

動態的臺海兩岸談判： 雙層賽局與認知因素研究

袁鶴齡* 沈燦宏**

- 一、前言
- 二、兩岸談判的類型與理論框架
- 三、兩岸談判變化的因素
- 四、兩岸談判的分析比較
- 五、綜合比較與研究發現
- 六、結論

從 1990 年代初期兩岸政府重啟談判協商以來，彼此之間的談判互動已出現愈來愈頻繁的現象。雖然兩岸至今在主權上仍存有爭議，但在其他議題的協商上，卻也出現日漸增多的趨勢。為了理解兩岸談判中的複雜性，本文嘗試在 Putnam「雙層賽局」(two-level game) 的基礎之上，增列國家決策者個人認知因素 (decision-maker cognitive factors) 以擴展其分析框架，並依據戰略三角理論將兩岸談判區分成六個時期，以討論個別時期之

* 國立中興大學國家政策與公共事務研究所教授。E-mail: hlyuan@nchu.edu.tw

** 國立中興大學國際政治研究所博士。E-mail: mostmost@ms28.hinet.net

投稿日期：2014 年 3 月 27 日；接受刊登日期：2014 年 9 月 15 日。

東吳政治學報/2014/第三十二卷第三期/頁 173-239。

間的差異。研究發現，在把個人認知因素結合談判曲線，形成從國際、國內到個人層次的動態分析途徑，更能解釋兩岸談判的發展歷程及其議題連結（issue linkage）的談判特性。

關鍵詞：兩岸談判、雙層賽局、認知因素、戰略三角、議題連結

一、前言

國際談判是國家之間解決利益衝突與爭議的手段之一，兩岸之間的談判與協商亦可視為是國際談判的一種，但其複雜性與多變性卻遠超過一般的國際談判。兩岸談判的複雜在於不論是何種議題的協商，只要將主權的爭議納入就無法獲得任何的協商成果，¹ 畢竟主權的爭議是一種「零和賽局」；而變化的是兩岸談判不但歷經了國（民黨）共（產黨）兩黨的衝突與對峙，² 也歷經了國（民黨）民（進黨）兩黨的政黨輪替。面對兩岸談判的複雜性與變化性，兩岸關係的研究學者都會想一窺究竟或進一步探求理解，以求理論與實務的結合。

如果嘗試從傳統的國際關係理論途徑探究一般國際談判的結果，將會面臨解釋瓶頸的限制，因為主流的國際關係理論之間始終學派分立，甚或不斷產生爭辯（莫大華，2000：67-80）。直到 1988 年 Putnam 提出「雙層賽局」（two-level game）的國際談判分析邏輯，終於打破「國內」、「國際」二元論的結構（Putnam, 1988: 427-460），一方面提供國際談判研究者新的視角；另一方面也使國

-
1. 兩岸主權爭議，係指自 1949 年中國共產黨在中國大陸建立中華人民共和國，隔著臺灣海峽與在臺灣的中華民國所形成的一個中國問題迄今。
 2. 兩岸關係概略可以分成三個時期，分別是 1950 年代的「軍事衝突時期」、1960 到 1970 年代冷戰體系的「僵持對峙時期」，以及 1980 年代末期以後，臺灣政府宣布解嚴和允許至中國大陸探親，而同時也是中國大陸宣布改革開放之後的「交流互動時期」（袁鶴齡，2009：3-4）。

際談判的研究嘗試突破靜態性的限制。³ Putnam (1988: 447-448) 雙層賽局邏輯最大的貢獻，在於他提出「獲勝集合」(win-set) 的概念。這個集合是國內利害關係人透過一種民主機制的運作，對國際談判協議獲致一組國內所有利害關係人，透過民主機制的運作所形成的議價範圍，並依此形成與它國談判時可能獲致協議的範圍 (zone of potential agreement, ZOPA)，進而對國際談判的結果提出解釋。此外，雙層賽局的另一項貢獻乃在於，他所提的雙議題談判「政治無異曲線」，這種多議題連結式的談判模式，也較符合當今大多數國際談判的現狀。本文即嘗試在 Putnam 雙層賽局邏輯的基礎之上，嘗試提出一種動態的分析框架，以解釋兩岸自 1990 年以來談判的發展變化。

兩岸自 1949 年分裂分治以來，歷經衝突對抗、僵峙對立，直到 1987 年臺灣宣布解除戒嚴，並開放人民赴大陸探親之後，兩岸互動出現明顯變化，並因此開啟了兩岸協商談判之門。其間雖因臺海緊張情勢、或因雙方主權認知差異，而中斷彼此之間的協商管道，但從整個兩岸交流互動的歷史性發展觀察，兩岸之間的協商談判已出現制度化的趨勢。⁴ 事實上，自 1990 年至 2012 年 5 月底，國民黨馬英九總統第一任期截止，兩岸經由談判協商方式所共同簽署完成之協議共計有「辜汪會談共同協議」等 24 項。⁵ 本文嘗試在既有

-
3. 依據 Putnam 的雙層賽局邏輯，第一層次國際談判的結果，必須獲得國內第二層次批准，表面上是兩個談判桌的談判，但事實上是同時性 (simultaneous) 相互影響的談判過程，故傾向於一種靜態賽局 (static game) 的模式 (Putnam, 1988: 438-439)。
 4. 除了 1990 年的「金門協議」是由兩岸紅十字會組織所簽署外，其餘大部分兩岸之間的談判協議，均由臺灣政府授權單位 (如海峽交流基金會) 與中國大陸的海峽兩岸關係協會所簽署。
 5. 兩岸共同達成簽署之協議、紀要與備忘錄，不包含不具書面簽署之共識及對原本協議之修訂文件。請參閱海峽交流基金會 (2011)。

Putnam 的「國際—國內」雙層賽局的邏輯上，增加「國家領導者」（chief of government, COG）或決策者個人認知因素，⁶ 以進一步理解兩岸自 1990 年以來協商談判的變化。本研究發現，從國際、國內到個人認知層次依序的分析框架，不但對兩岸談判的動態過程與結果更具解釋力，並能更清楚理解兩岸談判的實質變化。

二、兩岸談判的類型與理論框架

（一）兩岸談判研究的類型

對於國際談判的研究，一般區分為「分配型談判」（distributive negotiation）和「整合型談判」（integrative negotiation），前者屬於「零和賽局」（zero-sum game）模式，而後者屬於「非零和賽局」（non-zero-sum game）模式（鍾從定，2008：37-39）。兩岸談判基於主權議題的特殊性，多數的臺灣學者將事務性質的談判歸類為合作型談判，將政治性質的談判歸類為競爭型談判（楊志誠，2010：405-408），而對大陸方面而言，基於「中國統一」的目標與認知，兩岸談判並不存在競爭型或對抗型的談判，所有談判類型均應屬於一種「融合型（生產性）」的談判。⁷

對於上述兩岸談判類型，不論是競爭型和合作型的兩種分類，

；行政院大陸委員會（2010：75-223）。

6. Moravcsik 對此提出質疑並加以修正為政府首腦 (statesman or chief of government, COG)，並將政府首腦區分為鴿派 (dove)、鷹派 (hawk) 和仲介中立派 (agent) 三種認知角色。請參閱 Moravcsik (1993: 30-32)；Evans (1993: 405-408)。

7. 大陸方面的學者多數不採納如臺灣方面，以比照兩德或兩韓的「分裂國家模式」進行兩岸關係研究。請參閱張五岳 (1999：81-88)；黃嘉樹、劉杰 (2003：11-15)。

或是只有一種融合型的分類，都是從政策或策略目標予以分類，這樣的分類顯然過於狹隘。因為從研究兩岸關係的分類上而言，這些分類均是一種「規範性的討論」(normative discussion)，然而除此之外，兩岸關係的研究類型尚有「描述性的分析」(descriptive analyses)和「理論性的建構」(theoretical formulations)(吳玉山，1997：3-10)。例如，從中共談判的風格與技巧以理解兩岸談判策略，從中國大陸國際談判策略分析以理解兩岸關係(林文程，2000：229-268；裘兆琳，2001：1-23)，或從共同利益與動機強烈的面向理解兩岸談判(Bau, 1998: 385-398)，就包含了規範性的討論和描述性的分析；而從國內政治政黨輪替(政權移轉)的面向理解兩岸談判，則更嘗試對兩岸談判理論進行修正與建構(Lin, 2000: 1-26；張執中，2002：25-49)。

(二) 兩岸談判的結構性特徵

兩岸關係研究基於國際關係理論的影響與限制，常無法突破傳統理論學派的分立框架，⁸如同上述兩岸談判在理論性建構的類型中一樣，無法跳脫個別學派的獨立框架而不能產生交集。直到Putnam在1988年《國際組織》(International Organization)期刊中，首次提出雙層賽局的概念，指出國際談判涉及「國際－國內」雙層之間互動的隱喻，才跳脫這種獨立框架的限制(Putnam, 1988: 443)。然而，表面上雙層賽局是一種國際、國內二個不同談判桌(two-table)的互動，但事實上，Putnam所要強調的是，第一層次

8. 兩岸關係的研究依據國際關係理論，區分成「國際體系：小戰略三角」、「國家屬性：國內民主制度」、「決策者：領導人價值和利益考量」等三個分析層次。請參閱吳玉山(1997：11-15)。

國際談判的結果，必須同時獲得國內第二層次批准，進而提出批准理論（a theory of ratification）（Putnam, 1988: 435-441）。換言之，Putnam 的雙層賽局仍是一種靜態賽局（static game）的模式，⁹ 主要在闡述國內因素如何影響國際談判的結果，造成此種靜態賽局的限制，主因是 Putnam 為了強調國內獲勝集合的特性，以形成「國際」、「國內」雙層互動的關係，而忽略了國家領導人（決策者）認知層次的影響，故容易造成國際談判策略互動中動態性的不足（Lantis, 2006: 26）。顯然，Putnam 的雙層賽局雖然已充分描繪國際談判的過程，等同於從國內的利益選擇（selection）到國際的互動擴散（diffusion），但選擇什麼？有新的國家利益可以選擇嗎？不若 Adler 的認知演化（cognitive evolution）理論，缺少了個人認知預期與價值的創新（innovation）階段。¹⁰

因此，本文認為國內獲勝集合雖然是一種國內共同利益的集合，其大小將影響著國際談判結果，但是除了「成本－利益」（cost-benefit）純理性的利益計算之外，由認知理性（cognitive rationality）或價值理性（axiological rationality）的「好－壞」（good-bad）、「真－偽」（true-false）認知判斷所構形成的「認知價值」（cognitive value）（Boudon, 1996: 124-125, 146-148），亦應是談判策略選擇的另一影響因素。例如，當決策者不妥協或採強硬的傾向時，即具有「冒險型」（risk-taking）的認知，而當決策者具備保守或具易讓步的性格時，即具有「避險型」（risk-aversion）

9. 靜態賽局指的是賽局中，參與人同時選擇行動，或雖非同時但後行動者並不知道前行動者採取了何種具體行動。請參閱張維迎（2002：12-22）。

10. 認知演化途徑包括：創新、選擇和擴散三個過程。請參閱 Adler (2005: 71-76)。

的認知。¹¹ 由於「冒險」是為獲取「最佳」(best outcome) 結果的堅持，而「避險」可維持「次佳」(second best outcome) 結果，另外單邊冒險及單邊避險，分別可獲得「次差」(second worst) 與「最差」(worst outcome) 的結果，雙方談判即可因不同認知而在策略選擇後產生不同的談判結果。¹²

本文假定決策者的認知成為影響談判結果的第三個因素，因此在面對日益複雜的國際談判環境時，¹³ 個人層次將跳脫國際和國內的層次，另外形成一個層次，¹⁴ 使得在「國際—國內」雙層賽局的談判協議區間中，因為決策者認知層次的加入，除了縮小並精確原本雙層賽局的協議結果，也豐富了 Putnam 原本雙層賽局的結構。

(三) 兩岸談判的動態性框架

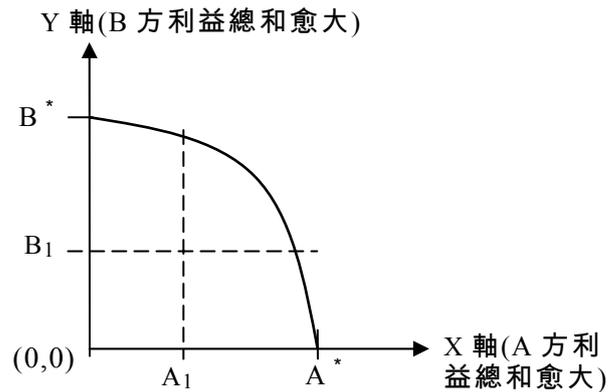
對於兩岸談判的動態性框架，係從「國際層次的多議題談判模

-
11. 本文認為「避險型」或「冒險型」類同於風險的分散與否，是對分配的「公平性」(fairness) 和交換的「互惠性」(reciprocity) 的認知判斷。請參閱 Kapstein (2005: 84-87)。
 12. 對於雙邊談判的賽局而言，具有兩個穩定的均衡點的協調困境 (coordination dilemma) 結構，一是同時堅持冒險達成最佳結果；另一是同時保守避險獲得次佳結果，這種賽局結構類似於保險 (assurance) 賽局 (或獵鹿賽局)，其個別偏好順序為：CC>DD>DC>CD (或 CC>DD>CD>DC)。請參閱 Snidal, (1993: 178) ; Stein (1993: 35-45)。
 13. 國際談判環境的複雜性，除了包含複雜互賴 (complex interdependence) 的特徵外，尚包括國際談判結構差異和談判過程的複雜。請參閱 Keohane and Nye (2001: 21-25) ; Gerny (1995: 602-604)。
 14. 依照 Waltz 的分析層級分類，第三層次是國際體系，行為體主要是國家；第二層次是國內結構，行為體主要是次國家行為體，例如，行政機構、國會部門、政黨及利益團體等單元；第一層次是個人層次；David J. Singer 對 Waltz 分析層次的三分法提出評論，他指出以分析層次研究國際關係或探究國際衝突和戰爭的根源，不能僅從單一層次分析瞭解，並存在哪一個層次優先，以及三個層次如何結合與修正的問題。請參閱 Waltz (1959: 160-185, 230-238) ; Singer (1960: 460-461) ; Singer (1961: 82-87)。

式」到「國內層次的多議題談判模式」再到「個人層次的多議題談判模式」三個面向予以序列擴展，最後依據三個各別層次交集的情形，以對談判結果進行解釋。為了進一步理解這種交集的結果，本文嘗試採假定的圖式進行說明，以簡化一般的形式符號表示。

1. 國際談判的基本模式

兩國談判如果只是單一議題的談判模式，常將陷入「固定獲益觀點」(fixed-pie perception) 迷思 (Bazerman and Neale, 1992: 17-22; 湯普森, 2005: 71-72)，而不易擴大雙方談判的附加價值。¹⁵ 因此，多議題的國際談判（例如：以 A 方代表臺灣，以 B 方代表大陸）已突破單一議題的線性瓶頸，形成如下圖一的 A^*B^* 一般國際談判曲線模式。事實上， A^*B^* 曲線已隱含從線性結構、雙議



圖一 一般國際談判的基本曲線模式

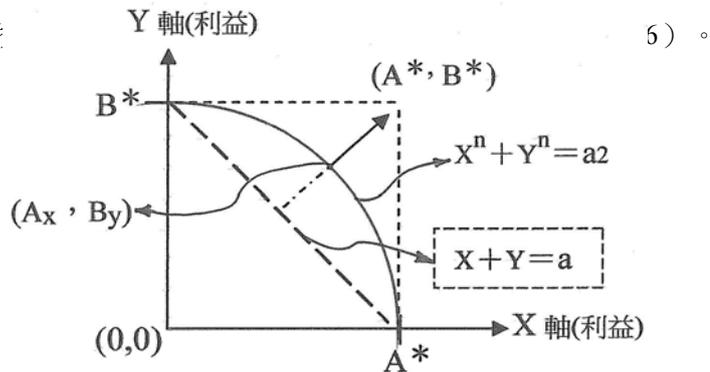
資料來源：H. Peyton Young (1994: 3)。

15. 談判議題的加入，可讓談判賽局創造出附加價值的概念。請參閱 Brandenburger and Balebuff (1996: 44-53)。

題結構到多議題結構談判曲線的轉化。下圖二進一步顯示，¹⁶ a 代表雙方談判的總和利益， (A_x, B_y) 代表雙方協議達成的均衡點，故如果雙方談判是一種線性結構，則形成： $X + Y = a$ ， $a \geq 0$ 。如果雙方談判是一種雙議題的結構，則形成： $X^2 + Y^2 = a1$ ，而 $a1 \geq a$ 。更進一步，如果雙方面臨多議題談判時，¹⁷ 則談判雙方的無異曲線即應形成： $X^n + Y^n = a2$ ，其中 $n > 2$ 。換言之，每當新議題加入協商，就會增加雙方獲益的可能，¹⁸ 即 $a2 \geq a1$ ，因此，當 $n \rightarrow \infty$ （形式化假定 n 可趨近於無窮大）時，曲線上雙方最後談判的均衡點： (A_x, B_y) 會趨近於 A 、 B 雙方的極大值 (A^*, B^*) 。¹⁹ 這種議題連結或議題結構的國際談判的模式（Habeeb, 1988: 19-23），雖仍基於理性選擇（rational-choice）與效益計算的假定，²⁰ 但卻已將談判賽局轉化為非零和且非線性的模式，²¹ 並突破了單一議題或有限資源加入談判交換的限制，進而擴大了談判範圍並可能創造了談判總體

-
16. 圖一中 A^*B^* 曲線是雙方談判最大邊界效益值， $A1$ 、 $B1$ 分別為雙方的最佳替代方案（best alternative to a negotiated agreement, BATNA）， A^*B^* 、 $A1$ 、 $B1$ 三者圍成的區域為雙方理性效益值，即雙方可能的協議區間。請參閱 Young (1994: 3-4)。
17. 在議題方面影響國際談判曲線的因素上，除了因特殊議題造成的結構權力因素外（林文程，2000：36），尚包括談判的議題數目等二個因素，本文認為：前者可納入本文後續國際權力不對稱結構因素的討論，而後者以不同協議簽署的數目代表談判的議題數目，將更能彰顯議題數目獨立解釋變項的特徵。
18. 本文認為新議題的增加，是指對談判雙方均有興趣並可增加雙方潛在利益者，因為談比不談好，否則就不具談判價值。
19. 本文以對稱曲線 $X^n + Y^n = 1$ 為例，證明當 n 愈大時，曲線曲率將愈大，此時均衡點 (A_x, B_y) 就愈可能趨近於極大值 (A^*, B^*) ，詳如附錄一之證明式。
20. 理性選擇包括偏好順序的完全性（complete）和遞移性（transitive），基於自助原則（self-help），卻不一定會出現零和賽局。效益計算則來自效益函數的期望值計算（Von Neumann-Morgenstern utility function）。請參閱 Morrow (1994: 17-23)；Snidal (1986: 38-40)。
21. 理論上，任一非零和賽局藉由聯盟（coalition）或補償給付（side payment）可轉化成雙贏賽局，而至少存在一個以上的合作解（cooperative solution）。請參閱 McCain (2004: 183-185)。

利益，²² 且



圖二 從線性結構到多議題結構之談判曲線圖

資料來源：作者自繪。

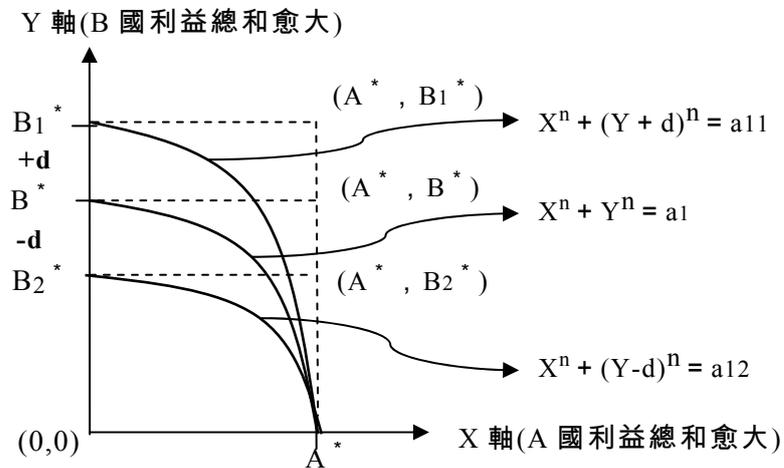
2. 國際層次的多議題談判模式

兩岸談判除了受到議題結構影響之外，從新現實主義 (neo-realism) 觀點，兩岸談判曲線也受到兩岸權力分配狀況的影響 (Waltz, 1979: 129-138)，例如，不對稱權力結構所決定。²³ 下圖三即企圖解釋國際結構曲線對談判結果的影響，換言之，在權力結構不對稱的狀況下，造成權力大的一方（以中國大陸為 B 國），如同霸權國或優勢國家 (hegemonic actor or dominant actor) 一般，除了可以提供公共財 (public goods)，創造穩定的談判機制之外，還能由公共財之中獲得較多的利益。此結果必然造成兩岸雙方形成某一利益差距 d ，進而增加了總體談判利益，此時形成國際結構曲線即為： X^n

22. 談判達成協議數的增加，具有談判議題數的增加，或談判所處理的議題可以分開的意涵。請參閱：Koremenos et al. (2001: 770-771)。

23. Wagner 認為，國際談判結果除了受到貿易條件的影響外，最主要的國際結構因素為不對稱的權力。請參閱 Wagner (1988: 465-474)。

$+ (Y + d)^n = a_{11}$ 。²⁴ 同理推論，大國也可能在特定議題領域（issue-areas）中，運用其權力不對稱優勢（Snidal, 1985: 579-580），拒絕提供公共財甚至破壞或減少總體談判利益，此時形成的國際結構曲線即為： $X^n + (Y - d)^n = a_{12}$ 。²⁵ 從國際結構曲線發現，總體利益增加的情況下可使雙方的極值（ A^* ， B_1^* ）增加，而總體利益減少的情況下可使雙方的極值（ A^* ， B_2^* ）降低。顯然，如果總體談判利益不發生增減（即國際結構曲線仍維持為： $X^n + Y^n = a_1$ ），則雙方的極值（ A^* ， B^* ）即維持不變，即 $B_1^* > B^* > B_2^*$ 。



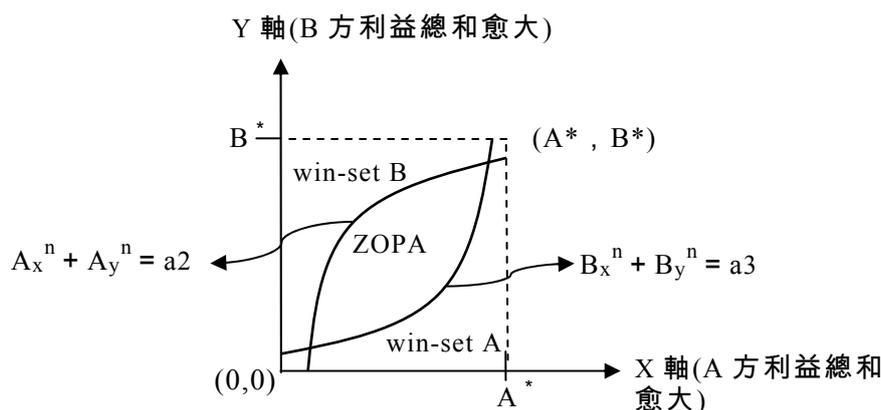
圖三 兩岸不對稱權力結構的國際談判曲線圖

資料來源：作者自繪。

3. 國內層次的多議題談判模式

24. 不對稱國際結構因素的談判曲線，主要在強調不對稱權力結構對總體利益增加或減少的影響，故亦可以 A 國的角度形成的國際結構曲線： $(X + d)^n + Y^n = a_{11}$ ，或曲線： $(X - d)^n + Y^n = a_{12}$ 表示其不對稱關係，惟其推論過程與結果相同。
25. 在權力不對稱結構中，雖然權力大的一方可以減少己方的利益造成談判總體的減少，惟此種狀況在現實談判情境中不易出現。

Putnam 在雙層賽局中所提出的國內獲勝集合，主要在導出雙方談判的協議區間（ZOPA）的概念。依據 Putnam 國內獲勝集合無異曲線和多議題的談判邏輯（Putnam, 1988: 447），建立一種國內層次的多議題談判模式（如下圖四所示）。



圖四 兩岸國內層次的多議題談判模式

資料來源：作者自繪。

首先，假定兩岸的國內獲勝曲線均屬於非線性賽局的結構，即假定臺灣的國內獲勝曲線為： $A_x^n + A_y^n = a_2$ ，²⁶ 其與極大值 A^* 和座標軸所形成的角錐面積（右下角）等於 A 方獲勝集合，即臺灣的讓步空間。這種讓步空間主要係由國內政府與民間因民主機制互動下產生的結果。同理，大陸的國內獲勝曲線為： $B_x^n + B_y^n = a_3$ ，其與極大值 B^* 和座標軸所形成的角錐面積（左上角）等於大陸獲勝集合，即為大陸的讓步空間。當兩條無異曲線相交集時，即形成談

26. 為利於將 A、B 兩國的談判互動，同展於一圖以進行雙方的談判分析，並避免數學上 X 軸和 Y 軸不同座標系統定義的誤解，本文將 A 國談判利益的無異曲線 $A_x^n + A_y^n = a_2$ 取代 $X_A^n + Y_A^n = a_2$ 。同理，B 國的表示方式，以 $B_x^n + B_y^n = a_3$ 表示之。附錄二係對不同座標系統轉換和圖形重疊的形式圖解。

判的協議區間。顯然協議區間內的任一點，均屬於談判雙方可能達成協議的集合，但除非是完全資訊的理想狀況，否則不能解釋何者為協議簽署的精確點（或唯一解）。²⁷

4. 個人層次的多議題談判模式

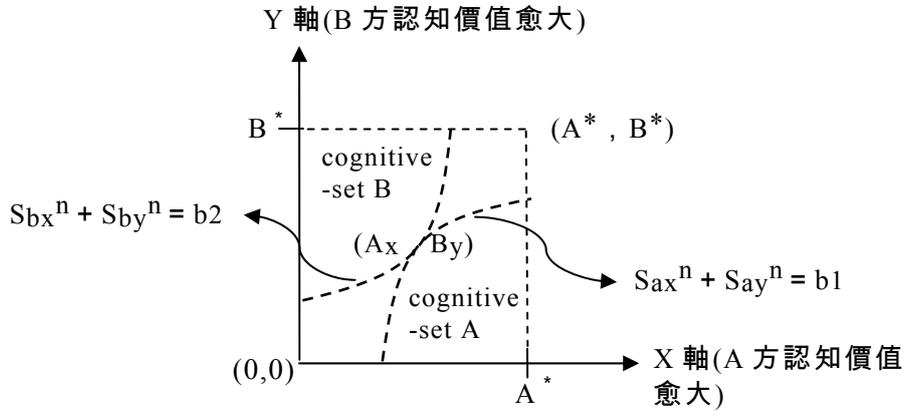
對照於上述的國內獲勝集合曲線，本文認為在微觀上，從國家領導人（或決策者）的認知上，依據談判者受到文化認同、心理知覺與知識學習影響，所產生冒險或避險的認知，²⁸ 也必然會產生不同的認知曲線。它獨立於國內政治因素與國際權力結構因素之外，形成影響國際談判結果的第三個變項。

假定談判雙方國家領導人的認知曲線，仍然遵守非零和的多議題談判曲線，則臺灣方的國家領導人（以 S_a 表示）的認知曲線為： $S_{ax}^n + S_{ay}^n = b_1$ ；而大陸方國家領導人（以 S_b 表示）的認知曲線為： $S_{bx}^n + S_{by}^n = b_2$ 。下圖五顯示，假定 X, Y 軸分別代表雙方的價值認知軸，同理， b_1 與 b_2 分別代表兩岸各方的認知價值（以 cognitive-set 表示），而 $(A^*, 0)$ 與 $(0, B^*)$ 代表雙方最大的共同認知價值。因此，當雙方採冒險或避險認知曲線相交而形成一種「心靈交會」（meeting of minds）時（鍾從定，2008：221），即可產生共同「認知焦點」（cognitive focal point） (A_x, B_y) ，而達成某一特定協議簽署。²⁹

27. 談判真實情境中常面臨知道對方資訊者少（20%），而不知道者多（80%）的 20/80 資訊不對稱法則，請參閱：葉美玲(2009：12)。

28. 有關談判者個人認知至少受到「文化認同」、「心理知覺」和「知識學習」三個層面的影響。請參閱 Rothstein (2005: 14-17); Faure (1999a: 184); Faure (1999b: 188-189); Faure and Sjostedt (1993: 2-8); Jervis (1976: 117-122); Bernard (2009: 147-153); Haas (2002: 178-179); Stein (1989: 261); 紹志芳 (2006：74-75); 費舍爾、夏皮羅 (2007：17-19)。

29. Focal points 是對具有 2 個以上均衡點之協調賽局的解決途徑之一，本文假定談判協議可能區間，是由多個可能協議均衡點構成的集合： $\{(A_1, B_1), (A_2, B_2), \dots, (A_x, B_y), \dots\}$



圖五 兩岸決策者個人層次的多議題談判模式

說明：X、Y 軸分別代表 A、B 雙方談判代理人非物質性利益的認知軸，其與圖四的物質性利益屬性不同。

資料來源：作者自繪。

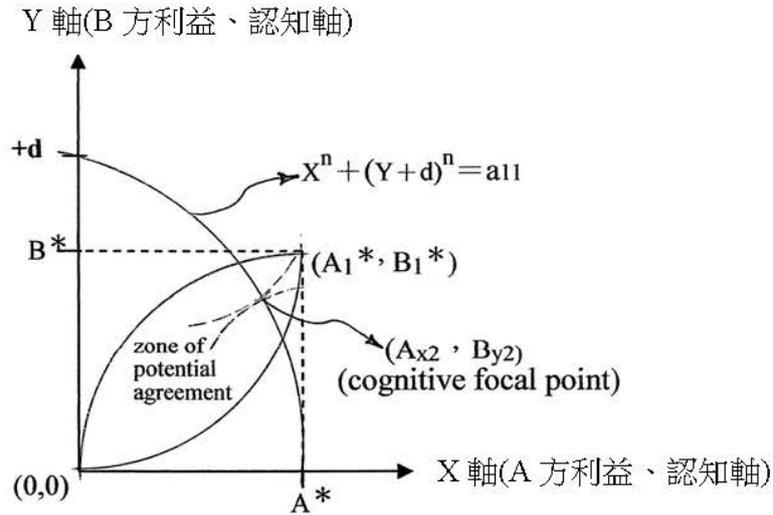
5. 各層次的交集與動態性展開圖

假定兩岸雙方談判產生共同「認知焦點」(cognitive focal point)而達成協議，即表示上述三層次產生特定交集點 (A_x, B_y) 的結果。因為 X、Y 軸同時代表兩岸雙方談判代理人的非物質性利益和物質利益的套(疊)圖示，³⁰ 假定兩岸談判可以創造較多的共同利益，故選取上圖三中第一條曲線，並與圖四、圖五以形式圖形套重疊結果，即

(A_n, B_n) }，因此，當某一談判均衡點 (A_x, B_y) 達成時，即可證明本文 cognitive focal point 屬於一種 focal points。請參閱：Schelling (1980: 54-59); Schiemann (2000: 8-9); Camerer (1997: 185-186)。

30. 認知座標軸與利益座標軸，因可能存在某一特定的等價點，故同時展現於一圖上，除了便於同時分析與理解，以獲得視覺上圖解效果外，亦可符合 Putnam 在國內獲勝集合無異曲線二圖合一展現的邏輯。請參閱附錄二圖解說明。

可構成最佳談判協議達成的交集圖式，³¹ 如下圖六所示結果。



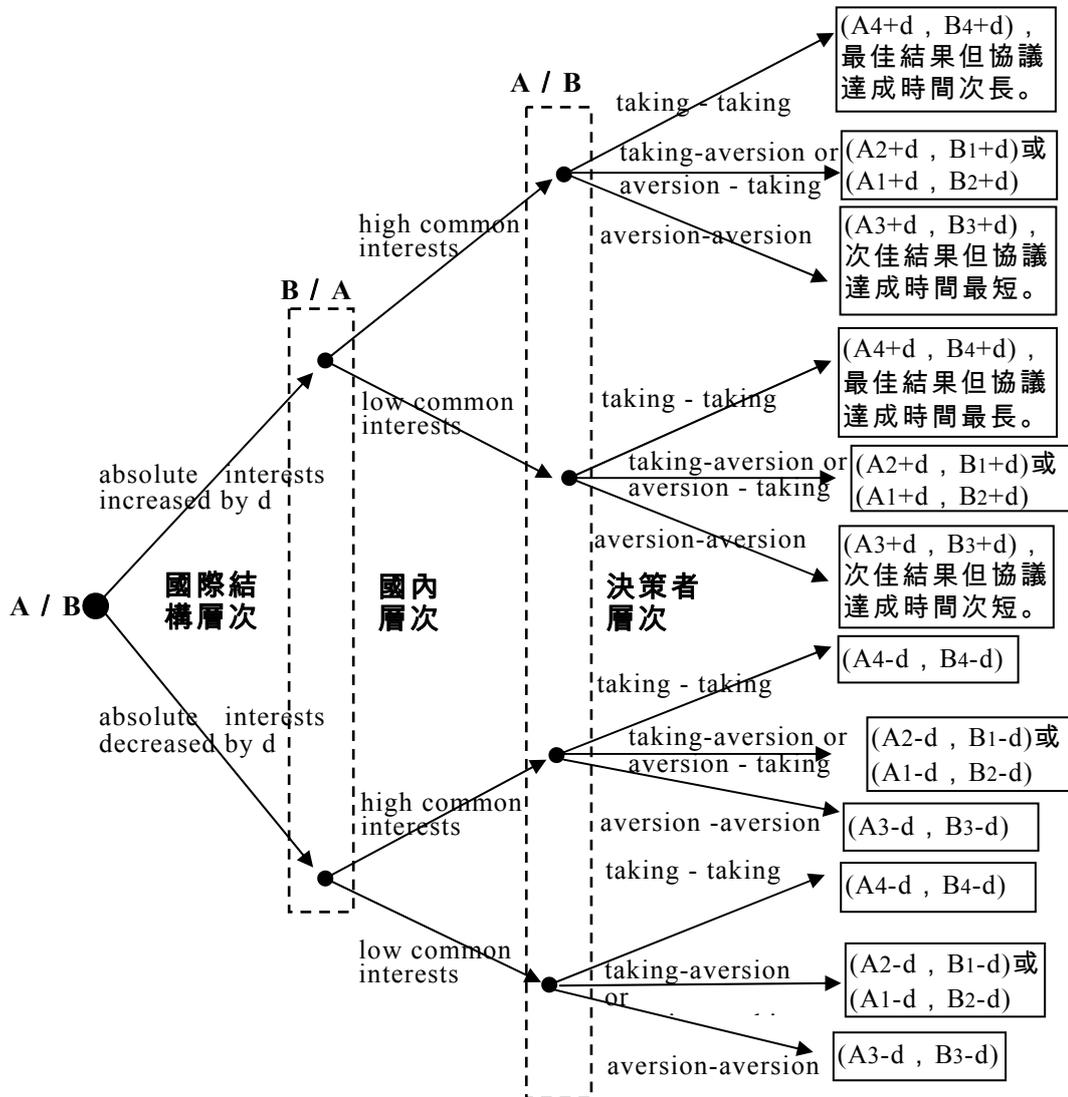
圖六 各層次談判曲線交集圖

說明：X、Y 軸分別代表 A、B 雙方利益軸與認知軸的套重疊，
 兩者屬性雖不同，但可能存在某一特定等價點。
 資料來源：作者自繪。

事實上，這種談判交集結果的邏輯，主要來自於從國際層次、國內層次到個人層次序貫的分析框架（如下圖七所示）。此動態的分析框架主要強調談判協議結果，係由國際結構、國內獲勝集合和決策者認知因素，三者共同交集所影響造成，它除了可彌補原雙層賽局的靜態性外，也因兩岸領導人（或決策者）個人認知因素的加

31. 依據經濟學上 Edgeworth box 的基本原理，圖六中的點 (A_{x2}, B_{y2}) 另具有幾何圖形上的意義，此點亦稱帕累托最適配置 (Pareto efficient allocations)。從談判曲線上而言，點 (A_{x2}, B_{y2}) 是雙方達成最佳協議的位置 (Varian, 2010: 584-586)。

入分析，對於兩岸談判的複雜性可以提供更細緻的解釋。



圖七 兩岸談判之策略動態分析圖

說明：1. A (臺灣方) 之偏好順序： $A4+d > A3+d > A2+d > A1+d > A4-d > A3-d > A2-d > A1-d$ 。
 2. B (大陸方) 之偏好順序： $B4+d > B3+d > B2+d > B1+d > B4-d > B3-d > B2-d > B1-d$ 。

資料來源：作者自繪。

三、兩岸談判變化的因素

(一) 兩岸談判的國際結構變化

兩岸談判之國際結構因素，乃在兩岸之間權力不對稱結構下，兩岸之間的友善或敵對的關係，將影響著兩岸談判的結果。本文以 Dittmer 戰略三角 (strategic triangle) 結構 (Dittmer, 1987: 34)，應用於美中臺三邊關係中，並以正號 (+) 表示雙邊的「友善」關係，以負號 (-) 表示雙邊的「敵對」關係 (包宗和, 1999: 339-340)。據此，兩岸關係自 1991 年「海峽交流基金會」(以下簡稱「海基會」)、「海峽兩岸關係協會」(以下簡稱「海協會」) 均成立以後，³² 依照一般美中臺戰略三角類型轉換的兩岸關係 (吳玉山, 1997: 200-207; 包宗和, 1999: 337-364; 包宗和, 2009: 347)，進一步區分為六個時期：³³

第一時期 (1987 年 11 月—1995 年 2 月)：1987 年 11 月 2 日臺灣正式開放民眾赴大陸探親，這是兩岸關係中衝突與和緩之間最大的轉捩點。在 1987 年以前兩岸幾乎互不往來，並隨時可能發生衝突或戰爭關係。之後，兩岸之間才開始出現相互交流和緩關係。

32. 1991 年 2 月，臺灣由政府及部分民間人士共同捐助成立的「財團法人海峽交流基金會」(簡稱「海基會」) 正式成立，推選辜振甫先生擔任董事長。同年 12 月，中國大陸也成立了相似性質的機構「海峽兩岸關係協會」(簡稱「海協會」)，由汪道涵先生擔任會長，做為與海基會互動的窗口。隔絕近半世紀的兩岸關係，因為此一聯繫與溝通管道的正式啟動，而進入了新的階段。

33. 2008 年 5 月以後，臺灣因出現第二次政黨輪替，而使兩岸關係有明顯的變化，故另外成立一個分析比較時期。

1991年我國政府訂定《兩岸關係人民條例》、《國統綱領》、成立國統會、海基會、陸委會等單位，而中國大陸亦成立海協會予以回應。1992年海峽兩岸兩會在香港舉行會談，並形成「一個中國、各自表述」共識後，在翌年便於新加坡舉行了第一次的「辜汪會談」。但彼此良好的互動關係，卻隨著1995年李登輝總統的訪美，而告一段落。此一時期的美中臺三角戰略關係，基本上屬於三邊家族型。

第二時期（1995年3月—1996年4月）：1995年6月李登輝總統赴美國康乃爾大學訪問，此為臺灣有史以來第一位訪問美國的總統。此次的訪美雖然造就了李登輝總統個人的聲望，但是兩岸關係卻開始持續惡化。同年3月起中國大陸即對臺展開一連串的「文攻武嚇」（包宗和，1999：352-356），更於7月21日開始對臺進行飛彈試射的威脅。中國大陸於是在1995年6月16日函告台北推遲海基會、海協會二次會談時間，並同時對臺展開文攻武嚇，讓兩岸關係迅速跌入谷底。此外，美國為維護臺海安全，也同時派出航空母艦戰鬥群保護臺灣海峽之安全，因而使美中關係持續惡化。直至1996年4月臺海危機解除前，中國大陸同時與美國、臺灣交惡，而形成結婚型的美中臺戰略三角關係。

第三時期（1996年5月—1998年6月）：自1996年5月臺海危機解除後，美國為修補美中關係，於1997年10月邀請中共國家主席江澤民訪美，而1998年6月，美國總統柯林頓亦應邀赴中國大陸訪問，以嘗試改變美、中關係。此一時期，美國除了一直與臺灣維持良好關係外，亦逐漸改善與中共之間的敵對關係，故美中臺戰略三角關係，係以美國為樞紐地位的羅曼蒂克型。

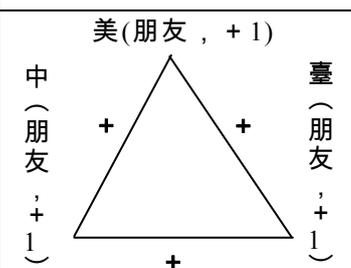
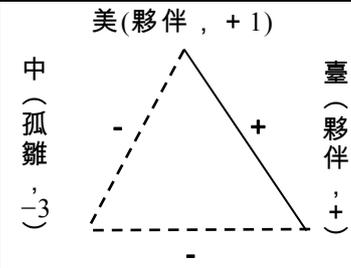
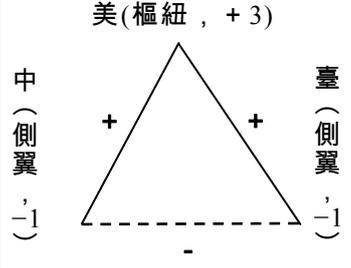
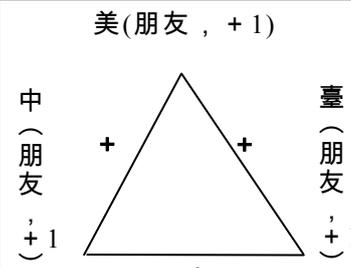
第四時期（1998年7月—2002年7月）：1998年6月美中柯江會談後，兩岸關係也開始有和緩趨勢，最明顯的關係是在1998

年 10 月，兩岸再度形成辜汪會晤。自此至 2002 年 8 月，在陳水扁政府未提出「一邊一國」的主張前，兩岸關係因臺灣首次政黨輪替，而使雙方政府皆採戒慎小心的態度因應，並嘗試延續「辜汪會晤」之後而開展的正常交流。故此一時期，美中臺三角戰略關係基本上屬於三邊家族型。

第五時期（2002 年 8 月—2008 年 5 月）：2002 年 8 月 3 日陳水扁政府提出臺灣與大陸「一邊一國，要分清楚」，隨後並推動「防衛性公投」的主張（總統府，2002）。這不但強烈激怒了中共當局，亦使兩岸關係急轉直下，也因臺灣單方面改變現狀，而使美國小布希總統（George W. Bush）表達對臺灣領導人的不滿，造成美、臺關係面臨嚴重的考驗（林正義，2009：334-335）。直至 2008 年 5 月馬英九政府上台前，美國與臺灣之間呈現出不友善的狀況，而形成以臺灣為孤雛地位的另一種結婚型的戰略三角類型。

第六時期（2008 年 6 月—2012 年 5 月）：八年綠色執政之後，國民黨重新取得政權，馬英九政府除了積極恢復與美國良好關係外，第一任期的馬英九政府在與中國大陸在「九二共識」的原則之下，進行了全面性的交往，而美中臺戰略三角類型則又回到三邊家族型的結構。表一彙整上述各時期美中臺戰略三角之兩岸結構的劃分，並以簡圖顯示戰略三角的類型。

表一 各時期美中臺戰略三角之兩岸結構劃分表

時間、 關係 時期 劃分	時 間	戰略三角 關係	戰略三角簡圖
第一時期	1987 年 11 月至 1995 年 2 月	三邊家族型	<p>美(朋友, +1)</p>  <p>中(朋友, +1)</p> <p>臺(朋友, +1)</p>
第二時期	1995 年 3 月 至 1996 年 4 月	結婚型	<p>美(夥伴, +1)</p>  <p>中(孤雛, -3)</p> <p>臺(夥伴, +1)</p>
第三時期	1996 年 5 月 至 1998 年 6 月	羅曼蒂克型	<p>美(樞紐, +3)</p>  <p>中(側翼, -1)</p> <p>臺(側翼, -1)</p>
第四時期	1998 年 7 月 至 2002 年 7 月	三邊家族型	<p>美(朋友, +1)</p>  <p>中(朋友, +1)</p> <p>臺(朋友, +1)</p>

<p>第五時期</p>	<p>2002年8月至 2008年5月</p>	<p>結婚型</p>	
<p>第六時期</p>	<p>2008年6月至 2012年5月</p>	<p>三邊家族型</p>	

資料來源：作者自繪。

(二) 兩岸談判的國內政治變化

依據 Putnam (1988) 對國內獲勝集合的定義而論，兩岸談判中各方的獲勝集合影響因素，對臺灣而言，因屬於民主制度，故最大的因素為政黨輪替與國會選舉。如果執政黨在國會中占多數席次，則只要臺灣的政府願意與對岸談判，在執政黨國會多數支持下，將容易整合國內共識，任何協議的簽署也因執政黨主宰著國內批准的過程，而將容易在國會代表多數支持下而獲得批准。相對的，如果執政黨在國會代表中屬於少數，基於政黨競爭原則，將遭受到在野黨多數的杯葛或牽制，在維護全民最高利益的選舉藉口下，勢必提高執政黨對外談判的讓步底線，因而造成國內獲勝集合的限縮。因此，執政黨在國會席次如為多數，則國內獲勝集合將大於執政黨在

國會席次中為少數的狀況。

臺灣自 1992 年以來，執政黨在各屆國會席次中的比率，即如表二所示。表二顯示，自第二屆立法委員選舉以來，在國民黨執政時期，其在立法院的席次比率均過半，而在民進黨執政時期，其在立法院的席次比率則均未過半。

表二 臺灣執政黨在各屆國會席次中的比率

立法委員選舉屆次 (任期)	執政黨	執政黨在國會的席次比率 (是否過半)
第二屆 (1992 年 1 月至 1995 年 1 月)	中國國民黨	57.3% (94/164) (是)
第三屆 (1995 年 1 月至 1998 年 1 月)	中國國民黨	52% (89/171) (是)
第四屆 (1998 年 1 月至 2001 年 1 月)	中國國民黨	50% (114/228) (是)
	民主進步黨	31.1% (71/228) (否)
第五屆 (2001 年 1 月至 2004 年 1 月)	民主進步黨	39.4% (91/231) (否)
第六屆 (2004 年 1 月至 2008 年 1 月)	民主進步黨	42% (100/238) (否)
第七屆 (2008 年 1 月至 2012 年 5 月)	民主進步黨	28.1% (36/128) (否)
	中國國民黨	67.2% (86/128) (是)

資料來源：立法院 (2012)。

另一方面，由於中國大陸乃屬於中國共產黨一黨專制政體，故無政黨輪替現象，而「全國人民代表大會」則成為中國大陸最高權力機構，集體行使國家最高權力。人民大會代表主要包括「工人、農人」、「少數民族」、「女性代表」、「解放軍代表」、「歸國華僑」、「臺灣省代表」和「中國共產黨代表」。其中以共產黨代表占絕大多數，各屆代表中，中國共產黨員人數平均約占總代表人數的 70%（朱光磊，2004：33-35）。然而，從各屆代表對國家主席的投票觀察，同意票均近達 100%的現象，可以確認全國人民代表大會完全由共產黨所主宰。因此，對中國大陸而言，其國內獲勝集合僅由執政黨所決定。從中國大陸第七屆全國人民代表大會以來，中國共產黨黨員在各屆全國人民代表大會中的比率，約在 68%到 73%之間（中國大陸人民代表大會，2012）。因此，中國大陸的國內獲勝集合，可視為既定而無須討論。

（三）兩岸談判的決策者變化

依據國際結構的時期劃分，兩岸談判各時期的決策者亦發生變化，表三呈現出兩岸國家領導人的變化，³⁴ 同時也可理解各時期兩岸談判中決策者認知的變化：

34. 雖然兩岸談判協商代表（海基會、海協會代表）隨各時期亦有不同，本文認為兩岸間個人層次的認知變化主要由國家領導者變化所決定。

表三 兩岸各時期之國家領導人

時期劃分	決策者	國家領導人 「臺灣-大陸」
第一時期 (1987年11月至1995年2月)		「蔣經國—楊尚昆」、「李登輝—楊尚昆」、 「李登輝—江澤民」
第二時期 (1995年3月至1996年4月)		「李登輝—江澤民」
第三時期 (1996年5月至1998年6月)		「李登輝—江澤民」
第四時期 (1998年7月至2002年7月)		「李登輝—江澤民」、「陳水扁—江澤民」
第五時期 (2002年8月至2008年5月)		「陳水扁—江澤民」、「陳水扁—胡錦濤」
第六時期 (2008年6月至2012年5月)		「馬英九—胡錦濤」

資料來源：海峽交流基金會（2012）。

下表四統計自 1990 年代以來各時期兩岸談判協議簽署的結果，其中隱含了兩岸協商談判各時期的趨勢和變化，已從「非官方」的「金門協議」之後，進入「準官方」的交流對話。³⁵ 簽署單位在臺灣方面主要由政府授權之海基會與「金融監督管理委員會」，而在中國大陸方面主要是海協會和「銀行、保險及證券期貨監督管理機構」共同簽署。³⁶

35. 袁鶴齡，2009，「兩岸協商談判之回顧與展望」，頁4。

36. 兩岸第六時期談判的簽署協議中，除了3項有關銀行、保險和證券議題授權雙方的金融監督管理機構簽署外，其餘15項協議均由海基會、海協會所簽署。此外，上述各談判時期合計23個協議簽署中，雖然有議題重疊的現象，例如「海峽兩岸海運協議」和「海峽兩岸空運協議」均屬於交通的議題，但基於本文的研究架構分析，不同的協議均視為各自獨立的解釋變項。

表四 兩岸各時期談判所完成簽署之協議統計表

資料時間：截至 2012 年 5 月止

簽署單位		協議名稱	談判時期 (協議簽署數)	簽署日期
臺灣 方面	大陸 方面			
海基會	海協會	辜汪會談共同協議	第一時期 (4 項協議)	1993 年 4 月 29 日
海基會	海協會	兩會聯繫與會談制度協議		1993 年 4 月 29 日
海基會	海協會	兩岸掛號函件查詢、補償事宜協議		1993 年 4 月 29 日
海基會	海協會	兩岸公證書使用查證協議		1993 年 4 月 29 日
海基會	海協會	臺港海運商談紀要	第三時期 (1 項協議)	1997 年 5 月 24 日
海基會	海協會	海峽兩岸關於中國大陸居民赴臺灣旅遊協議	第六時期 (19 項協議)	2008 年 6 月 13 日
海基會	海協會	海峽兩岸包機會談紀要		2008 年 6 月 13 日
海基會	海協會	海峽兩岸郵政協議		2008 年 11 月 4 日
海基會	海協會	海峽兩岸食品安全協議		2008 年 11 月 4 日
海基會	海協會	海峽兩岸海運協議		2008 年 11 月 4 日
海基會	海協會	海峽兩岸空運協議		2008 年 11 月 4 日
海基會	海協會	海峽兩岸金融合作協議		2009 年 4 月 26 日
海基會	海協會	海峽兩岸空運補充協議		2009 年 4 月 26 日

海基會	海協會	海峽兩岸共同打擊犯罪及司法互助協議	2009年 4月26日
金融監督管理機構	銀行監督管理機構	海峽兩岸銀行業監督管理合作瞭解備忘錄	2009年 11月16日
金融監督管理機構	保險監督管理機構	海峽兩岸保險業監督管理合作瞭解備忘錄	2009年 11月16日
金融監督管理機構	證券及期貨監督管理機構	海峽兩岸證券及期貨業監督管理合作瞭解備忘錄	2009年 11月16日
海基會	海協會	海峽兩岸標準計量檢驗認證合作協議	2009年 12月22日
海基會	海協會	海峽兩岸農產品檢疫檢驗合作協議	2009年 12月22日
海基會	海協會	海峽兩岸漁船船員勞務合作協議	2009年 12月22日
海基會	海協會	海峽兩岸智慧財產權保護合作協議	2010年 6月29日
海基會	海協會	海峽兩岸經濟合作架構協議	2010年 6月29日
海基會	海協會	海峽兩岸醫藥衛生合作協議	2010年 12月21日
海基會	海協會	海峽兩岸核電安全合作協議	2011年 10月20日

說明：協議簽署係指兩岸雙方談判代理人正式簽署之書面文件，因此「銀行」、「保險」、「證券」等三個備忘錄是為三個各別協議。

資料來源：作者自繪。

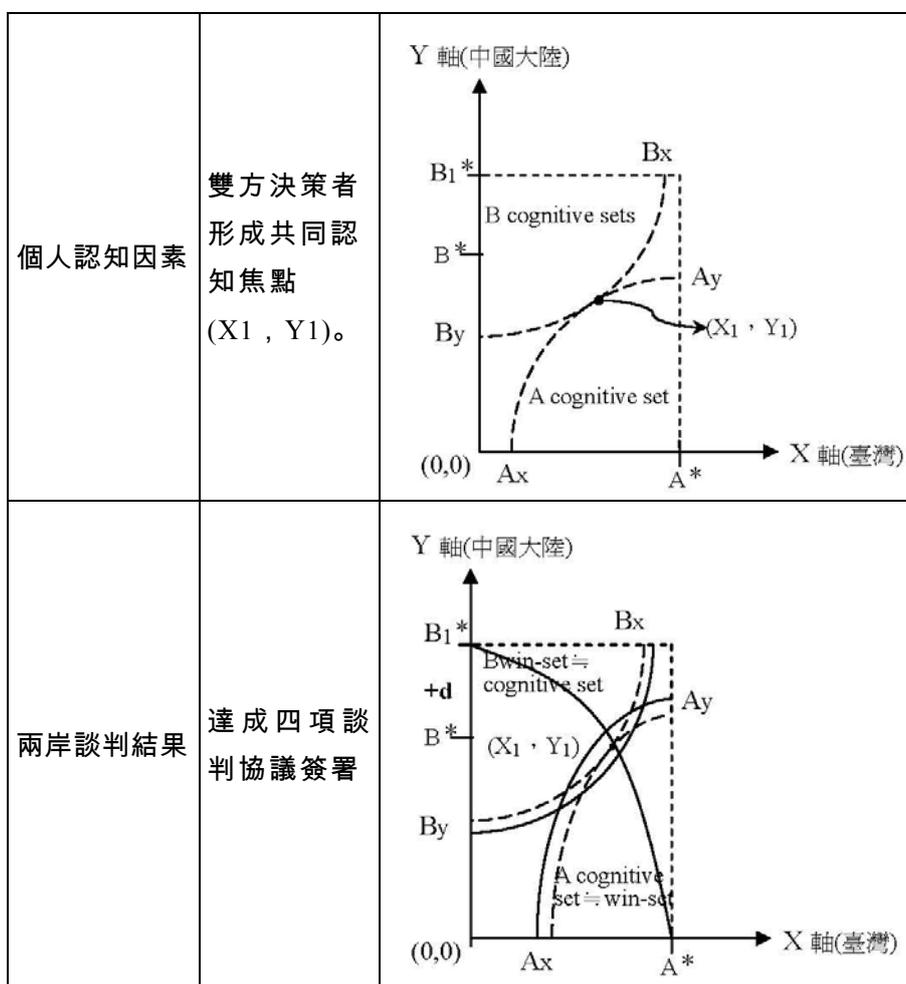
四、兩岸談判的分析比較

(一) 第一時期的兩岸談判：自 1987 年 11 月至 1995 年 2 月

兩岸在第一時期的談判，在擱置主權爭議並只進行事務性協商的原則之下，進行了包含「兩岸公證書使用查證」等 4 項議題的協商，故在談判曲線上最大可能曲率 $K1 = 2.25$ （即曲線 $X^n + Y^n = a1$ 上， $n=4$ ）。在國際結構因素上，因係處於美中臺三角戰略三邊家族型的友善關係，故有助於提升雙方整體談判潛在利益（+d）。在國內政治因素上，不論臺灣政府或中國大陸方面，因各執政黨在國會席次的比例均超過半數（臺灣：57.3%，中國大陸：68%），故有助於雙方國內獲勝集合形成交集 $Z1$ （由曲線 $AxAy$ 和曲線 $BxBY$ 所形成之交集）。在兩岸決策者的個人認知因素上，實際執行談判的代理人為「辜振甫—汪道涵」，而國家領導人則為「蔣經國—楊尚昆」、「李登輝—江澤民」。由於這是兩岸在中斷數十年接觸之後的首次互動，因此，不論是實際執行談判的代理人或國家領導人，雙方皆存在擱置主權爭議，並只談事務性協商的共識，故均展現傾向避險的認知，因而有利於共同認知焦點（ $X1, Y1$ ）的形成。表五整理第一時期兩岸談判影響因素與談判結果，最後達成「兩岸公證書使用查證」等 4 項談判協議之簽署。

表五 第一時期兩岸談判結果的影響因素

說明圖式 影響因素	說明	圖式
談判議題數目	4 項 (n = 4)。	兩岸談判曲線： $X^4 + Y^4 = a_1$ 曲線最大曲率 $K_1 = 2.25$
國際結構因素	兩岸關係友善，有助於增加整體談判潛在利益 (+d)。	
國內政治因素	雙方國內獲勝集合的交集 (Z1)	



資料來源：作者自繪。

(二) 第二時期的兩岸談判：自 1995 年 3 月至 1996 年 4 月

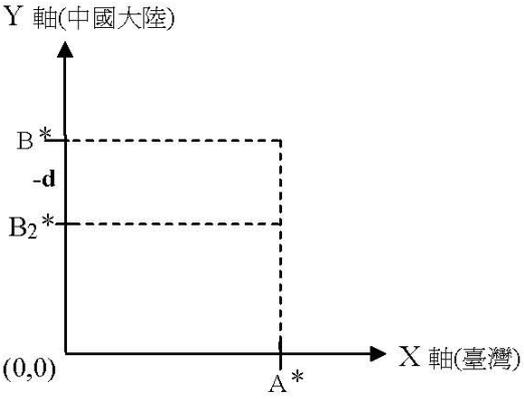
兩岸在第二時期的談判，只存在主權不可分割的爭議，未包含

其他實質性的事務性議題，故談判曲線不存在（即 $n=0$ ）。³⁷ 在國際結構因素上，因處於美中臺三角戰略結婚型的敵對關係，減損雙方整體談判潛在利益（ $-d$ ），故雙方僅存在零和模式的端點極大值（ A^* ， 0 ）與（ 0 ， $B2^*$ ）。在國內政治因素上，不論臺灣政府或中國大陸方面，各執政黨在國會席次的比例仍超過半數（臺灣：52%，中國大陸：68.4%），雖然雙方國內獲勝集合理論上可存在交集（ $Z2$ ）（相較於 $Z1$ 為小），但因雙方未存在其他實質性談判議題，故 $Z2$ 不可能在此一時期內形成。在決策者的認知因素上，雖然兩岸談判代理人曾參與協商互動，³⁸ 然而，因為國家領導人「李登輝—江澤民」的認知改變，尤其是李登輝總統的訪美，不但象徵李總統對兩岸關係認知的改變，亦使江澤民改變其對兩岸關係的態度，因而使雙方均傾向冒險型的認知，而不易形成共同認知焦點。表六整理第二時期兩岸談判的三個主要影響因素，因三者未形成任何交集，故談判結果並未達成任何協議簽署。

37. 換言之，主權議題的不可分割性，即在雙方談判中僅存在（ A^* ， 0 ）或（ 0 ， B^* ）二個端點極大值，其他任何集合均不存在。

38. 此一時期兩岸協商代理人為「焦仁和—唐樹備」及「張良任—趙世光」。

表六 第二時期兩岸談判結果的影響因素

說明圖式 影響因素	說明	圖式
談判議題數目	不存在任何實質談判議題 ($n = 0$)。	兩岸談判曲線不存在。
國際結構因素	兩岸關係敵對，減損雙方整體談判潛在利益 ($-d$) 並只存在 (A^* , 0) 或 (0 , B_2^*) 二個端點極大值。	
國內政治因素	因雙方未存在實質性談判議題，故 Z_2 不可能在此一時期形成。	
個人認知因素	雙方國家領導人無法形成共同認知焦點。	
兩岸談判結果	未達成任何談判協議簽署	上圖無法單獨形成交點。

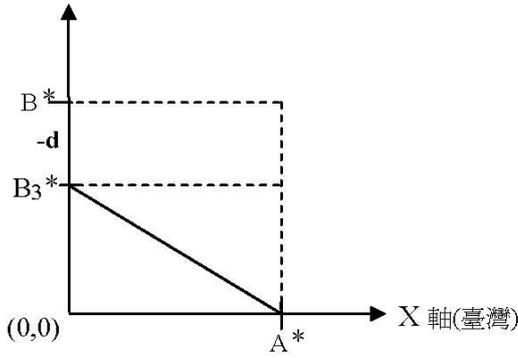
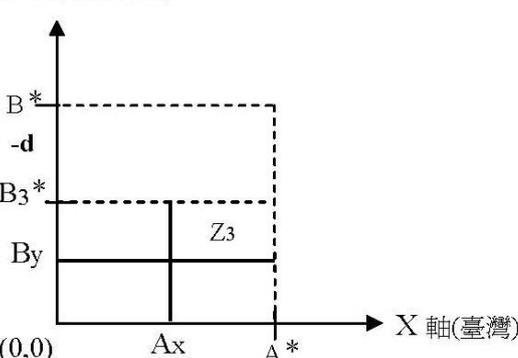
資料來源：作者自繪。

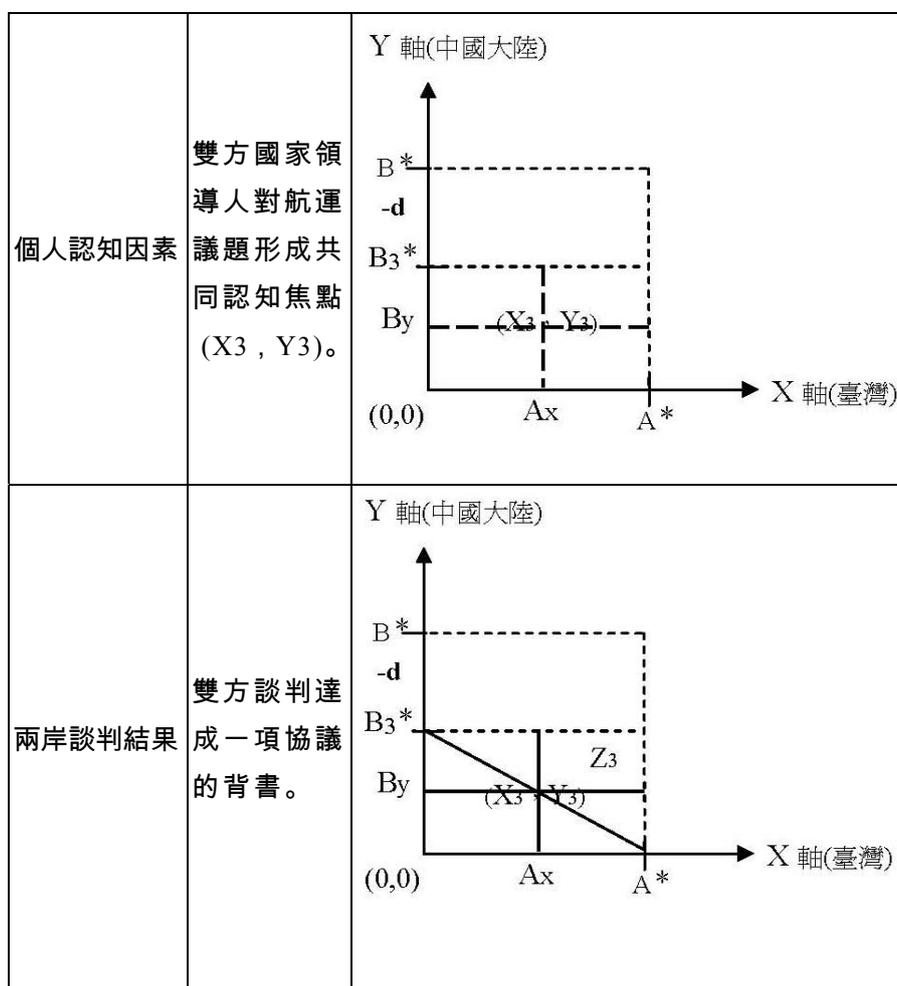
(三) 第三時期的兩岸談判：自 1996 年 5 月至 1998 年 6 月

兩岸在第三時期的談判，因只有「臺港海運」的一項實質談判議題，故在談判曲線上最大可能曲率 $K_3 = 0$ （即在曲線 $X^n + Y^n = a_3$ 上， $n = 1$ ）。在兩岸國際結構因素上，因處於美中臺三角戰略羅曼蒂克型的敵對關係，故減損雙方整體談判潛在利益（-d）。在國內政治因素上，不論臺灣政府或中國大陸方面，各執政黨在國會席次的比例仍超過半數（臺灣：50%，中國大陸：71.5%），雖然雙方國內獲勝集合可存在交集 Z_3 （由 A_x 和 B_y 直線所形成右上角的交集），但此一交集較 Z_1 為小。在雙方國家領導人的認知因素上，此一時期兩岸的國家領導人仍為「李登輝—江澤民」，雖然在主權認知上因李登輝先生當選第一任民選總統後，對兩岸關係採取更冒險型的態度，使雙方領導人無法形成共同認知焦點，但對於海運議題而言，因有利於雙方而可形成共同認知焦點（ X_3, Y_3 ）。表七整理第三時期兩岸談判影響因素與談判結果，雙方達成了《臺港海運商談紀要》一項的協議背書。³⁹

39. 《臺港海運商談紀要》主要由海基會代表張良任與香港船東會代表趙世光協商完成，並由海基會、海協會兩會換文簽署確認。因與主權爭議脫鉤，故對此一談判議題而言，雙方國家領導者的認知上可形成共同認知焦點。

表七 第三時期兩岸談判結果的影響因素

說明圖式 影響因素	說明	圖式
談判議題數目	存在「臺港海運」的 1 項議題 ($n = 1$)。	兩岸談判曲線： $X + Y = a_3$ 曲線最大曲率 $K_3 = 0$
國際結構因素	兩岸關係敵對，減損雙方整體談判潛在利益 (-d)。	<p>Y 軸(中國大陸)</p>  <p>(0,0) A^* X 軸(臺灣)</p>
國內政治因素	雙方國內獲勝集合可形成交集 Z_3 。	<p>Y 軸(中國大陸)</p>  <p>(0,0) A_x A^* X 軸(臺灣)</p>



資料來源：作者自繪。

(四) 第四時期的兩岸談判：自 1998 年 7 月至 2002 年 7 月

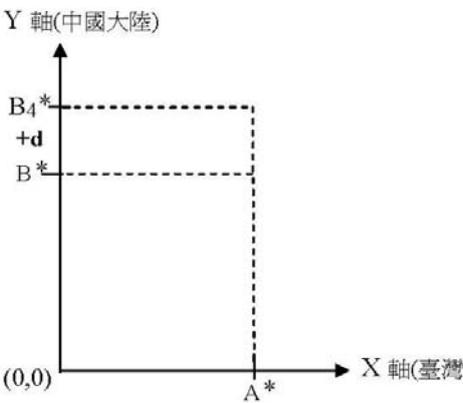
兩岸在第四時期的談判，除了主權爭議外，並不存在其他實質談判議題，故談判曲線不存在（即 $n=0$ ）。在國際結構因素上，因

處於美中臺三角戰略三邊家族型的友善關係，可增加雙方整體談判潛在利益（+d），故雙方僅存在零和模式的端點極大（ A^* ，0）與（0， $B4^*$ ）。在國內政治因素上，臺灣方面出現首次政黨輪替，執政黨在國會席次的比例從 50% 降低為 31.1%（未超過半數），而中國大陸方面，執政的共產黨仍維持超過半數的比例（71.5%），因此，雙方國內獲勝集合不易形成交集（Z4）。在個人的認知因素上，實際執行談判的代理人為「辜振甫—汪道涵」及「詹志宏—李亞飛」，而國家領導人則為「李登輝—江澤民」和「陳水扁—江澤民」兩組。李登輝總統在 1999 年提出「兩國論」說明其主張台灣獨立的終極立場，而陳水扁總統上台之後雖有「四不一沒有」的宣示，⁴⁰ 但在政策的執行上仍是走臺獨路線，因而使中共採取「觀其行、聽其言」的保守立場，⁴¹ 在雙方不具互信的狀況下，自然亦不易形成共同認知焦點。表八整理第四時期兩岸談判影響因素與談判結果，雙方並未達成任何的談判協議簽署。

40. 陳水扁總統於 2000 年 5 月 20 日就職演說中宣示：「不宣布獨立、不會更改國號、不推動兩國論入憲、不會推動改變現況的統獨公投、也沒有廢除國統綱領和國統會的問題」。

41. 2000 年 9 月 5 日中共國臺辦新聞稿指出，中共將對陳水扁總統整個任期進行「聽其言、觀其行」政策。

表八 第四時期兩岸談判結果的影響因素

說明圖式 影響因素	說明	圖式
談判議題數目	不存在任何實質談判議題 ($n = 0$)。	兩岸談判曲線不存在。
國際結構因素	兩岸關係友善，可增加雙方整體談判潛在利益 ($+d$) 並只存在 ($A^*, 0$) 或 ($0, B_4^*$) 二個端點極大值。	
國內政治因素	雙方國內獲勝集合的交集 (Z_4) 不易形成。	
個人認知因素	雙方國家領導人不易形成共同認知焦點。	
兩岸談判結果	未達成任何談判協議簽署。	上圖無法單獨形成交點。

資料來源：作者自繪。

(五) 第五時期的兩岸談判：自 2002 年 8 月至 2008 年 5 月

兩岸在第五時期的談判，除了主權爭議外，亦不存在其他實質談判議題，故談判曲線不存在（即 $n=0$ ）。在國際結構因素上，因處於美中臺三角戰略結婚型的敵對關係，減損雙方整體談判潛在利益（ $-d$ ），故雙方僅存在零和模式的端點極大值（ A^* ， 0 ）與（ 0 ， $B5^*$ ）。在國內政治因素上，臺灣方面雖然民進黨繼續執政，但執政黨在國會席次的比例在 39.4%與 42%之間，並未超過半數，而中國大陸方面，執政的共產黨仍維持超過半數的高比例（72.9%），因此，雙方國內獲勝集合不易形成交集（ $Z5$ ）。在此一時期，由於陳水扁總統的臺獨路線受到中共的質疑，因此，當陳水扁提出將「一個中國」視為議題時，以江澤民為首的中共當局則堅持將其視為前提的狀況下，彼此之間想要形成共同認知焦點的機率自然等於零。表九整理第五時期兩岸談判影響因素與談判結果，雙方並未達成任何的談判協議簽署。

(六) 第六時期的兩岸談判：自 2008 年 5 月至 2012 年 5 月

兩岸在第六時期的談判，包含了《海峽兩岸食品安全協議》等 19 項實質談判議題，故在談判曲線上最大可能曲率 $K_6 = 13.2$ （即在曲線 $X^n + Y^n = a_6$ 上， $n = 19$ ）。在國際結構因素上，因處於美中臺三角戰略三邊家族型的友善關係，故可增加雙方整體談判潛在利益（+d）。在國內政治因素上，臺灣方面出現第二次政黨輪替，執政的國民黨在國會席次的比例大幅提升至 67.2%，超過半數，而中國大陸方面，共產黨仍維持超過半數的比例（70.2%），因此，雙方國內獲勝集合容易形成交集 Z_6 且擴大（由曲線 $Ax^2 + Ay^2$ 和曲線 $Bx^2 + By^2$ 所形成之交集）。在個人認知因素上，兩岸實際執行協商談判代表，在國家領導人授權下「馬英九—胡錦濤」積極互動交流。⁴² 雖然馬英九總統在 2008 年總統大選期間，曾被民進黨質疑將走向終極統一，但在當選總統之後，馬英九總統隨即宣布將在「九二共識」的基礎上，暫緩主權爭議，以「不統、不獨、不武」的原則，期望重建兩岸政府之間，自 1996 年之後即已喪失的互信，並重啟兩岸協商之門；另一方面，胡錦濤也在連胡會五項共識的基礎上，⁴³ 建構其十六字箴言的互動原則。⁴⁴ 換言之，為確保兩岸協商能持續進行，雙方均採和緩、穩當、循序漸進的避險型認知，故容易形成共同認知焦點（ X_6, Y_6 ）。表

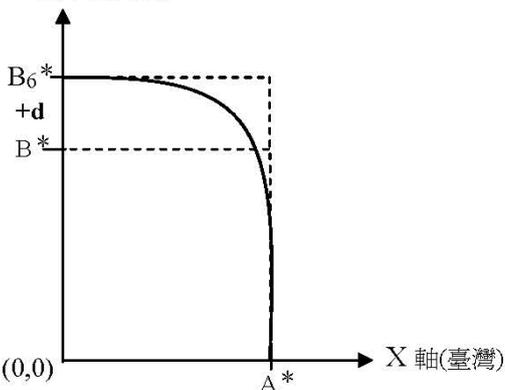
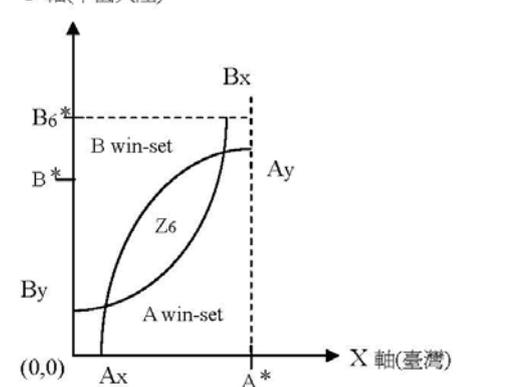
42. 此一時期兩岸談判代表主要為「江丙坤—陳雲林」。

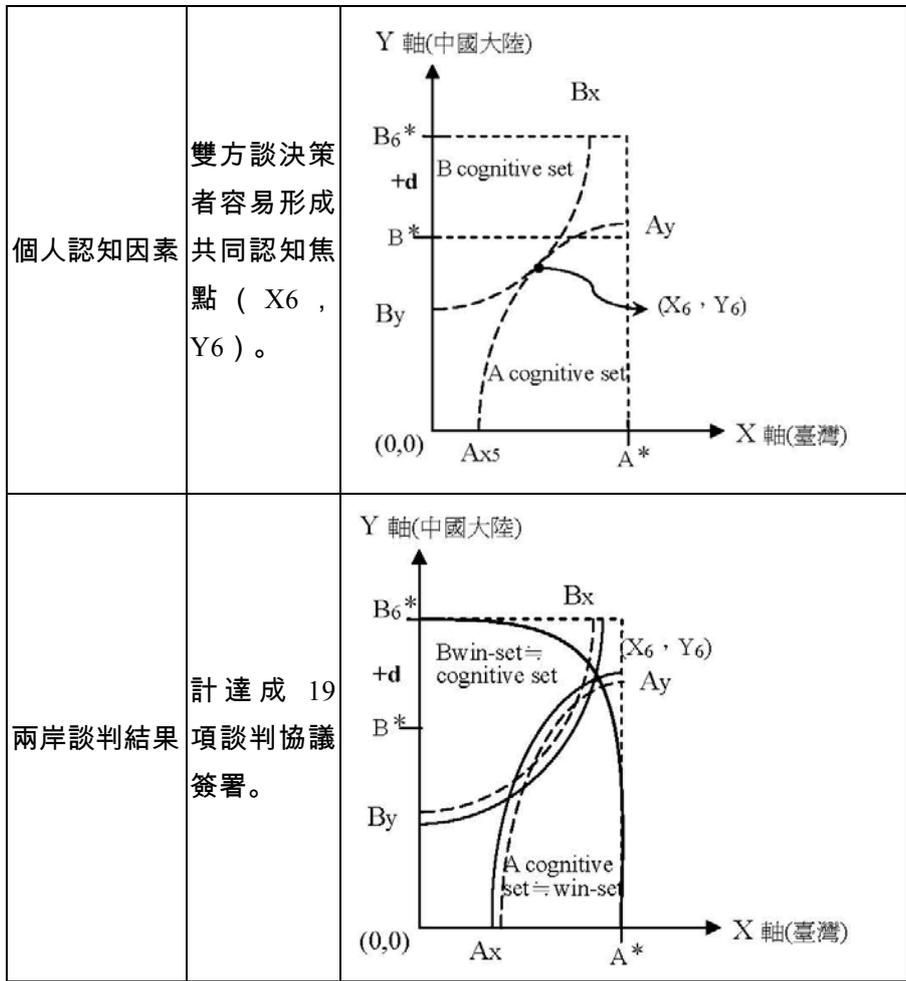
43. 2005 年 4 月 29 日中國大陸中央總書記胡錦濤與中國國民黨主席連戰會晤後發表新聞公報，達成五項共識：一、促進兩岸談判，共謀兩岸福祉；二、促進終止敵對狀態，達成和平協議；三、促進兩岸全面交流；四、促進恢復兩岸協商後，臺灣參與國際活動的問題；五、建立黨對黨的溝通平台。

44. 十六字箴言：「建立互信，求同存異，擱置爭議，共創雙贏」。

十整理第六時期兩岸談判影響因素與談判結果，雙方計達成 19 項的談判協議簽署。

表十 第六時期兩岸談判結果的影響因素

說明圖式 影響因素	說明	圖式
談判議題數目	包含實質談判議題 19 項 (n = 19)。	兩岸談判曲線： $X^{19} + Y^{19} = a_6$ 曲線最大曲率 $\kappa_6 = 13.2$
國際結構因素	兩岸關係友善，增加雙方整體談判潛在利益 (+d)。	<p>Y 軸(中國大陸)</p>  <p>(0,0) A^* X 軸(臺灣)</p>
國內政治因素	雙方國內獲勝集合的交集 (Z6) 容易形成且較大。	<p>Y 軸(中國大陸)</p>  <p>(0,0) A_x A^* X 軸(臺灣)</p>



資料來源：作者自繪。

五、綜合比較與研究發現

在兩岸六個談判時期中，不論國際結構因素、國內政治因素或是國家領導人的認知因素，其間互動均對各時期兩岸談判結果造成不同程度的影響。因此，為進一步理解兩岸談判的複雜與變化，本

文嘗試分別從兩岸談判「共同利益之多寡」、「談判可能協議區間的大小」、「協商時間的長短」等三個面向，對兩岸六個談判時期進行綜合比較，並同時歸納出「兩岸談判因素的關鍵性比較」的研究發現。

(一) 共同利益之多寡

影響兩岸談判共同利益大小的因素，主要是國際結構所形塑的兩項結構。第一項結構因素是權力因素，它影響兩岸談判總體利益的增加或減少，是雙方權力不對稱下所形成的「友善」或「敵對」關係。當處於友善關係時，因增加總體談判利益，而有利於雙方談判；反之，則不利於兩岸談判。根據兩岸談判的六個時期區分，計有三個友善時期：分別是第一、第四和第六個談判時期，另有三個敵對時期：分別是第二、第三和第五個談判時期。第二項結構因素是議題結構因素，主要為談判議題數目的多寡（Sparks, 1982: 11；劉必榮，1992：123-126），以及是否涉及主權爭議的衝突議題（林文程，2000：35-37），議題結構因素主要影響兩岸談判的可能均衡結果。相對於單一議題的談判而言，本文發現各談判時期可能均衡結果的大小，是依據兩岸在某一時期的談判，其所涉及的談判協議數目而定。換言之，在其他條件不變的情況下，當兩岸談判議題連結愈多時，其所談判的利益將愈大。

觀察兩岸各時期談判的議題結構，其中，第一時期的談判聯結「兩會聯繫」、「掛號函件查詢和補償」與「公證書使用查證」等4項事務性的議題。第二談判時期未聯結任何談判議題。第三時期僅聯結臺港航運協商的1項議題。第四、第五時期亦未聯結任何談判議題。而兩岸第六時期的談判，歷經數次的江陳會談，其所涉及

的議題層面最為廣泛，包括：經濟、海運、空運、旅遊、包機、金融、銀行、保險、證券及期貨、打擊犯罪及司法、智慧財產權、醫藥衛生、計量標準、農產品檢疫與船員勞務等 19 項議題。各時期中較引人注意的是第三時期，此一時期兩岸關係雖處於不友善的敵對狀態，卻因存在一個實質談判議題，而比其他敵對時期具有較多的潛在共同利益。綜合兩岸關係的敵對或友善及議題連結數目因素，比較兩岸各時期談判潛在共同利益的多寡為：第六時期 > 第一時期 > 第三時期 > 第四時期 > 第五時期 = 第二時期。

(二) 協議區間的大小

一般國際談判協議區間 (ZOAP) 的影響因素來自於雙方國內獲勝集合的交集，而國內獲勝集合主要受到國內政治因素的制約。本文以各方執政黨在國會中所占的議席比率為國內政治因素衡量的指標。換言之，如果某一方執政黨在國會中所占的席次過半，則對外所達成的國際談判協議的結果，就容易在國內取得共識進而獲得批准，此時即表示該方具有較大的國內獲勝集合。但必須特別說明的是，兩國談判協議區間的存在與否，是雙方談判達成協議的必要條件，雙方談判的協議區間愈大，並不必然意謂談判的獲益就愈高，而是增加了雙方談判協議達成的機率。

然而，在兩岸談判上存在以下兩點特殊性，影響著協議區間的大小。第一，對中國大陸而言，因始終由共產黨一黨專政，故始終保持較大且穩定的國內獲勝集合，也因此，兩岸談判協議區間的大小，主要受到臺灣政黨輪替、執政黨在國會席次比率的多寡而有所不同，亦即影響兩岸談判協議區間大小的因素，主要為臺灣執政黨在國會席次比率的變化。第二，兩岸談判最大的特殊性在於，涉及

主權爭議的零和模式，如果只存在此一爭議性，則將打破上述臺灣執政黨在國會比率影響協議區間大小的規則，造成執政黨與在野黨聯盟，進而完全限縮了兩岸談判的協議區間。因此，比較兩岸各時期談判協議區間的大小為：第六時期 Z6 最大，第一時期 Z1 次之，第三時期 Z3 較小，第二時期 Z2 未能形成，而第四時期 Z4、第五時期 Z5 均不存在。

(三) 協商時間的長短

本文研究發現兩岸談判是一種二次雙層賽局的模式，其進程並非同時性的，故存在先後的動態性，因而會產生談判時間的長短（Lantis, 2006: 43）。因此，除了國內獲勝集合的大小對談判協議時間產生影響外，例如，當認為國內獲勝集合較小時，將拉長雙方談判達成協議的時間。此外，雙方認知取向也將影響兩岸談判達成協議時間，一般而言，雙方皆為避險型的弱認知者（*weak cognitivists*）時，只要對利益形成共識，即可達成合作；而雙方皆為冒險型的強認知者（*strong cognitivists*）時，尚須經過內化的過程（*internalization*），才能形成共識合作，故後者所需談判協議時間較長（Hasenclever et al., 2004: 154-157）。

比較兩岸六個談判時期國家領導人的認知變化，發現第六個談判時期，處於國民黨重新執政，在馬英九政府重提「九二共識」後，開啟協商之門。因此，雙方均有強烈意願上談判桌，兩岸談判代理人認知皆屬於避險型的認知，並且在雙方皆具有最大協議區間的支持下，此一談判時期中平均每一協議達成所需時間最短。第一個談判時期，處於海基、海協兩會成立後不久，雙方亦有意願上談判桌，兩岸領導人認知上亦皆屬於避險型的認知，雙方雖存在不小的協議

區間，此一談判時期中平均每一協議達成所需時間次短。第三個談判時期，雖然兩岸存在主權爭議的問題，但至少也達成《臺港海運商談紀要》的簽署。最後，第二、第四和第五個談判時期，因均存在主權爭議的議題，雙方皆因堅持而不讓步，凸顯了冒險型的認知傾向，故拖延或拒絕上談判桌，而未達成任何協議簽署。下表十一以平均方式統計各談判時期內每一協議達成簽署的時間，並予以比較排序。其中，第六時期為 2.5 個月（48 個月/19 項協議），第一時期為 9.3 個月（37 個月/4 項），第三時期為 26 個月（26 個月/1 項），第二、第四和第五個時期均未達成任何協議簽署，故協商談判時間等於無限期延長（ ∞ ）。

表十一 兩岸各時期談判時間之比較

認知、 時間 大小 排序	談判時期	兩岸決策者認知 (臺灣—中國大陸)	協議區間 大小排序	平均協議達成簽署 所需時間(月) (各談判時期/ 協議簽署數)
1	第六時期	避險型—避險型	Z6	2.5 個月 (48 個月/19 項協議)
2	第一時期	避險型—避險型	Z1	9.3 個月 (37 個月/4 項協議)
3	第三時期	冒險型—冒險型	Z3	26 個月 (26 個月/1 項紀要)
4	第二時期	冒險型—冒險型	Z2 未形成	(未達成任何協議)
5	第四時期	冒險型—冒險型	Z4 不存在	(未達成任何協議)
6	第五時期	冒險型—冒險型	Z5 不存在	(未達成任何協議)

資料來源：作者自繪。

(四) 兩岸談判因素的關鍵性比較

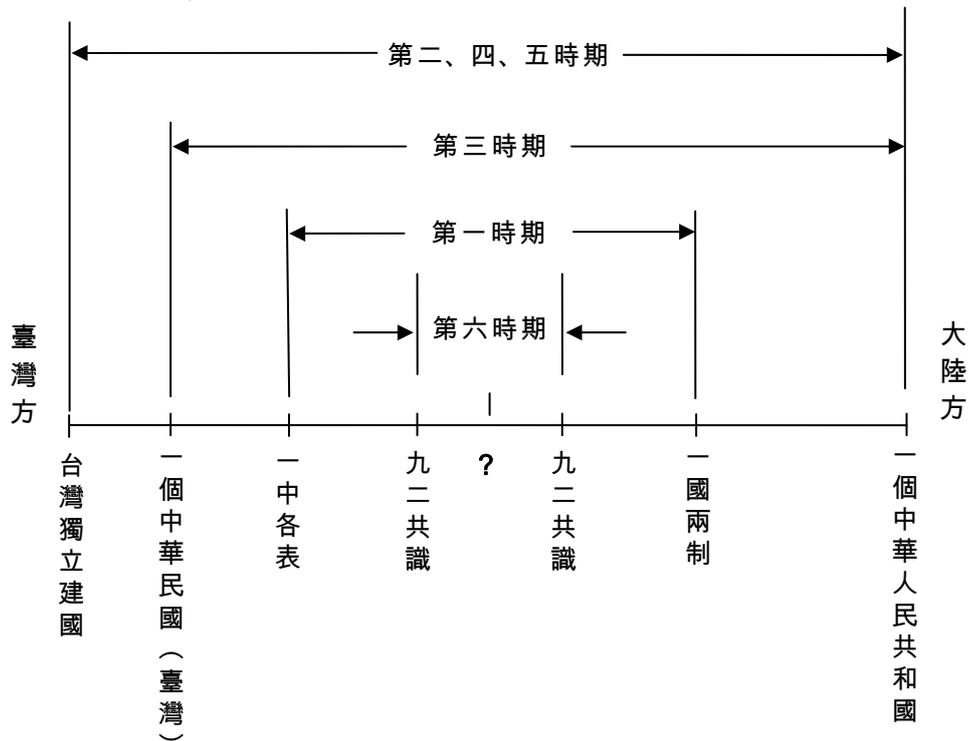
對於上述三個影響兩岸談判因素的關鍵性比較，首先，從兩岸談判協議達成與否的解釋上而言，最主要的關鍵因素為兩岸共同利益多寡的結構因素，即權力結構因素和議題結構因素的結合，而國內獲勝集合的大小與決策者個人認知的變化，係影響協議達成時間的長短，故對於是否達成協議簽署而言屬於次要因素。例如，以第一、三、六時期與第二、四、五時期相較發現，前者因為談判共同利益的增加，故談判協議必然均可達成，不同的是所需協商時間的長短，而後者因為兩岸共同利益的減少，故均不可能達成協議簽署。

其次，從影響兩岸談判協議達成時間的長短上而言，以國內獲勝集合的關鍵性高於兩岸決策者的個人認知因素。例如，以第一、三、六談判時期相較發現，假定將共產黨在人民代表大會的比例席次視為常數的條件下，臺灣方執政黨在國會的比例分別為 57%、50% 和 67.2%，故兩岸協議簽署的平均協商時間的長短，以第六時期最短，而以第三時期最長。

最後，相較於其它二個兩岸談判的主要因素，雖然兩岸國家領導者個人認知的關鍵性較低，但其變化卻主要影響著兩岸對主權議題的認知。下圖八顯示比較兩岸已達成協議簽署的第一、三、六時期，兩岸領導人對主權認知的差距，其中以第六時期的「九二共識」距離最短，以「一中各表、一國兩制」的第一時期距離次之，而以第三時期的「兩國論」的距離最長，⁴⁵ 故以第六時期最容易達成共同

45. 第三時期兩岸領導人對主權的認知是「臺灣對中國」的「國家對國家」關係，這是李登輝總統於 1999 年 7 月 9 日接受「德國之聲」專訪所提之「特殊國 (state) 與國 (state) 關係」的前身。

認知而形成協議，而第三時期雖有達成協議卻較不易形成認知共識。此外，第二、四、五時期，臺灣方面因傾向獨立建國，雙方領導人因產生更大的主權認知差距，而無法達成協議簽署。此研究發現也驗證了認知理論中所稱，國際談判除了在協商彼此的利益外，同時亦在協商彼此的意圖（meanings）與理解（understandings）（Adler, 2005: 77-78）。



圖八 兩岸談判之領導人認知差距比較圖

資料來源：作者自繪。

六、結 論

為了進一步理解兩岸談判的複雜性，本文嘗試在 Putnam 雙層賽局的邏輯基礎上，增列個人認知因素以擴展其分析框架，從「國際結構權力的談判曲線」→「國內獲勝集合曲線」→「國家領導者的認知曲線」，依序的動態分析途徑發現，更能解釋兩岸各時期談判的互動與細微變化。

在國際結構因素方面，兩岸之間權力不對稱的結構權力，是顯著影響兩岸談判結果的決定性因素，這種決定性在於它決定兩岸談判共同利益的大小。它能改變的是在這種不對稱結構下，兩岸談判均衡結果（共同利益）的增加還是減少。研究發現，這種國際結構權力因素主要包括以下三項：（一）在總體結構權力不對稱下，兩岸關係的友善或敵對；（二）兩岸談判的議題結構是否將主權爭議問題予以區分出來；（三）兩岸談判議題連結數目的多寡。

在國內政治因素方面，對中國大陸而言，因屬於共產黨一黨專制政體，故無政黨輪替現象。因此，中國共產黨可以完全掌控在國內的政治因素上取得共識，只要願意上談判桌，大陸政府在兩岸談判中易產生穩定而廣泛的國內獲勝集合。對臺灣而言，因受到政黨輪替執政黨在國會席次消長的影響，故造成臺灣國內獲勝集合的不同變化。研究發現，當兩岸談判議題出現主權爭議時，雙方國內獲勝集合將完全限縮，致無法形成談判的協議區間。因此，兩岸談判模式，相較於一般國際談判，具有談判議題的特殊性。此外，國內獲勝集合的大小，除了一方面影響兩岸談判可能獲益的大小外，另一方面亦影響談判協議達成的時間。換言之，國內獲勝集合愈大，

雖然表示讓步空間愈大，而可能降低一些談判的獲益，但卻也代表較大的協議區間，有利於達成共識而縮短談判時間。

在個人的認知因素方面，依據本文擴展的分析框架，可以發現，此一因素是在國際結構因素和國內獲勝集合因素之後，第三個影響兩岸談判結果的因素。換言之，兩岸談判最後是否達成協議和均衡結果，是在國際結構曲線形成之後，再由國內獲勝集合規範雙方可能協議的範圍，最終由雙方國家領導人的認知決定最後協議簽署的結果。是故，從兩岸各時期談判案例研究中可發現，領導者的共同認知，已將談判達成協議的可能區間，轉化成某一聚焦點。從純學術的研究角度而言，曲線交於某一點的意義，在於我們能更精確求出某一定解。而從實際談判的角度而言，在於兩岸雙方更能相互理解，更能共同精確地擬出某一解決方案，或達成某一談判協議的結果。

在理論陳述方面，本文對於變項與命題關係的陳述，以多個圖解補充說明，而儘量避免以複雜數學方程式的形式表示。這種圖解表示方式，不但可以更清楚理解各不同時期兩岸談判的動態性互動結果，也提升了本研究的解釋力與可閱讀性。例如，本研究將「國際談判結構曲線」、「國內獲勝集合曲線」和「個人的認知曲線」各以圖解說明後，除了進一步理解其間的概念外，對於其間的互動與兩岸談判的實際結果也提出更有效的解釋。

展望未來，在日益複雜互賴的國際體系中，國際談判的範圍亦愈趨廣泛，舉凡軍事安全、經濟貿易、環境保護、人權議題等都是國際談判的重要議題。換言之，即使是天生才華洋溢的談判者，也需要持續不斷的演練和改進。因此，不同時期階段的談判理論途徑，也需要持續予以修正改善，對於本文兩岸談判的雙層賽局模式，把

國家領導人認知變項歸納成共同認知焦點是否過於簡約，則需要未來進一步探究與檢驗。

參考書目

- Adler, Emanuel. 2005. *Communitarian International Relations: The Epistemic Foundations of International Relations*. New York: Routledge Press.
- Bau, Tzong-Ho. 1998. "The Challenges to the Political Negotiation Across the Taiwan Strait." *Political Science Review* 6: 385-398.
- Bazerman, Max H. and Margaret A. Neale. 1992. *Negotiating Rationally*. New York: The Free Press.
- Bernard, Phyllis E. 2009. "Bring Soul to International Negotiation." *Negotiation Journal* 25, 2: 147-160.
- Boudon, Raymond. 1996. "The 'Cognitivist Model': A Generalized 'Rational-Choice Model'." *Rationality and Society* 8, 2: 123-150.
- Brandenburger, Adam M. and Barry J. Bolebuff. 1996. *Co-opetition*. New York: Publishing Group, Inc. Press.
- Camerer, Colin F. 1997. "Progress in Behavioral Game Theory." *The Journal of Economic Perspectives* 11, 4: 167-188.
- Dittmer, Lowell. 1987. "The Strategic Triangle: A Critical Review." in Ilpyong J. Kim. ed. *The Strategic Triangle: China, the United States and the Soviet Union*: 29-47. New York: Paragon House Publisher Press.
- Evans, Peter B. 1993. "Building an Integrative Approach to International and Domestic Politics: Reflections and Projections." in Peter B. Evans, Harold K. Jacobson, and Robert D. Putnam. eds.

- Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*: 397~430. London: California University Press.
- Faure, Guy Olivier. 1999a. "Introduction to the Special Issue on Intercultural Negotiation." *Group Decision and Negotiation* 8, 3: 183-185.
- Faure, Guy Olivier. 1999b. "The Cultural Dimension of Negotiation: The Chinese Case." *Group Decision and Negotiation* 8, 3: 187-215.
- Faure, Guy Olivier and Gunnar Sjostedt. 1993. "Culture and Negotiation: An Introduction." in Guy Olivier Faure and Jeffery Z. Rubin. eds. *Culture and Negotiation: The Resolution of Water Dispute*: 1-16. California: SAGE Publication, Inc. Press.
- Gerny, Philip G. 1995. "Globalization and the Changing Logic of Collective Action." *International Organization* 49, 4: 595~625.
- Haas, Peter M. 2002. "Epistemic Communities and the Dynamics of International Environmental Cooperation." in Volker Rittberger and Peter Mayer. eds. *Regime Theory and International Relation*: 168-201. New York: Oxford University Press.
- Habeeb, Willian Mark. 1988. *Power and Tactics in International Negotiation: How Weak Nations Bargain with Strong Nations*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- Hasenclever, Andreas, Peter Mayer and Volker Rittberger. 2004. *Theories of International Regimes*. New York: Cambridge University Press.
- Jervis, Robert. 1976. *Perception and Misperception in International*

- Politics*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Kapstein, Ethan B. 2005. "Power, Fairness, and the Global Economy." in Michael Barnett and Raymond Duvall. eds. *Power in Global Governance*: 80-101. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University press.
- Keohane, Robert O. and Joseph S. Nye, Jr. 2001. *Power and Interdependence*. 3rd ed. New York: Longman Publishing Press.
- Koremenos, Barbara, Charles Lipson and Duncan Snidal. 2001. "The Rational Design of International Institutions." *International Organization* 55, 4: 761-799.
- Lantis, Jeffrey S. 2006. "The Life and Death of International Treaties: Double-Edged Diplomacy and the Politics of Ratification in Comparative Perspective." *International Politics* 43, 1: 24-52.
- Lin, Jih-Wen. 2000. "Two-Level Games between Rival Regimes: Domestic Politics and the Remarking of Cross-Strait Relation." *Issues & Studies* 36, 6: 1-26.
- McCain, Roger A. 2004. *Game Theory: A Non-Technical Introduction to the Strategy*. Ohio: South Western, Thomson Learning Press.
- Moravcsik, Andrew. 1993. "Integrating International and Domestic Theories of International Bargaining." in Peter B. Evans, Harold K. Jacobson, and Robert D. Putnam. eds. *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*: 1-42. London: California University Press.
- Morrow, James D. 1994. *Game Theory for Political Scientists*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

- Poast, Paul. 2012. "Does Issue Linkage Work? Evidence from European Alliance Negotiations, 1860 to 1945." *International Organization* 66, 2: 277-310.
- Putnam, Robert D. 1988. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." *International Organization* 42, 3: 427-460.
- Rothstein, Bo. 2005. *Social Traps and the Problems of Trust*. New York: Cambridge University Press.
- Schelling, Thomas C. 1980. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Schiemann, John W. 2000. "Meeting Halfway between Rochester and Frankfurt: Generative Salience, Focal Points, and Strategic Interaction." *American Journal of Political Science* 44, 1: 1-16.
- Snidal, Duncan. 1985. "The Limits of Hegemonic Stability Theory." *International Organization* 39, 4 (Autumn 1985): 579-614.
- Snidal, Duncan. 1986. "The Game Theory of International Politics." in Kenneth A. Oye. ed. *Cooperation under Anarchy*: 25-57. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Snidal, Duncan. 1993. "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation." in David A. Baldwin. ed. *Neo-realism and Neo-liberalism: the Contemporary Debate*: 178-208. New York: Columbia University Press.
- Singer, David J. 1960. "International Conflict: Three Levels of Analysis." *World Politics* 12, 3: 453-461.
- Singer, David J. 1961. "The Level-of-Analysis Problem in International Relations." *World Politics* 14, 1: 77-92.

- Sparks, Donald B. 1982. *The Dynamics of Effective Negotiation*. Houston, Texas: Gulf Publishing Company Press.
- Stein, Arthur A. 1993. "Coordination and Collaboration: Regimes in An Anarchic World." in David A. Baldwin. ed. *Neo-realism and Neo-liberalism: the Contemporary Debate*: 29-59. New York: Columbia University Press.
- Stein, J. G. 1989. *Getting to the Table: The Processes of International Pre-negotiation*. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press.
- Varian, Hal R. 2010. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. New York: W. W. Norton & Company, Inc. Press.
- Wagner, R. Harrison. 1988. "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence." *International Organization* 42, 3: 461-483.
- Waltz, Kennerh N. 1959. *Man, the State and War: A Theoretical Analysis*. New York: Columbia University Press.
- Waltz, Kennerh N. 1979. *Theory of International Politics*. New York: McGraw-Hill Press.
- Young, H. Peyton. 1994. *Negotiating Analysis*. Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press.
- 中國大陸人民代表大會。2012。〈文獻資料〉。《中國人大網》。
<http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/newwxzl.htm>。2012年2月1日。(The National People's Congress of the People's Republic of China. 2012. "Documents & Speeches." in <http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/newwxzl.htm>. Latest update 1 February 2012.)

- 包宗和。1999。〈戰略三角角色轉變與類型變化分析 - 以美國與台海兩岸三角互動為例〉。包宗和、吳玉山編《爭辯中的兩岸關係理論》：335-364。臺北市：五南圖書出版股份有限公司。(Bau, Tzong-Ho. 1999. “An Approach of Strategic Triangle Types and Roles: A Case of Strategic Triangle of U.S.A., China and Taiwan.” in Tzong-Ho Bau and Yu-Shan Wu. eds. *Contending Approach to Cross-Strait Relations*: 335-364. Taipei: Wu-Nan Book Inc. Press.)
- 包宗和。2009。〈戰略三角個體論檢視與總體論建構及其對現實主義的衝擊〉。包宗和、吳玉山編，《重新檢視爭辯中的兩岸關係理論》：335-352。臺北市：五南圖書出版股份有限公司。(Bau, Tzong-Ho. 2009. “The Individualism Review and Holism Construction of Strategic Triangle and the Impact of Realism.” in Tzong-Ho Bau and Yu-Shan Wu eds. *Revisiting Theories on Cross-Strait Relations*: 335-352. Taipei: Wu-Nan Book Inc. Press.)
- 立法院。2012。〈歷屆委員查詢〉。《立法院全球資訊網》。
http://www.ly.gov.tw/03_leg/0301_main/legList.action。
2012/01/10。(The Legislative Yuan of Republic of China. 2012. “Members of the Legislative Yuan.” in http://www.ly.gov.tw/03_leg/0301_main/legList.action. Latest update 10 January 2012.)
- 朱光磊。2004。《中國政府與政治》。新北市：揚智文化事業股份有限公司。(Zhu, Guang-Lei. 2004. *Government and Politics of China*. New Taipei: Yang-Chih Book Co., Ltd. Press.)
- 行政院大陸委員會。2010。《臺灣地區與大陸地區人民關係條例暨

- 施行細則》。臺北市：行政院大陸委員會。(Mainland Affairs Council, ROC. 2010. *Taiwan Area Relationship with People of the Mainland Area Regulations and Rules for Implementation*. Taipei: Mainland Affairs Council Press.)
- 吳玉山。1997。《抗衡與扞從—兩岸關係新詮》。臺北市：正中書局。(Wu, Yu-Shan. 1997. *Balancing and Bandwagon: The Interpretation of Cross-Strait Relations*. Taipei: Cheng Chung Book Co., Ltd. Press.)
- 林文程。2000。《中共談判的理論與實務：兼論台海兩岸談判》。高雄市：麗文文化出版公司。(Lin, Wen-Cheng. 2000. *The Theory and Practice of CPC Negotiation-On both Sides of Taiwan Strait Negotiation*. Kaohsiung: Li-Wen Culture Publishing Company Press.)
- 林正義。2009。〈台灣防衛性公投與美國對台政策調整〉。《歐美研究》39, 2: 333-388。(Lin, Cheng-Yi. 2009. “The Taiwan Defensive Referendum and USA on Taiwan Policy Adjustments.” *A Journal of European and American Studies* 39, 2: 333-388.)
- 海峽交流基金會。2011。〈兩岸協議〉。《海峽交流基金會網站》。<http://www.sef.org.tw/lp.asp?CtNode=3810&CtUnit=2083&BaseDSD=7&mp=19&nowPage=1&pagesize=15>。2012/04/01。(Straits Exchange Foundation. 2011. “Negotiated Agreements.” in <http://www.sef.org.tw/lp.asp?CtNode=3810&CtUnit=2083&BaseDSD=7&mp=19&nowPage=1&pagesize=15>. Latest update 1 April 2012.)
- 袁鶴齡。2009。〈兩岸協商談判之回顧與展望〉。《研習論壇月刊》

98 : 3-14。 (Yuan, Hao-Lin. 2009. "Review and Prospect of Cross-Strait Negotiations." *Forum on Training and Development* 98: 3-14.)

張五岳。1999。〈分裂國家模式之探討〉。包宗和、吳玉山主編《爭辯中的兩岸關係理論》：77-118。臺北市：五南圖書出版股份有限公司。(Zhang, Wu-Yue. 1999. "A Study on the Models of Divided States." in Tzong-Ho Bau and Yu-Shan Wu. eds. *Contending Approach to Cross-Strait Relations: 77-118*. Taipei: Wu-Nan Book Inc. Press.)

張執中，2002。〈兩岸對政治談判的評估及因應策略分析〉。《問題與研究》41，1：25-50。(Zhang, Zhi-Zhong. 2002. "Bilateral Evaluations and Tactics in Cross-Strait Political Negotiations." *Issues and Studies* 41, 1: 25-50.)

張維迎。2002。《博弈論與訊息經濟學》。上海市：上海人民出版社。(Zhang, Wei-Ying. 2002. *Game Theory and Economics of Information*. Shanghai: Shanghai Peoples' Publishing House Press.)

紹志芳。2006。《認知心理學—理論、實驗和應用》。上海市：上海教育出版社。(Shao, Zhi-Fang. 2006. *Cognitive Psychology-Theory, Experiment, and Application*. Shanghai: Shanghai Educational Publishing House Press.)

莫大華。2000。〈國際關係理論大辯論研究的評析〉。《問題與研究》39，12：61-80。(Mo, Ta-Hua. 2000. "Assessing the Great Debates in International Relations Theory." *Issues and Studies* 39, 12: 61-80.)

- 湯普森 (Leigh L. Thompson) 。2005。燕清聯合、于君譯《談判者心智》北京市：中國人民大學出版社。(Leigh L. Thompson. 2005. Yan Qing, Lian-He and Jun Yu. trans. *The Mind and Heart of the Negotiator*. Beijing: China Renmin University Press.)
- 費舍爾、夏皮羅 (Roger Fisher and Daniel Shapiro) 。2007。閻佳、邵冰譯。《理性之外的談判》。北京市：機械工業出版社。(Fisher, Roger and Daniel Shapiro. 2007. Jia Lu and Bing Shao. trans. *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate*. Beijing: China Machine Press.)
- 黃嘉樹、劉杰。2003。《兩岸談判研究》。北京市：九州出版社。(Huang, Jia-Shu and Jie Liu. 2003. *The Study of Cross-Strait Negotiations*. Beijing: Jiu Zhou Publishing House Press.)
- 楊志誠。2010。〈從政策思維探討兩岸經濟合作架構協議的議題〉。《海峽評論網站》。<http://www.haixiainfo.com.tw/SRM/237-7957.html>。2012/04/01。(Yang, Zhi-Cheng. 2010. “Studying Issues of ECFA through Policy Thinking.” in <http://www.haixiainfo.com.tw/SRM/237-7957.html>. *Review of Taiwan Strait*. Latest update 1 April 2012.)
- 葉美玲。2009。〈增進自我談判技巧的方式〉。《工合電子報》3：1-13。(Yeh, Mei-Ling. 2009. “An Approach of Increasing Negotiation Skills.” *Industrial Cooperation Electronic Paper* 3: 1-13.)
- 裘兆琳。2001。〈中國大陸國際談判策略分析〉。《中國大陸研究》44，6：1-23。(Qiu, Jaw-Ling. 2001. “China’s International Negotiating Style.” *Mainland China Studies* 44, 6: 1-23.)

- 劉必榮。1992。〈中共談判行為研究：不同個案之比較分析〉。《東吳政治學報》1：123-203。(Liu, Bi-Rong. 1992. "A Study of China's Negotiating Behavior-Different Cases' Comparison and Analysis." *Soochow Journal of Political Science* 1: 123-303.)
- 總統府。2002。〈總統以視訊直播方式於世界台灣同鄉聯合會第二十九屆年會中致詞〉。《總統府新聞網》。<http://www.president.gov.tw>。2011/08/03。(Office of the President, Republic of China (Taiwan). 2002. "President Chen Delivers the Opening Address of the 29th Annual Meeting of the World Federation of Taiwanese Associations via Live Video Link." in <http://www.president.gov.tw>. Latest update 3 August 2011.)
- 鍾從定。2008。《國際談判學：結構、過程、策略、結果與文化》。臺北市：鼎茂圖書出版股份有限公司。(Zhong, Cong-Ding. 2008. *International Negotiation: Structure, Process, Strategy, Outcome, and Culture*. Taipei: Tingmao Publish Company Press.)

附錄一 議題數與曲率推導證明

當議題數目 (n 值) 愈多時，國際結構談判曲線 ($X^n + Y^n = 1$) 的曲率 (κ) 將愈大；因此，當 n 趨近於無窮大 (∞) 時， κ 亦將趨近於無窮大。證明式如下：

$$\begin{aligned}
 x^n + y^n = 1 &\rightarrow y = \sqrt[n]{1-x^n} = (1-x^n)^{\frac{1}{n}} \\
 y' &= \frac{1}{n}(1-x^n)^{\frac{1-n}{n}} x^{n-1}(-n) = -x^{n-1}(1-x^n)^{\frac{1-n}{n}} = -(x^{-n}-1)^{\frac{1-n}{n}} \\
 y'' &= -\frac{1-n}{n}(x^{-n}-1)^{\frac{1-2n}{n}}(-n)x^{-n-1} = (1-n)x^{-n-1}(x^{-n}-1)^{\frac{1-2n}{n}} \\
 \kappa &= \frac{|y''|}{\left[1+(y')^2\right]^{\frac{3}{2}}} = \frac{\left|(1-n)x^{-n-1}(x^{-n}-1)^{\frac{1-2n}{n}}\right|}{\left[1+(-(x^{-n}-1)^{\frac{1-n}{n}})^2\right]^{\frac{3}{2}}} = \frac{\left|(1-n)x^{-n-1}(x^{-n}-1)^{\frac{1-2n}{n}}\right|}{\left[1+(x^{-n}-1)^{\frac{2-2n}{n}}\right]^{\frac{3}{2}}} \\
 x &= \sqrt[n]{\frac{1}{2}} = 2^{-\frac{1}{n}} \quad \text{帶入 } \kappa \\
 \kappa &= \frac{\left|(1-n)(2^{-\frac{1}{n}})^{-n-1}((2^{-\frac{1}{n}})^{-n}-1)^{\frac{1-2n}{n}}\right|}{\left[1+((2^{-\frac{1}{n}})^{-n}-1)^{\frac{2-2n}{n}}\right]^{\frac{3}{2}}} = \frac{\left|(1-n)(2^{-\frac{1}{n}})^{-n-1}(2-1)^{\frac{1-2n}{n}}\right|}{\left[1+(2-1)^{\frac{2-2n}{n}}\right]^{\frac{3}{2}}} \\
 &= \frac{\left|(1-n)(2^{-\frac{1}{n}})^{-n-1}\right|}{2^{\frac{3}{2}}} = \frac{\left|(1-n)2^{\frac{n+1}{n}}\right|}{2^{\frac{3}{2}}} = \frac{(n-1)2^{\frac{n+1}{n}}}{2^{\frac{3}{2}}} (\because n \geq 1) \\
 &= \frac{(n-1)2 \times 2^{\frac{1}{n}}}{2^{\frac{3}{2}}} = \frac{(n-1) \times 2^{\frac{1}{n}}}{\sqrt{2}}
 \end{aligned}$$

n 值 (議題數目)	1	2	3	4	5	∞
κ 值 (曲率)	0	1.0	1.78	2.52	3.25	∞

說明 : $n \in \mathbb{Z}^+$

附錄二 國內獲勝集合座標系統轉換圖解

(一) 原 A、B 雙方國際談判座標系統：

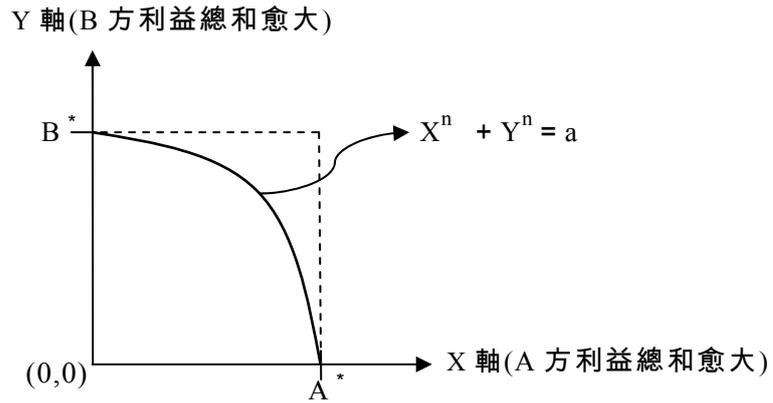


圖 1 原 A、B 雙方國際談判座標系統定義圖

(二) 以 A 方立場做國內獲勝集合曲線的座標系統轉換：

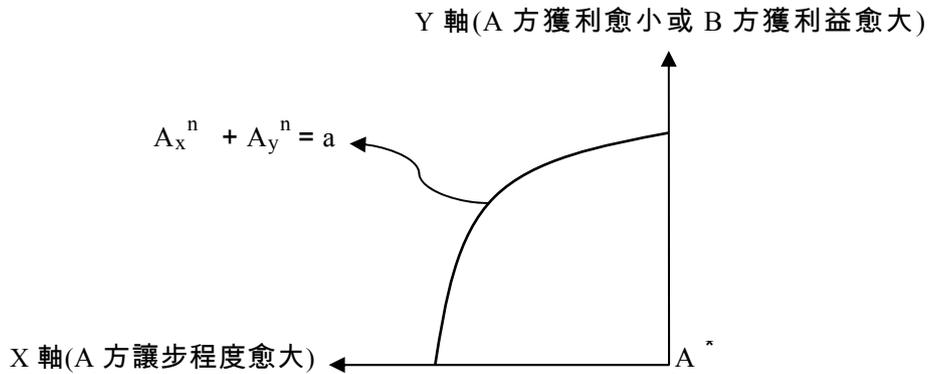


圖 2 A 方國內獲勝集合曲線的座標系統轉換定義圖

(三) 以 B 方立場做國內獲勝集合曲線的座標系統轉換：

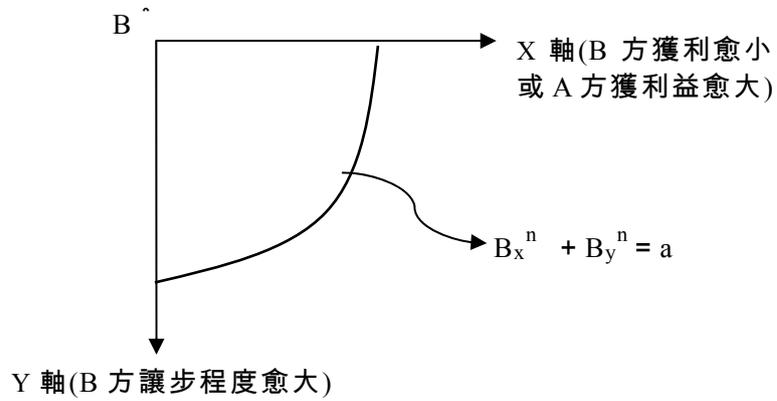


圖 3 B 方國內獲勝集合曲線的座標系統轉換定義圖

(四) 以 A、B 雙方各自利益極大值 A*、B* 為基點重合上述三圖：

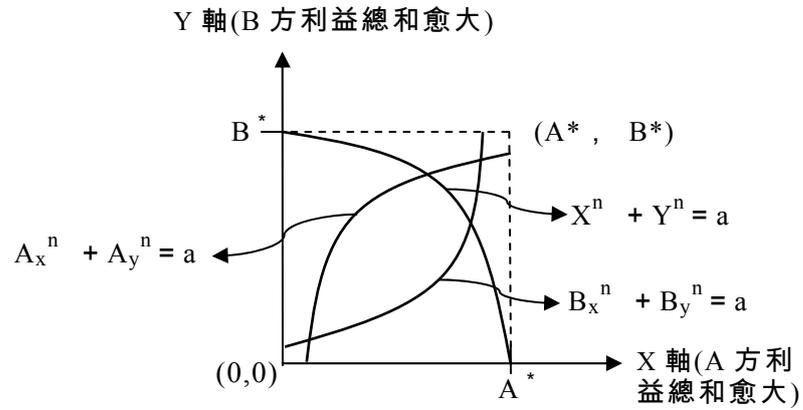


圖 4 A、B 雙方「國際-國內」雙層賽局的座標系統重疊圖

Changing Negotiations between the Two Sides of the Taiwan Strait — Two-Level Game and Cognitive Factors Approaches

Hao-Lin Yuan* Tsan-Hung Shen**

In the early 1990s, cross Taiwan Strait governments reopened the gate of negotiation. Since then, the debate of sovereignty still remains between the two sides, but the number of issues that both sides have continuously negotiated has increased. In order to understand the complication of cross-strait negotiations, we extend Putnam's two-level game framework to include cognitive factors of national decision-makers. This paper also intends to divide cross-strait negotiations into six periods on the basis of the strategic triangle theory, and distinguish differences among periods. The paper finds that cognitive factors combined with the negotiation curve shapes the dynamic approach from an international and domestic level to an individual level analysis. It has more explanatory power to explain the differences among six periods to understand the development of cross-strait

* Professor, Graduate Institute of National Policy and Public Affairs, National Chung Hsing University.

** Ph. D., Graduate Institute of International Politics, National Chung Hsing University.

negotiations. This paper also can distinguish the characteristics of issue linkage negotiations more easily.

Keywords: cross-strait negotiation, two-level game, cognitive factors, strategic triangle, issue linkage