



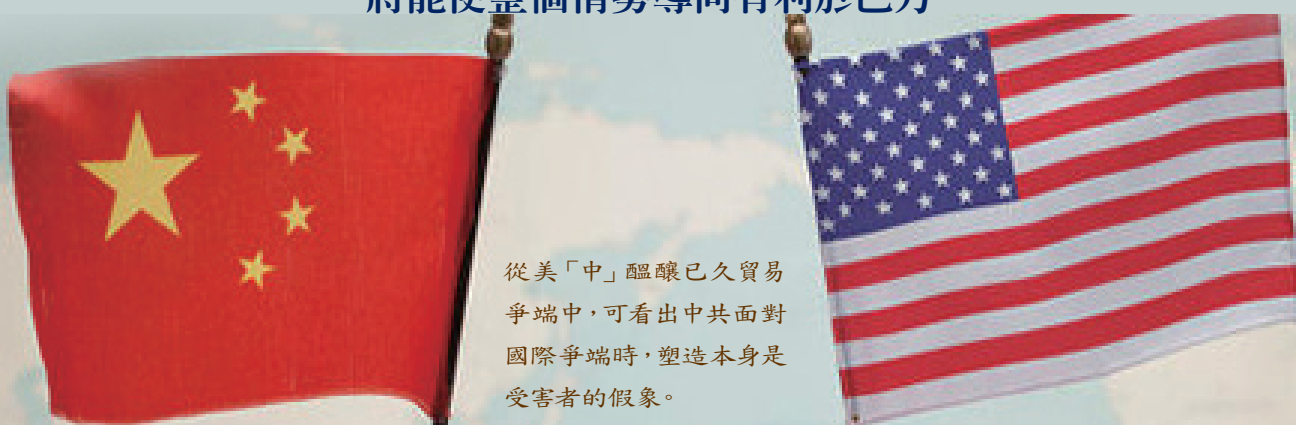
● 作者/Matt Schrader ● 譯者/趙炳強 ● 審者/劉宗翰

美「中」貿易衝突中的 中共勸服術

Pre-suasion: How the PRC Controls the
Message on a Sino-U.S. Trade War

取材/2018年4月9日詹姆斯頓基金會網站專文(*China Brief*, April 9/2018)

在面對國際爭端時，中共擅於運用一套所謂「預先說服」的技巧，
藉由新聞審查制度消弭異議、官媒引導輿論風向，
進而合理化中共本身是受害者，塑造出對方是非理性行為者的現象，最終
將能使整個情勢導向有利於己方。



從美「中」醞釀已久貿易
爭端中，可看出中共面對
國際爭端時，塑造本身是
受害者的假象。

(Source: Jamestown Foundation)

近期美「中」醞釀已久的貿易爭端，終於爆發成公開的互相指責，雙方以2,500億美元的互惠關稅威脅對方(中國日報，4月7日)，而且在本文撰稿後，雙方也進行了一連串的談判協商。

一個經常在美國被提出的論點認為，川普政府在長期貿易戰中的政治地位與中共領導階層相比是較為弱勢，其部分原因是中國共產黨(以下稱共黨)擁有透過審查制度來控制國內議論方向的能力(紐約時報，4月5日)。儘管任何潛在貿易戰的結果都難以預測，但在國內制定議程的能力方面，共黨確實擁有讓其他政府只能羨慕的政治武器。

在美國，許多人認為中共審查制度是一種愚鈍的工具，但實際上它是一種複雜的系統，極為仰賴一種吾人可稱之為「預先說服」(pre-suasion)的技巧。¹ 在任何貿易戰中，共黨皆傾向利用此一技巧，不僅透過壓制政策批評聲浪，更推動正面論述來提高國內的支持。在此一事件過程中，不難發現中共的憤怒是緩緩爆發。不過一

旦被挑起，即便心裡不情願，中共仍會以冷靜、強硬方式來回應不當且不合理的外國欺凌。

中共也會試圖保護以規則為基礎的國際貿易體系，以防止遭古怪的美國總統所影響。



美「中」現已朝向貿易角力發展，兩者關係已不若2017年在佛州海湖莊園時那般熱絡。(Source: White House Photo/Shealah Craighead)



何謂預先說服？

共黨有一系列強大的強制性工具，諸如從演算法審查，乃至輿論指導，除了可提供報紙編輯人員處理敏感性議題外，這些工具還可運用於選擇性推廣或壓制某些事實或解釋(中國簡報，2016年2月23日)。共黨透過這些手法，讓推動異議觀點的知名人士付出巨大代價，還試圖在紛雜的公共言論中限制現有事實和解釋範圍。共黨最終目標是限制結論範圍，使普通正常人都能接受。

這就是預先說服的本質。中國大陸人民並不是一具具不會思考的軀殼，只能無條件接受政府餵養的資訊，渠等的評估和回應，跟世界任何角落的個人一樣重要。不過那些尚未披露的意見，是很難植入人心的，或是重要事實尚無法取得時，也難以做出批判性的評價論證。

預先說服的實踐

對於國際爭端的報導，中共媒體可靠地運用了一些重要的架構技巧。這些技巧共同構成了預先說服架構，可讓共黨用來指導「中」美貿易摩擦，以及

諸如南海等其他議題的報導和評論(中國的故事，2016年9月20日)。再者，這些技巧之間的界限並不明顯，用意即是要彼此互補強化。

■絕不解釋對方觀點。

美國企業主管對中國大陸最常表達的不滿是市場進入、強制技術轉移與政府補貼，這些不滿是「美國貿易代表署」(United States Trade Representative, USTR)近期完成「301條

款」調查的重點。中共媒體對「301條款」的報導，並未重複美國貿易代表署指控的實質內容，因此中國大陸人民在網路上搜尋不到那些受影響美國企業的回應、傳聞或資料。百度搜索「美國301條款調查」的主要結果，都是來自官媒機構的文章，例如「美國301條款調查報告站不住腳」(人民網，4月6日)，或是「美國對中共301條款調查的法理依據備受質疑」(新華社，4月7日)。



中共外交部長王毅曾表示：要通過雙贏而非雙輸的方式妥善解決「中」美經貿問題。(Source: State Department)

■絕不直接批評中央政府政策。

期待每位在中國大陸之評論人士都相信美國沒有理由抱怨是荒謬的。不過若有人批評共黨現行政策，渠等也無處發聲。使用「『中』美貿易戰爭中美國是對的」或「美國301條款調查是正確的」等詞句在百度進行搜索，不會看到任何批評「中國製造2025」或不滿中共產業政策的文章。儘管有充分理由認為貿易戰會造成兩敗俱傷，但主張中共可能輸掉貿易戰的文章幾乎同樣稀少。²

■中共是冷靜、理性且守法，對方則是非理性和自我挫敗的。

雙輸局面的說法在中共媒體中十分常見，以藉此警告美國，潛在的貿易戰將更損及美國利益。³ 這種架構是一種高明的手段，能同時達成各種目標：把美國描繪成非理性，且美國所採取的行為將會傷害自身利益(川普之難以預測性則是另一個經常分析的主題)；表達中共是不情願的被

迫投入鬥爭；預告中國大陸民眾將面臨不利的經濟後果；以及表示中共傾向透過現有世界貿易組織(WTO)機制重新解決貿易爭端。這種傾向並不是因為中共偏好以規則為基礎的秩序，而是因為其日益提升的影響力，能在世界貿易組織得到對自己有利的結果。⁴

結論

共黨所實行的預先說服是建立共識之有力工具，尤其是在外交政策方面。這能讓共黨給予支持者特權，並引導討論方向遠離對中央政府決策的直接檢驗。預先說服是處理任何國際爭端的有力武器，當與中共發生真正的貿易戰時，這也是日後可能發展為長期消耗戰的最大原因之一。

作者簡介

Matt Schrader係詹姆斯頓基金會《中國簡報》的編輯。
Reprint from *Jamestown Foundation* with permission.

註釋

1. 「預先說服」乙詞係由亞利桑納州立大學(Arizona State University)心理學和市場行銷學教授喬爾第尼(Robert Cialdini)所創。他將預先說服定義為「在人們還未接收你的訊息之前，就能先讓他們贊同你的作法。這能讓人們在意識的頂端先擁有一些東西，使他們能夠接受未來的訊息。」(PBS Newshour, 2016年9月22日)。本文對喬爾第尼的預先說服定義有所擴展，請參見內文。
2. 該文章作者在中共的一家主要媒體中發現了一篇文章，清楚地解釋了身為貿易順差者的中共，如何在貿易戰中處於自然劣勢的觀點(財新網，3月26日)。該作者為一名經濟學家，曾在麻省理工學院進行博士後研究，而在其他報導中都未見與此文章相同的論點。
3. 有眾多的例子，請參見「『中』美貿易戰將是一個不對稱的雙輸局面，而中共可能更受其害」(中證網，3月2日)；「北大國發院副院長：中共反制美國可限制服務貿易」(中新網，4月6日)；「財政部副部長朱光耀：我們不希望貿易戰，結局只會是雙輸」(中國青年報，4月4日)。
4. 請參見“China’s Rise: How It Took on the US at the WTO” by Gregory Shaffer, Henry Gao, University of Illinois Law Review, 2018 (1), 115-184. Accessed at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2937965, April 7, 2018.