

兩岸政治性談判的可能性、方式 及其評估

楊 開 煌 *

海峽兩岸的關係自從中共在一九七九年起一連串的主動示好行動之後（註一），確實使得雙方在敵對、仇恨的關係中和緩了許多，特別到了一九八七年中華民國政府開放探親之後，兩岸民間的關係，已從陌生轉為熱絡，大陸對我們而言，早已是朝發夕至的故鄉，此種關係的變化，促使得兩岸之間在處理共同關切的事務上，直接的談判行動不但成為可能，而且也有其必要。隨著台灣政治形勢的變化，也使得此一「可能性和必要性」已經成為事實（註二），當然站在中共的立場站在中共的立場認為目前的接觸是不夠的，是以中共努力的目標便是促使政治層次的談判也成為兩岸之間立即的實踐行動。站在台灣的立場則對目前的兩岸關係雖然是十分歡迎，但是相對地也清楚地認識到目前的兩岸關係是一種不穩定的、不確定的關係，因為我們生存空間仍受到中共的打壓（註三），我們的安全也處在中共「武犯」的威脅之下（註四），如果能夠經由談判使得兩岸關係確定化，自然是全民的共同期望，是以兩岸的政治性談判，事實上是一種客觀形勢的需要。

然而，儘管客觀有需要，甚至主觀上也有意願，但在現實上仍有不少的障礙和困難，雙方在政治性事務的認知上也存在了明顯地差距，因此事實上是否可能，如何可能，何時可能自然是我們所不能不關切的問題，本文希望就上述問題作一初步的分析。

* 本文作者係東吳大學政治學系暨政治學研究所專任副教授

註一：1979. 1. 1中共人大常委提出「告台灣同胞書」，要求兩岸開始「三通」「四流」；1981. 10. 1葉劍英提議國共第三次合作，完成統一大業；1981. 10. 9胡耀邦邀請我政界領袖十七人訪問大陸；1983. 4鄧小平提出「一國兩制」的構想。

註二：1986. 5雙方在香港舉行「兩航」談判；1990. 9雙方在金門舉行「金門會議」，以至今（1991）年4月海基會接受政府委託赴大陸與中共當局正式接觸。

註三：根據本人不完整的記錄，自1982年3月至今中共在國際大大小小對我們的外交努力已有62次阻止、打壓的記錄。

註四：自從1979年至1990年中共「不排除使用武力犯台」之研析，行政院新聞局，民國80年6月編印。

東吳政治學報/民國八十一年/第一期/頁205-235

一、政治性談判之解析：

(一) 談判定義與歧義：

何謂「談判」，在英文 Negotiation 一字源自拉丁文 NEC 及 OTIUM 二字合成，NEC 代表否定之前置詞，而 OTIUM 表示休閒、空閒的時間，合而言之，即指「沒有空閒」，而在當時指「沒有空閒」就是商人，因商人時時精打細算，謀求利潤；所以 NEGOCER 就是「商人」，以後此字逐漸轉變成爲形容商人與人交易時精於計算的行爲，這就是「談判」，後來，西方人又將「談判」行爲更進一步應用到政治、外交、社會等各種行動之中，^(註五)就成爲我們現在所熟悉的詞彙。從以上的字源本義來看「談判」包含了以下的重點：

第一是相互承認原則：當商人與他人交易時，首先商人必須承認對方是可以交易的對象，其次商人的目的在交易，而不是坑騙對方，如果是以使對方吃虧上當，顯然就不是交易而是欺騙。因此當我們與他人的交易時，才可能應用正常的社會行爲和邏輯去期望或預期對方的行爲模式。如果不是相互承認我們就無法預期交易的結果——即談判的結果。

第二是取讓原則：當我們交易時，彼此雙方均有得（取）有失（讓），而非一方全贏，一方全輸的的棋奕遊戲。換言之，在談判行爲中彼此均失自己認爲可以失去的某些東西以交換自己認爲值得贏取的東西，引申到談判的行爲也是如此，有得有失，有取有讓是談判中常見的方式。

第二履行承諾原則：當交易確定，即談判成功之後，這就代表雙方在談判中有了協議，自然也認定談判各方會切實遵守談判的協議，否則談判就變成沒有意義的行爲。

註五：參看 *The American Heritage Dictionary*, Houghton Mifflin Company, 1976, p836。

第四非暴力原則：當我們從事交易時，我們不強迫對方，不威脅對方接受我們的條件，是在也必須在自願的基礎談妥了交易的方式，因而無需以暴力強迫對方履行協議。

其後學者在討論「談判」時，也多半依據上述的原則來定義：

戴照煜先生說：談判，是關係人或當事人在爭與讓、取與捨之間，嘗試尋求雙方都同意接受的條件和過程。（註六）

尼倫伯格 (Dr. G. I. Nierenberg) 說：談判是基於雙方的需要，尋求共同最大利益的過程。（註七）

高韓 (Herb Cohen) 說：談判的目的在得到我們需要的，並尋求對方的許可。（註八）

費雪 (Roger Fisher) 和布朗 (Scott Brown) 說：談判就是讓雙方產生出一種盡可能滿足雙方利益的解決方案，並且此一解決方案必須能被雙方認為是「正當合理」而為雙方所接受的。（註九）

上述四位學者對「談判」所下的定義，基本與「談判」的原意十分近似，主要都是以商業談判為解義的對象，然而以下兩位政治學者的定義就不完全相同：

白魯恂 (Lucian Pye) 說：談判就是把雙方的利益極大化，使得各方

註六：戴照煜，*談判與管理*，台北：長河出版社，民79年6月，p1。

註七：G. I. Nierenberg, *Fundamentals of Negotiation*, 鄧麗淑譯，*談判的策略*，台北：遠流出版公司，民74. 10新三版，p1。

註八：Herb Cohen, *You can Negotiate anything*, 謝瑤玲譯，*談判的技巧*，台北：桂冠圖書公司，民國74. 10三版，p1。

註九：參看 Roger Fisher & Scott Brown, *Getting Together*, 黃烈修譯，*智慧型談判*，台北：百錄企業管理顧問公司，民79. 7再版，p70。

最終都有利可圖的舉動，但實際上，談判的過程是很容易引起猜疑，引致各競爭者你爭我奪的。常言道，各方只要還在動口，就不可能動手，不過，事情有時顯然並非如此。（註十）

雷蒙·史密斯(Raymond F. Smith)說：美國談判人員有視談判為一次解決問題的努力的傾向，若發生了問題，你們就先上談判桌，絞盡腦汁，想出一個雙方都同意的解決方案，大抵雙方從原先的立場各妥協幾步，然後你們無握手離開了，這個問題已經解決了，再解決下一個吧，反之，一位蘇聯談判人員不會視協議的簽訂為談判的結束，只會視之為談判過程中的一個階段。（註十一）

這裡政治學者對「談判」的解釋顯示比商業談判多加了「策略」的考慮，特別是在與共產主義者的談判中，此種看法似乎更為重要，這也就是說明政治談判與商業談判在本質存在著若干不同之處，一般而言商業性談判的破裂，只是交易行為的中斷，而政治性談判的破裂常常是戰爭的開始；另外假如政治談判是在戰爭之後，則「談判」的目的就不可能是雙方有得有失，而是失敗的一方被接受勝利的一方所提出的條件，敗方真正能討價還價的範圍通常十分有限。總之，商業的談判其影響面小，而政治談判的影響大，商業談判的談判者主要代表了自己的利益，政治談判的談判者主要代表的不是自己直接的利益，而是公眾利益。所以在談判者的心態和策略上也都不相同。

對共產黨而言，「談判」的意義又有不同，列寧和史大林並沒有直

註十：Lucian Pye, *Chinese Commercial Negotiating Style*, 饒祖康譯，中共的商業談判作風，台北：風雲時代出版社，1990.3初版，p4~5。

註十一：Raymond F Smith, *Negotiating with the Soviets*, 王珪森譯，與蘇聯人談判，台北：中華書局，民79，p121。

接說明「談判」，但有大量的文件說明「和平」與「妥協」的策略意義：

列寧把締結「和約」視為「間歇時期」，因為他認為「只要存在著資本主義和社會主義，它們就不能和平共處，最後不是這個勝利，就是那個勝利。」(註十二)對共產主義國家而言，不同制度國家之間的和平共處，並不意味著國際階級鬥爭的終結，而是在新的形勢下，以和平共處為形式的階級鬥爭代替了以公開式裝衝突為形式的階級鬥爭。(註十三)

由此觀點來推論，我們很容易知道與共黨的談判，並不代表雙方衝突的停止。

史大林說：問題顯然不在於改良或通融和妥協，而在於怎樣運用改良和妥協……走上迂迴行進的道路，走上改良和向非無產階級讓步的道路，以便瓦解這些階級，給革命以喘息時機，養精蓄銳，準備舉行新進攻的條件。(註十四)

毛澤東說：在內外壓力下，(國民黨)可能在談判後，有條件地承認我黨地位，我黨亦有條件地承認國民黨的地位，造成兩黨合作(加上民主同盟等)、和平發展的新階段。假如此種局面出現之後，我黨應當努力學習合法鬥爭的一切方法，加緊國民黨區域城市、農村、軍隊三大工作(均是我之弱點)。(註十五)

從上述的說法來看，共產黨「談判」的看法和拉丁文原本的意義並

註十二：列寧全集，卅一卷，北京：人民出版社，1959年，P416。

註十三：胡耀奎，列寧關於和平與戰爭的理論，列寧主義萬歲，香港：三聯書店，1960. 4，P131。

註十四：史大林，論列寧主義基礎，史大林選集(上)，北京：人民出版社，1979. 12，p257~258。

註十五：毛澤東，中共中央關於同國民黨進行和平談判的通知，毛澤東選集，第四卷，北京：人民出版社，1970. 10，p1051。

不相同。

第一是非妥協原則：共黨相信資本主義和社會主義之間，不可能和平共存，只有鬥爭形式的不同，最後只剩下一方時，才有可能獲得真正的和平。所以談判的目的，不在於協議的取得，而在凸顯不同的鬥爭形式。

第二是不斷鬥爭原則：共黨相信資本主義社會和社會主義社會之間，不可能和平共存，只有鬥爭形式的不同，最後只剩下一方時，才有可能獲得真正的和平。所以談判的目的，不在於協議的取得，而在凸顯不同的鬥爭形式。

第三是非承諾原則：正由於和平，談判只是間歇，而二者的鬥爭不斷持續，因此條約只是紙上的東西，毛強調「一方面紙上的東西並不等於現實的東西，一方面也是由各方面力量決定的。」^(註十六)換言之，承諾的協議是否履行仍依力量而定。

上述共黨對「談判」不同的認知和假設，後來在國共的歷次「談判」中更是一次一次的獲得印證。^(註十七)因而我們目前討論兩岸政治談判，也自然採取十分審慎的步驟。

(二)政治談判之定義：

早在數年之前，兩岸關係儘管交往熱絡，然而民間的糾紛也不斷發生，諸如婚姻、繼承、文書認證、商務糾紛、海上走私等，中共在處理

註十六：毛澤東，關於重慶談判，同前註書，p1054。

註十七：張九如，和談覆徹在中國，台北：聯經出版事業公司，民57.4初版。

類似問題時，即不斷要求直接接觸，共商對策，(註十八)而政府方面則完全拒絕，以致得台灣社會深受其擾，兩岸民眾均蒙其害，問題也一直懸而未決，於是也有不少台灣學者建議政府彈性處理兩岸公權力接觸事宜，他們將談判區分為事務性、功能性及政治性，要求政府另就事務性、功能性部份與中共大膽接觸，派員會商以謀解決之道(註十九)是以在兩岸談判的思考出現了「政治性談判」的說法，究竟何謂「政治性談判」？其與「事務性、功能性談判」如何區分，則缺乏深入而細緻的研究。依據當時的情勢，所謂「事務性、功能性談判」主要是指在兩岸民事糾紛中有許多事務可以不涉及統一與否，不涉及兩個政權的隸屬問題，而雙方可以先就此一層次的問題共同研商解決，一方面藉以穩定兩岸情勢，促進民間交流正常化，另一方面也可以經由談判建立兩岸政權的互信，擴大彼此共識，以有利於在適當時機展開政治性談判。然而這樣建議在政治方面仍有「官方接觸」的顧忌。於是改以成立民間中介團體的方式，接受委託辦理兩岸間「事務性、功能性」的交涉，不過在討論的過程中，逐步發現即使在「事務層面」，也有許多地方是必須涉及主權、管轄權以及是承認對方為「政治實體」的困難，是以仔細的區分三種談判是十分困難的事，雖然如此，依目前形勢，此種區分仍屬必要。

一般而言，所謂「政治談判」其指涉的就是「台灣與大陸之間的政治關係的談判」，此一政治關係至少包括了下列的範疇：

第一：大陸與台灣之間，結構關係的重整，如是否重新結合為一個國家，或是獨立為兩個國家，即「國家認同」的問題。

註十八：新生報，民 79. 11. 27，唐樹備談話；又見 程全中，中共對台政策的歷史發展及其趨向，台灣研究，1989. 1，中國社會科學院台灣研究所編，p1~8。

註十九：明報，1990. 2. 2；聯合報，民 80. 1. 6。

- 第二：大陸與台灣如果重新結合為一個國家的話，其結合的方式為何，是一國兩制、是聯邦制，是邦聯制、還是統一的國家呢？即「國體」的問題。
- 第三：大陸與台灣如果重新結合為一個國家的話，其結合的時間表為何，是立即結合，或是雙方承諾結合而給與時間充分準備，或是訂定統一的時間表兩岸共同遵守。即「整合時間」的問題。
- 第四：大陸與台灣如果重新結合為一個國家的話，那麼統治的系統應該如何安排呢？是一國兩府：大中央、小中央；是一國之內的「特別行政區」，即以北京為中央，台北為地方、一個是憲法，一個是特別法；或是兩個地區政府；或是一個聯邦下的兩個共和國政府；此即所謂「政體」的問題。
- 第五：大陸與台灣如果談結合為一個國家，誰有權代表各自的人民去從事結合與否的談判呢？是雙方的領導人？是執政黨？是政府？是經過授權的代表？是民意的代表？或是各黨各派的代表？即所謂「談判代表」的問題。

綜合以上，我們可以將「政治性談判」簡單視為兩岸人民正式授權的代表擇地、擇時舉行有關兩岸政治實質之分與合的談判。由是觀之，所謂「政治性談判」，確確實實關係到我們每個人的安全與福祉，這是每個人都應該也都有權利關切的大事，以下我們先了解一下台灣地區民眾對兩岸談判的看法。

二、台灣民眾對政治性談判的看法：

(一)一九九〇年十月的調查：如附件一

兩岸談判事關人民福祉，人民不但有知的權利，也有表示看法的權

利，民國七十九年十月中旬，「兩岸發展研究基金會」曾委託美國「蓋洛普市場調查公司」就台灣地區民眾 1013 位對「談判」看法作過調查結果如下：

1. 就是在贊成「談判」乙事：在受訪問者中有半數左右贊成「黨對黨」的談判，有半數以上以上 (56.70) 贊成「政府對政府」的談判。
2. 就「談判」的時間乙事：在受訪者中認為五年內沒有可能的為三成 (31.50)，而認為十年內都不可能只有一成 (9.30)，反之，認為有可能立即談判的也不多，大多數的民眾（五年~41.1，十年~58.70）對時間的問題都無法把握。
3. 就「台灣獨立」乙事：受訪者中有六成 (62.7) 不同意，而也有一成半 (16.2) 的人同意。

(二) 目前的調查：

本文爲了進一步了解台灣地區部份民眾對「政治性談判」的看法，曾于今年十月四日至八日就台北市部份民眾作了小範圍的調查：

1. 調查時間：△十月四日中午十二時至一時。
△十月七日下午二時至五時。
2. 調查地點：△信義路二段三家速食店消費民眾。
△東吳大學城區部學生。
△淡江大學研究所及夜間部學生。
3. 調查樣本：共發出四百廿一份，完全拒答者廿九人，收回有效問卷爲三百九十二份。
4. 調查結果：如附件二。
5. 結果解析：
 - (1) 對中共提出「國共兩黨和談」之事，有近七成的受訪民眾知道此事，足見有關兩岸談判之事，民眾關心的程度頗高。

- (2) 對「和談」的期望：有超過六成五的民眾表示贊成，在「和談」方式上主張「政府對政府」的部份略為領先其他二類，不過領先的有限，顯示贊成「和談」的民眾，對方式的選擇並不太在意。
- (3) 對「和談」的時間：在受訪者也顯示了相當的急迫感，贊成在五年左右的達六成以上。
- (4) 在「談判代表團」的名稱上：我們發現時下社會所浮現的國家認同危機，似乎並沒有預期的強烈，贊成以中華民國或「中華、台北」「中華、台灣」的部份，佔了七成左右。贊成直接以「台灣」為名的佔二成五。
- (5) 在兩岸關係中是否能獲得外國的支援上：受訪的民眾有半數左右持樂觀的看法。
- (6) 在兩岸的前景上：受訪者均不具有「可能戰爭」的危機意識，在有必要的情況，具有決戰的心的民眾也不多。
- (7) 綜合而言：我們發現在受訪的民眾都渴求兩岸關係能維持一種有保障的和平良性的發展，但對於變動目前的狀態：包括獨立和戰爭則都沒有強烈的支持意願。

(三) 對比分析：

1. 對比說明：二次調查由樣本數、地區、抽樣方式均不相同，是以在對比分析，只說明大致的變化，並非精細的比較。
2. 對比結果：
 - (1) 在前後二次的調查中我們發現一般民眾對「和談」均有強烈的意願。而且大體不論是政府對政府或是黨對黨的談判，支持民眾都在半數以上。這似乎說明了民眾要求以「和談」來保障安

全和現狀的想法，似乎比一年以前為強烈。

- (2) 以中共的威脅而論，從民眾的觀點來看，台灣獨立的危險性為(49.40：見附件一之民眾對「台灣獨立」的意見)大於維持現況的危險性(19.89：見附件二之9)。這也說明了何以台灣獨立的訴求，一直無法獲得較多的支持。
- (3) 在對現況的不安全感上，也反映在一般民眾希望外國力量對統一問題給與支持，介入和締盟等方面。這也證明台灣在目前欠缺獨立的條件。
- (4) 至於政府的態度則始終一致，在上次的調查公佈之後，政府隨及表示「貿易談判，得不償失」並指出「苦撐待變」及「滴水穿石」的形容當時的大陸政策。(註廿)目前政府仍然堅持「三不」政策，一切必要接觸均委託「海峽交流基金會」負責，對「政治性談判」的問題更是堅持按「國家統一綱領」的步驟進行。

這裡們可以清楚地發現民間和政府的認知差距，而且差距是在擴大之中，值得政府關切。

然而，政府為何堅持「三不」的政策，不肯與中共立即舉行談判呢？我們相信這主要是因為政府當局十分清楚地了解到兩岸在對「政治性談判」的觀點是相互分歧的。

三、兩岸「政治性談判」之分歧：如附件三

(一)談判前題：

就中共而言：他們一再聲稱兩岸談判沒有預設任何前題，然而他們

註廿：中央日報，民 79. 10. 15。

也一再強調「只要認同一個中國」一切都可以談。換言之，「一個中國」原則，就是他們的談判前題，表面來看「一個中國」確實是不「嚴苛」的要求，而且所有的中國人也絕大多數都同意，但是中共的「一個中國」是政治意義的中國。即指「中華人民共和國」而言，並非地理的中國、文化的中國、民族的中國。因此，所謂「認同一個中國」對台灣的中國人無疑包含了極大的陷阱，中共企圖利用民族主義達成政治目標。這與我方所講的「一個國家」顯然是同詞而義異。

就我們而言：我們所謂的前題似乎是以人性的普遍價值去要求中共，按理而言也不算嚴苛，問題是我忽略中共根本不能認同人性的「普遍價值」。反之，如果中共也認同了「民主、自由」，那麼共產黨即不存在，我們談判對手也將更改。所以就目前而言，此一前題一方面是「強人所難」，一方面也不切實踐，難怪中共認為我們是「拖延」、「不具誠意」。(註廿一)

(二)談判的方式：見後文：談判方式之評估。

(三)談判（不談判）的理由：

就中共而言，真正急於「談判」的理由，無非是在國際上明白宣示：兩岸統一是純粹中國的「國內事務」，外國不得干預。在經濟上：統一台灣自然有助于大陸東南地區的經濟發展；在政治上：中共又增加了「專政」的籌碼，也為陷入低潮的共產主義注入新希望；另外中共的老人急於在歷史上建功留名，特別鄧小平自己也不諱言，(註廿二)當然相對

註廿一：評台灣「國家統一綱領」，人民日報（海外版）1991. 3. 18。

註廿二：鄧小平，視改革開放論身價，聯合報，民80. 10. 4。

於中共的「急迫感」，台灣的「台獨」活動無疑是更進一步激索，甚至迫使中共儘早統一，在此情況下，如果「和平談判」不能達成目的，採用非和平的手段，自然也是可以理解的（註廿三）總之，在國際環境不利的情況下，對中共而言，愈早統一台灣就愈有利於中共。

就台北而言，真正不願「談判」的理由，簡單說是不能做無謂的冒險，當前在我們的力量只能防禦，無法攻擊下，（註廿四）「談判」會使我們陷入更不利的被動；其次在台北的立場來看，時間對我們有利，一方面中共的「改革」政策證明了中共過去政策的錯誤；二方面中共的「一國兩制」也證明了中共自知社會主義對台灣民眾毫無吸引力可言；三方面在「蘇東波」（註廿五）的巨變，尤其是蘇共的解體，更使中共面臨巨大的壓力，拖的時間愈長對中共愈不利，所以只要我們能持續進步，將來我們的談判對手就有可能是較理性、較實務的大陸政權，所以現在不必急著談。

（四）談判的障礙：

就中共而言：自一九七九年中共提出「國共第三次合作」的口號以來，他們已經作了許多降低敵意促進交流的工作，而且對台胞儘可能的優待，對台灣當局儘可能容忍，這種以大事小的作為，應該可以為台灣所接受，所以現在兩岸不能談判的唯一障礙就是國民黨不識大體，對大局認識不清；特別是在台灣解除戡亂之後，「台獨」的聲浪日高，台灣

註廿三：賀少明，岳山，中共聲言準備打仗，香港「爭鳴」（月刊）總168期，1991. 10, p16~17。

註廿四：郝柏村，「我們只能說不，無力說要」，聯合報，民79. 6. 20。

註廿五：「蘇東波」是指八九年底開始波蘭、東歐、蘇聯各國紛紛放棄共產主義的浪潮，新聞界稱為「蘇東波」。

當局反對台獨的活動則不如過去堅決，所以更增加了談判困難，所以從最近一段時間，中共軍中傳出對台政策的鷹派主張，充分表現出對台政策的不滿，是以鄧小平、楊尙昆、江澤民都發表了談話，（註廿六）其次今年九月底至十月初，中共利用「國慶」之便在南京、廈門、廣州、福等都舉行了閱兵演習，（註廿七）這都說明了中共對國民黨拒不和談的不滿。

就台北而言：認為「談判」不能在中共示好或威脅的情況下進行，因為這樣代表了台灣不具談判的實力，所以談判的真正障礙，一方面是中共不但沒有順應世界潮流對共產主義作出重大的改變，而且不斷以武力威脅和國際壓制來打擊來矮化我們，如此不友善的對待台灣，才是真正的談判障礙；另一方面也因為我們認為談判必須在「雙方相互承認對方有生存的權利」的認知下，以談判來尋求妥協的辦法，然而中共到現在也不承認中華民國仍然存在的事實，（註廿八）而且到現在仍然聲稱要「解放台灣」，（註廿九）這就意味著在我們終止戡亂，承認中共為一政治實體之後，雙方在談判的預設基礎已不相同，所以根本無法談判。換言之，中共不能尊重兩岸的現實情況才是談判的障礙。

(五) 談判前的準備：

就中共而言：自從呼籲「談判」以來，就未停止對台北不友善的宣傳，長期以來配合近代中國革命歷史的課程，醜化國民黨，增加大陸民眾對國民黨的敵意，（註卅）特別在軍中則一直加強「認識台灣與反台熱」

註廿六：羅冰，九七前解決台灣，爭鳴（月刊）總167期，1991. 9, p16~17。

註廿七：聯合報，1991. 10. 2。

註廿八：不承認目前中國是一個分裂國家，這是中共最不務實之處。

註廿九：楊尙昆，揚言將解放台灣，中央通訊社，1991. 9. 30電。

的思想教育，（註卅一）另外利用兩岸交流中的不幸事件大肆宣傳，以增加沿海居民對台灣的惡感，（註卅二）最近則更進一步全面在福建消除「崇台思想」，（註卅三）

從以上的作為來看，中共對兩岸關係是採取了「內外有別」的宣傳手法，經由嚴格的資格管制，強大的政治社會化的灌輸，來塑造出中共對台灣十分寬大，台灣人民心向祖國，而台灣當局則十分頑固，台灣的政局紊亂，台灣的經營是依賴資本主義等印象，特別在誇大兩岸糾紛上使大陸沿海居民轉變「崇台思想」為「仇台意識」，這些作為目的都在使中共在對台行動上擁有更大的空間。

對台北而言，由於解嚴到終戡的政治作為，培養了逐漸壯大的社會自主性；開放「報禁」之後擴大了言論自由的空間，所以在台灣「共識」是需要一段相當長的時間慢慢醞釀，政府的言論只是諸多聲音中的一種，政治社會化的強度和效果都大大不如中國大陸，因此在面對中共威脅上，我們無法作到口徑一致，意見一致，故而在台灣如果必須與中共談判時，其最重要的工作之一是整合內部的分歧，擴大共識的基礎，否則不論談判與不談判都將造成台灣的分裂。換言之，在談判的問題台北當局是十分棘手的。

（六）談判策略和目的：

就中共而言：基於中共的「統一觀」，老人對統一問題的急迫感，

註 卅：參看，當代中國四十年紀事(1949~1989)，虞寶業，李學昌主編，上海：人民出版社，1990. 6。

註卅一：關業成，中共煽動全軍反台，爭鳴(月刊)總156期，1990. 10，p19~20。

註卅二：最近一年所發生的閩平漁，閩獅漁號事件，人民日報都借此大作文章，抨擊台灣當局作法不當。

註卅三：聯合報1991. 10. 2。

國際間共產黨陣營的崩潰，中共的談判策略自然十分明顯，即堅持一個中國，並儘一切可能迫使台灣立刻談判，所以中共對台灣採取了善待人民，威脅當局的手法，以便內外夾攻，只要台灣在倉促下步上談判桌，中共的統一工作就完成了一大半。因此中共提出的「一國兩制」「一國之內的和平競賽」，也就不能不是時間性的策略，而不是「談判觀」的改變。

就台北而言：問題就要複雜得多，除了應付中共的打擊、威脅，內部的分歧鬥爭，還要兼顧台灣力量的充實，只有自己的安全有保障，談判中國統一的問題才有意義，是以在策略上就不可能大膽放手，畢竟台灣安全是現實的問題，而中國統一是遙遠的變化。

從以上的分析，我們發現兩岸政權在「政治性談判」上分歧很大，兩岸是否可能舉行「政治談判」的關鍵，則在於：

- 一、人民的意願：衡諸以往的大陸政策，政府當局早是做一種認可，追認的工作。換言之，因為人民、輿論的壓力，而促成大陸政策的快速改變，那麼談判的問題在民意上也必然構成決策的壓力之一。不過談判與否為高度政治性、原則性的問題，民意的趨向，只是壓力之一。
- 二、從實際層次來看：目前兩岸互動似乎朝向惡質化的方向發展，由於中共一直以政治化的觀點，對待兩岸關係；而我方則希望朝向法律化方向邁進，雙方在事務上觀點的差距甚大。這些歧見，若能經由「海基會」的中介得以化解，則兩岸關係重新邁向良性發展之後，無疑將為兩岸政治性談判創造更佳的契機，否則政府絕不可能在中共對兩岸事務合作，不表示誠意的情況下，就去談判政治合作層次的問題。
- 三、從理論層次來看：也是就關鍵的部份，則是上述的分歧何時能

縮小，特別在關鍵性核心的問題上，如談判的前題、談判觀等能否有所突破而定。

四、兩岸政治性談判之方式與評估：

(一)目前方的方式：

自從中共呼籲「國共實現第三次合作，和平統一中國」以來，「和談」的方式應如何，就有許多不同的看法和提議，基本上我們可以將之區分為三種模式：「黨對黨」、「政府對政府」、「人民對人民」。

1. 「黨對黨」：中共最初提出，由中國共產黨與中國國民黨舉行對等談判，其後又修正為「在協商過程中，可以邀請其黨派有代表性的人士參加，充分聽取各團體和各界人士的意見」，有些提法，文字雖然不同，不過意義相似，(註卅四)中共認為這是從「一個中國」出發，又把國民黨看成是「平等的談判對手」(註卅五)的唯一方法，它可以避免「一國兩府」和「中央對地方」的爭執，所以是兩岸談判最可行的方式。
2. 「政府對政府」：此一說法最早為李登輝在去年五月廿日的記者會中要求兩岸談判必須「對等」，自從我們國家提「國家統一綱領」，基本上將國家統一的問題區分為近、中、遠三個階段，在中程階段才可能「建立對等的官方溝通管道」，(註卅六)到了遠程才是協商統一的階段。依我們設計政治性談判應由政府為代表，不可能由一個政黨來代表，因而雙方各代表一個國家內的某一區，協商統一之

註卅四：中共有關方面負責人就我通過國家統一綱領發表談話，新華社，1991. 3. 15。

註卅五：黃季，國共兩黨直接對等談判的時機已經成熟，中央廣播電台，1991. 9. 14播。

註卅六：國家統一綱領，中國時報，民80. 2. 25。

事，這才是真正的對等也是目前存在的現實。

3. 「人民對人民」：過去也有提出召開「兩岸國是會議」或是「政治協商」，由兩岸人民選舉代表商談統一事宜，此類看法，也是著眼於避開政治性的難題，以尋求一個非政府方式解決政治統一的辦法。

(二) 對目前方式之評估：

1. 就「黨對黨」的談判而言：中共提出此一方式，不外基於下列的假設：

- (1) 中共認為黨意就是民意。
- (2) 中共認中國目前分裂仍然是「黨爭」的問題，所以中共認為統一的問題可以簡化為兩黨合作的問題。
- (3) 中共認為在「一個中國」及「中央與地方」兩個原則中，前者已有共同的語言，所以只要在後者原則上，以技術修正加以突破即可達到「和談」的目的。
- (4) 是中國統一必須在這一代完成，因為這一代人才對歷史責任、民族大義有強烈的責任感。(註卅七)

但是中共的這些假設，在台北方面來看都有顧慮：

- (1) 台灣的政治發展已經邁向多元化，所以不論執政黨或在野黨都只代表部份的民意，特別是在政治發展步上常軌之後，黨的運用是在幕後而不宜也不能公開取代政府，作政府應該做的事。換言之，黨有黨的角色和功能，政府有政府的角色和功能，黨只是民間性質的政治性團體。此種觀念與目前仍然堅持「一黨專政」的中共是南轅北轍無法溝通的。

註卅七：中國時報 1990. 9. 25，楊尚昆接受中國時報黃總編訪問時表示。

- (2) 台北方面不能，不願認為中國的分裂只是一種「黨爭」，否則必然影響國民黨在台灣四十年的政治信念，甚至無法對全中國的歷史作交代，特別是在共產主義在國際上已呈現窮途末路之際，要國民黨把「反共」降格為「黨爭」這是不可能，也是不切實際的，因此「國家統一」的問題，也不能簡化為「國共合作」的問題。
- (3) 在大原則上對台北而言，兩個原則是同樣重要，在「一個中國」的語意不同（見前文）的情況下，「中央與地方」分別也就毫無異議，所以是在中共堅持的「一個中國」原則下，事實上不論是台灣派出什麼，在中共來看，那都是「地方」，「黨對黨」作法只是暫時掩蓋麻煩，而非解決問題，是以技術的改良來掩飾原則的分歧，更進一步看，「黨對黨」談判表面上似乎是給國民黨解決了「面子」問題，然而以當前台灣的政治生態而言，事實上是使國民黨碰上更大的執政危機，畢竟在台灣只有極少數的人贊同立即統一，這就是說如果國民黨真得在短時內，就與中共談判的話，確實將遭至相當大的反對，此一情況，與民進黨堅持「台灣獨立」的走極端是相同的，都可能促使台灣分裂，反而給予中共立即統一的機會，從此一角度來看，中共提出「黨對黨」的辦法，確實是一著統戰的策略。
- (4) 統一與代間認知差距的問題：在台北方面來看，主要的問題在於大陸對台灣有著極大的潛在吸收力，只要大陸在政治、經濟上做出有意義的轉變，則「統一」的問題能不必建立在「歷史情懷」和「民族大義」等抽象的觀念上。何況歷史情懷、民族大義來自文化的共同性和政治社會化的效果，與代間的認知問題並不存在直接的邏輯關聯性。

從以上的顧慮來看，台北方面接受「黨對黨」談判的可能性很低，雖然目前在國民黨內部也有贊成的聲音，^(註卅八)但細讀其文都是站在要求國民黨轉被動挨打為主動攻擊的角度^(註卅九)或且把「談判」視為邁向政府與政府談判的過程，^(註四十)這些看法應並不是簡單地迎合中共的構想。不過這也反映目前在國民黨內部對此問題並未形成共識，這也增加了國民黨目前接受談判的困難。

2. 就「政府對政府」談判方式而言：細分起來可以有五種不同的談判方式：

- (1) 北京中央政府與台北中央政府的談判。
- (2) 北京中央政府與台北地方政府的談判。
- (3) 台北中央政府與北京地方政府的談判。
- (4) 台北地方政府與北京地方政府的談判。
- (5) 台灣地區政府與大陸地區政府的談判。

以上五種形式中第二、三兩種必然只有一方接受，另一方不可能接受，而第四種則雙方均不可能接受，所以台北所提出的「政府對政府」的談判不可能是這三種，而第一種事實上就是「一國兩府」過去政府曾在口頭上否認接受，然而在「國統綱領」制定後，特別是在終止動員戡亂時期之後，行動已經完全按「二府」的模式進行，不過為了避免政策的不一致，故而提出「一國兩區」的說法，顯然政府提出「一國兩區」的看法，也有以下的考慮：

註卅八：李朝路，國共對等商談是最佳選擇，統一論壇(雙月刊)，北京：統一論壇雜誌社，1991，第三期(總十三期)，p49。

註卅九：同前註，但事實上國民黨內的意見有許多是認為國民黨不應該怕談。

註四十：關中贊成兩岸黨對黨談判，明報，80. 6. 28。

- (1) 尋求在目前的政治學理中比較可能接受的提法；
- (2) 尋求一國之內的對待地位，而又能避開被矮化的尷尬；
- (3) 以中性的字眼描述現實，以博取國際輿論的支持。因為它並不涉及主權、治權、政府等麻煩。

但是在目前就北京看法而言，似乎不論台北的提法為何，只要不接受「一國兩制」和「黨對黨的談判」，就是分裂國家，拖延和談的手段，所以完全沒有協商的餘地，目前中共的企圖十分明顯，要台北放下一切的分歧，先談再說，中共「台辦」負責人在今年六月七日所提的建議中表示，只要台北在一個中國的原則下與中共談判，也可以談「台灣關心的事」。(註四十一)但是台灣方面因而認為中共的提議並沒有太新的意義，對此建議並無積極的反應。

3. 至於「人民與人民」的談判：雙方政權都不可能贊成，事實上真正執行也有困難，所以就目前的形勢而言是最不可能的方式。

(二)未來可行的方式：

依照上述的分析，在短期內，如果客觀情勢變化不大，兩岸之間，並無「政治性談判」的可能，從目前的形勢來看，台灣在被迫談判之前，仍有相當的空間，例如：

先行設計「三通」的程序和步驟，擬定妥善的法規，充分作好「三通」的準備，逐步開放，自可以有效地舒解中共「迫談」的壓力。

其次可以考慮逐步解除「三不」的政策限制，例如「不接觸」便可以優先考慮放棄，創造接觸的環境和管道，以增加兩岸精英和決策者之間互動的可能。自然可以消除疑慮，減少誤解，然後才有溝通觀念的可能。

註四十一：人民日報(海外版)，1991. 6. 8。

其三可以考慮以政府性的「功能談判」取代目前委託海基會談判方式。由於是「功能性」，所以在先決條件上宜以有利於兩岸交流為前題，不是以政治性要求為前題。（註四十二）所謂交流互利：例如可以要求中共在兩岸交流事務上放棄政治化的觀點，而以法制化方式處理等。

假如一旦兩岸情勢，或是大陸，或是台灣內部情況發生重大變化，迫使台灣在倘未準備充分之前，被迫匆匆上桌談判，則台灣可行的方式有三：

1. 以接觸來緩和談判的壓力：我們以為兩岸關係若繼續惡化，或是中共突然有了非理性行動的前奏，則台北方面為二千萬人民的安全計，還是必須與中共維持一種非敵對而無誤解的關係，則雖然談判的時機未到、觀念未改，也有可能以經受權的代表人物的與中共作政治性接觸來滿足中共的要求，但是仍可以堅持稱不是談判，在接觸中建立「熱線」，為經常性的接觸和更高層次的接觸，甚至是為未來政治性談判鋪路，而從接觸到談判時間究竟長短，一方面以接觸結果而定，一方面也依台灣人民支持的意願而定。
2. 以民意代表與共黨代表的協商來代替談判：從原則上說，民意代表具有部份官方的色彩，也兼有民意的支持，在此情況下，從個別到集體，從自行接觸到委託傳話再到委託談判，這樣可以增加政府處理協議的空間，減少來自民意機關的懷疑與壓力。
3. 以政府代表與共黨代表的談判來解決雙方各自堅持的看法，而談判的名稱則為「台海兩岸政治性談判」，則一邊為台海東岸代表，一為台海西岸代表，而我們的代表為具有官方性質和黨派性質雙重身份的代表，至於中共如何認定，那是中共的說法，我們不必在意，

註四十二：參看，黃崑輝，國家統一綱領的要旨與內涵，民80. 8. 13。

這是一種各說各話的談判方式，雙方對各自的方面都有交代，也不失原有的立場和面子。

(三) 談判準備：

在台灣不論將來是採取什麼方式或是什麼情況去與中共談判，吾人以爲爲台灣安全計，政府應一方面整合內部，充實實力，(註四十三)一方面也應爲「談判」本身作事前的準備。而比較重要的有以下五點：

第一是訓練談判的人材：這裡除了一般的上課、講習、沙盤推演、狀況模擬之外，吾人以爲，當初如果我們只爲了堅持「對等」的地位而提出「政府對政府」的談判模式，那麼目前在「事務性、功能性」問題上，中共正要求「官方接觸」，我們就不必要「戴手套」(註四十四)辦事，我們應該借此機會，彰顯「對等地位」，而且利用「實戰」來訓練政府公務員對中共談判的能力。假如「戴手套」是目前所必要，也應該考慮以「陸海交流」的人事調動，(註四十五)以彌補政府人員「實戰」經驗之不足。

第二是充分作好輿論準備和民衆宣傳：過去我們太過強調「三不」，使得民衆十分相信，在兩岸之間沒有政治的彈性空間，也強調與共黨談判的可怕經驗，然而兩岸關係變數大增，過去的不可能，現在已經成爲有可能，未來更會變成真正存在的事實，所以先期的輿論工作是整合民衆，重塑民意的重要措施，以便在被迫談判時，民衆預有心理準備。更重要的是應設法開闢大陸的輿論市場，以便我們有直接訴諸大陸同胞的

註四十三：拙著，難題橫亘—海基會應化阻力爲助力，聯合晚報，民80.9.29。

註四十四：「戴手套」中共方面提指責我方委託「海基會」與中共官方接觸的作法。

註四十五：拙著，未來兩岸各種可能接觸談判模式與利弊分析，「兩岸事務性、功能性和政治性接觸談判研討會」論文，民80.8.31～9.1。

機會和管道。

第三是確立談判的空間和談判的內容：目前政府應著手研究中共的談判術語，談判策略和中共的談判空間，即所謂中共在談判中具體的最高，最低綱領，進而擬定我們在談判中的具體內容，以及談判的空間，以便談判能順利進行，檢討兩岸的差距，擬定可行的方案。根據前述的談判定義來看，我們如果不能讓、不肯讓，在談判中我們就可能無所得，這一點對中共在兩岸談判中，似乎並不重要，但是對我們則十分重要；因為談判一旦破裂對中共的壓力小，對我們的壓力大。此一策略的訓練，事實上在事務性、功能性的談判中，已經可以運用，以便談判者更加熟稔，操控自如，當然熟習中共的談判策略更是必要條件。（註四十六）

第四是在確立大原則上不可模糊：這就是說我們應該在談判之前，發表聲明不能接受中共所謂的「一個中國」的公開聲明，我們的作法是一方面贊成「一個中國」，另一方面則保留對「一個中國」的解釋權，是十分必要的措施，因為根據所有與中共有過談判經驗的人，都強調中共善於利用大原則在談判中指責對方，為自己增加談判的優勢，（註四十七）所以我們的聲明便是要為我們的談判代表預留迴旋的空間。

第五是妥協一旦談判完全破裂的代替方案，特別談判破裂到訴諸武力之間，我們應該針對中共不同的可能權者，擬訂因應的方案，以茲應變。

註四十六：拙著，未來兩岸各種可能接觸談判模式與利弊分析，「兩岸事務性、功能性和政治性接觸談判研討會」論文，民80. 8. 31~9. 1。

註四十七：Lucian Pye, *Chinese Commercial Negotiating Style*, 饒祖康譯，中共的商業談判作風，台北：風雲時代出版社，1990. 3初版，p. 69~76。

總之，海峽情勢雖然充滿了變數，但是兩岸終歸必須通過「政治性談判」以確定兩岸的關係，是以在臺灣方面無疑是應該儘早作去妥善的規劃。才能在談判來臨的時刻，將談判的實力，時間和技巧發揮到極至，為臺灣安全謀求最大的保障。

五、結論：

第一：兩岸政治性談判與事務性、功能性談判的差別在於：

- (一)政治性談判將決定我們與大陸間的關係，是絕對屬於公權力範圍之事；而事務性談判只涉及兩岸人民交流中所延申的權利和義務的糾葛問題，大部份屬於私權力的範圍。
- (二)政治性談判的結果，其影響十分深遠，但大部份不是立即而明顯的改變；事務性談判的結果，其影響有限，不過確是立即而明顯。
- (三)政治性談判的結果影響了台灣全體的居民，也間接影響大陸同胞；事務性談判只影響部份的台灣人民和大陸民眾。
- (四)政治性談判的目的重在台灣與大陸之間結構性關係的調整；事務性談判的目的只在於兩岸功能性關係的確立。是以前者顯然是比較複雜而多變，也因此必然是全體台灣民眾均應注意和關切的課題。

第二：兩岸之間以目前的形勢而論，在「談判」和「政治性」雙重問題的認知上存在著極大的差距和分歧，加以雙方在近年來的交流，都充份顯示了深受殘留的意識形態的支配，是以敵意未消、互信未立，特別中共對台灣近年來，快速的政治變遷所引發的社會變化並不理解，因而誤會叢生，猜忌更多，是以兩岸之間不但政治性談判無可能在短期實現，即使功能性的直接談判也不可能，不

過不論就現實的民意取向，或是前瞻未來的發展趨勢，「談判」終不可免，是以台灣在這方面，似應儘早準備。

第三：我們最大的顧慮是以台灣一旦是被迫上桌談判，則我們的適應之道，應該如何，本文特別提出逐步「三通」，解除「三不」，功能性直接談判以爭取更多的時間，然後我們還可以以受權代表的政治性接觸，到兩岸民意代表間接政治談判再到政府與共黨代表的談判等步驟，來逐步提升談判的層次，也可以借以積累必要的談判經驗。

第四：在談判準備工作方面，我們以為除了厚植實力之外，也應為「談判」的本身多所謀畫，這一部份包括「人材培訓」「輿論準備」「釐定談判目標和策略」「談判前原則宣示」以及「談判破裂的因應方案」等。

第五：吾人也認為有關政府目前堅持「談判」宣傳效果，似乎並沒有被較多民眾所接受，甚至我們從調查中發現朝野的差距是日漸擴大，特別在兩岸談判的急迫性、對待性和中共武力犯台的問題上差距更大，這是政治在目前最應加強的部份。

鑑於兩岸情勢的特殊性，我們相信未來的兩岸政治性談判，也必然是迂迴曲折，艱難倍至，特別是代表台灣的談判者，即要有台灣心，又必需具中國心，沒有前者不足為台灣人民所信心，沒有後者又不足為兩岸架起互信的基礎，然而平心而論即使真正兩「心」並兼，仍然是動輒得咎，言輒遭疑，其壓力之大是可以想見；自古以來擔任弱勢者的談判代表，都是十分難作，希望國人對此作好心理準備，充分體諒，以便於上下一心，前後一致，展現台灣智慧，發揮台灣的實力為台灣與大陸之間找到新的支點，以「談判」的結果保障台灣目前的成就和開拓台灣更大的前途，以「談判」的結果為大陸民眾提供更多的選擇，為中國將來建構更佳的遠景。

附件一

臺灣地區民衆看兩岸交流民意調查

民衆對兩岸交流的看法

單位：%

問 題	意 見 比 例	同 意	不 同 意	不 知 道	拒 答
你贊不贊成中國國民黨和中國共產黨展開黨對黨的談判？		49.6	22.7	25.3	2.5
你贊不贊成我國和中共展開政府對政府的談判？		56.7	15.5	25.0	2.9
你贊不贊成開放海峽兩岸直接通商？		65.3	19.4	15.2	0.2
你覺得我國部長、次長級官員應不應該赴大陸了解實際情況？		64.2	13.9	20.8	1.0
你覺得李總統登輝先生應不應該赴大陸參加中共正式邀請的大型國際活動？		34.9	27.6	5.9	30.0
備 註		同意包括非常贊成與贊成 不同意包括非常不贊成與不贊成			

民衆兩岸未來關係的看法

問 題	意 見 比 例	保 持 現 狀	大 陸 統 一 臺 灣	臺 灣 統 一 大 陸	臺 灣 宣 布 獨 立	成 立 「 中 華 邦 聯 」 或 其 他 形 式 的 政 治 聯 盟	其 他	不 知 道	拒 答
你認為大陸與臺灣的未來關係：在五年之後會是如何？		31.5	1.6	4.1	2.3	9.3	1.3	41.0	8.5
你認為大陸與臺灣的未來關係：在十年之後會是如何？		9.3	4.2	7.7	1.5	7.5	2.3	58.7	8.8

民衆對「臺灣獨立」的意見

問 題	意 見 比 例	同 意	不 同 意	不 知 道	拒 答
你認為大陸與臺灣獨立？		16.2	62.7	19.6	1.5
你贊不贊成我國放棄對大陸的主權？		9.7	60.4	28.5	1.4
如果臺灣獨立，你覺得中共是否可能以武力攻打臺灣？		49.4	20.1	29.9	0.6
備 註		同意包括非常贊成與贊成 不同意包括非常不贊成與不贊成			

民衆對現今及未來大陸政策看法

政府設立國統會，對促進海峽兩岸統一有沒有幫助				目前政府的大陸政策有利於兩岸統一、臺灣獨立或維持現況？							備 註
有幫助	沒幫助	不知道	拒答	兩岸統一	臺灣獨立	維持現狀	大陸政策不明確	其他	不知道	拒答	有關國統會問題選項「不知道」包括不知道有國統會設立以及意見
50.1	16.4	26.4	7.1	30.5	2.9	35.0	5.5	0.3	22.2	3.6	

資料來源：兩岸發展研究基金會、美國蓋洛普市場調查公司

記者歐陽瑜製表

(中央日報79.10.15)

兩岸對「政治性談判」之分歧		
結果 名稱 項目	台 北	北 京
1. 談判的前題	大陸之政治民主化、經濟自由化。	認同只有一個中國
2. 談判的方式	政府對政府	兩黨對等談判
3. 談判（不談判） 的理由	a. 目前不是適當時機。 b. 國共和談的歷史教訓。 c. 對「談判」的看法不同。	a. 國共兩黨造成國家分裂，有責任使之統一。 b. 人民要求統一的呼聲成為兩黨能否代表人民的試金石。 c. 人民、半官方的來往已十分熱絡，為談判鋪了路。 d. 國民黨不談判，無法向歷史作交代。
4. 談判的障礙	a. 中共的武力威脅。 b. 中共對國際人格的壓抑。 c. 談判代表不易產生。 d. 雙方對「談判」行為的歧見。	a. 國民黨不識大體，故意拖延。 b. 縱容台獨，增加談判的困難。
5. 談判的時機	遠程目標	立即舉行、愈快愈好
6. 談判的地點	未提及	任何地方
7. 談判的程序	停火協議→正式談判	消滅敵意→和平談判
8. 談判的策略	先求生存保障才能談判	以生存威脅迫使台灣上桌談判
9. 談判前的準備	整合內部分歧見意見	加強中共軍中「反台熱」 消除大陸的「崇台思想」
10. 談判的目的	台灣安全→中國統一	一國兩制→統一祖國

參考附件

台海兩岸「談判」類型之初步分析

類	型	可 能 性		優 點	缺 點	備 註
		台灣	中共			
雙 邊 談 判	黨對黨 (執政黨)	×	√	1.地位平等。 2.談話有彈性。 3.具有建立溝通管道之可能。	1.以目前而言，代表性不夠。 2.無法承擔一旦破裂的壓力。 3.歷史的陰影也構成壓力。 4.容易于他人以妥協的印象。	台灣目前不可能，憲法改革之後有可能。
	政府對政府	√	×	1.代表性、合法性不受置疑。 2.具有建立溝通管道之可能。 3.了解中共。	1.地位平等問題為癥結。 2.外國(美、日)壓力不易排除。 3.容易激化中共動武。	所謂「激化中共動武」特別指目前當權的中共領導者。
	共黨對多黨派	×	√	1.代表性。 2.地位平等。 3.若能團結，可以爭取台灣的最大利益。	1.內部容易分歧為中共利用。 2.會場情緒、氣氛不易控制。 3.弱勢力量容易反為中共收買。	
	多黨對多黨	×	√ (?)	以目前大陸現況而論，並無實質意義。反而是中共多了幫手，對我方更不利。		中共有可能同意
	香港介入 民運人士	×	×	×	目前時機均不成熟，並無此可能，除非中共已同意更改其國體為「邦聯制」。	
多 邊 談 判	美國介入	√	×	1.對協議結果較有保障。 2.能爭取較大利益。	1.為中共指為外力介力，以反民族主義為名，不談反而訴諸武力。 2.美國的意願不得而知。	中共最排斥的類型。
	美 日 聯合國	√ √	×	×	可能性不大，除非中共政權有所轉變。	
	新加坡	√	×	√ (?)	對談判的實質幫助有限，新加坡的意願不得而知。	根據鄧小平的說法，新加坡的角色只是中間人，而目前兩岸已有溝通管道，此一模式是否必要，仍待觀察。

To Estimate the Possibility and Method of Political Negotiation of Both Regions

(— P.R.C. and R.O.C.)

Kai-Hwang Young

Associate Professor
Department of Political Science
Graduate Program of Political Science
Soochow University

The focus theme of this thesis describes that expanding political negotiations between P.R.C.'s and R.O.C.'s region is an inevitable trend in the future. Therefore, to be well-prepared for negotiation, we should:

First, realize the different views of negotiation between two banks of Taiwan Straits.

Second, strengthen Taiwan people's mental preparation toward negotiation.

Third, draft a plan to substitute for dragging on negotiation for Taiwan.

Forth, draw up the possible way and subject of negotiation in the future.