

عنوان مقاله:

اهمیت هوش هیجانی در مذاکره و میانجیگری

محل انتشار:

اولین همایش ملی علوم اجتماعی، علوم تربیتی، روانشناسی و امنیت اجتماعی (سال: 1396)

تعداد صفحات اصل مقاله: 13

نویسندگان:

زینب حیدری محمدآبادی

فریبا صحرایی

داود ابراهیمی

خلاصه مقاله:

هیجانات نقش مهمی را در حل اختلافات بازی می کنند اما اغلب توسط طرفینی که قصد حل اختلاف را دارند به صورت اثربخش درک نمی شود و توسط متخصصینی که به طرفیت کمک می کنند تا به صورت صلح آمیز اختلافات را حل کنند به درستی مدیریت و کنترل نمی شود. مذاکره کننده یا میانجی نباید تنها جنبه های سیاسی، اقتصادی یا فیزیکی فرآیند را مورد توجه قرار دهد، بلکه باید تمایلات احساسی خود و طرفیت را در نظر گیرد. این مقاله سه هدف اصلی دارد، هوش هیجانی را تعریف می کند و با استفاده از فرآیندهای مذاکره و میانجی گری نقش هوش هیجانی در حل منازعات قانونی را بررسی می کند، مهم ترین مولفه های فرآیند توسعه هوش هیجانی در فرآیندهای مذاکره و میانجی گری را توضیح می دهد، و در آخر به بررسی مکانیزم هایی می پردازد که موجب بهینه سازی جو احساسی در فرآیند مذاکره و میانجی گری می گردد. هدف این تحقیق - هوش هیجانی در حل اختلافات قانونی- بررسی اهمیت مذاکره و میانجی گری است. این مطالعه شامل مقدمه، سه بخش فرعی و نتیجه گیری است. مقدمه خلاصه ای از اهداف تحقیق و ارایه می دهد، بخش 1 به توضیح هیجانات و نقش آنها در فرآیند مذاکره و میانجیگری می پردازد، در بخش 2 چهار مولفه هوش هیجانی مورد بررسی قرار می گیرند، در بخش 3 مکانیزم های بهینه سازی جو احساسی مذاکرات و میانجیگری تحلیلی می شوند و در بخش نتیجه گیری ایده های اصلی این تحقیق به صورت خلاصه مطرح می شوند.

کلمات کلیدی:

منازعات قانونی، هیجانات، هوش هیجانی، مذاکره، میانجی گری

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/672473>

