



协商 (Negotiation)

Beth Fisher-Yoshida

美国纽约哥伦比亚大学，费雪·吉田国际

什么是协商？

协商是指看似有利益冲突的两方或多方共同参与决定达成的过程。这里有两个元素：一个是双方协商的实际的内容；另一个是社交层面的，即关系。协商可能是合作性的、竞争性的或者复合动机的。协商过程包含不同部分：准备、进程和结果。合作型协商将带来合作性结果，而竞争性协商则带来竞争性结果。协商准备会影响协商进程和结果，而协商进程也会影响协商结果。协商结束时，如果协商结果达到预期，协商方会感到满意。如果协商的内容非常重要，而协商方最终得到了想要的东西时，他们也会感到满意。如果彼此关系很重要，友好的协商结尾会让协商方感到满意。如果关系和内容都很重要，则协商是复合动机协商，协商方可能不会冒破坏关系的风险而极力追求内容目标。

谁使用“协商”这一概念？

协商是日常生活的一部分。我们可能进行非常简单的协商，如午饭在哪吃，也可能进行像核武器这样的复杂协商。协商存在于我们的私人生活、商务和外交领域。每个人都协商，只是我们也许没有意识到而已。我们关注协商过程的不同方面，例如我们作多少准备。我们受协商中的动态因素影响，如权力分配以及协商前、中、后期出现的各种情绪。

如何与“跨文化对话”对接？

协商过程涉及交流。通过交流，协商方将他们的需要传达给对方，并一同寻求满足需求的方法。信任将影响协商方披露的信息量。为了建立信任，协商方需要

感觉安全和理解的存在。当价值观、信念、交流方式、情感表达水平和权力分布存在差异，信任的建立将变得更复杂和有挑战性。跨文化对话寻求阐明这些差异。从某种意义上说，这些差异之间的对话本身也是协商的不同类型。各方协商以寻求共同的意义建构。

此领域还有哪些可以研究的问题？

一个需要关注的领域是协商的准备阶段。如果我们把跨文化对话视为协商，那么对话方需要花更多的时间熟悉彼此和彼此的文化取向。了解各方达成协商的意愿水平将很有裨益，因为这决定了协商方在多大程度上愿意取得相互理解，解决未完成的问题。

参考文献

- Fisher-Yoshida, B., & Yoshida, R. (2015). International negotiation. In J. M. Bennett (Ed.). *Sage encyclopedia of intercultural communication*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lewicki, R., Sanders, D., & Barry, B. (2014). *Negotiation*. New York, NY: McGraw-Hill.

译者：孙艳，上海外国语大学，中国