

探析个体差异与谈判结果之间的变量关系

杨蓓蓓

(郑州商学院,河南 郑州 451200)

摘要:有些人认为谈判是一方赢另一方输的冲突。有些人认为谈判是强者和弱者之间的竞争。另一些人则认为,谈判也是为完成某项任务而共同努力的过程。本文通过对个体差异与谈判结果之间的变量关系进行相应的分析和研究,希望能够在实际的应用中提供理性支持和实践参考。

关键词:个体差异;谈判结果;变量关系;总结

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2020.30.283

1 谈判的定义分析

从定义上讲,谈判是一种相互依赖的状态,而在很多情况下,有些人并没有妥善处理。人与人之间的距离也创造了一种社会制度,在这种制度中没有太多的谈判,但简单明了。他们不喜欢冗长的谈判。重要的是要迅速做出决定,而不是给讨价还价的空间。

2 个体差异与谈判结果之间的变量关系

(1)人有不同的性格。在心理学发展中分为五种人格因素:第一种是认真负责型,即认真、负责、勤奋;二是情绪稳定性,包括情绪稳定性、自信和适应能力。第三类:创新与异型性,包括新颖性、好奇心和智力。第四类:外向性,包括三个方面:社会交往能力、领导能力和决策能力、活动能力。第五类:随和。随和还包括三个方面:热情、善良、诚实。当性格不同的人处理谈判问题时,他们强调的重点会略有不同。与前三种人相比,后两种人可能会对对方做出让步,因为他们更注重人际关系。此外,人们的社会价值观倾向于选择他们喜欢和支持的结果。对于同样的问题,一些人会为了自己的利益而互相竞争,而另一些人则更关心为别人着想。因此,在基本原则下,可以考虑放弃自身利益,采取更加合作的方式。它也决定了人们为了达到最终目的而采取违反社会规范策略的倾向,例如欺诈。此外,在谈判中不可避免地会遇到冲突,人们会采取不同的方式来处理,或努力避免或妥协或迁就或协调来解决问题。如果成功的机会很高,而成就是来自于个人的努力,那么竞争激烈的个人就会控制局面;如果成就来自于共同努力,则具有较强协作模式的个体将控制局面。但是,如果成功的概率很低,个体就更有可能选择逃避和住宿。在这个时候,任何决定和选择都可能导致谈判走向不同的方向。因此,人的性格因素会给整个谈判过程带来不同的变化。

(2)谈判者有不同的能力。对人的判断能力可以分为两类:智商和情商。其中智商主要指认知能力。高智商谈判者具有较强的推理、计划、解决问题、抽象思维、理解复杂思想、快速学习和经验学习的能力。一些实验表明,高智商谈判者引导双方找到并使用共同利益的面具。高情商谈判者感知微妙情感线索的能力,通过做出让步或创造合作解决方案,为他们提供了优势。而且,谈判者如果能迅速了解对方的信息并及时作出反应,就能增加对方的让步。因此,捕捉视图的能力似乎是影响协商的许多方面的一个重要的个体差异。

(3)其他个体因素的差异。首先,性别差异。谈判中最具实验性的个体差异因素是寻找性别差异。男女在谈判中的差异还没有完全消除。一些实验已经证明了几乎没有差异,而另一些实验已经证明了性别心理造成的差异。这里总结一下已经发现的差异:在谈判中,女性比男性更合作,而男性比女性能获得更好的谈判结果。男人和女人会采用不同的方式来理解问题。男性更能坚持自己的立场,讨论争取利益的斗争,而女性则注重表达自己的信息和感受,思考不同的侧重点,解释不同的内容。但是,在谈判过程中,妇女的待遇比男子差,战略的有效性也不是那么有效。二是经验积累的差距。除了天赋之外,个人谈判经验的积累也是极其重要的。不可否认,一个拥有丰富谈判经验的人,可以更熟练地运用谈判技巧和策略,更准确地预测和把握对方,有充足的自信,有较强的掌控局面的能力。与没有谈判经验的人相比,谈判更容易取得胜利。到目前为止,由于技术水平的限制、研究方法的不完善、缺乏重视以

及个体研究的复杂性,现阶段关于个体因素对谈判的影响的实验有限、不科学、不确定,很多结果很不完善,甚至存在矛盾。对个体因素的研究仍处于起步阶段。越来越多的人应该关注个体差异对谈判的影响,并坚持不懈地进行研究。不仅从心理学、生理学方面,而且与其他学科的丰富内容相结合,可以拓展我们广阔的发展空间。虽然每个人的个人因素不能选择和改变像使用策略或其他因素,深入研究可以使人们尽最大努力弥补自己的局限性和不足,让个人因素在谈判中发挥积极作用,更好地实现谈判的目的和获得更大的效益。

(4)传播方式多样。传播方式越多样,传播环境就越复杂,人们对传播环境的重视程度也越高。由于文化背景的不同,谈判者试图通过各种辩论手段来说服对方。一些谈判者根据事实或逻辑进行辩论;另一些人使用传统的方法和他们过去的做法。有些谈判者依靠直觉或感觉。

(5)个人的角色。个人在不同的社会中扮演不同的角色。因此,一些谈判者愿意接受新的想法或意想不到的建议;另一些人则喜欢在预期的界限或习俗上保持传统。时间的概念以及时间的价值因人而异。

(6)协议的形式。有些国家的谈判者希望使用书面协议,而另一些国家的谈判者则通过口头同意或握手来表示同意。有些协议非常详细,包含了尽可能多的紧急情况和可能发生的事件的条款,而其他协议则被视为法律协议。在礼仪方面,美国人倾向于随意。他们喜欢经验主义和理性论证。他们认为,时间是一种稀有的商品。在谈判中,他们更注重人际关系的建立,社交礼仪也比较保守和正式。他们经常使用沉默和其他形式的非语言交流。他们更相信敏感性和直觉。谈判是人们为实现自身利益最大化而进行的讨价还价过程。作为谈判的主体和执行者,人的因素有时在谈判中起着重要的作用。在一对一谈判中,谈判双方的个体是决定谈判结果的决定性因素。在多人谈判的过程中,个人因素可能会影响甚至改变整个谈判的发展趋势。因此,为了更好地达到谈判的目的,研究个体因素对谈判的影响就显得越来越重要。

3 结束语

综上所述,谈判是一种核心的管理能力,是企业和个人发展的关键因素。因此,我们应该充分认识到谈判的重要性,并将其运用到我们的生活和工作中。提高谈判能力的一种方法是找到接近对方的方法。评价彼此风格的方法多种多样,可以随意选择。一个人可以有多种风格,在不同的情况下面对不同的人,他或她的行为风格也会随之改变。此外,人们可以根据情况的需要改变自己的风格。有些人喜欢面对压力,有些人讨厌面对压力或面对压力时惊慌失措。有些人的第一反应是互相妥协。有些人遇到冲突就逃跑,而有些人则勇敢地前进。尽量不夸大个人差异,因为这只是谈判的一部分。

参考文献

- [1]陈玉平.中日商务谈判中的跨文化因素及对策[J].商业故事,2015(4).
- [2]陈振峰.跨文化商务谈判中的文化冲突[J].长江大学学报(社会科学版),2011,34(4).
- [3]戴磊.论文化差异对中日谈判的影响[D].上海:华东师范大学,2009.

作者简介:杨蓓蓓(1992,01-),女,汉族,河南省濮阳市人,毕业于华北水利水电大学研究生,现郑州商学院助教,研究方向:市场营销。