

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

跨世纪知识城——

心理学益智故事



心理学益智故事

徐悲鸿买画

早在解放前，徐悲鸿刚到北平时，便经常去琉璃厂的字画店里浏览，以搜集古今的优秀字画。遇上他所喜爱的，就会情不自禁地说：“这是一张好画！”“这是难得的精品！”等等，直说得站在旁边的画商眉开眼笑，本来没有打算要高价的，现在却向徐悲鸿提出了高价。而徐悲鸿一旦看中，便不再计较价钱。有时为了买画，家中的钱又不够，他就再添上自己的画。

徐悲鸿当时的经济条件并不富裕，他自己的生活过得十分俭朴，连双皮鞋都要到旧货摊上去买，他的妻子廖静文有时埋怨他说：

“你何必在画商面前表示你那样喜爱这张画呢？你不会冷静一些吗？你总是让人家看出你非买不可，结果你原可以少出一些钱就能买到的画，也被人家要了高价。”

徐悲鸿温和地点头笑了，承认她的话很有道理。但是，下一次再遇到画商送来好画时，他还是情不自禁地赞不绝口。

徐悲鸿为什么买画时赞画？这除了他诚实、公正、无欺的道德品质以外，还可以从心理学的角度来解释，那就是“言为心声”。语言是人们交际的手段，但同时又是人在思维时的工具，语言是有确定意义的心理现象。徐悲鸿终生不知疲倦地收集我国古代传统绘画，使它们能得到自己的研究、整理和保护。当一幅好画突然出现在他面前时，他激动、他兴奋、他赞赏。假如，他对一幅真正的好画能装出无动于衷的样子，那他就不是画家徐悲鸿了。

临时教练

1959 年第 25 届世界乒乓球锦标赛，我国选手容国团获得了男子单打决赛权，他的对手是匈牙利老将西多。

俗话说：“冤家路窄。”当时在世界上所有的乒乓球运动员中，容国团最发憊的就是这位西多。以往两人曾数次交手，容国团一次也没赢过，就在前些天的团体赛上，容国团又以 0：2 败给了他。所以，还没等上阵，容国团就先怯了三分。

以这种心理状态登场，肯定凶多吉少。面对这种情况，乒乓球队的领导果断地决定：容国团进行决赛时，由运动员杨瑞华当场外指导（当时乒乓球队的教练是傅其芳）。原来，杨瑞华和容国团相反，和西多的几次对阵从来未输过。就在前几天的团体赛上，又刚刚以 2：0 战胜了西多。所以，有杨瑞华在场外一坐，容国团的心里就踏实多了。

比赛形势果然如我方所料，西多虽然胜了第一局，但中间休息换场地时，他突然发现向容国团面授机宜的不是傅其芳，而是自己的克星杨瑞华时，心里顿时发了毛。自己的教练说了些什么，他一概没听进去，眼睛紧紧地盯着杨瑞华，看他对容国团做什么手势……。

两人再次上阵，形势急转直下，西多忧心忡忡，乱了阵脚；而容国团则士气大振，越打越勇，终于连胜 3 局，以 3：1 战胜了西多，为祖国夺得了第一个世界冠军。

这场决赛与其说是一场实力战，不如说是一场心理战。中国队抓住了西多对杨瑞华的恐惧心理，对他展开了心理攻势。那么，西多的对手是容国团，不是杨瑞华，他为什么会在比赛中心理失衡，情绪不稳呢？这就是“潜意识”在作怪。西多屡次败于杨瑞华，对杨本能地有一种否定性的情绪体验。这种实际上起作用的刺激，在他不知不觉的、没有意识到的、也控制不住的时候就使他产生了恐惧心理。

摄影师的本事

有个 13 口人的大家庭，来到一家照相馆，要照一张 “全家福。”

摄影师给 13 口人按长幼男女顺序排好了位置，等要照时却发现他们都板着脸。摄影师要求他们笑一笑，但是这家人似乎不会笑，勉强笑出来比哭还难看。摄影师说一句常用的笑话，但也无济于事，这家人看来有些紧张。

摄影师看着一位约 6 岁的小男孩站在一位老太太的身边，于是有了主意。他对那位小男孩说：“你能不能再靠近你妈那边一点儿？”

小男孩马上嚷道：“她不是我妈，她是我奶奶！”话一出口，他们 13 口人全笑了，摄影师立刻摁下了快门，他拍出了一张很好的“全家福”。

人们在出乎意外的紧张情况下所产生的情感状态，心理学上叫做“应激”。这 13 口之家照相的紧张表现就是一种应激状态。摄影师的本事就在于随机应变，创造一个自然情境，使这家人摆脱心理紧张，放松神经，松弛表情，就在大家笑得自然时，摄下一张成功的照片。

考试

某电影制片厂要在两位考生中通过考试选取一名见习演员。工作人员告诉他们：“一进这个房间，我们的考试就开始了。”甲被指定进甲室，乙被指定进乙室。

甲敲了两下门，里面便传出清脆的“请进”声。甲推门进去，室内一位正在理妆的少女，从穿衣镜里看到进门的甲，便惊喜异常地扭过身来，快步迎上，亲昵地喊：“哥哥。”这位考生一愣，脸红至脖，连连后退：“你——，你——，你认错了吧！”

乙连敲几次门，屋里才传出细声的“进来吧”。乙推门进去，见一位老太太模样的人，正戴着花镜对光穿线。他一下子扑上去，离老太太约一米左右，便跪着前进，扑进老太太怀里，双手捧着老太太的脸庞端详，眼泪涓涓淌下：“妈妈！妈妈！”出色地演出了一场游子归来的戏。

当然，乙被录取了。

这两位考生的明显差别在哪里？从心理学的角度看，在于他们的思维品质截然不同。甲属于迟钝、固执型，乙属于敏捷、灵活型。思维的敏捷性就是善于在很快的时间里回答问题、做出反应，而且思路清晰、逻辑严密、判断准确；思维的敏捷、灵活性是建筑在思维的深刻性、独立性与批判性基础之上的优良思维品质。思维敏捷的人不同于耍小聪明的“机灵鬼”，他们的分别就在于广阔、深刻性和独立、批判性的不同。思维敏捷的人能全面地看问题，善于从纷繁复杂的现象中，发现最本质、最核心的东西，而耍小聪明的人就显得缺少大智、大才；思维敏捷的人善于独立思考，善于根据客观事实和情况做出正确的判断和评价，而那些耍小聪明的人，往往盲从领导、迷信权威，看别人眼色行事，千方百计地接受暗示，游来摆去地钻空子，玩诡辩术。

时间的体验

甲、乙二人约定时间于某展览馆入门处相见，一同参观展览。甲按时到达；乙在路上遇上一位故友，寒暄了一阵，赶到约定地点时，迟到了半小时。乙说：“迟到了一会儿。”甲说：“我等了老半天，腿都站酸了。‘一会儿’，一会儿有多久？”乙说：“最多不到 10 分钟。”甲说：“起码 1 小时。”

客观时间是半小时，乙估计“最多不到 10 分钟”，甲估计“起码 1 小时”。是甲有意夸大、乙有意缩小吗？不。他们说的都是自己内心体验的实话。那么为什么会有这种现象呢？这就是时间知觉的特点：相对主观性。

据说，有位青年去拜访爱因斯坦，请求他简单地阐述相对论。爱因斯坦想了一下说：“当你伸手向你的父亲要钱时，10 分钟你会觉得太长；当你和女朋友携手游玩时，10 个小时你会觉得太短。这就是相对论。”可见，爱因斯坦也是把时间看做是相对的。

在同样一段时间里，人们为什么会有长短不同的感觉呢？这首先是因为人们所从事的活动的内容影响着人们对时间的估计。在我们上面举的事例中，甲腿都站酸了，干等着，乙与故友久别重逢，寒暄说话。一个活动内容枯燥，一个活动内容热烈有趣，难免造成时间知觉上的差异。其次，情绪和态度影响人对时间的估计也是明显的，在上面的举例中，爱因斯坦指出的就是这种因素。这正如人们常说的“欢乐恨时短”、“寂寞嫌时长”、“光阴似箭”、“度日如年”等话的含义一样。总之，从心理学的研究中，发现有许多因素影响人们对时间的知觉。但实际上，客观时间并不会因为人们的主观感觉而变快或变慢。然而人们却可以运用心理学知识，掌握时间错觉，利用时间错觉，使某些实践活动，产生特殊的心理效应。

批评与表扬

星期日，小红一家人逛公园，看了虎豹，上了游艇，很痛快。回来后，父母让她写篇记叙文，这是父母第一次出题目让女儿写作文。小红很高兴，一口气写完送到了爸爸的手里。爸爸拿到手后，首先指出了第一行上的两个错字，又告诉女儿标题不宜过长。接下来指出标点应当写进格子，随后又告诫她一件事没说完不能分段，不规范的简化字别用……最后说，当然，记事还是确切的也是生动的。

爸爸指出的这些缺点和优点都很实在，也很正确，只是不足的地方举了七八处，而主要的优点放最后，也只讲了一条，口吻也少了些老师那种赞赏味。女儿听后，原先满怀喜悦变成了一脸扫兴。以后，再好玩再有感受，爸爸妈妈也别想让女儿写一篇给一家人品评的文章了。

表扬和批评都是一种行为评价方法。表扬是肯定的评价，批评是否定的评价。古人说：数子十过，不如奖子一功。教育应贯彻激励和表扬为主的原则，这从心理学角度分析是很有道理的。人人都有成就感，都希望自己的行为能够得到社会的承认和别人的赏识。表扬正符合了人们的这种心理需要，表扬使人在心理上体验到一种成功感，表扬带来的是自尊心、自信心的增强，是一种积极的心理“强化”。批评则是一种消极“强化”，过多的批评会使人生产生焦虑、自卑、兴趣降低、逃避以至完全丧失信心的消极心理。一些家长常常不自觉地指责、贬斥自己的孩子。比如，当孩子拿着90分的成绩单兴冲冲地交给自己的父母时，有的父母却严肃地批评道：“90分就把你乐成这样，真没出息，人家考100分都不满足，你太没有雄心大志了……”一盆冷水劈头盖脸地浇下来，孩子的自尊心受到伤害，学习的兴趣当然也就越来越小了。

以诈售诚

1982 年广州交易会期间，湛江家电公司参加了该交易会的生意洽谈。虽然这家企业的产品质量不错，但是由于知名度较低，几乎不为人知。因此，在洽谈业务时，交易会上几乎无人问津，门庭显得格外冷落。现做广告宣传吧，一是时间来不及，二是竞争不过人家。眼看着大好的机会都被那些有名气的公司或厂家抢去了，一时间急坏了湛江家电公司的决策者们。

这时，该公司总经理决定采取“以诈售诚”之计。

第一天，他们在订货办公室门前挂出了“第一季度订货完毕”的牌子；第二天，他们又挂出了“第二季度订货已满”的牌子；第三天，挂的牌子上写着“请订购 1984 年的货”。结果，总经理这“以诈售诚”的办法发生了奇效。一时间，湛江家电公司洽谈处的门前挤满了人，客户们都争先恐后地前来订货。该公司 1983 年、1984 年的货额真的全部订满。不仅如此，香港的一位客商原来每年从日本订购的 80 万支光管支架的大宗买卖，也转给了湛江家电公司。湛江家电公司生产的“湛江牌”光管支架出乎意料地打进了香港市场。该公司很快便名声大振、闻名遐迩了。

湛江家电公司实施“以诈售诚”之计，客户争先恐后来订货，他们的心理是：别人都订了他们的货，他们的货肯定质量好、价格便宜，因此我们也得赶紧订，不然就订不到了。心理学上把这类受他人影响、有意无意地跟着做的现象叫做“从众行为”。从众行为是由从众心理造成的。从众行为究竟好不好？要具体分析，要看从的“众”究竟对不对。

波斯太子起死回生

古时候，波斯帝国有一位年轻的太子，聪明过人。一次，他率波斯大军与阿拉伯帝国的倭马亚王的军队交战时，不幸兵败被俘。军士们把他押送到倭马亚王的面前，国王二话没说便下令推出去杀头。太子一听，马上装出一副可怜相说：“慈悲的国王啊，我渴极了，您让我喝点水再走吧，那我也就死而无憾了。”国王点点头，随后命令左右给太子递了一碗水，太子接过来却不喝，而是左顾右盼起来。“你怎么不喝，看什么！”一名军士喝道。太子扑通跪在地上，说：“我担心，不到这碗水喝完你们就会举刀杀我啊！”国王一听，不禁哈哈大笑起来，心想：堂堂的波斯国太子也不过如此。于是，倭马亚王说：“笑话！我从来都是说一不二的。你尽管喝好了，我向全能的真主起誓，在你喝完这碗水之前，肯定不会杀你。”太子一听，迅速把手中的这碗水泼在地上，然后对吃惊得张口结舌的国王说：“陛下，我没喝这碗水，这水已经滋润了您的土地。我肯定是无法喝到它了，请您履行您的誓言吧。”国王有言在先，此刻无话可说，只好放了太子。

波斯王子在应激态下，面对人头落地的危险情境，他保持了清醒的头脑，急中生智，语言准确，行为从容，果敢有力，终于靠智慧转危为安，死里逃生。这是积极处理应激状态的典范。这同他平时善于学习处理各种事件的知识，锻炼和储备一些随机应变、当机立断的经验大有关系。在应激状态下，另一种表现就是瞠目结舌，手足失措，惶恐错乱，甚至魂不附体。比如，自家失火，只要一拉门手，就可以出去，但在情急时刻，却死命推门，陷入火海，不能自救。

受骗上当的国王

苏丹国王一时不知何故，闷闷不乐，有时脾气上来，对宫里的人非打即骂。大臣急得团团转，想找一个能给国王宽心解闷的人。卡拉高兹虽然是个穷人，但为人机智幽默，善解人意，经过大臣的引见来见国王。“你有什么学问和本领来见我？”国王问。“想必国王听说过，我是全心界最著名的撒谎专家。”国王说：“我不相信，世界上最能撒谎的人就是你！假如你能向我撒一个弥天大谎，使我不得不相信，我就送你 100 金镑。”“那好，您听着，”卡拉高兹说，“20 年前，有一天晚上，你的父亲和我的父亲同朋友们在一起打牌。你的父亲把钱输光了，向我的父亲借了 100 金镑。遗憾的是，他们两人都相继去世了，可是这笔钱却一直没有还给我家。”“你撒谎！这真是弥天大谎！谁相信你这套鬼话！”国王认真地叫起来争辩……最后，国王不得不给卡拉高兹 100 金镑。

魏王曾问孙臆：“你有办法让我从宝座上下来吗？”这似乎是件办不到的事，孙臆却办到了。他说：“大王，我没有办法让您从宝座上下来，不过，如果您在下边，我却有办法让您回到宝座上去。”听孙臆这么说，魏王便从宝座上下来：“我倒要看你怎样让我回到宝座上去。”孙臆忍不住笑着说：“我不是已经让您从宝座上下来了吗？”魏王如梦初醒。

赵王李德成想考验考验相士的眼力，便让妻子滕国君穿戴歌女的服饰，混在其中，然后让相士来加以辨认。滕国君同其他歌女的穿戴完全相同，要想从穿戴上认出她是不可能的，而相士又从未见过滕国君。怎么办呢？相士想了一阵，突然说：“滕国君的头顶上有一团黄色的云气。”话音刚落，只见有一女子仰头向上张望，其他女子都好奇地向这女子头上去，相士立即辨认出“这女子”就是滕国君。

在这三则故事中，卡拉高兹、孙臆和相士都是非常巧妙地运用了心理控制法。他们善于摸清国王和国君在不同的处境下，会产生不同的心理和行为，善于设计出使他们能够暴露出自己特殊心理的方法，从而取得了最佳的控制效果。

催长药

从前，印度有个国王，国王有个小公主，最受国王喜爱。国王总嫌小公主长得太慢。这天，他派人找来了一个医生，命令医生：“你给公主一种药，让她吃了马上长大。办到了，我重重赏赐；办不到，我就杀了你。”

医生寻思了一阵，说：“这种药我从前有过，只是年深日久，早已用完。不过，我可以立即去找。只是用这种药，必须遵守一个条件：在我去找药期间，你必须同公主分开，相互不能见面。不然，公主就是吃了这种药，也不见效。”

国王虽不愿和女儿分开，可他巴望着公主快快长大，也就答应了。

医生到远方去找药，一去就是 12 年。

医生把带回的药给公主服了，然后领着她去见国王。

大殿里，一个长得高高大大又十分美丽的姑娘站在国王面前。国王拉着公主的手，从头看到脚，乐得合不拢嘴。

国王连声夸奖医生有本事，还赏给他很多珍珠宝贝呢。

人的身体有许多感觉器官，它们分别感受刺激物的不同属性。人体的感觉器官的这种对刺激物的感觉能力在心理学上叫感受性。我们故事中的那位印度国王，因为每天都和心爱的小女儿在一起，因此对小公主的成长变化的差别感受性就很小。那位医生改变了刺激国王视觉的时间和空间模式，使国王的感受性发生了变化。12 年的继时对比，虽是同一个刺激物，作用于同一感受器官，但国王的差别感受性却提高了。

酸葡萄

葡萄架上，绿叶成荫，挂着一串串沉甸甸的葡萄，紫的像玛瑙，绿的像翡翠，上面还有一层薄薄的粉霜呢！望着这熟透了的葡萄，谁不想摘一串尝尝呢？

从早上到现在，狐狸一点儿东西还没吃呢，肚皮早饿得瘪瘪的了。它走到葡萄架下，看到这诱人的熟葡萄，口水都出来啦！可葡萄太高了，够不着。怎么办？对！跳起来不就行了吗？

狐狸向后退了几步，憋足了劲儿，猛然跳起来。可惜，只差半尺就够着了。

再来一次！唉，越来越不行，差得更多，起码有一尺！

还跳第三次？狐狸实在饿得没劲儿，跳不动了！

一阵风吹来，葡萄的绿叶“沙沙”作响，飘下来一片枯叶。

狐狸想：要是掉下一串葡萄来就好了！它仰着脖子，等了一阵，毫无希望，那几串葡萄挂在架上，看起来牢固得很呢！

“唉——”狐狸叹了口气。忽然，它笑了起来，安慰自己说：“那葡萄是生的，又酸又涩，吃到嘴里难受死了，不呕吐才怪呢！哼，这种酸葡萄，送给我，我也不吃！”

于是，狐狸饿着肚皮，高高兴兴地走了。

这则寓言故事反映了一个人们在日常生活中的心理。当工作、学习和交际过程中遇到各种各样的困难和阻力时，往往在内部心理活动中自觉或不自觉地产生一种解脱紧张状态，恢复情绪平衡与稳定的这样一种适应性的倾向，这是人类的一种自我保护的心理功能，在心理学上称之为“心理防卫机制”。即拿自己能够接受的、不是理由的“理由”来自圆其说、自我安慰，也即是人们所谓的“阿Q精神”。

“鬼苹果”

土豆现在早已成为人们生活中不可缺少的美味佳肴。然而想当年，土豆从美洲引进法国时还引出一个有趣的故事。

在欧洲早已引进土豆的情况下，法国却在很长时间内都没有推广土豆的种植。因为，宗教界称土豆为“鬼苹果”，只因它生长在黑暗的地下；医生认为土豆是在土里生长的，由于像附在根上的瘤，于是认为它可能对人体健康有害；农学家则断言由于土豆大量吸收土壤中的养分而会使土地变得贫瘠。所有这些断言和假设都为“鬼苹果”披上了一层神秘的面纱。

著名的法国农学家安瑞·帕尔曼彻在德国当俘虏时，有幸亲自吃过土豆，从而改变了对它的看法。回到法国后，他决心要在自己的故乡培植它，可是“鬼苹果”的害处在人们脑海中已经根深蒂固，很长时间他都未能说服任何人。于是，他耍了一个花招，在国王的许可下，他在一块出了名的低产田里栽种了一批土豆。并且根据他的要求，由一支身穿仪仗队服、全副武装的国王卫队日夜看守这块土地。过了一阵，相安无事，便又命令卫队卫士都可以休息，一时间，早就受不了诱惑的人们纷纷都在晚上来偷挖土豆，并把它栽到自己的菜园里。土豆就这样在法国得到了推广。

安瑞在法国推广土豆显然是利用了人们的“逆反心理”。这种心理活动具有较强的抵触情绪。越是得不到的东西，越想得到；越是不好接触的东西，越想接触；越是不让知道的东西，越想知道。这种认识事物的内部驱动力是好奇心、诱惑力或神秘感。

向士兵开枪

有一次，拿破仑骑着马正穿越一片树林，忽然听到一阵呼救声，情况很紧急，他扬鞭策马，朝着发出喊声的地方骑去。来到湖边，拿破仑看见一个士兵跌入湖里，一边挣扎，一边却向深水中漂去。岸边的几个士兵慌做一团，因为水性都不好，只能无可奈何地呼喊。

拿破仑见此情景，便朝那几个士兵问道：“他会游泳吗？”“他只能扑腾几下，现在恐怕不行了。”一个士兵回答道。拿破仑立刻从侍卫手中拿过一支枪，朝落水的士兵大声地喊道：“你还往湖中爬什么，还不赶快游回来！”说完，朝那人的前方开了两枪。落水人听出是拿破仑的声音，也看到子弹射入水中，似乎增添了许多力量，只见他猛地转身，扑通扑通地向岸边游来，不一会儿就游到了岸边。

落水的士兵被大家七手八脚救上岸来，小伙子惊魂初定，连忙向拿破仑致敬：“陛下，我是不小心落入水中的，您为什么在我快要淹死时还要枪毙我呢？”拿破仑笑着说：“傻瓜，我那只不过是吓你一下，要不然，你真的要淹死哩！”经他这样一提醒，大家才恍然大悟，打心底更加佩服拿破仑足智多谋。

拿破仑的做法是很有道理的。士兵在出乎意外的危急情况下的情感状态，心理学上叫做“应激状态”。在这种应激时刻，士兵已经丧失理智，手足失措，陷入慌乱之中，不能自救。对他开一枪，就能使他镇定，使其行为保持一种高度激活的状态。

聪明的“傻”孩子

美国第九任总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上。小时候，他是一个很文静又怕羞的男孩子。因为他性格与其他男孩不同，人们把他看成傻瓜、缺心眼儿，镇上很多人常常喜欢捉弄他。

人们常把一枚5分的硬币和一枚1角的硬币扔在他面前，让他任意捡一个。小威廉总是捡那枚5分的硬币，于是引来围观的人一阵阵嘲笑，接着会有其他人也都玩着类似的把戏，从中取乐。

一天，一位妇人看到他这副可怜相对他说：“傻孩子，你为什么不去捡1角的？难道你不知道1角要比5分值钱吗？”

“我当然知道。”威廉慢条斯理地说，“不过，如果我拿那枚1角的，恐怕他们就再也没有兴趣扔钱给我了。”

“你哪里是个傻孩子，你真是个精明无比的孩子！”妇人惊奇地像发现了一件宝贝似的叫道。

小威廉聪明在什么地方呢？就是他以自己似乎呆傻的行动，引起人们的兴趣和喜乐，这样他们就会继续扔钱，他也就有钱可拣了。喜乐心理是人们对客观事物的主观反映，喜乐的程度往往视愿望的大小和满足的程度而不同。高尚的人和庸俗的人，对喜乐的追求和保持，明显地有高尚纯洁和低级庸俗之分。

智审德国间谍

二战期间，各国间谍机构活动频繁，都希望在情报方面战胜对手，以利于在整个战争中获取主动。同时，反间谍机构也都在积极活动。一次，盟军反间谍机关收审了自称是比利时北部的一位“流浪汉”，他的言谈举止使人怀疑，眼神也不像是农民特有的。由此，法国反间谍军官吉姆斯认定他是德国间谍，可是他没有更有力的证据。吉姆斯决定打开这个缺口。

审讯开始了。吉姆斯提出的第一个问题是：“会数数吗？”这个问题很简单，“流浪汉”用法语流利地数数，没有露出一丝破绽，甚至在说德语的人最容易说漏嘴的地方他也能说得很熟练。于是，他被押回小屋去了。

过了一会，哨兵用德语大声喊：“着火了！”“流浪汉”仍然无动无衷，仿佛果真听不懂德语，照样睡他的觉。

后来，吉姆斯又找来一位农民，和“流浪汉”谈论起庄稼的事，他谈的居然也颇不外行，有的地方甚至比这位农民更懂行。看来吉姆斯凭外观判断的第一印象是不能成立的了。然而，殊不知，这正是吉姆斯高明之处。

第二天，“流浪汉”在被押进审讯室的时候，显得更加沉着、平静。吉姆斯似乎在非常认真地审阅完一份文件，并在上面签字之后，抬起头突然说：“好啦，我满意了，你可以走了，你自由了。”“流浪汉”长长地松了口气，像放下一个沉重的包袱。他仰起脸，愉快地呼吸着自由的空气，兴奋之情溢于言表。

可是，吉姆斯说的那番话，用的是德语，他从“流浪汉”露出的笑容中，发现了破绽。“流浪汉”的真实身份暴露了，经过进一步审讯，他不得不承认自己是一个德国间谍。

法国军官吉姆斯利用人的潜意识心理，转移德国间谍的有意注意，通过假释放的错觉，使他在无意之中，露出得意忘形之色，这是一场典型的心理战。

抽烟脱险

第二次世界大战期间，一艘日本潜艇在海滩搁浅，被美国侦察机发现，这就意味着几分钟后会有轰炸机飞来，潜艇将被炸毁。日本潜艇艇员一时谁也拿不出脱险的办法，一种绝望的气氛笼罩了全艇。

艇长这时也傻了，不知如何是好，但他没有慌乱。他让艇员们镇静，但没什么效果，于是他掏出香烟点燃，坐在一边吸了起来。他的这一举动感染了艇员，他们想，艇长现在还抽烟，一定是没什么问题了，于是艇员们镇静了下来。这时，艇长才让大家想脱险的办法。

由于不再慌乱，办法很快就想出来了：大家迈着整齐的步伐，一起从左舷跑到右舷，再从右舷跑到左舷，就这样，搁浅的潜艇很快就左右摆动起来，终于在天边出现美国轰炸机时，脱离浅滩，潜进了深海。

潜艇搁浅又被敌机发现，官兵产生恐惧情感，这是一种常态。但是人们在恐惧状态下，其精神和身体往往就像能源被冻结一般，只有消除恐惧，才能找到处理或摆脱可怕情景的力量。而消除恐惧，领导者现身说法的模范作用则是至关重要的。

狼孩的心理

1920 年，一个名叫辛克莱的牧师，在印度加尔各答附近发现两个狼孩。这两个和狼生活在深山老林自然环境中的女孩，大的七八岁，小的约两岁。辛克莱把她们救回送到孤儿院抚养，并给大女孩取名卡玛拉，给小女孩取名阿玛拉。阿玛拉入院后第二年死去。卡玛拉习惯用四肢行走，用双手和膝盖着地歇息；她害怕强光，白天喜欢蜷伏在黑暗的地方睡觉，睡觉以腰臀着地；夜间潜行，夜视敏锐，午夜嚎叫，闲逛游荡，企图寻找出路，逃回丛林；她用鼻子四处嗅闻，寻找食物，嗅觉特别灵敏，不吃素食，喜欢吃生肉，不吃人手里的，只吃扔在地板上的肉，舔食流质；她怕火，也怕水，从不让洗澡，即使天气寒冷，她也撕掉给她穿上的衣服，摆脱给她盖上的毯子。

辛克莱为了改造卡玛拉的动物行为，对她进行了细心照料和耐心教育，而她进步却非常缓慢，2 年后才学会站立，6 年后才学会独立行走，但在快跑时仍四肢并用。智力发展尤为迟钝，8 岁时只具有相当 6 个月婴儿的智力发展水平；4 年后学会 6 个词；到 7 年后才学会 45 个词，能用手吃饭，用杯子喝水。17 岁时，卡玛拉死去，当时她的智力发展水平仅相当于正常的三四岁的儿童。

这个故事告诉我们，人的心理虽然是脑的机能，但是它又不是由人脑单独决定的。人类的社会生活是人的心理形成和发展的决定性因素。一个人脱离了人类的社会生活，即使有一副正常的人脑，也不会形成和发展成人类的正常心理。这个故事还告诉人们一个心理学中的重要结论；人类存在一个学习的最佳期的问题。婴儿出生后的头几年便是发展正常心理机能和个性的最好最重要的时期，错过了这个时期，就会给人的正常心理发展带来严重的障碍，这种障碍甚至可以影响人的一生。

一杯咖啡

英国有位妇女，名叫黛安娜，她真是位不幸的女人，她接连嫁了两个丈夫，都因病去世了。她虽继承了许多遗产，但一个人生活，总觉得很寂寞。不久前，有个叫查理斯的男人向他求婚，她觉得这人不错，就嫁给了他。查理斯搬到她的豪华住宅里来。一天下午，黛安娜帮丈夫收拾房间，意外地发现丈夫抽屉里收藏着一大叠剪报。上面报道一个叫马可的罪犯，专门寻找有钱的女人，和她们结婚，然后设法杀死她们，将钱财占为己有。该凶犯如今越狱在逃。黛安娜见报上的罪犯照片的描述特征，顿时头晕目眩。原来，这罪犯竟是现在的新婚丈夫——查理斯！

正在这时，查理斯手拿铁锹进了院子。她想：恐怕今天晚上，他要杀死我了！她想逃出去，但又怕丈夫怀疑。她就趁他去屋后的时候，拿起电话，给好朋友杰克打了个报警电话。打完电话，她装着若无其事的样子，煮了杯咖啡，没放糖，递给了刚上楼的丈夫。

丈夫喝了几口咖啡说：“这咖啡为什么不放糖？这么苦！我不喝了，走吧，我们到地窖里去整理一下。”

黛安娜知道丈夫要杀她了。她明白自己无法逃出去，便灵机一动，说：“亲爱的，你等一下，我要向你忏悔！”她在编造故事，想拖延时间，等朋友杰克的到来。

丈夫好奇地问：“你忏悔什么？”

黛安娜沉痛地说：“我向你隐瞒了两件事。我第一次结婚后，劝我那有钱的丈夫参加了人寿保险，那时，我在一家医院当护士。我假装对丈夫很好，让左邻右舍都知道我是个好妻子。每天晚上，我都亲自为他煮咖啡。有一天晚上，我悄悄地把一种毒药放进咖啡里。不一会儿，他就倒在椅子上，再也爬不起来。我就说他暴病而死，得了他的5000英镑人寿保险金和他带来的全部财产。第二次，我又是用亲手煮的咖啡加毒药的方法，得了8000英镑的人寿保险，现在，你是第三个……”黛安娜说着，指了指桌上的咖啡杯。

查理斯听到这里，吓得脸色惨白，用手拼命地扼自己的喉咙，一边歇斯底里地尖叫道：“咖啡，怪不得咖啡那么苦，原来……”他边吼叫着，边向黛安娜扑过去。黛安娜一边向后退，一边镇定地说：“是的，我在咖啡里下了毒，现在，你毒性已经发作，不过，你喝得不多，还不至于马上死去……”

查理斯受不了这沉重的打击，一下子被吓昏了，就在他耷拉下脑袋时，她的好友杰克带着警察赶到了。

黛安娜给丈夫喝的咖啡并未下毒，但是她的丈夫查理斯听到她往咖啡里加了毒药以后，一下子就吓昏了。黛安娜对付查理斯的方法，心理学上叫“暗示”。暗示是指用含蓄的、间接的方法，对别人的心理和行为产生影响。暗示往往使别人无意地、不自觉地接受某些信息的影响并做出相应的反应。暗示所产生的作用有时是十分玄妙、异常神奇的。黛安娜运用的暗示不仅保护了自己，而且从身心上有力的打击了她那凶犯丈夫。

以乱取胜

1988年夏，美国纽约闹市区的一家妇女用品商店进了一批妇女用品，很长时间无人购买，老板见状，便叫店员将货物散乱地堆放在门口，路过的女士们见状，马上围成一圈，寻宝似的翻来翻去，找出自己需要的物品。有人对老板说，为什么不把货物整齐地摆在货架上？老板说：“如果我把这些商品都整整齐齐地摆在货架上，这些妇女们还会这么仔细地挑选吗？要知道她们主要是对胡乱堆放的商品感兴趣。女士们购物爱挑剔，恨不得将商店的货物翻个底朝天，才会对自己手上的商品放心。”这家商店采用这种方法后，商品很快就销售一空。

这家商店之所以生意兴隆，就在于这位老板非常熟悉顾客的心理，他针对妇女们好奇心强的特点，一改过去的销售方法，巧妙地采用了“以乱取胜”的策略。

丑小狗受欢迎

美国一位叫汤姆的人，他的一只爱犬一次生了 11 只小狗，他无力饲养它们，准备把这些小狗送人。汤姆在当地的报纸上登了一条广告：“愿意送给善良的家庭——11 只可爱的小狗。”然而一个月过去了，才送出去两只。

于是汤姆改变了策略，又登了一则广告：“愿意送给善良的家庭——1 只非常丑陋的、8 只非常漂亮的小狗。”

广告一登出来，电话铃就开始响了——都是来向汤姆要那只“丑陋”的小狗。就这样，汤姆在两天之内就送完了 9 只“丑陋”的小狗。

送你一只漂亮的小狗的广告之所以失败，是因为人们对“漂亮”这类夸饰之词，很容易产生一种“逆反心理”；“送你一只丑陋的小狗”的广告之所以成功，是人们容易受到一种好奇心的驱使，丑小狗对他们产生一种吸引力。要这种小狗往往能够满足自己奇特的兴趣。

美国的“出气中心”

美国有一种十分特别的行业——“出气中心”。“出气中心”是专为在现实生活中受到各种难以忍受的苦闷，想发泄而又不能当面发泄的人而设的。

到“出气中心”来的顾客一般有两种。一种是临时来的顾客，只要“出气室”空闲，便可以立刻受到接待。这类顾客，多数是受了老板、妻子以及顾客的气，当时不能发泄，只能忍气吞声，但事后又按捺不住，一想起当时的情景就想发作的人。“出气中心”的职员会把这种顾客带进一间有专门设备的房间，关起门来任其发泄，暴跳如雷，把室内摆设砸个稀烂，直到感到闷气出尽，得到满足为止。另一种是预约来的顾客，他们往往要求“出气中心”为之准备对付“对手”的模型，“狭路相逢”，可以破口大骂，尽情侮辱，也可“打”可“杀”，直到出够了气才离开。顾客中还有一种既不想打人骂人，也不想毁坏东西的人，他们只想找一个安静的场所，找一个能耐心地听他们诉说怨气的人。遇到这种情况，“出气中心”的职员便会扮演这样的角色，对来客的诉说表示“感兴趣”或表示“同情”，让他们痛痛快快地把怨气全倒出来，一身轻松地离去。

该中心开业以来，顾客盈门，生意兴隆。

“出气中心”生意兴隆从心理学的角度考虑就很容易理解了。不良情绪，尤其是情绪危机（指人的心理经历了极大的波动），严重威胁着人们的健康。许多疾病的引起与恶化，都与情绪有关。人有了不良情绪后自我排解至关重要，“出气中心”能帮助人驱散心中的积郁，消除对健康有害的不良情绪，自然会受到人们的欢迎。

以情动人

一个寒冷的冬天，纽约一条繁华的大街上，有一个双目失明的乞丐。乞丐脖子上挂着一块牌子，上面写着：“自幼双目失明”。一天，他向一位路经此地的诗人乞讨。诗人囊中羞涩，面露难色，他思忖片刻，说道：“我也很穷，不过，我可以帮助你。”说完，他顺手在乞丐的牌子上写了一句话：“春天就要来了，可我不能见到它。”

过往的行人看到这块牌子，无不感到一种酸楚的滋味在心头涌起，纷纷施舍给这位双目失明的乞丐，乞丐也因诗人写的那行字而博得了很多人的同情和施舍。可见，诗人善于利用人们的“情态心理”，唤起人们的态度体验。

一家公司的奇迹

英国的一家大公司日常工作费用开支很大，公司经理为了降低费用开支，想出了一个办法。他雇了一位面孔冷酷、资历很深、有会计工作经验的人。

经理让这位会计师坐在前面有玻璃窗的办公室里，这样，他就可以看到在他前面办公的所有的员工。他没有别的事，这就是他的工作。

但是公司经理却告诉所有的员工说：“他是被雇来检查所有的费用帐簿的。”每天早晨公司职员都会把一叠费用帐簿摆在他的办公桌上。到了晚上，他们又来把这些帐簿拿走交给会计部门。然而这位被请来的会计师根本未曾翻阅过那些帐簿，但是所有的员工都不知道这回事。

奇迹出现了，在会计师来公司“检查”帐簿的一个月时间内，公司所有费用开支降低至原来的 80%。

这家公司请来的会计师，实际上每天都没有检查帐簿，但奇迹为什么出现了呢？这主要是公司的人员的“感知”问题。所谓“感觉”，是指对作用于我们感官的事物的个别属性的反应，“知觉”是感觉的发展，是感觉的辩证综合。知觉与感觉同时产生，故统称为“感知”。这家公司请会计师这一客观事实，引起公司人员的神经冲动，开始产生心理活动，感知到“检查”，对“检查”做出的整体反应，就是不能乱开支。

让你赌个够

在伦敦有一家戒赌医院，它运用心理学帮助赌徒戒掉赌癖，疗效十分显著。

戒赌医院病房的白色墙壁上装有扩音机，桌子上放着彩电、录像机。赌徒们在这里可以随时听到跑马场上马迷的呼叫声，看到著名骑手的赛马形象以及他们在终点赢马时的情形。另外，在病房内还挂着各种比赛日程的表格，赌徒们据此可以随意下赌注。总之，医院不是说服赌徒们戒赌，而是驱使他们拼命赌博。头几天，进入医院的赌徒如鱼得水，觉得进入了赌博的天堂，惬意得很。可是过不了几天，他们就开始觉得无聊、空虚。因为一天 24 小时，他们的所见所闻没有别的，全都是赌博这一件事。他们赌得精疲力尽，头晕眼花，于是便产生一种厌恶心理。他们自己就向医院提出了安排点别的生活内容。在其他活动的吸引下，他们厌恶赌博的心理得到稳固。

这家医院运用心理疗法，帮助戒赌的成功率很高，赌徒“患者”出院后很少重犯前科。这是为什么呢？原来让赌徒们尽情地赌，就是为了满足他们的个体需要。当需要得到满足，目标得以实现以后，行为的驱动力也就随之消失，赌博对他们也就失去了原有的吸引力。这时，他们便会产生新的目标行为，渴望寻找一种新的追求。

限量发售的策略

“物以稀为贵”，一些生产厂家、大公司、大企业都紧紧抓住这一消费心理，并大作文章。

日本汽车公司推出一种极具古典浪漫色彩的新型车——“费加洛”，宣布生产数量只有 2 万台，并声称今后不再生产。结果是人们争相传递消息。一时间，顾客的订单像雪片般飞来。尽管如此，公司却慢条斯理地采取先接受预约的策略，然后分批进行抽签。于是中签的欣喜万分，未能如愿者（大约 31 万人）则“怨声载道”。这一做法，客观上产生了轰动效应。较之广告宣传真是高出一筹。

制造 CD 唱片的雷弗伦斯公司，为了推销爵士钢琴巨星迪克海曼的作品，也采取“限量发售”策略，全球只发行 2·5 万张，并宣称以后不再版。为了取信于消费者，该公司还特意在每张 CD 唱片上印上编号来强化限量的真实性，这样唱片不但有欣赏的实用价值，而且具有收藏价值，那意义真是不同寻常。因此，唱片上市后很快销售一空。

人们对于越是不容易得到的东西越想得到。限量发售就是利用这种“逆反心理”来做广告，使消费者的主体需要具有强烈的情绪色彩，增强了对商品的好奇心和诱惑力。

“蘑菇”与“青蛙”

一个癔病患者，打开伞举在头上，称自己变成了“蘑菇”，整天蹲在角落里，不吃、不喝、不动。一位有经验的精神病科大夫也打着一把伞，一声不响地蹲在病人的身边。过了一会，病人问：“你是谁？”医生说：“我是蘑菇。”又过了一会，医生站了起来收了伞。病人忙问：“蘑菇能站起来吗？”医生回答说：“怎么不能，我不是站起来了吗？”于是病人也收了伞，站了起来。医生去喝水，病人也去喝水；医生不停地做着日常活动，病人也跟着学。几天之后，病人完全正常了，忘记自己曾经是蘑菇了。

还有一位患癔病的妇女更是可笑，她屡次到医院看病，反复地讲自己吞了一只青蛙，腹中难受至极，非让医生想办法把青蛙弄出来不可。面对这位难缠的太太，医生们束手无策。

法国临床内科医师特鲁梭为此也伤透了脑筋，因为怎么解释这位患者也不听。一次，他看魔术表演，突然想出了治病的办法。当轮到特鲁梭出诊给这位病人看病的时候，他抓了一只青蛙藏在身上。他告诉病人，他这次一定会治好她的病，要求她密切配合，她高兴地点点头。他给病人喝催吐剂，当呕吐开始时，他悄悄地把青蛙放在盒里。

——“您看，太太，这只青蛙终于结束了折磨您的‘病史’，现在没事了，您的病全好了。”

从这两则病例可以看出，医生对这种患者的治疗，不动刀，不开药，通过言语，再借助一些态度和行为的影响，就可以达到治疗效果。这种治疗就叫做心理治疗也叫做精神治疗。这种心理疗法是人类同疾病作斗争的一种古老方法，只是没有得到科学的解释，不被人们认识，却被蒙上了封建迷信的色彩。

如此报复

某城市晚间将首次上演一部被公众认为是将引起空前轰动、惊险绝伦的侦探剧。首场票在几星期以前就被抢购一空了。人们站在剧场门前议论着：“剧名叫什么？”“《公园街谋杀案》。”“听这剧名还挺惊险的。”“要论惊险，那剧情才更叫人觉得够味。听说快至终场时，还没有人能弄明白究竟谁是谋杀者。当幕布徐徐落下的一刹那，才会使人恍然大悟、茅塞顿开。这无疑将是令人意想不到的答案。”

听着这非同一般的议论，刚刚下火车到达此城的李甲，实在按捺不住急切的心情。他狠了狠心，花了近10倍的价钱在黑市买了一张包厢里的席票，决心认真听好每一句台词，凝神屏气地仔细咀嚼其弦外之音、言外之意。当他神情激动地踏进剧院大门时，观众席里已是漆黑一片。一位包厢侍者殷勤地领着李甲来到他的包厢。此时，舞台上的幕布正缓缓上启。

“先生，这座位还不错吧？”他伸出手来等待着这位迟到观众的小费。可李甲此时目不斜视直盯舞台，丝毫没有理会他的这一举动。

侍者决心不错过任何一个争得收入的机会，轻声问道：“是否可以替您去存衣处存衣帽？”“不用了，谢谢。”片刻之后，黑暗中又传来问话：“来份节目单怎么样？上面还有剧照呢！”“不，谢谢。”“那么，来杯喝的怎么样？”

演出已经开始，李甲不耐烦地摆了摆手。这个时候，观众们早就静下心来来了，可他却因连续的问号根本无法平静。紧接着，侍者凑到近前，“散场后，您是否希望叫辆出租车？”“不！”“用不着叫车吗？”“对！”“那么，现在是否来点巧克力？”“我什么也不需要，谢谢！”

剧情一开始就扣人心弦，平素酷爱侦探故事情节剧目的李甲，生怕错过或是漏掉一句台词。可身边包厢侍者的絮叨使他十分恼火。他想这回他该走了吧，谁知一回头，他不仅在后面站着，还又问了一句：“场间休息时，来杯香槟酒或是来几个面包卷什么的，好吗？”“不，不要，我什么都不要！见鬼，快滚远点！不要影响我看剧！”李甲实在忍不住发火了。

直到这时候，侍者才似乎意识到这位观众急于认真看剧的心情，恐怕是赚不到分文了。他深深地向李甲鞠了一躬，然后伸手指着舞台，凑近他耳朵，压低了嗓音，深恶痛绝地说：“瞧那个园丁，他就是凶手！”

之后，悄然退出包厢。李甲此时的心情简直是无法形容，情绪一落千丈。他终于领略到因为没有接受侍者的服务，使其失去了本可以赚得的一笔小费。因此得到的是包厢侍者的报复，使他花费高价寻求的乐趣一下子就化为乌有了。

无独有偶，在美国有一位读侦探小说入迷的妇女，向法院提出与自己共同生活多年的丈夫离婚的起诉。她状告自己的丈夫对她过于“残忍”，这残忍的事实就是她的丈夫抢先看了她的侦探小说，并把“真凶”写在书的首页上。

以上两则故事说明了一些洞悉人们兴趣心理的问题。兴趣是人们力求认识某种事物和渴望探求真理的意识倾向。这种倾向与人们的情绪状态往往直接相联系，于是就产生了旺盛的求知欲和强烈的好奇心，这种求知欲和好奇心得到满足是一种精神上的幸福和快乐。相反，得不到它，就会在精神上陷于痛苦。因此说，破坏别人的兴趣，对人是一种精神的打击。

禁止与提倡

西方国家有这样一种习俗：男子入室必须脱帽；妇女戴的大沿帽，进入公共场所则可以不摘。

在电影院里常有一些妇女看电影时戴着帽子，坐在后面的观众看不好，可就提意见了，经常有人要求电影院明令通告，禁止妇女戴帽子看电影。一家影院的老板听到观众的呼声后，他说：“禁止恐怕欠妥，还要‘提倡’一番呢！”

这家影院在上演前，在银幕上打出一则文字通告：“本影院为了照顾衰老高龄的女观众，允许她们照常戴帽，请不必摘下。”

通告仅放出一遍，女士们，甚至包括一些五六十岁的妇女，都摘下了帽子。

爱美之心，人皆有之。这位影院老板就是利用人的心理美感，达到了制止妇女看电影戴帽子的问题，所谓“心理美感”，是人们遇见可爱的人、美好的事物而由衷地产生的赞扬、歌颂、感叹以至爱慕。这种欣赏与评价激起情绪上的共鸣，就是心理美感。影院中的女观众觉得自己若戴帽子，就等同于“衰老高龄的女观众”了，便失去了心理美感。

刘墉妙答乾隆

清朝乾隆在位时，有个大臣名叫刘墉，极有才华。有一天，乾隆皇帝清闲无事，想要难一难聪明的刘墉。于是，乾隆问刘墉：“京城九门，每天出去多少人，进来多少人？”刘墉举起两个指头，说：“俩人儿！”乾隆问：“怎么只两个人？”刘墉纠正说：“万岁，我说的不是两个人，而是两种人。一是男人，一是女人。”

乾隆心想，我再难一难你，于是又问道：“你说全国一年生多少人，死多少人？”刘墉又扳起指头，像是在估算着似的，然后说：“回禀万岁，全大清国，一年生1人，死12人！”乾隆说：“照此下去，国家不是就无人了吗？”刘墉解释说：“不会的。我的算法是按照人的生年属相算的。比方说，今年是马年，无论生一千、一万、十万、百万，都是属一个马，所以说一年生1个。而一年当中，12属相的人都有死的，所以说每年死12个人。”

乾隆皇帝一听，不禁暗自钦佩刘墉的才华。

这些妙答既全面又简明，省了许多麻烦，这是因为“概括”这个逻辑方法帮了忙。概括就是减少概念的内涵，从而扩大大概念的外延。概括的作用就是抽象化，正确的概括可以使人的认识由特殊过渡到一般，对事物的认识更加深刻。

生死之间

清朝大将军年羹尧攻陷了一座城池之后，生擒了三个守军的头领，他准备戏弄他们后再杀了他们。

年大将军先问第一个：“你猜本帅要杀你，还是不杀？”那人磕头作揖，恭维地说：“您老人家一向以慈悲为本，一定不会杀我的。”年羹尧冷笑道：“什么慈悲不慈悲的，本帅一向以刀枪为本！你说我不会杀，我偏要把你宰了！”

杀了一个之后，又问第二个，那人硬着头皮，壮起胆子说：“我想大将军会杀我，我再过20年又是一条好汉！”年羹尧道：“好，我成全你，送你上西天。”第二个也杀了。

问到第三个，那人回答：“此事晚生无法妄断！”年羹尧说：“如果本帅杀了你呢？”那人说：“这当然是将军之威！”“如果不杀——”“那就不失将军之德！加威还是施德，两者必取其一，请将军自己定夺吧！”

年羹尧想：这小子说话不漏水，杀了他，确实可以扬我大将军之威，可也就失了德。我的威风够用了，便放了他。

在这个故事中，第三个守军头领以其聪明智慧巧妙地设置一个难以消除的悖论，使年羹尧陷入两难境地，一时犹豫不决，便放弃了杀人的念头。

巧问妙答

毛泽东主席 1945 年 8 月到重庆谈判，曾与民社党领袖蒋均田做过一次很有影响的谈话。

蒋说：“假使有一天我们认为不需要枪杆子护卫，可以自由活动，如欧美的民主国家一样，用自由竞选的方式取得政权，毛先生，你是否放弃所有的枪杆呢？”毛答：“在未答复你的问题以前，我先请你答复我的问题，你相信不相信共产党的政治斗争技术不在任何政党之下呢？”蒋答：“我确信共产党的政治斗争技术不在任何政党之下。”毛答说：“你既然相信共产党的政治斗争技术不在任何政党之下，则你已答复你所提的问题的一半了。你想，假使我能凭政治斗争技术以取得政权，我为甚么要负养数十万大军的重担呢？”

蒋均田先生提出问题的方式是以“假设”为前提的，毛主席没有直接回答，而是很技巧地给对方一个反问，待得到肯定回答之后，再用一个反问否定对方的提问，前前后后，推理过程十分严密，答案也就更令人信服。

分苹果的难题

爸爸让 5 岁的小红分 8 个苹果，要求她把两个最大的分给爸爸，再把两个最红的分给妈妈，然后把两个最圆的分给姐姐，剩下两个自己要。小红把机灵的眼珠一转，想了想，满有把握地先捡了两个最大的分给了爸爸；接着又找最红的，发现爸爸的两个苹果中有一个最红的，就从爸爸那里要回一个给了妈妈，她接着又去挑最圆的，一看剩下的都不圆，最圆的在妈妈那里有一个，爸爸那里有一个，于是又向爸爸、妈妈各要了一个分给了姐姐。最后爸爸一个苹果都没分到，妈妈只分了一个，只有姐姐分到了两个，而给自己却剩下了 5 个。小红皱着眉头不知怎么均分这 8 个苹果。

小红分苹果遇到的困难，是由于她还不懂逻辑划分的知识。所谓“划分”，就是把一个大类分成若干小类。逻辑划分的要求是小类相加必须等于被划分的大类；小类之间不能交叉重叠；每次划分只能有一个根据，不允许对一类事物，在一次划分时使用不同的根据。如果违背了这些规则，就要犯“小类相容”、“混淆根据”的逻辑错误。

请客变成了逐客

一天晚上，有位大老板在一座酒楼里请客。已经到点了，只到了三个人。大老板心里很着急，自言自语地念叨着：“该来的不来”。三人中有一人听大老板这么一说，皱起了眉头，很生气，站起来就走了。大老板一看有人走了，更加着急，对其余两人说：“咳，不该走的走了。”这两个人一听也皱起了眉头，其中一人立即站起来，也走了。大老板一看越发着急，一边指着走的两个人，一边对着没走的那位客人说：“你看，我又不是说的他们。”第三位客人一听这话，于是赶忙站起来。匆匆地走了。

这位老板为什么请客变成了逐客？这是因为他说的话不中听。听到他的话，客人运用“换位法”进行合乎逻辑的命题转换，就推出主人不欢迎自己的结论来了。第一句，“该来的不来”，主项与谓项一调换，就是“来的不该来”。第二句“不该走的走了”，就能推出“不该走的不是不走的”，“不走的不是不该走的”，甚至“不走的是该走的”。第三句“我又不是说他们”，客人听了自然认为主人是在说他该走。

赖帐

一位农夫的太太得了重病。农夫请医生来治病，但他又不想付医疗费。于是农夫和医生达成了协议：无论医生治好了或治死了农夫的太太，农夫都要付医疗费。

医生精心给农夫的太太治病，终因病太重，太太死了。

医生向农大索要医疗费。农夫问医生：

“你把她治好了吗？”

“没有。”医生承认。

农夫又问：“那么，你把她治死了吗？”

“那怎么可能！”医生当然不能承认。

“那么，按着咱们事先的协议，我就不能付医疗费。”

医生无言以对，医疗费只好作罢。农夫为什么能赖掉医疗费？从逻辑角度看，是农夫利用了具有相对特点的概念，钻了空子。协议中“治死”了人，在医生看来，它的相关概念就是“没治好”人，他认为这二者是可以随意比照和援例的。其实不然，这两者的相对关系是有其制约性的。医生不能承认是他“治死”的就说明了这一点。

国王与囚犯

古代有一位国王，定了两种处决犯人的方法：绞刑和杀头。行刑前，国王允许犯人说一句话，并根据这句话的真伪选择施刑的方式——如果犯人说的是正确的，他将被送上断头台；如果他的话是错误的，他将被送上绞刑架。国王颇为自己的发明得意。可有一天，他的得意被一个囚犯的话粉碎了。这个死囚在行刑前对刽子手叹道：“我一定会被绞死的。”这一句话倒使国王犯了大难——如果把囚犯送上绞刑架，那么囚犯的话就是正确的，按国王的原则倒应该送断头台。但如果把他送断头台，囚犯的话就是错误的，按国王的原则又该将他送绞刑架。聪明的囚犯抓住了国王行刑办法中的破绽，只用一个“二难推理”就难住了国王，国王无可奈何，下令免除该囚犯的死刑。囚犯保住了性命。

名师与高徒

“青出于蓝而胜于蓝”。这句话的意思是说那些学生、徒弟们学成之后，本领往往超过自己的老师。

古时欧洲有一个叫欧提勒士的人，向著名的学者普罗塔哥拉斯学习法律。未学之前，两人订下合同：学生先付一半学费，另一半学费待毕业以后再付，不过有个条件，就是欧提勒士第一次出庭必须打赢官司。几年后，欧氏毕业，但他迟迟不肯出庭打官司。

老师收费心切，于是向法院提出诉讼，还提出一个二难推理：如果欧氏这次官司打赢，那么按当初定的合同，他应该付我另一半学费；如果欧氏这场官司打败，那么按照法庭判决，他也应付我另一半学费。名师出高徒，普罗塔哥拉斯没料到亲自传授的诡辩术，竟被学生第一次出庭就用来反驳自己。

欧氏针对老师的二难推理，提出一个完全相反的二难推理：如果这场官司我打胜了，按照法庭判决，我不应付普氏另一半学费；如果这场官司我输了，那么依照合同，我也不应付普氏另一半学费。所以，这场官司无论胜败，我都不应付普氏另一半学费。

法官当场就被这场官司难倒了，无法做出判决。而普罗塔哥拉斯虽然没得到另一半钱，却依然为有这样一个学生感到高兴。

在这场官司中，师生二人都运用了一个二难推理，使对方陷于进退两难的地步，法官也被弄得无所适从。要判决就要依据协议；要依据协议，就要涉及本案的判决，必然使法官陷入一种互为根据的恶性循环。但是逻辑上能解决这个问题，逻辑上要求一个正确推理，前提必须真实，既然是打官司，就必须以判决为依据，如果再根据协议，那么根据协议的前提就是假的。如果师生按协议解决，再根据判决，那么根据判决的前提就是假前提。

死里逃生

从前，有一位哲人漂流到大西洋的一个岛国上。岛上立着两尊神像，一尊称为“真理之神”，另一尊称为“错误之神”。

这个岛国有个骇人听闻的风俗，凡是漂泊到岛上的外乡人，都要被杀死，作为祭品。同样有一个神圣不可改动的规定：允许外乡人在被杀之前任意说一句话，然后由法官来判定这句话是对的，还是错误的。如果是对的，那么外乡人就在“真理之神”前被杀；如果是错的，那么外乡人就在“错误之神”前被杀。

这天，岛上的法官当众向哲人宣布了岛国的规定，然后让哲人随便说一句话。哲人思索片刻，大声说道：

“我必定死在“错误之神”面前。”

法官听了哲人的话，一下子呆住了，他无法断定哲人的这句话是对的，还是错的，因此无法做出这位哲人应该在哪个神像前被杀的决断。

在这里，哲人用自己的逻辑思维，构造了一个特殊的“悖论”，从而把岛上的法官引入谬误和惑乱之中不能自拔。

设谜招亲

聪明可爱的少女鲍西娅，家资丰厚，父亲过世以后，她决定选一位如意的郎君同她一起生活。

一天，来了许多求婚者。鲍西娅对大家说：

我这里有三只匣子，一只金的，一只银的，一只铅的。我的肖像就放在其中一只匣子里。你们看，每只匣子上都写着一句话：

金匣子上写的是：“肖像在这个匣中。”

银匣子上写的是：“肖像不在这个匣中。”

铅匣子上写的是：“肖像不在金匣中。”

“请注意，这三句话当中只有一句话是真话。如果哪一位能通过这三句话猜中我的肖像在哪个匣子里，那么他就将作我的丈夫。”

鲍西娅的话音一落，众求婚者即刻陷入沉思之中。继而，有的抓耳挠腮，有的眉头紧锁，有的……

这时，一位逻辑学家非常自信地说：“尊敬的少女，我猜中了，你的肖像在银匣之中。”

于是，鲍西娅一锤定音，当众宣布：“遵照先父的遗嘱，我现在就是这位逻辑学家的妻子了！”

逻辑学家之所以猜中，是形式逻辑中的排中律帮助了他。金匣上写的“肖像在这个匣中”，铅匣上写的“肖像不在金匣中”，这是一组互相矛盾的判断。排中律指出：两者之间必然是一个真的，一个假的，第三种情况是没有的。而鲍西娅又指出，三句话中只有一句真话。金匣、铅匣中已经有一句真话了，那么银匣上的话肯定是假话，而银匣上的话是：“肖像不在这个匣中”，那么，肖像肯定就在其中。

歌德让路

歌德是德国历史上一位伟大的诗人，他的许多诗歌在当时就广为人们所传颂。但在他生活的那个时代，也有人对他和他的作品怀有成见。

一天，他在魏玛公园里散步，在一条人行道上，迎面遇见一位对他的作品提过尖锐的、带有挖苦性批评的批评家。两人面对面地停住，那位批评家蛮横地喊道：“我从来也不给蠢货让路。”歌德则说：“而我正相反！”说着满面笑容地让在一旁。那位批评家走过去以后更加气急败坏了，可他半天也没有说出一句话。

歌德对那位寻衅污辱他的批评家，不仅表现出豁达的情操和高雅的风度，而且只用一句话就对他进行了妙巧的还击。

批评家用了一个混合关系的三段论，即大前提——我从来不给蠢货让路；小前提——你是蠢货；结论——所以，我不能给你让路。他只说出推理的大前提，小前提隐而不说，以不让路的事实来表明他的结论。歌德的推理是：“而我正相反”，即凡是蠢货都给他让路；你是蠢货；所以，我给你让路。歌德也只是说出了大前提，以让路的行动表明结论，省略的小前提则是——你是蠢货。

伦琴的回信

现在我们的医院里都有 X 光科。X 光是一种光线，只要往人的身体一照射，那么皮肤里面的骨骼和内脏就一目了然了。这件东西是医生的一个大帮手、好帮手。这件东西造福人类，真是功德无量。

X 光射线也叫伦琴射线，它的发现者是德国科学家伦琴。有一天伦琴接到一封信，信中说，我的胸腔残留着一颗子弹，需要用射线诊断部位治疗，请您给我寄来一点射线吧。

伦琴在回信中写道：“实在对不起，我手头的射线刚巧用完了，况且邮寄这种射线也太麻烦。我看还是请您把您的胸腔寄来好了。”

伦琴的回答是一种假言易位推理法。假言易位推理法就是通过变换假言判断前后事件的位置而得出一个新的假言判断的推理方法。当然这种推理符合逻辑形式，但是却不一定符合事实。

“流行性感冒也是高尚的了？”

俄国 19 世纪著名文学评论家赫尔岑有一次应邀出席了一位朋友的酒宴。席间，他被轻佻的音乐弄得非常厌烦，不得不用手捂住耳朵。主人一见赫尔岑这个样子，连忙解释道：“今晚宴会上演奏的全是俄国流行的歌曲，你怎么会感到厌烦呢？”赫尔岑反问道：“流行的乐曲就一定高尚吗？”主人听了疑惑地说：“不高尚的东西怎么能够流行呢？”赫尔岑听后，微微一笑，说道：“那么，流行性感冒也是高尚的了？”主人哑口无言了，赫尔岑说罢，便起身告辞了。

在这个故事中，赫尔岑对“凡是流行的东西都是高尚的”这个判断的虚假性，采取了把它引入荒谬的方法，进行了有力的反驳。

砝码

从前，国外某个城市有家面包厂，该厂制作面包需要的黄油，就由邻近的一家黄油生产厂常年供应。

面包厂的老板听伙计们报告说，近来买到的黄油不知为什么斤两总不足，影响厂里的生产计划。经过直接交涉，黄油厂不承认付货有任何问题，于是面包厂老板就向当地工商管理部门告了一状。为了调解这起经济纠纷，工商局长带着面包厂老板一同来到黄油厂。他们首先检查了黄油厂的秤，没发现其他问题，只是拿不出砝码。工商局长对黄油厂老板说道：“卖东西的秤没有砝码往出付货当然要出问题了。”黄油厂老板机智地应对说：“您瞧，这不是砝码吗？”他边说边拿起面包厂生产的一个面包，“这就是我们厂的砝码，每个1公斤，我在天平的这一头放面包，那一头放黄油，这样计量付货会有什么问题吗？”工商局长感到这件事挺奇怪，但似乎也明白了什么，不过，没等他说话，面包厂老板却紧张地、难为情地说：“没问题，没问题……”

砝码是确定的重量单位，以一定重量的砝码称了的面包和黄油是等值等量的。等量的面包和黄油又可以互为砝码。聪明的黄油厂老板利用面包—砝码—黄油三者之间的联系，用不足份量的面包做砝码卖黄油，引起矛盾，揭开盖子，戳穿了面包厂的面包份量不足、坑骗顾客的行为。面包厂老板在事实面前只能低头认错了。这位黄油厂老板的方法是成功地运用了寻找媒介思考法。寻找媒介思考法是通过在两个事物之间寻找一个媒介物，并以此为过渡，从而实现两事物间联系的一种思考方法。

马克·吐温的回答

美国有一个百万富翁，他的左眼球发生疾病，于是摘除后装上了一个价值昂贵的假眼。这只假眼确实装得好，以至于生人乍一看，谁也看不出是假的。当然这是要花很多的钱了，不是一般的患者能做到的。所以这个百万富翁十分得意，逢人就夸耀。

有一次，这个富翁碰到了作家马克·吐温，见面就问：“大文豪，您能猜得出来吗，我的那只眼睛是假的？”

马克·吐温耐心端详了一会，便指着他的左眼说：“恐怕这只是假的。”

“真被他猜中了，难道我的假眼出现了什么破绽，让人一看便知？”这个富翁有些惊异和不安起来，不断地问：“你怎么知道的？你的根据是什么？”

马克·吐温既好气又好笑，他十分平静地回答说：“因为你这只眼睛里还有一点点慈悲。”

马克·吐温运用“间接中的”思考法，达到了嘲讽富翁的目的。“间接中的”思考法是指在思考过程中，考虑如何通过采取达到其他目的的手段来解决所面临的问题。在这个故事中，马克·吐温回答问题的思路不是个直道，如果是直道，应该从假眼装制上回答问题，但他从猜假眼中，另辟了蹊径，引入了“慈悲”这一概念，似乎有恭维之意；但慈悲又与“假”相连，这“恭维”就很耐人寻味了。

“你胜利了”

1939年10月11日，萨克斯向罗斯福总统面呈了爱因斯坦等科学家的一封长信，信上提醒罗斯福总统注意纳粹德国把核裂变理论用于军事目的的危险，建议美国抢在德国之前研究原子能武器。

开始，罗斯福总统看不懂那艰深生涩的科学论述的信件，反应十分冷淡，婉言推却了。后来，萨克斯利用第二天总统请他共进早餐的机会，给罗斯福讲了一个拿破仑的故事：英法战争期间，在欧洲大陆不可一世的拿破仑，在海上却屡战屡败。这时，一位美国的年轻发明家富尔顿，向拿破仑建议将法国的战船砍掉桅杆，撤去风帆，装上蒸汽机，把木板换成钢板。可是拿破仑却想，船没有风帆能走吗？木板换成钢板，船能不沉没？拿破仑眉头一皱，把富尔顿轰了出去。历史学家在评论这一历史时认为，如果拿破仑稍动一下脑筋，郑重考虑一下富尔顿的建议，19世纪的历史就得重写。罗斯福听后沉默了几分钟，然后取出拿破仑时候的法国白兰地，斟满了杯子，递给萨克斯说：“你胜利了。”

显然，萨克斯这位总统私人顾问，运用类比论证法，说服了罗斯福总统，批准了“曼哈顿工程”。类比论证法是根据两个或者两类对象在一些属性上的相同或相似，推论出它们在其他一些属性上也相同或相似，萨克斯用拿破仑对改制木帆船为铁甲舰的建议置之不理，而使他的海战屡遭失败的历史教训，同当时研制原子弹进行类比，由于这两者有相同的属性，就使罗斯福总统看到了制造原子弹的意义。可见，萨克斯对类比论证的运用是多么的成功。

