

“职业之道·法律职业技巧快速指南”丛书



中华全国律师协会审定·英国律师协会推荐律师必读书目

法律谈判之道

Negotiation

[英] 戴安娜·特赖布 / 著

高如华 / 译 于丽英 / 审校



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

中国法律网·法律精英网·中国律师网·中国法官网



中国法律网·法律精英网·中国律师网·中国法官网

法律谈判之道

中国法律网·法律精英网·中国律师网·中国法官网

中国法律网·法律精英网·中国律师网·中国法官网

中国法律网·法律精英网·中国律师网·中国法官网

中国法律网·法律精英网·中国律师网·中国法官网

中华全国律师协会审定·英国律师协会推荐律师必读书目

法律谈判之道

Negotiation

[英] 戴安娜·特赖布 / 著

高如华 / 译 于丽英 / 审校



法律出版社
LAW PRESS · CHINA



“法律职业技巧快速指南”丛书

图书在版编目(CIP)数据

法律谈判之道/(英)特赖布著;高如华译.—北京:
法律出版社,2006.9
(职业之道——法律职业技巧快速指南)
ISBN 7-5036-6602-1

I. 法… II. ①特…②高… III. 法律—谈判学
IV. D90-055

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 111416 号

©Tirbe, Diane

This translation of *Negotiation* is published by arrangement with Cavendish Publishing Limited.

《法律谈判之道》一书中译本的出版得到卡文笛什出版公司的授权,翻印必究。

著作权合同登记号:

图字:01-2003-8391

©法律出版社·中国

责任编辑/杨 扬

装帧设计/于 佳

出版/法律出版社

编辑统筹/法律应用出版分社

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/北京中科印刷有限公司

责任印制/陶 松

开本/889×1194 毫米 1/32

印张/3.875 字数/78 千

版本/2006 年 9 月第 1 版

印次/2006 年 9 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/ yangyang@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939647

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

北京分公司/010-62534456

深圳公司/0755-83072995

苏州公司/0512-65193110

重庆公司/023-65382816/2908

书号:ISBN 7-5036-6602-1/D·6319 定价:26.80 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



戴安娜·特赖布语录

火车上乘客达成的旅行途中应该打开窗户的协议，或同事间达成的使用停车场地的协议，都是典型的人与人之间交易，也就是通常所说的“谈判”的结果。这两个例子揭示了个人之间谈判的最简单的形式，即都解释了特定社会情形下针对他人的个人需求，并通过妥协或谈判行为解决需求或争端。

本书主要针对谈判的律师而设计。过去的10年中，在英国学术培训和职业培训的舞台上，律师谈判已经成为研究和教学的一门独立的、正规的学科。对于谈判于未来律师的重要性的认可，主要是因为确实存在使律师成为更为有效的谈判者的知识。

目前通常使用的谈判的主要类型至少有三种，每一种对应着相应的策略。这些策略不是仅适用于特定的情形，而是可以交替使用的。但是这三种主要类型截然不同，其目标也不同。为方便起见，本书将它们分别称之为“竞争型”（competitive）、“合作型”（co-operative）和“问题解决型”（problem-solving）。

最有效的谈判者是代表受到伤害的委托人获得尽可能高的经济赔偿的律师，还是在特定案子中获得最接近一般判决结果（所以更为公平）的律师呢？显然，要想对一个单独的谈判者的有效性进行评价，必须要考虑整个法律体系的目标以及律师们工作体系的目标。

中华全国律师协会审定·英国律师协会推荐律师必读书目

法律谈判之道

Negotiation

[英] 戴安娜·特赖布 / 著

高如华 / 译 于丽英 / 审校

 法律出版社
LAW PRESS · CHINA

- 法律论辩之道
- 法律文件起草之道
- 法律文书写作之道
- 法律调解之道
- 法律检索之道
- 法律谈判之道

©Tirbe, Diane

This translation of *Negotiation* is published by arrangement with Cavendish Publishing Limited.

《法律谈判之道》一书中译本的出版得到卡文笛什出版公司的授权,翻印必究。

著作权合同登记号:

图字:01 - 2003 - 8391



关于作者

戴安娜·特赖布 (Diana Tribe) 教授, LLB, MA

现任赫特福德郡大学 (University of Hertfordshire) 法律部主任, 伦敦大学高等法学研究院副研究员, 英吉利亚理工大学 (Anglia Polytechnic University) 法学教育客座高级讲师。

丛书编者序

我们律师的看家本领就在于技能……在于实用、有效、有说服力、有创造力、能把事情办好的技能。

卡尔·卢埃林(Karl Llewellyn)

这一套法律技能著作的诞生反映出法律教育的重点已经从以传授法律知识为中心转移到与业务相关且能解决问题的技能的教与学上来。

英国的法律教育在过去 15 年间经历了显著的变化,因为人们日益关注法律教育是否能为学生进行法律实务提供充分的教育,并且这种关注在极大程度上来自法律行业。同时,许多法律教育者也表示,对学生的培训集中在实体法上的做法令人担心,因为这种培训既无益于提高思维的敏捷性也不能提高判断能力,而这些能力恰恰是深入学习的基础。

目前,提供诊所式的实践和指导的法律技能课程成为大学法律课程中越来越重要的部分。英格兰和威尔士的有关部门都对它们的资格课程的内容和形式做了根本性的修改,增加了对实务技能的直接指导。在苏格兰,从 1980/1981 年起就有了强调学习实务技能的《法律实务证书》(Diploma in Legal Practice)。

但是,英国的法律技能教育还处于幼儿时期,还需要向其

他较早采用实用的、以经验为基础的教学方式的国家学习许多经验,这些经验的价值对英国的法律教育者来说是无法估量的。许多法律教育者现在面临着开设新的法律技能课的挑战。英国的技能教育者与国外的教育者之间早已进行了思想交流,这是发展进程中很重要的一部分。此外,专门为英国的大学和专业学校的法律技能教育而设计的“本土出产”的著作和材料也同样重要。

在法律教育课程中引进技能教育不仅关系到学生在法律学校中能学到什么,还关系到他们如何才能学到这些知识。同样的,这也关系到哪些书会真正有益于那些希望能学好这些课程的学生。

这套新书是满足这种需求的一种尝试和努力。每本书都会引导读者循序渐进地培养一种特定的法律技能;包括从设计到通过不同的方法实施,直到对结果的评价。每本书都包含着大量的实践操作和如何改进实践的指导。每本书都描绘出如何进行有效的法律实践的理论体系,并将理论与实践联系起来,这很有用并且意义重大。

这些书的作者都是在各个法律教育领域具有多年实践经验的技能教育者。他们勾绘出了整个普通法世界中相关的文化和实践。不过每本书都是专门为英国的法律学生和法律实践而写的,以英国法为应用范围并以法律协会规定的法律实践课程标准为背景。

每本书的设计目的都是作为大学或者专业学习的法律技能课程的辅助读物,或者作为对课程本身的结构和内容的示范。因此,我向各位学生和技能教育者推荐这些书,希望你们能喜欢。

朱莉·麦克法兰(Julie Macfarlane)

安大略省伦敦市(London, Ontario)

前言

本书涉及谈判的法律技能,这一技能对于律师而言是必备的。在英国,绝大多数的诉讼请求都是在审前解决的。1989年出版的《法律职业工作和机构绿皮书》(The Green Paper on the Work and Organisation of the Legal Profession)认为,律师应该学习谈判技能因而建议开展这些培训。

早在20世纪50年代初期,美国就认识到了培训未来律师的谈判技能的重要性,但是在英国,直到大约十年前,谈判方法和技术的教育才被引入(一些)本科的法学项目。谈判成为职业培训阶段的必备要素,也是最近的事情。

本书分为三大部分,分别引导读者从审查谈判理论上的模式和基本的谈判过程,到观察和评估谈判,最后再练习和自测。第1章审查了谈判的三大模式,即竞争型、合作型和问题解决型,并为随后的章节提供了简要的理论支撑。随后的第2章到第4章则考察了谈判过程中言辞和非言辞技能的重要性,概括了谈判成功前必须的准备计划阶段,以及一个典型的谈判流程。

通过这一阶段,读者将会对谈判过程有一个良好的理论上的了解。第5章介绍了一起人身伤害案件的谈判实录,读者可以从旁观察,将本书的上一部分内容同实践联系起来,并可以评判谈判者们的表现。



在第三部分中,第6章通过实例为读者提供了练习谈判的机会;第7章则介绍了经验老道的律师们使用的较为复杂的技巧。最后,第8章将有助于读者评估自己的谈判表现;第9章则对实例演练进行了点评。

每一章还附有阅读参考,为检验读者是否理解还提供了问题,或者附有参考答案的练习。

戴安娜·特赖布

1993年2月



目录

丛书编者序

前言

上篇 打好理论基础 1

第1章 何为谈判?	3
1.1 争端	3
1.2 谈判技巧能否后天习得?	4
1.3 谈判的主要类型	5
1.4 应该采用哪种类型?	9
1.5 怎样才是有效的谈判者?	10
1.6 谈判作为和解策略的利与弊	11
1.7 谈判者性格的作用	11
1.8 案例研究	12
1.9 评语	13
第2章 实施谈判——人际关系技巧	16
2.1 非言辞技巧的使用	16
2.2 言辞技巧	20

2.3	与委托人的交流	23
第3章	准备与计划	25
3.1	识别适用谈判的情形	25
3.2	适合谈判的典型情形	26
3.3	谈判前评估案件	27
3.4	谈判前的安排和准备	28
3.5	谈判中的期限	31
3.6	建立谈判记录簿	32
3.7	本章习题	34
3.8	参考答案	34
中篇	在实践中实施谈判	37
第4章	谈判的各个阶段	39
4.1	评估利害	39
4.2	准备	40
4.3	谈判进程的基本结构	41
4.4	回顾	44
第5章	人身伤害谈判实录	45
5.1	案件事实	45
5.2	需考虑的问题	46
5.3	谈判实录	46
5.4	点评	53

下篇 实例演练	55
第6章 谈判实务个案研究	57
6.1 本章导读	57
6.2 买卖谈判	58
6.3 探视权谈判	60
6.4 废车谈判	61
6.5 扭伤谈判	64
6.6 自测表	65
第7章 其他谈判途径	70
7.1 导言	70
7.2 提出极高的初始报价	70
7.3 最后通牒	71
7.4 僵局	73
7.5 撤出谈判	75
7.6 威胁	76
7.7 说“不”	78
7.8 沉默的使用	79
7.9 锁定	80
7.10 两面派	81
7.11 本章习题	81
7.12 参考答案	81
第8章 提高与自测	84
8.1 导言	84

8.2	自测	84
8.3	培养聆听的能力	87
8.4	提高口头表达能力	90
8.5	增强肢体语言能力	93
8.6	结论	94
第9章	实例演练简评	95
9.1	本章导读	95
9.2	买卖谈判	95
9.3	探视权谈判	100
9.4	废车谈判	104
9.5	扭伤谈判	108



上篇 打好理论基础

- 第1章 何为谈判？
- 第2章 实施谈判——人际关系技巧
- 第3章 准备与计划