

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR



فصلنامه

پژوهش های کاربردی مدیریت بازار



سال سوم، شماره ۸، پاییز ۱۳۹۶

▶ ONLINE ISSN: 2538-533X

Sponsored and Indexed by
CIVILICA
We Respect the Science



jammr.ir

OPEN  ACCESS


CC BY 4.0 DEED
Attribution 4.0 International

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR



صاحب امتیاز و سردبیر: علی ایرانمنش

مدیر مسئول: دکتر الهام هادی نجف آبادی

مدیر هنری: صبا فقهی
فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

ویراستار: زهرا شیردره

Journal of Applied Managerial Market Research

هیئت تحریریه: دکتر پیمان غفاری، دکتر شراره رخشان، دکتر مجتبی رحمانی، مهندس رضا ایرانمنش، مهندس

محمد شریعتی، مهندس محمد هادی.

JAMMR

نشانی: اصفهان، خیابان پروین، خیابان حکیم شفایی سوم، مجتمع آرمان، واحد ۶۴

کد پستی: ۸۱۹۹۸۶۵۸۵۳

تلفن: ۰۳۱۳۱۳۱۹۶۶۸

پست الکترونیکی: info@jammr.ir

وب سایت: www.jammr.ir

بررسی تاثیر هوش هیجانی بر پایداری روابط تجاری در بازاریابی رابطه مند از طریق متغیر میانجی اعتماد در صنعت هواپیمایی کشور (موردی در شرکت هواپیمایی ماهان)

اعظم تاجیک (نویسنده مسئول)

کارشناسی ارشد گروه مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس

azamtajik1360@gmail.com

دکتر مجتبی هداوند

استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
دکتر الهام فریدچهر
استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس

Journal of Applied Managerial Market Research

چکیده

هدف از این تحقیق بررسی تاثیر هوش هیجانی بر پایداری روابط تجاری در بازاریابی رابطه مند از طریق متغیر میانجی اعتماد در صنعت هواپیمایی کشور (موردی در شرکت هواپیمایی ماهان) است. ابزار جمع آوری داده ها پرسشنامه ای استاندارد با طیف لیکرت پنج گزینه ای که با بررسی پیشینه ی تحقیق و سنجش روایی پرسشنامه از طریق نظرخواهی از اساتید و خبرگان سازمان هواپیمایی کشوری و سنجش پایایی پرسشنامه از طریق ضریب آلفای کرونباخ برای کل پرسشنامه ۰/۹۲۱ و حجم پرسشنامه ۳۹۷ نفر که برای آزمون فرضیه ها و تجزیه و تحلیل داده ها از آزمون های کولموگروف، اسمیرنوف، ضریب همبستگی پیرسون، رگرسیون خطی و t تک نمونه ای، از نرم افزار آماری SPSS و برای مدل یابی معادلات ساختاری از نرم افزار لیزرل استفاده شده است. در آمار استنباطی، هوش هیجانی از طریق متغیر میانجی اعتماد بر بازاریابی رابطه مند و هوش هیجانی بر اعتماد و مولفه های فرهنگ، معلومات عمومی، رفتار و آگاهی شخصی، مقررات، دیگران، وابستگی، دانش، انتظار بر بازاریابی رابطه مند تاثیر مثبت و معنا داری دارد.

واژگان کلیدی: هوش هیجانی، اعتماد، بازاریابی رابطه مند، فرهنگ، دانش، انتظار.

بیان مسأله

همان‌طور که پیتز دراکر یکی از دانشمندان مشهور مدیریت بیان می‌کند بازاریابی یعنی انجام کلیه امور تجاری از نقطه نظر نتیجه نهایی یعنی همان نقطه نظر مصرف‌کننده است (اردستانی، ۱۳۸۲). در حقیقت اصل تقدم مصرف‌کننده نقطه عطفی است که حوزه بازاریابی بر آن پایه‌گذاری شده است (هاپکینس^۱، ۲۰۰۷). گرایش‌های رفتاری مصرف‌کنندگان شاخص مناسب برای سنجش رفتارهای ذاتی و معنوی آن‌هاست (تانگ و دیگران^۲، ۲۰۰۸). شناخت و پیش‌بینی رفتار مصرف‌کنندگان یکی از مهم‌ترین وظایف بازاریاب محسوب می‌شود. متأسفانه در اکثر مواقع شناخت گرایش‌های رفتاری واقعی مصرف‌کنندگان دشوار است (فولرتون و پونچ^۳، ۲۰۰۴). رشد چشمگیر انواع بازارهای خدماتی بر کسی پوشیده نیست (اولا و پانل^۴، ۲۰۰۲). مسئله خدمات در حوزه بازاریابی بسیار با اهمیت است. علت این امر تعامل بین کارمندان و مشتریان به طور مستقیم است که می‌تواند کلید بهبود برای مدیریت باشد (ون باولین^۵، ۲۰۰۷).

کیفیت بالای خدمات موفقیت به همراه دارد مخصوصاً زمانی که رقابت فشرده هم به صورت داخلی و هم بین‌المللی وجود داشته باشد. کیفیت تأثیرات مثبتی بر اثر بخشی و ایجاد مزیت رقابتی دارد. سازمان‌هایی که با مشتریان سر و کار دارند باید اطمینان داشته باشند که کل سازمان توجه خود را برای کمک به مشتریان با ارائه خدمات با کیفیت

۱. Hopkins.

۲. Tang et al.

۳. Fulerton and Punch.

۴. Oila and Patel.

۵. Wen Bao Lin.

متمرکز کرده است (امی و کریستوفر^۱، ۱۹۹۹). ارائه بهترین ارزش ممکن به مشتریان، بی شک امری مهم برای بنگاه های خدماتی موجود در بازار رقابتی کنونی می باشد. شرکت هایی که توانایی فراهم آوردن محصولات خدماتی ارزشمند از نظر مشتریان را دارا باشند به مزیت رقابتی مهمی دست خواهند یافت. متأسفانه علی رغم اهمیت موضوع دیده می شود که ارزش های ادارک شده در مرکز ثقل تلاش های بازاریابی در درک رفتار مصرف کننده قرار نمی گیرد. بعضی از سازمان ها از این نکته که ارزش ادارک شده بخش از رفتار مصرف کننده غافل می شوند (گالارزا، ام و سائورا^۲، ۲۰۰۶).

در این پژوهش تلاش شده تا ضمن بررسی ابعاد مختلف هوش هیجانی و بازاریابی رابطه مند آن ها با دیگر متغیرهای مدل مفهومی به سازمان ها جهت استفاده از ارزش ادارک شده مشتری، رضایت مندی و وفاداری به عنوان یک مزیت رقابتی یاری برساند و با درک ادارکات مصرف کننده و ایجاد ارزش مناسب برای آن ها خدمات خود را توسعه داده و گرایش های رفتاری و هوش هیجانی مصرف کننده را هدایت کنند. با توجه به گسترش خدمات مسافرت های هوایی و نیاز به شناخت بهتر نیازمندی ها و انتظارات مسافری، شرکت ها نیاز به انجام تحقیق ها و بررسی عوامل موثر در انتخاب مسافری داشته تا با شناخت پارامترهای رضایت مشتریان و جلب اعتماد آن ها بتوانند سهم عمده ای از این بازار را به خود اختصاص دهند و مشتریان راضی و وفاداری داشته باشند. لذا برای بدست آوردن بررسی تاثیر هوش هیجانی بر پایداری روابط تجاری در بازاریابی رابطه مند از طریق متغیر میانجی اعتماد در صنعت هواپیمایی کشور شرکت های هواپیمایی می توانند روابط بازاریابی بهتری با مشتری برقرار نمایند.

۱. Amy and Christopher

۲. Gallarza, M and Saura

اهمیت و ضرورت انجام تحقیق

بررسی کیفیت خدمات و ارزش ادراک شده، رضایت مندی و وفاداری مشتریان و بررسی تاثیر آنها بر گرایش های رفتاری مشتریان یکی از مهم ترین موضوعاتی است که در چند سال گذشته مورد توجه بسیاری از محققان بازاریابی قرار گرفته است. طی بررسی های انجام شده، مشتریان بر اساس میزان رضایت خود و نیز درکی که از کیفیت و ارزش دریافت شده از خدمات دارند اقدام به خرید مجدد و توصیه به دیگران می کنند (براون، ۱۹۹۴: استورباکا، استراندویک و گرونروس، ۱۹۹۴، زیتامل، ۱۹۸۸).^۱ زمانی که سازمان ها، کارکنان و مشتریان خود را در اولویت قرار می دهند، کارکنان و مشتریان به سازمان اعتماد کرده، وفادار شده و سودآوری و موفقیت آنها استمرار می یابد (پرهیزی گشتی، ۱۳۸۰).

با اندازه گیری و بهبود این عوامل این امکان وجود دارد که بتوانیم تمایل در افراد را برای خرید مجدد و توصیه محصول یا خدمت به دیگران افزایش دهیم. به نظر اندرسون و لهن^۲ ارتقای گرایش های رفتاری (هوش هیجانی) می تواند به افزایش سودآوری شرکت منجر شود. اعتماد در هر دوره ای از تاریخ کسب و کار، یکی از مفاهیم زیربنایی برای معاملات انجام و مبادلات بوده است. امروزه با قوت گرفتن مفاهیمی چون ارتباطات با شرکای تجاری، مشتریان و رقبا، جامعه اطلاعاتی و اقتصاد مبتنی بر خدمات، این از مفهوم اهمیت بیشتری برخوردار شده است. سالانه شرکت ها و سازمان ها هزینه های زیادی را صرف جذب مشتریان و ترغیب آنها برای خرید مجدد می کنند که این هزینه های غرق شده بیشتر در تبلیغات (رادیو، تلویزیون، بیلبردها و شبکه های اجتماعی) اتفاق می افتند. این در حالی است که شرکت های موفق نه از طریق تبلیغات هنگفت که از راه تبلیغات شفاهی مثبت مشتریان خود را جذب می کنند.

۱. Brown; Srörbacka, Strandcik, Gronroos; Zeithaml

۲. Anderson and Lehman

به علاوه تحقیق های زیادی انجام شده که موید این مطلب است که تاثیر تبلیغات شفاهی مشتریان وفادار، بسیار بیشتر از تاثیر تبلیغات در روزنامه، مجله، رادیو و تلویزیون است (کاتزو لازارسفلد^۱، ۱۹۹۵). به اعتقاد پاراسورامان و زیتامل^۲ در کسب و کارهای کوچک و بزرگ خدماتی، تبلیغات شفاهی مثبت مهم ترین عامل موفقیت شرکت ها است. مهم ترین ویژگی تبلیغات شفاهی مثبت و کاهش رفتار شکایت آمیز و وجود مشتریان وفادار که آن را به یک ابزار قدرتمند تبدیل کرده، اعتمادی است که افراد به این کانال ارتباطی دارند. کم هزینه و گاهی رایگان بودن آن برای سازمان ها از دیگر عواملی است که این متغیرها را برای سازمان ها جذاب کرده است و موجب بازاریابی رابطه مند بین سازمان و مشتری شده است.

با توجه به چشم انداز و مأموریت شرکت هواپیمایی ماهان می بایست تحقیقی در این خصوص صورت تا در بازاریابی رابطه مند به مشتریان وفاداری دست پیدا کند و رابطه با مشتریان خود تقویت کند. پس در این پژوهش سعی بر آن است که با بررسی تاثیر هوش هیجانی بر بازاریابی رابطه مند، وفاداری مشتری، رضایت مندی مشتری و ارزش ادراک شده مشتری از طریق متغیر میانجی اعتماد و افزایش گرایش رفتاری مثبت مشتریان و جذب مشتریان جدید استفاده کرد که راهی مقرون به صرفه و کم هزینه است. از طرفی با ایجاد رضایت خاطر در مشتریان فعلی ایشان را نیز برای قصد خرید بعدی حفظ نمود.

۱. Katz and Lazarsfeld.

۲. Parasoraman and Zeytamel.

هدف های مشخص تحقیق

هدف های کلی

- تعیین و شناسایی تاثیر هوش هیجانی بر پایداری روابط تجاری در بازاریابی رابطه مند از طریق متغیر میانجی اعتماد در صنعت هواپیمایی.
- تعیین و شناسایی تاثیر هوش هیجانی بر اعتماد.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

Journal of Applied Managerial Market Research

هدف های فرعی

JAMMR

- تعیین و شناسایی تاثیر فرهنگ بر هوش هیجانی.
- تعیین و شناسایی تاثیر معلومات عمومی بر هوش هیجانی.
- تعیین و شناسایی تاثیر رفتار و آگاهی شخصی بر هوش هیجانی.
- تعیین و شناسایی تاثیر مقررات بر هوش هیجانی.
- تعیین و شناسایی تاثیر ترغیب نظر دیگران بر هوش هیجانی.
- تعیین و شناسایی تاثیر وابستگی بر اعتماد.
- تعیین و شناسایی تاثیر دانش بر اعتماد.
- تعیین و شناسایی تاثیر انتظار بر اعتماد.

فرضیه های تحقیق

فرضیه های اصلی

• هوش هیجانی از طریق متغیر میانجی اعتماد بر پایداری روابط تجاری در بازاریابی رابطه مند تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• هوش هیجانی بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• اعتماد بر بازاریابی رابطه مند تاثیر مثبت و معناداری دارد.

Journal of Applied Managerial Market Research

فرضیه های فرعی

• فرهنگ بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• معلومات عمومی بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• رفتار و آگاهی شخصی بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• مقررات بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• ترغیب نظر دیگران بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

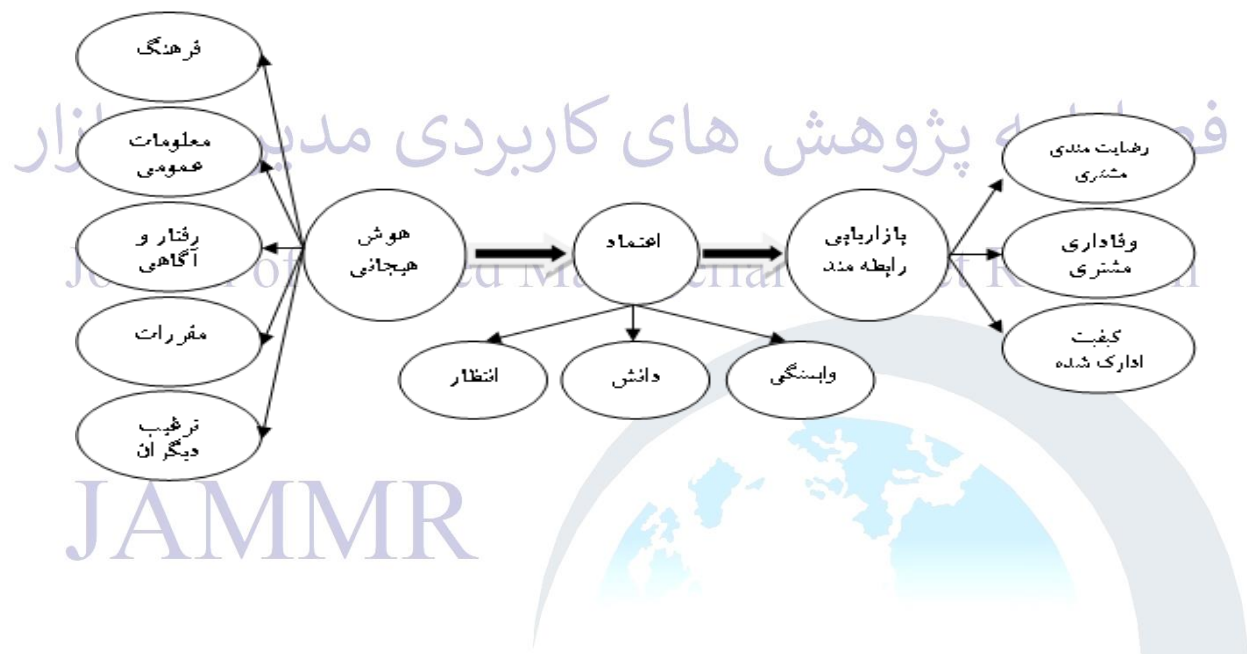
• وابستگی بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• دانش بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

• انتظار بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

مدل مفهومی تحقیق

مدل مفهومی تحقیق ساخته و بر گرفته از مدهای مفهومی (لیونر پوتیت^۱، کارول برن چیو^۲، تئو^۳، لویی کریش^۴، کیستیریا^۵، سانگ هین کیم^۶، امیلیا دانکیوه^۷، محمد فریز عبا...^۸) می باشد.



۱. Lennora Putit.
۲. Carol Boon Chui.
۳. Teo.
۴. Luay Khrish.
۵. Cictiria.
۶. Sang Hee Kim.
۷. Emelia Danquah

روش شناسی تحقیق

این پژوهش از لحاظ مختلف دسته بندی شده است.

از لحاظ هدف، کاربردی می باشد.

از لحاظ موضوع از نوع پژوهش توصیفی می باشد.

از لحاظ روش تحقیق و گرد آوری داده ها توصیفی و از نوع پیمایشی می باشد.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

از لحاظ زمانی مقطعی می باشد.

Journal of Applied Managerial Market Research

از لحاظ نوع ارتباط بین متغیرها مطالعه به شیوهی تطبیقی می باشد.

از لحاظ مبنای نوع داده های گردآوری شده از نوع کمی می باشد که در این راستا پرسشنامه هایی برای

دریافت نظرات به صورت تصادفی ساده توزیع خواهد شد.

JAMMR

آمار توصیفی

نمونه جمع آوری شده در این پژوهش ۳۸۴ نفر از مشتریان شرکت هواپیمایی ماهان می باشند. اطلاعات جمعیت

شناختی نشان دهنده موارد زیر می باشد:

بیشترین فراوانی جنسیت با (۶۴/۲ درصد) را مردان تشکیل داده اند. همچنین ۳۵/۸ درصد از نمونه های پژوهش زن

بوده اند. بیشترین فراوانی تاهل با (۸۰/۱ درصد) را افراد متاهل تشکیل داده اند. همچنین کمترین فراوانی با ۱۹/۹

درصد مربوط به افراد مجرد بوده است. بیشترین فراوانی سن با (۵۳/۴ درصد) را افراد با سن ۲۱ الی ۴۰ سال تشکیل

داده اند. همچنین کمترین فراوانی با ۶/۸ درصد مربوط به افراد با سن کمتر از ۲۰ سال بوده است. بیشترین فراوانی تحصیلات با (۳/۳ درصد) را افراد با تحصیلات کارشناسی تشکیل داده اند. همچنین کمترین فراوانی با ۵/۸ درصد مربوط به افراد با تحصیلات زیر دیپلم بوده است.

بیشترین فراوانی مدت استفاده از خدمات با (۷۷/۸ درصد) را افراد با سابقه استفاده از خدمات مسافری و تشکیل داده اند. همچنین کمترین فراوانی با ۳/۳ درصد مربوط به افراد با سابقه استفاده از خدمات باری بوده است.

آمار استنباطی فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

نتایج آزمون آلفای کرونباخ

Journal of Applied Managerial Market Research

برای میزان مستقل بودن یا وابستگی بین دو متغیر نمی توان براساس تعداد یا درصد در جدول توافقی تصمیم گرفت. باید آماره ای را محاسبه که تعداد مشاهدات خانه های جدول چقدر غیر معمول است. این آزمون که داده های ناپیوسته را محاسبه می نماید آزمون مربع کای نیز معروف است (بایزیدی، ۱۳۹۳). با توجه به جدول زیر تمام داده های به دست آمده بالا ۰/۷۰ می باشد پس اعتبار آن تایید می باشد.

نتایج آلفای کرونباخ

ردیف	متغیر	آلفای کرونباخ	متغیر	آلفای کرونباخ
۱	هوش هیجانی	۰/۹۴۳	فرهنگ	۰/۸۴۴
۲			معلومات اجتماعی	۰/۷۷۵
۳			رفتار و آگاهی شخصی	۰/۷۶۷
۴			مقررات	۰/۷۵۳
۵			ترغیب دیگران	۰/۷۵۲
۶	اعتماد	۰/۷۱۸	دانش	۰/۸۴۰
۷			انتظار	۰/۷۶۲
۸			وابستگی	۰/۸۹۷
۹			رضایت مندی	۰/۷۶۵
۱۰	بازاریابی رابطه مند	۰/۸۴۰	وفاداری	۰/۷۸۵
۱۱			کیفیت ادراک شده	۰/۷۶۸
۱۲	کل پرسشنامه	۰/۸۹۵	جمع	۰/۸۹۵

JAMMR

بررسی کفایت حجم نمونه

با توجه به مقدار بالای شاخص KMO و معنی داری آزمون بارتلت، تعداد نمونه برای انجام تحلیل عاملی کافی و

همبستگی بین مشاهدات مناسب است.

نتایج آزمون KMO و آزمون کرویت بارتلت

مقدار	شاخص آماری	ردیف
۰/۷۴۲	شاخص KMO	۱
۷۷۷/۰۳۴	آزمون کرویت بارتلت	۲
۳	درجه آزادی	۳
۰/۰۰	احتمال SIG	۴

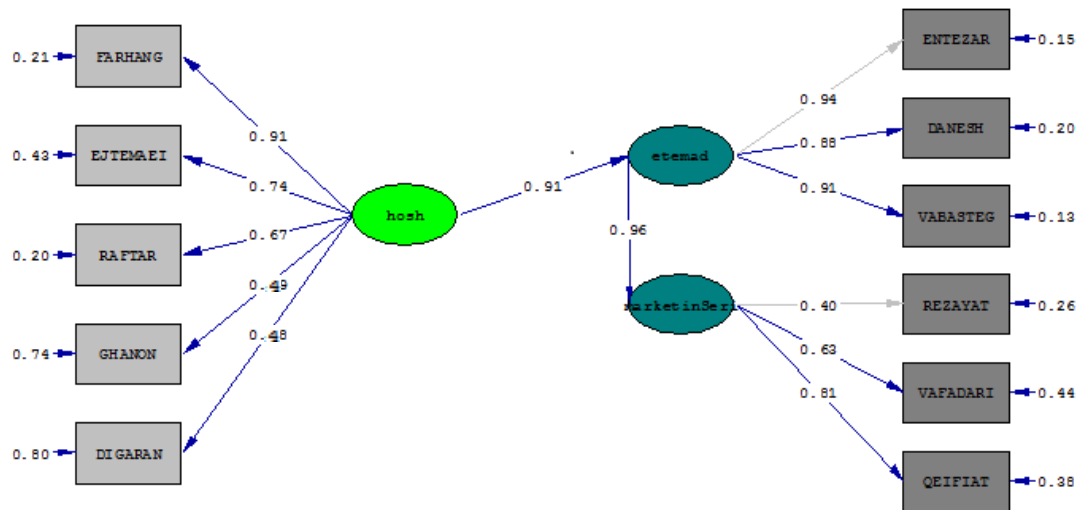
بررسی رد یا تایید فرضیه های تحقیق

نتیجه فرضیه	معناداری	میزان رابطه	فرضیه ها
تایید	قبول	۰/۷۱۰	۱. هوش هیجانی از طریق اعتماد بر بازاریابی رابطه مند تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۷۶۹	۲. هوش هیجانی بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۷۷۰	۳. اعتماد بر بازاریابی رابطه مند تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۷۵۶	۴. فرهنگ بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۶۱۷	۵. معلومات عمومی بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۶۷۸	۶. رفتار و آگاهی شخصی بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۱۷۹	۷. مقررات بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۱۸۶	۸. ترغیب دیگران بر هوش هیجانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۷۶۰	۹. وابستگی بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۷۰۵	۱۰. دانش بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.
تایید	قبول	۰/۷۸۵	۱۱. انتظار بر اعتماد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

نتایج تحلیل عاملی تایید مولفه های پژوهش

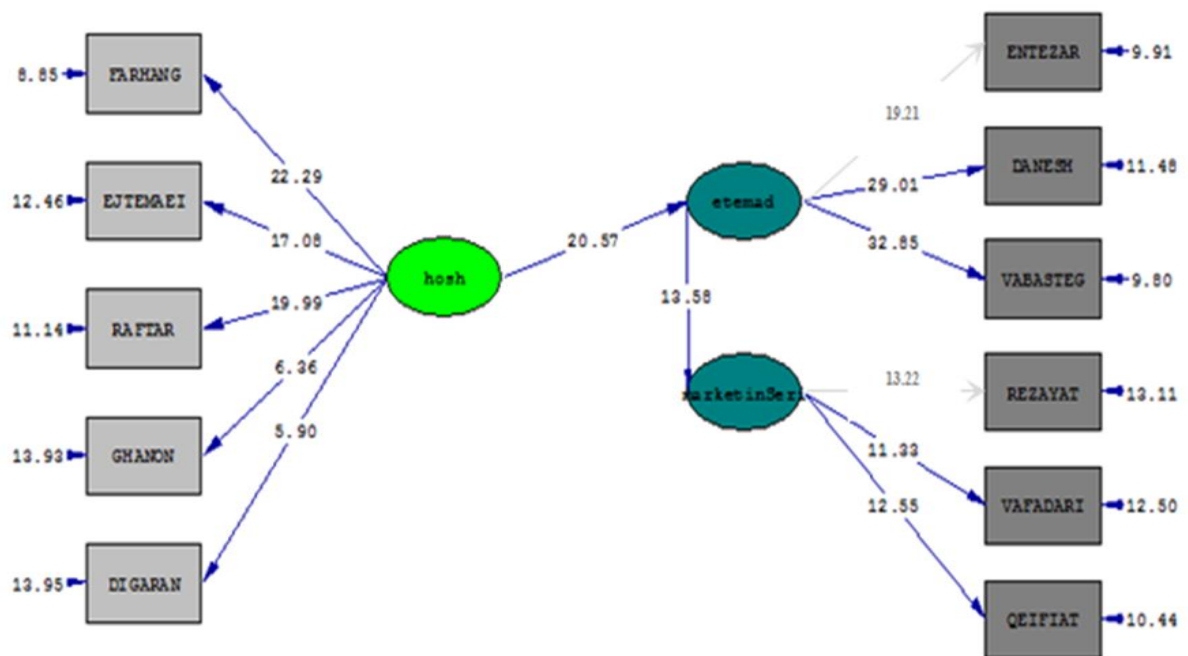
ردیف	متغیر	متغیر	بارعاملی	عدد مجاز	T Valve	عدد مجاز	نتیجه
۱	هوش هیجانی	فرهنگ	۰/۹۱	۰/۴	۲۲/۲۹	۰/۴	تایید
۲		معلومات اجتماعی	۰/۷۴	۰/۴	۱۷/۰۸	۰/۴	تایید
۳		رفتار و آگاهی شخصی	۰/۶۷	۰/۴	۱۹/۹۹	۰/۴	تایید
۴		مقررات	۰/۴۹	۰/۴	۶/۳۶	۰/۴	تایید
۵	اعتماد	ترغیب دیگران	۰/۴۸	۰/۴	۵/۹۰	۰/۴	تایید
۶		دانش	۰/۸۸	۰/۴	۲۹/۰۱	۰/۴	تایید
۷		انتظار	۰/۹۴	۰/۴	۱۹/۲۱	۰/۴	تایید
۸		وابستگی	۰/۹۱	۰/۴	۳۲/۸۵	۰/۴	تایید
۹	بازاریابی رابطه مند	رضایت مندی	۰/۴۰	۰/۴	۱۳/۲۲	۰/۴	تایید
۱۰		وفاداری	۰/۶۳	۰/۴	۱۱/۳۳	۰/۴	تایید
۱۱		کیفیت ادارک شده	۰/۸۱	۰/۴	۱۲/۵۵	۰/۴	تایید

مدل معادلات ساختاری



Chi-Square=120.74, df=42, P-value=0.00000, RMSEA=0.029

Journal of Applied Managerial Market Research



Chi-Square=120.74, df=42, P-value=0.00000, RMSEA=0.029

نتایج حاصل از آزمون فرضیه های تحقیق

نتیجه	عدد مجاز	T-Valve	معناداری	بار عاملی	متغیر وابسته (واسطه)	جهت تاثیر	متغیر مستقل (واسطه)
تایید	۱/۹۶	۲۷۹/۳	قبول	۰/۸۷	بازاریابی رابطه مند	مثبت	هوش هیجانی
تایید	۱/۹۶	۲۰/۵۷	قبول	۰/۹۱	اعتماد	مثبت	هوش هیجانی
تایید	۱/۹۶	۲۰/۵۷	قبول	۰/۹۱	اعتماد	مثبت	هوش هیجانی
تایید	۱/۹۶	۱۳/۵۸	قبول	۰/۹۵	بازاریابی رابطه مند	مثبت	اعتماد
تایید	۱/۹۶	۲۲/۲۹	قبول	۰/۹۱	هوش هیجانی	مثبت	فرهنگ
تایید	۱/۹۶	۱۷/۰۸	قبول	۰/۷۴	هوش هیجانی	مثبت	معلومات عمومی
تایید	۱/۹۶	۱۹/۹۹	قبول	۰/۶۷	هوش هیجانی	مثبت	رفتار و آگاهی شخصی
تایید	۱/۹۶	۶/۳۶	قبول	۰/۴۹	هوش هیجانی	مثبت	مقررات
تایید	۱/۹۶	۵/۹۰	قبول	۰/۴۸	هوش هیجانی	مثبت	ترغیب دیگران
تایید	۱/۹۶	۳۲/۸۵	قبول	۰/۹۱	اعتماد	مثبت	وابستگی
تایید	۱/۹۶	۲۹/۰۱	قبول	۰/۸۸	اعتماد	مثبت	دانش
تایید	۱/۹۶	۱۹/۲۱	قبول	۰/۹۴	اعتماد	مثبت	انتظار

پیشنادهای پژوهش

پیشنادهایی برای تأثیر هوش هیجانی بر اعتماد

✓ ارتقا کیفیت ارائه خدمات در راستای کاهش اضطراب مشتریان از بابت دریافت خدمات مجدد.

✓ افزایش دامنه خدمات در راستای برآورده نمودن انتظارات مشتری.

پیشنادهایی برای تأثیر هوش هیجانی بر بازاریابی رابطه‌مند

✓ تدوین و جاری سازی فرآیند اخذ پیشنهادهای مشتریان.

Journal of Applied Managerial Market Research

✓ طراحی و پیاده سازی طرح تکریم ارباب رجوه.

JAMMR

پیشنادهایی برای تأثیر اعتماد بر بازاریابی رابطه‌مند

✓ آموزش کارکنان درباره نحوه مذاکره با مشتری.

✓ تدوین و طراحی نظام مدیریت ارتباط با مشتریان.

پیشنادهایی برای تأثیر فرهنگ بر هوش هیجانی

✓ ارائه بسته مشخص خدماتی برای هر گروه از مشتریان.

✓ ارائه توسعه فرهنگ مشتری محوری در ارائه خدمات هوایی.

پیشنادهایی برای تأثیر معلومات عمومی بر هوش هیجانی

- ✓ برگزاری جلسات مستمر بین کارکنان و مشتریان جهت درک بهتر خواسته های آنها.
- ✓ برپایی گروه های کانونی متشکل از نمایندگان شرکت های هوایی و طبقه های مختلف مشتریان.

پیشنادهایی برای تأثیر رفتار و آگاهی شخصی بر هوش هیجانی

✓ توسعه روحیه مشتری محوری و خدمت رسانی.

✓ توزیع هدایایی از طریق پرسنل به مشتریان جهت بهبود روابط.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
Journal of Applied Managerial Market Research

پیشنادهایی برای تأثیر مقررات بر هوش هیجانی

JAMMR

✓ تدوین دستورالعمل های ارائه خدمات با کیفیت بهتر به مشتری.

✓ تدوین دستورالعمل های ارائه خدمات جدید و با سهولت به مشتری.

پیشنادهایی برای تأثیر ترغیب دیگران بر هوش هیجانی

- ✓ برگزاری دوره های مهارت های ارتباطی برای کارکنان.
- ✓ فراهم نمودن زمینه های برقراری ارتباطات فرا وظیفه ای بین کارکنان و مشتریان.

پیشنادهایی برای تأثیر وابستگی بر اعتماد

- ✓ تشویق کارکنان به افزایش صمیمیت با مشتریان.
- ✓ ارائه خدمات و هدایای تبلیغاتی و کوپن های تخفیف به مشتریان.

پیشنهادهایی برای تأثیر دانش بر اعتماد

✓ برگزاری دوره های مهارت های شنیداری برای کارکنان.

✓ برگزاری دوره های مهارت درک نیازهای مشتریان برای کارکنان.

پیشنهادهایی برای تأثیر انتظار بر اعتماد

✓ ارتقا قابلیت های فنی سیستم ها در راستای تسریع و تسهیل ارائه خدمات به مشتریان.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
✓ برگزاری دوره های مهارت درک از طریق غیر کلامی و برطرف کردن نیازها.

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR



منابع

- ابراهیمی، ت، ۱۳۸۱، آمار و کاربرد آن در مدیریت، نشر هستان، چاپ سوم، تهران.
- ابراهیمی، م، ۱۳۹۲، وبلاگ شخصی، www.alirezaebrahimi.com.
- ابراهیمی، هادی، ۱۳۸۷، EQ چیست و چرا مهم تر از IQ است، نشر نسل نو اندیش، تهران.
- آذر، ع و مومنی، م، ۱۳۸۴، تحقیق در عملیات (۲) مدیریت دولتی، نشر دانشگاه پیام نور، چاپ ۱۵، تهران.
- استرنبرگ، رابرت، ۱۳۸۷، روانشناسی شناختی، ترجمه خرازی، کمال و حجازی، الهه. نشر سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه ها (سمت)، پژوهشکده علوم شناختی، تهران.
- اسدی جوانشیر، رضا، ۱۳۸۲، بررسی روابط هوش هیجانی، فرسودگی شغلی و سلامت روان کارکنان شرکت ایران خودرو، راهنما، دکتر احمد برجعلی، پایان نامه ارشد، دانشگاه علامه طباطبائی.
- آقایار، سیروس و شریفی درآمدی، پرویز، ۱۳۸۶، هوش هیجانی سازمانی، نشر سپاهیان، اصفهان، چاپ دوم.
- اکبر زاده، نسرين، ۱۳۸۳، هوش هیجانی، (دیدگاه سالوی و دیگران)، انتشارات فارابی، تهران.
- امینی، م و سهرابی، ۱۳۸۸، بررسی تاثیر جنسیت بر میزان وفاداری مشتریان با استفاده از رویکرد بازاریابی رابطه مند، مجله مدیریت توسعه و تحول، شماره ۴، صفحه ۷۳.

امینی، مهدی و حبیبی، رضا، ۱۳۹۱، تاثیر بازارگرایی بر عملکرد در دهه هزاره سوم (از منظر کسب رضایت مشتری)، نشریه صنعت لاستیک ایران، ش ۱۶۸.

برادبری، تراویس و گریوز، جین، ۱۳۸۴، آزمون هوش هیجانی، ترجمه گنجی، مهدی، نشر ساوالان، تهران.

براهنی، محمدتقی و همکاران، ۱۳۸۳، زمینه روان شناسی، نشر رشد، تهران، چاپ دهم، ج ۱.

پرهیزی گشتی، حمید، ۱۳۸۰، بازاریابی مبتنی بر رابطه، ماهنامه تخصصی بازاریابی، ش ۱۳.

پناهی، ب، ۱۳۸۷، اعتماد و اعتماد سازی در سازمان، مجله پیک نور، سال ۷، شماره ۴، صفحه ۸۸

پهلوان، چنگیز، ۱۳۷۸، فرهنگ شناسی (گفتارهایی در زمینه فرهنگ و تمدن)، انتشارات پیام امروز، تهران.

ترابی، منوچهر، ۱۳۸۲، بررسی رابطه هوش هیجانی و عملکرد مدیران میانی گروه هتل های هما، راهنما دکنر محمود گلزاری، پایان نامه ارشد، دانشگاه علامه طباطبائی.

JAMMR

جعفریپیشه، خ، ۱۳۸۷، اعتماد سازی از حرف تا عمل، ماهنامه تدبیر، شماره ۱۹۶، صفحه ۸۶

جلیلوند، م و ابراهیمی، ا، ۱۳۹۱، تأثیر ارتباطات دهان به دهان بر خرید خودروهای داخلی سمند شرکت ایران خودرو، نشریه مدیریت بازرگانی، شماره ۳، صفحه ۵۷.

جلیلوند م و سمیعی، ن، ۱۳۹۱، تأثیر دهان به دهان الکترونیکی بر تصویر نام تجاری و قصد خرید: مطالعه تجربی در صنعت خودرو در ایران، مجله اطلاعات بازاریابی و برنامه ریزی، شماره ۳۱، صفحه ۳۱.

حافظ نیا، م. ر.، ۱۳۷۷، مقدمه ای بر روش تحقیق در علوم انسانی، انتشارات سمت.

حدادی کوهسار، علی اکبر و روشن، رسول و اصغر نژاد فرید، علی اصغر، ۱۳۸۶، بررسی مقایسه‌ای رابطه هوش هیجانی با سلامت روانی و پیشرفت تحصیلی در دانشجویان شاهد و غیرشاهد، مجله روان شناسی و علوم تربیتی، دانشگاه تهران، سال ۳۷، شماره ۱، صفحه ۹۷.

حسینی، مهدی و قادری، سعید، ۱۳۸۹، مدل عوامل موثر بر کیفیت خدمات بانکی، نشریه چشم‌انداز مدیریت بازرگانی، شماره ۳، صفحه ۸۹.

حلت. م، ۱۳۸۵، بررسی رابطه بین هوش هیجانی و نگرش‌های فرهنگی سازمانی در کارکنان، دانشکده ها و حوزه ستادی دانشگاه علوم پزشکی اصفهان، مرکز تحقیق‌ها مدیریت اقتصاد سلامت، دانشکده مدیریت و اطلاع رسانی

پزشکی. *Journal of Applied Managerial Market Research*

حیدرزاده، کامبیز، شهریور ۸۱، «آسیب شناسی مدیریت بازاریابی» مجله تدبیر ش ۱۲۵.

خاکی، غ. ر.، ۱۳۸۲، روش تحقیق با رویکردی به پایان نامه نویسی، تهران، انتشارات بازتاب، چاپ اول.

خائف الهی، احمد علی و دوستار، محمد، ۱۳۸۲، ابعاد هوش هیجانی، مجله مدیریت و توسعه، شماره ۱۸.

دادخواه، محمد رضا، ۱۳۸۷، مشتری مداری، نشر آشوب علمی - کاربردی، چاپ اول، تهران.

رادمهر و ورزائی دولت آبادی ح. و شالی کار، م، ۱۳۹۱، بررسی تبلیغات دهان به دهان الکترونیکی در مدیریت گردشگری، اولین همایش بین‌المللی مدیریت گردشگری و توسعه پایدار.

رحیم نیاف و هرندی، ع و فاطمی، ز، ۱۳۹۱، تاثیر کیفیت رابطه با مشتری بر کیفیت ادراک شده و وفاداری

مشتریان مورد مطالعه هتل های پنج ستاره کلان شهر مشهد، مجله پژوهش های مدیریت عمومی، ش ۱۷، ص ۸۳

رنجبریان، بهرام، براری، مجتبی، ۱۳۸۸، تاثیر بنیان های بازاریابی رابطه مند بر وفاداری مشتریان مقایسه بانک دولتی و خصوصی، نشریه مدیریت بازرگانی، دوره ۱، شماره ۲، صفحه ۸۳.

روستا، ا و بطحایی، ۱۳۸۵، وفاداری مشتریان خرید محصولات فرهنگی از طریق اینترنت، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۵۳، صفحه ۲۵۶.

روستا، ا؛ ونوس، د و ابراهیمی، ع، ۱۳۸۳، مدیریت بازاریابی، انتشارات سمت، چاپ ۴، تهران.

سبحانی نژاد، مهدی و یوزباشی، علیرضا، ۱۳۸۷، هوش هیجانی و مدیریت در سازمان، نشر سیطرون، تهران.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

سرمد، ز، بازرگان، ع و حجازی، ا، ۱۳۸۴، روش های تحقیق در علوم رفتاری، نشر آگه، تهران، چاپ ۱۱.

Journal of Applied Managerial Market Research

سکاران، اوما، ۱۳۸۱، روش های تحقیق در مدیریت، ترجمه صائبی، محمد و شیرازی، محمود، مؤسسه عالی

آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه ریزی، تهران، چاپ ۲.

JAMMR

سلطانی فر، عاطفه، ۱۳۸۶، هوش هیجانی، فصلنامه اصول بهداشت روانی، سال ۹، شماره ۳۵، صفحه ۸۳.

سیاروچی، ژوزف و همکاران، ۱۳۸۴، هوش عاطفی در زندگی روزمره، ترجمه نوری، اصغر و نصیری، حبیب الله، نشر نوشته، اصفهان چاپ دوم.

سیفی، م، ۱۳۷۹، مراحل پنج گانه یادگیری تدریجی بازاریابی بانکی، مجله بازاریابی، شماره ۹، صفحه ۶۱.

شائمی ع، براری، م، ۱۳۹۱، کانون کنترل و ارتباط دهان به دهان در میان مصرف کنندگان، مجله مدیریت بازرگانی، شماره ۸، صفحه ۱۱۱.

عبد الوند، م. ع، ۱۳۸۱، بازاریابی خدمات، مجله بازاریابی، شماره ۲۱.

عسگری، ا، ۱۳۸۶، بازاریابی خدمات، مجله مدیریت، شماره ۱۱۹، صفحه ۴۶.

علامه، سید محسن، ۱۳۸۶، هوش هیجانی عاملی موثر در رهبری موفق، روانشناسی و یادگیری.

علی احمدی، ع .، فتح الله، م، ۱۳۸۲، نگرشی جامع بر مدیریت استراتژیک، انتشارات تولید، تهران.

غفاری آشتیانی، پ، ۱۳۸۴، تبلیغات شفاهی پارادایم هزاره سوم، ماهنامه تدبیر، شماره ۱۶۶، صفحه ۵۳.

غفاری آشتیانی، پ، ۱۳۸۷، ارائه الگویی برای ارزیابی عوامل موثر بر تبلیغات شفاهی مثبت در بازار خدمات بانک

های شهرستان اراک رساله دکتری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات.

غفاری آشتیانی، پ، عباسی، م، و چارستاد، پ، ۱۳۹۱، تحلیلی بر عوامل مؤثر بر تبلیغات شفاهی در بانکداری

Journal of Applied Managerial Market Research

الکترونیکی، سومین کنفرانس جهانی بانکداری الکترونیکی، سایت www.Civilica.Com.

غفاری آشتیانی، پ؛ موسوی بصری، م؛ قهاری، ب؛ محمودوندی، ز، ۱۳۸۸، نقش و اثربخشی تبلیغات شفاهی

JAMMR

وبازاریابی و ویروسی، مجله مدیریت شماره ۴۱، صفحه ۶۳.

فاطمی، سید محسن، ۱۳۸۵، هوش هیجانی، نشر سارگل، تهران.

فرهنگ ترکی به ترکی انتشارات مؤسسه عالی زمان و تاریخ ترکیه .

فرهنگ های عربی تاج العروس، محیط المحيط .

فرهنگ های فارسی، معین، امیر کبیر، آندراج، عمید، دهخدا، واژه نوین (محمد قریب).

فرهنگی نفیسی، ج ۴، ذیل «قانون»

فضیلت، مهرداد، ۱۳۹۰، استراتژی های نفوذ، نشر فارابی، تهران.

فضیلت، مهرداد، ۱۳۹۰، نوع استراتژی: فردی، گروهی در دنیای اقتصاد، نشر فارابی، تهران.

فیتز سیمونز، جیمز ای و موناچی، فیتز سیمونز، ۱۳۸۲، مدیریت خدمات، استراتژی، عملیات تکنولوژی اطلاعات، ترجمه اعرابی، سید محمد و ایزدی، داود، مجله دفتر پژوهش های فرهنگی، تهران، چاپ اول.

فیضی.ک، تاتاری، س، ۱۳۸۳، بهبود کیفیت خدمات در پروازهای شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران

(پیمایشی بر مبنای مدل کیفیت خدمات)، فصلنامه مطالعات جهانگردی، شماره ۶۰، صفحه ۵۳.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
فلاوندی، حسن و بهشتی راد، رضا، و قلعه ای. علی، ۱۳۹۱، بررسی وضعیت کیفیت خدمات آموزشی دانشگاه ارومیه
Journal of Applied Managerial Market Research
بر اساس مدل سروکوال، مجله فرایند مدیریت و توسعه، شماره ۲۵، صفحه ۶۶.

کاتلر، فیلیپ و آرمسترانگ، گری، ۱۳۸۵، اصول بازاریابی، ترجمه فروزنده، بهمن، نشر آموخته، تهران.

JAMMR
کاتلر، فیلیپ، ۱۳۸۵، مدیریت بازاریابی، ترجمه فروزنده، بهمن، نشر آموخته، تهران، چاپ سوم.

کاظمی، م. و برید نظیف، ی، ۱۳۸۹، عدالت ادراک شده از احیا خدماتی و تاثیر آن بر اعتماد مشتریان در

شرکت های مسافربری هوایی داخلی، پژوهش نامه مدیریت تحول، سال ۲، شماره ۱۷۹، صفحه ۲۱۲.

کالات، جیمز، ۱۳۸۶، روان شناسی عمومی، ترجمه محمدی، سید یحیی. نشر روان، تهران.

کشاورز، کریم، ترجمه ترکستان نامه (بارتولد)، ۱۳۸۹، انتشارات نشر، تهران.

کلانتری، خ، ۱۳۸۸، مدل سازی معادلات ساختاری در تحقیقات اجتماعی، اقتصادی با برنامه لیزرل و سیمپلکس

انتشارات فرهنگ صبا، چاپ اول.

گلמן، دانیال و ریچارد، ف، ۱۳۸۵، هوش هیجانی در مدیریت و رهبری سازمان، ترجمه ابراهیمی، بهمن، انتشارات سازمان مدیریت صنعتی، تهران.

گلמן، دانیال، ۱۳۸۲، هوش هیجانی، ترجمه پارسا، نسرین، انتشارات رشد، تهران.

گلמן، دانیال، ۱۳۸۳، هوش هیجانی در کار، ترجمه ابراهیمی، بهمن و جوینده، محسن، انتشارات دانش، تهران.

گنجی، مهدی و گنجی، حمزه، ۱۳۸۸، زمینه روان‌شناسی اتکینسون و هیلگارد، انتشارات دانشگاه تهران،

شابک ۹۷۸-۹۶۴-۷۶۰۹-۶۴-۷.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

گنجی، مهدی، ۱۳۸۴، هوش هیجانی (مهارت‌ها و آزمون‌ها)، نشر ساوالان، تهران.

Journal of Applied Managerial Market Research

گیتونی، منصف و وست ایوری، ۱۳۸۵، هویت و هوش هیجانی، ترجمه به کیش، پریچهر (طوبی)، مجله انجمن اولیا

و مربیان، تهران.

لاولاک، کریستوفر و لارن، ۱۳۸۲، اصول بازاریابی و خدمات، ترجمه تاج زاده نمین، ابوالفضل (اردشیر)،

نشر سمت، تهران، چاپ اول.

محمدی ر، خبیری م، براری م، ۱۳۹۱، مزایای ایجاد رابطه با مشتری و تأثیر آن بر ارتباط دهان به دهان مثبت

مشتریان استخرهای شهر تهران، مجله مطالعات مدیریت ورزشی، شماره ۱۹، صفحه ۲۱۵.

محمدیان، م، ۱۳۸۲، مدیریت تبلیغات، نشر حروفیه، تهران.

مشبکی، اصغر، تیزرو، علی، بهار ۱۳۸۸، تأثیر هوش هیجانی و هوش فرهنگی بر موفقیت رهبران در کلاس جهانی،

مجله پژوهش های مدیریت، تهران، سال ۲، شماره ۳، صفحه ۵۳.

معین زاده. حمید، ۱۳۹۱، کیفیت خدمات بانکداری الکترونیک، ماهنامه دنیای مخابرات و ارتباطات، شماره ۱۰۱، صفحه ۴۶.

معین زاده. حمید، ۱۳۹۴۱، کیفیت خدمات بانکی و رضایت مشتریان، مجله عصر فناوری اطلاعات، صفحه ۹۶.

منصوری. ع و یآوری، ز، ۱۳۸۲، QFD ابزاری برای انتقال صدای مشتری به فرایند طراحی محصول، مجله پژوهشی شیخ بهایی.

مهدی زاده، حسین، ۱۳۷۷، بررسی جایگاه عقل در تربیت از دیدگاه امام موسی کاظم (ع) در روایت هشام بن حکم، پایان نامه کارشناسی ارشد، علوم تربیتی، موسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی (ره).

Journal of Applied Managerial Market Research

مومنی، ع؛ فعال قیومی؛ م، ۱۳۸۶، تحلیل آماری با "SPSS"، نشر فرا، تهران.

موون، جان سی و میشل اس مینور، ۱۳۸۸، رفتار مصرف کننده، ترجمه حیدرزاده، کامبیز. انتشارات علمی دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، صفحه ۴۱.

میردریگوندی، رحیم، ۱۳۸۰، مقایسه هوش، هوش هیجانی و عقل از دیدگاه روان شناسی و منابع اسلامی و ساخت مقیاس سنجش عقل، پایان نامه دکتری، روان شناسی تربیتی، مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی (ره).

میردریگوندی، رحیم، ۱۳۹۰، هوش هیجانی، پیشینه و رویکردها از نگاه دین و روان شناسی، مجله آموزشی و پژوهشی امام خمینی (ره)، سال ۴، شماره ۳، صفحه ۹۷.

نادری، ع.ا، سیف نراقی، م، ۱۳۸۱، روش های تحقیق و چگونگی ارزشیابی آن در علوم انسانی، نشر بدر، تهران، در، چاپ نوزدهم.

ناصری، اسماعیل، ۱۳۸۷، بررسی مفهوم و مولفه های هوش معنوی و ساخت ابزاری برای سنجش آن در بین دانشجویان دانشگاه علامه طباطبایی در سال ۸۷-۱۳۸۶، پایان نامه دکتری، روان شناسی، دانشگاه علامه طباطبایی.

نجفی، هادی، ۱۴۲۳ ق، موسوعه احادیث اهل بیت (ع)، نشر دار احیا التراث العربی، بیروت.

همدانی، فضل الله، ۱۳۷۳، جامع التواریخ رشیدالدین « تصحیح روشن، محمد و موسوی مصطفی، نشر البرز .

هومن، علی، ۱۳۸۴، تأملی در هوش هیجانی، وب لاگ [www. alihuman. Com](http://www.alihuman.com).

هین، استیو، ۱۳۸۴، هوش هیجانی برای همه، ترجمه کوچک انتظار، رویا و موسوی شوشتری، مژگان، نشر تجسم
فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
خلاق، تهران.

Journal of Applied Managerial Market Research

Adamson, I. and Chan, K. M. and Handford, D. (۲۰۰۳), "Relationship marketing: customer commitment and trust as strategy for the smaller.

Ahmadi SAA, Mobaraki H, Daraei MR, Salamzadeh Y. Analyzing the relationship between organizational culture and personnel's creativity in the ministry of health and medical education. J Shahrekord Univ Med Sci ۲۰۱۱; ۱۳(۴): ۲۸-۳۴.

Anderson, E. and Weitz, B. (۱۹۹۲), "The use of pledges to build and sustain commitment in distribution channels", Journal of Marketing Research, Vol. 1۹, No. ۱, pp: ۱۸-۳۴.

Andriopoulos C. Determinants of organizational creativity: a literature review. Management Dec ۲۰۰۱, ۳۹ (۱۰): ۸۳۴-۸۴۰.

Bar-on, R, ۱۹۹۷ the Emotional Quotient Inventory (EQ-I): Technical Manual, MultiHealth Systems, and Toronto.

Bar-On, R. and Parker, J.D.A. (۲۰۰۰), The Handbook of Emotional Intelligence, Jossey-Bass, San Francisco, CA.

Bar-on,R. & Parker, D.A.(۲۰۰۰), Emotional Intelligence Theory, Development Assessment at home, school and in the workplace , san Francisco.

Bar-on,R.The emotional quotient inventory(E-Q-I): Technical manual.Toronto Canada: Multi Health Systems. Inc,۱۹۹۷.

Berry, L. L. (۱۹۸۳), "Emerging perspective on services marketing", American marketing Association, Chicago, IL.

Brown, I.M. Emotional intelligence important to business success. American city business business journals inc, ۲۰۰۴, ۲۶(۳):۶۴.

Caligiuri, P. (۲۰۰۴) Global leadership development through expatriate assignments and other international experiences. Paper presented Symposium: Expatriate Management: New Directions and Pertinent Issues” at the Academy of Management, New Orleans.

Chiu, H. C. and Hsieh, Y. C. and Li, Y. C. and Lee, M. (۲۰۰۵), "Relationship marketing and consumer switching behavior", Journal of Business Research, Vol. ۵۸, pp: ۱۶۸۱- ۱۶۸۹.

Earley, P. Christopher and Mosakowski, Elaine, Cultural Intelligence, Harvard Business Review, Oct ۲۰۰۴, Vol. ۸۲, Issue ۱۰, pp. ۱۳۹-۱۴۶.

Ehigie, B. O. (۲۰۰۶), "Correlates of customer loyalty to their bank: a case study in Nigeria", International Journal of Bank Marketing, Vol. ۲۴, No.۷, pp: ۴۹۴-۵۰۸.

Gardner, H., The mind's New Science A History of the Cognitive Revolution, New York, Basic Books, INC. Publishers, ۱۹۸۵.

Goleman, D. Leadership that gets results. Harvard Business Review ۲۰۰۰, ۸(۲). JAMMR

Gronroos, C. (۱۹۹۴), "From marketing mix to relationship marketing: Towards a paradigm shift in marketing", Management Decision, Vol. ۳۲, No. ۲, pp: ۴-۲۰.

Gronroos, C., (۲۰۰۱), "Service Management & Marketing", Willey.

Guo, X., Duff, A., & Hair, M. (۲۰۰۸), "Service Quality Measurement in the Chinese Corporate Banking Market", International Journal of Bank Marketing , ۲۶(۵), ۳۰۵-۳۲۷

Hewett, K., & Bearden, W.O. (۲۰۰۱) Dependence, Trust, and Relational Behavior on the Part of Foreign Subsidiary Marketing Operations: Implications for Managing Global Marketing Operations. *Journal of Marketing*, ۶۵(۴), ۵۱-۶۶.

Hofstede, G. (۱۹۸۰) *Cultures consequences: international differences in work-related values*. Thousand oaks, CA: Sage.

Johnson, M. D., and Nilsson, L. (۲۰۰۳), "The Importance of Reliability and Customization from Goods to Services", *Quality Management Journal*, ۱۰, (۱-۱۵)

Kim, K.H., Kim, K.S., Kim, J.H., & Kang, S.H. (۲۰۰۸) Brand equity in hospital marketing. *Journal of Business Research*, ۶۱, ۷۵-۸۲.

Kotler, P. (۲۰۰۳), "Marketing Insights from A to Z: ۸۰ Concepts Every Manager Needs to Know", John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey.

Kotler, P. and Armstrong, G. (۱۹۹۹), "Principles of marketing", ۸th edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.

Luay Khreish, Victoria University, The Impact of Emotional Intelligence on Business Relationship Longevity in a Relationship Marketing/Management Context, ANZMAC ۲۰۰۹.

Martínez, J. & Martínez, L. (۲۰۱۰) *Journal of Retailing and Consumer services*, ۱۷.

Martins, E, C. Blanche, F. Building organizational culture that stimulates creativity and innovation, European. Journal of innovation Management, ۲۰۰۳, ۶(۱): ۶۴-۷۴.

Mayer JD, Salovey P, Caruso DR, Sitarenios G. Emotional intelligence as a standard intelligence Emotional ۲۰۰۱, ۱: ۲۳۲-۲۴۲.

Mohamad Fariz Abdullaha*, Lennora Putita, Carol Boon Chui, Teob, Impact of Relationship Marketing Tactics (RMT's) & Relationship Quality on Customer Loyalty: A Study within the Malaysian Mobile Telecommunication Industry, INCOMaR ۲۰۱۳, Procedia - Social and Behavioral Sciences ۱۳۰ (۲۰۱۴) ۳۷۱ – ۳۷۸, Elsevier. Journal of Applied Managerial Market Research

Morgan, R.M., & Hunt, S.D. (۱۹۹۴) The commitment Trust theory of relationship marketing. Journal of Marketing, ۵۸, ۲۰-۳۸.

Ms Emelia Danquah, THE EFFECT OF EMOTIONAL INTELLIGENCE ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF COMMERCIAL BANKS IN GHANA: THE MEDIATION ROLE OF RELATIONSHIP MARKETING, SERVICE QUALITY, CUSTOMER SATISFACTION, British Journal of Marketing Studies, Vol.۳, No. ۲, pp.۸-۲۵, March ۲۰۱۵, Published by European Centre for Research Training and Development UK (www.eajournals.org), ISSN ۲۰۵۳-۴۰۴۳(Print), ISSN ۲۰۵۳-۴۰۵۱(Online), Lecturer, Koforidua Polytechnic, Koforidua.

Ndubisi, O. N and Wah, C. K. (۲۰۰۵), "Factorial and discriminant analyses of the underpinning of relationship marketing and customer satisfaction", International Journal of Bank Marketing, Vol. ۲۳, No ۷, pp: ۵۴۲-۵۵۷.

Oliver, R. L. (۱۹۹۹), "Whence Consumer Loyalty", Journal of Marketing, Vol. ۶۳, pp: ۳۳-۴۴.

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A. and Berry, L. L., (۱۹۸۸), "SERVQUAL: A Rashid, T. (۲۰۰۳), "Relationship marketing case studies of personal experience of eating out", British food journal, Vol. ۱۰۵, No. ۱۰, pp: ۷۴۲-۷۵۰.

Reber, S. A., Dictionary of Psychology, Tehran, Roshd press, ۱۳۶۸.

Reichheld, F. and Sasser, W. (۱۹۹۰), "Zero defections: quality comes to services", Harvard Business Review, September-October, pp: ۱۰۵-۱۱.

Robbins S. organizational behavior, ۹th ed. Prentice hall, Inc ۲۰۰۲.

Rosen, R., & Digh, P. (۲۰۰۱) Developing globally literate leaders. Retrieved January ۳, ۲۰۰۴, from [http://www1.sim.edu.sg/sim/pub/mag/sim pub mag list.cfm? ID =۹۶۱](http://www1.sim.edu.sg/sim/pub/mag/sim%20pub%20mag%20list.cfm?ID=۹۶۱).

Samouei R. Standardization Emotional intelligence Questionnaire. Sina Research Institute, Tehran. ۱۳۸۱.

Sang Hee Kim, The effect of emotional intelligence on salesperson's behavior and customers' perceived service quality, African Journal of Business Management Vol. ۴(۱۱), pp. ۲۳۴۳-۲۳۵۳, ۴ September, ۲۰۱۰, Available online at <http://www.academicjournals.org/AJBM>, ISSN ۱۹۹۳-۸۲۳۳ ©۲۰۱۰ Academic Journals, Accepted ۲۳ July, ۲۰۱۰.

Schein E., Organizational culture: Organizational psychology, American Psychologist ۴۵ (۱۹۹۰), pp. ۱۰۹-۱۱۹.

Sin, L. Y. M. and Tse, A. C. B. and Yau, O. H. M. and Chow, R. P. M. and Lee, J. S. Y. and Lau, L. B. Y. (۲۰۰۵), "Relationship marketing orientation: scale development and cross cultural validation", Journal of Business Research, Vol. ۵۸, pp: ۱۸۵- ۱۹۴.

Smircich L. concepts of culture and organizational analysis Administrative science Quarterly. Management Journal ۱۹۳۸, ۳۵: ۱۰۳۶-۱۰۵۶.

So, S. L. M. and Speece, M. W. (۲۰۰۰), "Perceptions of relationship marketing among account managers of commercial banks in a Chinese environment", International Journal of Bank Marketing, Vol. ۱۸, No. ۷, pp: ۳۱۵-۳۲۷.

Spreitzer G.M., M.W. McCall Jr. and J.D. Mahoney, The early identification of International Executives, Journal of Applied Psychology ۸۲ (۱۹۹۷), pp. ۶-۲۹.

Stein, S; & Book, H. The EQ edge. New York. On: Standard, ۲۰۰۰.

Sternberg J.Robert(۱۹۹۹), "Successful Intelligence: Finding a Balance",
Trends in Cognitive sciences, Vol.۳,no.۱۱.

Thorndike, E.L. (۱۹۲۰), "Intelligence and its uses", Harper's Magazine, Vol.
۱۴۰, pp. ۲۲۷-۳۵.

Thurau, T. H. and Gwinner, K, P and Gremler, D, D. (۲۰۰۲), "Understanding
Relationship Marketing Outcomes an Integration of Relational Benefits and
Relationship Quality", Journal of Service Research, Vol. ۴, No. ۳, pp: ۲۳۰-۲۴۷.

Wong Chi-Sum, Law Kenneth S., The effects of leader and follower
emotional intelligence on performance and attitude, The Leadership Quarterly ۱۳ (
۲۰۰۳) , ۲۴۳- ۲۷۴.

WWW.Ezinearticles.com

Yarmohammadian MH, Dehghan Baghbadrani A, Tabibi SJ. Organizational
culture in health systems. ۱st ed. Isfahan: Fine Art Publishing; ۲۰۰۶. [In Persian].

Yukl, Gordon A. and Taber T., A hierarchical taxonomy of leadership
behavior: Integrating a half century of behavior research, Journal of Leadership
and Organizational Studies ۹ (۲۰۰۲) (۱), pp. ۱۵-۳۲.

Zakak A. and Douvas S., Insurance globalization requires cultural
intelligence, Journal of Commerce (۱۹۹۹, January ۶), p. ۶۸.

Zamini S, Hosseini Nasab D, Zamini S, Zarei P. The relationship between organizational culture and job satisfaction and job burnout among the employees in Tabriz University. *Iran Occupational Health* ۲۰۱۱; ۸(۱): ۳۰-۴۰.

Zeithaml, V.A. (۱۹۸۸) Consumer perceptions of price, quality and value: a means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, ۵۲, ۲-۲۲.

Zins, A. H. (۲۰۰۱), "Relative attitudes and commitment in customer loyalty models", *International Journal of Service Industry Management*, Vol. ۱۲, No. ۳,

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
pp: ۲۶۹-۲۹۴.

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR

