



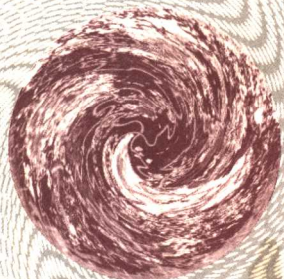
(第2版)

国际谈判

——分析、方法和问题

I
n
t
e
r
n
a
t
i
o
n
a
l

N
e
g
o
t
i
a
t
i
o
n



维克托·克里蒙克 / 主编
屈李坤 赵围 樊海军 / 译

华夏出版社

International
Negotiation

国际谈判

(第2版)

——分析、方法和问题

维克托·克里蒙克 / 主编

屈李坤 赵围 樊海军 / 译

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际谈判/(奥)克里蒙克著;屈李坤,赵围,樊海军译. —北京:华夏出版社,2004.5

ISBN 7-5080-3476-7

I. 国… II. ①克… ②屈… ③赵… ④樊… III. 谈判学

IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 031051 号

Victor A. Kremenyuk: *International Negotiation*

Copyright © 2002 by John Wiley & Sons, Inc. and the International Institute for Applied Systems Analysis.

Chinese Language edition published by Huaxia Publishing House.

本书中文简体字版专有版权由 Guy Oliver Faure 教授授予华夏出版社,版权为华夏出版社所有。未经出版者书面允许,不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

版权所有,翻印必究。

北京市版权局著作权合同登记号:01-2004-2624

国际谈判

[奥]维克托·克里蒙克 编

屈李坤 赵 围 樊海军 译

策 划: 陈小兰

责任编辑: 姬利敏

出版发行: 华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编:100028)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京人民文学印刷厂

版 次: 2004年10月北京第1版

2004年10月北京第1次印刷

开 本: 787×1092 1/16 开

印 张: 32.5

字 数: 570千字

插 页: 2

定 价: 48.00元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

1991年版序言

近年来，对国际谈判饶有兴趣的公众以及政府官员对国际谈判事务的关注日益增加，国际谈判提供给人们的机会也越来越多，在此背景下，我们编撰本书，以给人们提供一些有益的指导。本书是国际应用系统分析研究所（International Institute for Applied Systems Analysis, IIASA）资助的一个联合研究项目的成果结晶。IIASA 作为一个声誉卓著的国际研究中心，在全球性研究领域得出了一系列客观公正的定性研究成果。虽然本书并没有对所有与谈判有关的问题提供完美的答案，但我们还是试图从全球和多学科的角度对我们了解和应该了解的一些情况进行了分析。

一直以来，谈判都是以武力方式解决国际争端的一种替代途径，当然，在某些情况下，它是实实在在的替代措施，而在另外一些情况下则只是潜在的替代方案。世界和平的拥护者对谈判方式尤为珍视，他们认为谈判是国与国之间消除分歧的文明方式，即使在不存在武力威胁的情况下，谈判也是各方在对利益和立场进行反复权衡的基础上有效合作和达成共识的惟一途径。谈判在国际关系中扮演着十分重要的角色，而且其重要性正在日益提高。20 世纪最后几年，随着各国政府和政治家解决问题的能力面临更为严峻的挑战，人们对他们的期望也越来越高。

无论是用于解决冲突还是展开合作，国际谈判都是通过非暴力途径谋求更大利益的互动过程。此外，通过遏制、解决和化解冲突，谈判在常规的国际体系里也扮演着使局势趋于稳定的角色。它不仅是构成国际体系的国家之间展开合作的产物，同时也有利于促进合作。国际谈判是提高国际体系稳定性以及促进国际体系各成员之间建立富有成效的合作关系的一种潜在而有力的手段。

然而，在目前的情况下，国际谈判的结果有时还不足以引起人们的重视。国际谈判程序也经常受到一些谈判专家的非议。此外，对于那些对国际谈判寄

予厚望的人来说，国际谈判的现状与他们的迫切心理和高期望值相比也存在一定的反差。

本书的编者深信，我们总可以寻求一些方式对国际谈判加以完善和提高。不过我们也深深地体会到，这在很大程度上取决于当事方的政治决定和政治意图。正是出于这一原因，本书的作者和编委会成员们相信，他们为国际谈判做出贡献的最佳方式并不是简单地呼吁更好地进行谈判，而是对当前和正在进行的谈判进行深入的分析，对这一领域存在的问题进行系统、严谨和坦率的剖析，并以东西方关系在最近所取得的突破和科学研究的一些成果所提供的机遇为基础提出一些可能的改进措施。

国际谈判包括国内政治和国外政治两个方面的内容，但又不仅仅是这两者的简单加总。这些层次的政治决策间的相互影响非常复杂，往往很难进行预测。国际谈判还有另外一种倾向，就是在使有兴趣提高谈判效率的专家面临着错综复杂的局势的同时，也使各国政府对其重要性持一种口惠而实不至的态度。

在自然科学和社会科学领域所进行的大量研究，也是推动谈判程序研究更加深入的一个重要原因。在过去 20 到 25 年的时间里，对这一课题的研究成果急剧增加。很早之前，谈判专业的学生只能参考德·卡利莱、尼科尔森和其他少数几位作者的著作，而到 20 世纪 60 年代初期，就有大批严肃认真的学者和研究人员开始对谈判问题展开研究。现在，美国、西欧和苏联（苏联在 1991 年已经解体。）几家有名的研究机构正在将这一领域的研究不断推向深入。

内容简介

本书的诸位作者将他们讨论的焦点集中在那些不需要过多地考虑政治因素的谈判方面。本书开篇第 1 章对应用系统分析在国际谈判理论和实践中的角色演变进行了探讨。该章简单地勾勒了 IIASA——这一组织在国际谈判方面做了大量卓有成效的工作——在谈判研究方面的兴趣。第一部分其余各章探究了从不同层次的研究中得出的、适用于所有类型国际谈判的程序，这些层次分别以系统、过程、决策、结构、战略、参与者和结果等为基础。这些可供选择的分析框架使我们可以从不同的角度对谈判结果的产生方式进行分析。

第二部分各章对现有的国际谈判研究方法进行了总结概括，在指出各种方法优点的同时，提出了这样的观点：提高研究水平的最佳途径依赖于多学科之间的相互交流。本部分的诸位作者在将他们各自研究领域的特殊方法引进国际谈判的过程中，重点解答了以下几个问题：

1. 这种方法区别于其他方法的主要贡献有哪些？
2. 这些方法有哪些主要的学术成就？它为我们理解和分析国际谈判提供了哪些新的视角？
3. 这些方法有哪些主要缺陷，受到哪些方面的限制？
4. 在国际谈判实践中，这些方法将扮演什么样的角色？

第三部分主要致力于研究涉及不同领域的国际谈判，并介绍了相应的分析框架、分析层次和研究方法。本部分涉及七个不同的领域，参与本部分编写工作的作者将以下四个问题作为他们研究的重点：

1. 这一特定领域里的冲突和谈判具有哪些独特的特征？
2. 这一领域应用了哪些类型的冲突管理和谈判安排？
3. 谈判理论和实践给我们提供了哪些常规的经验教训？
4. 根据目前的分析，未来一段时期应该重点研究哪些问题？

第四部分由三章组成，研究了谈判教育和培训等非常重要的问题。为了对谈判理论和实践进行更为深入的研究，本篇对于系统训练下一代谈判研究者和从业者具有尤为重要的意义。

最后，因为本书是一个研究项目的成果总结，所以我们在编后记里面指出了未来的研究和实践中存在的一些机会。

项目背景

本书是 IIASA 资助的国际谈判程序 (Processes of International Negotiation, PIN) 研究项目的成果结晶，从 1986 年开始启动的这一研究项目还得到了纽约卡内基集团的慷慨资助。在纽约卡耐基集团的支持下，1987 年 5 月在奥地利的拉克森堡召开了第一次 PIN 会议，来自多个东西方国家的谈判从业人员和研究人員济济一堂，进行了广泛的交流，并讨论了值得进行进一步研究的一些问题。为了全面总结这次会议的成果，此前出版过一本备忘录。

PIN 项目是 IIASA 在近期取得的发展，一直以来，IIASA 都将其主要精力集中在系统决策学和与能源、食品、人口、环境和科技影响有关的全球决策等方面。然而，包括 IIASA 第一任所长美国专家霍华德·瑞法 (Howard Raiffa) 和第一任理事长苏联专家杰曼 (Jerman M Gvishiani) 在内的一些著名专家将国际谈判程序纳入 IIASA 研究日程的努力取得了卓有成效的成果。目前，PIN 项目

在 IIASA 已经明确确定, 我们殷切希望该项目能够推动针对一系列全新的重要问题的研究工作的展开。

事实证明, IIASA 是开展本书所讲述的这一研究项目的理想的研究机构。它采取的东西方联合研究、以那些能够将人们联合起来共同合作的问题为导向、综合不同的研究视角并将它们融合到一起的方法也是行之有效的, 尤其是当我们无法在机构内部独立地开展工作时, 更是如此。在将我们的工作不断推向深入的方面, IIASA 不仅是核心和合作的基础, 而且还是一个友好的庇护所, 具有强大的激发力。

PIN 项目的继续展开为本书的出版提供了强大的动力, 本书也是第一本由一个国际学术委员会联合策划并撰写的专著。1988 年夏, 当 IIASA 所长兼 PIN 项目负责人罗伯特 (Robert H Pry) 先生将我们召集起来时, 作为未来的 PIN 编辑委员会, 我们共有 6 人: 奥地利外交部的温菲尔德·兰先生 (Winfried Lang)、波恩和比勒费尔德大学的维尔菲尔德·希比先生 (Wilfried Siebe)、瑞典国际事务研究所的贡纳·斯约斯特德特先生 (Gunnar Sjostedt)、约翰斯·霍普金斯大学 (Johns Hopkins University) 的威廉姆·扎特曼先生 (I William Zartman) 以及我和安德维·佐特夫 (Andrei Zotov) ——我们都来自苏联科学院。虽然哈佛大学谈判课题组的杰弗里·罗宾 (Jeffrey Rubin) 遗憾地没有参加那次会议, 但是他表示自己非常希望成为这个团队的一员, 并为我们的工作做了很大的贡献。稍后一些时候, 巴黎大学的盖伊·奥利维尔·法尔 (Guy-Olivier Faure) 加入进来, 他为这一项目做了大量富有成效的工作。

事实证明, 编辑委员会所从事的是一项卓越的事业。如果没有 IIASA 董事会的鼎力支持——尤其是董事长助理克劳迪娅 (Claudia Staindl) 的大力支持, 以及像莱利斯·克劳斯 (Lynne S Kraus) 和阿锐克·诺依德克 (Ulrike Neudeck) 这样一批能力突出、工作投入的职员, 那么本书的出版也许将是遥遥无期的事。此外, 由于编辑委员会成员尚有大量其他工作或任务需要处理, 因此, 几乎没有人能够长期供职于 IIASA。作为编辑委员会成员和研究人员, 我只能安排一部分时间待在拉克森堡, 其他大多数人也最多一个季度在这里待上一周的时间。不过, 我们的工作仍然在有序地进行。我们利用包括电话、电报和传真等一切可以使用的现代通讯工具经常联系, 并通过这些渠道交换意见、立场和信息。

1989 年夏, 召开了一次包括所有参与本书写作的作者在内的会议。尽管此前许多人都未曾谋面, 仅仅知道他们所负责的那部分工作, 但他们还是在充分理解和信任的基础上展开了有效合作。这次会议使我们完成本书的计划又大大

推进了一步。与此同时，它在增进来自 10 多个不同国家的研究人员之间的私人联系以及在组成这一领域的国际研究机构方面也起着非常重要的作用。

虽然参与本书写作的作者都是不同的政治体系、意识形态以及方法论的代表，但是，共同的研究兴趣以及改进现有的国际谈判机制的使命感将他们紧密地联系在一起。考虑到东西方关系在最近出现的巨大转机、这些关系中出现的新的政治思维以及系统分析在决策支持科学领域的大量应用，完成如此浩大的一个项目似乎又是指日可待的。

目标读者群

《国际谈判》具有非常广泛的目标读者群。首先，我们希望本书能够为那些实际工作者提供有益的指导；本书不仅对谈判艺术进行了总结概括，还在对新的谈判技巧和方法加以评价的基础上提出了一些可操作性的建议。其次，考虑到本书的技术特点，我们希望它能够对所有从事社会交际工作的人提供一些帮助，当然，这些帮助也包括增进他们的私人关系。尽管本书侧重于总结国际谈判的经验教训，但是，由于个人、社会甚至国际外交的程序从根本上来说是一致的，所以，谈判分析就具有一个非常重要的特征，即它不仅与个人和社会行为有关，而且与国际外交也具有同样密切的关系。

谈判方面的专家和学者在本书中不难发现一些新的观点和对理论研究大有裨益的措施和建议。由于本书的作者来自许多不同的学科，他们的写作思路受不同国家思维方式的影响，加之他们对理论研究和实际操作的主导各异，因此，任何对谈判有兴趣的学者都可以从中发现这些作者一致和不一致的地方，而在我看来，所有这些作者都为理论研究之“磨”增添了或多或少的思想之“谷”。

然而，上述几类读者并没有囊括本书的所有目标读者群，其实，本书最大的读者群应该是所有与冲突和谈判相关的专业的学生——无论他们对国际关系、外交政策、国际贸易、商业、就业、环境、管理以及全球问题是否特别感兴趣。我们希望，任何对谈判理论和实践有兴趣的读者在阅读本书之时，都认为书中收集的这些文章所蕴含的思想不仅是贴切的，而且是令人振奋的。

维克托·克里蒙克 (Victor A Kremenyuk)

拉克森堡，奥地利

1990 年 11 月

2002年版序言

《国际谈判》第一版出版至今刚刚超过10年，在此期间国际谈判领域取得了长足进展。考虑到对这一问题的基本理解以及在本书中扩展出的分析、方法和争论等三个专业色彩更为浓厚的概念自两级对峙的冷战时期以来就一直存在，所以从它们自身来说依然是一个重大的突破。

不过，为了适应实践发展的需要，尤其是冲突和合作在冷战结束后快速扩张的现实，使得对这一问题的理论研究也在不断走向深入。许多对这一领域的初始拓展做出巨大贡献的学科也发生了日新月异的变化，使这一领域与其他学科之间的差距日益扩大。经济学把国际谈判远远抛在身后；社会哲学开始转向针对不同课题所进行的试验上面；就连国际关系学也全然不顾作为其基本组成部分的谈判学，而在自己所作的理论尝试的基础上取得了飞速发展。不过，也有一些政治学家、社会心理学家和经济学家联合博弈论专家、商业管理专家、历史学家以及其他一些专家学者，通过扩展概念、案例研究和对谈判程序进行解释，迫使知识和智力的边界不断缩小。

在这些方面，国际应用系统分析研究所（IIASA）所属的国际谈判程序（PIN）研究项目指导委员会扮演了非常重要的角色。该委员会已经开始向研究人员和从业人员广泛宣传谈判程序方面的知识了。除了自己施加的压力之外，他们还面临着精力和使命感（这方面的压力没有什么规律可循）这两方面的挑战。紧随着《国际谈判》一书的出版，又有一系列著作相继出版，这些著作大都是以对这一问题的某一方面进行联合研究的研讨会的形式设计的。这些研究的重点集中在国际谈判的概念和应用要素这两个方面。此外，通过举办巡回研讨会或为社区读者举行巡回演说等活动，指导委员会也在吸引它自己的读者群，此外，它还吸引世界范围内的研究人员和从业人员参与其研讨会。

继《国际谈判》之后最早出版的两本著作主要是关于国际政治谈判的，而

且特别关注环境问题，其中一本通过分析大量的环境谈判案例而得出自己的结论，另外一本书则第一次为读者提供了一次重要的环境会议的分析性记录，这两本书的书名分别为《国际环境谈判》和《国际政治谈判：从联合国环境和发展会议得出的经验教训》，前者由贡纳·斯约斯德特编辑，后者则由伯特伦·斯别克特、贡纳·斯约斯德特和威廉姆·扎特曼共同编辑。由威廉姆·扎特曼及其助手编辑的第三本书《国际多边谈判》探讨了大规模谈判的复杂程序以及普遍规律方面的一些问题，从概念上将它和作为几乎所有谈判理论主体的二人博弈进行了区分，并以欧洲共同市场单一市场法案和 GATT 乌拉圭圆桌会议为案例进行了分析。

环境问题以及涉及谈判的河道问题也为第二个重要问题——文化形式和文化差异对谈判程序的影响——的研究提供了案例，关于这一问题，盖伊·奥利维尔·法尔、杰弗里·罗宾编辑出版了《文化和谈判》一书。贡纳·斯约斯德特和温菲尔德·兰编辑的《专业文化和谈判》对谈判人员自己的文化进行了研究。盖伊·奥利维尔·法尔编辑的另外一本书《谈判攻略》通过研究谈判人员的经历，用他们的口吻阐述了谈判程序的一般原理，实际上，本书可以看作是对弗雷德·查尔斯·埃克尔的经典著作《国家谈判攻略》的补充。

关于谈判的另外三本著作的分析重点有所不同，它们主要是研究此前没有被列入谈判研究范围之内的那些领域。由维克托·克里蒙克和贡纳·斯约斯德特编辑的《国际经济谈判》一书对经济问题讨价还价过程中的经济解释和谈判解释进行了对比。

《预防性谈判：避免冲突扩大》一书通过分析在某些领域对冲突的有效遏制，扩展了预防性外交政策的范围。由威廉姆·扎特曼主编的这本书得到了卡内基防止发生毁灭性冲突委员会的大力支持。

由鲁道夫·温豪斯、维克托·克里蒙克和贡纳·斯约斯德特共同编辑的《原子时代：关于核安全的国际谈判》一书探讨了谈判在处理核物质使用（包括军用和民用）方面所起的作用。

PIN 项目所进行的另外一类分析的侧重点又有所不同，它们研究的重点主要是那些独立的工作业已完成，但是没有很好地和谈判研究结合起来的观念，而谈判与它们之间的关系无疑是相当密切的。由威廉姆·扎特曼和杰弗里·罗宾编辑的《势力和谈判》一书就属于此类，该书从结构和具体操作的角度对势力这一概念进行了深入细致的分析，在便于有效展开谈判的对称与非对称形势的控制处理方面取得了一些新的突破。盖伊·奥利维尔·法尔和威廉姆·扎特曼的著作《冲突扩大化与谈判》针对冲突扩大的机制进行了研究，以确定冲突过程

和谈判时机之间的关系，同时还在遏制冲突扩大的措施方面有一些新的发现。维克托·克里蒙克和威廉姆·扎特曼合著的《不同的谈判风格——保守的和有远见的：不同的结果》探究了为实现制止冲突而进行的谈判与那些为冲突寻找深层次原因而进行的谈判之间的关系，研究表明，虽然二者之间往往存在矛盾，但是却都是制止冲突所不可或缺的。鲁道夫·温豪斯和贡纳·斯约斯德特的新作《危机与谈判》（即将出版）研究了出现危机的可能性对谈判问题复杂化所造成的影响。丹尼尔·德鲁克曼（Daniel Druckman）和克里斯多佛·米契尔（Christopher Mitchell）共同编写了《国际谈判和仲裁的灵活性》一书，PIN 为该书的出版提供了大量支持，而其组织工作则是由一个与 PIN 项目关系密切的国家组织的成员负责的，作者通过考察灵活性的概念对谈判进行了分析，以揭示讨价还价过程中增加灵活性和降低刚性的机制。

此外，由国家广播网筹备、PIN 项目积极参与的其他一些著作也对谈判问题进行了深入研究，使这一问题引起了全世界读者的广泛关注。以下是其中的几本：

阿根廷：《国际谈判》（J C Beltramino 著，CARI，1997）

日本：《谈判研究现状》（H Kimura 著，IRCJC，1998；包括日文版和英文版）

法国：《谈判：形式、问题和应用》（G O Faure、L Mermet、H Touzard 和 C Dupont 著，Dunod，2000）

通过两年发行一次的业务通讯《PIN 观点》，PIN 项目与全世界 4000 多名会员保持着联系。其指导委员会还是学术刊物《国际谈判：理论和实践研究》国际顾问委员会的核心。该刊物 1996 年创办，由 Kluwer 出版，它每年发行三期，每一期的主题都是关于谈判研究的；过去曾经进行过研究的主题包括教育培训、种族谈判、前苏联与前南斯拉夫问题、河道问题、奥斯陆谈判、欧盟以及局势紧张和内战。

除了公开出版研究刊物之外，PIN 项目还热衷于鼓励和宣传一些新的研究成果，提高对谈判问题的研究层次，同时，它们还经常举办一些小型的研讨会，邀请指导委员会的成员为全球范围的谈判研究人员和从业人员进行交流。当地的 PIN 组织往往会以这些巡回演说为基础出版书籍，正如 PIN 自己的出版计划也是以它的研讨会为基础一样。1995 年 10 月，阿根廷国际关系委员会在布宜诺斯艾利斯主持召开了一次 PIN 巡回演说；1996 年 8 月，国际研究中心日本研究所在京都主持召开了一次 PIN 巡回演说；1996 年 10 月，哈佛大学谈判课题组主持召开了一次 PIN 巡回演说；1997 年 6 月，国家研究委员会（Na-

tional Research Council) 在斯德哥尔摩主持召开了一次 PIN 巡回演说; 1997 年 10 月, Hassan II 大学在卡萨布兰卡主持召开了一次 PIN 巡回演说; 1998 年 3 月, 冲突解决中心 (Conflict Resolution Center) 在海法主持召开了一次 PIN 巡回演说; 1998 年 10 月, 荷兰国际事务研究所在 Clingendael 主持召开了一次 PIN 巡回演说; 2000 年 7 月, 芬兰 PIN 协会在赫尔辛基主持召开了一次 PIN 巡回演说; 2000 年 10 月, 北京大学在北京主持召开了一次 PIN 巡回演说; 2001 年 6 月, 欧盟委员会在比利时卢维思天主教大学主持召开了一次 PIN 巡回演说。

其实, 上面所说的不过是冰山一角。还有许多其他方面的学者也在对这一问题进行研究, 而它毕竟只是为数不多的决策模型之一。随着决策在实践中更多地通过谈判来做出, 《国际谈判》第二版 (即本书) 力图对浩如烟海的谈判学著作和数量日益增加的谈判实践进行总体上的把握。本书尤为关注以下两个方面: 冷战结束为国际关系带来的新内容以及国际国内管理结构中参与者的不确定性。结构不稳定的现状、缺乏有效的管理和决策机制以及单方面解决问题和化解冲突所导致的僵持状态都使谈判显得尤为必要。因此, 我们必须重新对知识的现状有一个清醒的把握, 以做好更为充分的准备, 迎接新千年的挑战。

编者注: 在这一版中, 原来版本里的大部分章节已经由其原作者进行了彻底修订。考虑到法律规定的变化以及博弈论在谈判中的应用, 本书增加了少数几个新的章节, 这些章节由 PIN 项目指导委员会的成员弗朗茨·希德和鲁道夫·温豪斯负责撰写, 另外, 盖伊·奥利维尔·法尔负责撰写了一篇关于文化和谈判的论文。由于几位委员会成员已经逝世, 因此我们只对他们的那几篇文章稍微做了一些修改, 而没有进行大的变动: 温菲尔德·兰的那篇关于环境谈判的论文由贡纳·斯约斯特德特负责重写, 杰弗里·罗宾的几章主要是进行了一些补充和更新, 其中心理学方法的那篇由迪安·普瑞特负责, 谈判者的那篇由威廉姆·扎特曼负责。

维克托·克里蒙克

拉克森堡, 奥地利

2001 年 12 月

目 录

1991年版序言

2002年版序言

第一部分 分析的层次

第 1 章 应用系统分析对国际谈判的贡献 / 005

霍华德·瑞法

第 2 章 国际谈判的新体系 / 023

维克托·克里蒙克

第 3 章 谈判程序 / 037

克里斯多佛·杜邦和盖伊·奥利维尔·法尔

第 4 章 有助于理解国际谈判的隐喻 / 061

维克托·谢尔盖耶夫

第 5 章 谈判的结构 / 069

威廉姆·扎特曼

第 6 章 谈判战略 / 083

迪安·普瑞特

第 7 章 谈判中的行动者 / 097

杰弗里·罗宾

第 8 章 谈判的结果 / 109

阿瑞得·安杜达

第二部分 方法论和分析视角

第 9 章 历史分析法 / 129

吉恩·弗莱曼

第 10 章 国际谈判的法律视角 / 143

弗朗茨·希德

第 11 章 组织理论 / 157

罗伯特·卡恩

附录作者：罗伊·列维基

第 12 章 经济视角 / 183

约翰·克罗斯

第 13 章 博弈论 / 199

鲁道夫·温豪斯

第 14 章 国际谈判分析 / 225

詹姆斯·塞贝尼斯

第 15 章 心理分析法 / 251

杰弗里·罗宾

第 16 章 认知理论 / 263

克尼斯特·琼森

第 17 章 内容分析 / 279

丹尼尔·德鲁克曼

特伦斯·霍普曼

第三部分 问 题

第 18 章 军备控制与军备削减：观点 I / 305

特伦斯·霍普曼

丹尼尔·德鲁克曼

第 19 章 军备控制与军备削减：观点 II / 323

亚历克斯·阿巴托夫

第 20 章 地区冲突的解决 / 335

威廉姆·扎特曼

第 21 章 贸易和环境谈判 / 349

贡纳·斯约斯德特

第 22 章 国际商务谈判 / 361

克里斯多佛·杜邦

第 23 章 国际谈判：文化因素 / 375

盖伊·奥利维尔·法尔

第 24 章 与恐怖分子的谈判 / 397

理查德·海斯

第四部分 教育和培训

第 25 章 谈判技巧的发展 / 413

威利姆·玛斯顿布鲁克

第 26 章 谈判人员培训 / 433

保罗·弥尔兹

第 27 章 模拟教学和分析 / 443

吉尔伯特·温哈姆

附 录 / 455

参考文献 / 457

后 记 / 507

维克托·克里蒙克

译后记 / 509

第一部分

分析的层次

在本书第二部分，我们将采取多种方法对国际谈判程序进行了研究。这些方法就像棱镜一样，我们可以通过它从不同的角度对谈判进行研究，这有点像电影《罗生门》（Rashomon）里的情节所表明的那样：人们可以根据每个人对谋杀的独特理解来认识谋杀的本质。在第三部分，这些方法将被用于分析从军备控制和国际贸易到恐怖主义和地区冲突等不同的谈判领域。

如果就某一问题的谈判能够达成最终协议，而且由各种谈判方法所组成的学术观点使这些方法具有可操作性，则第一部分的各个章节就会使整个结构更为稳固。在在各个问题形成的同心圆的中心，是一些代表所有谈判方法特征的分析层次。第一部分的八章为我们提供了一个谈判规则，我们可以用它来分析所有的谈判方法、问题或具体运用。

第1章将探讨应用系统分析在国际谈判程序中所扮演的角色。作者详细分析了IIASA的成立过程，并将这一历史过程作为谈判程序的一个案例。在对描述性、规范性和说明性分析（描述性分析说明一种行为“是什么”，规范性分析说明一种行为“应该是什么”，而说明性分析说明针对一种行为有哪些更好的建议）加以区分之后，作者对国际谈判中存在的几个重要的分析性问题进行了研究，并以此作为本章的总结。

第2章提出了这样一种观点：因为世界体系正处于一个过渡阶段，所以国际谈判的性质也在不断发生变化，实际上也是处于转变阶段。最近几年，国际谈判的数量在不断增加，其复杂性日益增强，所涉及的范围也越来越广。国际

谈判的范围曾经仅限于国际安全、国际贸易和边界纠纷，然而时至今日，生态、科学技术和人道主义等方面的问题都是国际谈判有可能涉及的问题。随着冷战的结束，军事力量的价值开始逐渐下降，国与国之间的相互依赖程度日渐增加。这种转变需要国际谈判相应地做出反应，也就是由传统的谈判模式向一些替代方式转变，具体来说，新的谈判模式的主要特征是要用更大的灵活性、更长的时间来联合解决问题。

第3章概括介绍了一些国际谈判的方法。有的人从战略策略的角度对谈判进行定义；有的人则将讨论的重点放在力量的普遍性上；还有一些人从说服性争论的角度对谈判进行研究，在他们看来，信息正是通过这种争论才在各当事方之间进行沟通的；最后一种定义方式更多地借鉴了博弈论。如果不考虑方法的问题，则有一点是非常明确的：人们对程序方面的考虑会有意识地偏向形式和内容，以突出对应用范围非常广泛的谈判程序普遍方法的思考。

在第4章中，作者认为，为了理解国际谈判的性质，在过去几年里涌现出了四种隐喻法（或用潜台词加以说明的方法）。对“讨价还价”的隐喻将谈判视为一种零和游戏，一方所得即另一方所失。对“联合决策”的隐喻认为谈判的性质就是对各替代方案以及各方接受它们的可能性进行联合评价。关于“联合研究”的隐喻认为，谈判是一个需要各当事方共同分析并给予充分重视的问题，而这往往需要建立一个由专家组成的团队，其成员具有解决某一特定问题的专业知识，这种团队最后可能会成为一个拥有解决各种复杂问题所需技能的官僚性组织。对“共同成就未来”的隐喻不仅仅关注谈判事务的现状，而且还关注各当事方无法控制的未来发展。

第5章说明，结构分析可能是理解谈判机制的关键。该章首先分析了实力相当的双方就一个问题展开谈判的案例，这一章重点探讨了放松限制将会提供什么样的机会的问题。

作者在第6章强调，在冲突过程中，谈判方面面临着在让步、斗争和解决问题这三种策略中做出选择的问题。一系列条件将会对谈判方的策略选择产生影响：时间压力、问题的重要性以及问题的框架等等。如果谈判各方之间具有良好的工作关系，则选择斗争（在斗争过程中一方会迫使另一方做出单方面的让步）的可能性将会大大降低，他们会制定一些规则，并严格遵循这些规则，这样就有助于实现双赢。

第7章讨论的重点是谈判中的个人或集体“行为者”，即需要做出决策的个人或组织。这一章解释了这些行为者包括哪些种类，他们面临着哪些限制，哪些特质会导致个人谈判者之间出现效率差别以及个人谈判者可以借此成为领