

外交谈判战略浅析

梁晓君

内容提要 作为和平解决国际冲突的重要手段之一,外交谈判越来越受到国际社会以及学术界的关注。但外交谈判的应然状态和实然状态之间始终存在紧张的对立。竞争性战略在外交谈判中的运用使谈判结果走向了谈判初衷的反面,要改变外交谈判面临的困境,必须重新思考外交谈判战略的运用。合作性谈判战略要求谈判者重新界定“利益”,“关系”这一外交谈判中的特殊利益必须得到足够的重视。但外交谈判困境的根本改变则取决于人类整体、而非仅仅谈判者观念的改变。

关键词 外交谈判 竞争性谈判战略 合作性谈判战略 利益偏好关系

冷战后的国际社会正在发生深刻变革。作为和平解决国际冲突的重要手段之一,¹ 外交谈判越来越受到国际社会以及学术界的关注。² 但外交谈判的应然状态和实然状态之间始终存在紧张的对立。一方面,外交谈判被赋予和平解决国际冲突的崇高使命,另一方面国际政治中一次次重复着谈判协议顷刻间被撕毁、谈判者从谈判桌重新走向战场进行厮杀角逐的悲剧;一方面是自由主义国际关系学者力主通过谈判解决国际冲突的呼声,³ 另一方面是现实主义政治家们对实力的笃信

* 梁晓君,外交学院外交学系讲师。(邮编:100037)

¹ 一般来说,和平手段解决国际冲突有三种方式:外交谈判、第三方调停斡旋、国际司法仲裁。鉴于在无政府的国际社会中,国际司法仲裁的公信力、强制力作用有限,而调停斡旋实际上只是外交谈判的辅助手段,因此,外交谈判就成为和平解决国际冲突的最重要的方式。

² 例如,国际关系学界研究谈判的著名学术期刊 *Group Decision and Negotiation* 1992 创刊于美国,另一个研究外交谈判的重要学术期刊 *International Negotiation* 1996 年创刊于荷兰海牙。

³ 例如,朝核问题专家、北京大学国际关系学院朱锋教授 2007 年 12 月在外交学院做讲座时表示:“朝核问题只能通过谈判解决。如果谈不拢,那就接着谈;如果还是谈不拢,那就接着再谈。”

以及对人类理性行为能力的深刻怀疑。为什么外交谈判难以实现其价值理性和工具理性的统一,其根本症结在哪里?

目前国外学术界关于国际谈判的研究,如同其他社会科学一样,已经深入到微观层面的技术化研究。以美国关于谈判研究的学术期刊《群体决策与谈判》为例,近两年来设立的专题包括“网络和电子技术在谈判中的运用”、“虚拟团队的建设和管理”、“交流和认知在谈判中的作用”、“谈判中正式和非正式的信息交换”、“图标模型的运用”、“合作过程中的知识管理”等等。¹毫无疑问,技术层面的研究在不断拓展谈判研究的议题,但笔者认为外交谈判的困境并非来自战术层面的技术问题,而在很大程度上取决于谈判者采取何种谈判战略,取决于谈判者如何看待谈判中的利益。在中国国际关系学界,外交谈判的研究处在起步阶段,²谈判战略研究更有其必要性。

一、谈判战略

狭义的战略指的是“在计划和指挥大规模军事活动时联合和使用战争手段的科学和艺术”³。如克劳塞维茨在《战争论》中说,“战略是为了达到战争的目的对战斗的运用”。⁴广义的战略指的是“为了获得某一个特定的目标和结果而使用的计划、方法、措施、行动等”⁵。如爱德华·米德·厄尔认为最高形态的战略,即大战略,“是控制和使用一个国家的种种资源、包括其武装力量的艺术,以求针对其实在、潜在或者纯粹假想的敌人来有效促进和确保其至关重要的利益。”⁶因此,无论是狭义的还是广义的,战略根本上应是关于主体运用特定手段达到特定目的的

¹ 见 *Group Decision and Negotiation*, Boston: Kluwer Academic Publishers, Vol 15—16, 2006—2007.

² 中国学界关于外交谈判的研究主要体现在以下几个方面:第一,理论研究。例如:郑华:《外交谈判中的权力研究——以中美关系解冻的系列谈判为例(1969—1972)》《国际论坛》2007年第4期;阎学通、郭刚等:《政府更替对国际谈判的影响》《国际政治科学》2005年第2期;黄金祺:《外交谈判理论》《外交学院学报》1989年第2期;宫少朋:《对外谈判的一些浅见》《外交学院学报》1988年第3期。第二,对中国外交谈判案例的历史学研究。例如:周晓沛:《中苏边境谈判——谈判本身就具有意义》《世界知识》2007年第23期;沈志华:《对日和约与朝鲜停战谈判》《史学集刊》2006年第1期;牛军:《抗美援朝战争中的停战谈判决策研究》《上海行政学院学报》2005年第1期;宋晓芹:《试论苏联对朝鲜停战谈判的影响》《世界历史》2005年第1期;第三,对外交人物谈判思想的研究。例如:岳谦厚:《谈判之道:顾维钧现实主义外交思想个案研究》《陕西师范大学学报》2001年第1期;管仕廷:《邓小平外交谈判思想探析》《党政干部论坛》1999年第6期;李清泉:《学习周总理的谈判艺术和外交风格——记中法建交谈判》《外交学院学报》1996年第2期;陆建洪:《周恩来的外交谈判艺术》《苏州大学学报》1996年第1期。

³ *Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language*, Gramercy Book, 1996, p. 1404.

⁴ [德]克劳塞维茨:《战争论》,第一卷,北京:商务印书馆,1978年版,第103页。

⁵ *Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language*, p. 1404.

⁶ Edward Mead Earle, ed., *Makers of Modern Strategy*, Princeton, N. J., 1943, p. . 转引自[美]保罗·肯尼迪:《战争与和平的大战略》,北京:世界知识出版社,2005年版,第1页。

艺术。据此,谈判战略可以定义为在谈判中运用谈判方的种种资源(手段),包括国家实力、谈判结构、谈判过程、谈判技巧等,力图影响谈判对手、以确保己方利益(目的)的艺术。

谈判战略研究者根据对谈判目标和手段的不同理解区分不同的谈判战略。美国纽约州立大学心理学教授迪安·普瑞特将谈判战略区分为三种:对抗战略(*contending*)、解决问题战略(*problem solving*)和让步战略(*yielding*)。在对抗战略中,谈判者努力说服谈判对手做出让步以达到自己的目的;在解决问题战略中,谈判者试图提出一些能够使双方目的都得到满足的方案;在让步战略中,谈判者降低自己的目标以确保协议达成。¹ 换句话说,普瑞特的分类标准在于谈判者是以一己之利益为目标,还是试图兼顾双方利益,甚至放弃自己部分利益。

美国著名历史学家戈登·克雷格将谈判战略区分为最优化战略(*optimizing*)和协作战略(*accommodative*)。根据他的解释,最优化战略的谈判者为自己设定尽可能高的目标,并且穷尽一切手段来达到目标,他们“尽可能多的索取,不怕显得不讲道理、凶狠好斗或缺乏礼貌”。相反,协作战略的谈判者在谈判中的目标是“有限度的,一般提出的要求比较合情合理,易为对方所接受”。² 因此,克雷格的区分标准在于谈判中为自己确立的利益目标是否合理和有限度。

诺贝尔经济学奖得主托马斯·谢林将战略博弈分为三种:完全冲突博弈、完全合作博弈、混合博弈。在完全冲突博弈中,双方利益完全冲突,彼此互视为“对手”或者“敌人”,双方均重视保密,拒绝沟通,因此也难以达成预期共识;在完全合作博弈中,双方利益相互依存,他们互视对方为“伙伴”,双方均意识到合作和沟通的必要性,并在此过程中不断预测对方的意图、协调双方的行为,从而实现双方利益的最大化。在混合博弈中,双方虽然存在利益冲突,但他们强调沟通的重要性,无论在显式谈判(谈判双方信息渠道完全畅通和有效情况下的谈判模式)还是在默式谈判(谈判双方信息沟通不完全和无效情况下的谈判模式)中,都会努力进行语言或者行为的沟通。”由于谢林对战略的研究以博弈论为分析工具,因此它注重的是沟通的有效性,利益是否冲突在他这里只是作为研究沟通条件的背景。但他的分类标准仍然与利益有关。

美国马里兰大学谈判问题专家布里吉特·斯塔奇将谈判战略区分为竞争性战略(*competition*)和合作性战略(*collaboration*)两种。当谈判者在某一具体情境之下只认定一种所期望的结果,摆出这一结果并拒绝让步时,其所实施的是竞争性谈判

¹ Dean G. Pruitt “Strategy in Negotiation”, in Victor A. Kravtchuk, ed., *International Negotiation, Analysis Approaches Issues*, Jossey-Bass Publishers, 1991, p. 78

² Gordon A. Craig and Alexander L. George *Force and Statecraft: Diplomatic Problems of Our Time*, Oxford University Press, 1990, p. 170.

» 参见〔美〕托马斯·谢林:《冲突的战略》第四章,北京:华夏出版社,2006年版。

战略。当谈判者可以确定共同利益并且把它作为对话基础时,其所实施的是合作性谈判战略。合作性谈判战略实施者不仅关注己方的利益,而且关注对方的利益,他们会寻求第二轨道和第三调停方的帮助,营造互信氛围并寻找满足双方利益诉求的协议。¹

分配性战略 (distributive)和整合性战略 (integrative)的区分被广泛使用。²前者认为谈判中的利益是固定的,谈判是就既有利益如何分配而进行的零和博弈;后者则试图将谈判各方的利益整合到谈判协议中,因此谈判是正和博弈。类似的区分还有立场取向谈判 (position-based)和利益取向谈判 (interest-based)。³立场取向的谈判者将实现己方业已确定的目标视为谈判中的最大利益,并立足于此寸步不让;利益取向的谈判者会通过交流和沟通,找出对立的立场之后潜在的共同利益。外交谈判研究的著名学者扎特曼提出的过去取向谈判 (backward-looking)和将来取向谈判 (forward-looking)的区别为谈判战略分类增加了新的视角。⁴过去取向的谈判将谈判目标定位在解决目前正在出现的问题和冲突,因此只注重现实的利益,当下的利益,并不注重关系;将来取向的谈判则试图通过合作建立起预防未来冲突的机制,因此比较重视与对方构建面向未来的合作性关系。

从以上对谈判战略分类的梳理中,我们可以看出,虽然分类的称谓多种多样,分类的标准也不尽相同,但总体上可以归为两类:竞争性谈判战略和合作性谈判战略,其根本区别是如何看待谈判中的利益。竞争性战略谈判者的利益偏好是利己的,是非关系取向的。为了实现这些利益,不惜采取欺瞒和施压甚至诉诸武力威胁等手段,因此谈判者是你得我失 (win-lose)的竞争性关系。上文提到的对抗战略、最优化战略、完全冲突博弈,以及分配性战略、立场取向战略、过去取向战略,在此意义上均属此类。相较竞争性战略谈判者,合作性战略谈判者的利益偏好则具有利他性及关系取向。对他们而言,谈判不仅要解决当下的问题,还要考虑未来可能出现的问题,为此必须顾及对方的利益诉求 (win-win),必须着眼于建立与对方的合作性关系。上文提到的解决问题战略、让步战略、协作战略、完全合作博弈、混合博弈、利益取向的谈判以及将来取向的谈判,在此意义上均属此类。(表-1)

¹ 参见〔美〕布里吉特·斯塔奇:《外交谈判导论》北京:北京大学出版社2005年版,第120—128页。

² Roy J. Lewicki et al., *Negotiation*, McGraw-Hill, 2003, p. 35. *The Essentials of Negotiation*, Harvard Business School Press, 2005, pp. 48—57.

³ Roger Fisher and William Ury, *Getting to Yes, Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin, 1992, pp. 41—55.

⁴ I William Zartman, Victor Kremenyuk, *Peace Versus Justice: Negotiating Forward—and Backward-looking Outcomes*, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2005, p. 2. 他的灵感当来自 Roger Fisher 参见 *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, p. 52.

表-1 利益偏好与谈判战略的分类

分类 \ 利益偏好	利己性、非关系取向	利他性、关系取向
普瑞特	对抗战略	解决问题战略、让步战略
克雷格	最优化战略	协作战略
谢林	完全冲突博弈	混合博弈、完全合作博弈
斯塔奇	竞争性战略	合作性战略
哈佛商学院	分配性战略	整合性战略
费舍尔	立场取向战略	利益取向战略
扎特曼	过去取向战略	未来取向战略

二、竞争性谈判战略

像任何两分法一样,谈判战略的绝对两分有将事情简单化的可能。因为任何一次真实的谈判都会在谈判的不同阶段、不同问题上,不同程度地使用以上两种战略。学者们乐此不疲的在诸多领域重复两分法只是为了理论探讨的便利。因此在下文的讨论中,我们沿用竞争性谈判战略与合作性谈判战略的两分法框架,并不意味着我们没有考虑到在正式谈判中战略运用是既竞争亦合作的。

外交官为国家利益而战,这是黎塞留“国家利益至上”理念被广泛接受为国际关系最高法则以来外交工作的铁律。因此在许多政治家看来,在外交谈判中采用竞争性战略——追逐本国的利益,甚至不惜采用破坏双边关系的手段——不仅是天经地义的,而且的确有其必要性。¹ 尤其是在停战谈判、领土争端谈判等被认为涉及安全、主权等核心国家利益的高政治议题谈判中,议题涉及的利益对于双方都至关重要且互相冲突,因此妥协的余地较少,此时竞争性谈判战略往往是必然的选择。

以朝鲜停战谈判为例。在冷战格局下,意识形态的对立使得中美两国在朝鲜半岛的利益完全冲突。中方的利益至少包括如下几个方面:中国东北的安全、新中国政权的安全、社会主义阵营的集体安全。只有将以美国为首的联合国军逐出 38 度线以南甚至朝鲜半岛以外才能保障以上利益。而对于美国而言,如果朝鲜统一了半岛,则意味着继中国之后远东第二个重要国家落入社会主义阵营,多米诺骨牌效应将极大地改变冷战格局下两大阵营的力量对比,并直接关系到美国的全球战略部署。因此势必要将共产主义力量挡在 38 度线以北,乃至朝鲜半岛以北。当双

¹ 圭恰迪尼在《杂感》第 104 条中表示欺骗有时是很有必要的。参见 [英]杰夫·贝里奇等:《外交理论:从马基雅弗利到基辛格》,北京:北京大学出版社 2006 年版,第 44 页。

方均未能通过战争的手段实现各自的目标而被迫坐到谈判桌上时,利益的根本冲突没有因为形势的和缓而有所改变。在这次谈判中,中美双方采用的均是典型的竞争性谈判战略,具有竞争性谈判的一般特征。

在谈判性质上,朝鲜停战谈判是一场你死我活、有你无我的零和博弈。双方均将谈判桌视为战场的延续,进行一场“没有枪炮声的斗争”¹。双方实行的都是决不妥协的强硬路线:斯大林不断提醒中朝方面“要实行强硬路线,不能有急于结束战争的表现”²;美国方面,国务院要求灵活的立场在高层没有得到认真考虑。”在双方关系上,谈判双方是从战场上走下来的敌人,并且随时准备谈判破裂,重新在战场上兵戎相见。因此谈判双方互不信任,充满敌意和猜疑。谈判者通过尖酸刻薄的话语向对方表示轻蔑和仇恨是司空见惯的。由于利益的根本冲突以及谈判对手彼此的敌意和猜疑,谈判手段的运用也极具对抗性。1951年8月10日,在就美国坚持的“海空优势补偿论”进行谈判时,美方代表乔坎将军竟玩弄施压战术,拒不发言。这场外交谈判史上罕见的静默战整整持续了132分钟。³战争威胁更是谈判中常用的手段。在谈判时间和地点确立后,中朝方面着手准备第六次战役;美国方面也在部署海空力量配合地面作战,以消灭共产主义士兵和破坏敌人后勤供给线。在谈判陷入僵局时,“联合国军”总司令李奇微威胁说:“现在看来你们是不可理喻的,只好让炮弹、大炮、机关枪到战场上去辩论。”⁴

那么竞争性谈判战略的使用会给谈判结果带来怎样的影响呢?

第一个可能的结果是谈判方未能达成任何协议,危机持续。这种情况在外交谈判中颇为常见。其实在危机进行过程中并非没有达成协议的机会,但竞争性战略实施者对对方的敌意和猜疑会妨碍谈判信息的正常和准确传递,从而直接影响到谈判结果。仍以朝鲜战争为例。1951年1月13日,即第三次战役之后,联合国朝鲜停火三人委员会通过了解决朝鲜问题的五步方案,这被认为对北京而言是一次绝好的停战谈判时机。⁵方案不仅讨论朝鲜问题的解决,而且计划召开有中华人民共和国参加的四国会议讨论台湾问题和中国在联合国的席位问题(这应该是中国在朝鲜战争中可能得到的最大成果)。这样一个有利于中方、却使美国陷入

¹ 伍修权:《李克农同志在朝鲜开城》,载柴成文主编:《板门店谈判纪实》,北京:时事出版社2000年版,第20页。

² APRF, 45/1/342/100. 转引自杨奎松:《毛泽东与莫斯科的恩恩怨怨》,南昌:江西人民出版社2006年版,第414页。

³ Rosemary Foot, *A Substitute for Victory: The Politics of Peacemaking at the Korean Armistice Talks*, Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1990, pp. 183—187.

⁴ 柴成文:《板门店谈判》,北京:解放军出版社1992年版,第168—169页。

⁵ 谢方:《忆朝鲜停战谈判》,载柴成文主编:《板门店谈判纪实》,第29页。

⁶ Yafeng Xia, *Negotiating with the Enemy: U.S.-China Talks during the Cold War, 1949—1972*, Indiana University Press, 2006, p. 46.

“政治困境”的调解方案，但如同杜鲁门政府“热切希望并且相信”的，¹ 中国政府拒绝接受。那么中国为什么拒绝这一可能结束战争并且符合中国利益的提议呢？正如一位学者所强调的，对美国的极度不信任应该被认为是影响中国停战决策的重大因素。² 据谢方回忆，当时中方的判断是“第一，美方是不得已，是不真诚的；第二，想用联合国进行操纵。”³ 彭德怀也曾指示：“我们决不能指望敌人放下武器，立地成佛。要立足于打，以打促谈。”⁴

第二个可能的结果是达成有限的协议，但过程冗长，成本高昂。由于谈判者过于关注己方的利益，不肯有所妥协，因此谈判过程冗长而低效。如中美大使级会谈从1955年到1970年间共进行了137次，只签署了一项关于平民回国的协议。谈判时间之长，谈判成果之少在外交谈判史上委实少见，以致被称为一场“聋子的对话”⁵。朝鲜停战谈判开始于1951年7月10日，到1953年7月27日停战协议签字时也持续了747天之久。其间谈判多次中断，双方重新回到战场进行角逐，均付出了沉重的代价。以中方为例，朝鲜战争中80%的伤亡发生在第四次、第五次战役中，中方“为了实现同一目标付出了多余的代价”⁶。

第三个可能的结果是达成协议，恢复和平，但“这和平差不多肯定是个糟糕的和平，（它）包含着另一场战争的祸种”，⁷ 以至于谈判的胜出者也无法从中得益。由于竞争性谈判者的利益偏好是利己的、非关系取向的，因此他们在谈判中会尽其所能从对方获取更多，而拒不考虑此举给双方关系带来的影响。1919年凡尔赛会议上战胜国迫使德国签订的和平条约即是竞争性谈判战略的产物。然而正如一战后的世界史所证明的，“条约中不可思议的羞辱性条款”“造成毁灭性的后果”，“杀鸡取卵的行为、古老恶毒的冤冤相报引发了更多的仇恨”。⁸

如果说在双边谈判中，竞争性战略没有给外交谈判带来积极的结果，但至少战略实施者本人也没有从中失去任何当下的利益。然而在联盟谈判中，竞争性谈判战略的使用则成为促使他方联合的动力以及己方败出的直接原因。笔者在课堂教

¹ 艾奇逊认为如果支持这一决议，“杜鲁门政府将失去朝鲜，并引起国会和传媒的愤怒”，如果反对，则“失去了在联合国多数的支持”。Dean Acheson, *Present at the Creation: My Years in the State Department*, New York: W. W. Norton, 1969, p. 513.

² 牛军：《抗美援朝战争中的停战谈判决策研究》，《上海行政学院学报》2005年第1期，第41页。

³ 谢方：《忆朝鲜停战谈判》第22页。

⁴ 同上，第30页。

⁵ [美]史蒂文·M·戈德斯坦：《聋子的对话？1955—1970年中大使级会谈》，载姜长斌、[美]罗伯特·罗斯主编：《从对峙走向缓和：冷战时期中美关系再探讨》，北京：世界知识出版社，2000年版，第195页。

⁶ 沈志华：《论中国出兵朝鲜决策的是非和得失——50年后对朝鲜战争历史的考察和反思》，《二十一世纪》（香港中文大学）2000年10月号。

⁷ Basil Henry Liddell Hart *Strategy*, 2nd revised edition, New York, 1974, p. 353. 转引自[美]保罗·肯尼迪《战争与和平的大战略》第2页。

⁸ [英]玛格丽特·麦克米兰：《大国的博弈：改变世界的一百八十天》，重庆：重庆出版社，2006年版，第331—332页。

学中多次进行过模拟联盟谈判。游戏规则如图-1¹所示: A、B、C三方进行联盟谈判,如 A 和 B 结成联盟,则两者共分的利益为 118 具体的分法取决于两者的谈判, C 为 0分;如 A 和 C 结成同盟,则两者共分的利益为 84, B 为 0分;如 B 和 C 结成联盟,则两者共分的利益仅为 50 A 为 0分;如 A、B 和 C 三方组成联盟,则三方共分的利益为 121。在这场模拟谈判中,对于每个谈判者而言,谈判的目标是避免其他两方联合,在此基础上,为自己争取尽量多的利益。

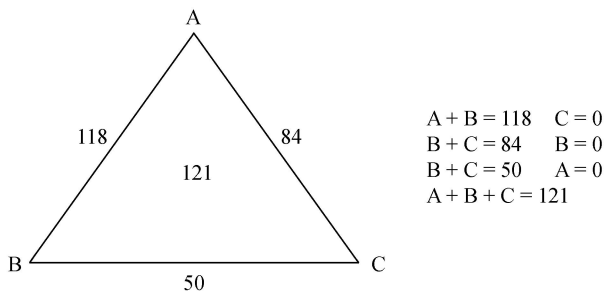


图-1 三边联盟谈判模拟

模拟谈判结果(如表-2所示)表明,17个小组的谈判结果各有不同,其中有10组达成的是双边协议,7组达成的是三边协议。也即在52个模拟谈判参与者中,有10人在谈判中一无所获。经采访询问,这10位谈判者都不同程度地使用了竞争性谈判战略。他们把自己利益最大化作为谈判的唯一目标,为此目标在其他两者之间讨价还价,甚至不惜采取欺骗、毁约等手段。他们没有意识到竞争性谈判战略对关系的忽视和破坏会直接对谈判结果产生不利影响。如第一组的 B 首先提议与 C 平分 50 以稳住 C, 然后以此作为筹码威胁 A, 向 A 讨价还价。当 A 和 C 意识到 B 的策略时, 迅速绕开 B 达成协议。第二组的 C 主动出击, 曾建议 ABC 三者按照 95: 1: 25 的比例来共分 121, 但 A 相信这对 B 是不公平的, 同时也看到 C 对利益过于精明的算计, 决定与更温和的 B 合作。第 5 组的 B 在 A 和 C 之间反复竞价, 引起 A 和 C 的不安全感, 从而决定避开 B 直接达成协议。其他几组中 BC 出局的原因大抵如此。A 的出局同样说明问题。虽然第三、四、十一、十七小组的 A 没有主动采取竞争性战略, 但他们充分意识到自己在联盟谈判结构中的优势位置, 并想从中获取更多。表现在谈判过程中就是 A 等待观望、待价而沽, 而全然没有顾及 B 和 C 的感受。因此, B、C 均对 A 的特强自大十分敏感。17 组 C 甚至表示, 只要能将 A 赶出局, 他向 B 做出多大让步都在所不惜。

¹ 模拟谈判游戏来源于美国谈判培训机构 Sear-Change Partners 提供的非正式出版的材料: *Summer Institute Program on Strategic Negotiation, Conflict Management & Crisis Leadership*, August 2007. 在此谨向 Keith M. Fitzgerald 以及 Trevor D. Clark 特别致谢。

表-2 联盟谈判模拟结果¹

Group	A	B	C
1	70	0	14
2	68	50	0
3	0	40	10
4	0	45	5
5	48	0	36
6	60	58	0
7	40	40	40
8	80	0	4
9	65	53	0
10	60	41	20
11	0	25	25
12	73	46	2
13	70	49	2
14	60	38	23
15	68	50	3
16	65	53	3
17	0	49	1

以上基于真实外交谈判案例和模拟联盟谈判案例的分析,均指向同一个结论,即:竞争性谈判战略在外交谈判中的运用使谈判走向其初衷的反面。外交谈判中的竞争性战略运用者,无异于“囚徒困境”中的囚徒,他们以自己的利益为唯一考虑,而且不信任对方,他们把自己所得建立在他者所失的基础上。其零和博弈的思维方式无疑是在重复战争的逻辑和安全困境的逻辑,即:个体理性导致集体非理性。因此,竞争性外交谈判徒有外交谈判的形式,却难以彰显外交谈判的价值理性;而它的低效、无效甚至反效,同样使它在实现外交谈判的工具理性方面毫无建树。因此,外交谈判者需要一种全新的思维方式带领外交谈判走出困境,实现其价值理性与工具理性的统一。

三、合作性谈判战略

在全球化带来的复合相互依赖日益加深的时代,国家之间应更多地通过合作而非竞争来解决共同面临的全球性问题,这已是国际社会的共识。在外交谈判中,这一共识则表现为外交谈判的从业人员和研究者越来越重视合作性谈判战略在外

¹ 北京外国语大学国际关系学院 2006级外交学二学位班部分同学、外交学院外交学系 2007级部分研究生参与模拟练习,对他们的参与表示感谢。

交谈判中的运用。

从竞争性谈判战略到合作性谈判战略的转变,其关键在于谈判者需要重新界定谈判中的利益。竞争性谈判者和合作性谈判者都认为自己是国家利益的忠诚捍卫者,但两者的不同之处在于彼此利益观大相径庭。如上所述,竞争性谈判者认为本国在谈判中获取的具体利益是唯一需要考虑的,甚至可以为此破坏与对方的关系。而合作性谈判者则认为谈判中他国利益如果不是更重要的话,至少是同等重要的;在谈判中维护与对方的关系如果不比获取具体利益更重要,至少是同等重要的,因此应该兼顾利己和利他,应该兼顾非关系利益与关系利益。

反对者可能质疑:在无政府的国际社会,每个国家以争取强权为利益,怎么可能兼顾利己和利他?对此笔者的回答是肯定的。

当然,我们并不是“利益和谐论”¹的支持者,一国的自我利益绝不必然带来惠及他国的普世利益。使利己和利他同时兼顾成为可能的,是一个前提假设的存在,即:国家的核心利益并非一成不变。一般认为,国家利益有核心利益、重要利益、次要利益、一般利益之分,其中维护主权和领土完整是国家的核心利益。在这个意义上,国家核心利益是永恒不变的。但笔者认为,国家如同人一样有需求层次,从低到高依次是安全需求、发展经济的需求、在国际社会中实现自我的需求。满足其需求即实现其利益,因此国家利益又据此依次分为安全利益、经济利益和政治利益。国家处在不同的发展时期,其最迫切的需求也有所不同。而在特定时期、特定问题上,国家最迫切的需求即为此时期国家的核心利益。如果这样定义国家核心利益,则国家核心利益是变化的。如二战后对于饱受战争创伤的欧洲而言,经济利益是欧洲国家的核心利益,因此愿意以牺牲安全利益和政治利益为代价,接受美国提供的核保护伞以及“马歇尔经济复兴计划”。随着经济的复苏,“老欧洲”已经不满足于在国际关系中追随美国,开始试图建立独立防务,并在国际事务上发出自己的声音。又如,毛泽东时代的中国,安全被认为是国家核心利益,追求安全是内政和外交的共同动力;改革开放后,党中央提出以经济建设为中心,确保经济持续发展成为国家的核心利益。

如果以上“国家核心利益是变化的”之论断尚可成立,那么不同国家之间利益并不必然是冲突的。例如,在现阶段,美国的核心国家利益是在全球确立和保持其霸主地位,日本的核心国家利益是要寻求在国际社会的自我实现,成为政治大国;中国的核心利益是继续保持经济增长;俄罗斯的核心利益是经济恢复和增长;朝鲜的核心利益自我定位为安全;韩国的核心利益则是民族统一这一政治任务。未来关于朝鲜半岛局势的任何创造性解决方案,都必须考虑各国核心利益的不同以及

¹ 对“利益和谐论”的讨论和批判,参见[英]爱德华·卡尔:《20年危机(1919—1939)——国际关系研究导论》,北京:世界知识出版社2005年版,第42—84页。

它们之间利益交互的可能性。

神奇的大自然也为谈判者认识“利己与利他可以兼顾”提供了启示。大自然中的“共生现象”¹无处不在。其中的“片害共生”²类似外交谈判中的零和博弈,一方所得为另一方所失;“片利共生”³类似于帕累托最优,即一方利益得以增进,但不以牺牲另一方利益为前提;而“互利共生”⁴类似于“孔子改进”⁵,即一方利益的增进,必须以对方利益增进为前提。“互利共生”或者“孔子改进”,正是合作性谈判者追求的最高境界,在这种关系中,兼顾利己和利他不仅可能,而且利他成为利己的必要前提。因此,在外交谈判中的利他行为,并非道德主义的,而是在特定谈判结构中的一种理智的自利行为。在外交谈判的主体——主权国家基本不变的前提下,每一个国家片面追求自己绝对利益的行为,都难免在其他谈判中招致同样的报复。而且,如果不将对方的合理利益考虑在内,并写进“协议”之中,对方就丧失了履约的动力,则“协议”里规定的自己的利益仍将无法实现。

不管是出于理智还是道义,成功的外交谈判者必须兼顾他者的利益。美国著名微生物学家玛格丽丝基于多年的研究提出,“共生”而非达尔文的“物竞天择”是生物演化的机制。她说:“大自然的本性就是厌恶任何生物独占世界,所以地球上绝对不会有单独存在的生物。”⁶同样的道理,成功的外交谈判也不会有单独存在的胜出者,的确到了高贵的外交官们向犀牛鸟检讨其思维方式的时候了。

合作性战略谈判者需要转换的第二个观念是:重视与谈判对手的关系,将关系⁷视为一种重要的利益。为什么合作性谈判战略如此强调关系的重要性?因为良好的关系是合作性谈判得以开展的基础。《谈判》一书中列举了整合性谈判(即

¹ 参见李学勇:《生物界中巧妙的共生现象》,(台湾)《科学月刊》1981年12月第144期。译自 *Science Digest* November-December 1980。

² *Amensalism*, 指两种生物共生的关系,其中一种由此关系受益,而另一种由此受害。例如螨虫在人体内寄生,对其自己有利,但对人体有害。

³ *Commensalism*, 指两种生物共生的关系,其中一种因共栖生活而获益,另一种既无获益也不受害。例如,鲫鱼以其头顶的吸盘固定在鲨鱼腹部,以其残羹为食,鲫鱼得利,鲨鱼无害。

⁴ *Mutualism*, 指两种生物共生的关系,它们相互依赖,均从这种关系中获利。例如,犀牛鸟以寄生在犀牛皮肤上的微生物为食的自利行为,成为帮助犀牛进行清洁的利他行为。

⁵ “孔子改进”可以表达为:对于任意两个博弈方 x 与 y ,它使得 x 的利益改进 $x+$ 成为 y 的利益改进 $y+$ 的必要条件,反之亦然;并且,促成 $x+$ 出现是 y 的优选策略,也就是说, y 为了达到 $y+$ 而宁愿承认并促成 $x+$,反之亦然。赵汀阳:《关于和谐世界的思考》,《世界经济与政治》2006年第9期,卷首语。

⁶ 李学勇:《生物界中巧妙的共生现象》。

⁷ “关系”一词频繁出现在国外关于中国谈判方式的研究中,参见 Richard H. Solomon, *Chinese Negotiation Behavior Pursuing Interests Through "Old Friends"*, United States Institute of Peace Press, 1999, pp. 31—32。但他们指的是作为手段的关系,关系是一种资源,用以推动谈判的进展。而本文强调作为目的的关系,是需要加以维护的一种利益。但目的与手段是相对的,一次谈判中作为目的而得以维护的关系,在下次谈判中就成为谈判者用以促进谈判的手段。谈判文化研究专家盖伊·奥维尔·法尔认为西方人注重规则和原则,中国人更关心的是在谈判的参与者之间保持协调或保全面子。参见《国际谈判——文化因素》,载〔奥〕维克多·克里蒙克等:《国际谈判——分析、方法和问题》,北京:华夏出版社,2004年版,第387页。

合作性谈判)的六个条件:双方有共同目标,信任对方解决问题的能力,相信对方要价对于对方的合理性和重要性,承诺共同工作,信任对方谈判者,双方具有准确交换信息的能力。¹而这些条件的实现无一不以良好的关系为基础。

注重维护与谈判对手的关系,首先意味着将谈判对手视为解决问题的伙伴而非竞争的对手,更非敌人。在谈判中做到这点绝非易事,尤其当谈判对手曾经是战场上的敌人时。然而美国前国务卿基辛格博士,当代最出色的外交谈判家之一,在正确对待谈判对手方面表现出卓越的特质。在外交谈判中,基辛格具备一个他所欣赏的“治才”应有的战略眼光,即一种“认识力量之间的真正关系并且将这种认识服务于其目的的能力”。²他并不急于达成协议,更不会以击败对手为谈判目标,而是善于倾听,他表现出对对手足够的尊重,他始终注重保持关系并且做出必要的妥协。这些特质帮助他在埃以和谈、越南停战谈判、中美《上海公报》谈判等重要外交谈判中克服文化差异和意识形态差异,促成了有关协议的达成。”

注重维护与谈判对手的关系,还意味着合作性谈判者在谈判中不会以破坏双方关系为代价来追求一时之收益,相反,出于维护关系的考虑,他们会适当放弃一时之利益。在这方面,周恩来总理³是不可多得的典范。1955年万隆会议期间,面对亚非国家对“和平共处五项原则”的不理解、指责和刁难,周总理选择倾听,而非辩解、争论,他真诚地表示,“中国代表团是来求团结而不是来吵架的”,“中国代表团是来求同而不是来立异的”,“本来我们很可以提请会议讨论美国一手造的台湾海峡地区的紧张局势,我们也很可以提请会议讨论承认和恢复中华人民共和国在联合国的合法席位问题,但是我们没有这么做。”⁴周总理的真诚和妥协赢得了与会代表的理解和尊重,正是在这次会议上,中国与许多亚非拉国家开始释疑增信,并很快建交。

为了维护与谈判对手的关系,合作性谈判者在谈判中适当做出妥协、以顾全对方的面子是必不可少的。“面子”⁵这个被认为是中国文化中特有的词汇,在外交谈判中成为一种普遍存在的特殊的利益。1954年日内瓦会议后期,法国主和派孟

¹ Roy J. Lewicki et al., *Negotiation*, pp. 135—143

² Henry Kissinger *A World Restored: Metemich, Castlereagh and the Problem of Peace 1812—1822*, Boston 1957. 转引自〔英〕杰夫·贝里奇等:《外交理论:从马基雅弗利到基辛格》第208页。

³ 参见〔英〕布里吉特·斯塔奇:《外交谈判导论》第62页。

⁴ 克雷格认为在革命文化熏陶下成长起来的谈判者往往实行最优化即竞争性战略,而在商业导向社会中成长的谈判者更可能采用协作即合作战略。周恩来为其论断提供了反例。Gordon A. Craig and Alexander L. George *Force and Statecraft: Diplomatic Problems of Our Time* Oxford University Press 1990 p. 170.

⁵ 谢益显等:《中国当代外交史(1949—2001)》,北京:中国青年出版社2002年版,第99页。

⁶ 具体阐述参见 Dean Josvold, “Can Chinese Discuss Conflicts Openly? Field and Experimental Studies of Face Dynamics in China”, *Group Decision and Negotiation*, Vol 13, No. 4 2004 pp. 351—373. 外交谈判中保全面子的具体做法,参见〔英〕杰夫·贝里奇:《外交理论与实践》,北京:北京大学出版社2005年版,第82—87页。

戴斯—弗朗斯上台。周恩来得知孟戴斯—弗朗斯在国内做出停战承诺,即向越共中央提出,应抓住机会“在策略上拉法国一把求得停战”¹。之后,周总理飞回位于中越边界的柳州,召集有越南高层领导人参加的会议,说服越南在停战线等问题上适当做出妥协。越战后期,基辛格提出,美国希望在中国的配合下,能够“体面”地从越南退出,之后中国说服越南北方放弃了要求南越阮文绍西贡政权下台的谈判前提条件。1982年撒切尔夫人访华,欲就香港主权问题进行谈判,邓小平表示中国通过谈判收回香港,已经是给英国一个面子,使其体面地撤出最后一块殖民地,否则中国完全可以自行收回。

四、结 语

当谈判者重新对谈判中的利益进行定义,并认识到他者利益和关系利益的重要性,进而成为一名合作性战略实施者时,我们似乎有理由对通过外交谈判和平解决国际冲突的前景充满信心。然而事情远非如此简单。正如摩根索所言:一次成功的外交取决于所有主要参与者必须具备的特殊的道德和知识素质。²外交谈判是双层博弈,主要参与者既包括双方谈判代表,也包括双方国内的民众。在多数带有强烈民族主义情绪的民众看来,合作性谈判就是软弱、让步、求和的代名词。因此对某些决策者而言,下定决心走向谈判桌,实际上比决心在战场上厮杀更加困难。拉宾式的悲剧即证明“光荣妥协”³往往需要付出血的代价。挑战同样来自于谈判对手。合作性谈判战略的使用是双向性的,但没有人确保你的诚意会换取同等的回报。农夫和东郭先生式的谈判者固然具备特殊的道德,却缺少必要的知识素质助其对蛇和狼的本质做出理性的判断。因此,就合作性战略谈判者个人而言,他必须同时兼备“治才”的战略眼光、特殊的道德品质,过人的道德勇气以及足够的知识素质,而这如果不是不可能的话,至少也是极其困难的。就谈判的其他直接、间接参与者而言,只要人们心里仍然残存自私和贪欲,它就会不断吞噬智慧和理性。如此看来,从竞争性谈判战略到合作性谈判战略的转变看似只在一念之间——谈判者利益偏好的转变,实则在更广泛的意义上涉及人类观念的转变,而后者堪称世间最难为之事。这是否意味着合作性谈判者还将重复西西弗的神话,还将重复着幸福和荒谬?⁴

¹ 曲星:《中国外交 50年》,南京:江苏人民出版社 2000年版,第 126页。

² [美] 汉斯·摩根索:《国际纵横策论——争强权,求和平》,上海:上海译文出版社 1995年版,第 691—692页。

³ 薛力:《世界进入“谈判时代”》,《环球时报》2008年 2月 3日。

⁴ [法] 加缪:《西西弗的神话》,北京:生活·读书·新知三联书店 1999年版,第 140—145页。