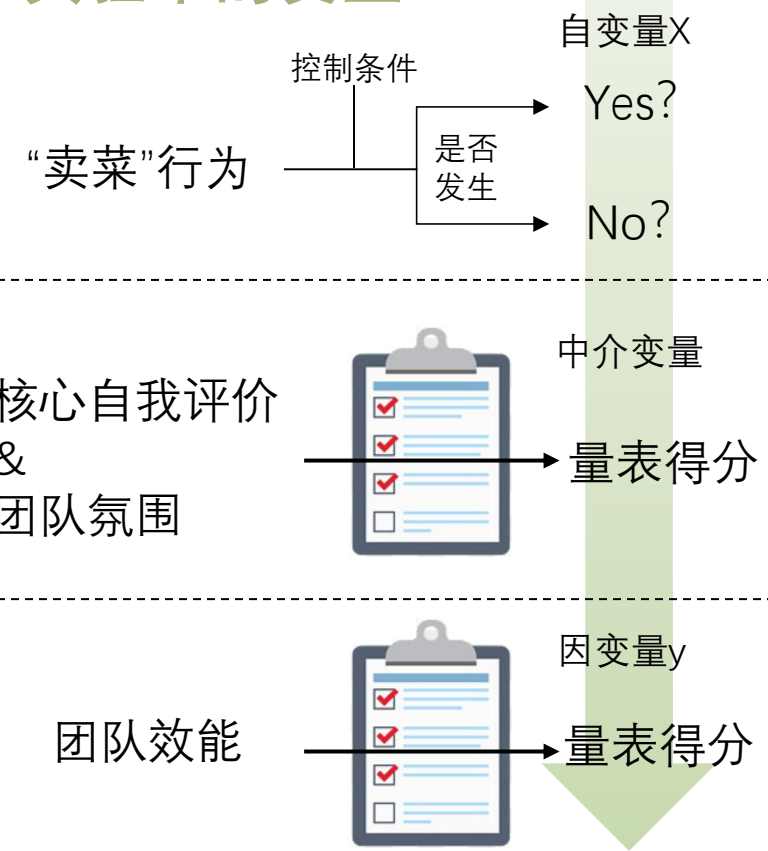




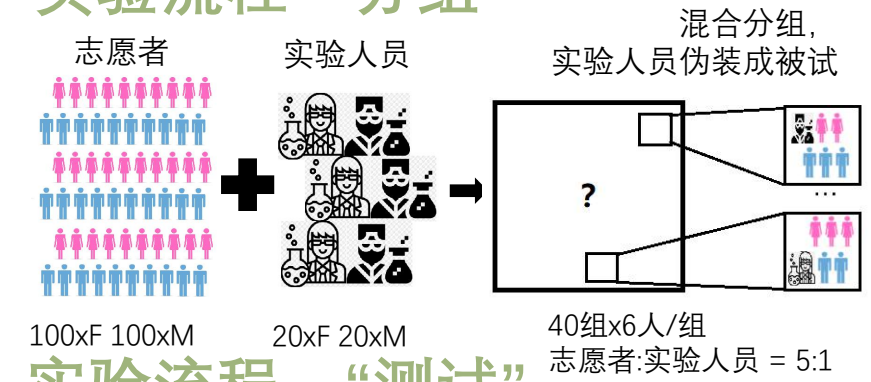
实验目的和实验方法

- 检验前述理论假设
- 实地实验
- 分组对照实验

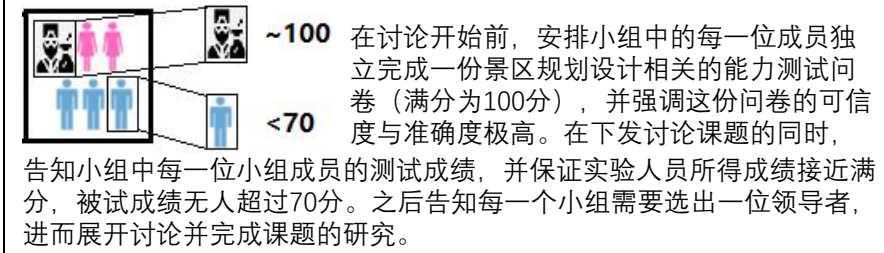
实验中的变量



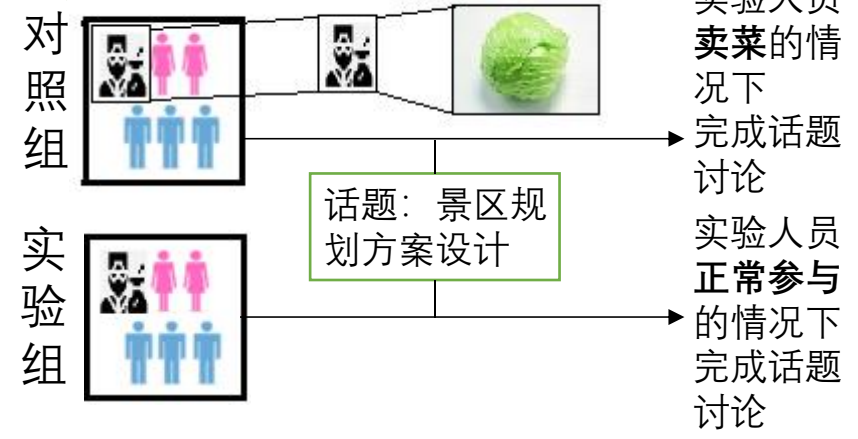
实验流程—分组



实验流程—“测试”



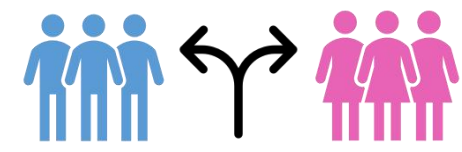
实验流程—团队合作



实验流程—数据收集

在实验的讨论阶段结束后, 邀请每一位被试填写中介变量的测量和因变量的测量所需的量表, 对男性组和女性组的量表数据分开进行收集

数据分析



本实验分组严格按照性别区分, 在数据全部收集完毕后可以根椐团队效能量表的量化结果分析“卖菜”行为影响团队效能在性别中间的差异, 可以采用假设检验的方式, H_0 是卖菜行为对团队效能的影响在性别中无差异, H_1 是卖菜行为对团队效能的影响在性别中有差异, 使用Neyman-Pearson原则进行检验

结果预测、讨论与总结

在实验组中, “卖菜”行为降低了团队情绪氛围和团队成员的核心自我评价。同时团队效能有明显的降低, 并与团队情绪氛围和团队成员的核心自我评价具有显著的相关性。