



前言 001
Andrew Wei-Min Lee and Vivian Feng Ying Yu
李伟明 冯颖玉



1
何谓第二代谈判教学：
“领域”起始和内涵 001
Christopher Honeyman, James Coben & Giuseppe De Palo



2
在文化的土壤中寻找共识 007
Phyllis E. Bernard.



3
新千年的反思实践：有效的跨文化
教学法在谈判上的应用研究 027
Michelle LeBaron & Mario Paterna



4
我很好奇：
好奇心是可以教授的吗？ 051
Chris Guthrie



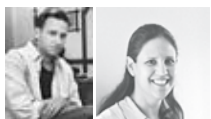
5
 为你的公共身份谈判：女性的权力之路 061
Catherine H. Tinsley, Sandra I. Cheldelin,
Andrea Kupfer Schneider & Emily T. Amanatullah



6
 达成协议：通过电子邮件进行的谈判 083
Noam Ebner, Anita D. Bhappu,
Jennifer Gerarda Brown & Andrea Kupfer Schneider



7
 角色扮演之死 113
Nadja Alexander, Michelle LeBaron



8
 “提高，再高”：
 对于“位置导向型议价”的再思考 137
Noam Ebner & Yael Efron



9
 谈判中实际上发生了什么？ 159
David Matz



10
 课堂“利益最大化”中的文化包容 177
Julia Ann Gold



11
 国际谈判交流障碍的最小化 193
Joseph B. Stulberg,
Maria Pilar Canedo Arrillaga & Dana Potockova

前 言

Andrew Wei-Min Lee and Vivian Feng Ying Yu

李伟明 冯颖玉



Andrew Wei-Min Lee 是一位跨文化谈判学者，澳大利亚执业律师，北京大学法学院法律谈判项目创始人之一，开设法律谈判课程，他创办了 Leading Negotiation Institute 在亚洲、美国、澳大利亚和欧洲从事谈判教育研究



Vivian Feng Ying Yu, 冯颖玉女士是 Leading Negotiation Institute 副总裁，谈判培训顾问，北京大学法律谈判课程讲师，谈判文化与教育学者，翻译

它山之石，可以攻玉

谈判教学——中国高校教育的全新领域和全新探索

当前的中国社会，关于和谐与稳定发展重要性的讨论不绝于耳，我们倡导与合作伙伴间的双赢、多营格局，也深深意识到无论在商业、外交或者司法层面的争议解决中谈判的技巧与方法是何等重要。

政府间意识到将争端通过对对话协商来解决是更为有效的做法，在中国在的社区“人民调解委员会”发挥着为邻里和家庭之间调解纠纷，化解矛盾的重要功能，法院登记的诉讼案件已远远超出了法官的工作负荷，急需通过非诉讼的调解、谈判等途径来化解。

谈判既是一种通过经验积累的使用技能，还是一门可以教授和研习的知识。谈判作为一个正式的科目，是全球大学科目中最受欢迎和最为重要的科目之一。无论在美国的法学院、日本的管理学院、商学院或是欧洲的国际关系学院都已开设谈判课程。在中国国内的大学中，谈判课程的开设却尚未普及，虽知其重要所在，大多数今日学子——国家未来的管理者们，依然无法系统地学习这门课程。

若谈判是如此重要，我们理应在我们的大学广泛地开设和教授谈判课程。

北京大学作为中国最具盛名的学府，同时负有传承文化和传播先锋学术思想的责任，已于2007年开始率先进行法律谈判教学探索，对传统的中国谈判策略及谈判思想进

行发展和研究，开设法律谈判实务课程对本科生和研究生进行谈判专业训练和指导，并与美国哈佛大学等多所在谈判教育方面已有建树的西方大学合作，进行跨文化学术交流、教师互访、以及教学资源同步共享，并在 2009 和 2010 年成功举办了两届中国高校英文谈判竞赛，邀请世界各地的谈判学者和谈判专业人士担任评审委员，为参赛的十几所高校数百名选手进行短期赛前培训，进行持续的谈判基础教学的推广和普及。

结合北京大学法学院开设谈判课程的经验，本书甄选出全球知名谈判教育学者所著的十一篇文章，通过对其他国家谈判教学近年来研究成果的展示和呈现，向读者介绍当前谈判教学的思路及未来的发展趋势。同时希望本书成为谈判教学交流的平台，鼓励愈来愈多的国际学术合作，并将本书作为中国国内高校谈判教育工作的教学参考范本，以期获得“它山之石，可以攻玉”的效果，以此为鉴，学习、分享，激发全新的思考，尝试全新的教学风格，在我们自己的传统文化中和社会背景下探索中国式教学方案和教学创新，关注中国问题的中国解决方案，进而转化为教学成果呈现给世界，让人们理解中国所崇尚的：“建立关系，树立信誉进而达成合作”的价值所在。我们相信，中国悠久的历史文化、渊远的哲学思想，以及近年来巨大的增长潜力已能够让中国的学者在国际争议解决领域不断推陈出新，提供独具东方特质的教学方案和研究成果。



RETHINKING NEGOTIATION TEACHING
INNOVATIONS FOR CONTEXT AND CULTURE

谈判教学新思 基于环境与文化的创新

中文编译 李伟明 Andrew Wei-Min Lee
冯颖玉 Vivian Feng Ying Yu

英文编辑 柯里斯托芬·哈尼曼 Christopher Honeyman
詹姆斯·寇本 James Coben
乔瑟普·迪·帕罗 Giuseppe De Palo

DRI Press