第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

壹、研究動機

2000 年總統大選,在野的民主進步黨以些微的票數贏得勝利,成就了 我國民主發展史上首次的政黨輪替。政黨的輪替,意味著兩岸關係將投入 一個新的變數;政權的取得,代表了政黨的政治理念獲得了實踐的可能。 一向以台灣獨立為訴求的民進黨取得政權,其不僅彰顯出台灣民主化以來 內部政治結構的轉變,也意味著兩岸之間的談判基礎與形式勢必受到衝擊,而將有所調整。

兩岸之間的衝突本質在於「主權」問題之爭議,主權並非具體單純的利益可供切割分配,而涉及到雙方情感的主觀性或是意識形態的堅持。史帕克 (Donald B. Sparks)認為此種「價值衝突」 (value conflict) 往往因為非必要的因素或難以定義的問題,而使得談判陷入拖延費時的困境之中。1

過去國民黨執政時期,從戒嚴時期的「漢賊不兩立」,到默認中共統治中國大陸事實的「一個中國,兩個對等政治實體」,再到 1994 年的《台海兩岸關係說明書》中,將「一個中國」定義為「歷史上、地理上、文化上、血緣上的中國」,去除「一個中國」的政治意涵,而後在 1999 年又提出「特殊的國與國關係」。2國民黨政府的兩岸定位可說是隨著不同時期的

¹ Donald B. Sparks, *The Dynamics of Effective Negotiation* (Huston: Gulf Publishing company, 1982), p.10.

² 李登輝總統接受德國之音訪問時表示:「一九九一年修憲以來,已將兩岸關係定位在國家與國家,至少是特殊國與國的關係」。參行政院大陸委員會,《特殊國與國關係:中華民國政策說明文件》(台北:行政院大陸委員會,1999年8月),頁1-9。

情勢而有著不同的觀點。但即便如此,國民黨政府對於兩岸未來的政治關係,仍始終設定在往「統」的方向前進,主張兩岸未來必將統一。³ 這種維持「一個中國」框架,設定未來走向統一的基調下,促成了眾所矚目的「辜汪會談」,也建立起兩岸制度化溝通的平台,讓兩岸因交流所產生的各種事務性問題得以進行協商解決。

相對地,民進黨一向主張「依照台灣主權現實獨立建國,制定新憲」,認為「基於國民主權原理,建立主權獨立自主的台灣共和國及制定新憲法的主張,應交由台灣全體住民以公民投票方式選擇決定」4,強調「台灣主權獨立,不屬於中華人民共和國且台灣主權不及於中國大陸」,以達成「台灣獨立」之建國理想為其職志。儘管執政之後在現實環境的壓力和考量下,不再強調宣佈台灣獨立的必要,但堅持台灣是一個主權獨立的國家並積極邁向「正常化」,始終是民進黨政府不變的立場。雖然在其「一中一台」定位堅持下,使得兩岸面臨著重新建立談判基礎的難題。但縱使如此,在歷經多年的相互喊話與試探後,民進黨政府亦在 2005 年初與北京政府在澳門舉行「春節包機直航協商」,成功促成台灣政黨輪替以來,首度進行的兩岸商談。

一般而言,在民主政治體制中,執政黨對政策所具有的信念和價值,亦即所謂的意識型態概念,對於政府的決策具有顯著的影響力。5從這個觀點來看,國民黨政府與民進黨政府在統獨問題上價值與理念之差異,也必將影響其在處理兩岸問題時的考量與決策。然而,西方政治過去常有不

³ 儘管在「兩國論」提出之後,國民黨仍然以兩岸統一做爲未來的目標。例如時任陸委會主委的蘇起在「兩國論」提出後召開的記者會上便表示:「我們對大陸還是有善意,還是交流對話,大陸民主化後兩岸統一的長遠目標仍是沒變。可是我們不願意在當前非常不對等的情況下,將此關係推展到無限期的未來」。請參行政院大陸委員會、〈陸委會八十八年七月十二日記者會紀錄〉,《行政院大陸委員會網站》,1999 年 7 月 12 日,

[\]langle http://www.mac.gov.tw/big5/cnews/880712.htm \rangle \circ

⁴ 此即民進黨的「台獨黨綱」,一九九一年十月十三日五屆全國黨代表大會通過。

⁵ 詹火生,〈意識型態對公共政策的影響-台灣老人經濟安全政策爲例〉,《國政研究報告》,社會 (研)091-013 號,2002 年 3 月 22 日。《財團法人國家政策研究基金會網站》,

[⟨] http://old.npf.org.tw/PUBLICATION/SS/091/SS-R-091-013.htm ⟩ ∘

同的政黨在政策主張上有不同的見解,但在執政之後則趨於一致的情形。 因此,位在統獨光譜兩端的國民黨與民進黨,究竟其執政時期在兩岸談判 問題上之作為,是否因其統獨意識型態之差異,而必然有不同的考量與策 略?抑或如同西方政治過去曾有的經驗一般,出現政策主張的差異在執政 之後反而趨於一致的現象?這個疑問在民進黨取得政權,並有了與北京進 行協商的具體案例之後,獲得了比較的可能與基礎,也引發筆者撰寫本論 文的動機。

貳、研究目的

基於上述的動機,本論文研究將試圖探究以下幾個問題:

一、統獨意識型態的差異對兩岸談判產生什麼影響。

基於談判是一種「取」與「捨」的利益交換過程,因此談判者在談判過程中必然面臨到談判可得價值與所需代價之間的利益衡量問題。再者,談判的另一項特性就在於談判者藉由談判過程中的策略操作,以謀取己身最大的利益。本文將試著從國民黨與民進黨執政時期實際的談判經驗中,探討兩者的利益權衡與談判策略。進一步地觀察國、民兩黨政府是否各自發展出一套與北京進行商談的模式?並比較統獨意識型態的差異對兩岸談判產生什麼影響。

二、客觀的環境因素對兩岸談判產生什麼影響。

由於談判並非在真空狀態中進行,因此兩岸談判必然受到國際環境、 北京的對台政策以及台灣內部政經社等環境因素所影響。這些因素在政府 的談判過程中各自扮演著什麼樣的角色?不論是國民黨執政時期抑或民 進黨執政時期,環境因素對兩岸談判的影響是否具有一些共通的特性?

第二節 文獻檢閱

本文所欲研究的,是比較不同意識型態的政黨在兩岸談判問題上的利益考量與策略選擇,因此將現有的相關研究以政黨作為區分,並進一步的分類檢視。分述如下:

壹、關於國民黨執政時期之研究

國民黨執政時期,兩岸的談判基礎無疑是建立在「一個中國」的框架之下,只是關於一個中國的「內涵」,台北有著自己的認知與說法。邵宗海認為,國民黨時代「一個中國」的觀點在不同時期有不同的演變,但總結來看「一個分治的中國」顯然是台北政策的底線所在。回顧過去兩岸交手的經驗,兩岸談判的主體問題始終是雙方長期以來無法突破的困境所在。北京一直很難理所當然的以「中華人民共和國」的名義來參與兩岸的談判;同樣道理,台北也從來無法冠上「中華民國」正式稱號與會兩岸的協商。北京過去在一個中國原則抽象解釋下可說從未將兩岸相互定位說個清楚,當然台北更不會去提供明確的建議。因為對台北來說,「一個中國原則」要毫無條件的接受總是有所保留的。國民黨時代的台北當局已經表達在對等基礎上,只要彼此不否定對方為政治實體就可。這也說明了,只要有其「實」不一定需要有其「名」,應是當時台北的底線所在。6

但國民黨政府以模糊的兩岸定位做為談判基礎的政策在 1999 年提出「特殊的國與國關係」(以下簡稱「兩國論」)之後,產生了結構性的改變。大陸學者黃嘉樹和劉杰認為,過去台北曾提出的「一國兩府」、「一國兩區」、「一國兩體」等主張,至少還保留了一個中國的外衣。但此時台北以「兩國論」的新基礎來推動兩岸政治談判,顯然是宣告了台北放棄對中

⁶ 邵宗海,《兩岸談判與協商》(台北:新文京,2004年),頁 135-136;178;208-209。

國大陸的主權,中華民國與中華人民共和國將對等共存於台海兩岸。7張執中則引據西方學者札特曼「當談判結構不對稱的情況越明顯,則弱勢一方可能用非結構因素去改變現狀,降低結構解釋結果的能力」之理論,認為「兩國論」的提出,實際上是回應北京與華府兩方面的政策改變,拋棄國民黨政府長期以來堅持的「一個中國」原則。此時明確兩岸定位,在執政黨立場,已不再是一種沒有輸贏的結果,而是對界定台灣在談判的對等地位,產生立即而明顯的效用,避免落入中央對地方,或黨對黨的內政框架。8

伴隨著談判中定位問題的困境,國民黨執政時期台北在談判上則以「以拖待變」做為因應的策略。林文程認為,兩岸事務性協商是解決兩岸交流問題所必須,但政治談判則可能損及中華民國作為獨立主權國家的地位。因此台北在策略上將事務性協商與政治談判區隔,對前者採取較為積極的態度,但對於後者則採取類似敵對性談判的策略。事實上,台北根本不想碰觸更深層的政治議題,1993年「辜汪會談」海基會談判代表被訓令不得碰觸政治問題即為一例。雖然在北京政治談判的壓力下,台北抗拒政治談判的立場已經被迫鬆動,但其「以拖待變」的談判策略並未改變,拉長交流與政治對話的階段,對政治談判設立一些有理但北京無法接受的條件,希望將兩岸攤牌的時間儘量往後延,等待中國大陸內部出現變化。9

同樣的觀點也存在於大陸學者的研究之中。黃嘉樹和劉杰認為,台北 把談判劃分為事務性談判、功能性談判、政治性談判三階段,其目的有三: 一是解決具體事務;二是確立與北京是對等政治實體的談判地位;三是爭 取時間,以待有利時機。這三者的關係是以建立起與北京對等的政治實體

⁷ 黃嘉樹、劉杰,《兩岸談判研究》(北京:九州,2003年),頁 145-146。

⁸ 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》,第 41 卷第 1 期,2002 年 1-2 月,頁 31。

⁹ 林文程,《中共談判的理論與實務-兼論台海兩岸談判》(高雄:麗文文化,2000年),頁 232-235。

地位為最優的談判目標,倘若不能達到,也為台北爭取時間。兩位學者也指出,台北成立海基會的目的之一,就是要與北京爭奪談判的主導權,希望兩岸談判先從民間、事務性開始,以拖延兩岸政治談判的進程。在過去的兩會事務性談判過程中,黃氏和劉氏認為台北並不急於達成有關協議或解決兩岸間的具體事務性問題,而只是需要一個談判過程。在這個談判過程中,台北贏得了時間,不僅避開了北京要求政治談判的壓力,也為李登輝的內部改革提供了較為穩定的外部環境。事實上,「兩國論」的端上檯面,目的就在於為台北爭取較大的防禦縱深,也反映了台北拖延兩岸政治談判的一貫策略。黃氏和劉氏回顧兩岸的談判過程,認為台北在以下的情況,表示過願意進行政治談判:一、當政治談判的壓力到了一定程度時;二、出於與北京爭奪談判主導權的需要,為向對方轉嫁政治壓力的考慮;三、如果談判有助於達成台灣主權國家的地位。10

不過這種以拖待變的策略,在國民黨執政的後期似乎出現了一些轉折。潘錫堂觀察到國民黨政府在1997年開始採取「事務性與政治性議題」齊頭並進的模式。在推動恢復協商的議題安排上,不但包含劫機犯遣返等三項事務性議題,也包含政治性的結束敵對、領導人互訪以及三通等議題,試圖突破兩岸僵局並建構全方位的大陸政策,而其原因則是「李連體制」為替連戰開創跨世紀的接班態勢之故。¹¹邵宗海也同意台北在1997年開始異於往常的願意進入屬於國統綱領中程階段的政治性談判之觀點。不同的是,邵氏認為官方的立場有那麼強烈的轉變,主要是因為外在的環境因素所致,其中包括中共十五大的舉行、香港的回歸以及回應美國媒體對台灣提出不滿之社論。¹²然而,有別於其他學者對1997年台北釋出善意,有意進行政治談判的看法,楊開煌以1996至1997年間兩岸「談

10黃嘉樹、劉杰,《兩岸談判研究》,頁 31;46;134;137。

¹¹潘錫堂,《兩岸關係與大陸政策》,台北:新文京開發,2003年,頁 229。

¹²邵宗海,《兩岸關係-兩岸共識與兩岸歧見》(台北:五南,1998 年),頁 110-111。

判前喊話」的統計資料做為佐證,指出台北仍是無意與北京談判的。認為其只是採取輿論策略,讓外界產生「台灣想談,中共不肯談」之印象的,最終還是為了達到「以拖待變」的結果。¹³陳峰君總結台北拖延與北京政治談判的原因,認為:一、台北對北京缺乏信心,認為北京可信賴度與誠意不足;二、台灣朝野「在對北京談判之問題上仍缺乏共識,台北要貿然與北京進入政治談判,有引發政治風暴之危險」;三、台北之政策必須考量民意,而台北的民意並不急著與北京進行政治談判;四、台北有意實行拖延戰術,以時間換取空間。陳氏並進一步指出,台北的這些原因事實上是植基在包含「經濟優越論」與「政治優越論」的「台灣制度優越論」之上。¹⁴

貳、關於民進黨執政時期之研究

有關民進黨政府執政後兩岸談判的研究,主要著重在關於雙方談判基礎的「一個中國」與「九二共識」之辯的問題上。一般認為,民進黨執政後已勇於突破以往的政治格局,但是仍不脫離「台灣是個主權獨立國家」的思考模式。¹⁵陳水扁的「一邊一國」主張,雖建立台灣與大陸處於對等地位的基礎,卻也使得兩岸談判的可能性與接受性均受到了衝擊。¹⁶張執中指出,民進黨執政後是希望重回模糊的方式處理兩岸在一個中國問題上未解的歧見。但由於民進黨對於兩岸的定位,一直是兩個國家間的關係,這個均衡點和中共以及國際上所能接受台灣國家定位的均衡點出現差距。因此新政府為了因應兩岸定位差距所產生的壓力以及整合黨內和國內

13楊開煌,〈歷史悲情VS地理悲情:細論兩岸喊話重建兩岸談判〉,發表於「兩岸政治談判」國際學術研討會(台北:國立台灣大學三民主義研究所,1998 年 5 月 21 日),頁 10-11。

¹⁴陳峰君,〈台灣拖延政治談判之探討-兼析台灣優勢論〉,發表於國際學術「兩岸政治談判」研討會(台北:國立台灣大學三民主義研究所,1998年5月21日)。

¹⁵王順合,〈政黨輪替前後我國大陸政策之分析比較〉,《中山學報》,第 23 期,2002 年 12 月, 頁 79。

¹⁶邵宗海,《兩岸談判與協商》,頁178。

的共識,以掌握時機重啟兩岸的協商,因此提出各種不改變現狀的承諾。 包括「四不一沒有」、「三個認知、四個共識」以及「憲法一中」的立場。 同時,新政府在這些承諾中也以「一中議題化」對「一中原則」;以「九 二精神」對「九二共識」;「政經統合」對「中國統一」;「民主、對等、和 平」對「一國兩制」,堅持兩岸對等分治的現狀。¹⁷

蔡正修則在觀察陳總統就職滿月的談話後,認為新政府有可能接受九二年「一中各表」的共識。蔡氏指出,由於中共所承認的「九二共識」是「各表一中」,強調的仍是「一個中國原則」,因此兩岸對於「九二共識」的內涵看法實質上並不相同。鑑於這樣的差異,陳總統提出依據「九二精神」建立兩岸的良性互動的說法,可以避免台灣承認「九二共識」被中共曲解為接受「一個中國原則」,就策略而言具有拉抬談判立場,迫使中共回到「一中各表」的「九二共識」之作用。認為新政府公開的談判立場是主張趨向兩岸統一的兩岸政治統合,但依據民意不排除統一以外的結果。可能的談判底線則是依據中華民國憲法進行「一中各表」。新政府營造政治談判環境與改善兩岸關係的策略是先經貿後政治,從經貿關係著手促進兩岸政治關係的正常化;因此在適當時機下,開放「三通」勢在必行。18

邵宗海則從策略性的角度,認為陳水扁上台後最期盼的一種兩岸對話形式,就是如同 1998 年上海辜汪會談的前例一般,即北京勿在對話之前要求台北將「一中」原則置於前提條件的位置上。提出以「對話」替代「談判」,主要也是著眼於「一中」原則之考量。事實上,藉由中國與台灣的代表相互交換表達各自的觀點時,「一中」原則其實已經被戰術性地轉化為雙方討論的議題。¹⁹此外,陳水扁在 2001 年間數次藉由與美方人士的談話中持續呼籲兩岸恢復協商,也隱含出台北爭取美國在兩岸談判中的介

8

¹⁷張執中,〈兩岸對政治談判的評估及因應策略分析〉,頁32。

¹⁸蔡政修,〈五二○後的兩岸關係結構與兩岸政治談判前景〉,《問題與研究》,第 42 卷第 1 期, 2003 年 1-2 月,頁 77-78。

¹⁹邵宗海,《兩岸談判與協商》,頁328。

入與支持。20

由於雙方在談判基礎上始終無法獲得交集,致使兩岸談判陷入停滯不前的困境之中。因此當兩岸皆加入世界貿易組織(WTO)之後,WTO的協商機制是否可以作為突破兩岸談判僵局之契機,也就成為學者關注研究兩岸談判的另一個焦點。邵宗海指出,就現在世貿組織架構下而言,並沒有所謂「兩個中國」或「一中一台」的法理或事實情況存在,即使有談判情況發生,也不會導致「兩個中國」或「一中一台」的法理基礎,WTO的爭議解決機制的確提供兩岸復談的契機。但如果台北若企望藉此與對岸作對等定位,甚至涉及非經濟性議題的協商,則恐怕會衝擊到北京的「一個中國原則」,進而可能損害到兩岸原先可正常在WTO進行的爭端解決之協商或談判機制。21而潘錫堂則認為,台灣雖然可以藉由在WTO的國際多邊對話機制下,迴避「一中」原則問題,以「對等與尊嚴」的地位與中國大陸協商三通,恢復兩岸談判。但由於北京對於兩岸復談的立場相當堅定,不願在國際組織或機制下與台灣進行協商,避免淪為「國與國之間的談判。因此台灣欲藉入會促進兩岸復談,其可能性並不高。22

而陳明通則從民進黨政府大陸政策的宏觀角度觀察,認為民進黨政府的戰略是清析的訂定在「兩岸關係正常化」的目標之上,而透過兩岸全方位的對話與協商「建立兩岸和平穩定的互動架構」則是尋求兩岸共存共榮,落實「關係正常化」戰略目標的重要政策方向。²³事實上,民進黨在2000年總統大選的兩岸談判問題上,即曾提出「推動台灣與中國關係全面正常化」、「談判議題全面化」、「協商管道多元化」以及「和平談判」三原

 20 邵宗海,《兩岸關係-陳水扁的大陸政策》(台北:生智,2001年),頁 52-53。

 $^{^{21}}$ 邵宗海,〈WTO可否提供兩岸談判僵局突破的溝通管道〉,《中國大陸研究》,第 45 卷第 5 期, 2002 年 9-10 月,頁 57-71。

²²潘錫堂,〈台灣藉入會復談之可能性不高〉,《國政評論》,國安(評)090-210 號,2001 年 9 月 24 日。《財團法人國家政策研究基金會網站》,

[⟨] http://old.npf.org.tw/PUBLICATION/NS/090/NS-C-090-210.htm ⟩ ∘

²³陳明通,〈我國大陸政策的檢討與前瞻〉,《新世紀智庫論壇》,第29期,2005年3月,頁54-59。

則:承認台灣對等國家地位、遵守「聯合國和平解決爭端」原則和不預設 未來走向等主張。²⁴換言之,吾人若從「兩岸關係正常化」的戰略目標來 理解民進黨政府的兩岸談判立場,便不難發現民進黨政府的大陸政策並非 搖擺不定而有其一貫性。

從上述的文獻探討來看,學者在我國兩岸談判問題上的研究已有相當 地成果。然而,這些研究尚缺乏從不同執政者的比較角度來觀察。因此, 本文將以比較研究的角度進行探討,期望能在先者的研究基礎之上,對兩 岸談判的研究有所貢獻。

²⁴陳明通、王智盛、〈2000年總統大選民進黨中國政策之研究〉,第1期,2000年7月,頁9。

第三節 研究途徑、分析工具與研究方法

壹、研究途徑

本研究將採歷史研究途徑做為貫穿全文的架構。所謂歷史研究途徑,就是忠實地蒐集歷史資料並加以分析,它的研究重點重在事實的重現,並且重視考證。如同弗萊曼(Jean F. Freymond)所述,歷史是有關人類過去活動的知識,是一種系統的、嚴謹的認識世界的方式。只有透過歷史研究途徑,我們才能從整體上對過去談判的實際情況進行描述、分析和理解,並將那些對談判產生影響的所有因素都考慮進來²⁵。

由於談判又是一種持續性的動態過程,必然深受當時的環境與談判者 的思維所影響。因此唯有採用歷史研究途徑,從過去的時空環境背景對談 判的經過及其利弊得失做一個整體性的探討,才能對這兩個不同政黨的談 判行為做出客觀的評價和分析,進而歸納兩者之間的異與同。

貳、分析工具

在確立比較研究途徑之後,對於比較國民黨政府與民進黨政府在談判中的利益考量與策略選擇,尚須一個可供操作的分析工具。本文將以分配型談判(competitive bargaining)模式中²⁶,堅持談判的「支撐點」,並盡可能在談判過程中獲取最大化利益的概念做為分析的基礎。之所以採取這個概念做為分析工具之原因,主要在於兩岸之間的對立與不信任,使得兩岸談判難以如同整合型談判學者所主張,分享資訊並共同創造最大聯合利

²⁵Jean F. Freymond 著,〈歷史分析法〉,收錄於Victor A.Kremenyuk主編,屈李坤 越圍 樊海軍譯,《國際談判-分析、方法和問題》(北京:華夏出版社,2004 年),頁 129-131。

²⁶一般而言,談判衝突的結構差異將導致不同的談判類型,大致可區分爲分配型談判或整合型談 判兩種模式,主要取決於下列三個要素:一、談判是否爲零和談判;二、談判的結果是否會影 響日後的雙邊關係;三、談判針對的資源或事物是否極爲有限。請參鄧中堅、高永光、黃奎博 合著,《政治溝通與談判技巧》(台北:國立空中大學,2003年),頁142。

益。²⁷相反地,兩岸在談判過程中堅持自己的立場,並試圖獲取最大的政治利益,正是分配型談判模式所描述的典型情境。²⁸

所謂分配型談判,依據華頓(Walton)與麥柯西(McKersie)之定義,指的是談判者試圖運用複雜的行動,來達成其與另一方在根本上存在衝突的談判目標。²⁹是一種在獲益總和固定(fixed-sum payoffs)的情境中設法最大化自己所得的過程。³⁰在最大化自己的利益的假定下,談判者在談判過程中的主要任務就在於盡量將協議接近對方的支撐點(resistance point),並遠離自己的談判支撐點。這裡所謂支撐點的概念,就是一般俗稱的底線,它代表著談判者無法獲致談判協議而需單獨行動時的成本效益評估,亦即區分獲利與無獲利的分界點。³¹扎特曼(William I. Zartman)與柏曼(Maureen R. Berman)在評估值不值得進行談判所提出的「安全點」(security position)概念,與這裡所稱的支撐點或底線的概念相似。認為談判者必須評估在尚未達成協議的情況下,談判成本與利益之間的利害衡量。亦即談判結果所創造出的價值,必須比沒有協議來得高,談判者才會願意達成協議。³²換言之,談判支撐點之評估,就在於談判預期所得的價值與所需付出的代價之間的利益衡量。

_

²⁷整合型談判模式認為,談判並非是一種絕對對立的搶佔「僅有的一塊大餅」。在大多數的爭論中,談判者對於每項爭議都賦有不同的價值取向,因此談判者可以藉由評估各項利益的相對重要性,尋求一個對雙方都有利的交換方式。認為談判者過去的經驗、偏執的理解和談判中對立的因素通常使得談判變得困難,因此談判者必須努力克服各種障礙因素,盡可能地尋找共同的解決方案。強調談判者之間的資訊交流,瞭解對方的需求,並重視彼此利益的共同性,尋求符合雙方最大聯合利益的解決方法。請參Max H. Bazerman & Margaret A. Neale著,賓靜蓀譯,《樂在談判》(台北:天下文化,1993 年),頁 17-19;Roy J. Lewicki, David M. Saunders, John W. Minton著,萬勇譯,《談判實務》(北京:人民郵電出版社,2004 年),頁 117-119。

²⁸學者認爲,當前的兩岸談判即像是一場相互在(主權)立場上爭執,而無解決方案的分配型談判情境。參 Kwei-bo Huang, "The Anti-Secession Law and Distributive Negotiation across the Taiwan Strait," *Views & Policies*, Vol.2, No.1, September 2005, p.97.

²⁹Richard E. Walton & Robert B. McKersie, *A behavioral theory of labor negotiation* (New York: McGraw-Hill, 1965), p.4.

³⁰Ibid.,p.13.

³¹黃鈴媚,《談判與協商》(台北:五南,2001年),頁 36-37。

³²扎特曼與柏曼認爲值不值得進行談判,主要取決於兩項評估。除了上述的安全點之外,另一項 評估的要點則是「預期在談判中可得之最大成果(outcome)」。如果該項最大成果之理想點 (optimal point)仍低於達成協議所需付出之成本,那麼便不值得去獲致該成果。請參 William I. Zartman and Maureen R. Berman, *The Practical Negotiator* (New Haven: Yale University Press,1982),pp.62-63.

在本文的分析過程中,這裡所謂談判中預期所得的價值,將以國民黨 政府或民進黨政府希望藉由談判達成哪些目的做為依據,而談判中達成協 議所可能需要付出的代價,則是觀察北京在談判過程中所提出的立場要 求。以談判支撐點之概念,從台北在談判過程中所堅持的立場與策略操 作,據以推論台北的支撐點,藉此評估台北在兩岸談判中的利益衡量。並 分析其在分配型談判模式中的另一項假定,亦即在兩岸談判中設法獲取最 大化自我之利益為何。藉由分析探討所得之結果,做為後續比較觀察國民 黨與民進黨執政時期兩者談判行為異同之基礎。

參、研究方法

(一) 文獻分析法 (Literature analysis method)

所謂文獻分析法,就是利用文獻資料來對現象進行分析、研究的方法。本論文將透過固有的文獻資料,包括國民黨和民進黨執政時的一些官方政策白皮書、政府新聞稿、領導人的相關談話和聲明等,作為研究分析的基礎。另外學界的相關期刊、文章、書籍、論文、專書、研究報告以及報章雜誌和網際網路等資料,亦是研究分析時的重要參考依據。

(二)案例研究法

案例研究偏重於探討特定的事件或問題,強調對於事件之真相,問題 形成的原因等方面作深刻而周詳的探討。為求研究之內容得以聚焦,本文 將分別以國民黨與民進黨執政時期之代表案例做為探討研究之基礎。

(三)比較分析法(Comparative analysis method)

關於比較分析法,西方學者羅斯 (Richard Rose)將其界定為「涉及 某種形式經驗證據的呈現,而企圖有系統且明顯地進行政治現象的比較」。³³由於社會科學研究無法向自然科學研究一樣,將政治或社會現象

³³David Marsh and Gerry Stoker著,陳菁雯、葉銘元、許文柏譯,《政治學方法論》(台北:韋

帶進實驗室中進行操作,觀察實驗的結果,但是透過比較分析,卻可以將不同的事物進行歸納、辯證,找出其中的異同點或發現事物發展的某些規律性,而得以揭示不同政治或社會現象之間的各種組合關係。本文的研究目的既然在於探討國民黨政府與民進黨政府在兩岸談判問題上之異同,故為了瞭解這兩個一統一獨政黨在兩岸談判問題上的相關性,本論文將以比較分析的方法,試圖藉此發現執政時期國民黨與民進黨之間有何差異或有何相似及規律之處。

第四節 研究範圍與限制

兩岸談判的研究所涉及的層面相當廣泛,其中包含政治、社會、經濟、 意識型態等因素。限於筆者個人能力與時間等考量,使本論文的內容不至 於過度寬廣而導致焦點模糊,在此對於本論文的範圍與限制做一說明。

壹、研究範圍

一、內容範圍

基於筆者個人之能力以及為求研究得以聚焦,本文將以「辜汪會談」 與「兩岸春節包機協商」此兩案例分別做為國民黨執政時期與民進黨執政 時期兩岸談判的比較基礎。其理由分述如下:

(一)國民黨執政時期

就國民黨執政時期而言,台北與北京曾進行多次的協商,包括「兩航談判」、「兩岸奧會談判」、「金門談判」以及眾所矚目的「辜汪會談」等等。雖然 1986 年因華航貨機事件所進行的「兩航談判」是兩岸隔絕敵對三十多年來首度進行的談判,具有一定的歷史意義,但由於當時仍屬「不接觸、不談判、不妥協」三不政策的年代,政府採取比較低調的方式進行,其過程較難為外界所知悉;再者,由於談判的議題只限於人、機的遺返問題,亦有其侷限性。因此,就談判議題的深度及參與人員之層級而言,國民黨執政時期最具代表性的談判,莫過於 1993 年的「辜汪會談」。唯須強調的是,雖然辜汪會談之倡議始於 1992 年初,但一般在探討「辜汪會談」時,總是從 1993 年 3 月雙方進行第一次預備性磋商開始談起。然而不可否認的,1992 年兩岸在文書認證議題的協商中,關於「一個中國」問題所達成的共識或諒解,與隔年「辜汪會談」的順利舉行有著不可切割的因果關係。故本文亦將雙方在 1992 年對於「一個中國」問題的折衝過程視為「辜汪

會談」的前階段。

(二) 民進黨執政時期

就民進黨執政時期而言,雖然「兩岸春節包機協商」在談判議題的內涵上有其過渡性與限制性,但由於包機直航涉及北京自 1979 年以來就亟欲開展協商的三通議題,有其一定的突破意義,且此次協商是北京與高舉「一中一台」兩岸定位的民進黨政府首度的接觸,亦有其一定的代表性。故關於民進黨執政時期所探討的內容範圍,將以「兩岸春節包機協商」為基礎。事實上,這也是民進黨執政時期較可供為比較的兩岸談判經驗。34尚需補充的是,兩岸雖然在 2005 年初才正式就春節包機直航正式坐上談判桌,達成協議。但由於雙方事實上自 2002 年底即逐年針對兩岸春節包機議題進行相互喊話、提出立場,因此即便 2003 年的兩岸春節期間僅為單向間接包機,2004年甚至沒有共識無法促成包機,但雙方所提出的立場與 2005 年的協商仍有其連慣性,故本文將其視為一個整體過程,將其納入本文的探討範圍之內。

此外,由於本文主要著重在探討不同執政黨之間談判行為的異同,因此在探討影響談判的各項因素中,決策者的人格特質或是其對兩岸事務的認知與判斷之因素,雖對兩岸談判之結果有著重大的影響,但為求研究方向得以聚焦,故本文僅探討不同執政黨所處之客觀現實環境,而不將個人層面之影響因素納入本文的探討範圍之內,在此合先說明。

二、時間範圍

就時間的縱軸而言,雖然做為國民黨執政時期比較基礎的「辜汪會談」 在 1993 年方舉行,但影響談判因素的大陸政策和兩岸定位之演變以及國 際情勢的轉變,事實上自 1980 年代中後期即已開始。故筆者在觀察的時

³⁴雖然 2002 年台北曾與香港就航權問題進行「台港航權談判」,且香港在實質上已聽命於北京。但由於台北一向將香港與中國大陸做區隔,事實上「台港」之間與兩岸之間進行談判時所考量的重心也不相同,例如加入「一個中國」原則之前提與否等等。因此其與兩岸直接進行談判,在本質上仍有所差異,故筆者不視其爲民進黨執政後首次的兩岸談判案例。

間點上,將以 1986 年華航貨機事件突破「三不政策」圍籬,台北開始真正面臨到北京的促談壓力為探討的起點。但須強調的是,分析影響談判因素時,必須以其當時所處的時空背景為依據。因此,雖然國民黨政府的「一個中國」意涵在 1994 年之後開始有所調整,但對於 1993 年舉行的「辜汪會談」而言尚屬「未來式」,故本文在探討國民黨執政時期時,並不將 1993 年之後國民黨政府轉變之立場,列為影響談判之主觀因素的範圍內。再者,儘管影響談判之環境因素僅存在於協商之當下,但雙方後續的一些其他行為,卻可據以間接推論談判者彼時所在可能存在的思維,或是做為談判當時受某一因素影響之有力論據。因此,本文另一比較基礎一民進黨執政時期的「春節包機直航協商」雖然在 2005 年即達成協議,架構出所謂的「澳門模式」,但是雙方後續至 2006 年的互動,仍將做為本文在探討雙方在包機議題上為何達成協議之分析依據。故本文將研究的時間範圍劃定為 1986 至 2006 年,以求探討之連慣性。

貳、研究限制

本論文所做的分析探討,乃是基於學理上的學術理論,運用蒐集的資料和文獻,歸納辯證而得出結論。在談判的決策過程中,決策者個人的認知和判斷乃至於兩岸私下的秘密交流,雖是評估談判者其談判行為的重要資訊,然而這些資料卻難以被外人所知悉。因此筆者僅能從外在的客觀環境觀察,以官方文件、重要政策宣示或聲明,以及相關的報導和學者的論文評析等,作為分析問題時的基礎。

此外尚須說明的是,前面曾提到本文將運用分配型談判堅持支撐點,並盡可能接近對方支撐點以獲取最大利益之概念,做為分析比較國、民兩黨政府談判行為之基礎。一般而言,談判學者在探討談判者在分配型談判過程中,如何盡可能地將協議接近對方支撐點,並遠離自己的談判支撐點

時,通常會運用四項基本策略做為分析之依據。³⁵例如國內學者在探討北京制訂之「反分裂法」在兩岸談判中的角色時,即曾運用這樣的理論做為分析的基礎。³⁶然而,囿於筆者本身學識以及資料蒐集之限制,運用上述的四項策略理論來分析國民黨政府和民進黨政府在「辜汪會談」以及「兩岸春節包機協商」之案例中,採取什麼樣的具體策略操縱支撐點,將協議靠近對方支撐點並遠離我方支撐點,在操作上有其困難之處。故即便這樣的策略理論在探討談判者如何獲取最大化利益時,較能清楚地評估、解釋談判者的談判策略,但基於上述限制之理由,本文並無採用這樣的策略理論來解釋國、民兩黨政府的談判策略。

儘管本文在客觀的資料蒐集上有其限制,但藉由比較國民黨與民進黨 執政時期談判案例之行為,相信其研究結果對於兩岸談判之研究,仍有一 定程度的貢獻。

_

³⁵分別是(一)評估對方談判結果之價值以及其終止談判所需付出之代價;(二)影響對方對談判結果的價值判斷,改變其對談判形勢之印象;(三)修正對方對我方的看法,改變其觀點;(四)操縱延宕談判或放棄談判所要付出的代價。請見 Roy J. Lewicki, David M. Saunders, John W. Minton 著,萬勇譯,《談判實務》,頁 82-88。

³⁶請見Kwei-bo Huang, "The Anti-Secession Law and Distributive Negotiation across the Taiwan Strait," pp.93-112.

第五節 章節探討重點與安排

第一章:緒論,旨在說明研究動機與目的、途徑與方法,以及研究的 範圍和限制。提出欲探討的問題,同時對相關之文獻加以探討分析,以期 能在先進的研究基礎上,發現不足之處,截長補短而有所貢獻。

第二章:國民黨執政時期之探討。主要探討影響「辜汪會談」的因素 與談判之過程,並進一步分析其談判支撐點以及最大化利益之策略,在內 容的安排上共分為四節。第一,探討影響談判的主觀因素,亦即國民黨政 府在會談前的大陸政策;第二,探討影響談判的客觀因素,可分為四個部 分:一是整體的國際情勢。二是華府的對華政策。三是北京的對台政策。 四為國內的因素;第三,敘述辜汪會談的過程,包括其醞釀階段、預備性 磋商階段以及正式談判階段;第四,分析國民黨政府在「辜汪會談」中預 期所得之利益與所需付出之代價,藉由其談判行為探討談判之支撐點為 何,並討論其在談判過程中,藉由什麼樣的策略操作,以獲取其最大化的 談判利益。

第三章:民進黨執政時期之探討。同樣探討影響「兩岸春節包機協商」的因素與談判之過程,分析其談判支撐點以及最大化利益之策略,亦分為四節。第一,探討影響談判的主觀因素,即民進黨政府執政後的大陸政策。第二,探討影響談判的客觀因素,同樣分為四部分:國際情勢、華府的對華政策、北京的對台政策以及國內因素。第三,敘述兩岸春節包機協商之過程,從2002年底倡議春節包機直航開始,探討至2005年雙方正式協商簽署協議;第四,分析民進黨政府在「兩岸春節包機協商」中,預期所得之利益、所需付出之代價、談判之支撐點以及最大化利益之策略。

第四章:以前述第二、三章第四節之分析為基礎,比較國民黨與民進 黨政府之談判行為與模式有何異同,並進一步探討環境因素對談判協議之 影響,共分為四節。第一,比較國、民兩黨政府分別在其執政時期的兩個 案例中之支撐點有何異同。第二,比較國、民兩黨政府在案例中之談判策略有何異同。第三,藉由國、民兩黨政府各自與北京的談判行為,探討其發展出什麼樣的談判模式,比較其異同並評估其優缺。第四,進一步探討環境因素對談判協議之達成的影響。

第五章:結論與建議。就本文的研究發現,回答研究目的所欲探討之 問題,並展望後續可研究之方向。