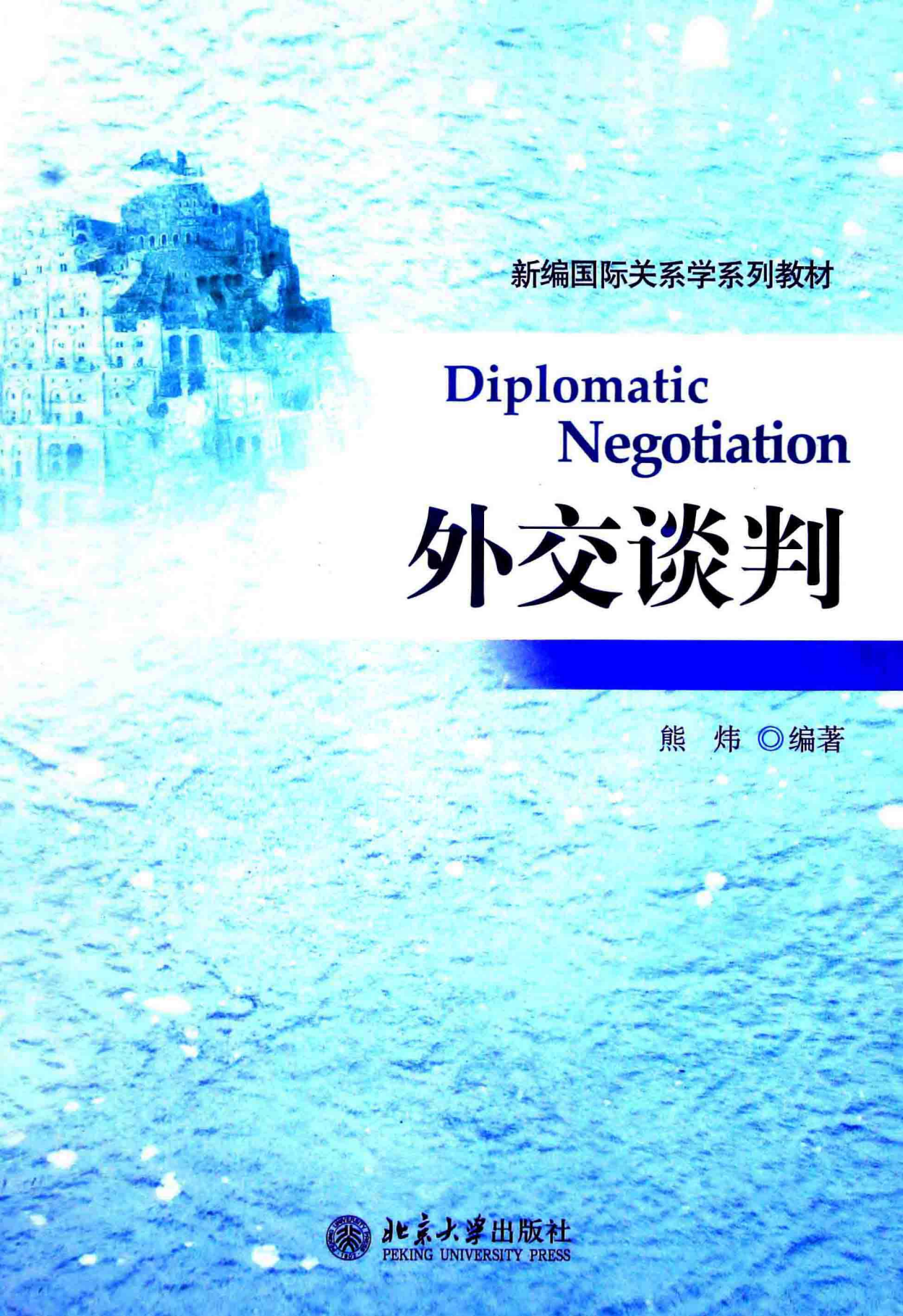




新编国际关系学系列教材

Diplomatic
Negotiation
外交谈判

熊 炜 ◎ 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

中国政法大学法学博士课程教材

Diplomatic
Negotiation

外交谈判

第三版 王铁崖

中国政法大学出版社

新编I

本书出版获得外交学院外交学
国家重点学科建设专项经费资助

Diplomatic
Negotiation
外交谈判

熊 伟 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

外交谈判/熊炜编著. —北京:北京大学出版社, 2014. 11

(新编国际关系学系列教材)

ISBN 978 - 7 - 301 - 25065 - 5

I. ①外… II. ①熊… III. ①外交—谈判—高等学校—教材

IV. ①D802

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 259244 号

书 名: 外交谈判

著作责任者: 熊 炜 编著

责任编辑: 徐少燕(shaoyan_xu@163.com)

标准书号: ISBN 978 - 7 - 301 - 25065 - 5/D · 3710

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

新浪微博: @北京大学出版社

电子信箱: ss@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765016/62753121

出版部 62754962

印 刷 者: 北京大学印刷厂

经 销 者: 新华书店

730 毫米 × 980 毫米 16 开本 13 印张 167 千字

2014 年 11 月第 1 版 2014 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010 - 62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

前言

谈判是外交的主要功能之一,外交代表的谈判技能是国家外交能力的重要组成部分。随着中国越来越积极地全方位、多层次、多领域参与国际事务,中国政府和企事业单位需要大量的高素质涉外谈判人才,在国际交往中纵横捭阖、折冲樽俎以代表中国利益。然而,目前我国高校的外交学和国际关系学教学仍然欠缺对于谈判实践技能的培养,不仅相关教学活动过于偏重理论介绍,而且也缺乏一部由中国人自己撰写的适合中国教师和学生使用的外谈判教材。这种状况显然不利于培养具备综合素质的新型外交外事人才。

为了丰富我国外交与国际关系学教学体系的内容,推动搭建外交谈判教学的学术平台,提高学生学习谈判的兴趣和为高校教师讲授外交谈判课程提供帮助,我编写了这本《外交谈判》。自2007年起,我与同事合作在外交学院为本科生和研究生开设了“外交谈判技巧”课程,2009—2011年间又由外交部派至我国驻外使馆从事一线外交工作,在参考大量国内外外交谈判研究成果和谈判学教科书的基础上,编写了这本教材,它可以说是本人从事外交学教学与外交实践工作的经验总结。

概括而言,本书主要有以下特点:

第一,运用谈判学理论框架,系统全面地介绍了外交谈判的主要内容。本书主要结合谈判结构、进程和行为体三个方面,重点论述了外交

谈判的战略模式、外交谈判的行为体、外交谈判的准备和计划、外交谈判的常用策略和技巧等方面的内容。基于当代外交谈判实践发展的新特点,本书还对调停谈判和跨文化外交谈判分别专章介绍,以帮助读者更多地了解外交谈判的新发展。

第二,为了使谈判学的理论要点和谈判策略更易为学生理解,本书引用和分析了大量中外外交谈判案例。对于书中所引案例的研读,不仅有助于读者了解外交谈判的特点,而且也可以使从事商业谈判、法律谈判的读者从外交谈判中得到有益的启发。

第三,为了促进外交谈判教学,笔者在参考谈判教学法文献的基础上,结合自身的教学实践,编写了有关如何进行外交谈判角色扮演模拟教学活动的內容,并在附录部分收录了外交学院“外交谈判模拟大赛”的案例介绍,供有兴趣开展模拟教学活动的师生参考借鉴。

总的来看,本书理论联系实际,以服务教学为目的,具有很强的针对性。全书的主要内容除了笔者在外交学院的课堂上使用之外,还曾在外交部青年干部培训、外交官业务技能培训、港澳公务员外交外事知识培训和我国有关企事业单位的业务培训中使用,都取得了非常好的教学效果。本书适合多层次读者的需要,既可以作为外交学和国际关系学相关专业的教学用书,也适合于其他专业背景的读者了解外交谈判知识和谈判技巧所用。

在本书付梓之际,我衷心感谢外交学院领导和外交学与外事管理系的同事们鼓励我编写这本教材,外交学院科研处、教务处和外事办公室为我编写教材和开展外交谈判的教学工作提供了很多有利条件。外交部欧洲司和干部司培训中心的领导和同事给予我许多有益的指导。还要感谢参加过本人谈判课程培训的一线外交外事工作人员,与他们的交流教学相长,丰富了本书的内容,使这本教材更具针对性和实践操作性。特别要感谢一些学界前辈和同行给予的宝贵意见和帮助,如外交部国际司任义生参赞,中国现代国际关系研究院孙恪勤研究员、翟崑研究员,察

哈尔学会柯银斌秘书长,复旦大学陈志敏教授、陈玉刚教授、沈逸副教授,北京大学张清敏教授、余万里副教授、初晓波副教授,清华大学史志钦教授、陈琪教授、孙学峰副教授、赵可金副教授、庞珣副教授,北京师范大学张胜军教授,中国人民大学王义桅教授,外交学院梁晓君副教授,等等。

北京大学出版社的编辑徐少燕女士为此书的出版付出了大量心血,她一丝不苟地编辑和校订书稿,令我十分感动和敬佩。

本书的出版得到了外交学院“外交学国家重点学科建设专项资金”的资助,特此致谢!

希望本书的出版能够为中国的外交学学科建设添砖加瓦,但由于本人学识和精力所限,书中难免有疏漏之处,希望读者能将本书的缺点与错误反馈于我,以帮助未来的修改和完善,我的电子邮箱地址是 xiongwei@cfae.edu.cn。

熊伟

2014年夏于外交学院



目录

Contents

第一章 导论 / 1

第一节 谈判的本质 / 1

第二节 什么是外交谈判 / 5

第三节 外交谈判的理论 / 11

第二章 外交谈判战略的模式 / 18

第一节 分配式谈判 / 19

第二节 整合式谈判 / 36

第三章 外交谈判的行为体 / 57

第一节 传统模式中的谈判行为体 / 58

第二节 替代模式中的谈判行为体 / 66

第三节 谈判中的个人 / 71

第四章 外交谈判的准备和计划 / 80

第一节 谈判目标和议题的设定 / 81

第二节 分析对手 / 87

第三节 分析谈判形势 / 91

第五章 外交谈判的常用策略	/ 99
第一节 与行为体相关的外交谈判技巧	/ 99
第二节 与进程相关的外交谈判技巧	/ 107
第三节 与议题相关的外交谈判技巧	/ 118
第六章 调停谈判	/ 133
第一节 国际关系中的调停	/ 133
第二节 调停者的角色	/ 138
第三节 调停谈判策略	/ 143
第七章 跨文化外交谈判	/ 151
第一节 文化与谈判	/ 151
第二节 外交共同文化	/ 158
第三节 跨文化外交谈判策略	/ 166
附录 1 外交谈判的“角色扮演模拟教学法”	/ 172
附录 2 模拟外交谈判大赛	/ 183
参考文献	/ 194

第一章

导论



第一节

谈判的本质

一、谈判的定义

不仅在外交和国际关系的实践中,而且在通常的商务和法律活动中,谈判行为几乎无处不在。谈判应该说是人类的一种基本的社会实践活动,它与人们的日常工作和生活息息相关。有的人甚至认为,我们一生都在不断地与别人进行谈判,但我们自己却未必能够意识到这一点,谈判其实是贯穿人生的主题。^①

从日常生活中人们使用“谈判”一词的语境可以看出,很多人对谈判的概念不乏误解。比如,有的人以为谈判其实就是一种“忽悠术”,依靠“三寸不烂之舌”来谋取利益;有的人认为谈判就是“讨价还价”;还有的人把谈判与“辩论”等同起来。

^① 参见〔法〕蒂埃里·德·蒙布里亚尔:《行动与世界体系》(庄晨燕译),北京大学出版社2007年版,第314页。

但正如“谈判”一词从其字面上的意义所体现出来的,它由“谈”和“判”两层含义组成,顾名思义是指通过相互会谈以做出判断和达成事情的解决。究其实质,谈判是指人们通过非暴力手段来消除分歧、取得一致的过程。谈判与一般意义上的对话不同,对话是指双方交换看法,沟通信息,以求得理解,具有双向和平等的性质,并非一方对另一方的劝告和诱导,而谈判的目的往往是迫使一方或寻求双方妥协,解决分歧,达成共识,对话却并非一定具有这种目的,它主要是为了寻求相互理解。^①

谈判虽然包含着“讨价还价”的因素,但它却与简单的“讨价还价”不一样,“讨价还价”往往是指双方就具体的价格争执不休,而谈判却是一个更为正式的过程,双方要就一个复杂的问题寻求相互可以接受的解决方案。

谈判也与辩论有明显区别。谈判并非意味着谈判各方一定要互相对立地唇枪舌剑,虽然谈判常常离不开激烈的辩论。两者之间的区别既有规则限制上的不同,还在于参与方是否会做出妥协与让步。在辩论中,每场比赛只能有一个胜利者,但谈判却有可能实现共赢。经验丰富的辩手不会做出任何妥协和让步,但是谈判者却需懂得适时地妥协与让步。^②

研究谈判的学者们从不同的角度对谈判进行了许多较为学术化的定义。如外交学研究者伊克尔(Fred Charles Iklé)将谈判定义为“探索和调和相冲突的立场以达成某项可接受的结果的尝试,无论结果的性质如何,谈判的目的主要在于确认共同利益领域和冲突领域”^③。美国商学院教授汤普森(Leigh L. Thompson)则称:“谈判是人与人之间的两者或两者以上协商分配资源的决策过程。”英国法学院教授特赖布(Diane

① 甘华鸣、许立东:《谈判》,中国国际广播出版社2001年版,第4页。

② [美]杰勒德·尼伦伯格、亨利·卡莱罗:《谈判的艺术》(陈琛、许皓皓译),新世界出版社2012年版,第10—11页。

③ [英]R. P. 巴斯顿:《现代外交》(赵怀普等译),世界知识出版社2002年版,第101页。

Tirbe)认为,谈判是指当人们为同另一方(或多方)达成一致,代表自己或他人所从事的互动的社会行为。^①

在谈判培训的课堂上,越来越多的研究者和教师倾向于从更为宽泛的角度来理解人们的谈判行为和传授谈判技巧。如美国前总统克林顿的首席谈判顾问尼伦伯格(Gerald I. Nierenberg)和卡莱罗(Henry H. Calero)提出,只要人们存在需求,就产生了谈判的空间,所以应积极假设所有场合都可以谈判,而不是试图缩小适宜谈判的范围,或何时才能应用谈判策略。^② 在他们看来,谈判是人们谋求满足需要和获取利益的一种行为。谈判取得成功的关键也在于找准需求。美国沃顿商学院教授戴蒙德(Stuart Diamond)则指出,谈判行为的核心要素其实在于人与人之间的相互协商和相互交流,所以重点在于“谈”,它和劝说、沟通、推销这些词语所表示的行为并没有实质差异。正因为如此,研究谈判行为的重点应是关注人的行为,而且要根据具体情境的差异因地制宜。

戴蒙德还将谈判行为用四个层次来定义^③:(1)迫使对方按照你的意愿行事。这包括使用威胁、暴力、蛮横无理,还有赤裸裸的权力运用。(2)让对方按照你的思路思考。这个层次比第一个层次要好些,因为让对方从你的想法中看到合理的利益,这个层次也被人们称之为“基于利益的谈判”。(3)让对方理解你想让他们理解的观念。说服对方改变观念,这是进行成功谈判的正确起点。(4)让对方感受到你想让他们感受的。当对方意识到你在意他们的感受时,他们就会更愿意倾听,也就更容易被打动、被说服。

因此,理解谈判行为的关键就在于理解谈判参与方之间的信息沟通,这里的信息沟通既指语言上的沟通,也指非语言的沟通。诺贝尔经

① [美]戴安娜·特赖布:《法律谈判之道》(高如华译),法律出版社2006年版。

② [美]杰勒德·尼伦伯格、亨利·卡莱罗:《谈判的艺术》(陈琛、许皓皓译),第8—9页。

③ [美]斯图尔特·戴蒙德:《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》(杨晓红等译),中信出版社2013年版,第14—15页。

济学奖得主、以博弈论开展谈判学研究的先驱和大师托马斯·谢林在其经典著作中指出,谈判既包括谈判主体之间的唇枪舌剑,也包括二者之间无声无息的心理斗争。后者中,谈判主体都明白,自己的一举一动都将对对方产生影响,从而试图通过各种具体行为来达到自己预期的目标。而且,根据谈判双方信息沟通的情况,谈判可以分为显式谈判和默式谈判两种。对默式谈判——谈判双方信息沟通不完全和无效情况下的谈判模式——的研究具有非常重要的意义,有助于我们了解当一方或双方无法或不愿进行完全信息沟通的情况下,谈判双方如何实现暂时的妥协,进而理解信息沟通完全畅通和有效的显式谈判。^①



托马斯·谢林(Thomas C. Schelling)是为现代谈判学理论奠基的大师,他在2005年与罗伯特·奥曼(Robert Aumann)分享了诺贝尔经济学奖。其代表作包括《冲突的战略》(1960)以及《微观动机与宏观行为》(1978)。在《冲突的战略》一书中,谢林首次定义并阐明了威慑、强制性威胁与承诺、战略移动等概念,开始把关于博弈论的洞察力作为一个统一的分析框架来研究社会科学问题,并对谈判(讨价还价)和冲突管理理论作了非常细致的分析。

二、谈判行为的前提

谈判是为了实现各方的利益协调,促成大家都能接受的方案实现。谈判建立在利益分歧和利益共同的基础上。如果谈判方的利益一致,则无需谈判;但如果他们的利益完全不一致,也就缺乏开展谈判的基础。因此,谈判行为得以产生的前提条件就是谈判方既要有利益的重合,也

^① [美]托马斯·谢林:《冲突的战略》(赵华等译),华夏出版社2006年版,第47页。

要有利益分歧。

在外交和国际关系领域中,即便是像美国和加拿大那样具有巨大共同利益的友好盟国,也无法避免在环境污染和贸易政策等方面出现分歧和冲突。另一方面,我们也可以看到,甚至在第二次世界大战那样生死存亡的战斗中,敌对双方都不曾把毒气战投入到战斗中。这表明,即使在战争状态下,敌对双方也有一定的共同利益。^①

谈判专家列维奇(Roy J. Lewicki)等人指出,不论是个人谈判还是外交谈判或是公司谈判,谈判的组成和过程都大致相同。谈判的发生主要有两个原因^②:(1)要创造出双方都无法独立完成的新事物,比如外交谈判中关于创造新的国际机制的协议。当代外交谈判中最显著的例子是欧洲国家建立欧洲经济共同体和国际原子能机构的条约,以及战后世界各国建立关贸总协定的谈判等。(2)谈判各方为了求得矛盾或争端的合理解决。也就是说,各方有了冲突,但一时又无法得到解决,也无法简单地诉诸武力,因此不得不坐下来谈。



第二节

什么是外交谈判

外交谈判是指国家之间或者由国家授权的组织和个人为实现国家对外政策目标而进行的谈判。外交谈判的参加者中至少有一方是一个国家的政府或其代表,而至少有一方与这个国家无关。

在谈判学的研究中,学者们习惯将当代外交谈判称为国际谈判。这主要是因为第二次世界大战之后,外交谈判出现了许多“非传统”形

^① P. Terrence Hopmann, *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts* (Columbia: University of South Carolina Press, 1996), pp. 25—26.

^② [美]罗伊·J.列维奇等:《谈判学》(第4版)(廉晓红等译),中国人民大学出版社2006年版,第4—5页。

式,议题不再局限于传统的“高级政治”范畴,许多“低级政治”议题也需要通过外交谈判来处理。各国从事外交谈判的部门并不局限于外交部,其他政府部门甚至非政府组织和企业都不同程度地参加到外交谈判的进程中来,而且也设有负责国际谈判事务的专职部门。

一、谈判与外交

在传统的外交学研究中,外交(diplomacy)等同于谈判(negotiation)。半个多世纪以前,当代外交学的奠基人尼科尔松(也译作尼科松)还曾建议用《牛津英语辞典》中对外交的描述来定义学术研究中的外交:“外交就是用谈判的方式来处理国际关系;是大使和使节用来调整和处理国际关系的方法;是外交官的业务或技术。”^①

在18世纪之前,人们并不使用“外交”这个词汇,而是使用“谈判”来描述我们今天所说的外交。建立世界上第一个现代外交部的法国红衣主教黎塞留在其《政治遗嘱》中花费了很大的篇幅谈论“外交中连续谈判的必要性”。



黎塞留,全名阿尔芒·让·迪普莱西·德·黎塞留(Armand Jean du Plessis de Richelieu, 1585年9月9日—1642年12月4日),法国政治家和外交家,法国国王路易十三的宰相,枢机主教。黎塞留是近代国家外交体制的创建者。在三十年战争时,他秉承“国家理由”的理念,通过一系列的外交努力,使法国获得了相当大的利益。在他当政期间,法国专制制度得到完全巩固,为路易十四时代的兴盛打下了基础。

^① [英]哈罗德·尼科松:《外交学》(眺伟、倪征燠译),世界知识出版社1957年版,第52页。

黎塞留称：“国家从连续的对外谈判中获益良多……这一点除非亲身经历，否则很难相信。”在黎塞留的思想中，“连续谈判”一方面是指国家应在任何时间、任何地点都设有外交代表，另一方面则是指复杂的外交网络不仅应致力于信息收集、仪式典章等职能，而且必须在所有的突出问题上不断寻求达成一致，即在更狭义、更现代的意义上进行谈判。^①近代外交学的开创者、法国外交家卡利埃论述外交的经典著作的名称是《与君主谈判的艺术》。直到1796年，英国思想家伯克(Edmund Burke)才使用“外交”这个词来指政治家们对国际关系的处理。

随着外交实践的发展，外交作为一个学术概念，其外延也越来越丰富。在当代外交学研究中，人们一般认为外交包含两层意思：(1) 外交部和外交官处理国家对外关系的职业化外交机制和手段；(2) 外交有时候也被作为国际关系中的治国之术(statecraft)的含义来使用。

无论人们在何种意义上来认识外交，谈判毫无疑问是外交的一个重要组成部分。摩根索在《国家间政治：权力斗争与和平》一书中论及外交时指出，外交是说服、妥协和使用强制力的艺术。^②而作为国际关系中的主要制度，当代外交的基本功能和作用集中体现在1961年签订的《维也纳外交关系公约》中。该公约规定，外交代表机构具有五种主要功能，即在接受国中代表派遣国、保护派遣国及其国民的利益、与接受国政府办理交涉、调查接受国之状况及发展情形、促进派遣国与接受国之间的友好关系及发展两国间的经济、文化和科学关系。其中，“办理交涉”是指外交代表机构和外交官代表国家对外谈判的职能。

《联合国宪章》第33条把谈判列为和平解决国际争端的重要手段。1970年10月24日，联合国大会通过了《关于各国依联合国宪章建立友

① [英]杰夫·贝里奇等：《外交理论——从马基雅弗利到基辛格》(陆悦磷、高飞译)，北京大学出版社2006年版，第73页。

② [美]汉斯·摩根索：《国家间政治：权力斗争与和平》(第七版)(徐昕等译)，北京大学出版社2006年版，第565页。

好关系及合作之国际法原则之宣言》，重申《联合国宪章》的基本原则，强调各国应“以和平之方法解决与其他国家的国际争端”，提出“各国因此应以谈判、调查、调停、和解、公断、司法解决、区域机关或区域办法之利用”等手段和平解决国际争端。

已故印度总理尼赫鲁曾说：“‘谈判’和‘会谈’是有区别的，这里有天壤之别。只要有可能，就要经常鼓励会谈。而谈判则是非常正式的事情，需要一个非常合适的背景；当这样的背景不具备时，就不应该举行谈判。”会谈就完全是另外一回事了。会谈也许得不到什么结果，也许能够有收获；但不管怎样，它总是有助于了解和探明别人的想法。正是根据这个“区别”，尼赫鲁认为，印度的边界是“不容谈判”的，但印度不能拒绝同另一个国家“会谈”。于是，尼赫鲁就一面邀请周恩来总理访印，一面又继续说现在仍然没有同中国谈判的前景。^①

在当代外交实践中，与“谈判”相关的外交活动还有交涉（*démarche*）、对话（*dialogue*）、商谈（*discussion*）、磋商（*consultation*）和会谈（*talks*）等。交涉是指一名或多名外交官向驻在国以书面或口头的方式发出信息，通常包括抗议、批评或最后通牒。在外交交涉的过程中，若涉及的问题本国已经有基本的立场和政策，则接谈的外交官一般在已确定的政策范围内按照口径表态；若无既定的政策，涉及的问题又比较敏感，在没有接到指示时则不作表态与承诺，一般只答复向本国政府上报，待接到指示后再行转达。由此可见，所谓交涉只是外交上一国向另一国传递不满信息的一种方式，是在两国谈判中可资利用的一种手段。对话

^① 引自金桂华：《外交谋略》，世界知识出版社 2003 年版，第 120 页。