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运用的标准、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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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,反正是要死,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题的方式、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，才算真有能耐呢！”

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，你踩死的是我一只能下蛋的公鸡。限你三日之内，赔我一只能下蛋的公鸡。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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。”

这位朋友听后一笑说：“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

是否正确，是否有效，只要与论敌的表述结构相同，便可以收到反击对方的效果。因为使用仿拟术的目的，主要在于“破”，而不在于“立”，即在于破坏论敌的说辩，而不在于建立自己能够成立的结论。例如：德国 19 世纪著名的作家奥多尔·冯塔纳当年在柏林当编辑时，一次收到几首没有标点符号的诗，附信上还写着：“我对标点向来是不在乎的，用时请您自己填吧！”冯塔纳很快将稿退回，并附信说：“我对诗向来是不在乎的，下次请你寄些标点符号来，诗我自己填好了！”作家冯塔尔仿拟对方的诡辩形式，只将“标点”与“诗”的位置颠倒一下予以回敬，实在是痛快淋漓。

半斤八两，针尖麦芒

——反还术

在论辩中，狡黠的论敌有时会故意用一些挑衅性、侮辱性、甚至诽谤性的言语来攻击你，企图以此搅乱你的情绪，左右你的思路，以求乱中取胜。面对对方的恶语攻击，针锋相对，并借用他的技法，将对方射来的“毒箭”反还给对方，使对方猝不及防，而且是“哑巴吃黄莲，有苦说不出。”这就是反还术，亦即我们平常所说的反唇相讥。反还术运用的原则，是不回避原论题，要针尖对麦芒，要锐化攻击的锋芒。反还术运用的方法，是借对方的技法，成套地搬用对方的逻辑，用对方讲的道理和办法来组织反击的语言。例如：

诗人歌德到公园散步，不巧在一条仅容一人通过的小径上碰见一位对他抱有成见并把他的作品贬得一文不值的批评家。狭路相逢,四目相对。批评家傲慢地说:“对一个傻瓜,我决不让路。”歌德面对辱骂，微微一笑道：“我正好和你相反。”说罢往路边一站。霎时，那位批评家的脸变得通红，进退不得。

从这里我们看到，批评家的言行显然是失礼的和粗野的。然而，诗人没有气极败坏地以谩骂反击，而是运用反还术，接过对方的话头，给以巧妙的还击。“我正好与你相反”，潜台词即是“我却给傻瓜让路”。这样,既骂了对方是‘傻瓜”,又给对方出了一个难题：不让路，自己就是对方所骂的“傻瓜”；让路，对方就不是被自己骂的“傻瓜”。批评家被置于一个进退维谷的“二难”境地，而诗人既教训了对方，维护了自己的尊严，又体现了高雅

的风度，真是一举多得，令人叫绝。一般人很难既反击倒对方，又使对方陷入“二难”境地。当然，一般来讲，只要能反击倒对方，也就可以了。

被称为铁石心肠的日本总理大臣吉田茂，晚年丧妻。在一次记者招待会上，一位风骚的西方女记者故意挑逗他：“请问阁下，您对女人感不感兴趣？”显然，在公众场合向一位国家领导人提出这样的问题，是极不礼貌的。吉田茂看了这位女记者一眼后，冷冷地答道：“过去很感兴趣，但自从看到你以后，我对女人就再也没有兴趣了。”这位风骚的女记者被当众奚落，自讨了个没趣。

反还术这一论辩技巧往往都是在一瞬间完成的，因此，它要求论辩者头脑冷静，思维敏捷，反应神速，遇变不惊，对对方的恶语不躲不惧，直面迎击。

传说，10 岁的孔融能言善辩，到李膺家作客时，李膺说：“这孩子很聪明，不过，小时候聪明的人，大了未必聪明。”孔融听后，小眼一翻，立马反还道：“看来，你小时候一定很聪明了！”气得李膺半天没说出话来。

约翰·威克斯是英国 18 世纪的一位作家和政治活动家。有一天，上议员桑得韦奇当众辱骂他说：“你将来不是死于梅毒，就是死于绞架。”威克斯答道：“那就要看我是拥抱阁下的情妇还是亲吻阁下的理论。”

威克斯的反还既冷静沉着，又出语如刃，足以削铁。

反还术，是我们古人酬酢艺术的一种，即反嘲术。反还术的语言特点，主要有如下三个：

其一，攻击目标的同一性：反还术有一个特殊规律，即反击的性质不由自身决定而由攻击者决定。如果对方发动攻击时是侮辱性的，则反击也是侮辱性的。对方如果是带着几分讥讽的，反击也就得带几分讥讽。如果对方发动攻击是调笑性的，反击的语言同样也应是调笑性的。对方以我生理缺陷或人格为戏谑，我方

需要全本请访问 www.ertongbook.com

必也以其生理的毛病或人格为回讽目标。如对方以我姓名字号开心，我也须从他这方面作文章。这样做，虽然回旋余地小，难度大，但是具有较大的反击力。倘若别人说我品德有亏，我却只说他生理缺陷，则令反击苍白无力。

德国 19 世纪诗人海涅是个犹太人，常常遭到无礼的攻击。在一次晚会上，一个旅行家对海涅说：“你知道在塔希提岛上最引起我注意的是什么？在那岛上居然没有犹太人和驴子！”

这位旅行家把犹太人和驴子相提并论，借以侮辱是犹太人的海涅。海涅哪里能吃这个哑巴亏？他听了冷静地答道：“不过这种状况是可以改变的——要是你我一起到塔希提岛上，就会弥补这个缺陷！”旅行家被奚落得面红耳赤。这位旅行家知道，海涅说没有犹太人和驴子的岛上，因为去了海涅（犹太人）和他这位旅行家就弥补了这个缺陷，显然，是将他比作“驴子”无疑了。

海涅的反还术之所以有力，就是因为他没有回避论题，而是镇定自若，面对恶语攻击，就地取材，并同样以侮辱对方的人格为反还术之“箭”，充分体现了攻击目标的同一性的特点。

其二，语言形式的和谐性：讽嘲人，有时用散句，有时用韵文；有时引经据典，有时寻章摘句；有时讲寓言、说笑话，有时对诗句、用俗语。或明或暗，海阔天空，灵活机动。反还术的语言表达形式，常以与对方的表达形式对称为高明之举。即是说，对方以诗句嘲你，你必须也以诗句回敬；对方摘引了经典上的句子，你也得对之以经典上的句子，不然即等于承认自己无学识而甘拜下风。

1900年，美法等八国联军侵入中国，先后占领了天津和北京，腐败的清政府吓得慌作一团，急忙屈膝求和。在一次清政府与八国联军代表议和的会议上，有一联军代表傲慢地对清政府代表说：“听说你们中国有一种独特的文学形式，叫做对联形式。现在我出一首上联，诸位能对上吗？”说罢，他环视一下四周大声念道：

“琴瑟琵琶,八大王,王王在上。”八国代表马上明白了他的意思,发出一阵狂笑。

面对对方的挑衅,清政府的代表,有的尴尬、苦笑,有的虽然怒目圆睁,却无词答对。忽然,一位年轻的秘书霍地站起来,随口高声念出下联:“魑魅魍魉,四小鬼,鬼鬼犯边。”

八国联军代表听罢,相视愕然,目瞪口呆。

这位秘书运用反还术,就是针对八国联军这些侵略者不可一世的傲慢态度,同样对之以下联。不但对仗工整,而且运用对联形式,义正词严地指责了对方的侵略“犯边”。

其三,言辞锋芒的分寸性:就戏谑人的动机上来讲,有善意与恶意之分;就被嘲讽者与反还者的关系上来论,有亲疏、远近、尊卑之别。因此,反还讲究分寸性“点到为止”,即恰到好处,不可穷追不舍。失去分寸,即或反还得胜,也将造成得不偿失的严重后果,影响辩论的理想效果。分寸适度与否,往往取决于反还方式的选择与词语的运用。

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。反对者辩不过诗人,一气之下骂道:“马雅可夫斯基,你和混蛋差不了多少!”

马雅可夫斯基见他居然骂人,怒火中烧。但他怒而不露,把握分寸,不慌不忙地走到反对者跟前说:“你说我和混蛋差多少呢?”诗人略停一停,故意用眼光看了看自己与反对者的距离,然后大声说“:我和混蛋只有一步之差。”

诗人一句话,把“混蛋”的帽子反还给了对方,既反击有力,又分寸适度。

反还术在论辩中的运用方式,我们归纳为下述几种:

1. 点睛式反还术。

点睛式反还术,就是针对对方的讥讽攻击之词,运用点睛之语,点明事物的本质和问题的要害“,拨乱反正”,使真相大白,将

对方陷于不利境地。

苏联首任外交部长莫洛托夫是一位贵族出身的外交家。在一次联大会上，英国工党一位外交官向他发难，说“你是贵族出身，我家祖辈是矿工，我们两个究竟谁能代表工人阶级呢？”莫洛托夫面对挑衅，不慌不忙地说：“对的，不过，我们两人都当了叛徒。”在这里，莫洛托夫就是运用点睛式反还术。他不与对象在现象上纠缠，而是抓住实质问题，指出了各自都背叛了原来的阶级这一要害，画龙点睛，一语中的，使对方搬起石头打了自己的脚。

一个傲慢无礼的观众对俄罗斯著名的丑角杜罗夫说：“要想受到观众欢迎，丑角是不是必须有一张愚蠢而又丑怪的脸呢？”

“确实如此，”杜罗夫说，“如果我能生一张像先生一样的脸的话，我准能拿到双薪。”

这位观众想拿杜罗夫开心，讥嘲丑角的脸“愚蠢而又丑怪”。然而，杜罗夫机智地反戈一击。他先接过对方侮辱性的话语好像是向对方屈服，不料突然话锋一转，只用画龙点睛式的一笔，对方就被击中。

上述事例的共同特点是：反讥者并不纠缠对方的不良动机和不实之辞，而是以客观事实为依托，着力选用精辟、准确、内涵丰富的词语回击之。从字面上看这些词语轻描淡写，仔细琢磨却“话中有话”，隐含着事实的本质和真相，而对方一旦领悟已是措手不及，只能败北了。

2. 作比式反还术。

有些论敌常常用不雅的事物作比，如讥讽、贬低别人的人格。遇到这种情况，你不妨采用同样的思路，用作比式，给以反击。

俄罗斯著名作家克雷洛夫，身体肥胖，面色较黑。一天他在郊外散步，遇到两个花花公子，其中一位笑着嘲讽道：“你看，来了一朵乌云。”

两位花花公子把克雷洛夫作比成“一朵乌云”来进行嘲笑。克

雷洛夫也不示弱，立即反击：“怪不得青蛙开始叫了！”

反还不难，但反还得如此巧妙却很困难。用幽默的语言、幽默的推理方式驳人，比直接驳人要含蓄得多。正因为含蓄，才可以把一些不便出口的有伤大雅的字眼包含在其中。而这些字眼又是从对方口中接过来以合乎逻辑的方法回敬过去的。对方再要反击，除了取消刚才所说的话以外，别无他法。可话已出口，又怎样收回呢？在上例中，克雷洛夫引用对方的话构成幽默的推理方式：“来了乌云就会下雨，天要下雨青蛙就会叫。”而且，所借的字眼‘乌云”,是从对方口中说出的,在自己的反还语言中并没有，而是以逻辑推理的方式回敬过去。因此，产生了极强的反驳效果。

作比式反还术，虽然是等量回敬，但有时反击也可以酌情增量。上例中，克雷洛夫就作了增量。对手讥嘲他是“乌云”，他却骂对手是“青蛙”。有一则阿凡提的故事也是这样的：

阿凡提害眼病，看不清东西。国王取笑他：“你总是把一件东西看成两件，是吗？你本来穷得只剩一条毛驴，现在可阔了，有了两条了。”

阿凡提说：“真是这样，我现在就看见你有四条腿，和我的毛驴一模一样。”

阿凡提的反击，在程度上就加码了。国王只讥嘲他贫穷，他却骂国王如同“四条腿”的毛驴。

运用作比式反还术，可以自由地等量加码或减码还击，这要看反还者如何权衡利弊，作出怎样的决策了。

运用作比式反还术，往往是利用事物间的“相克”关系或相连关系，附会自己的思想感情，达到压倒对手，批驳对手的目的。

3. 引入式反还术。

当对方蓄意制造出一种使人难堪窘迫的局面时，最好的解脱方法莫过于把对方引入这一局面之中，让其自食其果，作茧自缚。

一天，英国戏剧家肖伯纳正坐在沙发上沉思，坐在他旁边的

美国金融家对他说：“肖伯纳先生，如果您让我知道您正在思考什么的话，我愿意给您一美元。”

肖伯纳抬起头，望了他一眼说：“啊,我的思考一美元也不值，因为我所思考的正是你。”

金融家想以一美元来耍笑肖伯纳，肖伯纳“接过”这廉价的一美元，设计了一个圈套，把它与金融家串联起来，使金融家成为被戏弄的对象。

战国时期，越国大夫范蠡出仕之前，曾侍奉过齐国大臣田成子。一次，田成子离开齐国往燕国，范蠡跟着他。当他们二人行至牙格山时，突然下起了鹅毛大雪，眼看天近傍晚，前不挨村，后不着店，只得找一个崖洞避寒。

他们在洞中熬至半夜，都冻得受不了。田成子就对范蠡说：“我们这样下去，肯定都得冻死。如果你把衣服脱下给我穿，我则活命，你则冻死；如果我把衣服脱下给你穿，你则活命，我则冻死。而我是齐国大臣，是君子；你是我的侍从，是小人。故小人应让君子，你应该把衣服脱给我穿。”

范蠡却说：“正因为我是小人，才不会做出脱衣服给你穿的君子之举；正因为你是君子，才应该做出脱衣服给我穿的君子之举。我看还是你脱衣服给我穿吧。”

田成子说不过范蠡，又已自称是君子，只得做出君子之举，脱下衣服给范蠡穿上，自己却冻了个半死。

范蠡这里也是运用一种引入式反还术。把双方都引入其中，就形成了相反的局面。不管哪种方式的引入，都是要使自己从对方制造的窘境中脱身，而把对方置于其中，让其自食其果。

在说辩中，我们运用反还术应注意如下几点：

第一，沉着冷静，充满自信。

当对方恶语似箭，来势凶猛时，你能表现出高度的冷静和强烈的自信，甚至伴以微笑，这本身就是一种强者的姿态。这种从

容镇定的姿态，会给对方以威压，产生巨大的精神力量。同时，也只有这样，才能使自己在冷静中急中生智，为自己反击赢得思考和选择的时间，敏捷地发挥自己的思维能力和语言设计能力，迅速发现并抓住对方话语中的漏洞、偏颇及不实之处，且以此为突破口，锻造语言的“利剑”，给以反击。如果情绪过分激动，慌张胆怯，只会抑制自己的思维活动，使自己处于不利的境地。进而言之，如果像个没教养的莽汉那样，一触即跳，骂骂咧咧，怒而失态，丑态百出，以谩骂对讥讽，那就更糟，不但不能回击对方，而且会使自己处于更加不利的地位。因此，不惊、不怒、从容不迫是首先要注意的。请看一则阿凡提的故事：

皇帝在宴会上赐给每个人一套华丽的衣服，同时叫来了阿凡提，把一块披在毛驴身上的麻布披在阿凡提身上。阿凡提恭恭敬敬接过麻布，再三道谢。然后高声向客人说：“贵客们，皇帝赐给你们的衣服，虽然华贵，可都是从集市上买来的，但是赐给我的，却是他自己的皇袍。”

阿凡提把侮辱奉还给了皇帝，而且还彬彬有礼。皇帝没有占到便宜，又想出一个鬼主意。他把一条卷毛的哈巴狗交给阿凡提，摸摸翘胡子，洋洋得意地对阿凡提说：“阿凡提，我把这条我最喜欢的哈巴狗交给你，你必须好好地照管他，像照管你最喜欢的亲生孩子一样!”是的,我的陛下。’阿凡提把狗搂在怀里,轻轻地抚摸着卷卷的狗毛，毕恭毕敬地对国王说：“我还要像恭敬服侍陛下您一样地照管他，让它的精神天天和您一样，轻松而愉快！”

在上述两例中，阿凡提虽遭国王侮辱，但他不惊、不怒，从容不迫地运用反还术，并以幽默为武器，给对方以抨击。

第二，反应灵敏，反还迅速，把握时机必须准确。

反还术这一论辩技巧，都是在瞬间完成的。因此，它要求反还者的思维要敏捷，反应要神速，时机把握应准确，片刻地瞠目结舌或迟疑呆笨，都是失败的表现。

需要全本请访问 www.ertongbook.com