

合同解释之普通法

——方法、演进及趋势

廖志雄*

一、引言——合同解释的目标任务和面对的问题

我们从涉及合同解释的一个具体案例着手,观察合同解释的任务和需要面对的主要问题。这是一个发生在新西兰的天然气供应合同纠纷。^[1]维克多燃气公司(Vector Gas Ltd.)以多个往来电子邮件的方式,与丰盛湾能源公司(Bay of Plenty Energy Ltd.)达成合同,约定以“每兆焦耳 6.50 新西兰元”的价格向后者供应天然气。供应一段时间之后,双方就该价格是仅仅天然气本身的价格(天然气的“裸体”价格)还是包括了输送费用的“到户”价格发生争议。而合同本身并没有说明究竟“每兆焦耳 6.50 新西兰元”是裸体价格还是到户价格。依照两个不同含义的价格计算,已经供应的天然气合同差价达到 326 万新西兰元。为此,双方把官司一直打到了新西兰最高法院。

上述案例涉及某一关键合同条款的含义问题,即究竟合同所述的天然气价格是否包括输送费用。这个看似简单的案例,涉及非常重要的法律问题,即法官要遵循怎样的法律规则来解释合同或合同条款,这些法律规则应该如何设计。据观察,在现实民事活动中,许多合同纠纷是由当事人对合同或合

* 新西兰怀卡托大学法学院讲师,研究方向为合同法、商业法、土地法。

[1] *Vector Gas Ltd. v. Bay of Plenty Energy Ltd.* [2010] 2 NZLR 444 (SC).

同条款内容解释的分歧引起的;诉讼到法院的合同纠纷案件中,很大一部分是关于合同或合同条款含义争议的。由此可见,合理得当的合同解释法律规则,无论是对于合同法理论还是司法实践,都非常重要。

然而,令人遗憾的是,对于应当遵循怎样的法律规则来解释合同,在理论、立法和司法的层面上都存在极大争议,面临困境。为此,本文首先通过对上述案例所需要解决的重要法律问题展开论述,然后简要述评合同解释的法律规则的普通法演进,从而揭示合同解释的普通法发展趋势以及可供借鉴之处。

合同解释的目标或任务,是要寻求合同各方的“合意”,即缔结合同时各方的共同意愿。问题在于,“合意”需要经由语言文字来表达,如果表述双方“合意”的语言文字,表达出来的效果,偏离了双方内在的真实意愿,那么,在合同解释的时候,是以外在表达的效果为准,还是以内在的实际意图为准?换言之,法院的任务,是探求合同当事人“合意”的外在意思表示的通常语义,还是当事人缔结合同时期待达成的“合意”本身?如果以探究当事人缔结合同时的内在“合意”为首要,那么,内在的合意通过什么来证明,除了合同文本(就书面合同而言)之外,其他的外部证据是否应当采纳?如果外部证据可以被采纳,应当遵循怎样的规则?在合同文本本身没有歧义或者外部证据与合同文本冲突的情况下,是否仍可被采纳?这些就是合同解释所要面临的主要问题。

二、合同解释的客观主义

依照通常的理解,普通法系合同解释遵循所谓的客观主义,即主张依照合同用语表达出来的效果来确定一项既存合同的内容。合同解释仅仅是探求合同表述所使用语句和词汇的通常含义,从而确定当事人在合同中已经客观表达出来的意图。法官的任务,是要回答“合同当事人(在合同中)所说的究竟是什么意思”而非“他们想说什么”,并且假定“合同当事人想说他们已

经说了的”〔1〕与此相联系,其一般规则是,“外部证据不能被接纳用来解释书面合同;依据合同解释的原则,合同当事人的意图必须从他们(在合同中已经)使用的字句中探求”〔2〕实行严格客观主义的结果是,合同的解释被局限在合同(文本)之内,合同之外的证据(包括合同磋商过程及合同订立之前、之中和之后的陈述和行为)都不能在合同解释中被接纳。这一规则存在有限的例外,即如果涉及的文件年代久远,合同订立之时或之后的行为可能被接纳用以解释某些(作成文件时的)含义已经过时的语汇;关于合同环境的证据、用以解释专门技术表述的证据、用以确定合同标的(目的)的证据,或为了解决明显歧义〔3〕的证据,可以被法院接纳用以解释合同。〔4〕客观主义往往也被称为文本主义或者形式主义。当然,客观主义或者文本主义并不意味着合同必须以书面文本方式缔结。除非法律有特别的要求,当事人可以以书面、口头或者书面与口头混合的方式缔结合同。客观主义也并不意味着合同的内容限于合同中明示表述的内容,对于书面合同而言,也并非仅仅限于记录合同条款的合同文本本身。合同的内容还可以包括默示条款或隐含条款(implied terms),例如适用于该合同的普遍认可的商业惯例(practice and usage)、依照法律而隐含的条款〔5〕、法庭根据某一类合同的共同特性而推定存在的默示条款〔6〕以及在某一特定合同中根据对明示条款的解释以及为使

〔1〕 *Schuler (L) AG v. Wickman Machine Tools Sales Ltd.* [1974] AC 235 (HL), Lord Simon at 263.

〔2〕 *Ibid.*, Lord Wilberforce at 231.

〔3〕 歧义仅指一个词语有两个或以上的合理语义学上的解释,不等同于解释上的困难,即使困难到了法官对于某一词语的含义有不同的法律意见。参见 *Schuler (L) AG v. Wickman Machine Tools Sales Ltd.* [1974] AC 235 (HL), Lord Simon at 263.

〔4〕 *Schuler (L) AG v. Wickman Machine Tools Sales Ltd.* [1974] AC 235 (HL), Lord Simon at 263.

〔5〕 例如,在货物买卖合同中,如果当事人没有明示提到卖方是否拥有所有权或者出卖货物的权利,一个依照法律默示(隐含)的条款,就是卖方承诺其有权销售该货物。参见我国《合同法》第132条,英国《货物销售法》第12条第1款,新西兰《1908年货物销售法》第14条第(a)款。

〔6〕 例如,在一个没有提到建筑标准的住房建设合同中,法庭通常会推定该合同存在一个默示条款,即该住房建设应当符合建筑规范的要求并且在建设完成以后适合人类居住。

合同有实际意义所必须引入的默示条款^[1]等。默示条款依照怎样的法律规则引入,是与合同解释相关但又不同的问题,本文不展开讨论。依照客观主义,对合同条款包括默示条款,都依照合同(文本)的通常语文含义来解释;合同的内容,依照一个虚拟的抽象的“理性的人”(reasonable person)(而非当事人)对合同(文本)的理解来确定。

三、合同解释的普通法演进

普通法的合同解释法律规则经历了一个漫长的演进过程。在此过程中,一系列重要的法律概念和规则得以发展和演进。

1. 口头证据规则

其中一个极其重要的传统规则为“口头证据规则”(parole evidence rule)。根据该规则,如果合同是以书面方式缔结的,合同的解释限于合同文本的“四角”(four corners)之内,任何合同文本之外特别是可能导致书面合同内容被改变或增加的证据都不被法庭接纳。传统上,普通法系的法官是受到该规则的严格约束的。显然,该规则是严格客观主义理念在司法实践中的反映。

然而,随着合同法的发展,这一古老的规则逐渐有所松动。法官们逐步发展出一些“例外”来绕开这一规则的束缚。首先,如果合同条款的某一用语可能存在歧义,用以证明歧义词语的含义及用法的证据,包括口头证据可以被接纳。^[2] 还有4个其他例外,其中第一个叫“更正”(rectification),即如

[1] 例如,在“慕尔库克号(The Moorcock)一案”中,码头公司与慕尔库克号船主达成协议,允许慕尔库克号船在其码头的某一个泊位卸货。双方同意,卸货时船只应当是泰晤士河的低潮期并且船底将着地于泊位下面的淤泥中。然而,为双方所不知悉的是,淤泥之下存在暗藏的硬脊。在卸货时,船底坐落到了淤泥下的硬脊并因此受到严重损坏。英国上诉法院认定,为了使该合同有商业意义,合同当事人应该已经在缔结合同时默示同意了这样一个条款,即码头公司已经采取了合理的必要措施核查该船是否能在该泊位安全搁浅于淤泥。法院据此判决码头公司违反了这一“必要的”默示条款。参见 *The Moorcock* (1889) 14 PD 64, [1886-90] All ER 530。

[2] 这一点,至少可以从美国法院在“*Frigalment Importing Co. v. BNS International Sales Corp* 22 Ill. 190 F. Supp. 116 (S. D. N. Y 1960)”一案的判决中得到确认。

果证据显示在书面合同之前已经存在一个口头合同,书面合同只是对已经达成的口头的记录,并且该口头合同没有被书面合同正确记录,那么该证据就可以被接纳,当事人可以要求法院更正该书面合同以使其正确反映之前已经达成的口头合同的内容。第二个可以称为“商业惯例”(custom/practice or trade usage)例外,即意在证明合同所涉及事务的商业惯例或合同所提及的语词惯常用法的证据可以被接纳。这样,合同的内容就不再被局限在合同文本的“四角”之内了。〔1〕第三个例外可以称作“合同生效前置条件”例外,即如果在书面合同之外,合同当事人约定(包括口头约定)该合同依一定条件而生效,则证明该等生效前置条件及其存在的证据可以被法院接纳。还有一个可称为“非完整合同”例外,即意在证明书面合同文本本身并非当事人之间的合同的全部(当事人达成的合同包括书面部分和口头部分)的证据可以被接纳。〔2〕

我们可以观察到,上述例外中,书面合同内容因为外部证据的引入而被变更或增加的可能性是不断增加的。特别是“非完整合同”例外,在很大程度上敞开了外部证据包括口头证据被接纳的大门,因为合同当事人非常可能通过主张书面合同文本并非整个合同的全部而要求法院接纳外部证据。如果该例外不受限制,则书面合同内容因外部证据引入而被变更或增加的可能性大大增加,从而严重侵蚀口头证据规则的适用范围,背离合同解释的客观主义理念。为此,普通法又发展出一系列的规则,限制该例外的适用。比如,书面合同文本越符合完整合同的特征(特别是当文本包含了诸如“该文本为合同的全部”这样的表述时),“非完整合同”例外的主张越难以得到法庭的支持。又如,如果书面合同经过专业人士起草并且被某一行业广泛使用,如保险合同,主张“非完整合同”例外也将很困难。如果当事人举证的口头合同内容直接与书面合同文本相矛盾,该等证据不应被法庭接纳。但是,近期

〔1〕 这与前述的关于依照惯例引入合同默示条款有密切关系。

〔2〕 该4个例外的概括,参见 John Burrows, Jeremy Finn and Stephen Todd, *Law of Contract in New Zealand* (5th ed., Wellington, LexisNexis, 2016) p. 173。

的判例^[1]表明,普通法法院已经对与书面合同文本不一致甚至相矛盾的口头证据都采取了更为宽容和开放的接纳态度。

2. 平常含义规则与环境证据

普通法关于合同解释的另一个重要规则是“平常(直白)含义规则”(plain meaning rule)。这一规则与一些普通法法官逐步对合同的环境证据开始持开放态度有关。自20世纪70年代初起,一些普通法系的法官已经注意到了合同不是在真空中产生的,因而合同内容的解释不可避免要考虑合同订立的目的和背景、对交易起源的了解,以及当时市场环境等环境证据。^[2]显然,对环境证据的接纳使得合同解释不再限于探寻对合同(文本)用语的通常字面含义,这引起了对合同解释主观化以及由此带来的不确定性的担忧,因而对环境证据的接纳必须进行严格限定。为此,在20世纪90年代初期到中期,很多普通法法官坚持,环境证据的接纳必须从属于“平常含义”规则,即如果书面合同的用语已经清晰并不存在歧义(所涉及的用语不存在两种或两种以上合理含义解释),环境证据不得被接纳来证明不同于该清晰含义的订约意图;只有当合同文本用语存在含糊不清或存在歧义时,环境证据才能被接纳。^[3]这种对客观主义的回归曾得到作为诸多英联邦法域终审法院的英国枢密院(Privy Council)的支持。^[4]

20世纪末开始,情况又发生了变化。越来越多的法官和学者注意到,很多情形下,合同(文本)某一用语的所谓平常含义,如经进一步探究,往往被证明并非如此。语言本身具有内在的不确定性,很少词汇具有固定的唯一的

[1] 如 *AM Bisley & Co. Ltd. v. Thompson* [1982] 2 NZLR 696 (CA); *Krukziener v. Hanover Finance Ltd.* [2008] NZCA 187, [2010] NZAR 307。

[2] 例如,在“*Prenn v. Simmonds* [1971] 1 WLR 1381”一案中,威尔伯福斯大法官就提到了这一点。其后在“*Reardon Smith Line Ltd. v. Yngvar Hansen-Tangen* [1976] 1 WLR 989”一案对此展开了论述。

[3] 例如,*Benjamin Developments Ltd. v. Robt Jones (Pacific) Ltd.* [1994] 3 NZLR 189 (CA); *Codelfa Construction Ptd Ltd. v. State Rail Authority (NSW)* (1982) 149 CLR 337。

[4] 这一点,可以从枢密院的几个判决中观察到,如 *Melanesian Mission Trust Board v. Australian Mutual Provident Society* [1997] 1 NZLR 391 (PC); *Lim v. McLean* [1997] 1 NZLR 641。

含义,词语的确切含义只能在特定的语言环境中才能被正确理解,所以即使强调合同“只能客观地解释”,合同的解释也“不能够忽略合同的环境和目的”〔1〕。由此,普通法法官对环境证据的态度再度变得宽容起来,不再执着于合同语言的字面含义本身来解释合同,而转而接纳更为符合常理的考虑合同目的及背景的解释方法。1998年在“投资者补偿计划有限公司诉西布伦斯维克建筑协会一案”〔2〕的判决中,英国大法官霍夫曼(Lord Hoffmann)对合同解释的普通法规则做了较为完整的归纳,被众多普通法系法官广泛引用和接纳,应当算是迄今为止对普通法关于合同解释的现行法律规则的最为经典的表述。霍夫曼大法官的表述要点是〔3〕:(1)合同解释是发掘合同文本传递给一个了解当事人在订立合同时理应可以了解到的所有背景的理性的人(reasonable person)的含义。(2)这些背景理应为当事人(在订立合同时)可以了解到的,当然包括可能影响一个理性的人如何解读合同文本用语的任何事物。当然,存在以下提到的例外。(3)法律将当事人合同前的磋商(previous negotiations)以及他们主观意图的声明(declaration of subjective intent)排除在可接纳的背景证据之外。但是,它们只有在寻求合同更正(rectification)时可以被接纳。法律如此区分是出于现实的正常考量,毕竟对合同作法律上的解释不同于我们对日常生活表达的解释。这个例外的边界在某些方面还不清晰。(4)文本或者其他任何表达传递给一个理性的人的含义,与其所用词语的含义不是同一样东西。词语的含义是词典和语法的问题;而文本的含义则是当事人在特定背景之下使用这些词语从而为一个理性的人所应当理解到的东西。背景可能不仅让理性的人在有歧义词语的各个可能含义之间做选择,还可能使理性的人得出结论,当事人肯定因为某种原因使用了错误的词汇或语义。(5)词语应当被赋予他们“自然而且平常的含

〔1〕 *Quainoo v. NZ Breweries Ltd.* [1991] 1 NZLR 161 (CA) at 165; *Yoshimoto v. Canterbury Golf International Ltd.* [2001] 1 NZLR 523 (CA) at 543.

〔2〕 *Investors Compensation Scheme Ltd. West Brunswick Building Society* [1998] 1 WLR 896.

〔3〕 参见上案“[1998] 1 WLR 896”,第912~913页。

义”这一“规则”,反映了这样一个常识性的立场,即我们不轻易接受人们发生了语言错误,特别是在正式的文书之中。然而,如果从背景中真的发现发生了语言错误,法律并不要求法官强加给合同当事人一个显然他们未曾有过的意图。霍夫曼引用蒂普洛克大法官(Lord Diplock)在另一个案件中的判词,“如果对商业合同词语详细的词义学和语义学分析将导致对商业常识的完全蔑视,那么这个分析必须让位于商业常识”。〔1〕

此后,普通法法院普遍对合同的环境证据采取开放得多的态度。但是,对于是否在任何情况下合同解释法庭都可以接纳合同环境证据,以及对于什么是合同的“背景”(background)还存在争议。特别是合同前磋商和合同缔结后当事人的行为是否应当作为环境证据被接纳,争议很大。在上述霍夫曼大法官的经典表述中,合同前磋商是被排斥在合同背景证据之外的。

美国《合同法重述(二)》第202条规定,合同用语应在其全部的环境(all the circumstances)中解释。并且,合同当事人的目的,在可以得到确定的情况下,应当在合同解释中给予重要的考量(given great weight)。〔2〕该条所提到的“全部的环境”,应当包括了合同前磋商以及合同后行为等方面。其实,即使在“客观主义”盛行的时代,美国一些法院已经接纳各种合同外证据包括合同前磋商来解释合同。〔3〕

2010年上述问题得到了明确回答。在本文开头提到的“维克多燃气公司诉丰盛湾能源公司一案”〔4〕中,新西兰最高法院判决各种相关的证据包括

〔1〕 *Antaios Cia Naviera SA v. Salen Rederierna AB, The Antaios* [1984] 3 All ER 229 at 233, [1985] AC 191 at 201.

〔2〕 Restatement (Second) of Contract, 第202条第1款。

〔3〕 例如,在“*Frigalimint Importing Co v. BNS International Sales Corp* 22 Ill. 190 F. Supp. 116 (S. D. N. Y 1960)”一案中,争议的焦点是合同所述的“chicken”究竟是指所有符合重量标准的“chicken”,还是仅仅限于买方所理解的“young chickens”。纽约地方法院指出,在确定合同条款的含义时,法院会以其重要性为顺序考虑:(1)合同的用语;(2)合同前磋商;(3)商业惯常用法;(4)法定标准;(5)合同履行的情况;以及(6)法律原理(法谚)。

〔4〕 *Vector Gas Ltd. v. Bay of Plenty Energy Ltd.* [2010] 2 NZLR 444 (SC).

合同前磋商的证据都可以在合同解释中被法庭接纳。^{〔1〕} 5位最高法院的法官,从不同的角度讨论了有关合同解释的各种法律规则,或许在很大程度上代表了普通法系在合同解释法律规则方面的最新发展。

四、合同解释的普通法趋势

正如前文对普通法系合同解释规则的论述所显示的,普通法法官已经不再执着于对合同用语作字面含义解释,而对表明合同当事人真实意图(或者说合同使用了错误的语汇)的证据的接纳采取了非常开放的态度。正如英国最高法院霍夫曼大法官所指出,就商业合同而言,对于合同环境证据可接纳性的限制“已经被静静地放弃了”。^{〔2〕} 对于口头证据不可接纳的证据规则的执行,也大大放松。^{〔3〕} 从实际效果来看,当合同用语的通常字面含义与经过证明的当事人真实意图不一致时,法官事实上越来越倾向于依照当事人的真实意图来解释合同。这一点可以从几个著名的判决中得到证明。在“投资者补偿计划有限公司诉西布伦斯维克建筑协会一案”中,霍夫曼大法官认定,当事人的主观认知只是因为某些实际考量而被排斥在环境证据之外,而法官在合同解释时应该接纳;如果从合同背景可以看出合同的用语一定出错了,法律并不要求法官(依照合同语义)强加给当事人显然不存在的合同意图。^{〔4〕} 这些地位尊崇的大法官在其最高司法机构所作判决中的表述,展示了普通法系的合同解释已经逐步偏离严格客观主义并向主观主义理念靠拢。而作为美国合同法普通法规则的权威概括,《合同法重述(二)》第202条第3款规定,除非不同的意图得到证明,合同依照合同用语的通常含义或者技术含义来解释。言外之意,如果当事人的“不同的意图”得到证明,则可以偏离

〔1〕 有趣的是,审理该案的5位最高法院法官都认为合同前磋商证据可以在合同解释中被接纳,但却给出不同的理由。

〔2〕 *Manna Investment Co. Ltd. v. Eagle Star Life Assurance Co Ltd.* [1997] AC 749 (HL) at 779.

〔3〕 例如,加拿大英属哥伦比亚省最高法院在“*Gallen v. Allstate Grain Co Ltd.* (1984) 9 DLR (4th) 496 (BCCA)”一案已经清楚表明这一点。

〔4〕 *Investors Compensation Scheme Ltd. v. West Bromwich Building Society and others* [1998] 1 WLR 896 (HL) at 913.

合同用语的通常含义或者技术含义来解释合同。合同用语的通常含义解释只是一种“缺省状态”,一旦不同的意图得以证明,该“缺省状态”不再适用。

另外,与合同解释相关的辅助性制度,也使法院绕过合同文本而探求合同当事人内在“合意”更为可能,如前文提及的普通法的合同文本更正制度(rectification)可以在合同文本未能正确记录当事人的口头真实合意的情形下发挥作用。一方当事人可以主张书面合同文本未能正确记录合同当事人达成的口头合同,要求法院对书面合同文本更正从而反映经由口头合同达成的真实“合意”。为此,该当事人用以证明口头合同内容的证据均可以被法庭接纳。

与传统相比,如今普通法系的法官更加强调探寻和尊重合同当事人所认为的合同目的是什么。这从许多确认责任排除或限制条款效力的判决中得到体现。例如,在著名的“DHL 国际快递公司诉里士满有限公司案”^[1]中,里士满(新西兰)公司出口产品到意大利,为保证在意大利的买方能够付款,将货物的提单等文件交 DHL 快递给买方的开户银行,这样买方为了提取货物就必须先付款给银行从而获得提单等提货文件。不幸的是,DHL 错误地将整套文件直接快递给了买方,导致买方在未付款或提供任何担保的情况下直接凭这些文件提取了货物。货物买方随即破产清算。里士满诉 DHL 要求 DHL 赔偿全部货款损失。DHL 依赖快递合同中的免(限)责条款辩护,该条款规定 DHL 不承担任何间接损失而且对直接损失的赔偿上限是 \$ 100。在解释这一免(限)责条款时,法院细致地考察了双方的合理期待。从 DHL 的角度来看,如果不做责任限制或免除,它必须收取高得多的快递费用。当然,客户仍然应当可以选择支付更高费用以求保障,所以合同中另有条款提到客户可以购买额外的保险。从里士满公司的角度来看,它可以选择支付昂贵的保险费以求心安,也可以选择承担一个概率很小(但损失可能巨大的)风险而节省一笔可观的保险费用。法院认为,后者正是里士满公司的选择并为 DHL 所接受,这个真实合意理应得到法庭的尊重,虽然如此排除或限制一方

[1] *DHL International (NZ) Ltd. v. Richmond Ltd.* [1993] 3 NZLR 10 (CA).

“根本性违约”责任的条款似乎不公平。

美国合同解释的法律规则也呈现出向强调探求合同当事人真意“回归”的明显趋势。美国最早期的合同解释的法律规则,其实是较为接近主观主义的。如果合同各方对合同的用语赋予了本质上不同的含义,那么合同就不成立,因他们之间根本上就没有“合意”,除非该用语所涉及的条款对于该合同并不重要。^[1]后来,法院逐步采纳了客观主义的合同解释方法,即以“一个理性的人”对合同(条款)用语的理解来解释合同,即使在这样的解释与合同任何一方的解释都不对应的极端情形下(在此情形下,法院实际上是强加给当事人一个他们没有订立过的“合同”)。大约自20世纪70年代开始,美国合同解释逐步偏离严格的客观主义而向主观主义靠拢。这个趋势在1981年出版的美国《合同法重述(二)》得到体现,并在自1978年至今的各个版本美国《统一商法典》中一再得到确认。^[2]虽然仍有美国学者从不同的角度来论证合同解释的客观主义或者文本主义方法(作为合同解释的“缺省”方法)更为合理,^[3]但由权威法律学者根据对判例法的概括而来的《合同法重述(二)》正持续影响着越来越多的法官、律师,以及未来的法官和律师,即法学院的学生们(如今几乎所有美国法学院都以《合同法重述(二)》为基础讲解合同法),使他们对寻求合同当事人的真实合意更加在意并对用以证明当事人真实合意的证据持更为开放的态度。作为示范法的美国《统一商法典》也得到越来越多的州的立法机关的采纳,成为在这些州具有约束力的法律。^[4]

[1] 这可以从古老的“Peerless”一案的判决中推断出来。参见“*Raffles v. Wichelhaus* (1864) 2 H & C 906”。

[2] 参见 *Restatement (Second) of Contract*, 第 201 ~ 207 条,特别是第 202 条;以及 *Uniform Commercial Code*, 第 2 ~ 205 条和第 2 ~ 208 条。

[3] 如耶鲁大学管理学院 Alan Schwartz 教授和哥伦比亚大学合同与经济组织研究中心 Robert E. Scott 教授从节省诉讼成本和尊重合同当事人合同自由等角度论证文本主义的解释方法应当作为合同解释的缺省(default)方法。参见 Alan Schwartz & Robert E. Scott, “Contract Interpretation Redux”, *The Yale Law Journal*, Vol. 119, No. 5 (March 2010), pp. 926 - 964。

[4] 在2010年之前,美国有9个州就销售合同方面采纳了《统一商法典》,参见前引 Alan Schwartz & Robert E. Scott 一文第928页脚注1;而现时已经有超过30个州全面或至少在商业合同方面采纳了该示范法,载 https://www.law.cornell.edu/wex/table_ucc, 最后访问日期:2017年2月23日。

另外,将客观主义或文本主义作为合同解释的“缺省”方法,并不排斥法院在与字面解释结论不同的合同意图得到充分证据证明的情况下,放弃“缺省”解释而接受得到证明的不同于字面解释的合同意图。

五、结语

合同解释的目标任务是探求合同当事人缔结合同时达成的合意。合意是需要通过语言文字表述的。当“内在合意”与“合意的外在表示”发生不一致时,法庭应当以哪一个为优先?普通法系合同解释遵循客观主义的解释方法,即以合意的外在表示的通常语义为合同内容解释的基础。与此相关的问题是,对于书面合同而言,在合同文本之外,法庭是否应该接纳其他外部证据用以证明合同当事人的合意,以及哪些外部证据,在什么情形或限制之下可以被接纳等,这些都是合同解释规则不能绕越的问题。以上分析表明,对于合同解释的法律规则,普通法已经逐步偏离传统的严格客观主义,法官对于探究合同当事人的内在合意更为积极主动,对用以证明合同当事人内在真意的外部证据的接纳也逐步采取了更为开放的态度。最近的判例表明,这一演进趋势仍在继续之中,普通法在合同解释法律规则的发展上正在吸收大陆法系的某些理念。但是,如果据此认定普通法已经放弃了客观主义的合同法律解释理念,似乎为时尚早。至于两大法系合同解释的理论、规则和实践是否逐步接近并最终趋同,仍需观察并作深入研究。