

從談判到建設性對話

—北京與達賴之間化解衝突的可能途徑

楊開煌*

- 一、問題提出
- 二、談判之批判
- 三、從談判返回對話
- 四、對話與談判之對比與對立
- 五、後冷戰時期中共與達賴喇嘛之間，有關談判的立場與原則
- 六、建設性戰略夥伴關係架構下的談判互動
- 七、中共與達賴談判的難題
- 八、促使漢藏對話的可能性～代結論

談判作為和平解決糾紛與爭端的一種方法，似乎是無人可以懷疑的，但是透過深度的反省，我們可以了解其實「談判」也常常是糾紛和爭執的來源。因為談判者既有集體的壓力，又有自身的風格，加上立場、利益、目標等複雜的因素，因此談判是一種解決問題的手段，而不是解決糾紛的保證。經由深度的反省，我們可以合理地提出談判的原型～對話，作為談判的前置努力和談判後之後續生發。

本文特別將對話區分為四種類型，從對話到建設性對話，以便作為化解敵意，消除敵對，建構和平的另一種可能。特別在高達美（Gadamer）式對話和文本對話的階段，目的就在於發現自己的偏見，透過反覆的對話，消除自己的盲點，從而創造一種從對話學習，從對話成長的機制。中共與達賴喇嘛之間紛爭了四十年，各方都呼籲雙方儘快進行談判；事實上，中共和達賴也多次釋放「談判」的氣球，然而雙方有接觸而無談判，而且有越來越僵持的趨勢，去年還傳出雙方的接觸管道已經

* 東吳大學政治學系專任教授

** 本文感謝兩位匿名者的審查，並提供寶貴意見。本文付梓之際已作大幅修正，特書誌謝。
東吳政治學報/1999/第十期/頁31-63

中止，因此我們可以斷言，雙方在可預見的未來不可能有談判，即使展開談判也不可能有結果。是以我們以為雙方消除敵對，解除仇恨的方法不是談判，而是透過開放性的對話，特別是雙方的學者在無壓力的情況下對話，由於學者，因此在心態上是學習，這就有可能開創以學為宗旨的對話，我們以為尋求途徑，也許能為中共與達賴之間尋求一個意想不到的結果。

關鍵字：談判、對話、建設性對話、西藏問題、中共、達賴喇嘛、互動

一、問題提出

正當以美國為首的北約（NATO）組織國家的飛機一波一波地轟炸南斯拉夫之際，著名的美國雜誌媒體——《新聞週刊》「Newsweek」在今（1999）年4月19日出版的一期中刊出幾篇相關的文章，其中一篇將「西藏」描寫成中國的巴爾幹，稱西藏問題為中國巴爾幹危機（Balkan crisis），認為中共應該從科索沃（Kosovo）事件中學到一個教訓，即在西藏問題上趁著和平尚有希望之際，趕快以和平方式解決「西藏問題」¹。然而作者似乎沒有意識到美國和北約國家在南斯拉夫事件上就是以暴力而非和平的手段來解決，也許有人會辯解說美國與北約是在談判已經絕望之後，才轉而使用空襲轟炸的手段。但是當初北約國家用限期要求南斯拉夫接受其條件的方式不是一般所謂的和平威脅嗎？而北約和美國之所以敢於威脅南斯拉夫，還不是因為大小力量的懸殊對比嗎？如果中共是從這一方面來了解事件的本質，是否也可以得到只要有實力，就可以規定「和平的準則」，要求那些力量不如自己的對象屈從自己的條件，服從自己的「和平」條款，否則我們就可以武力相向呢？事實上，在同一期的《新聞週刊》中就刊出美國的中央情報局（CIA）在50年代到60年代期間，長期協助藏胞，鼓勵其對中共進行流血鬥爭，最後在事不可為和美國利益的考量之下，背叛這些原本被作為冷戰時期牽制中共「工具」的藏胞游擊隊²，我們姑且不去討論美國作法上的對錯，因為站在美國利益的立場，只有利益，沒有所謂對錯，但是其作法的本質是不和平的、談判的，而是暴力的、鬥爭的。按美國《新聞週刊》的報導，我們可以看出美國在冷戰時其和後冷戰時期對西藏問題不同的處理方式。在冷戰時期，美國是熱衷於訓練、組織、培養任何社會主義國家內部的反對力量，以便運用

1. Melinda Liu, "China's Balkan crisis," Newsweek (1999.April.14), p36.

2. Patrica Roberto & Thomas Laird, "When heaven shed Blood," Newsweek (1999.April.14), p36-40.

民族、宗教等因素來進行暴力革命，以便推翻社會主義的政權，至少達到困擾社會主義國家的效果，在此一過程中其實已經積累了不少的仇恨、血債；到後冷戰時期，美國成爲世界上唯一的超強，因而逐漸彰顯出更直接的霸權心態，特別是將別人的家務事也以自己的標準加以衡量³，然後依據自己的需要來要求別人按自己的「建議」去解決問題，之後美國人便會評估被建議的對象，假如此一對象沒有反擊美國的能力，美國的壓力則十分直接，甚至包括最後以武力相向。然而被建議的對象，假如其具有反擊、嚇阻的能力，美國則會利用各種壓力，包括國際力量、輿論力量、經濟力量等來壓迫對方。前者如伊拉克、南斯拉夫，美國就直接訴諸武力解決，後者如兩岸問題和西藏問題，因爲對手是中國，因此美國的辦法就是建議雙方「談判」。九七年中共與美國之間建立了「建設性戰略夥伴關係」之後，美國大力鼓勵中共與達賴喇嘛會談，然而中共與西藏精神領袖達賴喇嘛的談判，迄今爲止仍然只聞樓梯響，不見人下來。至於兩岸的談判也同樣是自 1993 年開談迄今，也同樣是一事無成，甚至其中還出現了 1996 年的飛彈危機。然而此種十分明顯的現象似乎並沒有能促使大家去反省，何以「談判」無法開展，即使勉強開啓「談判」，「談判」也不能和平解決問題？目前我們能讀到的有關「談判」的文章，對於不能展開談判，或談判而不成功的批判，主要都集中在相互指責沒有誠意，相互指責拖延等方面，這些都是對「談判」的外在條件的批判，很少有著作反省、批判「談判」作爲解決問題的工具和途徑是否是完全的、唯一的。本文的目的則在於反省談判，提出對話，作爲談判之代替的思考，並以此思考來觀察中共與達賴喇嘛之間的「談判」互動問題。透過後冷戰時期，中共與達賴喇嘛之間的互動，來討論雙方舉行「談判」的可能性以及可行性，同時從對話理論的研究來嘗試開展兩方之間其他互動的可能性。

3. Edward Friedman, National Identity and Democratic Prospects in Socialist China (NY: M.E. Shape, Inc ,1995), p235.

二、談判之批判

過去我們常常會聽到一句批評中共談判風格的一句話說「中共善於利用談判，將他在戰場上得不到的東西從談判桌上再奪回來」，使用這一句時可以包含兩種意思：一是中共是善於談判的能手；另一種理解則是批評中共將談判桌也視為戰場。前者涉及個人的經驗暫且不談，至於談判是不是一種作戰呢？事實上原本就是作戰，唯一的差別是在戰場上更多的依賴軍人、武器來決定勝負；而在談判桌上則是以智慧和言詞來作戰以決定勝負而已。換言之，談判與戰爭的差別只在於是否必須以鮮血作為尋求妥協的代價，而談判則有可能以利益的交換作為妥協的代價而已。既然談判是另一種形式的戰爭，我們就必須理解談判的本質不是和平，但形式是和平的，談判是達成和平的手段和工具，談判作為本質的戰爭和形式的和平有以下特質⁴：

第一個特質是各有堅持：而且堅持的地方往往它就是最難妥協，甚至是無法談判的部分。因此如果此一談判的目的是希望其中一方在堅持之處退讓，此種的談判常常是無結果，或是導致新衝突的根據，反之對雙方並不堅持，或是並非真正堅持的部分，事實上也無需要使用談判的方法，同樣可以解決問題。然而談判者是不可能無所堅持，既有堅持，談判必然的使命就是戰爭，就是在堅持下去爭取最大的利益。

第二個特質是算計：談判的目的在於鞏固自己利益，而算計別人的利

4. 有關談判特質的討論主要是從一些討論談判策略、技巧的書籍中歸納出來，本文利用的論著有：

James A. Wall, Jr, Negotiation: Theory and Practice, (Illinos: Scoff, Foreman and Company, 1985).

Raymond F. Smith, Negotiating with the Soviets, (Indiana: Indiana University Press, 1989).

Alfred. D. Wilhelm, Jr , The Chinese at the Negotiating Table, (Washington, DC: National Defense University Press, 1994).

李明新，《現代談判學》（北京：中國社會科學院出版，1990）。

張曉豪，《左右談判》（西安：西安交通大學出版社，1999）。

益。因此談判是一個斤斤計較，寸步不讓的腦力作戰。由於是計較，所以談判其實是很容易破裂的，特別像中共與達賴的談判，或是兩岸的談判，對這些談判者而言，「計較」變成是否忠心，是否未曾出賣自己的權利的估算指標之一，因此「談判」只是將平日的爭執規範到談判桌上進行爭執而已，所以在談判的過程不可能是和平的，而是相互攻防，此一特質正好和談判是和平的希望和印象之間是相互辯證、否定的。

第三個特質是攻擊：談判的目的通常是希望說服對方做出讓步，不論是以軟性的訴求或是直接的爭取，其目的都希望是懾服對方，迫使對方做出讓步，因此談判的本質就是不斷的攻擊，假如在一個面向對我方不利，我們一定會想方法開闢第二戰場、第三戰場，以便分散對方的優勢，減少我方的損失。幾乎所有有關談判的教戰手冊都是一種攻擊求勝的策略，最好是我方勝，起碼也必須做到雙方都有勝，亦即所謂「雙贏」，姑不論「雙贏」是否可能，起碼在一心求勝的過程中是以攻擊為出發點，因此也使得談判本身常常是在破裂和成功的邊緣遊走。

第四個特質是「壓力」：任何的談判都包含了兩個壓力，一是談判過程中的壓力，談判者必須全神貫注，不能稍懈，以防吃虧，避免上當，這就是過程的壓力；另一種是結果的壓力，這也可以分為兩種：一是談判者必然會擔心談不成、談不攏的壓力，二是縱使談成了，也擔心是否遭人質疑的壓力，此種內在的壓力常常導致談判受阻，誤會叢生，終致談判破裂。

第五個特質是暫時性妥協：有不少的人在討論談判時是以「妥協的藝術」來描述談判，然而這樣的描述在本質上就是忽略了談判是以攻擊、計較為本質的解決問題的方式，當然我們也可以看到不少的談判最終總是能夠得出一些妥協的方案。然而從本質來看，這些經由堅持、算計、攻擊和壓力的到的妥協，通常是精心計算過，在我方不會吃虧或是暫時吃虧，終於還是贏回所失的計算之下得到的方案，所以這些方案就帶有暫時性，也隨時都會面臨翻案的可能，這樣我們從整體來看，談判有可能只是長期戰爭中的休止符，而非真正構築和平的階梯，談判的期待是下一次再談判，這就假設了談判的暫

時性和不穩定性。

毫無疑問地談判的形式仍然是我們人類迄今為止解決紛爭時，自認為最文明的手段，但是假如我們理解到談判的本質，只是提供解決問題的方法和途徑，而不在於解決問題的本身，則我們就可以瞭解坊間有不少有關談判的著作，在本質是教我們如何從事鬥爭，而非如何解決問題；如果要保證談判手段的延續性，特別是促使談判真正以解決問題為目的，則應該在談判之外，另覓他種機制來取代談判，或是作為談判的前身。深究談判進行原式，基本是一種重覆對話的進行方式，換言之，對話是談判的基本過程，這樣就使我們的討論必須從談判研究進入到對話研究。什麼是對話，了解對話，對人們的談判可以有哪些反省呢？

三、從談判返回對話

3.1. 對話的原型

對話從它原始意義來看，是指人與人之間任何方式的交談，不論是何種形式，這裡「交談」從一開始就假設了「自我開放」，我們不開放自我就無法與人交談，當然開放自我之後，交談的對象可以不必是人，不必是生物，也可以是文件，是對象，但關鍵在於開放自我；其次對話除了是開放自我，也是「開放過程」，不論是二人的對談或是與文件的對談，既然是「對談」就必須是在言說的邏輯之下，在大家能理解的符號和符號順序之下來運作，因此，對談的過程必須是一種不斷開放的過程，這裡的開放是必須以他者的參與為前提，一旦關閉他者的參與，對談就成為獨白，所以此種開放是持續的過程；其三對話由於是建立在開放自我和開放過程之中，因此其結果也只能是開放的。所謂「開放結果」因為當對話啟動之後，其結果是在過程中互相鑄造而成，他無法在事前預設對話的結果。

這樣對話就是一種平等、開放、自由、民主、協調、富有情趣和美感、時時激發出新意和遐想的交談。在對話中，我們完全敞開我們自己，好像要

去經歷一場冒險，同時也經歷一場驚奇⁵。更重要的是，真正的對話者，首先不是闡明和說出自己的無偏見，「而是使自己的偏見暴露出來，處於危險狀態中。這種暴露不僅是對他人而言——在它暴露給別人的同時，也暴露給了說話者自己，使自己處於一種對自己的懷疑中」⁶。

從以上的分析，我們可以清楚地覺察到對話和談判代表兩種截然不同的思維立場，不同的行動方案，不同的目標設計，對話並不取代談判，但是對話是另一種化解糾紛，尋求解答的可能性。所以對話不取代談判，也不排斥為談判做出若干努力。

3.2. 對話的四個階段

對話作為人們相互開顯的活動，具有四個不同階段⁷，此四個階段之間並不一定階層性，它是可以各自獨立，也可以循序漸進、逐次提昇，其中有聯繫，也有自由，本質都是為了建構人們在對話情境中的理解、開放、學習和相互感動的過程。在對話理論中並涉有真正四個階段，本文借用詮釋學（Hermeneutics）中詮釋的四境界來論述。

第一個階段是狄爾泰階段（Dilthey）：在詮釋學中狄爾泰是神入法⁸的閱讀方式，企圖去開顯作品的原意，放置在對話的理論之中。神入法的對話方式也就是企圖真正理解對方的言說，理解對方的意圖，為此對話者之間必須是「促膝談心，進入對方」去複製對方的心理歷程，體驗對方的用心和邏輯，如此一來雙方的對話就可能是真正溝通理解。因為在整個過程中，我們一直處在互相體諒的狀態之下，假如「我是你」變成理解對話的基礎。然而這樣對話看似理想，事實上有其無法克服的困難，因為我就是我，我永遠不

5. 張國清，《中心與邊緣》（北京：中國社會科學院出版，1998），頁159-168。

6. 滕守堯，《對話理論》（台北：揚智文化事業股份有限公司，1995），頁22。

7. 同註6，頁36-43。

8. Josef Bleicher, The Hermeneutic Imagination, (London: Routledge & Kegan Paul Ltd., 1982), P55-56.

可能是你，我理解你是我自認為理解你，不可能是真理解你，因為被理解的你一直是處在變化之中，而想理解的我也處在變化之中，則兩者皆在不斷變化，又如何能真正理解呢？從變化的角度來看，連我們自己也無法完全理解自己。因此當人們發現了這個事實之後，狄爾泰的對話就只是理想性的對話。不過無論如何狄爾泰的「神入式」對話，有助對於原本相互仇視的雙方轉變對話的心態，從主觀、絕對的心態，轉而為相對、理性的心態。

第二個階段是佛洛伊德階段（Freud）：在第一個階段人們發現顯性的意識之所以不能把握，是因為我們不了解對話對象本身那個屬於結構、屬於內在的、屬於潛意識的部分的不理解，所以我們的對話不應該只是把握那個經過潛意識而用語言和符號加以包裝的顯意識，而應該去發掘其深層的主宰者潛意識⁹，此時雙方的對話就從有意識對話進入無意識的交談，而在無意識的交談中去發掘對方的潛意識，對對方的潛意識透過此一把握，就可以更加理解對方。這樣的對話，從理解的角度是嘗試以更開放的方式、無目的的對話方式，來進行有意識的理解；但是從方法上看，從無意識對話去摘取有意義片段加以建構的本意，仍然是我的建構，我的理解。其不可能性和上述神入式對話的困難是一樣的，從理解本身來看，仍然是為了尋求對話對象的原意，這不但假設了原意的存在，而且也假設原意的可再現性，這樣佛洛伊德對話的問題就回到狄爾泰的論題之中，變成永遠無解的追求。不過這種對話仍有其積極的意義，因為它告訴我們在對話的背後，很大程度是受到結構的影響，因此這就有利於對話的各方，除了在對話的活動中理解，也必須從對話者所存在的結構來理解。

第三個階段是高達美階段（Gadamer）：高達美認為一切作品的「原意」重建都是不可能的。「重建」只能是創造而不是再現，而此種創造就是對話

9. Paul Ricoeur, The Conflict of Interpretation, 1970.《詮釋的衝突》，林宏濤譯（台北：使者出版社，1990），頁133-136。王小章、郭本禹，《潛意識的詮釋》（北京：中國社會科學院，1998），頁17-24。

者將彼此的視野相互融合¹⁰，融合就是一種啓發，在啓發之後產生的新的意義，因此「對話」追尋的不是原意的再現，而是新意的創造歷程，此種新意的創作是一種在相互傾聽、相互分享的過程之後，相互的激發、相互學習、相互糾偏，相互掃盲（掃除盲點），從而調動出對話者彼此的潛能，噴出全新的智慧。因此對話在這裡不是嚴肅的教訓而活潑的遊戲，而在遊戲中感動，在遊戲中啓發，更重要的是這樣的感動與啓發是一種自我反思和自我批判的收穫，因此對話的功能就從理解對方，轉而啓迪自己，從主客的對話形式轉為主——主體之間的對話方式，其結果將驅使主體間的對話，形成相互成長的無止盡的提昇、豐富、擴大的過程，因此越對話就越寬廣，越對話越開放，不斷生發直到無限。這樣的對話完全不存在算計和堅持，不存在攻擊和壓力，從而也沒有破裂的可能。

第四個階段是文本間的對話階段（textual）：絕大部分的對話展開到高達美階段之後，也就可以有所收穫，從而有可能透過上述的學習歷程而成長。然而我們必須再進一步了解主體之間的對話，其唯一的工具就是言說，當我們以言說來溝通時，事實上就是變成言說之間的對話，而作者只是被文本借來完成言說的載具（passage），或是最後完成¹¹簽字儀式的簽字者而已，因此透過文本所進行的言說之間的對話，就不祇個人與個人之間的特殊對話，而是結構與結構，系統與系統之間的普遍對話。由於在言說中的對話是包括他人的經驗和思想，是文化和民族的結晶，因此這種對話有助於消除自身文化的盲點，使得不同文化互相彼此學習和成長，創造出從有生有的新視野、新變局，這個「新」是既包含了原來的對話者的特點，又保留所有對話的差異，從而可以得到不斷的開放，不斷成熟和不斷感動的過程。

上述的四個階段對話並不是一般的循序漸進的層次，因為有不少的對話者在心態上只是互相攻擊，爲了駁斥對方，爲了彰顯自我，爲了凸顯自我的

10. Hans-Georg Gadamer, Truth and Method, (London: Biddles Ltd, 1975), p269.

11. 張國清，《中心與邊緣》（北京：中國社會科學院，1998），頁156-159。

真理性，則類似的對話就無法進入本文所謂的四個階段。因此對話者必須具有理解對方的需求或心態，才有可能開始進入狄爾泰的對話階段，因而從攻擊階段對話假如能先轉到說服階段對話，從某種意義上說也是一種變化，而且是值得珍惜和鼓勵的變化，因為想說服對方是企圖理解對方的第一步，特別是在尋求如何說服對方的過程中，必然很容易思考到必須先行理解對方才有可能更好說服對方接受我方的理由。所以在對話的過程，可以先有說服的意圖和努力，就有可能進入狄爾泰式的對話，我們也不排除，那些只是將理解對方的對話，只是視為說服的工具和必要手段而已，關鍵是有心理解，才能有理解對話。從狄爾泰式到佛洛伊德式只是一種深化的過程，因而吾人稱此二個階段為「對話」。到這裡對話者對話的目的已經從說服轉入理解，雖然真正的理解依上述的分析是不可能，也不存在，但是心態上的轉變，從以我為主、以我為是，轉到人我並存，移位思考，則是最重要的變化。

果然如此，則從狄爾泰到佛洛伊德式的「對話」就有可能成為「談判」的前置努力（*pioneering effort*），而具有促進「談判」的作用。不過對話一直不是，也不能以促進談判為基本任務，否則就是「談判」也就有了壓力，有了壓力自然就回歸談判自身的可能，則不論談判是否被促成，則就不是我們所說的「對話」了。

當敵對的雙方願意進行對話，並且進行談判之後，久之就會發現「對話」的努力是不夠的，也是不可能真正理解的，於是人們就不得不放棄理解導向的對話，而進入創造性質的對話階段，此一階段的出現，我們以為就進入「高達美」式的對話。在此一階段的對話，其導向也從說服他人到自我反省、自我剖析和學習他人的「對話」，進入此一階段我們稱之為「建設性對話」（*Constructive dialogue*）。

所謂「建設性對話」應該是指「對話」的本質，是朝向有益於相互傾聽，相互學習和相互感動，而又十分開放的對話，一旦開啓就沒有結束，也無須結束，但也隨時可以結束，可以停止。自由再在，來去自如的對話機制和對話心態從而得以建立。因而雙方的對話就不是為了算計對方，而是為了自

我成長。

四、對話與談判之對比與對立

這樣「建設性的對話」將大大不同如談判，特別在以下的幾個方面：

以對話的理性取代談判的堅持：在談判的情境下，堅持是爲了自己的立場，爲了恐怕吃虧，這樣的堅持往往表現在教條主義心態上，結果是指注意到立場，而未能注意建設性的方案，談判的宗旨也就完全的模糊。在對話的情境中，對話自然也有堅持，然而不同的是此一堅持是對話者共有的堅持，而不是其中另一方的堅持，此一堅持我們稱之爲「理性」，例如我們「願意對話」、「可以對話」的堅持就是對話的起碼堅持；其次連這樣的堅持，其實也是可以理性再對話、再溝通，所以對話的理性是一種方法的堅持，而非立場的堅持，這樣的堅持不是爲了自己，而是一種分享，因此就有可能使對話者注意到實際的對話內容，而非彼此堅持的原則。

以對話的理解取代談判的算計：在對話情境，「理解」是主要目的，而在理解的心態下，對話者的算計和計較將不同於談判者的算計，在對話中是算計自己理解了多少，而不是一種攻擊式的算計，這與談判情境下的算計是完全不同的，在對話中越算計就能越理解，算計在這裡不但自己成爲進步的動力，也成爲雙方融洽的動力，因爲對話者都會「算計」自己理解對方多少，所以也就越來越能理解，而理解的結果自然促成更好的相處。

以對話的學習來取代談判的攻擊：在攻擊的行動中，事實上就是一種消耗。在戰場上的攻擊是消耗己方的財力、物力和人力，在談判上消耗的則是自己精力、智力、知識和健康，即使在攻擊行動之後有所收獲，也未必能夠彌補我們事前的消耗。即使物質上能得加倍補償，我們仍然失去自己的時間和與對方和平相處的機會。而學習是一種收獲，在對話我們有機會從對話中豐富，有機會增加以便從付出中收益，從收益可以有更多的付出，辯論取代攻擊，收益彌補了付出，所以在對話我們沒有損失，因爲我們獲得更多。

以對話的自由取代談判的壓力：對話是自由的，因為在對話中，對話者的目的是自主自訂的，可以只是對話，可以相互學習，相互感動，可以片面學習可以有一定的目標，也可以開放目標，都是無拘束，因此對話者在過程中，在目標上都沒有預先訂好，非得到不可的東西，因此是沒壓力的自由，沒有壓力，從而是和平的，而和平又是自由的基礎和體現，於是在對話的情境之中，就是一種解放的自由，一種從思想自由到表達的自由的過程，一種從行動自由到開放自由的過程。總之，整個對話的過程便是一種「自由」的享受。

以對話的開放取代談判的妥協：所謂對話的開放，強調「對話」本身做為無止境的發展過程，所以無須形式的、表面的妥協來彰顯效果，製造和平。在對話的過程中，人與人之間不斷地討論、吸收、成長、再討論、再吸收、再成長，因此對話的機制本身就是不斷創造的歷程，任何人在任何時間都可以對當下的結果有異議，從此再開啓對話，所以對話不保證結果，只有保證任何結果都在不斷完善和進步之中。既是如此，對話的機制更就不可能有不滿意的地方，只有尚未滿意之前的對話與討論。

上述的論點必然會遭至一些反對的思考，有人可能會認為不論如何對話，最終要解決問題，仍需透過談判的形式正式認可，才有效力，所以必然懷疑對話的真正功能？有人可能認為任何談判原本都有對話的機制，例如在比較在帶有情緒性的、仇恨性的談判時，先期的對話就可以化解，至少是降低敵意和仇視，以便於談判的進行。又如在談判中突然陷入僵局時，為談判解套時，也常常出現以對話的方式來化解僵局¹²，如第一次的辜汪會談，在邱唐談判進入僵局之時，就曾經由辜、汪二老茶敘化解僵局，因此將狄爾泰或佛洛伊德的對話，作為談判的前奏或談判的副手也是十分適合的；但是在那裡，對話是為談判服務的，不是自主的，不是自由的，所以那樣「對話」與談判只有名稱的不同、表現形式的不同，如兩岸兩會的鬥法式的對話就不

12. 楊開煌，《談判策略—與中共談判》（台北：冠志出版社，1994），頁81。

是本文所謂的對話，如去（1998）年4月當時台灣海基會詹副秘書長的任務，就是談辜先生訪問大陸的事，但是對方的安排是拜訪、座談的形式。我們認為只要「對話」是心懷堅持、算計、攻擊、壓力的對話，把對話機械地視為談判的備胎，視為前置談判，此種對話就具有探究對方實力、底限的意圖，而且在探究對方的過程，尚需拼命地保護自己的秘密，誤導對方的視聽，這一類的對話可能具有暫時解決問題的功能。我們必須理解到「對話」的獨立性，特別是在高達美式的對話或文本間對話，才是「建設性對話」。在本文看來建設性對話包括了「理解的對話」「學習的對話」和「成長的對話」，在這樣的對話情境中，對話者是不斷成長，不斷提昇的過程，自然無須任何的協定、協議。

總之，對話與談判的最大的差異在於心態的不同。從空間來論，兩者之間無法互動，也不可取代，不過從長期的時間意義來看是可以互補的。對目前的以「國家」為典範的政治學來論，「談判」作為解決問題的手段，是有其絕對的必要，但是任何國家與國家間，政府與政府或是敵對團體之間，更可以考量發展一種長期的，以建設性為導向的對話關係，從此一角度來看，談判可以用來解決現實的、眼前的、明顯的危機，而對話則可以有助於夠見長期的、穩定的、互相理解、互相認知的過程，我們以為這樣的「對話」特別有助民族問題的了解。民族與民族之間的問題，需要不只是契約，而相互的交流、相互觀察、相互驚奇、相互感動，才能真正創造包容差異，衝突互存，統一矛盾，欣賞敵視的新關係。

這樣的新關係，也許真正的學者和宗教家常常可以承擔這樣的角色和功能，但是政客和民粹則常常是他們的殺手，至少也是阻礙的力量。從此一角度閱讀以下的中共與達賴之間的互動，就不能不對「談判」抱持一定程度的悲觀。

五、後冷戰時期中共與達賴喇嘛之間， 有關談判的立場與原則

西藏問題真正開始成爲中共的麻煩之一是從 1959 年拉薩地區發生暴動，達賴喇嘛出走印度之後，開始在印度成立流亡組織，在海外大肆嚴辭攻擊中共，同時也努力將西藏問題拱上國際媒體，引起注意，引起關切，以便將西藏議題國際化¹³。至於中共則努力將西藏問題達賴化，以便以政權的「壽命」來對抗「達賴個人的生命」¹⁴，同時在西藏也掀起所謂「社會主義」的革命。八〇年代之後，有鑑於文化大革命造成的浩劫，從而改爲建設。八〇年代初期雙方的立場曾一度比較相近，頗有進行談判的可能，然而終歸幻滅¹⁵。不過無論如何在這一段時期，達賴喇嘛在公開的說詞上開始轉變爲「追求高度自治」，而不尋求「西藏獨立」，八九年三月拉薩地區再度發生暴動，班禪喇嘛逝世，拉薩地區開始戒嚴，六月大陸北京發生「六四」事件，十月達賴喇嘛以其推動「西藏高度自治」，不主張以暴力相向，而獲得諾貝爾和平獎，至此達賴喇嘛多了一種可以在國際上遊走的身份；因而九〇年代以後的西藏流亡組織，在達賴的私人魅力運用之下，成爲具有重大收穫的年代。¹⁶

1. 一九九二年四月二十六日，達賴喇嘛在印度接受報界訪問，公開承認「麥克馬洪線」，西藏以「獨立國家」的地位與英國在「西姆拉會議」簽訂的「國界」。八月達賴更樂觀地預測，相信西藏在五至十年間可獲獨立。同年十一月十六日在印度德拉敦接受記者訪問時表示，印度同意西藏爲中共統治下的一個「自治區」是錯誤的政策，西藏「獨立」指日可待。

13. 楊開煌，《達賴喇嘛「西藏問題」國際化之策略分析》（台北：蒙藏委員會，1999），頁2-15。

14. Matt Fomey, "Dalai Lama's Dilemma," Hong Kong: Far Eastern Economic Review(July 30,1998).

15. 張植榮，《國際關係與西藏問題》（北京：旅游教育出版社，1994），頁202。

16. 以下資料係蒙藏會提供之達賴喇嘛發表西藏未來地位言論摘要表（1987-1997）。

2. 一九九三年五月在倫敦記者會上說『中共將大量漢人移入西藏，將會有意或無意地造成漢族文化滅絕藏族文化的後果。西藏不是中國的一部份，藏族有決定自己…的權利，「西藏流亡組織」願意比照中共對待香港和台灣的模式，在「一國兩制」的基礎上展開談判』。此一說法，事實上是矛盾的，西藏既不是中國的一部份，雙方又為何在「一國兩制」上展開談判呢？不過也在這一年，達賴又在很短的時間又有了轉變。我們發現他在同一時間在與德國外長卡羅斯金凱絲見面時說「不堅持西藏獨立，只追求真正自治」。六月在加拿大參加中日留學生座談會，則說「不論未來西藏是否獨立，希望西藏能成爲一個和平區」。

達賴在九三年的變化細究起來也不令人意外，主要是九二年中共推出了社會主義市場經濟的政策，結束了八九年以來因經濟調整帶來的緩慢成長，重新而且迅速啓動經濟的發展，此一趨勢使得西方陣營對中共經濟制裁出現不一致的現象。九三年中國大陸的市場、商機大大湧現，西方陣營紛紛重新檢討對中國政策，美國總統柯林頓也不得不違背其競選承諾，重新提供「最惠國」待遇。換言之，西方在搶奪中國市場上出現高度興趣，從而對「中國」的態度也有了轉變，此一轉變自然不利於西藏獨立，所以達賴喇嘛又只好重提「自治」之說。

3. 一九九四年到一九九五年，達賴喇嘛在國際的宣傳重點就放在「公民投票」事務上。

一九九四年三月十日他聲明「四條路線由公投決定，其中二項爲西藏追求高度自治」。

一九九五年三月十日，「公投」正式提出討論。同年三月，在流亡藏胞抗暴活動三十六週年紀念大會上，進一步建議西藏前途由全體藏民舉行公投。八月廿一日，提出「公投」草案。九月二日，通過「公投」草案。

事實上，達賴喇嘛的建議也是有國際背景，在九四、九五年間，國際民族主義之風高漲，不少的少數民族尋求獨立，如英國的北愛爾蘭、印尼的東帝汶和伊利安查亞、南斯拉夫的科索伏、聖克里斯多福的尼維斯，當然最受

到矚目的就是加拿大的魁北克省的獨立，而且他們是採取公民投票的方式來解決獨立的合法性問題，因此一時之間，「公投自決」（以公民投票方式決定居民自己的前途）成為國際間熱門的話題。達賴喇嘛再一次抓住國際的政治脈動，到處推銷「西藏公投」，在此情況，當然西藏前途應該是自治或是「獨立」，達賴也就不多作表態了。

4. 一九九六年，達賴喇嘛更是十分敏感地感覺到，香港人民面臨「九七」大限，所呈現的不安和無奈。以及台灣因為李登輝總統私訪美國，而引起中共強烈反彈，從而終止辜汪會談，並在台海進行軍事演習，兩岸關係陷入緊張和危險之中，台灣感受到中共的敵對和威脅。因此達賴喇嘛在他的談話中，就開始將香港、台灣和西藏議題連接起來。在九六年的講詞中，把台灣的民主選舉，海外民運人士為中國的民主奮鬥，以及西藏流亡組織的民選「西藏人民代表大會」相提並論，足見在九六年以民主來聯合反對中共的華人，擴大自己的陣營，以形成一個民主反共的統一戰線來向中共施壓。其次則是加強與少數民運分子中積極支持藏獨的組織和個人對話和連絡。

5. 一九九七年，達賴喇嘛最大的收穫莫過於成功地矮化了中華民國憲法，繞過中華民國政府的體制而訪問台灣，而且把台灣捲進中共與流亡組織的鬥爭之中，達賴成功地運用台灣成為他的棋子。雖然達賴喇嘛的台灣之行是一趟宗教之行，在台灣期間也確實沒有任何政治性的演講，然而對西藏而言，原本就是政教合一，對他們而言，宗教就是政治，所以在達賴成行的過程之中，就已經是十分成功地使國際上有理由可以誤解：在台灣政府當局已經在行為上（若非法理上）已改變了中華民國原來對西藏問題的政治立場——西藏是中國的一部分，更有甚者，台灣還允許達賴的流亡組織在台北設立辦事處（當然就有可能使得流亡組織再一次藉宗教基金會為名，以行政治之實）。此一辦事處的人選是隸屬流亡組織的外交部門，完全不與我蒙藏會接觸，因此對外，流亡組織就可以宣稱是駐台代表處，這等於是提供了流亡組織可以宣稱「中華民國已經承認流亡政府」的口實。顯然達賴來台灣的宗教之行同時也獲得巨大的政治收穫。達賴的台灣之行看似沒有為達賴與中共

之間的談判增加任何積極因素，但是達賴很清楚自己的手中已經多了一個與中共談判的籌碼，以便日後可以利用。

總之，從冷戰結束到江澤民訪美之前，達賴對西藏問題就有過明顯的轉變，在當時的國際形勢，尤其在西方陣營的主流看法是認定中國的崛起代表了「中國威脅論」的危險增加時，達賴喇嘛在對中共談判方面的要價就比較高，也就比較公開地以「獨立」作訴求¹⁷。到了 1995 年，國際上對中國其經濟改革成就大肆讚美，而中國本身也形成一個具有致命吸引力的大市場，西方對中國的態度也有所轉變，此一國際形勢也影響達賴對西藏議題的討論轉而再度高舉「自治」而非「獨立」的旗幟。達賴在與中共談判的問題上，訴求雖然有所變化，但是達賴「求變」的真正目的似乎在於追隨國際同情的努力，遠大過與中共談判的誠意，達賴似乎十分相信西方國家總有一天會大力的協助西藏，迫使中共接受他的條件來談判，所以從某種意義上來說，達賴在與中共談判問題上，似乎也在創造有利時間，特別是在海外流亡組織上，也還沒有達成共識，所以也無法急於談判。

至於中共在對付達賴喇嘛與其流亡組織的策略和態度則表現的十分高傲。在原則上，完全沒有彈性，除非達賴及其流亡組織同意中共的條件，否則免談。雖然國際輿論十分同情達賴，各地的藏胞也到處示威，對中共而言，似乎並不為所動。事實上在西藏問題上，中共持有完全的主動權。

第一：中共自 1951 年以來就有效地控制西藏，迄今為止，西藏地區雖有動亂，然而均不影響中共控制的形勢；而達賴自 1959 年逃亡印度以來，已經四十年有餘，國際上雖有聲援，但是真正在政治上承認流亡組織的可以說少之又少，何況四十餘年之後，流亡海外的藏胞事實上也是各有派系，達賴喇嘛越來越只能維持一個表面的團結形象，而達賴喇嘛一旦圓寂，對中共解決西藏問題雖然未必有利，但是對海外的藏胞則絕對不利，因為團結的象徵一旦消失，分散的藏胞之間將彼此為了奪取資源，而削弱了對抗中共的力

17. The Dalai Lama 10 March 1992 statement The government of Tibet in Exile, Homepage: His Holiness the Dalai Lama.

量，同時在國際上對失去達賴之後的藏胞「獨立」運動尚有多少興趣，目前也很難評估。

第二：中共自身在穩定控制西藏的前提下，完全有能力自行化解境內藏胞的反抗行動。近廿年來，中共吸取了以往民族政策、宗教政策的失敗經驗，開始重視藏胞的生活提昇和宗教信仰的容忍，因此藏胞的生活在近廿年獲得相當的改善。因此九〇年代之後，流亡海外的藏胞出現回流的現象，同時也配合了開放西藏觀光，大量派遣西藏文化、宗教團體外出表演，邀請外國的政界人士赴西藏考察等正面的措施，這些作法大大降低了流亡組織反華的宣傳效果，因此中共的姿態就更高，而對待達賴和海外流亡組織的態度也更沒有彈性。

第三：中共自身的綜合國力不斷上升，於是中共在世界上的影響也大大增強，先不論是好的強國或是不友善的強國，畢竟是一個強國，同時又佔有市場的巨大優勢，因此世界上其他的國家對中共顧忌也比以往為多，所以從長遠來看，只要中共不斷支持、提昇和完成西藏現代化，西方世界就很難有藉口進一步支持藏獨，所以中共的治藏政策並沒有任何立即而明顯的危機。

基於以上三個因素，中共對達賴的談判是完全沒有急迫感，從談判的原理來看，談判的一方沒有急迫的時間壓力，因此是不可能降低條件談判。至於外在的壓力本來就不是主要的驅迫的力量，何況在冷戰結束的初期，中共為了因應蘇聯瓦解，東歐非共化的新形勢，與達賴的談判就更排不上日程表之上，不過雖說如此，這不代表中共完全放心西藏問題，因此中共也不排除與達賴的代表長期的、私下的相互接觸，以便探詢彼此的底線。此一秘密的管道可以使達賴方面比較正確地理解中共當局的真正想法和政策，對中共而言也有相同的效果，從而可以更有效地統治西藏。例如在 1984 年 3 月班禪喇嘛圓寂之時，雙方就曾在尋求新的班禪傳世靈童上合作過。換言之，雙方雖無公開談判之實，確有兩方秘密建立的順暢管道，此一管道其後在班禪大師的轉童問題上，因達賴喇嘛搶先宣佈，而使雙方的互信基礎破裂，對話溝通的管道也使之中止。綜合而言，中共對西藏問題的主要作法，就是將「西

藏議題達賴化」；而達賴的問題，就是達賴何時放棄「藏獨」的政策，回大陸定居的問題¹⁸。達賴喇嘛對此自然不同意，既然雙方都不想談，因此雙方的要價都很高，姿態也很強硬，相互的攻擊自然是很直接。這是以往雙方無法談判的原因。

1997年10月江澤民應美國總統之邀，在美進行了「國是訪問」，中美之間簽訂「建設性戰略夥伴關係」的新架構，從而使得九八年在雙方的談判前的喊話中，中共則更進一步擺高姿態，而達賴喇嘛的公開講話也開始有了些許的改變。

六、建設性戰略夥伴關係架構下的談判互動

6.1 中共部分

1998/1/25	《西藏日報》	指責達賴與達賴集團為西藏不穩定的主要根源，要分析達賴分裂祖國的策略，針鋒相對，打防并舉，主動出擊，牢牢掌握，對敵鬥爭的主動權。
98/2/25	《西藏日報》	西藏自治應人權事業的新進展，列舉了藏胞政治、經濟、教育、信仰等各項權利。
98/3/12	《中央日報》	熱地表示：西藏已跨越「社會主義初級階段」進入「社會主義發展階段」，故不適用「一國兩制」。
98/4/3	《香港文匯報》	阿沛、阿旺普美在《歷輩達賴喇嘛與班禪額爾德尼年譜》一書出版座談會上，稱“達賴集團的分裂祖國活動是西藏社會不穩定的主要因素”。
98/4/9	《香港文匯報》	阿沛、阿旺普美：在1989年班禪大師追悼會時，中共中央曾邀請達賴出席，遭達賴拒絕。

18. The Dalai Lama 10 March 1994 Statement, The government of Tibet in Exile, Homepage: His Holiness the Dalai Lama.

98/6/28	《中國時報》	一九九八年在柯林頓訪問中國大陸之時，江澤民提出中共與達賴談判的二個前提條件，要求達賴公開表示，「承認西藏是中國的一部分，同時承認台灣是中國的一省」。
98/7/29	《西藏日報》	深刻體認達賴集團反動本質，牢牢掌握反分裂鬥爭主動權。
98/9/26	《西藏日報》	徐明陽（自治區副主席）：從 1977 年開始達賴的代表與中央政府有過多次接觸，不少人承認西藏和解放四十年來，西藏所發生的巨大變化。而達賴所謂的「高度自治」，其實質仍是西藏獨立，搞西藏獨立不行，半獨立不行。達賴提出要談判，前提必須是他公開宣布放棄“西藏獨立”立場，公開承認西藏是中華人民共和國不可分割的一部分，停止一切內、外分裂活動，同時，達賴與台獨勢力有勾結，也必須公開承認台灣是我國的一省。
98/11/10	《人民日報》	中央政府與達賴喇嘛的接觸商談是中國的內部事務。中央政府有同達賴方面接觸的渠道，而且是暢通的。我們一貫堅決反對外國勢力干涉中國的內政。達賴利用與中央的接觸商談問題在國際上搞宣傳，造輿論，只能說明他沒有誠意。其實，達賴喇嘛這一次的表演也不是什麼新花樣。自 1978 年以來的 20 年間，達賴喇嘛的私人代表在與中央政府的接觸中，一直在圍繞西藏獨立兜圈子。隨著國際氣候的變化，他們不斷調整策略：當認為形勢對他們有利時，就氣焰囂張，停止接觸；當認為形勢對他們不利時，就要求與中央政府接觸商談。即使在他們要求接觸商談的時候，也從來沒有停止分裂祖國的政治活動。
98/11/20	《西藏日報》	批評了達賴「公然支持（印度）核試驗，還呼籲國際社會對印度核試驗給予充分理解」，中共認為達賴的說法證明了達賴只是「誰給好處，就幫誰說話」的反華工具，因此達賴的任何說法就沒有可信度，中共並嚴厲批評達賴的和平獎是對和平獎的玷污。

98/12/26	《人民日報》	中國駐印度大使周剛接受新華社記者訪問時表示「達賴喇嘛的私人代表在與中央政府的接觸中，一直圍繞西藏獨立兜圈子。隨著國際氣候的變化，他們不斷調整策略：當認為形勢對他們有利時，就停止接觸；當認為形勢對他們不利時，就要求與中央政府接觸商談。即使在他們要求與中央政府接觸商談的時候，也從未停止過分裂祖國的活動，而仍在利用同中央政府接出商談問題在國際上搞宣傳，造輿論，玩弄欺騙伎倆。中央政府同達賴接觸商談的渠道是暢通的。“如果他置已有的聯絡渠道於不顧，而採取在國際上造輿論的作法，只能說明他沒有誠意”」。
1999/1/28	《人民日報》	班禪圓寂十週年大力鼓吹班禪的愛國主義精神。
99/3/10	《人民日報》	熱地在人大記者會上稱：達賴一直在國外搞西藏獨立。達賴根本不願看到西藏發展，目的就是要把西藏分裂出去。

6.2 達賴喇嘛部分

1998/5/11	《聯合報》	達賴在美國表示：北京政府若真正尋求中國與西藏的和平穩定，「就只能與我談判」。若要維護國際形象，與各國建立良好的國際問題，「還是要與我談才能解決問題」。
98/7/6	《聯合報》	達賴證實與中共雙方透過私人管道，已進行一些接觸，表示樂意會見江澤民。
98/8/11	《聯合報》	達賴重申不追求西藏獨立，努力使西藏能在中國大陸實行有意義的自治，接受有些事情漢人處理較藏人好的看法（外交、經濟），中共也應該接受教育和環境事務藏人可以處理的比漢人好的事實，…漢藏之間建立更密切的關係有其必要，如此才能建立更多信任，在友好的氣氛下扎實談人權、民主和自由。
98/8/29	《聯合報》	達賴在印度的一項藏人集會上表示，他的代表已

		與中共就西藏自治問題恢復談話，集會由藏青會主辦，首在討論「如何爭取西藏自治」。會上達賴表示，與中共加強關係有助於改善西藏的情況。
98/10/23	《中央日報》	達賴接受專訪表示，他拒絕再度訪台是爲了對中共表達善意，然而他對西藏目前的情況，認爲「還是很糟」，有些地方甚至每下愈況，不過中國大陸的情況有改善。
98/11/1	《中央日報》	藏青會秘書長堅持「達賴喇嘛和中共的會談，不應有預設條件，他們應以政府元首的身分在平等的地位上進行會談」。
98/11/11	《中央日報》	正在華府進行訪問的達賴喇嘛昨天參加羅勃甘迺迪紀念中心的人權獎頒獎典禮時，則抨擊中共仍然在西藏迫害人權；但他也再度提出與中共對話的呼籲。
98/12/14	《中央日報》	達賴喇嘛在印度公開表示「我已準備好在沒有任何預設立場、時間、地點下隨時與北京展開對話…中共的態度總是比較強硬和負面，就我的立場而言，沒有改變，我不會尋求獨立，但我尋求的是真正的自治」。
1999/1/6	《聯合報》	「西藏人權民主中心」出版「恐怖故事：西藏的虐待」攻擊中共。
99/2/5	《聯合報》	達賴喇嘛與中共的非正式聯絡管道從去年初起，運作一直很順暢，但過去半年來事情已經有變化。
99/3/11	《聯合報》	達賴喇嘛在慶祝西藏抗暴 40 週年大會上，「呼籲中共恢復雙方針對西藏前途問題所進行的對話，他指出藏人與漢人之間的“嚴重猜忌”，只有透過“面對面對話”才能化解」。他又說「一項正義公平的解決方案……將可使我提出完全的保證，即我將運用我的道德權威勸說藏人不要進行分裂活動」。

在上述的資料中我們可以發現，近一年的雙方互動上出現了以下的變化：

第一：達賴喇嘛在體會到情勢變化之後，在他的言詞和行動上都有了改變。以言詞上來看有二個變化，首先是在西藏前途議題上說法保持了一致性，不再如以往的反覆，有時講獨立，有時講自治。九八年的達賴喇嘛基本上一直以「自治」「真正自治」「有意義的自治」為其訴求；其次，達賴在他的公開訪問，開始出現對中共治藏成績的讚美，他說（他）「接受有些事件是漢人處理效果較藏人為好的看法，中共也應該接受教育和環境事務藏人可以處理得比漢人好的事實」。（見前互動部分，1998/8/11）

以行動上來看：最明顯的例子就是他拒絕台灣의 再度邀請，達賴喇嘛也不諱言這是對北京的善意（1998/10/23），同時達賴也委託法國總理若斯潘向中共主席江澤民表示尋求與北京對話¹⁹。

第二：達賴在政治上採取軟姿態之際，相對在價值仍然是十分嚴厲的指責中共，例如達賴在訪美的時候，利用在喬治城大學出席第十五屆羅勃甘迺迪人權獎頒獎典禮時，就曾經批評中共對人權的侵犯，他說「西藏人民為了人權已奮鬥了近五十年」²⁰，同年12月達賴在印度也批評中共對與他談判的態度「總是強硬和負面」。（1998/12/14）另外在達賴的流亡組織不論是出版，或是官員對外的發言則很明顯仍是抱持攻擊的態度。

第三：相對於達賴喇嘛在國際上有軟有硬的表現，中共的態度則是始終如一的強硬，此一態度表現在二個方面：一方面是中共的官方和西藏地方官吏對達賴毫不留情的嚴詞攻擊，指責達賴和達賴集團是西藏不穩定的主要根源；另一方面則指責並沒有停止分裂祖國的行動，因此拒絕對達賴喇嘛談判的要求。

第四：中共不但對達賴的言論加以攻擊，對達賴要求談判的方式也十分

19. 達賴托法總理帶信尋求與北京會談，Sep26,1998, www.future-china.org.

20. 《中央日報》，1998/11/11第八版。

不以為然，中共指責達賴要求談判的方式，故意捨棄雙方「已有的聯絡渠道於不顧，而採取國際上製造輿論的方式」，達賴喇嘛方面今年也指責秘密的管道是中共無故「破裂」的²¹，在中共認為這就是沒有誠意的表現，認為達賴真正要得的只是國際媒體的同情，以便進一步擴大西藏問題國際化的效果，而中共一向堅持西藏問題是內政，對於達賴將西藏問題國際化的作法是視為叛國一樣的作為，因此中共對達賴喇嘛其他方面的善意就完全不領情了。

回顧從 1998 到 99 年初中共與達賴喇嘛之間的互動，任何人都可以得到一個明顯的結論，這就是雙方在可預見的未來是不可能進行談判的，我們甚至可以進一步推論，即使是雙方在某種壓力下展開談判，恐怕也不可能有任何令人滿意的結果，原因在於本文在上一節所分析的，談判本身並不一定保持和平，「談判」有時可以成功，有時「談判」也無法解決問題，甚至有些談判不但不能解決問題，反而是談判本身就是異化為製造爭執的根源。美國在中共和達賴之間急於「促談」之心很切，主要也是想以美方的價值的方法來主導中國境內的糾紛，恐怕美國很難理解，在中共和達賴之間，「談判」本身就必然成為爭執的新焦點。

七、中共與達賴談判的難題

回顧一下，冷戰以後中共與達賴之間的互相喊話，我們認為談判的難題在於：

第一、在談判意願上各有呼籲，卻相互卸責：從九八年迄今（99 年 3 月），達賴在談判問題上已經公開呼籲了多次，中共的相關人士也在公開場合多次回應，然而不論雙方呼籲的頻率多密，在呼籲之後立即表示不能談判的責任在對方，事實上真正的原因是：雙方在談判上是各有堅持。中共要求達賴承

21. 《聯合報》，1999/3/10。

認西藏是中國的一部份，台灣也是中國的一部份；而達賴要求無先決條件的談判。此一堅持看起來不是什麼了不起的對立，在中共看來，既然達賴稱不追求獨立，只要求高度自治，那麼這兩個前提對達賴喇嘛而言，有何困難呢？但是從達賴的角度看來，在談判之前先行承認此二個前提，針對台灣的條件困難不大，但是針對西藏的條件，一旦承認，外國的支援必然成爲不合法（國際法）的干涉內政的行爲；換言之，外援就會停止或減少，而達賴喇嘛認爲在無外援情況下與中共談判，其勝敗立判，那就不必再談了。因此雙方的公開呼籲就只是在作秀的政治表演而已，相互的指責才是雙方內在真正想說的話，而雙方的差距又因爲己方所設定的觀眾不同，而堅持立場的語言使用也有不同。中共的觀眾是中國大陸人民，而達賴喇嘛的觀眾則是西方世界和海外藏胞，所以表現爲各自呼籲，各有堅持的僵局？

第二、雙方的相互認知差距甚大，欠缺基本互信：從雙方談判傳播的內容來看，雙方在西藏問題的認知落差很大，幾無交集可言，其差距至少表現在以下的四個方面：

首先是西藏問題的本質：在達賴喇嘛看來，西藏問題在於中共的侵略和統治後的破壞、專制等問題，中共認爲達賴喇嘛的說法證明達賴只是想要恢復他在西藏的舊地位而故意醜化的托辭，所以西藏問題的本質是達賴喇嘛是否真正停止分裂行徑來討論他個人返回祖國的問題。

其次是西藏的範圍有多大：中共的看法是原有的西藏地方自治區（國民政府時代）再加上康巴族所居住的西康部分，合爲西藏自治區，而達賴喇嘛的西藏則以宗教信仰爲範圍，結果就必須將西藏擴大到四川、青海、甘肅等地。按達賴喇嘛的說法則爲中國四分之一的土地必須歸西藏之下，此一範圍上的爭執迄今猶存。

其三，是自治的內容有別：按達賴喇嘛的要求是所謂「自治」，幾乎是一個保護國的位階，結果交給中共負責的西藏事務都是中共的支出和負擔，留給西藏自己作主的事務則是西藏自己的自主和自由，此種只進不出的算盤，中共豈有可能答應？事實上，在中共看來，目前控制西藏，統治西藏並

無困難，也無麻煩，那麼中共豈肯爲了海外的一些噪音，而放棄目前的有效控制和統治呢？

其四，是對現代化西藏的看法完全相反：中共統治西藏自八〇年代之後，投資的力度大，時間長，持續力，而幾乎是完全沒有回收，所以在中共治藏的宣傳上現代化經濟，現代化社會，現代化教育的投資與建設便是他們宣傳的重點。然而在達賴喇嘛的立場看來，認爲西藏有其獨特性，西藏之美在於表現出「失去地平線」所展線的原始和純樸，在於表現出香格里拉的不受現代化污染和清靜，中共帶入的社會主義現代化恰恰是對原來西藏的徹底破壞，因此中共越宣傳其成績，就越使達賴喇嘛有材料來指證其對西藏的破壞。不過西藏人民的物質生活比過去爲好，這是不爭的事實，達賴喇嘛也很清楚，藏胞不可能再回到過去的生活水準，因此在目前的宣傳重點就放在西藏的宗教和文化方面，來指責中共的現代化是一種破壞。

第三、中共的宣傳口徑一致，達賴的宣傳則已改採兩手策略：按理而言，中共在九七年底、九八年以來其國際地位不斷提昇，國內的經經濟發展也見其成效，因而表現在處理重大事務上也應該頗有自信，而有自信則應表現在政策的彈性原則上，然而中共一貫的政策是將「西藏問題達賴化」，特別是近幾年達賴喇嘛在國際活躍的程度，使得中共對達賴喇嘛完全失去信任，尤其在近幾年，中共高層每每出訪，動輒受到藏胞的示威、抗議，這使得中共高層普遍對達賴喇嘛和其流亡組織大表不滿，所以中共對達賴的任何呼籲都不可能輕信。同時我們認爲中共的大國自信心以及海外藏胞的抗議，是促使中共中止對達賴繼續溝通的原因。所以目前更重要採取個人化政策，同時他們樂觀地認爲達賴喇嘛圓寂之後，西藏的流亡集團便無人可以接替達賴，受到國際媒體的青睞和重視，屆時西藏問題也就是單純成爲國內問題，解決起來必然更加得心應手，目前的策略自然沒有調整的必要，所以中共不論自身的變化如何，對西藏問題的態度一直是始終不變。反觀達賴喇嘛在後冷戰時代，已經體察到局勢的變化，所以設定以國際爲舞臺，以西方爲觀眾的西藏

問題，在議題必須常有變化²²，才能迎合「觀眾」的口味。而在九八年到現在，達賴喇嘛流亡集團在內容上、主題上似乎已經沒有其他新的題目可以運用，因此在策略上就改為兩手策略。所謂兩手，即在達賴喇嘛本身的發言中，開始一分為二，對中共的治藏作為開始有了部分肯定之詞，而後也必然隨即有批評的論點。另外則流亡集團的其他成員發言時則仍以攻擊為主，完全沒有任何中共治藏的成績。認為縱有好處，也強調說：只是為了漢人的好，不是為藏人好。達賴喇嘛集團這種兩手策略談判攻勢的改變，必然使得西方觀眾認為達賴喇嘛是一位理性、合理，而且富有同情心的宗教領袖。相對於中共的一成不變的說法、理由和方式，就會使得達賴集團更加獲得西方社會的同情和諒解，因此西方對達賴喇嘛的支持也不會停止，甚至尚有所增長。問題是策略使用的高明通常能獲得當時勝利，但是對未來的藏漢民族的關係又有何改變，有何影響，就常常不是當時策略者關心的。而以目前中共與達賴的互動狀態來看，恐怕當前的問題也解決不了，就更不說以後的事了。

從中共與達賴之間的情況來看，雙方「談判」的可能性是十分低的，因為：

第一、長期以來雙方處於相互攻擊的情景之下，而且將攻擊對方視為證明己方正確的唯一正確的憑藉。在此情況下，自然無法承認對方的理性，往往在對方已經變化的情況下，為了維持自己的正確，只得以謊言和資訊的管理來繼續維護己方的正確。中共不承認達賴追求自治的轉變，一如達賴不相信中共治藏政策轉變的合理化，其結果常常是自己相信了自己編製的謊言，迫使雙方既無立場的彈性，也無策略的彈性。在此情況下，雙方無法舉行談判，既無法談判，就不必勉強促談，而必須另覓對話的途徑，來作為舒解緊張關係的辦法。

第二、仇恨的雙方不宜在外力逼迫下談判。談判條件的成熟，更多的原因在於雙方的內在需求，此一需求可能表現在雙方對戰爭的恐懼，或可能是

22. 楊開煌，《達賴喇嘛「西藏問題」國際化之策略分析》（台北蒙藏會，民88），頁15-16。

在經歷戰爭殺戮之後的驚恐。在此情況下，再有適當的外力，自然就容易促談；反之，在內在條件上不存在談判的急迫感，也沒有對戰爭的恐懼感，在此情況下，外力的促談是很難發生效用的，尤其是相互仇恨的雙方，所要解決的就不是雙方的某些問題，而是最根本的心態、立場和感情的問題，勉強促談反而很容易引發戰爭、糾紛。

第三：雙方欠缺互信機制。談判的喊話不代表進行進入談判前置時機的來臨，反而只是爭取第三者的一種表演手段，在此情況下，談判也不宜貿然舉行，因為雙方在沒有完整的前置時機的規劃，即使開談也只是相互的爭執場合，而不可能認真解決問題。在冷戰時代，同樣的情況發生在東西陣營中，因此有人提出信心機制建立（CBM）的方案，這也就是在談判之前，先做若干鋪路的工作。

事實已被證明，中共與達賴之間自八〇年代雙方釋出談判氣球以來，並沒有真正談判過，然而雙方在私下則仍然有溝通的管道，直到今年初中共才停止這些溝通管道²³，所以，我們在中共與達賴的近期互動之中，更看不出雙方談判的契機，雙方有關立場上「作秀」的心態十分清楚，但也由作秀過頭，而使得「秀」的需要超過了對西藏問題實質的重視和關心。這就是說在中共與達賴之間，不但談判是異化為作秀，現在連作秀也異化為目的²⁴，因此在解決兩者的互動上，我們以為現階段無法談，即使「談」，也無結果，是以十分有必要以對話來取代談判。

八、促使漢藏對話的可能性～代結論

由在可預見的未來，中共與達賴之間並不存在談判的可能性，因此從本文一開始的分析來看，我們可以了解對話在中共對達賴之間是尚未嘗試的另

23. 《聯合報》1999/02/05。

24. 楊開煌，《達賴喇嘛「西藏問題」國際化之策略分析》（台北蒙藏會，民88），頁37。

一種可能性，一旦雙方試圖探索「建設性對話」的可能，則雙方就能從做作秀的異化，回歸相互的理解。在那裡，達賴喇嘛及其集團就無需要顧慮是否獲得西方奧援的問題，中共也不在乎對話中是否有外人參與的問題，因為有外人參與也許同樣可以協助我們彼此的理解，那又有何不妥呢？

不過，同樣的困境是如何促使達賴和大陸當局之間進行對話呢？個人以為，各自內部的心態調整是踏出對話的首要條件，創造中共的藏學專家與達賴流亡組織之間的交涉，並逐步建立拉薩論壇，先行就藏族文化、藏傳佛教研究等議題帶動交流，是建立「對話」的起點，而達賴的智慧 and 包容以及中共努力塑造「中國特色」的大國，應該是論壇「對話」可以實踐的重要保證。

第一、自我心態的調整：對中共而言，西藏問題是漢人在歷史上第一次有機會統治藏胞的問題，而民族間的相互統治原本十分不易，通常也都會有緊張、矛盾和衝突，真正化解關鍵除了實力，更需「理解」。中共和達賴雙方必須體認，「理解」不是片面的自我認為理解，而是必須使自己的言論，甚至是批判的言論能真正引起對方注意時，才是「理解」，所以「理解」與否是相互認定，而非由自己認定。對達賴而言，關心藏胞自然是希望藏胞生活更加幸福，這是達賴喇嘛最關心的議題。而開展對話是協助藏胞理解中共，誤會下的統治和相處是十分容易爆發流血衝突的，因此「相互了解」不論是統治者或是被統治者都必須採取的行動，而此一行動不可能由掌權的政治人物開始，不過必須由他們來創造條件，如開創「論壇」來進行對話，而對話的雙方以學者為宜，對話的內容不妨以文化和宗教為起點。

第二、學者的培養和交流：中共與達賴流亡組織之間之所以沒有「對話」，主要的原因沒有真正超然的學者。在大陸研究藏學的學者，藏族的知識分子並不少，不過在「達賴問題」，在西藏歷史問題，在人權問題上與中共中央的說詞是完全一致的，沒有相對客觀立場的學者；反觀達賴陣營研究中共、注意動向的學者也不少，但不要說是客觀討論中共問題，甚至連他們組織內如果反對「藏青會」「流亡政府」的學者、僧侶也同樣不見容於流亡組織，甚至遭受殘酷地被殺。類似這種專斷心態的學者自然不可能與中共方面進行

對話，然而敵對集團中，也只有學者有可能進行接觸和對話。因此漢藏雙方培養真正學者和包容不同的意見，這對漢藏和平相處，尊重相處而言，應該是十分重要的工作，在中共，在達賴組織，都須有真正敢於自省的學者，才能真正展開類似唐朝時代文成公主與藏王松贊干布式的對話與學習，漢藏之間才能尋找出一條真正的共處之道。

第三、達賴喇嘛的智慧和包容：達賴在藏語就是智慧之海，而達賴在國際上的表現，其智慧、機敏及幽默也深受世人所稱頌，然而在面對中共時，或多或少受制於內在壓力，表現的策略多於智慧，情緒多於包容。假如達賴真正希望在他的肉身在世之時，解決中共治藏的問題，就不妨由達賴主動倡議漢藏論壇，邀請中共的藏學專家進行交流和對話，並且誘導激進的藏胞化解對漢人的仇恨，為下一世紀兩邊的交流創造機會，使達賴自身真正成為包括中共政權也不得不承認的和平獎的得獎者和實踐者。

第四、有中國特色的大國：世界即將進入廿一世紀，中國自十九世紀中葉開始，一直是在從事恢復民族主義，復興中華民族的志業。客觀而言此一志業在進入廿一世紀之前，我們是看到曙光和希望，中國大國論已為世界所公認，然而中國將是一個什麼樣的大國呢？中共政權批評過美國的霸權心態與行徑，批判過英國的帝國主義侵略和掠奪，批判過蘇俄社會主義帝國主義擴張和控制。那麼，中國的大國應該不是霸權和侵略，應該具有中國特色；中國以往曾是大國，這個大國有其包容、自信的一面，也有其驕傲、自大的一面。驕傲與自大，現在的中國，以後的中國都不具條件，因此中國只能吸收傳統自信的一面，以自信來包容，以包容來表現其「大」。所以中國特色的大國，最終是以此包容來凸顯此一大國與西方大國的區別，而有包容的「大」，首先表現在包容其內在的差異為起始點。從此一角度來看，達賴喇嘛的論點是值得傾聽的，他認為中共必須處理好西藏問題，才能改變其國際形象。當然中共可能不必為國際形象而改變，但不妨為「中國特色」而改變，畢竟北京如果能將其「大」立足在和平、友好地解決西藏問題和兩岸問題，則中國的大，必然為世界「大國」的定義，賦予全新的、道德的定義。而中

共想要建立中國特色的大國的第一步就是要去傾聽達賴的善意，主動建立「建設性對話」機制，才能有效解決僵局。

當然，有人會認為這樣的分析，理想性太高，可行性很低；個人同意困難度很大，但是我們仍不能沒有理想，不能不創新嘗試，或許，是一種解決問題的機會。

From negotiation to constructive dialogue —A way to settle the conflict between Beijing and Dalai Lama's

Kai-Huang Yang

Negotiation is a peaceful way to settle dispute and nobody will doubt its function. But if we make a deep examination of negotiation itself, we can find that in most cases negotiation can be a problem for the negotiations. During the negotiations all negotiations have their own positions and goals to be defended or asserted.

In this essay it is suggested to use a constructive dialogue to be a pioneering effort. The situation of constructive dialogue will encourage every member to try to reflect his position and goal through mutual communication. This is no end for communication to learn from each other's viewpoints. There is no pressure for communication to sign any agreement. It's a learning process for self-reflection.

U.S. president Bill Clinton instigated Beijing to negotiate with the Dalai Lama. But it is too hard to be successful, because the problem between Beijing and Dalai Lama is too complicated due to religion, ethnicity, historical explanation, territorial identification and so on. Even if they began to talk, it would be just like the negotiations between the Taiwan Straits: there would be no result at all. But if we try to encourage them to have dialogue with each other, maybe we can expect a different consequence.

Keywords: negotiation, dialogue, constructive dialogue, Tibetan issue, Communist China, Dalai Lama, interaction.