

唇枪舌剑

言辩的智慧

(修订版)

吴礼权 著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中文表达技巧丛书

阅 览

唇枪舌剑
言辩的智慧

(修订版)

吴礼权 著

中文表达技巧丛书



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

唇枪舌剑：言辩的智慧（修订版）/吴礼权著. —广州：暨南大学出版社，2014. 1

（中文表达技巧丛书）

ISBN 978 - 7 - 5668 - 0557 - 7

I. ①唇… II. ①吴… III. ①汉语—语言艺术 IV. ①H119

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 086674 号

唇枪舌剑：言辩的智慧（修订版）

著 者 吴礼权

出 版 人 徐义雄

策划编辑 杜小陆

责任编辑 周玉宏

责任校对 刘 璇

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 206 千

版 次 2014 年 1 月第 1 版

印 次 2014 年 1 月第 1 次

定 价 29.80 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）

编辑寄语

本书系著名修辞学家、中国古典文学专家、历史小说家，复旦大学中国语言文学研究所教授、博士生导师吴礼权博士所著。是作者 25 岁风华正茂、激扬文字时代的处女作，为 20 世纪 90 年代最畅销的学术随笔丛书“中国的智慧”之一种，1991 年 10 月由浙江人民出版社出版。

此书自 1991 年出版至今，20 年间一直是读书界的畅销书与常销书。曾先后在中国大陆印行数十万册，1993 年引进到台湾后，一直是台湾书市上的宠儿。迄今在台湾地区计有国际村文库本、林郁出版社本、台原出版社本、新潮社本等四个版本，是各家出版社竞逐的畅销读物。



修订版相较于原版，在内容上有了相当大的变动。作者结合 20 多年来读者的阅读反馈，不仅对原书出版编辑中个别明显的错漏之处进行了纠正，还对个别观点或提法的表述作了调整甚至改写。特别值得注意的是，修订版中还对原书中一些相对陈旧或偏僻的语料例证进行了更换，为修订版注入了新鲜血液。另外，原版叙述历史掌故时大多直引文言（包括人物对话语言），这对文言基础较弱的读者形成了一定的障碍。修订版则将原版中的人物对话全部改成了优美流畅的白话，大大方便了读者阅读。修订版在将原版文言叙事或文言对话的内容改成白话的同时，为了让有兴趣的读者了解原掌故的原文，将掌故原文以当页注或插页的形式予以处理，以便读者文言与白话相对照，从中学习文言文，增强古文献的阅读能力。修订版对原版还有一个重要的修订，就是对全书目录作了调整。原版每一小节的目录都是直录文言文原话，此次全部改换成另外的表达，以方便读者一目了然读懂每一章节的内容。至于全书之后增加

的参考文献目录，则是为引导读者延伸阅读与学术研究参考之用。

修订版既保持了作者年少青涩时的思想与文字锋芒，又体现了作者人到中年后的学术与思想的深度。因此，修订版将是有心、热心的读者研究作者思想、学术、文字成长历程的好教材。

——暨南大学出版社人文社科分社



前 言

人能创造一切物质的、精神的无比丰富、宝贵之财富。何以然？

因为人有语言。从近代意义上的语言分析的角度看，西方较之东方更早地注意到了语言研究在哲学探讨中的巨大意义。因此，早在古希腊时代，赫拉克利特、苏格拉底、柏拉图、亚里士多德等著名哲学家，在对于概念和范畴的分析时，就注意到结合语言分析（language analysis）来进行。

可以说，20 世纪是语言研究一统天下的时代。无论是西方，还是东方，时下最“摩登”的符号学（Semiotics）、神话学（Mythologies）、文化人类学（Cultural Anthropology）、诗学（Poetics）、模仿学（Mimologiques）、小说社会学（Fictitious Sociology）、意象修辞学（Rhetoric of the Image）、指号学（Semiotic）等，无一不与语言研究密切相关，有些还直接套用了现代语言学的最新理论。至于近年来东方国家颇为流行的文学文本分析（analysis of literary text）、文学结构和风格分析（analysis of literary structure and style）、文体及意象分析（analysis of style and image）、叙事结构分析（analysis of narrative structure）、批评的解剖（anatomy of criticism）等文学研究方法，皆源于现代西方结构主义语言学（Linguistics of Structuralism）的理论及方法。

既然现代语言学与语言哲学研究取得了重要成就，东西方的许多学科的研究者们也相继采用、汲取了现代语言学及语言哲学研究的方法，并取得了新的学科突破，那么，运用现代西方最先进的语义分析（analysis of semantic meaning）、语篇分析（analysis of text）等方法，对中国古代历史先哲的语言智慧作一尝试探讨与解构分析（analysis of dis-structure），把他们语言技巧的深层结构（deep struc-



ture)、深层语义(deep semantic meaning)向现代人作一展示,使人们明白先哲们语言智慧的底蕴所在就大有文章可做了。

基于这种思考,本书将对游说、侍对、讽谏、排调等各类言语作品进行分析、解构,力图真实地再现中国历史先哲们言语作品的真义所在,恰切地阐释其言语发生时的心理态势,全面地把握言语交际双方对答、论辩、排调等言语活动背后所蕴含的语境因素,深入地发掘言语交际双方所共有的历史文化背景,以期准确地破译交际者(Communicator)和受交际者(Communicatee)之所以这样说而不那样说的语言奥秘,使更多的现代人从中得到一些言语交际技巧、策略、艺术等方面的启迪,使他们懂得较多的言语交际原则,提高自己的言语交际水平,为自己今后言语交际任务的圆满完成提供一些可借鉴的经验。



也许有人 would 认为,语言是人类最平常的东西,是每一个有语言能力的人都会使用的。但是,我们认为,有语言能力的人并不是个个都能够运用语言很好地表达自己的思想、情感,并不是人人都能够运用语言完成特定情境下的特定言语交际任务。比方说,中国古代的游说、侍对、讽谏、排调等特殊的言语交际活动,就不是有语言能力的普通平庸之辈所能从事的,也不是一般的巧舌之人所能很好地完成的。何以然?从游说、讽谏、排调、侍对的对象(亦即受交际者)来看,受交际者多是有权势的帝王或是有渊博学识、有出众才华的学士文人;从交际目的来看,交际者的任务多是为了说服受交际者接受自己的意见、改变原有的计划或想法,或是使受交际者愉悦以融洽特定的交际氛围,或是使受交际者“理屈词穷”而达到一种调侃谐谑的特殊意趣。因此,在诸如此类的特殊言语交际中,若交际者没有特殊的言语技巧、策略、艺术,不能于言语表达中寄寓种种智慧的思想火花,则交际任务就难以完成!

在中国古代漫长的历史进程中,涌现了无数诸如孔子、孟子、苏秦、烛之武之类的杰出游说家,诸如东方朔、曹植、刘楨、纪昀之类的善机辩的侍臣,诸如师旷、邹忌、无盐、优孟之类的著名讽谏之臣,诸如孔融、诸葛恪、刘原父、苏东坡之类的排调艺术大

师，他们的言语作品不仅出色地完成了各自特定的言语交际任务，而且其“深文隐蔚”、“余味曲包”的独特语言效果，使人“玩之无穷，味之不厌”；其“近取诸身”、“缘情蓄意”、“阳奉阴违”、“借花献佛”、“为情造文”、“证龟成鳖”等独到的言语方式，大有启迪后人、益人心智的特殊贡献。

本书在对中国历史先哲们的语言智慧作解构分析时，没有完全采用某一种语言理论或语言哲学的见解，只是适当地汲取了它们的合理内核，取法它们的“神韵”，然后进行一种既顾及语言学意义上的语言结构的分析，又兼及哲学、文化意义上的内涵语义探求。同时，对于特殊的语言技巧与方法，本书还常常结合中国修辞史、文化史进行阐释，指出言语交际双方出语对言的心理态势、文化定势影响等，力图在破译中国历史先哲语言智慧、艺术技巧的同时，解释他们为什么这样说而不那样说的原因，解释他们为什么用这种方法出语措辞而不采用其他方法的心理、文化底蕴。

斯为序，亦为白。

吴礼权

1991年3月10日于复旦园



目 录

前 言	(1)
第一章 循循善诱，入吾彀中：游说的智慧（上）	(1)
一、步步为营：阳货仁智说孔子	(2)
二、偷梁换柱：颡考叔掘地及泉说庄公	(6)
三、一鼓作气：烛之武国家利益说秦君	(10)
四、迂回包抄：庄辛亡羊补牢说襄王	(15)
第二章 循循善诱，入吾彀中：游说的智慧（下）	(21)
一、诱敌深入：触龙儿女情长说太后	(21)
二、欲擒故纵：孟子五十步百步说魏王	(26)
三、因势利导：孟子资源共享说齐王	(30)
四、明修栈道：苏代鹬蚌相争说赵王	(34)
第三章 君君臣臣，出语攸关：侍对的智慧（上）	(39)
一、投其所好：东方朔割肉遗细君	(40)
二、怨而不怒：颜驷跟汉武帝发牢骚	(44)
三、投桃报李：纪晓岚谢天谢地谢君王	(48)
四、见风使舵：纪晓岚“北国一天一地一圣人”	(53)
五、言而不尽：刘桢“磨之不加莹，雕之不减文”	(57)
第四章 君君臣臣，出语攸关：侍对的智慧（下）	(62)
一、阳奉阴违：曹植“煮豆持作羹”	(62)
二、缘情蓄意：李喜“畏法而至”	(65)



- 三、借花献佛：裴楷“天得一以清” (68)
- 四、曲用典故：顾荣“王者以天下为家” (71)
- 五、围魏救赵：纪昀“风雨云雷任从驱遣” (75)

第五章 星汉灿烂，悠悠古今：讽谏的智慧（上） (81)

- 一、近取诸身：盲乐师的“炳烛之明” (82)
- 二、正话反说：优孟请以国君之礼葬马 (87)
- 三、意他言己：邹忌与城北徐公比美 (92)
- 四、危言耸听：丑女“窃慕大王之美义” (97)
- 五、王顾左右：昭奚恤“狐假虎威” (104)

第六章 星汉灿烂，悠悠古今：讽谏的智慧（下） (108)

- 一、笑里藏刀：优旃劝秦始皇多养麋鹿 (108)
- 二、顺水推舟：优旃“漆城荡荡，寇来不能上” (110)
- 三、稽古喻今：甘夫人“不以玉为宝” (113)
- 四、指桑骂槐：敬新磨数落中牟县令 (118)
- 五、蜻蜓点水：纪昀不拒酬金 (120)

第七章 嬉笑怒骂，皆成文章：排调的智慧（上） (126)

- 一、为情造文：孔融出典“想当然” (127)
- 二、以儆效尤：诸葛恪“植梧桐以待凤凰” (132)
- 三、如法炮制：张裔认为“卓氏寡女贤于买臣之妻” ... (135)
- 四、应时对景：张湛为范甯开“古方” (139)
- 五、以矛陷盾：谢综嘲范晔“不同夏侯色” (142)

第八章 嬉笑怒骂，皆成文章：排调的智慧（中） (149)

- 一、自怨自艾：晏子自认“最不肖” (149)
- 二、证龟成鳖：诸葛恪以军旅之事劝酒 (153)
- 三、同床异梦：石野猪与唐僖宗谈击球 (157)
- 四、创意造言：苏东坡建造“避孔子塔” (160)



五、夺人酒杯：纪昀传授辨别狼狗之法	(165)
第九章 嬉笑怒骂，皆成文章：排调的智慧（下）	(169)
一、咏月嘲风：晏子论水土与民风的关系	(169)
二、抛砖引玉：张元一与女皇说笑	(174)
三、触景生情：吴越王与陶谷蟹宴上的外交斗争	(178)
四、抱布贸丝：张融瘦马讨官	(182)
五、图穷匕见：刘原父“观乞儿弄蛇”	(187)
六、以夷伐夷：纪晓岚让俄国人“鬼鬼在边”	(192)
参考文献	(199)
修订版后记	(202)
吴礼权主要学术论著一览	(207)



第一章 循循善诱，人吾彀中： 游说的智慧（上）

《周易·系辞上》有言：

鼓天下之动者，存乎辞。

《文心雕龙·论说》亦云：

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

此所谓“辞”、所谓“辩”，并非一般所说言语交际（Language Communication）之“语辞”或“论辩”，而是游说（Lobby）语言之特指。

说起游说，中国人多半十分自豪。因为中国曾是游说活动异常发达的国度，中国先秦时代曾以盛产说客而闻名于世。其最早者如“伊尹以论味隆殷，太公以辩钓兴周”，即是“说之善者”的范例。到了春秋、战国时代，由于周室衰微，礼法崩坏，各诸侯国之间纷起争战，政治、军事、外交活动日益频繁，于是说客乘时而出，由此揭开了中国游说历史的辉煌篇章。如其间所出现的端木赐（即子贡，孔子得意弟子）说齐而存鲁、烛之武说秦而全郑、屈完面折齐师、王孙满止楚问鼎等，即是说客外交斗争胜利的榜样；商鞅与李斯说秦而登秦相宝座、毛遂说楚王与赵“合纵”而受平原君推重、苏秦兜售“合纵”之说而挂六国相印、张仪宣扬“连横”之策而被秦王“封之五邑”等，即是说客求遇荣身得以成功的典范。

那么，中国古代的这些说客们为什么能取得如此之业绩呢？是



不是他们的游说语言有什么特别的技巧与艺术？回答是肯定的。

早在南朝梁时，著名文论家刘勰就曾在其巨著《文心雕龙·论说》篇中专门论述到这个问题。刘氏认为，游说君王，其要点有三：其一是“说贵抚会，弛张相随”，“顺情入机，动言中务”。就是说，游说者首先要了解被游说者的情况，然后再精心运用或张或弛的方法，顺应当前情势、切合当时机宜，以中肯、合情、入理之言说之。其二是要“敷述昭情，善入史体”，“喻巧而理至”。就是说，游说者为了实现特定的游说目标，应该善于运用各种典型的事例和生动的比喻，来加强说辞的说服力。其三是要“师心独见”、“精研一理”、“叙理成论”。就是说，游说者应触景生情、见风转舵，根据特定的游说目标而设立“时利而义贞”的论点，不必“多抽前绪”。要而言之，即要解决当前的问题，不必抱守前人旧说，一切为达到游说目标而进行。当此三点做到之后，其游说之辞“虽批逆鳞，而功成计合”也！



固然，刘勰的结论是正确的，见解也是很精辟的。不过，笔者认为，游说亦如其他言语交际活动一样，虽说有一些可以共同遵守的原则，但没有一成不变的言说技巧模式。只要游说者掌握了“循循善诱，入吾彀中”的总原则，不管运用什么方法，以何种言辞游说，只要达到游说目标，便算大功告成；他的游说辞也就可以算得上是经典语篇，值得后人借鉴。

好！下面我们不妨看看阳货是怎样说服孔子出仕的、颡考叔是怎样劝服郑庄公行孝的、烛之武是怎样使秦穆公退师的、触龙是怎样让赵太后质子于齐的等等。也许，这会我们对中国古代游说家的游说智慧与游说艺术看得更清楚点，感受更亲切点。

一、步步为营：阳货仁智说孔子

孔子是圣人，这个大家都知道。

孔子是说客，这也众所周知。

然而，一生周游列国，游说过很多国君的大圣人，却有一次着

了阳货的道儿，被他说服了！

阳货，名虎，是春秋时代鲁国季氏家臣中最有权势的一位。但是，孔子却认为他“肉食者鄙”，有点看不起他。史载，有一次，阳货欲见孔子，孔子摆起臭架子，避而拒之。阳货无奈，只得打马而回。可是，过了一段时间，阳货觉得孔子确实是位人才，意欲拉拢他为己所用，故又再次登门拜访孔子，且给孔子送上了当时最高级的礼品：一只烤得喷香的乳猪。不意，这次孔子虽然没回避，却是真的不在家。阳货只好留下礼品，垂头丧气地再次策马而回。

后来，孔子外出归来，见到阳货馈赠的礼品，心有不安。遂生出回访阳货以尽礼节之想，但是内心深处实是不愿如此。思虑再三，孔子想出了一条妙策：趁阳货出门后去回访。一来尽了礼节，二来又避免了见他。打听好阳货的行迹后，孔子便乘虚假意回访了阳货一次。没想到，人算不如天算，正当他得意地回车而归时，却在路途上突遇阳货驾归。这一下，阳货可逮住孔子了。

孔子一见阳货，心里说不出是什么滋味。不过，看神情，是颇为尴尬的。可是，阳货则不管这么多。一见面，他就对孔子游说开了：

“过来！我跟你说话。”

孔子一听阳货那居高临下的口气，心里十分反感。于是，就没答理他。可阳货不管，反而更直接地问道：

“怀其宝而迷其邦，算得上是‘仁’吗？”

孔子无语。

“不能！”阳货见孔子没反应，自己径直断言道。

“好从政而屡失时，算得上是‘智’吗？”阳货再问。

孔子还是无语。

“不能！日子一天天过去了，时间不等人啊！”阳货点题了。

孔子仍是无语。不过，过了一会，他左手凭轼，右手搔了搔花白的头发，果断地说了一句：



“好，我将出仕做官了！”^①

阳货说孔子

阳货欲见孔子，孔子不见，归孔子豚。孔子时其亡也，而往拜之。遇诸涂。谓孔子曰：“来！予与尔言。”曰：“怀其宝而迷其邦，可谓仁乎？”曰：“不可！”“好从事而亟失时，可谓知乎？”曰：“不可！”“日月逝矣，岁不我与。”孔子曰：“诺，吾将仕矣。”

——孔子《论语·阳货》

之后，大家都知道，年届五十的孔子最终走上了仕途。在鲁定公时，还由中都宰升为司空、司寇，并代摄鲁国相事呢！



人类社会中的每个人，每天都在进行一系列的活动，而所有这些活动皆可用“交际”一词来统括。由于交际的目的不同，交际的方式、手段也随之而有差异。但是，所有交际皆有一个共同的先决条件，即必须先从言语交际开始。因为言语交际是人类进行活动、沟通思想、协调行为等重要而唯一有效的前提条件。阳货想说服孔子出仕，自然也没有别的更好途径，只有采用言语交际这一手段。为此，作为交际者的阳货与受交际者的孔子，要想使这场言语交际进行下去，双方首先必须建立起一种言语交际的共有状态（Commonage），即使双方所进行的交际内容（Content of Communication）有一个为双方所共同理解的“意谓场所”（Locus of Signifying）和“所意谓场所”（Locus of Signified）。

孔子“十五志于学”，而且曾经明确说过“学而优则仕”。但是，他到了“四十而不惑”的时候，虽博学多才，有“克己复礼”复兴周公礼法的宏愿，却始终没有出仕，甚至在他周游列国处处碰壁之后，还一度发出了“道不行，乘桴浮于海”的慨叹。这是孔子

^① 阳货说孔子之事，出于《论语·阳货》。

众所周知的际遇。阳货身为当时的季氏家臣，且又了解孔子的为人，当然不会不知孔子的理想抱负与内心的矛盾之情形；又因阳货还知道孔子历来是以“仁”、“知”（智）来教育别人的，他自然相信孔子自己是个“仁”、“知”之人。这些便构成了阳货与孔子交际的必要语境背景。当然，从言语交际的角度看，了解对方的情况，建立起一个必要的言语交际的语境（Context）固然很重要。但是，从言语交际学的理论原则上说，这实际上只是个必要条件，而非充分条件。因此，阳货要想说服孔子出仕，除了洞悉孔子的思想、际遇等一系列情态外，还要有一种劝说的技巧、智慧。那么，结果如何呢？读了上文，我们已知事实上阳货最终说服了孔子。

我们知道，孔子起初是看不起阳货的，认为他“肉食者鄙”。其实，阳货并不像孔子所想象的那样简单。他心里早就明白了孔子对他的鄙视心理与抵制他游说的逆反情绪，故阳货为了使这场难得的游说机会发挥作用，为了达到说服孔子出仕的目的，他便别出心裁地采用了“步步为营”的战术，连用两个反义疑问句，从心理上彻底打垮孔子的自傲心理，消解其抵制他游说的敌对情绪，使孔子明白自己既不是“仁”者，又不是“知”（智）者。由于阳货所用的是两个反义疑问句，语义（Semantic Meaning）信息中最重要的部分自然都安排在句子末端的加重语调上了。因此，阳货的这两个反义疑问句实际上便成了步步紧逼孔子的两座逐步推进中的坚固堡垒，令孔子既无反攻之力，又无招架之功。最后，阳货便凭借这两座堡垒，向孔子发射了猛烈的一炮：“日子一天天过去了，时间不等人啊！”这一炮的火力颇强，因而使孔子在炮声中震醒：自己要想实现复兴周公礼法与天下大同的理想，只有一条路：出仕做官，在职任内推行自己的治世方略。于是，他摸摸花白的头发，高高兴兴地打算进入仕途了。

运用语言进行交际，是每一个正常的具备语言能力的人都会的。但是，要适应特定的交际情境，准确地表达自己的思想和情感，圆满地完成特定的言语交际任务，却并不是人人都能办得到的。因为言语交际是一门颇为精妙、复杂的语言艺术活动，它需要



交际者熟练地把握语句措辞，根据不同的交际对象、交际情境，“见人说话”、“触景生语”。游说，虽也是言语交际的一种方式，但远比日常生活会话等言语交际的目的性要强，言语技巧要求也会更高。如果没有足够的心智，不能把“思想的直接现实”（恩格斯语）转换成相应的智慧语句，要想达到游说的目的是绝对不可能的。

所谓“智慧语句”，就是那些“有说服力”的措辞用语。它能唤起受交际者透过交际者委婉的说辞去把握住其内在的意蕴所在，亦即语句的真正“语义指向”（semantic orientation）；使受交际者在听毕交际者的说辞后，表示出对交际者给予自己恰当性估评背后的那种“有感染力的”（effective）、“有劝服力的”（persuasive）鼓动抱有深深的好感。从而使游说的目的在和洽的气氛与愉悦的交际情境下圆满达成。由上述阳货说孔子的成功经验中，难道我们不可以得些启迪吗？

二、偷梁换柱：颍考叔掘地及泉说庄公



按道理来说，父母对儿女应该一视同仁，爱护之心不会有二致。因为每一个儿女都是自己的骨肉啊！然而，世界上的事情往往与常理不相符。偏爱儿女中的某一个的现象，无论是古，是今，都不鲜见。即使是知书达理的国君、后妃，亦不例外，特别是某些后妃更甚。不是吗？

春秋时代，郑国武公之妻武姜，生有二子，其长者曰寤生，其次者曰段。长子出世时因逆产而惊吓过姜氏，故名之寤生。而次子段出世时却异常顺利，故姜氏从此便偏爱段，憎嫌寤生。后来武公驾崩，寤生是长子故而即君位，史称郑庄公。这本是很正常的事。不意，武姜却心有不悦。庄公即位不久，武姜不仅以母亲之尊逼迫庄公封小儿子段为京城大叔，而且没过几年又与段里应外合，发动了一场意图颠覆庄公合法政府的军事政变。可惜，由于武姜与段的倒行逆施“失道寡助”，最终政变失败了。段战败出逃，到外国寻求政治庇护去了；武姜则被庄公一气之下逐出国都，安置于城颍，