

天下

第一嘴

Tianxia Diyizui

陈涵平 编著

语言不仅是人际交流的中介，
智慧较量的战场，
心灵表现的途径，
思维碰撞的舞台，
它还是沟通情感的手段，
展示魅力的艺术。
任何一次成功的语言组织，
都是一次美的创造；
对任何一段佳言妙语的激赏，
都是一次动人的审美。

广东旅游出版社



天下第一嘴

陈涵平 编者

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮编: 510600)

南海市彩印制本厂印刷

(南海市桂城叠南)

850 × 1168 毫米 32 开 8.25 印张 190 千字

2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1 - 8500 册

ISBN 7 - 80653 - 125 - 4

H·15 定价: 13.80 元

卷首语

时下关于语言艺术、辩论技巧的书可谓多矣！然而编者不惮繁琐，再凑热闹，实在是感到心有所得、意有所言，在语言世界中仍有可以摇唇鼓舌的阔大空间。

因为，语言不仅仅是人际交流的中介，智慧较量的战场，心灵表现的途径，思维碰撞的舞台，它还是沟通情感的手段，展示魅力的艺术。总之，语言是一个蕴藏着巨大磁力的魔场，它让无数人为之倾倒。任何一次成功的语言组织，都是一次美的创造；对任何一段佳言妙语的激赏，都是一次动人的审美。正是基于这种认识，编者涉猎于古今中外广泛的语言实践之中，撷精拾粹，含英咀华，力求将语言的无穷美妙展露在读者面前。为此，本书在下述方面作了真城的努力。

一、选例讲求广泛性和趣味性的统一。书中所用语言实例涉及古今中外、各行各业，除此之外这种广泛性还体现在不同情境、不同氛围的语言实践。所有选例都注重可读性和感染力，以便读者读来饶有趣味，过目难忘，从而在潜移默化中获得语言美的陶养。

二、评析讲求理论性与通俗性的统一。本书既避免对语言实例作单纯的罗列，又力诫对语言知识作空洞的陈述，而是追求理论与实践的有机联系。一边用通俗的语言讲述实例，一边从理论的高度对其作精要而又深入浅出的分析和评价，尽量让读者在感性的体悟上再获得理性的升华。

三、技巧提炼讲求新颖性与可操作性的统一。语言终归是

人类思维和交际的工具，其最大的特性就是实用性。因此，本书在尽量发掘自己对语言技巧的独特发现的同时，特别注重这些技巧的可模仿性和可操作性，让读者能学以致用，用而弥新。

上述三个“统一”是否在书中得到完满的体现，读者们一览之后自会有一个中肯的评价。不管您的感觉如何，如果这本小书能使您在茶余饭后解颐一笑，并进而深悟语言智慧的美妙，从而为此而孜孜以求，则编者大遂初衷了。

编者

目录

1. 用语言的魔棒降龙伏虎	(1)
2. 设喻，辟出柳暗花明的境界	(3)
3. 迂回，通向语言的曲径	(5)
4. 在语言的圈套面前	(8)
5. 搬起石头砸自己的脚	(10)
6. 反唇相讥，坚实的防身盾牌	(12)
7. 顺其意而用之，反其道而行之	(14)
8. 针锋相对	(16)
9. 温和与疼痛	(18)
10. “揭短会”的奥妙	(21)
11. 喝了牛奶，你就有牛的血统	(23)
12. 水激石则鸣	(25)
13. 语言的“借”术	(27)
14. 言语含情最动人	(29)
15. 言在此而意在彼	(31)
16. 妙联藏妙法	(33)
17. 釜底抽薪	(35)
18. 将错就错，点石成金	(37)
19. 强词夺理也无妨	(39)
20. 如欲擒之，必先纵之	(42)
21. 此时无声胜有声	(45)
22. 顺水推舟行千里	(47)

23. 移花接木，别有洞天	(49)
24. 答非所问，妙趣天成	(51)
25. 语言的反弹术	(53)
26. 一则寓言的启示	(55)
27. 亲爱的，我和你一起走	(57)
28. 风不止，树尤静	(59)
29. 软言硬语，珠联璧合	(61)
30. 引蛇出洞，诱敌上钩	(63)
31. 最好听的是饭勺刮锅的声音	(65)
32. 模棱两可，无懈可击	(67)
33. 语言攻防转换的妙招	(69)
34. 以虚对实，高深莫测	(71)
35. 以实对虚，情趣盎然	(73)
36. “支点”理论	(75)
37. 问繁答简，举重若轻	(77)
38. 二难制敌	(79)
39. 无中生有的妙言	(81)
40. 您怎么能罚我的款呢	(83)
41. 言外之意，意味无穷	(86)
42. 语言的“蠢”相	(88)
43. 金蝉脱壳	(90)
44. 暗渡陈仓	(92)
45. 蚊子“礼赞”	(94)
46. 混水摸鱼、乱中取胜	(96)
47. 借刀杀人	(98)
48. 语言的“垫”术	(100)
49. 唯唯诺诺	(102)
50. 投其所好	(104)

51. 舍不得孩子，打不到狼	(106)
52. 倒置的幽默	(108)
53. 从“屡败屡战”谈起	(110)
54. 学会化拙为巧	(112)
55. 阳奉阴违——语言立体化	(114)
56. 曲用典故之妙	(116)
57. 借花献佛	(118)
58. 会绕弯子的趣语	(120)
59. 啰里啰嗦的妙用	(122)
60. 智者从不吝惜恭维	(124)
61. 谐音巧辩	(126)
62. 从歧义中生出奇意	(128)
63. 仿词套句，笑骂皆谐	(130)
64. 悬念，使语言顿生魅力	(132)
65. 邹忌的讽术	(135)
66. 以毒攻毒	(137)
67. 善用巧言掩窘	(139)
68. 不妨来点“模糊”	(141)
69. 语言移位	(143)
70. 上帝之口	(146)
71. 怪问怪答	(148)
72. 退避三舍	(150)
73. 与实话实说唱反调	(152)
74. 谎言的妙用	(154)
75. 自嘲，语言的熔解术	(157)
76. 以“错”扬声	(159)
77. 曲解生趣	(161)
78. 借尸还魂	(163)

79. 打你不叫疼	(166)
80. 当头棒喝	(169)
81. 欲取先弃	(171)
82. 一样话两样说法	(173)
83. 巧借众势助言威	(175)
84. 危言耸听也有益	(178)
85. 语言大“变脸”	(180)
86. 歪“说”正着	(182)
87. 巧钻语言空子	(184)
88. 围魏求赵	(186)
89. 语言圆圈	(188)
90. 巧和稀泥	(190)
91. 恰到好处的停顿	(193)
92. 暗藏玄机	(195)
93. 连环妙语	(197)
94. 自责诱发，谆谆深矣	(199)
95. 给错误饰上美丽的谎言	(201)
96. 随物赋形，绝妙好辞	(203)
97. 不辩之辩	(205)
98. 缓兵之计	(208)
99. 语言，心理的控制阀	(210)
100. 语言的特异功能——暗示	(212)
101. 气盛则言宜	(214)
102. 语言的变形术	(216)
103. 各“言”其是	(218)
104. 妙在看人说话	(221)
105. 以一当十	(223)
106. 理直则“言”壮	(225)

107. 痛陈利害，舌退秦师	(227)
108. 绝代佳人的绝妙口才	(229)
109. 奋扬之舌	(231)
110. 歪理也能言正	(233)
111. 巧言辩忠义	(235)
112. 一舌定终身	(237)
113. 鼓舌破坚城	(239)
114. 传檄定千里	(241)
115. 数语挽生机	(243)
116. 温言安天下	(245)
117. 洞房留妙辩	(248)
118. 软语拆骗招	(251)
119. 攻心为上	(253)

1

用语言的魔棒降龙伏虎

语言的运用有时也和兵法的运用一样波谲云诡。巧设圈套，诱敌深入即是其中一例。此法的奥妙就在于紧紧抓住对手的弱点，然后布置陷阱，诱敌上钩，最后反戈一击，置敌于被动境地。这是一种诱惑的智慧，孟子是深谙此道的好手。

战国时期，齐宣王治国无方，孟子进谏，开场白是这样的：孟子首先对齐宣王说：“你有个臣子把妻室儿女托付给一位朋友照顾，自己周游列国去了。等他回来时，他的妻室儿女却在挨饿受冻。对待这样的朋友，应该怎么办呢？”齐宣王说：“和他绝交。”孟子接着说：“掌管刑罚的长官却不能管理好他的下级，那该怎么办呢？”齐宣王说：“撤掉他的职务！”“假如一个国家政统搞得很糟，人民怨声载道，那又该怎么办呢？”这时候齐宣王只好左右张望，无言以对了。

在这里孟子采用诱敌深入的方法把齐宣王逼进了窘境，使齐宣王心虚理亏，从而迫使他不得不接受自己的建议，迅速改善了治国方略。诱敌深入的方法不仅如上所述能使对手陷入被动，俯首称臣，还能使对手在步步上钩的过程中不知不觉地否定自己，从而达到不战而屈人之兵的良好效果。

孟子的朋友陈相受农家许行的蛊惑，抛弃了儒家学说，改奉农家观点，反对社会分工，盛赞“与民并耕而食”的滕国国君。孟子深感痛惜，只好委婉以劝。他首先从陈相的崇拜者许行谈起。

孟子问陈相：“许行是自己种粮吃饭吗？”

“是的。”陈相回答。

孟：“许行必定自己织布做衣服？”

陈：“不是。”

孟：“许行戴的帽子是他自己织的吗？”

陈：“不是。是用粮食换的。”

孟：“许行为什么自己不织布呢？”

陈：“因为耽误种田。”

孟：“许行做饭用锅、种田用农具吗？”

陈：“当然。”

孟：“那他的锅和农具是自己做的吗？”

陈：“也不是。也是用粮食换来的。”

孟子接着说：“用粮食交换炊具和农具，许行是这么办的，这当然不算是农夫妨碍制陶工和冶铁工；那么反过来，制陶工和冶铁工用其产品去换取粮食，难道就说是妨碍了农夫吗？许行既然反对社会分工，他为什么不自己动手做陶器、做农具呢？为什么还用粮食与百工交易？”

面对这一连串诘问，陈相不由自主地说道：“百工之事，本来就不能一边种田，又一边做工呀。”

孟子见陈相承认了社会分工这个事实，就接着说：“你讲得很对嘛。做工与务农属于合理的社会分工，难道偏偏当国君的就得一边种田、一边治理天下吗？有统治者的事，有劳动者的事，这都是社会分工的不同。”谈话到此，陈相心悦诚服。

许行、陈相反对社会分工和商品交换的主张是倒退的谬论。为了驳倒这个谬论，孟子从日常生活出发，从许行穿衣、戴帽都离不开交换这个事实出发，反复诘难、连环诱问，把对方引导到否定自己的结论上去，巧妙地改变了对方的立场，达到了说服的目的。可见，抓住要害，巧设圈套、诱敌深入，这种语言智慧产生的力量是无法抵挡的。

2

设喻，辟出柳暗花明的境界

有人说，比喻是修辞上的超级大路，使用率最高。古今中外，言谈话语，撰文赋诗，都离不开它。它或以形象的事物包蕴幽渺之理，或以生动的故事曲尽深奥之意。往往在语言的使用趋于山重水复之时，巧妙设喻便能辟出一片柳暗花明的境界。这是一种在语言的困顿中仍用语言拓展出语言空间的方式，这是变通的智慧。

古代有一个谏官叫惠施，他谈话总以比喻叙事明理，久而久之，形成了一种语言定式。一些大臣跟国王说，如果您不让惠施说话时打比方，他就不能说话。一次惠施拜见国王，刚一开口就被止住了，国王叫惠施说话不许打比方。面对这种人为障碍，惠施毫不气馁妥协。他当场设喻说，有一种兵器叫作“弹”。什么叫“弹”呢？如果说：“弹就是弹，您能明白吗？”国王说：“不明白。”惠施接着说：“假如我说弹的样子与弓相似，只是用竹子作弦。这样您能明白吗？”国王说：“能明白。”于是惠施向国王请命：“我今后说话还要打比方。”国王自然只好批准了他的“专利”。由此可见，惠施是深谙设喻的智者，他知道就事论事，往往徒费唇舌，而取譬设喻则能事半功倍。

庄子是战国时期著名的思想家，他一生过着清贫的隐居生活。一次，一家老小又饿了好几天了，庄子不得已只好到他的好朋友监何侯家借粮食。不凑巧的是，到了朋友家，监何侯正忙着收拾行装准备外出，听了庄子的来意，监何侯匆忙说：“借粮之事好商量。我正要进城收租金，等我收完租金回来，

再借给你三百两银子，好吗？”说完就要出门上路。

庄子听了监何侯的回答，心里又气又急。心想，你到城里来回一趟，要半月之久，等你回来，我一家人还不饿得早没影了？怎么办？死皮赖脸缠住他吗？庄子不愿这么做；斥骂一通拂袖而去吗？庄子不能这么做。好在庄子是远近闻名的口才家，他略一思索便对监何侯说：“仁兄且慢，天热路长，何不饮足茶水再走呢？再说，仁兄此去，半月方回，兄弟以茶代酒，诚祝一路顺风啊。”监何侯见庄子言语殷切，态度诚恳，自然不好拒绝，只好又坐了下来。

庄子一面喝茶，一面对监何侯说：“我刚才在来你处的路上，听到一种奇怪的呼救声，我四处寻找，最后在路旁的一条曾经积过水的干车沟里，发现一条快要干死的小鱼，正张着大嘴呼救呢。小鱼见了我，忙说：‘我快要干死了，你能不能给我一小桶水，救我一命呢？’我回答它说：‘要水吗？这好办。你等着，我去见越国、吴国的大王，请他们设法堵住西江的水，然后，把西江的水引来迎接你回东海，好吗？’那小鱼听了很生气：‘我在这沟里快要干死了，只要一小桶水就能活下来。如果照你的打算，等到西江水引来的时候，你就只能在干鱼摊上见到我了。’”听到这里，监何侯羞得满脸通红，他立即喊来家人，到粮仓装了满满一袋粮食，借给庄子。

原来，庄子曲里拐弯地说了一通，正是运用比喻的方法，通过凭空虚构的寓言故事，巧妙地让朋友去领会言外之意。在进退两难的处境中，既保持了朋友之间的一团和气，又达到了借粮的目的。这一切，不能不说是比喻的功劳。

3

迂回，通向语言的曲径

在一次小型联欢会上，一位女子问赵本山：“听说你在全国笑星中出场费是最高的，一场有一万多元，是吗？”

这个问题让人为难：如果你肯定性的回答，有诸多不便；如果事实如此，又不好意思做出否定。当时赵本山这样说：“这个问题提得很突然。请问你是哪个单位的？”当听说对方在一家销售公司后，赵又问：“你们都经营什么产品？”他撇开问题不答，却来问这些闲话，旁人一时不明所以。

“有录像机、电视机、录音机……”

“电视机卖多少钱？”

“4000多元。”

“那给你400你卖吗？”不知为何他在讨价还价，他是否要买电器？

“那当然不能卖。一种商品的价格是由它的价值决定的。”那位姑娘说得很干脆。

“这就对了，演员的价值是由观众决定的。”笑星这才亮出了底牌。原来他兜了一个大圈子，是在寻找回答的独特途径，他问那么多话就是为了说最后一句话。顿时，观众报以热烈掌声。

赵本山的成功就在于他使用了语言的迂回术，此“术”的妙处体现在：如果在言谈辩论中遇到目标难以实现的情况，就采用某些隐蔽的手法，故意迂回而行，表面上与谈辩宗旨无关，实则借此牵着对方的“牛鼻子”，在对方不知不觉的情况

下，将其引入对己方有利的语言环境，然后迫其就范，这是一种机变的智慧。

我国历史上有一宗迂回进谏的千古佳例，历来口耳相传，为人津津乐道，那就是战国时老臣触龙劝说赵太后的故事。

当时赵惠王刚死，年幼的赵成王继位，政权掌握在母亲赵太后手中。秦王趁机兴兵进攻赵国，赵国向齐国求援，齐国要赵太后拿心爱的小儿子长安君到齐国当人质，才肯出兵救援。太后哪里舍得。群臣力谏，均遭太后斥责，并说：“谁再劝我，我就要吐他一脸口水！”

在似乎无法劝谏的情况下，忠心为国的老臣触龙依然知难而上，面见太后，不露声色地展开了迂回进攻。他首选在出场的时候，迈出缓慢而恭敬的步子，见面先谢罪，说自己的脚有毛病，不能走快了，以引起老人间的同情，接着表达自己对太后的思念之情，进而问寒问暖，表现出对太后衣食住行的深切关心，从而营造了一种随意探访，并非劝谏的轻松氛围，使本来怒火中烧的太后颜色稍解，戒备心理渐渐消除。接下来触龙提出让自己15岁的小儿子来王宫当一名卫士的请求，借此引出托子、爱子的话题，在男人与女人谁更爱幼子的争论中沟通感情，同时指出：“父母真正疼爱子女，就应该为子女作长远打算。”使太后产生认同。在此基础上，触龙顺势点明太后爱公主主要甚于爱长安君的事实，认为太后“为公主之计长，为长安君之计短”，使太后陡然心惊。然后触龙趁热打铁，列举历史事实，说明赵国及其他诸侯后继无人的惨痛教训就在于溺子骄子，暗示太后要接受历史教训。有了这些铺垫之后，触龙才直奔主题：如果不让爱子为国立功，一旦太后辞世，长安君将凭什么在赵国主政？此语一举切中要害，使太后幡然醒悟，终于同意长安君到齐国当人质。

纵观触龙的劝说，可以说体现了高度的语言智慧。面对正

面“强攻”难以奏效的情况，触龙适时采用迂回侧击的方式，将目标的明确性与战术的灵活性结合起来，避其降芒，攻其无备，在貌似迎合对方接受心理的同时，由外而内，层层扫障，步步近逼，最后使对方无所遮挡，束手就擒。无怪乎千百年来，人们从触龙的劝谏中总能体验到一种历久弥新的言说的快感。

4

在语言的圈套面前

中国民间流传着这样一个故事：一天，两个差役对仗义疏财的商人庞振坤说：“你家养着的贼，偷了这一带财主的东西，现在在县衙候审。”庞振坤一听，就知道是他得罪的财主要陷害他，于是他弄了个纸盒戴在头上，只露出两只眼睛，跟着差役来到了县衙。在大堂上，他对县官说：“因为家里养了贼，没脸见人，所以才用纸盒盖住。”县官问那贼：“这就是你的主人？”贼说：“是的，我在他家已经三年了。”这时，庞振坤问那贼道：

“我庞振坤不出名，可脸上的大麻子是远近闻名的。你在我家三年了，你说我是大麻子还是小麻子？是黑麻子还是白麻子？”

那贼愣了一会，心想，好厉害的角色，我说个话络话来对付你，于是说：

“你这个麻子嘛，不大不小，不黑也不白。”

这时，庞振坤取下纸盒来：“县太爷，你看我脸上哪有麻子？”

原来这贼是财主买通的一个二流子，在庞振坤的圈套面前，一下就露了原形，最终被治了诬陷罪。

这里，庞振坤的圈套就是运用了复杂问语，而复杂问语的奥妙则在隐含一个虚假的预设，使论敌无论作何种回答都得承认这个前提，从而显示自身的虚假性。在上述故事中，假如盗贼确实是庞振坤家养了多年的，那么就必然知道主人脸上是否