

教育部、财政部高等学校特色专业教材
高等院校国际经济与贸易专业系列教材

Business Negotiation Tutorial

商务谈判教程

——理论·技巧·实务

(第二版)

郭芳芳◎主编



NLIC2970826467

2

理论 · 技巧 · 实务

(第二版)

郭芳芳 主编



NLIC2970826467

上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判教程:理论·技巧·实务/郭芳芳主编. —2版. —上海:上海财经大学出版社, 2012. 8

(高等院校国际经济与贸易专业系列教材)

ISBN 978-7-5642-1360-2/F·1360

I. ①商… II. ①郭… III. ①贸易谈判-高等学校-教材
IV. ①F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 105756 号

商务谈判教程——

(第二版)

主编 郭芳芳

- ☐ 责任编辑 张美芳
- ☐ 封面设计 张克瑶
- ☐ 责任校对 卓妍 胡芸



SHANGWU TANPAN JIAOCHENG

商务谈判教程

——理论·技巧·实务

(第二版)

郭芳芳 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海崇明裕安印刷厂印刷装订

2012 年 8 月第 2 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

787mm×960mm 1/16 19 印张 486 千字

印数: 16 001—21 000 定价: 38.00 元

谈判作为人类一种普遍的社会活动,自古即有。如今,谈判作为解决分歧的一种有效手段,已经渗透到现代社会政治、军事、外交、经济、文化等各个领域之中,成为人与人之间、机构与机构之间、国家与国家之间沟通、协调、合作必不可少的工具。

谈判学作为一个专门的学科,从20世纪70年代开始建立,并逐渐发展成为一门集政治性、技术性、艺术性为一体的综合性学科。商务谈判理论涉及的知识领域十分广阔,融会了市场营销、国际贸易、金融、财务、公共关系、法律、科技、文学、艺术、地理、心理、演讲、交际礼仪等多种学科。

我们充分注意到了商务谈判理论与实践的并重性。在进行商务谈判相关理论的研究,以及在对本科、硕士、MBA等学生开设不同层次商务谈判课程的过程中,通过和社会相关人士的沟通深刻认识到,作为商务谈判的教科书,将谈判一般规律的理论和谈判技巧的应用有机糅合的重要性。

本书在系统阐述商务谈判基本原理和发展历史的基础上,全面论述了商务谈判的内涵及一般程序,使读者明确商务谈判的基本原则,并结合大量的实例阐述具体的谈判策略,使读者掌握商务谈判所需的基本技巧。

本书强调商务谈判理论的规范性、系统性,注重谈判策略的实用性和可操作性,力求做到全面系统、重点突出,以满足高等院校经济管理类专业学生,以及广大企业界人士和其他读者的需要。

我们在现有若干商务谈判研究成果的基础上,结合相关的教学和研究心得,同时充分注意到商务谈判理论的系统性以及商务谈判实务的广泛性和政策性,集中了人文历史、国际关系、政治法律、经济管理等各方面的专门研究人员,完成了本书的撰写工作。参加本书编写的有:郭芳芳(第一章、第三章),左鹏(第二章),殷庆明(第四章、第五章),洪晶晖(第六章、第七章),朱易达(第八章、第九章),周杰普(第十章)。郭芳芳确定本书的大纲体系,对全书进行了修改、总纂并定稿。

在全书的编写过程中,我们对国内外相关的资料、案例进行了认真的学习和研究,在此,向所有对完成本书有帮助的人士表示衷心的感谢。另外,书中难免存在不足,还望广大读者不吝赐教。

郭芳芳
2012年7月

目 录

前言	1
第一章 导论	1
第一节 谈判的内涵	1
第二节 谈判的基础分类	8
第三节 谈判的基本原则	19
本章小结	27
思考题	28
第二章 谈判的起源与发展	29
第一节 萌芽——谈判的起源	29
第二节 勃兴——古代的谈判	35
第三节 新变——近代的谈判	47
第四节 完善——现代的谈判	50
本章小结	54
思考题	54
第三章 商务谈判概述	55
第一节 商务谈判的作用	55
第二节 商务谈判的原则	58
第三节 商务谈判的类型	65
第四节 国际商务谈判的特点	73
本章小结	79
思考题	79
第四章 商务谈判的内容	80
第一节 价格	80
第二节 品质	86
第三节 服务	91

第四节 保证条款、合同的取消与仲裁	94
本章小结	104
思考题	104

第五章 商务谈判的可行性研究	105
第一节 谈判环境的分析	105
第二节 谈判对手的分析	114
第三节 谈判计划的制定	119
本章小结	126
思考题	126

第六章 商务谈判的过程	127
第一节 商务谈判的开局阶段	127
第二节 商务谈判的报价阶段	135
第三节 商务谈判的实质性磋商阶段	140
第四节 商务谈判的结束阶段	151
本章小结	158
思考题	158

第七章 谈判队伍的建设	159
第一节 谈判力的研究	159
第二节 谈判人员的基本素质	166
第三节 商务谈判队伍的构成	177
第四节 商务谈判队伍的管理	182
本章小结	185
思考题	185

第八章 商务谈判的基本策略	186
第一节 处理谈判僵局的策略	186
第二节 商务谈判中的风险规避	194
第三节 商务谈判中的一般“游戏规则”	201
第四节 谈判风格的研究	207
本章小结	222
思考题	222

第九章 商务谈判技巧	223
第一节 商务谈判中“听”的意义	223
第二节 商务谈判中“说”的艺术	229

第三节 商务谈判的基本礼仪	243
第四节 商务谈判者的出入境常识	250
本章小结	261
思考题	262

第十章 商务谈判与法律 263

第一节 商务谈判的法律适用	263
第二节 国际商务谈判的法律适用选择	269
第三节 商务合同	275
第四节 避免诉讼	283
本章小结	290
思考题	290
附录 1	291
附录 2	293

主要参考文献 294

第一章

导论



学习目的与要求

1. 掌握谈判的定义和本质
2. 了解谈判的基本动因
3. 认识谈判是人类解决问题的理性活动
4. 了解不同性质谈判的特点
5. 掌握多边谈判、多角谈判的特点
6. 掌握谈判的基本原则

谈判作为一种普遍的人类行为,与人类文明的发展一样,拥有悠久的历史。如今,谈判被广泛应用于社会活动的各个领域。个人与个人、机构与机构、国家与国家之间相互往来、协调关系等,都会利用谈判来解决问题。形形色色的谈判活动存在于人类社会的各个角落,不同类型的谈判必然具有各自相对的独立性,从而决定了谈判没有固定不变的模式,谈判策略、技巧的应用必须因时、因地、因人、因事而异。同时,不管谈判这种人类活动如何错综复杂,都是人的理性活动,满足需要是所有谈判的共同目标,所以谈判活动又是有规律可循的。

第一节 谈判的内涵

什么是谈判?从古至今,谈判就是人类生活的组成部分。当原始人开始意识到自己和他人的区别,并开始尝试为满足自身的需要而进行某种努力的时候,谈判这种行为和活动就在人类社会中萌芽了。

时至今日,随着人类精神文明和物质文明程度的不断提高,谈判活动不仅成为遍布于社会各行各业的人类普遍行为,谈判行为本身也已经发展成为一种需要多种知识和技能的专项活动,成为保证社会正常运行和向前发展的重要内容。

一、谈判的定义

随着对谈判实务和谈判理论研究的不断深入,人们已经普遍认识到谈判理论是关于谈判的基本常识、一般规律、策略和技巧的反映及总结。确切理解与谈判活动相关的基本理论,有助于我们更好地把握谈判的一般规律、共同的准则和策略技巧,从而能充分利用谈判这种解决问题的工具,达成自己的目标。

(一)谈判有广义和狭义之分

事实上,谈判作为一种具有悠久的历史,并且遍布人类活动各个领域的社会现象,其外延

极其宽泛。然而,理论研究又必须对谈判活动的本质做出规律性总结。所以,就有了对谈判外延范围的区分。

1. 广义的谈判

广义的谈判是指人类解决问题的一种活动过程,是人类生活的组成部分。哲学家培根说:“一切谈判的根本问题,无非是观察对手或利用对手。”谈判心理学家赫伯认为:“谈判是知识和努力的汇聚,就像在一张绷紧了的网中,运用情报和权力来左右行为。只要你细想这个广泛的定义,就会了解事实上无论是工作或个人生活中,你时时都在谈判。”

广义的谈判作为一种普遍的社会现象,大量存在于各种社会机构和人与人的交往之中。人人都离不开谈判,任何人都会谈判。谈判既可以是诸如孩子们游戏过程中的角色分配、朋友们商量度假地点等生活中的细节安排,也涵盖了机构、地区、国家之间的文化交流、商贸往来,以及外交、政治活动。只要是人类为了满足各自的某种需要而进行的交往活动,就是谈判。整个世界如同一张硕大的谈判案,人人都在接触着谈判,在运用谈判的技巧去达成自己的目标。

2. 狭义的谈判

狭义的谈判是指在正式、专门场合下安排进行的谈判活动,建立在广义谈判的基础之上。

由于广义的谈判活动具有太多的个别性特点,无法全面反映谈判行为的本质,所以,对谈判活动规律性的研究必须对其外延有个界定。谈判理论就是缩小了谈判的外延,以狭义谈判为研究对象,展现谈判活动内在规律性的经验总结。

(二)谈判有“谈”和“判”两个环节

“谈判”有许多同义词,如“洽谈”、“商议”、“磋商”、“商量”和“会谈”等,从字面上看,这些词汇的含义非常相似,其实不然。

1. “谈判”是一个特定的词汇

我国《词源》中没有“谈判”一词,据《汉语外来词词典》介绍,该词源于日语“谈判”一词,而日语“谈判”则译自英语“Negotiation”。

著名的“拉罗斯(Larousse)词典”中解释:“洽谈”(Discussion)意为讨论、争议、异议;“谈判”(Negotiation)则指谈判、协商,是使大宗交易得到良好结果的行动或“政府间的对话”。

这个解释很清楚地表明,“谈判”是一个特定的词汇。比如,“洽谈”突出的是和睦与彼此间对话的形式,不太强调结果;而“谈判”更强调对话以后分歧的评断,得到某种结果。

2. “谈判”包含着两个密切联系的环节

汉语词典中解释,“谈”即说话或讨论,是谈判整个活动过程中的一个环节。在这个环节中,谈判的参与者明确阐述自己的意愿,充分发表关于当事人应该承担和享有的权、责、利各方面的观点、方案。“判”即分辨和评定,是谈判整个活动过程中的另一个环节。在这个环节中,谈判的参与者努力寻求关于当事人在各项权利和义务等方面共同一致的意见、方案,并通过相应的协议给予确认。

所有具体的谈判活动,都必须由具体的人来完成,谈判依赖于人与人交往中的信息沟通。所以,谈判活动过程中“谈”与“判”是两个不可分割的环节。谈判的“谈”,主要是当事人把相关信息传递出去;谈判的“判”,主要是指当事人接收相关信息,并做出决断。“谈”是“判”的前提和基础,“判”是“谈”的结果和目的。

(三)谈判定义的表述

和许多边缘性应用学科类似,由于谈判宽泛的外延、丰富的内涵,使人们难以给其下确切的定义。这样,在谈判理论的研究过程中,就曾经出现过比较多的谈判定义表述。下面介绍几

个比较权威的观点。

1. 美国谈判专家杰勒德·I. 尼尔伦伯格的定义

美国谈判学会会长杰勒德·I. 尼尔伦伯格(Gerard I. Niernberg)在《谈判的艺术》一书中说:“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项寻求满足的需要,至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换观点,只要人们为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判。”

这个定义强调了对人的行为的认识是任何谈判的基本因素,需要和对需要的满足是谈判的共同基础,点出了谈判的基础性质。

2. 英国谈判专家马什的定义

英国谈判专家马什(P. D. V. Marsh)在《合同谈判》一书中认为:“所谓谈判,是指有关各方为了自身的目的,在每项涉及各方利益的事务中进行磋商,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的这样一个不断协调的过程。”

马什强调的是谈判中“调整各自提出的条件”的重要性,调整的结果是走向某种程度的折中,描述了谈判的基本过程。

3. 美国学者罗杰·费希尔和威廉·尤瑞的定义

美国哈佛大学教授罗杰·费希尔(Roger Fisher)和威廉·尤瑞(William Ury)在《哈佛谈判学》丛书中说:“谈判是你从别人那里取得你所需要的基本手段,你或许与对方有共同利益,或许遭到对方的反对,谈判是为达成某种协议而进行的交往。”

他们强调了谈判为了维护“共同利益”,并达成“某种协议”而进行的努力,指出了谈判需要策略和技巧。

4. 谈判定义必须涵盖的本质特征

尽管不同的谈判定义各有自己强调的重点,但是避开字面解释上的差异,并进一步研究其基本含义,可以看出其基本核心还是比较一致的。不仅描述了谈判的基本轮廓,也点出了谈判活动的本质特征。

谈判的本质特征可以归纳为以下几点:

(1)人们参与谈判活动,一般都是为了满足某种需要;

(2)谈判活动的当事人之间存在分歧;

(3)谈判活动必然是双方或多方共同参与的互动过程。

综上所述,我们给出这样的谈判定义:“谈判是两个或两个以上存在利益差异或利益互补关系的当事人,在一定的条件下,为了实现各自的目的所进行的公平磋商。”

这个定义告诉我们,人们进行谈判是因为彼此间存在利益差异或利益互补;谈判必须有两个或两个以上的当事人;谈判需要运用策略和技巧,通过平等、自愿的磋商方法进行。

二、谈判的性质

究竟什么是谈判?随着对谈判实务和谈判理论的不深入研究,人们已经认识到,仅从定义的表述上去理解谈判的含义是不够的。只有确切把握谈判作为一种独立的社会现象所具有的基本性质,才能明晰谈判的内涵,从而帮助谈判者真正掌握谈判的一般规律,遵循共同的准则。

(一)需要和对需要的满足是一切谈判的基本动因

谈判是人类生活的组成部分,自从有了人类,谈判作为解决问题的一种途径和手段就萌芽

了。在现实生活中,人人都自觉或不自觉地处在一系列的谈判过程中。人们通过正式或非正式的谈判行为,与他人发生着联系,争取或肯定自己的权利,从而获得生存与发展的条件,而这一切都源自于人类需要的满足。

1. 人类社会的维系与发展有多种多样的需要
需要是个体在社会活动中感到欠缺而欲获得满足的一种状态。人的活动总是受某种需要的驱使,需要一旦被意识到并驱使人去行动时,就以活动动机的形式表现出来。需要激发人去行动,并使人朝着一定的方向去追求,以求得自身的满足。同时,人的需要又是在活动中不断产生与发展。当人通过活动满足了原有的需要时,人与周围现实的关系就发生了变化,又会产生新的需要,需要是人的活动的基本动力。

与个人对空气、食物、水、阳光等自然条件的依赖,以及对交往、劳动、学习、创造、运动等社会条件有需要一样,人类社会的正常运行也需要大量的、多样的资源投入。

从整个社会的维系和发展的需要而言,有个人衣、食、住、行的基础需要;有企业原材料、生产工艺、劳动力等维持再生产的基本需要;有国家产业配置、金融体制、商品流通、财政税收等建立使资源和社会中得以合理分配的体系的基本需要。

不同主体的各种需要之间既有区别又密切联系。所有的需要不仅可以被认为是必需的、与生俱来的,而且它们还会呈现出一种不断被满足又不断发展变化着的特征。

2. 满足某种需要是人类谈判活动的基本动因

形形色色的谈判活动充斥于现实世界中,大到政党之间协调关系、国家之间磋商停战协定,小到机构之间商议合作项目、供求双方商品买卖合同的签订,小到家庭主妇在农贸市场和小贩的讨价还价、兄弟姐妹为了遗产进行分割等。不管你自觉与否,你都是一次实实在在的谈判活动的参与者,因为这一切皆源自于某种需要的满足。

人是社会的存在物,必须根植于一定的社会关系中,活动于与其他人或群体的交往中,没有人们物质和精神的交往,也就没有了人类社会。这种客观状态和衍生的结果表明,人类社会的正常运行是需要大量、多样的资源投入的,而这种资源的投入过程,必然是不同群体协调的结果。因为每个人、每个机构、每个国家在其生存和发展过程中的需要满足,往往只能从自身以外的个人、群体处才能获得。当人们意识到有可能从另一方获得某种满足时,就可能萌发谈判的动机,满足某种需要是人类谈判活动的基本动因。



小链接

奥运为世界带来发展机会

众所周知,奥运经济已经成为世界经济发展中一道独特的风景线。奥运经济是注意力经济,它是由注意力资源的相对集中而给举办城市和国家带来一种阶段性加速发展的经济现象。奥运经济是品牌经济,通过良好的运作,通常能造就一批驰名的产品和企业品牌。奥运经济是借势经济,奥运会的举办会对所在城市和国家的经济、社会发展产生强大的推动力量,从而产生一种加速器或催化剂的作用。

2008年北京奥运会整个筹备时期内,围绕“新北京、新奥运”的战略构想,北京市累计投资需求超过15 000亿元人民币。

——奥运场馆及其附属设施的建设与营运,投资需求约220亿元人民币。

——城市基础设施建设和服务能力的提高,投资需求约2 800亿元人民币。

——现代制造业、高新技术产业发展,投资需求约1 500亿元人民币。

——金融、商贸、物流、会展、旅游等现代服务业发展,投资需求约2 000~3 000亿元人民币。

——新城开发和小城镇建设及房地产开发,投资需求约7 000~8 000亿元人民币。

——教育、文化、医疗、卫生、社区服务、公共安全维护等社会公共服务领域,投资需求约800~1 000亿元人民币。

奥运会的举行不单是一次体育盛事,由于奥运经济的聚合效应、裂变效应、辐射效应,北京奥运会也为中国及全世界带来了空前的发展机会,其15 000亿元的投资需求成为世界的聚焦点,吸引了各行各业的介入。

期间必然有无数次的谈判活动在个人、企业、政府、国家之间进行,为赛事场馆的建设、配套设施的安排、相关经济的发展等进行磋商、落实,从而保证了第二十九届夏季奥林匹克运动会于2008年8月8日在北京顺利举办。

3. 谈判的关键是对需要的研究

需要是人感觉到缺少什么而想获得它的一种心理状态,动机是促动人们去满足需要的一种驱使和冲动。需要是动机的基础和前提,动机是需要的表现和反映。人的需要和动机是多种多样的,但人的需要总是反映着有机体内部环境条件和外部环境条件的某种要求,动机总是与需要及实现需要的行为相联系。

需要是一种推动和维护人们为达到特定的目的而发生行为的思想意识,是行为的直接原因。谈判行为是在需要和动机的基础上产生的理性行为,在谈判中只有了解了对方的真正需要和真实动机,掌握动机和需要的特征及彼此之间的关系,才能准确预测对方的行为,从而采用针对性的谈判方案。

需要和对需要的满足是一切谈判的共同基础,谈判主体这种需要的表现是比较复杂的。首先,谈判需要是物质利益和精神需要的混合体,也是谈判者个人需要和其所处的群体需要的混合体;其次,谈判中需要的表现还会受到需要在特定环境条件下的主次地位、缓急程度,以及需要满足的可替代性等因素的影响。所以,谈判需要的表现是一个复杂的多维体,如果谈判者不能准确把握的话,就可能偏离谈判正常轨道,导致谈判最终失利。下面以对谈判中报价的判断为例来进行说明(如图1-1所示)。

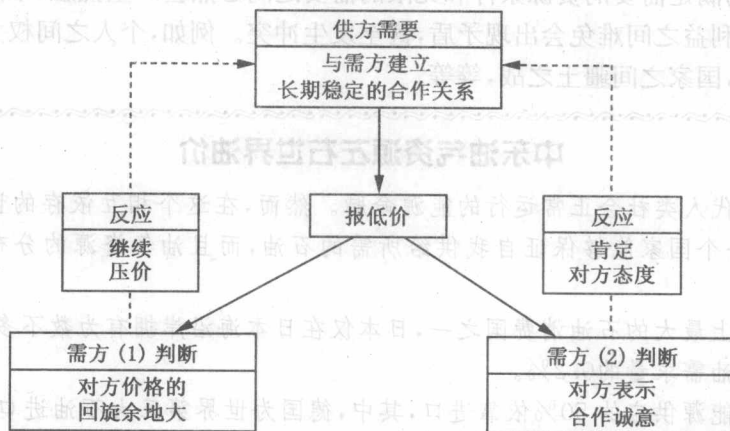


图1-1 谈判中报价的判断

从图1-1中可以看到,需方第一种可能的判断,认为对方报低价即意味着降低的余地比预期的大,决定采取进一步压价的策略。错误的需求判断,必然会挫伤对方的合作积极性,丧失成功谈判的良机。

需方第二种可能的判断是正确的,是建立良好谈判氛围的基础,进而采取有效的策略和方法,进一步调动对方的积极性,顺利达成彼此满意的谈判协议。

总而言之,人的需要引发人的行为动机,从而驱动人的行为。谈判者不仅应当对自己的需要有确切的把握,同时必须对谈判对手的需要和动机进行深入细致的分析研究,才能进行富有成效的谈判活动。

(二)谈判是人类解决问题的理性活动

个人和机构作为政治或经济活动的主体,都会有自己需要满足的希望和要求,从个体或群体的存在而言,这种需要是天经地义的。但是,人类社会是以人与人之间的相互交往为基础的,这就是人类一开始就具有的与动物不同的社会性。在人类社会这个庞大的关系网络中,任何个体或群体的行为都会受到其他相关成员的制约。这是因为,人们所有需要的满足,是在与他人的关系中实现的。

显然,人们要达到自己的目标,就一定会与其他人发生千丝万缕的联系,就必须协调、解决与他人之间观点、要求上的差异、对立和冲突。否则,不仅个人或群体的需要无法得到满足,整个社会机制的正常运行也会出现障碍。

1. 有限的资源导致不同利益主体的分歧

人类社会的维系与发展的需要无穷无尽,很显然,如果要满足人类社会生存与发展的所有需要,就应该具备无限的资源。然而事实上,到目前为止,人类所能取得的满足社会需要的资源条件都是有限的。

土地是有限的、能源是有限的、劳动力是有限的,甚至连人类赖以生存的水源都是有限的。其中,许多资源是不可再生的。而且,有限资源的分布又是不平均的。

这样就决定了一个现实,当你或你所属的群体要享用某些资源的时候,你必须和该资源的拥有者,或者是该资源的共享者达成某种协议。但是,这种协议的达成过程不是那么简单的,因为社会是由无数个利益主体构成的。既然是独立的利益主体,当然就会从自身的利益角度去观察事物、处理问题,面对同一个问题,不同利益主体会产生不同的观点和要求。

因此,有限的满足需要的资源条件和无限的需要之间必然会产生抵触;不同利益主体所代表的个人或群体利益之间难免会出现矛盾,甚至发生冲突。例如,个人之间权力、财产之争,企业之间利润之斗,国家之间疆土之战,等等。



小链接

中东油气资源左右世界油价

石油是现代人类社会正常运行的能源命脉。然而,在这个相互依存的世界经济体系中,几乎没有一个国家能够保证自我供给所需的石油,而且油气资源的分布是极不平均的。

作为世界上最大的石油消费国之一,日本仅在日本海沿岸拥有为数不多的几个油田,产量是全国石油需求量的0.2%。

欧盟目前能源供应的50%依靠进口,其中,德国为世界第三大石油进口国,每天需进口280万桶,法国每天需进口190万桶。

众所周知,20世纪70年代,由于中东几个主要产油国进行联合石油禁运,因此使美国一度陷入经济危机中。

中国2010年全国累计进口原油2.39亿吨,同比增长17.4%。原油对外依存度达到53.8%,较上年同期提高2.7个百分点。

自然条件恶劣、水资源极度匮乏的中东地区,却得天独厚地拥有极其丰富的油气资源,被誉为是世界的能源宝库。

国际石油输出国组织(Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC)11个成员国中,中东占了6席,即伊拉克、伊朗、科威特、沙特阿拉伯、卡塔尔和阿拉伯联合酋长国。这6个国家的油气资源不仅能左右OPEC,甚至在一定程度上左右着整个世界的石油市。就石油探明可采储量而言,位居世界前5位的依次是沙特阿拉伯、伊拉克、科威特、阿拉伯联合酋长国和伊朗。到目前为止,中东地区石油探明储量占世界总量的65%,原油产量占世界总量的31%,石油出口量占世界总量的47%。

2. 谈判是人类协调分歧的文明手段

人们要实现自己的目标,就免不了与他人交往,必须不断地依赖他人的协助,才可能满足自身生存和发展的需要。然而,在这种需要满足的平衡过程中存在着各种分歧,从观点、要求的不同,甚至到立场的对立和冲突的发生。

人类有许多解决分歧的手段。野蛮社会中,争吵、械斗、战争是人类最容易选择的手段。人类文明的进步已经越来越使人们认识到,用强权、欺骗等手段是无法真正、彻底地解决所有矛盾和分歧的,当然也就无法从根本上实现满足自己需要的最终目的。



小链接

战争不能解决一切

中东地区,尤其是波斯湾,是全球最富饶的石油“聚宝盆”,也与连年不断的战火硝烟结下了不解之缘。

1991年1月17日凌晨2时40分,停泊在海湾地区的美国军舰向伊拉克防空阵地、雷达基地发射了百余枚“战斧”式巡航导弹。以美国为首的多国部队开始实施“沙漠风暴”行动,海湾战争爆发。

为什么会爆发海湾战争?20世纪90年代初,国际形势发生了重大变化。东欧剧变,两德统一,美苏之间结束长期冷战状态,保持长达40多年的两极格局迅速解体,世界战略格局向多极化方向转化。旧格局的瓦解引起了国际政治力量的失调,一些地区性的强国跃跃欲试。伊拉克为了解决与科威特的边界纠纷和石油争端,于1990年8月2日出动十万大军,侵占了仅1.78万平方公里的弹丸小国科威特。

然而,海湾地区一直是美国和西方的生命线(美国进口石油的20%、西欧的35%、日本的70%都来源于海湾国家),伊拉克入侵科威特的行为不可避免地与在海湾存在巨大战略利益的美国产生了不可调和的矛盾。为了控制海湾的石油资源,并显示美国在世界上的领导作用、重新确立美国在全球的支配地位,美国便打着“维护正义”和“解放科威特”的旗号,迅速出兵海湾。

2003年3月20日,美、英两国以伊拉克拥有大规模杀伤性武器为由,对伊拉克实施军事打击,再次燃起了战火。这场战争虽然与“反恐”挂钩,但“项庄舞剑,意在沛公”,不过

是上次海湾战争的延续,实际上仍然是列强觊觎海湾地区丰富的石油资源、期望绝对控制该地区的战略意图的一种手段。据美国媒体报道,伊拉克战争一打响,美国特种部队就率先进入伊拉克南部“保卫油田”,美军发言人布鲁克思说:伊拉克所有油田必须由美英联军控制。

事与愿违,这两次战争的结果验证了“战争不能解决一切”这句话。

从表面上看,美国在海湾战争中大获全胜,成为冷战后唯一的超级大国,但这并没有改变世界基本力量的对比,相反,世界加速向多极化发展。通过伊拉克战争,美国推翻了萨达姆政权,但谁也无法否认美、英两国陷入伊拉克战后混乱泥潭里的事实。美国政府花费 790 亿美元用于伊拉克战争,随后又追加 870 亿美元的反恐行动的财政支出,最终使 2004 财政年度赤字飙升至 5 500 亿美元,几乎达到美国 GDP 的 5%。

不仅如此,伊拉克战争的结果,也为美、英人民带来了更多的灾难,甚至殃及邻近国家。震惊世界的美国“9·11”事件、西班牙马德里“3·11”爆炸案、英国“7·7”连环爆炸惨案等恐怖活动在全球范围的升级,只能说明这样一个事实,打压的手段制服不了任何一方。

一个人或一个群体、一个国家,不能处理好与其他人的关系,就无法实现与他人的合作,也就得不到他人的协助和允诺。文明社会中,人们是通过平等的协商克服彼此间的差距,消除或有条件地暂时放弃观点、要求上的差别和对立,以维持彼此所需要的关系,从而达到自己的最终目标。

这种能消除分歧、维持正常交往的平等协商活动,就是谈判。因此,谈判是人类解决问题、满足需要、占据生存和发展空间的合理的、文明的手段。

第二节 谈判的基础分类

谈判作为人类活动的一个组成部分,存在于社会的各个层面。各种类型的谈判涵盖了整个社会活动极其广泛的领域,所涉及的谈判内容、表现形式等十分复杂。根据一定的标准对形形色色的谈判活动进行规范分类,有助于我们更深入地了解不同类型谈判的特点。因为对谈判分类研究的过程,就是对谈判可能面临的问题、谈判的一般规律,以及谈判结果等谈判共性的体现。在分类基础上,帮助谈判者更好地针对特定类型的谈判,确定有效的应对措施,进一步提高谈判者运用谈判策略的原则性和灵活性。

一、按谈判的性质分类

谈判的类型纷繁复杂,按照不同的标准可以有几十种划分的方法。按谈判内容的性质,把谈判划分为政治、军事谈判,经济谈判,以及文化、科技谈判,这是最基本的谈判分类方法。

(一)政治、军事谈判

政治是以政治权力为核心的各种社会活动和社会关系的总和;军事则是政治手段,是为政治服务的。所以,政治、军事谈判属于同一内容类型。

1. 政治、军事谈判的内容

政治、军事谈判是人类谈判活动的重要组成部分,是现代社会解决政治分歧、军事冲突的主要手段。这两种谈判既有联系,又有区别。政治、军事谈判从需要解决问题的内容上来看包括两个方面,但这两个方面的问题往往又是交织在一起的。

(1) 政治谈判。

政治这个词是从希腊语“Politikos”(意为“从城市中来”)演变而来的,意为治理政务,也就是处理国家和国际事务。

政治谈判,是指政府、政党、社会团体等政治实体之间为了获取各自的政治利益、保持友好关系,以及为社会整体协调发展的需要而进行的、处理国家和社会事务的谈判活动。

例如,联合国及其他国际政治组织主持的各项国际政治事务的谈判;国家之间关于建立外交关系、解决外交纠纷的谈判;不同政党与政治组织之间为执政权或在野党合法地位等问题的谈判;社会团体、社会组织为了改善相互关系,取得某种利益、地位而进行的谈判活动等。这其中,又包括了国家机构之间运作工作的谈判,行政官员和非行政组织、社团及人士进行的公务谈判。

现代社会,对话代替对抗,和平、合作成为主导潮流的趋势,决定了政治谈判这种理性解决问题的手段,在国家政权的维持以及国际交往中的作用和地位不断得到增强。政治谈判不仅是政党之间、社会组织之间解决分歧、统一目标的有力措施,也是国家与国家之间解决国际政治纠纷、加强友好关系、维护世界和平的重要手段。

(2) 军事谈判。

军事是政治的一部分,是一国或者集团、联盟用暴力手段达到自己目标和目的的方式,而目标和目的往往与利益相关。

军事谈判,是指军事组织之间为了解决与战争相关问题的需要,以及协调武装冲突中的各方关系、限制武装力量等问题而进行的谈判活动。

例如,战争之前为了结成联盟、协调各方的军事计划,为了宣战、劝降、议和等需要而进行的谈判;战争期间为了实现暂时或局部停战,以及解决战争规则、交换战俘等问题而谈判;战争结束以后为了磋商停战条件、缓解冲突、确定各方的责任、权利、义务等目的进行的谈判;和平期间解决关于裁军、限制军备等方面的谈判活动。

战争是军事的集中体现,但不是唯一的体现。随着国际政治格局的变化,和平与发展已经成为世界的主流。战争不能解决一切,靠武力称霸的行径越来越为国际舆论所不容。各种重大政治、军事问题的解决,最终必须是合理谈判的结果。

2. 政治、军事谈判的环境条件比较复杂

所有的谈判都是在一定的环境条件中进行的,政治、军事谈判也不例外,而且这种环境条件的表现比较复杂。

政治、军事的核心是国家政权,包括统治阶级如何利用国家进行统治,如何通过政权调节各种阶级、各级政治关系,如何运用国家政权力量去完成社会总政治任务,怎样协调国家政权在国际政治事务中的关系,等等。

这种情况决定了政治、军事谈判必然会受到社会制度、阶级关系、民族问题、宗教派别、法律法规、经济实力、自然条件,以及文化习俗、传统习惯的影响和制约。

另外,政治、军事谈判尽管是政治实体、军事组织之间为了解决它们面临的现实问题而进行的磋商,但是,整个谈判过程会受到特定的历史关系的影响,以及其他相关政治力量的制约。因为一个国家、政党或军事组织与另外一个政治实体的争端,往往就是它们之间长期分歧、矛盾的爆发,反映了这些政治力量和其他政治力量的关系。所以,由于政治、军事谈判会受到诸多政治因素的支配、牵制,谈判者必须顾及到矛盾的方方面面,在调整与某一政治力量的关系时,不能不考虑与其他政治力量的关系。

3. 政治、军事谈判的历程比较艰难

政治、军事谈判是一定的政党、军事组织等政治力量维持其政治利益的手段,一般都围绕着政权的分配(或夺取政权、或巩固政权、或分享政权),以及与军事实力相称的政治要求和势力范围等问题展开。

由于政权问题、势力范围所涉及的相关因素的复杂性,必然导致政治、军事谈判往往要经历一个艰难曲折、漫长崎岖的过程。另外,政治、军事谈判各方的政治利益集中地表现为一定的原则性立场。这种要求和主张一旦在谈判中正式提出,就不会轻易改变,不像经济谈判那样有充分的回旋余地。比如,中国对外政治谈判中的“一个中国”的主张就是原则性立场,在这个问题上没有任何商量余地的。所以,政治、军事谈判是马拉松式的,一轮又一轮。国际上许多政治、军事纠纷延续数十年甚至上百,都充分说明了政治、军事谈判历程的艰难性。



小案例

漫长的中欧裁军谈判

中欧裁军谈判的全名是“关于在中欧共同减少部队和军备以及有关措施的谈判”,简称“共同均衡裁军”(MBER),是苏、美两国在“裁军”名义下,为加强各自在中欧的军事地位,加紧争夺欧洲而举行的谈判。

在谈判中,双方各自先后提出了多种裁军方案和建议,争论的主要问题有裁军原则、裁减对象及步骤、裁减的军种、双方驻中欧部队的实际人数等。

1964年12月14日,苏联在第19届联大会议上,通过波兰外长建议召开欧洲安全与合作会议。

1968年6月25日,北大西洋公约组织建议同华沙条约组织就欧洲特别是中欧地区相互均衡减少部队问题进行谈判,以此作为同意召开苏联倡议的欧洲安全与合作条件。

1972年,苏、美最高级会谈就两者达成妥协,同意欧洲安全与合作会议与中欧裁军谈判“分别但又是平行”地举行。

1973年1~6月,在维也纳举行中欧裁军筹备会议,确定谈判为大使级,有决定权的国家11个(北约的美、加、英、联邦德国、荷、比、卢,华约的苏、波、民主德国、捷),观察员8个(北约的意、丹、挪、希、土,华约的匈、保、罗)。每年举行全会3次,每次一般10天左右。

1973年10月30日,在维也纳开始正式谈判,至1985年7月,双方共进行了36轮会谈、数百次会议。但是,欧洲是苏、美两国的战略重点,谈判过程实际上是苏、美双方在欧洲争夺军事优势的过程,双方势在必争。在驻中欧军队实际人数、军备如何裁减以及怎样落实协议的监督等实质性问题上,双方寸步不让,漫长的谈判没有达成任何有价值的协议。

在中欧常规军备裁军谈判进展缓慢的情况下,1986年戈尔巴乔夫提出了以全欧的常规裁军取代“中欧裁军谈判”。

1990年11月19日,北约和华约22个国家(最初谈判时为23国,两德在1990年10月3日统一)在巴黎正式签署《欧洲常规武装力量条约》。《条约》是涵盖整个欧洲的第一个常规军控协议,由序言和正文23条,以及其他相关议定书组成。条约适用范围包括从大西洋到乌拉尔山之间的整个欧洲,包括缔约国的欧洲岛屿,但条约的义务范围只限于ATTU的北约和华约国家,对欧洲的中立国和非结盟国家没有约束力。