



## Negotiation

### Summary of Feedback Report for

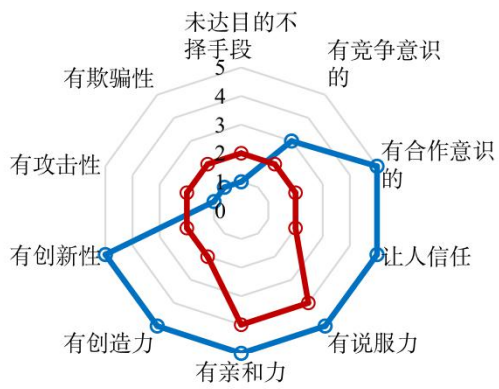
刘承奇



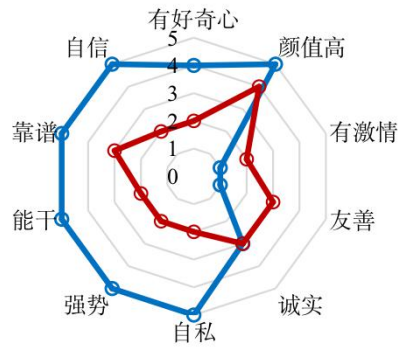
**请注意：**

虽然课堂上的原始问卷我们使用了从“1（一点也不）”到“5（极其）”的标尺来进行评分，但是为了更直观地显示具体分数，所有图表均采用“0”到“5”的标尺，否则“1”的数据点将显示不清。同时，“0”代表漏填、漏交作业或者缺课。

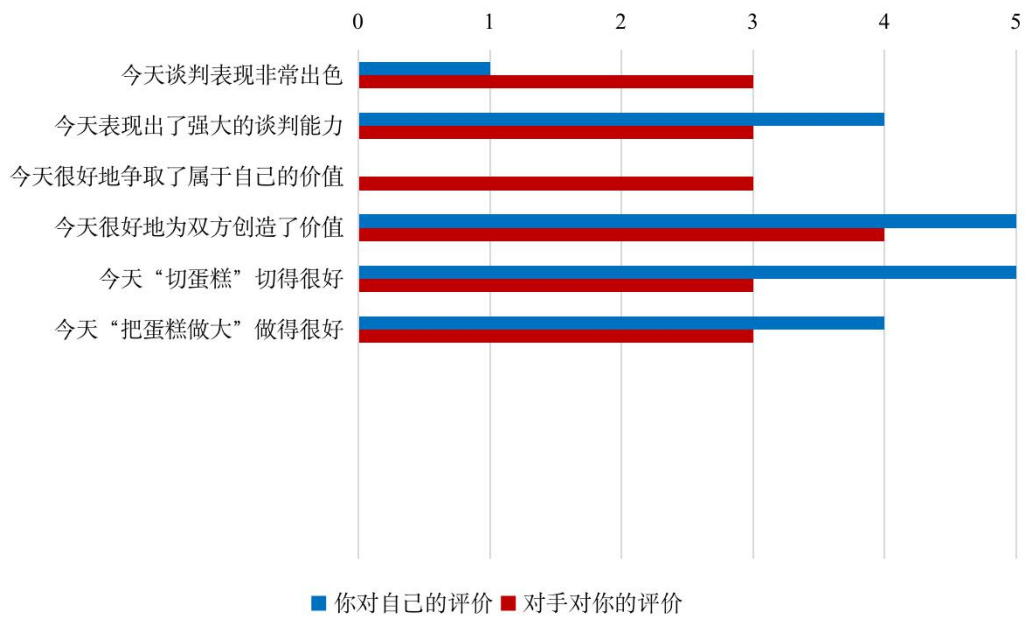
# 第一课 Energetics Meets Generex



● 你对自己的评价 ● 对手对你的评价

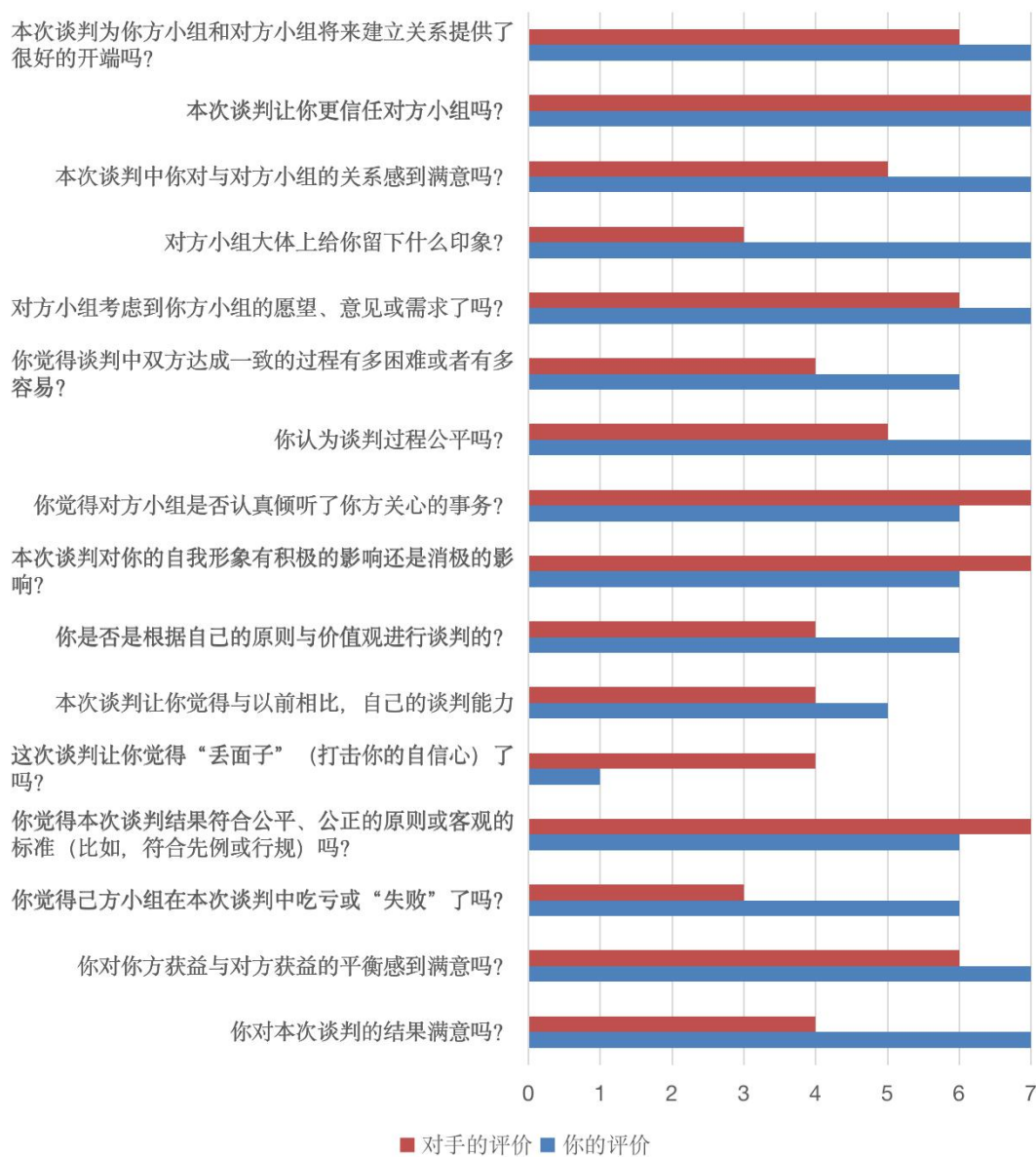


● 你对自己的评价 ● 对手对你的评价



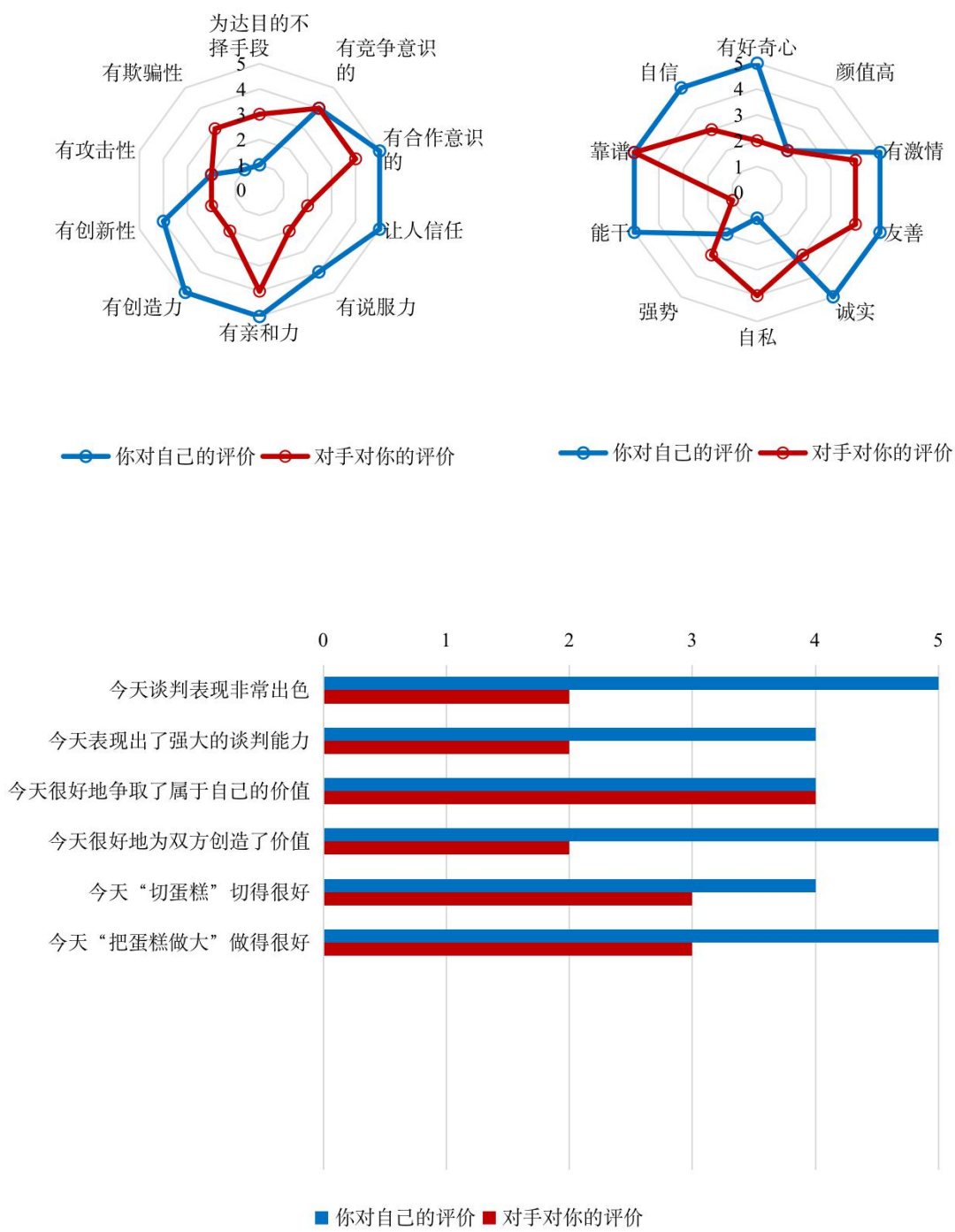
■ 你对自己的评价 ■ 对手对你的评价

注：图表采用5点标尺

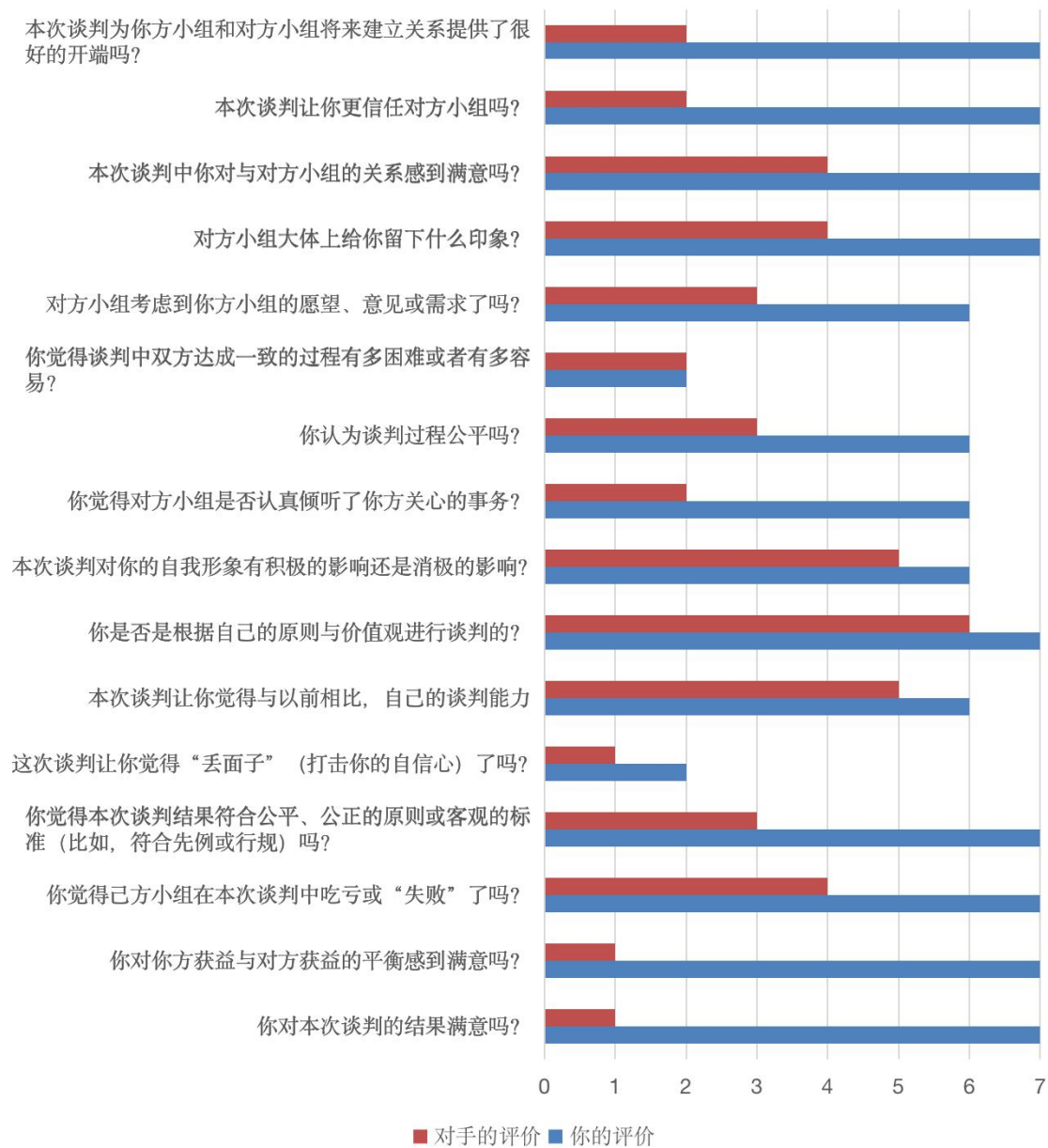


注：图表采用7点标尺

第二课 Texoil

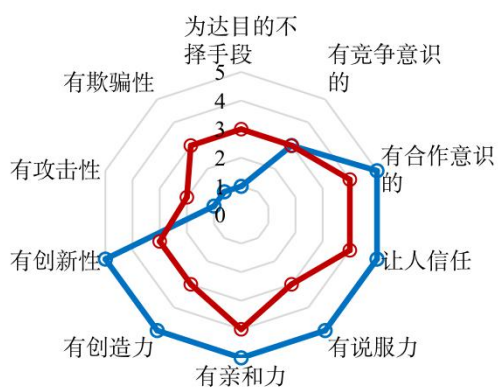


注：图表采用5点标尺

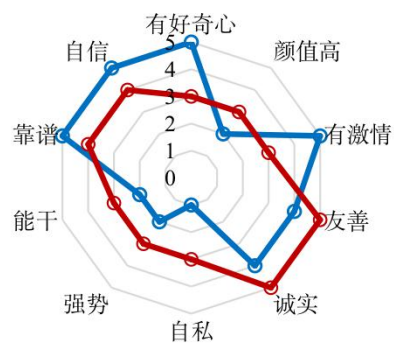


注：图表采用7点标尺

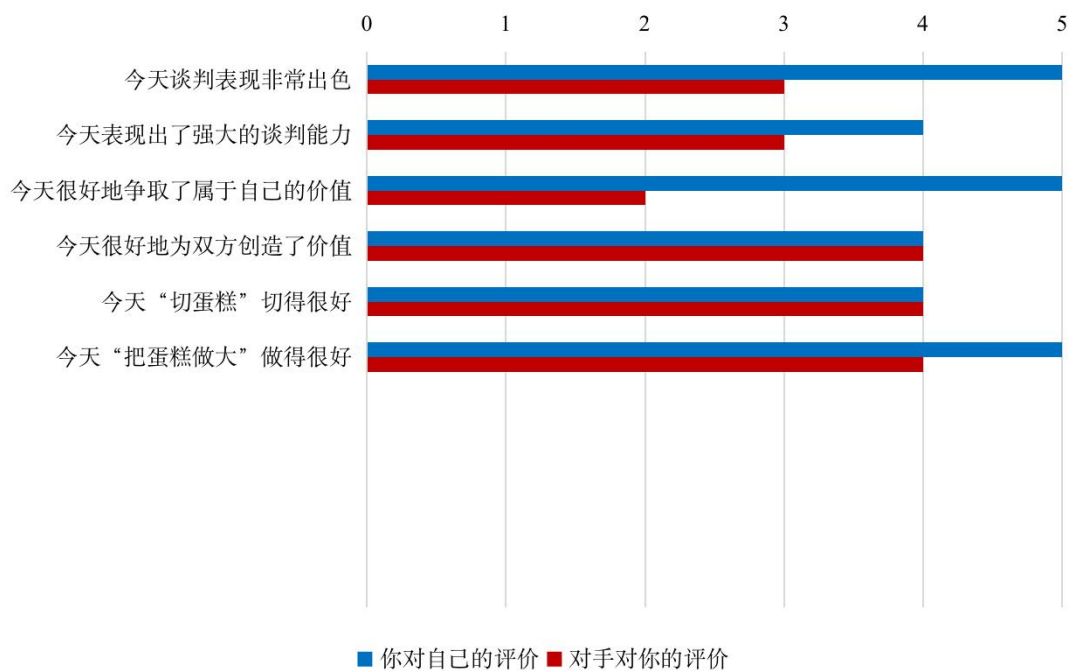
第三课 卡通片



● 你对自己的评价 ● 对手对你的评价

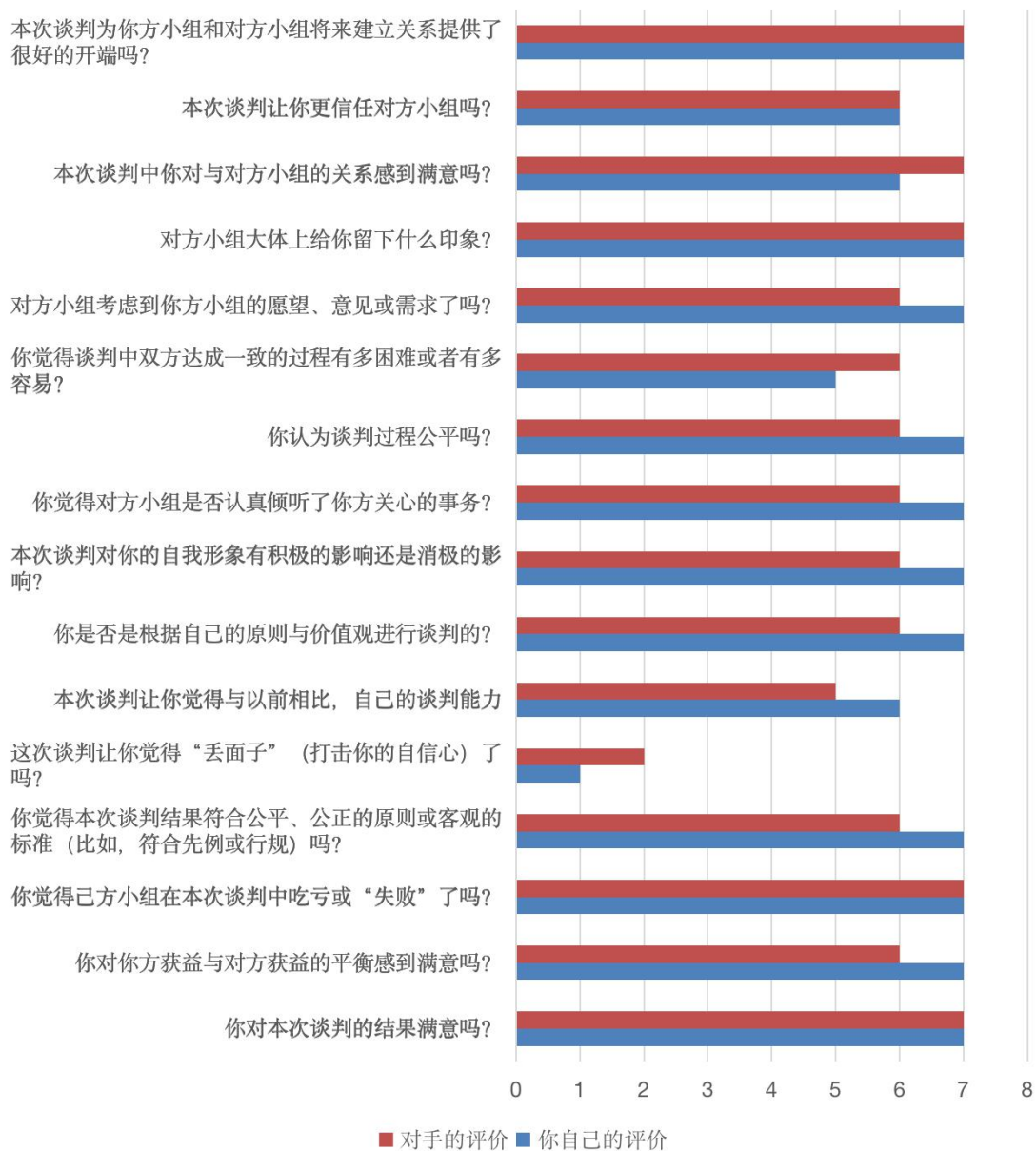


● 你对自己的评价 ● 对手对你的评价



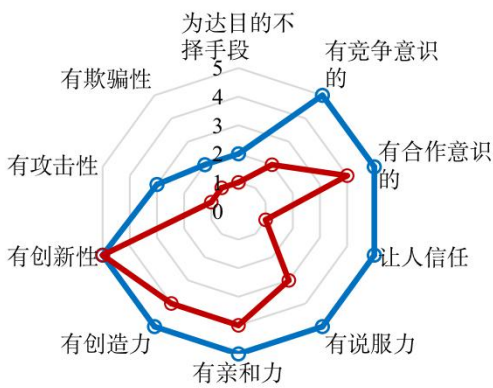
■ 你对自己的评价 ■ 对手对你的评价

注：图表采用5点标尺

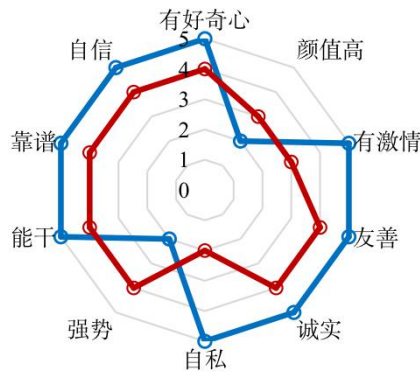


注：图表采用7点标尺

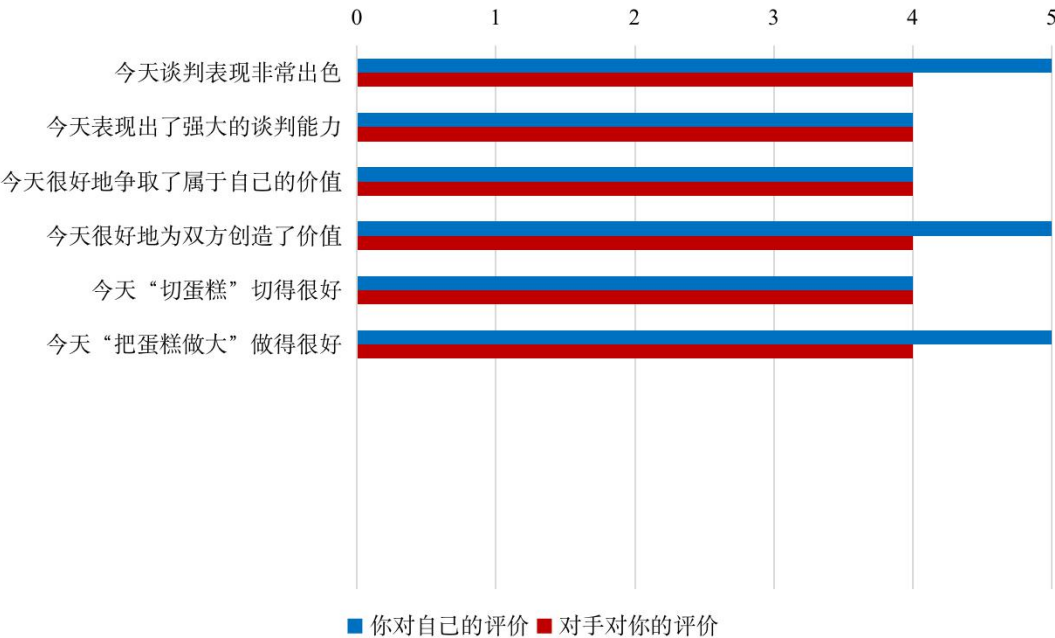
第四课 布拉德庄园



● 你对自己的评价 ● 对手对你的评价



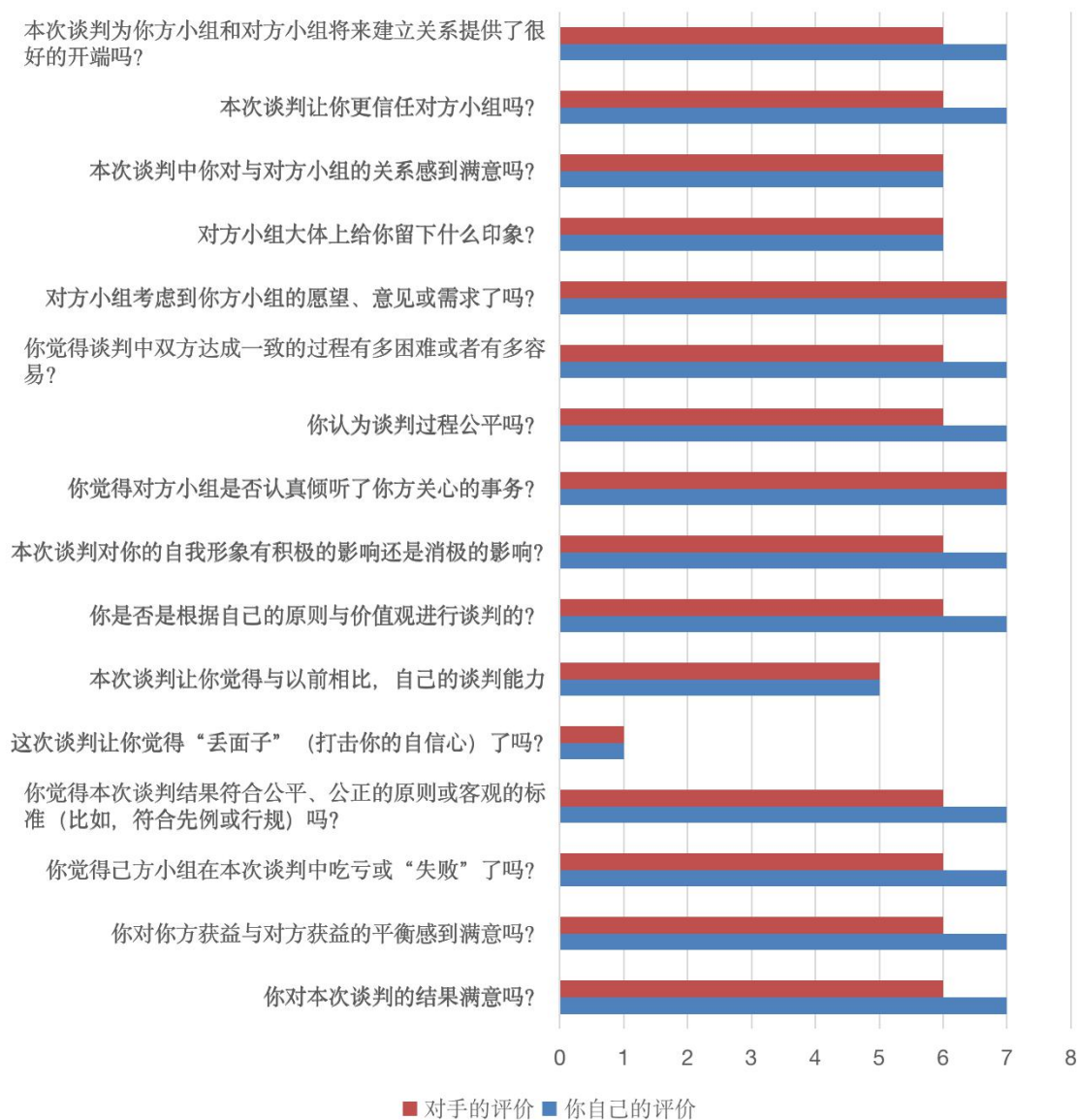
● 你对自己的评价 ● 对手对你的评价



■ 你对自己的评价 ■ 对手对你的评价

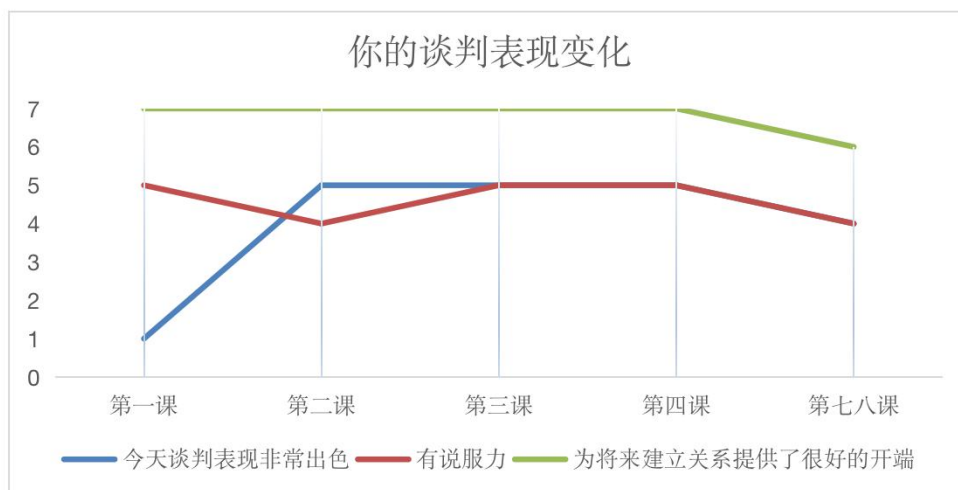
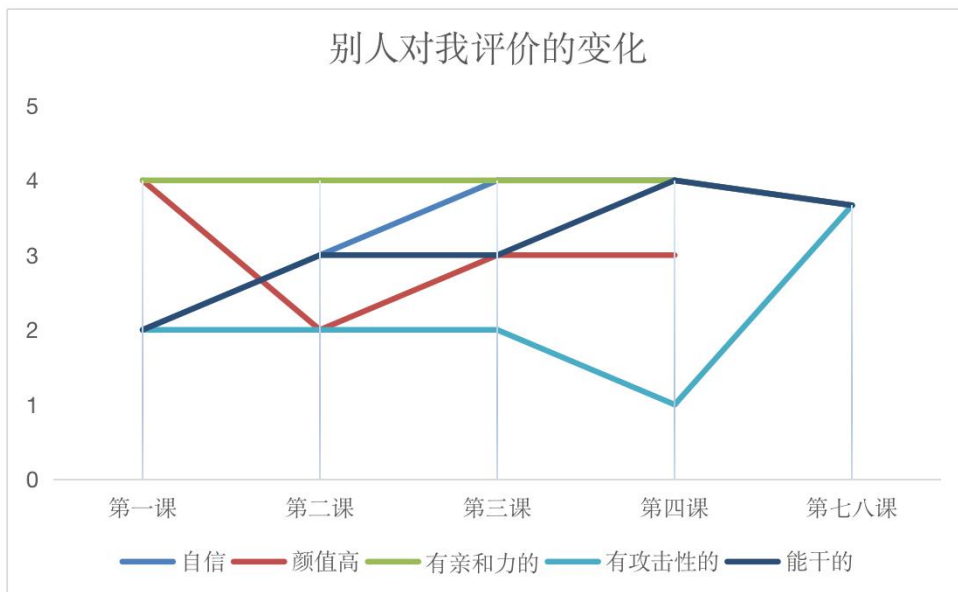
注：图表采用5点标尺



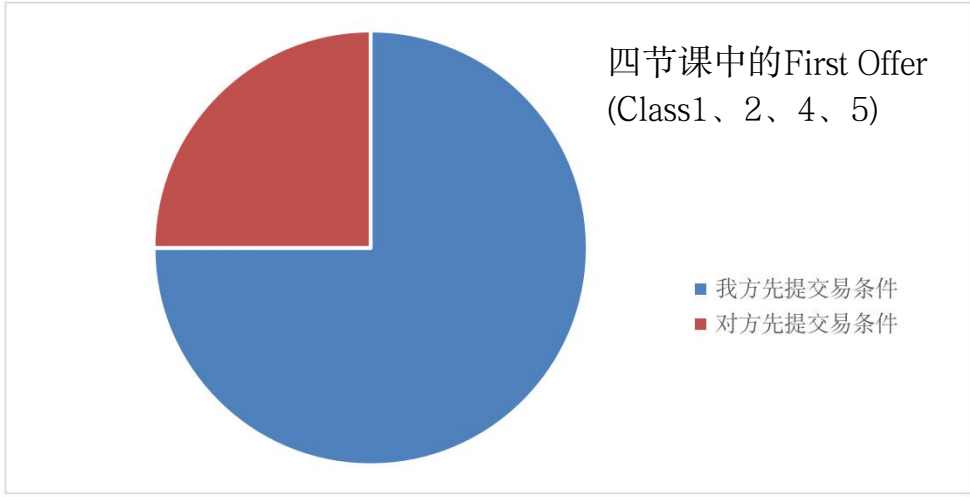
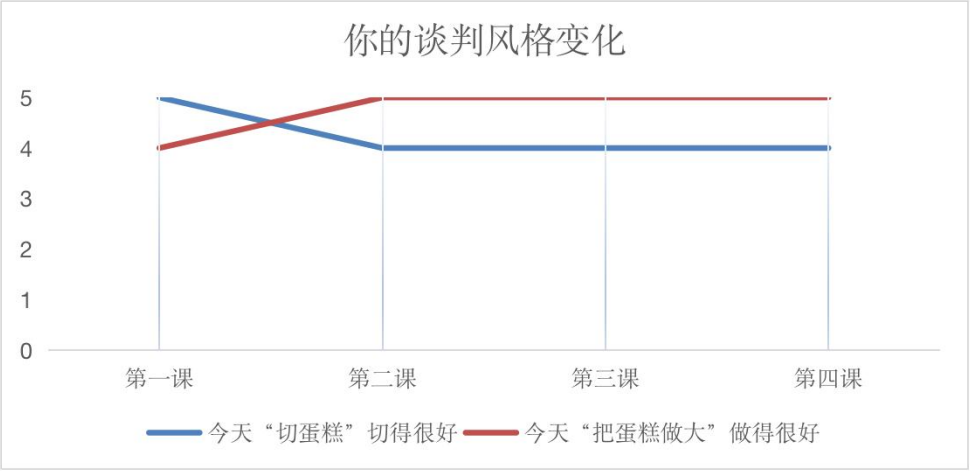


注：图表采用7点标尺

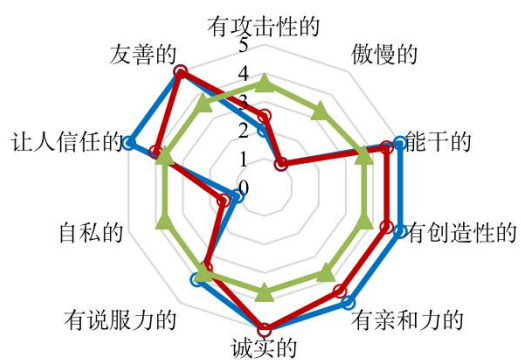
## 随着时间的流逝



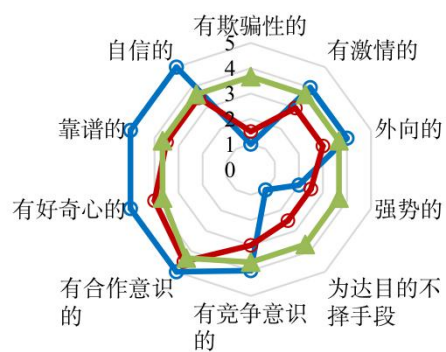
注：“为将来建立关系提供了很好的开端”采用7点标尺，其他均采用5点标尺



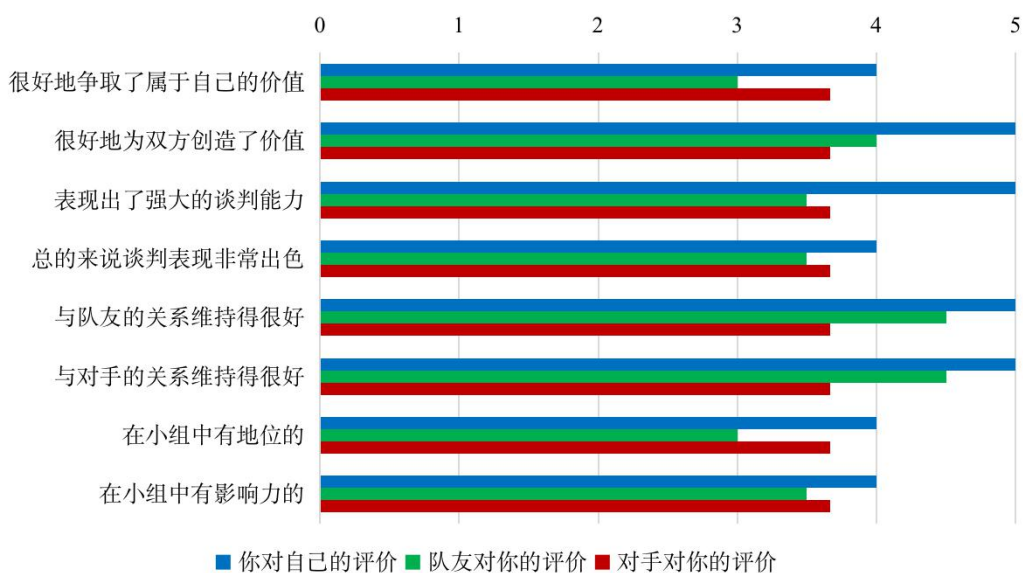
## 第七、八课 多轮劳资谈判



你对自己的评价 队友对你的评价 对手对你的评价



你对自己的评价 队友对你的评价 对手对你的评价



注：图表采用5点标尺

## 你对自己的建议

我的优点：/我本人做事比较稳妥，善于分析并提出观点，处理事件不会太过于极端或者突兀，对他人也比较友好。这有利于我和我的小组能够冷静分析利弊，同时也使得谈判双方能够在一开始建立一个良好的关系。我虽然不会在谈判过程中表现得特别强势，但我会努力整合双方的利弊和需求，为双方创造更大的价值。/我在小组中通常不会主动争取一个很高的地位，但我会掌握好自己的角色，适时提出自己根据当前局势分析出的观点和建议（这个建议一般是我经过层层思考得出的）。这会尽可能地保证我充分发挥自己的能力，对小组产生较多的贡献。/我做事比较诚实，勇于承担责任。我在组内若有表现不好的方面会主动改正并向队友道歉。我认为我应该是组内比较可靠的角色。在谈判中我会更多地考虑我方团队的利益，而非我个人的利益或能给对方造成的损失，因此我有利于为我方争取到更多的利益。/我会认真思考一些在已有争执点之外的、富有创新性的解决方案。如果我经过思考，判断这个方案比较合理，我会努力地在谈判中和队友提出。这常常有利于解决谈判当前的困境，也有利于为谈判双方争取更多的利益。/我擅长收集谈判中的信息，并主动给队友进行补充，以作为其攻击点或辩论点的支持。//我可以进一步提高的方面：/我在谈判中不够强势，在该争执的时候很难进行激烈地讨论为我方争夺利益（我此时一般会考虑如何解决争执）。因此，在遇到强势并且充满欺骗性的对手时，我常常陷入不利的处境。我应当在该争夺利益的时候守住底线，努力争取利益。/我太过诚实和认真负责，而往往不够灵活。如果对手设置一些骗局，或狡猾多变，我很难识别出对手的骗局，从而会在谈判中失利。我应当学会灵活多变，学会识别对方的骗局。/我不擅长进行太多的发言或完全主导谈判，如果一次处理的事情太多我会感到头痛，因此我不擅长在小组中担任领导者。我可以锻炼提高自己的领导能力。/我的发言总是经过很多思考。有时候我会考虑得太多，从而减弱发言的速度和频率。当我方面临对方密集的语言攻击和反驳的时候，我很难迅速做出反击。这是我的一个思考习惯的问题，我可以锻炼一下自己的反应速度。/我所提出的创新性的解决方案可能不容易被我的队友接受，此外我若是在谈判过程中突然提出方案，则会毫无疑问地打乱我方的谈判节奏（这点我已在后面的谈判中努力调整）。我应当多向我的队友解释说明我的新方案的合理性，同时我应该调整提出自己的方案的时机（比如在谈判中断，小组内部讨论的时候再提出）。/在某些情况下，我会被过多的信息所干扰而显得患得患失。我应当学会抓住信息的主次，抓住谈判中的主要矛盾。/

## 来自小组谈判中队友的反馈

在谈判课上给我留下深刻印象的，还有一位是刘承奇。不只是因为他也与我谈判了两次，主要是因为他独特的谈判风格。他的谈判风格实在是太独特了，我第一次与他谈判时我就立刻注意到他直接的谈判方式。他习惯把所有的事情直接放在你的面前，然后说，这就是我们的底线了，根据这个底线，我们来看看怎么谈。这样子的谈判风格一下子就让我震住了，因为这对我，也就是他的谈判对手，实在是太有利了。/ 刘承奇的谈判风格有助于双方很快的达成协议，并且可能有助于双方的进一步合作。但是刘承奇的风格并不利于在有很大谈判空间的情况下为己方争取利益。他也许很擅长在双方没有什么谈判空间时达成合作，但总体来说，他的风格并不适合谈判。/ 另外，我隐约觉得，刘承奇很执着于谈判材料，真实的谈判中可能情况更复杂，也不会有类似的材料供参考。这一点我觉得是不利于真实谈判的。/

刘承奇在谈判过程中主要负责材料分析和提出解决方案，通常不做发言，只在关键的时候进行补充。在分析材料时，他会材料进行一个整体的概述，分析材料的基调。除此之外，他还能注意到一些我们注意不到的细节，确保对材料进行无死角的理解。在思考解决方案时，他时而会显得富有创意，提出一个意想不到而又能被双方接受的提议。/ 然而，在谈判中刘承奇反而会显得稍为“软弱”。在谈判的过程中，刘承奇有时会向对方表示我们可以进行让步。这并非表示我们不想退让，而是在我和郑雨飞向对方进攻，试探对方底线时提出退让会大幅打乱我们的谈判节奏，使我们的谈判卡壳。除此之外，在场外讨论时，他有时会选择不清楚对方底线的情况大幅让利，这是我认为可以改进的地方。

## 来自小组谈判中对手的反馈

1.性格比较冷静，谈判的时候虽然话不多，但每次关键点都会对节奏进行调整。/ 2.合作意识很强，经常和叫停谈判，然后和组员一起讨论。/ 3.比较仔细认真，材料阅读非常认真，而且对于材料细节和角色把握的很细腻，看起来就是一个理性的对手。/ 4.比较和善，在谈判中，除了自己的底线，也回较多的考虑对手的诉求，感觉一直有着达成互利共赢的倾向。/ 有待改善的地方：/ 1.在谈判中可以更多的加入对话之中，虽然冷静很重要，但是有时候直接表达自己的观点能够更好的让队友和对手了解自己的意图。/ 2.气势上可以更强势一些。可能在内部协商中，处于一个比较重要的位置。但是在具体和我们谈判过程中，经常被队友抢话。/ 3.可以适当增加一些表情和肢体动作。在谈判中的六个人里，刘同学可以说是表情最平淡的一个了。这样虽然看起来冷静，但是却不利于让别人了解自己的动机

/ strong points: 很友善，比较好说话，每一次谈判的时候虽然话不多，但是貌似每一次谈判的促成都和他有很大的关系，合作意识很强，经常和组员一起讨论，不擅自发表自己独有的观点，而且材料代入感强，看起来正义感也比较足，感觉属于对面理性的一员，是一位希望互利共赢的对手，在谈判过程中，保住自己底线的同时，也很积极地为劳工争取利益，我认为他将来成为一名领导人的话，一定会是一名体贴下属的上级领导。/ Possible areas for improvement: 在谈判过程中可以多发言，可以多参与谈判，谈判过程中经常看到他队友示意不要多说，虽然团队的气氛很重要，但是还是要适当的争取自己的价值，发表一些有价值的言论，让队友认可。最后就是在肢体上可以多放松一些，感觉有点拘谨，如果整个人的体积小的会让人觉得容易说话。

/ 在谈判中你十分敢于发言，语气也相对中立，更加容易让人信任，而且你的发言往往能够起到润滑作用。但是在你作出妥协之前，我觉得你应该先与你的队友进行沟通，以防你的发言与你的队友的发言意图相违背，最终导致你们的让步变得没有意义。但是这种润滑的作用和妥协的态度是促进谈判达成的先决条件。作为一个辅助发言的人我觉得这种发言的方式在和队友沟通过后是可取的。/ 在整个谈判过程中你的发言较少，这时你除了要充当润滑剂推动谈判进行以外，我觉得你还应当梳理一下双方的发言，利用空闲来确定双方的利益点，以及产生纠纷的部分。并且尝试提出一些创造性的方案，在中间休息的时候可以与队友进行沟通从而推动谈判的进行，让自己在整个谈判的过程找那个起到更大的作用。/

# 大五性格特质自评

你可能已经忘记，在谈判课的中间，你曾经填写过一页看似平淡无奇的性格问卷，其实，这页问卷基于的是2017年最新的大五性格特质的学术研究，我们反馈报告的最后一部分内容，就是只属于你的大五性格特质报告。

经过多年的研究积累，人格心理学家们在如何描述性格这个问题上已经形成了较为广泛的共识，提出了一个被称为“大五人格特质”的框架。之所以叫“大五”，是因为这一框架包括了五个性格特质（外向性，宜人性，尽责性，经验开放性和神经质）。

每个人在上述五个特质上的得分高低差异组合成了其独特的性格，请结合下列各个特质的高低分描述和你自己的得分，看看自己的性格是怎么样。

## 外向性

外向性的特征是与外部世界的接触和互动。高外向性的人享受和人在一起，充满活力，通常具有积极的情绪。他们往往是热情的，行动导向的；在人群中他们乐于交谈，喜欢表达自己，并且容易引起大家的注意力。

低外向性的人情感的表达较少，相对缺乏活力，并且不具备外向者的积极度。他们往往是安静的，低调的，深思熟虑的，脱离社会的。他们不热爱社会交往的表现不应该被解读为害羞或抑郁；内向者仅仅是比外向者需要更少的刺激并且喜欢独处。他们的独立和拘谨有时被误读为不友好或傲慢。

## 宜人性

宜人性反映了合作以及社会和谐度的个体差异。宜人性高的人重视与人相处，因此他们往往体贴、友善、慷慨、乐于助人并愿意妥协。他们也对人性持有乐观态度，他们相信人大多是诚实、正派和值得相信的。宜人性低的人认为相比与人相处，实现自己的利益更为重要。他们通常不关心他人过得好不好，因此一般不会对他人伸出援手。有时他们对他人动机的怀疑导致他们多疑、不友好、不合作。

显然，宜人性高的人容易被接受和欢迎。另一方面，宜人性在严谨的或以事实为依据的决策过程中起不到任何作用，因此反而低分者可能成为优秀的科学家、评论家等。

## 尽责性

尽责性关注的是人们控制、调节和管理冲动的方式。冲动不一定是坏的；在某些情况下时间有限需要快速作出决定，那么按照我们的第一个冲动行事是最有效的。并且在不是那么严肃和正式的场合，例如休闲活动中，自然而任性地行动可以是很有趣的。冲动的人可能会被看作是有趣的，滑稽的。

尽责性高人通过有目的的计划 and 坚持来避免麻烦并实现较高层次的成功。他们同样也被认为是智慧而可信的。消极的一面是，他们可能是强迫性的完美主义者和工作狂。进一步，极端尽责的人可能被认为是古板无聊的。不尽责的人因为他们的不可靠、缺乏抱负以及不能坚持而常常受到批评，但他们体验着许多短暂的快乐。

## 神经质

神经质是指体验消极情绪的倾向。高分者情绪较为敏感。对于一些不会影响到大部分人的事件，他们的反应往往比正常情况更加剧烈。他们可能把平常的情形理解为有威胁的，把小的失望理解为令人绝望的困难。他们的消极情绪反应往往比正常情况持续更久，这也意味着他们通常都处在坏心情中。这些情感调节上的问题可能削弱他们清晰思考、做出决定和有效应对压力的能力。



相对于高神经质的人，低分者不易感到沮丧和产生情绪反应。他们往往冷静，情绪稳定，并且不受持续的消极情绪的影响。不受消极情绪的影响不意味着低分者体验着很多积极情绪，积极情绪的频率是外向性的组成部分。

经验开放性

经验开放性能够从认知风格的角度将那些想象力和创造力比较丰富的人和相对务实保守的人区分开来。高开放性的人有好奇心，喜欢艺术，对美的事物比较敏锐。他们对自己的感受有更清晰的认识。他们的思想和行动比较特立独行。知识分子往往在经验开放性上得分较高；因此，这个因素也被称作“文化和智力”。然而，智力也许应该只是被看作开放性的一个方面。开放性的得分仅仅与受教育年限和标准智商测试成绩有中等程度的相关性。

开放性认知方式的另一个特点是用与实际经历相去甚远的符号和抽象概念进行思考的能力。根据个人的特定智力情况，这种符号认知可能是指数学、逻辑或几何，修辞和比喻，音乐创作和表演，或任何一种视觉或表演艺术等。低分者往往只有狭窄、常见的兴趣。相比复杂的、模糊的、微妙的事物，他们更喜欢朴素的、易懂的、明显的事物。他们认为艺术和科学是值得怀疑的，因为他们感觉艺术和科学深奥难懂或没有实际用途的。他们偏爱熟悉的胜于新颖的；他们比较保守的，拒绝做出改变。

