

挪威心理學家諾德斯克曾在軍隊服役一年，一次突然的軍事演習，由於時間緊急，諾德斯克來不及繫好鞋帶便匆忙上場集合，就在他準備俯身繫鞋帶時，演習開始。

從那一刻起，諾德斯克無時不在想著那根沒繫好的鞋帶，萬一鬆掉，絆倒自己，鬧出笑話，該如何是好……就這樣，它一直無法集中精力。

結果不幸發生：諾德斯克左腿中彈受傷。而事實上，那根鞋帶一直很好地繫著。

後來，諾德斯克根據這一經歷，提出了著名的心理學定律——〈心理衍射論〉我們的大腦往往容易為一些不相關的小事糾纏，而導致精神無法集中或者注意力發生偏差。

你越在意，偏差就越嚴重，你糾纏得越久，事也就越爛，如果你和爛事糾纏一輩子，那麼你永遠都會陷在廉價的生活之中。

人生最大的悲劇就是和一個爛人為了點爛事糾纏了一輩子，基本上你已經喪失了其他的可能性，經濟學上稱之為“機會成本”。

何必糾纏自己

為了得到某種東西而需要放棄另一些東西的最大價值。也就是說，同樣的資源你怎麼分，同樣的抉擇你怎麼做，可以看出一個人的智慧和層次。

如果你為了一個打碎的花瓶，把孩子打得不敢大聲說話，那麼你孩子的勇氣也就值這個花瓶了。

如果你為了一句話糾纏幾十年，那麼你幾十年的價值也就值這句話而已。

不是因為爛事不值得爭取，而是人生中有更多的大事等你去完成。

所以，馬雲不會為了有人罵他，而一個個懣回去；王健林也不會為了一塊過期的牛肉，和店家理論一下午；李嘉誠也肯定不會為了買一斤便宜的豆腐而排上兩小時的長隊。因為，還有更重要的事情等著他們去做。

糾纏與固執等待，反而是另一種傷害，彼此緊握的手鬆開，去擁抱更多未來，錯過的時間怎麼買，誰都付不出來，或許我們學會釋懷，讓過去安靜下來。

與其糾纏不清，不如及時放手，讓過去安靜下來，也讓未來明亮起來！

人的價值自己決定！

廟裡有兩個和尚，一個是老方丈，每天都在讀書唸經，

一個是小和尚，每天都在砍材挑水。

有一天，小和尚耐不住寂寞了，跑去找方丈：「方丈、方丈，我想讀書……」，方丈看了看小和尚，什麼也沒有說，回到房間裡搬了一塊石頭出來：

「這樣吧，今天你把這塊石頭拿到山下的市集上去賣。但是記住一點：

無論別人出多少錢都不要賣！」

小和尚在市集裡遇到婦人出五文錢要跟他買石頭，但他想到老方丈說「無論別人出多少錢都不要賣！」，直到婦人出到六文錢，他都沒有賣給婦人。回到廟裡，小和尚跟方丈說了這件事，方丈只問他：「你明白了嗎？」小和尚感到疑惑的回答：「不明白啊？」方丈笑了笑，什麼也沒說，搬著石頭就走了。

過了一個月，小和尚又耐不住寂寞了，方丈於是要他搬著石頭，

這次到山下的米鋪老闆那去賣。米鋪老闆聽說小和尚是來賣石頭的，

拿著那塊石頭端詳了半天說：「這樣吧！我沒有多少錢，我出 500 兩銀子買你這塊石頭！」小和尚嚇了一大跳，連忙說：「不賣、不賣！」並趕忙回去找方丈。見了方丈，說：「方丈、方丈，米鋪老闆說願意出 500 兩銀子來買這塊石頭，說是一塊化石耶！」方丈只問：「你明白了？」，小和尚回答：「不明白。」，方丈又是笑笑，什麼也沒說，把這塊石頭搬走了。

再過了一個月，小和尚實在受不了，再去找方丈：「方丈、方丈，我想讀書，我不想砍材，也不想賣石頭了！」方丈笑著看小和尚，還是什麼也沒說，

回到房間裡搬出那塊石頭：「這次呢，你還是去賣石頭。不過，這次是賣給山下珠寶店的老闆，還是記住：無論他出多少錢都不要賣！」。小和尚受不了了：這麼貴的一塊化石，讓我拿著去賣，還說人家出多少錢也不賣！

可是，看著方丈嚴肅的樣子，小和尚只好小心翼翼地帶著石頭下山了。

到了珠寶店門口，說有塊石頭帶給老闆

看看，珠寶店的老闆看到石頭就歎了口氣，說：「這樣吧，我也沒有多少錢。我只有三家珠寶店、兩家當舖和一些田產，我願意拿我所有的財產來換這塊石頭！」小和尚嚇得「撲通」一聲跌倒在地上「這麼值錢啊！」

珠寶店老闆解釋：「你不要看它是一塊普普通通的石頭，其實，它只是外面包裹了一層石頭的樣子，裡面是一塊無價之寶的寶玉！我願意用我所有的財產來換這塊石頭！」小和尚嚇得連忙說：「不賣、不賣！」。緊緊抱著石頭連滾帶爬的上山去找方丈。「方丈、方丈，你怎麼能把一塊價值連城的寶玉隨隨便便讓我帶下山呢？珠寶店老闆說他願意用所有的財產來換這塊石頭！」

方丈問：「你明白了？」，小和尚回答：「不明白！」方丈微笑和告訴小和尚：「同樣一塊石頭，在一個婦女的眼中，只是一塊壓壓紙的石頭，值六文錢；到了米鋪老闆那裡，認識到它一些價值，知道它是一塊化石，願意出 500 兩銀子來買；而真正懂得它價值的只有珠寶店的老闆，知道它只不過是外面包裹了一層石頭的樣子，其實裡面是一塊無價之寶的寶玉！

一塊石頭，在不同人的眼中有不同的價值；一個人，在不同人的看法，也有不同的價值。每個人看待自己人生中的價值都不一樣！

那你是如何看待你人生中的價值？有的人妄自菲薄、自怨自艾，自認為自己只是一顆普通的石頭。

有人懷抱夢想、信心滿滿，相信自己是一塊寶玉，即使現狀普普，仍有勇氣持續往前邁進。

這二個人差別在哪裡？就是差別在自己的一顆心，

一個念頭，一副對自己的看法。只有自己認同自己，肯定自己，真正懂得你價值的人自然就會出現。

自己的價值自己決定，肯定自己，您就是那一顆會發光發亮的無價之寶！

人生就是一邊走一邊學

勵志小語，樂威壯，犀利士，人生，就是一邊走，一邊學！

學會理解，因為只有理解別人，才會被別人理解。學會忍耐，因為事已成現實，自己無法改變。學會寬容，因為人生在世，誰能無過呢，人無完人。學會沉默，因為沉默是金。學會說不，因為做不到的事，不要強求，做自已力所能及的事。

學會觀察，因為大千世界，無奇不有，只有眼觀其變，才能明辯是非。學會忘記，因為只有忘記已經失去的，才能立足當前，展望未來。學會放棄，因為有的東西，只能遠遠的欣賞。不是你的，就不要去追求，放棄是最好的選擇。學會適應，因為任何條件下，都要生存。學會珍惜，因為現在得到的，都是最美好的。

學會付出，因為只有付出，才能得到回報，雖然付出與回報，不總成比例。學會克制，因為衝動往往會，事得其返。學會思過，這樣才能找到自己，不足之處。學會嘗試，因為只有這樣才能懂得，人生的苦與樂。學會改變，因為你不能改變別人，只有改變自己。雙效液態威而鋼

學會裝傻，因為人生難得糊塗。學會快樂，因

有人說，人與人之間最大的差別不是智商、不是能力，而是思維方式。

思維方式不對，再怎麼努力也沒用，真正限制一個人的是思想上的困頓，曾看過一個故事：

有一次愛迪生拿了一個梨形燈泡，請助手阿普頓測算一下燈泡的容積，阿普頓是普林斯頓大學高材生，一向眼高手低，拿起燈炮就開始測算。

他先測量燈炮的直徑和高度，然後進行計算，燈炮的形狀很不規則，有像球形的地方，又有像圓柱體之外，測算起來十分繁鎖和復雜。

沒一會，阿普頓的桌子上，就擺滿了稿紙，上面畫滿了草圖，寫著密密麻麻的計算數據。

兩個小時就這麼過去了，阿普頓急得滿頭大汗，公式換了十幾套，結果還是沒有算出來。

愛迪生做完自己的工作後，走到阿普頓跟前，觀察和深思了一會後笑著說：阿普頓，你是否可以用另一種方式計算呢？

他取來一杯水，注入到燈泡裡，再把水倒入量筒，測量出水的體積，當然也就是燈泡的容積，整個過程只花了幾秒鐘。

想起另一道測試題，有一個人要進房門，但那扇門怎麼都推不開，這是為什麼？

有人說裡面被人反鎖了。又有人說，門鎖壞了。

還有人說，這個人力氣太小了。然而，以上所有的答案都不對。

正確答案是：這扇門是拉開的，而不是推開的。

哲學家叔本華說：「世界上最大的監獄，是人的思維意識，很多時候，真正限制一個人的，不是經濟上的貧窮，而是思想上的困頓。」

思考不到位，路徑和方向也就不對，那麼付出再多的努力，也只能事倍功半，思維方式對了，往往事半功倍。

知名作家劉潤，曾分享過一個故事：上世紀 90 年代，大英圖書館建了一棟漂亮



思想上的困頓

的新樓，準備整體搬遷過去，但你知道這是世界上最大的圖書館之一。

藏書有 1300 多萬冊，搬家是非常大的工作量，有人估算，做這件事要花費 350 萬英鎊，好大一筆錢，很看著雨季就要到了，如果再不搬損失就會更大。

正當館長一籌莫展的時候，有位年輕人對館長說：「我來幫你搬，只要 150 萬。」

第二天，報紙上刊登出了這樣一條消息：自即日起，大英圖書館免費無限量向廣大市民開放借閱，但因圖書館遷址，請借閱者把書還到指定新館。

就這樣，大英圖書館在短短一、兩個月的時間內就完成了 90% 的圖書搬遷工作。

剩餘圖書的人工搬遷費用，連 150 英鎊的零頭都沒有用完。

當搬書這條路行不通時，就轉換成借書、還書的思維模式，老館借新館遷，就在這一借一還中，不僅完成了這個看似不可能完成的任務，也讓這位年輕人一躍成為了百萬富翁。

同一件事，不同頭腦不同觀念的人做，效果就會截然不同，思路決定出路，思維方式對了，往往事半功倍，人生也就隨之改變。

注，認真地聽你把話講完了，才開始表達自己的看法。

喜歡讚美別人

情商高的女人聊天，喜歡發現別人的優點，不是一味的說你很好，你很優秀，而是結合你身上的優點，讚美你，人都喜歡被別人讚美，如果他的讚美正是你自己所認可的，你會覺得他特別真誠，而不是一味的虛情假意。懂得換位思考

和情商高的女人聊天，她懂得換位思考，站在對方的位置去考慮問題，和你找到認知感，瞬間會讓你覺得她特別理解你懂你，我的知音的感覺。

不談論自己的優越感

現在很多人聊天都喜歡把自己優越的一面表現給別人，這樣不但得不到好感，甚至會讓人嫉妒，但是情商高的人和你聊天，不會顯露自己的優越感，特別是對一個自卑的人來說，不會讓自己覺得低一等，和你聊天會照顧到你的情緒。懂得哪些該談那些不該談。

不當眾讓別人難堪

和情商高的女人聊天會注意場合，不會什么事情都拿到公共場合來講，給你足夠的面子。

誰都想和一個情商高的人相處，這樣的人，她善良、寬容、聰明、睿智懂得尊重別人，和這樣的人相處有益身心健康。

情商高的女人在聊天的過程中會善於拉進與對方的距離，以一種溫和平靜舒服的方式，讓對方對她產生好感和依賴，尤其在愛情中，一個情商高的女人更懂得如何把控感情和訓練男人對她的愛。

1、與異性聊天，善於把控發展的進度

情商高的女人在戀愛中，即使再喜歡對方，也會營造一種“我很高冷我不好追”的感覺，她不會跟主動的找你聊天，也不會隨意打擾你，善於把握感情的進度，讓對方覺得產生征服欲和好奇心，拿下在愛情中的主動權。

2、聊天的方式讓

對方輕鬆愉悅

情商高的女人會聊天，她一定是面帶微笑，目光柔和，會把對話的氛圍調控的很好。

我們公司的女高管，特別善於與客戶溝通，我旁聽過她的談話技巧，通過三言兩語能夠大概掌握這個



女人高情商的聊天方式

的性格和說話方式，然後根據對方的喜好來調整自己說話的風格。

3、比起抱怨，更喜歡用鼓勵的方式

很多女人總是用抱怨的方式來指責男人某一方面做的不夠好，你脾氣發的越大，對方越抵觸。

聰明的女人不回去抱怨，而是用鼓勵來引導。

比如說你想要他幫你做什么，你可以引導他去做，他不情不願的做了之後，先別說效果好不好，你要先鼓勵他並且謝謝他，這會讓他很開心。

4、會考慮對方的感受

當她想要說什麼的時候，即使再親密的關係，她也會想一下，我這麼說他會

不會不舒服，有沒有更好的方式，她不會出言不遜從語言上來傷害你。

5、讓對方產生成就感

情商高的女人在與男人聊天的過程中，會放大和襯托男人的形象，有一種崇拜感。

很多男人其實都追求一種優越感和魅力值，如果在聊天過程中，讓他對自己產生自信，對你產生保護欲，這個男人基本就被你鎖定了。情商高的女人一定是很有魅力的女人，她懂得如何來掌控男人和愛情的發展，而且是以對方舒服的方式潛移默化的滲透。

女人高情商的聊天方式

聊天是一門學問，也是一門藝術，情商高的女人聊天，讓你輕鬆自在，沒有壓迫感，你會倍受尊重，因此而更喜歡和她相處。

往往現實生活中經常會聽到，這個人嘴巴好，會說能說會道，死的都能把它說成活的，我認為那不是真正的會說話，也不是情商高的表現。

情商高的女人聊天，喜歡聆聽

情商高的女人不是一味的自己在說，而是尊敬對方，做一個好的聆聽者，當你表達到一個觀點，很認同的時候，會鼓勵你，給你肯定，眼神專