

影响整合式谈判的情境因素和过程因素

张真,皇甫刚

北京航空航天大学经济管理学院 北京 100083

收稿日期 2006-8-8 修回日期 网络版发布日期 接受日期

摘要 从“情境因素”和“过程因素”两个方面对整合式谈判影响因素的研究动态和研究成果进行了归纳和分析。其中“情境因素”是指在正式谈判一开始时就已经存在的因素,主要包括:(1)谈判者的文化价值观,如个人主义与集体主义、权力距离和沟通的高、低语境;(2)社会动机,研究谈判组的动机构成如何影响谈判过程和结果;(3)情绪因素,研究谈判中的积极情绪、消极情绪各自对达成整合式谈判的影响。对“过程因素”的研究考察了谈判沟通的过程,包括谈判过程中各种策略的使用频次、次序和谈判各个阶段的策略使用情况

关键词 [整合式谈判](#) [分配式谈判](#) [情境因素](#) [过程因素](#)

分类号 [B849:C91](#)

DOI:

对应的英文版文章: [070320](#)

通讯作者:

皇甫刚 huangfug@sina.com

作者个人主页: 张真;皇甫刚

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“整合式谈判”的 相关文章](#)
- ▶ 本文作者相关文章
 - [张真](#)
 - [皇甫刚](#)