

عنوان مقاله:

رابطه سبک های مذاکره و هوش هیجانی

محل انتشار:

اولین کنفرانس بین المللی مدیریت، حسابداری، علوم تربیتی و اقتصاد مقاومتی؛ اقدام و عمل (سال: 1395)

تعداد صفحات اصل مقاله: 8

نویسندگان:

مریم بستان پیرا - عضو هیات علمی دانشگاه پیام نور کرمان

مرضیه پارسا - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت آموزشی، کارمند مالی دانشگاه پیام نور

حدیث خواجویی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت آموزشی

خلاصه مقاله:

هدف از پژوهش حاضر بررسی رابطه سبک های مذاکره و هوش هیجانی کارکنان دانشگاه پیام نور کرمان بوده است. بدین منظور پژوهش حاضر، از لحاظ هدف کاربردی و از لحاظ روش تحقیقی توصیفی از نوع همبستگی است. جامعه آماری این تحقیق کلیه کارکنان دانشگاه پیام نور کرمان که تعداد آنها برابر با 340 نفر بودند. روش نمونه گیری تصادفی ساده و حجم نمونه با استفاده از جدول مورگان تعداد 180 نفر انتخاب گردید. و برای جمع آوری اطلاعات از دو پرسشنامه سبک های مذاکره پیره (1981) و پرسشنامه هوش هیجانی گلمن (1995) استفاده شد. سپس با استفاده از آماره استنباطی ضریب همبستگی پیرسون به تجزیه و تحلیل متغیرها پرداخته شد. نتایج حاصل از تحلیل روابط بین متغیرها نشان داد که بین سبک های مذاکره و هوش هیجانی کارکنان رابطه معناداری وجود دارد. این رابطه، یک رابطه همبستگی می باشد.

کلمات کلیدی:

سبک های مذاکره، هوش هیجانی، کارکنان

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/598197>

