

講題：English for International Negotiations: Theory and Practice

主講人：陳彥豪博士

時間：2013.02.06（星期三）09:00~12:00

地點：政治大學綜合院館北棟 13 樓法學院會議室

紀錄：台灣大學蔡惟安

實習營到了第三天，在昨日精彩的律師事務所參訪之後，一早我們回到法學院會議室，準備迎接一整個上午與 guest speaker 陳彥豪老師關於英語談判的豐富學習。

關於談判，老師指導我們首先必須辨明，有些議題是 non-negotiable 的，像是關乎情感、信仰、價值的議題不可被談判，能夠被量化、理性分析、能被交易的才可放到談判桌上談，老師也引導我們思考，關係國家主權的釣魚台議題，究竟可不可以被談判？若是不可被談判，也許我們應該把問題轉化成 negotiable 的議題，也就是 some common interest issues，例如漁業、稀有金屬、石油等資源的運用。接著談到談判的三個核心領域，分別是「issue-centered knowledge」、「negotiation strategies and tactics」和「language proficiency」，本次營隊安排的課程很多是從法律的專業角度切入談判的第一個層面，也就是 issue-centered knowledge，陳老師分析，現在國際面臨挑戰最多的是在此四個議題領域：「Trade and Economy」、「Environmental Protection」、「Technology」以及「Human Rights and Humanitarian Aid」；但在陳老師的課中我們則對其他兩個層面有更多體悟和探討。

關於 language proficiency，rhetoric 的運用非常重要，更具體的說明，是「persuasion、debate、public address、how to resolve something in a solid proposal、use of words of wisdom」的能力。其中最後一項，運用 words of wisdom 的能力，老師提到談判中「clincher」的重要性，clincher 也就是一段演說強而有力的結語，老師舉例，有一回他在某場討論恐怖主義的會議中，面對某國口音很重的發言人，怎麼樣也聽不懂他所說的內容，但那位發言者的 clincher 他卻聽得清清楚楚，「terrorists are made」這簡單的三個字就說盡了他對恐怖份子同情的立場。既然談判最終是基於人文的關懷，我們對於談判的議題應該「理性探討、感性觸摸」，老師舉浪漫詩人 William Wordsworth 的名句「poetry is a spontaneous overflow of powerful feelings」來說明 clincher 應該好好利用古人情感深刻的智慧之語，像 Shelley 的「if winter comes, can spring be far behind?」就是很好的例子。老師大學是學外文的，他非常鼓勵要培養好的說理技巧，多讀文學是很有助益的，而且中文與外國文學同等重要。

老師接著談到七個談判的重要元素，分別是「interests」、「options」、「alternatives」、「legitimacy」、「communication」、「relationship」和「commitment」，這幾個元素是在談判的過程中需要通盤被考量的，越能夠清楚掌握我方的各個元素，談判的結果越能夠如己所願。其中關於 alternatives 我們和老師有很深入的討論，alternative 指的是一場談判中，當預設的 bottom-line 無法達到時，在所有提出的 options 之外，有什麼其他的替代方案，例如向 Boeing 公司買飛機的談判不成時，轉向 Air Bus 買就會是一個 alternative，簡單的說，same negotiator、same issue 就是其一的 option，但如果是 different negotiator，那就會是一個 alternative。同學提問，如果自己有越多替代方案，會不會影響原本目標專心一意的達成？老師說所以替代方案要適可而止，尤其替代方案不可走得太遠，偏離初衷太多。Alternative 也可以和我們的生活連結，老師說他很鼓勵學生們「人生多開幾扇窗」，就是人生選項要有 alternative，例如多輔系、雙主修，培養科際整合的能力就會是有力的 alternative。

最後，課堂中陳老師非常強調的一件事是「談判最終還是處理 humanities 的問題」，negotiation is a rational process based on emotional care，我們必須不斷提醒自己是在和「人」談判，要提醒自己為什麼做這樣的一件事？我的目標是什麼？背後的價值、關懷是什麼？老師最後鼓勵大家要正向、積極的使用我們的能力，尤其談判的最終意義，是要說服他人和我們一起讓世界更好。