

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

古今中外  
善辩、奇辩、诡辩

实战大观 1

 **BOOK**  
内部资料 非卖品

## 内容提要

语言是人类交流的重要工具，而“舌战”又是人类言语的激烈形式之一。同时，舌战也是一场智力的角逐，它向读者展示了上至安邦定国，下至市井百姓的奇谋妙计，奇言妙语。

试观古今中外，外交谈判，军事伐交，劝谕讽谏，经营争执，讨价还价，律师正言，决定生死，等等，无不是语言的功夫，唇舌的功力，我们必须提高语言表达能力及演讲能力，掌握舌战攻防的窍门。

本书的内容分为三个部分，共十六个栏目，近千个故事，全书以广博精深，完整严谨的语言内容，以启人心智，感人肺腑的涓涓细语去打动对方，以思人所未思，言人所未言，去制胜，奇妙巧言的回答，棉里藏针的讽刺，独具特色的诡辩，智设陷阱的策略，打破僵局的妙语，幽默诙谐的反击，博学善辩的功力，深入浅出的逻辑辩论等等，一语定胜负，谈笑中折服对手。

这就是语言的力量！这就是语言的魅力！本书辩例生动，语言精彩，层次分明，对于您真正掌握谈话艺术，丰富论辩才能不无裨益！

古今中外  
善辩 奇辩 诡辩 实战大观  
(上)

## 论辩的艺术与技巧

### 一语双关

一语双关，是指在一定的语言环境中，利用语句的同义或谐音的关系，有意识地使语句具有双重意义，言在此而意在彼。

由于双关含蓄委婉，生动活泼，又幽默诙谐，饶有趣味，能给人以意在言外之感，又使人回味无穷，因而在论辩中经常为人们所使用。

阿凡提在闹市的店面开理发店，租期为1年。

店主仗着店面是他租给的，每次剃头都不给钱。有一天店主又来了，阿凡提照例给他剃了光头，边刮脸边问道：

“东家，眉毛要不要？”

“废话，当然要！”

阿凡提嗖嗖两刀，把店主的两道浓眉剃下来了，说：“要，就给你吧。”

店主气得说不出话来，埋怨自己不该说“要”。

“喂，胡子要不要？”

“不要，不要！”店主忙说。

阿凡提嗖嗖几刀，把店主苦心蓄养的大胡子刮下来，甩在地上。

阿凡提用双关语，把店主整治得无可奈何。

有一天，一位年轻的作者来到某编辑部，递上自己的作品。编辑看了作品以后问他：“这篇小说是你自己写的？”

“是我自己写的。”年轻人答道：“我构思了一个多月的时间，整整坐了两天才写出来的，写作真苦！”

“啊，伟大的契诃夫先生，您什么时候复活了啊！”编辑大发感慨。

听了编辑的话，年轻人赶快悄悄地离开了编辑部。

稍加思索，就会明白，“契诃夫先生，您什么时候复活了啊”这句话，隐寓着“你抄了契诃夫先生的作品。”其效果远胜于明言快语地指出作品是抄袭的。

某日，老扬带着8岁的儿子捧着一盒包装精美的糖果登门造访一位朋友。临走时，坚持留下那礼物，说：“ $\sqrt{2}$  啊，收下吧！”

“ $\sqrt{2}$ ？”主人楞住了。

哪知那8岁的鬼灵精接着说：“ $\sqrt{2} = 1.41421\dots\dots$ ，就是，意思意思而已啦！”

人的心理，社会心理，在许多事情上是自相矛盾的。比如送礼就是。一方面主张“君子之交谈如水。”一方面又说“礼尚往来人之常情，”所以在送礼与收礼时，往往处在进退两难的境地。倘若说：

“ $\sqrt{2}$ ，收下吧。”那就大出新意，在心照不宣的笑声中，一切都“功德圆满”了。

$\sqrt{2} = 1.41421$  又与“意思意思而已”谐音，这是又转一道弯。幽默往往表现为曲线的。这样，就在笑声中，更耐人寻味了。

为了增加语言的幽默或讽刺意味，可以临时借助同音词的谐音关系，造成语带双关，明言此，暗言彼效果。

在论辩中，当遇到棘手的题不好回答或不能回答时，一语双关往往能收到出人意料的效果。

有次，美国总统里根决定恢复生产 B-1 轰炸机，引起许多美人的反对。在记者招待会上，面对责问。里根答道：“我怎么不知道 B-1 是一种飞机呢？我只知道 B1 是人体不可缺少的维生素，我想我们的武装部也一定需要这种不可缺少的东西。”

这句一语双关的妙言，一时竟使得那些反对者不知所措。

## 回环曲折

古代有位宰相，请理发师来给他理发修面。那理发师给宰相修而修到一半，忽然停下刮刀，两眼直愣愣地看着宰相的肚皮。

宰相见他这样，心里纳闷：这肚皮有什么好看的呢？就问道：

“你不修面，却光看我的肚皮，这是为什么呢？”

“人们常说，宰相肚里能撑船。我看大人您的肚皮并不大，怎么能撑船呢？”

宰相一听，哈哈大笑。

“那是说宰相的气量最大，对一些小事，能容忍，不计较。”

理发师听到这话，“扑通”一声，跪倒在地上，哭着说：“小的该死！方才修面时不小心，将大人您的眉毛刮掉了，大人您气量大，千万请恕罪！”

宰相听说他的眉毛给刮了，不禁勃然大怒，正想发作，转眼一想：自己刚才讲宰相气量最大，我怎能为这些事就给他治罪呢？于是，只好说：“不妨，去把笔拿来，把眉毛画上去算了！”

聪明的理发师运用回环曲折的说话技巧，保全了自己，免除了一场大灾祸。

理发师的话绕了这样一个大圈子：宰相肚子为什么不大——引宰们说出自己气量最大——我不小心刮了您的眉毛，请气量最大的宰们恕罪。

可以想到，假如理发师直愣愣地一下子说出把眉毛刮了的事，结果必定不堪设想。这种回环曲折的说话方式，诱使对方说出自己需要的话。让他感到不能否定自己，最后顺利达到谈话的目的。

回环曲折的说话，一般由套问和直陈其事两部分组成。

上述例子中，理发师的第一问题便属于套问，“套”出他需要宰相说出的话；后面跪倒在地说的话，便是直陈其事。

又如，有位小学生问他爸爸：“偶然的疏忽，能原谅吗？”

爸爸回答说：“什么人都会有偶然的疏忽，当然应该原谅。”

小孩立即哭丧着脸说：“昨天，我不小心把您最心爱的大花瓶打碎了！”

爸爸刚想发作，但想到自己说出口的话，只能说：“算了以后要小心！”这孩子的话也分两部分，套问和直陈其事。

经常有意识地学习、训练回环曲折的说话技巧将会对你的交际、处事很有用处。

## 一箭双雕

有位老师给学生上语法课，他走进教室，看到讲台上写着许多粉笔字，放着好些杂物，就发问：

“我们教室里最脏的桌子是哪一张？”

同学们笑着异口同声地答道：“讲台！”

“你们有点偏心！自己用的课桌都擦得干干净净的，却让我用最脏的桌子，这不是有点‘虐待’老师吗？”老师故意把“最脏的桌子”几个字讲得很响。

这话逗得全班同学哈哈大笑。笑声中，大家都感到有点不好意思。

“不过，我今天倒要借用这‘最脏’的‘桌子’做一点文章呢！？”“什么？”同学们惊奇地瞪大眼睛，看老师一笔一划地在黑板上写下了“最脏的桌子”几个大字。

“请大家分析一下，这里有几个词？”

“四个。”

“它们分别属于什么词性？”

“哪个词是这个短语中最主要的部分？”

“桌子。”

“对！其余都是修饰成分，这种以名词为主体的短语，称为名词短语。这就是我们今天要讲的主要内容。”

这位老师讲课时，抓住了“最脏的桌子”，做了两方面的文章，一是委婉风趣的批评班级的值日生工作；二是灵活地作了这节课的引言。这样，同学们印象深刻，大受教益。

这种说话技巧，可称之为“一箭双雕”。

“一箭双雕”要用得巧妙，非得有灵敏活跃的思维不可。

一次中秋之夜，当时正在上海未回的齐齐哈尔市委书记，应邀参加一个山齐齐哈尔市到上海学习的厂长和盐城来此学习的学员组织的联欢会。

联欢会型时，人们请齐齐哈尔市委书记讲几句话，面对天南地北的这两部分的人，市委书记说：

“齐齐哈尔的富拉尔基是著名的丹顶鹤的故乡。丹顶鹤是一种候鸟，冬天，丹顶鹤就要南飞，飞到哪儿去呢？飞到盐城，和那里的百姓一起过冬，第二年春又飞回齐齐哈尔，丹顶鹤就这样一年又一年地飞来飞去，早就把我们两地人们的心连在一起了……。丹顶鹤那么美好，既是齐齐哈尔的骄傲，也是全国人民的骄傲。我希望我们两地人民经常往来，我们要到盐城感谢当地人民对丹顶鹤的关照，也欢迎盐城的同志来丹顶鹤的故乡游览观光……”

话音未落，会场上爆发出热烈的掌声。

齐齐哈尔市委书记一番话，牵动了两地情，用的也是一箭双雕法。

## 单刀直入

在交谈或辩论中，有时需要迂回曲折，有时却需要直截了当，这就是单刀直入。

1936年“西安事变”爆发，张学良、杨虎城手下的军官情绪冲动坚决要把蒋介石杀掉。周恩来受中央委托，亲赴西安，力求和平解决。

面对那些愤怒异常、言词激烈的军官，周恩来同志劈头反问一句：“杀他还不容易，一句话就行了！”

这话不同寻常，尖锐泼辣，引人深思，立刻使愤激的人们平静了。

“可是，杀了他以后怎么办呢？局势会怎么样呢？日本人会怎么样呢？国家和民族的前途会怎么样？各位想过吗？”

周恩来抓住时机，深入一步进行了透彻的分析：先讲了西安事变的性质，再讲了目前形势，最后提出我们考虑问题的基本原则。那些主张杀蒋的军官听得心悦诚服。

周恩来的这些话是说话巧中单刀直入法的妙例。他不作任何回避。而是直接亮出观点，因为问题已尖锐到一触即发的地步再绕弯子，回环曲折已不可能。

可见，单刀直入法要求先亮刀锋，初试锋刃，快刀斩乱麻，震慑人心，再作分析。

这种方法的好处，是能在对方人多势众、情绪冲动时，力排众议，稳定情绪，为进一步说理创造条件。

日本著名的电影演员三浦友和，向山口百惠的妈妈表白时是这样讲的：

“把百惠给我吧，您不给，我也要 and 百惠结婚！”

突如其来的话，使百惠母亲愣了一下，她问：“这是你完全了解我们家的情况才说出来的话吗？”

三浦友和作了肯定的回答。他的“单刀直入”奏效了。

这样单刀直入的表达方法，可以说明自己的信心、信念和不可动摇的意愿，也可以使对方不再犹豫，不要因考虑细小枝节而对关键性的问题产生动摇。

当然，这种表示，是经过深思熟虑的。譬如在爱情的追求上，只要条件具备了，就可采用“单刀直入”的方法向对方表白。这种勇气、自信，也是赢得对方感情的一个因素。

## 出奇制胜

怎样说服别人？促膝长谈，娓娓道来，动之以情，是一种方法；出奇制胜，巧妙点化，使人豁然开朗，顿时领悟，也是一种方法。

叶剑英同志曾用出奇制胜的方法，以很短的几句话，说服了一批人。

1934年，中央警卫团刚划归中央军委领导，由叶剑英分管。警卫团的同志大多是由战斗部队抽调来的，从炮火纷飞的火线调下来，都普遍不安心，总觉得重返前线，直接和敌人厮杀够味儿。

叶剑英了解到情况，召开了全团大会。会上，他提高嗓门大声说：

“中央警卫团应该改名，不叫警卫团，叫钢盔团。”

这话把大家弄懵了。接着，叶剑英缓缓解释道：“钢盔是干什么的？钢盔是保护脑袋的，中央警卫团是保护党和脑袋一党中央的，所以应该叫它钢盔团，你们说对不对？”

大家恍然大悟，齐声说：“对！”

“人没脑袋行不行？”叶剑英追问。

“不行！”

“你们都是英雄好汉，到前方去可以杀千百个鬼子，但没有党中央领导能不能把鬼子打出去呢？”

几句话，说得警卫战士心里亮堂堂的。

孙子兵法指出，和敌人作战，除了正面出击之外，还可以运用使敌人意想不到的，从侧面突然出现的奇兵，以奇取胜。

叶剑英劈头一句“中央警卫团应该改名……”发语奇特，非同一般。他不是正确解释警卫团有何重要意义，而是以一个精巧的比喻，使对方一愣，紧接着连发几个问题，步步紧逼，把战士们心中的疙瘩一下子铲除了。

芦沟桥事变后，举国上下要求停止内战，一致抗日。在此则间，陈毅同志在江西大余与当地国民党代表谈判。他舌战群顽，要求国民党军给北上抗日的南方游击队让开通道。可对方却话中带刺地说他们“兵太多”。

陈毅同志相讥道：“你们兵多不愿北上抗日，还要游击队陪着吗？”

这话出奇制胜，使对方无以作答。

出奇制胜也包括用奇妙的类比、反问等等。

1936年11月，国民党反动派为了镇压民主运动，逮捕了“七君子”。沈钧儒先生在法院受“审判”时，其中有段舌战是这样的：

法官问：“抗日救国不是共产党的口号吗？”

“共产党吃饭，我们也吃饭。难道共产党抗日，我们就不能抗日吗？”沈先生答。

这段话，以“吃饭”作类比，反驳了对方认为凡是共产党做过的事别人就不能做的荒谬主张，驳得法官哑口无言。

运用出奇制胜法，必须了解对方的意愿。出奇制胜的对策，不是出于主观臆断，而是对客观规律的巧妙适应。

有一天美国哲学家爱默生同他儿子一起想把一头小牛赶进牛栏。爱默生在后面推，他的儿子一起想把一头小牛赶进牛栏。爱默生在后面推，他的儿子在前面拽，小牛没有鼻绳，谁知越推越拽，小牛将两只前掌撑在地上，越是犟着不动。幸好这时女佣看见这情景，走过来将有咸味的手指（她刚烧完菜，手指上还有盐味）伸进小牛嘴里，让它一面吮着一面轻而易举地随她进了牛栏。

女佣的奇巧，在于充分理解对方的意愿，收到了出奇制胜之效。

## 棉里藏针

棉里藏针，用一句明白易懂的话说，就是软中带硬。软就是说话时的语气和态度都比较和缓；硬就是其中表达的内容有比较强硬的成分。

春秋时期，秦国准备袭击郑国，走到渭同时，这个消息被郑国的商人弦高知道了。弦高原打算去周国做买卖，但他不忍心自己的国家蒙受机失，便打算劝秦国主将改变主意。

弦高知道，如果以硬对硬，肯定会适得其反。于是，他带着4张熟牛皮作礼物，又赶了12头牛去犒赏秦军。

他故作恭敬地说：“我国国君听说您将行军经过敝国。特地派我来



犒劳您的随从。”

他这番话说得颇客气，真是像棉花一样罗，但棉花中藏的针却很硬，其弦外之音是：你们要偷袭郑国，但这个消息已经走漏出去了，郑国已有了准备。由于秦强郑弱，郑国才派出使者慰劳秦军，以尽礼节。如果秦国不识相，那么只好兵刃相见了。

使用棉里藏针的方法，关键在于你的“针”既然要硬，又要扎得准，真正击中对方的要害，使其有所顾忌，便会知难而退。春节期间，火车上十分拥挤。一位年轻姑娘中途上车，见两张对面座席上坐着三个年轻人，边座空着，就走了过去问：“同志，这儿没人吧？”

对方说：“没有。”

年轻姑娘于是放下东西，准备就座。不料，一个男青年竟突然把腿突然放到了座席上。姑娘一愣，问：“你这是为什么？”

“因为你不会说话。”

“那么，请问该怎么说？”

对方眯起眼睛装腔作势地说：“看来你是井里的青蛙，没见过多大的天地。让大哥告诉你。你得这样说：‘大哥。这有人吗？小妹我坐这可以吗’哈哈……。”说完，肆无忌惮地狂笑起来。

姑娘脸上一阵发烧，真想上去抓破他的大饼子脸。但转念一想：不对，有道是兵来将挡，水来土掩。你要滑嘴，我难道没口才不成？

于是姑娘说：“听你这一说，我确实没有见过你们这种独特的‘礼貌’方式。不过，你们既然见过世面，又有自己独特的‘礼貌’方式，见了我就应按你们的‘礼貌’方式办事才对。”

“你说怎么办？”

“那还不容易？看见我来了，就该起身肃立，躬身致礼，说：‘大姐，这儿没人，小弟请你赏脸，坐这可以吗？’咳，可惜呀，你连自己的‘礼貌’信条都做不到，还想教训别人，真是土里的蚯蚓，一点蓝天都没见过！”

## 出其不意

一位年过半百的贵妇问肖伯纳：“您看我有多大年纪？”

“看您晶莹的牙齿，像18岁；看您蓬松的卷发，有19岁；看您扭捏的腰肢，顶多14岁。”肖伯纳一本正经地说。

贵妇高兴地笑了起来：“您能否准确地说出我的年龄来？”

“请把我刚才说的3个数字加起来。”

掌握出奇不意的表达方式，在各种交际场合特别需要。

日常生活及特定的处境中，有些出奇不意表达的语言，是非常精彩的。

有一个音乐家在监狱里仍然经常拉小提琴。到了执行死刑的前一天，狱卒问他：“你明天就死了，今天你还拉它干什么呢？”

音乐家说：“明天就要死了，今天我不拉，还等什么时候拉呢？”

出其不意，即行动抢在对方思想的前面。论辩借此法，就是指辩言要在论辩对方思想之前，意料之外。

作家刘绍棠一次到南开大学讲演，对于学生提出的各种问题，他都

给予直率的答复。

一位学生递上一个纸条问题：“既然是真实的，就是存在着的；存在着的，就应该给予表现，这就意味着文学作品什么都可以写的。”

刘绍棠拿着纸条问是哪位同学写的，台下站起来一位女同学。刘绍棠见是个女孩子，就开玩笑说：“你把学生证给我看看好吗？”

这个女同学大惑不解。刘绍棠说：“我要看看你的学生证是不是贴着脸上疮的照片。我想是肯定不会的！”

刘绍棠接着说：“你不在长疮时拍照片，更不会把长疮的照片贴在学生证上，这说明你对自己是看本质的。因为你是漂亮的，长疮时的不漂亮是暂时的，它不是你显真实的面目。共产党的某些缺点是需要批评的，但有些事情是有其特殊原因的，是涉及到许多方面问题的，应由党内采取措施解决。可你非要把它揭露出来不可，这岂不是要共产党把长疮的照片贴在共产党的工作证吗？”

这段答辩，充分体现了“出奇不意”这种技巧。

要看学生的学生证，对话、答辩与学生有什么关系，许多人一定是丈二金刚摸不着头脑。等到刘绍棠一席话说完，大家才恍然大悟。这种出其不意，跌宕起伏，引人入胜。

### 假痴不癫

三十六计中有一计，叫假痴不癫，指的是表面糊涂，心里清楚，以假痴麻痹敌人，反守为攻，克敌制胜。

在辩论中，有时面对谬论，可假装糊涂，假装没有听懂对方的话的本意，顺着他的话，引出显然荒谬的结论，并进行辛辣的讽刺，从而获得很好的反驳效果。

例如，在西方某国的一个大型机场售票厅里，许多旅客正排队购买机票，秩序井然。忽然一个衣着笔挺的绅士，手拄“司的克”，挤到最前面，粗暴地指责售票员效率太低，耽误了他的时间。他唾沫四溅地大声嚷道：“你们知道我是谁吗？”边说边用手指着售票员，摆出一副唯我独尊，不可一世的架势。

售票员平静地转过脸去，对票房里别的工作人员说：“这位先生需要咱们帮助回忆，他有些健忘，已经不知道自己是谁了！”售票员又向排队买票的旅客问道：“你们有谁能帮助这位先生回忆一下吗？他已经忘掉了自己是谁了。”

这些话引起人们的一阵哄笑。笑声中，那位绅士羞得脸通红，只得悻悻地回到后面，依次排队。

这位售票员使用的技巧就是“假痴不癫”法。

那绅士说话的原意，人们是清楚的，他是在炫耀自己的身份，妄图以此压服售票员，但售票员偏偏假装听不懂他的话，偏偏从他问话的字面来理解，引出两句使众人发笑、让绅士极为狼狈的话来。

1945年的波茨坦会议中，美国总统杜鲁门向斯大林暗示美国已制成了原子弹，可是斯大林却毫无反应。许多人事后回忆说斯大林似乎有点聋。

事实上，斯大林听得一清二楚。会后他对莫洛托夫说：“应该加快我们的工作进度。”

这说明斯大林是在用“假痴不癫”法来对付对方。装聋回避对方的问题，掩盖自己的行动。

假痴不癫，还包括装醉，以“醉态”掩护，以“醉话”出击。

1936年，正值抗战之际，蒋介石派他的侍从晏道纲到“东北军”任参谋长，实际上是当“临军”，督促“剿共”。他俨然以蒋的化身自居，趾高气扬。

为此，东北军将领深为不满，但又敢怒不敢言。

在一次宴会上，正当大家举杯畅饮之际，忽见东北军的一位军长王明哲连吐两口酒，把酒杯往身后一掷，前仰后合，一副醉态，推开搀扶他的人，醉醺醺地发表起演说来：

“不要拉我，让我讲几句……我们的老家在东北，被日本鬼子占了！我们以为委员长能领导我们打回老家去，我们从东北到华北、华中，这次又到西北，辗转数万里，无非是想实现打回老家的愿望！……谁想，到陕西打仗，损失得不到补充，牺牲的官兵和家属得不到抚恤，阵亡的遗族，流落西安，一点救济办法都没有……张副司令（张学良）的处境更让人伤心，他每月的收资费才10万元，还赶不上胡宗南师长……真令人伤悲呵……。”说着嚎啕大哭，泪流满面。

在座的东北军将领无不悲痛，而晏道纲坐在席位上极其尴尬。

回家路上，王明哲问随从：“你看我这出戏演得怎样？”随从这才恍然大悟，明白了他的用心。

原来，王明哲根本没有醉，他是借耍酒疯，说话给晏道纲听的。他把东北军想的打回老家的心里话，把对蒋介石的不满，发泄出来。而这些话，是绝不敢公开散布的。然而在“醉酒”中说出来，对方也无可奈何。可见，这种借酒态说真话的“假痴不癫”法，不愧是一种特殊、机智的论辩方法。

要注意，戏要做得像，露了马脚就会弄巧成拙。

## 后发制人

后发制人法，就是先让对方尽情表露自己的言行。然后，采取有针对性的话语或行动制服对方。

后发制人，看来似乎是让先发者占优势。实际上是后发者在等待优势到来，让对方先表露，是为了摸清情况，做到心中有数。所以，让对方先发言，看似与人方便，实则是于己有利的。

有个顾客欠了迪特毛料公司15美元。一天，这位顾客愤怒地冲进迪特先生办公室，说他不但付这笔钱，而且一辈也也不再买迪特公司的东西。

迪特先耐心让他说了个痛快，然后说：“我要谢谢你告诉我这件事，你帮了我一个大忙。因为如果我们的信托部打扰了你，他们就可能也打扰别的好主顾，那就太不幸了。相信我，我比你更想听到你所告诉我们的话。”

这个顾客作梦也没有想到会听到这些话。迪特还要他放心，告诉他：“既然你不能再向我们买毛料，我就向你推荐一些其他的毛料公司，我们会把你的欠帐一笔勾销的。”

结果，这个顾客又签下了一笔比以往都大的订单。他的儿子出世后，他给起名叫迪特。后来他一直是迪特公司的朋友和顾客。

欠帐还钱，天经地义。然而，迪特先生没有这样做。因为他深知这

样做了虽然得到了欠款，却可能失去了一个甚至更多个顾客。所以，迪特先生用心听顾客说些什么，把握住他的心理状态，然后想出适当的话语说服他，这就是后发制人。

待顾客发泄完后，迪特展开攻势了，首先诚心感谢这位顾客对公司提出的意见，继而宣布将欠帐勾销，最后还主动向他推荐别家毛料公司。结果，顾客完全被客番诚意征服了，作了公司的终身顾客。

战争中，随着时间的推移，战线拉长，敌我力量削减，敌人的许多弱点就会暴露出来，我先暗中蓄积力量，然后等待和寻求消灭敌人的可乘之隙，这就是孙子说的“先为不可胜，以待敌之可胜”，也就是“后发”的用意。

1946年初，中央要李先念司令员就中原停战问题同美蒋两方谈判。李先念和国民党实力派人物郭忏分别代表己方协议具体方案。

郭忏在会场上表现得十分活跃。未等美方代表宣布第一项协议完毕，不住地打着手势，要求讨论所谓中共中军区继续挑起军事冲突问题。

接着，他对我中原军区部队进行诬蔑：在何时走了他们的多少人，在何时打死他们多少人，在何时占了他们哪些地方……。并且手拿编造的所编证据，面对中外记者不停晃动，故意虚张声势。

李先念两眼充满鄙夷的目光，表情十分镇定，他不慌不忙地站起来环视一下会场，说：“首先，我有个问题请教郭将军。‘有道是‘水有源，山有主’，抗战八年，你们的部队直呆在什么地方？你们驻在黄陂河口、塔尔岗、积阳山等地的部队，在什么地方同日本鬼子打过仗？你们从未来过这些地方，怎么说这些地方被我们侵占了呢？”

李先念巧妙的问话。使郭忏面有难色，无言以对，郭忏连说了几句：“这个嘛……”可是后面再也找不出合适的答话，只好缓缓抬起右手，按在太阳穴来回揉动，引起记者的嘘声唏嘘。

接着，李先念慷慨陈辞，历数我军如何抗击日伪的事实，驳得郭忏无言可辩，连忙转口说：“李将军抗战有功，李将军抗战有功！这些问题留待执行小组去解决。”

李先念在这里使用的就是“后发制人法”。面对郭忏抢先发言，散布不实之词，虚张声势，李先念从容不迫。待郭忏讲完，他有条不紊地对郭忏的不实之词，一一加以反驳，驳得郭忏只能打哈哈。

后发制人可以使对方挫尽锐气，达到“后于人以待其衰”的目的，让对方先发，让其锐气自损自耗，然后轻而易举地将对方制服。

这就是正如两个拳师往往先退让几步，而愚蠢的人则一上台就气势汹汹，一开始就使出浑身的招数，结果破绽百出，精力耗尽，最后的胜利往往属于退让者。对此，拳王阿里有一句名言：“你不妨站稳了让对方打，等他打累了，他自然会倒下。”

后发制人法可以摸清彼情，以此掌握更大的主动权。让对方尽情发言，等他把话讲完了，他的心理状态也就一清二楚了。这样，就为后发的进攻提供了可靠情况。

再则，由于先发者往往是在对对方的情况不十分摸底的情况下，以己所想而为之。所以带有很大的盲目性。而后发者则可从对方的破绽中找出准确的反驳点。

## 以类相比

冯梦龙《古今谭概》有段故事说：

翟永令的母亲笃信菩萨，一天到晚烧香念经，阿弥陀佛之声不绝于耳。有一天，母亲在烧香念佛时，翟永令叫她：“娘，娘，娘。”

母亲没有回声，他就一直叫下去，后来母亲对他生气地说，为什么老叫个不停，让人家生烦。

翟永令说：“我才叫几声您就厌烦了，您一天到晚一直叫阿弥陀佛，菩萨爷还会不烦吗？”

翟永令为了让母亲知道念经是没有用的，用了一处说服办法一类比法，以自身的行为一证实念经无用。

类比法，就是以这现象比那现象，以此道理比彼道理，以已知的比未知的，从而由现象的一致，达到结论的一致。

孟子问齐宣王说：“某人去楚国游说前，将妻子托给一位朋友照看，待他回来，看见妻子在挨冻受饿，对这样的朋友，应该怎么办？”

齐宣王说：“抛弃他。”

孟子又问：“作为军的将领不能带领好军队，应该怎么办？”

齐宣王说：“应该激换他。”

孟子再问：“一个国家没有治理好，该怎么办呢？”

齐宣王只好顾左右而言他了。

这段对话，充分显示了类比法的巧妙之法。如果孟子开始就说“回家治理不好，应该把国君免掉。”齐宣王定会向孟子发怒。但当孟子就朋友和治军两个问题，让齐宣王表明了态度，再类比到国家治理的问题时，齐宣王哑巴吃黄连，不愿接受也只得忍受了。

《战国策》中有一段《庄辛说楚襄王》，是比较典型的类比法的运用。

庄辛曾劝告楚襄王，不要淫逸奢靡，楚襄王不听。结果5个月内就被秦国攻占了大片国土。楚王有所醒悟，派人把庄辛找回来商量对策。庄辛说：

“国王您见过蜻蜓吗？6只足，4只翅膀，高高地飞在天上，飞下来捕食虫子，自以为很安全。可是，它不知小孩子正用粘胶捕捉它。一不留神，蜻蜓就会被小孩捉到而丧命，最后要成为蚂蚁的食物。”

庄辛以蜻蜓作比，说明丧失警惕性是很危险的。接着又举了黄雀的例子、黄鹄的例子，还举了蔡灵侯的例子，都是自顾安逸，而不加防患，终遭祸灾。

楚王听了：“颜色变作，身体战栗。”

日常生活中，一些常用的寓言、典故、生动的故事、历史传说等，都可以类比的材料。

## 制服盛怒

《战国策》：中记载了唐雎与秦王的一段对话。

秦王曰：“天子怒，伏尸百万，流血百里……”

唐雎曰：“若士必怒，伏尸二人，流血五步，天下缟素，今日是也。”说着他挺剑而起，吓得秦王面如土色。

唐雎面对秦王的暴恶，针锋相对，反而把秦王的怒“吓”掉了。但是，这是在极其特殊的情况下采取的一种息怒方法。而在日常生活中，若采用这种方法，不仅不能息怒，反而会火上浇油。

人在发怒、生气时，肾上腺素大量分泌，会使人体内的血糖和血压升高，肌肉的紧张强度提高，情绪激动，自控力减退。这种情况下，只有用温言软语进行劝慰，才以使其“降温减压”。

要做到“降温减压”，必须注意以下几个方面的问题。

(1) 以同情的语言相慰这是指用表示可以理解发怒人心情的话语进行劝慰。这种语言一出口，发怒人心中马上便会产生“他是自己人”的好感，甚至产生“他支持我”、“他在为我说话”的感觉。这样，发怒人的对立情绪就会逐渐消失，进而向劝慰者敞开自己的内心世界，有利于劝慰者乘机进良言。

(2) 以关切的语言相慰用关怀、体贴的语言去打动、说服发怒者，使其感到劝慰者不仅理解我、同情我，而且还真心实意地关心爱护我，这样的人够朋友，我不能辜负他的一片好心。

比如说：“小王，你这样大动肝火，对自己的身体和工作有什么好处呢？”“老何呀，你如此折腾自己，身体会越搞起坏的，您的身体垮了，您的全家怎么办？”“小李呀，你把关系弄僵了，今后怎么与人共事？又怎么把工作做好？”用这些话劝说，一般来说是有效果的。

(3) 容许对方泻泄愤怒的情绪这往往是化解其怒气的有效办法。如在家里，当你丈夫想说说工作中各种不称心的事情时，你说：“不用说了，我已经知道你今天日子不好过。”刚开口就被堵上了，你丈夫会因为吐不出苦水而更加愤怒或沮丧。

(4) 保全对方的面子例如，一名患者由于疏忽而没有付医疗费，医生询问他时，他发了火：“为什么你不直接去查查帐簿？”显然他发火是不对的，但医生答道：“我的记忆确实有错，我好像记得你那天忘了带钱，也许是我记错了。”由于医生首先“承认”了错误，保全了对方的面子，平息了对方的火气，问题也顺利解决了。

(5) 采取折衷的办法一天，一个青年抱着电视机上车，抢占了一个双人座位。不一会儿，一老者上车，要青年把电视机搬下来让他坐。青年不买帐，把老者顶了回去。

这下老者愤怒了，动手欲推电视机，青年也气急了，握拳作拼斗状。正在售票的售票员见状连忙挤过来，向顾客招呼给老者让座。哪知老者脾气倔强，别人让座不坐，非要青年把电视机搬下来。

售票员对青年说：“座位是让人坐的，电视机不应该放在座位上，把电视机送在我的工作处吧。”后来，电视机被妥善地安排放在售票员的位子上，青年和老者都平息了愤怒。

(6) 以商量的口气劝慰愤怒者小刘被分配到某连当排长的一天，就向连长提了五点搞好射击训练的建议。谁知，他的建议被采纳得不多，说闲话的倒不少。小刘一气之下和连长吵了两架，并打报告要求调走。

该连指导员了解后，找到余怒未消的小刘说：“伙计，你是个有理想、有文化又懂军事技术的内行，与你比起来，我是大大不如喽。至于你是不是还有值得商榷的地方？你看能不能调查、斟酌后再作决定？”一席话使小刘的自尊心得到了满足，气也消了。

## 回避实质

社交中我们经常会遇到些难以言对的发问，对这样的语势“锋芒”，采取断然回避的消极方法固然不行，“巷子里横扛木头”也不足取，而“意在言外”可以说是一种较高的语言境界。

表面上答非所问，实际上是以退为进，因此可以说“避锋”是为了“藏锋”、“藏锋”是为了更好地“露锋”。

当你遇到难答的问题时，如果不想正面回答，可以绕开这个问题而谈与其有关的问题，即“移花接木”。

日本一位著名的电影演员到上海进行艺术活动时，中国朋友十分关心这位30岁还未结婚的电影艺术家。有人问她准备什么结婚，这位演员微笑着说：“如果我结婚，就到中国来度蜜月。”

这一回答十分巧妙，把“在何时结婚？”的问题变成了“在何地结婚度蜜月”的问题，避开了她不想公开正面回答的问题，使人不好再问下去。

美国前总统里根在访问我国期间，曾去上海复旦大学与学生见面，有一学生问里根：“您在大学读书，是否期望有一天成为美国总统？”

里根显然没有预料到学生会提这样的问题，但这位政治家颇能随机应变，只见他神态自若地答道：“我学的是经济学，我也是个球迷，可是我毕业时，美国的大学生约有1/4要失业，所以我只想先有个工作，于是当了体育新闻广播员，后来又在好莱坞当了演员，这是50年前的事了。但是，我今天能当上美国总统，我认为早先学的专业帮了我的忙，体育锻炼帮了我的忙，当然，一个演员的素质也帮了我的忙。”

里根的回答回避了问题的实质，但又围绕提问而展开，较好地应会了对方的难题。

南齐太祖肖道成提出要与当时著名的书法家王僧虔比试书法。君臣二人都认真地写了一幅楷书。当齐太祖问王僧虔“谁第一，谁第二”时，王回答说：“为臣之书法，人臣中第一；陛下之书法，皇帝中第一。”齐太祖听后，只好一笑了之。

王僧虔的回答机智巧妙，既不失自己的尊严，又顾及了皇帝的面子。实际上是闪开对方提问的关键一两人中谁第一。答非所问，问者和答者都满意。

具体的“回避”形式灵活多样，有时可直接说出连对方也不得不承认的“避答”理由，有理有节的推开话题。

几年前，一些青年美术家在中央美术馆举办了一次反响较大的人体油画展。画展期间，有位外国记者采访一位青年女画家，先通过一些话使该画家做出“女模特儿具有为艺术献身的精神”之类的回答，接着话锋突转，将了一军：“假如让你当人体模特儿，你愿意吗？”

这确实不好回答。说“愿意”吧，这在现今的社会环境里，这么公开的表白，对于一个青年女性并非易事，说“不愿”吧，显然是自己打自己的嘴巴。

于是，聪明的女画家说：“这是我的私事，我没有必要回答。”这样便解脱了窘境，且自然而有道理。

另有这样的情况：不是不愿回答，而是问题确实不好回答，这时可

作一些含糊的回答，模棱两可，让对方去揣测。

有个澳大利亚人问一中国留学生：“你爱澳大利亚吗？”这种情况下。简单地回答“爱与不爱”都是不合适的。于是，这位留学生回答说：“澳大利亚的袋鼠挺可爱。”

至于对待那些荒唐强人所难的问题，完全不必硬着头皮去找“正确”答案，巧言以对，将“错”，也会取得好效果。

## 机巧应变

有位书法家给慈禧太后题扇，写王之涣的诗：“黄河远上白云间，一片孤城万仞山。羌笛何须怨杨柳，春风不度玉门关。”不料一时疏忽，少定了一个“间”字。慈禧看后大怒，认为书法家欺她没学识，便要问成死罪。

书法家急中主智，忙道：“太后息怒！我这是用王之涣的诗意填写的词啊！”当即念道：“黄河远上，白云一片，孤城万仞山。羌笛何须怨？杨柳春风，不度玉门关。”将一首漏了字的诗，变成了一首绝妙好词。慈禧这才转怒为喜。

应变，就是在事态发生的突变的危急时刻，采用恰当的措施，顺应变化，摆脱不利局面。应变是衡量交谈者口才的重要标志。特别是在当代社会生活中，没有应变能力，会失掉很多成功的机会。

在交谈中，有人或善意或恶意地向你发难，把你置于窘境，这时就需要应变。这种应变，难就难在既要回击，又不能失礼。

一次，一家英国电视台采访作家梁晓声，现场拍摄采访过程。采访者是个老练的英国人，他走到梁晓声面前说：“下一个问题，请您做到毫不迟疑地用最短一两个字，如‘是’与‘否’来回答。”梁晓声点头认可。

遮镜板啪地一声响，话筒立即伸到梁晓声面前，记者问：“没有文化大革命，可能也不会产生你们这一代作家，那么文化大革命在你们看来究竟是好还是坏？”

梁晓声一怔，提问竟如此之刁，他灵机一动，立即发问：“没有第二次世界大战，就没有以反映第二次世界大战而著名的作家，那么您认为第二次世界大战是好是坏？”

回答得如此巧妙，使英国记者为之一愣，摄像机立即停止了拍摄。梁晓声以其人之道，还治其人之身，转败为胜。

有一次，一个大学副教授在演讲时，把“中国人民的生活一年比一年好”误说成“一年比一年差”。君子一言，驷马难追，在举座惊愕之际，副教授不动声色，不紧不慢地接上一句：“难道真是这样吗？不，大量事实驳倒了这种谬论！”真是“化腐朽为神奇”，副教授的应变能力，在紧要关头发挥了作用。

有时，说话对手故设“陷阱”，以谬论相刁难。隋朝时，有一善辩者。一次有人问他：“腊月时，家人被蛇所伤，怎样医治？”他应声答道：“取五月五日南墙下雪涂之，即愈。”那人反唇相讥：“五月哪里有雪？”这位善辩者笑道：“腊月何处有蛇？”

由于提问者的话本身是荒谬的，对于荒谬的回答，自然就丧失了指责的权利，刁难别人就成了自我出丑。

应变，有时也可运用模糊语言。



北宋王安石的儿子王元泽年幼时，有一位客人知其不辨同笼的獐与鹿，却故意问他：“哪一头是獐，哪一头是鹿？”王元泽不慌不忙，沉着答道：“獐旁边的那头的鹿，鹿旁边的那头是獐。”王元泽年幼无知，却机智地用模糊语言为自己解了围，显示了他的应变能力。

要想提高应变能力。心须学会控制自己的感情，如苏联中央电视台女播音员列昂节耶娃有一次向观众介绍一种摔不破的玻璃杯，几次准备试镜都很顺利，不巧，正式播出竟摔得粉碎。如果她当时目瞪口呆，必然要出洋相。列昂节耶娃镇定地说：“看来发明这玻璃杯的人没考虑我的力气。”幽默的语言，一下子使自己摆脱了窘境。

要提高应变能力，往往可以就对方、对方的话或身边的事联想开去。

《世说新语》曾记载一个姓杨的9岁小孩，真是天才。一天他家来了个叫孔平君的客人，他端了杨梅招待，孔平君指着杨梅打趣孩子说：“此是君家果。”没料到孩子立即应声答道：“未闻孔雀是夫子家禽！”从对方的姓联想开去，把孔雀称做孔家禽，有力批驳了对方。

有时，有些困境，是因为一些意外的原因和情况造成的。也需及时应变。

有一回，一位新加坡老太太游武夷山，不小心被树枝扯破了裙子，老太太游兴大减，竟坐在地上不起来了。陪同的一位女导游和颜悦色地说：“您看，这是武夷山对您有情，它请您不要匆匆离去，叫您多看几眼呢！”在这种场合，说上多少劝慰的话，也顶不上这么几句妙语。

对于别人的失言而把你推入窘境，应如何应变？有次聚会，一个小女孩见到一个生人长着很大的鼻子（酒糟鼻）马上叫起来：“大红鼻子！”引得众人都向这里看，小孩的父母对小孩的冒失很难堪。这时那生人说：“就叫我大鼻子叔叔吧！”众人一笑，解除了窘境。

戈尔巴乔夫偕夫人赖莎访问美国时，在赴白宫出席里根送别宴会途中，他突然在闹市下车。和行人握手问好。苏联保安人员急忙下车，围上前去，喝令站在戈尔巴乔夫身边的美国人赶快把手从口袋里抽出（怕衣袋里有武器），行人一时不知所措。

这时，身后的赖莎十分机智，尽快打圆场，向周围的美国人解释说，保安人员的意思是要人们把手伸出来，好跟丈夫握手。顿时，气氛变热烈了，人们亲切地同戈尔巴乔夫握手致意。这里，赖莎机巧应变，妙打圆场，保住了苏联的面子。

### 妙语解困

令人尴尬的声面也许人人都经受过。当你隐入某种难堪境地时，默不作声，生气以至动怒，都难以摆脱窘境，而有时一两句机智、巧妙的话语却可以打破沉寂，化解难堪，使你心中的不快烟消云散。下面介绍几种技巧：

#### （1）自嘲

置身于难堪境地时，如果过分掩饰自己的失态，反而会弄巧成拙，使自己越发尴尬。而以漫不经心，自我解嘲的口吻说几句取悦于人的话，却可以活跃气氛，消除尴尬。

某次，柏林空军军官俱乐部举行盛宴招待会，主宾是有名的乌戴特将军。敬酒时，一位年轻士兵不小心将啤酒洒到了将军光亮的秃头上，士兵

吓得魂不附体，手足无措，全场人目瞪口呆。面对颤抖的士兵，乌戴特微笑着说：“老弟，你以为这种治疗会有效吗？”在场的人闻言大笑起来，难堪的局面即刻被打破。

### （2）巧借

巧妙地借用对方非难、责难时的某些字眼或惯用词汇，将计就计，移花接木，把“脏水”反泼到对方头上或以此来分散人们的注意力，就是“巧借”。

英国首相威尔逊在一次群众大会上演讲时，反对者在下面鼓噪，其中一人高声大骂“垃圾。”为了不致使一场严肃的演讲变成一场可笑的争吵，威尔逊用冷静的口吻说：“先生，关于你特别感兴趣的问题，我们一会儿就讨论。”

美国的林肯总统也有过类似的遭遇。一次，他正在演讲时，一位先生递给他一张纸条，林肯拆开一看，只有两个字——“傻瓜”。林肯镇静地说：“本总统收到过许多匿名信，全都只有正文，不见署名，而今天正好相反，刚才那位先生只署了自己的名字，却忘了给我写信。”

### （3）暗渡陈仓

当年国民党考试院院长戴季陶要在广汉建造私邸，建筑师把一位老秀才的三间破屋也划在圈内，使他陷入困境。

朋友们给老秀才出点子，要他利用戴季陶信佛的心理，说这里风水不好。于是，老秀才给戴写了一封信：“戴公传贤院长大人钧鉴：迩闻我公于梓里举建华堂，为广汉古城增色，不胜欣喜。然而动土露去敝舍柴屋三间，本应理当奉献大人。唯此房历来风水败逆，贻误子孙繁衍。如此不毛之地，今我公改建花园，未免魑魅魍魉作怪，不利长居久安……”

戴季陶见信后很生气，当即派人将老秀才三间柴房归还主人。老秀才“明修栈道”一说风水不好，会闹鬼，这全是为戴院长着想；“暗渡陈仓”利用信佛的忌讳，保住了柴屋。

### （4）巧言赞美

彭玉麟一次路过一条僻巷，一位女子用竹竿晒衣服，一失手竹竿坠落下来，正好击中彭的头部。彭大怒，厉声斥骂，那女子一看，原来是彭玉麟，内心十分害怕。慌乱中她急中生智，说：“你这副腔调像行伍里的人，所以这样蛮横无礼，你可知道彭宫保就在这里！他清廉正直，假如我去告诉他老人家，怕要砍了你的脑袋呢？”彭玉麟听了，马上转怒为喜地走了。

### （5）巧用谐音

明朝文学家解缙，一次不小心碰倒了金鸾殿上的一只玉桶，碎成几片。这是传国之宝，这还了碍。有个大臣去禀报皇帝说：“解缙想造反，把玉桶打碎了一只。”

皇帝大怒，传解缙上殿，问为何打碎玉桶？解缙应声回答：“为了万岁的江山，我打碎了一只玉桶。”

几个想陷害解缙的大臣跪奏说：“解缙打碎玉桶，明明是要造反，请万岁治罪。”

解缙也跪奏说：“万岁，天无二日，民无二主，只有一（桶）江山，哪有二（统）江山？”

皇帝一听，连声说道：“对呀，只有一统江山，哪有二统江山？打得好！打得好！”

### (6) 趣解词语

动用成语、典故、俗语或譬喻、双关等手法，对自身或他人的过失言行作趣味性的解释，即趣解词语。

一次，乾隆皇帝微服私访，纪晓岚伴驾而行，走得口干舌燥，路见一颗梨树，而纪晓岚摘下一个便自己先吃了。乾隆生气地说：“孔融四岁能让梨，爱卿得梨为何不让。自己便吃了？”

纪自知失礼，解释说：“梨者离也，臣奉命伴驾，不敢让梨。”乾隆又说：“那咱俩分吃了也好？”纪说：“哪敢与君分梨（离）呢？”

### (7) 镇定自若

《世说新语》载：醒宣武平定蜀国，将李势的妹妹纳为妾，非常宠爱。醒宣武的妻子南康长公主得知后，大为恼怒，带领数十名婢女持刀来到李势妹妹住宅，要杀她。

进屋后，见李势的妹妹临窗梳妆，姿貌端丽，见公主等进来，神色镇定，向公主施礼，说：“我国破家亡，并不想给他作妾，今日公主杀我，正是成全了我。”说着流下眼泪。公主一见，扔下刀，抱住她说：“妹子，真让人可怜。”此后公主一直待她很好。

在有些困境中，你的镇定，可促使对方冷静，恢复理智，有效地控制对方感情冲动，做出糊涂事来，古人云：猝然临之而不惊，无故加之而不怒。这是胆略和智慧的表现。

## 运用幽默

幽默是思想、才学和灵感的结晶，能使语言在瞬间闪现出耀眼的火花，它往往针对人性中的弱点，不尽人意的世态，以温和宽厚的态度，夸张或倒错的方式，俏皮而含蓄的语言。进行讥讽、揶揄。使人们在会心的微笑中得到警觉。

幽默在人际交往中的作用是不可低估的。

幽默是语言的润滑剂。幽默风趣，妙语连珠，能使交际双方很快熟识起来。人们常有这样的体会，疲劳的旅途上，焦急的等待中，一句幽默话，能使人笑逐颜开，疲劳顿消。那个说幽默话的人，立即受到众人的青睐，成为社交场上最受欢迎的人。

城市里的公共汽车上由于拥挤而争吵，是司空见惯的事。任凭售票员“不要挤”喊破嗓子，仍无济于事。忽然，人群中一个小伙子嚷道：“别挤啦，再挤我就变成相片啦！”听到这句话，车厢里立刻爆发出一阵笑声，人们把拥挤的烦恼抛到了九霄云外。

幽默能使激化的矛盾缓和，从而避免出现使双方难堪的场面。比如在公共汽车上，小伙子没站稳，不小心踩了旁边的姑娘一脚。姑娘“哎哟”一声，绷起脸，眼看一场争吵不可避免，小伙子立刻笑容满面：“对不起，我不是故意的！”并伸出一只脚说：“要不，你也踩还我一脚！”姑娘不好意思发作，也跟着大伙一齐笑了起来。

当人们发生了矛盾，或者酝酿着一场冲突时，幽默有助于使剑拔弩张的紧张气氛缓和下来。

1944年，美国共和党人指责民主党总统罗斯福派一艘驱逐舰到阿留君岛去接他的爱犬法拉，企图以此挑起政治风波。罗斯福在一次讲话中说：

“对于有人指责，我不怨恨，我家人也不怨恨，但是法拉疾恨。从那时起，这只狗一直不如从前。”这番幽默话，起了降低这个问题重要性的作用。

有一次，英国有位善辩人士在街上演讲，当他讲到社会种种问题时，激昂地说道：“为使这些老爷们清醒，我们唯有把宫殿和众议院烧光。”由于听众越来越多，几乎挤得水泄不通。维持交通的警察向群众说：“各位请散开吧。要烧宫殿的请到左边来，要烧众议院的请到右边来。”群众爆笑起来，自行散开了。

学习幽默的语言，要掌握一定的语言组合技巧。

#### (1) 巧用对比

肖伯纳年轻时，参加了一个慈善团体举办的舞会，他邀请一位女士共舞。

“哦，肖先生。”那位受宠若惊的女士很不自然地笑着问：“你怎么会请我这样一个平凡不足道的人一起跳舞呢？”

肖伯纳笑着说：“这不是一桩慈善事业吗？”

请人跳舞和慈善事业显然是两码事肖伯纳把它们硬拉到一起，而产生了幽默感。

#### (2) 巧拆词语

周恩来总理在一次谈判中，对方因为周总理没有接受他的意见，而极不礼貌地说：“真是对牛弹琴！”周恩来马上接口说：“对！牛弹琴！”周总理为了反击对方，把不能拆开的成语硬拆一，不仅幽默诙谐，还有力的反击对方的不礼貌行为。

#### (3) 利用矛盾

有个县官听说一位神农是种田好手，种什么长什么，必获丰收。一天，县官对神农说：“给你十斤金子种，种到田里，秋后要给我收获一百斤金子。”神农拿着十斤金子走了。秋后，县官找到神农要金子。神农大哭说：“这些天滴雨不下，种的金子全旱死了。”县官大怒说：“骗谁，金子哪会旱死呢？”神农答：“你既然说金子旱不死，又怎能说能种金子呢？”县官答不上来。

#### (4) 违反逻辑

著名电影导演希区柯克有一次拍巨片，主角是个大明星、大人，可她对自己的形象“精益求精”。不停地吩咐摄影机角度问题。她一再对希区柯克说，务必从她“最好的一面”来拍摄。

“抱歉。我做不到！因为我没法拍到你最好的一页，你正把它压倒椅子上。”

听者大笑，因为女主角谈拍摄角度是指人的正面形象，而希区柯克把这个大前提去掉了，因违反逻辑取得了幽默效果。

#### (5) 假戏真做

即明知对方说的是不真实的话，却权当真话回答，而产生幽默。

一次股东会上，一位女士批评美国电话电报公司领导卡普尔在慈善事业方面投资太少了。女士厉声问道：

“去年一年中，公司在这方面花了多少钱？”

卡普尔说出一个几百万的数字。

“我想我快要晕倒了！”女士说。

卡普尔面不改色地解下自己的手套和领带，放在桌上，说：“在你

晕倒之前，请接受这笔投资！”

在场的股东们都笑了起来。

#### (6) 取笑自己

即在特定环境中，故意夸大自己的缺点，而巧妙地在笑声中解除困境。

有位发胖的女演员，拿自己的体态开玩笑说：“我不敢穿上白色的游泳衣去海边游泳，我一去，飞过上空的美国空军一定会太紧张，以为他们发现了古巴。”

#### (7) 善卖关子

香烟推销员说：“这种香烟芳香可日，余味无穷，益智提神，令人陶醉……。”一老者插话：“还有小偷不敢进屋，狗不敢咬，永远不会老。”听者惊奇，推销员大喜，说：“不听老人言，吃亏在眼前，我们听听这位老大爷的体会。”老者说：“抽烟整夜咳嗽，小偷敢进屋吗？抽烟者身体衰弱，走路拄拐棍，狗敢咬吗？抽烟者易患癌症，能活到老吗？”听众哄堂大笑。

#### (8) 岔断

一位空中小姐用悦耳的声音命令道：“把烟灭掉，把安全带系好。

所有旅客都按空中小姐的吩咐做了。过了5分钟，空中小姐用比前次更优美的声音又命令道：

“请把安全带系紧一些，很不幸，我们飞机忘了带食品。”

按常规，空姐要人们再次系紧安全带，显然是飞机出现了某些不安全的因素。然而，答案却一反常态，岔入了并非预期的轨道——“忘带食品”，这自然产生了十分幽默的情趣。

#### (9) 曲解

把本来不相干的事物巧妙地引入到原先叙述的事物中来，造成诙谐可笑的效果。

一次，一位西方记者在招待会上突然问陈毅：“中国最近打下U—2型高空侦察机，请问用的是什么武器？”

陈毅举起双手在空中扬了一下，笑呵呵地说：“我们是用竹竿把它捅下来的呀！”引起了记者的满堂欢笑。

(10) 在一定的语言环境中，可以利用词的多义、同音等条件，同时表达两种不同的含义。

甲：老王已经四次申请住房了，怎么老解决不了？

乙：主任说他每次都是无“礼”要求。

甲：那可怎么办呢？

乙：主任可是个见“机”行事的人！

分房主任是个见“机”（指录像机等）行事的人，偏偏老王是无“礼”要求，难怪房子分不到了。这里巧妙利用同音词与多义词，对不正之风进行了辛辣的嘲讽。

幽默表达的方式远不止这些，比如还有宛曲法、倒置法、夸张法、杂糅法、反复法等等，限于篇幅，就不一一赘述了。

## 巧妙周旋

河南大财主金泰来是个有名的刻薄鬼。袁世凯称帝时，他也不想趁乱世之机，克扣长工的工钱。

某日，他摆了几桌酒席，把长工奴仆都叫来，说：“今儿请大家只为袁大总统当了皇帝，咱们喜庆。”并说：“为了庆贺皇帝登基，我想赏在座各位二百两白银，只是有个条件，每人说一件我从来没听过的事就行。说对了有赏，说错了受罚，罚他一年的工钱。”

大伙儿一听，心想，这哪是请客？分明软刀子杀人，想扣工钱啊！一个个只好皱着眉头想对策。

一个小丫头说：“老爷，从前我家养了一只鸭，一天下7个蛋，3个‘双黄’的，4个……”没等小丫头说完，金泰来就一摆手说：“别说啦，我家鸭子，一天下过10个蛋哟！哈哈……把工钱抹去！”

一个长工说：“老爷，我见过一只狗，两只眼睛朝前，两只眼睛朝后，两只眼睛朝左，两只眼睛……”

“唉！别说啦！这算啥，一边长6只眼睛的狗，我都见过呢！哈哈，把他的工钱抹掉！”

金泰来一口一个“听说过”，把长工们的血汗钱都给吞了。这时，一个当奶妈的仆人站起来说：“老爷，奴家姓赵，我家祖父说，他与你家曾祖父有八拜之交。论起来，你还得叫我姑奶奶呢。这事你一定听说过吧？”

“胡说！”金泰来眼睛一瞪，吼道：“我怎么从来没听说过？”

奶妈哈哈笑了起来，说：“老爷，既然你没有听说过，那就快拿二百两银子赏我吧。”

金泰来半晌才转过弯来，众人面前，不好赖帐，只好拿出二百两亮光光的白银赏给了奶妈。奶妈把银子分给大伙儿，大家算了算，比原来的工钱还多好几倍！

一个靠剥削过活的大财主，从心底里是看不起劳动人民的。因此，一个长侍候他的女仆怎么会成为他的姑奶奶呢？

奶妈看穿了这一点，机智地将它作为进攻的基点。可以说，她已抓住了金泰来的弱点。但是，在当时金泰来不知羞耻克扣工钱的那种情况下，老财主是很有可能厚着脸皮“认”了的。于是，奶妈在陈述了那一段令金泰来自觉无地自容的关系后，没有正面问他：“你没听说过吗？”这种问话方式，前面长工、仆人们已用过多次，很容易引起财主的警察。奶妈巧妙地转了一个弯：“你一定听说过吧？”因为与众不同，这样的提问给金泰来的感觉是奶妈想与他套关系或是想栽他的面子，瞬间的冲动，使他最终中计。

很显然，是巧妙的周旋帮助奶妈的进攻一举获胜的。

有时，对手的破绽也需论辩者主动创造。

清朝的纪晓岚，很得乾隆皇帝的赏识，得到重用，一次，乾隆皇帝想开玩笑检验一下纪晓岚的辩才。便问：“纪卿，忠孝二字作何解释？”

纪晓岚道：“君要臣死，臣不得不死，为忠；父要子亡，子不得不亡，为孝。”

乾隆立刻说：“那好，朕要你现在就去死。”

“臣领旨！”

“你打算怎么死法？”

“跳河。”

“好吧”，不一会，纪晓岚回到乾隆面前，乾隆道：“纪卿何以未死？”

“我碰到屈原了，他不让我死。”

“此话怎讲？”

“我去到河边，正要往下跳时，屈原从水里向我走来，说：“晓岚，你此法大错矣！想当年楚玉昏庸，我不得不死；可如今皇上圣明，你应该回去先问问皇上是不是昏君，如果皇上说他像当年楚王一样，是个昏君，你再死不迟啊！”

乾隆听后，放声大笑，连连称赞道：“好一个如簧之舌，真不愧为当今雄辩之才，这下朕算是服了。”

纪晓岚的辩才，全在于他有理、有利、有节地运用“旋尔再击”的技巧，在毫不损害乾隆颜面的情况下，点出他的无理之处，一举折服了他。这里，纪晓岚赖以反攻的对手的破绽（令我去死是昏君之举）及其反攻时机，均由纪氏一手创造。因为很显然，乾隆是根据纪提出的“君要臣死，臣不得不死，为忠”之论叫他去死的，此令顺理成章，纪晓岚临阵进退皆无道理，只有周旋，然后创造契机方能反败为胜。

辩论实践中常会遇到这样的情况：对方有备而主动，己方无备而被动，此刻，进则受挫，退则必溃，进退维谷，腹背受敌，只有巧妙地周旋，才能摆脱困境。

辩论周旋，一是阵容上的周旋，避开对方的咄咄逼人的主锋而，在周旋中将我之优势调到正面，直逼对方弱点；二是时机上的周旋，一旦时机有利则变守为攻；三是力量上的周旋，在周旋中调整思路、论据、素材，变无备为有备。

## 妙用柔言

美国雷电华影片公司推出的《维多利亚女王烈史》中，有这样一组镜头：

维多利亚理事完毕，深夜回到卧房，见房门紧闭，她就敲起来门来。

房内，她的丈夫阿尔伯特公爵问：“谁？”

她习惯地回答：“我是女王！”

没有开门，她接着再敲。房内又问：“谁？”

这次她温柔地答道：“你的妻子。”

门开了，一双手把她拉了进去。她不仅敲开了门，也敲开了丈夫的心扉。

生活中常有这种情景：一个青年犯了过失，一位领导怒不可遏，狠狠数落青年；而另一位领导只是拍拍这个青年的肩膀，微微一笑而已。

结果，前者使人产生反感，后者则由于表现出解和宽容，反而使青年受到震动，进而反省自己。

人在生气发怒时，会分泌出一种肾上腺素，这种肾上腺素的大显增加，会使人体内的血糖和血压增高，情绪激动，自控能力减退。在这种情况下，任何刚烈语言的刺激，大多会起到火上浇油的作用。

某部有位陈排长，遇事总爱发火动气，战士们背地称他“陈老虎。”

连长、指导员找他谈了多次，他总认为“虎不威成不了百兽之王，官不威治不了战士。”

后来，他的同窗好友二排长对他说：“老陈，现在战士不是只靠我们的‘威’所能治服的，还是要靠耐心说服和科学管理才能带好部队。你直接领导的24名战士现在有20名要求调走，难道还不能说明问题吗？”

听了二排长的忠告后，陈排长想到战士敬而远之的表现，转变了带兵态度，一年后被力里树立为“爱兵模范”。

这个事例，证明了以柔克刚的作用。

某商店一位优秀营业员，一次接待一位女顾客，女顾客挑得相当仔细，足足用了几十分钟没有挑完。当这位营业员去接待别人时，这个妇女把脸一沉，大声指责道：“你这是什么服务态度？你没看见我先来，他们后来吗？为什么扔下我不管了？”

如果遇上楞头青，早把她顶回去了。然而，这位营业员走过来和颜悦色地说：“请您原谅，我们店生意忙，对您服务不周到，让您久等了，我服务态度不好，欢迎您多提宝贵意见。”

这话说得女顾客也不好意思了，她面呈愧色，连声道歉：“我的话说得不好听，也请你原谅。”

这位营业员以“和气”对“火气”，表面上，“似水柔情”，实际上却“力胜千钧”。因为“火气”而对“和气”，就失掉了发火的理由和动力，自然会降温熄火了。

俗话说：“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑。”事实上，能把人说“跳”的语言最容易，而要把“跳的人说笑了，那才叫难。”

比如，家里一盆米兰花因缺水叶黄了，丈夫瞪了一眼妻子，责备说：“你怎么搞的，连水都忘了浇，整天穷忙啥！”

妻子不吃这一套，反唇相讥道：“你为什么不去浇？那花我也没有承包，你是甩手掌柜？”一来二去就吵了起来。

如果妻子对丈夫的责备采取忍让的态度，结果会是另一个样子。

妻子这样说：“怪我忘性大，我这就去浇。”妻子的谦让使丈夫意识到了什么，他马上说：“不，还是我去浇吧。”

一般来说，人们往往尊敬说话温和的人，说话温和可以使对方以相同的态度回报。

柔和的语言，在遣词造句，声调语气上有一些特殊要求，比如，在交谈中应注意使用谦敬词、礼貌用语和赞美词，以表示尊重对方的感情和人格，引起好感。

在句式上，应注意使用祈使句和疑问句，少用祈使句，多用疑问句。

如说：“你到这里来吧。”就不如使用：“您能到这里来吗？”使人乐意接受。另外，要少用否定句，多用肯定句。如说：“你这个观点是错误的！”就不好说：“我同意另外那种观点。”

要注意词的感情色彩，多用褒义词、中性词，少用贬义词。

当然，柔言也不是万能的，比如它对那些失去了良知、失去了理智的人，对于“吃硬不吃软”的人，是无济于事的。有时，反而会被认为是软弱可欺，只能助长嚣张的气焰。对这种人就不能过分迁就、委曲。另外，在严肃的交际场合也不宜采用柔言以免与整个气氛不协调，影响交际效果。



## 刚言震慑

江竹筠同志被捕之后，无论怎样严刑拷打，始终宁死不屈。

有一天，特务头子徐远举审问江姐，提出一连串的问题，江姐都置之不理。

徐远举恼羞成怒，准备用他审讯女犯人的绝招——把她的衣服当众全部剥掉，使她害羞之极而不得不招供。

只听得徐远举朝江姐大吼一声：“给我把她的衣裤全部剥下来！”

话音刚落，一直缄默不语的江姐突然大喊一声：“不许你们乱来！”

徐远举一听乐了，以为这下把江姐吓唬住了，便阴阳怪气他说：“你害怕了，那赶快说！”

江姐怒目圆睁，指着徐远举厉声喝道：“我是连死也不怕的人，还怕你们用剥衣服的卑劣手段来侮辱我吗？不过，我要告诉你，你不要忘记，你是女人养的，你妈妈也是女人，你老婆、女儿姐妹都是女人，你用这种手段来侮辱我，遭侮辱的不是我一个，而是世界上所有的女人，连你妈妈在内，也被你侮辱了！你不害怕对不起你妈妈、姐妹和所有的女人，那你就来脱吧！”

江姐一席话，大义凛然，势不可挡，把徐远举惊得目瞪口呆，不知所措，只好作罢。

江姐以浩然正气压倒了敌人的卑劣和嚣张，她这种论辩方法就是论辩心理战术中的刚势慑服。

刚势慑服是论辩中针对对方的利害关系，以非凡的气度和声势、震动、威逼和慑服对方，论辩中，有的对手因理屈而心虚，说话吞吞吐吐、含糊糊，或躲躲闪闪。这时，论辩者可以针对对方的弱点，以锐不可挡的气势直逼对方，使对方只有招架之功，无还手之力。而且一般说来，同于对方理屈心虚，只要论辩者切中要害，往往是不堪一击。

某汽车运输公司在整顿家属区“脏乱差”活动中遇到了麻烦。一个名号叫“二赖子”家，不客气地往沙发上一坐，开门见山地说：“你是打架动刀子呢，还是和平解决？”

他沉着脸，口气强硬地继续说：“我生死关过了好几道了，从来不怕死的，但我还是劝你和平解决，这对你和大家都有好处。”

“二赖子”被这位正气凛然的书记镇住了。他听说这位书记参加过平叛和自卫反击战，出生入死，名扬军旅，哪里还敢对垒叫阵，于是大动干戈的念头经成了圆滑的托词：

“我不是不拆，是人手太少忙不开。”

老冀说：“我有的是人，义务帮忙。”

这个钉子户一拔，几天时间楼洁院净，秩序井然。

某水泥厂一工人因违反厂纪，被开除出厂。他不服气，一天手拿寒光闪闪的斧头，杀气腾腾找厂长“算帐”。他质问厂长：“为什么开除我！”

厂长神色泰然，态度强硬：“凭你7个月不上班！”

“你开除了我，我的斧子也不是吃素的。”

他举起斧子恶狠狠地说。

厂长异常愤怒，毫不相让：“你要干什么？告诉你，你的斧子我见过，想用它吓倒我，那你就错了。要是怕，我就不当这个厂长！不过，我倒

功你想想这样做的后果！”

在厂长义正词严的断喝下，这个工人被震慑住了，斧头当啷一声掉在了地上。

陈毅与国民党的代表在赣州谈判时，国民党某师政治部主任阴阳怪气地说：“无所谓国共合作，这种说法在英美不习惯。”

陈毅当即予以痛斥：“你代表谁？代表英美吗？你若代表英美就没有资格和我谈判。我们的部队要下山，你挡不住！进赣州，你挡不住！中国有共产党，英美也挡不住！形势变了，你的脑袋也得变！”

陈毅胆识超群，铿锵激昂，再狡诈顽固的对手也不得不先从心理上输了几分。

刚言离不开嘴巴上的功夫。有的人思想也过硬。但是由到有人无理取闹，寻衅滋事，就心怀紧张，只会横眉怒目，一肚子强词力语倒不出来，即使说出三言五语，也是软不拉叽，不痛不痒，起不了多大作用。

要想使自己的话像淬火的钢刀，需要注意一定的表达技巧。

一是“内紧外松”，遇事要沉着冷静，过分紧张会影响口语的正常表达，要培养自己处变不惊、临危不惧的大将风度。胸有成竹、神态自若本身就给对方施加了心理影响，从精神上压倒对方。

二是善于攻其弱点，在对方要害处给以致命的一击。态度必须坚决而果断，语气姿态必须斩钉截铁，造成拔剑砍地的情势。这样就可能产生震慑作用。

### 釜底抽薪

锅里的水沸腾，是靠火的力量，而柴草则是产生火的原料。

止沸的办法有两种：一是扬扬止沸，二是釜底抽薪。古人说：“故扬汤止沸，拂乃不止。诚知其本，则去火而已。”

论辩双方所持的论题，都是由一定的论据支持的，如果将一个论题的根据——论据抽掉，那么，论题这座大厦就会像釜底抽薪。

某地学生以《武将也需要文才》一题开展论辩。反方认为武将不要文才也可以、理由是：武将能指挥打仗，学文是避长扬短。

对此，正方采取釜底抽薪法反驳：

“在知识的海洋里，每一门学科、每一种知识和技能都不是孤立的。武才和文才也是这样，武才靠文才来总结、交流、提高，文才靠武才来提供内容，鉴别真伪。一位高级指挥员曾列举了武将学文的种种益处；一是可以把练兵或打仗的实践经验上升为理论，便于学术交流和供后人学习供鉴；二是迫使自己不断进取，防止经验主义；三是培养深入、严谨、细致的作风，避免粗枝大叶；四是在学文过程中加强思想修养，养成勤于思考的习惯；五是丰富业余生活，使文武互为补充，工作有张有弛，这确是经验之谈。”

通过这一段反驳，武将能指挥打仗就行了，学文是避长扬短这一论据就驳倒了，这样，“武将不需要文才”的论题，也就无法成立。

论点全部一自论据，是建立在论据基础之上的，论据真实，则论点正确；论据虚假，则论点谬误。

所以，在论辩中只要揭露出对方论据的虚假、那就如同釜底抽薪，

蚀根树倒，所有论点就会被驳倒了。

釜底抽薪首先要识薪。要驳倒对方，就要善于从对方的一种论点中分析其要害论据之所在。

## 针锋相对

论辩中很重要的一个方法就是要针锋相对，将对方提出的问题，毫不留情的揭穿，逐条加以驳斥。

电影《风雨下钟山》里有这样后个镜头：以周恩来为首的中国共产党代表团，与以张治中为首的国民党代表团在北平举行谈判。谈判接近尾声时，传来人民解放军占领南京的消息。张治中低首叹道：“这是无意如此！”

周恩来认为这种观点没有肯定人民革命的力量，并不能揭露国民党不得人心必然走向失败的实质，于是把张治中的这句话换了一个字。予以针锋相对的驳斥：

“不，这是民意如此！”

针锋相对要求突出针对性。针对性越准，战斗力就越强。有一次，英国保守党议员乔因森希克斯在议会上演说，看见丘吉尔在摇头表示不同意，便忍不住说：

“我想提请尊敬的议员注意，我只是在发表自己的意见！”

丘吉尔答道：“我也想提请演讲者注意，我只是在摇我自己的既然一方有发表自己的观点的自由，另一方当然也有不同意的自由，针锋相对的力量寓于幽默之中。

在某次国际会议期间，一位西方我文人员对我方代表进行挑衅：“如果你们不向美国保证：不用武力解决台湾问题，是中国人民自己的事，无须向别的国家作什么保证。请问，难道你们竞选总统也需要向我们中国作出什么保证吗？”

在生活中也常见到这样的事：如果早晨上班时，在很拥挤的公共汽车上，你的脚被重重地踩了一个，你自然会叫一声：呀哟，小心点，把我的脚踩了！”想不到一个粗野的声音在你的耳边叫起来：“嗨！娇贵！你坐小轿车啊，坐小车就不会被人踩了脚，谁叫你坐公共汽车来着？”

本来他稍一点头表示歉意，事情就这样过去了，可是，踩了人还自以为理，还要挖苦人。

你可以回答：“那倒好，你把全车的人脚都踩过了，人们都得去坐轿车，只剩你一人坐这辆最大的轿车吧！”这样针锋相对，当然是不愉快的，但有时实在惹得人生气，也不妨以硬碰硬。

在西方某国有这样一件事：

一个美貌的小姐独自坐在酒吧间里，看来她是出自豪门。一个青年男子走过来低声问：“这儿还有人吗？”“到阿芙达旅去？”她大声说。

“不，不，你弄错了，我只是问这儿有其他人坐吗？”“你说今夜就去？”她尖声叫道。

青年男子被弄得狼狈极了，红着脸到另一张桌子去。许多顾客轻蔑地看着他。

过一会儿，年轻小姐到他桌边，给他叫了一杯白兰地。她轻声说：“对不起，我只想看看您对意外情况的反应。”这回轮到青年男子大声叫起

来：“什么？要100美元吗？”这位男子看准了机会，针锋相对地报复，使那位小姐出了丑。

### 反唇相讥

反唇相讥就是指受到无理指责后，因不服而反过来讥讽对方的一种反驳方法。

这种讥讽，一般是承接对方的讲话内容，借用其中的某些语句，反戈一击，点明对方的谬误本质。

法国细菌学家巴斯德去巴黎参加学术会议，旅馆招待员见他衣着普通，所带行李很简单，就把他安排一个偏僻而潮湿的小房间里。后来，招待员得知此人就是大名鼎鼎的巴斯德教授时，就满脸堆笑地跑来道歉。

“我以为旅馆的阔绰和他的无名是成正比的。”巴斯德没等他说完，立即补了一句，羞得招待员面红耳赤。

巴期德的反唇相讥，多是为了批评、揶揄、讽刺和挖苦对方。

在一辆电车上，一位老太太登上电车后，发现车上座位都占满了，一位先生客气地站起来让座，老太太随即一声不吭地坐下来了。

旁人都对这位老太太的不礼貌行为露出不满的神色。

只见那位先生转身向那位老太太：“太太，您刚才在说什么呀！”

“先生，我什么也没说过呀！”老太太感到奇怪。

“对不起，太太，我还以为您在说‘谢谢’呢！”

话音一落，车厢里一阵哄笑，老太太满脸通红。

有时，我们在交际中碰到一些人心怀恶意地对自己进行讽刺挖苦，为了有力地回击对方的挑衅，可以针锋相对地抓住其谬误的要害，反过来对其进行严厉的责问和深刻的讽刺。

丹麦著名的童话作家安徒生一生俭朴，常常戴一顶破旧的帽子在街上行走。

有天，有个坏家伙嘲笑他说：“你脑袋上边的那个玩艺儿是个什么东西？能算是顶帽子吗？”

安徒生马上回敬了一句：“你帽底下那玩艺儿是个什么东西？能算个脑袋吗？”

### 以攻为守

在论辩中，那种兵来将挡、水来土掩的方法是消极的。

积极的方法是以攻为守，即以进攻对方来达到防护自己的观点和目的。

以攻为守的常用方法是：当对方反驳自己时，自己主动出击，反攻对方的要害，迫使对方转攻为守，无力来攻击你。

京剧《沙家浜》第四场“智斗”中，刁德一在试探阿庆嫂对抗日、对新四军的态度一无所获后，又企图向阿庆嫂打听新四军伤病员的去向。

阿庆嫂说，伤病员都走了，日本鬼子搜索了三天三夜，也没找到。

刁德一阴阳怪气地说：“日本鬼子人地生疏，两眼一抹黑，这么大的沙立浜，要藏起个把人来，还不容易吗？”他还用当年阿庆嫂救过胡传魁

的事作证明。

阿庆嫂对刁德一的旁敲侧击，就采取以攻为守的方法，抓住刁德一并无证据的弱点，主动出击。

她说：“听参谋长这意思，新四军伤病员是我藏起来了。”马上又转向胡传魁，气愤地对他说：“照这么看，我当初真不该救您，倒落下话把儿了。”

把胡传魁弄得很尴尬。阿庆嫂又抓住战机，乘胜追击，要胡传魁马上派人来茶馆搜查。“省得人家疑心生暗鬼，叫我们里外不好做人啦。”说完，把抹布一摔，双手一搭，面带怒容，昂首端坐。使胡传魁下不了台，只得怪罪于刁德一。

刁德一时阿庆嫂这一反攻，也大感出乎意料，仓促间，只好以“说句笑话嘛，何必当真”搪塞一番，败下阵来。阿庆嫂用以攻为守的方法终于制服了老奸巨滑的刁德一。

在运用以攻为守的方法时，攻要快，要准。快，才能使对方猝不及防，首尾难顾；准，才能击中要害，使对方进入无力，防守无术。

## 声东击西

声东击西，就是为了达到某种目的，不直接从这个目的正面去说，而从相反的方面入手实则说的是正面达到的目的。

东与西，是两个截然相反的东西，声东又怎么击西呢？事实上确实可能，因为东与西虽然彼此相反，但又是互相联系的。任何一个事物的存在，都会对它周围的事物产生影响，在其影响所及的范围内就会形成一个影响场。所以，使用声东击西法时要特别注意事物的联系性。

据《晏子春秋》记载，齐景公爱打猎，非常喜欢养老鹰捉兔子。一次，烛邹不慎让一只鹰逃走了，景公下令把烛邹推出斩首。

晏子为救烛邹，拜见景公说：“烛邹有三大罪状，哪能这么轻易杀了呢？请让我一条一条数出以后再杀他，可以吗？”

齐景公说：“可以。”

晏子指着烛邹的罪状说：“烛邹，你为大王养鸟，却让鸟逃走，这是第一条罪状，你使得大王为了鸟的缘故而杀人，这是第二条罪状，把你杀了，天下诸侯都会责怪大王重鸟轻士，这是第三条罪状。”

齐景公只好说：“别杀了，我懂了你的意思。”

这里，晏子使和的是声东击西法，表面上好像是给烛邹加罪，实则是在为他开脱；表面上是在为齐景公说话，实则是在指出他重鸟轻士的过错，这就是说话之声与意之所指的方向刚好相反。这样，既避免了为烛邹说情之嫌，又真正救了烛邹；既指出齐景公的错误，又没有伤害齐景公的面子。

1957年，毛泽东率我党代表团出席同莫斯科社会主义国家党的代表会议。会前，中苏领导人就“向社会主义和平过渡”的提法展开了针锋相对的争论。

有次毛泽东与赫鲁晓夫共同进餐。赫鲁晓夫不失时机地想宣扬他的观点，但毛泽东转而与赫鲁晓夫就另一问题展开了讨论。

“赫鲁晓夫同志，你对我们提出的‘百花齐放’这个口号怎么看。”

赫鲁晓夫为难地眨眨眼。他早已请人捎话到北京，表示过这个口号

的忧虑。

“毛泽东同志，我想，你们的本意可能是说在文化艺术中要允许不同的倾向发展，允许不同的学术思想争鸣……可是，花是有各种各样的——有美丽的花、丑恶的花，甚至有毒的花，对于有毒的花就不能让它开。”赫鲁晓夫小而胖的手做了一个有力的掐掉的动作，“要掐死！”

“我们不掐死，留在那里做对比，做反面的教员。”

赫鲁晓夫以沉默表示反对这个口号。

毛泽东又说：“苏联报刊不发表这个口号，我们是理解的，赞成的，因为各国有各国的实际情况，这个口号对于苏联也许是不适合的，情况不同么，都要从各国的实际情况出发。”

毛泽东表面上讨论“百花齐放”这个问题，实则是不同意赫鲁晓夫把“向社会主义和平过渡”的观点写进会议宣言。赫鲁晓夫虽不失精明，但还是落入了毛泽东声东击西的圈套。他已经不知不觉同毛泽东一道论证了“从各国实际情况出发，不能强加于人”的观点，这样，就便再把“向社会主义和平过渡”的问题搬到餐桌上来使用声东击西法，从人的心理来看，也是可取的一种方法。爱面子是人皆有之的自尊心的表现，如果在语言或行为上直接损伤了对方的面子，那么，即使这个语言或行为是善意的，对方也难以接受，而采用声东击西法就可以避免这一点。

日常生活中，如果看到别人有缺点而不予批出，任其发展，结果是害了别人，但直接指出又恐对方接受不了，这时就可以采用声东击西的说话技巧。

### 顺水推舟

顺水推舟，比喻顺应趋热采取相应的办法。在交谈中，顺应对方的话茬，自然而然顺接着说下去，让其向着有利于自己的目标发展，最后使对方心悦诚服。

运用顺水推舟法，能达到许多目的。

(1) 婉言批评有位老师，第一次到职工夜校上课，几个年轻学员和她开玩笑：“哟，老师您写的字真漂亮，和您的人一样漂亮！”显得有点油腔滑调。

老师笑了笑说：“你们和我开玩笑，这没关系，但你们不能和自己开玩笑。你们付了学费，还占用了比金钱更宝贵的时间来学习，假如上课思想分散，学不到知识，时间、金钱统统白花，这岂不是在和自己开玩笑吗？”

学员们顿时严肃无声，变得十分认真。

(2) 解除尴尬有次，一位著名演员和丈夫举办一次敬老宴会，请文化艺术界许多著名前辈参加。90多岁的老画家和他的看护陪同前来。老人坐下后，就拉着演员的手目不转睛地看她。过了一会儿，老人的看护带点责备的口气对老人说：“你总看别人作什么？”老人不高兴了，说：“我这么大年纪了，为什么不能看她？她生得好看。”老人说完，脸都气红了，弄得大家很尴尬，此时这位演员笑着对老人说：“您看吧，我是演员，不怕人看。”

演员就喜欢人家看，顺水推舟，合情合理，既不逆忤看护的意思，又顺乎老人的情绪。

(3) 巧妙讽刺李鸿章有个远房亲戚，胸无点墨而热衷科举，考场上

打开试卷，竟有一多半字不认识，急得如热锅上的蚂蚁。眼看交卷时间就要到了，该人灵机一动，在试卷上写道：“我乃李鸿章中堂大人的亲妻（戚）。”当主考官批阅这份考卷时，不禁拈须微笑，提笔在卷上批道：顺“所以本官不娶（取）你。”主考官巧借李某一个错字，水推舟，来个“错”批，取得了强烈的讽刺效果。

### 请君入瓮

传说在我国云南边境的白族中，有位聪明伶俐的姑娘。这位姑娘特别善于辩论应答，什么问题都难不倒她。

有个大地主想了个点子，准备难倒巧嘴姑娘。他把姑娘叫来，还让人牵来一匹马，自己骑在马上，一脚踩着以蹬，身子向上一挺，问巧嘴姑娘：

“你说我是上马，还是下马？”

这意思很清楚：如果说他是上马，他就下马；如果说他是下马，他就上马。无论说他上马还是下马，都不对。

巧嘴姑娘缓步走到门边，伸出一脚踩在门槛上，另一脚踩在门外，反问地主：

“你说我是进门，还是出门？你先回答我的问题，我就能回答你的问题。”

这意思很明白：你说我是进门，我就出门。你说我是出门，我就进门。不管你说进门还是出门，都错。

原先洋洋得意的地主一听巧嘴姑娘的问话，顿时像泄了气的皮球，只好悻悻离去。

在辩论中，发现对方提出根本无法回答的问题时，可模拟同样的无理的问题，作为许诺解答的前提，只要对方能解答，自己一定能解答。这种口语技巧称为“请君入瓮”法。

“请君入瓮”来源于“来俊臣以周兴之道，还治周兴之身”的典故。

唐武则天时，手下有两个酷吏周兴和来俊臣。后来，有个人告周兴谋反，武则天命来俊臣审理这个案子。

来俊臣假意邀周兴喝酒，酒酣耳热之际，来突然问：“近来审讯犯人，都不肯招供，老兄有什么妙法吗？”周说：“这有何难？拿个大瓮来，周围升起炭火，把瓮烧得滚烫，让犯人进入瓮中，这样，犯人由于受不了灼热的痛苦，什么都会招供出来。”

来俊臣连声叫好，忙叫人抬来大瓮一口，烧热后对周兴说：“有内状推兄，请君入此瓮！”周兴吓得全身发抖，只好叩头认罪。

宋朝《明道杂志》中，记载着这么一件事：

从前，有个叫丘浚的人去逛庙。庙里的老和尚见他比较寒酸，就对他十分冷淡。这时，恰好有一个当官的来逛庙，老和尚马上满脸堆笑，降阶相迎，十分恭敬。

等当官的走后，丘浚问老和尚，为什么你对当官的这样恭敬，对自己却冷若冰霜。老和尚说：“你不懂，按我们佛门的规矩，恭敬就是不恭敬，不恭敬就是恭敬。”

丘浚听罢，猛抄起大棒，照向老和尚的头猛打，打得老和尚双手抱头，哇哇直叫。

老和尚问丘浚为什么打人，丘浚说：“既然恭敬就是不恭敬，不恭敬就是恭敬，那么，我打你就是不打你，不打你就是打你。”

老和尚满面羞惭，无言以对。

老和尚为什么挨打？主要是他势利眼，还用“恭敬就是不敬，不恭敬才是恭敬”这一诡辩手法来进行狡辩。对此，丘浚也想了同样的办法来对付老和尚。因为丘浚的话是从老和尚的话里合乎逻辑地引伸出来，所以老和尚纵挨了打，也只能是“满面羞惭”了。

丘浚用的就是请君入瓮法。

## 以牙还牙

归谬法是以对方的论点为前提，将其推论到非常明显的荒谬结论，从而证明对方论点的虚假性。

例如，鲁迅先生在《文艺的大众化》一文中，驳斥“文学作品的质量越高知音越少”的谬论时，用的就是归谬法：

“倘若说，作品愈高，知音越少，那么，推论起来，谁也不懂的东西，就是世界上的绝作了。”

显然，这个结果是非常荒谬的，因此“作品愈高，知音愈少”的荒谬性就充分显露出来了。

归谬法犹如一面显示谬误原形的放大镜，能使人们对错误的论点或论据看得更清楚，因而常常为人所采用。

苏东坡的《志林·记与欧公语》一文里，记载了苏东坡与其师欧阳修的一段对话，其中的归谬反驳，十分精彩：

欧阳文公曾说过：有一病人，医生问他得病原因，回答说：“乘船时遇上大风，受惊吓而得病。”医生就拿来多年的舵把，上面浸透了舵工的手心汗，刮下细木屑，加上丹砂、茯神等药，为他治病，喝下去就好了。现今的《本划·别药性论》上说：止汗用麻黄根节，以及旧的竹扇子刮末入药。文公因此说：中医以意用药多类似这样做法；初看很像儿戏，然而有时也很灵验，恐怕也不容易问出个所以然来。我（指苏东坡）便对先生说：照这样说来，用笔墨烧灰给读书人喝下去，不是可以治昏惰的病了吗？推此而广之，那么喝一口伯夷（孤竹之子，与其弟互相推让王位）的洗手水，就可以治疗贪心病了；吃一口比干（商纣王淫乱，比于谏而死）的残羹剩汁，就可以治好拍马屁的毛病。舐一舐刘邦的勇将樊哙的盾牌，可以治疗胆怯病；闻一闻古代美女西施的耳环，可以除掉严重的皮肤病，公听了便哈哈大笑。

1917年的一天，马雅可夫斯基在彼得堡的大街上散步，遇到一个女人，她用荒谬的语言中伤布尔什维克：

“布尔什维克是土匪，是强盗，他们杀人，放火，抢女人……”

马雅可夫斯基听了火冒三丈，他厉声喊道：“抓住她，她昨天把我的钱袋偷跑了！”

“你说什么呀？”女人惊慌失措地争辩道：“你搞错了吧？”

“没错”。马雅可夫斯基一本正经地对围观的人们说，“就是这个女人，偷了我25个卢布。”

听了这话，围着那女人的人们纷纷讥笑她，随之四散。那个女人一



把鼻涕一把眼泪地对马雅可夫斯基说：“我的上帝，你瞧瞧我吧！我可是头一次看见你呀！”

马雅可夫斯基轻蔑地回答说：“可不是吗？太太，你才头一次看见布尔什维克、怎么就大谈起布尔什维克来了……我劝你回家后，可别拿自己的女厨出气。”

有个大学生考上了研究生之后，把他的妻子扔在一边，又想在他新的圈子里找恋人。同事们劝他，他却振振有词地狡辩道：“地位变了嘛，和从前的伴侣失去了爱情，为什么不可以去寻找真正的爱情？”

为此，他的同事气愤地说：“如果一个人的地位变了，和从前的伴侣就没有了共同的语言，从而就失去了爱情的话，那么，倘若你从硕士生升到博士生、副教授、教授的时候，不知该有多少次恋爱，寻找多少回‘真正的爱情’了。”

显然，这个结论是荒谬的，由此我们可以推断那位研究生的诡辩是荒唐可笑的。

过去，有个吝啬的地主叫长工去买酒，但又不拿出一分钱，长工感到莫名其妙，就问：“老爷，没有钱怎么能买到酒呢？”

地主生气地说：“花钱买酒谁不会？不用钱便买到酒，才算有本事呢！”

长工转眼间又拿着空瓶子回来说：“酒买来了，请老爷美美地喝上两盅吧！”地主一看是空瓶，大发雷霆。长工笑着说：“酒瓶里有酒谁不会喝？要能从空瓶里喝出酒来，那才叫有本事呢！”

长工用归谬法制服了地主。

## 引诱陷阱

所谓引诱法，就是诱导对方陷入自相矛盾，使之走上一条自我否定的道路。请看下面的段对话：

甲：我的爱人要是怀了一个女胎，哪怕是头胎，我也要叫她去做人工流产。

乙：为什么？

甲：一对夫妻只能生一个孩子，女孩子长大了总归是人家的。我没有儿子靠谁传宗接代呢？

乙：我家倒是有个大胖儿子，现在才3岁，等过了10岁，我就送他去当和尚。

甲：你这是疯了？

乙：我的神经很正常，因为他不能传宗接代！

甲：这孩子有什么毛病吗？

乙：没有。

甲：那怎么不能传宗接代呢？

乙：将来长大了找不到对象甲：不会吧？

乙：到那时咱们社会上只有男人，没有女人了。

甲：哪会有这样的事？

乙：女的不能传宗接代，都叫做爸爸的给“人工流产”了。甲：？

——喔……

在这段对话中，乙就是采取引诱法使甲由否定女的不能传宗接代到肯定女的能传宗接人，从而造成前后矛盾，自我否定。在辩驳中要诱使对方前后矛盾，关键是不要正面指出对方不合理之处，而要变换一种形式，表达对方荒唐的论断，并诱使对方否定这种论断，从而让对方在不知不沉中否定自己。

在变换对方荒唐论断的表达形式时，既要让对方感到这种诊断的不合事理，又不能让对方觉察到这就是自己的观点，这样对方才会在你的诱导下一步步走上自己否定自己的道路。

引诱法可以使用隐含假设式诱问。

这种方法是论辩者将难以使人接受的观点隐含在问话中的一种故意发问。这种隐含在问话中的一种故意发问。这种隐含假设式诱问效是也是诱人上当，而且，其手法显得更隐晦和狡黠。

美国第一任总统华盛顿曾有一件趣事：

有一次，华盛顿家里丢了一匹马，他获悉是一位邻人偷走了，便同一位警官到邻人家去讨索。但邻人拒绝归还，并声称那是他自家的马。

华盛顿灵机一动，走上前去，用双手蒙住马的眼睛，对邻人说：“如果这马是你的，请告诉我，马的哪只眼睛是瞎的？”

“右眼。”邻居答道。

华盛顿放开右手，马的右眼并不瞎。

“我说错了，马的左眼才是瞎的。邻人急忙申辩说。

华盛顿放开左手，马的左眼也不瞎。

警官说：“这样，已经证实马不是你的，必须把马还给华盛顿先生。”

不难看出，隐含假设式诱问是问中有圈套，往往可以出奇胜，使对方措手不及。

传说从前有个地主，为了赖长工一年的工钱，伙同帐房先生设计了一个阴谋。他们请长工一起喝酒吟诗，并说明，如果有谁做不出来，就别拿一年的工钱。

长工一边喝酒，一边笑着说：“昨天夜里你们一直商量到天亮吧？”

地主连忙摇摇头：“不，不，我们只商量到半夜。”一下子就露了马脚。

原来，长工的问话里隐含有“昨天夜里你们商量过了”这一潜台词，地主求财心切、未曾防到长工还有这么一招，骗局轻而易举就被戳穿了。

引诱法的巧妙之处在于，它往往使对方在不知不觉中落进陷阱，自己批驳自己，再等发现，已为时晚矣，因而只得低头认错。

### 射人先射马，擒贼先擒王

舌战时，常用“射人先射马”的方法。

从论据与命题的关系，以及论证的根据是否充分与真实，是辩明命题能否成立的根本方法。

对论敌的论据要作具体分析、检验、发现论敌的症结在于论据，就按以下不同情况予以批驳。

论据与命题之间没有必然的联系。论据虽然是真实的，然而由这一论据无法推导、证实命题的真实。

某校部分学生中流行留长发、蓄长鬓，风度并不优美。

由论据推不出命题，因而驳不倒偏爱长发、长鬓者的观点。对方完全可以同样举出留长发、蓄长鬓的影星和球星的才能使观众倾倒的例子加以反驳。

王若飞在狱中时，法官诬蔑他“卖国”，理由是：“马克思、列宁都是外国人，你是中国人，中国人讲外国人的主义，难道还不是卖国？”

王若飞发现法官犯了论据推不出命题的错误，于是抓住这一点作了有力的驳斥：

“法官先生，你竟然无知到这样可怜的程度，真是怪事。对你说话，我得讲一点普通常识，马克思是德国的犹太人，列宁是根据马克思主义真理，在俄国建立了布尔什维克党，领导人民推翻了反动的沙皇统治，赶走了德国侵略者。难道列宁赶走了德国人，又把俄国出卖给德国人吗？”

法官哑口无言。

有位清洁工在街上打扫卫生，一位妇女随手扔下了一些果皮纸屑。清洁工对她说：“请不要乱扔果皮纸屑。”这位妇女振振有词地说：“我们不扔，还要你们清洁工干什么？你们就该失业了！”

这位妇女的错误在于论据与命题对不上号，有人清扫是事实。乱扔纸屑也是事实，但不能说因为有人清扫就允许乱扔纸屑。

可以这样责问她：“清洁工的存在与否，难道是根据你乱扔纸屑来决定的？”清洁工是否失业，与你乱扔垃圾有什么必然联系？如果因为有人清扫就允许乱扔垃圾，那么有了公安局和法院处置违法犯罪的人，你怎么不去违法犯罪？”

秦宣太后在宫中守寡，十分宠爱大臣魏丑夫，两人不避耳目，打得火热。

好景不长，后来太后患了重病，卧床不起。临死前，她舍不得放下魏丑夫，就下命令说，要他殉葬。

有位叫庸芮的大臣自告奋勇进宫去说情。庸芮见到太后就说：“人死了还有知觉吗？”

太后说：“没有知觉。”

“既然如此，为什么要把生前所喜爱的人，活活埋到坟墓里和死人葬在一起呢？更何况，要是死人还有知觉的话，先王的积怒也一定是很久了，太后到阴间请罪还来不及，还有什么空闲和魏丑夫相好呢？”

庸芮说得头头是道，合情合理，太后呆了半天，才从牙缝里挤出几个字：“那么就算了吧。”

这位固执的太后，为什么会收回成命呢？就在于庸芮采用射人先射马法，把她借以支持论点的论据“人死后还有感觉”，作了透彻的驳斥。“马”被射倒了，“人”当然也就掉下来了。

## 利用矛盾

利用矛盾法，是论辩中常用的一种技法。这种方法就是在论辩中，抓住对方自相矛盾的地方加以揭露，以子之矛，攻子之盾，从而暴露对方论辩的荒谬。

有这样一则外国幽默笑话：

欧伦斯庇格走进一家饭店想吃饭，因为肉还未烤熟，只吃了一些面包就躺在烤炉旁的长凳上打盹。

当烤肉端上桌时，店主请他就餐，他说：“烤肉时我都闻饱了。”店主便拿着托盘要收他的肉钱，理由是他闻饱了肉味，所以也应该付同吃肉一样多的钱。

于是欧伦斯庇格摸出一枚银币，扔到长凳上，对店主说：“你听到了钱的声音了吗？”

接着，他马上抓起银币，放回钱袋，对店主说：“你听到了我的银币发出的响声，正好够付我闻你的肉味的钱。”

店主无言以对。欧伦斯庇格所运用的就是以子之矛攻子之盾法。

《世说新语》载，三国时代，孔融 10 岁时，一次家里来了好多客人，大家都称赞孔融很聪明，唯独一名叫陈韩的人却说：“小时了了，大未必佳。”意思是：如果小时候聪明，那么，长大了不一定好。

可是，孔融却不慌不忙地对陈韩说：“那么就是说，您小的时候，一定很聪明罗？”

陈韩听了这话，羞得满面通红，只好认输。

孔融的反驳成功，全在于他看出了陈韩的“逻辑”不成逻辑，于是搬用了他的糊涂逻辑反套陈韩，这就是以子之矛，攻子之盾，让对手搬起石头砸自己的脚。

一个小男孩去面包店买了两个便士的面包，发现面包比平时小得多，于是就对老板说：“你不觉得这个面包比平时小吗？”

“哦！不要紧，这样你拿起来就方便多了。”显然，老板在诡辩。

小男孩没有争辩，只给一个便士就离开了面包店。老板赶紧大声喝住他：“嗨，你没给足钱！”

“哦，不要紧，”男孩不慌不忙地回答，“这样，你数起来不也方便多了吗？”一句话噎得老板说不出话来。

利用矛盾法由于能一下子击中对方的要害。所以能帮助我们在论辩中打个“速决战”。三言两语就可以把对方驳倒。

在某公司的一次“树立远大理想，做好本职工作”的讨论会上，青年职工小王说：“理想是假的，实惠是真的。什么理想、信念，有利就想，有福就享。”

其他人批评他这种认识时，他却辩解说：“经过文化大革命，他们还相信什么理想、信念这类东西，反正我是不信了。”

“你一点不信了？”一个职工说。

“一点也不信。”

“你就这样确信吗？”

“对。”

“那么，你怎么说没有理想信念这种东西呢？你首先就有了一小王顿时哑了。

这是因为小王的狡辩中存在自相矛盾：一方面根本不承认有信念这类东西，另一方面又确信创建的这个主张是正确的，而确信一种思想是正确的，正是一种信念。

那位职工发现了小王论辩中矛盾，于是就逼小王将两者都加以肯定，让他陷入自相矛盾之中。然后，用子之矛，攻子之盾，一下子就驳斥了

小王的诡辩。

在现实生活中，自和矛盾的论点并不能一下子暴露出来，即使暴露出来也不那么直接。因此，你要注意策略，对对方进行诱问，让他暴露出各种自相矛盾之处，再抓住时机，进行反击，将对方驳倒。

### 偷换概念

鲁迅在厦门大学担任研究院教授时，校长林文庆经常克扣办学经费，刁难师生。

一天，林文庆把研究院的负责人和教授们找去开会，提出要把经费削减一半。教授们纷纷反对：研究院的经费本来就少，连研究成果的印刷费都付不出，绝对不能再减了。”

林文庆却阴阳怪气地说：“关于这件事，不能听你们的，学校的经费是有钱人拿出来的，只有有钱人，才有发言权！”

他刚说完，鲁迅立即站起来身来，从口袋摸出两个银币，“啪”的一声放在桌子上，铿锵有力地说：“我有钱，我也有发言权！”

林文庆料不到鲁迅会说这句话来，弄得措手不及，狼狈不堪。接着，鲁迅力陈研究经费不能减少的道理，一条条，一项项，有理有据，驳得林文庆哑口无言，只得灰溜溜地收回自己的主张。

为什么其他教授的话不起作用，鲁迅一席话就立见功效呢？这和鲁迅话的开头有关系。

鲁迅抓住“有钱”两字做文章，出奇制胜。林文庆讲的“有钱”和鲁迅讲的“有钱”概念是不同的，但鲁迅就是巧妙利用这一不同，给林文庆当头棒喝，打乱他的阵脚，一开口就气势非凡，使对方在心理上先输了几分。

鲁迅这里运用的是巧换概念法。

巧换概念，就是在论辩中针对对方的无理主张，故意曲解其一词语在对方话中的意思，出奇不意地驳倒对方。

日常生活中的小辩论，如果能掌握巧换概念的技巧，可获得幽默的效果。

两位农民在给玉米施肥时，以猪粪离庄稼远近为题争执起来。

甲：“猪粪离庄稼近，便于庄稼吸收，庄稼肯定爱长！”

乙：“让你这么一说，应该把庄稼种到猪圈里，一定更爱长！”

甲：“你这是不讲理！”

乙：“怎么不讲理？你不是说离粪近庄稼爱长吗？”

这时，一位老农民凑过去说：“我看你们俩谁说得也不对，猪尾巴离猪粪最近，没见到猪尾长得多长……。”

在场的人哈哈大笑。老农民用巧换概念法，轻而易举地平息了争执，又逗笑了大家。

有个富翁，左邻是铜匠，右邻是铁匠，成天丁丁冬冬吵得厉害。富翁特备一桌酒席请他们搬家，左右邻舍都答应了。

两家都搬了家之后，丁丁冬冬还是照旧。原来是左边搬到了右边，右边搬到了左边。

富翁所说的“搬家”是指搬到一定距离之外的意思，可照字面讲，只要把住处挪动一下就是搬家。邻居就利用这一点巧妙地整治了富翁。

偷换概念是诡辩者最常见的一种诡辩伎俩，其主要手法有：

(1) 利用多义同混淆不同的概念

概念是要用语词去表达的，由于有些语词具有多义性，因此，这些语词就可以用来表达不同的概念。

如，当听到我国女排取得“五连冠”的喜讯时，甲说：“我为我国女排而骄傲。”乙反驳道：“你不应该骄傲，因为骄傲会使人落后。”

这里乙就是利用多义词来混淆不同概念。甲说的“骄傲”自豪的意思，而乙却混淆为自高自大。

(2) 混淆集合与非集合概念

例如，一个青年在逛公园时，将公园里的栏杆给搞坏了。公园管理人员要他赔偿，这青年反问道：“为什么要我赔？”管理人员说：“损坏人民的财产就应该赔！”

青年振振有词说：“我是人民中一员，人民财产有我一份，用不着赔，我那份不要了！”

这个青年就是混淆集合概念和非集合概念进行诡辩。

因为，“人民财产”是一个集合概念，是不可分割的整体，而这个青年却故意把它当成非集合概念，认为自己可以任意支配其中的一份，因而以此来逃避赔偿的责任。如果分不清集合概念和非集合概念，对这样的诡辩还真不好对付呢？

(3) 偷偷改变概念的内涵“文革”中，“四人帮”一伙打倒了一大批老干部，把“参加过民主革命的老干部”和“民主派”等同起来，把“民主派”与“走资派”等同起来，进行混淆和偷换，炮制出一条老干部就是“民主派”，“民主派”就是“走资派”的反革命政治纲领，为他们篡夺党和国家领导大权大造反革命舆论。

## 借题发挥

经验丰富的论辩家总是不放过一切机会宣传自己的观点，并注意扩大其影响。这机会就包括对方提出的题，如未阐发、证明，或论证不合理，我们可接过这一论题趁机加以发挥，不仅可变被动为主动、而且还能收到意想不到的效果，这就是借题发挥法。

1960年4月，周恩来总理在尼泊尔首都加德满都举行了记者招待会，当变到中尼两国对珠穆朗玛峰的看法不一致时，美国一记者问：“关于珠峰问题，你在这次会议中是否已作出决定？你刚才讲的话，含义是由中尼两国把它平分。”

周总理回答说：“无所谓平分，我们还要继续进行友好的协商，这个山峰把我们两国联结在一起，不像你所想的会把我们两国分开。”

寥寥数语，一“分”一“联”，周总理借纠正记者提问之机，重申了我国的友好睦邻政策。

根据交谈的具体情况，运用借题发挥法，可以收到不同的效果。

罗蒙诺索夫生活俭朴，不讲究穿着，而有一个不学无术的人，看见他衣袖的肘部有个破洞，便自作聪明地指着破洞挖苦说：

“从那儿可以看到你的博学吗，先生？”

“不，一点也不！先生，从这里可以看到愚蠢。”

这人顿时羞得面红耳赤。罗蒙诺索夫借用衣袖上的破洞的话题，指出用破洞来衡量一个人的学问，正好暴露自己的无知。

清朝嘉庆年间，洛阳才子孟习欧，因事至一裁缝处。裁缝见孟衣着平平，故应酬冷淡。孟见其事忙，告以稍候再来，即外出散步。

少间，孟散步回来，裁缝一反常态，非常敬重。原来，有人告诉裁缝：“他是大名鼎鼎的孟习欧。”

裁缝说：“别人说先生诗作得好，请赐大作。”

孟略一沉思，即说道：“裁缝离不开针，就以针为题吗：一条钢针明粼粼，拿在手中抖精神，眼睛长在屁股上，只认衣裳不认人。”

孟习欧面对裁缝的势利心理，巧借裁缝的常用工具——针为题，对势利之人进行了尖锐的讽刺。

借题发挥的关键在于一个“借”字。因为所借之题是论敌提供的，能否借为己用，反映出辩者运用这一对策的论战经验的思辩能力。这种借用有条件限制：不能脱离辩论的特定情境和论战双方的对立关系。

例如，1928年夏明翰在对付敌人审讯时，借“宗教信仰”的后题进行还击，不仅表明双方世界观的不同，而且进一步揭露了敌人的伪善嘴脸。

敌人：“有无宗教信仰？”

夏明翰：“我们共产党人不信神，不信鬼，不像你们一手捧《圣经》，一手举屠刀。”

当我方处于受击地位，立即就对手所提的话题作易位思考，让论敌置身于我方地位，甚至仿照对方的论断，以加倍于他所施用的攻击力量还击对手。

一次，俄罗斯著名马戏丑角演员杜罗夫在演后休息时，一个傲慢的观众走到他跟前，讥讽地问道：

“丑角先生，观众对你非常欢迎吧？”

“还好。”

“作为马戏班中的丑角，是不是必须生来有一张愚蠢而又丑怪的脸蛋，就会受到观众的欢迎呢？”

“确实如此。”杜罗夫悠闲地回答，“如果我能生一张像先生您那样的脸蛋的话，我准能拿到双薪！”

这个观众只好灰溜溜地走了。因为他懂得杜罗夫的意思是：如果不是由于表演艺术得到观众好评，而是由于生有一张愚蠢而丑怪的脸，才受到观众欢迎的话，那么你的脸加倍愚蠢和丑怪，就可以拿双薪了。

借题发挥常借其人之道，还治其人之身。以论敌所讲的道理或所用的方法来还击他，能产生有力地反驳和揭露的作用。

某次国际会议期间，一个西方外交人士狡猾地对我国代表说：“阁下这次在西方逗留了一段时间，不知是否对西方有了一点开明的认识？”言外之意是讽刺我国代表过去没有接触过西方，对西方的一切浅薄无知。

我国代表淡然一笑：“我是在西方受教育的。40年前我在巴黎受高等教育，我对西方的了解可比你少不了多少。遗憾的倒是您对东方的了解真是太差了。”

运用借题发挥法，要“借”得自然，即借言和真正表达的事理具有

合理性。此外，所作的引申发挥要中肯而恰如其分，不要牵强附

### 欲擒故纵

有位心理学家写了本《趣味心理学》，他为了让读者尽快了解书中第八章第五节的内容，以期引起兴趣，把整个书读完，在书的前言中写道，“请不要阅读第八章第五节的内容。”结果大多数读者偏偏不看前面的章节，而首先翻看第八章第五节的内容。

这位作家就是运用了欲擒故纵的方法，达到了目的。

说话时采取了欲擒故纵的手法，先放后收，常能出奇制胜，这一纵一擒，就像一股奇兵，使交谈对方在放松戒备中上当，最终无可奈何地服输。

1925年，贺龙任湖南澧州镇守史，他的部下在津市没收了一批英国商人偷运的军火和鸦片。为此，英国驻华大使馆的官员由省政府官员陪同，前来找贺龙交涉。

英国官员傲慢地说：“敝国商人在贵地津市经商，财物被你手下的人抢劫一空，请你处置。”

贺龙不紧不慢地说：“那就请你写一张丢失货物的清单吗。”

英国官员以为贺龙真要追还被没收的走私商品，就一件件写了起来。此时，走来一个军人报告贺龙，英国人的货里有不少是枪枝、弹药和鸦片。

贺龙一听，就对英国官员说：“请你把枪枝、弹药和鸦片都写上吗！”

英国官员照办了，还签了名。贺龙接过清单，脸一沉，说：“我正在追查私运这批军火，倒卖毒品的罪犯，想不到他你倒自己送上门来了！你们违反了中国的法令，我要向国际法庭控告你们！”

英国官员张口结舌，狼狈不堪。

贺龙这里就运用了欲擒故纵法。

利用人们的应激心理，巧用欲擒故纵法，可以达到预期目的。

东汉末年，有个郡守得了不进饮食的重病，专程请名医华佗来治病。华佗给郡守切脉后，既没有开药方，又没有针灸，自个儿不声不响走了。

郡守以为招待不周，连忙送去财礼，请吃酒席。华佗见财礼就收，见酒席就吃，但就是不开药方。

一晃十多天过去了，郡守让和子去问华佗，而华佗却带着钱财走了，还留下一封信：“无耻郡守，枉活人间。”气得郡守怒不可遏，连声呼叫：“抓住他！杀了他！”

人马分头追了两个时辰，没有抓住华佗，郡守又急又怒，气喘吁吁，大声咳嗽，口吐出一大滩黑血，吐过之后，郡守觉得好多了。

次日，华佗回来，将财礼退还主人，并告诉他：“你的病根已经除掉了。”

华佗利用人的应激心理，先纵他生气，而后吐出淤血，达到了治病的目的。

明朝时，四川有个杨升庵，中过状元。皇帝因他讽刺自己，要把他充军到很远的地方。

杨升庵想：充军还是离家乡近一点好。他就求见皇帝说：“皇上要把我充军。我也没啥说的。不过，我有个要求。”



“ 什么要求？ ”

“ 任去口外三千里，不去云南碧鸡关（今昆明）。 ”

“ 为什么？ ”

“ 皇上不知，碧鸡关，蚊子有四两，跳蚤有半斤！切莫把我充军到碧鸡关呀！ ”

皇帝心想：哼，你怕到碧鸡关，我偏要叫你去！于是下令：杨升庵立即充军云南！

杨升庵利用对方的逆反心理，巧用欲擒放纵法，达到了目的。

美国第三十届总统柯立芝的女秘书，打字时常将标点搞错。为了说服她，柯立芝运用了欲擒故纵法。

柯立芝友善地说：“你今天穿这套衣服很合适，看起来真漂亮！”

因为柯立芝平时很少赞美人，女秘书不好意思地羞红了脸，低着头。然后，柯立芝又说：“你别这么紧张，我只是希望你高兴一下。对了，以后你打字的时候，多注意一下句号和逗号。”

女秘书欣然接受了意见。

### 先发制人

中国有名俗语：先下手为强。在血与火的搏斗中，没有什么斯文客套可讲。趁守敌不加防备或没有做好充分准备的人时候，先下手者必得先机之利。所以，兵家用兵强调先发制人。

军事上强调“先发制人用其阳。”所谓“阳”，就是指军队的锐气。兵初发则锐气盛，先发制人最强调首次打击的作用，最强调速战速决。倘若旷日持久，兵钝锐挫，这就标志着先发制人的主动权即将丧失。

在“西安事变”和平解决之后，张学良送蒋介石回南京，结果被蒋扣押。

东北军中的一些军官得知张学良被蒋扣押，把本应针对蒋介石的仇恨，发泄到东北军的高级将领身上，还错误地认为共产党没有把张学良救回来，对此也很有意见，他们在暗杀了几名东北军高级将领后，又杀气腾腾的闯进周恩来的住所。

在这紧急关头，周恩来镇定自若，霍地站起来猛地一拍桌子说：“你们要干什么？你们这是要救张副司令吗？你们的行动恰恰是帮了蒋介石的忙！是蒋介石欢迎的！你们以为这样子就可以营救你们的张副司令回来吗？不！这恰恰是害了张副司令！因为你们的行动破坏了团结，分裂了东北军！你们在犯罪！”

周恩来的一番严词煞住了这几个狂徒的威风。无理闯进来的几个青年军官流着泪，立即跪下一几周周恩来认错请罪。

周恩来这里运用的就是先发制人。

周恩来为什么要采取先发制人呢？因为这是在一种特殊情况下对特殊对象的特殊方式。张学良被蒋介石扣押，来人是张学良的亲兵部下，而且这些人因误解对共产党也怀有仇恨。所以在这种情况下，温和劝说是无济于事的，弄不好还会亏，而只有以硬对硬，打消其气焰，才能制服对方。

周恩来的先发制人，有三点可以使对方心服。

一是先，不容对方分说，一顿严词，首先在精神上占了上风；其次是厉，毫无畏惧，拍桌猛喝，句句铿锵，在气势上挫了对方的锐气；还有是理，不仅词严，而且义正，既以势压人，又以理服人，使对方不得不服。

1986年亚洲大专辩论会新加坡国立大学对香港中文大学一场，辩题是“外来抽资能够确保发展中国家经济高速增长。”

显然，“确保”一词颇值得推敲。正方香港中文大学先声夺人，开场就提出“确保”并不是指“百分之百地保证”。比如在公共汽车上。售票员常说：“为了确保各位旅客的安全，请不要扶车门。”这并不是说只不去扶车门，乘客的安全就可以百分之百地保证。

香港中文大学率先定义“确保”一词的含义，为自己的论点开辟了广阔的活动舞台。化不利为有利，牢牢地把握了场上的主动权，最终获胜。

可以设想，如果没有先声夺人，而是在承认“确保”就是百分之百地保证的前提下与对方辩论，正方是很难取胜的。

先发制人成败的关键，在于把握战机。举棋不定，优柔寡断是大忌。如欲取得先发制人的胜利，必须做到以下几点：

(1) 看准了此举有效性和可行性的预期结果，应有刚毅果敢的精神，自信并非轻举妄动，就毅然决然实施。

(2) 胜败系于战机，而战机又存在于一定的空间和时间条件之中。论战形势变化无定，此时是敌方的弱点，几个辩论回合之后，可能就成了他的强点。可是先发制人的对策的采用，不能单纯考虑在时间上抢先，而是经过双方论战形势的预测，发现最佳时机才能先敌行动。而且机不可失，须当机立断。猛虎一旦犹豫失去进攻良机，还不如小小蜜蜂果敢的一刺。

(3) 先发制人，不忘知己知彼。你如属“成功倾向型”，即平时做事多从成功方面考虑，一心认为我要么不干，干就必然成功，应该看到自己易于冲动、疏于考虑的短处，而冷静处事；你如属“失败倾向型”，即平时做事多从失败方面着想，应该克服谨慎有余、畏缩不前的弱点，果断行动。

## 以退为进

以退为进法，就是用貌似与本意相悖的言行，即退下的方法，取得优势，而最终取得更大进展的方法。

以退为进，比只进不退好。因为通过退可以积蓄更大的进的优势，比平平而进取得的效果更大。

人们一般都有这样的常识，要用拳头击倒对方，如果先伸直了胳膊去撞击出去，一定会重重击倒对方。

“上海牌”电视机及其生产厂家——上海广播器材厂，在国内是享有盛名的。如果要提高知名度，树立形象，该厂的“资本”可谓“雄厚”。

然而，该厂不倚功自诩，而是别开生面地举行了“揭短会”，主动邀请对该厂有意见的客户来“挑刺找骨头”。

乍一看，仿佛是“家丑外扬”失了面子，但实际上，这样反增强了用户信任感，实在是棋高一着的妙举。

该厂的做法，就是运用了以退为进法。“揭丑”是退，“赢得赞誉”是进。

《史记·滑稽列传》中记载着一则以退为进的论辩故事。

趁庄王十分钟爱一匹马，但这匹马因过于养尊处优，太肥胖而死了。庄王命令全体大臣为死马致哀，并要用一棺一椁装殓，按大夫的礼节举行葬礼。百官纷纷劝阻，庄王大动肝火，下令谁再劝阻，定判死罪。

宫中有个叫优孟的人，进宫嚎啕大哭。庄王问为什么，优孟说：“这匹马是大王最心爱的马，以楚国之大，什么东西弄不到！现在却只以大夫的葬礼来办丧事，实在太轻慢了！我请求用群王的礼仪来埋葬。”

楚庄王一听甚为高兴，便问：“依你之见，怎么个埋葬法呢？”

优孟说：“最好以雕琢的白玉作棺材，以精美的梓木做外椁。还要建造一座祠庙，放上牌位，追封它为万户侯。这样天下的人就知道，大王是轻贱人而重马了。”

楚庄王一听，如梦初醒，说：“我的错竟到了这种地步！”

优孟说服楚庄王别葬马，不是直言相阻，而是以退为进，先消降了庄王的对抗情绪和排斥心理，最后取得论辩的胜利。

某山区支部书记带领群众修路时，放炮炸石砸断了一家农户的梨树，这颗梨树是这家农户的财源，主人揪住支书要他赔。

支书说，秋后一定赔偿，但主人不肯，主人的兄弟一拥而上，把支书好一顿打。村晨的党员和群众都火了，要求狠狠整治打人者。第二天开村民会，闹事的也觉得理屈，准备挨整。

不料，支书口竟做检讨：“老少爷们，我还年轻，得大家帮扶。哪个活我安排错了，哪句话我说得不对，大家担待，我作检讨。”被打的事竟一字不提。

前来闹事的人找到支书，当面认了错：“你是为全村，我是为自家，我错了！今天你咋说，我咋干，听你的。”

支书是很懂得交谈之道的。为了开辟富裕之路，他忍下了个人委屈。但是，他的忍让和退缩，不是懦弱，而是一种坚强；同时也是一种方法，一种有效的以退为进的方法。

由此可见，以退为进的交谈方式，是一种有效的交谈策略。它表面是退缩，实质是进攻后退是为了更好的进。就像拉弓箭一样，先把弓箭向后拦，目的是为了把箭时出去。

运用这种方法，要注意几点：

要知情，知己知彼，方能百战百胜。要有度，退要适度，进要有力，有如拉弓，过度拉弓弦易断，不够则不能把箭射远。此外，生拉硬扯是不能取得好结果的，只有顺应对方的话题和心态，自然而然，顺理成章，才能退得巧妙，进得有力。

善用幽默的奇效

## 喜剧大师妙语得烤鸭

1954年4月，周恩来总理赴日内瓦出席印支战争问题日内瓦会议。一天，他趁休会，邀请卓别林夫妇到中国大使馆相叙，共进晚餐。

席间，卓别林望着刚上桌的北京烤鸭诙谐地说：“我这个人对鸭有着特殊的感情，所以我不吃鸭的。”众人听后，甚感不解，忙问其故。卓别林说：“我所创造的流浪汉夏尔洛，他走路时令人捧腹大笑的步态，就是从鸭子走路的神态中得到启发的。为了感谢鸭子，我从此以后就不吃鸭子了。”但当别人为此表示歉意时，他却微笑着转口说：“不，这次可以例外，因为这不是美国鸭。”卓别林一席话，引得大家笑声不止。烤鸭是由跟随周总理到日内瓦的名厨师亲手烤的，色、香、味俱佳。卓别林夫妇边吃边赞不绝口。

宴会将结束时，周总理关心地问卓别林：“今天的晚餐是否合胃口？”卓别林又十分风趣地说道：“贵国的烤鸭，味道之好虽可说举世无双，但有一个小小的缺点，就是不能让我再多吃。”周总理听后，深会其意，于是嘱咐工作人员把两只早已准备好的北京烤鸭送给卓别林夫妇，卓别林夫妇俩高兴得连声道谢。

## 以牙还牙

下女：“十分抱歉！小姐要我告诉你说，她不在家。”

访客：“没关系的，你就告诉她说，我没有来过就是了！”

## 琼斯坐飞机

琼斯这是第一次乘飞机。当他走进机舱坐下来，已吓得面色苍白，发动机一响，他就闭上眼睛，紧紧抓住座位扶手。仅仅五分钟。他好像过了一个世纪。等到听不到什么声音之后，他才慢慢睁开眼睛，鼓起勇气向窗外望去。

“真了不起。”他对邻座说，“飞得这么高！你瞧，地上的人全像蚂蚁！”

“我只能告诉你，”邻座冷冷地说，“咱们全是蚂蚁。飞机还没有起飞呢！”

问：俗话说：拎不起的豆腐。可是豆腐为什么也会打死人？  
答：冻豆腐。

## 永久的进款

俄国诗人普希金一次在饭店里吃饭，有个贵族子弟认出了他，嘻皮笑脸地说：“亲爱的普希金，看得出，你的腰包是装得满满的！”

普希金瞥了他一眼，风趣地说：“自然，我比你阔气些，你有时候要闹穷。苦苦等待府上寄款给你，否则，就没法活下去，而我却有永久的进款……”

“永久的进款！”贵族子弟不解地问，“从何而来的？”

“那是从 36 个俄文字母上来的。”普希金说完，哈哈大笑。

## 一样四条腿

在一次报告会上，报告人正在振振有词、滔滔不绝地讲着。突然，一个喝得醉醺醺的听众在下面捣乱，学公鸡打鸣。这位报告人镇定自若，看了一下表，说道：“现在是晚上八点钟，怎么回事？难道天亮了吗？公鸡在叫，我简直不敢相信，然而低级动物的本能是不会错的呀！”醉汉自讨了没趣。



## 消防对象

有位太太的丈夫生了病。她不会使用体温表，但她还是给丈夫量了体温，并给医生打了电话：

“医生，请快来，我丈夫的体温达到了 63 度！”

医生回答说：“尊敬的太太，我已无能为力了，把他送消防队吧！”

## 我不勉强了

一位教诗词欣赏的教授，为人风趣，只是上课时吞云吐雾，烟不离口。某日，一位坐在第一排的女同学被烟熏得受不了，便礼貌地向他建议：“教授，可不可以不抽烟？”

教授略微地低头，沉吟了一会，于是把烟头灭了，抬头说：“既然你不愿意接受我的熏陶，那我也就不勉强了。”

问：为什么印度人习惯用手吃饭？

答：因为手比脚干净？

## 没有隐瞒

一天早晨，邱吉尔正躺在浴盆里，抽着他那特大号雪茄烟。门开了，进来的正是美国总统罗斯福。邱吉尔大腹便便，肚子露出水面……这两个世界知名伟人在此见面，非常尴尬。邱吉尔扔掉烟头：“总统先生，我这个英国首相在你面前可真是一点也没有隐瞒。”说完两人哈哈大笑起来。

谈判获得成功，英国得到美国的援助。可以设想，邱吉尔的那句话，或许对谈判不无作用！

## 与众不同的女职员

台湾风华企业公司成立多年，每年聘用的女职员几乎都属于温柔乖巧的优等生类型。而她们和男职员应付交谈的时候，更几乎是出自同一个模式。

这一年，在公司招收的一批新职员之中，有一名女职员由于在高中时代混过帮派，所以性格爽朗外向。虽然她与帮派没有任何瓜葛，而且在工作上努力尽职、积极进取，但毕竟是曾经混过帮派的女孩，所以言行比其他女职员豪爽而不拘束。

譬如她会在自己快要打喷嚏之前，预先告诉大家：“各位，我马上就要打喷嚏了……哈啾！”周围的同事听她一说，再看到她打喷嚏的夸张表情，都会忍不住地笑起来。

一次，这位女职员和一位客户约好时间去看样品，结果迟到了。当她匆匆赶到约会地点时，对方已经等得很不耐烦了，脸也沉了下来。

“哎呀，对不起，让你久等……”

她边喘着气边向客户道歉，那位客户听她一连说了那么多个“等”，不禁好笑，于是一场尴尬局面就这么化解了。

又有一次，她和一群同事相约共进午餐，结果有事情耽搁了。大约晚了10分钟才到办公室大门与其他同事会合。

“哎呀，实在不好意思，让你们久久等了！”不等大家开口责备，她就先连连道歉。

## 护士妙语救患者

有位医师和一位长期住院的患者问的对话，也使人印象深刻。

这位患者不太听医生和护士的话，可以说是全院中最不配合治病的患者。但也许一方面因为运气好，一方面也是生命力强的缘故，身体情况逐渐好转。

有一天，医生面色凝重地对他说：“我们不久就要永远说再见了。”原来一直嘻皮笑脸的患者，此时突然脸色大变：“为什么，我的食欲不错，双腿也愈来愈有力呀？”

“嗯，所以你住院到明后天就可以回家了。”医生笑着说道。

## 将相和

石家庄造纸厂厂长马胜利承包工厂后，遭到一些人的反对，反对最激烈的是副厂长孙文敏。马胜利在“组阁”时，又偏偏吸收他参加，可是怎样消除他们之间的对立情绪呢？两个人一见面，彼此都感到十分拘谨、难堪。马胜利首先微笑着打破僵局，说：“老孙啊，今天，我要唱‘将相和’，也该我去负荆请罪啊！两双手就这样在风趣幽默的话语中紧紧握在了一起。从此，他们摒弃前嫌，言归于好。后来孙文敏成了马胜利的左膀右臂。试想，若不用风趣幽默来开场，要驱除他们心灵之间的云雾，需要说多少绕舌的话啊！真是一句巧妙的幽默言辞，胜过多句平淡无味的表白啊！

## 你也踩我脚一下

在一辆十分拥挤的公共汽车上，一个小伙子没站稳，他的大皮鞋一下子踩到身后一位姑娘的脚上，姑娘“哎哟”一声，立即柳眉倒竖，杏眼圆睁，难听的话已到嘴边。小伙子马上道歉：“实在对不起，踩脏了你的鞋，不是故意的。”他见对方火气未消，还要说什么，也觉得只是道歉似乎还不够劲，便把自己的脚往前一伸，说：“如果你还生气，也踩我脚一下？”姑娘一看他那诚实、憨厚的样子，忍不住噗哧一声笑了：“没什么！”

## 收费员的答辩

有位负责收费的工读生每次访一位客户，一直收不到钱。这天，他又来这一家按门铃，铃……铃声响了很久迟迟没有人开门，一位邻居看到这种情形便故意戏弄他道：“你这个人看来不错，不过住我隔壁的这位邻居好像很讨厌你哩，你这次来，他甚至连门都不想开。”没想到这位收费员十分开朗的回答：“不不不……我想他一定很喜欢见到我，否则他为什么每次都还要我再来呢？”



## 君子动口小人动手

1948年4月17日，张大千的弟子糜耘云借上海李秋君家，为张大千离上海回四川设宴饯行。著名京剧表演艺术家梅兰芳也应邀出席。入座时，张大千谦让梅兰芳说：“梅兄不必客气，您是君子，应当坐首席，我是小人，只能陪坐。”梅兰芳听此话，有些不解地问道：“张八爷（张大千因排行在八，故称），为什么这样说呢？”张大千哈哈大笑说道：“梅兄，俗话说：‘君子动口，小人动手’，您会唱戏当然是‘君子动口’，我嘛只会画画，自然是‘小人动手’！”顿时，引得众人满堂大笑。

三十年后，在台北。一次，张大千与国民党元老张群、黄季陆筹人同桌进餐。席间谈笑风生，九十岁高龄的张群（也是四川人）说：“诸位，老朽在任何场合都只能坐着说话，不能站着说话。”在场的人恭敬地说道：“张老德高望重，那是当然，那是当然。”张群忙解释说：“这倒不是，诸位不要误解我的意思。那是因为老朽是四川人，所以不能站着。”众人非常惊异，为什么四川人就不能站着说话呢？不得其解。接着张群解释说：“为什么四川人就不能站着说话呢？因为‘川’字立起来加上一个‘言’字，不就成了‘训’么，谁愿意听训呢？”众人听了，纷纷笑着称赞道：“张老说得真妙！”这时，张群又对张大千说：“大千先生，你最会摆龙门阵（四川人叫“聊天”为摆龙门阵），是不是摆（讲）一个给大家听听。”张大千急忙摇手说：“张老，要不得，俗话说：‘君子动口，小人动手’嘛，我是画画的，是小人，怎敢动口呢？”众人又是满堂大笑。

## 不加萝卜的排骨汤

这天，午餐时间已经到了，餐厅里客人满座，气氛极为热闹。其中一个桌客人是位中年女人，她的旁边还坐着两个小男孩。妇人唤来女服务员点菜，由于两个小男孩都很调皮，不断在一旁扯归人的衣裙，所以妇人一直没有办法专心和服务员说话，过了一会，妇人似乎真的生气了，也不管服务员在场，就在两个小男孩身上一人打了一下，两个小男孩顿时想哭不敢哭，都摆出一副苦瓜脸的表情。

“对不起，我这两个孩子实在很麻烦……嗯，先给我三碗排骨汤吧，不过他们都不喜欢吃萝卜，你可不可以给我们不加萝卜的排骨汤？”妇人仍对服务员说。

“哎呀，不加萝卜的排骨汤刚好卖完了吧，你要不要两份不加苦菜的排骨汤呢？”女服务员十分淘气地回答。

妇人起初一愣，后来会过意来，不觉好笑，于是把两个小男孩搂在怀里，母子三人又开开心心的笑起来了。

问：人们花了九牛二虎之力才造好的一艘船，却不让这艘船下水，为什么？

答：他们造的是太空船。

## 女作家的感情

风趣幽默的语言能表现出一个人的机智品格和文雅风度。作家谌容访美时，一次有人突然问她：“听说您至今还不是中共党员，请问，你对中国共产党的私人感情如何？”回答这个问题可以有多种方式，而谌容选择了风趣幽默。她答道：“你的情报很准确，我确实还不是中国共产党党员。但是，我的丈夫是老共产党员，而我同他共同生活了几十年，尚无离婚的迹象可见，你说说看我同中国共产党的感情有多深？”谌容的回答非常得体，十分巧妙。

## 海明威的作品

海明威住在美国爱达荷州时，适逢这个州竞选州长，有一个参加竞选的议员知道海明威很有声望，想请海明威替写一篇颂扬的文章，帮他多拉几张选票，当他见到海明威，把要求提出来后，海明威一口答应翌日派人送去。

第二天清早，议员果然收到海明威送来的信，拆开来一看，里面装的是海明威太太过去写给海明威的一封情书。议员当时以为是海明威匆忙中弄错了，便把原件退回，顺便又写了一张便条请海明威帮忙。不一会，海明威又派人送来第二封信，议员打开一看，竟是一张遗嘱。于是他就亲自到海明威家询问究竟。海明威无可奈何地说：“我真是拿不出什么东西给你，只有这两样，您是要情书呢？还是要遗嘱呢？”

## 稳坐钓鱼台

第一次世界大战后，土耳其依靠自己的力量打败了甘当英国傀儡的希腊，走上了独立的道路。英国为了自己的势力范围，准备严惩土耳其。于是纠集法、意、美、日、俄、希腊等国，各派代表，与土耳其代表在洛桑谈判，企图胁迫土耳其签定不平等条约。英国的代表是外相刻遵，刻遵身材魁梧，声如洪钟，是名震世界的外交家；而土耳其的代表伊斯美，不仅身材矮小，耳朵还有些聋，在国际、国内毫无名气而言。在谈判桌上，刻遵非常轻视伊斯美，态度十分傲慢、嚣张，其他代表也盛气凌人。但是，伊斯美态度从容，情绪镇定，毫无惧色。特别是他的聋耳发挥了“特殊”的作用，对土耳其有利的发言，他听到了，不利的话，他全没听到。当伊斯美提出维护土耳其权益的条件时，英国外相刻遵大发雷霆，挥拳吼叫，咆哮如雷，恫吓；威胁不断向伊斯美劈头盖脸压下来。各国列强的代表也气势汹汹，包围了伊斯美。但伊斯美却大装耳聋，坐在那里若无其事，等到刻遵等人声嘶力竭嚷完了，他才不慌不忙地张开右手，靠近耳边，将身子移向刻遵，十分温和地说：“你说什么？我还没有听明白呢！”气得刻遵等人直翻白眼，反倒说不出话来。

## 不动声色的反击

德国诗人海涅是个犹太人，在那个排犹的社会里，常常遭到无礼的攻击。在一次晚会上，一个旅行家对他说：“我发现，塔希提岛上既没有犹太人，也没有驴子。”

把驴子和犹太人相提并论，显然是想侮辱海涅。海涅白了他一眼，不动声色地说：“要是我们一起去塔希提岛去，就完全可以弥补这个缺陷了。”

海涅先表示同意，并且似乎容忍对犹太人的污蔑，然而却把“驴子”扔到对方的头上。

肖伯纳的剧本《武器和人》首次上演的时候，观众热烈要求肖伯纳上台，接受祝贺。正当他兴高采烈，准备向观众致意时，突然有一个人冲着他大喊：

“肖伯纳，你的剧本遭透了，谁要看？收回去，停演吧！”

人们以为肖伯纳一定会气得发抖，然而，肖伯纳没有生气，反而彬彬有礼地向呼喊者鞠了一躬，笑着说：“我的朋友，你说得好，我完全同意你的意见，但遗憾的是——”

他指了指剧场中的黑压压的观众：“就靠我们两个笨蛋，来反对这么多的观众，有什么用呢？我们能禁止这剧本演出吗？”观众哄笑起来，随后是一阵不可遏制的掌声，那个故意寻岔子的人只好灰溜溜地溜开。

## 制造幽默

某女士同某男士在一起谈天，她想作弄一下这位男士，于是她说：“先生，我想世界上最锋利的莫过于你的胡子了！”“为什么？”

“因为，你的脸皮已经够厚的了，但你的胡子还能破皮而生。”男士绅士风度地笑了：“小姐，你知道吗？你为什么不长胡子？”小姐自然是不知道。

男士说：“因为你的脸皮更厚，再尖利的胡子也无法钻破。”

问：同样内容的书，为什么小林要一下子买两本？

答：结婚证书。

## 不妨换一种说法

——谢肇淛的《五杂俎》说：

王介甫做宰相时，大讲天下水利。有人想讨好他，献了一条计策：“假如把梁山泊的水都放出，就可以多出八百里土地；移海造田，是个一本万利的事啊！”

王介甫很高兴，想了想，便问道：“好是好，可是这么多水往哪里放呢？”当时喜欢说笑话的刘贡父子坐在旁边，他说：“可以在梁山泊旁边另挖一个八百里的大池子，水就有地方放了。”

——《三朝野史》记载：

宏斋先生包恢，年八十有八，为枢密信祀登拜郊台，精神康健。一日，贾似道忽问曰：“包宏斋高寿，步履不艰，必有自己食之木，愿闻其略。”恢答曰：“有一服丸子药，乃是不传之秘方。”似道欣然，欲授其方。恢徐徐笑曰：“恢吃五十年‘独睡丸’。”满座皆哑。

——浮白斋主人《雅谑》说：

苏东坡到邻居家小吃，盘中有四只黄雀，主人一连吃了三只，剩下一只，他恭恭敬敬地请苏东坡：“请吃，请吃。”苏东坡笑着说：“还是你吃了吧，省得它们拆了对。”

——《解缙别传》讲了一个故事：

朱元璋要解缙写诗讽刺一队戴枷犯法的和尚。解缙知道，朱元璋早年做过和尚，忌讳颇多，稍有不慎就会招来杀身之祸，略一思索，指着那伙隐约可见的和尚囚犯念道：

“知法又犯法，出家又戴枷；  
两块无情板，夹个大西瓜。”

全篇不提和尚，连“光”、“秃”、“亮”之类的词也没有。气韵则惟妙惟肖。朱元璋反复品味，不由得念道：“两块无情板，夹个大西瓜……”这形象、生动的比喻，逗得朱元璋也忍不住哈哈大笑起来。



## 艺术家的习惯

艺术家遣词论辩总是与常人不同，因为创造丰富多彩的形象以表达同一层意思本来就是他们的职业。

19世纪意大利著名歌剧作曲家罗西尼，对自己的创作，非常严肃认真，非常注意独创性。对那些模仿、抄袭行为深恶痛绝。

有一次，一位作曲家演奏自己的新作，特意请罗西尼去听他的演奏。罗西尼坐在前排，兴趣勃勃地听着，开始听得蛮入神，继而有点不安，而再脸上出现不快的神色。

演奏按其章节继续演下去，罗西尼边听边不时把帽子脱下又戴上，过一会，又把帽子脱下，又戴上，这样，脱下戴上，戴上又脱下，接连好几次……

那位作曲家也注意到了罗西尼的这个奇怪的动作和表情，就问他，这里的演出条件不好，是不是太热了，“不，”罗西尼说，“我有一见熟人就脱帽的习惯，在阁下的曲子里，我碰到那么多熟人，不得不频频脱帽了。”

对音乐家来说，闻其声，如见其人。

也有一个故事说，有一天，一位年轻人来到某编辑部，将自己一篇抄袭的作品送给编辑看。编辑看了以后问他：“这篇小说是你自己写的吗？”“是我自己写的，我构思了一个月的时间，整整坐了两天才写出来啊！写作真苦！”

“啊！伟大的契诃夫先生，您什么时候复活了啊！”

听了编辑的话，那青年满面羞愧，十分内疚地离开了编辑部。

对于从事文学的人来说，见其字，如见其人。

中国古代有个窃诗自辩的故事，也很有意思：说的是有个叫魏周辅的人，送诗给陈亚看，其中抄袭了古人两句诗，陈亚对他很不客气。魏周辅又送上一首绝句说：

“无所用心叫‘饱食’，怎胜窗下作新词？文章大都相抄袭，我被人说是偷诗。”

陈亚按照他的原韵和了一首说：“以前贤人该加罪，不敢说你爱偷诗。可恨古人太狡猾，预先偷了你的诗。”

古人偷窃后人诗，那绝对是诗人的想象。

## “ 不得不接受 ”

幽默与笑话已构成人的精神生活一部分，其中有许多正是借多辞一义的方法而创作出来的。兹举数例：

夫妇两人一起去参观美术展览，当他们面对一张仅以几片树叶遮掩羞部的裸体女像油画时，丈夫立刻张口注目地盯着那幅画，呆上半晌仍不想走开。妻子狠狠地揪住丈夫吼道：“喂！你是想站到秋天，待树叶落下才甘心吗？”

——妻子妒怒而不俗，骂得奇！

有个向导，待人接物有礼貌。当他陪伴一位法官打猎回来时，有人问他：“法官今日收获如何？”

“法官枪法高明，”他回答，“只是上帝今日对于飞鸟特别仁慈。”

——向导礼而不媚，答得奇！

格林夫人简直对两岁的儿子的纠缠厌烦透了，她大声吼道：“不准再叫妈妈，否则，揍扁了你。”

身后安静了下来，过了一会，又传来怯生生的声音：“格林夫人，可以给我喝水吗？”

## 快语如刀的马雅科夫斯基

苏联著名诗人马雅科夫斯基，不仅诗歌写得极好，且口才与辩才尤为幽默风趣，成为十月革命后的一个奇特的红色宣传鼓动家。

1917年10月的一天上午，这位大诗人在彼得堡涅夫斯基大街散步，遇见一个头戴小黄帽的女人，正面对一群市民造谣诬蔑布尔什维克。她说：“布尔什维克是土匪、强盗。他们整天杀人、放火、抢女人……”马雅科夫斯基听罢怒不可遏，但面临许多不明真相的人，很难用一两句话来反驳她。于是，他对众人喊道：“抓住她！她昨天把我的钱袋偷跑了！”

“你说到哪儿去啦？！”那女人一听，不知所措，惊慌地解释道：“你这人真是，你搞错了吧？”

“没错。”马雅科夫斯基一本正经地对众人说，“就是这个戴绣花黄帽的女人，昨天偷了我25个卢布。”众人纷纷讥笑这个女人，一走而散，女人哭哭啼啼大声地对他说：“我的上帝，你仔细瞧瞧我吧！我真是头一次见到你哇。”

“可不是吗？太太，你才头一次看见一个布尔什维克，怎么就大谈起布尔什维克来了？……”

又有一次，一个嫉妒他的反动文人指着马雅科夫斯基说：“你是一个极端个人主义者，否则为什么在你的每首诗中都是‘我’字当头？”

马雅科夫斯基微笑地告诉那人：“为何不能在诗中用第一人称我字呢？譬如说，当你向心爱的姑娘求爱时，你到底是说‘我’爱你，还是‘我们’爱你？”弄得那个无聊文人又羞又恼，无言以对。

要讲起马雅科夫斯基咄咄逼人而又幽默的奇辩故事，最精彩的要数他在莫斯科综合技术博物馆的一次演讲。那天，诗人马雅科夫斯基在会上演讲得既尖锐、幽默、咄咄逼人，又春风得意、妙趣横生。

整个会场不时响彻掌声和笑声。

然而，有人突然站起来喊道：“您讲的笑话听不懂！”

“您莫非是长颈鹿？！”马雅科夫斯基感叹道，“只有长颈鹿才可能星期一浸湿的脚，到星期六才感觉到呢！”

“我说马雅科夫斯基！”一位活跃的年轻人又跳了出来，“您怎么可以把大家当成白痴！”

“哎，您这是什么话？”诗人惊异地答道，“怎么是大家呢？我面前看到的只有一个人嘛……”

“马雅科夫斯基同志，我得提醒你！”一个矮胖子挤到主席台上嚷道，“拿破仑有句名言：从伟大到可笑，只有一步之差！”

“您的诗太骇人听闻了，这些诗是短命的，明天就会完蛋，您本人！也会被忘却，您不会成为不朽的人。”

“请您再过1000年来，到那时我们再谈吧！”

“马雅科夫斯基，您为什么喜欢自夸？”

“我的一个中学同学舍科斯皮尔经常功我说，‘你要只讲自己的优点，缺点留给您的朋友去讲’。”“这句话您在哈尔科夫已经讲过了！”一个人从他座上站起来喊道。

“看来，”诗人平静地说，“这个同志是来作证的。”诗人用目光扫视了一下大厅，又说道：“我真不知道，您到处在陪伴着我。”

又一张条子上来了。

“您说，有时应当把沾满‘尘土’的传统和习惯从自己身上洗掉，那么您既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了。”

“那么您不洗脸，您就自以为是干净的吗？”诗人答道。

“马雅科夫斯基，您为什么手上戴戒指？这对您很不合适。”

“照您说，我不应该戴在手上，而应该戴在鼻子上喽？！”

“马雅科夫斯基，您的诗不能使人沸腾，不能使人燃烧，不能感染人。”

“我的诗不是大海，不是火炉，更不是鼠疫。”

马雅科夫斯基的这些答辩，如同游龙一般灵活，既有奇智也有力量，始终保持一股既幽默又咄咄逼人的气势，至今读来，仍可想见诗人那非同寻常的敏捷与机智。

## 马克·吐温

马克·吐温时常接到那些自诩他们很像马克·吐温的人们的来信和照片。有一封来自佛罗里达州，从那人的照片看来的确非常相像，马克·吐温在他的回函中承认：

“我亲爱的先生：

对于您的来信和照片，我表示非常的感谢。在我看来，你比那些和我们像的人都更像。我敢说，如果你站在我的面前。再套上一个镜框，我会对着你刮起胡子来。”

两个人真成一个人。好附庸风雅的佛罗里达州人偏偏让好幽默作答的艺术大师给刮了胡子！

一次，马克·吐温来到法国的一个小城市旅行并作讲演。一天，他独自到理发店去理发。

“先生，你好像是刚从外国来的？”

“是的，我是第一次来这个地方。”

“你真走运。因为马克·吐温先生也在这里，今天晚上您还可以去听他讲演。”

“肯定要去！”

“先生，你有入场券吗？”

“还没有。”

“这可太遗憾了！”理发师耸耸肩膀，把双手一摊，惋惜地说：“那您只好从头到尾站着听了，因为那里不会有空位。”

“对。”幽默大师说，“和马克·吐温一起可真糟糕，他一讲演我就只能永远站着。”

“一点不假，他一讲演我就只能永远站着。”当马克·吐温既不分为二，也不合二为一的时候，他的回答仍然是耐人寻味的。

有一次，马克·吐温遇到了出版商卡尔汤，马克·吐温的处女作就是文给他的，不料被退了回来。尽管事情已经过去了20年，卡尔汤仍不无懊恼地说：

“亲爱的吐温，有一个人比你更闻名，那就是我。我是个微不足道的人物，但我的一个举动却使我在世界出了名。我曾经把您的作品退回给您，今天我被人看作是本世纪最愚蠢的人了！”

马克·吐温淡淡一笑说：“幸好马克·吐温只有一个，否则，出版家就没有聪明人了。”

## 文似看山不喜平

有一天，普希金在一家饭馆里请客，一位客人走进来，对他说：“亲爱的普希金，一望而知，你的腰包是装得满满的！”普希金饶有风趣地回答说：“自然，我比你阔气些！你有时候闹穷，必得死等府上寄款给你，而我却有永久的进款，是从那 33 个俄文字母上来的。”

“文似看山不喜平”。一个普通的问题若到了语言大师的手里，竟也会变幻出种种奇妙的情节。

一次，好莱坞为查理·卓别林举行了生日宴会。宴会结束前。卓别林用自己的抒情高音，演唱了一首意大利歌剧插曲。

在座的一位朋友惊叹不已：“查理，我们相处多年，也不知道你唱得这么好啊！”

卓别林回答：“我根本不会唱歌。这只不过是在模仿剧中人思瑞柯·卡如索罢了！”

剧中人自然是卓别林的创作，卓别林模仿自己的创作而创作！如同古希腊诗人深恋自己在水中的倒影。

大科学家爱因斯坦也十分喜爱卓别林主演的电影。一次，他禁不住写信赞美卓别林说：

“全世界的人都能理解你的幽默、含蓄，你确是一位伟大的艺术家！”

卓别林回信说：

“世界上只有很少人能理解你的‘相对论’，可你仍然是一位真正的伟大的科学家。”

卓别林的回答不由使我们想起了大文豪苏东坡的一首诗，“水光潋滟晴方好，山色空蒙雨亦奇，欲把西湖比西子，淡妆浓抹总相宜。”不是真正的喜剧大师那是不容易做得到的。

据说，在众多文学家当中，肖伯纳也以善于幽默作答而著名。而且，幽默得“肆无忌惮”。一位年过半百的贵妇问肖伯纳：“您看我有多大年纪？”

“看您晶莹的牙齿，像 18 岁；看您蓬松的卷发，有 19 岁；看您扭捏的腰肢，顶多 14 岁！”肖伯纳一本正经地说。

贵妇人高兴得跳了起来：“您能否准确地说出我的年龄？”

“请把我刚才说的三个数字加起来！”肖伯纳答道。

这最后的幽默，却足以让时刻担心年龄变化的贵妇人吃惊不肖伯纳有个汽车司机，长期耳闻目染，竟也无师自通地掌握了肖伯纳的诀窍，“并以予之矛陷子之盾”。一则轶闻说：

肖伯纳很喜欢自己驾驶汽车。有一天，他正开着汽车和司机谈起他新近构思的一个剧本来。

突然，司机一句话也不说，就从兴冲冲的肖伯纳手里夺过了驾驶盘。

“你怎么啦？”事出突然，作家大吃一惊。

“请原谅我，”司机说，“你的剧本简直太好啦，我真不愿意让你在写完前就把命送了。”

## “我只是在摇我自己的头”

有一回，与丘吉尔共事的保守党议员威廉·乔因森希克思在议会上演说，看到丘吉尔在摇头表示不同意，便说：“我想提请尊敬的议员注意，我只是在发表自己的意见。”丘吉尔对答道：“我也想提请演讲者注意，我只是在摇我自己的头。”

丘吉尔的幽默是出了名的。既然你有自由发表自己意见的权利，我当然也有摇自己的头的权利。丘吉尔以变应变，乔因森希克思自讨没趣。

这种看似顺从对手荒谬的逻辑，最后则给予致命一击的论辩方式，常常能造成奇特的效果。再看下面的例子：

巡警：“这里不许钓鱼。”

钓者：“我不是钓鱼，是让蚯蚓游泳。”

巡警：“那么你把蚯蚓拿给我看。”

钓者：“你看！”

巡警：“不行，裸体游泳，该罚钱。”当然这种以变应变也并非总是表现得那么咄咄逼人，英国作家狄更斯甚至把它化为富有恶作剧式的幽默。

狄更斯十分爱好钓鱼。他把钓鱼视为最有意义的休息。一天，他正在钓鱼，一个陌生人走来问他：

“怎么，你在钓鱼？”

“是啊！”狄更斯答道，“今天钓了半天，没见一条鱼，可是昨天在这里却钓了15条啊！”

“是吗？”陌生人问，“那你知道我是谁吗？我是这地方专门检查钓鱼的，这段江上严禁钓鱼。”狄更斯忙反问：“那你知道我是谁吗？”陌生人惊讶之际，狄更斯直言不讳地说：“我是作家狄更斯。你不能罚我的款，因为虚构故事是我的事业。”

问：一个精神病人多年来总是说他胃里有个啤酒瓶，当患盲肠炎要到医院开刀时。外科医生和精神病医生商议，趁机消除他这个古怪念头。他慢慢苏醒过来，医生举起一个啤酒瓶说：“我们总算把它拿出来了。”病人却尖声高叫起来，怎么回事？

答：病人说：“你们拿错了，我肚子里的啤酒瓶不是这个牌子的。”

## “全都知道了”

英国现代杰出的现实主义戏剧家肖伯纳，他的戏剧主要艺术特色是擅长幽默和讽刺。在日常生活中，肖伯纳的活也富于幽默感。

有一次，他参加一次丰盛的晚宴。有人在他的面前，滔滔不绝地吹嘘自己的才学。这个人不知羞耻，从天谈到地，从南谈到北，好像自己样样都精通。肖伯纳毕恭毕敬地听了很久，越来越不是味道，最后，终于忍无可忍他说：“朋友，有了我们两个人，世界上的事情，就全部知道了。”

那人惊愕地问：“不见得吧！”

肖伯纳说：“怎么不是，世间万物你这样通晓，就差一点，不知道自己令人厌烦，而我刚好知道这一点，合起来，岂不是‘全都知道了’？”

大仲马最厌恶吝啬。他本人慷慨无比。有一天，从旅馆出来，大仲马看见一个百万富翁正给存衣处的管衣人一个 50 生丁的硬币。作家涨红了脸，递给管衣人一张一百法朗的纸钞。

“对不起，先生，我想您弄错了！”仆人将钱又递了回来。

“不，我的朋友，不，”大仲马说道：“是这位先生弄错了。”

他指了指那个百万富翁。



## 毛泽东教育警卫讲实际

毛泽东十分关心身边工作的同志，他经常亲自帮助工作人员解决生活中的实际问题。毛泽东热情、细心、既讲大道理，又讲求实际。

警卫员封耀松在跳舞时结识了一位年轻漂亮的女文工团员。很快便发展成恋爱关系。可是不久又吹了。小封为此事很闹了一阵思想情绪。

毛泽东坐火车外出巡视时听说了，便开导他说：“你就不该找个文艺工作者。你一个月40多元钱，怎么能养活得起那些活蹦乱跳、花枝招展的女演员？没到共产主义，还得讲些实际么！”

小封大概是不死心，不久又结识了合肥市的一位女文工团员。毛泽东知道了笑他：“你是在搞速胜论呀？”正好当时的安徽省委书记曾希圣夫妇来看毛泽东，毛泽东就托他们了解一下那位女文工团员的情况。

晚上，曾希圣夫妇告诉毛泽东：“哎呀，这不大合适，女方比小封岁数大；快大3岁了。”

“这不算大问题吧？”毛泽东望望小封，“女大三，抱金砖，何况人家长得年轻。”

曾希圣夫妇说，人家离过婚的，还带个孩子。

毛泽东又问小封：“怎么样，小封，给你拖个油瓶行不行呀？要说心里话。”

封耀松尴尬沮丧地摇摇头。

毛泽东对曾希圣夫妇说：“我身边的小伙子都是不错的，总想选择个漂亮些的，方方面面满意些的姑娘，这样一来，就有点对不住你们那位女演员了……”

曾希圣夫妇走后，毛泽东用指头捅捅小封，诙谐地说：“搞速胜论不行吧？也不要搞失败主义，还是搞持久战的好。”

## 毛泽东风趣诙谐谈蒋风

1947年3月13日，胡宗南的14个旅分兵进犯延安。50多架敌机对延安狂轰乱炸了一整天。

那天下午，敌机扔下的一颗重磅炸弹在王家坪毛泽东的窑洞门前不远爆炸，一阵山摇地动之后，便见硝烟弥漫，负责保卫毛泽东的卫士们很为他的安全担忧，警卫参谋贺清华心急如焚推门而进，但见毛泽东从容自若，根本没事似的，他右手拿着的那支笔正在大地图上移动着。他身旁的彭德怀目不转睛地注视着地图上移动着的那支笔的笔尖。

贺清华的推门而进惊动了毛泽东，但他的注意力还在那张地图上。他看着地图问：“客人走了吗？”

贺清华丈二金刚摸不着头脑，他愣了：哪有客人呀？于是反问：“谁？谁来了？”

“飞机呀，”毛泽东微笑着说，“真是讨厌，喧宾夺主。”大家听毛泽东这么一说，都笑了起来。

卫士拿着散落在门前的一块炸弹片给毛泽东看。毛泽东接过来掂量一下，又风趣地说：“嗯，发财发财，能打两把菜刀呢。”

在3月16日中午，毛泽东还是在那个窑洞里，与周恩来、彭德怀研究军事行动计划。敌机又来轰炸，两颗重磅炸弹刚好又扔在窑洞门前不远处爆炸。这回爆炸力更厉害，窑洞的门窗玻璃都被震成了碎片，强大的气浪卷入窑洞，顿时窑洞内漆黑一片，待烟雾逐渐散去，窑内人的面目也依稀可辨了。

毛泽东用手轻拂了一下身上灰尘，对着周恩来、彭德怀笑着说：“蒋介石的风不行，连我一个人也吹不动。等到我们的风起来就不同了，要将他们连根拔掉。”

周恩来和彭德怀被毛泽东这一番风趣的谈话，逗得朗朗大笑起来。

## 乌戴特为士兵解窘

一次，民德柏林空军俱乐部举行盛宴招待空军英雄，一位年轻士兵斟酒时，不慎把酒洒在乌戴特将军的秃头上，顿时，士兵悚然，全场寂静。

倒是这位将军却悠悠然，他轻抚士兵肩头，说：“老弟，你以为这种治疗有用吗？”

语音刚落，全场立即爆发出响亮的笑声，人们为将军的宽容、幽默而欢呼。

## 林肯的自我解嘲

阿伯拉罕·林肯是美国历届总统中最幽默的总统。一天，他不得已出席在伊利诺斯州布罗明顿召开的报纸编辑大会，会上他发言指出，他自己不是一个编辑，所以他出席这次会议是很不相称的。

为了说明他这次会议最好不出席的理由，他顺便给大家讲了一个有关他自己的小故事：

有一次，我在森林中遇到一个骑马的妇女。我停下来往旁边让路，可她也停了下来，目不转睛地盯着我的面孔看。她说：“我现在才相信你是我见到过的最丑的人了。”

我说：“你大概讲对了，但是我又有什么办法呢？”

她说：“当然先生就这副丑相是没有办法改变的，但你还是可以呆在家里不出来嘛！”

大家都为他的谦逊和幽默哑然失笑。

## 查尔斯翻书认错

英国牛津大学有个叫艾尔弗雷特的学生，因能写点诗而在学校小有名气，他经常在同学们面前朗诵自己的诗作。

一天，艾尔弗雷特又在同学们面前朗诵自己创作的新诗。有个叫查尔斯的同学说：“艾尔弗雷特的诗我非常感兴趣，它是从一本书里拿来的。”

这话传到艾尔弗雷特的耳朵里，他非常恼火，要求查尔斯当众向他道歉。

查尔斯答应了，他说：“我以前很少收回自己讲过的话。但这一次，我认错了。我本以为艾尔弗雷特的诗是我读的那本书里拿来的，但我到房里翻开那本书一看，发现那首诗仍在那里。”

## 毛泽东调侃赫鲁晓夫

莫斯科会议期间，毛泽东表示“文件可以照顾你们‘二十大’的观点”。焦虑的赫鲁晓夫得知后精神陡涨，在与毛泽东进餐时愉快得忘乎所以，像一个不成熟的孩子一样滔滔不绝：“毛泽东同志，你大概看过有关苏德战争的影片吧？我告诉你，那都是假的，斯大林根本不会指挥打仗，他的那些干涉只是使我军遭到一次次重大损失”毛泽东似乎根本没有听他说什么，只是说：“我愿意和你们真正有学问的名流交谈。”

赫鲁晓夫没有听出弦外之音，继续述说着卫国战争时期自己对西南战线的“正确”意见，贬斥斯大林的粗暴、蛮横，他越讲越激动。

毛泽东呼呼有声地喝汤，似乎不愿听他的喋喋不休。

赫鲁晓夫眉飞色舞地像个演员。

毛泽东用黄中擦了一下嘴，幽默地调侃：“赫鲁晓夫同志，我的饭已经吃完了，你的西南战线还没有打完哩。”

赫鲁晓夫终于体味出毛泽东对他的揶揄。

## 申惭高谬连因果

南唐时候，官方在交通要道和市场上征收名目繁多的税赋，而且税额很大，商人都为苛捐杂税吃够了苦头，同时也严重影响货物的市场流通。

有一年适逢大旱，南唐烈祖李煜在国都金陵北苑宴请群臣。席上李煜对群臣说：“京城之外都下了雨，这雨单单不到都城，为什么呢？”

当时有位叫申惭高的大臣在座，他回答说：“雨不到都城来，是害怕抽税。”

烈祖李煜听后大笑起来。不久就宣布免除了不合理的关税。

## 权将谣言当广告

刘晓庆成名后，由于她在个人爱情婚姻问题上颇多曲折，加之有悖于中国传统女性的大胆、泼辣和直率的性格，常常招来不少有损名誉和形象的粗俗谣言及非议。

“晓庆同志，社会上流传着不少关于你的谣言，你是如何对待的呢？”有一次一位记者采访她时不无同情地问。

回答这种问题，对一位正在走红的演员来说往往是艰难堪的。以往因人言可畏而一蹶不振、退出影视界、甚至自杀者屡见不鲜。可是刘晓庆则淡然一笑，对那位记者说：“八十年代的刘晓庆，不是五十年前的阮玲玉。我的工作紧张，管不了那么多，权当耳边风吧。我又想，外国不出名的电影演员，还要出钱请人制造自己的谣言，我刘晓庆一文不花，居然有人为我大造其谣，为我大做广告，真是踏破铁鞋无觅处。得来全不费功夫。让那些嫉妒的、无聊的人去磨他们的嘴皮子吧，我感谢他们还来不及呢！”你瞧，刘晓庆毕竟是刘晓庆！她不但没有被问住，一席话反而将自己的个性淋漓尽致地表现了出来。



## 陈毅按“佛爷”

60年代，外交部长陈毅同志访问亚洲某国。在当地的公众集会上，一位宗教界的长老代表万民僧众向陈毅赠献佛像，立时万众瞩目。这位著名的共产党人高高兴兴地双手接过佛像，大声说：“靠老佛爷保佑，从此我再也不怕帝国主义了。”一语引得笑声如雷。

## 蔡元培的答词

1936年2月9日，蔡元培70岁生日，上海各界人士在国际饭店为他称觴祝寿。他在答词中说：“诸位来为我祝寿，总不外要我再做几年事。我到了70岁，就觉得过去69年都做错了。要我再活几年，无非要我再做几年错事。”全座听了为之大笑，整个宴会充满了和谐、融洽的气氛。

## 张艺谋的巧答

1988 年三十八届西柏林国际电影节上，中国影片《红高粱》与美、苏、法等十几个电影强国的佳片角逐。对手们出动“拉拉队”，记者采访，宣传品满天飞，而 1500 名记者中竟无一个中国人。

导演张艺谋事后被问及此事时，他风趣他说：“我们就像是穿着大裤衩，光着脚丫子，同装备精良的强手跑百米赛。”自信与洒脱中，我们也不难发现有些的遗憾。

## 求 座

著名的俄罗斯钢琴家安·鲁宾斯坦的音乐会就要开始了。

这时，一个充满信心女人闯进了演员休息室。

“啊，鲁宾斯坦先生，见到您我真是太幸福了。我没有票，求您给我安排一个座位吧。”

“可是，太太，剧场可不同我管辖啊，这儿一共只给我一个座位

“您就行个好，把它让给我吧！”

“行，我把这个座位让给您，要是您不拒绝的话。”钢琴家微微一笑说。

“我拒绝？那绝对不会的！请快领我去吧！座位在哪儿呢？”

“在钢琴旁边。”

## 贝利的预言

贝利结婚以后，生了一个可爱的儿子。朋友们纷纷祝贺他，说他本人已经富贵，如今又喜添贵子，足球事业不愁后继无人了。但贝利听后，却大不以为然，他说：“儿子继承我的事业是一件不可能的事情，尽管他可能成为一个运动员，但决不能取得象我这样的成就。他缺乏好的机会：因为明星球员往往来自穷人之家。”

贝利向足球爱好者们赠送过各式各样的礼物，像明信片、手帕、旧袜子、护脚、球鞋等……甚至有几次被球迷们团团包围，不得不剪下头发相赠。1962年，在一次比赛之后，有个足球俱乐部的老板，挤到贝利的眼前，竟向贝利要“几滴血”。这位老板央求说：“请给我几滴血吧。我要把您的血输到我的球队的中锋身上，会大大增强他们比赛的斗志。”贝利饶有风趣地回答说：“您能不能送我几滴血，让我能增加一些财气呢？”

## “最好的一面”

著名电影导演希区柯克有一次拍摄一部巨片时，女主角是个大明星，大美人。

她对自己的形象非常重视，不停地唠叨摄影机的角度问题。她一再对希区柯克说，务必从她“最好的一面”来拍摄，“你一定得考虑到我的这一恳求。”

“很抱歉，”希区柯克大声地说，“我做不到！希望你不要再提什么恳求”。

“为什么？”她问。

“因为我没法拍你最好的一面，你正把它压在椅子上了！”

## 雁一肥，就飞不动了

德国奥图和他的兄弟在研究滑翔机的时候，生活非常艰苦，一天维持一顿饭都很困难。女房东同情地看着这对消瘦的兄弟说：

“你们是怎么回事？花那么多钱买些没有用的东西，连饭都吃不饱，像流浪汉似的！”

“咳，太太！您怎么糊涂起来了？”奥图笑着说，“您要知道，我们是故意勒紧裤带的，要知道，雁一肥，就飞不动了……”

## 法里亚的幽默

一九八六年墨西哥举行的第十三届世界杯足球赛上，非洲摩洛哥队与英格兰队交战前，英格兰队教练罗布森曾夸口说：“在这场比赛中，我们英国队简直可以把摩洛哥队装进口袋里。”打成平局后，法里亚幽默地说：“蒙特雷的天气实在太热了，罗布森先生不得不脱去外套……所以，他没用口袋把我们装起来。”



## 邱吉尔的妙语

邱吉尔是极富有幽默感的一位领袖，有一次他应邀去广播电台发表重要演讲。他招来一辆计程车，对司机说：“送我到 BBC（英国广播公司）广播电台。”

“抱歉，我没空。”司机说：“我正要赶回家收听邱吉尔的演说。”邱吉尔听了非常高兴，便随手掏了一英镑给司机。

司机这下来劲儿了，高兴地叫道：“上来吧！去他的邱吉尔！”邱吉尔楞了一下，旋即大笑着随声附和：“对，去他的邱吉尔！”

## 永 别

著名的法国幽默作家特里斯坦·贝尔纳有一天去饭馆吃饭，他对厨师很不满意。

“把你们主人叫来。”付帐时，贝尔纳对侍者说。

饭馆经理来后，贝尔纳对他说：“请拥抱我。”

“什么？”经理不解地问。

“请拥抱我。”

“到底是怎么回事啊？先生。”

“永别吧，您以后再也见不到我了。”贝尔纳对经理说。

## 棒 儿

当代著名指挥家卡尔·贝姆在东京的演奏会后被请去吃宵夜。

席上没摆刀叉，他只好拿起一双筷子。可是因为不会使用，左夹右夹还是夹不上要吃的东西。

最后，他盯着手中的筷子说：

“一根棒儿可以使我赚许多钱，但是这两根棒儿，恐怕会把我饿死。”

## 老 板

老板要开除一位工人，他对这位工人说：“孩子，我真不知道我们这儿缺了你会怎么样，但从星期一开始，我们要试试看。”

## 懒兄弟

父母出门后，兄弟俩谁也不愿做家务。哥哥对弟弟说：“爸妈回来后，你说我一直病在床上，不能下地。”

弟弟回答说：“你就告诉爸妈，我帮你请医生去了，再见！”

## 路 遇

基特先生在林荫道上遇见了一位穿着时髦的女郎。

“先生，我们一同去公园好好玩玩行吗？”

基特：“不！一见到你这模样，我就想到大海。”

“哦，先生，我明白了——那碧蓝的大海，美极了，真令人神往啊！”

“不！亲爱的女士，”基特说道，“我晕船，一想到海我就恶心、  
呕吐。”

## 比头厉害

“在公司里我是头。”一位公司经理对他的朋友说。

“这我相信，但在家里呢？”他的朋友问。

“在家里我当然也是头。”

“那么您太太呢？”

“她是脖子。”

“为什么？”

“头想动弹的话，将先服从于脖子。”

## 节奏加快

有人问评论家：“您认为古典小说和当代小说的区别是什么？”他答道：“在古典小说中，男人亲吻他的妻子至少是在一百页之后，而在当代小说中，你会看到，第二页上他就有了私生子。”



## 宽宏大量

在蒸汽浴室里，一个人以为背朝他的那个人是他的朋友。他想开个玩笑，便照着那朋友的屁股用力打了一拳。被打的人转过身来——他是拉比：

“ 请原谅，我确实没想到您是拉比！ ”

“ 没关系， ” 拉比安慰他说：“ 您打的地方不是拉比。 ”

## 无以为家

有人问诗人：“为什么诗人不像其他小说家、音乐家、书法家等后面都有个‘家’字，而独称为诗人呢？”

另一个人插嘴回答：“诗人有浪漫情怀，到处去找灵感，怎能有‘家’累？”

诗人感叹说：“错了，是因为诗卖不到几个钱，没有能力养家。”

## 改 错

一位小学教师对她的朋友说：“你上次写的信，我编到语文期中考试  
的试卷里了。这道题能全面检验学生的语文水平。”

男朋友问：“你是让他们分析语法，还是解释成语？”

教师说：“是改错。”

问：有一头牛朝东走，又向左转 163 度往前走，请问此时牛尾巴朝  
哪里？

答：朝下。

## 教练有方

运动员：“我总把球踢得偏离球门，这是为什么？”教练：“这是因为你照着门踢，如果你往别处踢，就有可能让球进入球门了！”

## 赶 人

“你看我们的戏怎么样？”

“很‘赶人’”。

“说具体点，哪场戏最感人？”

“说不上哪一场，反正观众看了都坐不住，争着退场。”

## 降 价

一个女青年对她的男朋友说：“亲爱的，你应该高兴啊，电视机、进口手表又降价了！”

“是啊，什么时候你也降价，我才高兴呢！”

## 放久的钩饵

一位老父亲问她那漂亮的女儿为何还不结婚。女儿告诉他，她曾有过好几位男友，但他们都不能使她如意称心，她想再等一等，挑一挑。老父亲警告女儿抓紧点，当心做一辈子老姑娘。漂亮的女儿听后，满不在乎地对她父亲说：“噢，放心吧，亲爱的爸爸，大海里鱼多着呢！”“是呀，我的孩子”老父亲笑了笑答道：“可钓饵放久了就没味了！”

问：什么事天不知道地知道，你不知道我知道？

答：我鞋底破了一个大洞。

## 不能去

甲：“哎呀，你的菜里有个蛀虫！还不找食堂去？”

乙：“不能去。”

甲：“为什么？”

乙：“你不知道我们食堂的规矩。”

甲：“什么规矩？”

乙：“凡是菜里沾点肉就得多加一毛钱。”



## 跟谁结婚

女儿：“今天有人给我介绍了一个对象。他爸爸是个局长，他叔叔在外贸部门工作，他舅舅在香港当经理，你看条件够意思吧？”母亲：“真不错，可是——你打算跟他们三个当中的哪一个结婚呢？”

## 电 话

一个小伙子每天晚上都在安格吉莎对面单元的窗口用望远镜看她。这使她很生气。有一天清晨，她打电话给那个小伙子：

“您好！我就是你对面单元的姑娘。你还记不记得，昨天晚上我把长筒袜子放在哪里了？”

## 匆促失言

林君赴宴，匆忙入座后，一只烤肥猪就在面前，他大为高兴地说：“真好，我坐到肥猪的旁边。”

话刚出口，才发现旁边一位肥胖的女士在怒目瞪着他，于是他连忙满脸堆笑地解释：“当然，我是指烤好的那只。”

问：为什么老朱不小心吞了一枚金币，要到十年后才去动手术取出来呢？

答：当时并不急着用钱。

## 遭武装暴徒袭击的学生

扎恩来到学校，上课铃已经响过多时了。

“出了什么事了，这么晚才来？”女老师问他。

“我遭到了武装暴徒的袭击。”

“上帝！他抢走你的什么了？”

“作业。”

## 负担过重

有个阿拉伯人祈祷说：“真主啊，宽恕我一个吧！”

于是大伙不满意地说：“真主是大慈大悲的，你应该请求真主宽恕我们大家，这样我们大家都好。”

这个人说：“我不愿意让真主负担过重。”

## 近亲结婚

夫妻吵架，妻子愤怒地嚷道：“我真后悔，早知道这样，我嫁给魔鬼也比嫁给你强！”

“这是不可能的，你难道不知道吗？近亲结婚是不允许的。”

## 话匣子也该关了

妻子絮絮不休地说了一大堆话，手按着电灯开关又问道：“亲爱的，家里窗门都关好了吗？”

黑暗中传来了她丈夫的回答：“亲爱的，除了你的话匣子以外，该关的都关上了。”

问：人被砍头以后会出现什么情形？

答：变矮了。

## 适得其反

一位旅游老招手请司机停车。他问售票员：“从这里到摄政园要多少钱？”

售票员说：“五便士。”

旅游者没有上车。但车子一开动，他就跟在后边跑起来，当他在下一站追上那辆汽车时，他气喘吁吁地问：“现在到摄政园要多少钱？”

售票员说：“十便士，您跑错方向了。”



## 副作用

售票员：“这月票是你的吗？”

乘客：“当然是我的。”

售票员：“可是你的脸型是长的……”

乘客：“我刚才和妻子吵架产生的副作用。”

## 从头到脚

一位先生发现擦鞋的儿童把他的皮鞋擦得一塌糊涂时，不由得勃然大怒：“这不行！你得从头擦起，否则别想要工钱！”

擦鞋的儿童站起来，惊恐地说：“我恐怕不够高，先生。”

## 放 盐

“怎么样，亲爱的，好吃吗？”饭后，年轻的妻子问丈夫。这是她第一次做饭。

“不错，可是下一次别忘了往盐里放点汤。”

问：林林的肚子明明已经胀得受不了了，为什么还要拼命不停地猛喝水？

答：他掉河里了。

## 毛病传染

妻子对丈夫说：“你心不在焉的毛病可能是传染的。今天我本来想给你买条领带，结果却给自己买了一双鞋。”

丈夫说：“说的很有道理，你生气的毛病可能传染给了我，现在我就很生气。”

## 嫉 妒

一位骑兵的妻子对丈夫说：“麦克，你睡觉时说梦话，有个叫‘狄娜’的名字常挂在嘴边，她是谁？”

“那是我的马。”丈夫回答。

“唉，我连你的马都不如？”妻子伤心地说。

“不，你比马强。”丈夫虔诚地说，“我在骑马时说起你，它从来不伤心。”

## 矮女婿

西蒙诺夫的女婿身材特别矮小，有一天，他佩着一把很长的宝剑来拜访岳父大人，西蒙诺夫见了高声叫道：

“是谁把我的女婿绑在宝剑身上了？”

女婿答道：“是仁慈的上帝。”

## 于右任的幽默

50年代，台湾的许多商人都知道于右任是著名的书法家，纷纷在自己的公司、店铺、饭店门口挂起了署名于右任题写的招牌，以招徕顾客。其中，真为于右任所题写的极少，半真半假的居多（即从于右任的书法拼凑的），完全假的有时也有所见。

一天，于右任一学生急匆匆地来见老师，说：“老师，我今天中午去一家平时常去的小饭馆吃饭，想不到他们也居然挂起了您的名义题写的招牌，这样子青天白日明目张胆地欺世盗名，您老说可气不可气！”

正在练习书法的于右任“哦”了一声，放下毛笔，然后缓缓地问：“他们这个招牌上的字写得好为好？”

“好个啥子哟！”学生叫苦道，“也不知他们在哪儿找了个毛头写的，字写得歪歪扭扭，难看死了，下头还签上老师您的大名，连我看着都觉得害臊！”

“这可不行！”于右任沉思道，“你说你平时经常在那家馆子吃饭，他们卖的东西有啥特点，铺子叫个啥名？”

“这是家小饭馆，门面虽小，饭菜都还做得干净。尤其是羊肉泡馍。”  
“呃……”于右任沉默不语。

“老师，您别生气。我来就是告诉您这件事，我马上去叫店主把那块假招牌摘下来！”学生说完，转身要走，但被于右任喊住了。

“慢着，你等等。”

于右任顺手从书案旁拿过一张宣纸，拎起毛笔，刷刷刷在纸上写下了些什么，然后文给恭候在一旁的学生，说：“你去把这个东四交给店老板。”

学生接过宣纸一看，不由得呆住了，只见纸上写着笔墨酣畅，龙飞凤舞的几个大字：“羊肉泡馍馆”，落款处则是“于右任题”几个小字，并盖了一方私章。整个书法，可称漂亮极了。

“于老师，您这……是”学生大惑不解。

“哈哈”。于右任托着长髯笑道：“你刚才不是说，那块假招牌的字实在是惨不忍睹么。这冒名顶替固然可恨，但毕竟说明他们还是瞧得上我于某人的字，只是不知实情的人看见那假招牌，还会以为我于大胡子写的字真的就那么差、狗屎不如，那我不是就更亏了么？我可不能砸了自己的招牌，坏了自己的名声！所以，帮忙帮到底，还是再麻烦老弟跑一趟，把那块假的给换下来，如何？”

“啊，我明白了。学生遵命。”转怒为喜的学生拿着于右任的题字，又匆匆去了。这样，这家羊肉泡馍馆的店主，竟以一块假招牌换来了当代大书法家于右任的真墨宝，其喜出望外，自不必说。从此，该店有了于右任亲题的金字招牌，其生意之兴隆，更可想而知。

不过，从这件小事，不也反映出了于先生的大度与诙谐么！

## 难道天亮了吗？

在一次报告会上，报告人正在振振有词，滔滔不绝地讲着。突然，一个喝得醉醺醺的听众在下面捣乱，学公鸡打鸣。这位报告人镇定自若，看了一下手表，说道：“现在是晚上八点钟，怎么回事？难道天亮了吗？公鸡在叫，我简直不敢相信，然而低级动物的本能是不会错的呀！”

醉汉自讨了没趣。

问：如果有人不小心吞下了一只老鼠，你该怎样救他？

答：让他再吞下一只猫，把老鼠捉出来。



## “跟你一起走”

约翰先生下班回家，发现他的妻子正在屋里收拾行李。“你在干什么？”他问。“我再也呆不下去了，”妻子喊道，“一年到头，老是争吵不休，我要离开这个家！”

约翰迟疑了一下，轻声说：“等一等，亲爱的，我也呆不下去了，等我收拾东西，跟你一起走！”

## 请到地球上来

作家冯骥才在美国访问时，一个美国朋友带儿子去看他。说话间，那位孩子爬上冯的床，站在上面拼命蹦跳。如果直接请他下来，势必会使其父产生歉意，也显得自己不够热情。于是冯说了一句幽默的话：

“请你的儿子到地球上来吧！”

那位朋友说：“好，我和他商量商量！”

结果既达到了目的，又显得风趣。

## 也有米饭

一位顾客在饭馆吃饭。米饭中砂子很多，顾客把砂子吐出来一一放在桌子上。服务员见此情景很不安，抱歉地问：“尽是砂子吗？”顾客摇摇头微笑地说：“不，也有米饭。”

## 麦琨的自嘲

美国诗人麦琨是私生子，对此他并不忌讳，对别人说：“我是从婚姻外的关系出生的，我生来就是个私生子。”私生子是难听的，麦琨自显其丑，但别人并不歧视他，反而同情他。

问：林太太在洗衣服，但洗了半天，她的衣服还是脏的，为什么？

答：因为她在洗先生和儿子的衣服。

## 法官的巧答

有一位大法官，他的邻居是一个音乐迷，常常把电唱机的音量放大到难以忍受的程度。这位法官难以休息，便拿着一把斧子，来到邻居门口，他说：“我来修修你的电唱机。”音乐迷一愣，急忙表示道歉。法官说：“该抱歉的是我，你可别告诉法官去，说我把凶器带来了。”说完两个人像朋友一样笑开了。

## 只是未到评级时

1957年，毛泽东同志南下巡视，听说有些人为了级别晋升和薪水高低痛哭流涕，闹得不像样子。为此，他在济南南京门为此事做了一次讲演，意在批评那些要地位、闹名誉的人，可是，他并没有绷紧弦，扳着面孔，而是含笑而谈，一会儿解释什么叫眼泪，一会儿又讲了一番不吃饭危险的道理，一会儿又引用古戏唱词：“男儿有泪不轻弹，只是未到评级时……”以诙谐幽默的办法，批评了一些同志的错误，下了一场毛毛雨，善意地打了几板子，刮了几下鼻子，使那些哭鼻子的同志听后出了一身冷汗。

## 名扬四海

英国大富豪肖伯纳聪慧而又富有幽默感。一次，肖伯纳在街上行走，被一个骑自行车的冒失鬼撞倒在地，幸好没有受伤，只是一场虚惊。骑车人慌乱中将他扶起，忙不迭地连声道歉。可是肖伯纳却宽宏而又不无惋惜地说：“你的运气不好，先生，你如果把我撞死了，你就可以名扬四海了！”

骑车人听了，羞红了脸，惭愧地笑了。

## 文学巨匠的自谦

在风和日丽的那一天，两位文学巨匠郭沫若和茅盾在一块儿谈得喜形于色，不时听到爽朗的笑声，说着说着，话题转到鲁迅身上。

郭沫若幽默地说：“鲁迅愿做一头为人民服务的‘牛’，我呢？我愿意做这头牛的‘尾巴’。”说完哈哈大笑起来。

茅盾微笑着接上说：“那我就做‘牛尾巴’上的‘毛’吧！它可以帮助牛把吸血的‘大头苍蝇’和‘蚊子’扫掉”。

“您太谦虚了。”郭沫若说完，两人又是一阵欢笑。



## 失败的强者

史蒂文森曾经两次参加总统竞选，但都败给艾森豪威尔。对这两次失败，他丝毫没有失去富有幽默感的强者风度。当他获得总统候选人提名时，简直有些不敢相信，他笑着说：“我保持喜气洋洋是不会得罪人的。”第一次竞选失败，面对大群来采访的记者，他运用了自己的幽默：“请吧！请来见见烤焦的面包！”几年以后，在前往集会的路上，史蒂文森被阅兵队伍挡住而迟到，来到会场时他解释说：“对不起，军队的英雄总是堵住我的路。”这妙趣横生的一句话引得全场大笑并且成为一时新闻。他运用自己的幽默力量影响并加深了自己给众人的印象，使自己从一个失败者成为强者。他的这种精神曾给人们许多的启示。

## 刚愎自用

人们的出身、性别、身份、地位，这些在某种意义上都可认为是平等论辩的障碍。如何绕过这些障碍，类推归谬表现出特有的机智和幽默。据说：

拿破仑有个秘书叫布里昂，有一次，拿破仑对他的秘书说：“布里昂，你也将永垂不朽了。”布里昂迷惑不解，拿破仑提示道：“你不是我的秘书吗？”布里昂明白了他的意思，微微一笑，从容不迫地反驳道：“那么请问，亚历山大的秘书是谁？”拿破仑答不上来，便高声喝彩：“问得好！”

传说汉武帝晚年很希望自己长生不老，一天，他对侍臣说：“相书上说，一个人鼻子下面的‘人中’越长，寿命就越长；‘人中’长一寸能活百岁。不知是真是假？”

东方朔听了这话，知道皇上又在做长生不老之梦了。皇上见东方朔似有讥讽之意，面有不悦之色，喝道：“你怎么敢笑话我？”

东方朔脱下帽子，恭恭敬敬地回答：“我怎么敢笑话皇上呢？我是在笑彭祖的脸太难看了。”

汉武帝问：“你为什么笑彭祖呢？”

东方朔答：“据说彭祖活了八百岁，如果真像皇上刚才说的，‘人中’就有八寸长，那末，他的脸不是有丈把长吗？”

问：什么动物在天上是 4 只腿，在地上是 2 只脚，水里是 3 只脚。

答：怪物。

## 丘吉尔的回答

还是丘吉尔，在第二次世界大战期间，多次发表演说，力主与苏联联合共同抵抗德国。一位读者问他为什么替斯大林讲好话？

他说：“假如希特勒侵犯地狱我也会在下院为阎王讲话的。”

丘吉尔不直接点明自己的观点，而是以幽默含蓄的表达方式，把自己的观点寓于其中，让对方去细细品味。这种含蓄型的回答不但能机智地回击对方不友好的态度，而且能使语言充满情趣、魅力无穷而耐人寻味的神秘色彩。

## 亚当斯戏谑竞选对手

在美国总统竞选中，造谣中伤早在 1800 年就开始出现。那一年，约翰·亚当斯竞选总统，他的妻子阿比盖尔·亚当斯为当时桃色丑闻的泛滥而哀叹，担心这样会毁坏人民的心灵和道德。

当时共和党人就指控约翰·亚当斯，说他曾派其竞选伙伴平克尼将军到英国去挑选四个美女做他们的情妇，两个给平克尼，两个给亚当斯。

亚当斯听后哈哈大笑，他回答说：“假如这是真的，那平克尼将军肯定是瞒过了我，全都独吞了！”在场的人都大笑起来。

这一年，约翰·亚当斯当选为美国第二届总统。

## 马克·吐温的机智

一天，马克·吐温听见别人正在谈论梦游症，其中有一人是梦游症患者。

“我有办法对付这种病。”马克·吐温说。

“那好，请你帮个忙，给我治一下吧！”那人高兴地恳求道。

“很简单，”马克·吐温告诉他说，“你只需买一盒图钉，睡觉之前撒在床边地毯上。”

马克·吐温有一次作为主宾去大都会歌剧院观看一出歌剧。一位百万富翁的夫人陪他在包厢里就座。这位女东道主特别健谈，在歌剧演出的整个过程中滔滔不绝地跟他说话。

在歌剧闭幕后，她首先感谢马克·吐温能赏光驾临观剧，然后提出新的邀请说：“我希望你能够再一次做我的客人。下星期三怎么样？我们看歌剧《卡曼》”。马克·吐温答道：“我很愿意再来观看歌剧。我还有机会听你在上演《卡曼》时的说话哩。”

问：一觉醒来，她对丈夫说：“我刚才做了一个梦，梦见你在情人节送给我一根珍珠项链，你说这个梦是什么意思呢？”丈夫回答她：“今晚你就会知道的。”晚上，丈夫带回一个小包送给她，她满怀喜悦地打开一看……里面是什么？

答：一本书。书名叫“梦的解释”。

## 委 婉

一位顾客坐在一个高级餐馆的桌旁，把餐巾系在脖子上。经理很反感，叫来一个招待员说：“你让这位绅士懂得，在我们餐馆里，那样做是不允许的，但话要说得尽量委婉些。”

招待员来到那个人的桌前，有礼貌地问道：“先生，您是刮胡子，还是理发？”

## 神 童

孩子在父母的朋友们面前弹奏了几段钢琴曲，母亲兴高采烈地向客人们说：“我的儿子在音乐领域简直是个神童，他才学了一年钢琴，弹得不错吧？”

有位客人说：“是的，他弹得太好了。真应该让他到贝多芬面前演奏一番。”

“真的吗？”

“真的，因为贝多芬已经聋了好几年了。”

## 担 心

“ 经理把小丁调到五金组，我真替他担心。 ”

“ 担心什么？ ”

“ 他在食品组时，卖啥吃啥，这下调到五金组，我担心破坏了他的  
牙。 ”



## 话今昔

经理：“您30年未回来了，请谈谈这次归国观光、参观商店的感想。”

华侨：“今昔相比，情况已有了很大变化。过去是柜台里头的人比站在柜台外面的人客气，现在是柜台外面的人比柜台里头的人客气。”

问：开哪种车最省油？

答：开夜车。

## 成功的秘诀

一位演员巡回演出归来。

“我获得了极大的成功！我在露天广场演出，掌声是经久不息！”

“你真幸运。”他的朋友说，“下个星期再演出就要困难一些“为什么？”天气预报说要降温，于是蚊子也要少一些了。”

## 棉里藏针的运用

## 鱼与王袍

一次，阿凡提来到鱼店。见摊上的鱼很不新鲜，隐隐地有一股臭气，便顺手拣起一条，放到鼻子前闻了闻。

“哎，你那是干啥？这鱼是刚打上来的。”

“哪里，我是在和鱼聊天呢。”

“聊天？”卖鱼的见这人有些怪，便笑嘻嘻地说：“那它对你说了什么呢？”

“我在向它打听河里的事。”

“它说了什么？”卖鱼的笑弯了腰。

“它说它根本不知道河里近来发生的事，因为它已经一个多月没有在河里玩了”。

国王举行宴会，赐给每位来宾一套华丽贵重的衣服。他也叫来了阿凡提，当着众人的面儿，赐给他一块披在毛驴身上的麻布。

阿凡提恭恭敬敬地从国王手里接过麻布，再三向国王道了谢，然后高声向客人们说：

“贵客们！国王赐给你们的衣服，虽然都是绫罗绸缎，可都是从集市上买来的。他是多么尊重我呀！你们瞧，他竟然把自己的王袍赏赐给我了！”

## 不露声色的母亲

在美国，一个记者要求采访竞选总统的卡特的母亲，尽管她对频繁的采访感到厌烦，但出于礼貌，她还是说：“见到你，十分高兴。”

记者说：“您的儿子竞选时说，如果他曾经对他们撒过谎，就不要选他。您能不能诚实地告诉我，您的儿子是不是从来没有撒过谎？因为世界上再没有人比您再了解您的儿子了。”

莲莉·卡特诚恳他说：“说过，但都是善意的。”

记者追问：“什么是善意的谎言？您能不能给我下一个定义，或者举一个例子？”

卡特的母亲笑了：“比如说，您刚才进门的时候，我说‘见到您，十分高兴。’”

记者一听，灰溜溜地告辞了。——卡特母亲的温和有礼的回答中暗藏杀机，表达了她对记者的无礼纠缠的厌恶。这就叫棉里藏针。

问：小花看到地上有一条鱼，还有一张百元大钞，小花四下一望，抓了鱼就跑，小花怎么没拿钞票呢？

答：小花是一只猫。

## 含而不露

有一天，歌德在公园散步，在一条狭窄的小道上，碰到了—个狂妄无知的文学批评家。

批评家傲慢地说：“我从来不给傻瓜让路。”

歌德不慌不忙地退到路旁，笑容可掬地说：“我正好相反。”

假如歌德说：“我也从来不给傻瓜让路”，势必出现无聊的争吵，假如歌德默默地让到—旁，就等于承认了自己是傻瓜。只有“我正好相反”这句话，棉里藏针，在语言上、行动上好像是屈服，但在原则上却是针锋相对，寸步不让，而且，把对方置于无可辩驳的“傻瓜”的位置之上。真是俏皮！

丘吉尔访问美国的时候，—位反对他的女议员愤然地说：“如果我是你的妻子，我会在你的咖啡里下毒药的。”

丘吉尔狡黠地—笑，说：“如果我是你的丈夫，我将会乐于喝下那杯咖啡。”

回答得委婉、谦和，但是，实际意思是“我宁愿死，也不愿做你的丈夫。”——锋利无比。

## 晏子善谏景公慎刑

春秋时期齐国有一位大夫晏婴，尊称晏子，他个子长得矮小，足智多谋，机智而幽默。

一次，齐国有个人得罪了国君齐景公，齐景公勃然大怒，命令武士将那人绑在殿下要将其腰解，谁敢替那人求情的定斩不饶。这时，晏子前去左手抓住那人的头，右手磨刀，并仰面问齐景公：“大王知道古代贤明的君主肢解人从哪里开刀吗？”齐景公一听，急忙离开座位，挥手说道：“算了吧！把他放了，过错在朕。”

当时，齐景公经常动用酷刑处置人。因而市场上出现了专供受刖刑（一种砍掉脚趾的酷刑）的人穿的叫作‘踊’的鞋子。一天，齐景公问晏子：“爱卿，你府上离市场很近，你知道市场上卖的货物中。哪一种贵，哪一种贱吗？”晏子回答说：“大王，依微臣看，砍了脚的人穿的踊贵，普通的人穿的鞋贱。”齐景公一听，马上意识到晏子是借此指责他使用刑法残酷而频繁。自此以后，齐景公便很少使用酷刑了。

问：战败之后，订什么样的和约只需“赔款”，不需“割地”？

答：离婚协议书。

## 如果我是你的丈夫

邱吉尔是第二次世界大战中著名的英国首相，二次大战中“三巨头”之一。此公颇富外交才能，且具幽默感。有一次在会议辩论中，他的政敌，英国议会里的第一个女议员阿斯特对邱吉尔说：“

如果我是你的妻子的话，我就在你的咖啡里放上毒药。”

邱吉尔当即回答道：“如果我是你的丈夫，我就把它喝下去。”

邱吉尔的这句妙语意思是说，如果阿斯特是他的妻子的话，会感到莫大的耻辱，还不如饮药而死，一个要在咖啡里放毒药，一个要把它喝下去，回答针锋相对，幽默的讥讽较直刺更强有力。



## 华丽的府第

明朝石亨立有战功，便恃宠盖了华丽的府第。一天英宗登上翔凤楼看他的住宅，便问恭顺侯朱谨和朱永：“这是谁的府第？”朱永推说不知道，而朱谨故意说：“这准是一座王府。”英宗说道：“不对。”朱谨马上说道：“不是王府，谁敢如此僭妄！”英宗沉吟不语，自此对石亨有了疑心。

## 笑着让贤

燕昭王为向齐国报仇，拜乐毅为亚卿，执掌兵权。一晃 10 年过去，尚未伐齐。这时便有一些大臣指责他说：“将军日夜练兵训将，已经很久了，但未曾伐齐一无，即使燕王不催，将军自己也不好意思总拖下去吧？你若能报齐仇，就要赶紧出兵；如果不能，及早让贤。”

乐毅笑道：“我不是不想报仇，但现在还不行！如果你们哪个有本事，我情愿让贤。”众臣哑然。

## “妈妈”还没出世被爸爸“流”了

贾刚：如果现代医学能够准确地测定胎儿的性别，我的爱人要是怀了女胎，哪怕是头胎，我也要叫他去做人工流产。

赵泉：为什么？

贾刚：一对夫妻只能生一个小孩，女孩子长大了总归是别人家的，我没有儿子，靠谁传宗接代呢？

赵泉：我家倒是有个大胖儿子，现在才4岁，等过几年，我就送他到少林寺去出家当和尚。

贾刚：你疯了？

赵泉：我的精神很正常。因为他不能传宗接代。

贾刚：这孩子有什么毛病吗？

赵泉：我不是说了吗，大胖儿子，可以参加健美比赛。

贾刚：那怎么不能传宗接代呢？

赵泉：将来长大了找不着对象。

贾刚：好好的男孩子，哪能找不着对象？

赵泉：到那时候，咱们社会上只有男人，没有女人。

贾刚：真新鲜，哪有这种怪事？一个社会怎么能没女的呢？赵泉：因为女的不能传宗接代。

贾刚：越说越不像话，你、我，还有社会上所有的人，谁不是妈妈生的呢？妈妈不是女的吗？

赵泉：那时候根本没有妈妈了。

贾刚：没有妈妈？

赵泉：对。当“妈妈”还没有出世的时候都叫“妈妈”的爸爸给“流”了！

贾刚：啊？喔……

## 借题发挥

某百万富翁用高昂的价钱安了一个假眼，其工艺之精美完全可以以假乱真。一天，他得意洋洋地问马克·吐温：“你猜猜，我的哪一只眼睛是假的？”这就递给了马克·吐温一个可以借用的话题。

“这一只。”马克·吐温说。

“你是怎么知道的？”富翁非常惊讶。

“因为在这只眼睛里，我还能看到一点点慈悲。”

马克·吐温抓住话题，不失时机地抒发了他对这位富翁本质的洞悉和蔑视。

## 异画与别字

南宋偏安一隅，引起很多正直的艺术家的愤慨。著名的山水画家马远，所作的画便往往只要山水一角，“或峭峰直上而不见其顶，或笔笔直下而不见其脚”，人们因此称他为“马一角”。他之所以只画“残山剩水”，用意在于讽刺小朝廷的苟且偷安，以寄托其爱国的感情。同朝的著名花鸟画家郑所南善画墨笔兰花，南宋亡后，他所作的墨兰，从此不着土坡。有人问他为什么，他答：“难道你还不知道吗？土地已被番人守去，叫我的兰花长在哪里呢？”

马远和郑所南的忧世之言，使后人人为之崇敬，也不乏效法之人。其中就有东北军阀张作霖。

有一次，张作霖应日本人邀请去出席酒会。在酒会上，这位东北“土皇帝”派头十足，威风凛凛，使在场的日本人大为不快。日本人设计要当众羞辱张作霖，以发泄他们内心的积愤。

酒会场上，飘红流绿，人头攒动。三巡酒过，一个日本名流离席而去。不一会儿，他捧来笔墨纸张，定要张作霖当众赏幅字画。他以为张作霖是“土包子”，斗大字不识一箩筐，定然会当众出丑。不料，张作霖接过纸笔，竟不推辞。写完过后，冷笑两声掷笔而去，旁若无人地坐回自己的席位。众人齐看纸上写的是“虎”字，落款为“张作霖手黑”。

张作霖的秘书凑近张作霖小声说：“大帅，您的落款‘手墨’的‘墨’字下面少了个‘土’，成了‘黑’字了。”张作霖听了，两眼一瞪，大声骂道：“妈个巴子，你懂个屁！谁不知道在‘黑’字下面加个‘土’字念‘墨’？我这是写给日本人的，不能带‘土’，这叫‘寸土不让’！”在场的日本人听了，个个张口结舌。

张作霖此举，对于一个军阀来说，倒也甚称为奇了。

## “认真”的文豪

有一天，鲁迅先生到一家理发店理发。理发师见来人衣着普通，没有什么派头，就马马虎虎给他理了发，打发了事。鲁迅先生毫不计较，付了几倍的工钱给他。这个理发师感到十分惊奇，心想：“这个人一定是个有身份的大阔佬啊！”

第二次，鲁迅先生来理发。理发师可热情呢，又是端茶，又是让座，足足花了一个多小时才理完了发，功夫的确到了家。

这次，鲁迅再付帐时，却是不多不少，按规定付了钱。理发师本想多得几个小费，这一来反搞懵了。他双手一摊说：“先生，你看鲁迅先生会意了。他说：“学习您，你马虎，我也马虎；你认真，我也认真。”

## “怪不得青蛙高兴得叫了”

在对于气势汹汹的攻势面前，顺手牵羊往往既能帮助自己摆脱困境，同时又仿佛不经意似的给对手致命一击。

——俄国寓言作家克雷洛夫生得较黑，偏偏又喜欢穿黑色衣服。一天，他遇到两个穿得花里胡哨的公子哥儿。其中一个见到克雷洛夫就对他同伴说：“看，飘来了一朵乌云！”克雷洛夫应声说道：“怪不得青蛙高兴得叫了！”

——罗蒙诺索夫出生于一个渔民家里，童年时代生活非常贫困，成名以后，罗蒙诺索夫仍然保持着简朴的生活习惯，毫不讲究穿着，埋头于学问研究。

有一次，一个专爱讲究衣着但却不学无术而又自作聪明的人，他看到罗蒙诺索夫衣袖的肘部有个破洞，就指着窟窿挖苦说：“从那儿可以看到你的博学，先生！”

罗蒙诺索夫毫不迟疑地回答：“不，一点也不！先生，从这里可以看到愚蠢。”

又有一次，罗蒙诺索夫和不学无术的宫廷贵族舒瓦洛夫伯爵为一个问题争执起来，双方谁也不让谁。

舒瓦洛夫辩不过罗蒙诺索夫，他就气急败坏地大骂科学家：“你真是这个世界上的头号大笨蛋！”

罗蒙诺索夫一点也不动气，他心平气和地回答这个贵族老爷对他的人身攻击：“阁下，别人说，在俄国伯爵手下做一个笨蛋是光荣无比的，即使是这样，我也不乐意！”

——美国民主党的布赖恩是个思想守旧，极端保守的人物，他曾两次参加竞选，但都败给了对手威廉·麦金莱。在第一圈竞选的一次短暂逗留中，一名布赖恩的支持者自信地宣称，明年3月4日，布赖恩夫人将在白宫下塌。这时，人群中一个共和党人叫道：“如果那样那她一定是跟麦金·莱睡在一起！”

## 郑板桥“爱财如命”

金钱与正义的争论不由令人想起郑板桥的“爱财如命”。据《郑板桥传》记载：郑板桥自创立“板桥体”，声名大噪，求字画者络绎不绝。板桥的脾气是：对富翁要价极高，开口便是千两银子，某大盐商一再还价，郑板桥只好答应降价一半，并声明：“我这里有个规矩：先付钱，后写字。”大盐商只好忍痛把五百两银子交给了他。

郑板桥收好银子，铺纸蘸墨，笔似龙飞蛇走，一气写出七个大字：  
饱暖富豪讲风雅；

写完，放下笔，转身就走。大盐商忙拽住他的袍襟说：“先生，你只写了上联呀！”郑板桥笑着说：“你只付了一半价钱呀！”

大盐商知道中了他的计，没奈何，只得忍疼把另外五百两白银也交给了他。郑板桥这才续了下联：

饥馑画人爱银钱。

写好之后，他笑笑说：“我们画人不像你们高雅，你们看不起金钱，我们却‘爱财如命’呀！”

问：报纸上登的消息未必都是真的，但什么消息绝对假不了？

答：日期。



## 我只考虑钱

好莱坞电影业大老板古德温为了抢名人剧本，图取厚利，劝幽默大师肖伯纳把他的戏剧拍摄权让给好莱坞。肖伯纳戏剧的特色是将矛头直指上层社会，他怎么会会谈生意经呢？

古德温说：“想想吧，拍成电影，全世界都能看到你的戏，这对艺术的贡献有多大！”

肖伯纳俏皮地说：“不错，你只关心艺术，我只考虑钱。”

## 魏微观陵说太宗

唐太宗的长孙皇后死后，安葬在昭陵，唐太宗很想念她。就在宫中搭起了一座很高的楼台，暇时便登台眺望昭陵，以表达他对这位帮他定天下处理国务的贤淑皇后的哀思。

一天，唐太宗带宰相魏徵一同登楼观看陵墓，他问魏徵看到陵墓没有。

魏徵看了很久说：“臣老眼昏花，看不见。”

唐太宗用手指给他看。魏徵说：“这是昭陵吧？”太宗回头说是的。

魏徵说：“臣以为陛下是观献陵（唐高祖李渊的陵墓）呢，如果是看昭陵，那臣早就见它了啊。”

唐太宗一听，深感惭愧，立即下令拆掉了那座楼台。

## 吕蒙正拒不受贿

宋太宗太平兴国年间，吕蒙正初为宰相，有人知道他酷爱收藏，便有不少趋炎附势、谄媚讨好者去送礼献宝，以求加官进禄。一天，有一位下属送来一面古镜，他对吕蒙正说：“这面镜子能照二百里远，我特来献给您，这可是我祖传数代的宝物啊！”

吕蒙正听后哈哈大笑说：“我的面孔只不过碟子大，为什么要用照二百里的镜子呢？请你带回去吧！”

那人自讨没趣地退下。

后来，又有人献上一方古砚，那人当场打开，呵上一口气，砚台便湿润可以研墨了。

吕蒙正不屑一顾，他说：“就是一天能呵上一担水，也只不过值几文钱罢了。”

献砚者十分沮丧，从此，再也没有人敢去碰钉子了。

问：三更半夜回到家才发现忘了带钥匙，家里又没有其他人在，这时你最大的愿望是什么？

答：出门时最好也忘了锁门。

## 吉田茂奚落女记者

日本总理大臣吉田茂被人们称为铁石心肠，他性格刚毅，言辞锋利，他是在大多数人早该退休的高龄上台执政的。他晚年丧妻。有一次，一位女记者问他：“阁下对女人有什么想法？”

显然，在公众场合向一位国家领导人提出这样的问题是不礼貌的。吉田茂看了这位女记者一眼后，冷冷地说：“过去想法很多，但自从看到你以后，我对女人就没有想法了。”

这位女记者被当众奚落，自讨没趣。

## 大臣明谏刘太后

南宋天圣年间，刘太后辅佐幼帝仁宗处理军国大事。刘太后垂帘听政后，掌握天下大权，有些大臣想讨好太后，捞点权力，就同她说起唐朝女皇武则天，暗中鼓动刘太后步武则天的后尘，自己亲政。

刘太后精明敏捷，有一套治理天下的手腕，听到大臣们的鼓动，不免心动。一天，刘太后问大臣鲁宗道：“唐朝的则天皇帝是怎样一位君主啊？”

刘太后明知故问，意思是再明白不过的了。想不到鲁宗道是个耿直忠心的大臣，他知道刘太后在试探自己，于是就直率地说：“武则天是唐朝的大罪人，几乎把唐朝葬送了。”

刘太后见鲁宗道的态度这么鲜明，也就没再说什么。

## 周恩来一语双关

周总理在少年时代就喜欢下象棋。以后，在长期的革命生涯中，他仍然保持着下象棋的爱好。抗日战争初期，在延安举行的一次象棋比赛上，董必武获冠军，周总理为亚军。1939年夏，周总理在重庆东方文化协会曾与棋王谢侠逊对弈两局，结果都下成和局。

1945年9月，周总理随毛主席到重庆与国民党进行和平谈判。谈判中，他机敏的话语，犀利的言辞，驳得蒋介石张口结舌，无言答对。为了挽回面子，一天会间休息时，蒋介石自恃棋艺精湛，邀请周恩来对弈，周恩来风趣地说：“好嘛！桌上两党和谈，桌下楚汉相争，挺有意思嘛！”开局，蒋介石急于求胜，使出拿手的“大炮攻”，以图对子求和，但终于未能挽回败局，受困败北。结局之后，周恩来一语双关地对蒋介石说：“蒋先生的‘大炮攻势’很见功力，只是太轻视了我的过河卒子，以至铸成败局。”蒋介石尴尬地说：“周先生棋高一筹，棋高一筹。”忙站起身走了。此后，蒋介石再也不提与周恩来下棋了。

## “这是你们的杰作”

世界著名的绘画大师毕加索毕生致力于反对侵略战争，维护世界和平。第二次世界大战期间，德国的将领和士兵经常出入于巴黎的毕加索艺术馆。这些不速之客受到冷淡的接待。

有一次，在艺术馆的出口处，毕加索发给每个德国军人一幅他的名画《格尔尼卡》的复制品，这幅画描绘了西班牙城市格尔尼卡遭到德国飞机轰炸后的惨状。一位德军盖世太保头目指着这幅画问毕加索：“这是您的杰作吗？”

“不，”毕加索面色严峻地说，“这是你们的杰作！”

## 盲目崇拜

影星伊丽莎白·泰勒曾经应邀到台湾访问。因应酬繁忙以致腰酸背痛；于是请来了一位瞎眼的按摩女为她按摩。事后那个按摩女高兴地逢人便说：“我从小喜欢泰勒，今天不但接近她，而且还亲手摸到了她！”

一位听众慨然发笑道：“这真是应验了中国的一句成语，叫作‘盲目崇拜’！”



## 编辑应变妙语

“编辑，这是我倾注了全部才能和心血的作品，普通奖自不必说，就连得诺贝尔文学奖也并非梦想，这是本世纪最杰出的作品！”

“的确！想必是一篇出色的幻想小说吧！”

年轻的作家问编辑说：

“请告诉我，一般来说我的短篇小说是不是有希望刊登在您的杂志上。”

“那当然，所有的人都会死的，我也不会永远活着。”

## 老公安和小公安

——我有两张电影票，破案的，去吗？

——我看过了。

——刚演你就看过了？

——不看我就知道是怎么回事。案情复杂。老公安和小公安共同破案。小公安年轻无知老上当受骗，老公安老谋深算处处得手。小公安在老公安帮助下进步很快。然后依靠群众，罪犯落网。

## 天高三尺

某县官离职，百姓夹道“欢送”，并送给他一块横匾，上书“天高三尺”！县官以为百姓将他比作“青天大老爷”，极为高兴，笑道：“下官何德问能，能当此赞誉呀？”

百姓们说：“大人主政三年，县境内的地皮被刮去了三尺，天也高了三尺，大人当之无愧！”

## 人老嘴巴大

顾客：“真怪，人老了，连嘴巴都大起来了。”

店员：“不可能。”

顾客：“怎么不可能？几年前，在你们这儿吃包子时，一个要吃两三口，而现在一口就能吃下去。”

## 模 特

在服装店柜台前，一位中年妇女想买一件上衣，可是连着向那位端庄秀丽的女售货员喊了几声，毫无反映。售货员依然凝神站立，纹丝未动。中年妇女忽有所悟：“哦，是我眼神不好，看来她不是人，是服装店新设置的塑料模特呀！”

那女售货员听罢大吼道：“胡说，你才不是人！”

中年妇女连忙道：“呀，模特会说话，真是的，这模特是外国引进的机器人吧？”

问：世界上每件东西加热后都会融化，唯独一样东西一加热便凝固，请问是什么东西？

答：蛋。

## 一起擦吧

有一对青年恋人到一家小有名气的生煎馒头店吃馒头，这种东西的肉馅里汤汁很多，这汤汁给了人们无限的味觉享受，同时也给人们带来不少的麻烦。这对青年在一个中年男子旁边坐下了，馒头上来后，中年男子张口便咬，“嗤——”，“一口梭子”汤汁直射向小伙子，汤汁在他脸上无立足之地便又蹦向他的衬衣，有人哄笑了，小青年尴尬不堪，谁知中年男子视而不见，若无其事地吃起第二个馒头。不少人等着看一场争斗。然而小伙子瞥了中年人一眼，一声没吭，低头吃自己的，一任汤汁一滴滴落下。女友以为他没带手帕，便把自己的递了过去。这时候，小伙子抬起头，瞟了中年人一眼，说：“算了，不擦了吧！他还有三只呢，汤水还会飞过来，等他吃完后一起擦吧！”

## 还要一个法官

夏天的晚上，王大娘一家坐在院子里谈家常。

王大娘得意洋洋地说：“我们这一家真是老天帮忙，给安排得这么好；老人在交通局，全家运货、坐车不花钱；老人在物资局，修屋添家具，说要材料随便拿；老人在商业局，吃啥用啥都方便。”

王大娘一番话，说得几个儿子都乐悠悠的。可坐在一旁的邻居却插进来说：“王大娘，你家美中不足的是缺少一个当法官的儿子王大娘不明白：“当法官有啥好，不但没油水，还尽得罪人！”

邻居摇摇头：“王大娘，你没有一个当法官的儿子，住后你家犯了法去求谁？”

## 作报告

某领导给群众作报告，在讲台上呆了半天也没讲出个所以然。于是急中生智，谦虚地说：“同志们，你们知道，我是个不会讲话的人。我很想借此机会向大家学习，可是实在想不出来该讲什么好。”

这时台下有人大叫：“你既然没想到要讲什么，难道没想到从台上走下来吗？”

问：一个胖女人听说骑马运动可以减肥，她去试了一下，结果如何？  
答：马瘦了十斤。



## 瞎子遇警察

瞎子在路上遇到警官。

“您好，警官先生！”瞎子抢先打招呼。

警官很觉奇怪：“怎么，您看得见我？”

瞎子回答：“不，警官先生，那是因为给我引路的狗直往后退。”

## 剥 皮

一个女佣蹲在井边剥鳝鱼皮，一位绅士从旁边路过，他看了看说道：

“啊，这是多么残忍。这条可怜的小动物的皮竟要被你剥掉！”

女佣抬头看了看说：

“先生，这些小动物是怪可怜的。在餐桌上，很多人根本就不知道它原来还带着皮。”

## 不能要求过份

一位老姑娘来到婚姻介绍所,对工作人员说：“我感到太寂寞了!.....我想找一个丈夫,他必须是讨人喜欢的、有教养的、能说会道的、爱说爱笑的、爱好体育的、消息灵通的,.....还有一条,我希望他终日在家里陪着我,我要他讲话,他得开口;我感到厌烦,他得住口。”

“我懂了,小姐。”工作人员回答道：“我劝你去买一架电视机。”

## 头脑混乱

有两个公司职员在一个代办点出售某航空公司各航线的机票。他们工作非常认真，从未出过错误。一天，一个政府官员走了进来，大声斥责他们工作混乱，效率太低，当他看到两职员无动于衷时，不禁勃然大怒，大喊道：

“你们知道我是谁吗？”

这时两职员才抬起头来、对视一下。其中一个对另一个说：“看来，这位先生需要我们帮助，他已经弄不清他自己是谁了！”

## 是我站错了

有个射手最爱自吹。一天，他拉来一个朋友看他表演。朋友知道他射技不好，故意站在离靶心几尺远的地方看。没想到，一箭飞来，竟擦伤了他的手背。

射手见了，忙道歉说：“这支没射好，再射一支好的给你看。”

朋友连忙摇头说：“不要射了，你的技术不错。不是你没射准，是我站错了地方。我若站到靶心那里，你肯定伤不到我了。”

## 在里面吃

客人拜会主人，谈到吃午饭的时候，主人到里面吃饭去，把客人一个人留在会客室里干坐。主人吃完饭出来，装成没吃过的样子有说有笑。客人抬头望着屋上的梁说：“哎呀，你家的屋梁被虫蛀得很厉害。”主人问：“我怎么一点也看不出来？”客人说：“它在里面吃的。”

## 给我糊的

一个瞎子和一个眼睛好的人一块吃烧饼。他们一人吃了一个以后，瞎子伸手要第二个，说：“给我那个糊的吧！”

眼睛好的人很奇怪，问道：“你为什么专要糊的呢？”

瞎子说：“反正你准给我那个糊的，我这样说不是更有面子吗？”

## 为熊请功

一次，“四人帮”到新疆，阿凡提陪着看一场马戏。

晚宴时，江青手下的几位副部长都到齐了，只差阿凡提了。等了老半天，阿凡提牵着一只黑熊赶来赴宴。江青脸一沉，不高兴地问：“你牵黑熊来干什么？”阿凡提说：“首长，我是来为黑熊请功的。”

江青说：“胡闹！为熊请什么功？”

阿凡提说：“而今演一出戏，跳一个舞，就能当副部长。我这只熊又打秋千又演车技，不该给它更高一级的官吗？”



## 抻 面

经理：“我看你虽然在酒柜上干活，抻面技术也挺棒。”

服务员：“我专卖酒，从来没有抻过面哪！”

经理：“凡到你柜上买酒的顾客，无一不被你抻长了面孔。”

## 笔迹与性格

巴尔扎克有个爱好：喜欢根据一个人的笔迹判断这个人的性格，并常在朋友中间夸耀自己的这种“才能”。

一天，他的一位女友给他带来一位年轻人的练习本上的一页纸，对他说：“我亲爱的朋友，我想知道你认为这男孩子的性格怎样？不要怕告诉我实际怎样，他不是我的儿子。”

“太糟了，他性格坏极了，将来一定一事无成。”巴尔扎克说。

“太妙了！”那妇人笑着说：“这是你小时候用过的练习本上拿来的一页纸。”

## 导演和观众

导演：“你们对我拍的影片有什么评论？”

观众：“很好呀！大家都说您拍的电影总是想观众之所想，与观众的欣赏水平高度和谐。”

导演：“哦！？……为什么影片没放完，人就走得差不多了呢？”

观众：“因为影片怎样结尾，观众早料到了，这简直是导演和观众心有灵犀一点通。”

## 最佳保密

观众甲：“我看保密工作做得最好的是《五号机要员》。”

观众乙：“何以见得？”

观众甲：“五号机要员负有特殊使命，敌人不知道，对观众也保密，看完电影谁也不知道五号机要员是谁。”

问：什么比赛是往后跑的？

答：拔河。

## 诗和散文

一位诗人写了一首蹩脚的长诗，从头至尾读给朋友听。

“你以为如何？”诗人问。

朋友坦率地说：“毫无诗味。”

诗人恼了，把朋友臭骂一通。

朋友说：“你这篇骂人的散文比诗好得多。”

## 狄更斯为友巧还债

英国名作家狄更斯有一位朋友叫詹姆堂森。一天，詹姆堂森凄惨地来见狄更斯，说：“先生，求您帮帮我吧，我的爸爸生病了，我向理查德借了 5000 英镑，他让我一周之内还他，否则就抓我进监狱，可是现在根本弄不到钱。”狄更斯边安慰好朋友，边问他：“理查德是谁？”“他是我的老板，一个大商人。”狄更斯说：“你能讲讲理查德的身世吗？”于是，詹姆堂森就把他所知道的理查德的罪恶发迹史告诉了狄更斯。狄更斯想了一会说：“这是一部很好的小说素材，我用 5000 英镑买下了，你明天让理查德来我这取钱吧。”

第二天，理查德高兴地来找狄更斯，进门就问：“听说你替詹姆堂森还债了？”“是的。”“那么钱在哪儿，该不是你的房子吧？”“当然，比房子小多了，是我手里这支笔。”理查德吃了一惊，他听说过狄更斯的大名。他苦笑着对狄更斯说：“先生，您的 5000 英镑在哪家银行，您写上我自己去取。”“理查德先生，今天我请你来，是我对你的动人的富有传奇色彩的发家史产生了兴趣，想请你谈谈成为巨富的经过，我决定把它写成一部小说，这样 5000 英镑很快就会装进你的衣袋里。”

理查德一听就害怕了，他非常清楚，自己的丑恶之事一旦公诸于世，那会导致什么后果。他连忙对狄更斯说：“尊敬的先生，今天认识您，这价值已远远超过了 5000 英镑的价值，詹姆堂森的债就一笔勾销吧，只求先生不必再写我了。”狄更斯笑了笑说：“好吧，我把这部书的写作权以 5000 英镑卖给你……”

## 看铜钱孔

南宋奸臣张俊，贪财好色，做尽坏事，但由于有权有势，谁也不敢惹他。一次，宋高宗请大臣们喝酒，叫一班艺人来说笑取乐。其中一个艺人走上场来，说他能透过铜钱的方孔，看出每个人是天上哪颗星宿的化身。于是大家争先恐后地让他看，他一一说出了这些人是什么星宿。轮到张俊时，艺人故意看了看，然后装作很认真的样子说：“真的看不出是什么星宿，只见张老爷坐在钱眼里，不信，大家也来看看吧！”众人开始还不明白，楞了一下马上领悟了艺人的意思，于是哄堂大笑起来。

## 生命的价值

苏格兰诗人彭斯，见到一个富翁被人从河里救出来，而那个冒着生命危险救了富翁的穷人得到的只是一枚铜钱的报酬。围观的人十分气愤，要求将这个富翁重新扔到河里去，而彭斯却说：“放了他吧，他自己也了解他的生命的价值。”

彭斯的话里藏针，份量很重，意在讥刺这个吝啬富翁生命连一个铜钱都不值，而外部表情则温和，不动声色。



## 庄宗打猎

后唐庄宗李存勖曾经在中牟县打猎，人马践踏老百姓的庄稼，中牟县令拦在庄宗的马前进谏说：“陛下是老百姓的父母官，怎么能毁坏他们吃的东西，这样做要叫他们都饿死在沟壑中吗？”庄宗大怒，喝令县令滚开，要杀他。优伶敬新磨追上去捉住县令，送到庄宗马前，斥责县令：“汝身为县官，难道不知道我们天子喜欢打猎吗？你怎么放纵老百姓耕田种地，来妨碍我们天子猎骑驰骋呢？你是罪恶万死！”说完，就清行刑，庄宗笑了笑，放了县令。

## 明 文

有一位显赫的官员，自己花钱刻印自己的文集。一天，他碰上一个人善写文章的人，他问：“我的文章比起古人来怎么样？”那位文章高手对他说：“一代的兴起，有一代的文章。所以汉代的文章叫汉文，唐代的文章叫唐文，您的文章可以叫做明文。”其实，这位高手在讽刺这位达官贵人。“明文”是双关语，即冥文，阴间之文。

## 优 旃

《史记·滑稽列传》记载：秦朝宫廷里有个乐伎名叫优旃，他滑稽多谋，常批评朝政。

有一年，秦始皇打算把打猎游乐的园林东延至函谷关，西扩至雍、陈仓一带。这样一来，几千万亩农田将成为牧场。优旃听到这个消息后，就趁秦始皇兴致勃勃时探听虚实：“听说皇上要扩大园林。”

“啊，有这么回事。”秦始皇得意地说。

“好得很！”优旃说：“园林扩大了，可以多养禽兽，要是敌人从东方来进攻，咱们可以用大大小小的鹿去撞死他们！”

“这……这……”秦始皇顿觉无言以对。优旃的话分明是讽谏，是反话正说。扩大园林只会增加反对朝廷的人，一旦天下人群起而攻之，那么只好请“鹿”帮忙了。于是，秦始皇下令停止扩大园林。

秦始皇死后，其子胡亥继位。胡亥骄奢淫逸，一上台便打算把整个咸阳的城墙油漆一新。这实在是一件劳民伤财的事。有一天，优旃乘机问：“听说皇上准备油漆城墙，有这件事吗？”

“有。”胡亥说。

“好得很！”优旃说：“即使皇上不说，我也要求这样做了。漆城墙虽然辛苦了百姓，而且要多派税捐，但城墙漆得油光光滑溜溜的，敌人进攻时怎么也爬不上来，多好啊！要把城墙漆一下不难，难的是找不到一间大房子让漆过的城墙阴干。”

优旃的一席反话，使二世打消了漆城墙的念头。

## 农夫戏贪官

古时候，有个姓何的县官，贪脏枉法，百姓对他怨声载道。他为了堵塞万民之口，决定来个惩一儆百。

一天，有个公差把一个农夫押到他面前：“禀大老爷，这人刚才和几个人在一起嘀咕‘县官’、‘贪脏枉法’的话。”县官听了，咬一咬牙，问农夫：“你们刚才说些什么？”农夫说：“我们在议论老爷。”县官拿惊堂木一拍，喝道：“大胆贱民，竟敢诽谤本官？”农夫说：“我们不曾诽谤老爷。”县官厉声喝道：“胡说！公差听得明明白白，你还想抵赖！左右，与我重打四十大板！”农夫说：“慢！大老爷听我直说！”“快快从实招来。”“大老爷听禀，小民等刚才凑在一起说：‘天下乌鸦一般黑，地上的官吏一样贪，应该统统杀掉’。”县官听了这话气得浑身发抖，狠狠地说：“骂得好啊！看看你杀掉我，还是我打死你！”说完把签子一掷。农夫说：“慢！我们还有下文呢。”“你还有什么下文？”“我们又说：除了大老爷清廉正直，两袖清风。”县官听了这话，怒气消了一半，问：“此话当真？”农夫说：“不单我们，天下的人都这么说。”“你是怎么知道的？”“天下都流传着一句话：何水无鱼，何官不贪。”县官觉得滋味不对，阴沉着脸问：“你这话是什么意思？”农夫说：“大老爷姓何，不正是‘何官’吗？‘何官不贪’，就是大老爷清廉啊。”县官明知农夫在讽刺自己，但却拿不到把柄，只得借阶下楼说：“你既然知道本官清廉，那就回去吧。以后说话一定要小心些！”农夫拱了拱手说：“多谢大老爷不打之恩，不过小民还有一句要紧话奉告。”“什么话？”“有天下人的话在此，无论你怎么做，谁也说不大老爷是个贪官。”

他这话的意思一听就明：好坏自有公论，百姓的口是封不了的。何县官气得直翻白眼，但也只好眼睁睁地看着农夫扬长而去。

## 高明赞美的作用

## 天才的诞生

大音乐家勃拉姆斯出生于汉堡的贫民窟，少年时代便为生活所迫混迹于酒巴间里。但他酷爱音乐，却由于是一个农民的儿子，享受不到受教育的机会，更无从系统学习音乐，所以，对自己未来能否在音乐的事业上取得成功缺乏信心。然而，在他第一次敲开舒曼家大门的时候，根本没有想到，他的一生的命运就在这一刻决定了。当他取出他最早创作的一首C大调钢琴奏鸣草稿，手指无比灵巧地在琴键上滑动，弹完一曲站起来时，舒曼热情地张开双臂抱住了他，兴奋地喊道：“天才啊！年轻人，天才！……”正是这出自内心的由衷赞美，使勃拉姆斯的自卑消失得无影无踪，也赋予了他从事音乐艺术生涯的坚定信心。在那以后，他便如同换了一个人，不断地把他心底里的才智和激情流泻到五线谱上，成为了音乐史上的一位卓越的艺术家的。

## 妙语说服招香

植树能手张人正，没经妻子招香同意就承包了荒山。后来遇到了困难。想说服妻子一道上山帮他一把。他知道自己难以说通，就请村书记，他俩唱了一出“双簧”。

两个人一到招香跟前，书记便把人正狠狠训了一通，给招香戴了一阵高帽：“像招香这样的老婆，你打着灯笼能找到第二个吗？你长年累月在外，她把一个家理得平平直直，把一个儿子养的好好的，全村老少谁不说她好？你办这么大的事，不事先同招香商量，不对啊，你要好好向招香认错！”

招香正生气，一言不发。

书记又批评人正：“你赔声不是也舍不得！爹是天、娘是地、老婆是玉皇大帝。招香叫你下跪也得跪。你认错了，应当支持的，招香总会支持的。”

招香听出书记弦外有音，说：“他闯下这样的祸，叫我一个妇人怎么个支持法？”

书记：“招香，你放心，人正是个聪明人……”

“还聪明，谁不骂他‘猪头傻’‘神经病’，家里有座金山，有点头脑的人也不会往荒山上挪哪！”

书记：“是非终日有，不听自然无。我看依人正这样去办，林场不会亏。”

“哎呀，一支烛光笋样大，照了前照不了后。亏不亏，背脊后的事，黑得很，谁也看不见。反正我不想蜜吃、不怕蜂叮。就算林场办成了，钞票多了，也不见得是好事。深山冷岳歪人多，恐怕得钱不成，反落个性命危险呢！”

人正说话了：“你说的或许是对的。不过，我如今是开弓没有回头箭，万一以后遭难，我也不怕。我拿了钱，不是去赌、去嫖，是去绿化荒山，这事远比老辈人修桥补路强，大丈夫在世堂堂正正，什么也不怕。你若怕连累，趁书记在，给我一句话。”

书记激动起来：“招香，你要听我的话，支持人正。我从心底里支持他。我今晚就开支部会，建议把他给大队的积累免了。你呢，马上跟人正上山，夫到一条心，稻草变黄金吗！”

“唉”，招香长叹了口气：“嫁猪也好，嫁狗也好，当初怎嫁上这样一个人，走吧。”妻子终于被说通了。

## 移花接木

张嘉与李明并无深交，但又想去求李明帮助，是托人搭桥还是登门拜访，着实叫张嘉大伤脑筋。有一天他意外在报纸上看到一篇署名字明的作品，便拿着报纸去登李明的门。

“真没想到，您还能写出这么好的小说！”

李明愕然，等看了纸报便哈哈一笑：“这不是我写的，不过同名罢了。”

张嘉：“怎么？不是您写的？我知道您的文才，写这种东西毫不费力，您不写真是太可惜了！”

李明越听越舒服，待张嘉开口求他，马上答应了。



## 介绍经验

某地有一家历史悠久的药店，店主巴洛具有丰富的经验。正当他的事业蒸蒸日上之际，离他的店子不远的地方又开了一家小药店。巴洛不满这位新来的对手，到处指责小店卖次药、毫无配方的经验。

小店主十分气愤，恨不得到法院告巴洛一状才解气。但他没那样做，在有人对他转述巴洛的攻击时，他而说：“一定是误会了。巴洛是本地最好的药店主，他在任何时候都乐意给急诊病人配药。他这种对平凡人的关心给我们大家树立了榜样。我们这个地方正在发展之中，有足够的地方供我们作生意，我是以巴洛作榜样的。”

当巴洛得知这些话后，便急不待地找到小店主。干什么？向小店主介绍经验，成了他的顾问！

## 讲的太好了

张海迪曾应日本友人之邀，赴日参加特意为她举行的演讲音乐会。张海迪面对台下一个个热情的日本朋友，第一次在这样的场合用自己自学来的日语做了自我介绍，并唱了几首自己创作的歌曲。在她讲完之后，多么需要赞许，鼓励和褒奖啊！这时，主持人之一，日本著名作家和翻译家秋山先生上来把她紧紧抱住，连声称赞说：“讲得太好了！”台下的许多朋友也大声说：“讲得太好了，我们全都听懂了！”一字字，一句句吐露了日本友人内心深处真挚的话语，这是多么大的鼓舞啊！

## 《草叶集》

美国著名诗人惠特曼奔波多年，希望有人对自己的诗感兴趣。却毫无结果，因而郁郁寡欢。他的诗集《草叶集》出版后，一个月内书店只卖出两、三本，当他把凝聚自己心血的书送给母亲时，被母亲毫不客气地扔到纸篓里，因此，惠特曼十分伤心，这时、拉尔夫·爱笛生给他寄来了一封短信，信中写道：“亲爱的先生，对于《草叶集》这份美好礼物的价值，我无法做到视而不见。我觉得，这是美国有史以来，最不同凡响的礼物，充满了机智与智慧，我祝贺你开始一项伟大的事业。”爱笛生还在报纸上著文推崇《草叶集》，不久，《草叶集》受到普遍重视，被认为开了美国一代诗风。

## 一切未见异常

据《汉杂事秘辛》记载，公元147年，即将成为东汉王朝汉桓帝第一任皇后的梁莹小姐，是出身名门的闺秀。那时为了确保龙子龙孙的“优生”，已经对皇后、妃子实行了婚前体检。我们常常看到现在急着要领结婚证的青年，还要硬着头皮，才能闯过医院的体检关，封建时代千金小姐的金枝玉叶，要在人前作隐私处的大曝光，梁莹小姐委实难以忍受。

汉桓帝一时找不到妇产科女医师，皇帝知道如果派御医中的那些先生去吧，除了让他免费欣赏“人体艺术”外，是提不出检验报告的。因为他们对女性的身体构造，远不及汉桓帝的“临床”经验丰富。汉桓帝于是派了吴汧女官前去执行皇后体检任务。

吴汧女官奉旨来梁府，在香闺先观察梁莹小姐走路的姿态，见她步履轻盈，并无外八字步型甚至瘸拐现象。接着自上而下开始了逐项检查：脸面正色，五官配置，眉宇眼神，鼻梁鼻腔，头发汗毛。以上项目检查完毕，吴汧赶走丫环，关紧门窗，检查即将进入实质性部位。吴汧女官要求梁莹小姐脱去全部衣服。

体检搁浅了。梁莹小姐平日洗澡也不敢多看自己的玉体，怎能在别人面前显出全裸形象？当然宁死不脱。

吴汧说：“这是皇上的旨意！”梁莹不理。

吴汧说：“这是皇家的规矩！”梁莹不睬。

吴汧不愧为女官，轻轻说了一句：“恭请皇后遵照皇帝旨意和皇家规矩办事。”梁莹听到“皇后”两字，便扭扭怩怩自己动手拉开上衣。但脱到身上虽不及比基尼三点式，也只剩上下“两片”时，仍不肯再脱。

吴汧女官一边连说：“皇后盛典期近，不能拖延，请皇后恕罪，请皇后恕罪……”一句一声“皇后”，一面亲自动手。待一一检查完毕，才去皇帝那里复旨，大意类似现在的医师在体检单上所写的“一切未见异常”云云。

梁莹受到“皇后”两字的暗示，不作出“牺牲”就当不成皇后，所以从不肯脱衣的僵持状态变成自己动手解开上衣……，威吓不成，利诱却奏效了。

## 孔子“褒奖”陈侯

战国时，陈侯修建了一座陵阳台，工程尚未完工，陈侯就因一点小过失把三个监工抓了起来，并准备在落成典礼上将他们三人杀了祭台。

陵阳台建成后，陈侯邀孔子一同登台观察。孔子登上高台，向陈侯祝贺说：“高台实在漂亮啊，君王也真贤明。听说古圣贤修建高台，没有不杀一人的。”

陈侯听了孔子的赞美很是高兴，他决心学习真正的圣贤，把三个抓起来的监工都放了。

## 贝蒂娜引荐贝多芬

德国历史上的名夫人贝蒂娜将自己的爱献给了诗圣歌德之后，另一颗人类文明史上的巨星激动着她的灵魂，那就是贝多芬。

当时，贝多芬的处境十分困难，几乎没有人能够理解、欣赏他的音乐作品，可贝蒂娜却从贝多芬的乐曲中感受到了一种伟大的、超人的潜在价值。她决定帮助贝多芬。最好的办法就是把贝多芬引荐给早已声名显赫的歌德，如果歌德能够容忍和帮助这位天才，那么贝多芬很快就会像耀眼的星辰一样，发出普照人类的熠熠光采。然而，贝蒂娜知道歌德难以容忍智力才华与他相近的人，同时贝蒂娜掌握了他喜欢奉承的弱点。便在一次花前月下的甜蜜约会之中，转弯抹角地提到了贝多芬，提到了他的音乐。她说：“他为您的《爱格蒙特》谱曲是因为他全心全意地爱您，崇拜您。他的《爱格蒙特》序曲是那么庄丽，我想这是我所听到的最好的音乐。他为您谱曲完全是无私的，他是您卓越力量的活见证。在这个世界上，只有您才能够了解他的天才。”贝蒂娜一番话说得那么巧妙而机智！贝多芬的名字，就这样在歌德的脑海里留下了不可磨灭的印象。

问：什么事情，只能用一只手去做？

答：自己剪指甲。

## 化解窘境

古时候有个叫彭玉麟的官员，有一次他经过一条偏僻的小巷，一个女子正用竹竿晾衣服，一失手，竹竿正好打在他的头上。那女子一看，是彭玉麟，知道大事不好，但她急中生智，正色地说：“看你这个样子，像行伍里的人，所以这样蛮横无礼，你可知道彭官员就在这里！他清正廉明，假使我去告诉他老人家，怕要砍你的脑袋呢！”

彭玉麟一听她夸奖自己，马上转怒为喜，乐滋滋地走了。

## 赞语救中期

秦始皇有一天上朝，因某事与大臣中期发生了激烈的争论。结果，中期赢了，秦王反倒输了，执拗的中期竟连一句客套话也不说便大摇大摆地走了。争强好胜的秦始皇觉得失了自家的体面，不禁勃然大怒。秦始皇的暴戾专横使大臣们为中期捏了一把汗，都想救中期但又不敢上前。这时有个人上前打圆场：“中期这个人是个蛮人，性子倔，幸亏他遇上了您这样豁达宽容的明君，要是先前遇上了夏桀、商纣那样的暴君，那样肯定是要被杀头的。”一席话，把秦王说得心里美滋滋的，也就不把刚才的事放在心上了。一席恭维的话竟然使秦王打消了杀中期的念头。



## 锦上添花

某君是个厂报记者，字写得很差劲，字迹潦草，看起来十分吃力，如果直截了当地指出，也许会引其不悦。如果换一种说法：“你的文章我佩服极了，我经常让自己的孩子看你的文章，因此，孩子文章也有了长进。但是如果你的字写得好一些，那就是锦上添花了。凭你的水平，只要将写文章的功夫花一点在写字上，你一定能把字写好的，而且你是一个有决心的人。”一席话，信任中有鼓励，表扬中有批评，高帽子一戴，这位记者的字再也不马虎了，写得很工整了。

问：外婆送给小兰一只猫，这只小猫没有死掉，没有跑掉，小兰也没有把小猫送给别人，为什么三个月之后，外婆再来小兰家时，却一直没见到小猫？

答：小猫已经长成了大猫。

## 师父劝徒弟

青工小李与张苹恋爱多年，但张苹又有了新的对象，便中断了与小李的恋爱。小李非常气愤，想寻机报复。小李的师傅知道了这件事，十分着急，因为他深知自己徒弟的脾气，他找到小李，对他说：“听说你要去找她的茬儿，我可不相信有这件事，你不是那种没有眼光的人。你可是个有知识、有文化、知进退的人。怎么会去做这种事呢？那是傻瓜做的事。你看，我可没有说错吧，别人不知道你，难道我还不了解吗？你说，我可没说错吧！”

这一席话把小李说得暗暗发窘，又只好顺水推舟说没有那回事儿，就放弃了报复的念头。

## 我们应该永远在一起

据载，德国末代皇帝威廉二世，最爱吹牛。有一次，他到英国访问，公然声称他是唯一对英国友善的德国人；因为有他，英国不至于被苏俄和法国所糟蹋，也是由于他，英国才打败了南非的波尔人……

这样一些难以置信的话，竟出自一位皇帝。欧洲各国议论纷纷。英国人特别愤怒，德国人的政治家们惊慌失措，不知如何是好。

德皇意识到自己犯了错误，但又没有勇气承认，于是，他找来大臣布罗亲王，想让他做自己的替罪羊。授意他说：是他建议皇帝说了那些荒唐的话。

“但是，皇上”，布罗反对道：“没有人相信我会建议您讲那些话的。”

这话刚一说完，德皇就大为恼火：

“你认为我是一头蠢驴，会犯下你所不能犯的错误吗？”

为了说服德皇，布罗马上意识到应该赞赏在先，然后再伺机进言。

他说：

“微臣没有资格说刚才的话。陛下在许多方面的成就，臣都不敢望其项背。军事知识如此，自然科学的知识也如此。臣曾听过陛下谈论晴雨表、无线电和X光，而我在这方面几乎一无所知。”

“但是，臣正好有些历史方面的知识，这可能对政治有些用途，尤其是外交政策。”

赞赏为先的方略，终于使雄狮般的德皇笑逐颜开了。难道还有什么不可原谅么？他说：

“老天！我不是常告诉你，咱们是最佳搭档，互补有无么？我们应该永远在一起，我们会的！”

## 致胜答辩篇

## 以少击众

武王问太公：“我想以少击众，以弱胜强，该怎么办呢？”

太公回答：“以少击众，必须在日落时，埋伏于深草丛林之中，阻截于隘路要塞之地；以弱击强，必须得到大国的支持和邻国的援助。”

武王问：“我军所处地域，既没有丛林茂草，又没有隘路可以阻截：敌人来进攻我时，又正巧不是在日落时；我军既没有大国的支持，也没有邻国的援助。这该怎么办呢？”

太公答：“用虚张声势、引诱诈骗手段迷惑敌将，使敌人迂回行进，通过深草地带；诱使敌人多绕远路延误时间，迫使他在日落时与我交战，乘敌人先头部队还没有全部渡河，后续部队还来不及宿营的时机，出动我伏兵，猛烈袭击敌人两翼，并令我战车和骑兵扰乱敌军的前后。这样，敌人虽多，也会溃逃。采取这种战法，还必须在外交上加以配合，侍奉大国君王，对邻国的贤人给予礼遇，多给金钱，言辞谦恭，这样自然就能得到大国的支持和邻国的援助了。”

武王说：“很好！”

## 举 贤

文王问太公：“君主致力选用贤能，但又收不到实效，社会反而更加混乱，以致国家陷于危亡，这是什么道理呢？”

太公答：“选拔出贤能但不任用，这是有举贤的虚名，而无用贤的实效。”

文王问：“这究竟错在哪里呢？”

太公答：“过失就在于君主喜欢任用世俗所称赞的人，所以就不可能得到真正有德才的人。”

文王问：“为什么这样说？”

太公答：“如果君主以世俗人所称赞的为贤人，以世俗所诋毁的为不贤的人，那么党羽多的就会被任用，党羽少的就会被排挤。这样奸邪势力就会结党营私而埋没贤人，忠臣无罪而被置于死地，奸臣用虚名骗取爵位，所以社会愈加混乱，国家也就不能避免危亡文王问：“怎样才能选拔有德才的人呢？”

太公答：“庆使将帅和宰相分别举用，各以所需要的官职来选拔，按官职来察看被推举人的德才是否相称。衡量才能的高低，考核能力的大小时，要使其德才条件与官位高低相称，这样，就算掌握了选拔贤才的方法了。”

问：有家医院从开张到现在都不收病人，怎么回事？

答：兽医院。

## 乌云泽兵

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，与敌隔河对峙，敌人资材充足，兵力众多，我军资材短缺，兵力单薄，我想渡河进攻，却无力前进，我想拖延时日，却因粮少而不能持久。而且我军驻扎在荒芜贫脊的地方，附近没有城邑也没有草木，军队无处砍伐柴草，也无处放牧牛马，对此该怎么办呢？”

太公答：“军队没有战备器材，牛马没有饲料，士兵没有粮食，遇到这种情况，应选择适当时机设法欺诈敌人，迅速向别的地方转移，并在部队后尾设置伏兵，以对付追击的敌人。”

武王问：“如果敌人不受我们的欺诈，我军士卒迷惑，这时敌人开到我军前后，我军溃逃，该怎么办呢？”

太公答：“这时需求退路的方法，须以金银货财暴露在敌军面前，使其产生掠夺之心，尤其要重赂间谍或敌人的使臣，以便了解敌人详情。设计这种方法必须十分精密细致，因为这是至关重要的一计。”

武王问：“敌人已知我设有伏兵，大军不肯渡河，只派一支小分队渡河攻我，我军极为恐惧，在这种情况下应该怎么处置？”

太公答：“在这种情况下，军队应该布为‘冲阵’，屯驻在便于作战的地方，待敌全部渡河后，发动伏兵，猛烈袭击其侧后，强弩则从两旁射击其两翼。把我战车、骑兵布为‘乌云之阵’戒备前后，命全军猛烈进攻。敌人见我军攻击其已渡河的小部队，敌人主力也必渡河来攻。这时我宁可出动伏兵猛烈攻击其侧后，用战车、骑兵攻其两翼。

敌人虽多，也必溃败无疑。凡用兵打仗的基本要领是，面临战斗时，首先必须根据地形，考虑采用‘冲阵’，并屯驻在便于作战的地方。然后再令战车和骑兵布成‘乌云之阵’，这就是所谓用‘奇’。所谓‘乌云’，就是鸟散云合那样变化无穷的意思。”

武王说：“好啊！”

## 选 将

武王问太公：“帝王兴兵，想选拔有见识和才能的人为将，要知道他的才能高下，应该怎么办？”

太公答：“士的外貌和他内心不相符合的情况有以下十五种：有外貌似善良而内心其实不善的，有貌似温厚而反是盗窃的，有外貌恭敬而内心其实傲慢的，有外表洁身谨慎而内心其实并不恭敬的，有外貌精明而内心无见识的，有外貌清明而内心实无诚信的，有外表多计谋而内心实无决断的，有外表很果敢而实际无所作为的；有表面很老实而内心不守信用的，有表面摇摆不定反而忠实可靠的，有言行过激而做事确有成效的，有貌似勇毅而实为怯懦无能的，有表面很严肃而实际平易近人，有外貌严厉而内心温和厚道的，有外表虚弱、貌不惊人，但受命出使没有到不了的地方、没有完不成任务的。那些外貌不扬，而内在品质好的人，往往为天下人所看不起，却独为圣贤所器重，一般人不知道他们内在的才华；没有高明的见识，是不能看清这些人的实情的。这就是士的外貌和内心不相一致的情况。”

武王问：“那么如何能察知他们的真实情况呢？”

太公答：“要察知人的贤与不贤，可用以下八项验证：第一，直接向他提出问题，观察他言是否清楚；第二，追根寻底，详细盘问，观察他机敏和应变的能力；第三，用间谍加以考验，观察他忠诚的程度；第四，明知故问，看他有无隐瞒，借以考查他的品德；第五，让他管理财物，看他是否廉洁；第六，用女色试他，看他的操守如何；第七，把危难的情况告诉他，看他是否勇敢；第八，用美酒醉他，看他的神情举止。以上八项验证完备，那么士的贤与不贤就区分出来了。”



## 阴 符

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，突然与敌军相遇，情况的发展对我军也可能有利，也可能有害。我想通过捷径与地方取得联系，从国内策应外地，以便对我军进行援助，应当怎么办才好？”

太公答：“主帅和将领有隐秘的兵符，共分八等；有战胜敌人大获全胜的兵符，长一尺；有突破敌军俘获敌将的兵符，长九寸；有降伏敌城垣夺取敌城市的兵符，长八寸；有报知敌人远逃的兵符，长七寸；有警告军民必须坚守的兵符，长六寸，有请领粮食、增加兵力的兵符，长五寸；有军队失败、将领伤亡的兵符：长四寸；有战斗不利、士卒伤亡的兵符，长三寸。凡是奉命传递隐秘的兵符的人，如有延误时限、泄露机密的，传播的人和听传播的人，都一律处死。这八种兵符，是君主与将帅之间严格保守秘密，暗中传送消息，不使泄露于他人，而用于中途和出征将帅相互通情况的最好方法。敌人就是圣人般的聪明，也不能识破。”

武王说：“很好！”

## 发 启

文王在酆（今陕西西安市西南）召见太公说：“唉！商纣王暴虐到了极点，随意杀害无罪的人，请你帮助我拯救天下人民，你看怎么办呢？”

太公答：“大王要用修德来对待贤士，用赐恩泽给百姓来观察‘天道’与人事的向背。如果‘天道’未降殃，不可先倡导伐暴的议论；人间无灾变，不可先作兴师的谋略。必定要先见到天殃人灾，才可以进一步筹谋；既要看到他公开的言行，还要看到他秘密的活动，才能知道他的想法；既要看到他表面的行动，又要看到他内在的计划，才能了解他的意图；既要看到他疏远什么人，也要看到他亲近什么人，才能掌握他情感的指向。”

“行吊民伐罪之道，道就可以达到最高的境界；遵循治理天下的常理行动，就可以取得天下；建立适应社会发展的制度，制度就能获得成功；同强敌全国争夺，再强大的敌人也能被战胜。”

“战争在于运用智慧以制胜敌人，所以高明的作战要艺术是兵不刃血，全军完整无损，以不斗而全胜。这种智慧，大概与鬼神相通，精妙极了，深奥极了！”

“一般人都有同情仁爱的心。你若能爱护敌人如同自己家人一样，有病加以救治，有困难助他克服，有厌恶之处助他驱除，并助他获取喜爱的东西，这样自然就可以无士兵而胜利，无冲击敌城战车而攻克，无沟堑而守御了。”

“有大智的人不夸耀他的智慧，有深谋的人不暴露他的谋略，有大勇的人不只凭血气之勇，图大利的人不只顾自己利益。为天下谋利益的，天下人都欢迎他；使天下人遭殃的，天下人就反对他。天下不是哪一个人的天下，而是天下人的天下。想取得天下的人，就像猎取野兽一样，天下人都有分享猎物的心。也好像同船渡河一样，渡过了，大家就达到了共同的目的，失败了，大家都受害。这样做，天下人都只有欢迎他的理由，而没有反对他的理由了。”

“不夺取民众利益的，就能得到民众的拥护和支持；不夺取他国利益的，就能得到他国的支持；不夺取天下利益的，就能得到天下人的称赞。不剥削人民，人民就得到利益；不掠夺他国，他国就不受损害；不夺取天下，天下就得到太平。所以君主取得人民拥护的道理，是在于使人看不见。也听不到他做的不好的事，军事上取胜的奇巧，是在于不使敌人知道军事机密，这就是为政、为军的奥妙所在。”

“鸷鸟袭击猎物前，必先低飞而收拢其双翼；猛兽拼搏前，必先俯首伏地而垂下两耳；圣贤将要有所行动前，也要先显出愚拙的形色。”

“现在的商朝，百姓疑虑重重，社会混乱不堪，而商纣王仍然荒淫无度，这是亡国的征兆。我看到他的田地里，野草盖过了禾苗；我看到他的大臣，荒诞邪恶的压倒了公平正直的；我看到他的官吏，都是暴虐残酷，违法乱刑，他们上下还执迷不悟，这已是到了亡国的时候了。”

“圣明就像太阳的光辉，照得天下万物盎然；伸张正义，使天下都得到利益；正义之师一经出动，天下都前来降服。圣人的恩德就表现在这里！如果圣贤真能有如此作为，他自己一定会感到这是很大的乐事。”

## 文 启

文王问太公：“圣贤治理天下应该遵循什么呢？”

太公答：“不要过于忧虑，也不要太节制，万物自然会按照它自身的规律存在和发展；不须太节制，不须太忧虑，万物自然会生长繁荣。政令的实施，要使人们不知它的变化；时间的推移，要使人们不知它的更易。这就叫无为而治。圣人这样奉行，万物自然会随之潜移默化。这样周而复始，无穷无尽。”

“这种人容易自如的治国之道，君主必须反复探索；既然已探索到了。那就不可不藏在心中；既然已藏在心中，那就不可不在政治上去实行；既然已实行了，也就无需明告于天下。天地不需宣告自己的规律，万物自会按它的规律生长；圣人也不需宣告无为而治的思想，而自会显示出它辉煌的成就。”

“古时的圣贤认为，许多人聚集在一起就组成为家，许多家聚集在一起就组成为国，许多国聚集在一起就组成为天下，还分封贤人为万国诸侯。这就是治理国家的纪纲，也是统驭天下的要道。对各诸侯国，要宣扬圣贤的政教，顺应它原来的风俗习惯，通过教化使邪恶的人转变为正直的人，改变各种怪异的现象。各诸侯国习俗虽然不同，但各国都有使民众安居乐业的环境，人人热爱自己的国家，尊敬在位的人，这就叫做天下平定。总之，古时圣人治理天下，务求他的百姓安定；贤人治国，务求民风的正直；愚人不能正己和正人，因而与别人相争；在上位的人，苦于所从的事就制定繁多的刑罚，刑罚繁多民心就忧惧：人民忧惧就流离逃亡。上下都不能安于生活，以致累得世人不得休息，这就是施人政大大失误。”

“天下人心的向背就像流水一样，阻塞它就停止，开放它就流动，不搅动它就保持清澈。哦！人心变化真是神妙莫测！圣人看到它的端倪，就能推断它的结果。”

文王问：“怎样使天下安定呢？”

太公答：“天有固定的运行轨迹，百姓有固定的生活模式，圣贤能与百姓一样生活，那天下自然就安定了。君主应依照百姓的愿望施政，并用仁德教化百姓，百姓自然会接受教化从而听从君主的政令。这就是所谓天无所作为却能使万物生长，就是不给予百姓什么，他们的生活也能过得很好。这就是圣人治理天下的德政。”

文王说：“你的话和我内心的想法是吻合的，我将朝思夕念永志不忘，作为治理天下的准则。”

## 文 伐

文王问太公：“所谓用文事进攻敌人的文伐，它的方法如何？”

太公答：“用文事进攻敌人的文伐，有以下十二种方式：

“第一，依照敌人的喜好，顺从他的心愿，使他滋长骄傲情绪，必会去做些邪恶的事情，我再巧妙地加以利用，就必能将他除掉。”

“第二，拉拢敌君所宠爱的人，减轻他对我们的敌对情绪。他所宠爱的人怀有二心之后，该国国力、兵力必将衰弱。朝中若没有忠臣进谏，该国必将陷于危亡的境地。”

“第三，贿赂敌君左右的近臣，造成与我方深厚酌情谊，他们身处国内而心在外方，他们的国家就必将受害。”

“第四，助长敌君淫靡行为，扩张他好大喜功的心态；用珠玉厚赂他，用美人给他取乐。谦恭地倾听他低劣的言辞，顺从他的命令而迎合他的意思。他将不再同我为敌，那么我们的计谋便成功了。”

“第五，对敌国的忠臣要尊敬，少给他些礼物。他派使者前来交涉时，要故意留住他，对他的意见不答复，尽快促使敌君改派他人来替代，然后给来人透露出一些真实情况，表示亲近他信赖他以结友好。如能这样地用不同的方法去对待敌国忠臣，敌君就会疏远其忠臣，我就可以继续谋取他的国家了。”

“第六，收买敌国朝廷内的权臣，离间他朝外的大臣，使有才智的大臣背着他的主子与我通好，这样可造成敌国内部相互倾轧，那么这样的国家没有不亡的。”

“第七，用厚赂结交敌君，使他深信不疑；收买他左右钟爱的大臣，暗许他们好处，使敌国君臣忽视农耕等各项事业，造成该国粮财匮乏，防务空虚。”

“第八，赠送敌君重宝，进而与他同谋别国，使他深信这种国谋对他有利。由于对他有利，他必然信任我，这就密切了敌君与我的关系，关系越密切，敌君必为我所利用，他有国而被外国利用，这样的国就必亡。”

“第九，对敌君的表面上要尊敬他，但不要棘手的问题为难他；渲染壮大他的威势，屈从他的意志，以取得他的信任，促使他妄自尊大；先炫耀他的尊严，再用圣贤的德行加以粉饰，这样，他的国家就不得不走向衰颓。”

“第十，低声下气地为敌君服务，并要装成诚心诚意；顺着他的意思行事，跟他如同亲生兄弟，这样就可以获得真实情况；既然已经得到，就可以秘密收他的权：等到时机到来，就可以用无意的名义，将该国灭亡。”

“第十一，堵塞敌君耳目要有好的方法：凡为臣的没有不渴望富贵，而厌恶危难与灾祸的；用暗中许给尊贵的官位，秘密送给大量财宝的方法，收买敌国的英雄豪杰。国内积蓄很多，外表却装作穷困。暗中收纳敌国智士以制定谋略；收纳敌国勇士以提高士气。要满足他们取得富贵的欲望，使这种欲望越来越强烈。把敌国的豪杰、智士、勇士争取过来，结成党徒，为我所用，这样做就能堵塞敌君的耳目了，敌君虽有国家，但耳目已为人所堵塞，哪里还能够保住他的国家呢？”

“第十二，扶植敌国的乱臣，以扰敌君主的统治；进献美女淫声，以惑敌其君主的意志；送给他良犬骏马，以疲劳其君主的身体；又常常以有

利的形势诱惑他，使他骄傲狂妄。这样，就可以观察选择有利时机，与天下的人共同攻取他的国家。”

“以上十二种文伐方法如果实施齐全，就可进而采取军事行动。采取军事行动时，必须上察天时，下察地理，待各种征象都显现有利时，才可兴兵讨伐。”

## 顺 启

文王问大公：“具备什么条件才可以治理天下呢？”

太公答：“尊敬覆盖天下，然后才能包容天下；诚信覆盖天下，然后才能约束天下；仁慈覆盖天下，然后才能怀柔天下；息惠覆盖天下，然后才能保有天下；权力覆盖天下；然后才能不失天下。举事能当机立断而不犹豫，就像天体运转不能改变、四季不能变更一样。以上这六个方面全做到了，才可以治理天下的政事。

“所以，能为天下百姓谋利益的，就能得到百姓的拥护；使天下百姓遭受祸殃的，就将遭到百姓的反抗；关怀天下百姓生活的，就会得到百姓的感激；杀害天下百姓的，将会受到百姓的仇视；顺应天下百姓心愿的，就将得到百姓的拥护；造成天下人穷苦的，百姓就仇视他；使天下百姓安居乐业的，百姓就依靠他；危害天下的，天下的人都舍弃他像灾祸一样。天下，不是一个人的天下，只有有仁德的君主才能长久地治理好天下。”

### 三 疑

武王问大公：“我要进攻敌人，建立功业，但有以下三个疑虑：我怕兵力不能攻破敌人，不能离间敌国君主的亲臣，不能瓦解敌人军队，这该怎么办呢？”

太公答：“第一，因势利导，削弱他的有生力量；第二，谨慎用计，离间他的亲信；第三，不吝惜钱财，贿赂他的将士。要进攻强大的敌人，必先造成敌人强横势态，助长敌人嚣张气焰。强横必然会遭到其他方面的挫折，嚣张必然会导致其他方面的破裂。所以，进攻强大的敌人，自己必须强大；离间敌国君主的亲臣，自己必须团结亲臣；瓦解敌人军队，自己必须坚强。”

“运用计谋，以同密最为重要。种种事情的设想，都是用利来引诱，使他们产生互相争夺之心。”

“要想离间敌国君主所亲信的忠臣，应从他所宠爱的人着手，送给他们所想得到的东西，许给他们丰厚的利益，利用他们去搬弄是非，使他们的君主远离忠臣，使这些忠臣不得志，那些受宠的人因为得到我们给的利益很高兴，就会去制造敌人相互间的怀疑，而达到我离间他们的目的。”

“一般军事进攻的方法，必然先闭塞其耳目，让他头脑昏聩，而后击败他的兵力，摧毁他的防线，除去百姓的祸害。具体方法就有：用女色腐蚀他，用厚利引诱他，用美味调养他，用靡靡之音迷惑他。”

“一面离间他的亲信，使他们远离百姓，而不让他们知道我们的计谋。这样诱使他落进我们的计中而不知不觉，这样事情就成功“对广大百姓要厚施恩惠，必须不吝惜钱财。时时想着并不厌其烦地解决百姓的衣食问题，从而表示对他们的慈爱之心。”

“总之，只要努力去思考研究，必然会产生智慧，而智慧可以产生财富，财富又可以养育民众。民众中可以涌现出贤才，大批贤才涌现出来就可以辅佐君主统治天下。”

问：俞忠在哨所站岗时，明明看到有敌人悄悄向他摸过来，为什么他却睁一只眼闭一只眼？

答：他正在瞄准。

## 上 贤

文王问太公：“作为君主，应当尊崇什么人，抑制什么人，任用什么人，除去什么人，严禁什么事，制止什么事呢？”

太公说：“作为君主，应当推崇德才兼备的人，抑制无德无才的人，任用忠诚信实的人，除去奸诈虚伪的人，严禁暴乱的行为，制止奢侈的风气，所以君主用人时，应当警惕六种坏事、七种坏人。”

文王说：“我愿意听听这些道理。”

太公道：“所旧六种坏事是：第一，臣下有替君主大肆营造宫室亭池台榭，以供游玩观赏之用的，这就败坏了君主的德行。”

“第二，百姓有不从事农桑，纵意气，好游侠，违犯国家的法令人，不听从官吏教导的，这就败坏了君主的教化。”

“第三，臣下有交结朋党，压制贤智之士，障塞君主耳目的，这就损害了君主的权力。”

“第四，士有高尚志向、节操，自以为气势盛，在外面与诸侯交结，不尊重自己君主的，这就损害了君主威信。”

“第五，臣下有轻视君主所授的爵位，轻视自己的职责，并且以为君主去冒险为耻辱的，这就挫伤了臣下为君主尽忠的热情。”

“第六，强宗大族争相掠夺，欺压贫弱，这就损害了人民生计。”

“所谓七种坏人就是：

第一，没有智略权谋，为了获得重赏高官，强横恃勇，轻率赴战，企求侥幸立功的，君主切勿用他做将帅。

第二，有名无实，当面一套，背后一套，掩盖他人的善，张扬他人的恶，并且到处钻营取巧的，君主必须慎重，不能与他共谋大事。

第三，外表朴素，衣服粗简，开口说些无所作为的话而实际是为求名，闭口说无所贪而实际是为求利，这种虚伪的人，君主切勿同他接近。

第四，冠带奇异，衣服别致，有广博的见闻和善辩的辞令，浮夸的议论用来自我粉饰，住在偏僻简陋的地方时，就诽谤世俗，就是奸诈的人，君主要谨慎而不要加以宠信。

第五，献媚逢迎，不择手段地谋求官爵，鲁莽急躁，用轻率冒死来贪求俸禄，见利妄动，不顾全局，浮夸的言论讨好君主，这种人君主要警惕，不能使用他。

第六，用精细的雕刻和技巧营建华丽的工程，为此而妨害农业生产的人，君主要千万注意，并对他们的行为严加禁止。

第七，用骗人的方法、奇怪的技艺蛊惑君主周围的人，甚至用妖言咒语欺骗善良百姓的人，君主对他们的行为必须制止。”

“所以人民不尽力去务农，就不是好人民；士不忠诚，就不是好的士；臣不直谏，就不是好的臣；官吏不公平廉洁爱护人民，就不是好官吏；宰相不能富国强兵，妥善处理各项问题，确保君权的稳固，整顿君臣的纲纪，核查名实，严明赏罚，使万民乐业，就不是好宰相。君主执政好比神龙之首，站得高，看得远，深入观察事物，广泛听取意见。要显示出庄严肃穆的威仪，不露喜怒忧乐的情意，如天之高，不可穷极，如渊之深，不可测度。君主对于应怒之人而不怒，奸臣就会兴起；对于应杀之人而不杀，那贼人就会发作；对于应行讨伐之国而不加讨伐，那敌国就会强盛，”



文王说：“你说得很好。”

## 守 国

文王问太公：“怎样建立国家呢？”

太公答：“请先斋戒（指在祭祀或举行典礼前整洁身心以表示恭敬，包括沐浴、更衣、素食、独居等），然后再告诉你关于天地间事物运行的规律，四季万物生长的变化、圣人治国的道理，以及民心转变的根由。”

文王于是斋戒七天，向北方再拜而问太公。

太公说：“天有春、夏、秋、冬四季，地有万物生长，天下有如此众多的人，要由贤明的君主来治理。一年四季变化的规律是：春天利于滋生，可使万物茂盛；夏天利于生长，可使万物成熟；秋天趋于收敛，可使万物丰盈；冬天宜于贮藏，可使万物找到休眠的地方。万物充盈了就收藏起来，藏到来年春季又重新发育，如此周而复始、循环不已，也分不出哪是终了，哪是开头。所以贤明的君主只有效法天地四时之理，才能统驭人马，建立国家。”

“所以天下大治，仁人圣主就隐而不露；天下大乱，仁人圣主就拨乱反正，建功立业。就是必然的规律。”

“圣贤在天地间，地位，作用至关重要。因为他能依据客观规律治理天下，使人民得到安定，如果人心浮动，就产生变乱的征兆。出现了这种征兆，就必然产生得失之争。所以这种变乱征兆往往先发生于阴暗秘密的角落里，所以圣贤就需要运用天地之道，倡导动用武力去除暴救民，天下之人就会群起响应。事物变化到极点，就会恢复常态。取得胜利后，你不可争先抢功劳；遇到挫折，你不可退缩而让别人去冒险。用这种风度指导战争，建立国家，你的仁德就能像天地一样持久。”

## 守 土

文王问太公：“防守国土有什么好办法呢？”

太公答：“要把国土防守好，不可疏远亲族，不可怠慢天下民众，要安抚近邻，还要驾驭和控制周围的贤士。国家权力不可委给他人，委给他人君主的权力就会丧失。”

“不要损下益上，不要丢弃大事去治理不重要的事情。”

“太阳到了中午，要抓紧时机暴晒；拿起刀子，要抓紧时机宰割；拿起斧子，要抓紧时机砍伐。到了中午不暴晒，就会丧失时机；拿起刀子不宰割，也会丧失时机；拿起武器不杀敌，反会被敌所害。涓涓的细流不加堵塞，将会汇成大江大河；星星之火不加扑灭，就会燃起熊熊大火；一颗芽胞的两叶初生，如不加以撷除，将来长成参天大树，就必须用斧子来砍伐。”

“所以，做君主的应该使国家和人民富强。不富强，就难以提倡什么仁义；不施仁义，就难以团结亲族。亲族疏远，将带来很大危害；失去百姓，就会失败。不要把统御国家的权力托付给别人，大权旁落，自己就会被人所害而身死国亡。”

文王问：“什么是仁义呢？”

太公答：“恭敬对待百姓，融洽团结亲族，恭敬对待百姓，百姓和睦；融洽团结亲族，亲族高兴。这就是施行仁义的准则。”

“不要让人夺去你的权威，要依靠贤明的人，顺着常理行事。顺从的就给以恩德，并加以任用；抗拒的就诉诸武力，加以征伐。如果对人对事都这样敬重而不疑惑，天下就自然而然地和顺而服从了。”

## 励 军

武王问太公：“我要使全军官兵攻城时争先登城，野战时争先冲击，听到停止号令就愤怒，听到前进号令就高兴，应该怎么办？”

太公答：“做将的有三项制胜的方法。”

武王问：“敢问这三项制胜方法的内容是什么？”

太公答：“为将的在冬天不穿裘皮衣，在夏天不挥扇子，在雨天不打雨伞，这样就可以称为‘礼将’；将帅不能以身作则，就无法体会士兵的冷暖。越过险阻地形，通过泥泞道路，将帅必先下车步行。这样就可以称为‘力将’；将帅不身体力行，就无从体会士兵的劳苦。扎营时，士兵都已有秩序地住下，将帅才进自己的帐篷；军队的饭都已做熟，将帅才吃饭；军队尚未点灯，将帅也不点灯，这样就可称得上是‘止欲将’；作将帅的不能先人后己，克制自己的嗜欲，就难以体会士兵的饥饱。做将的能与士兵同寒暑同劳苦同饥饱，那全军听到进军的鼓声就会高兴，听到退军的号令就会愤怒。攻敌人的高城深池时，虽然敌人的羽箭弩石纷纷射下，士兵仍都奋勇先登；若在野战，白刃相交，士兵都踊跃向前。士兵并不是愿意牺牲、乐于伤残，而是因为将帅深深地关怀他们的冷暖、饥饱，体贴到了他们的辛苦。”

## 立 将

武王问太公：“任命将帅的方式如何？”

太公答：“国家有难时，国君避正殿不受朝贺，而在偏殿召见拟定的主将，而且说：‘国家的安危全在将军，如今某国竟不再称臣，望将军前往征伐’。”

“主将接受了任命，君主于是就命太史钻龟甲，占卜吉凶，先斋戒三天，到太庙颁授斧钺。到了吉日。国君进太庙门，向西站立；主将进太庙门，向北站立。国君亲自拿着钺的上部，把钺柄授予主将

说：‘从此，上至天大的一切军务全由将军统率。’又拿起斧柄，把斧的刃部交给主将说：‘从此军中下至深渊的一切军务也全由将军管理。见敌虚弱就前进，见敌坚强就停止，不要以为我军众多就轻敌，不要认为任务重就拼命，不要以为身在高位就轻视别人，不要固执己见而违背众意，不要把诡辩游说当成真理。士兵没有坐，你就不要先坐；士兵没有吃，你就不要先吃，冷热都要与士兵一样，这样，士兵们必然能够尽死力作战！’”

“主将已受国君的面命，就再拜并报国君说：‘臣听说一国的事，决断在于君上，不能受外面的干预而治国；军中的事，决断在于主将，不可受中枢的牵制而作战。臣若怀有贪生怕死的二心，就不可以为君上做事；君上若怀有犹豫不定的意向，就不可以应敌，现在臣既然受君上的命，得独占斧钺之权，臣不敢活着回来。但亦愿君上授全权之命给臣，使臣能够专断从事。君上假如不答应臣，臣就不敢受命为将。’”

“国君许以全权，主将就辞别国君，率军出征。从此，军中一切调度指挥，不再听命于国君，而是听命于主将。临敌决战，专心一意。这样，一切军事行动，上不受天时限制，下不受地形阻碍，前无敌人敢抵抗，后无国君从中牵制。因此，有智谋的人都愿为他策划，勇敢的人都愿拼死为他战斗，士气昂扬如青云凌空，行动迅速如骏马飞奔，兵未交锋而敌人已经降服。战争取胜于国外，功名显扬于国内，官吏都得到晋升，士兵都得到奖赏，百姓欢欣鼓舞，将帅没有罪过。从此风调雨顺，五谷丰登，国家安宁。”

武王说：“好啊！”

## 王 翼

武王问太公：“君主统帅军队必须有人辅佐，以造成他非凡的威望，这该怎么办才好呢？”

太公答：“一般用兵时统帅军队都必须以将帅来掌握全军的命运。掌握全国的命运，重在通晓和掌握全面情况，而不在于专精某项技术。这就需要在授于职务时要取其所长，灵活使用，并作为一项制度。所以，将帅要有得力的辅作之臣七十二人，以适应各种情况的变化。只有按这种方法选官授职，才能真正懂得为将的要则，当然其中就包括有特殊技能的人，这样战争中的各项任务就都有人管了。”

武王问：“请问这些人的职务应怎样区分？”

太公答：“心腹一人，主要辅助出谋划策以应付突然，推测天象，消除祸患，总管计划谋略，保全百姓生命。”

“谋士五人，主要负责谋略安全解除危难，考虑战局发展趋势，评论将士品德才能，严明赏罚制度，任命官位，决断疑惑难明的事理，规定事情的可否。”

“天文三人，主管观察天象，观测气候，推算时间，考察吉凶征兆，查验灾害和意外事件，观察天意的顺逆。”

“地利三人，主管察明军队行军和驻屯时的地形状况，分析利害消长、距离远近、地形险易、江河水情以及山势险阻等，使军队作战不失地利。”

“兵法九人，主要任务是研究敌我形势的特点，分析作战胜负的因素，选择不同条件下作战的兵器，检举会种不利于作战的非法行为。”

“通粮四人，主要任务是计划供应，筹备积蓄，沟通粮道，收采五谷，使全军粮草供给充足。”

“奋威四人，主要负责选择有才能的士卒，挑选好兵器和铠甲，保证作战时全军风驰电掣，使敌人不知我从何而来。”

“执旗鼓三人，主管任务是用旗鼓传达号令，规定全军视听的指挥信号，并用虚伪的凭证、图章和错误的号令，在敌我之间忽来忽去，神出鬼没，以隐蔽自己，欺骗敌人。”

“股肱四人。主管规划保卫重地，守护要害工程、修筑沟堑壁垒，以备守御。”

“通材三人，主要任务是提出将帅疏忽的事项，以弥补他的过失，应酬宾客，讨论问题，消除祝患，解决纠纷。”

“权士三人，主要任务是筹划奇谋诡计，设计常人想不到的妙法，以便根据形势变化采取各种对策。

“耳目七人，主要任务是谋划敌我间的人员往来，通过听和看，收揽四方有识之士，以观察天下形势和敌军中的情况。”

“武臣五人，主要负责对外显示权势，激励全军奋勇作战，使全军将士能冒着艰险去攻击敌人的精锐而无所畏惧。”

“羽翼四人，主要负责对外宣扬将帅的声誉，使我威震远方，震动四邻，以削弱敌人的军心。”

“游士八人，主管查明敌国奸细，探知敌国变乱，操纵敌国人心，观察敌国意图，以进行间谍活动。”

“ 术士二人，主管使用诡诈，假托鬼神，瓦解敌军斗志。

“ 方士二人，主管各种药物、治疗创伤、医治疾病。

“ 核算二人，主要任务是核算全军的营房、粮食和财物的数量。 ”

## 兵 道

武王问太公：“用兵的原则怎样？”

太公答：“用兵的原则可以说最重要的莫过于‘一’了，所谓‘一’就是指挥要统一，行动要统一，兵力要集中。黄帝说过：‘只要能统一指挥的，就能进入微妙的境地，甚而达到神妙莫测的程度。’专一这一原则的运用，在于掌握有利战机，造成有利态势，而成功就在于君主授之以权，使将帅能够独断专得，伺机取胜。所以，圣明的君主常把兵称作凶器，只有不得已时才使用。”

“当今商纣王只知道他的国家还存在，而不知道它已面临危亡；只知道纵情享乐，而不知道他已面临祸殃。国家能否长存，在于能否居安思危；君主能否长乐，在于能否乐不忘忧。现在你已思虑到存亡的根本问题，还忧虑什么枝节问题呢？”

武王问：“两军相遇，对方不能攻过来，我方亦不能攻过去，因为各设有坚固的防御，谁也不敢率先发动进攻。我打算袭击对方，但并没有更多的有利条件，应该怎么办呢？”

太公答：“必须运用谋略，用计取胜，故意使我军外面假装混乱，而内部定要严整；使外面假装粮食缺乏，而实际给养充足；使士卒表面上假装疲惫，而实际上精锐。军队或合或离（假装没有节制），或聚或散（假装没有纪律），都是隐匿计谋，秘密企图，高筑壁垒，埋伏精锐。士卒要寂静无声，使敌人不知道我军的部署，以便声东击西。”

武王又问：“敌人若已知我军情况，通晓我方谋略，应当怎么办呢？”

太公说：“作战取胜的方法，在于周密地侦察敌人暴露出来的机密，乘有利形势迅速猛烈地袭击其没有防备之处。”



## 军 势

武王问太公：“进攻敌人，应当采用什么方法？”

太公答：“作战态势应根据敌人的行动而不断变化，应变须根据作战双方的阵势，‘奇正’（古代兵法术语）运用则应根据将帅智谋的深浅而变化无穷，所以重要的事，不可说出来；用兵的谋略，不可谈论。为重要的人服务，不要在言谈中露出来；用兵的计谋，在于神秘莫测，不可拘守一定的成见。忽然而去，忽然而来，能独断专行而不受牵制，这是用兵制胜的要诀。一般作战，敌人探听到我军兴兵，就要研究应付的策略；敌人发现了我军，就要设法破坏我军行动；敌人了解了我军企图，必然要被敌人困扰；敌人摸清了我军规律，必然要为敌人所危害。所以善于指导战争的人，不等敌人出兵就将其歼灭；善于消除战息的人，能够防止战祸于未发生之前；善于打胜仗的人，能够取胜于战争发生之前；最高明的作战指导，是未等战争发生就将敌人消灭。所以与敌人争胜于白刃之前的，不可称之为良将；设置防御于失败之后的，不可称之为上智；智慧与众人相同的，不可称为一国良师；技艺与众人相同的，不可称为一国良工。用兵最重要的是所攻必克，作战最重要的是保守机密，行动最重要的是出敌不意，计谋最重要的是不被识破。凡是未战而先胜的，都是先示弱于敌，而后进战，这样可以事半功倍。”

“圣人观察天地的变化，虽无法探究它的终极，但按阴阳的循环，可知节侯的推移。当地地岁时的盈缩成为常规，就可知万物的生死，这是因为天地的运行已成为定则。”

“所以说，没看清形势就仓促接战，兵力虽多，也免不了要失败。善于用兵的人，不为某些现象所干扰；一旦捕捉到有利战机，就立即出兵；没有取胜的把握，就坚决停止。常言说，无所恐惧，无所犹豫，用兵的害处，犹豫最大。军队的灾祸，莫过于狐疑。善于打仗的人，看到有利的情况决不放过，遇到有利的战机决不迟疑，因为失去有利条件和错过有利时机而动，反而会使自己受害。因此，明智的将帅抓住战机就不放过，机智的指挥者，一经决定就不犹豫。这样，军队行动起来，才能疾雷不及掩耳，闪电不及瞑目，开进时如受惊之马，战斗时勇猛得像发狂，阻挡者被击溃，接近者遭伤亡，如此勇猛，谁还能抵挡得住呢？”

“将帅用兵，用不声不响又胸有成竹的叫做‘神’，情况尚未明朗而能看出端倪的叫做‘明’；所以懂得神明的道理，作战就没有势均力敌的对手，而前就没有敢于抵抗的敌国了。”

武王说：“好啊！”

## 军 略

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，遇到深溪、大谷和难以通过的河流，我军还没有渡完，天又忽降暴雨，洪水到来，后面的军队被水隔断，既没有准备船只、桥梁，又找不到堵水用的干草。我想使全军全部渡过，不致迟延，该怎么办呢？”

太公答：“凡统率军队兵众的将帅，如果思虑不缜密，器械不准备，士卒不熟练，那么就不能成为王者的军队。凡全军有大事，必须在事前训练士兵使用各种器械。如攻城围邑就用‘临车’、‘冲车’（这二者都为兵车）；观察城内就用‘云梯’、‘飞楼’；全军进或止，就用‘武冲’、‘大櫓’在前后掩护；断绝交通，遮断街道，就用勇武之士和强弩控制两侧；设置营垒就用‘天罗’、‘武落’（二者都为古代设营用具）、‘行马’、‘蒺藜’；白天可登上‘云梯’向远处了望，竖五色旗帜迷惑敌人；夜间就设置很多‘云火’，并击‘雷鼓’（古时祭天用的鼓，此力军用鼓），鼓‘鼙’（一种军用小鼓）、摇大‘铎’（铃），吹鸣笳（古代乐器的一种），为的是扰乱敌人；越过沟、堑，就用‘飞桥’、‘转关’、‘辘轳’、（带齿轮的用具）等各种器具；波过大河，就用‘天潢’、‘飞江’；逆流而上，就用‘浮海’、‘绝江’（二者都为渡河器具）、长索等。如果军队应用的器材都具备了，主将还有什么可忧虑的呢。”

## 临 境

武王问太公：“我和敌人在边境线上互相对峙，敌人可以来进攻我，我也可以对敌人发起进攻，彼此的阵势都很坚固，谁也不敢首先采取行动。我想去袭击敌人，但又顾虑敌人也来袭击我。这样情况应该如问处置？”

太公答：“可将全军分为前、中、后三部分。令前军占领阵地，沟挖深，垒加空，竖旗帜，击鼙鼓，远善防御设施而下出击；令我后军多积粮食，不让敌人了解我作战意图。然后派遣精锐部队偷袭敌阵，出其不意，攻其不备。敌人不了解我军情况，就不敢前来进攻武王问：“假如敌人已经侦察到我军情况，搞清了我军谋略，我军一有行动，敌人就明白我军的企图，派精锐部队埋伏在林深草密之处，在险要拦阻我军，或袭击我军于不利的地域，这时，应如何处置呢？”

太公答：“可令我前军每天向敌人挑战，使敌人疲劳；令我老弱士兵，拖着树枝跑扬起尘土，一面来来回回击鼓喧哗；或出现在敌人左方，或出现在敌人右方，但不要进至距离敌人一百步以内的地段。在我不断骚扰下，敌人的将帅必定疲于应付，敌人的士卒必定惊恐。这样一来，敌人就不敢进犯。我军不停地骚扰，或袭击它内部，或袭击它外围，然后，全军迅猛投入战斗，敌人是一定会被打败的。”

## 动 静

武王问太公：“如果率兵深入到诸侯国境内，敌我势均力敌，双方在军阵内彼此观望，兵力众寡强弱相等，谁也不敢首先采取行动。在这种情况下，我要想使敌人将帅恐惧，士气低落，队伍不安定，后阵士卒想逃跑，而前阵士卒有后顾之忧，然后再擂鼓呐喊追逐敌人，敌人于是溃逃，请问该怎么做呢？”

太公答：“处在的情况下，我军可派出一部分兵力秘密进至离敌十里的地方埋伏两旁；战车、骑兵开到离敌百里的地方，在敌阵前后迂回，并且多竖旗帜，多加金鼓，战斗发起时，擂鼓呐喊，各军同时进攻，这样敌军将帅必然恐惧，士兵必然惊慌害怕，各部互不救援，官兵不相照顾，这样敌军必定会被打败。”

武王问：“如果敌方地势不便我军在其两旁设伏，战车、骑兵又难以迂回敌阵前后，同时敌人也察觉到我的意图并有所准备。在这种情况下，我军士气沮丧，将帅必存恐惧，就是决意要与敌人一战，也不见得能取胜，这时应如何处置？”

太公答：“大王所问的真是够精妙深奥啊！我军处在这种情况，可在交战前五天，先向远处派遣侦探，观察敌人动静，弄清敌人前来的时间和道路，并在险要的地方预设埋伏避开簇人。这时我军务将旗帜散开，将队伍间的距离加长并以与敌人相当的兵力向敌进击。刚一交战，就赶快撤退，听到鸣金也不要停止，当后退越过我设伏处三里路的地方再行不击，这时伏兵乘机而起，或向敌两侧突击，或抄袭敌前后，只要我军迅猛作战，敌人没有不败逃的。”

武王说：“你说得很对。”

## 金 鼓

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，敌我兵力相当，又逢严寒或酷暑，或日夜大雨，短期内又不会停止，因而壕垒全部塌毁，险隘要塞不能防守，侦察兵懈怠，士卒疏于戒备，这时，敌人乖夜袭击，我军毫无准备，上下迷惑混乱，对此该怎么办？”

太公答：“军队只有警戒严密才能固守，警戒怠忽必遭失败。在阵地前方必须设置警戒哨兵，查问来往行人，我方人员手执旗帜，作为营垒内外联络的信号，用号令相互呼应，不使声音间断，而所有士卒都要面向敌方，以便随时准备投入战斗。编组时以三千人为一防区，各防区应设警戒，并严加约束，务使他们各自谨慎防御。敌人如若来犯，看到我军戒备森严，就是进抵我军阵前，也会因害怕而撤退。这时，我应乘敌力尽气衰之际，派遣精锐部队紧随敌后猛击。”

武王问：“敌人知道我要跟踪追击，于是埋伏了精锐士卒，然后假装退却不止，当我军进到伏兵地区时，敌人就回头配合其伏兵向我反击，有的攻我前队，有的击我后队，有的逼近我营垒，因而我军大为恐慌，行列陷于混乱，各自擅离在阵中的位置，对此该怎么办？”

太公答：“在这种情况下，我军可分为三队分道追击。但不要越过敌伏兵地区。三队会合后，或攻敌前后，或深入敌两翼，并严明号令，迅猛向前攻击，敌人必败。”

## 绝 道

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，与敌人相互守御，敌人断我粮道，又穿越我军前后，我想进攻又不能取胜，我想防守又不能持久，该怎么办呢？”

太公答：“凡深入敌国境内作战，必须观察清楚地理形势，务求先占领有利地形，依托山林、险阻、水泉、林木，才能使阵势巩固。同时，还要严守关隘、桥梁，又须熟悉附近城邑、陵墓等有利地形。这样，我军防守就能坚固，敌人既不能绝我粮道，也不能迂回我军前后，从两面夹击我军了。”

武王问：“我军通过众多的山地、广阔的沼泽及平坦地区时，友邻军队失误未到，突然与敌遭遇，要想进攻怕不能取胜，想防守怕不能坚持，敌人包围我两侧，迂回我前后，我军大力恐惧，该怎么办呢？”

太公答：“凡统卒军队之法，常须先向远方派遣侦探，深入敌境二百余里，搜索敌人主力所在，若地形不利，我军就应以武冲战车为前锋，并编两支后卫部队跟进，二者的间隔长的可百里，短的可五十里，一旦遇有紧急情况，前后可互相救援。我军如能经常保持这种完善而坚决的部署，也就不会受到什么损伤了。”

武王说：“很好！”

## 略 地

武王问太公：“乘胜深入敌国，占领其地，还有大城未能攻下，而敌人城外另有一支部队固守险要地形，与我相持。我想攻城，又怕敌城外部队猝然逼近，会合城内守军对我夹击，致使我军大乱，惊慌害怕。请问该怎么办呢？”

太公答：“凡攻城围邑，必将战车骑兵屯驻在较远的地方，把守要道，阻绝敌人内外联络。城内缺乏粮食，不使由外输入。这样，城内军民恐慌，守将必定投降。”

武王问：“城内绝粮，外面又不能输入，敌人很可能暗自约期盟誓，密谋向外突围，乘夜暗出城与我决一死战。敌战车、骑兵和精锐部队，或突击我内部，或突击我外部。我军遭到突然袭击，迷惑而败乱。在这种情况下，该怎么办呢？”

太公答：“遇到这种情况，应把我军分为三部分，并根据地形屯驻。首先查明敌城外部队状况及所据守的地区和附近的大城堡垒情况，然后为被围敌人留出一条道路，以便诱敌外逃，但须严密戒备，不使敌人跑掉。敌人恐惧，不是想逃到深山密林，就是想撤到另一大城。当他们逃归城外敌人的部队时，我战车、骑兵就要从远处拦截其前锋，不让它逃脱。守城敌军以为先冲出的已突围成功，合沿他们走过的旧路，命那些精锐士卒和勇武之士继续突围，城内就只剩下老弱残疾。这时我战车、骑兵可长驱直入，敌人冲出来之军必定不敢回头与我再战，但须慎防城内埋伏，因而不可深入城内，只是继续绝敌粮道，严密加以包围，时日一久，残敌必然投降。攻克城邑后，不要焚饶粮食，不要毁坏房屋，不要砍伐坟地的树木和庙社的丛林，不要杀戮投降的，不要虐待被俘的，要对敌人表示仁义、给予恩德。要对敌军民郑重宣告：‘有罪的只是无道的君主一人。’这样，天下自然就会心悦诚服了。”

武王说：“你说得很好！”

## 火 战

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，茂密的草丛围绕在我军前后左右，全民行军数百里，人困马乏，宿营休息。敌人趁天旱风紧，在上风放火，并以战车、骑兵和精锐部队埋伏在我军后面，致使我军恐惧，散敌逃跑，对此该怎么办呢？”

太公答：“如果真是这样，我就以‘云梯’、‘飞楼’登高了望我军前后左右地形。发现火起，就立即焚烧前后左右的茂草，烧出一块‘黑地’（黑色的开阔地）。敌若来攻我就指挥部队后撤，在‘黑地’坚守，敌若从后面来攻，见火起，必定往回走。我在‘黑地’守御，这样，敌人就不能危害我军了。”

武王问：“敌人在我军前后左右放火，流流的黑烟遮蔽了我军的视线，其大军却突然从燃烧过的地方向我军发起进攻，又该如何处置？”

太公答：“若真是这样，可将我军摆成战车冲击的阵势，并用强弩护卫左右。这种办法，虽然不一定能取胜，但也不会失败。”

问：青春痘长在哪里，你比较不担心？

答：别人的脸上。



## 垒 虚

武王问太公：“怎样知道敌人营垒虚实和敌军调动的情况呢？”

太公答：“为将帅的必须上知无时的顺逆，下知地理的险易，中知人事的得失。登高了望，以观察敌人的动静。眺望敌人的营垒，就可知道他内部的虚实；观察士卒的动态，就可知道他调动的情况。”

武王问：“怎样才可以知道呢？”

太公答：“如果听不到敌营的鼓声，也听不到他的铃声，望见敌营上空有许多飞鸟而且没有任何惊恐的样子，再看敌营中又没有飞扬的尘土，可以判断敌人是用假人来欺骗我们，那里是个没有人马的空营。如果敌人突然撤退不远，还没有停下来而又返回的，这是调动军队太匆促的现象。太匆促，前后就没有秩序，没有秩序，行列就必然混乱。在这种情况下，我军可急速出兵攻击，即使以少击多，也必定可以取胜。”

## 林 战

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，遇到森林地带，与敌人各占森林一部对峙时，我想要防御就能持久，要想进攻就能取胜，应该怎么办呢？”

太公答：“将我军区分为‘四武冲阵’，置在便于作战的地方，弓箭手布在外层，戟盾放在内层，砍去草木，开辟道路，以便利战斗行动；同时还要高竖旗帜，约束军队，不使敌人察知我军情况。这就是森林地带战斗的一服要则。森林内多有险阻地形，主力部队，须布‘冲阵’，以防敌袭击我军前后。同时，全军要迅猛进攻，这样敌人虽多，也必然被我战败。交战时，全军要轮番作战轮番休息，各按编组行动。这就是森林地带作战的原则。”

## 突 战

武王问太公：“敌人进攻我国，长驱直入，侵掠我土地，夺走我牛马。敌兵临城下，我军惊恐。俘虏我人民，让他们系着绳索干活。我想守能持久，战能取胜，该怎么办？”

太公答：“像这样的突然来袭的敌军，他的牛马必然缺乏饲料，他的士卒必然没有粮食，所以迫使敌军猛烈地向我进攻。在这种情况下，应令我远方的军队，挑选精锐的士卒，迅速袭击敌人的后方，同时要详细计算确定作战时间，务必在夜暗时与我会合，然后迅速地与敌战斗，敌人虽多，敌将也可被我俘虏。”

武王问：“假如敌军分为三四部分，以一部对我进攻并侵占我土地，以一部下来掠夺我牛马，其主力部队还没有全到达，他的另一部分军队已逼近我的城下，致使我军恐惧，这又该怎么办呢？”

太公答：“这时我军多派侦探侦察敌军动态，在敌人主力未到达之前，应先完成战备。派部队于离城约四里处设一阵地以为犄角，并多设旗帜与金鼓，多列强弩，每百步设一临时做的小门，用行马封锁，战车、骑兵配置在营垒外面，勇锐士卒隐蔽埋伏。敌人如果来到，我轻装部队与敌交战后佯败退走，令我守军在城上竖旗帜，击鼙鼓，作好防守准备。敌人以为我守城，必然逼近城下。这时，我可发伏兵，突击敌人的中心，或攻击敌人的外围。再令我全军迅猛出击，既要攻击敌人的正面，又要攻击敌人的后方，敌人在我四面包围，前后夹击的形势下，勇敢的士卒来不及与我战斗，连动作轻快的也无法逃走。这种战法称为‘突战’（突然出兵与敌作战）。敌人虽多，也必然被我战败。”

武王说：“太好了！”

## 敌 强

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，与敌人突击部队相持。兵力上敌众我寡，战力上敌强我弱。敌人于夜间突来攻击，或攻我军之左，或攻我军之右。我军内惊慌。我想战能取胜，守能持久，该怎么办呢？”

太公答：“这样用兵的敌人，叫做‘震寇’（使我突然感到震恐的敌人）。我军利于出战，不利于防守。应挑选勇武之士和强弩，以战车、骑兵为左右两翼，迅猛地攻击敌人的正面，急剧地攻击敌人的侧后，既然攻击敌人的外围，又要攻击敌人的中坚。这样，敌军必然混乱，其将帅也必然惊恐。”

武王问：“敌人在远处阻截我的前锋，急速攻击我的侧后，隔断我精锐的救兵，阻绝我救援的勇武之士，使我内外失去联系，以致全军大乱而纷纷逃跑，士卒没有斗志，将吏无心固守，该怎么办呢？”

太公答：“王所问的确实极为重要。我军处在这种情况下，应当明审我军的号令，派出我勇猛精锐的士卒，人人拿着火把，二人同击一鼓，必须弄清敌军的位置，然后部署部队，或袭击其外围，或袭击其中坚。进攻时，全军要标上互相约好的暗号，并密令同时熄灭火把，停止击鼓。这时我军就可按预定计划内外策应，猛烈攻击敌人，敌人必败无疑。”

武王说：“太好了！”

## 敌 武

武王问太公：“如果率兵深入诸侯国境内，突然遭遇敌人，人数很多而且勇猛，并以威武的战车和骁勇的骑兵包围我的两翼，全军震惊，纷纷逃跑而阻止不了。对此该怎么办呢？”

太公答：“这样行动的部队，叫做‘败兵’。善于用兵的人，会因此而取得胜利；不会用兵的人，也会因此而遭到败亡。”

武王问：“那么用什么办法来处置呢？”

太公答：“命我军勇武之士、强弩、战车和骁勇的骑兵，埋伏于离我军主力约三里的道路两侧适当地方。敌人若追击前来，就出动我埋伏的战车、骑兵，、攻击其两侧，这样，敌人就会混乱，我军逃跑的自然就被止住了。”

武王问：“敌我双方的战车、骑兵相遇，敌众我寡，敌强我弱，敌人前来，阵势整齐，士卒稍锐，我与敌对阵而战，难以抵挡，对此应怎么办？”

太公答：“在这种情况下，应选择我军的勇武之士和强弩埋伏于两侧；战车、骑兵布成坚固的阵势进行防守。如敌人通过我设伏地带，就立即用密集的强弩射击其两翼，并令我战车、骑车和勇锐的士卒，猛烈地攻击敌军，或攻他的正面，或攻他的侧后，这样，敌人虽多，也必定败逃。”

武王说：“好极了！”

## 吸引异性的妙语

## 答题结亲

有两个书生，是孪生兄弟，有一日出外游戏，来到乡下。

天闷热。小书生说：“阿哥，口真渴，到哪里讨一口茶喝喝。”大书生一抬头，看见河塘边有个姑娘在洗菜头，就说：“喏，菜头也好解口渴，你去讨一个来。”“阿哥，不认识，人家肯送菜头来吗？”“放心，菜头便宜，我去讨。”

大书生走到姑娘面前，问：“大姐洗菜头呀？”姑娘笑一笑：“嗯。相公，你问路？”“不是，我游戏到此，口渴，看你的菜头雪白雪白，讨一个解解渴，肯吗？”姑娘说：“菜头倒有。我出个题，你答得出，菜头任你挑；答不出，半个也不给。”“喏，乡下姑娘还有才学哩！好，好，你出题。”

姑娘出题了：“什么最深？什么最浅？什么最贵？什么最贱？”大书生笑了：“哈，好答，好答。深么，海水最深；浅么，砚池水最浅；

贵么，人参最贵；贱么，菜头最贱，一个角子买十几斤。”姑娘摇摇头：“你呀，半句也没答对，半个菜头也休想吃！”

大书生只好回转，小书生看他两手空空，问：“阿哥没讨来？”

“唉，这个女子调皮，出个题目，什么最深、最浅、最贵、最贱？要我答。”“你怎么答？”“我讲，海水最深，砚池最浅，人参最贵，菜头最贱。有什么不对？”“哎呀，阿哥，你这样答，不要说她不给，连我也不会给。”“唔？那好，你去答。”

小书生去了，问姑娘：“大姐，你洗菜头呀？”“嗯，相公，你问路？”“不是，有个相公来讨菜头，你出题要他答，是吗？”“是呀，他没答对。”“大姐：我来答，好吗？”“相公，你来答。”

小书生说：“大姐，你听着：深么，喉咙最深；浅么，眼孔最浅；贵么，在家最贵；贱么，出门最贱。”姑娘笑了：“相公，你答得真好，菜头任你挑。我家住在河边，喏，就是那三间房，有空来嬉。”

小书生拿两个菜头回来。大书生问：“你答上了？怎么答的！”“我讲，喉咙最深，三寸喉咙深过海；眼孔最浅，容不得颗粒沙；在家最贵，吃呀穿呀样样有；出门最贱，口燥了，连菜头也要找人讨。”“皇天，阿弟的才学比我高。”

过了三日，小书生又到乡下，寻到河塘头三间屋，看到一个媳妇，就问：“大嫂，前日我来游戏，有一个姑娘洗菜头，今日怎么没见到？”“喏，她是我的小姑，在隔壁。你进屋坐坐，我去叫。”

姑娘来了，看看是小书生，赶紧奉茶、煮点心。她煮了一碗粉干，碗面上横放三根生的粉干，叫阿嫂端给小书生。

阿嫂说：“相公，吃点心。我的小姑呀，闭口是对。这碗点心是个谜，你猜得出吗？”

小书生接过碗，一看有三根生的粉干横放在碗面上。他想：我们城里人的点心，佐料放在碗面上。乡下人的点心，佐料盛在碗底。这个谜，好猜，就说：“三根粉干未下汤，二八姑娘未配郎。若想两人同相会，捣到碗底蛋一双。”用筷子把点心一拨，嘿，碗底真的有两个煎鸡蛋。

阿嫂笑了：“哎呀，相公，你是才郎，一猜就对。相公，今年几岁？”“二十岁。”“定亲了吗？”“还没。”“好，我小姑十八岁，未配人。我做媒，你两个才女配才郎。”

就这样，讨一个菜头，答一个题，结了一对鸳鸯。



## 巧言避祸得姻缘

从前，一个宰相死了夫人，他很伤心。为了使夫人的亡灵得到超度，宰相请了一班和尚做法事。在这班和尚当中，有一个小和尚非常机灵，且能诗会吟，出口成章。

一天晚上，宰相吩咐他的小女儿给灵堂上的灯添油，小女应命来到灵堂。因少女的羞涩，她用一只手遮住脸，一只手拨灯添油。小和尚见她脚步姗姗，手遮半边脸，非常好看，便吟出：“云掩半边月，玉手拨金灯，想起凡间事，我也不做僧”的诗句，宰相女儿那受得了如此戏弄，油也不添了，哭着跑到宰相面前。宰相听后非常气恼，立即吩咐手下人把小和尚装入净笼（用篾条做的笼子）中放入河里浸死。那知小和尚不但不惧怕，还笑着又吟出一首：“一个条儿破八重，重重都可打净笼，净笼浸得小子死，来世变成一条龙。”宰相被这一吟惊呆了：一个小和尚，死都不怕；而且还能吟出这样的好诗来，此人一定有才华，宰相开始对小和尚产生好感。他想再让小和尚作一首诗，如诗作得好，就收他做女婿，如作得不好，再杀也不迟，主意已定，他便要小和尚吟诗一首，小和尚听后喜不自禁，只见他来回几个踱步，就吟出：“三寸金莲上金阶，八幅罗裙摸地来，岳父岳母开金口，阿弥陀佛来开斋。”

满座皆惊！

宰相不得不佩服小和尚的才智，宰相女儿也被小和尚的口才征服。于是宰相把小女儿嫁给了小和尚。小和尚也真的“想起凡间事，我也不做僧”，做了宰相的女婿。

## 冯玉祥择妻

冯玉祥妻子病逝，不少头面人物趁机钻营，想用姻亲关系拉拢他。冯玉祥在婉言谢绝了曹锟要把女儿嫁给他的意图之后，提出了要当面问话选妻。于是他依次接见了许多姑娘。他问对方：“你为什么要同我结婚？”有的姑娘羞涩地说：“因为你是大官，和你结婚就可以当大官太太。”有的回答：“你是英雄，我爱慕英雄。”对于这些回答，冯玉祥都不满意。后来，遇到皮肤黝黑、相貌平平而又不太注意边幅的女性李德全。她的回答不同凡响：“上帝怕你办坏事，派我来监督你！”

一句话，幽默中含有深意，冯玉祥一惊，在接下去的交谈中，冯玉祥越听越佩服，终于结成百年之好。

## 卡耐基妙语

一天，卡耐基去邮局寄挂号信，从事着年复一年的单调工作的邮局办事员显得很不耐烦，服务质量很差。当她给卡耐基的信件称重时，卡耐基对她称赞道：“真希望我也有你这样的头发。”闻听此言，办事员喜出望外，他惊讶地看着卡耐基，接着脸上泛出微笑，热情周到地为卡耐基服务。

## 候 鸟

有一个叫李巍的女研究生到某海岛实习，与这个岛驻军连长刘刚建立了感情。一天，李巍望着天空中北去的雁阵，感叹道：

“啊！春天，这些迁徙的候鸟总是心急如火，归心似箭。可是秋天呢，它们反倒恋恋不舍，能不走尽量不走。”

“那您对咱们海岛的印象是属于春天呢？还是秋天？”刘刚问道。

“冬天！”李巍俏皮地笑了。

问：李科长特别在丁处长儿子生日那天准备了一份礼物送去，为什么丁处长儿子一脚就把礼物踢开了呢？

答：礼物是一个足球

## 莫名其妙的荣幸

1920 年的一天，一个上尉在巴黎舞会上邀请美丽的汪杜洛小姐跳舞：“我有幸认识你，小姐、使我非常荣幸，是一种莫名其妙的荣幸……”这赞美的言词，使对方听到无疑是会感到愉悦的。汪杜洛小姐则投桃报李，倍加赞赏：“是吗，上尉先生，我不知道还有比你的话更动听，比此时此刻的时光更美丽的……”

他们一边跳着舞，一边倾诉着。当跳完第 6 支舞曲时，已经海誓山盟，定下了终身。这位上尉就是后来的法国总统戴高乐。他们的结合，与开头互相间的赞美词恐怕不无关系吧。

“士为知己者死，女为悦己者容。”善于说话的人，每每因一句得体的赞扬话，而讨人喜欢，受益非浅。

## 先兵后礼

王军当着我说的第一句话就是：“云南人可都不怎么样！”

我是云南人，甚至是个地道的云南人——云龙白族。在众多的同学面前说这样的话，确实伤害了我的自尊心。因为人们会相信王军，他曾在云南最炎热的地方插队6年。

由于这句话，他给我留下了深深的印象，他征服了我。当我们在紫竹院的湖边，迎着西伯利亚刮来的凛冽寒风散步时，他悄悄告诉我说：“我正是用那句使你伤心的话在众多的人中间夺得了你的注意。”

### 第三个丈夫

“呀，我第一眼就觉得你像我的第三个丈夫。”

“你曾有过几个丈夫？”

“两个！”

这个妇女很坦率大方，而且机智过人，她出其不意地向对方表达了爱慕之情。我们看来似乎失之轻浮，也许在西方社会这都是讨人喜欢的情。

问：天平秤的左边是一吨棉花，右边是一吨铁，为什么棉花会比铁重？

答：下雨了。

## 弦外有音

抗联战士魏得胜因受伤被一位大嫂救了，并在她家中养好了伤，那纯朴的女主人玉贞大嫂对他产生了好感，但一直没有表达的机会。一天借魏得胜帮玉贞挑水时，玉贞说：“那你一天就给我挑两趟水。”魏得胜说：“那容易，我一天给挑两趟。”玉贞含羞地说：“我真希望你能永远挑下去，挑到我闺女出门。挑到儿子娶媳妇，给我挑一辈子。”



## 幸运的好兆头

女主角坐在摇晃的火车车厢里，这时出现一位男子。他东张西望，发现了那位典雅的女性，就大步走过去。

“这个座位是空的吗？”

“是。”

男的随即放下行李。女的环视一下车内，发现四周仍有许多空位子，便不明究竟地抬头看他。男的说：

“我坐在这个位子，那是抓住幸运的好兆头。”

“是吗？那么请便。”

女的抓起皮包，站起身来：

“那么，我到别的座位去。”

女的换座位后，男的厚着脸皮跟过来。

“咦！抓到幸运的好兆头不要了？”

“我已抓到幸运，以后只需不让他逃走。”

## 诚言可信

某部指导员与农村姑娘就要去领结婚证书了。在前一天，他们两人有一席动情的谈话。

姑娘：“你后悔不？”

他反问：“为什么要后悔？”

姑娘：“你完全可以找个城市姑娘，以后转业可以进城市。”他说：“不，我还是喜欢农村。”

姑娘：“我知道，我配不上你。人家羡慕你，但嫉妒我。你的荣誉是用生命换来的，我的荣幸是拣来的。真的，我算什么？你是战斗英雄，坐在家不动都有那么多姑娘给你写信。其实，你应该选择她们！”

他说：“你说的这些我都想过。那些姑娘的来信，只能说明他们对保卫祖国的英雄的敬仰，不是我有什么可了不起的。至于那些荣誉，别人看它很耀眼，而我看他却很刺眼。真的，当我领奖章时，我的双手差点抬不起来。我觉得这不应该属于我，应该属于指战员、连长，属于那些牺牲的战友。我活下来接受盛誉的鲜花，他们却离开了。所以，别人看那奖章是荣誉，我看那奖章是鲜血。看到它，只能鞭策我更谨慎地做人，更发奋地工作。这种感情，旁人可能很难体会到。”

姑娘泪眼朦胧地扑到他的怀中。

## 松赞干布求婚

据说，文成公主与松赞干布成婚前，有这样一段佳话：

文成公主又聪明又美丽。当时，有许多人向她求婚。对众多的求婚者：文成公主提出了一个条件：谁能提出一个难倒她的问题，她就嫁给谁。于是，众多求婚者提出许多稀奇古怪的问题，文成公主对此均能对答如流，使他们高兴而来，败兴而去。

松赞干布去见文成公主，他坦然恳切地对文成公主说：“请问公主，为了使您成为我的妻子，我应提什么问题才能难倒您？”文成公主听后，什么话也没说，就应下了婚事。

## 文君夜奔

西汉年间，四川临邛富豪卓王孙的女儿卓文君，长得眉如远山，脸如荷花，并且能诗善文，精通琴艺，可惜 17 岁便守寡回到娘家。有一次，卓王孙宴请宾客，当地县令王吉的好友、著名的成都才子司马相如也被邀赴宴。王吉因闻司马相如擅长琴技，宴席间特请他弹奏一曲。司马相如早就听说卓王孙女儿卓文君才貌双全，且喜爱音乐，十分向往，便欣然答应，以便借琴寄语，宣泄自己对文君的思慕之情。卓文君听说司马相如奏琴，急忙带了婢女走出内室，躲在厅外张望窃听。只见司马相如边弹边唱：“凤兮凤兮归故乡，游敖四海求其凰，有一艳女在此堂，室迩人遐毒（煎熬）我肠，何由交接为鸳鸯。”“凤兮凤兮从凰栖，得托子尾永为妃。交情通体必和谐，中夜相从别有谁？”歌喉清越，歌辞优美，众宾客听得摇头晃脑，却不解其中另有隐情。然而聪明的卓文君却早就听出这是司马相如在向自己表心迹，一曲未了，她已经阵阵耳热心跳、如痴如醉了。

宴请结束后，卓文君正在房内沉思默想，司马相如又通过一个婢女转达了对她的爱慕之意。怎么办呢？卓文君对司马相如的博学才情早有耳闻，今又亲见其风采，已是一见钟情。看来自己重新获得爱情有望了。那么，能否跟父亲说呢？不，不能！自己新寡在家，且听说司马相如目前正仕运不济，落魄归蜀，一向嫌贫爱富的父亲是肯定不会答应这门亲事的，但倘若错过良机，一旦司马相如离开临邛返回成都，那……想着想着，司马相如唱的那句“中夜相从别有谁”的歌词又在耳边响起。对！三十六计，走为上。她当机立断，马上让贴身侍婢帮她整理了细软物件，趁着夜色，匆匆赶到了司马相如的客栈。司马相如一见，大喜过望，立刻命车夫套马驾车，连夜驰归成都。

## 马伦的口才

东汉南郡太守马融之女马伦，在少女时，口才就极好。《后汉书》上称她“少有才辩”。嫁给汝南袁隗为妻，婚礼刚过，新郎新娘拉家常。袁隗首先发难，针对马融家世代富豪，马伦嫁妆很丰盛一事，笑着问道：“为人妻者，不过是操持家务罢了，穿戴啦、首饰啦什么的，何必弄得那么珍贵华丽呢？”马伦接口答道：“这可是父母双亲对我的垂顾与爱怜，做女儿的我可不敢违命。夫君您如果想效法鲍宣，梁鸿等隐逸高士，为妾倒也是乐意像鲍宣之妻少君和梁鸿之妻孟光那样来侍奉您的。”袁隗见一问难不倒新娘，便笑嘻嘻地又问道：“如果做弟弟的在做哥哥的之前就先取得功名，世人会以此作为笑料。现在你的姊姊还未出阁，而你这个做妹妹的倒可以先嫁人的么？”马伦又接口回答道：“我姊姊的品行高洁、容貌又特别俏丽，故至今未遇上可以匹配的如意郎君；不像我长得粗俗，才识又浅薄，随便嫁个人就罢了。”袁隗一听，非但没难倒她，反倒被她占了便宜，便又问道：“岳丈身为南郡太守，学问博大精深，文章一代宗师，怎么在他任职的地方，常有贿赂与受贿一类的事情呢？”马伦又立即回答道：“孔子这位大圣人也难免受到武叔的诋毁；子路这位大贤人，还遭到怕寮的谗言攻击。我父亲背上这类名声，又有什么可奇怪的呢？”袁隗原想三难新娘，不料非但没有难倒，反而倒被她辩得默然无话了。马伦的口才，由此可见一斑。

## 桓少君居安思危

桓少君是东汉渤海鲍宣之妻。鲍宣曾在桓少君父亲那儿修学，桓父见鲍宣家清寒贫苦，依然勤学不止，觉得将来决非等闲之辈，便将少君嫁给了他。成婚时，桓家为少君准备了丰盛的嫁妆。鲍宣一见，觉得不是滋味，便对少君说：“你生在富裕之家，平时衣食住行都很讲究，而我家贫穷，门第也低贱，实在是不敢当啊！”少君说：“我父因见你品行高尚，故将我许配给你，而今既为夫妇，我当然很乐于尊重你的心意。”鲍宣听了很高兴。少君便将带来的仆从与服饰全部送回娘家，换上了粗衣短裙，与鲍宣共同推着小车来到了鲍家。少君刚拜见过婆婆，便提起水瓮外出打水去了。后来一直恭恭敬敬地侍奉长辈，与丈夫同心同德，乡邻见了都赞不绝口。鲍宣后来官至司隶校尉，他的儿子也为鲁郡太守。一次孙子鲍昱问少君：“太夫人还记得当年推小车的事吗？”少君答道：“先婆母在世时曾说过：‘存不忘亡，安不忘危’，我哪里敢忘记呢？”桓少君放弃父母为她安排好的优裕条件，心甘情愿地与丈夫共同艰苦创业，功成名就后又不忘教育后代居安思危，这样的人为人处世，实在是相当明智而又不容易的啊！

## 孟光择夫

东汉平陵人孟光，长得很肥胖，肤色黝黑，容貌欠佳，但力气极大，能力举石臼。有许多人为她作媒，却屡遭谢绝。年龄已到30了，仍独居在家。她父母问她不愿出嫁的缘故，才知道她已经有了意中人。原来，孟光早就听说同具有一个叫梁鸿的，家贫而博学，在上林苑养猪时，曾不小心失火，使邻居受损。梁鸿不仅主动以全部的猪作为赔偿，且以作佣工来加以弥补。四邻责备那家遭灾户索赔要求过高，而一致称赞梁鸿。遭灾的邻居也觉得梁鸿品德高尚，便要将原先收受的猪全数奉还。但梁鸿不受而去，回到了故里。孟光向父母表示，一定要找到品德像梁鸿那样的人才肯出嫁。此话传到了梁鸿的耳里，当时已有不少人家敬慕梁鸿的高风亮节，想将女儿嫁给他，梁鸿都谢绝了，但当他听到孟光的志向后，却主动请人去行聘。孟光在出嫁前，不备金银罗缎，却制作了布衣、麻鞋、罗筐及织布的工具。大家都觉得很奇怪，但孟光却成竹在胸，自有主张。刚过门时，孟光像普通新娘那样，装饰打扮得漂漂亮亮，谁知开头七天，梁鸿却对她爱理不理的。孟光见状，主动与他搭话：“我听说夫君高义，回绝了多门亲事。我呢，也谢绝了不少行聘之人。今天承蒙夫君娶了我，只是不知何处开罪了夫君，望能明告。”梁鸿说：“我想娶到的是一位简朴勤劳的女性，可以与我一起到深山凭自己的劳作去隐居。现在见你穿着打扮如此讲究，辽涂脂抹粉的，这哪里是我所希望的呢？”孟光一听，正中下怀：“太好了，我这样的穿着打扮，是故意考察考察夫君的志向啊！其实，我早就准备好了隐居所需的衣服及器具了。”于是她换了发式，穿上布衣，在梁鸿面前操持起家务来。梁鸿一见，高兴地说：“此真梁鸿妻也！”后来，夫妇俩共入霸陵山中，以耕织为业并以诗琴自娱。他们有才学而不求富贵，安于劳作，自食其力，因而受到世人的颂扬。而孟光，也就成了后世许多妇女效法的榜样。

## 苏小娟和诗

南宋时，钱塘有苏盼奴和苏小娟姐妹俩，是当时著名的歌妓。两人不仅貌美，且善写诗词。苏盼奴与太学生赵不敏感情很好，后赵去襄阳为官，因盼奴身为官妓，在未除夫名籍前无法嫁给赵，两人只能分离。赵赴任三年，因思念盼奴，一病不起。临终时托付弟弟赵院判将平时积蓄带给盼奴，并告诉他盼奴有妹小娟，俊雅能吟，如若有缘份，的确是一位佳偶。

院判应嘱来到钱塘，找到一位任当地府判的同宗乡亲，请代为打听苏氏姐妹的下落。不料消息很坏：苏附奴因一个叫于潜的客人挪用了官绢费而受到牵连，被押府狱，已于一月前亡故；此事又累及苏小娟，现正被拘押在狱。此官司正好归该府判管辖，府判便将苏小娟从狱中提出讯问：“商人于潜所缺官绢，在你家花费，你将何以补偿？”苏小娟答：“亡姐盼奴所受冤屈，希望大人明察，不仅小娟感激，而且亡姐黄泉之下；亦会感激的。”府判见小娟说话温顺婉转，心中便有了好感，便又问：“你认识襄阳王赵不敏么？”小娟将赵与盼奴一段感情往事禀告了府判。府判叹息地说：“赵不敏死了，临终前，托他弟弟赵院判赠送积蓄给盼奴，惜盼奴无福享受了。现在赵院判书信一封在此，可拿去青。”小娟本不认识赵院判，展开一看，原来是一首诗：“当时名妓镇东吴，不好黄金只好书。借问钱唐苏小小，风流还似大苏无？”府判见她看完，使命她当场和诗一首，并说若推辞，就要判苏小娟赔官绢。小娟不得已，便索取笔墨即兴和诗一首：“君住襄江妾住吴，无情人寄有情书。当年若也来相访，还有于潜绢也无？”府判见她文思敏捷，诗又和得极其妥贴，心中大喜，即把赵不敏所寄之积蓄全数交给苏小娟，并免除了要她偿还的官绢。不仅如此，还为她除去官妓名籍，促成了她同赵院判的婚姻。

问：张科长的老婆跟他说梦到自己变成了局长夫人，科长很高兴。但是没多久，张科长却独自喝起闷酒来，为什么？

答：他老婆改嫁给一位局长。



## 恋爱妙语

王军新近交了一个女朋友，两个人很谈得来。但是每次约会，女友迟到二、三十分钟是家常便饭。王军想了一个主意，有一次，他对迟到的女友说：“刚才我遇到一件有趣的事，有个年轻的女孩过来对我说：‘好像你的朋友失约了是不是？请你去喝一杯咖啡如何？’我当然是拒绝了。不过，想不到世界上有这样热情大方的女孩子。”

婚礼晚会上，许多朋友让新郎介绍恋爱经过。新郎说：“本新郎姓张，新娘姓顾。我俩尚未认识时，我东‘张’西望，她‘顾’影自怜。后来我‘张’口结舌去找她，她左‘顾’右盼等着我。到认识久一点，我便明目‘张’胆，她也无所‘顾’忌。于是，我便请示她择日开‘张’，她也欣然惠‘顾’。”

元宵佳节，数学家同女朋友在公园漫步。女朋友问他：“我脸上有点雀斑，你真的不介意？”数学家温柔地回答：“绝对不！我生来就爱跟小数点打交道。”

女子：“再也没有比我不幸的女子了，谁也不爱我！”青年：“但是有热烈爱你的。”

女子：“啊，是谁？”紧握青年之手。

青年：“上帝！”

## 储蓄求婚

当我在一所大学里做兼职的银行出纳员的时候，有一个漂亮的小伙子几乎每天都到我的窗口来。他不是存款就是取钱。直到他把一张纸条连同银行存折一起交给我时，我才明白他是为了我才这样做的。

“亲爱的吉：我一直在储蓄这个想法，期望能得到利息。如果星期五有空，你能把自己存在电影院里我边上的那个座位上吗？我把你可能已另有约会的猜测记在账上了。如果真是这样，我将取出我的要求，我把它排在星期六，不论兑现率如何，做你的陪伴是十分愉快的。我想你不会认为这要求太过份吧。以后来同你核对。真诚的彼。” 我无法抵制这诱人、新颖的接近方法。

问：一个刚离婚的男人，桌上放着一把刀，请问他想做什么？

答：做菜，他该学着自己过活了。

## 革命与恋爱

列宁在谈及他当年是怎样爱上他的夫人娜佳时说：“我和娜佳是在伏尔加河畔的一个村庄里认识的。那时候，我们不能公开讨论马克思主义和社会革命问题，讨论必须以各种聚会的形式来掩护。记得那一天我们是吃春饼，我认识了娜佳，确切他说，我爱上了她。我清楚地记得是在我吃第四张春饼的时候爱上的。但是，我们都是马克思主义者，怎么好谈这些，所以一直在心里憋着。后来我被流放了，到了流放地以后，我心里特别思念娜佳，有一段时间想得什么也干不下去了，就给娜佳写了一封信。信的内容先是大骂一顿‘民粹派’，在信的结尾，我写上了又及：‘请你做我的妻子’。信寄出去以后，我天天盼着回信。有一天终于来了，她在信中也大骂了一顿‘民粹派’，最后写道‘有什么办法呢？那就做你的妻子吧’。过了不久，她就到我那儿去和我结婚了。”

## 吻

男：“亲爱的，你同别人接过吻吗？”

女：“我曾经同三个人接过吻。”

男（怒）：“真的吗？你告诉我，是谁？”

女：“一位是我的妈妈，一位是我死去的弟弟，一位是昨天刚降生的小侄女。”

## 为让太太开心

海军医院里有一个年轻的士兵向一位好心的看护口授他给太太的信。他说：“这里的护士都不漂亮。”

护士抗议：“你这样说是不是有点不客气？”

“是的，”那个士兵笑着说：“不过这样说我的太太会很开心的。”

问：哪种比赛，赢的得不到奖品，输的却有奖品？

答：划拳喝酒。

## 马克思的求爱

马克思曾用间接暗洋的妙语，表达对燕妮的爱情。有一天马克思与燕妮约会，他愁眉苦脸地对燕妮说：“我交了一个朋友，准备结婚，不知道她同意不同意？”燕妮大吃一惊问：“你有女朋友了？”“是的，已经认识很久了。”马克思接着说：“我有一张她的照片，你想看看吗？”燕妮痛苦地点点头，于是马克思拿出一个精细的小木匣递给燕妮。燕妮一看，一下子惊呆了，原来，这个小木匣里放着一面镜子、“照片”上的人就是燕妮。一下子沉浸在幸福的热浪中的燕妮，不顾一切地扑向马克思的怀抱。

## 柴可夫斯基的求爱

俄国文学家柴可夫斯基以快人快语的方式向情人梅克夫人（梅杰日达·费拉列托芙娜）求爱：

“绝色的、亲爱的、永远为我所爱的，请允许我这样称呼你，我已奏完了我那首崇高的乐章。你护卫我免遭一切纷扰，但你却侵占了我。你曾经说过，我爱的是乐章，而不是女人，而我破坏了我的生活准则，同你相交，栖身于你硕大而又温暖的翼下，我陶醉在温情希冀和幸福之中。”

## 逻辑论辩的范例



## 论血统

加拿大外交官切斯特·朗宁在他参加议员竞选时遭到人们的反对，原因是他出生在中国，喝的是中国奶妈的奶汁长大的，身上具有中国血统。切斯特·朗宁与他的反对派展开了精彩的论辩：

我喝过中国奶妈的奶，这是事实，但是喝过中国奶妈的奶就具有中国血统了吗？诸位先生，你们喝过加拿大的人乳就具有加拿大血统了吗？你们是不是也喝过加拿大的牛奶？那么，在你们身上不是也有加拿大牛的血统了吗？

进一步他说，也许你们长大不能仅靠“喝”，自然还得“吃”，吃鸡脯、吃猪排、吃羊腿，这样，你们的血统实在是很难认定了。

## 黑人与鳄鱼

1856年的斯科特黑奴案判决在美国引起强烈骚动，由引发展而来的林肯与道格拉斯关于奴隶制问题的大辩论，成为全美注意的中心。

辩论中，道格拉斯将《独立宣言》解释为：“当他们（指《宣言》的签名者）宣传一切人生来平等时，他们指的仅仅是白种人，而不是非洲人，他们说的是这个大陆上的英国人与出生和居住在英国的英国人一律平等；”

林肯立刻指出，道格拉斯的辩解在理论上是荒谬的，因为：“《宣言》里不只是没有提到黑人，连美国和英国之外的白人也没提到。……世界上其他白种人就都和这位法官所谓的劣等民族一道完蛋了！”

林肯认为，这种荒谬的解释，正表明了大法官顽固的奴隶制立场。“任何事情只要不妨碍在全国实行黑奴制，他都赞成。白人可以拖下去，但黑人决不可以拉上来。”

道格拉斯宣称：在黑人和白人之间的一切冲突中，他支持白人，但是在黑人和鳄鱼之间的一切问题上，他支持黑人，道格拉斯想讨好白人又讨好黑人，这个经过一番深思熟虑的论证曾迷惑了不少人。

但是，林肯向听众分析道：道格拉斯这段话包含两个推论：

“第一个推论似乎是，如果你不让黑人当奴隶，你就多多少少对不起白人，谁要是反对让黑人当奴隶，谁就是多多少少反对白人。这不是弥天大谎吗？如果白人和黑人之间真有不可避免的冲突，我肯定会和道格拉斯法官一样支持白人，可是我认为并没有这种不可避免的冲突。天地大得很，我们都可以里面自由自在地生活。让黑人自由，一点都不对不起白人。”

“问题的另一方面是，在黑人和鳄鱼之间的争斗中，他支持黑人。……我认为这个主张可以这样来解释：黑人对于白人，就像鳄鱼对于黑人；黑人可以理所当然地把鳄鱼当作野兽或爬虫对待，白人也可以理所当然地把黑人当作野兽或爬虫对待。这就是他的全部论据的要害所在。”

## 阿凡提诘难国王

有一天，阿凡提被召进王宫，国王给他出个难题，让他列出宫庭里的傻瓜名单。阿凡提略一思索，对国王说：“好吧，我明天就给您。”

第二天，阿凡提果真把傻瓜名单交到国王手里。国王打开一看，上面只有一个名字，就是国王。国王十分恼火，发吼似地叫道，“为什么只有我一个人？”阿凡提不慌不忙他说：“国王陛下，如果说宫庭里有傻瓜，而您身为国王却任用傻瓜当大臣，拿国家俸禄，那你岂不成了傻瓜；如果说宫庭里没有傻瓜而你却让我从根本没有傻瓜的宫庭里找出傻瓜，那您岂不也是傻瓜。所以，无论宫庭里有没有傻瓜，从这件事上讲，你就是傻瓜。”

## 论辩的悖论

走进论辩，如同走进一个大千世界。

自古以来，盛赞论辩者有之，贬斥者有之，但是谁也无法否定论辩对于人们所具有的奇特意义，甚至连否定的尝试也奇异地走向了反面。譬如庄子；

在春秋战国的诸子百家中，庄子属于反对论辩的一派。他的学说提倡天人一体，物我两忘。既然一切东西都是相对的，人们之间的争执还有什么意思呢？他说：

“假使我和你论辩，你胜了我，我没有胜你，你果然对吗？我果然错吗？我胜了你，你没有胜我，我果然对吗？你果然错吗？是我们两人有一人对，有一人错呢，还是我们两人都对，或者都错呢？我和你都不知道。凡人都育偏见，我们请谁来评别是非！假使请意见和你相同的人来评别，他已经和你相同了，怎么评别呢？假使请意见和我相同的人来评别，他已经和我相同了，怎么能够评别呢？假使请意见和你、我都不同的人来评别，他已经跟你和我相异了，怎么能评别呢？假使请意见和你、我都相同的人评别，他已经跟你我相同了，怎么能评别呢？那么，我和你及其他人都不能评定谁是谁非了，还等待谁呢？”（《庄子·齐物论》）

庄子以此论证了论辩不可能分出是非曲直，毫无意义。

然后用同样的道理，我们也能否定庄子自己的结论：说论辩毫无必要？姑且如此吧！那也就是说，这个判断正确与之相矛盾的判断——论辩是有必要的——是错误的。这个判断怎么来的？它是靠庄子力排众议，从那一篇洋洋洒洒的辩论中得出来的。换言之，庄子通过论辩证明了“论辩毫无意义”。既然如此，论辩不就变得有意义了吗？聪明的庄子设想到给自己设立了一个二律背反，透过它，我们恰恰经历了否定之否定的奇异恩辩。

当然，对于论辩来说，仅仅肯定它的意义还是远远不够的，为了回答庄子的挑战，我们还应深入下去：怎么理解论辩的理由，怎么判定论辩的标准，什么是诡辩，什么又是雄辩，及至论辩的语言艺术、谋略技巧……我们将由此走进一个五光十色的大千世界。借用苏东坡的两句诗来说，就是：

横看成岭侧成峰，远近高低各不同。

## 谎话的悖论

美国逻辑学家雷蒙德·斯穆里安还记得他小时候一次受骗的故事。那天正是愚人节，哥哥埃米尔对他说：“喂，弟弟，今天是愚人节。你向来没让人骗过，今天我要骗骗你啦！”于是斯穆里安严阵以待，可是整整等了一天，哥哥一直不动声色。最后妈妈只好要求哥哥来骗他。兄弟俩在深夜展开了一场有趣的对话：

埃米尔：这么说，你是盼我骗你喽？

斯穆里安：对啊。

埃米尔：可我没骗吧？

斯穆里安：没有啊。

埃米尔：而你是盼我骗的，对不？

斯穆里安：对啊。

埃米尔：这不得了，我已经把你给骗了！

斯穆里安到底受骗了吗？一方面，如果他没有受骗，那么他就没有盼到他所盼的事，因此他就受了骗。埃米尔正是这样认为的。不过从另一方面看，如果他受了骗，那么他就明明盼到了他所盼的事，既然如此，又怎么谈得上他受了骗呢？说受骗了其实没受骗，说没受骗却说明他受骗了，到底他受骗了没有？

这便是逻辑学上的悖论！悖论的奇特之处在于，你沿着一条无懈可击的推理一直往前走，看似步步春风得意，结果却发现自己已陷入四面楚歌的矛盾之中。我们再来看一些悖论：

据《圣经》及其他文献的记载，公元前6世纪，古希腊的克里特岛上有个名叫伊壁孟德的传奇式人物，他幼年时在一个山洞里睡着了，但他这一觉竟睡了57年，待到他醒来时却发现自己已经成了个学者，熟谙哲学和医学，成为这个岛上的“先知”。他曾说过这么一句话：

所有的克里特岛人都是撒谎者。

这也许是最早而又最简明的悖论，它困扰了人类几千年。这句话是真的吗？如果是真的，那么，伊壁孟德是克里特人，他必然说了假话。这是假话吗？如果是假话，那么克里特人就不是撒谎者，而作为克里特岛人的伊壁孟德也必然说了真话。从说谎话可以推出他说真话，从说真话又可以推出他说谎话。到底是真是假？为此，有人给了它一个生动的名字：“一步即成的、奇异的循环。”

这个奇异的循环令人类的思维规则在它面前束手无策。古希腊人曾为此大伤脑筋，一句话看上去完美无缺，却怎么会是既是真话又是假话呢？斯多噶派的克吕西波——一个被第欧根尼认为上帝写逻辑也不会超出他的大逻辑学家——专门写了六篇关于“说谎者悖论”的论文；一位希腊诗人叫菲勒特斯，他的身体十分瘦弱，鞋中常带着铅以免他被大风吹跑，他常常担心自己会因思索这些悖论而过早地丧命，后来也果真为它送了命。

真诚所至，金石为开，这样潜心殚智的研究，果然使问题有了突破。人们发现，这是一个全称判断，断定“所有的克里特人都是撒谎者”为假，并不能必然断定所有的克里特人都不是撒谎者，可能只有部分人。这样，如果伊壁孟德不属于这说真话的部分人，那么说谎者悖论就仍然是假的。于是麦加拉学派的欧布利德就把它改为：

“一个人承认自己说谎。”

或

“我说的这句话是谎话。”

这样，原先的问题就解决了。可是如此一来，反倒真正构成了悖论。斯穆里安是否受了骗？伊壁孟德的话是真话还是谎话？谁都无法简单作出一个确定的回答，因为它体现了语言中的自我涉及。再用东坡先生的话说便是：

“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”

## 胸中有圣人

据《传习录》记载：某次王阳明对众人说：“每个人心中都有个圣人，只是因为自信心不足，圣人就给埋没了。”然后他回头告诉于中说：“你胸中原就有个圣人。”

于中慌忙起来推辞。

王阳明说：“这是你自家有的，如何要推？”

于中还是回答说：“不敢当。”

王阳明说：“众人胸中都有个圣人，何况你于中，为何由此谦虚起来呢？靠谦虚是得不到的。”

于中便笑着接受了。

王阳明是明朝著名的大学问家，不过，此中的论辩却颇为可疑。他以“每个人心中都有圣人”证明于中胸中当然也有一个；继之，又以于中胸中有一个圣人来说人人胸中有个圣人。那么凭什么说于中胸中有个圣人呢？理由又是众人胸中都有个圣人，始终在论据和论题之间绕圈子，这在逻辑上叫做“循环论证”。于中开始并不承认，后来居然被王阳明的迷魂阵弄得晕头转向了。

问：谁最喜欢出口伤人？

答：军火商。

## 一毛不拔话杨朱

“一毛不拔”源出古代的杨朱。“杨子取为我，拔一毛而利天下，不为也”。（《孟子·尽心上》）因而它多少被认为是极度的自私自利。

其实，问题还有另一面；“不以天下大利易其胫一毛”。（《韩非子》），“为我”且“轻物重生”，这才是杨朱统一的人生哲学。据《列子·杨朱》记载：

禽子问杨朱曰：去子体之一毛、以济一世汝为之乎？杨子曰：世固非一毛之所济。禽子曰：假济，为之乎？杨子弗应。禽子出语孟孙阳。孟孙阳曰：子不达夫子之心，吾请示之。有侵若肌、肤获万金者，若为之乎？曰：为之。孟孙阳曰：有断若一节得一国，子为之乎？禽子默默有间。孟孙阳曰：一毛微于肌肤，肌肤微于一节，省矣。然则积一毛以成肌肤，积肌肤以成一节。一毛固体万分之中之一物，奈何轻之乎？（《杨朱》）

显然，在杨朱看来，全胜保真，不同于贪利自私，乱世的出现，恰是人们求利天下堕于物累的结果。治理乱世的要素绝不是以世人的奉献为代价，而是只要每个人都收敛自己的利欲。“古之人损一毫利天下，不与也；悉天下奉一身，不取也。人人不损一毫，人人不利天下；天下治矣”。

在这禅辩式的机锋之中，杨朱所论证的恰恰是绝对消极而避世的无私无欲观。这一思想的精义后来为老庄反复阐发，终于成为颇具影响的人生哲学体系。



## 天地无限

无限是庄子对天地的基本认识。时间是无限的，宇宙是无限的。正因为无限的存在，古往今来的一切又都是无本末的，不但没有结果，而且也没有开始。《知北游》中有一段假托是孔子与其弟子冉求的对话：

冉求问于仲尼曰：“未有天地可知邪？”仲尼曰：“可，古犹今也。”

仲尼曰：“……无古无今，无始无终。未有子孙而有子孙，可乎？”……

仲尼曰：“……先天地生者物邪？物物者非物。物出不得先物也，犹其有物也，犹其有物也，无已。……”

这段论辩极精彩，问未有天地时是什么样子，答曰：“古犹今也”，就是古的时候世界也像今天一样存在着，没有绝对的开始。冉求不懂，仲尼进一步解释：古今始终都是相对的，不是绝对的。古是相对于今而说的，在古的当时，古也是今，并且也有它自己的古。始是对终说的，始也是被产生出来的，对于自己的始来说，则始又是终。事物乃至世界的发展是一个无限的系列，任何一环都是继往开来，既是“父”，又是“子”。如果有一个环节不是“子”只是“父”，那就是说有一个绝对的开端，这不合理。其不合理就在于要一个不是子孙者去生子孙，当然不行，冉求仍不理解，仲尼又说：是否有物产生在天地之先呢？没有。天地乃万物的总和，认为有物生于一切物之前是不对的，物之前仍有物，物物如此，没有尽头。

## 无用之用

全生避害是先秦道家的根本观点。但对于“避”的方法不同，比如杨朱的避即为通常的隐遁。庄子则认为人世繁杂，不论隐藏得多么好，总还是难以幸免。所以到了庄子则进入了大彻大悟，从更高的观点看生死，看物我。这样就能超越现实世界。无用之用也含有这一意义。《人世间》中讲到一棵很大的栎社树，是不材之木，无所可用，所以匠人不砍它。栎社树于托梦对匠人说：“予求无所可用久矣。几死，乃今得之，为予大用。使予也而有用，且得有此大也邪？”最后总结说：“人皆知有用之用，而莫知无用之用也。”无用是全生的方法。善于全生的人，不能多力恶，也不能多为眷，须处乎善恶之间，力求无用，到头来反是对他大用。他在《山木》篇具体分析了这个道理：

庄子行于山中，见大木枝叶盛茂，伐木者止其傍而不取也，问其故，曰：“无所可用。”庄子曰：“此木以不材得终天年。”

夫子出于山，舍于故人家。故人喜，命竖子杀雁而烹之。竖子请曰：“其一能鸣，其一不能鸣，请奚杀？”主人曰：“杀不能鸣者。”明日，弟子问于庄子曰：“昨日山中之木，以不材得终其天年；今主人之雁，以不材死。先生将何处？”

庄子笑曰：“周将处乎材与不材之间。材与不材之间，似之，而非也，故杀免乎累。若夫乘道德而浮游则不然。无誉无訾，一龙一蛇，与时俱化，而无肯专为；一上一下，以和为量，浮游乎万物之祖；物物而不物于物，则胡可得而累邪！”

无用虽可全身以为大用，但无用终只是手段，仅仅保持这种手段仍很难彻底应付各种变化，所以它所揭示的意义，就在于必须从一个新的高度看待事物。这就是对现实世界的超越，否定一切，死生一也，那样自然就没有任何物累。

## 鼓盆而歌

在世俗人生中，有许许多多的灾祸，而最大的或许是死亡。但庄子对死亡却另有一番看法。《养生主》中讲到老子死了，秦失往吊，长号三声便罢。老子的学生责问秦失，既然是老子的好友，怎么这样草草寡情。秦失反过来批评那些痛哭者“是遁天信情，忘其所受”，他讲老聃之生，是偶然人世，应时而生；而偶然离开人世，也是顺理归天。如果一个人真像老子那样得道，生死安于常分，顺于天理，那么也就不会有哀乐之情了。

庄子本人恰巧也经历了一个类似事件。《至乐》篇载：

庄子妻死，惠子吊之，庄子则方箕踞鼓盆而歌，惠子曰：“与人居，长、子、老、身死不哭，亦足矣，又鼓盆而歌，不亦甚乎！”庄子曰：“不然。是其始死也，我独何能无概然！察其始而本无生，非徒无生也而本无形，非徒无形也而本无气。杂乎芒药之间，变而有气，气变而有形，形变而有生。今又变而之死，是相与为春秋冬夏四时行也。人且偶然寝于巨室，而我嗷嗷然随而哭之，自以为不通乎命，故止也。”

这段辩解极精彩。庄子认为人之生死，如万物之顺化，是自然之本性，而圣人对万物的自然本性有完全的理解，通过理解低消情，以理化情，所以无情。但这并不是说他无情，而是通于情化于情，可以说是不为情所扰乱。斯宾诺莎说：“无知的人不仅在各方面受到外部原因的扰乱，从未享受灵魂真正的和平，而且过着对上帝、对万物似乎一概无知的生活，活着也是受苦，一旦不再受苦了，也就不存在了。另一方面，有知的人，在他有知的范围内，简直可以不动心，而且由于理解他自己、上帝、万物都有一定的永恒的必然性，他也就永远存在，永远享受灵魂的和平。”（《伦理学》）庄子就是这样享受着“灵魂的和平”。

## 濠水观鱼

大小之辩，只有形式的不同，没有本质的差异，所以一旦通情知物，就能上升到无为的境界，至于形式的差异并不足道。《秋水》篇记有庄子与惠子的一段论辩：

庄子与惠子游于濠梁之上。庄子曰：“修鱼出游从容，是鱼之乐也。”惠子曰：“子非鱼，安知鱼之乐？”庄子曰：“子非我，安知我不知鱼之乐？”惠子曰：“我非子，固不知子矣。子固非鱼也，子之不知鱼之乐，全矣。”庄子曰：“请循其本。子曰：‘汝安知鱼乐’云者，既已知吾知之而问我，我知之濠上也矣。”

这一段辩论针锋相对，互相发难，从中可以发现庄子与惠子的不同性格。庄子所代表的是浑然物化的自然精神，惠子所代表提析名剖根的理智精神。庄子初谓鱼儿从容，这实是某种物看出一种冥悟，而惠子对此不能理解，便把这一判断加以理智解析，追问庄子判断与被断之间的因果关系。庄子不得不回归到理智中来，对惠子加以反问，但顺着这条路，并没有解答惠子提出的问题，也不能反而难倒惠子，所以当惠子再一次反问“子非鱼”的推断时，庄子又从理智之中抽回身来，“请循其本”，清理此问题最初呈现的情景。庄子又从理智之中抽回身来，“请循其本”，清理此问题最初呈现的情景。他说：“子曰：‘汝安知鱼乐’云者，既已知吾知之而问我”，这是诡辩，不是“循其本”的本，“循其本”的本是在“我知之濠上”一语中。在他们的论辩之中，既可见理性的力理，更重要的是显示了庄子追求的闪光。庄子恰恰是否定了对自然之物加以名相的寻究，欲图穷尽其理，他主张要依顺自然，从而也依顺自心。

## 奴隶制的辩证

在关于奴隶制的辩论中，林肯在他的一段笔记中写道：

“不管甲怎样确证他有权奴役乙，难道乙就不能抓住同一论据证明他也可以奴役甲吗？你说因为甲是白人，乙是黑人。那么，就是以肤色为依据喽。难道肤色浅的人就有权去奴役肤色深的人吗？那么你可要当心，因为按照这个逻辑，你就要成为你所碰到的第一个肤色比你更白的人的奴隶。你说你的意思不完全是指肤色吗？那么你指的是白人在智力上比黑人优异，所以有权去奴役他们吗？这你可又要当心，因为按照这个逻辑，你就要成为你所碰到的第一个智力上比你更优异的人的奴隶。”

## “暴民统治是对法律的摧毁”

反推必须充分说理，这就要求思考更富于辩证性。

章太炎先生讲过这么一件事，1906年，风传满清政府要高度实行中央集权，把财政兵权都归几个满族官员掌握。有些人感到很紧张，认为若这么一来，革命便愈难成功。太炎先生说：“若依兄弟看来，正是相反。以前满洲将士曾打准噶尔部，青海等处，每战必胜，到得川、楚、‘教匪’起来，满洲兵就不能抵敌，全是杨芳、杨遇春等为虎作伥，方得‘教匪’死命。太平王起来时，赛尚阿、乌兰泰辈，没一个不一败涂地，修竟靠着几个湖南督抚，就地捐厘，兼办团练，才能够打败洪氏。照这样看，督抚无权，革命军正是大利，有什么不好呢？”（章太炎在《民报》纪元节大会上的演说，1906年12月2日）

鲁迅先主在一次演讲中说，提到嵇康和阮籍的罪名，一向说他们毁坏礼教，但据他个人的意见，应是信礼教迂执之极：“魏晋时代，守奉礼教的人看似很不错，而实在是毁坏礼教，不信礼教的。表面上毁坏礼教者，实则倒是承认礼教，太相信礼教。因为魏晋时所谓崇奉礼教，是用以自利，那崇奉的也不过偶然崇奉，……于是老实的人以为如此利用褻渎了礼教，无计可施，激而变成不谈礼教，不信礼教；甚至于反对礼教。——但其实不过是态度，至于他的本心，恐怕倒是相信礼教，当作宝贝，比曹操、司马懿要迂执得多。譬如有一个军阀，那军阀从前是压迫国民党的，后来北伐军势力一大，他便挂起了青天白日旗……，他还要做总理的纪念周。这时候，真的三民主义信徒——倒会不谈三民主义，或者听人假惺惺的谈起来就皱眉，如真反对三民主义模样。所以我想，魏晋时所谓反对礼教的人，有许多大约也如此。（鲁迅《魏晋风度及文章与药及酒之关系》1927年7月23日）

不为表面的假象所迷惑，通过现象而抓住本质，它深刻地体现了鲁迅先生独具卓识的逻辑力量。加之就近设譬，喻以浅显易懂的例证，反推就有足够的辩证性和说服力。

唐朝时唐太宗李世民对不少人以官谋私，接受贿赂，非常憎恶。决意设计狠狠地刹一刹这股歪风。一天，皇上秘密派自己的亲信试着用财物去贿赂官员们，有一个管门关的官员接受了一匹绢布。皇上知道后，非常恼火，准备下令将他处死。户部尚书裴矩不同意，说：“此事是陛下您派人去贿赂他，他才接受的，这本是用法来陷害人，恐怕不符合古人说的‘用道德教导人们，用礼节约制人们’的精神。”

林肯在一次演讲中，也提到类似的道理。当时，美国社会有人主张以私刑处死罪犯亦有利于社会安定。说罪犯或被烧死，或被法律处死，他个人的结局部一样。林肯坚决不同意，说：“人们今天心血来潮要把赌徒吊死或者把杀人犯烧死，他们应该记住，在于这种不常有的混乱中、他们很可能把一个既不是赌徒也不是杀人犯的人当作赌徒或杀人犯吊死或者烧死，而明天的暴徒学他们的榜样，也很可能由于同样的错误而把它们之中的几个人吊死或烧死。不仅如此，无罪的人，那些坚决反对任何违法行为的人，却同有罪的人一样，在私刑的淫威下受害，这样逐步发展下去，最后就会把为保护个人生命财产安全而建立起来的全部堡垒摧毁，弃若敝履。而且这种行为还会助长怂恿逍遥法外的不法之徒，同时使安分守法的好

人彻底感到绝望。总之，暴民统治是对法律的摧毁。”（《对伊利诺斯州斯普林菲尔德青年学会的演说》1837年1月27日）

私刑的支持者仅仅看到它能够处死罪犯，林肯却全面地阐述了这种方法必然导致对法律社会的破坏，其出色的反推论证，几乎可以说是精彩之极。它捍卫了法律的正义和尊严，也是反推论证中不可多得的珍品。

## 格登纳的绝招

随便邀请一位漂亮姑娘吃饭而又使她无法拒绝，这在很多人看来是件难事。美国滑稽大师马丁·格登纳在这方面却有绝招，他根据哈佛大学数学教授贝克先生告诉他的计策，成功地和一位年轻姑娘一起吃了顿很好的晚饭。

格登纳对这位年轻姑娘说：“我有三个问题。每个问题请你给我肯定或者否定的回答。第一个问题是：你愿意如实回答我的下面两个问题吗？”

“愿意。”姑娘微笑地点点头。

“很好，”格登纳继续说过，“我的第二个问题是：如果我的第三个问题是‘你愿意和我一道吃饭吗？’那么，你对这两个问题的答案是不是一致的呢？”

可怜的姑娘不知如何回答是好，因为格登纳的第二个问题和第三个问题构成了逻辑学上所说的条件联系，无论那姑娘怎样回答第二个问题，她对第三个问题的回答都是肯定的。

条件联系是指二件事物的存在彼此有一种依赖关系。比如：

甲：假如这次给我长工资，今后一定好好干。

乙：假如你以前好好干，这次一定会长工资。

究竟今后好好干依赖于现在长工资还是现在长工资依据于以前好好干？不同的人会把它构成不同的条件联系，这一正一反，意思却截然相反。

19世纪德国著名画家阿道夫·门采尔一天接受一位画家的诉苦。那位画家说：“我真不明白，为什么我画一幅画只需一天时间，可卖掉它，却要等上一年。”门采尔认真的回答：“亲爱的！请你颠倒过来试试吧！要是你花一年工夫去画它，那在一天里准卖出去！”

条件联系还能使恋人之间生出盎然的趣味来：

一对情侣怄气，彼此决定“惩罚”对方，一个星期互不打电话。

一个星期后，女方先开口了：“既然你能忍得住七天不打电话来，我就忍得住七天不接电话。”

本身并非是条件联系，姑娘却偏要把它扯成是条件联系，这一辩却也有它奇特的效果，使姑娘既表示了主动又避免了尴尬。

我国宋代著名书画家米芾性情潇洒，倜傥不羁，好诙谐，善幽默。他年轻时曾做过县官，传说有一年，天旱不雨，蝗虫为灾，他下令全县百姓大力捕杀，当时邻县也正在闹蝗灾，该县县官非但不组织人力捕蝗，反而以为是米芾搞鬼，把蝗虫驱逐到他的县境里，于是行文责问。米芾提笔在上面题了一首打油诗把原文迟回，诗是这样写的：

蝗虫本是天灾，不由人力挤排；

若是敝邑遣去，却烦贵县发来。

本是自然灾害，邻县的县官却要责怪米芾，“若是敝邑遣去，却烦贵县发来。”那县官看来只能束手无策了。

明朝《五杂俎》中有一则《死后佳》：

宋叶衡罢相归，日与布衣饮甚欢，一日不怡，问诸客曰：“某且死，但未知死后佳否？”一姓金士人曰：“甚佳。”叶惊问曰：“何以知之？”士人曰：“使死而不佳，死者皆逃归矣，一死不返，是以知其佳也。”满座皆笑。



死后无论佳否，死者都不能逃回人间，一死不返而知其佳，这二者并不构成条件联系。生死之鑿，毕竟不同于叶衡君罢相为民，愿意也罢，不愿意也罢，一迈过门槛，是半点也由不得自己了。金姓士人的高妙在于他用一个不是条件联系的“条件联系”，回答了一个不是问题的“问题”。

问：有一个婴儿喝了牛奶之后，一星期重了十公斤，为什么？

答：那是一头刚出生的小牛。

## 醉汉·罗素·教皇

一个汉子在某酒吧间里。突然，他朝桌子猛捶几拳，说道：“给……给……我来杯酒，给……给……人人都来杯酒，因……为我喝酒，人人都……都喝酒！”于是举座皆欢，各饮一杯。过了一阵，那汉子又说：“给……给……我再来杯酒，给……给……人人都再来杯酒，因……为我一喝二杯酒，人人都喝二杯酒！”于是举座皆欢，各饮二杯。刚一喝完，那汉子走到柜台猛地扔下几块钱，说道：“我一付款，人人都……都……都付款！”

“我一喝酒，人人都喝酒。”这一直被认为是一句醉汉在酒后吐出的胡言，可是逻辑却会让你大吃一惊的！

当斯穆里安和哲学家约翰·培恨谈天时，就冒出了一种更有戏剧性的款式：证明地球上有一个女子，如果她不再能生育，全人类就要渐趋消灭。

如果  $2 \times 2 = 4$ ，那么纽约是个大城市。

显然它们不是一种条件联系，却是一种蕴涵关系。

据说大逻辑学家罗素告诉一位哲学家假命题蕴涵任何命题后，那位哲学家颇为震惊，他说：“尊意莫非由 2 加 2 等于 5 能推出你是教皇？”罗素答曰：“正是。”哲学家问：“你能证明这一点么？”罗素答：“当然能。”他立地发明了下面这个证明：

- (1) 假定  $2 + 2 = 5$ ；
- (2) 由等式两侧减去 2，得出  $2 = 3$ ；
- (3) 易位后得出  $3 = 2$ ；
- (4) 由两侧减去 1，得出  $2 = 1$ 。

请看：教皇与我是二人。既然  $2 = 1$ ，教皇与我是一人。因此我是教皇。

## 不情愿的科学预言

在 19 世纪法国科学院的一次年会上，光的波动学说的奠基人，物理学家佛累治尔与光的微粒学说的忠实拥护者，数学家泊松展开了一场激烈的争论。

泊松说：“如果波动说成立，那么一点点状光源所发出的光可以绕过一个不透明的圆盘而聚焦在圆盘后面阴影的中央，可是，光是沿直线进行的，绕盘聚焦不可能，所以波动说不成立。”

乍一看，似乎有道理。可是坚信波动说的佛累治尔并不认输。他承认了泊松的推论的大前提，但不承认小前提。他相信光是能够绕盘聚焦的。过不多久，他真的用实验证明了这一点：在圆盘阴影的中央果然出现了一个奇妙的光点。这就是后来物理学中称为“衍射”的光学现象。

这场科学史上的著名辩论，双方运用的都是假言证法。这是一种前提至少有一个是假言判断，并且根据假言判断前后件的逻辑关系进行推演的方法。

先看佛累治尔的论证：

如果波动说成立，那么光能够绕盘聚焦；

波动说成立。

所以，光能够绕盘聚焦。

佛累治尔的推论属充分条件的肯定前件式。前提也正确，故而最终为事实所验证。

再看泊松的论证：

如果波动说成立，那么光能够绕盘聚焦，光不能够绕盘聚焦，所以，波动说不成立。

## 审判战犯寻依据

1945年纽伦堡审判，纳粹战犯的辩护律师雅尔赖斯教授宣称，国际法庭是处理国家关系的。国际法不直接适用于个人，它并没有规定对个人进行惩处。战犯的行为既然代表了国家的行为，那么应由国家负责，其个人并不负有任何责任。

雅尔赖斯的论证，遭到了英国肖克罗斯爵士和苏联鲁登科中将的坚决反驳。

肖克罗斯爵士指出：“战争犯罪把许多个别的人拖进国际法的范围。这是因为，违反国际法的罪行是人于的，而不是抽象的实体，只有通过惩处犯有此类罪行的个人，才能使国际法的规定发挥其效能。”

鲁登科中将进一步指出：“在这种情况下，具体的个人不仅破坏了国际法的准则，而且他们在实现此类行为时，有可能犯下各种各样形式极为不同的触犯民法和刑法的活动。由于他们所干的这些破坏行为，他们也犯下了个人该受惩罚的罪行，决不可能将一切行为责任都推向国家。”

## 一张桌子

爱尔兰哲学家约翰·司各脱·伊里杰纳任法国宫廷学校校长时，查理二世时常同他开玩笑。某次查理二世与伊里杰纳共进午餐，两人频频举杯，查理二世突然问他：“一个爱尔兰人和一个酒鬼有何区别？”查理二世突然问他：“一个爱尔兰人和一个酒鬼有何别区？”查理二世的问话是双关语，因为伊里杰纳是爱尔兰人，爱尔兰人的发音是 scot，而酒鬼的发音是 sot，很相近。查理二世的意明很明显是要说伊里杰纳是酒鬼。

伊里杰纳机智地回答：“一张桌子。”意思是说桌子这边是爱尔兰人，那是酒鬼，反而把查理二世奚落了一顿。

## “我不是疯子”

1803年，爱尔兰政府宣判伊墨刺多的死刑，主要借口是说他“卖国投法”。对此，伊墨刺多在《辞世演说》中仅用两个“三段推演术”就将不实之辞推倒了。他说：

“先生编造许多牵强附会的证据，说我卖国，判官先生！我不是丧心病狂的人，我的所作所为，决不是卖国，更不是法国的密探。我的希望、我的行为，不是为我个人权利，实在是为我的好名誉。我要模仿爱尔兰的义士，所以我替国民出力，替国家出力。不料先生一定要说我是卖国贼！我如果卖爱尔兰的独立法国，只不过将法国的虐政，来换英国的虐政啊！出死力换到了，但是没有幸福享。我不是疯子，我肯做这种疯了做的事情吗？”

“啊呀！我本国的爱尔兰诸君，我爱本国自由，我希望本国独立，按照着我的门第及教育，承袭祖先的位置，如做高做专制的魔王，我也可和先生相比。”

## 苏东坡的逻辑驳斥

据载，有一次欧阳修和他的学生苏东坡闲谈。

欧阳修说：“听说，有一个人，乘船遇上刮大风，受惊吓得了病。医生知道后，取来多年的舵把子，上面浸透了舵工的手心汗，刮下细本屑，加上丹砂、伏神等药，让他喝了下去，马上就好了。这似乎像儿戏一样，却问不出所以然来。”

苏东坡接着老师的话茬，从逻辑上进行了驳斥。他说：

“如果这种说法是正确的，那么，用笔墨烧灰给读书人喝下去，就可以治昏情病了；喝一口伯夷（孤竹君之子，与其弟互相推谏王位）的洗手水，就能治贪心病了；吃一口比干（商纣王的臣子，因谏诤被杀）的残羹剩汁，就可以治好拍马屁的毛病；砥一舐刘邦大将樊哙的盾牌，可以治疗胆怯病；闻一闻美女西施的耳环，可以除去皮肤病。”

欧阳修听了，哈哈大笑。

## 法庭论争的实录



## 以情感人

被告江琴琴原是女知青，在插队时被同村农民杨某强奸。事后，杨抓住江羞于声张，忍辱偷生的弱点，不断对江随意玩弄和摧残。江于 1970 年返沪与王某成婚，婚后第八天，杨某又追踪上门，逼江限期离婚。江无计可施，示意其弟及丈夫动手，打死杨某。此案一度轰动上海，事实清楚，证据确凿，且有一定民愤。在法庭论辩时，江的律师李国机作了一段感染力很强的陈述：

“ 审判长、公诉人，现在站在法庭上的被告，是故意杀人犯江琴琴。她与被害人是什么关系？现在是杀人犯与被害人的关系，而过去，是知青与农民的关系，是被侮辱者与侮辱者的关系，是被损害者与损害者之间的关系。当年江琴琴孤身落户异乡，无亲无眷……岂料杨对江心怀歹意后，在一个漆黑的夜晚潜入江的简陋卧室，将其强行霸占……一个远离亲属的懦弱女子遭到平生最耻辱的打击后，其悲痛欲绝之状是可想而知的，……江琴琴落实政策回沪后，认为从此可以摆脱杨的纠缠了。但游手好闲的杨某又追踪寻至，以张扬两人隐私生活要挟，逼江服从其意。江为了维护一个姑娘的脸面，惟能饮泪就犯。有时江身感不适、有意躲避杨时，杨待夜深人静，就用碎石敲击江卧室，她怕惊动四邻，被父母察觉，只好违心开门，让杨发泄兽欲之后离去。江被杨折磨长达数载，实无办法解脱……。为了摆脱杨某的纠缠，江琴琴选择了与别人结婚的办法。但就在新婚的第三天，杨某竟要江支走丈夫与其同居。江惧怕杨的淫威，极为错误地同意了。杨一步得逞，步步紧逼。在忍无可忍的情况下，惨案终于在被告婚后第八天发生了……这就是本案的内部背景。本律师均有确凿的证据，之所以要谈这些事实真象，目的是供法庭量刑时作必要的参考。”

## 釜底抽薪

某监狱长 C，国庆节前的一天上午召开全监干部会议，布置国庆节安全保卫工作。布置完毕，会议进入讨论阶段，C 和一位同志 D 到家里拿香烟，见门紧闭，里面门锁上了保险，敲不开。C 从门缝中一看，惊叫起来，他看到妻子倒在地上，便将门踢开，抢先冲进去抱着妻子的头喊叫。然而他的妻子早已气绝身亡了。书桌上留着一封没写完的信，屋后窗户大开。经检查在窗外拾到一把小锤，上有血迹，并无指纹。窗台上未留有踩踏的足迹。据分析是趁死者写信不备时一锤将其击毙，而后越窗逃走的。窗外不远处是劳改犯人出没的场所，故怀疑是劳改犯报复杀人案件。

事情出乎人们意料之外，侦查部门将监狱长 C 拘捕起来了。C 是老侦察员出身，预审人员 A 是他的老战友，在如何审讯犯罪分子的手法上，两人都是内行，内行审内行，确实十分困难。

预审员 A 深知 C 一向气质稳重，性格倔犟，沉默寡言。A 第一次审讯，开门见山指出被告人犯罪的性质，但 C 只是说：“我的妻子被杀，我是原告人，现在倒变被告人……”说完只是不服从地摇头，不再回答。预审员 A 知道不抓住关键，审讯是很难深入下去的。于是以全部精力放在证据分析、检验上。一切准备就绪，依靠证据，运用“釜底抽薪”的计谋进行审讯：

问：“你 9 点 05 分讲完话离开会议室到哪里去了？”

供：“到厕所大便。”

问：“什么时间回到会议室的？”

供：“大约 9 点 15 分。”

问：“你近来身体有病吗？”

供：“没有。”

问：“既然没有病，为什么改变了你大便的习惯时间？你的习惯时间应该在早上起床之后，这个习惯你已经保持 20 多年了。你的这一习惯也是大家都了解的呀！你借此扯谎，能够掩盖真相吗？”

供：“这只是你的分析。”

问：“你也是内行，根据死者胃内残食的检验，死亡时间，应该在 9 点 25 分左右，罪犯行凶时间，正是在 9 点 15 分左右，这也是你离开会议室的时间，你回到会议室的正确时间是 9 点 20 分。由会议室出来到你家里，来回时间只需要六七分钟，你在家呆了 8 分钟，这 8 分钟足够你与死者周旋了。”

供：“你对我个人时间的安排，完是分析。”

问：“你这上衣胸前的血是从何而来？”

供：“这有人证，是我进入现场，心情激动，抱着她呼叫沾上去的血呀！”

问：“沾上去的血迹，应该是块状，喷溅上去的血迹，根据不同的物质，分有爆炸点状和群点状。这点常识你也是懂得的。你这件黑色毛呢制服上，有你故意沾上去的块状血迹，为什么又有喷射点的血迹呢？”

C 无言答辩，绷紧嘴唇，合闭双眼。继而要求预审人员 A，看在老战友的情份上，关照一下他的孩子，便交代了谋杀妻子的全部罪行。

原来，C 长期怀疑妻子与他人有奸情，暗中监视，企图捉奸，未有

结果。两个人感情逐渐恶化，经常吵架。女方不愿与 C 同房，使心胸狭窄的 C 对其妻更加怀疑和痛恨。终于在 9 月 30 日的会议中途，以解大便为由，溜回家中乘妻子写信给表哥时，用准备好的犯人用来锤碎石的小铁锤，将她打死。C 反锁上门，从后窗跳出溜走了。因他注意安排现场，窗台上下都没有明显痕迹。又故意将小铁锤丢在窗外，以示是向劳改犯人住宿的方向逃走的。但在 C 锤击妻子时，妻子的血却喷射到他的呢上衣上。不过他穿的黑毛呢料制服，不注意是看不见的。10 点以后 C 约人同去他家拿烟，是来破坏现场的，并有意抱着妻子的头喊叫，让她的血污染自己的上衣，谁知经不起对物证的检验，在块状血迹中暴露了喷射状血迹。审讯人员抓住了关键，根据 C 作案的致命弱点，使得被告人的防御阵线彻底崩溃。

这个案例证明，无论多么复杂的问题，其中心有一个关系重大的核心，找到了它，就把握住了决定全局的关键。学会排除枝节因素的干扰，洞悉主要矛盾所在，就可以主动控制全局。

问：早晨醒来，每个人都会去做的第一件事情是什么？

答：睁眼。

## 郑板桥审石头

乾隆七年（1742），郑板桥任山东范县知县。他上任后一直不去拜望该县的大财主大绅士和那些地痞流氓，而喜欢到乡下去明察暗访。这些土豪劣绅们于是就串通起来捉弄郑板桥。

一天，郑板桥出外办公务，回衙门的时候，已经傍晚了，当他的轿子刚到衙门口就走不动了，只见街两边吵吵嚷嚷拥过来一帮人，他们一边高喊：“县大爷来了，闲人让开，闲人让开！”一边又在起哄，反把衙门口堵了个水泄不通。原来这街两旁有摆小摊子做生意的，有卖煎饼、油条的，有卖针头、麻线的，还有修桶的、补锅的。他们一见那些不三不四的家伙吆喝着拥过来，知道准没好事，手脚快的赶快收起摊子就躲开了，不巧有个卖粥的老汉没来得及躲开被挤到墙边上，那粥罐子“叭”的一声撞到一块大青石上，被摔得粉碎。忽然一个满脸大麻子的家伙，跳到老人面前，上去“叭叭”就是两耳光，把老人打得鼻青脸肿，旁边看不顺眼的人就出来为老人打抱不平，于是这些流氓趁机大吵大闹起来。

郑板桥心想我今天倒要好好看看这出戏：他一声“落轿”！不慌不忙地从轿里走出来，问道：“你们聚在衙门口大吵大闹，成何体统！是何道理？”话音刚落，那大麻子就揪住老人的衣襟窜上前答道：“禀告老爷，我们在衙门上接您，这老头儿却故意捣乱，把粥罐子砸了拦您大驾，请老爷严加问罪！”郑板桥喝叱麻子把手松开，这位忠厚的老汉颤颤兢兢地分辩说：“回老爷，我全家五口，全靠卖粥为生。今日刚上市一文钱还未卖到，就被人有意绊倒在地，粥罐子也砸烂了。小人被冤枉，求老爷作主。”这时一个胖财主上前说道：“老爷在上，小人看得清清楚楚，明明白白，作孽的是块七棱八角的大青石头。这倒要请老爷明断是非！”胖财主的话音一落，一批地痞恶棍七嘴八舌附和说“这话不错，老爷身为父母官，理应给百姓作主，查个清楚，断个明白。”

郑板桥看着可怜的老汉脸上被打的青一块，紫一块的，心里有数，眉头一皱，计上心来。然后，故意显得郑重其事他说道：“既然大家都说这块大青石是惊扰我县大爷的罪魁祸首，那么，我就开堂审理这件案子，而诸位都说亲眼所见，就一齐到大堂上作证吧！你们如若不去，我审石头，它赖账，这案子怎么好断呢？”财主恶棍们暗自好笑，心想这位老爷真是怪物，自古哪有审石头的？我们不妨去看看他如何审法。

一会儿，大堂正中太师椅上坐着县大爷郑板桥；堂前一边跪着卖粥的老汉，一边是五花大绑的石头，两旁站着胖财主、大麻子等一帮证人。堂上气氛严肃，鸦雀无声。

“叭！”惊堂木猛地一敲，郑板桥指责石问道：“好个可恶的石头，你因何无事生非，将老汉粥罐砸破？快快给我如实招来。如若不招，将你砸个粉碎，扔进粪坑！”连问三遍，石头不语，郑板桥又惊堂木一敲，喝道：“来人！给我将它重打四十大板！”

衙役们举起大板“叭哒，叭哒”就打，嘴上还一五一十地数着，这时候，站在两旁的“证人”一个劲地挤眉弄眼，暗自发笑。

坐在堂上的郑板桥看得真切，突然大吼一声：“你等证人，不好好听我审案，暗中捣什么鬼？”大麻子赶忙回答：“老爷，小的怎敢捣鬼，只是想笑，笑这石头是没嘴的哑巴，就是审上三年五载，打上千儿八百，怕也

供不出话来！”“怎么这石头是哑吧？”郑板桥故作惊讶问。众人答道：“千真万确，石头不会说话！”“没有嘴巴不说话，它可会去动？”郑板桥又问。“老爷，石头又没长腿，怎么会走呢？”众人笑道。

“住口！”郑板桥猛地把惊堂木“叭”地一敲，霍地站起来喝道：“你们明明知道这青石头一不会说话，二不会走路，它能欺负这卖粥的老汉，成为砸碎粥罐的罪魁祸首？这分明是你等存心不良，嫁祸于石，欺骗本官。欺官如同欺父母，我今天对你等决不轻饶！”

这一下子可把财主恶棍吓得屁滚尿流了，他们原打算寻衅闹事捉弄郑板桥，没想到反而被他“捉”了。平时这伙人耀武扬威，可现在要尝那板子的滋味，一个个全部软了，扑通一下全部跪到郑板桥面前，如同鸡啄米连连磕头求饶。

郑板桥自然有他的算盘，惊堂木一拍“打！”等有人挨了十大板，又说：“你们既然磕头求饶，本官也不为难你们，但还差三十板子是继续打呢？还是留下赎罪钱，放你们回去？”这些贪生怕死的家伙心想，这四大板打下来皮开肉绽，不瘫也得瘸。一个个都说：“老爷开恩，我们给钱，给钱。”

财主，恶棍走了，留下满满一箩筐的钱，郑板桥把那个卖粥的老汉扶起来，将满筐的钱全给了他，还安慰了老人一番，又派人送他回家，老人感激万分，逢人就说范县来了个郑青天。而那些豪门财主，地痞恶棍收敛得多了，再不敢明目张胆地欺侮百姓和算计郑板桥了。

#### 真正的爱情

1978年，一位已婚农村青年考上大学，毕业后到法院申请离婚。其理由是“妻子文化水平低，与自己没有共同语言。”针对这个命题，法院工作人员与他展开了辩论。

A：你的妻子与你文化知识有了差距，你认为没有共同语言，这能成为你离婚的理由吗？

B：没有共同语言，就意味着失去了爱情，需要去寻找真正的爱情。

A：如果你离婚，再同一个女大学生结婚，以后你又考上研究生怎么办？还去寻找真正的爱情吗？

B：……

A：假如过几年你当上了讲师，升了副教授或者成为国内外知名专家……那么，你需要寻找多少回“真正的爱情”呢？再结几次婚呢？

## 法官智判“学费之讼”

关于普罗特塔戈拉和他的学生爱瓦特尔“学费之讼”。师生之所以闹到法庭上，是因为爱瓦特尔拜普罗塔戈拉为师学习法律时。双方签订的合同规定：学费分两次交付。毕业时付一半，另一半学费在爱瓦特尔赢得第一次讼案后再付。谁知学生毕业后，迟迟不出庭打官司，老师收费心切，便向法庭提出诉讼，告爱瓦特尔不付另一半学费。

法庭受理了这件案子。在法庭上，老师得意地宣称：请法官径直宣布被告败诉，付钱给我。因为：

他若官司打输了，他自应按法庭判决付我另一半学费；他若官司打赢了，按照合同规定，他也应付我另一半学费；总之，他都必须付我一半学费了。

谁知学生毫不示弱，站起来说：“请法官直接宣布原告败诉，因为：这场官司我若赢了，按照法庭判决，自然不会付老师另一半学费；这场官司我若输了，那么按照合同规定，我仍不需付另一半；这场官司我不是赢就是输；

总之，我是不必付另一半学费。”

## 洛克菲勒心平激律师

美国十大财团的首富——老洛克菲勒是洛克菲勒，财团的创造者。他以阴险、奸诈、残暴称著于全世界。

洛克菲勒与他人为生意上的事发生纠葛，打官司上了法庭。在上法庭之前，对方的律师曾多次去信洛克菲勒公司询问各种事情。从法律的角度上讲，对方的律师是无权过问这些事情的。所以洛克菲勒一直没有给他答复，也没有准备在法庭上出示他的原信。

然而在法庭上，对方律师却讲起了他写信给洛克菲勒石油公司的询问信。对方律师每说到什么时候去了一封信，信内容写的什么之后都这样说：“洛克菲勒先生，请你拿出那天我写给你的那封信。”

法官听了之后也都这样问：“洛克菲勒先生，你收到那封信没有？”

洛克菲勒每次都平静他说：“收到了，法官先生。”

法官接着每次都这样再问：“你写回信了吗？”

洛克菲勒则是每次都以同样平静地语气回答：“没有。”如是几次三番，使得对方律师逐渐冒起火来。洛克菲勒则不气不恼，回答问题像聊闲话似的，根本不把对方的提问当一回事。

洛克菲勒还是照样小声地回答：“都收到了，法官先生。”

法官又向：“你一封信都没有回复吗？”

“没有。”洛克菲勒还是照样平静地回答。

对方律师听了，不禁咆哮起来，怒声喝问：“你为什么不给我回信？难道你不认识我吗？”

洛克菲勒依然平静得如黑夜，语气同洋是聊闲话似的：“我怎么会不认识你呢？只是从法律上你是无权询问那些事情的，所以我才没有回你的信。”

对方律师听他这么一说，更加暴跳如雷，他气得嘴唇直哆嗦，指着洛克菲勒大喊：“你……你……你……”

## 坦白从宽抗拒从严

吴树杭因盗窃罪两次被劳改，服刑中越狱潜逃，在苏皖两省三县入舍连杀 5 人，抢走财物，该犯暴戾恣睢、穷凶极恶，又老奸巨滑、巧舌如簧。抓获归案后，玩弄花招，始终不交待实质性问题。此后，案件转移至常熟县公安局，言科长与之展开了一场唇枪舌战：

“你是师范毕业生吗？”言科长问。

“是又怎么啦？”

“你受过国家中等教育，当过教师，能说会写，承认与其他犯人有不同之处吗？”

“嗯，有一点儿。”

“你钻研过国家的刑法和刑事诉法吗？”

“久病成医嘛。”

“你不仅为自己量刑，还会替同监犯量刑；他们恭称你是‘量刑土专家’。有这说法吗？”

“胡扯的，不作算，那是哥儿们有意抬举的。”

“你懂得死刑的含义吗？”

“死刑适用于罪大恶极的犯罪分子。”

“你罪大恶极了吗？”

“没有。”

“没有？那你 7 个月来为啥都讲判自己死刑也够了？”“这……这……那是说着玩的。”

“这句话你不厌其烦他说了一百多次，你是个犯人，说的话要负法律责任，你说是吗？”

“嗯。”

“这么看来，你还隐瞒着更大的事实了。”

“不，不，不！……我有罪……罪行，都……都详细交待了啊。”

“你仔细瞧瞧墙上这八个大字吧——坦白从宽，抗拒从严！”吴树杭终于瘫倒了……



## 李大钊反诘法官

中国第一位马克思主义者李大钊在法庭上受审时，法官杀气腾腾地说：

“李大钊你听着：你自小缺少教育，青少年时期就不老实。天生一副反骨，处处与政府作对。踏上社会之后，你一天也没有消停过……”

李大钊极为镇静地反问：“法官大人，你说的都是些虚夸不实的词儿。什么反骨啦，消停啦，这算什么犯罪事实？”他继而笑着反击道，“我要审问你们可有根据。你，主审法官何丰林，曾伙同张作霖，一次就谋杀了376人，犯有十恶不赦的杀人罪……”

何丰林气得脸色铁青，嘴唇发抖，暴跳道：“不准你胡说八道！”

左右法官狐假虎威地乱叫：“你要知道，这是什么地方。在军法会审的法庭，哪有犯人反过来问法官的道理……”

## 真正的杀人凶手

京汉铁路总局警务处长魏学清的父亲，为看女伶风骚泼旦“夜明珠”的上场戏，不顾铁路行车规章，迫令工人黄得发、江有才开压道车冒进，造成黄得发跳车负伤，江有才被魏处长父亲拖住冤死的惨剧。真正的杀人凶手正是魏处长那位已经死去的父亲，但是反动当局却要工人黄得发、江有才负法律责任。对此，律师施洋在法庭上愤怒地揭露了真正的杀人凶手，对造成工人家破人亡惨剧的魏处长之流提出了血和泪的控诉。

“工人兄弟们，哪个父亲不爱孩子？哪个儿子不爱父亲？父亲被谋杀了，做儿子的能俯首贴耳不表示抗议吗？不能！但江有才的儿子还未满两岁，他不会说话，他生在穷苦的工人家庭里·吃不饱，穿不暖，他现在病在母亲的怀抱里，除了干嚎之外，做不出任何表示。工人弟兄们，哪们妻子没有丈夫，哪个丈夫没有妻子？她没有丈夫，她的丈夫江有才被魏处长的父亲谋杀了；她难道心甘情愿俯首贴耳地不表示反抗吗？不能！但是，她不敢有所表示，她从小受尽了有钱有势人的压迫。她从小过着牛马不如的生活，她体弱，她胆怯，她现在除了悲痛啼哭之外，作不出任何表示。这难道是公道的吗？我们难道不应该要求魏处长父亲的孩子魏处长负责赔偿死难家属的一切损失吗？”施洋律师的控诉震撼人心，催人泪下，激起了广大工人对黄得发、江有才的同情和对魏学清的不满，造成了有利于主持公道的气氛。

## 夏明翰的回答

1928年，由于叛徒告密，年仅28岁的共产党员夏明翰不幸被捕，敌人用尽种种酷刑都不能使他屈服。在法庭上，国民党反动派进行了最后一次审讯。

“你姓什么？”

“姓冬。”

“胡说。你明明姓夏为什么乱讲？”

“我是按照你们国民党的逻辑在跟你们讲话。你们都是这样：把黑说成白，把天说成地，把杀人说成慈悲，把卖国说成爱国。我姓夏就当然应该说成‘冬’！”

“多少岁？”

“我是共产党，共产党万万岁。”

“籍贯”

“革命者四海为家，我们的籍贯是全世界。”

“宗教信仰？”

“我们共产党人信神不信鬼。”

“那么你没有信仰？”

“有信仰，我信仰马克思主义！”

“你究竟知不知道你们的人？”

“知道。”

“在哪里？”

“都在我心里。”

## 神通律师的辩论

青年农民张某外出旅游时，偶遇中学同学苏某——某大学校办工厂厂长，并被邀请到苏家作客。苏某忙于做饭，张某则兴致勃勃地逗着苏家刚满周的小男孩玩，玩得正高兴，张把小孩高高举起，就在这一刹那，飞速疾转的吊扇削去了小孩头顶，因而导致小孩残废并痴呆。苏妻向法院告状，老实忠厚的张某满怀内疚，一言不发，自愿到监狱去服刑受罚。

审判时，公诉方指控张某犯有过失伤害罪。对此，被誉为“神通律师”的辩护人持不同意见，他辩驳说：

“本辩护人认为，被告人张某的行为只是意外事件，不应该以过失伤害定罪。所谓过失犯罪，是指应当预见自己的行为可能发生危害社会的后果，因为疏忽大意而没有预见，或者已经预见却轻信能够避免，以致发生恶果的犯罪。按刑法，只有具备上述两个特征，才构成过失犯罪，但张某的行为并不具备这些特征。

首先，张某的行为不是疏忽大意的过失，疏忽大意的行为的前提条件是“应当预见”。理解“应当预见”，必须坚持主观与客观相统一的原则，既要考虑到行为人主观方面的情况，又要考虑行为人伤害他人时具体环境和条件。从主观方面看，张某一直被公认老实忠厚，并且与苏某关系好，被邀到苏家后心情愉快，根本没有伤害小孩的心理。从客观上看，张某在高兴之时总有高举小孩的习惯。据了解，张所在的村民组13名两岁以下的小孩，他都这样高举逗玩过。张举苏的小孩纯属习惯动作。并且张某出生在偏僻山村，据核实，在削切小孩之前，他根本没见过什么吊扇。既然如此，在他举小孩的一瞬间就不可能预见会有什么悲惨之事发生。

其次，张某的行为也不是过于自信的过失。由于自信行为的前提条件是“已经预见”和“轻信能够避免”危害社会结果的发生。从张某的情况看，他根本就没有吊扇的观念，那就不存在什么预见吊扇带来的后果问题，更谈不上轻信能够避免。按照刑法第十三条规定：“行为在客观上虽然造成了损害结果，但不是由于故意或过失，而是由于不能抗拒或者不能预见的原因所引起的，不认为是犯罪。”被告人张某的行为与苏某小孩致伤，虽然在客观上有因果联系，但就生长在穷乡僻壤的张某这一特定的对象来说，在主观上没有故意或过失，而是意想不到的意外事件，所以不构成过失伤害罪。

“神通律师”就这样扣住了“过失犯罪”的两大因素，逐一击破，获得了胜辩，终于把被告从牢门口招了回来。

## 贺绿汀的辩驳

1968年批斗著名音乐家贺绿汀。在审判席上“造反派”们指着贺说：“你反对毛主席！”

贺绿汀直言相驳，说：“我歌颂毛主席，在延安我把《东方红》改编成合唱曲。解放后我写过《人民领袖万万岁》《毛主席来到天安门》。”

“造反派”责问：“你交待，1955年毛主席接见音乐工作者，你是怎样当面猖狂反对毛主席的？”

“我在检查中已经写了，毛主席讲到传统问题时，我插了话。”

“造反派”自以为得计，继续问道：“你狗胆包天！你回上海作报告，是怎么搬山满清王朝公开影射攻击毛主席的？”

贺绿汀愤怒地说：“你造谣！我的报告是根据毛主席对音乐工作者的讲话内容讲的。毛主席说，不要学慈禧太后盲目排外，盲目排外与盲目崇拜都是错误的。”

于会咏声嘶力竭地说：“你翻案！”

贺绿汀反驳道：“我翻什么案？你们把一个反对阶级敌人的人打成阶级敌人，你们才是翻案！”

贺绿汀义正辞严，驳得“造反派”们无言以对。

## 皮箱与金表

30年代中期，香港有一起诉讼案子：英国商人威尔斯向中方茂隆皮箱行订购了3000只皮箱。到取货时，威尔斯里敲敲，外看看，却说：“皮箱内层有木板，不可算是皮箱。我要向法院提出起诉，要求赔偿百分之十五的损失。”在法庭上，威尔斯执理强言，而法官也一味偏袒威尔斯。在这种情况下，律师罗文锦出庭为被告辩护：他站在律师席上，取出一只金怀表问法官：“法官先生，这是什么表？”

法官说：“这是伦敦名牌金表。可是，这与本案没有任何关系。”

罗文锦继续问：“这是金表。你已承认了，不再怀疑它吧？”

“不怀疑。”法官肯定地答道。

“请问，内部机件都是金制的吗？”

法官这才感到中了律师的埋伏。罗文锦又进一步说：“既然没有人否定金表的内部机件可以不是金做的，那么茂隆行的皮箱案，显然是原告无理取闹，存心敲诈！”

## 林肯为儿辩护

林肯做律师时，为自己之友的儿子小阿姆斯特朗做辩护律师，被告是以谋财害命罪被判定有罪的，林肯向法院查阅了全部案卷。

原告方面的一位证人福尔逊发誓地提出证据说：“10月18日晚上11点钟，在月光下清楚地目击小阿姆斯特朗击毙了死者。按美国法律，律师要和证人进行面对面的对质。

“林肯，你发誓认清了小阿姆斯特朗？”

福尔逊：“是的”。

林肯：“你在草堆后，小阿姆斯特朗在大树下，两处相距二、三十米能认清吗？”

福尔逊：“看得很清楚，因为月亮很亮。”

林肯：“你肯不是从衣着方面认清的吗？”

“不是的，我肯认清了他的脸蛋，因为月光正照在他脸上。”

林肯：“你能肯定时间是11点吗？”

福尔逊：“充分肯定，因为我回屋看了表，那是11点1刻。”

林肯：“法官先生，福尔逊的证词是编造的，因为10月18日晚是弦月，到了晚11点，月亮就下山了，所以不可能有月光照着小阿姆斯特朗。所以，我认为小阿姆斯特朗无罪。”

法官：“经过多方调查，被告我罪。”

## 男女权力之争

长期以来，美国的法律一直规定：妇女无选举权。

1872年，美国反对黑奴制、争取妇女权的著名人士苏珊·宝莱·安东尼以实际行动抗议美国法律的不人道行为，毅然参加总统选举的投票。案发被捕，法庭指控她犯了无投票权而参加投票的罪。

安东尼在法庭斥责这一罪证的非法性，她首先声明：“我投票选举，不但无罪，相反，我只是行使了我的公民权。这项权利是国家宪法确保我和一切美国公民所有的。无论哪一州政府都无权剥夺。”接着，她作出如下的辩护：“投票权是这个民主共和政府保障公民自由的唯一手段，要是妇女不能运用投票权，那么，向妇女侈谈自由的赐福就是莫大的讽刺。

“任何州政府，如果以性别为参加选举的条件，必然会剥夺整整半数人民的选举权。对于女性来说，这个政府并未具有来自人民赞同正当权力。对于她们来说，这个政府不是民主政体，也不是共和政体，它是可憎的专制，是可恨的性别独裁，是地球上所有专制中最可恨的专制制度。”

“相形之下，有钱人统治穷人的富人独裁，受教育者统治未受教育者的劳心者独裁，甚至撒克逊人统治非洲人的种族独裁，人们或许还稍能忍受。但是这种性别独裁却使每家人的父亲、兄弟、丈夫、儿子得以统治者，一切妇女成为奴婢。这种独裁给全国的每一个家庭带来不和、纷争和反叛。”

“著名律师韦伯斯特、公理会教派牧师伍斯特和法学家保维尔者认为，公民的定义是有权投票和有权在政府供职的美国人。那么。现在我要问：妇女是不是人？我很难相信，反对我们的人中有谁敢说她们不是。妇女既然是人，也就是公民。无论哪一个州都无权制定新法或重新执行旧法以剥夺妇女的权利或特权。”

“因此，现在，无论哪一州的宪法或法律，凡一切歧视妇女的法律，正如以往一切歧视黑人的法律，都是无效的、非法的。”安东尼的法庭辩护，无情地揭露了剥夺妇女选举权的非法性、荒谬性，具有重大的历史意义。



