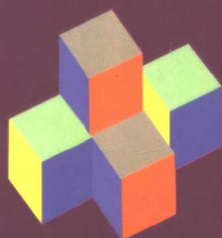


Negotiating the World Economy

世界经济谈判

[美] 约翰·奥德尔 著

孙英春 译

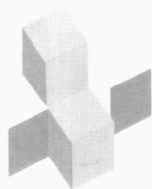


世界知识出版社

Negotiating the World Economy

世界经济谈判

[美] 约翰·奥德尔 著
孙英春 译



世界知识出版社

Copyright © 2000 by Cornell University
中文简体字版©2003, 世界知识出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界经济谈判 / (美) 奥德尔 (John. S. Odell) 著; 孙英春译.
—北京: 世界知识出版社, 2003.8

ISBN 7-5012-2104-9

I. 世... II. ①奥... ②孙... III. 经济—谈判
IV. F272.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 077028 号

图字: 01-2002-0083

书 名 世界经济谈判
Shijie Jingji Tanpan

责任编辑 周宇君
责任出版 夏凤仙
责任校对 张 琨

出版发行 世界知识出版社
地址邮编 北京市东城区干面胡同 51 号 (100010)
排 版 世界知识出版社电脑科
印 刷 北京双桥印刷厂
经 销 新华书店
开本印张 787×1092 1/16 19¾
字 数 300 千字
版 次 2003 年 11 月第一版 2003 年 11 月第一次印刷
定 价 28.00 元
版权所有 侵权必究

总序

编译这套书，是我们多年的心愿。

二十多年前，中国国门打开。中国向世界开放，主要是向西方开放。西方的思想文化通过各种渠道涌入，这是中国近现代史上的又一次“西学东渐”。比起前几次“西学东渐”来，其规模和内容都扩大和丰富了许多。在众多的“西学”中，关于国际关系的西方学说占了一块相当突出的位置。这个现象很值得研究。追想前一次“西学东渐”，即上个世纪的“五·四”时期，很少有西方“国际关系学”进入中国。这与当时中国基本上还是听任列强宰割的国际地位有关。“救亡”都还来不及，何能奢谈“国际关系”？不过，尽管在那么困难的环境中，还是有一些介绍欧洲外交史的著作问世。武汉大学、北京大学、清华大学还专门开设了国际研究课程。

20世纪70年代末80年代初以来，“西学”中的国际关系学说得以在中国较大规模地传播，恐怕与美国的实力（亦可称其为“硬力量”和“软力量”的综合）和中美文化交流活跃这一现实有关。“西学”中的国际关系学说俨然就是美国的国际关系学说。“以美国为主”是这一次“西学东渐”的一大特色。

然而，美国并不是我们现在所接触的西方国际关系学说的发源地。三百多年前，在欧洲出现了近现代国际关系体系的基本框架时，美国尚未立国。北美还是英国的殖民地。稍后一些，当欧洲的一些思想家、政治家在构筑政治学和国际关系学说的一些基本理论时，美国还在忙于地理上的拓荒。当时美国人对世界的了解并不比闭关锁国的中国人多。

美国真正成为西方国际关系学说的重镇，其发展是在第一次世界大战结束以后。因为欧洲已不是国际政治的中心舞台。第一次世界大战的结果是这

一中心舞台向欧洲的两侧转移。待到第二次世界大战结束之后，美国从欧洲“引进”了一批重量级的国际关系研究者和实践者，再辅之以雄厚的资金支持，“国际关系学”便在美国得到了真正的大发展。当然，这与美国的超级大国地位以及美国的全球战略需要有直接关系。这便是20多年前中国国门打开，又一次“西学东渐”时中国人面对的那种美国国际关系学派林立，文章汗牛充栋的蔚然大观。再到美苏“冷战”结束，美国成为唯一支配性的超级大国之后，其话语霸权在国际关系这一领域中就更加明显了。这一显然携带着巨大的历史惯性力量的现象，随着“全球化”，还在持续显现。

不过，于那些需要对世界有尽可能透彻了解的当代中国人，尤其是致力于学习国际关系的青年学子来说，要紧的是了解一些本源的东西，如西方的文明史，扩张史，国际关系史，以及背后的基本观念和思想，或谓陈乐民先生多次提醒的，要注意西方“精神的历史”。这种“精神的历史”当包括西方国际关系学说的本源性思考在内。这一本源性问题，实际上是西方学说的核心价值观。它们产生在欧洲，后来又被一代代美国学者们继承了。我想，这就是为什么刘同舜先生在为《当代西方国际关系理论》作序时，特别地指出“就核心概念的归纳和理论框架的锤炼而言，英国学派的‘国际关系’、‘国际社会’和‘世界社会’的哲学基础、历史底蕴和分析方法，较之‘主流’的现实主义、新现实主义和新自由主义似高出一筹”。

所以说，我们现在翻译出版的这一套书，是在介绍西方国际关系的“精神的历史”。这些书是西方学界认可的真正的“经典之作”，被作为“经典教材”一版再版，不断成为西方国际政治课堂中的必读书目，并影响了一代又一代的西方国际政治战略人士、外交家和学者。现在看到的国际关系的各种表象，西方大国的外交政策，战略考虑，其实都出于他们的“精神历史”的本源。西方的大学，包括美国大学的课堂，并不数典忘祖。他们讲授政治学理论和国际关系理论，亦多要从古希腊讲起。现任哈佛大学肯尼迪政府管理学院院长的约瑟夫·奈是曾用了大工夫，把修昔底德的一部《伯罗奔尼撒战争史》翻烂吃透了的。这是他们精神家园的最终皈依。我们要了解西方，不能不了解他们的精神家园。

西方国际关系学说中的核心观念究竟是什么？我们所编译的这套书

中做了比较透彻的介绍。应该说,介绍西方国际政治学说的核心观念,或本源性思考,是这套书的一大特色。中国读者和青年学生可以通过阅读这套书了解西方的这一领域学说的核心部分,如果仅仅停留在阅读一些介绍性的著作上是达不到这一点的。当然,介绍性的著作亦必不可少。

实际上,在知识的汪洋大海中,人很容易迷失。牛津大学国际关系讲座教授亚当·罗伯茨 1991 年在北京大学的一次国际会议上说,“我们都不应忘记以现代面目出现的思想体系常常不过是古老主题的变种”。为了加强他的观点,他还引用了法国政治活动家、思想家德·托克维尔的一段名言:

“有多少道德体系和政治体系经历了被发现、被忘却、被重新发现、被再次忘却、过了不久又被发现这一连续过程,而每一次被发现都给世界带来魄力和惊奇,好像它们是全新的,充满了智慧。之所以会如此,并不是由于人类精神的多产,而是由于人类的无知,这种情况简直令人难以置信。”

罗伯茨教授指出,德·托克维尔的讽刺性评论特别适用于国际关系领域。他并没有说明为什么会这样“特别适用”,但当我们读了这一套书后,倒是不妨去深想这个“百年命题”。

与此相关的,这套书的作者都是在西方被公认的“大家”或“大师级人物”。他们的共同点是多具欧洲背景。这与上面所提及的近现代国际关系史的发展是承接的。他们代表着欧洲从启蒙运动、工业革命并走上向全世界扩张道路的实践的理論思考。国际关系理论只能从实践中总结,而不能只在书斋中进行概念上的自我循环。这些作者对历史和现实的深切关注,是他们的著作能够站住脚的根本,即他们思考的出发点和归宿都是国际政治实践,而他们的贡献是将这些实践变成一种历史哲学。

复杂纷繁的世事一旦被透彻简洁的方式提高到哲学境界,它们便走出了粗俗和原始,便具有了知识美感。更何况作者们所提出的历史哲学命题对后人仍有意义。“问渠哪得清如许,为有源头活水来。”中国古人用诗的语言所表达的,也许就是这个意境。

担纲这一套书翻译工作的主力是中国国际关系领域中已具成就的中年学者,还有一批崭露头角的年轻学者。他们都有多次赴欧美日发达国

家深造和在外讲学、交流的经历。他们对中西政治文化的体悟，既来自于书斋，亦得之于实践。翻译原著，其实是一件十分艰苦的工作，绝不是粗通一些外文便可对付得了的；要编辑出版成书，也有种种不易。直至今日，大部分译稿都已脱手之际，译者仍对文稿中的一些专门用语苦思冥想。因为政治文化背景的不同，有时确实无法将西方大师们思考的神貌用完全相符的中文语词表达出来。“难哉译事”，难是难在“神”上，而非“词”上。但是，如上所说，这一批中青年学者都受过两种文化的教育，现在又都在中国的著名高校执教，他们在实践中交融了两种文化的优长，更深感要让年轻的中国学子们了解西方原著的必要。在他们的努力下，终于有了这一套书。这是我们要特别感谢他们的。

我们也要特别感谢世界知识出版社的领导和编辑。他们视野开阔，既看到了世界的过去，也想到了中国的未来。他们的良苦用心和勤恳敬业，是支持我们完成翻译这套书的重要精神支柱。

袁 明

2002 年 10 月

致 谢

多年以来，在我对国际经济谈判的认识中，先后纳入了不同课题研究的成果。虽然这些课题并不都是针对理解国际经济谈判的目标而设计的，我仍要真诚地表达我的谢意，向促成这些课题和提供无私帮助的人们致以由衷的谢意。我进行的第一项大型研究，是针对国际货币政策和国际货币基金组织（IMF）的，这一课题得到了卡内基国际和平基金的支持。1979—1981年间，在福特基金会的资助下，我访问了巴西、墨西哥、中国香港、韩国以及美国的许多城市，研究了这些国家和地区与美国之间的贸易争端。在这些地方，我还采访了许多前谈判代表和工业代表，他们授我以有关真实的经济谈判过程的知识。在这些年里，我得到了塞缪尔·亨廷顿（Samuel Huntington）领导的哈佛大学国际事务中心的教员资助。

1984—1985年间，美国对外关系委员会给我提供了一笔国际事务研究基金，让我在华盛顿工作了一年。其中的九个月，我在美国贸易代表办公室观察了这里的内部工作程序，并从经验丰富的工作人员身上学到了更多的东西。在这一年，我还第一次访问了关贸总协定（GATT）的日内瓦总部，也是在这一年，我作为访问学者，进入了弗雷德·伯格斯特滕（Fred Bergsten）指导的国际经济研究所，开始走向一个成果颇丰的时期。当时，我的主要成果是与I. M. 德斯特勒（I. M. Destler）合著的《反保护：美国贸易政治中的变化势力》。^①

1987—1988年，我得到了美国社会科学研究委员会提供的外交政策研究基金。在这段日子里，我收集了大量的案例，开始选择案例进行比较研究，并撰写了一些文章。在这项基金的帮助下，我还与日本和韩国的谈判代表进行了更多的交流。

在南加州大学的皮尤（Pew）慈善基金的帮助下，我开始针对教学目的撰写谈判案例，并将研究

^① *Anti-Protection: Changing Forces in United States Trade Politics.*

重点放在了经济谈判领域，同时，也进一步提炼了自己的许多观点。在皮尤基金的支持下，我还在巴西、比利时、法国和英国进行了实地考察，并在华盛顿进行了与本书有关的两项谈判案例的研究。1992年在墨西哥外交部的所见所闻，更让我对自己的观点充满了信心，我坚信，这一研究必定具有重要的实践价值。

1994—1995年，我幸运地在斯坦福大学游学一年，这要特别感谢斯坦福大学国际研究所的沃尔特·福尔肯（Walter Falcon）和科伊特·布莱克（Coit Blacker）给予的热情扶助。国际安全和裁军中心的戴维·霍洛韦（David Holloway）和迈克尔·梅（Michael May）、亚太研究中心的丹尼·兴元（Daniel Okimoto）、世界经济发展项目的亨利·罗恩（Henry Rowen）、独立项目的斯蒂芬·克拉斯纳（Stephen Krasner）也资助并鼓励了我的研究。在斯坦福大学的学术环境中，我得到了大量具有重要价值的建议，为写作本书奠定了重要基础。也是在那一年，在约翰·霍普金斯大学威廉·扎特曼（William Zartman）的邀请下，我来到维也纳，参加了维也纳国际应用系统分析研究所的一个与国际谈判过程相关的研究小组。此外，我还得到了南加州大学国际研究中心的资助，自1986年成立以来，这个中心始终在竭力地提供研究基金，同时，也营造了一种激奋人心的知识氛围。对上述这些慷慨的鼓励和支持，我由衷地表示感谢。

我还要感谢我的合作者和出版商，经过他们的许可，我得以援用了早期著述中的资料，其中包括：安妮·迪布尔（Anne Dibble）、玛吉特·马茨格—塔克瑞安（Margit Matzinger-Tchakerian）和加州大学出版社提供的本书第五章的资料；^① 巴里·艾其格林（Barry Eichengreen）与芝加哥大学出版社提供了第八章的部分资料，也即《作为一个国际组织的WTO》一书中的“美国、ITO与WTO”一文。^② 第四章使用的部分资料来自日文版的《庞然大物》。^③

本书的研究还得到了这些人士的大力帮助：约翰·比尔（John Beer）、理查德·伯克霍尔德（Richard Burkholder）、阿尔伯托·西玛达摩尔（Alberto Cimadamore）、苏鲁帕·格普塔（Surupa Gupta）、托马斯·雅各

① 再版于彼得·埃文斯（Peter Evans）主编的《双边缘外交：国际谈判与国际政治》（*Double-edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*）。Copyright©1993 by the Regents of the University of California.

② *The WTO as an International Organization*, Copyright©1998 by the University of Chicago.

③ *Leviathan*.

布森 (Thomas Jacobsen)、高塔姆·贾吉 (Gautam Jaggi)、尼萨·莫迪 (Nisha Mody)、吉尔·奥伯瑞 (Jill Obery)、马克·奥利弗 (Mark Oliver)、希尔加·芭拉 (Silja Bara)、安娜·宠德 (Anna Ponder)、拉沃恩·西特 (Lavone Seetal)、保罗·斯廷霍森 (Paul Steenhausen)、特蕾西·蒂尔尼 (Tracey Tierney)。

关于本书所借鉴的著作和相关论文,我还要感谢:戴维·鲍德温 (David Baldwin)、罗伯特·比勒 (Robert Biller)、薇薇安·卡斯特罗 (Vivian Castro)、本杰明·科恩 (Benjamin Cohen)、艾琳·克鲁曼 (Eileen Cruman)、戴维·德斯勒 (David Dessler)、马克·迪拉德 (Marc Dillard)、乔治·唐斯 (George Downs)、基扎·费克特库蒂 (Geza Feketekuty)、亚历山大·乔治 (Alexander George)、朱迪斯·戈尔斯坦 (Judith Goldstein)、乔安妮·高瓦 (Joanne Gowa)、贾纳·哈里森 (Jana Harrison)、托马斯·赫勒 (Thomas Heller)、史伯特·杰维斯 (Robert Jarvis)、方田佐分 (Saori Katada)、罗伯特·基欧汉 (Robert Keohane)、乔纳森·柯什纳 (Jonathan Kirshner)、斯蒂芬·克拉斯纳 (Stephen Krasner)、安德鲁·基德 (Andrew Kydd)、杰弗里·勒格罗 (Jeffrey Legro)、斯科特·麦克唐纳 (Scot Macdonald)、安德鲁·曼宁 (Andrew Manning)、戴维·马雷斯 (David Mares)、斯蒂芬·马克斯 (Stephen Marks)、莉萨·马丁 (Lisa Martin)、沃尔特·马特利 (Walter Mattli)、弗雷德里克·迈耶 (Frederick Mayer)、蒂莫西·麦基翁 (Timothy McKeown)、乔纳森·默瑟 (Jonathan Mercer)、约翰·迈耶 (John Meyer)、罗纳德·米切尔 (Ronald Mitchell),等等。

本书的写作还得到了海沃德·阿尔克 (Hayward Alker)、迈克拉·达布林豪森 (Michaela Dabringhausen)、兰德尔·亨宁 (Randall Henning)、加里·赫夫鲍尔 (Gary Hufbauer)、罗伯特·帕尔伯格 (Robert Paarberg)、保罗·斯廷豪森 (Paul Steenhausen)、安德瑞·楚甘科夫 (Andrei Tsygankov) 和弗吉尼亚·沃尔什 (Virginia Walsh) 的大力支持。我的几位朋友也为本书贡献甚多,他们逐页审读了全部的书稿,特别是乔纳森·阿伦森 (Jonathan Aronson)、I. M. 德斯特勒 (I. M. Destler)、罗伯特·弗里德海姆 (Robert Friedheim)、约瑟夫·格雷科 (Joseph Grieco)、彼得·卡曾斯坦 (Peter Katzenstein)、J. P. 辛格 (J. P. Singh)、伊特尔·索林根 (Etel Solingen)、罗杰·图兹 (Roger Tooze)。

长期以来,康奈尔大学出版社编辑罗杰·海登 (Roger Haydon) 给我以卓越的指导和毫不吝啬的批评。与其他许多朋友一样,他的工作为本书增色不少。最后,我还要感谢我的好朋友罗伯特·帕特南 (Robert Putnam) 和罗伯特·基欧汉 (Robert Keohane),还有彼得·卡曾斯坦 (Peter

Katzenstein)，他们在学术上的高屋建瓴，让我获益匪浅。鉴于本书得到了如此之多的帮助，就本书存在的诸多缺陷而言，惟一可信的解释，必是作者本人的学识局限。

约翰·奥德尔

前言

牧英郎（Hidero Maki）与迈克尔·B. 史密斯（Michael B. Smith）端坐在谈判桌的两边，彼此对视了大约一个小时，各自一言不发。这是 1988 年 6 月在东京举行的一次会谈的情景，牧英郎是日本的代表，史密斯是美国的代表。由于日本人对进口牛肉和柑橘制品实施了配额制度，两国政府进行了一场旷日持久的争论。两国的生产商都组织了起来，充分表达着各自的态度，双方的偏好完全对立。在两国的立法部门，相关产业都拥有着大量的政治支持。第一个最后期限已经过去了，根据日程安排，作为双方的行政首脑，日本首相竹下登和美国总统里根将举行为期数日的会谈。此时，双方的代表团已经陷入了僵局。

谈判代表们个个西装笔挺，围坐在桌子的四周：在当今世界，这已是司空见惯的景象了。通常，我们也在期望着某种结果，的确，牧英郎与史密斯最终还是恢复了对话。在他们重新对话的 11 个小时之内，就达成了一项任何观察家都未曾预知的协议：终止日本的牛肉和柑橘配额。

这种景象或许是司空见惯的，不过，结果却往往是令人瞠目的。眼下，对于那些改变和重新塑造我们这个世界的国际经济谈判，我们的认识还远远不够。在政府间的贸易和金融谈判过程中，谈判代表究竟在做些什么？为什么有些谈判能达成协议，有些谈判却会陷入僵局或是协议遭到否决？这些谈判的过程究竟有什么不同？它们能得到完善吗？

冷战结束以来，许多人达成了一种共识：在国际关系中，经济问题已经与安全问题同等重要了。不过，即使我们仍信奉这种陈词滥调，但我们手中还没有一本书能够解释美国这个最具影响力的国际经济谈判者的行为。

我们知道，世界事务已经变得愈加复杂。自从

主权国家诞生以后，各国政府就在进行各种经济谈判。不过，在 1989 年之前，特别是 1970 年之前，很多美国人，或许包括中国人和俄罗斯人在内，很少会注意到国际经济谈判，可那些相对弱小国家的人们，却很早就十分关注了。如果美国人认为冷战期间的国际关系不过是东西方的战争与和平问题，那么，他们的想法就不免过于简单了。事实上，本书援引的许多证据就来自冷战时期，这些证据表明，那个时期并不像某些人所说的那么简单。再者，即使他们提出的命题在安全威胁较高的时期是有效的，但在安全威胁较低的时期，这些命题是不能继续沿用的，顶多可以看做是相关的命题。

放眼未来，人们对谈判的依赖肯定不会减少。当今世界最令人瞩目的趋势，就是诸多民族国家向地区和世界市场的开放，同时，这些国家也面临着各种新的摩擦和冲突。鉴于这些国家的政策对彼此社会渗透的深度和速度，政府间谈判对国际社会的影响，要比以往任何时期都要深远。伴随着自由化的政策趋势，政府限制了政府自身决定经济和政治结果的能力，同时，增加了其他机构的能力：商业公司、银行、国际机构，还有与环境、人权及和平相关的非政府组织等。这些机构似乎注定要卷入多边、复杂的冲突和谈判过程之中。在未来的国际事务中，无论遵循何种国际制度，这些制度对国家、企业和人们的实践意义，都将通过谈判来决定。

如果缺乏对经济谈判过程的全面认识，就无法理解国际经济冲突与合作。概括来说，本书的中心思想是：正是谈判过程的变化，造就了谈判结果（outcome）的巨大差异，谈判过程是可以得到理解并加以改善的。目前的政治—经济学知识，只是强调了各种结构。对任何会受到谈判影响的公民或国家来说，更好地理解这一过程，无疑是有价值的。

本书用一系列明确的因果命题表达了这一中心思想。这些命题围绕两个核心问题组成：（1）国际经济谈判者使用的战略是什么，为什么在不同的谈判中，谈判者使用的战略也各不相同？（2）为什么同样的战略在一些谈判中获得了成功，而在其他谈判中却遭致了失败呢？为了更好地解释这些问题，我集中阐述了十项著名的谈判案例，这些谈判都与美国相关，也都是发生在 20 世纪的后半期。

我们可以预览一下本书的结论。在不同的谈判中，世界各国贸易和财政部长使用了不同的战略，正如其他理论已经指出的，谈判者的战略

选择不只限于防御或合作。谈判者的战略选择是沿着一种理论谱表(spectrum)进行的(第二章),一端是纯粹的分配战略,另一端是纯粹的整合战略,或者,一端是笔者提出的“价值诉求”(value claiming),经由混合战略而到另一端的“价值创造”(value creating)。自1985年以来,在很多谈判中,华盛顿的贸易谈判代表都运用了严格的价值诉求战略,不是要求其他国家做出无补偿性的让步,就是用咄咄逼人的制裁作为威胁(第六章就有这样两个例子)。在其他案例中,虽然美国谈判代表选择了分配战术为主的混合战略,但其中也纳入了一定的整合成分(第七章)。其他许多案例中,美国人运用了一种大致平衡的混合战略进行谈判(第五章),此外,还有一种是混合战略,其主导战术来自战略谱表的价值创造一端(第四、九章)。在谈判中,纯粹的整合行为是很难见到的。

随着客观市场条件的变化,经济谈判者的战略选择也会发生变化(第三章)。与面对其他问题的外交官不同,面对金融或贸易问题的官员不仅要与其他国家打交道,更要密切地接触市场。比如,在创造一项新的政府协议时,对市场的依赖就往往代表着一种选择。在官方谈判中,谈判者的市场选择越好,他的要求就越多,为协议做出的让步就越少。³在对话期间,如果谈判者的市场选择恶化,他的谈判立场马上就会变得柔和起来(第三、五章)。

在实践中,谈判战略的变化并不必然与客观条件完全一致。一个真正的经济外交官,即使所获信息不完整,也要采取行动。不过,在繁杂的环境中,他本人的想法也会影响他的行为。谈判者A对B如何对己方战略做出反应的信仰(belief)(一种不仅仅建立在客观条件下的信仰)也会改变A的战略选择(第四章)。倘若我们面对的是一个有限理性的世界,一种颇有成效的方法就是:辨明这些重要信仰及其影响,这将有助于我们提高和完善有关经济谈判的知识和实践。

反之,谈判战略也改变了谈判的结果。这里有几个例子:1942—1944年间,在华盛顿与伦敦举行的金融谈判中,如果双方都使用了严格的分配战略,那么,我们熟知的布雷顿森林协议就不可能出现了(第九章);1967年,在巴西与美国进行的咖啡贸易谈判中,为了回应美国的要求,巴西在纯粹的分配战略中添加了一种整合成分,相比起严格的价值诉求,这一战略大大减少了巴西的损失;1988年,在美日牛肉谈

判中，美国大使迈克尔·史密斯先期对日本实施的价值诉求遭到了失败，在纳入价值创造成分而使之成为一种混合战略后，美日双方达成了协议（第七章）。

能够改变谈判结果的，不仅仅是外部的战略。在谈判过程中，大部分谈判者与普通人一样，都会存在判断偏见，这些偏见将影响谈判者的协议选择和提出建议的过程，也会改变他对谈判对手做出的负面反馈的回应。比如，如果谈判者 A 能更好地运用修正偏见的战术，即使不改变谈判战略或整体权力结构，他的谈判收益也会更多一些（第五章）。

世界各国的财政和贸易部长都置身于复杂的双重（two-level）政治博弈之中。在他们彼此忙于交易的时候，国内选民和其他官僚也在试图影响他们。比如，如果国内政治损害了谈判者在对手眼中的可信度（credibility），谈判者运用威胁性分配战略的对外收益，就有可能最大程度地消失（第六章）。同时，国内政治也影响了这位谈判者的国际协议选择。

国内政治制度决定了谈判的过程，也决定了协议签署后的批准（ratification）过程。国内制度并不常常发生变化，但如果发生了变化，
4 就会改善或恶化谈判的结果。我们在第八章指出，为了减少批准失败的可能，在谈判的过程中，谈判者必须与国内首脑进行更为深入的协商。第八章还对多边机制谈判进行了较早的分析。

所有这些命题，都不同程度地集中在国际经济谈判的过程方面。这些命题强调了市场条件、谈判者的信仰、国内政治三个关键要素，强调了这三个要素对谈判战略及谈判结果的影响。有些命题针对的是经济谈判，也有一些命题可以广泛地应用在其他谈判领域。有关经济谈判与军事—政治谈判的区别，我们在第三章进行了详细的阐述。

本书的主要读者，应当是那些对世界政治经济学研究有兴趣的学者。这些学者大都不是谈判领域的专家。我撰写本书的目的，就是帮助那些希望深入了解国际经济谈判的读者，帮助他们提高对谈判理论的认识。与此同时，本书也反映了学术理论与真实世界之间的巨大差异，在我看来，这一现象不惟存在于经济谈判领域。正是基于这一认识，我期望本书能够提出一种更具实用性的理论。我也同时希望，本书能够引起学术界之外的读者的关注，特别是那些希望从不同层面理解世界政治经

济学或谈判的世界各地的读者。

本书面临着国际关系研究长期面对的两重知识挑战。

第一种挑战，就是周期性发生、广泛存在并非常重要的谈判现象。谈判要比战争更为普遍，幸运的是，至今为止的研究还远远不够。

概括来说，所谓**谈判或讨价还价**（negotiating and bargaining），是指两个或更多当事方彼此提出要求和建议的一系列行动，其表面目的是达成一项协议并改变至少一方的行为。具体地说，国际经济谈判的过程，就是由世界各国的财政和贸易部长以及外交官作为一个群体而彼此进行谈判的过程。这一过程包括：谈判者选择的战略；市场与谈判者之间的相互影响；为开发共同收益的可能性而实施的战术；为修正偏见而使用的战术；为达成或拆散合作而采取的行动。这一过程还包括：谈判者如何改变本国或其他国家的国内政治，以及如何改变其后的批准过程。谈判**结果**，是指谈判达成的政府协议的条款，或是谈判各方心照不宣的安排（或是谈判陷入了僵局），并不是指官方协议对市场或政治的影响。谈判**环境条件**（context），是指货币或贸易外交官面临的短期内不会发生很大变化的周边形势，包括文化、国际安全形势、国际制度或国内政治制度。

虽然不乏优秀的研究著述，但社会科学领域对国际经济谈判过程的理解还是差强人意的。透过某些特定谈判的公共辩论，我们就会很容易地发现这种缺陷。比如，针对其他公共政策领域的辩论——婴儿成长计划、污染管理，甚至是贸易政策，等等，往往会获得一定的科学发现。但在面对谈判时，这样或那样的观点都不过是些基本常识。人们的说法总是充满了自信——“我们的外交官要比外国佬强多了”；“不要破坏我们长期的政治关系”；“农业必须是此次谈判的首要选择”，但是，我们很少见到建立在任何经验成果基础上的针对某个特定谈判战略的观点。至少在美国，很多经济谈判者不过是临阵磨枪的非专业人士。在谈判中，他们凭借的不过是一些关于技术问题的简短文件，以及出自个人反复摸索的直觉，完全缺乏建立在广泛证据基础上的系统性知识框架。

我们面临的第二个永久性挑战来自方法论：国际关系分析家如何才能找到经得起时间考验和更为实用的理论呢？我们的最高目标是提出经得起实践考验的理论，而在国际关系研究的著述中，实难见到这样的理

论。谈判实践给外部的观察家设置了显著的障碍，那么，有什么样的经验研究方法，能够揭开真实谈判的相关事实，加强对不同案例的概括和推论呢？为了迎接这一挑战，我们首先提出了若干明确的假设，通过若干成对案例的比较，为其中部分假设提供了支持。我们所选择的案例，既提供了因果变量的变化，也与其他可能的原因相匹配。

我相信，这些努力使本书具有了不同寻常的经验性和理论性。从经验的角度来看，大多数有关国际关系谈判和冲突解决方案的著作，只是建立在军事危机、和平协议、裁军对话等问题的观察上。本书是为数不多的集中探讨经济冲突和谈判的著作之一，它针对的是经济谈判的整体，而不只是一两个案例。据我了解，这也是第一部对美国货币和贸易谈判进行整体分析的著作。它揭开了外交官、市场与选民组织之间拉锯战的内幕。我们进行的个案研究，并不只限于华盛顿的行为；我们进行的每一个分析，都从政府自身的角度研究了至少两个政府的行为。如果读者对巴西、欧盟、日本和墨西哥谈判者在经济谈判中的行为，以及其他谈判者如何影响他们的行为感兴趣，都可以从本书找到一些有趣的资料。

我们对货币和贸易谈判的大部分现有知识，来自大量的个案研究，这些研究的首要目的，并不是基于发展谈判理论。而本书所选用的个案，则全部服务于理论发展的目标，我们的主要方法是比较，提出的主要观点也超越了我们研究的各个案例。通过这些内容，我们阐释了一种很有前景的方法，可适用于其他国家、其他问题和时代背景下的比较研究。

在理论方面，我们摒弃了谈判最为常见的含义，并没有把谈判仅仅视为一种曲折的、可操纵的行当。在解释一些谈判案例时，很多评论家擅用战争或体育竞赛的比喻。通过询问哪一方在谈判中获得胜利，新闻记者们也可以试着评估谈判的结果。即使是某些专家，也会把谈判各方定义为“敌手”（opponent），这样的语言本身就表明了结论。不过，很多谈判的结果并不能与战争或大多数的体育竞赛相提并论——这些谈判结果都存在着正和（positive sums）。毕竟，在谈判的过程之中，并不总是会出现牧英郎与史密斯之间虎视眈眈的对峙场面。

另一方面，一些有关谈判与合作的研究，过于关注获胜方的行为和
6 协定，却忽略了分配的行为。在实际中，虽然许多协议最终会使用一些