

# 美国人不敢离开谈判桌



吴海民 著  
长江文艺出版社友情推荐

## [内容简介]

本书再现了纠缠中美两国十几年的知识产权谈判风云,解密文明战争背后国家利益的维护和争斗,展现了铁娘子吴仪的风采和性格,也对大国之间政治较量 and 经济博弈做出深刻的描绘。

## [上期回顾]

美国人这次真的急了,也顾不上什么面子了,在过春节之时,狼狈低调地来到北京要求再次谈判……

## 纪实文学

李森智此时经受的精神压力是很大的。这个敢对中国说“不”的人曾经被美国人称作谈判桌上的英雄,但是现在看来,一味地对中国说“不”也是行不通的。总说“不”,就可能谈不成。谈不成,美国国内就会骂他无能。谈成了,但如果拿不到多少东西,国内就要骂他卖国。左右都不好交账,都可能要丢饭碗。

这是一种两难的境地:既要小心翼翼地避免贸易战,又要用贸易战的威胁来逼迫中国让步;既要做强硬的立场后退,又要保住美国人的面子。

李森智的这种矛盾心理直接反映在谈判中。有时候,他特别会讨好中方代表,说出一串串好听的话,如“我们是不打不成交,可以做朋友。我也是苦出身,属于无产者,对中国是友好的……”但转眼间,他会翻脸不认人,又拍桌子又骂娘,表现得凶神恶煞一般。在激怒了中方代表,受到猛烈反击之后,他又会换一副面孔,露出笑脸说:“我这也是不得已而为之。我既然在美国贸易代表处拿薪水,就得为老板卖命。我不能对你们太客气,否则,是要丢饭碗的……”中方代表对此气愤地说:这家伙简直是半人半鬼。

总之,谈判桌上,李森智的态度有了变化。

过去,中方给他提供有关打击盗版侵权的报道,他看都不看,别说新闻报道,就连中国政府的白皮书都不看。而现在,他急着要收集这方面的任何动态。

中方代表递给他一份人民日报。报上刊登有新华社记者的一篇报道,其中讲到中国有关部门对部分光盘生产厂家盗版问题进行查处的情况。

李森智当场就要翻看这份报纸。中方代表指点说:“消息在第四版。”李森智急忙翻到第四版,仔细地看了一遍,边看边说:“这个消息很重要,很重要。这样重要的消息应该放在第一版。我们很需要这样的报道。”

美国商务部专利商标局的法律顾问梅耶坐在李森智右侧。他是个嗓门很粗的大胖子,还长着一脸大胡子。他面前放着一本《英汉汉英词典》。李森智让他修改中国著作权法问题提出要求。

梅耶:“中国著作权法行文太复杂,搞不懂。”

高凌翰:“你们美国人的法律才复杂,比我们的法复杂得多。”

梅耶:“我们搞不清楚你们的法,搞不清楚。”

高凌翰:“哪点不清楚?”

梅耶:“软件应作为文字作品进行保护,怎么上面不明确?”

高凌翰:“你睁开两眼看一看……”

梅耶:“还是不懂。你们的法律太复杂。”

高凌翰:“法律本来就是应该是复杂的,不复杂还搞律师制干什么?这么浅显的问题都不懂,还在这里讨论什么法律?”

梅耶脸红了。美国人最怕别人讲他们无知。

美方代表理屈词穷了。每当这种时候,李森智就开始演戏。他猛地拍一下桌子:“警告你们,这次谈判是最后的机会!”

莱尔也拍桌子:“2月26日就要到了!”

莱尔过去是不拍桌子的,后来也拍,大家说她跟李森智学坏了。一谈到节骨眼上,她那戴着金戒指的小手就拍桌子,有时还连拍三下,把桌面拍得砰砰响。她拍桌子的时候,连

屁股都欠了起来,好像要用足整个身子的力气。

双方从2月15日谈到2月20日,整整谈了6天。虽然取得一些进展,但双方立场的差距仍然很大,离达成协议路途遥远。李森智笑也罢,闹也罢,使出了浑身解数,也没能使中方从原则立场上后退半步。他多次扬言要中止谈判,要对中国立即实施贸易报复,但说说而已,并不敢真的离开谈判桌。

有一次,李森智似乎真的要离开谈判桌了。善于表演的李森智把目光朝两侧的美国代表左右一扫。其他美方代表心领神会,马上收拾起面前的文件。

李森智气鼓鼓地说:“没什么好谈的。我们走!”美方其他代表跟着“刷”的一下站起来要走。

但他们并不离开座位,好像等着中方的挽留。张月姣并不挽留:“你们可以走。”

李森智带领美方代表走出谈判厅。但刚走到大厅外,又突然停住了。他们并不想离开,也不敢离开。天很冷,风嗖嗖地刮着,他们就呆呆地站在大厅外面。

中方代表段瑞春是谈判经验丰富,善于打破僵局的人,知道美国人需要一个台阶下,就走到大厅外面,三言两语的“思想工作”后,李森智二话没说就回来了,好像刚才什么事也没有发生。

李森智不敢离开谈判桌,却又在谈判桌上胡搅蛮缠。他并不是不想谈成,而是手中没有多少授权,只能这么纠缠。中方感到,再跟他这样谈下去,可能也谈不出结果。在这种关键时刻,要解决问题,就必须提高谈判级别。

中方向美国副贸易代表巴尔舍夫斯基发出了邀请。

这个邀请,是对美国政府

诚意的检验。如果美国下了决心要对中国进行贸易报复,就不会在这个时候派巴尔舍夫斯基来;如果巴尔舍夫斯基来了,肯定是奔着谈成来的,因为谈不成她就没法回去交账。

美方还是要求到华盛顿谈。中方回答说:我们不会去。要谈,你们到北京来。

中方静静地等待华盛顿的回音。美国政府就此召开了一系列紧急会议进行研究,最后,还是决定派巴尔舍夫斯基到中国来。巴尔舍夫斯基提出了一些条件:要跟外经贸部副部长孙振宇谈判,然后要见吴仪,要见宋健,还要见中国的检察长和法官。

1995年2月21日,美国总统克林顿派来了两位女特使,一位是巴尔舍夫斯基,一位是内阁能源部长奥里里。这两位特使在中美知识产权谈判的关键时刻同一天抵达中国,绝不是偶然的巧合。

两个女特使带来了两副面孔。巴尔舍夫斯基是一副冷面孔,奥里里是一副热面孔。奥里里对中美知识产权谈判摆出一副若无其事的样子,到中国后大谈生意经,迅速与中方签订了价值40亿美元的协议。她身后有一个由85人组成的总统使命代表团,成员包括美国进出口银行、摩根财团、花旗银行、通用电器公司、阿莫科石油公司等数十家公司的老板。

国际舆论认为:克林顿向中国发出了互相矛盾的信息。

奥里里带来的是胡萝卜,巴尔舍夫斯基带来的是大棒。

巴尔舍夫斯基抵达北京后的当天,就与外经贸部副部长孙振宇进行了谈判。她一上场就表现得厉害,表情严肃,话

语尖刻,好像中国欠她多少账似的,把本来就长的脸拉得老长老长。

巴尔舍夫斯基首先施加政治压力,随后她就对中国的知识产权保护横加指责,又提出她的要求,但孙振宇一条一条把她的要求顶了回去。

最后,巴尔舍夫斯基说了一句实话:“我们美国的企业界对这次谈判的协议期望值很高。所以,代表团在谈判中没有后退的余地。”

孙振宇:“我们也没有后退的余地!”

接着,巴尔舍夫斯基要求见面吴仪。中方满足了她的这个要求。她见吴仪的时候显得老实多了,口气也缓和多了。她在西雅图和雅加达与吴仪交过锋,知道吴仪厉害,美国代表处的人都知道吴仪厉害。

巴尔舍夫斯基说美国可能对华进行贸易报复。

吴仪神情严肃:“我们做好了最坏的准备。”

这次会谈可以说给巴尔舍夫斯基打了一针清醒剂,打掉了她不切实际的幻想。她发现,中国在原则问题上绝不会让步,不可能什么都满足美国的要求。

吴仪在会见巴尔舍夫斯基后,又会见了奥里里。

吴仪对她讲到正在进行的知识产权谈判,坦率地说:“中美贸易关系出现分歧不足为怪,但重要的是,要通过平等协商来解决分歧。”

奥里里听了点头称是。

这位美国部长在整个会见过程中几乎只字未提美国的对华贸易报复。而这时,距离美国宣布的贸易报复日期只剩下仅仅3天。

# 女儿的童年没有玩具



高鸣 著  
文汇出版社友情推荐

## [内容简介]

一个父亲写了25年的书,当仁不让,好为人师,有问必答。高老师看透世情人生,颠覆传统教育,道出家教真谛,指点天下父母先把自己调教好。《精养女儿实验报告》只是卖了一个如何教育小孩的概念,世上本来没有坏孩子,因为人都是受社会影响的,而家长和老师对孩子的影响最大,故而,坏孩子都是被家长和老师教坏的。

## [上期回顾]

车上出现了一只死老鼠,女儿明白了与他人沟通的重要性;为了让女儿能够面对他人的缺点时勇于指正,作者让她指出父母的缺点;为了能早早地参与到家务中,寒风中,5岁的她出门去打酱油……

## 畅销读物

### 请叫我高鸣

幼儿学说话,大多先学“爸爸”、“妈妈”。什么缘故?一是父母让子女叫自己心切,首先教的就是这两个词;二是“爸爸”、“妈妈”容易发音,易学。

大凡为父者,第一次听到自己的孩子叫“爸爸”,总会心花怒放。头一回听到女儿叫我“爸爸”,我也很开心,但我开心的原因,倒不是“爸爸”这个称呼,因为当爸爸是客观存在的,不在乎女儿叫不叫,我开心的是女儿会说话了,意味着再过去些时候我们可以用语言进行交流了。

有一天,女儿在幼儿园放学回家的路上见到我,便连呼“爸爸”,走在马路对面的我正在想着心思,对女儿的叫声听而不闻,倒是另有几位为父者听到叫唤声纷纷侧目而视。女儿只得穿过马路冲到我的面前,怪我怎么听不到她的声音。我说,当爸爸的人多着呢,谁知道哪个女孩在叫谁,干吗不叫我“高鸣”。我解释说,我“高鸣”当了几十年了,一听就灵;“爸爸”才做了没几年,听起来还不太习惯。过后细细想想,女儿不叫“爸爸”叫“高鸣”还有深层次的好处。诚然,父亲是女儿的长辈,称“爸爸”亦在常理,但父亲和女儿同样该是朋友,父女之间就没有那么多客套,直呼其名是最最友好的表示。相互间直呼其名是一种平等,是一种亲近,是一种和谐。战争年代,党内就有称毛泽东为老毛、润之的,那个时候民主的气氛就浓,后来称主席了,就显得严肃了一些,再后来呼“万岁”了,就比较可怕了。“小平您好!”多亲切呀。

女儿幼儿园的同学有一次在马路边亲耳听到女儿叫我“高鸣”,就羡慕地对我女儿说:“高韵你真幸福啊,你可以叫爸爸的名字,假如我们不叫爸爸而叫爸爸的名字,肯定要挨骂的。”多可怜的孩子啊。其实,女儿不能直呼父名,对父女俩都不失为一种悲剧。我发现,女儿叫我“高鸣”的时候,往往是跟我最亲热的时候。

“高鸣”的称呼,促进了女儿跟我平等地相处,平等地交流,加深了我们父女之间的感情。同时有利于女儿长大后平等地同老师相处,同校长相处,与部下、同事和领导相处。

### 用耐心等待收获

想通了,就好对症下药。我记得自己小的时候,与一家邻居同一天在相邻的各自的自留地里种的山芋,后来几个月中,两块山芋地几乎是同样的管理,但只因为邻居家中粮食青黄不接,比我家提前5天收获山芋,结果我家出土的山芋比邻居的居然大了一倍。儿时的这种事让我记忆深刻,也让我品出了道理——山芋有它的生长规律,耐心是收获的一部分。为了让女儿能从一事物中懂得耐心的重要性,有一年秋天快到收获山芋的时节,我把她带到农村老家住上10天,头一天就和她一起下地挖山芋,并把挖出的山芋放着,到了第十天,我又和她一起去同一块地里挖山芋,并把挖出的山芋与先前挖出的进行比较,结果自然和我儿时的经验一样——晚出土的比早出土的大许多。我借此告诉女儿,成功往往在最后的努力或等待中。当时才7岁的女儿在实例面前,又听了

我上升到理论的话,若有所思,频频点头。

俗话说,女儿像父亲。这大概是遗传的一般规律吧。她和我一样,从小就喜欢吃巧克力,常常会拉着我去店里买。也是为了培养她的耐心,有一次我拿了一块巧克力问她,你现在是不是很想吃这块巧克力?她答:“是的。”我说:“你现在忍着不吃,到明天我加倍给你,让你吃两块。”我没给她选择的余地,细察她的表情,三分失望,七分期待。当我第二天早晨果然给她两块巧克力时,我见她笑得灿烂,其中分明既有多得的喜悦,又有经过耐心等待收获成功的快感。

### 不给玩具的童年

我从小到大没有玩过一件玩具。我至今不知道,我的父母是因为忙于工作顾不上给我买玩具,还是压根儿就是出于一种理念,觉得玩具不利于小孩成长,反正不是经济原因。长大了回忆起来,总结总结,我万分感激和庆幸当年父母没有给我买玩具,我正是一个不玩玩具的得益者。

在上学之前(7岁以内),因为不玩玩具,我有更多的时间同父母等大人在一起,可以多听到大人们说话、谈事,了解大人的世界。因为不玩玩具,我有更多的时间听广播(当年家里没有电视,只有收音机),起先只会听国内的电台,后来还学会了听美国之音等外国的电台,这样大大扩大了 my 视野,从小就接触了时事,初步懂得了政治,活跃了思维。因为不玩玩具,我有更多的时间思考问题,大概是常常提问的缘故,我父亲称我为“十万

个为什么”。总而言之,不玩玩具使我从小学得更多一点,成熟得更早一些。

有了小孩不玩玩具好的经验和理念,我也不给女儿玩玩具的机会。实践的结果是,效果大大的好。在别的小孩玩玩具的时候,我的女儿在看电视。她看了许多历史剧,增长了文学知识和历史知识,还没上学,她就熟看了《红楼梦》、《武则天》,知道了“唐宋元明清”,能数得清清楚楚有多少个皇帝,讲得出每个皇帝的大概特点,说得出口“和当皇帝相比,其他职业都是雕虫小技”的话来。在别的小孩玩玩具的时候,我的女儿在跟我聊天,在问我这样那样的问题,在关心着家里发生的种种事情。有一次,我们家一个常来往的朋友因所谓的经济问题(后来平反了)被抓了起来,才5岁的女儿得知后焦急地问:“朱伯伯的事跟我们家没关系吧?”当时我就感慨,人说少年不知愁滋味,其实,别说少年,童年也能知愁滋味。不知道愁滋味的少年是太不成熟所致,知愁滋味的童年是心智成熟的表现。

### 这里其实能进

1990年前后,我国4星级以上的酒店很稀有。我特别钟爱无锡大饭店的环境,常带女儿出入,或闲喝咖啡,或会见友人,或只是随便走走坐坐。出入得多了,发现一个有趣的现象:很多形形色色的人在酒店围墙外向里张望,充满向往,但踌躇不敢进。有时下雨或者暴晒,他们宁可在地道的树荫下狼狈躲避,也不敢走进四季如春的大饭店。有一