

第六章 辜汪會談的策略分析

策略 (strategy) 是達成目的之相關計劃與作為。策略指出的是用來完成目標的手段。策略可定義成組織提供行動與決策的一致性與方向，然而即使組織未清楚表達一項策略並不表示沒有策略，一個組織所作的決定以及所採取的行動就透露出它的策略¹。「談判策略」是指達到談判目標所應依據的規則和方法。談判策略一般是指，涉及全局性的指導性決策，是實現談判總目標的原則性方案與途徑²。基本上，策略是一套以行動綱領為取向的計畫、規劃或構想，是與戰術行動密切連結的指導性思維，是泛行為的上位概念。因此，本章的「策略分析」具有 Habeeb 理論「行為權力」的指謂意涵與類比性。但在章節結構上也同時研究「辜汪會談」的中共談判策略分析，以為「辜汪會談」過程，攸關兩岸談判互動「行為權力」的對比性與完整性。

在兩岸談判上，相對於「策略」的「行動意義」與「戰術總體計畫」取向。亦有視策略為謀略者³。若視策略為「計畫性戰術」可說是策略的原型 (stereotype) 定義。然而，政府間的談判其策略往往有衍生色彩。最明顯的例子是大陸時期的「國共談判」，當時實力微弱的中共提出「談談打打、打打談談」的談判策略 (negotiation strategy)，將「談判桌過程」聯結於兩黨實力消長、社會輿論宣傳以及國內外情勢變化。這是將談判策略從「談判桌」的行動指南附加於「政治謀略」的衍生意義。在「辜汪會談」或兩岸談判上，策略的實際意義是介於「計畫性戰術」與「政治謀略」之間。若策略偏於「計畫性戰術」的定義，則指稱其於兩岸談判事務的「談判桌」專業；若策略偏於「政治謀略」則意謂其與兩岸關係或兩岸互動的影響，這也是某種政治意志 (political will) 或政策偏好 (policy preference) 的貫徹與指導。

在「權力不對等」情況下，對小國而言致強之道不在逞強而在「守

1 James C. Craig & Robert M Grant 著，小知堂編譯組，**策略管理**，初版（北縣：小知堂，民國 83 年），頁 15。

2 黃嘉樹，**兩岸談判研究**，頁 124。

3 顏建發專訪前海基會秘書長焦仁和有此觀點。請參閱 顏建發，「兩岸事務性協商與政治協商」，**國家政策雙周刊** (台北)，第 160 期 (民國 86 年 3 月)，頁 2。

柔」，亦即依國際規範（international regime）而行事，是規則的追隨者（follower）而非秩序的顛覆者與型塑者（shaper）。弱小國若依國際權力結構而為（conduct）以達成自身的政策目標，如此可能將獲得大國的「默認」或「妥協」而不致產生利益衝突或價值碰撞。Habeeb 以為，儘管是弱勢國家但與大國談判或互動仍有可能達成國家目標或相對利得（relative gain）。因此，必須認清自身的優點與缺點，以發展出較佳或可行的策略以獲得可欲的談判結果與互動關係⁴。這或許能跳脫傳統上「弱肉強食」的權力邏輯與宿命。在「行為權力」層面，由於大國或霸權國（hegemony state）的優勢地位與權力壟斷而欲屈服小國的國家意志，然而在「環境因素」制約與國際的權力均衡結構下，弱小國採取「柔性策略」應較能避免與大國的權力衝突，進而較易取得偏好結果（preferred outcome）或自身的政策目標。是以「合作策略」勝於「對抗策略」是以小國的「柔性策略」對大、小國雙方而言都是雙贏之道，而共臻「後冷戰時代」的世界性和解趨勢。

基本上，「辜汪會談」只是一個多小時的儀式象徵而圓滿落幕，難有實質意義的談判攻防與討論。是以本章的「策略分析」，只有涵括九〇年代以來兩岸接觸與談判作觀察與研究方有意義，亦即李登輝時代以來與大陸的協商談判。是相對整體性的談判策略。在這向度上，辜汪會談或其後的協商與談判，只是作為兩岸談判史的一個環節，或兩岸關係的互動平台與特殊事件。本章的第一、二節探討「辜汪會談」過程中，台灣與中共的談判策略，這應屬客觀的實證研究與「變數分析」，第三節的「柔水哲學 / Habeeb 理論檢討」則有主觀建構的研究傾向。美國學者亦指出研究者應承認與反省研究者本身的價值判斷、理論工具與研究成果，三者間的相互構成關係⁵。則第三節應有後實證主義（post-positivism）的非價值中立色彩。

第一節 台灣的談判策略分析

前海基會秘書長邱進益指出，兩岸談判是一種政治過程，而歷屆秘書長如陳榮傑、焦仁和及後任的許惠祐等都是「法律人」，是以兩岸談

4 Aguirre, "Power, Asymmetry and Negotiation."

5 Ronald Chilcote 著，蘇子喬 譯，*比較政治與政治經濟*，初版（台北：五南，民國 93 年），序言。

判的發展會有另一種風貌⁶。另外，「辜汪會談」的兩岸互動，基本上是兩岸關係的延伸。本節主要以兩岸公權力互動的政治意涵去探討台灣的談判策略。基本上，「辜汪會談」的台灣策略分析其特色是「談判桌」上的策略，深受兩岸關係與互動的影響，且主要決定於台灣當局最高決策者的施政意志與藍圖。「台灣經驗」的特色不同於「兩德經驗」的是，兩德在互動之初也面臨高度敵意與意識形態壁壘，然而卻在累積互動經驗與協議簽定之後，從而規範與引領兩德關係走向良性發展。然而「台灣經驗」卻在兩岸關係互動不佳與互不信任的情勢下，制約兩岸談判的發展與談判僵局的解決，致使兩岸談判的僵局逐漸釀成台海緊張與「飛彈危機」的根源。從這角度而言，台灣的談判策略只是達到某種主觀政治意圖的工具性作為。台灣談判策略的防禦取向與談判過程的被動與「挨打」，主要肇始於台灣的「內部因素」及領導者個人的決策風格與施政意志。基本上，辜汪會談過程，台灣的談判策略應該有：對等政治實體策略、分裂國家談判策略、台灣問題國際化策略、以拖待變策略、以民主化為軟性攻擊策略、環環相扣策略、其他策略等等，茲述於下。

（一）對等政治實體策略

1993年「辜汪會」之所以共識為「會談」形式，是因台海雙方皆欲避免官方色彩。台灣欲坐實「對等政治實體」卻以「國統綱領」近程「民間規劃」以對，另一方面中共不欲予台灣政府有國家規格的談判會議。大陸學者以為，台灣當局的真正目標並非追求統一，而是要確立台灣與大陸的「對等政治實體」地位⁷。李登輝總統在1993年5月4日，會見美歐地區華人新聞傳播界人士時說，「辜汪會談是成功的，而且由簽署文件的方式，禮儀的安排，都顯示了我們和中共對等地位已是個不容否認的事實」⁸。1994年7月5日，台北公布「台海兩岸關係說明書」，全文重點仍在強調兩岸關係的現況為「中國現已分裂為兩個政治實體，及實行民主自由體制的台灣地區以及實行社會主義制度的大陸地區」⁹。

6 請參閱 附錄四，訪談邱進益部分。

7 黃嘉樹，兩岸談判研究，頁25。

8 同上註，頁100。

9 行政院大陸委員會編印，台海兩岸關係說明書，（台北：民國83年7月），頁7。

大陸學者黃嘉樹指出¹⁰，台灣當局對「辜汪會談」的態度起初並不積極，之所以突然轉為積極，應該是台灣當局意圖通過提高兩會商談層次，顯示台灣與大陸是「對等政治實體」。1992年8月，台灣當局通過「國統會」的「一個中國」涵意做出結論。基本上，這是把兩岸定位在「一個中國、兩個地區、兩個政治實體分治」。但反對將「一個中國原則」寫進兩會商談的有關協議之中，而主張兩岸各自表述。其具體做法就是藉升高兩會接觸層次來換取大陸對其政治地位的妥協讓步。這是台灣當局大陸政策的最根本內涵，台灣當局正是本著「對等政治實體」目標來籌劃「辜汪會談」的。在綜合實力不如大陸的情況下，進行兩岸談判有可能使台灣喪失「主權」，因此堅持在政治談判之前取得與大陸對等的政治地位。為此台灣設計一套談判進程，彼此之間步步為營，環環相扣。在談判由低階段提升到高層次時，設置嚴苛條件比如，兩岸談判由中介團體的事務性商談起步，在滿足了大陸承認台灣是對等政治實體、放棄武力解決台灣問題與雙方在國際社會並存的三個條件，才可能與大陸進行政治談判。從兩岸過去在談判問題上的放話、交鋒可以看出，台灣只是一味地反對、指責大陸的統一方案，而沒有提出自己的方案。在其一手倡導的事務性談判中，又借事務性問題提出政治訴求，在事務性談判中堅持強硬立場、不妥協態度，造成兩岸兩會的後續商談一事無成¹¹。

台灣當局願意接受大陸「海協會」邀請舉行高峰會議，被視作外交政策的策略運用之一部份。其預圖（intention）是想減輕北京對台灣外交打壓的影響力。1992年，民進黨成為立法院的重要力量以及台灣當局推行「務實外交」，這些顧慮使中共軟化一向所堅持的「黨對黨」談判，準備走向「政府對政府」談判。在這思維下的舉措都可能產生一種印象，即台灣更像是一個對等的政治實體而不是叛離的一省，「辜汪會談」也許是在這思維下的第一步¹²。石之瑜教授評論指出：假如台灣當局是要透過辜汪會談爭取作為獨立政治實體地位，則辜汪會談必不能產生任何中共所希望的政治效果。事實上，中共已意識到提升兩岸接觸層次所隱含的分裂危機，此所以中共在辜汪會談前同意台北將辜汪會談定

10 黃嘉樹，*兩岸談判研究*，頁94。

11 同上註，頁14。

12 Zhao, *Across the Taiwan Strait*, p. 208.

位在事務性與非政治層面，即擔心會談將會賦予台灣對等政治實體地位的效果。基本上，談判乃雙方各有所需與所獲的過程，但辜汪會談台海雙方立場南轅北轍無有交集，故兩岸關係低盪與僵局乃必然結果¹³。

（二）分裂國家談判策略

辜汪會談或兩岸談判中，雖然台灣企欲中國大陸承認台灣的「對等政治實體」地位，然而這是兩岸之間內部的理想性定位。但在國際間，台灣則欲藉著兩岸談判的公開形象，達到「分裂國家」的定位模式。基本上，對等政治實體策略與分裂國家策略是一體兩面的，是「對內」與「對外」具有類似意涵的宣示效果。由於台灣與中國對「分裂國家」的意義與內涵有主觀上與客觀上的不同認知，因而對於台灣提出「對等政治實體」與「分裂國家」的定位模式也一直被中國所排拒。1992年8月，台灣當局通過「國統會」的「一個中國」涵意做出結論表示，「一個中國應指1912年成立迄今的中華民國，其主權及於整個中國，但目前之治權僅及台澎金馬。台灣固為中國之一部分但大陸也為中國之一部分」。因「辜汪會談」是依「國統綱領」近程目標所規劃，是以「辜汪會談」自是在彰顯「國統綱領」的精神與貫徹「國統會」的結論。依學理而言，不論是「對等政治實體」或「分裂國家」概念，皆是「兩德經驗」的實質內涵之一。雖然「辜汪會談」並沒有明顯標舉「分裂國家」的概念或舉措，然而「辜汪會談」所呈現的圖象（image）與意義，對於國際觀感而言，自然是在突顯台灣的「分裂國家」形象。也是對於「對等政治實體」的鮮明表示。

中共的人民日報指出，有關「國統綱領」近程階段的訴求，是台灣要以獨立政治實體進入國際社會，謀求外交上的「雙重承認」¹⁴。依中共的認知，所謂「雙重承認」即是「分裂國家理論」的主要訴求。台灣並不諱言要經由兩會商談、協議簽署來確立兩岸「分裂、分治」的事實。但在大陸看來「分裂」與「統一」背道而馳，無法接受。因此海協會副會長唐樹備不用「分裂」形容兩岸關係，僅稱兩岸是「分離」，並強調

13 「辜振甫今上路 朝野各方叮嚀」，自立早報，民國82年4月26日，版3。

14 「台灣國統與終統之路」，人民日報（香港），請參閱 http://www.wdjl.cn/almanac98/section_2/b2-2.htm。

分離是暫時，分離狀態不能固定¹⁵。根據中共主觀研判，台灣當局調整大陸政策和推行務實外交，是作為一體兩面的整體策略加以考慮。一方面，希望改善兩岸關係，使大陸對台灣所要求的「對等政治實體、放棄武力攻台、國際生存空間」等條件有鬆動立場，給予善意回應，以解除台灣的政經發展以及後顧之憂¹⁶。

台灣於 1991 年第一階段「憲改」引進「分裂國家」模式，已在憲法中承認台灣是一個國家。「憲法增修條文」不僅開宗明義指出「因應國家統一前之需要」而定，承認分裂國家事實，並明定應辦理「全國」不分區中央民意代表選舉，無異於正式確立「分裂國家」的法律地位。因為所謂「全國」選區必以全國為範圍，由全國人民選舉，既然「全國」選舉在台灣地區辦理，由台灣全體人民參與，則顯然係採「分裂國家模式」將台灣定位為國家。更何況，1996 年台灣人民以直選方式選出自己的總統一步證明台灣是不折不扣、有別於中華人民共和國的國家¹⁷。另外，憲法增修條文規定：「自由地區與大陸地區間人民權利義務關係及其他事務之處理，得以法律為特別之規定」。其授權立法機關得以特別方式處理兩岸人民關係，設非從分裂國家的立場出發即難以站得住腳。反之，若謂兩岸同屬一國，且憲法效力及於中國大陸，則「兩岸人民關係條例」將明顯違反憲法的根本規範：平等原則而造成憲法的內在矛盾。

針對大陸在談判前先確立「一中原則」策略，台灣深感對其不利亟思應變之道。回顧台灣關於兩岸談判所提的條件，是對大陸「一個中國」原則的顛覆。而顛覆的手法就是迴避、模糊、否定「一個中國原則」。把一個中國原則由兩岸談判的前提變成談判中需要討論的議題。李登輝主政的台灣當局堅持要求「對等」、「尊嚴」。但何謂對等、尊嚴？台灣在開始時還是模模糊糊、遮遮掩掩，不斷製造新名詞，試探大陸的接受程度例如推出「一個國家，兩個政府」、「一個國家，兩個政治實體」、「以一個中國為指向的階段性兩個中國」、「在聯合國裡要有兩個中國代表權」、「中華人民共和國在大陸、中華民國在台灣」、「一個分治的中國」等相繼出籠。這種「先兩國」而「後一中」，未求統一，先求分裂的做

15 「戲碼重播演員揮灑很有限」，聯合報，民國 83 年 2 月 3 日，版 3。

16 同上註。

17 許志雄，「九〇年代我國憲政改革的問題」，請參閱

<http://www.taup.org.tw/announce/9911/docs/05.html-42k>.

法使兩岸談判陷入僵局¹⁸。

（三）台灣問題國際化策略

邱進益曾指出，辜汪會談的舉行地點能從北京、上海與香港之中，脫穎而出是台灣的意願¹⁹。是以「辜汪會談」的舉行已有在國際場合將「台灣問題」國際化的考量。美國有學者認為「辜汪會談」沒有實質意義只是儀式性的作法²⁰，辜振甫也說「辜汪會談」有些收穫是有形的有些是無形的²¹，則不論是「儀式作法」或「無形收穫」，至少在未上「談判桌」之前，台灣已取得國際曝光率及與中國大陸對等談判的態勢。且台灣問題的國際化策略與「對等政治實體策略」和「分裂國家談判策略」，都有內在的一貫性及相互的支援與強化。即是在達成「政治實體」的目標下，在兩岸之間或國際上，交叉運用「分裂國家模式」與「台灣問題國際化」。若「分裂國家模式」與「台灣問題國際化」的策略操作成功，而被國際社會接受與中共所默認，也就是台灣「政治實體」確立與鞏固的時候。

根據中共主觀研判，台灣當局調整大陸政策和推行「務實外交」，善用國際局勢主動出擊，加強台灣與國際社會聯繫，增加對大陸「討價還價」的政治資本，反過來影響兩岸關係的互動情勢。對於台灣力爭參與聯合國與增加國際曝光度，中共認為這是使台灣問題國際化，進而造成「一中一台」事實²²。基本上，就定義上說主張台灣獨立者，向來採取「台灣問題國際化」策略。而主張「台灣屬於中華人民共和國」者，則一向採取「台灣問題中國內政化」策略。採取國際化策略原則的人，主要是希望透過國際社會來解決台灣問題。而採取中國內政化的人，則是把台灣問題視為中國「內政問題」不容外國干涉。相對的，「台灣問題國際化」策略則是極力避免台灣問題成為中國的內政問題，希望透過

18 黃嘉樹，**兩岸談判研究**，頁 127。

19 民國 93 年 4 月 26 日，作者於基隆的日月光山莊訪問邱進益先生時，邱先生作此表示。

20 「象徵意義大於實質」，**經濟日報**，民國 82 年 4 月 29 日，版 3。

21 「辜振甫講述會談成果稱是兩岸交流里程碑」，**大公報**（香港），1993 年 5 月 1 日，版 3。

22 「戲碼重播演員揮灑很有限」，**聯合報**，民國 83 年 2 月 3 日，版 3。

其他國家的協助或介入來解決台灣問題²³。事實上，由於台灣地處國際戰略的地緣地位以及移民社會的特質，使「台灣問題國際化」的淵源有數百年歷史，是以在兩岸談判或兩岸關係的「對局」與較勁上，台灣當局會本能性的引用「台灣問題國際化策略」。在兩岸談判之中，台灣問題國際化策略是引「美、日」為主的「海洋勢力」對抗中國的「大陸勢力」。

大陸學者指出，台灣當局在談判策略構思中，有些技巧乃在借用「外力」。即在談判中讓美國或聯合國介入，使台灣問題「國際化」，破解大陸的台灣問題內政化處理方式。如在兩岸事務性談判中，台灣曾一度熱衷的會談地點在第三地，尤其是「辜汪會談」堅持要在新加坡舉行，其用意之一，就是使兩岸談判摻有國際化因素。又如台灣新當局一直堅持必須在 WTO 架構下討論「三通」問題，有意將兩岸問題搬到國際機制中處理，其目的也是想藉 WTO 機制將台灣問題國際化²⁴。大陸學者進一步指出，台灣當局的真正目標並非追求統一，而是要確立台灣與大陸「對等政治實體」的地位、實現台灣問題國際化，企圖和平走向分裂分治。故而在兩岸進行民間交流和事務性談判的同時，台灣當局在國際上以「兩個中國」為目標的「務實外交」和重返聯合國等活動；在島內，李登輝推行所謂的「政治改革」經由「修憲」、「總統直選」和「凍省」三大步驟，實際上斬斷蔣氏父子所維持的「中華民國法統」，滑向「實質獨立」局面。同時不斷以政治問題干擾和阻攔兩岸事務性協商，使兩岸的事務性商談難以突破瓶頸²⁵。

「台灣問題國際化」雖在政策上會面臨中共反彈，但在策略上，台北當局還是不斷在運用，期使台灣的安全保障能喚起國際關注。這種「關注」是否與北京所認定的「外力介入」劃上等號，雙方還有認知上的差距。在台北來說，台灣必然要到了兩岸已攤牌，且面臨戰爭一觸即發的時刻，才希望借用國際正義的力量支持與維護台海地區的和平；但就北京而言，台北如果先一步借用外力因素影響兩岸現狀，那麼就不排除採用武力解決的可能。這二者的差異，台北是先有危機才期求外力，而北京是先看到台北引進外力才引爆危機。由於對於這樣「雞生蛋還是蛋生

23 「台灣問題國際化策略之探討」，請參閱

<http://www.geocities.com/Paris/Cafe/9642/liao1.htm>.

24 黃嘉樹，兩岸談判研究，頁127。

25 同上註，頁25。

雞」的認知不同，是導致兩岸對這措施的解釋不同。因此，不管強調是一個國家兩個政治實體，有平行參與國際社會的權利，或者推動參與聯合國運動，建議兩岸領導人在國際場合會晤，以及鼓吹東西德的範例，與其說是台北有意誤導「兩個中國」或「一中一台」的趨向，還不如說是基於自保念頭而喚起「台灣問題國際化」的策略²⁶。

在中共方面，雖然「江澤民時代」與「胡錦濤時代」對於台灣所引用與依恃的「外力因素」，有不同的處理方式。或排斥或不置可否或「經美制台」，然而外力的環境因素一向是中共處理台灣問題時的重要考量與實質上的制約。若從「不對稱情勢」的角度而言，台灣援引國際外力，幾乎是小國的天生本能與不得不然的政策選擇。然而，援引國際外力究竟是「機遇」還是「危機」？則有賴政策上的準確拿捏。

（四）以拖待變策略

「辜汪會談」或兩岸談判是在「權力不對稱」情況下舉行的。台灣「國統綱領」的遠中近三段式進程設計，及「海基會」的民間白手套模式。台灣官方的說法是「循序漸進」，但中共的認知卻認為台灣在使用「以拖待變」談判策略。其實，李登輝時代提出的「七塊論」與「中國崩潰論」也間接印證「以拖待變策略」的存在性。基本上，「以拖待變策略」在台灣島內的根源應可上溯至兩岸武裝對峙時期的口號：反共必勝，暴政必亡。尤其國際間配合民主國家對共產集團的圍堵（containment），加上九〇年代初，蘇聯的瓦解，更加深對共產集團垮台的預測。從而使得「以拖待變策略」，在兩岸談判或兩岸關係上具有合理性。

兩岸事務性談判是在兩岸政治立場根本差異情況下，由各自授權的民間中介團體出面進行相關具體問題的商談。這類談判被稱為「代理談判」。代理談判是指受委託參加某項談判，談判人並不是當事人。這種談判方式首先是由台灣提出來的，台灣堅持用這種談判方式，從積極面看可能是要利用民間談判機制的靈活性以及自由度比較大的特點，從消極面看，是想利用這種談判來拉長事務性談判的過程，拖延「政治談判」的舉行，以待有利時機。其次，「民間代理」模式的權限觀念強，有較多迴旋性。常常以「此事需要請示」、「本人權力有限」為藉口繞開談判中的難題以及婉轉向對方施加壓力。這種談判技巧的使用可以為談判者

26 邵宗海，「兩岸關係：變遷定位與策略」，請參閱

<http://www.ntpu.edu.tw/pa/teacher/shao/crossst%20final.pdf>.

爭取時間以及巧妙拒絕對方要求。把「代理談判」用在兩岸之間，其優點有兩個：

一、是目前兩岸官方在政治立場針鋒相對，由兩個授權的民間團體進行接觸商談迴旋較大，以拖待變的使用空間也大。二、是雙方都有機會利用「權力有限」、或「未被授權」來拒絕對其不利的建議。弊端是「代理談判」的結果需要「委託方」的認可，委託方若認為談判結果對其不利，也有可能以「超越授權」為藉口，推翻談判結果使談判沒有效率，因而達到「拖延談判」的目的²⁷。

在綜合實力不如大陸，而島內對大陸政策又缺乏共識的情況下，台灣當局真正需要的只是一個談判過程，通過這個談判過程宣傳其自身立場的合理性，並希圖贏得時間以拖待變，尋找有利時機與大陸攤牌。從台灣設計沒有時間表的「國家統一綱領」並設定統一「三階段」，要求先進行事務性談判建立信心，後進行政治談判，再到李登輝拋出「兩國論」要求兩岸在對等立場上進行政治對話，其目的均是要拉長兩岸談判過程，期望大陸能夠發生和平演變或內亂，而給台灣較為有利的談判籌碼²⁸。台灣的陸委會也同意辜汪會談是來自國際視聽壓力的反應，在中共一再宣傳和談的情況下，令人認為台灣故步自封，這促成我方評估必須舉行辜汪會談，但陸委會本意並非藉辜汪會談來達成「國統綱領」進入中程的預備點，而是希望以「談」來爭取時間，例如「東西德」統一之前談了幾千次的例子便常被陸委會引用，因此辜汪會談在上層的決策考量是希望國統綱領的「近程」部分能拉長²⁹。

兩岸自1987年交流至今，台北實際上已得到一種經驗：那就是兩岸多年的隔絕導致社會、文化與經濟上的差距，不可能在短時間能夠拉近，加上在政治民主化與言論自由化方面，兩岸更有懸殊距離。因此，在國民黨執政時期即使在統一目標已經確定的前提下，台北仍希望尋求更大的迴旋空間，到了民進黨主導時期，由於要尊重台灣人民的最後意願，因此，統一就變成是其中的選項，也就是希望有更多選擇。這些現象的解讀，就是台北並不期望在兩岸各方面條件尚未成熟前，就匆促進入統一進程，而且台北也有企圖，希望在未來不僅能主導中國統一的發

27 黃嘉樹，**兩岸談判研究**，頁117。

28 同上註，頁127。

29 「輸入又輸陣？邱進益點滴在心頭」，**自立晚報**，民國82年4月26日，版2。

展，也能順利成全台灣與大陸分離的結果。因此，尋求更多時間來換取更大的空間，便成台北的大陸政策之策略與手段³⁰。

（五）以民主化為軟性攻擊策略

台灣有媒體評論指出，「辜汪會談」之中，我方的談判策略是採取「守勢」，針對海協會的「政治」攻勢，陸委會只是不斷的提出反駁而已，我方並未有任何「攻勢」出招³¹。其實台灣仍有「防禦型攻勢」的地方，如「民主化」議題。雖然辜汪會談過程雙方未有在「民主化」議題交手與討論，然而辜汪會談是按「國統綱領」的近程目標所規劃，而民主化議題正是「國統綱領」的主軸之一。民國80年2月23日，「國統會」第三次會議通過「國家統一綱領」。綱領分四部份：壹、「前言」指出「海峽兩岸應建立民主、自由、均富的共識」；貳、「目標」指出「建立民主、自由、均富的中國」；肆、「進程」指出「成立兩岸統一協商機構，以建立民主、自由、均富的中國」。

基本上，「辜汪會談」是民間的「代理談判」模式。因此，其談判策略自是出於台灣領導者的意志貫徹，而「國統綱領」的民主化主張，自是談判策略的來源與指導。且李登輝時代的民主轉型化台灣，民主化議題一向是台灣對兩岸關係的「進攻型」籌碼，配合早期民主、均富統一中國的政策與口號。則「民主化」策略自有其一貫脈絡。雖然九三年「辜汪會談」未在「民主化」議題上交手，然而九八年的「辜汪會晤」中，「民主化議題」正是台海雙方的交鋒主軸之一。是以「民主化」策略當為兩岸談判中，台灣慣用的壓軸策略。

兩岸互動中，台灣一向處於被動地位。自李登輝總統上任後，在其企圖心之下已逐漸化被動為主動。而辜汪會談雖是形勢所使然但也可視為台灣主動出擊的策略之一³²。「民主化策略」是主動出擊的內涵與策略工具。其實民主化的策略攻勢，是民主國家對共產鐵幕圍堵的政策產物。台灣的民主化策略攻勢應視作配合國際政治潮流「民主和平論」的主張，且淵源悠久脈絡一貫。「民主和平論」實際上是西方源遠流長的理想主義傳統的現代版。美國對冷戰后對外戰略與世界藍圖設計影響最

30 邵宗海，「兩岸關係：變遷定位與策略」，請參閱

<http://www.ntpu.edu.tw/pa/teacher/shao/crossst%20final.pdf>.

31 自立早報，民國82年4月29日，版7。

32 自立早報，民國82年4月27日，版6。

大的是「民主和平論」。它被認為是冷戰後世界政治研究最有意義的成果。它的主要觀點有：（1）國際關係的經驗法則是，民主國家之間從不（或很少）發生衝突；（2）即使它們之間發生衝突，彼此也不大會使用武力或以武力相威脅，因為這有悖於民主的原則和理性；（3）專制國家之間或民主國家與專制國家之間更容易發生衝突，而且更易于以武力解決爭端。更有甚者認為與民主國家相比非民主國家更加好戰³³。

然而對中共而言，不論是「民主和平論」或其他民主策略攻勢都被視作資本主義民主國家對中國大陸的「和平演變」。據沈君山指出，「國統綱領」要求中共要民主法治，以台灣的立場不過是「高調」罷了，但站在大陸的立場卻最引起反感，中國認為「我大不吃小，已夠客氣了」竟然「你小還想來吃大？」。中國認為台灣的民主制度對大陸經濟建設的穩定有害，台灣要和中國談民主法治，中國寧可「你管你的，我管我的」。所以台灣想打「民主牌」並以此當談判籌碼，反而產生負面效果³⁴。對照沈君山的觀點與台灣「民主化策略」可發現並證實，上文所說，台灣引海洋勢力對抗大陸勢力的論點，因為「民主和平論」是歐美海洋勢力圍堵大陸集團共產國家的理論基礎，台灣若引「民主策略」的攻勢籌碼，只是憑添兩岸的各說各話與毫無交集，然而若從決策當局的理性立場而言，「民主化」的攻擊策略又是附屬於「以拖待變策略」的相容（compatible）概念與「高調」罷了。

（六）環環相扣策略

「環環相扣」是說台灣對談判策略的應用方式，是以協議或共識的達成必須以某些前提（premise）的成就為條件。大陸也稱此方式為「連環套」。基本上，台灣在「辜汪會談」或兩岸談判的策略使用，有「總體或戰略層面的連環套」與「談判技術的連環套」兩種。總體或戰略層面的連環套例如以「三通議題」交換更大的政治利益（放棄武力對台、台灣國際空間、對等政治實體）。「辜汪會談」當時，台灣當局把兩岸關係界定在「國統綱領」近程階段，堅持不作「政治商談」，結果使兩岸接觸和談判遇到困難和波折。會談中，汪道涵提出「三通」問題，汪道涵

33 「民主和平論」，請參閱 維基百科網址

<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%B0%91%E4%B8%BB%E5%92%8C%E5%B9%B3%E8%AE%BA>.

34 沈君山，「人民有同意權」，中國時報，民國 89 年 7 月 7 日，版 6。

以為「三通」屬於「經濟實務」，符合此次會談的經濟性定義，但台灣把「三通」列為「政治性議題」，不得在目前「國統綱領」近程階段商談。所以辜振甫無法回應「三通」問題。隨著兩岸經貿日益熱絡，島內各界要求開放「三通」的呼聲日益高漲；工商界對貨物未能直接運輸致成本增加表示不滿。希望「辜汪會談」在這方面能有所突破。台灣當局的立場是，只有中共先表示「放棄武力攻台」、「承認台灣為政治實體」及「不封鎖台灣外交空間」才可談「三通」。這是把「三通」作為政治談判籌碼，以交換中共承認其所謂的「主權」地位。對此，唐樹備明確表示「大陸不可能接受」³⁵。大陸學者以為，台灣為了抗拒大陸要求政治談判的呼籲與因應國際社會要求台灣緩和兩岸的緊張形勢。一方面，表示願意進行兩岸協商，另一方面提出大陸難以接受的談判條件，為兩岸談判設置許多障礙。即在兩岸事務性商談中以「三通」為籌碼，要求大陸承認其對等政治地位³⁶。

談判技術的連環套方面，1993年「辜汪會談」後首先進行的兩岸事務性商談，就是「兩岸劫機犯遣返」、「兩岸偷渡犯遣返」及「漁船糾紛」。台海雙方經過七次事務性協商和三次的「唐焦會談」後，已經達成「兩岸劫機犯遣返」及「違反有關規定進入對方地區人員遣返」〔即「兩岸偷渡犯遣返」〕兩項協議，並已準備簽署協議。但就在兩會負責人草簽協議前夕，台灣當局卻授意海基會必須堅持將之與「漁船糾紛」協議一起簽署，而「漁船糾紛」因「卡」在「管轄權」而形成僵局。在台灣當局的授命中，欲將「兩岸劫機犯遣返」、「兩岸偷渡犯遣返」與「漁船糾紛」一起「包裹」協議否則拒簽。致使海峽兩岸經過一年五個月的努力而達致的初步成果被迫夭折³⁷。據悉「漁船糾紛協議」的雙方爭執點在於，台灣堅持劃分「海峽中線」為雙方漁界的分界線，當中共洞悉台灣有把海峽中線的劃分當作「國界」劃分的時候，「漁船糾紛協議」就陷入僵局。

基本上，「技術的連環套」與「總體的連環套」其間並非一定存在某種的指導性與一貫性。然而卻都體現出台灣在談判策略應用上的「環環相扣」。例如「對等政治實體策略」與「分裂國家策略」具有「對內意義」與「對外意義」的一體兩面相扣性；而「對等政治實體策略」

35 文匯報（香港），民國82年4月28日，版3。

36 黃嘉樹，兩岸談判研究，頁127。

37 富權，「兩岸觀察」，請參閱

<http://www.waou.com.mo/see/2004/10/20041023d.htm>.

與「分裂國家策略」又都將藉由「台灣問題國際化策略」彰顯與活化功能。然而這三者又奠基於一個假設與預期之上，亦即共產中國由於專政體制與市場經濟的矛盾終將崩潰與分裂，因此台灣「以拖待變」以翼取更佳的談判籌碼與有利態勢。至於台海談判的攻勢策略則配合國際圍堵思維的民主化潮流加上台灣的民主制度成就，但「民主化策略」亦附諸「以拖待變」策略。基本上，「民主化」的策略運用在使中國大陸知難而退，是一種意識型態的語言交換符號與象徵性的符碼（code）。

（七）其他策略

（A）增加談判彈性

「辜汪會談」依中華民國「國統綱領」而規劃，綱領將兩岸關係分成：近程的交流互惠階段；中程的互信合作階段；遠程的協商統一等三階段。這產生的效果是使兩岸談判中，要設計與規劃台灣的彈性迴旋空間。當我方不想談時，就說現在是近程階段，只適合民間團體的接觸與協商，而非官方的協商與談判；如果想談，就說中共現在的表現有誠意多了，可以提升談判層次，準備官方的正式接觸。例如民國 87 年之際，台灣當局已有與中共進行政治談判的準備與規劃，從當時行政院長蕭萬長在立法院的報告到陸委會的官方聲明甚至學界的鼓吹，都可看出這跡象。因此，「國統綱領」的進程規劃，可使兩岸談判或兩岸關係進退有據伸縮自如，而使我方的談判空間變寬³⁸。

（B）利用授權謀求談判主動權

談判理論認為，己方的談判代表不要被授予全權。否則，在談判中就沒有迴旋餘地，容易被對方壓榨。從某種意義來說，己方代表受了限制的權力，反而成為力量的源泉。因為，己方代表可以名正言順向對方說「不」。兩會都是授權的民間團體，談判代表都具有相對決定權，但相對而言，台灣代表的授權程度遠不如大陸，而主管談判的台灣決策部門，更是在授權問題上大做文章，引起「陸海失和」、「海陸大戰」。台灣陸委會與海基會的爭執與矛盾的原因大多是「授權問題」而引起。表面上，談判組織內部沒有達成一致的共識是談判中的大忌，但在兩會談判中卻無形中提升了台灣的相對實力，並在事務談判中佔據更大的迴旋

38 孫敬先，「臺海兩岸談判策略之研究：以辜汪會談為案例」，中興大學碩士論文，民國 83 年 7 月，頁 60。

空間³⁹。

(C) 議題轉換策略

中共學者以為，針對大陸在談判之前，先確立「一中原則」。台灣深感對其不利而亟思應變之道。回顧台灣關於兩岸談判所提的條件，可發現台灣當局對兩岸談判的條件都是對大陸「一個中國」原則的顛覆，其方法是迴避、模糊、否定「一個中國」原則，把一個中國原則由兩岸談判的前提變成談判中需要討論的議題。李登輝主政的台灣當局堅持要求「對等」、「尊嚴」，何謂對等、尊嚴？台灣在開始時還是模模糊糊不斷製造新名詞，試探大陸的接受程度，例如推出「一個國家，兩個政府」、「一個國家，兩個政治實體」、「以一個中國為指向的階段性兩個中國」、「在聯合國裡要有兩個中國代表權」、「中華人民共和國在大陸、中華民國在台灣」、「一個分治的中國」等相繼出籠。這種「先兩國」而「後一中」，未求統一，先求分裂的做法，使大陸無法接受，使兩岸談判陷入僵局⁴⁰。基本上，這是透過議題的轉換來達到計畫性的談判目標，對於此種擴張性的談判策略，台灣在使用，大陸也在使用。大陸是以經濟議題偷渡到政治議題，如汪道涵於辜汪會談中提出「三通」議題等是。

(D) 故意設置障礙

台灣為了抗拒大陸要求政治談判的呼籲，與因應國際社會要求台灣緩和兩岸的緊張形勢。一方面，表示願意進行兩岸協商，另一方面，提出大陸難以接受的談判條件，為兩岸談判設置許多障礙。比如，在事務性商談中採取「連環套」策略，即以某些談判前提的達成作為另一些會談或者議題開始的條件。如在兩岸事務性商談中以「三通」作為籌碼，要求大陸承認其對等政治地位等等⁴¹。

小結：兩岸談判策略是兩岸關係施政藍圖的構想與施行步驟，「辜汪會談」的原意應有兩岸關係的開展與化解台海間的潛在衝突性。然而九〇年代以來，是兩岸關係的持續對峙與台海危機的加溫。基本上，兩岸僵局的化解只是「心態」與「誠意」的問題。誠如許惠祐所說：兩岸互動

39 黃嘉樹，**兩岸談判研究**，頁 127。

40 同上註。

41 同上註。

應權謀少一點，誠意多一點。事實上，辜汪會談的舉行，兩岸雙方都有各自的盤算。台灣企圖藉辜汪會談營造海峽兩岸「對等」的政治實體形象並突顯台灣的國際地位；台灣對辜汪會談的戰略盤算，首先是想緩和台海情勢，並藉此使中共紓緩對台灣在國際生存空間的排擠壓力。其次，藉由會談的形式「對等」塑造兩岸「對等政治實體」印象，同時會談地點在第三地新加坡舉行，則有意塑造國際輿論，凸顯台灣的國際地位⁴²。

香港學者指出⁴³，台灣推出「國統綱領」時，大陸批評「國統綱領」是「不統一綱領」，因為在綱領的近程提及三點：（一）兩岸是「對等政治實體」，北京認為這是「兩個中國」的變體，是拖延及不統一的藉口；（二）希望對岸中國變成自由法制國家，大陸認為這是強人所難；（三）不動武與和平解決問題，北京認為若答應不動武等於是鼓勵「台獨」勢力。事實上，關於兩岸之間的爭議、誤解、認知不同或相互指責，有可能是源於雙方都曾錯失「歷史的機遇期」，如美國學者指出⁴⁴，雖然李登輝時代激化島內的省籍對立，並被許多美國官員視為麻煩製造者，然而李登輝未必一開始就追求獨立。前美國在臺協會理事主席卜睿哲(Richard Bush)聲稱，李在擔任總統期間並未反對統一，只是反對北京所提的統一方案。由於江澤民過於忽視臺灣的主張，李只有再三強調臺北與北京對等的立場，並在國際上採取更富攻擊性的舉措。倘若當時中共能更具善意地詮釋李登輝的想法，兩岸或許可以達成互惠協定。

然而有學者指出，李登輝總統「兩國論」的牌並非不能打，而是應在兩岸談判過程中，中共已出現對台有所不利的訴求或打壓時，「兩國論」適時的提出則是一種防禦性的策略。但不當的使用與時機上的錯置，使「辜汪會談」所擱置的「一中爭議」逐漸發酵，最終釀成「兩國論」的圖窮匕現。此時兩岸談判或兩岸關係已無迴旋餘地，「模糊空間」完全被擠壓與排斥，致使中共感覺被騙而惱羞成怒，使「台灣問題」從「內部矛盾」向「敵我矛盾」的方向轉化。在這過程中，外界也不認為

42 聯合報，民國 82 年 4 月 26 日，社論。

43 翁松燃，「不統一綱領該改一改了」，中國時報，民國 90 年 2 月 26 日，版 6。

44 Nancy Bernkopf Tucker, *Dangerous Strait: The U.S.-Taiwan-China Crisis* (New York: Columbia University Press, 2005)，請參閱 唐欣偉，新書介紹：「危險海峽：美臺中危機」。

台灣獲得最大的國家利益，反而是兩岸的「雙輸」結局。在外交上，台灣背負「金援外交」重擔，且面對邦交國流失與國際空間的壓縮；在內政上，國民所得難以突破一萬五千美元的「魔咒」與經濟成長居「四小龍」之末；這些都是兩岸談判或兩岸關係反應（reflection）在「國內層面」所引發的效應。就台灣而言，其整體的談判策略結構是導致兩岸談判僵局的必然結果，以及兩岸關係惡化的直接原因。

第二節 中共的談判策略分析

對中共而言，「台灣問題」在其整體政策位階上，除涉及領土主權與民族情感也涉及「地緣戰略」以及與區域強權或超強之間的權力抗衡⁴⁵。基本上，任何公權力的談判策略或談判目標是植基於某種國家價值觀之上的。中共對辜汪會談的談判策略也必奠基於中共式的主權觀、民族觀、地緣觀與國際觀，且中共的談判策略也源於其談判作風或戰略觀。中共的談判作風是以戰略為基礎並強調戰術。而戰略或戰術考量則視下列因素而不同如：交鋒的議題、國內與國際環境變化、談判兩造的衝突程度、中共對不同政府政策的差異、談判代表的特殊風格等等。然而，它還是有足夠的連續性以認定有一種中國式的談判作風或策略模式存在⁴⁶。

中共雖強調與堅持談判原則，但 Wilhelm 指出⁴⁷，一旦中方確認會談條件合適，這些原則並不構成談判障礙，這是「原則堅持」與「策略靈活」的辯證運用。對中共而言，正式談判是要確認與認可已在非正式狀態下達成的協議或共識，這可說明「辜汪會談」的正式性與「密使政治」之間的連帶關係。是以在中共的談判作風中，正式會談多少帶有過程性質的步驟工具屬性。不過，正式過程不全然是「雙贏」態勢也未必是勝敗分明狀。雖然中共認識到「雙贏策略」的好處，但中共也認識到過分強調這方法的危險性，及雙贏策略可能導致對基本原則的妥協與損

45 張執中，「兩岸對政治談判的評估及因應策略分析」，**問題與研究**（台北），第 41 卷第 1 期（民國 91 年 1 月），頁 25。

46 廖惠珍，「從三次焦唐會談比較兩岸談判策略」，淡江大學碩士論文，民國 88 年 6 月，頁 208。

47 Alfred D. Wilhelm 著；林添貴譯，**談判桌上的中國人**，初版（台北：新新聞，民國 84 年），頁 63。

傷。Wilhelm提到中共參加「板門店」中美談判是中共重大的對外事件，其精神與經驗已融入中共的外交政策界或成為對外談判的範例之一。然而，當時運用的戰術與技術已有演進或改變，其原因主要是中美關係的性質已改變，也可能是因中共應對西方文化時已累積更多精緻的經驗。但Wilhelm強調，北京指導性的談判策略及技術，基本上並沒有太大改變⁴⁸。

中共的談判策略與中共的體制特色有關。由於中共政權的「專政」特質，相對於民主國家的「選舉任期制」，它具有相對穩定甚至「超穩定」的結構特徵，這主要表現在政策的連貫性以及人員的相對穩定。前者如中共長期的「和平統一」與「兩岸和談」的政策便是。另一方面，從三〇年代「國共談判」到「中美大使級談判」及其後一系列的國際談判，這數十年中，周恩來一直是主其事者。據學者研究中共外交事務人員的風格，大都可發現周恩來的身影，然而周恩來的談判風格不外是「原則性」與「靈活性」的有機結合。基本上，「辜汪會談」或兩岸談判的中共策略分析，是屬中共國家機器的「硬制度」與「軟策略」的結合⁴⁹。相對於台灣的談判策略特色，台灣的談判策略強烈受到領導人的施政意志貫徹與指導，而中共的談判策略特色似乎襯托出「硬制度」與「軟策略」的靈活結合，這與其體制或結構的延續性有關。

本節主要有兩部份即：(一) 中共談判策略回顧。這基於精緻瞭解「辜汪會談」過程，中共談判策略的脈絡性，以及變遷性與延續性之間的辯證關係。祈使對中共談判策略有更深入的掌握與認識。畢竟研究中共談判策略的文獻甚夥，而研究成果的殊異性卻很大，則辜汪會談的中共談判策略與先期的研究成果有無影響關係？且辜汪會談的中共談判策略究竟是一時的「即興」之作，抑或有其一貫的邏輯性與變遷性？這些問題的作用是瞭解中共談判策略的背景知識，透過時空環境的對比或可明晰會談之中，中共談判策略的一致性、變遷性與脈絡性。(二) 會談過程的談判策略分析。此部份擬與「中共談判策略回顧」有所區分的是，這部份的研究範圍，主要是以九〇年代之後，兩岸間的協商談判為主。亦即李登輝時代與中共交手的談判策略，這也是密切於目前兩岸格

48 同上註。

49 傅岳邦，「中共對台政策的制度與策略：一九九七年台港海運談判中雙方船旗爭議之個案研究」，**問題與研究**(台北)，第40卷第6期(民國90年11月)，頁13。

局與理解台海飛彈危機的觀察重點。

中共談判策略回顧：

當國家在彰顯公權力意志而表現出行為者 (actor) 特性的同時是具有學習能力的，且國家或政府是有機變遷的生命體。因此，有關中共的談判策略分析從大陸的「國共對峙」時期，因認知盲點或意識型態對立所導致的「妖魔化」研究，或當今仍有部份台灣的民意與輿論仍殘存冷戰的「前朝遺緒」，這些都不足以對中共的談判策略有正常化與理性化的理解。兩岸談判研究應擺脫對抗性與純道德的分析，來理解中共政權的本質⁵⁰及其談判策略。然而，早期的中共談判策略分析仍有其價值性，因特殊時空的相對認知與觀點似乎可透過有意識的詮釋與轉換性的理解，從而建立一條由過去、現在與未來的意義之鏈 (chain of meaning)。在這「意義之鏈」上，標誌著中共談判策略一致性與變遷性的相對完整過程。

中共的專制政體使政府無選舉壓力以推進既定政策，使其政策有「超穩定性」傾向。是以一般咸認中共的談判策略有其一致性與連貫性⁵¹。然而學者們研究中共談判策略其結論有時差異甚大。基本上，本文以「冷戰思維」以及「絕對敵對性」與否，來檢驗與分類中共談判策略的研究文獻與成果。雖然兩岸談判的台灣之方，不應過份期待中共對於善意的釋放，但若觀察當今中共在「睦鄰外交」、「和平崛起 (發展)」、「國際維和」、國際爭端與擴大經貿等的國際規範遵循與「負責任大國」的表現，可能冷戰思維的研究成果恐有「失真」之虞，且潛意識性與假設性的「大國對抗意識」並非小國的自全之策，並攸違於國際間的區域整合與合作的潮流與趨勢。基本上，兩岸之間的「敵對意識」不但無法激起台灣的「憂患意識」與黏合「統獨」分歧，只是惡化兩岸的「不信任結構」與增加台海間的潛在衝突性。

「國共談判」時期有關中共談判策略的研究，大多是意識型態對立極化與攻訐之作，且年代久遠對於「崛起中國」的兩岸談判策略，恐其適用性與合理性存疑。因此，下文並不羅列「國共談判」時期，中共的談判策略研究。

50 石之瑜，**兩岸關係的深層結構：文化發展與政治認知**，初版（北市：永然，民國 81 年），頁 224。

51 Alfred D. Wilhelm 著，林添貴譯，**談判桌上的中國人**，頁 38。

(一) 學者裘兆琳研究中共的談判策略為：

- 1、中共在談判前之策略分析
 - (1) 採取主動，提出先決條件。
 - (2) 反覆重申「先決條件」為不可談判的原則。
- 2、中共逼談的策略分析
 - (1) 威逼利誘。
 - (2) 製造危機。
 - (3) 透過第三者施壓。
 - (4) 以人質要脅談判⁵²。

(二) 旅美學者楊力宇研究中共的談判策略為：

- 1、「軟硬並施」的兩面手法。
- 2、「敵進我退，敵退我進」靈活手腕。
- 3、堅守談判籌碼施以強大壓力，再以「人道考量」作為下台階，向對方民眾展開「統戰」攻勢。
- 4、強調「主權」等重大原則，堅持自己為「受害者」以爭取國際社會同情。
- 5、激起民族主義愛國情緒，以展示民眾對政府支持，但在適當時候予以疏導以免失控。
- 6、反覆強調對方錯誤，展開廣泛文宣工作，迫使對方「道歉」，但當對方表示「歉意」則作必要妥協，北京便立即把「歉意」曲解為「道歉」，凸顯自己的「勝利」，顯示「正義」獲得伸張以挽回顏面，並對民眾有所交代⁵³。

(三) 學者賴榮偉研究中共的談判策略為：

- 1、確立大原則，並在原則不變情形下，展現策略靈活性。
- 2、以其人之道還制其人之身。
- 3、利用情境。
- 4、十足耐心。

52 裘兆琳，「中共國際談判策略分析」，*中國大陸研究*(台北)，第44卷第6期(民國90年6月)，頁1。

53 楊力宇，「撞機事件看北京談判兩面策略」，*中國時報*，民國90年4月26日，版6。

- 5、違反協議。
- 6、爭取第三者。⁵⁴。

(四) 民進黨立委洪奇昌研究中共的談判策略為：

- 1、先確定原則。
- 2、高度的耐心。
- 3、利用對手內部矛盾。
- 4、製造有利的談判氣氛。
- 5、高唱民族主義與爭取民意⁵⁵。

(五) 吳安家教授研究中共的談判策略為：

- 1、談判前的充分準備。
- 2、培養良好的談判氣氛。
- 3、談判過程中堅持原則。
- 4、以實力迫使台灣就範。
- 5、分化我方代表。
- 6、利用宣傳媒體從事有利於中共的談判傳播。
- 7、以小讓步換取最大的談判利益⁵⁶。

(六) 費正清(John K. Fairbank)於1960年曾提出中共談判作風之特點為：

- 1、利用友誼做為韁繩。
- 2、徵求外人的建議，以便了解其目的及價值觀，然後博取其同情與支持。
- 3、告訴對方中共的一些最重大利益，這些利益甚至比生命還重要，藉以事先警告此種利益為不可談判(non-negotiable)者。

54 賴榮偉，「中共對台談判策略分析」，**共黨問題研究**(台北)，第25卷第1期(民國88年1月)，頁22。

55 洪奇昌，「中共談判策略」，請參閱
<http://Taiwan.yam.org.tw/china-policy/l-hong.htm>.

56 吳安家 主編，**中共政權四十年的回顧與展望**，初版(台北：政治大學國關中心，民國84年6月)，頁132。

- 4、建立中國價值及行為特殊性。
- 5、找出對方之朋友、敵人及其他消息以便必要時加以利用，對抗對方。
- 6、利用外國人本身的一些規則來控制對方，尤其如西方對「主權」的法律概念即常為中共所利用⁵⁷。

(七) 季辛吉(Henry Kissinger)於1979年提及中共談判作風歸納為：

- 1、中共在談判前往往利用友誼做為韁繩。
- 2、中共常以將遭內部批判為由拒絕讓步。
- 3、中共極為謹慎地表現出他們的談判立場是堅定的、無法妥協的⁵⁸。

(八) 白魯恂(Lucian Pye)在「中共的商業談判作風」一書中舉出四點：

- 1、先讓對方揭示其談判立場以摸清對方談判底牌。
- 2、要求對方先接受若干基本原則，要求先達成原則性協議，儘量避免具體討論細節問題。
- 3、使協議條款曖昧不清、模稜兩可以便爾後在解釋或履行時保有伸縮性。
- 4、善於拖延談判，一方面藉以摸清對方談判弱點和其可能讓步的限度；另一方面，藉此擊垮對方耐性，挫折對方的談判毅力⁵⁹。

(九) 美國大西洋理事會(Atlantic Council)對於中共主要談判作風研究為：

- 1、中共總是試圖影響進行談判的環境，使局勢盡可能對它有利。
- 2、談判時中共把重點放在一些有助於達成一般概略性的協議問題，對許多次要問題的解決持模稜兩可態度。希望達成關於某基本原則的一般性協議或關於某次要問題的概括性協議。
- 3、依據中共的觀點片面解釋協議內容並要求對方加以踐履。
- 4、採用拖延談判策略使性急的談判對手失去耐心。
- 5、中共總是試圖在其認為重要的問題上先達成協議以取得有利地

57 楊開煌，「未來兩岸各種可能接觸談判模式與利弊分析」，兩岸事務性功能性和政治性接觸談判研討會，民國80年8月31日。

58 同上註。

59 同上註。

位，然後以中斷會談或退出談判作威脅，並把不能達成協議之責歸咎於對方的頑固態度。

- 6、找出對方弱點，藉此控制談判步伐，並作為槓桿以撬動對方最堅持不讓的立場⁶⁰。

(十) 所羅門(Richard Soloman)根據美國與中共建交談判過程歸納中共談判作風為：

- 1、利用談判對手的內部矛盾，找出同情中共觀點的外國官員，先設法建立友誼，再利用此種關係向對方施壓以達成談判目標。
- 2、談判開始前，堅持對方要接受若干基本原則作為談判基礎，並在以後談判中引用這些原則，迫使對方接受中共的談判條件。
- 3、中共談判立場極受內部派系影響，既定立場常因內爭而被撤回或變的僵化，談判者立場之僵硬或不合理常是其內部反對派系增強批判所致。
- 4、期望談判在其境內舉行，如此不僅有利於內部決策溝通，且有利於製造談判氣氛及影響談判報導。
- 5、善於利用第三者傳遞談判立場，以增加對方研判及作業困擾，或必要時做為御責藉口。
- 6、中共善於製造「你有求於我，我無求於你」的假象，使對方在談判上處於下風。
- 7、中共善於以夷制夷，亦善於利用對方官僚政治之矛盾來達到目標。
- 8、中共常設定談判時限，故意拖延談判過程，迫使對方做出讓步。
- 9、當中共已充分試探對方彈性與限度，察覺對方不再讓步時，它有時會採取非常彈性立場與對方達成協議。
- 10、在執行協議時，中共常常重提對方認為已解決之問題，為本身利益要求修改，或不斷施加壓力要求對方依照中共的解釋遵守協議⁶¹。

(十一) 美國學者白魯恂(Lucian Pye)就破解中共談判策略之道，曾推九個原則：

60 同上註。

61 同上註。

- 1、要有耐性、
- 2、克制的堅定態度、
- 3、防止期望過高、
- 4、抗拒對方羞辱攻勢、
- 5、重視大原則、
- 6、熟讀會議紀錄、
- 7、採取限制破壞範圍措施，了解中國文化特色。
- 8、單從個人心理的角色擬訂破解之道未必完全有效，是以熟悉中共「辯證法」和中共技術的必要性。
- 9、技術本身是中立的，中共可用我們也須會用，「以子之矛攻子之盾」相信會有意想不到的效果⁶²。

基本上，中共的談判策略會因時間因素的轉變外，針對不同的談判對手國與不同的中共主談者，都可能影響中共談判策略的差異性與臨場的隨機反應。中國共產黨的哲學「唯物辯證法」是「本體論」與「方法論」的合一。中共談判策略的「本體論」應該是先認清「人民內部矛盾」或「敵我矛盾」的問題再體現具體的談判策略。亦即毛澤東所說「統戰」首先是要區分「敵人」與「朋友」。例如「中美板門店」談判是韓戰後的「敵對型談判」；然而中美建交後的其他談判已不如「板門店」談判的敵對性而兼融合作取向。當「本體論」定位後，才應是「方法論」的選取與搭配。基本上，中共的談判策略應有「方法論」取向以配合敵我鬥爭的「本體」。

在客觀認知上，上列所舉有關中共的談判策略，其認知論或觀察性多少具有「敵我矛盾」型的色彩與立場。雖說兩岸談判不應主觀而一廂情願的期待中共的善意釋放，或期待中共會改變其一貫的敵我鬥爭手法。然而透過「談判氣氛」的關係營造，祈使「敵我矛盾」往「人民內部矛盾」轉化，進而優化中共談判策略結構，這是對台灣最有利的發展方向，否則一味僵化性與妖魔化的認知中共談判策略，只是另一個「自我預言實現」的例子。如此則在現實主義權力邏輯的國際社會，小國台灣就只能陷於被動、不利的「不對稱權力結構」了。

會談過程的談判策略：中共的談判策略一向靈活機動而且彈性甚大。如

62 張煥卿 主編，**中國大陸研究**，初版(台北：三民，民國 82 年)，頁 358。

汪道涵在辜汪會談的開幕致詞上，未依雙方事先達成不談政治議題的約束，即針對兩岸三通的政治話題放言高論。而會後唐樹備只以「台灣若有困難，我們只好慢慢等」來迴避違反約定的立場。因此，若未能體察中共談判策略的特質，將會面臨困擾⁶³。基本上，中共在「辜汪會談」或兩岸談判之中，所展現的談判策略應該有以下幾項（一中原則策略、和戰兩手策略、以事務談判包裹政治談判策略、以民逼官以商促政策略、善意釋放策略、媒體攻勢策略、其他策略等等）。茲述於下：

（一）「一中」原則策略

中共在兩岸談判中使用「一個中國」原則的談判策略是被廣為公認的。「一中策略」由兩部份組成，亦即以「一中」為內涵與本體，又「堅持原則」立場的談判策略運用。「辜汪會談」是台海雙方擱置「一中爭議」改採模糊處理與諒解，所舉行的兩岸民間形式的高峰會議。研究中共談判的學者幾乎一致認為：先確立原則或就原則問題達成一致，是中共在談判桌上的傳統與慣用的談判策略。在兩岸談判中，大陸也採取這策略。先確立「一個中國原則」，然後討論事務性議題，再創造條件過渡到討論兩岸統一的形式與進程。1992年3月22日，兩會首次在北京舉行商談時，大陸海協會明確提出，兩岸事務性協商必須確立是在「一個中國原則」下所展開的協商。此後，海協會就形成一個基本態度，就是兩岸交往中的具體問題是中國內部事務，應本著「一中原則」協商解決；在事務性商談中，只要表明堅持「一中」的基本態度可以不討論「一中」的政治涵義；表述的方式可以充分協商並願聽取海基會和台灣各界的意見。依中共說法，後來由於台灣一再違反當初兩會達成的共識，一方面在事務性談判中想達成兩岸分裂分治的政治目的，另一方面在國際社會搞「務實外交」破壞「一中原則」，於是中國大陸遂中斷兩會的協商與談判⁶⁴。

事實上，大陸把「一中原則」與「一中內涵」分為兩個層次。談判前，必須先確定「一中原則」才使兩岸談判有基礎。而「一中內涵」則可留待以後討論。1996年以後，大陸對「一中」的表述，在兩岸之間採取比較模糊的方式，這被台灣當局稱為「一個中國、內外有別」⁶⁵。

63 「事務性定位難以遏阻政治性連鎖效應」，**中國時報**，民國82年4月28日，版2。

64 黃嘉樹，**兩岸談判研究**，頁124。

65 同上註，頁41。

中共對於「一中」的政策解釋採行「一個中國，內外有別」，即中共在對外方面（國際上）不僅以「世界上只有一個中國」來突顯「一中原則」並且用「中華人民共和國政府是代表全中國唯一的合法政府」來確立此「一中」即中華人民共和國。但在對內方面（兩岸之間）雖然同樣以「世界上只有一個中國」來突顯「一中原則」，然而卻用「大陸與台灣同屬於一個中國」的論述以避開「一個中國」是誰的問題。可見中共的底線是在兩岸之間「內部可以平等」但對外則「只有一個代表」的原則⁶⁶。

中共對台談判終究不脫離「一中」的原則架構。中共為談判可以模糊化「一中原則」暫時擱置「一中」的定義與內涵。楊開煌教授表示，中共運用「一中策略」，從歷史角度看，首先是與「法統」掛勾，用消滅蔣氏政權體現「一中」正當性；1979年後，中共「一中」策略轉成與「統一問題」掛勾，只堅持原則不堅持法統，不過仍獨佔內容的詮釋。1994年以後，隨著台灣民主化，中共遂把「一中原則」轉變成與兩岸現狀與週邊和平秩序掛勾。運作上，中共首先把「一中」視同全面性的原則，不管任何領域，凡涉及對台一定強調「一中原則」。九〇年後，改採選擇性使用「一中原則」，即在兩岸事務問題方面，「一中原則」可暫不討論。目的在逼台灣走上談判桌。但在國際間，中共採取模糊方式使各國在兩岸間有操作空間，但中共在政策的宣示上則採取明顯而強硬的立場。中共最近提及兩岸關係，非常強調和平。這種以和平為主的「一中原則」，當互動和諧時兩岸關係會有進展。但互動不佳就會衝撞兩岸既定的結構，屆時台灣面對的壓力就不只是「一中」的壓力還有來自結構內部的壓力⁶⁷。

（二）和戰兩手策略：中共對台談判策略仍不脫「和戰兩手策略」的本質⁶⁸。例如在北京的「預備性協商」達成會談之非政治性議題的共識，但汪道涵卻於「辜汪會談」中提出「三通」議題，使「海基會」措手不及；且中共採取「會內事務性、會外政治性」策略，亦使「海基會」談判代表備感壓力。基本上，中共是採友善低姿態作風，硬的不行來軟的以達「不戰而屈人之兵」的目的。這是會談層次的「和戰兩手策略」，

66 黃鴻博，「一個中國定義與兩岸關係之辯證發展探討」，**共黨問題研究**（台北），第28卷第6期（民國91年6月），頁57。

67 楊開煌，「一中可避免戰爭」，**聯合報**，民國93年3月7日，版6。

68 宋鎮照，「解析中共對台談判策略和台灣因應之道」，**共黨問題研究**（台北），第24卷第8期（民國87年8月），頁45。

至於宏觀的整體談判架構與兩岸關係層面，中共對台談判使用雙重標準，即海峽兩岸間的「國內關係」與對外的「國際關係」之劃分。對海峽兩岸是一套標準，對國際社會又是另一套標準的「內外有別」對台策略。對台灣而言，中共只談和平、統一與交流只表現善意；但在國際間卻又採取打壓、攻訐、敵對策略。甚至挖台灣的外交牆角，也透過「金錢外交」在國際社會對台採取打壓與封殺⁶⁹。

中共的「和戰兩手策略」是表現在微觀層面與宏觀層面上的。在微觀技術層面，最明顯的例子是「辜汪會談」的「會內事務化與會外政治化」。對於接受「陸委會」嚴格授權的「海基會」而言，這不啻是會議內談判桌上的「和平協商」，同時加上會場外對外界的「鬥爭手法」。雖然，隨著中共的國際經驗累積與國際規範（international regime）的遵守，使中共在「和戰兩手策略」的使用，已不如早期的強烈鬥爭性。然而，這一貫的策略傳統仍深植於中共的談判策略結構之中。事實上，微觀的「和戰兩手策略」是根源於宏觀的「和戰兩手策略」。從這角度而言，兩岸談判與兩岸關係具有密接的從屬性。即先有兩岸關係上宏觀層面的「和戰兩手政策」從而發展出談判桌上的實踐性與落實性「和戰兩手策略」。因為在兩岸關係或兩岸政策上，中共一直以堅持「一個中國」為方針，透過「和平統一、一國兩制」以及從不放棄武力犯台的「和戰兩手策略」。這是「和戰兩手策略」的對台「軟」「硬」兩手作法。在政策的分屬層次上，「和戰兩手策略」在不同的政策領域有不同的作法。例如，對臺的經濟、文化等活動是屬「和」的策略，武力威脅則屬「戰」的策略。「和」的策略之中又有「軟」（兩岸協商與交流）和「硬」（外交封殺）這兩手。交流中又有「明」（參訪）與「暗」（滲透）⁷⁰。

基本上，本文主張對中共的「和戰兩手策略」採取比較中性的看法，因為「和戰兩手策略」應是中共為完成政策目標的作法，而政策的工具性是價值中立的。且「和戰兩手」的策略搭配應聯結於「一中策略」與「以事務談判包裹政治談判策略」的脈絡加以觀察方屬整體性與完整。另外，由於國際大環境的相對緩和以及中國「大國地位」之建立所帶來的國家自信心，都使「和戰兩手策略」成為國家的「自利行為」，應屬國際體制的規制範圍。因此「和戰兩手策略」是屬「下游」的策略層次，

69 同上註。

70 「大陸政策參考資料」，行政院大陸委員會編，請參閱 <http://www.mac.gov.tw/big5/mlpolicy/880507.htm>。

只有「上游」的「一中」原則或策略獲得正本清源，則「和戰兩手策略」本身也就退卻「妖魔化」色彩。因此對於「和戰兩手策略」的「認識論」是應連結於其前後的「策略結構」與「策略脈絡」的。

（三）以事務談判包裹政治談判策略

事務談判的經濟利益與政治談判的國家利益原是密切相關的。只是兩岸對於事務談判與政治談判的定位與期待不同。中共對台談判的「綏靖政策」其優先性在於政治統合。然而，妥協後的辜汪會談定位卻是經濟性與事務性的，於是中共只有用「以事務談判包裹政治談判策略」才能保證既定政策的貫徹與執行。在兩岸談判中，中共使用該策略的地方甚為明顯，例如在經濟性定位的辜汪會談中，汪道涵提出台灣認定傾向於政治性及「國統綱領」中程階段的「三通議題」。又如九三年北京第一次磋商開始，即不斷有「簽署和平協議」等政治攻勢出現；在新加坡會談時更發揮「會內事務性，會外政治性」的手法，意圖在事務談判中「包裹」政治議題，達到政治談判效果或為政治談判作預備。因此，中共對辜汪會談的定位充滿政治性的期待與目的。

前中共統戰部長王兆國指出，辜汪會談對兩岸未來的統一有助益，也是中共達成和平統一過程的某種策略運用。爭取在一個中國原則上儘早恢復兩岸對話與談判。對北京當局而言，只要能讓台北坐上「談判桌」與中共進行談判，就能達到「統戰」的最優先目標。王兆國在1995年3月8日指出，江澤民講話的精義是「坐下來什麼都可以談」，統一則是下一步的事⁷¹。因此，中共是意圖藉辜汪會談營造「國共和談」的表面印象，且企圖以政治議題引領台灣走向「國統綱領」的中程階段。這是以經濟性的事務談判誘使台灣上談判桌再「包裹」政治談判，所造成的談判氛圍與預圖（intention）。中共除在整體談判架構採「以事務談判包裹政治談判策略」之外，在其談判代表的人員結構中也可發現此策略的人事布局與搭配痕跡。例如海協會的會談代表除汪道涵以外，幾乎都是中共「台辦」或國務院「台辦」的決策官員或業務主管，它在「民間機構」外衣的包裝下，同時兼具「談判者」與「決策者」雙重角色，使海協會在談判桌上的迴旋空間與因應策略相當寬裕⁷²。其中，唐樹備身

71 白德華、王綽中，「王兆國：連戰回應江八點比較實事求是」，**中國時報**，民國84年3月9日，版6。

72 「事務性定位難以遏阻政治性連鎖效應」，**中國時報**，民國82年4月28日，版2。

兼數職除海協會副會長外並兼「政治協商會議常委」也與「國台辦」的關係密切，臨行之前並獲上級的充分授權，再加上中共的對台政策，上下人員口徑一致。致使唐樹備利用事務性談判的記者招待會公開推銷「一國兩制」以及強調中共對台政策的彈性。他數度表示只要在「一中原則」下，凡事都可談包括簽訂投資保證協定、結束兩岸敵對狀態、合組聯合政府等等⁷³。

中共學者指出，中共「和平統一、一國兩制」大政方針的落實，需要與台灣當局進行政治談判並達成協議。因此，大陸視「一中原則」之下開啟兩岸的政治談判或預備過程的談判，作為對台工作的「重中之重」。由於台灣的「三不政策」使大陸倡導和主張的政治談判不能實現。在兩岸開始的事務性商談中，大陸始終在為兩岸的政治談判創造條件。大陸之所以能接受事務性談判，就是希望為政治談判積累條件。希望兩岸談判能不斷推進與提升，進而進入政治談判並簽署協議以結束敵對狀態。然而，大陸談判策略與台灣的談判策略正好相反。大陸的事務性談判是為政治談判服務最終是要進行政治談判；而台灣雖然也規劃從事務性談判過渡到政治談判，只不過在實際操作過程，事務性談判反而變成拖延政治談判的手段，至少台方的操作給予外界或中共產生如此的印象。於是在「兩岸事件」的激發下，最後終使中國大陸不得不中斷事務性談判，這或可視為中共為兩岸談判所設下的「停損點」，或是單方面對台灣當局的「報復措施」。中共以為，只要台灣回到「一中原則」並開始與大陸舉行政治談判的程序性磋商，則事務性商談就很容易恢復並取得有效的協商進展⁷⁴。

（四）以民逼官、以商促政策略

「以民逼官、以商促政策略」對於中共談判策略的使用，是產生間接性的促進與影響的，是整體談判架構的輔助以及借助談判對手國內部的「潛在盟友」。只要「以民逼官以商促政」策略有成，則中共在兩岸談判的談判桌上自然是居於相當有利地位。或可達到「不戰而屈人之兵」的最佳政策效果。1991年，中共國家主席楊尚昆在內部會議指出，「我們應透過經濟來促進政治整合，以迫使台灣當局與我們談判。藉由操作人民的意見以及引導兩岸交流以有利於兩岸統一的方向發展」。楊的繼

73 同上註。

74 黃嘉樹，**兩岸談判研究**，頁127。

任者江澤民也重覆這觀點說到「加強兩岸經濟交流與合作，將有助於兩岸關係與國家統一發展」。北京採取「以商促政，以民促官」是想從經濟與民間層面迂迴達到政治目的，例如北京提供台商的投資優惠以及忍受高額的貿易赤字⁷⁵。北京對兩岸的經濟交流抱著高度期待，把它視作發展政治關係以及推動政治談判的手段⁷⁶。從中共在「辜汪會談」的規劃與策略看，大陸企圖以經濟交流突破台灣的「國統綱領」階段性，使台方規劃的「國統綱領」近程往中程發展並造成一定的客觀事實，例如台灣將「三通」列入「國統綱領」的中程，但汪道涵在「辜汪會談」中，將它列入經濟議題，唐樹備說：兩岸要加強經濟交流，三通自然會被提及，也未違反兩會在北京達成的共識。其次，海協會積極想促成年內舉行的經濟交流會議，甚至要求「國台辦」主管台灣事務的官員可以海協會理事的身分與會。在「辜汪會談」過程，台海兩岸首度在經濟交流議題交手就僵持不下，汪道涵在首日談話中，即將「三通」及兩岸的經濟交流與合作列入議程。對於臺灣要求的善意回應包括放棄武力犯臺、停止打壓臺灣國際空間、及承認臺灣為對等政治實體卻隻字不提。中共用意是企圖藉兩岸接觸及經濟交流，把兩岸關係推向「國統綱領」中程階段，以搞亂我大陸政策階段性原則的規劃⁷⁷。我方打算以經濟優勢爭取台商的投資保障，大陸則企圖以經濟夾帶「三通」的政治訴求並測試台灣的政策底線。雙方難以形成共識只好互以模糊的承諾收場。

在「以民逼官」方面，中共順導在大陸的「台商」形成對台灣當局的壓力團體（pressure group）與壓力政治（pressure politics），形成台灣內部對開放「三通」的主要力量之一。在台灣內部，與大陸經貿投資有關的產業與企業基於節省運輸成本及中國龐大市場考量，亦是島內贊成「三通」的潛在力量。其次，工商界素來強烈要求「三通」。近年來開放「三通」已成工商界的一致心聲並謂，若政府繼續抵制「三通」，臺灣的經濟優勢將消失殆盡。台塑集團董事長王永慶不僅於 2002 年 5 月 19 日，痛批政府在兩岸「三通」上「有說沒做」並再度指出「開放三通臺灣才有機會，臺灣已經沒有什麼競爭條件，今天臺灣廠商不去大陸真的不行了」。另外，統一集團總裁高青願也指出「政府要拚經濟就

75 Zhao, *Across the Taiwan Strait*, p. 104.

76 Ibid.

77 沈建中，大陸「海峽兩岸關係協會」之研究（一九九一年至一九九八年），一版（臺北：商鼎，民國 88 年），頁 183。

不能避談兩岸三通」；對陳水扁深具影響力的長榮集團總裁張榮發，因不滿政府在「三通」政策上「有說沒做」，不僅早在 2002 年 2 月將集團的「船籍」更改，且在 5 月 17 日堅拒續任總統府資政⁷⁸。

（五）善意釋放策略

兩岸談判是與兩岸關係密切相關的。自 1979 年，中共發表「告台灣同胞書」由「武力統一」走向「和平統一」的政策轉變之後，中國大陸的兩岸政策已由武力使用的唯一選項與強調，轉至「和平政策」的層面上。就語意詮釋而言，由武力轉和平的本身就意謂「善意」的釋放與邀約。並且中共配合和平政策的轉變遂搭配「對台談判」為其兩岸政策的主軸。另一方面，中共為配合「和平發展」的國家戰略以及消除「中國威脅論」陰影，所以對台的善意釋放就成為勸使台灣重回「談判桌」的談判策略，以及作為國際宣傳改善國家形象的手法。事實上，善意的釋放若從傳統的既定觀點，會以為這是中共的「統戰」技倆，而傾向於不談判、不接觸、不妥協；然而若從另一角度而言，這何嘗不是兩岸培養與累積互信的起點，並呼應國際社會「以談判代替對抗」的思維。兩岸之間若對「善意釋放」的操作，似乎也對應國際關係理論新自由主義（Neo-Liberalism）的互依（interdependence）與合作的概念。是以，邱進益評論道辜汪會談的氣氛良好，而連戰的「大陸行」，「連胡」共同聲明都強調兩岸要在善意的基礎上共同前進。這些現象都可看出，中共對台「善意釋放策略」的使用與痕跡。

即以「辜汪會談」中，汪道涵的七項提議（一、對兩岸經濟合作的基本主張；二、直接三通應當擺上議事日程；三、關於兩會共同籌開民間的經濟交流會議的建議；四、台商在大陸投資和大陸經貿界人士訪台問題；五、兩岸勞務合作問題；六、台灣參與開發浦東、三峽、圖們江問題；七、合作開發能源、資源的問題。）而言，其中「對兩岸經濟合作的基本主張」、「台灣參與開發浦東、三峽、圖們江問題」、「合作開發能源、資源的問題」等，應視作中共對台的善意遞出。基本上，中共一向嚴禁國外力量參與大陸的基礎建設，中共能主動邀請台灣參加有經

78 「島內各界強烈呼籲三通」，請參閱

http://www.china.com.cn/overseas/txt/2002-05/29/content_5152028.htm.

濟潛力的區域開發，除有利大陸的經濟建設之外，也能讓台灣優先「卡位」大陸的龐大市場，進而有利台灣的經濟成長與優化與升級國內產業結構。另外「合作開發能源、資源的問題」也是重要的善意與利多，其政策效果勢必能夠加速台灣的工業成長與國民所得提升；並且在這項提議中，除提到能源之外，還提到資源問題，例如礦業資源、林業資源及其他資源等等，都是厚植國力與民生之所必須。其次，汪道涵也提「共同締造論」⁷⁹。上海東亞研究所所長章念馳以為「共同締造論」把鄧小平的「誰也不吃掉誰」以及江澤民的「中國人不打中國人」之涵意充分發揮⁸⁰。這都是「和平政策」脈絡下的「善意釋放」。

從唐樹備以降到江澤民皆提倡「條件式」的「什麼都可以談」之開放態度，這等於是對台談判策略作出善意式的「空白支票」，盡由台灣提出「所關心的問題」形成議題以供討論及解決。且中共所遞出的善意型態已由早期的經濟性善意往政治性善意轉移，亦即由「低階」往「高階」移動的傾向。例如汪道涵所提的善意大多屬經濟型的，然而江澤民所提「三個可以談」：談解除兩岸敵對狀態、談台灣的國際空間、談台灣的政治定位。這三個問題都是台灣最關鍵與敏感的問題。大陸主動遞出「橄欖枝」未嘗不是善意的釋放以營造中國「和平發展」的週邊環境與國際形象。從談判理論而言，善意釋放等於是製造「談判桌」上的「利多」，有使台灣增加談判動機的效果以及製造兩岸談判的正面氣氛。事實上，「釋放善意」是過去一段時間甚至是未來的兩岸談判，或兩岸關係試探性接觸或互信基礎的起點，就看台灣如何去解讀？是接受還是排斥中共所釋出的善意。對中共而言，「善意釋放策略」就成了對台政策的敲門磚。

（六）媒體攻勢策略

在「資訊時代」的今天，談判與媒體之間產生相互影響的特殊關係⁸¹。

79 要抓住兩岸民眾的利益問題，要促進共同發展，要完成兩岸融合，要建立雙贏，要實現共同繁榮，要建立一個更美好的統一的新中國。這就是汪道涵所提的「共同締造論」，請參閱章念馳，「緬懷敬愛的汪道涵會長」，*海峽評論*，第182期(民國95年2月)，頁62。

80 同上註。

81 程建人編，*媒體與兩岸談判*，序言。

且傳播媒介的影響近乎無遠弗屆。基於中共的組織型態，談判過程之中，大陸媒體所屬的記者是屬政府組織領導下的部門，是中共談判團隊的一環。因此，媒體記者是在「國台辦」統一指揮下，從事對台談判的整體作業。當談判代表在談判會場進行協商或談判，媒體記者則在場外進行配合性的報導，在此媒體記者扮演宣傳角色。係根據上級的政策或策略指導，選擇性的報導會談過程並進行評論。因此談判期間，大陸的談判代表與媒體記者形成的互動格局是，談判代表居於主導地位，媒體記者則配合談判代表需要對被告知的談判狀況進行報導或不報導⁸²。

基本上，中共對台談判宣傳的主要作法有：(一)利用媒體進行促談活動；(二)在會談現場「放話」以製造有利於己的輿論傾向或談判氣氛；(三)利用報導作選擇性的暴露，告知民眾有關兩岸會談的情形⁸³。所謂「媒體攻勢策略」主要是指上列第二及第三種情形而言。至於中共官員如何操縱媒體作為談判策略，美國專家Soloman指出幾點：(一)利用媒體強先公佈討論的議題；(二)利用媒體大肆炒作；(三)利用媒體公開抨擊；(四)利用媒體製造壓力；(五)利用媒體製造鼓動與煽動；(六)利用媒體勸說引誘；(七)利用媒體探詢對方反應等等⁸⁴。

中共一向善長發動輿論攻勢以輔助談判進行。談判時，中共極重視運用媒體來宣傳本身的原則，其次則視談判進展情況，隨時透過傳播媒體進行干擾與製造壓力，以營造有利於中共的談判氣氛⁸⁵。例如九三年北京的第一次預備性磋商，就不斷透過媒體發布兩岸將「簽署和平協議」等「政治」攻勢。在新加坡會談期間更發揮「會內事務性，會外政治性」策略，利用會場外的記者與媒體，宣染「辜汪會談」的政治性及一些敏感的政治議題，以媒體的暗示與誇張手法將中共的意圖與談判策略傳播出去，藉以影響國際及台灣的內部社會，並對中國大陸的民眾產生告知(informed)作用。又如新加坡「辜汪會談」期間，海協會違反先前協議，搶先將事先準備好的資料發給兩百多位中外的媒體記者，企圖掌握宣傳的主動權，造成我方的莫大壓力⁸⁶。另外，會議期間邱進益與唐樹

82 俞雨霖，「談判代表與媒體的互動關係」，請參閱前揭書，頁 235。

83 廖惠珍，「從三次焦唐會談比較兩岸談判策略」，淡江大學碩士論文，民國 88 年 6 月，頁 170。

84 同上註，頁 171。

85 同上註。

86 何慶輝，「不對稱結構下的兩岸談判」，*國家發展研究*(台北)，第 8 期(2002 年 6 月)，頁 126。

備或石齊平與孫亞夫的對談中，雖能嚴守分際禁談政治議題，但在會場外，中共的談判代表利用談判傳播的特性以營造有利環境。這有兩種情況，一是在兩造都在的情況下，台方若對某議題有所顧忌，中方則對它大講特講，媒體必然成為免費的宣傳工具；二是兩造都講話則形成對話形式，這暗示兩岸已進入和平統一談判，因此中共怎麼作都贏。另外，唐樹備也在談判桌之外，利用接受媒體記者訪問的機會，大談「三通」、前蘇聯（Soviet Union）在聯合國共有三席之例，可供兩岸參考等等高政治性的議題，來對國際和台灣媒體大做宣傳⁸⁷。

然而林文程教授指出，就談判而言，談判桌上的勝利並不見得是最後的贏家，這在兩岸談判中尤為真確。中共在兩岸談判中，太在乎贏的問題，常為了贏得談判桌的勝利，應用媒體醜化台灣，迫使台灣居於守勢，以創造有利的談判環境。若純就談判層面而言這是正確的策略。然而對中共所追求的兩岸統一目標而言，這是適得其反的作法。基本上，這是手段與目的之誤置（displacement of goal），贏了談判桌的戰役卻輸掉和平統一的戰局。

（七）其他策略

（A）適時中斷談判以爭取對議題的主導權：

中共學者指出，回顧「汪辜會談」後的七次後續事務性商談及三次「焦唐會談」，台灣在兩岸事務性商談中謀求的談判目標，是在談判協議中體現兩岸分裂分治，是兩個對等的政治實體。其具體作法就是在事務性商談中一再凸顯其司法管轄權，台灣當局孜孜以求的就是通過協議把目前兩岸暫時分離的局面固定化、法制化。中共以為若兩會繼續談下去，將無助於突破事務性談判的瓶頸，反而被台灣當局所利用，成為營造兩岸關係緩和的假象，並成為拖延政治談判的法寶。因此，海協會主動中斷了兩岸所建立的制度化協商與談判，以便重新爭取對談判議題的主導權或對談判進程的主動權，以期把政治談判或預備階段的談判提到兩岸談判的日程（agenda）上⁸⁸。

（B）建設性模糊

兩岸談判能避開可見的僵局並產生順利的進展則「模糊策略」的適用性

87 中國時報，民國 82 年 4 月 26，版 6。

88 黃嘉樹，兩岸談判研究，頁 126。

相當廣泛。在總體層面上，辜汪會談的舉行是台海雙方對「一中定義」的「模糊性」取得諒解與共識；在微觀技術層面，從協議文字到談判過程的其他立場分歧，都有待「模糊策略」的包裹以及潤滑雙邊的對立與僵化傾向。亦即當談判雙方難以達成共識且相持不下難於突破時。對某些具體問題可用「模糊」方式來協商並解決。對一些棘手但又非提不可的問題，如果不是非立刻解決不可，或雙方都同意這問題可暫時擱置，那就找個含糊的詞句暫時把這問題「包裹」起來，等以後有機會再回頭解決。把暫時難以達成共識的問題「包」起來之後，雙方就可在各抒己見的情況下繼續談。這可說是「建設性模糊」的應用⁸⁹。九二「香港會談」時，由於雙方對於什麼是「一個中國」的認知不同而短期也難有共識。海協會遂表示在事務性商談中，只要表明「一中原則」的基本態度，可以不討論「一中」的政治涵義，認為只要台灣方面接受大陸和台灣都是中國領土的一部分，中國領土和主權不容分割，這就認為是接受「一中原則」。至於「一個中國」是中華人民共和國還是中華民國或統一後的中國，則留置以後的談判再加以解決。中共學者指出，為了照顧台灣當局關於平等談判地位的要求，大陸一直不提中央對地方的名義與台灣談判，並在官方文件中稱「台灣當局」，這詞語本身就是個含糊概念⁹⁰。

(C) 以退為進策略

中共的談判策略也可能為了最終的大目標而可以先行讓步以求得未來更大的政治利益。例如中共為使辜汪會談能順利舉行，竟可以在「一中」的原則上稍作讓步，讓兩岸對「一中」作各自的表述，然後在辜汪會談又提出「三通」要求⁹¹。又如「兩岸文書認證」的協商與談判，台海雙方僵持於「年號問題」，一為中華民國，一為西元紀年。當時主談者許惠祐自忖無法打開僵局以為鍛羽收場，但中共當時的政策目標在於促進兩岸談判，以維國內外和平形象及「穩定壓倒一切」。因此，中共在變通與讓步下，兩岸文書認證取消年號記載，使得「文書認證協議」簽訂之後，順利進入「邱唐會談」再進入「辜汪會談」。中共的「小讓大取」以完成政策目標，也可視作「以退為進」、「退一步進兩步」的談判策略

89 同上註。

90 同上註。

91 孫敬先，「臺海兩岸談判策略之研究：以辜汪會談為案例」，中興大學碩士論文，民國83年7月，頁60。

應用⁹²。又如 1992 年 3 月，兩會在北京的兩會協商期間，原先唐樹備堅持在事務性談判中要確立「一中原則」，最後卻採寬鬆立場解釋「一中原則」的適用性，都可視作「以退為進策略」的靈活運用。

小結：中共對台談判策略將試圖透過政治談判完成「三合一」策略，即同時解決政治性、經濟性、事務性議題以便縮短兩岸統一進程。中共特別想要破解「戒急用忍」政策，以排除兩岸經濟交流阻礙⁹³。正如海基會秘書長許惠祐所言，中共對台談判策略的基調不外有三，一是北京進行事務性談判的最終目的，就是要向政治談判過渡，完全是政治掛帥的談判策略；二是談判只是中共整體對台工作的一部分，對台談判必須配合對台工作方針來進行；三是對談判傳播的文宣重視程度與效果大過談判本身⁹⁴。

針對中共談判策略，海基會秘書長詹志宏指出，西方式的談判一般傾向於利益調合以解決問題為導向，但中共的談判是鬥爭、是工具取向。所以心理戰的運用更為常見⁹⁵。過去中共經常利用放消息給媒體再傳遞訊息到台灣，引起台灣民心恐慌，而且大陸一舉行軍事演習，台北股市就往下掉。不過台灣人民經過多次的經驗與學習，現在軍演訊息已起不了作用。詹志宏表示談判需要專業，不論什麼議題都需要該議題的專家，不過與中共談判除該議題專家之外，一定還要有中國大陸問題的專家，才能了解中共思維、解讀相關行事邏輯⁹⁶。

在談判經驗上，許惠祐認為，大陸的意識型態很濃厚，他們協商的目的不在解決問題。從整個大策略而言，大陸是希望將台灣牽制住使兩岸關係能繼續緊密發展。另一方面，大陸一向的作風是「談歸談，做歸做」。而且大陸的談判沒有「成本觀念」並且「推、拖、拉、賴」⁹⁷。然而，

92 附錄四，訪談劉必榮部分。

93 宋鎮照，「解析中共對台談判策略和台灣因應之道」，**共黨問題研究**(台北)，第 24 卷第 8 期(民國 87 年 8 月)，頁 45。

94 同上註，頁 48。

95 詹志宏，「中共談判策略分析」，請參閱
<http://www.ettoday.com/2003/08/08/91-1495446.htm>。

96 同上註。

97 許惠祐，「由七次事務性協商過程看中共談判策略」，請參閱
<http://www.inpr.orh.tw/inprc/pub/journals/100-9/m106-8.htm>。

兩岸慢慢在進步，雙方已由意識型態爭執走向具體問題討論，這是務實現象，但基本困難仍存在，還需時間與過程以解決問題。許惠祐認為，大陸習慣於將問題拉開來談，將會談的陣勢拉得很大，一下子要談很多議題，是一種「橫的分列」。我們如果跟他們這樣談，很容易會失誤，因此今後和大陸談判，要將議題拉成「縱的來談」，慢慢來，謹慎的踏出每一步，一個一個議題來談，千萬不能急⁹⁸。許惠祐並指出，雙方都相對在進步，台灣也慢慢了解到未來談判牽涉的層面將越來越廣，這也是為什麼台灣要堅持循序而談的原因。在談判人才方面，許惠祐認為，談判人才最重要的是要有專業知識，知道談判進退之間利害關係在哪裡？這樣才不會在作了自以為是的機智反應，將來才發現是致命的錯誤⁹⁹。

另一方面，除了許惠祐曾指出兩岸談判要「多一點誠意和信任、少一點權謀策略」的觀點外，石之瑜教授也指出，當前學界對中共談判策略與風格的研究主流，可能無助於未來開展的談判研究，恐怕還會成為未來談判的絆腳石。台灣學界與智囊習慣對中國人談判的種種技巧做鉅細靡遺的整理，如中共會先聲奪人、出爾反爾、兩手策略、政治掛帥、故意讓步、製造危機等。這些觀察對負責談判的人可能產生的幫助不大，最多讓人心存警惕。結果「草木皆兵」的警惕心，勢必阻絕談判人員的「實事求是」態度。石教授以為，應該用圓熟的人情世故來應對而不是用自我疏離的科學歸納法作處理。現在只是要讓自己心平氣和的想出合情合理的說法，讓大陸也能心平氣和的聽進去。至於在互動過程應找什麼人幫忙建立什麼樣的人情，或許才是談判研究應該好好琢磨的課題¹⁰⁰。

基本上，中共的對台策略不管是兩岸談判或兩岸關係，也將愈來愈重視或使用「美國牌」。因為中共將意識到解決「台灣問題」的捷徑，是透過中美關係的改善，採取「以外圍內」的外交策略來孤立台灣，以達到中共的政治目的¹⁰¹。另一方面，中共對台可容忍的底線是台灣不搞獨

98 自由時報，民國 82 年 9 月 5 日，版 6。

99 民眾日報，民國 82 年 9 月 4 日，版 4。

100 中國時報，民國 87 年 3 月 24 日，版 6。

101 宋鎮照，「解析中共對台談判策略和台灣因應之道」，共黨問題研究（台北），第 24 卷第 7 期（民國 87 年 7 月），頁 7。

立，而政治談判目的就是為要防止台灣走上獨立。對中共來說，只要台灣不獨立，中共對台的統一沒有「時間表」，同時政治性談判也變得不那麼急迫。因此「先交流，後談判」將是中共對台策略的深層做法。以交流替代談判，無疑將成為新世紀中共的對台基調¹⁰²。

第三節 柔水哲學 / Habeeb 理論檢討

「策略分析」的策略總是行為實踐取向並以此相適應 Habeeb 理論的行為權力 (behavioral power) 概念。基本上，台灣在辜汪會談或兩岸談判的策略應用，是國內政治的映象 (reflection) 與決策者在「內外因素」下的綜合反應。辜汪會談的台灣策略是國內政治的延伸，且其談判策略的整體結構注定兩岸談判僵局的到來。雖然「辜汪會談」因暫時擱置爭議性的議題或立場之爭，而取得協議簽署以落幕。但台灣的談判策略結構，針對「一中議題」終究無法與中共取的穩定性與長期性的共識。是以蘊釀成中斷協商大門以及台海危機的引爆。

基本上，「談判議題」與「談判策略」密切相關¹⁰³。談判策略的形成總是圍繞議題結構而規劃。在「議題結構權力」與「行為權力」的相依論述上，本文以為「議題結構權力」在營造一種有利於「行為權力」運作的雙邊關係，使「行為權力」在「總和權力」或綜合國力相對劣勢下，因雙邊的「互利共識」與「善意釋放」而達到政策目標的相對利得 (relative gains)。長期而言，弱小國或弱勢談判者唯有採行適當策略方可避免與霸權國或大國的利益衝撞而遭致毀滅後果，或可因此在既有的國際結構與秩序下取得自身的偏好結果與政策目標。

「柔水哲學 / Habeeb 理論」可歸結其要旨為「柔水哲學」或「柔性策略」。Habeeb 理論以為，儘管是弱勢國家但與大國談判或互動仍有可能達成許多國家目標。因此，必須認清自身優點與缺點以發展出可行策略，以獲得較佳的談判結果與互動關係¹⁰⁴。當小國成為國際秩序的追隨者 (follower) 而非麻煩製造者之後，也許在國際環境的均衡結構中，

102 同上註。

103 陳健民，「台海兩岸談判議題結構之研究：以辜汪會談（一九九三）為案例」，淡江大學碩士論文，民國 84 年 6 月，第一章。

104 Aguirre, "Power, Asymmetry and Negotiation."

能跳脫傳統「弱肉強食」的權力邏輯與宿命。在「行為權力」策略上，由於大國或霸權國的優勢地位與權力壟斷而欲屈服小國的國家意志，所以弱小國採取「柔性策略」較能避免與強大國發生正面衝突，且在國際環境互依結構與潮流中，進而達成政策目標與結果。是以小國的「柔性策略」對「大、小」國雙方都是雙贏的選項，而共臻「後冷戰時代」世界性的和解趨勢。

不論兩岸談判或兩岸關係，中共經常宣稱對台的「平等與尊重」立場。雖說崛起的大國有其「霸權」的一面，然而這是台灣必須去瞭解「大國」想法（thinking）的地方，亦即前民進黨主席林義雄所說「小國事大國」要注意的地方¹⁰⁵，也是小國要去瞭解大國心態與價值觀的地方。如果小國竟是昧於客觀的「不對稱權力結構」，一味膨脹國家尊嚴與突出盲目型的自主性，則「小國之堅，大國之摧」是極化發展的合理推論，則台海間潛藏的危機與戰爭陰影終將沒有消退的時機（timing）。既然兩岸衝突與潛藏危機的癥結可能就在於兩岸之間的「不信任結構」¹⁰⁶。是此種「不信任結構」使彼此質疑對方的善意為「統戰」或陰謀，以及懷疑對方的政策動機，造成兩岸公權力之間如江澤民所說「老死不相往來」。在溝通不良與敵對意識累積下，兩岸之間的對立與緊張陰影也就揮之不去。前海基會秘書長許惠祐指出，兩岸之間應多些信任，少些策略與權謀。則本文的「柔水哲學」的合理性，除在主觀上突破兩岸之間「不信任結構」的「心結」，也是客觀上反應「現實主義」國際權力政治下，相對弱小國家的理性作為與自制主張。

總之，「辜汪會談」的談判策略分析，在中共方面由於「一中」的僵化立場及其政策相對穩定與一貫的特質。基於大陸立場的穩固性，台灣的兩岸政策就顯得難有共識與立場的搖擺。連帶的亦可能影響到兩岸

105 林義雄，**中國時報**，民國 94 年 5 月 28 日，時論廣場。

106 張亞中教授指出，九三年「辜汪會談」能夠舉行，「一中各表」是兩岸之間互信與對話的基礎。但自一九九四年起，台灣不再談「一個中國」，一九九九年的「特殊國與國關係」使兩岸兩會協商正式畫上句點。二〇〇二年的「一邊一國」言論，讓兩岸關係正式跌到谷底。中共高層對陳水扁的「聽其言、觀其行」正式結束，認定陳水扁走「台獨」路線。兩岸關係已形成「不信任」結構。請參閱 **中國時報**，民國 93 年 4 月 24 日，版 6。

談判中，台灣的談判策略。因此，兩岸的談判策略「變數分析」，有可能是台灣的談判策略成為「主導變數」，亦即影響兩岸談判成局與協議達成的變動關鍵，在台灣這一方。這是「小國的大影響」之現象。揆之九〇年代以來的兩岸媒體戰與國際視聽，中國大陸是積極的促談者，而美國是兩岸促談的鼓吹者。在外界觀感中，對於台灣的談判閃躲態度，總會背負海峽危機與麻煩製造者的負面形象。同樣是「不對稱權力談判」，三〇年代的談判弱勢者中共，一直想與國民政府談判，只是國民政府難以產生談判意願，這是合於談判學理指出，談判強勢者較無意願與談判弱勢者協商；然而當今台海間違反談判學理的現象是，弱勢者不與促談的強勢者談。基本上，兩岸談判此種屬雙方「合致性」、「意願性」的互動過程，台灣的政治文化（political culture）或政治生態（political ecology），是解釋台灣的談判策略或談判意願的基礎，並且也應是兩岸談判僵局解開的關鍵。

「辜汪會談」是代理型的兩岸談判。談判代理者「海基會」的談判策略勢必受「陸委會」的指導與制約。基本上，1992年之後，執政國民黨已定於一尊，因此李登輝時代的兩岸政策已經來臨，陸委會主委黃昆輝只是總統的執政意志的貫徹管道，是以衍生因職權的「海陸之爭」。基本上，兩岸談判的結果與產出（outcome）及輸出項（output）都是對兩岸關係的再建構。而談判策略只是達到這目的之途徑與工具理性。台灣之談判策略的總發源地是在總統府，而李登輝總統在兩岸關係之中留下什麼腳印？民進黨立委郭正亮認為，李登輝在這方面未能表現出政治家的才幹，因為他對於海峽兩岸事務的評估，是充滿一廂情願的想法。當李登輝激怒中國大陸，只有擴大衝突的發生而無助於解決及保護台灣人民的未來。那不顧人民的意願而把危急情勢訴諸極限的邊緣政策（brinkmanship）是既危險又不負責任的作法。他讓台灣人民陷於國家認同的泥沼困境，將台灣前途訴諸民粹主義而非理性的辯論方式，不僅未能提出任何可行方案以平息兩岸的緊張局勢，甚至無法解開海峽兩岸的僵局¹⁰⁷。基本上，不論是「辜汪會談」或其他的兩岸談判，其談判策

107 Bruce Dickson and Chien-min Chao, *Assessing the Lee Teng-hui Legacy in Taiwan's Politics: Democratic Consolidation and External Relation* (New York: M. E. Sharpe, 2002), p. 300.

略必植基於一定的政治文化根源，在台灣方面，這是「民主化」與「本土化」政治運動的滋生環境。本土化該詞可以說是「地方化」、「在地化」或「台灣化」。這是台灣過去廿多年來最重要的文化與政治運動。在台灣，本土化已成為一種民族主義，代表台灣認同的正統性，其性質與內容應由台灣人民來決定。李登輝總統曾說過知名的話：何謂台灣民主化的真正目標？簡單說就是把「台灣台灣化」，這應該就是台灣本土化的濫觴¹⁰⁸。然而這也是被談判對手國，中國大陸批評台灣是「名統實獨」的地方。

就本質與現象的辯證觀而言，任何談判策略的「現象屬性」必對應本質性的意識基礎。郭正亮指出，從歷史來看，兩岸主體性的辯證或「中國意識」與「台灣意識」之爭，並非孤立存在、各行其是的對立概念。而是有內在連繫、相生相成的對偶(coupled)概念。在特定的歷史脈絡下，都應激盪出特定的政治內涵，每次的「統獨」概念轉化，都吸納更多的歷史合理性。兩岸主體性的辯證就是兩岸自我認識和相互認識的過程。總的說來，兩岸主體性的辯證與歷史合理性仍在不斷累積，仍不斷向前摸索互為主體的架構並向前尋找歷史意識的交集¹⁰⁹。1998年12月25日，陳水扁卸任台北市長時發表「讓夢想繼續燃燒、讓歷史開始對話」的演講，頗能說明兩岸困境的根源及兩岸共同走出困境的必要條件：族群對立、兩岸危機都是基於同一根源，是歷史對話的嚴重缺乏造成歷史認識的嚴重扭曲，最後導致歷史選擇的嚴重僵化。台灣對中國歷史的深刻認識正如中國對台灣歷史的深刻認識，這都是兩岸正面交往的必要條件¹¹⁰。基本上，「辜汪會談」的研究應從屬於兩岸關係公權力互動歷史之認識的面向。

在新世紀之際，中國相信新的現實世界政治，需要一些不同於冷戰時期管理「國與國」之間關係的規範及原則¹¹¹。在兩岸互動上，雖然中共定位台灣在「國」與「不國」之間，在「內外有別」方式下，對外的

108 John Makeham and A-Chin Hsiao, *Cultural, Ethnic, and Political Nationalism in Contemporary Taiwan* (New York: Palgrave Macmillan, 2005), p. 287.

109 郭正亮，*變天與挑戰*，初版（台北：天下遠見，民國89年），頁173。

110 同上註，頁171。

111 Yong Deng and Fei-ling Wang, *China Rising: Power and Motivation in Chinese Foreign Policy* (M.D.: Rowman and Littlefield Publishers, Inc., 2005), p.349.

國際空間傾向於對台灣的「不國」認知與定位，但對內（internal）的兩岸之間，則可視為「國」的相對模糊與現實立場。有學者指出「模糊空間」的存在反而對台灣有利，而模糊的退盡卻使台海雙方面臨攤牌的危機處境。事實上，兩岸談判的核心變數絕對是「統獨爭議」之間的拉拒，任何的談判策略都是植基於此基礎之上的。美國霍普金斯研究中心的學者藍普敦（David Lampton）指出，「台獨」絕對威脅中共政權的合法性與統治基礎。若中共領導人對「台獨」等分裂活動沒有反應，勢將被國內的民族主義者所推翻。因此，「台獨問題」也是台海間可能發生「中美」兩個核子大國發生戰爭之所在。「台獨」勢將威脅亞洲穩定、摧毀台灣經濟以及拖捲美國從事區域衝突。藍普敦指出，「台獨」意謂戰爭但這也有可能是某種程度的軍事衝突或經濟封鎖¹¹²。「台獨」等於戰爭，這是美國不支持「台獨」的原因，兩岸應共同努力達到和平解決「台灣問題」¹¹³。另外，中美關係是中、美、台三角關係的重要一環，身為小國的台灣居於兩大強之間，兩強的合縱或衝突都深刻影響台灣。中共作為崛起中的強權，如何在「夥伴」與「對手」關係之間尋求平衡？一直是對美外交政策的重點¹¹⁴。相對的，在夥伴與對手之間作抉擇，當小國如何與大國相處時，如何避免使「夥伴關係」走向「敵對關係」，避免走上「妖魔化中國」的「自我實現」之悲劇，是兩岸談判的談判策略與兩岸關係所應共同關注的核心。

美國學者指出，面對台海的潛在衝突性，兩岸有必要「面對面」接觸以探討未來走向¹¹⁵。兩岸如何走出「內戰陰影」結束敵對狀態，建立新的平等友善互動模式才是新世紀的雙贏願景。中共擔心兩岸政府間交流恐為「台灣主體性」加分，歸結到底仍是「主權爭議」及「互信不足」。事實上，已有西方學者指出，台灣加強軍購並非有效化解飛彈危機之道，反而步上軍備競賽以及因飛彈佈署引發的危機感，這是「安全困境」（dilemma of security）的現象。是以，巨克毅教授從「建構主義」觀點，解構兩岸危機而提出理念建構的化解之道：飛彈瞄準台灣的潛在

112 Lampton, "Why the Taiwan Issue Is So Dangous."

113 Ibid.

114 葛健生，「美國在兩岸復談中所扮演的角色」，*共黨問題研究*（台北），第27卷第11期（民國90年11月），頁4。

115 William A. Callahan, *Contingent States: Greater China and Transnational Relations* (Minneapolis, M.N.: University of Minnesota Press, 2004), p. 296.

威脅是雙方的敵意，若雙方不具敵意，則彈頭對台灣就無危險意涵¹¹⁶。

是以「兩國論」或台獨理念的建構與論述，產生並賦予部署彈頭的攻擊認知性及潛在危險性。展望未來，中共在全球戰略思考上，其對台談判或關係兼有全球外交事務之一環與民族主義的歷史雙重任務。另一方面，台灣在進入廿一世紀全球化時代，應增加「軟性權力」的概念使用，透過雙方交流、規範互構與文化認同的主觀建構，型塑與促進台海和平形勢，以符時代潮流與台灣最大福祉。



116 巨克毅教授於民國 92 年 10 月 24 日於政治大學中山所演講「建構主義」的內容摘要。