

法学 **实践** 教材

谈判与 辩论技巧

主 编 ● 赵 燕 李文伟

Tanpan &
Bianlunjiqiao

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

法学实践教材

——中国政法大学法学院

谈判与 辩论技巧

主编/ 赵燕 李文伟

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判与辩论技巧/赵燕, 李文伟主编. —北京: 中国法制出版社, 2007. 11

法学实践教材

ISBN 978 - 7 - 5093 - 0212 - 5

I. 谈… II. ①赵…②李… III. ①谈判学 - 教材
②辩论 - 语言艺术 - 教材 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 163196 号

谈判与辩论技巧

TANPAN YU BIANLUN JIQIAO

主编/赵燕 李文伟

经销/新华书店

印刷/涿州市新华印刷有限公司

开本/880 × 1230 毫米 32

版次/2007 年 11 月第 1 版

印张/10 字数/202 千

2007 年 11 月印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 0212 - 5

定价: 20.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 66031119

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 66034242

市场营销部电话: 66033393

邮购部电话: 66033288

序

进入21世纪的中国，面临着社会转型和走向世界的双重挑战，因而对法律人才培养提出了更高的要求。时代需要具有精英品质的复合型法律人才，也需要训练有素的法律职业人才，这都离不开法律实践教学。即使把法学作为素质教育，法科学生也需要了解法律实务。法学为实践之理性，法学教育需要围绕法律实践展开。虽然近年来社会各界对法律人才的培养目标和培养模式有了很多讨论，并在逐渐达成共识，但就目前法学教育而言，仍然不同程度地存在着“重知识，轻能力”、“重理论，轻实践”的倾向，实践能力的培养仍然是整个法学教育体系最为薄弱的环节。

为回应时代要求，贯彻教育部关于加强学生实践能力培养的精神，提高法科学生谈判、辩论、写作、审判等各种实践能力，我们根据多年从事法学教育的经验，并在社会调查的基础上，本着务实创新的精神，集体编写了这套实践教学系列教材。具体涉及“法律职业行为规则”、“谈判与辩论技巧”、“法律写作”、“审判方法”、“模拟法庭”和“非诉实务”等内容。力求使学生了解各种法律职业和实务，通过学生的参与式学习和训练，缩短其与社会需要的距离。

该系列教材与以往实践教材的区别在于四个方面：其一，系统性。打破以往部门法条块分割的教学方式，系统培养学生

的实践能力，从实务技能、实践整合出发培养学生的综合能力；其二，主体性。特别强调学生作为学习主体，全程参与教学，在深度参与和训练中形成实践经验，由实践经验积累形成实践能力；其三，实务性。改变传统教材从概念着手、注重知识传授的特点，强调分析和解决实际问题，强调实务操作；其四，学术界和实务界的结合。本系列教材由资深实践教学专家与实务专家共同撰写，法律实践教学和法律实务两个方面做到完美结合，贴近实际，又符合学生实践能力培养规律。

在该系列教材付梓之际，我们非常感谢中国法制出版社所给予的大力支持和热忱帮助！同时，实践教学内容浩繁，而教材又处在探索过程，因此必定存在诸多不足，我们敬祈广大读者批评指正，以期未来更加完善。

中国政法大学法学院

2007年9月

前 言

谈判与辩论技巧是中国政法大学法学院的实践教学内容之一，因其是律师等法律职业从业人员必须具备的能力，所以也是一门非常重要兼实用的课程。在基础理论学习之后，通过教授实战技术知识，使学生掌握谈判与辩论的基本技巧，可以为他们日后从事法律职业打下坚实的基础。教科书是教学不可或缺的支持和辅助，实践教学并无例外，本书即定位为实践教学的教科书与工具书。作为从事法学教育的工作者，丰富和活跃法学教育的课堂，使学生们学到“活生生的法学、有血有肉的法学、栩栩如生的法学”，一直是我们在教学中追求的效果和目标，也是本书写作的努力方向。

作为一本法学实践教学的教科书，本书涵盖了谈判与辩论最基本的内容，包括其定义概述及各种实战技巧。除此之外，本书的特色是大量引用相关案例，尤其是一些著名案例，以实例解释说明相关技巧。如，通过美国前总统肯尼迪与前苏联部长会议主席赫鲁晓夫谈判的案例，说明谈判前信息收集的重要性；通过美国《独立宣言》的顺利签署，说明谈判地点确定的重要性，等等。案例尤其是著名案例的引介，既可以丰富学生的知识，又能够激发学生的学习兴趣，活泼而生动，在轻松氛围中获取知识。

本书的写作着重着墨于实践教学实战案例和技术，同时也

兼顾到了理论的阐述，因为有理念而无技术固然会产生混乱，但是有技术而无理念更会造成灾难。所以我们在尽量多地结合实务的同时，并没有抛弃在理论方面的阐释。在体例方面，全书共分为两个部分：一是谈判部分，二是辩论部分。本书没有拘泥传统法学教材的体例，在谈判部分，于概要之后，即开始讨论谈判的各类技巧，包括谈判的准备技巧、谈判的开局与摸底技巧、谈判磋商的技巧、达成谈判协议的技巧等；辩论部分也是在理论性的概要之后，即介绍辩论的思维与辩论语言、辩论的各种技巧，以及法庭辩论实战分析。

尽管我们对本书的写作怀有良好的愿望并付有辛勤的努力，然而法乎上者，存乎中，又有能力及学识的局限，文中谬误难免，望大家不吝赐教。

本书的写作分工如下：

赵燕（中国政法大学副教授，法学博士）：序言及第六章、第七章部分内容。

李文伟（北京工业大学教师，法学博士）：序言及第一章、第二章部分内容。

王国鹏（北京律师，法学硕士）：第一章至第八章。

刘召（中国政法大学博士，社科院在职博士后研究人员）：第九章、第十章。

全书由赵燕、李文伟审校、修改并最后定稿。此外，本书的出版还得力于中国政法大学法学院的支持以及中国法制出版社马颖编辑的辛勤劳动，在此一并致以诚挚的谢意！

赵燕、李文伟

2007年10月15日

目 录

序	(1)
前言	(1)
第一章 谈判概要	(1)
第一节 谈判的定义	(1)
第二节 谈判的特征	(3)
第三节 谈判的构成要素	(7)
第四节 谈判的评价标准	(10)
第五节 谈判的原则与规范	(13)
第六节 谈判的作用与局限	(19)
第二章 谈判的准备技巧	(23)
第一节 收集谈判信息	(23)
第二节 确定谈判目标	(30)
第三节 安排谈判人员	(34)
第四节 拟订谈判计划	(43)
第三章 谈判开局与摸底技巧	(52)
第一节 营造氛围	(52)
第二节 安排议程	(57)
第三节 交换意见	(62)
第四节 摸底技巧	(65)

第四章 谈判磋商的主要技巧	(76)
第一节 把握优势.....	(77)
第二节 适度让步.....	(81)
第三节 黑脸红脸.....	(88)
第四节 声东击西.....	(93)
第五节 化解僵局.....	(97)
第六节 缓兵之计	(109)
第七节 回避策略	(115)
第八节 权力受限	(117)
第九节 最后通牒	(123)
第十节 沟通说服	(130)
第五章 谈判达成协议的技巧	(137)
第一节 谈判达成协议的情形	(138)
第二节 谈判达成协议的注意事项	(143)
第六章 辩论概要	(148)
第一节 辩论的定义	(148)
第二节 辩论的要素	(154)
第三节 辩论的起源与发展	(162)
第四节 辩论的类型与作用(功能)	(167)
第五节 辩论的风格	(177)
第六节 辩论的原则	(181)
第七章 辩论的思维与语言	(192)
第一节 发散性思维与收敛性思维在辩论中应用	(193)
第二节 逻辑规律与逻辑方法在辩论中的应用	(199)

第三节	辩论的逻辑控制	(218)
第四节	辩论语言的特点	(221)
第五节	辩论语言的要求	(224)
第六节	体态语言在辩论中的应用	(227)
第八章	辩论的过程	(234)
第一节	辩题的分析	(234)
第二节	立论的策略	(240)
第三节	论据的运用	(245)
第四节	论证的技巧	(251)
第九章	辩论的技巧	(257)
第一节	攻防谋略	(257)
第二节	临场应变	(268)
第三节	得理饶人	(271)
第四节	善用逻辑	(275)
第五节	心理战术	(282)
第十章	实战演练：法庭辩论技巧	(287)
第一节	法庭辩论的目的	(288)
第二节	法庭辩论的角度与侧重点	(291)
第三节	法庭辩论的技巧与谋略	(301)
第四节	终局辩论的技巧	(305)
主要参考书目	(307)

第一章 谈判概要

第一节 谈判的定义

谈判与人类文明的发展具有同样悠久的历史，自有人类社会以来，谈判就出现在人类的交往活动之中。随着人类社会的进步和文明程度的提高，现代科学技术的出现和发展，高速交通工具的发明和应用，信息传播手段的改进和普及，人们的观念意识不断更新，交往的需要逐渐增强，人类之间的交往与沟通越来越频繁，交往沟通的方式也越来越复杂。在频繁复杂、色彩斑斓的人类交往活动中存在着各种形式的谈判活动。

谈判这个概念的外延很宽，不仅包括国家间、企业间的大型正式谈判，而且也包括各种非正式场合的协商与交涉。更多的谈判发生在我们的日常生活之中，每个人都可能有意或无意地参与谈判活动，那么到底什么是谈判呢？

现阶段，中外学者对什么是谈判有多种不同的解说。

美国谈判协会会长、著名律师杰德勒·I·尼尔伦伯格 1968 年在《谈判的艺术》一书中所阐述的观点非常明确：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一个寻求满足的需求，至少都是诱发人们展开谈判的潜因。只要人们为了改变相互关系，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”^①

英国谈判学家马什 1971 年在《合同谈判手册》一书中给谈判所下的定义是：“所谓谈判是指有关各方为了各自的目的，在一项涉及双方利益的事务中进行洽商，并通过调整各自提出的条件，最终达成一项各方较为满意的协议这样一个不断协调的过程。”^②

我国国内对谈判理论的研究始于二十世纪八十年代末期，在已出版的著作中比较典型的定义有：

“所谓谈判，就是人们为了改变彼此的关系，满足各自的需求，进行相互协商并争取达成一致意见的行为。”^③

“谈判是指有关组织或个人以口头语言为载体，对涉及自身利益的分歧和冲突进行反复磋商，寻求解决的途径和谋求达成协议的过程；它是知识、信息、口才、修养等诸方面的较量和角逐。”^④

“谈判就像在一张绷紧了的网中，运用情报及权力来左右他人的行为。只要你细想这个广泛的定义，就会了解事实上无论是在

① 李言、汪玮琳编著：《跟我学：谈判口才》，中国经济出版社，2006 年 1 月版，第 1 页。

② 朱国定、武斌编著：《谈判学》立信会计出版社，2004 年 8 月版，第 2 页。

③ 李建康编著：《跟我学谈判》，中国言实出版社，2004 年 6 月版，第 3 页。

④ 史晟、周荣主编：《谈判口才训练教程》，西北大学出版社，2002 年 10 月版，第 4 页。

工作或个人生活中，你时时都在谈判。”^①

上述关于谈判的种种界说对谈判外延的规定或者过于宽泛，或者明显地定义过窄，存在着明显的缺点和不足，但是它们都从不同的侧面反映了谈判的某些性质。在借鉴以上界说的基础上，我们可以概括出谈判的定义：所谓谈判是指参与各方基于某种需求，彼此进行信息交流、磋商协议，旨在协调其相互关系，谋求共同利益和契合利益的行为过程。

第二节 谈判的特征

谈判跟任何客观事物一样，它有自身规律和特征。认清谈判的特征，对于预知谈判成功的概率和顺利进行谈判是十分必要的。谈判作为人类交往活动的组成部分，具有以下特征：

一、普遍性

谈判是人类社会生活的组成部分，是一种普遍存在的社会现象。

从历史起源来看，随着原始社会后期私有制逐步产生，部落间冲突、战争的爆发，出现了解决冲突、调停战争的军事谈判。为了抗击共同的敌人，出现了部落联盟，部落联盟间的议事会便是解决联盟共同事务的政治谈判。随着生产力的发展，出现了商品生产和交换，商品交易谈判便应运而生。

从涉及领域来看，谈判早已突破政治、军事领域，遍及全社会。参与谈判已经不再是部落首领、国家代表人物的专利，各种社会组织及任何个人都有可能参与谈判活动。我们可以概括地说，

^① 刘国主编：《谈判学概论》，首都经济贸易大学出版社，2006年1月版，第2页。

从古代的部落吞并、奴隶主争雄到现今的探测月球、朝核危机；从不同制度国家之间的解决纠纷到韩国人质事件的解决；从具有不同信仰、不同立场的党派之间的争议到商品交换的讨价还价；从重大决策的制定和确立到具体方法的落实和实施，人们都需要为满足各自的欲望，协调相互关系而沟通信息、交流思想。其实，也就是需要进行谈判。我们可以毫不夸张地说，谈判活动遍布于人类社会的每个角落，谈判行为伴随着每个社会成员的人际交往。

二、行为性

谈判是人的行为，而且是人的理性行为。

无论谈判在国家之间进行，在组织之间进行，还是在个人之间进行，进行谈判活动的总是具体的人。人都有自己的欲望、需求、思想、情感、爱好、性格、风俗、习惯、价值观念、抱负水准等。这些因素可引起人的动机，而动机又支配和影响人的行为。谈判就是在人的动机支配下采取的一种为了满足需求的行为活动。

人的行为千奇百怪，由行为引起的反应错综复杂。对谈判人员行为的认识是制约谈判局势的重要前提。人的行为总是受其他条件的影响和支配的，有的行为出于本能，有的行为出于学识，有的行为是理性行为，有的行为是非理性行为。所以，我们不能简单孤立地看待谈判人员的某一行为，更不能草率武断地认定其不合乎理性。

谈判人员的行为一般来说都经过了思考和设计，所以，装聋作哑、发怒都未必是真的，都有可能是为达到某种目的而故意采取的策略。在多数情况下，并不是对方行为不合乎理性，而是我们自己对他人行为的认识没有理性化。在现实谈判中，谈判人员必须注意将对方的行为与整个谈判格局联系起来，以免出现判断

失误。

三、合作性

谈判的前提是参与者都存在着尚未满足的欲望和需求，否则就不会有谈判发生。需要和对需要的满足是谈判的基础。要想通过对方便自己的需要得到满足，就必须把谈判当做参与各方彼此合作的过程。

谈判的目标不是一方得到胜利，另一方完全失败，而应该是参与各方都感到自己有所收获，即双赢才能达成协议。只有谈判各方重视谈判的合作特征，在合作的基础上进行协商，为实现各方的利益目标而努力，才能使谈判取得一致。对于共同利益和目标的追求，是谈判取得一致的巨大动力。谈判人员应该随时注意彼此制约的利害关系并将其引向达到共同愿望的轨道。一般来说，每个谈判人员都要考虑和顾全双重利益：一是通过谈判能够得到的实质利益，二是与对方保持关系的利益。从某种意义上来说，与合作伙伴、家庭成员、职业同事、政府机关以及世界各国保持长远的良好关系，要比从任何特定谈判中所得到的实质利益更重要。重视谈判的合作性特征，将谈判视为合作过程，既可以使谈判达成各自满意的协议，又可以建立长期友好的合作关系。

四、竞争性

谈判具有合作性又具有竞争性。事实上，每场谈判都充满着竞争。谈判的本质是满足需求，谈判的目的就是通过各方的合作使自己的需求得到满足。为了满足需求就必须交换条件进行利益互换。在交换条件的问题上存在着竞争和较量，处于优势地位的一方难免会有利益独占的倾斜，而处于劣势地位的一方也要力争有所挽回，于是各自采取着不同的策略和技巧，施展着各自的本

领和能力。所以说，谈判具有竞争性，没有竞争的谈判几乎不存在或者不能称之为真正的谈判。

谈判的目标应该是双方都感到自己有所收获。谈判过程中竞争的主要作用是协调谈判人员的行为，谈判人员可以通过竞争来衡量和估计自己与对方对抗的能力和水平，通过竞争使他们各自得到相应的报偿。

谈判中的竞争需要合作，合作是为了竞争。谈判人员如果不重视谈判的合作性与竞争性特征以及两者的相互关系，在处于优势地位的情况下，单凭自己的主观愿望一意孤行，只打自己的如意算盘，得寸进尺，逼人太甚，就有可能导致谈判中止，不欢而散。

五、沟通性

谈判的成功需要以信息交流和思想沟通为基础。谈判的沟通性涉及三个层次：信息交流、思想交流、利益互换（即谈判结果）。这三个层次既各自独立，又相互影响。思想沟通依赖于信息交流，信息交流、思想沟通的程度制约或者决定着谈判结果。

在谈判过程中，为了实现利益互换，就必须进行信息交流。随着交流的深入，谈判各方可能产生相互满意的心理，这样就会建立相互信任和理解的关系，从而使谈判更加顺利，更加有效。而另一种可能是彼此之间充满敌意，这样往往会导致谈判失败。

在信息交流、思想沟通的过程中必须重视谈判的合作性。谈判人员应该掌握把自己放在对方的立场上来估计形势这种重要的技巧。这就不仅需要考虑自己的利益，而且需要顾及对方的利益，需要了解对方的观点和感情的力量，既要认识对方与自己的差距，又要承认自己与对方的差距。为了消除认识上的分歧和差距，就应该把问题摆出来，以坦诚的态度对待对方的意见，彼此进行明

确的、有说服力的语言交流。

第三节 谈判的构成要素

谈判作为一种协调往来关系的沟通交际活动，它是一个有机联系的整体。为了完整地认识和把握谈判活动，很有必要较为深入地分析一下谈判的构成要素。

谈判的构成要素是指构成谈判活动的必要因素，它是从静态结构揭示谈判的内在基础。我们认为，任何谈判都是谈判主体和谈判客体相互作用的过程。因此，一般地说，谈判由四个基本要素所构成，这就是谈判主体、谈判议题、谈判方式和谈判约束条件。

一、谈判主体

谈判活动一定要有主体，因为谈判活动总是在人的参与下进行的。所谓谈判主体，是指谈判过程中代表某种立场和观点的参与者。以谈判主体所处的关系为标准，谈判主体可以区分为谈判的关系主体和行为主体两类。

(一) 关系主体

关系主体是指有资格谈判，并能承担谈判后果的自然人、法人或其他组织。在谈判中，关系主体具有以下特征：

1. 必须是谈判关系的构成者。谈判的代理人不是谈判关系的构成者，因而不是谈判的关系主体。
2. 必须直接承担谈判后果。谈判的代理人或代理组织的谈判人员不承担谈判后果。
3. 必须是具有行为能力和谈判资格的人。

(二) 行为主体

行为主体是指直接参与、亲自出席并完成谈判活动的人员，