

认知、动机、情感因素对谈判行为的影响

李岩梅, 刘长江, 李纾

中国科学院心理研究所, 北京 100101

收稿日期 2006-10-23 修回日期 网络版发布日期 接受日期

摘要 谈判, 指两方或多方就利益不同而进行的协商, 是解决选择冲突最常见的方式之一。认知、动机及情感因素, 影响谈判者的信息处理与判断推理过程。谈判中它们既可能导致决策偏差, 也可能促进决策质量。长期以来着眼于认知过程的谈判研究在社会心理学中占主流地位。近年, 动机与情感因素对谈判行为的影响受到越来越多的关注。从社会认知的冷 (cold: 认知)、热 (hot: 动机、情感) 两个角度, 系统解析相关研究近年来的进展与成果, 可以为揭示认知、动机、情感间的互动如何影响谈判行为打下基础

关键词 [谈判](#) [认知](#) [动机](#) [情感](#)

分类号 [B849:C91](#)

DOI:

对应的英文版文章: [070319](#)

通讯作者:

李纾 lishu@psych.ac.cn

作者个人主页: 李岩梅; 刘长江; 李纾

扩展功能

本文信息

▶ [Supporting info](#)

▶ [PDF](#) (859KB)

▶ [\[HTML全文\]](#) (0KB)

▶ [参考文献\[PDF\]](#)

▶ [参考文献](#)

服务与反馈

▶ [把本文推荐给朋友](#)

▶ [加入我的书架](#)

▶ [加入引用管理器](#)

▶ [引用本文](#)

▶ [Email Alert](#)

▶ [文章反馈](#)

▶ [浏览反馈信息](#)

相关信息

▶ [本刊中 包含“谈判”的 相关文章](#)

▶ 本文作者相关文章

· [李岩梅](#)

· [刘长江](#)

· [李纾](#)