

美国前国务卿赖斯、奥尔布赖特作序力荐
基辛格说此书是跨文化谈判艺术的入门书

美国人 是如何谈判的

American Negotiating Behavior

[美]理查德·H·所罗门/奈杰尔·昆内 著

中国现代国际关系研究院 译

王道也好，霸道也好，一个只有两百多年历史的国家之所以能在世界上称王称霸，不能说没有它的过人之处和超强智慧。那么它有哪些过人之处和超强智慧呢？让我们好好看看，美国人是如何与世界各国打交道的吧……

时事出版社

美国前国务卿赖斯、奥尔布赖特作序力荐

美国人是如何谈判的

American Negotiating Behavior

[美]理查德·H·所罗门/奈杰尔·昆内 著

中国现代国际关系研究院 译

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

美国人是如何谈判的 / (美) 所罗门、(美) 昆内著. 中国现代国际关系研究院译. —北京: 时事出版社, 2011. 11

ISBN 978 - 7 - 80232 - 477 - 0

I. ①美… II. ①所… ②昆… ③中… III. ①外交 - 谈判 - 研究 - 美国
IV. ①D871.29

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 197977 号

图字: 01 - 2011 - 6757 号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编: 100081

发行热线: (010) 88547590 88547591

读者服务部: (010) 88547595

传 真: (010) 68418647

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.shishishe.com

印 刷: 北京昌平百善印刷厂

开本: 787×1092 1/16 印张: 23.5 字数: 368 千字

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 2 月第 2 次印刷

定价: 65.00 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)

本书翻译人员：

曾 强：前言，第一、第二、第十四、第十五章，后记

洪建军：第三、第四、第五、第六、第十二、第十三章

赵金福：第七、第八、第九、第十、第十一章

全书译校：周 镜

序 言

马德琳·K. 奥尔布赖特
美国国务卿（1997 - 2001）

这部适时的有关美国外交人员谈判行为的著作，使我想起了一个有关一位典型美国人——尤利塞斯·S. 格兰特——的故事。当他还是一个八岁大的孩子时，格兰特的父亲派他去邻居家买一匹马。抵达邻居家时，格兰特大声地说，“我爸说了，我可以出价 20 美元买那匹小马；如果你不接受的话，我可以出价 22 美元 50 美分；如果你还不接受的话，我就出价 25 美元”。格兰特在他的自传中说道，那个故事“很是让我伤心，当村里的男孩们知道这个故事后，此事便传得没完没了”。

这个故事虽然简单，但却包含着有关讨价还价的若干经验之谈——其中包括耐心的价值、拿捏的重要性以及隐藏自己底线的智慧。

至于外交，谈判是其核心的内容之一，是一门艺术。因此，它需要细致入微的准备以及一些相关的技巧。在美国外交政策的大背景下，谈判是用以推进美国利益的若干关键工具之一。其目的是劝说外国政府以对我们有益的方式行事，或至少以可以接受的方式，甚至以具有约束力和强制的方式。

代表美国进行谈判的男男女女，具有一些先天的优势，其中包括我们的军事力量、我们经济的规模以及我们国家在历史上的政治影响

力。但是，他们仍需在民主的地雷阵中谨慎前行，在这地雷阵中他们不仅面临着来自国会和私营部门利益集团的巨大压力，而且还面临媒体无休止的监督。他们时时刻刻地被追问自己的战略，披露谈判的细节，预测结果以及说清自己谈判对手的态度。主要国际条约可以闭门达成且能保密数年的日子，早已一去不复返了。

为了准备任何谈判，美国的外交人员必须在我们的政府内与相互竞争的各个权力中心进行谈判。外交人员的目的就是既尽可能地照顾到各方利益，同时又要尽可能地保持自己独立的权威性。与此同时，他们还要确定对不同的谈判对手采取何种战略，以便在谈判对手确实的要求与可被强制接受的条件之间划出清晰的界限。当谈判开始时，我们的外交人员往往通过明确条件、确定问题和限定做出决定的时序来主导这一进程。在如是实践中，他们或可采用美国早期一位大使——本杰明·富兰克林——所喜欢的策略手段，后者在实践中小心翼翼地与任何人发生冲突，而是心平气和地提出问题和疑问；或可采取一种更为激烈的风格——言辞激烈，以引入媒体相威胁，把谈判失败归咎于对方。不管是哪种情况，给他们的建议是，应寻求一个参与各方都至少能宣称取得部分胜利的结果。这就不可避免地需要创造性地使用辞令，然而，一个受到双方欢迎的协议更能持久，而一个一方明显是赢家、另一方显然是输家的协议则不然。

对于一些美国人来说，谈判显然是一种示弱的表象。在他们看来，真正的强者是无须谈判的；强者只需示强，把他们的意愿强加于人。在少有的情况下，这的确可以是我国的唯一选择。总之，并不是所有的问题都具有两面性，并不是所有的敌手都是讲道理的，并不是所有的问题都是可以通过讨论得到解决的。尽管如此，外交经常被证明是改变现有秩序的一种有价值的工具，不管是建立新的友谊，或是在长期的分歧上达成共识，或是为跟上事件的发展而提出新的规则。

鉴于当前的这种现实，无论是涉及核安全问题、经济公平问题、能源问题、环境问题，还是对国际法进行修正，美国的谈判者在坐到谈判桌之前应确保能得到尽可能全面的支持，这符合美国的最大利益。

我们所有人应当感到庆幸的是，通过和平方式解决的公共政策问题远比通过武力解决的多得多。但是，令我们担心的是，可以被用于国际外交目的的有效资源仅占我们联邦预算的1%。假如我们希望那些代表和捍卫我们利益的人能够获得成功，我们就要加倍努力，全力支持他们去完成使命。

在《美国人是如何谈判的》一书中，理查德·H. 所罗门和奈杰尔·昆内就谈判艺术及其在当今世界中的实践问题，提供了大量宝贵的信息。他们着眼于全球范围内与美国打交道的国家如何看待美国的外交风格，这对于学者、外交政策分析人员以及美国未来的谈判者来说是非常有益的。美国无法影响一个我们所不了解的世界；如果我们不能倾听我们的朋友、我们的批评者以及——尤其是——那些既是我们的朋友同时又是我们的批评者所要说的话，我们就无法理解这个世界。

序 言

康多利扎·赖斯
美国国务卿（2005 - 2009）

转型外交

在其自传《亲历创世纪》（Present at the Creation）中，美国前国务卿迪安·艾奇逊将美国在冷战初期所面临的世界描述为“与《圣经》第一章创世纪所描绘的可怕世界相比稍逊色”。1946年，当200多万欧洲人发现自己处于二战结束后的饥馑之中时，人们关注的不是东欧是否会倒向共产主义，而是西欧是否会屈从。1946年，共产党人在法国和意大利的立法机构选举中赢得了相当数量的席位。1947年，希腊和土耳其爆发了市民冲突。翌年，中东地区爆发了战争，捷克斯洛伐克也在一场政变中倒向了共产主义。1949年，苏联比预期提前五年引爆了一件核武器，一个月之后毛泽东领导的共产党在中国宣告胜利。面临如此难以克服的困难，几乎没有人会挑剔艾奇逊在此时提出这样的观点：既然世界从创世纪的混乱中诞生，美国肩负的任务是“用同样的物质材料创造出半个自由世界来，而不是在此过程中将世界炸得粉碎”。

60年后，在德国几乎是未经流血的重新统一以及苏联解体之后，

我们想到了艾奇逊为改造旧的外交成规以适应新的外交目的而付出的努力，他所经历的那场斗争既有意识形态之争，也有大国之间的竞争。随着冷战的固化，我们的外交重点主要集中在了欧洲和亚洲的部分地区。我们雇佣了新的人员，教给他们新的语言，给予他们新的培训。我们与德国和日本这样老的敌手结为伙伴，并且帮助他们重建自己的国家。我们创建了“北约”这样新的机构，并且使用了“马歇尔计划”之类的创新型外交工具，以建造一个更加民主的欧洲。我们的外交被证明是有效的，它把遭到毁坏的国家改造成为了繁荣的民主国家，它们数十年来与我们携手抵御苏联的挑战，共同捍卫自由。

随着冷战的结束，美国再次遇到了新的挑战。在20世纪90年代，我们在中东欧国家新增设了14个大使馆，并且调整了100多名外交人员以充实这些大使馆。我们的拓展帮助这些刚获得解放的各国人民改变了他们国家的特质，使这些国家向更加自由和透明敞开大门，并促使其融入一个更加广泛的国际社会。在20世纪50年代，很少有观察者敢想象“华约”组织的成员会成为“北约”组织或欧盟的成员。

在2001年9月11日的恐怖袭击之后，美国面对的是一种完全不同的世界性挑战，这种挑战是极端暴力分子发起的，旨在摧毁那些构成民主基础的理想与机制。当前，主权在现代国家体系中的首要地位正遭到从跨国公司到恐怖主义网络的各种非国家行为体的挑战，它们被证明能够施加与过去唯有国家才能施加的相同的影响力。在今天，对和平的最大威胁似乎产生于国家的内部，而不是国家之间的冲突。目前，国家政权的根本特质似乎比国际权力分配更加重要。

在这个新的世纪中，很难在我们的安全利益、发展努力以及民主理念之间划出明确且清晰的界线来。然而，这恰恰是我们外交政策体系当前的结构所要求做的。美国的外交必须整合并推进这些目标。这就是为什么我于2006年指示我们的外交人员推行“转型外交”，以便与全球范围的伙伴携手共建和维护能够满足其人民需要的治理良好和在国际体系中自律的民主国家。这一倡议植根于伙伴关系，而不是家长式的作风；是与它们共事，而不是为它们做事。

为了推进转型外交，我在列位前任工作的基础上对国务院进行了现代化改造，以便我们的外交态势能够更好地反映 21 世纪初期国际体系的现实。2006 年，国务院驻德国（拥有 8200 万人口）外交人员的数量几乎与驻印度（拥有 10 亿人口）的相差无几。在国会的支持下，布什总统增设了 2000 个国务院外驻岗位。四年间，在鲍威尔国务卿的领导下以及在我的任期内，我要求将我们国际行动的预算年增 25%，总共达 80 亿美元。我同时还努力大幅增加我们派驻海外的外交人员数量。在布什总统 2009 年的预算中，我们要求国会资助国务院 1100 个新岗位以及美国开发计划署 300 个新岗位。最后，我们还将大约十分之一的政治、经济和公共外交官员重新部署到中国、巴西和印度这样的新兴国际权力中心。

然而，仅仅重新配置我们的资源是远远不够的；我们转型的视野要求美国外交人员使我们的存在本地化，在新的地点积极地活动，而不是将自己禁锢于外交代办机构或大使馆的围墙之内。这要求他们与新的伙伴合作，不仅要与所在国的政府合作，而且还要与当地的领袖、企业以及非政府组织合作。使我们外交现代化的这一努力，对我们的外交人员以及援外工作者提出了更高的要求。在伊拉克、阿富汗、苏丹和安哥拉等国极具挑战和最为关键的外交岗位上，他们将不得不对大量的风险。在上述国家里，我们要与外国公民共同努力，以应对恶劣的安全环境、消除贫困以及推进民主改革。为了成功地完成这些具有挑战性的任务，我们的外交人员不仅应当被培训为政策专家，而且还应当是头等的项目管理者，并且能够帮助外国公民加强法治、开展商业、改善医疗卫生状况和改革教育。

数十年的经验表明，对外援助如果与良政、可持续增长以及对人民和机构进行投资等计划相结合是最为有效的，它帮助受援国永久地摆脱贫困。正是这一逻辑促使我们创立了“千年挑战公司”，并且已向 16 个伙伴国家提供了至少 55 亿美元的发展赠款。美国还需要在其外交和军事人员之间建立强有力的联系。我们促进国家进步的目标，并不一定总是在和平的地区实施。没有安全，就不会有发展；没有发

展，也就不会有民主。一流的安全专家们开始认为，我们打击恐怖主义是一场全球范围的反暴行动。在这场行动中，冲突的中心不仅是恐怖分子本身，而且还包括他们试图影响和策动的人口。我们的成功将取决于我们文职及军事机构的共同努力。我们的战斗人员能够为进步创造机会，并且能够争取到时间和空间。但是，我们的外交人员和负责发展的专业人员应当抓住机会，支持那些争取民主价值观、经济进步、社会正义以及教育机会的社团。

转变我们的外交以应对21世纪的挑战，不仅仅是国务卿或是美国总统班子的工作，它需要一代人的努力。为了远离过去的外交，我们需要培育未来的外交官。这一群新型外交专业人员需要反映美国丰富的多样性。过去的三位国务卿——欧洲移民的女儿、牙买加移民的儿子和美国南部种族隔离黑人的女儿——就代表了这种多样性，其属下外交人员的多样性也同样如此。

这些男人和女人将不再是独自处理问题，而是与伙伴们一道共同解决问题。为了使他们能够做到这一点，我们需要给予这些外交人员最好的技术，以使他们能够从大使馆或办公室解放出来，并且能够在任何时间在任何地点工作。我们必须更好地扶持和奖励原创、革新和独立思考，尤其是在我们最年轻的外交人员中间。我们不仅需要把美国最好和最精明的人才招募至麾下，而且还要使他们变得更好、更加精明。这就意味着要对他们进行汉语、乌尔都语、阿拉伯语和波斯语等语言的培训，磨砺他们在陌生文化环境中作为谈判者的技能。

在这部书中，理查德·H. 所罗门和奈杰尔·昆内通过严肃地考察美国的谈判实践，触及了这一转型观念中的一个关键问题。这部著作基于美国和平研究所更为广泛的努力，该研究所通过其跨文化谈判项目（本书的第一部分进行了描述），以加强军事人员和外交人员的谈判技能。当我们试图转变我们的外交实践以满足21世纪的对外政策需求时，所罗门和昆内通过对美国外交人员如何与世界范围同行互动的分析，给予了我们洞察谈判过程的宝贵机会。

目 录

绪 论：跨文化谈判项目以及本书的初始.....	1
鸣 谢.....	7
供稿人.....	9

第一部分 导论

第一章 导论	13
一、文化与谈判	17
二、本书的构成	21

第二部分 美国谈判者的肖像

第二章 四种面相的谈判者	29
一、生意人式的谈判者	32
二、法学家式的谈判者	40
三、道德家式的谈判者	45
四、超级大国的谈判者	51

第三章 谈判桌上的讨价还价	60
一、建立关系	61
二、安排诱饵	69
三、施加压力	74
四、盯着钟点	86
五、跨越谈判桌的对话	92
六、多边谈判	102
第四章 谈判桌之外的讨价还价	111
一、幕后渠道：一种美式迷恋？	112
二、媒体：变化中的权力平衡？	120
三、酒店招待：一种粗俗的富足	129
四、谈判桌之外的其他形式	136
第五章 美国人与美国人谈判	143
一、束缚与激励：国会的影响	146
二、滴答作响的时钟：选举周期的影响	158
三、各机构间竞争的影响	163
四、便利的目标：美国谈判者的政治脆弱性	174

第三部分 历史的视角

第六章 美国历届总统及其谈判者 (1776 - 2009) ... 罗伯特·D. 舒尔辛格	183
一、个人外交时代 (1776 - 1898)	185
二、作为大国进行谈判 (1898 - 1932)	189
三、现代外交官僚体系的发展 (1933 - 1945)	194
四、遏制和共识时代的谈判 (1945 - 1968)	196
五、从谈判时代到冷战结束 (1968 - 1989)	199
六、冷战后的世界	204
七、结论	209

第四部分 外国的视角

第七章 不同论坛 不同风格	陈庆珠	213
一、双边谈判：美国—新加坡自由贸易协议		215
二、地区论坛：与东盟谈判		217
三、联合国		219
四、结论		222
第八章 贸易谈判：日本谈判者的痛苦经历	渡边幸治	224
一、贸易争端的背景		224
二、从贸易谈判学习到的教训		227
三、从安全谈判中学到的教训		230
四、走向新时代：从贸易摩擦到合作		231
第九章 谈判安全：一意孤行的超级大国	法鲁克·罗戈格鲁	233
一、“9·11”事件后的新世界		234
二、土耳其经验		236
三、美国外交的典型模式		237
四、结论		241
第十章 在华盛顿谈判：处在非常困难的境地		
——一位新西兰外交官的回忆	约翰·伍德	243
一、核分歧		244
二、寻求和解		244
三、超级大国的敏感性		245
四、一致对外的一家人		246
五、与自己谈判		247
六、与国会打交道		248
七、媒体		249
八、再进一步努力		250
九、破裂与后续事件		250

十、破裂的后果·····	252
十一、重新爬起来·····	252
十二、重返华盛顿·····	253
十三、例外还是惯例? ·····	254
第十一章 以对手身份谈判：俄罗斯的视角····· 尤里·纳扎尔金	257
一、美国谈判行为的总体特征·····	258
二、达成妥协·····	261
三、秘密与泄密·····	262
四、利用我们的内部分歧·····	264
五、影响苏联态度·····	265
六、幕后内部分歧及其对谈判的影响·····	266
七、战略错误·····	268
八、展望未来·····	269
第十二章 双边谈判：印度与美国谈判经历····· 拉里特·曼辛格	271
一、“半个世纪的误解、错误判断和不幸” ·····	273
二、意识形态分歧·····	273
三、关键人物的影响·····	274
四、文化差异的影响·····	276
五、冷战后：从战略不相干到战略伙伴·····	283
六、2009 年及之后：缩小文化距离 ·····	288
第十三章 多边谈判：美国方式的优势与弱点····· 戴维·汉内	291
一、美国多边外交战略方式·····	292
二、美国的多边外交实践·····	293
三、对美国弱点的可能补救办法·····	295
第十四章 运用才智进行谈判：与美国谈判的 12 条规则	
····· 吉尔·安德烈阿尼	298
一、12 条规则 ·····	300

二、结论·····	306
-----------	-----

第五部分 结语

第十五章 结语：在一个转型世界中的谈判·····	311
一、美国外交中的强势与劣势·····	311
二、变化中的国际谈判界·····	315
三、加强美国的谈判能力·····	317
四、确定什么能够被改变和什么不能被改变·····	318
五、调整外交官的培训，以适应 21 世纪的要求·····	320
六、改进机构记忆·····	323
附录：跨文化谈判研究项目中所使用的分析范畴·····	332
一、对待谈判的总体态度·····	332
二、国内的关联关系·····	333
三、谈判的程序·····	334
四、谈判的特点及战术·····	335
五、信息沟通·····	338
部分参考书目·····	339

绪论 跨文化谈判项目 以及本书的初始

这一对美国谈判行为的研究，可以被视为对不同政府如何管理国际谈判以及文化和习俗是如何影响谈判行为进行系列评估的一个顶点，而不是终点。

这些研究肇始于20世纪80年代初期。在美国政府中对实现与中华人民共和国关系正常化进程研究了5年之后，理查德·所罗门开始了对中国谈判行为的研究。^① 他曾经辅助国家安全顾问亨利·基辛格与中国官员进行谈判，这一经历对他有极大的触动。基辛格是一位学者型的官员，擅长于欧洲历史，中国人的外交实践与欧洲外交官以及苏联官员的外交实践之间的差异给他留下了深刻印象。中国人与基辛格培育了一种非常积极的个人关系，他们将后者视为“老朋友”。在中国文化的背景中，“友谊”不仅蕴含着个人间的亲密无间，而且还蕴含着责任与义务。因此，中国官员不时地给他们的“老朋友”基辛格施加压力，以使他接纳中国的政策目标。

在对中国研究的基础上，美国和平研究所于20世纪90年代初开始了一项既强调概念又强调国别的“跨文化谈判”（CCN）行为的系列评估。除了当前的这部著作外，此前共有12部长篇研究专著相继出版。其中有三部是有关概念的研究：雷蒙德·科恩著《跨文化的谈判》、凯文·阿夫鲁奇著

^① 该研究的解密部分已于1995年发表，见理查德·H. 所罗门著 *Chinese Negotiating Behavior: Pursuing Interests through "Old Friends"* (Santa Monica, Calif.: RAND, 1995)。新的一版由美国和平研究所出版社于1999年出版。