

# 共識的初步：衝突解決的分析架構

李 錫 錕

## 一、衝突解決本質的探討

政治與社會過程中的共識一向為決策者與學者所羨慕的現象，然而共識並非單憑道德性的呼籲或正確的目標的指引即可自動地達到，而是一個涉及個人（或團體）之間利益衝突的妥協過程。在這個過程中，衝突的解決不但需要具體可行的方法，更重要的是一個可運作的概念上的架構以為方法的基礎。本文的目的即是在於建立這個基本架構，成為建立共識的努力的初步。

本文深受幾個有關人類衝突的假設的啟發；這些假設至今仍為科學家（更不用說的是哲學家）熱烈研究的重點，可惜似乎還沒有獲得普遍被接受的結論。例如，第一、人的個別行為與集體行為有無理性程度上的差別？第二、衝突的根源是否大部份基於難以自我控制的先天的（innate）所謂人性，或是基於追求社會目標過程中受到挫折後的反應（即是說，該社會目標達到後即停止該特定衝突）？在研究這類錯綜複雜的問題上，獲得滿意的答案實非一朝一夕之事。吾人僅能盡力而為，先從啟發性意義的演繹性探討著手，以求概念上進一步的澄清及本質上更深入的瞭

解。

本文同意許多學者對人類的「遺傳潛能」( genetic potential ) 的存在的肯定：例如，人具有先天的、內在的侵略性；但是在社會層次的衝突，吾人以爲人則具有學習的能力以求衝突之解決，獲得目標之滿足。即是說，在社會衝突解決的過程中，遺傳潛能和學習產生互動關係。遺傳潛能所包含的侵略性常常在被刺激至某一程度時表現出來，表現的功能爲促進目標之獲取，而非永久化或加速衝突本身。

悲觀論者難免傾向弗羅伊德( Sigmund Freud ) 的「驅策力發洩」理論模型( drive-discharge )，解釋人的衝突行爲( 例如戰爭) 是一種「驅策力不斷尋找解脫的結果」( outcome of a drive that constantly seeks release ) ( Freud 1959 : 273 - 287 )。按此觀點，衝突不僅是目標傾向，且因爲是起於遺傳潛能而成爲拒絕解決的傾向。例如鄧丹( Robert Dentan ) 發現：一九五〇年代英國在馬來亞叢林剿共時，曾徵召熟悉地形但被公認爲最溫和無害的西馬夷族( Semai ) 爲兵士。該族同胞一旦被共黨部隊殺害數人後，突然之間，西馬夷族人不但變成好戰好殺，甚至生飲敵人的鮮血( Dentan 1968 )。反之，樂觀論者則傾向重視學習能力，例如所謂「文化模式」理論模型( cultural-pattern )，認爲人的侵略性固然與生俱來，但表達的方式是可以取代的，(如代之以鬥雞、酷刑、殘忍性的社會儀式等) ( Sipes 1973 : 64 - 68 )。基於這個觀點，人類顯然可能在衝突過程中學習對戰略及戰術的理性控制。吾人如果採用這個理論模型，則可以把西馬夷族的殘忍解釋爲：他們僅僅是缺乏學習可以取代殘忍手段的方式而已。

吾人的持平之論是：人在衝突中的行爲尺度( behavioral scale ) 的伸縮性很大，必須視環境給他的可用資源( available resources )及限制( constraints ) 而定。在一般狀況中，資源總是被覺察爲不足的，限制總是難以擺脫的，是以憑「驅策力發洩」的機會實在不多；相反的，不足的資源及諸多的限制「迫使」他傾向於理性地、有效率地、獲得可能最大的利益而解決衝突。尤其當衝突狀況牽涉到許多人的利益，資源及限制的拘束力越大，其解決傾向也越大。就是在這個假設爲前

提之下，本文認為建立衝突解決的分析架構實有其必要性。

## 二、本架構的可能的貢獻

一般而言，大致有三種類型的因素被認為對衝突解決發生決定性的影響力：一是衝突狀況的客觀的特性，二是社會影響力( social influences )，三是當事決策者所覺察之限制( constraints )。前兩者著重於政治、經濟、社會、文化等變數之分析，其作用可謂「可用資源」之衡量；第三種則為社會心理方面的探討，其作用可謂「限制」之評估，為晚近學者頗為關切之重點，例如研究理性對衝突過程及後果的預測及選擇( 博奕理論 ) ( Rapoport, Rikey, *et. al.* )。或研究衝突之歸屬( attribution ) ( Rosenberg 1977 : 75 — 104 )。

本分析架構屬於第三種類型的研究，其功用為增進對衝突狀況之性質及解決之方向之瞭解，有助於學者或決策者在衝突之前、之中、或之後的認知表現( cognitive performance )。

吾人何以要強調第三種類型的研究？實在是因為當事角色一旦處在衝突狀況之中，對於它的客觀特性及促使它發生的社會變數的控制非常困難。尤其較有尖端性的衝突( 吾人或稱危機 )，其發生也突然( 固然其形成也久矣 )，對當事角色的利益的威脅至鉅，是否會緩和或升高在未卜之數，更嚴重的是當事角色被迫在高度緊張的壓力之下採取「迅速」的行動。所以政治社會學者普遍接受一個假設：當事角色在危機之中均傾向於「訊息處理簡單化」( Simplification of information-processing ) ( Herman 1969; Holsti 1972 )，導致於尋求零數關係的勝利 ( Milburn 1972 )。事實上，在非衝突狀況或非尖端性的衝突狀況之中，訊息的處理已經不容易，何況在危機的逼迫下呢？難怪許多學者主張再度恢復傳統智慧的重要性，認為決策者在危機之中不但把解決之道建立於客觀狀況的分析，也建立於價值前提( value premises ) ( Milburn 1972 : 271 )：

導源於可運作而界定、及現實上有效力的概念的科學的假設，通常都是採取

描述性的形式；但是有關危機處理的假設則不然：它們是一種迫在眉睫之需要，即刻行動之方針。雖然它們部份也是基於現實事件之描述，同時也基於價值前提：例如相信危機是壞的，處置不當的或惡劣的。

如果吾人兼顧「訊息處理」的限制及「價值前題」的不可避免性，似乎可以得到一個初步的協議：處於大多數的社會衝突狀況之中（它們隱含著解決取向），訊息處理固然不可缺少但又有現實上的困難，那麼當事角色對衝突解決的社會化顯然具有不可忽視的重要性。本架構如果能充當此一社會化過程中的輸入之一，增廣當事角色的選擇（options），則主要的目的已經達到了。

### 三、「衝突解決」的概念化問題

前兩節提到「衝突隱含解決取向」的本質與該本質的瞭解對當事角色的認知功能，本節要探討的是衝突解決的概念化。也就是說，如果這個概念無法運作化，那麼吾人所以建立的分析架構就沒有效力可言。

因為衝突解決乍見之下傾向於使客觀上的不平等的利益分配導致某種程度上的客觀上的平等，事實上非常複雜及難察（Unintelligible）：衝突往往發生於客觀上看起來平等但主觀上被覺察為不公正（perceived injustice）的狀況；也往往在被覺察為公正而看起來並不平等的狀況下獲得妥協。是以吾人必須界定：何種狀況下，當事角色的衝突可以被認為「已經解決」了？

吾人在第一節所假設（即資源及限制使人的衝突傾向解決）的衝突解決僅能提供一個理論基礎，也就是說，該假設至多是當事角色的衝突解決的動機原則（motivational principle），而不能成為行為原則（behavioral principle）。因為衝突的解決涉及利益分配的再調整，不僅是利益追求的「利車」，有時候還要將既得利益放棄一部份。動機原則促使當事角色「願意」解決衝突，但是吾人無法知道他們「願意」而去「解決」到何種程度才能使解決發生效力。

以本分析架構所要運作的環境的性質而言，馬曲及西門氏（J. March and H.

Simon )所提的「滿足原則」( satisficing principle )看起來較為貼切。「滿足原則」認為人在組織中的運作方式是：設立最低限度層次的利益目標，而後願意解決所發生的危機( March 1958 )。借用這個脈絡關係，吾人遂將「衝突解決」概念化為：在衝突角色互動的過程中，雙方在獲得了最低限度的利益目標後，將其餘的既得或未得的利益目標視為可放棄( dispensable )的狀態。各方可放棄的越多，解決的効率越高；各方完全不可放棄，乃成為零數狀態；一方甚至連最低限度的利益目標都可以放棄，乃成為被整合的狀態。吾人即是根據此一概念，企圖建立衝突解決的五個模型：第一是「殲滅模型」( extinction model )、第二是「脫離模型」( disengagement model )、第三是「不明顯合作模型」( implicit-cooperation model )、第四是「明顯合作模型」( explicit-cooperation model )、最後是「整合模型」( integration model )。

#### 四、殲滅模型

在殲滅模型中，衝突當事角色的利益目標成零數關係而視為完全不可放棄，導致有一方的利益「完全」被併吞，成為被殲滅的狀態。在被殲滅的狀態下，敗方不但完全喪失有關的利益( interest concerned )，且常常連帶使非衝突有關的利益( 例如他的生命 )也受損害。

這個模型頗能解釋生物世界的生存模式，在人類社會中則較少發生。並非現實社會中零數關係的衝突不多，而是可用資源及環境限制常常迫使當事角色放棄一部份的利益目標，或者因為技術上有困難，因而使任何一方都不易「殲滅」他方。例如強盜搶走路人的錢包，決鬥中甲方殺死乙方，以及類似事件等都適用殲滅模型，但並非常見之現象。最高層次之一的衝突——戰爭中，在某一階段也常常追求殲滅型的解決，謂之「消滅有生力量」，但是技術上是否容易？值得懷疑。戰國時代，秦將白起在長平之役活埋趙軍四十萬人，可能性如何？至今仍在歷史家考證之中。

## 五、脫離模型

衝突當事角色同時將利益目標視為完全可放棄而脫離衝突區域的狀況，吾人稱為脫離模型。例如吾人在路上遇見一個惡形惡狀的嬉皮青年，因為他的舉止與吾人的價值體系衝突而頓起嫌惡之念，吾人乃迅速避開而不願意去「糾正」或「殲滅」他，嬉皮也沒有因為吾人的逃避而窮追不捨，這種狀況遂使衝突角色成功的脫離了衝突。卡爾·道伊奇（Karl Deutsch）把這類的衝突解決稱為「相互接觸的遞滅」（Deutsch 1968：154-155），例如秦始皇築長城、德川幕府的鎖國、共黨國家的鐵幕政策等。

脫離衝突區域可以說是最有效力的解決之一，但是限制也很多，諸如：第一、並非衝突都像路人遇見流氓那樣單純，達到脫離更需要一個緩慢的、漸進的過程；在這個過程中，任何一方如果沒有堅持「利益完全可放棄」的政策，脫離即刻受到影響。例如在冷戰時期，共黨國家固然設立「鐵幕」，西方國家也「默認」鐵幕的功能，但雙方仍舊在理念宣傳或情報活動上不放棄互動；又如德川幕府的鎖國在相對的成功了一段期間，美國在1852年却強迫她放棄脫離等；以上這些互動都使脫離的效力受損害。第二、在人與人（或政治體系）互動關係密切（並且不得不密切）的現實世界，吾人是否有能力「脫離」衝突？實在值得懷疑。伯夷叔齊逃到山中隱居，拒絕與周政府互動，恐怕只是寓言而已。

## 六、基於談判妥協的衝突解決

以上的模型很清楚的顯示：它們僅能符合邏輯程序，但不能符合現實。本節以後所要探討的則為較符合實際狀況的衝突解決，它們的產生不是得之於「盡在不言中」，而是得之於辛苦的、曲折的談判妥協（negotiation）。

所謂談判妥協泛指衝突角色除了殲滅或脫離以外的決策過程，係一種「在許多價值中選擇一個以供執行的動態事件」（Zartman 1976：7），至於面對面的討

價選價則僅是這個決策過程中常常被看見的現象之一而已。換言之，一旦衝突角色既無法殲滅對方而囊括全部利益，也無法完全放棄利益而脫離，那麼他們已經「自動地」進入談判妥協的過程，不論這個過程是明顯地（explicit）或不明顯地（implicit）、有企圖地（intentional）或無企圖地（unintentional）。

何謂「自動地」？簡單的說是，他們在「容忍」（tolerate）衝突狀況的存在與發展。之所以願意容忍，實因為各方的利益目標都含有可放棄與不可放棄的部份；也就是說，他們的利益目標不是零數關係，而是同時有相同的（identical）及相反的利益（opposite interests）。查德曼（I. William Zartman）主張：從決定要談判妥協開始，至少已經有共同目標存在的初步證據（prima facie evidence）（Zartman 1976：9）。所以學者在研究衝突時，把這類所謂的「混合動因」（mixed-motive）的狀態視為最重要的關鍵問題（Rapport 1960）。

再以上述路人遇見嬉皮青年為例。路人願意脫離，萬一該嬉皮窮追不捨，口出惡言挑釁，路人如何反應？他可能「殲滅」嬉皮，但為法律及事實所不容許。於是他只好與他「糾纏不清」，引入路人圍觀。吾人認為在這個狀況下，不論他是否願意，他已經「自動地」進入談判妥協了。

基於以上的假設，吾人發現：除了少數狀況容許「殲滅」或「脫離」以外，大部份的衝突都是循某種形式的談判妥協解決。基於談判妥協，吾人可以建立三個模型：不明顯合作模型、明顯合作模型、整合模型。

## 七、不明顯合作模型

這個模型所解釋的狀況可以說是最常見、但也是最常被誤解的。何謂「合作」？社會科學家的界定可以用道伊奇（M. Deutsch）及尼斯貝（R. Nisbet）為代表。道伊奇認為合作乃是「在一個狀況中，若其惟若所有的個人都能夠在某個程度上進入他們各自的目標區域（goal region），個人才能夠在某個程度上進入他的目標區域」（Deutsch 1949：132）。尼斯貝認為「合作乃是一個指向某個目標的

共同的或協力的行爲，這個目標是含有共同的利益或報酬的希望」(Nisbet 1968 : 384)。

值得注意的是，他們的概念不但表達了一個共同的團結的關係，並且隱含著一個辯證意義：之所以願意進入某個特定的目標區域，實因為當事角色已經獲得了相同利益與相異利益的「和解」(reconciliation)。這個和解導源於下列的決策過程：(1)我必須與他(們)互動；(2)之所以與他(們)互動，乃因為期望獲得某個特定的共同利益；(3)如果不是爲了該特定的共同利益，我將不願意與他(們)互動；(4)之所以不願意與他(們)發生共同利益努力以外的互動，乃因為將違背我的利益的部份的互動；爲了共同利益，我只好採取討價還價的步驟，將違背利益部份的互動減低至最低程度或將共同利益部份的互動增加至最高程度。由此觀之，合作的發生可能基於共同利益多於相異利益，也可能基於共同利益少於相異利益，其增減視談判妥協而定。

在不明顯合作的模型的狀況中，衝突角色之間的相異利益多於共同利益，所以「最低限度的利益目標」擴張到最大限度，「可放棄的(即是可談判妥協 negotiable) 利益目標」縮小到最小限度，衝突似乎尖銳，但實際上也不放棄合作。這是一種「同意其不同意」(agree to disagree) 的默契或諒解：他們雖然將不可放棄的利益擴張到最大限度，但是不會破壞共同利益，甚至於常常爲了遷就共同利益而犧牲某部份的不可放棄的利益，於是這個「不會破壞共同利益」的同意乃成爲不明顯的合作關係。湯瑪士·雪林(Thomas C. Schelling) 所提的今日國際政治體系中的「暴力的外交」(the diplomacy of violence) 概念頗能解釋這個模型的狀況：

在外交上，每一方多多少少都控制著對方的需要；用妥協、交換、或合作所獲得者，將比自立更生、罔顧他人意願而獲得者更多。這個討價還價可能是禮貌的或粗魯的，威脅的或引誘的，假裝維持現狀或假裝不在乎權利或特權的，假裝不信任的。但不論是禮貌與否，建設性或侵略性，尊重的或心懷不

軌的，不論是在朋友或敵人之間，不論有否互信及善意之基礎，他們之間必定有某些共同利益。即使這個共同利益僅僅是避免互相傷害，或是需要讓對方喜歡一個自己能接受的後果（ Schelling 1973 : 1 ）。

在不明顯的合作狀況中，衝突角色爲了要追求不可放棄的利益而提高衝突層次，甚至進入戰爭狀態。但是由於有共同利益存在，這種戰爭並非傳統的零數的勝負關係，而是一種建立在某種默契（即是：不能破壞共同利益）之上的「討價還價的過程」（ bargaining process ）：

戰爭看起來似乎（或者說勢必）不再是一種實力的鬥爭，而是一種忍耐、膽識、堅持不屈、經得起痛苦的鬥爭。戰爭看起來似乎（或者說勢必）不再是一種軍事的較量，而是一個討價還價的過程——詭計、勒索、甚至於常常有一方或雙方都十分不願意去討價還價——儘管如此，也是一種討價還價（ Schelling 1973 : 7 ）。

生產模式的分化（ differentiation ）、科技的神速發展、人類意識形態的覺醒…使今日的國內及國際體系的運作似乎成爲一種不明顯的合作模型。尤其核子武器擴散之後，任何形式及任何層次的衝突都無法排除「不敢毀滅地球」這個共同利益。戰爭的可能性可能更高，但由於這種不明顯的合作關係的存在，戰爭所帶來的傷害反而較從前更可忍受（即是，規模較小、傷亡較輕）（ Rosecrance 1966 : 322 ）。換言之，儘管表面上衝突方與未艾，衝突角色絕不會放棄最起碼的合作，如道伊奇（ Karl W. Deutsch ）對今日的國際局勢的描述：

世界上的每個國家，不論其大小，必須極關心「外國人」在幹什麼；如果這個國家，憑其有限的資源，希望完成超出它的能力的目標，它必須獲得外國人的幫助。…人類種族雖然各有不同，但是他們不可避免地都要互相依賴…缺乏「外國人」的幫助，沒有任何國家能在孤立狀態下主宰自己的命運、人民、及財富；不論再強大，也沒有一個國家能強迫他人聽命，使他們轉而支持它的信仰（ Deutsch 1968 : 2 - 3 ）。

第一次世界大戰後凡爾賽條約對德國的處置充分顯示了協約國與同盟國之間的不明顯合作關係。英美各國一方面對德國「壓榨」至最大限度，但是一方面決定不願意讓德國政府不堪負荷而瓦解，使共黨勢力取而代之，轉而威脅西方各國。因而，讓德國政府無論如何生存下去，成為英美西方國家的必要的戰略（詳見條約第231條、第233條）。

冷戰時期的美蘇衝突也指明了不明顯合作模型的規則。美蘇固然為了相異利益（軍事、政治、經濟、意識形態的支配優勢）而劍拔弩張，但一旦觸及了共同利益（雙方均不願意引起世界大戰），則即刻降低衝突層次。吾人毫不驚奇：何以美國對1956年的匈牙利抗暴運動坐視而不救？何以蘇俄迅速屈服於美國在古巴危機中的最後通牒？何以西方世界容忍1965年蘇軍對捷克自由運動的鎮壓？

美國前國務卿季辛吉（Henry A. Kissinger）可以說是「不明顯合作模型」最積極的支持者。他對中東衝突的解決程序是：表明一方的自我限制及容忍異己的原則，企圖傳達給對方而使對方也接受這個原則，建立一個「同時包含相異與相同利益」的架構；然後在這個架構內，經由談判妥協，最後至少達到不明顯的合作關係（Kissinger 1977）。他在中東衝突解決中確實獲得了相當的成就：他不但將1967年的「殲滅模型狀態」緩和為暫時的「脫離模型」，且成功地使衝突當事角色發展至「不明顯的合作」。

在日常生活中，不明顯合作模型適用性似乎極大。最常見的例子是夫妻關係惡劣，但是為了子女而不願意過度惡化或瓦解。

## 八、明顯合作模型

衝突角色經由談判妥協，發現他們的相同利益大於相異利益，因而同意建立某個目標區域；為了使各角色都能夠達到這個目標區域，他們將相異利益降低（或維持）至最低限度，而將相同利益擴大至最大限度，吾人將這種共同的或協力的行為的狀態稱為明顯合作模型。

在衝突解決的過程中，明顯合作通常都是經由不明顯合作演化而來。茲再以美蘇的關係為例：冷戰時期的不明顯合作關係僅僅是消極地避免發生全面戰爭，可是並不盡然害怕（如果必要）；但是從六〇年代後期以後，美蘇核子武器力量均等，全面戰爭的意義不但是互相殲滅，而且全地球均被毀滅；所以積極地避免核子大戰成爲明顯的合作的目標區域，相異利益的鬥爭反而盡可能降低，以免違背更重要的共同利益。吾人也許還不能完全將美蘇關係適用於明顯合作模型，因爲相異利益的鬥爭仍然相當激烈，但至少可以稱之爲「類似明顯合作」（quasi-explicit cooperation）。另外一例是美匪關係：美國顯然已經從五〇年代的「脫離」而進入了與中共的「不明顯合作」關係，最近更希望進入「明顯合作」，以便共同對抗蘇聯的擴張。再一例是美國國務卿海格（Alexander Haig）的中東政策：他企圖將季辛吉所建立的「不明顯的合作」關係更進一步發展成抗俄的「明顯合作」，爲此而提倡所謂「戰略關切的共識」（Consensus of Strategic Concern），例如加強軍援沙烏地阿拉伯及拉攏素來仇美的敘利亞等（Time March 30, 1980）。

這個模型也可以適用於公意對於政策的輸入過程：在某個問題上群眾意見分配的相對關係中，相同的意見獲得了相當高的分配率，相對的使其他的意見的分配率顯得不夠有意義，吾人稱這種狀態爲「共識」（consensus）（Key 1963）。當公意達到共識的時候，吾人可以稱這種狀態爲明顯的合作模型。

## 九、整合模型

以上所提的模型有一個共同點：衝突角色不論如何解決他們的衝突，他們仍保持獨立的屬同（identity）。吾人現在要討論的是一種當事角色舊有的屬同喪失，以新的屬同的狀態出現，稱之爲「整合模型」。

所謂整合，乃是將二個以上的體系或結構結合而爲一個新的體系或結構的過程。在整合模型中，衝突角色的體系能力不相等，在互動的過程中，強的逐漸併吞弱的，在強的採取主動下，彼此共同轉變（transform）爲一個新的體系。在新的體

系之中，舊的體系也許成爲領導次體系，也許僅僅成爲一個次要結構，甚至根本被解體（dismantle）。

在這個模型中，有幾個特點很顯著：第一、整合一旦出現，舊的衝突當事角色不存在，舊的衝突當然也不存在。第二、整合的成功歸因於當事角色的能力的不均等，由強者主動發起，強迫弱者進入整合狀態。道伊奇（Karl）把這種強的角色稱爲「核心單位」（hard-core unit）（Deutsch 1957：28），例如秦國統一中國，秦就是核心單位。按伊鳩尼（Amitai Etzioni）的研究，核心單位如果在新的體系之中扮演決策的角色，稱之爲「中堅分子式」（elitist）整合；如果新體系的決策角色是由被整合的諸角色組成，稱之爲「平等式」（egalitarian）整合（Etzioni 1963：410）。

第三、完整意義的整合通常是一個經由不明顯合作、明顯合作、而後轉換成爲新的體系的過程（當然，每一個階段的速度不定）。伊鳩尼把這個過程稱爲「主動」（initiation）、「起飛」（take-off）、「溢出」（spill-over）（1963：416）。在衝突解決的過程中，吾人可以把主動視爲不明顯合作（強者壓迫弱者但並沒有殲滅弱者），把起飛視爲明顯合作（弱者不但不反抗，且屈服而與強者合作，將溢出視爲整合完成（強弱合併）。茲以夏威夷爲例：1898年被美國併吞，可謂不明顯合作的開始；1943年，美國政府正式將日裔美僑編入陸軍，可謂明顯合作的開始；1959年，夏威夷成爲美國的第二十州，整合方告完成。

## 十、結 論

本分析架構對於建立或批判衝突理論的貢獻可能有限，至少達到的成果是：吾人已經利用既存的心理及政治分析來瞭解衝突的性質，依其性質試圖建立解決模型，以便增加吾人對衝突狀況的認知能力。

因爲在衝突解決的過程中，認知能力的不足的危險性是驚人的。由於時間的壓力，資源的限制，客觀狀況的撲朔迷離，當事角色常常陷入兩個極端：他可能太過

於固守價值性（normative）的理論（詳見第二章），企圖以超尋常的毅力與智慧來解決一個本質與該理論不盡相符的衝突，例如威爾遜（Woodrow Wilson）總統就是這種悲劇人物：

他在每一個政治問題上的言論都反映著一個信念：在有關所有的基本問題上，人與人之間都存有一個正本清源的協議…人與人或民族與民族之間，他們的基本利益和價值觀在終極上是和諧的…政治衝突並非自然而來，更非不可避免…（Clor 1980）。

反過來說，他可能過度著重現實而無力顧及價值觀，但由於對現實的認知及客觀訊息的缺乏，迫使他只好尋求前例來模仿：

令人悲哀的以及令人諷刺的是，古巴飛彈危機的「教訓」——如處理國際危機的成敗大抵上取決於國家的勇氣；敵方將對優勢力量讓步；危機處理有必要在機密中進行等等——這些影響力促使詹森總統在 1965 年決定轟炸北越（Nathan 1975：280）。

總之，本分析架構似乎已經獲得了一個可信的結論：大部份的衝突都隱含了可供合作或談判妥協的共同利益，因而都是帶有解決取向。至於本架構是否能廣泛適用於各種形式的人類的衝突，實有待更進一步的檢討及學者的批判。到目前為止，吾人較可以肯定的是，本研究對於以下現象的改進應該是有幫助的：

…在一個衝突狀況中，甚至出身於政治學、社會學、經濟學、心理學及數學的戰略專家們都會犯一些有系統的錯誤：為了一方的利益而堅持不下；太不容忍或體諒對方；太悲觀於對方有利於我的反應的可能性等（Axelrod 1980：21）。

## 參考書目

- Axelrod, R. 1980 "Effective Choice in the Prisoner's Dilemma," *Journal of Conflict Resolution* 24: 1 (March): 3-25.

- Clor, H. 1980 "The Presidency," *Newsweek* (December 22).
- Dentan, R. K. 1968. *The Semai: A Non-violent People of Malaya*. New York: Holt, Rinehart and Wilson.
- Deutsch, K. W. 1957 *Political Community and the North Atlantic Area*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_, 1968 *The Analysis of International Relations*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Deutsch, M. 1949 "A theory of cooperation and competition," *Human Relations* 2: 129-152.
- Etzioni, A. 1963 "The Epigenesis of Political Communities at the International level," *American Journal of Sociology* 68: 407-21.
- Freud, Sigmund 1959 *Collected Papers*. New York: Basic Books.
- Herman, C. F. 1969 *Crises in Foreign Policy*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Holsti, O. R. 1972 "Time, Alternatives, and Communications: the 1914 and Cuban Missile Crises," in C. F. Herman ed. *International Crises: Insights from Behavioral Research*. New York: Free Press.
- Key, V. O. Jr. 1963 *Public Opinion and American Democracy*. New York: Knopf.
- Kissinger, H. A. 1979 *White House Years*. Boston: Little, Brown.
- March, J. G. and H. A. Simon 1958 *Organizations*. New York: Wiley.
- Milburn, T. W. 1972 "The Management of Crisis," in C. F. Herman ed. *International Crises: Insights from Behavioral Research*. New York: Free Press.
- Nathan, J. 1975 "The Missile Crisis: His Finest Hour Now," *World Politics* 27 (January): 25: 6-81.
- Nisbet, R. 1968 "Cooperation," in *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 3. New York: Macmillan.
- Rapoport, A. 1960 *Fights, Games and Debates*. Ann Arbor, Mich.: Michigan University Press.
- Rosecrance, R. N. 1966 "Bipolarity, Multipolarity, and the Future," *Journal of Conflict Resolution* 10: 2: 314-27.
- Rosenberg, S. W. and G. Wolfsfeld 1977 "International Conflict and the Problem of Attribution," *Journal of Conflict Resolution* 21: 1: 75-104.
- Schelling, T. C. 1973 *Arms and Influence*. New Haven: Yale University Press.
- Sipes, R. G. 1973 "War, Sports and Aggression: An Empirical Test of Two Rival Theories," *American Anthropologist* 75: 1: 64-86.
- Zartman, I. W. 1976 *The 50% Solution*. New York: Anchor Books.