

外交
外事知识丛书

外交谋略

觥筹交错 折冲樽俎



● 金桂华 著

● 世界知识出版社

外交外事知识丛书

外交谋略

觥筹交错 折冲樽俎

金桂华 著

世界知识出版社

责任编辑/李豫生 周宇君

封面设计/姚少春

责任出版/林 琦

责任校对/雨 遐

图书在版编目 (CIP) 数据

外交谋略: 觥筹交错、折冲樽俎/金桂华著. —北京: 世界知识出版社, 2002.12

ISBN 7-5012-1904-4

I. 外... II. 金... III. 外交-谋略 IV. D80

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 087649 号

外交谋略

Waijiao Moulue

出版发行 世界知识出版社发行

(北京市东城区干面胡同 51 号 邮政编码: 100010)

经 销 新华书店

排 版 世界知识出版社电脑科

印 刷 世界知识印刷厂

开 本 850×1192 1/32

印 张 11½

字 数 248 千字

版 次 2003 年 1 月第一版 2003 年 1 月第一次印刷

书 号 ISBN 7-5012-1904-4/D·363

定 价 18.00 元

版权所有 翻印必究

前 言

岁月无情，倏忽间已到了晚年。随着两鬓斑白，老之已至，想写些东西的愿望更趋强烈。这样做，一是为了总结自己，同时也是为了老有所乐。一辈子做的是外交工作，其中不少时间又是花费在无休的伏案上，“伏案”而又“无休”，摇笔杆于我也就成为一种乐趣了。

不知始于何时，我竟养成了这样一个习惯：看书读报逢有所得，总爱记上几笔，聊以备考。久而久之，所录渐丰，不觉间就有了不少的笔记积累。涉猎范围，又都是外交、国际之类。于是，这些就成了我写“东西”的素材了。

写东西也不易，不是想写就能写的。像事件甫告曝光，几天后书摊上就有详载内情的巨著出售的事，我是望尘莫及的。写东西也须备有条件。能力固然重要，但若无时间爬格子，一切也就枉然了。两年前我要求解甲归“田”获准，这样就有时间“笔耕”了。

写些什么呢？不用说，自然仍是外交、国际之类，这叫做“三句不离本行”。外交领域，浩瀚如海，深邃难测。我所能写的也只是一些探索之类的东西。既然是

“探索”，也难免“自说自话”，谬误在所难免，也敬盼众位大家指教。

拙著实为新旧之作的汇编。我写此类文章始于80年代，当时《世界知识》杂志开辟专栏邀稿，后因工作飘浮不定，撰稿也就时断时续。及至退休，尽是余暇，就有时间思索一些问题，“产出”也便多了起来，慢慢就竟能成册了。

本书的内容有点“杂”。说实在的，这“杂”也并非全无“杂”的道理，外交不就是一门“杂学”吗？全书共分五部分：《外交谋略篇》、《谈判集锦篇》、《话说外交篇》、《折冲拾趣篇》和《国际评说篇》。明朝的汤显祖有言，曰：“文情不厌新，交情不厌陈。”我确是想文有新意，但是否做到，实在是难说得很。

世界在变。“9·11”对美恐怖袭击后，这变就更为明显了。但世界再变，也决不会变成英国首相布莱尔的高级外交顾问库伯尔所描绘的那样狰狞、倒退和无望。库伯尔鼓吹“对殖民控制的需要，依然像19世纪般狂热”、“要再次用上旧时的粗暴方法——武力、先发制人攻击、欺诈等等”来对付“落后国家”的谬论必须批判。面对这发生着巨变的世界，我还是坚信这两句老话：前途是光明的，但道路是曲折的。

金桂华

2002年9月于北京方庄

目 录

前言	7
----------	---

外交谋略篇

1. 虚实术	2
2. “知止不殆”	4
3. “含糊”的妙用	7
4. 从“柔道”谈起	10
5. 妥协的艺术	13
6. “攻心为上”	17
7. 外交之妙 妙在迂回	21
8. 霸权也有“谋略”乎?	24
9. “一人逐两兔”	29
10. “以夷制夷”	31
11. 善施两手	34
12. 深谋远虑——外交大手笔	37
13. 谋势篇	42
14. 小议“缓冲”	45
15. 谈谈外交“柔”术	48
16. 小国外交谋略荟萃	51
17. 论“幌子”	56
18. 盛夏说“辩”	62
19. 灵活善变 变不离宗	66

20. “ <u>间接路线</u> ”谋略种种	71
21. “ <u>远交近攻</u> ”析	74
22. 且谈“ <u>边缘政策</u> ”	76
23. 关于“ <u>结盟外交</u> ”	79

谈判集锦篇

1. 无谈判即无外交	83
2. 毛泽东论谈判	84
3. <u>周恩来总理的外交谈判艺术</u>	86
4. <u>陈毅外长的谈判风采</u>	88
5. “ <u>谈须立足于打，能战始可言和</u> ”	89
6. 直接谈判和间接谈判	91
7. 外交谈判战略应体现 <u>实力和目标的平衡</u>	92
8. 最好的谈判者是“ <u>能把别人坐垮的人</u> ”	93
9. 玩弄“ <u>虚</u> ”的筹码—— <u>讨价还价之一法</u>	94
10. 萨达特的谈判哲理	95
✓ 11. 一次空前绝后的 <u>建交谈判</u>	96
12. 谈判桌上的 <u>唇枪舌剑吵架翻脸</u>	97
13. 选择 <u>首脑会晤地点</u> 的学问	99
14. “ <u>击中</u> ”和“ <u>敲边鼓</u> ”	100
15. 且谈“ <u>里根谈判学</u> ”	101
16. 萨达姆的“ <u>以谈掩战</u> ”	101
17. 一张一弛，谈判之道	102
18. <u>基辛格谈中国的谈判风格</u>	103
19. 谈判桌的 <u>方圆之争</u>	105
20. 外交谈判也是 <u>意志的较量</u>	106
21. “ <u>以谈促拖</u> ”	107
22. <u>两种讨价还价的方法</u>	108
23. “ <u>双重渠道</u> ”的谈判方法	109
24. 外交谈判中的“ <u>挂钩</u> ”策略	110

25. 妥协让步的哲学	112
26. 外交谈判和“外交气象学”	113
27. 五花八门的谈判风格	114
28. 基辛格的“谈判经”	116
29. “将智者，伐其情”——外交谈判 中的“美人计”	117
30. “过程比结果重要”	118
31. 哈里曼的谈判经验	119
32. 尼赫鲁借区分“谈判”和“会谈” 来摆脱困境	119
33. “先武装，后谈判”之说对不对？	120
34. 硬骨头的谈判者富弼	122
35. 从朝鲜停战谈判看谈判与军事相辅 相成	123
36. 杜维廉的谈判术	124
37. 城下之盟的外交谈判	125
38. 一种为谈判而谈判的谈判	126
39. “最高级会谈”利弊参半	127
40. 大范围会谈和小范围会谈	128
41. 有感于德黑兰会议和雅尔塔会议的 开法	130
42. 外交谈判“最后 20 分钟最重要”	131
43. 借模糊语言以求突破——谈判 一术	132
44. 小论“抓谈判旗帜”	133
45. 阿里亚斯的匪夷所思之举	134
46. 外交谈判中的“抽瓦斯理论”	135
47. 美国“对越南 12 天大轰炸”的 启示	136
48. 且谈马拉松式的外交谈判	137
49. 解决争端的时机和谈判者的 “第六种知觉”	138
50. 谈判与宣传是行驶在两股不同道上的 车吗？	139

51. 要注意选择和选对合适的谈判 伙伴	140
52. “不容谈判”的问题不可谈判	141
53. 外交谈判是一门“忍耐艺术”	142
54. 把对手不断地缠在新的谈判 之中——基辛格的对苏策略	143
55. 善于选择战略态势对我有利时 开始谈判	143
56. “以谈掩战”的种种	144
57. 外交谈判的一条铁则	146
58. 只有经过军事较量后的谈判 结果才较可靠	147
59. 谈判的进展靠什么?	148
60. 葛罗米柯的“蘑菇”战术	149
61. 谈判时应排除一切感情用事	150
62. “金人讲和以用兵, 我国敛兵以待和” ——南宋的历史教训	151
63. 借谈判以“坐山观虎斗”	152
64. “效法乎上, 仅取其中”	153
65. 外交谈判“诡道也”	154
66. 从香港《镜报》的文章谈起	156

漫话外交篇

1. 外交古今谈	159
2. 关于外交政策的断想	164
3. 大使纵横谈	175
4. 折射·两重性·外交	182
5. “折冲于口舌之间”的外交官	187
6. 觥筹交错中的政治和艺术	201
✓ 7. 外交调研方法漫谈	207
✓ 8. 中国古代外交战略初探	217
9. 对外宣传的艺术	228
10. 杂谈外交语言	235

11. 广开新的“丝绸之路”——漫议	
“经济外交”	246
12. 略谈外交灵活性	251
13. 漫话非官方外交	257
14. 关于信义外交	261
✓ 15. 试析“韬光养晦、有所作为”战略	
方针	267
✓ 16. 新阶段、新思路、新点子、	
新发展——学习邓小平外交思想的一点体会	
.....	270

折冲拾趣篇

1. 诗言外交	280
2. “一字之争”	282
3. 从苏武牧羊说开去	284
4. 替奥卿画像	286
5. 建交趣谈	290
6. 握手与中美关系	295
7. 国耻不可忘 国强是根本——有感于	
李鸿章谈判屈辱的《马关条约》	298
8. 且说联大“一般性辩论”	302
✓ 9. 隐蔽战争“门外谈”	305
10. 28年前的“小球转动大球”——中国	
乒乓球代表团访美回眸	310
11. 悠悠五十载 绵绵半岛情——散记	
三访朝鲜半岛	318
12. 美国“战地”纪实	325

国际评说篇

1. 试论当前国际形势	330
2. 在美国耀武扬威之后——对科索沃战争	
的再思考	340

3. 小布什百日外交剖析	347
4. 北太平洋地区的形势和多边外交的新 作用	349
5. <u>东亚</u> 的区域安全形势与中国的 <u>新安</u> <u>全观</u>	351

外交谋略篇

1. 虚 实 术

外交之术，贵在不定。外交谋略，虚实术实为其首。《孙子兵法》十三篇，专有《虚实篇》论其详。孙子曰：“善战者，致人而不致于人。”这是虚实术的核心。军事如此，外交亦然。外交斗争能“识虚实之势，则无不胜”。

“虚者实之，实者虚之”，这是常用的外交虚实术。17世纪时瑞典首相奥克生斯汀说，外交者，乃“将无作有，将有作无”，肯定不存在的事，否定已存在的事。赫鲁晓夫时，苏联的军力逊于美国，赫便动辄咆哮，时唱高调，甚至在联合国大会上用皮鞋敲打桌子，简直有点为所欲为，这其实是“虚者实之”。及至勃列日涅夫当政，苏军力渐趋同美大体均势，勃乃大异其趣，念“缓和”经，搞“微笑外交”，真是“满脸春风要醉人，一副无害模样”，这恰正是“实者虚之”。对这外交虚实，美国前总统尼克松有一番绝妙的比喻：“拿好牌的一般说话最少，声音也很轻；而那些投机的人往往讲得很响，实际是给自己泄底。”

韩信“明修栈道，暗度陈仓”，一举打败章邯，平定三秦，是中国古代军事史上的佳话。而外交上的“明修”、“暗度”是“以虚掩实”，这也每每为外交家所乐用。1978年6月，美国总统卡特对苏联发表了几次“硬”的讲话引人注目，但明眼人不难察知他骨子里其实是想促成美苏第二阶段限制战略武器条约。为使条约得以在美参议院通过，卡特

必须说些“硬”话，以示他对苏联并不软弱。又如，1980年底，挪威同美国签署了预储重型装备的协定，这是挪威为加强北约北翼所采取的重要步骤，但这势必刺激苏联。为免使苏联作出不利于挪威的反应，执政的挪威工党同时又提出苏联乐于听到的北欧实现无核区的问题。外交观察家认为，挪威此举前者为实，后者是虚，以虚掩实而已。

我国古代《三十六计》中的第七计名为：“无中生有”。此也是外交虚实术中的良策。所谓“无中生有”乃指：“诳也，非诳也，实其所诳也。”就是说，以假情骗敌，但非弄假到底，最后要巧妙地由虚变实，给敌以不意的打击。第二次世界大战时，希特勒在进攻法国前曾先后29次改变侵法的开战时间并有意识地让西方知道，以达到麻痹对手的目的。1973年中东战争爆发前，埃及总统萨达特也曾年复一年地扬言要对以色列开仗，但迟迟不见行动，最后突然袭击，使以色列措手不及。据称美国军队的教材中载有“狼来了”的寓言，也是为了警示士兵勿中“无中生有”之计。真情往往是表相的反面，这是外交家要切记的。

“谋莫善于不识”。外交术的精髓在于，“虚虚实实，实实虚虚”，让对方猜谜，不使对方摸到自己的底。1954年，法国行将撤出印支，围绕美国是否会填补真空问题人们猜测纷纭。当时美国实无意步法后尘卷入印支，但尼克松在答问时却公然表示，如法国撤出印支，美国可能派军队去印支。尼克松这虚晃一招获得艾森豪威尔总统的支持。艾说，把美国打算做什么和不做什么告诉苏联，是没有好处的。70年代初，基辛格在一次中东问题吹风会上对记者说，“我们力求把俄国的军事力量赶走。”事后记者大量报道和评论这“赶走”二字，

一时纷纷扬扬，轰动世界。其实，基辛格的本意并非诉诸武力赶走苏联，但他却很乐意听任记者作这样的猜测。1974年美国总统福特访华，中美双方未发表联合公报，西方人士评论说，这是“此时无声胜有声”。

外交家有时还玩“虚多实少”的把戏。两国交往，一方言语娓娓动听，保证这个，许诺那个，但口惠而实不至。对此种“虚多实少”的做表面文章，有经验的外交家是不会轻信的，总是把握住“听其言、观其行”的原则，免得上当。

外交的虚实术，说到底，就是巧妙地利用人们熟视无睹、常见不怪的心理，通过“示形而我无形”，以达到“致人而不致于人”的目的。凡外交里手，无不既善对敌“示形”，又谄使我“无形”，在这无穷的虚实变换中，夺取外交的胜利。

2. “知止不殆”

“知止不殆”，这是老子的一句名言。《老子》第四十四章有言：“知足不辱，知止不殆，可以长久。”老子是战国时代的哲学家，他两千多年前所说的话至今仍闪烁着辩证法的光辉。“知止不殆”不只是重要的军事谋略，也是重要的外交谋略。在这带有客观规律的法则面前，顺之则昌，逆之则亡。

人是容易被胜利冲昏头脑的，能“知止”者甚鲜。我国历史上著名的淝水之战是不“知止”而“殆”的范例。《资治通鉴》在描述淝水之战时写

道：秦王苻坚锐意欲南下伐晋。其弟阳平公苻融谏曰：“‘知足不辱，知止不殆’。自古穷兵极武，未有不亡者。”苻坚自恃兵力雄厚，可投鞭断流，不听忠言，执意亲率一百多万大军取江东。淝水一战，八公山上草木皆兵，终遭惨败。

无独有偶，法国的拿破仑也是因为不“知止”而被碰得头破血流。奥斯特利茨战役大捷，是拿破仑事业的顶峰。当时，拿破仑左右的将领都认为，法国已达到难以想象的空前强大的地步，必须最后停下来了。但拿破仑执迷不悟，该止不止，最终难逃滑铁卢的覆灭厄运。

拿破仑冥顽不敏，而他的对手库图佐夫却很懂得“知止不殆”的道理。拿破仑侵俄失败，狼狈败退后，这个被称为“俄国老狐狸”的库图佐夫并未穷追猛打，而是适可而止，采取了按兵不进的策略。这使英国十分不满。库图佐夫这样做，自有其为常人所不及的道理。他解释道：从俄国的利益出发，一举粉碎拿破仑帝国并非上策，因为拿破仑帝国的遗产不会给俄国，也不会给欧洲大陆上的其他强国，惟一的得益者将是海上称霸的英国，到那时英国的霸权将会变得不能容忍了。

19世纪著名的普鲁士外交家俾斯麦有这样一句名言：“蠢人常说他们是从自己的经验中进行学习。我却认为利用别人的经验更好些。”在拿破仑帝国覆灭了60年后，俾斯麦正是吸取了拿破仑失败的教训，“知止不殆”，获得了成功。他打败了奥地利，但又力排众议，反对进军维也纳，并说服普王威廉放弃过分的要求。俾斯麦说，历史教导人们，只有适可而止，才不致产生祸患。他预见到普法一战不可避免，对奥“知止”就既可避免法国乘机插手，又可阻奥在普与法开仗时站在法国一边。

俾斯麦此举被史学家誉之为“俾斯麦式的和平”。尼克松总统访问法国时，戴高乐曾问随访的基辛格：19世纪的外交家中，哪一位给他印象最深。基辛格答道：俾斯麦给他印象最深，“因为他在胜利后还表现克制”。

以上四例，有正有反，讲的是战争，却深具外交谋略的内涵，实在可为后世鉴。

“知止不殆”是辩证法，外交官要懂得和掌握这个辩证法。“盛极则衰”，“水满则溢”，事物的正反两面在一定的条件下相互转化，这是客观规律。“知止”即是为了免使自己转胜为败，走向反面。马克思说，“一切总归有个限度”。“知止”就是“知”事物的“限度”。国际斗争，或观察，或筹措，或行动，一要毋忘“知止”，二要弄清什么是事物的“限度”，三要在这个“限度”内行事。苻坚和拿破仑漠然不顾这个客观规律，岂有不败之理。据说，在第二次世界大战期间，斯大林曾说过这样的话：希特勒“不知在何处应停止”，而“我却知道何处应停止”。

“知止不殆”是一种深谋远虑，这恰是外交斗争最可贵之处。弈林高手异于常人，其诀窍非他，只是比常人多看几步棋。杰出外交家不出帷幄而能决胜于千里之外，也全赖其站得高望得远的气质。外交斗争犹如弈棋，“善弈者谋势，不善者谋子”。“俾斯麦式的和平”被誉为外交楷模，即在于其远见卓识，不汲汲于鼻子尖下的寸功，而是为预期必至的大风暴预布棋局。论外交谋略，其极处，恐在于此。