|  |  |
| --- | --- |
| **كلية الادارة والاقتصاد** | College Name |
| **ادارة اعمال**  | Department |
| **حسن صباح عبد الحسن ألجلبي** | Full Name as written in Passport |
|  | e-mail |
|  **Professor**  |  **Assistant Professor** |  **Lecturer** |  **Assistant Lecturer**  | Career  |
|  PhD  |  Master  |  |
| **نتائج التفاوض في ضوء تأثير ضغط الوقت واستراتيجيات التفاوض – دراسة استطلاعية لأراء عينه في وزارة النفط** | Thesis Title  |
| **1432هـ 2011 م** | Year |
|  **تناولت هذه الدراسة تأثير ضغط الوقت بأبعاده الرئيسة الثلاثة (المواعيد المحددة، وكلفة الوقت، وضغط الوقت الوهمي) في استراتيجيات التفاوض (الاستراتيجية التعاونيه، والاستراتيجية التنافسية، وإستراتيجية المساومة، والإستراتيجية التوفيقية، واستراتيجية التجنب) ونتائج التفاوض المتمثلة ب(الأهداف، والعلاقات، والتعاون، والمنافع، والرضا). وانطلقت هذه الدراسة من معضلة فكرية ذات بُعدين، بُعد نظري تمثل في الجدل الفكري حول أبعاد الدراسة وندرة الكتابات التي تناولت تأثير ضغط الوقت في استراتيجيات التفاوض ونتائجه، إذ لم يتم تناول هذا التأثير من قبل الباحثين على المستوى المحلي من قبل، وبُعد تطبيقي تمثّل في عدم تطبيق مثل هذه الدراسة في أي من مؤسسات القطاع العام أو الخاص على مستوى القطر أو المنطقة، وكذلك في كيفية تحديد مدى استعداد وزارة النفط والتي هي واحدة من أهم الوزارات العراقية، للعمل بالاستناد إلى ما تقدمة تلك الدراسة من أدوات لقياس مقدار تأثير ضغط الوقت في اختيار المفاوضين العراقيين للاستراتيجيات التفاوضية المناسبة التي تحقق النتائج التفاوضية وبما يتفق ومصلحة الجانب العراقي. أما هدف الدراسة فهو تعميق الفهم بموضوع ضغط الوقت بأنواعه المختلفة وباستراتيجيات ونتائج التفاوض، للخروج بإطار علمي يجمع أكثر الأبعاد والمفاهيم، ومحاولة اختبار البيئة العراقية لاحتضان هذه المفاهيم الحديثة، وكان منهج الدراسة منهجاً وصفياً تحليلياً، ولقد حددت الدراسة مجموعة من الفرضيات التي جرى اختبارها بأدوات إحصائية من بينها الوسط الحسابي، الانحراف المعياري، ومعامل الارتباط، ومعامل الانحدار، وتحليل المسار. كما جرى اختيار عينة عشوائية مكونة من (62) مفاوضا" من مفاوضي وزارة النفط العراقية. وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من الاستنتاجات كان أهمها هي إن إجمالي ضغط الوقت أسهم في التأثير في نتائج التفاوض في وزارة النفط عبر استراتيجيات التفاوض المختلفة قيد الدراسة وكان التأثير الاقوى لضغط الوقت يتمثل في استراتيجيه التجنب. كما قدمت الدراسة مجموعة من التوصيات التي يمكن أن تفيد كل الوزارات والمؤسسات العراقية وفي مقدمتها وزارة النفط .**  |  Abstract  |