

5. 結論

當同一政黨於選舉中同時有兩位以上的參選人時，此時將可能發生選票分散的狀況，致使鷓蚌相爭，漁翁得利之局面，而將最終勝利拱手讓予他黨，為避免此種情境上演，現任者（或黨內高層）對新進參選人進行勸退之情形屢見不鮮，目的就是希望能夠集中選票，達到最後勝選的目標。然而，勸退是否能夠成功，牽涉到許多因素，在此前提設定下，本文藉由一連串的賽局模型分析，了解到在雙方具有資訊不對稱的特性下，可採取勸退策略者對於新進參選人所知資訊是非常有限的，僅能依據其與外在競爭的勝選機率、強弱型態比例與各選舉成本等，去評估其實力堅強與否，以進行勸退策略的選擇。可是新進參選人接受勸退的意願為何又是另外一回事，這主要是因為新進參選人將會考量到勝選機率的高低以及若順利當選後，當選利益為何或是退選後能換來怎樣的補償等因素，在在都顯示出勸退行為的多元化結果。

不過，實際上，隨著現今資訊科技的蓬勃發展，不論是勸退者或是被勸退者彼此之間透過媒體報導的資訊傳輸，已將資訊不對稱所造成的影響減到最低，不僅如此，參選人對於本身與外在競爭的勝選機率也能更加確定，另外伴隨著退選好處的給予，我們可預測到勸退行為的發生將趨於攀高。

文中我們也經由文獻探討得知，外部勞動市場的存在會使得內部勞動市場的晉升機會有所減低，同時也會削弱內部員工的工作誘因，但若藉由提供獎勵或增加工資則可幫助維持其誘因。其實這在選舉上也是一樣的，當模型加入與外界競爭之因素，並與單純黨內選舉比較後，我們發現到參選人的當選利益隨著勝選機率高低而有不同，當選利益因此有所降低，也由於政治利益吸引力下降的緣故，使得現任者（或黨內高層）具有較大的空間可進行套利，加速了勸退行為的發生。而政黨利益的給予，也讓現任者減少了參選的意願，更刺激了新進參選人的參選意願。由此可知，本文中勸退關鍵取決於當選利益的高低。

相較於未考慮到政黨利益模型之王智賢（2007）一文，我們可明確地發現到兩者同樣得出當黨內初選的職位愈高即當選利益愈大時，或者是他黨參選的實力愈低時，愈不容易產生勸退成功之現象。而由於本文有額外考慮到參選人與外在

競爭之勝選機率此一因素，使得勸退門檻因此降低，進而導致勸退行為發生頻率的提高。

相信只要有選舉的存在，就會有勸退的發生，基於此，我們期望能夠藉由本文賽局模型的理論分析，針對目前的勸退現象提出具有指標性的論點依據，但不論是本文或是實際上選舉所用的參考資料，多屬於評估性資料，在此基礎上所進行的勸退行為，很有可能隨著局勢的改變或是民意的不穩定等等，導致意想不到的結果，因此勸退行為所決定之參選人，是否能真正發揮政黨實力所在，尚有待此後實證結果評估。除此之外，由於 Nash Bargaining Solution 之求解方法適用於僅有兩位參賽者之賽局模型，因此未來在進行相關研究時，可以嘗試使用此方法求解，或許會有更深一層之認知。