**پرسشنامه میزان مهارت مذاکره در مدیران**

**به نام خدا**

مدیران جهت اداره شركت 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 كنند .

پرسشنامه ای كه به پیوست ایفا می گردد جهت تعین پارامتر مدل فوق در صنعت كاشی و سرامیك طراحی گردیده است . خواهشمند است در صورت امكان مساعدت فرموده و آن را تكمیل فرمایید .

در ضمن صداقت شما در پاسخگویی به سؤالات از عمده فاكتور های تأثیرگذار بر صحت این تحقیق خواهد بود .

با تشكر – احمد متقی راد

نام : نام خانوادگی : میزان تحصیلات : نام شركت :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | هرگز | گاهی اوقات | اغلب | همیشه |
| 1 | قبل از انجام مذاكرات در مورد طرف مقابل تحقیق می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 2 | قبل از انتخاب استراتژی ، اطلاعات مورد نیاز را مطالعه می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 3 | هدف اصلی مذاكرات را به خوبی می دانم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 4 | تاكتیك هایی كه در مذاكرات انتخاب می كنم با اهداف مورد نظرم هماهنگی دارند | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 5 | هنگام انتخاب نماینده آنها را كاملاٌ توجیه می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 6 | به نمایندگان انتخابی خود تا جایی كه لازم باشد اختیارات می دهم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 7 | نسبت به مذاكرات برخوردی انعطاف پذیر دارم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 8 | معتقدم مذاكره فرصتی است تا هر دو طرف منتفع شوند | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 9 | زمانی كه وارد مذاكره می شوم مصمم هستم تا به یك توافق مطلوب دست یابم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 10 | برای گفتن حرف های خود از كلامی ساده استفاده می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 11 | به طور واضح و منطقی سخن می گوییم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 12 | برای ارتباط برقرار كردن با طرف مقابل آگاهانه از تن گفتار استفاده می كند | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 13 | در تمام مدت مؤدب هستم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 14 | ضرب الاجل هایی تعیین می كنم كه واقع بینانه باشد و با توجه به مذاكرات تعیین شوند | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 15 | برای درك تاكتیك های طرف مقابل از حس ششم خود استفاده می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 16 | برای تصمیم گیری از قدرت كافی برخوردارم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 17 | به تفاوت های فرهنگی بین خود و طرف مقابل توجه می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 18 | به عنوان عضوی از گروه مذاكره كننده كار خود را خوب انجام می دهم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 19 | می توانم بی طرف باشم و خود را جای طرف مقابل قرار دهم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 20 | برای گرفتن پیشنهاد می دانم چگونه طرف مقابل را هدایت كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 21 | از دادن پیشنهاد اول اجتناب می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 22 | برای رسیدن به توافق از پیشنهادات فرضی استفاده می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 23 | برای رسیدن به هدف نهایی قدم به قدم پیش می روم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 24 | از احساسات فقط به عنوان یك حركت تاكتیكی استفاده می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 25 | مرتب از روند پیشرفت مذاكرات خلاصه گزارش تهیه می كنم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 26 | جریان مذاكرات را زمانی به تعویق می اندازم كه برای فكر كردن نیاز به فرصت داشته باشم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 27 | زمانی دعوت از شخص ثالث را پیشنهاد می دهم كه مذاكرات به بن بست رسیده باشد . | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 28 | هر توافق به عمل آمده را به امضای طرفین می رسانم | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |
| 29 | سعی می كنم كه شرایط مذاكرات برای هر دو طرف سود مند باشد . | 🗆 | 🗆 | 🗆 | 🗆 |

**شیوه نمره گذاری**

در قسمت اول این پرسشنامه‌ها به توضیح كوتاهی از اهداف تحقیق پرداخته شده است. كه 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 كه با استفاده از این سئوالات، میزان مهارت مذاكره مدیران بازرگانی مشخص خواهد شد كه 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 لیكرت حداقل امتیاز ممكن كه هر فرد كسب می‌كند 29 و حداكثر 116 می‌باشد‌.

**قابلیت اعتماد پرسشنامه**

یكی از ویژگی‌های فنی ابزار اندازه‌گیری (پرسشنامه) است. مفهوم یاد شده با این امر سر و كار دارد كه ابزار اندازه‌گیری در شرایط یكسان تا چه اندازه نتایج یكسانی به دست می‌دهد. برای محاسبه ضریب قابلیت اعتماد، شیوه‌های مختلفی به كار برده می‌شود كه از آن جمله می‌توان به: اجرای دوباره (روش بازآزمایی)، آلفای كرونباخ، روش موازی (همتا)، روش تنصیف (دو نیمه كردن عبارات پرسشنامه و محاسبه همبستگی نمرات دو دسته)، روش كودر- ریچاردسون اشاره نمود.

همانطور كه بیان شد یكی از روش‌های قابلیت اعتماد ابزار اندازه‌گیری آلفای كرونباخ (Cronbach’s Alpha) می‌باشد كه هر چه درصد محاسبه شده از این روش به 100% نزدیكتر باشد، بیانگر قابلت اعتماد بیشتر پرسشنامه است. (مقیمی، 1380، 35)

در این تحقیق جهت قابلیت اعتماد ابزار اندازه‌گیری كه پرسشنامه می‌باشد از آلفای كرونباخ استفاده شده است. بدین صورت كه 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 كرونباخ برابر 81/0 به دست آمد كه حاكی از قابلیت اعتماد بالای پرسشنامه دارد.