

复旦大学 吴礼权 著

语言策略秀

(修订版)

Expressing Skills in Chinese



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

复旦大学 吴礼权 著

语言策略秀

(修订版)

Expressing Skills in Chinese



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

语言策略秀 (修订版) / 吴礼权著. — 广州: 暨南大学出版社, 2013. 12
ISBN 978 - 7 - 5668 - 0558 - 4

I. ①语… II. ①吴… III. ①语言运用—研究 IV. ①H0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 086666 号

语言策略秀

著 者 吴礼权

出版人 徐义雄

策划编辑 杜小陆

责任编辑 周明恩

责任校对 黄 斯

出版发行 暨南大学出版社 (广州暨南大学 邮编: 510630)

网 址 <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

电 话 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

排 版 弓设计

印 刷 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本 787mm × 960mm 1/16

印 张 14.5

字 数 280 千

版 次 2013 年 12 月第 1 版

印 次 2013 年 12 月第 1 次

定 价 35.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)



内容简介

孔子有名言：“言之无文，行而不远”；《周易·系辞上》有云：“鼓天下之动者，存乎辞”；荀子则说：“言语之美，穆穆皇皇”；汉代学者刘向更明确宣示：“辞不可不修，说不可不善”；南朝文论家刘勰说得更是煽情：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”这些说法，并非夸张其词，揆之于史，多所不诬。

中国历代先哲不仅认识到美辞的重要性，提倡美辞，而且中国历代包括当代的贤哲确有不少在美辞创造方面取得了令人瞩目的成就。我们常说“历史的经验值得借鉴”，其实中国历代贤哲的语言智慧何尝不值得我们好好借鉴和学习呢？

将自己所欲推销的思想理念或所欲畅发的情感情绪圆满地表达出来并为人所理解，使之产生情感的共鸣，是我们每一个“语言动物”都力图企及的目标。但是，要想实现这一理想的语言交际目标，就必须掌握一定的语言运用规律，也就是要了解相关的有效的语言表达策略。

那么，相关的有效的语言表达策略有哪些呢？复旦大学语言学教授与博士生导师吴礼权博士所著《语言策略秀》一书所概括的中国古今贤哲所创造的十一类成功的表达策略，犹如兵法上的“三十六计”，会让您从中得到深刻的启示。全书总结语言运用规律、概括表达策略科学全面，阐释语言表达与接受的心理机制启人心智，解析先哲时贤语言文本的精义奥蕴犹如庖丁解牛。叙妙语掌故如数家珍，讲表达理论头头是道，论策略学理言之凿凿。

不管读者诸君是想成为政治家、外交家，或者成为学者文人，或者做个吃“开口饭”的广播电视节目主持人，抑或是只想做个平平淡淡但不希望生活也平平淡淡的普通人，都会有一个共同的愿望：使自己的言说精彩动人，使自己的文章魅力无边！

那么，如何企及这一目标呢？《语言策略秀》一书会给您以深刻的启示，让您如饮醍醐，茅塞顿开。

目 录

引 言 / 001

第一章 状难写之景，如在目前：形象传神的策略 / 014

- 一、比喻：绅士的讲演，应当是像女人的裙子，越短越好 / 015
- 二、比拟：春风她吻上了我的脸，告诉我现在是春天 / 024
- 三、摹状：车辚辚，马萧萧，行人弓箭各在腰 / 027
- 四、示现：暮春三月，江南草长 / 030
- 五、列锦：琴剑茅台酒，诗书冻顶茶 / 033

第二章 整中见纪律，平衡悦耳目：形式美创造的策略 / 035

- 一、对偶：两个黄鹂鸣翠柳，一行白鹭上青天 / 036
- 二、排比：政治家的脸皮，外交家的嘴巴，杀人的胆量，钓鱼的耐心 / 041
- 三、互文：将军百战死，壮士十年归 / 042
- 四、回环：客上天然居，居然天上客 / 043
- 五、错综：裙拖六幅湘江水，鬓耸巫山一段云 / 046

第三章 谢朝华于已披，启夕秀于未振：新巧夺人的策略 / 049

- 一、拈连：《水调》数声持酒听，午醉醒来愁未醒 / 049
- 二、移就：行宫见月伤心色，夜雨闻铃肠断声 / 051
- 三、仿拟：疏影横斜水清浅，暗香浮动月黄昏 / 052
- 四、转品：我不卿卿，谁当卿卿 / 056
- 五、牴牾：我达达的马蹄是美丽的错误 / 058
- 六、序换：先生教死书，死教书，教书死 / 061

第四章 含不尽之意，见于言外：婉约蕴藉的策略 / 064

- 一、双关：莲子心中苦，梨儿腹内酸 / 065
- 二、折绕：新来瘦，非干病酒，不是悲秋 / 075
- 三、讳饰：慈父见背，舅夺母志 / 077

- 四、藏词：君子之交淡如，醉翁之意不在 / 081
- 五、留白：诸君必以为便便国家…… / 083
- 六、镶嵌：总而言之，统而言之，不是东西 / 086
- 七、倒反：跪在床前忙要亲，骂了个负心回转身 / 088
- 八、析字：五人张伞，四人全仗大人遮 / 091
- 九、讽喻：单提老子的胡子做什么 / 094

第五章 歌咏之不足，手之舞之足之蹈之：强化语意的策略 / 098

- 一、夸张：白发三千丈，缘愁似个长 / 098
- 二、反复：一怀愁绪，几年离索。错！错！错 / 101
- 三、倒装：明月几时有？把酒问青天 / 104
- 四、叠字：寻寻觅觅，冷冷清清，凄凄惨惨戚戚 / 108
- 五、设问：对酒当歌，人生几何 / 110
- 六、层递：天下之佳人，莫若楚国；楚国之丽者，莫若臣里 / 112
- 七、同异：暖风熏得游人醉，直把杭州作汴州 / 115

第六章 插科打诨，妙成文章：幽默诙谐的策略 / 118

- 一、仿讽：大风起兮眉飞颦，安得壮士兮守鼻梁 / 119
- 二、别解：一次“性”处理 / 122
- 三、旁逸：青眼我会装，白眼我却装不好 / 125
- 四、歧疑：对于落后的东西是另一种学法，就是不学 / 127
- 五、移时：夜赶洋车路上飞，东风吹起印度绸衫子，显得腿儿肥 / 129
- 六、降用：所以只把他作为个“过渡时期”的丈夫 / 132
- 七、精细：她撒娇地坐在他的御膝上，特别扭了七十多回 / 134

第七章 吟安一个字，捻断数茎须：炼字（遣词）的策略 / 138

- 一、悦耳动听，韵脚字的有效配置：做了过河卒子，只能拼命向前 / 139
- 二、需要第一，音节与平仄的调配：团团的月彩，纤纤的波鳞 / 143
- 三、以故为新，古语词的恰切运用：吟哦沧浪，主管风骚 / 147
- 四、以俗为雅，俚语词的有限运用：老鸽子死了粉头，没指望了 / 149
- 五、有无互通，方言词的选择运用：黦颞，涉之为王沈沈者 / 152
- 六、一字传神，动名形副量词之炼：各家大半懒洋洋地踱出一个国民来 / 155

第八章 两句三年得，一吟双泪流：句子锻选的策略 / 162

- 一、各有所宜，长句与短句的锻选：情况的了解，任务的确定，兵力的部署 / 163
- 二、各显所长，紧句与松句的锻选：对教授是这样，对职员是这样，对学生是这样 / 164
- 三、各取所需，整句与散句的锻选：温情的花朵，开遍了我记忆的山岗 / 166
- 四、见菜吃饭，主动句与被动句的锻选：虽然他的姓名并不为许多人所知道 / 167
- 五、量体裁衣，肯定句与否定句的锻选：故宫博物院的故事似乎不大能够令人敬服 / 168

第九章 勾上连下，自然流畅：段落衔接的策略 / 172

- 一、前后蝉联，顶真式衔接：在佛寺里，凡人也常有能体会的智慧 / 173
- 二、与时俱进，语序词衔接：那时，我对古典音乐还是个门外汉 / 177
- 三、搭桥引渡，关联词衔接：其实，报春应是迎春花的事 / 180

第十章 千丈的绳子，还须从头搓起：篇章起首的策略 / 185

- 一、打开窗户说亮话，“开门见山”式：昨夜睡中，我又梦到了母亲 / 186
- 二、风摆荷叶细移步，“款款入题”式：台北的雨季，温漉漉、冷凄凄、灰暗暗的 / 188
- 三、淡淡罗衫淡淡裙，“平淡质朴”式：在电影院里，我们大概都常遇到一种不愉快的经验 / 192
- 四、小头鞮履窄衣裳，“新颖奇特”式：长短句的词起于何时呢？是怎样起来的呢 / 193

第十一章 马屁股上放鞭炮，最后一击：篇章结尾的策略 / 196

- 一、日出远岫明，“卒章显其志”式：现在却只有这位老禅师独自静坐了 / 197
- 二、作别语依依，“曲尽音绕梁”式：我最近在周遭的世界中又发现了另一种畜牲 / 198
- 三、空山新雨后，“清水出芙蓉”式：还是那棵老梅树，最初的梅花已经开放 / 201
- 四、凝妆上翠楼，“浓抹百媚生”式：弯曲的小树，长大是否会直呢 / 202

004 语言策略秀(修订版)

参考文献 / 204

后 记 / 205

增订版后记 / 208

再版后记 / 211

吴礼权主要学术论著一览 / 213

引言

志有之，言以足志，文以足言；不言，谁知其志？言之无文，行而不远。晋为伯，郑入陈，非文辞不为功。

这是两千多年前大圣人孔子的名言，载于《左传·襄公二十五年》。晋文公时代，郑国侵入小国陈。当时，晋国是霸主（大概相当于今天的“世界警察”美国，春秋时代先后逞强的“春秋五霸”大抵是这个角色），见此，就出来干预，向郑国问罪，说你郑国怎么可以这么干，以大欺小。这是对的，既然是霸主就应该主持国际正义。郑国虽也是当时的大国，但只能算是二流国家，如果外交上通不过晋国这一关，不能给晋国一个合理的说法，势必会受到晋国的干预，那么郑国自己就有危险了。好在当时郑国名卿子产是个善于辞令的外交家，对此事巧妙地回答了晋国的质问，使郑国免于晋国的讨伐，没有受到孤立。孔子针对此事，就说了上述这段话。这段话的意思，如果用现代白话来说，大致是：你有想法（或曰思想、志愿、志向），可以用语言表达出来，用文字将语言记录下来。你不说，谁知道你的想法和见解呢？但是，说得没有文采，表达得不好，则不能流传开去，不能产生好的社会效果。晋国是霸主，郑国侵入陈国，如果不是郑国子产对晋国的质问有巧妙的回答，那么郑国就有麻烦了。孔子说这段话是有感而发，目的在于强调重视表达策略，将自己的思想情感圆满地表达出来，力图企及尽可能好的表达效果的重要性。其中的“言之无文，行而不远”，成为千古名言，也是后世强调语言表达策略，讲求达意传情適切性的理论根据。

孔子不仅在理论上强调重视语言表达策略的重要性，还特别重视躬行实践。据《论语·先进》记载，孔子教学生分为四科：德行、言语、政事、文学，其中言语科的宰我、子贡二人就是以语言表达见长。如子贡（即端木赐），跟孔子学习结业（那时不会有什么毕业不毕业，也不会颁发什么学士、硕士、博士学位之类，孔子办的是私学，就算是当时有这种花样，我想孔子是个务实的人，也不会讲究这一套虚的）后，曾先后在国外——鲁国和自己的祖国卫国做官，常常出使各国，在当时的国际外交上很出风头。历史上有一种说法，说他常常与诸侯“分庭抗礼”。有一次，鲁国有危险，子贡游说吴国、齐国等国家，说服了吴王出兵伐齐救鲁，可谓“一人之辩强于百万之师”。不仅如此，子贡还是个很有成

就的商业家（虽然他就学于孔子时，孔子没有给他开设经济学课程，更未曾读过什么 MBA 之类的劳什子），曾在鲁国与曹国间倒腾物品（那时没有国有企业，不可能是官倒），发了大财，历史上说他“富至千金”。（这在当时可不得了，如果当时也有诸如今天美国《财富》杂志之类，子贡肯定名列国际巨富榜）子贡能“富至千金”，也能说明问题。我们都知道，做生意要会吆喝，这是粗话，用今天的时尚语言叫做长于“营销策略”，这就要能说会道，说服别人买你的东西。可见，子贡确实是语言天才，是善于运用语言表达策略的才俊。

孔子不仅强调了语言表达策略的重要意义，而且还培养出了诸如子贡这样杰出的语言人才，使后世贤哲加深了对语言表达策略重要性的认识。所以，西汉末年的经学家刘向对此就特别强调，还提出了一个口号，叫做“辞不可不修，说不可不善”（《说苑·善说》），并举历史事实论证了自己的观点：

夫辞者，人之所以自通也。主父偃曰：“人而无辞，安所用之。”昔子产修其辞而赵武致其敬，王孙满明其言而楚庄以惭，苏秦行其说而六国以安，蒯通陈其说而身得以全。夫辞者，乃所以尊君、重身、安国、全性者也。故辞不可不修，而说不可不善。

这段话的意思用今天的白话来说，大致是：语言文辞是人用以传情达意的工具。主父偃（西汉武帝时任中大夫。汉武帝实行有名的“推恩令”使诸侯势力越来越小，几乎名存实亡，对维护西汉王朝的封建中央集权和促进国家统一一稳定及发展强盛，功绩甚巨，此一政策即是采自主父偃的政治学说）说：“人如果没有（好的）语言文辞能力，怎么用他呢？”以前子产（春秋时代郑国大夫，善言辞，注重听取人民意见，有政绩名望）讲究语言表达策略令大国的晋大夫赵武（即赵文子，亦称赵孟，后执掌晋国朝政）深为敬重；王孙满对于楚庄王的非分之想明言警告，使楚庄王惭愧而退兵（王孙满为周大夫，因为春秋时代周公礼法崩坏，诸侯犯上作乱，不把周王放在眼里，“春秋五霸”之一的楚庄王，于公元前 606 年率兵北上攻陆浑之戎，陈兵于周王朝京都洛邑之郊向周王朝中央政府耀武扬威。王孙满遂奉周定王之命到楚兵营劳军。楚庄王狼子野心毕露，就问王孙满周王朝祖庙鼎之尺寸规模。王孙满心知其有觊觎周王朝中央政权之意，于是就严词警告说：“周德虽衰，天命未改，鼎之轻重，未可问也。”楚庄王惭愧而退兵）；苏秦（战国时代纵横家，他最初主张“连横”，想帮助秦国攻打六国，秦惠王未接受他的意见，他便转向“合纵”，曾挂六国相印，联合六国对抗秦国）推行其“合纵”之说联合抗秦，齐、楚、燕、韩、赵、魏等六国得以安宁；蒯通（西汉初年著名谋士。陈涉起兵反秦后，陈涉部将武臣攻取赵地，蒯通游说范

阳令徐公归降，使武臣不战而得赵地三十余城。后来，又游说韩信取齐地，并以相面为借口，劝韩信背刘邦而自立为帝）因为善于陈述其见解而屡次使性命得以保全。语言是用以尊君重身、安定国家和保全性命的重要工具。所以，说话不能不讲究表达策略，说话不能不努力企及好的表达效果。

刘向认为“辞不可不修，说不可不善”的理由是语言表达关乎“安国”、“全性”的大问题。对照一下历史，仔细想想，刘向的说法确实不算夸大其词。“安国”（安定国家）方面，例子很多。如宋人司马光《资治通鉴》卷一九四记唐太宗事，有这样一段文字：

上尝罢朝，怒曰：“会须杀此田舍翁！”后问为谁。上曰：“魏征每廷辱我！”后退，具朝服立于庭，上惊问其故。后曰：“妾闻主明臣直，今魏徵直，由陛下之明故也。妾敢不贺！”上乃悦。

唐太宗李世民是中国历史上非常有名的皇帝之一，他所创造的“贞观之治”业绩世所共知，并为历代人们所津津乐道。其实，熟悉历史的人也会知道，唐太宗这一丰功伟绩的取得实际上与他有很多贤臣辅佐是密不可分的。在这些贤臣中，尤以魏征最为有名。唐太宗即位之初任命他为谏议大夫，贞观三年为秘书监，参与朝政。后一度任侍中，封郑国公。一生曾先后向唐太宗忠言直谏两百余事，以犯颜直谏而闻名。曾上太宗《谏太宗十思疏》，太宗以之为座右铭。太宗是个明君，能够深察魏征的忠心，所以听得进他的直谏，也十分倚重他。魏征死后，太宗十分悲伤，认为失去“人鉴”。虽然唐太宗是明君，但有时也会受不了魏征的直谏。上述文字记载就说明“唐太宗与魏征之间，原本并非一般所想象的如鱼得水，相契无间”，^①矛盾也会时有发生。一次魏征又犯颜直谏，搞得太宗很尴尬。太宗很生气，罢朝回到后宫还余怒未消，忍不住大骂：“一定要把这个乡巴佬杀了！”长孙皇后一听太宗说出这番狠话，知道肯定有大臣惹他生气了。就问他：“是谁敢惹皇上生气？把皇上气成这样？”太宗说：“还有谁？不就是那个魏征！他每次都要在朝廷之上令我难堪！”长孙皇后没说什么，忙退下换了一套礼服立于后庭。太宗觉得奇怪，便问她何故要换这身行头。长孙皇后说：“我听说皇上英明，大臣就忠直。现在魏征忠直，这是因为皇上您英明开明的缘故。我怎么敢不向您表示祝贺呢？”太宗一听，转怒为喜，觉得有理。可见，唐太宗能听得进魏征的忠言直谏，也是有个过程的，其中长孙皇后这个贤内助的功劳不可小估。我们都应该承认，凡是人都有自尊，有虚荣心，喜欢听顺耳话、好话和

① 沈谦：《修辞学》，台湾空中大学1996年版，第138页。

恭维话，不喜欢听逆耳的批评，这是人之常情。皇帝也是人，而且因为他是天下至尊，听惯了恭维话，所以一般来说更难以听进逆耳之言。魏征忠心耿直，但他不注意表达策略，所以常常惹得唐太宗生气。这次太宗气生大了，要杀他了。幸亏长孙皇后贤明，又注意表达策略的运用，她没有直言说：“皇上，魏征直言，虽然让您面子上过不去，但他是一片忠心，您不能杀这样的忠臣。”而是选择了折绕的表达策略（后有专门论述），说魏征直话直说的行为是因为皇上的英明开明所致，有英明开明的皇上才可能有犯颜直谏的大臣。长孙皇后是通过夸赞太宗的方法而把自己的意思婉转地表达出来，让太宗情感情绪上比较愉快，所以能听进意见，最后能容忍魏征的直谏行为。如果长孙皇后没有采用有效的表达策略，就不能保住魏征的性命，最起码不能让太宗继续听进魏征的忠言直谏，大家都对太宗说恭维话，都去拍马逢迎，那么，岂有唐太宗的英明，岂有“贞观之治”的奇迹？所以，长孙皇后的上述一番话，由于表达策略运用得好，确实产生了“安国”的巨大效果。类似的例子，历史上很多。如《战国策·赵策四》所记左师触龙说服赵太后让太子长安君出质于齐，齐国出兵相助得以解除秦兵压境、赵国面临灭亡危机的史实，是大家都熟知的。赵国最终能解除国家危机，靠的也是左师劝谏赵太后采取了有效的表达策略。如果犯颜直谏，那是不能解决问题的，国家肯定要出现危机甚至灭亡的。可见，说话尤其是在中国封建时代劝谏帝王选择恰当有效的表达策略是多么重要，说它是关乎“安国”的大问题，一点也不夸张。

表达策略的选择运用，关乎“全性”（保全性命）问题，在中国历史上也是很突出的。如《韩诗外传》记春秋时代晏子谏齐景公事，就很典型：

齐有得罪于景公者，景公大怒。缚置之殿下，召左右肢解之，敢谏者诛。晏子左手持头，右手磨刀，仰而问曰：“古者明王圣主，其肢解人，不审从何肢解始也？”景公离席曰：“纵之，罪在寡人！”

帝王之尊，不可冒犯。可是却偏偏有人敢得罪齐景公，这人真是不知死活。你一老百姓，干吗要得罪国君呢？这就怪不得齐景公要大怒了。所以，景公把他绑到殿下，令左右用肢解的酷刑来杀他。景公怕大臣劝谏，所以就有言在先，谁敢劝谏替那可恨的兔崽子求情，就连他一起杀。这下子谁也不敢劝谏了。景公名臣晏子觉得景公这样干不妥当，但又不能直说。所以他就顺水推舟，自己亲自动手替景公行刑。他一手按住那人的头，一手磨刀，俨然很愤怒的样子。拉好行刑的架势后，他故意仰头问景公说：“古代明王圣主，他们肢解罪人，不知道先从哪里下刀？”景公一听晏子这话，立即离座说：“把他放了，这是我的错！”晏子

就问景公那么简单的一句，不仅救了那行将被肢解的人，而且还让景公自己离座认错。那么，晏子何以有如此本事呢？这是因为晏子在“顶风”劝谏时运用了一个有效的表达策略——折绕，迂回曲折地将自己所要表达的意思表达出来，让景公自己思而得之：肢解臣民只有昏君暴君才做得出，如果自己要做被千古唾骂的昏君暴君，就肢解那个得罪自己的人，并杀了劝谏的大臣。如果想做明王圣主，就不应该这么干。景公是个相当开明、头脑清醒的君王，所以他很快就破译了晏子话中的弦外之音，放了那个“罪民”，同时向晏子认错。如果晏子不注意表达策略，不用折绕的策略来表情达意，而是直话直说：“只有昏君暴君才用肢解酷刑，您不能用这种酷刑对付臣民。如果您这样做，就会成为被千古唾骂的昏君暴君。”那么，不但救不了那个行将被肢解的人，而且连自己的小命也要搭上。由此可见注意表达策略的重要性，好的表达策略的运用确实能有“全性”（保全生命）的重大意义。

注意表达策略，选择比较有效的措辞，不仅可以取得诸如上述“安国”、“全性”的特殊效果，有时还会因为表达策略运用得好，话说得好听而改变表达者的前途命运，为自己开辟一个全新的人生境界。比方说，宋人吴曾《能改斋漫录》卷十一记载有这样一个故事：

曹衍，衡阳人。太平兴国初，石熙载尚书出守长沙，以衍所著《野史》缴荐之，因得召对。袖诗三十章上进，首篇乃《鹭鸶》、《贫女》两绝句，盖托意也。……《贫女》云：“自恨无媒出嫁迟，老来方始遇佳期。满头白发为新妇，笑杀豪家年少儿。”太宗大喜，召试学士院，除东宫洗马，监泌阳酒税。

北宋时代的曹衍，衡阳人，本也是饱学之士，可是因为种种原因，未能仕进，所以一直郁郁不得志。幸亏他有一位好友石熙载官至尚书，对他很是推重。石熙载出任长沙太守时，以曹衍所著的《野史》向宋太宗赵光义推荐，引起宋太宗兴趣，因而召见曹衍，让他应对。曹衍晋见宋太宗时带了三十首诗进献皇上，首篇是《鹭鸶》、《贫女》两首绝句，都是托物言志之作。其中《贫女》诗说：“自恨无媒出嫁迟，老来方始遇佳期。满头白发为新妇，笑杀豪家年少儿。”太宗读了大喜，于是在学士院召见并考试曹衍，认为他确实有才，遂授予他东宫洗马（东宫官属，太子出而为前导），并监管泌阳酒税。那么，曹衍何以一首诗就讨得宋太宗欢心，加官晋爵，由一介平民而进入太子东宫为高官呢？这是因为他的《贫女》诗写得好，运用了一种名曰“双关”的表达策略，表层语义是说一个女子因为无媒而迟嫁，白发时才为新妇，为年少人所笑；深层语义是说自己

虽然有才，可是以前因无人引荐，所以至今未能得官，为国家效力，一展平生抱负。诉说的是自己的怀才不遇的怨情，但却表达得婉转含蓄，怨而不怒，让宋太宗思而得之。很明显，曹衍不直说本意，是故意在自己的表达与宋太宗的解读接受之间制造“距离”。“事实上，表达者曹衍的这个‘距离’留得相当妙，一来臣下与皇帝之间有一个身份地位的‘距离’，臣下对皇上说话特别是抱怨，若直白而锋芒毕露，这是不礼貌的；二来表达者借贫女晚嫁来委婉地表达心意的主要目的是要在皇上面前露一手，使皇上知道自己确是有才，不是凭空发怀才不遇的牢骚；三来表达者委婉其辞而不直白本意，也是表明他相信皇上是有才的英主，能够意会到其话外之音的。这实际上是对皇上才能的肯定。由于这个‘距离’留得恰到好处，接受者心领神会，意会到了表达者的‘言外之意’、‘弦外之音’，从而在内心深处感受到一种‘余味曲包’的含蓄美。”^①太宗是皇上，官职有的是，只要一高兴，随便给一个位置，不就结了吗？给个官职对皇上来说是小事一桩，可对于曹衍，可就改变了其一生的命运，从此开创了一个幸福快乐的人生。由此可见，注意表达策略的运用是何等重要！

要想做大官，实现治国平天下的宏大抱负，自然要注意语言策略。如果想要做外交官，那就更要注意语言策略了，不然就不仅是个人的官位俸禄不保，还会有辱君命、有辱国家尊严。如《晏子春秋》卷六记载了这样一个历史故事：

晏子将使楚。楚王闻之，谓左右曰：“晏婴，齐之习辞者也，今方来，吾欲辱之，何以也？”左右对曰：“为其来也，臣请缚一人过王而行，王曰：‘何为者也？’对曰：‘齐人也。’王曰：‘何坐？’曰：‘坐盗。’”晏子至楚，王赐晏子酒，酒酣，吏二缚一人诣王。王曰：“缚者曷为者也？”对者曰：“齐人也，坐盗。”王视晏子曰：“齐人固善盗乎？”晏子避席对曰：“婴闻之，橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同，所以然者何？水土异也。今民生长于齐不盗，入楚则盗，得无楚之水土使民善盗耶？”王笑曰：“圣人非所与熙也，反取病焉。”

这段话用现代白话来说，就是这样一个意思：春秋时代，齐国的首相（齐卿）晏婴要出访南方大国楚国。楚王听说了消息，立即对他的左右（诸如外交部长、国务秘书、国家安全助理之类的亲信）说道：“晏婴，是齐国很会说话的人，现在就要来我国访问了，我想侮辱侮辱他，看看他能咋的？你们有什么好主

^① 吴礼权：《委婉修辞研究》，复旦大学博士学位论文，1997年，第54页。

意？”楚王左右一听，也来了精神，立即就有人投其所好，献了一个“妙计”道：“大王，等晏子来时，请求大王让我捆绑一人从您面前经过。届时，大王您就问我：‘这人是干什么的啊？’我回答说：‘是个齐国人。’大王您再问：‘因为犯什么罪被抓起来的啊？’我就回答说：‘因为盗窃。’”定“计”之后，楚王就与他的心腹们等着看好戏了。不久，晏子终于越千山、涉万水，克服无数交通险阻来到了楚国之都。楚王听闻，立即接见，并假装隆重地设国宴予以欢迎。宴会开始后，楚王频频殷勤劝酒。待到酒过三巡，楚王觉得差不多了，他自己也喝得耳热意畅，神情也有些飘飘然了。于是，他就暗示左右依“计”而行。一会儿，就见两个官差模样的人捆绑了一个人来到楚王面前。楚王假装惊讶地问道：“这个人为什么被绑呀？他干了什么勾当？”官差说：“他是齐国人，因为犯了盗窃罪。”楚王“哦”了一声，然后装模作样地看看晏子，问道：“齐国人生性就爱盗窃吗？”晏子一听楚王相问，连忙从座位上站起，按照外交礼仪绕席而进，恭恭敬敬地回答楚王道：“我听说有这样一回事：橘生在淮河以南是橘，生于淮河以北，则变成枳。橘与枳，其实只是叶子相似，果实和味道则都完全不同。那么，为什么会这样呢？这是水土不同的缘故。现在，齐国的小民生长在齐国不盗窃，跑到楚国就犯这毛病，是不是楚国的水土有问题，易使齐国小民入楚就偷盗呢？”楚王一听这话，知道自己失“计”了，遂连忙见坡下驴，尴尬地自打圆场说：“圣人毕竟是圣人，是不能随便开玩笑闹着玩的，寡人这是自讨没趣了。”

读了这则故事，也许读者马上在心里就有这样一个疑问：为什么晏子寥寥数语，就能粉碎楚王君臣精心策划的诡计，让楚王丢了面子还要道歉，使齐国在外交斗争中得分呢？

其实，仔细寻思一下，原因很简单：就是因为晏子具有高度的语言智慧，创造性地运用了“比喻”表达策略的结果。对于楚王的挑衅，他“没有采取‘针尖对麦芒’式的硬碰硬反驳策略，而是以‘四两拨千斤’的方式，通过橘枳水土异而果实味道异的事实来比喻说明人品因环境不同而变化的道理，巧妙地把‘球’弹回给楚王，婉约含蓄地指明了这样一层意思：如果真有齐人到楚国为盗的话，那么也是因为您楚王治下的楚国民风不好，老百姓受环境影响才变坏的。真是让楚王吃了亏还说不得。其实外交斗争只要有智慧，运用适当的修辞策略，完全可以在谈笑间使‘檣櫓灰飞烟灭’的，不必靠恶形恶状的争吵才能获胜”。^①关键在于表达者有没有语言智慧，会不会运用恰当的语言策略。

我们的古人善于言辞，很注意传情达意中的语言策略，也很会运用恰当的语言策略，因此在中国历史上，历朝历代都不乏诸如晏子这样杰出的外交人才。但

^① 吴礼权：《传情达意：修辞的策略》，吉林教育出版社2004年版，第7~9页。

是，正如清人赵翼《论诗五绝》所云：“江山代有才人出，各领风骚数百年。”现代的中国，要说善于运用语言策略的外交家，那就更多了，而且也比古代晏子之类的外交家更胜一筹。谓予不信，请看下面一例：

某外交场合，日使刁难王宠惠博士，……又有一次，一位欧洲贵妇问王：“听说你们中国人结婚，都凭媒人撮合，彼此先不认识，这如何做得夫妻？应该像我们这样，由恋爱而婚姻，才会美满幸福。”王答道：“我们的婚姻，好比一壶水放在火炉上，由冷而热，逐渐沸腾。夫妻初不相识，日久生情，且越来越浓，故少见离婚现象。你们则相反，结婚时如一壶开水，婚后慢慢冷却，因此你们的离婚案如此之多。”

这是载于余世存所编《常言道——近代以来最重要的话语录》一书中的一则故事。众所周知，在中国古代，由于封建礼教禁止男女交往，因此几千年来中国的男女都没有恋爱自由，男女结婚一直是秉承“父母之命”与“媒妁之言”。这一点，确是不可否认的历史事实，我们中国人也从不忌讳这一点。但是，在外交场合，外国人以此来说事，那就是别有用心了。作为中国的一个外交家，王宠惠（毕业于美国耶鲁大学，曾任中华民国临时政府外交总长、国民政府司法院长、外交部长、代理行政院长等职）当然知道那位欧洲贵妇一番话的用意。但是，在外交场合，作为一个外交官，他的应答酬对既要维护国家尊严，又要表现出外交家的风度。所以，王宠惠没有用生硬的说理方式来应对那位贵妇，而是选择了“比喻”修辞策略，巧妙地以水壶烧水作比，以婚后家庭的稳定程度为比较视角，生动有力地说明了中国人“先结婚后恋爱”的模式比西方人“先恋爱后结婚”的模式有更大的优越性。如此，既巧妙地贬斥了西式婚姻，赞扬了中式婚姻，为中国人争了光，也以形象生动的语言化解了外交尴尬，表现了一个外交家的幽默与风度。

说到这里，也许有人会说：我既不想当政治家，也不想当外交家，何必一定要讲究什么语言策略呢？

如果这样想，那肯定是大错特错了。因为，即使你压根儿就没有想过要做什么政治家、外交家，而只是想做一个平平凡凡的普通人，你也得讲究语言策略。比方说，生活中你得与人打交道吧？如果你不是自绝于人世，只要你还得与人来往，你就得考虑如何与人进行良性互动，尽量减少生活中与人产生言语交际的冲突，从而使人际关系得以融洽，最起码可以使自己活得自在些、活得体面些。谓予不信，笔者这里倒有一个现实的例子：

客人：再来一客牛排，另外给我一个镇纸。

侍者：请问你要镇纸做什么？

客人：你刚才端来的那盘牛排被风吹走了。

这是发生在台湾一个西餐店里的故事。^①西餐店太讲究营利而将牛排做得太薄，客人对此感到不满，这也是人之常情。但是，这位时尚的食客并没有像我们日常所见的普通客人那样气呼呼地与营业员吵架，而是说了上述一番话，既毫不留情地对西餐店的经营作风进行了批评，但又不失温文尔雅的绅士风度，同时还让人觉得非常幽默，不得不非常感佩。那么，何以如此呢？无他！乃善用语言策略之故也！上面他所说的两句话，实际用到了两种语言策略。第一句运用了“设馥”，即先设语言圈套（要镇纸），引起侍者好奇之问；第二句运用了“夸张”，极言牛排之薄。

如果你不想，也没本事做一个挣钱多的白领时尚人士，也没机会到高级场所显示绅士风度，只想靠自己的辛苦劳动吃上一口饭，做一个最底层的本分的劳动者，那你也仍然得懂语言策略，仍然应当注意语言策略。否则，你连一口饭也混不上嘴。比方说，你到街头摆个小摊，吆喝着卖点小玩意，你不懂语言策略，抓住路人的心，让他们看你的小玩意一眼，做成生意，那你就没戏了，只好干瞪眼，喝西北风了。比方说，我们走在上海的商业街上，常常会听到这样一句吆喝买卖的口号：

走过路过，不能错过。请顾客进来看看，……

不知不觉，顾客就会停下匆匆的脚步，朝他们的小店看一眼，说不定还真的走进那只能容下一两人的小店，最后还真做成了生意呢。

那么，这句口号为什么会吸引顾客呢？原因很简单，它用了一个叫“同异”的语言策略，让“走过”与“路过”、“错过”三个同中有异的词并置，从而强化刺激接受者的大脑皮层，让人留下深刻印象。

说到做小生意的需要吆喝需要讲究语言策略，不禁使我想起来好几年前我在上海五角场附近听到的一个卖牙签的小贩吆喝的一句口号：

要想生活好，牙签少不了。

^① 沈谦：《修辞学》，台湾空中大学1996年版，第120页。