

苏秦、张仪说服传播文本的说服者中心化结构分析

马兰州

(天津外国语学院汉文化传播学院 天津 300204)

【内容摘要】托名苏秦、张仪的虚拟性说服文本遵循分析型路线,呈现出鲜明统一的说服者中心化结构和被说服者符号化特征;说服者中心化结构中又嵌套了“去予式”的亚结构,其中“去除”模块与恐惧诉求性质的“阴终”法则相配,“授予”模块与激励功能性质的“阳始”法则相配,同时说服者还采用了优势需求分析和强化、弱化并用的变形分析机制。

【关键词】中心化结构 恐惧诉求 强化 弱化 变形分析
中图分类号 J106 文献标识码 A

文章编号 1007-9106(2011)07-0123-03

《战国策》中苏秦、张仪的说辞“大抵出于策士附益”^{[1]P166},为后人拟托追记,既非信史,亦非说服实录,诸祖耿以为“视作小说传奇可矣”^{[2]P139}。故此文所谓苏秦、张仪诸人均指传奇中的文学形象。其中苏、张二人游说六国的12篇说辞在结构上有程式化倾向,呈现出鲜明统一的说服者中心化和被说服者符号化特征。

一、资源分析型路线形成说服者中心化结构

这批作品说服策略上遵循的是资源分析型路线,表现出与巧辞谄谏有别的非故事化风格,均以层层析理见长,闪烁出浓郁的理性分析光芒。其强分析性特征正是《鬼谷子》中“量权”思想的再现。《鬼谷子》将针对接受者外在资源和条件的利害分析称为“量权”。《鬼谷子·揣篇第七》云:“称货财有无之数,料人民多少,饶乏有余不足几何,辨地形之险易,孰利孰害,谋虑孰长孰短,揆君臣之亲疏,孰贤孰不肖;与宾客之智慧,孰少孰多,观天时之祸福,孰吉孰凶,诸侯之交,孰用孰不用,百姓之心,去就变化,孰安孰危,孰好孰憎,反侧孰辩。能知此者,是谓量权。”^{[3]P102}末句原作“权量”,俞樾以为当作“量权”^{[3]P102}。“量权”具体的分析因子包括了货财丰欠、人口多寡、天时地利、民心向背、君臣关系等方面,涵盖了自然资源、社会资源、政治资源等领域。苏秦、张仪针对六国的说辞正是在纵横家“量权”理论的框架上展开的。

参考社会心理学态度改变理论,苏秦、张仪说辞的理性分析特征也与帕蒂(Richard Petty)所谓的中心路线暗自相合。按照帕蒂(Richard Petty)提出的精细概率模型(the Elaboration Likelihood Model)^{[4]P93-94},说服中主要存在两种路线:一种称之为中心路线(the central route of information processing),指的是说服者通过深入系统的理性分析和缜密的逻辑推理劝服对方;另一条叫作外围路线(the peripheral processing route),指的是说服者通过提供线索、提升自身吸引力、营造富有感染力的情境来说服对方。

苏秦、张仪说服中采用的是一种周遍式的分析和系统证明的方法。这种几近穷尽式的分析几乎涵盖了被说服者所有的质疑和提问,使得说辞部分大大延展、膨胀,从而扩展为全篇的主体部分,形成说服者中心化的特征,加之作者对说服能量的崇拜,还导致被接受者的符号化倾向。十二次说服中不管合从还是连横,被说服者的反应都只是简单的表示接受。显然被说服者被塑造为缺乏批判性思维和个性特征的低认知需求者,他们仅以象征化的符号出现,整体上形成说服者与接受者之间主-宾鲜明的不平衡结构。

这种结构原则在说服者说辞与被说服者应对之辞的数量对比上有着突出的量化表征。现拈出这12章说辞为样本,依范祥雍《战国策笺证》句读将其转换为横排且不分段格式,含标点在内,经统计计算发现,样本中说服者的说辞占整个文本的均值为88.7%,被说服者应答之辞仅占整个文本的均值为8.57%,叙述性语句占整个文本信息的均值为2.73%。也就是说,说辞几乎平均占到文章的90%。如果忽略文章不到3%的叙述性语句,整个文章就会全部变成说辞,说服者明显处于绝对的中心地位。

二、说服者中心化框架中嵌套的“去予式”结构

纵横家坚信除草才能植苗,剜疮方能生肉,只有彻底肃清干扰信源对对方的影响,才有可能成功说服对方。因此在说服对方时,他们总要设计并完成“一破一立”两个模块的论证周期。从而在整体上的主宾式结构下,又在说辞部分暗自嵌套进“去予式”的亚结构:即说服者首先必须否定对方业已接受的悖反方案,集中火力瓦解其合理性,彻底清除其所造成的影响,从而形成“去除”模块;其次,说服者还要充分证明自己所提方案的合理性,由此形成“授予”模块。在顺序上“去除”和“授予”两个模块孰先孰后并无定规。

“去予式”亚结构与纵横家说服理论中的“阴”“阳”学说暗相对应。《鬼谷子·捭阖第一》云:“故言长生、安乐、富贵、

* 作者简介:马兰州(1971-),男,天津外国语学院汉文化传播学院副院长,副教授,硕士生导师。

尊荣、显名、爱好、财利、得意、喜欲,为‘阳’,曰‘始’。故言死亡、忧患、贫贱、苦辱、弃损、亡利、失意、有害、刑戮、诛罚,为‘阴’,曰‘终’。”^{[3]P17}纵横家鼓吹的“阳始”法则,在说服中能非常好地激励对方,促使对方形成较高的自我评价,尤其能够强化决策方案的预期收益,从而有效说服对方。所以“阳始”法则常与说服目标的“授予”行为配合使用。至于“阴终”之术,则与现代说服传播理论中的“恐惧诉求”极为相近。詹尼斯(Janis)指出,一旦当恐惧情绪被激起时,信息接受者就会产生规避痛苦和紧张情绪的努力,直到这种心理压力解除^{[4]P84}。霍夫兰(Hovland)和凯利(Kelly)等人证明能够引起恐惧等强烈情感体验的信息会有效提升说服的效果。社会心理学还证明:当听众的态度与说服者的态度相反时,说服者提供正反两方面的证据能够更有效地说服对方^{[5]P172}。从纵横家摹拟性说辞来看,他们也经验式地捕捉到这一规律,在说辞中经常“阴”“阳”兼施,正反并用。

(一)言从先以“阳”发端,言横先以“阴”启笔

苏秦游说六国合从,联弱抗强,必须充分激励各诸侯的信心,所以说辞发端常先极尽夸饰诸侯国的资源储量,从而形成言从以“阳始”为楔子的构架。张仪连横则多以“阴终”启笔,极力贬低对方的资源条件,意在打击列国诸侯合从的自信,培植其事秦连横的依附意识,从而形成言横以“阴终”为先导的格局。这种搭配规则在苏秦、张仪分别对韩、魏的说辞中表现得最为明显。

苏秦说韩王时以“阳始”发端,故曰“地方千里,带甲数十万”,张仪以“阴终”起笔,故曰“地方不满九百里”、“见卒不过二十万而已”,苏秦用表示夸大的约数,张仪则用能起到贬低效果的“不满”、“不过”等词,苏秦的表述能起到激励的效果,张仪的说辞却能打击自信,引起自卑感,苏秦的语言是张扬的,张仪的语言是内敛的,苏秦的信息能产生正向效果,张仪的信息却产生负向的效果。苏子、张仪说魏王时也是如法炮制。苏子历述魏国四方畋域,盛言魏国山川险胜,夸饰其民多士广,鼓动其合从抗秦,张仪却说“魏地方不至千里,卒不过三十万人”,极言魏无险关隘可恃,逼迫魏王破从连横。说服目标不同,分别选择“阴”“阳”法则时也各有优先,合从是激励诸侯自强,故以“阳始”发端,连横是迫使诸侯向强权臣服,故以“阴终”启笔。

(二)“授予”与“阳始”相配

“阳”的功能在于“言善以始其事”^{[3]P17}。尹桐阳曰:“盖以始为阳。”许富宏按云:“‘善’言对方的优点或优势的一面。”陶弘景曰:“凡此皆欲人之生,故曰‘阳’曰‘始’。”萧登福指出“言善以始其事”意为“以有利的一面,来劝诱对方,使他开始行动”^{[3]P18}。“阳始”法则又常与“飞箝”之术配合使用。陶弘景曰:“飞,谓作声誉以飞扬之,箝,谓牵持束缚令不得脱也。言取人之道,先作声誉以飞扬之,彼必露情竭志而无隐,然后因其所好,牵持束缚,令不得转移也。”^{[3]P75}依照这种原则,纵横家在说服对方接受一个方案时多用“阳始”法则,从而形成“授予”与“阳始”相配的局部结构。

苏秦向六国诸侯販售合从方案时,即依“阳始”法则采取了夸饰资源、陈说利益的“飞箝”之术。苏秦北说燕文侯曰:“燕东有朝鲜、辽东,北有林胡、楼烦,西有云中、九原,南有呼沱、易水。”^{[1]P1644}范祥雍指出“燕略朝鲜及辽东当在秦

开破东胡时”,而“开破东胡约当昭、惠之世”,文侯时尚无其地,故“此是夸词”^{[1]P1645}。苏秦授赵王合从方案时同样奉行了“阳始”法则,不但夸饰赵国资源,还夸大了六国资源总量:“诸侯之地,五倍于秦,料诸侯之卒,十倍于秦。”^{[1]P1018}为了进一步打动对方,他还“言善以始其事”,盛言合从的好处:“大王诚能听臣,燕必致毡裘狗马之地,齐必致海隅鱼盐之地,楚必致橘柚云梦之地,韩、魏皆可使致封地汤沐之邑,贵戚父兄皆可以受封侯。”^{[1]P1021}苏秦说魏王、齐王、楚王时同样也采用了“飞箝”之术,形成“授予”、“阳始”相配的统一结构。

(三)“去除”与“阴终”相配

“阴”的功能在于“言恶以终其谋”^{[3]P17}。尹桐阳曰:“阴为终者。”许富宏按云:“‘恶’言对方的缺点或劣势的一面。”陶弘景曰:“凡此皆欲人之死,故曰‘终’曰‘阴’。”萧登福指出“言恶以终其谋”意为“以不利的一面,来阻止对方,使他终止行动”^{[3]P18}。苏秦、张仪在说服诸侯放弃已接受的方案时,都对应选择了“阴终”法则,竭力攻击竞争对手及其所持方案,放大对方方案的谬妄漏洞,其中尤以张仪攻击合从方案最为肆意激烈。

苏秦主要通过揭穿言横者割地讨好强秦的私欲动机来瓦解连横方案的合理性,警示诸侯们要绝疑去馋,屏除流言。如苏秦说赵王时曰:“夫横人者,皆欲割诸侯之地以与秦成。……卒有秦患,而不与其忧。是故横人日夜务以秦权恐喝诸侯,以求割地。”^{[1]P1018}同时他还指出,一旦社稷猝遭秦祸,列国诸侯必先罹难,而言横者却仍可安享尊荣。苏秦还斥言横者为邪僻的奸臣:“今乃劫于辟臣之说,而欲臣事秦。……凡群臣之言事秦者,皆奸臣,非忠臣也。”^{[1]P1263}苏秦说楚王时同样表达了这两点意思:“横人皆欲割诸侯之地以事秦,此所谓养仇而奉雠者也。夫为人臣而割其主之地,以外交强虎狼之秦,以侵天下,卒有秦患,不顾其祸。夫外挟强秦之威以内劫其主,以求割地,大逆不忠,无过此者。”^{[1]P788}总体上来看,苏秦在消除竞争对手的影响时,相当对称地搭配使用了“去除”与“阴终”模块。

张仪说服诸侯破从连横时使用“阴终”法则更多。他攻击合从方案不遗余力,而且将矛头直接对准倡导合从的领袖人物苏秦,通过毁短苏秦来瓦解合从方案的合理性。张仪说赵王时就举了苏秦破齐亡身的案例,吴师道评曰:“今仪言如此,盖借事为说,破从亲也。”^{[2]P764}。张仪说韩王、魏王时同样先“言恶以终其谋”,贬低对方资源短缺,攻击合从方案,从而形成“去除”与“阴终”相合的结构。为了破坏诸侯联盟,张仪还直击合从诸侯国“连鸡不能俱栖”^{[1]P165}的要害。张仪尝云:“且夫从人多奋辞而寡可信。”鲍彪释“奋辞”为“大言”,金正炜则以为“奋”无“大”义,引或本而疑“奋”为“夸”之误^{[2]P1171}。张仪攻斥从人虚辞大言可谓正中说客多诈寡信的通病。

相比来看,苏秦更注意说服策略的选择,较少采用恐惧诉求,即使采用也多属轻度的恐惧诉求。而张仪则处处以强秦为后盾,威逼恐吓,全部采用高度的恐吓诉求,相反对说服策略倒不甚讲究。陈仁锡曰:“秦之虎噬天下,士依以恐喝诸侯则易以为功。”^{[6]P4095}姚田田亦谓张仪说六国“一味恫疑虚喝”^{[6]P4093}。过量高强度恐惧诉求的运用使得张仪的许多说辞已经失去了说服的本义。

三、说服者中心化结构中内置的决策分析机制

合从、连横方案是涉及诸侯国外交重大决策、对当时“国际”局势有重大影响的复杂方案。说服者将其方案販售给对方时,均作出了现在所谓的优势需求分析、资源分析和强化等变形分析。

(一)审定嗜欲 精准捕捉对方优势需求

马斯洛认为行为由优势需求所决定。所以挖掘、定位并精准捕捉对方的优势需求便成为成功游说的第一步。而竞争性说服中比对手更好地满足对方的优势需求则又成了制胜关键。《鬼谷子·飞箝第五》云:“知其好恶,乃就其所重。”^{[3](P83)}许富宏按云:“就对方眼前最关心的事情说起,才能夠住对方。”^{[3](P84)}《说苑·善说》引《鬼谷子》佚文亦云说服需“中其心之所善”^{[7](P266)}。此处“说其所重”、“中其所善”均相当于社会心理学中的“优势需求”。

传奇作者拟测到安全需求是六国诸侯的主导需求。楚王尝自道惶惶不可终日之状:“卧不安席,食不甘味,心摇撼然如县旌而无所终薄”。郭嵩焘曰:“观楚威王之言,亦略知天下形势与秦人为患之隐忧。”^{[6](P4030)}除秦国的威胁外六国内部也存在相互杀伐的祸患。苏秦分析燕国的主要威胁即源于赵国:“秦之攻燕也,战于千里之外;赵之攻燕也,战于百里之内”^{[6](P3963)}。所以连横抑或合从便成了决定六国命运的首要大事。定位“安民之本,在于择交”^{[6](P3966)}的安全需求为六国国君的主导需求后,苏秦的分析、张仪的恐吓便均以此为核心。

(二)罗类国富:夸饰诸侯国资源条件

纵横家提倡游说时必须全面掌握对方的资源状况。《鬼谷子·飞箝第五》云:“必度权量能,见天时之盛衰,制地形之广狭,阻险之难易,人民货财之多少,诸侯之交孰亲孰疏,孰爱孰憎。”高金体曰:“说士长伎,尽于此矣。”^{[3](P83)}苏秦说辞虽与今本《鬼谷子》说服思想多有违离,但量权资源的分析模式源于《鬼谷子》还是清晰可辨。从现代传播理论来看,这样可以避免因信息不对称而导致的可信度缩水,从而极大地提高说服的效果。所以传奇作者在为苏秦、张仪等说客设计说辞时,基本都先根据游说目的对各诸侯国的国土资源、军事力量、粮食储备、地缘政治、历史沿革和国际处境等逐项罗列分析,或夸饰,或贬低,夸饰多用于激励对方合从,贬低多用于破从连横,而且还设计了统一的信息结构:东有□□,西有□□,南有□□,北有□□,地方□千里,带甲□十万,车□千乘,骑□万匹,粟支□年。

就纵横家的资源分析看,他们当时已有朴素的军事地理和地缘政治思想。

(三)校短量长 强化或弱化筹策利弊

纵横术“长短术”的或名已经标示出了说服的决策分析性质。《鬼谷子》论述“飞箝之术”时也指明了这一点:“凡度权量能,所以征远来近。立势而制事……决安危之计。”^{[3](P76)}陶弘景曰:“权之所以知其轻重,量之所以知其长短。”^{[3](P78)}在论述“忤合”之术时《鬼谷子》再次强调了谋划在说服中的决策分析功能:“用之于天下,必量天下而与之;用之于国,必量国而与之;用之于家,必量家而与之;用之于身,必量身材能气势而与之。大小进退,其用一也。必先谋虑计定,而后行之以飞箝之术。”^{[3](P94)}

苏秦、张仪的说辞虽然也体现了这种理性分析精神。但他们二人“以术相胜……其势必不两立”^{[6](P4093)},在说服六国诸侯时存在激烈的竞争关系。因此二人的分析是一种为了说服目标而虚饰造作的“变形分析”:对自己的方案竭力强调、夸张其优点,言其利而不言其害;而于对手的方案则肆意夸大其弱点,言其害而不言其利,同时各自对自己所主方案的弱点则予以省略。无论强化还是弱化,均执其一端,褒贬一出己意。凌约言曰:“苏秦欲六国合从以擒秦,则言其强;张仪欲六国连横以事秦,故言其弱。”^{[6](P4093)}从现代说服传播理论来分析,其原则正与朗克(Hugh Rank)的强化/弱化模型的主旨暗合。

朗克(Hugh Rank)发现说服者常用强化和弱化两种策略来说服对方。强化指的是用重复、联想、变形等技巧强调、夸大对自己有利的信息,弱化指的是用忽略自身缺点、转移视线、混淆(如用专业术语和逻辑错误)等手段弱化对自己不利的信息^{[4](P19-24)}。

按照强化/弱化模型来剖析苏秦、张仪的说辞,会发现在说服中主要采用了以下四种变形手段形成的策略组合:1.强化自己方案的优点;2.强化对手方案的弱点;3.弱化自己方案的弱点;4.弱化对手方案的优点。

这四种变形手段中苏秦对“强化自己方案的优点”这一策略用得最多,占比重也最大;其次便是“强化对手方案的弱点”。合从虽对六国有利,但实施起来如同“连鸡不能俱栖”^{[1](P165)},对此苏秦则省略不提,而由对手张仪提出并予以强化。张仪连横,首先需要破从,所以使用最多的是“强化合从方案的弱点”,其次才是“强化连横方案的优点”,而对自己方案的弱点和对手方案的优点也是只字不提。

从变形幅度上来看,因合从方案本身对六国“最为得其要略”^{[6](P4030)},有此基础,故苏秦对方案优点的强化和变形幅度相对较小,其说辞的可信度也较高;至于连横对六国来讲无异于灭顶之灾,因此,张仪说服中的变形幅度最大,迷惑性最强,其说辞的可信度也最低。虚构性文本中张仪“行事甚于苏秦”^{[6](P4091)},而“世恶苏秦”者即因张仪大幅度的变形和强化所致。司马迁也说张仪“成其衡道”是建立在毁谤苏秦、“振暴其短”的基础上的。苏秦、张仪对诸侯资源和方案利弊的虚饰变形,造成说服传播中的虚假信息。这种尚诈无信也成为纵横家最为人诟病的地方。

虚拟性说辞的纯析理风格和说服者中心化的结构模式,标示出这批作品对《鬼谷子》兼重隐喻叙事和沟通倾听等思想的背离,也表明纵横家说辞已摆脱实用层面而完成了向艺术化方向的嬗变,从而繁衍为铺张扬厉的文学创作流派。

参考文献:

- [1] 范祥雍.战国策笺证[M].上海:上海古籍出版社,2006.
- [2] 诸祖耿.战国策集注汇考[M].南京:凤凰出版社,2008.
- [3] 许富宏.鬼谷子集校集注[M].北京:中华书局,2008.
- [4] 查尔斯·U·拉森.说服:接受与责任[M].北京:北京大学出版社,2004(英文影印版).
- [5] J.R.A.巴伦, D.伯恩.社会心理学[M].上海:华东师大出版社,2004.
- [6] 韩兆琦.史记笺证[M].南昌:江西人民出版社,2004.
- [7] 向宗鲁.说苑校证[M].北京:中华书局,1987.