兵不厌诈

春秋时候，郑国的国君武公，因为北方的胡地盛产名驹，可做战马，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，如果那样，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，却仍然严密地戒备着。

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做妃子。胡国的酋长，也应允了他，迎娶了郑武公的女儿。不过，他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，增强国势，你们大家认为最好先向那一个国家下手？”

朝堂上的大部分文武官僚，因为不知道武公的心意，都彼此相互对望着，不敢表露自己的意见。

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！”

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，便把驻屯在边界的守军，撤回到北方的都城去，自然也松懈了对郑国的防范。

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，将他们灭掉了。

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，以迷惑敌人，使其上当受骗，松懈对自己的防备，抓住有利时机，达到克敌制胜的目的。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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习射箭的本领。这位老师的教法与众不同，他对纪昌说：“你先学会不眨眼。”纪昌回家后，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的程度。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，把小物看成大物，把模糊的看成清晰的。”纪昌回家用一根牛尾拴上一只虱子挂在窗户上，整天望着它。一年后，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，而牛尾仍完好无损，他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，把注意力胶注在一个对象上，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，注意力涣散，就将一事无成。

装聋作哑得活命

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，为僧我打家劫舍，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，眼睛直勾勾地望着他，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，没求过一声情。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，达到了救人的目的。

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，只想吃他当年当和尚时云游病倒在破庙，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。

于是，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、白菜帮煮了一碗汤。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。但为了顾全面子，只得强忍着喝了下去，然后，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，心理学上称做感觉的适应。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：“人芝兰之室，久而不闻其香；入鲍鱼之肆，久而不闻其臭。”这是嗅觉的适应。

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，他到一个朋友家做客。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，似乎还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。

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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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 0：2 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？ ”

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，眼泪涮涮淌下：“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，看别人眼色形事，千方百计地接受暗示，游来摆去地钻空子，玩诡变术。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

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，临出门时叮嘱他：“ 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方法，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意不去的滋味。

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、揣摸顾客心理的营业员便故意介绍说，某国总统夫人曾来看过这只戒指，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暂短的情感状态。有些激情能够促使人们不怕艰险，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，马上装出一副可怜的样说：“ 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，慌恐错乱，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。

魏王曾问孙膑：“你有办法让我从宝座上下来吗？”这似乎是件办不到的事，孙膑却办到了。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。”听孙膑这么说，魏王便从宝座上下来：“我倒要看你怎样让我回到宝座上去。”孙膑忍不住笑着说：“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看去，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、孙膑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上，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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com