

中华语言魅力丛书

情达意

——修辞的策略

吴礼权 著



- 读者诸位，您是否感到语言表达确实有学问呢？
- 您是否觉得有必要提升一下您的表达艺术水准呢？
- 如果您有这样一个想法，那么，您不妨从本书给您提供的线索与先哲时贤的语言范例中用心体会一下，相信定能获益匪浅的。

吉林教育出版社

中华语言魅力丛书

传情 达意

修辞的策略

吴礼权 著
吉林教育出版社



(吉)新登字 02 号

中华语言魅力丛书

传情达意——修辞的策略

吴礼权 著

☐ 责任编辑:张景良

☐ 咨询热线:(0431)5631827

☐ 封面设计、插图:严克勤

☐ 销售热线:(0431)5645386 5645391

☐ 责任校对:李枫

(0431)5645388 5647969

☐ 传 真:(0431)5633844

☐ 出 版:吉林教育出版社(长春市同志街 1991 号 邮编:130021)

☐ 发 行:吉林教育出版社(网址:www.JLeph.com)

☐ 印 刷:长春第二新华印刷有限责任公司(地址:长春市绿园区辽阳街 15 号

邮编:130062)

☐ 开本:850×1168 毫米 1/32

☐ 印张:8 插页:2 ☐ 字数:185 千字

☐ 版次:2004 年 1 月第 1 版

2004 年 1 月第 1 次印刷

☐ 印数:1—8 000 册

☐ 定价:15.00 元

☐ 书号:ISBN 7-5383-4716-X/G·4334

如有印装问题请直接与承印厂联系调换

吴礼权，男，1964年生，安徽安庆人，文学博士。复旦大学教授、中国修辞学会常务理事、华东修辞学会副秘书长、上海市语文学会秘书长。

迄今已在国内外重要学术刊物上发表学术论文120余篇，出版的学术著作15种。其中在台湾商务印书馆出版了《中国笔记小说史》、《中国修辞哲学史》、《中国言情小说史》、《中国语言哲学史》、《中国现代修辞学通论》等五部，1997年大陆出版机构——商务印书馆（北京）引进了台湾商务印书馆的版权，在大陆发行了《中国笔记小说史》的简体字版本。在大陆各大出版社出版的专著则有《修辞心理学》、《阐释修辞论》、《中国修辞学通史·当代卷》等五部；合作出版的有《中国历代语言学家评传》、《公关语言学》等五种。

学术论著之外，还出版了《游说·侍对·讽谏·排调：言辩的智慧》、《妙语生花：语言策略秀》两部普及性著作，两书都曾是一时的畅销书。其中，前者20世纪90年代在大陆前后发行五万余册；被台湾国际村文库书店引进，易名为《言辩的智慧》后，在台湾至今销售不衰。后者出版几个月内，就在互联网上热卖，也是深受欢迎的大众作品。

学术论著曾获两次国家奖、两次省部级奖、一项专业类全国最高奖。其在海内外相关学术领域具有较高的知名度。曾应邀去日本、台湾、香港等地讲学和学术交流，1999年3月起任日本京都外国语大学客员教授。由于学术研究的突出成就，从而成为复旦大学最年轻的语言学教授。2002年推举为中国修辞学会常务理事。

出版者的话

中华民族有两大绝活：美食与美辞。中国人钟情于美食，世所公认；中国人讲究美辞，众所周知。汉代学者刘向云：“说不可不善，辞不可不修。”南朝文论家刘勰说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”由此可见美辞的重要。

那么，如何创造美辞？如何使自己的言说精彩动人，使自己的文章魅力无边？读过这本书，将给你以深刻的启示，让你如饮醍醐，茅塞顿开。相信您一书在手，依计而行，活学活用，定能立竿见影，妙语生花、妙笔生花都是指日可待！

本书是作者专事写给大众的一本高品味的修辞学普及读物，也是作者用心最苦、用力最勤，精雕细刻，八年乃成之作。作者以深厚的学术底蕴和最具前沿色彩的自主理论为依托，以个中专家之背景，厚积薄发，自然出手不凡。

全书总结修辞策略科学全面，概括修辞原则深刻精警，阐释修辞文本建构的心理机制首开先河，解析修辞文本的精义奥蕴犹如庖丁解牛。讲理论头头是道，论学理言之凿凿。本书展现在读者面前的是“深奥学理浅易化”、“平淡情事艺术化”的一种全新的著述境界，凸显出一代学术新人的独特魅力与崭新风采。特别是书中那信手拈来、旁征博引的掌故叙说，那汪洋恣势、有意无意的挥洒指点；那斗然而来、戛然而止的行文风格，那信马由缰、风行水上的流畅文笔，尤能见出一个青年学者的独到功夫。



因此，这本书无论读者朋友是作为求知问学的修辞学著作读，还是当作言语交际的“实战手册”读，抑或当作美辞散文读，都是值得一读的。

《中华语言魅力》丛书首推三册：《传情达意——修辞的策略》、《能说会道——表达的艺术》、《口若悬河——演讲的技巧》，欢迎指正。

吉林教育出版社

2004年1月



目 录

引言	1
第一章 婉约含蓄的修辞策略	17
一、说古道情：用典	19
二、假假真真：倒反	29
三、珠玉潜水：镶嵌	35
四、欲却还迎：推避	40
五、一石二鸟：双关	44
六、空谷传音：留白	50
七、离合增损：析字	53
八、迂回前行：折绕	59
九、掩头匿尾：藏词	63
十、金玉其外：讳饰	67
十一、指桑骂槐：讽喻	72
第二章 扣人心弦的修辞策略	79
一、铺张扬厉：夸张	80
二、双玉互叩：叠字	87
三、先声夺人：倒装	90
四、悖理情深：绝语	96
五、和而不同：同异	99
六、一唱三叹：反复	103
七、后来居上：层递	106
八、交相映衬：对比	110





九、明知故问：设问	114
-----------------	-----

十、折抵化形：换算	117
-----------------	-----

第三章 新巧灵动的修辞策略 121

一、取譬相成：比喻	122
-----------------	-----

二、物我交通：比拟	134
-----------------	-----

三、绘声绘色：摹状	140
-----------------	-----

四、境界仿真：示现	143
-----------------	-----

五、镜头组接：列锦	148
-----------------	-----

六、记实存真：飞白	153
-----------------	-----

七、角色客串：转品	158
-----------------	-----

八、换位别义：变序	161
-----------------	-----

九、妙用矛盾：抵牾	164
-----------------	-----

十、点铁成金：仿拟	168
-----------------	-----

第四章 形式齐整的修辞策略 174

一、对仗平衡：对偶	176
-----------------	-----

二、铺排壮势：排比	183
-----------------	-----

三、交互渗透：互文	187
-----------------	-----

四、往复成章：回环	189
-----------------	-----

五、上递下接：顶真	195
-----------------	-----

六、错落有致：错综	202
-----------------	-----

第五章 幽默诙谐的修辞策略 207

一、诱敌深入：设彀	208
-----------------	-----

二、故作认真：精细	212
-----------------	-----

三、取皮去骨：仿讽	215
-----------------	-----

四、离题行文：旁逸	220
-----------------	-----

五、别出蹊径：别解	224
-----------------	-----

六、声东击西：歧疑	227
-----------------	-----

七、错乱时空：移时	230
-----------------	-----

八、事实说话：例示	234
参考文献	238
后记	239



传情达意

修辞的策略

引 言

有一次，我参加在台北一个学校的毕业典礼，在我说话之前，有好多长长的讲演。轮到我说时，已经十一点半了。我站起来说：“绅士的讲演，应当是像女人的裙子，越短越好。”大家听了一发愣，随后哄堂大笑。报纸上登了出来，成了我说的第一流的笑话，其实是一时兴之所至脱口而出的。

另外我说的笑话已经传遍了世界的是：“世界大同的理想生活，就是住在英国的乡村，屋子安装有美国的水电煤气等管子，有个中国厨子，有个日本太太，再有个法国的情妇。”这话我是在巴西一个集会上说的。

在读者文摘上我看到的一个笑话是：“女人服装式样的变化，是不外乎她们的两个愿望之间：一个是口头说明的愿望——要穿衣裳；一个是口头上不肯说明的愿望——要在男人面前或自己面前脱衣裳。”

这是幽默大师林语堂在《八十自叙》中的三段文字，读来真是令人兴味盎然，历久难忘。那么，林语堂的话何以有此等独特的魅力呢？

这是因为他善于运用修辞策略，平淡的情事到了他的嘴里便顿然变得情趣盎然，机趣横生。林氏上引自叙的笑话，第一个其实是骂人的话。如果说白了，就是：你们那么啰嗦干什么？都是大男人怎么像个娘儿们似的，你们不能说得简明扼要些，给人留点回味的余地吗？如果真的这样说了，那么一定会激起众怒，一



点风度也没有了。林语堂也就不是林语堂了。

林语堂毕竟是林语堂，他是哈佛大学的比较文学硕士，德国莱比锡大学语言学博士，是个有很深的西方教育背景的著名学者和文学家，又向来标榜幽默，自然会比别人更懂得幽默。所以，他运用“比喻”修辞策略，将“绅士的讲演”与“女人的裙子”联系搭挂在一起，以女人穿裙子越短越能迷死男人的韵味来喻男人讲演越简短越好，形象新颖，出人意表，虽然是骂人，但被骂者却不得不佩服他说得有理，说得婉转含蓄，觉得给自己留了面子，没有伤及自己的情感自尊，而且还会因林氏语言的机趣与智慧而生愉悦之情。正因为如此，林氏的这番骂人的话才会成为“第一流的笑话”被人传诵。



2

林语堂自叙的第二个笑话，也很有魅力，运用的是“排比”修辞策略，将自己所构拟的大同社会的理想生活以一组相同相似的句式具体鲜活地呈现出来；而且这理想是每个男人心里都想，但却没有一个有勇气说出的理想，不仅说得透彻精辟，而且表达形象生动，令人始料不及，成了人人心中有，个个笔下（口中）无的妙语。

第三个笑话运用的是“映衬”修辞策略，将女人心口不一的特点淋漓尽致地表现出来，让天下的女人看了又恨又服。恨的是他如此法眼竟然将我们女人心中的那点“小九九”看得那么透，让人无法遮掩，今后叫我们女人又如何再在男人面前装腔呢？服的是他竟然把我们女人性格中的这种弱点说得这么生动有趣，让人永志难忘。唉，你这个杀千刀的，真正个“让我欢喜让我忧”！

说到林语堂讽刺女人，这里想起梁实秋《男人》一文对男人孽根性的无情揭露：



传情达意

修辞的策略

3

男人令人首先感到的印象是脏！当然，男人当中亦不乏刷洗干净洁身自好的，甚至还有油头粉面衣裳楚楚的，但大体讲来，男人消耗肥皂和水的数量要比较少一些。某一男校，对于学生洗澡是强迫的，入浴签名，每周计核，对于不曾入浴的初步惩罚是宣布姓名，最后的断然处置是定期强迫入浴，并派员监视，然而日久玩生，签名簿中尚不无浮冒情事。有些男人，西装裤尽管挺直，他的耳后脖根，土壤肥沃，常常宜于种麦！袜子手绢不知随时洗涤，常常日积月累，到处塞藏，等到无可使用时，再从那一堆污垢存货当中拣选比较干净的去应急。有些男人的手绢，拿出来硬像是土灰面制的百果糕，黑糊糊粘成一团，而且内容丰富。男人的一双脚，多半好像是天然的具有泡菜霉干菜再加糖蒜的味道，所谓“濯足万里流”是有道理的，小小的一盆水确是无济于事，然而多少男人却连这一盆水都吝而不用，怕伤元气。两脚既然如此之脏，偏偏有些“逐臭之夫”喜于脚上藏垢纳污之处往复挖掘，然后嗅其手指，引以为乐！多少男人洗脸都是专洗本部，边疆一概不理，洗脸完毕，手背可以不湿，有的男人是在结婚后才开始刷牙。“扞虱而谈”的是男人。还有更甚于此者，曾有人当众搔背，结果是从袖口里面摔出一只老鼠！除了不可挽救

的脏相之外，男人的脏大概是由于懒。

这段写男人脏的文字，由于是男人写男人，显得格外亲切、到位，可让天下男人出尽了洋相，丢尽了脸，真让我们这些男人大老爷们在人面前矮三分，从今而后在女人面前再也摆不起谱了。尽管如此，可又有哪一个男人对此不心悦诚服呢？被骂之后不叫好称妙呢？我敢肯定地说，没有！那么，我们这些男人怎么就这么贱骨头呢？其实，不是我们男人贱骨头，而是被梁实秋的妙笔所征服。一来他写的是事实，二来他“比喻”、“夸张”、“用典”等修辞策略运用得好，使男人的各种脏形脏状得以形象生动地呈现，让人如见其脏状，如闻其臭味，这叫人如何不服！我们都知道，梁实秋的小品文，写的都是鸡毛蒜皮的小事，但却让人百读不厌，拍案叫好，原因也就在他善于运用修辞策略，把平淡情事艺术化，哪怕是“张家长李家短”的细事琐事只要到了他的笔下都会写得摇曳生姿，趣味盎然，所以他的《雅舍小品》能够风靡世界、风行半个多世纪而不衰。

林语堂、梁实秋之所以谈吐珠玑、妙笔生花，那是因为他们都是著名的文学家和学者，他们懂得修辞策略的重要性，而且也善于运用修辞策略，所以他们的谈吐才那么生动，文章才那么高妙，让人回味，令人称道。

文学家和学者，他们当然应该重视并且善于在说写中运用修辞策略，这是题中之意。但是，如果他们不重视修辞策略，不善于运用修辞策略，也没有什么大不了的，顶多他们的课没人听（也不一定，你要学分，你不听也得听，否则我不给你成绩），他们的作品没人读，他赚不到稿费，如此而已。但是如果一个政治家或外交家，他不懂或不善于运用修辞策略，那他的麻烦就大了。事实上，每一个政治家或外交家，特别是杰出的或优秀的政治家、外交家总是长于辞令（这是老话，用我们专业的术语叫



做善于修辞策略的运用)的,古今中外,概莫能外。外国的我们就不讲了,就讲我们中国吧。先说一个古代的政治家:

吴王欲伐荆,告其左右曰:“有敢谏者死。”舍人有少孺子者,欲谏不敢,怀弹操丸于后园,露沾其衣,如是者三旦。吴王曰:“子来,何苦沾衣如此?”对曰:“园中有树,其上有蝉,蝉高居悲鸣饮露,不知螳螂在其后也;螳螂委身曲附欲取蝉,而不知黄雀在其傍也;黄雀延颈欲啄螳螂,而不知弹丸在其后之患也。”吴王曰:“善哉!”乃罢其兵。



这是汉人刘向《说苑·正谏篇》中记载的一个历史故事。春秋时代的吴国,是相当强大的,“春秋五霸”就有吴国的国王名列其内。大凡一个国家强大了,它的统治者就会生出一种非分之想,这就是要谋求国际霸权,去开疆拓土,去独占全世界,当初的德国法西斯、日本军国主义统治者之所以要发动二次世界大战,目的不正在此吗?而今的美国何尝不是这种意向?春秋时代,周王朝中央政权没有号召力,周公礼法崩坏,庞大的帝国已是名存实亡了,各诸侯国各自为政,互相征战。当时中国人还没有地球是圆的概念,不知道大洋大海之外还有别的人类,以为天下就是中国这块地方了。所以当时中国大地上的众多诸侯国之间,便俨然构成了一个国际社会。吴国因为强大,吴王就想吞并当时的另一个大国楚国,他的胃口可真够大!他想,一旦把楚国灭了,其他小国岂不望风而靡,天下不就是吴国的了?那时自己就是一统天下的天子,至高无上了。于是他就作出断然决策,攻打楚国。他怕大臣们有不同政见,就明言告诉他们:“这件事没得讨论,谁胆敢提出不同意见劝阻我,我就杀了他!”人都是怕死的,这下满朝文武都不吱声了。当时,吴王身边有个亲近的属官舍人(约略相当于今天的总统特别助理、国家安全秘书之类)

叫少孺子，他的官阶并不算高，但他有亲近吴王的机会。这个少孺子算得上是一个很有战略眼光和政治头脑的政治家，他认为国王这样干不行，一定要把吴国给搞垮了不可。但是，吴王有言在先，他无法去谏说。他苦思冥想，得一妙计。他每天一大早就拿着把弹弓操着一袋弹丸，在吴王的后花园里转悠，露水都打湿了衣裳，这样一直持续了三个早晨。吴王感到奇怪，就把他给叫住了：“你过来，你何苦这样，把衣裳都弄湿了？”毕竟是亲信，吴王很是关心他。少孺子设下的圈套，终于让吴王上钩了，问我话就好。于是他就回答吴王说：“园子里有棵树，上面有只蝉，蝉高居树顶餐风饮露，自以为与世无争，只顾清高地唱着他的悲歌咏叹调。他不知道他的身后就有一个螳螂正在打他的主意。当螳螂正作好曲身跃起要捕蝉之时，不知自己的身后还有另一个在打自己主意的黄雀。黄雀正在伸长脖子要啄螳螂，哪知我正怀弓操弹要射他呢！”吴王听到这里，马上明白少孺子的意思了，说：“说得好！”于是下令罢兵，不打楚国了。



6

那么，这少孺子何以如此轻易就说服了吴王罢兵了呢？这是他运用的修辞策略奏了效。他想进谏的意思，说白了就是这么一句话：“大王，您倾吴国大兵而攻楚，国内一片空虚，假如有别国乘虚而入，我们吴国反而被人灭了。你还是罢兵别打为好。”如果这样实话直说，吴王一定听不进，他一定大发脾气：“我比你头脑简单？就你聪明！”结果不言而喻：杀头！尽管他心里明白是自己不对，但作为国王，他要面子，还要树立威信，有时就只得如此了。少孺子知道吴王是个特殊的交际对象，不能直话直说，所以他选择了“讽喻”的修辞策略，通过编造一个“螳螂捕蝉、黄雀在后”的故事，把自己想说的意思蕴含在故事里，让吴王自己意会。这样，说得婉转，也给了吴王面子。自然吴王很高兴地接受了意见，还夸奖他呢！所以，别看少孺子官阶不高，但真正是一个杰出的政治家，几句话就挽救了吴国的命运。

其实，是不是政治家，并不看他有没有官阶或官阶的高低，而是看他有没有政治头脑和过人的智慧。

当政治家不容易，当外交家又何尝那么轻松呢？下面再看看春秋时代中国的一位杰出外交家的表现：

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



传情达意

修辞的策略

7

这是《晏子春秋》卷六所记的历史故事。春秋时代的齐国和楚国，都是当时国际上有影响的大国。齐国的首相（齐卿）晏婴是当时国际外交界的风云人物，人们都尊重地称之为晏子。既然齐、楚都是国际上有影响的大国，在国际事务上总要有所互动，国家外交关系也要提升。于是齐国就派首相晏子出使南方大国楚国。楚王从外交部获悉晏子将要来楚国访问的消息，立即兴奋起来，就对外交部长、国务秘书、国家安全助理之类的亲信说：“晏婴，是齐国很会说话的人，现在就要来我国访问了，我想侮辱侮辱他，看看他能咋的？你们有什么好主意？”作为一个国王，还是有影响的大国国家元首连一点外交礼仪和外交常识也不懂，这本来是一件很悲哀的事了；可是，他的那帮跟班的心腹更是无知无聊，不仅不制止规劝国王不能这样干，反而给楚王出馊主意，其中有一人想出一策，说：“等晏子来时，请求大王让

我捆绑一人从您面前经过，大王您就问我：‘这人是干什么的啊？’我回答说：‘是个齐国人。’大王您再问：‘因为犯什么罪被抓起来的啊？’我就回答说：‘因为盗窃。’”商量已定，就等晏子来了。晏子终于越过千山万水，克服无数交通险阻来到楚国了。楚王立即接见，并设国宴隆重欢迎。宴上楚王赐晏子酒，劝酒之意殷殷，酒过三巡，喝得耳热意畅之时，突然见两个官差模样的人捆押了一个人来到楚王面前，楚王就问：“这个人为什么被绑？他干了什么勾当？”官差说：“是齐国人，因为犯了盗窃罪。”楚王就装模作样地看看晏子，说：“齐国人生性就爱盗窃吗？”晏子一听，知道这不仅是在侮辱自己，也是楚齐两国的一场外交斗争，就从座位上站起，按照外交礼仪绕席而进，恭恭敬敬地回答楚王说：“我听说有这样一回事：橘子生在淮河以南就是橘子，生于淮河以北，则就变成枳。橘与枳，其实只是叶子相似，果实和味道则都完全不同。那么，为什么会这样呢？这是水土不同的缘故。现在，齐国的小民生长在齐国不盗窃，跑到楚国就犯这毛病，是不是楚国的水土有问题，易使齐国小民入楚就偷盗了呢？”楚王一听，知道自己输了，马上就坡下驴，尴尬地自打圆场说：“圣人毕竟是圣人，是不能随便开玩笑闹着玩的，我这是自讨没趣了。”

那么，晏子何以几句话就粉碎了楚王君臣精心策划的诡计，让楚王丢了面子还要道歉，使齐国在外交斗争中得分呢？这是因为晏子具有高度的语言智慧，创造性地运用了“比喻”修辞策略的结果。对于楚王的挑衅，晏子没有采取“针尖对麦芒”式的硬碰硬反驳策略，而是以“四两拨千斤”的方式，通过橘枳水土异而果实味道异的事实来比喻说明人品因环境不同而变化的道理，巧妙地把“球”弹回给楚王，婉约含蓄地指明了这样一层意思：如果真有齐人到楚国为盗的话，那么也是因为您楚王治下的楚国民风不好，老百姓受环境影响才变坏的。真是让楚王吃

