

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

机 智 诡 辩 术 一

超 技 巧 舌 战 入 门



## 诡辩的艺术

老 边

如果说，辩论好比是一种不流血的战争的话，那末，诡辩则是这种战争中最具杀伤力的神秘武器。

诡辩是一门特殊的语言艺术，它属于辩论的学科，但又超脱于辩论学中对理性乃至真理的界定。

在人欲横流的高信息时代，形形色色的交际与应酬占据了人们理念相当大的参数，于是，就派生出一系列不流血的战争名词，如商战、情战、舌战云云。所谓“舌战”，亦即非程式化的语言大搏杀，它的主要特点是随意性大，不受特定的语言环境所制约。舌战的主体是辩论，而辩论中又以临场的即兴发挥最受人们所津津乐道，我们将这种即兴发挥所产生的语言称为诡辩。诡辩具有很强的很特殊的语言杀伤力和逻辑性，它用不着为炮制长篇大论而大费心思，也不用开篇和收尾，只需简短的三言两语，就可以将书一般厚的演说稿驳得稀哩哗啦；也可以将振振有词的雄辩高手驳得目瞪口呆。

诡辩艺术的内涵在于灵巧性和实用性。它包括人的思辨、智谋、语言、心理、幽默等方面的综合能力，使其恰到好处地为某一观点服务。诡辩的最大功用在于锋芒毕露地揭示对方论点的矛盾和漏洞，以遮掩自己观点立场的理由不足。任何形式的诡辩，诡辩者都应该具备反应敏捷、思路畅达、推理缜密、风趣幽默等条件。诡辩应施于要害之处，最好在对方自鸣得意时来个猝不及防的打击，以搅乱对方的思辨程序系统，使其对突然骤变的形势无力招架而落败；但我们并不提倡诡辩手段的拈手便来，见隙使用，那样会因诡辩的滥用而使辩论显得苍白无力，令人乏味。

下面，我们从艺术的角度，来分析一下诡辩术的主体框架。

**思辨** 诡辩是观点与思维媾合的产物。它的主导思想并不是为真理而辩，而是为战胜对方而辩。近年来风起云涌的大专辩论会上屡屡出现的诡辩那一幕，可见当今学子们非同一般的思辨功底。

思辨通常应遵循思辨形式与思辨内容两个步骤进行。

思辨形式主要包括发散性思维、收题性思维和急中生智三个方面。

发散性思维指的是临场打开自己搜索论据的视野，采撷生动的事例说明问题，以使自己的观点在力求突破的基础上，达到形象化、生活化和明朗化，其手法大致有演绎推论、动物拟人、寓言夸张等。诸如南京大学辩手在'95国际大专辩论会上和对方讨论“知难行易”时指出“知了在树上成天叫‘知了’、‘知了’，你认为这知了‘知了’什么呢？”用的就是动物拟人；复旦大学辩手在首届国际大专辩论会上和对手讨论“人性本善”辩题时提出“狼是不可教化的用的是演绎推论。发散性思维可以将本与辩题风马牛不相及的事例通过比喻，与己方观点串联起来，形成立体的思辨体系，足可以达到事半功倍的效果。但发散性思维切忌的是偏题，无论举的是什么事例，哪怕是再精彩，如若与己方观点达不到一种活络有机的结合，那势必会引火烧身，自寻困境。所以，在组织发散性思维的思辨系统时，应该掌握适度，围绕主题而造势，做到进可攻，给对方的观点以提头痛击；退可守，给自己的防线垒筑坚固的工事，古人提倡的“文武之道，一张一弛”，讲的不外乎也是这个道理。

收题性思维好比发散性思维的校正液。由于发散性思维的随意性所致，有些辩手在使用时会弄巧成拙，给己方观点造成被动的局面，针对有可能出现的这些情况，需相应地制定收题性思维的思辨体系，以在继续维持己方观点的基点上达到诡辩的成功。美国著名作家马克·吐温使用的收题性思维可谓经验老道。马氏在一次答让者问时说漏了嘴：“美国国会有些议员是狗婊子养的！”第二天，此话被刊登在一家报纸上，引来了华盛顿众议员纷纷谴责，勒令马氏立即登报道歉，否则，将要受到法律的追究，几天后，马氏的歉文赫然醒目地被登在了《纽约时报》上：

日前，鄙人在酒席上发言，说国会中有些议员是狗婊子养的。事后有人向我兴师问罪，我考虑再三，觉得此话不妥当，而且也不符合事实，故特此登报声明，把我的原话修一下：美国国会中有些议员不是狗婊子养的。

华盛顿议员们读罢此文，个个气得七窍生烟，恨不得一口吃掉他，但却苦于无从找茬。马氏利用巧变个别文字的手法校正自己发散性思维的“失误”，不但为自己找到了解脱办法，而且还进一步的攻击了对方，从而达到了收题性思维预期的目的。真是一举而两得，惟妙且惟肖。

急中生智也叫急智，是诡辩者必须具备的思维形式。辩论不同于写作，写作可以随处找灵感，或静下心来慢慢构思，况且写错了还可以改；而辩论是被一定的时间和空间所限定的一种竞技，它的妙处就在于参辩者在一瞬间对一系列的论点作出高速度的分析和判断，并作出相应的语言反应。辩论场上的形势往往是变幻莫测的，此一时的优势方说不准就在彼一时栽了跟头。所以，我们强调急中生智，就是要求参辩者力争在最短的时间内启动思维作出反应，以掌握主动权。如果一方在这一方面处于劣势，那么，他就很可能被动挨打。伊索寓言中，讲述了一只野熊在猎人枪口底下急中生智的故事。下面便是野熊和猎人的一段诡辩。

野熊：何必急于马上开枪呢？

猎人：我想要一件温暖的熊皮大衣来抵挡严寒。

野熊：行啊，但我也没别的要求，只要能吃饱肚子，死了也无所谓，咱俩是否可以坐下来谈谈具体条件呢？

猎人：你反正吃饱了我也照样能穿上你的皮大衣，要谈就谈吧！

经过一番喋喋不休的争吵，最后达成了“共识，过了一会儿野熊独自走开了，它满足了要求——填饱了肚子；而猎人也如愿以偿，穿上了他想要温暖的熊皮大衣。可想而知，这个结果是野熊急中生智而思辨，谈判协定一经签署，野熊就吃掉了猎人。而猎人死到临头时，由于缺乏急中生智的思辨能力，自然就成了野熊的一顿美餐。我们在为愚蠢的猎人痛惜之余，联想到一些参辩者在临场因反应迟钝而被人穷击猛攻的事例，也就不足为奇了。

思辨内容就是指在使用诡辩术时要做到逻辑思维与形象思维二者的统一。

逻辑思维是诡辩的主干，是维护自己观点的灵魂。逻辑思维主要由形式

逻辑思维和辩证逻辑思维两部分组成。作为辩手，如果不以逻辑思维作先决条件，仅凭一堆堆的华丽词藻装饰辩词，那末，无论遇到什么样的辩论场合，他都会陷入漫无边际的大海苦苦挣扎，假如对方是个善用逻辑思维的诡辩高手，强弱对比一经鲜明，他的处境则会是何等的尴尬！

诡辩高手之所以能致力于不败，其主要原因就是运用逻辑思维的思辨定律，事先设计了最佳的攻防与反攻防套路，尤其是在整体性的辩论队伍中，参辩者为了维护同一个观点，个别辩手对于和自己实际思想完全相悖的观点，也能做到“实反其然而故维其然”或“实维其然而故反其然”。应该值得注意的是：人类历史发展到今天，既能被全社会认定为真理的东西已无需再展开什么思辨，然而，那些长期困惑着人们思维，而至今亦无法定论的中性辩题，则让当值如今持观点不尽相同的辩手们为孰理孰亏而一筹莫展。诸如近年各种规模的大专辩论会上辩手们所探讨的“人性本善”、“不破不立”、“愚公应该搬家”、“治愚比治贫更重要”等，尽管如上的辩题在分别的辩论场上部分出了胜与负，但无论是哪方，都很清醒地意识到，这些中性辩题的胜方，并不意味着他们凭借了真理的权威；而负方也并不能证明其观点是无理取闹（参阅复旦大学版《狮城舌战》、华龄版《舌卷京城》、华龄版《唇枪舌剑》）。我们只能从复旦大学和南京大学辩手们在辩论现场酣畅淋漓的表述中，足见他们逻辑思维的能力与发挥水平，也以此可以想象出他们在参辩前对逻辑思维的设计与构思下了多大的功夫。

形象思维同样是诡辩中不可或缺的要害，它是逻辑思维具体化演绎的思辨体系。形象思维注重的是感性材料的组织和加工，在辩论场上，纯理论的思辨形式有可能让人感到高深莫测而失去辩论的意义，此时，形象思维的工作就是对自己提出的观点理论进行填充、装饰和修葺，好比说，人有了骨架、躯干，还必须有血和肉去充实才行，否则，这人就不是完人啦。形象思维的另一个特点是有益于己方话题的转换。北京大学朱锋教授在《辩论的起源、艺术和技巧》中就提到：“如果能在场上把己方已有的立论揉碎了，掰开了，以自己形象的思维围绕着立场的要点左盘右旋，上下左右地多方位、多角度地论述到，便能适应临场思辨的实战需要了。”传说当年阿凡提向财主借锅，在还锅时多还了一口小锅，财主问及何故，阿凡提说“小锅系大锅所生”，财主大喜，次日，阿凡提再向财主借锅，贪心的财主等着阿凡提给自己“再添贵锅”，不料，此回，阿凡提却以“大锅已死”为由拒绝还锅。锅与生命没有本质上的联系，能“生”又能“死”，这是荒唐的逻辑思维，聪明的阿凡提则利用了财主贪心的弱点，将其形象化，并获得了诡辩的成功。可见，形象思维用于临场发挥诡辩力度的成功率有多大的份量！但是，训练形象思维的思辨技能，并非一朝一夕所能大功告成的事，它来自于实际生活的锤炼与体验，形象思维资质差，不仅使辩论的语言缺乏感召力，而且其它体系的思辨形式也无法正常地发挥起来。

**智谋** 诡辩是一种超技巧的辩论活动，这种超技巧的运用，必然同人的智谋及潜能的发挥有着不可分割的联系。前面说过，辩论是一种竞技。既是竞技，必有胜负之分，要征服对手，赢得辩场上的胜利，若不开动脑筋设置方法，那绝对是行不通的。中国人习惯用“斗智斗勇”来概括参与竞技或实战的方法，斗智是智慧的较量和谋略的碰撞，而斗勇则是和对方比气势、比意志、比信心。这说明斗智和斗勇在任何一种竞技项目中都显示出其相对性和不可分割性。比如参加一场辩论会，派去的辩手是“清一色”的“好斗之

徒”，不具足智多谋的思辨能力，那么，再给他们增添十股的勇气任他们“拳打脚踢”，最终也要被驳得落花流水、无功而返，除非对手也是一堆酒囊饭袋。

我们所推崇的诡辩智谋，其实这和军事上所讲究的兵法有着很多的共同点。《孙子兵法》的精华之道在于兵不厌诈、出其不意；诡辩智谋其良效也不外乎如此。

诡辩智谋主要体现在根据对方的实力的估算而周密地设置对策和根据现场风云变幻莫测的各种可能性制定思辨体系。诡辩智谋主要表现手法有随机应变术、自控控他术、就地取证术、戏谑巧辩术、正话反说术、悬念制敌术、攻其要害术、借题发挥术、声东击西术、请君入瓮术、大智若愚术、金蝉脱壳术、字词拆合术和断章取义术等诸多方面。如果参辩的双方都能为某一个辩题充分地发挥其诡辩智谋，其场面必定是赏心悦目、妙趣横生，致于谁能取得胜利，就要看临场应变能力的比较了。

俗话说，运筹于帷幄之中，决胜于千里之外。在错综复杂的社会实践中，人与人之间的语言接触几乎涵盖了各个方面，而语言接触当中人人都回避不了的那就是口争。口争的始因大凡是出于无真理界定的利益相悖，由于双方都不愿意向对方作出让步或妥协，你持你的道，我执我的理，一件鸡毛蒜皮的事，也要唇枪舌剑地辩得天昏地暗，然而，生活中出现的口角之争大多是没有终结的，与其说有的人能在各类的思辨场合唱出最后的独角，不如说是平常经验的积累给他奠下了智慧的基石。有了经验积累，就可运筹于帷幄之中；就可分不同的场合淋漓尽致地发挥出诡辩的才能。由此看来，要掌握并运用诡辩智谋这种武器，以决胜于千里之外，平时不下功夫进行自我训练是行不通的。所谓“刀剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”说的也不外乎是这个道理。

古希腊大哲学家苏格拉底就是一位善于运用智谋的诡辩高手。在一次与欧西德探讨关于“正”与“不正”的定义时，俩人发生了如下的对话：

苏：虚伪是“正”还是“不正”？

欧：不正。

苏：偷盗呢？

欧：不正。

苏：侮辱他人呢？

欧：不正。

苏：克敌而辱敌，是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：诱敌而窃敌物，是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你方才说侮辱他人和偷盗都是“不正”现在为何又言“正”？

欧：刚才是对敌人，而现在是对友。

苏：某军官为给士兵打气，欺骗说“援兵即到”，结果士兵打了胜仗，援军还没到，这军官的欺骗行为“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你的朋友欲提刀自寻短见之际，你将他的刀偷去了，这是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你刚才说不正只可对敌，不可对友，而现在怎么又对友了呢？

欧：？

从以上对话中，充分地体现了苏格拉底机智的诡辩技能，他是凭自己早已运筹帷幄的理性知识，大智若愚地向对手提出发问，令对手在他设置的陷阱中屡屡出现自相矛盾，语无伦次，从而取胜。

**语言** 诡辩从根本上来讲是一种特殊的语言形态。它最独到的艺术表现力就在寓突发性、争对性、讽刺性于巧妙的转换话题的手法中，并以此引发思辨者的逆向思维。诡辩之所以能从辩论的体系中单列出来进行专题研究，这是同诡辩所要求的语言形式、语言结构和语言效果分不开的。

有人说，诡辩就是玩文字游戏。这句话怎么看怎么理解，一种是语言文字有失水准的人在辩坛被斗败了后发出的喃喃唠叨；另一种是语言文字已达一定水准并善于以其智谋发挥思辨能力的人的成功经验谈。我们认为，世界上能够配得上“游戏”项目的领域比比皆是，拈手便来，更何况象征着人类文明与进步的文字领域呢？再说，辩论所要求的语言表达就是要有相当的严密性和攻击力，如果一个被誉为辩坛高手的人不具备玩文字游戏的能力，恐怕连“徒有虚名”这四个字都不能冠给他啦。还有人说，诡辩是“强词夺理，混淆视听”、是“诬陷造谣”、是“花言巧语之辈”云云（柯可《雄辩的技巧与方法》），发表这种言论的人要么是谩骂专家；要么诡辩的语言极其的贫乏；或者因曾经以雄辩致胜而自居，结果在诡辩者面前栽了大跟头而耿耿于怀。我们暂且不论诡辩手法是如何如何的高尚，也不论其成功率如何如何地值以效仿，但就诡辩是作为为自己的思辨体系制造一种特定的氛围这种提法，是无庸置疑的。这种氛围的最大功用就是给人的理念架构安上一个弹力器，既有利于调控又有利于发挥，就像球场上教练员布置的“防守反击”战术一样，在为己方筑起坚固的语言防守城墙的同时，伺机向对方发起水银泻地般的进攻。所以，诡辩语言要做到简短而精悍，颇具杀伤力。当然，我们对那种混淆视听、诬陷造谣的手法也实不敢恭维，因为那已远远地超乎了诡辩的范畴，应该叫其为无事生非的诽谤，或叫弱智者赖以生存的一种悲鸣方式。而诡辩则是有理念的、是靠人的特定逻辑思维酝酿出来的思辨战术的实际运用，若是将“混淆视听”、“诬陷造谣”之词硬生生地套给诡辩者，那末不正是说此话的人用了如上的手法行事？借此，我们不防来看一下原苏联首任外交部长莫洛托夫是如何驾驭其绝妙的诡辩语言赢得辩场胜利的——莫洛托夫是一位贵族家庭出身的外交家，在一次联大会议上，英国工党有个外交官向他发难：“你是贵族出身，我是祖辈矿工，咱们俩究竟谁能代表工人阶级呢？”面对英工党人的挑衅，莫洛托夫以一个出色的外交官的姿态，不慌不忙地还以颜色：“对的，不过我们俩都当了叛徒。”对方无言以对。莫洛托夫诡辩手法之精妙，我们姑且也说他是玩文字游戏，那只能说明他玩此游戏的技艺太高超，高超得让人无懈可击罢了。

诡辩的语言结构大多出自丰富的想象力和逻辑推理，根据临场双方交手的形势优劣，灵巧地组织相应的逆向语言态势，在干扰对方思辨体系有效发挥的同时，亦使己方的观点悄然地潜入他人之心，以达到“攻其一点，不及其余”的效果。诡辩的表达形式由于是逆向型的，所以，通常多以反问、设问、自嘲、自诩等句型，通过生动的比喻或排比，形象的拟人或拟物等修辞

手法，来加强语言的渲染力度。诡辩的语言层次要鲜明富有针对性，不可拘于“演说词”而跑题万里；诡辩不同于演讲那样可以长篇大论。由于诡辩是发散性思维、收题性思维和急智三要素综合组成的思辨体系，所以在语言上不求精工细雕、娓娓道来，只求言简意赅、言之有物。如果诡辩的语言也像摹仿古哲人作诗赋词那样，动辄用一大把字根词藻，堆砌修饰，诡辩的本来要旨便会因囿于贫乏无味而大打折扣，更有甚者，一旦被对方抓住破绽予以有效反击，岂不让“玩火”者“自焚”，留下贻人笑柄的遗憾？况且，滥用文绉绉的语言措词装饰诡辩句型，就像用老陈醋配四川泡菜，让人牙根发酸、倒尽胃口。

诡辩高手好比语言森林中的猎人一般精明。作为猎人，他所注意的不是自己枪孔里射出了多少发子弹，而是注意射出的子弹是否击中了猎物；诡辩高手最希望的是对手在辩场上滔滔不绝的侃侃而谈，侃得越多越容易出口误，俗话说，言多必失，这个“失”便是诡辩高手枪口下最合适的靶心。如复旦大学辩论队就“人性本善”辩题在和对手展开舌战中，突然追问对手“善花如何结出恶果”，令对手猝不及防，窘态百出；又如南京大学辩论队在“社会秩序的维系主要靠法律”的辩题讨论中，就抓住了很准的一句“话靶”，请看如下辩词：

反方二辩：那么对方辩友认为恶法就不是法喽？（香港中文大学）

正方一辩：恶法当然不是法，对方同学说伪善也是善、毒药也是药吗？  
（南京大学）

南京大学辩手的如上辩词与春秋战国时期的诡辩家公孙龙的“白马非马”论似乎如出一辙，只不过增添了时代气息的内涵。有趣的是话题是对方口误自己提出来的，结果被南大辩手反而逼得进退维谷，无从招架。古人云：一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万雄师。可见，诡辩作为无烟战场的一种尖端武器，它的言辞及其发挥水平，有何等的重要啊！

我们在前提到过，诡辩并不是为了捍卫真理，而是为了捍卫某一观点，所以，它应注重的是形式逻辑。诡辩词穷不见得理屈，诡辩词丰也不见得理尊，关键是在于它所表述的语意在符合形式逻辑的前提下能不能一步到位，能不能一语中的，毛泽东同志就曾经指出：“伤其十指不如断其一指。”这句话不妨可以作为辩手们制定语言攻势的“座右铭”。但在这里我们不得不提醒辩手们注意的是，诡辩的语言架构和句法通常取之于逆向性思维，它所反映的方式与强度比起规范性答辩也不径相同。规范性答辩在语言表述上有严格的规范，且不能回避辩题再寻“他山之石”，而诡辩则比较随意的，正由于这种随意，便很容易使辩手在使用时误入歧途。有的辩手自以为辩才高人一筹，为了哗众取宠，便滥用诡辩手法，结果不但无的放矢，而且还形成对对方的人身攻击，被人反抓住辫子，当软柿子一样任意的捏。再有一点，就是当自己的诡辩战术在使用中受到对方强有力的干挠或反驳，应机智地巧换话题，调转词锋，通过语言过渡的手法以使自己脱身，切忌死缠乱辩，软磨硬泡，因为那样的侥幸取胜心理要在辩坛上得以实现，其保险系数几乎是

等于零。

**心理** 一个人的任何活动过程，都伴随着相应的心理活动过程，诡辩也不外乎如此。我们探讨诡辩艺术的心理问题，主要的就是要从辩者的心理素质方面着手。我们依稀看到，由于脆弱的心理作祟，使得亚特兰大 100 周年的庆典中，中国体育代表团数名具备夺标实力的运动员纷纷落马，泪洒赛场，遗恨美利坚；我们还切身注意到，中国男子足球队其实力并不在韩国人之下，却始终让人不可思议地笼罩在“恐韩症”的阴影中。作为一个辩手，如果心理素质差，难以想象他在辩场上能有所作为，北京大学朱锋教授指出：“心理素质并不复杂，它主要包括人的情绪、感觉、知觉、记忆、意志、注意力等方面，情感活动的控制，是心理活动的主要内容。”由此我们看出：辩论的心理素质主要包含意志与感觉两方面。“意志是指人的内在精神力量”，而感觉则是“指场上的兴奋度和竞技状态”。

意志是靠人的斗志、气度和信念反映出来的。心理素质强的辩手，他在临场上首先在意志上就压过对手。主要就表现在他有顽强的斗、，临危不惧的气度和非胜不可的信念，所以，他遇到任何的强手都能做到从容不迫。如果未等辩论开始，就两腿发软、额头出汗、心跳加速、呼吸急促，那末，他就无异于自己先打败了自己，到辩论进行到白热化时，他的充其量就只能是语无伦次、闪烁其词了，以这种心理状态参辩，失败必定是他的定局。意志强的辩手无论参加什么形式的辩论，他在临场的心理素质均表现得极其沉稳；均能以“静若处子、动若脱兔”的精神面貌参辩，做到临阵不乱、矜持有余。即便遇到实力超强的对手，他也能劣势中挽狂澜，力争创造机会，抓住战机，使自己峰回路转、柳暗花明。所以，我们说，意志强弱是决定一个辩手心理素质优劣的第一要素。

其次，造就良好的临场感觉，也是提高辩论心理素质所不可感缺的一环。有了良好的感觉，即可带动起亢奋的情绪，把顾虑和压力置之度外，把沉重的思想包袱甩给对方。因为诡辩的终极并不像有的人说的那样为真理而辩得鱼死网破，它是人的思辨能力和语言技巧的综合角力，所以，在辩论时，辩手应尽量地扩展自己的思维领域和知识视野，让自己的心理活动进入最佳感觉状态，这样，就能让你的思辨体系像剑一般，从对方的阵线中，“顽强地寻找哪怕是极小的缝隙，钻进去，把它撕大，作为攻击的缺口。”所谓“千里长堤，毁于蚁穴”——你对于对方阵线若能达到这种感觉，你就先胜一筹了。

此外，辩场上心理素质好的再一个重要表现，就是情绪的调控。一个辩手在临场的情绪反映，可直接带动他的声调、风度乃至辩词发挥的效果。有了良好的意志和感觉，再调动起激昂的情绪，即可使辩词表达能够回肠荡气，也能由此引发他人的情绪，致使辩论推向高潮。尤其在使用诡辩术时，情绪上更要表现得轻松、自然，以自己的不笑的幽默调侃，来增强语势的渲染力度。但借辩告诫辩手们：切忌在辩场上按事先准备好的一堆辩稿进行死读硬背，因为那不叫辩论或诡辩，那叫演讲，而演讲所要求的心理素质及其反映，和辩论或者诡辩是不可同日而语的。

**幽默** 幽默是诡辩致胜必不可少的组成部分。幽默可以让人在冷静中产生自信，又从自信中再创智慧。诡辩中的幽默多以俏皮话、双关语、歇后语、戏谑语等形式出现。德国 19 世纪著名作家奥多尔·冯塔纳当年在柏林当编辑时，有一次收到一个人寄来不注标点的诗，附言中还写道：“我对标点向来

不在乎，如用时请你自己填上吧。”冯塔纳立即将稿退回，并也加附言道：“我向来对诗不在乎，下次请您寄点标点符号来，诗由我自己写好了！”冯塔纳就是用戏谑语以其人之道反治其人之身，同时也达到了应有的幽默效果。

幽默是一种才华，一种力量，一种艺术，一种特殊的文化。幽默的语言是高效率的、最省时的说话形式。它的真谛是在对方或听众在生动、风趣的听觉感觉中，得到某一种观点的潜移默化。相声或小品之所以博得观众的频频掌声，其主要原因就是演员以幽默的方式来原因说明某一事理；如果在辩论场上，一方辩手也能合理运用幽默的手法，形象且直观地论证自己的观点，那末，他所博得听众的热烈掌声的“弦外音”，便是对手不可言状的失落，这种失落还会导致心理压力和急躁情绪，使其自乱阵脚，失误连连。

成功的幽默诡辩具有“四两拨千斤”之力，它可以将马拉松式的长篇宏论辩得黯然失色，也可以变不利的被动防守为有利的主动进攻。幽默诡辩寓于生活中，寓于人与人的社交关系中。它以一种特殊的，但又最为人们所接受的语言形式不断地为社会服务、为人类服务。所以，我们还有什么理由对幽默诡辩再妄加不恰当的诋毁或指责呢？

## 机智诡辩术

## 第一编 以言乱实诡辩生辉

### 1. 赞美之词溢于言表 ——美言论辩术

美言诡辩就是通过对对方的思想、行为作出肯定的评价，以缩短心理距离，影响和改变某人的心理和行为，从而达到预定的目的的诡辩技巧。

赞美是大家所喜欢的，赞美的词句会使人感到亲切、满意和鼓舞，因而听起来觉得入耳，它有助于建立友谊和交际成功。

有甲乙两个猎人，各猎得两只野兔回家。甲的妻子看了，抱怨地说：“怎么只打了两只？”甲猎人一听，心中不悦：你以为很容易打到吗？第二天他故意空手回家，让妻子知道打猎是件不容易的事情。

乙猎人所遇到的情况恰好相反，他的妻子见他带回两只野兔，就喜欢地说：“咦，你竟打了两只！”

乙听了心中喜悦，心想两只算得了什么！第二天他打回了四只！

一句赞扬话和一句埋怨话，引出两种不同的结果。

称赞是表示欣赏及感谢，它能给人们带来喜悦的心情；而一副冷冰冰的面孔再加上一句硬梆梆的话，会使人扫兴。

1920年的一天，一个上尉在巴黎舞会上邀请美丽的汪杜洛小姐跳舞：“我有幸认识你小姐，使我非常荣幸……”

这美妙的言词，使对方听来无疑会感到愉悦。汪杜洛小姐则投桃报李，倍加赞赏：“是吗，上尉先生，我不知道还有比你的话更动听，比此时此刻的时光更美丽的……”

他们一边跳着舞，一边倾诉着，当跳完第六支舞曲时，已经海誓山盟，定下了终身。

这位上尉就是后来的法国总统戴高乐。他们的结合，与开头互相间的赞美元词恐怕不无关系吧。

美言赞誉还具有激励的作用。同样一件事，采取批评讽刺的态度远不及美言赞誉的激励有效。

齐景公生性好玩，常常爬到树上捉鸟。晏子想批评齐王使他改掉这个恶习。

一天，齐景公掏了鸟，一看是小鸟，于是又放回鸟巢里去了。

晏子问：“国君，您干什么累得满头大汗？”

景公说：“我在掏小鸟，可是掏到的这只太小、太弱，我又把它放回巢里去了。”

晏子称赞说：“了不起啊，您具有圣人的品质！”

景公问：“这怎么说明我具有圣人的品质呢？”

晏子说：“国君，您把小鸟放回巢里，表明你深知长幼的大道理，有可贵的同情心。您对禽兽都这样仁爱，何况对百姓呢？”

景公听了这些话十分高兴，以后再也不掏鸟玩了，而是更多地去关心百姓的疾苦，晏子顺利地达到了预期的说服目的。

使用美言诡辩术必须了解对方的嗜好、习性及至脾气和情感，抓住对方的心理弱点，选用对方真正感兴趣的事情进行赞誉，使对方感到非常合乎心

意，才能取得好的论辩效果。

另外，使用美言诡辩术时，必须表现出诚意，而不能是卑躬屈膝，阿谀谄媚，吹牛拍马。同时，赞誉也要恰如其分，恰到好处，不要说过了头；好话说过了头，就会给人以肉麻的感觉，引起对方的反感。

## 2. 简洁明快直接了当

### ——直言诡辩术

直言诡辩术，是指诡辩者在说辩中语气热情真挚，语言简洁明快，陈述事情直接了当，有一是一，有二是二，真实可靠，表明态度，心口如一，旗帜鲜明，不拐弯抹角。

运用直言诡辩术，不仅容易取信于人，而且具有较高的交际效率，值得广为倡导，特别是处理一些让人棘手的问题，更能显示其威力。

运用直言诡辩术时，纵使你不能满足对方的请求，也能维护友谊，获得谅解。

1949 年底，商务印书馆由于经营不善，发不出薪水，董事长张元济先生到上海市委找陈毅市长，要借 20 亿元（合后来 20 万元）以救燃眉之急。

这位八十高龄的老先生比陈毅父亲的年纪还大，陈毅在小学时就听到过他的大名。但是，陈毅想，这笔钱不能借，可是如何回绝张老先生呢？

陈毅直言不讳地说：“如果说人民银行没有 20 个亿，那是骗你的。我不能骗你老前辈。只要打个电话给人民银行就可以送给你。你老这么大年纪，为了文化事业亲自跑到这里来，理应借给你，但我想，还是不借给你为好。20 个亿搞到商务一下就花掉了。还是要从改善经营想办法，不要只搞教科书，可以搞些大众化的年画，搞些适合工农需要的东西。学中华书局的样子，否则不要说 20 亿，200 亿也没有用。要你老先生这么大年纪，到处轧寸头，我很感动，不过我不能借这个钱，借了是害了你们。”

一席话把张元济说通了，他高兴地说：“我完全接受你的意见，我不借钱了，你这话很爱护我们商务，使我很感动。”

由此可见，坦白地向对方亮底牌，不但把所掌握的实情全部说出来，同时，还要透露出自己的动机及某些设想。这是获得对方同情、理解的好办法。

当你请求别人帮助时，用直言诡辩术，能换取对方的信任和支持。

古人曰：“精诚所至，金石为开。”这种同志间的以心换心，以信任换信任的直言方式，能达到肝胆相照的效果。

当你处理问题时，用直言诡辩术能显示出你公正鲜明的立场。

某飞行基地警卫连的战士们对领导有意见，上级政治部荆主任带工作组前往调查处理。在那里，他和 50 多人谈了话，听到不少刺耳之言。临走，他向战士们掏了一堆心窝话，表了个态。

他说：“大家发了些牢骚，但是任务完成得还是很好，这就不简单。将心比心，如果我在警卫连当兵，不一定能干得这么好；如果我遇上胡指导员那样的家庭困难，不一定能处理得那么好。在警卫连当兵吃亏多一些，必须承认。可是，吃亏的事总得有人干。上级把你们放在这里，是对你们的信任，你们应该受到别人的尊重……”

一席话说得大家心里热烘烘的。原来，战士们以为主任又要讲一番大道理，教训他们了。听了这话，大家气消了，说：“领导理解我们，知冷知热，贴心暖心，如果我们干不好，那还行？”

由此可见，面对矛盾，采用直言诡辩术比委婉方式有时效果要好得多。

### 3. 危言耸听一语惊人 ——危言诡辩术

危言诡辩术就是以可能性为根据，运用逻辑推理的方法，把对方的某一观点，某一行动可能产生的后果加以适当的夸张，故意把问题说得十分可怕，使人怦然心动，震惊愕然，借以引起对方的注意和思考，修改自己的言行，这样便能顺利地达到自己的目的。

运用危言诡辩术，起始下劈断的语言，要求一语惊人，令人欲罢不能，继而寻根究底地追问下去；从而，使自己的言辞犀利而达到诡辩之目的。

战国时，丑女无盐求见齐王。齐王见她丑陋异常，故意问：“我宫的嫔妃已齐备了。你想到我宫中，请问你有什么特殊的本事吗？”

无盐直率地回答：“没有，只是会点隐语之术。”随后，她举目咧嘴，手挥四下，拍着膝盖，高声喊道：“危险了！危险了！”反复说了四遍。

齐王及左右大臣皆被吓得毛骨悚然。

齐宣王赶紧追问隐语之术，无盐解释说：“举目是替大王观察烽火的变化，咧嘴是替大王惩罚不听劝谏的人，挥手是为大王赶走阿谀进谗之徒，拍膝是要拆除专供大王游乐的渐台。”

“那么，你的四句‘危险’呢？”

“大王统治齐国，西有强秦之患，南有强楚之仇，大王又爱奉承之徒，这是第一个危险。您大兴土木，高筑渐台，聚集大量金玉珠宝，搞得百姓穷困，怨声载道，这是第二个危险。贤明者躲藏在山林，奸邪的人立于朝廷，想规劝您的人见不到您，这是第三个危险。您每日宴饮游乐，外不修诸侯之礼，内不关心国家治理，这是第四个危险……”

齐王听罢，不由得寒而不栗，长叹一声：“无盐的批评太深刻了，我确实处于危险的境地。”

于是齐王纳无盐为王后，齐国从此大治。

无盐劝说齐宣王，先用四句“危险”引起齐宣王的注意和警惕，也就是先下劈断之语，一语惊人；然后，再诸条分析，阐述“危险”的事实根据。

危言诡辩术，其关键在于一个“危”字。要在“危”字上大作文章，然后才有耸听的可能。

危言诡辩术的目的是借说“危言”以引起对方的警觉和注意，但是，所说的危言并不是信口胡说，必须有一定的事实依据。

宋赵益王赵元杰在王府中造假山，花费银子几百万两，造成之后，便邀集宾客同僚尽兴饮酒，一起观赏假山。

大家都酒酣耳热，兴致勃勃，唯独姚坦低头沉思，他对假山连看也不看。

这引起了益王的注意，益王强迫他看。

姚坦抬起头来，说：“我只看见血山，哪来的假山！”

益王大吃一惊，连忙问其原因，姚坦说：“我在乡村时，亲见州县衙门催逼赋税，抓捕人家父子兄弟，送到县里鞭打。此假山皆是用民众的赋税造起来的，不是血山又是什么？”

这时宋太宗也在兴造假山，听了姚坦的话，便把假山拆掉了。

姚坦把假山说成“血山”，似耸人听闻，但他是以耳闻目见的事实为根据，因而才有如此强烈的效果。如果他只是信口胡说，那或许就要大祸临头了。

#### 4. 以子之矛攻子之盾

##### ——借言诡辩术

在论辩的某些场合，诡辩者不是直接用自己的话来与对方争辩，而是借用对方的言论来作答，这就是借言诡辩术。

有一位工程师在单位里受排挤，要求调动工作。这个单位的领导人不仅不从自己身上找原因，反而振振有词地说：“走就走，少了你地球就不转啦？”

这时，这个工程师反问道：“不错，少了我地球照样转，不过请问，少了你地球转不转呢？”

这一问恰到好处。既然少了我地球照样转，少了你地球也照样转，少了任何一个人地球都照样转，那么，对方“少了你地球就不转啦？”的攻击性言词就显得毫无意义，如同说了一句废话。工程师这里巧借对方问话，一举便击中了对方的要害。

要用好借言诡辩术，就必须善于捕捉对方可资借用的话语来为我所用。

昭公十八年，郑国发生火灾。

为了防备敌人和歹徒趁机作乱，趁火打劫，子产就颁发武器来加强戒备。

设想到，这一来邻国晋国驻守边境的官吏竟指责说：“郑国有了火灾，晋国的国君、大夫都不敢安居，占卜占筮，奔走四方，遍祭名山大川，不敢爱惜牲畜玉帛，郑国有了火灾，是寡君的忧虑。可是，执事您却大发武器登上城楼，究竟打算拿谁治罪？边境上的人都为此害怕，不敢不向您报告。”

子产听后回答说：“正像您说的那样，敝邑的火灾是君王的忧虑。敝邑的政事不正常，上天已降下火灾。我们更害怕邪恶的人乘机打敝邑的主意，再次对敝邑不利，更加重君王的忧虑。如果将来有幸不被灭掉，那还可以解释；如果将来不幸被灭亡了，那么，君王即使为敝邑忧虑也来不及了。郑国如果遭到别国的攻击，只有希望取胜或投奔晋国。现在我们已臣服了晋国，岂敢有三心二意？”

郑国的举措，纯属内政，别国原本无可非议。可是当时晋强郑弱，得罪不起。所以，子产在回答时充分注意避免激化矛盾；而且，为了巩固双方的“和平共处”，他巧妙地把颁发武器以防备“乘机打敝邑主意之人”的正当理由与对方的话挂上了钩。

经过解释，不但字字在理，而且处处为对方所言的君王忧虑着想，实属滴水不漏，无懈可击；再在结语进一步说明郑国对晋国的依赖关系和忠心不二，从而有效地打消了对方的疑虑。

## 5. 假戏真做借醉吐言

### ——醉言诡辩术

醉言诡辩术，是指诡辩者在特定的场合中，“借醉”而言，达到传递信息，抒发胸臆的目的。

醉言诡辩术是一种在特殊情况下的语言表达方式。它有三个特点。

- 它是人际关系处于复杂尖锐状态时的产物。

迫于人际关系的复杂性或客观环境不允许直言时，要达到既把心里话吐出来，又不至把关系搞僵而使自己受到危害的目的，“醉说”正是在这种情况下才出现的。

- 它是“假戏真做”，曲折迂回的表达方式。

也就是说，它逢场作戏，意在以醉态作掩护，“吐真言”是目的。

- “醉言”带有强烈的感情色彩和相当的刺激性。

因醉言是受压抑心情在醉态时的渲泄，所以感情浓烈，无所顾及。

正因为醉言诡辩术有以上特点，所以它在交际过程中，能起到正常表达方式所难以起到的作用。

1936年正值抗日战争爆发前夕，蒋介石派他的侍从晏道纲到驻扎在陕西的东北军任参谋长，实际上是去西北当监军，督促“剿共”的。

晏道纲俨然以蒋的化身自居，趾高气扬。对此，东北军将领深为不满，但又敢怒而不敢言。

在一次晏出席的宴会上，正当大家尽情酬酢，举杯畅饮之际，忽见东北军的一位军长王以哲，连吐两口酒，把酒杯往身后一掷，前仰后合，一副醉态。

他推开搀他的人，醉醺醺地说：“不要拉我，让我讲几句话……我们的老家在东北，被日本鬼子占了！我们以为委员长能领导我们打回老家去。我们从东北到华北、华中，这次又到了西北，辗转数千里，无非是想实现打回老家去的愿望！谁想，到陕西打仗，损失得不到补充，牺牲的官兵和家属得不到抚恤，阵亡的遗族，流落西安，一点救济都没有。张副总司令（张学良）的处境更让人伤心，他每月的特支费才10万元，还赶不上胡宗南一个师长，真令人悲伤啊！”

王以哲说着嚎啕大哭，满面泪流。在座的东北军将领无不感到悲痛和义愤，而晏道纲坐在席位上十分尴尬，不知所措。

在回家的路上，王以哲突然问随从：“你看我这出戏，做得怎样？”

随从始而吃惊，继而恍然大悟，说：“好，好得很，不但代表我们东北军慷慨陈词，也代表张副总司令倾吐出无法说出的话，好！”

真是“醉翁之意不在酒”，王以哲并没喝醉，只是借酒撒疯，说话给晏道纲听的。

他把长期积在东北军官兵心中的郁闷，对蒋不抗日反而借“剿共”消灭异己的强烈不满，以及对前途的担忧，一古脑儿地发泄了出来。

这些话，在国民党法西斯统治下，是“犯禁”的，在其他公开场合绝对不敢说。

然而，王以哲利用酒席这个特殊的场合，不但说了，而且把对手置于有口难辩的境地。

可见，在现实生活中，在那些人际关系不够正常，或民主生活不能正常

开展的地方，这种醉言诡辩术仍能派上用场，如果运用得当，定会收到一定的效果。

## 6. 直言相激激中有导

### ——激言诡辩术

激言诡辩术，就是一种有意识运用刺激性语言，激发对方自尊以使之振奋的诡辩技巧。

俗话说，“劝将不如激将”。激言诡辩术用得适当，能激起对方同情、反感、尊敬、蔑视、悲愤、欢乐等肯定或否定的感情，从而使对方形成与自己相同的观点，达到相辅相成的目的。

激言诡辩术的用法很多，下面略举几种。

#### · 直激法。

就是面对面直出直入地贬低对方，刺激之，羞辱之，激怒之，以达到使他“跳起来”的目的。

某造纸厂改革用人制度，决定对中层干部在厂内张榜招贤。

榜贴出后，大家都看着有能力、有技术的技术员小黄。然而由于某种原因，他正在犹豫不决。

一位老工人走了过去，直言相激：“小黄啊，厂里花那么多钱送你去上大学，你不是个优等生吗？大家巴望着你出息呢，没想到，你连个车间主任的位子都不敢接，你真是个窝囊废！”

“我是窝囊废！”话音未落小黄就跳了起来，说：“我非干出个样儿来不可！”他当场揭榜出任了车间主任。

#### · 偏激法。

就是有意识地褒扬第三者，以暗示的方式贬低对方，从而激发对方奋起向上，超越第三者的决心。三国时，诸葛亮说服孙权共同抗曹，就运用了这种方法。

实际上，夸耀旁人，在客观上就等于贬低了对方，使其自尊心受到刺激。为恢复失去的心理平衡，被刺激者必然奋起直上，压倒自己的对立面，这样就使说者的目的得以圆满实现。

#### · 暗激法。

就是有意识地褒扬对方光荣的过去，从而激起他改变现状的决心。

某化工厂食堂办得不好，工人有意见。

一天，刘书记叫来转业干部、行政科高科长到食堂来，见工人们又敲筷子又敲碗，骂骂咧咧的情景，然后说：“老高，你的老部队在新疆吧？”

“是的。”

“你在部队是优秀炊事员、优秀司务长？”

“是的。”

“你当军需股长时立过二等功？”

“是的。”

“那，现在呢？”

老高低下了头。

刘书记说：“咱不说别的，就说为转业干部的声誉，你也不能把工作放松到这一步啊！难道你连个伙房都搞不好？！”

第二天，老高就像变了个人，下伙房亲自抓。半个月后，食堂大变样。

由此可见，这种暗激式的激言，对那些在思想上、工作上曾经有过光辉一页的人是十分有效的。

· 导激法。

激言有时不是简单的否定、贬低，而是“激中有导”，用明确或诱导性语言，把对方的热情激起来，引到你希望的方面上来。

总之，激言诡辩术就是这样一种利用人的自尊心强的特点，用明的或暗的、直接的或间接的语言刺激，诱导对方努力维护自己尊严，奋发向上的方法。当然，激言诡辩术的成功也是有条件的。

· 要看对象。

运用激言诡辩术时，必须首先对对方的思想和性格有大致的了解。“激将，激将”，对方必须是一员“将”。换言之，对方必须是那种自尊心、荣誉感极强的人。

应看时机，要恰到其时，才能取得最佳效果。

· 注意分寸。

激励之言在用词上要讲究，既不能没有锋芒，不疼不痒；又不能太刻薄，使对方反感，产生对抗心理。

总之，激将之言要辩证地把褒与贬、抑与扬有机地结合起来，才能达到诡辩者的预期目的。

## 7. 谐音双关妙趣横生

### ——谐音诡辩术

谐音诡辩术是把这些在意义上毫不相干的词语捏合在一起，造成同一语音形式的词相互干涉、相互抵触，达到论辩的致胜。

有个人十分贪杯，常常喝得酩酊大醉。

朋友都很痛心，一再劝他不要滥饮，无奈他就是听不进去。大家商量来商量去，决定设一条妙计，吓唬他一下，也许能吓住他。

一天，当他大醉大吐之后，朋友们弄来一块猪肝，沾些污物，给他看过，说：“人有五脏才能活命，现在你喝酒无度，吐出一脏，只有四脏了，生命已经十分危险，今后不要再喝了。”

哪知这人人醉心不糊涂，他故意撒酒疯：“唐三奘都能上西天取经，何况我还有四脏呢？”

酒鬼运用谐言，把“奘”与“脏”牵扯到一起，令朋友们无可奈何，充分显示了这酒鬼机智的辩才。

三个朋友到一家小酒店喝酒，店里只剩下一个空位子，三个人各不相让，争吵不休，最后商定：谁吹的牛大，谁就坐这个位子。

三个人中有一个是瞎子。他抢先说：“我目中无人，该我坐第一位。”

另一个是矮子。他说：“且慢，我不比常（长）人，应该由我坐。”

第三个人是驼背。他不慌不忙地说：“你们都别争，其实，你们都是（直）侄辈的，这个位子，理所当然让我来坐。”

三个人，皆用谐音诡辩术，真是各有千秋，难分上下。

运用谐音诡辩术，还可以起到讽喻的作用。

有个女婿，善辩，一次同媳妇一块儿到老丈人家去串门。

丈人是个吝啬鬼，在午餐席上只摆盘生柿子和几样素菜。

女婿伸手拿过生柿子连皮一块儿吃，媳妇在屋里看见了，连连叫苦。女婿一边吃，一边回答说：“苦倒不苦，只有些儿涩（啬）。”

苦涩的“涩”与吝啬的“啬”同音，女婿借此讥讽老丈人的吝啬。他吃柿子连皮一起吞，逗引她媳妇发问，以讥讽他的丈人。

在词语的选择上，女婿也挺会斟酌的，不说柿子苦，而说涩，旨在运用谐音双关。虽然嘴受了点罪，却达到了讥讽别人的目的，还不显得鲁莽无礼，足显其机智了。

纪晓岚与和珅同朝为官，纪晓岚任侍郎，和珅任尚书。

有一次，两人同饮，和珅指着一只狗问：“是狼是狗？”

纪晓岚非常机敏，意识到和珅是在辱骂自己，就给予还击。他泰然自若地回答道：

“垂尾是狼，上竖是狗。”

这里“是狼”与“侍郎”谐音，“上竖”与“尚书”谐音，和珅用谐音攻击纪晓岚，自以为聪明卓绝，没想到纪晓岚用同样的诡辩术以其人之道，还治其人之身，狡猾的和珅占不到半点便宜。

运用谐音诡辩术，还可以使你在诡辩中灵活地驾驭语言，显出智慧。

一个富人，有几亩闲田，租给张三耕种，每亩要鸡一只。

张三将鸡藏在身后，地主就作吟哦之声道：

“此田不给张三种。”

张三忙将鸡献出来。地主又吟哦道：

“不给张三却给谁？”

张三问其故，田主道：

“开头是无稽（鸡）之谈，后来是见机（鸡）行事啊！”

地主巧用谐音，使他在事情发生突然变化——张三献出鸡后，能够迅速应变，圆满解决了双方关系的短暂失衡，又挽回了自己的面子。

## 8. 正话反说寓意深刻

### ——反语诡辩术

反语诡辩术，指诡辩者故意正话反说，违反逻辑规律或规则，以达到自己诡辩目的的诡辩技巧。

反语诡辩术是用反话来揭示其正言的似反己，实反他人的内涵，其实，反语是反自反性的偷换概念（即反语就是偷换概念的过渡或是铺垫）。其合理性就是利用自然语言中自身包含的歧义，使其过渡成为合理化而达到其目的。

这种反语诡辩技巧，常使一些不明确的性质随主观的意思而改变。

《晏子春秋》记载了这样一个故事。

齐景公喜欢打猎，王宫的后花园里养着很多鸟。

有一天，齐景公走进后花园，发现几只珍贵的鸟不见了。便赶忙去问管鸟人烛邹。

烛邹不知道鸟飞走的原因，显得非常惶恐。

齐景公很恼火，便令官吏斩烛邹。被抓走时，烛邹苦苦哀求免死。

站在一旁的国相晏子于心不忍，说：

“且慢！烛邹有三大罪状，请允许我当面逐条斥责他，然后再处死。否则太便宜他了。”

征得景公同意后，晏子指着跪在地上的烛邹说：“你为国君管鸟，却让鸟飞走了，这是第一条罪状。我们的国君是个仁慈的人，现在被迫叫他杀人，这是第二条罪状。如果这事传出去，给诸侯各国的人听到了，他们一定会批评我们的国君看重鸟而轻视人，这名声多难听，这是你的第三条罪状。”

斥责完毕，晏子侧过身来对景公和卫士说：“现在可以把他押下去斩了。”

“慢！”齐景公说，“先生的话我领会了，我听你的，放了他吧。”

晏子实际说的是反话，表面上似乎在斥责烛邹的罪状，实际上是在批评齐景公“重鸟轻人”，毫无仁慈之心。这种反语诡辩术的运用，既照顾了景公的面子，又把是非说得很清楚，致使景公承认了自己的错误。

巧妙地运用反语，不仅可以救人，还可以讽谏，劝导别人，表达自己的正确主张。

秦朝宫廷里有个乐使名叫优旃，他滑稽多谋，常用幽默讽刺的语言批评朝政。

秦始皇死后，胡亥继位。他一上台便打算把整个咸阳的城墙油漆一新。这实在是一件劳民伤财的事。

有一天，优旃乘机问：“听说皇上准备油漆城墙，有这件事吗？”

“有。”胡亥说。

“好得很！”优旃说，“即使皇上下说，我也要请求这样做了。漆城墙虽然辛苦了百姓而且要多派税捐，但城墙漆得油光光、滑溜溜的，敌人进攻时怎么也爬不上来，多好啊！要把城墙漆一下不难，难的是找不到一间大房子让漆过的城墙阴干。”

优旃的一席反话，使二世打消了漆城墙的念头。

巧为反语，还常常可以起到讥讽和激励的作用。

鲁迅的《纪念刘和珍君》中有这样一段文字：“当三个女子从容地转辗于文明人所发明的枪弹的攒射中的时候，这是怎样的一个惊心动魄的伟大

呵，中国军人的屠戮妇孺的伟绩，八国联军镇压学生的武功，不幸全被这几缕血痕抹杀了。”

文中巧为反语，正反杂陈，含义明显，“文明人”、“伟大”、“伟绩”、“武功”均为反语，这种讥讽是富有辣味的。

读过《三国志·诸葛亮传》的人大多不会忘记这样一段文字：

“将军量力而处之：若能以吴越之众与中国抗衡，不如早与之绝；若不能当，何不案兵束甲，北面而事之？”

这段话中，诸葛亮叫孙权投降曹操，当然不是真话。诸葛亮故意用反语相激，旨在使孙权痛下决断。

说话论辩的艺术值得研究，韩非子《说难》的那个“说”字大有学问。以韩非子之才智，尚感到要说服别人接受自己的意见之难。可是却竟有人，如本文提到的晏子、优旃、诸葛亮、鲁迅等，偏能举重若轻，易如反掌地达到自己所要达到的目的，表达自己所要表述的愤懑和不平。可见，巧妙地运用反语颇有几许耐人寻味的道理了。

## 9. 有意曲解巧设圈套

### ——歧义诡辩术

歧义诡辩术是指论辩中利用自然语言的歧义性，巧妙地构成语言的圈套，以诱敌入彀、克敌制胜的诡辩技巧。

唐朝有个人名叫汪伦，家住安徽泾县桃花潭边的万村小镇。他十分仰慕当朝的大诗人李白，又恨无缘相识，一直想寻个机会亲睹一下这个“诗仙”的不凡风采并交个朋友。

有一次，碰巧李白邀游名山大川到了皖南。汪伦寻思：有什么妙法可以结识李白呢？

他忽然想起李白一爱桃花，二爱喝酒，便灵机一动，给李白写了封邀请信。信上说：

“先生好游乎？此地有十里桃花。先生好饮乎？此地有万家酒店。”

李白接到此信，欣然赶往桃花潭来见汪伦。

两人寒暄后，李白说：“我是特地来观十里桃花、尝万家酒店的。”

汪伦这才告诉李白：“十里桃花说的是十里之外的桃花渡，万家酒店是指万家潭西一个姓万人家开的酒店。”

李白听罢，才悟自己“上当”，大笑不已。

李白在汪伦家盘桓数日，临别时，李白感激汪伦的一片盛情，特作了《赠汪伦》绝句一首相赠。

“十里桃花”可以表达出遍地桃花的含义，也可以表示某一潭水的名称；“万家酒店”可以表示酒店无数的意思，也可以表示店主人姓的酒店。汪伦正是利用这种歧义现象达到热情邀请李白的目的。

当威尔逊（美国第二十八届总统）任新泽西州的州长时，接到来自华盛顿的电话，说新泽西州的一位参议员，即他的一位好朋友刚刚去世了。

威尔逊深为震惊和悲痛，立即取消了当天的一切约会。几分钟后，他接到本州一位政治家打来的电话：

“州长先生”，那人结结巴巴地说：“我，我希望能代替那位参议员的位置。”

“好吧。”威尔逊对那人迫不及待的态度感到恶心，慢吞吞地回答说：“如果殡仪馆同意的话，我本人是完全同意的。”

威尔逊利用对方话中“参议员的位置”一词的歧义性，有意曲解对方的意思，把“在参议院里的位置”巧换成“在殡仪馆里的位置。”既使自己摆脱对方的令人厌恶的要求，又揭露了那个人急不可待的权力欲。

运用歧义诡辩术时，语言的迷惑性及灵活性特别重要。

三伏天气，烈日当空，大树下有个小商贩在高声叫卖：“冰镇汽水儿俩五毛，喝来吧，您哪！”

有一个外地的过路人听到了叫卖声，来到摊儿前说：“你给我拿俩瓶。”小商贩立即打开两瓶递了过去。过路人喝完汽水，递给商贩伍角钱就要走。

小商贩说：“哎！别走，钱不够！”

过路人说：“怎么不够？你刚才不是吆喝‘冰镇汽水儿俩伍毛’吗？”

小商贩说：“对呀！一瓶汽水儿‘俩五毛’，你喝了两瓶，应是四个伍毛，还差三伍毛哪？”

过路人一听，顿时气得说不出话来，他又掏出一元伍角，狠狠地甩给小商贩。

“冰镇汽水儿俩伍毛”可以做出两种不同的解释：一种解释是“两瓶汽水共五毛”，另一种解释是“一瓶汽水两个伍毛”。

这样，小商贩利用前一种解释吸引了顾客，利用后一种解释敲诈了顾客。

## 10. 偷梁换柱别有新意

### ——巧改词语术

巧改词语诡辩术，即把对方的辩词中的某个词语略加改动，产生一个新的意义，用于回击对方的方法。

有一年，江苏阳澄湖口发现一具浮尸。

地方照例要向官府呈报“阳澄湖口发现浮尸……”。

这件事被住在阳澄湖口岸的几户老百姓知道了，大家很不满意。因为官府一旦知道是这里出的人命案，就要验尸追查，怕惹出麻烦。

后来，他们去请教师爷。

师爷叫人把呈报单拿来一看，灵机一动，拿起笔，蘸蘸墨，在呈报单的“口”字空中，加上一竖，改成“阳澄湖中发现浮尸”。

偌大的阳澄湖发现浮尸，这同住在湖口岸的老百姓就不相干了。大家看了，个个拍手叫好。结果什么麻烦也没有。

运用巧改词语诡辩术，所改动的词语要体现出“巧”字。

在十年“动乱”中，著名作家赵树理被关牛棚。

一天，看管他的造反派头头“胡司令”来收自传材料。

赵树理用文言体简练地写了一张稿纸。胡司令看了半天，看不懂、念又念不通，便发火地把稿纸往桌上一摔，说：

“赵树理，你这叫自传？你活了六十大几，就这二百字能交代了？”

“你说我哪里写得不对？”

“胡司令”眼一瞪：“写得太少，分量不够。”

赵树理讥笑道：“你说写来少才够份量，三十斤还是五十斤？”

“胡司令”满脸发窘，把桌子一拍：“你老实点，再不老实，把你在这里关上四十年不能出去。”

赵树理忍不住哈哈大笑：“四十年以后早已没有了赵树理，你想关也没有对象了。”

赵树理巧改词语，令造反派无可奈何。

运用巧改词语诡辩术，所改词语要贴切不能牵强附会。论辩中对所改词语要加重语气，重点突出，起到一定强调的作用。

有一次，张作霖应日本人邀请去出席酒会。

在酒会上，这位东北“土皇帝”派头十足，威风凛凛，使在场的日本人大为不快。

日本人于是决计要当众羞辱张作霖，以发泄他们内心的积愤。

酒会场上，飘红流绿，人头攒动。

酒过三巡，一个日本名流离席而去。不一会儿，他捧来笔墨纸张，定要张作霖当众赏幅字画。

他认为张作霖是“土包子”，斗大字不识一箩筐，定然会当众出丑。

不料，张作霖接过纸笔，竟不推辞。写完过后，冷笑两声掷笔而去，旁若无人地坐回自己的席位。

众人齐看纸上写的是“虎”字，落款为“张作霖手黑”。

张作霖的秘书凑近张作霖小声说：

“大帅，您的落款‘手墨’的‘墨’字下面少了个‘土’字，成了‘黑’字了。”

张作霖听了，两眼一瞪，大声骂道：

“妈个巴子，你懂个屁！谁不知道在‘黑’字下面加个‘土’字念‘墨’？我这是写给日本人的，不能带‘土’，这叫‘寸土不让’！”

在场的日本人听了，个个张口结舌。

张作霖此举，对于一个军阀来说，真可谓奇绝了。

关键词语是支配对方论点的核心，将它偷梁换柱，不但能取得难以言传的效果，而且还能有力地反驳对方。

## 11. 据实作答形拙实智

### ——实话实说术

有些问题虽然十分简单，却不容易回答。

在社交场合遇到别人提出类似的问题则容易让人感到难堪。如果我们对别人的问题不予回答则显得自己无知，同时也很不礼貌，但如果牵强附会，勉强回答，也会让人厌倦。

实话实说诡辩术，就是在论辩中对一些简单而不易回答的问题以实际的回答转换问题实质的诡辩技巧。

实话实说诡辩术可以帮助你回答你不知道的一些问题。

国外有一个导游陪同旅游团到某一个历史名城参观。

游客问：“请问有什么大人物诞生在这个大城市吗？”

导游一下子茫然了，因为他根本不知道。但他非常机敏地说：

“不！先生，这个城市里诞生的都是婴儿。”

旅游团里的人们哈哈大笑。

一个导游陪同参观团参观古城，却连古城历史上有哪些名人都不知道，这是一个很难堪的事情，但导游巧妙地用语言摆脱了困境，表现出他高超的诡辩技巧。

实话实说诡辩术可以帮助你回答一些不友好的提问，也可以帮助你回答一些不好直接回答的问题。

有人向瑞士大教育家彼斯塔洛奇提出一个伤脑筋的问题：“你能不能看出一个小孩长大后会成为什么样的人？”

“当然能，”彼斯塔洛奇干脆地答道。“如果是个小姑娘，长大一定是个妇女；如果是小男孩，将来准是个男人。”

彼斯塔洛奇遇到的是一个无聊且棘手的问题，更高明的教育家也无法回答。

但彼斯塔洛奇却用大实话来回击他。本来这个问题会使彼斯塔洛奇很难堪，但他却反而把提问题的人置于尴尬的境地。

某学院的一名学生，第一次陪外宾赴宴就遇到了麻烦。

“这是什么？”外宾指着盆里的菜问道。

那是两个剥了壳的鸡蛋，经过厨师的艺术处理，几乎如同凤凰蛋一般。

偏偏 egg——鸡蛋这个词怎么也想不起来，他灵机一动，笑着回答：“这是公鸡夫人的孩子。”

语毕，同桌的外宾不由地鼓起掌来，“Very good, very—good!……”

这位学生实话实说，反而使自己的无知变成众人赞叹的幽默。

对于一些别有用心的人，对他们提的问题，用实话实说诡辩术也可以奏效。

“阿英，你受过高等教育，是个有身份的人。但你在那个粗鲁的阔佬面前为何低声下气呢？”

阿英：“人类本来就是如此，你想挤牛奶，当然要在牛的面前躬下身来！”

别人对阿英提出的问题，是想挑拨阿英与老板的关系，也是对阿英人格的污辱。而阿英却作了一个巧妙的比喻，瓦解了对方的攻击。

由此可见，对于一些简单而不易回答的问题，大多数人都自作聪明搜肠刮肚，绞尽脑汁地想办法回答，其实这是一种得不偿失的作法。

最大的智慧是按世界的本来面目去理解世界。

## 12. 委婉表达心领神会

### ——言下之意术

言下之意诡辩术指在论辩中，双方从自己的利益出发，有意不把话挑明，而用隐蔽、暗示的表现方式，把直意包含在词语中，委婉地表达自己的意向，让对方心领神会，即“言不到意到”的诡辩技巧。

言下之意诡辩术在外事交往中有特别的使用价值。

1972年，美国总统尼克松访华，周总理在一次酒会上说：

“由于大家都知道的原因，中美两国隔绝了20多年……”

真可谓“绝顶好辞”。其中“大家都知道的原因”，就是一句隐含着大量内涵的“隐语”。

从字面上，人们很容易明白其中的“言下之意”，这样既避开敏感问题缓和了气氛，又表明了原则立场。

外交家由于某种原因，不愿明白地表示自己的态度，又希望对方了解自己的意图时，就需要用这种言下之意诡辩术。

请看这样一段外交对话：

甲问：“我们的意图是下次会议能在纽约召开，不知贵国政府认为如何？”

乙答：“贵国饭的味道不好，特别是我上次去时住的那个旅馆更是糟糕。”

甲问：“那么，您觉得我今天用来招待您的法国小吃味道如何？”

乙答：“还算可以，不过我更喜欢吃英国饭。”

乙方用“隐言”表达了自己希望在英国召开这次会议的想法。

这不是故弄玄虚，有意做作，这是外交的需要。

国与国之间的关系是十分复杂微妙的。外交家出言的得失，往往会产生相应的国际影响。因此，外交家们为了在外交活动中占据主动地位，常常运用言下之意诡辩术，委婉地表达自己的意向。

事实上，言下之意诡辩术是一种留有余地的诡辩技巧。它在外交上，能很好地体现“原则性”与“灵活性”的统一，作到“进可攻，退可守”，真可谓是“直道好跑马，曲径可通幽。”巧妙地运用它，具有调和气氛，试探对方，以及随机应变的作用。

这种言下之意诡辩术，不仅在外交场合，而且在日常生活和工作中也有积极意义。

某单位工人小王要结婚了，团支部书记问他：“小王，你们的婚礼准备怎么办呀？”

小王不好意思地说：“依我的意思，简单点，可是，丈母娘说，就这么一个女儿……”

书记说：“咱们车间的小李、小张也都是独生女啊！”

在这段对话中，双方都运用了隐语。

小王没有说明要大操大办，但话里隐含了要大操大办的意思。

书记也没有直接驳斥小王的意思，而是用了小李、小张新事新办的例子，曲折地表示了自己的看法，叫小王去体会、品味，达到心领神会的目的。

总之，这种“言下之意”的暗示，运用得好，能收到微妙的交际效果。

### 13. 一词多义一语双关

#### ——一箭双雕术

一箭双雕诡辩术，是论辩中凭借语音中的一语双关，或利用某个词的多音或多义，或者利用语句的表层意义和深层意义，以一种回答同时达到两个目的的诡辩技巧。

刘三姐既勤劳勇敢，又聪明美丽。

有一天恶霸莫怀仁梦想逼刘三姐成婚。刘三姐提出要按壮族的规矩对歌结亲，胜了成亲，败了莫再啰嗦。

莫怀仁只好答应了，并请了陶、李、罗三个秀才前来与她对歌。

双方对了许多歌，三个秀才都败下阵来。莫怀仁贼心不死，想用最后一首歌难倒刘三姐。他唱道：

“姑忍受你且莫逞能，三百条狗四下分，一少三多要单数，分不清就是莫家人！”

刘三姐微笑着唱道：

“九十九条打猎去，九十九条看羊来，九十九条守门口，还剩三条狗奴才。”

这样，刘三姐既把狗分开了，又把他们痛骂了一顿，刘三姐用的就是一箭双雕诡辩术。

运用一箭双雕诡辩术，应该有机敏的头脑、深邃的洞察力和一定的语言技巧，还要有一定的幽默感。利用语言文字的谐音、多义、多层次意义来作文章，言在彼而意在此，既不能太直太露，太直太露则缺乏艺术性、兴味索然，也易于被对方抓住辫子；又不能过于隐晦，要让人稍作思考后即能清楚地理解。

一个中秋之夜，当时正在上海未回的齐齐哈尔市委书记，应邀参加一个由齐齐哈尔市到上海学习的厂长和盐城来上海学习的学员组织的联欢会。

联欢会时，人们请齐齐哈尔市委书记讲几句话，面对天南地北的这两部分人，市委书记说：

“齐齐哈尔的富拉尔基是著名的丹顶鹤的故乡。丹顶鹤是一种候鸟。冬天，丹顶鹤就要南飞，飞到哪儿去呢？飞到盐城，和那里的百姓一起过冬，第二年春又飞回齐齐哈尔。丹顶鹤就这样一年又一年地飞来飞去，早就把我们两地人民的心连在一起了……丹顶鹤那么美好，既是齐齐哈尔的骄傲，也是全国人民的骄傲。我希望我们两地人民经常往来。我们要到盐城感谢当地人民对丹顶鹤的关照，也欢迎盐城的同志来丹顶鹤的故乡游览观光……”

话音未落，会场上爆发出热烈的掌声。

齐齐哈尔市委书记的一番话，牵动了两地情，用的也是一箭双雕诡辩术。

面对一方来自天南，一方来自地北的人讲话，不能单只向着哪一方。如果以齐齐哈尔市的人为主，就会怠慢了盐城的同志；而以盐城的同志为主，又恐辜负了“家里人”的期望。唯一的选择就是要做到对双方的情绪都要照顾到。这里，关键就是要找到一种能同时打动双方心灵的东西。齐齐哈尔市委书记找到的便是丹顶鹤，用这种美丽的鸟，表示了对两地同志的美好感情，又将丹顶鹤春来冬去的候鸟特征巧妙地与齐齐哈尔市和盐城的地理位置联系了起来。

一箭双雕诡辩术的运用方式多种多样，应当根据具体情况灵活运用。

## 14. 妙语双关讽刺辛辣

### ——一语双关术

一语双关诡辩术，就是利用语言文字上的同音或同义的关系。有意使一句话具有双重意义：表面在说这件事，实际上指另一件事。

一语双关诡辩术既可以用来嘲讽，又可以用来委婉表明自己不便直言的观点。

从前，有个县官带着随员骑着马到王庄去处理公务，走到一个岔道口，不知朝哪边走才对。

正巧一个老农扛着锄头走来，县官在马上大声问老农：“喂，老头，到王庄怎么走？”

那老农头也不回，只顾赶路。

县官大声吼道：“喂！”

老农停来说：“我没有时间回答你，我要去李庄看件稀奇事！”

“什么稀奇事？”

“李庄有匹马下了头牛。”老农一字一板地说。

“真的？马怎么会下牛呢？”县官百思不解。

老农认真地回答道：“世上的稀奇事多哩，我怎知道那畜生为什么不下马呢？”

对于这位问路时既不下马，还大声吆喝的县官，老农机智地运用了一语双关诡辩术来给予揭露和讽刺。

他借字面上的李庄之马下了头小牛却不“下马”的“稀奇事”，影射讽刺身为县官的大老爷连问路时该“下马”都不懂的咄咄怪事；借字面的“畜生”，斥责连做人的常礼都不懂的县官。

据载，光绪三年（1877年），许多地方发生灾荒。

河北昌平（今北京市昌平县）等地为旱灾和蝗灾；浙江宣平水灾；陕西沔县雹灾；仅陕西高陵县，就“饿毙男妇三千余人”。民不聊生，哀鸿遍野。

当时，清王朝由李鸿章主政，翁同龢任户部尚书。

李鸿章是安徽合肥人，翁同龢是江苏常熟人。

于是有人用双关语编撰一副对联：

宰相合肥天下瘦；

司农常熟世间荒。

联语巧妙地嵌入了他们两个人的官职、籍贯和“政绩”。联语中“肥”与“瘦”，“熟”与“荒”，妙语双关，讽刺辛辣。

运用一语双关诡辩术时，要考虑场合、时间等因素，最好能“触景生情”，信手拈来，这样不致于使人产生造作之感。

运用一语双关诡辩术时，所用的双关词语要以对方心领神会为原则，否则，“孤芳自赏”就达不到预期效果。

伟大的物理学家彼埃尔·居里和玛丽在结婚前同在一个实验室工作，长期的合作、共同的追求和深切的了解使他们相爱了。彼埃尔·居里对工作认真，对仪态典雅的玛丽更是一往情深。

一次，当玛丽因故要回波兰故乡时，彼埃尔·居里十分焦急，他对玛丽

说：

“你十月间还回来吗？答应我，你还回来！你没有权利放弃科学！”

玛丽完全听明白了彼埃尔含蓄而热切的语意，很感激彼埃尔对自己的真挚热烈的爱，便满怀深情地回答说：“我很愿意回来！”

居里的话中所说的“科学”的含意是一语相关的：既包括科学事业本身，也包含居里自己！

玛丽对居里含蓄而热烈的表白自然心照不宣，激情难禁。而她的回答：“我很愿意回来！”同样是语带双关，她同样离不开科学事业和科学事业上的忠实伴侣居里。她愿早日回到居里的身边，回到科学研究的岗位上。

居里和玛丽，都机智巧妙地运用了一语双关术，委婉地表明自己的心情。这一语双关的一问一答，多么含蓄而又风趣地反映了这两位科学工作者真挚、热烈的爱情和高尚的修养与情趣。

一语双关诡辩术在论辩中具有双重作用：它能够使语言幽默、含蓄，加深语意，引人思考，给人以深刻的印象；同时也可以表达自己对论敌的嘲讽，揶揄，令其手足无措，不得不服输。

## 15. 百般挑剔巧钻空子

### ——吹毛求疵术

吹毛求疵诡辩术，就是诡辩者钻对方语言的空子，在不必要精确的地方吹毛求疵，作出似是而非的议论。

吹毛求疵总是在不必要精确的地方（即可以忽略的地方）要求其精确。换言之，就是钻空子。

但是，往往不必要精确的地方一般又蕴含着某种精确的部分，这部分是完全可以利用的，尽管这种“利用”是叫钻空子，那也是一种合理的利用，是不可指责的。

人们为了简练总是把不必要精确的地方省略掉，这是无可非议的。但是，精益求精哪怕是个幌子那也是无可非议的。

故此，吹毛求疵诡辩术只要运用恰当，也可作为常用的诡辩技巧之一。

吹毛求疵诡辩术的具体表现形式是多种多样的，这里主要介绍下列常见的两种情形。

第一种情况是，在特定的语境中，有些话是可以而且应该省略的，否则会流于烦琐冗赘，而诡辩者常常对略语吹毛求疵，

《韩非子·说林上》中讲了这样一件事：

有一个客人贡献“不死之药”给楚王，他把药送到“谒者”那里，“谒者”捧着药入宫，遇见“中射之士”。“中射之士”问：“可以吃吗？”“谒者”说：“可以。”

“中射之士”便把药抢过来一口吃了。

楚王问罪，中射之士狡辩说：“‘谒者’告诉我可以吃，并没有说只有大王可以吃，所以这不是我的过错，而是‘谒者’没说清楚。”

第二种情况是，各民族语言中都有习惯用语，还有成语、歇后语。这类词语都是在长期的语言实践中约定俗成的，并且形成了固定的、人所公认的意义，对其形式通常没有人也没有必要究其精确性，但是诡辩论者往往在这个地方展开诡辩。

如成语“一目了然”，如果有人要挑“毛病”，则会反问：“那么两目呢？”

又如习惯语“救火”，挑剔的人会说：“火不是越救越旺吗？”

诸如此类，不胜枚举。

在生活中，吹毛求疵诡辩术的运用随处可见。其中有的是出于某种溺爱的严厉（即老师对学生或家长对孩子的苛刻要求）；也有出于某种情感上的不满（即恋人对情人的挑剔）；甚至还有出于某种报复的（即无理的责难）。

总之，吹毛求疵诡辩术不仅有善意的，而且也有恶意的。其具体表现大都是在允许忽略的范围内刻意要求其精确。也就是说，在不必要精确的地方刻意要求精确。

当然，我们不能在成语、谚语、歇后语等约定俗成的词语中吹毛求疵。否则，我们就会以今度古闹笑话。这种吹毛求疵是咬文嚼字，望文生义的错误。

## 16. 貌似否定实为肯定

### ——异曲同工术

异曲同工诡辩术，是充分利用语言学中“不同的语言形式可以表达相同的概念”这一原理，通过改变表达形式与利用语境中的隐含法来实现前后话语意思一致性的诡辩技巧。

异曲同工诡辩术，其表面上是退让，而实质上是坚守阵地，既可以避免不必要的麻烦，又可不改初衷。

牛津大学有个叫艾尔弗雷特的年轻人，因为有点诗才全校闻名。

一天晚上，他在同学面前朗诵自己新创作的一首诗。同学中有个叫查尔斯的说：

“艾尔弗雷特的诗我非常感兴趣，他是从一本书中偷来的。”

这话传到艾尔弗雷特的耳朵里，他非常恼火，要求查尔斯当众向他道歉。

查尔斯想了想，答应了。他说：“我说的话很少收回。不过这一次，我承认是我错了。我本来以为艾尔弗雷特的诗是从我读的那本书里偷来的，但我到房里翻开那本书一看，发现那首诗仍然在那里。”

看起来，似乎查尔斯已经道歉了，但实际上他仍在坚持艾尔弗雷特的诗是抄袭别人的这一观点，妙就妙在他利用“偷”字的多义性做了文章。

“偷”有偷窃义，也可引申为“抄袭”。他虽承认了艾尔弗雷特的诗不是偷来的，但由于后面有一句“发现那首诗仍然在那里”，就足以证明艾尔弗雷特确实是抄袭了别人的诗。

查尔斯运用异曲同工诡辩术，使艾尔弗雷特无地自容。

世界著名滑稽演员侯波有一次在电视台表演时说：

“我住的旅馆，房间又小又矮，连老鼠都是驼背的。”

这句话被旅馆老板听到了，他非常生气，认为侯波诋毁了旅馆的名誉，打算控告他。

侯波知道消息后，心里挺不服气，决心坚持自己的看法，但是，为了避免不必要的麻烦，他决定作些“让步”。

于是他在电视台上发表了一个声明，向对方表示道歉：

“上次我曾说，我住的旅馆房间里的老鼠都是驼背的。这句话说错了。我现在郑重更正：那里的老鼠没有一只是驼背的。”

侯波运用异曲同工诡辩术，他主要是用不同的语言表达相同的意思，通过否定的形式来达到肯定的目的，即否定的是老鼠的驼背，而肯定的却是老鼠的存在。

他表面上是道歉，其实是坚持先前的说法：我住的旅馆房间里有老鼠，而且不只一只。这样，他不但巧妙地坚持了上次在电视台表演中所持的看法，而且使其幽默讽刺的意味更为强烈。

某君偶染风寒，往一家医院就诊数次，不见好转，不禁愤然：“某医院某些医生真是‘南郭先生’。”

此话传开，众医生皆怒形于色，令某君道歉。

某君答：“前几日所说不妥，特为更正：某医院某些医生不是‘南郭先生’。”

某君的表达技巧也是异曲同工诡辩术。一字之异，妙不可言。

运用异曲同工诡辩术的诀窍是由部分肯定（另一部分否定）变为部分否

定（另一部分肯定），结果仍然下变。

在特殊情况下，异曲同工诡辩术不失为一种交际应变良策。

## 17. 避讳禁忌巧度难关

### ——同义替换术

同义替换诡辩术就是根据论辩需要选用不同的语言表达形式，来取得论辩胜利的诡辩技巧。

清朝乾隆年间，杭州南屏山净慈寺有个叫诋毁的和尚。

此人聪明机灵，却心宜口快，喜欢议论天下大事，且要讲便讲，想骂便骂。

乾隆皇帝对此人早有所闻，为了找借口惩治诋毁和尚，便化装成秀才来到净慈寺。

乾隆随手在地上捡起一块劈开的毛竹片，指着青的一面问诋毁：“老师父，这个叫什么呀？”

按照一般的说法，应叫“蔑青”。但诋毁似乎意识到了什么，于是灵机一动，答道：“这是竹皮。”

乾隆原以为诋毁和尚会答“蔑青”（与“灭清”同音），便可以对清政府不满的罪名立即处罚他，料不到他巧妙地绕过去了。

“老师父，这个又是什么呢？”

“这个嘛，”诋毁心里明白了，若回答“蔑黄”，则正中乾隆的计策，因“蔑黄”和“灭皇”同音。

于是诋毁答道：“我们管它叫竹肉。”

乾隆这一招又失败了。

诋毁和尚机智地采用不常用的“竹皮”、“竹肉”等词语代替了常用的“蔑青”、“蔑黄”等有犯忌触讳的词语，终于躲过了一场无妄之灾。

构成意义相同或相近的词或语句的方式有许多，比如共同语与方言不同，像“太阳”与“日头”；口语与书面语不同，像“蹒跚”与“漫步”；古语词与现代语词不同，如“吾”与“我”；构成词或语句的方式不同，像“演讲”与“讲演”；等等，我们应根据具体的情况而灵活运用。

乾隆皇帝有一次到镇江金山游览，方丈派了一个能说会道的小和尚作向导。

小和尚陪同乾隆上山时，说：

“万岁爷步步高升。”

乾隆有意试试他的口才，下山时故意问小和尚：

“你在上山时说我步步高升，现在你看怎么样？”

小和尚不假思索，立即答道：“万岁爷后步比前步更高。”

小和尚为了避免“步步下降”这种触忌犯讳的语句，改变了观察事物的角度，从后步与前步相比来分析：后步既可指下山时在后面的脚步，又可指皇上的未来前程。用这样暗含双关的语句代替步步下降，巧妙地渡过了一道难关。

思维和语言并不是一对一的。有时同一个语句可以表达不同的思维内容，有时同一个内容又可用不同的语句形式表达，这时，它们表达的内容虽然相同，但表达的效果又并不完全一样。

使用同义替换诡辩术可以满足我们论辩中回避忌讳的需要。另外，恰当地使用同义替换诡辩术还可以使我们的论辩语言富于变化，丰富多彩，增强语言的感染力。

## 18. 巧接言词否定对方

### ——续接变意术

续接变意诡辩术，指接过对方的话语，巧妙地增加一些补充性、注释性的言词改变对方的原意，从而否定对方的诡辩技巧。

这种方法针锋相对，巧用对方话语，通过增加巧接言词来改变语句意义，所以既增加了双方话语的对接性，又能收到一针见血，切中要害，令对方无言以对的论辩效果。

甲：“昨天评议会上，我坦率地说出了对王主任的全部看法。”

乙：“都是优点。”

甲是个喜欢拍马奉承的人，但却装出一副敢陈述己见，直言谏上的面孔，乙续接了一句，使原可以肯定的“坦率地说出了对王主任的全部看法”变成了不可肯定的“坦率地说出了王主任的优点”，从而否定了对方，揭露了甲的实质。

续接变意诡辩术的特征在于“续接”和“变意”。

“续接”即顺着对方的话语，利用自然语言的线性特征在对方话语之后巧妙地增加一些补充性、注释性的言词。

“变意”即通过所增加的补充性、注释性的言词与对方语意相悖，形成对抗，以否定对方，揭示出对方的实质。

当面对面直接论辩时，运用续接变意诡辩术反应须十分敏捷，思维要快，语言组织也要快，否则难以“续接”。另外，还要注意续接的言词应能改变对方的原意——变肯定为否定或变否定为肯定，也就是能否定对方。

比如，有个人无论哪方面都未能显示出他未来的领袖才干，却对你说：“我想，凭我的才能将来弄个总理当当应该是不成问题的。”

这时你不必一本正经地反驳他，说他这不行，那也不行，根本就不是当总理的料。你可顺着他的话语用续接变意诡辩术来与他对接：“我想你是可以的，不必等到将来，今天晚上就可以，当你进入梦乡的时候。”

这样否定对方的空想、梦想，而一点也不显得呆板、枯燥，倒是增添了一点雅趣。

续接变意诡辩术在日常生活的语言对抗中经常可以发挥它的插科打诨作用，增添语言交际的活泼感。如：

A：“我很想念她。”

B：“她的‘孔方兄’。”

不过，续接变意诡辩术一般带有极强的嘲讽意，因此若非面对恶意攻击的论敌时，使用此技巧应力求语气平和，用诙谐、轻松的语词来冲淡“嘲讽”感，使语言对抗变成愉悦身心的语言活动，创造一种含蓄的言语氛围，增加生活的情趣。

## 19. 不同语境不同含义

### ——词语别解术

一个词语可能具有多种含义，不同的语境表达不同的意思。

词语别解诡辩术就是诡辩者根据词语多义性的特点，把别人话语中的某个词语赋予另外一个含义，以达到论辩取胜的诡辩技巧。

古代一个贪官离位时，有个老百姓送给他一块德政匾，上面写着“五大天地”四个字。

贪官看后还非常高兴。

好多他不太明白，问那人这四个字是什么意思。

那位老百姓解释说：“他一到位时，金天银地；在内署时，花天酒地；坐大堂断案时，昏天黑地；百姓喊冤时，怨天怨地；如今离位了，谢天谢地。”

“五大天地”，初看起来是褒扬的意思，可经那老百姓一解释，马上变成一个贬义词。他正是通过对“五大天地”含义的特殊解释，辛辣地讽刺了离位的赃官。

在一次记者招待会上，一位美国记者不怀好意地问周恩来：

“总理阁下，你们中国人为什么把人走的路叫马路呢？”

周恩来笑着回答：“我们走的是马克思主义道路，简称马路。”

记者不死心，又问：

“总理阁下，在我们美国，人人都昂首挺胸走路，为什么你们中国人都低头弯腰走路呢？”

周恩来风趣地回答：

“很简单嘛。你们美国正在走下坡路，只好昂着头走路。我们中国正在走上坡路，当然要低着头走路嘛。”

在另一次记者招待会上，一位记者突然站起来问：

“请问总理先生，中国是否有妓女？”

周总理出乎意料之外地回答说：“有！”

在场的人都大为吃惊。周总理接着说：“在中国的台湾省。”全场顿时响起热烈的掌声。

那位记者又问：“请问总理先生，中国人民银行有多少资金？”

周总理：“有18元8角8分。”

记者们为之愕然。周总理从容地解释说：“中国人民银行发行面额为：10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角、5分、2分、1分，合计是18元8角8分。中国人民银行信用卓著，实力雄厚。”全场再次激起了一阵掌声。

在有些场合，政治家和外交家们可以有意违反同一律，追求一种出其不意而对方又能够接受的效果。这时，即便是对方也不会视为不严肃的诡辩，而会视为机智，更不便加以逻辑学上的反驳，而会欣然地或无可奈何地接受。

在上述例中，记者问的是作为交通路线的“道路”，问的是人们在路上行走时的姿势，周总理却故意别解为人们在不同的社会制度、社会运动中的精神面貌。这种回答，当然比按照原问题回答要高明得多。

在第三问中，记者所问的“中国”显然指大陆中国，周总理回答的中国却包括台湾在内，周总理巧妙地利用记者所提问题的模糊性宣传了一个中国的主张，否定了两个中国的错误说法。

在后一问中，记者所问“资金”是指资金总额，而周总理为保守国家秘密，别解词语，把作为发行金额总量的“资金”换成作为发行面额总数的“资金”，可谓机智卓绝，令人拍案。

再看一则对话：

“在公司中我是头。” 公司经理对他的朋友说。

“这我相信，但在家里呢？” 他的朋友问。

“我当然也是头。”

“那你的夫人呢？”

“她是脖子。”

“那为什么呢？”

“因为头想转动的话，得听从脖子的。”

这里的“头”字，被公司经理前后赋予两个含义，前一个“头”是指公司的最高领导，而后一个“头”则是指人的脑袋。

公司经理巧用词语别解诡辩术，巧妙地解释了自己在公司和家里的不同地位，真是令人忍俊不禁。

## 20. 矫枉过正答非所问 ——言过其实术

双方谈话，不能答非所问，这是社交的基本要求。

但是，在一些场合，对方所问的话本身带有不良用意，如果按问话的要求做肯定或否定的回答，会使自己陷于被动或受到嘲弄。在这种情况下，最好的方式是超出问话本身已经局限的范围，做出言过其实的回答。这就是言过其实诡辩术。

一个纨绔子弟游荡到乡下，发现一个村子非常落后，不像城里那样有那么多可供他肆意作乐的地方。

他问村里一位长者：“这地方太偏僻了，没有酒馆，也没有妓女，对吗？”

“是的，此地野外经常出没狐狸。”

由此可见，运用言过其实诡辩术可以尖刻地讽刺不良的人品和险恶的居心。

80年代初，重理轻文在中学里很有市场，某校高中分科后，个别理科学生瞧不起文科生。

一天，几个理科生不怀好意地问一位文科生：

“你能描述一下什么叫万有引力吗？”

“不知道！你不就想听到这个回答吗？”

几位恶作剧学生讨得一场没趣。

有世界就有矛盾，就难免有不善意的提问，运用言过其实诡辩术作出矫枉过正的回答，就是对这类人的极好回击。

在许多场合，运用言过其实诡辩术，还能表达一种不屑一顾的态度。

一位男子走进一家咖啡馆，发现只有一位女士旁边还有一个空座位。

男士走上去，彬彬有礼地说：

“女士，我可以坐在你旁边吗？”

“什么，你要和我交朋友，我不是那种人。”女士气忿地回答。

“对不起，我不是那个意思……”男子回答。

“什么，你说，你要领我到红灯区（指西方国家夜里的淫乱场所）？”女士几乎是喊了出来。

男子尴尬地找到另一个角落坐下了。

几分钟后，这位女士走到这位男子身边说：

“对不起，我是心理医生，了解一下男性在遭到意外攻击时的反应。”

“什么，一宿要100美元。”男子高声喊道。

这位女士用这种有辱他人的方式做实验，后遭他人羞辱，理当如此，应当钦佩这位男子借题发挥言过其实的机智。

## 21. 随意拆合发挥讲解 ——字词拆合术

汉字是一种表意文字，汉字中的合体字如会意字、形声字大都可以分成独立的几个组成部分，各部分也可以表示一定的意义。

字词拆合诡辩术，就是诡辩者通过对汉字的结构进行随意拆合来达到自己论辩目的的一种诡辩技巧。

旧社会的中国向来是重男轻女的，但是有人却通过使用字词拆合诡辩术得出相反的结论。

甲：“事实上，中国传统上不是重男轻女，而是重女轻男。”

乙：“不对，我国向来重男轻女，你这样说有何根据？”

甲：“中国的文字就是一个根据。什么叫‘好’？‘好’就是‘女’、‘子’，而不是女子的就‘孬’，不是女子的只能是男人。所以，中国人历来认为男子不好，女子好，这不是重女轻男么？”

将汉字拆合发挥讲解，本是一种文字游戏，完全可以不顾真正的结构和实际情况。

从前有个皇帝微服出游，见有个测字先生正在给一个人测字，那个人写了个“帛”字。测字先生说：“你家有丧事，因为白巾就是戴孝。”

皇帝亦写同样的字，测字先生见来者不凡，便说：“帛字是皇字的头，帝字的脚，你贵有天下！”同一个字却有了两种相反的解释，这充分显示他的诡辩天才。

利用汉字的结构特点，将字的组成部分拆开或合拢，以测字攻心，是古代军事家常用的计谋。

据说，明崇祯十七年，李自成攻打北京，明朝江山危在旦夕。信奉天命的崇祯皇帝测字问卦，得一“酒”字，问测字先生，解云：

“‘酉’乃居‘尊’字之中，上无头下无足，至尊者将无头无足矣。”

崇祯听罢，魂飞魄散，第二天便缢死煤山。那位测字先生，据说便是李闯王的军师宋献策。

乾隆年间，当朝大臣和珅想请同朝为官的文学家纪晓岚为自己题字。他在花园里修了一座亭台，四面栽上竹子，清风拂面，幽静非常。

一天，他以此为由，恳请纪晓岚为之题字。

纪晓岚参观了他的亭台过后，提笔写了两个字——竹苞。

和珅非常高兴，马上叫工匠凿成匾额，悬于亭梁之上。

有一天，乾隆皇帝驾临和珅花园，看到“竹苞”题额，又联想起纪晓岚平日诙谐讽人之状，不禁大笑起来，道：“这个纪晓岚真会嘲弄人。”就回头对和珅说：“他在骂你呢，哪里是什么‘竹苞’，拆开来就是‘个个草包’的意思。”

听乾隆一说，和珅窘得满脸飞红，呆在那儿说不出一句话来。

看来，文字拆合诡辩术在论辩中具有“攻心”、“嘲弄”等的作用。

智者在这方面的匠心，确实令人钦佩。

## 22. 结构相同语意相反

### ——同构意悖术

同构意悖诡辩术，指的是仿照对方的话语结构，建构出一个与对方话语结构相同，但语意相反的观点的诡辩技巧。

这种诡辩技巧有两个特征：

一是“同构”。即与对方话语结构相同。

二是“意悖”，即与对方语意完全相反。

古希腊曾流传着这么一个故事：

在雅典有位年轻的演讲家，他能言善辩，到处发表演讲，雄心勃勃地猎取着功名利禄。

有一天，他父亲跟他说：

“孩子，这样下去不会有好结果的。说真话吧，富人会恨死你；说假话吧，贫民不会拥护你。可是既要演讲，你就得或讲真话，或讲假话，所以不是遭到富人的憎恨，就是遭到平民的反对啊！”

儿子听后，笑着反击父亲说：

“爸爸，我会有好结果的，因为如果我说真话，那么贫民就会赞颂我。如果我不是说真话，就是说假话，但不是贫民赞颂我，就是富人赞颂我啊！”

这个故事里的青年所使用的就是同构意悖诡辩术。

同构意悖诡辩技巧的形式多种多样。上面举的例子是属二难推理形式的，其实不只如此。比如，台湾电视连续剧《烟雨蒙蒙》中方瑜反击陆尔豪的例子：

方瑜正在一条充满泥水的路上行走着，突然陆尔豪骑着摩托车经过，将泥水溅到了方瑜身上。

陆尔豪没有道歉，开着摩托车扬长而去。

这时方瑜骂了一句“神经病！”陆尔豪听到后又拐回来，强词夺理地说：

“我走这条路是我倒霉，你被溅了一身水是你倒霉，我们各倒各的霉，你干嘛骂我是神经病？”

面对这个不友好的青年，方瑜操起了同构意悖诡辩技巧反击道：

“我走这条路被溅了一身水是我倒霉，你走这条路挨人骂是你倒霉，我们各倒各的霉，你干吗找我的麻烦？”

对此，陆尔豪无法回答，只好说：“现在的女孩子一个个都变得伶牙俐齿了！”而不了了之。

运用同构意悖诡辩术的难点，是迅速地将与论敌进行相反的意境填入结构，从而回击对方。

解决这个问题的可行方法是与论敌进行逆反思考，从一果多因或一因多果入手，去寻找有利于我方而不利于论敌的语意。

在运用同构意悖诡辩术时，可以不去考虑所使用的结构是正确还是不正确，是有效还是无效，只要与论敌的结构相同，便可收到反击对方的效果。因为使用同构意悖诡辩技巧的目的主要在于“破”，不在于“立”，即在于破坏谁敌的阵势，而不在于建立自己能够成立的结论。

运用此诡辩技巧可使论敌自食其果，哑口无言。

## 23. 巧言释义摆脱困境

### ——巧释词义术

自然语言是含混的，同样自然语言中的词也是含混的，这种含混性主要表现在词的多义性方面。

同样一个词往往可以表示出不同的含义。词的这种多义性为我们在论辩中根据不同的场合、不同的对象、不同的需要，选择恰当的词义提供了有利的条件。

巧释词义诡辩术正是巧妙地赋予某个或某些词语以特定意义来制服论敌，取得论辩胜利的一种诡辩方法。

在论辩中偶尔出现语言失误时，巧释词义诡辩术可以帮助我们摆脱困境，渡过难关。

一次智力竞赛抢答会上，主持人问：

“‘三纲五常’中的‘三纲’是什么？”

一个女学生抢答道：“臣为君纲，子为父纲，妻为夫纲。”

她恰好把三者说颠倒了，引起了哄堂大笑。

这位女学生意识到这一点之后，立刻补充道：“笑什么，我说的是‘新三纲’。”

她说：“现在，我国人民当家作主，是主人，而领导者不管官多大，都是人民的公仆，这岂不是‘臣为君纲’吗？当前，计划生育，一对夫妻只生一个孩子，这孩子成了父母的小皇帝，这岂不是‘子为父纲’吗？现在，许多家庭中，妻子权力远远超过了丈夫，‘妻管严’、‘模范丈夫’比比皆是，岂不是‘妻为夫纲’吗？”

话音刚落，大家都为这位女学生的辩才热烈鼓掌。

这个女学生可能由于紧张，把“三纲”答颠倒了，而她运用巧释词义诡辩术，对她的“三纲”作了巧妙解释，赋予新的含义，不但摆脱了窘境，而且赢得了听众。

巧释词义诡辩术能充分显示一个诡辩家灵巧的应变能力。

即使是面对强大的论敌时，巧释词义诡辩术也可以成为一种克敌制胜的武器。

一天，沙皇下令召见乌克兰革命诗人谢甫琴科。

到了召见的时候，宫殿上的文武百官都向沙皇弯腰鞠躬，只有谢甫琴科一个人凛然站立一旁，冷眼打量着沙皇。

沙皇大怒，问道：“你是什么人？”

诗人回答：“我是谢甫琴科。”

“我是皇帝，你怎么不鞠躬？举国上下，谁敢见我不低头？”

谢甫琴科沉着地说：“不是我要见你，而是你要见我。如果我也像周围这些人一样立在你面前深弯腰，请问，你怎么能看得见我呢？”

俄语中“召见”一词，可以表示“应邀前来”的意思，也可以表示“见脸面”的意思。诗人赋之以后者这种特殊意义，表现了他不畏强权、大义凛然的气概。

要想使用巧释词义诡辩术取胜，就必须在论辩的关键时刻，能迅速洞悉某些特殊词语可能表达的多种含义，选取其中于我有利的义项，作出出乎论敌意料之外的解释，夺得论辩的主动权。

## 24. 解词释义别开生面

### ——衍义诡辩术

衍义诡辩术是指在具体的语言环境中，临时发挥释义的一种诡辩技巧。它能够使言谈话语别开生面地达到警策、风趣、幽默、讽刺，或是某一独特语言取向的效果。

运用衍义诡辩术技巧有二：

· 释语。

释语即借用对某些词释义的形式，临时加以引申、发挥或作某一取向的说明。

有一天，英国著名哲学家培根家里来了位不速之客。名叫荷格，是一名惯匪。

法院要对他起诉，并要判他死刑。

他找培根是想请培根救他一命。他的理由是“荷格（hog，意为猪）和培根（Bacon 意为熏肉）有亲戚关系”。

培根听后大笑：“朋友，你若不被吊死，我们是没法成为亲戚的，因为猪要死后才能成为熏肉。”

那个惯匪荷格的“攀亲”本来是荒谬的，而培根却利用释语的方法，按照培己的意向——不救他来进行解词释义，巧妙地表达了自己的态度，既“合情”（按照荷格攀亲的想法）又“合理”（按照语根的态度），十分恰当。

· 衍名。

它主要是对人名、物名、地名等作“探源”、“考证”，或引申、发挥，衍释出一种符合诡辩者需要的意义。

白居易年轻时初到长安，去拜见当时颇有名望的诗人顾况。

当时白居易尚无诗名，顾况看着白居易的名字，笑着说：“长安米贵，居住不易啊！”

顾况是以名衍义——做诗不是容易的事。

接着，顾况翻看白居易呈上的书稿，当读到“离离原上草，一岁一枯荣。野火烧不尽，春风吹又生”时，不禁感叹道：“有此好诗，在长安居住就容易了……”这里，顾况仍是用的以名衍义——白居易的诗才出众。

衍义诡辩术的作用是多方面的：

一、可使言谈话语别开生面。

由于衍义诡辩术可以根据特定的语境，按照一定的主观意向进行解词释义，所以可以在正常的语境中拓展出一种别开生面的话语取向，取得人们始料不及的语言效果。

1945年，广东漫画家廖冰兄的漫画《猫国春秋》在重庆展出。有人请他和郭沫若等人吃饭。

席间，郭沫若问廖冰兄：“你的名字为什么那么古怪，自称为兄呢？”

画家王琦代为解释：“其妹名冰，故用此名。”

郭沫若听后微笑道：“啊！这样我明白了，郁达夫的妻子一定名郁达，邵力子的父亲一定叫邵力。”

几句话说得大家哈哈大笑。郭沫若在这里运用了衍义诡辩术，使交谈气氛在幽默中越发融洽。

二、可以在一定程度上摆脱语言困境。

在语言的交往中，有时会因为己方考虑不周或是对方说出的话语令己方非常意外而出现语言困境。

在这种情况下，就可以发挥衍义诡辩术对言谈话语能作多种解释的特点，将陷入困境的话语引向于己有利的一面，或是于双方都没有妨碍的一面，形成一种短时过渡，给自己以一定的思考机会，以使论辩继续进行下去。

## 第二编 不拘一格引人入胜

### 25. 风趣含蓄诙谐轻松

#### ——幽默诡辩术

幽默诡辩术，是指诡辩者在反驳对方时，有时不采用锋芒毕露、相互抨击的语言，而采用风趣含蓄、诙谐轻松的语言，使其论辩效果更好，更有说服力的诡辩技巧。

在论辩中，幽默的语言可以使一些深刻的思想表达得更浅显、更形象，可以在妙趣横生、令人发笑的气氛中，使对方感到自己观点的荒谬，从而心悦诚服地接受你的批驳。

传说汉武帝晚年很希望自己长生不老。

一天，他对侍臣说：“相书上说，一个人鼻子下面的‘人中’越长，寿命就越长；‘人中’长一寸，能活百岁，不知是真是假？”

东方朔听了这话，知道皇上又在做长生不老之梦了。

皇上见东方朔似有讥讽之意，面有不悦之色，喝道：“你怎么敢笑话我？”

东方朔脱下帽子，恭恭敬敬地回答：“我怎么敢笑话皇上呢？我是在笑彭祖的脸太难看了。”

汉武帝问：“你为什么笑彭祖呢？”

东方朔答：“据说彭祖活了八百岁，如果真像皇上刚才说的，‘人中’就有八寸长，那么，他的脸不是有丈把长吗？”

汉武帝听了，也哈哈大笑起来。

在这个故事中，东方朔以幽默的语言，用笑彭祖的办法来讽刺汉武帝的荒唐，整个批驳机智含蓄，风趣诙谐，令正在发怒的皇上也不禁哈哈大笑起来，很愉快地接受这种批驳。

幽默，一方面既可以鲜明地表达观点，又可使别人在舒畅的心情中接受诡辩者的观点；另一个方面可以营造辩论场上的气氛，获得优势；更重要的是可以给对方产生心理上的压力，造成紧张，同时又鼓舞自己，使自己情绪高涨，越战越勇，越战越精。

狮城舌战，复旦队在运用幽默诡辩术征服对手方面获得了一定的成功。

台大队：“照对方辩友那样说的话，人性本恶，我们要教育干什么？因为‘师傅领进门，修行在个人’，这句话早就不成立了，应该是‘师傅领进门，教鞭跟你一辈子’了。”

复旦队于是也幽默地反驳：“按照对方辩友的这种逻辑，那么教化应该是非常容易的，每个人都是‘心有灵犀一点通’了。”

幽默诡辩术要求诡辩者有临场的机智和应变能力，能在适当的时候用幽默的语言打动别人的心，并把锋芒隐藏在幽默中，从而在笑声中给对方以沉重的打击。

德国诗人海涅是犹太人，常常遭到无端攻击。在一次晚会上，有个旅行家对海涅讲他在环球旅行中发现了一个岛，说：

“你猜猜看，在这个小岛上有什么现象使我感到新奇？那就是在这个岛上竟没有犹太人和驴。”

旅行家的话是恶意的，将犹太人和驴相提并论。海涅不动声色地回答道：

“如果真是这样，那只要我和你一块到小岛上走一趟，就可弥补这个缺陷了。”

幽默诡辩术是一种极为有效的诡辩技巧。论辩中的幽默，直接体现了诡辩者的知识水平、思想素质、语言表达能力等。

前苏联诗人马雅可夫斯基曾与反对苏维埃政府的人进行论辩。

反对者问：“马雅可夫斯基，你和混蛋差多少？”

马雅可夫斯基怒而不露，不慌不忙地走到反对者跟前说：

“我和混蛋只有一步之差。”

在场的人听了都哈哈大笑起来，那位攻击马雅可夫斯基的人只好灰溜溜地跑了。

在某些场合，恰当地使用幽默诡辩术，借助轻松愉快的氛围，能使对方在忍俊不禁之中，消除对抗情绪，从而取得论辩的胜利。

古时候一位姓邢的进士身材矮小，在鄱阳湖遇到强盗。强盗已经抢了他的财，还打算杀了他。

强盗举起刀时，邢进士以风趣的口吻对强盗说：

“人们已经叫我邢矮子了，若是砍掉我的头，那不是更矮了吗？”

强盗不觉失笑，放下了刀。

面对凶恶的强盗，在寡不敌众的形势下，如与之锋芒毕露地进行争辩，只能加速自己的灭亡，而邢进士巧用一句幽默话，却令强盗哑然失笑，放下了屠刀。

在论辩中，再高明的诡辩者也难免说错话，幽默论辩术可以帮助我们既委婉地不失体面地承认自己的错误，又显示出自己的虚怀若谷、闻过则改的大将风度，以利继续进行辩论。

1912年，罗斯福作为总统候选人在新泽西州的一个小城市发表演说。他在讲到妇女选举权时振振有词，极力赞成妇女参政。

这时，听众中忽然有人狂呼：

“上校！你5年前不是反对过妇女参政吗？”

罗斯福坦然地回答说：

“是的，我五年前因为学识不足，所以主张有错误，现在已有进步了！五年时间，地球绕太阳都转了五个圈了，难道我转变一个观点还不应该吗？”

罗斯福由于坦诚地承认错误，因而赢得了听众。

当我们处于尴尬境地时，巧妙地使用自嘲式幽默，可以使我们顺利地摆脱窘境。

古希腊哲学家苏格拉底的妻子是一个著名的悍妇，动辄对丈夫大骂。

有一次，正当苏格拉底与友人兴致勃勃地高谈阔论的时候，他的妻子突然闯进来大吵大闹，并把一盆水泼在苏格拉底的头上，使哲学家像个落汤鸡似的。

朋友们看到这个场面，不禁惊呆了，以为将会发生一场恶斗，但是，苏格拉底面临这种困窘处境时反而风趣地说：

“我早已料到，雷声过后必定是场倾盆大雨。”

朋友们听了，都哈哈大笑，使尴尬的场面顿时活跃起来，苏格拉底的妻子也只好羞愧地退了出去。

## 26. 言过其实夸大其词

### ——夸张诡辩术

世界文豪高尔基曾经说过：“夸大好的东西，使它显得更好；夸大有害于人类的东西，使人望而生厌。”

人们在语言交际中，为了增强表达效果常常根据一定的目的，在客观现实的基础上，夸大或缩小事物的形象、特征、程度、数量和作用等，这就是夸张诡辩术。

有一次，马克·吐温乘火车去首都一所大学讲课。由于要在预定的时间内赶到，所以他十分着急，而火车却开得很慢。

这时，查票员过来了，问马克·吐温：“您有票吗？”

马克·吐温递给他一张票，查票员发现这是一张儿童票，就说：“真有意思，我看不出您还是一个孩子哩！”

马克·吐温不紧不慢地说：

“现在我已经不是孩子了，但我买票时还是孩子。您要知道，火车开得太慢了。”马克·吐温用夸张诡辩术非常幽默地表达了此时急迫而又无奈的心情，且对火车的慢速度进行了委婉而辛辣的嘲讽。

夸张诡辩术最主要的特点是：从表面看言过其实，从本质上看，又有根有据，合情入理。

一位妻子问丈夫：“为什么我在唱歌的时候，你总是跑到街上去呀？”

丈夫回答说：“那样，邻居们就不会认为是在虐待你了。”

丈夫就是运用夸张诡辩术幽默地指出妻子歌唱水平太低。这样说过之后，这位妻子恐怕要忍耐一下“纵情高歌”的欲望了。

夸张诡辩术，就是有意用超过客观事实 and 实际可能的说法来强调或突出某种思想或感情的一种诡辩技巧。其突出的作用有二：

一、突出强调事物的本质特征，给人以鲜明的印象，引起交谈者的共鸣。

夸张既然是在某些方面“言过其实”而又有真实性作为基础，这就有利于突出事物的独特性，或者突出事物某一方面的情况。

因为被夸张的部分都是事物的关键所在，这样就会给交谈者以深刻的印象。

妻子和丈夫吵架，妻子骂道：

“我从来没有见过世上有像你的脸皮这样厚的。”

而丈夫却嘿嘿一笑说：

“不，你错了，我的脸厚，但胡子还是长出来了，而你的脸皮厚得居然连世界上最尖锐的胡子都长不出来。”

二、可以唤起人们的想象，收到突出个性形象的效果。

由于各个方面的限制，人们对事物的主要特征不容易很快把握准，而用夸张的手法突出其主要特征后，人们就会对主要特征产生深刻认识从而引起丰富的联想。

当然，在运用夸张诡辩术时要注意：

一、要有一定的根据。

甲：我很喜欢郭璞的《游仙诗》。

乙：我写的《游仙诗》胜过郭璞一倍。

甲：我不信。

乙：郭璞《游仙诗》中说：“青溪一千仞，中有一道士。”现在我说：“青溪二千仞，中有二道士。”难道不是胜过他一倍吗？

甲：……

二、言过其实，又要言实相符。不是真实，胜似真实。

## 27.进退维谷左右为难

### ——二难诡辩术

二难诡辩术，就是指在论辩过程中，只列出两种可能性除此以外别无选择，迫使论敌从中作出选择，不论对方选择哪一种，得出的结果都对他不利，迫使论敌陷入进退维谷、左右两难的境地，完全落入我方控制之中的诡辩技巧。

利用虚假的前提制造出来“两难推理”，是诡辩常用的技巧之一。

西藏解放前有所谓“乌拉差役制度”，规定农民每年请喇嘛念冰雹经，祈祷免除冰雹灾害。

为了迫使农民交钱，他们做了如下诡辩：

如果当年没有发生冰雹灾害，则农民要交钱表示酬谢；如果念经后当年还是下冰雹，则农民心不诚必须罚款。总之，无论念经后下不下冰雹，反正农民都必须向寺庙交钱。

这就是二难诡辩术。组成这个二难“推理”的两个假言判断是虚假的，前后件没有理由和推断的关系，因而不可能得出正确的结论。

传说古代伊斯兰教将领阿马，放火烧毁了亚历山大图书馆，只留下一部“古兰经”。

阿马为自己的焚书行为辩护说：

“如果这些书的内容跟《古兰经》相符合，那么这些书就是不必要的了；如果这些书的内容跟《古兰经》不符合，那么，这些书就是要不得的。这些书的内容或者跟《古兰经》教义相同，或者不同，所以，除一部《古兰经》而外，其余的书都是应该烧或必须烧的。”

阿马运用的就是二难诡辩术。在他构造的这个“二难推理”中，两个假言前提都是虚假的，前后件均无必然联系。

二难诡辩术是一种有效的诡辩技巧。我们要想运用二难诡辩术制服对方，就必须注意各路设卡，使对方不管作何种选择都感到为难，这样才能使对方无法逃遁，束手待擒。

从前有个县官非常可恶，凡是来打官司的如果不给钱，就会被打得死去活来。

当地有个艺人编了出戏，叫《没钱就要命》。

演出那天，县官也去看戏，一看演的是他，当时就火了，没等戏演完，就回到县衙，命令衙役把这个艺人传来审问。

那个艺人听说县官传他，就穿了龙袍，大摇大摆地跟着去了。

县官一见艺人带到，便把惊堂木一拍，喝道：

“大胆刁民，见了本官为何不跪！”

艺人指了指身上的龙袍说：“我是皇帝，怎能给你下跪？”

“你在演戏，分明是假的！”

“既然你知道演戏是假的，为什么还要把我传来审问？”

这个艺人在与县官的论辩中使用了二难诡辩术。

他假设了“演戏是真的”与“演戏是假的”两种情况，是真的则不能下跪，是假的则不能审问他。

几句话，把县官问得张口结舌，县官只好看着艺人大摇大摆地走出了县衙。

二难诡辩术实际上是以两个条件命题和一个析取命题为前提进行推演的诡辩方法。

因此，要正确地运用二难诡辩就必须注意：

- 一是，前提中条件命题必须真实；
- 二是，析取命题必须将某个方面的情况列举完全；
- 三是，必须遵守条件命题、析取命题的有关推演规则。

## 28. 各路设卡多方刁难

### ——多难诡辩术

多难诡辩术，是指在论辩过程中，一方列举三种或三种以上的情况，迫使对方在其中加以选择，而事实上不管选择哪种情况，都可能陷入一方布下的圈套之中，而处于一种欲罢不能、进退不得的尴尬境地。

古希腊哲学家伊壁鸠鲁被西方尊为“无神论之父”，他以有力的论据证明了神不存在，对有神论进行了严厉的驳斥。他说：

“我们应该承认，神或是愿意但没有能力除掉世间的丑恶，或是有能力而不愿意除掉世间的丑恶；或是既有能力而且又愿意除掉世间的丑恶。

“如果神愿意而没有能力除掉的丑恶，那么它就不算是万能的，而这种无能为为力，是和神的本性相矛盾的。

“如果神有能力而不愿意除掉世间的丑恶，那么这就证明了它的恶意，而这种恶意同样是和神的本性相矛盾的。

“如果神愿意而且有能力除掉世间的丑恶，那么，为什么在这种情况下世间还有丑恶呢？”

伊壁鸠鲁列举了各种关于神的解释的可能性，不管选择哪种可能，结论都是有神论者难以接受的。伊壁鸠鲁在这里使用的就是多难诡辩术。

使用多难诡辩术和二难诡辩术一样，应在各路设卡，断其后路，使对方无法逃遁。

运用多难诡辩术时，先要想好结局，即堵死对方回答问题的两个或几个路口，使他无论如何都必须按照你的意愿掉进语言“陷阱”。

要善于引诱，想尽办法使问题让对方看起来简单，而实际回答起来较难，使他不知不觉地上当。

运用多难诡辩术，其推理要严密，不能给对方以任何缝隙，否则，不但无法驳倒对方，自己反倒会一败涂地。

在阿凡提的故事里，就有这种机智回答的事例。

一天，阿凡提被请到清真寺演讲。

当阿凡提走上清真寺的讲台上时，大声问听众：“我要跟你们说什么，诸位知道吗？”

“不，阿凡提，我们不知道。”听众答道。

“跟不知道我要说什么的人还有什么可说的呢？”

阿凡提自言自语地说道，便走下了讲台。

过了几天，阿凡提又被请到清真寺演讲。他站在讲台上，又大声地问听众：

“我要跟你们说什么，诸位知道吗？”

清真寺的听众想，上回我们说不知道，他没把话说出来，那我们这次就说知道吧，于是大家异口同声地说：

“我们知道啦！”

“既然你们都知道了，那我还说什么呢？”

阿凡提说完，又走下了讲台。

清真寺的听众坐在一起商量：这个阿凡提真是个难不倒，我们说不知道他不演讲，我们说知道他也不演讲，他要下次再来的话，那我们就一半人说知道，一半人说不知道，看那个臭要饭的还能使出什么花招？

隔了几天，阿凡提第三次被请到清真寺演讲，他还是把前两次的问话重复了一遍，下面的听众大声回答说：

“我们一半人知道，一半人不知道！”

“那好吧，知道的人就告诉不知道的人吧。”说完，阿凡提又离开清真寺了。听众这下可真傻眼了。

阿凡提凭藉他那特有的机智，巧妙地作了回答，也可谓是个“三难不倒翁”了。

## 29. 环环相扣步步深入

### ——连锁诡辩术

客观事物之间存在着一种复杂的、环环相扣的必然条件联系，甲现象必然引起乙现象，乙现象又可必然引起丙现象。根据这种环环相扣的必然条件联系进行论辩的方法，便是连锁诡辩术。

据《韩非子·喻老》载：

有一次，纣王要人给他制了一双象牙筷子。箕子见后，感到忧愁恐惧。他说：

“如果有象牙筷子，就不会再用土陶器，而用犀玉之杯；象牙筷子、犀玉之杯不会用来盛豆叶蔬菜，而必定是旄象豹胎；旄象豹胎这样的食物，必定不会穿着粗布短衣进食于茅屋之下，而必定会锦衣九重、广室高台；要供给这些东西，尽天下之力也难以办到！这种后果不能不令人恐惧啊！”

过了五年时间，纣王果然设置酒池肉林，炮烙之刑，于是纣便灭亡了。

由于箕子正确地把握了事物之间环环相扣的条件联系，所以能高瞻远瞩，见微知著，见象著而知天下之祸。

善于运用连锁诡辩术，往往能极大地表现一个人的聪明才智。

连锁条件诡辩术有下面两种形式：

· 连锁分离式。

连锁分离式是以一系列的环环相扣的条件命题为前提，通过肯定第一个条件命题的前件而得出肯定最后一个条件命题后件的结论的论辩形式。

· 连锁拒取式。

连锁拒取式是以一系列的环环相扣的条件命题为前提，通过否定最后一个条件命题后件而得出否定第一个条件命题前件的诡辩方法。

前汉时，黄霸为颖川郡的郡守，他刚到任就有两个妇人为争夺一个小男孩吵着到官府告状来了。

黄霸派人抱了那个孩子放在坪院中间，对两个妇人说：

“你们抢吧，谁抢着了归谁。”

那两个妇人都没命地扑向孩子，一个抱着孩子的腰，一个抱着孩子的腿，果真抢了起来。那孩子哪受得了呢？于是就哇哇大哭起来。孩子一哭，一个妇人就松了手，也哭了起来。黄霸指着夺得了孩子的妇女说：“这孩子不是你的，你怎么赖人家的孩子？”

她却分辩道：“你明明说谁抢到了孩子，孩子就是谁的，我抢到了孩子，怎么又说不是我的呢？”

黄霸厉声喝道：“如果这孩子真是你的，你是孩子的母亲，你就会心疼孩子；如果你心疼孩子，你就会怕孩子受伤；如果你怕孩子受伤，你就不会咬牙切齿地抢孩子而不松手。现在你死命地拖抢孩子，可见这孩子不是你的！”

黄霸在与这一妇女的论辩中，使用了连锁拒取式，通过否定最后一个条件命题的后件“你死命地抢抱孩子”，得出否定第一个条件命题的前件的结论：“这孩子不是你的。”黄霸的诡辩有着不容置疑的说服力。

客观事物之间往往存在着环扣一环的复杂的条件联系。在论辩中，利用这种连环条件联系，可以步步深入地揭示事物之间的必然联系，把前后论辩过程密切地串连在一起，使我们的论辩语言具有严密的逻辑性和雄辩的说

服力。

### 30. 似是而非入木三分

#### ——喻证诡辩术

喻证法是一种人们常用的论证手段。这种手法是以某一类的属性来证明另一对象（即类）也具有某种相似的特征与共性（即属性）。这就叫做喻证法。

喻证诡辩术则是在论辩中利用关系迁移的合理性证明来满足其主观意识的、有效的诡辩手法。

有人到魏王面前进谗言：“惠施说话爱用喻证，假使不让他用，他就什么事情都说不清楚。”

第二天，魏王看见惠施说：“请你以后说话直截了当，不要用什么喻证。”

惠施：“现在有人不知道什么是‘弹’，如果他问‘弹’是什么样的？就告诉他说‘弹就是弹’，能明白吗？”

魏王：“不能明白。”

惠施：“如果告诉他：‘弹的形状像弓，它的弦是用竹子做成的’。他可以明白不？”

魏王：“可以明白。”

惠施：“比喻就是以其所知喻其所不知之。你叫我不用比喻，那怎么行呢？”

魏王：“你说得很对。”

魏王的本意是希望惠施直言而无“譬”，但惠施却用“譬”的方法使魏王信服了“譬”的重要性。

喻证诡辩术可用于驳斥对方，它在论辩场合的运用，有着出乎意料的针对性和征服性。

肖伯纳喜种花卉，几座大花园是他的重要产业。

一日，一位朋友去拜访他，发现他的屋内只有几个作为装饰品的花瓶，感到很奇怪，于是问肖伯纳：“我一向以为你是爱花的，没想到你的屋内却连一朵花也找不到。”

肖伯纳不慌不忙地回答：“我也很喜欢儿童，但是我并不把他们的头割下来供养在瓶子里。”

人们把儿童比喻为花朵，肖伯纳偏把花朵比为儿童，虽然是位置的变换，竟然尖锐得令人心头发紧。

德国过去没有女性登上大学讲坛的先例，在一次教授会上，一位保守人士说：“怎么能让女人当讲师呢？如果她做了讲师，以后就要成为教授，甚至进大学评议会。难道能允许一个女人进入大学最高学术机构吗？”一位不持偏见的教授反驳道：

“先生们，候选人的性别绝不应该成为反对她当讲师的理由。我请先生们注意，大学评议会，毕竟不是洗澡堂。”

正因为保守人士竭力突出性别问题，以“洗澡堂”喻之可谓入木三分，令人忍俊不禁。这场辩论的结果如何也就可想而知了。

喻证诡辩术若用于自辩，能造成绝佳的效果。

《福尔摩斯探案集》的作者阿瑟·柯南道尔，曾当过杂志编辑，每天要处理大量退稿。

一天，他收到一封信，信上说，“您退回我的小说，但我知道您并没有

把它读完，因为我故意把几页稿纸粘在一起，您并没有把它们拆开，您这样做是很不好的。”

柯南道尔回信说：“如果您用早餐时盘子里放着一只鸡蛋，您为了证明这只鸡蛋变味了，大可不必把它吃完。”

我国著名学者钱钟书先生也使用过这个喻证。他在电话里对一位求见的英国女士说：“假若你吃了个鸡蛋觉得不错，何必认识那下蛋的母鸡呢？”

### 31. 正反比较制造反差

#### ——对比诡辩术

对比诡辩术就是将两个相对或相反的事物并举出来，造成一种强烈的语言，使真的、善的、美的，显得更真、更善、更美，使假的、恶的、丑的，显得更假、更恶、更丑的一种诡辩技巧。

战国时期，有一次齐宣王召见颜斄。

齐王对颜斄说：“你过来！”

颜斄反对齐王说：“你过来！”

齐王很不高兴。齐王左右的人指责颜斄说：

“齐王是国君，你是国君的臣下，你这样跟齐王说话成什么体统？”

颜斄不慌不忙地说：

“我到国君面前去是趋炎附势，国王到我面前来是礼贤下士。与其让我趋炎附势，不如让齐王礼贤下士。”

齐王怒容满面，气势汹汹地质问：“到底是国王高贵还是士高贵？”

颜斄说：“士高贵，国王不高贵。从前秦国出兵攻打齐国，他们的军队路过士人柳下惠的墓地时，发出一道命令说：‘有到柳下惠墓地五十步范围内打柴煮饭、割草喂马的，死无赦！’后来与齐国军队交战时，秦王又发出了一道命令：‘有能割下齐王脑袋的，封他万户侯，同时赏黄金万两！’从这两道军事命令就可以看出。一个活着的国君脑袋，还比不上死掉了的士人坟堆上的一根柴草！”

颜斄通过“趋炎附势”与“礼贤下士”的对比；“士人坟头的柴草”与“活着的国君的脑袋”对比，造成一种强烈的反差，论证了他的“士高贵、国王不高贵”的观点。几句话说得齐王张口结舌，无言以对。

运用对比诡辩术取胜的关键就在于显示所比较事物的强烈反差，造成鲜明的形象，这样才能取得良好的效果。

莎士比亚戏剧《哈姆雷特》中有一段哈姆雷特与霍拉旭的对白：

霍：“殿下，我是来参加您的父王的葬礼的。”

哈：“请你不要取笑，我的同学！我想你是来参加我的母后的婚礼的。”

霍：“真的，殿下，这两件事相去得太近了。”

哈：“这是一举两得的方法，霍拉旭！葬礼中剩下来的残羹冷饭，正好宴请婚礼上的宾客。”

哈姆雷特的父亲是丹麦国王，他的叔父谋杀了他的父亲，夺了王位，又向他的母亲谄媚，他的母亲就嫁给了他的叔父。这些故事都发生在短短的四个月之内。

“葬礼中剩下来的残羹冷饭，正好宴请婚礼上的宾客。”这一句尖刻的对比，强烈地说明了他叔父的恶毒和他母亲的无耻，形象之鲜明，可谓极尽对比之能事。

## 32. 歪得有理解得有据

### ——歪解诡辩术

歪解诡辩术是诡辩者明知正确的语义，而故意另做阐释，从歧义上去认识和理解某物，造成概念所指与概念所解的分离，达到攻其不意，出奇制胜的诡辩技巧。

英国首相威尔逊在一次竞选时，演说刚到一半，有个捣乱分子高声打断他：“狗屎！垃圾！”

显然，这人的意思是“少说空话”或“别胡说八道”。

可威尔逊故意不理睬他的本意，只是报之一笑，安抚地说：

“这位先生，我马上就要谈到您提出的脏乱问题了。”

捣乱者一下子语塞。

“狗屎、垃圾”这里比喻“空话、废话”，也可以借指“脏乱问题”。威尔逊根据自己当时正在进行竞选演说的特定环境，对“狗屎、垃圾”作了别解，使对方的攻击扑了个空。

运用歪解诡辩术，不仅仅在语义的多义上打圈子，有时还可以利用类比的方式来巧解。

一个人在市场上买了六只来自中国的麻雀，决定用它们去讨好国王。

按照这个国家的习惯，七是大吉大利的数字。要是送去六只，国王兴许会不高兴的。要是国王真的发怒，可就麻烦了。

但是，中国麻雀只有六只，怎么办呢？他想了半天，决定混进一只本国麻雀，凑足七只献给国王。

国王一见，果然高兴。他仔细地把它们逐一玩赏了一遍，突然发现有一只本国麻雀混在里边，立即大怒，责问道：

“这是怎么回事？是不是你自恃博学多识，欺我寡陋无知？”

那人吓了一跳，但他马上回答：“陛下果然是火眼金睛，洞察分明，可这只本国麻雀是一位翻译。”

这个人利用类比思维，做出了巧妙的别解——人出国需要有翻译，那么麻雀也不例外，那只本国麻雀就是一位翻译。正中有歪，歪中有正，几分正确，几分荒谬，国王见他奉承得体，便嘉奖了他。

歪解诡辩术还可以帮助人们顺利处理意外发生的窘迫事件。

一位光彩照人的女演员上台演唱，曲毕谢幕，可没走两步，就被麦克风的电线绊倒，娇美的身体与当时的狼狈相形成了强烈的对比，观众有笑有叹有哄。

这位女演员急中生智，站起身来，拿起话筒说道：

“我真正为大家的热情所倾倒了！”

顿时，噪声变成了笑声和掌声。

女演员急中生智，以“美”补“丑”，换回了自己的面子。

歪解诡辩术需解得有据，歪得有理，从中要能看出几分机智，而不是浅薄的耍贫嘴。

父亲：“刚考试，你怎么就得了个‘零’分？”

儿子：“老师说，我们一切都要从‘零’开始。”

考试得‘零’分，本来就挺沮丧的，又遇爸爸责问，这无疑又在儿子面前摆出了一道考题。

但儿子另作理解，既搪塞了爸爸的问话，又表现了自己以后要从新做起的决心，确实有几分辩才。

### 33. 自嘲自讽自我超脱

#### ——自嘲诡辩术

一个人如果有了缺点或缺陷，这本来不是件好事。

但如果能够勇于自我暴露问题，揭露自己的缺点，明示自己的缺陷，更能显示一个人的坦诚和责任感，往往被人视为可靠和勇敢的人，使自己显得豁达和自信，从而淡化缺点或缺陷，甚至于会被人视为一种“美德”。

自嘲诡辩术，是利用人们的上述心理因素，当自己陷入窘境时，自我超脱，采取自嘲自讽，自贬自抑的方法，嘲笑自己的缺点，嘲弄自己的缺陷，贬低自己的优点，以此作为摆脱窘境的良方。

前苏联总统戈尔巴乔夫最爱讲一个关于他本人的笑话，用来嘲笑他自己改革前苏联经济所作出的努力。

他在一次俄罗斯联邦大会上对记者说：

“有一个总统拥有一百个情妇，其中一个染有艾滋病，但很不幸，他分不出是哪一个；另一位总统有一百个保镖，其中一个恐怖分子，但很不幸，他不知是哪一个。”

戈尔巴乔夫环视了一下周围的记者自我嘲笑说：“而戈尔巴乔夫有一百名经济专家，其中有一个是聪明的，但很不幸，他不晓得是哪一个。”

戈尔巴乔夫想用经济改革的成就来挽救他政治体制改革的失败，经过一系列的努力，仍无济于事。

他在这里的自我嘲弄，实际上是把经济改革的失败归罪于经济专家的“愚蠢”，为自己制定的政策失败开脱罪责。

在交谈中，有时会遇到对方有意或者无意地触犯自己，把自己置于尴尬境地的情况。这时候如果缺少应变的能力，在感到自尊心受到损害的情况下失去了心理平衡，就有可能出现有失风度的言行。这时，自嘲诡辩术无疑是摆脱窘境的好办法。

50年代初，美国总统杜鲁门会见十分傲慢的麦克阿瑟将军。

会见中，麦克阿瑟将军拿出烟斗，装上烟丝，把烟斗叼在嘴里，取出火柴。

当他准备划火柴时才停下来，对杜鲁门总统说：“我抽烟，你不会介意吧？”

杜鲁门总统看了麦克阿瑟将军一眼，耸肩，微笑道：“抽吧，将军。别人喷到我脸上的烟雾，要比任何一个美国人脸上的烟雾都多。”

杜鲁门总统在这里是采取了借助自嘲摆脱窘境的办法。

他知道，麦克阿瑟将军在已经做好抽烟准备的情况下才征求自己的意见，显然并非真心实意。

可是在这种情况下，如果杜鲁门总统说他介意，那无疑让自己在这样一个重要的交际场合中表现出粗鲁、霸道，这是十分失礼的。

麦克阿瑟将军这种缺少礼貌的傲慢言行使杜鲁门总统感到有些难堪，但杜鲁门并没有束手无策，更没有以牙还牙，而是运用自嘲的办法，开了一个小小的玩笑，既委婉地说明了对对方抽烟对他人造成的不快，又表现了自己的大度胸怀，从而在难堪的窘境中以自我排解的方式保护了自己的尊严，掌握了交往中的主动权。

自嘲诡辩术的巧用，既可以使自己在论辩中平添风采，又能使论辩在幽

默、风趣、令人愉悦的情况下，取得令人满意的结果。

某作家写作太累，在开会时睡着了，渐渐地，他的鼾声大震，逗得与会者哈哈大笑。他醒来发觉众人在笑自己，一位同仁说：“你的‘呼噜’打得太有水平了。”

他立即接茬说：“这可是我的祖传秘方，高水平还没有发挥出来呢？”

这样，在大家的一片哄笑中，他解了围。

当然，自我嘲弄，要注意场合，要审时度势，相机而行，这样，才能充分发挥其独特效果。

### 34. 以笑制怒寓庄于谐

#### ——欢谑诡辩术

戏谑诡辩术，是指诡辩者在论辩的过程中，以轻松幽默的方式表情达意，用有趣的，引人发笑的话开玩笑，调侃对方，以笑制怒，以柔克刚，并借以摆脱逆境，折服对手。

前苏联外长葛罗米柯 1984 年 9 月访问华盛顿，在美国总统里根为他举行的招待会上，葛罗米柯在举杯祝酒时，在里根夫人的耳边小声说：

“每天晚上在您丈夫耳边悄悄说声‘和平’！”

机敏的美国总统夫人南希·里根听后，立即接过对方的话头回敬道：

“我也要在您的耳边悄悄地这样说。”

显然，前苏联外长葛罗米柯是在以戏谑调侃式诡辩，含沙射影地批评里根好战，近乎戏谑的一句话包含有十分严肃庄重的国际政治内容。

而美国总统夫人南希·里根不但机警，而且深知这句话的份量，所以不失时机地以其人之道还治其人之身，同样风趣地像“搓乒乓球”一样把“球”搓了回去，使老练的葛罗米柯外长并未占到什么便宜。

戏谑诡辩术寓庄于谐，通过开玩笑的方式表达自己的意见和观点，可以起到活跃气氛，缓和紧张局面，含蓄地戏弄，嘲笑对方等作用。

在美国总统竞选中，相互造谣中伤的现象早在 1800 年就已开始出现。

那一年，约翰·亚当斯竞选总统，他的妻子阿比盖尔·亚当斯为当时桃色丑闻的泛滥而哀叹，担心这样会毁坏人民的心灵和道德。

当时共和党人就指控约翰·亚当斯，说他曾派其竞选伙伴平克尼将军到英国去挑选四个美女做他们的情妇，两个给平克尼，两个留给亚当斯。

亚当斯听后哈哈大笑，他回答说：

“假如这是真的，那平克尼将军肯定是瞒过了我，全都独吞了！”

在场的人都大笑起来。

这一年，约翰·亚当斯当选为美国第二届总统。

在日常生活和政治斗争中，对于这类造谣中伤的桃色新闻，你愈是辩解否认，你愈是认真对待，就愈会弄假成真，使你有口难辩。

亚当斯深知其间利害，他没有正颜厉色地予以直接辩解，而是以开玩笑的方式说平克尼将军瞒过了他，全部独吞了，从而间接地否定了挑选情妇的事，即便真的挑选了美女，那也只能是平克尼将军的事了。

这件本来非常棘手而又令人尴尬的事，却在大家的笑声中轻松地解决了。

### 35. 有的放矢以理服人 ——说理诡辩术

说理诡辩术，就是在论辩中靠摆事实、讲道理，取得以理服人的诡辩技巧。

陈毅任上海市市长时，一位纺织业者板对他说：

“陈市长，今天工会又来要我废除‘抄身制’。不当家不知柴米贵。工人下班有抄身婆抄身，还经常丢纱呢，如果取消抄身制度，纱厂还不被偷光！”

陈毅说：“我在法国当过工人。那个工厂大得很，老板也比你厉害得多。厂子四周筑起高墙，拉上电网，还雇了一大帮带枪的警察，对每个下班的工人。从头搜到脚，那过细的劲头。使得身上连一根针也藏不住。

“但结果呢？原料，零件还是大量丢失，为什么呢？”

“老板把工人当成会说话的工具。劳动很重，工资很少，工人实在无法养家活口，工厂赚了钱对工人毫无好处，他为什么不拿呢？”

“现在中国不同喽，工人翻身当主人了。他们懂得工厂生产搞得好，新中国才能富强起来，工人才能改善待遇。你们虽是私营企业，但也是新民主主义经济的一个组成部分，一样可以有利于国，有利于民。

“所以依我之见，你应该在纺织业带头，用我的办法试试，废除抄身制，关心工人的利益，待工人如朋友，如兄弟；有困难多与他们商量着办，我相信眼前的困难会克服得顺利一点。”

老板听了陈毅这一席话，连连点头：“想想是有些道理。”于是，他决定废除抄身制。不到一个月，资本家们惊异地发现，车间里每公斤棉花的出纱率反到比以前提高了。

陈毅抓住了资本家不相信工人，把工人当成会说话的工具这个要害，有的放矢他讲清了道理，点明：工人当家作了主人，主人是不会拿自家东西的。由此可见，劝言之力，贵在“有的放矢，以理攻心”，才能事半功倍。

运用说理诡辩术，首先应做到，劝人说理要对准要害；其次，劝人的道理要具体实在，既不能讲空话、套话、大话，也不能像做报告、搞演讲那样“宽正面、大纵深”，需要的是“对心思”的道理，“解扣子”的道理。

运用说理诡辩术时，要善于说明正反意见及可能导致的后果。

因为，劝说者从正反两方面讲道理，要比单从一个方面入手更有说服力，要帮助对方把尽可能多的意见及其可能出现的后果统统摆出来，供对方思考、权衡和选择。

这样通过分析比较，晓以利害，对方会“择其善者而从之”。这种说理分析，必须注意遵循思维的逻辑顺序及其规律，才能产生征服力。

陈毅同志认真剖析了对方观点的不正确性，认真地考虑了正反两个可能的解决办法，使他推荐的方法成为解决该问题必然的唯一方法，呈现在对方面前。对方觉得他的说法是严密的、无懈可击的，不但感到自己应当接受，而且必须接受，这样对自己才更有利。

### 36. 设身处地转换角度

#### ——品位诡辩术

易位诡辩术，指诡辩者在论辩中采取站在对方的位置提出反驳，或以对方碰到类似的问题时会怎么办等方法来驳斥对方。

楚国攻打宋国睢阳，宋向晋国求救。

晋派大夫解扬去宋国传达命令，说晋军已经开拔，要宋人坚守城池。

可是，解扬在路上被楚人抓获，楚王威逼解扬对宋人诳说晋国根本不能救宋，解扬假意答应了。

可他登上楼车后却喊道：“我是晋大夫解扬，不幸为楚所俘，他们威逼我劝诱你们投降。我假意应承，好借机传达消息，我主公亲率大军来救，很快就会到了。”

楚王大怒，认为他不守信用，喝令将解扬推出去斩首。

解扬面无惧色，理直气壮地答道：“我根本没有失信，作为晋臣的我如果取信于你楚王，必然失信于晋君。假如楚国有一位大臣公然背叛自己的主子，取悦于他人，你说这是守信用还是不守信用呢？好了，没什么可说了，我愿意立刻就死。以此来说明楚国对外讲信用，对内则无信用可言。”

楚王听后怒气顿消，感慨地说：“解扬真是个忠臣烈子啊！”就赦免了他。

解扬采用的就是易位诡辩术，即把他与楚臣对换，就是说，如果楚国的大臣也像你（楚王）要求我做的那样，背主而媚外，你认为这是讲信用呢，还是不讲作用呢？这样一换，楚王反由恼怒而转变为敬佩他了。

这种易位反驳除了换人外，也可以根据需要换事或换物，以达到反驳对手的目的。

德国著名作家台奥·多尔·冯塔纳当年在柏林当编辑时，一次收到一作者寄来的几首没有标点的诗，附言还写道：“我对标点向来是不在乎的，如用时请你自己填吧！”

冯塔纳很快将稿退回并附言说：“我对诗向来是不在乎的，下次请你只寄些标点来，诗由我填写好了！”

这里，作家对作者轻率的态度不满意，采取的就是换物反驳法，即：你不在乎标点而只在乎诗（言外之意），那么，我不在乎诗而只在乎标点，机灵地将“标点”和“诗”的位置互换了一下，以回敬对方，令对方哭笑不得。

清光绪元年，左宗棠受命督办新疆军务，率兵出关讨伐阿古柏，收复乌鲁木齐、和阗（今和田）等地。大军所到之处，入侵者望风而逃，眼看大英帝国扶植的阿古柏政权摇摇欲坠，面临覆灭危险。

英国公使威妥玛找到左宗棠，说道：

“中华地大物博，以仁义立国，为什么容不下小小的阿古柏，非要斩尽杀绝，未免太不仁道了吧？”

左宗棠毫不示弱，反唇相讥道：

“贵国信奉天主，到处建教堂，讲人道，何不在英伦三岛划出块土地，叫阿古柏立国活命呢？”

威妥玛当即面红耳赤，灰溜溜地走了。

左宗棠顺着对方“讲人道”的论点，指出“何不在英伦三岛划块土地，叫阿古柏立国活命？”驳斥对方怎么只要求别人“讲人道”，而自己却不“讲

人道”呢？

寥寥数语，左宗棠便把英国殖民主义者的侵略本性揭露无遗，威妥玛当然只好灰溜溜地走了。

### 37. 列举反例驳例论敌

#### ——例证诡辩术

在论辩中，当论敌以偏概全、轻率概括，作出了某种虚假的全称命题时，我们只要举出与之相反的具体事例，即可将对方驳倒，这就是例证诡辩术。

丈夫埋怨妻子抛头露面，团日活动还乘兴在海滨公园穿着泳装照了张集体像。

“荒唐，还合影呢？尽管都是站着的，但总是在一个平面上呀，假如各自后仰九十度，或者大地像床褥那样可以往上转折九十度，将是何等景象？”

妻子气急了，边哭边还击：

“你不也是天天要挤公共汽车吗？挤车时推推搡搡，人与人贴得可紧啦，在高峰时耳鬓厮磨也是常有的事，比日光浴并排站不是更加热乎？按照你的逻辑推理岂不更荒唐？”

丈夫没想到妻子还能顶回来，顿时闹个大红脸——没了脾气。

例证诡辩术所以能驳倒一个以偏概全的、虚假的全称命题，这是因为，关于某类事物的全称命题与关于该类事物存在反例情况的命题之间是矛盾关系，因而，只要指出其反例存在，就可将对方驳倒。

我国古代由于没有照相技术，所以科举考试时，为了避免冒名顶替，考生必须填写清楚自己的外貌特征，考官才能在考堂上查对。

相传在明朝时，有个考生填写自己的面貌特征时，其中有一项是“微须”。考官巡堂时看见这个考生脸部有一点胡须，便勃然大怒，责问：

“你因何冒名顶替，考单上明明写着没有胡须嘛！”

考生甚觉诧异，申辩道：“我明明写着有一点胡须，怎么就没有呢？”

考官说：“‘微’即‘没有’，范仲淹的《岳阳楼记》中有‘微斯人吾谁与归’一句，说的就是没有先天下之忧而忧、后天下之乐而乐的人，我跟谁在一起呢？”

考生不服，反驳说：“古书上说，‘孔子微服而过宋’（微服是指不暴露官员身份的装束），如果‘微’只作‘没有’讲，难道说孔子脱得赤条条地到宋国去吗？”

这位监考官仅仅根据《岳阳楼记》中的一处现象就轻率地得出所有的“微”都是“没有”的意思，考生列举反例，驳得监考官哑口无言。

### 38. 借用事物巧答难题

#### ——借代诡辩术

借代就是不直接说出某一事物的名称，而用另外一种与该事物密切相关的事物来代替的修辞方式。

在论辩中，当碰到一些难以回答而又不得不回答时，可以用借代的方法，即借用其它事物来代替我们所要讨论的问题，达到回避对方问题给予实质性回答的目的，这便是借代诡辩术。

前清时，一次，某省军政要员举行丁祭（祭孔），布政使行走匆忙险些摔倒。

平日与之有矛盾的按察使借机上告皇上，皇上令该省总督查明此事。

总督与二人关系都很深，若据实上报，布政使势必免官、若否认，按察使又属诬告，更要治罪。

这时，只见总督灵机一动，说：

“臣列前位，不敢后顾。”

总督使用的就是借代诡辩术，他借用自己的站位来代表对问题的答复，这样就对谁都有理由可交待。

使用借代诡辩术，关键是要注意因时因地因事选择好恰当的可以用来代替的事物。

有一次，英国一家电视台采访中国作家梁晓声。

记者是一个老练机智的英国人。在进行一些交谈后，他突然提出一个问题：

“没有‘文化大革命’，可能也不会产生你们这一代青年作家，那么，‘文化大革命’在你看来究竟是好是坏？”

梁晓声略为一怔，未料到对方竟会提出如此难以回答的怪题。他灵机一动，立即反问：

“没有第二次世界大战，就没有反映第二次世界大战而著名的作家，那么您认为第二次世界大战是好是坏？”

对于对方的难题，梁晓声巧借第二次世界大战来作答，反而把难题转移到了对方自己头上。

当作家陆文夫在纽约国际笔会第49届年会上发言时，有位西方人问道：

“陆先生，你对性文学怎么看？”

陆文夫清了清嗓子回答说：

“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看，而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。”

陆文夫对于对方的提问，巧妙地借用礼品盒来作答，既避免了对这一敏感棘手的问题的直接回答，又显得和谐得体，他那充满睿智和幽默感的言辞，使得听众席上发出会意的笑声。

### 39. 一串反问百口难辩

#### ——反诘诡辩术

反诘诡辩术是指诡辩者在论辩中巧妙地运用反诘疑问来论或驳，使对方猝不及防，入彀就范的诡辩技巧。

某寺院甲乙两僧素有嫌隙，甲僧心胸狭窄，总想伺机攻击乙僧，却又苦于找不别借口。

甲僧于是从乙僧的小徒儿身上打主意，他向方丈诬告说：

“今天大雄宝殿念经礼拜时，乙僧的小徒儿跪在最后一排做鬼脸，亵渎佛祖。”

方丈听后大怒，准备第二天早晨做佛事时当众惩处。

小徒儿听此消息，急得哭哭啼啼去向乙僧求救。乙僧低声对小徒儿说了八个字，小徒儿破涕为笑。翌日，方丈在佛事完毕后叫出小徒儿，责问此事。

小徒儿：“我在后排做鬼脸，何人所见？”

甲僧抢前一步，气势汹汹地说：“我亲眼所见，你还要抵赖？”

小徒儿：“请问师伯当时站在哪里？”

甲僧：“大家都知道，我站在前排。”

小徒儿：“你不回顾，怎见鬼脸？”

甲僧顿时羞愧得脸上一阵红、一阵青，感到无地自容。

小徒儿首先反问，让甲僧亲口在众人面前承认自己在前排看见小徒做鬼脸，然后反诘疑问：“你不回顾，怎见鬼脸？”甲僧于是百口难辩自身清白。

反诘诡辩术从形式上看，有直接与间接之分。

针对对方所论及的事或理，直截了当地发出反诘疑问，就是直接反诘诡辩术。

针对对方所论及的事和理，迂回曲折地提出反诘，即是间接反诘诡辩术。

一位姓崔的相公在寺庙里看见鸟雀在佛像头上拉屎，便故意问这个寺庙里的大师：

“这些鸟雀有佛性吗？”

这位大师根据佛学的基本原则，当然肯定地说：“有佛性。”

于是这位崔相公紧紧抓住这一点继续问：“既然这些鸟雀有佛性，为什么还在佛像上拉屎？”这个问题提得非常尖锐，非常难答。

哪知，这位大师却镇定自若地提出一个反问：“它们为什么不在鹞子头上拉屎？”

在这里，崔相公用直接反诘诡辩术，而大师则用间接反诘诡辩术，这一反诘，言简意赅，避免了许多无谓的争辩。

在广告中如果也采用这种反诘诡辩术就能引起消费者的注意，从而达到购买的欲望。例如：

欢迎订阅《天津歌声》。

您想得到喜爱的流行歌曲吗？

您想经常得到电影、电视歌曲吗？

您想得到电台经常播放的创作歌曲吗？

您想得到情调迥异的外国歌曲吗？

您想得到不同地区的民歌吗？

您想得到五四以来的优秀歌曲吗？

请您订阅《天津歌声》。

这一连串的发问，使读者一口气地看下去，便了解了《天津歌声》的整个内容，给人一个完整的形象。

## 40. 辩证推理富有哲理

### ——辩证诡辩术

辩证诡辩术，是指诡辩者在论辩中，应用辩证的推理来论证己方的观点，反驳对方的观点的诡辩技巧之一。

《韩非子》载：

公仪休担任鲁国的相国，他非常喜欢吃鱼，人们知道了他的这一嗜好后，便争着买鱼送给他。

公仪休呢，则一概不收，退了回去。公仪休的弟子见状，非常奇怪，问道：

“你这么喜欢吃鱼，可人们送鱼给你，你却一条鱼也不收，这是为什么呢？”

公仪休回答道：

“正因为我喜欢吃鱼，所以我不收人家的鱼。如果我收人家的鱼，拿人家的手短，吃人家的嘴软，就无法公正地执行国家的法律；无法公正地执行国家的法律，就无法保住自己的相位；无法保住自己的相位，到时人们不再送鱼给我，我自己又无法抓到鱼，所以即使我喜欢吃鱼也还是吃不到鱼，如果我不收人家的鱼，那么我可以保住自己的相位；保住了自己的相位，我反而可以长久地吃到鱼。”

公仪休关于拒鱼、吃鱼的论辩就使用了辩证诡辩术。由喜欢吃鱼为前提，却得到拒鱼的结论，这就鲜明生动地揭示了这些事物概念之间的矛盾运动的过程，有着极强的感人力量。

美国电视片《孤女》描写一个小女孩被生母遗弃，进了儿童之家，之后又被好心的某太太收为养女的故事。

重新获得的母爱，使女孩卡佳得到极大幸福和自豪。

一天，班里一同学成绩下降，不肯认错，卡佳批评了他，他却讥笑卡佳是养女，不配批评别人。

“不，”卡佳说，“我有妈妈，妈妈选择了我。你们也有妈妈，可你们的妈妈得到你们时不能选择，也不能再将你们退回去。儿童之家有那么多孩子，妈妈却选择了我……”

卡佳的聪明在于她施用辩证诡辩技巧，变通常养母不如生母的感觉，而反证为养母胜于生母——因为她有选择的权利。

我们要使自己的论辩深刻有力、新颖，就必须掌握辩证诡辩术。运用辩证诡辩术，能使我们的论辩语言富有深邃的哲理性，增添一定的理性色彩。

## 41. 相互联系相互对立

### ——因果诡辩术

因果联系在现实中的表现是复杂多样的，有时同样的原因可引起多种结果，有时一种结果是由多种原因引起的。

因果诡辩术就是根据事物之间的因果联系引申出互相对立结论的诡辩技巧。

因果诡辩术的一种方式是由同一种结果引申出相互对立的原因。

一天大清早，千户长挺着肚子、晃着脑袋来到阿凡提家里。狗看也没看他一眼，就溜进了窝。

千户长瞪大眼睛，咧开嘴巴，嘿嘿地笑了起来，说：

“瞧，阿凡提！你的狗多么怕我呀！我一来，它吠也不敢吠一声，就夹着尾巴进窝啦！”

“不，阁下。”阿凡提瞪着千户长说：“我的狗不是害怕你，而是讨厌你哩！”

为什么狗不吠一声就溜进了窝？

同是一种结果却引申出了相互对立的原因。千户长得出的结论是狗怕他，阿凡提得出的却是狗不是怕他而是讨厌他的结论。这就有力地嘲讽了千户长的可恶、可憎。

因果诡辩术的另一种方式是，由同一种原因引申出相互对立的结果。

有一次，萧伯纳的脊椎骨出了毛病，需从脚上取出一块骨头来补脊椎的缺损。

手术做完以后，医生想多捞一点手术费，便说：

“萧伯纳先生，这是我从来没有做过的新手术啊！”

萧伯纳笑着说：“这好极了，请问你打算给我多少试验费呢？”

由从未做过的手术为原因，医生因为其难而得出多给报酬的结果；萧伯纳则以自己的身体成了试验品而得出向对方索取试验费的结果，互为对立，引人入胜。

另外，同样一种现象，把它当成结果推出原因和把它当作原因推出结果，这之间也往往可以构成尖锐的对立。

首届国际华语大专辩论会的决赛辩题是“人性本善”。正方一辩在论证自己的“人性本善”的立场时说道：

“正因为人性本善，所以人随时随地都可以放下屠刀，立地成佛。”

而反方三辩在论证自己的“人性本恶”的立场时。则针锋相对地反驳道：

“对方一辩说，有的人是‘放下屠刀，立地成佛’的，这一点不错，但我请问，如果人都是性本善的话，谁会拿起屠刀呢？”

正方由“人性本善”的原因，得出有的人可以“放下屠刀，立地成佛”的结果；而反方则以有的人“放下屠刀，立地成佛”为原因，针锋相对地得出人的本性不是善而是恶的结果。这一精彩的答辩，博得了观众热烈的掌声。

因果诡辩术的关键是要找出制约某一现象的原因。根据探求原因的方法不同，因果诡辩术主要有以下几种类型：

· 求同探因。

它是根据被考察现象出现的几个场合中，其它的情况都不相同，而只有一个情况相同，于是得出结论说，这个相同的情况就是被考察现象的原因。

18 世纪俄国科学家罗蒙诺索夫在一次学术会议上，为自己的观点辩护说：

“我们搓擦冻僵了的双手，手便慢慢暖和起来；我们使劲敲击冰冷的石块，石块能发出火光；我们用锤子不断地锤击铁块，铁块也可以热得发烫——由此可知：运动能够产生热。”

罗蒙诺索夫考察了搓擦双手、敲击石块、锤击铁块等发热情况出现的不同场合，这些场合其它的情况都不相同，而只有一种情况相同，就是运动，因而得出结论：运动是物体发热的原因，运动可以产生热。

· 求异探因。

在被考察现象出现和不出现的几个场合中，其它的情况相同，只有一个情况不同，于是得出结论说，这个不同的情况就是被考察现象的原因。

一位生物学教授通过试验发现，蝙蝠具有“以耳代目”的“活雷达”特性，另一位学者持有不同意见，于是两人展开了一场辩论。

教授：“蝙蝠能在阴暗的岩洞里准确无误地飞行，这是为什么？”

学者：“因为它的眼睛特别敏锐，能在微弱的光线下看清周围的障碍物。”

教授：“为什么蝙蝠能在黑夜穿过茂密的树林？”

学者：“也许它有异常的夜视能力。”

教授：“当我们把它的双眼遮住，或让它失明，它仍能完全正常地飞行，这又是为什么？若去掉它双眼的蒙罩，将它的双耳遮住，它飞行时又会到处碰壁，这又该如何解释？”

学者无言以对，只好认输。

教授由于正确地运用了求异探因法，所以得出了无可辩驳的结论。

因果诡辩术可以增强论点的说服力，使人知其然，也知其所以然。

## 42. 貌似客观实为主观

### ——数据诡辩术

数据给人的印象是一种客观的、清楚的事实，人们往往对此深信不疑，在诡辩中是不太容易被对方驳倒的。

数据诡辩术，是指诡辩者根据人们对数据的信赖心理，编造一些貌似客观而实为主观的似是而非的数据谎言，以此来达到其目的的诡辩术。

前几年，有本十分畅销而导致一时洛阳纸贵的社会科学著作，它书中就引用了大量的数据来说明一些问题，很能给人一种振耳发聩而醒世的印象，试看其中一段：

它在谈到中国西北部经济落后时说：

“1980年西北部每百元固定资产实现产值65.17元，仅为全国平均值的56%，文盲率达到27.51%。西北陕甘宁青新5省区，面积约为307万平方公里，占全国总面积的32%，但1983年的工农业总值只占全国的5.1%，人均收入比全国平均水平低20%。西北的西宁市与华东的常州市，人口都在40万左右，前者1982年的工农业总产值只有8.45亿元，还不及后者的1/4。而且东西差距一直在拉大。

“例如，新疆的人均工农业总产值与全国比较。1949年为96.37元：86.03元，新疆高12.01%；1981年为575.59元：751.84元，新疆低23.44%。又如宁夏1982年人均工农业总产值为全国平均水平的69.5%，有人估计，到2000年会降为66.3%，差距扩大32%；要达到2000年的翻番目标，全国的年均增长率只需7.2%，西北均要8%。”

这种列举数据的方式比举出许多典型的例子都要醒目并具有说服力。

正因为列举数据具有如此大的威力，所以不少政治家和诡辩家都乐于引用数据来反驳对方的诘难。日本前首相田中角荣的秘密武器就是时常引用一些数据以取得论辩的胜利。

日本有些推销员到有些家庭推销商品时，常常以“本住宅区85%的家庭都购买了”的口吻来打动对方，使对方产生“既然这么多人都买了，那我也买一台吧”的念头。

为了提高数据的效果，引用的数据应该越精确越好。比如，在人大会议上，某位代表指出：“现在物价仅上升了20.2%”，人们会对他有相当准确的研究而表示佩服，而怀疑的人一时也难以找出如此精确的相反的数据加以反驳。

同样地，在一种新商品的发布会上，商店的代表可以用精确的数据发布对市场调查的结果：

“根据我们的调查，本市有70.8%的家庭使用了本商品，……”仅凭这些“客观”的数据，就足以令听众震撼，而产生一种我也要去买的欲望。

为了增强人们对某种事物的可信程度，用一些事先编造的精确数据来表示，效果极其明显。这种所谓的精确数据在当今的报纸和电视的广告词中已是屡见不鲜的。例如。

有句推销××药的广告同说：“经临床对81376个患者观察，××药的有效率为99.37%，治愈率98.12%。”

对于这类宣传，有几个相信他是编造的谎言，又有多少人怀疑它的真实性呢？

数据诡辩术在辩论中更有其特殊的论辩效果。

由于论辩比赛本身的特点，决定听众和评委不可能当场去认真核对这些数据是否真实，所以当有利于己方的客观论据其实并不存在，而对方几乎是不战而胜时，为了扭转这种被动局面，己方就往往会煞有介事地编造一些数据谎言。

在某校举行的“出国潮是不是好现象”的论辩比赛中，反方的学生煞有介事地抛出了“出国人员的回流率只有令人痛心的 3.4%”的数据，以说明损失之巨大。故当正方同学说到“主流是好的”之后，反方立即反问道：

“请问，3.4%与 96.6%哪个是主流？”

结果，反方获得胜利。这不能不说是得益于数据诡辩术的合理运用。

### 43. 巧转话意回避问题

#### ——转意诡辩术

转意诡辩术就是故意歪曲对方问话的原意，然后进行回答，借以达到回避对方问话目的的诡辩技巧。

小仲马是一个极富幽默感的作家。有一次，一个爱缠人的家伙想知道小仲马最近在做什么。

小仲马回答道：“难道你没有看见？我在蓄络腮胡子！”

对方问话的原意显然不是在于打听小仲马是不是蓄络腮胡子，但是小仲马却巧转话意，一句变答，便轻而易举地摆脱了对方的纠缠。

使用转意诡辩术必须注意，语言表达必须委婉含蓄、隐蔽自然，不留斧削痕迹。

日本著名电影演员中野良子到上海进行艺术交流活动时，中国朋友十分关心这位 35 岁还未结婚的电影艺术家的终身大事。

有人问她什么时候结婚，中野良子满面笑容而机敏地答道：

“如果我结婚，我就到中国来度蜜月。”

电影明星的婚姻问题是一个从新闻媒体到影迷十分敏感的话题，弄不好，会被传得面目全非。

然而，面对中国朋友热情关切的询问，出于礼貌，又不能以“无可奉告”来拒答。

中野良子的回答十分巧妙，她用的是一个假设句：“如果我结婚，我就到中国来度蜜月。”

就对答而言，回答得十分爽朗，并不回避自己结婚的问题，但暗里却把“在何时结婚”的问题转移到“在何地度蜜月”的问题上，既避开了她无意公开正面回答的结婚时间问题，又借未来结婚时度蜜月的地点，强烈地表达了她对中国人民的友好的感情，使听者不好再追问下去，却又领受了她的一份友好之情。

在日常生活中也常碰到这种情况：

孩子问妈妈关于生育的深层问题，这问题认真说不行，不宜正面回答；而胡言乱语又有失科学性，怎么办？请看下面一则对话：

孩子：“妈妈，我是你生下来的吗？”

妈妈：“是呀。”

孩子：“你怎么生的？”

妈妈：“在医院生的。”

孩子：“人是怎么来的？”

妈妈：“看猴吧，孩子，猿猴是人类的祖先。”

非常明显，这个小孩询问妈妈“你怎么生我的”、“人是怎么来的”等问题，用意是在于打听生育分娩的具体过程，这种问题是不便向小孩直接讲明的。

于是，这位妈妈便采用了转意诡辩术，将对方问话的原意改换为“在什么地方生的”，“人是由什么演变而来的”：然后用“在医院生的”，“人是由猴子变来的”等来回答，这就巧妙地达到了回避对方问话实质的目的。

#### 44. 借助权威事半功倍

##### ——权威效应术

权威效应诡辩术是指论证或反驳某个观点的正确或错误时，不是从这个观点本身出发，以事实材料作论据，加以推理和判断，而是只靠引用书本或只靠引用享有一定威信人物的“大名”或其言论去代替对论题本身的论证来得出结论的诡辩技巧。

借助权威诡辩术充分利用了人们对权威的信赖和崇拜感。

儿童时家庭是活动中心，父母的话就是真理；少年时进入学校，对教师说的佩服至极；青年时代逐渐走向社会，歌星、影星是他们崇拜的对象、追随的偶像，这都是对权威不自觉的信赖和崇拜。

利用一般人迷信权威的思想，往往能达到预期的效果。

有一个人牵了一匹骏马到集市上去卖，接连几个早晨，都没有人买，连一个问价的都没有。

于是，这个人眉头一皱，计上心来。他想伯乐是个相马的专家，如果把他请出来，帮助想个办法，这马一定很快就会卖掉。

伯乐答应给予帮助，他来到集市上，在这匹马的身边看了两眼，在马颈上拍了两下，回过头又看了一眼就走了。购买者认为能够得到伯乐青睐的马，一定是匹好马，纷纷抢购。

那匹骏马的价格也一下子抬高了十倍还多。

这就是权威效应。伯乐是相马专家，在这门知识上具有权威性，由此引起一般人对他的崇拜。人们对专家权威都存有这种迷信心态，只要专家们对某一种事物作出评价，一般人就会相信。

随着市场经济的发展，广告业蓬勃兴起。它借助电、光、声、像的现代媒介深入到千家万户。

有些广告借明星之口评价所推销的商品，利用明星的名气诱使大家购买，也是自觉利用权威、借助权威的诡辩技巧。

解放前，广东有两大酒庄——“永利威”和“陈太吉”，都以双蒸米酒、肉冰烧酒名传遐迩，相互竞争也很激烈。

有一次“永利威酒庄”为了加强宣传攻势，不惜以重金邀请当时在上颇有名气的电影女明星杨耐梅为其做广告宣传，把广告词制成留声机唱片广为传唱，其中粤曲“西皮”一段：“半边鸡、一壶永利威”唱到家喻户晓、人人皆知，收到意想不到的宣传效果。

在国外，这种权威效应的广告比比皆是。

日本日产汽车公司请美国电影明星保罗·纽曼，为其拍摄这样一部广告片：保罗·纽曼坐上一辆日产汽车公司制造的车，朝夕阳开去，获酬金 80 万美金。

美国著名篮球中锋辛普森一出名，PUMA 球鞋公司就与其签约，只要穿该公司球鞋打球每年给 100 万美元酬劳，于是该球鞋畅销美国。

## 45. 数例并举妥切无比

### ——事例替代术

事例替代诡辩术，也就是把抽象的道理具体化，用事例代替所要阐述的道理，通俗易懂地表达自己的观点的诡辩技巧。

孙中山先生在某次讲演中曾说过这样一个故事：

南洋爪哇有一个财产超过千万的华侨富翁。一次，他外出访友，却因未带夜间通行证和夜灯而无法返回，因为当地法令规定，华人夜出如无通行证和夜灯，一旦为荷兰巡捕查获，轻则罚款，重则坐牢。出于无奈，他只得花一元钱，请一个日本妓女送自己回家。因为荷兰巡捕不会问日本妓女的客人。

孙中山说：“日本妓女虽然很穷，但是她的祖国很强盛，所以她的地位高，行动也就自由。这个中国人虽然很富，但他的祖国却不强盛，所以他连走路也没有自由，地位还不如日本的一个娼妓。如果国家灭亡了，我们到处都要受气，不但自己受气，子子孙孙都要受气啊！”

这饱含悲愤的一番话，如同电击一般地打在听众的心弦上，激起了强烈的反响，这就是事例替代术的妙处。

运用事例替代诡辩术，首先要考虑选择一个较为恰当的事例，这就要求我们在日常生活和学习中搜集大量的事例，并且能从这些事例中悟出一个深刻的道理。

美国前总统卡特竞选总统时，一位爱找茬的女记者采访了他的母亲。

女记者：“你儿子说如果他说谎，大家就不要投他的票，你敢说卡特从来说过谎吗？”

卡特母亲回答道：“也许我儿子说过谎，但却都是善意的。”

“何谓善意的说谎？”

“你记不记得，几分钟前，当你跨进我家的门时，我对你说你非常漂亮，见到你很高兴？”

一个俗而又俗的道理，在此竟变得奇而又奇，妥贴无比。看来，有时能奇妙解答棘手而复杂的问题的，偏偏是平俗的道理。

运用事例替代诡辩术，要准确把握双方辩论内容的主题，然后搜寻记忆中的事例，预防辞不达意，闹出張冠李戴的笑话。

1988年10月美国总统大选投票前夕，两名候选入布什（共和党）和杜卡基斯（民主党），在电台辩论中曾为廉政问题兵戈相向：

布什：“我坚信公职人员必须廉洁。但他（指杜卡基斯）的教育顾问却违背了公职人员应有的道德，现仍在监狱……我将在政府中建立一个高度廉洁的制度……我将不会像那位州长（指杜卡基斯）那样卷进这件事。”

杜卡基斯：“我不知道布什说的是什么意思，难道布什先生在为米斯辩护？还是认为前内政部长詹姆斯是个好部长？还是要支持博克担任大法官？现政府中有不计其数的官员因卷入丑闻而被迫离职，我们不需要这种政府。”

这场辩论，双方唇枪舌剑，互不相让，所运用的也都是事例替代诡辩术，由此可见它在论辩中的重要地位。

例证，可以单独举例，也可以数例并举，后者的概括性强，归纳性强，所有的实例都指向同一方向，有着异常的说服力。

譬如，民族英雄文天祥的《正气歌》，为表明作者“人生自古谁无死，留取丹心照汗青。”的忠贞心迹，一一并举名垂丹青的十二名前贤圣哲以为

追随。诗云：

“ 在齐太史简，在晋董狐笔，在秦张良椎，在汉苏武节；为严将军头，为嵇侍中血，为张睢阳齿，为颜常山舌；或为辽充帽，清操厉冰雪；或为出师表，鬼神泣壮烈；或为渡江楫，慷慨吞胡羯；或为击贼笏，逆竖头破裂。 ”

浩然宏博，气势直贯日月，令人不由不肃然起敬。这便是数例并举产生的效果。

丘吉尔说过，最有力的雄辩，不是冗长的论证，而是举出必要的实例。

#### 46. 步步深入层层击破 ——递升诡辩术

递升诡辩术指论辩者在进攻或防守时，应该像剥竹笋一样——立势，攻击要层层递进，步步深入；防守、驳辩要层层反驳，张张揭破，使论敌无空可钻，低头诚服的论辩技巧。

有两妇女争吵，各不相让，其中有这么一段：

甲：“我男人好歹是个科长，你男人是什么东西？扫垃圾的！你做扫垃圾的老婆有什么光彩？你不害臊，我倒替你害臊呢！”

乙：“男人当个科长，就爬到老百姓头上拉屎了，要是当个局长、部长呢？那可要张开血口吃人喽？你男人就是老虎，你也不过是狐狸精，狐假虎威才害臊呢！我男人扫垃圾，为人民服务，光荣得很！”

当甲进行人身攻击时。乙立即把甲的论据抓出来，层层递升，层层揭驳：从科长到局长到部长又到老虎，并予以致命的一击：“狐假虎威才害臊。”使甲仗势欺人的虚伪本质暴露无遗，抬不起头来；进而就“扫垃圾的”加以引申，“为人民服务，光荣得很”。使自己的论点在层层突“破”中巍然而“立”，并再一次讽刺了科长老婆的丑恶嘴脸，“升”上了最高点，其驳辩可算是成功的。

齐景公饮酒，田桓子陪侍，远远看到晏子来了，就对齐景公说：“请罚晏子酒。”

齐景公问：“什么理由？”

田桓子说：“晏子穿黑布衣、鹿皮裘，乘着粗劣简单的车，驾着瘦弱的马上朝，这是掩蔽了您对他的恩赏啊！”

齐景公说：“好。”

晏子坐下后，斟酒的人捧着觞递给他，说：“国君命令罚您饮酒。”

晏子问：“什么理由啊？”

田桓子说：“国君赏赐给您卿的爵位使您尊贵，恩赐百万之金使您的家庭富裕，所有大臣的爵位没有比您更尊贵的，俸禄没有比您更高的。现在您穿着黑布衣鹿皮裘，坐粗劣的车，又驾着瘦弱的马来上朝，这是掩蔽国君的恩赐啊，所以罚您。”

晏子站起来，恭敬地问：“请问是饮完酒再解说还是解说完再饮酒呢？”

齐景公说：“解说完再饮。”

晏子说：“您赏赐我卿的爵位使我尊贵，我不敢为了显贵来接受，为的是国君命令能得以施行；恩赐百万之金来使我家过上富裕生活，我不敢为了富有而接受，为的是使国君的赏赐能够施行。我听说，古代的贤君，对受过丰厚赏赐却不照顾他的封国或家族的人，就责罚他们；对于所担负的工作不能胜任，就责罚他们。您的臣属，我的父兄，如果有的流离失所身处荒凉偏僻的地方，这是我的罪过；您的子民，我的属下，如有流散逃亡四方的，这是我的罪过；军事装备不充足，战车没有修造，这是我的罪过。像驾着劣马破车上朝，我想那不是我的罪过吧？再说，我凭着您给我的赏赐，使我父系亲属没有人没车坐，母系亲属没有不丰衣足食的，妻子的亲属没有挨饿受冻的，国内一些闲散的士人等着我，然后才能点火烧饭的有几百家。像这样，是掩蔽国君的恩赏，还是昭显了国君的恩赏呢？”

齐景公听后说：“好！替我罚田桓子。”

晏子抓住“罚”字，以此为纲，针对田桓子认为他的“形象”“掩蔽了国君对他的恩赏”展开自辩。他首先说明受赐的目的是为国为君，不是为了自己能够“显贵”、“富有”；接着指出什么样的人该“责罚”，并以他自己设例作了解释；哪些情况和现象才属于“罪过”，才该“罚”；继而再把驳辩“升”上第三个层次。他凭着国君的恩赏，使“父系亲属”、“母系亲属”、“妻系亲属”和“国内一些闲散的士人”的“问题”得到解决，阐明自己生活俭朴的原因和理由。“立”出自己的论点：这是“昭显”君主的恩赏，而非“掩蔽”。结构上环环相扣，虽缓缓道来，却句句驳在点子上，使田桓子无隙可乘、无力还击，终使齐景公把酒反“罚”于田桓子，真可谓妙绝。

由此可见，运用递升诡辩术要注意以下几点：

一是，要迅速地找准并确定好“递升点”。

如果己方立论，就必须对“点”深深挖掘，摆出丰足的论据，层层展开，使彼无还击之力；如果是反驳论敌，就要注意对方提出的理由和根据，抓住要害，集中“火力”层层猛攻，或先“射马”（驳论据），或先“擒王”（驳论点）使之无招架之力。像上面那位乙妇女就抓住了“你不光彩，我光彩”的“递升点”；晏子抓住了“罚”的“递升点”。

二是，递升要高屋建瓴，有圆石滚落万丈悬崖的气势。

三是，在取胜有望时，应该乘胜追击，置彼方于死地。

## 47. 不同问法不同效果

### ——设问诡辩术

设问诡辩术，是指论辩双方为了达到各自的目的，常常通过发问，探测对方的真意，隐蔽自己的企图，把握讨论的方向，使论辩能向着有利于自己的方向发展的诡辩技巧。

设问诡辩术的运用，很能体现一个人的应变智力和控制能力，是一种高水平的问答技巧。

· 诱导式发问。

罗斯福在海军任职时，一天，有位朋友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的计划。

罗斯福向四周机警地看了看，压低声音问：“你能保密吗？”

朋友答：“当然能。”

罗斯福微笑着说：“我也能。”

罗斯福用“诱导式”的问话：“你能保密吗？”决定了对方必定答“能”，这不仅使他既坚持了不泄密的原则，又不使朋友处于尴尬的境地。

· 委婉式发问。

在人们交际过程中，在某些特殊情况下不便直问，直问会引出麻烦，这时需要采取迂回方式提出问题，达到目的。如：

一个小伙子想了解某姑娘对自己是否有好感，可不好意思直截了当提出来，便试探性地发出邀请：“我可以陪你走走吗？”或“今晚有场歌舞，你有时间看吗？”

对方如果不愿意和他交往，会客气地婉言谢绝，“谢谢，今天我还有点急事。”

这样处理，双方都不至于难堪，而小伙子也探到了对方的虚实。

· 提醒式发问。

对一些健忘的人或无意间发生疏忽的人，在适当时机就某件事用提醒式发问，能起到暗示作用。

比如，有时自己的什么东西不知丢到哪里去了，若直接问人，显得冒昧，会影响关系，这时你不妨这样问：“你没借我的××吧？”“你没见一件××吧？”表面上说的是“没有”，实际上是问“有没有”。

这种谨慎而有分寸的问法，在交谈中显得很得体，既不易引起对方的反感，又达到了自己目的。

· 变通式发问。

提问时应根据情况，通过改变、调整语序、句式词语，能收到意外的效果。

一个教士问他的上司：“我在祈祷的时候，可以抽烟吗？”这个请求遭到断然拒绝。

另一教士去问这个上司：“我在抽烟的时候，可以祈祷吗？”同样一个问题，他把语序变了一下，抽烟的请求得到了允许。

再如，有家饭店，服务员常问顾客：“要啤酒吗？”

后来他们研究了商业心理学，改变了问话方法：“你要几升啤酒？”于是，销售额大增。

由此可见，不同的问话词语，有不同的效果，善于变通问法，会收到良

好的效果。

设问形式还有很多，需要根据情况开动脑筋，自己去创造。

## 48. 借火烧香仿中有创

### ——模仿诡辩术

模仿诡辩术，是指根据对方的观点，通过对比联想仿造出一个与对方观点相同或者相反的观点来反驳对方的诡辩技巧。

一个被指控酒后开车并被判拘留一周的司机在法官面前申诉说：

“我只是喝了些酒，并没有像措控书说的那样喝醉了。”

法官一听微微一笑，说：“正因为如此，我们才没有判处你监禁七天，而只判拘留你一星期。”

法官的解释，既回避了司机的纠缠，又让司机懂得，对开车司机来说：“喝了些酒”开车与“喝醉酒”开车的区别，就和“监禁七天”与“拘留一星期”的区别一样，只不过是说法不同而已！

运用模仿诡辩术，是基于比较和联想形成的一种逻辑方法。其联想主要来源于对方的观点，而模仿出来的观点又与对方的观点形成鲜明的对比，或者是正确与谬误相比较，或是谬误与谬误相比较，最终是要驳倒对手。

阿凡提开了一个染坊，一个财主有意刁难他。财主拿来一匹布对阿凡提说：“阿凡提，你把这匹布染成不黑、不白、不红、不绿……不是一切颜色的颜色。”

阿凡提温和地说：“可以，你放在这里吧！”

“那我什么时候来取货呢？”

阿凡提仿照对方的口气说：“不是周日，也不是周一、二、三、四、五、六的那一天来取货好了。”

阿凡提以对方刁难的方法来回敬对方，主要是思考方法上的模仿。

模仿可以首先考虑从语音形式上模仿，其模仿的语音形式要与对方的语言形式相同或相仿。

古代有个叫魏周辅的人，送诗给陈亚看，其中抄袭了古人两句诗，陈亚对他很不客气。魏周辅又送上一首绝句说：

“无所用心叫‘饱食’，怎胜窗下作新词？文章大都相抄袭，我被人说是偷诗。”

陈亚按照他的诗的原韵和了一首诗说：

“以加贤人该加罪，不敢说你爱偷诗。可恨古人太狡猾，预先偷了你的诗。”

古人偷窃后人诗，那绝对是诗人的想象。

运用模仿诡辩术，还可以考虑从思维形式上模仿。它首先需要展开联想，可以同向联想，然后模仿对方思维形式进行反驳。

抗战时期，沈钧儒等“七君子”宣传抗日主张，被国民党当局视为“眼中钉”。后来，国民党政府逮捕了“七君子”，并在苏州高等法院几次开庭审判他们。

在法庭上，检察官诬蔑“七君子”宣传了“与三民主义不相容之主义”。

沈钧儒反驳说：“如果我们宣传抗日救国就是宣传了与三民主义不相容之主义，那么与三民主义相容之主义是卖国投降吗？”

沈先生由检察官的“与三民主义不相容之主义”联想到“与三民主义相容之主义”，由抗日联想到卖国投降，使国民党陷入了自相矛盾中，也使其卖国嘴脸暴露无遗。

由此可见，运用模仿诡辩术，其特点是：仿中有创，借火烧香，令对手防不胜防。

## 49. 直观形象无可置辩

### ——示物诡辩术

示物诡辩术，就是适时、适事地当场拿出具体的“实物”来反驳对方的一种诡辩技巧。

示物诡辩术的特点是反驳形象直观，可见可感，让人无可置辩。

一次上手工课，爱因斯坦把一张很不象样的“板凳”交给了老师。

老师看后很生气，举着“板凳”问孩子们：“你们见过比这更糟糕的凳子吗？”

小朋友们都一个劲地摇头。但爱因斯坦却从课桌里拿出了两张“板凳”说：“比这更糟糕的凳子还是有的。”他指着拿出来的那两张板凳：“这是我第一次和第二次制作的。刚才交老师的已是第三张板凳了，虽然它做得并不好，但比这两张好多了。”

结果，老师被说得哑口无言。

当老师认为他拿着的是一张最糟糕的凳子时，爱因斯坦却拿出了两张更糟糕的凳子，从而说明老师的话是不正确的。由于“事实就在眼前”，所以老师也奈何不得，只好“认输”。

示物诡辩术直截了当，剀切有力。正如人们常说的那样，“事实胜于雄辩”，在具体的实物面前，即使再蛮横、再能说会道的人，也不能置事实于不顾，“睁着眼睛说瞎话”。

一次，施特劳斯结束他在维也纳国家音乐厅举行的“个人钢琴演奏会后”，回到下榻处，就有一名俄国军官带着随从冲了进来。那俄国军官气冲冲地递上一份“决斗书”，吼道：“你是我的情敌，我要同你决斗，一分高低，请吧！”说完，甩开大氅，抽出长剑，亮开了架势。

施特劳斯莫名其妙，不知自己怎么就成了“情敌”？“请你把原因讲清楚再决斗也不迟！”他冷峻地说。

俄国军官陈述道：“你每次演出，我的妻子都要送鲜花给你。鲜花代表着爱情，既然她送鲜花给你，那你俩一定私通！你破坏了我的家庭，你就是我的情敌！这还有什么可说的？”

施特劳斯听罢，对这荒唐的推理哭笑不得，本想回敬几句，但稍一思忖后他改变了主意，说：“军官先生，我领你们看些东西。”

说完，把军官和随从带到了一处宽大的花房，指着里面放着的无数束鲜花说：“请把尊夫人送给我的鲜花挑出来吧，让它作证，我们好决斗啊！”

那军官和随从看着数不清的花束，目瞪口呆，面面相觑：“原来有这么多人送花啊！”至此，俄国军官自己也觉得太鲁莽，便主动向施特劳斯敬礼道了歉，一场“决斗”化解了。

由此可见，示物诡辩术是一种行之有效、强而有力的反驳方法，只要我们善于运用、巧于运用，一般都能稳操胜券，甚至不战而胜。

## 50. 揭露荒谬不攻自破

### ——揭悖诡辩术

揭悖诡辩术，就是揭露对方论题的荒谬错误之处，从而驳倒对方论点的一种诡辩技巧。

有位访华的英国记者，提出了“一个国家向外扩张是由于人口过多”的观点，周总理不同意这种看法，对此他进行了反驳：

“我不同意这种看法，英国的人口在一战前是四千五百万，不算太多，但是，英国在一个很长的时期内曾经是‘日不落’殖民帝国。美国的面积略小于中国，而美国的人口还不及中国的三分之一，但是美国的军事基地遍于全球，美国的海外驻军有一百五十万。中国人口虽多，但是没有一兵一卒驻在外国的领土上，更没有在外国建立军事基地。可见，一个国家是否向外扩张，并不决定于她的人口多少，而决定于她的社会制度。”

周总理反驳中运用的正是揭悖诡辩术，通过数据和类比，从而使英方的论点不攻自破。

揭悖诡辩术，具体技巧有三：

一是，揭露对方论题与客观实际相悖；

二是，揭露对方论题与其自身行为不符；

三是，揭露对方论点本身自相矛盾。

一位杠铺老板自言善辩，孔圣人及李铁拐不服，找他论辩：

孔圣人：“我来与你抬杠。”

杠铺老板：“谁先开言。”

“让你先说。”

“圣人今去何方？”

“周游列国。”

“双亲可健在？”

“老母健在。”

“圣人云：‘言必行，行必果’，可你自己就行有所悖。”

“此话怎讲？”

“圣人说过：‘父母在，不远游。’为何你的老母健在，你却周游列国？”

孔圣人哑口无言。

李铁拐不服：“我来和你抬杠！”

杠铺老板问：“谁先开言。”

“让你先说。”

“大仙因何下临凡界？”

“为拯救黎民百姓。”

“有何济世仙方？”

“我葫芦里装的灵丹妙药能医治百病。”

“你说你葫芦里的灵丹妙药能医治百病，我看不尽然，既然能医治百病，为何不把你那条瘸腿治好？”

李铁拐张口结舌，无言以对。

杠铺老板用揭悖诡辩术轻而易举地又战胜了对方。

揭悖诡辩术还有一种形式，是直接揭露对方的论点本身就存在自相矛盾，从而使对方无言以对。

有一次，一个年轻人想到爱迪生的实验室里去工作，爱迪生接见了  
他。这个年轻人满怀信心地说：“我想发明一种能溶解一切物品的万  
能溶液。”

“那么，您想用什么器皿盛放这种万能溶液呢？”

年轻人哑口无言。

## 51. 借用比喻灵活施辩

### ——喻讽诡辩术

喻讽诡辩术，就是用比喻的方法讽刺对方，使对方的思维被你所做比喻的形象所困扰，以至措手不及的诡辩技巧。

儒士张卓与僧人论辩：

僧人宣称：“儒教虽正，却不如佛学玄妙，我们僧人能读儒教的经典，你们却不能通晓佛家的经典。”

张卓回答说：“不对吧，比如饮食，人可以吃的狗也能吃，狗可以吃的人却不可以吃。”

张卓采用喻讽诡辩术，灵活施辩，用人吃的东西与狗吃的东西来类比，一下便将对手驳得缄口无言。

震惊中外的“七君子事件”中的史良，在法庭与法官、检察官的论辩中，有这样一段对话：

检察官：“在西安事变前，你们给张学良、宋哲元、韩复榘、博作义发过电报，因此可以说，西安事变的发生与你们发电报是有联系的，你们应该对此负责。”

史良：“一个刀店，每天都会卖出许多把刀。多数买了刀的人是用来切菜，但也不排除有人会甩买来的刀杀人的可能性。照检察官的意思，难道凡是杀了人的都要由刀店负责吗？”

刀店与发报者本是两码事，但史良运用喻讽诡辩术，通过比喻，不仅仅驳斥了所谓七君子的电报与西安事变有联系的说法，而且也回避了问题的实质。

讽刺对方时，借用一个比喻，不但增加了对自己命题的确证，也增加了对对手反驳的困难，因为对手除需反驳你的论题外，还要设法反驳你的比喻。

1901年美国政府宣称，为了保持军队所需巨额费用，“准备实行节约”，因此，须削减公立学校的经费。马克·吐温反驳了这种谬论：

“而我们则认为，国家的伟大来自公立学校。试看历史怎样在全世界范围内重演，这是多么奇怪。我记得，当我还是密西西比河上一个小孩子的时候，曾经有同样的事发生过。有一个镇子也曾主张停办公立学校，因为那太费钱了。有一位老农站出来说了话，说他们要是把学校停办的话，他们不会省下什么钱。因为每关闭一所学校，就得多修造一座牢狱。”

马克·吐温的喻证可谓无比的传神，直至今日，它还是那么的发人深省。

有个作家和厨师争论：

作家对厨师说：“你没有从事过写作，因此你无权对这本书提出批评。”

“岂有此理！”厨师反驳道，“你这辈子下过蛋吗，可却能尝出炒鸡蛋的味道。母鸡行吗？”

厨师运用喻讽诡辩术，作家一时却不知如何应答是好。

运用喻讽诡辩术应掌握以下几点技巧：

一是，讽刺要寓于比喻之中，两者不能游离，否则将显得生涩。

二是，所设的比喻要生动形象，使复杂的问题简单化，深奥的道理浅显化，抽象的事物具体化。

三是，讽刺要有力，提出的问题要尖锐。

## 52. 准确分析推测未来

### ——展示未来术

展示未来诡辩术，就是以发展观点立论，将思维引向未来，把对未来的预见展示出来，从而给对方以针锋相对反驳的诡辩技巧。

1683年除夕，法拉第为了证实“磁能产生电”，在大厅里对着许多宾客表演。只见他转动摇柄，铜盘在两磁极间不停地旋转，电流表指针渐渐偏离零位，客人们赞不绝口，只有一位贵妇人不以为然，取笑法拉第说：

“先生，这玩艺儿有什么用呢？”

“夫人，新生的婴儿又有什么用呢？”法拉第把手放在胸前，欠身回答。人群中爆发出一阵喝彩声。

法拉第这里使用的就是展示未来诡辩术。他不是针对电的现状来论辩，而是把它引申向未来。它就像婴儿一样，现在看不出有什么用处，但它的未来却有着强大的生命力。他的预言已完全被科学所证实。

未来之所以可以预测，这是因为，事物的发展是有规律的，在一定条件下，事物有朝着一定的方向发展的趋势，只要对事物各方面的矛盾因素作出准确的分析，就可以对未来进行推测。以此为根据进行论辩，就具有了强大的说服力。

春秋末年，晋国赵简子乘车上山游猎。车子艰难地爬行在崎岖的羊肠小道上，众臣都使劲地推车，个个汗流浹背，独有一个叫虎舍的大臣，不但不推车，还边走路边哼着歌。赵简子坐在车上很不高兴：

“我上羊肠山道，群臣都来推车，唯独你边走边唱不出力，这是你作臣子的欺侮君主啊！臣欺君，该当何罪？”

“臣欺君，罪该死而又死。”虎舍说。

“什么叫‘死而又死’？”赵简子问。

“自己身死，妻子又死，这叫死而又死。”虎舍说到这里，把话锋一转，紧接着对赵简子说：“现在你已经知道了为人臣欺主的应得之罪，那么，你是不是也想知道做君主的轻慢臣下的应得之罪呢？”

“君主轻慢臣下，又该怎么样呢？”

“做君主的欺侮轻慢他的臣下，久而久之，必然会出现这样的局面：有智谋的不肯出谋划策，没有远虑，必有近忧，国家自然就会灭亡。能言善辩的不肯做使臣，咫尺天涯，难通有无，就不能与邻国通好；能征善战的不肯破阵杀敌，将颓兵衰，弱肉强食，边界就会遭到侵犯。君主轻慢了群臣，内政、外交、国防都无人出力，败亡的局面就会随之到来，那时便会国将不国了。”

虎舍的话，惊得赵简子通身汗湿。他如梦初醒般说：“好，好，说得好！”急忙下令不再叫群臣推车上山了，然后摆酒设宴，与群臣会饮。

虎舍高瞻远瞩，对未来的必然发展作出了科学的预测，辞富理性，说得赵简子浑身汗湿，翻然悔悟，充分显示了展示未来诡辩术的强大威力。

### 53. 同一概念不同含义

#### ——限制正名术

限制正名诡辩术，就是诡辩者故意增加某个概念的内涵，使它由外延较大的概念过渡到一个外延较小的新的概念的诡辩技巧。

1938年10月，美国著名电影艺术家卓别林写了以讽刺和揭露希特勒为主题的电影剧本《独裁者》。

第二年春天影片开拍时，派拉蒙公司说：理查德·哈定·戴维斯曾用“独裁者”写过一出闹剧，所以这名字是他们的“专利”。

卓别林派人跟他们谈判无结果，又亲自找上门去商谈解决的办法。派拉蒙公司坚持说：

“如果你一定要‘借用’‘独裁者’这个名字，必须付出2.5万美元的转让费，否则就要诉诸法律！”

卓别林灵机一动，当即在片名前加了个“大”字，变为“大独裁者”，并且风趣地说：

“你们写的是一般的独裁者，而我写的是大独裁者，这两者之间风马牛不相及。”

说完扬长而去，派拉蒙公司的老板们个个被气得干瞪眼，无言以对。

卓别林通过对“独裁者”这一外延较大的概念进行限制，增加了“大”这一内涵，使它过渡到了外延较小的“大独裁者”这一新的概念，便获得这场论辩的全胜。

事后，卓别林另对朋友风趣地说：

“我多了一个‘大’字，省下了2.5万美元，可谓一字值万金！”

魏征与唐太宗之间的一场论辩也是如此。

唐朝初年，唐太宗李世民任用魏征做谏议大夫。

魏征由于为人正直，主持公道，得罪了一些人，遭到了非议。

李世民派温彦博去责备魏征，魏征因此去见唐太宗说：

“我希望陛下让我做一个良臣，不要让我做忠臣。”

李世民听了很吃惊，赶紧问：“良臣和忠臣不是一样吗？”

魏征答道：“不一样，像古之稷、咎陶，就是良臣；像龙逢、比干，就是忠臣。良臣以国事为重，公而忘私，本身享有美名，君主获得很好的声誉，子子孙孙传下去，国运无穷。忠臣则不然，唯唯诺诺，只有个人打算，君主会因他落得个昏庸的恶名，甚至国亡家灭。这便是忠臣与良臣的区别。”

魏征这里使用了限制正名诡辩术，分别指出良臣和忠臣这两个概念的不同含义，间接委婉地批评了皇帝只喜欢唯唯诺诺之流，并暗示了这样做的恶劣后果。魏征的论辩深刻有力，令李世民大为感动。

抗日战争时期，五台山的和尚不愿参军，当八路军某部指战员“深入发动”他们参军时，和尚们以“出家人四大皆空”为由拒绝参军。

八路军指战员说：“你们出了家，但你们没有出国，国家兴亡，匹夫有责！”

简明的概念正名辨析，竟把“看破红尘”的和尚动员起来，使他们义无反顾地踏上了征尘，成为当时广为流传的“和尚参军”的新鲜事儿。

在一般意义上，正名诡辩术是指明确或重新确定论辩中核心概念的内涵与外延。使用这种技法，可以使论辩者有很强的灵活性与主动性，易于出奇

制胜。

乾隆为太子时，他的老师是巴山才子，翰林李钟峨。

有一次，乾隆贪玩背不出书，李翰林叫他跪着读，正巧雍正皇帝巡视东宫，见心爱的儿子被罚跪，过去拉起就走，还怒气冲冲地说：“读也是君，不读也是君，何必在此受辱！”

李翰林也不客气地说：“读者是尧舜之君，不读者是桀纣之君。这里有先辱后荣和先荣后辱之分也。”

雍正一听，觉得有道理，便老老实实在地将继续跪读，还说：

“卿之言是也，后当严格要求，刚才乃朕之过，吾当痛改之。”

“君”有“明君”和“暴君”之分，“荣辱”也有“先辱后荣”和“先荣后辱”之别，李翰林这一番话，运用正名诡辩术，使笼统的概念明确具体，从而辩明了事理。

庄子曰：“名止于实，义设于适，是之谓条达而福祉。”

这句话的意思是：“名义要限于与实际相符，义理要确定得适宜，这样就能条理通达，获得幸福了。”

综上所述，我们也可以看出，论辩中只有辩明事物的名实关系，做到名实相符，才能使论辩事理通达，深刻有力，打动人心。

总之，正名诡辩术是一种最常见又很实用的诡辩技巧。

## 54. 语言行为暗示诱导

### ——暗示诡辩术

人们大多有一种深埋在心底里的深层心理，这种深层心理是可以用一种语言和行为方式暗示诱导出来的。

优秀的营业员一般都善于用这种巧妙的暗示方式将顾客心底里的深层心理诱发出来，从而促成一笔成功的买卖。

有个人出差到了杭州，在一家小文物商店，他看到柜台里摆放着各式各样的折扇。年轻的女营业员一眼看出他是个外地人，就走上前主动地问：

“同志，您要哪一种扇子？杭州的檀香木折扇是本地的特产，尤其是带有缀子的女式折扇，制作相当精致，小巧玲珑，很漂亮呢？外地人到杭州来，大都要买上一把带回去赠送给亲朋好友留作纪念，有人还买了好几把！这种小折扇扇起来还会散发出阵阵沁人肺腑的檀香味呢！”

“您要哪一把？”女营业员边说边拿出好几把任他挑选。

原先经过女营业员的一番语言暗示，他里就有点痒痒了，此时，他更觉得非买一把不可了。

女营业员又说：“这些折扇价格很便宜，都在两元上下。”

他拿起一把折扇，打开扇了扇，果然有阵阵的檀香味扑鼻而来。虽然此时他刚大学毕业离校，还没有女友，一个人独自在外地工作，但在女营业员的热情和诱导下，便买了一把女式小折扇。

男性容易受到女性的语言暗示，女性容易受到男性的语言暗示。

有位心理学博士做过这样一个试验：

他给一对孪生姊妹同样的一种美容护肤霜，单独对姐姐说：“这种护肤霜是巴黎的名贵产品，用它搽上一个星期之后，你的面孔将会变得非常美丽。请你每天用过之后，照照镜子，并且把你的感觉记录下来。”

而后，他又单独对妹妹说：“这种护肤霜多少含有点碱性，搽了以后，皮肤有可能变得粗糙起来。请你搽上一个星期看看，并且把你的皮肤变粗糙的情况记录下来。当然，请你务必放心，皮肤粗糙了，我们会负责使你重新恢复原来的漂亮的。”

结果，一个星期以后，姐姐漂亮得判若两人，而妹妹竟不到一个星期就丑了下来。这时候，这位博士又给妹妹同样的护肤霜，再对她说：“现在，你再搽搽这种护肤霜吧，搽了以后，皮肤就会恢复细嫩……”

果然，几天后，妹妹那粗糙的皮肤完全消失，恢复了原来的漂亮的面孔。

由此可见，女性更容易受到这种心理暗示。

目前社会上流行着一股“气功热”。某些气功师也很会运用这种语言暗示的技巧。

在一个气功训练班里，一位气功大师在给学员做诱发试验：

“请大家将手伸开，两手指比齐，然后各伸出一只手，男左女右，给伸出的那只手加上一个意念，想着让它长、长、长。”

几分钟过去了。气功大师说：“现在，请大家将两只手掌合并，掌底比齐，看看加过意念的那只手发生了什么变化？”

其实，这完全是气功大师用人们对气功的迷信而通过语言暗示得逞的。

由此可见，语言暗示的魔力之大足以使人瞠目结舌，你怎么估计它也不会过高，至于那种宗教的、权威人士的语言暗示，如形成一股巨大的社会势

力，其后果更是超出人们的想象之外，人们切不可小看。

## 55. 寓意于物借此服人

### ——见物附意术

见物附意源于文学创作中“指物造形，穷情写物，因物喻志”的一种“比”、“兴”手法。

《文心雕龙·比兴》说：“且何谓为此？盖写物以附意，扬言以切事者也。”

见物附意诡辩术就是将所见之物赋予一种人为的意义，以取悦于人或劝解对方、制服对方。

晋武帝初登帝位时，测字时摸出个“一”字，按当时的迷信，帝王在位的时间，要看得数的多少。

晋武帝当时很不高兴，满朝文武也大惊失色。

侍中裴楷进言说：

“臣听说天得‘一’就碧清如洗，地得到‘一’就安宁和平，侯王君王得到‘一’便会成为天下的正统。”

古时，“一”既可作数词讲，也可以作“统一，齐同”讲。

晋武帝听了十分高兴，群臣也对裴楷的善言由衷地叹服。

南朝宋文帝在天泉池钓鱼，垂钓半天没有任何收获。

文帝很觉扫兴。王景公说：

“这实在是因为钓鱼人太清廉了，所以钓不着贪图诱饵的鱼。”

见物附意诡辩术运用得好，在规劝说辩当中尤有说服力。

冯梦龙《智囊》载：

通海节度使段思平，被杨姓忌恨，逃离了通海。

后来他借得援兵，准备进攻杨姓。到黄河边准备渡河时，做了一个梦。

他梦见别人把他的脑袋砍下来了，又梦见玉瓶瓶耳打破了，还梦见镜子碎了，心里有些恐惧，于是不敢进军。

军师董伽罗是主张立即进军的，就对他说：

“这三个梦都是吉祥之兆啊。你是大夫，‘夫’字去掉上面的头，就是‘天’字，这是您要做天子的吉兆；玉瓶少了耳朵，剩下的就是‘王’字；镜中有人影，好像是另一个人与您相对峙，镜子破碎了，人影也没有了，这等于说您的对手不存在了。”

段思平听了这番话，立即决定进军。

运用见物附意诡辩术，需要特别注意的就是，“意”虽是诡辩者人为附上去的，但要附得自然、恰当，符合公理名言或有根有据，切不可过分牵强附会，把风马牛不相及的事情硬扯在一起，否则，便没有说服力。

三国时，吴国诸葛瑾的长子诸葛恪，能言善辩。

一天，一只白头翁停歇殿前。孙权问：

“这是什么鸟？”

恪答：“白头翁。”

张昭最老，认为恪拿鸟取笑他，便挑拨说：“恪欺陛下，没听说过有鸟叫白头翁的，你能找出白头母吗？”

恪答：“有鸟叫鸛母，你能找出鸛父吗？”

张昭无言以对，引得众人大笑。

## 56. 亮明疑点追根问底

### ——探求诡辩术

探求诡辩术，这是一种在论辩中最大量使用的发问方式，多运用于学术讨论、学习求教、调查研究、记者采访及会议谈判等场合。

探求诡辩术，是以求知和解疑为目的的。它像一把钥匙，能打开对方的信息仓库。

运用探求诡辩术，应注意掌握以下技巧：

· 坦率亮疑。

提出问题时要亮明疑点，提问要简明扼要。问题要一目了然，不要吞吞吐吐，含糊不清。

光明日报社一位记者采访比利时抽象画大师德拉奥时，是这样提出问题的。

问：“恕我冒昧，在画布上简单地画几根线条，几个图形，何需劳画家大驾？不是谁都可以胜任吗？”

答：“不错。画花草、动物、以至人，谁都可以胜任。孩子们不也都在画吗？但个人的艺术素养不同、水平不同，画出的画就有了高低粗细之分。在某种程度上，抽象画比形象画更难，因为没有任何实物可作依据，完全要靠虚构。”

问：“感谢你回答了我的问题，但坦率地说，我对抽象画还是昏昏然不知所以。”

答：“为什么要知其所以？重要的不是懂不懂一幅画，而是喜欢不喜欢一幅画。”

· 善激“兴奋点”。

实践证明，提问的话头，如能抓住对方的“兴奋点”，就能激起其谈兴，打开话匣子。

日本心理学家多湖辉曾说过，要使对方乐于答话，莫如挑拣他的擅长来说。这就告诉我们，“兴奋点”要从对方的擅长处去找。又如：

记者来到一位老大娘家，一见面寒暄几句，就问：“听口音，大娘是山东人，好像是鲁中的吧？”

大娘一听就笑了：“你这耳朵真灵。是山东阳谷县人。”

记者又问：“阳谷县？那不是好汉武松打虎的地方吗？景阳岗还有没有呀？”

大娘谈起家乡来，话就更多了。她不拘谨了，也就不把记者当外人。什么话都唠，甚至把单位的“内部新闻”也毫无保留地倒了出来，记者十分顺利地完成了采访任务。

身居异乡的人是最爱谈故乡的。记者的提问正把“兴奋点”选在谈故乡上，一下子就问到“点”上，真是“钥匙投簧锁自开”啊。

· 提问要化整为零。

所提问题不宜太大、太笼统。太大、太笼统，引出来的回答也会空洞不具体，达不到目的。

因此，提问最好变“宽问”为“窄问”，由大化小，化整为零。把问题掰成瓣，连成串，逐一问来。

一位名记者采访一条新建铁路通车情况，为获得通车时的生动情景，他

找到第一个试车司机，问了一串问题。

“当你接受开车命令时，你的心是否砰砰直跳？”

“你拉第一声汽笛时，注意到参观的人群了吗？”

“其中有你爱人和孩子吗？”

“他们穿的是什么颜色的衣服？”

.....

这些问题细小而具体，自然能激发起对方的思维、回忆，得到满意的回答。如果换成：“请你细谈当时的感受和心情。”“请你进一步谈谈开车时的具体情形又会怎么样呢？”结果是不言而喻的。

为了把问题探求得更深入些，需要根据总的意图，不断提出新问题，追根问底，直到得到满意的答案为止。

## 57. 引古鉴今给人启示 ——以史为鉴术

历史常常有惊人的相似之处。

以史为鉴诡辩术就是引用与现实有联系的或相似的史料，以占鉴今，论证我方观点的正确，使论敌放弃其错误主张的诡辩技巧。

清人《冷庐杂识》一书中谈到，袁枚为江宁县县令时，城中有一姓韩的女子，被旋风卷到铜井村，离城九十里地。

铜井村村民第二天送女子回家。韩女已嫁给东城李秀才的儿子为妻，李秀才不相信风能把女子吹到九十里外去，一定是韩女和别人有奸情，就向官府告状要求退婚。

袁枚告诉他们说：“古代有风吹女子到六千里外的事，你知道吗？”

李秀才不相信。

袁枚就取来元朝郝文忠公的《陵川集》给他看，说：“郝文忠公是一代忠臣，岂是肯用大话来欺骗的人？当年吹吴门女。最后此女子竟嫁给了宰相。恐怕你儿子没有这样的福份。”

李秀才听了，非常高兴，从此两亲家关系和好如初。

施用以史为鉴诡辩术时往往选用与现实相似的史实两相比较，说服对方。

据《贞观政要》载：

唐太宗有一匹骏马，他特别喜爱，长期在宫中饲养。

有一天，这匹马无病而暴死，太宗大怒，要把马夫杀掉。

这时，长孙皇后劝谏道：

“从前，齐景公因为马死的原因要杀马夫，晏子控诉马夫的罪行说：‘你把马养死了，这是第一条罪状；你使得国王因为马的原因杀人，老百姓知道了，必定怨恨国君，这是你的第二条罪状；诸侯知道这件事，必定会轻视我们的国家，这是你的第三条罪状。’结果齐景公赦免了马夫。陛下读书曾见过此事，难道你忘记了吗？”

唐太宗听后，怒气全消，对皇后大加赞赏。

现实是，唐太宗的马死了，太宗要处死马夫；历史上齐景公的马死掉了，要处死马夫，这是何等相似的现象，长孙皇后巧妙地引用晏子谏齐景公杀马夫这一史实，使唐太宗从愤怒中清醒过来，放弃了自己错误的主张。

要用好以史为鉴的诡辩技巧，就必须熟悉历史。历史似乎常常是漫不经心地重复着自己。在卷帙浩繁的历史典籍中，我们总可以探寻到与现实相联系的史实，引古鉴今，往往能给人以深刻的启示。

## 58. 借古喻今古为今用

### ——引经据典

所谓的“经”，是指人类长期积累的经验和智慧。所谓的“典”；是指古今中外的典籍、典故、名言、格言、成语、谜语、寓言故事、趣闻轶事等。

在论辩中恰当地选用“经”和“典”，可以深化观点，益人心智，妙趣横生，增强说服能力，这种诡辩技巧便是引经据典诡辩术。

孔融 10 岁时，跟随他父亲到了洛阳，会见李膺。

当时若非学者或至亲，李膺拒不接待，门人也不给通报。

孔融就对门人说：“我是李膺的亲戚。”

于是门人通报后让他进去了。孔融刚刚坐下，李膺就问了：“你和我是什么亲戚？”

孔融回答说：“我的祖先孔仲尼和你的祖先李伯阳有师徒关系，所以我和你应该算是世交。”

李膺又问：“你想吃点东西吗？”

孔融回答：“要吃一点。”

李膺说：“我教你做客人的礼节吧！当主人问客人吃不吃东西的时候，客人应该是推让，而不应该说要吃。”

孔融说：“我也教你做主人的礼节吧！当家里来了客人的时候，你应该赶快把吃的东西摆出来，不应该去问客人吃不吃。”

李膺听后，叹口气说：“可惜我快要死了，不能看到你荣华富贵了！”

孔融答道：“你离死还远着呢！”

李膺问：“为什么呢？”

孔融说：“古人说过：‘人之将死，其言也善’。你刚才说话还很不友善呀！”

这时，有个叫陈匙的大夫走了进来，正好听到孔融这句话，便说道：“小时候聪明的人，大了未必就聪明。”

孔融回答说：“你小时候一定是很聪明了？！”

引经据典诡辩术的最大特点是借古喻今，古为今用，做到根据主旨，顺手牵羊，随口此证，出口成章。同时“经”与“典”得扣紧辩题。

1954 年，在北京就“是否拆除首都街道的牌坊问题”，一些专家学者展开了激烈的辩论，有的认为牌坊有艺术价值，市政建设要服从艺术价值，所以牌坊应保留在原地。有的认为牌坊虽有艺术价值，但要服从大局，从整个市政建设的大局出发，应拆除牌坊。

双方争执不下。对此，周恩来同志巧引唐代诗人李商隐的诗句：“夕阳无限好，只是近黄昏。”

周恩来善喻巧譬的话，一语道破，片面强调艺术价值的同志愉快地抛弃了“黄昏思想”，牌楼被“请”到了公园之中。

马克思在谈到演讲风格时，曾引用过伏尔泰的一句话：“除了乏味的体裁之外，其余的一切体裁都是好的。”尽管风格与体裁完全是两码事，但这恰到好处引用，正是使辩论摆脱乏味，变得生动而深刻的好方法。

在论辩中运用引典据典诡辩术可以取得言简意赅，清晰明了的效果。

在商业广告中亦常运用引典据典诡辩术的。像“金丝小枣”的广告介绍中就有“天天吃三枣，一辈不见老。”“五谷加小枣，胜似灵芝草。”为样

的谚语。这对消费者了解商品的特点有很大帮助。

## 59. 不动声色麻痹对方

### ——圈套诡辩术

所谓圈套诡辩术，就是故意麻痹论敌，使对方丧失警惕性，然后对论敌实施突然袭击，进而将论敌制服的诡辩技巧。

清朝时，某人控告有人偷了他的鸡。

县令传来他的邻居审讯，没有一个人承认，他们都围着案桌跪在地上。

县令假装不予理睬，转而审理别的案子。过了很久，才装着疲倦的样子，说道：

“你们暂且先回去。”

众人都站起来，县令突然勃然大怒，拍案喝道：

“偷鸡贼也胆敢走啊！”

那偷鸡的人不由自主地颤抖着双腿，屈膝跪在地下。一审讯，他只得从实招来。

当初县令审讯他们，偷鸡贼先有思想准备，就是不肯承认。

于是县令改换手法，假装审理别的案子，不理睬他们，这样偷鸡贼的警惕性就慢慢放松了，县令猛然一喝，偷鸡贼在毫无防备的情况下便现出了原形。

在论辩中实施圈套诡辩术，首先必须是不动声色，使对方思想麻痹；然后是冷不防地发起攻击，这样对方在毫无思想准备的情况下，往往会出现失言而不知不觉地落入我方的圈套之中。

一天，甲、乙两个人拉拉扯扯去见法官，甲说乙欠他钱，而乙硬不承认，坚持说：“我是第一次见他，从来没有同他共过事。”

“你要他还的钱，当时是在什么地方给他的？”法官问甲。

“在离城三里远的一棵树下。”甲回答道。

“你再去一趟，把那棵树上的叶子带两片回来，我要把它们当见证人审一下，树叶会告诉我真情的。”法官向甲提出这么一个奇怪的建议。

甲去摘树叶了，乙留在法庭上。法官没有和他谈话而去审理别的案子。乙作为旁观者津津有味地看法官审案。正当案子审理到高潮时，法官突然转过头来轻轻问乙道：

“他现在走到那棵树没有？”

“依我看，没有，还有一段路呢？”

“既然你没跟他去过那儿，你怎么知道还有一段路呢？”

乙这才知道自己说漏了嘴，不得不承认诈骗之罪。

法官在这里所使用的也是圈套诡辩术。先使乙完全能除心理武装，然后使乙在没有思想准备的情况下说出了真话，顺利地达到了将诈骗犯制服的目的。

在很多论辩场合都是这样，一本正经地进行争辩难以奏效，而冷不防地突然一问，却可以取得令人满意的论辩效果。

## 60. 多种组合不同结论

### ——引申诡辩术

关于某一事物的未来发展往往会有多种不同的可能性。

比如，一粒小小的种子，它有可能发育成参天大树，也有可能因缺乏阳光水分而夭折；一个新生的婴儿，他将来有可能成为工人，也有可能成为科学家。

引申诡辩术就是针对论敌关于某一事物未来的可能情况的论断，反其道而行之，从中选择与之尖锐对立的可能情况进行反驳的诡辩技巧。

萧伯纳成名后，一位著名的舞蹈家向他求婚说：

“如果你同我结婚，我们生下的孩子，将像你一样聪明，像我一样漂亮，那该是多么美好呀！”

萧伯纳以他特有的风趣回绝道：

“如果你同我结婚，生下来的孩子长得像我一样难看，头脑像你一样愚蠢，那该多可怕呀！”

男女结婚生下来的小孩像谁有多种组合的可能性，萧伯纳选择了与对方相反的可能性得出了完全不同的结论。

使用引申诡辩术，必须具有丰富的想象能力，能够想象到某一事物发展的各种不同的可能并从中选择于我方有利的可能性来反击对方。

唐宣宗时，有一个不太出名的诗人叫李远。虽然他的诗水平不太高。但为人很有才干。

当时的宰相令狐绹十分赏识他，竭力向宣宗皇帝推荐，希望予以重用。

唐宣宗李忱用人重视写诗的才能。令狐绹向他推荐李远，他就命人把李远所写的诗拿给他看。

当唐宣宗看到李远的“青山不压三杯酒，长日惟消一局棋”时，冷冷地说：

“他过的是‘三杯酒’与‘一局棋’的生活，如此沉迷于饮酒、下棋，岂不误事？”

令狐绹很了解李远的为人，为了不埋没人才，说服宣宗皇帝，便婉曲进言：

“李远诗中的‘三杯酒’、‘一局棋’并非是他沉迷于饮酒、下棋，不堪任用。他只是闲居无聊，借以消遣；要是一旦得到重用。他一定会发挥他的才能，尽力效忠朝廷。”

宣宗听了他的话，觉得也有道理，就命李远为杭州刺史。李远到任后，果然政绩卓著，百姓安乐，显示了他政治上的才干。

令狐绹的辩辞即是运用引申诡辩术，使李远终于由唐宣宗眼中的浪子成为才子。

## 61. 只可意会不可言传 ——身体语言术

身体语言诡辩术，是指诡辩者在论辩中不置言语，仅用动作或方式来表达自己的意思。

此诡辩术多用于只可意会不可言传或不愿多说的论辩当中。

1945 年，当富兰克林·罗斯福第四次连任美国总统时，《先锋论坛报》的一位记者去采访他，请总统谈谈四次连任的感想。

罗斯福没有立即回答，而是很客气地请记者吃一块“三明治”。

记者得此殊荣，便高兴地吃了下去。

总统微笑着请他再吃一块。他觉得这是总统的诚意，盛情难却，就又吃了一块。

当他刚想请总统谈谈时，不料总统又请他吃第三块，他有些受宠若惊了，虽然肚子里已不需要了，但还是勉强把它吃了。

这时，罗斯福又说：“请再吃一块吧！”

这位记者赶忙说，“实在是吃不下了。”

这时罗斯福方微笑着对记者说：“现在，你不会再问我对于这第四次的连任的感想了吧！因为你刚才已感觉到了。”

身体语言诡辩术用得恰当，可收到出其不意，高人一筹的效果，避免许多纠缠不清的语言麻烦。

身体语言的高明之处就在于它能把表达意思的动作和方式作为“谈话的材料”，而不是让诡辩者把自己的想法点滴不漏地转变为言语。

美国总统林肯早年当律师时，有一次作为被告的代理人出庭。他发现原告律师在法庭上将一个简单的论据翻来覆去地陈述了两个多小时，讲得听众都不耐烦了。

轮到林肯发言时，他站起来，先把外衣脱了放在桌上，然后拿起玻璃杯喝了一口水，接着重新穿上外衣，然后又喝，再将外衣脱下，再喝一口水……这样的动作反复进行了五六次，旁听群众见此状况，立即明白了林肯的用意，突然爆发出一阵会意的大笑。

接着，林肯才发表他的辩词。

林肯用这些重复的动作，狠狠地回击了对方律师论据的不足，胜过千言万语，给对方造成心理上的失态，使己方在心理上先胜一着，处于优势。

运用身体语言诡辩术时，可在论辩中控制论敌，赢得论辩的胜利。

美国大律师赫梅尔接受一家保险公司委托，在调查一起保险赔偿案件时，发现原告所诉称他的肩膀被掉下来的升降机轴打伤，至今右臂仍抬不起来的事实有诈，赫梅尔就在法庭上巧妙地运用这一技巧，机智地戳穿了原告的谎言。

他说：“请你给陪审员们看看，你的右臂现在能举多高？”

赫梅尔要求原告举起受伤的右臂，原告慢慢地将手臂举到齐耳的高度，并且显得很费劲的样子，以示不能举得更高了。

“那么，你在受伤前能举多高呢？”赫梅尔突然出其不意地问。原告不由自主地将手臂举过了头顶，这一下，引得旁听的群众哄堂大笑，也顿时使陪审员们醒悟过来：原告第一次举手是假的。

### 第三编 似是而非巧中取胜

#### 62. 似是而非机械类推 ——机械类比术

机械类比诡辩术就是诡辩者根据两类事物的一些表面相似的属性，推断它们其它的属性也相同，以此为其谬误作出似是而非的论证的诡辩技巧。

谢列松到警察局去领身份证。一位填写证件的官员问：

“ 出生地？ ”

“ 巴黎。 ”

“ 这么说，你是法国人？ ”

“ 我不同意，因为我的父母是丹麦人。 ”

“ 不过，先生，既然你出生在法国，当然你就算法国人！ ”

“ 我说警察，请您听我说！我的狗不久以前在马厩里下了小狗，因此，我就必须把小狗崽儿叫做小马驹吗？ ”

警官无言以对。

固然，一个人在哪里出生，并不必然就是哪国人。但是，一条小狗不管它在什么地方出生，它都是小狗。谢列松正是运用机械类比诡辩术，一下子难住对方。

机械类比是把某对象特有的属性或偶有属性类推到其他对象上的方法。

我国在大跃进时期一些人提出的“人有多大胆，地有多大产”就是机械类比。“人有多大胆”讲的是思维的想象力没有界限，可任意驰骋，现实存在的可以想象，现实不存在的也可以想象。

“地有多大产”则属于物质生产领域，它与思维的想象力可无限延伸有本质的不同。土地的产量受客观条件的制约，是不以人的意志为转移的，把思维领域特有的想象无界限类比推到物质生产领域，认为土地产量也无界限，必然导致错误的结论。

机械类比诡辩术常被人用来强词夺理，以摆脱困境。

一个人看中了广告中说的那种新颖美观的自行车。

他专门找到登广告的这家商店，但挑选时发现实际出售的自行车上没有灯，而广告中可是有的。

顾客指责店主骗人，店主却平静地解释道：

“ 噢，先生，这灯是额外的东西，没有计入车子的售价。广告里还有骑在车上的女郎呢，难道我们也要随车提供一位吗？ ”

“ 自行车上的灯 ” 与 “ 骑在车上的女郎 ” 是有本质区别的，是不能简单类比的，因为车灯是属于车子的一个组成部分，而女郎却不是。以女郎来类比车灯，便是运用机械类比诡辩术。但一下子店主却因此由无理变为有理人，顾客反而哑口无言。

1973 年 9 月 25 日，合众国际社报道：

“ 罗马电：一名美国的印第安人昨日从波音 747 客机上冲下来，将他的一支矛插在罗马国际机场的柏油路上，然后宣布：他发现了意大利。这位美国印第安人名叫诺威尔。他说：‘如果印第安人在美国已经居住了数千年，而哥伦布却仍能宣称他发现了新大陆，我们为什么不能同样地宣布发现了意

大利？’ ”

这位印第安人的论辩采用的也是机械类比诡辩术。

### 63. 假装糊涂有意错位

#### ——错位诡辩术

郑板桥有句话，叫做“难得糊涂”，许多人都把它奉为至理名言。不过要知道，这糊涂不是真正糊涂，而是假装糊涂。

错位诡辩术，就是假装糊涂，有意造成言语的错位，问话与答话各行其道，不能很好地对接。

错位诡辩术能够起到一种讽喻的作用。

有个人很吝啬，一天招待客人，自己吃大鱼却给客人吃小鱼不小心把大鱼眼睛弄到了小鱼的盘子里，客人一看就明白了，故意问：

“你有这鱼种吗？我要带回去养一点。”

主人连忙说：“这种小鱼有什么好的。”

客人笑道：“鱼虽小，难得这双大眼睛。”

客人的话是很好的“抗议”。他不动声色，话里有话，足可以让吝啬鬼惭愧得无地自容。

运用错位诡辩术还可以为自己摆脱困境。

有个学生总是抄袭别人的作业，特别是作文。

老师一眼识破，对他说：

“你的作文，真是绝妙文章，惊人之笔。但是，与咱们班某个同学的作文完全一样。”

学生一听，忙问：

“老师，他的作文也像我那样有惊人之笔吗？”

学生假装糊涂，有意“篡改”老师的话。“惊人之笔”意在指明他的作文是抄袭的，此种举动让人震惊，学生把它解释成一句赞话，佯装得意，故意发问。这个学生是淘气的，但也是机智的。

运用借位诡辩术还可以借此委婉地提出要求。

一位顾客很不高兴地对饭店服务员说：

“你们的螃蟹怎么都没有爪子呀？”

服务员得意地说：

“这说明螃蟹是活的，这是刚才它在厨房搏斗的结果。”

顾客道：“那好吧，请你替我换一只刚才搏斗的胜利者来。”

螃蟹没爪子显然是不新鲜的，顾客心里很明白，但他没有把理挑破，而是将错就错，让谎话向着有利于自己的方向发展——服务员称螃蟹爪是搏斗所失，顾客假装认可他的说法，提出要一只有爪的螃蟹，即搏斗的胜利者。

运用假装糊涂的论辩术可使说话者产生一种自我调侃的味道。

马克·吐温来到法国旅游。一天，他独自去理发店理发。

“先生，您像刚从外国来的？”

“是的。”

“您真走运，因为马克·吐温也在这里，今晚您可以去听他演讲。”

“我不得不去。”

“您有入场券吗？”

“没有。”

“这太遗憾了！”理发师耸耸肩，“那您得从头到尾站着听了，因为那里不会有空座位。”

“对”，马克·吐温说，“和马克·吐温在一起可真糟糕，他一讲演我就得站着。”

在理发店这样的地方，随意表明自己的身份，是没有必要的。既然对方没认出自己来，就不必太认真，按对方的话顺水推舟，任意“调侃”。

## 64. 以小见大异乎寻常

### ——同中求异术

在进行论辩时，从相同或相似的两个事物中寻找出其不同点，以此作为进攻点去攻击对方，这种诡辩技巧就是同中求异诡辩术

运用同中求异诡辩术，可以十分有效地反驳对方的无理之辞。

有个乡下人进城，他一身土里土气的打扮引起众人注目。

有几个年轻人围着他，一边瞧，一边咯咯直笑。

其中一个问乡下人：

“请问，乡下是不是有很多傻瓜？”

乡下人回答：“嗯，走不远就能碰上一个，但乡下傻瓜不像此地傻瓜这样成群结伙，到处瞎逛荡。”

乡下人利用同中求异诡辩术将一群城里，驳得瞠目结舌。

运用同中求异诡辩术时，要善于分辨出两个事物的差异性，而这种差异性又恰恰能用以反驳对方，使自己摆脱窘境。

约翰·洛克菲勒是世界有名的大富翁，可是他在日常开支方面很节省。

一天，他到纽约一家旅馆去投宿，要求住一间最便宜的房间。

旅馆的经理说：“先生，你为什么要住便宜的小房间呢？你儿子来住宿时，总是挑最豪华的房间呀！”

“没错。”洛克菲勒说：“我儿子有个百万富翁的父亲，可我没有呀！”

洛克菲勒与儿子本身都十分有钱，是共同点，而洛克菲勒为什么要住便宜的小房间呢？他把它归结为儿子有一个好爸爸，而自己没有，这正是其间的差异性，利用它巧妙地摆脱了窘境。

一次，小仲马的一个朋友的剧本上演了，剧作者邀小仲马同观看，小仲马坐在最前面，总是回头数：

“一个、两个、三个……”

“您在干什么？”朋友问。

“我在替您数打瞌睡的人。”

后来，小仲马的《茶花女》公演了，这次，那个朋友也回来头来找打瞌睡的人，好不容易也找到一个，便说：

“亲爱的小仲马，今晚也有人打瞌睡呀！”

小仲马说：

“您不认识这个人吗？他是上次看您的戏睡着的，至今还未醒呢？”

同样是有人在看戏时打瞌睡，然而小仲马却善于运用同中求异诡辩术，把睡觉的人反弹给对方。

运用同中求异诡辩术，关键是要找出“异”，要像“鸡蛋里挑骨头”一样去发现和挖掘它，当然，别忘了要与论辩的情境联系起来。

## 65. 曲解原义别解新义

### ——别有洞天术

别有洞天诡辩术是对某一词运用的特定的语言环境进行别有见地的解释，纠正对方的差错或误解，反驳对方的不正确的话语，活跃气氛，摆脱困境的诡辩技巧。

运用别有洞天诡辩术的技巧有三：

· 别解。

别解，即在语言交际中临时赋予某些话语以本来并不具有的意义。其作用：引发听者联想，使话语临时获得的“新义”与“本义”相沟通，以“本义”衬托“新义”，以“新义”达到特定语言环境中的表达目的和效果。

1972年，美国总统尼克松访华时登长城，因腿病只上了三个台阶就无力再登了。

这时偏偏有位记者走过来，想“将”他一“军”：“总统先生。你何不登上最高峰？”

尼克松笑了笑说：“昨天我与毛泽东的会见已经是最高峰了。何必再来一次高峰呢？”

那位记者的词语是够刁钻的，大有猝不及防之势。

可尼克松首先抓住了其诘难的关键词“最高峰”，然后突破“长城最高峰”的本义局限，临时赋予其“最高领导人的会晤是出访的最高峰”的新义，一下子把举步维艰的局面摆脱了。

· 曲解。

就是利用同音异字、一词多义对言谈话语中的某些词作背离原义的解释的一种诡辩技巧。

老师：“你能不能举例解释一下，什么叫欺骗？”

学生：“老师，如果你不让我通过考试就是欺骗。”

老师：“为什么？”

学生：“根据法律，欺骗，就是利用他人的无知，使其受到损害。”

学生对“欺骗”的解释很新颖，而且有“理”有“据”，他靠着字面上的巧合，做了独出心裁的阐释。

曲解和别解虽有共同之处，但二者有一定的区别。别解往往是对话语进行远离本义的解释，在“本义”和“新义”的别解差距中对听者产生吸引力或特定的语言表达效果。而曲解则不然，主要是通过扭曲或背离话语本义的解释，在“本义”和“曲义”的反差中对听者产生语言效力。

巧缀。

巧缀不同于别解和曲解之处，就在于在别解或曲解之后，按照“新义”说下去，使“新义”与“本义”的距离拉得更大、更远，这样产生的语言效果会更强、更有余味，可以更好地达到诡辩者的目的。

甲：相声是地方土产。

乙：对。

甲：具体说，是北京土产。

乙：对，说相声的大部分是北京人。

甲：虽然是土产，可是“土产公司”没标出价目来。

这里，将“相声”说成是“土产”已带有“别解”的味道，又巧缀为“‘土

产公司，没有标出价目来”，就将“相声”与“土产”的距离拉大了。但是将“相声”别解为“土产”又使其间保持着一定的联系，这样，拉大的距离让听者更有新奇之感。

## 66. 子死不忧聊以自慰

### ——四概念法术

“四概念法”是故意违背三段论推理规则而形成的。

任何一个三段论，必须有三个不同的概念，不能少于三个，也不能多于三个。

如果在一个三段论中只有两个不同的概念，两个概念中其中一个概念为中项，那么大项和小项均为另一个概念，这样的推论只能是同语反复。

如果在三段论中出现四个不同概念，那么，大项 M 与一个概念 N 相联系，小项 S 又与另一个概念 L 相联系，两个前提没有了共同的中项，而共同的中项起着联系大小前提的作用，大小前提没有了联系，也就无法推出结论，这就是“四概念法”。

常见的“四概念法”错误是混淆集合概念和非集合概念。

列宁在《帝国主义是资本主义最高阶段》一书中，在批判帝国主义和兼并政策的辩护士——库诺夫时说：

“库诺夫又笨拙又无耻地推论说：帝国主义是现代资本主义，资本主义的发展是不可避免的和进步的，所以帝国主义也是进步的，所以必须跪在帝国主义面前歌功颂德！”

库诺夫就是利用四概念法进行诡辩。

“四概念法”另一种常见的情况是，中项虽然是同一类词，但这个中项是同音同形的多义词。例如：

《战国策·秦策》中载：

梁地有个叫东门吴的，他的儿子死了、但他一点悲痛也没有。

妻子奇怪地问道：“你是很喜欢儿子的，现在儿子死了，你却一点悲痛都没有，这究竟是因为什么？”

东门吴回答道：

“我曾经没有儿子，没有儿子的时候我不悲痛。现在儿子死了，也就是没有儿子了，我为什么就悲痛呢？”

据此故事，可整理出东门吴的推理形式：

无子时不忧，

子死同无子时，

所以，子死不忧。

推理前提中的两个“无子时”，字同、音同、形同、类也同，而且字面意义也相同，都是“没有的时候”。

但联系上下文，两个“无子时”却有不同特定意义，大前提中的“无子时”是指儿子还没有出生；小前提中的“无子时”是指儿子死去了。实际上，一个“无子时”分别指代两种情况，代表两种意义；显然，这也是“四概念”。

因为诡辩在非真假值范围是独立存在的，是不表示真假二值的思维形式。

所以，我们不能认为四概念法就都是错误的，或者至少不是全错（即非真假值范围的四概念法就未必是错误的）。

如果在非真假范围采用逻辑推理去寻找结论（或答案），那么，其结论（或答案）就未必是必然推出的有效值。例如引文第二例，从形式上看，这

的确是四概念法诡辩术，然而，这个四概念法并没有产生什么惜误。因为我们不能用逻辑推理来判断其复杂的心理活动，否则，其结论很可能是或然性的，而不是必然性的。故此，“子死不忧”可视为聊以自慰的心态，而绝不可以为是“无理的”。

## 67. 主观努力评判事物

### ——以我为据术

以我为据诡辩术，就是在证明或反驳一个观点时，不是针对该观点本身去摆事实，讲道理，而是以自己个人的需要、利害、情感等为根据，去评判事物、论证问题的诡辩技巧。

古时候，一个人躺在自家大杏树下乘凉，他望着树上的杏，忽然一阵不快掠上心头：

“世上的事太不公平啦！蕃瓜的蔓多么细弱，连腰都直不起来，但结的瓜却那么大；而我家的杏树粗大繁茂，结的杏却如此之小。太不合理！”

想着想着，突然，一个熟透了的杏从树上掉了下来，恰好落到了他的脑门儿上。他暗自庆幸：

“世上的事还是公平的。要是否像蕃瓜那样大，这下子准把我的脑袋砸扁哩！”

此人在不到一袋烟的工夫里，作出了两个完全相反的论断，其根据是自己的利益和需要。这是以我为据诡辩术的最好例子。

在受命而不受人辞的谈判与论辩中，以我为据诡辩术是可取的。因为在论辩与谈判中无论是代表个体还是集体，论辩与谈判的结果都必须是主观努力争取的，而不是来源于主观努力之外的“外来力”。

先知和他的一个同伴来到一个城市传教。

不久，一位听了布道的信徒对穆罕默德说：“先知啊，这个城市除了愚蠢之外一无所有。居民们顽固至极，谁也不想学习任何东西，你根本无法改变他们无情的心。”

先知听了这话，和蔼地回答道：“你说得对。”

又过了一会儿，另一个信徒走近先知，满面笑容地说：“先知啊，你到了一个幸运的城市，居民们全都敞开了他们的心灵，渴望听到真主的教诲。”

穆罕默德又和气地对这个人说：“你说得对。”

他的同伴给弄糊涂了：“先知啊，你这么说不不是自相矛盾吗？”

穆罕默德答道：“每个人都根据自己的经验来看待这个世界，我为什么非要反驳这两个人呢？他们中的一个人看到的是坏的一面，另一个人看到的是好的一面，你难道能说他们中哪一个说得不对吗？这两个人都没说错，只不过说得不全面而已。”

以我为据诡辩术是以个人的需要、利害和情感等作为评价事物的性质和臧否人物的唯一根据，而一个人的需要、利害和情感并不是一成不变的，这一切都可以随着时间的推移和个人境遇的改变而改变。

一个夏天的夜晚，有一家人全都睡在家里的屋顶花园里，当这一家人中的母亲看到她的儿子和她非常讨厌的儿媳妇挨着睡在一起时，不由得火冒三丈，上去就把两个人推醒，并大声嚷道：“这么热的天气，你们怎么睡得这么近？这有害于身体健康。”

但在花园的另一个角落里，睡着她的女儿和她非常钟爱的女婿，这两口子睡觉时中间有一尺的空隙。母亲走过去，轻轻地把他们叫醒，温柔地说：“亲爱的，天气这么冷，你们怎么相隔那么远睡啊？为什么不靠得近些互相暖和暖和啊？”

不料，那儿媳妇耳尖听到了婆婆的这番话，随即坐了起来，像祈祷一样

大声地说，“万能的真主啊！你为什么使同一个屋顶花园里竟有如此反差的气候呢？”

## 68. 不循常理归纳推论

### ——以全概偏术

以全概偏诡辩术是把某种一般性、普遍性的结论不加分别，不考虑时间、条件、地点，简单地套用到个别的特殊事物上的诡辩技巧。

以全概偏诡辩术，对于偶然发生的例外事件，以常理来推论。用通则来解释。

这里所说的“常理”、“通则”，是指经验归纳所得的结论。这种结论来自于正常情况下所发生的事件或大多数情况的概括，所以它不适用于例外。

柏拉图在《理想国》一书中，对于“欠债必还”这个通则，就举出反驳的例子：

“假如一个朋友在精神正常时有一只手枪放在我处，而在精神失常时向我索取此枪，此时，我应给他呢，还是不给他？无人会说，我应该还给他。”

康德在《道德形而上学》一书中，对于“人不能说谎”这个通则就举出过“有时人可以说谎”的例外的例子：

“在病人患了绝症时，为了不影响病人的情绪，医生和病人家属通常都会向病人隐瞒病情，有谁能说这种说谎是不允许的？”

通常说来是正确的道理，并非就是放之四海而皆准的，因为某事件是在特定条件下发生的。以全概偏诡辩术就在于本来不能用常理来解释的事件仍以常理来解释。下面的例子都属于以全概偏式诡辩：

例一，“昨天买什么，今天就吃什么。”

“昨天买的是耗子药，今天就吃耗子药。”

例二，“如果一个人干的活儿让60个人干，就能快60倍。”

“挖坑埋柱子，如果一个人干一分钟就能完成，照这么说，60个人干一秒钟就能完成。”

例三，“人应以诚待人，不应搞阴谋诡计。”

“在生死相搏的战场上，我们也应以诚待人，对敌人不该搞阴谋诡计。”

例四，“众人拾柴火焰高，人多力量大。世间一切因素中，人的因素第一，有了人就有一切。”

“所以我们不应搞计划生育。”

在生活中，偶然现象与例外事件时有发生，虽然有些我们可以用经验和知识来判断，但有很多情况却只能根据其事件的偶然性或特殊性来判断，而不可按其常理或通则对此作出肯定或者否定性的判断。

这种手法常为保守思想所固有，诸如我们的父辈如何……如何……怎样……怎样……而你们又如何……如何……怎样……怎样……殊不知社会是向前发展的。

但是，以全概偏作为诡辩技巧则不然。

在辩论中，以全概偏诡辩术往往能起掩饰的作用。

当例外与特殊对己不利时，就可以常理与通则的合理性将例外与特殊忽略掉。或者不赞同某种提法或建议时，也可以常理与通则将其否定。

虽然这种手法通常被视为逻辑错误，但是，这种手法只要不用于自然科学领域就不会产生错误；再则，谈判与论辩不可能具有长期性，也就是说，谈判与论辩不可能像研究自然科学课题那样反复停留在理论上无休止的论证

直至被确认。

所以，从实用的角度上讲，以全概偏诡辩术在谈判与论辩的范围是可取的。

## 69. 一针见血击中要害

### ——析取命题术

析取命题就是列举几种可能情况，要求从中作出选择的命题。

析取命题诡辩术就是在论辩中运用析取命题及其推论形式来制服论敌、巧妙取胜的方法。

美国前总统华盛顿年轻时，家里的一匹马给邻人偷了。

华盛顿同一位警官到邻人的农场去索讨，但那人口口声声说那是他自己的马而拒绝归还。

华盛顿用双手蒙住马的两眼，对邻人说：

“如果这马是你的，那么，请你告诉我们，马的哪只眼睛是瞎的？”

“右眼。”

华盛顿放开蒙右眼的手，马的右眼并不瞎。

“我说错了，马的左眼才是瞎的。”邻人急忙争辩说。

华盛顿放开蒙左眼的手，马的左眼也不瞎。

“我又说错了……”邻人还想狡辩。

“是的，你错了。”警官说：“这证明马不是你的，必须把马交还给华盛顿先生。”

华盛顿巧用一个析取命题便一针见血地揭穿了邻人盗马的事实。

要想运用析取命题诡辩术取得预定的论辩效果，就必须善于发现论敌的矛盾，针对论敌的矛盾构造恰当的析取命题，这样便可令对方陷入困境。

意大利文艺复兴时期的著名画家米开朗基罗，应邀前往罗马教会绘制一幅巨幅油画《亚当和夏娃》时，曾有意识地提出了这么一个问题：

“亚当有肚脐吗？”

这一问话包含了这么一个析取命题：

“亚当有肚脐或者亚当没有肚脐。”

这样要求对方从中作出选择。

按照《圣经》的说法，上帝按照自己的形象创造了亚当，又从亚当身上抽取一根肋骨造出夏娃，由这最早的一对男女开始，生育和繁衍了今天的芸芸众生。

亚当是最早和最完美的人，我们每个人都有肚脐，因此亚当也应该有；但是，亚当是上帝按自己的形象创造的，亚当有肚脐，因此上帝也应有肚脐，上帝是至高无上的造物主，难道它还要被什么东西创造和孕育吗？

如果上帝没有肚脐而亚当有，那么上帝就没有按自己的形象创造人，这与《圣经》是相违背的；如果亚当的肚脐是上帝创造中的一个失误，那么这也与教义相违背。教义认为上帝不会犯错误；如果亚当没有肚脐，那么我们人人都有而亚当独缺，上帝的创造也不是完美的，亚当就不是一个完美的人。

总之，不管亚当是否有肚脐，都会使教会陷入重重难以解脱的矛盾之中而不能自拔。

米开朗基罗巧用一个析取命题，一举便击中了他人的要害。

## 70. 白马非马概念混淆 ——混淆概念术

在论辩中，如果把非同一关系的概念看作是同一关系的概念，那我们就称之为混淆概念诡辩术。

混淆概念诡辩术指在论辩中，诡辩者故意把同一关系的概念看作是非同一关系的概念，以此达到战胜论敌的诡辩技巧。

“五十步笑百步。”是孟子当年劝梁惠王实施王道时使用的一个著名的比喻：

有一次，梁惠王对孟子说：

“我对于治理国家，真是费尽心机了。河西遭了饥荒，我便把那里的部分灾民迁移到河东，同时又把河东的部分粮食运到河西。假如河东遭到饥荒，也是这样办。我曾经考虑过邻国的政治，似乎还没有哪一个国家也像我这样替老百姓打算的。可是，那些国家的百姓并不因此而减少，而我国的百姓也不因此而增多，这是什么缘故呢？”

孟子笑道：“大王您喜欢打仗，那就让我用战争来打个比方吧！当战鼓咚咚地敲响、短兵相接时，打不赢的士兵就抛下了盔甲、拖曳着武器向后逃跑，有的一口气跑了一百步才停住脚，有的一口气跑了五十步才停住脚。后者以自己只后退了五十步这一点，耻笑后退了百步的前者胆子小，您认为这有道理吗？”

据《公孙龙子·白马论》记载，公孙龙子曾与人进行了“白马是马”或“白马非马”的论辩。公孙龙子的观点是“白马非马”。这是历史上有名的混淆概念式诡辩。

公孙龙子反驳对方的理由如下：

所谓“马”，是用于命名形体的；“白”是用于说明颜色的；命名形体同说明颜色是两个不同的东西，所以说“白马”不是“马”。

有人想要一匹马，那么给他一匹黑马或黄马都行。但如果他要一匹白马，那就不能给他黄马和黑马了。由此可见，“马”与“白马”包括范围不同，因之“白马”不同于“马”。

“白马”是“马”与“白”结合而成的统一体，而整体不同于构成整体的部分，所以可证“白马”不同于“马”。

假设有了白马就是有了马，那么有了马就是有黄马的说法也应该成立。但是，后一种说法显然不能成立。既然有马和有黄马不同，“黄马非马”能成立，那么“白马非马”也能成立。

“马”可以是随便什么颜色，而“白马”却有固定的颜色，没有一定的颜色同有固定颜色的，显然不同，所以可证“白马非马”。

论辩中反驳一方混淆了个别同一般的区别，并进一步夸大了这种区别，否定了个别与一般相联系、相统一的方面，因之认定白马就是白马，马就是马，把一般的概念“马”，同代表个别的“白马”相互对立起来，认为一般的东西可以脱离个别的東西而独立存在。

我们说，一方面，“白马”只是“马”的一部分，从这个意义上说，个别就是一般，“白马”就是“马”。

另一方面，从概念的内涵关系上说，“白马”与“马”却又不同，“白马”的内涵要丰富得多。

## 71. 避实就虚歪曲原意

### ——曲解诡辩术

曲解诡辩术是指诡辩者故意以断章取义的手段来满足或达到其主观意愿的诡辩技巧。

一位老先生家里来了一位客人，老先生为了炫耀一下自己的孙子如何聪明，硬要小孩子当着客人的面背诵 26 个英文字母。

小孙子刚背了一个 A 就卡壳了。

客人启发说：

“A 后面的是什么？”

这孙子已记不起是 B，为掩盖不知便说：

“所有其他字母。”

在这里，客人的问题“A 后面的是什么”含义是明确的，即指紧接着 A 的那个字母是什么？这一点老先生的孙子也是清清楚楚的，但他故意装聋卖傻，予以曲解，使自己摆脱了困境。

楚王攻打吴国，吴使沮卫融率人前去慰劳楚军。

楚将喝道：“捆起来，杀掉，用吴使的血涂抹战鼓。”

接着，他们又问已被五花大绑的沮卫融：

“你来时占卜了吗？”

“占卜了。”

“占卜吉利吗？”

“吉利。”

“现在我要杀你，吉在哪里？”

沮卫融答曰：“这正是吉利之所在。吴国派我来，本来就是试探将军的态度，如果将军发火了，那么吴国就将深挖护城河，高筑城垒；如果将军态度和缓，那么吴国的防卫就会松懈。现在将军要杀我，吴国获悉后一定会加强警戒，死我一个而保全了国家，这不是吉利又是什么？”

楚将所说的“占卜”、“吉利”都是对吴使一个人而言，这一点吴使也是清楚的，但他故意曲解为“为国家占卜”，“对国家吉利”。

沮卫融的故意曲解手法，实在巧妙，他因此而得免一死，而楚将却上了故意曲解式诡辩的当。

隋朝有人敏慧，然而口吃，杨素每闲闷，即招与聚谈。

一年岁暮无事对坐，固戏之云：“有火坑深一丈，方圆亦一丈，遣公入其中，何法得出？”此人低头良久，乃问：“有梯否？”

素曰：“只论无梯，若论有梯，何须更问？”其人又低头良久，问：

“白白白白日？夜夜夜夜地？”

素云：“何须云白日夜地？若为得出？”

乃云：“若不是夜地，眼目不瞎，为甚物入入里许？”素大笑。

故事里，杨素所问的“遣公入其中，何法得出”，问题清清楚楚是怎样从坑里出来。这点辩者也是明明白白，但辩者的回答是节外生枝，避实就虚，左旋右绕，把问题绕成：在晴天白日我怎么能掉进大坑里去呢？辩者靠曲解诡辩术，取消了问题，摆脱了窘境。

一人极好静，而所居介于铜铁匠之间，朝夕噪音聒耳，苦之，常曰：“此两家若有迁居之日，我愿作东款谢。”

一曰，二匠忽并至曰：“我等且迁矣，足下素许作东，特来叩领。”

问其期日，曰：“只在明日。”

其人大喜，设酒肴奉饯盛款二匠，酒后问曰：“汝二家迁于何处？”

二匠同声对曰：“我迁在他屋里，他迁在我屋里。”

故事中主人所说的“迁居”是要求二匠搬走远离其家，以免锻击噪声的干扰：而二匠故意曲解主人之意，来个双方互迁，家是搬了，但实质未变，噪声源依然如故，搞得主人哭笑不得，还白搭一顿酒席。

故意打岔也是曲解诡辩术常用手法之一。

有一老师教学生的故事：

老师：比利，c—a—t（猫）拼起来是什么意思？

比利：不知道，先生。

老师：你妈妈用什么东西逮老鼠？

比利：捕鼠夹，先生。

老师：不对，不对。什么动物非常喜欢喝牛奶？

比利：婴儿，先生？

老师：你真笨！是什么东西抓破了你妹妹的脸？

比利：我的指甲，先生。

老师：你真叫我生气，你看院子里是什么动物？告诉我，c—a—t 拼出来是什么字？

比利：小动物，先生。

老师是多方引导，要学生说出 cat 的字义；学生是装聋作哑，故意打岔，曲解老师的意思，直到最后说出的小动物，也差不多是老师讲出来的。

## 72. 偏离话题公开追问

### ——答非所问术

一般来说，人们提出问题，总是希望能够得到对方如实和圆满的回答。

但如果对方误解了你的提问或出于某方面的考虑而不直接回答你的问题，那么，他就可能偏离话题，岔开你的追问，回答的是出乎你的意料而又莫名其妙的问题，这种语言诡辩技巧，称之为答非所问诡辩术。

美国前总统里根在访问我国期间，曾去上海复旦大学与学生见面。有一个学生问里根：

“您在大学读书时，是否期望有一天成为美国总统？”

里根没料到学生会提这样的难题，但他却运用答非所问诡辩术，回避了对方的提问：

“我学的是经济学，我也是个球迷，可是我毕业时，美国的大学生约有1/4要失业，所以我只想先有个工作，于是当了体育新闻广播员，后来又在好莱坞当了演员。这是50年前的事了。”

答非所问诡辩术常常见于外交场合。因为在这种场合里，一方不便于正面回答另一方提出的问题，同时，也不能拂逆了另一方的一片好心，就只得采用答非所问诡辩术，既委婉地拒绝回答对方的提问，又活跃了这种严肃的场合里的气氛。

一次，一位西方记者在招待会上突然向陈毅元帅问道：

“中国最近打下了美制U—2型高空侦察机，请问用的是什么武器？是导弹吗？”

陈毅元帅用手在空中做了一个往上捅的动作，回答记者说：

“我们是用竹杆把它捅下来的呀！”

话音刚落，一阵哄堂大笑。笑声中，记者们为陈毅元帅独特的外交幽默和情急生智而折服。

陈毅元帅的这种似是而非的答非所问，既不泄露国家的重大机密，又活跃了记者招待会的气氛。

印度讽刺小说《一头驴子的自述》一书中，有几段描述了会说谢谢的驴子为它的不幸遇难的主人——一个洗衣匠的妻儿们申请救济，一而再，再而三地在政府各个部门里碰壁的情节，其中有一段描述它到渔业部交涉时的情节。那位办事员的答话也是采取了答非所问诡辩术：

我说：“喂，老兄！你听我说，事情是这样的，一个托比被一条鳄鱼吃了。”

老头把手放在下耳旁边问：“什么，你说什么呀？”

我提高嗓门：“一个托比被一条鳄鱼吃了！”

老头呆傻的脸上露出了一丝奇怪的笑容，“一个托比吃了一条鱼有什么可大惊小怪的？！很多托比都吃鱼。如果不吃，我们渔业部怎么办？”

我说：“不是托比吃了鱼，而是鳄鱼吃了托比。”

他若有所悟地说：“噢，不是托比，而是鳄鱼吃了一条鱼。好！好！那有什么值得抱怨的呢？大鱼吃小鱼嘛！不吃，它们怎么活？”

我高声喊到：“你听清楚！不是一般的鱼，而是一条鳄鱼！”

他说：“是的，一条鳄鱼。”

我向他解释道：“还有一个托比，请你记住，一个托比，一条鳄鱼。”

“ 唔，一个托比，一条鳄鱼。往下说。 ”

“ 这个托比在河边洗衣服。 ”

“ 洗得干净吗？ ”

我生气地说：“ 我管他洗得干净不干净！ ”

他说：“ 我家的那个托比就洗不干净。如果你愿意，我就雇你的那一个…… ”

我气愤地说：“ 你怎么不把我的话听完？ ”

“ 好，还有什么，你说吧！一个托比，一条大鳄鱼。托比在河边洗衣服。然后呢？ ”

“ 就在他洗衣服时，来了一条鳄鱼咬住了他的腿。 ”

“ 咬住了什么？请大声点儿，我的耳朵有点背。 ” 他说。

“ 咬住了他的腿！腿！ ” 我高声叫道。

“ 鸡腿！ ” 老头笑嘻嘻地叫了起来。

“ 不是鸡腿。是托比的腿。 ”

“ 托比的腿我可从来没有吃过。 ” 老头深表遗憾地说：“ 什么味道？ ”

我恼火了：“ 不是我吃了托比的腿，而是当托比在河里洗衣服的时候，一条大鳄鱼游过来把他拽进水里吃掉了。听懂了吗？ ”

“ 哦！懂了，懂了。 ” 老头点了点头说：“ 洗衣匠在洗衣服时来了一条大鳄鱼，把它的衣服吞吃了。 ”

我狠狠地瞪了他一眼，朝下一个窗口走去。

### 73. 虚伪命题迂回论证

#### ——借鸡生蛋术

借鸡生蛋诡辩术就是将要说明的道理，借用对方的思维，让他亲自参与，无形中帮你论证你要摆明的道理，而不用你煞费苦心地组织论辩材料。运用这种诡辩技巧省时又高效，同样能达到预期的目的。

电影《狭路英豪》里有这样一段插曲：

公安人员雷和罪犯陈（后证明无罪，是被冤枉的）在飞机上，空中小姐送来盒饭，陈故意把饭盒打翻，然后站起来大叫，“看！公安不让我吃饭，罪犯也是人啊！”

隔座的老者对雷说：“你要注意影响，飞机上有外宾，你不让罪犯吃饭，这影响多不好？！”

雷觉得很委屈，很憋气，趁陈不注意，他把空中小姐重新给陈换好的盒饭倒在陈的衣服里，陈却轻松地笑笑道：“你现在也知道被冤枉的滋味了吧。”

陈用的就是借鸡生蛋诡辩术。他本受坏人诬陷，以致公安人员把他当成重大嫌疑犯，受此冤枉，心情自不好受；雷虽正直，但因为案情未真相大白，所以不能理解陈的心情。陈在飞机上的举动就是为了重申自己是被冤枉的并借机给雷制造一个难堪，让他也尝尝被冤枉的滋味。虽然是玩笑。但蕴意却很丰富、深刻。

借鸡生蛋诡辩术借用对手的智能进行迂回论证，主要有以下几种情形：

一是，对方提出问题明显，你却不能就实回答，也不便直接否决，不妨借用对手的选择，以此选择作推论前提：

A 君与陈明不和，B 君却与陈明友好，A 君问 B 君：“陈明闹离婚闹得怎样？”

“我的隐私你打听不打听？”

“怎么能打听朋友的隐私？”

“陈明是我朋友，我能打听他这种事吗？”

A 君旨在掌握陈明隐私，陈明却是 B 君朋友，B 君当然不能以实相告，然而他不想硬梆梆地回答 A 君，便将这困难的选择推给 A 君，借用他的选择，妥善地化解困窘。

二是，当对方论证不讲理性，让你难以接受他的观点，你不妨非理性地提出对抗性的命题，对方必然要质疑，于是，你可用他求证，回驳他原来的结论。

长头发青年：“现在 80% 的人很浮躁，不知道该做什么，却什么事都想做。”

“这结论从何谈起？”牛仔服青年问。

“你不相信科学数据？”

“我可听到另外的说法：80% 的人很清醒，知道该做什么。”

“简直是胡扯。”

“这可是科学数据呀？”

“管你数据不数据，还要具体证明。”

“我提出确凿证据，你才会相信；我拿不出证据，你就不好判断结论的真假？”

“这是自然的。”

“可你刚才结论没证据，让我如何相信？”

长头发青年无语。

长头发青年结论虽然具体，但没有可靠论据，不能让人信服，若这样直接反驳，他可能与你东扯西拉，辩不出个究竟；然而你若设计一个对抗性命题，因为两命题冲突，他必须要印证，这样，你便可借机把论驳过程推给他，这样他不是批驳你，而是在帮你反驳他原来的结论，因为你虚构的命题与他原来的命题实质相同。

三是，对方用荒谬证据，推理荒谬结论，而荒谬不是出于无知，而是出于故意，那就不妨借用他论据荒谬的基础，用性质相同的荒谬论据，推理他不愿接受的结论。

运用借鸡生蛋诡辩术，往往是因为问题复杂，或对手对你怀有敌意，或对手心怀鬼胎，不便采取平常手段对付，而且你的论证与他的论证必须要有相通的地方。

## 74. 自语相违前后矛盾

### ——自相矛盾术

自相矛盾诡辩术亦称自语相违诡辩术，它是通过破坏思维的确定性，搞乱两个相互矛盾和相互反对命题之中必有一假、不能同真的逻辑关系，以达到为自己的观点作辩护的诡辩技巧。

自相矛盾诡辩术，是商业经纪人、民事纠纷调解人、法律顾问处理其受理案时常用的工作手段。

渭水水势很大，郑国有个富人过河被淹死了。有人将尸体打捞上来后，妥善保存。

死者家属得悉后前来赎尸。捞尸人知是富人家，因而索价很高。

死者家属无奈，只好去请教当时著名的辩士邓析。邓析告诉死者家属：

“不用担心，也用不着给高价，反正他留着死尸也没用。”

死者家属听后态度强硬起来，捞尸人没招了，也去请教邓析。邓析又说：

“不用担心，也用不着降价，反正别的尸体是无法凑合的。”

结果双方都很满意，邓析从中得了两份礼。

邓析运用自相矛盾诡辩术，把首尾一贯的原则抛到了九霄云外，此一时，彼一时，见什么人说什么话，到什么山上唱什么歌。结果不仅不得罪人，还到处获利。

有一个《三项提案》的故事：

有一间礼拜堂多年失修，残破不堪了。请来翻修教堂的建筑师极力主张在原地重建一间新的。长老会主席得悉这一报告后心里不赞同，但他却说完全同意，并很高兴地提出三项提案供长老会审议，结果：

一、建筑新的礼拜堂——一致通过。

二、新堂建成以前，暂用旧堂——一致通过。

三、用旧堂的砖石砌新堂——又一致通过。

照这三项决议执行，新礼拜堂永远建不起来。原因很简单，三项决议之间自相矛盾，执行这条，就违背另一条，执行另一条，又不符合那一条。长老会主席用的就是自相矛盾诡辩术。

第二次世界大战时，某国空军曾制定出这样一条军规：

如果飞行员被医生断定有精神病，他可以不参加作战飞行，但在退出作战以前，他本人应当提出不参加战斗的理由。

这条军规亦是运用自相矛盾诡辩术。军规的前后要求也是自

相矛盾的。既然是经医生诊断有精神病的可以不飞行，却又要求被断定有精神病的飞行员退出作战飞行前要提出具体理由。如果精神病者有如此能力，那他就不是精神病患者了。

如这条军规执行下去，便不会有精神病飞行员退出战斗飞行。一下子堵住了借口不参加作战飞行的人的嘴巴。

## 75. 模仿对方故意错解

### ——将错就错术

将错就错诡辩术，就是诡辩者模仿对方或转述旁人话语中的错误，以增强语言表达效果，或故意将话语说白，以增强语言的奇趣。其施用技巧有三：利用话语中的某些词语的相近读音将错就错。

如《红楼梦》第二十回：

（宝玉黛玉）二人正说着，只见湘云走来，笑道：“爱哥哥，林姐姐，你们天天一处玩，我好容易来了，也不理我一理儿。”

黛玉笑道：“偏是咬舌子爱说话，连个‘二’哥哥也叫不上来，只是‘爱’哥哥，‘爱’哥哥的。回来赶围棋儿，又该你闹么‘爱’三了。”

宝玉笑道：“你学惯了，明儿连你还咬起来呢。”

……湘云笑道：“……我只保佑着明儿得一个咬舌儿林姐夫，时时刻刻你可听‘爱’呀，‘厄’的去！”

在一定的语言环境里，故意错解某一言词话语的含义。

清朝大巨李鸿章有位亲戚李某，胸无点墨而热衷于当官。

有一次他参加科举考试，打开考卷一看，竟有一多半不认识的字，不由得心急火燎，像热锅上的蚂蚁一般。

眼看交卷时间就要到了，他灵机一动，提笔在试卷上写道：“我乃李鸿章大人的亲妻。”

因“戚”字不会写，他只好以“妻”字来代替。

主考官批阅这份考卷时读到这句话，不禁捻须微笑，在卷上批道：“所以本官不敢娶（取）你。”

在一定的语言环境中，将句子的语法规律或语义关系搞乱而将错就错。

赵树理在《灵泉洞》中为刻画刘石甫这个人物就是运用此手法：

刘石甫说：“我们的抗战，打了两年多日本了。我们的中央军‘进行’到我们的‘原籍’来了。他们的共产党都被抓住了。我们的国民党都‘秩序’了，我们的吴参谋来给你们训话。大家要‘严重’地听，越‘严重’，吴参谋越喜欢，就是这个‘问题’。”

在平时的言语交谈的交往中，运用将错就错诡辩术可以使话语活泼生动，幽默而饶有风趣。

有时故意把一些不通的话语转达出来，还具有讽刺的作用。

## 76. 扬厉推演暴露无遗

### ——扩大显微术

扩大显微诡辩术就是洞悉论敌错误命题中隐蔽的荒谬点，扩大其范围，加深其程度，强调其性质，扬厉推演，使其荒唐之处暴露无遗的诡辩技巧。

甲以为乙这次来是要借钱买车的，决定有意阻拦。当乙来和甲讨论要不要购买外国轿车时，甲告诫乙说：

“还记得我们买过的外国轿车吗？我们买的每一辆外国轿车，都有那么一点点使人头疼，修起来又费时间的小毛病。还记得我们有时找那出了毛病的零件多么难找吗？”

其实乙已拿定了主意，选定买福特牌轿车。他说：

“呵，朋友，你认为福特牌轿车会像那哄人的漂亮的四轮马车一样，一下子全报废吗？”

甲为了阻拦提了一些小毛病，乙猜透了他的心思，故意运用扩大显微诡辩术把它扩大为所有部件全都报废了。甲顿时语塞。

一位演员出国拍电影，其中有一部影片她演了一个裸体镜头，在国内引起很大的反响。某大学中文系学生对此展开辩论：

甲方：“她演裸体是为追求真正的艺术，任何一个理智的人都不会对此提出异议。”

乙方：“通往艺术的道路是很多的，为什么偏要演裸体镜头呢？如果像对方所说演裸体是追求真正的艺术，那么，妓女可能就是世界上最大的艺术家了。”

甲方：“乙方同学应当清楚，在外国当演员和中国不同，要想成名需要付出一定的代价。外国艺术界的竞争又非常残酷，没有名气就很难生存。演裸体从某种角度可以提高一个演员的知名度，因此，这个演员是可以理解的。”

乙方：“演员的成名应当凭演技，而不应当凭不正当手段。如果为了提高知名度，而不考虑其人格和国格，那么，还真不如裸体逛街更能引起‘轰动效应’。”

乙方由“裸体”逐步引伸，扩大其范围，强调其性质，使甲方的辩护时时处于被动之中。

运用扩大显微诡辩术时，要选择对方论题中最荒谬的论点为突破口，然后高点强攻。

加拿大前外交官切斯特·朗宁，生于中国，是喝中国奶妈的乳汁长大的。当他三十岁竞选省议员时，反对派诽谤说：

“朗宁是喝中国人的奶长大的，身上一定有中国血统。”

切斯特·朗宁从容地反驳道：

“喝什么奶就形成什么血统，这是一个十分荒唐的逻辑。”

“当然，我承认，你们可能喝过加拿大人的奶，但是，你们又难免喝一些加拿大的牛奶，那么在你们身上不是既有着加拿大人的血统，又有加拿大牛的血统吧？你们岂不都成了‘人牛血统的混血儿’了吗？进一步说，也许你们长大不能仅靠‘喝’，自然还得‘吃’，吃鸡脯、吃猪排、吃羊腿……这样，你们的血统实在是很难认定了。”

朗宁选准对方的荒谬论点，然后展开论述推论，使其结果更为荒谬。

运用扩大显微诡辩术，关键是要扩大你的显微镜的范围。这个显微镜是你在论辩中自己制造的，因为它是一个推理过程，把别人的谬论放在你的显微镜下，显微镜就成了“照妖镜”。

## 77. 求同存异谋求一致

### ——异中求同术

在论辩中，从对方与你所言及的两个不同事物中寻找到一个共同点，而这个共同点恰能作为反驳对手的论据，这种方法就是异中求同诡辩术。

当对方对你进行揶揄、讽刺、挖苦时，异中求同诡辩术可以把对方的辩词引申，用以寻找到共同点来反驳对方。

地主买了一块猪肉，让长工拿着，不小心被几条野狗叼跑了。

地主让长工把肉追回来，长工说：

“东家，我们长工一年到头吃不上一回肉，你就一次不吃有什么要紧呢？”

地主蛮横地说：

“你们吃不着肉，是因为你们没有这份福气。”

长工听了笑着说：“这么说，刚才那几条野狗同你一样有福气啦？”

长工在这里从“吃肉”与“吃不着肉”中寻找到一个共同点，也是一个有力的进攻点：能吃肉就有福气，由此推出地主与狗都有福气，有力地讽刺了地主。

运用异中求同诡辩术时，应注意两点：

一是，“异”说明有两个事物，前者是对方的辩辞，而后者是自己复辩的辩辞，在一般情况下，复辩的辩辞是针对对方的辩辞演绎而来的。

二是，“同”与“异”也是一种辩证关系，要灵活运用，相互渗透。

在火车站候车室里，一个中年男子很想和他身边坐着此时少妇搭话。

他见少妇穿着一双肉色丝袜，便嘻笑着问道：

“请问你这双袜子是从哪儿买到的？我想给我的妻子也买一双。”

她冷冷地看了这男子一眼，说：

“我劝你最好别买，穿这种袜子，不三不四的男人会找借口跟你妻子搭腔。”

这个中年男子存心不良，找话搭讪，结果被少妇顶了回去。

虽然为同一个话题：袜子，但是，一个是少妇穿着，另一个是要给妻子买，少妇从中寻找到一个进攻点，即你妻子穿上也会惹出不三不四的男人搭腔，这与眼前发生的事是相同的。因此，少妇的反驳是极为有力的。

运用异中求同诡辩术，能够帮助你在论辩中摆脱窘境，在日常社交中摆脱纠缠，还可以作为攻击对方的武器，也就是说既可以防卫，又可以进攻。有这样一段对话：

主妇：“如果你不介意，我就叫你阿莲，这是我以前那个女佣的名字。我不喜欢改变我的习惯。”

佣人：“我很喜欢你的习惯。这么说来，如果你不介意，我就叫你马先生，这是我以前那个主人的称呼。”

佣人的反驳是非常有力的，本来双方交际环境都已改变，但主妇非要保持习惯，佣人就抓住“保持习惯”的共同点，有力地反驳了这个主妇。

世界上任何事物都是相互联系的，只要细心思考都能找出它们的连带关系，用相同点反驳不同点，其中能显露出你的智慧。

## 78. 表面否定实际肯定 ——故作否定术

故作否定诡辩术，指在诡辩中，为了反击论敌盛气凌人的挑衅，故意将我方凌厉逼人的辩词给予表面上的否定，以取得诡辩胜利的技巧。

1984 年在美国竞选总统的电视辩论中，蒙代尔自恃年富力强，学识渊博，竭力攻击里根年龄大，不适宜担此重任。

作为长者的里根如果以牙还牙、破口大骂，就会有失作为长者的沉稳持重、老谋深算的优势；如果逆来顺受、装聋作哑，那么在年轻气盛的蒙代尔面前，又会显得苍白无力，难有作为了。

里根于是使用故作否定诡辩术，面带微笑地回答蒙代尔说。

“蒙代尔说我年龄大而精力不充沛，我想我是不会把对手年轻、不成熟这类问题在竞选中的加以利用的。”

里根的诡辩，博得了全场的热烈掌声，最后获得了绝大多数选票。

里根使用故作否定诡辩术，表面上否定了自己，实际上在不动声色之中，以己之长，显敌之短，既显示了自己的足智多谋、宽宏大度，又抨击和映衬了对方的浅薄和狭隘，在观众面前树立了自己光辉的人格形象。

侯跃文、石富宽的相声《唱歌》中有一段对白：

……

乙：“你能唱唱我吗？”

甲：（看乙）“你，这东西好唱。”

乙：“嗯，我是人。”

甲：“对，说错了，这人不是东西。”

“人”和“东西”之间没有必然的联系，因此不能用表示关联的词判断“是”或“不是”。把二者的关系限定在是和不是之间，只能使捧哏的处在一种进退都被嘲笑的境地。

甲故作否定，表面上否定了自己前面的话，实际上是愈加辛辣地嘲讽了对方。

故作否定诡辩术是对某种显而易见的事实进行否定，但在表面的否定中却透露出一个人的机智与辩才。如：

70 年代末的外贸谈判中，中方外贸代表拒绝了一位红头发的西方外商的无理要求，这家伙恼羞成怒，竟然出口伤人：“代表先生，我看你皮肤发黄，大概是营养不良造成你思维紊乱吧？”

中方代表立即反击道：

“经理先生，我既不会因为你皮肤是白色的，就说你严重贫血，造成你思维紊乱；也不会因为你的头发是红色的，就说你吸干了他人的血，造成你头脑发昏。”

面对对方的人身攻击，我方代表使用故作否定诡辩术，在辩词前加了“不”等否定词，既针锋相对地回击了对方的挑衅，又不授人以话柄，维护了我方人格的尊严。

## 79. 以驳代立排除错误 ——证伪诡辩术

奥地利哲学家波普尔，在科学研究的方法论上提出了影响深远的“ 否定 ”学说。其学说的基点就是通过“ 证伪 ”来排除错误认识，因此我们把在论辩中运用了这个原理的技法称之为证伪诡辩术。

证伪诡辩术就是在论辩中集中力量证明与己方观点形成矛盾关系的对方观点的不能成立，从而证明己方观点的正确。这实际上是一体“ 以驳代立 ”的诡辩技巧。

证伪诡辩术有两个突出优点：

一是，驳斥一事物的不能成立，远比证明一事物的正确容易得多。

二是，运用证伪诡辩术可以把交锋的焦点引向对方观点周围，而已方观点却离火线较远。请看下例：

甲方以“ 大河有水小河满 ”为论点。

乙方以“ 小河有水大河满 ”为论点。

双方展开论战：

乙：“ ‘ 小河有水大河满 ’ 这句话说明了个人与集体、国家的依存关系，百川归海是理所当然的，小河自然是大河得以存在的基础，个人富裕了，国家、集体也就富裕了。 ”

甲：“ 国家、集体富裕了个人才能富裕，但个人富裕了并不等于国家、集体就富裕了。在小河有水的情况下大河并不都能‘ 满 ’，甚至比小河的‘ 水 ’更少。 ”

乙：“ 这怎么可能呢？人民生活过得好就证明这个国家富裕，经济实力雄厚。世界上那些个人很有钱的国家，国家不都是很富有吗？大河的水是小河流去的，没有小河水供给大河大河也会干，更不会满。小河的水源源不断地流入大河，大河就能满。 ”

甲：“ 当然，大河的水要靠小河的汇集，但是具体情况并不那么简单。如果小河的水很有限，大河很宽很深，那么小河有水流入大河也不会满；如果小河流向大河的距离很长，但在中游一段就流失完了，那么小河有水大河也不会满，沙漠里很多河流就是这样。还有，如果小河虽然有水，但是不往大河流，大河还是不会满的。例如有这样一些家庭，子女都工作了，收入不少，但由于某些原因都不大愿意把钱交给家庭赡养父母，工资自己存，饭吃‘ 大家 ’的，因此小河虽然有‘ 水 ’，但大河还是不会‘ 满 ’；更有些‘ 小河 ’不仅不向‘ 大河 ’流‘ 水 ’，反而把‘ 大河 ’的‘ 水 ’瓜分为己有。有些单位、部门就是这样，个人一年到头拿了不少奖金，而单位的经济效益表上却显示着亏损。由此可见，小河有水大河也不一定会‘ 满 ’ ”。

从上面这段论辩交锋看，甲方显然占了上风。虽然他没有对自己的论点从正面进行有力的证明，但把与己方对立的观点驳得差不多了，自然获得了论辩的胜利。

使用证伪诡辩术要注意：一开始就要善于把交锋的交点巧妙地引到对方观点的“ 证伪 ”上，一经得手始终抓住不放。

## 80. 以谬制谬不攻自破

### ——制造论据术

制造论据诡辩术就是指诡辩者根据论辩的具体环境，仿制出一个能够被论敌认同的论据，而这个论据恰能反驳论敌所持有的观点，使论敌的谬论不攻自破的诡辩技巧。

有一天，甘罗看见爷爷在后花园里走来走去，不停地叹气。

“爷爷，您碰到什么难事了？”甘罗问。

“唉，孩子呀，大王不知听了谁的挑唆，硬要吃公鸡下的蛋，命令满朝文武想法去找。要是三天内找不到，大家都得受罚。”

“大王太不讲道理了。”甘罗气呼呼地说。他眼睛一眨，想了个主意，说：“不过，爷爷，您别急，我有办法，明天我替您上朝好了。”

第二天一早，甘罗真的替爷爷上朝了，他不慌不忙地走进宫殿，向秦王施礼。

秦王很不高兴，说：“小娃娃到这里来捣什么乱！你爷爷呢？”

甘罗说：“大王啊，我爷爷今天来不了啦，他正在家生孩子呢。让我替他已朝来了。”

秦王听了哈哈大笑：“你这孩子，怎么胡言乱语！男人家哪能生孩子呢？”

甘罗说：“既然大王知道男人不能生孩子，那公鸡怎么能下蛋呢？”

甘罗仿照秦王的论据又造出一个论据，两个论据同样荒谬绝伦，而甘罗的论据要比秦王的更荒谬，这是双方都认同的。

有个财主，吝啬贪婪又蛮不讲理。

快过年了，屠户应财主的请求替他杀猪过年，当屠户向财主要工钱时，财主大怒道：

“好你一个无赖！我好好的一口猪，被你活活杀死了，你还不满足，还要向我要钱，天下哪有这样的道理！不行，你得赔我的猪，那猪值好几块银元呢，你得赔我。”

屠户可气坏了，但是他没表露出来，而是向乡亲们借了十块银元给财主：“嗨！要过年了，图个吉利，你别吵，先消消气儿。”

财主乐得头都要晕了。

财主的马车在院子外面等着财主去收租。

屠户一步跨上马车，抄起鞭子。财主一见，急坏了，一把拉住马的缰绳：“你——你要干什么？”

“干什么？您的猪磨钝了我的刀，您得赔我，对吧？您的院子磨损了我的鞋底，您得赔我对吧？你把我请来，占用了我大半天的时间，您也得赔我，对吧？……嗨，您哪能赔得起我这么多损失呢？算了，便宜您，就用这架马车抵一部分吧？其余的，欠着，以后再给吧。”

屠户一场鞭，马儿四蹄腾空，跑了。

财主目瞪口呆，一句话也说不出。

运用制造论据诡辩术，在阐述论据时要不露声色，以防论敌察觉，给自己战胜对方设下障碍。

隋朝重臣杨素家里有个聪明但说话结巴的人，杨素没事时，就常拿他开心。

一年腊月，杨素无事，把结巴叫来，说道：

“现在家里有人被蛇咬了，人人都说你聪明，懂得又多，没有解决不了的事。因此问你该怎么医治。”

结巴应声答道：

“用五月五日南墙下的雪，涂涂伤口就好了。”

杨素说：“五月上哪儿找雪去呀？”

结巴说：“如果五月没雪，腊月哪有蛇咬人的事呢？”

杨素笑着让他走了。

杨素故意以一个现实中不存在的荒谬之事来考问聪明人，聪明人心照不宣，如法炮制了一个同样不存在的事物作为答案，这就富于幽默感地向对方表明了：腊月蛇咬人的“问题”与五月南墙下的雪的“答案”一样，都是属于子虚乌有的，因为它们本身都离开了客观事实，都不值得一驳。

## 81. 洞察谬误以谬制谬

### ——引申荒谬术

把对方的荒谬观点引发开来，使其表达得更为淋漓尽致，那么，对方的荒谬观点就会暴露得更为明显。像这样先假设论敌的观点是正确的，再由此推出荒谬的结论来反击对方的方法就是引申荒谬诡辩术。

楚庄王有一匹心爱的马死了，他非常心疼。要群臣为死马大办丧事，用大夫的规格礼葬。臣子们都觉得荒唐，纷纷劝他不要这么做。

楚庄王不仅不听，反而下令说：

“凡敢再来为葬马的事进谏劝阻的，一律处死。”

众大臣都惊惧得不敢说话。

优孟听说后，嚎陶大哭着进入了王宫。

楚王很奇怪，问他为什么哭。优孟说：

“那死去的马，是我王最心爱的，像楚国这样一个堂堂大国，对这匹马只以大夫之礼埋葬，未免太寒酸了。请按照君王之礼埋葬它吧。”

楚王问：“照你看，此事应该怎么办才好呢？”优孟慢悠悠他说道：“拿白玉做棺，调集大批士兵挖坟，发动全城男女挑土。出丧时，要齐、赵两国之使前面陪送，让韩、魏使节在后护卫，还要建一祠庙，放上碑位，追封它为万户侯，这样，就能让天下人知道，大王您是重马轻人的君主啊！”

楚王听了，幡然悔悟：“我的过错竟至于这么大！那么到底应该怎么办呢？”

优孟见楚王收回成命，就建议：

“以灶来为椁，铜锅为棺，放上花椒桂皮，生姜大蒜，把马肉煮得香喷喷的，让人们饱食一顿。”

楚王见优孟说得有理，就照办了。

优孟在这里反驳楚王时用了引申荒谬诡辩术，他先假设楚王葬马是对的，由此推出了一系列的荒谬结论，这就使楚王理屈词穷，无力争辩。

运用引申荒谬诡辩术时，要注意以下几点：

一是，要洞察出对方的荒谬论点，这是“引申”的前提。

二是，对方的观点要确实荒谬，不能强行将对方论点加以歪曲来引申。否则，不但不能反驳对方，反而容易引火烧身。

三是，使用这种手法一般先要退却一步，假设对方是正确的，然后再引申荒谬。

有一次，秦始皇召集群臣，讨论他的一个宏伟计划：建一大苑园，东起函谷关，西至雍陈仓，以供他打猎游玩。

群臣面面相觑，虽有意见，但也不敢有违君意。

这时，优旃却站了出来，奏曰：“皇上的主意实在高明之至，建一大苑，不仅可以娱乐，而且可以御敌。”

秦始皇倒没有想到御敌这一层，就问道：

“你说说看，怎样御敌。”

优旃说：“园中多放禽兽，等敌寇来侵犯时，让麋鹿用角触他们，看他们怎么进来。”

秦始皇听了这话，也就放弃了建苑计划。

引申荒谬诡辩术是一种强有力的反驳方法，它被人们称为是论辩中的“显

“显微镜”与“放大镜”，在论辩中借助于引申荒谬诡辩术，能使对方的谬误暴露无遗。

## 82. 主观意向假定推理

### ——预期理由术

预期理由诡辩术，指在证明过程中，把自身尚待证明的判断作为证明论题的基本论据，也就是在证明中使用了未经证实的论据，以此来说服对方的诡辩技巧。

某机器销售商对其买主说：

“ 贵方是我公司的老客户了，因此，对于贵方的利益，我方理当给予特别照顾。现在我们已获悉，在今年年底前，我方经营设备的市场价格将要上涨。为使你方在价格上免遭不必要的损失，我方建议：假使你打算订购这批货，要求在半年到一年内交货，就可以趁目前价格未上涨的时机，在订货合同上将价格条款按现价确定下来。这样这份合同就具有了价格保值的作用，不知贵方意下如何？ ”

若此时市场价格确实有可能上涨，这个建议就会很有诱惑力。

为使买主相信这是一件对双方有利的事，该销售商又补充说：“ 这事如果早日定下来，对于卖方妥善安排投产，确保准时交货也是有利的。 ”

此时，销售商见买主仍半信半疑，踌躇不定的样子，似乎看透了他的心思，忙说可以随时撤销合同，当然，必须要提前 90 天通知，货以便对供问题另作安排。

买主听后，觉得他说得有道理，就决定同意签署这个“ 价格保值合同 ”。

这个例子中的机器销售商就是运用预期理由诡辩术（“ 今年年底，我方经营的设备的市场价格将要上涨 ”）设置了一个陷阱，然后一步步将对方拉入这个陷阱。它很具有迷惑力，看起来似乎照顾了买方的利益，其实大谬不然。

1992 年 10 月，美国麻省理工学院博物馆和《不可再现成果》杂志联合举办了第一届“ 可耻诺贝尔奖 ”评选颁奖仪式。

物理奖授予麻省理工学院的托马斯·凯尔。据说，他发现了一种由 1 个中子、8 个辅助中子、35 个副中子和 256 个辅助中子组成的现有元素中最重要的元素——adminis—tratum，其结构与理由说得绘声绘色、信誓旦旦，但至今还没有第二个人找到这种根本不存在的元素。其实，这正是预期理由诡辩术的典型运用。作为诡辩技巧，凯尔可谓智，可是在科学领域里，这就要闹笑话了。

几十年来，飞碟（不明飞行物）在世界各国引起许多人的强烈兴趣，全世界有几十份杂志专门对有关的研究进行报导，许多科学家写出大量的研究报告并提出种种假说。

有的人认为飞碟具有极佳的性能，超出现在人类的设计制造水平，是外星球来的飞行器，并以此为理由断定外星球上存在着：“ 宇宙人 ”，而且其智慧远远胜过地球上的人类。

但是，对飞碟是外星球来的飞行器这件事，即使是具有高性能的空间探测器，虽已观察探索几十年，至今也还没有找到确定的证据。

所以，以外星球存在着高智能的“ 宇宙人 ”的论题作为论据，纯粹就是预期理由式诡辩。

昆曲《十五贯》中的知县在断案时，把未得到证实的假定作为判案的依据。他说：

“ 看她面如桃李，岂能无人勾引？年正青春，怎会冷若冰霜？她与奸夫情投意合，自然要生比翼双飞之意。父亲阻拦，因之杀父而盗其财。此乃人之常情。这案情就是不问，也已明白了。 ”

这是典型的预期理由的诡辩。

预期理由诡辩术，实质是以主观意向为根据，凭想当然推论。

预期理由诡辩术在论辩与谈判中也是取胜对手的必要手段。因为在论辩与谈判中充足理由并不表示绝对真实性，否则，论辩与谈判就没有意义了，也没有必要了。故此，主观意向的预期理由诡辩术是很有心要的，这不仅允许，而且也是合理的。

### 83. 点破要害茅塞顿开 ——点石成金术

点石成金诡辩术就是诡辩者并不直接告诉听者具体方案，而是用含蓄的言语透露给对方丰富的信息，启发对方思考，使之心领神会，举一反三，触类旁通，自解心中疙瘩的诡辩技巧。

三国时，曹操的军队围攻下邳，吕布坚守不住，终于投降了。

众军把吕布缚到曹操面前，吕布对曹操说：“你所忧虑的，不过是我，今天我已服了，天下不足忧虑了。以后，我辅明公安定天下是不成问题的。”

曹操听了，觉得有些道理，便迟疑着不忍杀他。遂问一旁的刘备该如何处置。

这时刘备只淡淡地说了一句：“您没有看见吕布是如何事奉丁建阳和董卓吗？”

曹操一听，就下令把吕布推出斩首。

原来，吕布曾是丁建阳的部下，后被董卓收买，便刺杀了丁建阳，投奔董卓，认为父子。后来，吕布又与王允谋杀了董卓。其反复无常已为世人所知。

现在一经刘备点破，曹操恍然大悟，怕养虎反为虎所伤，所以决定杀了他。刘备的方法便是点石成金诡辩术。

点石成金是一种比喻的说法，就是当某人对某一问题百思不得其解，找不到正确的解决方法而处于迷蒙状态时，他人通过简洁明快的语言，一下子就暗示出解决问题的途径和方法，使听者得到极大的启发，有如找到一把开启思想仓库的钥匙，顿时领悟到具体的方法和步骤。

三国时，诸葛亮教给刘琦自安术的答话方法也是点石成金诡辩术的成功运用。

刘琦，是汉末荆州刺史刘表的长子。由于生母早死，刘表听信后妻的谗言，喜爱少子刘琮，而对刘琦日渐疏远、憎恶。

刘琦心里十分不安，便多次向诸葛亮请求自安之术，可是诸葛亮一直避而不答。

一天，刘琦约诸葛亮游观后园，两人一齐登上一座高楼。饮宴之间，刘琦暗中让人撤去楼梯，对诸葛亮说：

“今日上不至天，下不至地，话从您口里出来，入到我的耳里，还可以说吗？”

诸葛亮推辞不了，便微笑着说：

“君不见申生在内而亡，重耳在外而安吗？”

刘琦听后茅塞顿开，便在暗中寻找外出的机会。恰巧，江夏太守黄祖之故，刘琦便向其父请求江夏去做太守。实际上，他是主动放弃了继嗣权。这正合刘表的心意，继母及刘琮也不再为难他了。

讲话，论辩，人人都会，但要做到精炼扼要，以少胜多，决非易事。

特别是在不宜多说或无须多说的情况下，点石成金诡辩术就是一种最佳的方法。

## 84. 调整顺序观点不变

### ——对当转换术

在具有相同的主、谓，A、E、I、O 四种形式的直言判断之间，存在着一定的逻辑关系。根据这种关系，由已知某一判断形式的真假，可推知另一判断形式的真假。这种关系在形式逻辑中叫做对当关系。

对当转换诡辩术，是指在相同素材的情况下，利用 A、E、I、O 四种判断、命题之间所具有的对当关系，进行有目的转换的方法。

《庄子·齐物论》中有一故事：

以前有个养猴子的老人，把小栗子分配给猴子，对它们说：

“早上给你们吃三升，晚上给你们吃四升，好嘛？”

猴子们听后都发怒了。

他又说：“那么，就早上给你们吃四升，晚上给你们吃三升。”

猴子们却都高兴了。

其实，故事中老人调整的是给栗子的顺序，喂的品种和数量都没有变，但其效果大不相同，并使猴子从怒到喜。老人在这里运用了对当转换诡辩术。

对当转换诡辩术也可以成为讽刺敌对势力的手段。

马克·吐温是美国最著名的作家。

1870 年，他在《镀金时代》这部长篇小说里，揭示了美国经济“繁荣”的表面现象，暴露了南北战争后美国政府机关的腐败和政客、资本家卑鄙无耻的嘴脸。

该书发表后反响强烈。有位记者以《镀金时代》的真实性问题问询于马克·吐温。

马克·吐温在酒席上回答：“美国国会中的有些议员是狗婊子养的。”

记者把这句话公诸于报端，国会议员大为愤怒，纷纷要求马克·吐温澄清和道歉，否则就将以法律手段对付。

过了几天，《纽约时报》上果然刊登了马克·吐温致国会议员的“道歉启事”：

“日前鄙人在酒席上发言，说‘美国国会中有些议员是狗婊子养的’。事后有人向我兴师问罪。我考虑再三，觉得此言不恰当，而且也不符合事实。故特登报声明，把我的话修改如下：‘美国国会中有些议员不是狗婊子养的。’幸祈谅鉴。”

马克·吐温是否真的道歉了呢？

从字面上看，作家确实作了修改，把句子中的联项“是”改成了“不是”，似乎作了彻底否定。

从实质上看，作家的观点丝毫未变。作家巧妙地使用了对当转换诡辩术。

把 I 判断“美国国会中的有些议员是狗婊子养的”转换成 O 判断“美国国会中有些议员不是狗婊子养的”。I 判断和 O 判断构成的是下反对关系。在下反对关系中，I 判断和 O 判断可以同真而不能同假。

马克·吐温在“道歉启事”中肯定“美国国会中的有些议员不是狗婊子养的”为真，并不必然否定他的原话——“美国国会中有些议员是狗婊子养的”为假。如若真的否定原话，马克·吐温必须用正判断“美国国会所有议员都不是狗婊子养的”去否定原话，他不这么修改，就说明他认为自己的原话是对的。

至于这样的修改，议员们作何反应，是否满意，就不得而知了。这样的修改所反映出的作者的智慧与幽默则是确定无疑的。

## 85. 颠倒顺序循环论证

### ——循环论证术

论据是用来证明论题的，论题的真实性是由论据推出来的，这就要求，论据的真实性应当无可怀疑。

如果颠倒顺序，把本来待证明的结论自身当作论据，也即用结论来证实结论，就是循环论证。

循环论证诡辩术，是指违背正常的论证过程，把本来待证明的结论，作为进行推论的论据的诡辩技巧。

欧洲中世纪的经院哲学家托马斯·阿奎那曾这样论证：

“铁之所以能够压延，是因为铁有压延的本性。”

用压延来说明压延，结果是什么也没有得到证明。

法国古典喜剧家莫里哀的剧作《假病人》中，有个情节是写医学学士阿尔冈进行答辩。

博士问：“请问你，是什么原因和道理，可使鸦片引人入睡？”

阿尔冈回答：“由于它本身有催眠的力量！”

用“具有催眠的力量”来论证“可以引人入睡”，它们的意义完全相同。说了等于没说。可是，博士却毫无察觉。

循环论证诡辩术把结论作为论据，而论据本身只是一个尚未确知其为真实性的判断，用不知其为真实性的判断作论据，不能证明论题的真实性，论证的结果也就等于什么也没有论证，只不过是一种文字的游戏，诡辩的手法而已。

历史上运用循环论证诡辩术最著名的要算欧洲中世纪的神学家安瑟伦。在关于上帝存在的本体论证中，安瑟伦是这样说的：

“愚人也不得不承认，有某一个可设想的无与伦比的伟大东西，是在他的心中存在着。因为当他听说这东西的时候，他了解他，而且不管他了解的是什么，也都是在心中的。但是真的还有一种不可设想的无与伦比的伟大的东西，它就不能仅仅在心中存在。因为，即使它仅仅在心中存在，但是它还可能被设想为也在实际上存在，那就更伟大了。

“所以，如果说那种不可设想的无与伦比的伟大东西，只在心中存在，那么，凡不可设想的无与伦比的伟大东西，和可设想的无与伦比的伟大东西，就是相同了。但是，这明明是不可能的。所以毫无疑问，某一个不可设想的无与伦比的伟大的东西，是既存在于心中，也存在于现实中。

“上帝的存在，是那么真实无疑，所以甚至不能设想它不存在。某一个不能被设想为不存在的东西，既是可能被设想为存在的，那么，这个存在就比那种可以设想为不存在的东西更为伟大。所以，如果那个不可设想的无与伦比的伟大东西可以被设想为不存在，那就等于说：‘不可设想的无与伦比的伟大东西’和‘可以设想的无与伦比的伟大东西’是不相同的，这是荒谬的说法，因此，有一个不可设想的无与伦比的伟大东西，是真实存在的，这个东西就是你，圣主啊，我的上帝。”

安瑟伦运用的是典型的循环论证诡辩术，虽然说的头头是道，但实际上什么也没有证明。

## 86. 设置圈套一语击穿 ——以谬制谬术

为了驳倒一个错误论题，先假设它是正确的，然后以此为根据，用语言或行为合乎逻辑地推出下一个明显是错误的结论，以便对方从这个结论能很自然地反推到自己论题的错处，从而使对方的观点随之被驳倒。这种人为制造谬论，用以反驳对方谬论的方法，叫做以谬制谬诡辩术。

在美国废奴运动中，废奴主义者菲力普斯到各地巡回演讲。一次，一个来自反废奴势力强大的肯塔基州的牧师问他：

“你要解放奴隶，是吗？”

“是的，我要求解放奴隶。”

“那么，你为什么只在北方宣传？干嘛不敢去肯塔基州试试？”

菲力普斯反问：“你是牧师，对吗？”

“是的，我是牧师，先生。”

“你正设法从地狱中拯救鬼魂，是吗？”

“当然，那是我的责任。”

“那么，你为什么不到地狱去？”

其实，牧师的提问很有道理。一个声称要解放奴隶的人，总在没有奴隶的地方叫喊，确实让人心烦。

但因为菲力普斯的反驳强而有力，他用以谬制谬诡辩术轻而易举地战胜了对方。

运用以谬制谬诡辩术时应注意发现对方的谬论，并对它进行全面的透视，然后寻找适当角度或是寻找疑隙进行有力反击。

用模拟、引申、类比的方法制造谬论，在论述自己谬论时，不要忘记对方的谬论，最好要与其形式对比。

清朝乾隆年间，福建省有个“神童”郑大济。

一次，郑大济的祖父郑贡生得罪了县官。县官一怒之下，硬把全乡的皇粮都派给郑贡生交纳，并且限令他在三日之内交清，否则就以“抗交皇粮”治罪。这下可把郑大济的祖父急坏了。

郑大济见祖父整日长吁短叹，就向祖父问明情由。

郑大济听了哈哈大笑道：“这事好办，明天让我去见县官，我自有办法对付他。”

第二天，郑大济戴上祖父的帽子，穿上祖父的长衫，摇摇摆摆地闯进县衙。

县官见了这位长衫拖地的孩子，认得是郑贡生的孙子，号称“神童”的郑大济。县官便厉声喝道：

“没毛小子，为何自己的衣服不穿，要穿公公的长衫？”

郑大济理直气壮地回答：

“请问县太爷，我是公公的孙子，公公的长衫尚且不准我穿，那全乡的人还不是我公公的孙子，有什么理由让我公公来负担他们的皇粮？”

县官听了竟一时答不上话来，只好免了他祖父交“皇粮”的任务。

郑大济用的是以谬制谬诡辩术。他先不急于反驳县官的荒谬论断，反而设一个更加荒谬的“圈套”，待将对方诱入自己设好的圈套后，便一语击穿其中荒谬之处，从而使对方的前一个论点也不攻自破。

针锋相对地强攻被称为论辩的重武器，当遇到对方使用重武器时，你用以谬制谬诡辩术便可轻而易举地化解它。

运用以谬制谬诡辩术时，结尾时可做一些归纳，但论辩的归纳要简短，只要最后一句带有一点揶揄、调皮的口吻便可。

## 87. 论敌谬论昭然若揭

### ——兑现斥谬术

兑现斥谬诡辩术，是指诡辩者用兑现的办法来揭穿论敌的谬论。

当论敌提出一个似是而非，貌似有理而又与事实明显相悖的观点时，应抓住其与事实相悖的破绽，拿出事实，逼他在事实面前兑现其观点，使其露出麒麟皮下的马脚，其荒谬的本质也随之昭然于光天化日之下。

工地上，工人们正在休息，有一个自以为博学的青年向别人鼓吹他的“新观点”：“一切都是幻觉”，并且振振有词地举出一大堆例子来证明。

听的人有的摇头，有的半信半疑。旁边有两个人耳语了一番，其中一个人跑了开去，不一会儿又跑回来，对那个青年说：

“快！你的电话！你的妻子被车撞了，送到医院去了！”

那青年一听脸色煞白，慌忙站起来就要跑。

另一个人一把拉住他：“急什么？你妻子被车撞不过是幻觉罢了。”

那青年急得直跺脚：“出了大事，你还开什么玩笑？”

那个人说：“别着急，确实是跟你开个玩笑。不过你是被幻觉吓着了吧？”

旁边的人听了哈哈大笑，那青年无言以对，又气又恼。

这两个开玩笑的人正是用兑现斥谬诡辩术来驳斥那青年的谬论的。

兑现斥谬诡辩术之所以有强大的逻辑力量，能有效地驳斥谬论，就在于这种方法是客观事实为武器，逼论敌兑现，而一旦兑现，任何貌似正确的谬论的错误本质也就昭然若揭了。

有个骗子，自称占星家，说他能够根据天上星辰，推算出人的命运如何。

一次，国王把他召去，问道：“我能活多久呀？”

占星家想了一想，回答道：“你还能活一年。”

国王愕然，吓出病来了。

聪明的首相决心证明占星家是荒谬的，要拆穿他的骗术。

于是占星家又被召进宫，首相问他：“你在世上还能活多久呀？”

占星家朝天空看了好久，装作推算的样子，最后回答道：“二十年。”

首相下令：“马上把他的脑袋砍下来！”占星家被砍了头。

国王见此情景，马上病好了，他下令把所有的占星家统统赶到国外去。

聪明的首相就是用兑现斥谬诡辩术来证明占星家的谬论。

当占星家胡说根据天上的星辰推算出他能活二十年时，聪明的首相逼其兑现，下令把他的脑袋砍下来。

占星家一死，他的根据天上星辰推算出他活二十年的鬼话，也就不攻自破了。国王也因此而明白占星家的话实不可信。

使用兑现斥谬论辩术时，必须注意是否能与事实联系起来，不仅如此，还必须考虑到能否当场兑现。由于条件的限制，最佳的选择对象往往是论敌本身，即把论敌本身与谬误兑现，来戳穿其西洋镜。

## 88. 类比推论针锋相对 ——类比归谬术

在运用归谬法的论辩过程中，由被反驳的论点推出新的荒谬论点时，如果使用的是类比推论方法，这就叫类比归谬诡辩术。

某城汽车站候车室内，有个男青年把痰吐在洁白的墙壁上，车站管理员对他说：

“青年同志，‘不准随地吐痰’的标语你看到了吗？”

“看到了，我吐在墙上，不是吐在地上。”

“如果依你这种说法，那么我有痰就可以吐到你的衣服上，因为衣服上也不是地上。”

男青年哑口无言。

这位车站管理员反驳男青年的谬论时用的是类比归谬法，先假定对方的论点是正确的，并以此为前提运用类比推论方法推出“有痰可以吐到你的衣服上”的结论，而这结论显然是荒谬的，但却有力地驳倒了对方。

一个地主要长工去买酒，长工接过酒壶说：“酒钱呢？”

地主说：

“用钱打酒算什么本事？”

长工没有再说什么，拿着酒壶就走了。过了一会儿，长工端着酒壶回来了。

地主暗自高兴，接过来就往酒杯里斟酒，可倒了半天也没倒出半滴酒。原来酒壶还是空的。

地主冲着长工喊道：“壶里怎么没有酒？”这时，长工不慌不忙地回答道：

“壶里有酒能倒出酒来算什么本事？”

长工反驳地主使用的就是类比归谬诡辩术。他由地主“用钱打酒不算本事”的论点，运用类比的方法得出“壶里有酒能倒出酒来也不算本事”的论点，迎头痛击了那吝啬而又狡诈的地主。

类比归谬诡辩术是一种非常机动灵活的诡辩方法。为了取得最佳的论辩效果，我们应特别注意选择与论敌观点相反的事物进行类比，以便得出与论敌观点针锋相对的结论。

据《列子·说符》载：齐国有一个姓田的大贵族，占有很多土地，家里养有食客千人，供他使唤，替他做事。

有一天，田家在大厅上举行盛大宴会。参加宴会的宾客中有人献上大鱼和大雁作为礼物。主人看了很高兴，感叹地说：

“上天对我们人类可真是优厚呀！他不但叫地里生长五谷，供给我们粮食，你们看，上天还安排了这些大鱼、大雁供给我们享受，多么伟大的天神呀！”

众人听了，齐声喝采。

这时，宾客中有个鲍家的孩子，才十二岁，毅然起立反驳道：

“我不同意主人刚才的说法。我认为，天地万物和我们人都是同时产生的，人也是万物中的一个种类，一切种类群没有什么贵贱、高下之分，不过是由于智力有高低，因此产生弱肉强食的情况，而并不是上天做出的安排。天地万物，谁死谁生，你能说清楚吗？我们人类，不过是选择可以吃的东西

来做食品罢了。这些东西难道是上天特意人类创造出来的吗？请问，蚊子叮人吸血，虎狼吃人的肉，难道也是上天安排的吗？照你的说法，上天生我们人类，岂不是为了供给蚊子吸血，供给虎狼吃肉了吗？”

客人们听了都哈哈大笑，而主人脸上红一阵白一阵的，非常狼狈。

鲍氏子辩词的关键之处就在于，运用类比归谬诡辩术得出了“上天生人类是为了供给蚊子吸血、虎狼吃肉”这一针锋相对的结论，真是如匕首，如投枪，痛快淋漓。

## 89. 偷天换日偷梁换柱

### ——偷换概念术

在某一思维过程中，我们的思想必须具有确定性，不能随便改变它的含义，这就是同一律的要求。

同样，在论辩过程中，我们的思想也必须具有确定性，不能随便加以改变。

偷换概念诡辩术，就是诡辩者随意偷换某个概念的含义，以此达到其扰乱视听的诡辩目的。

在柏拉图的对话《欧德谟斯篇》中，描写了古希腊狄翁尼索多鲁斯和克特西普斯之间的一则论辩。

狄翁：“你说你有一条狗，是吗？”

克特：“是的，一条顶凶的狗。”

狄翁：“它有小狗了吧？”

克特：“是的，它们都跟它长得很像。”

狄翁：“那条狗是它们的爸爸？”

克特：“是的，我明明看见它跟小狗的妈妈在一块。”

狄翁：“如此说来，它不是你的吗？”

克特：“确确实实是我的。”

狄翁：“如此说来，它又是爸爸，又是你的，故而它是你的爸爸，小狗就是你的兄弟了。”

在这段论辩中，狄翁尼索多鲁斯就是在诡辩。其中的“它是爸爸”是指“它是小狗的爸爸”，“它是你的”是指“它是你家的狗”，可是狄翁尼索多鲁斯却偷换了这其中的含义，得出“它是你的爸爸”的荒谬结论，他使用的就是偷换概念诡辩术。

偷换概念诡辩术的运用有时是利用词语的多义性加以转换。例如：

父亲：“你竟敢背着我抽烟，我非打死你不可！”

儿子：“爸爸您别打我，我向您保证：从现在起，我抽烟一定不背着您。”

父亲的话的意思是反对儿子抽烟，“不准抽烟”，而不在于背不背着抽。儿子却利用其父话中的“背着”一词，把“不准抽烟”偷换成“可以抽烟但不能背着抽”，即“可以公开抽烟”。

偷换概念诡辩术在论辩中随处可见，我们千万不可掉以轻心。如果我们对此缺乏理性的剖析能力，有时反而会导致窘境的转换，理直气壮的一方反而暗自憋气，胡言乱语的一方却趾高气扬。

## 90. 无限夸大各执极端

### ——以偏概全术

以偏概全诡辩术，是指诡辩者故意用片面的、不充足的论据，冒充全面的、充足的论据去进行论证，将个别情况片面地概括为一般情况。

《晏子春秋》中记载了这样一个故事：

一次，晏子出使楚国，楚王安排了酒席款待晏子。正当他吃得高兴的时候，有两个小官绑着一个人来见楚王。楚王问：

“这个人犯了什么罪？”

“他是强盗。”

“哪国人？”

“齐国人。”

当时，晏子在齐国做事，楚王便回头对晏子说：

“齐国人原来是惯做强盗的呀！”

很明显，即使那个被捆绑的齐国人真的是强盗，也不能证明所有的齐国人都“惯做强盗”。楚王在这里运用的就是以偏概全诡辩术。

以偏概全诡辩术有两种表现形式：

- 一种是依据个别、特别事例，推论出一般、普遍原理。
- 另一种形式是把一整体中局部的特殊性不适当地夸大，当作整体的普遍性。

以偏概全是一种常见的诡辩术。这是一种以某一类中个别的属性推出全类都是同一属性的推理。

从这种推理上看，这是由部分推及全体的推理，可见这种推理的本身就带有很大程度的片面性，或者说这本身就不具有逻辑的必然性。显然，其结论很可能就是以偏概全的。

从归纳推理的本身来看，归纳法很难对所归纳的对象做到绝对的穷尽。所以，我们就不能说这一归纳推理就是正确的或有效的。

以偏概全就是利用归纳推理所存在的相对性加以绝对化。

在日常生活和交往中，许多人也经常不知不觉地运用以偏概全诡辩术。

有人主张多喝饮料好，但有人又提出这“有害于健康”。

有人认为吃糖对身体有益无害，有人又分析“吃糖对身体有害”。

有人说：“苹果表皮上有农药残留，应削皮而食。”有人不同意道：“苹果皮有丰富的营养不应削掉。”

这些主张，实在叫人无所适从，吃还是不吃呢？

其实，这些说法都是各执一个极端，他们没有把握住事物的全面性和整体性，实质上就属于以偏概全式诡辩。

“以偏概全”的诡辩。常见的事例还有：

例一，年轻人毛手毛脚的，成事不足，败事有余，可见年轻人都是“嘴上无毛，办事不牢”的。

例二，张三昨天迟到，今天迟到，保不准明天也迟到。这个人啊，真是天天迟到！

在生活中，以偏概全诡辩术出现在论辩谈判之中是极其正常的。因为论辩与谈判的双方彼此都有各自的观点，既然观点不同，那么对事物的看法也自然不同。

当对方运用以偏概全诡辩术时，要驳倒对方，就要从看问题的方法上入手，既要看局部更要看整体，要懂得“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，否则就会是“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。

## 91. 混淆概念断章取义

### ——指鹿为马术

“指鹿为马”是一句成语，指的是混淆是非，颠倒黑白。它出自《史记·秦始皇本纪》。

指鹿为马诡辩术，就是在论辩中把真说成假，把假说成真，是非颠倒的诡辩技巧。

《秦始皇本纪》记载说：

“八月己亥，赵高欲为乱，恐群臣不听，乃先设验，持鹿献于二世，曰：‘马也。’二世笑曰：‘丞相误邪？谓鹿为马。’问左右，左右或默，或言马以阿顺赵高。或言鹿者，高因阴中诸言鹿者以法。后群臣皆畏高。”

从典故的现象上看，这种把“鹿”说成“马”，确实是一种混淆概念的手法。

从逻辑上讲，鹿与马是两个完全不同的概念（不论其外貌相似与不相似都是不可混同的）。可见，这是一种混淆概念的逻辑错误。但实际上这并不是逻辑范围的命题。

这是故意以混淆概念来达到测试权力范围的一种假借法。也就是说，利用混淆概念来迫使人们对此作出反应，并从中得出绝妙的诡辩技巧。从古至今，以此玩弄权术者不乏其人。

运用指鹿为马诡辩术成功的关键有三点：

一是，抓住两种事物之间的相似点，将甲混同于乙，将乙混同于甲。

二是，运用此技巧的人要有较大的权力，那宦官赵高当时是处于一人之下，万人之上的丞相地位，这样既便于愚弄君上，又便于日后惩治那些逆我而言者。

三是，在上者昏昏庸庸，在下者吹吹拍拍。

诡辩者实施指鹿为马诡辩术要达到预期效果，总要凭借一定的条件、工具和力量。

有一天，一户有钱人家过命名日。家来了许多客人，其中有一位是牧师。

这天恰逢大斋戒，牧师照例是不准动腥的。

主人准备了各式佳肴款待客人，桌子中央摆的一盘烤乳猪更是油光闪闪，香气扑鼻。

主人十分抱歉地对牧师道：“啊，对不起，牧师！乳猪您不能吃的话，我叫人给您做点素菜吧！”

牧师对乳猪早已垂涎三尺，他挽了挽袖子，举起手来在胸前划了个十字，指着乳猪喃喃地说：

“上帝啊！万能的主，为了我，您已把这罪恶的小猪变成了大白薯，可是凡人俗子仍毫不察觉，只有我这上帝的仆人才心明眼亮，让我把这大白薯吃了吧！”

于是，牧师心安理得地吃起烤乳猪来。

这桌子上明明是只烤乳猪，但垂涎欲滴的牧师却硬说它是只大白薯。这位牧师“指鹿为马”所凭借的是万能的上帝的力量，既然上帝是万能的，当然把烤乳猪变成大白薯就不费吹灰之力了。由此，足见此牧师的机智圆滑了。

## 92. 这样也行那样也行

### ——模棱两可术

为了表达语言和思维的明晰性和确定性，就一定要恪守形式逻辑的排中律。而模棱两可则随意违反排中律，对不能同真也不能同假的矛盾命题和判断断定为真。

模棱两可诡辩术，就是诡辩者故意使论题模糊不清，论点含混暧昧，以便在不同的情况下作出不同的解释，为自己达到某种目的进行辩护。

“模棱两可”一语原出自唐代官场上一个狡猾的“官吏之口”。

《旧唐书·苏味道传》载，苏味道曾对别人说：处理事情不要作出明确的决断。因为如果出了错，就要负失职的责任，只要模棱以持两端就行了。

这位苏味道二十岁中进士，先做吏部侍郎，后来武则天当皇帝时又让他当宰相。

但他做了几年宰相，只求保持个人的地位的安全，处理事情总是这样办也行，那样办也行，从不表示明确的态度和意见。“模棱两可”则是苏味道做官的诀窍。

模棱两可诡辩术表现在生活中的处世哲学：碰着矛盾绕着走，凡事不得罪人。

有个党支部组织委员问一个党员老王：“你认为小李够党员的条件吗？”

“不好说。”

“那你认为他不够吗？”

“也不好说。”

老王对这一对明显矛盾的判断不置可否，模棱两可。

在一定条件下模棱两可术常用来掩饰说话者的无知。

一位教师在课堂上讲淝水之战，说到苻坚率秦军渡过淝水与晋军决战时，一个学生站起来问道：“课本上说是晋军冲到淝水东岸。老师，到底是秦军渡过淝水，还是晋军渡过淝水？”

这位老师先是一怔，接着作了如下的回答：“不管怎么说，反正有一支军队过江就是了。”

这位教师可能自己也并不清楚这段史实，只好作出这种模棱两可的回答，免得在学生面前失去教师的尊严，这也可以说是妙用了模棱两可诡辩术。

从前有个“半仙”吹嘘说他能预知吉凶。有三个书生赶考路过时，请教他这次能否考中，“半仙”并未言语，只是竖起一个指头。

书生们问这是何意？“半仙”说：“天机不可泄漏！”

书生们走后，一个佣人问“半仙”：竖起一个指头到底是什么意思？

半仙道：“如果这三个人考中一个，这一个指头就表示考中一个的意思；如果考中两个，就表示只有一个未考取；如果三个人都考中就表明一齐考中；如果三个皆未考中，就表示他们一齐未考中。”

这里，“半仙”用的就是地地道道的模棱两可诡辩术。他伸出一个指头，从而造成含糊其词，模棱两可的状态，无论有什么样的结果，他都能给予解释。

需要注意的是，“模棱两可”这种手法是否为诡辩，主要看其是否违反在同一时间、地点、条件下，一事物不能同时是另一事物的规则。

因此，有时字面上似乎矛盾但并不是“模棱两可”的诡辩，而是辩证逻辑。

辑的表达。

### 93. 以虚为实以假为真

#### ——虚假诡辩术

在论辩中，诡辩者往往会用一些虚假的理由为其谬论辩护，这就是虚假理由诡辩术。

下面一例论辩中的哲学家运用的便是虚假诡辩术。

在古印度，专门有一批为国王服务的哲学家，其中有一位经常向国王宣扬“一切都是幻觉”的观点。

有一天，大象惊了，那位哲学家吓得惊慌失措地东躲西藏。

目睹这一情形，国王嘲笑地说：

“你是被幻觉吓着了吧？”

“国王陛下，您看见我逃跑了是吗？可是您看见我逃跑也是一种幻觉啊！”哲学家若无其事地回答道。

这位诡辩家之所以能信口得出一个似是而非的结论来巧妙掩饰自己的窘态，就是因他所依据的理由“一切都是幻觉”，但是国王不知道这一点，结果让诡辩家钻了空子。

有一天，俄国诗人马雅可夫斯基在彼得堡大街上行走，看到一个妇女正向周围的群众大发议论，用恶毒的语言攻击布尔什维克。于是，他就分开人群，径直走到造谣者面前，说：

“抓住她，她昨天把我的钱包偷走了！”

“您说什么呀？”那女人吓坏了，急忙分辨：“您一定认错了人！”

马雅可夫斯基一口咬定：“错不了，就是她！……戴着绣黄色的帽子。她偷了我 25 卢布！”

围着那女人的人群开始讥笑她，一边议论，一边纷纷走开。

其实，马雅可夫斯基纯粹是运用虚假诡辩术，使造谣者下不了台。

传说中，北宋时期佛印和尚与苏东坡的一次论辩也是巧用虚假诡辩术的典型例子。

有一天，佛印正在禅堂讲经，苏东坡随便走了进来。佛印见了，故意问道：“居士何来？此间无坐处。”

东坡不以为然，反用佛家语相答：“借和尚（指佛印身体）做禅床。”

佛印不觉好笑道：“小僧有一问，居士若随口答出，便有座；若稍有迟疑，即解腰间玉带。”

东坡自恃文才过人，便欣然同意。

于是佛印问道：“出家人以为，世间万物皆虚有其表，其实乃空，正所谓：四大皆空，五蕴非有，就是贫僧躯体也是虚幻渺茫之物，居士何以为座呀？”

东坡一时语塞，竟不能答。佛印急唤小和尚：“收此玉带，永镇山门。”

佛印和尚所说的“四大皆空”，“贫僧躯体也是虚幻渺茫之物”等就是虚假的，是与客观事物不相符合的，但东坡情急之中一时被难住了。

## 94. 含糊其词心中有数

### ——模糊诡辩术

模糊诡辩术，指诡辩者在论辩中，有些问题不便直接回答时，故意玩弄一些辞藻，使用一些手法，使对方摸不清虚实的诡辩技巧。

模糊诡辩术是一种权宜之计，可以缓解对方的攻势，保存自己的力量，伺机进攻。

我国著名革命家王若飞同志被捕后，在伪法庭上和伪法官有这么一段对话：

“ 你是什么人？ ”

“ 共产党人。 ”

“ 你从哪里来？ ”

“ 江西瑞金。 ”

“ 是谁派你来的？ ”

“ 毛泽东。 ”

“ 你来干什么？ ”

“ 推翻你们。 ”

“ 你们的人在哪里？ ”

“ 到处都有。 ”

“ 你把他们供出来！ ”

“ 比上天还难！ ”

.....

敌人企图得到的是清楚、准确、具体的回答，王若飞提供是模糊的、伸缩性很大的概念，使敌人越问越糊涂，折腾了半天，仍是一无所获。

运用模糊诡辩术时，应对语言要与论敌的问话相联系，让人能体会到是一种巧妙，而绝非仅仅是模糊。

范增欲杀刘邦，对项羽说：“等刘邦上朝，大王问他：‘寡人封你到南郑去，你愿不愿意去？’如果他愿意去，你就说：‘我早知道你愿去，那里是养兵练将，聚草屯粮的好地方，养足了锐气好与我争天下，对不对？这就证明你有反我之心。绑出去杀了！’如果他不愿去，你就说：‘我知道你是不愿去的，本来楚怀王有约在先，谁先入关谁为关中王，叫你上南郑，你怎么会愿意呢？既然你不愿去，就是要在反我，与其如此，不如现在就把你杀了。绑出去杀了！’想他刘邦难逃灭顶之灾。”

项羽便召刘邦上朝，迫不及待地问：“寡人封你到南郑去，你愿意不愿意去？”

刘邦知道凶多吉少，虽然愿去，但不敢表白，于是这样答道：

“大王啊，臣食君禄，命悬于君乎，臣如陛下坐骑，鞭之则行，收辔则止，臣唯命是听。”

刘邦运用模糊诡辩术，既没答想去，也没说不想去，完全出乎项羽的意料。项羽无可奈何，只好说：

“你要听我的，南郑你就不要去了。”

刘邦说：“是，臣遵旨。”

由于刘邦运用模糊诡辩术，终于化险为夷。

运用模糊诡辩术，模糊，应当是表面模糊，而心里则应十分清楚，因此，

要做到心中有数。

模糊的主要表现方式是语言，因此，要想用好这种方法，就要加强语言修养。

一次，我国外交部长陈毅举行大型记者招待会，阐述我国的内外政策，并回答记者们的提问。

有位记者问：“贵国已爆炸了两颗原子弹，请问第三颗原子弹何时爆炸？”

陈毅说：“我国已经爆炸了两颗原子弹，我知道，你也知道。第三颗原子弹可能也要爆炸，何时爆炸，你们等着看公报好了。”

记者席上传来一阵愉快的笑声。大家由衷地佩服陈外长回答问题的机智严谨。

模糊诡辩术，其措词含糊，语义不明确，因而具有伸缩性强和变通性大的特点，它在外交场合特别受到青睐。高明的外交家都熟谙此道，古今中外概莫能外。模糊诡辩术被外交家称为“外交的最高技巧”，是“使对方拿不定主意的原则”。

## 95. 颠倒词序瞒天过海

### ——偷换论题术

诡辩者或者为了掩饰理屈，或者为了回避尖锐的矛盾，故意偷换论题的含义，将所要论辩的论题悄悄地偷换成另一个论题。这就是偷换论题诡辩术。

明代有位姓靳的内阁大学士，他的父亲不太出名，他的儿子很不成材，可他的孙子却考中了进士。

这位内阁大学士经常责骂他的儿子，骂他是不肖之子，是成不了材的东西。

后来，这个不肖子实在忍受不了责骂，就和内阁大学士顶了起来：

“你的父亲不如我的父亲，你的儿子不如我的儿子，我有什么不成材的呢？”

这位内阁大学士听了后，放声大笑，就不再责备儿子了。

在当时情况下，这个不肖子所要论辩的是自己是否成材的问题，但是却故意将这一论题偷换成你的儿子和我的儿子相比怎么样，你的父亲和我的父亲相比怎么样，这恰好将原来所要论辩的论题回避了，避免了一场争吵，足见其机智幽默。

偷换论题诡辩术，就是指在辩论或论证过程中，没有自始至终地保持论题的确定和统一，其实质是违背形式逻辑的同一律。

同一律作为形式逻辑的基本规律之一，要求在同一个思维过程中，每一个概念、判断、命题的内容都是确定的，统一的。

因此，不得在同一思维过程中任意改换概念、判断、命题所包含的内容，将不同的内容划上等号。

而偷换论题则表现为在论证自己的观点时不按照论题本意去论证，在反驳别人观点时故意歪曲和篡改别人的原意。

其具体表现手法众多，主要有任意改变某个概念的内涵和外延。

颠倒词序也是一种偷换论题诡辩术。

据说曾国藩带湘军与太平天国农民起义军初期作战皆是败阵而归，想瞒天过海，欺骗皇上，又没那个胆量，只得照实上报，在奏章上写有这样八个字：“屡败屡战，屡战屡败。”

手下师爷一看，大吃一惊，说这是要杀头的，便提笔改为“屡战屡败，屡败屡战”。

只是颠倒了前后四个字之顺序，但意义大不相同，前者败军之将，跃然纸上；后者虽败则气不馁，斗志昂扬，报上去不仅没被皇帝撤职查办，反倒官升一级。

这种改变词序的方法，也可正面利用。

清朝时，有一罪犯夜闯民宅，污辱民女，受害者第二天送诉状给讼师。

讼师看其中罪行为“揭被勒赎”，说这样写治不了罪犯，于是讼师提笔改为：

“勒赎揭被”。

果然，罪犯受到应有的惩罚。

其理由是：前者揭被是手段，勒赎是结果，罪行再大，也不过是个抢劫犯。

而后者改动了词序，勒赎后，犯罪行为非但没有停止又揭被，还有更严重的犯罪活动在进行，此时的“勒赎揭被”都是手段。

## 第四编 随机应变答辩自如

### 96. 喻之以利晓之以害

#### ——晓以利害术

在论辩中，有时争辩的核心问题往往是某一事物的利与害、得与失的问题，而趋利避害是人的天性。根据这个特点，我们在涉及这一类辩题的论辩中，可以针对对方的不同观点，喻之以利，晓之以害，让对方在权衡利害得失关系后，放弃其错误主张，使之与辩者的观点趋向同一，从而中止对方行为。这就是晓以利害的诡辩技巧。

某市无线电厂由于长期亏损，债台高筑，濒临破产。

这天，该市电视机厂对无线电厂实行有偿兼并的大会在无线电厂举行。上千名职工感到耻辱，坚决反对兼并，人们争吵着，吼叫着，吹口哨，鼓倒掌，一片混乱。

这时，电视机厂刘厂长扯大嗓门讲道：“我告诉你们一个事实：到下个月工商银行的抵押贷款就要到期，无线电厂马上就要破产，上千名职工就要失业！难道你们愿意这个具有几十年历史的我市唯一的收录机专业生产厂家破产吗？难道我们厂上千名职工心甘情愿失业，重新到社会上待业吗？请问，谁能使无线电厂不破产？谁能使上千名职工不失业？是能人，请站出来，有高招，请拿出来！你们反对兼并，拿出主意来！”

骚动的人们顿时静了下来。刘厂长面对翘首以待的上千人的殷切眼光，接着说：“我刘××不是资本家，是国家干部。就我个人来说，叫我兼并无线电厂，我才不干呢！我又何必自讨苦吃？可我是共产党员，看到国家受损失，我于心不忍啊！”

这时，有人站起来说：“我要问刘厂长，你能保证我们不失业，无线电厂不破产吗？”

刘厂长说：“有些同志对我不信任，这是可以理解的，因为不了解嘛。请大家放心，从并厂后第一个月起，如果再亏损，由我刘××负责。我和大家同舟共济。如果要跳海，我刘××第一个带头跳，至于具体办法，我这里就不说了！”

这时，全场爆发出雷鸣般的掌声。

在当时的情况下，面对骚乱的会场，训斥制止不行，婉言相劝也不行。这时，刘厂长运用晓以利害诡辩术，直陈并厂与不并厂的利害得失，终于打破了人们的认识障碍，镇住了混乱的会场。

在论辩中运用晓以利害诡辩术，要注意以下三点。

· 洞悉利害，成竹在胸。

在论辩中要顺利地运用晓以利害诡辩术，首先要求辩者自己对所辩问题其中的利害得失有深刻的了解。只有真正洞悉其中的利害关系，才能成竹在胸，有针对性地向对方“晓以利害”，打动对方，取得共同的认识。

· 权衡利害，角色认同。

在论辩中运用晓以利害诡辩术，就是把事物的利害关系摆在对方面前，作一番权衡，启发诱导对方；同时辩者要以“自己人”的角色出现，陈述利害关系。

· 化害为利，辩证思考。

在论辩中运用晓以利害诡辩术，应该多作辩证思考，对事物的利害关系进行辩证分析，能够做到在利言勇，在害思利，趋利避害，化害为利。这样在论辩中就一定能高屋建瓴，奇招迭出，掌握论辩的主动权，取得论辩的胜利。

运用晓以利害诡辩术，也需要调动感情因素，既晓以利害，又动之于情，情理俱下，就更能影响人的行为。

## 97. 以牙还牙还以颜色

### ——如法炮制术

在论辩中，对方如果采取鄙视和嘲弄人的态度，此时，为了维护自己的人格和尊严，最好以其人之道还治其人之身，不给他以继续嘲笑的机会，这就是如法炮制诡辩术。

有一次，但丁遇到一个亲王的弄臣。弄臣问他：“你聪明绝顶，但是贫穷，我虽然愚蠢，可却富有，你说这是怎么回事呢？”

但丁冷笑着回答：“等我将来遇到像我这样的人，而不是像你那样的人时，我就富有了。”

但丁面对弄臣的嘲讽，不是竭力争辩，而是如法炮制，还以颜色，这就直接嘲讽了弄臣本人，使得他搬起石头砸了自己的脚，自食其果。

如法炮制诡辩术除了具有变守势为攻势，有力还击对方的作用外，有时还可以摆脱自己的窘境，是一种有效的遁身术。

美国有家服装公司，为了招揽生意，一次给海明威送去一条领带，并附短信云：

“奉上我公司出品的领带，并望寄回成本费两美元。”

过了几天，公司收到海明威的回信，外附小说一册。信里写道：

“我的小说深受读者欢迎，现附奉一册，请你们读一读。此书 215 价值二美元八美分，也盼寄回倒欠我的八美分。”

服装公司巧妙地推销自己的商品，海明威如法炮制地推销自己的小说，还索要倒欠他的八美分。真可谓魔高一尺，道高一丈！

1982 上秋天，我国作家蒋子龙到美国洛杉矶参加一次中美作家会议。

在宴会上美国诗人艾伦·金斯伯格请蒋子龙解个怪谜：

“把一只五公斤重的鸡装进一个只能装一斤水的瓶子里，您用什么办法把它拿出来？”

蒋子龙略加思索，答道：“您怎么放进去，我就怎么拿出来。您显然是仅凭嘴一说就把鸡装进了瓶子，那么我就用语言这个工具再把鸡拿出来。”

金斯伯格说：“您是第一个猜中这个谜的人。”

金斯伯格的话显然违背常理，不合逻辑，但蒋子龙没有简单地指责其提问的荒谬性，而是如法炮制，从容地回答，从而赢得了金斯伯格的赞誉。

在对话中，还有这样一种情形：有时说话人说的话是符合逻辑和事实的，但答话者为了使大家轻松轻松，运用如法炮制诡辩术，故意作了不合事实和逻辑的回答，体现答话者特有的幽默气质，这也是交际场合所允许的。

英国戏剧大师萧伯纳曾于 1933 年 2 月来我国游历，到达上海时，鲁迅、蔡元培等人在宋庆龄的家中同他欢聚。

吃完饭，大家便到花园里散步。因为天气很好，柔和的阳光照在萧伯纳长长的银须上，使这位著名的老作家更加容光焕发，神采奕奕。

这时，蔡元培高兴地说：“萧翁，你真有福气，在上海看见了太阳。”

萧伯纳说：“不，这是太阳有福气，在上海看到了萧伯纳。”

一句话，惹得大家哈哈大笑。

## 98. 形象比喻诘难对方 ——喻比质疑术

喻比质疑诡辩术，是指诡辩者通过打比方进而诘难对方的诡辩技巧。

喻比，就是打比方。质疑，就是提出问题进行质问。喻比是为了通俗易懂地说明道理，质疑是为了诘难对方。

《孟子·离娄》记载了孟子与淳于髡的一场辩论。

淳于髡问：“男女授受不亲。这是礼制所规定的吗？”

孟子答：“当然是礼制规定的。”

淳于髡问：“假使嫂嫂掉在水里，做小叔的看见了，能不能用手去拉她呢？”

孟子说：“嫂子掉在水里而不去拉她，那简直变成了没有人心的豺狼了。男女授受不亲，这是正常的礼制。嫂嫂掉在水里，小叔用手去拉她。这是一时的变通办法。”

淳于髡反问：“现在，天下人民非常痛苦，已和掉在水里一样了，可您却不去援救他们，这是什么缘故呢？”

孟子答：“天下人民受着水淹般的痛苦，要用‘道’去援救；嫂嫂掉在水里了，要用手去援救。你难道让我用手一个一个地去救援天下人吗？”

这真是棋逢对手，将遇良才。淳于髡运用喻比质疑诡辩术，通过“救嫂嫂”责难孟子为何不援救“天下人民”。于之诘难可谓入木三分。

孟子却通过“援救”的手段不同来为自己解脱，也同样具有说服有力。

在论辩过程中，质疑像是一支箭，喻比则犹如一张弓，弓拉得越紧，射出的箭就会更有力。

18 世纪美国著名的物理学家和政治活动家富兰克林，曾参与《独立宣言》的起草，并为国家制度的民主化而奋斗。

按照当时的美国法律，只有具有一定收入的富裕的人才才有资格被选入议会。

对此，富兰克林说了下面的一番话：

“要当议员，我必须有 30 美元。假定我有一头价值 30 美元的驴，我因而当选为议员。过了一年我的驴死了，我也就不能再当议员了。

“试问，到底是谁当议员，是我，还是驴呢？”

富兰克林的这一奇妙喻比，把当时美国法律的虚伪性揭露得淋漓尽致。正因为“我”和“驴”的等同（按法律推断）是常理所不能接受的，其质疑诘难才产生出震撼人心的力量。

运用喻比质疑诡辩术时，要注意以下几点：

一是，比喻要形象、贴切，不能生搬硬套，风马牛不相及。

二是，质疑是主要的，喻比是次要的，喻比要为质疑服务。

三是，一般说来，喻比质疑诡辩术不用来回答对方问题，而是自己主动出击，让对方回答或引起对方思考。

## 99. 避开陷阱旁敲侧击

### ——间接回答术

论辩中，对方常常出于某种目的，有意提出一些十分敏感的问题，用以刺探你的真正的意图，或故意提出挑衅性问题以达到诘问、刁难的目的。

对这样的提问，若直接回答，有时会太露，或正中其下怀，不太明智；而间接的回答，却往往能收到良好的效果。

间接回答诡辩术，就是在论辩中面对论敌的咄咄逼问，不直接从正面回答，而是从侧面曲折地做出解答的诡辩技巧。

30 年代丘吉尔访问美国时，一位反对他的美国女议员对他说：

“ 如果我是您的妻子，我会在您的咖啡里下毒药的。 ”

丘吉尔狡黠地一笑，答道：“ 如果我是您的丈夫，我会喝下那杯咖啡的。 ”

还是这个丘吉尔，在第二次世界大战期间，多次发表演说，力主与前苏联联合共同抵抗德国。

一位记者问他为什么替斯大林讲好话？

他说：“ 假如希特勒侵犯地狱，我也会在下院为阎王讲话的。 ”

丘吉尔并不直接亮明自己的观点，而是用幽默含蓄的表达方式，把自己的观点寓于其中，让对方去细细品味。

这种间接回答式诡辩不但能回击对方不友好的态度，而且能使语言充满情趣、魅力和耐人寻味的神秘色彩。

我国驻印度大使李连庆 1986 年初举行了一次记者招待会。

在招待会上，一位记者突然提出这样的问题：

“ 据说，中国在新疆帮助巴基斯坦试验核武器，对此，大使先生有何感想？ ”

涉及原则问题，来不得半点含糊，李大使答道：

“ ‘ 据 ’ 是一个推测用语，在这样重大的问题上，使用这样的词语是不够慎重的。据谁而说？证据何在？中国一贯主张销毁核武器的原则立场是众所周知的，她自己制造核武器，也是为了打破超级大国的核讹诈，以致最终销毁核武器，怎么会再去帮助另外一个国家试制核武器呢？ ”

这是一种辩驳型的回答。针对对方提出的令你为难发窘或故意曲解你本意的问题，需要有礼貌地予以驳斥和澄清，这是明智的、有力的。

有时，对方突然提出“ 复杂问语 ”，诱使你落入他预设的圈套，对此要保持警惕性。

当发现对方的提问中包括的那个假定是你所不能接受的，就不要简单地肯定或否定。你可以寻找另外的可能来回答，或拒绝作出回答。

1980 年 12 月，西班牙共产党书记圣地亚哥· 卡里略在马德里答记者问。

问：“ 您认为时‘ 江青反革命集团 ’ 进行的政治审判是正当的吗？ ”

答：“ 这不是一次政治审判，而是对他们所犯罪行进行的审判。 ”

卡里略避开了对方设的陷阱，没有简单地回答“ 公正 ” 或“ 不公正 ”，而是指明了问题的性质，纠正了对方不正确的观点。这 便是间接回答诡辩术。

## 100. 转移难题转败为胜

### ——反还闪避术

反还闪避诡辩术就是将对方的问题推回给对方，要对方自己作答，而自己则达到回避论敌提问的目的的诡辩技巧。

一次，《亚细亚报》记者万士同采访蔡锷：

万：“鄙报为国民喉舌，请教蔡将军的政见。”

蔡：“我喉头有病，有你这个舌头就行了。”

万：“孙中山在海外宣传讨袁，将军是辛亥元勋，想必引为同僚。”

蔡：“中山之徒不是也有给袁总统筹办帝制的吗？”

万：“对、对，不过梁启超先生反对帝制的大作，你总该深表同情吧？”

蔡：“梁先生是我的老师，袁总统是当今国家元首，我该服从谁呢？”

万：“是啊，该服从谁呢？”

蔡锷一次又一次地巧妙地把问题推回给了对方。回避诡辩术不但可以达到回避对方提问的目的，有时还可以取得转败为胜的论辩效果。

在论辩中，本来是论敌用来为难我们的问题，我们巧妙地将这一问题接过来反投向对方，使难题移到对方的头上，这样战局立即就会得到扭转。

有这么一次论辩：

某单位举行关于婚姻、家庭、夫妻关系问题的辩论会。

甲方代表认为，这是一个复杂的多方面的问题，一言难说，多言未必有益，不如以巧取胜。于是他提出了一个令对方感到棘手的问题，要求对方回答：

“我想向乙方提出个问题，请立即回答。你是如何正确对待你的妻子的？是作为私有财产呢？还是作为公有财产？抑或是公私合营？”

乙方代表面对这一令人尴尬的问题，明智地不作正面回答，而是采取反还闪避诡辩术，答道：

“我对待自己的妻子采取众所周知的正确对待法。甲方代表，你呢？是把妻子当作私有财产呢？还是当作公有财产？或者是公私合营的呢？”

甲方代表搬起石头砸自己的脚，只能是哑口无言。

使甲反还闪避诡辩术就像将敌人扔过来的手榴弹抓起来反投过去一样，结果是在敌人的头顶开花。

使用反还闪避诡辩术必须当机立断，不可拖延，稍有迟疑就有可能失败。

## 101. 以强对强反戈一击 ——反唇相讥术

俗话云：“山外青山楼外楼，强中更有强中手。”

反唇相讥诡辩术，就是指受到论敌无理的指责后，以针锋相对的形式反过来讥讽对方。它是一种以强对强的诡辩技巧。

运用反唇相讥诡辩术，能在顷刻之间把对手的指责、嘲讽、诘难驳倒，并使对方受到加倍的惩罚。

萧伯纳身体很瘦。

有一次他去参加一个小宴会，一个脑满肠肥的资本家笑着对他说：

“啊，萧伯纳先生，一见到您，我就知道世界上现在正闹饥荒！”

萧伯纳立刻回答道：

“嗯，先生，我一见到您，就知道世界上正在闹饥荒的原因。”

既然瘦是因为正在闹饥荒，那么胖就是闹饥荒的原因。资本家本想刻薄地讥笑一下萧伯纳，想不到搬起石头砸了自己的脚。

丹麦著名童话作家安徒生一生俭朴，常常戴顶破旧的帽子在街上蹒跚。

有个家伙嘲笑他道：

“你脑袋上边的那玩艺是个甚么东西，能算顶帽子吗？”

安徒生立刻反唇相讥地回敬道：

“你帽子底下那玩艺是个甚么东西，能算个脑袋吗？”

真是“道高一尺，魔高一丈”。由此可见，反唇相讥诡辩术是对付对手的有力策略。

再看莎士比亚《捕风捉影》中的一段对白：

班尼迪：“……说句老实话，我一个也不爱她们。”

白特丽丝：“那真是女人家天大的福气！否则她们让一个厚脸皮的求婚者缠住了，那才叫受罪呢。我感谢上帝，还有我那冷冰冰的心肠，在这一点上，我倒是跟您志同道合。我宁可听我的狗向一只乌鸦乱叫，也不愿听一个男人在我眼前口口声声地发誓他爱我。”

班尼迪：“上帝保佑您小姐，永远抱定这个宗旨吧！这样本命中注定要被抓破脸皮的大爷就可以逃脱他的灾难啦。”

白特丽丝：“要是碰到您这样一副尊容，抓破了也难看不到哪里去呀。”

班尼迪：“哎呀，学舌的八哥倒可以拜您做老师啦！”

白特丽丝：“算我是会说话的鸟儿，比起像您这样的牲口来，总还高出一头。”

（班尼迪铩羽而去）。

从这一段对白中不难看出，反唇相讥诡辩术是一把锋利无比的刀子，扎在对方的身上，虽不流血，却比流血还难受。

运用反唇相讥诡辩术，要注意以下几点：

一是，运用此诡辩术，一般是承接对手的辩辞内容，借用其中的某些语句，反戈一击，点明对方的谬误本质。

二是，讥讽对方要一针见血，要比对方辩辞的进攻力更强。它常用的表现方式是喻比、递进等修辞方法。

三是，一定要注意对象，注意论辩的环境，必须是对方出言不逊、横加指责、蛮横无理等场合，但要谨防滥用。

## 102. 变客为主反主为客

### ——反客为主术

论辩是双方的，如果把自己的角色适当地调换一下，就会使对方理解你的心情，或者帮助对方认识到你所说的道理，或者设想自己处在对方的角色又将怎样，这种诡辩技巧就是反客为主诡辩术。

反客为主诡辩术，实际上是一种避免争论或者说避免无谓争论的方法，但有时候也是一种反驳对方的某些不友好态度的方法。

所以，使用反客为主诡辩术时，要分清对象，看对方是心怀恶意的论敌还是友好的朋友，然后再斟酌如何使用此法。

战国时，秦赵两国达成一项协议，规定“从今以后，秦国想做的事，赵国要尽力协助；赵国想做的事，秦国也要尽力协助”。

协议签定后不久，秦国便攻打魏国，而赵国出于本身利害却出兵救魏国。

秦王为此派人责备赵王：

“咱们有约在先。现在秦国在攻打魏国，赵国却要救魏国，这可不遵守协议啊！”

赵王一时语塞。

后来，公孙龙出主意说：

“咱们可派人去责备秦王，就说，赵国救魏国，而秦国不协助赵国去救魏国，岂不也是不守协议？”

秦王无言以对，只好收兵了事。

公孙龙依靠反客为主诡辩术，成功地捍卫了本国的利益。

反客为主诡辩术，是一种在论辩中积极争取主动权的方法。

当我方在论辩中处于客位，受人支配，受人制肘时，就应经过渐进的努力，使形势向利于我方的方面趋转，进而使我方成为对立双方矛盾的主导方面。

这种努力，包括：

一是，一步设防，形似守而实是攻。

二是，先退让而后发制人。

三是，先设隐语使对方不解而上钩，然后晓以利害变为积极主动的地位。

总之，这种方法是攻守兼备，变客为主，反主为客，后来居上，做论辩场上的主人。

有一次，市长和夫人去视察建筑工地，一个头戴安全帽的工人冲着市长夫人叫喊起来：

“夫人，还记得我吗？读高中时咱们常常约会呢！”

事后，市长揶揄地说：“你嫁给我算你运气好，本来该是建筑工人的老婆，而不是市长夫人。”

夫人反唇相讥：“你应该庆幸和我结了婚，要不然，市长就该他当了。”

市长本来是想夸耀自己的地位，以自己为中心来考虑两人的婚姻，揶揄夫人原本应该是建筑工人的老婆；谁料市长夫人更技高一筹，也以自己为中心，将角色对换了一下，反客为主，使市长那高傲的头颅低了下来。

由此可见，运用反客为主诡辩术，第一步必须争客位；第二步须乘隙；第三步须插足；第四步须握机；第五步乃成为主。

论辩是不流血的舌战，是对立双方构成的对立统一体。谁争得矛盾的主

要方面，争得主动地位、谁就取得了主动权。

反客为主诡辩术，是争取灵活、主动的方法，是论辩取胜之道。

### 103. 以歪对歪以怪制怪

#### ——怪问怪答术

论辩中，当对方提出一些奇怪荒谬的问题，如果按正常的方法或从正面回答是难以奏效的。这时，我们可以把对方的话作为背景，采用同样奇怪的语句回答，以怪答制怪问，这就是怪问怪答诡辩术。

据《三国志·秦宓传》载，三国时，吴国使者张温出使蜀国，曾与秦宓有一段精彩的论辩。

张温问：“天有头乎？”

秦宓答：“有头。”

“头在何方？”

“在西方，诗云：‘乃眷西顾’。以此推之，头在西方也。”

张温又问：“天有耳乎？”

秦宓答：“天处高而听卑。诗云：‘鹤鸣九皋，声闻于天’，无耳何能听？”

张温问：“天有足乎？”

秦宓答：“有足。诗云：‘天步维艰’，无足何能步？”

张温又问：“天有姓乎？”

秦宓答：“岂能无姓？”

“何姓？”

“姓刘。”

“何以知之？”

“天子姓刘，以故知之。”

张温的问题提得实在奇怪，而且稀奇古怪的问题接踵而来，如果按正常的方法去回答或反驳，谁都难以说清楚。但秦宓对答如流，妙语连珠，表现了他那非凡的应变才能。

在一个联欢晚会上，主持人问大家：“二加三在什么情况下不等于五？”

大家一时都被难住了。这时有人答道：

“如果一加二不等于三，那么二加三不等于五。”

主持人肯定了这个答案，全场爆发出热烈的掌声。

对于怪问，我们还可以用形式上与问题有联系，而实质内容与问题不存在逻辑联系的话进行回答。

1935年，在巴黎大学的博士论文答辩会上，法国主考人向年轻的陆侃如提出一个奇怪的问题：

“《孔雀东南飞》这首诗里，为什么不说‘孔雀西北飞’？”

陆侃如应声而答：“西北有高楼。”

问题问得怪，而且问题提得突然又意外，还真难回答，如果陆侃如拘于常理，即使是费尽口舌也不能尽遂人意。

因此他便来个怪答，但有根有据，“西北有高楼，上与浮云齐。”（《古诗十九首》）既然西北方向有高耸入云的高楼；孔雀飞不过，只好东南飞了。

陆侃如的这种怪答，歪打正着，回答得天衣无缝，恰到好处。

施用怪问怪答诡辩术，对于论敌的怪问，应根据问话内容而随机应变，以歪对歪，不必拘泥于常理，只要能自圆其说就行。

## 104. 发觉疑点突然袭击

### ——伺机逼近术

伺机逼近诡辩术，就是诡辩者先让对方就某一事实或问题作全面性陈述，我方则注意观察，细心听取。当发觉对方所述与我方已掌握的情况不一致或可疑时，我方才发动突击，攻其要害的诡辩技巧。

有个自诩知识渊博的青年，与相识不过两月的女友闲聊时，说了一大堆关于文学的“内行话”，不仅对作品显得颇有研究，甚至对作者也了如指掌，大有“我的朋友胡适之”的味道。

女方只是一位流行音乐歌迷，文学作品涉猎不多，观其神态，听其言语，未免疑信参半。姑娘为了试探虚实，中间插问了一句：

“有个笔名叫小草的作者你听说过吗？她的诗写得怎样？”

“小草很不错呀！”青年立即答道。“标准的现代派，超级朦胧！他的作品相当出色！两年前我跟他在深圳一同参加个笔会，谈得十分投机，成了哥儿们。”

姑娘一下明白了眼前这位侃爷是何等人物，便冷冷地说：

“谢谢你的夸奖，小草就是本人，至今还没发表过一篇作品。”

青年一愣，随即改口道：“哦，我记错了，那是小花，我说的是小花！”

“《小花》不是一部电影吗？”

“哎，这你就知道了！有部影片叫《小花》，有位诗人也叫小花。”

尽管那位青年口若悬河，高谈阔论，姑娘已是意趣全消，黯然离去。

使用伺机逼近诡辩术的背景是，我方实际掌握的材料不多，不少情况未查明，须通过对方的陈述弄清一些细节，获取必要的信息。

使用伺机逼近诡辩术的前提则是对方肯作较连贯的陈述而不愿一问一答。在对方陈述过程中，我方不宜频频发问，否则一来会搅乱其述说的连贯性以致有损其内容的全面性，再则会暴露我方的实力和目的。

又由于伺机逼近诡辩术是突然的短兵相接，且由我方主动发起进攻，节奏和气氛的突变会直接影响对方心理，能令其仓惶失措，猝不及防。因此，运用此诡辩技巧的要点便是把握突击的火候与关节，控制突变的节奏和气氛。质疑与揭底则属构成要件。

上述规律与特征在司法实践中尤其明显。

某中级人民法院开庭审理陈××盗窃杀人一案。

被告人陈××为偷邻居单身老人的一颗珍珠，一天晚间潜入老人家里，趁老人熟睡之际，将其掐死，偷走了珍珠。

法庭审问时，被告人陈××只承认偷了珍珠，矢口否认故意杀人。

于是，审判长令其详细供述盗窃珍珠的过程与情节。

当被告人说到他出门的经过时，讲道：“我在跨门槛时，回头一看，老头诈尸了，我拨腿就跑。”

审判长把握火候，突然发问：“什么叫诈尸？你再解释一下。”

这时被告人两腿战栗，满头冒汗，跪倒在被告席上，边哭边说：“我错了，我要老实交代，请政府给我一条生路。”

接着被告人陈××如实交待了他掐死老人后，盗窃珍珠的全过程。

以上案例，审判长使用了伺机逼近诡辩术用来质疑，取得了成功。

## 105. 寸有所长尺有所短

### ——以短托长术

在论辩中，优势和劣势是相对而言的。

有的诡辩者先承认自己的短处，继而再阐述自己短处中有长处的因素，以短处来衬托长处，在对比中把自己的长处充分地发挥出来，从而化劣势为优势，变被动为主动，取得以弱胜强的论辩效果。这就是以短托长诡辩术。

美国国内战争之后，约翰·爱伦在竞选国会议员时，对手是他的老上司陶克将军。

陶克将军功勋卓著，曾任过两三次国会议员。

在竞选中，陶克说：“诸位同胞们，记得就在十七年前的昨天晚上。我曾带兵在茶座山与敌人激战，经过激烈的血战后，我在山上的树丛里睡了一个晚上，如果大家没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请在选举中，也不要忘记那些吃尽苦头、风餐露宿而屡建战功的人。”

陶克将军列举自己的战绩，想唤起选民们对他的充分信任，在竞选中取得优势。

而约翰·爱伦说：“同胞们，陶克将军说得不错，他确实在那次战争中立了奇功。我当时是他手下的一个无名小卒，替他出生入死，冲锋陷阵。这还不算，当他在树丛中安睡时，我还携带着武器，站在荒野上，饱尝了寒风冷露的味儿来保护他。凡身为将军，睡时需哨兵守卫的，请选举陶克将军。若也是哨兵，需为酣睡的将军守卫的，请选举爱伦。”

事实很清楚，在南北战争中充任将军的，毕竟是极少数人，而浴血奋战的普通士兵毕竟占了绝大多数。爱伦以他精彩的辩辞，赢得了选民的同情心，于是在竞争中获胜。

约翰·爱伦在论辩中获胜主要用了以短托长诡辩术。

论功绩，爱伦当然比不过陶克将军。爱伦避开这点截住对方后路，只就战后在山上露宿这一点来讲。将军虽然辛苦，毕竟还可以在树丛中安睡，而战士则要站岗来保卫他。对于这一晚上来讲，爱伦的“功绩”大于将军，换一个角度，短处就成了长处。

另一方面，爱伦承认对方是将军，立下奇功，承认自己的短处，是一个“无名小卒”。这种坦诚的表白，赢得了听众的好感。然后极力说明像他这样出生入死而无功可论的普通士兵，更能代表民众的意志，从而争取到选民的认同。爱伦抓住了选民的心理，在自己的“短处”上大做文章，用“以短托长”诡辩术，改变了论辩局势，终于以弱胜强。

在论辩中使用以短托长诡辩术要注意以下三点：

一是，要勇于承认自己的短处。这是一种信心的表现。

二是，善于从自己的短处中挖掘长处的因素。

三是，要善于静待战机，乘隙而反击。

总之，论辩中一时处于劣势并不可怕，可怕的是自己心理上打败仗，如果那样，就只能处于守势，步步后退，被对方逼得没有招架之功。但只要你有自信心和勇气，再恰当地运用以短托长诡辩术，一定可以使你变劣势为优势，取得论辩的成功。

## 106. 横生枝节岔开话题

### ——节外生枝术

当诡辩者觉察到自己无理或处于不利地位时，总是想方设法从对方的话语中引申出一个新的问题，把话题岔开，把争论的矛头引向对己有利的方向，使对方变为被动，这就是节外生枝诡辩术。

庄子与惠子曾在濠水桥上展开一场论辩，也就是传之千古的“濠水之辩”。

有一天，庄子与惠子信步来到濠水的桥梁之上。

庄子俯观着水中的游鱼，颇有感触地说：

“这些鱼自由自在、从从容容地游来游去，这就是鱼的快乐啊！”

惠子很不以为然地说：“你又不是鱼，怎么知道鱼的快乐呢？”

庄子立即反驳惠子：“你又不是我，你又怎么知道我不知道鱼的快乐呢？”

惠子说：“我不是你，当然不知道你；但是你也并不是鱼，所以你也并不知道鱼的快乐，道理全在这里面了。”

庄子一时难以驳倒惠子，便狡辩道：“还是回到当初的问题上来吧。你说‘安知鱼之乐’，就是说在什么地方知道鱼的快乐，你明知道我是在濠水桥梁上知道的却又故意来问我，那么我明白告诉你吧：我是在濠水桥梁上知道的！”

庄子无法驳倒对方，便在“安”字上作文章。“安”可以表示为“怎么”的意思，也可以表示为“什么地方”的意思，他们当初是在前一种意义下展开论辩的，庄子一时难于取胜，便节外生枝，把它改变成后一种意义，并以此指责对方明知故问。

节外生枝诡辩术的特点是横生枝节，故意制造一些与论题无关的问题。

节外生枝诡辩术的要诀就是违反同一律，思维没有保持同一，论题也没有保持同一。

1972年基辛格随尼克松总统动身前往莫斯科，途中经过维也纳，就即将举行的美苏首脑会谈问题，举行了一次记者招待会。

《纽约时报》记者马克斯·弗兰克尔提出了一个所谓“程序问题”。

他问：“到时，你是点点滴滴地宣布呢？还是来个倾盆大雨，成批地发表协定呢？”

基辛格回答说：“我明白了，你看马克斯同他的报纸一样是多么公正啊！他要我在倾盆大雨和点点滴滴之间任选一个。所以，无论我们怎么办，总是坏透了。”

他略停了一下说：“我们打算点点滴滴地发表成批声明。”

全堂顿时哄然大笑。

基辛格善于节外生枝，这样既回避了问题，又风趣、幽默。

再看这么一段诡辩：

甲：“我认为你这样不遵守交通规则是错误的，应当改正。”

乙：“不遵守也没什么了不起。”

甲：“人人都不遵守，马路上就要乱套了。”

乙自知理屈词穷，但却狡辩说：“我争不过你，那你说说什么是交通？”

乙不是主动承认自己错了，而是从对方的话语中引申出“什么是交通”

这一新的问题。这个问题一般的人一下子还真是难以说清楚，这样诡辩者反而占据了主动地位。

## 107. 迎合对方诱其上钩

### ——投其所好术

投其所好诡辩术，是指在论辩中诡辩者故意做某件事或说某句话来迎合对方的喜好，使其上钩，然后再反戈一击，使其在傲慢中彻底失败的诡辩技巧。

投其所好诡辩术，投是为了迎合对方的某种嗜好，但这并非真正目的，其真正的目的是为了引对方上钩，使其昏昏然，然后反戈一击。因此，这个“投”，一定要迎合得巧妙，不能让对方看出任何破绽。

要想运用好投其所好诡辩术，还要了解对方的“好”，这样才能投其所“好”。所以论辩之前要进行“火力侦察”，要做到有备无患。

王龙溪行侠仗义，喜欢在酒楼赌场消磨时光。

王阳明很想将他收罗到门下，但王龙溪认为他是个腐儒，连见也不见。

于是王阳明命门下弟子终日赌博饮酒。

过了一些时候，他叫一个弟子找王龙溪赌钱。……王阳明笑道：“腐儒也能赌钱呀！”

王龙溪大吃一惊，马上求见。

二人见面后，王龙溪对王阳明大为折服，立即自称弟子。

王阳明为了拉拢王龙溪真是费尽心机，他使用的就是投其所好诡辩术。

运用投其所好诡辩术时，当发现对方上钩后，要及时反击，迎头一棒，使其手足无措，难以应付。前面所有的准备都是为这“一击”而进行的，因此，这是至关重要的一步。

英国文学家萧伯纳在一个晚会上，独自坐在一旁想心事。

一位美国富翁非常好奇，他走过来说：

“萧伯纳先生，我想出一块钱来打听你在想什么？”

显然，这位富翁不但干扰了萧伯纳先生的思绪，而且还浑身散发着一股铜臭味。他说的这句话显得俗不可耐，完全是对萧伯纳人格的污辱。

对富翁庸俗的揶揄，萧伯纳决定给予反击。他抬头看一眼富翁，说：

“我想的东西不值一块钱。”

这下更引起了富翁的好奇，他急不可待地问题道：“那么你究竟在想什么东西呢？”

萧伯纳笑了笑，叹口气说：

“我想的东西就是你呀！”

萧伯纳反击富翁的方法就是投其所好诡辩术。

富翁问他在想什么，如果他直接回答的话，必然兴味索然，达不到反击的目的，而现在所说的“我想的东西不值一块钱”，就勾起了富翁的好奇心，使他不知不觉地上钩，非要问个水落石出不可。

没想到，萧伯纳的最后一句话一出口，就如揭开了一个谜底，给了富翁当头一棒。

美国口才大师卡耐基曾经说过这么一句话：

“即使你爱吃香蕉、三明治，但是你不能用此去钓鱼，因为鱼是不喜欢它们的。你想钓到它，必须要下鱼饵才行。”

## 108. 咬文嚼字超越定理

### ——倒打一耙术

倒打一耙是最常见的诡辩术，是诡辩者明知己错非但拒不认帐，还故意推脱，进而倒打一耙，指责对方的诡辩技巧。

请看如下一个例子。

拥挤的公共汽车上，一位妇女抱着未满周岁的婴儿被挤得东倒西歪，怀中的孩子哇哇直哭。

一位没座的老者十分同情，便极力温和地对一位坐在那里显得若无其事的青年女子说：

“同志，给她们母子让个座吧。”

“让座？我凭什么让座？”

“助人为乐是一种美德。”

“‘美德’也是你说的吗？说话唾沫星乱喷，都喷到我脸上了，还讲什么‘美德’？”

像这位青年女子这样，不仅不让座，而且反咬一口，就是十足的倒打一耙诡辩术。

一餐厅服务员在餐厅大门口拾到一块表，拒不交公。

服务员甲劝说道：“我们的《工作守则》里有一条‘拾到顾客的东西要交公’，你难道忘记了？”

“你不要问我有没有忘记《工作守则》，先问问你自己记没记清楚《工作守则》。《工作守则》里写的明明白白：‘在餐厅里面拾到顾客的东西要归公。’‘餐厅里面’的范围不包括餐厅大门外，我是在大门外拾到的。可惜你这么个大小伙子，竟连里外都分不清，你如此咬住我不放，居心何在？”

服务员乙气不过，也插言道：“你说拾到东西不归公不犯法，我说不归公就是犯法，定要让公司处治你。”

“哎呀，拾了东西不交公，犯法！要判徒刑多少年？是有期徒刑还是无期徒刑？你咬牙切齿地叫嚷，你依据的恐怕是‘文化大革命’的法律，倒真应该查查你是否参加过什么‘造反司令部’？”

女服务员利用倒打一耙诡辩术，得空就钻，转守为攻。

当对方在使用倒打一耙诡辩术时，应注意：要克制，而且不能轻易跟着跑，因为跟着跑不仅离开了最初的问题，而且很可能使自己陷入不利的地位。

## 109. 寻找契机缠住不放

### ——软磨硬泡术

“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”这是北宋诗人陆游《游山西村》的名句。后常被人用来比喻绝路逢生的境况。

软磨硬泡诡辩术是在论辩处于劣势或形成僵局时，以和缓的方式缠住不放，在软磨中寻找契机，从困境中冲出一条活路，形成“柳暗花明又一村”的局面，达到感动对方，说服对方的目的。

软磨硬泡术作为诡辩技巧，靠的是精诚所至、金石为开，而不是死气白赖。

运用软磨硬泡诡辩术，往往是借助耐心，寻找契机，通过坚持不懈的努力，化被动为主动，化劣势为优势，直到使对方折服。

北宋赵普担任宰相后，以推荐贤才为己任，而且荐贤唯能。

一次，赵普推荐一个人做官，连续两次，太祖均不准奏。第三次赵普仍推荐那个人，太祖大怒。折断了他上奏的版牍扔在地上。可赵普像没事似的，脸色不变，跪下拾起版牍回到府上。

过了几天，赵普补缀好了奏事的版牍，又继续上奏，仍然推荐那个人。

宋太祖由感动而醒悟，终于任用了那个人。

赵普说服宋太祖，靠的是“软磨”和“力争”。

当你被对方捉弄，切莫鲁莽行事，恳求的态度和劝导的柔滑将会使你如愿以偿。

恳求，通常是处于弱者地位的人使用的方式。

然而在不利态势下，运用软磨硬泡诡辩术，并不是低三下四的哀求，而是一种“智斗”，是一种心理交锋。

一位内地的干部到广州出差，在街头小货摊上买了几件衣服，付款时发现刚才还在身上的百十元外汇券不见了。

货摊只有他两人。他明知此事与姑娘有关系，但没有抓住把柄，若他提及此事，姑娘定然翻脸说他诬赖人。

干部没和她来“硬”的。他拿出打持久战的架式压低声音悄悄地说：“姑娘，我一下子照顾了你五六十元的生意，你怎么能这样对待我呢？你在这个热闹街道摆摊，一个月收入几百上千，我想你绝对看不上那几张外汇券的。再说，你们做生意的，信誉要紧哪！”

他见姑娘似有所动，又恳求道：

“人家托我买东西，好不容易弄到百把块外汇券，丢了我真没法交待，你就替我仔细找找吧，或许忙乱中混到衣服堆里去了。我知道，你们个体户是最能体量人的。”

终于，姑娘被说动了，她就坡下驴。在衣服堆里找出了外汇券，不好意思地交给了他。

这个干部施用的就是软磨硬泡式诡辩，他抓住“信誉对经商者是生命”这个要害，通过恳求的语言，启发、开导、暗示、“加压”，努力唤起她尚未泯灭的良知和同情心，从而使对方不得不考虑自己行为的后果。

最后，正义感、信誉感和同情心占了上风，战胜了贪财的邪念，她交出了外汇券。这种好言相劝，包含了说话者的机智、韧性和抓住把柄的威慑，是一种以退为进，以正压邪的说话方法。

## 110. 保持中立夹缝求生

### ——不偏不倚术

不偏不倚诡辩术是指当第三方处于第一方和第二方的矛盾夹缝中时，为了避免因言语不慎而无意中使自己的观点或思想感情明显倾向于某一方，刺伤了另一方而不得已采用的一种两边都不得罪的有效手段。

齐桓公想尊管仲为仲父，命令群臣说：“我打算尊管仲为仲父，同意的人进门后站到左边，不同意的人进门后站到右边。”

东郭牙却在门当中站着。

齐桓公说：“我尊管仲为仲父，下令说：‘同意的人站在左边，不同意的人站到右边。’现在你为什么站在门当中呢？”

东郭牙问：“主公，您是否认为管仲的智慧能谋取天下呢？”

齐桓公说：“是的。”

“您是否认为他的果断能够做大事呢？”

“是的！”

东郭牙说：“如果管仲的智慧能谋取天下、果断能够做大事，主公您因而把国家的权力都交给他一个人。这样，凭管仲的才能，借着您的威望，以此来治理齐国，主公您难道不危险了吗？”

齐桓公这才恍然大悟，回答道：“对。”于是，他令隰朋掌管内政，管仲负责外交，以此来互相牵制。

东郭牙这里运用的就是不偏不倚诡辩术。他把同意和不同意处理成反对关系，提出了言之有理的第三种意见，齐桓公自然也就采纳了。

不偏不倚诡辩术还可以用来对付胡搅蛮缠或钻牛角尖的人。

官员为了戏弄阿凡提，对他说：“现在这儿，一个是骗子，一个是驴，你属于哪一种。”

阿凡提二话没说，往官员和驴的当中一站，官员顿时十分尴尬。

不偏不倚诡辩术可以有效地保护地位低或权势较弱的一方渡过难关，避免不必要的“牺牲”。

某剧团编写了一个剧本，请领导审查。

看后，姓张的领导指示把主人公写成最后活着，姓李的领导指示把主人公写成最后死去。

团长感到很难办，创作人员说：“这样吧，我写两个结尾，张领导审查时，就演主人公活着，李领导审查时，就演主人公死去。”团长一听，点头同意了。

让人感到为难的是，排演时，两位领导都来了。

正当团长急得团团转时，创作人员献上一条妙计：

演出开始了。戏演到接近尾声，台上忽然宣布：“演出到此结束”

张、李两位领导听了，同时走向后台，问道：“戏为啥不演完？”

创作员站出来说：“是这样的，主人公得了急病，正在医院动手术，同前死活未定。”

于是，张、李两位领导满意地笑了。剧本总算通过了。

创作员急中生智，终于避免了一场不必要的麻烦。

由此可见，运用不偏不倚诡辩术，可使说话者保持中立的态度，不明显偏向任何一方，从而得到双方的认可，达到人际关系的平衡。

为人应该正直，处世应该坦诚。但不偏不倚诡辩术不是中庸之道，而是特殊情况下自我保护的一种有效的手段。

## 111. 话中有话弦外有音

### ——弦外之音术

弦外之音诡辩术，是指在论辩中，由于某种主观或客观原因，双方为了表达自己的意向，便使用“提醒式”的“隐言”，达到“弦外传音”、“话外有话”的诡辩技巧。

深圳蛇口工业区一位负责同志出访某国，与某财团谈判时，对方恃其技术设备先进的优势，向我漫天要价，使谈判陷入僵局。

这天，该城市商会邀请这位负责人演讲。他在演讲中若有所指地说：

“中国是个文明古国，我们的祖先早在一千多年前就将四大发明无条件地贡献给人类。而他们的子孙从未埋怨他们不要专利权是愚蠢的，相反却盛赞祖先为了推进世界科学的进步作出了杰出贡献。现在中国与各国的经济合作。并不要求各国无条件地转让专利权，只要价格合理，我们一个钱也不少给……。”

这番精彩的不亢不卑的话，巧妙地传达了自己的“言外之意”。赢得了热烈的掌声。

这一演讲，促使对方意识到自己太小气，不通情达理。

于是，这一财团表示愿意降低专利费与我合作，达成了近亿美元的合作协定。

试想，如果他当时直接指责对方漫天要价，或低三下四地恳求对方让步，结果又会怎么样呢？

那样，不仅达不到目的，还会有辱人格国格。而他以弦外之音或诡辩表意，达到了直言难以取得的效果。

1954年4月，周恩来总理赴日内瓦出席关于印支战争问题的日内瓦会议。

一天趁休会，他邀请了卓别林夫妇到中国大使馆共进晚餐。

席间，卓别林望着刚上桌的北京烤鸭，诙谐地说：

“我所创造的流浪汉夏尔洛，他走路时叫人捧腹大笑的步态，就是从鸭子走路的神态中得到启发的，为感谢鸭子，我队那以后就不吃鸭子。”

这时，大家急忙向他表示歉意，他又说：“不过，这次可以例外，因为这不是美国鸭。”

卓别林的一席话，引得大家笑声不止。

卓别林夫妇边吃烤鸭，边对色、香、味俱佳的烤鸭赞不绝口。

宴会结束时，周总理关心地问今天的菜是否合胃口？卓别林又十分风趣地说：

“贵国的烤鸭，食味之好虽说举世无双，但有一个小小的缺点，就是不能让我再多吃。”

周总理听后，深会其意，于是吩咐工作人员，把两只北京烤鸭送给了卓别林夫妇，他们高兴地连声道谢。

卓别林不是幽默大师，想吃烤鸭，又不好直说，他用“弦外之音”巧妙地、不失体面地表达了自己的意愿，几句妙语巧得烤鸭。

弦外之音诡辩术，若用以批评，也有独特的效果。

有个领导没调查就批评人，结果搞错了，被批评者心中不满，便这样说：“兼听则明啊！”

这里他隐去了“偏听则暗”一句，而隐去的正是他要那位领导领会的。这样就用弦外之音批评了领导“偏听偏信，冤枉好人”的错误，引起领导的反醒。

总之，在一切不便直说，又不能不说的情况下，你不妨运用弦外之音诡辩术，它能帮助你达到预期的目的。

## 112. 批驳虚假捕捉破绽

### ——捕捉破绽术

捕捉破绽诡辩术，是指在论辩中，面对咄咄逼人的气势，巧妙地捕捉对方暴露的破绽进行反驳，这样，往往收到良好的效果。

捕捉破绽诡辩术在实践运用中，主要从以下三方面来把握。

揭露对方言行不一，自欺欺人的做法。

《古今谭概》中说，齐宣王斩杀了谋叛之臣齐大夫邪石父，并欲灭邪石父的九族。

邪石父的族人求救于艾子，艾子求见齐宣王，问道：

“谋叛的只是邪石父一人，他的宗族有什么罪，要被杀呢？”

齐宣王说：“这是先王的法度，不敢废掉，法典上明明白白写着‘与叛同宗者杀无赦’。”

艾子说：“我也知道大王是不得已而为之。听说以前公子巫在邯郸投降了秦国，公子巫不是大王的舅舅吗？那么大王也是叛臣的族人，按照法典也应该连坐。希望大王马上自尽吧，不要因为爱惜自身而破坏了先王的法度。”

说着便从怀里掏出一根绳子来，献给齐宣王。

齐宣王哭笑不得，只好说：“先生，算了吧，我赦免他们就是了。”

·抓住对方逻辑荒谬、自相矛盾的漏洞。

斯大林在《马克思主义和语言学问题》中说：

“有一个时候，尼·雅·马尔看到他的‘语言是基础的上层建筑’的公式遭到了反对，就决定‘改造，一下，宣称‘语言是生产工具’。尼·雅·马尔把语言列入生产工具一类，是否对呢？不，他完全不对。问题在于……有生产工具的人能够生产物资资料，但是同样这些人，如果只有语言而没有生产工具，那就不能够生产物质资料，不难了理，假如语言能够生产物质资料，那么夸夸其谈的，就会成为世界上最富的人了。”

·批驳虚假的论据，使辩敌固有的弱点充分暴露而致言语失据。

林肯之友的儿子小阿姆斯特朗被指控为谋财害命，已初步判定有罪。林肯以被告律师的身份要求复审。下面是林肯与原告证 245 人进行的对质：

林肯：“你发誓说认清了是小阿姆斯特朗？”

福尔逊：“是的。”

林肯：“你在草堆后，小阿姆斯特朗在大树下，两处相距二三十米，能认清吗？”

福尔逊：“看得很清楚，因为月光很亮。”

林肯：“你肯定不是从衣着方面认清的吗？”

福尔逊：“不是的。我肯定认清了他的脸蛋，因为月光正照在他的脸上。”

林肯：“你能肯定时间在半夜几点吗？”

福尔逊：“完全肯定。因为我回屋看了时钟，那时正是 11 点。”

林肯问到这里，就转过身，开始了他的辩护演说：

“我不能不告诉大家，这个证人是个彻头彻尾的骗子。他一口咬定 10 月 18 日晚上 11 点钟在月光下认清了被告人的脸。请大家想，10 月 18 日那天是上弦月，11 点时月亮已经下山了，哪来的月光呢？退一步说，就算证人记不清时间，假定稍有提前，月亮还在西天，月光从西边照过来，被告如果脸朝大树，即向西，月光可以照在脸上，可是由于证人的位置在树的东南的

草堆后面，所以他根本就看不到被告的脸。如果被告脸朝草堆，即向东，那么即使有月亮，也只能照在他的后脑勺上，证人又哪能看到月光照到被告脸上呢？又怎么能从二三十米以外的草堆看清被告的脸呢？”

林肯的推断和分析，充分证明了福尔逊的证言是虚假的，驳得他张口结舌，无言以对。

最后，福尔逊只好承认是被原告收买而提供伪证的。于是，小阿姆斯特朗被判无罪释放。

### 113. 一点就明一说就透

#### ——就地取证术

就地取证诡辩术就是诡辩者及时抓住论辩现场的某些事物，用作论据来反击论敌的诡辩技巧。

运用就地取证诡辩术，必须善于把握对手言论行动中的矛盾。

我国明代著名的“心学”思想家王阳明，他主张心外无物。

有一天，他和朋友登山观赏风景，一路上滔滔不绝地谈论他的哲学思想。

他说：“凡是人们心中没有想到的东西都是不存在的，就说这些大树吧，它们之所以存在，就是因为我们看到了它们，心中想到了它们，否则就不存在了。”

他正谈得兴致勃勃的时候，不料被一块石头拌了一跤，帽子滚到山下去了，于是扫兴地说：

“没想到被石头拌了一跤。”

他的朋友便问他：

“你没想到石头，石头怎么会存在呢？可见还是心外有物呀！”

由于就地取证，当场揭露了王阳明前后言行的矛盾，令其无言以对。

上例说明，由于论辩现场的事物是诡辩者在现场的所见所闻所感，是大家有目共睹的，生动具体，直观性好，一点就明，一说就透，因而具有根强的雄辩力量。

运用就地取证诡辩术，必须熟悉论辩现场的情况。论辩现场 247 的实际情况是就地取证获得论据的唯一来源。

1988 年亚洲大学生辩论赛上，复旦大学代表队的主辩在阐述庞大的人口是第三世界国家发展的沉重负担这一观点时，说道：

“今天，广播局在外面给我们准备了 200 人的茶点，如果人数继续增加下去。我们就可能吃不上饭。”

主辩巧妙地用为赛场准备的茶点情况为喻作为反击对方的论据，十分有力。

运用就地取证诡辩术还必须善于洞察事态发展，思维敏捷，随机应变，及时捕捉机遇，把可资利用的现场情况作为我们论辩的武器。

在一次“做好商业服务工作要顾客理解”为题的论辩赛中，由于双方旗鼓相当，对抗性特强。反方的一名队员失于不够冷静，言辞不当，带有人身攻击的味道，主持人及时予以提醒。

正方的一名队员立刻抓住这个论辩中的小插曲作为论据，进一步阐述自己的观点：

“我们说，做好商业服务工作主要靠服务员的事业心、责任感，不能看顾客是否理解来决定我们的服务态度，就像我们今天来参加这场论辩赛一样，不能因为对方的态度不好，不理解，我们就不认真地把比赛进行下去。如果像对方所主张的那样，只有顾客理解才能把工作做好，我们今天的论辩不就无法进行了吗？”

由于正方队员反应迅速，及时把捕捉到的对方的一点失误巧妙地组织到自己的论辩词中，因而这段机敏的辩词赢得了观众的热烈掌声。

## 114. 该忍则忍该驳则驳

### ——装聋作哑术

在论辩中，对论敌的辩词，自己明明十分清楚，但是，却不值得反驳或不便反驳，这时，不妨装聋作哑对论敌的辩词置若罔闻，不予理睬，令其无可奈何，这就是装聋作哑诡辩术。

明末抗清英雄夏完淳被捕后，洪承畴对他进行审讯。洪承畴知道夏完淳少年多才，文武双全，有意劝他降清，便说：

“你年纪轻轻的，懂得什么，岂能举兵叛逆？想来是上了奸人的当。青你年幼无知，实在可怜，只要肯归顺我朝，本督当保你做官。”

夏完淳明知座上审问他的就是大汉奸洪承畴，对他失节降清的行为极为鄙视，现在居然又来劝降自己，不禁大怒。于是，他决定痛斥洪承畴一顿。

夏完淳装着不认识洪承畴的样子，说：

“我听说，亨九先生（即洪承畴）是本朝人杰，松山、查山之战，身先士卒，壮烈殉国。先皇闻讯，悲痛万千，我虽年轻，也仰慕他的忠烈，杀身报国，决不投降！”

洪承畴身边的侍卫以为夏完淳不认识座上的主官，发生了误会，便对他说洪承畴并没有死，而是归顺了清朝，当上了大官，现在堂上审问他的就是洪大人。

夏完淳明知就里，仍不点破，继续指桑骂槐地说：“亨九先生殉国已久，天下哪个不知！当时先皇帝亲自设祭，泪流满面，众大臣向东遥拜，痛哭失声。尔等狐假虎威，狗仗人势。竟敢欺世盗名，假冒亨九先生的英名，污辱忠魂，真乃可恶可恨！”

洪承畴又羞又恼，哭笑不得，脸上红一阵白一阵，如坐针毡，非常狼狈，急忙把手一挥：“带下去！”以后再也不敢审问他了。

夏完淳对付洪承畴的策略就是装聋作哑诡辩术，这样做对洪承畴的灵魂鞭挞得更有力，揭露得更深刻。

运用装聋作哑诡辩术。要有控制自己情绪的能力，感情不能过于冲动，要服从理智的需要。

运用装聋作哑诡辩术，不能走上极端，凡事皆忍耐，而要坚持“该忍则忍，该驳则驳”的原则。

运用装聋作哑诡辩术。最好的方法是先忍后驳，忍可能引起论敌的烦躁，从而在论辩中出现漏洞，然后再见缝插针，及时出击。

1953年6月，年已七十九岁的英国首相丘吉尔，到百慕大参加英、美、法三国会谈。他借口年事已高，时常装聋，与美国总统艾森豪威尔和法国外长皮杜尔在一系列问题上讨价还价，使大家颇感头痛。

艾森豪威尔幽默地说：“装聋成为这位首相的一种新的防卫武器。”

在现实生活中，当别人不怀好意对你进行挖苦、讽刺或攻击时，也可使用装聋作哑诡辩术对付他：即对对方的言行不作出相应的反应，仿佛视而不听、听而不闻，这样可以避开对方的锋芒，使他放空炮，失去预期的效果，在心理上产生茫然和失落的感觉。而你却可以趁此机会，完全按照你自己的意图组织力量进行反攻。

表面上看来，你的反击似乎与对手的攻击离了题，实质上却正是针对对方言论而发的。

另外，在特定的交际场合中，你装聋作哑，故意张冠李戴，错把葫芦当作瓢，也可以在气势上使对方的尊严和自信发生动摇，精神上受到挫折，打乱他原来的步骤。这样就可以刹住对方的气焰，抑制对方的攻势，从而取得反击的主动权。

## 115. 你说你的我说我的

### ——标准不一术

标准不一诡辩术，是指诡辩者故意违反同一律，在同一个论辩过程中用不同标准去看同一问题，使之对己有利的论辩技巧。

古希腊有一个叫做欧提勒士的人，向当时著名的辩者普罗泰戈拉学法律。

师生订有合同，在毕业时欧氏付给老师一半学费，另一半学费等欧氏第一次出庭打赢官司时付清。

但欧氏毕业后并不出庭打官司，普氏等得不耐烦，就向法庭起诉，要欧氏付另一半学费，并向欧氏提出：

如果你欧氏这次官司打赢，那么按照合同，你应付给我另一半学费；如果你欧氏这次官司打输，那么按照法庭判决，你也应付给我另一半学费。不论你这次官司打赢，或者打输，你都应该给我另一半学费。

欧氏针锋相对，回敬他的老师：

如果我打赢了这场官司，那么按照法庭判决，我不必给你另一半学费；如果我打输了这场官司，那么按照合同，我也不必给你另一半学费；我或者打赢或者打输这场官司，我都不必给你另一半学费。

这里，老师和学生各用不同的标准来刁难对方，真是名师出高徒，诡辩家教出来的学生也不愧为诡辩家。

1986年，对菲律宾人民是关键的一年，阿基诺夫人与马科斯竞选总统之战进入到了最紧张的时刻。

马科斯动用权势和金钱，企图来收买选票，左右选举。大量的选民面临新的考验：

如果接受贿赂，那么就要投违心票。

如果不接受贿赂，那么有可能遭到报复。

在此左右为难的时刻，天主教会详细宣讲这次大选的意义，告诉教徒对大选应持何种态度。它表示：

教徒可以接受官方的贿赂。因为那些钱物本是从人民身上搜刮来的。你是人民一份子，所受可谓问心无愧。但投票时不必理会行贿者的嘱咐，而是凭自己的意愿，爱选谁就选谁。

天主教会运用标准不一诡辩术以牙还牙，这一招着实厉害。后来许多官员才发现上了当，因为很多受贿者钱物到手后，仍然投阿基诺夫人的票。

莎士比亚名剧《奥赛罗》中亦有一段精彩的诡辩与反诡辩。

苔丝狄蒙娜公爵勃拉班修的独生女儿。她挚爱父亲，也与黑人骁将奥赛罗深深相爱并委身相许。

公爵知道后，大为震怒，决不同意女儿的婚恋，要她在众人面前公开表明是选择父亲还是奥赛罗。

这就是实实在在的“二难”困境，一方是自己敬爱的父亲，一方是深深相爱的丈夫，怎么办？

苔丝狄蒙娜的回答很机敏：

“正像我的母亲对您克尽一个妻子的义务，把您看得比她的父亲更重一样，我也应该有权利向这位摩尔人，我的失主，尽我应尽的名份。”

苔丝狄蒙娜通过机智的回答，既选择了丈夫，却又巧妙地请求父亲给予以原谅。

《圣经》上说。耶稣在耶路撒冷讲道，引起当地宗教保守势力的憎恨。他们别有用心地问耶稣：

“ 纳税给凯撒对不对呢？我们该不该纳呢？ ”

耶稣马上感觉到了其中的诡诈。因为当时以色列国为罗马帝国所征服，如果说不要纳税，就违背了罗马法律，如果说要纳税，就会激起犹太人的不满。

于是，耶稣右手高举一枚货币问：“ 这货币上面刻着的是谁的像和名号？ ”

有人回答说是罗马皇帝凯撒的肖像和名号。

“ 那么属于凯撒的东西就应该给凯撒，属于神的东西就该给神。 ”

耶稣的回答是当时情形下唯一的最佳选择，至今读来，仍觉十分有趣。

## 116. 怜悯之心人皆有之

### ——诉诸怜悯术

怜，这个字在古代汉语中首作“爱怜”，“爱惜”解，然后才是怜悯，同情。

诉诸怜悯诡辩术有两种：

一是，利用对方或听众的爱惜心、爱怜心作为支持自己论点的论据，以达到自己的诡辩目的。

二是，利用对方或听众的怜悯心、同情心，使其接受自己的观点，以摆脱困境。

一个最古老的诉诸怜悯的例子，是柏拉图在《辩护》一书中所记载的，苏格拉底受审时，苏氏为自己辩护的真实记录：

苏格拉底为自己作了种种辩护之后说：“这些和其它类似的话大致就是我所要申辩的了。或许你们之中有人会恼羞成怒，回忆自己以往为了一场小官司，涕泪满脸哀求审判官，还带了儿子和许多亲友来乞情，而我不做这种事，虽然明知自己到了极危险的地步。

“也许有人怀此恼羞成怒之感，向我发泄，带怒气对我投一票。你们若是有人存此心——我估计不会有，如果真有，我想对他这样说不为过分：好朋友，我也有亲属，如贺梅洛士所说的‘我并非木石’，也是人的父母所生；我也有亲属，雅典人啊！我有三个儿子，一个几乎成人了，两个还小，但我不把任何一个带来求你们投票释放我。我为什么不这样做？雅典人哪！我不是有意拗强，也不是藐视你们。我对死有勇与否，是另一个问题，为你、我和全国的名誉，我认为这样做无耻。”

苏格拉底是视死如归，他并不想采用当时人们采用的惯用的怜悯之法为自己开脱。他这样明显地将人人皆有的父子之情暴露在法庭上，只不过是暗示自己判刑后自己身边的两个年幼的孩子将无人照料。希望有人照管他们，这的确是很高明的一招。

美国有位叫达洛的律师也很擅长诉诸怜悯诡辩术。一次，美国木工联合工会的会员吉德被控犯了罪，达洛受聘为其辩护。在法庭上，他说：

“我在这里并不想仅仅因为吉德个人请求你们，我是为那许许多多知名的和不知名的，死去了的和活着的，曾在地球上创造了大量财富的而倍遭富人们蹂躏和掠夺的穷人们，请求你们。我为这些请求你们，他们日出而作，日落而息，世代贡献出了他们的生命、力量和劳动，使他人富有、生活愉快，我要为现代财富的创造者——劳动妇女们请求你们，要为活着的和尚未出世的孩子请求你们。”

吉德到底犯了什么罪，是否应该开释？达洛只字不提，但他那篇诉诸怜悯和同情的陈词，足以使法官和一般陪审员，把证据和法律抛置脑后。

当一个人在危急时刻，处于束手无策之时，为保护自己也常常诉诸怜悯，装出一副可怜相，以换取对方的同情。

唐朝杨贵妃曾经因为妒忌吃醋而出言冒犯唐玄宗，惹得龙颜大怒，令高力士用辘车送她回老家，不准回宫。

杨贵妃登车伊始就悔恨不已，涕泪俱下，情急之中，剪下自己一绺头发交于高力士，说：

“珠玉珍奇之贵，本为皇上所赐，留给皇上不足以表达我的悔恨与思念。

只有头发是父母所给，是我自己自上的东西，可以用来表达我的心意，希望能为我表达哪怕是一丝的爱恋和诚意。”

玄宗收到断发，睹物思人，顿生爱怜之心，旋即令高力士接杨贵妃回宫。杨贵妃巧用诉诸怜悯诡辩术，化险为夷。

## 117. 吾君好胜可以隐夺

### ——隐夺诡辩术

齐相管仲说：“吾君好胜，可以隐夺，难以正格也。”

隐夺诡辩术；就是把不便明说的道理隐于能慷慨陈辞的说辩当中，换个角度使对方经过自我反省而大彻大悟，从而达到说服规劝目的的诡辩技巧。

春秋时，有一次晋文公率军进攻卫国，行军途中，看到有一个人在路边仰面大笑。

此人叫公子锄。晋文公问：

“你因何发笑？”

公子锄不作正面回答，而是给晋文公讲了一个故事：

“有个人送他的妻子回娘家，在半路碰到一个很漂亮的采桑女，就嘻皮笑脸地和人家搭话。等他回头一看，却见另一个男人正在向他的妻子频频招手致意。”

晋文公听后猛然醒悟了公子锄的意思，立即下令火速回师，还没到家，就发现果然有人在攻打晋国的北部边疆。

隐夺诡辩术在施用中的优点在于：

一是，巧妙利用时机，不以专门劝谏者的身份出现，避免造成思想对立。

二是，换个角度提出劝谏内容，在另外的事情上做文章，其中的隐义由对方自己悟出，使对方在自我启发中更好地认识错误，同时又免除了对方心理和面子上的顾虑，便于对方改变主意和接受意见。

三是，能收到忠言未必逆耳的效果，极大地增强说服力。

一位老太太的儿子性情粗暴，有一天酒后回家，和妻子没说上几句话就动手砸东西，闹得天翻地覆。

妻子一怒之下，写了离婚状子告到法院。

法院先予以调解，调解人员和亲朋邻里百般劝说，都无济于事。

这时，老太太对法院同志说：“我支持儿媳的意见，你们就给判离了吧。”又转身对儿子说：“你这样的人，不配有这么好的妻子。”

在场的人都感到奇怪，觉得老太太的话说得有点叫人不可理解，哪有婆婆支持儿媳离婚的。

老太太又以真诚的口气对媳妇说：

“这个家都是你来后挣下的，房子、家产、孩子都归你。你先自己过着，家里的活忙不过来，我和我的兄弟们来帮助你。以后遇到机会，我再给你选一个好女婿。”

老太太的话音未落，媳妇的眼泪早已夺眶而出。

不难看出，这位老太太说的“我支持媳妇的意见，你们就给判离了吧”显然是假话。她之所以这样说，一是为了教育儿子，二是为了平息儿媳的心头怒气。末尾的劝辞，实际是为了使儿媳动情，达到收回离婚状子的目的。其实，她在这里施用的是隐夺诡辩术。

## 118.唇枪舌剑致命一击

### ——对立引申术

论辩是智慧的角逐，是语言的较量，论辩对方唇枪舌剑，刀光剑影，往往呈现出尖锐的矛盾对立的态势。而一个高明的诡辩家则总是善于从共同的前提中引申出与对方针锋相对的结论，以此与论敌相抗衡。

像这样，由同一个前提中引申出与论敌针锋相对的结论的诡辩技巧，就是对立引申诡辩术。

阿凡提有个做买卖的朋友要出远门，来跟阿凡提辞行，看见阿凡提手上戴着只金戒指，便打主意要把那只金戒指讨过来。朋友说：

“阿凡提，氏久不见你，我可真过不了日子。如今我要出远门了，以后一定会很想念你。我说，看在咱们多年交情的份上，把这只金戒指给我戴上吧！我一见到这只金戒指就会像见到你本人一样安心了。”

对于朋友的无理要求，阿凡提说道：

“承你好心，不过，长久不见你的面，我也是过不了日子的，你还是让它留在我这儿，让我一见到它就会说：‘噢，朋友讨过，我没给’。这时，我就会想起你来了！”

从同样的为了怀念对方的前提中，双方得出的结论却截然相反：送戒指与不送戒指。

在论辩中恰当使用对立引申诡辩术，可以使我们的论辩语言具有极强的对抗力量。

占代有个叫徐昌谷的人，在郊外乱坟岗上建了一座别墅。每当夜幕降临，阴风惨惨，令人胆战心惊；野狐悲鸣，使人毛骨悚然；点点萤火飘忽于乱坟之间，更令人不寒而栗。

他的朋友见状，双眉紧锁，不禁说道：

“你住在这里，每天见此情景，心中肯定不快乐！”

徐昌谷却反驳说：

“你说得不对，我每天见此乱坟，却恰恰使我不敢不乐！”

对于同样的目中所见，朋友得出使人心中不乐的结论，而徐昌谷却由此联想到人生有限，得出要珍惜人生、享受人生的结论，表现了他豁达的气度和坦荡的胸怀。

罗蒙诺索夫出生于一个渔民家庭，童年时代生活非常贫困。成名以后，罗蒙诺索夫仍然保持着简朴的生活习惯，毫不讲究穿着，埋头于学问研究。

有一次，一个专爱讲究衣着但却不学无术而自作聪明的人，看到罗蒙诺索夫衣袖的肘部有个破洞，就指着那个窟窿挖苦说：“从那儿可以看到你的博学？先生？”

罗蒙诺索夫毫不迟疑地回答：“不，一点也不！先生，从这里可以看到愚蠢。”

在对手气势汹汹的攻势面前，对立引申诡辩术往往能帮助自己摆脱困境，同时又仿佛不经意似地给对手致命一击。

## 119. 变换立场得出结论 ——立场引申术

立场引申诡辩术就是诡辩者通过变换观察事物的立场来得出与论敌的论断尖锐对立的结论，以此与论敌相抗衡的诡辩技巧。

正当爱迪生致力于发明白炽灯的时候，有一家大公司的老板挖苦他说：

“你已经失败 1200 次了，该停止这种徒劳的游戏了！”

爱迪生反驳说：

“不！我的成就是发现了 1200 种材料不适合做灯丝。”

由于对发明白炽灯所抱的主观态度不同，公司老板认为是失败，而爱迪生却恰恰得出是成功的结论。

立场不同，可以指对事物所抱的主观态度不同，也可指观察事物的角度不同。

小王开的出租车的牌照号是：“16444”，于是人们纷纷劝他说：

“你的车辆牌照号 16444，听起来是‘一路死死死’，太不吉利，还是设法换个牌照号吧。”

“可是小王却自得其乐，反驳道：

“这个号码非常吉利，读起来是‘多拉发发发’，这不是很吉利吗？”

从自然数的角度去看这个牌照号，它的谐音是“一路死死死”；而从音乐简谱的角度去看，所得的结论却是“多拉发发发”。角度不同，小王便得出了与对方尖锐对立的结论。

立场引申诡辩术还包括诡辩者自己针对同样一件事物，根据不同的论辩需要，通过改变不同的立场而得出互为对立的结论。

首届国际华语大专辩论会有则辩题是：

“艾滋病是医学问题，不是社会问题。”

复旦队在为这一辩题准备正方辩词时，根据“澳洲有四分之一的猫染上艾滋病毒”这一事实，认为：

“艾滋病并不是人的专利，无社会性可言的猫也有生这种病的可能，艾滋病毒才是艾滋病的最主要原因，而病毒是医学问题。”因而得出艾滋病是医学问题，而不是社会问题的结论。

同样，复旦队在为这一辩题准备反方辩词时，针对“在澳洲有四分之一的猫也染上艾滋病毒”这同一个事例，由此可以说明艾滋病造成的危害正波及社会的各个领域，连家养的宠物也难以幸免，由此得出：“艾滋病是一个严重的社会问题，而不是医学问题”的结论。从中显示了复旦队极为高超的诡辩才能。

## 120. 抓住矛盾揭露谬误

### ——揭露矛盾术

揭露矛盾诡辩术，就是在论辩中，抓住论敌自相矛盾的地方，揭露其谬误的诡辩技巧。

有一个老头今年 60 多岁了，退休在家闲着没事。

一天，他想为小孙女做个小板凳，可是事情非常凑巧，老头请来的木匠是半路出家的，又不肯认真学艺，活做得特糟。

木匠在老头家干了一个白天，忙完了去主人那里讨工钱。

老头说：“你做的活太慢了。”

“你没听说吧，慢工出细活。”

老人说：“你做的活不光慢，更重要的是质量太差，让我白贴了三顿饭，这样吧，就把这只板凳给你抵工钱吧。”

木匠不干，分辨道：“别把人当傻瓜，几块钱我不要，谁希罕你这个丑凳子？缝又大、板又斜，四只脚都不一样齐，能值什么钱？”

老头若一味正面地与木匠论理，说他干活的质量如何差，木匠定然不依，于是老头采用揭露矛盾诡辩术，“以子之矛，攻子之盾”。老头故意要以板凳抵工钱，木匠于是不依，对板凳进行指责，实则是拿自己的手掌自己的嘴，闹出笑话。

运用揭露矛盾诡辩术，重点在于揭露对方的论题、论点、论据，及论证过程的矛盾，是一种正面作战的常规战法。

运用揭露矛盾诡辩术，要十分注意思维规律与逻辑规则，必须具备丰富的思维知识与逻辑知识，按部就班地进行论辩。同时，还要懂点语法、修辞及逻辑学，使自己的思维、说话，有条理、易于被人接受。

在某公司的一次“树立远大理想，做好本职工作”的讨论会上，青年职工小陈说：

“有理想是假的，实惠是真的。什么理想、信念？有利就想，有福就享。”

其他同志批评他这种错误认识时，他却辩解道：

“经过‘文化大革命’，你们还相信什么理想、信念这类东西呀！反正我是不信了。”

“你一点也不信？”青年职工小吴问。

“一点也不信！”

“你就这样确信吗？”

“对。”

“那么，你怎么能说没有理想信念这种东西呢？你自己首先就有了一个。”

小陈眨眨眼睛，顿时哑口无言。

这是因为小陈的狡辩中存在着自相矛盾之处：一方面他根本不承认有信念这类东西，另一方面又确信他的这个主张是正确的，而确信一种思想是正确的，正是一种信念。这时候，他等于承认了“有信念这种东西”。

小吴发现了小陈狡辩中的矛盾，于是就逼小陈将两者都加以肯定，让他陷入自相矛盾之中；然后，以子之矛，攻子之盾，一下子就驳斥了小陈的狡辩。

## 121. 一辱俱辱一荣俱荣

### ——荣辱相连术

荣辱相连诡辩术，指论辩中抓住论敌观点与自己观点的连带关系，或者将自己的耻辱与光荣和对方连在一起，一辱俱辱，一荣俱荣，使对方的反驳失去功效，更无法刁难或提出无理要求的诡辩技巧。

运用荣辱相连诡辩术，要注意找出对方的观点与自己观点的连带关系，从而，进一步地牵连在一起共担荣辱。如：

某次，晏子出使楚国。

楚国人想乘机污辱他，让他从小门进去，因为晏子身材矮小。

晏子拒绝从小门进入，他对守门吏说：

“出使狗国的从狗门进入。现在我出使楚国，不应当从这门进去。”

守门吏只好让他从大门进来。

楚王仍不甘心，他问：“齐国没人了？叫你来当使者？”

晏子回答说：“齐国的临淄有三百闾，人们张开袖子便成布帷，挥去汗水好像下雨，肩并着肩，脚跟接着脚跟，怎么说没人呢？”

楚王问：“可是为什么派你来呢？”

晏子答道：“齐国派遣使者各有对象，贤能的人派遣给贤明的君主，没才干的人派遣给没才干的君主。我晏婴最没才干，所以就只能出使楚国。”

晏子以其机智和敏捷擅长处理对方的突然发难，先将对方问话中的攻击或制造的困境接受下来，然后顺着对方的话题，巧妙地将困境回敬给对方，使之一荣俱荣，一辱俱辱，从而使对方陷入自讨苦吃，无力回击的境地。

运用荣辱相连诡辩术，要注意语气要和缓，要绵里藏针，不必造成一种剑拔弩张的气氛。这样既能表现自己的机智，又能显示自己的风度。

战国时魏国吞并了中山国，魏王把占领的土地分封给自己的儿子。

有一天，他问手下大臣：“我是个怎样的君子？”

大家忙回答：

“是位仁君。”

唯有大臣任座提出不同看法：

“分封土地给儿子而不给兄弟，算什么仁君！”

魏文侯听了，很不满，任座却拂袖而去。

魏文侯又问翟璜。

翟璜委婉地说：“我听人们常说，‘君王仁义，下臣耿直，刚才任座说话那么直率就足以说明您是一位仁君。’”

魏文侯听了，羞喜交加，连忙让人把任座请了回来。

翟璜巧用荣辱相连式诡辩，既给魏文侯极大脸面，又委婉地为任座说情，且通过对魏文侯的奉承让他不得不宽恕任座。

俄国寓言作家克雷洛夫生得较黑，偏偏又喜欢穿黑色衣服。

一天，他遇到两个穿得花里胡哨的公子哥儿，其中一个见到克雷洛夫就对他同伴说：

“看，飘来了一朵乌云！”

克雷洛夫应声说道：“怪不得青蛙高兴得呱呱叫了！”

克雷洛夫巧妙地运用荣辱相连诡辩术，既使自己摆脱困境，同时又给对方致命一击，自然贴切而又天衣无缝。

诡辩既需正面进攻，又要能侧面迂回，荣辱相连诡辩术就是一种较好的迂回战术，对于维护自己的尊严及取得诡辩的胜利具有关键性作用。

## 122. 设定条件巧答难题

### ——巧设条件术

客观事物之间总是存在着一定的条件联系，离开一定的条件，客观事物就无法存在和发展。

巧设条件诡辩术就是通过巧妙地设定某种条件，然后对事物情况作出断定、进行论辩的技巧。

古时候，一位国王问身边的大臣：“王宫前面的水池里共有几杯水？”

大臣回禀：“这种问题只要问一个小学生就能得到正确的答复。”

于是，一个小学生被召来了。

“王宫前面的水池里共有几杯水？”国王问他。“要看是怎样的杯子？”小学生不假思索地应声而答。“如果杯子和水池一般大，那就是一杯；如果杯子只有水池的一半大，那就是两杯；如果杯子只有水池的三分之一大，那就是三杯，如果……”

“你说得完全对！”国王说着，奖赏了小学生。

这个国王突然心血来潮，要人猜测偌大的一个池水中有几杯水，这实在是一个荒唐透顶的难题。面对这一难题，这个小学生不是直接作答，而是巧妙地设定：“杯子和水池一般大”等条件，对这一难题作出了圆满的、无懈可击的答辩，实在令人拍案叫绝。

在论辩中，当对方向我们提出一些令人尴尬的问题时，简单地肯定或否定都会使我们陷入进退两难的困境，这时只要巧妙地设定某种条件，便可化害为利。

特别是在论辩赛中当我们面对一些不利的辩题，更有必要使用巧设条件诡辩术。

在首届国际华语大专辩论会关于“温饱是谈道德的必要条件”的论辩中，正方英国剑桥大学队的三辩突然发问：

“假如我们现在十个人投票赞成说将对方三辩的财富充公，来满足大家的需要，这是公认的，这样是对的吗？”

这一提问气势逼人，如果作简单地肯定，显然与常理不合；如果简单地否定，又会直接动摇自己的论证。于是反方复旦队的三辩运用巧设条件诡辩术，答辩道：

“如果我的财产充公，能够为很多的人民谋福利的话，那我想，我会选择这样做的，因为做人要做有道德的人。（掌声）”

由于通过巧妙地设定“能够为很多的人民谋福利”这一条件，不但有效地回击了对方的挑衅，而且更有力地强化了我方的论点。

巧设条件诡辩术是一种强有力的诡辩招术。一个诡辩家要能灵活自如地运用它，就必须善于把握事物之间的必然条件联系，并且根据这种条件联系，巧妙地设定条件。要做到这一点，就必须具备聪明的才智和临敌应变的能力。

中央电视台《青年节目》特邀主持人大赛的决赛中有这么一道题：

“南京路上谁穿的鞋最大？”

六位选手都答不上来。观众席上一位解放军同志答道：

“谁脚最大，谁穿的鞋就最大。”

此语一出，即得到主持人的肯定。

这位解放军同志独具匠心，能够把握住“脚”与“鞋”之间的大小条件

联系，巧设条件，作出完美答辯。

### 123. 息息相关体戚与共 ——共同意识术

共同意识诡辩术，是指诡辩者在论辩中造制一种认同的、亲近的心理，以使对方接受他们本来反对或不感兴趣的观点的诡辩技巧。

自古以来出现过不少有名的演说家在演说时与听众打成一片的现象。譬如，当他举起拳头时，成千上万的听众也举起拳头附和着，德国的希特勒、意大利的墨索里尼，都属于这类人物。

他们在演说中为什么会与听众紧密地结合在一起呢？

究其奥秘，便在于他所使用的言辞和所持的态度，他们抓住了听众的共同意识。

为了达到这一目的，他们在演说中往往频频地使用“我们”、“我们大家”等字眼，以表示这些内容都与你我众人息息相关。所以，只需简单的几句话，即可笼络大众的心，使众人能有“命运同一”的意识。

现代政治家也同样善于运用共同意识诡辩术。

这就使听众感觉到，这是我们大家共同的事情，并非某一个人的事情，尽管诡辩者或是为了个人的利益也说不定，可是至少在群众的感觉中是与自己切身利益相关的。

由于某个人的内心所存有或多或少潜在的“自我意识”，所以都不愿意受到别人的指使。如果他认为你是在说服他时，他的自我意识会变得更为强烈，就更不易与你妥协；即使你说得天花乱坠、头头是道，在他看来你只是在为你自己个人利益而作的一场表演而已，更谈不上听取你的意见了。

如果此时运用共同意识诡辩术，就会使人认为你我是一体的，是利害与共的，于是原来坚强的防御堡垒也终会倒塌，听众便会在不知不觉中上了你的圈套。对于自我意识强者，更可利用这种伪装使他就范。

日本政坛名人田中义一在北海道进行“政治游说”时，有位身穿花纹衣服，看来像是当地知名人士的男子走出欢迎行列同他寒暄。

田中义一立即走近那男子，热情地说道：

“啊，您辛苦了，令尊还好吗？”

那位男子因此感到受宠若惊而几乎哭了。

田中义一的随从对于主人这般亲密的举动很是不解，事后便忍不住地问道：“那人是谁？”

田中义一的回答出人意料之外：“我怎么知道，但谁都有父亲吧。”

田中义一善于运用共同意识诡辩术，建立一种“同胞意识”，使彼方放松对自己的警戒而把自己接受为“自己人”。

总而言之，自我意识人皆有之，当你想说服对方时，可以运用共同意识诡辩术，突出地强调与对方的共同利益，哪怕这种利益根本就不存在。

## 124. 先打外围后攻核心

### ——由远及近术

运用由远及近诡辩术，诡辩者先把论辩的命题隐蔽起来，而谈一些似乎与论题无关的话题，待一见时机成熟，话题一转，马上抛出自己真正的命题，致使论敌束手就范。

孟子到了齐国边境的平陆，对当地的邑宰孔距心说：“如果你的士兵一天三次失职，你开除他吗？”

答到：“不必等到三次，我就开除他了。”

孟子说：“那么你自己失职的地方很多了。灾荒那年，你的百姓，年老体弱抛尸露骨于山沟中的，年轻力壮逃亡于四方的，已将近千人了。”

答道：“这个事情，不是我的力量所能做到的。”

孟子说：“譬如现在有一个，接受别人的牛羊而替别人放牧，那一定要替牛羊寻找牧场和草料了。如果牧场和草料都找不到，那么是把它们退还原主呢？还是站在那里看着他们一个个死去呢？”

答道：“这个就是我的罪过了。”

运用由远及近诡辩术时，不要过早暴露目标，以防论敌有心理准备。

孟子与孔距心的对话，前面部分由于过早暴露目标，孔距心拒不认错。孟子于是由远及近，运用譬喻，以牧羊人为例，通过阐述牧羊人的责任而使孔距心自觉认错。

运用由远及近诡辩术时，一开始的话题要隐蔽得有分寸，不能“隐”得太深，更不能离论题太远，要注意与论题的联系。

来人陈相十分推崇研究农学派许行的观点，认为贤者应“与民并非而食，饔飧而治”。

孟子听陈相谈了这番见解后，就问陈相：

“许子是否总要吃自己种的粮食？”

陈相说：“是的。”

“许子是不是要自己织出布才做衣服穿？”

“不，许子穿的是用麻编成的衣服。”

“许子戴帽吗？”

“戴的。”

“戴什么帽子？”

“是他自己织的吗？”

“不是，是用粮食换来的。”

“许子为什么不自己织帽子？”

“这样会耽误了耕种。”

“许子是用锅或甑烧饭，用铁犁耕地吗？”

“是的。”

“是自己造的吗？”

“不，用粮食换来的。”

孟子又问：“许子为什么不亲自治陶炼铁，使自己所用的一切东西都由自己供给呢？为什么忙忙碌碌地同经营各种行业的人交易呢？许子多么不怕麻烦啊！”

陈相说：“各行各业的事，当然不可能一边种地一边干啦。”

孟子说：“即然这样，那么唯独国君要边耕地边治国吗？……如果一定要自己做出来的才能用，这就是要使天下人整天劳碌，不得安生了。”

孟子运用了由远及近诡辩术，以一般问家常的语气，引入对许子生活用品来源问题的发问，看似随口而问，实际暗设机关，使陈相沿着问者的思路不知不觉地为孟子提供了与自己论点相背离的论据，最后，甚至不得不概括出“百工之事固不可耕且为也”的结论。至此，陈相才知中计，可也无以为辩了。

由远及近诡辩术，是论辩中最常用的战术。此诡辩术要求先打“外围战”，再如剥笋一样层层剥开，然后攻其核心，论敌就不会再有反驳的余地。

## 125. 敷衍塞责应付了事

### ——推诿搪塞术

推诿搪塞，顾名思义就是敷衍塞责。这也是一种应付不愿回答或不便回答的问题的诡辩技巧，用一些无关紧要的，说了等于没说的话去搪塞，以表达自己对对方提出的问题的态度。

推诿搪塞诡辩术，就是回避问题或问题实质的一种诡辩手法。

《吕氏春秋·淫辞》里记述了这样一个小故事：

古时候没有钟表，只能以太阳的方位来确定时间。

有一天，楚国的庄伯叫他的父亲去看看太阳，其父很不高兴，回答说：

“太阳在天上。”

庄伯又让其父去看看太阳什么样子，其父回答说：

“正圆着呢！”

庄伯无奈，只好直说：“你去看看现在是什么时候了。”

其父立刻回答：

“就是现在这个时候。”

在日常交往的范围内，庄伯的话是明确的，即根据太阳的方位来判定时间，这一点庄伯的父亲也是清楚的。但是他由于某种原因而故意回避问题，表面上对每个问题都做了回答，但都没有任何实际意义，这样的回答就是推诿搪塞。

推诿搪塞诡辩术的一种常见的情况是，诡辩者对某一问题本来不懂，但不肯放下架子，用推诿搪塞诡辩术来掩饰自己的无知。

《梦溪笔谈》载：王元泽小时候，曾见一客人持有一个大笼子，内有两个动物。客人告知他笼内一獐一鹿，并问道：

“何者为獐，何者为鹿？”

王元泽本不识獐鹿，便灵机一动说：

“獐边者鹿也，鹿边者獐也。”

尽管王元泽没有分辨出何者为獐，何者为鹿，但他的推诿搪塞之辞却赢得了客人们的赞许。

推诿搪塞的另一种常见情况是，诡辩者已经发现论题对自己不利，又不肯认输，于是玩弄推诿搪塞诡辩术，以此灵活地应付了事。

从使用者的角度上讲，推诿搪塞诡辩术既可起到不破坏原有关系的作用，又可起到减轻精神负担的作用。可见，这种手法不仅实用，而且也很合理。

在一个周末舞会上，一位妙龄少女相貌出众，舞姿优美，令许多男青年青睐，其中有个修养较差的青年对其纠缠不休，趁休息时与这位少女搭讪：

男：“我好像在哪里见过您，您贵姓？”

女：“我姓我父亲的姓。”

男：“那么，您的父亲姓什么呢？”

女：“当然姓我祖父的姓了。”

男：“您做什么工作的？”

女：“干‘四化’的。”

男：“你家住在哪里？”

女：“地球上。”

男：“你家有几口人？”

女：“和我家的自行车一样多。”

男：“那么，你家有几辆自行车？”

女：“每人一辆。”

这位少女的六句答话实际上什么也没有说，其信息量是零。她机智地运用推诿搪塞诡辩术，使男青年一无所获。同时也表明了对男青年轻蔑的态度，甩出一把寒光闪闪的“软刀子”，男青年自讨没趣，悻悻离去。

推诿搪塞诡辩术是一把寒光闪闪且外表华丽的“软刀子”，扎到对方的身上时，令人哭笑不得。

运用推诿搪塞诡辩术时应注意：

一是，它用于不便回答、不愿回答对方的问题或者是对对方的问题没有兴趣、对对方较厌烦等场合。

二是，回答对方问题的语言都是大实话，但都是无效的，因此，也要讲究回答对方的语言艺术。

三是，要谨慎使用此技法。

## 126. 方止圆行善始善终

### ——自圆其说术

自圆其说诡辩术，是指诡辩者通过自己头脑灵敏的反应，机敏地给自己的遭遇打圆场，使自己的论辩自圆其说。

演讲、谈话、论辩，都希望有个好的收场，得到圆满的结局。

因此，诡辩者必须多临辩场，多多读书，多多磨炼，头脑充实，足够应付，机智敏捷，反应灵活，并且平日持之有素，习以为常；还要练就敏捷的表达技术，以及逻辑与语言修辞素养。

一个人平时总是思考如何应付复杂局面和临场突发情况，临战自然不会仓促，不知所措。这样，遇到特殊情况，他自然会说：“我早估计到了！”这能不从容吗？

有一位轻佻的女老板，有一次要求爱因斯坦教授用“三言两语”把他的相对论讲个明白。

爱因斯坦说：

这样吧，我还是给你讲个故事吧。一天，我同一位盲人走路，我说想要杯牛奶。

他问道：“牛奶是什么东西？”

我答道：“一种白色的液体。”

“液体我明白，可是什么叫白色？”

“天鹅羽毛的颜色就是白色。”

“羽毛我知道，天鹅是什么东西？”

“是一种脖子弯曲的鸟。”

“脖子我懂，可是弯曲是什么东西？”

于是我沉不住气抓住他的手臂将它拉直，说：“这叫直。”然后又把他的胳膊肘弯了一弯，说：“这叫弯曲。”

这位盲人朋友说：“噢，现在我知道你说的牛奶是什么意思了。”

爱因斯坦说完问女老板：“你对相对论还有什么要问的吗？”

她决定换个话题。

清朝恭亲王有一次叫戏班演武打戏，他突发奇想地说：“你们到台下来打。”

台下是石阶，铺满锦石，一翻筋斗，腰骨就要受伤。

演员们瞻前顾后，不寒而栗。

亲王仍一股劲地催促，还命令手下取出银两作赏钱，可演员们谁也不敢上前。

此时，老资格的武打演员孙菊仙正站在亲王身边，审时度势，他成竹在胸。于是他笑嘻嘻地说：

“你们好好打吧，打完了，王爷不但赏你们一人一个银锞子，还要赏你们每个一帖膏药呢？”

恭亲王听了，只得干笑几声作罢。

孙菊仙用语言挽救了戏班子，足见其机智。

他的方法也是很高明的，没直接说破“演员要受伤”，而是说：“恭亲王赏每人一帖膏药！”真是妙不可言。

《孙子兵法》说，方则止，圆则行。圆阵不仅利于攻战，亦利于防守。

善始善终的战争结局是长蛇阵始，圆阵收。

## 127. 以浅喻深以近喻远

### ——以近喻远术

以近喻远诡辩术，就是用眼前的某个事物、某个浅显的道理去说明一个人们一时难以触及的问题，或某个较深奥的道理的诡辩技巧。

运用以近喻远诡辩术，能够通俗易懂地说明某个道理或形象生动地解释某个事物，它在法庭论辩、生活论辩等各种场合常常用到。

因为眼前的事物和浅显的道理都是人们容易理解的，所以用此法可以少费口舌，增加论辩的速度，尽早将对方击败。但要注意的是用以比喻的事物必须是浅显的，否则就谈不上以近喻远了。

加里宁是俄国布尔什维克一位杰出的宣传鼓动家。

一次，他向某省农民代表讲解工农联盟的重要性，尽管他作了详尽和严谨的论证，听众始终茫茫然而不得要领。

有人递上一张纸条：“什么对苏维埃政权来说更珍贵？是工人还是农民？……”

加里宁眼睛一亮抓住机会反问：

“那么，对于一个人来说，什么更珍贵，是右腿还是左腿？”

全场静默片刻，突然爆发出雷鸣般的掌声，农民代表们都笑了。

一大篇抽象的论证虽然清楚了，并未取得预期效果，而一个浅显的类比却取得极大的成功，这就是以近喻远诡辩术产生的巨大效果。

运用以近喻远诡辩术贵在比喻，喻体与被比喻的事物必须在某点上具有相似或相同性，不能滥用比喻，将两个风马牛不相及的事物凑到一起进行比喻，那只能给对方留下话柄。

1919年1月28日，美、英、法、日、意等五国在巴黎讨论山东问题：日本代表牧野伸显要求无条件继承战败国德国在山东的权利。

应邀列席的中国代表顾维钧奋而作辞，谓孔子有如西方之耶稣，山东有如耶路撒冷，中国不能放弃山东正如西方不能失去耶路撒冷。

语毕，巴黎会议三巨头——美国总统威尔逊、英国首相劳合·乔治等均上前握手祝贺，顾维钧遂博得“青年外交家”之誉。

孔子及其故乡山东在中国文化中的地位，西方人未必很明白，但是耶稣与耶路撒冷在西方文化中的重要性，却是他们极为熟悉的。借用它来进行喻证，无论是外表形象还是内在涵义都极为贴切。

如果将运用以近喻远诡辩术做一个概括总结，那就是把两个事物进行对比，以此说明某一道理。

哥伦布发现新大陆后，一些人不服气，在庆功宴上公开说：“发现新大陆有什么了不起？任何人通过航海都能到达大西洋彼岸，这是世界上最简单不过的事……”

对于这种非难，哥伦布没有马上回答，而是从桌上拿起一个鸡蛋，说：

“先生们，这是一个普通的鸡蛋，谁能让它立起来呢？”

鸡蛋在宴会者中间转了一圈，也没人能立起来。

当鸡蛋转回到哥伦布手中时，他敲破了鸡蛋的一端，毫不费力地把鸡蛋立了起来。

不服气的人顿时吵嚷起来。哥伦布说：

“这难道不是世界上最容易做的事吗？然而你们却做不到。是的，当人

们知道了某些事情怎么做后，也许一切都很容易了。”

哥伦布抓住一件小事，以此说明了一个大道理。他这样以浅喻深，以近喻远，充分显示出他论辩技巧的高明。

## 128. 就坡骑驴借梯登高

### ——锦上添花术

锦上添花诡辩术，即指论辩中对方的辩词本来对你很有利，而你又登梯上房，把对方辩词变得对你更有利的诡辩技巧。

密苏里人挖苦阿肯色人：“有个阿肯色小伙子 20 岁才生平头一次穿上鞋，为了看看自己的脚印有多好看，他倒退着走路。看着自己的脚印，他高兴死了，结果一直退到密苏里地界，人们才把他叫住。”

阿肯色人：“对，那是真的。我跟他很熟，打那以后他就再没回阿肯色。密苏里人发现他能从 1 数到 20，便请他去学校当老师了。”

阿肯色人的反击是在密苏里人的挖苦语言基础上发展而来的，其中透着阿肯色人的机智与幽默，显示出较高的技巧。

运用锦上添花诡辩术，首要条件是论敌的辩词对你有利。在运用此技巧之前先要分清论敌辩词对你的利弊。

一天，有位外交官偶然看见美国总统林肯在擦自己的靴子。他问：“呵，总统先生，你经常擦自己的靴子吗？”

这问话中显然带有讽刺的口吻，作为外交官，这种口吻就更会使听者难堪。林肯不动声色地回答道：

“是啊，你经常是擦谁的靴子呢？”

对方辩词对你有利可能有两种原因：一是疏漏；二是方法不当。

但是对方本意并非是为了你，这是显而易见的道理，这就需要你把论敌辩词的词义改变一下，使其为你所用。

美国民主党的布赖恩是个思想守旧、极端保守的人物，他曾两次参加竞选，但都败给了对手威廉·麦金莱。

在一次竞选中，一名布赖恩的支持者自信地宣称：

“明年 3 月 4 日，布赖恩夫人将在白宫下榻。”

这时，人群中一个共和党人叫道：

“如果那样，那她一定是跟麦金莱睡在一起！”

运用锦上添花诡辩术最主要的技巧是“添”，而如何在原有的基础上“添”好则是一个难度较大的问题。在诡辩中经常运用的一种方法是就坡骑驴或借梯登高。这种技巧只能从实例中才能体会到。

我国明代大学者解缙工于辩论，尤善应变。

解缙年幼时，他家与曹尚书府第的竹园相对，于是便在自家大门上写了一联：

门对千竿竹；

家藏万卷书。

曹尚书甚不愉快，心想我家竹园景色岂能让他借用？于是便令人将园中竹子砍去一截。解缙见了就在对联下面各添一字：

门对千竿竹短；

家藏万卷书长。

曹尚书读了对联更加气愤，忙命家人把园中竹子全部砍光。解缙见后又在对联下面各添一字：

门对千竿竹短无；

家藏万卷书长有。

任凭曹尚书如何变化，解缙都应势而变，滴水不漏。

## 129. 明明知道故意装傻

### ——明知故问术

明知故问诡辩术，是故意装出不懂或不了解的样子，以问为借口，提出尖锐的问题，表达自己难以说出的话，达到自己预期目的的诡辩技巧。

齐景公心爱的马突然暴病而死，齐景公于是下令当场肢解马夫，并大声说：

“谁敢为他辩护就杀死谁！”

晏子对于齐景公这种无端杀人的行为，十分不满。为了解救马夫，劝谏景公，他急中生智，走上前去一把揪住马夫的头，右手举起刀，仰面问齐景公道：

“大王，有个问题不太清楚，要向你请教。古代尧舜这些贤明的君主肢解人时，不知是从哪个部位开始下刀的？”

好大一会儿，齐景公才明白，晏子原来是在讽刺自己，他于是挥挥手说道：

“相国，别说了，我不肢解他就是了。”

晏子明明知道，古代尧舜这些贤君是不会肢解人的，但他明知故问，这样便暗示齐景公，肢解人是古代贤君所不为的，要做贤君就不能肢解人。

明知故问诡辩术是使诡辩者处于主动地位的进攻策略之一。

1848年，大英帝国的维多利亚女王和她的表哥阿尔伯特公爵结了婚。他们婚后相亲相爱，如胶似漆。但阿尔伯特公爵却喜欢闭门读书，不爱社交，对政治也不太关心。

有一次，阿尔伯特对女王的冷落极不开心。后来，女王敲门找他。

听到敲门声，阿尔伯特问：“谁？”

“英国女王。”女王回答说。

门没有开，里面没有一点动静。女王又敲了好几次后，她突然意识到什么，又敲了几下，用温柔甜蜜的语气说：“我是你的妻子，阿尔伯特。”

这时，门开了。

明知故问诡辩术的关键是要明明知道却又装着不知道，而且要装得像，不知者不为罪，这样有些十分难说的话或难说的问题解决起来就会变得易如反掌。

唐高祖武德四年，国家还未统一，李世民带领将士正在前方浴血奋战，而唐高祖李渊却盖起了极为豪华的披香殿。

唐谏议大夫苏世长在庆善宫披香殿陪唐高祖进餐，喝得正酣畅，苏世长却突然向唐高祖问道：

“这座披香殿是隋炀帝修建的吗？”

唐高祖说：“你的劝谏好像很直率，但实际上很狡诈，你难道不知道这座殿是我修的，却故意说是隋炀帝修的？”

苏世长回答说：

“我实在不知道是陛下修的，我只看见披香殿奢侈得像殷纣王的倾宫和鹿台一样，就断定不是兴天下的君王所修的，所以误认为是隋炀帝干的。假若真是陛下修的，那实在是不妥了。我以前在武功旧宅侍奉陛下的那会儿，看见的住宅仅能遮风挡雨，那时陛下已很满足了。如今续用隋宫留下的宫室，已经够奢侈，可又建披香殿，陛下怎么能避免重犯隋炀帝的过失呢？”

唐高祖李渊听后，面露愧色，连连称赞苏世长说得对。

唐高祖修披香殿，苏世长当然知道，但他明知故问，劝谏得恰到好处。

## 130. 接过话头乘势发挥

### ——借题发挥术

在论辩中，一个诡辩家必须善于抓住一切机会，或接过别人的话头，或借助论辩环境中的各种场景事物，或根据新出现的情况等，加以联想，找到它们与自己所要阐述的话题之间的相关性、相似性，乘势发挥出来，借以达到征服对方，论辩取胜的目的，这就是借题发挥诡辩术。

借题发挥诡辩术能够帮助我们在论辩中解决如下问题：

一是，以讥讽对讥讽。

二是，揭露论敌的无知。

三是，变被动为主动，反守为攻。

一个美国记者到周总理那里采访时看见桌上放着一支美国派克钢笔，他以讥讽的口吻问道：

“请问总理阁下，你们堂堂中国人为什么还要用美国的钢笔呢？”

周总理淡淡一笑，答道：

“谈起这支派克钢笔话就长了。这是一位朝鲜朋友的抗美战利品，他是作为礼物赠送给我的。我想，无功不受禄，就推谢。朋友说，留下做个纪念吧。我觉得有意义，就收下了贵国这支派克钢笔。”

借题发挥诡辩术，一般是借用论敌的话题，作合乎逻辑的发挥，促使论辩局势的转换，以保持原有的论战优势或实现既定的论辩意图。

运用借题发挥诡辩术时应注意：

一是，要正确分析对方的“题”，这是“发挥”的基础。

二是，要处理好借来的“题”与“发挥”的关系，它们之间要有必然的联系。

三是，“发挥”是对借来的“题”充分展开联想，既要从横向上发展，又要从纵向上发展。

俄国著名生物学教授费·奥·格瓦列夫在一次讲课时，突然间，有个家伙故意捣乱，学起了公鸡的啼叫声，顿时，引起课堂里哄堂大笑。

当时，这位教授却不动声色地看一看自己的怀表，接着说：

“我的这只表误时了，没想到现在已是凌晨。不过，同学们请相信我的话，公鸡报晓是低等动物的一种本能。”

课堂里顿时也响起一阵喝彩声。

四是，运用借题发挥诡辩术，要求头脑机敏，反应灵活，善于联想，善于寻找契机，善于选择表达的言辞。

在宴会上，当朋友们盛赞主人的热情和美酒的醇香时，你可不失时机地说：“愿我们的友谊像这美酒一样醇真浓厚。”大家一定会称赞你的机智和干练。

据《孔子家语》载：

一天，孔子立于江边，久久不忍离去，子贡问：

“先生，为什么每当发大水您总是喜欢前往观看呢？”

孔子答道：

“你看，那水滋润万物，万物得以生长，可它却丝毫不是为了自己，这多像德；它总是循着一定的河道，流往低处，甘居下位，这多像义；它浩浩荡荡，永无止境，这多像道；即使前面是万丈深渊，它却奔腾向前，义无反

顾，这多像勇；它在盆中，总是一平如镜，这多像法；即使是细小的孔隙它也可以渗入，这多像察；江水浩荡东流，永不止息，奔向东海，这多像志；万物出入水中，就变得洁净，这多像教化。水有如此崇高的品德，怎能使我不前往观看呢？”

孔子借助于眼前所见流水，借题发挥，巧于联想，见别人所未见，想他人所未想，表现了他对崇高理想的执著追求。

### 131. 攻其一点不及其余

#### ——次其一点术

攻其一点诡辩术就是诡辩者从事物的整体中任意地抽出细枝末节的一点作理由来为整体作辩护，或借以反对整体。

任何事物都有其“面”，也有其“点”。这里的“面”是指事物的整体及发展的全过程；“点”则是事物的某一方面、某一部分，或发展过程的某一阶段。

“点”和“面”是互相对立的，又是互相依存的。“面”不能离开“点”而存在，“点”也可以制约着“面”。某些有关键意义的“点”的受化也往往影响到“面”的变化。

因而，在论辩过程中，应当尽可能针对论敌的某些关键的“点”发起攻击，以达到驳倒论敌的目的。

攻其一点诡辩术要能一举取胜，关键是要选准“点”，要善于洞察为一般所忽视的却能置论敌于死地的蛛丝马迹，然后出其不意，攻其一点，给论敌以措手不及的打击。

同时必须注意，选准的“点”与我们的推断必须有必然联系。

战国时期宋玉的《登徒子好色赋》便是这方面的典型。

一天，大夫登徒子对楚王说：“宋玉这个人一表人才，但油嘴滑舌，又是好色之徒，望大王不要让他出入后宫和妃子们接近。”

于是，楚王立即召来宋玉问话。宋玉说：“我长得仪表堂堂，那是受惠于天；能言善辩，那是由于老师的教导；至于好色，那是绝对没有的事。”

楚王“你不好色，有根据吗？有根据，可以继续留在王宫；拿不出根据，就请你马上离开！”

宋玉说：“天下之佳人没有比得上楚国的，楚国的美女没有比得上我家乡的，我家乡的美女没有比得上我东邻的那位姑娘。

“我东邻的那个姑娘身材苗条适中，增之一分则太长，减之一分则太短；著粉则太白，施朱则太赤；她的眉如翠羽，肌如白雪；腰如束素，齿如含贝；嫣然一笑，足以使得阳城、下蔡的花花公子见后神魂颠倒。

“她这么美丽的一位姑娘常常攀上墙头来偷看我，这已经整整三年了，可我至今没理会她。而大夫登徒子就不是这样，他的妻子头发蓬乱，耳朵倾斜，嘴唇裂开，牙齿外露，走路一瘸一拐地，还长了一身疥疮，像这么一个丑陋无比的女子，登徒子却很喜欢，同她生了五个孩子。请大王明察，谁才算是好色者呢？”

宋玉在这里不管登徒子历来的道德品质如何，也不管对方有没有不正当的男女关系，仅仅根据他同面貌异常丑陋的妻子感情好，生下五个孩子为理由，断言登徒子是好色之徒，这是典型的攻其一点，不及其余式诡辩。

攻其一点诡辩术在运用时必须人为地把事物之间多重关系加以割裂和缩减，然后把割裂和缩减后的关系在事物中的作用加以夸大，并依此为论据，推出不具逻辑必然性的结论，这是一种颇具迷惑力的机智诡辩术。

## 132. 穷追猛打不容喘气

### ——据词紧逼术

据词紧逼诡辩术，是指诡辩者在论辩中，以使对方陷入一种总想摆脱又摆脱不掉的难堪境地，以达到取胜目的的诡辩技巧。

这种诡辩术的具体表现是，抓住话题的某一点作引子，设置类推提问，使对方陷入一种很难维护自己观点的境地（即如果回答稍为不慎就会陷入自我否定或自相矛盾之中）。

有一天，苏格拉底像往常一样，衣着不整，光着脚板来到市场上。

突然，他拉住一个从他旁边走过的人，说：“劳驾！我有一个问题弄不明白，向你请教。人人都说要做有道德的人。什么是道德呢？”

那人回答说：“做人要忠诚老实，不能欺骗人。这是大家都公认的道德行为。”

苏格拉底问：“你说道德就是不能骗人。但是在和敌人交战的时候，我方的将领为了战胜敌人，取得胜利，总是想尽一切办法欺骗敌人。你能说这种欺骗是不道德的吗？”

那人答：“对敌人进行欺骗当然是符合道德的，但欺骗自己人就是不道德的了。”

苏格拉底问：“在和敌人作战时，我军被包围了，处境困难，士气低落。将领为了鼓舞士气，组织突围，就欺骗士兵说，我们的援军已经到了，大家奋力突围出去。结果，士气大振，突围成功。这个将领欺骗自己的士兵也是不道德的吗？”

那人答：“那是在战争中无可奈何时才这样做的。我们在日常生活中就不能骗人了。”

苏格拉底问：“在日常生活中，我们常常遇到这种情况，当父亲的非常溺爱儿子，可是儿子生病了，父亲拿来药儿子又不愿意吃，于是，父亲就哄儿子说，这不是药，是一种很好吃的东西。你能说这种欺骗是不道德的吗？”

那人只好承认说：“这种欺骗是符合道德的。”

苏格拉底又问：“不骗人是道德的，骗人也可以说是道德的。那就是说，什么是道德不能用骗不骗人来说明，那么究竟用什么来说明呢？还是请你告诉我吧！”

那人给弄得无法，只好回答说：“不知道道德就不能做到道德，知道了道德就是道德。”

苏格拉底听了十分高兴，对那人说：“你真是一位伟大的哲学家，你告诉我道德就是关于道德本身的知识，使我弄清了一个长期搞不清的问题，我对你表示诚挚的感谢。”

事实上，苏格拉底是运用据词紧逼诡辩术，通过向外人请教的方法，来传播自己的思想。

他声称“自知无知”，只有把问题提出来请教，但是当别人作出回答时，他又对其它种种答案进行反驳、“讥讽”，最后，终于引导对方把苏格拉底所主张的观点说出来。

由上可见，据词紧逼诡辩术是在一连串的提问中使对方陷入了答非所问的境地。其实，这种诡辩术是混淆个别与一般关系的提问式手法，故此，人们很容易陷入这种混乱之中，可见它并非笨拙。在论辩中，这也是使对方陷

入困境的一种诡辩技巧。

### 133. 以眼还眼以牙还牙

#### ——从牙还牙术

以牙还牙诡辩术，是指在论辩时，诡辩者并不直接指出对方论辩的错误，而是运用对方的错误攻击对方。

有个小孩在一家面包店买了一块两便士的面包。他觉得这块面包比往常买的小得多，便对老板说：“你不认为这块面包比往常的要小些吗？”

“哦，没关系。”老板回答道：“小一些，你拿起来就轻便些。”

“我懂了。”

男孩说着，就把一个便士放在柜台上。正当他要走出店门时，老板叫住他：“喂，你还没付足面包钱！”

“哦，没关系。”小孩有礼貌地说：“少一些，你数起来就容易些。”

这位小孩使用的正是以牙还牙诡辩术。

以其人之道，还治其人之身，是摆脱窘境，化害为利的重要方法。娴熟地运用这一战术，就能在论辩中进入“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的境界。

运用以牙还牙诡辩术，先要找出对方论点中最主要的“牙”是什么，然后设计同样的“牙”来对付他。也就是说，要先找出对方谬论的实质。

一次，一个当朝权贵蓄意当众讥笑状元解缙，就出了一句上 289 联要他对下联。

这上联是：“二猿断木深山中，小猴子也敢对锯（句）。”

这句隐含着讥讽解缙是野居深山没见过世面的小猴子，怎会上大台面对对子，想给解缙以难堪。

哪曾想解缙不假思索，当即“以牙还牙”：“一马陷足污泥内，老畜生怎能出蹄（题）。”

这句下联也隐含着“你是陷足污泥的老畜生”，自身性命都难保，还能出什么蹄（题）。

解缙的下联对得含蓄，回击有力。

以牙还牙就是针锋相对，“以子之矛，攻子之盾”，因此要突出其矛盾性，不能模棱两可。

施用以牙还牙诡辩术，还要求诡辩者具有较强的模仿能力，能够根据具体客观条件，模仿对方的进攻方式，将论敌射来的箭再射回去。

有一次，肖伯纳派人送两张戏票给丘吉尔，并附上短笺说：

“亲爱的温斯顿爵士，奉上戏票两张，希望阁下能带一位朋友来观看拙作《卖花女》的首场演出，假如阁下这样的人也有朋友的话。”

肖伯纳的幽默以尖刻著称。丘吉尔看了短笺当然不肯示弱，他马上写了一张回条加以还击：

“亲爱的肖伯纳先生，蒙赐戏票两张，谢谢。我和我的朋友因为有约在先，不便分身前来观赏《卖花女》的首场演出，但是我们一定会赶来观赏第二场的演出，假如你的戏也会有第二场的话。”

丘吉尔以手中的两张戏票为契机，立足自己的客观条件，模拟对方的方式，给肖伯纳以有力的回击。

## 134. 不择手段防范未然

### ——一股作气术

一股作气诡辩术是指诡辩者为了制止可能发生对自己的地位、利益和观点的不利因素而设置障碍的防范手段。

从表面上看，这种手法似乎像一种具有伤害程度很大的攻击手法，而实际上却是一种避开某种攻击的防范手段。

小孩要防止自己的棒棒糖不被觊觎它的朋友夺走，其最有效的办法是把棒棒糖上下舔遍，然后问：“你想咬一口吗？”一股作气与此就有点类似。

因为诡辩者企图要保护住自己的地位、利益和观点，就得先下手为强，利用一些不正当的手法（即投毒）进行防范，给对方的反击设下了障碍。

一位教授想限制一下与班上学生谈话的次数，因为这打乱了他的休息时间。于是他对学生说：

“我们刚才讨论的是一个很难解决的问题，说真的。但是谨慎的、机灵的学生应当从我的分析中得到清楚的理解。我的办公室的大门是敞开着，我将与你们中任何一个不理解这一问题的同学，进行个别的讨论。”

谁打算通过找教授谈话证明自己不谨慎或不机灵呢？

有个恶讼师在六月天替别人写状子。他明知官司必定败诉，但因贪图贿赂而不肯推辞，于是就穿上厚厚的丝棉袄，坐到烧得红红的火炉边写状子。

不久，官司果然没赢，官府追究诬告罪，一追追到了这个恶讼师身上。

在公堂上，恶讼师与告状人对质时，故意问道：

“我什么时候写的状子？你能把当时的情况说出来吗？”

“那时是六月天，当时你穿着厚厚的丝棉袄，坐在通红的火炉边写的。”告状人回答说。

县官冷笑道：“哪有六月还穿丝棉袄烤火炉的？分明是你在胡说八道！”

于是便判告状人诬陷罪，把恶讼师放了。

这个恶讼师借助于人们大热天不会穿棉袄、烤火炉这一思维定势，“投毒下井”预没障碍，使告状人吃了大亏。

政治家在纵横捭阖的政治活动中，往往频繁应用投毒下井诡辩术，例如：

“任何反对已经提出来的军事预算的人必定是对这一预算的必要性一无所知，不然的话，就是想在与潜在敌人的谈判中削弱我方力量。”

从现象上看，一股作气这种手法常被视为一种不正当的手段。

其实，任何一种诡辩术与不正当或非正义的动机都不是同一范畴的研究对象，即：诡辩是指思维形式的范畴，而动机则是伦理道德的范畴。所以，我们不能把它们混为一谈。

从方法本身而言，任何一种方法都是来自某种思维形式。可见，任何方法的本身都是不含褒贬的。

所以，我们不能在批判某种言行时也把其方法搭进去乱批一通，否则就会失去其批判的意义。

也就是说，我们究竟是批判某种不正当的行为呢？还是批判其诡辩的手法？

从实用的角度讲，一股作气诡辩术能起到很好的预期效果，可见，这也是一种有效的诡辩技巧。

## 第五编 施谋用计出奇制胜

### 135. 心战为上兵战为下 ——攻心诡辩术

兵法上讲：“心战为上，兵战为下。”意思是“攻心”才是真正的上策。

攻心诡辩术，就是诡辩者善于揣摩对方心理，注意论辩对策的合理性和合意性，使论敌产生心理的内化反应，瓦解其“斗”

运用攻心诡辩术时，不要将自己的观点强加给对方，以防造成论敌的抵触心理。

国外某影院常有戴帽的女观众，坐其后者，极为反感，请经理通告禁止。

剧场经理在无可奈何的情况下，只好一再请女士们脱下帽子，可谁也不理睬。

一方面是观众的强烈不满，另一方面是女士们的固执己见。道理明摆着，女士们的帽子是非摘不可的。

问题就出在如何才能使这些“爱美”的女士们摘下帽子呢？剧场经理一方面苦口婆心地逐个劝说，一方面绞尽脑汁想办法。

最后，他灵机一动，大声宣布说：

“女士们，经过大家的努力，有许多女士已为大家的利益，主动摘下了帽子。但基于现实，剧场还恳请各位观众配合本剧场的规定，年纪老一点的女士可以照顾，不脱帽子。”

此话一出，所有女士的帽子全都摘下，无一存者。由此可见，爱美之心对于女士来说远远胜于其它种种心理。

运用攻心诡辩术，要重视揣摩论敌的心理，“知彼知己，百战不殆”，攻其心必须知其心，”然后制定出自己的对策，最后达到“夺其心”的目的。

古希腊哲学家德谟克利特曾遭传讯，主要原因是他不信神。

在法庭上，哲学家讲科学，可法官却听也不听。

哲学家看了老法官的光头一眼，忽然灵机一动，就对法官说：

“法官先生，你最敬仰神，这是很好的。看来，你一定听说了，先前我的一个邻居说我得了神经病，就被天上掉下来的乌龟打破了头。”

这件事早已在城里传开了，法官也听说了。法官说：

“那是最高神宙斯派他的传信鸟对你邻居的惩罚。由此看来你该更相信神。”

哲学家说：“那么好吧！我的邻居只不过说我得了神经病，最高神宙斯就派老鹰对他进行了严厉的惩罚。可见神喜欢谁是十分清楚的。现在请你判我多重的刑都可以，反正最高神宙斯是会给我作主的。我已经看到他派出的老鹰正向这里飞来了。”

迷信的法官一听，吓得用手摸摸自己的光头，赶紧改口说：“我知道你是最高神宙斯所喜爱的人。你使我们的城邦能得到神的保佑，你是我们城邦的光荣。我现在宣布你无罪。”

这场官司就以哲学家的胜利而了结。在回去的路上，有人问他：“你不是说一切都是自然的原因引起的吗？怎么在法庭上你又说是宙斯的惩罚呢？”

哲学家回答说：“真理只能和相信真理、爱好真理的人谈论。对于那些昏庸的家伙，只能用别的办法去对付他们。”

由此可见，攻心诡辩术是一种很有效的说服论敌的技巧。在论辩中，如果抓住对方心理，用诱导的方法，一定能使对手俯首称臣。

值得注意的是，运用攻心诡辩术时，对于论敌的论辩过程，一般不用堵塞法，而要用疏导法，因势利导，让对手对你产生好感，即心理学所说的“认同反应”，然后再引其就范。

## 136. 先入为主压倒论敌

### ——先声夺人术

先以激烈之辞造成压倒一切的气势，引起论辩对方的高度重视和注意，而后由急转缓，平铺直叙，娓娓道来，使对方听罢，颇感“急”，并非虚张声势。“缓”，字字千斤，更有份量。急缓融为一体，感人至深。这就是先声夺人诡辩术。

在“西安事变”和平解决之后，张学良送蒋介石回南京，结果被蒋扣押。

东北军中的一些军官得知张学良被蒋扣押，把本应针对蒋介石的仇恨，发泄到东北军的高级将领身上，还错误地认为共产党没有把张学良救回来，对此很有意见。他们在暗杀了几名东北军高级将领后，又杀气腾腾地闯进周恩来的住所。

在这紧急关头，周恩来镇定自若，霍地站起来猛地一拍桌子说：

“你们要干什么？你们这是要救张副司令吗？你们的行动恰恰是帮了蒋介石的忙？是蒋介石欢迎的！你们以为这样干就可以营救你们的张副司令吗？不！这恰恰是害了张副司令！因为你们的行动破坏了团结，分裂了东北军！你们在犯罪！”周恩来的一番严辞煞住了这几个狂徒的威风。无理闯进来的几个青年军官流着泪，立即跪下来向周恩来请罪。

周恩来这里运用的就是先声夺人诡辩术。

周恩来的先声夺人，有三点可以使对方心服：

一是，先。不容对方分辨，一通严辞，首先在精神上占了上风。

二是，势。毫无畏惧，拍桌猛喝，句句铿锵，在气势上挫了对方的锐气。

三是，理。不仅辞严，而且义正，既以势压人，又以理服人，使对方不得不服。

1986年亚洲大专辩论会新加坡国立大学对香港中文大学一场，辩题是“外来投资能够确保发展中国家经济高速增长”。

显然，“确保”一词颇值得推敲。正方香港中文大学先声夺人，开场就提出“确保”并不是指“百分之百地保证”。比如在公共汽车上，售票员常说：“为了确保各位旅客的安全，请不要扶车门。”这并不是说只要不去扶车门，乘客的安全就可以百分之百地得到保证。

香港中文大学率先定义“确保”一词的含义，为自己的论点开辟了广阔的活动舞台，化不利为有利，牢牢地把握了场上的主动权，最终获胜。

可以设想，如果没有先声夺人，而是在承认“确保”就是百分之百地保证的前提下与对方辩论，正方是很难取胜的。

如欲先声夺人，必须做到以下几点：

一是，看准了此举有效性和可行性的预期结果，应有刚毅果敢的精神，自信并非轻举妄动，就毅然决然实施。

二是，经过双方论战形势的预测，发现最佳时机才能先敌行动，而且机不可失，需当机立断。

三是，先声夺人，不忘知己知彼。

应该掌握敌我双方各方面的情况，分析双方的优劣，克服己之不足，果断行动。

### 137. 攻其无备出其不意 ——出其不意术

唐诗云：“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休。”

出其不意诡辩术，指在对方料想不到的方面展开诡辩，以取得论辩致胜的诡辩技巧。

有一天，歌德漫步在魏玛公园。

不料，他在一条小径上遇到了一个曾把他的所有作品都贬得一文不值的批评家。

这条狭窄的过道，只能通过一个人。他们面对面地站着。

那个批评家十分傲慢，他头一昂，说：

“对一个傻子，我绝不让路！”

“我却让的。”歌德微笑着，马上站到一边。

歌德接着对方的话，出其不意，话锋一转，把“傻子”还给对方，又充分显示一个大文学家的涵养。

大仲马是个诙谐的作家。一次，有个银行家揶揄地问他：“听说，你有四分之一的黑人血统，是吗？”

“我想是这样，”大仲马说。

“那令尊呢？”

“一半黑人血统。”

“令祖呢？”

“全黑。”

“请问，令曾祖呢？”

“人猿。”大仲马一本正经，淡淡地说。

“阁下可是开玩笑？这怎么可能？”

“真的，是人猿，”大仲马说，“我的家族从人猿开始，而你的家族到人猿为止。”

大仲马将计就计，出其不意，顺势而直捣黄龙式的诡辩，辩来轻松，赢得彻底。

一个年过半百的贵妇问萧伯纳：“您看我有多大年纪？”

“看您晶莹的牙齿，像18岁；看您蓬松的卷发，有19岁；看您扭捏的腰肢，顶多14岁。”萧伯纳一本正经地说。

贵妇高兴地笑了起来：“您能否准确地说出我的年龄来？”

“请把我刚才讲的三个数字加起来。”

这段对话，表现了萧伯纳机敏的诡辩天才。一个出其不意，攻其无备的转折，扭转了对话的全部意思，得到了意外的效果。

出其不意，是一种逆向思维。有许多事情按顺向思维，就要走进死胡同，若按逆向思维则可化险为夷。

开往日内瓦的快车上，列车员正检票。一位先生手忙脚乱地寻找自己的车票，他翻遍所有的衣袋，终于找到了。他自言自语地说：“感谢上帝，总算找到了。”

“找不到也不要紧，”旁边一位绅士说，“我到日内瓦去过二十次都没买车票。”

他的话恰巧被站在一旁的列车员听到了，于是火车到达日内瓦站后，这

位绅士被带到了拘留所，受到严厉的审问。

“你说过，你曾二十次无票乘车来到日内瓦。”

“是的，我说过。”

“你知道，这是违法的。”

“不，我不这么认为。”

“那么，你如何解释无票乘车是正当的呢？”

“很简单，我是开汽车来的！”

法官怎么问，绅士就怎么如实答，眼看着“山穷水尽”了，绅士却突然出其不意，峰回路转，道出最后一句话，于是安然脱身，显示了他诡辩的机智性。

### 138.迎合对方后发制人 ——欲抑先扬术

欲抑先扬诡辩术，是指诡辩者先迎合对方心理，引出对方心理活动的优势，缩短与对方的心理距离，使对方放松戒备心理，从而进行攻击的诡辩技巧。

清朝的纪晓岚以机智善辩而闻名，一次与皇帝对奕。

皇帝想考考他。说：“朕现在命令你去死。”纪晓岚一声遵旨，掉头去了。

过了一会儿，他又回来了。皇帝问：“为何抗旨不遵？”

纪晓岚说：“我刚到河边要投河自杀，碰到屈原，他说：‘当年我屈死汨罗江，是因为楚怀王昏庸，如今皇上圣明，你何必自杀呢？’于是我就回来了。”

君臣相视而笑，留下一段佳话。

“君叫臣死，臣不可不死。”这是封建社会的纲常，即使是游戏，也不能超越这一伦理。

如果纪晓岚直接拒绝皇上的玩笑，自然留下抗旨不遵的罪名，所以他采用了欲抑先扬的诡辩技巧，不仅保全了性命，还讽喻皇帝草菅人命并不圣明。

这种生活的智慧，是我们任何时候都值得借鉴的。

我们难免要与领导、权威打交道，学会点诡辩技巧，不仅能使我们应酬很难处理的场面，甚至还可以解决一些棘手的问题。

俄国著名寓言作家克雷洛夫在一段相当长的时间里，生活十分穷困潦倒，有时甚至交不起房租。

一次，克雷洛夫和他的房东订租契。房东在租契上写明，假如克雷洛夫不慎引起火灾，烧了房子，必须赔偿 15000 卢布。

这简直是无理的要求。

但克雷洛夫看了租契，不但不表示异议，而且提笔在 15000 后面加上两个“0”。

“怎么，150 万卢布！”房东惊喜地喊道。

“是呀！”克雷洛夫不动声色地回答，“反正一样赔不起。”

对房东的无理要求，克雷洛夫运用欲抑先扬诡辩术，足见其应答之机智。

下雨天，一位妇女牵着一只狗上了公共汽车。

那是一条大狗，四只脚脏得很。

妇女对售票员说：“要是我替狗付钱，它能像其他乘客一样有个座位吗？”

售票员回答说：“当然能啦，太太。它可以跟所有的乘客一样有个座位。不过，它也要跟其他乘客一样，不得把脚放到座位上去。”

售票员运用欲抑先扬诡辩术，表面上答应了妇女的无理要求，实际上给那位妇女出了个天大的难题，既避免了争执，又使其知难而退。

年轻的女编辑戈玲和李东宝是一对恋人又是同事，一天忙了一上午业务，到中午吃饭的时候，戈玲说：“作为男士，你和一位女士同行，到了吃饭的时候，还不明白自己应该做些什么？”

李东宝说：“大凡有教养的女性都不轻易劳驾同行的男性请客而保持自己优美的体型。”

由此可见，对于我们自己亲近的人，有时也不妨运用欲抑先扬诡辩术来化解尴尬。

### 139. 冰释雪融消除摩擦 ——化敌为友术

在论辩或交际过程中，由于某种原因造成一些失误，以致于双方处于一种“敌对”的情况时，化“敌”为友是消除磨擦的好办法之一。

化敌为友诡辩术，就是在论辩中既使对手接受我方的意见，又能消除磨擦建立起友谊的诡辩技巧。

石家庄造纸厂厂长马胜利承包工厂后，遭到一些人的反对，反对最激烈的是副厂长孙文敏，马胜利在“组阁”时，又偏偏吸收他进来。

可是怎样消除他们之间的对立情绪呢？两人一见面，彼此都感到十分拘谨、难堪。

马胜利首先微笑着打破僵局，说：

“老孙啊，今天，我是唱‘将相和’来了。”

老孙急忙接过话头说：

“要是唱‘将相和’，也该我去负荆请罪啊！”

两双手就这样在风趣幽默的话语中紧紧握在了一起。

这里，马胜利和孙文敏用的是化敌为友诡辩术。

运用化敌为友诡辩术，要致力于消除对手的心理障碍，改变其非理性的心理状态。

一次，A君与B君议论D君，偏巧D君来到他们身边，并且听到了几句话。

A君一时愣住了，感到不好意思。

D君不高兴地问：“怎么不说话了？”

显然，大有兴师问罪之意。

这时A君灵机一动，自我解嘲地说：

“心里有鬼呗。”

一句话把D逗笑了：“背后议论就是有鬼。”

A君赶紧说：“是啊，而且不是恭维话。不过你看，我这样做自己的日子也不好过。”

三人相视一笑，恩怨全消。

A君背后议论人，偏被人家听到，这时，如果A君采取不认帐的办法，必然引起一场大闹。

现在A君态度坦然，勇于承认事实，就使D君的怒气消除了不少，加之说的又是一句俏皮话“心里有鬼”，D君也被逗得情不自禁地笑了。后来，A君又补充一句，既然如此，D君还有什么可说的呢？

由此可见，施用化敌为友诡辩术时，首先自己态度要诚恳，语气要和蔼，给人以亲切之感；其次是，要敢于承认自己的错误，多作自我批评，对方的怒气才会大大降温；再次是，在语气表达上可以适当地来点幽默、诙谐。幽默的语言能使矛盾的双方摆脱困境，使僵局“冰释雪融”，使一个窘迫难堪的局面在笑语中消逝。

在一辆十分拥挤的公共汽车上，一个小伙子没站稳，他的大皮鞋一下子踩在身后一位姑娘的脚上。

姑娘哎哟一声，立即柳眉倒竖，杏眼圆睁，难听话已到嘴边。

小伙子马上道歉：“实在对不起，我不是故意的。”

他见对方火气未消，还要说什么，也觉得只是道歉似乎还不够劲，便把自己的脚往前一伸，说：“要不，你也踩我一下！”

姑娘一看他诚实、憨厚的样子，忍不住噗哧一声笑了：“没什么！”

一场即将爆发的口角，就这样转化为友好的微笑了。

化敌为友诡辩术主要用以消除日常生活中发生的一些不属于原则性的齟齬、摩擦或纠纷。它并不意味着在大是大非问题上无原则地和稀泥，同坚持原则并行不悖。

## 140. 表面糊涂心里明白

——假痴不癫术

假痴不癫诡辩术，是指面对对方的谬论，假装不明白，没发现他的本意，帮助对方把谬论发展到结尾，让其闹出笑话的诡辩技巧。

俄国大诗人普希金年轻时，有一天在彼得堡参加一个公爵的家庭舞会。

他邀请一位小姐跳舞，这位小姐傲慢地说：“我不能和小孩子一起跳舞！”

普希金灵机一动，微笑着说：

“对不起，我亲爱的小姐，我不知道您正怀着孩子。”

说完，他很有礼貌地鞠了一躬后离开了她。那位高傲的小姐在众目睽睽下无言以对，满脸绯红。

普希金明知对方是在嘲讽他，但也假装不知，故意把小姐说的“我不能和小孩子一起跳舞”，曲解为对方“不能和腹中怀着的孩子一起跳舞”，从而彬彬有礼地为自己不了解这一点又是道歉、又是鞠躬，表面上看似笨拙，其实是机敏地避过了对方挑衅的锋芒，却在另一方面借题发挥，给对方以犀利的致命一击。

运用假痴不癫诡辩术，最重要的是“不癫”，心里要清楚，而且要迅速地思考出反驳对方的方法。

两个人去餐馆里点鱼吃。

侍者拿来了一碟鱼，里面有两条，一大一小。

一个人对另外一个人说：“请自便吧。”

那人说了声：“行”，就“自便”了那条大鱼。

一阵紧张的沉默之后，头一个人说：“其实，如果让我先挑，我也会拿小的！”

另外那个人答道：“你还有什么可埋怨的，你不是如愿了么？”

运用假痴不癫诡辩术，“假痴”，要“痴”得逼真，要佯装出糊里糊涂的样子，使论敌以为自己的谬误没被发现，这样，才能使论辩深入下去。

而且诡辩者要掌握好论辩的节奏，不能操之过急，更要把握好不要“跑题”，让论辩一步一步地向纵深发展、使主动权操在自己手中。

1976年初，周总理与世长辞，亿万人民失声痛哭。

“江青反革命集团”及其爪牙居然禁止人们举行悼念活动。

上海一位青年勇敢地在人民广场升起一面白旗，表示了对总理的悼念和对“江青反革命集团”的抗议。

“江青反革命集团”在沪的爪牙气急败坏，四处搜捕，把这青年抓住后立即非法审问。

这青年面对气势汹汹的敌人，毫不示弱，奋勇反抗。请看一段“审讯”记录：

“你叫什么名字？”

“我叫‘悼恩来’！”

“你家住在哪里？”

“上海滩！”

“你是做什么工作的？”

“造社会主义大厦！”

“你为什么升白旗？”

“ 不对！这是‘ 悼旗’！白色象征神圣、纯洁、高尚，白色寄托我们的哀思！”

“ 审讯”到此，爪牙们再也按捺不住。其中一人打断那青年的话，大骂：“ 我看你是不到黄河心不死！”

谁知那位青年从容地答：“ 当然了，到了黄河我还要游过去！”

爪牙们张口结舌，气得浑身哆嗦。

这位青年语言的最大特色是出奇不意，令对方无法捉摸。他的最后一句话，更使敌人胆战心惊，不得不认输。

有一班文武官员正在看《七擒孟获》的川剧。

一个武官道：“ 想不到，孟子的后代孟获居然如此野蛮。” 众人听了，不禁掩口而笑。

哪知一个文官接口说道：“ 仁兄所见极是，还是孔夫子的后代孔明强一些。”

这位文官的话对那个武官的“ 搞错后代”进行了极富幽默感的讽刺。

为了论辩的最后胜利，不妨装得浅薄一点，让论敌自认为得计，而最后令其丑态百出。记住列宁的一句话：

“ 谁笑在最后，谁笑得最好。”

## 141. 柔化锋芒以弱制强 ——以柔克刚术

在论辩中，面对咄咄逼人、气势汹汹的强敌，应避免不利条件下的正面冲突，巧于周旋，见机行事，动之以情、晓之以理，以柔克刚，折服对手。这就是论辩中的以柔克刚诡辩术。

“柔”相对“刚”而言，有其独到之处。刚强之物，形可碎而不可变，坚而不韧，强而易脆。而柔软之物，随势变形，柔而耐长久，软而有韧性。在论辩中，有时避强守柔，看似怯弱，实为克刚之术。

“文化大革命”中，一次中央政治局扩大会议前，江青拿着参加会议人员的名单，阴阳怪气地问：“哪一位是田维新同志呵？”

“我就是。”田维新回答。

“你是哪里人啊？”江青又问。

“山东省东阿（e）县人。”田维新又答。

“什么东阿（e），明明是东阿（a）嘛！我也是山东人，你休想糊弄我。”江青显得盛气凌人。

田维新不慌不忙地说：“我们那儿祖祖辈辈都这么叫，我是尊祖随俗。江青同志您虽然是山东人，但由于在外谋事早，所以山东的民俗风情不一定全了解。”

江青自知理屈，又不肯认输；“那是方言。”田维新答道：“也许是。”

江青还不算完，又抖着名单，慢条斯理，阴阳怪气地说：“田维新同志呀，你的名字可不大好。维新者，维新派也，是属于康有为的一伙嘛。你的这名字可得改一改，依我看就改成田维华吧。”

田维新同志听了，不依从也不求饶，笑着说：“我的这名字是小时候父母起的。他们当时不知道什么是维新派，再说，我这个维新，还有一番新意。我是支持新生事物，维护新生事物。”

田维新这么一说，江青也就哑口无言了。

江青不学无术，却又不懂装懂，盛气凌人。但由于她的特殊地位，有些反驳她的话不能直说，又不能不说。田维新采用了以柔克刚诡辩术，纠正了她念的错别字，既坚持了原则，又为她开脱几句。说她念错了是因为早年就外出谋事，也是可以理解的。当江青称“东阿（e）”是方言后，田维新也就适可而止了。

然而江青“左”得出奇，扣帽子、打棍子，随便给别人改名字，断定田维新是维新派，“是康有为的一伙”。田维新柔中带刚地用江青常用的“支持新生事物，维护新生事物”来回敬她，致使她哑口无言。

约翰先生下班回到家里，发现他的妻子正在收拾行李。

“你在干什么？”他问。

“我再也呆不下去了，”她喊到。一年到头，老是争吵不休，我要离开这个家！”

约翰困惑地站在那儿，望着他的妻子提着皮箱走出门去。忽然，他冲出房间，从架上抓起一只皮箱，也冲向门外，对着正在远去的妻子喊道：“等一等，亲爱的，我也呆不下去了，我和你一起走！”

怒气冲天的妻子听到丈夫这句既好笑又充满对自己爱意与歉意的话，像一只充满了气的皮球被扎了一个洞一样，慢慢地消气了。

聪明的约翰以柔制刚，以谐息怒，取得极好的效果。

在论辩中运用以柔克刚诡辩术，要注意以下两点：

一是，柔化反击锋芒，使之外柔内刚。在论辩中，不能感情用事，要处变不惊，受辱不怒，沉着应付。

二是，在软磨硬缠中，寻找突破口。以柔克刚并不是只靠一次交锋便可取胜的，而往往要在磨和缠中寻找突破口，这就需要时间，需要一定的过程。

综上所述，可见，以柔克刚诡辩术适用于当对方处于强大的主动地位，自己处于被动的弱小地位的论辩局势。在这种情况下，必须避免正面冲突，作暂时的退却和忍让，寻找对方的薄弱环节加以利用，以弱制强，以柔克刚，取得论辩的胜利。总之以柔克刚诡辩术是论辩中的软兵器，运用得当可以收到意料不到的效果。

## 142. 言此意彼藏而不露

### ——暗渡陈仓术

“暗渡陈仓”这一成语已为人们所熟悉。后来，它多被用来表示“表面上不动声色，暗中进行活动”的意思。

暗渡陈仓诡辩术，是指在诡辩中制造假象蒙骗对方，而达到的是另一种目的的诡辩技巧。

有一次俄罗斯著名马戏丑角演员杜罗夫举行观摩演出，幕间休息时，一个傲慢的观众走到他面前，讥讽地问道：

“丑角先生，观众对你非常欢迎吧？”

“还好。”

“作为马戏班中的丑角，是不是只要生来有一张愚蠢而又丑怪的脸蛋，就会受到观众欢迎呢？”

“确实如此。”杜罗夫悠闲地回答：“如果我能生一张像先生您那样脸蛋儿的话，我准能拿到双薪！”

傲慢的观众本意想污辱一番杜罗夫，没想到却被杜罗夫轻易地接过话题，乘机发挥一番，结果反落个咎由自取。

运用暗渡陈仓诡辩术，必须注意掌握以下几种技巧：

一是，要制造假象，用以蒙骗对方，其假象要逼真，用于牵制对方的思维。

二是，“渡”要巧妙，要把自己的观点悄悄地渗入对方的思维领域，使其逐渐地明白真正目的，而最后又无法悔改。

三是，表明自己的观点时，可以委婉含蓄一些，甚至不说明，只是意在不言中，让对方自己去领会。

父亲送儿子去寄宿学校，对老师说：

“如果这孩子不守规矩，您就用鞭子好好教训他吧，如果他和您闹别扭，就请告诉我，我会亲自揍他。他每星期会得到一先令的零花钱，如果他多花了，请告诉我，我就一个子儿也不给他了。”

显然，这一席话听起来很粗暴，但它的真正效果却是让教师对这孩子产生了强烈的怜爱。

当父亲冷冷地说：“杰克，再见！”孩子战战兢兢地回答：“爸爸，再见！”时，老师觉得自己如果再对孩子不客气的话，简直是太不近人情了。

父亲没有说让老师如何照顾自己的儿子，而是采取另一种对策向老师表达这种心情。最后我们才明白，父亲那顿训斥是一个假象，目的是能让孩子得到教师的怜悯。

有一个小伙子爱上了一位姑娘。一天，他又来到了姑娘家，两人在火炉边烤火。最后，他说道：

“你的火炉跟我妈的火炉一模一样。”

“是吗？”姑娘漫不经心地应道，她还以为是小伙子随便说的一句话。

“你觉得在我家的炉子上，你也能烘出同样的碎肉馅饼吗？”他又问道。

姑娘愣了一下，顿时悟出这句话所“暗示”的意义。她欢悦地答道：“我可以去试一试呀！”

由此可见，暗渡陈仓诡辩术的特点是：藏而不露、出奇制胜；表面上不露声色，但却在暗中紧张地思考对策；言此而意彼，巧用奇兵制胜。

## 143. 八方设卡堵绝退路

### ——关门打狗术

关门打狗诡辩术，就是根据论辩主旨的需要，设置若干问题，引诱对手作答，让他把话说死，堵绝其可能狡辩的退路，然后一举进攻，置论敌于绝境的诡辩技巧。

某医院院长家彩电被盗，侦察人员通过现场勘察，发现本院电工王某在院长家放彩电的柜子上留下了一个指纹，于是王某被列为重大嫌疑对象。

怎样才能弄清王某是否是案犯？预审员于是找来王某。

问：“最近你到过院长家去吗？”

答：“最近我没有到过院长家里。”

问：“真的没有到过吗？”

答：“真的没有到过。”

问：“最近你到医院上班吗？”

答：“最近我请了半个月的假，连医院的大门都没有进过。”

问：“那好，我们昨天到医院院长家里，在他家放彩电的柜子上发现了你的指纹（出示证据）。这是怎么回事呢？”

王某神色立即紧张起来，半天说不出话来，最后终于无可奈何地交待了自己的罪行。

预审员成功地撬开了王某嘴巴，得力于较好地运用了关门打狗诡辩术。

预审员根据论辩主旨的需要，即弄清王某是不是盗窃彩电的贼，首先采取了设问的方法，提出了三个问题，目的在于证实王某是否到过院长家。而且这三个问题中使用了“最近”这个比较宽泛的时间概念，这样就堵住了王某可能会以案发前或案发后到过院长家而留下了指纹的狡辩。

他既承认了最近没有到过院长家，连医院也未去过，这就没有了退路。这是先“关门”，尔后再“打狗”。

随即，预审员在此基础上突然发起了进攻：“你在院长家放彩电的柜子上留下了指纹，这是怎么回事呢？”

这一问使王某猝不及防，退路已断，只有缴械投降了。

设想一下，如果预审员不是先“关门”，而是先进攻，一开始就指出“你在院长家的彩电柜子上留下了指纹”，王某可能会说“那是我以前给院长修彩电时留下的”，甚至会反问“有指纹就是盗窃犯吗”？此案就很难取得突破。

现在，他已先说了最近一段时间没有到过院长家，已把话说死了，但却有了他的指纹，他就无法解释了。

“关门”即是八方设卡，断其退路。

“关门”可采用层层设问来达到目的。设问要有连贯性、系统性。

连贯性是指发问衔接，一环紧扣一环，形成有机的链条。

系统性是指设置的问题具有循序渐进性，后一问题是前一问题的相关和深入，承上启下，步步相因，互相制约，浑然一体。把门关得严严实实，就能堵绝论敌的退路，使之丧失狡辩的余地。

“打狗”所用的材料必须与论敌的答话构成矛盾，或者用论敌的后语与前言构成矛盾，或者利用论敌的行为与其言语构成矛盾，或者利用公认的事理与其话语构成矛盾。由于对方的答话已堵住了自己的退路，因此，矛盾一

揭示，对方便无反击之力了。

另外，所用的材料要真实可靠，不能有一丝虚假，否则便会让对方有可乘之机，从而功亏一篑，前功尽弃。

## 144. 言辞锋利寸土不让

### ——针锋相对术

针锋相对诡辩术，顾名思义，就是当论敌言辞锋利时，我方的言辞更锋利；论敌有气势，我更有气势。这就是人们常说的“针尖对麦芒”。

19 世纪德国政治家俾斯麦，一次在圣彼得堡参加舞会，他频频赞美身边的舞伴，说她美若天仙。

那位女士说什么也不相信他的话，说：

“外交官的话从来不可信。”俾斯麦问她为什么，她说：“很简单，当外交官说‘是’的时候，意思是‘可能’；说‘可能’的意思是‘不行’；嘴上若真的说‘不行’，那他就不会是外交官了。”

“夫人，您说得完全正确，”俾斯麦说，“这可能是我们职业上的特点，我们不能不这样作，但你们女人却正相反。”

女士问他为什么，他说：“很简单，当女人说‘不行’时，意思其实是‘可能’；女人说‘可能’时，意思是‘是’；嘴上若真说出‘是’，那她就不是女人了。”

俾斯麦的诡辩，针锋相对，还不失幽默。这真可谓“运用之妙”全然“存乎一心”。

法国作家都德对左拉说：“有一位不知名的作家，他才华横溢，超过其他所有的人。”

左拉好奇地问：“他叫什么名字？”

“青年。”

“是的。”左拉说，“不过还有一位批评家正确地指出他的弱点。”

“他是谁？”都德问。

“青年。”

都德运用诡辩术戏弄了左拉，左拉却因势利导，针锋相对地回击了对方，充分表现了他的机智与辩才。

德国著名钢琴家库勒克有一次忽然得到一张请柬，邀请他出席富翁白林克举行的一次宴会。

库勒克想，素不相识的富翁，为什么突然这样看重自己？他带着这个问题，参加宴会。

与会者都是一些俗不可耐绅士淑女，库勒克很为不快，但又不便中途退席。

酒过三巡，主人白林克请库勒克弹钢琴。

库勒克不好拒绝，只好勉强弹了一曲。

事后了解，这位白林克是个皮鞋匠，他举行的这个宴会，就是想巴结所谓的上流社会，而库勒克是作为助兴的乐师参加宴会的。这对库勒克是一种污辱。

不久，库勒克也举行一次宴会，特邀富翁白林克参加。

到会的除了一些文学艺术界的名人外，也请了那晚参加了皮鞋匠所举办的宴会的阔佬、少爷和小姐们。

饭后，库勒克捧出一双破旧的皮靴来，递给白林克说：“请你帮我补这双皮靴！”白林克惊奇地问：“这是什么意思？”

库勒克不慌不忙地说：“我是个钢琴家，你是个皮鞋匠，上次你叫我当

众弹钢琴给你听，这次你也要当众替我补皮鞋。”

库勒克说完大笑，也引起哄堂大笑，只有白林克哭笑不得，出尽洋相。

白林克戏弄库勒克，库勒克针锋相对，真可谓“道高一尺，魔高一丈”。

运用针锋相对诡辩术时，要坚信自己的观点，对自己要充满自信，这样才能一身正气，光明磊落；要步步进逼，不能有半点退缩；要从心理上征服对方，要有气势磅礴的力度。

汪精卫的老婆陈璧君被称为“女狂人”。她性格乖戾，就连汪精卫在她面前也俯首贴耳，唯命是从，一些仆人稍有差错，就要遭到一顿臭骂。

有一次，何香凝在汪家与陈璧君交谈。陈璧君要吐痰，居然对何香凝大声嚷道：“拿痰盂来，老娘要吐痰了！”

何香凝满脸怒色，拍案而起，厉声痛斥：“你是个什么东西，竟要我为你捧痰盂！”

陈璧君像被一盆冷水泼在头上，顿时愣住了。

此时，何香凝学着陈璧君的腔调，声色俱厉地大喝一声：“我要吐痰了！陈璧君，你快去捧痰盂来！”

陈璧君如闻惊雷，呆若木鸡，两眼直竖，双手发抖，不知如何回答是好。

何香凝紧追不放，提高嗓门说：“你算个什么东西，敢这样放肆？”

“女狂人”陈璧君被何香凝声色俱厉的痛斥慑服了。

何香凝以针锋相对诡辩术，凭借勇气和磅礴的气势，步步紧逼，言辞锋利，使“女狂人”不知所措。

## 145. 软硬兼施双管齐下

### ——软硬兼施术

软硬兼施诡辩术，指诡辩者在论辩中软的、硬的手段一齐施展，双管齐下，取得论辩胜利的诡辩技巧。

春秋时期，秦穆公发兵进攻晋国。

在韩原大战中，晋军大败，晋惠王被俘。三个多月后，秦穆公才允许晋国讲和。于是，被扣押的晋惠王便派人从国内召吕甥使秦迎回自己。

吕甥奉命使秦。他意识到：战场上的失利，加上自己的国君又在秦国手里，他每一句话都关系到国君的安危，面临的是一场举足轻重的外交谈判斗争。

秦穆公在王城会见了。主宾坐定后，秦穆公问：“晋国人近来团结吗？”

“不团结。”吕甥作了反常的回答。

“为什么？”

“老百姓耻于国君被俘，哀悼死于战争的亲人，不怕征税练兵，他们一直叫喊着一定要报仇。那些做官的爱戴自己的国君，并且知道自己的罪过，不愿征税练兵，以等待秦国的命令，他们一定要报答秦国的恩惠，即使死了，也不能有二心。因此，晋国人不团结。”

吕甥这里运用软硬兼施诡辩术，他在回答“不团结”之原因时，向秦穆公暗暗抛出了两把“刀子”。一把是“硬刀子”，即“借百姓之口，表达了晋国人不畏强暴，誓死报仇血恨的决心，以死敌秦的姿态，要挟秦穆公，迫使他早作放还晋惠王的打算。

另一把是“软刀子”，即借做官人之口，以顺服的言辞，表达了晋国人对秦穆公放还晋惠王的期待。

面对吕甥的软硬兼施式诡辩，秦穆公虽非等闲之辈，但也欲发作而不能，无可奈何，只得转移话题问吕甥：

“你们晋国人怎样看待自己的国君呢？”

吕甥发觉秦穆公转移话题是试探晋国内部对晋惠王的态度，便马上抓住时机再次施软硬兼施术：

“小人们不知事理，只知忧虑，认为我们国君必定要被您处死；君子们用自己的心推测别人的心，认为您必然会归还我君。小人们说：‘我们对不起秦国，秦国肯定不会放还我君的。’君子们则说：‘我们已经认罪，秦国肯定会放还我君的。’恩德没有比放还我君更厚的，刑罚没有比俘虏我君更威的。服罪的人怀念恩德，二心的人畏惧刑罚，以此举动，秦国可以称霸天下了。假如扣押不放，就会以德报怨，秦君是不会那么做的。”

尽管吕甥的这番答话软得可以，但软中有硬，柔中有刚，其语是逼秦穆公在当小人还是当君子之间作出选择，将他置于两难的境地。

秦穆公句句听得真切，权衡一下利弊后说道：“这正是我的本意啊。”于是立即释放晋惠王。

吕甥尽管处在一个艰难的处境，但他不卑不亢，采用软硬兼施诡辩术，终于变被动为主动，取得了谈判的胜利。

软硬兼施诡辩术用于对敌斗争，实在是一种很好的办法，就是在日常生活中，也有其用武之地，如在审讯中或外交谈判、商业谈判中，都用得上。

此论辩术中硬是关键，软是铺垫，既“打”又“抚”，两者相辅相成，

共同生威，逼人就范。但应根据不同的场合，有选择地使用软的一手和硬的一手，或先软后硬，或先硬后软，或软中夹硬，或硬中带软。

## 146. 以攻为守主动出击 ——反守为攻术

当我方遭到对方的攻击时，制服论敌最好的办法是反过来指责对方，这样我方就能由原来的被动地位变为主动地位，使对方由原来的主动地位变为被动地位，从而争取论战的制高点，一举置论敌于死地，这就是反守为攻诡辩术。

反守为攻诡辩术常用的方法是：当对方反驳自己时，自己主动出击，反攻对方的要害，迫使对方转攻为守，无力实施攻击。

京剧《沙家浜》第四场“智斗”中，刁德一在试探阿庆嫂对抗日、对新四军的态度一无所获后，又企图向阿庆嫂打听新四军伤病员的去向。

阿庆嫂说，伤病员都走了，日本鬼子搜索了三天三夜，也没找到。

刁德一阴阳怪气地说：“日本鬼子人地生疏，两眼一抹黑，这么大的沙家浜，要藏起个把人来，还不容易吗？”他还用当年阿庆嫂救过胡传魁的事来作证明。

阿庆嫂对刁德一的旁敲侧击，就采取反守为攻诡辩术，抓住刁德一并无证据的弱点，主动出击。

她说：“听参谋长这意思，新四军的伤病员是我给藏起来了？”马上又转向胡传魁，气愤地对他说：“照这么看，我当初真不该救您，倒落下话把儿了。”

这下把胡传魁弄得很尴尬。阿庆嫂又抓住战机，乘胜追击，要胡传魁马上派人来茶馆搜查。说：“省得人家疑心生暗鬼，叫我们里外不好做人啦。”

说完，她把抹布一摔，双手一搭，面带怒容，昂首端坐使胡传魁下不了台，只得怪罪于刁德一。

刁德一对阿庆嫂的这一反攻，也大感出乎意料，仓促间，只好以“说句笑话嘛，何必当真”搪塞一番，败下阵来。阿庆嫂终于制服了老奸巨滑的刁德一。

运用反守为攻诡辩术时，攻要快，要准。快，才能使对方猝不及防，首尾难顾；准，才能击中要害，使对方进攻无力，防守无术。

中国第一位马克思主义传播者李大钊在法庭上受审时，法官杀气腾腾地说：

“李大钊你听着：你自小缺少教育，青少年时期就不老实，天生一副反骨，处处与政府作对。踏上社会之后，你一天也没有消停过……”

李大钊极为镇静地反问：“法官大人，你说的都是些虚夸不实的词儿。什么反骨啦，消停啦，这是什么犯罪事实？”

他继而笑着反击道：“我要审问你们可有根据。你，主审法官何丰林，曾伙同张作霖，一次就谋杀了376人，犯了十恶不赦的杀人罪……”

何丰林气得脸色铁青、嘴唇发抖，暴跳道：“不准你胡说八道！”

左右法官狐假虎威地乱叫：“你要知道，这是什么地方。在军法会审的法庭，哪有犯人反过来审问法官的道理……”

反守为攻的转折点在于战机。战机如白马过隙，倏忽即逝。李大钊一经察觉反动法官的讯词空洞无物，便及时运用主审法官何丰林铁证如山的罪状，作为反攻的炮弹，改变被动地位，进行反审讯。

使用反守为攻诡辩术必须善于抓住论敌的矛盾，捕捉对方的弱点。这样

攻才有力度。

## 147. 将欲夺之必将与之

### ——欲擒故纵术

《老子》中有这么一句至理名言：“将欲夺之，必将与之”。

欲擒故纵诡辩术，是在论辩中先放后收，一“纵”一“擒”，使论敌在放松戒备当中上当，最终无可奈何地服输的诡辩技巧。

有一个人在一家英国饭馆里吃早餐，他拿起杯子，喝了一口，对侍者说：“侍者，这是茶还是咖啡？”

侍者回答说：“先生，你不能凭味道分辨出来吗？”

那人说：“不能。”

侍者说：“就是嘛，要是你分辨不出来，那么，它是茶还是咖啡又什么关系？”

那个人本想诘难，可在侍者的反问中却哑巴吃黄连，有苦难言。

运用欲擒故纵诡辩术，要注意“擒”与“纵”的关系，一般说来，要先“纵”后“擒”，以“纵”引“擒”，形“纵”实“擒”，“纵”中有“擒”。

一休禅师自幼就很聪明。他的老师有一只非常珍爱的茶杯。

一天，一休无意中将茶杯打破了，他感到非常懊悔。

但就在这时候，他听到了老师的脚步声，连忙把打破的茶杯藏在背后。

当他的老师走到他面前时，他忽然开口问道：“人为什么一定要死呢？”

“这是自然之事。”他的老师答道：“世间的一切，有生就有死。”

这时，一休拿出打破的茶杯接着说道：“你的茶杯死期到了！”

老师此时才知上当，但回想自己的话，他并没有责怪一休。

一休巧妙地布下圈套，使老师说出“世间的一切，有生就有死”。从而为自己的错误开脱，足见其机智了。

运用欲擒放纵诡辩术时，“纵”要放得开，要达到麻痹论敌的目的。“纵”要为“擒”创造条件，这是争取优势深谋远虑的方略。当然，“纵”只是手段，“擒”才是目的，所以，“纵”不是放虎归山，而是布下天罗地网，令其不得不俯首就擒。

1972年5月30日，基辛格随尼克松总统访苏结束后，前往德黑兰作短暂停留。

当晚，伊朗首相胡韦达邀请基辛格去看舞女帕莎表演。

帕莎的高超舞艺使基辛格看得出了神，末了，他还和帕莎交谈了一阵子。

第二天，在总统的座机上，美国《纽约时报》记者马克斯·弗兰克尔向基辛格打趣地说：“你喜欢她吗？”对如此唐突和不怀好意的戏言，一般人准会窘态百出，而基辛格却不假思索，一本正经地回答道：

“她是个迷人的姑娘，而且对外交事物有着浓厚的兴趣。”这位记者会意错了，追问道：“这是真的吗？”

“那还有假？我们一起讨论了限制战略武器的会谈。我费了好些时间向她解释怎样把SS—7导弹改装成在V级的潜艇上发射……”

那记者听到此时，才感到上了当。基辛格所说的“向她解释”的那个问题，正是这些记者们一直是追踪不放而基辛格却一直是守口如瓶的那个国家机密问题。

记者以戏弄基辛格开始，却没想到反被基辛格用欲擒故纵的方法，揶揄了他们的无能——连一个伊朗的舞女都不如。

由此可见，诡辩如同拳击一样，只有先把拳头收回来，出拳才会更凶狠、更有力。

## 148. 攻其要害驳其论点

### ——擒贼擒王术

在论辩中，要驳倒对方，必须首先抓住对方的基本论点，证明其错误。

论点是对方的“眼”，击中其眼，自然对方就站不住脚了。俗语所说的：“擒贼擒王”，“打蛇要打七寸”就是这个道理。

擒贼擒王诡辩术就是通过对论敌的观点直接进行反驳，借以驳倒论敌的诡辩技巧。

抗战期间，厦门大学曾发生过一起维护民族尊严的舌战。

厦大从英国请来一位教授讲学。校长萨本栋对他以礼相待。

谁知这位教授在酒会上大放厥词，诬蔑厦大不如“英伦三岛之中小学校”。

萨校长克制怒意，礼貌地解释：“抗战期间，因陋就简，但教学质量，厦大一向从严。”

英教授得寸进尺：“欧美开风气之先导，执科学之牛耳。敝国有诗圣拜伦、雪莱，剧圣莎士比亚，现代生物学之父达尔文，力学之父牛顿。可叹泱泱中华，国运蹇促，岂可侈称‘物华天宝，人杰地灵’之邦乎？”

萨校长驳斥道：“教授先生，你别忘了，中国的李白、杜甫如彗星经天之日，英伦还是中世纪蒙昧蛮荒之时；中国李时珍写下《本草纲目》之际、达尔文之父乃其祖不知竟在何处！”

英教授咆哮起来：“校长阁下，请记住，是美利坚合众国的伍斯特工学院和斯坦福大学造就了您的学识和才能！”

萨校长微微一笑：“博士先生，我提醒您，中华文明曾经震惊世界，没有中国远古的四大发明也决不会有不列颠帝国的近代产业革命。”

英教授哑口无言了。

这场唇枪舌剑的论辩以萨校长的胜利而告终。在这里，他紧紧抓住对方论点的失误给以有力的驳斥，维护了民族尊严，批驳了英教授的诬蔑之辞。

实施擒贼擒王诡辩术，我们也可以通过实践来检验论敌的论点。因为实践是检验真理的唯一标准，同样它也是检验某个论题是否真伪的标准，只要将对方的论题用实践一检验，其虚假性就会立即暴露无遗。

## 149. 稳住论敌脱离困境

### ——金蝉脱壳术

金蝉脱壳，原意是指蝉在蜕变时，身体会脱离皮壳而去，只留下一个空壳挂在枝头。金蝉脱壳诡辩术，则指在论辩中，巧妙地转移论题，使自己得以脱身，以免陷入被动局面的诡辩技巧。

运用金蝉脱壳诡辩术时，有时可以紧紧抓住对方提供的条件，达到摆脱困境的目的。

林肯在学校读书时，有一次考试，老师问他：

“林肯，这里有一道难题和两道容易的题目，由你任选其一。”

“我就考一道难题吧。”林肯答道。

“好吧，那么你回答，鸡蛋是怎么来的。”

“鸡生的呗。”

“鸡又是哪里来的呢？”老师又问。

鸡蛋是鸡生的，鸡又是鸡孵化的……林肯知道这个问题的答案是循环往复，没有穷尽的。如果继续答下去，自己将会处于被动的地位，于是他赶紧借助对方要求回答一个问题的条件，声明道：

“老师，这是你提的第二个问题了。”

林肯紧紧抓住对方提供的条件，巧妙地摆脱了困境。

论辩中，当对方的辩词“火力”较猛时，我们可以摆出继续论辩的架势，但实际是要退出论辩，以免使自己陷入被动局面。因此趁对方还没有察觉及时“脱壳”。

著名科学家爱因斯坦经常坐小汽车到各大学去讲授相对论。

有一次在去讲课途中，司机对他说：“先生，我听过你的课大概有三十次了，我已经记得很清楚了。我敢说，这课我也能上哩！”

“那么，好吧，我给你个机会。”爱因斯坦说，“现在我们要去的学校，那里的人都不认识我，到了学校，我就戴上你的帽子充当司机，你就可以自称爱因斯坦去讲课了。”

司机准确无误地讲完了课，正当他准备离去时，一位听众请他解释一个复杂的问题。司机灵机一动，说：

“这个问题实在太简单了。好吧，为了让您明白有多么容易，让我去叫我的司机来为您解释吧！”司机在关键时刻找了个台阶摆脱了困境。

在运用金蝉脱壳诡辩术时，要有效地转移对方注意力，同时还要巧妙地将“难”转嫁于别人，以便使自己逐渐恢复主动的地位。

“脱壳”要“脱”得干净利索，最好是把对方的一些问题再反还给对方，这样，你就可以逍遥自在地准备下一步的论辩了。

在70年代，埃及和美国就中东战争举行和平谈判后，萨达特和基辛格两人会见了记者。一名记者问道：

“总统先生，美国是不是从现在起不再给以色列空运军用物资了？”

“你这个问题应当向基辛格博士提出。”萨达特回答道。虽然此时他已十分清楚地知道空运即将结束，但他还是回避了问题。

基辛格立即说：“幸亏我没有听见这个记者问的是什么。”

在这里，萨达特和基辛格都从保密的需要出发，萨达特把问题引到基辛

格身上，自己却“溜之大吉”；而基辛格则更干脆，用了开玩笑的方法，声明“幸亏没听见这记者问的是什么”而回避了正面回答问题。两人都是巧妙地运用了金蝉脱壳诡辩术。

金蝉脱壳诡辩术是一种摆脱敌人，转移或撤退的分身之术。这里的“脱”不是惊慌失措、消极逃跑，而是存其形、去其实，稳住敌人，脱离险境。

## 150. 寻找纰漏驳倒论据

### ——釜底抽薪术

北齐·魏收《为侯景叛移梁朝文》有句话：“抽薪止沸，剪草除根。”

其意思是说，要想“止沸”，最根本的方法就是“抽薪”；要想“剪草”，最重要的是“除根”。

釜底抽薪诡辩术，指在论辩中，抓住对方论据的纰漏，然后将其论辩中的支柱猛然击塌，使其猝不及防的诡辩技巧。

广东梅县知事夏某到任刚一个月，收到了一件拖欠债务的诉状。控告人王福状告翁子明欠债不还，并在状纸后附上一张写明“宣统二年六月三十日，借银子五百两整”的借据。

经核对笔迹，借据上的字迹与翁的字迹完全一样，翁只得表示如数偿还。

王福见官司即将打赢，不由得洋洋得意，知事正要结案判决时，忽然太史杨某求见。杨某到了堂上，一看借据，便说：

“借据分明有假，怎能草草结案？大家看，这张借据的日期写提宣统二年六月三十日，查这年六月并没有三十日，写借据时哪能这样粗心？可见是追填的日期。即使这张借据真的是被告写的，而原告没有发现这一点，借据也是无效的，你们说是不是这样？”

知事和满堂上下都很惊讶，把万年历拿来一查，果然和太史说的一样。后经反复审问原告供出了实情。原来这张借据是原告王福用一百两银子的代价贿赂讼棍魏凤章写的，魏凤章善于冒充别人的笔迹。案件查清后，王福被监禁了一年。

王福状告翁子明欠银 500 两是以借据为依据的，杨太史指出了借据的虚假，驳倒了对方的论据，对方的论点自然也就站不住脚了。

运用釜底抽薪诡辩术时，应注意以下几点：

一是，找出对方观点或言辞中的继漏，这是在“釜底”下“抽薪”的突破口。

二是，“薪”与“沸”实际是一个因果关系，它们之间有一种必然性的联系。在论辩中，可以根据这种必然的联系，用原固证明或否定结果，也可用结果证明或否定原因。

三是，“釜底”的“薪”可能很多，也就是说，支持对方观点的论据很多，诡辩者要抓住其主要的、本质的下手，而不能面面俱到，否则会失去威力。

四是，有时可以直接指出对方论据的虚假，而当情况还不明朗时，则应创造条件，戳穿对方虚假的论据。

秦宣太后在宫中守寡，十分宠爱大臣魏丑夫。两人不避耳目，明来暗往，打得火热。

可惜好景不长，后来太后患了重病，卧床不起。

临死前，她总是惦念着魏丑夫，于是就下命令说，如果将来死了，要魏丑夫殉葬。

魏丑夫吓得面如土色，但又不能违抗太后的命令，只得求庸芮说情。

庸芮见到太后便说：“人死以后还有知觉吗？”太后回答说：“当然没有知觉。”

“既然如此，为什么还要把生前所喜爱的人，活活埋到坟墓里和死人葬

在一起呢？更何况，要是死人还有知觉的话，先王的积怒也一定是很久了。太后到阴间请罪都来不及，还有什么空闲和魏丑夫相好呢！”

庸芮说得头头是道，合情合理。

太后听得无言以对，呆了半天，才从牙缝里挤出几个字：“那就算了吧！”

这位固执而荒唐的太后，之所以最后收回命令，是因为支持她的论点的论据（薪）——“人死后还有知觉”被庸芮从正反两方面彻底摧毁，最后的结论是，无论人死后有知觉还是无知觉都不应该要魏丑夫殉葬。庸芮取得了最后的胜利。

## 151. 虚晃一枪无言之辩

### ——虚张声势术

虚，是虚假。张，是铺张、夸大。

虚张，就是根本没有力量却硬说强大，或用于欺诈对手，虚晃一枪；或用于为了达到目的，故意虚张声势，使对方按你的意愿上钩。

一个人骑马赶路，途中遇上了一场大雨。

他赶到一家小客店，浑身已湿透，但客店里挤满了人，他无法走到火炉前。

于是他对老板说：“拿点鱼去喂喂我的马。”

老板奇怪地问：“马不吃鱼呀！”

这人说：“你去喂就行了。”

老板只得拿鱼去喂马，客店里的人也都跟着前去看稀罕。这人便坐到火炉边烤开了火。

这个人故弄玄虚，虚张声势，没费半句口舌就达到了目的。

拍卖行门口停着一辆白色汽车，一男子走近拍卖人，要求他通知车主把车开走，以免堵住门口。

拍卖人问了两遍这车是谁的车，但无人吭声。

于是，拍卖人压低嗓门问那男子：“你把那辆车撞坏到什么程度了？”

这时，只听一位太太尖叫起来：“那是我的车！”

这也是一个虚张声势达到目的的范例。

运用虚张声势诡辩术时，虚张和夸大要有限度，不能敲山震虎，而只是一种必要的虚假，不能给人产生一种“吹牛”的感觉。

一天，林肯身体不适，不想接见那些来白宫唠唠叨叨要求一官半职的人。

但是，一个讨厌的家伙赖在林肯身边，准备坐下长谈。正好这时，总统的医生走进房里。

林肯向医生伸出手，问道：“医生、我手上的斑点是什么东西？”

医生说：“我全身都有。”

林肯说：“我看它们会传染的，对吗？”

“不错，非常容易传染。”医生说。

那位来客听了这番话，马上站了起来，说：“好吧，我现在不便多留了，林肯先生。我没有事，只是来探望你的。”

运用虚张声势诡辩术时，辩辞不宜太多，有时甚至是“无言之辩”，但其效果比针锋相对更好。

法国作家弗朗索瓦·拉伯雷有一次有急事要去巴黎，可是没有上路的钱，怎么办呢？

他弄来一些有颜色的粉末，包成三包，分别写上：“给国王吃的药”、“给王后吃的药”、“给太子吃的药”，然后故意让警察看见这几包东西。

警察发觉后，如临大敌，马上把他抓起来，当作重大嫌疑犯送到巴黎。

经过调查，没找到治罪的证据，而拉伯雷却免费来到了巴黎。

虚张声势诡辩术是一种谋略性较强的诡辩技巧，它有时甚至让对方看不出己方在与之辩论，但是它的效果是正面交锋所难以达到的。

## 152. 找准焦点堵住退路

### ——紧锁要害术

紧锁要害诡辩术，就是在论辩中，诡辩者努力弄清对方所有能闪避的退路，锁住不便进攻的线路，有意留出有利于己方的唯一线路，然后大举进攻的诡辩技巧。

根据不同的论辩环境，紧锁要害诡辩术主要有以下不同的表现形式。

#### · 排除式紧锁要害。

你认为很自然的结论，但对方借故给以否决，那么，再反回来论证就很费周折。如果你能估计到可能要发生的情况，并在要害处给以封锁，间接地排除不利的情况，那样就不会影响论辩的进展。

阿明惹恼了阿红，阿红冲动地对他说：“我不会再给你机会，除非太阳从西边出来。”

“把东边说成西边，太阳不就从西边出来了么？”

“诡辩是不管用的。”

“如果找到客观情况，你给不给我机会？”

“看你是真客观还是假客观？”

“你站在金星上看，太阳就从西边出来，金星是逆时针而转的。”阿明点到为止。“太阳能从西边出来，我就不能有赎罪的机会？”

阿明以为找到满足条件的情况，问题便会解决，可阿红说那是诡辩，轻而易举地否决了。机智的阿明估计还会有新变化，把问题分为客观与不客观，将要害锁在“找到客观情况”，进而排除了不客观情况，当他说出客观情况后阿红不好再反驳。假若阿明直接说出结果，阿红还可说：“例外情况不能完全说明问题”，那样不是阿红没退路，而是阿明没进路。

#### · 限制式紧锁要害。

在可容度大的范围里，进攻者选择的层面多，反驳者躲闪的层面也多。若适当选择要害点给以限制，把论辩范围锁定，针对实质问题论证，则能取得事半功倍的效果。

#### · 对比式紧锁要害。

人们喜欢用事实说话，然而对事实的解释常常不客观，论者为防止对方乘隙而逃，以具体事实为要害点，给不同对象加以紧锁，先得到对问题的不同阐述，再与客观事实对比，真与假就泾渭分明了。

理发师给宰相理发，无意剃掉了宰相眉毛，他却假装糊涂地问宰相：“常听别人说，宰相肚里能撑船，我看您肚皮不大，怎能撑起船？”

“那是说宰相气量大，对小事情不计较。”

“小的真该死，刚才修面把您的眉毛修掉了，相爷气量大，请您千万恕罪。”

看你宰相撑船不撑船？拈过锁好的结论，摆到宰相面前，把宰相弄得啼笑皆非：“拿支毛笔来，把眉毛画好了。”

紧锁要害诡辩术形式平淡，却能发挥奇特的作用，如何从平淡走向奇特，不仅要找准紧锁的焦点，还要注意把握如下几点技巧：

一是，考虑要全面。掌握全部要害点，才会锁牢对方，如阿明估计阿红还能闪避，把要害分为主观、客观两部分，用排除形式给以紧锁，将焦点聚在事实的客观性，让对方不好再固执己见。

二是，紧锁要轻巧。让他不知你在锁他，若他知道你锁的意图，必然会先行逃走。紧锁要害是不动声色，或借助假意的错误，或借助平淡的问语，让他愿意据实回答。

三是，节奏要分明。锁前尽可能轻缓，锁后追求以排山倒海的气势，突然的变化逼得对方惊慌失措，顿时使他陷入被动局面。

### 153. 设下圈套摆下陷阱

#### ——暗设陷阱术

暗设陷阱诡辩术，是指诡辩者想办法引诱对方掉入自己所设的语言陷阱中，而克敌致胜的诡辩技巧。

运用暗设陷阱诡辩术，要先想好结局，即堵死对方回答问题的两个或几个路口，使他无论如何都必须按照你的意愿掉进语言“陷阱”。

从前有一个皇帝，向全国宣布说：“如果有人能说出一件十分荒唐的事，并让我说出这是谎话，那我就把我的江山分给他一半。”

不久，来了一个官员，对皇帝说：“万岁，我有把长剑，只要向天空一指，天上的星星就会落下来。”

皇帝听了说：“这不稀奇，我祖父有个烟斗，一头衔在嘴里，一头能和太阳对火。”

官员听了，说不出话来就走了。

随后，又来了许多人，但都以失败而快地离去。

最后来了个农民，挟着一个斗。

农民说：“万岁欠我一斗金豆，我是来拿金豆的。”

皇帝吃惊地问：“一斗金豆？我什么时候欠的？你在撒谎！”

农民不慌不忙地说：“既是谎话，那您就给我一半江山吧！”

皇帝急忙改口：“不，不，这不是谎话。”农民笑笑：“不是谎话，那就还一斗金豆吧。”

农民善于引诱，想出一个让皇帝看起来简单，而实际回答起来较难的二难推理，使皇帝不知不觉地上当。

运用暗设陷阱诡辩术时，其推理要严密，不能给对方以任何缝隙，否则，不但无法驳倒对方，自己反而会一败涂地。

《三国志》载：

有一次，曹操手下管理仓库的官吏发现曹操的马鞍被老鼠咬坏了，十分害怕曹操会以为此事不吉祥而治他死罪。

曹冲获悉此事，对这个官吏说：

“你别怕，我有办法，你过三天去自首，我保管你没事。”

曹冲说完，就故意把自己的衣服戳破就像被老鼠咬坏的样子，然后满脸忧愁的跑到曹操跟前。

曹操见状，忙问其故，曹冲说：“人们都说衣服被老鼠咬破是衣服主人不吉祥的征兆，现在我的衣服被老鼠咬了，愁死人了。”

曹操忙劝慰说，“这全是无稽之谈，何必发愁呢？没事！”

后来，管理仓库的官吏带上被老鼠咬坏的马鞍来向曹操请罪，因为前边的事曹操还记忆犹新，听后只是一笑了之，从而使管理仓库的官吏幸免于死罪。

曹冲的聪明，在于他巧妙地设置了一定的环境条件，诱使曹操在毫无戒备之中，说出了自己为小官吏开脱所需要的观点，从而不得不按曹冲的需要就范，宽容了管仓库的官吏。

## 154. 故作愚蠢麻痹对手 ——大智若愚术

大智若愚诡辩术，是指诡辩者本来足智多谋，却装作很愚蠢，借此欺骗对手，争取主动，进而取得论辩胜利的诡辩技巧。

一次，近代著名学者辜鸿铭先生正乘车坐在座位上，叠着脚欣赏窗外景色。

半路上来了几个年轻的外国人，对辜先生的穿着装扮评头论足，很是不恭。

辜先生不动声色地从怀里掏出一份英文报纸从容地看起来。

那几个洋人伸长脖子一看，不禁笑得前仰后合，连声嚷道：

“看这个白痴，不懂英文还要看报，把报纸都拿反了！”

待他们嚷够了，笑完了之后，辜先生用流利纯正的英语说道：

“英文这玩艺儿实在太简单了，不倒过来看，还真没意思。”

一言既出，几个洋人大惊失色，面面相觑，讪讪地离开了。

辜鸿铭先生是学贯中西的近代著名学者，在年轻洋人的取笑面前，他不是拍案而起，而是装出愚蠢的样子，倒过来看报纸，然后一句诡辩，反而显示他过人的聪明才智而使对手折服。

人们在生活和工作中，由于各种原因，有时难免会自觉或不自觉地陷入一种尴尬的境地，对此，如果我们心慌意乱，手足无措，处理不好，往往会给自己及他人带来更大的不安和麻烦。

相反，如果你能利用你聪明的才智化解尴尬的局面，则定会使你突然之间增加许多性格的魅力。大智若愚诡辩术就是一种行之有效的办法。

美国著名作家马克·吐温有一次乘火车旅行。

途中，列车员向他检票，马克·吐温翻遍了身上所有的袋，就连座席和地板也仔细地搜寻了一番，可结果还是没有找到车票。

这时列车员认出这位著名大作家，便安慰他说：

“得了，先生，别找了，您回来时再把车票让我看一下就行了。如果实在找不到，那也不大碍事。”“怎么不碍事？”马克·吐温却显得十分焦急地说：“我一定得找到这张该死的车票，否则我怎么知道我今天是上哪儿去呢？”

显然马克·吐温不可能不知道自己旅行的目的地。但面对列车员的安慰与宽容，他没有诚惶诚恐，感恩戴德，而是大智若愚，进行诡辩，这不仅解除了自己的尴尬，维护了自己的尊严，而且在自然的谈吐中表现出一位大作家的机智。

湖南湘潭的王闿运，学问渊深，才华横溢，是中国近代有数的大学问家之一。

王老先生在京的日子，袁世凯几乎天天派人陪同赏玩。

有一天，这些人陪同他逛到故宫前面的‘新华门’。

王闿运故意装成老眼昏花，用惊叹的口吻说：

“这里怎么改名成了‘新莽门’啊？”

王老先生故作糊涂，将“华”字读成“莽”字，将袁氏窃国比作王莽篡汉，表现出了极大的嘲讽意味，一字之改，其力无比。

## 155. 层层递进步步深化

### ——步步紧逼术

在论辩中，当直接触及论题本质难以战胜论敌时，可以转而采取步步紧逼诡辩术，也就是由小到大，由浅到深，由轻到重，逐渐地揭示论题的本质，这就如同剥笋，层层剥去，最后露出笋心。

诡辩者恰当地使用步步紧逼术，可使他的论证一步比一步深化，增强语言的说服力。

有一次，庄辛跟楚襄王说：“大王您只知道淫逸侈靡，不顾国政，我们国家已经非常危险了！”

楚王说：“你是老糊涂了吧？你这不祥的东西！”

庄辛进谏无效，只得去赵国。五月后，秦国连攻楚国数城，襄王只得弃都逃亡，于是襄王派人请回了庄辛。

庄辛对楚王说：“大王不见那蜻蜓吗？六只脚，四个翅膀，在天地中飞来飞去，俯啄蚊虻而食之，仰承甘露而饮之，自以为无患，与人无争也。谁知五尺童子，正调了糖浆，胶在丝上，要从四仞多高的半空中捉它下来，给蝼蛄和蚂蚁当食物呢！”

“蜻蜓还是细小的东西，且不去说它。那黄雀俯啄白米，仰栖高枝，鼓翅飞翔，自以为无患，与人无争也。谁知公子王孙左挟弹弓，右捏弹丸，将要把它从十仞的高处射下，结果白天还嬉游于茂林修竹之间，夜里却被人烹调成佳肴了。

“黄雀还是细小的东西，且不必说它。那天鹅游弋江海，栖息大湖，仰起来嚼那菱角香草，振翅飞翔直上云霄，自以为无患，与人无争也。谁知射手正用他的弓箭，要把它从百仞之上射下来，白天还在江河湖海游戏，晚上已成鼎中之食了。

“天鹅还是细小的东西，且不必说它。那蔡灵侯，南游高丘，北登巫山，饮茹溪之水，食湘江之鱼，左手抱了年轻的美女，右臂挽着宠幸的姬妾，同他们优游于上蔡，而不以国政为事。他哪里知道，子发正在楚王面前接受了命令，拿了朱红的丝绳去捆绑他，要把他杀掉呢！”

“那蔡灵侯的事还是细小，且不必说他。大王您左边有个州侯，右边有个夏侯，御车后跟着郡陵君和寿陵君，食封地俸禄之米粟，用四方贡献的金银，同他们驰骋猎于云楚之间。而不以天下国家为事。你不知道穰侯正接受了秦王的命令，他们的军队要占领我们的国家，把大王驱赶到国外去呢？”

庄辛采用了步步紧逼诡辩术，先设四喻，由蜻蜓到黄雀，由黄雀到天鹅，又由天鹅到蔡灵侯，从小到大，由物及人，层层递进，步步进逼，最终破的，致使襄王闻后，“面色乍变，身体战栗”，到了非纳谏不可的地步。

运用步步紧逼诡辩术，还可用给对方提出一连串的问题，一环紧扣一环，迫使对方屈服。

此时，诡辩者必须接连提出问题，诱使对方进行答辩，或者进行自问自答；其次，所提的问题必须前后呼应，环环相扣，一步深入一步；第三，必须在极短的论辩时间内，使用简短的辩词，迫使对方理屈辞穷，认错停辩。

苏格拉底说：“人是两条腿的动物。”

有人指着一只鸡反问：“这也是人吗？”

苏格拉底发现自己给人下的定义有问题，又补充说：“人是两条腿而

无羽毛的动物。”

那人步步逼问：“这么说来，拔去羽毛的鸡就是人了？”

苏格拉底再也无法回答。

## 156. 两种可能作出选择

### ——逼敌抉择术

逼敌抉择诡辩术就是提供若干可能给论敌，并要他从中作出选择而以此取胜的方法。

在明朝万历年间，海盐县有个女子还没有出嫁，有个少年想要娶她，但女子的父亲不同意，少年诬告说她已娶了这个女子为妻，而她的父亲逼他再嫁人。

县令把女子叫到跟前，而后突然问少年：

“你既然是这个女子的丈夫，那么你说说你妻子手上的疤痕是在左手还是右手？”

少年目瞪口呆答不上来。

该县令列举了两种可能情况要少年选择：“这个女子左手有疤痕，或者右手有疤痕。”如果真是她的妻子，那么他就应知道妻子疤痕的情况。

现在这恶少年不知道这一情况，自然就可证明这个女子不是他的妻子。这就一针见血地揭穿了这恶少年企图强占他人女子为妻的阴谋。

运用逼敌抉择诡辩术时，可以接过论敌的话来要求论敌作出抉择，这种方式别具魅力。

毛拉去集市买毛驴。卖驴的地方挤满了乡下来的农民，有个衣冠楚楚的人经过那里，说道：

“这个地方不是农民，就是毛驴。”

毛拉听了，上去问那个人道：

“先生，您准是农民了！”

“不是，我不是农民。”

“那你是什么呢？”

“……”

这个衣冠楚楚的人话中明显带有轻污之意，毛拉接过这句话，几声追问，使得对方窘态百出，自食其果。

当论敌列举若干可能情况要我们抉择，企图难倒我们时，我们同样可以以其人之道而治之，即用逼敌抉择诡辩术来回击。

年轻美丽的刘三姐，伶牙利齿，能言善辩。有一次，一才子故意刁难她。他脚踩马蹬，挺身悬空，问刘三姐：

“你说我是上马还是下马？”

刘三姐没作正面回答，而是不慌不忙地一只脚踩在门外面，一只脚踩在门里，反问才子说：

“你说我是进门还是出门？”

才子无法回答。

才子要求刘三姐在“上马”与“下马”之间作出选择，如果刘三姐说“上马”，才子会下马；如果刘三姐说“下马”，才子又会上马，企图以此使刘三姐陷入困境。

刘三姐于是将计就计，反问一句，要求才子在“进门”与“出门”之间作出抉择。才子说“进门”，她会出门；才子说“出门”她又会进门；所以，才子也只好哑口无言。

使用逼敌抉择诡辩术时必须注意：

并不是随便使用一个选择复句就可奏效，必须认真分析论敌的矛盾，针对论敌的要害，选择最恰当、最有力的选择关系复句让对方选择，这样才能将论敌击垮。

## 157. 火力侦察试探对方 ——投石问路术

投石问路诡辩术，是指在论辩中，先对手进行火力侦察，了解其实力和论辩方法，然后再进行大规模反攻的诡辩技巧。

投石问路诡辩术的特点就在于，在论辩中，不直接明白地说出自己的要求或希望，而采用迂回的办法，从而使对方明白你的真正意图，并借此了解对方的态度。

光武帝的姐姐湖阳公主的丈夫死了。根据汉朝的制度，要依公主的意愿在大臣中选出一人配给公主。

所以，光武帝便和公主一起议论朝臣，以探听公主的心意，公主说：

“宋公威容德器，朝里的大臣都赶不上他。”

言外之意，湖阳公主看上了宋弘。

这使光武帝十分为难，因为宋弘已结了婚，估计他不一定答应，但又难违背公主的意愿，只好试试看。

过了些日子，光武帝召见宋弘，让湖阳公主坐在屏风后面。

光武帝说：“人们都说高贵以后，就要改变朋友；富裕了，就要休掉以前的妻子。这合不合乎人之常情呢？”

宋弘看见了湖阳公主坐在屏风后面，又听见光武帝说出这番话，便明白了光武帝的意思。但他不肯抛弃自己的妻子，便巧妙地回绝了光武帝的试探。

光武帝如果不首先窥探宋弘的心意，而贸然提起湖阳公主的婚事，必然会使双方感到为难。

他没有直接说出自己的要求，而是从远处入手，采用询问的方式，来试探宋弘的态度，这就是投石问路术。这样，尽管光武帝的要求遭到宋弘的拒绝，但由于没有直接提出来，因此不会使双方感到难堪。

运用投石问路诡辩术时，重点是“投石”。如何“投石”？就要掌握好时间、地点和方式，要先设计好一个方案，然后再进行实施。

“投石”的目的是“问路”，是为了侦察对手的实力及可能进行的论辩方法。所以，设辩者心中一定要有目标，最后要达到什么样的效果。

南宋天圣年间，刘太后辅佐幼帝仁宗处理军国大事。刘太后垂帘听政后，掌握天下大权，有些大臣想讨好太后，捞点权力，就同她说起唐朝女皇武则天，暗中鼓动刘太后步武则天的后尘，自己亲政。

刘太后精明敏捷，有一套治理天下的手腕，听到大臣们的鼓动，不免心动。

一天，刘太后问大臣鲁宗道：

“唐朝的武则天皇帝是怎样一位君主啊？”刘太后明知故问，意思是再明白不过了的。想不到鲁宗道是个耿直忠心的大臣，他知道刘太后在试探自己，于是就直率地说：“武则天是唐朝的大罪人，几乎把唐朝葬送了。”刘太后见鲁宗道的态度那么鲜明，也就没再说什么。

刘太后借辅佐幼帝的机会，想学学武则天当个女皇帝。但她不知道大臣的态度如何，于是她明知故问，巧妙地打着“请教”的幌子，投石问路。没想到鲁宗道忠心耿直，以含蓄的方式表达了坚决反对刘太后称帝的态度。刘太后知道民意难违，只好作罢。

## 158. 察颜观色调整对策

### ——见风转舵术

见风转舵诡辩术，就是指根据论辩目的的需要或是他人失败的教训，而调整自己的语言行为，进行自我控制，对言语形式进行最佳选择的诡辩技巧。

公元前 203 年，韩信攻击了齐地，派人送信给刘邦说：

“齐人历来伪诈多变，反复无常，南面又与楚相接。我不以假王的名义不能镇抚这一地区，请大王赐我假王称号。”

当时，刘邦正与楚王项羽在荥阳对峙。刘邦看了这封信后，骂道：“我被围在这里，从早到晚盼望他来救我，而他却要自立为王。”

张良、陈平急忙在桌下踢刘邦的脚，附在刘邦耳边说：“现在我方不利，怎么能禁住韩信称王呢？不如立他为王，善待他，使他能自守其地。不然，将要生变。”

这时候刘邦也醒悟过来，又改口骂出道：

“大丈夫定诸侯就应该做真王，为什么要做假王？”

刘邦便派张良到齐地立韩信为齐王，从而能顺利地调韩信的军队到河南攻打楚军，不久，便扭转了战局。

刘邦开始对韩信居功要官的做法很气愤，忍不住破口大骂，后经张良、陈平指出利害关系后才醒悟过来，改变了说话的态度，这也是一种见风转舵的技巧。

如果刘邦不见风转舵，暂时满足韩信的要求，其结果是不可设想的。

见风转舵诡辩术的关键在于能根据论辩情况的变化及时调整自己的言语行为。

根据对方的情绪变化和心理变化，论辩者要善于在瞬间内，迅速改变自己说话的态度或语调，调整自己的情绪，修正自己的话题内容或另换话题，变换表达方式，对自己的话语重新组织调整，这样，就能有效地控制论辩的进程，避免陷于被动局面，变不利因素为有利因素，掌握主动，达到妙“口”回春的效果。

运用见风转舵诡辩术时，还要注意“察颜观色”，即密切注意论敌在心理上、表情上、语调上的各种微妙变化，即看他（她）刮的是什么“风”，才能“对症下药”，调整对策，及时地、顺当地把“舵”转过来。

朱元璋做了皇帝后，他以前的一些穷朋友纷纷到京城来求他，希望能讨个一官半职。

见了面以后，有一个人便直通通地说：

“吾主万岁！还记得吗？从前，我们都替人家看牛。有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮着。还没等煮熟，大家都抢着吃，结果把罐子打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在地上。你只顾从地上满把地抓豆子吃，却不小心把红草叶子也送进嘴里，叶子梗在喉咙里，苦得哭笑不得，还是我出了主意，叫你用青草叶子放在手上一拍吞下去，才把红草叶子带下肚子里去了……”

朱元璋嫌他太不会顾全体面，等不得他说完就连声大叫：“推出去斩了！推出去斩了！”

朱元璋余怒未息，又喝问另外一人：“你还有什么说的？”

“吾皇万岁！当年微臣随驾扫荡芦洲府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿

住豆将军，红孩儿当关，多亏了菜将军。”

朱元璋听他说得好听，心中高兴，立即封他做官。

这个穷朋友之所以能博得朱元璋的欢心，关键就在于他能见风转舵。他以被处斩的朋友为鉴，立即调整说话的方式，巧妙地利用比喻、拟人的修辞手法，把本来不光彩的儿时闹剧美化成一曲对朱元璋的颂歌，因而赢得朱元璋的欢心。

## 159. 迂回曲折绕个弯子

### ——曲径通幽术

曲径通幽诡辩术，就是在论辩中不直接说出心中所想的意思，而是采取迂回曲折的答话形式表达同一意思的诡辩技巧。

从前有个县官，很喜欢画老虎，可是水平不高，往往画成猫样，一点儿也没有虎相。

一天，县官又画了一只老虎，并问一个衙役：“你看这是啥？”

“是猫，我的老爷。”结果，这个衙役因为惹恼县官而挨了四十大板。

县官又问另一个衙役：“你说这是啥？”

“老爷，我不敢说！”

“你怕啥？”

“我怕老爷！”

县官生气地质问：

“那么我怕谁？”

“老爷怕皇帝。”

“皇帝又怕谁？”

“皇帝怕老天。”

“老天怕什么？”

“老天只怕云。”

“云怕什么？”

“云怕风！”

“风怕什么？”

“风怕墙。”

“墙怕什么？”

“墙怕老鼠！”

“老鼠怕什么？”

这时，衙役指着墙上的画答道“老鼠什么都不怕，就怕老爷这张画！”

县官气得两眼发直，但也不好意思再打衙役了。

这个衙役既不想说违心话，又不想挨打，于是就不得不借助于语言技巧，于是他绕了一个大圈子，采用了迂回曲折的方式，这正是曲径通幽诡辩术。这样，既表达了自己的意思，又让县官抓不住把柄，哭笑不得。

论辩之道，亦如战争，兵不厌诈，最忌直来直去。曲径通幽诡辩术就是要告诉人们，必须根据不同的场合和不同的对象，灵活地变换一下规劝和批评的方式，才能收到更好的效果。

有一对年轻的夫妇带着孩子去公园，进门时没有给孩子买票，他们已为自己准备了充分的理由——我们的孩子还小，用不着买票。

结果进门时被拦住了，检票员面带微笑地说：“瞧，您的孩子长得多高哇，和您肩膀齐了，应该为他买张票了。”

听了这话，原感到难堪并准备撒野的夫妇二人，现在感到已有台阶可下，说：“是啊，我这孩子长得就是大。”妈妈摸着孩子的脑袋不无自豪地说。

于是，做爸爸的当下就补了票。

这位检票员摸准了一般人的心理，采用曲径通幽诡辩术，非常巧妙他说了句“顺耳”的话，使那对夫妇欣然地接受了意见并改正了错误。

在现实中，常有这种情况。一些有地位、有权势者，或者就是你的顶头上司，要求你就某一问题发表看法或表明态度。而你明知与之意见不合，但又顾及到如直言不讳，不免冒犯对方；而一味附和，则又于心不甘，这时，便可以采用曲径通幽诡辩术来达到目的。这样，可以避免以硬碰硬，不致于一言不和，对方便勃然变色而伤了和气，同时又可使对方心里有准备，慢慢领悟出你的真正意思，缓解双方的矛盾冲突，有效地抑制住对方情绪的激发。

## 160. 自掘陷阱自蹈覆辙

### ——请君入瓮术

请君入瓮是一句众所周知的成语。在论辩中，当发现对方提出根本无理的问题时，可模拟同样根本无理的理由，以其人之道还治其人之身，用对手的观点制服对方，用论敌的方法击败论敌。这就是请君入瓮诡辩术。

从前，有个叫子车的人死了之后，其妻和管家商定，要用活人给他陪葬。

子车的弟弟子元得知此事，便规劝道：

“活人陪葬，不合礼仪，还是不这样吧！”

嫂子和家臣不同意，说：“你哥死了，在阴间没有人服侍，所以才用活人陪葬。”

子元听了，便说：“嫂子和管家虑事周到，用心良苦，既然要这样做，那也好！不过，与其让别人去陪哥哥，倒不如叫嫂嫂和管家作陪葬的好，因为你们服侍他总比别人更加尽心尽职！”

子元劝嫂嫂不要用活人陪葬已死去的哥哥，使用的就是请君入瓮术。既然死人要活人陪葬服侍，那么请嫂嫂和管家陪葬比别人更好。其嫂和管家一听，无言以对，只好作罢。

请君入瓮术还指诱使论敌自掘陷阱，自蹈覆辙，自陷罗网的诡辩方法。

从前，有个叫丘浚的人去逛庙。庙里的老和尚见他比较寒酸，就对他十分冷淡。

这时，恰好又有一个当官的来逛庙，老和尚马上满脸堆笑，降阶相迎，十分恭敬。

等当官的走后，丘浚问老和尚，为什么你对当官的这样恭敬？对自己却冷若冰霜。

老和尚说：“你不懂，按我们佛门的规矩，恭敬就是不恭敬，不恭敬才是恭敬。”

丘浚听罢，猛然操起木棍，照老和尚头猛打，打得老和尚双手抱头，哇哇直叫。

老和尚问丘浚为什么打人，丘浚说：

“既然恭敬就是不恭敬，不恭敬就是恭敬，那么，我打你就是不打你，不打你就是打你。”

老和尚满脸羞惭，无言以对。

老和尚为什么挨打？主要是因为他势利眼，还用“恭敬就是不恭敬，不恭敬才是恭敬”来进行狡辩，对此，丘浚也就用了同样的办法来对付老和尚。因为丘浚的话是从老和尚的话里合乎逻辑引申出来，所以老和尚即便挨了打，也只能是“满面羞惭”而已。

请君入瓮术是一种制服论敌的有效方法，关键在善于抓住论敌的致命点，然后不失时机地以此去反击论敌，便可立即置论敌于死地。

明代著名戏曲家汤显祖曾任浙江遂昌县令。境内有个村子紧傍高山，山高林密，常有老虎伤人。当地百姓纷纷请求县令灭虎。

汤显祖立即派人上街，鸣锣招募乡勇进山灭虎，可没有一个人应募。

一打听，原来遂昌县有个叫“皮神仙”的人，胡说什么虎伤人是天上神虎下凡收人，大家都怕打虎受到天神处罚。

正说话时，只见“皮神仙”眯着一双鼠眼来到汤县令跟前，问道：

“听说老爷要聚众灭虎，可是真的吗？”

“老虎伤人害畜，不能不除！”汤显祖回答。

“皮神仙”说：“天降神虎下凡，惩罚恶人，千万不能乱杀。死在虎口的都是天命注定，不是前世造下冤孽，就是今生做了坏事。行善积德的人，即便把他放在虎口，老虎也会避开，不敢伤他！”

这时，汤显祖笑着说：“那就将你‘皮神仙’放在虎口试试看，到底是善人还是恶棍！”

“皮神仙”一听，可吓坏了，连忙大声呼叫：“使不得！使不得，我还要多活几年哪！”

人群顿时发出一阵哄笑。汤显祖一下子揭穿了“皮神仙”的鬼把戏。

## 161. 借助外力制服对方

### ——就坡骑驴术

就坡骑驴，原指借助高坡，顺势跨上驴背，通常比喻借助外力，以制服对方。

就坡骑驴诡辩术是指在论辩中，不直接反驳对方，而是以对方话题中的漏洞作为突破口，就势接过对方的话头突然出击，变不利因素为有利因素，让对方措手不及。《三国志》中有一则伊籍出使东吴的故事：

蜀先主以伊籍为左将军从事中郎。使吴，孙权问其才辩，欲折其辞。

籍适入拜，权曰：“劳事无道之君。”

籍应声对曰：“一拜一起，未足为劳。”

吴主大惭，无语以对。

孙权想对素以捷辩著称的伊籍来个下马威，说他为“无道之君”做事。而伊籍就坡骑驴，借用自己正在跪拜孙权之事答道：“一拜一起，未足为劳。”把这个“无道之君”巧妙地回敬给孙权，令“吴主大惭”。

在某些特定场合，诡辩者会遇到一些别有用心的或容易落入圈套的提问，这就需要诡辩者因势利导，转守为攻，后发制人。

英国诗人乔治·莫瑞是一位木匠的儿子，他很受当时英国上层社会的尊重。他从不隐讳自己的出身，这在当时英国社会是极为少见的。

一天，一个纨绔子弟与他在一处沙龙相遇，嫉妒异常，欲中伤诗人，便高声问道：

“对不起，请问阁下的父亲是不是一位木匠？”

诗人回答：“是的。”

纨绔子弟又说：“那你父亲为什么没有把你培养成木匠？”

诗人微笑着回答：“对不起，阁下的父亲想必是绅士？”

纨绔子弟傲气十足地回答：“是的！”

诗人又说：“那你父亲怎么没有把你培养成一位绅士呢？”

纨绔子弟的发问显然是带有恶意的，如果诗人作正面回答只能落入十分尴尬的境地。

诗人没有作正面回答，而是就坡骑驴，根据对方的方式进行反问，使纨绔子弟丢脸献丑，偷鸡不成反蚀米。

有时诡辩者有意地寻找契机，巧借对方话题，就坡骑驴，以达到说服对方的目的。

有一回，与丘吉尔共事的保守党议员威廉·乔因森希克思在议会上演说，看到丘吉尔摇头表示不同意，便说：

“我想提请尊敬的议员注意，我只是在发表我自己的意见。”

丘吉尔对答道：“我也想提请演讲者注意，我只是在摇我自己的头。”

既然你有自由发表自己意见的权利，我当然也有摇自己的头的权利。丘吉尔以变应变，就坡骑驴，乔因森希克思来自讨没趣。

## 162. 由此及彼切中要害

### ——假途灭虢术

“假途灭虢”语出《左传》。它记载了这样一个故事：晋国向虞国借路，让晋国军队过境去打虢国，虞国答应了这个要求。后来，晋国灭掉虢国之后，回师途中把虞国也灭掉了。

假途灭虢诡辩术是指借用对方的推理手法，反过来再用其反驳对方的诡辩技巧。

东汉时有个名叫徐孺子的南昌人，十一岁时和一位颇有学问的郭林宗交往。

郭家庭院中有棵树，郭林宗想把它砍了，他说：

“建造住宅，常是造得方方正正的，像个口字。口中有木，就成了‘困’字。这字十分不吉利，还是把树砍了为好。”

徐孺子立即反驳说：“建造住宅，当然要正方的。家像个口字，口中有人，就成了‘囚’字。这‘囚’字比‘困’字更不吉利。假如住宅中不能有树木的话，难道住宅中就不能住人了吗？”

徐孺子借郭林宗的推理，反过来反驳他，郭林宗尽管学问渊博，竟被问得一句话都说不出来。

运用假途灭虢诡辩术时，要记准对方的推理方法，然后再用对方的方法去攻击他。另外，也可以先不接触辩题，而是谈与论题有关的其他问题，也就是进行外围战，一旦时机成熟，马上切中题意，进行反驳。

刘备做太守时，天下大旱，他下令禁止酿酒，违者下狱。

布告贴出之后，差役们不分青红皂白，凡有酿酒工具者，都被抓了关起来。

刘备很嘉许这些办事人员。他的谋士简雍却另有看法，但事关救灾，不便进言。

一天，刘备与简雍闲游，前面有一老人和一青年妇女并走，简雍说：

“是奸夫淫妇，该逮捕法办！”

刘备仔细窥探了一阵，回答说：“无罪证，非也！”

简雍说：“有淫器耳！”

刘备听了，恍然大悟，立刻转身回衙，释放了一大批无辜者。

确实，既然有“淫器”而不等于犯奸淫罪，又怎么能说有酿酒工具都具有犯禁酿酒罪呢？

简雍施用的是假途灭虢诡辩术，借用刘备的推理，虽然没有一字涉及酿酒，然而由此及彼，以此类推竟说服了刘备。

## 163. 声言击东其实击西

### ——声东击西术

声东击西诡辩术，就是为了要达到自己的论辩目的，但又不直接从这个目的的正面去说，却从相反的方面入手，说的是这个，而实际意义却在别处，所谓言此意彼的诡辩技巧。

东与西，是两个截然相反的东西，声东又怎么击西呢？

事实上确实可能，因为东与西虽然彼此相反，但又是互相联系的。

任何一个事物的存在，都会对它周围的事物产生影响，在其影响所及的范围内就会形成一个影响场。

所以，使用声东击西诡辩术时，要特别注意事物的联系性。

一天，东方朔对武帝手下一班侏儒说：

“你们见了皇上，可磕头求饶，也许能免一死。”

众侏儒果然一齐上殿，叩首流血大哭。

汉武帝很奇怪，问他们为什么这样？

侏儒们说：“东方朔说您要全部杀掉我们！求陛下开恩饶命！”

汉武帝把东方朔叫来，问他为什么要吓唬侏儒们。

东方朔说：“侏儒们身高三尺，每月挣一袋米，我东方朔身高九尺，每月也挣一袋米。侏儒们饱得撑死了，而我东方朔快饿死了！陛下如果认为我的话有理，请增加我的俸米吧！”

汉武帝听罢大笑，命令给东方朔调级增薪。

东方朔表面是说要杀掉侏儒，其实这只是“声东”，造成声势令皇帝引起注意，然后再“击西”，达到自己的真正目的。

由此可见，运用声东击西诡辩术时，“声东”是造成声势，同时也带伪装的色彩，其目的是为了后面能更好地进攻。而声势越大，伪装得越像，就给自己提供越好的论辩环境。

“击西”是论辩的真实目的，这一步最好在前面“声东”中就能表达进去，就是把它融进去而又不被对方发现。因此这是较难的一步。下面是一则关于重男轻女的论辩的例子：

甲：“如果现代医学能够准确地测定胎儿的性别，我的爱人要是怀了一个女胎，哪怕是头胎，我也要叫她去做人工流产。”

乙：“为什么？”

甲：“一对夫妻只能生一个孩子，女孩子长大了终归是别人家的，我没有儿子，靠谁传宗接代呢？”

乙：“我家倒是有个大胖儿子，现在才三岁，等过了十岁，我就送他到五台山去出家做和尚。”

甲：“你这是疯了？”

乙：“我的精神很正常。因为他不能传宗接代！”

甲：“这孩子有什么暗毛病吗？”

乙：“我不是说了吗，大胖儿子可以参加健康比赛。”

甲：“那怎么不能传宗接代？”

乙：“将来长大了找不到对象。”

甲：“好好的男孩子，哪能找不到对象？”

乙：“到时候咱们社会上只有男人，没有女人。”

甲：“哪有这种怪事？”

乙：“因为女的不能传宗接代。”

甲：“越说越不像话。你，我，还有社会上所有的人，谁不是妈妈生的呢？妈妈不就是女的吗？”

乙：“那时候根本没有妈妈了。”

甲：“没有妈妈？”

乙：“对，当妈妈还没有出世的时候，早叫妈妈的爸爸给‘流’了！”

甲：“啊？——喔……”

乙的技巧是要指出对方言谈中不合理的部分，但不正面指出，而是变换一种形式，得出的是同样荒唐的论断。

日常生活中，如果看到别人有缺点而不予指出，任其发展，结果是害了别人；但直接指出又恐对方接受不了，这时就不妨采用声东击西的诡辩术。

## 164. 含沙射影指东骂西

### ——指桑骂槐术

指桑骂槐作为诡辩技巧，表面上是指责这个人或这件事，而实际上是指责另个人或另一件事。

以前，有个瞎子被无辜地牵涉到一场官司中，开堂审判时，他对县太爷说：“我是一个瞎子。”

县官一听，立刻厉声责问：“混帐！看你好好的一双清白眼，怎么说没有眼睛？”

盲人听了县官的话说：“我虽然有眼睛，老爷看小人是清白的，可小人看老爷却是糊涂的。”

这两句话，从形式上看是“指桑”（即回答老爷的问话），从内容上看却是“骂槐”（暗中讥骂昏官）。

因为盲人的话是接过县官的话题来说的，表面上似乎是就事论事，而内容却加以改造过了，因而用得巧妙，骂得痛快，但对方又抓不住把柄。

指桑骂槐诡辩术的特点，就在于巧妙地利用词语的多义性或双关性等特点来做文章。如上例，从表面上看，盲人说的“清白”是指自己的眼睛是清白眼，实质上却是暗指盲人自身无罪，是清白的。

“糊涂”一语，表面上看是指盲人因为眼睛看不清县官，所以显得糊涂，是个昏官。

说话者说出的话语，从字面上的意思看似并不是直接针对对方，但话语中却暗含了攻击对方的深层意思，使对方虽有觉察却又抓不住把柄，只好哑巴吃黄连，有苦难言，自认倒霉。

陈细怪与他的两个学生去喝牛肉汤，老板故意坑人，只盛萝卜不盛肉。

陈细怪一见，气就来了。于是他对学生说：

“有个妇女，叫儿子到河里去洗萝卜，谁知儿子贪玩，一不小心被河水冲走了。这个妇女见儿子没回来，就找到河边。可是，河边只有萝卜没有儿子了，她急得大哭起来：‘我的心肝肉哇，你到哪里去了呀？为什么只看见萝卜没有看到肉哇，我的儿呀？肉到哪里去了喂，我的儿呀！’”

陈细怪一边用筷子在碗里捞着，一边学着女人的腔调哭着，逗得两个学生和旁边几个吃牛肉汤的人哈哈大笑。老板呢？挨了骂，揭了底，还得打落牙齿注肚里吞。

我们也可以虚构一个与对方有相似性的东西为骂的对象，来达到谴责论敌的目的。

有个人在朋友家作客，天天喝酒，住了很长时间了还无启程之意。主人实在感到讨厌，但又不好当面驱逐。一次两人面对面喝着酒，主人讲了这么一个故事：

在偏僻的路上，常有老虎出来伤人。有个商人贩卖瓷器，忽然遇见一只猛虎，张着血盆大口，扑了过来。说时迟，那时快，商人慌忙拿起一个瓷瓶投了过去，老虎不离开，他又拿了一个瓷瓶投了过去。老虎依然不动。一担瓷瓶快扔完了，只剩下最后一个。于是，他手指老虎高声骂道：“畜生畜生！你走也只有这一瓶，你不走也只有这一瓶！”

这个主人通过虚构与对方有着“不走”这一相似性的“虎”为谴责对象，表面是在骂虎，实质上是痛斥对方的厚颜无耻。表达得痛快淋漓，入木三分。

指桑骂槐诡辩术采取间接指责的方式，可进可退，既可避免公开的冲突，又可暗示启发，达到劝说的目的。

## 165. 不循常规审客抑主

### ——反经行权术

所谓反经，即不循常规。所谓行权，即改变常规，临时作适当的处置。

反经行权诡辩术，主要是为了“审客抑主”。诡辩者遇到一些居心不良的、污辱性话语的中伤，而显得尴尬和难堪时，可根据攻击者之常理，加以创造性地革新，“接过石头打回去”，实现正当的、必要的“被迫反击”。该术同反唇相讥术相似，能有效地教训攻击者，摆脱自身的困境，挽回尊严，又体现还击者的高雅风度，可谓一举多得。

音乐大师路易·贝多芬有个弟弟叫约翰·贝多芬。

约翰·贝多芬是个贪婪、自私、爱钱如命的商人。

1823年，约翰·贝多芬在纽约发了横财，成了富翁。为了炫耀自己，他得意洋洋地在寄给路易·贝多芬的名片上写道：“约翰·贝多芬，土地所有者。”好像在向这个穷苦的音乐家示威。

路易·贝多芬看了弟弟寄来的名片后，心里十分厌恶。于是，他立即拿起笔在名片的背后写道：“路易·贝多芬，智力所有者。”然后把名片寄还给他弟弟。

在实战中，反经行权诡辩术运用得成功与否，取决于能否及时、准确、敏锐地抓住攻击的要害，能否灵巧地选择反击的方式。其方式主要有以下几种：

· 类比式。

利用事物之间的相连或相克关系，融汇还击者的思想感情，将不雅的事物回击攻击者。

《世说新语》载：

“张吴兴年八岁，亏齿。先达知其不常，故戏之曰：‘君口中何为开狗窦？’张应声答曰：‘正使君辈从此出入。’”

老先生本想污辱张吴兴为狗，张吴兴乘势一推，却使老先生陷入了欲辩不能的尴尬境地。

· 诱入式。

诱入式，即把对方引诱到由他自己制造的难堪窘迫的局面中。

有一次，某单位让女职工带孩子们到单位参加“六·一”儿童节联欢。

有一个胖女工的儿子瘦，而一个瘦女工的女儿却很胖。

胖女工对瘦女工说：“你的肉都到你女儿身上去了。”

“是啊，哪一个做父母的不疼爱自己的子女呢？！”瘦女工回答说，“你怎么不给你儿子一点肉呢？”

· 斥谬式。

斥谬式就是点明对方错误观点的实质。

《世说新语·贤媛篇》，说许允和阮家女结婚，行礼后，观新妇奇丑。

许允不肯进房，桓范劝他进房，许允又想逃走，新妇拉住他。

许允说：“妇有四德，卿有其几？”

妇说：“新妇所乏唯容尔，然士有百行，君有几？”

许允：“皆备。”

妇说：“夫百行以德为首，君好色不好德，何谓皆备？”

允有惭愧之色，遂与新妇相敬重。

新妇此地暗用孔子所语：“吾夫见好德如好色者也。”责备了许允的自相矛盾，辩驳得当，又有孔夫子的大帽子，许允感到惭愧，就接受了她。事实上，后来靠他这位“新妇”，躲过了不少灾难，保全了九个儿子。

## 166. 绕着弯子巧妙设问

### ——迂回设问术

为了能在辩论中战胜对方，我们可以像在法庭上那样直来直去地问，也可以绕着弯子地问。

迂回设问诡辩术，就是指绕着弯子，翻来覆去地向对方提出问题，使对方落入圈套的诡辩技巧。

某高校发生过这样一件事：

一位老师去给学生上法语课。

这时，窗外阳光灿烂，教室内却亮着明晃晃的六盏大日光灯。老师环视教室，若有所思一言不发。

学生们看着老师的模样，都十分诧异，心想：怎么啦？发生什么事啦？

这时，老师突然提出一个问题：“同学们，中国富裕吗？”这一意外而简单的问题使大家更觉奇怪，同学们异口同声地答道：“当然不富裕。”

“那么，为什么大白天还要开那么多日光灯呢？”

一句话，使学生们恍然大悟。

这位老师采用的是迂回设问诡辩术。他先避开要说的话，而从表面似乎是无关的事物问起，最后仍然回到自己要说的本意上来。绕弯子设问，能激起人的思想上的波澜，让人在思索中明白事理，说服力更强。

运用迂回设问诡辩术应掌握以下几种技巧：

一是，要着重“问”，用似乎与辩论没关系的问题来诘问对方，其特点是平中见奇，使对方不知不觉中计。

二是，要着重“诱”，问是形式，诱是手段。一般说来，“问”是由浅入深的，其中这个过程就能体现一个诡辩者高超的技巧。“诱”的过程要讲求策略，逐渐接近本题，直到最后让对方才知道“诱”和“问”的真实目的。

三是，要着重归纳。通过“诱”与“问”，得出了一些材料，然后根据这些材料归纳主旨，阐明自己观点，达到战胜对方的目的。

四是，“问”对方时，语气要逐渐加重，设问要成排比语气，节奏逐渐加快，这样可以增加诡辩的力度。

基辛格在莫斯科向随行的美国记者团介绍美苏关于限制战略武器的四个协定签署会谈情况时说：“苏联生产导弹的速度每年大约 250 枚。”

记者们马上接着说：“我们的情况呢？我们有多少潜艇导弹在配置分导式多弹头？有多少‘民兵’导弹在配置分导式多弹头？”

基辛格说：“我不确切知道正在配置分导式多弹头的‘民兵’导弹有多少。至于潜艇数目我是知道的。但不知道是不是保密的？”

记者说：“不是保密的。”

基辛格说：“不是保密的吗？那你说是多少呢？”记者无言可答了。

基辛格巧妙地运用了迂回设问诡辩术，无疑他知道记者所问的情况，也知道这些情况是保密的，但他并不干脆回答说“不知道”，也不回答“虽然知道，但保密不能说”，因为这种回答有失自己身份，有损自己形象。

于是他装疯卖傻地反问“不知道是不是保密的？”其中迂回预设了一种本来不存在的可能性：不保密。

记者们为了急于让基辛格说出自己所需要的情况，便不假思索地回答“不保密”。这正好掉入基辛格的陷阱：既然是不保密的，那么你们也是知道的，

因此用不着我说了；反之，如果你也认为是保密的，那么我不能说就是天经地义的了。

如果你想在对方冷不防中，将对方打翻在地，那么你最好先不要让他察觉。因为战胜他的可能只是一、二句话，而前面所有的辩辞都只是一个铺垫，当你已成胜局时，别忘了归纳。

## 167. 以静制动以弱胜强

### ——后发制人术

论辩中，特别是遇到敌强我弱，敌优我劣的情况下，运用后发制人诡辩术，可以避免在对己不利的情况下仓惶应战。一旦时间成熟，便可全力反击，灭敌威风，壮我气势。

后发制人诡辩术，就是诡辩者先不动声色，在静待战机中了解对手，判断敌情，酝酿战胜对手的辩辞，避其锐气，以静制动，择机进行反攻的诡辩技巧。

后发制人是以劣势战胜优势，以弱胜强的对策。

后发制人诡辩术，要在静待中寻求机会的同时，也赢得了酝酿辩辞的准备时间，这时要迅速制定出反击策略及辩辞，同时要设法灵活机动地应付各种复杂情况，临时制宜，随机应变。

斯威夫特的邻人常打发一个小厮给他送礼物，斯威夫特受礼后从未对小厮表示过酬谢。

一天，小厮冲进他的书房，将一个包扔到他的书桌上，说：

“这是我女主人送给的两只兔子。”

斯威夫特说，“孩子，送礼可不是这种送法呀。现在，你坐在我的位子上，看看我是怎么送的，并要记取这个教训。”

小厮坐下来，斯威夫特走出去敲门。小厮说：“进来。”

他进来对小厮说道：“先生，我的女主人向您致以亲切的问候，并希望您收下这两只兔子。”

小厮回答：“谢谢你，我的孩子。向你的女主人致谢，这两个先令是送给你本人的。”

斯威夫特这才恍然大悟地笑了，打那以后他再没忘记送小费给那小厮。

运用后发制人诡辩术，须先退避三舍、赢得了解、判断敌情的机会。

以静制动，静中有动，这是兵法的策略之一。论辩与用兵相似，采用同一战略亦可后发制人。

一天，陆军部长斯坦顿向林肯抱怨，说有个陆军少将用极尽辱骂性的语言指责他询私偏爱。林肯建议斯坦顿回他一封措词严厉的信。

“好好地刺刺他。”林肯说。

斯坦顿随即写了一封这样的信，然后让总统过目。

“对！对！”林肯赞许地叫道：“就是这个样子！狠狠骂人一顿！这是一流的作品，斯坦顿。”

但当斯坦顿将信折起来，往信封里装的时候，林肯叫住了他。

“你准备如何处置这封信？”他问。

“寄走啊。”

“胡来！”林肯叫道：“你别把信寄走，把它扔到火炉里去吧！我，一腔怒火时写下的信都是这样处理掉的，而且你已在合适的时候把它写下来了，心里感到痛快了，现在，烧掉它吧，另写一封。”

林肯先是随和地同意斯坦顿的意见，静观其发展，然后反戈一击，成功他说服了斯坦顿。

## 168. 借人之力为己所用

### ——顺水推舟术

顺水推舟术，是指诡辩者抓住对方的话茬儿，顺着说下去，让其向着有利于自己的方向发展，从而折服对手。

在论辩中，顺水推舟诡辩术是借敌胜敌的技巧之一。其特点是，借他人之力，为自己所用，从而达到自己预期的目的。

运用顺水推舟诡辩术，即在论敌的攻势面前，要把握其意图和要害，表面上因势顺从，实际上是以“四两拨千斤”的手法，借敌力为我力，引诱对方孤军深入，一直引向荒谬的极端；然后，出其不意地突然逆转，集中火力杀回马枪，使对方在原先暗自欣喜的境况下受当头棒喝而晕头转向，如坠万丈深渊而失去招架之功。

“文化大革命”期间，某农场召开批判大会，批判一位小学教师打了自己的妻子。

台下的群众都知道那位教师的妻子与造反派头头有不正当的男女关系，但大家敢怒而不敢言，教师的妻子第一个上台控诉说：

“他不把我当人看待，把我当成他的私有财产。”

这时一位下放的知识分子突然跃身上台发言说：

“你也是个读书人，是人民教师，怎么能把你的老婆当成私有财产？你的错误是严重的，必须彻底认罪……”

造反派头头听了频频点头，教师的妻子也露出了洋洋得意的笑容，这时，那位下放的知识分子提高嗓门接着说：

“我警告你，今后一定要把你的老婆当成公有财产，否则，只有死路一条！”

在台下的一阵哄笑声中，造反派头头和他的情妇脸上一阵红、一阵白、一阵青，却久久说不出一句话来。

发言者的一席话，先顺后逆，辞锋的逆转来得如此突然，而且先前的“顺”与后来的“逆”落差如此之大，使对方从得意忘形的心境中突然落入原形毕露的狼狈境地，这一击可谓“力重千钧”了！

在莎士比亚《威尼斯商人》剧中，曾记述鲍西娅巧用顺水推舟诡辩术战胜夏洛克的故事。

安东尼奥借了夏洛克三千金币，夏洛克为了报复安东尼奥，提出条件；如果到期还不起，就从安东尼奥身上割下一磅肉，狠毒的夏洛克还要安东尼奥立下借据为凭。

借期到了，安东尼奥无力偿还夏洛克的钱，夏洛克执意要从安东尼奥身上割下一磅肉来，并告到法院。

这时鲍西娅扮成律师为安东尼奥辩护，她对夏洛克说：

“你得请一位外科大夫，免得他流血过多，送了命。”

夏洛克非置安东尼奥于死地不可。他说：“借据上没有这一条。”

鲍西娅说：“这借据上写的是给你一磅肉，可没有给你一滴血，这说明割一磅肉对不能出一滴血。夏洛克，你就准备割肉吧，可你当心别让他流出一滴血来。还有，你割的肉，不能超过一磅，也不能少于一磅，要是你割的肉比一磅多一点或少一点，那就按威尼斯的法律，判你死罪，财产充公。”

要做到割一磅肉而不流一滴血，并且要不多不少，是办不到的，聪明绝

顶的鲍西沅为制服夏洛克，并不与他正面抗衡，而是顺着借据顺水推舟，夏洛克终于失败了。

一位记者问扎伊尔总统蒙博托说：“你很富有。据说你的财产达到三十亿美元！”

蒙博托听后发出一阵长时间的哈哈大笑，反问道：“一位比利时议员说我有六十亿美元！你听到过吧？！”

记者的提问，表面是问家庭经济情况，实际上是触及政府首脑是否廉洁的政治问题，这对蒙博托来说是要慎重回答的。这种回答难度极高，正面解释是难以说清的，置之不理则会让人误以为心虚默认。

而蒙博托则运用顺水推舟诡辩术，来个虚而虚之，巧妙地用一个十分夸张的情况来反问对方，收到了很好的效果。

顺水推舟木诡辩术巧在对对方攻势的利用，化论敌之力为我之力。

运用顺推舟诡辩术的关键在于处理好“顺”与“推”之间的转换关系，并要求能抓住对方关键性的话。

## 169. 拐弯抹角不着边际

### ——旁敲侧击术

旁敲侧击诡辩术，是指在论辩过程中，论辩者故意绕弯子，不直接从正面说明本意，而从侧面曲折地说出来，或用反语或隐语为其论点进行辩护的诡辩技巧。

一次，孟子批评齐宣王不会治国。孟子说：

“假如您有个臣子，把妻室儿女托付给朋友照顾，自己到楚国去了。等他回来后，他的妻子儿女都在挨饿受冻，对这样的朋友，该怎知办？”

王曰：“和他绝交。”

孟子又问：“假如管刑罚的长官不能管理他的部下，那该怎么办？”

王曰：“撤掉他。”

孟子又问：“假如一个国家政治搞得不好，那又该怎么办呢？”

此时，齐宣王却环顾左右而言他。

孟子旁敲侧击，终于使齐宣王无言以对。

有一次，肖伯纳参加一次丰盛的晚宴，有人在他的面前滔滔不绝地吹嘘自己的才学。

这个人不知羞耻，从天谈到地，在南谈到北，好像自己样样都精通。

肖伯纳毕恭毕敬地听了很久，感到越来越不是味道，最后，终于忍无可忍地说：

“朋友，有了我们两个人，世界上的事情就全都知道了。”

那人惊愕地问：“不见得吧！”

肖伯纳说：“怎么不是？世间万物你这样通晓，就差一点，不知道自己令人厌烦，而我刚好知道这一点，合起来，岂不是‘全都知道了，？’”

旁敲侧击诡辩术称得上是诡辩武库中的奇兵器，眼看还不着边际地向前飞，殊料猛然折变方向给猝不及防的对手以致命一击。

大仲马最厌恶吝啬。他本人慷慨无比。

有一天，从旅馆出来，大仲马看见一个百万富翁正给存衣处的管衣人一个五十生丁的硬币。作家涨红了脸，递给管衣人一张一百法朗的纸钞。

“对不起，先生，我想您弄错了！”仆人将钱又递了回来。

“不，我的朋友，不。”大仲马说道，“是这位先生弄错了。”

他指了指那个百万富翁。

就这样，大仲马将自己“涨红了脸”换给了一毛不拔的百万富翁。

其实，旁敲侧击诡辩术在生活中也是一种常见的诡辩手法。

例如，夫妻之间、朋友之间、同事之间难免都会保留一些秘密（或隐私），但有些却是人们所关心的而又无法直接打听的，那么，也只好从侧面用反语或隐语引诱对方道出实情并使其泄露其秘密。这种询问技巧就是旁敲侧击。

除此，旁敲侧击诡辩术也常用于社会调查。由于社会问题都具有一定的特殊性或复杂性。所以，有些问题是无法直接或正面接触的，故此，只好用旁敲侧击的手法来得到真实情况（或某一事件的真相）。

例如，记者的采访或警察对案件的调查，也都经常采用旁敲侧击的手法来获得真实情况（或事件的真相）。

可见，旁敲侧击诡辩术是完全可取的。

