

عنوان مقاله:

تاثیر هوش هیجانی بر مذاکره موفق

محل انتشار:

چهارمین دوره همایش ملی مدیریت حسابداری و مهندسی صنایع (سال: 1400)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسنده:

علیرضا آقاجری کشکولی - دانشگاه اصفهان

خلاصه مقاله:

با توجه به اهمیت مذاکره در زندگی روزمره انسان امروزی در این مقاله سعی شده است موفقیت یک مذاکره از بعدی جدید بررسی شود و آن تاثیر هوش هیجانی است. در اینجا با شناخت هوش هیجانی و راه های عملی ارتقاء آن مسیری هموار تر جهت اجرای اصول مذاکره ارائه می گردد و در اصل سعی بر کارا مد تر شدن اصول مذاکره شده است. همانطور که مشخص است یک مذاکره موفقاوج توانایی ارتباطات اجتماعی بین دو طرف را نشان می دهد و ارتباطات اجتماعی موفق نقطه تکامل هوش هیجانی است البته در ادامه خواهیم دید برای رسیدن به این نقطه تکامل مسیر دشواری در پیش رو می باشد که با آموزش و تمرین مناسب تا حد زیادی این مسیر آسان می گردد.

کلمات کلیدی:

هوش هیجانی، مذاکره، ارتباطات اجتماعی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1217463>

