

תוכן עניינים

3.....	רקע תיאורטי
3.....	אינטליגנציה רגשית.
5.....	משא-ומתן.
7.....	סגנון ניהול משא-ומתן.
8.....	
8.....	
9.....	המחקר הנוכחי.
10.....	שיטה
10.....	משתתפים.
11.....	כלים.
12.....	הליך.
12.....	ממצאים
14.....	דיון
15.....	ביבליוגרפיה
17.....	נספחים
17.....	נספח א': נוסח פנייה למשתתף/פת.
18.....	נספח ב': שאלון המודד סגנון ניהול.
20.....	נספח ג': שאלון סגנון המשא ומתן
20.....	
21.....	נספח ד': שאלון אינטליגנציה רגשית-תכונתית – מקוצר

רקע תיאורטי

אינטליגנציה רגשית היא אחד התחומים הצעירים ביותר בעולם המדע ועם זאת הנחקרים ביותר בשנים האחרונות. היא מהווה אוסף הכישורים האישיים שמסבירים כיצד בני אדם יכולים לזהות ולהשתמש במידע ריגשי וריגושי (Petridess, 2010). מכל מקום היא משקפת יכולת לא קוגניטיבית לפי גישות מסוימות ולפי אחרות אוסף של תכונות אישיות ותכונות תוך נפשיות שמנתבות את הויסות הרגשי ותוצאותיו וכן מסייעות לאדם להבין סיטואציות מנקודת מבטו של הזולת. כלים אלה יכולים להיות אבן שואבת משמעותית עבור ניהול משא ומתן, שכן הבנת האחר נקודת מבטו והאינטרסים השונים שלו יכולים להיות משאב בעת ניהול המשא ומתן. ניהול משא ומתן מתנהל בהתאם לחמשה סגנונות: תחרותי, משתף פעולה, פשרני, סתגלני ונמנע (Womack, 1988). העבודה הנוכחית מנסה לבחון את הקשר בין סגנונות ניהול משא ומתן, גמישות בניהול משא ומתן לבין רמת האינטליגנציה הרגשית.

אינטליגנציה רגשית.

אינטליגנציה רגשית היא שילוב של הפוטנציאלים האישיים המסבירים את המידה שבה פרטים מסוגלים לזהות ולהשתמש שימוש מסתגל בחוויות ובמידע רגשיים (Mayer, Salovey, & Caruso, 2008). אינטליגנציה רגשית עשויה להסביר בני אדם מנתבים את הרגשות והמידע הרגשי וכיצד מנצלים אותו (Petrides, 2010). זהו מושג חדש יחסית בהקשר המדעי. על פי הגישה האקלקטית לאינטליגנציה רגשית היא מושג המתאר אוסף של יכולות ונטיות לא-קוגניטיביות שמאפשרות לפרט להסתגל באפקטיביות למצבי חיים דינמיים (Bar-On, 2001). גישה זו מבוססת על עדויות מתחום הפסיכולוגיה הפיזיולוגית בכדי לאושש את קיומה של שונות בין אישית במעגלים העצביים של עיבוד המידע שקשור לרגשות ולוויסות התנהגות. הם משקפים מערכת מאפייני אישיות, דפוסי התנהלות ויכולות הקשורים לחמישה מרכיבים: התנהלות תוך-אישית (כדימוי עצמי וכוויסות עצמי), התנהלות בין אישית (למשל, התמודדות עם קונפליקטים ויצירת קשר עם הזולת), ניהול דחק, גמישות או הסתגלות למצבים משתנים וניהול מצב רוח (שמירה על תחושות חיוביות גם מול אתגרים) (Bar-On, 2001).

גישתם של מאייר, סאלובי ואחרים, הם רואים באינטליגנציה רגשית אוסף של יכולות נפשיות המקבילות למשכל, שנותנות לאדם את האפשרות לזיהוי רגשות, אינטגרציה של רגש וחשיבה, הבנה של רגשות מורכבים וויסות התנהגות על בסיס רגשי (Mayer, Salovey, & Caruso, 2008). הגישה הזו קיבלה תמיכה מחקרית רחבה ואפשרה יישום נרחב במגוון של תחומים החל מהתעשייה ועד מערכת החינוך.

גישת התכונות לאינטליגנציה רגשית ממשיגה את האינטליגנציה הרגשית במושגים של חקר האישיות ומיישמת אותם. גישה זו רואה באינטליגנציה רגשית מקבץ של מאפייני אישיות או תכונות אישיות (כלומר דפוסי פעולה שולטים ועקביים יחסית בקרב פרטים). מאפייני האישיות ותכונות האישיות מצויים על רצף. מצידו האחד של הרצף נמצא הגמישות ומצידו השני נמצאת הנוקשות האישית. המאפיינים והתכונות מסבירים דפוסי התנהגות שקשורים למודעות עצמית, הסדרה וויסות התנהגות ורגשות, הנעה פנימית, אמפתיה ומיומנויות בין-אישיות (Petrides, Trait emotional intelligence theory, 2010).

במודל זה הרואה את האינטליגנציה הרגשית כאוסף תכונות אישיות יש ארבעה מרכיבים : תפיסת רווחה, פרדיספוזיציות חברתיות, שליטה עצמית והבעת רגשות (Petrides, Pe'rez-Gonza'lez, & Furnham, 2007). דהיינו מדובר במידה שבה האדם מראה נטיות התנהגותיות המכוונות לאוריינות רגשית בנוגע לעצמו ובנוגע לזולתו. קיימות ראיות שמלמדות שאינטליגנציה רגשית ברמת התכונה (או אינטליגנציה רגשית כתכונה) קשורה להתנהגויות מסתגלות ברמה התוך אישית, החברתית ואף הבריאות (Petrides, Pe'rez-Gonza'lez, & Furnham, 2007). אנשים בעלי אינטליגנציה רגשית גבוהה יותר עשויים להבין טוב יותר, לווסת טוב יותר ולהשתמש במידע רגשי כדי להתמודד עם לחץ יומיומי. לכן, הם נוטים להיות יותר מותאמים לסביבה שלהם ומכאן לחוות מצב בריאותי ונפשי-רגשי טוב יותר. אינטליגנציה רגשית תכונתית היא משתנה חשוב לחולים עם הפרעות רגשיות ונפשיות (Batoool & Khalid, 2009; Lizeretti & Extremera, 2011). גישת התכונות לאינטליגנציה רגשית נחקרת לעיתים קרובות במחקרי בריאות ומראה קשרים חזקים יותר עם מדידות של תוצאות שונות בתחום הבריאות, כמו רווחה נפשית, רמות חרדה, מתח והפרעות אכילה בהשוואה למודלים אחרים של אינטליגנציה רגשית (Schutte, Malouff, Thorsteinsson, Bhullar, & Rooke, 2007; Zysberg, 2016). לכן הגישה התכונתית היא המודל בו נשתמש במחקר הנוכחי.

משא-ומתן.

משא-ומתן הוא אחת הדרכים לפתרון קונפליקט או ניגוד אינטרסים. הבחירה דווקא במשא-ומתן ולא בדרך אחרת היא בדרך כלל רצונית וחייבת להגיע משני קטבי הקונפליקט. המשא-