

## 由美國與中共建交過程看中共談判技巧

張裘兆琳

### 摘 要

本文的主旨在探討中共的談判技巧，並以美國與中共建交談判為例，研究美國為何於一九七八年底終於接受中共的建交三條件而完成關係「正常化」，以及為何美國並沒有堅持向中共要求不以武力解決臺灣問題的承諾。

著名的戰略學者謝林（Thomas Schelling）曾經說過，談判時最重要的技巧在於使對方相信你所說的話，不論你所提的要求、承諾、賞罰是恫嚇、勒索或是真的，只要對方相信，那你就成功了。

美國早於五〇年代中期便要中共公開承諾不以武力解決臺灣問題，但是中共一直以主權為由拒絕美國的要求。五〇及六〇年代時，美國也堅持不在臺灣問題上對中共讓步，雙方關係毫無進展。一九七八年美國終於放棄以往的堅持，不但接受中共建交三條件，也沒要求中共承諾不對臺灣用武。其主要原因固然是因為國際三角關係（美、蘇、中共）之急遽演變，為了戰略、政治以及經濟因素急於與中共建交，同時也是因為中共成功地說服了美國，使其相信中共絕不在臺灣問題上讓步。中共透過官方聲明、實際表現、威逼利誘，以及利用美國官僚政治之內部矛盾種種方式，終於使缺乏耐心的美國深信，只有接受中共的條件才可能完成關係「正常化」。