

أهمية ربط التكوين في الترجمة بالتفاوض الدولي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية

عماري جمعي
جامعة المسيلة

I - التفاوض الدولي في مجال الأعمال: "في اللغة العربية التفاوض تعني المساومة والمشاركة، وفافوض في أمره أي جراه وفوض إليه الأمر تفويضا رده إليه وتفاوضوا الحديث أخذوا فيه، وتفاوض القوم في الأمر أي فافوض فيه بعضهم بعض، وتفاوض الشريكان في المال اشتركا فيه، ويمكن تعريفه بأنه العملية التي تضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر بهدف التوصل إلى اتفاق، وبذل العديد من المساعي والمشاورات وتبادل وجهات النظر بهدف التوصل على اتفاق بين الطرفين بشأن صفقة ما" (1).

إن التفاوض هو مجموعة من العمليات التمهيدية تتمثل في المباحثات والمساعي والمشاورات وتبادل وجهات النظر، وهي الصورة السبيرة عن مسار الأمور ما بين طرفين على الأقل لهم قيم ومعتقدات وحاجات ووجهات نظر مختلفة، إلى انهم يسعون جاهدين للوصول إلى اتفاق حول مواضيع وأمور ذات مصالح واهتمامات مشتركة.

"هناك عدة مفاهيم للتفاوض حيث يمكن أن يعني التفاوض حوارا أو مناقشة وتبادل الآراء، ومجرى المفاوضات تحدد طبيعة العلاقة القائمة بين الأطراف فقد تكون العلاقة متكافئة أو غير متكافئة أي أن الكفة الأخرى أثقل لذلك نعد أن الكفة الفاعلة تستطيع أن تملئ شروطها" (2).

- خصائص التفاوض: يرى A.Fowler إن التفاوض هو عملية متكاملة وليست مهارة واحدة، وهي مجموعة من المهارات يجب توفرها بطريقة فعالة، ويضع Fowler أن هناك سبعة مبادئ عامة لكل أشكال التفاوض وهي كمايلي:
- التفاوض يتضمن طرفين أو أكثر لديهم حاجة أو يعتقدون انهم لديهم حاجة لبعضهم البعض لتحقيق بعض المصالح أو الأهداف المشتركة.
 - بالرغم من وجود درجة من الاهتمام المشترك بين أطراف عملية التفاوض إلا أن كل واحد منهما يبدأ بعرض أهداف مختلفة، إن مثل هذا التباين في الأهداف أو النتائج المرغوب الوصول إليها يحول في البداية دون التوصل إلى النتائج المرضية للطرفين.
 - في البداية على الأقل نجد أن الأطراف المشتركة في التفاوض تعتبره أسلوبا مفضلا لحل الخلافات بينهم بالمقارنة بالبدائل الأخرى مثل العداوة أو التحكيم Arbitration.
 - كل يعتقد أن هناك إمكانية ما لحث و إقناع الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى لتعديل وضعه الأصلي أو وجهة نظره، وبالتالي فإنه بالنسبة لكل طرف أن يكون لديه الاستعداد للتوصل إلى تسوية، وأن كل طرف لديه أمل في حث الطرف الآخر على للتغيير.
 - عند ثبوت عدم تحقق النتائج لكل الأطراف فإنهم مع ذلك يأملون في التوصل إلى اتفاق نهائي مقبول."(3)
 - "كل طرف له نوع من القوة التي قد تكون حقيقية أو يتظاهر بها وذلك للتأثير على مقدرة الطرف الآخر في التصرف، أما في حالة عدم مقدرة أحد الأطراف على إظهار قوته فربما لا تكون هناك الحاجة لأن يتورط في عملية التفاوض.

أهمية ربط التكوين في الترجمة بالتفاوض الدولي

- إن عملية التفاوض هي أحد صور التفاعل بين الناس في معظم الحالات من خلال التعبير المتبادل والمباشر، ومن هنا فإن عملية التفاوض تتأثر بالاتجاهات والعواطف والمشاعر وليس فقط بالحقائق والمنطق التي تتضمنها مجادلات كل طرف." (4)

I-1- إدارة التفاوض: الإدارة الفعالة لعملية التفاوض باعتبارها أحد الأنشطة الإنسانية تستوجب ضرورة الإعداد والتخطيط الجيد الذي يساعدنا على تحديد الأساليب والوسائل اللازمة لتحقيق الأهداف والتنبؤ بالمستقبل وأحداثه، ومن ثم الاستعداد له لتجنب المفاجآت والأزمات.

I-1-1- التخطيط والتفاوض: من البديهي أن يكون هناك تخطيط أو إعداد جيد للتفاوض، ولا يجب التعامل معه كأنه حدث طارئ أو مفاجئ إن التخطيط هو المرشد والموجه الحقيقي للأداء التفاوضي.

أولاً: مجالات التخطيط للتفاوض: إن أهم مجالات التخطيط والإعداد للتفاوض تتمثل في ما يلي:

- تحديد ودراسة القضية أو المسألة موضوع التفاوض.
- تحديد الأهداف المرغوب التفاوض فيها.
- دراسة الفرص أي القيود الحالية والمستقبلية.
- المقايضات.
- نماذج التنازلات.
- جمع وتحليل البيانات الكافية وتوفير المعلومات.
- تقييم المركز في عملية التفاوض.
- اختيار و إعداد فرق التفاوض وتحديد سلطاته.
- اختيار المكان المناسب للتفاوض.

عماري جمعي

- توقيت التفاوض وجدوله الزمني.
- الترتيبات الخاصة بالاتصال بالطرف الآخر.
- اللغة التي سوف تستخدم في التفاوض.
- تحديد الاستراتيجيات التفاوضية.
- تصور لأجندة التفاوض.
- التحضير للجلسة الافتتاحية.
- تصور مبدئي لسير المفاوضات.

ثانيا: تحديد ودراسة قضية مسألة التفاوض: لكل نوع من المفاوضات قضية أو مسألة يتم التفاوض حولها مثال ذلك مشكلة أراضي محتلة في حالات التفاوض السياسي، أو صفقة بيعية حول التفاوض التجاري، أو تفاوض مالي حول قرض... إلخ. فيجب تحديد ودراسة مسألة القضية محل التفاوض من خلال ما يلي:

- نطاق القضية أي مسألة موضوع التفاوض المجال والأبعاد التي تتعلق بها.
- اختلاف رؤية القضية أي دراسة الرؤية المتوقعة للطرف الآخر.
- الفصل والربط في القضايا التفاوضية أي ضرورة تجزئة القضية على عناصرها المختلفة والإعداد للتفاوض على كل عنصر على حدة عند السعي على الحصول إلى اتفاق أو حل لها.
- المرونة في القضية، أي دراسة قيمة المرونة في القضية المسألة موضوع التفاوض أي أن هناك مسائل لا تقبل المرونة في التفاوض كقضية المفاوضات الجزائرية الرئيسية حول مسأله تقسيم الصحراء الجزائرية.
- مدى خطورة أو أهمية القضية وعناصرها والعناصر التي تشمل عليها لعرض بحيث الاستراتيجيات والنقائات الواجب اتباعها.

- التسلسل المناسب لعناصر القضية." (5)

1-1-2- المفاوضات التجارية الدولية: فيما يتعلق بالمفاوضات التجارية

الدولية يمكن أن نقسمها حسب طبيعتها إلى ثلاث أنواع وهي:
أولاً: الصفقات التي تتم بالتراضي: إن هذا النوع من الصفقات التي تتم بالتراضي تمتاز بأنها واسعة ومفتوحة حيث يتم فيها مناقشة كافة الأمور التي يمكن التفاوض عليها، في هذه الحالة تجد المؤسسة البائعة نفسها أمام زبون متوقع أو محتمل لا تعرف بالضبط عما يبحث لهذا فإنها تقوم بعرض خدماتها أو منتجاتها بالصورة التي تضمن بأنها تؤثر على الزبائن المتوقعين وتجذبهم كما أنها تحاول أن تؤثر عليهم بإقناعهم أنها تستطيع تلبية رغباتهم وبالتالي دفعهم للدخول في مفاوضات معها للتعرف بشكل دقيق على رغباتهم، فإن تمكنت من ذلك فغن بداية التفاوض تكون بتقديم المؤسسة عرضاً أهميتها ومواصفات منتجاتها أو خدماتها.

عن العرض المقدم في صفقة بالتراضي يكون غير كامل لأن الذي يقدم العرض لا يعرف حاجة الزبون المتوقع بشكل دقيق وكامل، لذلك يكون حذر في البداية إلا أنه أثناء المفاوضات وبعد الاطلاع على كافة الشروط المطروحة والالتزامات المطلوبة أو المرغوبة من قبل الزبون يستطيع الطرف المورد أن يقدم عرضاً أوسع ويقترح فوائد إضافية أو خدمات غير معلن عنها.

ثانياً: الصفقات التي تتم نتيجة لطلب عروض: في هذا النوع الأمر يكون مختلف حيث يتم تقديم العروض من المؤسسة والذي يعتبر تعهداً منها للتوريد أو بتنفيذ شروطه التي وضعتها المؤسسة للزبون وأن هذه الشروط قد تم دراستها والاطلاع عليها مسبقاً من قبل المؤسسة المتعهد، لذا فغن المفاوضات التي ستدخل فيها المؤسسة تكون على أساس مقارنة الشروط الموضوعية من قبل الزبون، وتحديد مدى إمكانية هذه الخيرة على إشباع حاجات وطلبات الطرف

عماري جمعي

الأول، إن هذه المفاوضات ستكون محددة مسبقا بالشروط المطروحة وأنها مغلقة نسبيا قياسا بالمفاوضات التي تتم على أساس التراضي.

ثالثا: الصفقات التي تتم عن طريق المزايدة والمناقصة: في هذا النوع من الصفقات التي تتم عن طريق المناقصة أو المزايدة يكون الأمر مختلفا تماما حيث نجد أن العامل الرئيسي في المفاوضات هو السعر، وأن المناقصة أو المزايدة ترسوا على افضل الأسعار لذا فإن هذه المفاوضات تكون مغلقة ومحددة جدا قياسا بالأنواع التي ذكرناها أعلاه.

رابعا: الصفقات التي تتم حسب طبيعة العلاقة بين الأطراف المتفاوضة: عن التقسيم حسب هذا المبدأ يكون بنوعين:

1 - مفاوضات الصراع: تتميز هذه المفاوضات بوجود سباق أو رهان بين الأطراف المتفاوضة، أنهم يسعون إلى تحقيق أهداف متعاكسة أو متضادة، وتتحكم في هذا النوع من التفاوض العناصر التالية:

- وجود اختلال في العلاقة القائمة من البداية والسعي للوصول إلى اتفاق بشروط محددة مسبقا.

- السباق أو الرهان الذي يكون ظاهرا بين المتفاوضين حيث أن أي انحراف أو التأخر عن مجريات الأمور ينكس لصالح الطرف الآخر.

- الأهداف التي يرغب التوصل إليها هي أهداف متعارضة وتمثل في طياتها خطر وتهديد للآخر.

- جو ومناخ هذه المفاوضات يتسم بالحذر الشديد وعدم الثقة حيث كل طرف يعلم بأن الطرف المقابل يحاول جاهدا كسب الجولة، وأن أي خطأ قد يتم استغلاله لصالح الطرف الآخر.

أهمية ربط التكوين في الترجمة بالتفاوض الدولي

- علاقة القوة التي تكون بين الأطراف المتفاوضة حيث لما يستطيع أحد الأطراف فرض منطقته ويقبله الآخر لأن ليس لديه خيارات أخرى فإننا نقول أن المفاوض في مركز قوة وهو ما يرغب المفاوضون تحقيقه دائما.
- 2 - المفاوضات التكميلية: إن هذا النوع من المفاوضات التجارية يتميز بأن للأطراف المتفاوضة أهدافا أو مصالح واحدة أي أن جهود كل الأطراف تتكامل مع جهود الطرف الثاني للوصول إلى تحقيق الأهداف حيث تتميز بما يلي:
 - تسود جو المفاوضات الثقة المتبادلة وكل طرف يبذل جهدا لإنجاحها.
 - إن مصطلح علاقة القوة ليس له وجود لأن المصالح مشتركة ومتكاملة ولا يوجد صراع
 - إن موضوع السباق أو الرهان ينصب في تحقيق الهدف أو المشروع المشترك.

II- اللغة والاقتصاد: تظهر في العصر الحديث العلاقة الوثيقة بين اللغة والاقتصاد من حيث مجموعة من النقاط التي نظهرها فيما يلي:

II-1 - أهمية ازدواجية اللغة في التفاوض الدولي: التعليم في حاجة ماسة إلى الازدواجية اللغوية بين مصادر الثقافة العربية ومصادر الثقافات الأجنبية ، مما يسمح من تعلم إحدى اللغات الأجنبية، وإتقانها نظقا وكتابة لتكون سندا في الاطلاع على الثقافات الأجنبية، ومحاولة اختراق حواجز المكان واقتحام مجالات الفكر وهو ما يتأتى من خلاله منطق الانتماء للثقافة الأم من جانب ، وما قد يضيف إليها بما يثريها ويزيدها عمقا ونضوجا من جانب آخر. .

II-2 - أهمية الترجمة العلمية في المجال الاقتصادي: تتعاضد أهمية الترجمة العلمية يوما بعد يوم نتيجة للانفجار المعرفي، والتقدم التكنولوجي الهائل في جميع مجالات الحياة، وتزداد هذه الأهمية بالنسبة لعالمنا العربي لكونه أساسا متلقيا للمعرفة العلمية أكثر منه منتجا لها، وهو الوضع الذي يتناقض جوهريا مع

عماري جمعي

النقص الشديد الذي نعاني منه في مجال الترجمة، بصفة عامة، وفي مجال الترجمة العلمية بصفة خاصة، ويكفي أن نشير هنا إلى ما ورد في تقرير التنمية الإنسانية العربي لعام 2000 من أن إجمالي ما تم ترجمته منذ إنشاء دار الحكمة في عهد المأمون حتى الآن يقدر بعشرة آلاف كتاب، وهو ما يوازي ما تترجمه إسبانيا مثلا حاليا في عام واحد.

ولاشك أن قصور الترجمة العلمية في عالمنا العربي يعد من الأسباب الرئيسية وراء تعثر جهود تعريب التعليم الجامعي، ويشي بوضوح إلى مدى تفشي داء اللاعلمية الخبيث في مجتمعاتنا العربية، لقد أحدث هذا القصور فراغا كبيرا في نسيج الثقافة العربية، وبالتالي في تكوين العقل العربي، والذي بات في حاجة ماسة إلى تجديد منطلقاته الفكرية وعدته المعرفية تلبية لمطالب اللحاق بركب مجتمع المعرفة المنطلق الذي بات شعاره (اللحاق أو الانسحاق)، ومن أهم هذه المطالب إكساب الفرد القدرة على التعلم ذاتيا مدى الحياة، وهو أمر لا يمكن تحقيقه دون زاد متجدد ومنوع من حصاد المعرفة العلمية والتكنولوجية." (6)

II - 3- التكوين المتخصص في مجال الترجمة المرتبط بالتفاوض الدولي:

لقد رأينا الأهمية الكبيرة للترجمة العلمية في مجال جمع العلوم والمعارف، والمجال التجاري يمثل جانبا رئيسيا في عمليات الالتقاء بين الأمم وهو أيضا مكان خصب لتطوير عمليات التكوين المتخصص، إذ أن العالم يتطور بشكل كبير والأسواق العالمية متقاربة جدا من جراء وجود وسائل الاتصال المتطورة وباتت السرعة في تنفيذ العمليات التجارية الدولية الهدف الأساسي للمؤسسات الاقتصادية الحديثة.

إن التكوين المتخصص في مجال الترجمة أخذ في الجزائر الطابع الكلاسيكي الذي يعتمد على تكوين الإطارات العلمية في مجال أو مجالات

أهمية ربط التكوين في الترجمة بالتفاوض الدولي

محددة جدا، وأنا نرى انه من المستعجل التفكير في تكييف التكوين بما يناسب احتياجات السوق الجزائرية من القدرات العلمية الكفاءة التي يمكنها أن تغطي العجز الموجود في تخصص التجاري الدولي من حيث أنه يجب القيام بما يلي:

- التنسيق بين التكوين التجاري في مجال التجارة الدولية وتخصصات الترجمة.

- ربط المناهج التعليمية في الترجمة بالجانب التجاري كتكوين إطارات مزدوجي التخصص.

- ربط التكوين بالعمل التطبيقي الذي يكون في مجال متابعة أساليب التفاوض الدولي.

- اقتراح تخصصات جديدة في كليات الترجمة تهتم بتخصص التفاوض الدولي.

III - الآفاق الاقتصادية لإطارات الترجمة المتخصصة في مجال الأعمال:

إن كل توجه اقتصادي يجب أن يوفر له الوسائل المادية والبشرية المناسبة حيث يجب أن نتفادى الأخطاء السابقة التي وقع فيها الاقتصاديون في الجزائر كالتوجه نحو اقتصاد السوق دون وجود كفاءات علمية متخصصة في مجال إدارة الأعمال، لذا فإنه لأجل الخوض في السوق العالمية فإنه من البديهي التركيز على مشكل الترجمة وجعله عاملا مساعدا في تحقيق الأهداف المسطرة، إن التخصص تكون الترجمة في مجال الأعمال يسمح بجعل التكوين أكثر عملي بحيث أن المتكون يكون له هدف محدد وهو التخصص في مجال التفاوض الدولي إذ أنه من الجانب الاقتصادي نرى أن هذا التوجه يعبر على المحاور التالية:

- توفير يد عاملة متخصصة في متابعة عمليات التفاوض الدولي.

عماري جمعي

- إنجاح سياسة التفتح الاقتصادي على السوق العالمية بوجود أخصائيين مزدوجي التكوين مما يسهل من عملية تحقيق النتائج المحددة من قبل المؤسسات.

- تكوين الإطار المحلي يسمح بالتخلي أو الاستعانة بمكاتب الدراسات الأجنبية المتخصصة في التفاوض الدولي.

III - 1 - تحديد الإطار العلمي والعملية لبرامج الشراكة في مجال المناهج

التكوينية بين الكليات المتخصصة في مجال الأعمال وكليات الترجمة: أن عملية التكوين المتخصص تستوجب أن يكون هناك شكل من أشكال التعاون و الشراكة بين كليات الأعمال و الترجمة، إذ أن بقاء كليات الترجمة دون وجود تخصصات دقيقة تسمح لروادها بولوج عالم الاقتصاد بسهولة قد يعقد مستقبلا من مدى فعالية التكوين كما أن افتقاد كليات الأعمال للتكوين اللغوي المتخصص يجعل من أدائها عملاً ناقصاً مع التطور العالمي الذي يعتمد على السرعة في الأداء، لذا فإن توحيد المناهج التكوينية يعتبر العامل الأساسي للنجاح، و نعتقد في تصورنا أن هذا التوحيد يكون من خلال مايلي:

- وضع مناهج تكوينية مشتركة غير إجبارية (كإجراء أولي) بين كليات إدارة العمال والترجمة متخصصة في تقنيات التفاوض الدولي...

- تسمح هذه المناهج للطلبة على التعرف على خصائص التفاوض الدولي من جهة ومن جهة أخرى التعرف على طرق ووسائل الترجمة العلمية المتخصصة والوسائل المستعملة لإيصال المعلومة السليمة.

- تطوير مناهج التكوين لحي نصبح على شكل تخصصات مشتركة بين الكليات خصوصا مع الانفتاح على السوق العالمي وتصبح الضرورة تستدعي وجود متخصصين في مجال التفاوض الدولي.

أهمية ربط التكوين في الترجمة بالتفاوض الدولي

- تكوين فرق بحث مشتركة بين الكليات لوضع مناهج تعليمية قائمة على العمل التطبيقي والنظري.

III - 2- الآفاق المستقبلية لتكوين مؤسسات متخصصة في مجال التفاوض

الدولي على شكل وحدات صغيرة ومتوسطة: إن الآفاق المستقبلية لهذا النوع من التكوين تشمل التوجه الاقتصادي في الجزائر القائم على دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث مع تفتح السوق الجزائرية تظهر الحاجة الملحة لمؤسسات المتخصصة في دراسات السوق والتفاوض الدولي كما هو معمول فيه في الدول المتقدمة لذا فإنه يمكن أن نوفر من الآن قطاعا يمكن للإطارات المتخرجة في التخصص المشترك من تكوين مؤسسات صغيرة ومتوسطة تقدم خدمات لرجال الأعمال في مجال التفاوض الدولي ويكون ذلك حسب التصور التالي:

- بما انه يمن إيجاد تكوين مشترك بين إدارة الأعمال والترجمة فإنه من الممكن أيضا أن نهىء الجو الملائم للإطارات المتخرجة من هذا التخصص للدخول في مجال الأعمال المتخصصة في التفاوض الدولي.

- يمثل الاحتكاك في مرحلة التكوين عاملا للتقارب بين الطلبة وهو ما يسمح بتكوين محفزات تسمح لهم بالاستثمار في مجال الخدمات (مؤسسات التفاوض الدولي)

- دعم سوق العمل في الجزائر بإنشاء قطاع نشاط جديد قائم على فكرة شراكة منهجية بين كليات الأعمال وكليات الترجمة.

الخاتمة:

لقد اكتسبت الأمم المعارف والحضارات من حرصها الدائم في التعرف على إبداعات الآخرين، وما نجاح الحضارة الغربية الحديثة إلا من جراء احتكاكها بالحضارة العربية الإسلامية، والترجمة هي العامل الأساسي في نقل العلوم

عماري جمعي

والخبرات من حيث أنها تقرب المعرفة وتختصرها من مجالها العالمي إلى النطاق المحلي البسيط الذي يسمح لكل فرد من تتبع التطورات التكنولوجية والأدبية والاقتصادية دون وجود مشكل لغوي يحول دون وصول المعلومة السليمة..

إن تطور التخصص في العمل أنشأ وظائف ومهام جديدة في السوق ولم يعد يقتصر المجال الاقتصادي على الجوانب المالية والمحاسبية والتخطيطية في التسيير بل تعدى إلى وجود مهام أخرى يجب على المؤسسات التكفل بها مراعاة خصوصياتها التكوينية وتحضير الإطارات المؤهلة للعمل فيها وبما أن التفاوض الدولي أحد هذه المهام الجديد القديمة في العالم الاقتصادي وارتباطها الوثيق بعلم الترجمة لقيمة اللغة في هذه الوظيفة، فإننا نخلص إلى نتيجة حتمية وهي أن علم الترجمة مؤهلة لأن يكون عامل شراكة في التكوين بين إدارة الأعمال و الترجمة والتخصص في التفاوض الدول من باب انه مع التفتح الاقتصادي يمكن أن تكون هناك مؤسسات اقتصادية مصغرة متخصصة في هذا المجال والتحضير لها يكون من الآن بتكوين مناهج مشتركة بين كليات التجارة والترجمة.

كما أننا في خاتمة هذا البحث نقترح ما يلي:

٩٧ - تكوين ورشات مشتركة بين متخصصين في الترجمة والتفاوض الدولي للخروج بمقترحات مقررات علمية مشتركة تكون قاعدة لتكوين متخصص في مجال التفاوض الدولي.

- محاولة تشجيع الطلبة المتخرجين من تكوين شركات على شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة مهتمة بعمليات التفاوض الدولي.

- القيام بعمليات توعية لدى المؤسسات الاقتصادية بالتكفل بهذه المعاهد المتخصصة بما لها من أهمية مستقبلية على الاقتصاد الوطني.

أهمية ربط التكوين في الترجمة بالتفاوض الدولي

الهوامش

- 1- د: رجب كريم عبد الله "التفاوض على العقد" دار النهضة، سوريا، 2000، ص:62
- 2- د:صالح خالص" الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص:87
- 3- Fowler, A, « Negotiation : Skills and Strategies », Institute of Personnel Management, (1990), London. P.6.
- 4- Fowler, A, op cit, p.6.
- 5- Evans, E., Mastering Negotiation , Thorogood Ltd., (1998), London. pp11-13.
- 6- نبيل علي، مجلة " العربي"، العدد 535، حزيران/ يونيو 2003

قائمة المراجع:

أولا : باللغة العربية:

- 1- د: رجب كريم عبد الله "التفاوض على العقد" دار النهضة ، سوريا، 2000.
- 2- د:صالح خالص" الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
- 3- ثابت عبد الرحمن ادريس"التفاوض" ،الدار الجامعية، الاسكندرية جمهورية مصر، 2000.
- 4- فلوريان كولسمان" اللغو والاقتصاد" المجلس الوطني للثقافة والفنون الكويت، 2001.

عماري جمعي

ثانيا: باللغة الفرنسية:

1- Fowler, A, « Negotiation : Skills and Strategies », Institute of Personnel Management, London (1990).

2 - Evans, E., Mastering Negotiation , Thorogood Ltd., London, (1998).

ثالثا : المجلات العلمية:

1 - نبيل علي، مجلة " العربي"، العدد 535، حزيران/ يونيو 2003.