

国际政治

《奥斯陆协议》签订的谈判学分析*

丁大力

[摘要] 1993年9月13日,巴以签署《奥斯陆协议》,巴解组织和以色列实现了相互间的承认。协议的签署要归功于巴以在奥斯陆谈判的巨大成功,这场谈判之所以能取得以前和之后难以达到的成就,从谈判学角度来看,主要与几方面因素相关:有利的谈判背景和成熟的时机、谈判始终在严格保密的情况下进行、巴以双方对待谈判的态度、巴以双方对谈判抱有的乐观情绪、挪威介入方式的有效性。它的成功经验值得我们去思考和借鉴。

[关键词] 奥斯陆谈判;谈判背景和时机;秘密性;谈判态度和乐观情绪;挪威

[中图分类号] D51 [文献标识码] A [文章编号] 1008-1755(2011)05-0007-12

阿以问题的关键是巴以之间的和平问题,以色列建国以来的60多年,巴勒斯坦和以色列都是在不断的冲突和谈判中度过,但自从1979年埃及与以色列签署《戴维营协议》以后,谈判解决冲突逐渐被阿以双方所接受。从1988年11月,巴勒斯坦表示接受联合国安理会第242号决议和第338号决议作为实现中东和平的基础,到1991年马德里和会的召开,最后到1993年《奥斯陆协议》的签订,巴以之间的谈判终于有了振奋人心的成果,取得了突破性进展。《奥斯陆协议》的签订是以色列和巴勒斯坦这对宿敌真正走上和平的开端,促成协议的谈判是在挪威首都奥斯陆举行的,所以这场谈判也被称为“奥斯陆谈判”,那么这场谈判具备了哪些条件才取得了成功?本文拟从谈判学的角度去回答这个问题。从谈判学角度来看,奥斯陆谈判的成功主要与几方面因素相关:有利的谈判背景和成熟的时机、谈判始终在严格保密的情况下进行、巴以双方对待谈判的态度、巴以双方对谈判抱有的乐观情绪、挪威介入方式的有效性。

一、谈判背景与谈判时机

任何一场谈判都是在一定的背景下举行的。布里吉特·斯塔奇在《外交谈判导论》中认为,国际谈判的背景可以分为宏观和微观两大层面,宏观层面就是国

际体系特征,微观层面则是谈判所在地区和当事方的具体情况。就国际体系特征来说,最重要的就是“极性”(polarity)。“力量在国家间的分布通常被称为极性,有一种方法可以突显国际体系结构或极性对谈判进程的影响,那就是考察某一特定的长期冲突,该冲突须贯穿两类以上的国际体系,并且牵涉到许多场谈判。从二战结束一直延续到现在的阿拉伯-以色列冲突,就为我们提供了一个不幸的特征。”^[1]就微观层面来说,谈判当事方所处的地区特征和各自本身的内部变化尤为重要。在此须引起注意的一个方面是危机,“国家行为体对自身所处的危机的严重程度的认识影响着谈判的进程、可供选择的方案的范围以及谈判结果的类型(条约、临时协定或不稳定的停火)”。^[2]据此,奥斯陆谈判的背景也可以从国际、中东地区和巴以自身的变化来分析。

冷战结束,两极格局的解体,国际局势总体上趋于缓和是奥斯陆谈判的国际背景。冷战期间,美国和苏联作为对手,都陷入了中东事务中,苏联和美国分别成了阿拉伯国家和以色列的主要支持者,阿拉伯国家和以色列都可以依靠超级大国,在处理与对方关系时持强硬立场,超级大国也需要利用双方在中东展开争夺,谋取利益。随着柏林墙的倒塌和前苏联的解体,两极格局结束,国际局势大大缓和,前苏联和后来的俄罗斯

* 本文系北京外国语大学国际关系学院资助项目(项目编号:sird20100201)成果。

都倾向于与西方合作,在这种情况下,阿拉伯国家失去了强有力的支持,美国在中东成了主导性力量,把重塑中东和平纳入到自己的全球战略中成了美国的目标。“想要解释奥斯陆渠道,我们可以部分地归因于国际环境的变化,特别是东西方冲突的消失。”^[3]

中东局势的变化是奥斯陆谈判的地区背景。“1990年8月2日凌晨两点,伊拉克的坦克群侵入了科威特,并宣布科威特成为伊拉克的第19个省。危机的不断升级(1990年8月2日至1991年1月17日)和在美国领导下的有28个国家组成的联盟打击伊拉克的海湾战争(1991年1月17日至2月28日)深刻影响到了中东所有的行为体。”^[4]巴勒斯坦解放组织在战争期间由于决策失误,站在了伊拉克一边,随着伊拉克的战败,巴解组织本身也陷入了危机中。超过30万巴勒斯坦人被驱逐出了科威特(这意味着4亿美元的财政损失),沙特和科威特停止了对巴解组织的援助,这实际上就砍掉了巴解一半的财政预算。^[5]海湾战争使阿拉伯国家再度陷入分裂,以色列的克制态度得到了美国和世界的同情,中东地区再也经不起一场大规模的战争,中东和平进程再次被提上日程。1991年10月30日,由美苏共同主持的马德里和会召开,中东和平进程开始启动。马德里和会打开了阿以和谈的大门,虽然谈判并不顺利,特别是巴以、叙以、黎以双边谈判实际上陷入僵局,但是谈判之门一旦打开就无法轻易关闭。

巴勒斯坦和以色列内部局势的变化,使双方有了直接谈判的可能与必要。自从1988年11月,巴勒斯坦表示接受联合国安理会第242号决议和第338号决议作为实现中东和平的基础后,以阿拉法特为首的“法塔赫”一直承受着巨大的压力,国内的反对派一直认为阿拉法特的行为是在出卖巴勒斯坦人民。由于海湾战争中的错误决策,巴勒斯坦失去了大部分外援,在国际上十分被动,如果巴解组织不在和平问题上有所突破,将有可能失去巴勒斯坦人民的支持,被迫把巴勒斯坦政坛的主导地位让与以“哈马斯”为首的极端势力。1987年巴勒斯坦大起义以后,以色列很多人开始认识到:巴勒斯坦人是不可能通过武力去征服的,与巴勒斯坦人特别是与以阿拉法特为首的巴解组织谈判已经无法回避。但是沙米尔政府的顽固立场已经成了和谈道路上的障碍,引起了国内外的普遍不满。在这种背景下以拉宾为首的工党在1992年的以色列大选中获胜,工党政府接受了阿拉伯国家的“土地换和平”原则,开始在与阿拉伯国家的谈判中做出必要的妥协。哈马斯

的崛起不仅威胁到了巴解在巴勒斯坦的地位,也对以色列的安全造成了巨大的威胁,比起哈马斯来,以色列宁可与巴解组织谈判。在新的形势下,以色列和巴勒斯坦解放组织都承认现有的立场已经难以为继,任何一方都不可能通过坚持强硬立场去达到自己的目标。^[6]

在国际、中东地区和巴以双方内部环境变化的背景下,巴以双方认识到了打破僵局的必要性,双方直接谈判的时机已经成熟,如果不抓住机会的话,对于双方来说都会是一种损失。巴以和谈在奥斯陆渠道开辟以前实际上已经陷入了一种“相互伤害性僵局”(mutually hurting stalemate, MHS)。^[7]“成熟的时机指的是一种特殊情况,这种情况是通过互相伤害的僵局来定义的,通过不断改善的和可以避免的灾难制造一个关键点来得到最佳的加强,加上对于各方来说,理想的代言人的存在和每一方对有打破僵局的可能的深刻洞察。”^[8]巴解组织和以色列政府在奥斯陆谈判之前虽然已经有了接触,但这种接触都是间接的,由于相互不信任,不肯做出妥协,马德里和会上的谈判变得停滞不前,这对于双方来说都是不利的。此时,挪威提出为双方开辟一条新的和谈渠道——奥斯陆渠道,并且愿意为谈判成功提供一切便利,而且以色列和巴解组织都认为挪威是一个可以接受的介入者。以上情况表明,以色列与巴解之间的直接谈判的主客观条件都已经具备,时机已经成熟,奥斯陆渠道成功开辟,巴勒斯坦和以色列这对宿敌在挪威的丛林中开始了新的谈判。

二、严格保密下的谈判

谈判的特征还与其发生的场合有关,依谈判是公开的还是秘密的而有所不同。^[9]这里的场合指的是两个方面:谈判地点和谈判过程。国际谈判还是非官方谈判,都会根据具体情况决定谈判是公开进行还是秘密进行。但是,纯粹的公开谈判或是秘密谈判都是不存在的,尽管有些谈判在很大程度上是公开进行的或是秘密进行的。^[10]谈判在公开状态下进行,通常是为了让当事方在众人瞩目的情况下,不至于做出过分的行动,这也是当代国际关系对外交公开的要求。谈判在秘密状态下进行,为的是防止谈判当事方受到来自国际和国内压力的影响,而不敢轻易做出有利于谈判的妥协。在公开谈判陷入僵局的时候,把谈判引入秘密状态下进行通常是一个明智的选择。1993年以色列与巴解组织达成《奥斯陆协议》的谈判是在华盛顿谈判陷入僵局的时候,在挪威首都奥斯陆秘密进行的,这是谈判成功的条件之一。

奥斯陆渠道的开辟为的是打破华盛顿谈判的模式,用全新的谈判方式和思维去寻求在华盛顿已经不可能实现的突破。华盛顿谈判遇到瓶颈的一个重要原因就是:谈判在马德里和会制定的框架内进行,巴以每一轮谈判都是在聚光灯下进行,国际社会和双方内部各种势力都在注视着整个过程,双方代表的每次让步都会经历复杂的斗争,在这种环境下进行谈判,代表们的压力之大是可想而知的。奥斯陆渠道首先就避免了这一点,整个谈判过程都是在严格保密的情况下进行。

一方面,奥斯陆谈判的秘密性体现在谈判地点的安排上。为了避免媒体和其他因素的干扰,谈判地点经常变换,并且都是安排在人烟稀少,相对偏僻的地方。1993年1月20日,双方第一次会晤的地点是“离奥斯陆约80公里的保尔高德庄园,这里曾经是中世纪挪威国王的夏宫,时值冬季,大部分建筑物隐藏在树枝压满白雪的丛林之中”,^[11]可以毫不夸张地说,奥斯陆谈判就是在挪威丛林中举行的一系列密谈。前三轮谈判结束后,第四轮谈判转移到了奥斯陆郊外的霍曼考伦花园,“这是一块人迹罕至的僻壤,双方谈判小组共同下榻在一处,四周围绕着大片茂密的森林,这种环境使得双方谈判人员朝夕相处,不仅工作时在一起,闲暇时也在一起,这点对双方谈判对手尤为重要。”^[12]在这样的地方谈判,参加谈判的双方代表可以非常自由地听取对方的观点和建议,了解对方的真实想法,反复分析双方在谈判过程中遇到的难题,从而发展出双方都能够接受的谈判语言。^[13]巴以这对宿敌要想和谈,首先就要真正认识和理解对方的关切,逐步消除对对方的不信任感,挪威为谈判精心安排的地点为实现这一目标创造了条件。

另一方面,奥斯陆谈判的秘密性还体现在对谈判过程的保密上。奥斯陆渠道在开辟之初只是被当作是华盛顿谈判的补充,但是随着谈判的进展,奥斯陆渠道的重要性越来越明显,双方也越来越重视奥斯陆谈判。为了不干扰在奥斯陆的谈判,华盛顿渠道一直没有中断,在华盛顿的巴以代表一直对奥斯陆发生的事一无所知。“1993年2月底,阿拉法特身边的顾问们开了好几次夜间会议,最终确定了一个代号为‘斑豹’的计划。‘斑豹计划’是绝对保密的,甚至连巴解执委会的多数委员都不知道。”^[14]1993年8月19日晚,佩雷斯在参加以色列驻挪威大使举办的宴会时,接到挪威外交大臣霍尔斯特(Holst)的电话,让他速到首相府,佩雷斯离开宴会后并不是去见挪威首相,而是去参加《奥斯陆协议》的草签仪式,在见证了这一重要历史时刻

后,佩雷斯又回到了宴会,好像什么事也没有发生过一样,而这一切都是佩雷斯和霍尔斯特事先商量好的。奥斯陆谈判的知情者被限定在了很小的范围之内,这样双方代表和他们幕后的上级就没有了由于内部和外部压力而造成的思想负担,可以把注意力集中在如何实现和平这个关键问题上,在必须做出妥协和牺牲时也就不必犹豫。

三、积极的态度与乐观的情绪

谈判者在谈判中的态度能够影响到谈判的进展。参加谈判的各方对其他谈判者和谈判本身都会有自己的看法,这种看法会影响到谈判者对谈判的重视程度。谈判者积极地看待对手和谈判本身,就会认真对待谈判,并且会为谈判的成功做出必要让步。如果态度消极,谈判者就会三心二意,敷衍了事,不会主动做出什么有意义的妥协,因为消极的谈判者认为,谈判对自己没有多少好处,甚至可能有害。但是,需要注意的是,谈判者的态度并不是一成不变的,在整个谈判过程中,谈判者的态度会有所变化,这与谈判的阶段性与期望值之间的关系、其他谈判者在谈判中的行动和谈判环境的转化等因素有关。

以色列和巴勒斯坦解放组织参加1991年11月举行的马德里和会都是三心二意,完全出于不同的目的。^[15]美国发起并实际主导了马德里和会,以色列在美国威胁将推迟考虑为其提供100亿美元贷款的担保后才被迫参加会议。以色列马德里之行的最重要目的就是进一步提升与美国的关系,避免在获取美国支持上被阿拉伯国家占了先机。在有关巴以和平的问题上,比如:被占领土的犹太定居点问题,沙米尔政府根本没有做出让步的打算。巴解组织参加马德里和会的首要目的是改变因为在海湾战争中决策失误造成的极度孤立的局面,重新获得国际社会的认同和支持。由于以色列政府一直不愿与巴解组织直接谈判,巴解也没有从沙米尔政府身上看到改变这种状况的可能,所以一开始就没有对和谈有多大的热情。

奥斯陆谈判中巴解组织和以色列的态度都发生了变化。在1992年的以色列大选中,以拉宾为首的工党赢得大选,取代了强硬的沙米尔政府。工党是以色列国内主张和谈的最大政治力量,拉宾一上台就宣布接受以安理会的242号决议为阿以和谈的基础,实际上就接受了“土地换和平”原则,同时拉宾政府还取消了不能与巴解组织直接接触的禁令。在天时地利面前,以色列一方面继续和巴勒斯坦代表在华盛顿谈判,另

一方面也接受了挪威提出的“奥斯陆渠道”，和巴解在奥斯陆展开了密谈。但是工党政府在和谈问题上相当谨慎，毕竟如果处理不好，就很可能导致严重的政治后果，所以以色列对奥斯陆谈判的态度实际上经历了一个：试探——接受——重视的过程。巴解组织一直希望能够与以色列政府直接谈判，但是在马德里和会和后来的华盛顿谈判中，以色列都不愿直接面对巴解组织，在这样的情况下，巴解组织也自然不把马德里和会和华盛顿谈判当作是和以色列和谈的最好机会。以色列政坛的变动，让巴解组织看到了与以色列新政府直接谈判的机会，当挪威提出开辟“奥斯陆渠道”的建议时，巴解组织就给予了重视，直接派出了巴解的实权人物阿布·阿拉(Abu Alla)与以方代表接触。

与对谈判的态度变化相联系的是双方在谈判过程中逐渐形成了乐观的情绪。在国际谈判中乐观情绪的形成主要源于三个方面：工作互信、共同处境和受到认可的代表。工作互信主要是在谈判中认为对方和自己一样都重视谈判，在自己做出让步的时候，也会得到对方相应的回报，在一种善意和值得期待的气氛中达到互相信任。共同的处境主要是指谈判各方认为其他对手和自己处在类似的环境中，在这种环境中只有谈判才能解决问题，才符合各方的利益，谈判是自己也是别人的需要。受到认可的代表指的是谈判中某一方的代表得到了其他方的认可，这种认可一方面是其认为某一方的代表是受到了其背后的决策者的充分授权的，其在谈判中的行为具有权威性；另一方面是指其他方认为某一方的代表可以对背后的决策者有足够的影响力，并且是一个适合且愿意善意沟通的谈判对手。巴解组织和以色列正是在具备了这三个条件的情况下，慢慢培养起了对谈判成功有利的乐观情绪。

巴解与以色列的工作互信是在谈判的过程中逐渐培养起来的。首先是挪威政府是双方都能接受的介入者，是理想桥梁式调停者，给了双方以继续沟通的信心；其次是双方在谈判过程中看到了对方对谈判的重视程度不断加强。以色列认识到了阿布·阿拉是阿拉法特所青睐的实权人物，加上丰富的谈判经验和广博的人脉，使阿布·阿拉逐渐成为以色列眼中的理想谈判对手。巴解组织在以色列派出辛格(Singh)参加谈判以后，同样看到了以色列政府对谈判态度的积极转变，后来拉宾对奥斯陆谈判的兴趣超过对华盛顿谈判以后，巴解组织看到了谈判成功的可能。事实上，在双方认为对方对奥斯陆渠道的重视程度一直在加强的时候，都做出了积极的妥协和让步，并得到了相应的回

报。在这种良性的循环中，双方对达成协议也越来越乐观；最后是谈判的氛围使双方都看到了取得成果的希望。轻松自在、没有外界干扰、在谈判桌上和私下里都可以自由地沟通等等改变了双方对对方过去那种充满敌意的看法，相互间的信任被逐渐培养出来。

巴解组织和以色列的谈判代表在谈判过程中得到了对方的认可。以色列政府在谈判的初始阶段对谈判并没有什么信心，只派出了希斯菲尔德这样的非官方代表，但华盛顿谈判的僵局让拉宾认识到和谈只能与巴解组织进行，不过对巴解代表阿布·阿拉的权威性也存在巨大的怀疑。阿布·阿拉在1993年4月安排了在华盛顿的巴勒斯坦代表重返谈判，并且更换了一名谈判代表后，拉宾确定阿布·阿拉是经过阿拉法特充分授权的，他对阿拉法特的决策有重要的影响，和他谈判就是和阿拉法特谈判。拉宾对阿布·阿拉的认识改变以后，以色列就派出了正式的官方代表，后来更是直接派出了拉宾的亲信辛格加入谈判。以色列谈判代表的级别的提高也引起了巴解的注意，阿拉法特一开始就派出阿布·阿拉参加谈判的决定被证明是明智的。有了双方认可的高级别代表，巴以才开始了高级别的官方谈判，这种谈判才有可能达成最终的协议。

四、成功的调停者 挪威

国际谈判除了当事方是主要的参与者外，第三方的介入也是常见的现象。布里吉特·斯塔奇认为：“若没有某种形式的外部干预，谈判显然难以取得进展，在这种情况下，第三方往往会介入。在某些危机情况下，通常当一场局部危机即将大规模地扩散时，第三方便出面调解，以缓和冲突或防止冲突蔓延，以免进一步削弱地区或国际体系的稳定。第三方得以介入国际谈判进行调停，可以对谈判如何进行下去及其最终的成败产生重大影响。”^[16] 一个理想的调停者，首先从理论上来说应该是一个中立者，至少不能明显地偏向某一方。立场中立的调停者才能客观地看待冲突，提供建设性的帮助，也才能为各方所接受。调停者如何调停即策略是一个关键问题，这要视冲突本身而定。调停策略可以分成三类：沟通、规划和操纵。沟通调停指的是调停者主要任务是为可能已经处于敌对状态的谈判各方建立信任，重新恢复他们之间的工作关系，为了达到这个目的，调停者通常要为谈判各方安排一个全新的谈判场所。美国前总统卡特在埃及和以色列举行的戴维营谈判中扮演的角色就是一种沟通性的调停者。“调停者也可发挥一种更为介入性的规划性(formulative)

作用。在这种情况下,调停者帮助当事方形成一种文本,以便使他们的立场相互靠拢以达成协议。最后,当需要采取诱导的方式,无论是以胡萝卜还是大棒的形式,来推动谈判者时,调停者都可以发挥操纵性(manipulative)作用。”^[17]挪威在奥斯陆谈判中使用的策略并不是单一的,正是实用灵活的介入方式使挪威成为了一个成功的调停者,为奥斯陆谈判的成功立下了汗马功劳。

挪威作为调停者在整个谈判过程中始终都在扮演着便利提供者的角色,避免直接介入双方的具体谈判中。挪威介入巴以和谈是在华盛顿渠道陷入停顿的情况下进行的,巴以之间已经敌对了几十年,对彼此的敌意都很深,要把他们拉到一块首先就要让他们建立彼此间的信任。挪威为双方做的工作主要都是一些保障性工作,如为他们定航班、酒店、安排会议地点等等。为了让双方感到他们是处于同等的地位,挪威给双方准备同样的食物,安排双方住在同一栋楼里面,让双方人员一出门就可以经常相互见面,这就给了双方更多的私下交流的时间和机会。挪威深知要让双方都坦诚相见,愿意亮出底牌,就必须保守奥斯陆渠道的秘密,把外界的干扰降低到最低程度。为此当双方人员到达奥斯陆时,挪威都安排他们在不同时间、不同地点到达,然后又先后把他们接到谈判地点。在谈判地点的安排上,挪威也是费尽心机,为了避开媒体和大众,挪威安排的谈判地点经常变换,如:保尔高德庄园、霍曼考伦花园、挪威应用社会学研究所总部等。

挪威的调停是非官方与官方的综合运用。提出开辟奥斯陆设想的是挪威应用社会学研究所所长拉尔森(Terje RQød-Larsen)教授,他的妻子是挪威外交部的一位司长,他与外交部的官员来往密切;他的同事、研究所的高级研究员海贝格女士是当时挪威国防大臣霍尔斯特特的妻子,因此,他与霍尔斯特特也成了朋友;他曾在西岸地区实地调查过巴勒斯坦人的处境,结识了不少当地的知名人士;同时他在以色列学术界和政界有很多朋友。^[18]拉尔森向以色列外交部副部长贝林提出了为巴以牵线搭桥、开辟奥斯陆渠道的设想,这个设想引起了贝林的重视,后来促成了希斯菲尔德与阿布·阿拉的见面,奥斯陆渠道得以开启。在非官方机构人员发挥作用的同时,挪威政府的官方代表也在为巴以谈判的顺利进行积极奔走,在以色列与巴解组织的谈判进入正式磋商以后,挪威外交部为谈判做了大量工作,他们的工作人员为谈判精心安排,利用个人关系为双方传递信息。其中杰出的代表就是1993年4月出

任挪威外交大臣的霍尔斯特,他带领着他的团队全力以赴投入到调停工作中。在见证奥斯陆协议签订四个月后,1994年1月13日,霍尔斯特与世长辞,年仅56岁。霍尔斯特为巴以和谈所做的工作得到了双方的肯定,他本人也因此受到了世人的尊重。阿布·马赞(Abu Mazen)在其著作里写道,霍尔斯特去世是一种损失,“这损失之巨大难以用言语形容,惟有涟涟的泪水潸然而下。”^[19]奥斯陆谈判实现了在方向上的改变;一种小的和极不情愿的变化,但很多都是不可变更的变化。从很大程度上来说,这种变化的实现要归功于挪威外交大臣霍尔斯特及其团队的勤勉、智慧、勇于奉献、富有耐心的热情。他们值得接受我们所有人的感谢。^[20]

挪威作为第三方介入巴以和谈为双方开辟新的谈判渠道,并最终取得了成功,其原因主要有以下几个:首先,挪威的调停是在一个关键的时间点开始并进行的。挪威的调停正值巴以在华盛顿的谈判停滞不前,双方政府都面临着各种内外压力,急需在和谈问题上取得结果,缓解危机,进而实现全面和平,为此需要在华盛顿渠道之外,找到新的谈判方式,这时挪威提出开辟新的谈判渠道,也就抓住了这个极为有利的时机。其次,挪威是巴以双方都接受和看好的介入者。挪威虽然是西方国家,但实力不强,在中东也没有特殊的利益关系,巴以双方都可以免除对它的戒心,加上挪威有丰富的调停经验,与巴以双方都保持着良好的官方关系,这就使其成为了一个理想的调停者,而在实际介入的过程中,挪威方面出色的工作也越来越得到了巴以的肯定和信任。第三,挪威在调停过程中一直避免介入具体的谈判细节,主要是为谈判成功创造一切可能的条件,让双方在最理想的环境中对话。非强制性的介入可以取得双方的信任,在需要沟通的时候,挪威就可以更好的发挥中间人的作用。平等、友好地对待双方,热心积极地为谈判奔忙,这些都让巴以双方认识到了挪威这个小国可以发挥超级大国所不能发挥的作用,如果错过了奥斯陆渠道,就有可能失去和平的机会。第四,非官方方式与官方方式的结合,让调停更加有效。以非官方的方式提出开辟奥斯陆渠道可以减小巴以双方政府的压力和对谈判的疑虑,拉尔森等学者与挪威官方的联系让巴以双方一开始就看到了挪威政府对奥斯陆渠道的支持,这也才有可能派出代表试探新的谈判方式。在谈判过程中以霍尔斯特为代表的挪威官员为谈判尽心尽力,从后勤工作到保密工作再到信息传达工作都做得井井有条,让双方可以在最好的

环境中谈判,并且在谈判出现危机的时候也可以有一个双方都信任的朋友来做及时的沟通和劝解,让谈判峰回路转,最终达成协议。

五、小结

1993年9月13日,以色列和巴勒斯坦在华盛顿签署了《临时自治安排原则宣言》(又称《加沙地带-杰里科先行自治协议》,即《奥斯陆协议》)。奥斯陆协议最大的成果就是巴解组织与以色列之间实现了相互承认,这为以后双方的直接谈判和其他问题的解决铺平了道路,身份的合法化是奥斯陆谈判的最大也是最有意义的突破,纵使后来协议的履行并不顺利,这也决不能否认巴以双方奥斯陆谈判和签订奥斯陆协议的巨大成功和重大意义。

奥斯陆协议的签订源于巴以双方在奥斯陆谈判的成功,它的成功经验能为国际谈判带来启示。首先,国际谈判的成功有赖于有利的背景及成熟的谈判时机。奥斯陆协议发生在巴以双方都需要用和谈来摆脱国内外危机的时刻,并且美国主导的华盛顿谈判已经陷入僵局,取得突破的前景渺茫,巴解和以色列举行新的谈判的时机已经成熟。其次,国际谈判的场合处于公开状态还是秘密状态也很重要,虽然公开和秘密都不可能是绝对的,但是一定程度上的保密是国际谈判成功的必要条件之一,特别是对于那些旨在解决棘手的国际争端的谈判。奥斯陆谈判最大的特色就是其始终在严格的保密下进行。再次,谈判当事方对谈判对手和谈判本身的态度对谈判的进程有重大影响,而由此引发的对谈判取得进展的乐观情绪对谈判的促进作用也不可忽视。巴以双方对待奥斯陆渠道的积极态度有利于他们做出明智的决定,双方对谈判取得成果的乐观情绪自然就会形成和强化,有了乐观情绪,反过来也就有利于谈判的进行。最后,第三方如何介入国际谈判对介入的效果和谈判本身的影响也值得关注。在奥斯陆谈判中,作为被巴以双方都接受的第三方,挪威以调停者的姿态出现,它的调停主要是为双方谈判提供一切便利条件、非官方调停和官方调停相结合、严格保守秘密、认真投入的工作态度等等,挪威根据形势,运用有效的调停方式,出色地完成了工作,取得了先前美国等大国都无法取得的成就,获得了巴以双方和世界的普遍赞扬。

作者简介:丁大力,北京外国语大学国际关系学院 2009 级博士生。(北京,100089)

收稿日期:2011-05-24

修改日期:2011-07-20

总之,一场国际谈判想要取得成功就必须具备一定的条件,虽然要具体情况具体分析,但是有一些条件还是共通的:有利的背景、成熟的时机、积极的态度、适合的环境、乐观的情绪、理想的第三方等等。巴以在奥斯陆的谈判正是具备了以上几个条件,才取得了他们在华盛顿无法取得的成果。作为中东和谈史上著名的案例,奥斯陆谈判的成功产生了人们所说的奥斯陆精神:相互信任、互谅互让、灵活务实。^[21]在矛盾错综复杂的中东地区,不共戴天的敌人巴勒斯坦和以色列竟然在小国挪威秘密达成了协议,当消息公布的时候,世界为之震惊,震惊之余也看到了和平的曙光。虽然后来由于种种原因,奥斯陆协议并没有得到很好地履行,奥斯陆精神也名存实亡,巴以之间真正的和平至今也没有实现,但是奥斯陆谈判作为国际谈判的著名案例之一,它的成功经验仍然值得我们去思考和借鉴。

[注释]

- [1] [2] [9] [10] [16] [17] 布里吉特·斯塔奇等:《外交谈判导论》[M],陈志敏等译,北京大学出版社,2005年版,第33-34页,第35页,第50页,第50页,第37页,第38页。
- [3] [4] [5] [6] [20] Jacob Bercovitch, "Conflict Management and the Oslo Experience: Assessing the Success of Israeli-Palestinian Peacemaking", *International Negotiation* 2, 1997, p. 223, p. 224, p. 224, p. 228, p. 234.
- [7] 见 I. William Zartman, "Explaining Oslo", *International Negotiation* 2, 1997,它指的是敌对各方由于都不肯妥协,使他们之间的对话陷入了僵局,这种僵局对于各方来说都是不利的,只有打破僵局才符合各方的利益。
- [8] [15] I. William Zartman, "Explaining Oslo", p. 196, p. 197.
- [11] [14] [18] 徐向群、宫少朋主编:《中东和谈史:1913-1995年》[M],中国社会科学出版社,1998年版,第263页,第264页,第260页。
- [12] [19] [巴勒斯坦] 马哈茂德·阿巴斯(阿布·马赞):《奥斯陆之路——巴以和谈内幕》[M],李成文等译,世界知识出版社,1997年版,第161页,第130页。
- [13] Herbert C. Kelman, "Some Determinants of the Oslo Breakthrough", *International Negotiation* 2, 1997, p. 190.
- [21] 徐向群:《奥斯陆协议与奥斯陆精神》[J],《西亚非洲》1999年第3期,第42页。

CONTENTS

International Politics

1 The Regionalization of Internal Conflicts in Africa: A Comprehensive Security Perspective

by Zheng Xianwu

In the post-Cold War era, internal conflicts in Africa are increasingly becoming regionalized through their cross-border spread. In terms of the root cause of conflicts and actual influence, such regionalization takes a comprehensive form, viz. it includes several levels such as global, regional, sub-regional, national and sub-national, and several areas such as military, political, economic, environmental and social and forms a comprehensive security pattern consisting of multi-levels and multi-areas and their close interaction. Thus, it requires African regional and sub-regional organizations to play a central role in Africa's internal conflict resolution.

7 An Analysis of the Strategy of Negotiation of the Signing of the “Oslo Accords” *by Ding Dali*

On September 13, 1993, Palestine and Israel signed the “Oslo Accords”, and the PLO and Israel achieved mutual recognition. The success of the signing of the accord should be attributed to the Palestinian-Israeli negotiations in Oslo. In terms of negotiation study, the reasons for the tremendous success of this negotiation can be summarized as favorable background and ripe of time for negotiation, strict secrecy in negotiation, the attitude of Palestine and Israel towards the negotiations, the optimism of both sides, effective involvement on the part of Norway. The successful experience of Oslo negotiation is worthy of thinking and learning.

International Relations

13 On the Partnership Principle of EU Regional Policy

by Zhu Guichang

Partnership principle is one of the important principles of EU regional policy. The application of this principle has promoted the participation of authorities at the regional and local level and subnational social-economic actors in the drawing-up and implementation of regional policies. However, the extent of their participation and their roles are quite different at different stages of regional policy and in different Member States. Despite the constraints of the application of partnership principle, and its limited role in regional policy, it has deep impact on the EU governance and has made EU governance more characterized with multi-level governance.

19 The Policy Making Process on Military Strike against Libya of the Reagan Administration during the 1980's

by Zhang Yang

Libya was one of the focuses of the contention of the U. S. and the Soviet Union during the Cold War era because of its rich oil resources and geographical location. Gaddafi implemented anti-U. S. foreign policy after the “9.1” revolution, which challenged U. S. interests in North Africa and the Middle East. The Reagan administration tried hard to subvert the Gaddafi regime by military provocation, overt sanction, and covert operation during the 1980's and struck Libya by El Dorado Canyon operation in the name of countering terrorism. The military strike against Libya is U. S. strategic choice after taking into consideration military power comparison, political propaganda, the game of the Cold War and geopolitics. The strike is a necessary step of the U. S. national security strategy in North Africa and West Asia.

26 On the “SADC Way” in Southern African Regional Cooperation

by Li Pengtao

In the process of regional integration and cooperation in Southern Africa, certain norms and values have emerged, such as government dominance, supremacy of sovereignty, regional solidarity and non-institu-