

บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต

นางสาวฉัตรระวี สุคนธ์รัตน์



สถาบันวิทยบริการ
วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต
สาขาวิชาศึกษาศาสตร์พัฒนาการ ภาควิชาการประชาสัมพันธ์
คณะศึกษาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย


ปีการศึกษา 2542

ISBN 974 - 333 - 981 - 7

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

I1928231X

THE ROLE OF DIPLOMAT'S INTERNATIONAL COMMUNICATION



MISS CHATRAVEE SUCONTARAT

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts in Development Communication**

Department of Public Relations

Faculty of Communication Arts


Chulalongkorn University

Academic Year 1999

ISBN 974 – 333 – 981 - 7

หัวข้อวิทยานิพนธ์ บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต
โดย นางสาวฉัตรระวี สุคนธรรัตน์
ภาควิชา การประชาสัมพันธ์
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. ธนวดี บุญถือ


คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยรับนี้เป็นส่วน
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิตศึกษา


.....คณบดีคณะนิเทศศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ จุมพล รอดคำดี)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ อุบลวรรณ ปิติพัฒนะโสมจิต)


.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ดร. ธนวดี บุญถือ)


.....กรรมการ
(นายบรรสาน บุญนาค)

สถาบันวิจัยประชากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ดัตตระวี สุคนธ์รัตน์ : บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต (THE
ROLE OF DIPLOMAT'S INTERNATIONAL COMMUNICATION) อาจารย์ที่
ปรึกษา : ร.ศ.ดร. ธนวัต บุญลือ 163 หน้า. ISBN 974-333-981-7

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต รูปแบบการสื่อสารและกล
ยุทธ์ในการเจรจาทางการทูตของนักการทูต รวมทั้งศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต
เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 24 ราย ซึ่งแบ่งเป็น นักการทูตอาชีพ
12 ราย และผู้แทนพิเศษ 12 ราย ผลการศึกษามีดังนี้

1. คุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต กลุ่มตัวอย่างมีอายุระหว่าง 31-58 ปี จบการศึกษาตั้งแต่ระดับ
ปริญญาตรี ถึงระดับปริญญาเอก ทุกคนมีประสบการณ์ในการดำรงชีวิตในต่างประเทศโดยผ่านการศึกษาหรือ
การฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆจากต่างประเทศ มีความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศได้ดี และส่วนใหญ่ให้
ความสำคัญกับการเรียนรู้ภาษาพื้นเมืองของประเทศที่จะต้องไปประจำการ ส่วนใหญ่มีบุคลิกภาพดี เป็นมิตร
พูดจาฉะฉาน แต่งกายสุภาพ ถูกกาลเทศะ ภูมิฐาน มีรสนิยม เป็นคนสุขุมรอบคอบ ใจเย็น

2. รูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูตของนักการทูต การสื่อสารระหว่างรัฐบาล/
หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำอยู่ต่างประเทศ เป็นการสื่อสารสองทาง ส่วนการสื่อสารกับประเทศคู่
เจรจามีลักษณะเป็นการ โน้มน้าวใจ โดยยึดหลักการประนีประนอม ผลประโยชน์ร่วมกัน การใช้ล้าเป็นกล
ยุทธ์ทางการสื่อสารประเภทหนึ่ง การเจรจามีความตรงไปตรงมา ให้ความสำคัญกับการเตรียมการก่อนการเจรจา
ทางการทูต รวมทั้งกิจกรรมอันเอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาและการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่เจรจา นั่นคือการ
ต้อนรับและงานเลี้ยง

3. เปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตของ
นักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษ พบว่านักการทูตอาชีพ และผู้แทนพิเศษมีคุณสมบัติพื้นฐาน และรูปแบบการ
สื่อสารและการเจรจาทางการทูตที่ไม่แตกต่างกัน

4. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต คือผลประโยชน์แห่งชาติที่มีร่วมกันระหว่าง
ประเทศคู่เจรจา ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ การรวมกลุ่มประเทศเพื่อสร้างแนวร่วม และปัจจัยด้านความ
คล้ายคลึงของคู่เจรจา

ภาควิชา การประชาสัมพันธ์
สาขาวิชา นิเทศศาสตร์พัฒนาการ
ปีการศึกษา 2542

ลายมือชื่อนิสิต ธนาวัต บุญลือ
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา ธนาวัต บุญลือ
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม _____

4185228028 : MAJOR DEVELOPMENT COMMUNICATION

KEY WORD: DIPLOMAT / INTERNATIONAL COMMUNICATION / NEGOTIATION /
INTERCULTURAL COMMUNICATION

CHATRAVEE SUCONTARAT : THE ROLE OF DIPLOMAT'S
INTERNATIONAL COMMUNICATION. THESIS ADVISOR : ASSO
PROF. THANAVADEE BOONLUE, Ph.D. 163 pp. ISBN 974-333-981-7.

The objectives of this research are to study the diplomat's basic qualifications , diplomat's communication patterns and styles, negotiation strategies and factors affecting successful diplomatic negotiation . 24 career diplomats and special envoys were indepth interviewed . Findings :

1. DIPLOMAT'S BASIC QUALIFICATIONS : highly educated , received trainings abroad , be able to use foreign language and local dialects , good human relation , personality , taste , polite and well – dressed .

2. DIPLOMAT'S COMMUNICATION AND NEGOTIATION STRATEGIES : Communication between government/head office and diplomats are two –way communication. Communication with diplomats or delegates of other countries tended to be persuasive under compromise and mutual benefit principles. Using interpreter is one of the communication strategies as well as lobbying and socialization are strategies of effective negotiation and building human relationship .

3. There is no difference in basic qualifications , communication patterns and style , and negotiation strategies between career diplomats and special envoys .

4. Factors affecting successful diplomatic negotiation are mutual national interest or identification , international relations , international integration (reference group) and homophily of negotiators.

ภาควิชา การประชาสัมพันธ์
สาขาวิชา นิเทศศาสตร์พัฒนาการ
ปีการศึกษา 2542

ลายมือชื่อนิสิต ชัชวาลย์ นามวงศ์
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา Thanavadee B.
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม _____

กิตติกรรมประกาศ



ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. ธนวิดิ บุญลือ ที่กรุณาได้รับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ช่วยแนะนำแหล่งข้อมูลที่สำคัญ ชี้แนะแนวทาง และให้คำแนะนำแก้ไขงานจนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบคุณ รองศาสตราจารย์ อุบลวรรณ ปิติพัฒนาโฆนิต ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ที่กรุณาชี้แนะแนวทาง แก้ไขข้อบกพร่องให้งานชิ้นนี้ และที่ขาดไม่ได้คือ ต้องขอกราบขอบพระคุณ คุณบรรสาน บุญนาค ผู้อำนวยการกองประมวลและวิเคราะห์ข่าว กรมสารนิเทศ กระทรวงการต่างประเทศ เป็นอย่างยิ่งที่กรุณารุ่นนึ่งสิ่งสำคัญนี้เป็นอย่างสูงในการให้คำแนะนำ ชี้แนะ แก้ไข และยังกรุณาสละเวลาอันมีค่ายิ่งมาเป็นกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ด้วย

ขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างทุกท่านจากทุกหน่วยงาน ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ายิ่งของท่านมาพูดคุยและให้สัมภาษณ์ รวมทั้งขอบคุณผู้ที่ติดต่อประสานงานให้งานนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และเนื่องจากทุนการวิจัยครั้งนี้บางส่วนได้รับมาจากทุนอุดหนุนการวิจัยของบัณฑิตวิทยาลัย จึงขอขอบพระคุณบัณฑิตวิทยาลัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอบคุณเอก อี๊ด นัท กุง ฟ้า บิ๊ก ที่คอยเป็นกำลังใจเวลาที่มีเรื่องอื่นๆเข้ามารบกวนระหว่างทำงานชิ้นนี้ ขอขอบคุณน้องนัทที่คอยอำนวยความสะดวกทางด้านอุปกรณ์ต่างๆในการทำงานวิจัยนี้ ขอขอบคุณพี่หนึ่งที่คอยให้คำแนะนำ ชี้แนะ และกระตุ้นประสาทให้ตื่นตัวอยู่เสมอ

ขอบคุณสมาชิกในครอบครัวสุคนธ์รัตน์ทุกคน ที่ในระหว่างปีงานชิ้นนี้ ไม่มีใครทำให้ลำบากเลยทั้งกายและใจ ขอขอบคุณเป็นที่สุด

และที่ลืมไม่ได้เลย .. คุณต่อม..กำลังใจที่แสนดี ขอขอบคุณที่คอยกระตุ้นให้ทำงาน เป็นห่วงเป็นใย คอยหาขนมให้ทานจนอ้วนขึ้นเป็นกอง กำลังใจครั้งนี้ไม่มีวันลืม

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญ	ช
บทที่	
1. บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	7
1.3 ปัญหำนำการวิจัย	7
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	8
1.5 ขอบเขตการวิจัย	8
1.6 คำนิยามศัพท์	8
2. ทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
2.1 แนวคิดที่ด้ว้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ	11
2.2 ทฤษฎีคุณแห่งอำนาจ	13
2.3 ทฤษฎีการทูตประยุกต์	14
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการทูตและนักการทูต	21
2.5 แนวคิดเกี่ยวกับศิลปะการทูตและภาษาการทูต	32
2.6 แบบจำลองกระบวนการสื่อสาร	37
2.7 ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม	41
2.8 แนวคิดเกี่ยวกับการลดความไม่แน่ใจ	47
2.9 การสื่อสารระหว่างบุคคล	48
2.10 ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน	51
2.11 แนวคิดเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร	52
2.12 ทฤษฎีเกม	53
2.13 แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจา	56
2.14 การสื่อสารสาธารณะ	59

สารบัญ (ต่อ)

บทที่

2.15 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	61
3 ระเบียบวิธีวิจัย	63
3.1 รูปแบบของการวิจัย	63
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	64
3.3 วิธีการเข้าถึงข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	65
3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	66
3.5 การตรวจสอบคุณภาพของของเครื่องมือ	68
3.6 ความเชื่อถือได้ของข้อมูล	68
3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล	69
3.8 การนำเสนอข้อมูล	70
4 ผลการศึกษาวิจัย	71
4.1 ผลการศึกษาเรื่องคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต	72
4.2 ผลการศึกษาเรื่องรูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต	79
4.3 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ของการเป็นนักการทูตอาชีพ กับคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต และรูปแบบการสื่อสาร และการเจรจาทางการทูต	92
4.4 ผลการศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ ในการเจรจาทางการทูต	94
5. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	100
5.1 สรุปผลการวิจัย	100
5.2 อภิปรายผล	105
5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับนักการทูต	119
5.4 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยต่อไป	121
รายการอ้างอิง	122
ภาคผนวก	126
ประวัติผู้วิจัย	163

บทที่ 1
บทนำ



ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปราชญ์ชาวตะวันตกผู้หนึ่งเคยกล่าวไว้ว่า “ มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ” กล่าวคือมนุษย์โดยธรรมชาติมีแนวโน้มที่จะอยู่ร่วมกันเป็นหมู่เหล่า มีการคบหาสมาคมซึ่งกันและกัน โดยมนุษย์ได้จัดแนวทางที่เป็นกฎระเบียบซึ่งใช้ยึดถือปฏิบัติระหว่างกันเพื่อเป็นกติกาของสังคม มนุษย์ไม่เพียงแต่จะมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันในวงรอบของสังคมที่ตนอาศัยเท่านั้น มนุษย์ยังมีความสัมพันธ์กับสมาชิกของสังคมอื่นอีกด้วย

ความสัมพันธ์ที่ก้าวล้ำขอบเขตของสังคมนี้นับวันยังมีมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อการคมนาคมสื่อสารระหว่างกลุ่มคนเป็นไปได้โดยสะดวกยิ่งขึ้น ลักษณะของความสัมพันธ์ก็มีความซับซ้อนขึ้นทุกขณะประเทศต่างๆ ในโลกของเราล้วนแต่ต้องมีความสัมพันธ์กับประเทศอื่นๆ ในด้านต่างๆ ไม่มีประเทศใดในโลกจะสามารถอยู่อย่างโดดเดี่ยวโดยไม่ติดต่อสัมพันธ์กับใครได้ ดังนั้นผู้นำประเทศต่างต้องให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างประเทศมีขอบเขตกว้างขวาง ดังที่ กุสุมา สนิทวงศ์ แห่งภาควิชาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กล่าวไว้ใน “ การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ” ว่า “ กิจกรรมใดๆ แม้ว่าจะดูเหมือนว่าเป็นเรื่องภายในประเทศ แต่หากไปมีผลสะท้อนนอกประเทศ ก็จัดว่าอยู่ในขอบเขตของความสัมพันธ์ระหว่างประเทศทั้งสิ้น ”

ในการดำเนินนโยบายทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศนั้น สิ่งหนึ่งที่ควรให้ความสำคัญ คือ เรื่องของตัวแสดงในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ หากเปรียบโลกของเราเป็นเวทีการแสดง การแลกเปลี่ยนและปฏิสัมพันธ์ก็เปรียบเสมือนการแสดงที่เกิดขึ้นในเวที ผู้กระทำและผู้ตอบสนองการกระทำก็เปรียบได้กับ ตัวแสดง นั่นเอง ซึ่งในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเราหมายถึง ผู้กระทำการแลกเปลี่ยน หรือก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ในทางความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ซึ่งตัวแสดงในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศมีหลายระดับ แต่ในที่นี้เราจะกล่าวถึงเฉพาะตัวแทนในระดับรัฐเท่านั้น นั่นคือ นักการทูต

ฮาร์โลลด์ นิโคลสัน¹ ได้ให้คำนิยามไว้ว่าการทูต คือ 1) การดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศด้วยการเจรจา 2) วิธีการที่นักการทูตหรือตัวแทนชั่วคราวของรัฐบาลใช้ในการดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ 3) ธุรกิจหรือศิลปะของนักการทูต

เซอร์ เออร์เนสต์ ซาดาว อาจารย์การทูตคนสำคัญของอังกฤษ ได้ให้คำอธิบายไว้ว่าว่า “ การทูตคือการใช้เชาวน์และความแนบเนียนในการดำเนินความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการระหว่างรัฐบาลของรัฐเอกราช ”

อรุณ ภาณพงศ์ นักการทูตอาวุโสของไทย ให้คำอธิบายไว้ว่า “ ที่เรียกว่าการทูตนั้น บางทียังมีความเข้าใจที่สับสนอยู่ สำหรับบางท่านหรือบางโอกาสก็จะมองเห็นแต่ว่า การทูตนั้น คือ การแต่งตัวโก้ออกไปรับแขก ถือแก้วเหล้าแชมเปญเดินชนแก้วกับคนโน้นคนนี้ แล้วก็กล่าวสุนทรพจน์ ส่งคำหวานแลกกันไปมาอย่างจริงใจบ้าง ไม่จริงใจบ้าง และส่วนมากมีความเชื่อว่า ทูตภาษาการทูตนั้น คือพูดให้หวานเข้าไว้ พูดให้อ้อมค้อมเข้าไว้ พูดไม่ให้รู้เรื่องมากเท่าไรยิ่งดี ส่วนการทูตในความหมายที่ชัดเจนกว่านั้น คือ การดำเนินการโดยใช้การเจรจาและวิธีการชักจูง เพื่อที่จะให้ประเทศอื่นยอมรับท่าทีนโยบายของเรา ซึ่งหมายถึงงานที่กระทรวงการต่างประเทศดำเนินอยู่เป็นงานหลัก ”

ใครบ้างคือนักการทูต ?

นักการทูต ภาษาอังกฤษมีชื่ออยู่สองคำ คือ Diplomat กับ Diplomatist ในหนังสือที่เกี่ยวกับการทูต จะใช้สองคำนี้ปะปนกัน ที่จริงแล้วมีความหมายแตกต่างกันเล็กน้อยคือ Diplomat หมายถึงผู้ทำหน้าที่ทางการทูตทั่วไป จะเป็นใครก็ได้ที่ทำหน้าที่ทางการทูต ส่วน Diplomatist จะหมายถึง ผู้มีอาชีพทางการทูต ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเจ้าหน้าที่ที่ทำงานทางด้านต่างประเทศ²

ในปัจจุบันนี้ นอกจากนักการทูตโดยเฉพาะแล้ว ยังมีประมุขของประเทศ นายกรัฐมนตรี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ ผู้เชี่ยวชาญต่างๆทั้งในและนอกการประจุมระหว่างประเทศ นักการเมือง บุคคลที่รัฐบาลส่งไปช่วยทางการทูตเฉพาะเรื่อง แสดงให้เห็นว่าในเรื่องการทูตนี้ไม่ใช่ให้นักการทูตเท่านั้นที่จะทำ ยังมีคนอื่นเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

¹ Harold Nicolson , Diplomacy (New York:Oxford University Press,1964) , pp. 4-5.

² อรุณ ภาณพงศ์ , การทูตและการระหว่างประเทศ (2529) หน้า 70 .

การประชุมในองค์การระหว่างประเทศในปัจจุบัน ก็มักจะมีเรื่องการเมืองระหว่างประเทศเข้าไปแทรกอยู่ด้วย ผู้ที่เข้าประชุมก็ทำหน้าที่ในทางการทูตด้วย อันบรรดาการทูตที่ทำกันในองค์การระหว่างประเทศ และโดยบุคคลอื่นๆที่เป็นนักการทูตสมัครเล่นเหล่านั้น เราเรียกว่า “ การทูตสมัยใหม่ ” (Nouvelle Diplomatie)³

ตัวแทนของชาติในต่างประเทศ

ในสมัยโบราณ ประมุขของประเทศจะตั้งทูตไปเจรจาในนามของประเทศเป็นการชั่วคราว เมื่อการเจรจาเสร็จสิ้นก็จะเรียกทูตกลับ ทูตก็จะหมดหน้าที่ไปในตอนนั้น

ต่อมาเมื่อประเทศต่างๆ มีความสัมพันธ์กันมากขึ้น มีเรื่องที่จะต้องติดต่อกันเป็นประจำ เพราะฉะนั้นจึงมีความจำเป็นที่ประเทศต่างๆจะต้องตกลงให้มีการตั้งสำนักงานสำหรับตัวแทนของประเทศขึ้นในประเทศที่ไปติดต่อด้วย แล้วก็ส่งคนของตนไปประจำอยู่ในสำนักงานนั้น สำนักงานดังกล่าวก็คือสถานทูตหรือสถานกงสุลนั่นเอง หัวหน้าสถานทูตก็คือเอกอัครราชทูต และหัวหน้าสถานกงสุลก็คือกงสุล

สถานทูตแห่งแรกของโลกเริ่มจัดตั้งเมื่อปี ค.ศ.1450 ระหว่างรัฐต่างๆในประเทศอิตาลี แต่การตั้งสถานทูตเป็นการถาวรยังไม่ได้เป็นที่นิยมแพร่หลาย จนกระทั่งมาถึงเมื่อปลายคริสต์ศตวรรษที่ 17 เอกอัครราชทูตของประเทศต่างๆ ซึ่งส่งไปประจำ ณ ต่างประเทศนี้ จะต้องอยู่ ณ สถานทูตเป็นเวลาหลายปี และยึดถือการเป็นตัวแทนของชาติเป็นอาชีพ อย่างที่เราเรียกว่า นักการทูตอาชีพ (Career Diplomat) ซึ่งแตกต่างจากผู้ทำหน้าที่ทูตเป็นการชั่วคราว เพื่อเจรจาเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ เสร็จเรื่องนั้นๆแล้วก็ไม่ได้เป็นทูตอีกต่อไป เราเรียกว่า ผู้แทนพิเศษ (Special Mission

บทบาทหน้าที่ของนักการทูตในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

ในการดำเนินนโยบายทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศนั้น แต่ละประเทศมีเครื่องมือ (instrument) อยู่หลายอย่างที่จะนำมาใช้เพื่อทำให้นโยบายของตนประสบผลสำเร็จ เครื่องมือที่ว่านี้ที่สำคัญๆมีอยู่ 4 อย่างคือ

³ Philippe Cahier , *Le Droit diplomatique contemporain* , 2nd ed. (1964) , pp. 19-25

1. เครื่องมือทางการเมืองและการทูต (Political and Diplomatic Instrument)
2. เครื่องมือทางจิตวิทยา (Psychological Instrument)
3. เครื่องมือทางเศรษฐกิจ (Economic Instrument)
4. เครื่องมือทางทหาร (Military Instrument)

ซึ่งเครื่องมือทางการเมืองและการทูต ถือเป็นเครื่องมือที่ทุกประเทศอยู่ในฐานะที่จะใช้ประโยชน์ได้อย่างเท่าเทียมกัน แต่มิได้หมายความว่าทุกประเทศจะได้รับผลตอบแทนจากการใช้เครื่องมือนี้โดยเท่าเทียมกัน ทั้งนี้เนื่องมาจากมูลเหตุ 2 ประการ คือ ประการแรก การใช้เครื่องมือนี้เป็นศิลปะอย่างหนึ่งซึ่งแต่ละประเทศอาจมีความชำนาญในการใช้ศิลปะนี้ไม่เท่ากัน ประการที่สอง การใช้เครื่องมือนี้จะบรรลุผลได้ก็ต่อเมื่อได้รับการสนับสนุนจากเครื่องมืออื่นๆด้วย

เป้าหมายสำคัญของการใช้การเมืองและการทูตในการดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศก็คือ การทำให้ฝ่ายอื่นยอมตามที่ฝ่ายตนต้องการหรือยอมประนีประนอมด้วย โดยไม่ถึงกับต้องมีการใช้กำลังบังคับกัน และวิธีการที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้ ก็คือวิธี การเจรจา วิธีการนี้เป็นวิธีการทางการทูตที่แพร่หลายที่สุด ซึ่งทุกประเทศต่างก็นิยมใช้ แต่ก็ยังเป็นวิธีการที่ปฏิบัติให้เป็นผลสำเร็จได้ไม่มากนัก

สำหรับวิธีการเจรจານี้ ประเทศที่ต้องติดต่อสัมพันธ์กับประเทศอื่นๆจะต้องมีตัวแทนของประเทศสำหรับไปเจรจากดลงกับตัวแทนของประเทศอื่นๆ ตัวแทนเหล่านี้จะเจรจากันในนามของประเทศที่ตนเป็นผู้แทนมา เพื่อให้ประเทศของตนเสียผลประโยชน์น้อยที่สุด หรือได้ประโยชน์มากที่สุด ตัวแทนเหล่านี้ก็คือ “นักการทูต” นั่นเอง

นักการทูตมีหน้าที่และบทบาทสำคัญในการเป็นตัวแทนของประเทศในการสร้างความสัมพันธ์กับประมุข หรือบุคคลสำคัญของประเทศที่ตนไปประจำอยู่ ทำความเข้าใจถึงสังคม การเมือง วัฒนธรรมของชาติเจ้าของบ้าน และในขณะที่เดียวกันก็ต้องเป็นตัวแทนของประเทศตนในการเผยแพร่ความนึกคิด เอกถัักษณ์ วัฒนธรรมของประเทศ รวมถึงนโยบายของรัฐบาล นักการทูตต้องคอยคุ้มครองดูแลผลประโยชน์แห่งชาติและคนในชาติของคนที่อยู่ในประเทศที่สถานทูตตั้งอยู่อีกทั้งต้องคอยเป็นหูเป็นตาให้แก่รัฐบาลของตน คอยสังเกตข่าวคราวความเคลื่อนไหวต่างๆ ในด้านการเมือง การทหาร เศรษฐกิจ และสังคม เพื่อรายงานให้รัฐบาลของตนทราบ

นอกจากที่กล่าวมาข้างต้น บทบาทหน้าที่ที่สำคัญที่สุดของนักการทูต ก็คือ การเจรจา (Negotiation) เมื่อเกิดเหตุการณ์ระหว่างประเทศใดๆทั้งในยามสงครามและยามสันติ การเจรจาทางการทูตก่อนปี ค.ศ. 1919 นั้น ทูตมักจะได้รับมอบอำนาจอย่างเต็มที่ การประชุมมักจะทำกันเป็นความลับ แต่ต่อมา เมื่อเข้าสู่ศตวรรษที่ 20 การเจรจากันของนักการทูตประเทศต่างๆ ทำกันโดยเปิดเผยมากขึ้น

นักการสื่อสารระหว่างประเทศ

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นว่า บทบาทหน้าที่ที่สำคัญของนักการทูตคือเป็นผู้เจรจาในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ นักการทูตก็คือนักการสื่อสารที่สำคัญซึ่งมีหน้าที่ในการสื่อสารหรือเจรจาทางการทูตเพื่อสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างประเทศของตนกับประเทศอื่นๆ การสื่อสารใดๆของนักการทูตล้วนแต่มีความสำคัญยิ่ง เพราะเป้าหมายของการสื่อสารทั้งหมดมิใช่เพื่อเอื้อประโยชน์แก่คนใดคนหนึ่งหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ เป้าหมายของการสื่อสารนั้นล้วนแต่เพื่อผลประโยชน์แห่งชาติทั้งสิ้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่านักการทูตเป็นนักการสื่อสารที่สำคัญของประเทศ หากเกิดความผิดพลาดหรือล้มเหลวใดๆ นั้นหมายถึงความเสียหายอันใหญ่หลวงของประเทศเลยทีเดียว

เราทราบกันอยู่แล้วว่าส่วนสำคัญที่สุดของประเทศนั้นคือ คน การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างประเทศก็คือการติดต่อระหว่างคนนี่เอง คนเราแม้เป็นชาติเดียวกัน อยู่ในบ้านเดียวกัน ครอบครัวเดียวกัน ก็ยังมีความผิดพ้องหมองใจกันเกิดขึ้นได้ ถ้ายังมีวงกว้างออกไปถึงประเทศหรือในกรณีที่ต่างชาติต่างภาษากันมีผลประโยชน์ขัดแย้งกัน ก็ยังมีโอกาสที่จะบาดหมางได้มากขึ้น จึงต้องมีวิธีระงับข้อบาดหมางและทำความพอใจให้แก่กันโดยสันติวิธี การกระทำเช่นนี้ก็ทำได้โดยทางการทูต เมื่อใดการเจรจาทางการทูตไม่เป็นผลสำเร็จ เมื่อนั้นประเทศก็อาจต้องจับอาวุธเข้าประหัดประหารกันเพื่อปกป้องผลประโยชน์แห่งชาติ นักการทูตมีหน้าที่ทำความพอใจให้แก่ชาติโดยหลีกเลี่ยงการใช้กำลังอาวุธ สิ่งใดที่พอจะพูดจาทำความตกลงกันได้ สิ่งนั้นนักการทูตก็ต้องใช้ความพยายามจนสุดความสามารถ

มีผู้เปรียบไว้ว่า “ นักการทูตมีหน้าที่เสมือนนุรุษไปรษณีย์ ”⁴ หมายความว่าหน้าที่ในการเป็นสื่อกลางรับและส่งข้อมูลข่าวสารระหว่างประเทศของตนกับประเทศอื่นๆ เหมือนเป็นนุรุษไปรษณีย์ระดับประเทศ

⁴ อรุณ ภาณุพงศ์, การทูตและการระหว่างประเทศ (2529), หน้า 72 .

เมื่อเป็นเช่นนี้ การสื่อสารของนักการทูตจึงต้องมีความพิเศษเฉพาะตัวบางอย่างที่ไม่เหมือนการสื่อสารของคนทั่วไป เนื่องด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ

1. นักการทูตเป็นนักการสื่อสารที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนของรัฐบาลและประเทศ ในการเจรจาความเมือง การสื่อสารใดๆของนักการทูตจะกระทำในนามของประเทศ ทั้งสิ้นมิใช่ของตัวเอง
2. เป้าหมายของการเจรจาทางการทูตมิใช่เพื่อเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะ แต่การเจรจานั้นมีผลกระทบต่อผลประโยชน์และความได้เสียของพลเมืองทั้งประเทศ

จากเหตุผลที่กล่าวมาทำให้เห็นว่าการสื่อสารของนักการทูตมีความสำคัญยิ่ง ดังที่โจวเอนไหล อดีตนายกรัฐมนตรีนครและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศของจีนยืนยันไว้ว่า

“ การทูตจำเป็นต้องมีการเจรจาติดต่อกันอย่างไม่ขาดสาย และแม้จะอยู่ในภาวะที่ไม่เกิดผล แต่ประการใดในปัจจุบันก็ตาม ก็ยังควรใช้ยุทธวิธีนี้ ”⁵

จากความสำคัญดังกล่าว ทำให้การสื่อสารของนักการทูตจะต้องมีลักษณะพิเศษบางประการ ดังที่ จิตรจันงค์ สุภาพ กล่าวไว้⁶

“ ในการเจรจาความเมืองหรือการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างประเทศดังกล่าว อาศัยการพูดเป็นหลักหรือเป็นปัจจัยสำคัญมากกว่าปัจจัยอื่น ดังนั้นการพูดแบบการทูตจึงเป็นการพูดที่มีลักษณะเฉพาะต่างกับการพูดในแบบอื่นๆ

ระบบการทูตหมายถึงระบบแห่งสันติวิธี มีมิตรภาพ สุขุมนุ่มนวลแบบ “ บัวไม่ช้ำน้ำไม่ขุ่น ” นักการทูตได้รับการยอมรับกันเป็นสากลนิยมว่าเป็นนักพูดระดับชาติอีกประเภทหนึ่ง เพราะเมื่อนักการทูตไปประจำหรือปฏิบัติงานในต่างประเทศนั้น การทำงานที่สำคัญยิ่งก็คือ “ การพูด ”

⁵รวบรวมเขียน โดยมหาวิทยาลัยชานตง , ศิลปะการทูตของโจวเอนไหล , แปลโดย บุญศักดิ์ แสงระวี (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ)

⁶ จิตรจันงค์ สุภาพ, การพูดระบบการทูต (กรุงเทพมหานคร , 2520)

หรือ “การเจรจา” ในนามของชาติหรือประเทศของตนเพื่อให้ได้ประโยชน์ หรือรักษาผลประโยชน์ของชาติ ”

สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ กล่าวไว้ว่า “ นักการทูตในสมัยนี้มีใช่เป็นเพียงนักทูตชั้นดีเช่นในสมัยจักรวรรดิโรมันยุคแรกๆเท่านั้น แต่ยังคงเป็นบุคคลที่มีความรอบรู้ เฉลียวฉลาดและรู้ระเบียบการอันดียิ่ง เพื่อทำหน้าที่ในการสืบข่าวความเคลื่อนไหวของชาติ แล้วรายงานมายังผู้นำของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ”⁷

คุณลักษณะเฉพาะตัวของนักการทูตและทักษะในการสื่อสารหรือการเจรจาทางการทูตจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ควรศึกษา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต
2. เพื่อศึกษารูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูตของนักการทูต
3. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐาน และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตของนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษ
4. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต

ปัญหาคำถามวิจัย

1. นักการทูตมีคุณสมบัติพื้นฐานอย่างไรบ้าง
2. รูปแบบการสื่อสารและกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูตมีลักษณะอย่างไร
3. คุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต กับรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตมีความสัมพันธ์กับการเป็นนักการทูตอาชีพ และผู้แทนพิเศษหรือไม่
4. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูตมีอะไรบ้าง

⁷สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, เอกสารการสอนชุดวิชาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ : การทูต (กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช , 2527) , หน้า 449

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่ได้จากงานวิจัยครั้งนี้ คาดว่าจะเป็นประโยชน์ต่อวงการทูตและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศของไทย ในการใช้เป็นแนวทางเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของนักการทูตในการเป็นนักการสื่อสารระดับประเทศที่มีทักษะต่อไป อีกทั้งยังเป็นแนวทางสำหรับนักการสื่อสารในวงการอื่นๆที่จะนำกลยุทธ์และรูปแบบการสื่อสารของนักการทูตไปประยุกต์ใช้ให้การสื่อสารของตนมีประสิทธิภาพต่อไป

ขอบเขตการวิจัย

1. การศึกษาวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาเฉพาะนักการทูตและผู้แทนพิเศษที่ปัจจุบันพำนักอยู่ใน ประเทศไทยเท่านั้น
2. นักการทูตและผู้แทนพิเศษที่ทำการศึกษานี้ ได้แก่ นักการทูตจากกระทรวงการต่างประเทศ และตัวแทนของรัฐบาลที่สังกัดหน่วยงานภาครัฐเท่านั้น

คำนิยามศัพท์

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดความหมายของคำศัพท์ต่างๆ ดังนี้

1. นักการทูตอาชีพ หมายถึง เจ้าหน้าที่การทูตจากกระทรวงการต่างประเทศ ซึ่งไปดำรงตำแหน่งต่างๆทางการทูต อาทิ เอกอัครราชทูต อัครราชทูต กงสุลใหญ่ เลขานุการเอก-โท-ตรี และเจ้าหน้าที่ต่างๆ
2. ผู้แทนพิเศษ หมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของประเทศในการติดต่อสื่อสารหรือประสานงานระหว่างประเทศ จะเป็นใครก็ตามที่ทำหน้าที่นี้เป็นครั้งคราว อาทิ ประมุข ผู้นำรัฐบาล รัฐมนตรีว่าการ/ช่วยว่าการกระทรวงต่างๆ รวมทั้งบุคคลที่รัฐบาลส่งไปช่วยงานทางการทูตเฉพาะเรื่อง เช่น ผู้ช่วยทูตทหารบก-เรือ-อากาศ ผู้ช่วยทูตด้านพาณิชย์ เป็นต้น
3. การสื่อสารระหว่างประเทศ หมายถึง การติดต่อสัมพันธ์ด้านต่างๆระหว่างประเทศไทยกับประเทศอื่นๆ โดยผ่านการเจรจา เยี่ยมเยือน พบปะ สماعคม เพื่อถ่ายทอดความคิดทัศนคติ ข้อมูลข่าวสารระหว่างกัน

4. ประสิทธิผลของการสื่อสารและการเจรจาทางการทูต หมายถึง การพิจารณาจากผลการเจรจาความเมืองที่เป็นปัญหาอยู่ในขณะนั้น ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ภาพลักษณ์ของประเทศ และอื่นๆอันนำมาซึ่งผลประโยชน์แห่งชาติ

5. คุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต หมายถึง ลักษณะทางประชากร ประวัติการศึกษา การดำรงชีวิตในต่างประเทศ บุคลิกภาพ อุปนิสัยและอารมณ์ ความสามารถในการใช้ภาษา และการพัฒนาตนเองของนักการทูต



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง “ บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต ” ได้ทำการศึกษาทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวิจัยครั้งนี้ คือ

1. แนวคิดที่ว่าด้วยความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ (International Relations)
2. ทฤษฎีดุลแห่งอำนาจ (Balance of Power Theory)
3. ทฤษฎีการทูตประยุกต์ (Applied Diplomatic Theory) : ทฤษฎีสัมผัส ทฤษฎีปฏิเสธ ทฤษฎีพิธีการทูต ทฤษฎีความนุ่มนวล
4. แนวคิดเกี่ยวกับการทูตและนักการทูต
5. แนวคิดเกี่ยวกับศิลปะการทูตและภาษาการทูต
6. แบบจำลองกระบวนการการสื่อสาร (Model of the Communication Process)
7. ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม (Intercultural Communication)
8. แนวคิดเกี่ยวกับการลดความไม่แน่ใจ (Uncertainty Reduction)
9. ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication)
10. ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)
11. แนวคิดเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร
12. ทฤษฎีเกม (Game Theory)
13. แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจา (Negotiation)
14. การสื่อสารสาธารณะ (Public Communication)
15. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดว่าด้วยความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ (International Relations)

ความหมายของความสัมพันธระหว่างประเทศ

ปราชญ์ชาวตะวันตกผู้หนึ่งเคยกล่าวไว้ว่า “มนุษย์เป็นสัตว์สังคม” กล่าวคือ มนุษย์โดยธรรมชาติมีแนวโน้มที่จะอยู่ร่วมกันเป็นหมู่เหล่า มีการคบหาสมาคมซึ่งกันและกัน และดำรงชีวิตอยู่ในสังคม โดยมีระเบียบหรือกติกาซึ่งเป็นแนวทางที่มนุษย์พึงยึดถือปฏิบัติระหว่างกัน

กุสุมา สนิทวงศ์ ให้คำจำกัดความของความสัมพันธระหว่างประเทศไว้ว่า “ความสัมพันธระหว่างประเทศ หมายความว่า ข้ามเขตแดนของประเทศออกไป ถึงแม้ว่ากิจกรรมบางอย่างอาจดูเหมือนว่าเป็นเรื่องภายในประเทศ แต่ถ้าหากไปมีผลสะท้อนนอกประเทศก็จัดว่าอยู่ในขอบเขตของความสัมพันธระหว่างประเทศ”¹

อันที่จริงแล้ว ความสัมพันธระหว่างประเทศมีขอบเขตความหมายกว้างขวาง คือ เป็นความสัมพันธระหว่างบุคคล กลุ่มบุคคล หรือสังคม ซึ่งเกิดขึ้นข้ามขอบเขตของกลุ่มสังคมการเมืองหนึ่งๆ โดยอาจให้คำนิยามความสัมพันธระหว่างประเทศได้ว่า หมายถึง “การแลกเปลี่ยนและปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นข้ามพรมแดนของประเทศในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง”²

ความสัมพันธระหว่างประเทศอาจเป็นเรื่องที่กระทำโดยบุคคล กลุ่มบุคคล รัฐ องค์กรระหว่างประเทศ หรือตัวแสดงอื่นๆในเวทีระหว่างประเทศก็ได้ และเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความร่วมมือและความขัดแย้งระหว่างประเทศ

สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ กุสุมา สนิทวงศ์, รวมบทความความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ : การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ (2525)

² สุรชัย ศิริไกร, เอกสารการสอนชุดวิชาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา, 2527)

ลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

1. ความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศอาจกระทำอย่างเป็นทางการโดยรัฐ หรือโดยตัวแทนที่ชอบธรรมของรัฐ เช่น การประชุมสุดยอด การดำเนินการทางการทูต การขึ้นประท้วงต่อองค์การสหประชาชาติ หรืออาจเป็นการกระทำที่ไม่เป็นทางการก็ได้ เช่น การก่อการร้าย การทำจารกรรม การโจมตีประเทศหนึ่งโดยสื่อมวลชนของอีกประเทศหนึ่ง ซึ่งมีได้กระทำการในนามของรัฐ เป็นต้น
2. ความสัมพันธ์ในลักษณะร่วมมือหรือขัดแย้ง ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นมักจะสะท้อนลักษณะที่หากไม่ร่วมมือก็ขัดแย้ง ความสัมพันธ์ในลักษณะขัดแย้ง เช่น สงคราม การแทรกแซงบ่อนทำลาย การขยายจักรวรรดินิยม ส่วนความร่วมมือได้แก่ การกระชับความสัมพันธ์ทางการทูต การร่วมเป็นพันธมิตร เป็นต้น
3. ความสัมพันธ์ในลักษณะเข้มข้นรุนแรงหรือห่างเหิน หมายความว่า ในการดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ อาจกระทำในลักษณะรุนแรง เช่น การใช้กำลังอาวุธ การตัดความสัมพันธ์ทางการทูต การรวมดินแดน หรือ อาจมีลักษณะห่างเหิน เช่น ส่งนักการทูตจำนวนไม่มากไปประจำอีกประเทศหนึ่งพอเป็นพิธี หรือโฆษณาโจมตีเพียงชั่วครั้งชั่วคราว เป็นต้น

ความสัมพันธ์ต่างๆ นี้ อาจมีลักษณะผสมผสานกันก็ได้ เช่น บางครั้งรุนแรง บางครั้งนุ่มนวล บางครั้งเป็นทางการบางครั้งกึ่งทางการ เป็นต้น ลักษณะของความสัมพันธ์ต่างๆ นี้ เปรียบเทียบได้กับพฤติกรรมของมนุษย์ในสังคมทั่วไปนั่นเอง เพียงแต่ตัวแสดงในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศจะมีลักษณะแตกต่างออกไป นั่นคือ ตัวแสดงที่สำคัญที่สุดในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ได้แก่ รัฐ แต่รัฐหรือองค์การระหว่างประเทศก็ไม่สามารถทำอะไรได้ด้วยตนเอง ต้องมีมนุษย์เป็นผู้กระทำการในนามของรัฐ ซึ่งได้แก่ ประมุข ผู้นำประเทศ ตัวแทนทางการทูต เป็นต้น

บุคคลและกลุ่มบุคคลในฐานะตัวแสดงระดับรัฐในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

บุคคลและกลุ่มบุคคลที่มีบทบาทในการดำเนินให้เป็นไปตามนโยบายต่างประเทศนั้นมักจะจำกัดอยู่เฉพาะบุคคล และกลุ่มบุคคลที่มีหน้าที่ในการดำเนินการทางการทูต อันได้แก่

1. คณะทูต (Diplomatic Mission) ซึ่งประกอบด้วย เอกอัครราชทูต ซึ่งเป็นหัวหน้าคณะทูต และเจ้าหน้าที่อื่นๆ คณะทูตถือเป็นตัวแทนของรัฐที่จะต้องดำเนินการทุกอย่างเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ของรัฐ อีกทั้งทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลข่าวสารต่างๆ และรายงานสภาพการณ์ต่างๆ ไปยังรัฐบาลของตน
2. ประมุขของประเทศ มีบทบาทสำคัญ ได้แก่ การเดินทางไปประชุมหรือพบปะเยี่ยมเยียนกัน การเจรจาระหว่างประมุขของรัฐ เป็นต้น
3. คณะทูตพิเศษ (Special Mission) มีบทบาทในการดำเนินนโยบายต่างประเทศในบางกรณี ซึ่งต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน
4. คณะกงสุล มีหน้าที่ส่งเสริมและรักษาความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการค้าระหว่างรัฐ รวมทั้งเป็นผู้ให้ข่าวสารเกี่ยวกับการพาณิชย์และข้อมูลเกี่ยวกับเศรษฐกิจการลงทุนแก่องค์กรและประชาชนภายในรัฐ

การที่บุคคลและกลุ่มบุคคลดังกล่าวเป็นตัวแสดงตัวหนึ่งในเวทีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ บทบาทของบุคคลและกลุ่มบุคคลดังกล่าวจึงจัดว่ามีความสำคัญยิ่งต่อความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

2. ทฤษฎีดุลแห่งอำนาจ (Balance of Power Theory)

ดุลแห่งอำนาจ คือ สภาพการณ์ที่ไม่มีความแตกต่างระหว่างอำนาจของประเทศสองฝ่าย หรือว่ามีความแตกต่างแต่ไม่มากพอที่จะทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีอำนาจเหนือฝ่ายตรงข้ามโดยเด็ดขาด

ดุลแห่งอำนาจอาจเกิดขึ้นระหว่างประเทศเพียง 2 ประเทศหรือระหว่างกลุ่มประเทศก็ได้ ดังนั้นเมื่อประเทศหรือกลุ่มประเทศหนึ่งเห็นว่าประเทศอื่นหรือกลุ่มประเทศอื่นมีอำนาจมากเกินไป จนไม่ปลอดภัยต่อตนเอง ก็พยายามเพิ่มอำนาจของตนให้มากเท่ากับประเทศหรือกลุ่มประเทศที่รู้สึกว่าจะมีอำนาจมากเกินไป ซึ่งถือว่าเป็นวิธีการทำให้เกิดดุลแห่งอำนาจ ดุลอำนาจเกิดขึ้นได้ 4 วิธี คือ

1. การสะสมกำลังอาวุธ (Armaments)
2. การเพิ่มอาณาเขต (Acquisition of Territory)
3. การตั้งรัฐกันชน (Buffer State)
4. การหาพันธมิตร (Acquisition of Allies)

คุณแห่งอำนาจเป็นทฤษฎีหนึ่งที่ใช้อธิบายความเกี่ยวพันระหว่างประเทศ ชาติต่างๆ มีความประสงค์เหมือนกันคือ ขยายอำนาจของตนให้มากที่สุดเพื่อสร้างความปลอดภัยให้แก่ตนเองรวมทั้งเพื่อสร้างฐานอำนาจในการปฏิสัมพันธ์กับประเทศอื่นๆ ในโลก

3 . ทฤษฎีการทูตประยุกต์ (Applied Diplomatic Theory)

กระบวนการทางการทูตมีทฤษฎีที่สำคัญและน่าศึกษาอยู่ 4 ทฤษฎี คือ

1. ทฤษฎีสัมผัส (Touching theory)
2. ทฤษฎีปฏิเสธ (Deny theory)
3. ทฤษฎีพิธีการทูต (Protocol theory)
4. ทฤษฎีความนุ่มนวล (Tact theory)

ทฤษฎีสัมผัส (Touching theory)

ทฤษฎีสัมผัสเป็นทฤษฎีที่มีเอกลักษณ์ว่าเป็น “จิตวิทยาสองชั้น” (Super psychology) สัมผัสในนัยนี้หมายถึง “ พฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีพลังกระตุ้นอารมณ์หรือเหตุผลของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง จนเกิดความรู้สึกว่าเป็นของตนเองขึ้นมา แล้วแสดงพฤติกรรมสอดคล้องกับความต้องการของฝ่ายกระตุ้นด้วยความต้องการของเขาเอง...”

กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ เราจะแสดงออกอย่างไรหรือด้วยอะไรก็ตาม สิ่งที่เราแสดงออกไปนั้น ไปกระทบความรู้สึกของอีกฝ่ายหนึ่งจนเกิดความพึงพอใจขึ้นมา แล้วมีปฏิกิริยาหรือการปฏิบัติสนองตอบออกมาโดยอัตโนมัติ และตรงกับความต้องการของผู้สัมผัส

การสัมผัสทางธรรมชาติของมนุษย์อีกทฤษฎีหนึ่งก็คือ “ เหตุผลและอารมณ์ ” เซนต์ โทมัส อไควนัส ได้แบ่งวิญญาณออกเป็น 3 ระดับ คือ

1. ระดับพืช (Vegetative) เป็นวิญญาณระดับต่ำ แม้ว่าจะหายใจได้ กินอาหารได้ สืบพันธุ์ได้ แต่ไม่มีความรู้สึกทางอารมณ์หรือสัญชาตญาณ
2. ระดับสัตว์ (Sensitive) มีลักษณะคล้ายพืชดังกล่าว แต่มีความรู้สึกทางอารมณ์และสัญชาตญาณ
3. ระดับมนุษย์ (Rational) มีลักษณะเหมือนพืชและสัตว์ดังกล่าวด้วย และมีสิ่งที่เรียกว่า ความคิด และเหตุผล เป็นคุณสมบัติพิเศษที่แตกต่างอย่างมากกับระดับพืชและสัตว์

ด้วยเหตุนี้ การสัมผัสจึงต้องกระทำต่ออารมณ์ (Emotion) และเหตุผล (Reason) จึงจะบังเกิดผลดีและสมบูรณ์ การใช้ศิลปสัมผัสจะเกิดสมมติฐานที่อย่างน้อย 5 ประการคือ

1. ไม่มีคำว่า “ผิดหวังหรือล้มเหลว”
2. เป็นลักษณะของความนุ่มเนียน ลุ่มลึก
3. เป็นลักษณะแห่งการประนีประนอมออมชอม
4. เป็นลักษณะสัมพันธ์ภาพและยึดหยุ่น
5. เป็นลักษณะที่ไม่บ่งชี้ว่า มีฝ่ายถูกฝ่ายผิด ฝ่ายแพ้ฝ่ายชนะ ฝ่ายได้เปรียบเสียเปรียบ

ทฤษฎีปฏิเสธ (Deny theory)

กระบวนการทางการทูตไม่นิยมใช้ถ้อยคำประเภท “ปฏิเสธทางตรง” ไม่ว่ากรณีใด กระบวนการทางการทูตถือกันว่า “มิตรย่อมไม่ปฏิเสธมิตร” ถ้าปฏิเสธก็ไม่ใช่มิตร กระบวนการทางการทูตกำหนดว่าการปฏิเสธเป็นภาวะที่เรียกว่า “การทูตบอด”

ภาวะแห่งการทูตบอด หากเกิดขึ้น ณ ที่ใด ถ้าเป็นระดับหน่วยงานหรือระดับชีวิตประจำวัน จะเกิดปัญหาได้แข็ง ขัดแย้ง การเรียกร้อง ความวุ่นวาย การประท้วง การนัดหยุดงาน อาจรวมไปถึงการก่อการจลาจลขึ้นได้ ย่อมไม่บังเกิดผลดีแต่อย่างใด หากภาวะแห่งการทูตบอดเกิดขึ้นในระดับชาติหรือระดับประเทศ ย่อมหมายถึงการเริ่มสงคราม ดังตัวอย่างที่เกิดขึ้นมาแล้วในกรณีระหว่างอังกฤษกับอาเณตินา ต่างฝ่ายต่างปล่อยให้เกิดภาวะแห่งการทูตบอดขึ้น ณ เกาะฟอล์กแลนด์ จนเป็นชนวนให้เกิดสงคราม ต่างฝ่ายต่างสูญเสียชีวิตมนุษย์ ทรัพย์สินเงินทอง และอื่นๆอีกมากมาย เพราะผลมาจาก “การทูตบอด” นั้นเอง

อย่างไรก็ตาม ก็มีใ้หมายความว่า จะต้องยอมรับไปเสียหมด ในความเป็นจริงแล้วจะต้องมีการปฏิเสธกันบ้างเหมือนเรื่องอื่นๆธรรมดาทั่วไป แต่ในกระบวนการทางการทูตมีเทคนิคหรือศิลปในการปฏิเสธที่ฝ่ายผู้ถูกปฏิเสธอาจจะไม่รู้ตัว หรือแม้จะรู้ก็ไม่รู้สึกผิดหวังอย่างรุนแรง เพราะเป็นวิธีที่สุภาพและนุ่มนวลแนบเนียน

มีคำกล่าวเปรียบเทียบบทบาทของนักการทูตกับสตรีไว้ว่า

“When a diplomat says ‘yes’, he means ‘may be’

When he says ‘may be’, he means ‘no’

If a diplomat says ‘no’, he is not a diplomat.”

ซึ่งตรงข้ามกับบทบาทของสตรีที่ว่า

“ When a lady says ‘no’ , she means ‘may be’

When she says ‘may be’ , she means ‘yes’

If a lady says ‘yes’ , she is not a lady .”

แปลความได้ว่า เมื่อนักการทูตพูดว่า “ได้” นั้นหมายความเพียง “อาจจะ”
และเมื่อนักการทูตพูดว่า “อาจจะ” ก็แปลว่า “ไม่ได้”
แต่ถ้านักการทูตคนใดพูดว่า “ไม่ได้” คนนั้นไม่ใช่ นักการทูต
ในทางตรงกันข้าม เมื่อสตรีพูดว่า “ไม่ได้” หล่อนหมายถึง “อาจจะ”
ถ้าหล่อนพูดว่า “อาจจะ” หล่อนหมายความว่า “ได้”
และถ้าสตรีคนใดพูดว่า “ได้” แสดงว่าหล่อนไม่ใช่สตรี

ดังนั้นนักการทูตจึงมีเทคนิคหรือศิลป์ในการปฏิเสธ ซึ่งมีอยู่ 2 วิธีใหญ่ๆ คือ

1. การปฏิเสธโดยอ้อม (Indirect deny)
2. การปฏิเสธโดยตรง (Direct deny)

การปฏิเสธโดยอ้อม มี 5 แบบ คือ

1. แบบแบ่งรับแบ่งสู้ (Reservation) การปฏิเสธแบบนี้ มักจะมีวลีว่า “บางที” (Perhaps) หรือ “อาจจะ” (Maybe) หรือ “จะพยายาม” (Will try) ซึ่งมีความหมายว่าจะยอมรับก็ไม่ใช่จะปฏิเสธก็ไม่เชิง ยังมีแนวโน้มว่าอาจจะเป็นไปได้ทั้งสองทาง แม้จะมีลักษณะเป็นความหวังแต่ก็ยังหวังไม่ได้แน่นอน หรืออาจจะมึลักษณะเชิงปฏิเสธ ก็ยังไม่ใช่การปฏิเสธโดยสิ้นเชิง
2. แบบโยนกลอง หมายถึงการปิดความรับผิดชอบ หรือโยนปัญหาหรือความรับผิดชอบไปยังผู้อื่น หรือหลีกเลี่ยงความผูกพันอันจะเกิดแก่ตนหรือฝ่ายตน การปฏิเสธแบบนี้จะมีลักษณะรับก็ไม่ใช่ ปฏิเสธก็ไม่เชิง มักจะมีวลีหรือประโยคที่พูดติดปากเสมอว่า “ปรึกษา...ก่อน” หรือ “หารือ...ก่อน”

3. **แบบที่เล่นที่จริง** การปฏิเสธแบบนี้ เมื่อกล่าวออกไปแล้วมีลักษณะคล้ายกับว่าเป็นการกล่าวเล่นๆ แต่ในคำกล่าวแบบเล่นๆ นั้นอาจจะเป็นความจริงขึ้นมาก็ได้ ผู้ตอบไม่สามารถตอบว่าเป็นเรื่องจริงหรือเป็นเรื่องไม่จริงอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา หรือในบางกรณีผู้ตอบตอบออกมาตรงๆไม่ได้ เพราะอาจจะมีปฏิกิริยาอื่นๆติดตามมาอีกมากมาย จึงเลี่ยงตอบแบบที่เล่นที่จริงเสีย
4. **แบบคลุมเครือ (Vague)** การพูดหรือกล่าวเรื่องบางเรื่องและบางโอกาส ไม่สามารถจะกล่าวให้กระจ่างแจ้งออกมาได้ว่า “ใช่” หรือ “ไม่ใช่” “ถูก” หรือ “ผิด” “ได้” หรือ “ไม่ได้” เพราะการกล่าวเช่นนี้ย่อมเกิดข้อสรุป และเมื่อเกิดข้อสรุปแล้วจะต้องตัดสินใจกระทำอย่างหนึ่งอย่างใด ซึ่งอาจจะถูกหรือผิด หรือเกิดการได้เสียผลประโยชน์ขึ้น หากเป็นการเสี่ยงอาจจะเกิดความเสื่อมเสียหรือเสียหายผิดพลาดขึ้นได้ จึงใช้วิธีกล่าวให้มีความคลุมเครือไว้ก่อน ไม่ให้มีข้อสรุป เมื่อไม่มีข้อสรุปก็ยังไม่ต้องปฏิบัติกรอย่างใดอย่างหนึ่งลงไป
5. **แบบดับเบิลทอล์ค หรือไดอะล็อก (Double talk or Dialogue)** การปฏิเสธแบบนี้แปลกว่าแบบอื่นที่กล่าวมา เป็นการปฏิเสธแบบ 2 ชั้น กล่าวคือ จะพิจารณาได้ยากกว่าเป็นการปฏิเสธหรือไม่ และเป็นการปฏิเสธที่ค่อนข้างจะซับซ้อน ลักษณะสำคัญก็คือ ให้แสดงความสนใจต่อปัญหานั้นก่อนทันที (เพียงแสดงความสนใจเท่านั้น ยังไม่ยอมรับ) แล้วต่อจากนั้นก็เริ่มดับเบิลทอล์คหรือไดอะล็อกทันที

การปฏิเสธโดยตรง (Direct deny)

การปฏิเสธโดยตรง หมายถึงการกล่าวปฏิเสธที่มีถ้อยคำประเทปฏิเสธออกมาตรงๆ ผู้รับการปฏิเสธก็ทราบทันทีว่าเป็นการปฏิเสธ การปฏิเสธแบบนี้จะใช้เทคนิคหรือศิลปลดความรุนแรงหรือความเจ็บปวดของคำปฏิเสธให้อ่อนลงจนอยู่ในลักษณะที่ไม่ใช่การปฏิเสธ ผู้ถูกปฏิเสธก็จะไม่เกิดความขัดเคืองใจแต่อย่างใด การปฏิเสธแบบนี้มักจะมีวลีว่า “โปรด ...” หรือ “กรุณา ...” หรือ “ขอโทษ ...” ประกอบในถ้อยคำปฏิเสธเหล่านั้น สุดแล้วแต่ว่าจะอยู่หน้าประโยคหรือหลังประโยคนั้นๆ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ทฤษฎีพิธีการทูต (Protocol theory)

ทฤษฎีพิธีการทูตเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทางการทูต และนับว่าเป็นโครงสร้างใน ส่วนที่เป็นพฤติกรรม ที่มีพลังหนุนส่งหรือผลักดันให้การทูตหรือการเจรจาทางการทูตประสบความสำเร็จหรือราบรื่นยิ่งขึ้น หากขาดพฤติกรรมทางพิธีการทูตเสียแล้ว พฤติกรรมทางด้านการทูตหรือการเจรจาก็จะอ่อนพลังลงจนอาจจะกลายเป็นความล้มเหลวไปในที่สุด

ในความเป็นจริงที่ปรากฏอยู่ทั่วไป เราจะได้พบเห็นตัวอย่างที่เกี่ยวกับพิธีการทูตอยู่เสมอ เป็นประจำ เช่น เมื่อมีบุคคลสำคัญจากต่างแดนมาเยี่ยมชมเยือนหรือเชื่อมสัมพันธ์ไมตรีกับประเทศของเรา ทางราชการจะจัดส่งบุคคลสำคัญหรือบุคคลที่มีเกียรติของฝ่ายเราไปให้การต้อนรับ รวมทั้งการจัดที่พักและการบริการให้เป็นพิเศษ เหล่านี้เป็นเรื่องของพิธีการทูตทั้งนั้น ซึ่งจะมีผลให้เกิดความสัมพันธ์แนบแน่น การเจรจาหรือการทำความตกลงก็จะประสบความสำเร็จง่ายดายยิ่งขึ้น

นอกจากพิธีการต่างๆดังกล่าวข้างต้นแล้ว แม้ในยามปกติที่ไม่มีการไปมาหาสู่กันก็ตาม กิจกรรมทางพิธีการทูตก็ยังคงดำเนินไปเรื่อยๆ อย่างไม่หยุดยั้ง และถือว่าเป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นสำหรับนักการทูตหรือผู้มุ่งหวังผลที่ได้รับจากกระบวนการทางการทูต

หลักการสำคัญในทฤษฎีพิธีการทูต คือ

1. การทักทายหรือการโอภาปราศรัย (Greeting)
2. การต้อนรับขับสู้ (Reception)
3. การฝากความระลึกถึง (Regarding)
4. การเยี่ยมชมเยือนหรือเยี่ยมชมค่านับ (Visiting)
5. ล็อบบี้ (Lobby)

การทักทายหรือการโอภาปราศรัย (Greeting)

เป็นการแสดงออกถึงความเป็นมิตร เป็นคนรู้จักกัน เป็นพวกเดียวกัน เป็นคนกันเอง เป็นคนมีน้ำใจ เป็นสุภาพชน ซึ่งล้วนเป็นพฤติกรรมที่ดี ผู้ที่ปฏิบัติได้เป็นประจำและสม่ำเสมอเต็มไปด้วยมิตรภาพและเป็นผู้ที่ใช้จิตวิทยามวลชน (mass psychology) อย่างมีประสิทธิภาพ การทักทายหรือโอภาปราศรัย มีหลักสำคัญ คือ

1. ควรแสดงโอภาปราศรัยหรือทักทายก่อน
2. การโอภาปราศรัยหรือการทักทายนั้นต้องเป็นมงคล

การต้อนรับขับสู้ (Reception)

การต้อนรับขับสู้ ดูเหมือนเป็นเรื่องธรรมดาสามัญ บางคนแม้จะมีการต้อนรับ แต่ก็กระทำไปตามแบบธรรมเนียมหรือตามมารยาท ผลที่เกิดจากพฤติกรรมนั้นย่อมเกิดน้อยหรือไม่เกิดเลย

การฝากความระลึกถึง (Regarding)

หมายถึง การยังมีสัมพันธ์ไมตรีอันดีต่อกัน มิตรภาพยังไม่เสื่อมคลาย ยังมีความเป็นกันเองหรืออันหนึ่งอันเดียวกันอยู่ เป็นพฤติกรรมที่ง่ายต่อการปฏิบัติและไม่ต้องเสี่ยงต่อการขาดทุน แต่ประการใด มีแต่โอกาสได้กำไรเพียงประการเดียว ยังได้ปฏิบัติต่อบุคคลที่ไม่เป็นมิตรด้วยแล้ว ยังได้รับผลดีเป็นทวีคูณ บางคนเข้าใจว่าพฤติกรรมเช่นนี้เป็นเพียงมรรยาททางการทูตหรือทางการเมืองเท่านั้น จึงทำให้การปฏิบัติต่อกันมีลักษณะผิวเผิน ผลแห่งพฤติกรรมจึงขาดความลึกซึ้งและเข้าถึงจิตใจ

การเยี่ยมเยียนหรือเยี่ยมคำนับ (Visiting)

การเยี่ยมเยียน มักใช้กับผู้น้อยหรือผู้เสมอกัน เพื่อสอบถามสารทุกข์สุขดิบต่อกันด้วยความรัก ความเมตตา หรือความปรารถนาดี อีกประการหนึ่งนิยมใช้กับบุคคลทั่วไปในโอกาสเจ็บป่วย หรือประสบเคราะห์กรรม ความเดือดร้อน

การเยี่ยมคำนับ เป็นการไปแสดงความเคารพ ความจงรักภักดี ความศรัทธาในคุณงามความดี การแสดงความยินดี หรือเพื่อให้เกียรติตามเทศกาล วัน เวลาและโอกาสอันเหมาะสม โอกาสพิเศษอันเป็นมงคล

ล็อบบี้ (Lobby)

หมายถึง การกรูยทาง การปูทาง การหาข้อมูล หรือการหยังเสียงหยังเชิง ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้มักเริ่มขึ้นก่อนที่จะมีการเจรจา การประชุม การสัมมนา การทำข้อตกลง การเจรจาความ การพบปะ ฯลฯ กันอย่างจริงจังหรืออย่างเป็นทางการ ซึ่งหากได้มีการทำ “ล็อบบี้” เสียก่อนแล้ว จะช่วยให้เกิดความง่ายในการดำเนินการในรายละเอียดดังกล่าวเป็นหลายเท่าทีเดียว

ทฤษฎีความนุ่มเนียน (Tact theory)

หมายถึง ความนุ่มนวล อ่อนหวาน อ่อนโยน ละมุนละไม แนบเนียน มีความเหมาะสม ความพอดี มีศิลปะที่กลมกลืน สุขุม และงามสง่าในท่าที

ดังนั้น ความนุ่มเนียน จึงเป็นลักษณะการแห่งความประทับใจ ความน่าเชื่อถือศรัทธา ความน่าเกรงใจและเกรงขาม ความเป็นผู้ดี เป็นสุภาพชนหรืออริยชน ซึ่งเหล่านี้เป็นคุณสมบัติสำคัญอย่างหนึ่งของกระบวนการทางการทูต และเป็นกำลังภายในที่แฝงอยู่ในท่าทีของนักการทูต

ความนุ่มเนียนประกอบด้วยส่วนที่เป็นการพูด (Verbal) และส่วนที่ไม่ใช่การพูด (Non-verbal)

ส่วนที่เป็นการพูดได้แก่ การกล่าวปฏิสันฐานแบบสุภาพ (Friendly greeting) การกล่าวแสดงความยินดี (Appreciation) การกล่าวแสดงความเสียใจ (Condolence) การกล่าวแสดงความขอบคุณ (Thanks) การกล่าวขอโทษหรือขออภัย (Pardon) การกล่าวถ้อยคำที่มีความหมายว่าเป็นพวกเดียวกัน (Sympathy) การกล่าวที่ดเว้นถ้อยคำประเภท “วจีทุจริต” (Misbehaviour in words) การกล่าวที่หลีกเลี่ยงถ้อยคำประเภทบกร่องทางจิตวิทยา (Incomplete words) (เป็นถ้อยคำที่ขจัดช่องว่างในความแตกต่างกัน ปฏิเสธการแบ่งชั้นวรรณะ การแบ่งฝ่ายแบ่งพวก - วจีทุจริต ได้แก่ ถ้อยคำที่ ปด (False speech) หยาบ (Lough speech) เพื่อเจ้อ (Vain speech) ส่อเสียด

(Slandering speech) - การใช้ถ้อยคำที่เป็นการวางก้าม อวดตัว ประกาศความยิ่งใหญ่ ยกตนข่มท่าน)

ส่วนที่ไม่ใช่การพูด ได้แก่ การจัดท่าที (Attitude) การสร้างนิสัยทางการพูด (Diplomacy Character) (หมายถึง ความเอื้อเฟื้อ ความประนีประนอม ยืดหยุ่น รู้จักประสานประโยชน์ และมีความมั่นคงทางจิตใจ)

4. แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและนักการทูต

การพูดคืออะไร

การพูดคือเครื่องมืออย่างหนึ่งในการดำเนินนโยบายกับโลกภายนอก³ การพูดเป็นเครื่องมือที่ทุกประเทศอยู่ในฐานะที่จะใช้ประโยชน์ได้อย่างเท่าเทียมกัน แต่มิได้หมายความว่าทุกประเทศจะได้รับผลตอบแทนจากการใช้เครื่องมือนี้โดยเท่าเทียมกัน ทั้งนี้เนื่องมาจากมูลเหตุ 2 ประการ คือ

1. การใช้เครื่องมือนี้เป็นศิลปะอย่างหนึ่งซึ่งแต่ละประเทศอาจมีความชำนาญในการใช้ศิลปะนี้ไม่เท่ากัน
2. การใช้เครื่องมือนี้จะบรรลุผลได้ก็ต่อเมื่อได้รับการสนับสนุนจากเครื่องมืออื่นๆด้วย คือ เครื่องมือทางจิตวิทยา เครื่องมือทางเศรษฐกิจ และเครื่องมือทางทหาร ซึ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ประเทศต่างๆ ไม่อยู่ในฐานะที่จะใช้ได้โดยเท่าเทียมกัน

ฮาร์โลด นิโคลสัน ได้ให้คำนิยามไว้ว่า การพูดคือ

1. การดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศด้วยการเจรจา
2. วิธีการที่พูดหรือตัวแทนชั่วคราวของรัฐบาลใช้ในการดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ
3. ทุรกิจหรือศิลปะของนักการทูต⁴

เซอร์ เออร์เนสต์ ซาดาว กล่าวว่า

“ การพูดคือ การใช้ไหวพริบและความแนบเนียนในการดำเนินความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการระหว่างรัฐบาลของรัฐเอกราช”⁵

³ กระทบตล ทงธรรมชาติ , การเมืองระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แพรวพิทยา,2514)

⁴ Harold Nicholson, *Diplomacy* (New York : Oxford University Press,1964), pp.4-5

เป้าหมายสำคัญของการใช้การทูตเป็นเครื่องมือในการดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศก็คือ การทำให้ฝ่ายอื่นยอมตามที่ฝ่ายตนต้องการ หรือยอมประนีประนอมด้วยโดยไม่ถึงกับต้องมีการใช้กำลังบังคับ รวมทั้งสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน และวิธีการที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้ ก็คือวิธีการเจรจา ซึ่งวิธีการนี้เป็นวิธีการทางการทูตที่แพร่หลายที่สุด แต่ก็เป็วิธีการที่ปฏิบัติให้เป็นผลสำเร็จได้ไม่มากนัก

ข้อสังเกตบางประการเกี่ยวกับการทูต

1. การทูตเป็นศิลปะ (art) ไม่ใช่วิทยาศาสตร์ (science) คือผู้ที่ทรงคุณความรู้สูง จบการศึกษามาจากมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง หรือผู้เชี่ยวชาญในวิชาที่ถือว่ายาก เช่น กฎหมาย หรือเป็นนักปราชญ์ เป็นศาสตราจารย์ชั้นเลิศ แต่มิได้หมายความว่า จะเป็นนักการทูตที่ดีได้เสมอไป และอาจจะเป็นักการทูตที่มีฝีมือดำนงไม่มีความสำเร็จในหน้าที่ของตนเองก็ได้ เพราะว่าการทูตเป็นศิลปะที่จะต้องใช้คุณสมบัติอื่นๆ ประกอบอีกมาก
2. การทูตเป็นวิชาชีพเดียวซึ่งมีข้อยกเว้นว่า แม้ผู้ปฏิบัติจะมีความเฉลียวฉลาด ขยันขันแข็ง มีความพยายาม มีความตั้งใจแน่วแน่เพียงใดก็ไม่ได้หมายความว่า จะสามารถก้าวล่วงอุปสรรคต่างๆ ได้และจะกระทำการได้สำเร็จสมความตั้งใจเสมอไป

Jules Cambon นักการทูตที่สำคัญคนหนึ่ง เขียนไว้ว่า “ข้าพเจ้าไม่เคยเห็นวิชาชีพที่จะมีความแปลกแตกต่างกันเหมือนกับวิชาชีพของนักการทูต ไม่มีวิชาชีพใดที่มีหลักเกณฑ์ชัดเจนน้อยเท่า แต่มีธรรมเนียมประเพณีอยู่มากมาย วิชาชีพนี้ไม่ต้องการความพากเพียรพยายามมากกว่าปกติ เพื่อจะบรรลุผลและซึ่งความสำเร็จจะมีได้ก็ต่อองอาศัยโชคตามพฤติกรรมยิ่งกว่า มิใช่อาชีพที่มีระเบียบ วินัยเคร่งครัดและเป็นการจำเป็นและบังคับให้ผู้ที่มีอาชีพนี้ต้องมีนิสัยใจคอมั่นคง และต้องมีจิตใจเป็นอิสระยิ่งไปกว่าปกติ”⁶

Baron J.de Szilassy นักการทูตรุ่นเก่าอีกท่านได้กล่าวไว้ว่า “โดยปกติแล้วไม่ว่าอาชีพใด หากผู้ปฏิบัติได้ทำด้วยความขยันหมั่นเพียร ทำด้วยความมีระเบียบและถูกต้องตามจังหวะก็ย่อมมี

⁵ณรงค์ สินสวัสดิ์, การเมืองระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2517)

⁶ Jules Cambon , Le Diplomate Hachette. (1926) , pp.30-32.

ความหวังที่จะประสบความสำเร็จอยู่เสมอ แต่การทูตนั้นจะเป็นข้อยกเว้นข้อเดียวในหลักอันนี้คือ เป็นอาชีพอย่างเดียวที่การมีความตั้งใจแข็งแกร่งประดุจเหล็กกล้า และมีความเพียรพยายามอย่างขยันขันแข็งเพียงใดก็มิได้หมายความว่า จะก้าวล่วงอุปสรรคต่างๆ ได้เสมอไป”

3. ไม่มีอาชีพใดเลยที่จะเปิดทางให้ผู้ปฏิบัติพบสิ่งต่างๆ กันเท่ากับการทูต

ทั้งหมดนี้เป็นเรื่องของความแตกต่างของวิชาชีพที่เป็นข้ออธิบายอย่างเรียบง่ายได้ว่า ทำไม นักการทูตบางคนที่มีความรู้ความสามารถต่ำกว่าระดับปานกลางจึงสามารถขึ้นไปสู่ตำแหน่งสูงๆ ได้ โดยไม่ต้องประสบอุปสรรคที่เป็นอันตรายต่อเกียรติยศและความก้าวหน้าของเขาเลย

ใครบ้างเป็นผู้ดำเนินงานทางการทูต

นักการทูต ภาษาอังกฤษมีใช้อยู่ 2 คำ คือ Diplomat กับ Diplomatist ในหนังสือที่เกี่ยวกับการทูตจะใช้สองคำนี้ปะปนกัน ที่จริงแล้วมีความหมายแตกต่างกันอยู่เล็กน้อย นั่นคือ Diplomat หมายถึง ผู้ทำหน้าที่ทางการทูตทั่วไป จะเป็นใครก็ได้ที่ทำหน้าที่ทางการทูต ส่วน Diplomatist จะหมายถึง ผู้มีอาชีพทางการทูตโดยเฉพาะ⁷

ในปัจจุบันนี้นอกจากนักการทูตโดยเฉพาะแล้ว ยังมีประมุขของประเทศ นายกรัฐมนตรี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ ผู้เชี่ยวชาญต่างๆ ทั้งในและนอกการประชุมระหว่างประเทศ นักการเมือง บุคคลที่รัฐบาลส่งไปช่วยทางการทูตเฉพาะเรื่อง แสดงให้เห็นว่าในเรื่องการทูตนี้ไม่ใช่แก่นักการทูตอาชีพเท่านั้นที่เกี่ยวข้อง ยังมีบุคคลอื่นๆ อีกมากมายที่เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

การประชุมในองค์การระหว่างประเทศในปัจจุบัน มักจะมีเรื่องการเมืองระหว่างประเทศ เข้าไปแทรกอยู่ด้วย ผู้ที่เข้าไปประชุมก็ทำหน้าที่ในทางการทูตด้วย อันบรรดาการทูตที่ทำกันใน องค์การระหว่างประเทศและโดยบุคคลอื่นๆ เช่น ประมุขของประเทศ นายกรัฐมนตรี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ และนักการเมือง เหล่านี้รวมเรียกกันว่า “การทูตสมัยใหม่” (nouvelle diplomatie)⁸

⁷ อรุณ ภาณุพงศ์, การทูตและการระหว่างประเทศ . (2529) , หน้า 203

⁸ Philippe Cahier , Le Droit Diplomatique Contemporain , 2 nd ed. (1964) , pp. 19-25.

นอกจากบุคคลเหล่านี้แล้ว ในบางครั้งเราจะเห็นได้ว่า สำหรับประเทศใหญ่อื่นๆนอกจากตัวทูตแล้ว รัฐบาลก็อาจจะส่งคนของเขาเข้ามาช่วยทูตในทางอ้อมในประเทศนั้นๆเพื่อดำเนินการทูตให้ได้ผล เช่นเมื่อปลายปี ค.ศ.1932 ฝรั่งเศส ได้แต่งตั้ง Henry de Jouvenel สมาชิกสภาสูง ซึ่งเป็นนักการเมืองที่มีอิทธิพลมากไปเป็นเอกอัครราชทูตประจำประเทศอิตาลี เพื่อจะผูกใจมุสโสลินีให้เป็นมิตรกับฝรั่งเศส หรือการที่นาย Henry Kissinger หัวหน้าที่ปรึกษาเกี่ยวกับความมั่นคงของชาติสมัยประธานาธิบดี Richard Nixon แห่งสหรัฐอเมริกา เดินทางไปประเทศต่างๆอยู่เป็นนิจ อย่างนี้เราก็เรียกว่าไปทำหน้าที่พิเศษนี้เช่นกัน

ดังนั้นจึงเห็นได้ว่า งานทางการทูตนั้น ผู้ไปปฏิบัติภารกิจมิใช่จำกัดเฉพาะแต่ตัวนักการทูตเท่านั้น แต่ยังมีบุคคลอื่นๆเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยอีกมากมาย

นักการทูต

นักการทูต เป็นผู้ที่รัฐบาลมอบหมายให้บำรุงรักษาความสัมพันธ์กับต่างประเทศให้เป็นไปด้วยดี และทำให้ความสัมพันธ์อันนี้เป็นประโยชน์แก่ชาติของตนให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ฉะนั้นหน้าที่ของนักการทูตในสาระสำคัญก็คือ ทำให้มีความเข้าใจอันดีในระหว่างประเทศของตนกับประเทศอื่นๆ⁹

จิตรจำนงค์ สุภาพ ได้ให้ความหมายของนักการทูตไว้ว่า

“ นักการทูต คือบุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนหรือตัวแทนในรัฐบาลของตน ให้เป็นผู้มีอำนาจในการกระทำแทนรัฐบาลหรือประเทศชาติ ซึ่งส่วนมากจะประจำอยู่ในต่างประเทศ แต่การกระทำแทนรัฐบาลหรือประเทศของตนนั้น จะต้องดำเนินไปตามคำสั่งหรือนโยบายที่ได้รับมอบหมายไป จะกระทำการนอกเรื่องนอกรอยเกินเลยไปไม่ได้ ยามใดที่มิตรประเทศมีนโยบายอยู่อย่างสงบสุข ไม่เอารัดเอาเปรียบกัน นักการทูตก็จะมีโอกาสใช้หลักการหรือวิชาการในทางการทูตอย่างแท้จริง แต่หากมีความจำเป็นเพื่อผลประโยชน์ของชาติ หรือมีการเปลี่ยนแปลงนโยบาย นักการทูตก็จะต้องเปลี่ยนบุคลิกไปอีกแบบหนึ่งตามสถานการณ์ เช่น อาจเปลี่ยนท่าทีเป็นแข็งกร้าว โดยเอาความได้เปรียบในเชิงการทหารหรือกำลังอาวุธเข้าเป็นบังคับ เพื่อผลในการเจรจาในแต่ละภารกิจ นักการทูตที่จำเป็นจะต้องกลายbecome นักการทหารไปโดยปริยาย หรือในบางสถานการณ์ที่รัฐบาลของตนมีนโยบายที่จะถือเอาความได้เปรียบในเชิงเศรษฐกิจหรือการพาณิชย์ ที่จะมีผลต่อประเทศ

⁹ หลวงพินิจอักษร , การทูตโดยชาวทหารบก : ชีวิตของนักการทูต (2512) , หน้า 30.

ชาติ นักการทูตจะกลับมาสวมวิญญาณเป็นนักการค้าหรือนักเศรษฐศาสตร์ตัวกลางขึ้นมาทันที จึงทำให้ดูเหมือนว่า การทูตนั้นเชื่อไม่ได้หรือเอาแน่นอนไม่ได้”

หน้าที่ของนักการทูต คือเจรจาและดำเนินการคุ้มครองสิทธิและผลประโยชน์แห่งชาติของคนในต่างประเทศให้ได้ผลโดยวิธีที่ดีที่สุด ในการเจรจาเหล่านี้ การได้เปรียบเสียเปรียบย่อมเนื่องมาจากความรู้ ความชำนาญอันประกอบด้วยปฏิภาณอันเป็นคุณลักษณะที่ต้องประสงค์อย่างยิ่งในการทูต ทั้งนี้เป็นเพราะ ทูตเป็นผู้แทนของประเทศชาติทั่วทุกด้าน ตามปกติในสายตาของชาวต่างประเทศโดยทั่วไป เมื่อเห็นว่าทูตมีนิสัยใจคอและความประพฤติเป็นอย่างไร ก็มักจะถือว่าชาติที่ทูตเป็นผู้แทนอยู่นั้นย่อมมีลักษณะเป็นเช่นเดียวกันไปด้วย ดังนั้นในวงสังคมถ้าทูตทำตัวเป็นที่ชอบพอนับถือแก่บรรดาเพื่อนๆ ในคณะทูตและปวงชนทั้งหลายแล้ว คุณงามความดีของทูตย่อมจะก่อความนิยมให้แก่ชาติของทูตเองด้วย นอกจากนี้ความกว้างขวาง เป็นที่รู้จัก นับหน้าถือตาของทูตในประเทศที่ตนไปประจำอยู่นั้น ย่อมจะนำมาซึ่งความสัมพันธ์ที่ดี ความเห็นอกเห็นใจ ซึ่งพฤติการณ์เหล่านี้จะยังประโยชน์ให้แก่รัฐบาลของทูตนั้นๆ เป็นอันมาก การคบหาสมาคมย่อมช่วยให้เรื่องยากกลายเป็นเรื่องง่าย ดังนั้นทูตที่ทำความสำเร็จได้มากที่สุด คือทูตที่มีการสมาคมดีที่สุด การสมาคมเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดของการทูต งานประจำได้เสียถือเป็นงานรอง ความกว้างขวางคุ้นเคยในสังคมของประเทศที่ตนประจำเป็นกุญแจสำคัญแห่งความสำเร็จ

ความสำเร็จทางการทูตย่อมได้มาจากการสมาคมเป็นส่วนมากเช่นนี้ วิธีเลือกบุคคลเข้ารับตำแหน่งสำคัญในการทูตจึงต้องพิจารณาเพราะเหตุนี้ไม่เฉพาะแต่ความสามารถรอบรู้ในวิชาการเท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาคุณลักษณะส่วนตัวเป็นสำคัญด้วย¹⁰

เอกอัครราชทูต ฟรังซัวส์ เซคูซ์ ได้เขียนลงในนิตยสาร La Revue des Deux Mondes ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 1971 ว่า “อาชีพนักการทูต (carriere) นั้น เป็นวิชาชีพ (metier) เป็นบริการรับใช้ (service) และเป็นการอุทิศ (vocation)

- ที่ว่าเป็นวิชาชีพก็คือ นักการทูตจะต้องมีความรู้ลึกซึ้งในประวัติศาสตร์ของประเทศตน การก่อตั้ง การปกครอง และเศรษฐกิจ
- ที่ว่าเป็นบริการรับใช้ก็คือ รับใช้ประเทศชาติ การบริการเช่นนี้จะต้องมีรสนิยมน หรือจะเรียกว่าความพอใจ หลงใหล

¹⁰ หลวงวิสุตกรวิรัชเทศ , การทูตโดยชาวทหารบก : ความรู้ทั่วไปในการทูต (2512) .

- ที่ว่าเป็นการอุทิศก็คือ ต้องไม่รับเอาหรือเลือกรับเอาในทันทีทันใด มีความพอใจรักใคร่และผูกพันเอาอาชีพนี้ไว้ ทั้งนี้มีเงื่อนไข 2 ประการ คือ มีความสนใจในต่างประเทศ และมีความรักชาติบ้านเมืองของตัวเอง ”¹¹

คุณสมบัติของนักการทูต

Harold Nicholson บอกว่า คุณสมบัติที่สำคัญที่สุดนั้น คือ

1. การพูดความจริง
2. ความแน่นอนในการใช้ภาษา ทั้งในการพูด การเขียน ไม่ว่าจะภาษาของตนเองหรือภาษาอื่น
3. ความใจเย็น เยือกเย็น
4. อารมณ์ดี
5. ความอดทน
6. การอ่อนน้อมถ่อมตน
7. ความจงรักภักดีต่อประเทศ

นอกจากนั้น ยังมีนักวิชาการอีกหลายคนกล่าวถึงคุณสมบัติเพิ่มเติม เช่น ต้องเป็นผู้ที่สนใจที่จะคบค้าสมาคมหรือติดต่อกับผู้คน จะต้องมีคามยืดหยุ่น (Flexibility) เพราะการทูตก็เหมือนการค้าขาย ต้องมีการเจรจาต่อรองกัน ต้องมีการรอมชอม สาระของการทูตก็คือ ทำอย่างไรให้คนอื่นตกลงตามเรา การที่เขาจะตกลงนั้น ถ้าเขาไม่ได้ประโยชน์บ้าง ถ้าไม่มีการประนีประนอมรอมชอมบ้าง ก็จะตกลงกันไม่ได้ เพราะฉะนั้นความยืดหยุ่นนั้นก็เป็คุณสมบัติที่จำเป็น

การมองปัญหาที่ทะลุปรุโปร่งก็เป็นสิ่งสำคัญ คือการมองปัญหาหนึ่งต้องมองว่าส่วนเกี่ยวข้องกับปัญหานั้น มีอยู่อย่างไร สาเหตุที่เกิดเรื่องนี้ขึ้นเป็นเพราะอะไร และจะส่งผลอย่างไร ซึ่งประการนี้เป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับความชำนาญเป็นอย่างมาก เพราะการต่างประเทศเป็นการคาดเดาเสียเป็นส่วนใหญ่ การเดาใจว่าเขาคิดอย่างไร

ลักษณะทั่วไปของนักการทูตที่ดึ้นชั้นดึ้นคือ ต้องมีร่างกายที่ดี มีสุขภาพแข็งแรง เพราะนักการทูตต้องทนต่อสภาพดินฟ้าอากาศ ทนต่องานที่ไม่เป็นเวลาและทนต่อสิ่งล่อใจต่างๆ ดังนั้นถ้าร่างกายไม่ดี ความคิดอ่านต่างๆก็จะดีไม่ได้

¹¹ ไพโรจน์ ชัยนาม , เรื่องของการทูตและการต่างประเทศ (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช , 2516)

ลักษณะทั่วไปข้อที่สองคือ คุณสมบัติทางด้านอารมณ์ อารมณ์ควรจะสม่ำเสมอ เพราะอารมณ์ที่อ่อนไหวก็คือ อารมณ์ที่รุนแรงก็คือ มักจะทำให้เสียหลัก

ข้อที่สามคือ ต้องมีความสุขภาพ หากโอกาสใดที่จำเป็นจะต้องไม่สุภาพกับใครและเมื่อไร นั้น ควรจะเป็นผลของการคิดคำนวณ ใคร่ตรงอย่างรอบคอบแล้วว่าจะให้ผลในแง่ดี

ข้อที่สี่คือ ต้องเป็นคนที่ชอบพบปะกับผู้คน ชอบสังสรรค์

ข้อที่ห้าคือ ต้องเป็นคนรอบคอบ สิ่งของที่ปรากฏออกมาหรือรูปแบบที่ปรากฏออกมา บางครั้งไม่ได้เป็นอย่างที่เราเห็นเท่านั้น มันมีเบื้องหน้า เบื้องหลัง เพราะฉะนั้นนักการทูตควรจะมีมองปัญหาต่างๆอย่างรอบคอบ

ข้อที่หกคือคุณสมบัติทางด้านจิตใจ ต้องมีความกล้า เพราะงานการทูตมีความหลากหลาย บางเรื่องอาจจะต้องมีการเสี่ยงภัย อาทิ บางประเทศเป็นที่ที่มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่เป็นปรปักษ์กับรัฐบาล ก็อาจมีการก่อการร้าย อาจมีปัญหาของพวก Terrorists เป็นต้น

ข้อที่เจ็ดคือ ความรู้ ปริญญาหรือหรือประกาศนียบัตรเปรียบเสมือนตัวใบแรก จากนั้นก็เป็นเรื่องของความรู้ที่ต้องหาเพิ่มเติม สำหรับการทูตแล้ว ความรู้อย่างแรกที่เป็นเครื่องมือ คือความรู้ทางด้านภาษา ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็น เพราะต้องมีการสื่อสารติดต่อกับคนอื่น จะต้องถ่ายทอดสิ่งที่ต้องการจะถ่ายทอดออกไปได้โดยถูกต้องและตรง นอกจากนั้นความรู้พื้นฐาน อาจจะเป็นรัฐศาสตร์ทั่วไป หรือเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างประเทศก็เป็นสิ่งสำคัญ ความรู้ในข้อเท็จจริง ในเหตุการณ์ปัจจุบันต่างๆ ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายระหว่างประเทศบ้าง ในข้อมูลต่างๆที่เป็นความรู้เบื้องต้น โดยเฉพาะเกี่ยวกับประเทศของตนเองและประเทศที่เราติดต่อด้วย อาทิ วัฒนธรรม ศิลปะ ประวัติศาสตร์ เป็นต้น การไปทำหน้าที่แทนรัฐบาลและประเทศชาติในต่างประเทศนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องรู้จักตัวของเราเองอย่างดีที่สุด และจะต้องรู้จักประเทศที่จะไปประจำอยู่หรือไปปฏิบัติหน้าที่ด้วย

ความรู้ทางด้านกฎหมายก็เป็นสิ่งจำเป็น อย่างน้อยที่สุดในด้านกฎหมายที่เกี่ยวกับการทูตเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ของประเทศในเวทีโลก

คุณสมบัติที่สำคัญมากประการหนึ่งก็คือ ลักษณะของการเป็นบุคคลที่มีเกียรติ ทั้งนี้ไม่ได้หมายถึงตำแหน่ง หน้าที่เท่านั้น แต่หมายถึงคนที่วางตนอย่างมีเกียรติ (Dignity) ที่สามารถทำให้คนอื่นเกิดความนับถือ (Command Respect) ได้ เพราะนักการทูตนั้น คือตัวอย่าง (Sample) ของคนที่คัดออกไปสู่สายตาชาวโลก คนที่สามารถทำตัวให้เป็นคนที่มีเกียรติ ภูมิฐาน ทำให้คนอื่นยอมรับนับถือได้ เป็นสิ่งสำคัญ เพราะจะสะท้อนให้เห็นถึงเกียรติภูมิและศักดิ์ศรีของประเทศด้วย หน้าที่ในการเป็นตัวแทนต้องการคุณสมบัติอีกอย่างหนึ่ง เพราะการเป็นตัวแทนมิได้หมายความว่าเป็นตัวแทนเฉพาะการไปปรากฏตัวเท่านั้น แต่เป็นตัวแทนที่อธิบายถึงนโยบาย ทำที่ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมของประเทศ ดังนั้นบุคคลพวกนี้ควรจะมีความสามารถในการอธิบาย ในการถ่ายทอดข้อเท็จจริงต่างๆ หรือทำที่ต่างๆ (Articulate) ได้อย่างสอดคล้องและถูกต้อง เป็นผู้ที่พูดจาได้ชัดแจ้ง และมีเหตุผลลึกลับของ การปรากฏตัว การแต่งตัวที่เหมาะสมตามโอกาส กิริยามารยาทที่ดีเหล่านี้ก็เป็นคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับการเป็นตัวแทนของประเทศ

นักการทูตต้องมีคุณสมบัติของนักบริหารด้วย นักการทูตต้องทำหน้าที่ในฐานะเป็นผู้บริหารหน่วยงานราชการด้วย นั่นคือ เป็นผู้บริหารสถานทูต หรือสถานกงสุลที่คนรับผิดชอบอยู่ อีกทั้งต้องมีความสามารถในการประสานงานอีกด้วย

คุณสมบัติในฐานะนักเจรจา นักการทูตต้องเป็นคนอดทน ใจเย็น ยืดหยุ่น มีความแนบเนียนและต้องรอบรู้ ต้องทำการบ้านอยู่เสมอ ผู้เจรจาที่ไม่ทำการบ้าน ผู้เจรจาที่ไม่รู้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตนเอง ประโยชน์ของตนเอง ไม่รู้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัญหาที่เผชิญหน้าอยู่ จะเจรจาให้ดีไม่ได้

คุณสมบัติในฐานะผู้สื่อสาร นักการทูตจะต้องมีความสามารถในการสื่อสารเรื่องราวต่างๆ ที่เกิดขึ้น และมีความสำคัญต่อประเทศชาติแก่รัฐบาลของตน โดยนักการทูตจะต้องมีคุณสมบัติดังนี้ คือ

1. นักการทูตจะต้องมองข่าวสารให้เป็นเสียก่อนว่า ข่าวสารใดจะกระทบโดยตรงหรืออ้อมต่อผลประโยชน์ของประเทศ ส่วนที่ว่าจะไปหาข่าวสารนั้นๆ ได้จากที่ใดนั้น จะต้องมิแหล่งข่าวสารที่กระจายให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ ดังนั้น นักการทูตจะต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลที่มีบทบาทสำคัญของสังคมในประเทศที่นักการทูตผู้นั้นประจำการอยู่ โดยเฉพาะกับสื่อมวลชน เพื่อให้ได้ข่าวสาร ให้ได้ความรู้สึกของบุคคลหรือกลุ่มคนเหล่านั้นให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ แล้วนำมาวิเคราะห์ ประเมิน และทำข้อเสนอแนะไปยังส่วนกลางหรือรัฐบาลของตน

2. นักการทูตจะต้องทำรายงานข่าวสารได้ดี ในเบื้องต้นต้องเป็นคนอยากรู้อยากเห็น เป็นคนช่างสังเกต ช่างจดจำ สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลข่าวสารที่สำคัญๆทั้งหลายมาวิเคราะห์แล้วถ่ายทอดความคิดเป็นลายลักษณ์อักษรหรือเป็นข้อความที่สั้นและแจ่มชัด เพราะในทางการทูตแล้ว เวลาเป็นสิ่งสำคัญ การเสนอรายงานหรือความคิดเห็นที่กระฉับกระชวย กระตือรือร้น ตรงประเด็น และรวดเร็ว เป็นศิลปะของงานทางการทูต

ลักษณะของการทูตก่อนปี ค.ศ.1919

ก่อนปี ค.ศ.1919 นั้น การเจรจาของทูตมีความสำคัญมากกว่าในสมัยปัจจุบัน เพราะนักการทูตมักจะได้รับมอบอำนาจอย่างเต็มที่ การประชุมมักจะทำกันเป็นความลับ และเมื่อประชุมแล้วอาจจะแถลงให้ประชาชนทั่วไปทราบหรือไม่ก็ได้ เพราะในสมัยก่อนรัฐบาลมักจะเป็นผู้มีอำนาจเด็ดขาด ไม่ใช่ระบบประชาธิปไตยอย่างในปัจจุบัน สื่อมวลชน เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ยังไม่เจริญก้าวหน้าและแพร่หลาย การคมนาคมระหว่างประเทศก็ไม่สะดวกเหมือนระยะหลังๆ

เพราะเหตุต่างๆเหล่านี้ ทำให้การทูตสมัยก่อนมีความสำคัญมาก และนักการทูตที่มีหน้าที่เจรจาในเรื่องการเมืองระหว่างประเทศจะต้องคำนึงสิ่งต่างๆต่อไปนี้

1. ต้องตั้งจุดมุ่งหมายของการเจรจาเอาไว้ โดยต้องคำนวณให้ถูกถึงกำลังอันแท้จริงที่จะสามารถนำมาสนับสนุนจุดมุ่งหมายนี้
2. จะต้องรู้จุดมุ่งหมายของการเจรจาของประเทศอื่น และประมาณกำลังที่ประเทศนั้นๆมีอยู่ในการที่จะนำมาสนับสนุนนโยบายของเขา
3. จะต้องพิจารณาถึงความแตกต่างของจุดประสงค์ในการเจรจาระหว่างฝ่ายตนและฝ่ายตรงข้าม แล้วพิจารณาความีส่วนใดบ้างที่พอจะประนีประนอมกันได้
4. จะต้องพิจารณาว่าวิธีใดจะเป็นวิธีที่ดีที่สุด ที่จะทำให้จุดประสงค์ที่ตั้งไว้เป็นผลสำเร็จ

กล่าวกันว่านักการทูตสมัยคริสต์ศตวรรษที่ 18 และ 19 โดยเฉพาะของประเทศมหาอำนาจมักจะรู้ปัจจัยสำคัญสี่ข้อนี้เป็นอย่างดี สิ่งที่น่าสังเกตก็คือ การทูตหรือการเจรจาการเมืองระหว่างประเทศต่างๆเหล่านี้ เป็นการประชุมโดยลับทั้งสิ้น

ลักษณะของการทูตหลังปี ค.ศ.1919

โฉมหน้าของการทูตเปลี่ยนไป เมื่อเข้าสู่ศตวรรษที่ 20 เนื่องมาจากความเปลี่ยนแปลงทางการเมืองระหว่างประเทศ ระบบสังคม การเมืองการปกครองเปลี่ยนไป ประเทศต่างๆ เริ่มรู้จักระบอบประชาธิปไตยกันมากขึ้น ในขณะที่ระบอบเผด็จการกำลังหายไปจากโลก

ยิ่งกว่านั้น โลกก็แคบลงทุกทีด้วยวิวัฒนาการด้านการคมนาคม ข่าวดังต่างๆ ทั่วโลกกระจายไปสู่ประชาชนรวดเร็วและถูกต้องมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงต่างๆ เหล่านี้ ทำให้วิธีการเจรจาเปลี่ยนไปจากการเจรจาโดยลับมาเป็นการเจรจาโดยเปิดเผย

ประธานาธิบดีวูดโร วิลสัน ของสหรัฐอเมริกาเป็นคนแรกที่กล่าวประนามการเจรจาลับ เมื่อตอนสงครามโลกครั้งที่ 1 ใกล้เคียงยุติลง ประธานาธิบดีวิลสันได้เสนอแผนการสันติภาพ 14 ข้อ (Fourteen Points Program) เมื่อวันที่ 8 มกราคม 1918 แผน 14 ข้อนี้มีวัตถุประสงค์ใหญ่คือ มุ่งป้องกันมิให้เกิดสงครามโลกขึ้นมาอีก ซึ่งข้อ 1 ของแผนการนี้คือ

“ การประชุมระหว่างประเทศให้ทำโดยเปิดเผย และในอนาคตจะไม่มี การเจรจาทางการทูตที่เป็นความลับ ”

ในเวลาต่อมา การเจรจากันของนักการทูตประเทศต่างๆ จึงทำกันโดยเปิดเผยมากขึ้น อีกทั้งการประชุมหรือการเจรจาแบบใหม่มีองค์ประกอบใหญ่ เช่น ในสมัชชาใหญ่ขององค์การสหประชาชาติ จะมีผู้เข้าร่วมประชุมเป็นร้อย ผู้เข้าร่วมประชุมก็ทำตัวเป็นนักปาฐกถามากกว่าเป็นนักเจรจาที่แท้จริง

วิธีการเจรจาทางการทูต

ในการเจรจาทางการทูตนั้น คู่เจรจาแต่ละฝ่ายมีวิธีการหลายอย่างที่ตนอาจจะนำขึ้นมาใช้ เพื่อให้อีกฝ่ายหนึ่งเห็นด้วย หรือยอมประนีประนอมกับฝ่ายตน วิธีการเจรจาที่สำคัญๆ มีดังนี้คือ

1. **วิธีการชี้ชวนและโน้มน้าวใจ (persuasion and inducement)** วิธีการนี้หมายถึง การที่คู่เจรจาฝ่ายหนึ่งพยายามใช้เหตุผลที่มีชี้ชวนและ โน้มน้าวใจให้คู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งเห็นว่าเขาจะไม่เสียประโยชน์แต่อย่างใด และกลับจะได้รับประโยชน์อย่างมากจากการยอมตาม หรือยอมที่จะประนีประนอมกับฝ่ายตน คู่เจรจาที่ใช้วิธีนี้อาจประสบความสำเร็จได้ช้ามาก ถ้าหากว่าคู่

เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งมีความระแวงสงสัย และไม่มีความจำเป็นใดๆที่จะต้องรีบตกลง รวมทั้งต้องการที่จะเจรจานานๆเพื่อให้มั่นใจว่าตนจะไม่เสียประโยชน์ในการยอมรับข้อเสนอของอีกฝ่ายหนึ่ง

2. **วิธีการบีบบังคับ (coercion)** วิธีการนี้หมายถึง การที่คู่เจรจาฝ่ายหนึ่งพยายามใช้เหตุผลที่มีลักษณะเป็นการจูงใจให้คู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งเห็นว่าฝ่ายนั้น ไม่มีทางเลือกอย่างอื่นเลยนอกจากจะยอมรับข้อเสนอของฝ่ายตน และถ้าอีกฝ่ายหนึ่งนั้นพยายามจะหาทางเลือกอย่างอื่นแล้ว ฝ่ายนั้นก็ต้องเสียผลประโยชน์สำคัญของชาติ คู่เจรจาที่ใช้วิธีการนี้อาจประสบผลสำเร็จได้โดยไม่เสียเวลามากนัก ถ้าหากว่าฝ่ายตนอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบฝ่ายตรงข้ามในปัญหานั้นๆ แต่ถ้าคู่เจรจาที่ใช้วิธีการนี้ไม่อยู่ในฐานะที่ได้เปรียบคู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งแต่อย่างใด การใช้วิธีการนี้ก็จะมีผลทำให้การเจรจาต้องเลิกล้มทันที
3. **วิธีการตบตา (bluff)** วิธีการนี้หมายถึง การที่คู่เจรจาฝ่ายหนึ่งพยายามใช้เหตุผลที่มีลักษณะเป็นการข่มขู่ให้คู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งยอมตามที่ฝ่ายตนต้องการ คู่เจรจาที่ใช้วิธีการนี้อาจประสบผลสำเร็จได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถ้าหากว่าฝ่ายตนมีที่ทำได้เปรียบฝ่ายตรงข้ามในปัญหานั้นๆ อย่างมาก และคู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งนั้นไม่รู้ถึงฐานะที่แท้จริงอันอ่อนแอของฝ่ายตน แต่ถ้าคู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ยอมกล่าวการข่มขู่ข่มขู่และรู้ถึงฐานะที่แท้จริงของฝ่ายตน การใช้วิธีการเช่นนี้ในการเจรจาก็จะยังผลให้การเจรจานั้นต้องล้มเหลวเช่นกัน

ตามที่เคยปรากฏมาในวงการเจรจาทางการทูตระหว่างประเทศ บรรดาประเทศต่างๆได้พยายามเลือกใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่งในสามวิธีการนี้ให้สอดคล้องกับสภาพปัญหาและบรรยากาศของการเจรจา

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในปัจจุบันนี้กฎบัตรสหประชาชาติได้บัญญัติห้ามใช้การขู่เป็นเครื่องมือในการระงับข้อพิพาทระหว่างประเทศ ประเทศต่างๆ โดยเฉพาะประเทศที่มีกำลังอำนาจน้อยจึงมีโอกาที่จะทำการเจรจากับประเทศที่มีกำลังอำนาจมากกว่าในสถานะที่เท่าเทียมกัน โดยที่ประเทศที่มีกำลังอำนาจมากกว่าแทบไม่มีโอกาสที่จะใช้วิธีการบีบบังคับได้เลย ด้วยเหตุนี้ การเจรจาทางการทูตปัจจุบันจึงมักจะเป็นการเจรจาระหว่างประเทศที่มีฐานะที่เท่าเทียมกัน ซึ่งทำให้ทุกฝ่ายต้องใช้ศิลปะในการชี้ชวน และโน้มน้าวจูงใจให้อีกฝ่ายหนึ่งเห็นชอบด้วยกับข้อเสนอของตน หรือยอมประนีประนอมกับตนอย่างมาก

5. แนวคิดเกี่ยวกับศิลปะการพูดและภาษาการพูด

จิตรจันงค์ สุภาพ กล่าวไว้ว่า นักการพูดใช้ปัญญา วาทะ ศิลป และจิตวิทยา เป็นพลัง คำว่า “ ศิลปะ ” หมายถึง “ การทำเป็น ” หรือ “ ฉลาดทำ ”¹² จุดมุ่งหมายในการพูดแบบการพูด คือความสำเร็จแบบสันติวิธี สร้างมิตรไมตรีก่อศรัทธา สุขุมนุ่มนวลแบบ “ บัวไม่ช้ำน้ำไม่ขุ่น ”

ที่ว่า การพูดเป็นศิลปะ (Art) ไม่ใช่วิทยาการ (Science) นั้น หมายความว่า การดำเนินการทางการพูดนั้นจะเป็นสิ่งที่ได้ผลดีหรือไม่ดี จะสวยงามหรือไม่สวยงามนั้น ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ หนึ่งๆเป็นเอกเทศโดยเฉพาะ ขึ้นอยู่กับความคิดสร้างสรรค์ (creativity) ขึ้นกับจินตนาการ (Imagination) ของแต่ละบุคคลที่จะไปดำเนินการว่าในสถานะอย่างนั้น ในเรื่องอย่างนั้นจะไปดำเนินการอย่างไร เพราะเหตุการณ์ทางการพูดหรือความสัมพันธ์ระหว่างประเทศนั้นจะไม่เหมือนกันเลย สถานการณ์เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา นักการพูดจึงต้องใช้ศิลปะและประสบการณ์เป็นส่วนใหญ่ ไม่สามารถไปหาได้ในตำราใดๆ

ศิลปะการพูด : ภูมยแห่งความสำเร็จทางการพูด

บางคนอาจจะคิดว่า การที่นักการพูดทำการเจรจาเป็นผลสำเร็จนั้น จะต้องกระทำใฝ่ฝาย ปฏิบัติกันอย่างขยันขันแข็งในถ้อยคำหรือในหลักวิชา แต่แท้ที่จริงแล้วไม่ได้เป็นเช่นนั้นเสมอไป นักการพูดจะต้องมีศิลปะและแบบแผนพิเศษในการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่น ศิลปะของนักการพูดดังกล่าว มีดังนี้คือ

นักการพูดจะต้องเป็นผู้ที่เจรจาได้คล่องแคล่ว มีหลักความรู้ที่ลึกซึ้งกว้างขวาง และรู้จักหาเหตุผลมาสนับสนุนการมของคนที่ให้เหมาะสม แต่ทว่าในการเจรจาทางการพูดนั้นเป็นการเจรจาระหว่างผู้แทนของประเทศที่มีส่วนได้เสียด้วยกัน ไม่มีใครจะเป็นคนกลางตัดสินว่าเหตุผลของผู้ใดถูกและควรชนะ หรือว่าเหตุผลของผู้ใดผิดและควรแพ้ นักการพูดต้องเจรจากันโดยตรงไม่มีใครเป็นผู้ตัดสิน ไม่มีใครให้คะแนนเสียง การที่นักการพูดจะเอาชนะอีกฝ่ายหนึ่งได้นั้น จึงมิใช่แต่เพียงสามารถโต้แย้งจนฝ่ายปรปักษ์จำนนต่อถ้อยคำ แต่จะต้องสามารถทำให้อีกฝ่ายหนึ่งเห็นชอบ

¹² จิตรจันงค์ สุภาพ , การพูดระบบการพูด (2520) , หน้า 153 .

ด้วย และตกลงปลงใจ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือว่าต้องทำให้ได้ผลตลอดเข้าไปถึงหัวใจของฝ่ายปรปักษ์ จนฝ่ายปรปักษ์ต้องตกลงยินยอมด้วย

การเป็นนักการทูตนั้นไม่สามารถที่จะเรียนกันได้เหมือนเช่นวิชาอื่นๆ ผู้ที่จะเป็นนักการทูตนั้น จะต้องมียุทธศาสตร์ที่เหมาะสมมาจากสัญชาตญาณของตนเอง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าต้องเกิดมาเป็นนักการทูตโดยแท้ ถ้ากล่าวนี้ก็มีความจริงอยู่บ้าง แต่ไม่จริงเสมอไป ทุกสิ่งในโลกนั้นย่อมเรียนกันได้ เว้นแต่จะเร็วหรือช้าเท่านั้น การทูตก็เช่นเดียวกัน ในขั้นต้นผู้ที่จะเป็นนักการทูตต้องมีความรู้ทั่วไปอย่างสูง ต่อจากนั้นก็ต้องฝึกหัดตนเองให้เหมาะสมแก่หน้าที่ และมักจะต้องได้รับการฝึกอบรมเป็นพิเศษแตกต่างจากงานด้านอื่น

ด้วยเหตุที่งานของนักการทูตแตกต่างจากงานอื่นๆ คุณลักษณะของนักการทูตก็ต้องแตกต่างจากบุคคลประเภทอื่น และจริยวัตร ความเป็นอยู่ ตลอดจนการแสดงตนให้ปรากฏ ก็ต้องฝึกแตกต่างจากบุคคลประเภทอื่นไปเกือบทุกอย่าง

นักการทูตต้องเป็นผู้ที่สามารถหักใจ ควบคุมสติของตนเองได้อย่างเก่งกาจและซ่อนความรู้สึกในใจของคนให้ดีที่สุด บางครั้งหรือบางเหตุการณ์ สิ่งที่แสดงออกมาต้องไม่ตรงกับที่ตนรู้สึกจริงๆ ในใจ นักการทูตจะต้องสามารถทักทายปราศรัย สัมผัสมือหรือแสดงอาการสนิทสนมที่สุดกับบุคคลที่ตนเกลียดแค้นที่สุดได้

นักการทูตต้องเป็นผู้ที่สามารถจะพูดจาสนทนาได้มาก แต่ไม่ยอมให้ใครล่วงความลับได้

ชีวิตของนักการทูตนั้นย่อมต้องมีการติดต่อเกี่ยวข้องกับต่างประเทศอยู่เป็นเนืองนิจ นักการทูตจำต้องเข้าสมาคมกับชาวต่างประเทศ เมื่อเป็นดังนี้ความรู้ภาษาต่างประเทศก็ย่อมเป็นสิ่งสำคัญ ยิ่งรู้มากภาษาเท่าใดก็ยิ่งเป็นประโยชน์แก่ตัวนักการทูตเท่านั้น

นักการทูตต้องไม่แสดงความท้อถอย หมดหวัง เหน็ดเหนื่อยให้ใครเห็น ลักษณะที่ท้อถอย หมดมานะ ลักษณะที่เป็นคนใจร้อน จุนเจิวโกรธง่าย ซ่อนความในใจไว้ไม่อยู่ ลักษณะเหล่านี้เป็นศัตรูอย่างร้ายแรงต่ออาชีพนักการทูต

นักการทูตไม่เพียงแต่จะเป็นผู้ที่สมองดีเท่านั้น สุขภาพร่างกายก็ต้องสมบูรณ์ด้วย เพราะในการติดต่อเกี่ยวข้องกับผู้แทนของประเทศต่าง ๆ นั้นมักจะมียานเลี้ยบบ่อยๆ นักการทูตไม่สามารถจะปฏิเสธได้ อีกทั้งในชีวิตของนักการทูตนั้นจะต้องถูกโยกย้ายไปยังดินแดนต่างๆ ซึ่งห่างไกลจาก

บ้านเกิดเมืองนอนของคน และบางครั้งก็ต้องเข้าไปในเขตที่มีอันตราย หรือทุรกันดาร เช่น ในประเทศที่มีสงคราม เป็นต้น การเดินทางเป็นกิจกรรมดาของนักการทูต

ผู้ที่เป็นนักการทูตจริงๆจะพยายามไม่แสดงตัวมาก ซึ่งจะสังเกตได้ว่าผู้ทำหน้าที่ทางการทูต นั้น จะไปแถลงในที่สาธารณะน้อยมาก ไม่ใช่เพราะขี้ลาด หรือไม่มีความคิดความอ่าน แต่เป็น เพราะว่าการที่ทูตอะไรออกไปจะเป็นการผูกมัดและถอนไม่ได้ การผูกมัดนี้อาจจะเป็นการผูกมัดทำ ที่ ซึ่งหมายถึงท่าทีของรัฐบาลและประเทศของนักการทูตผู้นั้นทีเดียว

มีนักการทูตและผู้เขียนตำราทางการทูตที่สำคัญๆสองคน คนแรกคือ De Carriere เป็นทูต ชาวฝรั่งเศส อีกคนหนึ่งคือ Sir Harold Nicholson ชาวอังกฤษ ทั้งสองคนพูดคล้ายๆกันอยู่ ประโยคหนึ่งคือ ถ้าจะเอานักกฎหมายมาเป็นนักการทูต ก็จะเป็นนักการทูตที่เลวที่สุด นั่นคือ นัก กฎหมายนิยมผ่าเส้นผม (Split Hair) หมายความว่าเมื่อเรื่องอะไรก็เอามาแยกแยะพิจารณาในรายละเอียดเกินไปจนละเอียดเรื่องใหญ่ไป และมักจะชี้ทีเดียวว่าใครผิด แต่นักการทูตมิใช่เช่นนั้น นัก การทูตไม่ได้ชี้ว่าผิดถูก แต่ทำอะไรถึงจะประสานประโยชน์ให้เข้ากันได้ คือให้เกิดผลประโยชน์ ที่ยอมรับกันได้

อันที่จริงแล้วจะเป็นใครก็ตาม จะมีภูมิหลังในอาชีพใดก็แล้วแต่ ก็ทำหน้าที่ทูตได้ ถ้าเขา สามารถปรับเปลี่ยนตนเองให้เข้ากับหน้าที่ของตนได้ อย่างไรก็ตาม การฝึกฝนและประสบการณ์มีความสำคัญมาก ไม่สามารถจะไปหาในตำราใดๆได้

ศิลปะที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือการรู้จักตนเองและรู้จักผู้อื่นที่เราจะไปติดต่อด้วย มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่นักการทูตจะต้องมีความรู้รอบตัวเกี่ยวกับประเทศของตนและประเทศที่ตนไป ประจําอยู่หรือติดต่อด้วย ดังสุภาษิตโบราณที่ว่า “จงรู้จักศัตรูของท่านหรือรู้จักปรีภัยของท่าน”

นักการทูตต้องมีการเคลื่อนตัว (Mobility) ต้องไปไหนมาไหนให้มากที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้ในประเทศที่ตนไปประจําอยู่ เพราะการพบปะคนเป็น โอกาสสำคัญที่จะได้แลกเปลี่ยนข่าวสาร ทำให้หูตากว้างไกล แต่นักการทูตจะต้องรู้จักชั่ง คือต้องดูว่าข่าวที่เขาไปนั้น เป็นข่าวที่ไม่ มีค่ามากสำหรับเรา แต่ข่าวที่เราจะได้มา ควรจะเป็นข่าวที่มีค่ามากสำหรับเรา

นักการทูตต้องรู้จักสังเกต ในรายละเอียดเล็กๆน้อยๆบางคนอาจเห็นว่าไม่สำคัญ แต่ สำหรับงานการทูตนี้สำคัญมากทีเดียว จะต้องสังเกตแม้แต่ตัวบุคคลว่าแสดงอาการกิริยาอย่างไร เพราะว่าร่องรอยที่เราจะคาดเดาหรือเดาคำความคิดอ่านของอีกฝ่ายหนึ่งนั้น มักจะแฝงอยู่ในราย

ละเอียดเหล่านี้ ดังนั้นการรู้จักพินิจพิเคราะห์ในจุดเล็กๆน้อยๆจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินการทางด้านการทูต

การรู้จักรักษาความลับเป็นศิลปะที่สำคัญอย่างหนึ่ง นักการทูตจะต้องรู้ว่าอะไรเป็นความลับของบ้านเมือง ดังนั้นการติดต่อกับบุคคลต่างๆจึงต้องระมัดระวังมาก สิ่งที่ต้องหลีกเลี่ยงก็คือการพูดมาก และการแถลงวิพากษ์วิจารณ์ต่างๆ

ข้อที่ควรหลีกเลี่ยงอีกประการหนึ่งก็คือ การให้ความสำคัญต่อท้องถิ่นที่ตนไปประจำอยู่มากเกินไป (Localitis) คนเราเมื่อไปอยู่ที่ไหนนานๆก็มักจะรู้สึกวาทันถิ่นเป็นศูนย์จักรวาล คิดว่าความสำคัญของที่แห่งนั้นมีมากที่สุด ทำให้เกิดความลำเอียงและเสียดุลย์ในการพิจารณา โขบาย

นักการทูตจะไม่ตักตะพานหลัง กล่าวคือ การเจรจาทางการทูตนั้นเป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่อง ไม่มีที่สิ้นสุด ไม่มีงานที่จบ ดังนั้นจึงต้องเปิดทางไว้สำหรับการติดต่ออย่าไปปิดประตู (Never slam the door) ควรปล่อยช่องทางหรือโอกาสที่จะพูดจากันได้ในภายหน้า

ประการสุดท้ายคือ การเชื่อฟังคำสั่งของรัฐบาล เรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญมาก นักการทูตทำหน้าที่ทางการทูต ไม่ใช่ผู้วางนโยบาย ดังนั้นเรื่องสำคัญทุกเรื่อง นักการทูตไม่ควรจะวินิจฉัยด้วยตนเองทันที แต่ควรจะย้อนเรื่องกลับมาขอคำสั่งที่แน่ชัดจากส่วนกลาง หากนักการทูตไม่เห็นด้วยก็อาจจะชี้แจงทำความเข้าใจกันอีกที แต่ถ้าหากคำสั่งนั้นยืนยันมา นักการทูตก็ต้องปฏิบัติตามนั้น แม้ในบางครั้งจะฝืนความรู้สึกอย่างไรก็ตาม

ภาษาการทูต

นักการทูตที่ดีต้องรู้จักผ่อนปรน รู้จักหาคำพูดที่เหมาะสมมาใช้ให้เหมาะสมแก่กาลเทศะ รู้จักใช้ภาษาที่สุกมิดรและไม่ว่างคั่งครุ ซึ่งหมายความว่าควรเป็นผู้รู้จักใช้ “ภาษาการทูต” นั้นเอง

คำว่า “ภาษาการทูต” (Diplomatic Language) นี้ ตามปกติอาจกินความหมายไปได้ 3 ประการ คือ

ประการที่หนึ่ง หมายความว่าภาษาทางการที่ใช้ในวงการทูต ไม่ว่าจะเป็นการพูดหรือการเขียนก็ตาม ก่อนศตวรรษที่ 18 นั้น ภาษาสามัญที่ใช้กันในวงการทูตก็คือภาษาละติน สนธิสัญญาต่างๆหรือแม้แต่การสนทนาก็มักจะใช้ภาษาละตินเป็นภาษากลาง ต่อจากนั้นตั้งแต่ศตวรรษที่ 18

เป็นต้นมา ก็ได้มีผู้พยายามหาหนทางที่จะให้ใช้ภาษาฝรั่งเศสเป็นภาษาทางการของการทูต และก็ใช้กันอย่างแพร่หลายตั้งแต่กลางศตวรรษที่ 18 เป็นต้นมา จนกระทั่งสมัยเมื่อมีการประชุมเจรจาที่กรุงปารีส (Paris Conference) ในปี ค.ศ.1918 – 1919 จึงได้ใช้ภาษาอังกฤษคู่กันไปกับภาษาฝรั่งเศส

ประการที่สอง ภาษาการทูตอาจหมายถึงศัพท์หรือสำนวนที่ใช้ตามหลักวิชาการทูต

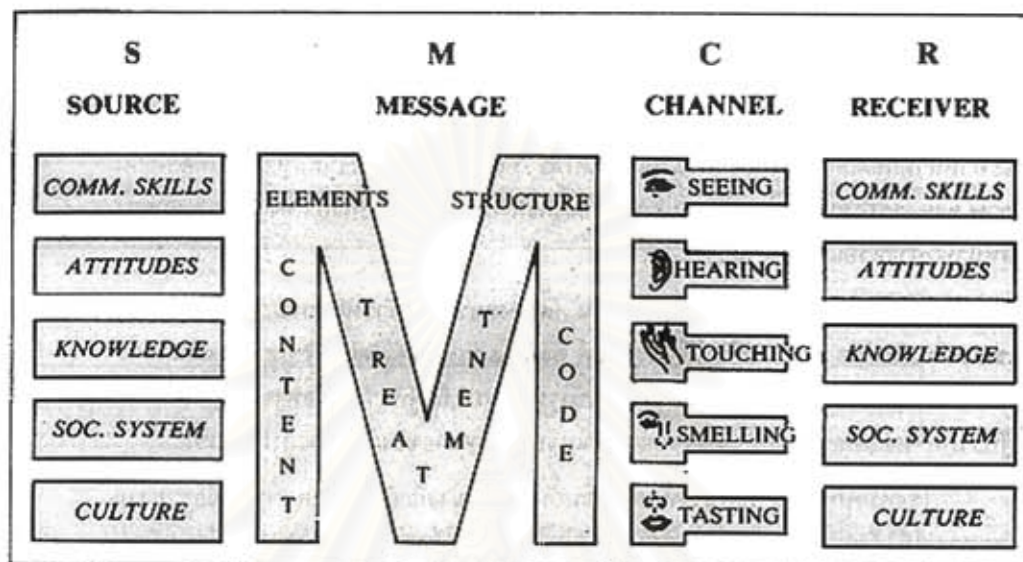
ประการที่สาม ภาษาการทูตอาจหมายถึงความถึงการใช้สำนวนภาษาอย่างมีไหวพริบ เฉลียวฉลาด ซึ่งสามารถทำให้นักการทูตเจรจาได้ตอบกับฝ่ายอื่นได้อย่างมีผลโดยไม่เสียเปรียบใคร และสามารถทำให้นักการทูตพูดหรือเขียน ได้ตอบกัน ได้อย่างรุนแรง โดยไม่เป็นการเสียมารยาทหรือเสื่อมเสียเกียรติศักดิ์อันสูงส่งแห่งนักการทูต

สติปัญญาและเขาวินไวไหวพริบเป็นคุณสมบัติที่สำคัญของนักการทูตที่ดี และไหวพริบนี้เองที่เป็นสิ่งที่ทำให้นักการทูตเลือกภาษาที่เหมาะสมที่จะใช้ติดต่อกัน ซึ่งยังเป็นเครื่องแสดงความทรงไว้ซึ่งสันถวไมตรีอยู่ แม้ว่าเหตุการณ์อาจจะก้าวเข้าสู่ขีดแตกหักแล้วก็ตาม เกือบจะกล่าวได้ว่า ประโยคต่างๆ ประโยคที่เหมาะสมสำหรับจะใช้ในวงการทูต เป็นประโยคชนิดที่กล่าวเป็นเชิงถ่อม (Under – statement) ที่กล่าวอย่างระมัดระวังทั้งสิ้น ทั้งนี้เพราะคำพูดที่กล่าวอย่างพล่อยๆ อย่างไม่ระมัดระวังของรัฐบาลหรือนักการทูตคนสำคัญแต่เพียงคำเดียว ก็อาจจะเป็นสายชนวนให้เกิดการแตกร้างหรือแตกหักในความสัมพันธ์ระหว่างประเทศได้

การใช้ภาษาการทูตในการทำงานก็มีทั้งคุณและโทษเหมือนกัน ในด้านคุณนั้นก็เนื่องมาจากว่าวงการทูตเป็นวงการที่มีเกียรติศักดิ์สูง (Dignity) อันจะต้องดำรงไว้ ดังนั้นภาษาที่ใช้ในวงการทูตก็ต้องเป็นภาษาสูงอันทรงไว้ซึ่งเกียรติศักดิ์ด้วย ไม่ว่าจะกรณีใด นอกจากนั้นการใช้ภาษาที่สุภาพอ่อนโยนข่มเป็นเครื่องรักษาบรรยากาศแห่งความสงบ (calmness) ไว้ และในเวลาเดียวกันนี้ก็เป็นเครื่องมือให้นักการทูตของแต่ละฝ่ายต่างก็เจรจาได้ตอบหรือยื่นข้อประท้วงให้แก่กันและกันอย่างเอาจริงเอาจังได้ ส่วนในด้านโทษก็คือว่า สาธารณชนโดยทั่วไปผู้ซึ่งไม่ทราบถึงความดีลึกหนักเบาของภาษาการทูตที่ใช้กัน อาจเข้าใจสถานการณ์อันแท้จริงผิดไปและไม่ได้เตรียมตัวเผชิญกับสถานการณ์ที่อาจจะฉุกเฉินกว่าที่คิด แต่ในกรณีนี้เช่นนี้จะนับว่าเป็นคุณก็ว่าได้ เพราะประชาชนจะไม่ตื่นตระหนกจนเกินไป

6. แบบจำลองกระบวนการสื่อสาร (Model of the Communication Process)

David K. Berlo ได้อธิบายกระบวนการการสื่อสารของมนุษย์ว่า เป็นกระบวนการที่ประกอบด้วยปัจจัยหรือองค์ประกอบที่สำคัญ 6 ประการ คือ



1. แหล่งสาร (the communication source)
2. เนื้อหาข่าวสาร (the message)
3. ผู้เข้ารหัสสาร (the encoder)
4. ช่องสาร (the channel)
5. ผู้รับสาร (the communication receiver)
6. ผู้ถอดรหัสสาร (the decoder)

ในการสื่อสารของมนุษย์จะต้องประกอบด้วยแหล่งสาร ซึ่งอาจเป็นบุคคลหนึ่งคนหรือกลุ่มคนที่มีจุดมุ่งหมายหรือเหตุผลในการกระทำการสื่อสาร เมื่อมีแหล่งสาร มีความคิด มีความต้องการในการสื่อสาร และตั้งใจที่จะสื่อสารข้อมูลแล้ว ก็จะต้องนำมารวบรวมเรียบเรียงเป็นเนื้อหาข่าวสาร ซึ่งก็คือองค์ประกอบตัวที่ 2

ในการสื่อสารของมนุษย์ เนื้อหาข่าวสารก็คือพฤติกรรมของมนุษย์ซึ่งอาจอยู่ในรูปของคำเขียนหรือคำพูด ซึ่งมาจากการแปลหรือถอดความคิด แล้วเรียบเรียงออกมาในรูปของรหัสสารหรือ

ระบบสัญลักษณ์ จุดมุ่งหมายของผู้ส่งสารถูกเรียบเรียงออกมาเป็นรหัสได้อย่างไรนั้นขึ้นอยู่กับผู้เข้ารหัสสาร ซึ่งเป็นองค์ประกอบตัวที่ 3 ในกระบวนการสื่อสาร

ผู้เข้ารหัสซึ่งแปลและเรียบเรียงจุดมุ่งหมายนั้นมาเป็นเนื้อหาข่าวสารแล้วก็ต้องมีองค์ประกอบตัวที่ 4 คือ ช่องสาร (channel) ซึ่งเบอร์โล ได้ให้ความหมายของช่องสารไว้ว่า 2 ความหมาย ความหมายแรกหมายถึงตัวกลางหรือสื่อ (medium) ความหมายที่ 2 คือ ผู้นำสาร (a carrier of messages) ซึ่งเนื้อหาข่าวสารจะต้องอยู่ในช่องสารใดช่องสารหนึ่งเสมอ

องค์ประกอบตัวที่ 5 ของกระบวนการสื่อสารคือ ผู้รับสาร ผู้รับสารเมื่อรับสารในรูปของรหัสก็จะทำการถอดรหัสนั้น คือการแปล ตีความ และเรียบเรียงรหัสนั้นอีกครั้งหนึ่งให้กลับมาเป็นเนื้อหาข่าวสารตามที่คุณผู้ส่งสารส่งมา ผู้รับสารจะต้องใช้ความสามารถของระบบประสาทและกล้ามเนื้อส่วนต่างๆ ในการถอดรหัสนั้นหรือเรียบเรียงรหัสนั้นกลับมาเป็นเนื้อหาข่าวสารในระบบเดียวกับผู้ส่งสาร

ทักษะในการสื่อสารของผู้ส่งสารมีความสำคัญต่อการพัฒนาและเข้ารหัสสารได้ง่ายขึ้น ทักษะในการสื่อสารของผู้รับสารก็มีความสำคัญต่อการถอดรหัสนั้นและการตัดสินใจเกี่ยวกับสารได้ง่ายขึ้นเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารกลุ่มเล็ก การสื่อสารสาธารณะ หรือการสื่อสารมวลชน และไม่ว่าการสื่อสารนั้นจะเป็นการให้ข้อมูลข่าวสาร ให้ความรู้ โน้มน้าวใจ หรือเพื่อความบันเทิงก็ตาม คุณสมบัติที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารจำเป็นต้องมีก็คือ

1. คุณสมบัติในด้านทักษะการสื่อสาร

ในทัศนะของเบอร์โล ทักษะการสื่อสารที่มีลักษณะเป็นเชิงวจนะ นั่นคือ การพูด เขียน ฟัง อ่าน และการคิดหรือการใช้เหตุผล ส่วนทักษะการสื่อสารที่มีลักษณะเป็นเชิงอวจนะ เช่น การแสดงสีหน้า การใช้ท่าทาง เป็นต้น ทักษะเหล่านี้เป็นทักษะที่จำเป็นต่อตัวผู้ส่งสารใน 2 ทาง คือ ประการแรกทักษะในการสื่อสารเหล่านี้จะมีผลต่อความสามารถในการวิเคราะห์ความมุ่งหมายในการสื่อสารของผู้ส่งสารเอง ผู้ส่งสารจะเข้าใจความต้องการของตนเองจากกระบวนการคิด การใช้เหตุผล การใช้ภาษาต่างๆ และในประการที่ 2 ผู้ส่งสารจะสามารถเข้ารหัสสารซึ่งจะทำหน้าที่สื่อความหมายได้ตามที่ผู้ส่งสารต้องการด้วยการเลือกใช้ทักษะในการสื่อสารที่เหมาะสม ความสามารถในการใช้ทักษะการสื่อสารของผู้ส่งสารเป็นเรื่องสำคัญ เพราะถ้าขาดทักษะเหล่านี้เสียแล้ว ผู้ส่งสารก็จะถูกจำกัด จะไม่สามารถทำการส่งสารให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตนต้องการได้ หรือ

อาจทำได้แต่ไม่ประสบความสำเร็จเต็มที่ ในขณะที่เดียวกันหากผู้รับสารไม่มีทักษะในการฟัง การอ่าน หรือการคิด เขาก็จะไม่สามารถรับสารและถอดรหัสสารที่ผู้ส่งสารเข้ารหัสและถ่ายทอดมาได้

2. ทักษะที่มีต่อตนเอง ต่อเรื่องที่จะทำการสื่อสาร และต่อผู้ส่งสาร/รับสาร

ทัศนคติของผู้ส่งสารและผู้รับสารเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะมีผลต่อการสื่อสาร ในที่นี้จะพิจารณาถึงทัศนคติของผู้ส่งสารและผู้รับสารใน 3 ด้านด้วยกัน คือ

2.1 ทัศนคติที่ผู้ส่งสาร/ผู้รับสารมีต่อตนเอง ผู้ส่งสาร/ผู้รับสารที่มีทัศนคติต่อตนเองในทางไม่ดีจะทำให้เขาขาดความเชื่อมั่นหรือคาดหมายผลของการสื่อสารในลักษณะที่ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือบางครั้งอาจทำให้เขาไม่ต้องการที่จะทำการสื่อสารไปเลย เพราะคิดว่าตนจะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ ถ้าผู้ส่งสาร/ผู้รับสารมีทัศนคติต่อตนเองในทางที่ดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง ก็จะมีผลดีต่อการสื่อสารเช่นเดียวกัน

2.2 ทัศนคติต่อเรื่องที่จะทำการสื่อสาร โดยปกติแล้วทัศนคติที่ผู้ส่งสาร/ผู้รับสารมีต่อเรื่องที่ตนสื่อสารมักจะถูกแสดงออกมาที่สาร ในการสื่อสารใดๆก็ตาม ผู้ส่งสารควรจะมีทัศนคติต่อเรื่องที่จะทำการสื่อสารในทางที่ดี การสื่อสารจึงจะสัมฤทธิ์ผล ผู้รับสารเองก็เช่นกัน หากมีทัศนคติที่ดีต่อสาร โอกาสที่การสื่อสารจะมีประสิทธิภาพก็จะมีมากขึ้น

2.3 ทัศนคติที่ผู้ส่งสารมีต่อผู้รับสาร และทัศนคติที่ผู้รับสารมีต่อผู้ส่งสาร ทัศนคติที่ผู้ส่งสารมีต่อผู้รับสารจะมีผลต่อพฤติกรรมการส่งสารที่ผู้ส่งสารแสดงออก ผู้ส่งสารที่มีทัศนคติไม่ดีต่อผู้รับสารจะทำให้เกิดความไม่อยากที่จะส่งสารหรือไม่เต็มใจที่จะสื่อสารด้วย ผู้รับสารที่มีทัศนคติไม่ดีต่อผู้ส่งสาร จะทำให้เกิดความไม่อยากที่จะรับสารหรือไม่เต็มใจที่จะสื่อสารด้วยเช่นกันทัศนคติของผู้ส่งสารและผู้รับสารที่มีต่อกันเป็นปัจจัยสำคัญต่อประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเพื่อให้การสื่อสารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ส่งสารและผู้รับสารต้องพยายามกำจัดอคติที่มีต่อกันออกไปเพื่อให้เกิดทัศนคติที่ดีต่อกัน

3. ระดับความรู้อื่นจะทำให้ผู้ส่งสารได้รับความไว้วางใจและการยอมรับจากผู้รับสาร

ระดับความรู้เป็นคุณสมบัติประการสำคัญของผู้ส่งสาร ซึ่งอาจแยกพิจารณาได้เป็น 3 ประเด็นคือ

3.1 ความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่จะสื่อสาร ผู้ส่งสารและผู้รับสารที่ดีจะต้องมีความรู้ในเรื่องที่ตนทำการสื่อสาร ความรู้เช่นนี้เกิดขึ้นจากการแสวงหา การค้นคว้า การเตรียมตัว

3.2 ความรู้ในวิธีการที่จะสื่อสาร ผู้ส่งสารจำเป็นจะต้องรู้ถึงวิธีการอันเหมาะสมในการที่จะสื่อสารในเรื่องนั้นๆด้วย ผู้รับสารก็จำเป็นต้องมีความรู้เกี่ยวกับรหัสของสารด้วย ไม่งั้นเขาจะไม่สามารถเข้าใจสารที่ได้รับจากผู้ส่งสารเลย

3.3 ความรู้ในเรื่องกระบวนการสื่อสาร ผู้ส่งสารจะเกิดความเข้าใจว่าจะสื่อสารในเรื่องใดด้วยวิธีอย่างไร จะเลือกใช้สื่ออย่างไร ผู้ส่งสารที่เข้าใจถึงข้อจำกัดของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสาร รู้ลักษณะของผู้รับสาร รู้ความสัมพันธ์ขององค์ประกอบการสื่อสาร รู้วิธีการผลิตหรือจัดเตรียมสาร รู้จักกระบวนการของการสื่อสาร เหล่านี้จะทำให้ผู้ส่งสารสามารถที่จะคาดคะเนผลของการสื่อสาร ปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในการสื่อสาร อันจะเป็นการทำให้เกิดการเตรียมตัวที่จะเผชิญและแก้ปัญหาการสื่อสารไว้ได้ล่วงหน้า เช่นเดียวกับผู้รับสาร หากผู้รับสารไม่เข้าใจธรรมชาติของกระบวนการสื่อสาร โอกาสที่เขาจะไม่เข้าใจสาร หรือเข้าใจวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารผิดก็มีมาก

ความรู้ในเรื่องต่างๆทั้ง 3 ด้านที่กล่าวมาจะเป็นคุณสมบัติอันสำคัญที่จะทำให้ผู้ส่งสารได้รับการยอมรับ ได้รับความไว้วางใจจากผู้รับสาร เพราะความรู้จะเป็นส่วนที่นำมาซึ่งความน่าเชื่อถือ อันจะมีผลต่อประสิทธิภาพของการสื่อสาร ในขณะที่เดียวกันความรู้ทั้ง 3 ด้านนั้นก็สำคัญสำหรับผู้รับสารในการทำความเข้าใจเป้าหมายของผู้ส่งสาร เข้าใจรหัสที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดมา อันจะทำให้การสื่อสารนั้นๆมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

4. ความเข้าใจในระบบสังคมและวัฒนธรรม

โดยความเป็นจริงแล้วไม่มีผู้ส่งสารใดๆเลยที่ทำการสื่อสารโดยปราศจากพันธะผูกพันหรือเงื่อนไขใดๆทางสังคมและวัฒนธรรม ทั้งนี้เพราะผู้ส่งสารและผู้รับสารทุกคนต่างก็เป็นสมาชิกของสังคม มีหน้าที่และบทบาทในฐานะที่เป็นสมาชิกของกลุ่มทางสังคมในระดับต่างๆ มีแบบแผนทางวัฒนธรรม ความคิด ความเชื่อ ค่านิยม มีรูปแบบพฤติกรรมอันเป็นที่ยอมรับหรือไม่ยอมรับของสังคม มีความคาดหวังต่อตนเองและต่อผู้อื่น และก็เช่นเดียวกัน ผู้ส่งสารและผู้รับสารก็ย่อมต้องมีความเข้าใจว่าบุคคลอื่นก็มีพันธะผูกพันทางสังคมและวัฒนธรรมเช่นเดียวกับตนเหมือนกัน

เมื่อนุษย์อยู่รวมกันเป็นสังคม การอยู่ร่วมกันของสมาชิกในสังคมจำเป็นจะต้องมีปทัสถาน (norms) และค่านิยม (value) สำหรับยึดถือในการประพฤติปฏิบัติต่อกัน เป็นแบบแผนเดียวกันของคนในสังคมนั้นๆ คนในระดับชั้นทางสังคมที่ต่างกัน พื้นฐานทางวัฒนธรรมที่ต่างกัน จะทำการสื่อสารในลักษณะที่ต่างกัน ความเข้าใจในเรื่องนี้จะช่วยให้ผู้ส่งสารรู้จักหลีกเลี่ยงที่จะทำ

การสื่อสารใดๆก็ตามอันอาจจะขัดต่อปทัสถานและค่านิยมของผู้รับสาร ซึ่งจะมีผลต่อความสำเร็จในการสื่อสารได้ ในขณะที่เดียวกันความเข้าใจในเรื่องนี้จะทำให้ผู้รับสารเข้าใจและตีความหมายของสารจากผู้ส่งสาร ได้ถูกต้องยิ่งขึ้น

7. ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม (Intercultural communication)

คน ๆ หนึ่งจากวัฒนธรรมหนึ่งแสดงปฏิสัมพันธ์กับคน ๆ หนึ่งหรือหลายคนจากวัฒนธรรมอื่น ความพยายามที่จะมองตนเองหรือคนอื่นภายในกรอบของวัฒนธรรม นำไปสู่การทดสอบความเข้าใจ ความคล้ายคลึงและความแตกต่าง ภาษา และค่านิยม เมื่อโลกของเราแคบลงเนื่องจากความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ทำให้เราจำเป็นต้องปฏิบัติหน้าที่ภายใต้สภาวะแวดล้อมทางวัฒนธรรมที่หลากหลายแตกต่างออกไป ศักยภาพในการปฏิบัติหน้าที่ในสภาวะการณ์เช่นนี้ หมายถึง การสื่อสารกับความแตกต่างทางวัฒนธรรม ดังนั้นเมื่อโลกกลายมาเป็น อย่างที่ Marshall McLuhan เรียกว่า “หมู่บ้านโลก” (a global village) มากขึ้นๆทุกที ความจำเป็นของการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ที่มีความแตกต่างด้านความศรัทธา สีผิว ภาษา และวัฒนธรรม จึงกลายมาเป็นความจริงที่สำคัญยิ่ง

ปรากฏการณ์เช่นนี้ไม่มีเขตแดนทางภูมิศาสตร์ และมีผลกระทบต่อคนทั่วโลก การสื่อสารทั้งหลายของมนุษย์เกี่ยวข้องกับปฏิสัมพันธ์ของคนและการเผชิญหน้าระหว่างวัฒนธรรม วัตถุประสงค์หนึ่งของการศึกษาการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมก็คือ การทำให้เกิดความปกติในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้คนของวัฒนธรรมอื่นๆ การทำให้ปกตินี้เกิดขึ้นเมื่อคน 2 คนหรือมากกว่าที่มาจากพื้นฐานวัฒนธรรมและสีผิวที่แตกต่างกันสามารถจะมีปฏิสัมพันธ์กันได้โดยปราศจากการเสแสร้ง ปราศจากธรรมเนียมปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรมชาติซึ่งถูกกำหนดขึ้น โดยแบบแผนทางสังคม รวมทั้งความสามารถในการถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารโดยปราศจากการมีอคติทางวัฒนธรรม การมีอคติต่อพฤติกรรม โดยคนฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดเป็นสาเหตุสำคัญของความล้มเหลวในการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม

ความหมาย

Prosser ให้คำนิยาม “วัฒนธรรม” ไว้ว่า คือ ขนบธรรมเนียม ประเพณี บรรทัดฐาน ความเชื่อ ค่านิยม และรูปแบบการคิดที่มีการสืบทอดกันมาจากคนรุ่นหนึ่งไปยังคนอีกรุ่นหนึ่ง

Collier และ Thomas บอกว่า วัฒนธรรม คือ ระบบการถ่ายทอดทางประวัติศาสตร์ของ สัญลักษณ์และบรรทัดฐาน

กล่าวโดยสรุป “วัฒนธรรม” หมายถึง

1. ชุมชนหรือประชากรกลุ่มหนึ่งที่มีขนาดใหญ่พอที่จะก้าวตนเอง ซึ่งก็คือ กลุ่มจะต้องใหญ่พอที่จะผลิตสมาชิกรุ่นใหม่ๆออกมาโดยปราศจากการพึ่งพิงคนภายนอก
2. ภาพรวมของความคิด ประสบการณ์ และรูปแบบของพฤติกรรมของกลุ่ม รวมถึงแนวคิด ค่านิยม และสมมติฐานเกี่ยวกับชีวิตที่เป็นตัวชี้นำพฤติกรรมของกลุ่ม
3. กระบวนการของการถ่ายทอดทางสังคมของความคิดและพฤติกรรมจากคนรุ่นแล้วรุ่นเล่า
4. สมาชิกซึ่งกำหนดตนเองว่าเป็นคนของกลุ่มนั้น หรือการได้รับการยอมรับว่าเป็นสมาชิกของกลุ่ม ซึ่งมีระบบของสัญลักษณ์และความหมายร่วมกัน เช่นเดียวกับการมีบรรทัดฐานไว้ปฏิบัติกันเอง

เพราะการสื่อสารเป็นปัจจัยหนึ่งของวัฒนธรรม จึงมักจะได้รับการกล่าวขานว่า การสื่อสารและวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ไม่สามารถแยกออกจากกันได้ ดังที่ Alfred G. Smith เขียนไว้ใน “Communication and Culture” ว่า วัฒนธรรมคือ รหัสอย่างหนึ่งที่เราเรียนรู้และใช้ร่วมกัน และการเรียนรู้และใช้ร่วมกันนี้ก็ต้องการสื่อสาร การสื่อสารต้องการรหัสและสัญลักษณ์ซึ่งต้องได้รับการเรียนรู้และใช้ร่วมกัน

Godwin C. Chu ตั้งเกดว่า รูปแบบทางวัฒนธรรมและพฤติกรรมทางสังคมทุกรูปแบบจะเกี่ยวข้องกับการสื่อสาร และเพื่อให้เกิดความเข้าใจ ทั้งการสื่อสารและวัฒนธรรมจะต้องถูกศึกษาไปพร้อมๆกัน เราจะสามารถเข้าใจการสื่อสารได้ก็ต่อเมื่อมีความเข้าใจวัฒนธรรมเป็นตัวสนับสนุน

การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมโดยทั่วไปแล้วหมายถึง ปฏิสัมพันธ์ซึ่งๆหน้าระหว่างผู้คนหลากหลายวัฒนธรรม

Samovar & Porter เขียนไว้ว่า “ ความสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมและการสื่อสาร คือ - ซึ่งกันและกัน- ต่างก็มีผลกระทบและอิทธิพลต่อกันและกัน สิ่งที่เราพูดถึง ; วิธีที่เราพูดถึงมัน ; สิ่งที่เราเห็น สนใจ หรือละเลย ; วิธีที่เราคิด ; และสิ่งที่เราคิดถึง เหล่านี้ล้วนได้รับอิทธิพลมาจาก

วัฒนธรรมของเราทั้งสิ้น และวัฒนธรรมก็ไม่สามารถจะคงอยู่ได้โดยปราศจากการสื่อสาร การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมจะเกิดขึ้นเมื่อใดก็ตามที่มีการให้ความหมายต่อพฤติกรรมที่มาจากวัฒนธรรมอื่น”

Collier และ Thomas นิยามการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมไว้ว่า คือ การสื่อสารระหว่างบุคคลผู้ซึ่งกำหนดตนเองแตกต่างจากผู้อื่นในวัฒนธรรมหนึ่ง

กล่าวโดยสรุปแล้ว การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมหมายถึง การสื่อสารระหว่างบุคคลซึ่งมีความเชื่อ ค่านิยมทางวัฒนธรรม หรือรูปแบบพฤติกรรมที่แตกต่างกัน แนวคิดนี้ได้จากแบบจำลองที่ 2 วงกลมใหญ่แสดงถึงวัฒนธรรมของผู้สื่อสารแต่ละคน วงกลมด้านในหมายถึงผู้ส่งสาร/ผู้รับสาร ในแบบจำลองนี้ผู้สื่อสารแต่ละคนเป็นสมาชิกของวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน



A model of intercultural communication.

รูปแบบของการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม

1. การสื่อสารระหว่างสีผิว
2. การสื่อสารระหว่างเผ่าพันธุ์
3. การสื่อสารระหว่างศาสนา
4. การสื่อสารระหว่างประเทศ / เชื้อชาติ
5. การสื่อสารระหว่างภาษา
6. การสื่อสารระหว่างค่านิยม ความเชื่อ
7. การสื่อสารระหว่างเพศ

ความสามารถในการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม

การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมที่มีประสิทธิภาพ ต้องการมากกว่าแค่เพียงความเข้าใจ บรรทัดฐานของกลุ่มเท่านั้น แต่ต้องใช้ความพยายามอย่างมากที่จะสร้างทักษะที่จำเป็นต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมที่มีประสิทธิภาพ ทักษะที่จำเป็นมีดังนี้คือ

1. ความแข็งแกร่งทางบุคลิกภาพ เป็นลักษณะเฉพาะส่วนบุคคลที่สำคัญซึ่งจะมีผลต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม นั่นคือ

- : self – concept หมายถึง วิธีที่บุคคลมองตนเอง
- : self – disclosure หมายถึง ความตั้งใจของบุคคลที่จะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับตนเองต่อฝ่ายตรงข้ามได้อย่างเหมาะสม
- : self – monitoring หมายถึง การใช้ข้อมูลเปรียบเทียบทางสังคมเพื่อควบคุมและปรับแต่งการแสดงออกของพฤติกรรมของตนเอง
- : social – relaxation หมายถึง ความสามารถในการแสดงออกถึงความกังวลเพียงเล็กน้อยในการสื่อสาร

ผู้สื่อสารที่ทำการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพจะต้องรู้จักตนเองให้ดี ต้องแสดงบุคลิกภาพที่เป็นมิตร ซึ่งเป็นความสามารถอย่างหนึ่งในการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม

2. ทักษะทางการสื่อสาร บุคคลจะต้องมีความสามารถในการสื่อสารทั้งวัจนภาษาและอวัจนภาษา การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมต้องการทักษะต่างๆ ดังนี้

- ทักษะด้านข้อมูลข่าวสาร หมายถึง ความสามารถที่จะเข้าใจและใช้ภาษารวมทั้งปฏิกริยาตอบสนอง
- ความยืดหยุ่นเกี่ยวกับพฤติกรรม หมายถึง ความสามารถที่จะเลือกพฤติกรรมที่เหมาะสมในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างออกไป
- การจัดการเกี่ยวกับปฏิสัมพันธ์ หมายถึง การจัดการกับกระบวนการสนทนา เช่น ความสามารถในการริเริ่มการสนทนา
- ทักษะทางสังคม หมายถึง การเอาใจเขามาใส่ใจเรา คือสามารถที่จะคิดในสิ่งเดียวกัน และรู้สึกถึงอารมณ์เดียวกันกับผู้อื่น

3. การปรับสภาพจิตใจ ผู้สื่อสารที่มีประสิทธิภาพต้องสามารถที่จะปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ได้ พวกเขาต้องสามารถจัดการกับความรู้สึก “ วัฒนธรรมช็อก ” (Culture – shock) เช่น ความสับสน ความตึงเครียด ความรู้สึกแปลกแยกในสถานการณ์ที่คลุมเครือซึ่งเกิดจากสภาพแวดล้อมใหม่

4. ความตระหนักทางวัฒนธรรม บุคคลจะต้องเข้าใจขนบธรรมเนียมของสังคมและระบบสังคมของวัฒนธรรมนั้นๆ การเข้าใจว่าคนคิดและประพฤติอย่างไรเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ

อุปสรรคของการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม

เป็นไปได้ที่บุคคลจะสามารถเรียนรู้กฎเกณฑ์ทั้งหลายที่ควบคุมพฤติกรรมที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมของวัฒนธรรมทุกวัฒนธรรมที่บุคคลนั้นๆติดต่อกับได้ด้วยได้หมด ซึ่งนั่นคือข้อจำกัดที่รบกวนการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพของบุคคล วิธีแก้ไขวิธีหนึ่งก็คือ การจัดลำดับอุปสรรคที่มีต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม LaRay M. Barna ได้พัฒนาชุดของอุปสรรคไว้ 6 ประการ โดยเราจะได้พิจารณาอุปสรรคเหล่านี้ว่ามันจะสร้างปัญหาอะไรบ้างในการสื่อสาร เพื่อนำมาปรับปรุงทักษะในการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม

1. ความวิตกกังวลและความกลัว มักเกิดจากความไม่รู้ว่าตนเองถูกคาดหวังให้ทำอะไรบ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อรู้สึกแปลกใหม่หรือไม่คุ้นเคยกับสถานการณ์นั้นๆ
2. การสันนิษฐานว่าเหมือน เมื่อบุคคลไม่มีข้อมูลใดๆเกี่ยวกับวัฒนธรรมใหม่ แล้วเขาสันนิษฐานเอาเองว่าวัฒนธรรมนั้นไม่มีความแตกต่างใดๆกับวัฒนธรรมเดิมของตนเอง เขาก็จะประพฤติปฏิบัติดังที่เขาจะทำในวัฒนธรรมของตนเอง แต่ในความเป็นจริงแล้ว วัฒนธรรมแต่ละวัฒนธรรมมีความแตกต่างและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ถ้าบุคคลไม่คำนึงถึงความแตกต่างนั้น อาจทำให้เขาแสดงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมกับวัฒนธรรมนั้นๆได้
3. เชื้อชาตินิยม เป็นการตัดสินวัฒนธรรมอื่นในทางลบโดยใช้วัฒนธรรมของตนเองเป็นมาตรฐาน โดยความเชื่อในความเหนือกว่าของวัฒนธรรมของตน การมีความเป็นเชื้อชาตินิยมมากเกินไปนำไปสู่การปฏิเสธที่จะเรียนรู้วัฒนธรรมอื่น ซึ่งทำให้ขัดขวางการสื่อสารและปิดกั้นการแลกเปลี่ยนความคิดและทักษะระหว่างบุคคล
4. Stereotypes

5. อคติ หมายถึงความไม่ชอบ ความระแวงสงสัย ความลำเอียง ความเกลียดชังโดยไม่มีเหตุผล ต่อกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง เชื้อชาติ ศาสนา หรือเพศใดเพศหนึ่ง คนที่มีอคติมักจะไม่เปลี่ยนทัศนคติของเขาแม้ว่าจะได้รับข้อมูลใหม่ๆก็ตาม
6. การเหยียดผิว การเหยียดผิวไม่ได้เกี่ยวกับเพียงอคติเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการใช้อำนาจเหนือบุคคลใดๆโดยใช้เชื้อชาติ สีผิวเป็นเกณฑ์ตัดสิน
7. ความผิดพลาดในการแปลความหมายของอวัจนภาษา สัญญลักษณ์ที่เป็นอวัจนภาษาสามารถให้ความหมายได้แตกต่างกันออกไป เราสามารถแยกประเภทของอวัจนภาษาได้หลายประเภทดังนี้
 - 7.1 เครื่องหมายและสัญญลักษณ์ - ถูกใช้เพื่อระบุและกำหนดหรือแทนสิ่งต่างๆ
 - 7.2 อาณาเขตหรือพื้นที่ - เราทุกคนอยู่ในพื้นที่ส่วนตัวที่มองไม่เห็น คนแต่ละคนต้องการพื้นที่ระหว่างตนเองกับผู้อื่น ซึ่งมากน้อยเท่าไรก็ขึ้นอยู่กับการเรียนรู้ทางวัฒนธรรม สถานการณ์ที่เฉพาะเจาะจง และความสัมพันธ์กับคนที่ตนเองกำลังสนทนาด้วย ระยะห่างทางกายภาพนี้จะแตกต่างกันไปในแต่ละวัฒนธรรม
 - 7.3 การเคลื่อนไหว - อากัปกิริยา การแสดงออกทางสีหน้า ท่าทาง การเคลื่อนไหวร่างกาย และการสบตา คือพฤติกรรมที่สามารถให้ความหมายได้แตกต่างกันไปในแต่ละวัฒนธรรม
 - 7.4 เวลา - แต่ละวัฒนธรรมให้ความสำคัญกับเวลาแตกต่างกันออกไป
 - 7.5 องค์ประกอบของภาษา - คุณลักษณะของเสียง เช่น สูง ต่ำ ดัง ค่อย สิ่งเหล่านี้ขึ้นอยู่กับความเชื่อทางวัฒนธรรมด้วย
 - 7.6 ความเงียบ - ความเงียบสามารถบ่งบอกถึงความไม่สนใจ ความสับสน การใช้ความคิด ความไม่เห็นด้วย ความเศร้าโศก และความหมายอื่นๆอีกมากมายทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมของสังคม
 - 7.7 การสัมผัส - สังคมแต่ละสังคมต่างก็ให้ความหมายของการสัมผัสที่ต่างกันไป บางสังคมการสื่อสารด้วยการสัมผัสเป็นข้อห้ามทางวัฒนธรรม การสัมผัสบางอย่างมีความหมายในแง่ลบในวัฒนธรรมหนึ่งแต่อาจมีความหมายในแง่บวกในอีกวัฒนธรรมหนึ่ง
 - 7.8 การแต่งกาย - สิ่งที่คนสวมใส่แตกต่างกันไปทั่วโลกนั้นให้ความหมายที่ต่างกันไปตามแต่ละสังคมด้วย สิ่งที่ถูกพิจารณาว่าสวยในวัฒนธรรมหนึ่งอาจจะเป็นสิ่งที่ไม่น่าพอใจในวัฒนธรรมอื่นก็ได้ เสื้อผ้ามีความเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดกับวัฒนธรรม
 - 7.9 กลิ่น - บางวัฒนธรรมมีความไวต่อกลิ่นตัวมาก และชื่นชอบการใช้น้ำหอมมาปกปิดกลิ่นตัว ในขณะที่บางวัฒนธรรมเห็นว่ากลิ่นน้ำหอมไม่ใช่กลิ่นที่น่าพิสมัย

อวัจนภาษาเหล่านี้กลายมาเป็นอุปสรรคของการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมได้เมื่อเราไม่ได้ตระหนักถึงความหมายที่แท้จริงของมันในวัฒนธรรมนั้นๆ ซึ่งทำให้เกิดความผิดพลาดในการแปลความหมายของมัน อย่างไรก็ตาม มันก็เหมือนกับบรรทัดฐาน นั่นคือเราสามารถเรียนรู้ความ

หมายของอวัจนภาษาเหล่านี้ได้ ถ้าเราเรียนรู้ความหมายของมันในวัฒนธรรมต่างๆ การแปลความหมายนั้นๆ ก็จะไม่ผิดพลาดจนทำให้เป็นอุปสรรคต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมได้

8. ภาษา ภาษาเป็นเสมือนพาหนะสำหรับใช้แสดงทัศนคติ ความเชื่อ และค่านิยมภายในวัฒนธรรมของมนุษย์ จำนวนภาษาที่ใช้กันอยู่ทั่วโลกขณะนี้ประมาณ 200 กลุ่มภาษาหลัก ความหลากหลายของภาษาระหว่างวัฒนธรรมจึงเป็นอุปสรรคสำคัญอย่างหนึ่งของการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม เมื่อบุคคลแต่ละคนจากพื้นฐานภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่แตกต่างกันมาปฏิบัติสัมพันธ์กันทางคำพูดหรือภาษา พวกเขาสามารถจะเลือกใช้ภาษาแม่ของตนเองหรือของอีกฝ่ายหนึ่ง หรือจะใช้ภาษาที่ 3 ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ในปฏิสัมพันธ์นั้นๆ ความรู้สึกเล็กๆ ที่มีต่อภาษาแม่ของตนเองย่อมจะมีผลต่อวิธีการสื่อสารและการทำความเข้าใจสัญลักษณ์ของภาษาที่กำลังถูกใช้อยู่

8. แนวคิดเกี่ยวกับการลดความไม่แน่ใจ (Uncertainty Reduction)

Berger & Bradac และ Gudykunst เห็นว่า วัฒนธรรมที่แตกต่างกันมากเท่าไร ความไม่แน่ใจและความคลุมเครือในการสื่อสารก็จะยิ่งมากขึ้นเท่านั้น สัมพันธภาพทั้งหลายล้วนแต่เกี่ยวข้องกับความไม่แน่ใจทั้งสิ้น การสื่อสารของมนุษย์ส่วนมากก็พยายามที่จะลดความไม่แน่ใจนี้ซึ่งจะทำให้บุคคลนั้นๆ สามารถอธิบาย คาดเดา และบรรยายพฤติกรรมของผู้อื่นได้ดีขึ้น เนื่องจากความไม่แน่ใจและความคลุมเครือเหล่านี้ ทำให้มีความจำเป็นต้องใช้เวลาและความพยายามมากขึ้นที่จะลดความไม่แน่ใจนี้และทำการสื่อสารให้มีความหมายถูกต้องมากขึ้น

การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม เป็นสถานการณ์ที่มีความไม่แน่ใจเกิดขึ้นมาก และเทคนิคที่ทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพได้มากขึ้นก็เช่น การฟังอย่างตั้งใจ การตรวจสอบความคิด การหาปฏิกริยาตอบสนอง เป็นต้น เหล่านี้อาจช่วยให้ความไม่แน่ใจในสถานการณ์การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมลดลงได้

ความไม่แน่ใจในบริบทนี้หมายถึงปรากฏการณ์ 2 ชนิด คือ ความสามารถในการคาดเดาหรือทำนายได้อย่างแม่นยำว่าผู้อื่นจะแสดงพฤติกรรมอย่างไรเมื่อต้องเผชิญหน้า และความสามารถในการอธิบายพฤติกรรมเหล่านั้น การวิจัยระหว่างวัฒนธรรมระบุว่าทฤษฎีการลดความไม่แน่ใจมีประโยชน์ในการอธิบายการสื่อสารระหว่างผู้คนจากวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน

ทฤษฎีนี้มีวิธีนำไปใช้มากมายสำหรับการสื่อสารทางการทูต ทฤษฎีนี้ยังแนะไว้อีกด้วยว่า ความคล้ายคลึงกันระหว่างชาติของนักการทูตกับชาติอื่นๆ มีอิทธิพลต่อความรู้เกี่ยวกับชาติอื่นและความมั่นใจของพวกเขาในการทำนายพฤติกรรมของตัวแทนของชาติต่างๆ ด้วย และเพื่อสร้างความมั่นใจในการคาดเดาพฤติกรรมของตัวแทนของชาติอื่นๆ นักการทูตจะต้องหาความคล้ายคลึง

ระหว่างตัวเองกับตัวแทนของชาติอื่นๆให้ได้ ดังที่ Bronfenbrenner และ Kennan ชี้ไว้ในแนวคิด “Mirror-image” ซึ่งแนะนำว่า ประเทศต่างๆมี image เดียวกันในทางกลับกัน กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ the mirror-image สะท้อนความคล้ายคลึงของทัศนคติ

9. การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication)

การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal communication) นับว่าเป็นรากฐานของความสัมพันธ์ของมวลมนุษย์ การสื่อสารทุกชนิดของมนุษย์ล้วนเกิดจากการสื่อสารระหว่างบุคคลก่อน อีกทั้งกิจกรรมที่เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลยังเกิดขึ้นมากกว่ากิจกรรมทางการสื่อสารแบบอื่นๆ ด้วย

ในความหมายโดยตรงของการสื่อสารระหว่างบุคคล ได้แก่ การสื่อสารระหว่างบุคคลในรูปของการสื่อสารแบบพบหน้ากัน อาจกล่าวได้ว่า การสื่อสารระหว่างบุคคล ได้แก่ การที่คนๆหนึ่งส่งข่าวสารไปยังผู้รับข่าวสารอีกคนหนึ่ง หรือไปยังผู้รับที่เป็นกลุ่มย่อยเพื่อต้องการก่อให้เกิดผลขึ้นและหวังที่จะได้รับข้อมูลย้อนกลับในทันที การสื่อสารระหว่างบุคคลจึงเป็นการสื่อสารที่เกี่ยวกับการหยั่งถึงปฏิกิริยาของคนในแง่จิตวิทยาและการจงใจ หรือต้องการเรียนรู้และค้นพบสิ่งใหม่ เมื่อเราต้องการใช้การสื่อสารเพื่อหยั่งรู้ความรู้สึกภายในที่จะกระตุ้น หรือบั่นทอนบุคคลด้วยข่าวสาร เราก็ใช้วิธีการของการสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารระหว่างบุคคลเหมาะสมสำหรับสภาพการณ์ที่คนต้องการแลกเปลี่ยนความรู้สึกภายในระหว่างกัน ด้วยเหตุผลเช่นนี้เองที่ทำให้การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นการสื่อสารระหว่าง 2 ฝ่าย ในแบบตัวต่อตัว

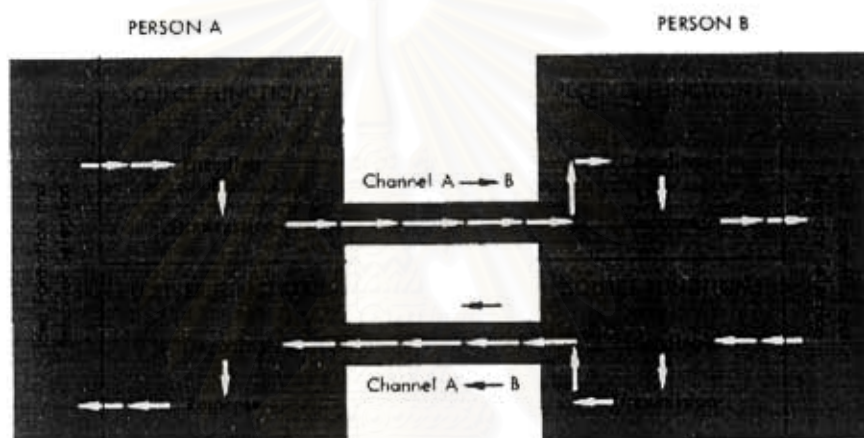
การสื่อสารระหว่างบุคคล คือการสื่อสารใดๆก็ตามที่เกิดขึ้นระหว่างบุคคลอย่างน้อยสองคนโดยไม่ผ่านสื่อ¹³

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹³ James C. McCroskey , Carl E. Larson , Mark L. Knapp , An Introduction to Interpersonal Communication (1971) .

แบบจำลองการสื่อสารระหว่างบุคคล

แบบจำลองนี้ แสดงการสื่อสารระหว่างบุคคลที่เกิดขึ้นระหว่างคนสองคน ซึ่งแต่ละฝ่ายต่างก็เป็นทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสาร อีกทั้งมันยังแสดงให้เห็นถึงกระบวนการการเคลื่อนที่จากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร หรือจากผู้รับสารไปยังผู้ส่งสารด้วย ถ้าเราเริ่มจาก A เราจะเห็นว่าความคิดของ A ถูกเข้ารหัสไปเป็นข้อความซึ่งถูกส่งผ่านช่องทาง A ไปยัง B ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร ส่วน B ก็ถอดรหัสข้อความนั้นแล้วก็ตอบกลับ ซึ่งข้อความที่ตอบกลับนั้นเป็นความคิดของ B ความคิดที่ก่อตัวขึ้นนี้ทำให้ B เปลี่ยนหน้าที่มาเป็นผู้ส่งสารแล้วเข้ารหัสข้อความของตนเองเพื่อส่งผ่านช่องทาง B ไปยัง A ซึ่งตอนนี้ A ทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร เขาก็จะถอดรหัสข้อความของ B แล้วแสดง

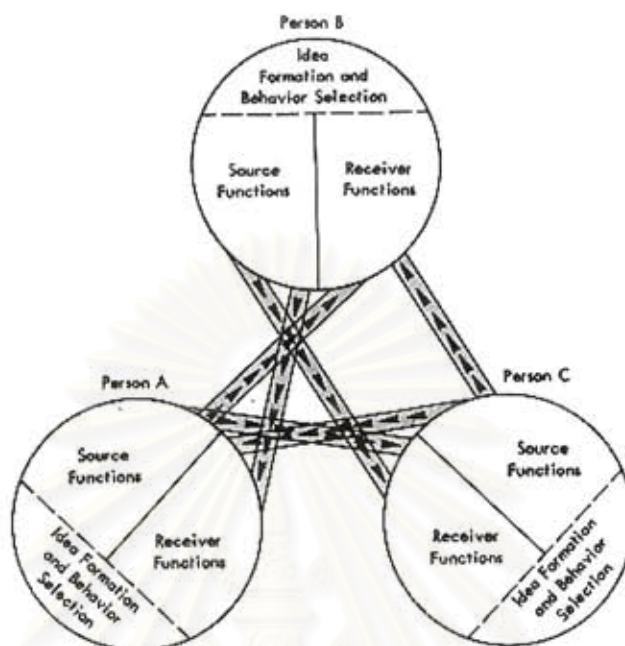


Two-Person Interpersonal Communication Model

ปฏิกิริยาตอบสนองต่อข้อความนั้น ซึ่งกระบวนการนี้อาจจะเกิดขึ้นกลับไปกลับมาต่อไปเรื่อยๆ ซึ่งวงจรนี้อาจจะเริ่มต้นที่จุดใดก็ได้ นั่นคือ A อาจจะใช้เข้ารหัสข้อความของเขาอย่างต่อเนื่องแล้วส่งข้อความเหล่านั้นไปยัง B ก่อนที่เขาจะได้รับการตอบสนองใดๆจาก B เลยก็ได้ อย่างไรก็ตาม การมีปฏิสัมพันธ์กันแบบเผชิญหน้า บทบาทของผู้ส่งสารและผู้รับสารอาจจะสลับกันไปมาด้วยความรวดเร็วมาก

แบบจำลองที่ 4 แสดงถึงการสื่อสารระหว่างบุคคลที่มีบุคคลที่เกี่ยวข้องมากกว่าสองคนขึ้นไป เช่น ในการประชุม หรือการสนทนากลุ่มย่อย เป็นต้น เมื่อจำนวนของคนเพิ่มมากขึ้น จำนวนของช่องทางก็ต้องเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ถ้าการสื่อสารนั้นมีผู้เกี่ยวข้องจำนวน 3 คน ก็จะมีช่องทางการสื่อสารทั้งสิ้น 6 ช่องทาง

ความคิดเห็นที่สอดคล้องกันเป็นสิ่งที่พึงปรารถนาในการสื่อสารระหว่างบุคคล ถ้าทั้งสองฝ่ายที่มีผลประโยชน์ร่วมกันมีความคิดเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งเหมือนกันแล้ว ความคล้ายกันของบุคคลทั้งสองจะมีมากขึ้น โอกาสที่จะมีความคิดสอดคล้องกันในเรื่องอื่นก็มีมากขึ้น



ลักษณะการสื่อสารระหว่างบุคคลที่มีประสิทธิภาพ

1. การเปิดเผย (Openness)

- บุคคลจะต้องมีความเต็มใจที่จะเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเรื่องราวที่ทำการสื่อสารนั้น ต่อบุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง
- บุคคลผู้ทำการสื่อสารอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งได้รับรู้ข้อมูลจะต้องมีความเต็มใจที่จะแสดงปฏิกิริยาต่อข่าวสารที่เปิดเผยนั้นอย่างจริงใจและตรงไปตรงมา
- การยอมรับว่าความรู้สึกและความคิดที่ตนแสดงออกนั้นเป็นของตนเองและยินดีจะรับผิดชอบต่อข่าวสารที่เราเปิดเผยนั้น

2. มีความรู้สึกร่วมด้วย (Empathy)

การที่เราารู้สึกอย่างเดียวกับที่คนอื่นรู้สึกเป็นการแสดงว่าเราเข้าใจสถานะของเขาดี เข้าใจสิ่งที่เขาเป็นหรือกำลังประสบอยู่และเข้าใจในสิ่งที่เขากำลังจะกระทำต่อไป ซึ่งเป็นการแสดงว่าเราไม่ได้ตัดสินเอาว่าสิ่งที่เขาเป็นอยู่หรือความคิดของเขานั้นผิดหรือถูก

3. ความรู้สึกสนับสนุน (Supportiveness)

การแสดงความรู้สึกเห็นด้วยกับบุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง ย่อมจะส่งเสริมความรู้สึกที่ดีต่อกัน

4. ความรู้สึกในด้านดี (Positiveness)

จะก่อให้เกิดผลดีโดยส่วนรวมแก่การสื่อสารระหว่างทั้งสอง เมื่อทั้งสองฝ่ายรู้สึกในด้านดีก็จะยินดีที่จะติดต่อสื่อสารกัน

5. ความเท่าเทียมกัน (Equality)

ในแง่ของการสื่อสาร ผู้ที่มีความเท่าเทียมกันสามารถที่จะสื่อสารกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเท่าเทียมกันระหว่างการพูดกับการฟัง นั่นคือ ต่างฝ่ายต่างควรทำหน้าที่ทั้งรับและส่งข่าวสารในลักษณะที่เท่าเทียมกัน

10. ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)

ในการสื่อสารระหว่างบุคคล แสดงให้เห็นขอบเขตของแนวความคิดที่ว่า สิ่งจูงใจระหว่างบุคคลในการแลกเปลี่ยนข่าวสารย่อมขึ้นอยู่กับคุณค่าที่พึงได้รับจากความสัมพันธ์นั้น และบุคคลต้องการที่จะมีความสัมพันธ์ก็ต่อเมื่อเขารู้สึกว่าทั้งสองฝ่ายอยู่ในฐานะเท่าเทียมกัน นั่นคือคุณค่าที่เขาได้รับจะต้องมากกว่าหรือเท่ากับคุณค่าที่เขาให้ไป หากภายในระยะเวลาหนึ่งบุคคลรู้สึกว่าสิ่งที่เขาได้รับหรือสิ่งที่เขาให้นั้นมากเกินไปหรือน้อยเกินไปกว่าความสัมพันธ์ บุคคลผู้นั้นก็จะยุติความสัมพันธ์นั้น ตามทฤษฎีนี้ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นเสมือนหนึ่งการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน ซึ่งสิ่งที่แลกเปลี่ยนในการสื่อสารก็คือข้อมูล ประสบการณ์ สถานะความรัก และรวมทั้งเงินตราด้วย หากการแลกเปลี่ยนนั้นเกิดขึ้นอย่างไม่เท่าเทียมกันก็จะก่อให้เกิดความตึงเครียดในความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนมีแนวคิดของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ทฤษฎีนี้ตั้งสมมติฐานว่ามนุษย์ใช้หลักเศรษฐศาสตร์ “ต้นทุน” “กำไร” คนแต่ละคนจะตอบโต้ต่อสถานการณ์ไม่เหมือนกัน ต่างคนต่างทำการคำนวณ “ต้นทุนและกำไร” ต่างกัน พลังหรือความเข้มข้นของรางวัลจะสัมพันธ์กับพฤติกรรมที่จะแสดงออกมา หากผู้ส่งสารและผู้รับสารต่างก็จะคิดคำนวณผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการลงทุนลงไปว่า หากผลประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าที่ลงทุนลงไปถึงถือว่าเป็นกำไร โอกาสที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารจะแสดงพฤติกรรมนั้นๆก็จะมีมาก

ความเด่นชัดของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีอิทธิพลต่อความมั่นใจ การนำทฤษฎีนี้มาขยายเข้ากับการทูตแนะนำว่า การมอบหมายให้นักการทูตไปทำงานกับประเทศใดประเทศหนึ่งตลอดอายุงานของพวกเขาอาจจะมีประโยชน์หรือข้อดีมากกว่า เพื่อที่จะทำนายพฤติกรรมของตัวแทนชาติอื่นได้อย่างแม่นยำ นักการทูตต้องการประสบการณ์ในประเทศนั้นซึ่งทำให้เขามีความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมและภาษาของประเทศนั้นๆ และเขาควรที่จะสื่อสารกับตัวแทนของประเทศนั้นๆ

บ่อยๆ อีกทั้งการพัฒนาความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับนักการทูตของชาติอื่นๆยังช่วยเพิ่มความแม่นยำในการคาดเดาอีกด้วย

ทฤษฎีนี้ยังแนะนำอีกว่านักการทูตผู้ซึ่งข่มขู่หรือดำเนินผู้อื่นและมีแนวโน้มที่จะครอบงำผู้อื่นและ/หรือแยกตัวโดดเดี่ยวจะมีความสามารถในการพูดภาษาน้อยกว่าและมีความรู้เกี่ยวกับประเทศอื่นๆที่พวกเขาติดต่อสัมพันธ์ด้วยน้อยกว่า อีกทั้งมีความแม่นยำน้อยกว่าในการคาดเดาพฤติกรรมของตัวแทนชาติอื่นๆ

11. แนวคิดเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร

ความน่าเชื่อถือเกี่ยวกับผู้ส่งสารนั้น Aristotle ได้กล่าวไว้เมื่อ 2,000 ปีล่วงมาแล้วว่าบุคลิกของผู้พูดเป็นสาเหตุของการโน้มน้าวที่สำคัญของการพูด การโน้มน้าวใจด้วยบุคลิกมาจากสาเหตุ 3 ประการคือ 1) ผู้พูดต้องมีสติปัญญาดีซึ่ง มีวิจารณ์ญาณดี (Intelligence) 2) ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่ามีความปรารถนาดี จริใจ ตั้งใจจริงต่อผู้ฟัง (Good Will) 3) ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่าเป็นผู้มีนิสัยดี

(Good Character) คือ ยุติธรรม กล้าหาญ สุขุมรอบคอบ รักษาคำพูด

การวิจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารซึ่งพัฒนาโดย Berlo และคณะ (1966) ซึ่งวิเคราะห์ออกมาได้ข้อสรุปว่ามีปัจจัย 3 ประการ ที่ผู้รับสารมักจะใช้ในการตัดสินใจตัดสินความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารซึ่งจะมีผลต่อการโน้มน้าวใจ ได้แก่

1. ปัจจัยที่สร้างความอบอุ่นใจ (Safety Factor) ผู้ส่งสารที่จะมีคุณลักษณะด้านนี้ต้อง

- ใจดี	- เข้ากับคนอื่นได้ง่าย
- มีความเป็นเพื่อน	- ไม่ขัดคอใคร
- น่ารัก	- สุขภาพ
- ไม่เห็นแก่ตัว	- ยุติธรรม
- รู้จักให้อภัย	- เอื้อเฟื้อ
- ร่าเริง	- มีศีลธรรม
- อคทน	- สงบเยือกเย็น

2. ปัจจัยที่เป็นคุณสมบัติของผู้ส่งสาร (Qualification Factor) ส่วนใหญ่ปัจจัยนี้จะเน้นความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ของผู้ส่งสาร ได้แก่

- มีประสบการณ์ด้านใดด้านหนึ่ง
- มีความชำนาญ
- มีความสามารถ
- ได้รับการฝึกฝน
- มีอำนาจในหน้าที่
- มีเชาวน์ปัญญา

3. ปัจจัยด้านพลวัตของผู้ส่งสาร (Dynamism Factor) ได้แก่

- มุทะลุ
- ตรงไปตรงมา
- กระตือรือร้น
- คล่องแคล่ว
- เอาใจเขามาใส่ใจเรา
- กล้าหาญ
- รวดเร็ว

ปัจจัยทั้ง 3 ประการดังกล่าว หากผู้รับสารพิจารณาว่าผู้ส่งสารมีคุณสมบัติดังกล่าวแล้ว ก็กล่าวได้ว่าผู้ส่งสารมีความสามารถในการโน้มน้าวใจได้ และเชื่อมั่นว่าเรื่องและผู้ส่งสารจะมีความสำคัญน้อยกว่าบุคลิกภาพของตัวผู้ส่งสารเองซึ่งจะมีพลังสำคัญในการเปลี่ยนทัศนคติของผู้รับสารได้มากกว่า

12. ทฤษฎีเกม (Game Theory)

ความเป็นมา

ทฤษฎีเกมเป็นแนวคิดซึ่งถูกค้นพบโดย John von Neumann ในปี 1928 ทฤษฎีเกมถูกนำมาประยุกต์ใช้ในศาสตร์สาขาต่าง ๆ มากมาย นักสังคมวิทยาได้ประยุกต์เทคนิคของทฤษฎีเกมมาใช้ศึกษาเกี่ยวกับการเจรจา การต่อรอง ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและความขัดแย้งทางสังคม นักมานุษยวิทยานำทฤษฎีเกมมาสร้างแบบจำลองเกี่ยวกับการให้รางวัลและอิทธิพลของบรรทัดฐานของสังคมจิตแพทย์นำมาใช้เป็นต้นแบบเพื่อศึกษาเกี่ยวกับการติดยาเสพติดและการเกิดความตึงเครียด นอกจากนี้ทฤษฎีเกมยังได้พิสูจน์ให้เห็นถึงประโยชน์ในด้านเศรษฐศาสตร์และรัฐศาสตร์ โดยใช้ในการวิเคราะห์การโหวต การทูต การจัดตั้งรัฐบาลผสมและโครงสร้างอำนาจ การรวมตัวทางธุรกิจ การผูกขาดทางการค้าเพื่อกำหนดโครงสร้างราคาและเพื่อแก้ไขปัญหาในการควบคุมคุณภาพ เป็นต้น

คำนิยาม

Lucas ได้ให้คำนิยามและแนวคิดเบื้องต้นไว้ว่า “ ทฤษฎีเกม คือ ชุดของแบบจำลองทางคณิตศาสตร์ที่ใช้เป็นหลักในการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งและความร่วมมือ ทฤษฎีนี้จะเกี่ยวข้องกับการค้นหาทางออกที่ดีที่สุดหรือผลลัพธ์ที่แน่นอนเมื่อผู้ตัดสินใจจำนวนหลายคนมีเป้าหมายในใจที่ขัดแย้งกัน กล่าวโดยสรุป เกมๆหนึ่งประกอบด้วยผู้เล่นหลายคนซึ่งต้องเลือกทางเลือกชุดหนึ่งซึ่งจะนำมาซึ่งผลลัพธ์ที่คาดหวังไว้ ในขณะที่ผู้เล่นคนอื่นๆอาจจะมีความนิยมชมชอบที่แตกต่างออกไป มันชี้ให้เห็นว่าคนๆนั้นควรจะแสดงหรือทำอย่างไรเพื่อที่จะไปให้ถึงผลลัพธ์ที่เป็นไปได้และดีที่สุด ”

คำว่าเกม ได้แก่การต่อสู้ระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย โดยหวังผลที่จะชนะอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งผลที่จะชนะนั้นไม่อาจแบ่งกันได้ การแข่งขันนี้ทั้งสองฝ่ายต่างพยายามที่จะให้ได้รับผลสูงสุด ซึ่งอาจเป็นชัยชนะในแง่วัตถุหรือในแง่จิตใจ และในขณะเดียวกันก็พยายามให้เสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด และค่าใช้จ่ายนี้ก็เช่นเดียวกัน อาจเป็นค่าใช้จ่ายในด้านวัตถุหรือในด้านจิตใจก็ได้ กล่าวโดยสรุป ทฤษฎีเกมนี้ แต่ละฝ่ายแข่งขันกันเพื่อมุ่งผลตอบแทนให้มากที่สุด ในขณะที่เดียวกันก็พยายามหลีกเลี่ยงการสูญเสียทุกอย่าง แต่อย่างไรก็ตาม การต่อสู้ระหว่างทั้งสองฝ่ายจะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขและกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ซึ่งจะทำให้การต่อสู้อยู่ภายใต้ระบบ กฎเกณฑ์

ลักษณะของเกมแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. เกมที่ผลรวมเป็นศูนย์ (Zero-sum game) เป็นเกมที่ยิ่งผู้เล่นฝ่ายหนึ่งทำได้ดีเท่าไร ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามก็จะยิ่งแย่งเท่านั้น เป็นเกมที่ถ้าฝ่ายหนึ่งแพ้ อีกฝ่ายหนึ่งจะชนะ แต่ละฝ่ายแข่งขันกันเพื่อมุ่งที่จะชนะ ไม่มีการประนีประนอมหรือตกลงร่วมกันอย่างใดอย่างหนึ่ง
2. เกมที่ผลรวมไม่เป็นศูนย์ (Non-zero-sum game) เป็นเกมที่มีลักษณะเหมือนส่วนหนึ่งแข่งขันกัน และอีกส่วนหนึ่งร่วมมือกัน ผู้เล่นทุกฝ่ายยังมีโอกาสที่จะจัดการกับสถานการณ์ส่วนใหญ่โดยการใช้การเจรจา ดังนั้นก็จะไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดที่เสียหายและทุกฝ่ายก็ยังเป็นฝ่ายที่ได้รับประโยชน์ที่ตนยอมรับได้ เป็นเกมที่มีลักษณะทั้งต่อสู้และทั้งประนีประนอม แต่ละฝ่ายจะพยายามต่อสู้เพื่อเอาชนะอีกฝ่ายหนึ่งเท่าที่จะทำได้ แต่ชัยชนะที่จะได้รับนั้นขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจร่วมกันของทั้งสองฝ่าย

ใน Non-zero-sum game นี้ ความร่วมมือกันระหว่างผู้เล่นเป็นสิ่งสำคัญ เพราะประเด็นสำคัญไม่ใช่ “ชนะ” หรือ “แพ้” แต่การเจรจาดำเนินการเกี่ยวกับผลลัพธ์ต่างหากที่จะเอื้อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้เล่นทุกฝ่าย

ในการสื่อสารระหว่างบุคคล เกมที่ผลรวมเป็นสูญนั้นไม่ได้เกิดขึ้นบ่อยๆ ในชีวิตจริง เหมือนกับเกมที่ผลรวมไม่เป็นสูญ เกมที่ผลรวมไม่เป็นสูญนี้แต่ละฝ่ายจะชนะส่วนหนึ่งและก็แพ้ส่วนหนึ่งจึงจะทำให้บรรลุตามข้อตกลงที่แต่ละฝ่ายต่างก็ได้รับผลหรือชัยชนะด้วยกัน แต่ละฝ่ายจะคิดในแง่ของตัวเองว่าได้รับผลตามที่เขาพอใจแล้วแม้ว่าจะไม่ชนะไปทั้งหมด อย่างไรก็ตามการนำเอาเกมที่ผลรวมไม่เป็นสูญไปใช้นั้นจะต้องระมัดระวังสิ่งเหล่านี้คือ

ประการแรก ที่สำคัญที่สุดก็คือจะต้องอยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจซึ่งกันและกัน

ประการที่สอง จะต้องรู้ว่าแต่ละฝ่ายมีระดับความเห็นแก่ตัวและระดับของการให้ความร่วมมือมากน้อยเพียงใด โดยหลักการแล้วยิ่งแต่ละฝ่ายให้ความร่วมมือกันมากขึ้นก็จะยิ่งทำให้ระดับของความไว้วางใจมากยิ่งขึ้น และมีผลทำให้ทั้งสองฝ่ายต่างได้รับผลประโยชน์จากข้อตกลงนั้นมากขึ้นด้วย

ประการที่สาม จะต้องปรับปรุงวิธีการที่จะทำให้บรรลุข้อตกลงที่ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย เพื่อไม่ให้เกิดความระแวงกัน

ที่สำคัญ เราต้องชั่งน้ำหนักระหว่างผลที่จะได้รับและผลที่จะเสียหายหากเล่นเกมนั้น ในการสื่อสารระหว่างบุคคลจะนำเอาหลักการของทฤษฎีเกมมาใช้ในการตัดสินใจ โดยการประเมินในแง่ของรายได้และค่าใช้จ่ายทั้งทางด้านวัตถุและจิตใจที่ได้รับจากการสื่อสารนั้น การใช้ดุลยพินิจเช่นนี้เป็นตัวกำหนดว่าเราควรจะไปเกี่ยวข้องกับบุคคลนั้นต่อไปข้างหน้าหรือไม่ควรจะติดต่อกับบุคคลนั้นในอนาคตเพียงใด

13. แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจา (Negotiation)

ความหมาย

การเจรจาคือกระบวนการซึ่งบุคคลหรือกลุ่มบุคคลนำมาใช้เพื่อที่จะไปให้ถึงเป้าหมาย โดยการทำข้อตกลงกับผู้อื่น กระบวนการนี้มักจะรวมถึงการเรียกร้องและการให้ความยินยอมจากอีกฝ่ายหนึ่ง แต่มันจะมีประสิทธิภาพที่สุดเมื่อมันถูกนำมาใช้เป็นวิธีการหนึ่งในการได้มาซึ่งผลประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย

มนุษย์ถูกกระตุ้นให้แสดงออกเมื่อเขารู้สึกเศร้า กังวล หรือไม่ปลอดภัย หรือแม้กระทั่งเมื่อเขาต้องการการเปลี่ยนแปลง การเจรจาจะถูกเร่งให้เกิดขึ้นเมื่อคนเราพบว่าสิ่งที่เขาจะได้มาซึ่งสิ่งที่เขาต้องการนั้นจะต้องกระทำผ่านผู้อื่นเท่านั้น มันคือกระบวนการซึ่งต้องการการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างจริงจัง

การเจรจามีหลายรูปแบบ เช่น :

- มันอาจรวมถึงคนจำนวนมากหรือคนเพียงสองคน
- มันอาจเน้นที่ปัญหาต่างๆ เพียงหนึ่งปัญหาหรือเรื่องที่สลับซับซ้อนมากก็ได้
- มันอาจสรุปได้ในการประชุมเพียงครั้งเดียวหรืออาจต้องดำเนินการเป็นขั้นตอนต่อไป
- มันอาจเป็นพิธีการที่เป็นทางการหรือเป็นเพียงการสนทนาอย่างไม่เป็นทางการก็ได้
- มันอาจเป็นความพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์หรือการเห็นด้วยกับการเปลี่ยนแปลง

แม้ว่าจะมีความแตกต่างมากมาย แต่อย่างไรก็ตามการเจรจาทั้งหลายจะมีลักษณะร่วมกันบางอย่าง ดังนี้

- จะต้องมีส่วนเกี่ยวข้องอย่างน้อย 2 ฝ่าย ปัจเจบุคคล องค์กร หรือประเทศชาติ ถือได้ว่าเป็น “ ฝ่าย ” หนึ่งในการเจรจา
- แต่ละฝ่ายต้องรู้ถึงผลประโยชน์และวัตถุประสงค์ของตนเอง คือ มีเป้าหมายที่จะบรรลุอะไรบางอย่างของฝ่ายตน โดยผ่านความช่วยเหลือหรือความร่วมมือของอีกฝ่ายหนึ่ง
- แต่ละฝ่ายต้องเข้าใจบทบาทและความต้องการของอีกฝ่ายหนึ่ง และมีความตั้งใจที่จะแลกเปลี่ยนข้อเสนอต่างๆ ในความพยายามที่จะก่อให้เกิดความเห็นชอบหรือข้อตกลง
- แต่ละฝ่ายต้องเชื่อว่าการเจรจาจะนำมาซึ่งโอกาส หรือผลประโยชน์

Sandak and Bazerman พบว่า การยอมรับและ “ การจับคู่ ” กับผู้ที่มีความตั้งใจและสามารถจะเจรจาได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นทักษะที่สำคัญอย่างหนึ่งของการเจรจา การจับคู่ที่ไม่เหมาะสมไม่เพียงแต่ทำให้เสียเวลา เสียทรัพยากรเท่านั้น แต่การตกลงที่แย่ อาจจะเลวร้ายยิ่งกว่าการไม่มีข้อตกลงใดๆเลยทีเดียว

แน่นอนที่แต่ละฝ่ายต้องการที่จะใช้วิถีทางของตนเพื่อที่จะเอาชนะ แต่อย่างไรก็ตาม การรักษาสัมพันธภาพที่ดีระหว่างกันของทั้งสองฝ่ายก็เป็นสิ่งสำคัญ

การเจรจากับผู้มีอำนาจ

มันเป็นไปไม่ได้ที่จะไปถึงข้อตกลงใดๆ กับบุคคลซึ่งไม่มีอำนาจที่จะทำการตกลงใดๆ ผู้เจรจาจะต้องประเมินสถานการณ์ต่างๆ สถานการณ์เพื่อจะตัดสินใจว่าผู้เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งนั้นมีอำนาจในการตัดสินใจหรือไม่ การเจรจาต่างๆ จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้จนกว่าฝ่ายต่างๆ จะมีอำนาจที่จะตัดสินใจเสียก่อน (Smith, 1988) เมื่อผู้เจรจาของฝ่ายหนึ่งไม่มีอำนาจในการพูดเพื่อฝ่ายของตนเอง การเจราก็จะไม่สามารถจะเกิดขึ้นได้

กล่าวโดยสรุปก็คือ ผู้ใดที่ต้องการการตกลงอย่างแท้จริง ก็จำเป็นต้องพูดโดยตรงกับใครบางคนที่มีอำนาจในการเป็นตัวแทนของฝ่ายตรงข้าม

นอกจากนั้น ผู้เจรจาสามารถจะทำการเจรจาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยการทำ ความเข้าใจถึงประสบการณ์ ความต้องการ และแรงจูงใจของฝ่ายตรงข้าม ผู้ที่มีประสบการณ์ในอดีตที่ไม่ดีต่อการเจรจา อาจไม่เต็มใจที่จะเข้าร่วมในกระบวนการเช่นนี้อีก

กระบวนการในการเจรจา

Gulliver ชี้ว่าขั้นตอนของการเจรจามี 8 ขั้นตอนคือ

1. หาพื้นที่หรือสนามสำหรับการเจรจา
2. การกำหนดวาระและนิยามของเรื่องต่างๆที่จะได้เคียงกัน
3. เริ่มกล่าวด้วยแถลงเบื้องต้นเกี่ยวกับความต้องการและข้อเสนอ รวมทั้งสำรวจมติดังกล่าวและข้อจำกัดต่างๆของเรื่องนั้นๆ โดยเน้นไปที่จุดที่แตกต่างระหว่างฝ่ายต่างๆ
4. การทำให้ความแตกต่าง ข้อตกลง เหล่านั้นแคบลง
5. เริ่มการต่อรองขั้นสุดท้าย
6. การต่อรองขั้นสุดท้าย
7. พิธีการในการยืนยันผลลัพธ์ขั้นสุดท้าย
8. การนำผลลัพธ์ไปใช้หรือการจัดการให้เกิดการนำไปใช้

การสร้างบรรยากาศที่ถูกต้องในการเจรจาดำเนินเป็นส่วนประกอบสำคัญในกลยุทธ์ของการเจรจาดำเนิน นักเจรจาดำเนินที่มีประสิทธิผล จะให้ความระมัดระวังและความสนใจอย่างคอบเนื่องต่อบรรยากาศในการเจรจาดำเนินทั้งในช่วงก่อน ระหว่าง และหลังการเจรจาดำเนินทุกครั้ง

ในการพัฒนาสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมจะพิจารณาสิ่งเหล่านี้คือ

- ระดับความเป็นทางการ/กันเองในการดำเนินการ
- ระดับความตึงเครียด/ความสบายที่ต้องการ
- การสร้างบรรยากาศความเชื่อใจ/ไม่ไว้ใจ
- สร้างความรู้สึกเผชิญหน้า/การร่วมมือ

นักเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิผลจะจัดส่วนประกอบด้านบรรยากาศทั้ง 3 ด้าน ดังนี้

1. บรรยากาศด้านจังหวะ (เวลา)

มีเวลาที่ “ถูกต้อง” ในการเริ่มการเจรจาต่อรอง การนำเสนอประเด็น การใช้กลวิธีการให้ลดหย่อน และการตกลงกัน การจัดการเวลาที่เหมาะสมและการปรับการเจรจาต่อรองให้เข้ากับเวลาจะมีผลต่อบรรยากาศการเจรจาต่อรองโดยรวม

2. บรรยากาศด้านกายภาพ (สถานที่)

การเลือกและการจัดสถานที่สำหรับการเจรจาต่อรอง สามารถสร้างสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีผลกระทบสำคัญต่อบรรยากาศในการเจรจาต่อรอง

3. บรรยากาศด้านความรู้สึก (อารมณ์)

ทัศนคติและพฤติกรรมของนักเจรจาต่อรองแต่ละคนจะมีผลต่อฝ่ายตรงข้าม และมีส่วนอย่างมากในการมีอิทธิพลต่ออารมณ์และความรู้สึกในบรรยากาศของการเจรจาต่อรอง

14. การสื่อสารสาธารณะ (Public Communication)

ในการสื่อสารสาธารณะ ผู้พูดจะทำการอภิปรายอย่างต่อเนื่องท่ามกลางผู้ฟังที่มีจำนวนมาก และโดยปกติแล้วมักจะเป็นสถานการณ์ที่เป็นการสื่อสารแบบเผชิญหน้ากัน ซึ่งแตกต่างจากการสนทนา ที่การสนทนาจะมีผู้ฟังเพียงคนเดียวหรือมากกว่านั้นเล็กน้อย แต่ในการสื่อสารสาธารณะหรือการพูดในที่ชุมชนจะมีผู้ฟังจำนวนมากตั้งแต่กลุ่มคนจำนวน 10 หรือ 12 คน ไปจนถึงหลายแสนคนที่เดียว

ในระหว่างการสนทนา บทบาทของการเป็นผู้พูดหรือผู้ส่งสารจะสลับกันไป ส่วนในการพูดในที่ชุมชน ผู้พูดจะต้องพูดอย่างต่อเนื่อง แต่ไม่ได้หมายความว่าผู้พูดเท่านั้นที่ทำการสื่อสาร ทั้งผู้พูดและผู้ฟังต่างก็ทำการสื่อสารกันตลอด โดยผู้พูดจะสื่อสารโดยการส่งคำพูด และผู้ฟังจะตอบสนองคำพูดนั้นด้วยปฏิกิริยาสะท้อนกลับ

การพูดในที่ชุมชน ผู้พูดต้องให้ความสำคัญกับภาษาที่ใช้มาก เพราะผู้ฟังไม่สามารถถามสิ่งที่เขาไม่เข้าใจแทรกขึ้นมาได้ ดังนั้นภาษาจะต้องเข้าใจง่าย ชัดเจน ไม่คลุมเครือ

ปัจจัยหลักที่สำคัญของการพูดในที่ชุมชนก็คือ ผู้พูด ผู้ฟัง สิ่งรบกวน ผล บริบทแวดล้อม ข้อความและช่องทาง ภาษาและรูปแบบ และจริยธรรม

1. **ผู้พูด** - ทุกสิ่งทุกอย่างเกี่ยวกับตัวผู้พูดเป็นสิ่งสำคัญและมีผลต่อการพูดโดยรวม ความรู้ของผู้พูด วัตถุประสงค์ของคำพูดเหล่านั้น ความสามารถในการพูด ทักษะที่มีต่อผู้ฟัง และปัจจัยอื่นๆเป็นตัวบ่งชี้แก่ผู้ฟังว่าผู้พูดคือใคร การพูดในที่ชุมชนนั้นผู้พูดจะเป็นจุดศูนย์กลางของการถ่ายทอด
2. **ผู้ฟัง** - ผู้ฟังแต่ละคนจะมีความเป็นเอกเทศสูง แม้ว่าเรามักจะกล่าวถึง “ผู้ฟัง” ในลักษณะกลุ่มก้อน แต่จริงๆ แล้วมันประกอบไปด้วยปัจเจกบุคคลที่มักจะมี ความแตกต่างกันมาก ผู้ฟังเหล่านี้แต่ละคนเข้ามาสู่การสื่อสารสาธารณะนั้นๆ ด้วยเป้าประสงค์ แรงจูงใจ ความคาดหวัง ทักษะ ความเชื่อ และค่านิยมที่แตกต่างกันไป
3. **สิ่งรบกวน** - คือสิ่งที่แทรกเข้ามารบกวนการรับสารของผู้ฟัง
4. **ผล** - กับคำพูดหรือข้อความเดียวกัน สิ่งนี้อาจเกิดขึ้นก็คือ ผู้ฟังคนหนึ่งอาจเห็นด้วยทุกประการ ในขณะที่ผู้ฟังคนอื่นๆ อาจไม่เห็นด้วย และอาจเข้าใจข้อความทั้งหมดนั้นผิดด้วยก็เป็นได้
5. **บริบทแวดล้อม** - เช่นเดียวกับการสื่อสารทั้งหลาย ผู้พูดและผู้ฟังต่างก็อยู่ในสภาพแวดล้อมทั้งทางกายภาพ จิตวิทยาสังคม เวลา และวัฒนธรรม ดังนั้นจึงต้องวิเคราะห์บริบทแวดล้อมด้วยความระมัดระวังและเตรียมคำพูดด้วยการตระหนักถึงบริบทเหล่านี้
6. **ข้อความและช่องทาง** - การมองเห็นและการได้ยินเป็นช่องทางที่สำคัญในการพูดในที่ชุมชน ผู้พูดส่งข้อความที่เป็นคำพูดผ่านทางช่องทางการได้ยิน ในขณะที่ผู้ฟังส่งข้อความผ่านช่องทางการมองเห็น ผ่านการสบตา การเคลื่อนไหวร่างกาย สีหน้า และการแต่งกาย
7. **ภาษาและรูปแบบภาษา** - ต้องแน่ใจว่าภาษาที่ใช้มีความชัดเจนพอที่จะทำให้ผู้ฟังเข้าใจได้ เพราะการพูดในที่ชุมชน ผู้ฟังไม่สามารถถามได้ว่าคำหรือประโยคนั้นๆ หมายถึงอะไร ดังนั้นภาษาที่ใช้ต้องเข้าใจง่าย ไม่คลุมเครือ เพราะผู้ฟังไม่สามารถย้อนกลับไปฟังได้ใหม่

8. **จริยธรรม** - เป็นสิ่งสำคัญในการสื่อสารทุกรูปแบบ สำหรับการพูดในที่ชุมชน จริยธรรมมีความสำคัญเป็นพิเศษ เพราะมีผู้ฟังเป็นจำนวนมากและผลกระทบของคำพูดหรือข้อความต่างๆ มีในวงกว้าง

ลักษณะการพูดในที่ชุมชน

1. การพูดแบบฉับพลัน กระทั่งหันไม่รู้ตัวล่วงหน้า (Impromptu speech)
2. การพูดแบบมีการเตรียมตัวล่วงหน้า (Extemporaneous speech)
3. การพูดแบบอ่านจากต้นฉบับ (Read speech or Reading from manuscript)
4. การพูดแบบจำจากหัวข้อ (Memmorized speech)

การพูดในที่ชุมชนเป็นรูปแบบการสื่อสารที่นักการพูดโดยทั่วไปจะต้องใช้ เพื่อแถลงข้อมูลบางอย่างต่อสาธารณะ หรือการแสดงปาฐกถาในที่ประชุมองค์การระหว่างประเทศ รวมทั้งการกล่าวสุนทรพจน์ในโอกาสต่างๆ เป็นต้น

15. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากงานวิจัยเรื่อง “ นโยบายและการดำเนินงานด้านการประชาสัมพันธ์ประเทศของกระทรวงการต่างประเทศ ” ของนายสรรเสริญ ประเสริฐสุด ปี 2538 หน้า 132

“ พูดจะต้องปรับบทบาทหน้าที่ให้สอดคล้องกับโลกยุคปัจจุบัน โดยจะต้องสวมหมวกหลายใบ คือเป็นทั้งนักการพูด พ่อค้า และนักประชาสัมพันธ์ ไปด้วยในตัว จะต้องเป็นผู้เก็บข้อมูล (Researcher) ในด้านต่างๆเกี่ยวกับประเทศนั้นๆและพร้อมจะส่งข้อมูลป้อนกลับมายังเมืองไทยได้ทันที ”

นอกจากนี้กระทรวงการต่างประเทศจะต้องให้ความสำคัญกับการเลือกสรรบุคคลที่จะไปประจำในประเทศต่างๆ โดยลำดับความสำคัญของประเทศกลุ่มเป้าหมาย และคัดเลือกคนที่เหมาะสมไปประจำ เช่น ประเทศที่มีความสำคัญทางการค้า เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ก็ควรส่งคนที่มีบุคลิกคล่องแคล่ว ว่องไว เจริญการค้าเก่ง มนุษย์สัมพันธ์ดี มีไฟในการทำงานไปประจำ มิใช่ส่งคนโกสัณเฑียร หรือประเภทหนอนหนังสือ (Book worm) ไปอยู่

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมในประเทศไทย มักจะเป็นการสื่อสารต่างวัฒนธรรมภายในองค์กรที่เป็นบริษัทระหว่างประเทศ เช่น งานวิจัยของ เมตตา วิวัฒนา นุกูล ศึกษาเรื่อง “ ลักษณะและปัญหาการสื่อสารต่างวัฒนธรรมในบริษัทนานาชาติในประเทศไทย ” ซึ่งผลการวิจัยพบว่า ปัญหาการสื่อสารที่บุคลากรไทยและต่างชาติระบุตรงกัน ได้แก่ การใช้ภาษาร่วมกัน การไม่สื่อความหมายตามที่ต้องการ ปัญหาด้านทัศนคติและอคติ การขาดความไว้วางใจและการเปิดเผย การไหว้รู้สึกต่อการแสดงอวัจนภาษาบางอย่าง และการรับรู้ต่างกัน

เอปส์เวิร์ท (Ebswort, Timothy John) แห่งมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก ได้ทำการศึกษาเรื่องผลของความแตกต่างทางวัฒนธรรมในการคาดหวังและการให้ความหมายที่เหมาะสม เปรียบเทียบการใช้ภาษาอังกฤษระหว่างผู้ที่เติบโตในเปอร์โตริโก กับในนิวยอร์ก ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการของชาวเปอร์โตริโกและชาวอเมริกัน แต่มักเกิดปัญหาในการเข้าใจผิดบ่อยครั้ง การวิจัยครั้งนี้มุ่งวิเคราะห์ความแตกต่างในระดับสังคมและวัฒนธรรมในการใช้ภาษาอังกฤษระหว่างชาวเปอร์โตริโกและชาวอเมริกัน จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีความเข้าใจถึงสังคม และวัฒนธรรมของอีกฝ่ายจะเป็นผู้ที่มีความเข้าใจในการสื่อสารมากกว่า ความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรมที่เห็นได้ชัด คือ เรื่องเวลา การแสดงความไม่เข้าใจ การวิจารณ์ การแก้ปัญห ความรับผิดชอบต่อผู้อื่น และบรรทัดฐานในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

จากผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องสามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม มีดังนี้ คือ ลักษณะปัญหาการสื่อสาร เช่น ปัญหาความแตกต่างทางด้านภาษา และปัญหาด้านอคติระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร นอกจากนี้ ยังมีความแตกต่างทางด้านสถานภาพทางสังคม ค่านิยม และวัฒนธรรม

จากงานวิจัยของแคทซ์ และ ลาซาสเฟลด์ (Katz and Lazarsfeld) พบว่า รูปแบบการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) หรือการสื่อสารแบบตัวต่อตัว (Face-to-Face Communication) มีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และยอมรับที่จะร่วมมือปฏิบัติมากที่สุด ¹⁴

¹⁴Elihi Katz and Paul F. Lazarsfeld , Personal Influence (New York : The Free Press ,1955), p. 27.

จากงานวิจัยของ โจศคราญ หิรัญพฤกษ์ “ กระแสข่าวและการติดต่อสื่อสารในการพัฒนา” , รายงานการวิจัยความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะชุมชนในชนบทกับประสิทธิภาพในการพัฒนา หน้า 148 พบว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นการสื่อสารสองทาง ข้อมส่งผลอย่างฉับพลันในอันที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านทัศนคติ และพฤติกรรมของผู้รับสาร ส่วนประสิทธิภาพในเชิงปฏิบัติตามคำแนะนำ ข้อมขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือที่ได้จากแหล่งข่าว



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเรื่อง “ บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต ” แบ่งรายละเอียดเนื้อหาสำคัญของระเบียบวิธีวิจัยเป็นหัวข้อ ดังนี้

1. รูปแบบของการวิจัย
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
3. วิธีการเข้าถึงข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
5. ความเชื่อถือได้ของข้อมูล
6. การวิเคราะห์ข้อมูล
7. การนำเสนอข้อมูล

โดยมีรายละเอียดของหัวข้อต่างๆ ดังนี้

รูปแบบของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) มีจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาข้อเท็จจริง เพื่อให้เกิดความเข้าใจในบทบาทนักการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต ซึ่งเป็นการศึกษาในระดับลึก (Indepth) ดังนั้น การศึกษาวิจัยครั้งนี้จึงจำเป็นต้องทำความเข้าใจในบริบทของทั้งตัวนักการทูต สถานการณ์ทางความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ และระเบียบพิธีทางการทูต ซึ่งมีกระบวนการที่สลับซับซ้อน ทั้งในเรื่องของพฤติกรรมระดับตัวบุคคล สถาบัน และระดับประเทศ การศึกษาจึงต้องอาศัยความละเอียดถี่ถ้วนและใช้เวลาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงดังกล่าว รูปแบบการวิจัยได้คำนึงถึงความเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการวิจัย ผู้วิจัยจึงได้นำหลักการของการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มาใช้เป็นแบบแผนในการวิจัย เพื่อศึกษาวิเคราะห์ให้เกิดความเข้าใจอย่างถ่องแท้

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

1. นักการทูตอาชีพ ที่สังกัดกระทรวงการต่างประเทศ รวมจำนวน 12 ราย

ผู้วิจัยได้สุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยกระจายกลุ่มตัวอย่างให้ครอบคลุมภูมิภาคต่างๆทั่วโลกที่นักการทูตเคยไปประจำการ และกระจายตามลำดับอาวุโสของการปฏิบัติหน้าที่ตั้งแต่ระดับ เอกอัครราชทูต อัครราชทูต เลขานุการเอก-โท-ตรี

2. ผู้แทนพิเศษ ได้แก่ ผู้ช่วยทูตด้านพาณิชย์ ผู้ช่วยทูตทหารบก/เรือ/อากาศ รวมทั้งรัฐมนตรีว่าการ/ช่วยว่าการกระทรวงการต่างประเทศ รวมจำนวน 12 ราย

ผู้วิจัยได้สุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการเลือกแบบเจาะจง คือ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ จำนวน 1 คน รมต.ช่วยว่าการกระทรวงการต่างประเทศ จำนวน 1 คน ผู้ช่วยทูตทหารบก-เรือ-อากาศ จำนวน 5 คน ผู้ช่วยทูตด้านพาณิชย์ จำนวน 5 คน

ทั้งนี้ได้กำหนดคุณสมบัติเพิ่มเติมเพื่อให้กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเป็นบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลได้อย่างถูกต้อง และตรงตามความเป็นจริง คุณสมบัติเพิ่มเติมมีดังนี้

1. นักการทูตอาชีพ จะต้องเป็น/เคยเป็น เอกอัครราชทูต อัครราชทูต เลขานุการทูต กงสุลกิตติมศักดิ์ หรือทูตถาวรประจำองค์การสหประชาชาติ และประจำอยู่ต่างประเทศเป็นเวลา 3 ปีขึ้นไป

2. ผู้แทนพิเศษ จะต้องดำเนินกิจกรรมทางการทูตในนามของรัฐบาลเท่านั้น

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่งเลือกจากคุณสมบัติที่กำหนดไว้ข้างต้น โดยการพิจารณาคัดเลือกให้ครอบคลุมและมีความหลากหลายในกลุ่มอายุ ตำแหน่ง และระยะเวลาของประสบการณ์

วิธีการเข้าถึงข้อมูล

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจัดลำดับของการเข้าถึงข้อมูลดังนี้

1. ทำหนังสือผ่านคณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อประสานงานกับหน่วยงานต้นสังกัดที่เกี่ยวข้องกับการเก็บข้อมูล เพื่อขออนุญาตและขอความร่วมมือในการเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย
2. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์การดำเนินการวิจัย และแนะนำตัวกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยประสานงานด้วยตนเอง
3. ผู้วิจัยและเจ้าหน้าที่จากการทรวงการต่างประเทศร่วมพิจารณากลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้
4. ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลเบื้องต้นจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มตัวอย่าง อันได้แก่ เพิ่มทะเบียนประวัติการทำงานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานก่อนที่ผู้วิจัยจะพบกลุ่มตัวอย่างครั้งแรก
5. ผู้วิจัยเข้าพบบกลุ่มตัวอย่างครั้งแรก โดยการนัดหมายและแนะนำโดยเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ในการเข้าพบนี้ ผู้วิจัยจะแนะนำตัวโดยแสดงบทบาทของนักวิจัย จากนั้นอธิบายและบอกจุดมุ่งหมายในการสัมภาษณ์ และขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่าง
6. เมื่อได้รับความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ผู้วิจัยทำการชี้แจงและตกลงกับกลุ่มตัวอย่างในการขอสอบถามข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งจะใช้เวลาในการพูดคุยแต่ละครั้งประมาณ 1 – 2 ชั่วโมง จำนวนครั้งที่ขอสัมภาษณ์ประมาณ 2 – 3 ครั้ง
7. ผู้วิจัยดำเนินการในกระบวนการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างตามข้อตกลงการนัดพบเพื่อพูดคุยสัมภาษณ์ ทั้งนี้โดยการรักษาสัมพันธภาพและความไว้วางใจที่ติดลอคการวิจัย

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง โดยอาศัยวิธีการหลายๆวิธี เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงอย่างสมบูรณ์ที่สุด โดยกำหนดวิธีการเก็บข้อมูลไว้ดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร ได้แก่ ข้อมูลที่ปรากฏจากเพิ่มทะเบียนประวัติการทำงานของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งจะได้อข้อมูลเบื้องต้นที่เป็นประโยชน์ เช่น ภูมิหลังทางการศึกษา ครอบครัว

ประวัติการทำงาน การโยกย้ายงานหรือโยกย้ายประเทศที่ประจำการ รวมทั้งข้อมูลลักษณะทางประชากรบางอย่าง ตามขอบเขตของการวิจัย

2. การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ (Interview) ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์ที่ไม่เป็นทางการ (Informal Interview) ควบคู่ไปกับการสังเกตอากัปกริยา ท่าทางระหว่างการสัมภาษณ์ด้วย และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครอบคลุมและลึกซึ้ง เพียงตรง ผู้วิจัยกำหนดใช้การสัมภาษณ์ในหลายวิธีผสมผสานกันไปดังนี้

- 2.1 การสัมภาษณ์แบบเปิดกว้างไม่จำกัดคำตอบ เพื่อความยืดหยุ่นและให้อิสระแก่ผู้ถูกสัมภาษณ์ได้พูดถึงเรื่องราว ความรู้สึก ความคิดเห็นของตนเองไปเรื่อยๆ ซึ่งจะทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์เกิดความรู้สึกเป็นกันเอง และสบายใจที่จะพูดคุยด้วย
- 2.2 การสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) ผู้วิจัยจะใช้วิธีการนี้เพื่อค้นหาข้อเท็จจริง อาจจะเป็นความคิด เหตุผล ความรู้สึก หรือกฎเกณฑ์ต่างๆ ในเหตุการณ์หรือการกระทำพฤติกรรมบางอย่างของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้อาจใช้คำถามหรือวิธีการแบบหยั่งลึกหรือการตะล่อม (Probe) เช่น การสมมติเหตุการณ์เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างเปรียบเทียบ ได้ชัดเจนและแสดงความคิดเห็นและปฏิกิริยาออกมาโดยไม่รู้ตัว

ทั้งนี้ในการสัมภาษณ์ใช้สถานที่ตามแหล่งที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่าง หรือสถานที่นัดพบอื่นๆที่สะดวกสำหรับผู้วิจัยและกลุ่มตัวอย่าง

เครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่

1. แบบสัมภาษณ์เชิงลึกที่ไม่เป็นทางการ
2. เครื่องบันทึกเสียงพร้อมเทป

โดยมีรายละเอียดของแบบสัมภาษณ์เชิงลึกที่ไม่เป็นทางการ ดังนี้

การสัมภาษณ์เชิงลึกไม่เป็นทางการ เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง โดยการศึกษาจากเทคนิคการสร้างและแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง โดยสร้างเป็นแนวคำถามแบบ Non - Structured Interview Guidelines โดยให้ครอบคลุมตามกรอบแนวคิดและขอบเขตของการวิจัยซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องการศึกษา และเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ มีการเรียงตามลำดับคำถาม เนื้อหาของคำถามสามารถปรับได้ตามลักษณะของผู้ถูกสัมภาษณ์ โดยอาศัยการตั้งคำถามที่เป็นคำถามปลาย

เปิด ไม่เป็นการถามนำหรือเป็นคำถามที่ทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่อยากตอบ แนวคำถามประกอบด้วย

1. ข้อมูลลักษณะทางประชากร
 - อายุ
 - การศึกษา
 - อาชีพ
 - ตำแหน่ง
 - ภูมิลำเนา
 - สถานภาพสมรส
2. ข้อมูลประวัติการศึกษา
 - สาขาและสถาบันการศึกษา
 - การฝึกอบรม
3. ข้อมูลประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ
 - การตั้งรกรากของครอบครัวเดิม
 - เพื่อศึกษา
 - เพื่อทำงาน
4. ข้อมูลประวัติการทำงาน
 - จุดเริ่มต้นของการทำงาน
 - การโยกย้ายตำแหน่ง
 - การโยกย้ายประเทศที่ประจำการ
5. รูปแบบการทำงาน
 - หน้าที่และแบบแผนการทำงานประจำวัน
 - กิจกรรมพิเศษที่เกี่ยวข้องกับงานประจำ
6. รูปแบบการสื่อสาร
7. ข้อมูลเกี่ยวกับพิธีการทูต
 - การเข้ารับตำแหน่ง
 - การสร้างความรู้จักคุ้นเคย
 - การเจรจาทางการทูต (คู่เจรจา/ การติดต่อสื่อสารอยู่ในระดับใด)
 - งานเลี้ยงสังสรรค์
 - การแก้ไขปัญหาทางการทูต
 - กิจกรรมทางการทูตอื่นๆ

8. ข้อมูลการเปิดรับสื่อมวลชน

- โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร ภาพยนตร์/วีดิทัศน์

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกนี้ ผู้วิจัยได้พิจารณาตรวจสอบ ดังนี้

1. การตรวจสอบโดยผู้เชี่ยวชาญในเรื่องแนวคำถาม การลำดับคำถาม ลักษณะคำถามและการใช้ภาษา
2. ผู้วิจัยทดลองใช้ โดยฝึกการสัมภาษณ์เชิงลึก ภายใต้การนิเทศของผู้เชี่ยวชาญ เพื่อพิจารณาความเป็นปรนัย ความครอบคลุมของคำถาม ความเข้าใจในการถาม การตอบที่ตรงประเด็น ปฏิภาณของผู้ถูกสัมภาษณ์ที่มีต่อคำถาม ความต่อเนื่องของเนื้อหา และหลังจากทำการแก้ไขปรับปรุงส่วนที่บกพร่อง เพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ที่สุดก่อนนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาจริง

ความเชื่อถือได้ของข้อมูล

ในด้านความเชื่อถือได้ของข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการตรวจสอบหลายวิธีด้วยกัน คือ การศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสารต่างๆ การใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกตอากัปกริยาท่าทางการแสดงออกในขณะที่สัมภาษณ์นักการทูตอาชีพ จำนวน 12 คน และผู้แทนพิเศษ จำนวน 12 คน รวมทั้งตรวจสอบเช็คข้อมูลจากต้นสังกัดของกลุ่มตัวอย่าง ข้อมูลทุกส่วนสามารถนำมาใช้ประกอบกันในการทบทวนและตรวจสอบข้อมูล

นอกจากนั้น ความเชื่อถือได้ของข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยให้ความสำคัญกับกระบวนการในการเก็บข้อมูลเป็นอย่างยิ่ง จึงได้กำหนดการปฏิบัติเพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือของข้อมูลเพิ่มขึ้น ดังนี้

1. การควบคุมสถานการณ์การวิจัย เพื่อให้ได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือโดยการสร้างสัมพันธภาพและความไว้วางใจที่ดีกับกลุ่มตัวอย่างอย่างสม่ำเสมอเพื่อความร่วมมือที่ดีตลอดการวิจัย
2. ก่อนการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะอธิบายให้กลุ่มตัวอย่างทราบและเข้าใจขั้นตอน วิธีการในการปฏิบัติเพื่อให้เกิดความร่วมมือด้วยความเข้าใจ สามารถให้ข้อมูลได้ตามความเป็นจริง

3. ผู้วิจัยทำการฝึกฝนและพัฒนาตนเองในเรื่องเทคนิคการสัมภาษณ์ การสังเกต และการบันทึกข้อมูล เพื่อให้เกิดทักษะก่อนทำการเก็บข้อมูลจริง
4. ผู้วิจัยกำหนดบันทึกการสัมภาษณ์ โดยใช้เทปบันทึกเสียง ร่วมกับการจดบันทึก กริยา ท่าทาง ปฏิกริยาของผู้ถูกสัมภาษณ์ โดยการขออนุญาตจากผู้ถูกสัมภาษณ์ทุกราย และเมื่อการสัมภาษณ์เสร็จสิ้นแต่ละครั้ง ผู้วิจัยถอดเทปการสัมภาษณ์อย่างละเอียดตามความเป็นจริงในทันที วันต่อวัน ซึ่งจะช่วยให้สามารถเรียบเรียงลำดับประเด็นและเหตุการณ์ได้ นำไปสู่การสรุปข้อมูลเป็นระยะๆ และสามารถวางแผนในการสัมภาษณ์ครั้งต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
5. ผู้วิจัยให้ความสำคัญเรื่องจริยธรรมในการทำการวิจัยและเคารพสิทธิส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง หากกลุ่มตัวอย่างไม่เต็มใจก็สามารถยกเลิกการให้ข้อมูลได้ทุกขั้นตอนของการวิจัย โดยไม่เกิดผลเสียหายใดๆต่อกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้เกิดความรู้สึกปลอดภัยในการให้ข้อมูลและสามารถจะให้ข้อมูลได้ตามความเป็นจริง

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล โดยภาพรวม ผู้วิจัยเริ่มต้นจากการตรวจสอบข้อมูลและจัดระบบข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 24 ราย โดยการแบ่งหมวดหมู่และประเภทของข้อมูลตามขอบเขตของการวิจัย โดยการจัดเพิ่มข้อมูลและการลงรหัสข้อมูลตามรหัสที่กำหนดขึ้นเอง จากนั้นจึงนำข้อมูลของทุกกรณีศึกษามารวบรวมกันตามประเภทและหมวดหมู่ แล้วหาข้อสรุปแยกแยะให้เห็นภาพรวมตามขอบเขตการวิจัย ตลอดจนหาจุดสำคัญของเรื่องเพื่อตีความและอธิบายเพื่อตอบคำถามจากปัญหามาของการวิจัยและตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

รายละเอียดของการวิเคราะห์ข้อมูลแต่ละส่วนมี ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละกรณีศึกษาโดยการจัดเพิ่มข้อมูล ซึ่งการวิจัยครั้งนี้เก็บข้อมูลหลายรูปแบบ การวิเคราะห์ข้อมูลซึ่งจะแบ่งออกเป็น ข้อมูลเอกสาร และข้อมูลจากการสัมภาษณ์ อันเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพซึ่งไม่สามารถเจงนับได้ ผู้วิจัยจะวิเคราะห์โดยการตีความหมาย โดยการนำเอาคำ วลี ประโยค รวมทั้งอากัปกริยา ท่าทางการแสดงออก จัดเป็นระบบหมวดหมู่ตามความเกี่ยวข้องตามขอบเขตของการวิจัย

2. การสรุปเรื่องของแต่ละกรณีศึกษา โดยวิเคราะห์หาข้อสรุปตามสาระสำคัญของการวิจัย โดยนำข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องตามหมวดหมู่ที่ได้จากการเก็บข้อมูลทั้งหมดมาผสมผสานกันเพื่อนำไปสู่ข้อสรุปของแต่ละกรณีศึกษา
3. การวิเคราะห์สรุปรวม โดยการนำข้อมูลสาระสำคัญของแต่ละกรณีศึกษา มาตีความหมายเพื่อสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Inductive Method) โดยการวิเคราะห์เพื่อตอบคำถามตามวัตถุประสงค์และคำถามนำของการวิจัย

การนำเสนอข้อมูล

การนำเสนอข้อมูลแบ่งเป็น 4 ส่วนตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย คือ

1. ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต
2. ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต
3. ข้อมูลเปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐาน และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูต ของนักการทูตอาชีพกับผู้แทนพิเศษ
4. ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

ผลการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต ” นำเสนอรายละเอียดของผลการศึกษาออกเป็น 4 ส่วนตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการศึกษาเรื่องคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต โดยแบ่งเป็น

1.1 ลักษณะทางประชากร

- อายุ
- การศึกษา
- สถานภาพสมรส

1.2 ประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ

- การตั้งรกรากในต่างประเทศของครอบครัวเดิม
- การไปศึกษาต่อในต่างประเทศ
- การไปทำงานในต่างประเทศ

1.3 บุคลิกภาพ

- การแต่งกายและบุคลิกภาพภายนอก
- คุณสมบัติทางด้านอารมณ์

1.4 ความสามารถในการใช้ภาษาและการพัฒนาตนเอง

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาเรื่องรูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต

- 2.1 รูปแบบการสื่อสารระหว่างรัฐบาล / หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำการในต่างประเทศ
- 2.2 รูปแบบการสื่อสารระหว่างนักการทูตกับคู่เจรจา
- 2.3 การเตรียมการก่อนการเจรจาทางการทูต
- 2.4 กิจกรรมอันเอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาและการสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา

ส่วนที่ 3 ผลการเปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต รูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตระหว่างนักการทูตอาชีพกับผู้แทนพิเศษ

ส่วนที่ 4 ผลการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต

- 4.1 ปัจจัยทางด้านผลประโยชน์แห่งชาติ
- 4.2 ปัจจัยทางการเมืองระหว่างประเทศและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ
- 4.3 ปัจจัยทางด้านความคล้อยคลึงและการไม่มีอคติ

โดยมีรายละเอียดผลการศึกษาดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ผลการศึกษาคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต

ลักษณะทางประชากร

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยครั้งนี้คือ นักการทูตจำนวน 24 ราย ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. นักการทูตอาชีพ จำนวน 12 ราย
2. ผู้แทนพิเศษ จำนวน 12 ราย แบ่งเป็น ผู้ช่วยทูตทหารบก ทหารเรือ ทหารอากาศ รวม 5 ราย ผู้ช่วยทูตพาณิชย์ 5 ราย รัฐมนตรีว่าการและช่วยว่าการกระทรวงการต่างประเทศ รวม 2 ราย

อายุ

กลุ่มตัวอย่างจำนวน 24 ราย มีอายุที่แตกต่างกันตั้งแต่ 31 ปี จนถึง 58 ปี

การศึกษา

กลุ่มตัวอย่างสำเร็จการศึกษาในระดับสูงสุดดังนี้คือ

- ระดับปริญญาตรี จำนวน 4 ราย
- ระดับปริญญาโท จำนวน 16 ราย
- ระดับปริญญาเอก จำนวน 4 ราย

จากการศึกษาพบว่า นักการทูตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาโทมากที่สุด รองลงมาคือระดับปริญญาตรี และนอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ผ่านการศึกษาและการฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆจากต่างประเทศ โดยมีเพียง 1 รายเท่านั้นที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและโทจากในประเทศ แต่ก็ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆจากต่างประเทศเช่นกัน

สถานภาพสมรส

จากจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 24 ราย พบว่า ส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่าง คือ 20 ราย สมรสแล้ว

ประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ

การตั้งรกรากในต่างประเทศของครอบครัวเดิม

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ คือ 23 ราย ครอบครัวเดิมมีรกรากอยู่ในประเทศไทย มีเพียง 1 รายเท่านั้นที่ครอบครัวเดิมอาศัยอยู่ต่างประเทศ

การไปศึกษาต่อในต่างประเทศ

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 24 ราย ผ่านการศึกษาและ/หรือฝึกอบรมจากสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานในต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ศึกษาในระดับปริญญาตรีในต่างประเทศ 1 ราย
- ศึกษาในระดับปริญญาโทในต่างประเทศ 15 ราย
- ศึกษาในระดับปริญญาโทและเอกในต่างประเทศ 4 ราย
- เข้ารับการฝึกอบรมในต่างประเทศ 24 ราย

การไปทำงานในต่างประเทศ

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 1 ราย จากทั้งหมด 24 ราย เคยทำงานกับหน่วยงานอื่นในต่างประเทศมาก่อนที่จะกลับมาทำงานในประเทศไทย

บุคลิกภาพ

การแต่งกายและบุคลิกภาพภายนอก : สุภาพ ถูกกาลเทศะ น่าเชื่อถือ

จากการสังเกตพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 24 รายโดยรวมแล้ว เป็นผู้ที่แต่งกายภูมิฐาน เหมาะสมกับกาลเทศะ สะอาดเรียบร้อย กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แต่งกายด้วยเครื่องแต่งกายที่ดูดี มีรสนิยม

บุคลิกภาพภายนอกของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีความเป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส มีความมั่นใจในตัวเอง พุดจาละฉาน น่าเชื่อถือ สุภาพ

คุณสมบัติทางด้านอารมณ์ : ใจเย็น สุขุมรอบคอบ

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 24 รายมีความคิดเห็นคล้ายๆกันว่า นักการทูตส่วนใหญ่จะต้องมีคุณสมบัติทางด้านอารมณ์ดังนี้คือ ใจเย็น สุขุมรอบคอบ รู้จักเก็บอารมณ์

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “เราต้องระวังเรื่องคำถาม คำพูด เราต้องอดทน ต้องยิ้มตลอด ถ้าจะเป็นนักเจรจาที่ดีนะ ซึ่งมันก็ทำยาก อย่างบางครั้งสถานการณ์มันไม่ได้เป็นไปอย่างที่เราคิดเสมอไป เราก็ต้องตั้งสติให้ได้ แล้วใจเย็นๆค่อยๆคิด แก้ไขสถานการณ์ไป เราจะไปทำอะไรนุ่บ่นบ่นไม่ได้ เพราะอย่าลืมว่าเราเป็นตัวแทนของชาติเลยนะ ถ้าทำอย่างนั้นก็เสียหายกันทั้งประเทศเลย ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ การปฏิบัติหน้าที่ของเราไม่ได้เป็นนักการทูตเต็มตัวแบบมืออาชีพ เหมือนกับทางกระทรวงการต่างประเทศ บุคลิกของเราเป็นแบบทหารๆ แต่ขี้ใจก็แล้วแต่ที่ผมว่าน่าจะเหมือนกันก็คงจะเป็นเรื่องของความสุ่ม ใจเย็น ข้างในจะเป็นอย่างไรไม่รู้ แต่คุณต้องเก็บอาการให้ได้ ผมว่านะ บางทีการที่เราเก็บความรู้สึกได้ดีก็ทำให้เราเป็นฝ่ายได้เปรียบเหมือนกันนะ เพราะในการต่อรองอะไรต่างๆ คู่เจรจาเขาก็เดาไม่ออกกว่าเราคิดอะไร หรือรู้สึกอย่างไร ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ นักการทูตต้องสุ่ม คิดก่อนพูด ไม่ใช่ว่าอยากจะพูดอะไรก็พูดไปเลย

เรื่องอารมณ์อาจจะต้องพยายามมีระดับของความอดกลั้นบ้าง จะโกรธ จะหงุดหงิดจากที่ไหนมาเราต้องทิ้งไว้ข้างหลังหมด จะว่าไปนักการทูตก็เหมือนนักแสดงเหมือนกันนะ ในแง่ที่ว่าพอเดินกลองปี่ก็จะต้องข้มได้ตามสั่งเลย ผมว่ามันก็คิดเหมือนกันเป็นการฝึกตัวเองไปในตัว เพราะมันก็คิดเป็นนิสัยไปเลยในการเข้าสังคมต่างๆ ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ จากประสบการณ์นะ นักการทูตก็เหมือนคนธรรมดาๆนั่นแหละ แต่มันมีปทัสถานเป็นกรอบ มีภาพพจน์และผลประโยชน์ของประเทศเป็นกรอบที่กำหนดว่าเราควรจะทำตัวอย่างไร ทำอะไรก็พยายามใจเย็นเอาไว้ อย่าให้ความสัมพันธ์มันไม่ดี ค่อยๆแก้ปัญหาก็เป็นลักษณะทั่วไปเหมือนอาชีพอื่น ๆ นั่นแหละ เพียงแต่เราเป็นตัวแทนของประเทศเท่านั้นเอง ก็อาจต้องระมัดระวังการแสดงออกมากกว่าชาวบ้านเขาหน่อย ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ ต้องใจเย็นๆ อ่อนน้อม แข็งใน แต่ก็ต้องรู้ว่าจะอ่อนได้แค่ไหนนะ พอถึงจุดหนึ่งที่เรารู้ว่าขอมไม่ได้ก็ต้องขอมไม่ได้ หักก็ต้องหัก ต้องยึดผลประโยชน์ของเราเป็นหลัก แต่ก็ไม่ใช่ยึดผลประโยชน์ของตัวเองเป็นหลักจนไม่สนใจใครเลยว่าเขาจะรู้สึกอย่างไร ก็ไม่ได้อีกแหละ ไม่งั้นจะมีแต่คนหมั่นไส้ เดี่ยวจะพาลมีแต่ศัตรู ซึ่งอย่างนี้ก็ไม่ใช่ character ของนักการทูตไทยส่วนใหญ่หรอกนะ ผมว่า เท่าที่ผ่านมา ”

ความสามารถในการใช้ภาษา

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 24 ราย มีความสามารถในการใช้ภาษาเพื่อถ่ายทอดความคิดได้ดี โดยดูจากการลำดับความคิด การให้ความหมาย การเล่าเรื่อง เป็นต้น อีกทั้งยังมีความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศได้ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษาอังกฤษ ซึ่งถือเป็นภาษาสากลที่จำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับต่างประเทศ

กลุ่มตัวอย่าง 16 ราย มีความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศอื่น ๆ นอกจากภาษาอังกฤษ เช่น ภาษาจีน ญี่ปุ่น สเปน ฝรั่งเศส อินโดนีเซีย พม่า

นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับภาษาท้องถิ่นที่ไปประจำการ เช่น

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ ที่ผมไปประจำการที่รัสเซีย พูดยาของเขาไม่ได้ เป็นอุปสรรคมากๆ เลย เพราะอย่างรัสเซียนี้คนส่วนใหญ่ยังไม่พูดยาอังกฤษนะครับ เพราะฉะนั้นการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ของเขา หรือกับคนที่ท้องถิ่นนี้ต้องพึ่งเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นมาก ซึ่งจุดนี้ทำให้การประสานงานมันไม่ค่อยลงตัว แล้วเราก็ไม่สามารถจะเช็คได้ว่าที่เขาติดต่อหรือสื่อออกไปมันเป็นอย่างที่เราต้องการจริงๆหรือเปล่า มันถูกต้องจริงๆหรือเปล่า ซึ่งอันนี้เป็นอันตรายอย่างหนึ่งเหมือนกันที่เราไม่รู้ภาษาท้องถิ่น ถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับการติดต่อสื่อสาร มันอาจทำให้เกิดความล่าช้าหรือความเข้าใจที่ไม่ตรงกันได้ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ ภาษาตอนที่ผมไปอยู่เม็กซิโก ตอนแรกมีปัญหามาก พูดยาเขาไม่รู้เรื่อง เขาใช้ภาษาสเปนกันเกือบทั้งประเทศ แต่พอหลังจากที่เราพูดได้ นะ บอกได้เลยว่าอันนี้มันเป็นเสน่ห์มากๆเลย ภาษาจะทำให้ทุกอย่างไม่มีอุปสรรคหรือสิ่งกีดขวางเลยนะ จะดีมาก ไม่ว่าจะการติดต่อกัน การประสานงาน การใช้ชีวิตประจำวันของเรา มันไม่มีช่องว่าง เรากลายเป็นคนในสังคมนั้นไป เขายอมรับเรา แล้วเราขอความช่วยเหลืออะไรมันก็ง่ายกว่า ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ ถ้าเรารู้อ้างอิงมันก็จะทำให้รู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน แต่งานประจำวันของสถานทูตส่วนมากก็ใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลักอยู่แล้ว ทางกระทรวงเองก็ให้ความสำคัญกับภาษาท้องถิ่นนะ ก่อนจะไปประจำการที่ไหน กระทรวงก็ต้องดูก่อนว่าคนๆนั้นรู้อะไรเกี่ยวกับประเทศนั้นๆมากน้อยแค่ไหน อย่างคนที่จะไปประจำการที่เยอรมัน ก็น่าจะพอรู้ภาษาเยอรมันบ้างนะ เวลาติดต่อกันทางด้านการทูตนี้ จะใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลักอยู่แล้ว แต่ในชีวิตประจำวันนี้ ถ้าเรารู้ภาษานั้นบ้างมันก็จะประโยชน์กับตัวเราเอง ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ มีอนุมติของกองทัพบอกว่า ผู้ที่จะไปเป็นผู้ช่วยทูตทหาร จะต้องเรียนภาษาของประเทศนั้นๆก่อน 1 ปี แล้วก็เตรียมตัวที่กระทรวงการต่างประเทศอีก 1 ปี เพราะฉะนั้นต้องสอบคัดเลือกล่วงหน้า 2 ปี ประเทศไหนที่ใช้ภาษาอังกฤษอยู่แล้วก็แล้วไป ผมก็ต้องไปเรียนภาษาจีนที่กรมยุทธศึกษาทหารบก 1 ปี แต่เมื่อไปถึงปักกิ่งแล้วนี่ก็ต้องไปปรับตัวอีกพัก

ใหญ่ในเรื่องภาษา อย่างไรก็ตามผมเป็นคนชอบภาษาอยู่แล้ว อาจเป็นพรสวรรค์ส่วนตัว ก็โชคดีไป ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ ผมโชคดีตรงที่ได้ภาษาพื้นเมือง เลขปรับตัวได้ค่อนข้างเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษาสเปน การที่เราเป็นคนต่างชาติพูด ภาษาเขาได้ก็มักจะได้เปรียบ ผมเลยไม่มีปัญหา ถ้าเรารู้จักภาษาของเขา มันจะทำให้เราปรับตัวได้ง่ายขึ้น จริงๆนะผมว่า มันทำให้เราได้เข้าไปอยู่ในอีกมิติหนึ่งซึ่งอยู่ลึกเข้าไป ”

การพัฒนาตนเอง

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 24 ราย ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการเปิดโลกทัศน์ของตนเอง เพิ่มพูนความรู้และทักษะใหม่ๆให้กับตนเอง อาทิ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารด้านต่างๆจากสื่อต่างๆ การเรียนรู้ภาษาต่างประเทศ การเข้ารับการฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆ เป็นต้น

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ นักการทูตจะต้องเปิดรับข่าวสารความเป็นไปในโลกให้มากๆ ต้องเปิดหูเปิดตารับรู้เรื่องราวต่างๆที่เกิดขึ้นตลอดเวลา ยิ่งเรารู้มากก็จะทำให้เราสามารถจะเจรจากับใครหรือทำอะไรมันก็สะดวก การที่เรามีข้อมูลข่าวสารจากหลายๆที่จะมีส่วนช่วยอย่างมาก อีกอย่างก่อนไปประจำการเราต้องเรียน ต้องอบรมหลักสูตรต่างๆมากมาย ทั้งของทหารเอง และที่กระทรวงการต่างประเทศจัดขึ้นมา ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ การทูตถือเป็นศิลปะในการติดต่อ โดยเฉพาะในปัจจุบันที่การสื่อสารมันรวดเร็ว คิดว่านักการทูตถ้าปรับตัวไม่ทันกับการสื่อสาร หรือนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี คิดว่าจะแย่มาก เราเองน่าจะต้องปรับปรุงตัวเองให้ทันสมัย ทันโลกอยู่เสมอ กระทรวงพยายามให้คนที่จะไปประจำการในประเทศต่างๆได้เรียนรู้ภาษาท้องถิ่นที่จะไปอยู่ เรียนรู้เรื่องเศรษฐกิจ การเมือง สังคม ของโลก เพราะจะเป็นประโยชน์มากในการทำงาน การเป็นนักการทูตที่ดีจะต้องใฝ่รู้ ฝึกฝน ขวนขวายหาความรู้และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ เราต้องเรียนรู้ให้มากๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องเกี่ยวกับประเทศนั้นๆ ความเป็นอยู่ วัฒนธรรม การเมือง การปกครอง และที่สำคัญเหนือสิ่งอื่นใดคือ ศึกษาตนเองให้ลึกซึ้ง หมายความว่าต้องรู้เรื่องเกี่ยวกับประเทศไทยให้ดีในทุกๆแง่มุม และศึกษาให้แน่ชัดว่านโยบายที่เขาส่งเราไปนั้น เขาให้เราไปทำอะไร จุดยืนของประเทศเราคืออะไร ข่าวสารความเป็นไปของโลกก็ต้องติดตามอยู่เสมอ อีกอย่างหนึ่งก็คือ ทางกระทรวงเราจะมีหลักสูตรต่างๆ ให้เจ้าหน้าที่การทูตไปอบรมอยู่เสมอๆ ผมว่าดินะ มันช่วยพัฒนาตัวเราได้ทางหนึ่ง ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ คุณสมบัติส่วนหนึ่งของนักการทูตคือ ต้องเป็นคนช่างสังเกต มีความรอบรู้ จะต้องปรับตัวกับทุกสถานการณ์ ทางกระทรวงของเราเองก็มีสถาบันการต่างประเทศ จะจัดอบรมให้ข้าราชการมีความพร้อมก่อนเดินทางไปต่างประเทศ ตอนที่ผมเป็นเด็ก ได้ติดตามคุณพ่อ ตอนนั้นท่านไปเป็นผู้ช่วยทูตฝ่ายทหารที่กรุงมะนิลา ผมก็ไปเรียนที่ฟิลิปปินส์อยู่ 6 ปี ก็เลยค่อนข้างได้รู้ได้เห็นเรื่องต่างเหล่านี้มาตั้งแต่เด็กๆ เป็นการเรียนรู้กับของจริงที่มีประโยชน์กับผมมาก เพราะเมื่อเราโตขึ้นการปรับตัวมันก็เลยไม่ยากเท่าไรนัก แต่อย่างไรก็ดีผมว่าเราต้องพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ เพราะโลกมันเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ไม่อย่างนั้นไม่ทันเขาแน่ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ นอกจากเรื่องภาษาที่ต้องแม่นยำ ต้องคล่องและมีประสิทธิภาพ ทั้งการเขียน การพูด การนำเสนอ ซึ่งไม่่ง่ายนักที่จะพบในคนๆเดียวกันแล้ว ในระยะหลังนี้ความเข้าใจในเรื่องของเศรษฐกิจ การเงิน การลงทุน เรื่องของธุรกิจ จำเป็นมากๆ เพราะว่าธุรกิจกลายเป็นภาษาของการทูตในปัจจุบัน ถ้าหากว่ามีความพร้อม มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ เป็นพื้นฐาน และไขว่คว้าแสวงหาความรู้ในเรื่องต่างๆเหล่านี้ใส่ตัว เพิ่มพูนให้กับตัวเองอยู่เสมอ จะช่วยได้มาก ”

จากการศึกษาคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต สรุปได้ว่า นักการทูตส่วนใหญ่ต้องเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาโท และทุกรายมีประสบการณ์จากการศึกษาหรือฝึกอบรมจากต่างประเทศ ต้องมีบุคลิกภาพดี แต่งกายภูมิฐาน สุภาพ น่าเชื่อถือ ใจเย็น สุขุม รอบคอบ ต้องมีความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศได้ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษาอังกฤษ และมีหลายรายที่มีความสามารถในการใช้ภาษาอื่นๆด้วย อาทิ ภาษาจีน ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส สเปน

อินโดนีเซีย พม่า เป็นต้น ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับภาษาท้องถิ่นที่ตนไปประจำการ รวมทั้งพัฒนาตนเองอยู่เสมอโดยการเปิดรับข้อมูลข่าวสารต่างๆ การฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆ รวมทั้งการเรียนรู้ภาษาต่างประเทศ เป็นต้น

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาเรื่องรูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต

รูปแบบการสื่อสารระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำการในต่างประเทศ :
การสื่อสารสองทาง

จากการศึกษาพบว่า การติดต่อสื่อสารระหว่างรัฐบาลหรือหน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ไปประจำการยังต่างประเทศนั้น มีลักษณะเป็นการสื่อสาร 2 ทาง กล่าวคือ ทางรัฐบาลหรือต้นสังกัดจะเห็น โขบายหรือคำสั่งต่างๆ ไปยังนักการทูตที่ประจำการอยู่ต่างประเทศ แต่ขณะเดียวกัน นักการทูตก็สามารถแสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ต่างๆกลับมายังรัฐบาลหรือต้นสังกัดได้เช่นกัน เนื่องจากนักการทูตเป็นผู้ที่อยู่ในพื้นที่ มีประสบการณ์ตรงจากเหตุการณ์ต่างๆ

นอกจากนั้น การสื่อสารระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำการอยู่ต่างประเทศยังทำโดยผ่านสื่อต่างๆ อาทิ โทรศัพท์ โทรสาร อีเมล ในกรณีที่เป็นการส่งข้อมูลข่าวสารที่เร่งด่วน ส่วนข้อมูลข่าวสารที่ไม่เร่งด่วนนักก็จะใช้วิธีส่งผ่านทางจดหมายทางการทูต และหากว่าข่าวสารนั้นมีชั้นความลับ ก็จะใช้วิธีใส่รหัสข้อมูล เพื่อป้องกันการโจรกรรมข้อมูลระหว่างการสื่อสาร

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ เราต้องรับนโยบายจากทางกระทรวงอยู่แล้ว แล้วเราก็หาข่าว แต่ปัจจุบัน CNN เร็วกว่าเรามาก ดังนั้นสิ่งที่เราต้องทำคือเบื้องหลัง เบื้องลึกกว่านั้น เพราะอะไรมันถึงเกิดขึ้น และอะไรจะเกิดขึ้นต่อไป คือการวิเคราะห์แนวลึก อย่างตอนที่ค่าเงินเยนลดฮวบฮาบ เราก็ได้รับมอบหมายให้ไปคุยกับเจ้าหน้าที่ต่างๆ ในกระทรวงการต่างประเทศของญี่ปุ่น หรือนายธนาคารของเขา คือเราจับเป็นประเด็น แล้ววิเคราะห์เป็นเรื่องๆ ไป บางทีก็มีเหมือนกันที่ความคิดเห็นระหว่างเรากับทางรัฐบาลไม่ตรงกัน นักการทูตมีสิทธิที่จะชี้แจงได้ รัฐบาลของเราส่วนใหญ่ก็จะฟังนักการทูตที่อยู่ในพื้นที่นะ ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ ผมคิดว่าข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นสิ่งสำคัญ ทางกองทัพจะ
 ค้นหาข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องมาเสริมเรา เพื่อที่เราจะได้ไปเจรจากับคน
 อื่นเขาได้ ทางผู้ช่วยทูตทหารเองก็ต้องวิเคราะห์ข้อมูลจากทางโน้นส่ง
 กลับมาที่กองทัพ ให้เขารู้ความเป็นไปต่างๆ และจะทำให้ข้อมูลที่เขาส่ง
 ส่ง กลับไปให้เราอีกครั้งมันแน่นขึ้น สมบูรณ์ขึ้น อีกอย่างทางกองทัพก็
 มีข้อมูลจากเราเอาไปวางแผน วางนโยบายแล้วส่งกลับไปให้เราด้วย การ
 ที่เราจะเจรจาเรื่องอะไรก็แล้วแต่ เราก็ต้องมีข้อมูลที่พร้อม ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ เราต้องยึดถือนโยบายจากส่วนกลางของเราเป็นหลัก คำสั่งจาก
 กระทรวง หรือนโยบายต่างๆจากส่วนกลางเป็นสิ่งที่เราต้องปฏิบัติตาม
 แต่กระทรวงเองก็คาดหวังที่จะได้รับความเห็นของเราที่อยู่ในพื้นที่โดย
 ตรงเหมือนกัน โดยข้อมูลที่เราส่งมาก็ควรจะมีความคิดเห็นหรือการ
 วิเคราะห์ของเราด้วย ไม่ใช่ส่งแต่ข้อมูลดิบมา ในโลกปัจจุบันการสื่อ
 สารมันรวดเร็วและกว้างไกล สถานทูตไม่มีทางที่จะรายงานสถานการณ์
 ต่างๆได้เร็วเท่ากับ CNN BBC สิ่งที่กระทรวงต้องการคือข้อมูลที่
 วิเคราะห์แล้วจากคนที่อยู่ในสถานทูตในพื้นที่ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ เราจะเป็นคนที่มีข้อมูลมากกว่า เพราะเราอยู่ในพื้นที่ เรามีหน้าที่จะ
 ต้อง รายงานกลับมา เท่าที่ผ่านมาเขาก็ให้ความสำคัญกับความคิดเห็น
 ของเรานะ มันหมดสมัยแล้วที่จะรับคำสั่งอย่างเดียวผมว่านะ ไม่ว่าจะ
 การไหนๆก็เหมือนกัน ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ อย่างน้อยๆ ในกระทรวงการต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าหน้าที่
 ของเราที่ไปประจำการในประเทศต่างุานั้นแหละ ที่จะต้องคอยนำเอาข้อ
 มูลต่างๆมาป้อนให้ระดับนโยบาย รัฐมนตรีไม่สามารถจะหยั่งรู้ได้ทั้ง
 หหมด รัฐมนตรีสามารถที่จะดึงข้อมูลจากทุกฝ่ายที่เข้าถึงแหล่งข้อมูล ”

รูปแบบการสื่อสารระหว่างนักการทูตกับคู่เจรจา : การโน้มน้าวใจ การประนีประนอม ผลประโยชน์
 ร่วมกัน การสื่อสารผ่านล่าม การเจรจาตรงไปตรงมา

การสื่อสารระหว่างนักการทูตที่ไปประจำการในต่างประเทศกับประเทศคู่เจรจานั้นมี
 ลักษณะสำคัญดังนี้

การเจรจาของนักการทูตจะมีลักษณะพิเศษคือ ใช้การโน้มน้าวใจเป็นหลักในการเจรจาทางการทูต ซึ่งการเจรจาถือว่าเป็นวิธีการทางการทูตที่แพร่หลายที่สุด และโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเจรจาทางการทูตของนักการทูตไทยโดยมากแล้วจะใช้วิธีการชี้ชวนและโน้มน้าวใจใจเป็นสำคัญ ใช้ความนุ่มนวลประนีประนอม ใช้เหตุผลมาโน้มน้าว รวมทั้งชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะเอื้ออำนวยแก่คู่เจรจาทั้งสองฝ่าย เป็นการแลกเปลี่ยนหรือรวมชอบผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน บนพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมกัน (Mutual Benefit)

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ สถานะของเราจะไปบังคับใครก็ได้หรือ นอกจากรว่าเราจะพูดในนามของอาเซียนนั้น โอ.เค แต่ส่วนมากเราจะพยายามโน้มน้าวใจเขาเสียมากกว่า ชี้ให้เห็นผลประโยชน์ที่เขาจะได้รับจากการทำตามที่เราบอก อย่างเช่นผมทำอยู่ที่กองการประจุมระหว่างประเทศนี้ นะครับ อย่างเรื่องของการขอเสียงในต่างประเทศ ยกตัวอย่างให้ฟังคือ เราจะต้องโน้มน้าวมากเพื่อที่จะขอเสียงเขานะครับ นักการทูตจะต้องชี้แจงให้ต่างชาติเขาเข้าใจทำที่ของประเทศไทยและผลประโยชน์ที่พวกเขาจะได้รับจากการสนับสนุนทำที่ของเรา ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ ของเราก่อนข้างเป็นคนประนีประนอมโดยธรรมชาตินะ และโดยสถานะของประเทศเองแล้ว จะไปบังคับใครหรือข่มขู่ใครคงยาก ที่คิดว่าเราคงจะต้องทำอะไรก็ได้ให้ได้ประโยชน์สูงสุด เรามักจะใช้ความนุ่มนวล ความประนีประนอมในการเจรจากับเขา พยายามพูดหรือแสดงให้เขาเห็นว่าเขาจะได้ประโยชน์อะไรจากการเห็นพ้องต้องกันกับเรา ข้อสำคัญมันอยู่ที่การใช้เหตุใช้ผลในการโน้มน้าวใจ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ เราเป็นประเทศเล็ก ศักยภาพอะไรต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางการทหารก็ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับอีกหลายๆประเทศ เราต้องรู้จักตัวเอง เพราะฉะนั้นจะไปกร่างกับคนอื่นเขาคงไม่ได้ อีกอย่างนะผมว่ามันไม่ใช่นิสัยของคนไทย การที่จะไปเที่ยวระราน ข่มขู่ บังคับชาวบ้านเขาเราก็ไม่ทำ แม้แต่กับประเทศที่ด้อยกว่าเรา หรือประเทศเพื่อนบ้านที่มีศักยภาพน้อยกว่าเรา เราก็ไม่ทำ เราต้องหาเหตุผลต่างๆมาจูงใจเขาให้เห็นดีเห็นงามกับเรา เป็นศิลปะชั้นยอดเลยนะวิธีการจูงใจคนนะ ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ ถ้าสามารถที่จะ โน้มน้าวให้เขารับทราบได้ว่าผลประโยชน์ของเขากับเรานั้น ที่จริงแล้วมันไม่ขัดกัน มันพ้องจองกัน ถ้าเราได้ของที่เราได้ เขาก็จะได้สิ่งที่เขาอยากได้ เป็นลักษณะเสริมซึ่งกันและกัน มันต้องทำให้เขามีความรู้สึกว่าเขาประสบความสำเร็จในส่วนของเขาในระดับหนึ่ง เช่นกันจากการที่ยอมให้เรา ”

การเจรจาทางการทูตมีความประนีประนอมสูง แม้ว่าการเจรจาจะต้องยึดผลประโยชน์แห่งชาติเป็นหลัก แต่อย่างไรก็ตามความยืดหยุ่นเป็นสิ่งสำคัญ เพราะคู่เจรจาดังกล่าวก็มีผลประโยชน์แห่งชาติที่เขาต้องการเช่นกัน การเจรจาของนักการทูตจะเป็นในลักษณะของการต่อรองผลประโยชน์ที่จะเอื้อแก่คู่เจรจาทั้งสองฝ่าย เป็นการแลกเปลี่ยนหรือรอมชอมกัน ผสมผสานผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ไม่มีฝ่ายแพ้ หรือฝ่ายชนะ

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ โน้มน้าวให้เขารับทราบว่าผลประโยชน์ของเขากับของเรานั้น ที่จริงแล้วมันไม่ได้ขัดกัน มันพ้องจองกัน ถ้าเราได้ เขาก็ได้ด้วย แต่ใครจะได้อะไร เท่าไหร่มันเป็นอีกเรื่องหนึ่ง เป็นลักษณะเสริมซึ่งกันและกัน ในการเจรจามันไม่มีทางที่เราจะได้ 100 % หรืออีกฝ่ายหนึ่งจะเสีย 100 % เลย ต่างฝ่ายต่างก็อาจจะไม่ได้เท่าที่ต้องการแต่ก็ประนีประนอมกันจนถึงจุดที่ทั้งสองฝ่ายยอมรับได้ มันต้องทำให้เขามีความรู้สึกว่าเขาจะให้อะไรเรา หรือเขาจะยอมอะไรเรานั้น เขาเองก็จะเป็นฝ่ายได้เช่นกัน ไม่ระยะสั้นก็ระยะยาว ไม่นในเรื่องใดก็เรื่องหนึ่ง อาจเป็นการแลกเปลี่ยนหรือรอมชอมกัน หรือเป็นการผสมผสานของผลประโยชน์ ผมคิดว่าที่สำคัญที่สุดก็คือ อีกฝ่ายหนึ่งต้องรู้สึกว่าเขาประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งเหมือนกัน ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ เราต้องมีสิ่งซึ่งเขาต้องการ ไม่ว่าจะเจรจากับใคร แม้ว่าเขาจะเหนือกว่าเราอย่างไรก็ตาม แต่เราเองก็มีสิ่งที่เขาต้องการ ต้องขอความร่วมมือจากเราเหมือนกัน ซึ่งตรงนี้แหละคือเราต้องรู้ด้วยว่าเขาต้องการอะไรจากเรา เพราะว่าการเจรจามันต้องมีคนที่ขอ มีคนที่ให้ หรือจะต้องมีการขอคืน เป็นการแลกเปลี่ยนกัน การเจรจามันคงไม่ได้มีผลบวกหรือติดลบโดยชัดเจนหรือเด็ดขาดไปเลย ไม่น่าจะเป็น Zero sum game คงไม่ใช่แบบนั้น มันน่าจะเป็นลักษณะที่ได้ทั้งสองฝ่ายแต่จะได้มากได้น้อยเท่านั้นเอง ขึ้นอยู่กับว่าเราจัดลำดับความสำคัญอย่างไร ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ ทางการทูตนี้ การเจรจาสำคัญที่เราจะต้องให้เห็นถึงผลประโยชน์ที่จะมีร่วมกัน ไม่มีใครยอมเสียทั้งหมดโดยไม่ได้อะไรเลยหรือก ค่อยๆพูดคุยกันดูว่ามันพอจะแลกเปลี่ยนอะไรกันได้บ้าง อย่างเรานี้ถ้าไม่เหลือบ่ากว่าแรงก็มักจะยอมๆอยู่แล้ว เพื่อมิตรภาพที่ดี มันเป็นนิสัยของคนไทยด้วย แต่ก็ไม่ใช่ยอมทุกอย่างนะ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ ถ้าเป็นเรื่องการค้าก็ต้องบอกว่า โอ.เค คุณเปิดตลาดให้แก่แข็งให้ผม ผมจะลดภาษีนำเข้าสิ่งทอให้คุณ มันเป็นการแลกเปลี่ยนกัน ต่อรองกัน การเจรจาต่อรองอะไรกัน มันอยู่บนพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมกัน เรารู้ว่าเขาให้เราเล็กน้อยแค่ไหน เขาเองก็ดูเราเหมือนกันว่าเขาให้เราแค่ไหน ไม่ว่าจะกับประเทศยักษ์ใหญ่หรือประเทศเล็กแค่ไหน เราก็มีอำนาจอธิปไตย เขาเองก็มี ไม่ใช่เขาอยากได้อะไรก็ต้องให้เขาหมดทุกอย่าง เราเองก็เหมือนกัน ไม่ใช่จะได้ทุกอย่างเสมอไป ต่างคนต่างต้องมีจุดยืนของตัวเองว่าจะยอมให้ได้แค่ไหน และต้องรับคืนแค่ไหนถึงจะยินดีให้ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ จริงๆการที่จะเจรจากันที่นั่น มันไม่ได้อิงกันแค่ผลประโยชน์เรื่องใดเรื่องหนึ่ง มันต้องดูผลประโยชน์เรื่องอื่นๆด้วย คือการที่ชาติใดชาติหนึ่งจะเอาแต่ประโยชน์ส่วนตนโดยไม่สนใจเลยว่าฝ่ายตรงข้ามเขาจะเป็นอย่างไร จะได้ประโยชน์อะไรบ้างนั้นคงไม่ได้ ไม่มีใครหรือชาติใดในโลกที่อยู่อย่างโดดเดี่ยวโดยไม่ต้องอิงอะไรใครเลยได้ เพราะฉะนั้นจะเอาแต่ได้อย่างเดียวไม่ได้ ทุกคนต้องรู้จักเป็นฝ่ายให้เหมือนกัน ผลประโยชน์ต่างตอบแทน เพราะไม่มีใครจะเป็นฝ่ายให้ได้ตลอด มันต้องแบ่งๆกัน แต่มันจะสมดุลหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของคู่เจรจา ความสมดุลวัดกันที่ความพอใจและการยอมรับของคู่เจรจา คือต่างคนต่างได้รับความพึงพอใจ แต่ใครจะได้ขนาดไหนก็ต้องเจรจากัน ”

นักการทูตปัจจุบันให้ความสำคัญกับความจริงใจ ตรงไปตรงมา มากกว่าการเสแสร้งโดยใช้ถ้อยคำหวานๆเพื่อสร้างภาพ นักการทูตปัจจุบันเลือกที่จะตอบรับหรือปฏิเสธอย่างชัดเจนได้มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามจะต้องมีการเลือกใช้คำพูดในการตอบรับหรือปฏิเสธนั้นๆให้เหมาะสม แสดงให้เห็นถึงลักษณะของการทูตสมัยใหม่ นั่นคือมีความตรงไปตรงมามากขึ้น หากแต่อยู่ที่ศิลปะในการเลือกใช้ถ้อยคำเป็นสำคัญ

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ เคยมีคำพูดว่า diplomat never say no แต่จริงๆแล้วเราก็ say no เยอะ แต่การ say no ของเราต้องมีทางออก มีข้อเสนอแนะอื่นๆให้เขา การ say yes ก็เหมือนกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องที่มีนัยยะสำคัญทางการเมือง เพราะการตอบ yes อย่างชัดเจน ผู้ฟังก็อาจตีความได้ว่าเราอาจจะต้องการให้เขามีอะไรตอบแทนเราในอนาคตอีก มีการคินัยยะหรือแปลความหมายไปได้ต่างหาก ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ การเจรจากันนั้น ไม่ใช่เฉพาะนักการทูตเท่านั้นที่จะพูด yes, no อย่างชัดเจนไม่ได้ แม้แต่นักธุรกิจมันก็คงไม่ค่อยดี มันต้องมีวิธีการพูด มีวาทะศิลป์ที่จะพูดให้เขาไม่รู้สึกละไม่ได้ ถ้าเราปฏิเสธเขา ต้องให้เขารู้ว่าทำไมเราถึง say no แล้วต้องหาทางออกหรือทางเลือกอื่นให้เขา หรือแม้จะ say yes บางทีเขาอาจไม่รู้สึกละกับการ say yes ของเราก็ได้ อย่างกับลาว เห็นได้ชัดว่าเราพยายามให้อะไรเขาดังหลายอย่าง บางครั้งให้ไปแล้วเขายังพูดในทำนองว่าอันนี้ลาวไม่ยอมได้หรอก มันก็ยิ่งแย่ คือเขามองว่าเราให้เขาตรงนี้ปุ๊บ เราคงอยากได้อะไรจากเขา เขาก็ไม่ไว้ใจเรา เพราะฉะนั้น การที่จะ say yes / say no เราต้องทำอะไรก็ได้ให้เขาเข้าใจและรู้สึกดี ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ ทางด้านการทูตนี้ ถ้าเราไปตกปากรับคำอะไรไปนี่ มันไม่เหมือนกับที่เราไปเจรจากับใครโดยส่วนตัว ที่เราสามารถจะรับผิดชอบคนเดียวได้ แต่นี่เราเป็นตัวแทนของประเทศ แล้วเราไปตกปากรับคำมาแล้วมันเหมือนกับเอาผลประโยชน์ของประเทศไปเกี่ยวข้องด้วย เพราะฉะนั้นต้องรักษาท่าทีในการให้คำตอบอะไรต่างๆ ให้มันดูแล้วพอจะหาทางหลีกเลี่ยงหรือไม่ก็พอที่จะขยับขยายแก้ไขอะไรได้บ้าง แต่ก็ไม่ใช่ฮั้วค้อมเสียจนคู่เจรจาหาจุดยืนหรือท่าทีของเราไม่เจอเลย ไม่อย่างนั้นเขาอาจจะต้องไปตีความเอาเองทั้งหมด แล้วถ้าตีความผิดก็เสียหายกันอีก ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ การเจรจาดูเรื่องมันอยู่ที่เหตุผล ให้ได้ ให้ไม่ได้ ขอมได้ ขอมไม่ได้ มันอยู่ที่เหตุผลที่เราจะให้ จะ say no ก็พูดได้นะ ผมเองก็ได้ยินมาบ่อยๆ แต่มันอยู่ที่ว่าเราจะให้เหตุผลกับการ say no นั้นๆว่าอย่างไร เพราะบางเรื่องมันก็ต้องมีความชัดเจนเหมือนกันว่าเรื่องนี้เรารับไม่ได้ แต่มันเป็นเพราะอะไร มันต้องมีเหตุผล ซึ่งเรื่องนี้ผมว่าชาติอื่นเขาก็ต้องเข้าใจ

เพราะถ้าเป็นประเทศเขา ถ้ามันมีผลประโยชน์ซึ่งมัน say yes ไม่ได้ เขาก็ต้องตอบ no เหมือนกัน จากประสบการณ์บางที่เราจะใช้ประโยชน์ที่มันอ่อนลงหน่อย เช่น เรื่องนี้จะได้รับการพิจารณาด้วยดีนะครับ หรือกำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณา หรือบอกว่าตอนนี้ส่งเรื่องให้ทางรัฐบาลแล้ว เป็นการซื้อเวลาอย่างหนึ่ง ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ เราต้องไม่ turn down เขา แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นพูดกันตรงๆสำคัญกว่า พูดกันด้วยความจริงใจ ให้ได้ก็ให้ ให้ไม่ได้ก็ปฏิเสธไป แต่มันอยู่ที่วิธีการมากกว่า บัวไม่ซ่า น้ำไม่ขุ่น เป็นประเด็นสำคัญ ผมว่าจะปฏิเสธก็ปฏิเสธได้นะ แต่อยู่ที่วิธีการ เทคนิคพวกนี้เราต้องเรียนรู้จากผู้ใหญ่ และฝึกฝน ขวนขวายจากประสบการณ์จริง ”

การใช้ล่ามในการเจรจา เป็นเทคนิคการสื่อสารอย่างหนึ่ง ด้วยเหตุผล 3 ประการ คือ ประการที่ 1 ต้องการใช้ภาษาแม่ของตน นั่นคือภาษาไทยในการเจรจาเพื่อแสดงถึงความภาคภูมิใจในภาษาของตน เหตุผลประการที่ 2 คือ การเจรจานั้นๆมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อผลประโยชน์แห่งชาติ หากมีความผิดพลาดในการสื่อสารเกิดขึ้นจะทำให้เกิดความเสียหายต่อชาติบ้านเมือง ดังนั้นการถ่ายทอดความคิดจึงต้องอาศัยผู้ที่มีความชำนาญในภาษานั้นๆเป็นอย่างดีเพื่อป้องกันความผิดพลาดอันเกิดจากการใช้ภาษา เหตุผลประการที่ 3 คือ การใช้ล่ามช่วยแปลภาษาเป็นเทคนิคอย่างหนึ่งในการซื้อเวลาของผู้เจรจา ทำให้ผู้เจรจามีเวลาคิด ใคร่ครวญข้อมูลข่าวสารที่ต้องการจะสื่อออกไปได้มากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ บางประเทศเขาถือว่า เขามีภาษาของตัวเอง เขาต้องการที่จะใช้ภาษาของเขาเพื่อรักษาความภาคภูมิใจ รักษาวัฒนธรรมของเขาเอาไว้ แต่ว่าหลายๆประเทศก็เลือกที่จะใช้ภาษาที่คุ้นเคยกัน บางครั้งเป็นความจำเป็นที่จะต้องใช้ภาษาที่ทั้งสองฝ่ายเข้าใจตรงกัน ถ้าหากว่ามีภาษากลางสักภาษาที่ทำให้เข้าใจตรงกันได้ มันจะสะดวกกว่าที่จะใช้ล่าม หรือบางที่เราจะใช้ล่ามเพื่อพูดภาษากลาง เช่น ท่านนายฯ ขวน ถ้าหากเป็นเรื่องสนทนาทั่วไป ท่านก็ทักทายโดยใช้ภาษาของท่านเอง แต่พอเริ่มเป็นทางการ ท่านก็ใช้ล่ามเพื่อป้องกันการเข้าใจผิด ตีความผิด ก็เป็นธรรมเนียมการปฏิบัติ อย่างฝรั่งเศสเขาไม่ยอมใช้ภาษาอังกฤษทั้งๆที่เขาพูดได้ ก็เป็นเรื่องของเขา เป็นสิ่งที่ทำได้ เราเองก็เลือกพูดไทยก็ได้ มันก็แล้วแต่ มันขึ้นกับความพร้อม ความสะดวก ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ บางครั้งเราก็ใช้ล่ามในการเจรจาต่อรองกับต่างประเทศ เรามีความรู้ในการใช้ภาษาอังกฤษกับเขาก็จริง แต่การใช้ภาษาอาจเกิดการตีความที่แตกต่างกันได้ เพราะฉะนั้น การใช้ล่ามมันก็เป็นการป้องกันอันหนึ่ง อย่างน้อยล่ามเขาอาจจะแปลแก้ไขอะไรที่มันจะตรงประเด็นมากกว่า และอีกอย่างการพูดภาษาเราเองมันก็คล้ายกับสามารถชี้แจงกันให้ละเอียดได้มากกว่า ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ เทคนิคอย่างหนึ่งนะ คือการใช้ล่าม เพราะมันจะทำให้เรามีเวลาคิดได้นานขึ้น ระหว่างที่ล่ามกำลังแปลเราก็มีเวลาคิดมากขึ้น แต่ถ้าได้ตอบกันเองเลยเนี่ยอะไรที่หลุดจากปากของเราไปแล้วมันแก้ไขไม่ได้นะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องที่เป็นประเด็นสำคัญของประเทศ จะเห็นบ่อยๆว่า เวลามีการเจรจาเรื่องสำคัญๆระหว่างผู้นำประเทศ เขามักจะใช้ล่าม เพื่อป้องกันความผิดพลาดทั้งจากการเลือกใช้คำ ใช้ประโยค เพราะภาษานี้เราตีความได้หลากหลาย ”

การเตรียมการก่อนการเจรจาทางการทูต : รู้เขา รู้เรา กำหนดประเด็นสำคัญ การจัดสถานที่ บรรยากาศให้เหมาะสม

จากการศึกษาพบว่า ก่อนการเจรจาทางการทูตใดๆ สิ่งที่นักการทูตจะต้องทำคือ การเตรียมตัวให้พร้อมนั่นคือ รู้เขา รู้เรา กล่าวคือ จัดเตรียมข้อมูลทุกอย่างเกี่ยวกับข้อเท็จจริงของประเทศของตนเอง รวมทั้งสิ่งที่ต้องการซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ของการเจรจานั้นๆให้ชัดเจน หลังจากนั้นก็ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับคู่เจรจา ว่าเขาคือใคร ต้องการอะไร มีจุดยืนอย่างไร มีข้อได้เปรียบเสียเปรียบเราอย่างไร ทำให้เราเกิดความมั่นใจในการเจรจาหรือต่อรองต่างๆกับคู่เจรจา

จากการศึกษาพบว่าก่อนเจรจานักการทูตจะต้องกำหนดประเด็นสำคัญที่จะทำการเจรจาต่อรองให้ชัดเจน

การจัดสถานที่ และบรรยากาศในการเจรจาให้เหมาะสม ประเด็นบางประเด็นอาจจะเหมาะสมกับการเจรจาอย่างเป็นทางการในห้องประชุมใหญ่ แต่ประเด็นบางประเด็นอาจต้องการความเป็นส่วนตัว หรือความเป็นกันเองสูง นักการทูตอาจจัดสถานที่และบรรยากาศที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับการเจรจานั้นๆ การจัดที่นั่งบน โต๊ะประชุมหรือ โต๊ะอาหารก็เป็นสิ่งสำคัญที่นักการทูตต้องให้ความสำคัญ เพราะที่นั่งบางตำแหน่งแสดงถึงการให้เกียรติแก่คู่เจรจา

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ ก่อนอื่นก็ต้องเตรียมข้อมูลของเราก่อนก่อนว่า เราจะไปเจรจากับเขา เรื่องอะไร นโยบายของเราคืออะไร วัตถุประสงค์ในการเจรจาคืออะไร เรามีอำนาจหน้าที่แค่ไหน แล้วก็หันไปดูว่าเขาต้องการอะไรจากเราบ้าง เราจะให้อะไรเขาได้แค่ไหนอย่างไร เรื่องพวกนี้มันต้องชัดเจนก่อน ไม่อย่างนั้นเราก็จะงงๆ พอถึงเวลาแล้วก็ไม่มั่นใจ ไม่กล้าตัดสินใจ เพราะข้อมูลเราไม่แม่นใช่ไหม และที่สำคัญอีกอย่างก็คือเราต้องรู้ด้วยว่าคนที่เราจะไปเจรจาดูด้วยนั้นเป็นใคร ตำแหน่งไหน เราจะได้วางตัวให้เหมาะสม ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ ก็ศึกษาเรื่องของคู่เจรจาก่อนว่าเขาเป็นใคร มาจากไหน ถ้าเราไม่รู้ว่าเขาเป็นใครมาจากไหน แล้วเราจะพูดคุยกับเขาเรื่องได้อย่างไร เขาจะคุยอะไรกับเราหรือเราจะคุยอะไรกับเขา ก็เตรียมหาข้อมูลให้พร้อม เราจะมีข้อมูลจากทางกระทรวงคอยสนับสนุนอยู่ ข้อมูลที่ดีอีกอย่างก็คือได้จากเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นที่ทำงานอยู่กับเรานั้นละ แล้วถ้าเราเป็นเจ้าของภาพก็ต้องดูแลเรื่องสถานที่ เวลาให้เหมาะสม แต่ถ้าอีกฝ่ายหนึ่งเขาเป็นเจ้าของภาพเราก็เลือกไม่ได้ เขาจัดอย่างไรเราก็ต้องอย่างนั้น ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ เรื่องสถานที่ถ้าเราเป็นคนจัด ก็ต้องดูให้เหมาะสมว่าเป็นการเจรจาอย่างเป็นทางการหรือไม่ ถ้าเป็น ก็จัดในห้องประชุม เราก้จัดให้ถูกต้องตามลำดับชั้น ตามระเบียบพิธีทางการทูต แต่ถ้าไม่เป็นทางการก็อาจจะจัดในสวนหลังบ้านก็ได้ เชิญเขามาพูดคุยกัน คั้นน้ำชาตอนบ่ายก็ได้ ทำให้บรรยากาศมันไม่เครียดมากนัก ผมว่าบรรยากาศนี่ก็มีส่วนมากนะ มันจะช่วยให้การพูดจามีความเป็นกันเองมากขึ้น จะคุยอะไรกันมันก็จะง่ายขึ้น ”

กิจกรรมอันเอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาและการสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา :งานเลี้ยง การลือบบี

จากการศึกษาพบว่า มีกิจกรรมมากมายที่นักการทูตทั้งหมดให้ความสำคัญว่าเป็นกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมให้การติดต่อสื่อสารหรือการเจรจาต่อรองต่างๆมีความสะดวกราบรื่นมากขึ้น คือ

งานเลี้ยงสังสรรค์ การสมาคมรูปแบบต่างๆ นักการทูตให้ความสำคัญกับกิจกรรมพิเศษเหล่านี้ เนื่องจากกิจกรรมเหล่านี้ช่วยเอื้อประโยชน์แก่การติดต่อสื่อสาร การเจรจาต่างๆ

ความคุ้นเคยกันระหว่างผู้เจรจนำไปสู่ความคล่องตัวในการเจรจา การติดต่อประสานงาน การสื่อสารในงานจัดเลี้ยง เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลแบบไม่เป็นทางการ เพื่อสร้างความคุ้นเคยกัน

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ การสมาคม การเลี้ยงสังสรรค์เป็นที่ๆเราจะไปพบ ได้รู้จักกับคนอื่นๆ มากมาย งานหลักอย่างหนึ่งของนักการทูตคือไปทำความรู้จัก คุ้นเคย เจรจาเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ ซึ่งไม่มีทางอื่นใดที่ดีกว่านี้ในการไปทำความรู้จักคุ้นเคย การพูดคุยระหว่างรับประทานอาหารผมถือว่าเป็น เครื่องมือหลักของนักการทูต ซึ่งถือว่าเครื่องมือชนิดนี้ใช้ได้ผลดี ซึ่งก็จะ เลี้ยงตอบแทนกันไปมา ถ้าคุ้นเคยกัน การติดต่อประสานงาน หรือ เจรจาอะไรมันก็จะง่ายกว่านะ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “บางที่เจรจากัน ประชุมกันแล้วยังตกลงกันไม่ได้ก็ไปนั่งรับประทานอาหารกัน คุยกันไป บรรยากาศมันจะดีกว่านั่งในโต๊ะประชุม อีกอย่าง ในขณะพูด ขณะงอแงด้วยกันพอมึงงานเลี้ยงสังสรรค์ ไม่ว่าจะเลี้ยงวัน ชาติของใครก็ได้แล้วแต่ เราก็ได้ไปเจอใครต่อใคร คุยกันมันก็ได้ข้อมูลจากการคุยตรงนั้นด้วย สำคัญมากครับสำหรับนักการทูต”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ โอกาสที่เราจะได้พบปะกับบุคคลมากมาย หลายวงการเป็นเรื่องสำคัญ นะครับ ไม่ใช่งานเลี้ยงจะไม่มีประโยชน์แล้วดูว่าเป็นเรื่องหรูหราอย่าง เดียว แต่ว่าในงานเลี้ยงนี้เราจะไปพบคนเหล่านั้น ซึ่งจะทำให้เราได้สาน ต่อความสัมพันธ์เพื่อเป็นเครือข่ายของเราในอนาคตได้ ท่านทูตที่ผมอยู่ ด้วยที่วอชิงตัน ท่านทูต 2 ท่านที่ผมเคารพมาก ท่านเปรียบเหมือน อาจารย์ของผม ได้แก่ท่านทูต วิทยา เวชชาชีวะ กับท่านทูตม.ล.พีระพงศ์ เกษมศรี ท่านเหล่านี้มีความขยันมากในการที่จะจัดงานเลี้ยง ทั้งที่ ทำเนียบหรือที่ไหนก็ได้แล้วแต่ เป็นการเปิดตัวทั้งของประเทศไทย ทั้งของ สถานทูตไทย รวมทั้งติดต่อสัมพันธ์กับสังคมในสหรัฐอเมริกาอย่างมาก เพราะฉะนั้นในเดือนๆหนึ่งจะมีงานเลี้ยงที่ทำเนียบบ่อยครั้งมาก ทั้งนี้ ท่านจะได้เชิญบุคคลในวงการต่างๆที่สามารถเป็นพรรคพวกของเราได้ใน อนาคต ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ อย่างตอนที่มิฟิธินมาเก้าอี้ให้จีน หรือไม่ว่าจะเป็นงานพิธีอะไรต่างๆ มันเป็นเวทีสำคัญในทางการทูต เป็นที่ๆหลายๆประเทศไปรวมกัน และ

ในบรรยากาศที่ไม่มีการตั้งท่า ไม่มีฝักไม่มีฝ่าย เพราะไปเพื่อที่จะร่วมในโอกาสที่เป็นสิริมงคล เป็นโอกาสที่ทุกฝ่ายสะดวกสบายใจ คือโอกาสพบกัน คุยกันเรื่องนั้นเรื่องนี้ ซึ่งอาจจะง่ายกว่าการที่จะมีการนั่งโต๊ะเจรจากันอย่างเป็นทางการเสียอีก ในการไปพบปะ ร่วมโต๊ะอาหาร การไปนั่งร่วมพิธีการ มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล และเปลี่ยนความคิดเห็นกัน มันอาจจะเริ่มคืบคานนำไปสู่โอกาสอะไรดีๆอีกเยอะ ไปครั้งเดียวมันได้พบหลายคน เพราะไปพร้อมกันหมด รัฐมนตรีต่างประเทศของประเทศต่างๆอยู่ที่นั่นหมด อยากรู้อยากคุยกับใครล่ะ เราพบพวกเขาได้ในเวทีเหล่านี้.....ใช้โอกาสนั้นในการสร้างความคุ้นเคย สิ่งหนึ่งที่ทุกคนรู้สึกสบายๆ ก็คือร่วมรับประทานอาหาร การรับประทานอาหารกันก็มีระดับนะ อาหารเช้านี้ระดับหนึ่ง อาหารกลางวันระดับหนึ่ง อาหารค่ำก็อีกระดับหนึ่ง อาหารค่ำถือว่าเป็นการให้เกียรติสูงสุด อันนี้เป็นธรรมเนียมการทูต ”

การลือลือ เป็นเทคนิคที่สำคัญอย่างหนึ่งในการเจรจาทางการทูต มักจะเกิดขึ้นก่อนและในระหว่างสมัยประชุมหรือการเจรจาต่างๆ เพื่อเป็นการหยั่งท่าทีของคู่เจรจา และให้ข้อมูลเพิ่มเติมแก่คู่เจรจา อันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ลือลือ แสดงให้เห็นว่าการเจรจาต่อรอง ต้องอาศัยการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการก่อน เพื่อเป็นการปูทางไปสู่การเจรจาขั้นสุดยอดต่อไป

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ ก่อนจะได้ข้อสรุปการเจรจาต่างๆ มันต้องผ่านอะไรมาเยอะ จะต้องมีการเกริ่นๆคุยกันก่อน หยั่งท่าที จนทุกอย่างเข้าที่แล้วจึงมาตกลงกัน โดยการนั่งโต๊ะประชุมอย่างเป็นทางการ ที่เราเห็นภาพการที่ผู้นำหรือบุคคลสำคัญมาพบปะจับมือแสดงความยินดีในข้อตกลงอะไรต่างงั้น มันคือขั้นตอนสุดท้ายแล้ว การประสานงานระดับเจ้าหน้าที่มีมาก่อนหน้านั้นแล้ว เรามีหน้าที่ปูทางให้ เหมือนๆกับต้องหยั่งเสียงดูก่อนว่าคนอื่นหรือฝ่ายตรงข้ามเขาคิดอย่างไรบ้าง แล้วเราพยายามให้ข้อมูลที่ถูกต้องกับเขา เพื่อดึงให้เขาเห็นพ้องกับเราให้ได้ ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ เป็นวัฒนธรรมของสหรัฐ โดยเฉพาะเลย อีกอย่างที่ว่าไปประจำการที่วอชิงตัน ดี.ซี. นั้น ต้องอาศัยความสัมพันธ์ และเครือข่ายของท่านทูตและเจ้าหน้าที่สถานเอกอัครราชทูตในการที่จะหาพวกเหมือนกัน เพื่อให้เขาเห็นด้วยกับความคิดของเราและช่วยเหลือเราในเรื่องต่างๆ เช่นการลือลือ ”

เรื่องใดเรื่องหนึ่ง เราก็ต้องอาศัยคนในวงการนั้นๆ ให้เขาสนับสนุนเรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสหรัฐนั้น จะเป็นการเมืองที่คองเกรสมีอำนาจมาก เพราะฉะนั้นการที่เราสามารถล็อบบี้คณะกรรมการในสภาคองเกรสให้เป็นพวกเราได้เท่าไรเนี่ย เขาก็จะสามารถสนับสนุนท่าทีของเราในคองเกรสได้เท่านั้น ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ พูดถึงผลประโยชน์ของไทยที่เราเข้าไปเกี่ยวข้องกับการประชุมต่างๆ เราไม่มีอำนาจในการต่อรองกับประเทศอื่นๆ มากนักเมื่อเทียบกับประเทศใหญ่ๆ อย่าง อเมริกา อังกฤษ จีน หรือฝรั่งเศส คิดว่าการล็อบบี้คือการที่เราชักนำให้ชาติเหล่านั้นเขามีทัศนคติหรือความคิดเห็นที่คล้ายตามเรา หรือสอดคล้องกับผลประโยชน์ของเรา ซึ่งการล็อบบี้ต้องอาศัยศิลปะว่าเราจะต้องพูดอะไร ในจังหวะไหนให้เขาหันมาคล้ายตามเรา ศิลปะในการโน้มน้าวใจสำคัญมากเลยสำหรับนักการทูต ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ อย่างพม่านี้การล็อบบี้สำคัญมาก คือก่อนที่เราจะตัดสินใจอะไรไป ก็มีการพูดคุยกันว่าพม่ามีท่าทียังไง เขาจะตอบรับไหม ก็มันใช้ได้กับแทบทุกกรณี โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าจะมีการเจรจาอะไรกัน เราต้องหยั่งท่าทีก่อน ส่วนใหญ่เราต้องดูท่าทีก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับประเทศที่เราคาดเดาคำคิดเขามากๆ เนี่ย ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ ในระดับล่างๆ หรือระดับผู้ปฏิบัติงานควรจะต้องหาข้อมูลแล้วก็ประสานเพื่อดูท่าทีของเขาไว้ก่อน การรู้ท่าทีหรือทราบข้อมูลของเขามันจะทำให้การเจรจาในระดับสูงประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น คือถ้าเราไม่ล็อบบี้ก่อน เราอาจจะเสียหน้าได้ เพราะฉะนั้นคำตอบของการเจรจาเรื่องนั้นๆ มันมักจะมึนแฉกๆ ออกมาก่อนแล้วตั้งแต่ที่เราวิ่งล็อบบี้ว่าจะออกมาหัวหรือก้อย ถ้าออกมาอุปนั้นเราควรจะต้องจัดให้มีการเจรจาจริงๆ ที่เป็นทางการต่อไปหรือไม่ หรือเราควรปรับท่าที แนวคิดของเราอย่างไรให้เหมาะกับคำตอบที่ได้มาตั้งแต่แรกนั้น ”

จากการศึกษาเรื่องรูปแบบการสื่อสาร และกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต สรุปได้ว่า รูปแบบการสื่อสารระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำการในต่างประเทศมีลักษณะเป็นการสื่อสาร 2 ทาง คือรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดจะให้นโยบายหรือคำสั่งต่างๆ ไปยัง

นักการทูตที่ประจำการอยู่ต่างประเทศ แต่ขณะเดียวกัน นักการทูตก็มีหน้าที่ส่งข่าวสาร และ แสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะต่างๆกลับมายังรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดด้วย

รูปแบบการสื่อสารระหว่างนักการทูตกับคู่เจรจา มีลักษณะสำคัญ คือ ใช้การ โน้มน้าวใจ เป็นหลักในการเจรจา ใช้ความนุ่มนวลประนีประนอม ใช้เหตุผลมาโน้มน้าว รวมทั้งชี้ให้เห็นถึง ประโยชน์ที่จะเอื้ออำนวยแก่คู่เจรจาทั้งสองฝ่าย ไม่มีฝ่ายใดแพ้ ไม่มีฝ่ายใดชนะ เป็นการแลกเปลี่ยนหรือรวมยอมผลประโยชน์ซึ่งกันและกันบนพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมกัน (MUTUAL BENEFIT)

เทคนิคสำคัญที่ใช้ในการเจรจาทางการทูตอีกอย่างหนึ่งคือ ในบางกรณีมีการใช้ล่ามในการ สื่อสาร ซึ่งเนื่องมาจากเหตุผล 3 ประการคือ 1) ต้องการใช้ภาษาแม่ของตนในการเจรจาเพื่อแสดง ถึงความภาคภูมิใจในภาษาของตน 2) เพื่อป้องกันความผิดพลาดในการสื่อสาร อันเกิดจากการใช้ ภาษาต่างประเทศ 3) การใช้ล่ามช่วยแปลภาษาเป็นเทคนิคในการยืดเวลาของผู้เจรจา ทำให้ผู้ เจริญมีเวลาคิด ทบทวน ไตร่ตรองข้อมูลมากขึ้น

การทูตสมัยใหม่ นักการทูตมักจะให้ความสำคัญกับการเจรจาแบบตรงไปตรงมามากขึ้น ใช้ความจริงใจ กล้าที่จะตอบรับหรือปฏิเสธมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามยังคงอาศัยศิลปะในการ เลือกใช้ถ้อยคำให้เหมาะสม

สำหรับการเตรียมการก่อนการเจรจาทางการทูตนั้น นักการทูตจะต้องจัดเตรียมข้อมูลทุก อย่างเกี่ยวกับข้อเท็จจริงของประเทศตนเอง รวมทั้งวัตถุประสงค์ของการเจรจานั้นๆให้ชัดเจน หลังจากนั้นก็ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับคู่เจรจาว่าเขาคือใคร ต้องการอะไร วัตถุประสงค์ของเขาคืออะไร มีข้อได้เปรียบเสียเปรียบเราอย่างไร เพื่อเป็นประโยชน์ในการวางแผนการเจรจาต่อไป การจัด สถานที่ เวลา และบรรยากาศให้เหมาะสมก็เป็นสิ่งสำคัญที่นักการทูตจะต้องคำนึงถึง

มีกิจกรรมมากมายที่เอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาทางการทูตและเป็นการสร้างความสัมพันธ์ อันดีกับคู่เจรจา นั่นคือ งานเลี้ยงสังสรรค์ งานสมาคมต่างๆ งานเหล่านี้ช่วยสร้างความคุ้นเคยให้ กับนักการทูตกับคู่เจรจา การสื่อสารในงานจัดเลี้ยงเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลแบบไม่เป็นทาง การ เป็นการสร้างความคุ้นเคยอันจะนำไปสู่ความคล่องตัวในการเจรจา การติดต่อประสานงาน

การถือบี้ยี่เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ดีว่าเป็นเทคนิคอันเอื้อประโยชน์แก่การเจรจาทางการทูต การถือบี้ยี่มักจะเกิดขึ้นก่อนและในระหว่างสมัยประชุมหรือการเจรจาต่างๆ เป็นการหยั่งท่าทีของ

คู่เจรจา รวมทั้งเป็นโอกาสในการให้ข้อมูลเพิ่มเติมแก่คู่เจรจา อันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ลี้ภัยด้วย กิจกรรมนี้แสดงให้เห็นว่าขั้นตอนในการเจรจาดังกล่าว ต้องอาศัยการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ ก่อน

ส่วนที่ 3 ผลการศึกษาเปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐาน และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตของนักการทูตอาชีพกับผู้แทนพิเศษ

จากการศึกษาพบว่า นักการทูตอาชีพ จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 12 ราย และผู้แทนพิเศษ จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 12 ราย มีคุณสมบัติพื้นฐานของการเป็นนักการทูตที่คล้ายคลึงกัน จะมีแตกต่างกันบ้างเล็กน้อยก็ตรงที่นักการทูตอาชีพ ส่วนใหญ่จะมีความรู้ ความชำนาญทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในด้านต่างๆที่หลากหลาย ในขณะที่ผู้แทนพิเศษมักจะมีความรู้ ความชำนาญในการติดต่อสื่อสาร สร้างความสัมพันธ์กับต่างประเทศในด้านใดด้านหนึ่งโดยเฉพาะ อาทิ ด้านการทหาร ด้านการค้า ด้านศิลปวัฒนธรรม เป็นต้น อีกทั้งความเชี่ยวชาญในด้านระเบียบพิธีทางการทูตของผู้แทนพิเศษก็น้อยกว่า เนื่องจากผู้แทนพิเศษมีระยะเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ทางการทูตน้อยกว่านักการทูตอาชีพ ส่วนการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตกับประเทศคู่เจรจาของนักการทูตอาชีพและผู้แทนเฉพาะกิจไม่ต่างกันนัก จะต่างกันบ้างในเรื่องของประเด็นการเจรจา เพราะนักการทูตอาชีพจะทำการสื่อสารต่างๆก็เพื่อการสร้างและรักษาความสัมพันธ์โดยรวมกับประเทศคู่เจรจา รวมทั้งดำเนินการเจรจาดังกล่าวหรือแก้ไขปัญหาเรื่องต่างๆตามที่ได้รับมอบหมายจากรัฐบาลและกระทรวงการต่างประเทศ ในขณะที่ผู้แทนพิเศษจะทำการติดต่อสื่อสารในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความรับผิดชอบของหน่วยงานของตนเท่านั้น

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ โดยทั่วไปแล้วก็ไม่น่าจะต่างกันนะ เพราะตัวงานก็เป็นการติดต่อกับชาวต่างชาติ และเพื่อผลประโยชน์ของประเทศเหมือนกัน เพราะฉะนั้นความรู้พื้นฐานหรือภาษาต่างประเทศ รวมทั้งบุคลิกภาพที่ดีในการเป็นตัวแทนของประเทศก็น่าจะเหมือนกัน อาจจะต่างกันบ้างก็ตรงที่นักการทูตอาชีพจะมีความชำนาญและประสบการณ์มากกว่า เพราะเขาต้องปฏิบัติหน้าที่นี้ตลอดชีวิตการทำงานเลย ส่วนตัวแทนของประเทศด้านอื่นๆ เป็นตัวแทนเฉพาะด้านนั้นด้านนี้ ปฏิบัติหน้าที่ก็เป็นครั้งคราวไปเมื่อปฏิบัติหน้าที่เสร็จแล้วก็กลับไปทำงานด้านอื่นๆต่อไป ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ พวกเราอาจมีความรู้ ความชำนาญด้านระเบียบพิธีการทูตไม่มากนัก แต่ศิลปะในการติดต่อกับต่างชาติมันเป็นเรื่องที่เรารู้กันได้ เพราะบุคลิกภาพหรือการวางตัวในการติดต่อกับชาวต่างชาติมันก็เหมือนกับเราติดต่อธุรกิจ ติดต่อกับผู้อื่นนั่นแหละ เพียงแต่อาจจะต้องมีความชำนาญในการใช้ภาษาต่างประเทศมากขึ้น ปรับตัวกับสภาพแวดล้อมใหม่มากขึ้น เวลาเราไปประจำการ ส่วนการเจรจาต่อรองหรือติดต่อกับกันมันก็ใช้เทคนิคเดียวกันทุกวงการนะ พื้นฐานน่าจะเหมือนกัน ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ นักการทูตอาชีพส่วนใหญ่จะจบการศึกษาหรือมีพื้นฐานความรู้ด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศมาก่อน เพราะมันเป็นงานหลักของเรา แต่แน่นอนความรู้ด้านนี้ด้านเดียวคงทำให้งานของเราประสบความสำเร็จไม่ได้ ผมว่าศิลปะหรือเทคนิคในการติดต่อประสานงานกับผู้อื่นเป็นเรื่องสำคัญกว่านะ ถ้าจบการศึกษาจากต่างประเทศ ใช้ภาษาต่างประเทศได้ก็จะได้เปรียบเพราะจะทำให้มีประสบการณ์ชีวิตในการอยู่ต่างแดน มีประสบการณ์ในการติดต่อกับชาวต่างชาติ แล้วพยายามแสวงหาความรู้อื่นๆเพิ่มเติมให้ตนเองอยู่เสมอ พัฒนาตนเองทั้งร่างกายและจิตใจให้เหมาะสมกับการเป็นตัวแทนของประเทศ เพราะฉะนั้นใครก็ตามที่มีคุณสมบัติเหล่านี้ก็น่าจะปฏิบัติหน้าที่ในการเป็นตัวแทนของประเทศไปติดต่อกับสัมพันธ์กับต่างชาติได้ในระดับหนึ่งแล้วนะ ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ ต่างกันตรงที่นักการทูตจากกระทรวงการต่างประเทศเขาปฏิบัติหน้าที่นี้ตลอดไป แต่อาจจะหมุนเวียนประเทศไปเรื่อยๆ และได้รับพระราชสาส์นตราตั้งจากพระเจ้าอยู่หัว ถือเป็นตัวแทนของกษัตริย์ในต่างประเทศเลย แต่ผู้ช่วยทูตทหารเป็นแค่ตัวแทนของกองทัพไปประสานงานกับต่างประเทศเท่านั้น แล้วพอจบเทอมประจำการเราก็กลับมามีงานด้านอื่น ถ้าพูดในแง่ของความรู้ความสามารถหรือบุคลิกลักษณะอุปนิสัยใจคอ ผมว่าอยู่ที่ตัวบุคคลมากกว่า เพราะคนที่ได้รับการคัดเลือกไปเป็นผู้ช่วยทูตทหารก็ต้องมีคุณสมบัติที่เหมาะสมจนเป็นที่ยอมรับไว้วางใจให้ไปปฏิบัติหน้าที่ ”

ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่าคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต อันได้แก่ อายุ การศึกษา ประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ บุคลิกภาพ คุณสมบัติทางด้านอารมณ์ รวมทั้งความสามารถในการ

ใช้ภาษาและการพัฒนาตนเอง และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตไม่มีความแตกต่างกันระหว่างการเป็นนักการทูตอาชีพกับผู้แทนพิเศษ นั่นคือนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษส่วนใหญ่แล้วจะมีคุณสมบัติพื้นฐานที่คล้ายคลึงกัน รวมทั้งรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตที่ใช้ก็มีลักษณะเดียวกัน

ส่วนที่ 4 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต : ผลประโยชน์แห่งชาติที่มีร่วมกัน ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ การรวมกลุ่มประเทศ เพื่อเป็นแนวร่วม ปัจจัยด้านความคล้ายคลึง

ปัจจัยทางด้านผลประโยชน์แห่งชาติ : ผลประโยชน์ร่วมกัน (Mutual Benefit)

จากการศึกษาพบว่า ประเทศคู่เจรจาที่มีผลประโยชน์ร่วมกันเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การเจรจาทางการทูตมีโอกาสจะประสบความสำเร็จได้มากขึ้น นักการทูตจะต้องพยายามหาจุดที่เป็นผลประโยชน์ร่วมกันให้พบ โดยมีหลักการสำคัญคือ ต้องประนีประนอมกันเพื่อให้เอื้อประโยชน์แก่คู่เจรจาทั้งสองฝ่าย

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ ถ้าสามารถที่จะ โน้มน้าวให้เขารับทราบ หรือตระหนักได้ว่า ผลประโยชน์ของเราทั้งสองเขานั้นที่จริงแล้วมันไม่ขัดกัน มันพ้องจองกัน มันเสริมซึ่งกันและกัน ถ้าเราได้ของที่เราอยากได้ เขาก็จะได้สิ่งที่เขาอยากได้เช่นกัน เป็นการพยายามผสมผสานผลประโยชน์ ผมคิดว่าที่สำคัญที่สุดก็คือ อีกฝ่ายหนึ่งต้องรู้สึกว่าเขาได้รับผลประโยชน์ของเขาในระดับหนึ่งเหมือนกัน ถ้าเป็นอย่างนี้แล้วมันก็จะต่อเนื่องไปสู่การเจรจาเรื่องอื่นๆ ประเด็นอื่นๆ ได้ง่ายขึ้น ”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ ความสำเร็จในการเจรจาทางการทูตมันมาจากการที่ทั้งสองฝ่ายมีผลประโยชน์ร่วมกัน คือถ้าเราได้ เขาก็ได้เหมือนกัน มันจะตกลงอะไรกันง่ายกว่า เพราะฉะนั้นความสำเร็จจะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากไม่มีผลประโยชน์ร่วมกันในจุดใดจุดหนึ่ง ซึ่งต้องหาให้เจอ นั่นคือมันมาจากการประนีประนอมนั่นเอง นอกจากนั้นผมว่าความสัมพันธ์ส่วนตัวก็ช่วยได้เยอะ ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ นอกจากทำที่ที่ชัดเจนของคู่เจรจาทั้งสองฝ่ายแล้ว ถ้าทำที่นั่นมีพื้นฐานมาจากผลประโยชน์ที่มีร่วมกันแล้ว มันน่าจะง่ายขึ้น โอกาสที่การเจรจาจะบรรลุเป้าประสงค์ก็น่าจะง่ายขึ้น แต่ถ้าทั้งสองฝ่ายมีทำที่ที่ชัดเจนจริง แต่ปรากฏว่าทำที่นั้นๆมาจากความต้องการคนละทิศละทาง หากดูร่วมกัน ไม่ได้ก็ยากที่จะพูดกัน ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ ก็เหมือนกับเวลาเราคุยกันนั้นแหละ ถ้ามีความเห็นเหมือนกัน มีสิ่งที่ต้องการเหมือนกัน มันก็จะถ้อยทีถ้อยอาศัยกันไปเองเพื่อที่เราทั้งคู่จะได้เขาเองก็จะได้เหมือนกัน ทำให้พูดกันง่ายขึ้นใช่ไหม ในทางการทูตเราก็ต้องหาจุดที่เป็นความต้องการของทั้งสองฝ่ายที่มีเหมือนกันให้เจอ แล้วคุยกันไปในทิศทางเดียวกัน มันก็จะประนีประนอมกันใช่ไหม ทำให้การเจรจามีโอกาสจะราบรื่น และบรรลุผลที่ตั้งไว้ได้ง่ายขึ้น ”

ปัจจัยทางด้านการเมืองระหว่างประเทศและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ : ประวัติความสัมพันธ์ที่ดี การรวมกลุ่มประเทศเพื่อสร้างแนวร่วม

จากการศึกษาพบว่า การเมืองระหว่างประเทศและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการทำให้การเจรจาทางการทูตประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น ได้แก่

ประวัติความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่ดีอันมีมาช้านาน จะช่วยให้การเจรจาทางการทูตมีความง่ายขึ้น เพราะทำให้มีจุดเริ่มต้นในการเจรจาที่ง่ายขึ้น แสดงถึงความคุ้นเคยที่มีต่อกัน

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ ไทยกับสหรัฐ เรามักจะพูดกันเสมอว่าประเทศไทยเคยเป็นประเทศแรกในเอเชียที่มีความสัมพันธ์ทางการทูตกับสหรัฐ 150 ปีมาแล้ว ยาวนานมาก คล้ายๆกับแสดงว่าเป็นมิตรประเทศที่ดีต่อกันมาช้านาน เรามักจะอ้างถึงเรื่องความสัมพันธ์อันยาวนาน อย่างทางทหารนั้น การฝึกร่วมกับสหรัฐมีมาอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีสนธิสัญญาในการป้องกันร่วมกัน อะไรอย่างนี้เป็นต้น ผมว่ามีส่วนช่วยให้ความสัมพันธ์หรือการหารือต่างๆมันง่ายขึ้น ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ เรากับญี่ปุ่นนี่ มีความสัมพันธ์ที่ดีมานานแล้ว ไม่ว่าจะเป็นการกระชับความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันกษัตริย์ รัฐบาล หรือแม้แต่เอกชนเอง

เหมือนเรารู้จักกันมานาน ความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นเหล่านี้ทำให้เรารู้สึกเหมือนเราเป็นเพื่อนเก่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งนะโดยส่วนตัวผมว่าความสัมพันธ์ระหว่างราชวงศ์ของไทยกับญี่ปุ่นแน่นแฟ้นมาก และประชาชนของทั้งสองประเทศก็รับรู้ดี มันช่วยได้เยอะนะผมว่า เหมือนเราเป็นเพื่อนที่ติดอกมาช้านานแล้ว บางทีเวลามันมีปัญหาอะไรก็จะเห็นอกเห็นใจกันมากเป็นพิเศษ หรือพูดกันง่ายกว่า ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ เราต้องยอมรับว่าประเทศเราแทบจะไม่มีศัตรูที่เรียกได้ว่า เป็นศัตรูหรือคู่อริอย่างเด่นชัดเลย ส่วนมากแล้วในวงการความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ เราจะเป็นมิตรกับทุกคน ผมว่ามันเป็นธรรมชาติของชาติเรา เราเลยมีเพื่อนเยอะ อย่างน้อยก็ไม่มีศัตรู มันก็ทำให้เวลาจะต้องไปเจรจาอะไรกับใครเขาก็ไม่ต้องคำนึงปัญหาเรื่องนี้เท่าไร และยังถ้าเป็นกับประเทศที่เรามีความสัมพันธ์ทางการทูต หรือความสัมพันธ์ด้านอื่นๆ ที่แน่นแฟ้นมานานแล้วด้วยนั้น มันก็จะช่วยให้เป็นกันเองมากขึ้น เวลาจะเริ่มเจรจาก็จะเกริ่นนำก่อนว่า เรารู้จักกันมานานแล้วนะ มีความสัมพันธ์ด้านโน้นด้านนี้ที่ดีมานาน อะไรทำนองนี้นะฮะ ”

การรวมกลุ่มประเทศ เพื่อสร้างฐานอำนาจ สำหรับประเทศไทย ก็พยายามรวมตัวกับกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน เนื่องจากเราเป็นประเทศเล็ก การเจรจาดูเรื่องใดๆกับประเทศอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับประเทศมหาอำนาจ โดยตัวเองแล้วมีอำนาจต่อรองน้อย ดังนั้นการมีกลุ่มอ้างอิง (Reference Group) กระทำการต่างๆในนามอาเซียนจะช่วยให้การเจรจาต่างๆเป็นไปได้ง่ายขึ้น

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ มันต้องมีการสร้างแนวร่วม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเจรจาพหุภาคี เพราะมันมีหลายฝ่าย คนตัวเล็กๆอย่างเราถ้าตัวคนเดียวหัวเดียวกระเทียมลีบ ก็ลำบากเหมือนกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับประเด็นบางประเด็นที่ประเทศมหาอำนาจไม่ค่อยจะเห็นพ้องกับเรานัก ถ้าเราดึงอาเซียนมาเป็นพวกได้ในประเด็นนั้นๆ แสดงท่าทีให้เขาเห็นว่าประเด็นนั้นๆเรามีอาเซียนหนุนหลังอยู่ ก็จะทำให้เราสามารถจะเจรจาดูเรื่องได้บนพื้นฐานของอำนาจต่อรองที่แข็งแกร่งขึ้น เพราะต้องยอมรับว่าอาเซียนก็มีบทบาทและเป็นที่ยอมรับในเวทีโลกไม่น้อย ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ การลือขบี่ เพื่อหาพวก หากคนสนับสนุน เป็นการสร้างฐานอำนาจในการต่อรองในเวทีระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอาเซียน เราถือว่าเป็นเสาหลักของนโยบาย เพราะการทำงานในเมืองนอกโดยเฉพาะในประเทศมหาอำนาจ เราพึ่งอาเซียนเป็นหลัก กับประเทศมหาอำนาจ ประเด็นสำคัญๆบางอย่างเราจะกระทำในนามของกลุ่ม ซึ่งมันจะมีน้ำหนัก เราจะมีการประชุมทูตอาเซียนเดือนละครั้ง ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ สถานะของเราคงไปบังคับใครไม่ได้อยู่แล้ว แต่จะเจรจาเพื่อโน้มน้าวใครนั้นก็ไม่ใช่เรื่องง่าย โดยเฉพาะในเรื่องที่มันสลับซับซ้อนหรือสำคัญมากๆ นอกจากว่าเราจะพูดในนามของอาเซียน นั่นโอ.เค อาจจะมียานักหน่อย ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ การที่เรามีพวกมาก มีเพื่อนมาก มีกลุ่ม เช่นเราเข้ากลุ่มกับอาเซียน ก็สามารทำให้เรามีเสียงเป็นบิกแผ่นมากขึ้น เพราะฉะนั้นการที่เราจะเจรจาดูเรื่อง เราก็สามารถอาศัยกลุ่มเหล่านี้ได้ ”

ปัจจัยทางด้านการคล้ายคลึง

การสร้างคล้ายคลึง หรือการอ้างถึงการเป็นพวกเดียวกันของนักการทูตกับคู่เจรจา เป็นเทคนิคที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้การเจรจาทางการทูตมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความคล้ายคลึงในด้าน เชื้อชาติ สีผิว ภูมิศาสตร์ ประวัติศาสตร์ ศาสนา ความเชื่อ และอื่นๆ แต่อย่างไรก็ตาม เป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะมีความแตกต่างกันระหว่างประเทศหรือระหว่างบุคคลในการติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติ ดังนั้นนักการทูตจะต้องพยายามขจัดอคติที่มีต่อความแตกต่างระหว่างตนเองกับประเทศคู่เจรจานั้นๆออกไป

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 “ ก็เหมือนกับการเริ่มต้นพูดคุยกันด้วยการ break the ice เริ่มต้นด้วยสิ่งที่คุ้นเคยกันก่อน ยังไม่รู้จักกันเลขก็ต้องสร้างความคุ้นเคยให้เกิดขึ้น หาความสนใจร่วมกัน หาสิ่งที่มีคล้ายกัน พื้นฐานคล้ายกัน ประสบการณ์คล้ายๆกัน การดึงเอาความคล้ายคลึงกันเข้ามาพูดเป็นเทคนิคที่ดีในการเริ่มต้น ทำให้เกิดความรู้สึกคุ้นเคย สบายใจที่จะพูดจากัน ”

- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 “ อย่างไม่ไทยกับญี่ปุ่น มีอะไรหลายๆอย่างเหมือนกัน ไม่ว่าจะเป็นการปกครองระบอบประชาธิปไตยที่มีพระมหากษัตริย์เป็นประมุขเหมือนกัน เป็นคนผิวเหลืองเหมือนกันอยู่ในเอเชียเหมือนกันคือเหมือนเป็นพวกเดียวกันนั่นละ ความเหมือนพวกนี้จะช่วยปูทางความสัมพันธ์ของคู่เจรจามันจะรู้สึกเหมือนคุยกับคนกันเอง อะไรก็จะง่ายขึ้น ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 “ อย่างตอนนี้สิ่งที่ทำอยู่ก็คือ พยายามใช้วัฒนธรรมเป็นสื่อ เป็นตัวเชื่อม อย่างที่พี่มอง 4 ประเทศลุ่มแม่น้ำโขง ลาว เขมร พม่า เวียดนาม 4 ประเทศนี้วัฒนธรรมเขาจะใกล้เคียงกับเรา มีศาสนาพุทธเป็นศาสนาประจำชาติเหมือนกันเป็นตัวเชื่อม เพราะฉะนั้นสิ่งที่เราจะสามารถหาจุดเชื่อม โขงเพื่อให้ดำเนินความสัมพันธ์กันได้เนี่ย ต้องใช้วัฒนธรรมเป็นตัวเชื่อม แต่ต่างอย่างกับญี่ปุ่น หรือจีน หรือประเทศอื่นๆที่อยู่ห่างออกไป เราจะต้องหาตัวเชื่อมอื่นๆตามความเหมาะสม เพราะมันจะมีหลายแนวทาง ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 “ สิ่งหนึ่งที่นักการทูตจะต้องเจออย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ก็คือ การที่จะต้องติดต่อ พุดคุย หรือคบหาสมาคมกับชาวต่างชาติ ซึ่งมีความแตกต่างจากเรามากมายหลายอย่างไม่ว่าจะเป็น เชื้อชาติ ศาสนา สีผิว วัฒนธรรม ความคิด ความเชื่อ ทศนคติ อุปนิสัยใจคอ อะไรหลายอย่าง ทีนี้เราจะทำอย่างไรให้การพุดคุย การเจรจานั้นๆเป็นไปอย่างราบรื่น เราก็ต้องพยายามตัดความรู้สึกถึงความแตกต่างพวกนี้ออกไปก่อน นักการทูตเนี่ย เราต้องปฏิบัติต่อกันโดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างเหล่านี้ ไม่อย่างนั้นมันจะทำให้เกิดความลำเอียงทางความคิด ”
- ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 “ สิ่งแรกที่นักการทูตไปถึงประเทศที่ประจำการคือ ต้องพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ให้ได้มากที่สุด และเร็วที่สุด เพราะอะไรๆรอบตัวมันเปลี่ยนไปจากที่เราอยู่ประเทศเรา ผู้คน ภาษา อากาศ กฎเกณฑ์ข้อบังคับต่างๆต้องรีบเรียนรู้ วัฒนธรรมในสังคมของเขา ก็ต้องพยายามเรียนรู้ให้เร็วที่สุด เพื่อที่เราจะสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมใหม่ได้อย่างสะดวกสบายมากขึ้น แล้วเวลาปฏิบัติหน้าที่ เสร็จจากความเมืองอะไรต่ออะไรก็ต้องพยายามหาจุดเหมือนของเรากับคู่เจรจา มันจะได้รู้

ศึกษาค้นคว้ากันเร็วขึ้น ความเหมือนความคล้ายคลึงทำให้การเจรจาไม่มีอุปสรรคก็คขวาง มันเหมือนเป็นการปูทาง ”

สรุปได้ว่าปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต มีดังนี้คือ ปัจจัยทางด้านผลประโยชน์แห่งชาติที่มีร่วมกัน ซึ่งคู่เจรจายจะต้องพยายามหาผลประโยชน์ที่มีร่วมกันนี้ให้พบ และใช้การประนีประนอมกันเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ร่วมกัน

ปัจจัยทางการเมืองและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่สำคัญ คือ ประวัติความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่มีมาช้านานจะทำให้คู่เจรจามีจุดเริ่มต้นการเจรจาที่ดี สร้างความคุ้นเคยระหว่างกันได้ง่ายขึ้น การรวมกลุ่มประเทศเพื่อสร้างฐานอำนาจในการต่อรองก็เป็นปัจจัยสำคัญอันนำมาซึ่งความสำเร็จในการเจรจาต่อรองทางการทูตเช่นกัน การใช้กลุ่มอ้างอิง (Reference Group) โดยเฉพาะอาเซียน เป็นการสร้างแนวร่วมที่สำคัญในการเจรจาต่อรองทางการทูตของไทย

ปัจจัยทางด้านความคล้ายคลึง หรือการอ้างถึงความเป็นพวกเดียวกันเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้การเจรจามีจุดเริ่มต้นที่ดี นักการทูตที่ดีจะต้องขจัดอคติที่มีต่อความแตกต่างระหว่างตนเองกับคู่เจรจาออกไป เพื่อให้การเจรจามีประสิทธิภาพมากขึ้น

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง บทบาทในการสื่อสารระหว่างประเทศของนักการทูต เป็นการศึกษา เพื่อมุ่งทำความเข้าใจรูปแบบการสื่อสารและเทคนิคในการสื่อสารของนักการทูต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. ศึกษาคุณสมบัติพื้นฐานที่จำเป็นของนักการทูต ทั้งนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษ ตั้งแต่ลักษณะทางประชากรอันได้แก่ อายุ การศึกษา และสถานภาพสมรส ประวัติการดำรงชีวิต ในต่างประเทศ บุคลิกภาพส่วนตัว รวมถึงคุณสมบัติทางด้านอารมณ์
2. ศึกษารูปแบบการสื่อสารและกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีการสื่อสาร รวมทั้งแนวคิดทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศมาใช้เป็นกรอบในการศึกษา
3. ศึกษาเปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐาน รูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูต ของนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษ
4. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต อันประกอบไปด้วย ปัจจัยทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ และปัจจัยทางการสื่อสาร

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาข้อเท็จจริง แนวคิด ทักษะ และความคิดเห็น ที่เป็นปรากฏการณ์ทางการสื่อสาร ซึ่งต้องอธิบายและทำความเข้าใจในบริบทต่างๆ รูปแบบการศึกษาวิจัยครั้งนี้ จึงใช้หลักการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นแบบแผน โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก จากกลุ่มตัวอย่างนักการทูตอาชีพ 12 ราย และผู้แทนพิเศษ 12 ราย รวมทั้งสิ้น 24 ราย โดยผลการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

ส่วนที่ 1 คุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต

1. ลักษณะทางประชากร พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษามีอายุระหว่าง 31 – 58 ปี ส่วนใหญ่สมรสแล้ว การศึกษาของกลุ่มตัวอย่างมีระดับการศึกษาดั้งแต่ปริญญาตรีจนถึงปริญญาเอก ทั้งนี้ส่วนใหญ่ผ่านการศึกษาหรือการฝึกอบรมมาจากต่างประเทศ

2. ประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีประสบการณ์ในการดำรงชีวิตในต่างประเทศมาก่อน โดยทุกคนได้รับการศึกษาหรือฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆมาจากต่างประเทศทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นระดับปริญญาตรี โท หรือเอก รวมทั้งหลักสูตรการฝึกอบรมต่างๆ

3. บุคลิกภาพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 24 รายมีบุคลิกภาพภายนอกที่ดี แต่งกายเหมาะสมกับกาลเทศะ คูติ มีรสนิยม ชี้มน้ำหอม ใส่แว่นตา น่ารัก น่าเชื่อถือ พุดจาจะฉาน สุภาพ กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดให้ความสำคัญกับการควบคุมอารมณ์และความรู้สึกเป็นอย่างยิ่ง นอกจากนี้ นักการทูตจะต้องใจเย็น สุขุมรอบคอบ อคทน มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

4. ความสามารถในการใช้ภาษาและการพัฒนาตนเอง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสามารถสูงในการใช้ภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษาอังกฤษ และมีจำนวนมากที่ใช้ภาษาต่างประเทศอื่นๆ ได้อย่างเชี่ยวชาญเป็นภาษาที่ 2 หรือ 3 อาทิ ภาษาญี่ปุ่น จีน สเปน ฝรั่งเศส พม่า อินโดนีเซีย เป็นต้น อีกทั้งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับภาษาท้องถิ่นของประเทศที่ไปประจำการ นอกจากนี้ยังพบอีกว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมดให้ความสำคัญอย่างมากกับการเปิดโลกทัศน์ของตนเอง การเปิดรับข้อมูลข่าวสารด้านต่างๆ รวมทั้งให้ความสำคัญกับการเข้ารับการฝึกอบรมวิชาการหรือหลักสูตรต่างๆอยู่เสมอ

ส่วนที่ 2 รูปแบบการสื่อสารและกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต

1. รูปแบบการสื่อสารระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำการอยู่ต่างประเทศ พบว่า การสื่อสารมีลักษณะเป็นการสื่อสาร 2 ทาง กล่าวคือรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัด จะส่งมอบนโยบายหรือคำสั่งต่างๆ ไปยังนักการทูตที่ประจำอยู่ในต่างประเทศ นักการทูตที่ประจำอยู่ในต่างประเทศก็ต้องหาข้อมูลข่าวสารต่างๆจากในพื้นที่ที่ตนประจำการอยู่ นำมาวิเคราะห์แล้วป้อนข้อมูลกลับมายังรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัด

สื่อที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างกันหลายประเภท โดยเลือกใช้ตามความจำเป็นและเหมาะสม หากข่าวสารนั้นๆมีความเร่งด่วน ก็จะส่งข่าวสารผ่านทางโทรศัพท์ โทรสาร อีเมล หากข่าวสารนั้นๆไม่มีความเร่งด่วนนักก็จะจัดส่งทางดุษฎีมาศทางการทูต และหากข่าวสารนั้นๆมีชั้นความลับก็จะมีการเข้ารหัสก่อนส่ง เพื่อป้องกันการโจรกรรมข้อมูลระหว่างทาง

2. รูปแบบการสื่อสารระหว่างนักการทูตกับคู่เจรจา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้การโน้มน้าวใจเป็นหลักในการเจรจาทางการทูต มีความประนีประนอมสูง ความยืดหยุ่นเป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ โดยมองที่การต่อรองผลประโยชน์แห่งชาติที่จะเอื้อประโยชน์แก่คู่เจรจาทั้งสองฝ่ายเป็นหลัก เพื่อไม่ให้มีใครได้หรือเสียทั้งหมดแต่เพียงฝ่ายเดียว

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่าการเจรจาทางการทูตในปัจจุบันมีความตรงไปตรงมามากขึ้น นักการทูตปัจจุบันเลือกที่จะตอบรับหรือปฏิเสธโดยตรงมากขึ้น แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ให้ความสำคัญกับการให้เหตุผลและการเลือกใช้คำพูดให้เหมาะสมกับการตอบรับหรือปฏิเสธนั้นๆ

การใช้ล่ามในการเจรจาทางการทูตยังมีความสำคัญอยู่มากแม้ว่า ภาษาอังกฤษจะเป็นภาษากลางที่เป็นที่แพร่หลายแล้วก็ตาม ความนิยมในการใช้ล่ามก็เนื่องด้วยเหตุผล 3 ประการดังนี้คือ

- ต้องการใช้ภาษาแม่ของตนในการเจรจา เพื่อแสดงความภาคภูมิใจในภาษาของตน
- เพื่อป้องกันการตีความผิด ความเข้าใจผิดอันเกิดจากการใช้ภาษาที่ไม่ชำนาญ
- เป็นเทคนิคอย่างหนึ่งในการเจรจา ทำให้ผู้พูดมีเวลาคิด และไตร่ตรองมากขึ้นในขณะที่ล่ามกำลังแปลภาษาอยู่

3. การเตรียมการก่อนการเจรจาทางการทูต พบว่า ก่อนการเจรจาทางการทูต กลุ่มตัวอย่างทุกคนให้ความสำคัญกับการเตรียมข้อมูล ทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประเทศของตนและข้อมูลเกี่ยวกับประเทศของคู่เจรจา รวมทั้งวัตถุประสงค์ของการเจรจานั้นๆ และที่สำคัญคือต้องหาจุดยืนของตนเองให้พบ เพื่อให้การเจรจาเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับนโยบายของรัฐบาล/กระทรวง

ส่วนหนึ่งในการจัดเตรียมการเจรจาต่อรองคือ การจัดสถานที่และบรรยากาศที่เหมาะสมเป็นสิ่งสำคัญ ประเด็นในการเจรจาบางประเด็นต้องการการเจรจาอย่างเป็นทางการ ในขณะที่บางประเด็นต้องการความเป็นกันเอง ส่วนเรื่องของระเบียบพิธีทางการทูตนั้น กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่ายังมีความสำคัญอยู่บ้าง แต่ในปัจจุบันระเบียบพิธีทางการทูตมีความสำคัญน้อยลงกว่าในอดีต นักการทูตส่วนใหญ่เห็นว่าประสิทธิผลของการเจรจามีความสำคัญกว่าพิธีรีตองใดๆ ดังนั้นกลุ่ม

ตัวอย่างจึงให้ความสำคัญกับผลประโยชน์แห่งชาติอันจะเกิดจากการเจรจาต่อรองมากกว่าระเบียบพิธีทางการทูต

4. กิจกรรมอันเอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการสมาคม การพบปะ การเลี้ยงสังสรรค์ เนื่องจากกิจกรรมเหล่านี้ทำให้นักการทูตได้มีโอกาสทำความรู้จัก สร้างความคุ้นเคยกันกับบุคคลมากหน้าหลายตา ในบรรยากาศที่เป็นกันเอง อีกทั้งเป็นโอกาสในการหาข้อมูล หาข่าวสารอีกทางหนึ่ง ซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญมากสำหรับนักการทูต

การลือบปี่ดื้อเป็นเทคนิคสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ เพื่อเป็นการขง่งท่าทีของคู่เจรจา อีกทั้งยังเป็น โอกาสที่นักการทูตจะได้ให้ข้อมูลที่เป็ประโยชน์แก่ประเทศของตนแก่คู่เจรจาด้วย การลือบปี่ดื้อเป็นการปูทางให้แก่การเจรจาอย่างเป็ทางการในขั้นสุดท้าย และเป็นวิธีการหาผู้สนับสนุนวิธีการหนึ่งด้วย

ส่วนที่ 3 เปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐาน และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตระหว่างนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษ

พบว่า นักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษ ต่างก็มีคุณสมบัติพื้นฐานที่คล้ายคลึงกัน ไม่ว่าจะเป็ลักษณะทางประชากร อันได้แก่ อายุ การศึกษา สถานภาพสมรส ประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ บุคลิกภาพและอารมณ์ รวมทั้งความสามารถในการใช้ภาษาและการพัฒนาตนเอง

นักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษต่างก็มีรูปแบบการสื่อสารและกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูตที่คล้ายคลึงกัน นั่นคือ ใช้การสื่อสาร 2 ทางระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตหรือผู้แทนพิเศษที่ประจำการในต่างประเทศ โดยรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดมอบหมายนโยบายไปให้นักการทูตหรือผู้แทนพิเศษ ส่วนนักการทูตหรือผู้แทนพิเศษซึ่งประจำการอยู่ในประเทศต่างๆก็หาข่าว หาข้อมูลข่าวสารต่างๆ วิเคราะห์และรายงานกลับมายังรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัด ส่วนการเจรจาทางการทูตกับประเทศคู่เจรจานั้น ทั้งนักการทูตและผู้แทนพิเศษต่างก็ใช้การโน้มน้าวใจเป็นหลักในการเจรจา ใช้ความประนีประนอมรอมชอมกันบนพื้นฐานของผลประโยชน์แห่งชาติ เป็นการแลกเปลี่ยน ผสมผสานประโยชน์ซึ่งกันและกันโดยไม่มีใครแพ้ ไม่มีใครชนะ อีกทั้งการเจรจาทางการทูตสมัยใหม่ให้ความสำคัญกับความจริงจัง ตรงไปตรงมามากขึ้น กล่าวที่จะตอบรับหรือปฏิเสธมากขึ้น โดยมีการเลือกใช้คำพูดให้เหมาะสม

ทั้งนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษมีการใช้ฉันทามติในการเจรจาเป็นครั้งคราวตามความจำเป็นและเหมาะสม และต่างก็ให้ความสำคัญกับการเตรียมตัวก่อนการเจรจาไม่ว่าจะเป็นเรื่องของข้อมูลสถานที่ เวลา บรรยากาศ นักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษให้ความสำคัญกับงานจัดเลี้ยง การสมาคมต่างๆ เพราะถือว่าเป็นกิจกรรมที่สร้างความคุ้นเคยอันจะนำไปสู่ความคล่องตัวในการเจรจา การติดต่อประสานงาน การลอบบี้ก็เป็นกิจกรรมที่ทั้งนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษตระหนักว่าเป็นเทคนิคสำคัญอย่างหนึ่งในการเจรจาทางการทูต เป็นการสื่อสารอย่างไม่เป็นทางการที่ช่วยปูทางการเจรจาอย่างเป็นทางการในขั้นต่อไป

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต

1. ปัจจัยทางด้านผลประโยชน์แห่งชาติ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่าประเทศคู่เจรจาที่มีผลประโยชน์ร่วมกันเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การเจรจาทางการทูตมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์แห่งชาติซึ่งกันและกันเป็นสิ่งสำคัญ นักการทูตต้องพยายามค้นหาผลประโยชน์ที่มีร่วมกันให้พบ

2. ปัจจัยทางการเมืองระหว่างประเทศและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างมักจะให้ความสำคัญกับการอ้างถึงประวัติความสัมพันธ์ระหว่างประเทศกับคู่เจรจา ซึ่งทำให้การเจรจามีจุดเริ่มต้นที่ดีขึ้น

การกระทำต่าง ๆ รวมถึงการเจรจาในนามของกลุ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาเซียน เป็นการสร้างฐานอำนาจต่อรองให้กับการเจรจา นักการทูตส่วนใหญ่จะพยายามรวมตัวกับกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งจะช่วยให้การเจรจาต่างๆ เป็นไปได้ง่ายขึ้น

3. ปัจจัยทางด้านความคล้ายคลึง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มักจะใช้การอ้างถึงความคล้ายคลึงกัน การเป็นพวกเดียวกันกับคู่เจรจา เพราะความคล้ายคลึงหรือความรู้สึกเป็นพวกเดียวกันทำให้การเจรจามีจุดเริ่มต้นที่ดี โอกาสที่จะประสบความสำเร็จก็มีมากขึ้น

กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าตนเองต้องพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ๆ ของประเทศที่ตนไปประจำการ รวมทั้งปรับตัวให้เข้ากับ文化的แตกต่างที่มีระหว่างตนเองกับคู่เจรจา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเชื้อชาติ สีผิว ภาษา ศาสนา ความเชื่อ และอื่นๆ นักการทูตต้องขจัดอคติที่มีต่อความแตกต่างเหล่านี้

การอภิปรายผล

คุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต

จากการศึกษาเรื่องคุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูต จากนักการทูตอาชีพและนักการทูตเฉพาะกิจซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เลือกศึกษานั้น คุณสมบัติพื้นฐานของนักการทูตมีลักษณะสำคัญคือ ส่วนใหญ่สมบูรณ์แล้ว เป็นผู้ที่มีการศึกษาคดี กล่าวคือ จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไปจนถึงระดับปริญญาเอก อีกทั้งยังมีประสบการณ์ในการดำรงชีวิตในต่างประเทศมาก่อนที่จะเข้ามาปฏิบัติหน้าที่นักการทูต โดยส่วนมากเคยไปศึกษาเล่าเรียนในต่างประเทศ หรือไปรับการฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆในต่างประเทศ ดังนั้นประสบการณ์ในการดำรงชีวิตในต่างประเทศเป็นตัวหล่อหลอมการเรียนรู้ในการติดต่อสัมพันธ์กับชาวต่างชาติ การปรับตัวเพื่อให้เหมาะกับการดำรงชีวิตในต่างประเทศ มีโลกทัศน์ที่กว้างไกล รวมทั้งทักษะในการสื่อสารกับชาวต่างชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้ภาษาต่างประเทศ

ดังนั้นแนวคิดทฤษฎีการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมซึ่ง Collier และ Thomas (1988) ให้นิยามไว้ว่า การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลผู้ซึ่งกำหนดตนเองแตกต่างจากผู้อื่นในวัฒนธรรมหนึ่ง การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมที่มีประสิทธิภาพ ต้องการมากกว่าแค่เพียงความเข้าใจบรรทัดฐานของกลุ่มเท่านั้น แต่ผู้สื่อสารจะต้องใช้ความพยายามอย่างมากในการเข้าถึง และสัมผัสเพื่อสร้างทักษะที่จำเป็นต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมที่มีประสิทธิภาพ ผู้สื่อสารที่มีประสิทธิภาพต้องสามารถที่จะปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ได้ ต้องสามารถจัดการกับความรู้สึก “ตระหนกทางวัฒนธรรม” (Culture Shock) วิธีหนึ่งที่ช่วยลดอาการ “ตระหนกทางวัฒนธรรม” ก็คือการได้สัมผัส การเรียนรู้ และประสบการณ์ จะช่วยให้ผู้สื่อสารสามารถปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมใหม่นั้นได้ง่ายขึ้น เห็นได้ชัดว่าการมีประสบการณ์ในการดำรงชีวิตในต่างประเทศและความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศจะช่วยให้นักการทูตสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ๆที่ต้องประสบในประเทศต่างๆที่ตนไปประจำการ หรือสามารถที่จะเลือกพฤติกรรมที่เหมาะสมในสภาพแวดล้อมที่ต่างออกไป รวมทั้งเข้าใจในความแตกต่างและระงับอคติที่จะเกิดขึ้นต่อคู่สนทนาที่มีความแตกต่างออกไปได้

งานวิจัยของเมตตา วิวัฒนานุกูล ศึกษาเรื่อง “ลักษณะและปัญหาการสื่อสารต่างวัฒนธรรมในบรรษัทนานาชาติในประเทศไทย” ผลการวิจัยพบว่า ปัญหาการสื่อสารที่บุคลากรไทยและต่างชาติระบุตรงกัน ได้แก่ การใช้ภาษาร่วมกัน การไม่สื่อความหมายตามที่ต้องการ ปัญหา

ด้านทัศนคติและอคติ การขาดความไว้วางใจและการเปิดเผย การไหว้รู้สึกต่อการแสดงอวัจนภาษาบางอย่าง และการรับรู้ต่างกัน

เอปส์เวิร์ท (Ebswort, Timothy John) แห่งมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก ได้ทำการศึกษาเรื่องผลของความแตกต่างทางวัฒนธรรมในการคาดหวังและการให้ความหมายที่เหมาะสม เปรียบเทียบการใช้ภาษาอังกฤษระหว่างผู้ที่เติบโตในเปอร์โตริโกกับในนิวยอร์ก ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการของชาวเปอร์โตริโกและชาวอเมริกัน แต่มักเกิดปัญหาในการเข้าใจผิดบ่อยครั้ง การวิจัยครั้งนี้มุ่งวิเคราะห์ความแตกต่างในระดับสังคมและวัฒนธรรมในการใช้ภาษาอังกฤษ ระหว่างชาวเปอร์โตริโกและชาวอเมริกัน จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีความเข้าใจถึงสังคมและวัฒนธรรมของอีกฝ่ายจะเป็นผู้ที่มีความเข้าใจในการสื่อสารมากกว่า ความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรมที่เห็นได้ชัดคือ เรื่องเวลา การแสดงความไม่เข้าใจ การวิจารณ์ การแก้ปัญหา ความรับผิดชอบต่อผู้อื่น และบรรทัดฐานในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

จากผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมมีดังนี้คือ ลักษณะปัญหาการสื่อสาร เช่น ปัญหาความแตกต่างทางด้านภาษาและปัญหาด้านอคติระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร นอกจากนี้ ยังมีความแตกต่างทางด้านสถานภาพทางสังคม ค่านิยม และวัฒนธรรม

นอกจากคุณสมบัติที่กล่าวมาแล้ว นักการทูตส่วนใหญ่มีบุคลิกภาพที่ดี มีความเชื่อมั่นในตัวเอง มนุษย์สัมพันธ์ดี น่าเชื่อถือ สุภาพ ใจเย็น สุขุม รู้จักเก็บอารมณ์ อดทนอดกลั้น นอกจากนั้นยังมีทักษะในการสื่อสารที่ดีทั้งการใช้ภาษาไทย และภาษาต่างประเทศ นักการทูตส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับภาษาท้องถิ่นที่ตนไปประจำการ แม้ว่าในทางการทูตจะใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษากลางก็ตาม แต่นักการทูตส่วนใหญ่ก็เห็นว่าความรู้ภาษาท้องถิ่นจะช่วยให้การดำรงชีวิตประจำวัน และการประสานงานมีความสะดวกและราบรื่นมากขึ้น นักการทูตจะต้องเพิ่มพูนทักษะความรู้ของตนเอง เปิดโลกทัศน์ให้กว้างไกล รู้จักเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ

ดังเช่นแนวคิดเรื่องคุณสมบัติของนักการทูต ของ Harold Nicholson กล่าวไว้ว่า คุณสมบัติที่สำคัญที่สุดนั้นคือ

1. การพูดความจริง
2. ความแน่นอนในการใช้ภาษา ทั้งในการพูด การเขียน ไม่ว่าจะภาษาของตนเองหรือภาษาอื่น

3. ความใจเย็น เยือกเย็น
4. อารมณ์ดี
5. อคทน
6. การอ่อนน้อมถ่อมตน
7. ความจงรักภักดีต่อประเทศ

นอกจากนั้นยังมีนักวิชาการอีกหลายคนกล่าวถึงคุณสมบัติเพิ่มเติม เช่น ต้องเป็นผู้ที่สนใจที่จะคบค้าสมาคมหรือติดต่อกับผู้อื่น ต้องมีความยืดหยุ่น รอมชอม ต้องมีร่างกายที่ดี แข็งแรง อารมณ์ควรจะสม่ำเสมอ มั่นคง สุภาพ รอบคอบ และที่สำคัญคือต้องหาความรู้เพิ่มเติมเสมอ ความรู้อย่างแรกที่เป็นเครื่องมือคือ ความรู้ทางภาษา จะต้องถ่ายทอดสิ่งที่ต้องการจะถ่ายทอดออกไปได้โดยถูกต้องและตรง นอกจากนั้นความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับประเทศของตนเองและประเทศที่ติดต่อด้วยก็เป็นสิ่งสำคัญ พุดจาได้ชัดแจ้ง มีเหตุผลลึ่งจอง การแต่งกายที่เหมาะสมตามโอกาส กิริยามารยาทที่ดีเหล่านี้ก็เป็นคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับการเป็นตัวแทนของประเทศ

และหากวิเคราะห์หนักการพูดในแง่ของผู้ส่งสาร ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารนั้น Aristotle ได้กล่าวไว้เมื่อ 2,000 ปีล่วงมาแล้ว บุคลิกของผู้พูดเป็นสาเหตุของการ โน้มน้าวที่สำคัญของการพูด การโน้มน้าวใจด้วยบุคลิกมาจากเหตุ 3 ประการคือ 1) ผู้พูดต้องมีสติปัญญาลึกซึ้ง มีวิจารณ์ญาณดี (Intelligence) 2) ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่ามีความปรารถนาดี จริ่งใจ ตั้งใจจริงต่อผู้ฟัง (Good Will) 3) ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่าเป็นผู้มีนิสัยดี (Good Character) คือบุคิธรรม กกล้าหาญ สุขุมรอบคอบ รักษาคำพูด

การวิจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารซึ่งพัฒนาโดย David K. Berlo , J.B. Lemert และ R.J. Mertz วิเคราะห์ออกมาได้ข้อสรุปว่ามีปัจจัย 3 ประการที่ผู้รับสารมักจะใช้ในการตัดสินใจ ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารซึ่งจะมีผลต่อการ โน้มน้าวใจ ได้แก่

1. ปัจจัยที่สร้างความอบอุ่นใจ (Safety Factor) ผู้ส่งสารที่จะมีคุณลักษณะด้านนี้ได้ต้อง

- | | |
|--------------------|------------------------|
| - ใจดี | - เข้ากับคนอื่นได้ง่าย |
| - มีความเป็นเพื่อน | - ไม่ขัดคอใคร |
| - น่ารัก | - สุภาพ |
| - ไม่เห็นแก่ตัว | - บุคิธรรม |
| - รู้จักให้อภัย | - เอื้อเฟื้อ |

- ร่าเริง
 - มีศีลธรรม
 - อุดม
 - สงบเยือกเย็น
2. ปัจจัยที่เป็นคุณสมบัติของผู้ส่งสาร (Qualification Factor) ส่วนใหญ่ปัจจัยนี้จะเน้นความรู้ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของผู้ส่งสาร
- มีประสบการณ์ด้านใดด้านหนึ่ง
 - ได้รับการฝึกฝน
 - มีความชำนาญ
 - มีอำนาจในหน้าที่
 - มีความสามารถ
 - มีเขวามันปัญญา
3. ปัจจัยด้านพลวัตของผู้ส่งสาร (Dynamism Factor) ปัจจัยนี้แสดงถึงความคล่องแคล่ว กระตือรือร้น ความไม่เลื่อยชาของผู้ส่งสาร ได้แก่
- มุทะลุ
 - เอาใจเขามาใส่ใจเรา
 - ตรงไปตรงมา
 - กล้าหาญ
 - กระตือรือร้น
 - รวดเร็ว
 - คล่องแคล่ว

จากปัจจัยทั้ง 3 ประการดังกล่าวหากผู้รับสารพิจารณาว่าผู้ส่งสารมีคุณสมบัติดังกล่าวแล้วก็กล่าวได้ว่า ผู้ส่งสารมีความสามารถในการโน้มน้าวใจได้ และเชื่อมั่นว่า เรื่องที่ผู้ส่งสารพูดจะมีความสำคัญน้อยกว่าบุคลิกภาพของตัวผู้ส่งสารเอง ซึ่งจะมีพลังสำคัญในการเปลี่ยนทัศนคติของผู้รับสารได้มากกว่า

รูปแบบการสื่อสารและกลยุทธ์ในการเจรจาทางการทูต

รูปแบบการสื่อสารระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนักการทูตที่ประจำการในต่างประเทศ มีลักษณะเป็นการสื่อสาร 2 ทาง กล่าวคือ รัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดส่งมอบนโยบายหรือคำสั่งต่างๆ ไปยังนักการทูตที่ประจำในต่างประเทศ และนักการทูตที่ประจำการในต่างประเทศก็มีหน้าที่ที่จะต้องหาข่าว หรือข้อมูลดิบที่เกิดขึ้นในพื้นที่ของตนมาวิเคราะห์แล้วป้อนข้อมูลข่าวสารนั้นๆ กลับมายังรัฐบาล/ต้นสังกัดของตน



สิ่งที่แนวคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติและหน้าที่ของนักการทูตกล่าวไว้ว่า นักการทูตจะต้องปฏิบัติหน้าที่ในฐานะผู้สื่อสาร นั่นคือนักการทูตจะต้องมีความสามารถในการสื่อสารเรื่องราวต่างๆ ที่เกิดขึ้น และมีความสำคัญต่อประเทศชาติแก่รัฐบาลของตน โดยนักการทูตจะต้องมองข่าวสารให้เป็นเสียก่อนว่าข่าวใดจะกระทบโดยตรงหรืออ้อมต่อผลประโยชน์แห่งชาติ และจะต้องมีแหล่งข่าวกระจายให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อให้ได้ข่าวสาร แล้วนำมาวิเคราะห์ ประเมิน และทำข้อเสนอแนะไปยังส่วนกลางหรือรัฐบาลของตน โดยถ่ายทอดความคิดเป็นลายลักษณ์อักษรหรือเป็นข้อความที่สั้นและแจ่มชัด กะทัดรัด ตรงประเด็น และรวดเร็ว

รูปแบบการสื่อสารระหว่างนักการทูตกับคู่เจรจา จากการศึกษาพบว่ามีลักษณะสำคัญคือการเจรจาจะใช้หลักการ โน้มน้าวใจเป็นสำคัญ นักการทูตจะพยายามชี้ชวน จูงใจเพื่อให้คู่เจรจาเห็นชอบกับท่าทีของตน โดยพยายามชี้ให้เห็นผลประโยชน์ที่คู่เจรจาจะได้รับจากการสนับสนุนท่าทีหรือเห็นชอบกับฝ่ายของตน

แนวคิดที่สามารถอธิบายปรากฏการณ์นี้ได้คือ แนวคิดเกี่ยวกับวิธีการเจรจาทางการทูต คู่เจรจาแต่ละฝ่ายมีวิธีการหลายอย่างที่จะมาใช้เพื่อให้อีกฝ่ายหนึ่งเห็นด้วย หรือยอมประนีประนอมกับฝ่ายตน ซึ่งวิธีการเจรจาที่สำคัญวิธีหนึ่งคือ การชี้ชวนและโน้มน้าวใจ (persuasion and inducement) วิธีการนี้หมายถึงการที่คู่เจรจาฝ่ายหนึ่งพยายามใช้เหตุผลชี้ชวนและโน้มน้าวใจให้คู่เจรจาอีกฝ่ายหนึ่งเห็นว่าเขาจะไม่เสียประโยชน์แต่อย่างใด และกลับจะได้ประโยชน์อย่างมากจากการยอมตาม หรือยอมที่จะประนีประนอมกับฝ่ายตน การเจรจาทางการทูตปัจจุบันมักจะเป็นการเจรจาระหว่างรัฐที่มีฐานะเท่าเทียมกัน ซึ่งทำให้ทุกฝ่ายต้องใช้ศิลปะในการชี้ชวน และโน้มน้าวใจอีกฝ่ายหนึ่งให้เห็นชอบด้วยหรือยอมประนีประนอมด้วย

การเจรจาทางการทูตมีความประนีประนอมสูง แม้ว่าจะต้องยึดผลประโยชน์แห่งชาติเป็นหลัก แต่ความยืดหยุ่นเป็นสิ่งสำคัญ เพราะคู่เจรจาต่างก็มีผลประโยชน์ของตนที่ต้องการเช่นกัน การเจรจาของนักการทูตจะเป็นลักษณะของการต่อรองผลประโยชน์อันจะเอื้อแก่คู่เจรจาทั้งสองฝ่าย ไม่มีใครได้หรือเสียเพียงอย่างเดียว ไม่มีใครแพ้ใครชนะ เมื่อฝ่ายหนึ่งเป็นฝ่ายที่ได้รับประโยชน์ อีกฝ่ายหนึ่งก็ต้องได้ประโยชน์ด้วยเช่นกัน แต่อาจจะเป็นผลประโยชน์ที่แตกต่างกัน ถือเป็นการแลกเปลี่ยน ผสมผสานผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

ทฤษฎีที่สามารถนำมาอธิบายปรากฏการณ์นี้ได้คือ ทฤษฎีเกม (Game Theory) และทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)

สำหรับทฤษฎีเกม ได้แบ่งลักษณะของเกมเป็น 2 ประเภทคือ

1. เกมที่ผลรวมเป็นศูนย์ (Zero-sum game) เป็นเกมที่มีฝ่ายหนึ่งแพ้และอีกฝ่ายหนึ่งชนะ แต่ละฝ่ายแข่งขันกันเพื่อมุ่งที่จะชนะ ไม่มีการประนีประนอมหรือตกลงร่วมกันอย่างใดอย่างหนึ่ง เป็นเกมที่ยิ่งผู้เล่นฝ่ายหนึ่งทำได้ดีเท่าไร ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามก็จะยิ่งแย่ลงเท่านั้น การชนะของฝ่ายหนึ่งจะแสดงถึงความพ่ายแพ้ของอีกฝ่ายหนึ่ง

2. เกมที่ผลรวมไม่เป็นศูนย์ (Non-zero-sum game) เป็นเกมที่มีลักษณะเหมือนแข่งขันกันส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งร่วมมือกัน ความร่วมมือกันระหว่างผู้เล่นเป็นสิ่งสำคัญ เพราะประเด็นสำคัญไม่ใช่ “ชนะ” หรือ “แพ้” แต่อยู่ที่การเจรจาต่อรองเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่จะเอื้อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้เล่นทุกฝ่าย เป็นเกมที่มีลักษณะกึ่งต่อสู้และกึ่งประนีประนอม แต่ละฝ่ายจะพยายามต่อสู้อีกฝ่ายหนึ่งเท่าที่จะทำได้ แต่ชัยชนะที่จะได้รับนั้นขึ้นอยู่กับความตัดสินใจร่วมกันของทั้งสองฝ่าย แต่ละฝ่ายจะชนะส่วนหนึ่งและอีกฝ่ายหนึ่งจึงจะทำให้บรรลุตามข้อตกลงที่แต่ละฝ่ายก็ได้รับชัยชนะด้วยกัน แต่ละฝ่ายจะคิดในแง่ของตนว่าได้รับผลตามที่เขาพอใจแล้วแม้ว่าจะไม่ชนะไปทั้งหมด

จากการศึกษาพบว่า ในการเจรจาทางการทูตมีลักษณะเป็นเกมที่ผลรวมไม่เป็นศูนย์ (Non-zero-sum game) กล่าวคือคู่เจรจาย่อมพยายามเจรจาเพื่อให้บรรลุผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่อย่างไรก็ตามความสำเร็จในการเจรจาอยู่ที่ความพึงพอใจของทั้งสองฝ่ายที่จะประนีประนอมผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน คู่เจรจาทั้งสองฝ่ายต่างก็ต้องเป็นฝ่ายได้และเสียด้วยกันทั้งคู่

ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory) เป็นแนวคิดของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ทฤษฎีนี้ตั้งสมมติฐานว่ามนุษย์ใช้หลักเศรษฐศาสตร์ “ต้นทุน” “กำไร” คนแต่ละคนจะตอบโต้สถานการณ์ไม่เหมือนกัน ต่างคนต่างทำการคำนวณ “ต้นทุน และกำไร” ต่างกัน พลังหรือความเข้มข้นของรางวัลจะสัมพันธ์กับพฤติกรรมที่จะแสดงออกมา ผู้ส่งสารและผู้รับสารต่างก็จะคิดคำนวณผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการลงทุนลงไปว่า หากผลประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าที่ลงทุนลงไปถือว่าเป็นกำไร โอกาสที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารจะแสดงพฤติกรรมนั้นๆก็มีมาก สิ่งจูงใจระหว่างบุคคลในการแลกเปลี่ยนข่าวสารย่อมขึ้นอยู่กับคุณค่าที่พึง

ได้รับจากความสัมพันธ์นั้น และบุคคลต้องการที่จะมีความสัมพันธ์ก็ต่อเมื่อเขาารู้สึกว่าทั้งสองฝ่าย อยู่ในฐานะเท่าเทียมกัน นั่นคือคุณค่าที่เขาได้รับจะต้องเท่ากับหรือมากกว่าคุณค่าที่เขาให้ไป ตามทฤษฎีนี้ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นเสมือนหนึ่งการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน ซึ่งสิ่งที่แลกเปลี่ยนในการสื่อสารก็คือ ข้อมูล ประสิทธิภาพ สถานะ ความรัก และรวมทั้งเงินตรา ด้วย

สำหรับการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจของนักการทูตก็เช่นกัน นักการทูตต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ที่คู่เจรจาฝ่ายตรงข้ามจะได้รับด้วย เพราะหากคู่เจรจาฝ่ายตรงข้ามพิจารณาแล้วว่าผลประโยชน์ที่จะได้รับนั้นคุ้มค่ากับที่ลงทุนไป โอกาสที่จะเจรจาโน้มน้าวใจฝ่ายตรงข้ามได้สำเร็จก็มีมากขึ้น ฝ่ายตรงข้ามเองก็ต้องพิจารณาปัจจัยนี้เช่นกัน ดังนั้นการเจรจาทางการทูตจึงต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย

จากการศึกษาพบว่านักการทูตเลือกที่จะพูดตรงไปตรงมา กล่าวที่จะตอบรับหรือปฏิเสธ อย่างชัดเจนมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามก็ให้ความสำคัญกับการเลือกใช้คำพูดให้เหมาะสม ใช้เหตุผล มาสนับสนุนการตอบรับหรือปฏิเสธนั้นๆ

ทฤษฎีปฏิเสธ (Deny theory) สามารถนำมาใช้อธิบายปรากฏการณ์นี้ได้ กล่าวคือ ทฤษฎีปฏิเสธกล่าวไว้ว่า กระบวนการทางการทูตไม่นิยมใช้ถ้อยคำประเภท “ปฏิเสธทางตรง” กระบวนการทางการทูตถือกันว่า “มิตรย่อมไม่ปฏิเสธมิตร” ถ้าปฏิเสธก็ไม่ใช่มิตร กระบวนการทางการทูตกำหนดว่าการปฏิเสธเป็นภาวะที่เรียกว่า “การทูตบอด” อย่างไรก็ตาม ก็มีใช้ว่าจะต้องยอมรับไปเสียหมด ในความเป็นจริงแล้วจะต้องมีการปฏิเสธกันบ้างเหมือนเรื่องอื่นๆทั่วไป แต่ในกระบวนการทางการทูตมีเทคนิคหรือศิลป์ในการปฏิเสธที่ฝ่ายผู้ถูกปฏิเสธจะไม่รู้ตัว หรือแม้จะรู้ก็ไม่รู้สึกผิดหวังอย่างรุนแรง เพราะเป็นวิธีที่สุภาพและนุ่มนวล นักการทูตต้องหลีกเลี่ยงการทูตเท็จ แต่ต้องมีศิลปะในการพูดความจริง

จากการศึกษาพบว่าในการเจรจาทางการทูต มีการเลือกใช้ภาษาในการเจรจาใน 3 ลักษณะ คือ ใช้ภาษาที่ 3 เป็นภาษากลางในการเจรจา เช่นภาษาอังกฤษ หรือใช้ภาษาท้องถิ่นของประเทศเจ้าภาพที่นักการทูตไปประจำการ หรือเลือกใช้ภาษาแม่ของตนในการเจรจา ในการเจรจาทางการทูตบางครั้งมีการใช้ล่ามเป็นผู้แปล เนื่องด้วยเหตุผล 3 ประการคือ ต้องการใช้ภาษาแม่ของตนในการเจรจาเพื่อแสดงถึงความภาคภูมิใจในภาษาของตน เหตุผลที่ 2 คือ การเจรจานั้นๆมีความสำคัญยิ่งต่อผลประโยชน์แห่งชาติ หากมีความผิดพลาดในการสื่อสารเกิดขึ้นจะทำให้เกิดความเสียหายต่อชาติบ้านเมือง ดังนั้นการถ่ายทอดความคิดจึงต้องอาศัยผู้ที่มีความชำนาญในภาษานั้นๆ

เพื่อป้องกันความผิดพลาดอันเกิดจากการใช้ภาษา เหตุผลที่ 3 คือ การใช้ล่ามเป็นเทคนิคอย่างหนึ่ง ทำให้ผู้เจรจามีเวลาคิด ไตร่ตรองข้อมูลมากขึ้นในระหว่างที่ล่ามกำลังแปลอยู่

ภาษาเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรม ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม ให้แนวคิดไว้ว่า ภาษาเป็นเสมือนพาหนะสำหรับใช้แสดงทัศนคติ ความเชื่อ และค่านิยม จำนวนภาษาที่ใช้กันอยู่ทั่วโลกขณะนี้ประมาณ 200 กลุ่มภาษาหลัก ความหลากหลายของภาษาระหว่างวัฒนธรรมจึงเป็นอุปสรรคสำคัญอย่างหนึ่งของการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม เมื่อบุคคลแต่ละคนจากพื้นฐานภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่แตกต่างกันมาปฏิบัติสัมพันธ์กันทางคำพูดหรือภาษา พวกเขาสามารถเลือกใช้ภาษาแม่ของตนเองหรือของอีกฝ่ายหนึ่ง หรือจะใช้ภาษาที่ 3 ก็ได้ ไม่ว่าจะเลือกใช้วิธีใดในการเจรจา ต่างก็มีวัตถุประสงค์เพื่อลดอุปสรรคที่จะมีต่อการเจรจาระหว่างวัฒนธรรม

การเตรียมการก่อนการเจรจาทางการทูต สิ่งที่นักการทูตจะต้องกระทำคือ การเตรียมตัวให้พร้อมทั้งในข้อมูลของฝ่ายตนและฝ่ายตรงข้าม คือ “รู้เขา รู้เรา” รวมทั้งกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และจุดยืนในการเจรจาของตนให้ชัดเจน การจัดสถานที่ และบรรยากาศให้เหมาะสมกับการเจรจาก็เป็นสิ่งสำคัญ

แนวคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติของนักการทูตในฐานะนักเจรจา พยายามอธิบายไว้ว่า นักการทูตต้องทำการบ้านอยู่เสมอ ผู้เจรจาที่ไม่รู้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตนเอง ประโยชน์ของตนเอง ไม่รู้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่ จะเจรจาให้ดีไม่ได้ แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจา (Negotiation) พยายามอธิบายปรากฏการณ์นี้ว่า การเจรจาทั้งหลายมีลักษณะร่วมกันบางอย่างคือ

- จะต้องมีส่วนเกี่ยวข้องอย่างน้อย 2 ฝ่าย
- แต่ละฝ่ายต้องรู้ถึงผลประโยชน์และวัตถุประสงค์ของตนเอง คือมีเป้าหมายที่จะบรรลุอะไรบางอย่าง โดยผ่านความช่วยเหลือหรือความร่วมมือของอีกฝ่ายหนึ่ง
- แต่ละฝ่ายต้องเข้าใจบทบาทและความต้องการของอีกฝ่ายหนึ่ง
- แต่ละฝ่ายต้องเชื่อว่าการเจรจาจะนำมาซึ่งโอกาส หรือผลประโยชน์

การสร้างบรรยากาศที่ถูกต้องในการเจรจาดำรง เป็นส่วนประกอบสำคัญในกลยุทธ์ของการเจรจาดำรง นักเจรจาดำรงที่มีประสิทธิผล จะให้ความระมัดระวังและความสนใจอย่างต่อเนื่องต่อบรรยากาศในการเจรจาดำรง ทั้งในช่วงก่อน ระหว่าง และหลังการเจรจาดำรงทุกครั้ง ในการพัฒนาสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเจรจาดำรง สิ่งที่ต้องพิจารณาคือ

- ระดับความเป็นทางการ/กันเองในการดำเนินการ
- ระดับความตึงเครียด/ความสบายที่ต้องการ
- การสร้างบรรยากาศความเชื่อใจ/ไม่ไว้วางใจ
- สร้างความรู้สึกเผชิญหน้า/การร่วมมือ

นักเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิผลจะจัดส่วนประกอบด้านบรรยากาศ ดังนี้คือ

1. บรรยากาศด้านจังหวะ (เวลา) : มีเวลาที่ “ถูกต้อง” ในการเริ่มเจรจาต่อรอง การนำเสนอประเด็น การใช้กลวิธี การให้ลดหย่อน และการตกลงกัน การจัดเวลาที่เหมาะสมและการปรับการเจรจาต่อรองให้เข้ากับเวลาจะมีผลต่อบรรยากาศการเจรจาต่อรองโดยรวม
2. บรรยากาศด้านกายภาพ (สถานที่) : การเลือกและการจัดสถานที่สำหรับการเจรจาต่อรองสามารถสร้างสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีผลกระทบต่อบรรยากาศในการเจรจาต่อรอง
3. บรรยากาศด้านความรู้สึก (อารมณ์) : ทักษะคิดและพฤติกรรมของนักเจรจาต่อรองแต่ละคนจะมีผลต่อฝ่ายตรงข้าม และมีส่วนอย่างมากในการมีอิทธิพลต่ออารมณ์และความรู้สึกในบรรยากาศของการเจรจาต่อรอง

กิจกรรมอันเอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาและการสร้างความสัมพันธ์กับคู่เจรจา จากการศึกษาพบว่า งานสมาคมหรือเลี้ยงสังสรรค์ และการลือบปี่ เป็นกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์ต่อการเจรจาทางการทูตเป็นอย่างมาก การสื่อสารในงานจัดเลี้ยงเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลอย่างไม่เป็นทางการ งานเลี้ยงสังสรรค์ช่วยให้นักการทูตมีโอกาสได้พบปะ ทำความรู้จักคุ้นเคยกับบุคคลต่างๆ อันจะทำให้เกิดความสนิทสนมเป็นกันเองมากขึ้น ทำให้การเจรจามีโอกาสที่จะสะดวกราบรื่นมากขึ้น ความคุ้นเคยนำไปสู่ความคล่องตัวในการเจรจา การติดต่อประสานงาน อีกทั้งงานเลี้ยงสังสรรค์ การสมาคมต่างๆยังเป็นเวทีสำคัญในการหาข่าว หาข้อมูลอันเกิดจากการได้พบปะพูดคุยในงานเลี้ยง งานสมาคมต่างๆด้วย

ดังที่ หลวงวิสุตรวิรัชชเทศ ได้อธิบายถึงหน้าที่ของนักการทูตไว้ใน “ความรู้ทั่วไปในการทูต” ส่วนหนึ่งว่า การคบหาสมาคมย่อมช่วยให้เรื่องยากกลายเป็นเรื่องง่าย ดังนั้นทูตที่ทำความสำเร็จได้มากที่สุด ก็ทูตที่มีการสมาคมดีที่สุด การสมาคมเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดของการทูต งานประจำโต๊ะถือเป็นการรอง ความกว้างขวางคุ้นเคยในสังคมของประเทศที่ตนไปประจำการเป็นกุญแจสำคัญแห่งความสำเร็จ

ส่วนการลือขบี่ ก็เป็นเทคนิคสำคัญอย่างหนึ่งในการปูทางการเจรจาทางการทูต เป็นการหยั่งท่าทีของฝ่ายตรงข้ามหรือผู้ที่ จะให้การสนับสนุน รวมทั้งเป็นโอกาสในการป้อนข้อมูลอันจะเป็นประโยชน์แก่ฝ่ายคนให้แก่ผู้ที่ จะให้การสนับสนุน ทำให้ผู้ที่ถูกลือขบี่เกิดทัศนคติหรือความคิดเห็นที่คล้อยตามหรือสอดคล้องกับผลประโยชน์ของผู้ทำการลือขบี่ การเจรจาขั้นสุดท้ายล้วนแต่มาจาก การปูทาง โดยการลือขบี่ทั้งสิ้น

การลือขบี่เป็นเทคนิคอย่างหนึ่งที่ทำให้การสื่อสารระหว่างบุคคลมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างบุคคลระบุว่า ความคิดเห็นที่สอดคล้องกันเป็นสิ่งที่พึงปรารถนาในการสื่อสารระหว่างบุคคล ถ้าทั้งสองฝ่ายที่มีผลประโยชน์ร่วมกันมีความคิดเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งเหมือนกันแล้ว ความคล้ายกันของบุคคลทั้งสองจะมีมากขึ้น โอกาสที่จะมีความคิดเห็นสอดคล้องกันในเรื่องอื่นก็มีมากขึ้น

การที่ความคิดของทั้งสองฝ่ายเป็นอย่างเดียวกันจะก่อให้เกิดผลดี 2 ประการ คือ ประการแรก หากแนวความคิดของทั้งสองฝ่ายที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเหมือนกัน ก็จะทำให้เป็นการง่ายที่จะคาดคะเนพฤติกรรมที่มีต่อสิ่งนั้น ถ้าทัศนคติยิ่งคล้ายกันมากขึ้น ความขัดแย้งที่จะเกิดขึ้นจากสิ่งนั้นจะมีน้อยลง ประการที่สอง ความคิดเห็นที่สอดคล้องกันจะทำให้แต่ละฝ่ายมีโอกาสจะตัดสินใจแทนอีกฝ่ายหนึ่งได้ เพราะทั้งสองฝ่ายคิดเหมือนกัน ทั้งสองฝ่ายสามารถบรรลุข้อตกลงกันได้ ง่ายโดยไม่ต้องขอคำยืนยันจากอีกฝ่ายหนึ่ง

เปรียบเทียบคุณสมบัติพื้นฐาน รูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตระหว่าง นักการทูตอาชีพกับผู้แทนพิเศษ

จากการศึกษาพบว่า นักการทูตอาชีพ และผู้แทนพิเศษ มีคุณสมบัติพื้นฐานของการเป็นนักการทูตที่คล้ายคลึงกัน นั่นคือ ลักษณะทางประชากร คือ อายุ การศึกษา และสถานภาพสมรส ประวัติการดำรงชีวิตในต่างประเทศ ความสามารถในด้านภาษาและการพัฒนาตนเอง จะแตกต่างกันบ้างก็ตรงที่นักการทูตอาชีพส่วนใหญ่จะมีความรู้ ความชำนาญทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในด้านต่างๆที่หลากหลาย ในขณะที่ผู้แทนพิเศษมักจะมีความรู้ ความชำนาญในการติดต่อสื่อสาร การสร้างความสัมพันธ์กับต่างประเทศในด้านใดด้านหนึ่งโดยเฉพาะ อาทิ ด้านการทหาร การค้า ศิลปวัฒนธรรม เป็นต้น ส่วนรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตของนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษก็ไม่ต่างกัน กลยุทธ์หรือเทคนิคต่างๆก็ไม่ต่างกัน เพราะทั้งนักการทูตอาชีพและผู้แทนพิเศษต่างก็ใช้หลักการสื่อสาร 2 ทางระหว่างรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัดกับนัก

การทูตที่ประจำในต่างประเทศ สำหรับการเจรจาทางการทูตก็ใช้หลักการโน้มน้าวใจ การ ประนีประนอม การหาจุดที่เป็นผลประโยชน์ร่วมกันและการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและ กัน การใช้ล้ามในการเจรจาในบางกรณี การสืบทอด การจัดการเชิงเป็นเวทีในการสร้างความ กู้้นเคย และการเจรจาโดยใช้ความจริงใจตรงไปตรงมามากขึ้น

มีนักวิชาการหลายคนพยายามอธิบายว่า นักการทูตอันที่จริงแล้วจะเป็นใครก็ตาม จะมีภูมิ หลังในอาชีพใดก็ได้แล้วแต่ ก็ทำหน้าที่ทูตได้ ถ้าเขามีคุณสมบัติที่ติดต่อการเป็นตัวแทนของประเทศ ชาติ และสามารถปรับเปลี่ยนตนเองให้เข้ากับหน้าที่ของตนได้ การฝึกฝน การแสวงหาความรู้ เพิ่มเติมและประสบการณ์มีความสำคัญมากกว่าปริญญาหรือประกาศนียบัตรใดๆ

จึงน่าจะสรุปได้ว่าการเป็นนักการทูตอาชีพหรือผู้แทนพิเศษจำเป็นต้องมีคุณสมบัติพื้นฐาน และรูปแบบการสื่อสารและการเจรจาทางการทูตที่เอื้อต่ออาชีพหรือภาระหน้าที่ดังกล่าวมาแล้ว

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต

1. ปัจจัยด้านผลประโยชน์แห่งชาติ

เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จในการเจรจาทางการทูต กล่าวคือ หากคู่ เเจรจาทั้ง 2 ฝ่าย มีผลประโยชน์ร่วมกัน โอกาสที่จะทำการเจรจาต่อรองกันด้วยความประนีประนอม เพื่อให้ได้ประ โยชน์กันทั้ง 2 ฝ่ายก็มีมากขึ้น เป็นการถ้อยทีถ้อยอาศัย และแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ ซึ่งกันและกัน

แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจา ได้อธิบายปรากฏการณ์นี้ว่า การเจรจาเป็นกระบวนการซึ่ง บุคคลหรือกลุ่มบุคคลนำมาใช้เพื่อที่จะไปให้ถึงเป้าหมายโดยการทำข้อตกลงกับผู้อื่น กระบวนการ นี้มักจะรวมถึงการเรียกร้องและการให้ความยินยอมจากอีกฝ่ายหนึ่ง แต่มันจะมีประสิทธิภาพที่สุด เมื่อถูกนำมาใช้ในการได้มาซึ่งผลประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย

2. ปัจจัยทางการเมืองระหว่างประเทศและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

จากการศึกษาพบว่านักการทูตส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการอ้างถึงประวัติความเป็นมา และความสัมพันธ์ของประเทศที่มีร่วมกันมาช้านาน การเจรจาทางการทูตระหว่างประเทศที่มี ประวัติความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาช้านาน จะช่วยให้การเจรจาทางการทูตมีโอกาสประสบความสำเร็จ

สำเร็จได้ง่ายขึ้น การอ้างถึงประวัติ หรืออดีตที่มีร่วมกันมาช้านาน ทำให้ผู้เจรจามีความรู้สึกเป็นกันเอง กุ๊นเคย และไว้วางใจ

เดวิด เค. เบอร์โล (David K. Berlo) และคณะ ได้พูดถึงปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่สร้างความสำเร็จให้กับการสื่อสารของผู้ส่งสารนั่นคือ ปัจจัยที่สร้างความอบอุ่นใจ (Safety Factor) ให้แก่ผู้รับสาร กล่าวคือผู้ส่งสารจะต้องสร้างความรู้สึกเหล่านี้ให้เกิดแก่ผู้รับสาร ได้แก่ ความเป็นมิตร ความไว้วางใจ ความเป็นกันเอง ความเป็นเพื่อน นำคบหา ใจดี สุภาพ เป็นต้น หากผู้รับสารพิจารณาว่าผู้ส่งสารมีคุณสมบัติดังกล่าวแล้วโอกาสที่การสื่อสารนั้นๆจะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จก็มีมากขึ้น

นักการทูตส่วนใหญ่เห็นว่าการรวมกลุ่มประเทศเพื่อสร้างฐานอำนาจในการต่อรอง หรือการใช้กลุ่มอ้างอิง (Reference Group) จะเอื้ออำนวยให้อาณาจักรในการเจรจาต่อรองมีความสำเร็จมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศไทยเป็นประเทศเล็ก โดยตัวเองแล้วมีอำนาจต่อรองน้อยเมื่อเทียบกับประเทศมหาอำนาจอื่นๆ ดังนั้นการรวมตัวกับประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อกระทำการในนามของอาเซียนจะช่วยให้การเจรจาต่อรองมีน้ำหนักมากขึ้น โอกาสที่จะประสบความสำเร็จก็มีมากขึ้น

ทฤษฎีการรวมกลุ่ม (Theory of International Integration, Regionalism and Alliance Cohesion) เป็นส่วนหนึ่งของความร่วมมือในส่วนภูมิภาค ซึ่งการรวมตัวกันนี้ถือเป็นความจำเป็น เพราะถ้าหากอยู่โดดเดี่ยวอาจจะถูกรุกรานในรูปแบบต่างๆจากมหาอำนาจภายนอก Leon N. Lindberg มีความเห็นว่า การผนึกตัวกัน เป็นกระบวนการที่ชาติต่างๆ ได้มาตัดสินใจร่วมกันในนโยบายต่างๆ หรือเป็นการแบ่งเบาการตัดสินใจไปยังศูนย์กลางอันใหม่ และเป็นกระบวนการที่ผู้นำของประเทศต่างๆที่มีความแตกต่างกันในทางการเมือง เศรษฐกิจ และสังคมได้ถูกชักนำให้เบนความจงรักภักดี ความหวัง และการอ้างอิง ไปยังศูนย์กลางอันใหม่ การรวมกลุ่มเป็นการผนึกกำลังกันของประเทศสมาชิก ช่วยให้ประเทศสมาชิกมีความเป็นปึกแผ่น มีอำนาจในการเจรจาต่อรองมากขึ้น เนื่องจากประเทศที่มารวมกลุ่มกันนั้นมักจะมีผลประโยชน์แห่งชาติที่คล้ายคลึงกัน การผนึกกำลังกันในการเจรจาต่อรองกับฝ่ายตรงข้าม เป็นการสร้างพลังต่อรองในด้านต่างๆกับคู่เจรจา

ดุลยแห่งอำนาจ (Balance of Power) คือสภาพการณ์ที่ไม่มีมีความแตกต่างระหว่างอำนาจของประเทศสองฝ่ายหรือว่ามีความแตกต่างแต่ไม่มากพอที่จะทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีอำนาจเหนือฝ่ายตรงข้ามโดยเด็ดขาด ดุลยแห่งอำนาจอาจเกิดขึ้นระหว่างประเทศเพียง 2 ประเทศ หรือระหว่าง

กลุ่มของประเทศก็ได้ ดังนั้นเมื่อประเทศหรือกลุ่มประเทศหนึ่งเห็นประเทศอื่นหรือกลุ่มประเทศอื่นมีอำนาจมากเกินไปจนไม่ปลอดภัยต่อตนเอง ก็พยายามเพิ่มอำนาจของตนให้มากเท่ากับประเทศหรือกลุ่มประเทศที่รู้สึกว่าจะมีอำนาจมากเกินไป ซึ่งถือว่าเป็นวิธีการทำให้เกิดดุลอำนาจ

วิธีการทำให้เกิดดุลอำนาจมี 4 วิธี คือ

1. การสะสมกำลังอาวุธ (Armaments)
2. การเพิ่มอาณาเขต (Acquisition of Territory)
3. การตั้งรัฐกันชน (Buffer State)
4. การหาพันธมิตร (Acquisition of Allies)

ดุลแห่งอำนาจเป็นทฤษฎีหนึ่งที่ใช้อธิบายความเกี่ยวพันระหว่างประเทศ ชาติต่างๆ มีความประสงค์เหมือนกันคือขยายฐานอำนาจของตนเองให้มากที่สุด เพื่อสร้างความปลอดภัยให้กับตนเองให้มากที่สุด ทฤษฎีดุลแห่งอำนาจสามารถอธิบายถึงการที่นักการทูตพยายามหาพันธมิตรหรือกลุ่มอ้างอิงเพื่อสร้างฐานอำนาจในการเจรจาต่อรอง เพื่อลดช่องว่างของความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างคู่เจรจา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเจรจากับประเทศมหาอำนาจ

3. ปัจจัยทางด้านความคล้ายคลึง

การเจรจาทางการทูตเป็นการเจรจาระหว่างวัฒนธรรม คู่เจรจาล้วนแต่มีความแตกต่างกันหลายด้าน อาทิ เชื้อชาติ สีผิว ศาสนา ภาษา ทัศนคติ ค่านิยม ความเชื่อ จากการศึกษาพบว่านักการทูตจะต้องพยายามขจัดอคติอันเกิดจากความแตกต่างที่มีของคู่เจรจาออกไป และพยายามหาความเหมือน หรือความคล้ายคลึงที่มีร่วมกัน เพื่อสร้างความรู้สึกลงใจถึงการเป็นพวกเดียวกัน การสร้างความรู้สึกลงใจเช่นนี้ช่วยลดความไม่แน่ใจระหว่างกัน ความระแวง สงสัยระหว่างกันได้มาก ก่อให้เกิดความไว้วางใจกันในการที่จะพูดคุยหรือเจรจาต่อรองต่างๆ เพิ่มความมั่นใจให้กับนักการทูตได้ อีกทั้งนักการทูตจะต้องพยายามปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมใหม่ๆ ให้ได้เร็วที่สุด เพื่อกำจัดอาการ “ตระหนกทางวัฒนธรรม” (Culture Shock)

เดวิด เค เบอร์โล ได้กล่าวถึงการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพไว้ว่า ผู้ส่งสารและผู้รับสารจะต้องตระหนักอยู่เสมอว่า ตนเองและฝ่ายตรงข้ามต่างก็เป็นส่วนหนึ่งของสังคมหนึ่งๆ วัฒนธรรมหนึ่งๆ ไม่มีใครเลยที่ทำการสื่อสารโดยปราศจากพื้นระสูกพื้นหรือเงื่อนไขใดๆทางสังคมและวัฒนธรรม ทั้งนี้เพราะผู้ส่งสารทุกคนต่างก็เป็นสมาชิกของสังคม มีบทบาทหน้าที่ในฐานะที่เป็นสมาชิกของกลุ่มทางสังคมในระดับต่างๆ มีแบบแผนทางวัฒนธรรม ความคิด ความเชื่อ ค่านิยม

ทัศนคติ และรูปแบบพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป ความเข้าใจและตระหนักถึงความแตกต่างระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารเหล่านี้ จะทำให้ผู้ที่ทำการสื่อสารยอมรับในความแตกต่างและขจัดอคติที่จะเกิดขึ้นจากความแตกต่างเหล่านั้น ความเข้าใจและการตระหนักถึงความแตกต่างนี้จะทำให้ผู้ที่ทำการสื่อสารรู้จักหลีกเลี่ยงที่จะทำการสื่อสารใดๆก็ตามอันอาจจะขัดต่อปทัสถานและค่านิยมของอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งจะมีผลต่อความสำเร็จในการสื่อสารได้ ส่วนการยอมรับและการไม่มีอคติเหล่านี้จะช่วยให้การสื่อสารที่เกิดขึ้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การสื่อสารระหว่างบุคคลจะสัมฤทธิ์ผลมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับความคล้ายคลึงกัน (Homophily) ของความเชื่อ ค่านิยม สถานะทางสังคม ฯลฯ ระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร ยิ่งคล้ายกันมากเท่าใด การสื่อสารก็จะสัมฤทธิ์ผลมากขึ้นเพียงนั้น

ทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม และแนวคิดเกี่ยวกับการลดความไม่แน่ใจ (Uncertainty Reduction) โดย Berger & Bradac และ Gudykunst ได้พยายามชี้ให้เห็นว่า วัฒนธรรมที่แตกต่างกันมากเท่าไร ความไม่แน่ใจและความคลุมเครือในการสื่อสารก็จะมีมากขึ้นเท่านั้น สัมพันธภาพทั้งหลายล้วนแต่เกี่ยวข้องกับความไม่แน่ใจทั้งสิ้น การสื่อสารของมนุษย์ส่วนมากก็พยายามที่จะลดความไม่แน่ใจนี้ซึ่งจะทำให้บุคคลนั้นๆสามารถอธิบาย คาดเดา และบรรยายพฤติกรรมของผู้อื่นได้ดีขึ้น ความไม่แน่ใจในบริบทนี้หมายถึง ปราบกฎการณ์ 2 ชนิดคือ ความสามารถในการคาดเดาหรือทำนายได้อย่างแม่นยำว่าผู้อื่นจะแสดงพฤติกรรมอย่างไรเมื่อต้องเผชิญหน้า และความสามารถในการอธิบายพฤติกรรมเหล่านั้น การวิจัยระหว่างวัฒนธรรมระบุว่า ทฤษฎีการลดความไม่แน่ใจมีประโยชน์ในการอธิบายการสื่อสารระหว่างผู้คนจากวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน

การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมเป็นสถานการณ์ที่มีความไม่แน่ใจเกิดขึ้นมาก และเทคนิคที่ทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพได้มากขึ้นก็เช่น การฟังอย่างตั้งใจ การตรวจสอบความคิด การหาปฏิกิริยาตอบสนอง การหาความคล้ายคลึง เป็นต้น

ทฤษฎีนี้มีวิธีนำไปใช้มากมายสำหรับการสื่อสารทางการทูต ความคล้ายคลึงกันระหว่างชาติของนักการทูตกับชาติที่เป็นคู่เจรจาเมื่อมีอิทธิพลต่อความรู้สึกและความมั่นใจของพวกเขาในการทำนายพฤติกรรมของคู่เจรจาด้วย และเพื่อสร้างความมั่นใจในการคาดเดาพฤติกรรมของคู่เจรจ นักการทูตจะต้องหาความคล้ายคลึงระหว่างตัวเองกับคู่เจรจาให้ได้

ข้อเสนอแนะสำหรับนักการทูต

1. นักการทูตหรือผู้ที่ปฏิบัติหน้าที่เป็นตัวแทนของประเทศในการติดต่อสื่อสารใดๆกับชาวต่างชาติ ควรจะพยายามศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคปัจจุบันซึ่งเป็นยุคแห่งข้อมูลข่าวสาร นักการทูตในฐานะนักการสื่อสารระดับประเทศจึงควรที่จะเปิดรับข้อมูลข่าวสารแขนงต่างๆอยู่เสมอ เพราะความรู้ทำให้เราก้าวทันโลก ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน แต่ละมุมโลกอย่างมากมาย ทำให้ผู้เป็นนักการทูตสามารถติดตามเหตุการณ์ปัจจุบันได้ทัน และความรู้ต่างๆอาจเป็นข้อมูลให้เราสามารถ “deal” กับบุคคลต่างๆ ได้อย่างรู้เขารู้เรา และรู้เหตุการณ์ความเป็นไป ตลอดจนวัฒนธรรมของประเทศอื่นๆ ส่วนความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่จะสื่อสาร วิธีที่จะสื่อสาร หรือกระบวนการสื่อสาร ก็ล้วนแต่เป็นคุณสมบัติประการสำคัญของผู้ส่งสารทั้งสิ้น ดังนั้นนักการทูตจึงควรหาความรู้เพิ่มเติม และฝึกฝนในเรื่องของการสื่อสารควบคู่ไปด้วย

2. ขณะนี้โลกมีความเป็น Internationalization มากขึ้น หมายความว่าโลกมีความหลากหลายและความแตกต่างทางวัฒนธรรมมากขึ้น นักการทูตจึงต้องเพิ่มความใส่ใจกับความแตกต่างทางวัฒนธรรมและความเป็นสากลของโลกให้มากขึ้นด้วย การเจรจาหรือการติดต่อสื่อสารของวัฒนธรรมหนึ่งย่อมแตกต่างกับของอีกวัฒนธรรมหนึ่ง การสื่อสารและวัฒนธรรมมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันอย่างยิ่ง ดังนั้นผู้เจรจาจะต้องศึกษาและใช้กฎเกณฑ์การเจรจาหรือการสื่อสารของอีกวัฒนธรรมหนึ่งมากขึ้นด้วยเพื่อให้การติดต่อสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมที่แตกต่างกันนั้นเป็นไปด้วยความราบรื่น

3. ปัจจุบันเรื่องเศรษฐกิจกลายเป็นประเด็นสำคัญที่สุดของทุกประเทศทั่วโลก ผลประโยชน์แห่งชาติของประเทศต่างๆล้วนแต่มีเศรษฐกิจของประเทศเป็นเรื่องหลักแทบทั้งสิ้น ดังนั้นนักการทูตสมัยใหม่ควรจะต้องศึกษา และเปิดรับข่าวสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกี่ยวกับเศรษฐกิจให้มากยิ่งขึ้น เพราะการเจรจาความเมืองต่างๆในปัจจุบันล้วนแต่มีเรื่องของเศรษฐกิจของประเทศเข้าไปเกี่ยวข้องด้วยแทบทั้งสิ้น ดังนั้นจึงต้องศึกษา และเปิดรับข้อมูลข่าวสารด้านแนวนโยบายทางเศรษฐกิจ และปัญหาเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ รวมทั้งของประเทศตนเองเพื่อประโยชน์ในการนำมาประยุกต์ใช้ในหน้าที่ของตน

4. นักการทูตเป็นนักการสื่อสารระหว่างประเทศ มีหน้าที่หลักในการทำการติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติ ถือว่าเป็นนักการสื่อสารระดับชาติทีเดียว ดังนั้นทักษะที่จำเป็นอย่างยิ่งสำหรับนักการทูตก็คือทักษะในการสื่อสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งทักษะในการสื่อสารระหว่างบุคคล

การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง เป็นต้น เหล่านี้ ต้องอาศัยความรู้จากทฤษฎี การฝึกฝน และประสบการณ์จริง หากปฏิบัติได้เช่นนี้ นักการทูตของไทยจะเป็นนักการทูตสมัยใหม่ที่ถือได้ว่าเป็นนักการสื่อสารระดับชาติอย่างแท้จริง

5. นักการทูตต้องมีจิตวิทยาและศิลปะในการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลักการของ Public Discourse ที่ยึดหลักความสมดุลแห่งการเจรจา

6. ความพร้อมในด้านข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง และข้อมูลเกี่ยวกับคู่เจรจา เป็นสิ่งสำคัญที่นักการทูตจะต้องให้ความสำคัญ การรู้เขา รู้เรา ถือเป็นขั้นตอนในการเตรียมตัวก่อนการเจรจาที่สำคัญ เพราะนักการทูตที่มีข้อมูลพร้อมทั้งของตนเองและผู้อื่นจะทำให้มีความมั่นใจในการทำ การเจรจาต่อรอง หรือสื่อสารต่างๆ เพราะนักการทูตต้องทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสาร ผู้ส่งสารและผู้รับสารที่มีข้อมูลของตนเองและฝ่ายตรงข้ามจะเป็นฝ่ายได้เปรียบในการสื่อสาร นักการทูตจะต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับประเทศของตนในด้านต่างๆ ให้มากที่สุด หากจุดยืนของประเทศ และวัตถุประสงค์ในการเจรจาต่างๆ ให้พบ เพื่อให้การเจรจาต่างๆ เป็นไปในทิศทางเดียวกันระหว่างนักการทูตกับรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัด อีกทั้งการที่นักการทูตมีข้อมูลเกี่ยวกับฝ่ายตรงข้าม จะทำให้นักการทูตสามารถตั้งรับได้อย่างเหมาะสม

7. นักการทูตจะต้องตระหนักอยู่เสมอว่า การเจรจาต่อรองใดๆก็ตาม ไม่มีฝ่ายใดที่จะเป็นฝ่ายชนะทั้งหมด และไม่มีฝ่ายใดจะยอมเป็นฝ่ายแพ้หรือฝ่ายที่สูญเสียทั้งหมด นักการทูตจะต้องยึดหลักการเจรจาแบบ Non-zero-sum game นั่นคือ ความร่วมมือระหว่างคู่เจรจาเป็นสิ่งสำคัญ การเจรจาต่อรองจะต้องเอื้อประโยชน์แก่คู่เจรจาทุกฝ่าย ใช้หลักการประนีประนอม แต่อย่างไรก็ดี มีข้อควรระวังที่นักการทูตจะต้องคำนึงถึงในการเจรจาโดยยึดหลัก Non-zero-sum game คือ การเจรจาระหว่างนักการทูตจะต้องอยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจซึ่งกันและกัน พยายามขจัดความหวาดระแวงที่มีต่อกัน และจะต้องรู้ว่าแต่ละฝ่ายมีระดับของการให้ความร่วมมือหรือระดับของความเห็นแก่ตัวมากน้อยเพียงใด โดยหลักการแล้วยิ่งแต่ละฝ่ายให้ความร่วมมือมากเท่าใดก็จะยิ่งทำให้ระดับของความไว้วางใจมีมากขึ้นเท่านั้น และจะมีผลให้ทั้งสองฝ่ายต่างได้รับผลประโยชน์จากข้อตกลงนั้นๆ มากขึ้นด้วย

8. การเจรจาพหุภาคีมีความสำคัญมากขึ้นในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการประชุมหรือการเจรจาในองค์การระหว่างประเทศต่างๆ การเจรจาพหุภาคีเป็นการเจรจาที่ต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์เป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นการเจรจาที่มีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่าย มีขั้นตอน

มากกว่าการเจรจาระดับทวิภาคี ดังนั้นนักการทูตจึงต้องอาศัยการฝึกฝนและหาประสบการณ์ในการเจรจาอยู่เสมอ

9. หน้าที่อย่างหนึ่งของนักการทูตในต่างประเทศคือ การหาข่าว หาข้อมูล เพื่อป้อนกลับมายังรัฐบาล/หน่วยงานต้นสังกัด ดังนั้นการแสวงหาแหล่งข่าวจึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับนักการทูต ซึ่งแหล่งข่าวที่สำคัญแหล่งหนึ่งก็คือ นักการทูตจากประเทศอื่นที่อาจพบได้ในงานสมาคม งานเลี้ยงสังสรรค์ต่างๆ ดังนั้นสำหรับนักการทูตแล้ว การสมาคมจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่อาจหลีกเลี่ยง

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยต่อไป

เพื่อทำความเข้าใจในเรื่องของการเจรจาทางการทูตให้มากขึ้น จำเป็นต้องมีการศึกษาวิจัยเพิ่มเติม โดยขอเสนอแนะแนวทางเพื่อใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไปดังนี้

1. ในการศึกษาครั้งต่อไป ในเรื่องของความลึกซึ้งของข้อมูลบางส่วน ควรแยกศึกษาแต่ละหัวข้อเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ละเอียดลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น เช่น เทคนิคในการเจรจาต่อรองกับประเทศมหาอำนาจ ภาษาเฉพาะทางการทูต อิทธิพลของอคติที่มีต่อการเจรจาระหว่างวัฒนธรรม

2. ในเรื่องของการอ้างอิงผลการศึกษา โดยการศึกษาส่วนนี้ใช้การศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 24 รายเท่านั้น ดังนั้นการศึกษาครั้งต่อไปจึงควรพิจารณาการออกแบบการวิจัยให้ครอบคลุมถึงประชากรนักการทูตที่มีขนาดใหญ่ขึ้น และอาจเจาะลึกในนักการทูตแต่ละกลุ่ม เช่น นักการทูตที่เป็นผู้ช่วยทูตทหาร ผู้ช่วยทูตพาณิชย์ ผู้ช่วยทูตด้านวัฒนธรรม เป็นต้น

3. เพื่อให้ผลงานมีความเป็นสากลมากขึ้น ควรพิจารณาใช้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักการทูตชาวต่างชาติด้วย จะทำให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ชัดเจนยิ่งขึ้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กุสุมา สนิทวงศ์. การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ. ใน **รวมบทความความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ**. คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2525.
- กระมล ทองธรรมชาติ. **การเมืองระหว่างประเทศ**. สำนักพิมพ์แพรวพิตยา, 2514.
- กิติมา สุรสนธิ. **เทคนิคการโน้มน้าวใจในการสื่อสารระหว่างบุคคล**. สาขาการสื่อสาร คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2528.
- จิราพร บุตรสันต์. **ลักษณะและปัญหาในการสื่อสารต่างวัฒนธรรมระหว่างชาวเลกับเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน : กรณีศึกษาโครงการพัฒนาคุณภาพชีวิตชาวเลในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองจังหวัดภูเก็ต**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์พัฒนการ ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- จิตรจำนงค์ สุภาพ. **การพูดระบบการพูด**. กรุงเทพมหานคร, 2520.
- ฉรงค์ สิ้นสวัสดิ์. **การเมืองระหว่างประเทศ**. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2517.
- ธนวดี บุญถื่อ. ทฤษฎีและแบบจำลองพื้นฐานทางการสื่อสาร. ใน **เอกสารการสอนชุดวิชาหลักและทฤษฎีการสื่อสาร**, หน้า 514 – 518. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2541.
- พินิจอักษร, หลวง. **การพูดโดยชาวทหารบก : ชีวิตของนักการพูด**. พระนคร, 2512.
- ไพโรจน์ ชัยนาม. **เรื่องของการพูดและการต่างประเทศ**. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2516.

- มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ศิลปะการพูดของโจวเอินไหล. แปลโดย บุญศักดิ์ แสงระวี.
กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ , 2532 .
- ระวีวรรณ ประกอบผล. ผู้ส่งสาร . ใน เอกสารการสอนชุดวิชาหลักและทฤษฎีการสื่อสาร , หน้า
271 – 277 . กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช , 2541 .
- ลีโอ ฮอว์กินส์ , ไมเคิล ฮัดสัน และ พอพันธ์ วัชจิตพันธ์ . คู่มือการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ
ผล. กรุงเทพมหานคร : บริษัท จิกซอ กราฟฟิคดีไซน์ จำกัด , 2538 .
- วิจิตรวาทการ, หลวง . กุศโลบาย. พระนคร : สำนักพิมพ์เสริมวิทย์บรรณาการ , 2514.
- วิรัช ลภรัตน์กุล. การประชาสัมพันธ์ระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร , 2526.
- วิสูตรวิรัชเทศ, หลวง . การพูดโดยชาวทหารบก : ความรู้ทั่วไปในการพูด. พระนคร , 2512 .
- สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ . การพูด . ใน เอกสารการสอนชุดวิชาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ,
กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช , 2527 .
- สรรเสริญ ประเสริฐสุด. นโยบายและการดำเนินงานด้านการประชาสัมพันธ์ประเทศของ
กระทรวงการต่างประเทศ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์
คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2538 .
- สีดา (เจดีย์) สอนศรี . ความร่วมมือส่วนภูมิภาคในเอเชียอาคเนย์ : จากสงครามโลกครั้งที่สองถึง
อาเซียน. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ปิยะสาส์น, 2521.
- สุรัชย์ สิริไกร . แนวคิดว่าด้วยความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ . เอกสารการสอนชุดวิชาความ
สัมพันธ์ระหว่างประเทศ , กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช , 2527 .
- เสนาะ ดิเขาว์. การสื่อสารในองค์กร. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ,
2534 .

อรุณ ภาณุพงศ์. การทูตและการระหว่างประเทศ. โครงการบรรยายพิเศษ ดิเรก ชัยนาม คณะ
รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. บทที่ 14 , 2529.

ภาษาอังกฤษ

Berlo , D. K. **The Process of Communication.** New York : Holt, Rinehart and Winston, Inc.,
1960 .

Berlo , D.K. , Lemert , J.B. and Mertz , R.J. **Dimensions for Evaluating the Acceptability of
Message Sources.** Michigan State University , 1966.

Cooper ,L. **The Rhetoric of Aristotle.** New York : Appleton-Century-Craft , 1960 .

Crorkhite ,G. **Persuasion.** The Bobbs-Merrill Company, Inc., 1969.

Devito , J.A. **Human Communication : The Basic Course.** 6th ed. Harper Collins College
Publishers , USA. , 1994.

Fischer H.D. and Merrill J.C. (ed.) **International Communication.** Hastings House
Publishers, Inc., 1970.

Griffin , Em. **A First Look at Communication Theory.** , 1978 .

Gudykunst , W.B. **Bridging Differences.** California : SAGE Publication , USA., 1998 .

Gudykunst ,W.B. , Toomey , Stella Ting and Nishida , Tsukara . **Communication in Personal
Relationships Across Cultures.** SAGE Publications , USA., 1996.

Jandt , F.E. **Intercultural Communication.** SAGE Publications Inc. , USA , 1995.

Johnson , R.A. **Negotiation Basics .** SAGE Publications, USA.,1993.

Korzenny , Felipe . and Toomey , Stella Ting . **Communication For Peace : Diplomacy and Negotiation.** SAGE Publications , USA. , 1990.

Mccroskey , J.C. , Larson , C.E. and Knapp , M.L. **An Introduction to Interpersonal Communication.** USA. , 1971.

Neher , W.W. **Organizational Communication .** USA., 1997 .

Newmark , Eileen and Asante , M.K. **Intercultural Communication.** State University of New York at Buffalo , 1970 .

Nicolson , Harold . **Diplomacy.** New York : Oxford University Press , 1964 .

Satow , Ernest. **A Guide to Diplomatic Practice.** Great Britain : Robert Maclehose and Co.,Ltd., Glasgow., 1957 .



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพถ่ายขณะเข้าพบและสัมภาษณ์ดร.สุรินทร์ พิศสุวรรณ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2543



ภาพถ่ายขณะเข้าพบและสัมภาษณ์ นายชูชัย เกษมसानดิ์ รองปลัดกระทรวงการต่างประเทศ เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2543

ARGENTINA	BUENOS AIRES... ..
AUSTRALIA	CANBERRA.. ..
AUSTRIA	VIENNA.
BANGLADESH	DHAKA.. ..
BELGIUM	BRUSSELS... ..
BRAZIL	BRASILIA.
BRUNEI	BANDAR SERI BEGAWAN
CAMBODIA	PHNOM PENH
CANADA	OTTAWA
CHILE	SANTIAGO
CHINA	BEIJING
CZECH	PRAGUE... ..
DENMARK	COPENHAGEN.
EGYPT	CAIRO.. ..
FRANCE	PARIS... ..
GERMANY	BONN... ..
GREECE	ATHENS... ..
HUNGARY	BUDAPEST... ..
INDIA	NEW DELHI.. ..
INDONESIA	JAKARTA.. ..
IRAN	TEHRAN... ..
IRAQ	BAGHDAD
ISRAEL	TEL AVIV
ITALY	ROME.
JAPAN	TOKYO
KENYA	NAIROBI... ..
KOREA	SEOUL.
KUWAIT	KUWAIT... ..

สถาบันวิทยบริการ
ศาลากลางกรุงเทพมหานคร
มหาวิทยาลัย

LAOS	VIENTIANE
MALAYSIA	KUALA LUMPUR
MEXICO	MEXICO CITY
MOROCCO	RABAT
MYANMAR	YANGON
NEPAL	KATHMANDU.
NETHERLANDS	HAGUE... ..
NEW ZEALAND	WELLINGTON... ..
NORWAY	OSLO
OMAN	MUSCAT.... ..
PAKISTAN	ISLAMABAD... ..
PHILIPPINES	METRO MANILA
POLAND	WARSAW... ..
PORTUGAL	LISBON
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA	PRETORIA
ROMANIA	BUCHAREST.
RUSSIAN FEDERATION	MOSCOW... ..
SAUDI ARABIA	RIYADH.
SENEGAL	DAKAR... ..
SINGAPORE	SINGAPORE... ..
SPAIN	MADRID.
SRI LANKA	COLOMBO
SWEDEN	STOCKHOLM
SWITZERLAND	BERN.
TURKEY	ANKARA
UNITED ARAB EMIRATES	ABU DHABI
UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND	LONDON... ..
UNITED NATIONS	GENEVA... ..
UNITED NATIONS	NEW YORK... ..
UNITED STATES OF AMERICA	WASHINGTON, D.C
VIETNAM	HANOI.

CONSULAR REPRESENTATIVES (CAREER)

AUSTRALIA	SYDNEY
CANADA	VANCOUVER.....
CHINA	GUANGZHOU.....
	KUNMING.....
	SHANGHAI.....
GERMANY	BERLIN.....
HONG KONG	HONG KONG.....
INDIA	MUMBAI.....
	CALCUTTA.....
JAPAN	OSAKA.....
LAOS	SAVANNAKHET.....
MALAYSIA	KOTA BHARU.....
	PENANG.....
PAKISTAN	KARACHI.....
SAUDI ARABIA	JEDDAH.....
TAIWAN	TAIPEI.....
UNITED ARAB EMIRATES	DUBAI.....
UNITED STATES OF AMERICA	CHICAGO
	LOS ANGELES
	NEW YORK.....
VIETNAM	HO CHI MINH CITY.....

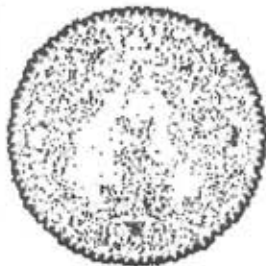
CONSULAR REPRESENTATIVES (HONORARY)

ARGENTINA.....	BOLIVIA
	PARAGUAY.....
	URUGUAY.....
AUSTRALIA.....	QUEENSLAND.....
	SOUTH AUSTRALIA
	VICTORIA.....
	WESTERN AUSTRALIA.....

AUSTRIA... ..	DORNBIRN ..
	INNSBRUCK..
	SALZBURG...
	SLOVENIA... ..
BELGIUM	ANTWERP... ..
	LUXEMBOURG
BRAZIL... ..	RIO DE JANEIRO..
	SAO PAULO... ..
	COLOMBIA.
	ECUADOR... ..
	PERU... ..
	VENEZUELA.
CANADA	EDMONTON..
	MONTREAL... ..
	TORNOTO.....
CHILE... ..	SANTIAGO....
CZECH	BRATISLAVA.....
DENMARK	COPENHAGEN..
	HVIDE SANDE... ..
	REYKJAVIK....
EGYPT... ..	CYPRUS..
FRANCE... ..	BORDEAUX
	LYON..
	MARSEILLE
	MONACO
GERMANY... ..	FRANKFURT
	HAMBURG..
	DUSSELDORF...
	MUNCHEN..
IRAQ.	JORDAN.
ISRAEL	TEL AVIV
	HAIFA

ITALY	GENOA
	MILAN
	TURIN
	NAPLES
	MALTA
	SAN MARINO
JAPAN	YOKOHAMA
	NAGOYA
	FUKUOKA
	UBE
	SUPPORO
KENYA	UGANDA
KOREA	PUSAN
MEXICO	GUATEMALA
	HONDURAS
	PANAMA
	EL SALVADOR
NETHERLANDS	AMSTERDAM
NEW ZEALANDS	AUCKLAND
NORWAY	OSLO
PAKISTAN	LAHORE
PHILIPPINES	CEBU
PORTUGAL	PORTO
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA	NAMIBIA
	BOTSWANA
RUSSIAN FEDERATION	ST. PETERSBURG
SAUDI ARABIA	SYRIA
	LEBANON
SENEGAL	GAMBIA
SPAIN	BARCELONA
	TENERIFE

SWEDEN... ..	FINLAND.
	STOCKHOLM... ..
SWITZERLAND.	BASEL.
	GENEVA... ..
	ZURICH
TURKEY	ISTANBUL
UNITED KINGDOM OF BRITAIN AND NORTHERN IRELAND	BIRMINGHAM... ..
	CARDIFF... ..
	GLASGOW
	HULL
	LIVERPOOL... ..
	IRELAND.. ..
	GIBRALTAR
UNITED STATES OF AMERICA	ALABAMA.
	COLORADO.. ..
	FLORIDA... ..
	GEORGIA
	HAWAII.
	LOUISIANA... ..
	MASSACHUSETTS... ..
	MISSOURI
	OKLAHOMA.. ..
	OREGON.. ..
	PUERTO RICO.. ..
	DALLAS
	EL-PASO.
	HOUSTON
	DOMINICAN REPUBLIC



Thai Diplomatic Missions Abroad

[A] [B] [C] [D] [E] [F] [G] [H] [I] [J] [K] [L] [M] [N] [O]
[P] [Q] [R] [S] [T] [U] [V] [W] [X] [Y] [Z]

-
- A ARGENTINA :** ROYAL THAI EMBASSY, BUENOS AIRES
AUSTRALIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, SYDNEY
AUSTRALIA : ROYAL THAI EMBASSY, CANBERRA
AUSTRIA : ROYAL THAI EMBASSY, VIENNA
-
- B BANGLADESH :** ROYAL THAI EMBASSY, DHAKA
BELGIUM : ROYAL THAI EMBASSY, BRUSSELS
BRAZIL : ROYAL THAI EMBASSY, BRASILIA
BRUNEI : ROYAL THAI EMBASSY, BANDAR SERI BEGAWAN
-
- C CAMBODIA :** ROYAL THAI EMBASSY, PHNOM PENH
CANADA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, VANCOUVER
CANADA : ROYAL THAI EMBASSY, OTTAWA
CHILE : ROYAL THAI EMBASSY, SANTIAGO
CHINA : ROYAL THAI EMBASSY, BEIJING
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, GUANGZHOU
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, HONG KONG
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, SHANGHAI
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, KUNMING
CZECH REPUBLIC : ROYAL THAI EMBASSY, PRAGUE
-
- D DENMARK :** ROYAL THAI EMBASSY, COPENHAGEN
-
- E EGYPT :** ROYAL THAI EMBASSY, CAIRO
-
- F FRANCE :** ROYAL THAI EMBASSY, PARIS
-
- G GERMANY :** ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, BERLIN
GERMANY : ROYAL THAI EMBASSY, BONN
GREECE : ROYAL THAI EMBASSY, ATHENS
-
- H HUNGARY :** ROYAL THAI EMBASSY, BUDAPEST
-
- I INDIA :** ROYAL THAI EMBASSY, NEW DELHI
INDIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, CALCUTTA
INDIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, MUMBAI
INDONESIA : ROYAL THAI EMBASSY, JAKARTA
IRAN : ROYAL THAI EMBASSY, TEHRAN
IRAQ : ROYAL THAI EMBASSY, BAGHDAD
ISRAEL : ROYAL THAI EMBASSY, TEL AVIV
ITALY : ROYAL THAI EMBASSY, ROME

-
- J JAPAN :** ROYAL THAI EMBASSY,TOKYO
JAPAN : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,OSAKA
-
- K KENYA :** ROYAL THAI EMBASSY,NAIROBI
KOREA : ROYAL THAI EMBASSY,SEOUL
KUWAIT : ROYAL THAI EMBASSY,KUWAIT
-
- L LAOS :** ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,SAVANNAKHET
LAOS : ROYAL THAI EMBASSY,VIENTIANE
-
- M MALAYSIA :** ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,KOTA BHARU
MALAYSIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,PENANG
MALAYSIA : ROYAL THAI EMBASSY,KUALA LUMPUR
MEXICO : ROYAL THAI EMBASSY,MEXICO CITY
MOROCCO : ROYAL THAI EMBASSY,RABAT
MYANMAR : ROYAL THAI EMBASSY,YANGON
-
- N NEPAL :** ROYAL THAI EMBASSY,KATHMANDU
NETHERLANDS : ROYAL THAI EMBASSY,THE HAGUE
NEW ZEALAND : ROYAL THAI EMBASSY,WELLINGTON
NIGERIA : ROYAL THAI EMBASSY,LAGOS
NORWAY : ROYAL THAI EMBASSY,OSLO
-
- O OMAN :** ROYAL THAI EMBASSY,MUSCAT
-
- P PAKISTAN :** ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,KARACHI
PAKISTAN : ROYAL THAI EMBASSY,ISLAMABAD
PHILIPPINES : ROYAL THAI EMBASSY,MANILA
POLAND : ROYAL THAI EMBASSY,WARSAW
PORTUGAL : ROYAL THAI EMBASSY,LISBON
-
- Q N/A**
-
- R REPUBLIC OF SOUTH AFRICA :** ROYAL THAI EMBASSY,PRETORIA
ROMANIA : ROYAL THAI EMBASSY,BUCHAREST
RUSSIAN FEDERATION : ROYAL THAI EMBASSY,MOSCOW
-
- S SAN MARINO :** ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,SAN MARINO
SAUDI ARABIA : ROYAL THAI EMBASSY,RIYADH
SAUDI ARABIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,JEDDAH
SENEGAL : ROYAL THAI EMBASSY,DAKAR
SINGAPORE : ROYAL THAI EMBASSY,SINGAPORE
SPAIN : ROYAL THAI EMBASSY,MADRID
SRI LANKA : ROYAL THAI EMBASSY,COLOMBO
SWEDEN : ROYAL THAI EMBASSY,STOCKHOLM
SWITZERLAND : Permanent Mission of Thailand to the United Nations Office,GENEVA
SWITZERLAND : ROYAL THAI EMBASSY,BERN
-
- T TAIWAN :** Thailand Trade and Economic Office,TAIPEI
TURKEY : ROYAL THAI EMBASSY,ANKARA
-

U UNITED ARAB EMIRATES : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,DUBAI
UNITED ARAB EMIRATES : ROYAL THAI EMBASSY,ABU DHABI
UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND :
ROYAL THAI EMBASSY,LONDON
UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI CONSULATE-
GENERAL,CHICAGO
UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,NEW
YORK
UNITED STATES OF AMERICA : Permanent Mission of Thailand to the United
Nations Office,NEW YORK.
UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,LOS
ANGELES
UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI EMBASSY,WASHINGTON

V VIETNAM : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL,HO CHI MINH CITY
VIETNAM : ROYAL THAI EMBASSY,HANOI

W N/A

X N/A

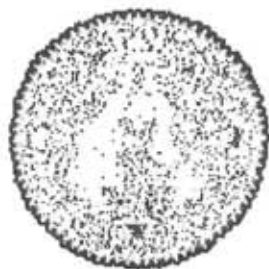
Y N/A

Z N/A

Link to Thai Embassy and Consulate Website (www.thaidip.mfa.go.th)

[\[Foreign Policy\]](#)[\[Organizational Structure\]](#)[\[Press Releases\]](#)
[\[Consular Information \]](#)[\[Thai Diplomatic Missions Abroad \]](#)
[\[Foreign Missions in Thailand\]](#)[\[Information on Thailand\]](#)[\[Home\]](#)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

ARGENTINA

ROYAL THAI EMBASSY
Virrey del Pino
2458-6 Piso, 1426 Buenos Aires
BUENOS AIRES

Tel : (541) 785-6504, 785-6521, 785-6532

Fax : (541) 785-6548

Homepage:

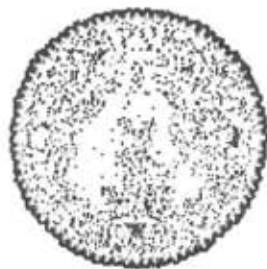
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

H.E. MR. KRIENGSACK DEESRISUK

Residence: Arribenos 1240
1426 Capital Federal

Buenos Aires
Tel.(541) 788-8038
Fax. (541) 788-8039

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

AUSTRALIA

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL
8th Floor, 131 Macquarie Street
Sydney 2000
SYDNEY

Tel : (612) 9241-2542, (612) 9241-2543

Fax : (612) 9247-8312

Homepage:

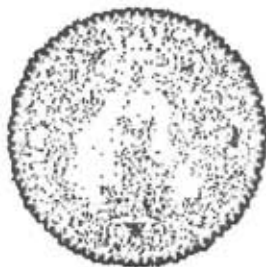
Consul-General

MR. CHAIYONG SATJIPANON
Residence: 43 Carrington Avenue,
Mosman, N.S.W. 2088

Tel.(02) 9969-1674

Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

AUSTRALIA

ROYAL THAI EMBASSY
111 Empire Circuit, Yarralumla,
Canberra ACT 2600
CANBERRA

Tel : (02) 6273-1149

Fax : (02) 6273-1518

Homepage:

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

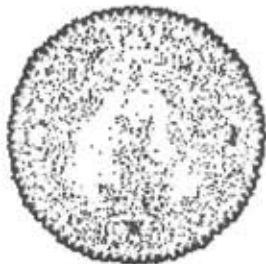
H.E. MRS. LAXANACHANTORN LAOHAPHAN

Residence: 10 Adelaide Avenue,
Yarralumla, ACT 2600

Tel.(06) 273-3084

Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

AUSTRIA

ROYAL THAI EMBASSY
Cottaggasse 48,
1180 Vienna, Austria.
VIENNA

Tel : (43-1) 478-3335, 478-2729, 478-2797

Fax : (43-1) 478-2907

Homepage:

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

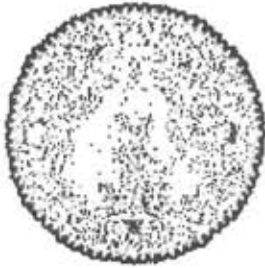
H.E. MR. SORAYOUTH PROMPOJ

Residence:

Vienna

Republic of Austria
Tel.(431) 479-0588
Fax. (431) 478-9780

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

BANGLADESH

ROYAL THAI EMBASSY
House No. NW(D)-4, Road No. 58/62
Gulshan Model Town
DHAKA

Tel : (880 2) 872-795, 887-149, 883-376, 887-218
(Visa Section 873-261)

Fax : (880 2) 883-588

Homepage:

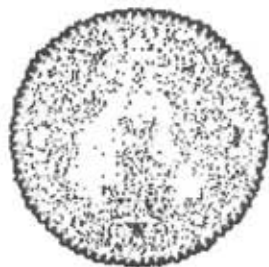
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

HE.MR. PITHAYA POOKAMAN

Residence:

Bangladesh
Tel.(882) 872 - 794
Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

BELGIUM

ROYAL THAI EMBASSY
2 Square du val de la Cambre,
1050 Brussels
BRUSSELS

Tel : (322) 640-6810, 640-1986, 640-0716

Fax : (322) 648-3066

Homepage: www.waw.be/rte-be

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

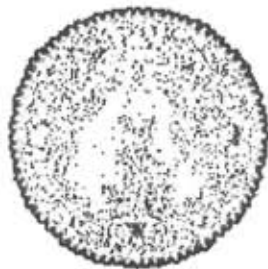
H.E. MR. ~~SUKHUM RASMI DATTA~~

Residence: 460 Avenue De Tervuren,
1160 Brussels

Tel.(322) 762-3603

Fax. (322) 762-1381

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

BRAZIL

ROYAL THAI EMBASSY
SEN-Av. das Nacoes - Lote 10
Brasilia-DF, - CEP: 70433-900
BRASILIA

Tel : (55-61) 224-6089, 224-6849, 224-6943

Fax : (55-61) 321-2994, 223-7502

Homepage:

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

H.E. MR. SAMROENG LAKSANASUT

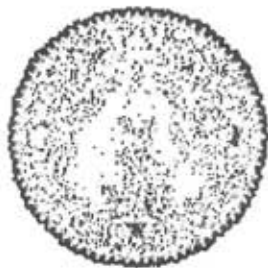
Residence: SEN - Av. das Nacoes - Lote 10
Brasilia - DF, - CEP: 70433-900

BRAZIL

Tel.(5561) 224-8943, 321-7089

Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

BRUNEI

ROYAL THAI EMBASSY
No.2 Spg. 682
Jalan Tutong, Kg.Bunut
BANDAR SERI BEGAWAN

Tel : (673 2) 653108-9

Fax : (673 2) 653032

Homepage:

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

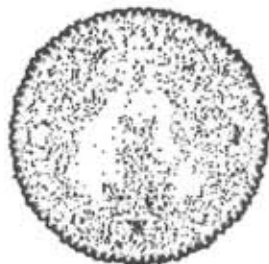
H.E. MR. ~~MAITRI CHULADUL~~

Residence: No.18, Simpang 52-86-16
Kampong Mata-Mata Gadong 3280

Tel.(6732) 442-288

Fax. (6732) 429-658

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CAMBODIA

ROYAL THAI EMBASSY
NO. 4, Boulevard Monivong,
Sangkat Sras Chork, Khan Daun Penh
PHNOM PENH

Tel : (855 23) 363-689, 363-870 AMB. (855 23) 367-234

Fax : (855 18) 810-860

Homepage:

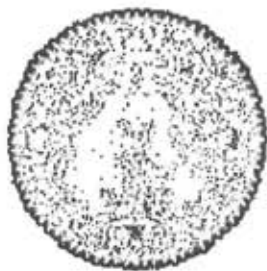
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

H.E. MR. ~~DOMDEJ BUNNAG~~

Residence: NO.32, Boulevard Issarak, Group 11,
Sangkat Beung Keng Kang 1, Khan Chamcar Mon,
Phnom Penh.

Tel.(855 23) 362-555
Fax. (855 23) 361-555

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CANADA

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL
1040 Burrard Street,
Vancouver, B.C. V6Z 2R9
VANCOUVER

Tel : (604) 687-1143

Fax : (604) 687-4434

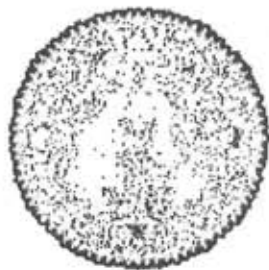
Homepage: www.thaicongenvancouver.org

Consul-General

MR. CHAMNI RIDTHIPRASART

Residence: 1610 Wesbrook Crescent,
Vancouver, B.C.,
V6T 1W1,
Canada
Tel.(604) 222-8106
Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CANADA

ROYAL THAI EMBASSY
180 Island Park Drive
Ottawa Ontario, K1Y 0A2
OTTAWA

Tel : (1-613) 722-4444, 729-5235

Fax : (1-613) 722-6624

Homepage: www.magma.ca/~thaiott/eng/mainpage.htm

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

H.E. MR. SUNAI BUNYASIRIPHANT

Residence:

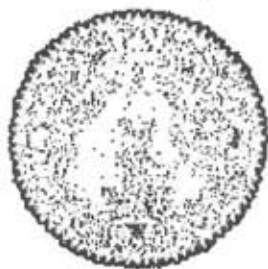
Ottawa

Canada

Tel.(613) 7495008

Fax. (613) 7491051

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CHILE

ROYAL THAI EMBASSY
(Temporary) Malaga No. 950
Depto. 191, Lascondes
SANTIAGO

Tel : (56-2) 207-7712

Fax : (56-2) 334-0655

Homepage:

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

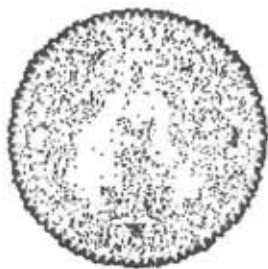
H.E. MS. BUSBA BUNNAG

Residence: Camino Otonal
No. 1437, Las Condes, Santiago, Chile

Tel.214-1887

Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CHINA

ROYAL THAI EMBASSY
No. 40, Guang Hua Lu
Beijing 100600
BEIJING

Tel : (8610) 6532-1848, 6532-1749, 6532-1980, 6532-2151, 6532-5048

Fax : (8610) 6532-1748

Homepage:

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

H.E. MR. NIKHOM TANTEM SAPYA

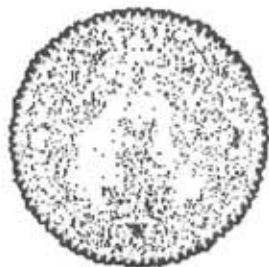
Residence: No. 40, Guang Hua Lu,

Beijing 100600

Tel.(8610) 6532-2274

Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CHINA

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL
White Swan Hotel, Southern Street,
Shamian Island,
GUANGZHOU

Tel : (8620) 8188-6968 Ext. 3301-03, 3307, 3309,
3344, 3347, 3356

Fax : (8620) 8187-9451

Homepage:

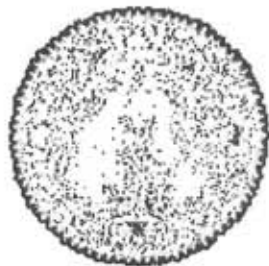
Consul-General

MR. THAVI THEERAWONGSERI

Residence: White Swan Hotel,
Room 3322, Apartment Building,

Tel.(8620) 8188-6968 EXT. 60322
Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CHINA

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL
Fairmont House, 8th Floor, 8 Cotton Tree Drive, Central

HONG KONG

Tel : (852) 2521-6481-5

Fax : (852) 2521-8629

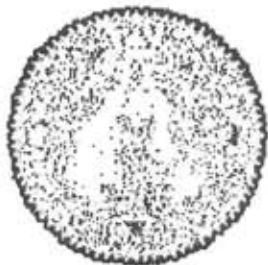
Homepage:

Consul-General

MR. RATHAKIT MANATHAT

Residence: Penthouse Apartment
B-42, 20th Floor
Po Shan Mansion
10 Po Shan Road, Hong Kong
Tel.(852) 2549-7401
Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CHINA

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL
7 Zhongshan Rd. East 1
Shanghai, 200002.
SHANGHAI

Tel : (8621) 6321-9371, 6321-9406, 6323-4095,
(Consul-General) 6321-9442

Fax : (8621) 6323-4140

Homepage: www.internet-club.com/china/thaiconsul

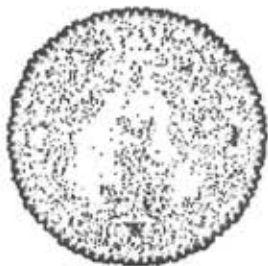
Consul-General

MR. SORNSILP POLTEJA

Residence: Dynasty Villa, D-12, Hong Qiao Road,
Shanghai, The People's Republic of China,

Tel.(8621) 6268-1236
Fax. (8621) 6268-1237

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CHINA

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL
Kunming Hotel, 145 Dong Feng Dong Lu,
Kunming, Yunnan 650051, People 's Republic of China.
KUNMING

Tel : (86-871) 316-8916, 314-9296

Fax : (86-871) 316-6891

Homepage:

Consul-General

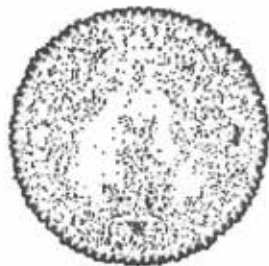
MR. ~~POJ~~ INDUWONGSE

Residence: King World Hotel,
No. 1901 , 1903 28 Beijing Road (South),
Kunming

Tel.(001-86-871) 313-8888 EXT. 1091, 1093

Fax.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thai Diplomatic Missions Abroad

CZECH REPUBLIC

ROYAL THAI EMBASSY
Romaina Rollanda 3
160 00 Prague 6 Bubence
PRAGUE

Tel : (4202) 2057-1435, 2057-1439, 2057-0055

Fax : (4202) 2057-0049

Homepage: www.thaiemb.cz

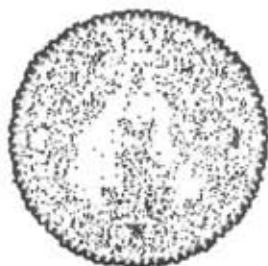
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary

H.E. MR. NARIN PONTAM

Residence: Na Zatorce 3,
Prague 6 - Bubeneč

Tel.(4202) 2432-0015
Fax. (4202) 323-806

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย


[Foreign Policy](#)
[Organization](#)
[Press Releases](#)
[Consular Information](#)
[Diplomatic Missions](#)
[Foreign Missions](#)
[Thailand Information](#)
[Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad


[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)
[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

MEXICO : ROYAL THAI EMBASSY, MEXICO CITY

UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, CHICAGO

UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, NEW YORK

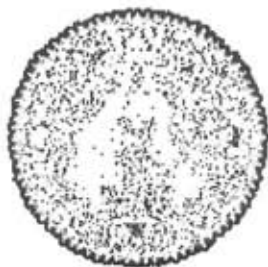
UNITED STATES OF AMERICA : Permanent Mission of Thailand to the United Nations Office, NEW YORK.

UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, LOS ANGELES

UNITED STATES OF AMERICA : ROYAL THAI EMBASSY, WASHINGTON

CANADA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, VANCOUVER

CANADA : ROYAL THAI EMBASSY, OTTAWA



- [Foreign Policy](#)
- [Organization](#)
- [Press Releases](#)
- [Consular Information](#)
- [Diplomatic Missions](#)
- [Foreign Missions](#)
- [Thailand Information](#)
- [Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad



[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)

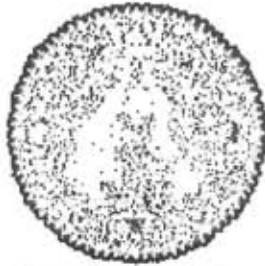
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)

[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

ARGENTINA : ROYAL THAI EMBASSY, BUENOS AIRES

BRAZIL : ROYAL THAI EMBASSY, BRASILIA

CHILE : ROYAL THAI EMBASSY, SANTIAGO


[Foreign Policy](#)
[Organization](#)
[Press Releases](#)
[Consular Information](#)
[Diplomatic Missions](#)
[Foreign Missions](#)
[Thailand Information](#)
[Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad


[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)
[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

GERMANY : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, BERLIN

SWEDEN : ROYAL THAI EMBASSY, STOCKHOLM

CZECH REPUBLIC : ROYAL THAI EMBASSY, PRAGUE

GERMANY : ROYAL THAI EMBASSY, BONN

HUNGARY : ROYAL THAI EMBASSY, BUDAPEST

PORTUGAL : ROYAL THAI EMBASSY, LISBON

ROMANIA : ROYAL THAI EMBASSY, BUCHAREST

UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN

IRELAND : ROYAL THAI EMBASSY, LONDON

RUSSIAN FEDERATION : ROYAL THAI EMBASSY, MOSCOW

DENMARK : ROYAL THAI EMBASSY, COPENHAGEN

SWITZERLAND : Permanent Mission of Thailand to the United Nations Office, GENEVA

SWITZERLAND : ROYAL THAI EMBASSY, BERN

NETHERLANDS : ROYAL THAI EMBASSY, THE HAGUE

BELGIUM : ROYAL THAI EMBASSY, BRUSSELS

POLAND : ROYAL THAI EMBASSY, WARSAW

ITALY : ROYAL THAI EMBASSY, ROME

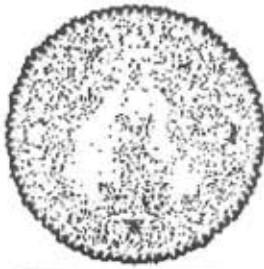
SPAIN : ROYAL THAI EMBASSY, MADRID

NORWAY : ROYAL THAI EMBASSY, OSLO

FRANCE : ROYAL THAI EMBASSY, PARIS

GREECE : ROYAL THAI EMBASSY, ATHENS

AUSTRIA : ROYAL THAI EMBASSY, VIENNA


[Foreign Policy](#)
[Organization](#)
[Press Releases](#)
[Consular Information](#)
[Diplomatic Missions](#)
[Foreign Missions](#)
[Thailand Information](#)
[Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad


[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)
[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

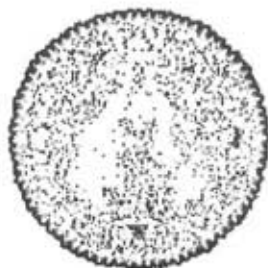
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA : ROYAL THAI EMBASSY,PRETORIA

EGYPT : ROYAL THAI EMBASSY,CAIRO

KENYA : ROYAL THAI EMBASSY,NAIROBI

MOROCCO : ROYAL THAI EMBASSY,RABAT

SENEGAL : ROYAL THAI EMBASSY,DAKAR



Thai Diplomatic Missions Abroad

[Foreign Policy](#)
[Organization](#)
[Press Releases](#)
[Consular Information](#)
[Diplomatic Missions](#)
[Foreign Missions](#)
[Thailand Information](#)
[Home](#)

[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)
[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

MYANMAR : ROYAL THAI EMBASSY, YANGON
MALAYSIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, KOTA BHARU
MALAYSIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, PENANG
VIETNAM : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, HO CHI MINH CITY
CAMBODIA : ROYAL THAI EMBASSY, PHNOM PENH
INDONESIA : ROYAL THAI EMBASSY, JAKARTA
MALAYSIA : ROYAL THAI EMBASSY, KUALA LUMPUR
SINGAPORE : ROYAL THAI EMBASSY, SINGAPORE
VIETNAM : ROYAL THAI EMBASSY, HANOI
BRUNEI : ROYAL THAI EMBASSY, BANDAR SERI BEGAWAN
LAOS : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, SAVANNAKHET
PHILIPPINES : ROYAL THAI EMBASSY, MANILA
LAOS : ROYAL THAI EMBASSY, VIENTIANE



- [Foreign Policy](#)
- [Organization](#)
- [Press Releases](#)
- [Consular Information](#)
- [Diplomatic Missions](#)
- [Foreign Missions](#)
- [Thailand Information](#)
- [Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad



[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)

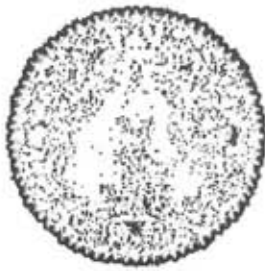
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)

[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

NEW ZEALAND : ROYAL THAI EMBASSY, WELLINGTON
AUSTRALIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, SYDNEY
AUSTRALIA : ROYAL THAI EMBASSY, CANBERRA

ลักษณวิทย์บริการ
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

[\[Foreign Policy\]](#)[\[Organizational Structure\]](#)[\[Press Releases\]](#)
[\[Consular Information \]](#)[\[Thai Diplomatic Missions Abroad \]](#)
[\[Foreign Missions in Thailand\]](#)[\[Information on Thailand\]](#)[\[Home\]](#)

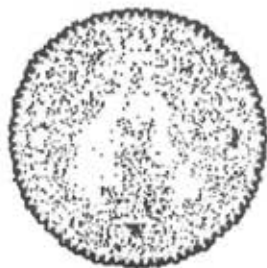

[Foreign Policy](#)
[Organization](#)
[Press Releases](#)
[Consular Information](#)
[Diplomatic Missions](#)
[Foreign Missions](#)
[Thailand Information](#)
[Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad


[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)
[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

KOREA : ROYAL THAI EMBASSY, SEOUL
CHINA : ROYAL THAI EMBASSY, BEIJING
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, GUANGZHOU
JAPAN : ROYAL THAI EMBASSY, TOKYO
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, HONG KONG
JAPAN : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, OSAKA
TAIWAN : Thailand Trade and Economic Office, TAIPEI
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, SHANGHAI
CHINA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, KUNMING

[\[Foreign Policy \]](#) [\[Organizational Structure \]](#) [\[Press Releases \]](#)
[\[Consular Information \]](#) [\[Thai Diplomatic Missions Abroad \]](#)
[\[Foreign Missions in Thailand \]](#) [\[Information on Thailand \]](#) [\[Home \]](#)


[Foreign Policy](#)
[Organization](#)
[Press Releases](#)
[Consular Information](#)
[Diplomatic Missions](#)
[Foreign Missions](#)
[Thailand Information](#)
[Home](#)

Thai Diplomatic Missions Abroad


[\[North America \]](#) [\[South America \]](#) [\[Europe \]](#) [\[Africa \]](#)
[\[South East Asia \]](#) [\[Australia and New Zealand \]](#)
[\[North Asia \]](#) [\[Middle East & South Asia \]](#)

NEPAL : ROYAL THAI EMBASSY, KATHMANDU

OMAN : ROYAL THAI EMBASSY, MUSCAT

PAKISTAN : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, KARACHI

TURKEY : ROYAL THAI EMBASSY, ANKARA

PAKISTAN : ROYAL THAI EMBASSY, ISLAMABAD

BANGLADESH : ROYAL THAI EMBASSY, DHAKA

INDIA : ROYAL THAI EMBASSY, NEW DELHI

INDIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, CALCUTTA

IRAN : ROYAL THAI EMBASSY, TEHRAN

IRAQ : ROYAL THAI EMBASSY, BAGHDAD

ISRAEL : ROYAL THAI EMBASSY, TEL AVIV

KUWAIT : ROYAL THAI EMBASSY, KUWAIT

SAUDI ARABIA : ROYAL THAI EMBASSY, RIYADH

SAUDI ARABIA : CONSULATE-GENERAL, JEDDAH

SRI LANKA : ROYAL THAI EMBASSY, COLOMBO

UNITED ARAB EMIRATES : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, DUBAI

INDIA : ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL, MUMBAI

UNITED ARAB EMIRATES : ROYAL THAI EMBASSY, ABU DHABI

ประวัติผู้วิจัย

นางสาวฉัตรระวี สุคนธ์รัตน์ เกิดวันที่ 16 สิงหาคม พ.ศ. 2512 กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีรัฐศาสตรบัณฑิต สาขาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ เอกภาษาเยอรมัน คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2533 เคยทำงานที่บริษัท ที่ดินอุตสาหกรรมเครือซิเมนต์ไทย จำกัด บริษัท ทัสแมค จำกัด และ Linville Group และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ เมื่อพ.ศ. 2541



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย