
首届北京林业大学谈判赛 赛制

一. 谈判大赛是围绕三个核心价值展开的：角色扮演、平等协商以及追求共赢。

角色扮演

关键词：主谈判员 副谈判员 顾问 场景模拟

角色扮演体现在两个方面，首先是对谈判员（分主谈判员、副谈判员和顾问）这一角色的模拟，其次是对谈判场景的模拟。外交谈判是一个团队协作的过程，一般来说，主谈判员负责大部分的场上交流工作，在相对专业的知识和特定的信息上由副谈判员补充，两者之前的配合还可以体现在黑白脸的扮演上等；顾问是我们熟知的“沉默的小伙伴”，在场上察言观色，寻找对手的漏洞，在必要的时候作出一锤定音的发言。对谈判场景的模拟要求代表设身处地地理解包括背景材料及底线材料在内的信息，在此基础上展现所代表方的立场；同时，外交官的身份模拟对代表在场上的礼仪和谈吐有很高的要求，力求做到“有礼有理”。

平等协商

关键词：平等

曾经百年屈辱史中每一份不平等条约让国人有着刻骨铭心的回忆；而当下，我们除了要了解不平等的过去，更需要把握平等的现在和未来。外交谈判中可能会出现非对称谈判，即各方实力并不均衡，也可能模拟了历史上的经典案例，代表们需要用现代视角来看待一场不平衡的谈判，做到平等协商。外交谈判中，每一方都拥有自由发言的权力；如果有一方表示异议，最后的协议就不能通过。建立在平等协商基础上的谈判，与会各方才有可能在签署协议成为朋友。

追求共赢

关键词：合作 创新方案

谈判本身就包含了竞争和合作的双重因素，在冲突的利益要求面前寻找双赢方案是代表们的挑战。在平等协商的基础上，外交谈判的成果不将是单边行动，而会是一个合作性的方案。实现合作的关键在于创新方案，通俗地说就是如何分配才能是各方利益最大化；创新方案不可能是一家吃独食，而是一个照顾各方利益的方案。创新方案也鼓励代表们拓展思路，去思考如何形成强弱互补、如何把蛋糕做大等。

二. 每个代表队由一名领队，及三名参赛代表（主谈判员、副谈判员和顾问）

组成。

三． 每一场谈判设有一名主席，负责宣布谈判开始，在首轮谈判结束前 5 分钟、次轮谈判结束前 3 分钟进行提醒，宣布谈判结束，宣布休会，宣读中场危机。

四． 谈判开始前，每支代表队会拿到一式三份的背景材料和底线材料，并拥有相同的准备时间。

背景材料（General）

同一场谈判的各方代表的背景材料内容都相同，表示其中信息为大众所公认，或者其来源于中立或第三方的媒体。

底线材料（Secret）

各方代表所拥有的底线材料各不相同，体现了利益的差别。底线材料中体现本方立场的内容就是代表需要在谈判中坚守的底线，所有信息也需要代表们按照要求保密；部分底线材料会对对方的部分信息有所透露，这些信息是本方此前通过各种手段获得的，是代表们谈判中的重要行动参考，但并不一定完全真实无误。

五． 每一场外交谈判分两轮谈判进行，每轮谈判各 30 分钟，中场休息 5 分钟。中场休息期间代表们可以离席进行自由磋商。

六． 每一场外交谈判过程中，每支代表队各拥有一次时长为 1 分钟的休会动议机会，经主席宣布之后代表们可以离席进行自由磋商。

七． 部分外交谈判过程中拥有中场危机。

中场休息的五分钟开始时，主席可能会宣布有中场危机。中场危机一般是一件与谈判相关的时事事件，对下半场的谈判会产生直接影响。代表们可以把中场危机的内容看做是形势发展对背景材料的一个补充。