

## رابطه بین مهارت های گوش دادن با ویژگی های شخصیتی برنامه سازان و مجریان ورزشی سازمان صدا و سیما

مهشید محمدی<sup>۱\*</sup>، حمید قاسمی<sup>۲</sup> و سارا کشر<sup>۳</sup>

۱، دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت ورزشی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج

۲، استادیار دانشگاه پیام نور کرج

۳، استادیار دانشگاه علامه طباطبائی تهران

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۲/۰۸/۱۴ - تاریخ تصویب: ۱۳۹۲/۱۱/۲۵)

### Relationship between Listening skills and negotiation skills with personality traits in: sport producers and sport announcers of I.R.I.B

M. MOHAMMADI<sup>1\*</sup>, H. GHASEMI<sup>2</sup> AND S. KESHKAR<sup>3</sup>

1, M.A student in sport management from Islamic Azad University- Karaj branch.

2, Assistant Professor in Payame Noor University, karaj

3, Assistant Professor in Allame Tabatabaei University, Tehran

(Received: December 23, 2012 - Accepted: May 25, 2013)

#### Abstract

The purpose of the present research is to study the relationship between the personal characteristics of the sport broadcasting program makers and presenters and their listening skills. In terms of data collecting, the research method is descriptive correlational and in terms of purpose the research is practical. The research statistical community includes 100 sport broadcasting program makers and presenters and the research method is population sampling. Data have been obtained through two questionnaires and the accuracy and the stability have been reconfirmed by a group of experts and through combachss appha facor mn hle questionnaires of listening skills (80/0), and personal characteristics (80/0). According to the results obtained . There is a significant relationship between the listening skills of the sport broadcasting staff and their personal characteristics. There is no significant difference between the personal characteristics of the sport broadcasting program makers and presenters and their listening and negotiation skills.

**Keywords:** Listening, personal characteristics, program makers, sport presenters, broadcasting organization.

#### چکیده

هدف پژوهش، بررسی رابطه بین مهارت های گوش دادن با ویژگی های شخصیتی برنامه سازان و مجریان ورزشی سازمان صدا و سیما بود. روش پژوهش توصیفی-همبستگی و از نظر هدف کاربردی بود. جامعه آماری کلیه برنامه سازان و مجریان ورزشی صدا و سیما به تعداد ۱۰۰ نفر به روش کل شمار مورد بررسی قرار گرفتند. ابزار گردآوری داده ها، دو پرسشنامه معتبر بود که روایی صوری آنها به طور مجدد توسط جمعی از خبرگان و پایایی آنها از طریق آلفای کرونباخ به ترتیب در پرسشنامه های مهارت های گوش دادن (۰/۸۰)، و ویژگی شخصیتی (۰/۸۰) تایید شدند. نتایج نشان داد که بین تیپ های شخصیتی و مهارت گوش دادن افراد سازمان ورزشی رابطه معنی داری وجود دارد. در مجموع بین مهارت گوش دادن و ویژگی های شخصیتی در برنامه سازان و مجریان ورزشی سازمان تفاوت معنی داری وجود نداشت.

**واژه های کلیدی:** مهارت گوش دادن، ویژگی های شخصیتی، برنامه سازان ورزشی، مجریان ورزشی، صدا و سیما.

## مقدمه

است و فعالیت های سازمان یافته در یک سازمان نیازمند به ارتباطات انسانی است. ایجاد یک ارتباط انسانی مستلزم دادن پیام و دریافت آن توسط افراد است و برای ایجاد یک ارتباط مؤثر، باید پیام ها به بهترین شکل انتقال پیدا کند. نقش یک مدیر به گونه ای است که لازم است با تمام کارمندان و کارکنان سازمان در ارتباط باشد، در نتیجه، هرچه ارتباط بین مدیر با کارمندان بهتر صورت گیرد، نتیجه ی به دست آمده از فعالیت ها می تواند مطلوب تر باشد. گوش دادن در ارتباطات فردی، فرآیند معنا یابی گفتار دیگران در ذهن است. به بیانی دقیق تر باید گفت گوش دادن عبارت است از: فرایند آموخته شده و پیچیده حس کردن، تفسیر، ارزیابی، ذخیره سازی و پاسخ دهی به پیام های شفاهی. شنود مؤثر، یکی از مسائل اصلی یک ارتباط مؤثر است. با شنود مؤثر است که ارتباط و گفتگوی انجام شده به نتیجه می رسد.

سبک شنود، روشی در گوش کردن مؤثر است که باعث افزایش توانایی ارتباط در بین افرادی - شود (جیانگ لو، ۲۰۰۵). (شریعتی ۱۳۸۷) به نقل از الساندر چهار شنونده را معرفی می کند: غیر شنونده، شنونده حاشیه ای، شنونده ارزیاب، شنونده ی فعال.

افشاری به بررسی میزان روش های شنیداری - گفتاری مدیران در دانشگاه تربیت مدرس پرداخت که نشان داد: بررسی میزان روش های شنیداری - گفتاری تاثیر مستقیمی بر عملکرد و کارایی آنان دارد. مذاکره نیز یک فرایند بسیار پویا، و نه یک جریان ایستا، است. یعنی از زمان شروع تا پایان مذاکره، فرایند مذاکره در معرض ارزیابی و تغییر است. حتی پیش از هر کنش و واکنشی، دو طرف، جداگانه به بر آورد نیازها، علاقه ها و هدف ها می پردازند تا موقعیت خود و طرف مقابل را بسنجند. معمولاً طی تعاملاتی که در مذاکره پیش می آید، این ارزیابی ها و بر آوردها در معرض تغییر و تحول اند. اطلاعات جدیدی که می رسند، باید ارزیابی و طبقه بندی شوند این پویایی و ماهیت تغییر پذیر گفت و گو است که سبب پیچیدگی و دشواری می شود. توجه به مذاکره و دیدن آن به صورت فرایندی پویا از تبادل کنترل شده اطلاعات، بر تأثیرهای مثبت مذاکره کننده می افزاید و مخاطره های ناشی از نقص و خلل در گرد آوری، پنهان سازی، افشا یا توجه کامل به اطلاعات را به حداقل می رساند (شوان فیلد، ۲۰۰۴).

( نظری، ۱۳۹۰) با تحقیق تحت عنوان بررسی تفاوت مهارت های ارتباطی بین مردان و زنان در ورزش ایران به این نتایج دست یافتند: با توجه به فاکتورهای ارتباطی در بین

در دنیای کنونی سازمانها جایگاه والا و بر جسته ای در ساختار فرهنگی و اجتماعی پیدا کرده اند. با پیچیده تر شدن روز افزون جوامع امروزی به طور حتم نقش سازمانها در جهت برآورده شدن انتظارات افراد جامعه حساس تر و با اهمیت تر میشود (فردوسی، ۱۳۹۱). از مهم ترین عوامل در توسعه ورزش در هر کشور، رسانه های جمعی هستند. در میان رسانه های جمعی، رسانه های الکترونیک مانند تلویزیون و رادیو از ضریب نفوذ بسیار بالایی برخوردار هستند. بنابر رویکرد نظری رسانه محور و نظریه تزریقی، رسانه ها پیام های خود را به ذهن مخاطبین تزریق می نمایند و رفتار آنها را هدایت می کنند (قاسمی، ۱۳۸۸). لذا بررسی توانایی ارتباطی دست اندرکاران رسانه های جمعی برای توجه مدیران منابع انسانی در رسانه ملی موضوع بسیار مهمی است که باید مورد توجه پژوهشگران حوزه مدیریت و ارتباطات ورزشی قرار گیرد.

با توجه به تعدد شبکه ها و برنامه های ورزشی در رسانه ملی، همواره سرمایه هنگفتی از بودجه ملی در اختیار برنامه سازان و دست اندرکاران برنامه های ورزشی قرار می گیرد تا به تولید این برنامه ها بپردازند. با توجه به این که بهره برداری مناسب از این سرمایه ملی در گرو وجود منابع انسانی کارآمد در حوزه ورزش می باشد، لذا ضرورت دارد تا مطالعات گسترده و عمیقی از شناسایی ظرفیت دست اندرکاران برنامه سازی ورزشی صورت گیرد. در این راستا انتظار می رود تا این دسته از نیروهای انسانی، خود از مهارتهای ارتباطی مناسبی برخوردار باشند (محمدی، ۱۳۹۲).

مهارت های ارتباطی در ۴ شکل اصلی از ارتباط تبلور می یابد. انواع ارتباط به ۴ نوع فردی، بین فردی، گروهی و جمعی تقسیم می شود. در ارتباط فردی، فرد با خود و در ارتباط بین فردی، یک انسان با انسانی دیگر و در ارتباط گروهی یک فرد با افراد دیگر و در ارتباط جمعی از طریق وسایل ارتباط جمعی مانند رادیو و تلویزیون با تعدادی زیادی افراد ارتباط برقرار می شود. رادیو و تلویزیون از اصلی ترین رسانه های جمعی در انتقال پیام های ورزش هستند. پیام های این رسانه توسط دست اندرکاران، برنامه سازان و مجریان ورزشی به مخاطبین گسترده جامعه منتقل می شود. لذا این دسته افراد خود در گام نخست به مهارت های ارتباطی مؤثر نیاز دارند تا بتوانند با دیگران ارتباط برقرار کرده و پیام های ورزش را دریافت و به خوبی منتقل نمایند (قاسمی و کشکر، ۱۳۹۱).

نیروی انسانی یکی از اصلی ترین رکن های یک سازمان

بازخوردی بهتری برخوردار باشند، موفق به ایجاد ارتباط اثربخش خواهند شد. از جمله مشکلاتی که مدیران بنابراین پرسشی کلی برای محقق ایجاد شد که: آیا بین مهارت های گوش دادن با ویژگی های شخصیتی برنامه سازان و مجریان ورزشی سازمان صدا و سیما رابطه ای وجود دارد؟ و آیا بین کارکنان بخش های مختلف در رابطه با این مهارت ها تفاوتی وجود دارد؟

### روش تحقیق

روش تحقیق از نظر استراتژی توصیفی و از نظر مسیر اجرا پیمایشی و از نظر هدف کاربردی می باشد. این تحقیق از نظر شیوه جمع آوری اطلاعات، میدانی است و از نظر دوره زمان مقطعی و از نظر مقطع زمان حال نگر است. جامعه آماری این پژوهش را برنامه سازان و مجریان ورزشی صدا و سیما تشکیل می دهند که بر اساس اعلام شورای هماهنگی ورزش سازمان صدا و سیما تعداد آنها ۱۰۰ نفر بود که با رویکرد کل شمار، کلیه برنامه سازان و مجریان ورزشی صدا و سیما مورد پیمایش قرار گرفتند.

ابزارهای اندازه گیری نیز شامل دو پرسشنامه معتبر بودند: پرسشنامه‌ی شخصیت (کاستا و مک گرا، ۱۹۹۲) برای ارزیابی پنج عامل بزرگ شخصیت، شامل: روان نژندی، برون گرایی و درون گرایی، پذیرای تجربه بودن، سازگاری و مسئولیت پذیری. پرسشنامه مهارت گوش دادن (مقیم، ۲۰۰۹) روایی این پرسشنامه توسط جمعی از خبرگان به طور مجدد تأیید شد و پایایی آنها نیز از طریق محاسبه آلفای کرونباخ به ترتیب با ۰/۸۰، ۰/۸۰ مورد پذیرش واقع شد.

### یافته های تحقیق

جدول ۱ نشان می دهد که بین تیپ های شخصیتی و مهارت های گوش دادن افراد سازمان ورزشی رابطه معنی داری وجود دارد.

مردان و زنان ورزشی در مولفه های کلامی و شنیداری اختلاف معنی داری مشاهده شد ولی در مقوله مهارت بازخوردی اختلاف معنا داری مشاهده نشد. در مهارت های کلامی، شنیداری و بازخوردی اختلاف معنا داری بر اساس سطح تحصیلات افراد مشاهده گردید. سطح آگاهی، دانش و جایگاه اجتماعی که افراد در جامعه پیدا می کنند در کنار کسب ویژگی های فرهنگی و قرار گرفتن به عنوان جامعه مرجع منجر به تعریف سطح ارتباطات افراد می شود، لذا سطح تحصیلات را از عوامل موثر بر کسب مهارتهای ارتباطی در بین هر دو جنس می توان دانست. با توجه به نتایج به دست آمده ارتباط معنا داری بین سن و سابقه ورزشی آزمودنی ها و مهارت کلامی وجود دارد ولی بین مهارت های شنیداری و بازخوردی با توجه به سن ارتباط معنا داری مشاهده نگردید. نظر به اینکه مهارت های کلامی افراد با توجه به سن آنها و کار در محیط ها و موقعیت های متفاوت ارتقاء می یابد می توان اذعان نمود که سن یک عامل مهم در بخش مهارت های ارتباطی می باشد.

در تعاریفی از شخصیت، (گیلفورد و ویلکینسون، ۱۹۸۵) شخصیت را الگوی منحصر به فرد صفات شخصیتی می داند. کلی از روان شناسان شناختی معاصر، روش خاص هر فرد را در جستجو برای تفسیر معنای زندگی شخصیت او می داند. از نظر (رابینزواستیفن، ۱۹۹۳) شخصیت هر فرد، مجموعه یا آمیزه ای از ویژگی های روانی است که بدان طریق، ما افراد را طبقه بندی می کنیم.

بررسی ها نشان می دهد که بین ویژگی های شخصیتی و مهارت های ارتباطی رابطه وجود دارد و ویژگی های شخصیتی افراد می تواند سطح مهارت های ارتباطی آنان را پیش بینی کند. همچنین رابطه معنا داری بین توانایی ایجاد ارتباط موثر یک مربی و توانایی انتقال فکر او وجود دارد. هرچند باید به نقش تفاوت های فردی در مهارت های ارتباطی نیز توجه داشت (عروف زاد، ۱۳۸۷). به نظر می رسد در ارتباطات، مدیرانی که از مهارت های گفتاری، شنودی و

جدول ۱. رابطه تیپ های شخصیتی و مهارت گوش دادن

متغیرهای تحقیق	ضریب همبستگی پیرسون	ارزش P
روان نژدی	-۰,۲۰	۰,۰۴
برونگرا	۰,۲۹۶	۰,۰۰۳
گشودگی به تجربه	۰,۲۲	۰,۰۲۸
توافق پذیری	۰,۲۰۶	۰,۰۴
وظیفه شناسی	۰,۳۸	۰,۰۰۱

نتیجه همبستگی بین تیپ شخصیتی گشودگی به تجربه و مهارت های گوش دادن (۰,۲۲) نشان می دهد که هر چه افراد به سمت تیپ شخصیتی گشودگی به تجربه پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد.

ضریب همبستگی بین تیپ شخصیتی توافق پذیری و مهارت های گوش دادن (۰,۲۰۶) نشان میدهد که هر چه افرادی به سمت تیپ شخصیتی توافق پذیری پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد. همبستگی بین تیپ شخصیتی وظیفه شناسی و مهارت های گوش دادن (۰,۳۸) نشان می دهد که هر چه افراد به سمت تیپ شخصیتی وظیفه شناسی پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد.

داده های جدول (۱) نشان می دهد که بین تیپ های شخصیتی به جز وظیفه شناسی و مهارت های گوش دادن برنامه سازان سازمان ورزشی رابطه معنی داری وجود ندارد.

میزان همبستگی بین تیپ شخصیتی روان نژدی و مهارت های گوش دادن -۰,۲۰ محاسبه شد و این نشان میدهد که بین دو متغیر رابطه منفی و معکوسی وجود دارد و هرچه افراد به سمت تیپ شخصیتی روان نژدی پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها کاهش می یابد. برخلاف آن همبستگی بین تیپ شخصیتی برون گرا و مهارت های گوش دادن ۰,۲۹ محاسبه شد و این نشان از آن دارد که هرچه افرادی به سمت تیپ شخصیتی برونگرا پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد.

جدول ۲. مقایسه مجریان و برنامه سازان در رابطه مهارت گوش دادن و تیپ شخصیتی

متغیرهای تحقیق	برنامه ساز		مجریان	
	ضریب همبستگی پیرسون	ارزش P	ضریب همبستگی پیرسون	ارزش P
روان نژدی	۰,۰۷	۰,۶۰	-۰,۳۴	۰,۰۱
برونگرا	۰,۱۲	۰,۴۲	-۰,۳۶۶	۰,۰۰۸
گشودگی به تجربه	۰,۱۱۷	۰,۴۳	۰,۲۶	۰,۰۶
توافق پذیری	۰,۰۴	۰,۷۷	۰,۲۷	۰,۰۷
وظیفه شناسی	۰,۳۳	۰,۰۲	۰,۴۰	۰,۰۰۳

جدول ۳. نتایج آزمون t-test دو گروه مستقل

متغیرهای تحقیق	میانگین	انحراف معیار	درجه آزادی	ارزش t	ارزش P
روان نزدی	۲,۵۵۰۷	۰,۵۰۷۸۰	۹۶	-۰,۷۳	۰,۴۶
	۲,۶۳۳۰	۰,۵۸۸۸۵			
برونگرا	۳,۳۸۵۹	۰,۲۹۷۸۱	۹۶	۱,۱۰	۰,۲۷
	۳,۳۰۲۹	۰,۴۲۴۹۳			
گشودگی به تجربه	۳,۱۹۲۰	۰,۳۱۱۷۴	۹۶	۱,۰۲	۰,۳۱
	۳,۱۲۰۲	۰,۳۷۹۷۰			
توافق پذیری	۳,۶۹۰۲	۰,۳۸۹۵۵	۹۶	۲,۱۲	۰,۰۳
	۳,۴۸۸۸	۰,۵۳۰۶۶			
وظیفه شناسی	۳,۹۵۶۵	۰,۴۷۸۷۹	۹۶	۰,۹۱۱	۰,۳۶
	۳,۸۵۷۴	۰,۵۸۴۶۹			

داری وجود ندارد (\*).

داده های جدول (۳) نشان می دهد که ویژگی های شخصیتی در بین دو گروه مجری و برنامه ساز تفاوت معنی

جدول ۴. نتایج آزمون t-test دو گروه مستقل

متغیرهای تحقیق	میانگین	انحراف معیار	درجه آزادی	ارزش t	ارزش P
مهارت گوش دادن	۵۱,۵۴	۵,۸۴۸	۹۶	۱,۸	۰,۲۸
	۴۹,۶۶	۱۰,۶۴۲			

داری وجود ندارد (\*).

داده های جدول ۴ نشان می دهد که میزان مهارت های گوش دادن در بین دو گروه مجری و برنامه ساز تفاوت معنی

### بحث و نتیجه گیری

برون گرا و مهارت های گوش دادن ۰,۲۹ محاسبه شد و این نشان از آن دارد که هرچه افراد به سمت تیپ شخصیتی برونگرا پیش روند مهارت های گوش دادن در آن ها افزایش می یابد.

نتیجه همبستگی بین تیپ شخصیتی گشودگی به تجربه و مهارت های گوش دادن (۰,۲۲) نشان می دهد که هرچه افراد به سمت تیپ شخصیتی گشودگی به تجربه پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد.

نتایج نشان داد که بین تیپ های شخصیتی و مهارت های گوش دادن افراد دست اندرکار ورزشی سازمان صدا و سیما رابطه معنی داری وجود دارد. میزان همبستگی بین تیپ شخصیتی روان نزدی و مهارت های گوش دادن ۰,۲۰- محاسبه شد و این نشان می دهد که بین دو متغیر رابطه منفی و معکوسی وجود دارد و هرچه افراد به سمت تیپ شخصیتی روان نزدی پیش روند مهارت های گوش دادن در آن ها کاهش می یابد. برخلاف آن همبستگی بین تیپ شخصیتی

در مورد مهارت های ارتباط مؤثر در کتاب های بازاری موفقیت خواننده باشند، در بین دوستانشان به عنوان سنگ صبور مشهورند. سنگ صبور بودن بیشتر از هر چیز به خاطر این حفظ شده است که فرد به خوبی به حرف های طرف مقابلش گوش داده و با ذات انسانی خود توانسته است آنها را منتقل کند و همانطور که رومانو (۲۰۰۲) نیز اشاره نموده است «ابتدا درصدد درک دیگران برآید تا خودتان نیز درک شوید» این اصل راه کاری اساسی برای روابط بین شخصی مؤثر است. او همچنین توصیه کرده است که اگر شما به اندازه کافی وقت برای گوش دادن به شرح حال و نقل قول های کارکنان، دوستان و... اختصاص دهید می توانید ارزیابی ها و نتیجه گیری های بهتری به عمل آورده و نیازهای آنها را همچنین بهتر متوجه شده و بنابراین خواهید فهمید که چگونه او می تواند تحت تاثیر قرار داده شود.

بین مهارت های گوش دادن و ویژگی های شخصیتی در برنامه سازان و مجریان ورزشی سازمان تفاوت معنی داری وجود ندارد نتایج حاصل از یافته فوق، با نتایج تحقیقات انجام شده توسط مشایخی و همکاران (۱۳۸۹) که نشان داند بین مدیران موفق و ناموفق دبیرستان های استان مازندران از لحاظ ویژگی های شخصیتی روان رنجورخویی، برون گرایی و انعطاف پذیری تفاوت ها معنی داری نبوده است؛ همسو می باشد. اما نتایج به دست آمده با نتایج تحقیقات تقی لو و همکاران (۱۳۸۹) که نشان دادند بین دو گروه زنان کارآفرین و زنان عادی شهرستان اصفهان در صفات شخصیتی تفاوت معنادار وجود دارد؛ هاشمیان و همکاران (۱۳۸۹) که نشان دادند بین ویژگی های شخصیتی رانندگان پرخطر و عادی شهر تهران در تمامی پنج شاخص آزمون نئو (روان نژندی، برون گرایی، باز بودن به تجربه، توافق، وجدانی بودن) تفاوت معناداری وجود دارد؛ همسویی وجود ندارد و از دلایل این عدم ناهمسویی می توان به سال های متفاوت انجام تحقیق، تفاوت در جامعه آماری مورد مطالعه و... اشاره نمود.

نتیجه کلی تحقیق حاکی از وجود رابطه معنادار بین تیپ های شخصیتی و مهارت های گوش دادن افراد سازمان ورزشی بوده است. به طوریکه، هر چه افراد به سمت تیپ های مختلف شخصیتی (برونگرایی، گشودگی به تجربه، توافق پذیری، وظیفه شناسی) پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد.

تیپ های شخصیتی در افراد متفاوت است و این تفاوت از عوامل متعددی همچون سبک تربیت، خانواده، طبقه اجتماعی، فرهنگ و... نشات می گیرد. از بین تمام تیپهای شخصیتی که

ضریب همبستگی بین تیپ شخصیتی توافق پذیری و مهارت های گوش دادن (۰,۲۰۶) نشان می دهد که هر چه افراد به سمت تیپ شخصیتی توافق پذیری پیش روند مهارت های گوش دادن در آن ها افزایش می یابد. همبستگی بین تیپ شخصیتی وظیفه شناسی و مهارت های گوش دادن (۰,۳۸) نشان میدهد که هرچه افراد به سمت تیپ شخصیتی وظیفه شناسی پیش روند مهارت های گوش دادن در آنها افزایش می یابد.

نتایج حاصل از یافته فوق، با نتایج تحقیقات انجام شده توسط عروف زاد و همکاران (شوان فیلد، ۲۰۰۴) که نشان دادند بین ویژگی های شخصیتی و سبکهای شنود مدیران تربیت بدنی استان یزد رابطه معناداری وجود دارد؛ (شریعتی ۱۳۸۷) که به وجود رابطه معنادار بین شنود مؤثر و تعهد سازمانی (مسئولیت پذیری در بعد شخصیت) پی برد؛ بهزادجری (روبینزو استیفن ۱۹۹۳) که نشان داد بین مهارت های گوش دادن و ویژگی های شخصیتی مدیران رابطه وجود دارد؛ ویور و کریلتی<sup>۱</sup> (شوان فیلد، ۲۰۰۴) که بیان داشته اند بین چهار سبک شنیداری و سه سبک شخصیتی رابطه معنادار وجود دارد؛ فری شوور<sup>۲</sup> (۱۹۸۷) نقل از عروف زاد و همکاران (شوان فیلد، ۲۰۰۴) که مهارت های فردی را در اثرگذاری سبک شنیداری مؤثر دانسته است؛ همسو می باشد که از دلایل احتمالی همسویی نتایج تحقیق حاضر با نتایج ذکر شده می توان به شباهت در تیپ های شخصیتی مورد بررسی در تحقیقات گذشته با تحقیق حاضر اشاره کرد.

همانطور که صبحی (۱۳۸۹) اذعان داشته است، از میان مهارت های گوناگون انسان، گوش کردن یکی از مهم ترین مهارت هایی است که با پرورش آن می توان کارایی خود را در تمامی مراحل زندگی افزایش داد؛ ضمناً این مهارت یکی از مشکل ترین مهارت هاست. گوش دادن تعهدی برای فهمیدن و رسیدن به درک همدلانه است؛ به این معنا که از علایق، نیازها و تعصبات خود بکاهید و با چشمان فرد مقابل به مسائل نگاه کنید؛ خودتان را جای او بگذارید و از دریچه چشم او نگاه کنید. گوش دادن در ضمن نشانه مهر و محبت شماست. (عروف زاده، ۱۳۸۷)

دانشمندان علوم ارتباطات معتقدند مهارت گوش دادن، پایه ارتباط مؤثر با دیگران است. طبق گفته اسلامیه خوب گوش دادن بیشتر از هر چیز به منش و شخصیت آدمها بستگی دارد. خیلی از انسانها بدون اینکه کوچکترین چیزی

هیچگونه خطا و لغزشی انجام بدهد و به همین دلیل، در ارتباطات خود با مخاطب، بسیار اصولی رفتار کرده و در مذاکره با دیگران، به حرف های طرف مقابل با آرامش گوش فرا می دهد و تلاش نمی کند تا با بحث و جدل بیهوده، حرف خود را به کرسی بنشاند، بلکه از روی دلیل و منطق تصمیم گیری می کند.

در این تحقیق به آنها پرداخته شد، می توان نتیجه گرفت که بهترین تیپ شخصیتی که برای مجریان یا برنامه سازان ورزشی دارای اهمیت ویژه است، برخورداری از تیپ شخصیتی وظیفه شناسی است. یک مجری یا برنامه سازی که دارای شخصیت وظیفه شناس است، به ارزش ها و اصول اخلاقی، بسیار پایبند می باشد و سعی می کند تا کارها را بدون

### منابع

- Arofzadeh, Shahram, (1387). The relationship between personality characteristics of effective communication skills, and the faculty of physical education and school. Thesis. Faculty of Physical Education and Sport Sciences, Tarbiat Moallem University of Tehran.
- Costa p, Mc crae R, (1992). Revised NEO Personality Inventory and NEO five-factors Inventory Professional Manual. Florida. Psychological Assessment Resources. Inc.
- Ferdowsi, MohamadHasan, (1391) Personality characteristics and organizational commitment of the employees of the General Directorate of Sports and Youth Health Organization of Khuzestan, Sports Management Studies, (15), 188-173.
- Ghasemi, Hamid, (1388). Content analysis of the sports media. Journal of jumps, 78-82.
- Ghasemi, Hamid; Kshkr, Sarah, (1390). Public relations exercise. Tehran: Publication hatmi
- Gilfford,r.ng.cf, and Wilkinson,M.(1985).Nonverbal cause in the employment interview Links between applicant qualities and interviewer Judgment . Journal of applied psychology.
- Gilfford R, Wilkinson,M, 1985. Nonverbal Cause in the Employment Interview Links Between Applicant Qualities and Interviewer Judgment . Journal of Applied Psychology.
- Jianning L,( 2005). The Listening Style Inventory (LSI) as an Instrument for Improving Skill Jjinan university
- Moghimi, Mohammad, 2009. Journal of Management, Vol III, Rahdan Publications, Tehran.
- Mohammadi, Mahshid, (1392). The relation between listening and negotiating skills makers and program implementers sports personality of IRIB, MS Thesis, Islamic Azad University, Karaj Branch.
- Nzzrri , Rasol, (1390). The effects of communication skills and interpersonal communication on the effectiveness of physical and organizational model, Journal of Sport Management, 16, 174-157.
- Robbins, Stephen P, (1993). Organizational Behavior, Sixth edition, New Jersey: Prentice- Hall.
- Shariati, Fariba, (1387). The relationship between organizational commitment and effective listening skills, social and Agriculture Organization of Qom. MA thesis. Tehran University. Qom Campus
- Shvynfyld M, (2004). The Art and Science of Negotiation, Translation: Mostajeran.A. Tehran