**在談判桌上，調情的女生得到更多**

最新的科學研究發現調情（flirtation）的女性能在談判桌上獲得更多。

在妳罵：『這不是廢話嗎？』或是『我小學就發現了』之前，讓我再提另一個比較意外的發現：單純友善（friendly）的女性反而談判成果較差。

這個看起來浪費錢的研究，是由加州柏克萊大學與倫敦政經學院合作，發表在最近一期的[*〈Personality and Social Psychology Bulletin〉*](http://psp.sagepub.com/content/early/2012/07/17/0146167212453074)期刊上。研究者想探討的是，究竟所謂的**女性魅力（feminine charm）**是如何為事業加分？

在研究中，女性受試者被要求去談判買車。其中一半的受試者被指示在談判中調情，另一半則無。結果發現調情的女性平均可多拿到 21%的折扣！在另一組研究中，研究者指示一半的女性要友善，另一半的受試者則無，結果發現友善的女性所付的價錢反而比一般的女性多。

順帶一提，研究中對調情的定義是「…. 熱烈的肢體動作，經常與對象眼神接觸、微笑、歡笑 … 常開玩笑並且盡量誠摯的讚賞對方」

“In the feminine charm condition, females were advised to be animated in their body movements, make frequent eye contact with their partner, smile, and laugh. They were further advised to be playful and to compliment their partner in as sincere a fashion as possible.”

**調情v. 友善**

換句話說，研究者發現女性魅力不光只是友善，而是一組技能，包括了溫暖、友善、活潑、奉承（flattery）與性感等。這些成分必須搭配得宜，否則會有反效果。例如友善，本質上是一種對他人的關注，因此表現友善的受試者較受人喜愛，但在談判桌上反而顯得軟弱、太配合別人。相反地，調情是一種滿足自我的行為，因此調情的受試者較不受人喜愛，但顯得自信。

用鄉民的話來說，大概就是「好人可靠卻軟弱，風流者討厭但有自信」。

研究的負責人（一位女性）總結女性魅力是一種**「讓談判的對象感覺良好而同意自己的策略性行為」**。她相信女性魅力能夠發揮作用，是因為在男性為主的職場中，女性常面對強悍與友善之間的兩難：強悍的女性能贏得尊重，但不受人喜歡；友善受人喜歡，但缺乏權威性。因此調情是兩難之間的調和，讓女性能同時展現競爭力與自信。

研究最末，研究者建議女性應該善用女性魅力，同時運用友善與調情，讓女性同時讓人喜愛又能表達出自我需求。

**資深女律師建議女律師善加運用調情**

這個研究結果本身就很有趣了，也迅速引起許多人的回響。但對我來說更有趣的是[一位資深女律師在富比士（Forbes）的專欄上的回應](http://www.forbes.com/sites/shenegotiates/2012/07/31/women-who-flirt-um-negotiate-at-work-are-more-successful/)。 這位律師教取證（deposition）教了十五年。她總是告訴年輕的女律師，為了從證人口中得到所需的資料，調情永遠是選項之一。

對這位女律師來說，為了爭取客戶的利益，利用自己擅長的武器乃天經地義。她同時給職業女性以下的實作建議：

**一、調情不是年輕漂亮女性的專利**。她自己就不年輕也不自覺特別漂亮。甚至她還舉例她88歲的母親，到現在都還能善用調情獲得幫助。對她母親來說，在她那個成長的年代女性的人生目標就是得到男性。她反對她母親的人生目標，但是她並不反對在職場上運用調情。

**二、不要假裝。**所有人，特別是男人，都希望被喜歡，特別是被一個充滿自信的女性喜歡。但這種感覺不能假裝。

換句話說，若要調情，必定要真心的喜愛妳的對象。特別是在談判中，信任感是最重要的，而失去信任感最快的方式就是被人拆穿虛偽的情感。

**三、找出對方的可愛之處**。這位律師建議，如果不擅長調情當然不要捨長就短、弄巧成拙。不過，人總有可取之處。重點是發掘出對方讓人喜歡的點，根據這個點表達欣賞、關心、讚美，就行了。

**是實務，不是理論**

對華人女性來說，也許會覺得這種「調情是技能所以就好好利用」的論點很難接受。畢竟我們是禮儀之邦，受儒家倫理思想的薰陶，怎麼可以利用美色或情感來達成目標呢？

另一方面，可能也有女性從女權運動的角度，覺得鼓吹調情有犧牲女性、縱容男性之嫌。為何不是男性學著接納強悍的女性，而是女性要變得「活潑、歡樂」？

這種思考順序的差別凸顯英美人士的一大優點，就是非常的實務。她們注意到女性魅力這個現實的優勢，因此分析、測量、定義它，以便將來可以利用、加強它。她們不急著跳入是非道德的論辯。

而且，誰說善用挑情的男性沒有優勢？有許多成功人士都不吝嗇施展男性魅力來達成目標（嚴凱泰、謝震武、甚至歐巴馬）。說到底，其實這就是一個人是否受喜愛的問題而已。我認識的許多成功人士，不論男女，皆受男人喜愛，也受女人喜愛。而且就我所知，沒有人不喜歡針對自己所發出的真心的讚賞、喜愛。只是女性似乎天生比較懂得施展，而男性比較容易受用。

所以，不要隱藏自己的魅力吧！當然記得，上文的研究並沒有指示受試者做任何超越法律、倫理或是一般商業準則的行為。那恐怕反而會降低妳/你的信賴度。