淡江時報 第 1218 期

**【翰林驚聲】旅美學者翁履中 從多方角力看臺灣未來**

**翰林驚聲**

主辦：國際事務學院

時間：114年5月21日上午10時

地點：守謙國際會議中心HC306-7

主講人：美國德州Sam Houston州立大學政治系終身職副教授、本校東南亞所校友翁履中

主題：「理性與現實之間：從戰爭迷思到關稅戰爭，全球秩序的重構與臺灣的未來」

　首先說明國際政治解讀的四大原則。第一原因原則：萬物皆有因，即使是看似毫無道理的行為，背後依然有其前因後果，這邏輯不僅適用在個人，也適用在國家；第二制度原則，制度，意即規則和制度能規範行為，正如「有制度就會限制你的行為」。第三集體行動原則：無論國家或個人，都存在於社會中，並非獨立存在，採取行動時需要將他人的潛在反應，納入考量範圍。第四是歷史路徑原則，歷史發生的事，可以幫助未來的決定。

　有一個有趣的觀點，現在全球格局的特徵是「類無政府狀態」。這並非指毫無秩序，而是由於世界各地不斷發生的衝突，以色列與哈瑪斯的戰爭、烏克蘭與俄羅斯的戰爭，使全球雖未完全失去規則和秩序，但運作秩序變得非常混亂，致使當下的全球局勢類似無政府狀態。

　大家都關心美國的立場，美國站哪邊？並非基於對臺灣的特別偏好或厭惡，而是基於自身的利益。美國的行為應從其國家利益和對局勢的評估來理解。並不是質疑美國，而是每個人都在關注。事實是，即使美國表達提供支援，人們真正關注的是，美國會如何實際行動？

　美中貿易戰劇烈變動，以美中關稅為例，川普的談判策略。最初對中國商品徵收145%的關稅，後來降至30%，最終再降至10%，其實川普的關稅措施是一種談判工具，特別是20%的懲罰性關稅，被視為與中方談判的籌碼。

　川普的政治風格有3種進路，其一被稱為「瘋子理論（Crazy Man Theory），想想看，站在川普的角度，對美國人民說話，特別是針對保守派共和黨的支持者，川普說：「看看我，以前有『瞌睡喬』，沒人挺他，但現在我對外人施壓，他們就來跟我談降低關稅。看吧，我們重新獲得了尊重，美國又偉大了。」這些話語，就是川普想要你相信的。

　其二：商人進路（Business Man Approach），川普的行為類似商人，追求「無成本」的交易或行動。進行貿易戰成本如美國的通膨影響，在他看來是可以接受的，或者他認為自己有時間窗口來應對。他不關心地緣政治，只關心「我在哪裡可以讓美國變得像樣並且賺到錢？」

　他喜歡與容易達成交易、且不會說不的富有國家，如沙烏地阿拉伯、阿拉伯聯合大公國等打交道，因為可以促成大交易。「如果你能付錢，你就能玩」（If you can pay you can play），這句話強烈地反映，交易價值在他的判斷中佔有重要地位。對臺灣而言，川普關心的是臺灣是否具有價值？

　其三是「黑老大」或「教父」風格（Mafia／Godfather Style），川普要求絕對的忠誠，對待背叛者毫不留情。他的團隊成員流動率高，只有忠誠者能留在身邊。他不在乎民主，他在乎的是價格，以及事物能給予的真正價值。因此，臺灣需要思考，如何把自己展現成一個有價值的商品，如定位為愛馬仕，而非大賣場中的普通產品。

　新聞媒體可能將川普的決定解讀為他「輸了」，例如將對中國的關稅從145%降到30%，然而，從川普的視角來看，他還是認為自己是「贏家」，贏的標準在於是否達成交易、是否賺很多錢，以及支持者再次尊敬他的作為。

　西方智庫和一部分如經濟學人的媒體認為，臺灣是全球最危險的地方，戰爭可能很快發生。但臺灣內部似乎並不擔憂，甚至「不當一回事」。有學者投書美媒「外交家」（The Diplomat），文中引述民調，指出18至30歲年輕人中，53％至88％表態願意為臺灣作戰；淡江外交系副教授莫少白則提醒，應謹慎解讀此可能存在「社會斷層」，願意打仗和實際行動是兩回事。我曾聽人說過：「要是大陸打過來，我就飛往美國。在YouTube上拍影片和podcast支持台灣，我能做的就這麼多了。」

　我蒐集了50份美國、中國、臺灣3地菁英份子，參考他們對兩岸各大議題的意見。在一中政策上，中國的菁英份子認為，美國維持的「一中政策」，只是在兩岸關係升溫時，拿出來安撫中國的藉口，並非真的支持，甚至部份美國人也承認這個觀點。

　關於一國兩制，雖然中方菁英表面上對這個說法十分認真，但臺灣菁英不信。當我問到，以100分滿分來為兩方軍力打分數時，大陸菁英認為美軍有90分，解放軍只有70分左右，美國依然領先中國。而到美國這邊，美方認為兩邊實際軍力是較為相近的，都在60到80分之間。我認為，這代表美方知道自己軍隊有甚麼問題，而大陸則是高估了美軍能力。

　最後，我想告訴各位，其實全球局勢的一切都是互相關聯的，許多國際事物表面下隱藏著更深層次的原因和訊息，需要具備足夠的知識和智慧，去看見並理解，各位可多多觀察全球局勢。希望同學在踏入職場以後，靠著這些能力，成功找到那些正在為未來努力的企業。（文／陳韋綸）



