

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

学生趣味百科博览

心理之韵·逻辑思维



学 生 趣 味 百 科 博 览 (18)
——心理之韵·逻辑思维

心理之韵

兵不厌诈

春秋时代，郑国的国君武公，因为北方的胡地盛产名驹，可作战马，便想攻掠胡人，将胡地收归自己所有。

他心里一直都在想着，如何才能使胡人疏忽懈怠，不对自己加以防范，不必费太多的力量、消耗太多的人力物力，就能收到胜利的果实。

首先，他派遣使臣到胡国去，要求和胡国共结盟好，相互和睦相处，胡人的酋长答允了他，但对紧邻的郑国，却仍然严密的戒备着。

郑武公为了使胡人松懈对自己的防备，又更进一步地，把自己的女儿许配给胡国的酋长作妃子。胡国的酋长，也应允了他，迎娶了郑武公的女儿。不过，他们仍然在和郑国相邻的边界上，屯驻重兵，严加防范。

有一天，武公召集了全国的文武官员，问他们说：“我想开拓疆土，增强国力，你们大家认为最好先向那一个国家下手？”

朝堂上的文武官僚，因为不知道武公的心意，都彼此相互对望着，没有一个人敢表露自己的意见。

其中有位叫关其思的大夫，早就看出了郑武公有意进伐胡人，心里在想，如果把自己的想法说了出来，刚好和武公的想法一样，一定会得到重赏的，便向武公说道：

“微臣以为目前以攻打胡国，最容易奏功，也能有最大的收获。”

郑武公大怒，斥责他道：

“我的女儿出嫁胡主，已结成姻娅，成为兄弟之邦。你竟然劝我攻击胡国，岂不是要损害我们的国交！”

说完之后，郑武公便命令殿前武士，将他推出殿门杀掉。

这件事情，很快地传到胡国，胡国的酋长确信郑武公没有攻打自己的野心，便把驻屯在边境的守军，撤退到北方的都城去，自然也松懈了对郑国随时会来侵犯的防范。

郑武公趁着胡人松懈的时候，发动大军，以迅雷之势，攻入胡地的核心，将他们灭掉。

关其思能揣测到郑武公的意向，自然算是一个聪明人。但他却没有想到郑武公正在千方百计使胡人松懈对郑国的戒备，而成了郑武公使用谋略的牺牲者。

兵不厌诈，是战争中的一个重要的战略思想和战术原则，“诈”，在心理学上就是制造错觉，通过假象混淆视听，扰乱敌方的心智，以达到迷惑敌人，使其上当受骗，松懈自己的防备，抓住有利时机，达到克敌制胜的目的。

射箭的诀窍

古书《列子·汤问》记载一个关于“纪昌学射”的故事。说的是纪昌拜一位名师学射箭的本领。这位老师的教法与众不同，他对纪昌说：“你先学会不眨眼。”纪昌回家，躺在妻子的织机下，眼睛直瞪牵挺（织机零件）。两年后，训练到即使是锥刺眼眶也不眨眼。他以为这下大概差不多了，于是便向老师汇报。老师说：“这还不行，还要练眼力，使小物看成大物，使模

糊的看成清晰的。”纪昌回家用一根牛尾毛拴上一只虱子挂在窗户上，整天望着它。三年后，虱子就被看成像车轮那么大了。这时，他用箭射它，箭穿过虱子中心，而牛尾仍完好，终于掌握了射箭的诀窍。

这位教授有方的老师，实际是从注意心理学的角度培养纪昌的。对一定对象的指向和集中的心理活动现象叫做“注意”。像纪昌那样，把注意胶注在一个对象，叫“注意稳定性”。注意的稳定是进行多种学习和开展多项工作的必要条件。一个人如果干什么事情，老是分心走神，注意涣散，将一事无成。

孙权失“凤雏”

三国时期有一位出类拔萃的人物，他就是满腹经纶，谋略高深，别号凤雏的庞统庞士元。

庞统 18 岁时，特地去拜访名士司马徽。当时司马徽正坐在树上采桑叶，庞统便坐在树下，两人从白天一直谈论到天黑。司马徽对他的才能非常钦佩。从此，庞统的名声便逐渐传播开来。到了建安十三年（公元 208 年）赤壁鏖战周瑜请庞统献连环计于曹操，大破曹兵，立下了战功，显示了他的谋略。

周瑜死后，鲁肃向孙权推荐庞统说：“庞士元谋略不减于管、乐；枢机可并于孙、吴。往日周公瑾多用其言，孔明乃深服其智。现在江南，何不重用？”孙权闻言大喜，说：“孤亦闻其名久矣。”马上传见。庞统到，孙权微微抬头，只见站在他面前的庞士元浓眉掀鼻，面黑髯短，形容古怪。非他想象中的一表人才，于是，心中不悦。继而交谈，孙权问：“平生所学，以何为主？”统答：“不必拘执。随机应变。”孙权又问：“公之才学，比公瑾如何？”统笑答：“某之所学，与公瑾不大相同。”孙权平生最器重的是周瑜，“大江东去，浪淘尽千古风流人物。故垒西边，人道是三国周郎赤壁。……遥想公瑾当年，小乔初嫁了，雄姿英发。羽扇纶巾，谈笑间，檣櫓灰飞烟灭。”孙权想起周瑜在赤壁之战中镇定自若、大败曹军的情形，又体味庞统之言有轻视周瑜之意，心中更加不悦。

这样一来，凭自己的感情好恶取人的孙权就婉言下了逐客令：

“公且退。待有用公之时，即来相请。”庞统怀才不为孙权所用，只得长叹一声而出。

鲁肃闻知，甚为着急。再次向孙权举荐说：“主公何不用庞士元？”孙权曰：“狂士也，用之何益！”鲁肃进一步以事实奉劝孙权：“赤壁鏖战之时，此人曾献连环策，建第一功。主公想必知之。”孙权听后，心怀成见不顾事实地说：“此乃曹操自欲钉船，未必此人之功也。吾誓不用之。”鲁肃一贯得到孙权的赏识，而此时举荐庞统被拒，也无可奈何，只好作书奉荐，让庞统事主刘备。

孙权以貌取人，感情用事，轻率固执，使东吴失去了一位难得的人才。孙权这一重大失误，从心理学角度看，这是由于他的第一印象产生的“首因效应”不够好，在此基础上形成了思维定势，依据偏见看人，导致作出错误的判断。

别出心裁的药方

南朝齐国尚书吏部郎刘璡的妹妹是齐国鄱阳王的妃子。

鄱阳王与这位美丽的妃子感情一直很好。不料，天有不测风云，鄱阳王因获罪被齐明帝萧鸾所杀，刘妃悲痛欲绝，整天把自己关在房子里，茶饭不思。没过几日，便折腾得患上了重病，卧床不起了。刘璡见妹妹如此伤心，常来刘妃住处悉心开导，怎奈刘妃无论兄长如何开导，自知将不久于人世，全然不予理会。眼看妹妹病情一天比一天严重，刘璡看在眼里，急在心上，到处寻托名医偏方，可刘妃的病却不见好转。

一天，刘璡在街上偶遇画家殷茜，寒暄过后，忽然灵机一动。便请殷茜作一幅画，送到刘妃的房子里去。

几天以后，画家殷茜按着刘璡的意思将画好的画送到了刘妃的房子里。刘妃一见那画，两只无神的大眼睛竟奇迹般地射出灼人的目光：她只见那上面画着鄱阳王和他的一个最宠爱的女人在一起亲昵地照镜子，刘妃见后，妒火中烧，狠狠地骂道：“呸！他实在早就该死！”从此刘妃再也不为鄱阳王的死而伤心了，她的病也奇迹般地渐渐好了。

刘璡利用错觉治好了妹妹的病。错觉是一种不正确的知觉，这种不正确的知觉是由主客观许多因素造成的。错觉既能扰乱人们的心智，起着消极的作用，又能为人们所利用，达到一定的目的和效果。

心病妙药

昆明华亭寺里，有一张专治心病的处方。据说，这个处方是唐朝天际大师石头和尚所开。

心病妙药有十味：好肚肠一根，慈悲一片，温柔半两，道理三分，言行要紧，中直一块，孝顺十分，老实一个，阴阳合用，方便不拘多少。

和药方法：宽心锅内炒，不要焦，不要躁，去火埋三分。

用药时还要忌：言清行浊，利己损人，暗箭中伤，肠中毒，笑里刀，两头蛇，平地起风波。

这个药方，历时 1000 多年，不知医好了多少人的心病。为什么？因为这个药方能唤起人们的道德感，使人们能够按照道德原则对自己的言行产生一种内心体验，做了“缺德”的事，就会“受到良心责备”，“良心发现”，培养起符合道德原则的良心，从而获得健康的心理。

假李逵骗了真李逵

《水浒传》里的假李逵叫李鬼。他剪径不成，眼看要被真李逵送去见阎王，于是编造了一番谎言，装出一副可怜相。他说：“小人本不敢剪径，家中因有个 90 岁的老母，无人赡养，因此小人单题爷爷大名吓唬人，夺些单身的包裹，赡养老母；其实并不曾敢害了一个人。如令爷爷杀了小人，家中老母，必是饿杀。”一番话说得归家迎母的李逵心动。黑旋风非但不杀李鬼，反而倒贴他一锭大银，令其改恶从善。真是上了大当。

假李逵为什么骗得了真李逵？他的办法在心理学上叫做“诉诸怜悯”，诉诸怜悯不是正面论证论题，而是一种论证谬误，即用种种方法，竭力装出一副可怜相以博取同情。这个强盗李鬼就是“半个心理学家”，他诉诸怜悯突出诉诸感情，特别是诉诸母子感情，最能打动李逵的孝心，以此对李逵进

行心理控制，使李逵上当受骗。

装聋做哑得活命

朱元璋做了明朝的开国皇帝，便踌躇满志，大兴土木。一日，他巡视正在建造的金銮殿时，一时高兴，不禁自言自语：“想当初，为惜我打家劫舍，没想到会有今天，哈哈……”忽然，工地传来一声巨响，惊住了自己脱口而出的话头，他抬头一望，只见脚手架上，一个油漆工、一个雕刻匠正在做工。朱元璋自知失言，心想一旦传出去，有失帝王尊严。便命御林军将二人拿下。推出去秘密处死。

御史中丞刘伯温得知此事，很想救下这两个无端招祸的工匠。但他知道，让皇帝收回成命不易，必须能为皇帝隐瞒，让皇帝放心他们，他急中生智，给两个被抓起来的工匠示意：指指耳朵又睹睹嘴。两个工匠把生的希望都寄托在刘伯温的身上了，眼睛直勾勾地望他，他们对丞相的示意，似乎也明白了几分。当御林军拖着他们出去砍头时，竟没喊一声冤枉，没求过一句情。刘伯温上前跟他们说：“皇上要处死你们。”二人一面哇哇乱叫，一面胡乱比划，朱元璋见状，正在狐疑，刘伯温上前奏曰：“这二人一个是聋子，一个是哑巴，既听不见，也说不出。请皇上开恩饶他们一命吧。”

刘伯温及时制造假象，扰乱朱元璋的心智，造成他的错觉，达到救人的目的。

珍珠翡翠白玉汤

在我国民间广泛流传着一个珍珠翡翠白玉汤的故事。说的是朱元璋当了明代的开国皇帝后，每天山珍海味、美酒佳肴，总觉无味，想吃他当年为僧云游病倒在破庙，肚饥口干，一位讨饭婆子做给他喝的“鲜美无比”的珍珠翡翠白玉汤。

朱元璋的老婆，皇后马娘娘传旨找来当年做汤的讨饭婆子，照当年老样用剩饭、剩菜、黑锅巴、白菜帮煮了一碗。朱元璋一看，竟是残羹剩饭，火冒三丈，正要发作，认出讨饭婆子，只得舀了一匙倒进嘴里，咸、酸、苦、辣、焦、糊、馊、臭样样味道都有，就是没有香和鲜，佯堆笑脸说：“真是珍珠翡翠白玉汤，好喝！好喝！”

朱元璋当年沦落他乡，饥渴交加，对一顿残羹剩饭感到好吃极了，以至终生不忘；当了皇帝以后，天天吃山珍海味，却总觉着乏味。这种现象，心理学上称作感觉的适应。即在同一刺激物对感觉器官的持续作用下而引起的感受性变化的现象。感觉的适应可以使感受性提高，也可以使感受性降低。任何感觉都会有适应性变化。味觉的适应现象也很明显。皇帝吃山珍海味不觉得香，同老病号不觉得药汤子苦，小孩子不觉得糖甜一样，是一种味觉适应现象。古人说：“入芝兰之室，久而不闻其香；入鲍鱼之肆，久而不闻其臭。”这是嗅觉的适应，人的味觉往往与嗅觉和视觉混合而成。

堆土竖碑

为了让世人铭记明太祖朱元璋建立明朝的功德，明成祖朱棣在钟山为明

太祖雕刻了一座雄伟壮观的功德碑，可是，由于龟形的碑座太高，石碑又太重，没有办法把碑放到龟形碑座上去。忽一日，明成祖做了一个梦，梦中有位神人告诉他：“要把碑竖在碑座上，就应该使这个龟不能见人，人也不能见龟。”梦醒后，明成祖反复琢磨梦中神人所讲的话，渐渐明白了话的含义。

明成祖派人在龟身周围堆土，将土堆到与龟背一样高，碑座成了一块平地，然后用车子把功德碑拉到龟背上放好，然后再把周围的土搬运走，没费多少力气，竖碑就圆满完成了。这种方法在中国古代许多宫殿、寺庙、宝塔建筑过程中，广泛使用。

在这个故事中，我们只从心理学的角度，谈一点关于“梦”的问题。梦作为一个医学名词，是指睡眠中出现的一种生理现象。这种生理现象就是大脑皮层某些部位有一定的兴奋活动。明成祖在梦中得到“神人”指点，找到竖碑的好办法这能说明梦很准吗？这能说明梦能预兆吗？不能。这个道理要借助心理学来解释。明成祖为竖碑之事，心理承受很大的压力，在他“日有所思”的焦虑中，堆土这个方法出现过他的脑海，但可能被其他的办法或别的事情所掩盖，因此在“夜有所梦”时，梦出了一个旧有的表象——堆土。这就是梦的内容与现实间存在着的某些因果必然性。至于神人指点，那正是梦的荒诞无稽，迷离恍惚，杂乱无章的特点。

奇异的健忘

明代陆灼在《艾子后语》中记载了这样一个故事；

齐有病忘者，行则忘止，卧则忘起。其妻患之，谓曰：“闻艾子滑稽多智，能愈膏肓之疾，盍往师之？”其人曰：“善。”于是乘马挟弓矢而行。未一舍，内逼，下马而便焉。矢植于土，马系于树。便讫，左顾而睹其矢，曰：“危乎，流矢奚自？几乎中我！”右顾而睹其马，喜曰：“虽受虚惊，亦得一马。”引辔将旋，忽自践其所遗粪，顿足曰：“脚踏犬粪，污吾履矣，惜哉！”鞭马反向归路而行。须臾抵家，徘徊门外曰：“此何人居？岂艾夫子所寓耶？”其妻适见之，知其又忘也，骂之。其人怅然曰：“娘子素非相识，何故出语伤人？”

看了这个故事如果你觉得不可思议的话，再读读著名哲学家金岳霖先生《晚年的回忆》，你就会发现齐国那个“病忘者”的轶事并非笑谈。金先生亲笔写道：

在 30 年代，我头一次发现我会忘记我的姓名。有一次我打电话给陶孟和，他的服务员问“您是哪位？”我答不出来，我说不管它，请陶先生说话就行了。我不好意思说我忘了。可那位服务员说“不行！”我请求两三次，还是不行，我只好求教于王喜，他是给我拉洋车的。他说：“我不知道！”我说：“你没听见人说过？”他说：“只听人家叫金博士。”一个“金”字就提醒我了。

金先生的“健忘”水平在名人中也难说是举世称奇的，人们几乎都晓得法国有位大作家，名叫巴尔扎克，巴尔扎克为了抢时间，写小说，常常忘了休息。一天，他为了消除连日紧张写作的疲劳，就想到街上散散步，休息一会儿。他怕朋友们有事来找他，临走时，在自家大门上用粉笔写着：“主人不在家，请下午来。”巴尔扎克走出家门，在街上散步，还思考小说的情节和人物的安排。他走呀走呀，过了中午，觉得肚子饿了，就往回走。到了家

门口，一看门上的粉笔字，很遗憾地说：“唉，主人不在家，好吧。那我就等会再来吧！”说完，转过身，又沿街散起步来。

这些心理现象就是遗忘。遗忘就是曾经识记的材料，不能回忆和再认或再认、回忆错误。人们总是希望自己的学习、识记永志不忘，终生受用，这种心情是可以理解的。但是遗忘并非没有积极意义，假如没有遗忘，人们怎能从不愉快的回忆中摆脱出来呢？对个人不需要的琐事，不应该留在记忆里的事物，就应该把它们统统忘掉。记忆和遗忘的品质和规律，心理学已有很多研究了。

康熙皇帝戒大臣烟

清朝康熙皇帝，从不饮酒，更厌恶抽烟。但是，大臣史贻直和陈元龙都是嗜烟如命，成天烟袋不离手。康熙想出了一个办法，决意让两人把烟戒掉。

有一年，康熙下江南巡视，史、陈两位大臣也一同随行。一天，皇帝的驾车在山东德州暂驻，康熙当面赏赐史、陈两位大臣各一只水晶杆的烟袋，让两人当众抽吸。两位大臣不知皇帝真意，还有些受宠若惊，叼着透明的烟杆便大吸特吸起来。吸着吸着，两人不约而同地发现，火星及烟渍顺着透明的烟杆直往上冒，噼啪作响，直到唇边。吸烟的那种乐趣早被眼前这可怕景象吹到九霄云外去了。两人看了皇帝一眼，这才明白康熙的真正用意。

打那以后，史、陈两位大臣再也不敢吸烟了，一则亲眼看到那火星、烟渍全被吸进口中，感觉极不舒服，二则慑于皇帝的威仪。渐渐地两人终于丢掉了烟袋，戒了烟。

烟味又苦又辣，但这两位大臣同许多烟民一样，抽起来却觉得津津有味，以至嗜烟如命。用心理学来解释，是嗅觉和味觉的感受器对烟的刺激，久而久之，感受性越来越强，这种现象叫适应。康熙皇帝让两位大臣用水晶杆的烟枪吸烟，使他们自己看到火星子、烟油子往肚子吸，是让他们视觉感受器受到刺激，视觉感受器对这种刺激不适应，而且有反感，这种感受性作用于中枢神经，就会从心理产生一种对烟的厌恶与排斥，从而达到戒烟的目的。

李方膺画风

清朝时，江苏南通有个著名的画家，名叫李方膺。有一次，他到一个朋友家作客。大家天南海北，无所不谈。谈着谈着，话题转到了绘画上来，其中一个人说：“大千世界什么东西都能入画，我看就是一种东西画不来。”有人问他是什么东西，他轻轻地吐了一个字：“风”。大家听了沉吟不语，觉得的确如此。李方膺却不以为然地说：“风！能画，完全能画。”在场的人都好奇地催促李方膺，当场给大家画一张“风”。

李方膺也不推辞，铺好纸，润好笔，沉思片刻，俯身画起来。不到一顿饭的功夫，果然把“风”画出来了。

众人忙上前观看，只见画面上有簇坚韧茂密的竹子，很用力地向一边倾斜着，使人一看就强烈地感到有一股狂风正在呼啸着吹过，还似乎能听到竹叶互相磨擦的“沙沙”声。

无形无影的风，让李方膺画得好像看得见，摸得着了，在场的人无不连声称赞。

李方膺还给这幅画起了个名字，叫“风竹图”。并题诗道：“画史从来不画风，我于难处夺天工。请看尺幅潇湘竹，满耳叮呼万宝空。”

自此以后，“画风”便成了耐人寻味的趣话。

世界上的事物都是彼此联系，相互制约的。人的感官对客观事物的反映也不是孤立的，而是综合联系着的。这种感觉的综合联系，心理学上叫“统觉”。画风就是由视觉引起听觉的统觉心理现象。

范进中举发疯

《儒林外史》第三回中有个“范进中举”的故事。

话说乡试出榜那日，范进家里断炊。他抱着一只母鸡到集上去卖，报录人来了，邻居寻他回去打发报喜人。范进不信，被邻居一把拖了回来。范进三两步走进屋里来，见中间报贴已经升挂起来，上写道：“捷报贵府老爷范讳进高中广东乡试第七名亚元。京报连登黄甲（金榜）。”范进不看便罢，看了一遍，又念了一遍，自己把两手拍了一下，笑了一声，道：“噫！好了！我中了！”说着，往后一交跌倒，牙关咬紧，不省人事，疯了。后来，经过他的岳父胡屠户一巴掌，吓了一下，疯才见好。

范进中举发疯的现象，心理学上叫做“激情”。激情是一种迅猛暴发，激动的持续时间短暂的情绪状态。狂喜、暴怒、绝望、惊恐都是激情。一般地说，个人生活中的重大事件，矛盾愿望的激烈冲突，过度的压抑或兴奋才能引起人们的激情。激情往往伴随着某些内部器官的激烈活动，外部表现有的沉寂、呆滞、僵直、一言不发，甚至昏迷不省，有的吹胡子瞪眼睛，咬牙切齿，浑身出冷汗，有的手舞足蹈、言语纠缠等等。

多愁善感的林黛玉

《红楼梦》中有一段关于林黛玉的心理描写：

黛玉听了这话，不觉又喜又惊，又悲又叹。所喜者：果然自己眼力不错，素日认他是个知己，果然是个知己；所惊者：他在人前一片私心称扬于我，其亲热厚密，竟不避嫌；所叹者：你既为我的知己，自然我亦可为你的知己，既你我为知己，又何必有“金玉”之论呢？既有“金玉”之论，也该你我有之，又何必来一宝钗呢？所悲者：父母早逝，虽有铭心刻骨之言，无人为我主张；况近日每觉神思恍惚，病已渐成，医者更云：“气弱血亏，恐致劳怯之症。”我虽为你的知己，但恐不能久持；你纵为我的知己，奈我薄命何！——想到此刻，不禁泪又下来。

这段精彩的心理描写，刻画出林黛玉多愁善感的性格。这种表现在人们的态度行为上的稳定心理特性，心理学上叫“性格”。性格是一个人个性中起核心作用的心理特点，也是一个人对现实态度与其习惯的行为方式的统一体。性格和其他心理现象一样，是人们在认识世界和改造世界的过程中形成和发展起来的。

阿凡提斗皇帝

从前，新疆有个聪明机智的人，名叫阿凡提。阿凡提常骑着毛驴帮人家

干活儿。他一边干活，一边给大伙儿讲故事，说笑话。他说的笑话呀，十句有九句是骂皇帝的。

当时的皇帝可厉害呢，谁也不敢说皇帝一句坏话。阿凡提可不怕。

皇帝听说阿凡提骂他，气得胡子直翘，派人将阿凡提抓到了京城，关了起来。

皇帝准备杀了阿凡提。但他听说阿凡提很聪明，就想考考阿凡提，看他究竟聪明不聪明。——当然喽，不管阿凡提聪明不聪明，皇帝总是要杀他的。

一大早，皇帝到牢房门口问阿凡提：“人家都说你聪明。我问你，你能算出你活到哪一天吗？”

阿凡提眯着眼，算了好一会，伤心地说：“唉，我只能活到今天！”

皇帝一听，笑着说：“唔，你真聪明！”

阿凡提说：“我不光能算出我自己活到哪一天，还能算出别人活到哪一天呢。”

皇帝问：“你能算出我活到哪一天吗？”

阿凡提扳着手指，算了半天，十分高兴地说：“啊，我算来算去，你要比我多活一天哪！”

皇帝一听，声音颤抖地问：“照你这么说，你今天死，那明天就该轮到 I 死了吗？”

阿凡提笑笑：“对，不信，你就试试吧！”

皇帝是个最怕死的人，他怎敢拿自己性命打赌呢？他立即下令放了阿凡提，还送给他金银财宝，要阿凡提吃好睡好，要他活上一万年，那样他就以为自己活上一万年零一天啦。

阿凡提巧妙地运用了心理控制法，使皇帝不仅不敢杀他，还希望他吃好睡好活上一万年，他使用一定的心计和手段，设计出能暴露对方特殊心理的方法，“皇帝是个最怕死的人”，摸清了这一点，利用好这一点，就能达到对皇帝的心理控制。

武岩和尚授徒有道

我国当代著名书法家欧阳中石先生，6 岁开始学书法，十四五岁就能撰碑属文了，但他知道学无止境，于是决定拜隐蛰济南西门里路北古庙中的武岩和尚为师，继续深造。

武岩和尚当时已是 80 高龄的老者，但是身体健朗，头脑颖慧。他看了欧阳中石的习作后，说：“你要拜我为师，可以。不过，我有一个条件，学字的笔墨我供应，宣纸要自己出。”

“是”。欧阳中石想：宣纸 1 毛 2 分钱一张，花吧。

“1 毛 2 的宣纸不行，”老和尚仿佛看透了他的心思，说：“要用好的，我这儿有，5 块钱一张，你每次带钱来就行了。”

5 块钱一张宣纸！欧阳中石大吃一惊：当时一袋白面才两块钱，5 块钱差不多就是一个普通职员月薪了！

他回到家里把老和尚的话跟母亲学了一遍，母亲为这事一夜都没睡好。第二天，对欧阳中石说：“老和尚不轻易收徒，这次答应你，真是机会难得。咱家虽不宽裕，但娘无论如何也要凑上钱，让你先去两次开开眼，长长见识。”

到了周日，欧阳中石攥着妈妈给他准备好的 5 块钱，跨进了古寺。老和

尚收了钱，从案桌上抽出一张纸说：“看仔细了，我可不写第二遍。”这就不用说了，欧阳中石一路上就在心想：这代价太高了，我一定瞪大眼睛看你写，一次我就“吃掉”你一半，两次我就把你的技法全部“吃掉”。

老和尚蘸墨拈笔，缓缓写了一个《兰亭序》中的“歲”字。然后抽出一张纸说：“那边写去吧。”

5块钱就这么一张！欧阳中石的手都哆嗦了。他目不转睛地盯着那个“歲”字，全神贯注地思索，反复琢磨。比划了半天，没敢写。老和尚发话了：“每次授课一小时，今天时间到了。”

欧阳中石一路上回想着老师写的字，跨进家门，援笔一试，练字的热情就难以抑制了。他回头一看自己写过的字，发现自己判若两人。

第二次去，老和尚照例先收5块钱，然后，给他一张宣纸。老师举笔待写，欧阳中石说：“我还要上次那个歲字”。他大胆地挥笔，一口气写下来。老和尚虽然嘴里没说什么，但一看这个字写得与自己形神相似，规度亦初具了，脸上漾起一丝笑意。

在这5块钱的沉重压力下，欧阳中石学习格外用心，大约经过半年的时间，老和尚教会了他篆、隶、楷、行、方、圆、正、侧各种笔法，让他俯览了中国书法的各种风格流派及其笔法奥义。不久以后，老和尚就悄然离去，去云游他方，欧阳中石再也没见到他。

老和尚走后，欧阳中石的母亲才告诉他：“你的恩师真是授徒有道，你第一次交的5块钱，他第二天就给我送回来了；你每次交钱实际上都是老师和我串通好的，做戏给你看，借以给你施加压力，激发你上进，这大半年，那5块钱一直在我们三人手里来回辗转。”

欧阳中石一辈子都感激这位了不起的人。

心理学把人们对一定对象的指向和集中的现象，叫做“注意”。把注意胶住在一个对象，这种注意的稳定性，对人们从事学习和工作具有很重要的意义。武岩和尚深明这一点，做出一手好戏，对学习者施以心理重压，克服分心，防止注意涣散，使之全神贯注，手脑并进，自然能学出一手好书法。

胡适题赠

胡适27岁便成了北京大学的教授。当时他虽然被誉为新文学的主将，可是章太炎先生却看不惯他，认为胡适文学根底浅，他看了胡适的《尝试集》后，讥讽说：胡适小子是连一点哲学的“根”都没有的。虽然如此，可胡适倒一直很敬重章太炎老先生。

胡适的《中国哲学史大纲》（上卷）出版后，郑重题了一本送给章老先生。胡适走后，章太炎只见扉页上写着：

“太炎先生指谬”。

太炎二字下划着一条线，章太炎见自己名下划着一条粗的黑线，气得破口大骂：

“胡适小子，竟敢在我的名字下乱涂胡抹！”骂到半道，再低头一看，顿时气消不骂了。

原来，胡适在题字时不经心地在章老先生的名下划了一笔。他就想到非要挨骂不可。怎么办？他灵机一动，在下面署有“胡适敬赠”自己的名字下也划着一道黑线。

他的这个点子果然还挺管用，章老先生看到胡适在自己的名下也划了一道线，怒气消散了。

别人对自己不敬，本能地会产生一种不满和反对的情绪，这是一种正常的心理自卫。胡适深谙章老先生有着强烈的自尊心理，为了防止老先生的错觉，故意在自己的名字下也划了一道。果然章老先生感到了心理平衡。

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逛，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热烈喜爱这张画呢？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，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，但同时又是人类思维的工具，语言是有确定意义的心理现象。徐悲鸿终生不知疲倦地竭尽所能，日积月累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，他就不是画家徐悲鸿了。

画出十里蛙声

1952年，有一天老舍登门拜访92岁高龄的齐白石。在谈话时，老舍出了个“蛙声十里出山泉”的题目，请白石老人作一幅画。

白石老人一听，知道这是老舍出的难题。但齐白石答应了一定要把它画出来。经过几天的苦思后，终于完成了。老舍展幅一看，不觉拍手叫绝。

原来画面上没有一只鼓腮鸣叫的青蛙，只画了山间乱石中泻出的一股急流，有几只蝌蚪在浮水而戏，高处画几笔远山。这样，虽然在画面上看不到一只青蛙，却使人仿佛听到远处的群蛙争鸣了。

用一幅画表现出十里蛙声，确实不是一种容易的事情，但是齐白石老人却做到了。这是因为白石老人懂得，任何事物都不是孤立存在的，它们都是互为联系，互为制约的，所以，人的感官对客观事物的反映也不是孤立的，是综合联系的。这种现象，心理学上叫“统觉”。白石老人利用视觉来引起听觉的统觉心理，使他的画产生听觉共鸣。

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，容国团最打怵的就是这位西多。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 比 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，已经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，看他对容国团作什么手势……

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，他不知不觉的、没有意识到的、也控制不住的就使他产生了恐惧心理。

“2 加 3 在什么情况下等于 4？”

侯宝林喜欢同各界人士交朋友。有一次，侯宝林去拜访老朋友、我国著名数学家华罗庚。闲谈中，侯宝林竟想“考考”这位数学家，他问道：“2 加 3 在什么情况下等于 4？”华罗庚以科学家的方式来思考问题时，想了半天，竟答不上来。侯宝林笑着说：“这并不难，在数学家喝醉了的情况下呀！”

华罗庚拍着脑袋大笑起来。接着，他也想难为一下这位聪明的老朋友。他说：“我腿不方便，请你帮我去买一斤桔子汁，咱们喝，顺便再捎一包炒米花，我喂鱼用，总共给你 4 角 4 分钱。”

4 角 4 分钱仅够桔子汁的钱，炒米花的钱怎么办呢？侯宝林明白：当然不能自己代垫，这是数学家在故意考我呢！于是，他想起了四舍五入，一两一两分 10 次零打桔子汁，一斤仅用去 4 角钱，剩下 4 分钱买了一包炒米花。华罗庚见了，高兴地说：“你要是搞数学，也是好样的！”

侯宝林的问题，使数学家华罗庚想了半天，竟答不上来。这是侯宝林利用“心理眩惑”，制造了别人思考时的迷惑、自扰。

一对小恋人的“拜拜”

周某夫妻同在某市一家出版社工作。他们已人到中年，希望寄托在独生子身上，可是他们的宝贝儿子偏偏不争气，念初三时，便与同班同学恋爱上了。夫妻都是有知识的人，对儿子动之以情、晓之以理，虽然讲得头头是道，可是儿子听归听，做归做，依然故我。周某情急之下，开始动硬的了，可是老子越是强硬反对，儿子对爱情越坚定，一对小恋人是越来越热乎了。

周某同一编辑室的老赵，教员出身，他窥见同事的烦恼后，乐哈哈地说：“我劝你别管……”没等老赵说下去，周某已经急了，他说：“亏你讲得出口，孩子这样下去，学习成绩要降到极点，而且也有可能做出……”老赵认真地说道：“我没有同你开玩笑，你要听我的，首先不要反对他们恋爱，这样极易使他们抱得越来越紧，你儿子和那姑娘都会因为家长激烈的反对而向对方寻求同情和温暖，从而导致他们越挫越勇，一致对外。”周某听出点道理，但还是将信将疑，老赵又说：“如果你们家长从现在就改变态度，也就是不再反对他们的恋爱，我敢保证，不过两个月，他们就‘凉’，都是小孩子过家家的事嘛，怎么可能持续长久呢？”

周某索性就照朋友老赵的话去做了，对儿子的恋爱不干涉不过问，如无事存在一般，果然不到两个月，他的儿子就与班上的那个小恋人“拜拜”了。

一对小恋人听不进父母的劝告，是“逆反心理”的表现。逆反心理是一种否定的、消极的情绪状态。其特征表现是认识的偏见，观点的极端，情绪的抵触，行为的盲从放纵等等。消除和化解对方的逆反心理，要因势利导，灵活多变，强制很难奏效，往往是压而不服，适得其反。

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 口人按长幼男女等排好了位置，等要照时发现他们都板着脸。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？”

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，乙被指定赴乙室。

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——，你看错了吧！”

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。他一个箭步扑上去，离老太太大约一米左右，便跪着前进，扑进老太太怀里，双手捧着老太太的脸庞端详，眼泪唰唰下淌：“妈妈！妈妈！”出色地演出了一场游子归的戏。

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，作出反应。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”，他们的分野就在于广阔、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作出正确地判断和评价，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，玩诡变术。

时间的体验

甲、乙二人约定时间于某展览馆入口处相见，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。”甲说：“我等了老半天，腿都站酸了。‘一会’，一会有多久？”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？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作相对的。

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。

虚度10天

小华今年刚考上初中，有着一个漫长而单调的暑假。小华父母认为，这两个多月，前中学后小学都不管了，不让孩子学点什么，很可惜。这年头，学成英语也就等于有了一半前程了，让她上上英语兴趣班打打基础。于是，父母到英语班给小华报了名交了钱，还特意买了一盘配套的初级英语磁带供其校音。

只是小华独喜书法，暑假前4个要好的朋友早约定一道去参加书法班的学习，其他3个都如约了，唯把她一个撇在另一边。她无力自主，勉强听从，英语课是去上了也听了，就是一上课便想她的书法和朋友。结果书法没有学成，英语也没入门，虚度了10天。

小华在暑假前约好同几名同学一道参加书法班的学习，这说明她对书法产生了兴趣。人的兴趣是力求认识某种事物和渴望探求它的真相的一种意识倾向，它与肯定的情绪状态直接相联系，因此，兴趣往往成为人们旺盛的求知欲和强烈好奇心的基础。对于学习来讲，兴趣确实是最好的老师。家长应当启发和培养孩子对某种事物的兴趣，不能按照自己的意愿让孩子学这学那，不管孩子有没有兴趣。这种做法往往事与愿违事倍功半，家长花费了不少心思和金钱，但学生却是带着一肚怨气，勉强从事，终因兴趣不浓，半途而废，一无所成。

批评与表扬

星期日，小红一家人同逛公园，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，一气呵成送到了爸爸的手里。爸爸拿到手后，首先指出了第一行上的两个错字，继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，都很正确，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，原先的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，批评是否定人们的某种行为。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，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多分的成绩单兴冲冲地交给自己的父母时，有的家长却严肃地批评道：“90分就把你乐成这样，真没出息，人家考100分都不满足，你太没有雄心壮志了……”一盆冷水劈头盖脸地浇下去，孩子的自尊心受到伤害，学习的兴趣当然也就越来越小了。

妈妈的话

小强正临近升学大关，妈妈苦口要求儿子：“上课用心，作业别拖拉，考试要细心，时间对你很宝贵了。”“都说学习应有个计划，小强，你也要订个计划。还有，早上的记忆力最强，最好一起身就读英语。”

做妈妈的一日3遍，三日9遍，每遍都很亲切。开始，小强还当回事听着。一个星期下来，他塞上耳朵，半个月后大有反感。妈妈要他早上读英语，他偏偏背语文，要他把时间抓紧，他故意放了学玩一阵游戏机再回家。久而久之，妈妈的什么话都当耳边风，有时甚至对着干。

像小强这样十四五岁的孩子所处的年龄阶段，在人的心理发展上叫做青春期。青春期发育的学生由于活动范围日渐扩大，接触的事物越来越多，因此对父母依恋的情感逐渐淡化，依赖性少，独立性增强，这就是心理学所谓的“心理断乳”。小强的妈妈不懂得孩子的心理特点，一味地唠唠叨叨，使孩子的“成人”感和自尊自立要求得不到满足，因此难免产生厌恶与反抗的情绪。这就要求父母在教育时，充分理解和尊重他们，因势利导，才能收到良好的教育效果。

乖孩子

小军今年5岁了，他有个跟大人上街总爱要东西的习惯。

一次爷爷带他上街。临出门时叮咛他：“到了街上不许乱要东西！”小军答应了。到了街上，小军开始还沉得住气，可后来就有些忍不住了，但他还记得答应过爷爷的话。在水果摊前，他跟爷爷说：“爷爷，我不要苹果。”爷爷很高兴，说：“真是个乖孩子。”走到副食店，小军说：“爷爷，我不要饼干。”爷爷又表扬了他。又走到百货商店玩具柜台前，小军说：“爷爷，我不要小汽车。”爷爷终于忍不住了，给小军买了一辆玩具汽车还有饼干和苹果。

别看小军只有5岁，但他要东西的方法还是很科学的。首先，他运用以退为进的思维法，从“不要”中逐渐创造条件，进而实现“要”的目的。他“不要”这个，“不要”那个，“不要”多了，就给爷爷装出一副“可怜相”，从而博取了爷爷的同情和怜悯。爷爷在这种情感的刺激下必然产生不买心里过不去的滋味。

买戒指

一对颇有名望的外商夫妇，在我国某商店选购首饰时，对一只标价8万元的翡翠戒指很感兴趣，却因价格昂贵而犹豫不决。一个善于察颜观色、揣测心理的营业员便故意介绍说，某国总统夫人曾来店看过这只戒指，而且非常喜欢，由于价格太贵，终于没有买成。这对外商夫妇听后，为了证实他们比总统夫人更富有、更阔绰，当即毅然决定，买走了这只价值8万元的翡翠戒指。

显然这位营业员用虚荣心煽动起这对夫妇的购物“激情”。激情在心理学上是指一种爆发强烈而短暂的情感状态。有些激情能够激动人们不怕艰险，这便是积极的。但在人们的日常生活中所出现的激情，多为消极的。表

现在对自己的行为缺乏控制力，往往容易说出错话、办出错事，产生不良后果。所以，一个人要善于控制激情，保持理智的头脑，不要感情用事。

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，挂出的牌子上写着“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。该公司以此为契机，很快便名声大振，遐迩闻名了。

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，要看所从的“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，马上装出一副可怜的样子，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，太子接过来不喝，却左顾右盼起来。“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，肯定不会杀你的。”太子一听，迅速把手中的那碗水泼在地上，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。

人在出乎意外的紧张情况下所引起的情感状态，心理学上叫做“应激”。波斯王子在应激状态下，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故的知

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宽心解解闷的人。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，我是全世界最著名的撒谎专家。”国王说：“我不相信，世界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。

一千零一夜

相传萨桑国之王山鲁亚尔生性残暴妒嫉，讨厌妇女，每天都娶一个女子来过夜，翌晨即行杀害。这样继续闹了三个年头，百姓为了逃避灾难，带着女儿逃走，城中十室九空。可是国王照例逼令宰相为他寻找女子，供他虐杀。宰相无法完成任务，只得满怀恐惧，忧愁苦恼地转回相府。

宰相的女儿山鲁佐德见父亲愁眉不展，就上前劝慰父亲。当他得知父亲的为难之处后说道：“父亲，向安拉起誓，把我嫁给国王好了。我进宫后，或许会跟他一块儿生活下去，我要牺牲自己，拯救千千万万的姐妹。”宰相劝阻无效，只能同意让山鲁佐德进宫。

原来山鲁佐德知书识礼，聪明机智，她读过许多历史书籍，熟悉古代帝王将相的传记和各民族的历史，据说她收藏的文学历史书籍，数以千计；山鲁佐德还长于辞令，善于讲各种有趣的故事。临行时，山鲁佐德嘱咐妹妹敦亚佐德说：“妹妹，我进宫后，就打发人来接你，你到我面前的时候，就对我说：‘姐姐，讲一个故事给我听，让我们快乐地消遣这一夜吧！’那时我便趁机讲故事给你听，我所讲的故事也许能救人活命呢！”

山鲁佐德进宫后，要求国王让她同妹妹见最后一面。国王就派人把敦亚佐德接到宫中。敦亚佐德见了姐姐就照计行事。她要求姐姐为她讲故事。国王在一旁听着山鲁佐德的故事，渐渐地被吸引了，但当故事讲到最精采之处时，天已大亮。国王急于上殿坐朝，就将她留到讲完故事再杀。就这样，故事一直讲了一千零一夜，终于使国王醒悟过来，遂与山鲁佐德白头偕老。山鲁佐德用自己的智慧，拯救了天下的女子。

山鲁佐德的聪明机智在于她善于利用人们的注意心理。注意是人的心理活动对一定对象的指向和集中。由于她的故事有相当强度的刺激，必然引起国王强烈的注意和悬念。因此山鲁佐德能够达到预期的目的。

催长药

从前，印度有个国王，国王有个小公主。这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下，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，遂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，但国王的差别感受性提高了。

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现象。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，这种心理现象也即人们所谓的“阿Q精神”。

愚蠢之举

一天傍晚，施特劳斯在维也纳国家音乐厅，举行了个人钢琴演奏会。演出结束后，他疲惫不堪地回到旅馆。他刚想躺下休息，不料，门被人用力撞开，一名俄国军官带着几个随从闯了进来。施特劳斯正在惊奇，那俄国军官怒冲冲递上一份“决斗书”，大声吼道：“我的妻子是你‘情人’。你就是我的‘情敌’，我向你宣布，我要同你决斗，——请吧！”说完，用力甩开大笔，抽出长剑，摆出决斗的架势。

施特劳斯平静地问：“先生，能讲讲原因再决斗，行吗？”

这位俄国军官仍然怒冲冲地说：“你每次演出，我妻子都去听，而且每次都送鲜花给你。鲜花代表爱情。你和她有私情，你就是我的情敌，我非跟你决斗不可。”

施特劳斯听了他这无礼而又愚蠢的诉说，真哭笑不得。一看军官怒不可遏的样子，他略一沉思，不由计上心来。

他走上前，将这位俄国军官的剑插回鞘里，拍拍他肩膀说：“先生，请你跟我来看看这些东西，我们再决斗也不迟！”

施特劳斯把这军官带到一个大厅里，这里放着上千束鲜花，都是热心的观众们送的。施特劳斯指着这些鲜花说：“请把贵夫人送给我的鲜花挑出来，让花儿作证，我们才好决斗啊！”

俄国军官面对成千束鲜花，顿时心中疑团解开，怒气消散。他连忙向施特劳斯道歉。当他行完军礼，准备告辞时，斯特劳斯喊住他，随手在一张纸上，以极快的速度写了一首乐曲送给他，这就是后来闻名于世的《心胸开朗圆舞曲》。

这位俄国军官对施特劳斯的愚蠢之举，在于他的愤怒。愤怒是一种冲动

性的情感。它是由于遇到与愿望相违背或愿望不能达到，并一再受到妨碍而积累起来的紧张而产生的，愤怒作为人的情感基本形式之一，是人的完整的心理结构不可缺少的一环，凡是不能发怒的人或动物，必受其同类的侵害，愤怒是个体的自卫行为，具有一定的生物学意义。然而，一个人在愤怒时，能源被阻，理智难展，在失去理智控制下的行为，极易造成不良的或不应有的后果。

斯特劳斯看了那宰官怒不可遏的样子，听了 he 无礼而愚蠢的诉说，当然也很愤怒。但是他为了避免发生不必要的情绪冲突，理智地采取了情绪隔离的措施。所谓“情绪隔离”，心理学上是指，人们为了避免挫折，把自己的情绪、态度、愿望隐藏起来，这种心理活动就叫做情绪隔离。我们每一个人在处理人际关系时，为了避免不必要的冲突，在坚持原则的前提下，应当尽量通过情绪隔离，更好地进行情绪接触。

“鬼苹果”

土豆现在早已成为人们日常生活中不可缺少的美味佳食。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培植。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，由于像附生长根上的瘤，它可能对人体健康有害；农学家则断言由于土豆大量吸食土壤中的养分而会使土地变得贫瘠。所有这些断言假设为“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，他要了一个花招，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、全副武装的国王卫士日夜看守这块土地。过了一阵，相安无事，便又命令卫士晚上可以休息，一时间，早就受不了禁果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，拿破仑骑着马正在穿越一片树林，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。等来到湖边，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。岸边的几个士兵慌作一团，因为水性都不好，只有无可奈何地呼喊着。

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，只见他猛然转身，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。

法国国旗

法兰西共和国的国旗是由蓝、白、红三条色带组成的。这三条色带，人们看上去，显得非常自然、匀称。一般总以为这三条色带是宽窄一致的，其实，它们的宽度并不相等。蓝、白、红之比为 30：33：37。据说，最初的法国国旗是按蓝、白、红三色同样宽窄的尺寸做成的。可是旗做好后，看上去总觉得红色条带没有蓝色条带宽，这完全是一种错觉。后来，为了克服这种错觉，才把蓝色条带缩窄，把红色条带加宽。

最初，法国国旗三条色带宽窄相等时，觉得红色条带没有蓝色条带宽，而当把三条色带改成不相等的比例时，人们看上去却觉得匀称，这种错觉就是知觉映象的错觉。可见，人的视觉在认识客观世界时也有它一定的局限性。

卖火柴小女孩的幻觉

她的一双小手几乎冻僵了。啊，哪怕一根小小的火柴也会对她有好处的！她敢从成把的火柴里抽出一根在墙上擦燃，暖和暖和手吗？她抽出一根火柴。哧！燃起来了，冒出火焰来了！多么温暖明亮的火焰啊，简直像一支小蜡烛，她就把手笼上去。——是的，这是一道奇异的火光！女孩觉得自己好像坐在一个装着闪亮的铜脚铜捏手的大火炉面前。火炉里的火烧得亮光光的，暖烘烘的，她觉得多么舒服啊！但是——怎么回事呢？——她刚刚伸出脚去，想把脚也暖一下，火焰灭了，火炉不见了。她只拿着一根烧过了的火柴，坐在那儿。

她又擦了一根。火柴燃起来了。发出亮光来了。亮光落在墙上，那儿就变得像薄纱那么透明，她可以从那儿一直看到屋里：桌上铺着雪白的台布，摆着精致的盘碗，填满了苹果和葡萄干的烤鹅正在冒着热气。更妙的是，这只鹅从盘子里跳下来，背上插着刀叉，摇摇摆摆地在地板上走，一直向可怜的女孩走来——这时候，火柴就灭了。面前没有别的，只有一堵又厚又冷的墙。

上面这个文学片断，是从安徒生《卖火柴的女孩》中摘录下来的。小女孩在除夕之夜流落街头，冻饿而死。她在临死前，眼前出现的种种事物，都是一种“幻觉”。幻觉是在没有刺激的情况下产生的虚假的感知。人的各种

器官都可能发生幻觉。

聪明的“傻”孩子

美国第九届总统威廉·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，如果我拿了那枚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，你真是精明无比的孩子！”妇人惊奇地像发现了一件宝贝似地叫道。

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​​度往往祝愿望的大小和满足的程度而不同。人们喜乐的不同，人生观起着主导的作用。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。

请作家改动初衷

19世纪英国著名医生布拉斯·法特在一次治疗一位身患重病的小姑娘时，使尽了浑身解数，那小姑娘的疾病仍未好转。为此，法特的内心很是焦虑。

一天，法特医生在查病房时，发现这位小姑娘正在很有兴致地阅读一份报纸上的连载小说，便开始留心观察起来。随后几天，这小姑娘的情绪时好时坏，病情略有加重。法特医生思来想去，便找来了那份报纸，认真地读了起来。

原来报纸上的那篇连载小说描写的是一位身患重病的少女的希冀和命运，而她患的又恰好是与他的病人相同的疾病，此病在当时的医疗条件下，可算是“不治之症”了。法特立即意识到这对他的病人意味着什么。果然，随着小说女主角的病情逐渐加重，他发现他的病人的病情也趋向恶化。于是，法特医生来到了报社，找到了小说的作者，详细地询问了小说情节的发展以及女主人公的命运与归宿。根据写作计划，作家告诉他，女主人公最后将病死，而且死得很惨，令人落泪。法特医生马上请求作家改变初衷，“她还年轻”，他竭力陈述着自己的理由，“而且，这关系到两个姑娘的生命啊！”说着，法特医生又谈了自己的设想。最后，那位作家被感动了，他接受了法特的建议。于是，小说中的女主人公勇敢地站起来，与病魔抗争，并勇敢地活下来了，法特的病人，那位可爱的小姑娘，也奇迹般地战胜了“不治之症”，愉快地向法特医生告别了。

患病小姑娘病情的好坏随小说主人公的病情起伏，这是“认同作用”的

表现。在心理学中，认同作用，即是自己以羡慕的角色自居，仿效其人格或行为。

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，以利于整个战争获取主动。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：“着火啦！”“流浪汉”仍然无动于衷，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，但也没有慌乱。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，于是艇员们镇静下来。这时，艇长才让大家想脱险的办法。

由于不慌乱了，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和知识。而消除恐惧，领导者现身说法的模范作用则是至关重要的。

战俘看家书

俗话说：家书抵万金。这句话的意思是在战乱年代，由于交通阻断，书信往来十分困难，因此家中来信就显得非常珍贵。

第二次世界大战期间，一名被俘的德国士兵，被关押在加拿大安大略省蒙提斯镇时，非常渴望收到家中来信。他从6月份被关押在加拿大，直到12月中旬才收到家信。他兴奋之余又想到这封家信看完后又不知何时才能见到第二封信呢，于是他想出一个办法，把家信打开后每天只看10个字，这样就好像天天看到家信一样。他用这种天天看家信的办法打发着战俘营中寂寞的日子。他用了两周的时间才把那封家信看完，那时正好是圣诞节。他回忆道：“我当时心里高兴极了，因为圣诞节那天有家信看就是最好的圣诞礼物。”

一个人对时间的知觉往往是相对的，这是因为个人情绪因素不同而造成的。正所谓“欢乐恨时短，寂寞嫌时长”。这个战俘每天只看10个字的家信，就会感到每天都有兴趣盎然的事情可作，每天都会与亲人不期而至，这样就觉得日子好过一些。

又聋又瞎的学者

海伦·凯勒，生于1880年，死于1968年。她出生于美国，自幼双目失明，而且又聋又哑。她以超凡的意志，惊人的毅力克服了重重的困难，学完了从小学到大学的全部课程。她通晓5国语言和文字，写出了14部著作，主演过电影《救济》。她的足迹遍及世界许多国家，她为盲人学校募集资金，她把自己的一生献给了盲人福利和教育事业，她赢得了世界人民的尊敬和爱戴。1965年，当她85岁时，当选为“世界十大伟大女性”之一。

当海伦出生到6个月的时候，她聪明可爱。当她尖声尖气地说出“您好”时，人们惊奇地发现这女孩超乎寻常的聪颖。可是，几个月后，一场大病使她掉进了另一个世界。她再也看不到五彩斑斓的世界；再也听不到妈妈的絮语，鸟儿的鸣唱。哦，可怜的海伦变得又聋又瞎了。

海伦7岁了，妈妈请来了一位名叫莎莉文的家庭教师，帮她学习知识。莎莉文老师先给她一个洋娃娃，让她玩一会儿，然后在她的手心里拼出了“洋娃娃”三个字。小海伦立即对这种用手指写字的方法产生了兴趣。她的小手颤抖着，心里默默地说，今后我就能读书写字了！当她能正确地拼写这个词时，她高兴得脸都红了。

海伦看不见、听不见，又不会说话。她每学会一个字、一句话，都要付出巨大的努力，她一个字、一句话地摸，一个字一个字地记，她学会的字越来越多了。

闯过了识字的难关，海伦开始向说话挑战。

学说话，对于健康的孩子来说是非常容易的事。可是对于又聋又瞎的海伦来说是十分艰难的。听不见，就无法辨别别人的声调；看不见，就不知道别人怎样张口。老师就把要说的话事先写在她手心里，然后再让她发音。可是不行，海伦还是张不开口。海伦痛苦极了，她一遍又一遍地在心里呼喊：我要读书，我要说话。

为了练习发音，海伦把手放在老师的脸上，这样老师说话时，她就能感

觉到老师的舌头和嘴是怎样动的，然后自己再摹仿着发音。就这样，海伦刻苦地练着。海伦的努力终于有了结果。当海伦第一次用自己的嘴说出“天气很热”这个句子时，她激动得扑倒在妈妈的怀里，泣不成声地说：“妈妈我，我能说话了。”

而学会认字说话，只是她迈向世界的第一步，后来她又学会了写作，为后世留下了《自传》、《我的生活》、《走向光明》等不朽著作。而她那种刻苦求学的精神，坚韧不拔的意志，将永远是人们的楷模。

海伦靠坚强的意志力，奋发图强，克服了许多人们难以想象的困难，取得了可喜的成就。意志力是克服困难、实现自己的目标，成为有成就的人的重要心理条件。

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，而她的进步却非常缓慢，两年后才学会站立，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他的一生。

汤姆逊转危为安

几十年前，在美国的费城，曾一度盗贼成灾，人们外出总是惊恐不安，提心吊胆。为了预防万一，每人都要带上一些钱，以备应急时有个用场。

美国有位著名心理学家，名叫福·汤姆逊。有一天，汤姆逊外出，回来的路上，天已经很晚了。他走在林旁的小道上，不时地用手摸摸身上口袋里装着的 2000 美元，心想，不知什么时候碰上倒霉的强盗。

他一边走，一边警惕地向四周张望着。突然，他发现身后不远的地方有

一个戴鸭舌帽的大汉，紧紧地跟上来，他浑身不禁战栗了一下，但又很快镇定下来。

汤姆逊毕竟是个心理学家，能够看透强盗的心理状态。他情急生智。正当那大汉快要接近他的时候，他来个冷不防地向后转，迎着那个大汉快步走去，装着可怜的样子，凄惨地哀求道：“发发慈悲吧，先生，给我几个钱，我饿得快要昏倒了。”

那个大汉不知所措地上下打量着这位要钱的穷光蛋，看他那寒酸相，倒产生了怜悯心。他嘟囔着：“真倒霉，我还以为你身上有几百美元哩。”说着，从口袋里掏出几个零钱扔给了汤姆逊。随后又躲进路边的树林里。就这样，汤姆逊怀里揣着 2000 美元，平平安安地回到了家里。

汤姆逊在突如其来的十分危险的应激状态下，急中生智，装成一个乞丐，从强盗的手里得以脱离。这位心理学家的意志品质的果断性，是难能可贵的。意志的果断性，是指意志行动的时机选择问题。时机一到，便当机立断，决不能优柔寡断，顾虑重重，当断不断，必受其乱。

一杯咖啡

英国有位妇女，名叫黛安娜。这是位不幸的女人，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她求婚，她觉得这人顶不错，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及描述特征，顿时头晕目眩。原来，这罪犯竟是现在的新婚之夫——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说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作出相应的反应。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，而且从身心上有力地打击了她那凶犯丈夫。

高跟鞋踩小偷

丹妮丝小姐是美国哈佛大学学生，专攻心理学。暑假，她到纽约探望同学。当她乘地铁来到终点站时，第一个挤出车厢，十分焦急地向巡逻警察说：“我的钱包被偷了，请你们帮我查找一下。”

警察望着蜂拥而出的人群，无可奈何地说：“小姐，我不能对每一位旅客搜身，法律不允许，再说也来不及！”丹妮丝说：“不用搜身，只要让男人们脱下鞋子，看看脚背就能找到扒手。”

警察问：“为什么？”

丹妮丝说：“我在扒手的脚背上狠狠地踩了一脚，上面肯定留有我的鞋跟印子。”

原来，刚才丹妮丝小姐被挤到过道里，身后有个男人摸摸她的下巴，丹妮丝听说纽约的流氓、扒手常在地铁里作案，谁要当场叫喊，就可能被捅上一刀。她不敢高声叫喊，装作被面前的人推了一跤，用脚跟狠命地往后一踩……就这样将后面的人踩了一脚。

警察听她这么一说，立即吹响哨子，唤来好几名警察。这些警察按照丹妮丝的提议，集中在出口处，让男人们一个个脱鞋检查，果然发现一个男人的左脚脚背上有一块红肿，这印迹和丹妮丝的高跟鞋后跟的形状吻合。警察就把他带到值班室，从他身上搜出了丹妮丝的钱包。原来，这个扒手刚才挤到丹妮丝身后，先分散她的注意力，然后偷了她的钱包。

当丹妮丝拿到钱包，警察好奇地问：“小姐，当时你踩了背后那个男人一脚，你怎么肯定他是扒手，而不是别的旅客？”

丹妮丝说：“我那一脚如果踩着别人，那么这个人一定会大叫起来，说不定会骂我。可是，这家伙却默不作声，因为他偷走了我的钱包，他不敢声张。当然，他根本不知道，我是研究心理学的！”

丹妮丝小姐用脚跟使劲地踩了小偷一脚，留下了破案的线索。使人好奇的是小偷并不敢出声，小偷的这种心理现象就是我们经常讲的“作贼心虚”。作贼是一种违法行为，是一种应当受到惩罚的行为，这在小偷的心里是明白的。因此在作案时常常有一种恐惧心理，而且是一种变态恐惧，在这种变态的恐惧心理作用下，行为就会反常，被人狠狠地踩了一脚，也不敢喊痛，说不定疼痛的感觉也麻木了。

日本忍术冠军

24 岁的日本“忍术”冠军敏小枝在日本许多“虐待表演会”中亮相，赢得如雷般的掌声和无数的崇拜者。

在忍术竞赛中，敏小枝经历了各种折磨，包括全身从头到脚浸入水池，仅用一根水草呼吸空气，而水面撒上胡椒粉。更严重的还有：

全身倒吊，头对着一堆烟火，还不断往他的裤管里塞一群蟑螂。

满颈挂着臭鱼，高挂在一个养着四脚蛇的笼子里。

全身布满养鱼饲料，然后被推入满是鳝鱼的池塘。

全身被绑在本板上，然后放一群老鼠在他身上乱爬。

全身挂满香蕉后，站在一间满是猴子的铁笼里。

坐在被冻得僵硬的冰条上，同时必须吃冰冻的啤酒，意大利粉和雪糕。

西方观众第一次被这位日本壮士吓倒的时刻，是当他在巴黎与其他 3 名勇士被饿了 3 日 3 夜后，在这 3 日里，一碟碟美味的法国和日本餐捧到他们的面前，看谁最先无法抗拒那美食的引诱。他最终胜利了，但他说肚子饿得发慌，对着美食苦得他几乎哭了出来。

坐在他摆满“忍术”奖牌、奖杯的小公寓里喝了几杯酒，他承认他不能忍受的是日本特制的臭豆腐。

可以想象，这位忍术冠军从训练到表演要经历多么残酷的虐待的磨难。像这样自觉地克服困难以达到目的的心理过程，心理学上谓之“意志”。意志是人们行动的推动力量。像忍术冠军那样，确定了目标后，义无反顾，克服困难，百折不挠，坚持到底的优良品质，叫作“意志的坚韧性”，人们称这样的人为意志坚强者。反之，一个人对自己活动的目的不明确，认识模糊，情感淡薄，一遇困难的挫折就退缩不前，虎头蛇尾。这种人，人们称之为意志薄弱者，很难有所成就。

笑声杀人

罗马尼亚杂技演员奥里尔在一次空中飞人表演中，被一妇女的狂笑声“杀”死。

这位名叫玛莉安的妇女是奥里尔的妻子。丈夫一贯在外拈花惹草使她又妒又恨。一天，奥里尔表演蒙面空中飞人，正当他从一个秋千架上脱手飞出，在空中旋转 180 度，再去抓另一只秋千架时，全场屏息静气，异常紧张，坐在观众席上的玛莉安即突然发出一阵狂笑。奥里尔被笑声惊得失常，从高空摔下毙命。警察逮捕了她，并控之以谋杀罪。

这位罗马尼亚妇女运用心理学的知识谋害了她的丈夫。像表演空中飞人这样的工作对注意的要求是很高的，是不能随便分心和转移的，如果注意不集中，注意转移失当，后果就将不堪设想。心理学上，把人们这种心理活动对一定对象的指向和集中的现象，叫做“注意”。人们自觉地把注意从一个对象调到另一个对象上去，叫做“注意转移”。客观环境是千变万化的，要想使自己的活动取得成功，注意力必须与之相适应，准确，主动地进行注意转移。

千金一吻

1977 年，有个叫露丝·范赫本的女人去参观英国牛津艺术馆时，吻了美国画家乔贝亚那价值 1.8 万美元的画，在它上头留下了一个口红印子。结果维修工作花了 1260 美元。在法庭上，范赫本申辩说：“我吻它，只是想让它高兴一下，但它看来很冷漠！”她再无别话可说了，只能付出规定的罚金。

这位露丝女士的行为是一种激情失误。激情是一种在短时间内爆发的强烈的情绪状态。人在激情的状态下，自我控制能力减弱，往往不能考虑自己行为的意义和后果。这位露丝太太大概是出于太爱那幅画的激情，才如此冲动的吧。

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，寻宝似地翻来翻去，找出各自需要的物品。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。

儿童胃病的新疗法

儿童胃病发病率高得颇为出人意外，然而目前市场上“胃肠药”通常效果有限，还有不少药则对儿童有不良副作用。更重要的是，它们几乎都是“成人药”，对儿童娇嫩的胃不一定适用。

美国哥伦比亚大学的一个致力于研究儿科疾病的实验小组，经过多年的探索，调查与实验，确信“胃王国故事”疗法，是治疗儿童胃肠病的一种绝妙疗法。

“胃王国故事”疗法趣味盎然，也相当简单，非常适合于儿童。家长、老师或兄姐都可以充当医生。只要在小孩晚上上床后给患儿讲故事就行。

故事可从书籍、报刊杂志、广播电视取来，也可以自己编。但故事必须有“生死搏斗”的对手。边讲故事边要孩子想象“胃中的战斗”。认真听取这种故事的患儿，胃病常常会有好转，甚至消失，即使严重胃病的也能治好。

这是至今为止最新最妙的一种儿童胃病的“心理疗法”。

暗房里的的工作

美国加夫公司是一家全国最大的像片冲洗公司。就在几年前，该公司的暗房里发生了生产难题。底片处理员必须在黑漆漆的暗房中摸索着操作，这样，生产速度相当缓慢，而且不时还有错误发生。

因此，公司很不满意，部门经理更是挠头。有一天，部门经理突然想到，

生产速度之所以缓慢，主要原因是，人们不适应在完全黑暗中操作，如果雇用盲人来做这个工作，就不存在适应黑暗的问题了吗？于是他立即叫人事部雇用盲人来试验一下。很快，他就高兴地发现，那些正常人底片处理员在暗房中每小时仅能处理 125 卷胶卷，而所谓“残障”的盲人，每小时所能处理的数量可以轻易地超出正常人约 35 卷。

于是，加夫公司分布在 8 个城市的工厂里，都分别请了盲人处理员工作，他们在不断的实践中能很快地打开底片胶卷，并将底片背面的纸片撕开，然后将底片连接在一主卷轴上，再将卷轴插入袋中，此袋会自动送往冲洗机器。他们不再向正常人那样摸索而耽误时间。

在黑暗中工作盲人就不是残障，而正常人却像“残障”。这个科学道理就是心理学所揭示的：正常人的暗适应难且慢，明适应易且快。盲人不需要任何时间来适应黑暗，他们一进暗房就可以工作。另外盲人感知事物，一定要借触摸，而正常人则借视力，这些就是盲人在暗房里比正常人工作效率高的原因。

“全美国最差的饭店”

这里是美国的旅游胜地之一。每到游览季节，来游玩的人很多。因此，附近的人们在这里开设了很多旅店，饭店，有的以优质服务招揽顾客，有的以富丽堂皇的门面吸引旅游者，各有所长，生意兴隆。

在众多的饭店中，有一家貌不惊人，环境不很佳的中等饭店。虽然服务不错，厨师手艺也不赖，但来这里就餐的人并不多，因此效益不很好。

这个饭店的老板是一个攻于心计的人。他感到这样下去不行，于是他决定更名。第二天，“全美国最差的饭店”的招牌挂在了店门口。

这一天，路过的顾客看到这个招牌，心中好笑：“还有自己承认是全美国最差的饭店的人。”于是决定进去就餐一试，看“全美国最差的饭店”差到了什么程度。可是，他们一进门便受到了热情的接待和优质的服务，当他们吃起饭菜时感到质地优良，味美可口，是一流的饭店，有的人认为以前没到这里来就餐简直是失误。这样，“全美国最差的饭店”是最好的饭店传开了。老顾客来、新顾客不断，以致老板不得不扩大经营，延长营业时间。

这家饭店好像是在自我糟蹋，但是生意却很红火。这首先是店主利用顾客的“逆反心理”，采用又坏又怪的店名吸引顾客，扩大了知名度。但是更重要的是，他的饭菜和服务还是好的，使人喜出望外，感到满意，如果真是名符其实的话，除了疯子，谁肯去受那个罪。

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”小狗。

送你一支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”；送你一支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。

卡耐基与警察

卡耐基家离森林公园只有一分钟路程。闲时，他常常带一只叫雷斯的小猎狗到公园散步。因为他们在公园里很少碰到人，又因为这只狗很友善、听话且不伤人，所以卡耐基常常不替雷斯系狗链和戴口罩，只是任其前后跟着走，倒也相安无事。

有一天，他们在公园内散步时不幸遇见了一位骑马的警察。警察劈头便严厉地说：“你为什么让你的狗跑来跑去而不给它系上链子和戴上口罩？你难道不懂得这是违法吗？”

“是的，我知道。”卡耐基低声地说，“不过，我认为它不至于在这儿咬人。”

“你不认为！法律是不管你怎么认为的。它可能在这里咬死松鼠，或咬伤小孩。这次我不追究，假如下次再被我碰上，你就必须跟法官解释了。”

卡耐基的确照办了。可是，他的雷斯不喜欢戴口罩，他也不喜欢它那样。一天下午，他和雷斯正在一座小山坡上赛跑，突然，他看见那位“执法大人”正骑在一匹红棕色的马上。

卡耐基想，这下栽了！他决定不等警察开口就“先发制人”。他说：“先生，这下您当场逮到我了。我有罪，你上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴口罩，你就要罚我。”

“好说，好说。”警察的声调出奇地柔和，“我知道在没有人的时候，谁都忍不住要带这样一条小狗出来玩玩。”

人对客观事物总是通过主观状态的折射而起反映的。人与人之间的相互尊重是人的一种普遍的心理需要，这种需要在眼从于一定的社会道德规范和社会行为准则的基础上，往往左右着一个人意向的形式。卡耐基使警察感到了自己的权威受到尊重，于是警察也就改变了对卡耐基的态度。

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，顾客欢迎，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。

轰动世界的《飘》续集

美国作家玛格丽特·米切尔写过一部著名的小说《飘》，曾经风靡世界，被改编成电影《乱世佳人》之后，更是赢得了众多的“《飘》迷”。书中男女主人公白瑞德、郝思嘉这对情人的结局怎么样，一时间引起了许多读者的关注，充满了诱人的悬念色彩。

1988年，有一位精明的出版经纪人筹划为《飘》写续集，消息传出，立即引起了人们极大的兴趣，许多作家纷纷跃跃欲试，争相与经纪人联系，都想争夺《飘》续集的著作权。这位经纪人在80位作家中精心筛选，最后选中了女作家芮普莉替密契尔。精明的经纪人给的稿酬是惊人的。高达500万美金，但他对作家的要求却非常严格。他要求女作家深入简出，尽量不与外界接触，守口如瓶，绝不可以透露书中的任何情节。3年来，女作家芮普莉替密契尔只靠一个邮政信箱和外界联系，电话号码也是保密的。她去看《乱世佳人》拍摄的地点，去收集写作资料都是乔装打扮，出版社在授权22个语种版本印行时，也和各国出版商签订了一张保证书，要求所有参加翻译、编辑的工作人员，在书上市以前，绝不可透露书中的秘密。

结果，这本书《斯佳丽》出版后，果然引起了世界性的轰动，人们竞相购买，以图先睹为快。第一版印制了50万册，很快就销售一空，经纪人也因此而赚了一大笔钱。

这位精明的经纪人巧用“悬念”造成轰动效应。利用《飘》前集故事情节造成的悬念，再采用种种手段不断地加以强化，秘而不宣，使得人们的好奇心理不断膨胀，最后赢得了空前的成功。

画叶逢生

几十年前，美国纽约一场可怕的肺炎在全市流行，许多人因此而丧生。女画茜终因体质虚弱抵抗不住疾病的袭击而病倒了。她躺在床上，被病折磨得痛苦不堪。医生来给她治疗多次，也没有什么效果，她只觉得越来越虚弱，并且吃不下东西。她望着窗外那围墙上渐渐凋零的长春藤和一片片叶子在秋风中飘落，一种悲观绝望的情绪笼罩了她。她想：“我的生命也许就像这长春藤上的叶子随着严冬的到来而飘落。”她开始数那剩下的叶子，当还剩最后一叶子时，她更绝望了。她失去了生活的勇气和信心。那天晚上，雨下个不停，风刮得很紧，她在昏迷中渐渐睡去，她觉得自己再也不会醒来了，

在那最后一片叶子飘落时她的灵魂也将随着飘去。

当黎明到来时，风停雨止了，她醒了。她的女友为她拉开了窗帘，她的眼光慢慢地转向那长春藤。“啊！叶子！”她惊异地喊了出来，最后一片叶子竟奇迹般地依然挂在那根藤上。暴风雨竟没有将它打落。倏然，她感到生命之树复活了，她眼中充满了希望，她相信自己不会死了，她喃喃地说：“我还会活下去，就像那片树叶，不是吗？”兴奋使她坐了起来，并且开始能吃得下东西了。没有几天，她身体就完全康复了，她又拿起了画笔。

其实，那片叶子是她的邻居，老画家贝尔曼画的，贝尔曼从琼茜的女友那儿知道她的病情，并且知道，那片树叶牵连到琼茜的生活勇气时，老画家就在那暴风雨的夜晚用彩笔精心绘在那长春藤的围墙上。这是老画家的杰作。两天后，老画家自己却因感受风寒，患肺炎而死去了。他用自己的智慧，艺术乃至生命，拯救了别人。

老画家为什么能通过画树叶就可以提高琼茜的生活勇气呢？原来这是暗示的力量。所谓“暗示”，是指人或环境以不明显的方式向我们发出某种信息，而我们又无意中接受了这些信息的影响并作出相应行动的心理现象。暗示可以治疗某些心理上的疾病，它能奇迹般地发掘人的心理潜力。

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。

写 10 万遍悔罪书

美国加利福尼亚州一位犯罪学家面对该州偷窃案逐年上升的趋势，设计了一种奇特的惩罚——强制被抓获的小偷书写 10 万遍“不是我的东西，不能拿。”小偷写完后即可获释。据对百余名初犯小偷的实验，80%的小偷在释放后两年内没有重犯。

这种别出心裁的“心理惩罚法”，可帮助犯罪分子做出心理调整，收到改过自新之效。

“铁门”的女友照片

欧洲某足球队的守门员技艺高超，被称为“铁门”，许多刁钻的射门球都被他扑救成功了。

另一支球队即将与之比赛，为了攻破“铁门”，这个队的教练弄来了“铁门”女朋友的照片，让一位前锋队员带在胸前。

比赛时，“铁门”发现自己女友的照片竟带在他人身上大感疑惑，其守

门水准大跌，被攻进去 3 个球，该队以 1：3 败北。

“注意”是人的心理活动对一定对象的指向和集中。守门员的注意力必须高度集中在对方的射门上，当守门员辨认对方前锋队员胸前女友照片时，注意力转移，守门员的思想开小差，甚至胡思乱想，不输才怪呢。

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，公司所有的费用开支降低至原有的 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映，“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物，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”做出的整体反映，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，医院不是说服他们戒赌，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，他所见所闻没有别的营生，全都是赌博这一件事。他们赌得精疲力尽，头晕眼花，于是便产生了厌恶心理。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。

画家与画商

在比利时画廊里，一位美国画商同一位印度画家正在讨价还价。

印度画家带到这次画展上共 3 幅画，每幅要价 250 美元。美国画商看中了这 3 幅，他都想买下来，但他觉得画家要价太高。因为以在他经营过这位印度画家的画，那时每幅 100 美元左右就能买下来。印度画家正因为以往自己的画价，被那个美国商人压得很低，这次死活不贱卖。

讨价还价，不能成交，印度画家，在一次洽谈不成之后，说：“100 美元？我宁可烧掉也不卖给你。”美国画商椰榆地说：“我这里有火柴。”印度画家说：“我自己有。”他摘下了自己的一幅画，当着画商的面，立刻烧毁。画商眼看自己想买的画烧掉，感到十分可惜。于是又问印度画家剩下的两幅要多少钱，印度画家仍然坚持每幅画要 250 美元。画商还是不肯买，这时，画家在气愤中又烧掉了一幅画，眼看只剩下最后一幅了，美国画商乞求画家，无论交易成与不成，都不要再烧了。印度画家说：“那不一定，如果不能卖到我满意的价格，我宁可全部烧掉。”

这时，美国画商表示坚决要买下这最后一幅画，请画家开价。印度画家要 500 美元。美国画商终于以 500 美元的高价收购下来这幅画。

这位印度画家在同美国画商的交易中，从心理上看，他保持了一种思维的独立性和批判性。这种独立、批判性，表现出对人对事能坚持既定的原则，决不因各种暗示或影响而犹豫动摇自己的决心。具有这种思维品质同对方打交道，往往会出现一种夺气攻心的态势，给对方造成巨大的心理压力。当然，这种思维的独立、批判性要建立在思维的深刻性和广阔性的基础上，要知己知彼，对自己行动结局的预想，建筑在符合事物发展规律性的基础上，否则，就是一种冒失行为。

商务部长露一手

有一次，日本的藤田田前去美国访问，拜访了美国商务部长。宾主初次会晤，彼此都在观察试探对方，因此会谈没有取得任何实质性进展。会见结束后，美商务部长灵机一动，站起身来，以主人的身份对藤田田说：“我让您看一样有趣的东西。”藤田田想：大概是让我欣赏一下部长先生珍藏的什么装饰品之类的东西吧！但实际上并非如此。

部长先生从办公桌子里找出一段绳索，朝着约在 10 米开外的一张椅子轻轻地投掷过去，绳索一端的活扣准确地套住了那张椅子。部长先生转过身来，对惊讶得目瞪口呆的藤田田说，自己是牧童出身，因此小时候，每天要练习用绳索套牛。“在日本政府的高级官员里是不会有如此独特的人物的。”藤田田心里想着，不由得对部长先生产生了一种由衷的敬意。

美国这位商务部长在会谈间歇，装作若无其事的样子，在对手面前露一小手，给藤田田先生的心理造成了一种不平衡感。结果，商务部长在后来的谈判中始终占据了主动，谈判目的也如愿以偿了。

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。

CD唱片制造商雷弗伦斯公司，为了推销爵士钢琴巨星巴克海曼的作品，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，唱片上市后很快抢售一空。

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做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？”

演出已经开始了，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，你要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，凑近他的耳朵，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可怕的报复，使他花费高价想寻求的乐趣一下就化为乌有了。

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。

以上两个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，对人是一种精神上的打击。

卢比6岁的时候，同一群小伙伴到一个早已被废弃的采石场去跑，那儿的景色十分迷人。就在他们穿越了一条孤寂的小道后，那些大孩子揽胜心切，丢下他飞快地进入了更加迷人的地带，小卢比撵不上他们，像只无头的苍蝇，到处乱钻，衣裤上挂满了芒刺。太阳已经落山，他再也找不到那条孤寂的小道，不由得背靠一株老树，伤心地哭起来。

突然，不远处传来了一声柳笛，他急忙循声走去。原来吹笛的人就是大家称作“乡巴佬”的卡廷。

“你好，小家伙，”卡廷说：“你是出来散步的吧？”

“我迷了路，我要回家。”卢比怯生生地说。

“不，小伙子，你没有迷路，你能够回到自己的家。瞧，我正在削一支柳笛，差不多就要做好了，我们都不急，坐下来，完工后我就送给你。”卡廷边削边不时地把尚未成形的柳笛放在嘴里试吹一下。

没过多久，一支柳笛便递到卢比的手中，他俩在一阵阵清脆悦耳的笛声中，踏上归途。

小卢比长大后，才领悟到卡廷用心之良苦！那天当他听到哭声时，便断定这孩子迷了路；但他并不想在孩子面前扮演“救星”的角色，于是吹响柳笛，让孩子发现他，并跟着他走出困境，卡廷以乡下人的纯朴，巧妙地培养一个人的自信心，保护着一个小男孩的强烈自尊！

自尊心是相互尊重在自我意识中的反映，是对自己人格积极的、肯定性的评价和态度，这种积极的心理品质，是推动人们积极向上的动力。“树怕伤根，人怕伤心”，我们要善于和保护别人的自尊心、不要伤害别人的自尊心。

一位大学生的施舍

一位心地善良的大学生，路遇一个沿街乞讨的乞丐。这个乞丐很年轻，乞讨的话说得也挺清楚明白，诉诸怜悯也很直率感人，称得上半个“心理学家”。

大学生动了怜悯之心，在他掏腰包时，忽然觉得这样并不见妥。于是他放下了手，认真地对乞丐说：“很抱歉，我也没有许多钱，我陪你走一段好了。”

他们并肩漫步街头，谈论着命运与人生，机会与进取，力量与勤奋……分手时，乞丐对大学生说：“没有任何一个人比你给我的更多！”

施舍金钱可以满足乞丐生理的物质的需要，陪乞丐走一段，分担些他的苦处，慰藉他的心灵，就可以使他心理需要得到一些满足。这位大学生懂得重视人的心理健康，注意提高人的心理品质，这是对人最好的帮助，最大的爱心。

真假警长

装束雅致、非常漂亮的费尔柴尔德小姐在丹佛火车站上车后，走在车厢过道时，忽然发现了自己的多年不见的情人伊斯顿同另一个男人并排坐在一条长座席上。

她兴奋地招呼伊斯顿，并坐在了他的对面。伊斯顿用左手握了握她伸过

来的小手。他们坐定后，姑娘惶惑而又恐惧地看到伊斯顿的右手同另一个男人的左手被一副锃亮的手拷拷在了一起。伊斯顿见她看到了自己带的这副“手铐”，正要开口解释，他的同伴抢在他前面说话了：。

“请允许我说一句话，小姐，我看得出你和这位警长相识。如果你请他在我们到达监狱时替我说句好话，那我的处境一定会好多了。他正押送我去莱文沃思监狱。”

“噢”，姑娘深深地吐了口气，多云转晴的脸透出欣幸，“这么说，你在这儿干得不坏，当警长？！”

“你能够来莱文沃思找我，是吗？”伊斯顿恳切地问。

“是的，”姑娘肯定地回答，“我喜爱那个地方，那儿的空气适合我，我会过得很愉快的。”

“警长，我要上厕所。”伊斯顿乖乖地起身随同铐在一起的人，离开了费尔柴尔德小姐，他还不时地回头望她，见她在深情的摆手……

坐在他们附近的旅客说道：“所有的警长都把自己和犯人铐在一起吧。”另一个精通这一行的旅客说：“你难道没有看得出来吗？我是说——你见过把犯人铐在自己右手腕上的警官吗？”

这是一个情感心理的故事。情感是人对客观事物以及人与人之间的关系的态度体验。真警长为了激励罪犯重新做人，把自己扮成罪犯。真罪犯会做何设想？人非草木，孰能无情，我们仿佛可以看到他心里激起的波澜在翻腾。

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、美好的事物由衷地产生赞扬、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。

逻辑思维

一双筷子

纣王即位不久，他命令一个工匠为他琢一双象牙筷子。他用这双象牙筷子吃饭。纣王的兄弟箕子，感叹地说：“象牙筷子，肯定不能配上瓦器，而要配上犀角雕的碗、白玉琢的杯。有了玉杯，其中肯定不能盛野菜汤和粗豆做的饭，而要盛山珍海味才相配。吃了山珍海味，就不愿穿粗葛短衣，也不愿再住茅草陋室，而要穿锦绣的丽衣，乘华贵的车子，住高楼广室。这样下去，我们商国境内的物品就不能满足他的欲望，他就要去征收远方各国珍贵奇怪之物供他享用。从这双象牙筷子开端，我看到了以后发展的结果，我实在为他担心啊！”

果然，纣王的贪欲越来越大。他抓了上千万的百姓，修建占地3里的鹿台；他不顾百姓死活，杀害忠良，过着荒淫无耻的生活。这时，不仅宫中人反对他，士兵倒戈反商，全国百姓也都纷纷造反。最后，纣王死在鹿台的熊熊烈火之中。

箕子由一双象牙筷子，便对国家担忧起来，商朝灭亡的历史事实，充分证明箕子的担忧是有道理的。那么，箕子为什么能做出这种正确的结论呢？原来他运用了科学的推理。即根据客观事物的联系层次，从一个前提出发，一环紧扣一环，一层层地推导下去，最后得出一个结论，这种逻辑推理，叫做复合推理，它能正确地反映客观事物多层次的联系。

楚王赐晏子酒

晏子使楚以理抗争，以辩才取胜的故事，千百年来脍炙人口。晏子以自己的浩然正气和机智善辩，使意欲羞辱他的楚王屡屡自讨没趣。其中有一段写道：“楚王赐晏子酒，酒酣，吏二缚一人诣王。王曰：‘缚者何为者也？’对曰：‘齐人也，坐盗。’王视晏子曰：‘齐人固善盗乎？’晏子避席对曰：‘婴闻之，桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。今民生于齐不盗，入楚则盗，得无楚之水土使民善盗耶？’王笑曰：‘圣人非所与嬉也，寡人反取病焉。’”

在这个故事中我们可以看出，楚王为了羞辱齐使，处心积虑，作了许多准备和预谋。既然是骗局就一定会有破绽。比如，他们推出一齐人犯了偷盗罪。再据此推断出齐人皆善盗的结论。这一切，事件本身真实与否？都是没经证实，值得怀疑的。而对这一切，晏子却未提出任何异议，反而承认了此人是齐人，是小偷。这种现象就是说理论辩中“敌对”双方共同认可的“立敌共许原则”。晏子在这个双方共许的立足点上，以喻证式的类比反驳，说明齐人在齐不盗，入楚则盗，楚国有使人善盗的条件，这样就维护了齐国的尊严，使楚王自取其辱。

“爷爷在家生孩子”

战国时期，秦国宰相甘茂有个聪明的孙子，名叫甘罗。

一天，秦相回家后闷闷不乐在花园里走来走去，不停地叹息。

他的孙子甘罗问道：“爷爷，您碰到什么难事了吗？”

“唉！孩子呀，大王不知听了谁的挑唆，非要吃公鸡下的蛋不可，命令满朝文武想法去找。要是三天内找不到，大家都得受罚。”

甘罗气道：“秦王太不讲道理了。”他眼睛一眨，想出一个主意，说：“爷爷您别急，我有办法。明天我替您上朝好了。”

第二天，甘罗真的替爷爷上朝了。他不慌不忙地走进宫殿，向秦王施礼。

秦王见了不高兴地说：“你这娃娃到这里来捣什么乱！你爷爷呢？”

甘罗答到：“大王啊，我爷爷今天来不了。他正在家生孩子呢，让我替他上朝来了。”

秦王听了哈哈大笑道：“你这孩子，怎敢胡言乱语！男人家哪能生孩子呢？”

甘罗忙接道：“既然大王知道男人不能生孩子，那么公鸡怎么能下蛋呢？”

秦王无言以对，只好收回成命。

聪明机智的小甘罗是怎样迫使秦王收回了他那无理要求的呢？他是通过把“公鸡能下蛋”和“男人能生孩子”相提并论。秦王确定了“男人能生孩子”这个判断的虚假性，于是甘罗也就能确定“公鸡能下蛋”的虚假性，实际上也就确定了“公鸡不能生蛋”这个判断的真实性。小甘罗巧妙地通过反驳来证明“公鸡不能下蛋”，就使得秦王哑口无言了。

千年骂名不符实

一天，楚襄王召宋玉问话，问他是否有什么不检点的地方，从实说来。

宋玉说：“我是不是好色，请大王听听我的申诉，再做判定——谁都知道，普天之下，要数美女那是没有比得上我们楚国的了；而楚国最出姣娘的地方，莫过于我的家乡；我家乡众多美女之中，又顶数我东邻的一位姑娘。她的美丽姣好简直无法形容，就说那轻盈匀称的身材吧，增之一分则嫌太长，减之一分则显得矮小；那面皮长得天生好看，涂脂抹粉则掩盖那动人的丽容。她的眉毛像翠羽一样，皮肤如白雪洁白，腰身如一束绢丝那样细软，牙齿如含贝一样洁白。阳城、下蔡的了公子哥们，见她微微一笑，三个月都睡不着觉。可这位美若天仙的东邻女，却常常扒着墙头来偷偷看我，她这样花了整整三年的时间对我抛情送意，我都没有为之动心。请大王想想，我是一个好色之徒吗？”

接着，宋玉说：“至于登徒大夫吗，他和我则截然不同。他的妻子，见了就叫人恶心，一头乱发，两耳斜垂，嘴唇毗裂，露着缺损的垢齿。她走路弯腰驼背，一瘸一拐的。更可怕的是，她满身癞疥，患着严重的痔疮，臭气熏人。就是这样的女人，登徒大夫却很喜欢，同她朝夕亲热，并且使她生了五个孩子。”

最后，宋玉反问楚王：“事情再明白不过，大王您看，我俩究竟谁是好色之徒？”

襄王听了宋玉这一番侃侃而谈，觉得他的话似乎也有道理。

以上故事就是战国时期楚国的文人宋玉记载在《登徒子好色赋》这篇文章里的主要内容。事情原本是大夫登徒子向楚王反映宋玉的“好色”问题。不期然，宋玉的一篇文章，使登徒子背上“好色”的黑锅，以至于千百年来，

登徒子成了好色者的代名词。

但是，也有为登徒子翻案的言论。其根据就是宋玉在文章中，极尽巧饰与诡辩。他的论断从逻辑上讲，论据虚假或推不出来。比如说，登徒子娶了个丑媳妇，并不嫌弃，而且和她恩恩爱爱，生育子女，这倒正好说明登徒子对爱情专一，不是好色之徒。

优旃妙秦始皇

秦始皇统一六国后，边境并不安定，常有少数民族侵扰，但他却总想在边境处广设打猎的场所。有一次，秦始皇与大臣们商议要广拓苑囿，并计划了一个宏大的规模，东至函谷关，西至陈仓。大臣们虽觉不妥，但都不敢谏阻。

当时秦朝宫中有一位名叫优旃的滑稽演员听说了此事，便想出一个谏阻秦始皇的办法。于是，他见到秦始皇说道：“您的计划太好了，建造一个这样大的苑囿，还在边境上，其中再纵养上大量的禽兽，这样，如果敌军来进攻，就命令那些麋鹿去抵抗就足以取胜了。”

秦始皇听到这里才恍然大悟，于是中止了他的计划。

秦始皇广拓苑囿的计划，朝中重臣都持反对的意见，但是都没有使秦始皇放弃自己的主张。优旃则不同，他表面上肯定了皇上的想法，但是他却把皇上的假设条件，引出了一个显然荒谬的结论，从而推翻了这个假设，这就是归谬法。

“不死酒”

有人向汉武帝进献了一种酒，说谁喝了这酒就可以不死，故称为“不死酒”。谁知，没等武帝喝，就被性情恢谐的太中大夫东方朔给偷着喝了。偷喝了御酒，而且还是能叫人长生不死的酒，这还了得？汉武帝大怒，要杀掉东方朔。东方朔不慌不忙地说：“如果我所饮的是‘不死酒’，你杀我，我必不死；你杀我，我死了，那么他们进献的‘不死酒’也就不灵验了。”汉武帝听了，觉得说得非常有道理，就免了他的死罪。

东方朔在这里使用了两个假言推理，一个是肯定前件式，一个是否定后件式，而所推出的结论又是足以令人信服的，因此武帝也就不好杀他了。

巧称巨象

三国时期，一次吴主孙权送给曹操一头大象，曹操非常想知道象究竟有多重，便问左右文武，谁能想出称象的办法。大家面面相觑，谁也想不出好办法。这时才6岁的曹冲对曹操说，他倒有个办法可以试一试：在河里准备一条船，把大象牵到船上，在船齐水的地方刻个记号，然后把象牵下来，再把别的东西搬到船上，直到船身沉到记号的位置，再将这些东西的重量一一称出，合起来就是大象的重量。曹操听后大悦，命人用此法称象，果然称出了大象的重量。

曹冲称象的思维过程运用了类比推理，以及求同法、共变法这些探求因果联系的逻辑方法。

野渡无人

唐朝诗人韦应物写过一首富有诗情画意的小诗《滁州西涧》：“独怜幽草涧边生，上有黄鹂深树鸣。春潮带雨晚来急，野渡无人舟自横。”许多画家都用“野渡无人舟自横”作题目绘画。可是，“有人”好画，“无人”却不好画，因此不少人的画无非是春江空船，千篇一律。据说，后来有位画家拿出一幅卓然超群的画，博得了大家的喝采。其实，这幅画的高明处，只在空船上添了几只悠然自得的水鸟。然而就是这几只小鸟，贴切地表现了诗的意境，这是因为这幅画的推理判断是正确的。如果有人，水鸟就会飞走，这是一个真实的假言判断；这个野外的渡口，水鸟没有飞走，这又是一个真实的直言判断，于是得出“野渡无人”的结论就是正确的。

和尚挨打

有个名叫丘浚的人去逛庙，庙里的老和尚见他比较寒酸，就对他十分冷淡。这时，恰好又有一个当官的也来逛庙。老和尚却马上摆出一副笑脸，降阶相迎，热情招待，十分恭敬。等当官的走了以后，丘浚问老和尚：“为什么对当官的恭敬非常，对我却冷若冰霜？”

老和尚说：“你不懂，按我们佛门的规矩，恭敬就是不恭敬，不恭敬才是恭敬！”

丘浚听罢，猛然间抄起木棒照老和尚的秃头猛打，直打得老和尚双手抱头，哇哇直叫。

和尚问丘浚为什么打人？

丘浚说：“既然恭敬就是不恭敬，不恭敬才是恭敬，那么，我打你就是不打你，不打你就是打你了。”

和尚无言以对，满面羞惭。

老和尚为什么挨打？这是由于他故意混淆“恭敬”与“不恭敬”这两个概念，违背了逻辑同一律的要求。而丘浚则用请君入瓮法，来个以其人之道，还治其人之身，对于那些以诡辩为能事的小人，这顿打是最好的揭露和批判。

“坐”与“茶”

有一次，苏东坡去游览浙江莫干山，途径一座古庙，就进去小憩。庙里的老和尚见来人穿着一般，相貌平常，便冷淡地指指椅子，说：“坐。”回头对小和尚喊道：“茶。”

苏东坡一落坐，便主动与老和尚交谈起来。老和尚发现来客谈吐文雅，才学不俗，便把苏东坡引入厢房，客气地说：“请坐。”又转身对小和尚喊道：“敬茶。”

后来，当老和尚知道眼前的这位客人就是名闻四海的大诗人时，顿时肃然起敬，毕恭毕敬地把苏拭请进内厅，合掌作揖道：“阿弥陀佛！”请上坐！”又对小和尚说：“敬香茶。”

苏东坡在庙里坐了很久，见天色已晚，便起身告辞。老和尚执意挽留，见苏东坡去意已定，便恳求他写字留念。东坡想起刚进庙时的被冷遇、继而

又被尊为贵客，后被求题字的过程，看清了老和尚的势利嘴脸，便想乘机嘲弄他一番，于是沉吟片刻，就答应了。提笔写下了一副对联：

坐请坐请上坐，
茶敬茶敬香茶。

老和尚如获至宝地接过对联，抬眼一看，脸“刷”地一下就红了。

苏东坡信手写成的对联为什么能起到讥讽作用呢？从逻辑角度看，是运用了概念的限制方法。即通过增加概念内涵，以缩小概念的外延。抓住“坐”、“茶”这两件事逐步进行一级一级的限制，把老和尚分等次待人的丑态刻画得入木三分。

以此类推

欧阳修曾经说过：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。”医生就取来多年的舵把子，上面浸透了舵工的手汗，刮下细木屑，加上丹砂、苓神等药，喝下去就好了。止汗用麻黄根节，以及旧的竹扇子刮末入药。欧阳修因此说，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。苏东坡便对他说，照这样说来，用笔墨烧灰给读书人喝下去，不是可以治昏惰病了吗？推此而广之，那么喝一口伯夷（孤竹君之子，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，比干直谏而死）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，就可以治疗胆怯病；闻一闻古代美女西施的耳环，就可以除掉严重的皮肤病。欧阳修听了便哈哈大笑。

苏东坡在这里采取的是引入荒谬法进行驳斥。他先假定欧阳修“以意用药”是真的，继而以此为据，推导出一系列荒唐可笑的结论，使对方无言以对。

“三两酒”的利息

明朝嘉靖年间，有一次山阴才子徐文长的一个邻居张某国家有急事便跑到徐文长家，向他借10两银子，可是徐文长自己手头也很拮据，只好陪张某向专放高利贷的高某借债。高某说：“10两银子，明年到期，利息是4两银子，有徐先生作保，就不必立借据了。”说完，高某便拿出了10两银子。徐文长灵机一动，忙笑着说：“我看，10两银子还3两酒的利息吧！”高某把“酒”字误解成“9”字，觉得左右差不了多少，就答应了下来。

第二年，张某又来到徐文长家，满面愁容地对徐文长说：“徐先生，去年借的10两银子我凑齐了，可那利息钱……”徐文长一听就明白了，笑着说：“别急，我陪你去。”说完，两个人一个拿着10两银子，一个提着3两白酒来到了放高利贷的高某家。

高某见只还上10两银子，说好的利息一文没有，气急败坏地大骂起来。徐文长说：“去年说好的还‘3两酒’的利息，高掌柜怎么可以说话不算数呢？”说着，把手里的那3两酒连瓶一块放到了桌子上。高某气得半天没说出话来，因为当初没有立下字据，他只好自认倒霉，一气之下，把那酒瓶摔了个粉碎。

徐文长帮助张某人赖掉利息，利用的是词语的谐音，逻辑上叫做偷换概念。

刘墉妙答乾隆

清乾隆时，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：“你说全国一年间生多少人，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，今天是马年，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概念的外延。概念的作用就是抽象化，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，他准备戏而杀之。

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，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，使年羹尧陷入二难境地，一时犹豫不决，便放弃了杀人的念头。

并非文字游戏

梁启超的《饮冰室文集》里讲过这样一个故事：某考官看了三篇蹩脚文

章，按规定他必须排出一、二、三的名次，还得写上恰当的评语。他思索再三，提起朱笔分别在答卷上划等加批：“一等放狗屁”；“二等狗放屁”；“三等放屁狗”。三份文章的批语都是三个字，仅仅排列的次序不同。其区别何在？原来，一等作文者在考官眼中还算是人，仅是放了一次“狗屁”而已；二等作文者则似狗，但除了“放屁”之外，尚有看家本领；三等作文者则是专会“放屁”，别无所长的无用之狗。

清末某“名将”与太平军作战，屡吃败仗。他向朝廷奏报军情，原稿有一句为“臣屡战屡北”。有人认为这句非改不可，因为“常败将军”是有杀头之罪的。建议改为“臣屡北屡战”。这样，虽一字未易，但意思便变为“不屈不挠，坚持到底”了。果然，清帝看了奏章，不但没有降罪，而且还嘉奖这位常败将军“坚贞忠勇”。

明朝初年，瓦埠河畔有一个大集镇，一天，有一个恶棍闯进一百姓家里，见一病妇卧床不起，便翻箱倒柜，抢劫起来。恶棍见一无所获，便扑向床上惊恐万状的病妇，强奸了病妇，还抢走了她的金手镯。几天以后，这个恶棍被官府抓住了。被害者家属请了一个教书先生写了一个状子准备报诉县衙。那位教韦先生熬了一个通宵，写了一张状子，其罪是“揭被夺镯”。病妇的丈夫有些担心，怕状告不赢反受其辱，便拿着这张状子去请教刘之智。刘之智问明原由后，提笔把“揭被夺镯”改成了“夺镯揭被”。病妇的丈夫见没有多大改动，有些不解。刘之智解释说：“前者要点在于‘夺镯’，顶多判个抢劫罪，我把词序一倒，重点就转到了‘揭被’。这样，那恶棍就犯了两条罪状，除了抢劫罪，还犯了强奸罪。而且，这样写，一般人也不会想到那恶棍曾强奸了你的媳妇。”病妇的丈夫点头称是，便将状子告到了官府。果然，半个月后，官府判了那恶棍死罪。

从以上事例可以看出。凡表示关系的转折复句（或词语），如果将它们的顺序加以颠倒，它们所表达的判断就不一样了。

如此“天机”

从前，有一个算命的道士，占卜吉凶，推演因果很有一套。当地的许多人有事的时候，都去他那里求签问卜，算上一卦。

有一次，有三个书生进京赶考，路过此地，听说那道士算命非常灵验，便一同前去算命道士那里，虔诚地向那道士说：“我们三个人此番进京赶考，烦道长算一算谁能考中？”那道士眼都没睁，嘴里煞有介事地叨念了一会儿，向他们伸出一个手指，但却只字未说。三个考生莫名其妙，有个着急地又问道：“我们三人谁能考中？”那道士还是一言不发，依旧伸出一只手指，算是回答。三个考生见道士迟迟不肯开口讲话，以为是天机不可泄露，只好心怀疑虑地走了。

三个考生走后，道士身边的小童好奇地问：“师父，他们三人到底有几个得中？”

道士胸有成竹地说：“中几个都说到了。”

道童说：“你这一个指头是什么意思？是一个中？”

道士说：“对。”

道童还是有些不解，又问：“要是他们中间有二人中了呢？”

道士答道：“那就是有一个不中。”

道童说：“他们三人要是都中了呢？”

道士说：“那就是一齐中。”

道童又问：“要是三人都没考中呢？”

道士说：“这个指头就是一个也没中。”

小道童这才恍然大悟，原来师傅所谓“天机”就是钻“语句歧义”的空子。同一语句常常可以表达不同的意思，表达不同的判断，因此可以根据某种需要做出不同的解释，所以他的话总是“灵验”的。

“三半”与“五半”

解放前，四川嘉定中学学监张胡子对学生训话，说：“学问之道，得于师者半，得于友者半，得于己者半。”这立即使他荣获了“三半先生”的“美称”。张胡子很不以为然，争辩道：“桔子不是有十多半吗？”

学监张胡子得一个“三半先生”的绰号，是人们对他的讽刺与挖苦。因为他的训话，概念不明确，“半”是数量概念，即一切事物的 $1/2$ 。按他所讲的，“得于师”、“得于友”、“得于己”都是“学问之道的 $1/3$ ；况且，又提出桔子的“半”，更显得他对“半”的概念的模糊，桔子的瓣只能用于表示果实、种子，而且数量也极不确定。显然张胡子不能区分“半”与“瓣”这两个不同的概念。

俄国杰出的文学家普希金写过一首讽刺短诗《咏伏朗卓夫伯爵》，全诗如下：

半个老爷，半个商贾，
半个聪明人，半个无识之徒，
半个流氓，但是可以希望：
他总有一天兼备全部。

普希金在这首诗里一连用了五个“半”，可是却没人把普希金称为“五半先生”，这是因为普希金能正确地掌握和使用概念划分的逻辑知识。他对伏朗卓夫伯爵的素质作了依次从气质、学识、品格上进行了划分，虽然这“五半”带着嘲讽和幽默，但却是完全符合逻辑的。

迂腐的老先生

一位老先生过水沟，苦于没有桥，农民告诉他可以跳过去，他紧并双脚，结果跳到沟里去了。农民问：“为什么不用单脚跳呢？”老先生回答：“书上写着的，双脚为跳，单脚为跃！”

事物的定义不能随便改动，但是客观事物是不断发展变化着的，因此事物的定义也不是一成不变的，拘泥于现成的定义，是思想僵化的表现，往往容易犯教条主义的错误，那位过河的老先生便是一位典型的拘泥定义的教条主义者。

阿凡提不讲道

清真寺要阿凡提去讲道。阿凡提走上讲坛，对大家说：“我要跟你们讲什么，你们知道吗？”

“不，阿凡提，我们不知道。”大伙说。

“跟不知道我要说什么的人，还说什么呢？”阿凡提说完，走下讲坛便

离开了。

后来，阿凡提又被请到清真寺来。他站在讲坛上问：“喂，乡亲们！我要跟你们说什么，你们知道么？”学乖了的人们马上齐声回答：“知道！”

“你们知道了，我还说什么呢？”阿凡提说完又走了。

当阿凡提第三次登上讲台，又把上两次的问题重复一遍后，那些自作聪明的人顺着阿凡提的竹子爬竿，又一次地落入了圈套。他们中的一半高喊：“不知道！”另一半人则喊：“知道！”

他们满以为这下可难住了阿凡提，哪知道阿凡提笑了笑说：“那么，让知道的那一半人讲给不知道的另一半人听好了！”说完扬长而去。

阿凡提在这里故意“三难”群众，使用的是三个假言判断作推理，和听众开了一个玩笑而已。

眉毛胡子全报销

阿凡提当理发匠时，当地有个地主专横跋扈，横行乡里，每次到阿凡提这儿来剃头从不给钱。一天，阿凡提忍无可忍，决定治治这个家伙。

这天，地主又来理发了。阿凡提按要求先给地主剃光了头，刮脸时，阿凡提问道：“要眉毛吗？”“当然要！这还用问！”地主没好气地说。阿凡提颀颀几刀，把他的眉毛刮了下来，递到他手里，地主一见，气得半天没说出话来。“要胡子吗？”阿凡提又问。这次地主一想，眉毛都没了，要是再没有胡子，那会成什么样子？于是连忙说道：“不要！不要！”阿凡提又是颀颀几刀，把他的胡子也刮了下来，甩在地上。这下，可把地主气坏了，他站在镜子前，望着自己光光的头面，又气又恼，“你，你……”阿凡提一本正经地说：“我是按您的吩咐为您效劳的呀。”

这个故事说明判断恰当，必须符合逻辑要求。阿凡提利用了他与地主提问题的角度不同，造成了一个违反同一律，又使地主在两次判断过程中，对同一思维的自相矛盾，就把地主的眉毛胡子统统刷掉了。

阿凡提圆梦

在维吾尔族民间广泛流传着这样一个故事：皇上做了个梦，梦见有人将他的牙齿全拔光了，惊醒后心中很不痛快，一直到天亮都未能再入睡。上朝后，皇帝便把梦讲给群臣，问何人能解。丞相为显示自己，抢先说：“这个梦预兆陛下全家人将比陛下先死。”皇帝听了勃然大怒，立即下令将丞相处了极刑。这时正好阿凡提来到皇宫，皇帝又将梦境说给阿凡提，并问主何吉凶。阿凡提灵机一动说：“这梦很好！很好！它预示着陛下将比您全家人长寿。”皇帝听了非常高兴，于是赐给阿凡提一件珍贵的锦袍。

“陛下全家人将比陛下先死”与“陛下将比您全家人长寿”这两句话，从逻辑上讲是一组等值的判断，也就是说这两句话的意思是一样的。但是由于语言表达不同，丞相的话令皇帝犯忌讳，因此遭杀；阿凡提的话有恭颂皇帝的味道，皇帝自然满心欢喜，大加赏赐了。

名称的讲究

每一个人从其呱呱坠地时起，就有个取名的问题。做父母的费了九牛二虎之力，给子女取了个好名字，结果往往与别人重名。重名现象所带来的烦恼是很惊人的。

某地有个 9 岁的女孩张颖，因患急性肠炎由母亲带领到医院就诊，在药房取药时，与另外一个叫张颖的孩子不期而遇。药房的大夫喊张颖拿药，患肠炎的张颖的母亲便把手伸了过去。当药房的大夫再喊第二个张颖时，发现第一个张颖把第二个张颖的药取走了，那是治风湿性心脏病的药，误吃了后果不堪设想，而偏偏取药单和病历卡均没留下孩子的住址。大夫心急如焚，急忙给附近几个派出所打电话千方百计查询，谁知叫张颖的女孩竟有 40 多人，幸亏张颖的母亲明智，给孩子吃药时看了看药名，发现有误，回过头去找大夫，才避免了一场意外的医疗事故。

为了不致重名，给子女起些稀奇古怪的名字，在古代就大有人在：

庄里丈夫，字长子曰“盗”，少子曰“殴”。盗出行，其父在后追之曰：“盗！盗！”吏闻，因缚之。其父呼“殴”喻吏，遽而声不转，但言：“殴！殴！”吏因殴之，几殄。

这种情况在外国也不少见：

英国斯塔德镇一名负责姓名登记的官员说，该镇许多父母爱为孩子取非常稀奇古怪的名字：例如，一对姓“啤酒”的夫妇给孩子取名“瓶装啤酒”；一名叫“约旦”的父亲给女儿取名“约旦河”；一位姓“水”的家长给女儿取名“矿泉水”

我们在这里并非要介绍取名的学问，而是从逻辑学的角度要指出，事物的名称并不完全反映它的概念。“知道了名称就等于掌握了概念”这是人们普遍存在的误解。正如叫“盗”的人，不一定是强盗，叫“瓶装啤酒”的人，也不能喝一样，一些起稀奇古怪的名称，不符合约定俗成的含义，在特定的语言环境下，容易发生歧义，给交际和交流带来障碍，就不是一个好名称。

一个穷汉的家当

从前有个穷汉，他穷得吃了上顿没下顿。有一天，他在外面拾到一个鸡蛋，心里十分高兴，奔回来对妻子说：“哈哈，我有家当了！”妻子问：“家当在哪儿？”

“喏，”他拿出鸡蛋，在他妻子面前一扬说：“就是这个呀！我先借隔壁人家的母鸡来孵小鸡，等小鸡养大，让它生蛋，一个月可以生 15 个，把它们孵成鸡，就是 15 只鸡。鸡又生蛋蛋又孵鸡，两年之内，就可以有 300 只鸡。那时候，把这些鸡卖出去，就可以买进 3 头牛。让牛生小牛，3 年之内，可以有九头牛。牛再生牛，3 年工夫，可以有九九八十一头牛。那时候，把这批牛卖出去，拿来放债生利，只要 3 年，再拿 $2/3$ 的钱买田、买房子……”他越说越高兴，手里一用力，“叭”的一声，鸡蛋被他捏碎了。

他妻子哭着说：“唉，家当全被你捏碎啦！”

这个穷汉的思想方法是一种理想化的方法。就是在思维中排除次要因素的干扰，把研究对象置于理想的纯化状态下进行研究的方法。这种通过数学和逻辑推理作出的假定性探索对发展正确的认识起着先导的作用。但关键是要经过实践的证实。

妙喻辞客

一位好客的主人请了一位客人来家里吃饭。客人酒足饭饱之后仍坐在饭桌旁不想离去。

主人急着有事要办，但又不好直接赶客人走，于是主人想出一个办法。他对客人说：“您看，桌上的菜都吃光了，我们再加一道菜怎样？”客人表示同意。

主人指着窗外的一棵树说：“那棵树上有只鸟，我们把树锯倒，把那只鸟抓住，现烧现吃。”

客人道：“只恐怕你还没锯倒树，那只鸟早就飞跑了。”

主人道：“不，不会的，那是一只笨鸟，，不知道什么时候该离开！”

客人明白了，只好告辞了。

主人这种逐客方式，运用的是“喻证法”。喻证法就是用比喻作论证的思维方法。这种方法只需要在两事物之间有类似之点，即可用一事物比喻另一事物，从而说明或论证一个比较抽象的事理，得出一个不言而喻的结论。

鲁迅讽袁良

课余时间，鲁迅的寓所常常是学生们谈天说地的场所。1934 年的一天，师生们谈到当时国民党北平市市长袁良关于禁止男女青年在同一游泳池游泳的命令，大家嘻笑怒骂，揭露当局的腐朽。鲁迅听得津津有味，也加入了议论，他推开教案，站起来说：“男女同学不准同池、同泳，那男女一同呼吸空气，淆乱乾坤，岂非比同池同泳更严重！袁良市长不如索性再下道命令，今后男女出门，各戴一个防毒面具，既免空气流通，又不抛头露面。这样，每人都是，喏，喏……”他一边说，一边模拟头戴防毒面具的怪模样，逗得同学们哈哈大笑。

鲁迅在这里运用的是归谬式的类比推理。类比论证法就是把两个或两类对象在许多属性上的相似或相同点进行类比，并用一对象具有另一属性来论证另一对象也具有该属性。从而等于指出对方陷入了自相矛盾的错误，即违反逻辑矛盾律。

巧问妙答

毛泽东 1945 年 8 月到重庆谈判，曾与民社党领袖蒋均田作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，你愿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。

狡诈的诘问

在日常生活中，假如有人故意戏弄你，“你是人，还是东西？”你该怎样回答？如果你简单回答说：“我当然是人了。”那好，这等于你骂了自己：我不是东西。如果你要否定后者：“我当然不是东西”——这回答的本身就骂了自己。

对于这类你怎么回答都吃亏的问题，逻辑学称作“复杂问语”。这类复杂问语隐含着问者的某种假定成份，把人推向犯“两不可”的逻辑错误之中。对于故意制造复杂问语的情况，最好的办法是纠正复杂问语的错误，拆穿它隐含的假定成份。

另请高明

一个患者找一个医生给他治病。医生关切地问道：“你哪儿不舒服？”

“先生，”患者很不满意地说道，“既然你已经收了我的诊金，那就该由你来找出我的病。”

医生见他既不懂礼貌，又不懂道理，慢条斯理地说：“我明白了，先生。你该另请高明了。我有一个朋友，也是一位医生，他就是不向患者询问任何病历情况，就能够作出诊断。”

“他在哪家医院？”

“在市郊兽医院。”

这个医生显然是骂了那位患者，但是他又避免了交锋与冲突。他只是引入患者的荒谬要求，合乎逻辑地进行推导，于是把他介绍到兽医院。这就是形式逻辑中的引入荒谬，利用荒谬的诀窍。

江青的逻辑

“四人帮”曾疯狂劫掠国家文物，仅江青一人在北京市文物管理处就劫掠 94 次，劫走金表、玉器、书画等 1000 余件，图书 4000 余册，价值 10 几万元。这不是凭借特权白昼行劫吗？江青说不是的，我付了钱，有发票为证。付了多少钱呢？总共 20 元 6 角 4 分，不到原价的万分之二。

江青的逻辑是：付了钱就不是抢劫；我付了钱；因此我不是抢劫。这个推论，大前提是正确的，即付了钱就不是抢劫。但是小前提是虚伪的，她付那点钱只是掩人耳目，是不足抵那些文物的价值的。所以“我付了钱”的判断是不真实的，因此得不出“我不是抢劫”的结论。

魔鬼的逻辑

某乡党委接连收到许多揭发 A 村长的检举信，书记赶到 A 村劝其辞职，引出了 A 村长一番宏论：

“我是有些干净，确实沾了些油水，搜刮了一点民脂民膏，可现在我已像喂肥的猪，再喂也吃不了多少了，要是我辞了职，还得上来一头‘瘦猪’，又得靠集体把他喂肥，那就更不合算了”

B局长将公用彩电、冰箱长期放在自己家里用，群众议论纷纷。B局长便在全体大会上解释：“那些东西如果放在办公室里，必然因为姓公而短命，而放在我家里这些年还完好无损，等于延长了好几倍的使用寿命，公家没给我一分钱的保管费，有人还对我说三道四，他们的良心哪去了？”

C刚坐上主任的交椅，就有人给他送来一台电烤箱，难为得他直说：“这不好，这不行。”秘书看透了C主任的苦衷，忙献计说：“主任力主廉政的品德可敬可赞，但要赢得廉洁的名声需要一定的背景，您没看到宣传的那些典型都是退了多少礼、拒了多少贿吗？如果您一来就一尘不染，往后就没有人给您送了，您还退什么礼，拒什么贿呢？不知情的人还以为您无能呢。”

这三则故事中，颠倒黑白、混淆是非的议论，逻辑学上叫“诡辩”。这种诡辩在逻辑上采取混淆概念、偷换论题、虚构论据等手法，因而貌似有理而实则无理，人们称之为魔鬼逻辑学、强盗逻辑学。由于它给露骨的谬论，披上了逻辑的外衣，所以更具虚伪性和欺骗性。

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。最后一看，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，在一次划分中使用不同的根据。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。

哭笑不得

一个老妇人上街，没有遵守交通规则，在马路中间走了一段路。交通警察气呼呼地跑到她跟前，对她吼道：“你难道不明白我举起手是什么意思吗？”

“我当然知道，因为我已当了28年教师了，你举手无非是向我提出你没弄懂的问题呗。”

警察哭笑不得。

这位老妇人故意曲解警察的意思，在逻辑上违背了“同一律”。同一律的要求是，在同一个思维过程中，每一个概念都应该在一个确定的涵义下使用，违反这个要求，就叫“偷换概念”。

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。

输棋妙语

有个棋迷，虽然很愿意玩，但是棋术并不太高明。有一天与邻居对弈，一败涂地，连输三局。第二天，又要与别人赛棋，那人便问：“昨天你与邻居赛了几局？”“三局。”“输赢如何？”棋迷回答说：“第一局我不曾赢，第二局他没有输，第三局我要和棋，他不肯。”

这位棋迷连输三盘却没说一个“输”字，巧妙地掩饰了自己的败局。从逻辑上分析，他利用了概念关系中的反对关系，用了三个负概念，即“没赢”、“没输”、“不和”。故意作出不确定的表述，从而掩饰了连输三盘的败局。

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太太，农夫都要付医疗费。

医生精心给太太治病，终因病太重，太太死了。

医生向农夫索要医疗费。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”就说明了这一点。

柏拉图所说的人

古希腊的大学者柏拉图，曾经给“人”下过这么一个定义：“人就是没有羽毛、两足直立的动物。”此言既出，不久就有一位好事者捉来一只鸡，拔光了它的羽毛，对人说：“请看，这就是柏拉图所说的人！”

大学者柏拉图为什么会被人如此嘲笑？一原来他违反了逻辑学关于下定义的基本规则：在一个定义中，定义项和被定义项必须相称。所谓相称就是说两者的外延相等，具有同一关系，甚至可以把两者在判断中的位置互相调换而作出另一个正确的判断。如果把被定义项“人”，用“能够制造生产工具的动物”作定义项，那么，定义项和被定义项就是相称的。可见，定义出毛病，往往在于定义项或宽或窄或者风马牛不相及。

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，只得用一个“二难推理”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。所以于这场官司无论胜败，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，无法作出判决。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。同时又有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，还是错，因此无法做出这位哲人应该在哪尊神像前被杀的决断。

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。

“一磅肉”官司

莎士比亚戏剧《威尼斯商人》中有这样一个故事：

威尼斯青年巴萨尼奥为向富家嗣女鲍西娅求婚，急需一笔巨款，特向好友威尼斯商人安东尼奥借钱。安东尼奥恰好手头上没有现钱，就向犹太高利贷者夏洛克转借。

安东尼奥为人侠义，借钱给人往往不收利息，故深为夏洛克所嫉；安东尼奥曾当面骂过夏洛克是一条贪得无厌的“恶狗”，所以使夏洛克怀恨在心。当安东尼奥前来向他借钱时，他便趁机进行报复。他要安东尼奥签定“借钱3000……逾期不还，借方割肉一磅抵偿”的契约。安东尼奥为帮助好友，又自恃货船不日即可到达，必能如期偿还债务，就爽快地立下了契约。不料安东尼奥的船队因出海逾期未归，不能如期还债，被告受审。夏洛克非要在安东尼奥胸前割肉一磅抵偿不可。安东尼奥无奈，托人带信给巴萨尼奥，希望在临死前能再见他一面。巴萨尼奥正准备与鲍西娅结婚，得知此事后，立即赶到威尼斯，声明愿以三倍于原款的钱偿还债务；鲍西娅则女扮男装，化装成律师为安东尼奥出庭辩护。

在法庭上，夏洛克顽固地坚持要法庭按契约办事；而假律师鲍西娅也要求法庭执法无私，允许夏洛克从安东尼奥身上割下一磅肉，但不能多一点，也不能少一点，更不允许流一滴血，否则就要以故意谋害人命之罪论处。于

是夏洛克被迫要求放弃割肉。鲍西娅又指出，根据威尼斯的法律，凡弄帮人企图以直接或间接手段谋害任何公民，他的财产之半数应归受害者占有，而另一半则没收入公库……结果夏洛克罪有应得，被判处没收全部财产。

年轻的“女法官”为什么能打赢这场官司？靠的就是逻辑的力量。“一磅”做为一个概念，就是一磅，不能多一点，也不能少一点。“肉”做为一个概念，就不是“血肉”的概念。

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，来了许许多多求婚者。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：“肖像不在这个匣子”，那么，肖像肯定就在其中。

雨果成了“笔贩子”

法国大作家维克多·雨果，有一次出国旅行，走到了某国边境，宪兵要检查他并且要求登记，便问道：“姓名？”“雨果。”“干什么的？”“写东西的。”“以什么谋生？”“笔杆子。”

于是，宪兵在登记簿上写道：“姓名：雨果。职业：笔杆贩子。”

堂堂的大作家经宪兵问讯却被当成了一个笔贩子，这是何故？原来宪兵犯了形成逻辑中“四概念”错误。在这个三段论推理中，大前提的中项“以笔杆谋生”，是指贩卖笔杆的；而在小前提里的中项“以笔杆谋生”意指用笔写东西，搞创作。这样，“以笔杆谋生”分别为两个概念，加上“笔杆贩子”和“雨果”就共有了四个概念。“中项”产生歧义，推理就是不可靠的。

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巧妙的还击。

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”，即凡是蠢货我都给他让路；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。

犹太人和驴

德国诗人海涅是犹太人。有一天，一位年轻的学者去访问他，对于诗人海涅的出身来访者是很清楚的。他对海涅说：“您知道在塔希提岛最引起我注意的是什么？”

“您说吧，是什么呢？”海涅很认真地听着。

“在那个岛上呀，既没有犹太人，也没有驴子！”年轻的学者嘲笑地说。

海涅十分明白这种污辱，但他并没有表现出心情激动，思索一下冷静地说：“不过这种事是可以改变的！假如我们俩一起到塔希提岛上去，那时情况就会有所改变。”年轻的来访者没有想到诗人的绝妙回答来得这样快，涨红了脸，赶快告辞了。

海涅在这里运用一个合乎逻辑的代换法，即“我和你”与“犹太人和驴子”代换。接着是一个省略推理，揭示出一个隐含判断：“你就是驴子”。

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，只要往人的身体上一照射，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。我看还是请您把你的胸腔寄来好了。”

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。

“ 请你寄些标点来 ”

德国 19 世纪著名诗人、小说家台奥多尔·冯达诺在柏林一家报纸当编辑时，曾收到一个青年作者寄来的几首没有标点的诗，作者在附言中说：“我对标点向来是不在乎的，如果用，请您自己填吧。”

冯达诺很快将稿退回，也附言几句：“我对诗向来是不在乎的，下次请你寄些标点来。诗由我填好了。”

冯达诺的回附“我对诗向来是不在乎的”，似乎有失偏颇，其实不然。因为把作者和他的话联结起来，就构成了一个充分条件的假言判断，从而可以断定这两句话之间具有一种必然的逻辑关系。假设前一句话是真的，后一句话就决不可能是假的。也就是说，决定这个判断是否为真，在于这两句话之间有无充分的条件关系。

“ 流行感冒也是高尚的了 ”

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，起身便告辞了。

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。

“ 我在想着您呵！ ”

在一次晚会上，肖伯纳正在专心想他的心事。坐在旁边的一位富翁不禁感到好奇，就问道：“肖伯纳先生，我愿出一美元，来打听你在想什么。”

肖伯纳回答说：“我想的东西不值一美元。”

富翁更加好奇了，又问：“那么，你究竟在想些什么呢？”

肖伯纳幽默地答道：“我在想着您呵！”

以为只要使用金钱，什么事都能干的富翁，被肖伯纳从人格上给予猛烈的鞭挞。在这里肖伯纳运用了三段论演绎推理。大前提：“我想的东西不值一美元，”小前提：“您是我想要的东西，”推出的结论：“您不值一美元。”这个结论不言自明，富翁当然也心领神会，但是这都是由于他自己愚蠢之举造成的，他只能尴尬，无可奈何。

“ 两面派 ”

人们都知道林肯的容貌很难看，他自己也清楚地知道这一点。一次，他与道格拉斯辩论，道格拉斯说他是两面派，林肯微笑着答道，“现在，请听

众来评评看，要是我有另一副面孔的话，你认为我还会戴这副面孔吗？”

在上述答话中，林肯巧妙地利用了偷换概念的办法，把道格拉斯所说的“两面派”的含义加以曲解，使原来很抽象的概念形象化，从而有力地否认和回击了对方的指责和攻击。幽默的言辞中显示了这位伟人的过人机智和驾驭语言的高超技巧。

向猪学来的发明

第一次世界大战期间欧洲的两线战场。一天春风和煦，天气晴朗。下午4时许，德国一阵猛烈的炮击震得山摇地动。一个小时后，从德国阵地上向联军方向飘来了一片奇怪的，略呈绿黄色的云雾。这奇特的云雾飘进英、法、比三国联军防区后，官兵们顿时感到憋闷、窒息，许多人倒下死去了。原来这是德军创造的毒气弹，首次应用到了战场上。就这样，40分钟后，1.5万人中毒，5000人死亡，5000余人被俘。

遭到这次惨败后，联军统帅部即组织科学家研究对抗的办法。毒气是一种毁灭性的杀伤武器。毒气不仅使人伤亡，就是该地区的飞禽走兽也难以幸免，但一个奇怪的现象引起了科学家的注意，那就是毒气飘过的地方猪却安然无恙。经过反复试验观察，科学家发现并不是猪对毒气有着先天的免疫力，而是猪生来所具有用鼻子拱食的天性救了它。当毒气袭来时，强烈的刺激使猪受不了，于是它们就拼命地用嘴巴拱地。把土拱松后，就让长嘴巴插进泥土里，而泥土具有一定的滤毒作用，猪就幸免于难了。

科学家们由此受到启发，于是举一反三，终于研究出了像猪鼻子似的防毒面具，里面填充上有滤毒作用的活性炭，人也就不为毒气所害了。

就这样，第一代防毒面具在战争中问世了。

这个像鼻子似的防毒面具的问世，是研制人员运用仿生模拟思考法的一个成果。所谓仿生模拟思考法是指，用工程技术装置对有生命物质进行模拟设计，这就是仿生模拟，也叫仿生类比。飞机的上天，潜艇的制造，船的出现……无一不是仿生模拟的结果。如果没有仿生模拟，很难想象我们人类的生活能够如此丰富多采。

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，黄油厂并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。为了调节这起经济纠纷，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，这不砝码吗？”他边说边拿起面包厂生产的面包，“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、难以为情地说：“没问题，没问题……”

砵码是确定的重量单位，以一定重量的砵码称出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砵码。聪明的黄油厂老板利用面包一砵码一黄油三者之间的联系，用不足份量的面包做砵码卖黄油，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。

锯腿自救

在美国一个小城镇，有个叫罗伯格的青年。一天，他一个人开着汽车，到树林里去砍木材。

树林里静悄悄的，罗伯格一面唱着快活的歌儿，一面用电锯锯着一棵大树。没料到，大树倒地时，一下子压在他的大腿上了。

罗伯格忍着剧烈的疼痛，想把压着的大腿抽出来。可是任凭他怎么使劲，那树干还是一点也不动。而他的大腿已被树干压断，皮开肉绽，鲜血从压着的腿下不断地流出来。罗伯格拉开嗓门，向四周呼叫，可周围一个人也没有。他只得抓起一把斧子，朝树干上猛砍。想把树砍断。他一下，两下，三下……砍了十几下，不料，由于他用力太猛，斧子柄断了！

罗伯格又抱起电锯来锯。可他一条腿被压着，怎么也锯不断横倒的大树。这下他绝望了。

血在不断地流着。照这样下去，他会因流血过多而死去的。罗伯格为了自己救自己！他当机立断抽过电锯，勇敢地架到了自己那条被大树压着的大腿上。他咬着牙，闭上眼。按上了电锯上的开关。

“磁——”，电锯把他的腿锯断了。他急忙翻身向汽车爬去。他爬上汽车，紧紧地抱住方向盘，用一条腿踩油门飞快地把自己送往医院。

经过医生抢救，罗伯格脱险了。他虽然少了一条腿，但他凭着自己的勇敢和果断，战胜了死亡，活了下来。

古人云：“两利相权取其重，两弊相权取其轻。”罗伯格在危急关头抉择之中，正确地运用了弊取其轻的思考方法。弊取其轻思考法是指，当问题的解决只能从两个或多个都会带来某种不利后果的办法中加以选择时，需慎重而果断地考虑采取造成损失最少的解决办法。运用弊取其轻思考法，要全面地、实事求是地分析实际情况，当客观上“弊”已不可避免时，思考者要牢牢掌握主动权，使不利因素的作用降低到最低限度。

马克·吐温的回答

美国有一个百万富翁，他的左眼球发生疾患，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。总之，在他的思路中，间接中“的”——假慈悲，运用得十分巧妙。

“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，反映十分冷淡，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，然后取出拿破仑时代的法国白兰地，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，而使他的海军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。

邱吉尔与政敌

温斯顿·邱吉尔曾是英国的首相。一次，他的政治对手阿斯特夫人对他说：“温斯顿，如果我是你的妻子，我会把毒药放进你的咖啡里。”邱吉尔微笑着答道：“夫人，如果我是你的丈夫，我就会把那杯咖啡喝下去！”

这里，双方都使用了隐含判断。阿斯特夫人话中的隐含判断是：“我会用很厉害的手段来反对你的。”而邱吉尔回答中的隐含判断则是：“我将有足够的办法来应付你的挑战。”双方唇枪舌剑，互不相让，话中的政治内容都很强硬，而语言表达又都很含蓄。相比之下，邱吉尔的回答更幽默和有力，言外之意是：“（既然我是你的丈夫，）我‘死’了，你也绝不会占到什么便宜的。”

参议员的发难

有位美国参议员对美国逻辑学家贝尔克里说：“所有共产党人都攻击我，你攻击我，所以，你是共产党人。”贝尔克里立即回答：“你这个推论实在好极了，从逻辑上看，它同下面的推论是一回事：所有的鹅都吃白菜，参议员先生也吃白菜，所以，参议员先生也是鹅。”

参议员的发难犯了逻辑错误，用逻辑语言讲就是“中项不周延。”逻辑学家采用归谬法，揭露出对方的逻辑矛盾，将其引至一个更荒谬的境地。以其人之道还治其人之身，常见奇效。可见以此为证，当不谬也。

耳环与项链

很多人看过《尼罗河上的惨案》这部电影。这是根据英国著名侦探小说女作家阿加莎·克里斯蒂的原作改编的。克里斯蒂写过几十本畅销的侦探小说，她的名字，几乎家喻户晓。

有一天晚上，克里斯蒂应邀参加一个晚宴，直到凌晨两点才结束。回家时，她一个人走在又长又冷清的大街上。突然，从一根电线杆背后，冲出一个高个子男人，手持一把尖刀，向克里斯蒂扑了过来。

克里斯蒂问：“你想干什么？”

强盗说：“想要你的耳环。把它们摘下来！”

克里斯蒂紧锁着的眉头舒展了，她努力用大衣的衣领掩住自己的项链，同时，用另一只手摘下自己的耳环，一下子把它们扔在地上，气呼呼地问：“拿去吧！现在我可以走了吗？”

强盗见她对耳环毫不在乎，只是试图要保护住那串项链，就说：“把你的项链给我！”

克里斯蒂说：“先生，这一点也不值钱，给我留下吧。”

强盗说：“少废话，快点！”

克里斯蒂的手颤抖着，不情愿地摘下了自己的项链……

当强盗一走，她拾起了地上的耳环。其实。刚刚她用衣领掩住项链，后来扔下耳环，全是做给强盗看的。她那条项链只值 6 英镑，而那副金耳环却值 980 英镑。

克里斯蒂运用了欲擒敌纵思考法，保住了价值昂贵的金耳环。欲擒故纵思考法是指为了实现自己预定的目标，故意造成一种假象，麻痹对方的警惕性，使之放松戒心，从而回避主要的或重要的问题，乘机达到一定的目的。这里需要注意的是“纵”后必须“擒”回来，因为“纵”仅仅手段，是做给人看的表面文章，而把它“擒”回来才是实质，才是目的，否则，损失就大了，就失败了。

三个裁缝

在伦敦的一条商业街上，住着三个裁缝。有一天，一个裁缝在他的裁缝店的橱窗里挂出了一块招牌，上面写着：伦敦最好的裁缝。另一个裁缝看到了，不甘示弱，也在同一天挂出了一块招牌。招牌上用大写字母写着：英国最好的裁缝。第三个裁缝看了后，思考了很久，但还是没有想出什么好的办

法。

有一天，这个裁缝在街上走，看着街上熙熙攘攘的人群，忽然灵机一动，心生一计。几天后，他也在自己的裁缝店的橱窗里挂出了一块招牌，上面写的却是：本街最好的裁缝。这个办法果然很灵，许多常到前面两家裁缝店的顾客一时纷纷走进了这家“本街最好的裁缝”店。店老板乐不可支地招呼着顾客，忙得不亦乐乎。

这三个裁缝，都运用了逻辑划分的知识进行市场竞争，为自己大作宣传。划分是明确普遍概念的外延的逻辑方法，它指出普遍概念的邻近种概念，从而使人们明确了概念所反映的对象和范围。

二月还债

一天，西特诺猜去找一个女财主借5克金子，他向女财主保证说：“到了二月的时候，我会连本带利都还给你。”

两个月过去了，女财主向西特诺猜要帐。得到的回答却是：“要等到二月呀，现在还不是二月呀。”女财主每次去要帐，西特诺猜总一口咬定还不是二月。等了一月又一月，过了一年又一年，西特诺猜还是不还。最后，女财主实在忍耐不下去了，便去找泰国最聪明的大臣乃温解决。

乃温在湖边设了个法庭，便向双方询问了事情的经过。西特诺猜一口咬定说，他没有失信，到了二月的时候，他就会还。乃温对他们说，这个案子很复杂，还有些关节没解开，需要继续审问，而且太阳已经快要落山，应该休息一下，先吃点饭，等到掌灯的时候再来。

当法庭被火把照得通明的时候，乃温重新开庭审问。他问西特诺猜：“按照你们说定的条件，所谓‘二月’，你指的是一年当中的‘月’，还是天空中的‘月’？”

西特诺猜说：“天空中的月。”

乃温便指着映入湖水面上一轮满月的影子，说：“这湖里淡黄光辉的圆圆的东西是什么？”

西特诺猜不假思索地说：“月亮。”

“那是什么？”乃温又指着天上的月亮问。

西特诺猜说：“月亮。”

乃温放声大笑：“湖里有一个月亮，天上也有一个月亮，加起来不是二月吗？所以，你必须在今天连本带利把债还清！”

西特诺猜张口结舌，汗流满面，只得还清女财主的债务。

诡辩者惯用的一种伎俩便是偷换概念。“月”是一个多义词，西特诺猜就是把表示时间的“月”与天空中的“月”混淆，择时而用。对付这种情况，聪明的人应该分别不同的语言环境，使诡辩者只能选用一种概念，乃温就是这样击败西特诺猜的。

以“命”还债

英国作家理查德·萨维奇晚年贫困潦倒。后来，他在极端贫困的状况下，花费了好长一段时间，把自己一生的坎坷经历写成了一本书，想以此改善一下眼前窘迫的生活。但是，这本书上市后，销路很差，各大书店几乎无人问

津。不久，一筹莫展的理查德·萨维奇又患了一场大病，幸亏医生的医术高明，才使他转危为安。然而，他却因此欠下了一大笔医药费，无法偿还。最后，医生也不耐烦了，便亲自登门催债了：“你要明白，你是欠我一条命的，这么久了，你对我总该有所报偿吧。”那位医生非常生气地说道。萨维奇大病初愈，身无分文，情急中他说：“这个我明白，为了报答你，我将用我的命来偿还！”说罢，他给医生递过去了他那个两卷本的《理查德·萨维奇的一生》。医生看罢，无可奈何地笑了笑，走了。从此，那个医生再也没追要萨维奇的医疗费。

萨维奇诡辩论的手法是随意运用概念的灵活性，以一般概念代替具体的事物，任意抹煞事物间的价值不平衡性，故意混淆事物的联系关系，玩弄概念的游戏，完全是一种无赖的思想和作风。

医生的诡辩

有一个太太在某妇产科作了堕胎手术，可是，手术后，由她身体的各种迹象判断起来，她并没有达到堕胎的效果，于是她又去诊断一次，结果，胎儿还在腹中。她很不高兴地对医生说：

“我付了这么高的手术费，你到底是怎么搞的？”

医生不慌不忙地说：“这真是少有的现象啊！你怀的是双胞胎啊！我已经很成功地取出一个……。”

这是在东京某医院所传出的真实故事。于是这个太太又接受一次手术，出院时她对医生说：“先生！这次真的没问题了巴！”

“当然！可是……”

“可是什么？”

“有时候，碰巧会遇到三胞胎呀！”

还有的医生闹出更荒唐的笑话：

有一个秃头的人患了严重的胃病去看医生，但医生对他说：

“放心！秃头的人都不会得胃癌。”“为什么？”

“因为日本有一位著名的漫画家金语楼，他的头发很长，曾经得过胃癌。”

这两则故事就是职业上的诡辩。他们利用自己掌握的专门知识和经验，用以欺骗患者，当然有些说谎是为了安慰患者，是一种善意的欺骗。

倒打一耙

法国某地一个律师的狗偷吃了肉店老板家的一块肉。有一天，老板正巧碰见了律师，便问他：“一只狗偷吃了别人家的东西是不是要这只狗的主人来赔钱？”

“这是当然的了。”律师信口答道。

听了律师的回答，老板高兴极了，马上向律师伸出一只手，说：“那么，就请你付给我 10 法郎吧，因为你的狗偷吃了我家的一块肉。”

“好，我同意。”律师说，“不过你必须先付给我 15 法郎的诉讼费，扣除我赔你的 10 法郎后，你还应当付给我 5 法郎。”

律师在这里使用的是“以名乱名”的诡辩术。他显然是违背了形式逻辑

的同一律，玩弄了偷换概念的把戏。按照同一律的要求，中途不得随便变换原来含义。实际上，这里向律师提问，并不等于诉讼，因此也无须付诉讼费。但是肉店老板却识破不了这个诡辩，就是因为他不懂形式逻辑。

换一种说法获成功

有一所医院，院长花钱很吝啬。一次护士洗面盆上面的镜子破了，打报告请求换一个，但是院长没批。

这位护士灵机一动，重写了一份报告，把镜子写成了“人体反映器”，院长很快就批准了。

美国军方在军人住宿问题上常受到国内女权运动者的批评，说军方重男轻女。于是军方把“单身汉宿舍”一律改成“无人陪伴人员宿舍”。果然，批评声从此没有了。

1840年2月，英国维多利亚女王和撒克斯·科巴格·戈萨公爵的儿子阿尔巴特结婚。他俩同年出生，又系表亲。虽然阿尔巴特对政治不感兴趣，但在女王潜移默化的影响下，阿尔巴特也渐渐地关心起国事来，终于成了女王的得力助手。

有一天，两人为一件小事吵嘴，阿尔巴特一气之下跑进卧室，紧闭房门。女王理事完毕，很是疲惫，急于进房休息，怎奈阿尔巴特余怒未消，故意漫不经心地问：“谁？”

“英国女王。”

屋里寂静无声，房门紧闭如故。维多利亚女王耐着性子又敲了敲门。

“谁？”

“维多利亚！”女王威严地说。

房门仍旧未开。维多利亚徘徊半晌，再又敲门。

“谁？”阿尔巴特又问。

“我是您的妻子，阿尔巴特。”女王温柔地答道。

门立刻开了，丈夫双手把她拉了进去。这次，女王不仅敲开了门，也敲开了丈夫的心扉。

上面例举的事例说明，概念的基本表现形式是词或词组。同一概念可以有不同的词语表现形式，另一方面，同一语词也可以表示不同的概念。概念反映事物的本质和特性，因此，在讨论问题中必须把概念弄明确，同时又必须把反映事物的词语掌握好，深入了解概念与词语间的关系。

哪个字更不吉祥？

古时，太原有个叫郭林宗的人，有个好好的家园。但是由于他受迷信思想的影响，对于自家庭院内的一棵树，总是耿耿于怀——就像口中有木，成了不吉祥的“困”字，因此，想把树砍掉。从南昌到他那里作客的11岁的徐稚，立即上前劝阻说，如果认为庭院内不能种树，那么，宅中也不能住人。因为口中有木成了“困”字，口中有人就成了“囚”字。“困”字不吉祥，“囚”字就更不吉祥。如果因为“困”字不吉祥而要砍树，那么，由于“囚”字更不吉祥，宅中就不应该住人了。

小小年纪的徐稚劝阻郭林宗，运用的就是“归谬法”。归谬法就是通过

一个命题导出荒谬的结论，从而否定该命题的办法。归谬法在证明或反驳中均有广泛的作用。

瞎子偷钱

古时候，有一个瞎子和一个小贩同住一家旅店。瞎子偷了小贩 500 文钱，第二天早晨争吵起来，告到官府。县官立即把他们提到衙门里审讯。县官问小贩：“你的钱有什么记号？”小贩说：“这是日常使用的东西，哪里有什么记号！”又问瞎子，瞎子说：“有记号，我的钱是字对着字，脉对着脉穿起来的。”一查，果真如此。可是小贩不服，县官又让瞎子把手伸出来，一看，两手满是青黑色的铜锈。县官断定，瞎子的钱是他用手摸索了一夜穿成的。于是责罚了瞎子，让小贩把钱拿走。

这个故事中的县官，并没有直接感知谁偷了钱，仅凭当事人的口供和物证，经过一番思考，间接地、概括地认识到是瞎子偷的钱，断了案。这种对事物思索和判断的过程，心理学叫做“思维”。

国王的肖像

古代有一个国王身有两残：缺一目外加少一腿。有一次，这个国王心血来潮，让宫廷画师给自己画像。第一位画师是个老实人，他规规矩矩地画出了国王的本来面目——又瞎又瘸。国王看后不禁怒从心头起，恶向胆边生：“这个可恶的画师竟敢把我画得如此丑陋，真是该杀。”于是这个老实本份的画师被杀掉了。国王仍不甘心，便又找了第二个画师来给他画像，这个画师知道了前边那个同行的悲惨结局，再也不敢照实描绘国王的缺陷了。他在画布上画了一个双眼明亮两腿矫健的国王，心想这下国王该满意了吧，不曾想国王一见画像大发雷霆，骂道：“你这该死的东西！这难道还是我吗？”结果，第二个画师也没有逃出被杀害的命运。这下国王的画师们谁都不敢再给国王画像了，没想到有个小画工自告奋勇地说他要给国王画像，这下可把画师们着实吓了一跳。小画工画啊画啊，终于把国王的肖像画完成了。国王一见画像，紧崩的脸变得柔和起来，最后他笑了，直夸小画工聪明。

原来，这个机灵的小画工既没有像第一个画师那样把国王的缺陷完全表现在画布上，也没有像第二个画师那样不顾实际妄加涂彩。机灵的小画工画的国王是这样的：侧身骑在马上，残缺的那条腿隐在马鞍的后面，双手举着猎枪，眯着一只眼在瞄准，而这只眼正是那只瞎眼。这样一安排，画面上则是一个英姿勃发骑马打猎的国王，看不出任何缺陷，可谁也不能说他像第二个画师那样改变了国王的本来面目。那个挑剔残暴的丑陋国王这次也毫不吝啬地奖励了那个小画工。

这个故事告诉我们，在思维过程中改变看问题的角度，往往会收到意想不到的效果。我们要善于学习变换视角的思考方式，不要让旧框框去限制自己的思维，总“钻死胡同”，要尽可能地选择新视角，力争看到事物的新侧面。

小孔融妙讽陈韪

东汉著名文学家孔融自幼聪明过人，为人恃才负气，语多讥嘲之辞。在他 10 岁那年，他跟随父亲来到洛阳。当时，司徒校尉李膺在洛阳一带极负盛名，许多品行端正的读书人都纷纷来到他的门下拜师求学。孔融出于好奇心，也非要到李膺家去看看。

一天，他来到李家门口，对看门的说：“我是李太守的亲戚，烦你通报一声。”李膺听说亲戚来访，不知哪位，便请孔融进来了。入座以后，李膺一见是个陌生的孩子，心中奇怪，便问道：“你和我有什么亲戚关系呀？”孔融很自信地说：“我的祖先是孔子，您的祖先是老子（李耳）。我的祖先孔子曾问师于你的祖宗老子。孔李两家多少年来有过多少代的厚交啊，难道我们不是亲戚吗？”李膺和在坐的客人对眼前这小孩的回答非但没有嘲笑，反而对他的聪明伶俐而甚感惊奇。

一会的功夫，大夫陈韪也来到李膺家坐客。有人把刚才的事情告诉了他。陈韪不以为然，淡淡地说了一句：“小时候聪明的，长大了倒未必聪明！”孔融听后感到自尊心受到了挫伤，脸上阵阵发热。但他灵机一动，马上面带笑容地说：“这么说，陈大人小时候一定是很聪明的了。”陈韪一听小孔融这不软不硬的顶撞，竟一时语塞，无言以对。

小孔融在这里巧妙地运用了“以子之矛，攻子之盾”的方法。他从陈韪的议论中，合乎逻辑地、恰如其分地引申出陈韪愚蠢的结论。但是导入这个结论的前提又是“陈大人小时候一定是很聪明的”，这就使陈韪只能哑巴吃黄连，无法辩驳了。

智端汤面

徐文长小小年纪善动脑筋出了名，有些大人不相信，总想出点难题考考他。

一天，徐文长走进一家小店吃汤面。店小二端着汤面依次给顾客送去。可是，轮到徐文长时，店小二却只给了他一双筷子，没有汤面，说“小相公，店掌柜要你自己进去端。”徐文长走进厨房一看，见桌子上盛好了一碗面条，汤满碗沿；热气腾腾。店掌柜笑眯眯地说：“小相公，我特意给你添了佐料，盛得满满，你端去吃吧！读书人吃有吃相，不能在厨房里吃，要端到座位上去。”徐文长知道店掌柜有意为难自己，他想了想，很快端起面碗，回到座位上去。他既没烫着手，也没洒了汤。

原来他把筷子往碗里一插，向上挑着面条，就端出厨房了。徐文长的办法叫做改变形态思维法。即以事物的形态为扩散点，进行形态扩散，尽量想出利用某种形态的各种可能性，克服某种障碍，达到一定的目的和效果。

吞阉

清朝时期，通山县有个叫谭振兆的人，小时候因为家里比较宽裕，父亲给他定了亲，亲家是同村的乐进士。后来，谭父死了，谭家渐渐衰退，经济条件远不如以前，乐进士便想赖婚。

一天，谭振兆卖菜路过岳父家，就进去拜见岳父。乐进士对他说：“我做了两个阉，一个写着‘婚’字，另一个写着‘罢’字。你拿到‘婚’，就把女儿嫁给你；拿到‘罢’字，咱们就退婚，从此谭乐两家既不沾亲也不带

故。不过，两个阉你只看一个就行了。”说完就把阉摆出来。

谭振兆心想：这两个阉分明都是“罢”字，我不能上他的当。想到这，他立刻拿了一个阉吞在腹中，指着另一个对乐进士说：“你把那个阉打开看看，如果是‘婚’字，我马上就离开这，咱们退婚；若是‘罢’字，那就说明我吞下的是‘婚’字，这门亲事就算定了。”乐进士煞费苦心制造骗局却被谭振兆识破，没办法只好把女儿嫁给谭振兆。

谭振兆吞阉是他机智地运用了另立标准的思维方法，运用这种方法，就收到了变被动为主动的奇效。

死里脱生

清朝末年，慈禧太后一时心血来潮，命一书法家为她的一把心爱的扇子书诗一首。那位书法家写了唐朝诗人王之涣的一首著名的七绝：“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。”书法家的字写得浑然天成，慈禧也无可挑剔，可是她发现题诗中竟然漏掉一个“间”字。她好不气恼，进而又认为这是对她的不敬，是故意欺她没学问，于是便传那个书法家，与场问成死罪。

书法家死到临头，忽然想到，我何不重新断句，避开丢掉的那个倒楣的“间”（题扇诗是不加标点的）字。他急忙解释道，“老佛爷息怒，这是奴才用王之涣的诗意，新为老佛爷填的词。”并当场重新断句吟诵道：“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。”

书法家连连叩头，说：“这是奴才苦心孤诣的创作，想必能使老佛爷耳目一新……”慈禧听后，觉得是这么回事，如若杀之，可要被入耻笑了。于是冷冷地说道：“赐银于压惊。”

书法家能从死里逃生，同他临危之际运用借鉴移植思考法是分不开的。书法家借鉴词的长短句，重新标点唐诗，取得了圆满的成功。借鉴移植不仅要熟悉所研究的事物，而且要了解被借鉴的事物，以及它们之间所包含的相通之处，否则就是生搬硬套。

不懂外文的翻译家

林纾一夜没合眼，天亮起来洗完了脸。坐在书桌前提起笔时心情还激动不已。昨天他的朋友去欧洲考察回来了，老朋友久别重逢，非常高兴。西方的风土人情使林纾大开眼界。朋友好学，在西方读了许多小说，他给林纾讲了不少小说故事，尤其是小仲马的名著《茶花女》中的女主人的不幸遭遇更使林纾夜不能寐。林纾非常想原原本本地把《茶花女》小说读一遍，可惜自己不懂外文，朋友带来的法文本《茶花女》他连一个字也看不明白。林纾深切感到，在中国之外天地是多么广大，像《茶花女》这样的优秀文艺作品多么应该介绍到中国来，从而给中国的文学创作以启迪，于是他萌生了将《茶花女》翻译成中文的想法。可是不懂法文又如何翻译呢？

第二天，林纾把他的朋友找了来，与他一起商量。他的朋友也很想在介绍外国文学以发展民族文化方面做些贡献，他提议由他口述，由林纾润色文字。林纾觉得这个办法不错。两个人说干就干，就这样，一个月之后我国早期的翻译小说《茶花女》就诞生了。《茶花女》刊行之后，在社会上影响很

大。从此一发而不可收，林纾采用这种方法接连翻译了数十部西欧小说，文坛都称他为不懂外文的翻译家。

林纾显然具有寻找媒介思考法知识。寻找媒介思考法就是通过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。

毫不客气地回答

冯玉祥在 20 年代初曾任北洋军的陕西、河南督军及陆军检阅使等要职，在人们眼中是一位威武英俊、年轻有为的男子汉。但不幸发妻因病去世，生活上的琐事不得不亲自处理，分散了治军务政的精力。在亲朋僚属的劝说下，他决定续弦，但要通过面试亲自择偶。

面试那天，冯玉祥端坐督军府，流水般地接待着一个个淑女名媛。将军只提一个问题：“请问，您为啥愿意嫁给我呢？”回答各式各样：

“因为您威名远播，不久后定会当总理、总统，福荫妻小……”

“我能诗会画，能歌善舞；且窈窕姝美，侍奉将军左右，确是丽人配英雄哟。”

有一位更是直截了当：“爹说您有枪有权，做了金龟婿后，便可帮爹开工厂、买田地，跟洋人做大生意。”

冯玉祥听着这些回答，不愠不怒，有礼貌地请她们一个个先回去。正当冯将军失望地摇头叹息时，忽见一位剪短发、身穿雪白衫儿、湛蓝裙子、脚踏平底黑绒布鞋的少女昂首而至。

但见这女子红润的脸庞上一双智睿的圆眼睛，目光刚毅坚定，久经沙场的冯玉祥，一下子就被她的眼神镇慑住了，一时竟忘了说话。好在身旁的副官用胳膊肘一碰，提醒了他，才恢复原先那副洒脱的神态。他照样用那句老话儿问姑娘。

“因为你生性粗野，上帝特派我来管束你！”姑娘毫不客气地回答。

“哈哈，哈哈！”冯玉祥听着，先是惊奇，接着开怀大笑起来，说：“我就是盼着上帝派个像您这样的天使来管我呀！”

这位做了冯玉祥新夫人的女士，就是建国后担任过卫生部长兼全国妇联副主席的李德全同志。

李德全毫不客气地回答，是一种奇想怪答，这种追奇创新的思维方法，运用得好，往往能起到意想不到的效果。

“孔雀为何东南飞”

1935 年，在巴黎大学的博士论文答辩会上，主考人向陆侃如先生提出了一个近于开心的怪问题，“《孔雀东南飞》这首古诗里，作者为什么不说‘孔雀西北飞’呢？”

问题一提出，答辩会场上顿时有些动静，旋即又都静了下来，一齐把目光投向了陆先生。陆侃如心想：作为艺术描写，说孔雀东南飞，西北飞，都是可以的。但如果这样认真地照直说，不免会使主考官受窘，认为自己所提的问题近于无知和荒唐。于是，他灵机一动，作了一个奇怪的一回答：“西北有高楼。”

这个回答非常巧妙！满座的老师放声大笑，连连称赞。原来，古诗十九首里有这样的诗句：“西北有高楼，上与浮云齐”。陆侃如先生以怪对怪，既准确又巧妙，大胆的奇思妙想，顿使答辩会上充满了浪漫活泼的气氛。

“你代表谁？”

陈毅元帅生前与敌人打交道的唇枪舌剑是很厉害很有名的。

在江西赣州谈判时，国民党某师政治部主任狂叫：“无所谓国共合作，这种说法英美不习惯！”陈毅慷慨激昂地责问：“你代表谁？你代表英美吗？你如果是代表英美，就没有资格和我谈判。我们的队伍要下山，你挡不住！赣州，你挡不住！中国有共产党，英美也挡不住！形势变了，你的脑袋也得变迁！”这一席话犀利尖刻，锐不可挡，打击了敌人的嚣张气焰。

在这里，陈毅采用突破口选择法，敏锐地捕捉到了反击对方的“良机”，以雷霆万钧之力攻其一点，把对方逼下谷底，置于无地自容的地步。

蒋子龙妙答怪问

1982 年秋天，当代著名作家蒋子龙庆邀赴美讲学。有一天，在休息的时候，美国诗人艾伦·金斯伯格向蒋子龙提出了一个奇怪的问题：“一把一只 5 斤重的鸡装进一个只能装一斤水的瓶子里，你能用什么办法把它拿出来？”

蒋子龙沉吟片刻，答道：“你怎么放进去，我就怎么拿出来。您显然是凭嘴一说就把鸡装进了瓶子，那么我就用语言这个工具再把它拿出来。”

话音刚落，在场的作家们不由得发出了会心的微笑。艾伦·金斯伯格笑着说：“蒋先生，您是第一个回答上这个问题的外国人。”

人们的正常思维往往受限定条件的影响。殊不知有些特殊的问题本身就是非逻辑性的问题，因此回答这类问题切不可受严格的结构模式，程序步骤或规则条例等限制。蒋子龙就懂得这一点，他在回答怪问题时，能突破思维定势，寻求变异，使自己的思考具有高度的灵活性和应变力。

巧解“三纲”

某大学搞智力竞赛，主持人提出一道抢答题：“三纲五常”中的“三纲”指的是什么？

一位女同学迅即回答：“臣为君纲、子为父纲、妻为夫纲、”她完全答反了，台下一片大笑。

该女同学也意识到答反了，但是她马上向台下的同学们制止道：“你们笑什么？我说的是新‘三纲’”。

主持人惊愕地追问：“请问怎么解释？”

该女同学侃侃而论：“当今，人民是国家的主人，而领导者，不管级别多高，都是人民的公仆，这就叫‘臣为君纲’；现在实行计划生育，一对夫妇只生一个孩子，这小家伙就成了家里的小皇帝，这叫‘子为父纲’；又，目前许多家中，妻子的权力至上，许多丈夫都‘妻管严’，这难道不是‘妻为夫纲’吗？”

话音刚落，台下又是一片大笑，但马上就变成了一阵热烈的掌声。主持人也表示，这道题破例给予加分。

这位女大学生为什么能在竞赛中“转败为胜”呢？她有勇气重新解释“三纲”，体现了“越轨思维法”的作用。越轨思维法，是一种突破定型模式超越传统理论的框架，把思路指向新的领域和新的客体的思维方法。越轨思维具有逆众性，它不囿于现成的结论，不轻易苟同常人的认识和见解；越轨思维还具有多维性，在认识客体的角度上，往往纵横交错，不仅有顺向思考，也有逆向认识；越轨思维自然还具有开拓性和探索性。

开车与走路

一个年轻人开车不小心撞倒了一位步行的男子。开车的青年先是向人家道歉：“先生，实在对不起，伤着您没有？”小伙子一见被撞倒的人，对他的道歉不以为然，没有放行他的意思，他便为自己辩解道：“一定是你走路不小心吧！我可是谨慎的司机哟！您知道吗，我已经开了9年多的汽车了。”

被撞倒的人气得说：“小伙子，我走路已经有48年了！”

这位步行的人驳斥司机运用的就是类比法。类比法是建立在类比推理基础上的一种反驳方法，它是一种比较婉转曲折的反驳武器。

哥伦布思考法

1492年，意大利航海家哥伦布发现了美洲大陆之后，他的名字很快传遍了欧洲大陆。但也遭到了西班牙上流社会的一些达官贵人的嫉妒。

一天，哥伦布应邀参加西班牙一个显贵为他举办的宴会。那些嫉妒他的人也出席了。这些傲慢自负的名流们迫不及待地要给哥伦布一个难堪，于是，其中一个便向哥伦布说道：“你发现了一个奇怪的大陆，那又有什么了不起？我们不明白为什么要对这件事大谈特谈。任何人都能穿过海洋航行，并且任何人都都能像你一样有所发现。这是世界上最简单的事情了。”哥伦布想了想，没有回答。过了一会儿，他从碟子里拿起一个鸡蛋，对那一伙人说道：“先生们，你们当中谁能把这个鸡蛋竖立起来？”桌子四周的人一个一个地都上前试了试。结果，鸡蛋传了一圈，谁也没有成功，都说那是不可能的事。这时，哥伦布轻蔑地扫了一眼这伙自负傲慢的家伙，顺手拿起鸡蛋，轻轻地将鸡蛋的尖头在桌子上磕了一下，把蛋壳稍稍碰破一点，鸡蛋便直立在桌子上。然后，哥伦布说道：“先生们，还有比这更简单的事情吗？”

在场的人多数面面相觑，由衷佩服，但也有人叫嚷，把鸡蛋皮磕破才立住鸡蛋，这谁都能做到。哥伦布反驳道：“我们只提出把鸡蛋竖立，并没有规定不能磕破蛋壳。”于是所有的人都无言以对了。哥伦布的思维显然能从常规的思路中跳出来，另辟一个新的角度来看问题，找出解决问题的岔道，以此突破。这种突破思维定势的思考法，后来被称为哥伦布思考法。

纵身跳湖

日本江户时代某个晴朗的5月天，松平、上杉两家贵族各派出自己的少爷、千金出门相亲，地点在猪苗代湖上一支摇曳的小船中。

原本这是一个罗曼蒂克的时刻，而女主角在冷风吹拂下却尿意频传。以她的身份和如今的场合，她绝不能提出煞风景的要求，只有忍耐下去。小船慢慢移动，女主角脸色苍白，她该如何解决难题？

最后，女主角忽然纵身跳入湖中，男主角与船上的随员都吓呆了。把她捞上来时，她已昏迷不醒，脸上却带着异样的微笑。

翌日，男方得悉其中隐情，盛赞女主角的急智与矜持，便以最隆重的仪式，将她迎娶入门。

这位千金小姐的急智，是一种逼发灵感思考法。这种思维方法即指在某种紧急情况的逼迫下，大脑处于高度的积极思维状态，于是解决问题的办法就有可能突然闪现，经过果断的抉择后，立即采取行动。

斯威夫特拆穿骗术

18 世纪的英国伦敦有个诡计多端的占星家，名叫巴尔特利日。他常常明目张胆地骗钱害人，是当时社会的一大公害。

当时进步作家斯威夫特对巴尔特利日的丑恶行径深恶痛绝，一心想揭露他的骗术，拆穿他的把戏。

斯威夫特充分研究了巴尔特利日的占星术，根据他的占星计算法，作家呕心沥血地编出一部“预言”历书。在这部书中，他预言了很多事情，其中以醒目的位置和重点的章节，预言了巴尔特利日的一些事情，其中包括他将在某年某月某日某时某刻死，预言到他死于何种病症。到了作家预言巴尔特利日死日之时，他又写了一份关于巴尔特利日死亡的报告，旋即传向社会，随后，作家又在一些报刊上发表了巴尔特利日殡葬的消息和报告。社会上凡是没有直接见到巴尔特利日的人，几乎都以为他已作古。见到他都给吓得魂不附体，以为见鬼，以为这个占星家施了什么后死回生的巫术，对他防不胜防。这一切使巴尔特利日大为难堪和恼火，他使足浑身的解数，辟谣，采取各种手段宣传自己的活动，极力证明他还活着，只不过受到了斯威夫特的陷害。斯威夫特也不示弱，他向公众说明：他是按照巴尔特利日的占星计算法，算出他的死期的。原以为占星法可能会准确一些，所以到时就写了死亡报告和悼词，那知他的占星计算法并不能应验啊？他的“预言”出现的错误，完全是源于巴尔特利日和他那荒谬的占星术。这样就使社会上好多的人摆脱了占星术的欺骗之苦，弄得狼狈不堪的巴尔特利日再不能为所欲为了。

斯威夫特拆穿骗术所用的方法就是“以子之矛，攻子之盾”。形式逻辑的矛盾律告诉人们，在同一思维的过程中，两个互相矛盾的判断，不能同时是真的。占星家如果承认他的预言是真的，那么根据他的“理论”预言他的生死也就应该是真的，这就使他陷于了自相矛盾而又不能自拔的困境。

餐桌上的机智

20 世纪初，苏维埃国家诞生不久，列宁的战友、苏联党和国家的活动家鲍里斯·舒米亚茨基出任年轻的苏维埃共和国第一任驻伊朗特命全权大使。到任后，鲍里斯·舒米亚茨基很快接到了邀请他出席外交宴会的请柬。

这是前苏联大使第一次参加这种豪华的外交会。各国的外交官员们都怀着幸灾乐祸的心情期待着舒米亚茨基陷入最为滑稽可笑的尴尬境地。他们私

下认定，这个“没有受过教育的北极熊”对于餐桌上的餐具都各有什么用途，如何使用等一定是一无所知的。而这天，餐桌上摆放的餐刀、餐叉不是通常的3副，而是8副，甚至更高级一些，而且桌上还摆有各种各样的大小餐勺和高低酒杯，令人眼花缭乱。

鲍里斯·舒米亚茨基和大家一起入座了。他冷静地在瞬间即估量了形势。只见他把放在自己面前的所有餐刀和餐叉都收拾在一起，然后留下一把餐刀、一把餐叉，接着把侍者叫到身边，把一堆银制餐具交给他，对他说：“这些都是多余的餐具，您可以收走了。”目睹此情此景的各国外交使节们，纷纷报之以热烈的掌声。

舒米亚茨基以自己的机智和聪颖，赢得了外交场合的首次胜利。舒米亚茨基的思维能够突破定势，采用了一种化繁为简的思考法，从而使复杂的问题解决得简单易行。

八卦图与计算机

莱布尼茨发明计算机的时候，很长时间想不出一一种可供机器运算的简化的计数方法。

后来，他的一个在中国做事的朋友给他寄来了一张八卦图。当时在许多人的眼里，这张八卦图是一张陈腐的废纸，但是莱布尼茨却对着图沉思起来。他发现这是一张神奇的图，是一张充满了各种信息的图。那一长二短的卦文本来是代表阴阳两极的，他却从中悟出了二进制的计算方法，由此发明了一种能够进行加减乘除运算的机器，开创了一个人类智慧的新领域。直到今天，微型高速电子数字计算机所使用的计算原理，还是与那张八卦图有着血缘关系的二进制。

莱布尼茨创造的二进制，得力于中国的一张八卦图。这是由于他在发明创造的艰苦劳动中，成功地运用了思路提示法。思路提示法就是让思考者加一加，减一减，扩一扩，缩一缩，变一变，改一改，联一联，学一学，代一代，搬一搬，反一反，定一定。也许在这种思考过程中你的问题就迎刃而解了，一个新的思路或新的见解就诞生了。

从“吹尘器”到“吸尘器”

1901年，在伦敦火车站，举行了一次新式除尘器的公开表演。当时参加表演的除尘器都是用风把灰尘吹跑。当这些除尘器在火车车厢里试用时，扬起的灰尘几乎叫人透不过气来。

当时，人群中有一个名叫赫伯布斯的人，看到这种情景，心想，吹它不行，那么反过来吸尘行不行呢？

带着这个问题，赫伯布斯回家后就试着用手帕蒙住口鼻，趴在地上猛力吸气，结果灰尘都被吸附到手帕上来了。赫伯布斯兴奋地跳了起来，这证明吸尘的方法是可行的。不久，赫伯布斯经过反复试验，一种带有灰尘过滤装置的负压吸尘器便诞生了。

吸尘器的发明是逆向思维的成功运用。

倒计时的由来

现代火箭，导弹发射为何采用倒数计时，这里有段有趣的故事。

1926年3月16日，世界上第一枚液体推进火箭终于在美国马萨诸塞州的奥本市郊的一个农场试飞成功，这在当时激发起一股“航宇潮”，为迎合这股潮流，德国的乌发电影公司决定拍摄一部描述太空旅行的科幻影片《月球少女》。

该片导演弗里兹·郎格在火箭发射的镜头中设计了倒数计时发射程序，引起了发射专家们的兴趣。他们认为这种倒数计时发射程序是十分科学的，清楚准确地表示了火箭发射准备时间逐渐减少，使人产生一种紧迫感。这倒是郎格没想到的。

导演郎格本无心发明倒计时法，但是他却是倒计时法货真价实地创始人。他之所以能有此惊人之举，归究于他有一种喜欢标新立异的思考方法。他在导演影片时，故意将常规的计算方法抛在一边，别出心裁地想出新颖独到的主意，这充分说明只有打破传统思想的束缚，大胆地追奇创新，才能有所发明，有所创造。

劣画收藏家

诺曼·沃特是美国的一位收藏家。他看到众多收藏家为收购名画物品而不惜千金，灵机为之一动：“为什么不收藏一些劣画呢？”于是，他便制定了收藏劣画的标准：一是名家的“失常之作”；二是价格低于5美元的无名人士的画。1974年，他在报上登出广告，声称要举办首届劣画大展，目的是“让年轻人在比较中学会鉴别，从而发现好画与名画的真正价值。”出乎人们意料，画展十分成功。观众争先恐后参观，有的甚至从外地远道赶来。沃特的广告广为流传，成为茶余饭后众人议论的话题。沃特的成功，在于他的独蹊径，独树一帜。名家都起家于未名者，他别出心裁的“劣画大展”，何尝不是取长补短、铺垫成功之路的另一种意义上的“名画大展”呢？

沃特的成功是他运用捕捉奇想思维方式的结果。奇想往往是出乎意料的，突然的和直接的思维过程。但是奇想并不是凭空而来的。一个人，如果知识贫乏，缺乏经验，没有一种对问题执着追求的精神，是捕捉不到新奇设想的。

舞步翩翩过闹市

美国的西雅图市繁华地段，人稠车多，市政当局需要在繁华地段疏导行人，特地请艺术家设计出一条疏导路段。一位叫麦基的艺术家本是舞蹈专家，对舞蹈在行进中的步频，以及产生的韵律进行过研究。他设计将步伐铸成铜印，按步频的平均距离，艺术性的嵌在路面上。行人只要根据自己穿鞋的号码大小，选择铜脚印择路对号，顺着标出的箭头，只管放心朝前走去。因为在设计多种铜脚印线路时，留有一定空间距离，人们不会自行“撞车”相绊。行人在顺着指示的线路，踏着多种脚印行进时，便产生一种奇妙的步伐姿态，人们突然发现，自己在跳着华尔兹舞、伦巴舞、探戈舞、乃至狐步舞的美妙舞步，作轻松愉快的旅行。

设计舞步路线疏导行人的主意是一种借鉴移植的思维方法。借鉴移植思

考法就是参照或引进其他领域的知识、经验或办法，解决自己所面临困难和问题，这个思维方法用途很广泛。

失败产品博物馆

美国纽约有一家“失败产品博物馆”。这个博物馆专门展示款式陈旧、质量低劣或销路不佳无人问津的失败产品。

举办这种失败产品展览的好处很多。许多企业家、产品设计师看过后，都受到启示，他们愿以此为戒，避免生产出新的失败产品，促进了社会的经济效益。消费者对失败产品大开眼界，也提高了对商品的鉴别、选审能力，因此这象博物馆也吸引了众多的购物者。

博物馆是对人们进行某种教育，丰富其科学知识和文化生活的地方。各种类型博物馆一般都陈列能代表先进物质文化和精神文化的实物。美国这家博物馆，则运用反面求索法，即侧重于从事物的相反方面去思考的思维方法，来打开思路，同样能够达到博物馆为促进生产和科学研究提供资料和借鉴的方针和任务。

两个推销员

相传，太平洋中的某岛上，一天来了两个人。一个是英国一家皮鞋厂的推销员，另一个是美国一家皮鞋厂的推销员。他们俩在岛上走了一圈，发现当地的土著人都光着脚，没有人穿鞋。第二天，从英国来的推销员向厂里发了一封电报：“此岛无人穿鞋，我于明天返回。”美国来的推销员也向自己的厂家发了一封电报：“此岛无人穿鞋，皮鞋销售前景极佳。我拟驻留于此。”第二天，英国推销员离开了，美国推销员则留了下来，并在岛上四处张贴自己设计的“广告”。他设计的“广告”没有文字说明，只画了一个当地的土著壮汉脚穿皮鞋，肩扛猎物，雄纠纠、气昂昂地站在那里。当地的土著人看了“广告”，都来向美国推销员打听，从哪里可以弄到壮汉脚上穿的那个玩艺儿。推销员乘机大肆宣传穿皮鞋的好处，并告诉他们不久就能买到皮鞋。从此，美国的皮鞋便占领了这个岛上的市场。

在这个故事中，美国推销员在考察认识事物时，运用了动态思维方法。他虽然以现存事物为出发点，但又不是停留在今天，而是对它作历史的考察和分析，同时预见到它的发展变化，美国推销员的思维反映了事物过去、现在和将来的动态范畴。英国推销员固守静态思维方式，思想僵化，因循守旧，犯了形而上学的错误。

丹佛尔的诀窍

哈默先生有个小孩子，名叫丹佛尔，当年才6岁。

星期天上午，哈默答应丹佛尔，要带他到海洋公园去玩个痛快。不过，他现在手头有几封信要写。他想等处理好这些信再带他到公园去。可丹佛尔不答应，一个劲儿吵着要马上去。哈默被他吵得没办法，忽然，他灵机一动，想到个好主意。他找了本旧杂志，翻了一会儿，选中一幅色彩鲜艳的世界地图。他把地图扯下来，再撕成十几张碎片，递给丹佛尔说：“小捣蛋，

这样吧，你现在没事儿，你什么时候把这些碎片拼成世界地图，我们就什么时候到海洋公园去！”

哈默以为，这件事会使丹佛尔费两个小时，有两个小时，他也可写好这几封信了。但是，没过 10 分钟，丹佛尔就来敲他的房门。

哈默奇怪地问：“你来干什么？”

丹佛尔说：“爸爸，我把地图拼出来了！”

哈默不相信，但到丹佛尔的小房间一看，千真万确，一幅世界地图已拼好，摊在地上了。

哈默惊奇地问：“你怎么这么快就拼好的？”

丹佛尔说：“爸爸，在地图的反面有一个人的照片，我就把这个人的照片拼到一起，然后把它翻过来，这一点儿也不复杂呀！”

哈默高兴得抱起丹佛尔说：“好吧，我们现在就到海洋公园去吧！”

6 岁的丹佛尔在不到 10 分钟就能拼出一幅世界地图来，这完全是由于他运用了“亦此亦彼分析法”。亦此亦彼的思维方法。告诉人们：任何事物总是在普遍联系中存在着的。事物相互联系和转化的中间环节，具有亦此亦彼的属性和特征。

致企图自杀者

一位公司的老板，因经营不善，多次经商失败，损失多达几十万美元，他的债权人竟有近百人。他整天像老鼠怕猫一样，害怕见到债主。由于四处碰壁，无计可施，他痛下欲生，产生了自杀的念头。

他的妻子实在无法阻止他自杀的决定。只好找到社会心理学家路赛罗帮助。路赛罗到他的家里，只管对一言不发的企图自杀者滔滔不绝地讲，不管他听不听，理不理。

“你已经孤注一掷了。生命对你已不再有吸引力了，因而你选择了自杀。是啊，这样好，这样就可以一了百了。我赞成，我愿意帮助你实现自杀。

但是，杀死自己之前，我想告诉你必须遵循的几件事，我虽然没有自杀过，但是我当过精神病的护士，亲眼看到过种种自杀者，有的自杀得很成功，有的不成功。

你以为你一定能杀死自己吗？不！请看这位 25 岁的青年，他试图电死自己，然而，却没有成功，只是烧焦了两只手，后来截去了两只胳膊。（他用照片指给他看，他居然能很仔细地观瞧。）

我们再研究研究跳楼怎么样？汤姆森选择了跳楼，可是也没有成功，他的脑子受了伤，拄着拐杖，你看他那步履蹒跚的样子，他永远需要别人的照顾。

电影明星自杀喜欢吞服过量的安眠药片，然后进入长眠。但是她们忽略了这样一个事实：抢救时人们不仅看不出她们的美丽风流，只看到她们的呕吐、排泄，脏极了，丑极了。

万无一失的方法是用手枪，向自己的脑袋开火，可是这也不好。你的亲人，要打电话，叫警察，警察要把你身体翻过来翻过去，最后他们确认是一钱不值的自杀，鄙夷不屑地走出你的家门后，才能由你的妻子或儿女擦掉你的血迹，刮掉你的脑浆，这种差事即使是职业清洁工也会拒绝的，但这种事总得有人去做。

你的诀别书，措词精心，他们越无法从悲痛中挣脱出来，他们同时也会感到愤怒，因为他们认为你只想到自己，他们在人前抬不起头来，更容易受到伤害……

你仍然坚持要干这种蠢事吗？那么好吧，不久我就会在精神病院的监护室里与你相见，届时我将照料你剩下的一切。”

路赛罗走了。

几年以后，这个老板不仅还清了全部的债务，而且东山再起，事业有成。

路赛罗运用的是用一种“逼入法”。是对企图自杀者进行的理智情感治疗。由于企图自杀者的心理异常，就难以进行正常思维。为此就要指出他的想法的荒谬性、无理性，把他逼入正常的思维轨道。这就必须用理智进行说服教育，有效地否定他的错误意念和想法，从而免除困扰，使其放弃异常行为。

