

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论这个前提，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

有麻子，庞振坤料定盗贼不知道这一点，因而用了“我脸上是大麻子还是小麻子，是白麻子还是黑麻子”这个复杂问语来询问对方。不管对方如何狡猾都得承认此语所包含的虚假预设：“主人脸上有麻子。”这样对方就势必落入为之布置的圈套之中而难逃厄运了。

具有异曲同工之妙的故事还发生在美国首任总统华盛顿身上。华盛顿年轻的时候，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里去索讨，但那人口口声声说那是他自己的马而拒绝归还。华盛顿立即用双手蒙住马的双眼，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。”

面对这位厚颜无耻的盗马者，聪明的华盛顿略施“复杂问语”这个小计，就轻而易举地让偷马者落入陷阱，乖乖就范，把马交了回来。由此可见，复杂问语确实是一种神奇的语言圈套，在它面前，任何狡辩者都难匿行踪。

上述智慧的故事还启示我们：运用复杂问语取胜的关键在于，虚假的预设必须是按常理完全有可能存在的事实，这种事实对方应当清楚了解而事实上却并不知道，这样才能有效地显示对方论点的荒谬性。

5

搬起石头砸自己的脚

金庸的武侠小说《天龙八部》中描写了武林好手慕容复的看家本领是，以彼之道，还施彼身。其实，在语言技巧中也有这种以其人之道还治其人之身的方法，那就是用对手的观点制服对手，用论敌的方法去击败论敌，让对方搬起石头砸自己的脚。

福建的民间传说中，有一则关于巧媳妇的故事。它讲述一位知县老爷为了霸占史老汉的财产，故意给他出了一道难题，要他在三天内送来三头怀胎的公牛，如果做不到，就要把史老汉的财产“全部充公”。史老汉急得哭哭啼啼地回到了家，把事情告诉了家里人，他的儿媳妇听后，安慰公公不要担心，她自有办法对付。第三天，知县坐轿来到史家，进门就问：“史老汉在家吗？”巧媳妇回答说：“是在在，就是不好走出来。”知县不高兴了，厉声喝问：“我是知县大老爷，他怎么敢不出来见我？”巧媳妇不慌不忙地回答：“你小点声，公公他正在房里生小孩呢。”知县听了，哈哈大笑说：“胡说！我从来没听说过，男人也会生小孩！”巧媳妇对知县说：“怎么没听说，公牛不是也会怀胎吗？”一句话把知县老爷说得目瞪口呆，哑口无言。

这里，巧媳妇巧就巧在仿照知县老爷的逻辑思维，巧妙地导演了：“公公生小孩”这“荒唐”的一幕。知县若要否认，那么按照充分条件假言推理的否定式，他等于否定了自己夺财产的理由；如果他不否认，那么史老汉就有理由不来见他，他

的阴谋同样不能得逞。这种抬手自打耳光的结果，对知县老爷来说，是哑巴吃黄连，有苦说不出的。

上述以彼之道还施彼身的语言技巧，生活中有一个很好的成语可以概括它，这就是“请君入瓮”。这一众所周知的典故在语言运用中的直接效果就是让对手当场认输，因为击败他的武器是由他自己提供的。犹如你正和敌人作生死决斗，却一不小心将自己的一柄利剑撒手丢落在地，反而让敌人拾起来利用一样。在这种妙不可言的语言智慧面前，任你胸中有多少兵甲，都难以抵挡它的攻击。不信，再看一则故事。

一个无赖向邻居借了一笔钱，一个月后邻居向他索讨。这位无赖故作惊讶地说：“你大概弄错了吧！我没有向你借钱呀！”

邻居说：“你上个月向我借的，难道这么快就忘了吗？”

无赖得意洋洋地解释说：“是啊，我是上个月向你借钱。但是，哲学家说过，一切皆流，一切皆变。现在的我已经不是上个月向你借钱的那个我了。你怎么可以让现在的我替过去的我还钱呢？”

好心的邻居没想到此人会这般耍赖，他回家苦思，终于想出一条妙计。他拿了一根棍子，直奔无赖家，着着实实将他痛打了一顿。

无赖疼得呲牙咧嘴，他气呼呼地说：“好啊，你敢打人，我要到法庭控告你。”

邻居笑嘻嘻地说：“无赖啊，你要去控告谁呢？你不是说一切皆流，一切皆变吗？现在的我早就不是刚才打你的我了。你要告，就向法庭去告刚才的那个我吧！”

6

反唇相讥，坚实的防身盾牌

丹麦著名的童话作家安徒生穿着很简朴。有一天，他戴着破帽在街上走。有个路人讥笑他：“你脑袋上边的那个玩意是什么？能算是帽子吗？”

安徒生回敬道：“你帽子下边的那个玩意是什么？能算是脑袋吗？”

英国大作家肖伯纳身体瘦长。在某次晚宴上，一个肥胖的富翁嘲笑他说：“哈罗，肖伯纳先生！一见到你，我就知道目前世界上正闹饥荒。”

肖伯纳迎头痛击：“先生，我一见到你，就知道世界上闹饥荒的原因。”

“九·一三”事件之后，在联合国安理会的一次辩论会上，某国代表妄图藉此事诋毁中国，他说：“中国那么好，为什么林彪还往苏联跑？”中国代表镇静地说：“尊敬的先生，你怎么连这个道理都不懂？鲜花虽香，苍蝇不照样往厕所飞吗？”

看了上述三则语言小故事，我们总有一种酣畅锐利，痛快淋漓的感觉。这种感觉来自于故事所蕴含的一个共同点，即适时地采用了反唇相讥的战术。这种战术是在受到语言攻击的情况下及时、巧妙地利用对方讲话内容中的漏洞、或套用对方的进攻套路、或借用对方的某些语句，借助比喻、夸张、反语等修辞手法，来反戈一击，以揭露丑恶，戏弄无知，回击恶意的

挑衅，解脱自身的窘境。可以说，这是一种快速反应的智慧，是一种急智。它表现为受攻时保持冷静，冷静中敏捷反击，反击时一剑封喉。这种战术最能体现人的机敏和语言的弹性，是智者们尽情点缀自己才华和风采的最美丽的语言花朵。

被人传颂千古的晏子使楚的故事，就十分典型地体现了晏子在猝然遇辱的情况下迅速反击、机巧善辩的才能。晏子作为齐使使楚，是在楚强而齐弱的情况下成行的。刚到楚国，楚王便安排傧者让身材矮小的晏子从大门旁供狗出入的小门进城。面对这种侮辱人格和国格的闹剧。晏子的反击自然是十分犀利的，他当即声明：“出使狗国的人，才从狗门入城。现在我出使楚国，不应当从此门进入吧。”此语一出，对方自然自讨没趣。因为如果再让晏子钻狗门，等于是自认楚国为狗国，因而只好打开大门，让晏子昂然而入。

侮辱还没有结束。在为晏子举行的宴会上，楚王又发难：按照预谋捆绑着一个人，当面指责是齐人为盗。晏子又一次面临复杂的局面，因为这种并非真实的偶然事件，却是以已经发生过的真实的形式表现出来的，因此尽管晏子知道这是对齐国和他自己的严重挑衅，但在无法弄清事实的情况下，又必须作出不辱国家尊严的解释。晏子是在退一步假定被缚者是为盗的齐人的前提下进行反击的。他先用了个比喻：“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”，指出它们发生变化的原因是“水土异地”，以此来说明“公民生长于齐不盗，入楚则盗”，原因是“楚之水土使民善盗。”这种高明的驳斥令晏子在片言之间化被动为主动，而使楚王陷入无法申辩、尴尬不已的境地，晏子于是取得了出使的全面胜利。由此可见，及时、机敏、有效地反击，确实是舌战中坚硬的语言盾牌。

7

顺其意而用之，反其道而行之

我国古典兵法十分讲究战争中的“顺”与“逆”的辩证关系。《百战奇法》中说：“顺其意而用之，反其道而行之”，意思是说，在顺从中谋求攻敌之法，在逆转中将敌人制服。在这里，顺敌是为了制敌，而逆势又是借助于顺势，顺逆结合，才能掌握战争的主动权。

聪明的语言大师们很善于将军事谋略用于论辩，在舌战中，当发现论敌的攻击意图之后，他们因势顺从，诱敌深入，一直将敌论引向荒谬的极致，然后回马一枪，痛击要害，制论敌于死命。这是一种突转的智慧。

有这样一个例子，在三十年代的美国，有个政界人物叫凯升。他首次在众议院里发表演讲时，打扮得土里土气，因为他刚从西部乡间赶来。一个不怀好意的议员在他演讲时插嘴挖苦说：“这个伊利诺斯州来的人，口袋里一定装满了麦子呢。”这句话引起了全场哄笑。

但是，凯升并没有因此而动怒，他十分坦然地回答说：“是的，我不仅口袋里装满了麦子，而且头发里还藏着许多菜籽呢。我们住在西部的人，多数是土里土气的。不过，我们虽然藏的是麦子和菜籽，却能够长出很好的苗子来！”这句话立刻使凯升的大名传遍全国，大家给他一个外号——“伊利诺斯州的菜籽议员”。在这个例子中，凯升面对他人不友好的挖苦嘲讽，并没有气急败坏，而是顺着论敌的话头，进一步发挥，“不仅口袋里有麦子，而且头发里还有菜籽”，就是说彻头彻尾

地代表着农业生产者的利益，并顺便显示出对自身土气的淡定自豪，然而最后一句“却能够长出很好的苗子”引出了一个逆转，一方面表明了来自边远地区的人在政坛上也可以干一番大事业，另一方面也表明了，西部的农业生产，在整个国家中占有不容忽视的地位。在隐含的对比中，挖苦嘲讽他的人便显得十分渺小而可笑。

这种顺推而逆转的语言技法其妙处就在于，以顺的迷惑性和逆的突然性组合成顺逆之间的强烈反差并因此产生一种巨大的语言冲击力。“顺推是迷惑对手的最好手段。它其实是牵着论敌的鼻子，使其乖乖跟进，并产生洋洋得意的心情。“逆转”则是瞬间空施反击，使对手在暗自欣喜时突遭当头棒喝，在猝然惊变的晕头转向中陷入无力招架的境地。顺推为逆转作好铺垫，逆转则是顺推的预设效果。两者反差越大，效果越强。语言就在这种摇曳多姿的变化中显示出惊人的美丽。读了下面这段对话，你对这种美的感受不是更加赏心悦目吗？

一位病人进入医院，对护士说：“请给我安排在三等病房，因为我很穷。”

护士问：“没有人能帮助你吗？”

病人回答：“没有，我只有一个姐姐，她是修女，也很穷。”

护士揶揄道：“修女富得很，因为她和上帝结婚。”

病人听了，十分生气，他回敬道：“好吧，你就把我安排在一等病房吧，以后你就把帐单寄给我的姐夫好了。”

护士嫌贫爱富，挖苦病人，服务态度十分恶劣，而病人对护士的挖苦没有正面给予驳斥，而是顺看她的话头推下去。

“既然我姐和上帝结婚，那么上帝就是我的姐夫，你就可以把我安排在一等病房。”然而，突然“逆转”而出“把帐单寄给我的姐夫就行”。这是绝妙的推论，在这种突然打击下，缺乏职业道德的护士理屈词穷，目瞪口呆了。

8

针锋相对

在生活中，总会碰到蛮不讲理的人，或者是冥顽不化的人，或者是盛气凌人的人。在舌战场合，面对这类顽劣之徒，不辩不行，辩又难以理喻。怎么办？此时此刻，聪明的语言大师们总是兵来将挡，水来土掩，巧妙地将语言组合成一串串威力无比的炸弹，在论敌的进攻面前向论敌掀起更大、更有力的进攻，以针锋相对的强大气势逼敌退却或使其遭受挫折。这是被语言智者似屡战不爽的有效方法，因为针锋相对体现了一种刚性智慧。

《唐雎不辱使命》的故事就是针锋相对、以弱胜强的千古佳例。

战国时，秦王假说以 500 里土地换安陵 50 里土地，企图以此计吞并这个小国。安陵君自然不允，秦王十分生气，安陵君遂派唐雎出使秦国。

唐雎拜见秦王，秦王十分傲慢地说：“我视安陵君为忠厚长者，所以才拿十倍的土地来交换以扩大他的地盘，安陵君却违背我的意愿，这是瞧不起我吧。”

唐雎说：“并非如此。安陵君只是想守住祖先的封地，即使是千里的土地也不敢换，何况只有五百里呢。”

秦王听了更加恼怒，说：“你听说过天子发怒吗？天子发怒，会使百万尸首横地，鲜血流淌千里！”

唐雎毫不示弱，反问道：“大王可曾听说布衣之士发怒？”

秦王说：“布衣发起怒来，只不过摔掉帽子，空手赤脚，用

脑袋撞地罢了。”

唐雎说：“这是没出息的人发怒，不是有胆识的人发怒。专诸刺杀王僚的时候，慧星的尾巴扫过月亮；聂政刺杀韩傀的时候，一道白气直冲太阳；要离刺杀庆忌的时候，苍鹰在殿上扑击。这三位都是布衣之士，他们满腔怒气还未迸发，上天就已预兆。现在加上我，便是第四位了。如果非要布衣之士发怒，倒在地上的尸体虽只有两具，流血不过五步，可天下人都要穿上丧服，今天就可以是这样！”说罢，拔出宝剑，跃起身来。

秦王吓得面如土色，耸身长跪向唐雎道歉，唐雎以自己的刚勇机辨和以强打强的语言技巧在强秦面前出色地完成了使命。

针锋相对还表现为以短制短。因为在现实中往往有人抓住别人的短处进行攻击，弄企图以此为杀手锏，想置人于死地。此时，巧舌如簧的人总是以其人之道，还治其人之身，利用揭对方之短的方法来遏制对方的猖狂进攻，并取得论辩的胜利。

一次，一位歌星接受一家电视台的现场采访。采访记者在提了几个问题之后，突然向歌星发难：“据几家报纸报道，你最近借抗洪义演为名，在好几座城市大收出场费而中饱私囊，对此，你有何感想，尤其是面对千千万万灾民的时候？”

歌星正被这件丑闻弄得焦头烂额，不识相的记者却那壶不开提那壶，歌星心中自然十分恼火，她忍耐不住地反击：“关于这件事我自会有个说法。不过我也记得，媒体上曾报道过你去年9月份一气之下离开转播室，使晚间新闻开了7分钟的天窗。如果我用这件事来评判你的为人，不知你也有何感想？”

这位太不给人面子的记者本想通过揭别人的短处来出人家的洋相，没想到反被别人捅到自己的伤痕，自然一时语塞，尴尬不已。