

机智口才

☆我们用语言来统治世界——拿破仑

☆☆一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，
85%取决于人际沟通和口才等综合素质——卡尔·卡耐基



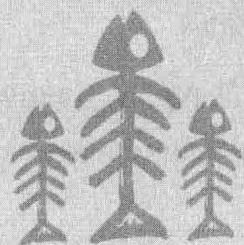
好口才系列丛书

HAOKOUCAI XILIE CONGSHU

JIZHI
KOUCAI

汪启明◎主编

四川出版集团 巴蜀书社



好口才系列丛书 **机智口才**

HAOKOUCAI XILIE CONGSHU

JIZHI KOUCAI

汪启明◎主编

四川出版集团 **巴蜀书社**

图书在版编目(CIP)数据

机智口才 / 汪启明主编. — 成都: 巴蜀书社,
2013. 9

(好口才系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5531 - 0309 - 9

I. ①机… II. ①汪… III. ①口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 205653 号

机智口才

汪启明主编

策划组稿	施 维
责任编辑	张 亮 施 维
出 版	四川出版集团巴蜀书社 成都市槐树街 2 号 邮编 610031 总编室电话:(028)86259397
网 址	www. bsbook. com
发 行	巴蜀书社 发行科电话:(028)86259422 86259423
经 销	新华书店
印 刷	四川省南方印务有限公司
版 次	2013 年 11 月第 1 版
印 次	2013 年 11 月第 1 次印刷
成品尺寸	170mm × 240mm
印 张	10
字 数	200 千
书 号	ISBN 978 - 7 - 5531 - 0309 - 9
定 价	20. 00 元

本书若有印装质量问题,请与本社发行科联系调换



21 世纪是口才的世纪

跨入 21 世纪的第二个十年,职场竞争越来越激烈,生活节奏日益加快,活动空间越来越大,由此带来的人与人之间的交往也比过去任何时代都更频繁、更紧密。生活在这个时代的人们,无时无刻不在输入和输出信息。人际交流和沟通,已经成为每个人须臾不可或缺的阳光、空气和水。

“好风凭借力,送我上青云”,人们在工作中交谈,在政治上辩论,在经济战场上驰骋,在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华,离不开口才这个“好风”,口才才是现代人所必须具备的重要能力之一。从木桶理论考量,光是“酒好”还不行,满腹经纶而木讷寡言,很难在现代社会进退自如。从某种意义上说,口才可以决定一切。

口才是人走向社会、走向成功的通行证。戴尔·卡耐基说:

一个人的成功,约有 15% 取决于知识和技术,85% 取决于人际沟通和口才等综合素质。

这个成功学的公式已经为大多数人所认可,而这举足轻重的 85%,恰恰是很多人成功的绊脚石。这个比例虽然有些夸大,但俗话说“成败是说出来的,机遇是听出来的”,并非空穴来风。

第二次世界大战后,西方一些人将舌头和原子弹、金钱并提,称之为征服世界的“三大威胁力量”;这里的舌头代表口才,原子弹代表科技水平,金钱代表经济基础。发展到当下,口才与美元、互联网也可视为人们在职场赖以生存和竞争的“三大战略武器”。

口才好不一定是人才,但要成为人才不能没有好口才。在日常生活中,我们随时都可以看到,那些能在各种场合充分展示自己的才智、才学、才华的人,

那些自然而然成为“意见领袖”的人,恰恰是那些思维敏捷、思路清晰、能言善辩、出口成章的人。拿破仑曾说过:“我们用语言来统治世界。”这里的语言不是一般的语言,而是口才。以政治人物为例,他们往往具有口才非凡的特点。像马克思、列宁、林肯、丘吉尔、罗斯福、戴高乐、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等杰出人物都口才超群,留下了许多令后人反复传诵的佳话。可以说,没有良好的口才,就不可能成就这些伟大人物。今天,虽然有了大众媒介、移动终端、微信微博等传播工具,但口头表达能力的高低,还是决定一个人综合能力高低的极重要因素。

这套《好口才系列丛书》,分为处世、社交、演讲、幽默、机智、辩论六个方面。他们有共性,又各有其特点。共性如都要表达自己的思维和观点,要掌握丰富的语言词汇,要具备严密的逻辑结构,要有一定的节奏和语气。不同之处如演讲就需要话语的形象感,并让这些形象在听众的脑海中流淌,深深地影响听众,如电视片“动物世界”中的台词:“夕阳西下的非洲大草原,富饶辽阔美丽多姿,碧绿的青草散发着迷人的幽香,各种动物在尽情地奔跑着,跳跃着,一切都显得那么生机勃勃。”没有形象感的讲话,很难在演讲中吸引听众。其他如处世口才、社交口才、幽默口才、机智口才、辩论口才,亦各具特点,读者可以通过阅读本书学习并掌握其要诀。

为了从青少年时期就开始培养良好的口才,我们组织一些作者,编写了这套《好口才系列丛书》。口才类书既可结合语言学、信息科学、传播学、心理学等学科理论写得很深奥,也可以写成一部以理论为主的教材,还可以结合实际例子写成通俗读物,而这套丛书属于第三类,可以作为课程教学的课外读物,对培养好口才具有助益。书稿的编写,由众多作者完成,我看过全书稿件,提了些修改意见。由于出于众手,错误之处敬请谅解,写作参考了大量国内外同类著作,在此一并谢过。

汪启明

2013年10月于成都空中港湾寓所

目 录

- 001 彼得大帝的信使
——虚张声势法
- 004 王顾左右而言他
——难得糊涂法
- 007 不传为传的学问
——故作神秘法
- 009 上帝创造的最完美的驼背
——借用诡辩法
- 011 白乌鸦和黑天鹅
——假话不假法
- 012 如果狗单独坐车,即可视为乘客
——矛盾妙用法
- 014 成熟与世故的距离
——化朽为奇法
- 015 谁能分开河水和海水
——精确诡辩法
- 018 一加一到底等于多少
——利害相陈法
- 020 智者千虑,必有一失
——巧钻空子法
- 023 抗清少年巧骂洪承畴
——迂回制胜法
- 024 罗斯福借说笑话解窘境
——以柔克刚法





一副寿联带来官运	026
——巧用恭维法	
马克·吐温的窃窃私语	029
——环境控制法	
罗斯福决定制造原子弹	031
——以史为鉴法	
丘吉尔一丝不挂对总统	033
——自我解嘲法	
刘绍棠巧释文学的真实	035
——把握时机法	
安徒生针锋相对反击对手	038
——如法炮制法	
把握脉络循序渐进	040
——层层剥笋法	
纪晓岚智释“老头子”	042
——将错就错法	
叶剑英巧借钢盔比警卫	044
——设喻类比法	
黄兴智脱虎口	047
——刚柔相济法	
尼克松的“棋盘演说”	049
——巧拉家常法	
梁晓声智答记者问	051
——话题转移法	
“上帝能创造一块连他自己也搬不动的石头吗”	055
——陷敌两难法	
东方朔智救乳母	057
——正话反说法	

- 059 “皮箱”与“金表”
——诱人入套法
- 061 潜水艇被画成钢铁棺材
——危言耸听法
- 063 球王贝利的戒烟
——晓以利害法
- 066 孙膑装疯免祸殃
——假痴不癫法
- 069 平原君取悦食客
——收揽人心法
- 071 “揽二乔于东南兮，乐朝夕之与共”
——投石击浪法
- 074 日颂千遍观世音，菩萨烦不烦
——巧创氛围法
- 076 “坡”是“土之皮”，“滑”为“水之骨”
——旁敲侧击法
- 079 “从伟大到可笑，只有一步之遥”
——以毒攻毒法
- 081 “儒以文乱法，侠以武犯禁”
——借古讽今法
- 084 爱迪生与他的发报机
——火线侦察法
- 086 见仁见智妙趣横生
——巫婆魔窗法
- 089 发明家莱特的演讲
——一语惊人法
- 091 李自成与陈圆圆的对白
——就实回话法





爱因斯坦对相对论的解释	093
——仿照讽喻法	
来俊臣依样画葫芦	096
——请君入瓮法	
罗伯斯庇尔勇救少女	99
——强势进剿法	
己所不欲勿施于人	102
——移形换位法	
卡耐基巧言说服饭店经理	105
——欲擒故纵法	
烤肉上哪来的头发	107
——揭露马脚法	
“女人最合适的场所是在卧房”	110
——以退为进法	
周恩来的机辩谈锋	113
——妙语巧辩法	
旁敲侧击投其所好	115
——敲山震虎法	
谐趣婉拒抢机截答	117
——以变应变法	
一滴水中也能看见太阳	120
——小中见大法	
一个鸡蛋能作为家当吗	122
——以虚掩实法	
林肯智救朋友的儿子	125
——腹背夹击法	
宋太祖杯酒释兵权	128
——指桑骂槐法	

彼得大帝的信使

——虚张声势法

河豚遇到危险,会把扁平的肚子一鼓再鼓,瞬间膨胀成可怕的大圆球,用来吓唬对方。此即虚张声势。机智之人亦用之,玩笑如吹牛,认真如从政、经商、伐兵。



1

机智口才
JIZHIKOUCAI

公元前 555 年冬 10 月,晋、齐两军准备在平阳交战。

晋军统帅派司马奉命排除山林河泽的险阻,连军队到达不了的地方,也树起了大旗,稀疏地布置阵地,让战车左边坐上真人,右边放上假人,远远望去,战车上的假人就像真人一样,并用大旗做前导,战车后面拖上树枝。

交战之前,齐侯登上巫山,远远望去,隐隐约约地看到晋军军阵严整,战车成行、兵马众多,吓得魂不附体,顾不得跟齐军将帅打招呼,就逃回齐国去了。众将领见齐君逃走,也无心恋战,随后也都偷偷地率军逃走了。

晋军统帅巧用虚张声势,竟吓跑了堂堂的一国之君。

如果说,晋军好歹还用了几个假人,有点成本,那么还有更省钱的。日本古代有个武士叫武田信义,此人很会打仗。一次,他率军袭击敌人后方,当通过富士沼泽地时,发现沼泽地里栖息着成群的水鸭。它们被突然到来的不速之客所惊吓,乱叫乱飞,四处逃窜。武田见状,顿时一不做二不休,派兵四面八方轰赶水鸭,成群结队的鸭子一起向敌军阵地飞去,“羽音编成军势之壮”,有如一支庞大的军队迅猛地扑去似的。

敌军忽闻背后“扑扑”作响,疑是大队兵马自背后来袭,吓得失魂落魄,慌忙遁逃了。

虚张声势的要点,在于把真实“合理”地夸大,迫使对方不得不信,故而它同

样需要对方的“配合”。《三国演义》中的张飞在长坂坡当阳桥上开始一声吼，喝退曹兵，河水倒流，猛惊曹操，后来拆了小桥，露了马脚，曹操就不配合了。

1704年，俄国彼得大帝与当时的军事强国瑞典争霸。瑞典凭借自身强大的实力一度取得压倒性的战场优势，俄国上下一片混乱。在这人心不安、议论纷纷的危急时刻，彼得一世异常冷静。他深入分析了敌方的心理特点，认为：瑞典皇帝查理十二和瑞典军队的将军们，一向做事都小心谨慎、优柔寡断，缺乏果敢精神、顽强的毅力和坚定的意志。彼得决心利用瑞典人的这一弱点。他不动声色地派遣出一大批紧急信使赴各地，这些信使携带着他的亲笔命令。命令要求各地的指挥官立刻派大批援军前来增援。当然这些援军有的根本不存在，有的远在天边，毫无作用可起。许多送命令的信使故意糊里糊涂地乱走、粗心大意地暴露身份，结果被瑞典军队俘虏。瑞典指挥官搜出了他们身上的密信，详细审问他们的口供。瑞典人经过研究认为，俄国隐瞒了他们的军事实力，俄国的实际军队兵力远比瑞典预计的数量大得多，俄国之所以不加顽强抵抗地让瑞典人占领沿海地带，是因为他们有着更深远的阴谋……瑞典司令官惊出一身冷汗，立即下令撤退，竟一路“退”回瑞典。

彼得大帝这种实施心理压力的虚惊技巧，在有“海盗”传统的英国人那儿也被运用得恰到好处，不漏破绽。

例如在1940年秋的英意非洲之战中，意军元帅格拉齐尼亚指挥有20万大军，而当时英军驻中东总司令韦维尔将军只有3万多人的一支军队和一个不完整的坦克师。实力远不如对方，国内增援当时也不可能，韦维尔决心依靠“河豚战术”。起初，英国人只能退却，但在退却的同时，韦维尔组织了几支小分队，实施了一条疑兵之计。他们假造了一支“强大的军队”：用数百个橡皮做的“坦克”担任巡逻，它们能够装进板球袋里，然后取出，像气球那样打进气去；“野炮”可装进饼干盒内；两吨重的载重卡车，放掉空气后还没有弹药箱大。工程兵修建了假公路和坦克履带痕迹，一直修到西迪尼拉尼以南，因为格拉齐尼亚的军队就在这里休息。英国人还让带着成群骆驼和马的阿拉伯人，后面拖着耙形装置在沙漠里行动，掀起漫天云状灰尘，从空中观察就像移动中的庞大坦克组队。意大利人的飞机在空中摄影，但高射炮使他们不能低飞，这样就避免了暴露真相。

于是，洗出来的照片使格拉齐尼亚相信，在他的右翼有一支强大的坦克和大炮队形。同时，有情报说英军增援部队正在途中。格拉齐尼亚害怕侧翼受击和被坦克部队切断，就命令他的部队停止前进，沿着亚历山大公路修筑防御阵地，掘壕防守。

韦维尔继续采用这种战术迷惑住敌人，然后极其秘密地调动部队，于12月9日突然发起攻击。虽然格拉齐尼亚的军队事实上仍居绝对优势，但奇怪的是



在英军的进攻面前,竟然仓皇败逃。韦维尔的军队前进了600多英里,一举突入利比亚,俘敌13万,缴获400辆坦克和1300门大炮,英军仅伤亡2000人左右。这场战役被誉为第二次世界大战中最大胆的战役之一。经此一役,意大利在非洲的军队彻底垮台,而在此之前,意军指挥官早已闻风丧胆了。

在1982年4-6月英国和阿根廷争夺马尔维纳斯群岛的战争中,英军又一次故伎重演。马尔维纳斯群岛远在离本土1.3万公里之外,阿根廷军队在武器和人数上无疑占有优势。但是,英国人不管这些,它决意要制造出现代的神话。

首先,英国有意夸大其作战飞机的数目。通过新闻报道传播所谓“非官方人士”消息,说有60架“鹞”式喷气机将在马岛上空逞威,而实际上没有超过20架。在“大西洋运送者”号集装箱货船驶进南大西洋时,报道上说上面载有20架“鹞”式喷气机,而实际上是5架。英国国防部也曾宣称,有一批“鹞”式喷气机在空中加油后,在大西洋中部阿森松岛略为逗留后将飞往马岛,新闻报道将加油的“鹞”式飞机说成20多架,实际上那只是补充失事的2架“鹞”式飞机。

其次,英国还试图加剧阿根廷新兵害怕被训练有素的英国军队所杀死的恐怖感。在这些英军中有骁勇善战的尼泊尔廓尔喀人。当被征用的“伊莉莎白二世女王”号豪华客轮从索斯安普敦启程时,广为报道的消息说,船上运载的部队包括英国第5步兵旅所属的廓尔喀步兵营。报上还刊登这些为英帝国服役悠久的尼泊尔战士们手持锋利的廓尔喀弯刀的照片。这种虚张声势的夸大宣传果然造成了传播进而是心理上的优势,使阿军士气受到了很大影响。在古斯格林,450名英国伞兵俘虏了1300名阿军士兵,在斯坦利港,4000名英军迫使上万名阿军不战而降。而在廓尔喀步兵营拿下斯坦利亚南的威廉山以后,阿军终于开始溃逃和投降了。

伪 装

有一个边防缉私警官,每天晚上总看见一个人推着一辆载着大捆麦秆的自行车,朝边防站走来。每天,警官都会命令那人卸下麦秆,解开绳,并亲自用手拨开麦秆仔细检查,之后,又将那人口袋搜寻一番,这才将他放行。尽管警官一直期待着能在麦秆里发现些什么,却从未找到任何可疑之物。又过了好些日子,有天晚上,警官像往常一样仔细检查完麦秆,然后神情凝重地对那人说:“听着,我知道你每天都通过这个关卡干着走私的营生。我年纪大了,明天就要退休了,今天是我最后一天上班,假如你跟我说出你走私的东西到底是何物,我向你保证绝不告诉任何人。”那人这才对警官低语道:“自行车。”

王顾左右而言他

——难得糊涂法

凡是说话吞吞吐吐的人或者以扑朔迷离的语言自娱,或者是一些特殊的考虑促使他使用模糊难解的说明。

4

鲁迅笔下那位在小孩生日说“hehehe……”的大人确实比说明白话的人聪明,就是因为他糊涂。“模棱两可”之所以具有极高的应用价值,也是因为它是明明白白的糊涂。

例如,一位姑娘穿的衣服你并不喜欢,但你可以说:“这是件多么有趣的衣服。”或者,“你的衣服真别致”。“有趣”和“别致”便是糊涂之言。评价一个人,不说他如何粗鲁莽撞,而是说,“这个人很有个性”,或很有“特点”。个性、特点等词亦是地地道道的糊涂语言。

推而广之,凡是交际过程中的种种回避之着,皆可称为糊涂之着。北宋时,苏颂出使辽国,正好赶上冬至。宋历冬至日比辽历早一天,辽国人便问谁家的历法对。苏颂说:“历家的章法有小差异,或早一点,或晚一点,这都是很正常的。如亥时是今天夜里,过了几刻钟就是子时,那就要算明天了。或先或后,可各自按照本朝的历法。”这么稀里糊涂一通,辽国人认为他讲得很对,就各自按本国的冬至日来庆贺。苏颂返朝后,皇帝也很高兴,说:“你这个回答极符合事理。”

再深而究之,回避之法也有种种,或嬉笑或移题,或反客为主,或似答非答,不一而定。

有一次,有记者问正参加埃以会谈的萨达特:“总统先生,美国是不是从现在起不再给以色列空运军用物资了?”



“也许这个问题应当向基辛格博士提出。”萨达特轻轻将问题推了出去。

基辛格立即说：“幸亏我没有听见这个记者问的是什么问题。”哈哈一笑，事情就那么过去了。

王顾左右而言他也是一种回避。言他，即是转移话题。在基辛格的谈判生涯中，埃及总统萨达特是个较为直率的对手。一次会谈刚开始，萨达特就要基辛格就一个关键问题表明态度。显然，一开始就谈各方都难以让步的棘手问题是很难办的事，直接拒绝也会伤害感情。基辛格是这么回答的：“在我们谈论手头的事务以前，可否请总统告诉我，你是怎样在10月6日那天如此成功地发动了那次令人目瞪口呆的突然袭击的？那是个转折点，我们现在做的事，从某种意义上说，是这个转折点的必然结果。”萨达特眯着眼睛，又吸了一口烟，他微笑了。他放弃了他要基辛格表达的要求，而是应基辛格的要求讲述起来。因为正是这场战争，萨达特为埃及恢复了应有的荣誉和尊严，使埃及摆脱了从软弱的地位出发来进行谈判的窘境。基辛格的恭维很高明，也很高明地借此避免了尴尬的表态。

回避模糊之法很多。在我们的交际中，需要那么一块模糊的地域。不是什么都要传达清楚的，很多事情也是难以传达清楚的。这就需要机智的口才了。

美国总统艾森豪威尔很喜欢“模糊表态”的这种妙传手段。据在他身边的工作人员休斯回忆，在每周的总统记者招待会上，不管他怎样努力，还是听不懂艾克讲些什么。他认为总统是个高明的表演家，懂得采用含糊不清、模棱两可的语言来表达他想回避的东西。

1954年5月，当人们担心中国内地将要进攻台湾海峡的一些岛屿时，美国国务院担心公众对总统就这次危机发表的言论作出反应，他的新闻秘书詹姆斯·哈格蒂在艾克出席记者招待会之前对他说：“总统先生，国务院有人说，台湾海峡的局势太微妙了，所以不管他们问到你这方面的什么问题，都不要开口。”“别担心，克姆，”总统说，“如果他们问我这方面的问题，我会把他们弄糊涂的。”后来他果然用了150个仔细斟酌的字眼，结果也如愿以偿。

艾森豪威尔的这种“糊弄记者”的态度自然引起了记者们的极大愤怒，一个深受其害的记者决心报复他一下。他按照艾森豪威尔可能会表达的方式，呈写了以简约凝练著称的林肯葛底斯堡演讲。这篇改写的演讲稿是这样开头的：“我没有检查这些数字，87年前，我想是的，这个国家的一群人根据他们所遵循的这种思想，基于一种追求民族独立的安排，他们在这里组织了政府机构——我相信它包括某些东部地区……”结果是：“此时此地，我必须下定决心，按照我的看法，他们没有付出全部心血和汗水——嗯，在这里连尝试一下都没有。所以，我们全体人民，在上帝的保佑下，应该使自由、解放以及那些独立安排的思

想得到加强,使我们这个民族有民治、民享的政府永世长存。”

政治家自有他们的难言的苦衷。在敌手环视的公众场合里,他们的任何一句话都会被对手像麻雀一样被解剖,稍有不慎就会在日后的各种谈判场合陷入危机。所以还是守口如瓶,故意把水搅浑为妙。然而久而久之,美国第八届总统马丁·范布伦竟然养成了一种习惯,对日常生活中的一些问题也不肯发表自己的态度了,有一个词“不置可否”是专门形容范布伦在公开场合的一贯表现的。

传说有一次,一位参议员与人打赌说他可以诱使范布伦就某件事明确表态。“马特”——范布伦的昵称,他说,“谣传太阳从东方升起,你相信吗?”“哦,参议员,”范布伦回答道,“我知道大家都这么认为。不过,因为我总是在天亮以后才起床,所以我无法证实。”另有一个传闻又是这么说的:在哈德逊河行驶的一艘轮船上,有两位记者看见范布伦倚靠在轮船的栏杆上。其中一位跟另一位打赌,说他能让范布伦吐露出他对某事的看法。“天气真好啊,是吗,范布伦先生?”他试探性地问道。“这要看你说天气好是指什么了。”范布伦回答道:“好天气有多种多样,至于今天的天气嘛……嘿嘿。”这种不置可否的回答也是模糊的妙处。

时下流行的“原则同意”,便是个模糊语词,它可作多种的解释,有人称之为:“话不说死,留有余地,不失官体,又示谦虚。”既可表示基本同意,又可表示未全同意,故而左右逢源终归有理。是谓诡辩有门。此类情况在日常生活中并不少见。即使是在很严肃的场合也屡见不鲜。

但是也有的时候,使用模糊语词却是交往双方的共同意愿,需要靠它来掩饰矛盾,达成妥协。

1991年4月,苏联总统戈尔巴乔夫访问日本,双方在“领土问题”上争执激烈。问题丝毫没有松动。然而,外交是为内政服务的,无论日本的海部还是戈尔巴乔夫,考虑到自己的处境,都不能让这次日苏首脑会谈毫无成果,也不能不发表“联合声明”。那么,怎样逾越“领土问题”这一障碍呢?经过历时3天,多达6次,累计近14个小时的会谈,直到最后一天夜里,1点21分,双方终于拟定了妥协的措施,决定关于“领土问题”在日苏联合声明中作如下表述:“海部首相和戈尔巴乔夫总统正在考虑双方对齿舞、色丹、国后和择捉四岛归属问题的宣扬,并且就包括划定领土问题在内的所有各项问题进行了详细而且彻底的会谈。”虽然尚不清楚这是哪一方首先提出来的解决办法,但是,这确实是一段令双方都感到满意的模棱两可的文字。

不传为传的学问

——故作神秘法

利用人们的好奇心理,故作神秘的佯为保密更能刺激信息扩散,也是颇费一番铺垫的机智口才。



7

机智口才



明朝时,临安城有个卖熟肉的老头孙三。每次出门都要反复对他的妻子说:“照管好猫儿,都城中没有这个品种,别让外人看见,若被偷走,就要了我的命了。我老了没儿子,这猫和我的儿子没两样。”唠唠叨叨,显得很神秘。邻里多次听到这样的话,也好奇起来,它究竟是只什么样的宝贝猫呢,想看又看不到,越看不到越是想看。

有一天,猫儿忽然拖着绳索跑出门外,孙三的妻子吓得赶紧抱回。结果还是有人看见了:那猫红色,尾爪胡须毫无例外,真是令人惊异爱慕。孙三回家后,责怪妻子没有藏好猫儿,对她又打又骂。大凡这些事愈不该外扬,在人际传播中就愈有市场,愈神秘传得也愈快。不久这消息便传到宫廷内侍的耳朵中,内侍先是派人重金求购,孙三坚决拒绝。那内侍也是锲而不舍,三番五次地来,孙三才开恩只许他看一眼。那宦官看见之后,更加爱不忍释,到底用三百贯钱把猫买去了。孙三还涕泪涟涟,又殴打妻子,整日里叹息惆怅。内侍得到这猫欢喜极了,想调理驯服后献给皇上。但不久猫的颜色渐渐变淡,刚刚半个月,就完全变成了白猫。原来,这只猫的颜色是染上去的,原先那些神秘的气氛都是故意设计出来的。

虽说是几百年前的事,可孙三老头的那套神秘的以不传为传的精明划算,是要比时下一些粗劣的造伪者高明了许多。

一个希望释放出去的信息能否引起别人的注意和信任,有的时候完全是信

息接受一方的天下。他可以听,也可以不听,听了也可以根本不当一回事。故而,传者过于强烈和明白的主动性反倒坏事。换一种方法,制造神秘以吸引别人,而且,消息是“泄漏”出去的,这就大大刺激了别人的好奇心。当对方以非工作性的娱乐心态主动追踪此事时,事情的面貌就完全改变了。“情人眼里出西施”,注意的重心自然是其理想的一面。关键是保护好神秘性。

有个笑话:某地贫瘠荒芜,一无出产,然各地的游客纷纷云集而往。因为当地发现一个类似大铁锅的玩意倒扣在地上,怎么也扳不起,四周还令人感到有种种魔力似的吸引。有人说它是古代遗物,有人说它是外星人的奇迹,诸说纷纭,莫衷一是。反正愈议论,愈神秘,也就愈为吸引人,当地因此而成为旅游热点。曾经有不少人愿出高价收买此物,进行研究,但是,都被当时的负责人一口回绝了。于是,又引起一次又一次的轰动,参观的人越来越多。后来,换了一个负责人。当一位富翁提出以天文数字般的巨款交换时,他犹豫再三,同意了。富翁于是让人设法揭开了大铁包,发现其中空无一物,仅仅铁包而已。所有传说的奇迹,仅仅是人们主观感觉而已,或者,根据人们的传说感觉而已。

从此,铁包不再神秘。

从此,参观的人也渐渐少了……没有了。

下面这些可不是笑话:

尼斯湖因为神秘的水怪而闻名于世,20世纪一直轰动世界,吸引着世界游人和科学家。而且,又因为人们始终没有捕获或根本没有见到过那个像海蛇似的水怪,尼斯湖就愈益闻名——直到骗局揭穿。

100多年来,可口可乐一直把它的配方视为绝密,从未做过任何透露,如果透露,那也只是透露出对保密的重视。甚至,1997年,当印度政府要求知道这一饮料的配方时,该公司宁可失掉印度这么一个大市场也没有答应。可口可乐公司是聪明的,配方的神秘性确实助成了可口可乐的轰动效应。它已经成为一种文化,美国的英雄巴顿、麦克阿瑟和艾森豪威尔都拿着可口可乐照过相。巴顿曾说过:“如果可口可乐早点传到这儿,德国人就会不战而降。”这当然是巴顿的无知,因为在支持希特勒游行的照片中就有运送可口可乐的卡车。但是,这种每秒钟在全世界售了4万瓶的饮料,究竟是用什么做成的呢?1993年,有人偶尔发现了可口可乐的配方,这个配方表明,可口可乐的成分99%是糖和水,别无甚物。该公司的一位广告员如是说:“我们卖的是一缕轻烟,人们喝的是牌子,并不是产品本身。”

20世纪的孙三卖猫,是这样吗?