

## قائمة المحتويات

أ	الآية	•
ب	الإهداء	•
ت	الشكر والتقدير	•
ث	الملخص باللغة العربية	•
ج	الملخص باللغة الإنجليزية	•
<b>الفصل الأول</b> <b>الإطار العام للدراسة</b>		
2	المقدمة	•
5	مشكلة الدراسة	•
5	فرضيات الدراسة	•
7	أهداف الدراسة	•
7	أهمية الدراسة	•
8	حدود الدراسة	•
8	الدراسات السابقة	•
12	هيكلية الدراسة	•
<b>الفصل الثاني</b> <b>(الإطار النظري للدراسة)</b>		
14	مقدمه	•
<b>المبحث الأول: الثقافة وأنواعها</b>		
15	مفهوم الثقافة	•
17	أنواع الثقافة	•
<b>المبحث الثاني: التفاوض</b>		
31	مفهوم التفاوض	•
33	مفاهيم وتصورات خاطئة في التفاوض	•
34	خطوات عملية التفاوض	•
37	خصائص التفاوض	•
38	استراتيجيات التفاوض	•
42	ضوابط وأخلاقيات عملية التفاوض	•
43	التفاوض لدى المسلمين	•
<b>المبحث الثالث: العلاقة بين الثقافة والتفاوض</b>		

46	أثر الثقافة على عملية التفاوض	•
المبحث الرابع:نبذه عن الصناعات البلاستيكية		
52	نبذه عن الصناعة في فلسطين	•
54	نبذه عن صناعة البلاستيك في قطاع غزة	•
<b>الفصل الثالث</b> <b>( الطريقة والإجراءات )</b>		
58	منهجية البحث	•
58	مجتمع البحث	•
59	عينة البحث	•
60	صدق وثبات الاستبانة	•
69	المعالجات الإحصائية	•
<b>الفصل الرابع</b> <b>(الإطار العملي للبحث)</b>		
71	مقدمه	•
71	اختبار التوزيع الطبيعي	•
75	تحليل فقرات الدراسة	•
91	اختبار الفروض ومناقشتها	•
<b>الفصل الخامس</b> <b>( النتائج والتوصيات )</b>		
108	النتائج	•
112	التوصيات	•
114	المراجع	•
120	الملاحق	•

قائمة الجداول

رقم الصفحة	محتوى الجدول	رقم الجدول
50	نموذج Hofstede للأبعاد الأربعة للثقافة	2.1
52	يوضح مدى مساهمة القطاع الصناعي في الاقتصاد الفلسطيني لعام 2004م.	2.2
53	أقسام إنتاج واستخدامات البلاستيك في قطاع غزة	2.3
55	عدد المؤسسات والمشتغلين واهم المؤشرات الاقتصادية لنشاط صناعة المنتجات البلاستيكية (الدائن) في قطاع غزة -لعام 2004 م	2.4
59	تصنيف مجتمع الدراسة(صناعي-تجاري)	3.1
61	معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الأول(إتقان اللغة الأجنبية) والدرجة الكلية لفقراته	3.2
62	معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الثاني(البروتوكولات وحفاوة الاستقبال) والدرجة الكلية لفقراته	3.3
63	معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الثالث(السلوك والقيم) والدرجة الكلية لفقراته	3.4
64	معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الرابع(الحصول على أفضل الأسعار) والدرجة الكلية لفقراته	3.5
65	معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الخامس(الخصومات والمزايا التجارية) والدرجة الكلية لفقراته	3.6
66	معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات المجال السادس(النزاع مع الموردين) والدرجة الكلية لفقراته	3.7
67	الصدق البنائي لمجالات الدراسة	3.8
68	معامل الثبات ( طريقة التجزئة النصفية)	3.9
71	اختبار التوزيع الطبيعي(One-Sample Kolmogorov-Smirnov t- test)	4.1
74	السمات الشخصية لأفراد عينة الدراسة وخصائص الشركات	4.2
77	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية لكل فقرة من فقرات المجال الأول (إتقان اللغة)	4.3
79	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية لكل فقرة من فقرات المجال الثاني (البروتوكولات وحفاوة الاستقبال)	4.4
82	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية لكل فقرة من فقرات المجال الثالث (إنجاح عملية التفاوض)	4.5
84	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية لكل فقرة من فقرات المجال الرابع (الحصول على أقل الأسعار)	4.6
86	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية	4.7

	لكل فقرة من فقرات المجال الخامس (الخصومات والمزايا التجارية)	
89	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية لكل فقرة من فقرات المجال السادس (النزاع مع الموردين)	4.8
90	النسب المئوية لبدائل الفقرات والمتوسط الحسابي والوزن النسبي وقيمة t ومستوى المعنوية لكل من الأقسام الرئيسية	4.9
92	معامل الارتباط بين البروتوكولات وحفاوة الاستقبال والحصول على خصومات ومزايا تجارية من الموردين	4.10
93	معامل الارتباط بين سلوك وقيم المفاوض وحل النزاع مع الموردين	4.11
94	معامل الارتباط بين إتقان اللغة و سعر الشراء	4.12
95	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم السمات الثقافية يعزى للخبرة	4.13
96	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم العوامل الثقافية يعزى للمسمى الوظيفي	4.14
97	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم العوامل الثقافية يعزى للدرجة العلمية	4.15
98	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم إنجاز عملية التفاوض يعزى للخبرة	4.16
99	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم إنجاز عملية التفاوض يعزى للمسمى الوظيفي	4.17
100	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم إنجاز عملية التفاوض يعزى للدرجة العلمية	4.18
102	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم العوامل الثقافية يعزى لحجم رأس مال الشركة	4.19
103	اختبار t لقسم العوامل الثقافية يعزى لطبيعة عمل الشركة	4.20
104	تحليل التباين الأحادي ( One Way ANOVA ) لقسم إنجاز عملية التفاوض يعزى لحجم رأس مال الشركة	4.21
106	اختبار t لقسم إنجاز عملية التفاوض يعزى لطبيعة عمل الشركة	4.22