

第三章 馬關條約談判之結構

如果將一場談判視為一盤棋局，那麼在下棋之前就需先了解下棋者有哪些棋子可資運用，尤其是在雙方所握有棋子並不相同時，因此在進入馬關條約談判之前，也需先行分析中國與日本雙方在談判前所握有的資源，也就是查特曼所言談判權力結構之「一切靜態資源的總合」。為達此一目的，將運用哈比「總和結構權力」與「個別議題結構權力」，以及斯塔奇等三位學者「談判背景」與「談判議題」所言之論點，從談判籌碼、談判議題、談判立場及雙方之外的第三國利害關係等方面分析。

「籌碼」將分析哈比所述之「總和結構權力」與斯塔奇等三位學者所言之國際談判背景之個體特徵之「行為體特徵」部分，其中行為體的特徵包含六個因素：行為體/聯盟的數量（number of actors/coalitions）、談判隊伍的內聚力（team cohesion）、行為體的能力（actor capabilities）、權力的限度（limits to power）、行為體的準則（actor norms）、行為體的承諾（actor commitment）。¹

「議題」將分析哈比所述議題結構權力之「選項」，以及斯塔奇等三位學者所述背景之個體特徵之「議題特徵」部分及「議題（利害關係）」，其中議題特徵有三個因素：議題數量/議價的層面（number of issue/bargaining dimensions）、議題間的聯繫（issue linkage）、時間框架（time frame）。²

「立場」將分析哈比所述議題結構權力之「堅持」與「控制」程度，以及斯塔奇等三位學者所言之行為體特徵之「行為體的承諾」部分。

「第三國利害關係」將分析哈比所述議題結構權力之「選項」之「第三國干預」部分，以及斯塔奇等三位學者所言之背景之「第三方干預」部分。

第一節 中國之談判籌碼、議題、立場

談判籌碼包括總和結構權力及行為體的特徵，前者是指國家的總體資源與能

¹ 斯塔奇（Brigid Starkey）、波義爾（Mark A. Boyer）、維爾肯菲爾德（Jonathan Wilkenfeld），《外交談判導論（*Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation*）》，陳志敏、陳玉聃、董曉同譯（北京：北京大學出版社，2005），頁 40-44。

² 同前註，頁 47-49。

力，後者包括：行爲體/聯盟的數量、談判隊伍的內聚力、行爲體的能力、權力的限度、行爲體的準則及行爲體承諾，其中「行爲體的承諾」將其與個別議題特徵一起論述。馬關條約談判時中國之談判籌碼分析如下：

壹、中國之談判籌碼

中國在甲午戰爭中完全失敗，軍事上處於弱勢，但是是否仍有談判籌碼可爲利用以挽回劣勢，獲得較佳的談判結果呢？這是在進入談判前所需了解的。

一、總和結構權力

中國在人口、領土及礦產資源上，相對於日本無庸置疑是絕對優勢，然處於 19 世紀末期，中國工業尚未發達，除農業資源可充分利用外，其他自然資源於當時恐難轉換爲與日本相對抗之能力。但是就是這些優勢，如通商、礦產開採等，恰可以此爲利誘列強之有利誘餌，亦是列強所在意的。

至於軍事戰力方面，從海陸戰均失敗，已可知中國軍力之薄弱，迄 1895 年 3 月 20 日止，海軍方面，北洋艦隊已沒，南洋及福州艦隊戰力不足恃，如 1895 年 2 月 22 日，當光緒皇帝問李鴻章海防實力時，李鴻章答以：「實無把握，不敢粉飾」，³可見其軍事力量已不可恃。而對外購置軍艦亦不順利，如駐美公使楊儒於 1895 年 2 月回報：「歐美大邦皆恪守局外公法，所有軍艦不容轉售中國，勢難購船；南美小國，或以舊廢之艦，投函來售，即使購得，無俾軍實」。⁴至於陸軍方面，新式陸軍連遭日軍擊敗，對於軍隊之再建立，雖曾決定雇用 2 千 5 百名外國軍官成立一支 10 萬人的軍隊，準備繼續戰鬥，但是不到一天，卻又下令取消。⁵其兵力之窘境正如德國駐華公使所稱：「中國軍事局面真是幾乎絕望了，不相信中國軍隊能阻止敵人進至北京」；中國總稅務司赫德觀察說：「中國在戰場上有無數士兵，但是真正受過訓練的沒有幾個，他們不會運用武器，也沒有指揮他們的人才，那一天領不到餉，他們就要潰散，爲了求食而成群劫掠，前途真不堪設想」；⁶亦如美國駐華公使轉述中國總署官員對能否支持戰爭時所述：「他們不能夠了，

³ 陳義杰，《翁同龢日記（第五冊）》（北京：中華，1997），頁 2781。

⁴ 覺羅勒德洪，《大清德宗（光緒）皇帝實錄》（台北：台灣華文），頁 3251。

⁵ 中國近代經濟史資料叢刊編輯委員會主編，《中國海關與中日戰爭》（北京：中華，1983），頁 72。

⁶ 同前註，頁 83。

他們沒有糧台，沒有軍需官或醫院，而且沒有士兵。在北京之 2 萬 5 千軍隊不能夠打仗，中國軍隊的目的不是作戰，而只是威嚇老百姓」。⁷軍事力量上，中國是完全居於日本之下。

在財力方面，中國在戰時已經因應戰爭之需要，向英國匯豐銀行借款 1 千萬兩及 3 百萬英鎊兩筆借款，⁸另向德國瑞記洋行借款 1 百萬英鎊，⁹三筆借款合計約 3 千 8 百萬兩，而當時中國歲入約 8 千 9 百萬兩，¹⁰可見其財務上之窘況。

二、行爲體特徵

在行爲體之數量方面，此次談判國，很單純的就是中國與日本兩國。

在談判隊伍的內聚力方面，中國之談判隊伍主要由李鴻章、李經方等 12 個官員及李鴻章之顧問前美國國務卿科士達 (J. W. Foster)、前美國駐天津副領事畢德格 (W. N. Pethick) 等人組成，¹¹而李鴻章受命爲中國全權大臣，可說是中國的首席談判代表，其餘成員大部久任李鴻章之幕僚。實際上，亦是由李鴻章負責與日本談判代表在談判桌上對話談判，即使李鴻章遭受槍擊受傷期間，中國亦正式電令李經方爲代理全權代表，兩者爲減少中國之損害，在談判桌上努力，中國談判隊伍之內聚力是屬於整體模式的，亦即所有成員共同努力，以推進共同的利益，並且以一個聲音說話。¹²

在權力的限度方面，權力要被相信會使用，才能有效運用於談判之中，中國的軍事力量是可以完全依中國政府之令加以使用的，只是如前所述，不堪一戰，不足以對日本構成威脅。

在行爲體的準則方面，談判準則分爲個人主義的「弱情境」談判風格與以關

⁷ 孫瑞芹譯，〈德國干涉還遼文件〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第七冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民 62），頁 334、489。

⁸ 中國近代經濟史資料叢刊編輯委員會主編，《中國海關與中日戰爭》（北京：中華，1983），頁 117、142。

⁹ 李國祁，〈一八九五年列強對中國償日戰備借款的競爭〉，收錄《中國近代現代史論集（第十一編）》，中華文化復興推動委員會主編（台北：臺灣商務，民 75），頁 646。

¹⁰ 黃俊彥，〈甲午戰後籌還外債與財政的變革〉，收錄《中國近代現代史論集（第十一編）》，中華文化復興推動委員會主編（台北：臺灣商務，民 75），頁 677。

¹¹ 故宮博物院編，〈清光緒朝中日交涉史料〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第三冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民 62），頁 496。

¹² 斯塔奇 (Brigid Starkey)、波義爾 (Mark A. Boyer)、維爾肯菲爾德 (Jonathan Wilkenfeld)，《外交談判導論 (Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation)》，陳志敏、陳玉聃、董曉同譯（北京：北京大學出版社，2005），頁 41。

係為導向的「強情境」談判風格，前者係指「談判者可以自由地運用環境為自己的目的服務」。¹³很明顯，馬關條約談判，中國之目的在由李鴻章全權盡力以最少的代價去結束戰爭，故屬「弱情境」談判風格。

貳、中國之談判議題

相對於總和結構權力是關於談判方能力與相對於整個外在環境的相對位置而言，個別議題權力是關於談判方的能力，以及相對於另一方在一個個別相互議題項目之相對位置，亦即國家在某一特定議題及相關事件上之資源與能力。議題結構權力包含三個變數：「選項」以及對於立場的「堅持」與「控制」程度。¹⁴議題特徵則包括議題的數量/議價的層面、議題間的聯繫及時間框架。在「談判議題」上，將討論議題之「選項」與「議題特徵」；在「談判立場」上，則討論對於立場的「堅持」與「控制」程度與行為體特徵之「行為體的承諾」。

一、議題選項

選項表示談判者能從對手之外的關係上獲得其選愛的結果，也可解釋為談判者可藉由「不談」、「拖延」等方法達到目的。¹⁵所謂對手之外的關係，實際上就是尋求與第三國的關係，將於第三節中討論。中國從 1894 年 9 月平壤與黃海戰事失利後即主動多方尋求與日本展開談判，藉以停止戰爭，故上述「不談」、「拖延」等方法對中國而言是不適用的。也就是說，中國除在第三國之關係上尋求外，無法找到選項以增加力量，只有依賴日本來達成自己所想要的談和結果。故在馬關條約談判之議題選項上，中國是處於弱勢的。

二、議題特徵/議價的層面

馬關條約談判之主議題僅有一個，亦即議和談判，在次議題之議價之層面上，則有朝鮮的獨立、賠償軍費、割讓領土及通商權利等四項。中國最關注之項目在領土之割讓，也是朝野所最不能接受議題。朝鮮之獨立已無討價還價之餘地，中國可資利用者，唯盡可能付出較多之賠償軍費及開放更多之通商權利，以

¹³ 同前註，頁 44。

¹⁴ William Mark Habeeb, *Power and Tactics in International Negotiation*.(Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1988), 19-21。

¹⁵ 同前註，頁 21。

交換取消或減輕領土之割讓，這也是中國各級官員均可接受的。

對於次談判議題，中國政府方面有過激烈的討論。李鴻章在前往日本談判前，曾與光緒皇帝及軍機大臣三度討論談判議題，李鴻章認為：「割地之說不敢擔承，假如佔地索銀，亦殊難措，戶部恐無此款」、「割地不可行，議不成則歸耳」，戶部尚書翁同龢堅持不可割地，並表示：「但得辦到不割地，則多償當努力、寧以款償，不可割地」，即使爾後翁對割地之堅持稍減，但亦認為：「台灣萬無議及之理」，總署大臣恭親王奕訢及孫毓汶、徐用儀則認為：「不割地便不能開辦」。¹⁶慶親王認為：「恐日人俟河凍一開，分兵直衝畿輔，則可憂者大矣。日奴乘勝驕縱。其奢望不可億計。現在勉就和局，所最注意者惟在讓地一節。若駁斥不允，則都城之危，即在指顧」，¹⁷可知中國中央政府決策者，已傾向於割讓領土以換取和平之意。

在政府其他官員方面，如翰林院編修黃紹箕等認為：「議和割地必不可行，若就今日情勢而論，割地之約果定，非惟永遠無自強之日，抑且旦夕無苟安之時」，監察御史王鵬運認為：「割地議和萬不可行，請寢罷議和以堅戰局，兩患相形則擇其輕，主戰雖無把握，尚有轉敗為勝之機，若割地求和，勢將有一蹶不可復振者」。¹⁸至於地方官員，光緒皇帝於 1895 年 2 月 24 日電飭各省三品以上官員，直陳主和主戰之意，至隔日即有各地官員回奏，其中三分之二皆主和，但是對於議和內容，認為賠償軍費可以，但是若是要割讓土地，惟有興之苦戰。¹⁹可知中國中央政府次級官員及地方政府官員對於割讓領土之議題並不認同。

最後李鴻章在出發前上奏：「此次日本乘勝之勢，逞無厭之求，若竟不與通融，勢難解紛紓急，．．．日本於兵費及朝鮮自主兩節均認已得之權利，而斷斷爭執，尤在讓地一層。惟論形勢則有要散，論方域則有廣狹，有暫可商議者，有礙難允許者。臣必當斟酌輕重，力與爭辯．．．兵費如允償還，多寡懸殊，亦須從容酌定數目。日本別有其事應行整辦，包藏非止一端，並當相機迎拒，但能

¹⁶ 陳義杰，《翁同龢日記（第五冊）》（北京：中華，1997），頁 2780-2783。

¹⁷ 臺灣銀行經濟研究室，《清季外交史料選輯》（南投：台灣省文獻委員會，民 86），頁 235。

¹⁸ 軍機處（清），《清光緒朝中日交涉史料（上冊）》（台北：文海，民 52），頁 0669、0682。

¹⁹ 沈雲龍主編，《甲午中日戰輯》（台北：文海，民 55），頁 151。

爭回一分即少一分之害」。²⁰可知李鴻章在出發前，對賠償軍費與割讓土地之議題已有接受之準備，但並無定見，唯有努力減少損失，採取步步為營之法而已。

三、議題間的聯繫

聯繫係將另外的議題納入談判，這些議題與原談判議題並不直接相關。中國此時與日本除戰爭之外，並無其他有爭議且須解決之問題，故中國在此談判上並無法產生議題間之聯繫效應，藉以增加其談判力量。

四、時間框架

對談判者而言，準確理解時間對談判各方產生影響的不同方式是至關重要的，時間壓力較小的一方可以爭取到對方其他形式之壓力。就談判之開始而言，中國面臨兵臨城下之際，有著早日開始談判之時間壓力；而在李鴻章受槍擊後雙方簽定之「停戰協定」，只有廿一日的停戰時間，時間一過，戰事將起。加上談判中伊藤博文不斷給李鴻章之壓力，故中國在考慮是否接受日本談判條件上，亦有其時間壓力，也限制了使用「拖延」方法之機會。

參、中國之談判立場

堅持源自談判者對於談判結果之渴望與需要，它的效應是兩面的，可以增加談判者的力量，也可以減弱談判者的力量。控制則指談判者可以單獨達到自己所希望目的的程度，選項、堅持與控制三者是可互補的，缺乏選項可由較強的堅持或較大之控制補償，缺乏控制則可由較強的堅持或有選項而補償。²¹

一、中國之堅持與控制程度

如前所述，談判是中國所需要的，故留在談判桌上，不使談判破裂是中國堅持的，自然使得談判尚未開始，中國就因此堅持而為減弱談判權力。在次議題項目上，雖避免割讓土地是中國所極力堅持的，然從談判之前的列強調停及張蔭桓的失敗，中國決策階層已知其不可免，在授與李鴻章全權大臣之「議和全權敕書」

²⁰ 吳汝綸，《李文忠奏稿》（台北：文海，民51），頁715。

²¹ William Mark Habeeb, *Power and Tactics in International Negotiation*. (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1988), 21-22。

中，對四項次談判議題，均已露並非要不顧一切堅持之意，中國也無法藉由對議題之堅持以增加力量。

中國之談判隊伍之組成如前文所述，首席談判代表李鴻章，是以招募淮軍起家，因軍功顯赫，累任江蘇巡撫、湖廣總督等職，其真正職務是直隸總督兼北洋大臣，他並非中央政府官員，而且長年在地方政府任職，只因辦理洋務已久，外國人對中國之辦理外交官員之認識，亦以他為首，故日本希望他任全權代表。其他成員，如二品頂戴李經方曾於 1890 年擔任駐日公使，二品頂戴候選道馬建忠是法國巴黎大學法學博士、二品頂戴記名海關道羅豐祿曾到英國劍橋大學研習法律、二品頂戴候選道伍廷芳曾至英國林肯法律學院研習法律，是中國人取得外國大律師資格之第一人。²²另外，如張柳是河北試用縣丞，廖炳樞是候補知縣，林聯輝是直隸候補同知，盧永是補用知縣，陶大均是候選鹽大使，可知這些談判成員，雖然品級不低或有外交專業知識，然皆非中央政府決策層級官員，而且大部分是李鴻章幕僚，自然以李鴻章之意圖為是。加上中國是帝王專制，談判隊伍只須對皇帝負責，無須面對中國各級層面之壓力，更無日本之倒閣與議會問題，談判隊伍自然以皇帝之意為依歸，也就無須考慮國內各界反對聲音去堅持了。

至於在談判結果之控制上，中國之軍事力量居於劣勢，難於靠自己的力量達到免於日軍侵略，又缺乏談判議題之選項與堅持，可見中國不但在議題之控制上處於弱勢，甚而亦難取得補償之道。故中國在談判前對於議題之堅持與控制程度均是弱勢的。

二、行為體的承諾

「行為體的承諾」係指在一場談判中，不同的行為體也可能對所要討論的議題有著不同的承諾，而強烈的承諾可以產生替代實際權力的權力而影響談判的結果，²³中國政府被迫同意議和談判，其樞臣多數皆力主議和，然對議和內容之意見並不一致，如在割讓土地上，如前所述，綜整中國方面對議和之意見，政府決

²² 張雲樵，《伍廷芳與清末政治改革》（台北：聯經，民 74），頁 43。

²³ 斯塔奇（Brigid Starkey）、波義爾（Mark A. Boyer）、維爾肯菲爾德（Jonathan Wilkenfeld），《外交談判導論（*Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation*）》，陳志敏、陳玉聃、董曉同譯（北京：北京大學出版社，2005），頁 40-46。

策階層已有割地之心，其他官員主戰與主和者皆有，但不惜一戰以反對割地。可知中國對於談判並無強烈之承諾，難以替代實際的權力而影響談判的結果。

第二節 日本之談判籌碼、議題、立場

馬關條約談判前，日本在軍事上節節勝利，並已完成進行第二期「直隸平原作戰」之準備，表面上看來似乎佔有絕對之優勢，處於不對稱談判權力結構上優勢之處，但是如同分析中國般，仍需清楚了解日本於談判前之籌碼，以及日本對談判議題的設定與立場，方能認識其於馬關條約談判之談判權力結構。

壹、日本之談判籌碼

一、總和結構權力

日本在人口、領土與礦產資源上無庸置疑是不若中國的，雖然在軍事上取得完全之勝利，但是在馬關條約談判前之日本國內狀況，須加以仔細分析。

在經濟方面，當時日本的工業還很幼稚，其電力事業創辦於 1887 年，只能用於照明，根本沒有用電力為動力的工廠。所有工廠，除軍需工業及鐵道、造船等交通事業外，全是輕工業，重工業還是一個零。甲午戰爭期間，日本的主要實業僅是一些輕工業，雖可賺取一部分外匯，卻不能變為軍需工業，直接支持戰爭。戰爭一經開始，船隻皆用以輸送軍隊及後勤補給，對外貿易全靠外輪，已陷半停頓狀態。另外，日本當時還沒有像樣的鋼鐵廠，其軍需工業，屬於軍火製造者，當時還只有東京、大阪兩個砲兵工廠，板橋一個火藥製造廠，生產量有限，在戰爭期間作戰消耗的彈藥，是靠年年的儲備，單靠這幾個場是供不應求的。²⁴

在金融方面，日本在當時的財政金融並不健全，在戰爭之前，其政府預算連連赤字，如第二章所述，若繼續作戰，財政上之負擔更加嚴重。依據當時英國駐日公使楚恩遲（P. de Poer Trench）之報告亦指出，若不盡快媾和，日本就會陷入嚴重財政困難。²⁵

在軍事方面日本之軍力在節節勝利之下，絕對是居於中國軍力之上，但日軍

²⁴ 李則芬，《中日關係史》（台北：臺灣中華，民 59），頁 321-322。

²⁵ 戚其章，《甲午戰爭國際關係史》（北京：人民，1994），頁 362。

為進行第二期作戰之直隸平原作戰，將其全部陸軍（包括常備七個師團及一個臨時師團）投入中國戰場，²⁶不但人員、軍需均已疲勞與缺乏，而且國內海陸軍備殆成空虛，不但已無預備隊可資運用，且海軍軍力亦非列強，甚至僅與俄國對抗亦成問題，²⁷若列強趁虛而入，所冒之風險極為險峻。

二、行爲體特徵

在行爲體之數量方面，對日本而言，此次談判國就是日本與中國，並全力將第三國排拒在外。

在談判隊伍的內聚力方面，日本之談判隊伍以首相伊藤博文與外相陸奧宗光為全權大臣等人組成，並由二人為主要談判代表，負責在談判桌上與中國代表對話談判。五次正式談判期間，陸奧宗光雖曾因病，缺席二次會談，但是伊藤博文與其之協商研討未曾間斷，不管是與中國會談前或會談後，都能彼此充分討論，以取得共同一致之意見，以向中國索取更多之利益，故日本談判隊伍之內聚力亦屬於整體模式。

在權力的限度方面，權力是情境性的，一國僅僅擁有壓倒性的軍事力量並不必然意味著它能被充分有效地用來為追求國家目標服務。²⁸前所述，日本在談判之前，不僅已控制渤海海權，而且投入其全國陸軍於中國戰場，並派遣支隊前往澎湖，完全展現使用軍事力量的決心，充分利用其軍事力量來增加其談判權力。

在行爲體的準則方面，日本在馬關條約談判之目的，不在於與中國建立關係，而是以攫取中國之利益為目的，伊藤與陸奧二人可充分運用所掌握的權力以獲取所希望之目標，故日本亦屬於「弱情境」之談判風格。

貳、日本之談判議題

一、議題選項

日本為利用軍事上之勝利逼使中國滿足其談判條件，第三國之干涉是其所極

²⁶ 日本參謀本部編纂，《明治二十七八年日清戰爭》（東京：東京印刷株式會社，1998），頁 282。

²⁷ 陸奧宗光，《甲午戰爭外交祕錄》，陳鵬仁譯（台北：海峽學術，2005），頁 143。

²⁸ 斯塔奇（Brigid Starkey）、波義爾（Mark A. Boyer）、維爾肯菲爾德（Jonathan Wilkenfeld），《外交談判導論（*Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation*）》，陳志敏、陳玉聃、董曉同譯（北京：北京大學出版社，2005），頁 43。

力避免的，故不會在對手之外的關係上去獲得其選愛的結果。而對於「不談」或「拖延」之選項，如前文所述，日本既然認為時機上應該與中國談判，故雙方留在談判桌上，自是其選項，至於在談判期間，雖在談判期間曾以停止談判威脅中國，乃是其戰術之應用罷了。故在談判議題選項上，日本是要留在談判桌上，且不希望第三國介入。

二、議題特徵/議價的層面

日本與中國之次議題數量與議價層面與中國是相同的，但對四項次議題，其中朝鮮之獨立無需討論已可確定獲得，至於軍費賠償與通商權力之獲得應無疑慮，只是在於多寡之問題而已。而割讓領土之議題，是日本要求中國一定要授權其全權大臣之權力，認為是中國最可能駁斥的，所以其談判重心，就鎖定在此一次議題。

而割讓議題中，最重要者為台灣與遼東半島二項條件。在割讓台灣問題上，除上述外，日本前外相松方正義強烈主張佔領台灣，他認為：「台灣之於我邦，恰如南門之鑰匙，無需申論，欲向南方擴張大日本帝國之版圖，必須先經此門戶，今日若不能佔領，則終將永無佔領之時機」。²⁹另外，陸奧宗光在提出答覆英國之擬案後，先後提出三次合約草案，其最早的原案稱為「媾和預定條約草稿」共十條，指出：「清國應將台灣全島及澎湖列島之主權，並該地方所有堡壘及官屬物件永遠割讓與日本，作為賠償軍費，清國軍隊即從該地方撤退」。³⁰該案之後，陸奧又先後擬定「預定條約」及「媾和預定條約」，其中對於台灣的割讓都只是作為代替賠款的要求，似未十分堅持台灣的割讓。但是在分析列強態度後，認為列強對於日本割取台灣並無強烈之反對後，³¹於是堅定其將割讓台灣納入談判議題內容之中。

在割讓遼東半島問題上，根據當時日本外交文書之記載，依據對俄國之觀察，日本認為藉由英國對俄國之牽制，在與中國談判中：「提出割取盛京省之要求時，雖俄國政府必然不滿，但英國政府之策略為防俄南侵，寧願日本擔任維護

²⁹ 信夫清三郎，《日本近代政治史（三）》，呂萬和等譯（台北：桂冠，1990），頁 308。

³⁰ 戚其章，《甲午戰爭國際關係史》（北京：人民，1994），頁 358。

³¹ 黃秀政，〈馬關議和的割臺交涉〉《近代中國》，55 期（民 75 年 10 月），頁 257-259。

朝鮮之任。既然英國對瓜分盛京省不提出異議，僅俄國一國亦難對此力爭」。³²而陸奧宗光於 2 月 14 日拜訪俄國駐日公使後，更加斷定前述之分析是不錯的，他於 2 月 17 日電告駐俄公使表示：「在現今形勢之下，日本不能從要求割讓金州半島及台灣後退一步」，認為割盛京省部分領土不至於出大問題。³³到 3 月 21 日，日本駐俄公使在與俄國新任外交大臣會談後，向日本政府回報表示：「據對該大臣所談及亞洲司長之談話進行全面觀察，俄國政府之意向近來似無改變，如我國之領土要求僅限於台灣及金州半島，確信俄國政府將不提出特別異議」。³⁴據此，日本更加堅信要將割取遼東半島之條件納入割讓之談判議題內容中。

三、議題間的聯繫

日本與中國除戰爭之外，並無其他有爭議且須解決之議題，故日本無法產生產生議題間之聯繫效應，藉以增加其談判力量，不同於中國的是，日本亦無需此種力量。

四、時間框架

日本固然考慮前述各項因素後，願意展開談判，但其並無立即可見之危險，就談判開始而言，壓力並不在其身上。但是在「停戰協定」之廿一日的停戰時間規定下，若真的談判破裂，再致交戰，亦非日本所願見的，³⁵故就談判結果之定案而言，日本亦有其時間框架上的壓力，然亦不若中國壓力之大。

參、日本之談判立場

一、日本之堅持與控制程度

日本政府各部門在對中國談判之議題上，因部門之不同而各有不同之意見，要了解日本在談判議題上之堅持程度，須加以說明。1894 年 10 月，當英國提出各強國擔保朝鮮之獨立及中國對日本政府賠償軍費為條件，探詢日本停戰之意時，陸奧宗光爲了「事先決定我大致廟議」，乃針對英國之提議，草擬三案與伊

³² 戚其章，《甲午戰爭國際關係史》（北京：人民，1994），頁 372。

³³ 戚其章，《甲午戰爭國際關係史》（北京：人民，1994），頁 374。

³⁴ 同前註，頁 377。

³⁵ 陸奧宗光，《甲午戰爭外交祕錄》，陳鵬仁譯（台北：海峽學術，2005），頁 132。

藤博文協議。三案內容如下，甲案：(一) 令清國確認朝鮮之獨立，擔保永遠不干涉朝鮮內政，並割讓旅順港及大連灣給日本；(二) 令清國對日本賠償軍費；(三) 以清國與歐洲各國所締結之現行條約為基礎，與日本締結新條約，至實行上述條件為止，清國要對日本提供相當之擔保。乙案：(一) 由各強國擔保朝鮮之獨立；(二) 清國要割讓台灣給日本，其他條件與甲案同；(三) 在確信日本政府願意以何條件終止戰爭以前，要先知清國政府之意向。³⁶可知在當時日本與中國談判之條件已包括馬關條約談判之議題。

1895年1月27日，日本就對中國媾和之事，在廣島大本營召開御前會議，陸奧宗光提出媾和條約案：「本條約大略分三段。第一段規定要清國確認此次戰爭原因之朝鮮獨立；第二段規定我國戰勝結果，清國應割地及賠款二件；第三段為確定清日兩國交際上我國之利益及特權，使將來我國與清國之關係與歐美各國與清國之關係均等，進而設置數處新開港口及擴大江河通航之權利，以永久規定我國在清國有關通商航海之諸權利」。而伊藤博文亦同時提出奏文指出：「此媾和預定條約中之款項，以此次日清兩國交戰主因之朝鮮國獨立、將來戰略上必要之土地讓與、軍費賠償及帝國臣民在清國通商航海便等條件為主眼」。³⁷馬關條約談判之次議題再度予以確認。

對於上述四項議題，日本各相關部門因各自之利益，而以自己部門之希望議題為主，以其他之議題為副。分析如下：(一) 海軍：割讓台灣全島比割讓遼東半島重要；或認為，日本如不能完全佔領遼東半島時，應令清國暫時將該半島讓與朝鮮政府，爾後由日本項朝鮮政府租借，但台灣必須歸日本版圖；(二) 陸軍：遼東半島既為日軍流血暴骨結果所取得，不得與我軍足跡未至之台灣比較，且該半島撫朝鮮之背後，扼北京之咽喉，為國家將來之計，主張必須予以佔領；(三) 財政當局：對割地則不熱心，而切望獲得更多之賠款；(四) 駐外公使：駐德公使青木周藏認為：應令清國割讓不與盛京城及俄國不接壤之吉林省大部分及直隸省之一部分，在清韓兩國間設大約五千平方公里之中間地帶，作為將來日本在亞洲稱霸之軍事上根據地；清國要賠款一千億英鎊；並指出歐洲輿論只要不影響歐

³⁶ 陸奧宗光，《甲午戰爭外交祕錄》，陳鵬仁譯（台北：海峽學術，2005），頁94。

³⁷ 伊藤博文編，《機密日清戰爭》（東京：原書房，2004），頁102。

洲利害或清國之存亡，對任何條件皆無異議。日本駐俄國公使西德二郎則認為：預測遼東半島之割讓，尤其接近朝鮮國境部分之割讓，俄國絕不可坐視，故建議政府，對清國要求巨額賠款，約定以該半島作為抵押而佔領俄國絕不干涉。³⁸

日本民間社團方面，所謂的對外派之主張：「至少應令清國割讓東北部（盛京省與台灣）之樞要疆土予帝國，軍資賠償至少三億元以上」；同一派之改進、革新兩黨認為：「清國若不能自保其社稷，日本應佔有山東、江蘇、福建、廣東四省」；自由黨主張：「應令其割讓吉林、盛京、黑龍江三省及台灣，清日兩國之通商條約，其條件應超過歐洲各國條約之上」；當然亦有少數日人認為對中國之媾和條件不可過於嚴苛，如谷子爵唯有在陸奧宗光的私人信中表達此意，不敢公然發表其主張，可知日本輿論對於放鬆對中國媾和條件之聲音，正如陸奧宗光所講的：「三三五五聚首低語，何有挽社會狂瀾之效力？在當時之大勢當然亦無可奈何」。³⁹

相對於中國之李鴻章，日本之首席談判代表伊藤博文與陸奧宗光，伊藤博文曾至英國學習現代海軍技術，並在日本明治維新後負責處理外交事務，為現任首相，而且在 1885 年任日本第一任首相，曾以樞密院議長之身分提出日本憲法；陸奧宗光是現職外相，曾於 1884 年出國遊覽兩年，並曾任駐美、墨公使、農相等職務，⁴⁰二人均久任中央政府官員，外交事務熟悉，而且在日本君主立憲體制下，經歷三次解散議會歷程，在談判中自然考慮層面周詳，從中央政府之立場著眼，亦深知若無法滿足任何一方之要求議題，將帶來極大之困擾，自然在議題上之堅持程度也就較強了。而其他成員，如伊東巳代治是內閣書記長官，中田敬義是外務大臣秘書官，井上勝之助是外務書記官等，⁴¹均是日本中央政府官員，自然能以國家整體利益為談判重點，更是有別於中國的談判成員。

從上述分析當中可知，至馬關條約談判前，四項次議題不僅已經確立，甚而已討論到細節的內容，加上日本在戰前之內政困擾與軍國主義下軍人之強勢，使

³⁸ 陸奧宗光，《甲午戰爭外交秘錄》，陳鵬仁譯（台北：海峽學術，2005），頁 102-103。

³⁹ 同前註，頁 104。

⁴⁰ 信夫清三郎，《日本近代政治史（三）》，呂萬和等譯（台北：桂冠，1990），頁 177、229。

⁴¹ 王芸生，《六十年來中國與日本（第二卷）》（北京：生活·讀書·新知三聯書店，2005），頁 227。

得負責談判之伊藤博文與陸奧宗光不得不兼顧各方之意見，而加強其堅持之程度，議題權力當然同時增強。

在談判結果的控制上，日本軍力已完成部署與準備，有能力運用其軍事力量奪取遼東半島與台灣，亦即可靠己身之力量達到談判之目的，其總和結構權力增強了談判結果之控制程度。

二、行爲體的承諾

各方承諾程度的差異有時可以抵銷其客觀上能被衡量到的力量差異，不一樣的承諾同樣會加強或消弱談判方的籌碼。⁴²日軍基於軍事上之強勢與其國內各方對談判結果之渴望，其談判之承諾是極高的。然而陸奧認爲中國：「今日在危急存亡之秋，在講究避難免苦之際仍一如在菜市場購物討價還價，足見其無誠實希望和睦之誠意」，伊藤博文亦認爲：「清國有許多慣例、舊典，使北京政府不能遵守萬國普通之常規」。⁴³基於上述認知，自然讓日本對中國之談判承諾有所懷疑，唯有採取強硬之手段，方能迫使中國屈服，而履行談判至結果。

第三節 第三國之利害關係

尋求與第三國的關係，既可以增加選項，也可以增加聯盟的力量，個別議題權力就可以增加。在中日兩國進入馬關條約談判之前，中國政府，尤其是李鴻章一直想利用列強的干預，以達到停戰之目的。而日本雖對列強之調停予以婉拒，但仍時時注意各國之動向，希望單純由兩國共同解決戰爭問題，不希望第三國之介入。第三國介入談判的原因在於，在某種程度上，他們在談判中有休戚相關的利益，加速以和平方式解決談判所引發的問題。然而，當進一步考察第三國與談判的利害關係時，即可發現，第三國干預談判是爲了推進他們自身的利益。⁴⁴

因此我們在探討中日兩國之談判戰術前，有必要先探求在中日兩國進行談判

⁴² 斯塔奇 (Brigid Starkey)、波義爾 (Mark A. Boyer)、維爾肯菲爾德 (Jonathan Wilkenfeld)，《外交談判導論 (Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation)》，陳志敏、陳玉聃、董曉同譯 (北京：北京大學出版社，2005)，頁 46。

⁴³ 陸奧宗光，《甲午戰爭外交祕錄》，陳鵬仁譯 (台北：海峽學術，2005 年 5 月)，頁 101、114。

⁴⁴ 斯塔奇 (Brigid Starkey)、波義爾 (Mark A. Boyer)、維爾肯菲爾德 (Jonathan Wilkenfeld)，《外交談判導論 (Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation)》，陳志敏、陳玉聃、董曉同譯 (北京：北京大學出版社，2005)，頁 39。

前，主要強國在中日兩國間之利害關係，方能了解能否利用第三國干預之戰術，藉以增加談判之力量。

一、俄國之利害關係

1894年8月1日中日兩國正式宣戰後，俄國政府為中日事件舉行特別會議，作成結論：（一）為俄國利益著想，俄國不應積極干涉中日戰爭。（二）促使中日兩國尊重俄國在朝鮮之利益。（三）注意中日戰爭之結果，保持朝鮮之現狀。（四）撥付必要之款項，增兵朝鮮邊境，以應付意外之狀況。乃採取觀望之態度。⁴⁵至1895年1月20日，俄國政府再度召開特別會議，作成結論：（一）增強俄國在太平洋的艦隊，以致使俄國在太平洋的海軍力量儘可能較日本強。（二）與英國及其他歐洲列強，主要是法國達成協議，如果日本政府和中國締結和約時，所提的要求侵犯俄國的重要利益，則對日本施以共同壓力，我們的主要目的是維護朝鮮之獨立。⁴⁶2月6日，俄國外相以俄之立場告訴其駐英公使：「俄政府認為日本若不以和議條件告知中國，則列強將無能力；倘條件和緩，唯有以壓力迫使中國接受，俄無意放棄中立態度」。⁴⁷2月9日，俄國「新時代」報發表之社論，其觀點頗具代表性，其寫到：「當此日本獲得戰勝結果之際，各國對所提條件之重點，在於使日本保持從前之島國地位，決不可使之憑依大陸。因此，歐洲各國將允許台灣及其他島嶼合併於日本。認為將規定戰爭賠款金額一事委諸交戰雙方直接談判，乃最適當之外交處理；並且作為戰爭賠款之擔保，日本對旅順口和威海衛進行軍事佔領，由清國財政觀之，無論如何亦屬不可避免之事。若進而達到使中國開放各港口，以作為歐洲貿易市場，則俄、英、法之干涉亦可謂獲得令人滿意的良好結果了。只要日本不同俄、英、法三國之利益發生衝突，其充分獲得戰勝之果實，亦屬最為正當之事。但日本政府切莫忘記：不可踰此界限。如對朝鮮之無限保護權或割佔滿州土地等，決不允許。日本所得以要求者，只能限於中國所屬島嶼之割讓，以及鉅額之戰爭賠款和旅順口、威海衛之軍事佔領而已。即使日本

⁴⁵ 李守孔，〈三國干涉還遼之交涉〉，收錄《中國近代現代史論集（第十一編）》，中華文化復興推動委員會主編（台北：臺灣商務，民75），頁756。

⁴⁶ 張蓉初譯，〈俄帝國主義在遠東的開端〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第七冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民62），頁307。

⁴⁷ 陳光復，〈有清一代之中俄關係〉，收錄《民國叢書第二編》，姜亮夫主編（上海：上海書店，民36），頁240。

繼續前進而攻陷北京，亦決不允許超出上屬範圍」。⁴⁸

2月14日，陸奧宗光為確認俄國態度，親自會見俄國駐日公使，陸奧表示：「日本不能不以割讓土地作為講和條件之一」，俄國公使表示：「時至今日，對於領土割讓問題，早已無庸爭論。然須視要求割讓土地之不同情況，可能會招致多少外國干涉。雖然就俄國而言，對合併台灣並不表示異議。只要日本不侵犯朝鮮之獨立，俄國不提出異議。然為日本之最大利益計，接受清國大陸領土之割讓實非上策」。⁴⁹2月20日，俄國外交大臣告訴中國駐俄德公使：「如日要素太過，必立即出約英、法，勸其退讓」。2月26日，俄國駐法大使告訴中國駐法參贊慶常：「俄、法、英有保大局、杜侵占之約，應俟日說出索項，如華難允，再出評論，方能得力」。⁵⁰3月2日，俄國駐法大使再告訴中國駐俄德公使：「昨面商英法二使，均稱得本國信，以此時日未說明情節，頗難勸解」。⁵¹3月18日，俄國外相告訴中國出使大臣王之春：「俟李赴議，日若妄勒索地，當邀英法調處」。⁵²

綜合上述可知，俄國對中日兩國之談判，所抱持主要態度有五：第一、日本談判條件未告知前，不便干涉，將採中立態度。第二、不允許日本侵占朝鮮或滿州等影響俄國之利益。第三，俄國不反對日本割取台灣或其他島嶼。第四、中國應該賠償軍費。第五、俄國若要干涉，將聯合其他列強行動，並已有所準備。

二、英國之利害關係

如前章所述，英國在中國之主要利益是商業和經濟的，而且一直享有最優越的商業地位。其目的在保全中國的完整，因為中國一旦被瓜分了，列強的保護關稅政策，就會把英國的貨物排出中國市場的大部，這對英國的商業會是一個重的打擊，故其對中國之政策就是維護其在中國優越的商業地位。⁵³

⁴⁸ 戚其章，《甲午戰爭國際關係史》（北京：人民，1994），頁372。

⁴⁹ 同前註，頁374。

⁵⁰ 故宮博物院編，〈清光緒朝中日交涉史料〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第七冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民62），頁461、476。

⁵¹ 李守孔，〈三國干涉還遼之交涉〉，收錄《中國近代現代史論集（第十一編）》，中華文化復興推動委員會主編（台北：臺灣商務，民75），頁763。

⁵² 故宮博物院編，〈清光緒朝中日交涉史料〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第七冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民62），頁537。

⁵³ 王曾才，《中英外交史論集》（台北：聯經，民80），頁117。

1895年2月7日，由當時頗具權威之英國記者在「泰晤士報」刊登一則「巴黎通訊」指出：「列強在適當時候最終干涉，將完全不偏不倚，這是早先已確定的。列強要等到中國承認戰敗，並老老實實地進行議和談判之日，向中國要求開放港口。同時向日本指出，歐洲不許其吞併中國大陸一吋領土，但不涉及軍艦、武器和其他戰利品，也不涉及戰爭賠款。歐洲不反對日保留一定的佔領地作為賠款的扣保，但不允許對列強不利的通商條款」。⁵⁴2月8日，英國外交大臣向日本駐英公使表示：「我擔心若戰爭繼續下去，日本人將向前推進，佔領北京，從而導致清朝覆滅。隨之而來的嚴重後果，幾乎無需說明就十分清楚：整個中華帝國將陷入一片混亂狀態。那時日本很可能找不到可以談判的政府，使自己處於十分尷尬的境地」。日公使乃據此向陸奧宗光說：「英國擔心的是目前清朝的垮台，害怕繼之而來的無秩序和混亂狀態。從各種跡象看，幾乎可以肯定，英國還在舉棋不定。我相信，除非英國在通商貿易方面和在歐洲僑民受到危害時，否則是不可能進行干預的」。⁵⁵

2月26日，英國外交大臣對中國駐英公使表示：「歐洲大國昔有戰事，常行讓土地之權，無傷體面，赴日後，各國知日索項，自有商酌」，對於中國割讓之土地在南或在北，其表示：「已有定見，刻不便言」。⁵⁶到3月18日，英國報紙社評指出：「日本在將來不會對英國有害，日本強後一定要威脅俄國，使俄國驚懼，這與我們無關。．．．．．俄國現在正想囊括北部亞細亞，日本如果監視它，對於我們並無損失。更進而言之，日本如能使中國的廣大領域對外通商，英國在世界各國中，一定得益最大。．．．．．我們需要在香港以北一千哩的中國沿海獲取一個港口及海軍根據地，若得日本允許，我們一定可以得到」。⁵⁷

綜合上述，可知英國對中日兩國之談判，所抱持主要態度有四：第一、英國所重視者為通商貿易之利益。第二、英國樂意見到日本之強大以牽制俄國在遠東之發展。第三、對干涉已有腹案，惟須日本提出議和條件後，再行決定是否干預。第四、中國應該賠償軍費及割讓土地。

⁵⁴ 戚其章，《甲午戰爭國際關係史》（北京：人民，1994），頁371。

⁵⁵ 同前註，頁373。

⁵⁶ 王彥威、王亮編，《清季外交史料》（台北：文海，民51），頁1876。

⁵⁷ 王信忠，〈中日馬關條約〉，收錄《中國近代現代史論集（第十一編）》，中華文化復興推動委員會主編（台北：臺灣商務，民75），頁514。

三、法國之利害關係

法國在中日戰爭期間，其外交政策動搖不定，最初觀望英國態度，後恐俄國與德國接近，且於 1894 年與俄國以「互換照會」方式達成同盟，⁵⁸惟俄國之政策是從。11 月 7 日，法國外交部長告訴中國駐法參贊慶常：「日欲奢，講無濟，日已費數萬萬，必取償。籌鉅款，添用洋將練兵，堅忍持，大局可保，和議易成；否則不堪設想」。⁵⁹至 1895 年 2 月 16 日，其又告訴慶常：「和局已與英俄協商，極力調處，俟日說出索項，即為參酌」。⁶⁰

從上可知，法國對中日兩國之談判，所抱持主要態度有二：第一、惟俄國是從。第二、須似日本提出議和條件後，再行決定是否干預。

四、德國之利害關係

德國自威廉二世於 1888 年即位後，進行所謂的「世界政策」，認為歐洲大陸已無法滿足德國之需要，因而欲向世界發展，自 1890 年以後便亟欲在中國沿岸取得一港灣。⁶¹故其最初對中日戰爭持觀望態度，日本勝利之後，深恐日本若在大陸獲得土地，歐洲各國將對中國要求各種補償，德國自亦應取得一份，正是在中國沿岸取得港灣之絕好機會。⁶²

1894 年 11 月 23 日，德國駐中國公使報告德國總理：「如因中日戰爭的結果，其他各國要在中國取得領土，為德國計，它可以利用機會為它的重要商業利益取得一根據地，．．．膠州灣．．．澎湖列島或也可以考慮」。1895 年 2 月 1 日，德國外交大臣告訴其駐英國大使：「如果中華帝國的土地被第三國分裂時，帝國一無所得，對德國政策幾不可能會發生良好的印象」。3 月 1 日，又令他向英國外交大臣申述德國立場：「目前我們在遠東沒有像英國或俄國同樣的切身利益，尤其我們的商業利益，到現在為止，還沒有遭到這樣的損害。．．．但如果事態在這方面遇有威脅的轉變，第三國想藉此利用時機為自己取得利益，則我們將不

⁵⁸ 蔡東杰，《西洋外交史》（台北：風雲論壇，2003），頁 170。

⁵⁹ 軍機處（清），《清光緒朝中日交涉史料（上冊）》（台北：文海，民 52），頁 0468。

⁶⁰ 王彥威、王亮編，《清季外交史料》（台北：文海，民 51），頁 1865。

⁶¹ 周惠民，《德國對華政策研究》（台北：三民，民 84），頁 19。

⁶² 王芸生，《六十年來中國與日本（第三卷）》（北京：生活·讀書·新知三聯書店，2005），頁 5。

躊躇地要求補償我們因這種變動所遭受的不利，並且將決絕地堅持這種補償，．．．我們不立刻拒絕共同干涉的意思」。3月6日，德國外交大臣要其駐日公使告知日本政府：「建議迅速講和，並減輕它的條件。中國請求歐洲列強干涉；其中幾個已經決定並將聯合行動。這些國家向中國要求干涉的代價愈大，留給日本的愈少。據我們所接到的報告，到現在為止，日本在中國大陸割地的要求尤其足以惹起干涉」。⁶³3月14日，德國外交大臣告訴中國駐德公使：「德國願中日兩國講和，所索不宜太過」。⁶⁴

綜合上述，可知德國對中日兩國之談判，所抱持主要態度有三：第一、以獲取在中國之港灣與維護商業利益為主。第二、不排斥與各國共同干預中日談判。第三、建議日本勿索取太過。

五、美國之利害關係

美國在中國之主要利益有三，亦即通商、傳教與最惠國待遇。⁶⁵在1894年10月向英國表示拒絕參與共同調停中日戰事後，直到11月才如第二章所述，在中日談判前的協調中，擔任著中間人的角色。11月6日，美國國務卿致電其駐華公使說：「這次戰爭並不危害美國在亞洲的什麼政策，因此美國對交戰國，才處在絕對、公平的中立地位；美國總統無論怎樣可望恢復和平，只要依據雙方的要求作一個調處人而已，不能超越這個限度」。⁶⁶至1895年2月9日，中國駐美公使向總署回報：「倭事初起，美外部屢云各國惟美真守局外之局，英俄皆思趁機得東方利益。及戰事吃緊，英俄各添派兵艦赴華，均多至二十餘艘，俄添派陸兵數萬，英亦備調印度兵。俄懼倭擴地，將以力制之，英忌俄制倭，思分其利，兩國必不守局外之例」。⁶⁷

綜合上述，可知美國對中日兩國之談判，所抱持主要態度有二：第一、以中

⁶³ 孫瑞芹譯，〈德國干涉還遼文件〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第七冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民62），頁326、330、332。

⁶⁴ 王彥威、王亮編，《清季外交史料》（台北：文海，民51），頁1887。

⁶⁵ 萬異，〈一八九四至一九〇〇美國在華之政策〉，收錄《中國近代現代史論集（第十四編）》，中華文化復興推動委員會主編（台北：臺灣商務，民75），頁194。

⁶⁶ 林樹惠譯，〈美國外交文件〉，收錄《中日戰爭文獻彙編（第七冊）》，楊家駱主編（台北：鼎文，民62），頁457。

⁶⁷ 王彥威、王亮編，《清季外交史料》（台北：文海，民51），頁1868。

立之立場，促成雙方之談判。第二、維護其在中國之商業利益。

小結

綜整上述中、日兩國在馬關條約談判前之靜態權力狀況探討，可從表三中得到以下幾點結論，了解中、日雙方在馬關條約談判前之談判結構：

表三 中、日兩國在馬關條約談判前之靜態權力

靜態權力	談判籌碼							談判議題				談判立場		第三國利害關係
	總和結構權力			行為體特徵				選項	議價層面	議題聯繫	時間框架	堅持與控制程度	承諾	
	軍事力量	經濟力量	商業資源	數量	內聚力	權力限度	準則							
中	X	X	○	△	△	X	△	X	△	△	X	X	X	○
日	○	○	X	△	△	○	△	○	△	△	○	○	○	X
備考	○：強 X：弱 △：概等													

資料來源：作者整理

一、談判籌碼

在總和結構權力方面，中國在軍事及財力資源上是不足的，有的是廣大的領土與豐富的礦產資源及吸引各國的通商貿易。相對於日本，其總和結構權力，軍事力量是最大的資源，但在經濟及金融方面的資源亦有不足之處，難以轉換為有用的資源。

在行為體特徵方面，對中日兩國而言，除行為體之能力及權力的限度上，日本優於中國外，其餘之行為體之數量、談判隊伍的內據力及行為體的準則方面是

相同的。

二、談判議題

雙方之議題「選項」很明顯，不同的是中國希望第三國干預，而日本則否。四個議價項目均無法避免，而且是零和的，日本之所得必為中國之所失，惟中國力求減輕領土之割讓。雙方均難以找到議題的聯繫來增加談判權力，只是日本無須此項權利罷了。至於時間價框上，受停戰期限之限制之壓力，此壓力可視中日雙方對於是否達成協議之堅持程度，可以增加或減少彼此的力量。

三、談判立場

在談判立場的堅持與控制程度、行為體的承諾上，中國主動要求談判，也希望達成協議以避免兵臨城下，而且內部和戰意見紛擾、對議價議題之堅持也不一致，其行為體之承諾也就減弱。相對地，日本談判者背負著國內各界之壓力，增強其對各項議價議題之堅持，加上日本對中國外交上實踐國際公法之信心不足，當然在堅持程度及行為體之承諾上增加其力量。由於中國軍事力量之薄弱，又無其他選項與堅持，其控制程度自然也就在日本之下了。

四、第三國之利害關係

從第三節對當時主要列強之俄、英、法、德、美等五國之分析，可知道各國均以保護其利益，增加其利益與避免利益受到損害為干預與否之主要考量。在中日談判直前，由於日本和約內容尚未公佈，雖預料賠償軍費與割讓土地在所難免，但其實際內容未獲悉之前，蓋持局外之勢，但也事先相互協調，一旦圖窮匕見，各國就要為自己利益出面干預了，而其中最大之不同在於，俄國是有實際行動的，其海陸軍早已陸續準備中，要以實力作干預之後盾。故以第三國之利害關係而言，中國稍微有利，但仍須靠有效之戰術運用，方能將其轉換為談判之權力。

綜合而論，在進入馬關條約談判前，中日雙方之靜態談判權力狀況，也就是雙方馬關條約談判前之談判權力結構，中國可運用於談判的資源有兩項，就是其總和結構權力之廣土眾民的商業資源與第三方干預。

總和結構權力可藉由戰術證明，其在溝通的過程中扮演著主要的角色，而總和結構權力之資源，藉由戰術的轉變，可以間接地服務於個別議題權力，因此得以影響談判結果。但總和結構權力之資源要實現這個角色，唯有當戰術能將其有效地轉換時方能實施。⁶⁸談判較強之一方，要了解結構權力給予之優勢，以擴大戰術選擇的範圍，也要明白弱國的優勢，以預判甚而先制它的戰術。而較弱者則要相信雖然它的弱小，他仍然可能達到許多，甚至大多數的目標。⁶⁹上述之關鍵就在於戰術之運用，也就是談判之過程。在分析完中日馬關條約談判之靜態談判權力結構後，下章就進一步探討雙方如何運用戰術，將此靜態權力轉換為實際的權力，以爭取己方之目標。

⁶⁸ William Mark Habeeb, *Power and Tactics in International Negotiation*.(Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1988), 25。

⁶⁹ 同前註，頁 142。