



何谓第二代谈判教学： “领域”起始和内涵

The Second Generation of Negotiation Teaching

Christopher Honeyman, James Coben & Giuseppe De Palo



Christopher Honeyman 先生是 Convenor 冲突管理公司合伙人，自 1970 年以来他作为调解人、仲裁人和中立第三方协助解决 2000 余宗美国及海外争议纠纷，同时他也为数所学术机构进行顾问咨询，是“发展创新全球谈判教育项目”创始人之一



James Coben 教授是 Hamline 大学法学教授及争议解决学院 2000 至 2009 年负责人，同时也是“发展创新全球谈判教育项目”创始人之一



Giuseppe De Palo 先生是意大利 ADR 中心创始人同时也是 Hamline 大学法学院第一位国际 ADR 法律与实践教授，久负盛名的国际商业纠纷调解人，在 ADR 领域著作颇丰。是“发展创新全球谈判教育项目”创始人之一

我们所在的领域是什么？它如何起始？ 有怎样的内涵？

大多数的领域对于上述这些问题都有很好的答案。21世纪早期学习医学或建筑专业，无论在北京或波士顿大多数的大学课程都是一致的。然而即使是在医学领域，在一百多年的发展中，那些为之付出了高昂的时间成本和科研成本的受益者——医学专业人士们，他们对此的回答竟是令人惊讶地大相径庭。针灸如何？脊椎指压疗法入时还是过时？整体医学名副其实或者只是空泛的教条？回头看“仅仅”一百年来的医学——作为一门专业都教授了什么？那么一千年后呢？你会发现更深层次的疑惑，比如现在为什么现在很多受人尊重的课程都花时间教授一些空泛的内容。然而，一些重要和持久因素到那时依然存在；对于严谨细致和组织良好的培训的要求会持续增长；许多古代骗术已随着科学方法的出现而消失（像对水蛭吸血疗法这种的需求已锐减），现代医学的轮廓越来越形象化，即便不是完全看得到，仍有待于发明更多亚学科来对当代医学进行补充。由此，我们说，当今的谈判和冲突管理领域的情况与此大体一致。

出于这一观点，我们一代人在谈判教育领域取得了持续进步。在自第一期谈判札记问世以来的二十五年里，主编杰弗瑞 Z. 罗宾曾提出：“争议解决的领域非常广阔，涵盖了众多形式的理论和实践，我们当中无人知晓这一地带的完全轮廓。”时至今日，罗宾的评论依然反应着客观真实。

这一代人最终提供了对任何文化创新进行完全评估的经典时刻。以某种尺度而言，谈判教学成为一个具有相对持续性的成功故事，一种包含了多重跨界的市场成功。以诉求为基础的教学模型，跨越法律、商业、公共政策、国际关系、城市规划和其他涉及的领域，充满了凝聚性和吸引力。从原本未开设一节课的一九七九年走来，到现在全美所有的法学院和商学院至少开设一门谈判课程，而这在许多国家都不同程度上有着同样的发展道路。但是这种成功结合了一个跨专业领域的不成熟特性，来掩饰那些因各专业学科独立探索而形成的固有挑战。

在过去的三十年里这种探索层出不穷。但总体而言，在现在的教学当中，他们依未以任何一种有组织的和持续的方式被结合成一体。而本书将第一次介绍给您将这些单学科探索联系起来，并变得有意义的跨学科研究的成果，我们特意通过跨越多重不同背景和文化来改造我们在谈判领域的教学。

背 景

几项有着多重联系的活动引发了这项事业。在 2006 年末，当 Andrea Schneider 和 Christopher Honeyman 共同出版了 *The Negotiator's Fieldbook* (ABA 2006) 谈判者工作笔记，将现存谈判中涉及的想法和概念的多样性最大程度和最多层面的一一呈现。其中八十篇的作者包扩了来自三十所大学的学者、实践家等谈判领域的领导人物。除了在任意领

域内发起的特殊研究之外，相对少量所涉及的话题被应用于典型的谈判课程教学当中。

起初，对于的谈判课程基础教学大家并不认为有什么需要被迫切关注的问题，因为这本工作笔记的一个目标就是去培养谈判教学高级课程的发展，并且书中的多处素材也都被认为更适合那样的背景。然而六个月后，Honeyman 发表了一篇文章（Honeyman 2007）等同于挑战了他自己之前提出的观点：一个貌似简单的地产交易给他带来一种焦虑（让他另有所思）那就是大量的需要在谈判基础课程中理解和被获取的知识，才刚刚开始被考虑用在所谓的“高级课程”当中。

同时由 Christopher Honeyman, James Coben & 和 Giuseppe De Palo 共同发起的另一项活动——为期三年、涉及四个国家、六所大学的发展跨越国界的“替代性争议解决方案”教学项目，正在研究相关的结论。我们共同决定去设置一项全新的跨学科研究项目，将在两种研究的基础上探索和发展下去。之后我们有幸能够在在一个令人尊重的第三条道路上深入了解并做出贡献，那就是被赋予了哈佛大学法学院谈判项目特色的主导期刊：谈判教学。

很快，很明显的，许多有经验的谈判教师开始认同这种可行性：在这个领域来重新思考结果谈判基础课程中应该教授什么，和怎么来教的全面尝试的时机可能已经成熟了。结果达成了翰墨莱恩大学法学院争议解决学院、ADR 中心（罗马）JAMS 基金、谈判教学杂志；以及许多共同完成谈判者工作笔记的人们之间的合作。我们策划了一个名为“发