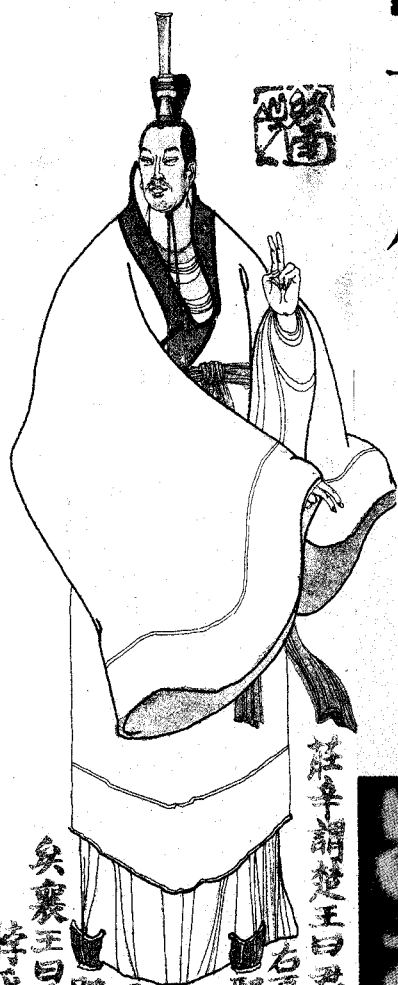


中国古代 说客的智慧



● 罗
王旦一
维

20.9

莊辛謂楚王曰君王左州
右夏侯蒙
郢陵君與
高陵君與
淫逸修庭
不顧國政
郢都必危
矣襄王曰先生老
悖乎將以屬
秋祥乎

中国古代智慧丛书

中国古代说客的智慧

罗 维 王旦一

 知识出版社

(京) 新登字188号

中国古代智慧丛书

中国古代说客的智慧

罗 维 王旦一

知识出版社出版发行

(北京阜成门北大街17号)

辽宁省新华书店经销 沈阳7212工厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 6.25 字数 134 千字

1992年3月第1版 1992年3月第1次印刷

印数: 1—21,000

ISBN 7-5015-0759-7/G·282

定价: 3.60元

内 容 提 要

说话是一门人人都应学会的艺术。起源于我国战国时代的游说术，其内容之广博、技艺之高深、语言之精辟，令后世人们所叹服。说客的一席话，可战胜千军万马，可左右几国的局势；既可兴国富家，也可亡命丧身。通过游说，古代的说客们充分展示了他们的智慧，发挥了他们的创造力，显示出我国古代人杰的深刻睿智。游说术是中华文化宝库中一颗璀璨的明珠。

本书通过故事形式，再现古代人说话的艺术和技巧，企望为现代人提供言辞交往方面的最佳精神食粮。

目 录

第一章 纵横捭阖的说客

善待游说之人，谋求强盛之道·····	1
智慧闪烁的“连横”“合纵”术·····	3
勤奋刻苦学习，不堕青云之志·····	5
三寸不烂之舌中，蕴藏着无穷的财富·····	7
用毕生精力探索游说术的说客·····	10
成功的游说者，诞生于艰苦的磨砺中·····	11
报知遇之恩，乃君子的行为·····	14
鸡鸣狗盗之徒，也非无用之辈·····	18

第二章 一诺千金的信义

人无信不立·····	22
信守承诺，才能永立不败之地·····	25
以信服人，取信于人·····	27
恪守时间，时间即生命·····	28
轻率许诺，必定少有信义·····	30
害人之心不可有，防人之心不可无·····	31
轻信小人，难逃祸害·····	34

第三章 凛不可犯的尊严

威武不屈，坚持正义·····	37
----------------	----

不卑不亢，获得尊重·····	39
不出樽俎之间，折冲千里之外·····	43
尊重别人，才能获得别人尊重·····	45
尊重上司，不触“逆鳞”·····	48
来而不往非礼也·····	51

第四章 自我推销术的运用

善于自我推销的战国说客·····	54
采取自荐法，直接取信于人·····	57
拥有“奇货”的人，自然身价百倍·····	58
勇于自荐才能脱颖而出·····	60
引荐是获得他人赏识的捷径·····	62
标新立异，才能引人注目·····	64

第五章 改变命运的时机

善于创造和把握时机·····	67
耐心等待时机的来临·····	69
争取主动，莫失良机·····	71
不合时宜的言辞，是愚蠢的言辞·····	74
时机转瞬即逝，不可错过·····	76
守时待命，正确对待命运的安排·····	79

第六章 审时度势的机谋

视对手的情况，确定应对策略·····	82
审时度势，战胜对方·····	85
因势利导，谋求一致·····	87

投石问路，随机应变·····	89
遣将没有激将能·····	90
察颜观色，采取对策·····	93
适应对方心态的献策必被采用·····	96
创造和谐的气氛，推销自己的观点·····	98
利用关系学赢得信赖·····	100
陈明利害，问题即可迎刃而解·····	102

第七章 气势恢宏的雄辩

义正词严，阐明观点·····	105
拨云退雾，明辨是非·····	108
激发信心，唤起斗志·····	110
强项直谏，以警愚顽·····	112
动摇对方信心，瓦解其斗志·····	113
犯颜直谏，以正视听·····	116

第八章 打破僵局的艺术

晓之以理，打破僵局·····	119
以情感人，胜于以理服人·····	121
以奇取胜，突破僵局·····	123
恰当引喻，达到目的·····	125

第九章 神机妙算的奇策

揭露对方，使其自溃·····	128
现身说法，启发对方·····	130
反守为攻，迎接挑战·····	132

欲擒故纵，掌握主动	133
批评对方之前，不妨先予以赞扬	136
使用激将法，激发勇气和豪情	138
出其不意，另辟蹊径	140
单刀直入，一针见血	142
旁敲侧击，以智取胜	145
用类比的方法，促使对方警醒	147
此时无声胜有声	149
孤注一掷，力挽危局	152
他山之石，可以攻玉	154
背水一战，摆脱危难	155

第十章 避实击虚的攻心术

寻找弱点，相机行事	159
盛极而衰，避实就虚	162
恩威并用，使其就范	164
当断则断，免受其乱	166
危言耸听，先声夺人	169
收敛锋芒，大智若愚	170
赞美他人，消除隔阂	172
讲求说话艺术，以理服人	175
恰当借喻，获得信任	177

第十一章 清新隽永的寓言

寓言是一缕清新的风	180
大自然是一部永恒的寓言书	182

寓言更能表达深厚的情感	184
运用寓言，委婉表达不能直说的意图	185
运用寓言，避免触犯他人	186

第一章 纵横捭阖的说客

善待游说之人，谋求强盛之道

经过春秋时代各诸侯国的长期征战，到战国时代，出现了秦、齐、楚、燕、韩、赵、魏七雄并立的局面。各国为了巩固自己，削弱对方，展开了激烈的斗争。强者生存，弱者灭亡，这种残酷的竞争，使得各国都争相招揽人才，谋求富国强兵之道，这就是战国出现说客阶层的历史背景。

在当时，天子、诸侯、卿大夫、士等一系列的等级制度崩溃了，原来位于卿大夫地位之下、始终无法发挥自己作用的“士”，纷纷从旧的束缚中脱颖而出，在社会上相当活跃。这些“士”除了少部分学者之外，主要是“说客”。他们一般从年轻时开始，就学习说服术和交涉术，学成之后，凭着三寸不烂之舌，游说各国，以便获得地位和财富。

公元前四世纪，齐宣王为了壮大国力，实现图霸之志，广招天下人才，礼贤下士，结果齐国出现了著名的稷下学派，如思想家孟子、荀子，著名说客淳于髡、邹衍、慎到等人，他们都是稷下学派的代表人物。这些人处于不臣之位，和君主之间是师友关系，不任职而议国事，深受君主信任。他们既不用向王侯臣服，也毋需为生活担忧，不仅如此，他们的议

政自由还受到制度化的保障。与此同时，各国也都重视尊贤养士，出现了学术上的“百家齐鸣”时代，“士”的地位有很大提高。如当时稷下先生邹衍到梁国时，梁惠王亲自去城郊迎接，行宾主之礼；到赵国时，平原君赵胜恭敬相待，让他与自己同席而坐，促膝交谈。

到战国末期，出现了四位著名的政治家（战国四公子），他们是：齐国的孟尝君、赵国的平原君、魏国的信陵君、楚国的春申君。

这时候，正是“商鞅变法”使秦国变成一大强国，对东方六国备施压力的时期。孟尝君等“战国四公子”在这样的时代背景中，各以宰相或将军的身分把握国政，声望和知名度远远超过他们的君主。

使“四公子”声名显赫的，不是他们的政绩，而是由于他们竞相延揽人才，礼贤下士。当时，他们手下都养有数千名食客，大有天下才俊尽集手下的局面。食客的成分很杂，有学者，也有说客，总而言之，只要有一技之长，都会受到礼遇。这对养客的主人来说，是一种政治资本，借以增加自己的声誉和政治威望；对于食客来说，至少生活有了保障，有朝一日时来运转，就可受到重视，从而平步青云。

为了能够笼络住食客，主人必须不耻下交，委屈求全地去礼遇食客。如孟尝君对待食客，不论贵贱，都给予相同的礼遇。他与新来的食客见面时，内室总是坐着一位书记员，在问答中记下该食客父母、兄弟的现状等。食客一退，他就立刻派人拜访食客的家族，还送一些适当的礼物。

有一次，他跟一位食客共进晚餐，家人碰倒了灯火，霎时屋内一片昏暗，那位食客起了疑心，以为饭菜有所差别，

丢下筷子就要离开，孟尝君把自己那份摆了饭菜的托盘端到食客面前，让他看清楚饭菜并无差别。食客羞愧得无地自容，当即砍了自己的脑袋。此事一经披露，孟尝君的声望大振。

孟尝君对任何食客都一视同仁，给予同样优厚的待遇。但是，食客们都觉得自己最受眷顾。孟尝君的善于待客礼士，由此可见一斑。

总之，在战国中末期，由于社会对“士”的重视，作为士阶层的知识分子获得了较多的自由，才智也得到了发挥，从而使战国的历史呈现一派五彩斑斓的景象。

智慧闪烁的“连横”“合纵”术

战国七雄——齐、楚、燕、韩、赵、魏、秦。其中秦国最为强大。

面对势力强大而具有威胁力的秦国，其他六国要单独对付是不可能的。在这种情况下，一般人所能想到的政策，便是“合纵”，即居于劣势的韩、赵、魏、齐、楚等六国，可以在纵的方面，采取同盟的手段，共同对抗秦国。

对此，秦国当然也不会熟视无睹，他总要想尽办法让合纵运动瓦解。如：秦国可单独对韩国表示友善，又可以同魏国实行同盟，以此对付六国的联合。象这种分别与各国亲善的手段，就叫做“连横”。合纵采取“纵的方向联合”，连横则是“横的方向联盟”。

由于合纵论者和连横论者竞相活动，这就使战国时代的局势，忽而合纵，忽而连横，于是便产生了真真假假、虚虚

实实、变幻无常的外交局面了。

那么，说客们是怎样来进行“合纵”或“连横”的游说呢？

首先，我们来看看“合纵”说者是如何游说韩王的。合纵论者说：

“韩国的北方有巩、洛、成皋的要地，西有宜阳、常阪的要塞，东边有宛、穰、渭水，南有陁山，领土有千里之广，兵卒有数十万之多。天下最强的弓弩，都在韩国，以这种弓弩，可以连续射出百发，而无不中；倘若敌人距离接近的话，甚至能射穿心脏。而且韩国的兵卒所有的剑甲等武器，也都无不具备。韩国的兵卒本来就够勇敢了，何况又有了这种坚硬的盔甲、强有力的弩、锐利的箭，几乎可以以一敌百。像国力这么强大的国家，又有贤明大王的领导，怎会甘心做秦的属国呢？——这是最大的国耻，会为人所讥笑。”

我们再看看“连横”论者向韩王游说的情形吧。连横论者说：

“韩国是个多山的国家，所生产的五谷，只有麦子和豆类，百姓的食物，多半以豆为主食，佐以豆叶煮成的羹汤。万一饥荒，人民连糟糠都吃不到了。贵国的土地不过九百里，食粮难以支持两年之久，大王的兵卒，充其量也不过三十万，还包括下贱的杂役在内。而且其中十万人须戍守边关，以防敌国的侵扰，所以可调动的也不过二十万人罢了。秦军甲冑之士一百多万，战车千辆，骏马万匹，勇士及不带兜鍪的兵士，执戟奋勇作战的兵士数目之多，难以估计。如此凶猛的兵卒攻打弱国的话，无异是以千钧之力，加于鸟卵之

上，鸟卵还能不被压破吗？为韩国着想，还是亲秦为妙。”

综观二者游说的内容，完全对立，截然不同，若要比较何者较具说服力，则很难分出高下。

这种合纵连横的外交术，关系着当时各国的生存安危，因此，各国招揽大批的说客来从事这种外交活动，就为说客们提供了广阔的舞台。以张仪为代表的“连横”派和以苏秦为代表的“合纵”派代表各自国家的利益，斗智斗勇，凭借他们卓越的智慧，演出了一幕幕悲喜剧。

勤奋刻苦学习，不堕青云之志

任何人都不可小看语言的作用。关键时的一句话，可以置人于死地，亦可使人飞黄腾达；可使英雄气短，也可使小人得志，正所谓“一言可兴邦，亦可丧邦”是也。

古代说客们很懂得这个道理。他们之所以离家远走，游说四方，目的也不外是为了通过自己言辞的交涉，一展自己的抱负，获得尊贵的地位和财富。

始皇帝的宰相李斯，是楚国上蔡人，出身微贱，年少的时候，在乡内做送递文书的小吏。

一日，李斯于官署中入厕，偶然注意到在茅坑觅食的老鼠，每每会受到犬的追迫而仓皇逃窜；他又在谷仓中，见到老鼠栖食于大屋之下，悠哉安闲，不受人犬的骚扰。两相对比，有如天上的云和地下的污泥之别，李斯因此感慨万端，他叹道：“人之贤和不肖，就好比老鼠一般，全在自己的选择。”

一念既起，他即投于荀卿门下受业从学。

荀卿是赵国人，曾是稷下学派的重要代表人物，后因齐国国力衰弱，“稷下之学”渐趋式微，加上荀子又受到谗言，便离开齐而至楚，被楚国宰相春申君推举为兰陵令。不久，春申君去世，荀子也被免职，之后就定居于兰陵，致力于讲学著述，一时名声大噪，求学者络绎不绝。

李斯既负青云之志，便就学于荀卿门下，潜修“帝王之术”。学业完毕，便寻思出路：

“楚王昏弱，不足以成事；六国都衰微，没有可以立功显名的机会。只有西入秦，才能够扬名立功。”

意向一定，便向荀卿辞行说：“时势造英雄。现列国纷争，正是游说者藉以立身扬名的大好时机。生而卑，若还不知道算计于把握时势，那好比禽兽，只知口腹之欲。所以，没有什么比卑贱更耻辱、比穷困还悲哀的。甘于卑贱困苦，安贫乐道，这并非人之常情。因此弟子将西向秦王游说以干求禄位。”

李斯于是就去了秦国，刚到秦国时，正好秦庄襄王驾崩，太子政继位，即后之始皇帝。当政时他年方十三，政权由丞相吕不韦把持，李斯因此求为吕不韦的舍人（食客），获得赏识，而被任命为郎中。

数年后，秦王政的年岁渐长，兼并天下的野心与日俱增，李斯便趁机向秦王政上书说：

“君子见机而作，无所迟疑；小人不识运会之趋，因此每每坐失良机；成大功者在能趋虚而强入。……现诸侯之国就好象秦的郡县，以秦的强大，大王的贤名，欲并天下，是很容易的。扫灭诸侯，统一天下，建万世的伟业就在此时，若不善把握，反倒会令诸侯转弱为强、转离为聚，而坐失良

机。”

秦王政因此拜李斯为长史，负责策划诸侯内部的离间颠覆，并依李斯之计，秘密差遣谋士，分头用重金厚币去游说诸侯，若可以说服的，就以财物贿赂，结为友好；若不肯听命的，便以刀兵相见或暗杀行刺。

这样，秦国凭借军事上的优势，外攻六国；内则凭借金钱贿赂、收买说服，瓦解了诸侯君臣的战斗意志，以秋风扫落叶之势，在十年之间灭亡了六国，实现了中国“六王毕、四海一”的统一局面。

此中李斯的谋略计策功不可没。他被提擢为“客卿”（他国出身的大臣），并最终登上了丞相的高位。

战国时代，像李斯这样靠自己的能力平步青云者不乏其人。如赵国的上卿蔺相如，辅助齐威王、宣王、闵王三代君主的淳于髡，秦国宰相范雎、蔡泽，以及著名的苏秦、张仪等，都是靠自己的卓越辩才，改变了自己的命运。

三寸不烂之舌中，蕴藏着无穷的财富

在美国曾经进行过一次有趣的测验，其对象是三千美国居民。测验统计的结果，人们“最怕的是当众说话！”

这是人类的一种复杂的心理现象，我们不想去探究，但是，怕说话却直接带来两种损失，即朋友和财富。一个笨嘴拙舌、不擅辞令的人，可能终生贫困潦倒；相反，一位能言善辩、巧言令色之士，却有可能飞黄腾达、平步青云。

《战国策》上记载，张仪到楚国游说，旅费用完了，就心生一计，前去求见楚王。楚王因以前上过他的当，很不高

兴见他。看到这种情形，张仪便对楚王说：“我看大王没有重用我的意思，所以我想现在就离开贵国到北方去。”

楚王早就想赶走张仪，但妨于情面，没有这样做。听说张仪要走，心里暗暗高兴。

“请问大王，在北方各国有没有您想要的东西？”

“象黄金、宝玉、犀牛、大象等等，我国都有，我没有什么缺乏的。”

“大王是说连美女也不要吗？”

“你是说……”

“我在郑国和周国的街上，见到女人们打扮得很漂亮。对外来的人来说，她们简直如天女下凡，艳丽无比。”

“果真如此吗？我们楚国因为地处僻远，和中原各国的美女无缘，我正想得到那样的美女。”

于是，楚王就给张仪大批珠宝，作为物色美女的费用。

在这段时期里，楚王除了郑袖这个宠妃之外，还有一位正配的王后（即南后）。这两个女子素来都是最受楚王宠爱的。当她们得知张仪有意再为楚王物色美女时，不禁焦急不安起来，于是赶快派人去见张仪。

“听说先生最近要到北方各国去旅行，这里有一千两黄金，是南后送给你的路费，并聊表敬意。”

郑袖也送了五百两黄金给张仪。她们的意思很明显，就是叫张仪千万不要带北国美女回来，即使非带不可，也请带些比她们丑的女子回来。

后来，张仪去和楚王告别。他说：“最近各国都配有严格检查的关卡，一般旅客的往来，每每受到限制，所以这一去不知何时才能回来。可不可请大王赐给我一杯酒，作为钱