



研究报告

Research Report

近年来谈判研究中的社会心理因素回顾

周静¹, 韦庆旺², 谢天¹

1. 武汉大学, 哲学学院心理系, 武汉, 430072;

2. 中国人民大学, 心理系, 北京, 100872

✉ 通讯作者: thanksky520@126.com 作者

心理学研究, 2012年, 第1卷, 第2篇 doi: 10.5376/pr.cn.2012.01.0001

收稿日期: 2012年07月12日

接受日期: 2012年08月02日

发表日期: 2012年08月06日

这是一篇采用 Creative Commons Attribution License 进行授权的开放取阅论文。只要对本原作有恰当的引用, 版权所有人允许和同意第三方无条件的使用与传播。

建议最佳引用格式:

引用格式(中文):

周静等, 2012, 近年来谈判研究中的社会心理因素回顾, 心理学研究(online) Vol.1 No.2 pp.2-7 (doi: 10.5376/pr.cn.2012.01.0001)

引用格式(英文):

Zhou et al., 2012, The Social Psychological Factors in Negotiation Research of the Past Years, Xinlixue Yanjiu (Online) Vol.1 No.2 pp.2-7 (doi: 10.5376/pr.cn.2012.01.0001)

摘要 世纪之交, 谈判研究中的社会心理因素愈发受到重视, 谈判研究开始进入社会心理学复兴的阶段。该文对近年来体现谈判中社会心理因素的研究, 从个体因素(动机、情绪、性别差异、认同等)与情境因素(权力、文化、媒介)两个方面进行了考察。最后, 分析了社会心理学复兴取向与行为决策及传统社会心理学谈判研究的关系, 并在理论与方法上对未来研究作了展望。

关键词 谈判; 行为决策取向; 社会心理学取向的复兴; 社会心理因素

The Social Psychological Factors in Negotiation Research of the Past Years

Zhou Jing¹, Wei Qingwang², Xie Tian¹

1. Department of Psychology, Philosophy School, Wuhan University, Wuhan, 430072, P. R. China

2. Department of Psychology, Renmin University of China, Beijing, 100872, P. R. China

✉ Corresponding author, thanksky520@126.com 作者

Abstract At the beginning of the twenty-first century, researchers began to pay more and more attention to the social psychological factors in negotiation. Social psychology approach of studying negotiation reemerged. This paper examined the impact of social psychological factors on negotiation in the past years, including the individual factors (motivation, emotion, gender differences, identity, etc.) and context factors (power, culture, media). Finally, the relationship between the rebirth of social psychology approach, the behavior decision making research and the traditional social psychology research of negotiation was discussed; the theories and methods for future development were also prospected.

Keywords negotiation; behavioral decision making approach; rebirth of the social psychology of negotiation; social psychological factors

谈判研究发轫于博弈论, 从20世纪80年代开始, 受认知革命与行为决策研究的影响, 谈判研究转向了行为决策取向。然而, 谈判毕竟是发生在具体社会环境中的复杂活动, 只考察谈判者的认知与行为并不能提供一幅完整的谈判图景。因此, 社会心理学关心的核心问题(如社会关系、动机、情境等)在世纪之交重回研究者视野。为与二十世纪六七十年代社会心理因素也曾作为谈判研究核心内容的阶段区别, 该阶段遂被称作“谈判研究社会心理学取

向的复兴”(Bazerman et al., 2000)。本文按照个体因素与情境因素的顺序综述这一阶段的最近发展情况, 并分析目前研究中的问题以及未来研究方向。

1 个体因素

1.1 动机

随着社会心理学取向的复兴, 研究者开始关注动机与认知之间的交互作用。比如 Trötschel 等人(2011)的研究发现, 造成谈判僵局的一个障碍是谈



判者的自我中心动机,但如果谈判者统地进行观点采择(perspective taking)这种认知策略,就可以很好地克服这种动机障碍。另一个有趣的发现是,两个高合作动机的谈判者并不一定达成整合性结果,社会动机与谈判策略存在交互作用:对于两合作型动机的谈判者,当他们关注优先信息并遵循互惠顺序出价时能更好达成整合性结果;但当谈判双方均是利己型动机时,运用多议题报价并避免互惠顺序出价也能达成整合性结果(Olekalns and Smith, 2003)。

近十年时间里,de Dreu 及合作者为避免片面强调认知因素的不足,将求知动机与社会动机整合,提出了动机推动的信息加工模型。该模型认为谈判高质量整合结果的达成由社会与求知动机共同影响的信息加工过程决定(de Dreu and Carnevale, 2003)。社会动机影响信息加工的方向和内容,求知动机推动信息加工的数量和深度。在高求知动机的条件下,合作型动机的谈判者会进行深入的信息加工,利己型动机者形成更高水平的信任,更努力地解决问题,以及获得更好的整合性结果(de Dreu et al., 2006)。最近,de Dreu 等(2008)在此基础上又将该模型推广至更一般的群体决策与互动,构成群体层面上的动机推动信息加工模型,显示出该模型良好的延展性。

1.2 情绪

受博弈论与行为决策取向的影响,情绪被视为干扰谈判者理性而需避免的因素,因此以往研究一直未充分探索情绪的作用,或仅在个体内层面孤立考察单一情绪。然而近年来,谈判者情绪逐渐受到重视,甚至出现了将情绪作为分析的主轴,对历史上著名谈判案例分析的研究(Findlay and Thagard, 2011)。这种对情绪研究的新探索具体表现在如下三个方面:

首先是情绪与认知的交互作用。研究发现,只有当时间压力较大时,谈判者才会受对方情绪的影响——因为此时谈判者没有时间进行信息加工;而且,只有在低认知闭合的条件下,谈判者被鼓励去考虑对手情绪时,情绪的作用才更大(de Dreu et al., 2006)。其次是在个体间水平探索情绪。比如,Kopelman 等(2006)考察了情绪对谈判对手的影响,三个实验依次表明,谈判者展现积极比消极情绪更有可能与谈判伙伴形成良好的商业关系(纠纷情境),更有可能说服对方接受自己的提议(最后通牒情境),更容易使对方做出让步(分配式谈判情境)。

Barsade (2002)有关情绪传染(emotional contagion)的研究发现积极情绪传染会在小组水平促进合作,减少冲突,提高谈判者知觉到的任务绩效。第三是将对积极与消极两种情绪的研究细化至多种复杂情绪的研究。van Kleef 等(2006)的研究表明,当对手表现出失望或担心的情绪时,谈判者会做出较大的让步;当对手表现出内疚或后悔时,谈判者的让步较小。

1.3 性别

性别差异是社会心理学关心的话题,而定型(stereotype)是社会心理学的经典概念之一。最近谈判中的性别差异研究多从性别定型的角度出发。Babcock 等(2006)以美国公民为被试的网上调查表明,女性比男性更不愿意主动发起谈判,这是因为在美国文化中,女性定型比男性定型拥有更少的权力,更少发起谈判。另外,性别定型的激起方式也会影响谈判。有研究表明,当性别信息被内隐地激起时,谈判结果男性优于女性(性别定型);当性别信息被外显地激起时,谈判结果女性优于男性(女性对性别定型的反叛)。但对于整合式谈判,男女两性创造的联合收益没有显著差异(Kray and Thompson, 2005)。

然而需要注意,虽然性别差异会影响谈判行为与结果,但也不能高估这种影响。比如,在谈判策略的使用上,虽然女性比男性更多地采用合作策略,但谈判者动机类型的作用比性别差异的作用更大。亲社会动机的谈判者无论是男性女性,都会比利己动机的谈判者更多地使用合作策略(de Dreu et al., 2006)。

1.4 认同、信任与声望

除上述动机、情绪和性别差异等传统社会心理因素重新受到重视外,研究者还开始关注谈判中的认同、信任与声望等极具社会心理学特色的变量。谈判中有关认同的研究表明,谈判者的自我建构类型会影响其对权力的使用,而谈判情境在其中起调节作用,即依存型自我建构会使谈判者在一对一的谈判情境中较好地使用权力,而在团队对团队的谈判情境中滥用权力(Howard et al., 2007)。信任对谈判结果,特别是整合式谈判非常重要,因为谈判双方互信关系的建立是分享信息和达成整合式结果的基础。Schweitzer 等(2006)的研究表明信任一旦遭到破坏,即使再次做出承诺、道歉等行为,也很难重建。另一派观点则认为,虽然涉及品格(如正直)时,道歉不能使信任得到重建;但在能力方面,道歉能够让对方恢复对自己的信任(Kim et al., 2004)。



研究者还探索了谈判者声望的形成及影响因素。比如 O'Connor 等(2005)的研究表明, 在先前谈判中遭遇僵局的谈判者比达成一致的谈判者更有可能在后续谈判中陷入僵局或获得较低的联合收益。这一结果显示了依序进行的两次谈判是如何相互联系的。Anderson 与 Shirako (2008)考察了谈判者行为历史与声望形成间的关系: 首先, 谈判者行为与声望间只有微弱的关系。其次, 二者关系存在个体差异。得到最多社会关注的谈判者, 行为与声望间的关系最强; 而那些默默无闻的谈判者, 行为几乎不会对其声望造成任何影响。

2 情境因素

2.1 权力

谈判领域最近也已经有越来越多的研究开始关注权力的作用机制问题。比如, 对于分配式谈判中权力比对手大的谈判者往往会获得较好收益的现象, Wolfe 和 McGinn (2005)的研究认为揭示抱负水平在谈判者权力与谈判者个体成绩之间起中介作用; Magee 等(2007)则将权力大的谈判者获得更好收益的原因归于他们更倾向做出第一次出价。对于整合式谈判, 只有当谈判双方知觉到的权力(而非客观权力)平等时, 才会产生高水平的整合性结果(Wolfe and McGinn, 2005)。

其次, 权力会影响谈判策略的使用。研究者发现在面对一个愤怒的谈判对手时, 权力小的谈判者比权力大的谈判者会做出更多的让步(van Kleef et al., 2006)。进一步研究表明, 谈判者权力越大, 越倾向于在整个谈判过程中使用敌对策略(如威胁、拒绝), 最先采用竞争性策略, 且最先出价(Gruenfeld, 2007)。另外, 权力对谈判的影响还受制于权力来源。客观权力影响谈判者个体收益, 知觉到的相对权力则影响谈判的联合收益(Wolfe and McGinn, 2005)。但是, 需要说明的是, 并非有权力结构出现就表明一定是权力发挥了作用。比如, 一般认为在买卖交易中买家权力大于卖家权力是造成买家收益高于卖家的原因, 但最近研究却表明, 即使不存在权力差异, 框架作用也可以起到类似作用(谢天等, 2012)。

2.2 文化

文化作为社会心理学研究的一个重要主题, 也在谈判社会心理学复兴阶段得到了体现。东西方谈判者的一大差异是西方谈判者比东方谈判者更频繁使用理性和逻辑的方式说服对方接受自己的观

点; 诉诸情感的策略虽在西方背景下也有效, 在东方背景下却更普遍(Brett and Gelfand, 2005)。其次, 文化的语境侧面也会对谈判造成很大的影响。研究发现美国人(低语境)比日本人(高语境)能更充分和直接地交换信息, 表露偏好, 对谈判对方提议做出反应; 相反, 日本人较少将偏好直接表露, 而往往借助每次只给出一个单议题提议的方式, 间接推断对方偏好(Adair and Brett, 2005)。这使高语境文化谈判者揣测谈判对手偏好的能力强于低语境文化谈判者, 因此不直接表露自己偏好的交流方式在高语境文化背景中不会对整合性结果造成障碍。比如 Adair 等(2007)发现日本人比美国人能更好地利用第一次出价获取对方信息, 进而更好地达成整合性结果。

2.3 媒介

随着计算机与互联网的兴起, 媒介的影响也日益受到重视。在谈判社会心理学取向复兴的大背景下, 越来越多的研究将重点转向计算机媒介对谈判者公平感、信任感、亲密关系等影响的研究。由于非面对面的谈判效果劣于面对面的谈判效果, 比如信任感更低, 亲密关系更难建立, 谈判者彼此更不愿透露真实信息等(McGinn and Croson, 2004)。因此, 研究者将更多的精力放在如何提高非面对面谈判的效果上。其中一个重要发现是, 如果谈判者在以计算机为媒介进行谈判之前已建立良好关系, 那么匿名、非同步等计算机媒介的特性对谈判效果的不良影响就会大大降低(McGinn and Croson, 2004)。在Nadler的一个研究中, 被试需要通过电子邮件的方式谈判, 以完成汽车交易。与直接使用电子邮件谈判的者相比, 在谈判前有五分钟时间与对方电话交流的谈判者, 成交量提高了3倍(Nadler and Shetowsky, 2006)。

3 总结与展望

世纪之交, 谈判研究开始进入社会心理学复兴阶段, 社会心理因素重新成为研究者关注的重点。该阶段出现的诸如情绪、性别定型、文化的影响与上世纪六七十年代社会心理学取向的谈判研究不同, 一方面带有明显的传统社会心理学的特色, 另一方面又受到了行为决策取向的影响。比如同样是对权力的研究, 研究者已经不再只将其作为结构变量, 而是探索权力的内在机制, 研究与之相关的中介与调节因素。又如对动机的研究, 并非从求知动机(行为决策取向关心的问题)完全过度到社会动机



(社会心理学关心的问题), 而是考察求知动机与社会动机的交互作用。再如最近有关谈判者情绪研究的升温, 既显现出社会心理学的影响(从个体内情绪到个体间情绪), 同时又显现出决策与认知研究的影响(从单独考察情绪到情绪与认知间的交互作用)。

从这里可以看出谈判领域在理论与方法上未来发展的可能方向。首先, 在理论上谈判研究依然会受到决策研究及决策理论转向的影响。近几年个体决策领域中决策效果的测量已经开始发生转变, 以往决策研究仅考虑(经济)利益的最大化(即效用最大化原则), 但近几年 Kahneman 等人(1997)开始将决策者的满意感也纳入衡量决策质量的标准, 将以往的效用概念扩展为决策效用(类似传统的效用)与经验效用(决策者的主观感受)。受此影响, 谈判领域近来以满意感、谈判者关系等主观结果作为因变量的研究也开始多起来(Curhan et al., 2006; Kass, 2008; 谢天等, 2010)。站在这一理论演进的视角来看, 谈判主观结果有望成为谈判研究社会心理学复兴取向一个纵深发展方向(谢天等, 2012)。

其次, 在方法上应借用社会心理学及其他相关学科的资源对现有方法有所超越。目前绝大多数研究都采用实验室模拟谈判的方法, 且将时间限定在1小时内。然而真实情境中的谈判者在进入谈判前往往已经处于某种社会关系中; 谈判也并非是一次性的(Anderson and Shirako, 2008)。又如谈判中的情绪研究面临的一个问题是大部分情绪操控是通过呈现某些特定情境(如小礼品, 卡通画等), 或实验助手的扮演情绪来完成(Kopelman et al., 2006)。但这种短暂的情绪是否能完全推广至真实情景还有待确认(外部效度)。因此, 未来研究可以将访谈、内容分析等质性研究方法与事件经验取样等新的测量方法与实验室模拟谈判的标准量化方法结合(Song et al., 2012)。这样不仅能探明谈判者对谈判情境理解的真实状况, 而且也能有效提高谈判研究的外部效度。不仅使谈判研究在理论层面更加深入, 也在策略层面为谈判实践者发挥更大的效力。

最后, 谈判研究需要从一个理论应用的领域, 转变为一块生发新理论的土壤。谈判研究(特别是实验室模拟)具有过程易操控, 结果易衡量的特点, 因此谈判长期以来往往被视作理论应用领域(Thompson, 2006)。然而这同时造成了谈判领域的缺陷——很少产生新理论。谈判是一个包含混合动机的(既有竞争也有合作)人际互动过程, 而社会认

知研究目前面临的一个问题是“认知”有余而“社会”不足(Galinsky, 2009)。因此, 恰可以借助谈判领域的这一特点, 探索“社会”或“人际”的一面, 使谈判这一小群体研究的代表(韦庆旺和谢天, 2012)成为发展和建立(而不是仅仅应用)社会心理学理论的试验田。

作者贡献

周静实验研究的执行人, 数据分析, 论文初稿的写作, 韦庆旺参与数据分析, 论文初稿的修改, 谢天指导论文修改, 数据分析。全体作者都阅读并同意最终的文本。

致谢

本文为武汉大学自主科研项目(人文社会科学)研究成果, 得到武汉大学“中央高校基本科研业务费专项资金”资助, 以及武汉大学70后学者“当代文化心理学研究团队”资助。本研究还得到国家社会科学基金(11BSH042), 中国人民大学科学研究基金(中央高校基本科研业务费专项资金, 10XNK153)资助。

参考文献

- Adair W.L., Brett J., 2005, The negotiation dance: Time, culture, and behavioral sequences in negotiation, *Organization Science*, 16(1): 33-51 <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1040.0102>
- Adair W.L., Weingart L., Brett J., 2007, The timing and function of offers in US and Japanese negotiations, *Journal of Applied Psychology*, 92(4): 1056-1068 <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.92.4.1056> PMID:17638465
- Anderson C., Shirako A., 2008, Are individuals' reputations related to their history of behavior? *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(2): 320-333 <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.94.2.320> PMID:18211180
- Babcock L., Gelfand M., Small D., Stayn H., 2006, Gender differences in the propensity to initiate negotiations, In: *Social Psychology and Economics*, Erlbaum, New Jersey, 239-259
- Barsade S.G., 2002, The ripple effect: Emotional contagion and its influence on group behavior, *Administrative Science Quarterly*, 47(4):644-675 <http://dx.doi.org/10.2307/3094912>
- Bazerman M.H., Curhan J. R., Moore D.A., Valley K. L., 2000, Negotiation, *Annual Review of Psychology*, 51(1): 279-314 <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.psych.51.1.279> PMID:10751973
- Brett J., Gelfand M.J., 2005, A cultural analysis of the underlying assumptions of negotiation theory, In: L. Thompson. Eds., *Frontiers of Social Psychology: Negotiations*, Psychology Press, New York, 173-202
- Curhan J.R., Elfenbein H.A., Xu H., 2006, What do people value



- when they negotiate? Mapping the domain of subjective value in negotiation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3): 493-51 <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.493> PMID:16938032
- de Dreu C.K.W., Beersma B., Stroebe K., Euwema M.C., 2006, Motivated information processing, strategic choice, and the quality of negotiated agreement, *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(6): 927-943 <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.90.6.927> PMID:16784343
- de Dreu C.K.W., Carnevale P.J., 2003, Motivational bases of information processing and strategy in conflict and negotiation, *Advances in Experimental Social Psychology*, 35(1): 235-291 [http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601\(03\)01004-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(03)01004-9)
- de Dreu C.K.W., Nijstad B.A., van Knippenberg D., 2008, Motivated information processing in group judgment and decision making, *Personality and Social Psychology Review*, 12(1): 22-49. <http://dx.doi.org/10.1177/1088868307304092> PMID:18453471
- Findlay, S.D., and Thagard P., 2011, Emotional change in international negotiation: Analyzing the Camp David accords using cognitive-affective maps, *Group Decision and Negotiation*, 1-20
- Galinsky A.D., 2009, Introduction: Negotiations and achieving the social cognition dream, *Social Cognition*, 27(3): 339-341. <http://dx.doi.org/10.1521/soco.2009.27.3.339>
- Howard E.S., Gardner W.L., Thompson L., 2007, The role of the self-concept and the social context in determining the behavior of power holders: Self-construal in intergroup versus dyadic dispute resolution negotiations, *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(4): 614-631. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.93.4.614> PMID:17892335
- Kahneman D., Wakker P. P., Sarin R., 1997, Back to Bentham? Explorations of experienced utility, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 375-405 <http://dx.doi.org/10.1162/003355397555235>
- Kass E., 2008, Interactional justice, negotiator outcome satisfaction, and desire for future negotiations R-E-S-P-E-C-T at the negotiating table, *International Journal of Conflict Management*, 19(4): 319-338 <http://dx.doi.org/10.1108/10444060810909284>
- Kim P.H., Ferrin D.L., Cooper C.D., Dirks K.T., 2004, Removing the shadow of suspicion: The effects of apology versus denial for repairing competence-versus integrity-based trust violations, *Journal of Applied Psychology*, 89(1): 104-118 <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.89.1.104> PMID:14769123
- Kopelman S., Rosette A.S., Thompson L., 2006, The three faces of Eve: Strategic displays of positive, negative, and neutral emotions in negotiations, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 99(1): 81-101 <http://dx.doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.08.003>
- Kray L.J., Thompson L., 2005, Gender stereotypes and negotiation performance: An examination of theory and research, *Research in Organizational Behavior*, 26(1): 103-182
- Magee J.C., Galinsky A.D., Gruenfeld D.H., 2007, Power, propensity to negotiate, and moving first in competitive interactions, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(2): 200-212 <http://dx.doi.org/10.1177/0146167206294413> PMID:17259581
- McGinn K.L., Croson R., 2004, What do communication media mean for negotiators? A question of social awareness. In: M.J. Gelfand, and J.M. Brett. Eds, *The Handbook of Negotiation and Culture*, 334-349
- Nadler J., Shestowsky D., 2006, Negotiation, information technology, and the problem of the faceless other, In: L. Thompson. Eds. *Negotiation Theory and Research*, Psychology Press, New York, 145-172
- O'Connor K.M., Arnold J.A., Burriss E.R., 2005, Negotiators' bargaining histories and their effects on future negotiation performance, *Journal of Applied Psychology*, 90(2): 350-362 <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.90.2.350> PMID:15769243
- Olekalns M., Smith P.L., 2003, Testing the relationships among negotiators' motivational orientations, strategy choices, and outcomes, *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(2): 101-117 [http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1031\(02\)00520-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1031(02)00520-6)
- Schweitzer M.E, Hershey J.C, Bradlow E.T., 2006, Promises and lies: Restoring violated trust, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 101(1): 1-19 <http://dx.doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.05.005>
- Song Z., Foo M.D., Uy M.A., 2008, Mood spillover and crossover among dual-earner couples: A cell phone event sampling study, *Journal of Applied Psychology*, 93(2): 443-452 <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.93.2.443> PMID:18361643
- Thompson L., 2006, Negotiation: Overview of theory and research, In: L. Thompson. Eds., *Negotiation Theory and Research*, Psychology Press, New York, 1-6
- Trötschel R., Hüffmeier J., Loschelder D.D., Schwartz K., and



- Gollwitzer P.M., 2011, Perspective taking as a means to overcome motivational barriers in negotiations: When putting oneself into the opponent's shoes helps to walk toward agreements, *Journal of personality and social psychology*, 101(4): 771-790 PMID:21728447
- van Kleef G.A., de Dreu C.K.W., Manstead A.S.R., 2006, Supplication and appeasement in conflict and negotiation: The interpersonal effects of disappointment, worry, guilt, and regret, *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(1): 124-142 <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.91.1.124> PMID:16834484
- van Kleef G.A., de Dreu C.K.W., Pietroni D., Manstead A.S.R., 2006, Power and emotion in negotiation: Power moderates the interpersonal effects of anger and happiness on concession making, *European Journal of Social Psychology*, 36(4): 557-581 <http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.320>
- Wolfe R.J., McGinn K.L., 2005, Perceived relative power and its influence on negotiations, *Group Decision and Negotiation*, 14(1): 3-20 <http://dx.doi.org/10.1007/s10726-005-3873-8>
- 韦庆旺, 谢天, 2012, 群体心理研究: 群际关系为核心的变革, *黑龙江社会科学*, 19(3): 96-100
- Xie T., Zhou J., and Zhu X.M., 2012, How to make tourism disputants happy? Lessons from scripts analysis of Chinese Novices, *Proceedings of The Fifth International Symposium on Green Hospitality and Tourism Management*, 190-200
- 谢天, 韦庆旺, 郑全全, 2011, 买卖交易中谈判者角色影响谈判结果的机制, *心理学报*, 43(12): 1441-1453
- 谢天, 韦庆旺, 段锦云, 周静, 2012, 谈判的主观结果: 衡量谈判质量的另一种方式, *武汉大学学报, 人文科学版*, 65(4): 75-80
- 谢天, 郑全全, 周静, 毛良斌, 2010, 谈判主观价值问卷的修订及信效度检验, *人类工效学*, 16(1): 14-16