Trust and Deception in Negotiation: Culturally Divergent Effects

Jian-Dong Zhang, Leigh Anne Liu, and Wu Liu

**谈判中的信任和欺骗:文化的差异化效应**

**张建东, 劉黎安, and 刘武**

**摘要**

我们从文化情境的视角出发，考察信任在谈判中是如何减少欺骗的问题。我们发现 了中国和美国谈判者的文化之差异化模式。具体来说，对于中国的谈判者而言，基 于认知的信任减少了其赞同使用负面情绪型欺骗和信息型欺骗，而基于情感的信任 则增加了其赞同使用信息型欺骗。对于美国的谈判者，基于情感的信任则减少了其 赞同使用负面情绪型欺骗。最后，我们讨论了理论贡献，以及在处理应付谈判中的 欺骗时，需要使用对文化敏感的策略之实务启示。

**关键词**：跨文化管理，欺骗，伦理决策，伦理，谈判，信任

doi: 10.1111/more.12028