

雄



風流

— 历代谈辩对话艺术

王捷 编著

国卓越出版公司

雄辩风流

——历代谈辩对话艺术

蔡华同 王捷 编著

中国卓越出版公司

责任编辑：杨少平
责任编辑：巩 富 曾宪东
责任设计：王红玫

雄 辩 风 流

——历代谈判对话艺术

蔡华同 王 捷 编著

中国卓越出版公司出版

(北京市东直门外春秀路太平庄10号)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经销

兵器工业出版社印刷厂印刷

开本：787×1092毫米 1/32 印刷：9.5 字数：213千字

1990年1月第1版 1990年1月第1次印刷

印数：1—10000

ISBN 7-80071-064-5/G·21

定 价：3.90元

代 序

纷吾既有此内美兮，
又重之以修能。

——屈原

不薄今人爱古人，
清词丽句必为邻。

——杜甫

未及前贤更勿疑，
递相祖述复先谁？
别裁伪体亲风雅，
转益多师是汝师。

——杜甫



作者简介

蔡华同，汉族，1934年生，江苏省昆山县人。先后毕业于上海复旦大学新闻系和中国人民解放军军事学院。曾在中央外事部门任办公室主任和研究室主任，从事国际问题研究；现在中央军委办公厅从事有关军史的写作；兼任中国干部教育协会理事、北京自修大学顾问。

王捷，女，满族，1935年生，祖籍北京延庆。复旦大学新闻系毕业后一直从事新闻工作，现为中国新闻社主任编辑兼评论员。

作者夫妇曾分别或合作撰写过数百篇关于国际问题、时事评论、新闻写作、语法修辞、教育艺术、古典诗歌赏析和台湾文学研究的文章以及一些散文、杂文，发表于海内外报刊。他们还与林庄女士合作撰写了《万里长江寄豪情》、《九曲黄河华夏源》、《长城如龙关山壮》等书。

目 录

前言

谈判篇

- 齐侯伐楚为宠姬 屈完妙语退齐兵
——柔中寓刚的求和辞令 (17)
- 秦晋联合围郑国 烛武巧言解国危
——根据对方心理，条分缕析 (22)
- 鲁大夫一席话 齐孝公三变脸
——依其所好，婉言揭其所短 (28)
- 楚庄王洛水问鼎 王孙满智护周朝
——撇开枝节，直触问题核心 (32)
- 晋元帅强人所难 齐大夫不辱使命
——说理中展示力量 (34)
- 晋楚交换俘虏 荀罃智答楚王
——义正而辞婉，内硬而外软 (38)
- 楚王杀人先问吉凶 吴臣片言保住社稷
——临危不惧，辨证分析吉凶 (41)
- 蔺相如完璧归赵 渑池会再挫秦王
——直斥和说理相结合 (43)
- 毛遂自荐脱颖而出 一言九鼎促成联盟
——慑之以威，激之以耻，导之以利 (51)
- 诸葛亮说孙抗曹 魏蜀吴鼎足三分
——先用激将法，再给定心丸 (55)
- 后秦使者虚声恫吓 东晋大将壮语对答
——以机谋对机诈 (60)

辩论篇

- 身矮才高思敏捷 晏子舌战楚君臣
——随机应变，以对方之言攻对方 (63)
- 卫国君臣公堂对簿 口若悬河元咺胜诉
——将锋芒集中于对方罪责 (71)
- 东攻韩不如西伐蜀 司马错辩胜张相国
——比较中有分析 (77)
- 平原君难拒帝秦策 鲁仲连雄辩排忧解难
——辩辞层次分明，紧抓对方要害 (81)
- 西汉王朝盐铁会 官方民间大辩论
——一方先声夺人，一方反唇相讥 (87)
- 诸葛亮舌战群儒 投降派理屈词穷
——抓住对方投降实质，反守为攻 (95)
- 君臣辩论伐晋事 前秦兵败淝水滨
——善举史例反驳对方 (103)
- 李贺能否考进士 韩愈宏论驳流言
——旁征博引，据情反驳 (108)
- 当权者罗织罪名 欧阳修畅言辩驳
——以“正名”之法出奇致胜 (113)
- 御榻前辩论变法事 吕惠卿三驳司马光
——扬自己之长，揭对方之短 (118)
- 禁烟派理直气壮 林则徐虎门销烟
——论据切实充分，警句振聋发聩 (124)

劝谏篇

- 郑庄公誓不见母 颖考叔计劝国君
——喻之以物，动之以情 (131)
- 两臣谏君一成一败 唇亡齿寒一虢一虞

- 针对听者特点，有的放矢 (136)
- 三年不鸣一鸣惊人 楚王纳谏从善如流
- 由浅入深，逐步触及本质 (141)
- 不可“踩田夺牛” 怎能因臣灭国
- 讲故事作案例，请君判断 (144)
- 召公劝君听民言 周王拒谏遭放逐
- 生动的比喻，深刻的哲理 (147)
- 螳螂捕蝉黄雀在后 吴国太子讽谏吴王
- 借“苦肉计”进行讽谏 (150)
- 以弹琴比喻治国 邹忌劝齐王纳谏
- 从听者爱好、熟悉的事物说起 (154)
- 甘茂预谏秦王 确保伐韩成功
- 未雨绸缪，预作劝谏 (158)
- 李斯谏阻逐客 嬴政统一中国
- 从正反两面提出充分论据 (161)
- 茅焦冒死智谏 秦王回心孝母
- 用开导、启发的方式进谏 (166)
- 淳于髡隐语劝君 齐威王不再夜饮
- 寓谏言于诙谐 (171)
- 楚王贵马贱忠臣 优孟两劝得纠正
- 寓讽刺于谈笑 (174)
- 魏征直言谏太宗 皇后巧语救魏征
- 不逆耳的忠言 (178)
- 朱元璋创建明朝 马皇后谏君有方
- 据理剖析，视情进言 (182)

咨询篇

郭相国妙喻千里马 燕昭王求贤黄金台

- 用故事启发听者 (186)
- 晋侯询问对戎策 魏绛分析和戎利
- 既扼要又具体的论述 (189)
- 鲍叔荐治国奇才 管仲论强国之道
- 荐贤人举特长，论治国抓纲纪 (192)
- 五十步笑一百步 孟子巧答梁惠王
- 借景谈理，因势利导 (200)
- 孟子再展雄辩才 数喻启发齐宣王
- 运用复 打动听者 (204)
- 刘邦征询定国计 韩信面陈东征策
- 有层次，有条理，逻辑严密 (209)
- 刘备三顾卧龙庐 孔明纵论天下势
- 点线结合的图解式论述 (214)
- 席卷江南隋伐陈 两臣分析理和因
- 对不同对象，用不同提法 (218)

游说篇

- 子贡奔驰游列国 说吴伐齐救鲁难
- 善于开展心理攻势 (222)
- 宁戚以歌说齐侯 又说宋公息刀兵
- 动之以歌声，陈之以利害 (229)
- 游说诸侯合纵抗秦 苏秦兼佩六国相印
- 强调各国相互依赖关系 (235)
- 张仪说楚绝齐 齐秦联合伐楚
- 分析形势，抓住重点 (243)
- 吴国再次攻越国 越使说吴罢征战
- 谦辞和激辞相结合 (249)
- 弹剑烧券说两王 冯驩义助孟尝君

——利用“争雄”欲望，促成“争先”心理 … (255)

甘罗十二为秦使 说服赵王献五城

——使听者从比较中判明利弊 …… (260)

沟通篇

曲高和寡阳春白雪 宋玉自比凤飞鲲游

——借助寓言讲明道理 …… (267)

齐王求贤召隐士 颜闾坦述高洁志

——用形象语言表达心志 …… (271)

赵威后自问自答 齐使臣不知国情

——以提问表述政见 …… (274)

老田婴狠心弃子 小田文慧言悦父

——将计就计，以奇对奇 …… (277)

尉迟恭两拒圣旨 唐太宗善于改过

——有分量、有分寸的对答 …… (283)

吴越王呈献宝带 宋太祖答赠嘉言

——精炼、生动、含蓄、深刻 …… (286)

徐光启登门谈心 传教士兼传知识

——使用共同语言 …… (291)

前 言

当今的国际关系中，出现了一个新的可喜现象：谈判代替战争，对话代替对抗。在人际关系中，对话的作用也越来越大。

对话，从狭义上说，是指个人、团体、单位、组织之间通过交谈来交流思想、交换意见、传递信息、沟通情况、增进感情、加强关系的行为；从广义上说，则包括谈判（外交的、军事的、经济的和其他业务的谈判）和辩论（政治的、外交的、学术的和其他专门问题的辩论）在内。

狭义的对话，其谈话方式侧重于交谈、谈心或平和的论述；而在谈判和辩论中，往往结合应用争论、诘难、辩驳、质问、答辩等方式。

但是，不管是狭义的、还是广义的对话，参加对话者的目的都是为了使自己的看法、意见、主张、愿望和感情，能够得到对方的了解、理解、同情、支持、许可或接受，并在这个基础上统一认识（或使认识接近），密切关系，解决矛盾和问题。而这并非轻而易举的事，对话者要达到上述目的，必须掌握和善于运用对话艺术。

有着悠久历史和灿烂文化的中国，也有着丰富的对话艺术（包括谈判艺术和辩论艺术）的遗产。数千年间，雄辩善谈的风流人物，如云聚泉涌，真可谓是人才辈出。他们为后人积累了丰富的对话经验。历史经验，可资学习、研究和汲

取；而作为艺术，可供鉴赏。为此，我们通过这本书，把一丛丛、一束束历代对话艺术的花朵，奉献于从事谈判、辩论、对话的读者和广大的对话艺术爱好者。

就象北京社稷坛的五色土凝聚着五千年璀璨文明一样，在五彩缤纷的我国文史宝库中，凝聚着历代对话艺术的结晶。鉴于浩如烟海的文史古籍，青年读者难于遍读，因此，我们将蕴含于《左传》、《公羊传》、《谷梁传》、《战国策》、《国语》、《史记》、《汉书》、《后汉书》、《三国志》、《资治通鉴》等史学名著、《孟子》、《晏子春秋》等诸子著作以及名人传记、名家笔记中的有关故事、材料，并参考了纪实性历史小说《东周列国志》和《三国演义》中的有关记载，选择较为精彩的五十八则，汇编成册，以飨读者。

本书按对话的方式和形式，分成《谈判篇》、《辩论篇》、《劝谏篇》、《咨询篇》、《游说篇》、《沟通篇》等六篇，每篇中含有故事七则至十四则不等。

这里要说明的是：有些对话方式，我们并没有收入本书，如诡辩和偈语。因为，我们认为诡辩实际上是个哲学、逻辑学或其他社会科学方面的问题，而不是对话艺术的问题。例如，历史上有名的“白马非马”的诡辩，从哲学上看，这是事物的本质和属性的关系问题；从逻辑学上看，这是概念的内涵和外延的问题。明白了这些，那么白马究竟“是马”还是“非马”，也就迎刃而解了。所以，这里主要不是对话艺术和谈话技巧的问题。至于禅宗偈语，虽然其中也充满了哲理和智慧，但是佛门高僧在用偈语来回答别人的询问时，往往避实就虚，似答非答，使我们“世俗”之人听后如坠五里雾中，茫茫然不知其所云。如有人问一位高僧从何处来，往何处去；高僧答道：“从来处而来，往去处而去。”又如南宋第二

个皇帝孝宗到临安（杭州）的灵隐寺拜佛，听见寺内打钟，就问“钟声向甚处起？”方丈禅师回答：“从陛下闻处起？”这些偈语对答同我们解决实际问题的谈判、辩论和其他对话，相距不啻天壤。因此，作为专门记叙对话艺术的本书，也就不宜收录。

由于本书收录的都是古代的故事，因此，在故事人物的言行中，免不了带有甚至充满封建时代的思想意识，如忠君思想等。在谈判、辩论，特别是游说等活动中，往往有着恃强凌弱、勾心斗角、尔虞我诈等旧社会人际关系的特征。有鉴于此，我们在阅读时应该注意：不是学习这些人物的思想观点，而是学习、研究或欣赏他们的对话艺术和谈话技巧。

同时，在评判某个人物对话艺术和谈话技巧的高低优劣时，要注意下列几点：

一、不要以谈话内容中我们认为的“是非曲直”作为评判的标准。因为，一提“是非曲直”，必然要牵涉到思想观点；而以我们现在的目光，很难认同千百年前古人的思想观点。例如，本书《谈判篇》的《齐侯伐楚为宠姬，屈完妙语退齐兵》一文中，管仲以“周王授权齐侯可以征伐诸侯”和“楚国没有向周王供奉包茅”作为齐国兴兵伐楚的理由。我们在今天来看，这个理由很难站得住脚。然而，在当时，这个理由显然很充足，因而使得楚使立刻承认“这是我们国君的过失”。因此，运用“周王之命”这顶大帽子，正体现了管仲的能言善辩。又如同篇的《楚庄王洛水问鼎，王孙满智护周朝》一文中，王孙满用“卜卦指出”周朝气数未尽的“天命”论，来劝楚庄王不要问鼎中原。在我们今天看起来是很荒唐的“卜卦”和“天命”，对楚庄王却很有说服力；楚王听后不再提及九鼎之事，这正说明了王孙满运用“天命”论，是他善于

辞令的表现。

二、不要单纯以对话的成败来评判对话艺术的高下。当然，在多數的谈判、辩论和对话中，雄辩者往往是成功者和胜利者。但是，也不完全如此。例如，在《劝谏篇》的《螳螂捕蝉黄雀在后，吴国太子讽谏吴王》一文中，太子友运用“螳螂捕蝉，不知黄雀在后”的故事，来讽谏吴王夫差要防备越王勾践从后面进攻吴国。尽管太子友的谏言十分委婉巧妙，还辅之以失足落入洞穴、满身污泥、衣鞋尽湿的“苦肉计”，但是，由于夫差的刚愎自用，太子友的劝谏未被采纳。又如在《辩论篇》的《西汉王朝盐铁会，官方民间大辩论》一文中，御史大夫桑弘羊和代表民间的贤良文学之士，就盐铁官营、专卖的利弊问题和义利问题展开了辩论。尽管双方的辩论在总体上难分轩輊，因而辩论的结果难定谁胜谁负，然而双方精彩纷呈的辩辞，都使我们留下了难忘的印象。

三、不要以言辞的长短和辞藻的美丽与否来衡量辞令的优劣。有的言辞虽短，却寓意深刻，蕴含着丰富的内容。例如，在《沟通篇》的《吴越王呈献宝带，宋太祖答赠嘉言》一文中，宋太祖赵匡胤所说的“我这三条宝带，一条是汴河，一条是惠民河，一条是五丈河”这几句话，词语精炼，涵义深刻，而且含蓄、生动，真称得上是言辞的精品。有的词句虽长，同样称得上是言论的杰作。如《劝谏篇》的《李斯谏阻逐客，嬴政统一中国》一文中，李斯运用大量史实、列举大量事物，从正反两面论述任用客卿对秦国称霸以至统一天下的重要作用，说服秦王嬴政取消“逐客令”，从而显示了语言艺术的魅力。有的语言朴素，如《咨询篇》的《晋侯询问对戎策，魏绛分析和戎利》一文中，魏绛用朴实无华的

词语分析与山戎和好的五点益处，论述得既扼要又具体，颇具说服力。而前面提到的《辩论篇》中西汉时期关于盐铁专卖问题的大辩论，辩论双方都使用了大量华美的辞藻、生动的比喻和事例，来加强其辩辞的威力和魅力，从而为中国辩论艺术的发展树立了一块丰碑。由此可见，词句不论其长或短，言辞不论其朴素或华美，只要能够结合实际需要和具体内容加以恰当运用，任何形式都不仅不会阻碍、反而会促进语言才能的施展和发挥。

四、不要因为某人的说辞中有瑕疵而否定其整个谈辩对话中的艺术成就。例如，在《游说篇》的《张仪说楚绝齐，齐秦联合伐楚》一文中，张仪向楚王许诺：秦国将以六百里土地归还楚国。当楚王派人到秦国去接受土地时，张仪却抵赖说：原先许诺的不是六百里，而是六里。这种不守信用的欺骗行为，是张仪游说中的一大斑点。但是，瑕不掩瑜，这一斑点并不能掩盖他在整个游说活动中显露的能言善辩的才华。

一提起“能言善辩”，人们往往联想到“伶牙利齿”。的确，口齿便捷，说话流利，吐字清楚，发音清晰，这些是说话论辩的有利条件。但是，伶牙利齿的人，并非个个能言善辩；反过来说，能言善辩者，也并非个个是伶牙利齿。例如，我们在生活中不难遇到这样的人，他们说起话来象机关枪，速度很快而节奏分明，发起言来滔滔不绝，如决堤的河水一泻千里；但是，究其说话和发言的内容，则颠三倒四、语无伦次、噜里噜苏、漏洞百出。象这样的伶牙利齿者，显然并不是能言善辩者。相反，象《谈判篇》《秦晋联合围郑国，烛武巧言解国危》一文中的老烛武，虽然满头白发，缺齿少牙，气喘吁吁，说话漏风，但是，他凭着言辞的深刻内

涵和谈话技巧的娴熟运用，成功地说服秦穆公撤围退兵，把郑国从危急中解救出来。这样一位并非伶牙利齿的老人，显然是当之无愧的雄辩者。

可见，我们要评判一个人是否能言善辩，评判其对话艺术的高下优劣，主要应该看他的言辞是否具有深刻的、丰富的、充实的内涵，是否具有感染力、说服力、威慑力或启发作用。同时，也要看他能否熟练地运用各种谈话技巧和修辞方法，论述的条理是否清晰，前后的说法是否连贯、统一，等等。

当然，雄辩家们各有其自己的风格和特色，如有的开门见山，有的转弯抹角；有的以直率见长，有的以含蓄取胜；有的诙谐，有的庄重；有的文采熠熠，有的朴实无华；有的善于三言两语就说到点子上，有的则善于辅叙漫议，旁征博引，善于运用各种事例、比喻、成语、故事……。在这些方面，我们要认识到他们各有所长，而不能用一个尺寸来衡量其优劣。

况且，每一次对话都有具体的环境、条件和情况，对话者也都有具体的要求和目的。雄辩的对话者，总是根据不同的情况和要求，采取最合适的谈话方法。在这方面，本书各个故事中的雄辩家们，为我们作了很好的示范。

为了使读者能够更好地领略这些雄辩家们不同的艺术风格和具体的谈话技巧，我们在每个故事的后面，都以《漫议》或《简评》的形式，就对话的艺术特色、谈话方法、技巧等进行评议，以供参考。同时，将最主要的特色或方法，概括在每则故事前面的副题中（正题则概括故事的内容）。这些副题，有的突出“义正而辞婉，内硬而外软”，有的则突出“直斥和说理相结合”；有的是“先声夺人”，有的则“反守

为攻”；有的“因势利导”，有的“随机应变”；有的“条分缕析”，有的“出奇致胜”；有的是“撇开枝节，直触问题核心”，有的则“由浅入深，逐步触及本质”。所有这些都说明了对话艺术的风格和形式的多样化，以及必须根据实际情况而采取不同的谈话方法这一原则。

需要说明的是：我们强调雄辩家们的不同风格和每次对话的特点，并不意味着对话艺术就没有共性。相反，和其他艺术一样，对话艺术也有它的规律。

下面，我们根据本书中雄辩家们的言行，来谈谈对话艺术中具有普遍性的、或者说是具有规律性的几个问题。

第一，要了解和掌握对方心理，有针对性地采取适当的谈话方法。

无论是谈判、辩论，还是其他的对话，总是有谈话的双方。（有时有多方谈判，这另当别论。）孙子兵法说：“知己知彼，百战不殆。”在对话中也是如此。要在谈判或辩论中取胜，要使对话成功，必须先“知彼”。由于心理因素在谈辩论说中起着很大作用，因此，出色的对话者总是要先了解和掌握对方的心理，然后“对症下药”，采取适当、有效的谈话方法。例如：

《谈判篇》第二个故事中，烛武掌握了秦穆公对晋国的强大存在顾虑的心理，详细陈述秦晋联合攻灭郑国将有利于晋而不利于秦的道理，准确地击中了秦穆公心中的要害，从而达到离间秦晋两国关系、促使秦穆公瞒着晋侯单方面撤军的目的。

《谈判篇》的《鲁大夫一席话，齐孝公三变脸》一文中，鲁国大夫展喜利用齐孝公想继承齐桓公业绩、称霸诸侯的心理，向他讲述了当年齐桓公尊重王命、和睦诸侯的做