



上海市学术著作出版基金

首脑外交

中美领导人谈判的话语分析 1969—1972

郑华 著



上海世纪出版集团



上海市学术著作出版基金

首脑外交

中美领导人谈判的话语分析 1969—1972

郑华 著

世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

首脑外交:中美领导人谈判的话语分析:1969~1972/
郑华著. —上海:上海人民出版社,2008
ISBN 978-7-208-08018-8
I. 首… II. 郑… III. 中美关系—国际关系史—研究—
1969~1972 IV. D829.712
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 108299 号

责任编辑 赵蔚华

首脑外交:中美领导人谈判的话语分析(1969—1972)

郑 华 著

世 纪 出 版 集 团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 635×965 1/16 印张 20.5 插页 4 字数 242,000

2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-08018-8/D·1413

定价 32.00 元

序

近年来,随着中国在不断地融入全球化的过程中迅速发展,中外交往日盛一日,国人对国际事务的兴趣自然也愈益浓厚,于是,国际关系学和外交学研究便由此而越来越兴盛。更令人瞩目的是,本来在中国应该还是比较年轻的国际关系学或外交学学科,竟然在短短的十数年中走过了西方国际关系学数十年乃至近百年的历程,即如同已相当成熟的西方国际关系研究一样,相对年轻的中国国际关系研究也已从注重现代主义的权力政治分析向关注后现代主义的话语分析发展。虽然,将后现代主义运用到国际关系研究领域在中国的国际关系学术界尚处于探索阶段,但是,却已经引起很高的关注。

在相当程度上,郑华博士的《首脑外交:中美领导人谈判的话语分析 1969—1972》就是运用后现代的话语分析方法展开国际问题研究的一种尝试。虽然作者并不是站在后现代主义的立场上,研究和分析 1969—1972 中美之间的高层外交谈判,但是却相当巧妙地运用了后现代主义大师们福柯、德里达等所主张的话语分析方法,比较全面地透视中美领导人在中美关系解冻过程中的谈判,提出一系列与话语分析直接有关的假设。不仅如此,作者还在“多维话语分析框架”之下,以对当代国际关系和中美关系都具有重要影响的 1969—1972 的中美高层会

谈为个案,研究分析非对称结构中首脑外交,尤其是首脑谈判对缓和对抗关系的作用,以及首脑谈判所建构的话语与外交成效之间的关系。

值得一提的是,本书不仅在运用后现代话语分析方面很有特点,颇有创新,而且在材料的使用方面也很见功力,颇下工夫。作者曾在写作本书的过程中远赴美国查阅美国国家第二档案馆、美国国会图书馆、马里兰大学图书馆、乔治·华盛顿大学图书馆等新近开放的原始档案材料,并且还在赴香港大学美国研究中心作访问研究时大量阅读国外学界的有关权威论著。所有的这一切都十分有助于支撑本书独特的“多维话语分析框架”,同时,书中所运用的材料也都相当有力地支持本书所提出的各种观点,其中特别是作者所指出的:“话语就像是冰山一角,折射并透视出中美关系的亲疏远近,以及整个国际体系的变动。”

毋庸讳言,作为一种探索和尝试,《首脑外交》一书自然有其不足与稍嫌粗糙之处,比如作者虽然很强调德里达的“双重解构”对研究国际关系的重要意义,但是,在具体分析中美高层在解冻双方关系的会谈方面,却似乎尚未达到“既忠实又反叛”的双重解构境界。然而,尽管如此,本书依然因其在国际关系研究方法论上的开创性而很值得学界中的同道,尤其是值得希望在国际关系研究方法论方面有所创新的同道们一读。另一方面,本书作者在收集原始资料方面所下的功夫,以及在研读相关文本的深入性方面都从一个侧面显示出,做国际关系研究的学问,应该如同在传统学科如史学等领域内做学问一样,也需要具有耐得寂寞的坐冷板凳精神,而只有这样,所做出的研究成果才能经得起时间的考验。

窃以为《首脑外交》一书应能经得起时间的考验,因此为之作序。

叶 江

2008年元月于上海国际问题研究所

马克思主义研究 哲学社会科学研究 第二十辑 (2008年8月)

化理论为方法 化理论为德性 彭漪涟 著

基于知识的演化经济学——对基于理性的主流经济学的挑战 宋胜洲 著

国际商事仲裁第三人制度比较研究——兼论中国《仲裁法》修改中的第三人问题 石育斌 著

羁绊与扶持的困境——论肯尼迪和约翰逊时期的美国对台政策 1961—1968 忻华 著

首脑外交：中美领导人谈判的话语分析 1969—1972 郑华 著

日本现存南京大屠杀史料研究 程兆奇 著

上海福建人研究(1843—1953) 高红霞 著

国产动画电影传统美学特征及其文化探源 肖路 著

中国戏曲传播接受史 赵山林 著

民国政治与民国政治学——以 1930 年代为中心 王向民 著

澳美宪法权利比较研究 朱应平 著

营销审计——理论与方法研究 彭娟 著

并购与反垄断 王中美 著

消费文化时代的性别想象——当代中国影视流行剧中的女性呈现模式 吴菁 著

人口老龄化与中国农村养老保障制度 梁鸿等 著

梨园香飘塞纳河——20 世纪法国戏剧流派研究 宫宝荣 著

论语派的文化情致与小品文创作 杨剑龙 著

现代汉语节奏研究 叶军 著

城市项目品牌与特大活动管理 姜智彬 著

古诗文词义训释十四讲 汪少华 著

邻里空间：城市基层的行动、组织与互动 桂勇 著

叛逆·困惑·回归：中国新生代电影比较研究 杨晓林 著

近代社会变迁中的上海律师 陈同 著

博士文库 第十辑 (2008年8月)

金融发展与经济增长——1978—2005 年中国的实证检验 范学俊 著

企业道德风险及基于中国企业的实证研究 高小玲 著

道家“大一”思想及其表达式研究 顾瑞荣 著

冷战同盟及其困境——李承晚时期美韩同盟关系研究 陈波 著

目 录

序	1
导言	1
第一章 绪论	13
第一节 中美关系解冻的宏观语境	14
一、中美关系解冻的历史背景	14
二、尼克松政府的全球战略	17
三、中国的国家安全状况	21
四、中美关系解冻的决策机制	23
第二节 研究方法	28
一、福柯的“话语观”	29
二、德里达的“双重解构”	34
三、话语分析在国际关系研究中的运用	37
四、话语分析的方法论问题	38
第二章 沟通渠道的开启	55
第一节 美国对中苏边界武装冲突的认知	55
一、对双方动机的判断	55

二、对苏联试探的反应	57
三、美准备采取的对策	59
第二节 华沙渠道	59
一、美为第 135 次华沙会谈做准备	60
二、美方传善意,中方做回应	66
三、华沙渠道的终结	70
第三节 巴基斯坦渠道	74
一、巴基斯坦甘做信使的动因	74
二、美方主动传信息,中方积极做回应	78
三、巴基斯坦渠道运作的特点	80
小结	82
 第三章 基辛格秘密访华	93
第一节 信息的传递	94
一、中美互致友好信号	94
二、来自巴基斯坦渠道的信息	96
第二节 双方为基辛格秘密访华做准备	98
第三节 基辛格与周恩来谈判的话语分析	104
一、美方求缓和,中方溯历史	104
二、“改善关系”与“正常化”	119
三、美方客场多忐忑	127
小结	132
 第四章 基辛格第二次访华	143
第一节 信息的传递——巴黎渠道	143
第二节 华盛顿的准备	147

一、“波罗二号”任务书	147
二、围绕中国联合国代表权的谈判	153
第三节 基辛格与周恩来谈判的话语分析	156
一、默契话语做铺垫	157
二、中国的“国家主权观”	161
三、美方寻找筹码、强化威胁	165
四、中国对周边安全的考虑	168
五、不和谐的音符	170
小结	172
 第五章 黑格访华	184
第一节 信息的传递	184
一、巴黎渠道	184
二、纽约渠道	187
第二节 双方的准备	190
第三节 黑格与周恩来谈判的话语分析	194
第四节 黑格与姬鹏飞谈判的话语分析	199
小结	200
 第六章 尼克松访华	206
第一节 巴黎渠道传信息	206
第二节 双方的准备	210
第三节 高峰之春	216
第四节 尼克松与周恩来谈判的话语分析	222
一、“握手”与意识形态	223
二、尼克松谈“台湾问题”	226

三、尼克松打“苏联牌”	229
四、尼克松抛“胡萝卜”	232
小结	235
第七章 《中美联合公报》的谈判	243
第一节 “波罗二号”行动中起草《中美联合公报》的谈判	243
一、起草《中美联合公报》的序曲	243
二、有关“台湾问题”的讨论	245
三、涉及“国际形势”的措辞	247
第二节 基辛格与乔冠华起草《中美联合公报》的谈判	250
一、有关“台湾问题”的谈判	251
二、涉及“国际形势”的措辞	257
小结	258
结论	265
参考文献	282
附录一 《中美上海联合公报》(中英文版)	301
Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China	306
附录二 人名及专用名中英文对照表	314
后记	317

导 言

一、研究选题

东西方学者曾从历史发展进程,冷战期间美国的全球战略、中国国家安全状况、决策模式、领袖风格、外交作风,尼克松政府对华称谓的转变等多重研究视角对 1969—1972 中美关系解冻进行了深入的探讨。学者们力图解读对峙达 22 年之久、战场上曾兵戎相向、意识形态相左的敌对国家是如何解冻双边关系,并向正常化方向发展的。学界普遍认为:在冷战的国际背景下,尼克松政府对苏联实施的“缓和”战略,即用“压力”与“诱导”并用的手段,将苏联作为一种稳定的因素纳入国际秩序中,使得尼克松打出“中国牌”向苏联施压,迫使其重返对美武器谈判,从而有效塑造“多级均势”的国际战略格局。而 20 世纪 60 年代末、70 年代初以珍宝岛事件为重要标志的中苏边界武装冲突为华盛顿叩开同北京对话的大门提供了契机。同时,尼克松与基辛格强烈的个性化“秘密外交”使得美国改善对华关系成为可能。

若将“改善同中国关系”的理念转化为现实,将单一体制内部的决策发展成为两种不同体制之间的互动,无疑则需要具体的外交实

践——有效沟通来完成。当基辛格 1971 年 7 月秘密访华时,双方均有强烈的意愿改善双边关系。然而,在 22 年的对抗状态中未曾有过高层接触的中美双方是如何进行谈判的?谈判所构建的话语结构在曾经长期敌对国家解冻外交关系的谈判过程中发挥了积极的促进作用,还是消极的制约作用?双方如何运用有效的话语手段,既阐明各自观点,又不在原则立场上让步,同时又避免谈判破裂?所有这些都是涉及外交谈判与国际冲突解决研究的具有学理意义的研究议题。

《国际关系字典》对“谈判”(negotiation)的定义是:“为了和平解决分歧,提升国家利益而采用的一种外交技巧。谈判者通过直接接触,以妥协和接纳的办法实现谈判目标……谈判的协议意味着双方都乐意作出一定的让步(或对方能够接受的交换物)。”^[1]从这个意义上看,谈判就是话语的交锋,而话语又往往是观念的反映。中美关系解冻的系列谈判是一种“非对称”(asymmetrical negotiation)谈判,即:两国的资源配置和实力不对称。国际关系中有关“权力”的传统理论并不能完全解释这种谈判的结果,即:强国在对弱国的谈判中,总会处于强势地位,赢得积分。^[2]1969—1972 的中美谈判是美国胜出;还是双方打了一个平手,不分胜负;还是出现了双方共赢的局面?所有这些都是此项研究着力探讨的议题。

二、理论假设

笔者将基于对原始外交档案进行深度解读的前提下,运用“话语分析”(discourse analysis)的方法,透视中美领导人的谈判,并试图解析上述学术问题。笔者设计并提出的“多维话语分析框架”(Multidimensional Discursive Analysis)借鉴了后现代国际关系理论中福柯和德里达等有关“话语”的相关论述,是以批判性话语(Critical Dis-

course Analysis,简称 CDA)为核心的一种微观研究方法。为充分验证“话语分析”的信度与效度,笔者进而提出一系列理论假设和需要进一步探讨的问题。

假设之一,“话语”的内涵可以扩大到国际关系研究中。话语的完整性(discursive totality)既包括隐藏在陈述背后说话人的主观意图,即有意识的行为(conscious activity),又包括说话人公开表露话语的几乎察觉不到缝隙中表露出来的无意识的行为(unconscious activity)。话语分析既要关注有声的文本,又要重视无声的、悄悄的和无止境的话语。具体到 1969—1972 中美关系解冻过程中的话语,不仅仅包括双方会谈时话语的交锋,还包括一些无声话语传递的信息,如:肢体语言、行为语言等等。这种无声话语用一种间接的方式,委婉地传递了行为主体的意图。由于东方人性格较为含蓄、内敛,因而,在中美关系解冻过程中,中方使用无声话语的比例应远高于美方。

假设之二,作为观念的反映,话语中反复被提及的事情就构成了“话语事件”。在中美双方有声话语的交锋中,双方各自所持的若干“话语事件”体现了其在各自观念中的不同排序,并由此可以透视出双方对权力、利益、威胁、意识形态的不同认知。换句话说,出现频率越高的“话语事件”体现美方或中方对这个问题的重视程度越高。出现频率可以分为绝对频率和相对频率。绝对频率是指某个议题在整个会谈中所占的比例;相对频率是指某个议题在某次会谈中频繁出现的次数,虽然占的比重并不一定大,但其频繁出现的次数表明了这个议题在中方或美方议程中的重要性。谈话者在提及这些议题时,有时是有意的、有时是无意的行为,但它均体现了谈话者内心深处对这个议题的关注与焦虑。

假设之三,外交谈判中的话语争锋与国际政治中的权力较量具

有紧密的联系。拥有了权力,就拥有了话语的制定权,拥有了游戏规则制定权,换言之,是进一步强化了谈判中的一方对权力的拥有和使用。在中美双方为北京—华盛顿首脑外交做准备的一系列预备性会谈和最后的高峰会晤中,哪一方拥有更多的权力,就能主导会谈议程(agenda-setting),制定会谈的规则。同时,中美双方又是通过各自的话语为权力服务,维护并巩固权力的。尼克松入主白宫时,尽管面临诸多的棘手问题——令人极度苦恼的从越南撤军的过程;美国的核优势地位被美苏核均势现状取而代之;经济上的优势地位面临来自西欧和日本强烈挑战等等。但美国毕竟是一个超级大国,在国际舞台上权力地位远高于中国。而中国在 20 世纪 60 年代末的国家安全环境恶化,急需改变现状。因而,从国际地位这个宏观角度上看,中美两国的权力对比不平衡,美国占据更多优势。另一方面,尼克松、基辛格放下架子,万里迢迢来到中国“客场”谈判,面临体力透支、谈判时间、活动安排被动等诸多不利条件;而中国则占据“主场”的“天时、地利、人和”,拥有更多主动。这种宏观权力地位的不对等和客观谈判场地的优劣势体现在话语的交锋中,就需要对双方的权力地位重新进行衡量,是可以保持平衡、对等的权力对比关系,还是其中的一方胜出?从 1971 年 7 月 9 日基辛格秘密访华,到 1972 年 2 月 28 日尼克松同中方签署《联合公报》,历时近八个月,在此期间,国际形势发生了变化;另一方面,随着美方对谈判环境和中方谈判风格的逐步了解与适应,会谈时间、活动安排的逐步规范,中方“主场”的优势在逐步丧失。这种权力对比的变化体现在北京—华盛顿高峰会谈的话语中,又产生了怎样的结果?换句话说,权力的变化、交替势必引起话语的变化,从而引发新一轮话语制造和游戏规则的制造。

假设之四,话语具有重要的二元建构功能,不仅可以建构“友谊”,还可以强化“威胁”。中美关系在长达 20 年的时间里一直处于

敌对状态,双方高级官员除在中美大使级会谈外,无近距离接触。为了确保北京—华盛顿首脑会晤的成功,基辛格、周恩来以及中美高级官员在多次近距离会谈中,要运用有效的“话语手段”,减少猜忌、增加互信、发展共同利益,这是一个“从无到有”的建构过程。美方使用的主要方法就是频繁地抛出“胡萝卜”——话语上的信誓旦旦和语言表述的分外真诚。同时,为了能把中国顺利地纳入美国对苏全球战略的轨道,美又要不时地出示“大棒”。由于中国领导人对国家的安全状况异常敏感,所以,每当中方主动提出国家安全“可能面临的威胁”(possible threat)时,美方就会及时捕捉到这个谈判筹码,用话语强化中国国家安全面临的威胁,将“可能的威胁”升级为“紧迫的威胁”(immediate threat)。话语在这个“由弱到强”的过程中,起到了重要的强化作用,加强了“度”的概念。

三、研究议程

事实上,尼克松时期的中美关系解冻是一个典型的非对称型首脑外交(Summit Diplomacy)成功的个案,即:双方在非敌非友的临界状态下,在实力对比不均衡、不对称,意识形态相左的情况下,通过首脑会谈使外交关系解冻,并向正常化方向发展。据此,本文的主要研究议题是:非对称结构中的首脑外交对解冻敌对关系到底起着怎样的作用?首脑谈判所构建的话语与外交的成功到底有着怎样的关系?

自第二次世界大战以来,首脑外交已逐步发展成为国际政治交往中一种频繁使用、日趋稳定的外交活动形式。八国集团首脑会议(G8 Summit)、亚太经合组织(Asia-Pacific Economic Cooperation,简称 APEC)峰会、东盟(Association of Southeast Asian Nations,简称

ASEAN)峰会、国家元首间的互访、热线电话等等,均反映了首脑外交在双边和多边外交中的重要性。学术界普遍认为,温斯顿·丘吉尔在1953年斯大林去世后的春天首次使用了“首脑会晤”一词,他当时建议西方国家首脑和苏联领导人举行高层会谈。^[3]从1955年到1960年间,丘吉尔曾40多次在不同的场合倡议东西方阵营的领导人进行首脑谈判。^[4]从这个意义上讲,首脑外交是指:在冷战背景下,西方资本主义国家的领导人和社会主义国家苏联的领导人在处理国家关系时采取的一种高层会晤机制。大众传媒在1955年首次使用“首脑会议”一词,报道日内瓦美、苏、英、法四国会议。此后,这一术语在新闻报道中频繁出现。^[5]在后冷战时期,随着国际交流与合作的加强,首脑外交的内涵发生了变化,主要是指主权国家的领导人为处理双边和多边关系而进行的外交联络与会晤。首脑外交中的“首脑”从狭义上讲,主要是指国家元首和政府首脑;从广义上讲,“首脑”也包括部长级以上的高级官员,以及国家元首和政府首脑委派的特使。

与国际政治生活中日趋活跃的首脑外交活动相比,国际关系领域对首脑外交的研究尚处于探索阶段。西方外交理论的研究者们主要是通过对冷战时期美苏首脑会晤、西方七国首脑会议等个案的分析,对首脑外交的内涵、发展历程、表现形式以及成功的首脑外交应具备的条件等进行了一定的考察和探索,并取得了一定的成果。

美国学者埃尔默·普利斯科(Elmer Plischke)属于较早关注首脑外交在当代国际关系中的重要作用的学者之一。基于对美国外交实践活动的考察,他研究了首脑外交的主要模式——首脑之间的非正式交流与沟通、首脑特使的活动、国事访问和首脑会议。^[6]英国学者杰夫·贝里奇(Geoff Berridge)在其专著《外交与实践》中以谈判

为切入点,探讨了首脑外交的源起、利弊、主要模式以及首脑外交对现代外交的意义和重要作用。他把首脑外交的前期准备看作是预先谈判阶段,将起草公报、宣言、协议等看作是为首脑外交的谈判结果做“包装”的阶段。^[7]美国学者戴维·邓恩(David H. Dunn)在其主编的《最高层外交》中,系统地提出了首脑外交的分析框架,明确了首脑外交的内涵,考察了其历史发展过程,解释了形式多样的首脑外交的不同作用,并分析了首脑外交的利与弊。^[8]

在具体的个案研究方面,西方学者的研究主要集中在冷战时期的美苏首脑外交^[9]、西方七国首脑会议^[10]、北约峰会^[11]以及发展中国家的相互交往,如:非洲峰会^[12],很少涉及西方发达国家与发展中国家之间的首脑外交。同时,学者们在做个案研究时,在很大程度上仍停留在对历史史实的描述(description),即只解释“发生了什么(What has happened?)”、“怎样发生(How has it happened?)”,而未探究“为什么会发生(Why has it happened?)”,以及“发生的一般性意义何在(So what?)”等问题,^[13]出现了描述多于解析(interpretation)的情况。

此项研究拟借用戴维·邓恩设计的首脑外交分析框架,从以下四个阶段,对尼克松时期中美关系解冻这个成功的首脑外交个案进行分析。

阶段之一:中美这两个曾经对抗的国家是如何寻求沟通渠道(channel)、开启谈判大门、进行联络的?这些沟通渠道为促成首脑外交的成功起到了怎样的作用,又有何特点?需要考察的沟通渠道包括:华沙渠道、巴基斯坦渠道(也被称作从首脑,经首脑,到首脑的渠道)、巴黎渠道、纽约渠道等。

阶段之二:待沟通渠道开启之后,双方为首脑会晤举行了哪些预备性会晤,“挑夫”(sherpas)^[14]都做了哪些具体的工作?哪些议题