



—

• •

مشروع الطرق المؤدية إلى التعليم العالي

الشركاء

- كلية الهندسة، جامعة القاهرة. - مؤسسة فورد.
- جامعات: القاهرة، وعين شمس، وأسيوط، وحلوان، والمنيا، وجنوب الوادي، والفيوم، وبنى سويف، وسوهاج.
- جمعية جيل المستقبل. - المجلس القومي للمرأة.

الكتب الانجليزية

- 1- Planning and Controlling.
- 2- Systems and Creative Thinking.
- 3- Research Methods and Writing Research Proposals.
- 4- Statistical Data Analysis.
- 5- Teams and Work Groups.
- 6- Risk Assessment and Risk Management.
- 7- Communication Skills.
- 8- Negotiation Skills.
- 9- Analytical Thinking.
- 10- Problem Solving and Decision Making.
- 11- Stress Management.
- 12- Accounting for Management and Decision Making.
- 13- Basics of Managerial Economics.
- 14- Economic Feasibility Studies.
- 15- Health, Safety and Environment.
- 16- Wellness Guidelines: Healthful Life.
- 17- General Lectures Directory.

موقع المشروع على شبكة الإنترنت

www.Pathways.cu.edu.eg

رسالة المشروع

رفع مهارات الطلاب والخريجين من الجامعات المختلفة لمساعدتهم على الاندماج السريع في المجتمع وصقل مهاراتهم بما يتناسب مع حاجة البحث العلمي وسوق العمل.

مطبوعات البرامج التدريبية الكتب العربية

- ١- المحاجة: طرق قياسها وأساليب تنميتها.
- ٢- القواعد اللغوية الأساسية للكتابة العلمية.
- ٣- دليل مشروعات التخرج من برنامج "تنمية مهارات البحث العلمي".
- ٤- التخطيط والرقابة.
- ٥- التفكير النمطي والإبداعي.
- ٦- مناهج البحث وكتابة المشروع المقترح للبحث.
- ٧- التحليل الإحصائي للبيانات.
- ٨- تكوين الفرق والعمل الجماعي.
- ٩- تقييم وإدارة المخاطر.
- ١٠- مهارات الاتصال.
- ١١- مهارات التفاوض.
- ١٢- التفكير التحليلي: القدرة والمهارة والاسلوب.
- ١٣- حل المشاكل وصنع القرار.
- ١٤- إدارة الضغوط.
- ١٥- المحاسبة للإدارة وصنع القرار.
- ١٦- أساسيات الاقتصاد الإداري.
- ١٧- دراسات الجدوى الاقتصادية.
- ١٨- البيئة والتنمية المستدامة: الإطار المعرفي والتقييم المحاسبي.
- ١٩- إرشادات الصحة العامة: من أجل حياة صحية.
- ٢٠- إنشاء المشروعات الصغيرة وتنميتها.
- ٢١- أضواء حول الموضوعات المعاصرة.

الناشر: مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث - كلية الهندسة - جامعة القاهرة.

فاكس: ٥٧٠٣٦٢٠ (+٢٠٢)

ت: ٥٧١٦٦٢٠ (+٢٠٢)، ٥٦٧٨٢١٦ (+٢٠٢)

بريد إلكتروني: capscu@capscu.com

الموقع على شبكة الإنترنت: www.capscu.com

إعداد
أ.د. أحمد فهمي جلال

—

القاهرة
٢٠٠٧

"

"

.

/

/

.

:

.

.

.

.....

.

.

"

"

.

-

-

-

-

.

-

-

.

.

-

-

"

"

.

:

-

.

.

:

-

-

-

-

-

-

"

"

.

(-)

(-)

.

.

—

—

.

.

.

.

.

.

:

:(-)

— :(-)

:(-)

:(-)

:(-)

:(-)

.

.

-

-

-

:" (

"

.D. Howver (1982)

" (

.Eisen & Balow, (1983) "

()

" (

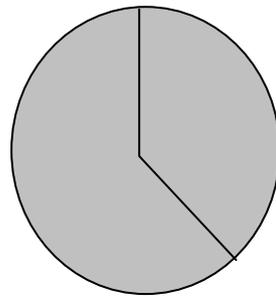
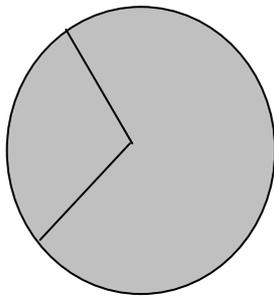
.Kennedy, Benson & Mcmillian (1987) "

Bargaining

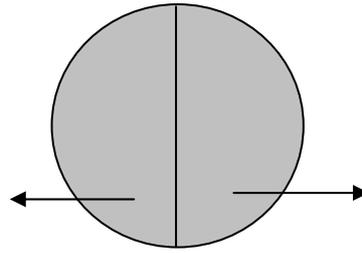
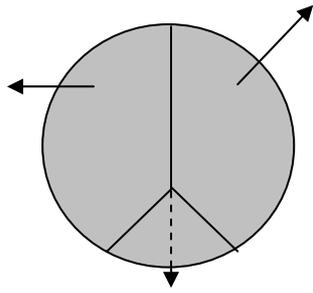
Negotiation

()

:(-) (-)



:(-)



– :(-)

– (Continuum)

:(-)



()

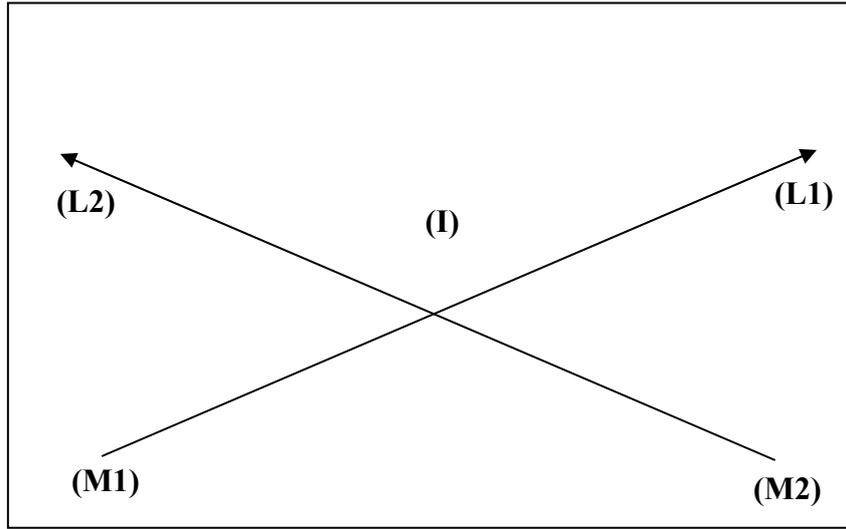
:(-)

–

L.I.M.
(L)

Negotiation Approach
(M)
:(-)

(I)



:(-)

"

"

-

:

Howver

-

.(/ /)

-

.(/ / /)

-

.

-

.()

-

.

-

.

-

.

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

:

-

:

-

-

-

-

-

-

:

.() -

.() -

.

.() -

.

-

:

- -

:

.

-

:

.

.

-

.

.

:

.

-

.

--

:

.

-

.

-

:

-

-

-

-

•

•

- -

:

--

:

()

()

-

:

- .() •
- .() •
- .() •
- .() •
- .() •

() - -

:

-

:

•

•

•

•

•

-

•

•

•

• ...

.

.

-

.

.

:

.

.

:

" "

-

-

-

-

()

- -

-

-

()

- -

:

-

-

-

()

--

()

--

:

:

:

()

()

()

— —

" "

" "

.

.

.

.

.....

:

.

.

.

.

.

.

.

-
-
-
-
-
-
-

-
-
-
-
-
-
-
-

:

/

-

--

:



.

-

.

-

.

-

-

-

.

"

"

.

.

:

•

•

•

- -



...

/ -

() - -

() - -

/

-

--

--

:

.

/

-

- -

" "

" "

-

-

-

-

-

-

):

(...

-

-

-

-

.

.

- -

.

.

" "

/

-

--

--

.

/

.

-

--

.

.

--

:

.

: /

/

-

--

.

:

--

.

/

-

--

.

:

.

- -

.

:

.

.

:

-

:

-

-

-

-

-

-

-

.

.

"

"

.

" "

" "

:

()

" "

" "

:

.

"

-

.

" "

-

()

-

- -

:

"

"

"

"

"

"

-

.

-

.

.

-

.

"

"

- -

.

:

:

-

.

.

-

-

-

-

-

() - -

“ ”

：

-

-

-

.

.

:

()

.

.

()

.

....

()

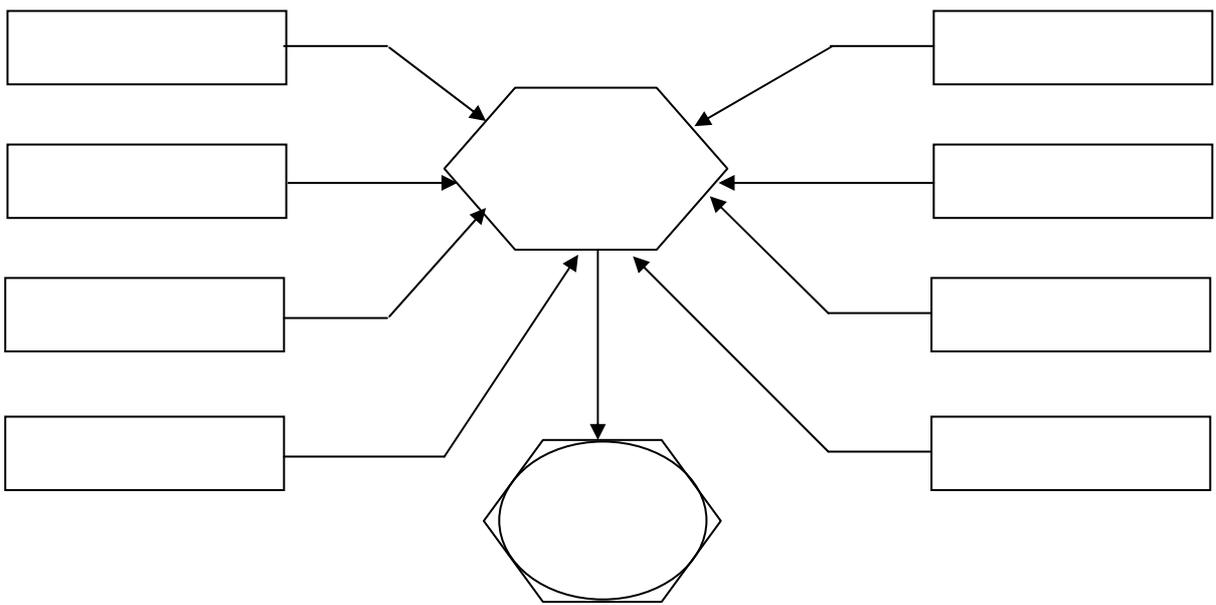
.

()

:

-
-
-
-

-



:(-)

:(-)

()

()

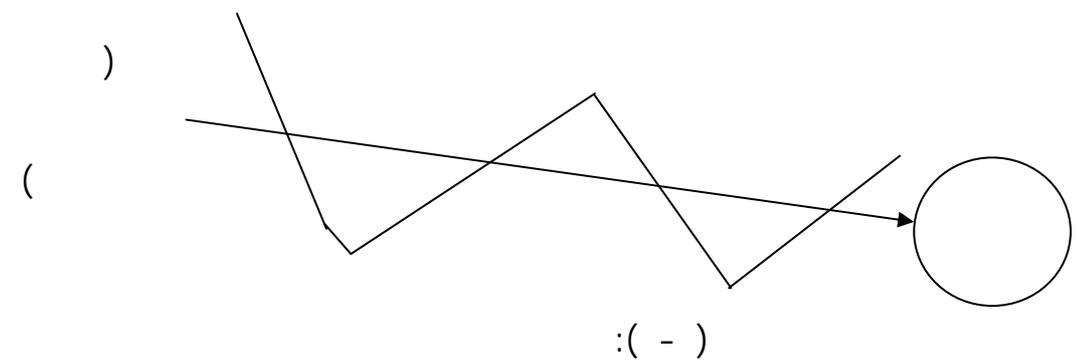
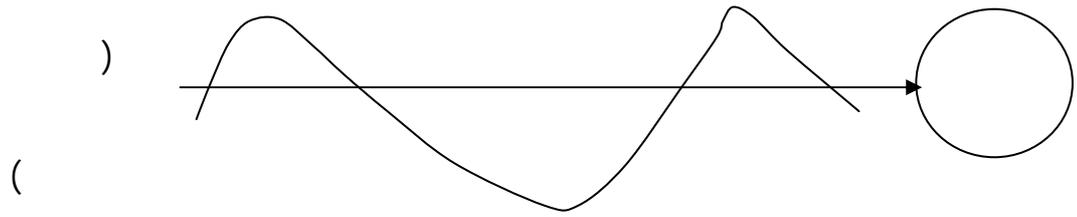
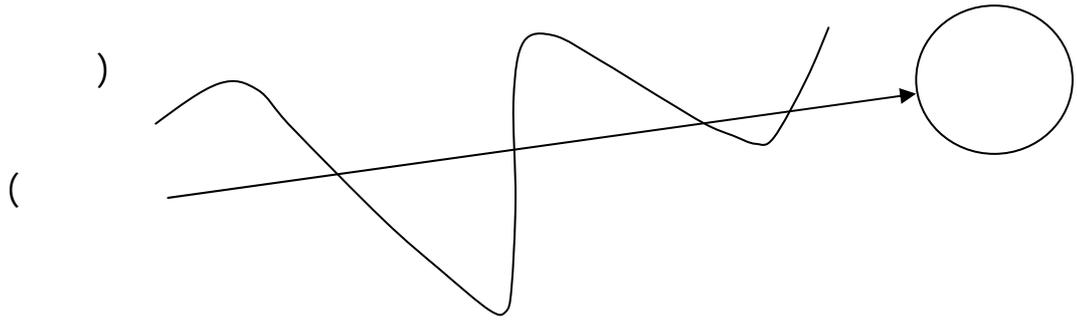
()

()

()

:

:(-)



.....

()

()

()

Self Test

.Best Practice



" "

" "



.%

.%



Courier”

" " " "





"

.The First Move

A Small Concession

.To Shove The Boat On

.Adjourn

AN

)

.(

ADVANCE

[Redacted]

-

:

.%

.%

.%

-

[Redacted]

-

:

.Ono

.Ono

-

[]

-

:

.

.

.

-

-

-

.

.

.

:

.

.

.

.

.

.

[]

-

.(-)

%

.

.

.

.

%

.

.

:

-

.

.

Give And Take



//



-

. :

.Wait And See



-

. :

-

-

.% .

.% .

.% .

.% .

.% .

[Empty box]

-

.

.

.

.

-

. %
. %
. %

.

.

.

.

[Empty box]

-

.

.

.

-



.Wait and See
To Be Pushed

(Status)

.Low

.High

.Intermediate

: (- - -)

[]

()

[]

To Fight



%



Satellite

.

:

-

.

.

∴

.

.

.

.

1. Gavin Kennedy, Every Thing Is Negotiable, Arrow Book limited, 1987.
 2. March P.D.V., Contract Negotiation, A Gower Handbook, 1984.
 3. Scott Bill, The Skills Of Negotiating, Gower, 1981.
 4. Karrass C.L, Give and Take, World publishing Co., 1974.
 5. Ahmed Fahmy Gala, Negotiation Skills, Center for Advancement of Postgraduate Studies and Research, Faculty of Engineering, Cairo University, Cairo, 2005.
-