

השפעת רגשות על שותף במשא ומתן : זיהוי הבדלים בין הבעות כעס ושמחה

בתנועות גוף והבעות פנים

שירלי גרינשטיין הראל

תקציר

צפייה ברגשות שמביעים אחרים מאפשרת איסוף מידע על התחושות הפנימיות וההתנהגויות העתידיות שלהם. הבעת רגשות יכולה להתרחש בדרכים שונות, ושתיים מרכזיות הן הבעות פנים ותנועות גוף. העברת מסרים רגשיים בין אנשים משפיעה על האינטראקציה ביניהם במגוון רחב של סיטואציות חברתיות. מחקר זה בחן את ההשפעה של שני רגשות, כעס ושמחה, על החלטות בתהליכי משא ומתן. שתי הדרכים להעברת הרגשות היו הבעות פנים ותנועות גוף. במחצית מהמקרים הייתה אצל השותף למשא ומתן התאמה בין הבעת הפנים לתנועת הגוף (שתיהן כועסות/שתיהן שמחות) ובמחצית מהמקרים לא הייתה התאמה כזו (פנים שמחות/תנועת גוף כועסות, או להיפך). השערות המחקר היו, ראשית, ששותף אשר מביע שמחה בפנים ובגוף ייתפס ברמת שמחה אינטנסיבית יותר בעיני העמית בהשוואה לתנאי הניסוי האחרים; שותף המביע כעס בפנים ובגוף ייתפס ברמת כעס אינטנסיבית יותר בעיני העמית בהשוואה לשאר תנאי הניסוי; הבעות הרגש של השותף ישפיעו על ההצעה של העמית לגבי המשכורת ההתחלתית כך שכאשר יובע כעס בהלימה בפנים ובגוף השותף יבקש משכורת נמוכה יותר מאשר המקרה בו השותף מביע כעס רק באחד מהדרכים (פנים או גוף) והדרישה הגבוהה ביותר למשכורת התחלתית תגיע כאשר תהיה הלימה בפנים ובגוף בהבעת שמחה; הבעות הרגש של השותף ישפיעו על ההצעה של עמית לגבי תאריך התחלת החוזה כך שכאשר יובע כעס בהלימה בפנים ובגוף השותף יבקש להתחיל את החוזה מאוחר יותר מאשר המקרה בו השותף מביע כעס רק באחד מהדרכים (פנים או גוף) והדרישה להתחלה הקרובה ביותר לתחילת החוזה תגיע כאשר תהיה הלימה בפנים ובגוף בהבעת שמחה; הבעות הרגש של השותף ישפיעו על ההצעה של העמית לגבי משך זמן החוזה העבודה החדש כך שכאשר יובע כעס בהלימה בפנים ובגוף השותף יבקש חוזה קצר יותר מאשר המקרה בו השותף מביע כעס רק באחד מהדרכים (פנים או גוף) והדרישה לחוזה הארוך ביותר תגיע כאשר תהיה הלימה בפנים ובגוף בהבעת שמחה. ולבסוף, שהבעות הרגש של השותף ישפיעו על ההצעה של העמית לגבי העלאת השכר העתידית כך שכאשר יובע כעס בהלימה בפנים ובגוף המשתתף יבקש העלאת שכר נמוכה יותר

מאשר המקרה בו השותף מביע כעס רק באחד מהדרכים (פנים או גוף) והדרישה להעלאת שכר גבוהה ביותר תגיע כאשר תהיה הלימה בפנים ובגוף בהבעת שמחה.

במחקר השתתפו 104 נבדקים בגילאים 22-55, חלקם בהתנדבות וחלקם עבור נקודות בונוס לציון בקורס. למשתתפים הוצג סרטון וידאו שבו נראה השותף העתידי שלהם למשא ומתן, והם התבקשו להשיב על שאלות לגבי עמדתם כלפי המו"מ העתידי עמו. ללא ידיעתם, "שותף" זה היה למעשה שחקנית שהביע בגופו ובפניו אחת מארבע הקומבינציות הבאות: פנים כועסות וגוף כועס, פנים כועסות וגוף שמח, פנים שמחות וגוף כועס, פנים שמחות וגוף שמח. תוצאות המחקר הראו, שזיהוי רגש השמחה היה הגבוה ביותר כאשר הייתה התאמה בין הבעת הפנים לבין תנועות הגוף. זיהוי רגש הכעס היה הגבוה ביותר בשני התנאים של הפנים הכועסות, בלי קשר לתנועות הגוף. כמו כן, צפייה בשותף שהביע שמחה בהבעת פנים ובתנועות גוף הובילה את הצופים לנטייה להסכם לטווח ארוך יותר, בהשוואה לצפייה בשותף שהביע כעס בהבעת הפנים ובתנועות הגוף. תוצאות המחקר תומכות בכך שהתאמה בין הבעת פנים לבין תנועות גוף מאפשרת זיהוי טוב יותר של הרגש, ושזיהוי רגש חיובי אצל שותף למשא ומתן גוררת הסכם מוצלח יותר. הסברים אפשריים לתוצאות, מגבלות המחקר והצעות למחקרי המשך יידונו בעבודה.