

两岸路线影响蓝营选举？郑丽文强势回应：

# 国民党若不敢谈两岸，很难赢选举

导报综合报道 中国国民党主席郑丽文上任以来，积极推动两岸和平路线，党内有人担忧此举恐影响年底选举。郑丽文14日回应称，她没有必要为那些无论如何都会投民进党的人来改变自己立场，“只要有超过一半民意支持两岸交流，我们选举就会赢；如果国民党不敢谈两岸，很难赢得选举。”

岛内民间论坛《和平时讲》第二场14日登场，郑丽文致辞时强调，过去冷战时期的“汉贼不两立”或“左右阵营”的二分法已经过时。两岸关系早已达成了“九二共识”，那是双方走向对话的里



程碑，核心精神在于求同存异、开启交流。

她说，然而，现在有些人试图将世界拉回“冷战2.0”，但今

日的中国大陆与40年前已完全不同。在经贸上，两岸产业链高度互补，连赖清德都不敢轻言废除ECFA；在全球市场

上，日本、欧洲甚至是美国，都无法忽视中国大陆的经济力量。在如此高度依赖、彼此关联的时代，试图“一刀切断”两岸关系是不可能的。

演讲后有问答环节，主持人柳杰克提问，追求两岸和平跟谋求选票，被认为某方面有些冲突性，国民党内也有声音担心她赴大陆会影响选票。如何面对这个困境？

郑丽文说，民进党贩卖“芒果干（亡国感）”边际效应递减，“大罢免”就是非常明显的证明。“我觉得风向在变”，俄乌战争把血淋淋战争摊在人民面前，民进党之前宣传乌克兰一定会赢，现在

谁还说得出，民进党洗脑假象被拆穿。“两岸和平并非取决于台湾买了多少战机或导弹，而是建立在彼此信任与国际社会支持。”

郑丽文说，很多人说讲到“中国人”会不会没有票，这都是过去30年被刻意操作的结果。她强调，选举赢一票就是赢，她不会为了这些无论如何会投民进党的人，而改变她在两岸关系上的立场，“我怎么可能瞻前顾后？我要的是主流民意，只要有超过一半民意支持两岸交流，我们（国民党）选举就会赢；如果国民党不敢谈两岸，很难赢得选举。”

## 郑丽文以“主流民意”之矛刺穿“恐陆”迷思



导报记者 吴生林

在“九合一”选举越来越接近，民进党和赖清德当局以“台独”路线加码挑衅，导致台海局势紧张螺旋上升之际，郑丽文强势宣示“上半年访问大陆的计划不变”“如果国民党不敢谈两岸，很难赢得选举”。

这一掷地有声的宣告，不仅是对民进党“抗中保台”话术的正面迎击，也是对蓝营内部

“恐陆”“避陆”保守心态的宣战，可视为一场关乎国民党未来命运的破局之战。面对绿营与党内保守势力的一唱一和、联手围堵其“登陆”，郑丽文与其副手萧旭岑展现出相当政治勇气与战略定力。

长期以来，民进党娴熟地操弄“抗中保台”的仇恨动员，将任何理性的两岸交流互动一律污名化为所谓“投降主义”；而国民党内部分保守势力，则在选举连续失利的阴影下抓错了药方，患上了“恐陆症”，企图通过模糊甚至切割两岸议题来换取所谓的“选举安全”。前者为恶意破坏，后者为怯懦自保，这两股力量虽出发点迥异，却在阻挠两岸交流上形成了令人窒息的共振，让国民党逐渐迷失了作为岛内两岸和平推动者的核心价值，甚至面临沦为“拿香跟拜”

民进党的危机。

然而，郑丽文从竞选国民党主席开始，到她正式就任之后，坚定“两岸同属一中”“我们都是中国人”立场，如同一把利剑，劈开了绿营与蓝营保守派共同制造的这层厚重的政治迷雾。

“我不会为‘绿营铁粉’改变两岸立场。”郑丽文洞察到，那些无论如何都会投给民进党的人，并非国民党的争取对象。国民党的胜选之道，不在于迎合绿营设定的荒谬话术，也不在于讨好那些无论如何都不会回头的绿营铁粉，而在于勇敢回应那些支持两岸交流的沉默大多数的诉求。“我要的是主流民意，只要超过一半民意支持两岸交流，我们（国民党）选举就会赢。”郑丽文此一论断犀利而透彻，直接戳破了“恐陆”“避陆”的政治

迷思。

她在国民党主席选举过程中高喊“我是中国人”并因此获胜，此一事实已经证明，承认“两岸同属一中”的真诚与勇气，远比逃避更能打动人心。

国民党副主席萧旭岑的回击，与郑丽文互相呼应。面对党内关于“郑丽文访问大陆将冲击蓝营选情”的质疑，萧旭岑日前反问一句：“国民党若什么都不做，不碰两岸议题，选举就会选赢了吗？”这一问犹如暮鼓晨钟，震醒了多少装睡与迷思中的党内保守派？

国民党与大陆具有天然的联系。事实上，马英九当初两次打败民进党，在台湾连续执政八年，证明坚持“九二共识”的两岸政策是国民党的优势资产，对国民党是有加分效应的。如果国民党主动放弃这一优势资产，无异于抽掉了

自身的脊梁，也将失去其存在的价值。

正如岛内有识之士所言，国民党“亲美”亲不过民进党，“反中”反不过民进党。如果国民党“拿香跟拜”民进党，台湾民众就会问：既然有了民进党，那为什么还要选择同质的国民党？因此，唯有敢于直面两岸关系，坚定“九二共识”和“我们都是中国人”的立场，推动两岸从交流走向融合，国民党才能重新赢得台湾民众的信任；唯有打破“恐陆”的枷锁，国民党方能浴火重生，在岛内重返执政。



## 金融宣教零距离 暖心服务办实事

富德生命人寿厦门分公司多维守护安心消费

3月7日，厦门五一文化广场，富德生命人寿厦门分公司“青骑兵”志愿服务队将金融知识课堂“搬”到市民身边，通过面对面讲解，拉开了2026年“3·15”金融消费者权益保护教育宣传周的序幕。

在活动现场，志愿者化身“金融辅导员”，围绕“清朗金融网络 守护安心消费”主题，耐心讲解消费者权益保护、反诈骗、防范非法金融活动等知识。

这次宣传，是富德生命人寿普及金融知识的“点”；而贯穿日常的客户服务体系建设，则是其“面”。公司致力于推动服务实现“两个转变”：从提供保险保障，向提供全生命周期的综合解决方案转变；从标准化服务，向个性化、有温度的人文关怀转变。

针对老年群体，公司推出系统性的适老化服务。线上，为银发客户提供“关爱模式”，

老人可享用App大字版界面、语音搜索等服务；线下，柜面配备老花镜、轮椅等便利设施，并对行动不便的客户提供上门服务。

公司还聚焦特殊群体需求，开设金融教育示范基地，常态化面向“老少新”“两司两员”等重点群体开展知识普及。同时，打造层次丰富的客户服务体系：传递健康理念，弘扬传统文化，凝聚家庭温情的“家·恋”客户服务活动；面向高净值客

户的VIP专属服务体系，经过不断升级迭代，提供健康臻享、生活尊享、保单优享三大层级35项服务的专属礼遇。

此外，富德生命人寿以科技赋能服务创新，“云赔、快赔、直赔”为客户提供更方便快捷的理赔服务，自建双录系统、上线自动回访机器人，持续加强“数字保险”发展新动能。公司还建立了高效的应急响应机制，在自然灾害等突发事件后



开通绿色理赔通道，快速兑现保障承诺。

（导报记者 钟榕华 通讯员 叶晓婷 文/图）