

國立臺北教育大學教學通識教育中心專題演講活動紀錄表

111 學年度第 1 學期

活動類型	☐ 語言能力 ☐ 數位科技 ☒ 創新跨域				
活動名稱	其實我們天天都在談判				
配合課程	立法理論與實務				
主講人	張昱謙	單位	行政院經貿談判 辦公室	職稱	研究員
活動時間	111 年 12 月 23 日 10 時 00 分 至 12 時 00 分				
活動地點	C 624 (明德樓)				
主辦系所	通識教育中心 許慧儀				
活動內容	為了讓修習「立法理論與實務」通識課程的同學更加了解目前台灣在國際經貿上的地位，並增添同學的國際視野，特別邀請行政院經貿談判辦公室研究員張昱謙，從行政院經貿談判辦公室(Office of Trade Negotiations, Executive Yuan，簡稱 OTN)如何結合跨部會專業談判人員，代表台灣在經貿領域爭取對於台灣最有利的事項，在談判的背後，談判的準備、過程、以致最後結果的呈現，都是談判之中全體談判人員必須承受的壓力與運籌帷幄、步步為營的成果。 首先，張研究員就行政院經貿談判辦公室(以下稱OTN)的成立緣起與目標向同學們進行說明。OTN的緣起主要為加強整合及協調政府在推動加入CPTPP及新南向政策之立場、資源，並為展現推動相關經貿政策之決心，政府爰在105年9月於行政院下成立「經貿談判辦公室」，並為善用目前已有資源，將推動經貿談判已有相當專業、經驗及基礎之經濟部經貿談判代表辦公室併入OTN，預期除可提升台灣對外經貿談判及經貿政策之協調效能外，並於該辦公室所累積之經貿談判專業及經驗上，發揮談判功能。 OTN的設立目標，主要為： 1. 推動多邊及雙邊經貿談判；參與區域經濟整合（CPTPP）。 2. 推動國際經貿合作，結合政府及民間力量，重啟經貿外交動能，包括新南向政策。 3. 以談判及國際合作帶動經貿法制現代化及經濟體質調整。				

而任務及執掌則如下所述：

1. 推動對外經貿事務及談判有關事項之政策規劃幕僚作業。
2. 國際經貿談判之統籌規劃及執行。
3. 對外經貿合作事項執行之統籌規劃及協調。
4. 國際經貿談判有關國內法規調整事項之政策協調及溝通。
5. 經貿談判人才之培育及訓練。

除了讓同學可以充分了解OTN的編制與任務執掌外，更從常態工作部門、支援工作部門進一步加以介紹，原來台灣對外的經貿談判不僅僅是我們在新聞媒體上所看到，更是包含林林總總全世界各領域國家的經貿關係。同時，張研究員也將美國白宮貿易代表總署(Office of the United States Trade Representative, 簡稱USTR)與OTN進行工作及業務上的比較，讓同學可以更加清楚知道我們和美國在貿易談判官方單位的編制與目標的差異。

再者，在同學最感興趣的「談判」方面，張研究員「從什麼是談判？談判該怎麼談？」從實務上讓同學們了解原來這是談判真正的意義和運作方式，談判雙方或多方如何在特定目標的議題，秉持信用的最主要原則，邁向雙贏或多贏的結果。同時，在談判的過程中，如何設定目標、緊抓談判底線、和預備替代方案等都是一個談判能否成功及達到原先所設定目標最關鍵的準備及臨場發揮的表現。當然，一個成功談判，除了準備好自己的所有一切，更重要是了解你的對手和資訊的蒐整，因為只有知己知彼，才能戰無不勝。

此外，張研究員也從談判工作的運作加以說明，所涉及的範圍及面向廣度都可能是談判能否控制得宜與成功的關鍵因素。而在與其他國家準備談的內容或談妥的內容，如何與立法單位，也就是讓國會了解，不同政黨對於內容將可能有不同的看法及意見，如何讓國會個政黨接受這些內容是合宜的，在這個階段所需耗費的心力可謂最大。而這也和本課程「立法理論與實務」所開設的目標極為吻合，本課程原所設定開設之效益，除提供同學在現行立法過程、規範及實務面向的學習，同時也藉由從行政部門的角度進一步了解，如何在實務上與立法部門相互協調與配合，今天的講座舉辦，可謂本課程相當契合之搭配。

最後，張研究員也就自身在談判時與同學們分享，例如，時差、翻譯等等都是可能產生讓談判無法達到預期效果的變數，究竟該如何克服，這其實有賴經驗與能力的累積。

在同學提問方面，同學們相當有興趣在談判過程中，若對方提出與設定目標不相符的內容時，該如何因應？也有同學提出，談判有沒有失敗或是未達到預期目標的經驗？亦有同學對於張研究員談判經驗提出，在翻譯上如果翻錯對方的要求或需求時該怎麼辦等等各種有趣的問題，張研究員也都一一就同學的疑問提出說明。

針對對方若提出與原先設定目標不相符的內容時，張研究員表示，這是談判中常常會發生的情況，我方及談判對方都是為追求國家最大的經濟利益才進行談判，所以當這個時候，在態度必須非常堅定，以及在事前我方所做的準備必須充分，也就是我們必須要先設想到對方可能脫稿演出，才有辦法見招拆招，有效因應。

而有無談判失敗或是未達到預期目標的情況。張研究員說，這是在經貿談判中友極大可能性出現的情況。相信雙方都是盡力避免這樣的情況產生，所以在正式上談判桌前，事前幕僚作業、溝通與協調就非常重要，畢竟上了談判桌，很多的情況都是一翻兩瞪眼，脫序是最不希望有的情況。

至於有無翻譯錯誤的部分，張研究員指出，大家都是談判專才，絕大多數主導談判的官員都是對語言相當精通的，就算需要協助，也一定會有專業的同步口譯專才在場進行專業的協助，關於這個問題，我們都盡可能地希望它不要發生。

「經貿」是台灣一直以來在國際上與各國連結最有利的優勢工具，也是與各國往來較不會受到政治因素干擾的議題。台灣用經貿打入國際，也用經貿創造台灣奇蹟，未來，我們在國際經貿議題上將會發展出更多有利於台灣的模式，讓台灣真正共融世界，共榮全民。

參加人數 41

活動照片



張研究員與「立法理論與實務」修課同學專題
座談現場照片 1



張研究員與「立法理論與實務」修課同學專題
座談現場照片 2

活動照片



張研究員與「立法理論與實務」修課同學專題
座談現場照片 3



張研究員與「立法理論與實務」修課同學專題
座談現場照片 4



張研究員與「立法理論與實務」修課同學專題
座談現場照片 5



張研究員與「立法理論與實務」修課同學專題
座談現場照片 6