

پرسشنامه میزان مهارت مذاکره در مدیران

به نام خدا

مدیران جهت اداره شرکت ها در هزاره سوم ، نیازمند مهارت هایی در زمینه های

گوناگون _____

می باشند . لذا این امر صاحبان صنایع و دولت مردان را ملزم می سازد تا در

انتخاب مدیران از معیارهای علمی دقیق استفاده کنند .

پرسشنامه ای که به پیوست ایفا می گردد جهت تعیین پارامتر مدل فوق در

صنعت کاشی و سرامیک طراحی گردیده است . خواهشمند است در صورت امکان

مساعدت فرموده و آن را تکمیل فرمایید .

در ضمن صداقت شما در پاسخگویی به سؤالات از عمده فاکتور های تأثیرگذار

بر صحت این تحقیق خواهد بود .

با تشکر - احمد متقی راد

نام :

نام خانوادگی :

میزان

تحصیلات :

نام شرکت :

همیشه	اغلب	گاهی اوقات	هرگز		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	قبل از انجام مذاکرات در مورد طرف مقابل تحقیق می کنم	1
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	قبل از انتخاب استراتژی ، اطلاعات مورد نیاز را مطالعه می کنم	2
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هدف اصلی مذاکرات را به خوبی می دانم	3
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	تاکتیک هایی که در مذاکرات انتخاب می کنم با اهداف مورد نظرم هماهنگی دارند	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هنگام انتخاب نماینده آنها را کاملاً توجیه می کنم	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	به نمایندگان انتخابی خود تا جایی که لازم باشد اختیارات می دهم	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	نسبت به مذاکرات برخوردی انعطاف پذیر دارم	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	معتقدم مذاکره فرصتی است تا هر دو طرف منتفع شوند	8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	زمانی که وارد مذاکره می شوم مصمم هستم تا به يك توافق مطلوب دست یابم	9
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	برای گفتن حرف های خود از کلامی ساده استفاده می کنم	10

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	11 به طور واضح و منطقی سخن می گوئیم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12 برای ارتباط برقرار کردن با طرف مقابل آگاهانه از تن گفتار استفاده می کند
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	13 در تمام مدت مؤدب هستم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	14 ضرب الاجل هایی تعیین می کنم که واقع بینانه باشد و با توجه به مذاکرات تعیین شوند
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15 برای درك تاکتيك های طرف مقابل از حس ششم خود استفاده می کنم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16 برای تصمیم گیری از قدرت کافی برخوردارم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	17 به تفاوت های فرهنگی بین خود و طرف مقابل توجه می کنم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	18 به عنوان عضوی از گروه مذاکره کننده کار خود را خوب انجام می دهم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	19 می توانم بی طرف باشم و خود را جای طرف مقابل قرار دهم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	20 برای گرفتن پیشنهاد می دانم چگونه طرف مقابل را هدایت کنم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	21 از دادن پیشنهاد اول اجتناب می کنم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	22 برای رسیدن به توافق از پیشنهادات فرضی استفاده می کنم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23 برای رسیدن به هدف نهایی قدم به قدم پیش می روم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	24 از احساسات فقط به عنوان يك حرکت تاکتیکی استفاده می کنم

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25 مرتب از روند پیشرفت مذاکرات خلاصه گزارش تهیه می کنم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	26 جریان مذاکرات را زمانی به تعویق می اندازم که برای فکر کردن نیاز به فرصت داشته باشم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	27 زمانی دعوت از شخص ثالث را پیشنهاد می دهم که مذاکرات به بن بست رسیده باشد .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28 هر توافق به عمل آمده را به امضای طرفین می رسانم
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	29 سعی می کنم که شرایط مذاکرات برای هر دو طرف سود مند باشد .

شیوه نمره گذاری

در قسمت اول این پرسشنامه‌ها به توضیح کوتاهی از اهداف تحقیق پرداخته شده است. که دلیل از مطرح نمودن این قسمت آشنا نمودن پاسخگویان به اهداف تحقیق می‌باشد و ثانیاً ترغیب آنان به پاسخگویی دقیق و واقعی به سؤالات می‌باشد.

در قسمت دوم این پرسشنامه‌ها، 29 سؤال طرح شده است که با استفاده از این سؤالات، میزان مهارت مذاکره مدیران بازرگانی مشخص خواهد شد که از این متغیر جهت بررسی فرضیه تحقیق استفاده خواهد شد. هر سؤال امتیازی از 1 تا 4 را می‌تواند بپذیرد. بنابراین با در نظر گرفتن مقیاس عقیده‌سنج لیکرت حداقل

امتیاز ممکن که هر فرد کسب می‌کند 29 و حداکثر 116 می‌باشد.

قابلیت اعتماد پرسشنامه

یکی از ویژگی‌های فنی ابزار اندازه‌گیری (پرسشنامه) است. مفهوم یاد شده با این امر سر و کار دارد که ابزار اندازه‌گیری در شرایط یکسان تا چه اندازه نتایج یکسانی به دست می‌دهد. برای محاسبه ضریب قابلیت اعتماد، شیوه‌های مختلفی به کار برده می‌شود که از آن جمله می‌توان به: اجرای دوباره (روش بازآزمایی)، آلفای کرونباخ، روش موازی (همتا)، روش تنصیف (دو نیمه کردن عبارات پرسشنامه و محاسبه همبستگی نمرات دو دسته)، روش کودر- ریچاردسون اشاره نمود.

همانطور که بیان شد یکی از روش‌های قابلیت اعتماد ابزار اندازه‌گیری آلفای کرونباخ (Cronbach's Alpha) می‌باشد که هر چه درصد محاسبه شده از این روش به 100% نزدیکتر باشد، بیانگر قابلیت اعتماد بیشتر پرسشنامه است. (مقیم، 1380، 35)

در این تحقیق جهت قابلیت اعتماد ابزار اندازه‌گیری که پرسشنامه می‌باشد از آلفای کرونباخ استفاده شده است. بدین صورت که پس از اصلاحات پرسشنامه اولیه و اعمال نظر و راهنمایی‌های استاد راهنما و همچنین افراد متخصص و خبره، پرسشنامه نهایی آماده و بعد از جمع‌آوری نمونه انتخابی، آلفای کرونباخ برابر 0/81 به دست آمد که حاکی از قابلیت اعتماد بالای پرسشنامه دارد.