



中国大政治家全传

吕不韦全传

主编

刘华明

郑长兴

印刷工业出版社

目 录

小 引	(1)
第一章 抓住历史机遇 投身政治舞台	(4)
一、濮阳富商	(4)
二、邯郸钓奇	(10)
三、奇货可居	(15)
四、拍板成交	(21)
第二章 秦廷游说成功 不韦封侯拜相	(29)
一、深宫里的秘密	(29)
二、如愿以偿	(33)
三、异人更名子楚	(38)
四、嬴政母子归国	(49)
五、封侯拜相	(53)
第三章 执政风云际会 征伐审时度势	(58)
一、秦国的优势	(58)
二、亡东周而不绝其祀	(65)
三、离间魏国君臣	(69)
四、加号“仲父”	(80)
五、楚王为纵长	(84)

第四章 招徕四海英才 制定统一方略	(93)
一、耆旧与新秀.....	(93)
二、宾客云集	(100)
三、编纂《吕览》	(107)
四、一字千金的背后	(111)
五、帝国的政治模式	(137)
第五章 吕、嫪明争暗斗 嬴政蓄势待发	(156)
一、嬴政的性格和志趣	(156)
二、吕、嫪之争.....	(175)
三、蓄势待发	(193)
四、嫪毐的覆灭	(199)
五、免相与归国	(208)
六、“逐客令”的颁布与收回	(218)
七、饮鸩洛阳	(230)
八、盖棺论定	(246)

小 引

公元前 235 年的仲春时节，洛阳城里垂柳扶疏，百花竞艳，姹紫嫣红；文人士子，贩夫走卒，无论是访亲会友，还是坐列贩卖，个个都精神焕发；官宦子弟，富家仕女，鲜衣华服，三五成群，往来于大街小巷，出入于柳荫花丛，使洛阳城显得格外繁华。文信侯吕不韦的府邸门前，更是热闹非凡，车来人往，熙熙攘攘，诸侯宾客，昔日故旧，有的前来传递消息，议论时政；有的前来献计献策，希望能获得吕不韦的赏识，将来能有所提拔；也有的是来帮闲凑趣，想在吕不韦门下讨个生计。个个都面带媚笑，卑辞厚礼，视吕不韦若神明。一年前被免去相国职位所带来的失落和郁闷，随着时间的流逝和诸侯宾客、朝中故旧的劝解，在吕不韦的心中慢慢地淡化了。吕不韦又逐步地恢复了往日的自信；相国的职权虽然失去，但自己毕竟还是当今国王的“仲父”；在执掌秦政的十几年里，礼贤下士，政由己出，把秦国的统一事业推进到一个崭新的阶段，当今国王更是自己一手扶持起来的，自己对秦国来说可谓立下了不世奇功，人们是不会忘记的，秦王也不会忘记；现在，虽然不做相国，仍有洛阳封邑十万户，还是洛阳主人，放眼朝廷上下，自己还是一人之下，万人之上，这在秦国历史上可是绝无仅有的；若秦王念及旧恩，自己复出为相，那时的风光自然另是一番景象；退一步说，即使不再为相，有此

洛阳之地供给衣食，有宾客故旧纵论天下，已是大大超出了当年弃商从政的想象，可以做个人间神仙，安度晚年，还有什么不足的呢？

就在吕不韦一边享受人生，一边养精蓄锐，等待着秦王回心转意，重新启用自己的时候，秦王政的特使到了，并带来了秦王政的亲笔信。但是，这封信不是什么任命书，而是将吕不韦流放蜀地的诏令。诏令说：“君何功于秦？秦封君河南，食十万户？君何亲于秦？号称仲父？其与家属徙处蜀！”这晴天霹雳，使吕不韦呆立当场，过了好一阵子，才醒过神来，颤颤巍巍地接过诏令，不由得老泪纵横，悲痛欲绝，举家上下，顿时一片慌乱。

吕不韦手持诏令，看着毫无表情的秦王特使和排列两旁、随时准备把自己打入囚车押解入蜀的士卒，终于明白：复出的希望破灭了，安度晚年也成泡影，免相、夺爵、迁蜀是秦王政早就摆好的三步棋；等待自己的只能是屈辱、艰难的流放生活，说不定以后还有比流放更悲惨的事；回想起自己从一个商人成为势倾天下的一代权相是何等的风光，如今却落得个如此下场，诚可谓人生无常；更想不到自己一手培养、扶佐起来的秦王政会如此决绝，不顾任何公义和私情，必置自己于死地而后安！想到这里，看着一家老少惊恐悲啼的凄惨景象，不禁万念俱灰。如其苟且偷生，目睹亲人跟随自己受苦受难，不如眼不见为净，一死了之，遂抓起毒酒，一饮而尽。

吕不韦饮鸩而死，秦王政心中的一块石头最终落地。

吕不韦是何许人也？他是怎样由权力的顶峰跌入人生低谷

的？对中国历史发展有何影响？后人从吕不韦的一生经历中会得到什么启迪？如何评价吕不韦？这一切的一切，我们只有循着历史的轨迹，走向历史深处，才能获得科学的回答。

第一章 抓住历史机遇 投身政治舞台

两千多年前的中国社会正处于战国时期（前 475 ~ 前 221 年），这是一个大动荡、大变革的时代，诸子百家，争短论长；刺客死士，仗剑横行；谋略之士，纵横捭阖。秦、楚、齐、燕、韩、赵、魏，此征彼伐，兼并不已，时而合纵以伐秦，时而连横以破纵，强弱易势，分化组合，波谲云诡，起伏跌宕。在这战火连天，风云变幻的年代里，处处存在着风险，又处处存在着机遇。达官显贵，王侯公卿，一夜之间可以变得一无所有；布衣白丁、贩夫走卒顷刻之间又可能平步青云。成功与失败，就看个人的才干、胆识和智慧了。战国时代众多的布衣卿相、文臣武将就是凭借个人努力、抓住历史机遇而名彪青史的，绘制了一幅幅绚丽多彩、波澜壮阔的历史画卷。在这些众多的布衣卿相之中，最具有传奇性，对中国历史进程影响最大的就是吕不韦了。

一、濮阳富商

吕不韦出生于战国后期濮阳（今河南濮阳西南）的一个商人家庭，据说是望族之后，其先祖和历史上赫赫有名的吕尚本是一家。吕尚就是姜太公。相传姜太公先祖曾随大禹治水，因功劳出

众，被封于吕（今河南南阳附近），以邑为姓，故而姓吕。吕尚博学多才，谋略过人，有经天纬地的志向。但生当殷商末年，殷纣王暴虐无道，残害忠良，吕尚空有一身本领，无从施展，于是归隐海滨，后垂钓于渭水之畔，遇到了周文王，遂辅佐周文王、武王推翻了商朝，建立了西周，被封齐侯，封地在营丘（今山东临淄），是为齐国的开国之君。齐地本来是中国传说时代炎帝集团的龙兴之地，属于姜姓，吕尚受封之后，率领族人到营丘，又顺理成章地改为姜姓，吕姓反倒被淡忘了。那些没有随吕尚东迁齐地的吕氏族人依然沿用吕姓，随着岁月的流逝而辗转各地。所以，若叙起家谱来，吕不韦家族的过去也曾辉煌过一阵子。但沧海桑田，世事变迁，先祖的显赫不一定福佑子孙永享富贵。吕氏后裔散居各地之后，昔日的辉煌就一直没有再现过，而是自谋生计了。吕不韦这一支就是以经商为业的。

司马迁说过，“用贫求富，农不如工，工不如商，刺绣纹不如依市门。”意思是说：要发家致富，种田的不如作工的，做工的又不如经商的；在世人眼里，那些做工精细的纺织品、工艺品，尽管精雕细琢，价格很高，但其利润再大，还是不如摆摊开店赚钱多。这是经济发展的一般规律，战国时代也是如此。战国时期，虽然社会动荡，战争连绵，但是人的创造性也得到了空前的发展，农业、商业、手工业都突飞猛进，商业发展尤为迅速。在高额利润的引诱之下，上至公卿贵族，下至平民百姓，无不想经商致富，许多大贵族本身也是个大商人。如楚国贵族鄂君启就有一支庞大的商队，并且因身份特殊，可以免除 150 艘船只、50

辆车子所运货物的税收，每辆车子的运载量可抵 10 头牛、20 个挑夫，可见其规模之大，更可见战国商人活跃的程度。当时全国各地形成了众多的商业都会，如齐国都城临淄，纵横 10 余里，有人 7 万户，21 万男子，城内店铺林立，以类相从，各有区域；大街上商贾农夫、游侠刺客、达官显贵，比肩继踵，人头攒动，挥汗而成雨，举袂而成幕，构成一幅壮丽的繁华市井图。那些经商致富的市民们在买卖之余，斗鸡走狗，六博（一种棋类活动）蹴鞠（踢球），吹竽鼓瑟，击筑弹琴，可谓丰富多彩。楚国都城郢城的规模和繁华与临淄相比有过之而无不及，据说早上穿新衣服出门，晚上回来时就被挤破了，可见其拥挤程度。这些熙熙攘攘的人群大都是非农业人口，手工业生产和商业经营是城市经济的主体。濮阳是卫国的都城，卫国本来是个大国，但春秋以后，内部矛盾重重，外部列强环伺，而卫君荒淫无道，“鱼烂而亡”，迅速衰落下去；到了战国后期，只剩下濮阳一地了。濮阳当然不能和临淄相比，但决不像一般城市那样冷清，其商业也十分发达，远非一般城市可比。濮阳地处黄河南岸的平原地带，是中原水陆交通的枢纽，向西溯河而上，沿水陆两路可直达洛阳，向南直通魏国的大梁，向东南通过有“天下之中”美誉的定陶（今山东定陶）通往江淮以南的水网地带，向北渡过黄河不远就是赵国都城邯郸，和燕赵通商；向东沿河而下，直达齐鲁文明富庶之邦。因此，南北客商，东西行旅，时常在濮阳驻足中转，所以战国后期的濮阳是一个重要的商业都会。

濮阳不仅有地势之利，更因其独特的文化传统吸引往来客

商。卫国早在西周初年立国之时，其附近分布着众多文化相对落后的少数民族。这些少数民族大都处于部落制时代，保留着许多原始习俗，如群婚遗存等。卫国建立之后，在同化当地少数民族的同时，也吸收了许多少数民族的风俗习惯，男女关系坦诚直率，交往自由，较少礼法约束。《诗经·国风》的《桑中》篇描述的就是卫地男女交往的浪漫情景，诗云：

“爰采唐矣，沫之乡矣。

云谁之思？

美孟姜矣：

期我乎桑中，

要我乎上宫，

送我乎淇之上矣。

……”

意思是说“哪里是来采唐啊，而是向往着沫（地名）邑里的一个人儿！想的是谁？是美人孟姜。美丽的孟姜啊，约我在桑林中见面，邀我在上宫中幽会，每次相会之后，都送我到淇水边上，依依难舍……。”淇水在濮阳之南，该诗描述的就是濮阳附近的事。诗文热情奔放，情真意切，酣畅淋漓，比那些崇尚周制的国家要奔放自由许多。因此之故，在春秋时代，卫地的音乐就被视为靡靡之音，富于挑逗煽情，“桑间濮上”就被视为男女私会的代名词。这在礼俗上固然为“正人君子”所痛斥，但在这些

“正人君子”的内心深处无不向而往之，“郑卫之音”无不充斥于各国后宫之中。对于那些富商大贾来说，他们本来就不拘束于所谓的礼义廉耻，对郑卫之音，濮上美女更是心驰神往，在辗转南北贱买贵卖过程中无不想方设法在濮阳落脚，从而进一步刺激了濮阳的商业发展。

俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”吕不韦生活在濮阳这个商业发达的城市，又出自经商世家，自然老于此道，练就一副精明的商业头脑，贱买贵卖，屯积居奇；四季货物，与时变化；各地特产，调剂余缺，……如此等等，自幼就在耳濡目染之下而驾轻就熟了，故而吕家很快就富甲一方，是濮阳著名的大商家。

但是，吕不韦又不完全是个商人。他在有一副精明的商业头脑的同时，还有一副更加精明的社会头脑，他在注意商情的同时，更注意社会时局的变迁。对吕不韦来说，仅仅在商海里遨游是不够的，还想到政治的大舞台上施展身手。这是因为战国时代的商人虽然活跃，但政治地位一直不高。这一方面是因为战争年代，国家急需的是稳定的兵源和役源，希望百姓世代地居住在同一地点，以农为业，以便国家随时征之以兵，调之以役，而商人周游四方，居无定所，无论是征发兵役还是劳役都有困难。不仅如此，经商的高额利润更时常吸引那些农民弃农经商，导致了国家兵源和役源的不稳，统治起来多有不便。另一方面则是传统观念的影响。由于中国自古就以农立国，向来视农业为本业，视商业为“末业”。春秋战国时代，诸子百家，争鸣不已，互相攻诘，但在轻商这一点上则基本一致。儒家主张“君子喻于义，

以人喻于利”，经商以逐利为目的，故而被视为小人之事。法家重视生产，但主张的是重农重战，要采用严厉的行政手段打击私营工商业。在这一历史背景之下，各国都程度不同地限制私营工商业，所以战国商人是富而不贵。在弱肉强食、人欲横流的战争年代里，富而不贵是十分危险的，要长久地保住家业更是艰难，国家政策的变动，官僚显贵的巧取豪夺，地方恶势力的敲诈勒索，绿林好汉的明火执杖，都有随时导致破产败亡的可能。只有富且贵才能避免厄运，同时还可以带来更多的财富。当时许多商人致富之后，想方设法攀附王侯，追随公卿，就是在寻找保护伞，也就是花钱买平安。这当然不能改变商人的社会地位。要改变商人的社会地位，只有富且贵，踏入政界，用权力保护自己。对此，吕不韦十分清楚，而要做到这一点，也并非没有可能。在当时的历史条件之下，政治地位的隆杀兴替，高岸为谷，深谷为陵，是司空见惯的事，人与人之间的高低尊卑并非永恒不变，只要把握时机，策略得当，有真才实学就一定能达到个人的目的。如春秋初年的管仲、鲍叔牙原来就是个贱买贵卖的商人，后来做了齐相，辅佐齐桓公成为春秋霸主。又如苏秦，本是个洛阳平民，生活艰难，靠着坚韧不拔的意志和辛勤的努力，学成了纵横之术，身佩六国相印，势倾天下。在苏秦第一次游说失败，一贫如洗的时候，没有谁看得起他，连他的妻子、母亲、嫂子都不理他，认为他不务正业；当他身佩六国相印荣归故里时，其母亲不顾年老体迈，出城 10 里迎接，嫂子趴在地上连头都不敢抬。这前倨而恭的变化原因就在于苏秦有了权力以及由权力派生出来的

金钱。因为有从政的志向，吕不韦在经商的过程中，就开始留意世事变化，诸子学说，寻找一条适合自己的从政道路。在当时，平民为官一般有两个途径：一是精研诸子谋略，靠为公卿大臣出谋划策，然后被举荐为官，二是立功疆场，凭军功入仕。这在吕不韦看来都不合适。凭三寸不烂之舌去为主人奔走呼号，不仅要在谋略方面有过人之处，而且成功的机会不大，时代不同了，再想像苏秦、张仪之流那样靠纵横之术执掌权柄已不合时宜，靠其他学说更非短时间可以奏效。立功疆场？要冒着生命危险。经过反复观察、思考，吕不韦选择了一条捷径，这就是用钱铺路，用金钱换取权力，再用权力谋取更多的金钱，但是，这一条道路在濮阳是行不通的，因为这时的卫国风雨飘摇，朝不保夕。濮阳附近是秦与东方各国交战的前线，卫是依附于魏国的，魏国也处于衰落过程中，一直是秦国进攻的目标，从公元前 275 年秦国大举攻魏开始，秦军曾三次兵临魏国首都大梁城下，魏国岌岌可危，魏联合燕、赵共同抗秦才使秦国亡魏的企图没有得逞。但魏国一直处于被动挨打的地位，处于魏国卵翼下的卫国的灭亡不过是个时间问题而已。因而在这一座危城之中，吕不韦的理想是无法成为现实的，遂于公元前 265 年左右，吕不韦来到了赵国的首都邯郸寻求发展。

二、邯郸钓奇

吕不韦为什么选择了邯郸而不是别的地方？这是由邯郸的地理位置、政治、经济、文化背景所决定的。

邯郸位于濮阳北部偏西，作为赵国的都城始于公元前 386 年，不仅是赵国的政治中心，而且是南通郑、卫，北接燕、涿（今北京附近），东连齐、鲁的关东最大的商业都会和交通枢纽之一，比濮阳要大多了，人口更是濮阳的几倍，其热闹繁华更非濮阳可比。整个城市因历代扩建，呈不规则的品字形结构，由北、西、东三城组成。西城是赵王的宫殿区，习称王城，北城和东城是商业区和市民居住区。王城内楼台殿阁，错落有致；奇花异草，珍禽异兽充斥其间，其规模长 1475 米，宽 1387 米，其东墙长为 1400 米，在当时各国的王宫中首屈一指，其余北城和东城规模和王城相当，中间有通衢大道相接，可以并排行驶四辆车子，道路两旁市肆店铺，鳞次栉比；臣民住宅，各有分区，井井有条，还有各种手工业工场有序地分布在城内。来自四面八方的行商坐贾、游侠剑客，你来我往，川流不息，或者将来自燕代地区的各种毛皮等畜牧产品贩往南方，或者将南方楚、越之地的珍宝异石以及各地的手工艺品卖往北方，其交易规模、生活的阔绰远远超过濮阳。仅从商业的角度看，在邯郸经商致富的机会也得多得多。

邯郸更有吸引力的地方还在于它和濮阳有着相似的文化背景。赵国和匈奴等游牧民族为邻，赵国北部地区是个半农半牧区，和匈奴多次发生战争，受匈奴风俗影响较大。公元前 307 年，为更有效地打击匈奴等族的侵扰，赵武灵王果断地推行以胡服骑射为主要内容的社会改革。因为匈奴林胡、楼烦等以骑兵为主，身着短服，行动迅捷，来去如风，在交战过程中，赵国的步

兵常处于劣势。胡服骑射就是脱去原来的服装，换上短装，改步兵为骑兵。实际上就是改变长期沿袭下来的生活习惯，吸取北方游牧民族的生活方式。此举使赵国国力大增，迅速击败了林胡、楼烦等族，并兼并了中山等小国，也使赵国生活习俗、社会观念产生了较大的改变，更多地带有胡人习俗。男性粗旷豪爽，一诺千金，话不投机则刀剑相向，为朋友则披肝沥胆，“相聚游戏，悲歌忼慨。起则相随椎剽，休则掘冢作巧奸冶，”行事受传统条条框框束缚较少，个性鲜明，就连走路也别具风格，竟然也成为其他地区男人模仿的对象。相传燕国寿陵有几位少年听说邯郸男人走路姿势潇洒俊逸，就相约一同到邯郸来学习，也许是邯郸男人的步法太复杂，也许是这几位寿陵少年太笨，学了一段时间，邯郸步法没学会，把原来的步法也忘记了，落了个只会爬的下场。这虽然只是一则寓言故事，事实上即使学不会邯郸步，也不至于忘记了寿陵人的走法。但这个故事折射出了邯郸社会生活个性的独特。至于邯郸妇女的生活，更是领天下风气之先，她们的生活宗旨只有一个：就是如何使生活过得更好一些，只要能过上好日子，至于生活方式则无所谓。丝毫没有齐鲁之地农家妇女的淳朴，也没有其他国家的贞操观念。本来，先秦时期的贞操观念就较淡，在赵国这个特殊的环境之中，贞操妇道等等就小而又小了。邯郸妇女追求的是享乐，为了达到享乐的目的，个个都要接受歌舞伎乐的训练，个个善于抚琴奏管，拨打弹唱，轻舒广袖，婉转柳腰，浅吟低唱，顾盼生辉，远非其他国家的女子可比，她们闲暇无事，就高挽发髻，足踏高底木屐，身披锦罗艳服，或在

街上嬉戏谈笑，或在摊前逗留观赏，尽情地向行人展示女性的魅力。使得过往客商、四海行人，无不留连忘返，无论是各国王侯的后宫，还是豪杰的洞房，无不充满着邯郸美女，赵地娇娃。其社会风气，文化传统不仅与濮阳相似，而且有更大的吸引力。可以说，邯郸是当时冒险家的乐园。吕不韦来邯郸，既是来寻找冒险的机会，也是为了体验一下邯郸的开放式生活，享受一下人生的乐趣。

吕不韦本是濮阳富商，家财万贯，来到了邯郸这个花花世界，自然少不了上酒楼、下妓馆，寻花问柳，依红偎绿，挥金如土，那些追求享受的邯郸美人对这位风流倜傥、出手阔绰的阔佬自然是投怀送抱，吕不韦在邯郸真可谓享尽了温柔。但吕不韦并没有被邯郸迷人的香风所熏晕，他始终没有放弃自己的抱负，他一边周旋于粉脂阵里，一边借经商和其他各种机会广泛结交朋友，寻找打入上层社会的机会，富商大贾自然是常来常往，达官显贵，公子王孙也时常欢宴。只是这些人要么是酒囊饭袋，要么胸无点墨，没有哪一个值得花钱成大事的。但吕不韦并没有灰心，金子总是埋在沙子里的，只有淘尽沙子才能得到真金，他依然在寻找能够利用的人。

俗话说踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫。一天，吕不韦在街上闲逛时，遇到了一个身着秦国服装、车马不整、一脸愁苦的人。过往行人对此人都投以异样的目光，在背后指指点点、窃窃私语；偶尔和朝中官僚相遇，此人总是面露窘态而又有几分不平之气。这个人的特殊神态和衣着以及市人对他的反常态度，引起

了吕不韦的注意，急忙派人打听。原来这个人是秦国公子，名叫异人，是秦国派往赵国的人质，常住邯郸。吕不韦得知这一情况之后，不禁大喜，寻找多时的真金终于发现了，脱口而出说了一句“此奇货可居也。”随后掉转车头，直向濮阳老家驰去。

吕不韦到家之后，见过父亲，简单地叙说一下邯郸生意情况之后，父子二人把盏对饮，在酒酣耳热之际，父亲向他问起了生意经，说“凭力气种田，一年从头忙到尾，能收几倍的利？”

“大约十倍吧。”

“贩卖珍宝珠玉，能有几倍的利？”

“可以有百倍。”

“如果立主定国，辅佐一个人成为一国之君，又能有多少倍的利？”

吕不韦父亲尽管走南闯北，什么珍宝奇货都贩卖过，可从来没想到立君定国，更没想到通过立君定国来获利。如果真有这样的事，所获的利润可不是用金钱能够计算的。这位吕老爷子抖动嘴唇，嗫嚅半晌回答说：“无数”。也就是说：所获利润不知道能有多少倍。

吕不韦见父亲已经一步步地被引上了自己的话题，才把自己真实目的说出来，“当今之世，拼命种田，出力死耕，一年四季，无日休息，结果仍然是过个半饥不饱、挨冻受饿的生活。如果把一个人扶上君王的宝座，掌握一国的权力，不仅自己可以飞黄腾达，出人头地，而且泽及后世，子子孙孙都能永享富贵。我在邯郸已找到了这桩买卖，请父亲允许我全力以赴去完成这一目标。”