

回报谨慎对谈判过程和谈判结果的影响

张志学, 韩玉兰

(北京大学光华管理学院, 北京 100871) (北大在线, 北京 100871)

收稿日期 2003-9-1 修回日期 网络版发布日期 接受日期

摘要 回报谨慎是人们害怕在人际关系中被他人利用的一种信念。研究考察了回报谨慎对谈判者的动机倾向、谈判行为及谈判结果的影响。184人组成92个两人小组参加了一项模拟商业谈判, 谈判前研究者成功地进行了回报谨慎的操纵, 谈判结束后, 参加谈判的人完成谈判协议和谈判后问卷。研究者假设, 低回报谨慎的谈判者比高回报谨慎的谈判者在谈判中更可能持有合作倾向、更多地与谈判对手分享信息, 研究者还预测回报谨慎与谈判双方的联合收益以及谈判后对谈判对手的看法都有关系。研究结果支持了上述假设。研究对从事商业谈判的人具有实际意义。

关键词 [谈判](#) [回报谨慎](#) [动机倾向](#) [信息分享](#) [联合收益](#)

分类号 [B849: C93](#)

DOI:

对应的英文版文章: [040317](#)

通讯作者:

张志学 zxzhang@gsm.pku.edu.cn

作者个人主页: 张志学, 韩玉兰

扩展功能

本文信息

▶ [Supporting info](#)

▶ [PDF](#) (176KB)

▶ [\[HTML全文\]](#) (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

• [张志学](#)

• [韩玉兰](#)