

如何解讀和 運用外交辭令

—— 外交官的談話技巧



外交官在發表談話時必須衡量事件的本質，瞭解自己國家的實力與國內外情勢而作出的適當語言表示，因為外交官對外交涉或發言不當則將損及國家之生存與發展，其談話攸關國家利益至鉅，重要性不言可喻。

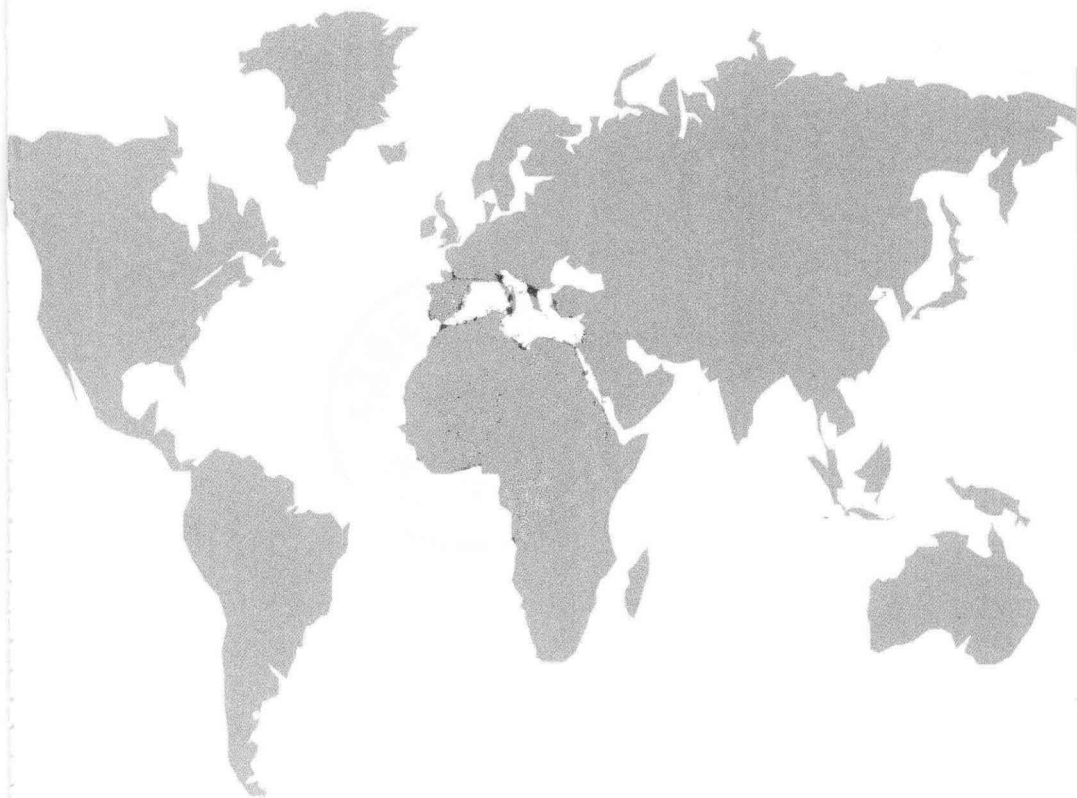
陳杉林／編著

臺灣商務印書館

如何解讀和 運用外交辭令

—— 外交官的談話技巧

陳杉林／編著



臺灣商務印書館

如何解讀和運用外交辭令

：外交官的談話技巧

編著者◆陳杉林
發行人◆施嘉明
總編輯◆方鵬程
主編◆葉楓英
責任編輯◆徐平
美術設計◆吳郁婷

出版發行：臺灣商務印書館股份有限公司
台北市重慶南路一段三十七號
電話：(02)2371-3712
讀者服務專線：0800056196
郵撥：0000165-1
網路書店：www.cptw.com.tw
E-mail：ecptw@cptw.com.tw
網址：www.cptw.com.tw

局版北市業字第 993 號
初版一刷：2012 年 4 月
定價：新台幣 240 元



ISBN 978-957-05-2691-2

版權所有・翻印必究

序 1

謝長廷

（前外交部長、監察院長）

我在外交部的老同事陳杉林以他的大著《如何解讀和運用外交辭令——外交官的談話技巧》見示要我作序。這是一項很愉快的工作。

我初識杉林兄於馬尼拉，1990年9月我赴巴布亞紐幾內亞參加該國國慶慶典，返國途中在馬尼拉停留不到二十小時。劉達人大使為我安排了非常緊湊而有意義的節目，包括晉見總統艾奎諾夫人，與馬格拉普斯外長及馬克拉益文官長餐敘等。他告訴我這些節目都是三等秘書陳杉林所安排的。我十分驚訝，而且親眼看到他在這些要人的親信間甚為親密的交談。對於一位初任駐外人員能在駐在國有如此深入的交往，使我印象深刻。

不久我就請他回部擔任東南亞科科長；以後他絡續擔任駐泰代表處組長、駐胡志明市辦事處處長和駐巴布亞紐幾內亞代表等職，成績斐然。

杉林兄在外交部服務約三十年，他的觀察敏銳，與人交往很快就能進入使對方信任他的狀況，的確是一位不可多得的幹才。本書是他多年外交經驗的結晶，雖然篇幅不多，但是內容相當充實。

外交辭令一般給人的印象多是負面的，好像是在花言巧語，或者是對人誤導。其實外交界自中世紀以來對外交辭令即甚重視。英國十九世紀末的名外交家薩道義（Sir Ernest Satow）於1907年出版為外交人員視為經典的《外交指南》（*A Guide to Diplomatic Practice*）一書中第七章就是〈外交交往的語言和形式〉。另外二十世紀初英國外交家尼柯遜（Harold Nicolson）著有《外交學》（*Diplomacy*）一書，其第十章為〈外交語言〉，實質上就是外交辭令，質言之就是重話輕說，惡言善說。

讀者或者會問，這樣作法是否會使談話的意義被曲解？實際上，外交工作從業人員都需要有這項基本訓練，

能切實把握其實質意義。

杉林兄的大著用了不少案例，也有他自己由經驗上累積的智慧，值得有志於外交工作者仔細研讀。

序 2

楊進洛

（外交部長）

依據《大英百科全書》的定義，外交（diplomacy）是「國與國之間，透過對話、談判及其他非武力方式影響對方決策及行為的手段」。由於國與國間的交往著重平等及尊重，彼此之間所使用的語言有時雖較含蓄婉轉但卻能以柔克剛，因此以西方的觀點來看，外交就是一門談話溝通的藝術。

事實上，外交辭令並非西方特有的產物，中國古籍《詩經》就是春秋時代各諸侯國使臣鍛鍊口才，加強外交辭令必讀之書，所以孔子云：「不學詩，無以言」。《左傳》亦是記載春秋戰國時期外交辭令之集大成之作：「燭之武退秦師」的故事中所展現的就是運用靈活的外交說服技巧，而達到

「不戰而屈人之兵」的目的。

時至今日，一個全球化的時代已然成形，除了傳統的主權國家外，形形色色的國際組織、非政府組織、跨國企業等應運而生，各式各樣的國際交涉議題，不論深度或廣度亦多達前所未有的地步，外交辭令的運用在談判中的地位日形重要，甚至可以主導談判的成敗。

本書作者陳杉林代表是我在外交部是老同事，也是我彰化縣的同鄉。二十多年前，我擔任當時的外交部政務次長丁懋時先生的秘書，丁次長主管亞太地區業務，杉林兄擔任亞太司東南亞科科員，經常奉示向丁次長簡報，我對於杉林兄的熟稔業務及工作能力，迄今仍印象深刻。

其後，杉林兄派駐菲律賓及泰國，並陸續擔任亞太司科長、副司長、駐越南胡志明市辦事處處長及駐巴布亞紐幾內亞代表處代表，期間並參與有關臺菲之間海道通行協定暨農漁業合作備忘錄以及我國在印度設立代表處的談判，均有傑出的表現。

此次，杉林兄運用多年來在外交部門處理涉外事務的豐富經驗，蒐羅完整的案例出版「外交官的談話技巧：如

何解讀和運用外交辭令？」一書，並希望我寫序推薦。身為中華民國外交部長，並在外交部服務已四十餘載，對於外交談判的折衝樽俎有深刻的體認，也認為本書中所討論的外交辭令及談話技巧不僅值得外交同仁參考，也可供各行各業中參與談判人士來運用，特以為序，以示鼓勵嘉勉之意。

民國101年2月22日

序 3：陳杉林兄與我交往的一二事

張忠本

（聚鼎科技公司榮譽董事長）

我與杉林兄結識於亞洲金融風暴之後，李登輝前總統希望利用東南亞各國經濟崩跌，貨幣大貶值，極力向外爭取援助之際促進臺商分散市場南向發展，同時推動經貿外交。1998年初在政府高層授意之下，先後由江丙坤、劉泰英率團南下訪問東南亞各國，忠本兩次都奉派代表中華開發隨團考察。當時東南亞各國因為資金短缺，很多重大建設多已停擺，如在馬來西亞的雙子星大樓及市區高架道路工程進行一半皆已停工。

劉泰英率團到泰國曼谷當晚即由泰國國會議長宴請劉董事長及開發公司多位主管，我也在列。另泰方也邀請臺灣駐泰代表團的黃代表，及政治、經濟參事作陪。時任政治

參事的陳杉林兄就在我鄰座，雙方攀談後方知他是淡江美國研究所畢業，家兄張忠棟指導的學生，兩人因此一見如故。

這位泰國國會議長以經貿外交為餌，代表泰國一僑商爭取中華開發投資他在曼谷郊區一項未完工之交通場站BOT開發案。杉林兄毫不避諱地向我分析，泰國受中國影響很多，欲藉此投資案發展泰國政治關係之機會不大。特別是這位國會議長代表泰國少數民族，政治影響力有限。而該華商亦非知名並具有實力之大財團。而因此杉林建議似應以在商言商之態度審慎評估。

後來中華開發投資部、海外部及開發主導之投資公司聯合評估過，也覺得這項龐大的BOT場站開發案需投資金額龐大，且財團背景也欠缺周詳資料，一致認為風險過大。惟泰國議長鏗而不舍再度來臺，並拜見李前總統及國民大會議長蘇南成，國民黨黨營事業又對經貿外交存有想像空間，該投資案一直陰魂不散。於是我將杉林兄提供之背景資料並彙整我們投資團隊的評估意見，明確稟報開發決策階層及政府高層，闡明此案風險太大但經濟及政治利

益均很有限，此事才作罷。

以後杉林兄與我一直保持聯絡，他後來調往越南胡志明市，在離任前半年特邀我與內人去他越南公館作客，參觀胡志明市及富美興社區。

在越南最麻煩的是越籍新娘來臺簽證問題，因為很多是人口販子仲介的假結婚真移民，長期將是臺灣的社會問題。杉林兄在胡志明市總領事任內建立篩選制度，減阻越籍假新娘移民，卻因此引發相關利益團體之關切，並有人告發到不甚了解的部分立法委員及外交部主管長官，杉林兄因此而調離該職。

杉林兄是一位有守有為、不鄉愿、有原則、有遠見值得尊敬的政府官員。今天他在公職退休前完成《如何解讀和運用外交辭令——外交官的對話技巧》一書邀我這個業外人士作序。我感念與他交往的情誼，恭敬不如從命，特此為序。

自序

時間飛逝，轉眼間由從事教職十年後轉入外交界服務已近三十年，三十年的外交生涯實不無感觸與心得。本書所載乃是個人從事外交工作以來的筆記與感想。

外交工作多年的一個感想是「外交」這兩字，就像「民主」這兩字一樣，是人人知道的字眼，但是到底有多少人懂得它的真正涵義，實在大有疑問。

由於我國目前所處的外交環境如此艱難，因此上至總統下至一般民眾大家對外交都很關心，似乎也都願盡一份心力。一般人也都知道外交是內政的延長，但如何延長呢？其分界點又在哪裏？若只是延長就可以的話，那是否只要搞好內政就可以了？

我國目前的外交積弱，固然是由於中共打壓下的國際政治現實，然而是否可全然歸

咎於中共或是由於我們外交人員未盡全力或外交行政甚至外交政策有所缺失？我認為外交部應該就像一家公司的業務部門一樣，它負責公司的採購與銷售，業務部門的強弱直接影響公司的生存與發展，但公司的產品若不精良，業務員亦難以推銷，公司的產品品質不佳，內部組織運作不當，例如各生產部門也各自對外聯絡，業務部門未獲充分授權或業務員對公司的產品不夠瞭解，恐怕也難以推展業務。

因此個人認為外交部應統籌一國之對外事務，不管軍事、國防、經濟、農業、教育、文化、衛生、體育、觀光等，只要涉外即應由外交部予以整合，外交部應居於主導的地位。

外交人員與政府的關係就像業務員與公司的關係一樣，否則將無法發揮功能。外交人員不但必須瞭解自己國家的情勢更須瞭解和掌握整個國際政治環境以便為國家爭取利益。

然而外交人員究應具備何種能力始足以擔任一國的推銷員呢？猶記得我剛進外交部時所領的薪水袋之明細表列

有一項名為「專業津貼」的薪資，雖然數目遠比我在擔任專科學校講師的研究費為低，但卻使我產生一個疑問，到底外交官的專業是什麼？是外語能力？是國際法、國際政治等相關知識？是談判技巧？國際禮賓儀節？或是以上皆是？然而我總覺得上面所列的似乎還少點什麼，應該還有其他更重要的特質與條件。

外交官不必是一個文學家，也不一定要是一個國際法專家，更不一定是一個演說家或辯論家，我認為一個成功的外交官最好是一個讓人覺得像是一個處處與人為善的慈善家，他必須是一個相當有人性懂人情而又是有原則的人，活潑而又不古板，雖然溫和卻又勇於捍衛國家利益。換言之，他不但需要具備外交官的學識更重要的是他的外交修養。更簡單地說，他必須是一個懂得運用外交辭令的人。

一般人對所謂的外交辭令多少有負面的印象，總覺得是一種應付敷衍的話，然而本書所欲闡述的外交辭令是極其廣義的外交官工作上所使用之語言之總稱。外交辭令有時只是幾句簡單地詞句或單字，但卻是在該種場合無可取

代的字眼。

外交官在發表談話時必須衡量事件的本質，瞭解自己國家的實力與國內外情勢而作出的適當語言表示，就如同一個醫生所開出來的處方看起來很簡單，藥房老闆也懂得那些藥的功用，但除非是醫生，一般人是不能亂開處方的，因為醫生他有專門的學識作基礎，他必須衡量病人的病情及生理狀況來選擇適當的藥方，否則不但治不了病甚至使病情更加惡化。然而醫生用錯了藥，僅是危害個人的生命，而外交官對外交涉或發言不當則將損及國家之生存與發展，其重要性不言可喻。

由於我對外交辭令重要性之體認，近年來我特別留意國際上所發生的外交事件並加以歸類與分析，因此本書所蒐集之資料幾乎全部曾見諸於報端，但也有不少是個人的工作經驗，特別是我在菲律賓擔任秘書工作那幾年。但願本書的出版能對從事涉外工作的朋友提供個人管見，也盼望有助於國人對外交工作能有進一步的認識，則幸甚矣。

目 錄

序1 錢復 I

序2 楊進添 IV

序3：陳杉林兄與我交往的一二事 張忠本 VII

自序 X

壹、外交辭令的意涵 2

- 一 社交圈的外交辭令 2
- 二 外交圈的外交辭令 3

貳、社交場合的外交辭令之特性 14

- 一 積極要件 14
- 二 消極要件 14
- 三 最基本的社交外交辭令 15
 - 實 例（一） 15
 - 實 例（二） 18

參、外交場合的外交辭令 26

- 一 禮貌性拜會 27
- 二 交涉性拜會：討論特定議題之會面 27
 - 實 例 28

肆、外交談判 40

- 一 談判前外交辭令攻防的運用（以中共與香港九七前政改方案的談判為例） 42
- 二 談判桌上的談話原則 47
- 三 回絕對方提案的例句 48
 - 純剛的表達法 48
 - 柔多剛少的表達法 48
 - 柔中帶剛的表達法 49