

# 额外项目

刘承奇 2018533249

过去的几年中，发生在我生活中最为重要的谈判就是中美贸易谈判。不幸的是，中美贸易谈判迄今尚未完全结束，而且其中很多细节都没有被完全公布。因此，在这里我将分析一个在中美贸易谈判背景下的一次很小的谈判——刘欣和 Trish 的对话。这次谈话的全过程都进行了现场转播，在当时引起了极大的关注。这也方便我们进行案例分析。

## 1 谈判背景

这起事件发生在中美贸易谈判陷入僵局期间。

最初，美国福克斯商业频道（Fox Business Network）的主播 Trish Regan 在节目中指责中国每年从美国窃取高达 6000 亿美元的知识产权，随后中央广播电视总台中国国际电视台（CGTN）主播刘欣在节目《欣视点》公开反驳了 Trish 在节目中提出的观点。Trish 马上在节目中予以反驳，并在推特上对刘欣发出挑战，要求在节目现场来一次“关于中美贸易的诚实辩论”。刘欣随后欣然应允<sup>1</sup>。该辩论最终定在了北京时间 2019 年 5 月 30 日周四早 8:00（美国时间 5 月 29 日晚 20:00）。像这样中美双方主持人进行公开电视辩论非常罕见，很多人将其视为非政治层面中美公开对话的第一步。

在当天的节目 Trish Regan Primetime 中，CGTN 女主播刘欣与美国福克斯商业频道主持人 Trish Regan 就中美贸易问题展开了对话<sup>2</sup>。整段对话时长约 17 分钟，双方主要就知识产权、中国发展中国家的身份、关税、中国的经济体制这四个话题展开了辩论。表面上看上去双方的谈判过程和颜悦色，实际上辩论的矛盾非常激烈。

双方的谈判目的完全不同。Trish 的目标是，通过这次现场辩论，让电视机前的美国观众更加相信如下的一系列观点：中国盗窃了美国极为大量的知识产权；中国已经不再是一个发展中国家，却依旧占据着发展中国家身份所带来的利益；中国的关税比美国的关税高得多；中国的“国家资本主义”大幅干涉了市场经济；刘欣只是中国共产党的喉舌，她的一切发言都在为中国共产党辩护。

刘欣的目的是，以一个民间人士的身份反驳 Trish 对于中国的各种观点和指控，展现出一个友好、善良、愿意合作的形象，纠正美国人心目中对于中国的错误印象。<sup>3</sup>

整个谈判看似在一个较为和善的氛围中进行，实际上 Trish 进行了许多激烈的进攻，中间发生了很多有趣的转折和看点，在这里限于篇幅的原因不能一一分析。刘欣在谈判中成功地展现出了一个较为友善的形象，用客观的数据反驳了对方的一系列观点。不幸的是，这些信息几乎都被 Trish 在观众面前曲解了——她在谈判一开始就三次打断刘欣的发言，给她扣上了“中国共产党的一部分”的帽子。整个谈判几乎全都变成了 Trish 进攻，刘欣防守的节奏。Trish 常常把屏幕切换成一连串的数据，以证明她的攻击是多么有理有据，而刘欣的反驳往往显得无力。

谈判的最后，刘欣友善地邀请 Trish 来中国做客，Trish 也友善地为整个辩论做了总

---

<sup>1</sup> 过程详见报道：<https://news.futunn.com/market/95322?src=3>

<sup>2</sup> 原版视频可以在 Fox Business Network 的官网找到：  
<https://video.foxbusiness.com/v/6042507238001/#sp=show-clips>  
网友私下整理的带中文字幕的版本可以在 YouTube 上面找到：  
[https://www.youtube.com/watch?v=hVSBF\\_B84Go](https://www.youtube.com/watch?v=hVSBF_B84Go)  
双语字幕的版本见：  
[http://video.brus.club/video/miF\\_mtKwM3A](http://video.brus.club/video/miF_mtKwM3A)

<sup>3</sup> 见关于刘欣的专访：[https://www.sohu.com/a/317606975\\_115239](https://www.sohu.com/a/317606975_115239)

结。谈判结束后（在网络上流行的这个裁剪版本的片段后），Trish 又邀请到了一位“专家”Michael Pillsbury 来分析此前的谈判。这位专家成功曲解了刘欣发言的目的。<sup>4</sup>

## 2 该案例所揭示出的谈判道理

这次谈判是一次罕见的针对敏感话题的跨文化谈判。我认为这毫无疑问地佐证了课堂上所提出的一个道理：在跨文化谈判中，谈判双方都可能会基于文化背景对对方产生刻板的印象。这种印象可能是真实的，也可能是虚假的，但无论如何都会对谈判结果造成非常大的影响。

在这次谈判中，毫无疑问刘欣和 Trish 都对对方的文化缺乏一定的了解。刘欣似乎把中国人的思考方式和语言习惯代入到了美国观众和 Trish 身上，Trish 则毫无疑问地把中国政府管理下的中国公民全部当作了共产党的喉舌（不知道她究竟确实是这么认为的，还是在谈判中刻意污蔑的）。可以说这种文化的刻板印象贯穿了整个谈判，甚至对整个谈判的结局都起到了关键作用。

基于此观点，我所总结出来的谈判技巧如下：

1、在跨文化谈判中，一定要对对方所处的文化、以及对方文化中对自己文化的刻板印象事先有一定的认识。在语言表达、谈判方式等方面要尽力按照对方文化的表达习惯来，规避可能引发歧义或误解的方式。同时，要对对方对自己的刻板印象有一定的准备，事先考虑好对方基于这个刻板印象可能做出的行动，准备好必要的对策。

2、不能总是表现得太谦虚。中国由于文化关系，容易在谈判中表现得过于谦虚，这往往会给强硬对手留下进攻取胜的机会。在谈判中，该否认的时候要勇于争夺和否认。就算一定要表现得谦虚或者礼貌，也要以对方能够理解的方式进行。

3、要善用反问，主动攻击。刘欣一直在主动回答对方的质疑，使得这次谈判显得一边倒，变成了“问答”或者“访谈”，这毫无疑问不能够为我方争取利益。尽管刘欣这样做有展现出友善形象和诚恳态度的目的，但却被 Trish 曲解为了虚伪。在谈判中一味地防守终究是不可取的，必须要主动出击才行。如今中国在外交场合愈发善于主动出击，我认为这是个好的迹象。

4、不要回避问题，而要主动交流问题，主动进行谈判。事实上刘欣接下这个史无前例的电视谈判是非常有勇气的。如果两个主持人就这么在推特或各自的节目中你来我往地争执下去，将毫无任何意义：美国的民众依旧将支持 Trish，中国的民众依旧将支持刘欣。这次谈判尽管未必达成了之前所预想的目的，但从客观上促进了中美双方的民间交流，促进了两国的民众听到不一样的声音。

---

<sup>4</sup> 不幸的是，关于这次谈判更完整的视频版本我也没能在网上找到。我是从著名的中美关系评论家，网络红人 Nathan Rich 对此次谈判的评论中得知的。Nathan Rich 对中美时政的评论常常精辟而又独特。他的相关分析视频参见：

[https://www.youtube.com/watch?v=VS5cpXpw\\_9c&list=LLIrVYJGWLQ8Es5sIMUc3QeA&index=715](https://www.youtube.com/watch?v=VS5cpXpw_9c&list=LLIrVYJGWLQ8Es5sIMUc3QeA&index=715)