

是談判還是投降？

近日來在美國貿易制裁的威脅下，政府官員與媒體都是一樣的論調：「若無法在何日前修改法令以符合美方的要求，則美方很可能會以三零一條款來制裁我們，屆時我們將損失慘重。」做為談判的一方具有這種態度，實在無法稱之為談判，應稱之為準備投降。

所謂談判，其中當然牽涉到雙方的籌碼、以及道理和利益，更重要的是這是一個過程，在談判中每一個回合中所採取的立場，都是戰略，而這戰略的決定，則應依對雙方的籌碼、道和利、戰略的估量而定，所以某一方在談判中能得到之結果，不只是依據靜態的籌碼，更也是憑據其策略。在學術上甚為流行的賽局理論，就是被用來解釋這等過程的工具。

當然台灣和美國在貿易談判上並非立於平等之地位，但這並不表示我方應該一開始就採取投降的立場。首先要了解，對方之威脅原本就是談判之手段，讓對方相信威脅之可信性原本就是戰略的一部份，而對對方的威脅之可信程度作評估，也應是我方戰略策畫中的一部份。但同時，美方是主要在代表美國八大片商聯合壟斷的特殊利益，而八大並不希望談判破裂，對台灣報復雖然可以有殺雞儆猴的作用，但它們情願要這市場所可提供的利潤，它們要的不是美國政府向台灣收罰金。若對對方的利益所在多了解，也就會更清楚對方所提出的威脅之手段性與可信程度，若硬是要完全相信對方所提出的所有威脅，那當然除了投降別無選擇。

在談判中對於雙方立場所占的道理與所牽涉的利益，必須有很好的估量，在國際間利當然重於義，但是據理力爭對弱勢者而言應是有利無害的基本原則。譬如說就台灣加入(限制破壞臭氧層的 CFC 之使用的)蒙特婁公約之事而言，台灣加入此公約原本就有困難，然而政府卻又明知故犯，批准了台塑興建生產 CFC 的工廠，如此無理可據的情況之下，原本就沒有「力」可以來換取「利」的弱勢台灣，就沒有什麼好談判的了。

然而這次關於智慧財產權與真品平行輸入之問題，我方理虧的是在執行方面，而不是在允許真品平行輸入的規定上，然而就因為美國八大片商認為強制經由其代理商進口，會方便於鞏固它們的聯合行銷的壟斷利益，因此我方也答應修改我們原本合理的法律，這不單顯現政府談判有失立場，也顯示「理」其實也不受我方主事者重視。同時，一國中立法與行政單位常常在對外關係上分工，即一個扮黑臉一個扮白臉，台灣立法院的黑臉角色，卻是不單出場時間短暫，並且聲音微弱，幾乎近似白臉。

施俊吉教授曾撰文指出，台灣當局在與美國做貿易談判時，從開始到結束前後的時間，若與其它國家(如日本、南韓、香港等)相比，則是時間最短名列第一。從這次談判過程中我方表現來看，其所顯示出的我方主事者對對方之威脅深信不疑、無法正確評估雙方虛實、缺乏清楚戰略、不知據理力爭，我方會排名第一也就難怪了。

原載於一九九三年四月十四日中國時報