

中外演讲文化系列

论辩 与 智慧

LUNBIAN YU ZHIHUI

刘建祥 著



湖南人民出版社

论辩 与 智慧

LUNBIAN YU ZHIHUI

刘建祥 著

湖南人民出版社

责任编辑:易和声

装帧设计:谢 路

论辩与智慧

刘建祥 著

*

湖南人民出版社出版、发行

(长沙市银盆南路 78 号 邮编:410006)

湖南省新华书店经销 长沙富洲印刷厂印刷

2000 年 3 月第 2 版第 3 次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:10.25

字数:258,000 印数:13,000—19,000

ISBN 7-5438-0872-2
I·110 定价:15.50 元

前 言

论辩，亦称辩论。它是争辩双方不同观点的直接抗衡与辩驳，其过程则是一种智慧的角逐。

翻开先秦的典籍，孟子的论辩气势奔放，雄壮恢弘；庄子的论辩言辞犀利，跌宕纵横；墨子的论辩严密精谨，滴水不漏；荀子的论辩妙语连珠，咄咄逼人；惠施的论辩纵横捭阖，翻云覆雨。而闪烁其间的，无不是论辩者的聪慧睿智。

古希腊，“论辩”和“智者”本为同一个词“ $\text{CO}\phi\text{NCT}$ ”。泰勒斯、柏拉图、苏格拉底等雄辩家或口若悬河，雄辩的论证使人折服；或唇枪舌剑，犀利的辩锋令人结舌；或巧舌如簧，死里说活；或左右逢源，无懈可击；或处变不惊，巧言脱祸；或机敏风趣，妙语解窘。这些论辩也高度体现了人类的智慧。

古今中外大量的论辩实例证明，无论是符合逻辑的巧辩，还是巧用逻辑的诡辩，往往是“诡”中有“巧”，“巧”中有“诡”，“巧”和“诡”都是一种智慧的体现，是智慧的创造。亦如论辩中的幽默术，它可以违反逻辑规律去偷换概念，曲解因果，导致荒谬，而又使对方不以为谬，反觉别有情趣，从而轻而易举地达到其论辩目的，表现

出论辩者的一种睿智。国内外教育心理学家之所以都肯定地认为,论辩可以克服人们常说的求同性、再生性、呆滞性等思维弱点而发展创造性思维能力,就在于研究和实践已经证明,除了论辩本身充满着智慧之外,其论辩过程更具有开发智力的作用。从思维角度看,论辩是语言的艺术,语言是思维的工具,一个人的论辩艺术越高,驾驭语言的能力就越强,思维能力也必然随之大大提高。而一个人思维方式的改进和思维能力的提高,无疑是一个人多方面、全方位智能的提高。

鉴于此,作者试图以逻辑学为指导,以语言学为基础,以古今中外著名的、成功的论辩实例为论据,以阐述原理、分析实例、授以方法为基本思路,总结概括、加工提炼出了几十种论辩的技巧与艺术,构成一种融哲理性、思辩性、趣味性于一体的方法论读物,意在提高读者的论辩技巧、艺术品位、语言表达能力,进而达到开发人的多种智力,提高人的多种能力的目的。

限于水平,这种目的不一定会完全达到。不当之处,尚祈读者鉴谅,并提出宝贵意见。

目 录

- 以其人之道，治其人之身
——仿拟术 (1)
- 半斤八两，针尖麦芒
——反还术 (10)
- 快速应变，话语随机
——机变术 (20)
- 否语藏机，正话反说
——倒反术 (27)
- 手挥五弦，目送飞鸿
——双关术 (30)
- 含糊其辞，不置可否
——模糊术 (37)
- 骑墙居中，模棱两可
——两可术 (43)
- 闪烁其词，似是而非
——闪避术 (47)
- 歪问歪答，以谬制谬
——谬答术 (50)
- 指东说西，答非所问
——岔答术 (54)
- 故意曲解，戏谑诙谐
——曲解术 (59)

- 扩大显微，欲正故谬
——导谬术 (62)
- 谬上加谬，歪理歪推
——叠谬术 (72)
- 期待扑空，陡然起折
——跌宕术 (79)
- 故作愚言，嬉而不谑
——调侃术 (85)
- 明修栈道，暗渡陈仓
——示假术 (97)
- 曲白隐衷，意寓言外
——隐含术 (101)
- 预设前提，暗含判断
——复式术 (106)
- 遁辞隐意，谰譬指事
——委婉术 (112)
- 旁敲侧击，曲径通幽
——暗示术 (119)
- 偷梁换柱，移甲作乙
——转意术 (124)
- 牵连演化，语义变迁
——衍义术 (131)
- 改变词序，换词替代
——迁词术 (135)
- 金蝉脱壳，化害为利
——遁辞术 (139)
- 张冠李戴，制造歧义
——歧义术 (144)

- 音同义异，沙石含金
——谐音术 (148)
- 反间盘驳，咄咄诘难
——盘诘术 (153)
- 请君入瓮，诱“敌”入彀
——设陷术 (162)
- 并行可逆，反向求因
——逆缘术 (172)
- 声远击近，同语异指
——异指术 (176)
- 以此喻彼，取譬明理
——喻比术 (182)
- 取喻论理，喻巧理至
——喻证术 (192)
- 以此类推，以类相比
——类比术 (196)
- 引经据典，借言引证
——引证术 (206)
- 易位反驳，反向求证
——反证术 (209)
- 进退维谷，左右为难
——二难术 (214)
- 两刃并用，左右夹攻
——双刀术 (225)
- 以子之矛，攻子之盾
——矛盾术 (231)
- 量变质固，飞矢不动
——变度术 (239)

● 循循善诱，丝丝入扣	
——剥笋术	(244)
● 事实入战，以真驳假	
——揭谎术	(248)
● 激水鸣石，巧言激将	
——智激术	(251)
● 出语惊人，当头棒喝	
——语惊术	(260)
● 钢言硬语，义正辞严	
——义辩术	(266)
● 心理交锋，攻心克敌	
——攻心术	(277)
● 知人智者，因人施辩	
——因异术	(283)
● 心理换位，逆转谈锋	
——逆锋术	(291)
● 顺其所好，攻其所蔽	
——陪衬术	(295)
● 发语不凡，应对巧妙	
——联对术	(302)
● 语留半句，话说三分	
——截留术	(308)
● 后 记	(316)

以其人之道，治其人之身

——仿拟术

在说辩中，仿照对方的话语结构，拟造出一个与对方话语相同，但语意相反的句子来攻击对方，这种以其人之道，还治其人之身的说辩技巧，叫仿拟术。

相传，乾隆皇帝微服私访到了苏州，闻听虎丘村有位何巧姑，不仅心灵手巧，样样活会干，还有一副好口才，能言善辩，巧舌如簧。乾隆帝一时兴起，想去试试这位巧姑娘到底有多聪慧，于是骑着马只身前往。

乾隆来到虎丘村，正巧见到巧姑在自家门口的田里锄地，于是问道：“这位大姐，你锄地锄得这么熟练，请问你一天能锄几千几百几十下？”何巧姑却笑着说：“你的马跑这么快，敢问你的马蹄子一天能落几千几百几十次？”乾隆一听，大吃一惊，巧姑果真舌利如刃。他连忙下马，却又做出似下非下的样子再问：“你看我是想下马呢？还是想上马？”何巧姑也一脚田里，一脚田坎地说道：“敢问您我是想下田干活呢？还是想收工回家呢？”

乾隆听罢，无言以对，心中敬佩不已。

由于何巧姑仿拟乾隆的话语结构回答乾隆的问话，不仅没有被乾隆难住，反倒难住了乾隆帝。仿拟术的要点就在于，因为我方运用了对方的标准、原因等话语结构，得出一个与对方相反的结论，或得出一个对方也无法回答的难题，使对方无话可说，只好缄默不语，哭笑不得。请看下例故事。

西山村有一位远近闻名的王懒汉，一天到侄子王勤家作客。早

晨，王勤替他叠被子，王懒汉说：“反正晚上要睡，现在何必去叠！”

饭后，王勤忙着洗碗，王懒汉说：“反正下顿要吃，现在何必去洗。”

第二天吃饭的时候，王勤只顾自己吃饭，不理懒汉。王懒汉便问：“我的饭呢？”王勤说：“反正吃了要饿，你又何必要吃！”睡觉的时候，王勤只管自己，不理懒汉。王懒汉又问：“我睡哪儿？”王勤说：“反正迟早要醒，你又何必要睡！”王懒汉急了，叫道：“不吃、不睡，不是要我死吗？”王勤答道：“是啊，反正是死，你又何必活着！”

王懒汉哑口无言。

上述故事中，王勤仿拟王懒汉的话语结构，以其人之道，还治其人之身，气得王懒汉干瞪眼。

说辩中，对于仿拟术的运用，关键是“仿”。掌握这种方法，必须首先掌握如何“仿”。下面介绍几种主要的“仿”的方法。

1. 直仿。

直仿是直接模仿对方的语言形式，或袭句讽刺，或换词反击，或以谬制谬，造成以其人之道，还治其人之身的效果。

著名的幽默大师马克·吐温喜欢向人家借书，他的邻居想出一个办法，以期扭转他的习惯。当马克·吐温提出要借阅某一本书时，这位邻居说：“可以，可以。但是我定了一条规则：从我的图书室借去的图书必须当场阅读。”

一星期后，这位邻居向马克·吐温借用割草机。马克·吐温便运用直仿术回敬对方，他说：“当然可以，毫无问题。不过我定了一条规定：从我家里借去的割草机只能在我的草地上使用。”

当然，马克·吐温是运用直仿术开玩笑而已。邻居的规定还是勉强可以执行的，而马克·吐温的规定则是无法做到的。

在下例中，丘吉尔对直仿术的运用，与马克·吐温有异曲同工之妙。

与丘吉尔共事的保守党乔因森希克斯在一次会上演讲时，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，我只是在发表自己的意见。”丘吉尔马上回答道：“我也想请演讲者注意，我只是在摇自己的头。”丘吉尔完全袭用了乔因森希克斯的句式，但却一点不漏地把对方的话“弹”了回去，使议员处于无言以对的尴尬境地。

丘吉尔是很善于运用此法的。著名的幽默家、剧作家萧伯纳甚至都被他讥讽得败下阵来。有一次，萧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前来观看拙作《卖花女》的首场演出，假如阁下这样的人也会有朋友的话。”

萧伯纳的幽默以尖刻著称，所以这样奚落丘吉尔在他来讲并不过分。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：“亲爱的萧伯纳先生，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演出，假如你的戏会有第二场观众的话。”

幽默大师萧伯纳想讥嘲丘吉尔没有朋友，丘吉尔则直仿出萧伯纳的戏没有第二场观众。

又如：俄国诗人马雅可夫斯基不大注意仪表，有一次，戴了一顶破帽子外出，一个游手好闲的人嘲笑他：“喂，你脑袋上边那个玩意是个什么东西？能算是顶帽子吗？”马雅可夫斯基应声反问：“你帽子下面的那个玩意是甚么东西？能算是个脑袋吗？”提问者嘲笑诗人的帽子破，而诗人则讥笑了提问者的大脑贫乏。马雅可夫斯基直仿对方的语言形式，在回答对方问题时，巧妙地把“脑袋”和“帽子”调换一下位置，就把对方对自己的侮辱全部还给了对方。这种方法，也叫直仿中的换词反击法。

直仿中的换词反击，便是借对方恶语，伤对方自己。例如：一

个大雪天的早晨，长工张三披着一张羊皮在财主院内扫雪。财主起床见张三披着一张羊皮，酸性大发，挖苦张三道：“喂，穷小子，你身上怎么长出了一张兽皮？”张三接语以对：“老爷，你的身上怎么长出了一身人皮？”张三直仿财主的话语结构，只将“兽皮”换成了“人皮”，就把财主放出的恶语射向财主自己。

再如欧阳修的妻子有一次劝慰他说：“你改文章何必这么认真？又不是小学生，难道还怕先生生气不成？”

欧阳修笑着答道：“不是怕先生生气，而是怕后生笑话啊！”

“怕后生笑话”，是欧阳修巧妙地袭用其妻“怕先生生气”的话语，由“先生”仿拟出“后生”，形象通俗，意蕴丰富，理明意豁，诙谐得体。

直仿中的以谬制谬，则是仿拟对方荒谬的说辩形式，反击对方。例如，一个人要把宅院中的树伐去，朋友觉得可惜，劝他不要砍伐。他却提出理由说：“宅院方正如口，口中有木，恰是‘困’字，不吉利吧？”朋友见他提出如此荒谬的理由，马上反问：“你生活在你院内，宅院方正如口，口中有人，恰是‘囚’字，是不是吉利呢？我看你还是不住在家里为好。”这位朋友模仿对方提问的方式、方法及语言形式，驳得此人无言以对。

再例如：有一刻薄鬼亨特叫仆人去买酒，只给仆人一个酒壶，却不给钱。仆人感到莫名其妙，便问：“先生，没有钱怎么能买到酒呢？”

刻薄先生生气地说：“花钱买酒谁不会？不花钱买到酒，才算有能耐呢！”

仆人听了，一声不吭地拿着酒壶走了。一会儿，仆人拿着酒壶回来交给刻薄鬼。亨特以为占了仆人便宜，高兴地端起酒壶倒酒喝。但倒了半天也没倒出一滴酒，原来是个空酒壶。亨特大怒说：“岂有此理，酒壶里没有酒，叫我喝什么？”

仆人回答说：“酒壶有酒谁不会喝？要是能从空酒壶里倒出酒

来，才算真能耐呢！”

在上述故事中，这位仆人是很机敏的。他仿拟亨特的语言方式，使得亨特无可奈何。

我们再来看一则故事：有一财主刁酸刻薄，一次，一位长工不小心踩死了他家的一只公鸡，他便乘机敲诈，对长工说：“好哇，你踩死的是我一只只能下蛋的公鸡。限你三日之内，赔我一只只能下蛋的公鸡。否则，扣你全年工钱。”

长工回到家里闷闷不乐，愁眉不展。妻子问他何故，长工如实说了原委。长工妻说：“让我来对付这位刁财主。”

第三日，长工妻来到财主家。财主问道：“你的丈夫呢？他怎么不来？”

长工妻答道：“他不能来了，他正在家生孩子哩！”

财主吼道：“胡说，男人家哪能生孩子？”

长工妻立即反驳道：“既然大人知道男人不能生孩子，公鸡又怎么能下蛋呢？”

财主无言以对，直翻白眼珠。

这则故事中长工妻的反驳，就是直仿财主说话的荒谬逻辑。由此，直仿术不仅可直仿对方的语言形式，还可直仿对方的说话内容。

据说解缙9岁那年，有一次，他到饭店买馍馍，店主欺他是个小孩，便挑了一个最小的给他。解缙便对店主说：“你不认为这个馍馍比其他的要小些吗？”店主答道：“哦，没关系，你人小力微，馍馍小一些，你拿起来就轻便些。”

解缙小眼一瞪，说了一声“我懂了”后，把一个铜钱放在柜台上就走。店主叫住他说：“你还没付足馍馍的钱呢！”解缙却说：“哦，没关系，你人老眼花，钱少一些，数起来就容易些。”

直仿术是仿拟术中最常见，也是比较容易掌握的方法之一。它主要是根据对方提出的问题的思维方式、语言形式，再造一个类

似的问题，将对方的问题反弹回去，让对方自食其果，叫苦不迭。

2. 喻仿。

喻仿是模仿对方的说辩，构造出一个相似的喻例，然后以喻例向对方设难，造成以其人之道，还治其人之身的效果。

例如：工人小王上班接二连三地迟到，班长批评他，他不仅不接受，还辩驳说：“你为什么老是批评我？你没有看到我是在进步吗？我第一次迟到 15 分钟，第二次迟到就只有 10 分钟，今天才迟到 5 分钟。这说明我在逐渐改正错误，不仅不应该批评，还应表扬我的进步。”

班长反驳道：“假如有这样一个小偷，他一天偷了人家 10 个钱包，被抓住后发誓要改正，于是第二天只偷了 9 个钱包，第三天又减少到 8 个。我们是否应该对这个小偷的‘进步’加以表扬呢？如果他减少到一天偷一个，是不是应该对他大加赞赏，以表彰他飞速的‘进步’呢？”

小王无言以对。

上例中，班长就是仿拟小王的说辩形式，选择一个谬误性极强的喻例，采用反问的口气设难，而使狡辩者理屈词穷。这种技巧的特点是喻例较多，随手可取。运用喻例要注意使他们既能“同步”，又能“互补”，表述喻仿既要注意使它们层次清晰，又语气连贯。

3. 比仿。

比仿是选择一个临近的同类事例，然后模仿对方的说辩，做出一个相似的推理形式，以此向对方设难。例如：

有个狡诈的财主，找到一个相马的人，对他说：“我给你一百块钱，你给我买一匹我最喜欢的马来。”相马人问：“你喜欢什么颜色的马？”财主说：“我不要黑马、白马，也不要黄马。”

“那么，我就给你挑一匹灰马吧！”相马人说。

“也不要。”财主说。

“那么，就挑红马，或棕马，或几种颜色交错的杂色马吧！”

“也不行。”

聪明的相马人知道是财主有意刁难，于是说：“啊，是这样！那我就去试试吧！”相马人收下银元就走。这时，财主叫住相马人问道：“什么时候，你把马买好牵来呢？”

相马人回答说：“不是星期一、星期二……也不是星期天。反正会在那一天，我就把马牵来了。”

财主一听，连叫了几声：“啊！啊！啊！”急得说不出话来，只好眼睁睁地看着相马人带着一百块银元走了。

上例中，财主实际上是排除了一切颜色的马，因而是无法挑到马的。从形式逻辑的角度上讲，这是违反了选言推理规则，是不合逻辑的。相马人运用比仿术，如法炮制，将财主的逻辑错误重复使用。这样一来，如果财主挑马的要求是合理的，那末，相马人送马日期的选定也是合理的，也即根本推不出送马的日子究竟是哪一天。既然这个推理形式是照搬财主挑马的形式，那么，财主自然无话可说，只得自食其果。

4. 仿体。

仿体是指说辩者提炼出对方推论的基本结构和表述方式，然后用之于另一类事物的推论之中，得出一个能给诡辩者以某种损害的结论。

例如：有一个人对他在剧院工作的朋友说：“你有点不够朋友。”

这位朋友问：“为什么这样说？”

这人说：“你在戏院工作，完全有能力给我弄点免费戏票，可你从来没有做过。”

这位朋友听一笑说：“你也有点不够朋友吧？”

这人问：“我有什么错？”

这位朋友说：“你在银行工作，完全有能力给我弄点免费钞票

来,但你做过吗?”

上例这位朋友的反驳,就是采用仿体式仿拟术。仿体式仿拟术没有直仿式那样锋芒毕露,也不像喻仿式那样注重喻示的效果,还不像比仿式那样在同类事物的比仿中揭示对方说辩之谬。仿体式仿拟术在运用中要抓住两个关键点:一是要选择合适的比仿事物,用来比仿的事物仅仅显示对方说辩之谬是不够的,它必须给说辩者某种实际的影响;二是对对方的说辩所采用的方法和表述形式,要做逼真的模仿,不能省略式的打乱其程序。因为这种技巧,用来比仿的事物是异类,事物本身的可比性并不强。它之所以产生“比”的效果,关键在于推理的方法和表述方式相同。

总结上述各式,运用仿拟术的关键是要迅速地构造出与论敌相反的语言填入结构,从而反击对方。解决这个问题的可行方法是与论敌逆反思考,从一果多因、一因多果或相似类比等逻辑思维入手,去寻找有利于己、不利于敌的语言。例如:名作家盖达尔旅行时,旅店老板势利眼,见他提着个破皮箱,便安排他住进了一个破旧的房子。当得知是大名鼎鼎的盖达尔时,他说:“先生是大名鼎鼎的人,为什么用的皮箱却是随随便便的?”盖达尔说:“这样难道不好吗?如果皮箱是‘大名鼎鼎’的,而我却是‘随随便便’的,那岂不更糟?”

这里,盖达尔的回答是非常幽默的,虽然他的回答并不周密,从客观逻辑来说是片面的,因为他没有穷尽所有的可能。他只选了一种可能性,即人大名鼎鼎,皮箱随随便便。其实还有几种可能:即人随随便便,皮箱也随随便便,这自然不好;另一种可能是,人大名鼎鼎,皮箱也大名鼎鼎,这样如果不是更好,却也不能不说是同样的好。但盖达尔在这里不和店主作客观上的推理,而只求表达出一种主观心境情趣,达到讽刺的目的。因而盖达尔的回答在逻辑上虽然有漏洞,但还是得欣赏他的幽默。

所以,在运用仿拟术时,我们可以不去考虑所使用的表述结构