

第六章 結論

「馬關條約談判」雖然已經是一百多年前的歷史，而且亦無完全相同的談判，但是「以史為鑑，可以知興替」、「前事不忘，後事之師」，藉由本文對此歷史事件之分析，除可從外交談判的角度提供新的認識外，同時也藉由本文之研究架構，提供了對於國與國間戰爭媾和談判新的啓示。

第一節 研究發現

專從談判角度去研究馬關條約談判，在國內之相關著作上並不多見，本文不同於歷史學者之分析方式，以哈比等五位學者之談判論點從馬關條約談判之背景、結構、過程及其與中日雙方爾後談判之影響等方面分析此一戰爭媾和談判，將國際談判理論與國與國間戰爭媾和事件結合為一，不僅得到新的認識，同時也提供了新的研究方式。

比較中日雙方對於馬關條約談判之時機掌握，在甲午戰爭爆發之後，中國因軍事上的節節敗退，為避免遭受進一步的損害，不得不走上談判桌。而日本在大陸政策下，為確保其主權線與利益線，利用朝鮮東學黨事件發動軍事行動，當然不會輕易接受中國的談和要求，直到中國表明願意接受割讓領土等四項次議題時，考量內外因素，認為以談判代替軍事行動的時機已經到來，故願意走上談判桌，對於獲得最大利益之時間點掌握，甚為正確。

馬關條約談判之談判結構上，中國由於軍事上之失敗，談判前已處於戰敗國之弱勢地位，但中國在談判籌碼之商業資源與第三國干預上，較日本佔有優勢，因為潰散的中國不符合各國的商業利益，而中國的大陸領土完整，也是各國所企望的，故中國在馬關條約談判這場不對稱談判權力結構下，談判前可藉以增加談判權力的，就是商業資源與第三國的干預。但是在戰爭媾和談判中，戰敗國之總和結構權力若無法有效運用，有時反為強者所運用。如本文分析中指出，當日本提出媾和條件後，中國即將有機會引起第三國干預之內容通報各國，而隱瞞其中通商貿易部分。相對的，日本則將通商貿易內容通報各國知道，讓各國了解媾和條件使他們有不勞而獲之利，日本反而利用中國的資源以獲得各國的支持。

馬關條約談判之談判過程中之戰術運用，中國在談判佈局與情報上的失敗，讓日本搶得先機並掌握中國的各项戰術作為。正式談判中，中國在不對稱權力談判中因放棄「堅持」與「不談」之議題選項，故可依靠者為其總和結構權力之商業資源與衍生之第三國干預，但由於日本對於議題內容之保密，中國雖於得到日本媾和條件後，立刻通報各國，但各國已無法及時干預，以於談判時增加中國的談判權力。而日本以共享利益之戰術，反將中國商業利益談判籌碼，轉為有利於讓各國接受其議題的談判權力，減弱第三國干預之動力。在談判結束簽約後，雖然有國內的極力反對與三國干涉還遼行動，加入新的談判權力，但中國同樣的未能採堅持之立場，加上日本明確的「對三國完全讓步，對中國一步不讓」的不使議題間聯繫戰術，中國還是完成了批准與換約的程序，馬關條約得以正式生效。至於日本對於媾和條件的讓步，只能能說是無心插柳柳成蔭的結果，但也證明日本所擔心的，除第三國干預外，就是中國採取「堅持」立場與「不談」的戰術，可惜中國在談判前與談判中均未使用此項議題選項。

馬關條約談判之談判議題上，中國政府昧於世界潮流，對於戰爭媾和之談判議題認識不清，不知屬國獨立、賠償軍費、割讓土地、開放通商權利及戰勝國駐軍等議題，乃十九世紀中外戰爭媾和談判之慣例，一再措施談判時機，導致於兵臨城下之際談判，又不能獲得第三國干預與採取堅持立場，故讓日本於談判桌上獲得想要的結果。日本以軍事手段迫使中國談判，並化解中國增加談判權力的機會，加上對於談判議題之堅持，成功地藉由馬關條約談判達到其確保主權線與獲得利益線之戰爭目的。

馬關條約談判與中日兩國後續媾和談判上，在辛丑條約談判中，中國處於較馬關條約談判更不利之談判結構，在只能採取與馬關條約相同的哀兵策略下，得到的是與馬關條約談判相同的結果，接受對方所開列的各项談判議題內容，其僥倖的得以免於領土之割讓，乃因各國利益糾葛所致，非中國談判之成功。而在日俄樸茲茅斯條約談判上，日本雖同樣以戰勝國之姿提出同樣的談判議題，但其所面對的是談判籌碼與堅持立場不同於馬關條約談判的戰敗國，雖取得美、英等第三國之支持，亦難以使用堅持與威脅戰術逼使對手就範，無法得到與馬關條約談判相同得結果，只能堅持談判前所設定的「絕對必要條件」。

馬關條約談判之成敗之評斷上，談判是否成功在於對談判目標之界定，艾可雷 (Fred C. Ikle) 曾列舉外交談判要達成之目標有五：第一是延展協議 (extension agreements)，目的在延長或修改舊約；第二是正常化協議 (normalization agreements)，主要目的在結束戰爭狀態或解決爭議；第三是重新協議 (redistribution agreements)，目的在重新分配資源或改變現狀；第四是創新協議 (innovation agreements)，目的在成立新組織或制定新規則；第五是附帶效益 (side-effects)，目的不在於協議的達成，而是在製造副作用或反效果。¹除對於談判目標之界定以解釋談判是否成功外，一個成功的談判，至少應該達成幾個目標：第一、得到對己方有利的結果，第二、以最有效率的方式達成最有利的結果，第三、不損及與對手之間的關係與感情。²此外，談判者必須掌握三個外部因素以獲致成功，第一是「權力」，要依靠所討論的議題決定誰有較大的權力，而權力也可來自於擁有對方想要的資源；第二是「時間」，時間在談判之中非常重要，因為很多談判都是要等到最後一刻才達成協議，如果一個談判者得到授權的時間不長，那麼使用與分配時間的方法更是關鍵；第三是「資訊」，尤其在科技發達、資訊快速流通的時代，誰掌握了資訊，誰就掌握了先機，充分的資訊可以幫助談判者分析與評估可能的決策，進而找出最適合的選擇，所以在談判時，關於我方的一切資訊（尤其是談判時限和底線）最好能夠保密，以免節外生枝。³

在界定談判目標上，馬關條約談判屬於「正常化」，成功使雙方達到結束戰爭狀態之目的。但馬關條約談判中，中國政府未能掌握資訊與充分運用「堅持」與「第三國干預」之談判權力，缺乏談判效率，致得到不利的結果，故就中國而言是失敗的，日本則是成功的。此外，如同第一章所論及學者們對於馬關條約談判之失敗不應歸咎於李鴻章一人之說法，本文以談判分析方法之研究結果亦再度與以確認，雖然「宰相有權能割地」，但實際上亦是「宰相無權不割地」。

此外，戰爭媾和談判，本身就是一場不對稱權力結構下的談判，藉由本身之總和結構權力為本之「堅持」與爭取「第三方干預」之選項，是戰敗國欲在談判中獲得較佳結果的主要選項，至於如李鴻章之訴諸情感、哀兵與討價還價之戰

¹ Fred C. Ikle, *How Nations Negotiate* (New York: Harper & Row, 1964), 41。

² 吳秀光, 《政府談判之博弈理論分析》(台北: 時英, 2001), 頁 9。

³ 鄧中堅、高永光、黃奎博編著, 《政治溝通與談判技巧》(蘆洲: 空大, 民 92), 頁 158。

術，是無法起任何作用的，因為戰勝國總是想攫取更多的收穫的。日本面對同樣是廣土眾民的戰敗國，第三方干預均未適時於談判中發揮功用，卻因中國與俄國採取不同的「堅持」立場，而獲致不同的談判結果。若再以中國於對日抗戰中採取「一寸河山，一寸血」的戰略，雖然政府體質不同，亦非談判事件，但亦可證明擁有廣土眾民之戰敗國於媾和談判中，若能善用「堅持」戰術，必可爭取到較佳之談判目的。

對於提供戰爭媾和談判的分析架構上，哈比（W. Mark Habeeb）、查特曼（I. William Zartman）、及斯塔奇（Brigid Starkey）等學者都提出對於談判權力的分析，雖然其使用名稱有所不同，但其內容頗有異曲同工之妙。哈比也指出，對於談判之分析要注意六點：第一，談判前之議題權力平衡狀況；第二、談判雙方的戰術選擇資源；第三、談判雙方戰術選擇範圍；第四、談判雙方的戰術如何影響議題權力平衡；第五、戰術使用後，談判雙方之議題權力平衡之改變；第六、在談判中，議題權力平衡改變後，產生什麼影響。⁴本文即是綜合五位學者之論點，以談判背景為基礎，將五位學者之論點綜整為談判結構與談判過程兩部分，最後再分析對談判雙方之影響，藉以求的研究目的。此種分析架構，容納學者之論點，也可得到哈比所提之六點分析結果，可以作為國與國間戰爭媾和談判之分析架構。此外，孫子兵法上說：「夫未戰而廟算勝者，得勝多也，未勝而廟算不勝者，得算少也。多算勝，少算不勝，而況于無算乎！」，戰爭大部將走上媾和談判，當一個國家在決定是否走上戰爭之途時，可以先以本文之分析架構先行算計，藉以了解究竟是否可以從談判中獲取戰爭目標。

最後，在談判權力結構之論述上，對於哈比在其「國際談判之權力與戰術（Power and Tactics in International Negotiation）」中三項論點之驗證。第一、哈比認為，在談判中，個別議題結構權力在不對稱談判中是關鍵性因素，而談判過程中的戰術就是雙方努力於改變個別議題結構平衡。此點可從馬關條約談判中，中日兩國對議題選項—第三國力量的爭取，中國未採個別議題權力之堅持立場，以及日本因從破解電報中認為中國可能議題選項之「不談」而對媾和條件讓步，

⁴ William Mark Habeeb, *Power and Tactics in International Negotiation*. (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1988), 138-140.

均獲得了證明。第二、哈比認為總和結構權力可以增加個別議題權力之選項及控制，但不能增加其堅持立場。由於哈比書中是以國與國間之非戰爭媾和談判為論點來源基礎，對於馬關條約談判似有不符之處。從本文的分析中可知道，中國因軍事上之失敗與無力，而無法藉由總和結構權力之軍事力量增加堅持立場之權力，但從第五章之分析中得知，俄國雖然同樣海陸軍均為日本擊敗，但其陸軍戰力並未潰散，仍然可以集結於東北戰場，並藉此於樸茲茅斯條約談判中威脅日本，堅持其不割地之立場。故從中國與俄國之堅持立場與否，可知在戰爭媾和談判中，總和結構權力應是弱者決定是否堅持立場之重要基礎。第三、哈比認為在不對稱談判中，弱者唯有經由非以總和結構權力為基礎之戰術運用，方可改變議題權力平衡。當然透過與第三國聯盟、威脅及不談等非以總和結構權力為基礎之戰術可以增弱者之談判權力，但是從本文分析中可得知，各國是否對馬關條約進行干涉，完全是以本國是否有利可圖為考量，弱者須有「利」讓第三國可圖，方能使其干涉，增加弱者談判權力。又如威脅、不談等戰術，弱者要有力量才可威脅強者，要有所依靠方能不談，而力量與依靠均來自總和結構權力。本文分析中已指出，中國試圖與第三國訂立密約，誘之以利，使其干涉，也因軍事力量之失敗，致無威脅之能力與不談之決心，都是總和結構權力為基礎。故總和結構權力應是在談判中戰術運用之重要籌碼，若無廣土眾民或第三方有利害關係者，例如優越之地理位置使第三方介入，戰敗國想要在媾和談判中得到較好的結果，幾乎是不可能的。

第二節 後續研究

本文採歷史研究途徑，運用文獻分析之研究方法，以哈比等學者之國際談判論點為基礎，對於馬關條約談判做了有效的分析，也獲得本文所設定之研究目的。而如前文所述，談判之研究途徑大致上可區分歷史研究、談判脈絡分析、結構分析、策略研究、戰術研究、談判心理分析、「讓步－聚合模型」及「架構－細節」分析等八種途徑，除「架構－細節」之研究途徑已有研究生研究外，其他研究途徑亦值後續研究者嘗試，如「讓步－聚合模型」之研究途徑，對於李鴻章在五次談判中之戰術運用，應是殊值探討。

本文因研究限制，對於日本官方外交文獻，雖轉用戚其章等學者之「日本外交文書」之文獻資料，畢竟非第一手資料，如能蒐集相關日文文獻，對於馬關條約談判之研究當可獲得更大之研究成果，如日本為何在馬關條約再修正案上，對於奉天南部之割讓範圍大幅讓步、軍費賠償金額之訂定等問題，都是值得進一步探索的問題。