



The Nô Dao



Khai Kiến,

Khai Ngộ,

Khai Trí

MỤC LỤC

Lời Mở Đầu	12
PHẦN I	13
Làm phiền người khác là một cách để kéo gần quan hệ	14
Những điều đúng đắn theo số đông sẽ không giúp bạn sống tốt.....	15
Giữ khoảng cách với những người có tố chất nguy hiểm	16
Thùng rác miễn phí rất rẻ tiền	17
Muốn giữ được của thì phải tôn trọng thiên đạo	18
Mối quan hệ lành mạnh là giữ khoảng cách thích hợp.....	18
Người biết tạo giấc mơ sẽ giỏi yêu đương và kiếm tiền.....	19
An nhàn sẽ hủy hoại một người.....	21
Người ngại nói chuyện tiền không thích hợp làm kinh doanh	22
Không cam tâm là một loại tiêu hao cảm xúc	23
Giá trị của một người không phải do chính mình quyết định	23
Không chỉ hôn nhân mới cần môn đăng hộ đối.....	25
“không nỡ” và “lưu luyến quá khứ” là một trong những trở ngại lớn nhất để thay đổi vận mệnh.....	26
Hai hòn đá cản trở con đường làm giàu.....	28
Quan hệ với người có tư duy yếu đuối dễ trở nên bất hạnh	28
Bảo vệ năng lượng của chính mình	29
Ứng xử và kiếm tiền cần có cảm xúc và sự quyết đoán thích hợp...	30
Cảm hứng từ việc đánh muỗi.....	33
Quý nhân chỉ là gắm thêm hoa, không phải là than sưởi ấm trong tuyết	34
Muốn người khác giúp bạn, hãy biến đối phương thành “cộng đồng lợi ích”	35
Cái giá của việc không biết cắt lỗ kịp thời	36
Do dự là hòn đá cản trở tài vận.....	36
Khi tình cảm có những trạng thái này, hãy cắt lỗ kịp thời	37

Tâm lý do dự và tính toán sẽ không mang lại kết quả tốt	38
Mối quan hệ lành mạnh không phải là đòi hỏi một chiều	41
Người khác càng ít biết bí mật của bạn, bạn càng an toàn	42
Cảnh giác với lời khen.....	42
Bảo vệ năng lượng của chính mình	43
Thái độ sống không nên quá bình thản.....	43
Làm nhiều việc mình không thích	44
Kinh nghiệm là người thầy tốt nhất.....	45
Giao tiếp hướng lên không phải là xu nịnh	45
Quan hệ với người yếu đuối, thiệt thòi và xui xẻo là điều tất yếu ...	46
Không có nhiều tình yêu đích thực như vậy.....	47
Tình cảm có thể đi được bao xa không phải do độ sâu đậm của tình cảm quyết định.....	48
Tại sao có người khoe khoang sự giàu có lại gặp xui xẻo.....	49
Những đạo lý mà người tốt mãi không hiểu.....	50
Không trả lời chính là từ chối.....	51
Dám nói " <i>không</i> "	51
Nguyên nhân khiến mối quan hệ rạn nứt.....	51
Khoảng cách thích hợp tạo nên vẻ đẹp.....	52
Nói năng khéo léo là cách tiếp thị bản thân với chi phí thấp nhất ...	53
Tình yêu của động vật thuần khiết hơn	54
Chấp nhận lòng tốt của kẻ yếu, cái giá phải trả rất lớn	54
Những thứ miễn phí sẽ không được trân trọng.....	55
Đặt ra quy tắc là bảo vệ lợi ích của cả hai bên	56
Làm nhiều việc khiến bản thân có giá trị hơn	57
Sự tự cảm động rất rẻ tiền.....	57
Trực tiếp là hiệu quả nhất	58
Muốn giá trị không bị mất giá, đừng quá tốt với người khác.....	59
Đánh giá cao bản chất con người sẽ bị tổn thương	60
Bộc lộ nhu cầu dễ khiến người khác thừa cơ hội	61
Càng trưởng thành, càng ít phàn nàn.....	62
Đừng đưa ra quyết định lớn khi vận may kém	62
Người ngu ngốc và người thông minh.....	63

Tập trung vào " <i>tiền</i> ", thường không kiếm được tiền.....	64
Không phải ai cũng thích hợp ăn chay	66
Nếu hiện tại bạn sống chưa đủ tốt, hãy thử thay đổi tư duy cổ hữu trước đây	66
Càng thích, càng phải giữ khoảng cách.....	67
Người hay nghi ngờ và thích lợi dụng thường không có tài vận tốt	68
Không phải người khác thay đổi, mà là bạn không hiểu nhân tính..	69
Muốn làm người được yêu mến đồng nghĩa với việc phải chịu thiệt thòi	70
Càng giải thích, khí chất càng yếu.....	71
Vạch rõ ranh giới với những người có tố chất nguy hiểm	71
Luôn cảm thấy người khác bị lừa đảo đều là người có tố chất nghèo	72
Không tàn nhẫn với bản thân, cuộc sống sẽ tàn nhẫn với bạn	73
Học nhiều mà không biết bán cũng vô dụng	73
Không có sự đồng cảm thực sự	75
Chuyển đổi thông tin cũng là một năng lực	76
Tại sao người càng khổ mệnh, càng dễ gặp xui xẻo.....	76
Tại sao người giỏi không muốn giao du với người nghèo	78
Càng cố gắng quá mức, càng không đạt được.....	79
Tại sao luôn sống không tốt.....	81
Đừng phủ nhận bản thân vì một lần thất bại trong tình cảm	81
Nổi bật cần sự khác biệt và đa chiều	82
Để người yếu đuối đi vào môi trường của mình, tương đương với một quả bom hẹn giờ	83
Rất thích học tập, tại sao lại không kiếm được tiền	84
Chân thành là kỹ năng xã hội có chi phí thấp nhất.....	85
Nhãn mác chính là thân phận của bạn, không có nhãn mác rất khó để người khác nhớ đến	87
Cái giá của giá trị cảm xúc	88
Được người không có sức mua công nhận là vô nghĩa	89
Phải khiến người khác cảm thấy bạn cao cấp.....	90
PHẦN II.....	92
Tình người phải được xây dựng trên quy tắc	93

Trưởng thành	93
Cắt đứt là một cách tự bảo vệ	94
Bí mật của việc nổi giận	95
Kích thích ngắn hạn về cơ bản không có giá trị dinh dưỡng.....	95
Đừng chờ đợi vận sự đã sẵn sàng, hãy làm trước rồi nói	96
Sức mạnh của sự tự ám thị.....	98
Càng lớn càng phải làm phép trừ.....	98
Giúp đỡ người yếu thế tốn kém và đắt giá	99
Xác định rõ vị trí của mình.....	100
Sự khác biệt giữa người với người	101
Cách xây dựng và duy trì các mối quan hệ chất lượng cao.....	102
Tránh xa kẻ yếu đôi khi là một cách tránh tai họa	103
Hiểu lầm về " <i>quý nhân</i> ".....	103
Người không biết tiêu tiền sẽ không có tài vận tốt.....	104
Mâu thuẫn là lời nhắc nhở của số phận	105
Vật hiếm thì quý	106
Tinh táo sớm	107
Không có tiền chỉ là một kết quả.....	107
Những người có thể kiếm được nhiều tiền đều là những người dám làm và dám bỏ.....	108
Tư duy xin xỏ miễn phí không thể áp dụng trong thế giới của người trưởng thành.....	110
Tuân theo nhân tính của người khác, bạn sẽ ngày càng tốt hơn.....	111
Nguy cơ tiềm ẩn của việc giao tiếp với tầng lớp dưới đáy.....	112
Trở thành người được người khác cần	113
Lợi ích là sợi dây liên kết các mối quan hệ	113
Làm thế nào để trở nên tự tin.....	114
Khi yếu đừng kỳ vọng quá nhiều vào người khác.....	115
Thương mại hóa sở thích và sở trường.....	116
Người trưởng thành muốn kiếm tiền, hãy sớm thoát khỏi tư duy thi cử.....	117
" <i>không nỡ</i> " sẽ cản trở bạn tiến về phía trước	118
Phẩm chất của một người chính là số mệnh	119
Quá thanh cao sẽ nghèo	120

Người trưởng thành phải thích hợp thực tế	121
Càng đối xử tốt với một người, càng dễ bị phản bội	122
Đừng để đạo đức trói buộc bản thân.....	122
Muốn trưởng thành phải chống lại nhân tính	124
Càng thích càng phải giữ khoảng cách.....	125
Không hiểu rõ bản thân, đương nhiên sẽ sống không tốt cuộc đời	125
Tăng cường hệ thống bảo vệ của bản thân	126
Eq cao thực sự.....	126
Giữ tỉnh táo với những lời " <i>kẹo bọc đường</i> "	127
Làm thế nào để giải quyết vấn đề gốc rễ của sự thiếu tự tin	127
Giá trị phải dành cho đúng người	129
Bản chất của hôn nhân.....	130
Thái độ của người khác đối với bạn phụ thuộc vào thực lực của bạn	131
Tại sao người ở tầng lớp dưới đáy khó " <i>lật mình</i> "	132
Có cá tính vẫn tốt hơn là không có cá tính	132
Bạn không thể thay đổi bất kỳ ai	134
Thay đổi vận mệnh chính là chống lại nhân tính	134
Trưởng thành	136
" <i>nước nghèo sinh dân ác</i> ".....	136
Xây dựng sự tự tin bằng tư duy huyền học	137
Thái độ của đàn ông đối với bạn phụ thuộc vào giá trị của chính bạn	138
Không sợ có cá tính, chỉ sợ không có cá tính.....	139
Hai chữ " <i>biến</i> " để thay đổi mệnh.....	140
Tình yêu cũng có " <i>cửa sổ thời gian</i> "	141
Đừng để bị trói buộc bởi mối quan hệ.....	142
Đối với người yếu thế chỉ nên ban ơn nhỏ	143
Đặt yêu cầu quá cao với bản thân, dễ bị đạo đức trói buộc.....	145
Khiêm tốn cần tùy trường hợp và hoàn cảnh	146
Nhìn nhận vấn đề từ góc độ nhân tính.....	146
Bản chất của sự yêu thích	147
Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định giàu nghèo	148

Trên người kẻ mạnh đều có " <i>tính thú</i> "	150
Người quá hoàn hảo không đơn giản.....	151
Dục vọng chính là động lực.....	152
Đau khổ bắt nguồn từ chấp niệm và không thể hòa giải	152
Lời nói thật phải nói với đúng người.....	153
Đừng hỏi " <i>bạn không?</i> ", " <i>có ở đó không?</i> "	153
Nơi nào càng lạc hậu, thì người trẻ càng ít.....	154
Người thông minh và người ngu ngốc.....	155
Đắc thế và thất thế	155
Bạn càng yếu, người khác càng khắt khe với bạn	156
Để người có tư duy yếu thế " <i>lật mình</i> " là có nguy cơ tiềm ẩn	157
Vận may sẽ quyết định phán đoán và lựa chọn của bạn.....	157
Quá thanh cao ảnh hưởng đến tài vận	158
Được người có tư duy yếu thế công nhận không phải là điều tốt ..	159
Hiểu thấu số mệnh, con người cũng sẽ hiểu rõ	160
Cứ bán hàng trước đã.....	160
Không có nhiều người có cùng quan điểm như vậy.....	162
Học cách yêu bản thân.....	162
Lòng trắc ẩn quá nhiều không phải là điều tốt	163
Nhiều tật xấu của người khác là do bạn nuông chiều mà ra.....	164
Sai lầm do chiều theo bản năng.....	164
Cảm giác xứng đáng là nền tảng	165
Tuổi xuân con gái không đáng giá	165
Nghệ thuật giúp người	166
Bản chất của giao tiếp.....	166
Thi chứng chỉ không bằng học kiếm tiền	167
Lựa chọn và bị lựa chọn	167
Kẻ yếu mới thích " <i>bắt nhóm</i> "	168
Lựa chọn và từ bỏ	169
Bản tính khó đời	169
Hãy làm quà tặng, đừng làm đồ bỏ đi.....	170
Muốn kiếm tiền và muốn có tiền là hai chuyện khác nhau	170
Khí chất không đủ, thì ít nói	173

Tránh xa người có " <i>thể chất</i> " xui xẻo.....	173
Đừng đảo lộn thân phận âm dương của nam nữ.....	174
Môi trường càng tệ, người xấu càng nhiều.....	175
Miễn phí là rẻ tiền nhất.....	176
Mối quan hệ chất lượng cao	176
Thái độ không đúng, khó được người khác tôn trọng	177
Cấu trúc vận mệnh là một loại " <i>thể chất</i> ".....	177
Cách từ chối hiệu quả nhất	178
Khiến người khác thấy bạn giỏi quan trọng hơn là đối xử tốt với họ	178
Nói về đạo đức trên nền tảng giá trị	179
Tận dụng giá trị của vòng tròn bạn bè	180
PHẦN III.....	182
Tình cảm và hôn nhân là hai chuyện khác nhau.....	183
" <i>không biết</i> " sẽ giúp bạn sống thoải mái hơn	183
Ở bên ai quyết định giá trị của bạn.....	184
Không bị người khác ảnh hưởng đến cảm xúc của mình	185
Không trao đổi, không bổ sung cho nhau chính là tiêu hao	186
Làm việc trong khả năng của mình	187
Không bị cảm xúc lợi dụng	187
Tính khí quá tốt không phải là điều tốt.....	187
" <i>thể chất</i> " dễ bị ức hiếp	189
Luật hấp dẫn	189
Quá thân thiện và quá lạnh lùng đều không phù hợp	190
Nhân tính mà bạn không hiểu.....	191
Giao tiếp hướng lên	192
Giai đoạn đầu " <i>hoang dã</i> ", giai đoạn sau " <i>thân thiện</i> ".....	193
Cái giá phải trả khi làm người tốt rất đắt.....	194
Hãy cẩn thận với người có thể hạ thấp mình.....	195
Giao tiếp với người khác phải có " <i>từ khóa</i> "	196
Sự phù hợp thực sự	197
Đừng làm việc " <i>lực bất tòng tâm</i> ".....	197
Chấp nhất, chứng tỏ bạn thấy quá ít	198

Giá trị tiềm ẩn được đón nhận hơn	198
Hãy coi mình là người tình, đừng coi mình là vợ	199
Mối quan hệ tốt đẹp là cùng nhau " <i>vượng</i> "	200
Tác hại của sự thiên cận.....	200
Tư vấn số mệnh vô nghĩa đối với người có tư duy yếu đuối.....	201
Nhặt nhèo về nhân cách là vô nghĩa	202
Nghệ thuật nói chuyện	202
Đừng nói nhảm, hãy nói những lời có giá trị	203
" <i>hành tẩu giang hồ</i> " bằng nhân tính.....	203
Giúp đỡ người khác mà không có trí tuệ thì không bằng không giúp	204
Quá theo đuổi nhu cầu tinh thần, dễ nghèo	205
Tư duy tích nước nuôi cá	206
Tư duy vị tha.....	206
Tư duy " <i>nhà cái</i> "	207
Khi bạn chưa được, không cần quá coi trọng " <i>cái tôi</i> "	207
Mức độ giao tiếp hướng lên và tương thích hướng xuống	208
Tư duy " <i>tất cả hoặc không</i> ", " <i>đúng hoặc sai</i> " là tư duy trẻ con	208
Khi xuống dốc thì xem diễn xuất, khi lên đỉnh thì xem phẩm chất	209
Sự đối xử tốt thực sự.....	209
Quá nhạy cảm sẽ khiến bạn mất đi nhiều cơ hội	210
Tốt hay không tốt đều là việc của bản thân	211
Bốn đột phá để thay đổi vận mệnh	212
Cách người khác đối xử với bạn đều do bạn quyết định	213
Sự không thiệt thòi và không bỏ ra của cao thủ không phải là keo kiệt	214
Đừng rơi vào ảo tưởng mình rất " <i>đặc biệt</i> "	215
Nguyên nhân cốt lõi khiến trai hư gái hư hấp dẫn	216
Khi giá trị của bạn thấp, lòng tốt của bạn đối với người khác có thể là gánh nặng	217
" <i>lạnh lùng</i> " và " <i>cô độc</i> " cần có vốn liếng.....	218
Bạn càng quan tâm điều gì, bạn càng phiền não vì điều đó	218
Đề lại cho mình một chút bí ẩn, mối quan hệ của bạn với người khác sẽ lâu dài hơn	219

Đằng sau hành vi là tư duy và nhận thức	220
Thay đổi vận mệnh cũng cần kết hợp trong ngoài	221
Sự khác biệt giữa tư duy của người mạnh và người yếu	221
Mập mờ khiến người ta say mê	222
Một chút ích kỷ sẽ giúp bạn tự tin hơn	222
Muốn xây dựng sự tự tin, phải học cách " <i>làm màu</i> "	223
Sở hữu quá sớm và đáp ứng nhu cầu của người khác quá sớm đều không tốt	224
Lạnh lùng không phải là không muốn giúp, mà là không thể giúp	225
Người có tư duy mạnh mẽ đều không có cảm xúc	226
Một người mỗi ngày đều rất vui vẻ, có thể năng lực của người đó không mạnh lắm	227
Thứ không nên có, đừng cố cưỡng cầu	229
" <i>thể chất</i> " bị pua	229
PHẦN IV	231
Càng yếu đuối càng dễ nhạy cảm	232
Thứ mà bạn cho là xu nịnh, là yếu tố quan trọng giúp người khác không ngừng trưởng thành	233
Đừng coi mình là người, bạn sẽ bỏ xa phần lớn mọi người	234
Tương tác nhiều hơn với những người khiến bạn vui vẻ	235
Thích cãi vã là một loại tố chất nghèo nàn	236
Eq cao thực sự là gì.....	237
Nhiều người hiểu lầm về việc học tập	238
Người mạnh mẽ không dễ dàng giúp đỡ người khác, không phải là lạnh lùng	240
Tình cảm chân thật không giữ được người.....	241
Cảnh giác khi người yếu hơn bạn khen ngợi bạn	242
Những quy tắc ngầm mà bạn không hiểu	243
Làm thế nào để người khác tôn trọng mình?	243
" <i>thể chất quý nhân</i> " không phải là ngẫu nhiên.....	244
Sự công nhận chân thành nhất được thể hiện bằng sự cống hiến... ..	245
Quá ngoan ngoãn là một điểm yếu	246
Cuộc sống là người thầy tốt nhất.....	246
Vận may không tốt thì phải " <i>biến đổi</i> "	247

Đừng thất vọng và buồn bã vì sự ra đi và phản bội của người khác	248
Tâm thế khi giao tiếp hướng lên.....	248
Điều gì quyết định vận mệnh của bạn?	250
Tìm đúng mức độ phù hợp giữa bạn và thế giới bên ngoài, xác suất thành công sẽ tăng gấp đôi	253
Sự thật đằng sau sự lạnh lùng và từ chối của người khác	254
Con người không được quá " <i>thật thà</i> ".....	256
Người có đạo đức quá cao, rất khó sống tốt	257
Cách mở đầu cuộc trò chuyện quyết định thái độ trả lời của người khác	258
Dùng tiêu chuẩn yêu đương để tìm đối tượng kết hôn là một " <i>quả bom nổ chậm</i> "	259
Muốn trưởng thành, hãy bắt đầu từ việc từ bỏ làm người tốt	260
Càng thực tế càng dễ sống tốt.....	261
Học cách chấp nhận sự rời đi của người khác	262
Một khi chủ động, con người dễ trở nên yếu đuối	263
Không có mục đích thì dễ làm tốt hơn	264
Tiền bạc là hệ thống bảo vệ của cuộc đời.....	266
Người có nhận thức cao đều biết cách bảo vệ những mối quan hệ chất lượng xung quanh mình	267
Người " <i>chuyên nhất</i> " thì dễ làm nên chuyện hơn.....	268
Quá theo đuổi nhu cầu tinh thần thì không có lợi cho việc cầu danh lợi	271
Tại sao người nghèo rất khó thay đổi vận mệnh?.....	272
Phải có dũng khí để người khác ghét.....	274
Làm người tốt thông minh, đừng làm người tốt ngu ngốc	276
Tầm quan trọng của " <i>điểm tích lũy</i> " trong giao tiếp.....	279
Gần gũi hoặc giúp đỡ người cố chấp, phải trả giá quá đắt	280
" <i>sự thật</i> " bạn thấy có thể không phải là sự thật.....	281
Giả học hỏi thà không học còn hơn	282
Con gái muốn trở nên đẳng cấp, nhất định phải có " <i>cảm giác thân phận</i> "	283
Buông bỏ yếu tố đạo đức, tôn trọng số phận của người khác	285

Phân biệt thật giả trong giao tiếp xã hội chất lượng	286
Kẻ đáng thương ắt có chỗ đáng hận	287
Bản chất của thương mại là thỏa mãn sự " <i>tâm thường</i> " trong bản chất con người.....	288
" <i>Án</i> " tốt sẽ giúp tăng thêm vẻ cao cấp	291
Không có trao đổi giá trị, thì không thể thực sự thúc đẩy mối quan hệ.....	292
Không phải người khác thực dụng, mà là giá trị của bản thân bạn không giữ được người.....	293
Quan điểm tiêu dùng bộc lộ vận tài tốt xấu	295
Quá dễ nói chuyện, không thể bảo vệ lợi ích của mình	296
Người quá nặng về cảm giác đạo đức thì định sẵn sẽ nghèo.....	297

Lời Mở Đầu

Trong cuốn sách này, không có những lời lẽ hoa mỹ, cũng không có những câu chuyện thú vị, tôi định vị nó là một cuốn sách không có lời thừa.

Nó đề cập đến nhân tính, tình cảm, tư duy, nhận thức, mệnh lý và các nội dung khác.

Bản thân tôi là một người khai ngộ tương đối muộn, nội dung trong cuốn sách này là nhận thức mới của tôi về thế giới sau khi khai ngộ.

Trong đó có rất nhiều điều không thể nói công khai, hơi có chút đen tối và trần trụi, nhưng lại rất thiết thực. Một số nội dung có thể khiến bạn hơi khó chịu, sự thật luôn có chút nhói tim.

Sự thật thường đi ngược lại với tất cả những gì bạn thấy trong thực tế.

Con người vô hình bị kiểm soát bởi "*gen*" vô hình, tư duy của bạn, lời nói và hành động của bạn, lựa chọn của bạn... và điều duy nhất có thể ảnh hưởng đến sự thay đổi của gen chính là quan niệm văn hóa, và đó phải là văn hóa mạnh.

Tôi khai ngộ không sớm, không sớm nhìn thấy sự thật, đã đi rất nhiều đường vòng.

Vì vậy, tôi đã tập hợp chúng lại trong cuốn sách này, hy vọng có thể giúp nhiều bạn bè bớt đi những con đường vòng.

PHẦN I



1. *Làm phiền người khác là một cách để kéo gần quan hệ*

Trong tình cảm, chúng ta thường nói, con gái nên làm phiền con trai một cách thích hợp, để anh ấy giúp bạn làm một chút việc gì đó, như vậy mới có thể khiến anh ấy cảm thấy có sự tồn tại, kích thích ham muốn bảo vệ của anh ấy, thậm chí có lúc bạn thực sự không cần sự giúp đỡ của anh ấy, cũng phải cố tình tạo ra một số cơ hội.

Cách này cũng áp dụng tương tự trong các mối quan hệ xã hội, rất nhiều người đặc biệt sợ làm phiền người khác, không phải sợ bị người khác từ chối, thì cũng sợ nợ ân tình, thực ra làm phiền người khác nhìn từ một góc độ khác, là đang ngầm tạo cơ hội cho người khác thể hiện giá trị, nhưng cách thức, thái độ, kỹ năng của bạn phải nắm vững, đừng để người khác cảm thấy đó là điều đương nhiên, cũng đừng giao cho người khác một việc "*bạn*" khó giải quyết để người ta giúp, nhất định phải nằm trong phạm vi khả năng của đối phương.

Một số người không làm phiền người khác, là không muốn bị làm phiền, bởi vì họ biết làm phiền người khác, đồng nghĩa với việc phải nợ ân tình, vì vậy làm phiền người chỉ cần định vị rõ vị trí của mình và cân bằng tốt mối quan hệ giữa mình và người khác, dùng một cách thức nhất định để làm phiền người khác, là một cách để thúc đẩy mối quan hệ, tiền đề là bản thân phải biết cách hỏi đáp người khác, đừng để người khác cảm thấy giúp bạn dường như là điều nên làm, coi người khác như công cụ miễn phí, vậy thì "*làm phiền người khác*" của bạn không phải là thúc đẩy mối quan hệ, mà là hủy hoại mối quan hệ.

2. Những điều đúng đắn theo số đông sẽ không giúp bạn sống tốt

Người càng coi trọng đạo đức, trong thực tế thường sống không được tốt lắm, bởi vì đạo đức và nhân tính vốn dĩ là hai bộ quy tắc khác nhau, một người quá coi trọng đạo đức, vậy thì năng lực sinh tồn của người đó sẽ không mạnh, bởi vì nó không phù hợp với nhân tính, hoặc là nói nó sẽ hạn chế một người trở nên tốt hơn và trưởng thành.

Chúng ta nhìn từ góc độ thực tế, khi một người có hoàn cảnh xuất thân rất kém, môi trường sống rất kém, vậy thì người đó không thể sống và làm người, làm việc theo cái gọi là "tốt" trong mắt số đông, một khi người đó làm như vậy, người đó rất khó vượt lên, bởi vì bản thân lý thuyết mà số đông cho là đúng, vốn dĩ không phù hợp với "đạo", bạn cho rằng đã nhận được sự công nhận của một số người, khiến họ cảm thấy bạn lương thiện, cảm thấy bạn rộng lượng, thực ra bạn đang ngày càng xa rời "đạo", bạn không thể sống tốt được.

Ngược lại chúng ta thấy, những người mà số đông cho rằng người này không được tốt lắm, không phù hợp với đạo đức, hoặc là cho rằng giá trị quan của người đó không đúng, lại có thể sống càng ngày càng tốt, bởi vì cái mà người bình thường cho là đúng, thường là một loại văn hóa yếu thế, thực ra chúng ta muốn sống tốt, nên học hỏi một loại văn hóa mạnh.

Người trưởng thành phải trải qua khó khăn, người không phải là do dạy dỗ mà nên, có người có ngộ tính cao, người đó thông qua quan sát người khác, người đó cũng có thể tự khai ngộ, người không có ngộ tính cao, phần lớn đều trải qua rất nhiều chuyện, trải qua rất nhiều trắc trở, rất nhiều khổ nạn, chịu rất nhiều thiệt thòi, mới khai ngộ, tâm trí mới có thể trưởng thành.

Khi một người bình thường, trong trường hợp xuất thân không tốt, không có gì cả, bạn muốn thay đổi vận mệnh, vậy thì bạn phải đập bỏ những thứ vốn có của mình, tức là thay da đổi thịt, bởi vì trong một môi trường bất lợi, rất nhiều thứ đặc biệt hạn chế, đặc biệt rõ ràng, đúng sai tuyệt đối, nếu bạn làm theo những gì mà số đông cho là đúng, cảm thấy trong môi trường đó ai cũng vậy, bạn cũng vậy, vậy thì bạn sẽ vĩnh viễn không thể nhảy ra khỏi môi trường đó, không thể đổi đời được.

Bởi vì môi trường đó không được, những người ở đó cũng không được, giống như nói tại sao người giàu có thể kiếm được tiền, bởi vì người giàu có thể nhìn thấy những điều mà người bình thường không nhìn thấy, rất nhiều điều mà người bình thường cho là không thể làm được, chính là người giàu đã làm, họ mới kiếm được tiền.

Bạn dùng điều kiện hiện tại, để giải quyết vấn đề hiện tại, là không thể giải quyết được, bạn phải đứng ở một góc độ và tư duy cao hơn mới được, ví dụ như, khi bạn đang ở trong một môi trường tương đối bất lợi, đưa một sinh viên tốt nghiệp đại học đến một cửa hàng bán lẻ để làm trưởng cửa hàng, lúc này anh ta và môi trường đó sẽ có rất nhiều điểm xung đột và mâu thuẫn, tư duy nhận thức của anh ta nhất định cao hơn phần lớn những người trong môi trường đó, anh ta chỉ có tư duy và nhận thức cao là không đủ, bởi vì trong thực tế những người anh ta tiếp xúc đều là thuộc về môi trường đó, tầng lớp đó, suy nghĩ và cách làm của anh ta sẽ xung đột và mâu thuẫn với họ, nhưng anh ta lại không thể thoát khỏi môi trường này ngay lập tức, anh ta rất dễ bị cô lập.

Vậy thì trong quá trình anh ta làm việc, cần phải mềm dẻo một chút, lúc đầu khi bạn nhận thấy một số vấn đề, hoặc là nhận thấy rất nhiều điều trong môi trường đó là không đúng, nhưng không thể phủ nhận hoàn toàn họ, mà là từng chút một thấm nhuần những thứ của mình vào bên trong, dần dần cải thiện, giống như nói hành vi của bạn phải khiến họ cảm thấy bạn là cùng hội cùng thuyền với họ, nhưng đầu óc phải đặc biệt tỉnh táo, phải thông qua một số quá trình nhỏ, dần dần đập vỡ một số thứ, dần dần xây dựng những thứ thuộc về mình, đợi đến một cơ hội thích hợp, đột nhiên xông ra, nhảy ra khỏi môi trường đó, mới có thể vượt qua giai cấp.

3. Giữ khoảng cách với những người có đồ chất ngay hiem

Đối diện với những người ở tầng lớp dưới đáy, dành sự tôn trọng cơ bản, nhưng không thể quá khách sáo, quá khách sáo rất có thể dẫn đến việc đối phương không biết điều và không có ranh giới, do mỗi người có bối cảnh trưởng thành, nền tảng giáo dục, bối cảnh sống khác nhau, trong việc lý giải về

sự vật sự việc, có sự khác biệt rất lớn, sự khác nhau về tư duy nhận thức, dẫn đến mỗi tầng lớp người vào cùng một thời điểm, cùng một khung cảnh có thể nhìn thấy, và coi trọng những điều khác nhau, những phản ứng đưa ra cũng hoàn toàn khác nhau.

Tầng lớp càng thấp, khi đối diện với lợi ích, nhân tính càng dễ mất kiểm soát, một là nhu cầu cuộc sống, hai là nhận thức do môi trường sống tạo ra, và những tính xấu bẩm sinh, không phải ai cũng có thể nhìn xa trông rộng được, càng yếu thế, thường chỉ có thể nhìn thấy trước mắt và hiện tại.

Nếu bạn không đáp ứng nhu cầu của họ ngay lập tức, họ sẽ lập tức lộ ra bộ mặt xấu xí, dùng những cách thức rất thấp kém để trả thù bạn, ví dụ như một số người trong ngành, bởi vì bạn không giao dịch với họ, họ sẽ đăng số điện thoại của bạn lên mạng, hoặc dùng những cách khác để quấy rối bạn, ví dụ bạn không may gặp phải người không tốt, muốn chia tay, anh ta sẽ không tự nhìn nhận lại bản thân tại sao người khác lại rời bỏ anh ta, mà là vì bị bạn từ chối, sẽ chọn cách trả thù bạn, quấy rối bạn.

Vì vậy, càng giao tiếp với người ở tầng lớp dưới, nguy cơ tiềm ẩn càng cao, bởi vì những người không có không gian linh hoạt trong tư duy nhận thức, thường rất cực đoan, thường làm việc càng dễ không có giới hạn, một khi dính vào, chính là gây ra rắc rối lớn.

4. Thùng rác miễn phí rất rẻ tiền

Người có tư duy yếu thế miễn phí trút bầu tâm sự với bạn, chỉ là muốn giải tỏa cảm xúc của bản thân, và nhận được sự thấu hiểu và công nhận, không phải thực sự muốn trở nên tốt hơn, và lúc này một khi bạn chọn nghe, bạn giống như đã làm một cái thùng rác miễn phí, bạn không chỉ nghe, còn đưa ra lời khuyên, bạn có thể là đang làm việc thừa thãi, sau này anh ta có thể oán bạn, bởi vì bạn đã không an phận thủ thường làm tốt trách nhiệm của một cái thùng rác.

5. Muốn giữ được của thì phải tôn trọng thiên đạo

Sau khi kiếm được tiền bất ngờ, nhất định không được ăn mừng, càng không thể tự thưởng cho mình, đây là một sai lầm mà rất nhiều người hiểu biết về huyền học đều sẽ mắc phải, ví dụ như bản thân kiếm được một khoản tiền, đầu tư cũng được, thắng cũng được, loại tiền này, thực ra là loại tiền giống như không lao mà có, có người rất dễ đi mua một số đồ để tự thưởng cho mình, hoặc là mời khách, một khi bạn làm như vậy, thực ra là trái với thiên đạo, bởi vì đây là số tiền có được một cách bất ngờ, tương đương với việc nói rằng bạn không xứng đáng.

Lấy ví dụ như chơi mạt chược, có người bắt đầu luôn thắng tiền, nhưng đột nhiên đổi một vị trí, hoặc là đi vệ sinh một chuyến, thì vận may lại không được nữa, bởi vì anh ta đã phá hồng và thay đổi đi cái nhịp điệu vốn có, cái trạng thái vốn có, cái "khí" hiện tại đã bị thay đổi, anh ta không thể có được những thứ trước đó nữa.

6. Mỗi quan hệ lành mạnh là giữ khoảng cách thích hợp

Cho dù là bản thân kỳ vọng quá cao vào người khác, hay là người khác kỳ vọng quá cao vào bản thân mình, đều là nguyên nhân quan trọng dẫn đến sau này mỗi quan hệ phai nhạt, xa cách, đổ vỡ, giữa người với người muốn có một mối quan hệ lành mạnh tốt đẹp, nhất định phải giữ một khoảng cách thích hợp, yêu thích, tôn trọng, nhưng không được đến gần quá mức, cũng không được kỳ

vọng quá mức, giữa người với người một khi đi quá gần, rất dễ nói năng làm việc thiếu chừng mực, thậm chí sẽ hủy hoại một mối quan hệ vốn có thể tốt đẹp, có lý do khi nói khoảng cách tạo nên vẻ đẹp.

7. Người biết tạo giấc

mơ sẽ giỏi yêu đương và kiếm tiền

Một ông chủ có thể khiến rất nhiều người bằng lòng đi theo mình, tuyệt đối không phải là vì anh ta giỏi một kỹ thuật nào đó, mà là anh ta giỏi xây dựng ước mơ cho người khác, khiến người khác có sự kỳ vọng, có hy vọng vào ước mơ mà anh ta xây dựng.

Rất nhiều người đàn ông tay trắng, chỉ bằng một chiếc xe sang đi thuê, đã có thể lừa tình lừa tiền khắp nơi, và còn có thể lừa cùng một lúc rất nhiều người, bởi vì anh ta giỏi tạo giấc mơ cho đối phương, tạo ra một giấc mơ người giàu có, và sự mong chờ vào tình yêu, khiến đối phương có sự kỳ vọng tâm lý rất tốt đẹp đối với mình.

Không phải là đang tuyên dương việc lừa đảo, mà là khi chúng ta nắm vững được khả năng và tư duy "tạo giấc mơ" cho người khác này, chỉ cần dùng nó vào những việc tích cực và chính đáng, có thể mang lại động lực, sự cổ vũ và hy vọng cho người khác.

Ông chủ giỏi tạo giấc mơ cho nhân viên, nhân viên mới có động lực, có hy vọng, làm việc càng nỗ lực, khi tạo ra giá trị cho công ty, cũng thành tựu cho chính mình, đây là một việc vẹn cả đôi đường.

Người thật thà tuy thật lòng, nhìn từ góc độ đạo đức, những người như vậy có vẻ chân thật hơn, dễ được tin tưởng hơn, nhưng cũng chính vì vậy, người thật thà không thể làm kinh doanh, cũng không thể làm ông chủ, bởi vì anh ta quá "thật", cái gì cũng để người ta thấy rõ ràng, không có cái gì giả dối, tức là không biết nỏ, không biết vẽ bánh, không biết tạo giấc mơ, cho dù là nỏ, hay là vẽ bánh, đều không thể đơn thuần đánh giá từ góc độ đúng sai, có thể khiến nhân viên có mục tiêu phấn đấu, tạo ra lợi nhuận, sau đó hồi đáp lại cho nhân viên một phần thưởng, vậy thì vẽ bánh và tạo giấc mơ là khả thi.

Mà người quá thật thà, anh ta không có khả năng nỏ, vẽ bánh tạo giấc mơ, anh ta không thể cho nhân viên sự kỳ vọng, không thể kích thích động lực của nhân viên, anh ta sẽ không làm tốt công việc kinh doanh, không thể làm tốt vai trò ông chủ, không thể cho người khác không gian tưởng tượng, sẽ không giữ được người, kể cả trong tình yêu cũng vậy, từ góc độ đàn ông, nếu một người phụ nữ nói hết tất cả các quân bài của mình cho anh ta biết, đối với anh ta sẽ mất đi sự thần bí, anh ta không có không gian tưởng tượng, cũng sẽ không còn muốn khám phá nữa, rất nhanh sẽ mất đi hứng thú, vì vậy người phụ nữ trong tình cảm vĩnh viễn không được mất đi sự thần bí.

Từ góc độ phụ nữ, một người đàn ông mười năm như một, mỗi tháng 1 vạn tiền lương, không có hoa hồng, không có không gian thăng tiến, từ người đó không nhìn thấy bất kỳ sự kỳ vọng nào, vậy thì phụ nữ cũng sẽ tính toán lại cho mình, bởi vì người khác không nhìn thấy "*sự kỳ vọng*" ở bạn, bạn không cho đối phương tạo giấc mơ, khiến anh ta có cảm giác chờ mong, con người đều rất thực dụng, khi anh ta không nhìn thấy bất kỳ hy vọng nào ở bạn, không nhận được lợi ích, anh ta sẽ không muốn bỏ thời gian và công sức vào bạn, sẽ rời bỏ bạn.

Việc người khác rời bỏ bạn hay không, và việc bạn có biết vẽ bánh và tạo giấc mơ cho người khác hay không, cũng đều không thể đứng ở góc độ đạo đức, hoặc tư duy đúng sai đơn thuần để đánh giá, tìm kiếm lợi ích là bản năng của con người, thay vì oán trách người khác thực dụng, không bằng học cách chiều theo bản năng tìm kiếm lợi ích của người khác, để làm những việc đôi bên cùng có lợi.

Thực tế những video ngắn có thể nổi, nó cũng phù hợp với logic "*tạo giấc mơ*", ba giây đầu tiên khơi dậy sự thèm muốn của bạn, gây hứng thú cho bạn, nhưng không cho bạn biết câu trả lời ngay lập tức, trong quá trình không ngừng tạo ra sự hồi hộp này, khiến bạn xem hết video, tỷ lệ xem hết video của nó sẽ có, nếu như ban đầu anh ta đã cho bạn biết câu trả lời, tỷ lệ xem hết video chắc chắn sẽ rất kém, bởi vì bạn đã biết câu trả lời và kết quả rồi, sẽ không có không gian tưởng tượng đối với video, không có sự kỳ vọng, sẽ không xem tiếp nữa, tỷ lệ xem hết thấp, sẽ không nhận được nhiều lượt xem hơn.

Cho dù là xử lý mối quan hệ xã hội, yêu đương hay là làm ăn kinh doanh, những thứ tốt đẹp, có giá trị cao, phải cho người khác biết bạn có, nhưng nhất định không được đưa ra quá nhanh, buông bỏ giá trị, cho lợi ích quá nhanh, đối phương sẽ không bằng lòng bỏ ra chi phí, không bằng lòng nỗ lực, cho hy vọng và sự kỳ vọng, khơi dậy cảm giác đói khát và ham muốn của anh ta, mới có thể thực hiện giá trị tối đa.

8. An nhàn sẽ hủy hoại một người

Đôi khi môi trường tồi tệ có vẻ khó khăn, nhưng chỉ cần kiên trì vượt qua, bạn sẽ phát hiện ra những điều quý giá nhất đều được rèn luyện trong môi trường khó khăn đó.

Trước đây đã xem một video, kể về một chú mèo con, khi còn lang thang là ngôi sao trong cái sân lớn đó, nhưng sau khi được nhận nuôi thì tính cách lại có sự thay đổi lớn, trở nên không thích gần gũi con người, trở thành một con mèo sợ xã hội.

Sau đó chuyên gia đến thăm nhà quan sát cho biết, mèo khi lang thang, có thể là vì xin ăn mà bị ép phải thân thiện với con người, không phải là tự nguyện, chỉ là vì sinh tồn.

Mà sau khi được con người nhận nuôi, không cần phải “bôn ba bán nghệ, tỏ vẻ đáng yêu” vì một miếng ăn nữa, cho nên không cần ép buộc bản thân phải làm hài lòng con người nữa, dần dần trở nên càng ngày càng lạnh lùng, nhìn thấy người lạ thậm chí có sự phòng bị rất mạnh, hoàn toàn khác với khi lang thang.

Cũng giống như con người, khi ở trong vùng an toàn quá lâu, không cần phải nghĩ cách để theo đuổi cái gì, đạt được cái gì, sẽ trở nên lười biếng, trở nên Phật hệ, trở nên không có mục tiêu, trạng thái này kéo dài, thậm chí dần dần còn trở nên thiếu tự tin, người quá lâu không có tiến bộ, ngay cả sự tự tin ban đầu cũng sẽ bị tiêu hao.

Vì vậy từ góc độ mệnh lý, ngoại trừ những cách cục đặc biệt, không cần quan, sát xuất hiện, đa số mọi người đều cần có một chút quan sát, có quan sát, mới có yêu cầu đối với bản thân, người có yêu cầu đối với bản thân, mới có tính kỷ luật, mới trưởng thành, con người phải duy trì không ngừng trưởng thành vào bất kỳ lúc nào, nếu không năng lực, trí tuệ và các phương diện khác của bạn đều sẽ thoái hóa, con người đang thay đổi và trưởng thành trong “động”, luôn ở trong trạng thái “tĩnh”, chỉ khiến người ta trì trệ.

Phật hệ là sự tùy ý của người mạnh sau khi xem nhẹ danh lợi, là cái cớ cho người yếu không có ý chí vươn lên và hưởng thụ an nhàn.

9. Người ngại nói chuyện tiền không thích hợp làm kinh doanh

Nói chuyện tiền không làm tổn thương tình cảm, không nói chuyện tiền cuối cùng đều làm tổn thương tình cảm.

Cho tiền, cho lời khuyên, không cho tiền không có ý kiến, bạn có ý thức cống hiến, giúp, bạn không có ý thức cống hiến, không giúp, không phải là nói keo kiệt, mà là bạn không có ý thức cống hiến, giúp rồi, người khác sẽ không trân trọng, lời khuyên không cho tiền, cho rồi, người khác sẽ không coi trọng, cuối cùng đối phương vẫn làm theo suy nghĩ và cảm giác của mình, lãng phí thời gian của bạn thì không nói, bạn ở chỗ người khác còn mất đi uy quyền, giá trị cũng sẽ bị giảm xuống.

Thực tế càng là những việc bạn mà khiến bạn cảm thấy bị ràng buộc về tình cảm đạo đức, càng giúp nhiều, càng khiến người khác cảm thấy không sao cả, không coi trọng, không đáng tin cậy, càng ảnh hưởng đến danh tiếng của mình, con người phải đặt ra ngưỡng và quy tắc cho công việc mình đang làm, quy tắc vừa có thể bảo vệ lợi ích của bản thân, vừa có thể khiến những người không muốn tuân thủ quy tắc phải tuân thủ quy tắc, từ đó giảm bớt rất nhiều phiền phức không cần thiết.

Nếu bạn không để đối phương bỏ ra chi phí, bạn sẽ gây ra một sự hiểu lầm cho người khác, đó là anh ta không cần phải bỏ ra, điều này sẽ hình thành một mối quan hệ tương tác một chiều, nó không phù hợp với âm dương hai chiều, sẽ không thể tạo ra tương tác lành mạnh, sẽ không có cách nào sinh sôi nảy nở, một mối quan hệ lành mạnh tốt đẹp nhất định phải là tương tác hai chiều, cống hiến hai chiều, như vậy mới có thể thúc đẩy mối quan hệ và tình cảm.

Tâm lý "tình người" là sự ràng buộc và hòn đá cản trở trên con đường trưởng thành, nếu không loại bỏ hoàn toàn tâm lý này, thì không thể thực sự độc lập và mạnh mẽ, càng không thể kết giao với những mối quan hệ chất lượng cao thực sự.

10. Không cam tâm là một loại tiêu hao cảm xúc

Bất kỳ một mối quan hệ nào cũng không thể chỉ có những điều tốt, mà không có những điều xấu, khi con người bị kích động về cảm xúc dễ trở nên cực đoan, dễ bỏ qua những điều tốt của người khác, tăng thêm cảm xúc đơn phương của mình. Bất kỳ một mối quan hệ nào cũng có thể khiến người ta trưởng thành, tiếp thu những gì tinh túy và loại bỏ những gì cặn bã, quên đi những điều không tốt đẹp, chỉ giữ lại những điều tốt, bạn sẽ dễ dàng buông bỏ hơn, đã từng có, đã từng trải qua, đều là một loại trải nghiệm, thời gian sẽ làm phai nhạt tất cả.

11. Giá trị của một người không phải do chính mình quyết định

Giá trị của một người không phải do chính mình quyết định, mà là do tất cả mọi thứ xung quanh quyết định.

Người đi ra từ khu dân cư cao cấp, mọi người sẽ bản năng cho rằng là người giàu, người sống ở chung cư bên ngoài vành đai 5, mọi người sẽ bản năng cho rằng đều là những người có năng lực kinh tế không tốt, môi trường sống tốt, thân phận của mình sẽ được nâng cao, môi trường không tốt, thân phận của mình sẽ bị mất giá.

Môi trường cơ bản quyết định giá trị của một người, giá trị của một người, có lúc không phải do bản thân mình quyết định, mà là do "tất cả những gì liên quan đến mình" thể hiện ra, ví dụ như căn nhà mình ở, quần áo đang mặc, xe

đang đi, người đang đứng bên cạnh là ai, là do những yếu tố bên ngoài này quyết định, nhà bạn ở lớn, quần áo bạn mặc đắt tiền, xe bạn đi xịn, người đứng bên cạnh đều là người nổi tiếng, mọi người sẽ bản năng cho rằng bạn là người có thực lực, có tiền, phần lớn mọi người đều rất nông cạn, thậm chí có lúc, những yếu tố bên ngoài này có liên quan đến bạn, trực tiếp quyết định người khác có bằng lòng tìm hiểu sâu về bạn, nảy sinh quan hệ với bạn hay không.

Vì vậy ngay cả ngôi sao cũng bằng lòng chụp ảnh với những người nổi tiếng trên mạng có lượt xem lớn, quay video chung, nhưng lại không ai bằng lòng chụp chung với người ăn xin, người ta sẽ bản năng lựa chọn những thứ tốt đẹp, có thể được "*hưởng ánh hào quang*" và "*vinh quang*", bản chất là một loại thể hiện của "*án*" mạnh, tức là cái gọi là mượn thế.

Chất lượng của một khu dân cư cao cấp đều tốt về mọi mặt, nhưng người ở tầng 1 là con cái mua cho người già ở quê, người già theo kiểu nông thôn, làm cho cái sân nhỏ ở tầng 1 thành một kiểu nông thôn, chủ đầu tư và cư dân mới chắc chắn không muốn nhìn thấy cảnh tượng như vậy, bởi vì nó ảnh hưởng đến đẳng cấp và gu thẩm mỹ tổng thể.

Con người cũng giống như nhà cửa, đều là do môi trường quyết định phần lớn giá trị, một cô gái xinh đẹp giàu có đứng cạnh một tên côn đồ đầu xanh đầu đỏ, người khác sẽ nghĩ "*tại sao cô ta lại ở bên người như vậy, cô ta chắc chắn cũng không phải là người tốt*", đây không phải là ác ý, mà là bản năng của con người, trong trường hợp không hiểu rõ, con người đều sẽ dựa vào cảm nhận chủ quan bề ngoài để đánh giá, bạn lựa chọn ở bên người như thế nào, cũng sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến sự định vị của người khác đối với mình, thậm chí có thể nói rằng sự lựa chọn ở bên người như thế nào của mình, có lúc trực tiếp ảnh hưởng đến vận mệnh.

Bạn làm bạn với ai, yêu ai, làm việc ở đâu, sống trong môi trường nào, đều là phong thủy, phong thủy tốt, bản thân mình sẽ tốt, phong thủy không tốt, bản thân mình sẽ rất khó tốt.

Những người và môi trường xung quanh bạn quyết định giá trị của bạn, có người sẽ nói "*tôi không để ý người khác nghĩ gì về tôi*", người nói như vậy, chứng tỏ bản thân có thể thực sự không có giá trị cao, bởi vì người có cảm giác giá trị bản thân cao, sẽ không cho phép một số yếu tố bên ngoài làm ảnh hưởng đến mình, giống như các ông lớn ở giới thượng lưu, liệu họ có cho phép bên cạnh mình xuất hiện những người ồn ào, rất thấp kém, bất cứ lúc nào cũng có thể gây ra rắc rối cho mình không?

Thế giới của người trưởng thành, phạm là những người coi trọng cuộc đời của mình, đều phải nghĩ cách để bản thân mình trông "*đáng tiền*", cái đáng tiền

này không phải là nói đeo một chiếc túi hàng hiệu là đáng tiền rồi, mà là cố gắng để người khác biết được giá trị cao của mình.

Vì vậy, muốn mình trông cao cấp, có giá trị, phải học cách chọn lọc, loại bỏ, tạo ranh giới và tự gói ghém bản thân một cách thích hợp, dù sao con người cũng rất nông cạn, họ chỉ bằng lòng tin tưởng và đi theo những người mạnh mẽ, và những người giàu có, thích ứng với nhu cầu, sẽ khiến bản thân sống tốt hơn, như vậy mới có thể thu hút được những khách hàng chất lượng cao, bạn bè chất lượng cao, và người yêu chất lượng cao.

12. Không chỉ hôn nhân mới cần môn đăng hộ đối

Con người chỉ có thể ở bên nhau với những người có trình độ tương đương về mọi mặt, người quá mạnh và quá yếu không thể ở bên nhau, bởi vì người mạnh nhất định sẽ bị người yếu kéo xuống, bị kéo xuống từ nhiều việc, cho dù là cảm xúc hay các phương diện khác, mà người yếu ở bên nhau với người yếu thì sao, có thể đồng cảm với nhau, nhưng rất khó để cùng nhau thành tựu, và bởi vì yếu, cho nên môi trường xung quanh cũng nhất định không tốt, không hài hòa, vậy thì trong tình cảnh khó khăn này, mọi người đều phải tự bảo vệ mình, cho nên tình nghĩa giữa những người yếu là không đáng tin, rất dễ bị dụ dỗ bởi một chút ân huệ nhỏ, từ đó phản bội hoặc trở mặt.

1.3. "~~Không~~ nỗ" và "lưu luyện quá khứ" là một trong những trở ngại lớn nhất để thay đổi vận mệnh

Bố mẹ, ông bà và những người lớn tuổi hơn, có một đặc điểm đặc biệt không tốt, đó là lưu luyện quá khứ, cái này cũng không nỗ vứt đi, cái kia cũng không nỗ vứt đi, rõ ràng đều là những thứ đã không còn dùng được nữa, nhưng họ cũng không nỗ bỏ đi, một bộ phận người là trước đây đã quen sống cuộc sống khổ cực, để lại "*di chứng*", có người thì chỉ đơn thuần là lưu luyện quá khứ, thực tế đứng ở góc độ huyền học mệnh lý, thói quen này, hay nói cách khác tư duy "*lưu luyện quá khứ*" này đặc biệt bất lợi cho sự phát triển cá nhân.

Thực ra mỗi một thứ đều có "*khí*" của riêng nó, tức là cái gọi là năng lượng, khi cái "*khí*" đó dùng gần hết rồi, nó sẽ không còn tạo ra cho bạn một số hiệu ứng nào đó nữa, thì nên thay đổi, bao gồm cả mối quan hệ giữa người với người, cho dù là quan hệ tình cảm, quan hệ hôn nhân hay là quan hệ bạn bè, phạm là một trong hai bên trì trệ, không chịu làm mới bản thân, thì mối quan hệ đó sẽ có vấn đề.

Giống như có người đến tư vấn, tư vấn có nên đổi công việc hay không, có nên đổi thành phố hay không, có người tư vấn xong thì bạn biết ngay là anh ta sẽ không đổi, bởi vì trên người anh ta thiếu một sự dũng cảm, quyết đoán và khí phách, mà những điều này chính là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến vận mệnh.

Ví dụ như có người, ở quê hương hoặc thành phố nhỏ thì khó kiếm được nhiều tiền, khó có được một sự phát triển tốt, sau đó đến những nơi lớn hơn chắc chắn cũng khó, nhưng có người, khi còn trẻ dám thử, đến thành phố lớn để lăn lộn, vậy thì có thể có thêm một chút cơ hội, mặc dù thành phố lớn yêu cầu

năng lực cá nhân tương đối cao hơn, nhưng sự hồi đáp và thu hoạch mà anh ta có được nhất định cao hơn so với những nơi nhỏ.

Lấy ví dụ như một người ở một thành phố quá lâu, ở trong một căn nhà quá lâu, một thứ dùng quá lâu, anh ta sẽ nảy sinh tình cảm, nếu như lúc này có một nơi tốt hơn hoặc sự lựa chọn khác tốt hơn, có người sẽ do dự, anh ta không dễ dàng buông bỏ môi trường mà mình đã quen trước đây, cái vòng tròn mà mình đã quen, anh ta không nỡ buông bỏ, bao gồm cả các mối quan hệ xã hội, cho dù là quan hệ yêu đương, quan hệ hôn nhân, quan hệ bạn bè, rõ ràng bạn và anh ta đã không thể có bất kỳ tương tác chất lượng cao nào nữa, nhưng có người, anh ta cũng không có cách nào cắt đứt mối quan hệ này, chính là nói có một số thứ anh ta không nỡ buông bỏ, hoặc là anh ta luôn dùng những thứ đó để giam hãm bản thân mình.

Bởi vì họ không dám đổi thành phố, không dám đổi công việc, không dám thoát khỏi cái vòng tròn mà mình đã quen, cho nên họ luôn chỉ có thể ở lại những nơi lạc hậu, tiếp xúc với những người có tư duy nhận thức cũng lạc hậu tương tự, anh ta vĩnh viễn ở trong một tù trường như vậy, không thể tiếp xúc được với những người có tư tưởng tốt, không thể tiếp xúc được với môi trường phong thủy tốt, làm sao anh ta có thể gặp được quý nhân, lại làm sao có thể có cơ hội mới được.

Mà còn có một bộ phận người khác, anh ta không quá quan tâm đến những điều này, cho dù là vừa mới chuyển nhà, lúc này nếu như ở một thành phố khác có một cơ hội rất tốt, vậy thì anh ta có thể lập tức chuyển nhà, cho dù là căn nhà vừa mới sửa xong, nhưng nếu như căn nhà này có một số vấn đề, anh ta cân nhắc đến sự phát triển lâu dài hơn, và mối quan hệ lợi và hại, anh ta cũng có thể nói đổi là đổi, anh ta càng coi trọng việc bản thân mình có cơ hội và sự phát triển tốt hơn hay không, có cơ hội tốt hơn, vậy thì cho dù là từ một nhu cầu sử dụng thực tế, hay là từ một nhu cầu tăng thêm giá trị, anh ta đều không chỉ nhìn vào trước mắt hiện tại, mà là giá trị cá nhân của mình có tăng thêm hay không, hoặc là đối với sự nghiệp của mình có ngày càng tốt hơn hay không, hoặc là số tiền mình kiếm được có ngày càng nhiều hơn hay không, hoặc là năng lực, nhận thức của bản thân có ngày càng mạnh hơn hay không, cái này mới là điều hiển quan trọng.

Mà người dám bỏ, dám "*đổi*", anh ta là không ngừng làm mới bản thân, cho dù là hữu hình hay vô hình, lưu luyện quá khứ trong huyền học mệnh lý không phải là chuyện tốt, chứng tỏ bản thân mình thiếu một sự dũng cảm để bỏ cái cũ đổi cái mới, bao gồm cả tình cảm, nếu một người không những không thể nuôi dưỡng bạn, mà còn luôn làm tiêu hao bạn, vậy thì bạn phải không do dự mà thay đổi anh ta, tất cả "*bỏ*" và "*đổi*" đều là để tăng thêm giá trị cho bản thân mình, người không bằng lòng bỏ, sẽ không có không gian tăng thêm giá trị.

14. Tại hòn đá cản

trở con đường làm giàu

Lười biếng và thanh cao là hai hòn đá cản trở người ta làm giàu, ở một mức độ nào đó, thanh cao thực ra là một loại yếu đuối, da mặt mỏng, sợ bị người khác nói ra nói vào, không thể hạ mặt xuống, tóm lại là sợ cái này sợ cái kia, tiền nhỏ thì coi thường, tiền lớn thì không kiếm được, người càng mặt dày, thực tế càng mạnh mẽ, không sợ gì cả, đặc biệt là thân nhiên. Cảm xúc không giải quyết được vấn đề, chỉ làm vấn đề thêm trầm trọng

Những người có tầng lớp cao thường khi gặp vấn đề, nghĩ đến việc làm thế nào để giải quyết sự việc trong thời gian ngắn nhất, cách hợp lý và hiệu quả nhất, nếu như phát sinh mâu thuẫn với người khác, thì nghĩ đến việc làm thế nào để giảm bớt tổn thất của nhau, cố gắng tiết kiệm thời gian của nhau để giải quyết sự việc, mà những người có tầng lớp thấp thì khi gặp chuyện, thường chọn cách rút gậy trước, ở một mức độ nào đó sẽ ảnh hưởng rất lớn đến sự giao tiếp của đôi bên, cản trở quá trình giải quyết sự việc.

15. (Quan hệ với người

có tư duy yếu đuối dễ

trở nên bất hạnh

Người có tư duy yếu đuối thường thuộc loại thể chất tiêu hao người khác, không có thực lực cứng rắn, cho nên khi họ có cơ hội nảy sinh quan hệ với người giỏi hơn mình, sẽ dễ có tư duy đòi hỏi nghiêm trọng, về nhận thức cũng không có khả năng xử lý tốt các mối quan hệ xã hội, một khi đòi hỏi không thành, nhu cầu không được đáp ứng, sẽ oán trách, sinh hận, cần sự giúp đỡ của người khác, lại không có năng lực xử lý và tâm thái tốt.

Do những tính xấu bẩm sinh, một khi tiếp xúc với môi trường tốt, người tốt, rất dễ kích thích lòng tham và cái ác trong nhân tính của họ, sẽ nảy sinh lòng đố kỵ, sự xâm lược và ham muốn chiếm hữu, lúc này, một khi bạn vì lòng trắc ẩn và thương hại, không thiết lập ranh giới đủ mạnh, để họ đi vào môi trường của mình, sẽ là sự bắt đầu của vô số phiền phức.

Họ sẽ vì tư duy yếu và nhận thức thấp được hình thành trong môi trường sống bất lợi, mà phá hoại một số mối quan hệ, ví dụ như không có ý thức cống hiến, không có ý thức vị tha, càng không có ý thức biết ơn, do tài nguyên, năng lực và nhận thức của bản thân suy yếu, không thể đáp ứng những ham muốn và nhu cầu mạnh mẽ bị kích thích, liền muốn cố gắng từ những người có quan hệ với mình, những người sống tốt hơn mình, thậm chí là những người trước đây đã giúp đỡ mình, để đòi hỏi và hút lấy, một khi nhu cầu không được đáp ứng, sẽ oán trách bạn, phỉ báng bạn, phá hoại bạn.

Người có trí tuệ, tư duy mạnh mẽ đều biết làm thế nào để bảo vệ lợi ích của những người đối tốt với mình, và bảo vệ tốt mối quan hệ giữa họ, không phải là chuyện đặc biệt quan trọng, sẽ không tùy tiện sử dụng những mối quan hệ chất lượng của mình, phần lớn đều làm những việc vị tha, những người ngu ngốc, có tư duy yếu đuối, một khi có cơ hội giao du với người giỏi! Sẽ đem người ta ra ngoài khoe khoang, tạo ra bên ngoài một mối quan hệ mình và người ta rất thân thiết, điều này thực tế vô tình sẽ gây ra phiền phức cho người khác, hoặc là làm một số chuyện ngu ngốc, gián tiếp làm hại người khác, sự “ngu ngốc” của tư duy yếu đuối, sức sát thương làm hại người khác là rất lớn.

Họ quen dùng đạo đức và tình người để bắt cóc người khác, nhưng thực tế một khi đối diện với lợi ích, hoặc là cần có lập trường, họ lại là những người dễ phản bội và bỏ trốn nhất, nếu bạn không thể làm được tàn nhẫn và lạnh lùng, sẽ rất dễ bị họ dây dưa và tiêu hao, cho dù là từ tầng diện thực tế hay cảm xúc tâm lý, đều sẽ gây ra cho bạn tổn thất cực kỳ lớn.

16. Bảo vệ năng lượng của chính mình

Vận may cần một khoảng thời gian tích lũy nhất định, sau đó đợi đến một thời điểm nào đó đột nhiên bùng nổ, mà vận xui thì không cần tích lũy, nó giống như quả táo thối vậy, bắt đầu chỉ thối một phạm vi nhỏ bằng móng tay, lúc này bạn sẽ phát hiện ra, quả táo ở gần nó nhất cũng sẽ thối.

Giữa người với người cũng vậy, giao lưu tiếp xúc nhiều với người có số mệnh tốt, không giao du với người vận may quá kém, số mệnh không được tốt, càng không thể tương tác quá nhiều, và phát sinh quan hệ gần gũi, bởi vì họ giống như quả táo thối vậy, sẽ âm thầm lặng lẽ ảnh hưởng bạn, ai đến gần nó, người đó sẽ bị lây nhiễm.

Cơ thể con người chịu ảnh hưởng của năng lượng và cảm xúc, khi nghe những chuyện bi thảm, lại đau đầu của họ, bản chất là cần dùng năng lượng của mình để chống lại, điều này không nghi ngờ gì là một loại tiêu hao, khi bạn không có năng lượng tương đương với người khác, lại không có bất kỳ cống hiến nào, đi truyền đạt năng lượng tiêu cực cho người khác, hoặc muốn từ người khác lấy được năng lượng tích cực, chính là một loại đòi hỏi và truyền năng lượng tiêu cực.

17. Ứng xử và kiểm điên cần có cảm xúc và sự quyết đoán thích hợp

Cao thủ đều giỏi tạo ra và dẫn dắt cảm xúc của người khác, tại sao người thật thà không được ưa chuộng trên thị trường hôn nhân? Bởi vì người thật thà không biết tạo ra và dẫn dắt cảm xúc của người khác, tức là quá thật thà, rất nhiều khi, "thực sự tốt cho cô ấy" không bằng "khiến cô ấy nở mày nở mặt" và điều động cảm xúc của cô ấy, để làm cô ấy rung động hơn.

Ví dụ cùng vào ngày lễ tình nhân, người thật thà chuyển toàn bộ 8000 đồng tiền lương một tháng của mình cho cô gái, tuy rằng là tiền lương của anh ta một tháng, nhưng điều này sẽ không khiến cô gái có bất kỳ biến động cảm xúc nào về tâm lý, cô ấy có thể chỉ cảm thấy người này khá thật thà, nếu như điều kiện của cô gái tốt, thì căn bản không coi trọng tiền lương vất vả kiếm được một tháng này, thậm chí còn cảm thấy áp lực rất lớn, người thật thà này rất có thể sẽ bị cô gái loại bỏ.

Trai hư cũng dùng 8000 đồng để tặng quà cho cô gái vào ngày lễ tình nhân, nhưng hiệu quả lại hoàn toàn khác, anh ta dùng 3000 đồng để thuê một chiếc xe tương đối tốt, sau đó dùng 2000 đồng, đưa cô gái đến nhà hàng tốt, ăn một bữa tối lãng mạn, cuối cùng lại dùng 3000 đồng để chuẩn bị một món quà cho cô gái, vậy thì anh ta rất có thể sẽ được cô gái lựa chọn, chúng ta không cần biết trai hư có thực sự có tiền hay không, đây không phải là vấn đề có thực dụng, có thực tế hay không, mà là vấn đề nhân tính.

Khi hai người để cô gái lựa chọn, phần lớn cô gái sẽ chọn người thứ hai, bởi vì người thứ hai đáp ứng được sự phù phiếm của nhân tính, anh ta chạm đến cảm xúc của cô gái, cho dù người trước thành thật đến đâu, nhưng xác suất được lựa chọn vẫn rất thấp, bởi vì trên bề mặt, trai hư trong chuyện lễ tình nhân này, dụng tâm hơn người thật thà, càng khiến cô gái vui vẻ hơn.

Rất nhiều chuyện, những người khác nhau làm sẽ tạo ra những hiệu quả khác nhau, bởi vì có người càng hiểu được *"tập trung"* và *"đánh trúng điểm đau"*, ví dụ như hai chàng trai cùng nói chuyện với một cô gái, A thường xuyên xuất hiện, nhưng mỗi lần xuất hiện đều chỉ nói những chủ đề như ăn chưa, ngủ chưa, đang làm gì vậy, B không thường xuyên xuất hiện, có thể nửa tháng, một tháng xuất hiện một lần, nhưng mỗi lần xuất hiện đều có thể trò chuyện sâu sắc với cô gái ba bốn tiếng đồng hồ, vậy thì B có sức ảnh hưởng lớn hơn A đối với cô gái, sự phát triển của một sự việc tốt hay không, không phải do tần suất quyết định, mà là do cường độ và chiều sâu, cũng như mức độ tinh tế quyết định.

Tại sao đa số mọi người cả đời rất vất vả, nhưng lại không kiếm được bao nhiêu tiền, bởi vì đa số mọi người đều dồn sức lực vào tần suất, cái gọi là kiếm được tiền, cũng chỉ là năm nay lại tăng thêm 2000 đồng so với năm ngoái mà thôi, điều này thì kiếm được cái gì chứ, người thực sự kiếm được tiền, bạn sẽ phát hiện ra họ đều là mang tính bùng nổ.

Giống như những người làm truyền thông tự do, ban đầu đều có khoảng một hai năm không kiếm được tiền, chỉ đủ sống qua ngày, nhưng họ vẫn sẽ chọn làm, bởi vì họ đang chờ một điểm bùng nổ, họ thà chịu đựng một khoảng thời gian nghèo khó, họ cũng sẽ không nói, một lát lại đổi dự án này, một lát lại đổi dự án kia, rất nhiều việc khi chúng ta đang ở giai đoạn bắt đầu, bạn muốn có kết quả tốt, thì nhất định phải tập trung, nhất định phải tích lũy đến một mức độ nhất định, nó mới dễ có hiệu quả, huyền học còn nói thiên thời địa lợi nhân hòa nữa.

Khi bạn không có lượt xem, không có người hâm mộ, không có khách hàng ở giai đoạn đầu, bạn cần phải quyết liệt, rất nhiều người làm truyền thông tự do không có đời sống giải trí, mỗi ngày vừa tỉnh dậy là viết nội dung, quay video, cắt video, livestream, không gặp ai, không giao tiếp, bao gồm cả bản thân tôi, không chỉ vậy, khi bạn không có gì ở giai đoạn đầu, phong cách và hình

thức cũng cần phải quyết liệt, rất nhiều người nổi tiếng trên mạng làm trò lố, lời lẽ sắc bén, thậm chí chỉ trích người khác, thực tế đều là một loại quyết liệt, trong mắt người ngoài sẽ bị rất nhiều người hiểu lầm, chỉ trích, không ủng hộ.

Nhưng khi ở giai đoạn bắt đầu, người ta cần phải sử dụng một cách quyết liệt một cách thích hợp, quyết liệt thực tế là một loại xung đột, giống như làm truyền thông tự do, thái độ của bạn phải rõ ràng, không thể là mập mờ, không thể nói vừa muốn làm hài lòng người dùng nữ, vừa không dám đắc tội người dùng nam, bạn không muốn đắc tội ai, vậy thì bạn sẽ không có được lượt xem, bạn nhất định phải đưa ra một sự lựa chọn, nếu không bạn sẽ không có được cái nào cả, video ngắn có thể nổi, bên trong nhất định là có xung đột, như có blogger, anh ta để làm hài lòng người dùng nữ, anh ta sẽ chửi trai đều, có xung đột này, con trai sẽ chửi anh ta, con gái sẽ thích anh ta, vậy thì anh ta có thể dùng cách này để thu hút một nhóm người dùng nữ.

Có xung đột mới có thể kích thích cảm xúc của con người, quá trình xung đột, chính là bạn cần phải tìm ra một đặc điểm hoặc một lợi thế của mình, phóng đại nó, phát huy đến mức tối đa, ví dụ có người biết chửi người, chửi hài hước, có thể chửi đúng điểm, đây trong thời đại truyền thông tự do, nó là một lợi thế, là nhãn mác của bạn, là tương đối rõ ràng, là khác biệt, vậy thì nó có tính không thể thay thế.

Khi làm những việc khác, sử dụng sự quyết liệt và cực đoan một cách thích hợp, thường cũng có thể đạt được hiệu quả tốt, giống như bạn mời một người bạn ăn lẩu 180 đồng một bữa, mời bảy tám lần, người ta cũng sẽ không cảm thấy có gì, chỉ cảm thấy là đã ăn một bữa cơm bình thường mà thôi, nhưng bạn mời anh ta ăn một bữa cơm 2000 đồng một bữa, vậy thì anh ta rất dễ ấn tượng sâu sắc.

Rất nhiều khi, mức độ làm việc phải đủ, bạn mới có thể làm rung động người khác, hoặc là đạt đến một hiệu quả nhất định, rất nhiều việc hoặc là không làm, nếu làm, thì hãy cố gắng làm nó tốt hơn, như vậy bạn mới có thể đánh trúng chỗ hiểm, đâm trúng điểm đau của đối phương, khiến anh ta nảy sinh cảm xúc.

Ứng xử, kết bạn, tặng quà cho người khác, làm marketing, hay là làm dịch vụ, cách cực đoan và quyết liệt này có một chút tính mạo hiểm, điều này cần bản thân bạn phải nắm bắt được mức độ, ví dụ như chửi người, nhưng không thể khiến người ta phản cảm, lại khiến người ta rất thích, điều này cần một chút tài năng và kỹ năng.

Rất nhiều người từ một vị trí thấp tiến lên vị trí cao, hoặc là phá vòng, đều đã dùng cách này, giống như trước đây có người đến tư vấn làm truyền thông tự do, không tìm thấy được định vị và đặc điểm của mình, chúng tôi nói

thích ăn là đặc điểm, nói chậm là đặc điểm, giỏi làm màu cũng là đặc điểm, mỗi một đặc điểm của bạn đều thể hiện một chút, giống như con dao đó, mũi dao của nó không đủ nhọn, đâm không sâu, người khác không nhớ được bạn, nhất định phải tách riêng một điểm ra, đâm đi đâm lại, mới có thể đâm sâu, người khác mới nhớ được bạn.

Ví dụ tách đặc điểm “*giỏi làm màu*” ra, đâm đi đâm lại nó, các kiểu thể hiện giỏi làm màu, mua quần áo làm màu như thế nào, ăn cơm làm màu như thế nào, xem mắt làm màu như thế nào, đâm càng sâu, người khác càng dễ nhớ được bạn, mọi người vừa nhìn bạn liền biết “*à, người này rất thích hư vinh, rất giỏi làm màu*”, bạn liền phá vòng rồi, khi bản thân mình không được, để người khác nhớ được mình, điều này rất quan trọng.

Khi đối diện với các mối quan hệ xã hội, bạn muốn có một mối quan hệ xã hội hoặc khách hàng tốt, chất lượng cao, để đối phương công nhận bạn, thì phải nghĩ cách làm cho công việc, làm cho dịch vụ đầy đủ, đến nơi đến chốn, lúc này khi so sánh bạn với người khác, bạn sẽ có một khả năng cạnh tranh nhất định và tính không thể thay thế.

18. *Cảm hứng từ việc đánh muỗi*

Nửa đêm lại bị muỗi tấn công cắn cắn mấy nốt, dậy bật đèn lên, nó liền không thấy bóng dáng đâu, tắt đèn đi, nó lại vo ve vo ve bên tai bạn, sau này tôi phát hiện, khi bạn bị cắn rồi, đừng dùng tay đuổi loạn, đánh loạn, như vậy bạn chỉ làm kinh động muỗi, khiến chúng trốn đi rất xa, bạn chỉ cần bình tĩnh bật đèn lên, tìm trong phạm vi xung quanh mình, về cơ bản đều có thể tìm thấy, nó uống máu của bạn rồi, sẽ tìm một chỗ yên tĩnh nằm đó, lúc này bạn tìm đúng khoảng cách, nắm vững lực, một phát chết luôn.

Rất nhiều việc giống như bạn đánh muỗi, nếu bạn bị nó cắn, ngứa ngứa khó chịu, dậy một trận nháo nhào, bạn rất khó giải quyết được nó, bởi vì bạn càng đuổi, nó càng chạy, bạn càng không bắt được nó, ngược lại bạn không đuổi, để nó cảm thấy mình an toàn, khi nó tìm một chỗ dừng lại thả lỏng cảnh giác, bạn có thể ra tay, về cơ bản sẽ không thất bại, rất nhiều việc bạn càng gấp, càng gắng sức quá mức, thường bạn càng không đạt được, hãy dừng lại, quan sát nhiều hơn, tìm hiểu rõ tình hình thực tế, tìm quy luật, bạn sẽ rất dễ dàng thành công.

19. (Quý nhân chỉ là gấm thêm hoa, không phải là than sưởi ấm trong tuyết

Người có thể mượn thế, nhưng vĩnh viễn đừng cố gắng dựa dẫm vào ai, khi bản thân bạn không được, bạn không thể dựa dẫm vào ai cả, mọi người thích thương cảm người yếu, nhưng không bằng lòng giúp đỡ người yếu, thậm chí còn khinh bỉ người yếu, bởi vì nhân tính sẽ bản năng thích người mạnh.

Người chỉ có tự cường, mới có thể thu hút được đồng đội và đối tác chất lượng, khi bạn không mạnh, phần lớn mọi người chỉ là người qua đường xa lạ mà thôi.

Khi bạn hiểu nhân tính càng nhiều, sẽ không tùy tiện ôm kỳ vọng và ảo tưởng không thực tế đối với bất kỳ ai, con người rốt cuộc cũng chỉ có thể dựa vào chính mình, cái gọi là quý nhân, phần lớn đều là gấm thêm hoa, chứ không phải là than sưởi ấm trong tuyết, bản thân bạn mạnh lên rồi, người khác mới bằng lòng giúp bạn, bản chất giữa người với người đều là trao đổi giá trị.

20. Muốn người khác giúp bạn, hãy biến đổi phương thành "cộng đồng lợi ích"

Tại sao người khác không bằng lòng giúp bạn? Là người khác quá lạnh lùng sao?

Là bởi vì lợi ích của bạn và người khác không liên quan, nếu bạn dùng cách nhờ vả giúp đỡ, người khác sẽ có tâm lý bài xích và phòng bị, hoặc không cam tâm tình nguyện.

Ví dụ như trong một cửa hàng, một đám phụ huynh dẫn theo một đám trẻ con, trẻ con kêu la inh ỏi chạy khắp nơi, nếu lúc này nhân viên nói với phụ huynh của chúng, không được chạy loạn la hét trong cửa hàng, sẽ ảnh hưởng đến những khách hàng khác, thì gần như không có phụ huynh nào quan tâm, có người thậm chí còn vô lý gây sự, tại sao cô quản chúng tôi, cô là ai.

Nhưng nếu lúc này bạn nói, trên sàn nhà có mảnh vỡ thủy tinh, có khách hàng làm đổ trà sữa, phải cẩn thận bước đi, cẩn thận bị đâm trúng, những phụ huynh đó tự nhiên sẽ lập tức giữ con của họ lại, không cho chúng chạy loạn khắp nơi, bởi vì cô ta sợ con mình bị ngã bị đâm trúng.

Dùng cách thứ nhất để nói với họ, sẽ không gây ra bất kỳ tổn thất lợi ích nào cho họ, mà còn cho đối phương cảm giác bạn đang đưa ra yêu cầu với tôi, cho nên họ căn bản sẽ không nghe, dùng cách thứ hai, rất rõ ràng chạm đến lợi ích của họ, nếu không nghe thì sẽ khiến bản thân họ bị tổn thất, chỉ cần để họ biết được sự tồn tại của rủi ro này, sẽ có thể gây được sự chú ý của họ.

Vì vậy, muốn người khác giúp bạn, hoặc coi trọng suy nghĩ của bạn, càng cần phải nghĩ xem, làm thế nào để biến đổi phương thành "cộng đồng lợi ích", chỉ cần khiến đối phương cảm thấy việc này có liên quan đến cô ấy, người khác mới coi trọng suy nghĩ và yêu cầu của bạn, chứ không phải là cứ một mực thể hiện suy nghĩ của mình.

21. Giải giá của việc không biết cắt lỗ kịp thời

Một mối quan hệ sai lầm, nếu không cắt lỗ kịp thời trong một khoảng thời gian có hạn, có thể hủy hoại một người, người ta luôn vì quá thích, quá không nỡ, quá không cam tâm, mà không thể quyết đoán và dứt khoát trong tình cảm, thực ra điều này rất chí mạng.

22. Do dự là hòn đá cản trở tài vận

Làm tư vấn lâu ngày, phát hiện những người có số mệnh tốt, tài vận tốt đều có một đặc điểm chung, đó là tin tưởng và quyết đoán.

Những người này không do dự, không nghi ngờ, không tự tiêu hao, dứt khoát nhanh nhẹn, những khách hàng có số mệnh tốt hầu như đều là như vậy, phần lớn là người có tỷ kiếp, phần lớn là người kim vượng, chứng tỏ xung đột nội tại của họ rất thấp, và những người này khi bạn đưa ra lời khuyên, họ sẽ quyết định và thực hiện rất nhanh.

Ngược lại, những người có số mệnh không được tốt, khi bạn đưa ra lời khuyên xong, họ sẽ do dự, sẽ nghi ngờ, nội tâm luôn rất vướng mắc, rất do dự, mãi không thể đưa ra quyết định, hoặc là vẫn làm theo ý mình, những người như vậy tư vấn không có ý nghĩa gì, bởi vì đối người khác, anh ta vẫn sẽ do dự, sẽ vướng mắc, đây là một loại trạng thái tâm lý bẩm sinh, và đã quen trong một thời gian dài.

Mà sự xung đột và tự tiêu hao nội tại này, cũng sẽ khiến họ đưa ra rất nhiều phán đoán và lựa chọn sai lầm, từ đó mất đi rất nhiều cơ hội, tự nhiên sẽ

cản trở tài vận, muốn thay đổi vận thế, thì phải để bản thân mình trở nên dứt khoát lên trước.

23. Khi tình cảm có những trạng thái này, hãy cắt lỡ kịp thời

1. Khi tính khí của bạn ngày càng trở nên nóng nảy, ngày càng lo lắng, trạng thái cuộc sống ngày càng tồi tệ, thời gian dành cho bản thân mình ngày càng ít đi, giá trị ngày càng thấp đi, lúc này bạn cần phải suy nghĩ kỹ, ý nghĩa hiện tại khi bạn ở bên đối phương là gì, là để tức giận? là để bản thân mình trở thành người đàn bà ghen tuông? Hay là để bản thân mình ngày càng không thể tập trung làm việc, trở thành người có cảm giác giá trị rất thấp?

Một mối quan hệ tốt nhất định phải là cùng nhau thành tựu, mọi người có thể đóng một vai trò khích lệ và cổ vũ lẫn nhau, mọi người đều bằng lòng tự giác nỗ lực và tiến lên, chứ không phải cùng nhau sa đọa, cùng nhau chìm đắm.

2. Mất đi sự tin tưởng trong tình cảm

Không có sự tin tưởng, thì sẽ không có cảm giác an toàn, không có sự tin tưởng mạnh mẽ được thiết lập giữa đôi bên, rất khó có thể thẳng thắn đối đãi, rất nhiều khi sẽ nảy sinh nghi ngờ, sau đó cãi nhau, từ đó tiêu hao lẫn nhau.

Con người là động vật cảm tính, rất dễ trong khi tình cảm rất nồng nhiệt, kiểm soát không tốt khoảng cách, hoặc là yêu quá nhiều, hoặc là quá mức ỷ lại, đây đều không phải là một mối quan hệ tình cảm lành mạnh, khi một đoạn tình cảm dần dần đi đến không lành mạnh, nếu cả hai bên đều không thể điều chỉnh, thì có lúc, buông tha cho người khác, cũng là buông tha cho chính mình, buông tay cũng là một cách yêu, cũng là để yêu chính mình.

24. Tâm lý do dự và tính toán sẽ không mang lại kết quả tốt

Khi mua trái cây, một người đàn ông hỏi ông chủ “đào của ông bao nhiêu tiền vậy?”, ông chủ nói 3 đồng, 4 đồng, 5 đồng, người đàn ông tiếp tục hỏi “3 đồng, 4 đồng này, cũng không có gì khác nhau cả”, ông chủ nói to nhỏ không giống nhau, người đàn ông lại hỏi “cân của ông có chuẩn không vậy?”, cuối cùng mua bốn quả đào.

Đặc điểm điển hình của người có tư duy yếu thế chính là, thích dây dưa, mắc chứng hoang tưởng bị hại, thích nghi ngờ người khác, việc nhiều nhất, tiêu thụ ít nhất, trong rất nhiều việc đều như vậy, người càng có những tâm lý này, thường kết quả người đó nhận được càng không tốt, ngành tư vấn cũng vậy, người càng mắc chứng hoang tưởng bị hại, nghi ngờ, thường càng không nhận được kết quả mong muốn, tin tưởng và nghi ngờ cũng là hai loại năng lượng khác nhau.

Người có tư duy yếu thế đều có một bệnh chung, đó là thích lè mề, do dự, cho dù là trong làm việc, hay là trong lựa chọn, quan hệ xã hội, mà người càng mạnh, lại càng đơn giản, càng dứt khoát, càng quả quyết, từ góc độ mệnh lý tính cách đúng là quyết định vận mệnh, bởi vì những người có tính cách khác nhau, khi đối diện với cùng một sự việc, cùng một sự lựa chọn, sẽ vì tính cách mà dẫn đến những kết quả hoàn toàn khác nhau.

Ví dụ như mười năm trước khi làm việc ở Bắc Kinh, có một đồng nghiệp, cô ấy để tiết kiệm tiền, đã thuê nhà ở chỗ giao giới giữa Bắc Kinh và Hà Bắc, thực tế đều thuộc về Hà Bắc rồi, cô ấy mỗi sáng khi trời còn chưa sáng đã phải dậy, mỗi ngày tan làm tranh nhau từng giây từng phút để chạy, chỉ để có thể lên được chuyến xe buýt duy nhất từ công ty đi đến chỗ cô ấy ở.

Mà chúng tôi thuê nhà ở chỗ rất gần công ty, cô ấy mỗi ngày 5 giờ sáng thức dậy, có thể phải mất hai tiếng đồng hồ trên đường, mỗi ngày đi về là 4 tiếng, mà chúng tôi mỗi ngày bảy giờ rưỡi sáng thức dậy, đi bộ 15 phút là đến công ty rồi, ở giữa quá trình này cô ấy thực tế đã lãng phí rất nhiều chi phí thời gian, và một sự tiêu hao đối với trạng thái tinh thần cơ thể.

Bao gồm cả việc ở ghép thực ra cũng là một chuyện, khi bạn vì tiết kiệm chút tiền mà ở ghép với người khác, bạn sẽ phải chịu đựng việc không có quá nhiều không gian riêng tư, chịu đựng việc có thể nửa đêm bị đánh thức bởi những người bạn cùng phòng ồn ào, chịu đựng nỗi đau khi muốn đi vệ sinh mà không có cách nào đi được khi người khác đang tắm, chịu đựng việc rõ ràng bản thân đã dậy sớm muốn đi tắm, lại bị những người muốn đi vệ sinh gõ cửa liên tục, mà không thể thoải mái tắm được, hoặc là người bạn cùng phòng mang bạn trai hoặc bạn gái về.

Những sự lựa chọn có vẻ như đang giúp bạn tiết kiệm tiền này, thực ra bạn không đáng đâu, thời gian, không gian, bao gồm cả trạng thái tinh thần của bạn đều đang bị tiêu hao, mà bạn hoàn toàn có thể tận dụng khoảng thời gian này, để lựa chọn làm những việc nâng cao năng lực và giá trị của bản thân, không chỉ là kiếm được số tiền tiết kiệm được.

Không thể nói những người này làm như vậy là sai, rất nhiều việc không thể dùng đúng sai để đánh giá, chỉ có thể nói là sự khác biệt về mô hình tư duy và nhận thức, khi một người dùng quá nhiều thời gian và sức lực vào việc tiết kiệm tiền nhỏ, cũng đồng nghĩa với việc hiệu suất cuộc đời của anh ta sẽ không cao, khi anh ta lựa chọn tiết kiệm tiền nhỏ, anh ta sẽ không có cách nào để làm những việc có lợi nhuận cao hơn, đầu tư cao hơn.

Có người sẽ nói vậy thì điều kiện của bản thân không cho phép mình lựa chọn như vậy, vậy thì ban đầu khi điều kiện của bản thân không đủ, thì có thể tạm thời lựa chọn làm những lựa chọn tiết kiệm tiền đó, nhưng khi điều kiện của bản thân hơi khá lên rồi, thì phải cố gắng từ trạng thái tâm lý đến hành vi, rồi đến tính cách, làm một sự thay đổi thích hợp, như vậy mới có thể từng chút một trở nên tốt hơn.

Thực tế rất nhiều việc trong phạm vi điều kiện của bản thân, có thể đưa ra một sự lựa chọn chất lượng hơn, bởi vì sự lựa chọn chất lượng có thể loại bỏ và lọc đi những người và sự việc phiền phức đó, trên bề mặt có vẻ như là tốn nhiều tiền hơn, giá trị tiềm ẩn là nâng cao hệ thống an toàn phòng ngự của mình, và tiết kiệm chi phí thời gian và chi phí tiêu hao tinh thần, chỉ có điều có người, mô hình tư duy và nhận thức của anh ta, sẽ dẫn đến việc anh ta rất thiếu cẩn và bảo thủ, không có dũng khí để lựa chọn, luôn cảm thấy không chọn cái rẻ, thì bản thân mình thiệt thòi, chứng tỏ trong lòng anh ta không có một năng lực phán đoán và cân đo đong đếm tốt, anh ta sẽ không thể đưa ra bất kỳ phán đoán và lựa chọn đúng đắn nào, làm sao có thể có một cuộc đời tốt được chứ.

Bất kỳ sự việc nào cũng có khung thời gian của riêng nó, có những lúc, rất nhiều lời nói, rất nhiều sự việc, nhất định phải nói và làm vào lúc đó, mới có thể đạt được một hiệu quả lý tưởng nhất định, bởi vì vào lúc đó cho dù là trạng thái của bạn, hay là trạng thái của đối phương đều đang ở trong một trạng thái

“đúng”, bạn đi nói, đi làm, sẽ có thể đạt được hiệu quả thuận nước đẩy thuyền và gấm thêm hoa.

Mà nếu như khi đó bạn vì rất nhiều nguyên nhân, rất nhiều lý do, mà do dự, do dự, không đi nói, không đi làm, cho dù là đối phương đã cho bạn cơ hội, nhưng do rất nhiều nguyên nhân, bạn đã không bước ra được bước đó, sau này khi bạn muốn bước ra bước đó, thì sự việc đó đã không thể đạt được một hiệu quả tốt nhất rồi, vậy thì bước “đó” mà bạn bước ra sau này ngược lại sẽ khiến bản thân mình rơi vào bị động, có vẻ như có cũng được mà không có cũng chẳng sao, thậm chí là thừa thãi.

Cho dù là tình yêu, tình bạn, trong tất cả các mối quan hệ, có những lúc bạn cần phải tin tưởng vào trực giác của mình, và dũng cảm đưa ra lựa chọn cho trực giác của mình, giống như bạn thích một người, bạn nhất định phải dám tấn công, cho dù bị từ chối cũng không có gì, hơn nữa, làm sao bạn biết chắc chắn sẽ bị từ chối chứ, có người dám tranh giành cho mình, có người không dám, làm ăn kinh doanh, bất cứ việc gì cũng vậy, bạn dám mở lời, dám hành động, bạn sẽ có thêm một cơ hội so với người khác.

Một người có quả quyết hay không, là sự thể hiện của tính cách cũng là tư duy, tâm thái và trí tuệ, hoặc có thể nói sự quả quyết ảnh hưởng đến vận mệnh và tài vận của một người, một người không đủ quả quyết, muốn có tài vận tốt, là tương đối khó, một người không quả quyết đồng nghĩa với việc do dự, mâu thuẫn, xung đột nội tại rất nghiêm trọng, một người có xung đột mâu thuẫn nội tại rất nghiêm trọng, trong cuộc đời thường sẽ đưa ra rất nhiều phán đoán và lựa chọn sai lầm.

Sự quả quyết không phải hoàn toàn là tính cách tự nhiên, cũng có thể là một loại được rèn luyện và trưởng thành thông qua sự trưởng thành và trải nghiệm sau này, chỉ cần là một người quả quyết, vậy thì ở một mức độ nào đó, xác suất thành công trong công việc sẽ cao hơn so với đa số mọi người, bởi vì anh ta không phải là một người tồn tại mâu thuẫn xung đột nội tại, hoặc là xung đột nội tại rất thấp.

Khi một người bên trong luôn trong trạng thái do dự, lo trước ngó sau, vậy thì về cơ bản anh ta không có khả năng nắm bắt cơ hội và những việc tốt, không quả quyết là sự tiêu hao, hoặc có thể nói là sự tham lam nhút nhát trong tính cách, đồng thời, cũng là một sự thể hiện của việc không có khái niệm về những chi phí chìm như thời gian, và những hạn chế về tư duy nhận thức.

Tóm lại, nếu bạn muốn có vận may, thì nhất định phải có được cái tâm tính quả quyết này, nếu như không có, nhất định phải từ bây giờ bắt đầu cố ý tạo dựng.

25. Mọi quan hệ lành mạnh không phải là đòi hỏi một chiều

Một người, nếu luôn muốn từ bên ngoài, từ người khác mà có được cảm giác an toàn, vậy thì cô ấy vĩnh viễn là một người không có cảm giác an toàn, một người, nếu luôn muốn từ người khác tìm kiếm tình yêu, vậy thì cô ấy vĩnh viễn không hiểu được làm thế nào để yêu bản thân, người khác cũng không thể thực sự yêu cô ấy.

Bởi vì mọi người đều không bằng lòng đi yêu một người cần được yêu và không ngừng cung cấp, có vẻ như rất thiếu tình yêu, bởi vì yêu là một hành vi cần phải hướng ra bên ngoài, nếu như bạn không thể làm được việc mang lại sự hồi đáp tương ứng cho đối phương, có một ngày đối phương sẽ mệt mỏi, bởi vì nhân tính sẽ bản năng ghét sự tổn thất, nếu bạn không mang lại cho đối phương sự hồi đáp tương ứng, vậy thì tương đương với việc đối phương đang cống hiến đơn phương, mà những cái gọi là “yêu” và “cống hiến” giữa người với người, bản chất đều cần phải trao đổi.

Nếu bạn không hiểu được sự trao đổi, bạn sẽ rất khó xử lý tốt mối quan hệ của bản thân và người khác, càng không thể thiết lập được mối quan hệ tốt đẹp, lành mạnh và chất lượng cao với người khác, muốn người khác yêu bạn, thì phải học cách yêu bản thân mình trước, để người khác biết bạn không phải là một người thiếu tình yêu, anh ta sẽ càng yêu bạn hơn.

26. Người khác càng ít biết bí mật của bạn, bạn càng an toàn

Người ta rất dễ ở một thời điểm nào đó, bị cuốn hút bởi những người mới lạ, có tính cách khác biệt, cảm thấy mình đã gặp được người rất giống mình, hoặc rất hợp với mình, hoặc vì sự nhiệt tình và tâm huyết của đối phương mà choáng váng đầu óc, liền cảm thấy mình đã gặp đúng người, gặp được người tốt, gặp được người mình thích, sau đó bắt đầu giải bày lòng mình với người ta, điều này rất nguy hiểm.

Trút bầu tâm sự là bản năng của con người, nhưng trong thế giới của người trưởng thành, ham muốn trút bầu tâm sự của bạn càng thấp, bạn sẽ càng an toàn, không phải là nói phải nghĩ người khác rất xấu, có người cũng không phải cố ý muốn hại bạn, anh ta chính là không quản được cái miệng của mình, anh ta chính là không ý thức được những cái gọi là bí mật mà bạn “tiết lộ” với anh ta, rốt cuộc có quan trọng với bạn đến nhường nào.

Mọi người luôn nhầm tưởng rằng dùng cái gọi là “bí mật” và “riêng tư” của bản thân, là có thể kéo gần mối quan hệ với người khác, thực tế người khác cũng dùng “bí mật” của bạn để đổi lấy sự tin tưởng của người khác, cho nên hãy quản tốt cái miệng của mình, người khác càng không dễ dàng hiểu bạn, người khác càng ít biết bí mật của bạn, bạn sẽ càng an toàn, đặc biệt là mối quan hệ nam nữ.

27. Cảnh giác với lời khen

Có một loại người, họ sẽ thường xuyên khen ngợi bạn, khen bạn ưu tú, khen bạn lương thiện, khen bạn người tốt, lúc này, bạn phải cẩn thận rồi, đừng

để lời ngon tiếng ngọt làm choáng váng đầu óc, bởi vì "khen ngợi" đối với có người mà nói, chỉ là một phương thức để đòi hỏi miễn phí từ người khác mà thôi.

28. Bảo vệ năng lượng của chính mình

Đừng trả giá cho những cảm xúc rác rưởi của người khác, đừng miễn phí làm cái hố cây, một khi bạn nhận thấy trên người đối phương, có những năng lượng và từ trường khiến bạn cảm thấy không thoải mái, phải lập tức ngăn chặn và tránh xa, bởi vì từ trường và năng lượng của người ta thực sự sẽ lây nhiễm, một khi bạn do dự động lòng trắc ẩn, sẽ bị đưa vào một từ trường rất kém, quan trọng là họ phá hỏng cảm xúc của bạn, làm rối loạn từ trường của bạn, cũng sẽ không cảm thấy có lỗi với bạn, đây mới là điều xui xẻo nhất, khiến người ta tức tối nhất, ai bảo bạn không từ chối, không nhanh chóng bỏ chạy chứ.

29. Thái độ sống không nên quá bình thản

Người có thái độ sống quá bình thản, có vẻ như ai cũng tốt, có vẻ như quan hệ với ai cũng không tệ, đây thực tế là một loại tâm lý yếu thế, đối với người nên thân thiết, thì không dám thể hiện đặc biệt thân mật, với người nên giữ khoảng cách, cũng không dám vạch rõ ranh giới, trên bề mặt có vẻ như, mình là một người khéo léo, thực tế có những lúc, rất bất lợi cho sự phát triển của bản thân, hoặc là nói là bất lợi cho trạng thái làm việc của bản thân, bởi vì nó đối với bản thân là một sự tiêu hao vô nghĩa, tức là khi bạn nên tốt với người khác, có thể đặc biệt tốt, nhưng khi không nên tốt với người khác, bạn cũng có thể đặc biệt nghiêm túc và lạnh lùng.

Cũng giống như bạn mời người khác ăn cơm, bạn mời 5 người ăn cơm, 5 người này đều sẽ không đặc biệt để ý đến chuyện bạn mời ăn cơm, bởi vì mỗi

người trong lòng đều cảm thấy, bạn đang mời "*mọi người*", chứ không phải cá nhân tôi, vậy thì anh ta sẽ không có quá nhiều cảm xúc đối với chuyện bạn mời ăn cơm này, mà khi bạn mời một người ăn cơm, người này sẽ cảm thấy, bạn đã bỏ ra thời gian quý báu của mình, bỏ ra tiền bạc để mời anh ta ăn bữa cơm này, vậy thì trong tiềm thức anh ta sẽ tương đối để ý đến chuyện này, khi bạn dùng 90% sức lực cho 5 người, không bằng dùng 90% sức lực cho một người hiệu quả hơn.

Vì vậy tại sao luôn nói người tốt bụng dễ bị coi là công cụ vậy, bởi vì tính cách của người tốt bụng quá bình thản rồi, lại không có sự căng thẳng cảm xúc, không ngại từ chối người khác, cảm giác mà anh ta mang lại cho người khác chính là, không có cá tính của mình, không có cảm giác ranh giới, vậy thì ai cũng có thể xúc phạm anh ta, ai cũng có thể làm phiền anh ta, ai cũng có thể dùng anh ta miễn phí, bởi vì bản thân anh ta mang lại cho người khác một cảm giác, đó là người này thế nào cũng được, dù sao anh ta cũng sẽ không từ chối, dần dần mọi người sẽ dán cho anh ta một cái mác "*người tốt bụng*", người khác dán cho anh ta cái mác như thế nào, họ sẽ dùng cách thức và thái độ như thế đó để đối đãi với anh ta, bởi vì sự định vị của anh ta cho chính mình chính là như vậy, dần dần anh ta sẽ bị các loại người và việc tiêu hao và dây dưa, mà bản thân lại không thu được gì.

Mà tính cách này trong xã hội, cũng sẽ không khiến anh ta có một sự phát triển đặc biệt tốt, bởi vì anh ta không có cách nào, đi giao du với một số người thực sự giỏi, bởi vì khi bạn giao du với người ưu tú, người giỏi, bạn phải thể hiện một thái độ tốt, người khác mới tôn trọng bạn, rất nhiều người có trình độ ở một lĩnh vực nào đó, họ đều sẽ có một tính cách tương đối mạnh mẽ, hoặc là ấn tượng, đặc biệt có tính nhận diện, khi anh ta giao du trao đổi với người khác, mới có sức thuyết phục và tín phục hơn, chỉ cần một người muốn đi lên, thì nhất định phải có một thái độ rõ ràng, nếu như với người trên hay người dưới, đều không có một thái độ rõ ràng, cuối cùng sẽ khiến bản thân mình chẳng là cái gì cả.

30. *Làm nhiều việc mình không thích*

Năng lực và sự trưởng thành rất nhiều khi đều được mài dũa trong khó khăn và cô đơn, đối với một số người mà nói, cái gọi là giai đoạn đi xuống, có

thể đứng lên từ giai đoạn đi xuống, và có thể tích lũy kinh nghiệm từ khó khăn, nâng cao năng lực mới là lợi hại nhất, có những khi sự tiến bộ và trưởng thành của một người, thường là đã làm những việc mà trước đây bản thân không muốn làm, những việc quá dễ chấp nhận, về cơ bản rất khó khiến bản thân trưởng thành, bởi vì con người đều sẽ bản năng trốn tránh những việc khó làm, đi làm những việc dễ dàng và đơn giản.

31. Kinh nghiệm là người thầy tốt nhất

Một người thấy càng nhiều, trải nghiệm càng nhiều, sẽ càng không thánh mẫu, sẽ không tùy tiện thương cảm ai, thương xót ai, giúp đỡ ai, đây không phải là lạnh lùng, mà là kinh nghiệm sẽ nhắc nhở anh ta, rắc rối cuộc vẫn là rắc rối, nó có số mệnh của nó, và bản tính của nó, mỗi người có số mệnh riêng, bạn không thể cứu rồi được bất kỳ ai, con người chỉ có thể được thiên khai.

32. Giao tiếp hướng lên không phải là xu nịnh

Cho dù là kết bạn hay là yêu đương kết hôn, đều không thể tìm những người có số mệnh khác biệt quá nhiều so với mình, bởi vì bối cảnh trưởng thành, bối cảnh sống, bối cảnh giáo dục của một người quyết định giá trị quan của người đó, sự nắm bắt nhân tính, và mức độ nhận thức đối với một số sự việc, bởi vì kinh nghiệm sẽ nói cho bạn biết, khi một người mạnh và một người yếu ở bên nhau, kết quả nhất định đều là người có điều kiện tốt hơn bị thiệt thòi ở tất cả các phương diện, đây là một quy luật bất di bất dịch.

Từ trường năng lượng cái thứ này sẽ lây nhiễm, nhưng với nhận thức của người có điều kiện không tốt kia, cho dù bạn cuối cùng đã cống hiến bao nhiêu, đã cho đi bao nhiêu, ngược lại đối phương sẽ cho rằng chính mình đã bị thiệt thòi, giai cấp của người tuy không thể hoàn toàn quyết định được cái tốt cái xấu của nhân tính, nhưng giai cấp càng thấp, thì xác suất nhân tính càng kém càng cao, đây là do môi trường sống của anh ta quyết định, cho nên giao du với người có giai cấp thấp hơn mình quá nhiều, cho dù bạn có làm như thế nào, thì kết cục đều là phí công vô ích.

33. (Quan hệ với người yếu đuối, thiệt thòi và xui xẻo là điều tất yếu

Giúp đỡ người yếu hơn mình, người sống quá kém, cuối cùng thường rất dễ trở mặt, diễn ra cảnh nông phu và rắn lấy oán báo ân, đây là nhân tính.

Một ngôi sao nào đó từng tài trợ cho một sinh viên nghèo, sau này sinh viên biết, người tài trợ cho mình là ngôi sao lớn, liền bắt đầu ăn chơi trác táng, luôn lấy đủ mọi lý do để đòi thêm tiền, ngôi sao biết được liền dừng việc tài trợ lại, sinh viên ôm hận trong lòng, viết mấy nghìn chữ trên mạng lên án chỉ trích ngôi sao đã từng tài trợ cho mình, có một thời gian đã đẩy ngôi sao đó lên đầu sóng ngọn gió, từ đó về sau ngôi sao đó không còn tùy tiện giúp đỡ một người nào đó nữa, mà chọn làm từ thiện động vật.

Bảo mẫu phóng hỏa ở Hàng Châu từng hỏi chủ nhà vay tiền, đã nhận được sự giúp đỡ của người khác, do bản tính ham cờ bạc không thay đổi, lại tiếp tục hỏi chủ nhà vay tiền, bị từ chối, liền ôm hận trong lòng... mới có kết cục bi thảm sau này.

Cho dù là ngôi sao hay là nữ chủ nhà bị hại, đều là bởi vì đã giúp đỡ những người yếu thế, giai cấp càng thấp, nhân tính càng kém, không phải là tuyệt đối, nhưng xác suất này rất cao.

Tại sao quan hệ với người yếu thế, giúp đỡ người yếu thế lại gặp xui xẻo?

Bởi vì sau khi mạnh yếu có sự giao thoa, bên mạnh, phàm là có một chút giải phóng giá trị và lợi ích cho bên yếu, thì kỳ vọng và ham muốn tâm lý của bên yếu sẽ tăng lên nhanh chóng, nhưng bản thân lại không có một giá trị nhất định để trao đổi, thực lực của bạn, tài nguyên của bạn, những thứ bạn sở hữu, đều sẽ kích thích nhân tính của bên yếu, từ đó mất đi sự cân bằng tâm lý và định vị bản thân, sau đó nhân tính mất kiểm soát.

Cho dù là quan hệ yêu đương, hôn nhân, quan hệ xã giao bạn bè, hay là quan hệ thuê mướn, đều là như vậy, do các yếu tố nhận thức của bên yếu, vấn đề an toàn, vấn đề tin tưởng, vấn đề nhân tính đều mang tính nguy hiểm và phá hoại tiềm ẩn.

Khi mạnh yếu nảy sinh quan hệ, nhất định là bên yếu được lợi, bên mạnh bị thiệt, khi bên mạnh, giải phóng một số lợi ích và giá trị nhất định cho bên yếu, nếu như sau này bên yếu không tiếp tục được đáp ứng, sẽ lập tức trở mặt, lấy oán trả ân đi xé bên mạnh.

Vì vậy bất kỳ mối quan hệ nào cũng phải tương đương, môn đăng hộ đối, đôi bên thế lực ngang nhau mới có thể nảy sinh sự có đi có lại, phát triển lành mạnh bền vững, khi đôi bên chênh lệch quá nhiều, giá trị, địa vị xã hội, thân phận đều không tương xứng, bên yếu chỉ có 20 phần thực lực, lúc này anh ta muốn thông qua bên mạnh, để bản thân mình trở thành 200 phần, nhưng giá trị và thực lực của bản thân lại không phù hợp với ham muốn, liền không thể tạo ra tương tác lành mạnh, cuối cùng sẽ nảy sinh tranh chấp.

Càng là những vòng tròn kém chất lượng ở tầng lớp dưới, sự lương thiện, vị tha và rộng lượng của bạn, rất dễ kích thích cái "ác" trong nhân tính của đối phương, bạn càng đối tốt với anh ta, anh ta càng tham lam, càng cảm thấy là điều đương nhiên, khi bạn không thể đáp ứng được sự tham lam của anh ta hoặc dừng cho đi, họ sẽ dùng đủ mọi cách để phá hoại, trút sự bất mãn trong lòng.

34. Không có nhiều tình yêu đích thực như vậy

Trên thế giới này không có nhiều cái gọi là tình yêu đích thực như vậy, cái gọi là tình yêu đích thực, phần lớn chỉ tồn tại giữa bố mẹ và con cái, nhưng

cũng không phải là tất cả, có bố mẹ cũng không yêu con cái, có con cái cũng không yêu bố mẹ, nhân tính rất phức tạp.

Đa số tình yêu giữa người với người mà chúng ta nói đến, cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra cũng chỉ là lúc người ta ở một thời điểm nào đó đều có cái mình cần, khi đôi bên không có nhu cầu đối với nhau nữa, vậy thì cái gọi là "yêu" và "tình cảm" này sẽ không còn nữa, hoặc là phai nhạt, điều này rất tàn khốc.

Cái gọi là "quan tâm" cũng có đạo lý tương tự, cái gọi là "quan tâm" của người khác chỉ là tạm thời muốn có được những thứ mà anh ta muốn từ bạn, cái "quan tâm" này sẽ không giống như bố mẹ, tất cả đều xuất phát từ việc vì bạn mà tốt, mà là có cái giá phải trả, khi bạn dừng cho đi, vậy thì đối phương cũng sẽ không còn quan tâm đến bạn nữa, nếu người ta có thể thông suốt đạo lý này, thì cũng sẽ không để ý đến cái gọi là yêu hay là hận nữa, tất cả đều là nhân tính phù hợp với lẽ thường mà thôi.

35. Tình cảm có thể đi được bao xa không phải do độ sâu đậm của tình cảm quyết định

Giữa người với người cuối cùng có thể đi được bao xa, bề ngoài có vẻ như có liên quan đến độ sâu đậm của tình cảm, thực tế không phải vậy, mà là có liên quan đến giá trị quan, và mức độ phù hợp giá trị của đôi bên, còn có là có liên quan đến việc đôi bên có thể liên tục đáp ứng nhu cầu của đối phương hay không, chỉ có những người phần lớn có giá trị quan giống nhau, mới có thể giao tiếp và chung sống hòa hợp hơn, những người có giá trị quan khác nhau cuối cùng đều sẽ chia ly, nhưng chỉ có sự cộng hưởng giá trị vẫn chưa đủ, còn phải có thể cung cấp giá trị cho đối phương, thế giới của người trưởng thành, mỗi quan hệ chất lượng cao, về cơ bản đều được sàng lọc và kết nối thông qua giá trị và tiền bạc, hoặc là bạn có tiền, hoặc là bạn có giá trị, bởi vì chỉ khi hữu ích với nhau, mọi người mới bằng lòng bỏ thời gian và công sức ra để duy trì mối quan hệ này.

36. Tại sao có người khoe khoang sự giàu có lại gặp xui xẻo

Kết cấu bát tự của một số người chính là "thể chất nguy hiểm" bẩm sinh, tức xưng là kẻ gây họa, bạn đến gần anh ta, nảy sinh quan hệ với anh ta, sẽ bị anh ta liên lụy, đặc biệt là mối quan hệ gần gũi, ví dụ như chồng, vợ, bạn thân những người này, khi cung hôn nhân hoặc sao phu thê trong bát tự của một người không được tốt, sẽ rất dễ bị những người này liên lụy mà gặp xui xẻo.

Người khoe khoang sự giàu có trên vòng bạn bè ở Giang Tây kia, và người khoe lương 80000 trên tiểu hồng thư, dẫn đến chồng mình bị đình chỉ công tác kia, ngoài việc bản thân kết cấu bát tự của họ chính là thể chất gây họa, thứ hai là hành vi của họ đi ngược lại với nghề nghiệp của họ, trong cuộc sống từng lời nói hành động đều là huyền học, khi bạn không hiểu những quy tắc huyền học này, thì rất dễ gây họa vào thân.

Những người thể chất trong, thì lấy quan án làm vinh, làm chỗ dựa, mà hành vi khoe khoang sự giàu có này là hành vi thương quan, làm rồi thì là bối lộc, thương quan đi khắc quan, tài đi khắc ấn, nhẹ thì đình chỉ điều tra, nặng thì mất chức miễn nhiệm.

Vậy thì không phải là người trong thể chất thì có thể tùy tiện khoe khoang sao?

Cũng không phải, phải tùy tình huống, giống như tại sao rất nhiều người nổi tiếng trên mạng lại khoe? Vừa khoe nhà, vừa khoe xe sang, "khoe" là một kiểu hình thức marketing, "khoe" không những có thể gây ra tranh cãi, tạo ra độ hot, mà còn có thể thu hút một lượng lớn những người hy vọng muốn giống như anh ta "có tiền", không "khoe" thì không có sự tin tưởng, "khoe" là để tạo ra thực lực.

Làm kinh doanh cũng có logic tương tự, cho dù là làm truyền thông tự do hay là làm ăn kinh doanh, "khoe" là hành vi thương quan, là để tạo ra lượt xem, thương quan là nguồn gốc sinh tài, cho nên có thể thích hợp cao điệu, bao gồm hành vi, ngôn ngữ, phải mạnh dạn, người ta thích mạnh, khi bạn vẫn chưa được, thì phải thích hợp cao điệu, để người khác thấy được thực lực của bạn, giá trị

của bạn, người khác mới bằng lòng đến gần bạn, khi đã đến một giai đoạn và vị trí nhất định, thì phải thích hợp khiêm tốn, là để bảo vệ “quan án”, bảo vệ danh tiếng và địa vị mà bản thân mình đã xây dựng được.

Trong trường hợp không có mối quan hệ lợi ích hợp tác, ví dụ như giữa bạn bè, người thân, bạn thân, thì không thích hợp hành vi thương quan, tức là không thích hợp “khoe”, bởi vì dễ gây ra đố kỵ, đặc biệt là khi những người xung quanh mình đều yếu hơn mình thì càng không thích hợp.

37. Những đạo lý mà người tốt mãi không hiểu

Muốn thông qua việc làm một người tốt bụng luôn chiều theo người khác, không đắc tội ai, thậm chí cố gắng lấy lòng người khác, thì sẽ không nhận được sự tôn trọng và coi trọng của người khác, cũng sẽ không nhận được bất kỳ lợi ích thật sự nào, bởi vì sự tôn trọng và coi trọng của người khác đối với bạn, hoàn toàn phụ thuộc vào giá trị của chính mình.

Trong công ty, trên bề mặt người tốt bụng có vẻ như quan hệ rất tốt, đó là bởi vì anh ta không gây ra mối đe dọa nào cho người khác, và dễ nói chuyện, không biết cách từ chối người khác, bất cứ lúc nào cũng có thể bị coi là công cụ miễn phí, nhưng một khi liên quan đến lợi ích, họ sẽ không khách sáo với anh ta, có việc tốt cũng sẽ không nghĩ đến anh ta, chỉ sẽ bóc lột anh ta, bởi vì anh ta là người không có nguyên tắc, không có thái độ.

38. Không trả lời chính là từ chối

Trong thế giới của người trưởng thành, người khác không trả lời, không hỏi đáp, thực tế chính là từ chối trả lời, sự tử tế của người trưởng thành chính là biết khó mà lui, nếu như ngay cả điều này cũng không hiểu, thì rất dễ bị vấp ngã trong xã hội này, sẽ khiến rất nhiều mối quan hệ trở nên lúng túng, cho dù là người thân thiết đến đâu cũng phải giữ một khoảng cách nhất định, đừng làm khó người khác, lại làm bản thân mình xấu hổ, cuối cùng còn phải trách người ta tại sao lại lạnh lùng, tại sao lại xa cách bạn, thực tế là bản thân mình không hiểu được hàm ý của người khác.

39. Dám nói "không"

Một người chưa bao giờ muốn đắc tội ai, không dám đắc tội ai thì rất khó thành công, cũng giống như một người chưa bao giờ dám chịu khổ, không dám chịu thiệt, luôn trốn trong vùng an toàn, thì vĩnh viễn không thể trưởng thành, cuộc đời không từng bị tổn thương, không đau đớn thì làm sao có thể trưởng thành và trở nên thông minh được chứ, sự sắc sảo thích hợp và dám nói "không", rất nhiều khi sẽ giúp chúng ta sàng lọc và loại bỏ rất nhiều người không phù hợp.

40. Nguyên nhân khiến mối quan hệ rạn nứt

Bất kỳ một loại quan hệ nào, nếu như lâu dài ở trong một trạng thái giá trị không tương xứng, kết cục cuối cùng nhất định sẽ không tốt.

Cái gì gọi là giá trị không tương xứng?

Chính là một người lâu dài thuộc bên được lợi, người còn lại lâu dài là bên cống hiến đầu ra, cho dù là sự thu được hữu hình, hay là sự thu được vô hình, sự thu được hữu hình có thể chỉ sự thu được trên tiền bạc vật chất, sự thu được vô hình, có thể chỉ giá trị cảm xúc, và sự đầu ra về năng lực, tư duy nhận thức ở tất cả các phương diện.

Rất nhiều mối quan hệ tình nhân là như vậy, quan hệ vợ chồng là như vậy, quan hệ bạn bè là như vậy, quan hệ hợp tác đều là như vậy, nói cho cùng bất kỳ một loại quan hệ nào giữa người với người, bản chất đều là quan hệ hợp tác, mỗi quan hệ chất lượng đều là dựa trên cơ sở đôi bên có thể cung cấp nhu cầu cho nhau, rồi mới thích hợp kéo gần mỗi quan hệ và thiết lập tình cảm.

Trong thực tế thường rất nhiều mối quan hệ cuối cùng tan vỡ chia ly, đều là trước tiên thiết lập tình cảm này tình cảm nọ, rồi cuối cùng phát hiện giá trị mà đôi bên cung cấp không tương xứng, vậy thì một trong hai bên sẽ cảm thấy mất cân bằng trong lòng, cuối cùng diễn biến thành mối quan hệ kém chất lượng.

Vì vậy, muốn nảy sinh và thiết lập mối quan hệ lành mạnh với người khác, thì ngay từ đầu nhất định phải cố gắng thành thật, để đối phương biết nhu cầu của mình, cũng để đối phương biết giá trị của mình, đồng thời cũng có thể biết được nhu cầu cốt lõi của đối phương là gì, nhưng con người lại rất giả dối, rất để ý đến cái gọi là sĩ diện, che che giấu giấu ngại ngùng không dám thể hiện ra suy nghĩ thật của bản thân, nếu bạn đề ý một người, đề ý một mối quan hệ, vậy thì xin hãy cố gắng chân thành và thẳng thắn, thẳng thắn đối diện với ham muốn trong nội tâm của mình, cũng chân thành thể hiện và cống hiến với đối phương.

47. Khoảng cách thích hợp tạo nên vẻ đẹp

Giữa người với người muốn có một mối quan hệ tốt, chất lượng cao, thì phải giữ khoảng cách thích hợp, cho dù bạn thích người đó đến nhường nào, thì nhất định phải giữ một khoảng cách thích hợp, không quá ỷ lại, không quá giải bày, cũng không ép buộc chia sẻ, đồng thời không thể đánh mất sự chân thành, một khi con người kiểm soát không tốt khoảng cách, sẽ dễ phá hỏng rất nhiều điều tốt đẹp, giữa người với người đi quá gần, rốt cuộc vẫn là một tai họa, cho dù đó không phải là ý định ban đầu của bạn và anh ta.

42. Nói năng khéo léo là cách tiếp thị bản thân với chi phí thấp nhất

Lời nói và hành động của một người, có những lúc, giống như nội dung của video ngắn nổi tiếng, một nội dung nổi tiếng, nó có rất nhiều yếu tố "nổi", có được những điểm sau đây, thì video ngắn của bạn sẽ có khả năng nổi tiếng.

Tốt nhất nên có: nội dung có giá trị, hình ảnh sinh động, cảm xúc có sức lôi cuốn, nhãn mác gây ấn tượng sâu sắc, và tính lan truyền có thuộc tính xã hội.

Nếu như việc một người làm, hoặc lời một người nói, mà người khác đều không nhớ được, ngoài việc trên người người đó không có nhãn mác ra, thì nhãn mác bao gồm nhãn mác hình tượng và nhãn mác ngôn ngữ, tức là khi bạn vừa nghe một âm thanh, hoặc một câu nói, bạn liền biết là ai nói, đây chính là nhãn mác ngôn ngữ, khi bạn nhớ đến một người, đầu tiên bạn nghĩ đến là mái tóc bạc của người đó, đây chính là nhãn mác hình tượng.

Nếu như lời một người nói, việc một người làm, đều là những nội dung không có tính giá trị gì, vậy thì cái lời người đó nói, cái việc người đó làm, đối với người khác mà nói chính là có giá trị tương đối thấp, người khác sẽ không để ý, bạn sẽ không gây ra bất kỳ ảnh hưởng nào cho người đó.

Có người nói chuyện cũng không có nội dung và chất lượng gì, nhưng có cảm xúc, anh ta có thể điều động cảm xúc của người khác, và làm cho bầu không khí sôi động, vậy thì người khác cũng sẽ thích anh ta, rất nhiều người nổi tiếng trên mạng không có văn hóa gì, nhưng có thể điều động cảm xúc của người khác, mang lại giá trị cảm xúc cho người khác, anh ta cũng vẫn có thể nổi tiếng, khiến người khác vui vẻ chính là giá trị của anh ta, chỉ sợ là vừa không có nội dung, cũng không có cảm xúc, vậy thì anh ta không thể ảnh hưởng đến người khác, không thể ảnh hưởng đến người khác, anh ta sẽ không có cách nào tiếp thị bản thân mình, người khác sẽ không trả tiền vì anh ta.

43. Tình yêu của động vật thuần khiết hơn

Tình cảm của động vật nhỏ là thuần khiết, bạn đối tốt với nó, nó sẽ rất yêu bạn, rất ỷ lại bạn, bạn làm gì không tốt, chúng cũng sẽ không hận bạn, không oán bạn, mà con người thì không như vậy, với con người, bạn cho anh ta 10 quả táo, chỉ cần có một lần không cho, anh ta sẽ ghi hận bạn, tại sao bạn không cho tôi táo nữa, anh ta sẽ không nghĩ vốn dĩ táo cũng không thuộc về mình, mà sẽ vì sự dừng cho đi của bạn, mà sinh lòng oán hận, đây chính là sự khác biệt giữa động vật nhỏ và con người.

44. Chấp nhận lòng tốt của kẻ yếu, cái giá phải trả rất lớn

Chấp nhận lòng tốt của kẻ yếu, cái giá phải trả rất lớn, do sự không tương xứng về thân phận, địa vị, điều kiện kinh tế, sự thiếu thốn của bên yếu ở tất cả các phương diện, cho dù anh ta cảm thấy đã cố gắng hết sức mình, cho đi những gì anh ta có thể cho bạn, nhưng đối với bên mạnh mà nói, thực ra thực sự quá nhỏ bé, nhưng đối với bên yếu mà nói, đó là tất cả của anh ta, ở trong sự không tương xứng này, một khi quan hệ đổ vỡ, bên yếu sẽ cảm thấy anh ta đã bỏ ra rất nhiều, từ đó nảy sinh sự mất cân bằng, nhẹ thì có thể sẽ đòi lại những gì anh ta đã cống hiến cho bạn trước đó, nặng thì có thể sẽ làm ra một số hành vi cực đoan.

Trước đây đã xem một nữ người nổi tiếng trên mạng kể về chuyện chia tay với bạn trai, thực ra hai người không xảy ra chuyện gì cả, chỉ là bạn trai tiết kiệm chi tiêu, dùng tiền lương mấy tháng của mình để mua cho bạn gái một chiếc túi hàng hiệu, bạn gái cảm thấy rất đau lòng, áp lực tâm lý rất lớn, cuối cùng đã chọn chia tay.

Vì vậy những cô gái có năng lực thực sự, về cơ bản sẽ không dễ dàng chấp nhận sự tốt đẹp của bên yếu, chấp nhận rồi nếu như một ngày không thể đáp ứng nhu cầu của đối phương, hoặc hồi đáp lại cho đối phương những thứ muốn, đồng nghĩa với việc phải trả giá cực lớn.

45. Những thứ miễn phí sẽ không được trân trọng

Đừng dễ dàng chủ động giúp đỡ người khác, đừng tùy tiện đối tốt với người khác.

Những người không thể hiểu sâu sắc sẽ cho rằng đây là vô tình vô nghĩa, có thể nghĩ như vậy, thực ra là sự hiểu biết về nhân tính chưa đủ sâu sắc và thấu triệt.

Đạo không được truyền nhẹ, pháp không được bán rẻ, quẻ không được tùy tiện cho, thầy thuốc không gõ cửa, đây là quy luật của vạn sự vạn vật, một khi bạn vì tình cảm mà phá vỡ quy luật này, chính là trái với thiên đạo, những người thực sự có thể nghĩ thông suốt, quy luật và quan hệ nhân quả bên trong đó, cần có sự từng trải và một ngộ tính nhất định.

Rất nhiều khi bạn cho rằng bạn đang giúp đỡ người khác, vì người khác mà tốt, thực tế cuối cùng bạn có thể sẽ cãi nhau, người khác cuối cùng không những không cảm kích bạn, không nhớ đến sự tốt của bạn, mà còn hận bạn, sẽ oán bạn, rất nhiều người cuối cùng cãi nhau, trước đây đều là những người có quan hệ rất tốt, mối quan hệ càng mật thiết, càng dễ vượt ranh giới, càng dễ không tuân thủ quy tắc.

Con người vĩnh viễn đừng nghĩ đến việc cứu rồi ai, bạn không cứu rồi được ai cả, mỗi người đều có số phận riêng, khi bạn muốn đi cứu rồi người khác, chính là đang cố gắng phá vỡ quy luật vận hành số phận của người khác, đây là một sự vượt ranh giới.

46. Đặt ra quy tắc là bảo vệ lợi ích của cả hai bên

Chỉ cần còn có sự tồn tại của nhân tính, thì nhất định phải có quy tắc, hầu như tất cả sự rạn nứt và đổ vỡ của các mối quan hệ, đều là bởi vì dùng chuyện tình cảm, để thay thế cho quy tắc, sở dĩ phải có quy tắc, là để bảo vệ lợi ích của bản thân, và thiết lập một mối quan hệ lành mạnh chất lượng cao, nhưng con người thường lại sĩ diện, lo lắng cái này, lo lắng cái kia, sau đó quy tắc liền bị sĩ diện trói buộc, ngại không dám nói, nói chuyện tình cảm với người ta, cuối cùng chỉ vì một chút lợi ích, người ta liền trở mặt với bạn ngay, lợi ích cũng không có, tình cảm cũng không còn.

Cho nên mỗi quan hệ càng chất lượng, càng nên có quy tắc, quy tắc này cho dù người khác không nói, thì cũng nên có ý thức và sự tự giác đó, người hiểu chuyện, người biết điều sẽ không chủ động phá vỡ quy tắc này, vừa có thể bảo vệ tốt lợi ích của đôi bên, vừa có thể khiến tình cảm và quan hệ ở trong một trạng thái tương đối chất lượng.

Cũng giống như những nghề nghiệp tư vấn, bạn nhất định phải đặt ra một số quy tắc, nếu không có người căn bản không tôn trọng thời gian của bạn, có người hôm nay nghĩ ra một vấn đề, ngày mai muốn lại nghĩ ra một vấn đề, lại đều không phải là những vấn đề quan trọng, nếu như lần đầu tiên bạn cảm thấy là khách hàng cũ, hỏi một lần, thì bạn sẽ trả lời anh ta, anh ta sẽ cảm thấy có thể hỏi lần hai, lần ba, nhưng nếu như bạn ngay lần đầu tiên đã thông báo rõ cho đối phương sau khi tư vấn xong, hỏi vấn đề vượt quá một phạm vi thời gian nhất định sẽ phải tính phí, vậy thì đa số mọi người đều sẽ tuân thủ quy tắc này, cho nên có những lúc không thể trách người khác, chỉ có thể trách bản thân mình không thiết lập tốt quy tắc, không thông báo cho người khác.

Nhân tính có những lúc là như vậy, không phải là người khác không hiểu tình cảm, chỉ là cách bạn biểu đạt và thời cơ giúp đỡ không đúng, có những lúc không phải là người khác không tôn trọng thời gian của bạn, chỉ là bạn không thông báo rõ ràng quy tắc, dù sao giữa người với người cũng khác nhau, sự lý giải đối với rất nhiều sự việc cũng không giống nhau, muốn để người khác chủ động lý giải bạn, là rất khó, trên thế giới này có rất nhiều sự hiểu lầm, đều là bởi

vì bạn không nói, tôi cũng không nói, cho nên muốn có bất kỳ một mối quan hệ lành mạnh tốt đẹp nào, thì trực tiếp biểu thị quy tắc và thái độ của mình, là sự chân thành và tôn trọng lớn nhất đối với nhau, càng là cái gì cũng không rõ ràng, lo lắng càng nhiều, quan hệ càng dễ đổ vỡ.

47. Làm nhiều việc khiến bản thân có giá trị hơn

Bớt tư duy tiêu dùng đi một chút, tư duy đầu tư nhiều hơn, biến thân phận người tiêu dùng của mình, thành thân phận người sáng tạo và người bán hàng, sự vui vẻ tiêu dùng rất ngắn ngủi, sau khi mang lại cho bạn sự vui vẻ và kích thích ngắn ngủi, sẽ không khiến bạn có bất kỳ thu hoạch nào, mà những sự việc thực sự có thể giúp bạn trưởng thành, có thu hoạch, đều cần phải dùng hành động và sức lực rất lớn để cống hiến, không thể chịu đựng được đau đớn và dày vò, thì không thể có được những thứ đáng quý, đừng lãng phí sức lực và tình cảm vào những việc không liên quan đến kiếm tiền, không thể nâng cao trí tuệ và năng lực, cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra ngoài việc khiến bản thân rơi vào những ảo tưởng không thực tế, bản thân mình không có bất kỳ thu hoạch và trưởng thành nào, thứ duy nhất không thể quay lại được trên thế giới này chính là thời gian.

48. Sự tự cảm động rất rẻ tiền

Một khi con người có một loại suy nghĩ tự chủ cống hiến cho người khác, tự chủ quan tâm, tự chủ đồng cảm, đau khổ sẽ tự nhiên mà đến.

Có những lúc con người rất dễ tự cho là đúng mà cho rằng, người khác có thể sẽ sống không vui, người khác có thể không có ai quan tâm, không có ai yêu, người khác có thể rất cần mình, thực tế đều là do bạn tự cho là vậy mà thôi. Người ta luôn thích đứng ở lập trường của mình để xem xét mọi thứ, nhưng đứng ở lập trường của người khác, có lẽ đối với họ đó là chuyện rất bình thường, có thể đã trở thành một loại trạng thái thường xuyên, chỉ là bạn dùng góc nhìn của mình để phóng đại những tình huống và cảm xúc đó lên rất nhiều lần mà thôi, thực tế đối với người khác mà nói đó đều là bình thường, cho nên trong mắt người khác sự cống hiến của bạn, không có được tầm quan trọng và tính không thể thay thế như bạn nghĩ, một trong những hành vi rẻ tiền nhất của con người là thích tự cảm động.

49. Trực tiếp là hiệu quả nhất

Những việc không muốn làm, thì trực tiếp từ chối, những buổi tụ tập không muốn đi, thì không đi, những việc bạn không muốn giúp, thì không giúp, những câu hỏi không muốn trả lời, thì không trả lời, những điều không cần thiết phải giải thích, thì đừng giải thích, có những lúc càng ôn tồn, càng lo lắng, càng uyển chuyển, sẽ khiến đối phương cảm thấy vẫn còn cơ hội và hy vọng, thực tế tương đương với việc để lại cơ hội cho đối phương, cho dù là từ tâm lý, hay là cảm xúc, đối với bản thân mình đều là một loại tiêu hao, có những lúc "trực tiếp" cũng là một loại chân thành.

50. Muốn giá trị không bị mất giá, đừng quá tốt với người khác

Hồi tưởng lại từ hồi trung học cho đến hai mươi mấy tuổi, tại sao bản thân mình rõ ràng đối tốt với người khác, người khác không những không hiểu tình cảm, ngược lại còn xảy ra mâu thuẫn, trước khi bản thân mình không nghiên cứu về nhân tính, còn luôn cảm thấy người khác không biết điều, thực ra là bản thân mình không hiểu nhân tính, không đủ trí tuệ mà thôi.

Khi bạn đối tốt với người khác, chính là lúc bạn đặt mình vào vị trí và trạng thái yếu thế, khi bạn đối tốt với một người quá mức, sẽ khiến giá trị của bản thân mình bị giảm giá và mất giá.

Trong tất cả các mối quan hệ xã hội, chỉ cần chúng ta cố gắng đem người khác làm chủ thể, làm nhân vật chính, bản thân mình sẽ mất đi cảm giác năng lượng, khi một người mua một chiếc túi Hermes, nhưng không nỡ đeo, chỉ có những dịp quan trọng, mới nỡ lấy ra đeo thử một chút, có thể chứng minh rằng giai đoạn đó, tình hình kinh tế của cô ta còn không xứng với đồ vật có giá này.

Bao gồm cả những người thực tế đối xử rất tốt, rất nhiệt tình với người khác, ngược lại người khác sẽ không coi anh ta ra gì, còn ở khắp nơi bắt nạt anh ta, "người tốt" rất nhiều khi dễ bị bỏ qua, không được coi trọng, bởi vì vào khoảnh khắc chúng ta đối tốt với người khác, thực tế chính là năng lượng, khí chất thậm chí là giá trị của bản thân mình đang mất giá, khi trình độ nhận thức của đối phương, không thể hưởng lợi từ năng lượng và sự cống hiến của bạn, đối phương sẽ không để ý đến sự cống hiến của bạn, càng không tồn tại lòng cảm kích.

Đây không phải là vấn đề nhỏ nhen hay tính toán những gì mình bỏ ra, cũng không phải là vấn đề đối phương không biết điều, mà là vấn đề bản chất con người. Khi bạn đối xử quá tốt với người khác, bạn đã biến họ thành nhân vật chính, còn bạn trở thành nhân vật phụ. Hay nói một cách dân dã là "của cho không bằng cách cho".

Tại sao chúng ta luôn nói một người "được voi đòi tiên"? Đó là trong bất kỳ mối quan hệ nào, chỉ cần một bên đối xử quá tốt với bên kia, thì bên kia chắc

chấn sẽ không coi bên đó ra gì. Cho dù là yêu đương chưa kết hôn, hay vợ chồng đã kết hôn, ông chủ đôi xử quá tốt với nhân viên, tỏ ra quá dễ gần, thì uy nghiêm của ông ta sẽ bị giảm đi, nhân viên sẽ không tôn trọng ông ta. "*Dân đen*" liếm "*bạch phú mỹ*", tiết kiệm chi tiêu mua tặng "*bạch phú mỹ*" một chiếc túi, thực tế không bằng một phần lẻ của chiếc túi đó, người ta căn bản sẽ không coi ra gì.

Có những lúc con người dễ tự cảm động, có những lúc đối tốt quá mức với người khác, không nhất định là bản thân mình tốt như thế nào, vĩ đại như thế nào, vô tư như thế nào, hoặc là cảm thấy đối phương quan trọng như thế nào, mà là bởi vì bản thân mình yếu, cho nên mới dùng sức quá mạnh, cao thủ đều là phong cách lạnh nhạt, nhàn nhạt, giống như rất nhiều người vĩnh viễn không hiểu được ông chủ đang nghĩ gì vậy, nếu như ông chủ dễ dàng bị người khác nhìn thấu, hoặc là khiến người khác cảm thấy rất dễ nói chuyện, vậy thì anh ta cũng không thể làm ông chủ được.

Khi thân phận, địa vị, giá trị, năng lượng của bản thân suy yếu, càng hướng ra bên ngoài, càng gắng sức với người khác, thường càng không nhận được sự tôn trọng, cũng không nhận được những thứ mình muốn, bởi vì trong quá trình "*đầu ra*" và "*câu*", bản thân mình sẽ tự nhiên mà trở thành bên yếu thế, bên bị động.

Mà khi năng lực và giá trị của bản thân đủ đầy, cũng không thể hướng ra bên ngoài, phóng thích giá trị và năng lượng cho người khác một cách quá tùy tiện, phải xem đối phương đang ở mức độ trình độ nào, tùy theo người mà ứng xử, đúng mực mà dừng, giá trị cho sai người, năng lượng và giá trị của bạn không những không được trân trọng, mà còn bị mất giá, cho nên đồ xa xỉ cho dù không bán được, cũng sẽ không tặng cho người nghèo.

57. Đánh giá cao bản
chất con người sẽ bị
tôn trọng

Quá mức tin tưởng và tin một người, rất dễ khiến bản thân mình bị thiệt thòi, con người chỉ khi mất đi lợi ích của bản thân, và khi một số việc không vừa ý mình, mới bộc lộ mặt chân thật nhất, tức là cái "*ác*" trong nhân tính.

"Một bát gạo nuôi ân nhân, một đấu gạo nuôi kẻ thù". Đôi khi đối tốt với người khác quá, người ta không những không cảm kích bạn, thậm chí còn ghét bạn. Bởi vì một bát gạo có thể trong một thời điểm nào đó, có tác dụng cứu người, cứu mạng, nhưng một đấu gạo nếu cung cấp lâu dài, một khi bạn không cung cấp gạo nữa, đối phương sẽ ghét bạn. Bởi vì họ không nghĩ rằng bạn đang giúp đỡ họ, mà sẽ coi đó là điều đương nhiên. Khi bạn ngừng cung cấp, đối phương sẽ nghĩ rằng bạn đã khiến họ mất đi thứ vốn thuộc về họ, mà không nghĩ rằng nó vốn không thuộc về họ.

Bản chất con người là như vậy, "người nông dân và con rắn", "người ăn xin và thương gia". Nếu miễn phí đối tốt với người khác quá, sự trả giá của bạn sẽ trở nên rẻ mạt, thậm chí còn khiến người khác ghét bạn. Chỉ khi giúp đỡ người khác trên cơ sở khiến họ phải trả giá, thì người khác mới trân trọng sự tốt bụng của bạn.

52. Bộc lộ nhu cầu để khiến người khác thừa cơ hội

Một cô gái, nếu như hoàn cảnh sinh tồn của bạn không có người đàn ông ưu tú nào, thì không cần phải thể hiện ra vẻ yếu đuối, càng không cần phải bộc lộ nhu cầu quá lớn về tình yêu, và được chăm sóc, bởi vì lúc này, bạn rất dễ thu hút một số nhóm người kém chất lượng không biết điều, từng người một giống như sói hổ lúc nào cũng đang tìm kiếm con mồi, lúc này một khi bạn thể hiện ra muốn yêu đương, khao khát được chăm sóc, thì sẽ có một đám người kém chất lượng thừa cơ hội xông vào, buồn cười là sau khi bọn họ có được rồi, sẽ không cảm thấy bạn có gì quý giá, ngược lại còn cảm thấy sự tồn tại của bọn họ, đã giải quyết sự cô đơn của bạn, lúc này bạn gần như là không có giá trị gì.

53. Càng trưởng thành, càng ít phàn nàn

Con người càng lớn, sự phàn nàn đối với người khác, đối với thế giới bên ngoài sẽ càng ngày càng ít đi, bởi vì bạn càng hiểu về nhân tính, thì càng có thể thấu hiểu nhiều hơn, sẽ không dễ thất vọng về người khác, bởi vì từ góc độ nhân tính, bạn biết đó đều là phù hợp với lẽ thường, con người chỉ có khiến bản thân mình càng ngày càng thông minh, thì cơ hội người khác làm tổn thương bạn mới càng ngày càng ít đi.

54. Đừng đưa ra quyết định lớn khi vận may kém

Khi người ta gặp vận may rất kém, những quyết định đưa ra về cơ bản đều sẽ không đúng, bởi vì càng là khi vận may kém, càng là thời điểm kiểm tra tâm tính của một người, cho nên khi vận may kém, càng giống như một bài kiểm tra áp lực trong buổi phỏng vấn, người tâm tính kém, rất dễ vào ngay lúc đó bất chấp tất cả để đưa ra một số lựa chọn và quyết định ngu ngốc, sau đó dẫn đến vận may càng kém, đến nỗi phía sau là một loạt các sai lầm.

Khi người ta càng gặp vận may kém, càng nên bình tĩnh thân nhiên, học cách cắt lỗ kịp thời trong phạm vi có thể kiểm soát, chứ không phải là vội vàng lật ngược thế cờ, lật ngược thế cờ là khi toàn bộ con người bạn, đầu óc bình tĩnh tỉnh táo, nghĩ thông suốt nhân quả của tất cả sự việc, sau đó mới làm một kế hoạch khả thi, rồi từng chút một nỗ lực lật ngược thế cờ một cách vững chắc.

Rất nhiều người không có đủ kiên nhẫn để làm rõ nhân quả của một sự việc, giống như y học cổ truyền và y học phương tây vậy, y học phương tây là giảm đau, cắt bỏ, một người bệnh có khối u, liền một dao cắt bỏ luôn, nhưng

thực tế nó vẫn sẽ mọc, tại sao vậy? Bởi vì không điều trị được nguồn gốc gây bệnh, y học cổ truyền là bắt đầu từ nguồn gốc, : hiệu quả sẽ không nhanh như vậy, nhưng có thể điều trị từ gốc, như vậy khả năng tái phát sẽ giảm đi.

55. Người ngu ngốc và người thông minh

Sự "khôn lỏi" của người ngu ngốc, và "trí tuệ" của người thông minh, sự khác biệt lớn nhất giữa hai bên là, người ngu ngốc thường dùng sức lực vào những chuyện như đánh kẻ ngã ngựa, đâm sau lưng, bản thân tôi không tốt, thì bạn cũng đừng mong tốt.

"Trí tuệ" của người thông minh càng thể hiện ở chỗ, trên cơ sở sự hiểu biết về nhân tính, thành tựu cho người khác đồng thời bản thân mình cũng có thể hưởng lợi, giống như những tiểu thương buôn bán hàng hóa vậy, anh ta thấy bạn bán được hàng, anh ta liền nói với người khác hàng hóa của bạn, chỗ này chỗ kia không tốt, đi phỉ báng người khác, hãm hại người khác để mưu lợi cho bản thân.

Người thông minh làm việc là cố gắng đôi bên cùng có lợi, cho nên con người phải nỗ lực nâng cao bản thân trở nên ưu tú, bạn mới có thể tiếp xúc được với những người có tầng lớp cao hơn, tránh xa những người khôn lỏi, bạn sẽ ít đi rất nhiều phiền phức và phiền não, không thể nói những người ở vòng tròn cao đều là người tốt, nhưng họ nhìn xa trông rộng hơn, giai cấp càng thấp, càng dễ thiên cận, cái ác trong nhân tính, cũng bộc lộ càng nhiều, một chút lợi ích nhỏ cũng có thể kích thích cái "ác" trong nhân tính của họ.

56. Tập trung vào "tiền", thường không kiếm được tiền

Người thực sự có thể kiếm được tiền, nhất định là người dồn sức lực vào "việc", chứ không phải chăm chăm vào "tiền", người mà mỗi ngày trong đầu chỉ có "tiền, tiền, tiền", thường là không kiếm được tiền, khi "việc" được làm đến mức tối đa, thì tiền tự nhiên sẽ đến.

Rất nhiều người bạn hỏi anh ta, bạn muốn có cái gì nhất, bạn có ước mơ không, anh ta nói tôi muốn có tiền nhất, ước mơ của tôi chính là trở thành người giàu có, tôi muốn tìm một người chồng giàu có, mà kết quả là những người như vậy về cơ bản sẽ không có tiền, sẽ không tìm được chồng giàu, bởi vì logic đã bị đảo ngược.

Nếu như bạn mỗi ngày chỉ nghĩ đến việc tôi muốn có tiền, điểm quan tâm của bạn là "tiền", bạn sẽ giống như ruồi không đầu vậy, chạy khắp nơi để tìm tiền, về cơ bản là bạn không tìm được tiền, bạn nghĩ tôi muốn tìm một người chồng giàu có, sau đó mỗi ngày đi giao du, thì có không ít wechat của người giàu, nhưng không có quan hệ gì với bạn cả bởi vì logic của bạn không đúng, muốn có tiền, là phải đặt tiêu điểm vào một việc nào đó, dồn toàn bộ sức lực vào việc đó, làm việc đó đến mức tối đa, thì tiền tự nhiên sẽ đến, tiền không phải là bạn đuổi theo mà đến, mà là được bạn thu hút đến.

Bạn làm "việc" tốt, làm thành công, thì có thể mang tiền đến cho bạn, bạn phải xoay quanh "việc" để suy nghĩ, để hành động, bạn mà xoay quanh "tiền", thì bạn không thể kiếm được tiền, cũng giống như bạn tìm được một người giàu có, mỗi ngày chỉ chăm chăm vào tiền của người ta, thường người ta càng không cho bạn tiền, mà còn đề phòng bạn, mà khi bạn dồn toàn bộ sự chú ý vào việc làm thế nào để nâng cao bản thân, làm thế nào để có thể mang lại giá trị cho người giàu, họ sẽ bằng lòng chủ động mang lại những lợi ích cho bạn, tất cả những gì bạn muốn, đều chỉ là một "quả", "nhân" của bạn đã làm tốt rồi, "quả" tự nhiên sẽ thực hiện.

Tại sao Cốc Ái Lăng lại nổi tiếng như vậy? Tại sao kiếm tiền dễ dàng như vậy? Mục tiêu ban đầu của cô ấy khi trượt tuyết là để kiếm tiền sao? Chắc chắn không phải, cái đó vất vả và nguy hiểm như thế, sơ sẩy một chút, là có thể ngã

thành người thực vật, thậm chí tàn tật suốt đời, trừ khi những người có gia cảnh đặc biệt nghèo khó từ nhỏ, cô ấy có thể cần dùng một phương thức như vậy để thay đổi vận mệnh, có rất nhiều việc kiếm tiền hơn việc này, với bối cảnh gia đình của Cốc Ái Lăng, cô ấy không cần phải làm như vậy, mà là cô ấy thích việc trượt tuyết này, cô ấy đã làm việc trượt tuyết này đến mức tối đa, cho nên gặp được một cơ hội như vậy, liền thuận theo tự nhiên mà nổi tiếng, nhận quảng cáo đại diện, đủ loại cơ hội kiếm tiền đều tìm đến cửa, cô ấy trong một đêm đã trở thành người nổi tiếng thế giới, kiếm được bộn tiền, rất nhiều người thích vạch lá tìm sâu trên mạng, thấy người ta nổi tiếng rồi, liền đầy mồm toàn là lời chua cay, nói trắng ra thì chính là ghen tị, có thời gian ghen tị với người khác, không bằng học hỏi người ta, làm thế nào để bản thân mình tập trung sự chú ý vào một việc, làm đến mức tối đa, bạn cũng có thể kiếm được tiền.

Tạ Đình Phong, Trương Gia Huy tại sao lại trở thành ảnh đế? Mục tiêu của họ khi làm diễn viên là ảnh đế sao? Đương nhiên không phải, mục tiêu của người ta là cố hết sức để quay được những bộ phim hay, quay phim đến mức tối đa, Tạ Đình Phong là con nhà sao, từ nhỏ đã mang hào quang ngôi sao rồi, anh ta hoàn toàn có thể hát vài bài, phát hành vài album, tham gia vài chương trình tạp kỹ, là có thể sống rất tốt, tại sao phải mạo hiểm không cần diễn viên đóng thế và nguy cơ gãy xương để đóng phim chứ, khi anh ta đóng phim, chân bị thương chảy máu không ngừng, nhưng anh ta vẫn kiên trì đóng phim 5 tiếng mới đi bệnh viện, mà điều này có nguy cơ bị uôn ván phải cắt cụt chi, từng ở phim trường, vì hiệu ứng của bộ phim, mà bị siết đến ngất đi, Trương Gia Huy để quay phim tốt, hiện tại vẫn còn một ngón tay không thể gấp cong bình thường được, chính vì họ đã làm công việc của mình đến mức tối đa, thì không trao danh hiệu ảnh đế cho họ thì trao cho ai chứ?

Nói lý tưởng, nói ước mơ nghe có vẻ quá viễn vông, nhưng một người muốn có được những gì mình muốn, nhất định là có một chỗ dựa tinh thần, ví dụ như tôi muốn trượt tuyết đến mức tối đa, tôi muốn làm tư vấn thật tốt, chính là muốn dùng trí tuệ của mình để ảnh hưởng đến người khác, để giúp đỡ những người mà tôi có thể giúp được, những cái này mới là cốt lõi, chứ không phải là nói mục đích mà tôi làm việc này chính là để kiếm tiền, kiếm tiền chỉ là tiện tay, chứ không phải là mục tiêu cuối cùng của việc làm, khi bạn nghĩ thông suốt những điều này, những thứ khác đều sẽ tự nhiên mà thành, bạn làm tốt một tài khoản video ngắn, có thể chia sẻ nhiều giá trị hơn cho người khác, thì tiền, tự nhiên sẽ đến, tình cảm tự nhiên sẽ đến, danh tiếng tự nhiên sẽ đến, tuyệt đối đừng làm sai logic.

57. Không phải ai cũng thích hợp ăn chay

Người càng tiêu cực, càng nên ăn nhiều thịt, nhưng không phải thịt mỡ, chế độ ăn uống có thể thay đổi tâm thái, tính tình của một người, ngoại trừ những người đã thành công chọn ăn chay ra, thì người bình thường ăn chay, thực tế đều là một hành vi bối lộc, những người tính cách hướng nội, nhát gan đều phải ăn nhiều thịt, nhưng không phải ăn đồ ăn vặt, mà là ăn những thực phẩm lành mạnh.

Những người giàu có thành công, người ta ăn chay tu hành, là đã nhận được rất nhiều kết quả rồi, người bình thường thì đừng theo gió mà hòa theo cho vui, người giàu có Phật hệ là Phật hệ thật, người bình thường Phật hệ là thật sự nằm thẳng cẳng, người bình thường muốn có vận may tốt, thì không thích hợp ăn chay, cũng giống như bắt động vật ăn thịt đi ăn cỏ, sẽ khiến nó mất đi khả năng sinh tồn.

58. Nếu hiện tại bạn sống chưa đủ tốt, hãy thử thay đổi tư duy cố hữu trước đây

Biến oán hận thành không oán hận, oán hận là vô dụng, đối phương không cảm nhận được, người tự tiêu hao là chính mình, không bằng biến oán hận thành động lực, khi bạn sống ngày càng tốt hơn đối phương, oán hận sẽ biến thành không để ý.

Biến khiêm tốn thành không khiêm tốn, sự khiêm tốn quá mức, chỉ khiến giá trị bản thân bạn bị giảm giá, sẽ làm giảm sự tin tưởng của người khác đối với bạn cũng như cảm giác uy quyền của chính mình.

Biến thương cảm và thương hại thành không tùy tiện thương cảm, khi năng lượng của bạn chưa đạt đến một độ cao nhất định, thương cảm và thương hại phần lớn đều cần hy sinh năng lượng của bản thân mình, mà sự thật đằng sau vẻ bề ngoài mà bạn thấy có thể không đáng để bạn thương cảm, lòng thương cảm lan tràn đối với cảm xúc và năng lượng của bản thân, đều là một sự tiêu hao.

Biến thanh cao thành không thanh cao, thanh cao sẽ khiến bạn cách xa tài, quan (danh lợi), cách xa xã hội thực tế, từ đó làm suy yếu năng lực sinh tồn của mình.

Biến văn minh thành không quá văn minh, tức là biến có tổ chức thành không có tổ chức cho lắm, xã hội là đa nguyên hóa, con người cũng có rất nhiều loại, khi bạn ở trong một phạm vi yếu thế hoặc giai cấp thấp, sự văn minh và có tổ chức quá mức, đồng nghĩa với việc bị “*dã man*” ức hiếp và cướp đoạt, xếp hàng chen ngang chính là logic này, những người có tổ chức thấp, luôn có thể thông qua chen ngang để tranh giành lợi ích ưu tiên cho mình.

59. *Càng thích, càng phải giữ khoảng cách*

Mối quan hệ tốt nhất giữa người với người là có cảm tình, nhưng giữ một khoảng cách nhất định.

Có cảm tình, thích, nhưng không đến gần quá mức, cũng không chiếm hữu quá mức, thì mới có thể giữ lại cái “*tốt đẹp*” và “*thần bí*” đó, một khi đã đến gần rồi, liền muốn sở hữu nhiều hơn, sẽ dễ vượt ranh giới, bởi vì nhân tính là tham lam.

Cho nên bạn muốn hủy hoại một mối quan hệ tốt đẹp, vậy thì hãy cứ thoải mái bị cuốn vào, sau đó sẽ là vô số những điều không tốt đẹp vì sự tham lam và nhân tính mất kiểm soát mà ra.

60. Người hay nghi ngờ và thích lợi dụng thường không có tài vận tốt

Cho dù là tư vấn trước bán hàng, hay là trong quá trình tiêu dùng, tư duy hay nghi ngờ và thích “ăn ké”, đều là một loại biểu hiện bên ngoài của tài vận không tốt, đã từng gặp một số người như vậy, thường trước khi mua hàng đã một đồng vấn đề, một khoản tiêu dùng nhỏ còn hỏi đông hỏi tây, lát thì hỏi bạn trong khóa học đại khái bao gồm những nội dung gì, lát lại hỏi bạn tư vấn bản tóm lược, đại khái có bao nhiêu chữ, sau đó lại hỏi bạn mua xong khóa học có thể phân tích sơ qua bất tự hay không...

Cách giao tiếp và ngôn ngữ của mỗi người, đều là một loại mô hình tư duy và nhận thức lâu dài của anh ta, cho dù là hay nghi ngờ hay là thích ăn ké, đều đại diện cho một loại trong lòng không chắc chắn, thiếu sự suy nghĩ và phán đoán độc lập đối với người khác, đối với môi trường, đối với hiện tượng, những người có sức mua tương đối tốt, có trình độ nhận thức tương đối cao, thì những khoản tiêu dùng nhỏ sẽ không do dự lè mề, bởi vì họ càng tin vào phán đoán và lựa chọn của mình, cho nên không cần quá nhiều sự giao tiếp và sự do dự đa nghi.

Những khoản tiêu dùng lớn, càng dựa vào nhận thức và sự phán đoán quan sát lâu dài của họ, sau khi đưa ra sự so sánh sàng lọc, cũng không có sự hối hận quá nhiều trước khi mua, về cơ bản đều có mục đích rõ ràng, mặc cả là một bản năng để con người tranh giành lợi ích cho mình, nhưng cũng phải phân bối cảnh, phân tình huống, những lúc không thích hợp mặc cả, mà vẫn luôn muốn ăn ké, ở một mức độ nào đó mà nói, sự việc thường sẽ không đạt được hiệu quả tốt, bởi vì trong quá trình này, hành vi của mình đã tạo ra ảnh hưởng vi diệu đến sự phát triển của sự việc.

Suy nghĩ ngược lại, người quá do dự, quá lè mề, quá đa nghi, thường là người không đủ quả quyết, trong cuộc đời khi đối diện với rất nhiều sự lựa chọn, sẽ rất dễ bỏ lỡ rất nhiều cơ hội, biến tướng cũng cho thấy tài vận không tốt, bởi vì người có tài vận tốt, thời gian rất đáng tiền, sẽ không quá do dự vào những việc nhỏ nhặt, tự tiêu hao, bởi vì như vậy sẽ khiến họ mất đi rất nhiều thời gian và cơ hội kiếm tiền, thời gian của người giàu có rất đáng tiền.

67. Không phải người khác thay đổi, mà là bạn không hiểu nhân tính

Con người chỉ khi bản thân mình yếu, mới thể hiện ra khiếm tốn và biết ơn, mới nhớ sự tốt đẹp của người khác, một khi bản thân anh ta mạnh lên rồi, tuyệt đại đa số mọi người đều sẽ cho rằng tất cả là do bản thân mình nỗ lực mà có được, và không muốn để người khác biết, bản thân mình từng nhận được sự giúp đỡ của ai, càng không muốn vì từng được hưởng lợi từ ai, mà bị kiềm chế, đây cũng chính là lý do tại sao cuối cùng rất nhiều người trở mặt thành thù, những người dễ trở mặt thành thù nhất, thường đều là một số mối quan hệ gần gũi.

Ví dụ như anh chị em, vợ chồng, người yêu, hoặc là bạn bè đã quen biết nhiều năm. Cho nên "*quân tử chi giao đạm như thủy*" (mối giao hảo của người quân tử nhạt như nước lã) là đúng. Oán hận đa phần đều xuất phát từ việc một bên cảm thấy mình bỏ ra nhiều hơn bên kia. Vì vậy, mối quan hệ càng quan trọng, đôi khi về mặt kinh tế càng phải phân định rõ ràng. Bàn bạc về tiền bạc sẽ làm tổn thương tình cảm, nhưng không bàn bạc rõ ràng về tiền bạc, thì càng làm tổn thương tình cảm hơn. Nếu bạn tự nguyện giúp đỡ một người một cách vô tư, thì bạn phải chuẩn bị tinh thần không được cảm ơn, thậm chí là bị "*ăn cháo đá bát*". Khi đã giúp đỡ một người, mà lại phàn nàn vì người ta không biết ơn mình, thì thực sự là vô nghĩa.

62. Muốn làm người được yêu mến đồng nghĩa với việc phải chịu thiệt thòi

Rất nhiều người sống tốt, bạn sẽ phát hiện rất nhiều người có thể không thích anh ta, nhưng cũng chính vì vậy, cho nên họ mới có thể sống tốt được.

Cho dù chúng ta có bằng lòng thừa nhận hay không, rất nhiều khi, sự thật chính là như vậy, ví dụ như người không tuân thủ quy tắc thích chen hàng, cho nên họ có thể ở bệnh viện, sân bay rất nhiều nơi, đều có thể tranh giành lợi ích ưu tiên cho mình, nếu bạn đang kiểm tra an ninh, có người đi lên, nói với bạn rằng anh ta sắp muộn chuyến bay rồi, có thể để anh ta làm trước không.

Nếu như bạn động lòng trắc ẩn, đồng nghĩa với việc bạn phải khiến thời gian chờ đợi của mình lâu hơn, nếu như bạn để anh ta làm trước rồi, bạn không những khiến thời gian chờ đợi của mình lâu hơn, bạn còn khiến thời gian chờ đợi của mỗi người phía sau, lâu hơn, cho nên rốt cuộc bạn là giúp một người, hay là gây ra phiền phức cho rất nhiều người vậy, điều này rất khó định luận. Rất nhiều trai đều ích kỷ tuyệt tình, không bao giờ xót thương phụ nữ, cũng căn bản không nhớ gì đến tình cũ, cho nên điều này đã dẫn đến việc họ trong rất nhiều chuyện đều có thể đưa ra những phán đoán và lựa chọn lý trí hơn so với phụ nữ, sẽ không bao giờ để tình cảm và phụ nữ làm liên lụy bản thân mình, tất cả mọi việc đều là ngay lập tức suy xét đến bản thân mình, tranh giành cho bản thân mình.

Đương nhiên rồi, không phải là nói phải làm một người không lương thiện và lạnh lùng, mà là rất nhiều chuyện rất khó định nghĩa, bạn cho rằng bản thân mình đang làm một việc tốt, nhưng thực tế điều đó chưa chắc đã là việc tốt.

Nếu như một người rất thánh mẫu, thì nhất định là chưa từng chịu thiệt thòi vì nhân tính. Nếu một người da mặt rất mỏng, thì nhất định là chưa từng nỗ lực kiếm tiền.

Nếu một người rất dễ nổi nóng, thì nhất định là chưa thấy những người ngu ngốc đủ nhiều. Nếu một người không đủ tự tin, vậy thì cô ta nhất định là chưa đủ yêu bản thân mình.

63. Càng giải thích, khí chất càng yếu

Con người, một khi đã quen với việc giải thích, sẽ ở một mức độ nào đó làm suy yếu bản thân mình, có thể làm suy yếu khí chất của mình, cũng có thể làm suy yếu giá trị của mình, rất nhiều người đều rất thích giải thích, ngày nào cũng giải thích cái này, giải thích cái kia, giải thích với người này, giải thích với người kia, bản chất của việc giải thích, chính là đang che đậy một ý nghĩ thật khác trong nội tâm mình, có những lúc bạn càng giải thích, càng là cho người khác cơ hội, bắt lỗi bạn, bạn càng giải thích, họ càng được nước lấn tới.

64. Vạch rõ ranh giới với những người có đồ chất nguy hiểm

Thông tin ngày sinh của mỗi người kết hợp lại với nhau, đều cấu thành những thể chất khác nhau, có người là một loại thể chất tương đối kém, loại này có thể gọi tắt là “*thể chất nguy hiểm*”, người có thể chất này năng lượng rất kém, dễ gây ra thị phi, dễ gặp phải những chuyện xui xẻo, dễ dính vào người xấu, ví dụ như đời sống cá nhân rất loạn, nhưng bản thân lại không xử lý được những tình cảm cá nhân, lúc này nếu như bạn là bạn bè hoặc bạn thân của cô ấy, thì rất có thể sẽ vì những người xấu và chuyện xấu của cô ấy mà làm rối loạn từ trường của bạn.

Có những lúc họ không phải là cố ý muốn hại bạn, mà là do nguyên nhân của chính họ, nhất định sẽ đưa bạn vào một hoàn cảnh rất tồi tệ, rất chán nản, nếu bạn không cắt đứt kịp thời, vậy thì nó sẽ giống như trái cây bị mốc vậy, ban đầu chỉ thối một chút xíu, dần dần càng ngày càng lớn, cuối cùng xâm thực bạn.

65. Luôn cảm thấy

người khác bị lừa đảo

đều là người có tố chất

nghèo

Thay vì nói là lừa đảo, thì mỗi người đều là một cây họ, chỉ là người mạnh bằng lòng bị cắt, bởi vì bị cắt, mới có thể có được tri thức và trí tuệ của người khác, sở dĩ người yếu cảm thấy người khác bị lừa đảo, bản thân mình bị lừa đảo, bản chất là nhận thức và điều kiện của bản thân không thể tiêu hóa và tận dụng tốt đồ của người khác, dùng không tốt, thì không đạt được hiệu quả rõ ràng, anh ta liền cảm thấy bản thân mình bị lừa rồi, còn có một loại là bản thân mình hoàn toàn không có thực lực của một cây họ, lại mỗi ngày ảo tưởng người khác muốn lừa anh ta, thực tế anh ta căn bản không có điều kiện để bị lừa.

Bản chất của kinh doanh chính là trao đổi và mua bán, có nhu cầu thì có thị trường, có nhu cầu thì có người giải quyết nhu cầu, vậy thì đâu ra việc lừa đảo chứ, bản chất đều là cần và được cần, chỉ cần bạn có thể đáp ứng nhu cầu của người khác, người khác sẽ tự nguyện trả tiền, người có tố chất nghèo đều mắc chứng hoang tưởng bị hại, chính vì chứng hoang tưởng bị hại này, mà dẫn đến việc họ vĩnh viễn không có được những thông tin và kinh nghiệm quý báu, vĩnh viễn nghèo khó.

66. Không tàn nhẫn với bản thân, cuộc sống sẽ tàn nhẫn với bạn

Bạn không đủ nghiêm khắc với bản thân, người khác sẽ tàn nhẫn với bạn, cuộc sống sẽ tàn nhẫn với bạn, đừng vừa muốn thoải mái vừa muốn có được cuộc sống lý tưởng, những việc có thể khiến người ta cảm thấy thoải mái, bản chất đều sẽ không khiến một người trưởng thành hơn, thậm chí còn khiến một người sa đọa, những việc thực sự có thể khiến người ta trưởng thành, về cơ bản đều sẽ không quá dễ dàng.

Khi con gái còn trẻ, không nỗ lực nâng cao nhận thức của mình, không nỗ lực kiếm tiền một cách vững chắc, tương lai sẽ vì thiếu tiền mà phải đưa ra rất nhiều sự lựa chọn bất đắc dĩ, thiếu tiền sẽ khiến một người mất đi giới hạn cuối cùng, mà mất đi giới hạn cuối cùng sẽ tước đoạt đi sự tôn nghiêm, và quyền được hạnh phúc của một người bình thường.

67. Học nhiều mà không biết bán cũng vô dụng

“Đạo lý đều hiểu, tại sao vẫn cứ sống không tốt”, câu nói này mấy năm nay rất phổ biến, nó phản ánh một hiện trạng của rất nhiều người, đó là đã học rất nhiều kiến thức, đã xem rất nhiều sách, nhưng dường như không có tác dụng gì, vẫn cứ sống không tốt, không lẽ những kiến thức và sách đó đều vô dụng sao, không phải vậy, nếu không tại sao có những người, học rồi lại có thể xảy ra thay đổi lớn như vậy, bởi vì người ta đã hành động rồi.

Cái gọi là hành động, chính là đã vận dụng những thứ đã học được vào thực tế, chỉ có tư duy và suy nghĩ, là không có giá trị, chỉ có khi biến tư duy và suy nghĩ thành một thứ thực tế giúp được người khác, có thể giúp người khác giải quyết vấn đề, trong quá trình này, con người sẽ có được một sự từng trải thực tế và sự tích lũy kinh nghiệm, cũng như một sự khơi gợi đối với rất nhiều sự việc.

Rất nhiều người có đủ loại suy nghĩ, đó chỉ là một ý niệm, chỉ là một lý luận, khi lý luận của bạn không đi thực hành, thì thực tế bạn không có được năng lực nắm giữ và vận dụng nó, tự nhiên sẽ không nhận được sự hồi đáp, cũng giống như rất nhiều người, có hội viên nghe sách này, hội viên khóa học kia, đã học rất nhiều, tư duy nhận thức có vẻ như đã được nâng cao và thay đổi, nhưng tình hình thực tế lại không xảy ra bất kỳ sự thay đổi nào, bởi vì anh ta không tự mình đi thực hành, ở giữa đã thiếu đi rất nhiều công đoạn, rất nhiều chi tiết.

Cũng giống như ban đầu tôi hoàn toàn không hiểu gì về truyền thông tự do, chính là tự mình đi viết, tự mình đi quay, lúc ban đầu thì không có kết quả, nhưng trong quá trình này, tôi từ từ tìm tòi ra được rất nhiều kinh nghiệm, ngộ ra được rất nhiều thứ chi tiết, điều này rất quý giá, mà khi bạn không có động tác thực hành này, thì bạn sẽ không có được những thứ này.

Trong quá trình bạn làm, trong quá trình kiếm tiền, bạn mới biết được nhu cầu thực sự của khách hàng là gì, khi đối diện với những người có tầng lớp khác nhau, trình độ nhận thức khác nhau, nên dùng cách thức nào để giao tiếp, mà nếu như bạn luôn không ngừng đi học, luôn là một người tiếp nhận thông tin, chứ không phải là người đầu ra.

Thì thân phận của bạn sẽ không phải là một người chuyên nghiệp, mà luôn là thân phận của một học sinh, trạng thái của bạn, mô hình tư duy của bạn, ngôn ngữ của bạn, đều không đúng, bạn không đặt bản thân mình vào trong trạng thái đó, rất nhiều thứ bạn sẽ không cảm nhận được, những thứ bạn học được sẽ không có được một sự vận dụng và phát huy tốt.

Rất nhiều thứ nó không cần bạn phải thi lấy một cái chứng chỉ gì đó, phải đạt đến một mức độ trình độ như thế nào đó, bạn mới có thể hành nghề, vậy thì hiệu suất của bạn quá chậm rồi, và tư duy cũng không đúng, bạn sẽ luôn ở trong một tư duy của học sinh, không cần lo lắng nói rằng trình độ của mình không đủ, không thể phục vụ người khác thì phải làm sao, tầng lớp của thị trường quá nhiều, có quá nhiều người cần được phục vụ, được đáp ứng nhu cầu, bạn chỉ cần dựa theo tình hình của bản thân, tìm đúng nhóm khách hàng tương ứng với mình là được rồi.

Nếu như một người, anh ta luôn ở trong trạng thái “học”, anh ta không có tư duy người bán, không có tư duy người sản xuất, thứ đó của anh ta nhất định sẽ học không tốt, trình độ cũng nhất định sẽ không nâng cao, bởi vì anh ta luôn ở trong một giai đoạn không ngừng dùng thời gian của bản thân, không ngừng dùng chỉ tiêu kinh tế của mình để mua đồ của người khác, vào khoảng khắc học đó, anh ta cảm thấy bản thân mình có thu hoạch, thực tế không phải vậy, anh ta chỉ là vào khoảng khắc đó tâm lý nhận được một chút an ủi mà thôi, cảm thấy bản thân mình đã nỗ lực mà thôi.

Mà tất cả những người có thể kiếm được tiền, anh ta nhất định đều là tư duy người sản xuất và tư duy người bán, tức là tôi học được một thứ gì đó, tôi nhất định là nghĩ cách để thể hiện giá trị của mình ra ngoài, đi giải quyết vấn đề cho người khác, cung cấp dịch vụ để đổi lấy thù lao, đó là một loại tư duy trao đổi và mua bán, bản chất của thương mại chính là trao đổi, không có động tác và quá trình trao đổi, thì không thể khiến trình độ và giá trị của bạn nâng cao được.

68. Không có sự đồng cảm thực sự

Khi gặp khó khăn rồi, cuộc đời đi xuống rồi, cảm thấy rất khó vượt qua, đừng gặp ai cũng nói, bởi vì người khác không thể giúp bạn giải quyết vấn đề gì cả, vấn đề rốt cuộc chỉ có thể dựa vào chính mình giải quyết, chỉ là vấn đề sớm hay muộn, vậy thì không bằng tự mình âm thầm tiêu hóa, âm thầm giải quyết vấn đề, đợi đến khi vấn đề đã giải quyết xong, rồi mới bình tĩnh tự nhiên đi nói với người khác về trải nghiệm của bạn, lúc này người khác nảy sinh với bạn là sự tôn trọng và kính nể.

Mà khi bản thân đang ở trong một trạng thái rất tồi tệ, chọn cách trút bầu tâm sự với người khác, phần lớn đều vô dụng, bởi vì bản chất họ không giúp được gì cho bạn, có thể làm được cũng chỉ là an ủi bạn một chút, khích lệ bạn một chút, có thể trong mắt một số người, còn cho rằng bạn tiêu cực nữa.

Càng là khi ở trong thời kỳ xuống dốc, càng không nên hướng ra bên ngoài, bộc lộ sự “yếu” của mình cho người khác thấy, bởi vì khi bạn yếu, đa số mọi người không những sẽ không giúp bạn, mà còn vì bạn yếu, mà tránh xa bạn, sợ bạn mở miệng cầu cứu, cho nên càng là khi bản thân mình yếu, càng phải trầm tĩnh, có những lúc “kiên cường” thực ra cũng là một loại tử tế.

69. Chuyển đổi thông tin cũng là một năng lực

Người có tư duy yếu thế khi thấy một số thông tin, đặc biệt là một số thông tin không tốt, sẽ tự động mang vào bản thân mình, nảy sinh ra một số cảm xúc tiêu cực, ví dụ như đổ kỵ, ví dụ như phẫn nộ, sau đó năng lượng tiêu cực mà anh ta nhận được, đối với anh ta mà nói, thực sự chỉ là năng lượng tiêu cực.

Người có tư duy mạnh mẽ khi thấy một số thông tin, cho dù là không tốt, hoặc là có chút khó chịu, nhưng cũng sẽ bỏ đi phần cặn bã lấy phần tinh túy, biến nó thành những thứ có lợi cho bản thân mình, ví dụ như sự khích lệ và động lực, hoặc là sự cảnh tỉnh, cuối cùng cũng có thể gia công xử lý năng lượng tiêu cực, biến thành thông tin có ích cho mình.

Cho nên có những lúc, bạn muốn trở thành một người như thế nào, cũng chỉ là một ý niệm trong chốc lát, một ý niệm trong chốc lát có thể trở thành một người ghen tị người khác, không muốn thấy người khác tốt, chỉ thích phàn nàn, cũng có thể trở thành người mạnh mẽ có thể đem những điều không tốt, thông qua sự thanh lọc của tâm trí mình, đều chuyển hóa hấp thụ biến thành những thứ có ích cho mình.

70. Tại sao người càng khổ mệnh, càng dễ gặp xui xẻo

Trước đây đã xem một tin tức, một người đàn ông hồi nhỏ bị tàu hỏa cán đứt hai chân, lớn lên có con, sau đó lại phát hiện con bị mắc bệnh bạch cầu, cả

gia đình năm người chen chúc trong căn nhà 50 mét vuông, đều không có thu nhập, bệnh của con càng khiến họ thêm khốn đốn.

Còn có câu chuyện của một người giao sữa trước đây, sáng sớm dậy đi giao sữa thì gặp tai nạn xe cộ, nghe nói con trai con dâu trước đây cũng bị tai nạn xe cộ mà qua đời, bản thân lại cắt gan cứu chồng, cuộc sống rất khổ.

Những gia đình bi thảm như vậy, trong cuộc sống thực tế có rất nhiều, sau đó mọi người sẽ trong tâm thái thương cảm mà cảm thán “*tại sao số phận lại bất công như vậy, để người vốn đã khổ mệnh còn phải gánh chịu nhiều khổ nạn như thế*”, số phận chưa bao giờ là công bằng, những người khổ mệnh họ không nỗ lực sao? Họ nỗ lực sống hơn ai hết, nhưng số phận vẫn không có một chút thương xót nào đối với họ.

Đứng từ góc độ huyền học mà nhìn, thì không khó để lý giải, bởi vì sự vận hành của vạn vật đều có quy luật của nó, tại sao người khổ mệnh, lại luôn thường xuyên xảy ra sai sót như vậy, luôn cảm thấy số phận đang trêu đùa anh ta vậy, dường như chuyện xui xẻo gì, cũng đều có thể để anh ta gặp phải, tất cả mọi người sự vật sự việc trên đời đều có nhân quả của nó, không phải là nhân quả kiểu báo ứng, mà là một nhân quả phát triển của sự vật, nó sẽ không ngừng tuần hoàn tiếp diễn.

Ví dụ như có người vừa sinh ra đã ở trong một căn nhà dột nát, bởi vì quá nghèo, cho nên không có tiền đi học, do môi trường sinh ra tồi tệ, dẫn đến cơ thể sẽ có những bệnh này bệnh kia, cơ thể có bệnh, lại không có văn hóa, vừa không làm được công việc trí óc, cơ thể lại không tốt, cũng không làm được công việc thể lực, nhưng con người, lại bản năng làm một số việc mà tự cho là thông minh để tìm kiếm sự giúp đỡ, ví dụ như tìm một người kết hôn, nhưng vì điều kiện bản thân không tốt, cũng chỉ có thể ghép đôi với người có điều kiện không tốt, để chung sống qua ngày, ví dụ như tìm một người có trí lực hoặc có khuyết tật trên cơ thể tương tự, ghép đôi sống chung qua ngày, sinh ra một đứa con, kết quả lại phát hiện là đứa trẻ bị bại não...

Cho nên nghèo ngay từ khi sinh ra là “*nhân*”, không được đi học là “*quả*”, cơ thể không tốt trở thành nhân tiếp theo, dẫn đến không thể làm việc lại là quả tiếp theo... cứ như vậy tuần hoàn tiếp diễn, sinh mệnh có một độ dài, mà người có căn cơ bẩm sinh kém (số mệnh kém) rất khó trong khoảng thời gian có hạn mà xoay chuyển được cục diện này, cho nên có những lúc nhìn từ một góc độ khác, người số mệnh kém, có thể sinh sôi nảy nở hậu đại, còn có nguy cơ lớn hơn so với việc không sinh sôi nảy nở.

Người với người nảy sinh quan hệ, đa số đều chỉ có thể nảy sinh với những người ở cùng một tầng lớp với mình, người có số mệnh kém, muốn tìm một người có số mệnh tốt, để xoay chuyển vận mệnh là không mấy thực tế,

phần lớn đều là đồng bệnh tương liên, cho nên đời sau mà người nghèo và người nghèo kết hợp sinh ra cũng sẽ không tốt đẹp hơn là mấy.

Nói cho cùng, người có số mệnh kém, từ ban đầu đã không có khả năng bảo vệ bản thân mình, tức là không có năng lực, để thiết lập một bộ “*hệ thống phòng ngự*” cho mình, lúc này các yếu tố tự nhiên bên ngoài, yếu tố nhân tạo, rất dễ xâm thực họ, ví dụ như sinh một trận ốm, gặp một lần tai nạn bất ngờ, có thể cả nhà đã là họa vô đơn chí, đây cũng chính là lý do tại sao người càng khổ mệnh, càng dễ gặp xui xẻo.

77. Tại sao người, giàu không muốn, giao du với người nghèo

Người giàu không muốn giao du với người nghèo? Không phải là coi thường người nghèo, mà là giao du với người nghèo, người bị thiệt nhất định là người giàu, những người có năng lượng cao, tại sao không muốn nảy sinh giao thoa với người có năng lượng thấp? Bởi vì phần lớn đều sẽ liên lụy bản thân mình, tiêu hao bản thân mình.

Đây không phải là vấn đề phân biệt đối xử và thực dụng, bản chất của việc người giàu giao du với người giàu, phần lớn là sự trao đổi, mỗi người có giá trị riêng của mình, bạn mượn một chút tài nguyên của tôi, tôi mượn một chút nhân mạch của bạn, mọi người đều không bị thiệt, là một trạng thái cân bằng và cùng có lợi.

Mà bản chất của việc người giàu giao du với người nghèo, phần lớn là một mối quan hệ đòi hỏi và bị đòi hỏi, tài nguyên của người nghèo, năng lực ở tất cả các phương diện đều thiếu thốn, không thể cung cấp được gì cho người giàu, cho dù là người giàu tự nguyện tặng cho, hoặc là bị động bị đòi hỏi, tính thế nào, người bị thiệt đều là người giàu.

Cũng giống như người có năng lượng cao và người có năng lượng thấp nảy sinh giao thoa, người có năng lượng thấp nhất định là bên tương đối thích phản nản, thích kể khổ, mà người có năng lượng cao phần lớn đều là bên bị trút bầu tâm sự, bị ỷ lại, phải bỏ ra giá trị cảm xúc để cổ vũ, để an ủi, thời gian dài,

mối quan hệ giữa hai bên sẽ mất cân bằng, bất kỳ một loại quan hệ nào, nếu như là trạng thái đòi hỏi một chiều lâu dài, bên kia là trạng thái cống hiến lâu dài, thì mối quan hệ này sẽ không quá lâu dài, mối quan hệ tốt nhất định phải là sự cho đi lẫn nhau, cùng nhau trưởng thành, cùng nhau thành tựu.

72. Càng cố gắng quá mức, càng không đạt được

Diễn viên giỏi, một động tác, một ánh mắt, tất cả hành động đều là diễn, ngược lại, “*diễn*” một cách quá gắng sức khoa trương, cuối cùng khán giả cũng không chấp nhận, tài năng không cần gắng sức quá mức, sự thể hiện sâu sắc đằng sau sự gắng sức quá mức, là một sự phủ định đối với bản thân mình, chứng tỏ bản thân mình vẫn chưa thể dễ dàng để điều khiển được sự việc đó.

Đa số người bình thường đều không có tài năng hơn người gì cả, cũng không cần phải so đo về tài năng, chỉ có thiên tài và một số người cực kỳ thành công mới nói về tài năng, người bình thường để an thân lập mệnh, hoặc nói là muốn cố gắng sống tốt hơn, thì chỉ cần tìm đúng lĩnh vực, tìm đúng ngành nghề, không ngừng tập trung lặp lại, đáng sợ nhất là mỗi người đều cho rằng bản thân mình không bình thường, lại có tài năng khác thường, để một người chấp nhận bản thân mình là một người bình thường, có những lúc là một việc rất khó.

Cho nên có thể kiên trì trong một lĩnh vực, một sự việc, có vẻ như là một việc rất dễ dàng, thực tế đối với đa số mọi người mà nói, rất khó, không phải là vấn đề làm được hay không làm được, mà là vấn đề có muốn hay không, bởi vì đa số mọi người đều không bằng lòng chấp nhận bản thân mình là một người bình thường, cho nên luôn muốn không ngừng chứng minh bản thân mình không bình thường, mà “*kiên trì*” trong mắt đa số mọi người là một việc rất bình thường, không có sáng tạo, không có thách thức, mà thực tế người thực sự có thể làm được sự kiên trì và tập trung, mới thực sự là không bình thường.

Kiên trì viết lách, trước tiên hãy bắt đầu từ những gì mình thấy nghe mỗi ngày, và những quan điểm về một số sự việc, viết tốt hay không không quan trọng, có logic hay không không quan trọng, có ý nghĩa với người khác hay không, cũng không quan trọng, kiên trì lâu rồi, sẽ trở thành một thói quen, bạn

sẽ càng viết càng tốt, khi thấy một sự việc, lập tức có thể biểu đạt rõ ràng ý nghĩ của mình, tư duy và logic của bạn sẽ tốt hơn đa số mọi người.

Cho dù là một người trong công việc không có năng lực gì, nhưng có thể kiên trì nín thở, biết tặng quà, biết đối nhân xử thế, kiên trì một hai năm không có hiệu quả, kiên trì ba năm, bốn năm thì sao, chỉ cần trên người mình không có vấn đề gì quá nghiêm trọng, thời gian dài, hành vi vị tha của bản thân mình, ở chỗ người khác đã tích lũy được một sự tin tưởng nhất định, đối phương có việc tốt gì, cũng bằng lòng cho bạn một cơ hội, thành tựu cho bạn một chút, vậy thì anh ta đã làm được sự tập trung trong việc “*biết đối nhân xử thế*” “*biết ăn nói*”, cũng sẽ có được thu hoạch như vậy.

Làm bất cứ việc gì, chỉ cần ý định ban đầu là “*muốn có*”, vậy thì xác suất lớn là, sự thu hoạch của anh ta trong sự việc này sẽ rất hạn chế, ví dụ như muốn có tiền, nếu như dồn sức lực vào việc “*muốn có tiền*”, thì kết quả về cơ bản chính là không có được tiền, khi một người biểu hiện ra một ham muốn cực lớn đối với một việc nào đó, một thứ gì đó, thì rất dễ vì “*muốn có*” mà gắng sức quá mức, dẫn đến sức lực và sự chú ý bị lệch lạc, tất cả sự chú ý của anh ta sẽ đều đặt vào “*tiền*”, chứ không phải là một “*việc*” nào đó có thể kiếm tiền, hoặc là một kỹ thuật và năng lực nào đó có thể khiến anh ta có được tiền, đây cũng chính là lý do tại sao có người, càng muốn có, lại càng không có được, bởi vì logic đã sai.

Mà “*có được*” lại chính là có được trong sự “*vô vi*”, ví dụ như có ca sĩ trước khi làm ca sĩ, anh ta không hề muốn trở thành ca sĩ, anh ta chỉ là đơn thuần thích hát việc này, mỗi ngày hát, mỗi ngày hát, đột nhiên có một cơ hội đăng bài hát của mình lên internet, lập tức nổi tiếng, rất nhiều người nổi tiếng trên mạng đều thành danh như vậy, cái mà chúng ta thấy là người ta nổi tiếng rồi, là do hát mà nổi tiếng, thực tế trước khi người ta nổi tiếng, anh ta còn không biết bài hát của mình có thể nổi, trong ý thức của anh ta, không có “*muốn có*”, mà chỉ đơn thuần là đang kiên trì làm một việc mà bản thân anh ta thích, ngược lại có được kết quả bất ngờ.

Bất kỳ việc gì nếu như không thể luôn kiên trì đào sâu vào một điểm, thì rất khó có thành quả, sự việc nhỏ và đơn giản đến đâu đi chăng nữa, bạn dồn sức lực vào trên đó nhiều rồi, vào mỗi giai đoạn thời gian, ngộ được những điều đều không giống nhau, tất cả mọi việc, nhất định là thông qua sự không ngừng lặp lại và kiên trì đối với “*pháp*” và “*thuật*”, trong quá trình này không ngừng cảm nhận và tổng kết, cuối cùng mới ngộ ra được “*đạo*”.

Vận may tốt chưa bao giờ là tự nhiên mà có được, mà là trên cơ sở bạn đã có một phần “*nhân vi*” rồi, nó mới mang lại vận may tốt cho bạn.

73. Tại sao luôn sống không tốt

Ngoài những yếu tố bẩm sinh trên cơ thể ra, nếu một người sống không tốt trong một thời gian dài, thì trên người người này nhất định có một nhược điểm cực kỳ chí mạng, mà nhược điểm này tương ứng, về cơ bản chính là cái huyền thần lớn nhất trong bát tự của anh ta, những phẩm chất thể hiện ra, muốn thay đổi vận mệnh, cần có một ý chí mạnh mẽ để chống lại gen của chính mình, tức là những bản tính không thể mang lại lợi ích cho bản thân, thì mới có cơ hội đổi đời.

74. Đừng phải nhận bản thân vì một lần thất bại trong tình cảm

“Khổ” trong tình cảm phần lớn đều là do sự không phù hợp tạo thành.

Không có người hoàn hảo, chỉ có thích hợp hay không, có bằng lòng bao dung hay không, có thể cũng không tính là bao dung, bởi vì người đúng, cho dù là khuyết điểm của bạn, đối phương cũng sẽ tự mang kính lọc mà nhìn.

Giống như một bộ quần áo, vốn dĩ bộ quần áo đó là đẹp, nhưng bạn phối đồ không tốt, bạn sẽ cảm thấy bộ quần áo đó xấu, có thể bạn đổi một chiếc quần, đổi một đôi giày, bạn sẽ phát hiện ra bộ quần áo đó rất đẹp, giữa người với người cũng vậy, có những lúc không phải là bạn không đủ tốt, mà là bạn không ở bên người biết thưởng thức bạn.

75. Mọi bất cần sự

khác biệt và đa chiều

Người khác quay video nấu ăn thì nổi tiếng, bạn cũng giống như họ, quay nấu ăn trong bếp, thì rất khó nổi tiếng, nhưng nếu bạn làm cơm cho công nhân ở công trường xây dựng, thì có thể sẽ nổi tiếng.

Mọi người đều giảng về mệnh lý, nếu bạn cũng giống như đa số mọi người, mỗi ngày đều giảng về những thập thần và thần sát, thì người khác rất khó nhớ được bạn, nhưng bạn đem mệnh lý kết hợp với nhân tính, dùng tư duy mệnh lý để giảng về tình cảm, thì bạn nhất định sẽ được yêu thích hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, bởi vì những gì bạn biết, người khác cũng biết, tại sao người khác phải tìm đến bạn chứ, bản chất có thể người khác còn rẻ hơn bạn, nhưng nếu bạn có đồ của riêng mình, vừa khan hiếm vừa khiến người ta cảm thấy độc đáo, bạn sẽ có thể kiếm tiền.

Sở dĩ không kiếm được tiền, hoặc là những việc đã làm không đạt được trạng thái lý tưởng, đều là bởi vì làm người làm việc không “đi sâu”, không đủ tinh tế, không khiến người ta cảm thấy có gì khác biệt, những thứ có thể sao chép đơn giản đều không đáng tiền, kiến thức là vậy, kỹ thuật cũng vậy, muốn có sự hồi đáp cao hơn, phải có thứ mới, phải có sự khác biệt hóa, không phải là rẽ sang một hướng khác, mà là làm sự khác biệt hóa trên cơ sở vốn có, làm sự tăng thêm giá trị.

76. Để người yếu

đuổi đi vào môi trường
của mình, tương đương
với một quả bom hẹn
giờ

Người có tư duy yếu đuổi, thường không gặp được quý nhân thực sự, và không thể nảy sinh quan hệ, càng không thể cố gắng “giúp đỡ”, bởi vì họ chỉ coi trọng tiền thật bạc thật, không có nhận thức để nhận diện những giá trị tiềm ẩn khác, cũng không có sự kiên nhẫn để tích lũy và chờ đợi, nếu như không nhìn thấy tiền thật bạc thật, sẽ oán trách bạn, oán trách bạn nhỏ mọn, oán trách bạn không giúp họ, có thể bạn nghiêm khắc một chút, họ còn sẽ tránh né bạn, thậm chí ghi hận bạn, cho nên việc tốn công vô ích và không đáng làm nhất trên thế giới này, chính là cố gắng đi giúp đỡ một người có tư duy yếu đuổi, tuyệt đối đừng làm như vậy, bạn sẽ hối hận đấy.

Đã xem thư luật sư mà một nữ nhà văn nào đó gửi cho bạn trai cũ, nữ nhà văn tuy ở vào thế yếu nhất định về mặt thể xác, nhưng khi cô ấy ở bên bạn trai cũ, thì bạn trai cũ mới là bên yếu thế, một người nào đó và một người nào đó ở bên nhau, một người nào đó là bên yếu thế, vụ bảo mẫu ở Hàng Châu, nữ chủ nhà là bên mạnh thế, bảo mẫu là bên yếu thế, khi một bên mạnh và một bên yếu ở chung với nhau, người chịu thiệt nhất định là bên mạnh (cái mạnh này, không phải chỉ tính cách mạnh mẽ, mà là chỉ thân phận địa vị và kinh tế ở tất cả các phương diện), khi bên mạnh và bên yếu ở chung với nhau, nhất định sẽ kích thích lòng tham và cái ác trong nhân tính của bên yếu, một khi bạn không thể tiếp tục đáp ứng lòng tham của họ, họ sẽ trở mặt với bạn, quay lại cắn bạn, người có tư duy yếu đuổi không chịu được thua, ai đến gần, người đó sẽ trở nên bất hạnh.

77. Rất thích học tập, tại sao lại không kiếm được tiền

Người càng thích học tập, thường càng không kiếm được tiền, bởi vì họ giỏi học, không giỏi chuyển đổi, không giỏi bán, người giàu cũng học tập, cũng đọc sách, nhưng người giàu có thể biến những thứ đã học được thành giá trị, dùng tốc độ nhanh nhất để bán ra ngoài, mà tuyệt đại đa số mọi người không có được loại tư duy và năng lực này.

Rất nhiều người khi học một môn kiến thức, một môn kỹ năng nào đó, trước đó đều không suy nghĩ kỹ, tức là anh ta học xong thứ này rồi cuộc là dùng để làm gì, rồi cuộc như thế nào để đổi thành tiền, dù sao người khác học thì anh ta cũng học, người khác học rồi kiếm được tiền, anh ta cảm thấy bản thân mình học rồi cũng có thể kiếm được tiền, kết quả là học xong rồi phát hiện học phí công, thực tế là anh ta căn bản không hiểu được bản chất của thương mại, cũng như không có được mô hình tư duy biến hiện.

Tức là khi chúng ta học một môn kiến thức, một kỹ năng nào đó, nhất định phải vừa học vừa thực hành, mục đích cuối cùng của việc bạn học một thứ không phải là thi cử, không phải là để thi được một số điểm tốt, mà là có thể giúp người khác giải quyết vấn đề, tạo ra giá trị, vậy thì nhất định phải thực hành thực tế, trong quá trình thực hành và thực tế, dùng những thứ mình học được để liên kết với người khác, để trao đổi với thị trường, chứ không phải là nói bản thân mình học xong rồi, thì cứ để trong đầu mình, nhất định phải có một quá trình đầu ra hướng ra bên ngoài, bạn mới biết được thứ này nên dùng như thế nào.

Bạn không có lý thuyết, thì tương đương với không có khung sườn, không có phương hướng, nhưng chỉ có lý thuyết, mà không đi thực hành, thì cũng không được, bởi vì bạn không có cách nào để trải nghiệm, bạn không có cách nào biết được rốt cuộc thứ này nên dùng như thế nào, rồi cuộc làm thế nào để biến nó thành thứ mà người khác cần, rồi cuộc làm thế nào để khiến người khác có hứng thú với đồ của bạn, những điều này nhất định là phải thông qua thực hành bạn mới có thể có được, khi những thứ bạn học mà không trải qua

thực hành, nó là chết, là không đáng tiền, chỉ khi bạn đem những thứ đã học, đi nảy sinh một sự trao đổi với thế giới bên ngoài, thì nó mới có giá trị.

Giống như chúng ta thi vào đại học, tại sao đều phải thi vào những trường đại học nổi tiếng, những chuyên ngành dễ tìm việc làm chứ, chính là mọi người chủ quan cho rằng trường đại học nổi tiếng, chuyên ngành tốt thì dễ tìm việc làm hơn, dễ tìm những công việc có mức lương cao hơn, cho nên khi bạn học một thứ gì đó cũng vậy, tại sao bạn phải học thứ này vậy, bởi vì thứ này có giá trị đầu tư, có thể khiến bạn trở nên tốt hơn, có thể giúp bạn kiếm tiền, bạn mới đi học.

Cho nên khi bạn học một thứ gì đó, nhất định là phải học để mà dùng, chứ không phải là đơn thuần bản thân mình học được rồi, thứ mà bạn học, nhất định phải giúp được một bộ phận người giải quyết vấn đề, nhất định phải có người bằng lòng trả tiền cho bạn, thì thứ bạn học mới có giá trị thị trường, nếu như bạn không thể dùng nó, để giúp người khác giải quyết vấn đề, không thể khiến bạn kiếm được tiền, thì chứng tỏ nó không có giá trị thị trường, cho dù bạn học tốt đến đâu, thì cũng không có ý nghĩa gì.

Ra khỏi trường học rồi, thì phải sớm vứt bỏ tư duy của học sinh, tư duy của học sinh chính là tư duy thi cử, xã hội cần là năng lực giải quyết vấn đề, là tư duy trao đổi giá trị, trước khi chúng ta làm một việc gì đó, thì phải nghĩ đến việc, tôi có thể giải quyết vấn đề gì cho người khác, cung cấp cái gì, tôi làm thế nào để người khác công nhận tôi, công nhận năng lực và kỹ năng hoặc là sản phẩm của tôi, tôi làm thế nào để người khác cần thứ của tôi, làm thế nào để khiến anh ta bằng lòng trả tiền cho tôi, khi tất cả điểm xuất phát của bạn đều suy nghĩ từ những góc độ này, thứ mà bạn học mới có thể được kích hoạt, nó mới có thể tạo ra giá trị cho bạn, có nhu cầu, có giao dịch, thì mới có giá trị, không có nhu cầu, không có giao dịch, thì không có giá trị.

78. Nhân thành là kỹ
năng xã hội có chi phí
thấp nhất

Thường thì những thứ càng cao cấp, càng tuân theo nguyên tắc “đại đạo chí giản”, trong đó bao gồm cả đôi nhân xử thế. Người càng thích tự cho mình

là thông minh, thường càng không chân thành, người càng lợi hại, ngược lại càng chân thành, càng giao du với người lợi hại hơn mình, ưu tú hơn mình, thì càng phải chân thành, bởi vì bản thân người ta đã ưu tú hơn bạn rất nhiều rồi, cái gì mà chưa từng thấy chứ? Lúc này nếu như bạn vẫn tự cho mình là thông minh múa quyền hoa chân ở trước mặt người ta, có thể người ta sẽ không vạch trần bạn, nhưng nhất định sẽ làm giảm điểm ấn tượng của bạn rất nhiều, sẽ phòng bị bạn, từ đó mất đi rất nhiều cơ hội.

Mà quan sát thực tế cho thấy, người có nhận thức không cao, thường càng không thích chân thành, rất thích nói dối, thích lừa gạt, rất nhiều người trong ngành đều là như vậy, điều này cũng sẽ dẫn đến sự thiển cận của họ, rất nhiều người không thể thực sự lý giải được “*đại đạo chí giản*”, người càng thích tự cho mình là thông minh, càng dễ làm cho rất nhiều chuyện đơn giản trở nên rất phức tạp.

Chân thành thực tế là cần phải đối kháng với sự ích kỷ, giả dối và tham lam trong nhân tính của chính mình, thậm chí phải đối diện trực tiếp với rất nhiều vấn đề của bản thân mình.

Nếu như một người không chân thành với bản thân mình, thì cô ấy rất khó chấp nhận bản thân mình, tức là không thể tự dung hòa, vậy thì cô ấy sẽ đối mặt với rất nhiều vấn đề trong cuộc đời, những vấn đề này có vẻ như sẽ không có bất kỳ sự tổn thương rõ ràng nào, nhưng về lâu dài lại có thể khiến tính cách của một người xuất hiện rất nhiều vấn đề, trong đó quan trọng nhất chính là không tự tin, và tự công kích.

Sự không chân thành đối với người khác, nhìn từ góc độ lâu dài, thực tế là một loại thiển cận, bởi vì người khác rất khó tin tưởng bạn, bạn có thể chọn cách lừa dối chính mình, người khác cũng có thể phối hợp với bạn, nhưng bạn cũng vì vậy mà mất đi rất nhiều cơ hội.

Thái độ chân thành, cho dù là trong xã giao, trong công việc, hay là khi bản thân đối diện với cuộc đời, thực ra đều là một trong những cách hữu hiệu nhất để đơn giản hóa những việc phức tạp.

79. Nhãn mác chính là thân phận của bạn, không có nhãn mác rất khó để người khác nhớ đến

Trong mệnh lý học, những nhãn mác có liên quan, đều là ẩn tinh, ví dụ như tên một thương hiệu, một LOGO, tên một người, nó là một biểu tượng của thân phận, có được nhãn mác này, người khác có thể ngay lập tức, nhận diện ra thân phận của bạn, ẩn tinh cũng đại diện cho tinh thần, văn hóa và trí tuệ, nó có thể dẫn dắt tư duy, nhận thức của một bộ phận người, một số thứ về mặt tinh thần.

Ví dụ như bác sĩ mặc vào bộ áo blouse trắng đỏ, thì có được cảm giác uy quyền, lời nói của anh ta có thể có vai trò quyết định đối với sức khỏe thậm chí là sự sống chết của một bệnh nhân, rất nhiều bảo vệ ở các địa điểm, tại sao lại có thái độ khác nhau đối với người lái xe McLaren và người lái xe Volkswagen? Bởi vì logo thương hiệu xe chính là một loại nhãn mác, nhãn mác này trong tiềm thức có thể nói cho người khác biết, người lái xe là người có tiền, hay là người không có tiền, cũng như địa vị cao thấp, nó là xã hội,

là người khác và thế giới bên ngoài, đối với sự định vị và chứng nhận của một người.

Khi bạn không có nhãn mác, thì người khác rất khó phân biệt, rất khó nhận diện thân phận của bạn, cho bạn một sự định vị, hoặc là nói nhãn mác chính là một chức vụ của bạn, một danh hiệu, không có thứ này, thì chứng tỏ bạn không có vai, chứng tỏ sự liên kết của bạn với xã hội bên ngoài là có vấn đề, bạn không có cảm giác vai trò, nhãn mác của bạn, vai trò của bạn, quyết định người ngoài dùng cách thức và thái độ như thế nào để đối đãi với bạn, quyết định bạn có thể có được những nguồn tài nguyên nào, cũng như nảy sinh mối quan hệ liên kết như thế nào, rất thế tục, rất thực tế, nhưng quy tắc xã hội là như

vậy đó, đa số mọi người đều thông qua bề ngoài, để nhận diện một số người và sự việc, cho dù có những lúc chúng ta không thừa nhận, nhưng quy tắc xã hội chính là như vậy.

Làm truyền thông tự do, kiếm tiền cũng vậy thôi, bạn không có nhãn mác thuộc về mình, thì rất khó nổi bật, có những lúc nhãn mác của bạn càng độc đáo, thì càng khan hiếm, cũng giống như có một blogger có thể chửi người, mà lại rất hài hước, sẽ không khiến người khác phản cảm, sẽ có người thích, đây chính là nhãn mác của anh ta, nó cũng là một loại giá trị, bởi vì anh ta có thể thu hút một nhóm người, anh ta có thể dẫn dắt một nhóm người, cho nên khi bạn muốn được người khác nhớ đến và công nhận trong xã hội, trong một tập thể, bạn phải tự dán nhãn cho mình, cường hóa thân phận của mình, cảm giác thân phận càng mạnh, thì người khác càng dễ nhớ đến bạn.

80. *Giá, giá của, giá trị cảm xúc*

Nếu như một cô gái đặc biệt để ý đến giá trị cảm xúc, thích gì mà trai âm, trai trẻ, thì chắc chắn cô ấy sẽ không tìm được người chất lượng, cũng giống như một người ngoài sự lương thiện ra, thì không có ưu thế nào khác vậy, chỉ có người không có năng lực, mới dùng việc cung cấp một số giá trị có chi phí thấp, để che đậy nhược điểm của bản thân, hoặc là nói người thực sự rất mạnh, sự nghiệp và kinh tế đều thành công, thì không có nhiều thời gian và sức lực để mang lại giá trị cảm xúc cho một người phụ nữ, bởi vì họ cần phải dùng nhiều thời gian hơn cho sự nghiệp.

Cho nên tại sao rất nhiều cô gái không tìm được cổ phiếu ưu tú, bởi vì sao? Bởi vì khi họ nhìn người, luôn không thể nhìn thấy bản chất. Khi một người dồn hết tất cả sức lực vào một người phụ nữ, chứng tỏ anh ta không có bản lĩnh gì, không có việc gì chính đáng, nếu một người đàn ông suốt ngày chỉ nghĩ làm thế nào để lấy lòng một người phụ nữ, chứng tỏ năng lực cạnh tranh giới tính của anh ta rất kém, thậm chí còn có thể là một trai bao.

87. Được người không có sức mua công nhận là vô nghĩa

Một số blogger truyền thông tự do để gây ra sự đồng cảm, sẽ đăng một số thứ dễ gây ra sự đồng cảm của số đông từ góc độ đạo đức, làm như vậy thì sẽ có lượt xem, nhưng lại thu hút toàn là những người nhận thức không cao, bởi vì chỉ có những người nhận thức không được cao lắm, mới đồng cảm với những nội dung rất nông cạn, mà khi anh ta thu hút toàn là một nhóm người như vậy, thì khi đến lúc thực sự trả tiền, sẽ không có ai bằng lòng trả tiền cho anh ta cả, bởi vì những người quen đứng trên lập trường đạo đức để nhìn nhận vấn đề, phần lớn chỉ có thể chấp nhận những đồ miễn phí, đồ xin xỏ, bắt anh ta trả tiền, anh ta sẽ chửi bạn.

Khi bạn muốn thu hút một bộ phận người, nhất định là phải đắc tội một bộ phận người khác, có người đặc biệt sợ bị người khác ghét bỏ, sau đó nghĩ cách lấy lòng, cuối cùng phát hiện mình lấy lòng, đều là một số người không có sức mua, mà những người này thường thích nói những lời hay ý đẹp, mục đích nói những lời hay ý đẹp chính là để đòi hỏi miễn phí.

Thế giới của người trưởng thành, tất cả lời khen và sự công nhận không có sự cống hiến, bản chất đều không phải là thực sự thích, và thực sự công nhận, sự công nhận thực sự là ủng hộ công việc và kinh doanh của đối phương, so với lời khen rẻ tiền, thì ủng hộ công việc kinh doanh của người khác có vẻ thành ý hơn.

Giao dịch, có thể vì nhu cầu mà đặt hàng, cũng có thể chỉ là vì bản thân mình bằng lòng, bản thân mình thích mà đặt hàng.

82. Phải khiến người khác cảm thấy bạn cao cấp

Thu hút người xấu, gặp người không tốt, bị khách hàng chất lượng kém dây dưa, có thể là vì bạn không biết làm thế nào để khiến bản thân mình trông cao cấp, cái cao cấp này, không phải là nói đeo một đồng hồ hàng hiệu lên người, là cao cấp rồi, mà là nói làm thế nào để khiến bạn người này mang lại cho người khác cảm giác giá trị cao hơn.

Đầu tiên là phải học cách thiết lập rào cản, học cách lọc, nếu như bạn cảm thấy từ trường của một người không tốt, vậy thì bạn phải dùng một số rào cản nhất định, đừng để đối phương đi vào thế giới của bạn, cuộc sống cá nhân của bạn.

Ví dụ như một cô gái, ai xin wechat của cô ấy, cô ấy đều cho, vậy thì đồng nghĩa với việc người như thế nào, cũng đều có thể nảy sinh liên kết với cô ấy, có thể tiếp xúc được với cô ấy, cô ấy sẽ thu hút đủ loại người đến bên cạnh mình, trong đó có thể sẽ bao gồm một số người có từ trường rất kém, có thể sẽ dây dưa cô ấy, quấy rối cô ấy, thậm chí làm tổn thương cô ấy, bởi vì trước tiên vào bước đầu tiên, cô ấy đã không tạo cho người khác một loại cảm giác ranh giới “*không phải là ai cũng có thể tùy tiện kết bạn với tôi*”, đối với có người mà nói, anh ta sẽ cảm thấy cô gái này rất dễ tiếp xúc, rất dễ nói chuyện, có thể sẽ không biết điều, thậm chí được nước lấn tới, đừng xem thường hành động nhỏ bé kết bạn wechat này.

Kiểm tiền cũng là như vậy, tại sao có người lại thường xuyên nảy sinh tranh chấp với khách hàng vậy, cũng là bởi vì anh ta không tự thiết lập rào cản cho mình, tiền của ai cũng kiếm, chỉ cần có việc làm ăn đưa tới tận cửa, phần lớn mọi người đều sẽ chọn chấp nhận, không hề cân nhắc đối phương là người như thế nào, trình độ nhận thức như thế nào, làm vụ làm ăn này có cần vượt quá chi phí dịch vụ hay không, đặc biệt là những công việc thuộc loại tư vấn, có những người nói chuyện vài câu, bạn đã biết vụ làm ăn này không thể làm được, bởi vì tư duy và nhận thức lâu dài của đối phương, không phải là cái mà bạn có thể dùng vài lời nói mà thay đổi được, kiếm được số tiền đó đồng nghĩa với việc bạn phải bỏ ra chi phí rất cao, đối phương cũng không nhất định có thể tiêu hóa

và hấp thụ được, mà khi nhận thức của đối phương không đủ để tiêu hóa và hấp thụ, anh ta sẽ cảm thấy bạn không hề giúp được gì cho anh ta, thực tế chi phí của bạn còn cao hơn rất nhiều so với số tiền phí tư vấn mà anh ta đã trả, trong trường hợp này, giá trị của bạn ngược lại bị giảm xuống trong mắt đối phương.

Có những lúc cách thức và thái độ bạn hồi đáp đối phương, sẽ quyết định đối phương nhìn bạn như thế nào, giá trị cao thấp của bạn trong tâm lý đối phương, nếu như sự hồi đáp của bạn không phù hợp, rõ ràng bản thân giá trị của bạn tương đối cao, lúc này cũng sẽ vì sự hồi đáp tùy ý của bạn mà khiến cảm giác giá trị của bản thân mình không còn cao như vậy nữa, tóm lại là phải thích hợp tạo ra cảm giác khoảng cách, có như vậy người khác mới tôn trọng bạn.



PHẦN II

83. Tình người phải được xây dựng trên quy tắc

Mối quan hệ không có quy tắc chỉ dựa vào tình người để duy trì, thì không thể nào là mối quan hệ tốt, mối quan hệ chất lượng cao, càng không thể lâu dài, vì vậy bạn muốn xây dựng mối quan hệ chất lượng cao với ai, thì nhất định phải thiết lập quy tắc, tuân thủ quy tắc, mối quan hệ không có quy tắc, dễ không có cảm giác ranh giới, mối quan hệ không có cảm giác ranh giới thì dễ trở nên méo mó, tình người là được xây dựng trên quy tắc, tình người trên quy tắc là gấm thêm hoa, nếu không tình người chính là thứ phá hoại mối quan hệ, những người muốn dùng tình người để giải quyết việc, về cơ bản đều là không muốn tuân thủ quy tắc, không muốn tuân thủ quy tắc đồng nghĩa với việc không muốn cống hiến, mà sự cống hiến đơn phương và sự đòi hỏi đơn phương thì không thể nào hình thành được mối quan hệ lành mạnh, một khi bạn không thiết lập quy tắc, hoặc là quy tắc bị phá vỡ, sau này bạn lại muốn thiết lập một quy tắc để bảo vệ lợi ích của mình, thì sẽ rất khó, đối phương không chấp nhận được, sẽ oán trách bạn, mối quan hệ này sẽ đổ vỡ.

84. Trưởng thành

Khi còn trẻ cho rằng làm chính mình, làm những việc mình thích, có thể làm theo ý mình, rất ngẫu, lớn lên rồi mới phát hiện điều đó cũng chỉ là tùy hứng mà thôi, không ngẫu chút nào, sau đó phát hiện có thể kiên trì làm những việc bản thân không muốn làm, nhưng lại có lợi cho mình, mới gọi là ngẫu.

Những việc thực sự có thể khiến người ta trưởng thành, đều sẽ không khiến bạn cảm thấy rất thoải mái, làm những việc khiến bản thân mình thoải mái, là đang chiều theo nhân tính của bản thân, làm những việc khiến bản thân mình cảm thấy không thoải mái, là đang đối kháng với nhân tính của bản thân, chỉ có đối kháng với nhân tính của bản thân, bạn mới có thể thực sự trở nên lợi hại.

85. Cắt đứt là một cách tự bảo vệ

Một diễn viên nào đó qua đời vì tai nạn xe cộ, kết quả điều tra cuối cùng là do tài xế hoàn toàn chịu trách nhiệm, do tối hôm trước không nghỉ ngơi đáng hoàng, mà lại mải mê chơi game, dẫn đến buồn ngủ khi lái xe mới gây ra bi kịch, vụ ở quán nướng Đường Sơn, quấy rối phụ nữ đang ăn cơm, quấy rối không thành thì đánh người ta bị thương nặng, những điều này bề ngoài có vẻ như đều là những sự việc bất ngờ đột ngột, thực tế khi phân tích kỹ, những sự việc này có một nguyên nhân chung đằng sau, đó là khi bạn ở cùng một không gian với một số người có thể chất nguy hiểm, thì số phận của bạn và đối phương đã hình thành một sự ràng buộc.

Những người có thể chất nguy hiểm này, bản thân tồn tại rất nhiều vấn đề, ví dụ như tài xế thiếu tinh thần trách nhiệm, không những không có ý thức dự đoán và đề phòng rủi ro, thậm chí còn vô ý tạo ra rủi ro, ví dụ như bản tính gây rối đánh nhau của những kẻ đánh người ở Đường Sơn, còn có ví dụ như mọi người cùng nhau đi du lịch, có những người có tính cách ồn ào, tương đối thích thể hiện, có những lúc cũng sẽ vì quá mức cao điệu, mà gây sự chú ý của người khác, từ đó gây ra phiền phức, cho nên chúng ta phải học cách tránh nảy sinh quan hệ với những người có thể chất nguy hiểm này, thậm chí không để bản thân mình ở cùng một không gian với họ.

Ghế hạng nhất trên tàu cao tốc, ghế hạng nhất trên máy bay, phòng riêng trong nhà hàng, những thứ này trong mắt phần lớn người bình thường sẽ hiểu thành là người giàu thích hưởng thụ, thích làm màu, thực tế bản chất đằng sau có thể không phải là những gì thấy trên bề mặt, những người mở loa ngoài điện thoại ở khoang hạng nhất trên tàu cao tốc, nhất định ít hơn so với ở khoang hạng hai, những người ồn ào ở khoang hạng nhất trên máy bay nhất định ít hơn so với khoang phổ thông, ăn cơm trong phòng riêng ở quán lẩu, xác suất gặp phải những kẻ say rượu gây rối nhất định nhỏ hơn so với việc ăn cơm ở sảnh lớn.

Một số trường hợp trên không thể nói là tuyệt đối, nhưng xác suất lớn là như vậy, những tầng lớp khác nhau, chất lượng của những nhóm người khác nhau thực sự có sự khác biệt, trên cơ sở có đủ năng lực kinh tế, dùng cách tiêu nhiều tiền hơn để cắt đứt không gian môi trường, cắt đứt nhóm người, thì hệ thống phòng ngự của bạn sẽ càng cao, cho nên khi người ta có năng lực, có điều kiện, phải cố gắng cắt đứt, đừng đặt bản thân mình vào cùng một không gian

với người có thể chất nguy hiểm, càng không thể vì sự tồn tại của họ, mà ảnh hưởng đến số phận của mình.

86. Bị mất của việc nổi giận

Luôn nổi nóng không được, luôn không nổi nóng cũng không được, luôn nổi nóng thì không thể kiểm soát được cảm xúc, không thể giải quyết được vấn đề, luôn không nổi nóng, thì không thể thiết lập ranh giới cho bản thân, và xây dựng uy tín, một người hoàn toàn không có tính khí, đại diện cho không có nguyên tắc, không có giới hạn cuối cùng, không có ranh giới, người khác rất khó tôn trọng anh ta, nổi nóng chỉ là một công cụ, vào những lúc cần thiết lấy ra để nhắc nhở những người không có chừng mực, và không có cảm giác ranh giới, còn tính khí cần phải nóng nảy đến mức độ nào, đạt được hiệu quả như thế nào, điều này cần phải nắm vững được.

87. Kích thích ngắn hạn về cơ bản không có giá trị dinh dưỡng

Những thứ có thể có được một cách nhanh chóng trong thời gian ngắn hạn sẽ khiến bạn kích thích, nhưng sẽ không khiến bạn vui vẻ lâu dài, cũng giống như đậu phụ thối và xiên nướng ven đường rất ngon, nhưng không có giá trị dinh dưỡng, mà những thứ thực sự có thể khiến bạn vui vẻ lâu dài, nhất định là cần phải bỏ ra một chi phí nhất định, thì bạn mới có thể có được sự vui vẻ này trong thời gian dài, nói một cách đơn giản chính là những sự việc càng có giá trị cao, càng đáng làm, thường sẽ không dễ dàng để bạn có được.

Trong một mối quan hệ xã hội, bao gồm cả mối quan hệ tình cảm, trước đây khi tư vấn đã có người hỏi, tại sao ban đầu rất tốt, sau này dần dần trở nên không tốt nữa, giữa người với người cùng nhau đi chung một đoạn đường vào một thời điểm nào đó, sau này lại chia tay, không phải là vì có bao nhiêu thích hợp, mà là vào lúc đó, đôi bên có thể đáp ứng nhu cầu của nhau, khi nhu cầu không còn có thể tiếp tục được đáp ứng nữa, thì sẽ chia tay.

Cho nên một mối quan hệ lành mạnh chất lượng cao và lâu dài, nhất định là có thể đáp ứng nhu cầu của nhau trong thời gian dài, thì đôi bên mới bằng lòng bỏ ra tâm tư và sức lực, để tận tâm duy trì và kinh doanh, bởi vì con người đều sợ sự tổn thất.

*88. Đừng chờ đợi vạn
sự đã sẵn sàng, hãy làm
trước rồi nói*

Không phải là sau khi trở nên xinh đẹp hơn rồi, thì mới dám đi yêu đương, cũng không phải là đợi đến khi cái gì cũng học được rồi, thì mới đi kiếm tiền, rất nhiều người đều có tư duy như vậy, người bình thường vốn đã thua những người sinh ra đã ngậm thìa vàng ở vạch xuất phát rồi, nếu như còn luôn nghĩ đến việc cái gì cũng phải vạn sự sẵn sàng mới đi làm, thì rất khó thành công, rất khó thay đổi vận mệnh.

Rất nhiều người đến tư vấn nghề nghiệp, có người là sinh viên vừa mới tốt nghiệp, có người là đã đi làm được một thời gian rồi, đều có một loại tư duy cố định, đó là luôn cho rằng mình nên học một môn kỹ thuật, nên đi thi lấy một cái chứng chỉ gì đó, tôi mới có thể tìm được việc, tôi mới có thể kiếm tiền, thực tế không phải là như vậy.

Người yêu chưa bao giờ là người mà bạn đợi đến khi khuôn mặt trở nên xinh đẹp hơn, bản thân trở thành một đại mỹ nữ rồi mới đi tìm cả, tiền cũng không phải là cái mà bạn đợi đến khi thi lấy được mười tám cái chứng chỉ rồi mới đi kiếm, đợi đến khi bạn loay hoay xong xuôi, không phải là gặp phải trai đều trong tình cảm (bởi vì trước đây bạn hoàn toàn không có kinh nghiệm), thì cũng là vất vả lắm mới tìm được một công việc, mới phát hiện ra vẫn chỉ kiếm được chút tiền đó, chúng chỉ là kết quả của một kỳ thi, nó không có mối

quan hệ thực chất gì với kiếm tiền, sự thật của thế giới này, thường hoàn toàn trái ngược với những gì mà số đông thấy, nghĩ, nếu như bạn luôn đi theo bước chân của số đông, làm những việc mà số đông đều đang làm, thì bạn vĩnh viễn không thể kiếm được tiền.

Yêu đương trong thời gian ngắn, cho dù bạn có thân hình như thế nào, gầy béo cao thấp thì cũng đừng quan tâm; cứ mạnh dạn đi yêu thôi, bởi vì trong quá trình yêu, bạn có thể không ngừng tích lũy được sự lý giải về nhân tính, tích lũy kinh nghiệm nhận biết con người, muốn kiếm tiền thì hãy sớm từ bỏ suy nghĩ đi thi lấy chứng chỉ này, chứng chỉ kia, đăng ký lớp học này, lớp học kia, mà phải bắt đầu từ những điều kiện và kinh nghiệm mà bản thân hiện tại đã có, hoặc là đào sâu, hoặc là mở rộng, chứ không phải đến khi tuổi tác đã cao rồi, còn nghĩ giống như học sinh tiểu học vậy, bắt đầu lại từ đầu để học một thứ gì đó, đồng nghĩa với việc bạn phải tốn rất nhiều thời gian, và sự thu hoạch của bạn cũng không tương xứng, khi điều kiện của bản thân chưa đủ, nếu như lúc này bạn vẫn theo một thái độ rất khiêm tốn, rất bảo thủ, thực tế bạn sẽ mất đi rất nhiều cơ hội, quan sát kỹ bạn sẽ phát hiện ra những người có thể không ngừng tiến lên, không ngừng thăng tiến, tính cách của bản thân họ thực ra đều không mấy khiêm tốn, hoặc là nói là tương đối tự tin. Rất nhiều người đều bị ép mà thành tài, những người thành công đó cũng không phải từ đầu đã hiểu biết tất cả mọi thứ, đều là bị ép mà thành tài cả, nếu như bạn muốn làm một việc, hoặc là có được một thứ, luôn muốn đợi đến khi bản thân mình có điều kiện rồi, có năng lực rồi thì mới đi làm, mới đi theo đuổi, thì thực tế bạn rất khó có được thứ đó, một người trong quá trình tiến thủ, nhất định phải có một trạng thái tâm lý, tuy rằng vị trí hoặc điều kiện thực tế chưa đạt đến một độ cao như vậy, nhưng trạng thái tâm lý của anh ta, nhất định phải yêu cầu bản thân mình theo trạng thái lý tưởng và mong chờ đó, cho dù là làm việc hay là tâm thái.

Tức là nếu như bạn cho rằng bản thân mình không có một sự tự tin, chính là nói tôi có thể không kiếm được số tiền đó, vậy thì anh ta sẽ thực sự không kiếm được, rất nhiều khi trạng thái tâm lý của con người chính là một từ trường, một loại năng lượng, giống như rất nhiều người đàn ông tương đối nghèo khó, họ luôn có một tâm lý đó chính là *“đợi đến khi tôi có tiền rồi, thì thiếu gì phụ nữ chứ”*, đây chính là một loại tư duy yếu thế, bởi vì bạn luôn ngược nhìn, thì bạn sẽ không có cảm giác xứng đáng, bạn rất khó đạt đến độ cao đó, bạn phải từ trong tâm lý cảm thấy mình được, tôi chính là có thể kiếm được số tiền đó, tôi chính là có thể theo đuổi được cô gái đó, những người như vậy thường anh ta sẽ thực sự làm được.

Nếu như lúc này có một người thương thức bạn, hoặc là có một cơ hội như vậy, nếu như bạn thể hiện ra thiếu tự tin, thì người khác sẽ không cho bạn cơ hội này, lúc này bạn cần phải nắm bắt lấy cơ hội đó trước đã, còn việc có thể hoàn thành như thế nào, thì đừng quan tâm vội, cho dù là sau này thất bại, bạn cũng có được một cơ hội để rèn luyện và tích lũy kinh nghiệm, cho nên khi bản

thân mình không được, thì không thể quá khiêm tốn, quá khiêm tốn, như vậy sẽ tự đặt ra giới hạn cho mình, không những không thể quá khiêm tốn và khiêm tốn, còn phải thích hợp làm màu, biết nói khoác, tức là tiếp thị bản thân, như vậy bạn mới có thể khiến nhiều người tin tưởng bạn hơn, bằng lòng cho bạn cơ hội, hoặc là hợp tác với bạn.

89. Sức mạnh của sự tự ám thị

Một người trưởng thành, nếu như luôn có tư duy đòi hỏi, chứ không phải là tư duy trao đổi, vậy thì anh ta rất khó sống tốt, thậm chí sẽ càng ngày càng kém, tức là cảm thấy bạn nên giúp tôi, bạn nên cho tôi một chút lợi ích, hoặc là tâm lý “*bạn nói cho tôi biết là làm sao vậy*”, thì anh ta sẽ chỉ càng sống càng kém.

Bạn thiết lập trạng thái gì cho bản thân mình, đặt mình vào vị trí gì, số phận của bạn sẽ đi theo hướng đó, bạn cảm thấy bản thân mình yếu, người khác nên giúp đỡ bạn một cách vô điều kiện, vậy thì bạn sẽ thực sự yếu mãi, bởi vì bạn đã tự đặt mình thành người yếu rồi.

Nhưng nếu như, cho dù điều kiện hoặc tình hình hiện tại của bạn không tốt lắm, nhưng bạn cũng không bị quan, không đặt mình vào vị trí của người yếu, không dùng tư duy yếu thế để suy nghĩ làm việc, khi bạn chung sống với người khác, người khác cũng sẽ không coi bạn là người yếu, vậy thì bạn sẽ từ từ ngày càng tốt hơn, bởi vì bạn không hề dựa theo tiêu chuẩn và tư duy của người yếu để xây dựng bản thân mình.

90. Càng lớn càng phải làm phép trừ

Người có giá trị càng thấp, thì sức lực và sự chú ý của anh ta đều hướng ra bên ngoài, chứ không phải hướng vào bên trong.

Người càng lớn càng phải học cách làm phép trừ, sẽ dần dần xa cách với một số người, không cần bất kỳ lý do đặc biệt nào, chỉ là tôi không có hứng thú với bạn, bạn cũng không có hứng thú với tôi, trên người bạn không có thứ tôi cần mà thôi.

Nếu sức lực và thời gian của một người luôn hướng ra bên ngoài trong một thời gian dài, thích tụ tập, thích giao tiếp, thì người này nhất định sẽ không có tiền, thậm chí còn hơi nghèo, bởi vì người càng biết kiếm tiền và người giàu có càng trân trọng thời gian.

Bạn kết giao với những người như thế nào, bạn sẽ bị ảnh hưởng, kết giao toàn là những người dùng thời gian để nâng cao bản thân, mỗi ngày suy nghĩ làm thế nào để kiếm tiền, làm thế nào để làm việc, bạn cũng sẽ nghĩ làm thế nào để bản thân mình trở nên tốt hơn, nghĩ làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hơn, kết giao với những người mỗi ngày đều muốn rủ bạn đi đâu chơi, đi đâu uống rượu, thì thời gian của bạn sẽ càng ngày càng không đáng tiền, thậm chí còn khiến bạn mất đi rất nhiều tiền, bởi vì họ đã chiếm dụng khoảng thời gian mà vốn dĩ bạn có thể kiếm tiền.

Đừng vừa muốn ăn uống vui chơi hưởng thụ, vừa muốn có tiền, ngoại trừ việc đầu thai vào gia đình giàu có, thì trên thế giới này không có chuyện tốt như vậy, “*tiền tài*” không muốn ghé thăm những người thích hưởng thụ, người khác có tiền là vì người khác đã hy sinh thời gian ăn uống vui chơi, khi bạn không có gì mà lại thích hưởng thụ, thì tương lai đều phải trả giá.

91. Giúp đỡ người yếu thế vốn kém và đắt giá

Không nên dễ dàng giúp đỡ người có tư duy yếu đuối, bởi vì nhận thức của họ khiến họ chỉ coi trọng tiền bạc, ngoài tiền bạc ra, thì sự giúp đỡ và cống hiến mà bạn cung cấp, trong mắt họ phần lớn đều là vô nghĩa, bạn hy vọng tư duy và nhận thức của anh ta có thể được nâng cao hơn, thì anh ta sẽ cảm thấy bạn muốn kiểm soát anh ta, nói nghiêm khắc một chút, thì anh ta sẽ ghi hận bạn, sẽ phản kháng bạn, cuối cùng có thể còn oán trách bạn.

Và người có tư duy yếu đuối thường vì những tính xấu bẩm sinh, mà ham muốn đòi hỏi càng mạnh mẽ hơn, không có ý thức cống hiến, không có ý thức biết ơn, khi đối diện với lợi ích, thì ngay lập tức nghĩ đến việc làm thế nào để chiếm được nhiều lợi ích hơn, nếu như cảm thấy không chiếm được lợi ích, sẽ không do dự mà phản bội bạn, bán đứng bạn, đợi đến khi có cơ hội cảm thấy trên người bạn có lợi ích, thì lại mặt dày mày dạn xuất hiện.

Con người muốn thay đổi vận mệnh, nhất định là cả bên trong lẫn bên ngoài đều phải thay đổi, phẩm chất bên trong, tư duy, thói quen, tâm thái đều phải điều chỉnh, nhưng người có tư duy yếu đuối, phần lớn đều chỉ muốn xin xỏ, chỉ muốn đợi người khác đút cho từng miếng, hoặc là cố gắng làm những việc mờ ám, chính là không muốn thay đổi một cách vững chắc, cho nên tâm tính của một người ở một mức độ rất lớn quyết định sự giàu nghèo.

92. Xác định rõ vị trí của mình

Tại sao người khác không tôn trọng bạn? Thậm chí còn dám xúc phạm bạn, bởi vì bạn đối xử quá tốt với người ta.

Sáng nay xem một tin tức, một bảo mẫu trong thời gian chăm sóc người già, chỉ lo cúi đầu chơi điện thoại, cụ bà 94 tuổi trèo lên bàn để đồ, bị ngã xuống chết, bảo mẫu nói dối rằng cụ bà bị ngã từ trên giường xuống, sau đó người ta đã xem camera giám sát, thì thấy cô ta đang ngồi bên cạnh chơi điện thoại, căn bản không chăm sóc đến tình hình của cụ bà, hoặc có thể nói việc để đồ này, vốn dĩ là việc mà cô ta nên làm, kết quả cô ta lười biếng chơi điện thoại, mới gây ra bi kịch này, sau đó, cô ta chỉ xin lỗi gia đình qua wechat, rồi xin nghỉ việc chạy về quê.

Mỗi người trong xã hội này đều có thân phận xã hội của riêng mình, bản thân ở vị trí nào, thì phải có dáng vẻ phù hợp với vị trí đó, hoặc là nói bạn đang ở vị trí đó, nhưng lại không có dáng vẻ phù hợp với vị trí đó, vậy thì nó không phù hợp với thiên đạo, ông chủ phải có dáng vẻ của ông chủ, bạn mà cười đùa với nhân viên, đối xử quá tốt với nhân viên, thì nhân viên rất khó tôn trọng bạn, người thuê phải có dáng vẻ của người thuê, bạn đối xử quá tốt với bảo mẫu, bảo vệ, thì họ rất dễ không biết điều mà vượt ranh giới.

Ví dụ mỗi lần bạn đi đâu cũng mua quà cho họ, lúc đầu, họ sẽ rất cảm kích bạn, cảm thấy bạn là người rất tốt, nhưng dần dần lâu rồi, cô ta sẽ cảm thấy đó là điều hiển nhiên, thậm chí lần nào bạn không mua quà, cô ta còn sẽ nghĩ tại sao lần này bạn không mua quà cho tôi, bạn sẽ kích thích lòng tham và sự bất mãn trong nhân tính của họ, cũng giống như vụ án bảo mẫu phóng hỏa đồ, lúc đầu bạn cho cô ta vay tiền, sau này cô ta lại vay, bạn từ chối, bạn sẽ kích thích cái “ác” trong nhân tính của cô ta.

Bạn đối xử tốt với họ một chút, thông cảm một chút, ban đầu cô ta sẽ cảm thấy bạn là người tốt, lương thiện, dần dần cô ta sẽ giảm bớt sự kính sợ đối với bạn, thậm chí là bắt đầu lười biếng, bởi vì ngay từ đầu bạn đã không hình thành cho cô ta một mối quan hệ “chủ” và “khách”, “tôn” và “ti”, vậy thì cô ta sẽ không làm việc theo quy luật, đây chính là không có quy tắc, không có ranh giới, con người cũng là một loại động vật cần được thuần hóa và điều khiển, khi bạn không đặt ra quy tắc và thiết lập ranh giới, thì cô ta sẽ không có tiêu chuẩn, sẽ không làm việc tốt.

Mười năm trước khi ở công ty, cấp trên của tôi đã từng nói với tôi, cô ấy nói “*em đừng đối xử quá tốt với nhân viên, họ ở vị trí đó, thì cần phải làm những việc đó, em không cần phải thương xót họ*”, tôi khi đó không hiểu lắm, vài năm sau tôi mới hiểu được, đối xử tốt quá mức với người khác, thì họ sẽ được nước lấn tới, họ sẽ thách thức uy quyền của bạn, thậm chí xâm hại lợi ích của bạn.

93. Sự khác biệt giữa người với người

Những người phụ nữ có cùng điểm xuất phát, cùng điều kiện kinh tế, một người dùng phần lớn tiền, đều để tiêu dùng, đến những quán ăn nổi tiếng trên mạng để check in, làm tóc, đi du lịch, mua quần áo đẹp...

Mà người còn lại dùng tiền kiếm được để đầu tư vào đầu óc của mình, làm những việc khác có thể khiến bản thân tăng thêm giá trị, và có thu nhập, ví dụ như quản lý tài chính, ví dụ như mua nhà, ví dụ như học một kỹ năng kiếm tiền mới.

Ba năm, năm năm, mười năm trôi qua, sự chênh lệch tài sản của những người này là rất lớn, những người thích hưởng thụ và tiêu dùng, vẫn đang bôn

ba vì cuộc sống, một ngày không kiếm được tiền sẽ cảm thấy lo lắng, mà những người rất trân trọng tiền bạc, rất trân trọng sự tự do, họ không cần phải làm những việc mà bản thân không muốn làm, bởi vì có tiền, họ có quyền lực để lựa chọn nhiều hơn, cho nên nhận thức của con người ở một mức độ nào đó quyết định vận mệnh của con người.

94. *Gách xây dựng và duy trì các mối quan hệ chất lượng cao*

Một mối quan hệ lành mạnh và chất lượng cao, nhất định phải có sự trao đổi, dù là sự trao đổi giá trị cảm xúc, sự trao đổi vật chất tiền bạc, hay là sự trao đổi tài nguyên. Có sự trao đổi, cả hai bên mới sẵn lòng bỏ công sức và tâm huyết ra để duy trì.

Còn từ góc độ mệnh lý mà nói, có sự trao đổi chính là bổ sung, không có sự trao đổi chính là hao tổn. Dù là quan hệ hôn nhân, quan hệ yêu đương, quan hệ bạn bè, đều là như vậy. Muốn hòa hợp với nhau, nhất định là cả hai bên phải có thể trao đổi và cho nhau một cái gì đó ở một số khía cạnh.

Vì vậy, người càng có cảm giác giá trị thấp, thì càng không muốn trao đổi, càng muốn bỏ qua khâu trao đổi này, ví dụ như vin vào họ hàng để đánh vào tình cảm. Thực chất đối với cả hai bên đều là một sự "hao tổn". Hành vi này sẽ khiến mối quan hệ đó không đi theo hướng chất lượng cao.

Mối quan hệ chất lượng cao nhất định là phải trao đổi trước, bước trao đổi này là khởi đầu của sự tin tưởng, sau đó mới từ từ nâng cấp mối quan hệ và tình cảm. Không có sự trao đổi, thì sẽ không nảy sinh sự liên kết sâu sắc. Nếu một người không muốn trả giá bất cứ điều gì, chỉ muốn nói chuyện giao tình, nói chuyện tình cảm với bạn, thì trong lòng người đó không hề coi bạn là người quan trọng. Người quan tâm đến bạn không muốn nhìn thấy bạn bị thiệt thòi, cho dù là tình cảm hay làm ăn.

95. Tránh xa kẻ yếu đôi khi là một cách tránh tai họa

Người ta sẽ theo bản năng sùng bái người mạnh, thương cảm cho người yếu đồng thời, lại có chút chê bai người yếu, có những lúc người yếu dễ thương cảm cho người yếu hơn, có thể dễ đồng cảm hơn, người mạnh về cơ bản không mấy thương cảm cho người yếu, cho nên người mạnh mẽ, cũng không quá coi trọng người yếu đuối, hơi giống với việc bắt nạt học đường, tại sao có người lại bị bắt nạt, bởi vì anh ta tỏa ra một loại khí chất yếu đuối, người khác nhìn thấy liền muốn bắt nạt anh ta, bạn càng không dám đánh trả, thì đối phương càng tức giận, sẽ có càng nhiều người đến bắt nạt anh ta, nếu như lúc này bạn đứng về phía người yếu, hoặc là bạn thường xuyên chơi với anh ta, thì rất có thể sẽ bị bắt nạt cùng nhau, bởi vì bạn ở cùng người yếu, sẽ bị coi là người yếu, bạn ở cùng người mạnh, người khác sẽ bản năng cho rằng bạn cũng là người mạnh.

96. Tiêu lầm về "quý nhân"

Ai cũng hy vọng gặp được quý nhân để giúp đỡ mình, để bản thân mình có thể vượt qua giai cấp, nhưng rất nhiều người về tư duy nhận thức, không có được tư cách để gặp được quý nhân, quý nhân sẽ không từ trên trời rơi xuống để giúp đỡ một người một cách vô điều kiện miễn phí, trước khi quý nhân đến, bạn đã có một số điều kiện nào đó để được quý nhân phát hiện ra, chứ không phải là không có gì cả, ngồi đợi người khác đến giúp đỡ, không nhất thiết phải có tiền, có tài nguyên, bạn có thể có một kỹ năng thuộc về mình, một năng lực, tức là bạn nhất định phải có ích với quý nhân, có thể giúp họ giải quyết một số vấn đề, cho dù là mang lại giá trị cảm xúc, thì đó cũng là giúp họ giải quyết vấn đề.

Càng đối diện với những người mạnh hơn mình, càng phải có ý thức cống hiến, nhưng rất nhiều người lại làm ngược lại, luôn muốn xin xỏ người khác, như vậy thì sẽ không có quý nhân, khi bạn không có gì cả, thì chỉ có sự chân thành thôi, phải để quý nhân thấy được thành ý của bạn, đừng tự cho mình là thông minh mà bày trò, sợ dĩ có thể trở thành người lợi hại hơn bạn, thì không thể nào ngu ngốc hơn bạn, tự cho mình là thông minh chính là tự chặt đứt đường lui của mình, phải khiến quý nhân cảm thấy bạn người này đáng để giúp đỡ, đáng để nâng đỡ, người ta mới bằng lòng giúp bạn.

97. Người không biết tiêu tiền sẽ không có tài vận tốt

Ngoại trừ những người già sống tách biệt với xã hội, và những bậc cha mẹ đã nghỉ hưu ra, thì người trẻ quá tiết kiệm về tiền bạc, không phải là chuyện tốt, cần kiệm tiết kiệm là đúng, nhưng quá mức keo kiệt, tiền gì cũng không nở tiêu, vậy thì tài vận của người này rất khó tốt.

“*Tiền tài*” là nước, là lưu động, tức là phải có vào có ra, không vào không ra chính là nước chết, vận may liền bị tắc nghẽn, cũng giống như có người luôn để tiền ở đó, tích góp ở đó, chính là cất “*tiền tài*” đi, vậy thì “*tiền tài*” này là chết, là không thể tạo ra giá trị cho anh ta, để sinh ra thêm tiền tài nữa.

Phải khiến “*tiền tài*” lưu thông, tức là bạn phải đi dùng “*tiền tài*” này, dùng “*tiền tài*” để đổi lấy những thứ có giá trị đối với mình, kiếm tiền thể hiện năng lực, tiêu tiền thể hiện nhận thức, tiêu tiền không phải là đơn thuần tiêu dùng, tiêu tiền là đi trao đổi để có được một giá trị và dịch vụ nào đó, hoặc là nói là hiệu quả, khi bạn không cho “*tiền tài*” lưu thông, thì khí liền bị tắc nghẽn, sẽ không đổi lấy được vận may tốt.

Quan sát kỹ bạn sẽ phát hiện, người giàu và người thông minh đều không ngừng tiêu tiền để mua kinh nghiệm của người khác, mua trí tuệ của người khác, mua dịch vụ của người khác, mua tri thức của người khác, mua thời gian của người khác, bởi vì những kinh nghiệm, trí tuệ, dịch vụ của người khác đều là đã bỏ ra rất nhiều thời gian mới có được, là có chi phí thử nghiệm sai.

Mà đối với những người có năng lực kinh tế mà nói, họ tiêu tiền để mua những thứ mà người khác đã kiếm được, để tiết kiệm thời gian cho mình, bản thân có thể tận dụng thời gian tiết kiệm được, để làm những việc có giá trị hơn, người thông minh và người giàu có nhất định là người tiêu tiền đúng chỗ, là tiêu tiền vào những việc có thể mang lại lợi nhuận cho họ, chứ không phải là tiêu dùng một cách vô tội vạ vào những cuộc vui đơn giản.

Đối với người giàu mà nói, thứ đáng tiền nhất chính là thời gian, bởi vì những thứ mà bản thân mình bỏ tiền mua, có thể tiết kiệm được nhiều thời gian hơn để tạo ra nhiều của cải hơn, đây chính là một trong những nguyên nhân tại sao rất nhiều người bình thường không thể đổi đời, không bao giờ vượt qua được giai cấp, họ đặc biệt sợ tiêu tiền, đặc biệt sợ bị lừa, đặc biệt sợ cống hiến, chính là một vấn đề tư duy nhận thức.

Nhận thức nông cạn là luôn tích góp tiền, không bao giờ nỗ lực tiêu tiền, thực tế dựa vào tích góp, thì không tích góp được của cải, “*tiền tài*” là sinh ra, “*tiền tài*” nhất định phải cho “*nó*” lưu thông, đi trao đổi, đi mua bán, thì nó mới có thể sinh ra nhiều tiền hơn.

Sử dụng “*tiền tài*” đúng cách, không phải là tiêu dùng đơn thuần, mà là tiêu tiền để trực tiếp đổi lấy hoặc gián tiếp đổi lấy những việc có thể nâng cao trí tuệ của bản thân, giúp mình tiết kiệm thời gian, và khiến bản thân tăng thêm giá trị, cho dù là thứ hữu hình, hay là thứ vô hình, số tiền này mà tiêu ra nhất định phải có đặc điểm tăng cường “*ấn*” cho bản thân mình.

98. Mâu thuẫn là lời nhắc nhở của số phận

Rất nhiều người trong một môi quan hệ cuối cùng bị tổn thương sâu sắc, thậm chí là bị bạo hành gia đình đến mức đe dọa đến tính mạng, tại sao lại rơi vào bước đường này, nguyên nhân bản chất là do có những ảo tưởng không thực tế đối với nhân tính, và không nhìn thấy bản chất, dẫn đến sự mềm lòng và không đủ dứt khoát.

Sở dĩ hai người có mâu thuẫn, nguyên nhân bản chất là do sự khác biệt về tư duy nhận thức và giá trị quan, cũng như thói quen sống và lối sống, phẩm chất của hai người rất khó thay đổi, cho dù là che đậy tốt đến đâu, thì vẫn sẽ bị bộc lộ trên rất nhiều chi tiết nhỏ nhất, chỉ là bạn có dùng tâm để quan sát hay

không, và có thể quyết đoán đưa ra những phán đoán và lựa chọn hay không, nếu như không thể ngay lập tức, vạch rõ ranh giới kịp thời, vậy thì sự bao dung và thông cảm mà bạn bỏ ra, sẽ chỉ khiến bạn ngày càng đau lòng, ngày càng tủi thân hơn, chi phí chìm của bạn sẽ chỉ ngày càng lớn.

Đừng coi thường mâu thuẫn trong những vấn đề nhỏ, mâu thuẫn nhỏ tích tiểu thành đại, tích lũy ngày tháng, sẽ phóng đại và làm cho mâu thuẫn của bạn thêm trầm trọng, mâu thuẫn nhỏ vốn dĩ là đang nhắc nhở bạn, nhưng con người lại luôn ôm tâm lý may mắn, luôn cảm thấy giày đi một thời gian sẽ vừa chân, thực ra những đôi giày đi bị đau chân, thì sẽ chỉ càng đi càng đau chân hơn.

99. Vật hiếm thì quý

Bất cứ thứ gì cũng đều là vật hiếm thì quý, xe phiên bản giới hạn, túi xách phiên bản giới hạn, người đặc biệt và cao cấp, bởi vì khác biệt và hiếm có, cho nên quý giá.

Quan sát nhiều quá, thì không còn quý giá nữa, tài nhiều quá, thì không còn giàu có nữa, thực thương nhiều quá, ngược lại không còn là tài hoa nữa, ân nhiều quá, ngược lại không còn là trí tuệ nữa.

Làm người cũng giống như thập thần trong bát tự vậy, quan chỉ cần một là được rồi, phải thuần, phải chính, thực thần chỉ cần một là được rồi, phải thuần, phải mạnh mẽ, mới có thể chuyên nhất, con người chỉ khi dồn sức lực vào một “điểm”, mới dễ làm tốt hơn, dễ đạt được thành tựu hơn.

Tập trung vào một mối quan hệ tình cảm, gọi là chung thủy, là có thể kinh doanh tốt tình cảm và hôn nhân. Tập trung vào một công việc, gọi là chuyên tâm, là có thể đạt được thành tựu tốt.

Tập trung vào một công việc kinh doanh, gọi là tập trung, là có thể kiếm được nhiều lợi ích hơn.

Người càng cao cấp càng đơn giản, càng sẽ không làm những việc lộn xộn, bao gồm cả những mối quan hệ xã hội đơn giản và chất lượng cao.

100. Tỉnh táo sớm

Sau khi ra trường được vài năm, bạn sẽ phát hiện ra những đạo lý trong sách, trong trường học khi đó của bạn, căn bản không thể giúp bạn sống tốt được, mà những thứ thực sự có thể giúp bạn sống tốt, thì họ không dạy, ví dụ như nhân tính và kiếm tiền, và một số tư duy và nhận thức thực sự có thể khiến bạn sống tốt, thực tế hoàn toàn trái ngược với một số thứ mà bạn học được ở trường.

101. Không có tiền chi là một kết quả

Không có tiền, chỉ là một kết quả, “kết quả” này được cấu thành bởi rất nhiều “nguyên nhân”, ví dụ như tư duy, nhận thức, tâm thái, phẩm chất, cảm xúc, các mối quan hệ xã hội, v.v.

Nếu một người có xuất thân bình thường, lại không bằng lòng nghiêm khắc với bản thân, lại muốn có tiền, thì về cơ bản là nằm mơ giữa ban ngày, bởi vì tất cả những thứ tốt đẹp, đều cần phải chịu đựng những gì người khác không thể chịu đựng được, vượt qua những gì người khác không thể vượt qua được, mới có thể có được, những thứ quá dễ dàng có được sẽ không quá quý giá, tiền bạc rất quý giá, cho nên người bình thường cần phải bỏ ra những gì mà đa số mọi người không muốn bỏ ra, thì bạn mới có năng lực để có được, hoặc là nói muốn điều khiển tiền bạc, thì cần bạn có tâm tính và năng lực để điều khiển “tiền tài”.

Nghèo là một “quả” được hình thành bởi sự tổng hợp lâu dài của tư duy, tâm thái, phẩm chất, thói quen, muốn thoát khỏi nghèo khó, thì phải thay đổi những thói quen, phẩm chất, tư duy vốn có của mình, nếu như thói quen, tư duy, nhận thức của bạn đều đúng, thì chúng đã sớm tạo ra giá trị cho bạn rồi, đã sớm không còn nghèo nữa, muốn thay đổi, thì cần bạn đối đầu với những nhận thức, thói quen, bản tính trước đây, mà điều này là trái với nhân tính, đa số mọi người không chịu đựng được, không phải là trốn tránh, thì cũng là bỏ cuộc giữa chừng, những người có thể làm được đều không phải là người đơn giản.

102. Những người có thể kiếm được nhiều tiền đều là những người dám làm và dám bỏ

Đa số mọi người sợ dĩ đều là người bình thường, là bởi vì đa số mọi người đều là những người không có dũng khí để lựa chọn, không bằng lòng từ bỏ lợi ích hạn chế trước mắt, để làm những việc đầy rủi ro sự không chắc chắn, nhưng lại có lợi nhuận rất lớn, thực tế chính là tham lam cảm giác an toàn, sợ hãi sự không chắc chắn và rủi ro.

Muốn kiếm tiền nhanh, vậy thì chắc chắn số tiền bạn kiếm được rất hạn chế, muốn kiếm được nhiều, thì bạn không thể nóng vội, không thể luôn đặt tâm nhìn vào những việc trước mắt, mà phải tính đến việc kiếm tiền lâu dài, có kế hoạch có đường lối, nhân viên văn phòng đều đang kiếm tiền trước mắt, đi làm một tháng, thì có tiền của một tháng, không đi làm thì không có tiền, cho nên một tháng kiếm được 5000 và một tháng kiếm được 50000 bản chất không có gì khác biệt.

Ở thành phố nhỏ, công chức một tháng kiếm được 5000 là một công việc rất tốt rồi, phần lớn mọi người đều không dám dễ dàng từ bỏ, không dám đến thành phố lớn, từ bỏ rồi, tương đương với việc từ bỏ một cái bát cơm bằng sắt, nếu như sống không tốt ở thành phố lớn, thì sẽ không bao giờ có lại được cái bát cơm bằng sắt này nữa, cho nên rất nhiều người trẻ tuổi, từ 23 tuổi đã bắt đầu giữ cái bát cơm bằng sắt ở một huyện nhỏ, cứ giữ như vậy cho đến 50 tuổi, làm việc cả đời có thể tiền lương tháng cũng không vượt quá 1 vạn.

Mà người dám từ bỏ thì như thế nào? Cấp quản lý ở công ty lớn một tháng 50000, nhưng vừa nghe nói làm truyền thông tự do, làm Tiktok, một tháng có thể kiếm được 10 vạn, quan trọng là có thể xây dựng IP cá nhân của riêng mình, bản thân mình có thể trở thành một thương hiệu, giai đoạn đầu có thể sẽ khó khăn một chút, nhưng chỉ cần có kế hoạch tốt, một khi đã làm được rồi, nó là một công việc kinh doanh lâu dài lợi nhuận cao, anh ta sẽ không do dự

mà từ bỏ công việc hào nhoáng ở công ty lớn, để làm những sự lựa chọn mà phần lớn mọi người cho là không thể tin được, thậm chí không thể lý giải được.

Từ bỏ lợi ích trước mắt, đối với phần lớn mọi người mà nói rất khó, nhưng nếu như bạn không nỡ từ bỏ những lợi ích nhỏ trước mắt, thì bạn sẽ không có dũng khí để nắm bắt những cơ hội mà người khác không dám nắm bắt, và những lợi ích lớn hơn, lợi ích trước mắt và những sự lựa chọn có lợi nhuận cao trong tương lai, nhất định là mâu thuẫn lẫn nhau, cho nên khi đối diện với bất kỳ sự lựa chọn nào, thì phải suy nghĩ kỹ hai điểm: rốt cuộc tôi muốn cái gì?

Trong những thứ bạn muốn, bạn chỉ có thể chọn một, ví dụ như bạn muốn kiếm được nhiều tiền hơn trong tương lai, vậy thì bạn phải từ bỏ công việc kiếm tiền nhanh trước mắt này, nhưng không có tính chất phát triển nào, bạn chỉ có thể chọn một, chứ không phải là cái gì cũng muốn.

Bạn có thể từ bỏ cái gì vì điều đó?

Đây là điều cốt lõi then chốt, lựa chọn đồng nghĩa với việc từ bỏ, đồng nghĩa với việc bạn phải tổn thất, phải mạo hiểm, bạn nhất định phải hiểu rõ, bạn muốn có được bất kỳ thứ gì mới, thứ gì có giá trị cao, thì bạn đều phải từ bỏ một số thứ mà bạn đang có trước mắt, lựa chọn đều phải trả giá.

Rõ ràng là một môi quan hệ đã tồn tại những vấn đề rõ ràng, nhưng lại không nỡ buông tay, lại không giải quyết được vấn đề cốt lõi, kết quả là hai người hành hạ lẫn nhau, cùng nhau đau khổ.

Do dự tương đương với việc tự sát, rất nhiều người cho dù là đối diện với sự nghiệp hay là tình cảm, vĩnh viễn đều là không dứt khoát được, suốt ngày do dự, cuối cùng là vừa không thể cắt lỡ, vừa bỏ lỡ những cơ hội tốt.

Tiền của người giàu có, rất nhiều đều không phải là dựa vào việc tích lũy từng chút một mà tăng lên, không phải là nói năm nay kiếm được 10 vạn, năm sau kiếm được 20 vạn, điều đó chỉ có thể gọi là tăng lương, chứ không phải là kiếm tiền, kiếm tiền là có kế hoạch, có chiến lược, là tăng trưởng theo cấp số nhân, là bạn năm nay có thể chỉ kiếm được 10 vạn, năm sau có thể 8 vạn, năm sau nữa có thể lập tức 50 vạn, mấy năm đầu bạn có thể không kiếm được bao nhiêu tiền, chỉ cần đủ ăn là được, cũng không có sự thay đổi rõ ràng, nhưng chỉ cần bạn xác định sự lựa chọn của bạn là đúng, là phù hợp với xu thế lớn hiện tại, thì hệ thống kiếm tiền của bạn không có vấn đề gì, có thể đến một năm nào đó, chính là sự tăng thêm giá trị mang tính bùng nổ, khiến bạn một năm kiếm được 500 vạn, kiếm tiền thực sự nhất định là tính đến đường dài, giai đoạn đầu bạn có thể là đang xây dựng hệ thống, kiểm tra hệ thống, tích lũy khách hàng, đều là đang chuẩn bị cho sự bùng nổ sau này của bạn,

Rất nhiều người khó thay đổi vận mệnh, đều là đang kiếm tiền trước mắt, làm một số công việc không có tính chất phát triển, làm 10 năm 20 năm, đều không thể nào hình thành sự tăng trưởng theo cấp số nhân, càng nóng vội kiếm tiền, càng lo lắng, càng lo lắng, thì càng tìm kiếm dự án khắp nơi, nóng vội muốn thành công bị lừa đảo khắp nơi, bởi vì trong đầu anh ta không hề có một khung sườn cơ bản, cũng giống như anh ta không hề biết mình phải đi đâu, điểm đến của mình ở đâu, liền vội vàng lấy một chiếc xe, đạp mạnh chân ga, cuối cùng lái đến đâu cũng không biết.

Cũng giống như loại bát tự không có cách cục, thập thần và thập thần chia năm xẻ bảy, tức là bạn không nhìn ra được ý đồ chính của anh ta trong bát tự ở đâu, rốt cuộc là muốn tiền, hay là muốn danh tiếng, hỏi anh ta giỏi cái gì, dường như cái gì cũng biết một chút, lại cái gì cũng không làm được tinh tế, anh ta không thể đưa ra một sự lựa chọn rõ ràng, sức lực của anh ta không có cách nào tập trung vào một việc, thì rất khó có được thành tựu.

103. Tư duy xin xỏ
miễn phí không thể áp
dụng trong thế giới của
người trưởng thành

Kiến thức của người khác, trí tuệ của người khác, phương pháp của người khác, tài nguyên của người khác, đây đều là giá trị, giá trị, chính là những thứ có thể đổi thành tiền, rõ ràng có thể đổi thành tiền, cho nên tại sao người ta phải miễn phí nói cho bạn biết chứ?

Tất cả những thứ có giá trị trên thế giới này, đều cần phải trao đổi mới có thể có được, rất nhiều khi bạn cho rằng bản thân mình đã chiếm được lợi ích, thực ra là người ta không muốn tính toán với bạn, hoặc là tùy tiện nói với bạn một chút, đuổi bạn đi, khi nhận thức của bản thân bạn chưa đủ, thì rất khó phân biệt được thông tin mà người khác đưa cho bạn có giá trị hay không, đã như vậy rồi, thì tại sao không đổi thành tư duy “trao đổi” chứ, trao đổi ở một mức độ

nào đó mà nói là một loại thành ý cơ bản nhất, người không có cả thành ý, thì rất khó có được những thông tin có giá trị gì trong xã hội này.

104. Tuân theo nhân
tính của người khác,
bạn sẽ ngày càng tốt
hơn

Học cách thích hợp "*không làm theo ý mình*" mới có thể khiến bạn sống tốt hơn.

Nói những lời mà người khác muốn nghe, chứ không phải nói cái gọi là lời thật mất lòng của bạn, bạn sẽ được yêu thích hơn.

Đáp ứng nhu cầu của người khác, sẽ dễ khiến người khác cảm thấy bạn tốt hơn so với việc làm một số việc tốn công vô ích dưới danh nghĩa "*vì muốn tốt cho bạn*".

Có những lúc tôi cảm thấy nội dung mình viết cũng được, đăng lên rồi thì thấy phản hồi không được tốt, ngược lại có những lúc tùy hứng viết ra lại có phản hồi tương đối tốt, bản thân mình cảm thấy tốt, chưa chắc đã là tốt thật, người khác cảm thấy hữu ích, mới là tốt thật.

Muốn bản thân mình tốt, thì hãy đi ngược lại với nhân tính của mình, muốn người khác tốt, thì hãy tuân theo nhân tính của người khác.

105. Ngay cơ thêm ân của việc giao tiếp với tầng lớp dưới đáy

Khi một người luôn ở trong một môi trường có giai cấp tương đối thấp, thì những tính xấu trong nhân tính của anh ta sẽ càng rõ ràng hơn, đây là do môi trường sống của anh ta quyết định, tầng lớp dưới đáy vì sinh tồn, vì một chút lợi ích nhỏ, mà bài xích lẫn nhau, hãm hại lẫn nhau, làm tổn thương lẫn nhau, không phải là nói trong môi trường có giai cấp cao thì không có tình huống này, chỉ là nói sẽ không nghiêm trọng như tầng lớp dưới đáy.

Khi con người sống tương đối khó khăn, thì tình yêu không đáng tin, tình bạn không đáng tin, có những lúc thậm chí ngay cả tình thân cũng không đáng tin, bởi vì anh ta phải đối diện với vấn đề rất thực tế chính là cuộc sống, phải đi tranh giành tài nguyên, điều này sẽ dẫn đến việc lòng trung thành của nhân tính rất yếu, tức là anh ta không thể chống lại được sự cám dỗ, khi anh ta đối diện với một chút lợi ích nhỏ, hoặc là sau khi bị người khác chia rẽ ly gián, anh ta sẽ không do dự mà dao động, mức độ nhận thức của anh ta, mức độ trí tuệ, tầm nhìn, khả năng phân biệt đúng sai ở tất cả các phương diện đều sẽ dẫn đến việc độ tin cậy của anh ta rất thấp, khả năng tự chủ đối với nhân tính rất kém.

Cho nên khi bạn giao tiếp với nhóm người yếu thế ở tầng lớp dưới đáy, thì phải luôn có sự chuẩn bị tâm lý bị phản bội, bị bán đứng, bị lấy oán trả ơn, bởi vì môi trường sống trước giờ của họ đã tạo ra những tính xấu đó của nhân tính, ai cho lợi ích, thì sẽ cảm thấy ai tốt, ai có thể cho anh ta một chút lợi ích, thì anh ta sẽ cảm thấy ai tốt, rất nhiều việc không thể dùng tầm nhìn dài hạn hơn để nhìn, phần lớn đều là coi trọng những gì anh ta có thể có được trước mắt, bạn có thể cho anh ta bao nhiêu lợi ích, sau đó một ngày gặp phải một chút biến động, hoặc một chút cám dỗ, anh ta sẽ lập tức mất đi lập trường, sẽ chùn bước, có thể sẽ phủ nhận bạn, sẽ phản bội bạn, khi anh ta thấy bạn tốt hơn rồi, lại có thể mang lại lợi ích cho anh ta, lúc này lại sẽ hạ thấp tư thế để tìm bạn, một khi bạn động lòng trắc ẩn, thì phải chuẩn bị tinh thần cho sự thất vọng lần thứ hai.

106. Trở thành người được người khác cần

Hãy trở thành người mà người khác cần đến, đừng cố gắng trở thành người được tất cả mọi người yêu thích. Người ta có thể không được người khác hoan nghênh, không được người khác yêu thích, nhưng không thể không được người khác cần đến.

Được hoan nghênh, được người khác yêu thích, chỉ là thái độ của người khác đối với bạn mà thôi. Còn được cần đến có nghĩa là bạn là một người có giá trị đối với người khác. Nếu mọi người đánh giá một người thường chỉ là "tốt bụng", "người tốt", thì thực sự cho thấy giá trị của người đó có thể không cao, thậm chí là không có giá trị.

107. Lợi ích là sợi dây liên kết các mối quan hệ

Tất cả các mối quan hệ giữa người với người, chỉ cần không có mối quan hệ lợi ích tồn tại, cuối cùng sẽ dần dần trở nên nhạt nhòa, dần dần xa cách, rồi trở thành không có quan hệ. Mà duy trì mối quan hệ giữa người với người, chưa bao giờ dựa vào tình cảm, tình cảm rất mong manh. Vì vậy, nếu bạn muốn duy trì mối quan hệ hữu nghị lâu dài và ổn định với một người, giữa hai người nhất định phải có quan hệ lợi ích tồn tại.

108. Làm thế nào để

trở nên tự tin

Không phải có tiền mới tự tin, mà là tự tin rồi mới có tiền. Cũng không phải có người thích mình, công nhận mình, thì mới tự tin, mà là bạn phải thích mình trước, công nhận mình trước, thì người khác mới thích bạn.

Một khi các cô gái tự ti về ngoại hình, điều kiện gia đình, hay việc có tiền hay không, thì họ thường đặc biệt dễ trở nên gượng gạo trong nhiều mối quan hệ. Xuất phát điểm của họ khi làm nhiều việc sẽ có vấn đề. Có thể mục đích của họ khi làm nhiều việc sẽ trở thành che đậy một sự tự ti nào đó. Như vậy, họ sẽ trở nên thiếu cẩn khi làm việc, có thể dẫn đến việc họ không nhìn thấy những điều thực sự quan trọng trong một sự việc, từ đó lựa chọn những thứ không quan trọng, nhưng lại có thể giúp họ che đậy sự tự ti.

Cứ như vậy, sẽ luôn ở trong một trạng thái, dùng một sự lựa chọn thiếu cẩn để bù đắp sự tự ti. Đến cuối cùng, không những bản thân không có sự trưởng thành nào, mà còn khiến tâm lý trở nên không lành mạnh, thực ra chỉ là một sự uổng công.

Đôi khi, trong quá trình tư vấn, tôi phát hiện ra một số khách hàng như vậy. Ví dụ, có những người lo lắng về ngoại hình, có những người vì điều kiện gia đình không tốt. Nhưng một khi họ so sánh những điều này với người khác, thực tế là ngay cả khi họ có được những điều đó, họ cũng vẫn không tự tin. Bởi vì đây đều là những thứ bên ngoài. Bạn nghĩ rằng những người có gia đình giàu có, có ngoại hình đẹp thì tự tin sao?

Thực ra không hẳn vậy. Sự tự tin bắt nguồn từ sự công nhận của bạn đối với chính mình. Có những người gia đình giàu có, ngoại hình đẹp, nhưng bản thân không có điểm gì nổi bật, họ cũng không tự tin. Vì vậy, chúng ta thấy một số người có chút tiền, nhưng lại thích ồm ồm, vì họ cần dùng cách phô trương thanh thế này để xây dựng cái gọi là tự tin. Nhưng thực tế, điều này không thể giúp họ thực sự xây dựng được sự tự tin.

Sự tự tin của con người bắt nguồn từ sự công nhận của bản thân. Muốn trở nên tự tin, bạn phải có một kỹ năng, hoặc một năng lực nào đó. Nếu không có, thì hãy bồi dưỡng. Bạn phải xác định rõ một việc, rồi dồn nhiều tâm sức vào việc đó, đặc biệt là tập trung cao độ. Nhiều khi người khác không hiểu, mà bạn thì hiểu, tốt nhất là có người khác cần đến, có thể cung cấp giá trị cho người

khác. Có người sở dĩ cảm thấy cuộc đời không có gì thú vị, là vì họ không tìm được một việc gọi là có giá trị, không thể cung cấp giá trị cho người khác, tự nhiên không thể công nhận bản thân, cũng không có sự tự tin. Khi bạn có thể giải quyết vấn đề, cung cấp giá trị cho người khác, thì tự nhiên sẽ tự tin.

Bất kể người khác có cổ vũ bạn đến đâu, cũng không bằng sức mạnh của chính bạn. Sức mạnh của sự tự tin là sức mạnh lớn nhất trên thế giới này. Một người chỉ cần tin vào chính mình, tỷ lệ thành công khi làm việc sẽ tương đối cao. Ngược lại, không tin vào chính mình, việc vốn có thể làm tốt, cũng sẽ thất bại vì thiếu tự tin. Tự tin chính là một loại năng lượng tiềm ẩn, mà chúng ta phải không ngừng kích thích loại năng lượng này.

109. Khi yếu đừng kỳ vọng quá nhiều vào người khác

Khi còn yếu, đừng quá kỳ vọng người khác sẽ đối xử tốt với bạn, sẽ đưa tay giúp đỡ bạn, vì khi yếu, người tốt thì rất nhiều, nhưng họ chỉ lợi dụng bạn một chút thôi. Lúc này bạn kỳ vọng người khác đến giúp bạn, là không thực tế, họ chỉ lẩn tránh bạn thôi. Chỉ khi bạn trở nên mạnh mẽ, họ mới thể hiện mặt tốt của mình với bạn, và sẽ chủ động đến gần bạn, cung cấp cho bạn những tài nguyên và sự giúp đỡ bạn cần.

Quý nhân chưa bao giờ là giúp đỡ lúc khó khăn, mà là thêm hoa trên gấm. Tương tự, một ngày nào đó, vận thế của bạn đi xuống, những "người tốt" xuất hiện khi bạn còn tốt, cũng sẽ rời bỏ bạn. Cũng không cần cảm thấy mất mát và thất vọng, đây mới là nhân tính thật sự.

110. Thương mại hóa sở thích và sở trường

Thường có một số người rất mông lung, muốn đổi công việc, muốn tự mình làm gì đó. Lời khuyên của tôi là hãy tìm ra ưu thế trong bất tự của mình, thông qua một hình thức nhất định để thể hiện nó ra. Nhiều người không giỏi khám phá bản thân, một là do trải nghiệm quá ít, trải nghiệm càng nhiều, càng dễ khám phá ra tiềm năng của mình. Trải nghiệm quá ít, không có nhiều cơ hội kích thích tiềm năng. Hai là nhầm lẫn giữa sở thích và thiên phú. Sở thích và thiên phú thực ra là hai chuyện khác nhau. Có người bạn hỏi thích gì, họ nói rất nhiều, nhưng nghe đến cuối cùng, bạn sẽ phát hiện ra họ không có một thứ gì làm tốt cả, không có một thứ gì đặc biệt giỏi, đều chỉ dừng lại ở mức độ thích và yêu thích. Loại này rất khó sau này thông qua việc "đóng gói" chuyển hóa thành một hình thức thương mại.

Những việc không thực sự giỏi rất khó duy trì lâu dài. Những việc thực sự giỏi thì có thể thông qua trí tuệ và tư duy kinh doanh để biến thành hàng hóa và dịch vụ để kiếm tiền. Trong thời đại truyền thông tự do này, chỉ cần bạn có một kỹ năng hoặc một năng lực, thậm chí là một sở thích, thông qua truyền thông tự do, cộng thêm một chút tư duy kinh doanh, đều có thể tìm thấy những người có nhu cầu, phục vụ những người này để kiếm tiền. Phần lớn mọi người tư duy đều rất cứng nhắc, và còn thiếu hành động, không tin vào bản thân.

111. Người trưởng thành muốn kiếm tiền, hãy sớm thoát khỏi tư duy thi cử

Từ góc độ mệnh lý, tài và quan là danh lợi, là vật chất, là thể tục, ần là theo đuổi tinh thần.

Tài là nguồn sống, là nhu cầu sinh tồn cơ bản, ần đại diện cho nhu cầu tinh thần của một người. Khi nhu cầu sinh tồn của một người đã được đáp ứng, theo đuổi nhu cầu tinh thần một cách thích hợp, là nâng cao nhận thức và cảnh giới.

Khi một người không thể giải quyết được nhu cầu sinh tồn của mình, mà còn quá theo đuổi cảnh giới tinh thần, thì tài vận của người này có lẽ sẽ không tốt, dễ sống rất ảo tưởng, không thực tế, ý tưởng của người đó và thực tế mâu thuẫn với nhau. Tư duy của ần quá nặng, dễ thanh cao, năng lực thực tế sẽ giảm sút, sức mạnh của tài và ần sẽ mất cân bằng, năng lực sinh tồn sẽ dễ có vấn đề.

Một người trưởng thành, nếu cứ mãi chìm đắm trong việc thi cử, không phải năng lực bản thân kém, thì cũng là luôn ở trong tư duy của học sinh. Nhiều người ra xã hội nhiều năm, vẫn ở trong tư duy của học sinh, tức là thông qua việc thi cử để chứng minh thực lực của mình, hoặc luôn cảm thấy, phải thi được một cái chứng chỉ gì đó, mới có tư cách làm một việc gì đó, hoặc đảm nhiệm một chức vị nào đó. Đây chính là tư duy điển hình của học sinh.

Một người ra khỏi trường học, bước vào xã hội thì phải chuyển đổi "tư duy học sinh" thành "tư duy trao đổi", biến "tư duy thi cử" thành "tư duy giải quyết vấn đề". Bản chất của tất cả các mối quan hệ giữa người với người đều là trao đổi. Nếu bạn không hiểu điều này, bạn sẽ không thể thực sự xử lý tốt mối quan hệ của mình với người khác, sẽ không có mối quan hệ tốt, sẽ không có ai muốn giúp bạn.

Ra xã hội, điều cần nâng cao là năng lực "*bán mình*", cũng có thể hiểu là năng lực marketing bản thân. Bao gồm cả những người giỏi yêu đương, họ nhất định đều rất biết cách marketing bản thân.

Trong mệnh lý học, ẩn phải kết hợp với thực thương hoặc thất sát, mới có thể thể hiện giá trị của nó. Nếu không, ẩn quá nhiều, tư duy của ẩn quá nặng, không phải là chuyện tốt.

112. "*không nở*" sẽ cản trở bạn tiến về phía trước

Tất cả những "*không nở*" sẽ trở thành trở ngại và trói buộc ngăn bạn tiến về phía trước, trở nên tốt hơn. Bao gồm cả những tình cảm không còn vui vẻ nhưng không nở, những người bạn không có giá trị nhưng không nở, những bộ quần áo không muốn mặc nữa nhưng không nở. Những tác phẩm không mang lại traffic cho bạn nhưng không nở...

Tất cả những "*không nở*" đều bắt nguồn từ việc bản thân không buông bỏ được. Không dám tuyệt giao với những người mình không còn thích nữa, vì bạn chưa tìm được người tốt hơn, vẫn không dám hoàn toàn đoạn tuyệt quan hệ, sợ sau này có lúc cần đến đối phương thì họ không thêm để ý đến bạn.

Không dám cắt đứt với những người bạn trong lòng hoàn toàn không mong bạn tốt lên, nên mỗi lần vẫn phải chịu đựng thái độ kỳ quặc của đối phương với bạn, quen thói chiếm lợi của bạn. Khi bạn có việc cần đến họ thì họ luôn tìm mọi lý do để thoái thác. Một người tệ như vậy, nhưng bạn không dám đoạn tuyệt quan hệ, bạn sợ đắc tội với họ, sợ làm tổn thương cái gọi là tình cảm của bạn. Nhưng trong mắt đối phương, họ căn bản không coi bạn là bạn.

Không nở vứt bỏ đầy đủ những bộ quần áo lỗi mốt mà không muốn mặc nữa, vì bạn cảm thấy xót, xót cho số tiền mà bạn đã bỏ ra, nên thà để chúng chiếm phần lớn không gian của bạn, cũng không muốn vứt đi. Không thể gia tăng giá trị mà lại trở thành gánh nặng.

Không nỡ xóa những tác phẩm dữ liệu kém mà bạn đã tốn thời gian viết và quay. Mà những tác phẩm phản hồi không tốt, lại ảnh hưởng rất lớn đến trải nghiệm của độc giả, từ đó làm mất fan.

Tình cảm không nỡ, sẽ cản trở bạn bắt đầu một mối quan hệ mới. Những người bạn không nỡ, sẽ cản trở bạn kết giao những người bạn mới có chất lượng. Quần áo cũ không nỡ, ngoài việc chiếm không gian của bạn, còn ảnh hưởng đến phong thủy của bạn. Theo phong thủy, đặt quá nhiều đồ cũ trong nhà, không gian bị chiếm bởi nhiều đồ vật lộn xộn, đều sẽ ảnh hưởng đến vận khí của một người. Có dũng khí vứt bỏ và từ bỏ, bạn mới có thể chào đón tất cả những điều mới mẻ.

113. Phẩm chất của một người chính là số mệnh

Những gập ghềnh và đau khổ mà chúng ta gặp phải trên đường đời, phần lớn đều đến từ những khuyết điểm trong tính cách và nhận thức tư duy của bản thân, cũng như thiếu hiểu biết sâu sắc về nhân tính. Không có quá nhiều mối quan hệ với thế giới này và người khác.

Nhiều người cả đời đều phải trả giá cho những khuyết điểm trong tính cách và nhận thức của mình. Có người không nhận ra, có người nhận ra nhưng không sửa được, có người nhận ra thì đã quá muộn. Bạn muốn có được những thứ tốt đẹp, có được cuộc sống tốt đẹp, thì bạn phải đi ngược lại nhân tính của mình, phải khắc phục những điều như sự an nhàn, lười biếng, chủ nghĩa tiêu dùng, thiên cận, hèn nhát...

Nếu sự tự do và cá tính mà bạn theo đuổi và tôn sùng, không giúp bạn sống tốt hơn, thì chứng tỏ tư duy nhận thức từ trước đến nay của bạn đều có vấn đề. Nếu bạn đã nhận ra những vấn đề tồn tại trên người mình, nhưng lại không thể kiềm chế nhân tính, thì bạn phải chịu đựng tất cả những gì mình gặp phải. Suy cho cùng, tất cả những điều tốt đẹp đều phải trả giá.

114. Quá thanh cao sẽ nghèo

Người quá thanh cao, sẽ xa rời tài quan. Tài quan chính là thế tục, chính là danh lợi. Quá thanh cao, sẽ không thực tế, rất khó hòa nhập với thế giới bên ngoài.

Trước đây từng có vài cuộc tư vấn tương tự, đều là về công sở. Đánh giá của họ về cấp trên là: cúi mình nịnh hót cấp trên, trước mặt lãnh đạo thì như con chó, còn đối với cấp dưới thì hồng hách, giỏi uống rượu, biết leo trèo, giỏi giao tiếp. Còn họ tự đánh giá về bản thân là lạnh lùng, không hòa đồng, không muốn nịnh nọt ai, không hợp khí với lãnh đạo. Người trước thì thế tục, nên có thể làm lãnh đạo, người sau thì thanh cao, nên ở nơi làm việc có vẻ lạc lõng, tự mình đặt mình vào thế bất lợi.

Thực tế, người có thể kiếm được tiền, hoặc là người có năng lực làm việc tương đối mạnh, đều rất thế tục. Không thể nói tuyệt đối và tất cả, nhưng đại khái là như vậy. Bởi vì nếu một người không thế tục, thì họ sẽ không hòa hợp với xã hội, rất khó giao hòa, sẽ rất khó làm được một việc gì đó. Bởi vì phần lớn mọi người đều thế tục, nếu bạn quá thanh cao, thì bạn sẽ trở nên rất khác biệt. Mà cái "*khác biệt*" này sẽ khiến bạn trở nên đặc biệt nổi bật ở nơi làm việc. Cái nổi bật này không phải là chuyện tốt, mà sẽ khiến mọi người cảm thấy bạn không hòa đồng, mọi người không muốn đến gần bạn. Trừ khi bạn có năng lực mạnh đến mức không cần phải nhìn mặt ai, hoặc là làm truyền thông tự do cần thể hiện cá tính thì bạn có thể nổi bật, nhưng nếu không phải vậy, thì sự thanh cao của bạn, sẽ khiến bạn ở thế bị động và bất lợi ở nơi làm việc.

Người một khi quá thanh cao thì sẽ dễ không có duyên với tài quan (danh lợi). Bởi vì danh lợi là những thứ thế tục. Bạn quá thanh thì không có cách nào hòa nhập, tạo kết nối với thế giới bên ngoài. Mọi quan hệ giữa người với người cũng vậy. Ví dụ như câu "*quân tử chi giao đạm như thủy*", nghe thì có vẻ đúng, tức là nói người với người không nên đi quá gần nhau, quá gần sẽ dễ nói năng làm việc mất chừng mực. Nhưng nó không hoàn toàn đúng. Nhạt thì dễ bền lâu, nhưng thực tế là không đủ độ đậm đặc, tức là bạn không có sự trao đổi giá trị thực tế hoặc giao tiếp tinh thần, nó không có cách nào đi xa hơn, xây dựng mối quan hệ tin tưởng vững chắc hơn. Mà việc trao đổi giá trị hoặc giao tiếp tinh thần, trao đổi giá trị cảm xúc nếu nhìn từ góc độ thế tục, thì đó là những thứ tương đối tục, nhưng nếu nói không có thứ tương đối tục này, thì mối quan hệ của bạn sẽ luôn dừng lại ở mức độ nhạt nhòa, không thể tiến triển hơn.

Ví dụ như ở nơi làm việc, đặc biệt là làm những việc liên quan đến nghiệp vụ, đôi khi khi yếu phải xã giao, phải ứng phó, phải nịnh nọt, nói những lời hay ý đẹp, uống rượu, vui chơi, tặng quà. Đây đều là những hành vi rất thể tục, nhưng nếu bạn không làm những điều này, thì bạn rất khó kéo gần mối quan hệ với lãnh đạo, với khách hàng. Đơn giản mà nói, tức là những chuyện đổi nhân xử thế. Trung Quốc là một nơi rất coi trọng đổi nhân xử thế. Nếu bạn quá "thanh", bạn sẽ không có cách nào thúc đẩy mối quan hệ với người khác, vì không có những thứ thực chất để liên kết với người ta.

Vì vậy, chúng ta muốn bản thân phát triển tốt hơn, thì bạn phải thích hợp thể tục một chút. Chỉ khi thích hợp thể tục, bạn mới có thể đến gần tài quan (danh lợi), thích hợp thể tục, bạn mới có thể liên kết và hòa nhập với người khác.

115. Người trưởng thành phải thích hợp thực tế

"Thực tế" chưa bao giờ là một từ mang nghĩa tiêu cực. "Thực tế" có thể giúp chúng ta sàng lọc và loại bỏ những người không phù hợp, những người muốn lợi dụng bạn miễn phí. Nhiều người chỉ vì quá không "thực tế", câu nệ mặt mũi này, câu nệ quan hệ kia, cuối cùng trở thành công cụ của người khác, vừa cảm thấy rất âm ỉ, vừa phải oán trách người khác. Thực ra chỉ là bản thân nhu nhược mà thôi.

Có người nói anh ta thích bạn đến mức nào, công nhận bạn đến mức nào, nhưng thực tế là anh ta chưa bao giờ trả giá, chưa bao giờ ủng hộ bất kỳ công việc nào của bạn, thì anh ta không thích bạn nhiều đâu. Sự thích này rất mong manh, thậm chí có rất nhiều người sẽ cố gắng dùng cách này, để chiếm lợi của bạn, chiếm thời gian của bạn, chứng tỏ anh ta cũng không có ý định tạo thêm mối liên kết với bạn. Trong trường hợp này, bạn không cần phải coi là thật. Một trong những dấu hiệu của sự trưởng thành của người trưởng thành, là không coi là thật và không "lên đầu" với những lời "chém gió" có chi phí thấp.

Một người trưởng thành muốn có giao tiếp chất lượng cao, thì nên học cách mang giá trị đến trao đổi với người khác, chứ không phải là kết nối, kéo quan hệ, một chút lại muốn mời người khác đi ăn, chuyện này không có ý nghĩa thực tế gì. Những người giỏi hơn bạn, những người có chút thời gian đáng giá sẽ không dùng thời gian của mình để ăn một bữa cơm của bạn đâu, vì chi phí quá cao.

Đối mặt với những người giỏi hơn mình, người mình muốn kết giao, và người mình thích, cách hiệu quả nhất là mang lại lợi ích thực tế cho người ta, đơn giản và trực tiếp là sự thành ý lớn nhất. Tuyệt đối đừng "giả trân" với người ta, vì người có địa vị cao hơn bạn, trí thông minh không thể thấp hơn bạn. Vậy nên chân thành chính là sự "mã" lớn nhất của bạn.

116. Càng đối xử tốt với một người, càng dễ bị phản bội

Bạn càng đối xử tốt với một người, và là một bên đơn phương đối xử tốt với một bên, không có sự tương tác qua lại tốt đẹp, thì bạn sẽ chỉ khơi dậy lòng tham trong nhân tính của đối phương, khiến người đó mất đi định vị bản thân, mất đi cảm giác chừng mực, từ đó được đà lấn tới. Đừng lầm tưởng rằng người bạn đã giúp đỡ sẽ cảm kích bạn, là người đáng để bạn tin tưởng. Ngược lại, với tư cách là bên nhận lợi ích, cho đến khi chưa trở mặt, người đó không cần thể hiện nhân phẩm thật của mình cho bạn thấy, nên đại khái là không thể tin tưởng được.

Còn người đã giúp đỡ mình, sự trả giá có thể kiểm nghiệm ra nhân tính, vì sự trả giá có nghĩa là tổn thất. Vậy nên đại đa số người đã giúp đỡ mình đều có thể tin tưởng.

117. Đừng để đạo đức trói buộc bản thân

Người có phẩm chất thường rất dễ bị thiệt trong xã hội này, ngược lại người không có phẩm chất thì luôn được ưu tiên hưởng mọi thứ.

Thông thường, hai loại người dễ bị thiệt thòi vì phẩm chất. Một loại là người thân yếu quan sát vụng, đối với thế giới bên ngoài tương đối nhạy cảm, cẩn thận, sợ bản thân làm phiền người khác, nên dễ quá rộng lượng, rồi ngậm bồ hòn làm ngọt, bị người khác bắt nạt.

Một loại người nữa là người ẩn vụng, loại người này da mặt quá mỏng, tự trọng quá cao, trong nhiều trường hợp thực ra trong lòng hiểu rõ mọi chuyện, hiểu rõ người khác tự cho mình thông minh, hiểu rõ người khác chiếm tiện nghi của mình, nhưng lại không thể hiện ra ngoài. Vừa có thể hiểu là nhút nhát, sợ đắc tội với người khác, sợ gây ra bất hòa với người khác, cũng có thể hiểu là không biết cách xả và biểu đạt cảm xúc, vì ẩn quá vụng, thực thương sẽ bị kìm nén, nên dễ ngậm bồ hòn làm ngọt.

Người tốt bụng không có chừng mực và người có phẩm chất cao dễ bị tổn thương và không vui vẻ, ngược lại những người ích kỷ, lại không có phẩm chất thì luôn có thể ưu tiên hưởng mọi thứ.

Ví dụ như những người la hét âm ỉ chen hàng ở khắp mọi nơi, luôn có thể ưu tiên ăn cơm, ưu tiên khám bệnh, ưu tiên kiểm tra an ninh...

Tại sao vậy?

Vì họ càng không biết xấu hổ, không để ý đến cái nhìn của người khác, không để ý đến cảm nhận của người khác, nên họ luôn có thể ưu tiên nhận được điều mình muốn. Đứa trẻ biết khóc thì có sữa, người ồn ào mới dễ được coi trọng, xã hội là như vậy. Bạn khiêm tốn, nhường nhịn, bao dung, thì xin lỗi, bạn phải chịu đựng, không ai để ý đến cảm nhận của bạn, không ai để ý đến việc bạn có vui hay không.

Khi còn trẻ, tôi cảm thấy phải làm một người có phẩm chất, sẽ có vẻ "*cao cấp*" hơn, sau này phát hiện không có ý nghĩa gì, vì người khác không vì bạn có phẩm chất mà ưu tiên cho bạn, hoặc cho bạn nhiều lợi ích hơn, thậm chí họ cảm thấy bạn có thể chờ, bạn có thể bị chậm trễ, bạn có thể bị bỏ qua.

Đừng bao giờ "*tẩy não*" bản thân trở thành một người tốt bụng "*làm ơn mắc oán*", vì người tốt bụng "*làm ơn mắc oán*" thường dễ bị người khác bắt nạt, mà phải làm một người giỏi giang ưu tú, như vậy người khác không những không bắt nạt bạn, mà còn rất tôn trọng bạn.

118. Muốn trưởng thành phải chống lại nhân tính

Thuận theo nhân tính của người khác, chống lại nhân tính của chính mình, bạn sẽ vượt qua được phần lớn mọi người.

Bản năng của nhân tính là khiến bản thân ở trong vùng an toàn, ví dụ như tìm công việc nhàn hạ không có quá nhiều áp lực, ăn đồ ăn ngon nhưng lại dễ gây béo phì, xem những chương trình giải trí không cần suy nghĩ nhưng dễ gây nghiện...

Trong mệnh lý, quan, sát là những thứ khắc thân, là ràng buộc bản thân, là phản nhân tính. Nên phần lớn mọi người không thích quan sát. Khắc thân có nghĩa là áp lực, có nghĩa là tự kiềm chế và tự giác, có nghĩa là không được làm những việc mình thích, không được tùy ý làm gì mình muốn.

Mà người có thể chấp nhận quan sát khắc, sẽ không quá bình thường, bởi vì điều này có nghĩa là họ phải từ bỏ tất cả những thứ khiến bản thân thoải mái. Người khác xem phim, họ đọc sách, người khác ăn uống thả phanh, họ tập thể hình, người khác đi du lịch, họ học tập. Nên họ có một vóc dáng khỏe mạnh, có những suy nghĩ sâu sắc hơn người khác, có tầm nhìn rộng hơn người khác, có năng lực kiếm tiền mạnh hơn người khác.

Một người sở dĩ không thể tiến bộ, là vì họ quá thích nói *"Tôi quen rồi"*, *"Tôi trước nay vẫn thế"*, *"Tôi nhất thời không thể thay đổi được"*. Người không thể làm được việc phản nhân tính sẽ không thể thực sự tiến bộ và trưởng thành. Người có thể sử dụng tốt quan sát đều là người tàn nhẫn, người tàn nhẫn với bản thân, không thể sống kém.

119. *Càng thích càng phải giữ khoảng cách*

Nếu bạn đặc biệt thích một người, đặc biệt ngưỡng mộ một người, thì bạn phải giữ khoảng cách thích hợp với người đó. Vì giữ khoảng cách mới có thể khiến mối quan hệ này đi được lâu hơn. Nếu bạn muốn mất đi một người, thì bạn hãy cố gắng đến gần người đó, ngày ngày dính lấy người đó, ngày ngày xuất hiện trong tầm mắt của người đó, bạn sẽ rất nhanh mất người đó.

Sở dĩ con người thất vọng, buồn bã, là vì chúng ta luôn kỳ vọng quá nhiều vào người khác. Mà nhân tính vốn dĩ là hay thay đổi. Khi người khác không phản ứng theo kỳ vọng của bạn, bạn sẽ thất vọng. Thực ra người khác không sai, là do chúng ta luôn dùng góc độ cảm tính để đánh giá mối quan hệ của mình với người khác. Nếu muốn vui vẻ, thì đừng dùng tiêu chuẩn của mình, để yêu cầu người khác. Nếu bạn nhất định làm như vậy, thì thất vọng là điều tất yếu.

120. *Không hiểu rõ bản thân, đương nhiên sẽ sống không tốt cuộc đời*

Thương quan, không kết hợp với tài hoặc ấn, thì sẽ chỉ cuồng loạn xả cảm xúc. Thông minh và có tài hoa, mà không kết hợp với tài và ấn, dù là bất kỳ thứ nào trong đó, đều rất dễ trở nên phô trương và gây thù chuốc oán.

Bất tự yếu đuối, ví dụ như tòng tài, tòng quan sát, thì phải có tự biết mình, đừng cứng đầu, biết thời thế mới là trang tuấn kiệt.

Quan sát hỗn tạp, thì phải kiểm soát tâm lý "*cười lừa tìm ngựa*" của mình, nếu không sẽ dễ sát khí quá nặng.

Thương quan kiến quan, hãy luôn nhắc nhở bản thân mình phải biết điều, cấp dưới phạm thượng, nhẹ thì bị người khác gây khó dễ, nặng thì dễ thất trách.

Thực đa vi thương không kết hợp với ấn, hãy luôn nhắc nhở bản thân mình phải tỉnh táo, đừng mãi sống trong ảo tưởng của mình, mắt cao tay thấp.

Đối ngoại, biết người biết ta trăm trận trăm thắng, đối nội, hiểu rõ bản thân mới có thể tìm được phương hướng đúng đắn và công cụ thích hợp để vượt qua khó khăn.

121. Tăng cường hệ thống bảo vệ của bản thân

Nếu một người thường xuyên gặp xui xẻo, chứng tỏ hệ thống phòng ngự của người đó rất yếu, thiếu hệ thống bảo vệ. Vì vậy cần phải đọc nhiều sách. Lợi ích mà việc đọc sách mang lại, là góc nhìn về vấn đề sẽ toàn diện hơn, không chỉ nhìn thấy một mặt, hoặc một điểm. Đọc sách có thể khiến người ta suy nghĩ sâu sắc hơn, không chỉ chú trọng đến lợi ích trước mắt, mà còn có thể nâng cao khả năng suy nghĩ độc lập và giải quyết vấn đề của mình.

122. EQ cao thực sự

EQ cao không phải là nói những lời mà người khác thích nghe. EQ cao là cố gắng không khơi dậy "sự đố kỵ", "ghen ghét", "hận thù" trong nhân tính của người khác.

EQ là thứ mà không ai có thể dạy được. Nó cũng là một phần trong gen của một người. Nói về yếu tố khách quan, người ra xã hội sớm, người từng trải,

và người làm kinh doanh sử dụng tốt hơn. Nơi nào có người, nơi đó có giang hồ. Thực tế chứng minh người có EQ cao dễ được người khác yêu thích hơn, dễ có được cơ hội hơn, nhiều việc tiến hành cũng sẽ dễ dàng và thuận lợi hơn.

123. Giữ tỉnh táo với những lời "keo bạc đường"

Thực ra có thể người khác không thực sự thích bạn đến thế. Chỉ là ở một giai đoạn nào đó, một thời điểm nào đó, bạn có giá trị đối với người khác mà thôi. Tôi thường xuyên nhắc nhở mình như vậy để giữ tỉnh táo. Người khác khen bạn, tán dương bạn, cứ nghe vậy thôi, đừng quá coi là thật. Quá "lên đầu" với những lời khen của người khác, bạn sẽ dễ thất vọng.

124. Làm thế nào để giải quyết vấn đề gốc rễ của sự thiếu tự tin

Một người sở dĩ không tự tin, là vì người đó không đủ yêu bản thân, luôn cố gắng để người khác yêu mình. Không công nhận mình, không ngưỡng mộ mình, luôn khát khao thông qua bên ngoài, để người khác thích mình, công nhận mình. Ví dụ như cảm thấy mình không xinh đẹp, cảm thấy mình không có tiền. Một người nếu không thay đổi tư duy này, học cách ngưỡng mộ bản thân, yêu bản thân, thì người đó sẽ mãi sống trong mắt người khác. Tất cả những cảm xúc tâm lý của người đó đều bị ảnh hưởng bởi từng lời nói, hành động, thậm chí là một ánh mắt của người khác. Nội tâm của người đó sẽ cực kỳ mong manh.

Người khác khen người đó, thì người đó sẽ tự tin hơn một chút, người khác phủ định người đó, thì nội tâm của người đó sẽ suy sụp.

Cái gọi là tự tin, không phải bắt nguồn từ sự yêu thích và công nhận của người khác đối với bạn. Nếu người khác không thích bạn nữa, không công nhận bạn nữa, thì bạn sẽ lại quay về trạng thái thiếu tự tin trước kia. Mà bạn mãi mãi phải không ngừng chứng minh bản thân với người khác, không ngừng nhận được sự công nhận từ người khác, thì mới có thể duy trì sự tự tin của mình. Như vậy, chỉ khiến bản thân sống bị động hơn, lo lắng hơn.

Sức mạnh của sự tự tin bắt nguồn từ nội tâm, chứ không phải từ bên ngoài. Nhiều người không tự tin về ngoại hình của mình, đi phẫu thuật thẩm mỹ. Ngoại hình đẹp lên, ở một mức độ nào đó, có thể tăng thêm tự tin, nhưng sẽ không tăng thêm nhiều. Nếu cái "*nhân*" của người đó không vững, không đủ mạnh, thì sau khi làm rất nhiều hạng mục, người đó vẫn sẽ cảm thấy chỗ này không hài lòng, chỗ kia không hài lòng, rồi buồn bã oán trời trách đất.

Nguyên nhân căn bản là cảm thấy phẫu thuật thẩm mỹ không thay đổi được cuộc đời vốn không xinh đẹp của họ. Giống như một món ăn, rắc thêm một ít hành lá lên trên, trông đẹp mắt hơn một chút mà thôi. Món ăn này có vị như thế nào, thì vẫn là như thế, bởi vì nó chỉ thay đổi ở bên ngoài, bên trong thực tế không có bất kỳ thay đổi nào.

Vậy nên, dù có phẫu thuật thẩm mỹ cho khuôn mặt đẹp đến đâu, mà không nâng cao cái "*nhân*" yếu ớt, thì không thể giải quyết triệt để vấn đề thiếu tự tin. Vậy rốt cuộc làm thế nào để nâng cao sự tự tin của một người?

Câu trả lời là "*tập trung*".

Một việc, có thể là một kỹ năng, cũng có thể là một sở thích. Rồi dồn thời gian, sức lực và sự chú ý của bản thân vào việc đó. Khi bản thân "*tập trung*" vào một việc nào đó, thì dần dần sẽ trở nên chuyên nghiệp, sẽ làm tốt hơn phần lớn mọi người, thậm chí có thể "*hạ gục*" đối phương. Lúc này, tự nhiên sẽ trở nên tự tin.

Ví dụ như: có tài ăn nói, thì hãy học làm sale. Làm sale thực tế là công việc có thể khiến người ta trưởng thành nhanh nhất. Đây không chỉ đơn thuần là một kỹ năng bán hàng. Người có thể làm tốt công việc bán hàng, người đó nhất định đặc biệt hiểu nhân tính. Nên cho dù không muốn làm trong một ngành nào đó nữa, thì khi sang ngành khác, người đó vẫn nhất định có thể "*bán*" được chính mình. Người biết marketing bản thân, đều rất tự tin.

Ví dụ như thích chỉnh sửa video, thì hãy thử chỉnh sửa nhiều video. Chỉnh sửa càng nhiều, thì bạn sẽ càng có thể tìm thấy cảm giác trong việc đó, biết chỗ nào nên chuyển cảnh, chỗ nào thích hợp chèn nhạc buồn để khơi gợi cảm xúc.

Ngày nào cũng chỉnh, ngày nào cũng chỉnh, bạn tích lũy càng nhiều thời gian và kinh nghiệm trong việc đó, thì bạn sẽ càng có thể có nhiều tiếng nói hơn người khác, bạn có thể giúp người khác giải quyết một số vấn đề. Vậy thì bạn trong việc đó sẽ giỏi hơn người khác, bạn sẽ tự tin.

Dù là trong cuộc sống thực tế, hay là trên internet, có một số người rất được yêu thích, chưa chắc đã đẹp, thậm chí hoàn toàn không đẹp, cũng chưa chắc đã có nhiều tài hoa. Họ không phải là người hoàn hảo và ưu tú, nhưng trên người họ nhất định có một thứ, có thể khiến bản thân tự tin. Có thể là tính cách khiến người khác vui vẻ, có thể là học thức khiến người khác cảm thấy có ích, cũng có thể là kỹ năng giúp người khác giải quyết được một số vấn đề.

Tự tin là phải công nhận bản thân trước, sau đó tỏa ra năng lượng và giá trị với người khác, thì người khác tự nhiên sẽ công nhận bạn. Sự công nhận của người khác đối với bạn chỉ là thêm hoa trên gắm, sự công nhận của bản thân đối với chính mình mới là căn bản của sự tự tin.

125. Giá trị phải dành cho đúng người

Không giúp những người không có ý thức biết ơn, không cho những người không có trí tuệ lời khuyên. Vì kiến thức của bạn, lời khuyên của bạn, giá trị của bạn, cho sai người, sẽ bị mất giá rất nhiều. Quan trọng là họ căn bản sẽ không trân trọng.

Lời nói thật và chân tướng nói cho người thông minh nghe, mới đáng giá, mới có giá trị. Nói cho người ngu nghe, người đó sẽ đứng trên góc độ đạo đức để phê phán bạn, chỉ trích bạn.

126. Bản chất của hôn nhân

Trong tương lai vận ly hóa, sẽ ngày càng có nhiều phụ nữ ưu tú và độc lập về kinh tế, tư tưởng. Những phụ nữ không cần hôn nhân cũng ngày càng nhiều. Tỷ lệ kết hôn ngày càng thấp, tỷ lệ ly hôn ngày càng cao. Nếu một người phụ nữ có thể sống rất tốt một mình, thì tại sao phải tìm một người để dùng một tờ giấy chia sẻ tài nguyên và tài sản của mình? Điều này đối với những người có điều kiện ưu việt mà nói là không công bằng, dù là nam hay nữ.

Bản chất của hôn nhân nằm ở chỗ đó. Hôn nhân đối với người bình thường mà nói, không bao giờ là giúp đỡ lúc khó khăn. Nhưng đối với người giàu mà nói, có thể lại là thêm hoa trên gấm và mạnh liên minh mạnh, vì hôn nhân của người giàu phần nhiều là trao đổi tài nguyên, hợp tác làm ăn. Hôn nhân của người bình thường phần lớn là anh cho tôi một ngụm nước, tôi cho anh một cái bánh bao, mọi người góp lại sống qua ngày, về bản chất không thay đổi được gì.

Thông qua hôn nhân để vượt qua tầng lớp thay đổi vận mệnh là số ít. Tiền đề là người đó bản thân, phải là mệnh có thể dựa vào hôn nhân để thay đổi vận mệnh. Đối với nữ mà nói, cũng phải xem cung phu thê và quan sát tính của người đó, mối quan hệ với bản thân như thế nào. Người có thể kết hôn với người giàu, chứng tỏ bản thân không thể là mệnh kém.

127. Thái độ của người khác đối với bạn phụ thuộc vào thực lực của bạn

Bạn chỉ khi trở thành người mạnh, thế giới này mới đối xử tốt với bạn. Không ai quan tâm bạn có văn hóa hay không, có phẩm chất cao hay không. Dù là lời bạn nói ra một cách tùy tiện, cũng sẽ biến thành chân lý. Họ có thể chuyển hóa một cách gượng ép những năng lực mà bạn không có, và cả những khuyết điểm của bạn, thành một đặc tính tích cực, tốt đẹp khác.

Nếu bạn là một người yếu, dù là từng huy hoàng rồi lại sa sút, thì họ vẫn sẽ đối xử với bạn như đối với người yếu, làm nhục bạn, chà đạp bạn, chế nhạo bạn. Nếu bạn không có tiền, trình độ học vấn của bạn, ngoại hình của bạn, thậm chí là một dòng trạng thái tùy tiện mà bạn đăng trên trang mạng xã hội, đều sẽ bị phóng đại vô hạn. Lúc này, dù bạn có nói ra bao nhiêu lời có đạo lý, cũng không ai tin bạn. Vì con người chính là một loại động vật ham mạnh, lại thích ức hiếp kẻ yếu, xu thời. Người ta chỉ muốn tin vào người mạnh, đi theo người mạnh.

Trên thế giới này không có người tốt tuyệt đối và người xấu tuyệt đối. Chỉ có người tốt tương đối và người xấu tương đối. Khi bạn mạnh, tất cả mọi người đều sẽ đối xử tốt với bạn. Khi bạn yếu, những người từng đối xử tốt với bạn, cũng sẽ quay đầu đối xử rất tệ với bạn. Thái độ của người khác đối với bạn hoàn toàn phụ thuộc vào việc bạn là ai, địa vị thân phận của bạn, chứ không phải phụ thuộc vào việc bạn có tốt bụng hay không, nhân phẩm của bạn có tốt hay không.

128. Tại sao người ở tầng lớp dưới đáy khó "lật mình"

Khi người ta càng nghèo, sẽ càng dễ trở nên ngu ngốc. Vì khi người ta ở trong trạng thái nghèo khó, đều bận bịu giải quyết vấn đề sinh kế, căn bản không có sức lực để học kiến thức và kỹ năng mới, để nâng cao bản thân. Người ta sẽ trở nên thiên cận, chỉ có thể bị ép buộc quan tâm đến lợi ích trước mắt, từ bỏ những lựa chọn có lợi nhuận cao hơn trong dài hạn. Có người trong lòng muốn học tập, muốn tiến bộ, muốn phấn đấu thoát khỏi tầng lớp dưới đáy. Nhưng hiện trạng nghèo khó sẽ khiến người ta trở nên lo lắng, trở nên vội vàng đạt thành công, trở nên không có kiên nhẫn, thậm chí trở nên mất đi giới hạn đạo đức. Như vậy sẽ hết lần này đến lần khác phá vỡ những kế hoạch vốn có của họ, mà phải đi giải quyết vấn đề sinh kế trước mắt.

129. Có cá tính vẫn tốt hơn là không có cá tính

Trước đây xem một video của một hot girl mạng nhỏ, nổi lên nhờ bắt chước giáo viên. Video đó bắt chước thái độ khác nhau của giáo viên đối với các loại học sinh khác nhau. Cùng một lỗi sai, học sinh khác nhau mắc phải, thì thái độ của giáo viên lại hoàn toàn khác nhau. Đối với thái độ của học sinh bình thường là tệ nhất, đối với học sinh có thành tích tốt thì khách sáo, còn đối với học sinh nghịch ngợm thì thái độ lại là tốt nhất. Lúc đi học đúng là như vậy. Video của cô ấy chính là sự phản ánh của thực tế.

Tại sao học sinh nghịch ngợm, thành tích không tốt cũng được ưu ái? Ngoài mối quan hệ vi diệu giữa nam và nữ ra, thì học sinh nghịch ngợm tuy thành tích không tốt, nhưng về cơ bản đều rất thông minh. Thứ hai là điều tương đối nổi loạn, thì sẽ có một sự ảnh hưởng nhất định đến việc quản lý của giáo viên. Còn đối với học sinh có thành tích tốt thì tốt là vì cần họ giúp mình hoàn thành đánh giá. Không được ưu ái nhất chính là học sinh bình thường, tức là ngoan ngoãn hiểu chuyện, thành tích còn bình thường, thậm chí còn không tốt, họ trở thành những con "*mèo con*" mà người ta có thể "*véo*" bất cứ lúc nào.

Con người có tính động vật, nên con người sẽ ức hiếp kẻ yếu sợ kẻ mạnh, sẽ ủng hộ kẻ mạnh, thương cảm kẻ yếu, nhưng lại xem thường kẻ yếu, sợ uy của kẻ mạnh, dù là kẻ mạnh chèn ép mình, nhưng chỉ cần có cơ hội, thì vẫn sẽ đi theo kẻ mạnh. Cho dù là người mình chính nói đều là đúng, nhưng khi người đó chưa có thành tích gì, người khác sẽ không cho rằng người đó nói đúng. Con người chính là một loại động vật như vậy.

Vậy nên khi một người không có cái tôi độc lập và tương đối mạnh mẽ, thì những phẩm chất ưu tú mà người đó có, rất dễ bị người khác làm ngơ. Khi một người càng mạnh, thì mức độ tự do của người đó, cũng như mức độ bao dung của người khác đối với người đó càng cao. Khi một người càng yếu, càng không có cái tôi mạnh mẽ, thì yêu cầu của người khác đối với người đó càng nghiêm khắc và càng cao.

Mọi người không quan tâm người yếu có nghe lời hiểu chuyện hay không, có phẩm đức tốt hay không, mà chỉ quan tâm thái độ của người mạnh đối với mình, cũng như có thể gây ảnh hưởng đến mình hay không. Học sinh nghịch ngợm tuy thành tích không tốt, nhưng phần lớn đều có cái tôi tương đối mạnh, có thể gây ra ảnh hưởng nhất định đến công việc của giáo viên, còn học sinh bình thường thì không có. Vì học sinh bình thường phần lớn đều nghe lời, dễ quản lý.

Trong công ty và nơi làm việc cũng vậy. Những người có thành tích tốt, có năng lực mạnh, phần lớn đều khó quản lý, nhưng phần lớn ông chủ đều phải đối xử với họ rất khách sáo. Cùng một đạo lý. Nên bạn muốn người khác coi trọng bạn, thì hãy trở thành người mạnh, hoặc trở thành người có "*ảnh hưởng*" đối với một bộ phận người.

130. Bạn không thể thay đổi bất kỳ ai

Đừng bao giờ cố gắng thay đổi một người, là bất kỳ ai.

Vì bạn không thay đổi được. Rất nhiều người ngay cả khi muốn thay đổi chính mình cũng khó. Vậy làm sao chúng ta có thể thay đổi người khác được. Thay đổi có nghĩa là phải chống lại gen của một người, là phản nhân tính. Mà nhân tính chỉ có thể thuận theo. Giống như bạn không thể thay đổi thế giới và xã hội, chỉ có thể điều chỉnh và thích ứng.

Vậy nên nếu bạn muốn duy trì mối quan hệ tốt với một người, thì hãy thuận theo nhân tính của đối phương, chứ không phải đi ngược lại nhân tính của đối phương. Đi ngược lại nhân tính của đối phương, đối phương sẽ có tâm lý phản nghịch, mối quan hệ của bạn sẽ trở nên nguy hiểm.

131. Thay đổi vận mệnh chính là chống lại nhân tính

Đa số mọi người đều có một sự hiểu lầm về việc thay đổi vận mệnh, luôn cảm thấy rằng bản thân mình là một người bình thường, đột nhiên một ngày gặp được một quý nhân, có thể đưa mình "lật mình" giàu có lên thì đó gọi là thay đổi vận mệnh. Thực tế không phải vậy. Thay đổi vận mệnh là một quá trình tích lũy từng bước, rồi đến một thời điểm thích hợp, một cơ hội thích hợp, tức là thiên thời địa lợi nhân hòa, thì nó mới có thể hình thành một sự thay đổi lớn.

Mà khi bạn không có quá trình tích lũy đó, thì cho dù có một cơ hội tốt đặt trước mặt, bạn cũng không nắm bắt được, bạn cũng không khống chế được. Những người có thể thay đổi vận mệnh, thực tế là khi ở vị trí cũ, họ đã có thể

làm rất tốt một số việc rồi. Sau đó, lại gặp được một cơ hội rất thách thức, rất tốt, thì họ mới có đủ năng lực để đột phá, để nắm bắt lấy.

Mà phần lớn mọi người sẽ bị những người "*cá mè một lứa*" trên thị trường làm cho làm đường, luôn muốn thông qua việc vẽ một lá bùa, vá một kho tài, làm một vài trò lừa đảo, là có thể thay đổi vận mệnh. Điều này rất hoang đường. Thay đổi vận mệnh chính là chống lại gen. Nếu những yếu tố tính cách, thói quen, hành vi vốn có của một người không giúp người đó sống tốt, thì người đó phải thử làm ngược lại những tính cách, thói quen vốn có của mình. Thuận theo thiên tính là một loại bản năng.

Ví dụ như thích ăn đồ ngọt, thích ăn đồ cay, thích hút thuốc. Đó là những thứ xuất phát từ nội tâm, không cần phải trả giá nỗ lực và đau khổ gì. Nhưng bạn muốn bỏ những thói quen này, thì nó lại là phản nhân tính. Bạn không ăn, không hút, bạn sẽ cảm thấy khó chịu. Bạn không kiềm chế được mà đi ăn, đi hút, thì sẽ khiến cơ thể của bạn không khỏe mạnh. Đây chính là logic của việc thay đổi vận mệnh.

Tôn giáo và mệnh lý không phải là một chuyện. Mệnh lý nói về quy luật, là đạo. Tôn giáo nói về tinh thần. Về bản chất không có ích gì cho việc thay đổi vận mệnh. Ví dụ như "*tu tâm*", tu cái gì? Rất nhiều người hiểu rằng là khiến bản thân trở nên bao dung, trở nên rộng lượng, học cách buông bỏ. Điều này có thể khiến một người thay đổi vận mệnh sao? Không thể. Đây chỉ là từ tâm lý để hướng con người đi theo hướng văn minh hơn.

Mà mệnh lý là gì? Là nói về quy luật. Nếu bất tự của một người quyết định người đó bẩm sinh đã thích ăn lười làm, thích nhàn hạ ghét vất vả, thì lúc này người đó phải bỏ cái tâm tính lười biếng bẩm sinh này, thì người đó mới có khả năng thay đổi vận mệnh. Nếu một người tốt bụng luôn bị người khác bắt nạt, người đó luôn bao dung, luôn rộng lượng, thì có thể khiến người đó thay đổi vận mệnh không? Như vậy chỉ khiến người đó trở nên càng hèn nhát, càng vô dụng hơn mà thôi. Người đó chỉ có từ chỗ không dám đắc tội với người khác, không dám thể hiện thái độ và suy nghĩ thật của mình ra bên ngoài, biến thành dám từ chối người khác, dám mạnh dạn bày tỏ suy nghĩ thật của mình, thì người khác mới tôn trọng người đó, người đó mới có thể từ bị động trở thành chủ động, người đó mới có khả năng thay đổi vận mệnh.

132. Trưởng thành

Một trong những dấu hiệu của sự trưởng thành của một người trưởng thành, là không còn kỳ vọng vào bất kỳ ai nữa. Không còn kỳ vọng không phải là sợ bị từ chối, sợ bị tổn thương, mà là hiểu rằng trên thế giới này không có bữa trưa miễn phí, không có ai tự nhiên đối xử tốt với bạn. Tất cả những điều "tốt" đều có sự kỳ vọng. Nếu cuối cùng bạn không đạt được, sự kỳ vọng ẩn sâu trong lòng người khác, thì hai người vẫn sẽ trở thành không có quan hệ gì cả. Nên tất cả các mối quan hệ, cuối cùng đều sẽ trở thành không có quan hệ gì cả.

Tình cảm là thứ rất mong manh và ảo diệu. Khi tốt thì thấm thiết mặn nồng, khi không tốt thì trở mặt ngay lập tức. Tất cả những gì trước đây như chưa từng tồn tại. Nhân tính là như vậy. Phàm là người nói chuyện tình nghĩa với bạn, chơi chiêu bài tình cảm, đều là muốn tránh nói chuyện tiền bạc với bạn. Đừng để bị tình cảm trói buộc. Bất cứ lúc nào hãy đưa ra quyết định bằng lý trí. Quyết định bằng tình cảm cuối cùng sẽ hối hận.

133. "Nước nghèo sinh dân ác"

Nếu một nơi nào đó rất nghèo, thì người ở nơi đó phần lớn, sẽ rất dễ thực dụng, thậm chí rất xấu tính. Ví dụ như đang đi xe giữa chừng sẽ tạm thời bắt bạn thêm tiền, sẽ vì bạn đi xe một quãng đường ngắn, họ kiếm được ít tiền mà phàn nàn, nổi giận, thậm chí tùy thời sẽ vút bạn giữa đường hoang vắng.

Nơi càng lạc hậu, nơi càng nghèo, người càng dễ cáu kỉnh, tính tình càng lớn, thường vì mười, tám đồng mà gây gỗ âm ỉ. Yếu tố môi trường rất quan trọng, vì trong môi trường đó, mười, tám đồng đối với họ thực sự rất quan trọng.

Nếu bạn vì họ vô cớ đòi thêm mười, tám đồng mà so đo với họ, thì họ rất có thể sẽ liều mạng với bạn. Còn ở những nơi kinh tế phát triển, đa số mọi người tương đối hòa nhã, vì tính khí nóng nảy phần lớn chỉ gây ra vấn đề, làm gia tăng mâu thuẫn, sẽ ảnh hưởng đến tài vận, hòa khí mới sinh tài.

134. Xây dựng sự tự tin bằng tư duy huyền học

Chúng ta luôn nói một người không tự tin, mọi người đều quy kết nguyên nhân cho một số thứ bên ngoài. Ví dụ như điều kiện không tốt, ngoại hình không đẹp, không có năng lực, không đủ giỏi. Đây đều là những nguyên nhân bên ngoài, nguyên nhân bản chất thực ra là do bất tự của một người đã quyết định rồi. Nhưng liệu có thể thay đổi sự thiếu tự tin này không? Tất nhiên là có thể.

Thông thường người thân nhược quan sát vượng, thì dễ không tự tin. Toàn bộ bất tự không có ẩn tử, thân rất yếu thì dễ không tự tin. Thông thường địa chi không có gốc rễ, thì cái "*nhân*" của người đó không vững, dễ không có lập trường. Giống như một cái cây, nếu rễ không cắm sâu, thì sẽ rất dễ bị đổ do mưa gió.

Dùng tư duy huyền học như thế nào để xây dựng sự tự tin?

Huyền học là quan hệ âm dương. Bất kỳ ai trong chúng ta khi đặt mình vào một môi trường, hoặc khi giao tiếp với người khác, đều có mối quan hệ "*chủ*" và "*khách*". Ví dụ như người khác đến nhà bạn làm khách, thì bạn là "*chủ*", đối phương là "*khách*", đó là chủ trương của bạn.

Bạn đến công ty khác để bàn công việc, thì bạn là "*khách*", đối phương là "*chủ*". Khi người ta ở vị trí "*chủ*", ở trong chủ trương của mình, thường sẽ tự tin. Vì bạn đang ở trong một môi trường quen thuộc, bạn càng thoải mái, càng có quyền kiểm soát. Cái "*chủ trương*" này giống như gốc rễ trong bất tự của bạn. Đặc biệt là khi gốc rễ ở ngay giờ, thì nó thuộc về chính bạn, sẽ khiến bạn có cảm giác an toàn hơn, tự tin hơn.

Vậy nên khi một người không có sự tự tin, thì chúng ta phải tạo ra cái bầu không khí "*chủ trương*" này. Ví dụ như khi mời bạn bè đi ăn cơm, bạn là "*chủ*", bạn bỏ tiền ra, bạn càng hào hiệp, càng tự tin, đối phương sẽ ở vị trí "*khách*". Tất nhiên không phải nói là để bạn "*ra oai*", mà là hiểu loại tư duy này.

Lại ví dụ như, hãy chia sẻ những thứ mà bạn giỏi với người khác. Khi bạn chia sẻ với người khác, thì bạn đang ở vị trí "*chủ*". Bạn biết, họ không biết, thì bạn trong cái chủ trương chia sẻ này, sẽ rất dễ xây dựng sự tự tin, có thể thể hiện bản thân tốt hơn.

Khi người khác có thể nhận được lợi ích từ bạn, thì họ sẽ cảm thấy bạn tốt, họ sẽ khen bạn, tán dương bạn, đây là bản năng của nhân tính. Vì vậy khi bạn có thể học cách dùng một phương thức nhất định, để người khác nhận được lợi ích nhất định từ bạn, thì người khác sẽ bằng lòng công nhận bạn, đi theo bạn, sự tự tin sẽ tự nhiên mà hình thành. Tức là bạn phải xây dựng một sự chủ động, tiền đề là nó phải nằm trong một phạm vi điều kiện thích hợp của bạn.

135. Thái độ của đàn ông đối với bạn phụ thuộc vào giá trị của chính bạn

Nếu một năm bạn có thể kiếm được 5 triệu, đi xe 200 nghìn, thì đàn ông không dám tặng bạn đồ vài trăm tệ đâu.

Không dám chuyển cho bạn bao lì xì 1314 tệ đâu. Vì sợ bị bạn xem thường, sợ mất mặt trước mặt bạn, sợ làm bạn phật ý, khiến bạn không vui. Nếu một năm bạn không kiếm được 100 nghìn, thì họ có lẽ cũng chỉ đưa bạn đi ăn lẩu cay, nướng xiên que vỉa hè, đồ tặng bạn đại khái sẽ không quá 1 nghìn tệ. Nếu một người đàn ông không chi tiền cho bạn, chứng tỏ anh ta cảm thấy bạn không đáng. Người ta đều "nhìn người mà cho đồ ăn", đàn ông còn ham mạnh hơn phụ nữ.

136. Không sợ có cá

tính, chỉ sợ không có cá
tính

Người ta, không sợ có cá tính, chỉ sợ không có cá tính.

Đặc trưng của thiên đạo là theo đuổi sự cân bằng, đặc trưng của nhân đạo là theo đuổi sự bất cân bằng.

Giống như một bát tự không có đặc điểm gì, cảm giác cái gì cũng có, nhưng lại cảm giác không dùng được cái gì cả. Giống như một người tốt bụng "lành tính", không có cá tính, không những không giúp bản thân sống tốt hơn, mà ngược lại còn thường xuyên bị người khác bắt nạt, sẽ khiến bản thân rơi vào tầm thường. Vì người tốt bụng "lành tính" theo đuổi sự trung dung. Trong một tập thể, một môi trường, thì rất khó có nhãn mác của riêng mình, rất khó được người khác nhớ đến.

Tại sao những người thuộc loại "thiên thần", thành tựu thường lớn hơn những người thuộc loại "chính thần"? Chính là vì lý do này. Thất sát, thương quan, thiên ấn, những người thuộc loại "thiên thần" này, cá tính tương đối rõ rệt, dễ được chú ý trong một tập thể, khiến người ta ấn tượng sâu sắc, thậm chí được giao trọng trách.

Con người sinh tồn trong xã hội, quá theo đuổi sự hòa thuận, theo đuổi sự hợp thời, theo đuổi sự nhất quán, thì có nghĩa là không có đặc trưng riêng của mình, không có cái tôi, cảm giác tồn tại và cảm giác giá trị sẽ không cao. Cũng sẽ không nổi bật trong bất kỳ môi trường nào, sẽ bị cho là tầm thường, vô giá trị.

137. Tại chữ "biến" để thay đổi mệnh

Thay đổi vận mệnh có hai chữ "*biến*" quan trọng. Một là "*biến*" vào trong, thay đổi bản thân, thay đổi tư duy, nhận thức của mình, không ngừng nâng cao năng lực của mình ở các phương diện. Hai là "*biến*" ra ngoài, tức là thay đổi môi trường mà bạn đang ở. Ví dụ như môi trường sống và môi trường làm việc, cũng như thay đổi những người xung quanh mình.

Trước đây từng kêu gọi ủng hộ chi phí máy bay cho một vài chú chó lang thang, để đưa chúng ra nước ngoài, chúng lần lượt được nhận nuôi. Có thể nhìn thấy thần sắc và ánh mắt của chúng đều rạng rỡ, vì trước đây tôi luôn cho những động vật nhỏ lang thang ăn, chúng đều tương đối tự ti. Cũng giống như con người vậy, người có người yêu, và người không có người yêu, tinh thần khí sắc hoàn toàn khác nhau.

Vui mừng là những chú chó được đưa ra nước ngoài, hiện tại đều rất tốt. Chúng đều là những chú chó có độ tuổi trung bình tương đối lớn. Nếu ở lại đây, tiếp tục lang thang hoặc ở trạm cứu trợ, có lẽ sẽ là cả một đời. Nhưng bây giờ thì khác rồi. Chúng đến những nơi có luật pháp bảo vệ, có lẽ sẽ gặp được người yêu thương chúng, ít nhất cũng có thể hạnh phúc an ổn sống hết quãng đời còn lại. Đây chính là kết cục tốt đẹp nhất.

Nếu chúng không có cơ hội này, có lẽ sẽ phải đối mặt với một cuộc đời chó khác. Vì môi trường xung quanh khác nhau, người gặp cũng khác nhau. Lang thang ở khu biệt thự, thì xác suất gặp được người cho chúng ăn, sẽ cao hơn một chút, may mắn thì còn có thể được vào ở biệt thự. Nếu lang thang ở những nơi không tốt, không những ăn no là vấn đề, mà ngay cả an toàn cũng là vấn đề, có thể tùy thời đối mặt với nguy cơ bị bắt, bị đánh.

Con người cũng vậy. Khi bạn ở trong một môi trường mà luôn cảm thấy không thuận lợi, thì lúc này có thể thích hợp cân nhắc thay đổi một môi trường khác. Tiền đề là trạng thái của bản thân phải là bình thường, tích cực hướng lên, chứ không phải ủ rũ suy sụp. Cũng giống như bản thân bạn là động cơ của chiếc xe, bạn phải xác định động cơ của mình là bình thường. Nếu không, thay đổi sang bất kỳ môi trường nào cũng là vô nghĩa.

Trong môi trường khác nhau, thông tin mà con người tiếp nhận và người mà con người tiếp xúc hoàn toàn khác nhau. Ví dụ như một người, luôn ở trong

một môi trường có năng lượng thấp, từ trường thấp, thì những người "rác rưởi" mà người đó gặp sẽ nhiều hơn. Những người này dù là nhận thức, hay nhân tính đều phổ biến ở mức thấp, sai lệch. Thì người này gặp tiểu nhân và người xấu xác suất càng cao hơn. Tất nhiên là ở bất kỳ môi trường nào, nhất định đều sẽ có tiểu nhân và người xấu. Nhưng môi trường có năng lượng tốt, thì xác suất nhất định sẽ thấp hơn môi trường có năng lượng kém. Nên môi trường có ảnh hưởng rất lớn đối với một người. Khi vận khí không tốt thì nên thích hợp vận động, thay đổi một chút, vận khí mới có thể lưu chuyển được.

138. Tình yêu cũng có "cửa sổ thời gian"

Tình yêu là thứ xa xỉ phẩm, nó có "cửa sổ thời gian". Bỏ lỡ "cửa sổ thời gian", thì nhiều thứ sẽ biến chất. Giống như những nhãn hiệu mà mọi người hay mặc khi còn học cấp 3, khi lên đại học nhìn lại, bạn sẽ cảm thấy thật quê mùa. Tình cảm cũng vậy.

Vì trong quá trình này, từng chút một đều sẽ âm thầm gây ảnh hưởng đến tình cảm. Có thể là một chuyện rất nhỏ, nhưng số lần lặp lại nhiều, thì sự kiên nhẫn sẽ giảm xuống, tích lũy ngày này qua ngày khác sẽ sinh ra rất nhiều cảm xúc tiêu cực và ảnh hưởng. Nhưng bạn không thể nói là trước đây chưa từng yêu, hoặc tình cảm là giả. Không phải vậy, yêu là thật, tình cảm cũng là thật, chỉ có điều là bất cứ chuyện gì đều có "cửa sổ thời gian" của riêng mình.

Khi một người yêu bạn, có thể bạn không cần làm gì cả, đôi phương vẫn yêu bạn. Khi một người không yêu bạn, thì bạn làm gì cũng vô ích. Một đời người sẽ yêu rất nhiều lần, nhưng thực sự rất rất thích, thì có lẽ chỉ một người. Vậy nên khi gặp được rồi, nên trân trọng nhiều hơn, nắm bắt lấy "cửa sổ thời gian" đó. Nếu không mất đi rồi là mất đi. Tất nhiên đây là tiền đề hai bên cùng hướng về nhau. Thích đơn phương không có ý nghĩa gì cả. Cuộc đời rất ngắn, không cần lãng phí thời gian sức lực vào người không thích bạn.

139. Dùng để bị trói buộc bởi mỗi quan hệ

Nếu cha mẹ bạn rất bình thường, những người xung quanh bạn rất bình thường, thì bạn không cần cái gì cũng nghe theo họ. Nếu cha mẹ bạn ở cái thời đại những năm 90, cái thời đại mà tùy tiện làm chút buôn bán nhỏ là có thể kiếm được tiền, mà cũng không có dũng khí đến thành phố lớn xông pha, thì đương nhiên họ cảm thấy bạn đến thành phố lớn, đến những nơi xa nhà là những lựa chọn không đáng tin. Thầy giáo của bạn từ khi tốt nghiệp đến giờ chỉ ở trường dạy học, còn chưa từng ra khỏi tỉnh, thì đương nhiên thầy cảm thấy thi công chức vào biên chế là một công việc rất tốt rồi.

Vậy nên nếu những người xung quanh bạn không giỏi giang, thì tự nhiên họ sẽ dùng nhận thức của họ để đưa ra cho bạn một số lời khuyên. Mà những lời khuyên đó rất có thể đã lạc hậu so với thời đại rồi. Rất chân thành, nhưng lại không giúp ích được gì cho bạn, thậm chí còn có thể làm lỡ dở bạn.

Quan hệ giữa người với người, chỉ đơn thuần là một loại "*quan hệ*" nào đó. Không phải vì đối phương là bậc trưởng bối của bạn, là thầy giáo của bạn, thì họ nói cái gì cũng đều đúng. Có nghi hoặc, nhất định phải đi hỏi người có kết quả, đi hỏi người giỏi hơn mình. Trên thế giới này, thứ đắt nhất chính là kinh nghiệm và kiến thức trong đầu người khác. Cho dù là một vài câu nói đôi bằng tiền, đều có thể giúp bạn khai thông kinh mạch.

140. Đối với người yếu

thế chỉ nên ban ơn nhỏ

Đối với người yếu thế (những người không tương xứng về giá trị, địa vị xã hội), chỉ nên ban ơn nhỏ, không nên đưa họ vào môi trường sống và làm việc của mình. Bạn sẽ khơi dậy những cái "ác" trong nhân tính của đối phương. Không thể chỉ dùng đạo đức để phán xét đúng sai, đây là nhân tính, là quy luật.

Ví dụ, có người sau khi phát đạt, sẽ có một số họ hàng nghèo tìm đến cửa, không phải là yêu cầu xin việc, thì là vay tiền. Bạn có thể cho họ một ít tiền. Tại sao lại là cho? Vì trong trường hợp này, số tiền bạn cho vay, phần lớn là sẽ không đòi lại được. Thay vì cho vay, đến lúc đó lại phải tốn công sức đòi lại mà không được, tự chuốc lấy phiền phức, chi bằng cứ cho thẳng luôn, như vậy lần sau họ sẽ ngại đến tìm bạn.

Còn việc nhờ xin việc là phiền phức nhất. Bạn mà thực sự giúp họ tìm việc, đến lúc đó sẽ phải trả nợ ân tình, gặp rắc rối sẽ phải giải quyết giúp họ, thậm chí sẽ gián tiếp làm tổn hại đến mối quan hệ giữa bạn và những người khác. Còn có một loại nữa là bạn tự mở công ty, họ sẽ theo bản năng muốn đến chỗ bạn làm việc, loại này là không thể được. Vì đưa người yếu thế vào môi trường của mình, tương đương với việc tự chôn một quả bom hẹn giờ.

Tại sao lại nói như vậy?

Trong một công ty, một lãnh đạo đề bạt một cấp dưới, sau khi cấp dưới này lên chức, có thể dần dần sẽ vượt qua lãnh đạo này, cũng có thể sẽ ngang hàng với lãnh đạo này. Lúc này, người cấp dưới trước đây, sẽ không thể đối xử với lãnh đạo như trước nữa. Cảm giác tôn trọng của người đó đối với lãnh đạo sẽ ngày càng yếu đi. Bạn nói đây là vấn đề đạo đức sao? Không phải. Đây là một quy luật. Nếu người đó vẫn giữ thái độ như trước đối với lãnh đạo của mình, thì uy quyền của người đó sẽ không còn mạnh mẽ nữa.

Nếu nói lúc này người đó đã vượt qua lãnh đạo trước đây của mình. Nếu người đó vẫn giữ thái độ như trước, thì người đó sẽ bị cản trở trong việc ra quyết định một số việc, công việc sẽ không thể tiến hành bình thường, sẽ có những lo ngại. Lúc này sẽ có người cho rằng người đó là kẻ vong ơn bội nghĩa.

Thực ra đây là nhân tính, bạn phải tôn trọng quy luật này. Rất nhiều việc không thể làm việc từ góc độ tình cảm cá nhân. Nếu bạn làm việc từ góc độ tình

cảm và đạo đức, thì bạn sẽ không thể làm tốt được, bạn sẽ tự chuốc lấy thế bị động.

Ví dụ như, có người giúp việc đến làm ở nhà người giàu. Nếu họ gặp được người giàu tốt bụng, có thể bình thường đi đâu về sẽ cho người giúp việc một ít quà, hoặc bình thường rất thấu hiểu, đối xử tốt với họ, thì lúc này, người giúp việc sẽ không thể hiện ngày càng tốt hơn, mà ngược lại, họ sẽ ngày càng không có cảm giác về ranh giới.

Ví dụ như trước đây họ có thể không lười biếng, dần dần họ sẽ bắt đầu lười biếng, bắt đầu muốn chủ động đòi hỏi hoặc chiếm tiện nghi. Vì khi họ ở cùng một môi trường với bạn mỗi ngày, mà bạn lại không thiết lập một ranh giới rõ ràng, không có sự phân biệt chủ tớ, họ ngày ngày nhìn thấy cuộc sống tốt đẹp của người khác, họ sẽ không cam tâm làm tốt vai trò "*người hầu*" của mình. Lúc này bạn sẽ khơi dậy những cái "*ác*" trong nhân tính của họ, thì nhất định sẽ xảy ra vấn đề. Ví dụ như vụ người giúp việc phóng hỏa, không phải là như vậy sao? Bạn bắt đầu cho cô ta vay tiền, khiến cô ta cảm thấy bạn dễ nói chuyện, sau này cô ta lại vay, khi bạn từ chối, thì sẽ khơi dậy sự bất mãn và oán hận của cô ta.

Trước đây có một tin tức, có một cô gái giàu có, độc thân sống trong biệt thự, vì bà ngoại bị gãy xương, sinh hoạt không thể tự lo liệu được, nên đã thuê một người giúp việc ở lại nhà. Vì cô gái này từ nhỏ sống trong môi trường tương đối đơn thuần, nên đối xử với người giúp việc rất khách sáo. Người giúp việc này trong vòng nửa năm, đã nắm rõ hoàn cảnh gia đình của cô gái này, sau đó đã làm một việc khó tin. Cô ta muốn giới thiệu con trai mình, làm bảo vệ, cho cô gái này, còn tự ý đưa số điện thoại của cô gái này cho con trai mình. Cô gái này đương nhiên là không đồng ý, đã thẳng thừng từ chối người giúp việc này và sa thải cô ta. Vì cô ta đã quá hiểu rõ về gia đình mình, sợ đối phương nảy sinh ý đồ xấu, còn cho cô ta thêm một tháng lương. Kết quả là con trai của người giúp việc này, ngay trong ngày mẹ mình bị sa thải, liên tục gọi điện, nhắn tin quấy rối cô gái này, cứ khăng khăng muốn yêu đương với cô gái này, còn định đến nhà quấy rối người ta, cuối cùng phải báo cảnh sát...

Chính là nhất định phải giữ khoảng cách nhất định với những người có địa vị thấp hơn mình. Chủ chính là chủ, tớ chính là tớ, đừng có quá nhiều tình cảm xen lẫn vào trong đó. Đây không phải là phân biệt giai cấp, cũng không phải là phân biệt nghề nghiệp. Mà là giữa người với người thực sự có sự phân biệt giai cấp. Ngoài sự khác biệt về tài sản, còn vì giai cấp khác nhau, thế giới nhìn thấy khác nhau, trình độ học vấn khác nhau, nhận thức và hiểu biết về sự vật hoàn toàn khác nhau. Tức là họ không cảm thấy bản thân làm như vậy có gì không ổn, không cảm thấy con trai mình và cô gái này không xứng đôi. Nói thẳng ra là do nhận thức về bản thân không rõ ràng.

Không phải là nói chúng ta nhất định phải lạnh nhạt với người yếu thế, mà là nói sự tốt bụng của bạn đối với họ, phải có chừng mực, phải nắm vững giới hạn. Bạn vượt qua chừng mực và giới hạn đó, thì nó sẽ gây ra tác dụng phụ. Nhất định phải có một ranh giới, nếu không sẽ xảy ra vấn đề.

147. *Đặt yêu cầu
quá cao với bản thân,
dễ bị đạo đức trời
buộc*

Khi bạn luôn đối xử quá tốt với người khác, một khi có việc gì đó bạn làm không tốt, người khác sẽ dễ dàng *"bắt bẻ"* bạn, họ sẽ cảm thấy bạn cũng chỉ đến thế mà thôi. Ai bảo bạn luôn cố gắng làm người tốt trong mắt mọi người chứ. Tự đặt định vị quá cao cho mình, thì tự nhiên yêu cầu của người khác đối với bạn sẽ nhiều hơn, tiêu chuẩn cũng cao hơn.

Còn khi bạn lạnh nhạt hơn một chút với phần lớn mọi người, thì người khác có thể sẽ cảm thấy bạn vốn dĩ là như vậy, tự nhiên sẽ không đặt ra những yêu cầu quá khắt khe và tiêu chuẩn cao đối với bạn. Đột nhiên một ngày bạn nhiệt tình hơn một chút với họ, thì họ sẽ cảm thấy bạn cũng khá tốt.

Ví dụ như bạn thường xuyên hay chửi bậy, người khác sẽ không cảm thấy thế nào. Nhưng nếu hình tượng của một người quá hoàn hảo, đột nhiên một ngày chửi bậy, mọi người sẽ cảm thấy *"Trời ơi, sao người đó lại chửi bậy, hóa ra người đó không hoàn hảo chút nào cả, thật thất vọng"*. Nhân tính là như vậy, thích đặt ra yêu cầu cao đối với người khác, thích *"làm quá"* lên để trói buộc người khác bằng đạo đức. Nếu bạn luôn cố gắng thể hiện quá hoàn hảo trong mắt người khác, thì bạn sẽ không thoải mái.

142. Khiêm tốn cần tùy trường hợp và hoàn cảnh

Không phân biệt trường hợp, khiêm tốn không đúng lúc, đôi khi chính là tự hạ thấp giá trị của mình. Khiêm tốn nhằm đối tượng, sẽ bị hiểu lầm là bất tài và yếu kém. Người khác không những không tôn trọng bạn, mà thậm chí còn xem thường bạn, "nắm thóp" bạn.

Nếu không phải giao tiếp với người giỏi hơn mình rất nhiều, mà là giao tiếp với phần lớn mọi người, thì thực ra không cần phải khiêm tốn. Một khi ngay từ đầu bạn đã khiêm tốn, thì một số người không biết điều sẽ trở nên kiêu ngạo, vô lễ. Đến lúc đó bạn muốn nâng khí chất của mình lên lại sẽ khó khăn hơn rất nhiều. Quá khiêm tốn đôi khi chính là hạ thấp khí chất, bất lợi cho việc duy trì uy tín và lợi ích của bản thân.

143. Nhìn nhận vấn đề từ góc độ nhân tính

Lúc nào nhân tính là chân thật nhất? Chính là lúc "đường ai nấy đi". Dù là quan hệ tình nhân, quan hệ bạn bè, hay quan hệ hợp tác, đều không ngoại lệ. Chúng ta phải tôn trọng nhân tính.

Người ta đều là "đương cục giả mê". Khi rất nhiều việc xảy ra, người ta sẽ theo bản năng bảo vệ mình, duy trì lợi ích của mình, sẽ bị cảm xúc làm cho mờ mắt, sẽ phủ nhận những điều tốt đẹp của đối phương, phóng đại vô hạn những điều không tốt của đối phương, sau đó khiến bản thân rơi vào trạng thái rất tồi tệ, rất cực đoan.

Khi chúng ta có thể nhìn nhận sự việc bằng tư duy ngược, thì sẽ dễ dàng lý trí hơn, suy nghĩ xem tại sao đối phương lại có phản ứng như vậy, tại sao lại

có suy nghĩ như vậy, tại sao lại nói những lời như vậy, thì cảm xúc tiêu cực của bạn sẽ giảm bớt.

Cái gọi là "*đặt mình vào vị trí của người khác*", thực ra là suy nghĩ từ góc độ nhân tính, chứ không phải suy nghĩ từ góc độ tình cảm. Suy nghĩ từ góc độ tình cảm, rất khó khách quan, rất khó lý trí. Suy nghĩ của bạn sẽ xen lẫn đủ loại cảm xúc. Còn khi bạn đứng trên góc độ nhân tính thì sẽ có thể hiểu và chấp nhận được tất cả.

744. Bản chất của sự yêu thích

Nếu một người không hiểu bản chất của "*sự yêu thích*", thì người đó rất khó nắm bắt được người tốt. Cho dù gặp được rồi, cũng rất dễ đánh mất. Hoặc là quá cố gắng, muốn chiếm hữu, hoặc là cuối cùng bị ghét bỏ.

Chúng ta thích một người, là vì trên người người đó có những điều tốt đẹp. Có thể là tài hoa, có thể là năng lực, có thể là sự thông minh, có thể là sự dịu dàng. Mà khi bạn không có những điều "*tốt đẹp*" khiến người khác yêu thích này, thì dù bạn có đối xử tốt với người khác đến đâu, trả giá nhiều đến đâu, người khác cũng khó mà thích bạn. Cho dù cuối cùng chọn bạn, thì lý do cũng rất gượng ép.

Vì yêu chưa bao giờ là dựa vào sự trả giá, dựa vào sự cho đi đơn phương mà có được. Mà là dựa vào sự hấp dẫn. Khi bạn không có sức hấp dẫn nào đó trong một mối quan hệ, thì bạn không có năng lực cạnh tranh cốt lõi. Phần lớn những đổ vỡ trong tình cảm hôn nhân, đa số đều là vì nguyên nhân này.

Khi hai người xác lập quan hệ, bước vào trạng thái ổn định, thì sẽ ngày càng quen thuộc với nhau. Có người ngày càng ít chú ý đến bản thân, sẽ ngừng hoàn thiện bản thân, ngừng khiến mình trở nên "*tốt đẹp*" hơn, thì người đó rất dễ mất đi sức hút trong mối quan hệ này.

Vậy nên con người phải không ngừng nâng cao bản thân, không ngừng gia tăng giá trị bản thân, khiến mình bất cứ lúc nào cũng có "*bài tẩy*" và quyền chủ động.

145. Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định giàu nghèo

Một chiếc áo phông bình thường bán bình thường, có thể bán được 150 tệ, nhưng nếu có chữ ký của ngôi sao, bán cho fan, thì có thể bán được 2000 tệ, thậm chí 20000 tệ.

Một viên đá bình thường mang ra chợ bán cho bà cụ dùng để nén rau, chỉ bán được 20 tệ, mang đến cửa bảo tàng, thì có thể bán được 200 tệ, mang đến cửa hàng đồ cổ, bán cho thương nhân thích sưu tầm đồ cổ, thì có thể bán được 2000 tệ. Viên đá vẫn là viên đá đó, chỉ là môi trường và hoàn cảnh mà nó ở khác nhau, người muốn mua nó khác nhau, công dụng và giá trị của nó cũng khác nhau.

Cùng một thứ, vì nhận thức tư duy khác nhau, mà có thể bán được với giá khác nhau. Tiền, không bao giờ là kiếm được bằng sự nỗ lực, mà là bằng nhận thức tư duy, nếu không, trên thế giới này, công nhân vệ sinh, công nhân xây dựng, nông dân nỗ lực như vậy, thì đáng lẽ ra đều phải trở nên giàu có.

Nông dân từ khi chuẩn bị hạt giống, đến khi cày xới đất, rồi đến khi gieo trồng, giữa chừng còn phải nhổ cỏ, cuối cùng đến khi thu hoạch, một cân ngô chỉ bán được vài hào, có làm lụng vất vả đến chết cũng không kiếm được bao nhiêu tiền. Nhưng ở rất nhiều nơi mà chúng ta không biết, có rất nhiều người chất phác như vậy đang kiếm loại tiền vất vả này. Loay hoay có thể mất cả nửa năm, cuối cùng chỉ nhận được vài nghìn tệ.

Vậy nên người vất vả nhất trên thế giới này mãi mãi là người kiếm được ít tiền nhất. Vì họ mãi mãi làm những công việc không cần suy nghĩ, ví dụ như lao động chân tay, chính là bán sức lao động, khuôn một viên gạch, kiếm được bao nhiêu tiền, rửa bao nhiêu cái bát, kiếm được bao nhiêu tiền. Còn những người "cao cấp" hơn một chút thì có thể là ngồi trong văn phòng, không cần phải ra ngoài làm việc chân tay, nhưng thực ra không khác gì cả. Chỉ là biến thành ngồi trong nhà bán kỹ năng, bán thời gian. Ví dụ như làm báo cáo, phân tích số liệu, làm sổ sách. Bạn sẽ phát hiện ra vẫn là những việc không có hàm lượng kỹ thuật gì cả. Có thể tùy tiện tìm một người đến đào tạo một chút là có thể thay thế được.

Tại sao càng vất vả càng không kiếm được tiền? Tại sao vất vả học hành nhiều năm như vậy, cuối cùng lại phát hiện ra chỉ là đang kiếm vài nghìn tệ trong một môi trường có vẻ không tồi? Vì phần lớn mọi người đều không suy nghĩ kỹ về bản chất của việc kiếm tiền. Bản chất của việc kiếm tiền là trao đổi và mua bán. Bạn có thể giải quyết vấn đề cho người khác, cung cấp giá trị, và nhận một khoản thù lao nhất định.

Bạn đi làm ở công ty, chính là bán mình cho công ty, mỗi ngày bán cho công ty 8 tiếng, một tháng 8000 tệ. Nếu bạn muốn kiếm được nhiều tiền hơn, thì có nghĩa là bạn phải bán mình thêm vài tiếng nữa. Nhưng mỗi người chúng ta mỗi ngày chỉ có 24 tiếng. Nên chỉ làm công ăn lương thì không thể khiến bạn phát tài được, chỉ có thể tạm gọi là đủ sống.

Còn cao nhân kiếm tiền như thế nào? Người giàu mỗi ngày cũng chỉ có 24 tiếng, nên họ thuê rất nhiều người để làm việc cho mình, tương đương với việc nhân bản rất nhiều bản thân mình, nhân bản rất nhiều 24 tiếng. Nhưng không phải ai cũng có thể khởi nghiệp làm ông chủ. Vậy có phải người bình thường không có cơ hội làm giàu không?

Tất nhiên là không phải. Ngôi sao kiếm tiền như thế nào? Ngôi sao phát hành một album, đóng một bộ phim là có thể bán vô hạn, bất cứ lúc nào cũng có thể bán. Họ chỉ cần đóng một bộ phim một lần, là có thể bán vé cho mọi người xem ở các rạp chiếu phim, các nền tảng khác nhau. Nhà văn viết một cuốn sách, xuất bản ra, cũng có thể bán vô hạn. Điều này cũng tương đương với việc họ nhân bản 24 tiếng của mình rất nhiều lần. Vậy bạn có phát hiện ra bản chất của việc kiếm tiền là gì chưa?

Bạn cần dùng một phương thức nhất định để thay đổi cách kiếm tiền của mình, biến việc bán thời gian của mình một lần thành bán thời gian của mình nhiều lần lặp lại.

Bạn cần có tư liệu sản xuất của riêng mình, tức là bạn cần có một sản phẩm của riêng mình, quyền sở hữu thứ này thuộc về bạn. Ví dụ như một khóa học bạn làm, một cuốn sách bạn viết. Trong mệnh lý cũng có thể hiểu là "án". Khi bạn có tư liệu sản xuất, thì bạn có thể bán nhiều lần.

Làm thế nào để biến thời gian của mình từ "*bán một lần*" thành "*bán nhiều lần*"? Hãy mở rộng sức ảnh hưởng của mình. Ví dụ như ngôi sao và người nổi tiếng trên mạng, đều là thông qua internet để mở rộng sức ảnh hưởng của mình. Quay một video sẽ được vô số người xem, về bản chất là nhân bản vô hạn độ phủ sóng của mình, nhân bản vô số lần 24 tiếng của mình. Vậy nên, bạn muốn kiếm tiền, thì phải thay đổi từ hai điểm trên, thay đổi tư duy và cách kiếm tiền của mình.

146. Trên người kẻ mạnh đều có "tính thú"

Con người phải có chút "tính thú", mới có thể sống tốt hơn trong xã hội này, mới có thể có được thứ mình muốn, bảo vệ được lợi ích thuộc về mình.

Người không có "tính thú" sẽ không có khả năng tự bảo vệ mình và duy trì lợi ích của mình. Ví dụ như một số người tương đối nhu nhược, những người luôn khiêm tốn, nhường nhịn, và những người tốt bụng "cả nể" không dám đắc tội với người khác.

Nhìn từ góc độ của thế giới động vật, tại sao địa vị của loài mèo lại cao hơn những loài động vật như chó? Ví dụ như báo, hổ,...

Vì loài mèo là những tay "săn mồi" kiểu "rình rập". Khi chúng "nhắm" được con mồi và mục tiêu, thì sẽ chuẩn bị từ trước, tìm tư thế, điều chỉnh trạng thái, nhắm thẳng vào con mồi và mục tiêu là "một đòn chí mạng", thường sẽ không thất bại. Còn những loài động vật như chó, thì là động vật kiểu "đuổi bắt". Sự chú ý của chúng không bằng loài mèo.

Loài mèo sau khi phát hiện ra mục tiêu và con mồi, sẽ rất bình tĩnh quan sát và ẩn nấp. Những loài động vật như chó có thể sẽ xông lên một cách hấp tấp, chạy lung tung đuổi bắt, một bờ hơi tai cũng không bắt được. Khả năng tập trung, sự bình tĩnh và kiên nhẫn đều không bằng loài mèo.

Con người cũng vậy. Gen khác nhau, thì tính cách khác nhau, tính cách khác nhau, thì vận mệnh khác nhau. Trước đây từng xem một chương trình của Nhật Bản, là để một nhóm mèo con thông qua việc nhảy qua các bậc nhảy có khoảng cách khác nhau, để có được thức ăn mà chúng muốn. Có những chú mèo con nhảy lên, nhìn thấy cá, rất muốn ăn, nhưng thấy khoảng cách quá xa, không dám nhảy, thì phát ra tiếng kêu cứu rất đáng thương, giống như đứa trẻ muốn ăn một thứ gì đó, bản thân với không tới, thì sẽ ra hiệu cầu cứu người lớn. Cuối cùng, chú mèo con phát hiện ra không ai giúp mình, bèn từ bỏ miếng cá hồi ngon lành, ủ rũ quay đầu bỏ đi.

Còn có những chú mèo con, sau khi nhảy lên nhìn thấy cá, thì chúng sẽ quan sát khoảng cách đó trước, rồi bắt đầu chuẩn bị tư thế nhảy. Có thể thấy chúng cũng lo lắng, thường tư thế nhảy đó phải chuẩn bị rất lâu. Một khi chúng đã lấy hết sức lực và dũng khí, bạn sẽ phát hiện ra từ lúc nhảy đến lúc tiếp đất,

chúng sẽ kiểm soát lực và khoảng cách rất ổn định, cuối cùng có được miếng cá mà chúng muốn.

Tất cả những chú mèo con lần lượt nhảy, khoảng cách nhảy của những chú mèo vượt qua thử thách không ngừng được tăng lên. Bạn sẽ phát hiện ra những chú mèo con ngay từ lần đầu tiên đã không dám nhảy, thì lần thứ hai chúng cũng không dám nhảy. Kết quả là chỉ biết đáng thương nhìn miếng cá ở phía đối diện, rồi thất vọng bỏ đi. Còn những chú mèo con ngay từ lần đầu tiên đã dám nhảy, thì chúng sẽ tiếp tục nhảy lần thứ hai, lần thứ ba, và mỗi lần đều rất ổn định. Cho dù mỗi lần khoảng cách được tăng lên, cuối cùng chúng cũng có thể nhảy qua, cuối cùng ngậm "*chiến lợi phẩm*" của mình, đắc ý bỏ đi.

Có thể thấy động vật nhỏ cũng giống như con người. Người gan dạ, chính là có thể có được nhiều cơ hội hơn, và những thứ mình muốn hơn người nhút nhát. Người gan dạ không phải là không sợ hãi. Nhìn từ phản ứng của những chú mèo con đó, chúng cũng sợ, cũng do dự, chúng cũng phải chuẩn bị tâm lý. Cụ thể là phải nhảy như thế nào, phải kiểm soát lực ra sao, chúng cần phải nắm bắt rất tốt.

Cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra chỉ có những chú mèo con dám thử, dám bước ra bước đầu tiên mới có thể có được cá. Có dám thử thách mới có thể có được thứ mình muốn. Rất nhiều lúc, sở dĩ con người có sự khác biệt, là do sự khác biệt về gan dạ, dũng khí, lựa chọn và tâm lý. Động vật nhỏ là như vậy, trẻ con là như vậy, người trưởng thành cũng là như vậy.

Rất nhiều người đều "*vấp*" ở bước đầu tiên, tức là không dám bắt đầu, đã trực tiếp từ bỏ. Còn những người dám thử, rất nhiều lúc có thể, phần lớn đều là thắng ở dũng khí, sự kiên trì và không ngừng tự động viên bản thân. Vậy nên tính cách và gen quyết định vận mệnh khác nhau.

147. Người quá hoàn hảo không đơn giản

Người có khuyết điểm đôi khi lại đáng tin và đáng kết giao hơn. Nếu có hai người trước mặt bạn, một người rõ ràng có một số khuyết điểm về tính cách, thì có thể kết giao được. Còn người kia, sau khi nói chuyện, bạn cảm thấy người đó rất hoàn hảo, không chê vào đâu được, thì bạn nên cẩn thận và tránh xa. Vì

một người thể hiện quá hoàn hảo, không phải là quá giả tạo, thì chính là cao thâm khó lường.

148. Dục vọng chính là động lực

Ngoại trừ những người đã có tiền đến một mức độ nhất định, sau này sẽ xem nhẹ tiền bạc, đó là vì họ đã đủ giàu rồi, nên dục vọng theo đuổi tiền bạc nhạt nhòa. Người bình thường không có dục vọng đối với tiền bạc, chứng tỏ năng lượng của người đó rất thấp. Tâm lý "nằm yên" chính là không có sức sống, giống như không có hứng thú với bất cứ điều gì.

Đương nhiên đây là vấn đề lựa chọn cá nhân. Nhưng khi kết bạn, yêu đương, vẫn nên cẩn thận lựa chọn. Suy cho cùng, từ trường của con người sẽ ảnh hưởng lẫn nhau. Thường xuyên ở bên cạnh những người tiêu cực, thì bạn cũng sẽ tự nhiên trở nên tiêu cực. Hơn nữa, những người này rất khó vực dậy, phần lớn không những không vực dậy được, mà còn kéo bạn xuống cùng.

149. Đau khổ bắt nguồn từ chấp niệm và không thể hòa giải

Làm tư vấn nhiều rồi, bạn sẽ phát hiện ra những người luôn sống không tốt, thậm chí có chút đau khổ, bất tự của họ đa số đều là muốn khống chế những tình huống mà bản thân không thể khống chế được, muốn có được những thứ mà bản thân không thể nắm giữ được. Đau khổ bắt nguồn từ việc không thể hòa giải với vận mệnh, không thể hòa giải với chấp niệm của mình.

150. Lời nói thật phải nói với đúng người

Việc vô nghĩa nhất trên đời là nói về kế hoạch, về phương pháp tư duy với những người chỉ muốn tiền, giảng đạo lý với những người chỉ muốn giá trị cảm xúc rẻ tiền, nói về logic với những người chỉ nghe được "cháo gà"...

Mỗi người đều ở trong "trường" của riêng mình. Khi bạn nói những thứ không thuộc về "trường" đó, "tầng" đó của người ta, thì người ta sẽ không hiểu được, cũng không lý giải được. Thứ của bạn sẽ trở nên rẻ tiền. Sự trả giá của bạn đối với người đó là vô ích. Vậy nên rất nhiều lúc, tại sao có người lại luôn cảm thấy lòng tốt của mình bị đối xử như "lòng lang dạ thú"? Vì người đó cho nhầm người.

Ít nói thôi, đừng nói lời thật với ai cũng được, vì phần lớn mọi người không xứng đáng để bạn nói lời thật.

151. Đừng hỏi "bạn không?", "có ở đó không?"

Khi giá trị và vị thế của bạn ở chỗ đối phương đủ để người đó coi trọng, thì cho dù người đó bạn cũng có thể tạm thời không bạn đối với bạn. Khi giá trị và vị thế của bạn không đủ để người đó coi trọng, thì cho dù người đó không bạn cũng có thể tạm thời bạn đối với bạn.

Người khác có ở đó hay không, có bạn hay không, phụ thuộc vào việc bạn là ai, nội dung bạn nói là gì. Hai cách mở đầu này là hành vi không biết điều, lại khiến người ta khó chịu.

Có việc gì thì cứ nói thẳng. Khiến người khác không bạn đối với bạn là một loại năng lực. Một người trưởng thành mở đầu bằng hai cách này, chính là tự hạ thấp điểm số ấn tượng của mình ở chỗ người khác.

152. Nơi nào càng lạc hậu, thì người trẻ càng ít

Nhà ở Hạc Cương, Đông Bắc giá rẻ như vậy, tại sao không những không có ai mua, mà còn tranh nhau bán?

Vì không đáng giá. Rất nhiều lúc, một thứ có đáng giá hay không, không phải là bản thân nó có đáng giá hay không, mà là nó có giá trị gia tăng hay không, có tiềm năng tăng giá hay không, có đáng để đầu tư hay không.

Giống như rất nhiều thương hiệu lớn cũng không đẹp đến thế, chất lượng còn không bằng hàng nhái, một số loại cà phê cũng không ngon đến thế, nhưng vẫn rất nhiều người thích mua. Vì giá trị vốn có của những thứ này không phải là bản thân sản phẩm. Một số quán cà phê bán là không gian thứ ba, thương hiệu lớn bán là giai cấp.

Ở Bắc Kinh, Thượng Hải, Thâm Quyển, những căn nhà cũ nát, giá cũng có thể bán được năm sáu triệu tệ, vì vị trí tốt, kinh tế tốt, phong thủy thành phố tốt, ở đó tập trung những người tài giỏi cao cấp, tập trung những ngành nghề mới nổi. Phong thủy của mỗi thành phố là khác nhau, tài khí là khác nhau. Giống như câu "gần mực thì đen, gần đèn thì rạng" vậy. Bạn gần gũi với những người khác nhau, thì sẽ tiếp nhận những thông tin khác nhau. Bạn sống ở những nơi khác nhau, thì bạn hấp thụ những từ trường khác nhau.

Nhà ở thành phố nhỏ dù có lớn đến đâu thì sao? Không khí dù có tốt đến đâu thì sao? Mỗi ngày đi ra ngoài nhìn, toàn là những ông bà lão đã nghỉ hưu. Có thể sáu giờ tối trên đường đã không còn ai, tám giờ tối là tắt đèn đi ngủ hết rồi.

Đối với người trẻ mà nói, chỉ có sự an nhàn, chỉ có sự khép kín, chỉ có một mảnh trời nhỏ bé trước mắt. Bạn sẽ cảm thấy thế giới là như vậy, cuộc đời là như vậy, muốn "cuộn" cũng không "cuộn" nổi, vì không có bầu không khí đó.

Vậy nên người trẻ, đặc biệt là những người trẻ mới ra trường, nhất là các cô gái, nhất định phải đến những thành phố lớn có nền kinh tế phát triển. Nơi nào càng có nhiều mỹ nữ, thì tài khí của nơi đó càng tốt. Phong thủy thành phố

lớn tốt, bạn sẽ gặp được rất nhiều người ưu tú. Một đời người sẽ gặp được rất nhiều người, mỗi người đều có thể tạo ra những mối liên kết khác nhau với bạn, biết đâu được người nào đó chính là quý nhân thay đổi vận mệnh của bạn. Còn ở thành phố nhỏ, khả năng này gần như bằng không.

153. Người thông minh và người ngu ngốc

Sự khác biệt giữa người thông minh và người ngu ngốc thường nằm ở chỗ: người thông minh sẵn sàng cống hiến và đóng góp giá trị một cách vô điều kiện cho những người giỏi hơn mình, còn người ngu ngốc chỉ muốn nhận được lợi ích miễn phí từ những người giỏi hơn mình.

154. Đắc thế và thất thế

Khi người ta đắc thế, sẽ cảm thấy ai cũng tốt, bạn sẽ cảm thấy thế giới rất tốt đẹp, vì mọi người đều thể hiện sự thân thiện với bạn. Bạn nghĩ mình có rất nhiều bạn bè, bạn nghĩ họ đều là người tốt.

Khi bạn không còn giá trị đối với người khác, hoặc là khi bạn thất thế, bạn phải chấp nhận sự ác ý, thậm chí là sự phản bội từ rất nhiều người, trong đó có cả những người mà bạn từng cho là thân thiết nhất, tin tưởng nhất. Khi người ta thất thế, sa cơ lỡ vận, mới dễ nhìn rõ nhân tính nhất.

155. Bạn càng yếu, người khác càng khắt khe với bạn

Bạn có giá trị, bạn có vốn liếng mạnh mẽ, cho dù bạn chẳng ra gì, nhưng chỉ cần có tiền, xã hội này sẽ đặc biệt bao dung với bạn. Phạm sai lầm, người khác cũng sẽ không trách bạn. Ví dụ như có một số "*phú nhị đại*" động một tí là chửi bậy trên mạng, người khác sẽ nói cậu ta là người thật thà, có tam quan đúng đắn.

Bạn không có giá trị, cũng không có vốn liếng mạnh mẽ, đi bộ chậm một chút, người khác cũng sẽ chê bạn đi chậm. Bạn mà bình luận khách quan về một chủ đề nào đó trên mạng, cho dù bạn nói có khách quan, có lý đến đâu, cũng sẽ khiến người khác công kích và chửi bậy bạn. Vì mạnh và yếu, ở một mức độ nào đó, quyết định thái độ của người khác đối với bạn.

Trong tình cảm cũng vậy. Nếu một trong hai bên không có giá trị, ngày nào cũng hỏi han ân cần, người ta cũng thấy phiền. Nếu bạn có giá trị, cho dù nhiều việc làm chưa tốt, quan tâm chưa đủ, cũng sẽ được bao dung, được thấu hiểu. Bạn càng mạnh, độ tin cậy của bạn càng cao, xã hội và người khác sẽ càng bao dung với bạn. Ngược lại, bạn làm gì cũng sẽ bị bắt bẻ. Khi người khác khắt khe với bạn, chứng tỏ giá trị của bạn chưa đủ. Khi người khác rất bao dung với nhiều hành vi của bạn, chứng tỏ giá trị của bạn rất lớn. Vậy nên thái độ và cách đối xử của người khác đối với bạn, phụ thuộc vào giá trị và năng lượng của bạn. Con người là động vật thực dụng và ham mạnh.

156. Để người có tư duy yếu thế "lật mình" là có nguy cơ tiềm ẩn

Giao tiếp với người có tư duy yếu thế là có nguy hiểm. Người có tư duy yếu thế thường xuyên sống trong môi trường tương đối tồi tệ, nhân tính đa phần là phức tạp và không lành mạnh. Giao tiếp với họ, phần nhiều là bị lợi dụng. Một khi bạn không đáp ứng được nhu cầu của họ, thì họ sẽ ngay lập tức trở mặt, oán trách bạn.

Một khi họ đắc thế, thì tất cả những cảm xúc tiêu cực bị kìm nén trong thời gian dài đều sẽ được giải phóng, sẽ sinh ra oán hận và tâm lý trả thù. Rất nhiều người xuất thân từ tầng lớp dưới đáy đều có đặc điểm này. Đàn ông nghèo có tiền rồi, thì bắt đầu cuồng tìm phụ nữ, hơn nữa sẽ không đối xử tốt với phụ nữ.

Tầng lớp dưới đáy một khi có được một chút quyền lực, thì sẽ lợi dụng quyền lực này để chèn ép, chà đạp người khác. Vì những người này do hoàn cảnh sống, tâm lý phần lớn đều không bình thường và không hoàn thiện. Người có tư duy yếu thế thường ra tay với đồng loại của mình tàn nhẫn hơn.

157. Vận may sẽ quyết định phán đoán và lựa chọn của bạn

Khi vận may không tốt, rất khó gặp được người tốt. Cho dù là bạn bè, bạn thân, người thân trước đây của bạn, cũng có thể đột nhiên trở mặt với bạn, biến thành kẻ thù của bạn chỉ sau một đêm. Trước đây từng làm một cuộc tư vấn, là

một cô gái trong thời gian vận xui của mình, ly hôn, bị bạn thân nhiều năm phản bội. Huyền học rất nhiều lúc rất khó diễn tả chính xác bằng lời.

Khi vận may không tốt cũng dễ bị lừa. Có thể trước đây cô ấy là người rất thông minh, từng trải, nhưng bạn không thể hiểu được tại sao cô ấy lại bị lừa. Trong vận may khác nhau, hiểu biết, nhận thức, phán đoán của con người đối với sự vật cũng khác nhau. Khi vận may không tốt, cô ấy chính là sẽ tin tưởng một số người không đáng hoàng, hơn nữa luôn có thể né tránh những người và việc tốt một cách chính xác, chuyên đi dây dưa với những người "*rác rưởi*".

Tương tự, khi vận may tốt, con người cũng sẽ tự động tiếp xúc với những người tốt. Dù là tính cách hay cách đối nhân xử thế, đều sẽ theo bản năng phát triển theo hướng tốt.

Nếu vận may giống nhau, luôn có thể vì nhiều cơ duyên mà đưa hai người không có quan hệ gì trở nên thân thiết. Chỉ cần vận may của hai người tương đồng, mối quan hệ có thể phát triển bền vững lâu dài. Nhưng nếu vận may của hai bên không tương đồng, cho dù hai người có hợp nhau, có thích nhau đến đâu, thì cũng luôn có thể vì nhiều yếu tố (bao gồm cả yếu tố chủ quan của con người và yếu tố khách quan bên ngoài), mà khiến hai người "*đường ai nấy đi*".

158. Quá thanh cao ảnh hưởng đến tài vận

Con người nên có chút "*tính người*", tức là tài quan khí. Tài quan đại diện cho thế tục, tiền tài danh vọng. Một người không có tài quan khí, thì tài vận sẽ không tốt. Thích hợp để bản thân có chút "*tính người*", là một cách để kích thích tài vận.

Rất nhiều văn nhân và người tu hành không có tài quan khí này, về cơ bản đều là chìm đắm trong việc nghiên cứu những thứ mà bản thân mình yêu thích. Dù là văn nhân thời xưa hay thời nay đều vậy. Rất có tài hoa, nhưng tài hoa của họ không thể biến thành tiền. Ngoài việc có được sự tán dương và công nhận của một bộ phận người, thì hầu như không nhận được lợi ích thực tế nào, tức là "*học nhiều nhưng không biết áp dụng*".

Có thể nói họ thanh cao trong xương cốt, không thêm biến tài hoa của mình thành tiền, cũng có thể nói họ thiếu tư duy biến thành tiền, tức là tư duy marketing. Họ giống như những người làm kỹ thuật trong công ty, kỹ thuật rất tốt, nhưng thiếu năng lực marketing bản thân. Marketing bản thân là một năng lực rất quan trọng. Một người không biết marketing bản thân, cho dù có kỹ thuật tốt đến đâu, năng lực cao đến đâu, cũng rất khó phát triển. Marketing về bản chất là "*chém gió*". Rất nhiều "*tra nam*" chẳng có gì cả, nhưng bên cạnh không bao giờ thiếu những cô gái xinh đẹp. Ngược lại, một số người có điều kiện tốt, thật thà lại luôn không tìm được bạn gái, vì "*tra nam*" đều biết marketing bản thân.

159. Được người có tư duy yếu thể công nhận không phải là điều tốt

Người có tư duy yếu thể khi nhìn nhận vấn đề, luôn đứng trên góc độ đúng sai và đạo đức, họ thích dùng cảm xúc và tình cảm để phán đoán. Người có tư duy mạnh mẽ thì ngược lại, họ sẽ lý trí hơn trong việc cân nhắc thiệt hơn, sẽ phá vỡ quy tắc trong trường hợp không vi phạm pháp luật.

Trong "*Thiên Đạo*", Đinh Nguyên Anh đã dùng cách "*lấy của người giàu chia cho người nghèo*" để cướp thị trường của Nhạc Thánh. Đứng trên góc độ tư duy của người mạnh, đây là cạnh tranh thương mại bình thường, không có vấn đề đạo đức hay không. Nhưng với nhận thức của Diệp Hiểu Minh, Lưu Băng, Phùng Thế Kiệt, ba người có tư duy yếu thể này, họ sẽ theo bản năng nhìn nhận vấn đề từ góc độ đạo đức, cho rằng Nguyên Anh làm như vậy là không đúng.

Người có tư duy mạnh mẽ đều làm việc theo quy luật, chứ không phải làm việc theo đạo đức truyền thống. Mà những người thường làm việc theo tình cảm và đạo đức, rất thích "*gắn mác*" đạo đức cho người khác. Nếu Đinh Nguyên Anh giống như Diệp Hiểu Minh, thì anh ta cũng sẽ không trở thành nhân vật "*thần thánh*".

Nếu trong thực tế, bạn luôn được những người có tư duy yếu thể khen là tam quan đúng đắn, được họ công nhận, khen bạn tốt bụng, thì có thể nói bạn nhất định sẽ không mạnh. Vì cách làm việc của người có tư duy mạnh mẽ,

thường không những khó được những người có tư duy yếu thế công nhận, mà thậm chí còn bị họ phê phán là lạnh lùng vô tình, không có tình người. Nói cách khác, sở dĩ người mạnh là người mạnh, chính là vì họ dám phá vỡ sự trói buộc của đạo đức, thoát ra khỏi góc nhìn cá nhân để nhìn nhận sự việc, nên mới trở thành người mạnh.

160. Hiểu thấu số mệnh, con người cũng sẽ hiểu rõ

Muốn được người khác yêu thích, thì phải phát huy sức mạnh của thực thương.

Muốn được người khác công nhận là giỏi, thì phải phát huy sức mạnh của ẩn.

Muốn được người khác cảm thấy bạn "cao cấp", thì phải phát huy sức mạnh của quan sát.

Có thể hiểu thấu số mệnh, cũng là hiểu rõ cách làm người, hiểu rõ nhân tính, đường đời sẽ thuận lợi hơn rất nhiều.

161. Gù bán hàng trước đã

Người có thể kiếm tiền, về cơ bản đều là "học đến đâu bán đến đó", chứ không phải đợi học hết rồi mới bán. Người đợi học hết rồi mới bán, thường là không kiếm được tiền. Vì họ thiếu dũng khí và sự tự tin để "bán". Nên không chế "tài" là một loại năng lực, về bản chất không có quan hệ gì với học vấn, văn hóa.

Rất nhiều người muốn kiếm tiền, không muốn kiếm tiền nhỏ, mà chỉ muốn "*nhảy*" lên kiếm tiền lớn. Nhưng rất nhiều lúc, khi bạn chưa trải qua quá trình kiếm tiền nhỏ đó, bạn chưa tích lũy được những kinh nghiệm và bài học đó, thì bạn rất khó bước vào giai đoạn kiếm tiền lớn, bạn tự nhiên cũng sẽ không thể phục vụ tốt những khách hàng cao cấp. Bề ngoài thì là thiếu kinh nghiệm và trải nghiệm, thực ra là thiếu một loại cảm giác về sức mạnh, một loại cảm giác về sức mạnh được tích lũy sau khi tiếp xúc với vô số người, chính là năng lực khiến người khác "*ngộ ra chân lý*" chỉ bằng vài câu nói.

Lấy ví dụ về việc làm truyền thông tự do, làm tư vấn. Ví dụ như lúc mới bắt đầu, bạn không có danh tiếng, không có sự tin tưởng, bạn có thể bắt đầu từ những đơn hàng nhỏ vài trăm tệ, sau đó cứ nửa năm hoặc một năm tăng lên một chút. Trong quá trình này, bạn từ chỗ hoàn toàn xa lạ, không biết cách giao tiếp với khách hàng, dần dần đến khi khách hàng vừa mở lời, bạn đã biết việc này, điểm mà khách hàng đang băn khoăn là gì, bạn nên dùng cách nào và ngôn từ nào, để khách hàng hiểu được trong thời gian ngắn nhất. Rất nhiều thứ không phải là nói bạn nắm vững một kiến thức, thì bạn có thể làm tốt việc này. Trong quá trình đó có rất nhiều thứ liên quan. Mà nếu ngay từ đầu bạn không muốn làm đơn hàng nhỏ, chỉ muốn làm đơn hàng lớn, nhưng trước đó bạn lại chưa tích lũy được một quá trình như vậy, thì bạn không những không thể phục vụ tốt khách hàng, mà còn khiến những khách hàng chất lượng cao mất đi. Thực ra, trong quá trình này, ngoài việc không ngừng luyện tập và vận dụng kiến thức chuyên môn của bản thân, quan trọng hơn là thông qua giao tiếp thực tế, sẽ rèn luyện được EQ, sức hút cá nhân, cũng như sự hiểu biết độc đáo và sâu sắc về cuộc đời.

Đơn hàng lớn và đơn hàng nhỏ quyết định sự cao thấp của một người. Nhất định là những người làm đơn hàng lớn có nhận thức và năng lực cao hơn, đơn hàng nhỏ sẽ yếu hơn một chút, hơn nữa còn tiêu hao của bạn nhiều hơn. Dần dần bạn phải bắt đầu nâng cấp, đột phá, dùng cách tăng giá từng chút một để sàng lọc những khách hàng chất lượng cao hơn. Ban đầu cố gắng đừng quá kén chọn, nhất định phải bắt đầu từ thị trường cơ bản. Bạn phải để người khác biết đến bạn. Theo quá trình bạn phục vụ những người này, dần dần hoàn thiện kỹ thuật và năng lực của mình, nâng cao chúng, những người biết đến bạn cũng ngày càng nhiều, sức ảnh hưởng của bạn cũng dần dần được xây dựng. Bạn phải ngày càng coi trọng uy tín và chất lượng dịch vụ. Những người xung quanh cũng dần dần thay đổi theo. Sự thay đổi giá từ thấp đến cao, sự thay đổi của những người xung quanh, cần phải dùng thời gian và kỹ năng để thay đổi. Những công việc kinh doanh khác cũng vậy.

Khi bạn dần dần tăng giá từ 500 lên 2000, những người có thể chấp nhận mức giá 2000, sau khi tư vấn ở chỗ bạn, cảm thấy không tồi, họ công nhận bạn, thì sẽ tạo ra mối liên kết với bạn, sẽ không ngừng mở rộng ra ngoài với người

đó làm trung tâm. Vậy thì dần dần bạn sẽ tiếp xúc với những người có mức giá 200, thậm chí cao hơn.

Bất kỳ công việc kinh doanh nào, chúng ta đều phải suy nghĩ từ góc độ của thị trường, không thể chỉ suy nghĩ từ góc độ cá nhân. Vì chúng ta là bên "xuất", nhưng không thể chỉ dựa vào chủ quan để "xuất". Giống như có người nói "tại sao tôi cũng đăng bài trên Weibo, Moments mỗi ngày, nhưng những gì tôi viết không giúp tôi kiếm được tiền". Vì phần lớn thời gian, người đó đều đứng trên góc độ của bản thân mình. Làm kinh doanh phải "xuất" theo nhu cầu của thị trường, phải "đo ni đóng giày", phải không ngừng điều chỉnh, vì chúng ta không phải là người chủ đạo của thị trường.

162. Không có nhiều người có cùng quan điểm như vậy

Thực ra không có nhiều người có cùng quan điểm đến thế. Người ta chỉ là vì nhiều mục đích khác nhau của mình, mà "ngụy trang" bản thân thành đồng loại của bạn, khiến bạn cảm thấy gặp được người có cùng quan điểm, rất hợp nhau. Thực tế, hai người là hai loại người hoàn toàn khác nhau.

163. Học cách yêu bản thân

Sau khi làm nhiều cuộc tư vấn, tôi phát hiện ra, những người có gia đình không tốt, càng dễ bị tổn thương trong tình cảm hôn nhân. Vì những cô gái có gia đình không tốt, luôn muốn sớm thoát khỏi gia đình, từ đó họ sẽ dễ dàng đặt tất cả hy vọng vào một người đàn ông.

Họ khao khát được quan tâm, khao khát cảm giác an toàn, khao khát sự ổn định, vậy nên họ sẽ coi trọng một người đàn ông, đặt tất cả sự chú ý vào người đàn ông đó. Mà càng như vậy, người khác thực ra sẽ càng không đối xử tốt với họ, càng không yêu họ. Vì tâm lý muốn có được tình yêu, có được cảm giác an toàn từ người khác này của họ, sẽ khiến họ mất đi cái tôi, mất đi sự bí ẩn, khiến đàn ông mất đi ham muốn chinh phục. Đàn ông là động vật săn mồi. Đây chính là lý do tại sao một người phụ nữ càng thể hiện tình yêu của mình với một người đàn ông, thì người đàn ông đó lại càng nhanh chóng mất đi hứng thú với cô ấy. Khi một người đặt quá nhiều tình cảm vào người khác, thì đối phương sẽ dễ dàng chắc chắn rằng sẽ không mất bạn, vậy nên sẽ không quá trân trọng bạn, sẽ không coi trọng bạn. Người ta luôn "được voi đòi tiên", còn những thứ không có được, hoặc không chắc chắn có được, thì lại thêm muốn.

164. Lòng trắc ẩn quá nhiều không phải là điều tốt

Các nhà tâm lý học xã hội đã đưa ra kết luận sau khi nghiên cứu so sánh: có quyền lực sẽ khiến người ta mất đi khả năng đồng cảm và quan niệm đạo đức. Tức là khi quyền lực của một người càng lớn, địa vị xã hội càng cao, thì lòng trắc ẩn của người đó có thể càng ít.

Ngược lại, nếu một người quá giàu lòng trắc ẩn, quá tốt bụng, thì đây có thể không phải là một ưu điểm, mà lại chứng tỏ người đó có thể đang ở thế yếu, chứng tỏ người đó có thể không sống tốt. Người càng yếu thế, càng thích đặt hy vọng vào đạo đức, ví dụ như cảm thấy "gieo nhân nào gặt quả nấy".

165. Nhiều tật xấu của người khác là do bạn nuông chiều mà ra

Bạn thể hiện sự dễ gần một chút, thái độ tốt một chút, trông có vẻ dễ nói chuyện, thì lúc này sẽ có đủ loại người đến truyền năng lượng tiêu cực cho bạn, than thở, oán trách với bạn. Có người không đủ thông minh, rất nhiều lúc họ không nắm vững được mối quan hệ giữa mình và người khác, không có cảm giác về ranh giới. Họ thấy bạn lịch sự một chút, dễ gần một chút, thì họ cho rằng bạn là người có thể làm phiền, là người có thể truyền năng lượng tiêu cực cho.

Bạn mà để ý đến họ, thì họ sẽ thỉnh thoảng đến làm phiền bạn, không có ý thức trả giá, còn cảm thấy là chuyện đương nhiên. Nếu bạn vì giữ thể diện mà không từ chối thẳng thừng, thì nhịp điệu của bạn sẽ bị xáo trộn, bạn sẽ bị những chuyện vụn vặt của họ làm tiêu hao.

Thực ra bạn không để ý đến họ, thì họ cũng chẳng có việc gì lớn, cũng không phải là không sống nổi. Nhưng một khi bạn để ý đến họ, thì họ sẽ được đà lấn tới. Còn nếu lần đầu tiên bạn đã "cực tuyệt" họ, thì phần lớn mọi người sẽ biết điều. Vậy nên khi bạn vì giữ thể diện mà muốn làm người tốt trong mắt người khác, thì có nghĩa là bạn sẽ "nuông chiều" cho rất nhiều người không biết điều, khiến họ có tật xấu là làm phiền bạn.

166. Sai lầm do chiều theo bản năng

Khi phạm sai lầm, không phải không biết trước, mà là dù đã được cảnh báo, vẫn ôm ảo tưởng, may mắn. Khó khăn đến mấy cũng không bằng chống lại

bản năng. Người tài giỏi là người làm điều người khác thích, chống lại bản năng của mình.

167. Cảm giác xứng đáng là nền tảng

Phụ nữ phải có cảm giác xứng đáng. Dù chưa đạt được điều mình muốn, vẫn phải thấy mình xứng đáng. Đừng vì chưa giàu, chưa đẹp mà tự ti, thấy mình không xứng. Người tự tin không phải vì có nhiều thứ người khác không có, mà là biết khai thác, tận dụng điểm mạnh, tránh điểm yếu.

Sao kẻ lừa đảo giả làm "phụ nữ đại" lại lừa được nhiều tiểu thư nhà giàu? Vì chúng biết "hạ thấp" mình. Ai cũng có điểm mạnh, dùng tốt là có thể "hạ gục" người khác. Người tự tin có cảm giác xứng đáng. Dù có được hay không, họ tin mình được là sẽ được, tin mình có là sẽ có. Đó là năng lượng quyết định bạn có làm được hay không.

"Đợi khi nào có tiền, thì muốn loại phụ nữ nào mà chẳng có" - đây là tư duy yếu thế cố hữu của những kẻ "loser". Tư duy yếu thế là thói quen cho rằng, một thứ gì đó nhất định phải đợi đến khi có tiền mới có được. Điều đó chứng tỏ người này không có cảm giác xứng đáng. Tư duy của người mạnh là ngay cả khi không có điều kiện và năng lực nhất định, họ cũng dám mạnh dạn giành lấy cho mình.

168. Tuổi xuân con gái không đáng giá

Dựa vào tuổi trẻ, ham hưởng thụ, vui vẻ nhất thời, chỉ khiến bạn rẻ mạt hơn. Những việc khiến bạn không thoải mái, muốn trốn tránh, thậm chí đau khổ mới khiến bạn giá trị hơn. Hãy làm cho tuổi trẻ của bạn có giá trị, nó mới đáng giá hơn người khác. Vì giá trị là phải có được thứ gì đó mới gọi là giá trị.

169. Nghệ thuật giúp

người

Giúp ai, giúp như thế nào, ai không nên giúp, khi nào nên giúp? Nếu không nghĩ kỹ, sự giúp đỡ của bạn sẽ trở nên "ra vẻ", có mục đích, hoặc bị xem nhẹ.

Giúp đỡ chia 3 loại. Loại 1 là người không biết điều, không tôn trọng thời gian, giá trị của người khác, cho rằng giúp đỡ chỉ là việc nhỏ. Cứ từ chối thẳng, hoặc yêu cầu họ trả giá để họ tự rút lui.

Loại 2 là có thể giúp, nhưng phải xem nhận thức của họ. Nếu họ thích "chơi chiêu", không biết ơn, thì đừng chủ động giúp. Thứ dễ có được thì khó trân trọng. Nên đợi họ mở lời, rồi cũng đừng vội đồng ý, cứ chờ xem sao.

Loại 3 là người giỏi hơn bạn. Nếu bạn không quá kém, người giỏi hơn bạn nhận thức cũng sẽ không kém. Nếu họ gặp khó khăn, mà bạn có thể giải quyết, giúp đỡ được, thì hãy chủ động giúp. Không cần để người giỏi hơn bạn phải "mở lời", bạn chủ động giúp họ tránh khỏi sự ngại ngùng. Ân tình này, người thông minh sẽ nhớ. Giúp rồi cũng đừng "khoe khoang", đừng "để bụng". Người thông minh tự biết điều. Đã làm việc tốt thì đừng "làm hỏng chuyện tốt".

170. Bản chất của

giao tiếp

Giao tiếp không phải là tranh luận đúng sai, hơn thua, dạy dỗ. Bản chất là sự tương thích về tư duy. Hoặc là "nâng" người khác lên, hoặc là "hạ" mình xuống. Nếu biết trước đối phương muốn gì, bạn đã nắm quyền chủ động. Không có giao tiếp chất lượng tuyệt đối, vì trong giao tiếp chất lượng, không ai quan tâm đến thể diện, sĩ mà cố chứng minh mình đúng.

177. Thi chứng chỉ không bằng học kiếm tiền

Học gì cũng không bằng học kiếm tiền. Nghe có vẻ thừa, nhưng thi công chức, thi chứng chỉ có giúp bạn kiếm tiền không? Phần lớn chỉ là làm công ăn lương, không phải kiếm tiền, chỉ là đủ sống.

Nhiều người học giỏi, ra trường lương cũng chỉ vài nghìn. Không phải do họ không cố gắng, mà là họ làm tương học vấn cao, nhiều chứng chỉ là kiếm được nhiều tiền, tương công việc ổn định, lương ổn định là kiếm tiền. Họ không biết điểm cao chỉ là giỏi thi, không phải năng lực kiếm tiền. Kiếm tiền là kỹ năng học được.

Ngày nào cũng làm video thì thành cao thủ video. Ngày nào cũng nghiên cứu món ăn thì thành chuyên gia ẩm thực. Ngày nào cũng học trang điểm thì thành chuyên gia làm đẹp. Tương tự, ngày nào cũng học kiếm tiền, chưa chắc thành đại gia, nhưng chắc chắn giàu hơn người khác. Đơn giản là, nếu ngày nào cũng kẻ mắt, làm sao mà "run tay" được. Nhiều khách hỏi có nên học lên cao học, thi chứng chỉ tư vấn tâm lý không. Thời gian đó nên học cách kiếm tiền từ người giàu, người biết kiếm tiền. Kiếm tiền là tư duy, là năng lực, không phải tư duy thi cử, mà là giải quyết vấn đề, tạo ra giá trị, marketing.

172. Lựa chọn và bị lựa chọn

Đời người luôn phải lựa chọn và bị lựa chọn. Được chọn là may mắn. Không được chọn cũng là may mắn. Vì không được chọn mới gặp được lựa chọn tốt hơn. Nên hãy bình thản đối mặt, vì đó đều là cơ hội.

173. Kẻ yếu mới thích

"bắt nạt"

Mỗi khi có chuyện trên mạng, kẻ yếu thích phán xét theo đạo đức, "*bắt nạt*" để gây áp lực. Trông có vẻ mạnh, nhưng thực ra là yếu. Kẻ mạnh hoặc im lặng, hoặc không muốn dây dưa với kẻ yếu nên im lặng. Ôn ào nhất luôn là kẻ yếu.

Giống như bát tự yếu mới cần ấn, tử kiếp để hỗ trợ, giúp đỡ. Cần ấn để cố vũ, động viên. Vì bản thân yếu, nên cần nhiều tử kiếp để "*lấy số đông*". Trẻ con bị bắt nạt, có cha mẹ đến "*chống lưng*". Giống như động vật, thú hoang thường tự ti, chó hoang luôn rụt đuôi vì không có chủ, không ai bảo vệ. Chó có chủ thì luôn vênh đuôi, vì có ấn, có chủ, tức là không yếu, nên tự tin.

Vì sao kẻ yếu thích dùng đạo đức để gây áp lực? Vì yếu nên muốn công bằng. Nhiều người ghen ghét người giàu cũng vậy. Vì yếu nên muốn được quan tâm, chăm sóc. Khác biệt quá nhiều là bắt công. Họ cho rằng thương nhân, người giàu vô đạo đức. Thực ra là do họ yếu.

Yêu đương, hôn nhân cũng vậy. Muốn tìm người chăm sóc mình mọi mặt. Nếu không được là đối phương tệ. Nhưng thực ra, tình yêu, hôn nhân nào cũng cần độc lập. Vì bản chất của mọi quan hệ là hợp tác, trao đổi, không phải cho nhận 1 chiều. Nên kẻ yếu không được đáp ứng sẽ oán trách đối phương ích kỷ, vô tình.

Người mạnh cũng vậy. Bát tự mạnh thì tự tin, tự chủ, an toàn, không bị đạo đức ràng buộc. Vì đủ mạnh nên không cần dựa dẫm, cầu cạnh, nên không cần dùng đạo đức để gây áp lực.

Bát tự thể nào, tâm lý, hành vi thể ấy. Vận may thay đổi, tâm tính thay đổi, tâm lý, hành vi thay đổi. Vì trạng thái khác nhau, phản ứng với mọi việc, phán đoán, lựa chọn khác nhau.

Vận may tốt, tư duy, IQ, EQ đều tốt, tự tin, lạc quan. Vận xui, bệnh tật, khó khăn sự nghiệp, kinh tế khiến họ bi quan, tự ti, nhạy cảm, yếu đuối. Lúc đó, IQ, EQ không thể cao được.

174. Lựa chọn và từ bỏ

Dám bỏ mới quyết đoán, lựa chọn đúng đắn, đạt được điều mình muốn vào thời khắc quan trọng. Từ bỏ khó với nhiều người, vì có thể mất mát. Nhiều người sợ mất mát nên "*tiểu nhân thất đại*". Đôi khi phải "*dám bỏ*" mới "*có được*".

175. Bản tính khó đổi

Bản tính của con người rất khó thay đổi, nên mới có nhiều người đàn ông bạo hành gia đình, bạo hành hết lần này đến lần khác, mới có nhiều tội phạm, phạm tội hết lần này đến lần khác. Đôi khi bạn tưởng rằng một người đã thay đổi, thực ra chỉ là giả tạo. Người đó không phải đã thay đổi, mà chỉ là tạm thời mất đi khả năng tự sinh tồn, mất đi tự do, mất đi khả năng làm hại người khác mà thôi.

Khi con người yếu đuối, sẽ theo bản năng "*thể hiện sự yếu đuối*". Sự "*thể hiện sự yếu đuối*" này phần nhiều là diễn kịch. Giống như rất nhiều bậc cha mẹ vô trách nhiệm khi còn trẻ, đến già nằm trên giường bệnh bắt đầu ăn năn hối lỗi, thực ra chỉ là họ không còn khả năng làm điều "*xấu*" nữa mà thôi.

176. *Hay làm quà tặng, đừng làm đồ bỏ đi*

Trong mỗi quan hệ giữa người với người, nếu đôi phương khiến bạn cảm thấy xứng đáng, bạn nên giống như một món quà, khiến người ta cảm thấy vui vẻ và bất ngờ, khiến người ta cảm thấy quen biết bạn là một điều may mắn, chứ không phải giống như đồ bỏ đi, chỉ khiến người ta cảm thấy phiền phức và xui xẻo, khiến người ta cảm thấy quen biết bạn thật là đen đủi. Hiểu được tư duy này, các mối quan hệ xã hội và cuộc đời của bạn sẽ thuận lợi hơn rất nhiều.

177. *Muốn kiếm tiền và muốn có tiền là hai chuyện khác nhau*

Rất nhiều người kỳ vọng vào số mệnh, phong thủy là: tôi muốn phát tài, anh xem giúp tôi khi nào tôi có thể phát tài, cả đời này tôi có thể có bao nhiêu tiền? Đối với những người không hiểu về số mệnh, phong thủy, tôi cũng có thể hiểu được. Nhưng phát tài là phải dựa vào mệnh, dựa vào mệnh đồng thời cũng phải dựa vào thiên thời, địa lợi, nhân hòa. Thiên thời, địa lợi là môi trường bên ngoài, nền tảng, cũng như sự hỗ trợ và gia trì của đại vận, lưu niên. Nhân hòa là quá trình không ngừng nâng cao năng lực của bản thân, cũng như cải thiện mô hình tư duy của bản thân. Khi tất cả các điều kiện đã chín muồi, tiền tự nhiên sẽ đến.

Rất nhiều người muốn phát tài, muốn kiếm tiền, nhưng họ chỉ là muốn có tiền mà thôi. Một khi liên quan đến quá trình "trở nên giàu có", cũng như những việc cần phải làm, thì họ lại chùn bước, lập tức cảm thấy rất khó, sẽ trở nên rất chán nản, rất nhút nhát, rất chần chừ, thậm chí rất lười biếng.

"*Sinh tài*", trước tiên phải "*sinh*" ra, tức là bạn phải hành động trước, dù là động não hay động tay động chân. Não cũng không muốn động, tay chân cũng không muốn động, thì cứ đừng nghĩ đến chuyện có tiền nữa. Vì trên thế giới này, ngoài việc đạt đến giai cấp tư bản, thì không có chuyện nằm không mà cũng kiếm được tiền.

Vậy nên, người lười biếng, người không tự giác, người không muốn thay đổi, hoặc là đừng mơ tưởng đến chuyện có tiền, hoặc là cứ an phận tìm một công việc, kiếm tiền một cách ổn định, để bản thân không chết đói. Vì người lười biếng thường hoặc là rất vượng tài, hoặc là cực kỳ kém. Người lười biếng chắc chắn là do bị cha mẹ chiều hư, muốn gì được nấy, không có hành động lực, hơn nữa không thể sửa được. Hai loại người này muốn trở nên giàu có, thì nhất định phải thay đổi bản thân trước, khắc phục sự hạn chế của số mệnh bẩm sinh.

Yếu tố thứ hai của "*sinh tài*" là dám và sẵn sàng bỏ tiền ra. Đương nhiên, số tiền bạn bỏ ra nhất định phải có lợi nhuận. Ví dụ như bạn học được kiến thức mới, bạn bỏ tiền ra để có được thông tin có giá trị đối với bản thân từ người khác, thậm chí là bạn bỏ tiền ra để kết giao được những người bạn hoặc quý nhân có thể giúp ích cho cuộc đời bạn. Đây là trao đổi giá trị, đừng keo kiệt. Bạn keo kiệt với người khác, người khác sẽ keo kiệt với bạn, vì trên thế giới này không có bữa trưa miễn phí.

Yếu tố thứ ba của "*sinh tài*" là phải biết tiết chế. Cái nào nên tiêu thì tiêu, cái nào không nên tiêu thì đừng tùy tiện phung phí. Điều này đối với người thân nhược tài vượng, hoặc tỷ kiếp vượng và không có kho tài mà nói có chút khó. Nhất định phải tiết kiệm tiền, cho dù chỉ tiết kiệm được một chút cũng được, như vậy tài sản của bạn mới có thể dần dần tích lũy được.

Yếu tố thứ tư của "*sinh tài*" là biết chia tiền, đừng tham lam. Người không có tầm nhìn, thì tiền nào cũng muốn kiếm, hơn nữa có thể kiếm được một đồng là một đồng, cái gì cũng muốn chiếm tiện nghi. Loại người này, dần dần người khác sẽ không hợp tác với họ nữa, vì họ luôn cảm thấy mình thông minh hơn người khác, thực ra chỉ là tự cho mình là thông minh. Người tự cho mình là thông minh sẽ không đi được xa. Trên thế giới này không có ai thực sự ngốc, chỉ là người ta không muốn vạch trần bạn, không muốn so đo với bạn mà thôi.

Vậy nên, kiếm tiền về bản chất không hề dễ dàng. Nó cần nhiều tố chất tổng hợp hơn. Mà con người sẽ theo bản năng lựa chọn sự thoải mái, vô tình hay cố ý tránh những thứ gọi là "*không thích*", "*không muốn*", "*rất khó*". Bạn muốn có được những thứ mà người khác không có, thì phải chịu đựng những thứ mà người khác không thể chịu đựng được.

Bỏ qua sự tốt xấu của số mệnh bẩm sinh, mô hình tư duy là một trong những yếu tố quan trọng dẫn đến thành công của một người. Mô hình tư duy là

cách chúng ta hiểu về tất cả mọi người, mọi việc trên thế giới này, bao gồm niềm tin, giá trị quan của một người. Khi đối mặt với cùng một thông tin và hoàn cảnh, những người khác nhau lại có sự hiểu biết khác nhau, và đưa ra những thông tin khác nhau, có những phản ứng khác nhau, có những hành vi khác nhau, cũng dẫn đến những kết quả hoàn toàn khác nhau.

Ví dụ, khi đối mặt với cùng một thất bại, có người sẽ vì vậy mà chán nản, nản lòng, từ bỏ, sa sút tinh thần. Nhưng có người lại coi thất bại là một kinh nghiệm tích lũy để đi đến thành công. Sự khác biệt lớn nhất giữa con người và động vật là con người có khả năng tự nhận thức, khả năng tự kiểm chế, tức là khả năng chống lại bản năng.

Còn ý thức của động vật là ý thức cứng nhắc dựa trên bản năng. Thuận theo bản năng, chúng ta chính là đang đưa ra những lựa chọn gần giống với động vật. Chống lại bản năng, chúng ta mới có thể vượt trội hơn động vật. Khi đối mặt với những ý nghĩ như tình dục, cảm dổ, tham lam, nếu thuận theo bản năng, thì sẽ không khác gì động vật, bạn rất khó thực sự trở thành người tài giỏi. Sở dĩ người ưu tú là người ưu tú, là vì họ đều có thể chống lại bản năng của mình. Vậy chúng ta nên cải thiện mô hình tư duy của mình như thế nào?

Học cách tự kiểm điểm. Chỉ có thường xuyên kiểm điểm bản thân, bạn mới biết được vấn đề của mình nằm ở đâu, phát huy điểm mạnh, tránh điểm yếu, không ngừng sửa đổi bản thân nhu nhược, lười biếng, hay tìm lý do.

Khắc phục nỗi sợ hãi. Khi đối mặt với môi trường, người, việc, vật và khó khăn xa lạ, con người sẽ theo bản năng sợ hãi. Một khi bạn bị nỗi sợ hãi làm cho chùn bước, thì bạn rất khó bắt đầu, hoặc rất dễ từ bỏ. Chỉ có khắc phục được nỗi sợ hãi, bạn mới có thể trở nên mạnh mẽ và dũng cảm.

Hành động ngay lập tức. Rất nhiều người thất bại là do chần chừ. Có rất nhiều ý tưởng, rất nhiều kế hoạch, nhưng lại rất khó hành động. Bản chất đằng sau sự chần chừ là nỗi sợ hãi và sự không chắc chắn. Chỉ cần bạn có hành động lực mạnh mẽ, thì bạn đã vượt qua rất nhiều người rồi.

Luyện tập có chủ đích. Khi đối mặt với những việc mà bản thân mình không biết, không hiểu, không giỏi, con người sẽ theo bản năng lo lắng và thiếu tự tin. Bản chất đằng sau sự lo lắng và thiếu tự tin là do không quen thuộc, không thành thạo, ít tiếp xúc. Lúc này, chúng ta cần phải không ngừng lặp lại, không ngừng luyện tập cho thành thạo. Khi bạn làm một việc nào đó mỗi ngày, thì bạn không thể nào không tự tin được. Có một câu chuyện mà bạn thường xuyên kể cho người khác nghe, thì bạn không thể nào kể không trôi chảy được. Khi bạn phát hiện ra bản thân mình không tự tin ở phương diện nào, thì bạn phải không ngừng luyện tập có chủ đích ở phương diện đó.

Tư duy ngược, phá vỡ tư duy quán tính. Con người rất khó trưởng thành và "ngộ đạo" trong tư duy cứng nhắc. Chỉ có không ngừng phá vỡ nhận thức tư duy trước đây của mình, bạn mới có thể không ngừng làm mới hệ thống nhận thức của mình.

Trì hoãn sự thỏa mãn. Rất nhiều người khi làm một việc gì đó, một thời gian không nhìn thấy hiệu quả và thành tích, thì điều đầu tiên nghĩ đến là từ bỏ, hoặc là nghi ngờ bản thân mình. Bất kỳ việc nào có giá trị cao, lợi nhuận cao đều cần một thời gian nhất định để tích lũy và lắng đọng. Trong giai đoạn đầu không nhìn thấy hy vọng, chính là một thử thách đối với mô hình tư duy của những người khác nhau. Chỉ có những người có tầm nhìn xa, chịu được cô đơn mới xứng đáng có được những điều tốt đẹp hơn.

178. *Khí chất không đủ,
thì ít nói*

Nếu khí chất của bạn không đủ mạnh mẽ, thậm chí có chút yếu, thì hãy nghiêm túc hơn một chút, ít nói thôi, đừng thể hiện sự "dễ gần" rẻ tiền khắp nơi, vì nó sẽ chỉ khiến bạn yếu đuối hơn.

179. *Tránh xa người có
"thể chất" xui xẻo*

Nếu trong tư duy của một người không có hơi thở của thương mại, khắp nơi đều là tư tưởng đạo đức, bao gồm cả những blogger tự do thanh cao, thì tốt nhất nên ít xem. Người quá thanh cao, chứng tỏ không có tài quan khí, hoặc rất yếu, cũng là xa rời danh lợi, thường sẽ rất nghèo. Nghe người nghèo nói chuyện, tiếp nhận thông tin mà người nghèo truyền tải, là tự chuốc lấy xui xẻo.

180. Dùng đảo lộn thân phận âm dương của nam nữ

Một người phụ nữ, càng khao khát điều gì, càng muốn có được thứ gì đó, thì người đó nhất định sẽ bị thứ đó "nắm thóp", nhất định sẽ vì thứ đó mà chịu thiệt. Nếu người đó không tự mình hiểu ra, thì cả đời người đó sẽ chỉ "nhảy" từ hố này sang hố khác.

Ảo tưởng rằng dùng tiền có thể giữ chân một người đàn ông, ảo tưởng rằng cho anh ta tiêu tiền là có thể đổi lấy tình yêu và sự chung thủy, là suy nghĩ rất ngu ngốc. Nam nữ là hai sinh vật khác nhau, tư duy khác nhau. Bạn cho một người phụ nữ tiêu tiền, có thể sẽ khiến cô ấy ngày càng yêu bạn, không thể rời xa bạn. Nhưng bạn cho một người đàn ông tiêu tiền, sẽ chỉ khiến anh ta ngày càng xem thường bạn, ngày càng không tôn trọng bạn, sẽ chỉ khiến anh ta cảm thấy bạn là đồ ngốc. Anh ta nhất thời chưa rời xa bạn, không phải vì cảm kích bạn, mà chỉ là anh ta chưa "hút máu" bạn đủ mà thôi.

Xét về sự khác biệt sinh lý, đàn ông là động vật săn mồi. Thời cổ đại, đàn ông phải ra ngoài săn bắn, nuôi sống phụ nữ và gia đình. Mà lúc này, phụ nữ lại thích nuôi đàn ông, chính là ở một mức độ nào đó đã làm suy yếu thân phận và năng lực "nuôi sống gia đình" của đàn ông. Anh ta sẽ không vì bạn làm như vậy mà cảm kích bạn, anh ta sẽ chỉ vì bạn làm như vậy mà ngày càng vô trách nhiệm, thậm chí mất đi bản năng của giống đực, thậm chí dần dần biến anh ta thành người chỉ biết nhận. Phụ nữ thông minh là phải cung cấp giá trị cảm xúc, khơi dậy bản năng giống đực của đàn ông, để anh ta phấn đấu vì bạn, tranh giành vì bạn, bảo vệ bạn.

187. Môi trường càng

đế, người xấu càng

hiều

Khi bản thân ở trong một môi trường tương đối thấp kém, bạn sẽ thấy có rất nhiều người và việc khiến bạn phiền lòng. Cho dù bạn có cẩn thận đến đâu, vẫn sẽ có đủ loại người đến gây sự với bạn, khiến bạn khó chịu. Điều này không nhất thiết là do bạn có vấn đề, mà là do môi trường bạn đang ở quyết định.

Giống như bạn đưa một sinh viên tốt nghiệp đại học vào nhà máy làm công việc dây chuyền sản xuất, thì những rắc rối, những kẻ tiểu nhân mà người đó gặp phải nhất định sẽ nhiều hơn khi người đó làm việc ở một công ty lớn. Vì môi trường càng thấp kém, thì nhận thức, tư duy của con người cũng tương đối thấp. Và điều này cũng quyết định rằng, càng ở tầng lớp dưới đáy, thì càng gặp nhiều kẻ xấu, tranh giành, xung đột. Hoặc là bạn "*ngứa mắt*" người ta, hoặc là người ta "*ngứa mắt*" bạn. Không phải vì bạn kiếm được nhiều hơn 200 tệ mà khiến người khác ghen tị, đi nói xấu bạn với lãnh đạo, thì cũng là tìm cách cô lập bạn.

Khi bạn tiến bộ và trưởng thành, có năng lực thay đổi môi trường, chuyển đến môi trường tốt hơn, không phải là không còn kẻ xấu nữa, mà là tương đối ít hơn, hoặc là cách tranh giành, xung đột không còn "*thấp kém*" như vậy nữa. Sẽ không "*ngứa mắt*" bạn mà thể hiện ra ngay, hoặc là trực tiếp đấu với bạn, mà sẽ dùng cách "*ẩn ý*", "*bí mật*" hơn để đấu với bạn.

Vậy nên, những người càng ở tầng lớp dưới đáy, càng dễ nổi nóng. Không phải hôm nay A đánh B, thì ngày mai B giết C. Bạn muốn bản thân mình ngày càng tốt hơn, thì phải không ngừng nâng cao bản thân, không ngừng nâng cao môi trường của mình. Càng lên cao, càng ít gặp phải những chuyện phiền lòng. Giống như cùng là ăn lẩu, tại sao có người lại chọn phòng riêng? Ngoài việc phòng riêng yên tĩnh hơn, còn vì đó là một môi trường riêng tư, ít nhất là có thể tránh bị một số người say rượu, hoặc những người lộn xộn quấy rối.

182. Miễn phí là rẻ điên nhất

Giúp đỡ người khác miễn phí, 99% người ta sẽ không biết ơn. Làm ăn mà giảm giá cho người khác, 99% người ta sẽ chê mức chiết khấu của bạn chưa đủ thấp. Phàm là những ân huệ không khiến đối phương trả giá, rất ít khi được người ta biết ơn, mà chỉ nhớ đến, cảm thấy bạn cho chưa đủ nhiều. Đừng tự hạ thấp giá trị của mình, vì cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra, phần lớn mọi người đều không xứng đáng.

Đừng chấp nhận sự "nịnh hót" của bất kỳ ai, nếu không, kết cục nhất định là bị người ta lợi dụng, cuối cùng còn không biết ơn. "Anh em ruột cũng phải tính toán rõ ràng". Hãy "vô tình", tỉnh táo, "lạnh lùng". Giữa người với người thực ra không có tình nghĩa gì cả. Cái gọi là tình nghĩa, đều là lúc cần đến bạn, lúc muốn lợi dụng bạn, lúc muốn chiếm tiện nghi của bạn mới có. Khi bạn không còn giá trị lợi dụng nữa, thì không còn tình nghĩa. Khi bạn ngừng cho đi giá trị, không những không còn tình nghĩa, mà thậm chí còn quên đi tất cả những điều tốt đẹp mà bạn đã làm trước đây, đi làm tổn thương bạn.

Vậy nên đừng giúp đỡ bất kỳ ai miễn phí. Trao đổi lợi ích thuần túy là tốt nhất. Tình thân, tình yêu, tình bạn đều không đáng tin. Bạn gặp càng nhiều người, bị tổn thương càng nhiều, thì sẽ càng hiểu rõ, thông suốt về nhân tính.

183. Mọi quan hệ chất lượng cao

Tất cả những mối quan hệ khiến một trong hai bên cảm thấy áy náy, đều là những mối quan hệ sai lầm. Mọi quan hệ chất lượng cao là phải khiến bản thân được lợi, đồng thời cũng không để đối phương chịu thiệt. Dù là kinh doanh hay yêu đương, nếu không phải như vậy, thì chứng tỏ một trong hai bên không coi trọng bên kia, hoặc chỉ muốn "làm ăn một lần".

184. Thái độ không đúng, khó được người khác tôn trọng

Khi bạn quá coi trọng một người, một thứ, thì bạn sẽ trở nên bị động, sẽ bị người đó, thứ đó kiềm chế, bạn sẽ không thể nắm giữ được nó. Ngược lại, đôi phương sẽ "nắm thóp" bạn.

Vậy nên những người coi khách hàng là thượng đế, ngược lại lại không thể làm tốt công việc bán hàng. Khách hàng không phải là thượng đế, thậm chí đôi khi bạn còn phải mắng khách hàng, phê bình khách hàng, thì khách hàng mới "đau", mới có cảm xúc. Không "đau" thì người ta sẽ không để ý đến bạn. Làm tự do cũng vậy.

Rất nhiều lúc con người phải coi mình là "chủ", người khác là "khách". Trên cơ sở mình là "chủ", thích hợp để người khác được lợi, ví dụ như cung cấp giá trị cho đối phương, thì người khác mới tôn trọng bạn, chứ không phải là cứ hạ thấp bản thân, nịnh hót, hoặc là hy sinh bản thân để làm hài lòng người khác. Như vậy, người khác sẽ không tôn trọng sự trả giá của bạn, càng không tôn trọng con người bạn.

185. Cấu trúc vận mệnh là một loại "thể chất"

Tại sao có những cô gái cứ gặp phải "tra nam", là do cô ấy quá đen đui sao? Bề ngoài có thể hiểu là "thể chất thu hút cận bã", ví dụ như thân nhược quan sát vượng. Thực ra chân tướng là do cấu trúc bát tự quyết định. Cấu trúc

bát tự này lại quyết định tính cách, tư duy, cũng như tâm lý, hành vi của cô ấy. Mà bát tự không thể thay đổi được. Vậy có phải cả đời cô ấy không thể thoát khỏi vận mệnh gặp "tra nam"?

Tất nhiên là không phải. Bao gồm cả việc tại sao có người luôn được quý nhân giúp đỡ, là do quá may mắn sao? Đằng sau đều là do chính bản thân người đó quyết định. May mắn chỉ là biểu hiện bên ngoài. Muốn thay đổi phải bắt đầu từ hỷ dụng thần, kỵ thần trong cấu trúc bát tự của cô ấy, ứng với phẩm chất trong thực tế, để xây dựng một mô hình tâm lý có lợi hơn cho bản thân.

186. *Giách từ chối hiệu quả nhất*

Nếu không muốn tạo dựng mối quan hệ với ai đó, hoặc là khi đối mặt với người ngu ngốc, hoặc là thể hiện mình cực kỳ thông minh, để người đó tự rút lui, hoặc là thể hiện mình cực kỳ ngu ngốc và bất tài, thỉnh thoảng thể hiện sự "ngu ngốc" và "bất tài" là được, để người đó không nhìn thấy bất kỳ giá trị và hy vọng nào ở bạn, người đó sẽ nhanh chóng tránh xa bạn.

187. *Khiến người khác thấy bạn, giới quan trọng hơn là đối xử tốt với họ*

Trong thực tế, những người thích thể hiện thiện chí với người khác bằng cách nói "vì muốn tốt cho bạn", đều là người rất tốt, nhưng lại không được hoan

ngheh. Làm tự do, về bản chất không cần "*bán kiến thức*". Người thích "*bán kiến thức*" sẽ biến thành "*công cụ*", hơn nữa công việc kinh doanh sẽ không tốt.

Giống như một người đàn ông không có năng lực gì, dù có đối xử tốt với một người phụ nữ đến đâu, người phụ nữ cũng khó mà thích anh ta. Nhưng một người đàn ông khác rất có năng lực, cho dù không chủ động "*thả thính*", cũng không muốn "*mập mờ*", nhưng vẫn sẽ thu hút rất nhiều phụ nữ.

Vì người trước chỉ đơn phương đối xử tốt với phụ nữ, phụ nữ nhiều nhất chỉ cảm thấy anh ta là người tốt. Còn người sau thể hiện là giá trị và năng lực, có thể khiến người ta nảy sinh cảm giác sùng bái. Người trước làm những việc mà "*công cụ*" làm, người sau làm những việc mà "*lãnh đạo*" làm. Nếu bạn muốn thu hút người khác, thì phải thể hiện ra những thông tin khiến người khác cảm thấy bạn rất giỏi.

188. Nói về đạo đức trên nền tảng giá trị

Làm gì có nhiều "*tra nam*", "*tra nữ*" đến thế? Có người sau khi chia tay nói người kia là "*tra nam*", "*tra nữ*". Nhưng "*tra nam*", "*tra nữ*" đó, khi ở bên cạnh người khác, có thể lại là bạn trai chu đáo, ân cần, cũng có thể là bạn gái dịu dàng, hiểu chuyện. Giống như một công ty nhỏ hợp tác với một công ty lớn, điều kiện của công ty lớn rất hà khắc, rất "*áp đảo*", có nghĩa là công ty nhỏ sẽ chịu thiệt trong sự hợp tác này, rất bị động. Lúc này bạn có thể nói công ty lớn vô đạo đức không? Nếu bạn không chịu được, thì có rất nhiều người tranh nhau làm.

Yêu đương cũng vậy, phải tương xứng với nhau. Nếu điều kiện của hai bên, các mặt không tương đồng, thực lực không phù hợp, thì sẽ không thể có sự tương tác và hợp tác tốt đẹp. Nếu mọi người đều có thể đáp ứng nhu cầu của nhau, thì cả hai bên đều sẽ rất vui vẻ khi ở bên cạnh nhau. Nếu bạn không được, thì sẽ dần dần bị loại bỏ. Nếu bạn phát hiện ra đối phương không được, bạn cũng sẽ cảm thấy mình không thể có được nhiều thứ mình muốn trong mối quan hệ này, vậy thì bạn còn lãng phí thời gian không? Nếu là bạn không được, đối phương chọn rời đi, thì người đó là "*tra*" sao?

Bất kỳ mối quan hệ nào không thể tiếp tục, chỉ có thể chứng tỏ một trong hai bên không theo kịp bước chân của bên kia, không đáp ứng được nhu cầu của

bên kia nữa. Chỉ cần cho đủ giá trị, thì người ta tự nhiên sẽ "ngoan". Rất nhiều lúc, chúng ta oán trách người khác, chỉ bằng tự nâng cao bản thân.

Khi bạn đủ giỏi, thì trong bất kỳ mối quan hệ nào cũng không ai dám coi thường bạn, bạn cũng có thể thay thế bất kỳ ai bất cứ lúc nào.

189. *Tận dụng giá trị của vòng tròn bạn bè*

Rất nhiều người luôn nói, bây giờ không còn ai xem Moments nữa, mọi người đều xem video ngắn. Cách nói này rất "cứng nhắc". Đó chỉ là người đó không xem mà thôi. Loại người nào không xem cũng không đăng? Chính là những người bản thân không cần kinh doanh Moments, cũng không có giao tiếp xã hội gì, cuộc sống rất khép kín.

- Không có công việc kinh doanh, sự nghiệp cần kinh doanh
- Vòng tròn giao tiếp hẹp, không có mối quan hệ nào cần dày công vun đắp, duy trì
- Bản thân không có giá trị nhất định
- Những người đi làm ở công ty, tập thể

Ngoài những người đi làm ở công ty, đôi khi thực sự là không tiện đăng, thì phần lớn mọi người không đăng là vì việc đăng Moments không liên quan đến vấn đề lợi ích. Còn 3 điểm kia đều liên quan đến lợi ích của bản thân. Thông thường, những việc có thể mang lại lợi ích cho con người, người ta mới sẵn sàng chủ động làm.

Moments giống như một nền tảng của một người. Có người dùng nền tảng này để "xuất" giá trị của mình, xây dựng sức ảnh hưởng của mình. Có người dùng nền tảng này để thể hiện bản thân, marketing bản thân. Ví dụ như có một số cô gái trẻ, thậm chí rất nhiều chàng trai trẻ đều xây dựng Moments rất "xịn sò", vì đây là một cách để họ thể hiện sức hút của mình.

Xây dựng tốt, marketing tốt, thì có thể thu hút được những người thích mình.

Nếu là người kinh doanh công việc của mình trên nền tảng này, thì Moments của bạn cần có IP riêng, cũng tương đương với nhãn mác của bạn. Tức là phần lớn Moments của bạn đều phải xoay quanh một thứ. Ví dụ như tôi làm văn hóa truyền thống, làm số mệnh, thì những thứ tôi đăng, đa số đều xoay quanh văn hóa truyền thống, như vậy người khác vừa nhìn là biết bạn làm gì, cảm giác về thân phận của bạn cũng mạnh hơn, dễ được người khác nhớ đến hơn, cũng hình thành thương hiệu cá nhân.

Nếu Moments của một người rất lộn xộn, đủ loại bài chia sẻ, rất ít thứ có giá trị do bản thân "xuất", hoặc là toàn quảng cáo, thì bạn rất dễ bị người khác chặn hoặc xóa. Vì bạn không "xuất" giá trị, ngược lại đối với người khác mà nói, thậm chí còn tương đương với việc tạo ra "rác". Vậy thì Moments của bạn chính là thứ có giá trị thấp.

Moments có giá trị cao giống như một tài khoản tự do, cần có hình tượng, có giá trị, có marketing, chứ không phải là cứ đăng những nội dung vô bổ.

PHẦN III



190. Tình cảm và hôn nhân là hai chuyện khác nhau

Tình cảm là cảm tính, nó có thể nói đến là đến, nói đi là đi, không thích nữa, thì bất cứ lúc nào cũng có thể chia tay, thứ bị mất chỉ là tình cảm và thời gian mà bạn đã bỏ ra.

Mà hôn nhân là một loại khế ước, bạn kết hôn rồi thì phải thực hiện khế ước trên tờ giấy đó, nếu như một trong hai bên vi phạm hợp đồng, là tổn thất lợi ích kinh tế, cho nên phụ nữ trong hôn nhân khi đối diện với việc ngoại tình, sẽ càng do dự hơn, càng không dễ dàng đưa ra quyết định.

Nếu một người đàn ông phản bội bạn, tình cảm xuất hiện vấn đề, thực ra bạn chỉ cần nghĩ thông suốt một việc là được rồi, đàn ông giống như một tờ tiền, rơi xuống đất dính phải phân chó, có nhặt hay không, phụ thuộc vào việc nó là đô la Mỹ, hay là yên Nhật, nếu như bạn cảm thấy anh ta không đáng để nhặt, vậy thì hãy coi như rác mà vứt bỏ, nếu như có giá trị thì chính là tái chế sử dụng.

191. "~~Không~~ biết" sẽ giúp bạn sống thoải mái hơn

Thiên Ân rất thông minh, luôn có thể nhìn thấu bản chất của sự vật, nhìn thấu một người trong thời gian ngắn nhất, nhưng đồng thời cũng có một nhược điểm, chính vì loại tài năng vượt trội hơn người khác này, nên người Thiên Ân cũng dễ dàng nhìn thấu một người, nhìn ra một người, ngay cả sự thất vọng,

thậm chí là sự kiên nhẫn giả tạo cũng không có, điều này đã dẫn đến việc rất nhiều mối quan hệ đi đến đổ vỡ, trở thành không còn quan hệ nữa.

Nếu tất cả sự thật đều là bộ mặt thật của nhân tính, để bạn nhìn thấy trên mặt một người có tàn nhang, có nốt ruồi, có nếp nhăn, lúc này không phải là nên vạch trần cô ta đã trang điểm đậm, lừa dối bạn, mà là nên cho phép và chấp nhận việc người khác trang điểm, có những lúc sự thông minh chỉ cần âm thầm giữ trong lòng là được rồi, nếu quá mức so đo mục đích và ý đồ thực sự đằng sau của một người, một việc, ngược lại không có lợi cho việc thúc đẩy sự phát triển của sự việc, và duy trì các mối quan hệ xã hội tốt đẹp. Đây không phải là nói phải tự lừa dối mình, mà là quá mức so đo sự thật và mục đích đằng sau, rất dễ đưa mối quan hệ giữa người với người, đưa một việc đến một trạng thái tương đối trần trụi, vừa làm khó người khác, vừa làm khó chính mình, có những lúc bạn phải thích hợp chấp nhận sự *"trơn tru"*, *"thể tục"* thậm chí là *"giả tạo"* của người khác, bởi vì một khi bạn đã nói ra hoặc vạch trần, bạn sẽ đẩy một mối quan hệ đến tình trạng căng thẳng.

Mà người có trí tuệ là có thể trên cơ sở nhìn thấu tất cả, mà đưa cả hai bên đến, một sự hòa hợp và cảm xúc cao hơn sự thật và mục đích một cách tự nhiên như không có chuyện gì xảy ra, rất nhiều khi con người và việc đều cần một lớp phấn nền, bạn biết dưới lớp phấn nền đó có thể là tàn nhang, nhưng bạn không cần phải lau lớp phấn nền của người ta đi, đây không phải là giả tạo, mà là một loại tử tế và trí tuệ, vốn dĩ con người và việc có thể cùng nhau thành tựu, bạn tốt tôi tốt tất cả đều tốt, không cần phải thể hiện ra mình thông minh, nhìn thấu rồi thì nhất định phải thể hiện ra.

192. (4) bên ai
quyết định giá trị của
bạn

Con gái cho dù là giao tiếp hay là yêu đương kết hôn, tìm người kém hơn mình tương đương với việc tự hạ thấp giá trị của mình, cuối cùng tổn thương và thiệt thòi là chuyện nhỏ, cái bóng ma tâm lý cảm thấy bản thân mình ngu ngốc mới là chuyện lớn.

Nhớ trước đây đã xem một tin tức, là con gái mua cherry cho bà nội khi cherry còn rất đắt, kết quả bà cụ lại mang cherry ra ngoài bán với giá 5 tệ một cân, thứ tốt đến đâu mà rơi vào tay người không biết hàng, đều sẽ biến thành đồ rẻ tiền.

Cũng giống như đồ xa xỉ cho dù không bán được, thì cũng không thể tặng không cho người nghèo vậy, bởi vì người nghèo sẽ dùng nó để đựng rau củ, sẽ làm giảm giá trị thương hiệu, giao tiếp và yêu đương kết hôn cũng là một logic như vậy, khi bạn tự cho mình là rất vị tha rất vĩ đại, không để ý đến xuất thân và điều kiện của đối phương mà chọn một người kém hơn, thì lúc đầu đối phương còn sẽ cho rằng, là bạn đang hy sinh bản thân mình, sẽ ít nhiều cảm thấy bản thân không xứng với bạn, cảm thấy có lỗi với bạn, dần dần lâu rồi, sẽ không còn nữa, anh ta sẽ cảm thấy là do bản thân mình có sức hút, anh ta sẽ cảm thấy anh ta xứng đáng, thậm chí còn cảm thấy là do bạn tự nguyện, đa số mọi người đều không có phẩm chất biết ơn này.

Cho nên bất cứ lúc nào cũng đừng đánh giá cao thứ gọi là tình cảm, rất rẻ tiền, đối tượng bạn lựa chọn có thể khiến bạn tăng thêm giá trị, cũng có thể khiến bạn mất giá, trở nên rẻ tiền, khi bạn chọn một người có nhận thức không cao, đối phương sẽ chỉ dùng nhận thức của anh ta, để phán xét và đánh giá bạn, Tân Kim bị vứt vào một đồng bùn, sẽ chỉ bị vùi dập thành bùn, vĩnh viễn không thể phát sáng, Tân Kim đặt trong nước là có thể tỏa sáng khôi phục giá trị, bạn ở bên người như thế nào quyết định việc bạn là đồng nát sắt vụn, hay là ngọc bích châu báu.

Thận trọng kết bạn, thận trọng lựa chọn người yêu.

193. Không bị người khác ảnh hưởng đến cảm xúc của mình

Trên thế giới này có rất nhiều loại người, luôn có người nói chuyện khiến bạn cảm thấy không thoải mái, xúc phạm bạn, đó là do những yếu tố như giai cấp, môi trường, bối cảnh giáo dục, phẩm chất, v.v. quyết định, nếu một người nói một câu nào đó khiến bạn cảm thấy bị xúc phạm, đừng so đo câu nói và thái

độ của đối phương, cũng đừng trả lời câu nói đó của anh ta, mà hãy trực tiếp phớt lờ.

Sau đó dùng ngôn ngữ và tư duy của bạn, đưa anh ta vào hệ thống của bạn, cuối cùng đạt được kết quả bạn muốn là được, kết quả là chủ, những thứ khác đều là khách, như vậy bạn sẽ không dễ xảy ra tranh chấp với người khác, cũng sẽ không vì thái độ và cách tư duy của người khác khiến bạn khó chịu mà tự tiêu hao bản thân mình.

194. Không trao đổi,
không bổ sung cho nhau
chính là tiêu hao

Mối quan hệ lành mạnh và chất lượng cao, nhất định là có sự trao đổi lẫn nhau, cho dù là trao đổi giá trị cảm xúc, trao đổi tiền bạc vật chất, hay là trao đổi tài nguyên, có sự trao đổi lẫn nhau thì đôi bên mới bằng lòng bỏ tâm sức ra để duy trì.

Từ góc độ mệnh lý mà nói, có sự trao đổi lẫn nhau là bù, không có sự trao đổi lẫn nhau là hao, cho dù là quan hệ hôn nhân, quan hệ yêu đương, quan hệ bạn bè, đều như vậy, muốn chung sống tốt đẹp, nhất định là đôi bên có thể trao đổi, cho đi lẫn nhau trên một số phương diện nào đó.

Những người ích kỷ và có tâm lý xin xỏ, không muốn trao đổi lẫn nhau, luôn muốn bỏ qua bước trao đổi lẫn nhau này, dựa vào mối quan hệ để xin xỏ đơn phương, điều này không những sẽ khiến mối quan hệ này không đi theo hướng chất lượng cao, mà còn là một sự tiêu hao đối với cả hai bên.

Mối quan hệ chất lượng cao nhất định là trước tiên có sự trao đổi giá trị, trao đổi là khởi đầu của sự tin tưởng, sau đó mới có thể nâng cấp mối quan hệ và tình cảm hơn nữa.

195. Làm việc trong khả năng của mình

Lòng tốt của kẻ yếu là chỗ dựa, lòng tốt của kẻ mạnh là công hiến, thế giới này luôn có hai mặt, cho nên khi bản thân mình không được, thì hãy cất lòng trắc ẩn, sự đồng cảm và lòng tốt về phía của mình đi.

196. Không bị cảm xúc lợi dụng

Người thông minh luôn cân nhắc lợi hại trên cơ sở không có cảm xúc, người ngu ngốc luôn nhận mạnh tính cách thật trên cơ sở có cảm xúc, khi bạn thực sự khiến bản thân mình trở thành một người không có cảm xúc, thì sẽ không cho người khác cơ hội lợi dụng bạn.

Trước đây tôi hiểu sự bao dung là, một sự nhẫn nhịn đối với những hành vi khiến bản thân mình không vui, không hiểu, thậm chí là cảm thấy rất ngu ngốc của người khác, sau đó tôi mới phát hiện ra sự bao dung là một loại lạnh lùng tốt đẹp.

197. Tinh khí quá tốt không phải là điều tốt

Người tầm thường nhìn nhận vấn đề, quen nhìn bề ngoài, cũng chỉ có thể nhìn thấy bề ngoài. Ví dụ như họ sẽ cho rằng người mạnh mẽ, cao thủ đều không nổi nóng. Đó là vì họ đã vượt qua giai đoạn cần phải nổi nóng, đã bước

vào giai đoạn không cần phải nổi nóng. Đối với người mạnh mẽ và cao thủ mà nói, nổi nóng rất nhiều lúc chưa chắc đã thực sự là nổi nóng, mà là một loại nhu cầu.

Tính khí quá tốt thì rất khó trở thành người mạnh mẽ. Người mạnh mẽ mà bạn nhìn thấy tính khí tốt, đó là vì họ đã bước vào giai đoạn không cần phải nổi nóng nữa. Giai đoạn đầu nếu họ không có chút nóng nảy nào, thì cũng không thể trở thành người mạnh mẽ được. Vì tính khí quá tốt, thiếu lập trường, ranh giới, năng lực cạnh tranh, cũng như khả năng bảo vệ lợi ích của bản thân. Loại người như vậy làm sao có thể có người sẵn lòng tin tưởng, đi theo họ được?

Người tính khí quá tốt, thiếu lập trường và cảm xúc rõ ràng, không dám cũng không nỡ từ chối những người và việc mà bản thân mình không muốn làm, không muốn chấp nhận, không thiết lập nguyên tắc và ranh giới, nên bất cứ lúc nào cũng có thể bị người khác xâm phạm và làm phiền. Lâu dần sẽ vì sự bị động và nhẫn nhịn trong thời gian dài này mà sinh ra bệnh tật, hoặc là trầm cảm, hoặc là tự hành hạ bản thân, hoặc là nhu nhược.

Mà một số nền giáo dục văn hóa của chúng ta, từ nhỏ đã *"nhồi nhét"* cho chúng ta tư tưởng phải rộng lượng, phải bao dung, phải vị tha, thực ra là một loại trói buộc đạo đức. Nó sẽ *"mài mòn"* cái tôi và tính cách nguyên thủy của con người. Một người không có cái tôi độc lập thì thiếu sức sống, dần dần sẽ trở nên nhút nhát, cam chịu. Mà loại người thiếu cái tôi độc lập, hoàn chỉnh này, dù là trong tình yêu hay công việc, đều nhất định sẽ đặt bản thân vào thế bị động và yếu đuối.

Người mạnh mẽ nổi nóng, đều là nổi nóng có trình độ, đáng nổi nóng thì nổi nóng. Nếu nổi nóng có thể khiến sự việc đi theo hướng tốt đẹp, thì nổi nóng. Không đáng nổi nóng thì không nổi nóng. Ví dụ như trên mạng có người chửi bạn, *"cãi tay đôi"* với bạn, nếu đáp trả lại người đó không mang lại lợi ích gì cho bạn, thì đừng nổi nóng. Nếu đối phương là người có chút danh tiếng và lượng fan nhất định, đáp trả lại người đó, vừa có thể *"định hình"* bản thân, vừa có thể tăng fan, thì cơn giận này đáng để nổi. Vậy nên, rất nhiều việc đừng nhìn nhận theo góc độ đạo đức, mà phải dùng góc nhìn cởi mở để nhìn nhận.

198. "Thế chất" dễ bị ức hiếp

Người trưởng thành làm thế nào để tránh bị người khác bắt nạt, làm tổn thương? Chính là bạn không thể tỏ ra hơi thở của kẻ yếu. Không phải là nói phải "giương oai diễu võ", mà là phải rèn luyện khí chất, từ mọi mặt, lời nói và hành động bên ngoài, trí tuệ bên trong. Trong nhân tính của mỗi người đều có mặt "ác", chỉ là bạn có đủ trí tuệ để tránh khơi dậy mặt "ác" trong nhân tính của đối phương hay không.

199. Luật hấp dẫn

Tại sao càng muốn kiếm tiền, càng không kiếm được tiền? Vì bạn đã tập trung sai chỗ.

Có một blogger, tôi theo dõi anh ta hai năm rồi, dữ liệu video của anh ta luôn rất tốt, 200 nghìn fan, mỗi video ít nhất cũng được vài chục nghìn like, thường xuyên có những video được vài trăm nghìn like. Từ khi anh ta bắt đầu bán khóa học, dữ liệu video lập tức giảm xuống chỉ còn vài trăm. Nguyên nhân cốt lõi là do anh ta bán khóa học sao? Không phải. Mà là sự chú ý của anh ta đã thay đổi.

Vì từ khi anh ta bắt đầu bán khóa học, những video anh ta làm đều là cắt ghép (cắt ra từ một đoạn video bất kỳ), không còn tỉ mỉ "bán kiến thức" như trước nữa, mục đích trực tiếp hơn, nội dung cũng không còn chân thành nữa. Vậy nên, anh ta từ tâm lý "bán kiến thức" ban đầu, đột nhiên chuyển thành tâm lý "tôi muốn kiếm tiền". Hành vi "bán kiến thức" trước đây của anh ta là đang thu hút, là vị tha, còn sau này, mục đích trực tiếp của mỗi video của anh ta đều là "bán hàng", thì từ thu hút biến thành "đuổi theo". Giống như khi yêu đương vậy, có người cảm thấy người mình thích đều là "đuổi theo" mà có được, thực ra cao thủ đều là "hút" về.

Vậy nên, dù là kiếm tiền hay yêu đương, marketing cao cấp đều là thu hút, nói trắng ra là "quyến rũ", chứ không phải "đuổi theo" hay "cầu xin" mà có

được. Khi bạn dồn hết tâm sức vào "*tiền*", thì bạn đang tập trung vào "*tiền*", chứ không phải vào "*việc*" có thể giúp bạn kiếm tiền, thì bạn rất khó "*hút*" được tiền.

200. *Quá thân thiện và quá lạnh lùng đều không phải hợp*

Chữ "*hợp*" trong bát tự có nghĩa là một loại ràng buộc. Giống như cùng lúc có hai chàng trai xuất hiện, cô gái cảm thấy chàng trai A cũng được, chàng trai B cũng được, lúc này cô ấy rất khó lựa chọn một trong hai, mà có xu hướng muốn cả hai, hoặc là chọn A, nhưng vẫn nhớ đến B. Trông có vẻ là "*khôn ngoan*", thực ra là tham lam. Bề ngoài thì có vẻ được lợi nhiều hơn, nhưng thực ra ở một mức độ nào đó là một loại tiêu hao. Vì nó đại diện cho sự "*thiếu quyết đoán*" và "*không dứt khoát*". Mà trong mối quan hệ như vậy, cũng dễ làm suy yếu giá trị của bản thân.

"*Hợp*" cũng là một loại phản xạ tính cách. Người có nhiều "*hợp*", bề ngoài thì là người có nhiều mối quan hệ, ai cũng có thể đến gần, ai cũng có thể thân thiết, thực ra là làm mờ ranh giới, ở một mức độ nào đó vẫn sẽ làm giảm giá trị của bản thân. Dù là cao tăng trong chùa, hay là "*ông trùm*" trong một tập thể, tại sao đều không dễ dàng lộ diện? Nếu dễ dàng lộ diện như vậy, ai cũng có thể nói chuyện được, thì cảm giác về giá trị của bản thân họ, tức là địa vị, thân phận, sẽ vô hình chung bị hạ thấp, cảm giác tôn trọng của người khác đối với họ sẽ giảm xuống.

Còn chữ "*xung*" trong bát tự thì ngược lại. Nó đại diện cho sự không bền lâu, không ổn định, thậm chí là cảm giác về khoảng cách không quá thân thiện. Nó sẽ khiến người ta cảm thấy không dễ đến gần, không dễ hòa hợp. Mà chính vì cảm giác về khoảng cách này, tự nhiên đã thiết lập được quy tắc và ranh giới. Mọi người khi ở bên cạnh người đó, sẽ có thêm vài phần tôn trọng và dè chừng, ở một mức độ nào đó là có thể nâng cao cảm giác về giá trị bản thân.

Hai loại tư duy này áp dụng vào thực tế, trong cùng một việc sẽ có những hiệu quả hoàn toàn khác nhau. Nếu là trước "*xung*" sau "*hợp*", tương đương với việc ban đầu là lạnh lùng, khiến người ta cảm thấy bạn có chút khó gần, người khác khi ở bên cạnh bạn sẽ tự nhiên tôn trọng bạn hơn, cảm giác về giá trị của

bạn sẽ được nâng cao. Vậy nên sự lạnh lùng ban đầu là "xung", sau đó bạn nhiệt tình hơn một chút, giảm bớt khoảng cách một chút, thì họ sẽ cảm thấy bạn tốt hơn so với tưởng tượng. Sự thân thiện sau này là "hợp", nó là cộng điểm cho bạn.

Nếu ngay từ đầu bạn đã thể hiện là "hợp", khiến người ta cảm thấy bạn rất chủ động, rất nhiệt tình, rất dễ nói chuyện, thì giá trị và thân phận của bạn ở một mức độ nào đó nhất định sẽ bị suy yếu. Vì nhân tính là như vậy, họ sẽ theo bản năng giảm bớt sự tôn trọng đối với bạn, những người không biết điều có thể sẽ "được voi đòi tiên", thậm chí còn xâm phạm bạn.

Vậy nên, khi làm người, khi xử lý mối quan hệ giữa mình và người khác, quá thân thiện và quá lạnh lùng đều không phù hợp. Thiết lập quy tắc và ranh giới là "tiên học lễ", thích hợp cho giá trị cảm xúc là "hậu học văn". Nếu "tiên học văn", thì trong một việc hoặc một mối quan hệ nào đó, sẽ dễ làm suy yếu giá trị và uy tín của bạn ở chỗ người khác. Vậy nên, làm một người hoàn toàn tốt bụng và thật thà, sẽ khiến bản thân rất bị động trong xã hội này. Nhất định phải "vừa đấm vừa xoa", có quy tắc, có ranh giới, chân thành, đồng thời đôi khi cũng phải dùng chút "chiêu trò".

207. Nhân tính mà bạn không hiểu

Mỗi người lạnh lùng, vô tình đều là do trước đây đã nhìn thấy những người tồi tệ, nhìn thấy nhân tính tồi tệ trong xương cốt của họ, nên mới "thông minh" hơn.

Tại sao bạn đối xử chân thành với người khác, trả giá hết mình, cuối cùng người khác không những không biết ơn bạn, mà còn "ăn cháo đá bát", trở thành kẻ tiểu nhân hãm hại bạn?

Vì bạn luôn vì một người trông có vẻ tốt, rất nhiệt tình, nói rất nhiều lời khen ngợi và nịnh hót bạn, mà cảm thấy người đó không tệ, rồi nhanh chóng thể hiện thiện chí và giá trị của mình, đi giúp đỡ đối phương miễn phí. Thực ra, có thể người khác không thích bạn đến thế, mà chỉ là trên người bạn có thứ mà đối phương cần mà thôi. Ngoài những thứ hữu hình, còn có từ trường và giá trị cảm xúc. Mỗi người đều có mục đích của riêng mình. Bạn vì nghe được vài lời hay ý đẹp mà "lên đầu", ngay lập tức thể hiện giá trị và tài nguyên của mình cho đối

phương. Một khi bạn mất đi giá trị lợi dụng, hoặc là sau này cho đi ít hơn so với trước đây, bạn sẽ khơi dậy những cái "ác" trong nhân tính của đối phương, ví dụ như tham lam, ví dụ như bất mãn. Họ sẽ hoàn toàn bộc lộ nhân tính tồi tệ trong xương cốt của mình. Vong ơn bội nghĩa là chuyện nhỏ, diễn lại vở kịch "*nông phu và rắn*" để trả thù bạn là chuyện thường xuyên xảy ra.

Vậy nên, đừng vì vài lời khen của ai đó mà "*mất trí*". Phần lớn mọi người đều đang diễn kịch vì mục đích của mình. Một khi bạn "*nhập tâm*", thì sẽ rất dễ thất vọng. Giúp người thì phải giúp người có nhân tính tốt. Đối xử tốt với người khác cũng cần trí tuệ và phương pháp, nếu không sẽ rất dễ khơi dậy cái "ác" trong nhân tính của đối phương.

202. *Giao tiếp hướng lên*

Những người càng ở tầng lớp thấp, thì nhân tính càng tệ. Không thể nói là tuyệt đối, nhưng thực tế chứng minh xác suất này rất cao. Những người càng ở tầng lớp thấp, càng không biết báo đáp, không diễn lại vở kịch "*nông phu và rắn*" đã là may mắn lắm rồi. Vì bản thân thiếu thốn, nên càng muốn nhận được nhiều hơn.

1. Không có tiền
2. Không có trí tuệ
3. Không có tài nguyên
4. Không biết ơn
5. Nhân tính tệ, thiên cận, rất dễ vì một chút lợi ích trước mắt mà bán đứng bạn, phản bội bạn, hoặc là vì bạn nhất thời không đáp ứng được nhu cầu của họ mà phủ nhận tất cả những điều tốt đẹp mà bạn đã làm trước đây.

Vậy nên, giao du với người ở tầng lớp thấp, ngoài "*hố*" và "*phiền phức*" ra thì không còn gì khác.

Những người ở tầng lớp cao, không thể nói tuyệt đối là nhân tính đều tốt, nhưng so với tầng lớp thấp, vẫn tốt hơn rất nhiều. Ít nhất là sẽ không quá "*chiếm tiện nghi*" và "*muốn nhận*". Họ biết cách trao đổi giá trị và cùng nhau thành

công hơn. Bạn trả giá, người ta sẽ nhớ, biết ơn, luôn tìm cách báo đáp bạn. Cho dù chỉ là một vài lời khuyên nhỏ, hoặc là sự chỉ điểm về tư duy của bạn, đối phương cũng sẽ nhớ đến lòng tốt của bạn. Còn những người ở tầng lớp thấp, bạn giao tiếp, trả giá cho họ, thứ họ có thể cho bạn, ngoài sự vong ân bội nghĩa, thì chỉ có đủ loại thất vọng. Không hãm hại bạn đã là may mắn lắm rồi.

203. Giai đoạn đầu

"hoang dã", giai đoạn

sau "thân thiện"

Sự trưởng thành của một người giống như làm tự do, giống như mở công ty vậy, trạng thái của mỗi giai đoạn đều khác nhau. Giống như có người, sau khi phát đạt, người khác sẽ cảm thấy người đó "kiêu ngạo", bắt đầu "không coi ai ra gì", bắt đầu vô tình. Thực tế chưa chắc đã là như vậy, mà là người ta sẽ nhìn nhận vấn đề từ góc độ thế tục, chứ không phải nhìn nhận vấn đề từ góc độ nhân tính và "đạo".

Một người có tiền rồi, hoặc là sự nghiệp ngày càng tốt hơn, nếu vẫn giống như trước đây, có thể thân thiết với bất kỳ ai, dễ nói chuyện với bất kỳ ai, thì sẽ bất lợi cho việc quản lý của người đó. Sự nghiệp của một người ngày càng tốt, người đó sẽ lạnh lùng hơn so với trước đây. Không nhất thiết là do cảm thấy mình "ngầu", mà là nếu người đó không có chút khoảng cách nào, thì người đó sẽ không thể sàng lọc được một số người và việc không phù hợp, không có sức lực để làm việc.

Tại sao lại nói trưởng thành giống như làm tự do, giống như mở công ty?

Giai đoạn đầu khi bạn chưa có gì, thì phải thích hợp "hoang dã" một chút. Vì bạn chưa có gì, bạn không có fan, không có traffic, lúc này bạn phải "thoáng" hơn một chút, "bất chấp" hơn một chút. Những việc mà người khác không dám làm, bạn dám làm. Những quan điểm mà người khác không dám bày tỏ, bạn dám bày tỏ. Đương nhiên, tiền đề là những thứ bạn bày tỏ nhất định phải phù hợp với giá trị cốt lõi của chủ nghĩa xã hội.

Người khác "chính" một chút, thì bạn "tà" một chút. Người khác nói những lời "nước đôi", thì bạn sắc sảo một chút. Chỉ có như vậy, bạn mới dễ

dàng tạo dựng được nhãn mác của riêng mình, nổi bật lên, để người khác chú ý đến bạn, nhớ đến bạn. Sau này bạn "*ôn hòa*" hơn một chút, dần dần từ "*tà*" chuyển sang "*chính*", thì fan sẽ dễ dàng yêu thích bạn hơn.

Ví dụ như rất nhiều người nổi tiếng trên mạng xuất thân bình thường, nổi tiếng nhờ "*làm trò*", tại sao đôi khi lại đến một số vùng núi xa xôi để làm từ thiện? Bạn có thể hiểu là một loại năng lượng tích cực, cũng có thể hiểu là một loại marketing. Rất nhiều việc không cần phải "*soi mói*", "*bắt bẻ*". Chỉ cần một việc có thể mang lại lợi ích cho cả hai bên, thì nó chính là phù hợp với "*đạo*".

Mở công ty, kinh doanh cũng vậy. Giai đoạn đầu khi bạn chưa có khách hàng, chưa có thị trường của riêng mình, thì bạn cần phải "*hoang dã*" hơn một chút, dũng cảm hơn một chút để tranh giành. Mục đích cuối cùng của bạn là bán được sản phẩm của mình. Bạn phải mạnh dạn "*chém gió*", marketing. "*Mèo đen mèo trắng, miễn bắt được chuột là mèo tốt*".

Đến giai đoạn giữa và sau, bạn đã có khách hàng của riêng mình, có thị trường của riêng mình, rồi dần dần xây dựng thương hiệu của riêng mình, hợp tác với người khác nhiều hơn, duy trì mối quan hệ tốt đẹp. Thực ra, nhìn từ góc độ số mệnh mà nói, giai đoạn đầu bạn phải cố gắng "*thương quan*" hơn một chút, dám mạnh dạn đổi mới, dám thể hiện bản thân, để người khác biết đến bạn, nhớ đến bạn. Giai đoạn sau là phải kết hợp sức mạnh của "*ấn*", ví dụ như xây dựng thương hiệu cho sản phẩm của mình, đưa văn hóa vào. Công việc kinh doanh tốt, sản phẩm tốt nhất định phải có văn hóa tinh thần trong đó. Thương quan nhất định phải kết hợp với ấn. Chỉ có thương quan, thì chỉ có "*dũng*" mà không có "*mur*". Kết hợp với ấn, sẽ trở nên cao cấp và đáng giá hơn.

204. *Gái, giá phải
trả khi làm người tốt
rất đắt*

Sáng nay xem hai tin tức hot. Một người phụ nữ đến nhà đồng nghiệp hái lê, vì không báo trước, mà đồng nghiệp này lại không có ở nhà. Khi người phụ nữ tự mình hái lê, thì bị quả lê rơi từ trên cây xuống trúng vào hốc mắt, bị thương tạt 10% ở mắt trái. Người phụ nữ này yêu cầu đồng nghiệp bồi thường,

cuối cùng tòa án phán quyết, đồng nghiệp này đồng ý cho người phụ nữ đến nhà hái lê là hành vi tặng cho miễn phí, không cần bồi thường.

Một tin tức hot khác là một bác sĩ trong thời gian làm việc, có đến hai ba trăm người đang chờ ở khoa khám sốt. Có một bệnh nhân bị cúm khi đang xếp hàng cảm thấy rất mệt mỏi, nên đã xin bác sĩ khám thêm. Bác sĩ mềm lòng đồng ý. Kết quả là sau khi con của bệnh nhân này hạ sốt, lại quay đầu tố cáo bác sĩ đã giúp đỡ mình.

Lòng tốt của bạn sẽ tạo ra sự xấu xa của người khác. Sự hy sinh vô điều kiện của bạn, sẽ khơi dậy lòng tham trong nhân tính của người khác. Con người là sinh vật không đáng để thương hại và đồng cảm. Một khi bạn động lòng trắc ẩn, chính là bắt đầu rắc rối. Lạnh lùng có lý do của sự lạnh lùng, vô tình có đạo lý của sự vô tình.

Những người có số mệnh càng thấp, càng dễ làm như vậy, càng dễ diễn lại vở kịch "*nông phu và rắn*". Không biết ơn là chuyện bình thường, "*ăn cháo đá bát*" cũng là chuyện bình thường. Thường thì những người càng ngu ngốc, càng dễ vì một chuyện nhỏ mà khơi dậy cái "*ác*" trong nhân tính. Vì thiên cận, nên "*thấy lợi quên nghĩa*". Còn người thông minh nhìn xa trông rộng hơn, sẽ không vì một chút lợi ích trước mắt mà hoảng loạn, mất đi giới hạn đạo đức. Trong nhân tính của người thông minh cũng có cái "*ác*", nhưng họ biết việc gì nên làm, việc gì không nên làm. Người ngu ngốc thường "*ăn không biết xấu hổ*".

205. Hãy cẩn thận với người có thể hạ thấp mình

Nếu một người có thể hạ thấp mình rất nhiều, nói toàn những lời bạn thích nghe, khiến bạn cảm thấy có thể "*chỉ đâu đánh đó*", thì lúc này bạn nên cảnh giác, đừng tưởng rằng mình gặp được "*fan cuồng*" sùng bái mình. Một người có thể hạ thấp mình rất nhiều, thường làm việc cũng sẽ dễ dàng không có giới hạn đạo đức.

Không phải là nói tất cả những người hạ thấp mình trước mặt bạn đều có ý đồ xấu, mà là cuộc đời rất phức tạp. Bạn trải qua càng nhiều, thì độ nhạy bén

của bạn đối với nhân tính càng cao. Khi một người chủ động từ bỏ sĩ diện và tự trọng vốn có của con người trước mặt bạn, thì tuyệt đối không phải là vì "yêu bạn", vì từ bỏ sĩ diện và tự trọng của bản thân là phản nhân tính. Mà có người sẵn sàng làm như vậy, chúng tỏ trên người bạn có thứ khiến người đó coi trọng hơn, ngoài việc thích con người bạn.

206. *Giao tiếp với người khác phải có "từ khóa"*

Rất nhiều người khi nhắn tin cho người khác không có trọng tâm, dài dòng lan man, bạn căn bản không biết người đó đang bày tỏ điều gì, không biết nhu cầu của người đó là gì, cần bạn không ngừng dẫn dắt, người đó mới có thể bày tỏ rõ ràng nhu cầu của mình. Đây là cách giao tiếp kém hiệu quả, vì không những lãng phí thời gian của người khác, mà nhu cầu của bản thân cũng không được truyền đạt đến người khác bằng cách nhanh nhất, ngắn gọn nhất.

Nếu là bạn có việc cần nhờ người khác, mà địa vị, thân phận của đối phương đều cao hơn bạn, thì cách giao tiếp này là không phù hợp. Nếu một loạt chữ của bạn không có câu nào trọng tâm và từ khóa, sẽ khiến đối phương rất khó chịu, mất kiên nhẫn, sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực đến việc bạn nhờ vả người khác.

Cách giao tiếp tốt là trước khi chính thức giao tiếp với người ta, bạn nên tự mình sắp xếp lại một lượt, nếu không sắp xếp rõ ràng trong đầu, thì hãy tự mình viết ra, hoặc là tự mình soạn tin nhắn, kể lại sự việc, sau đó xóa bớt và sửa lại, đảm bảo người khác vừa nhìn là hiểu, biết bạn muốn làm gì, bạn cần giúp đỡ gì, như vậy người khác mới sẵn lòng giúp bạn. Nói cách khác, nói rõ ràng cũng là một cách tôn trọng người khác, chứ không phải để người khác liên tục hỏi, liên tục xác nhận lại với bạn.

207. Sự phù hợp thực

sự

Sự phù hợp thực sự là bất tự của hai người vừa có điểm giống nhau, vừa có những thứ mà đối phương cần. Có điểm giống nhau thì mới có thể đồng điệu, có điểm khác nhau thì mới có thể bổ sung cho nhau, cùng nhau thành công.

208. Đừng làm việc

"lạc bất đồng tâm"

Trong trường hợp đối phương không trả giá, đừng tự cho mình là đúng mà đi đồng cảm, thương hại, thấu hiểu ai đó. Bạn cho rằng mình đang đối xử tốt với người khác, nhưng thực ra suy nghĩ kỹ nguyên nhân đằng sau, những "quả" đó có lẽ chính là "nhân" mà họ tích lũy trong thời gian dài do thói quen, tính cách, tư duy, phẩm chất của bản thân.

Quá giàu lòng trắc ẩn và "tâm lý cứu rỗi", sẽ khiến bạn luôn theo bản năng, chủ quan muốn dùng cách mà bạn cho là đúng để thay đổi đối phương. Nhưng bạn phải biết đó là thói quen và phẩm chất lâu dài của một người, làm sao bạn muốn người đó thay đổi là có thể thay đổi được. Sự cứu rỗi "tự mình đa tình" của bạn là điều mà đối phương không muốn chấp nhận, vì điều đó có nghĩa là bạn đang bắt người đó chống lại nhân tính của mình, người đó sẽ bài xích bạn, có tâm lý kháng cự bạn. Trong thế giới của người trưởng thành, mỗi người đều có số phận của riêng mình, chúng ta phải học cách tôn trọng số phận của người khác.

209. Chấp nhất, chúng tỏ bạn thấy quá ít

Thấy ít thì sẽ rất dễ chấp nhất. Chấp nhất với một người, chấp nhất với một việc, chấp nhất với một thứ. Khi bạn chấp nhất với ai đó, thứ gì đó, chúng tỏ bạn chưa từng có được, hoặc là không thể thực sự có được.

Khi bạn chấp nhất với ai đó, chúng tỏ bạn chưa từng có được và thực sự sở hữu người đó, nên không cam tâm, nhớ mãi không quên, nên có thể bị người đó "nắm thóp". Khi bạn thấy nhiều hơn rồi, có được rồi, thì bạn sẽ không quá chấp nhất và nhớ mãi không quên một người. Càng thấy nhiều, càng bình thản. Vì một người, một việc mà "loạn", chúng tỏ "ít va chạm xã hội".

210. Giá trị tiềm ẩn được đón nhận hơn

Trong xã hội này, người thật thà không được hoan nghênh. Bạn cứ thử hỏi xem có mấy cô gái thích người thật thà. Vì phần lớn mọi người không thích người thực sự tốt với mình. "Tra nam" thì ai cũng biết là "tra nam", nhưng vẫn có rất nhiều cô gái thích. Vì so với "đối xử tốt với cô ấy", thì có thể khiến cô ấy vui vẻ, cũng như dù là ngoại hình hay những mặt khác, có thể khiến cô ấy cảm thấy "ra mặt" được, quan trọng hơn.

211. Hãy coi mình là người tình, đừng coi mình là vợ

Phụ nữ trong tình yêu, khi đôi mắt với đàn ông, phải coi mình là người tình, chứ không phải là vợ. Vì vợ là để sống qua ngày, người tình là để yêu chiều. Nếu bạn đối xử với một mối tình bằng thân phận và tâm lý của người vợ, bạn rất dễ rơi vào trạng thái "bà mẹ già" mong đối phương tốt. Ví dụ như đối phương tại sao lại về muộn, tại sao vứt tất lung tung, tại sao lại thức khuya. Bạn lấy danh nghĩa "vì muốn tốt cho bạn" để "sửa" người đó, sẽ chỉ khiến người đó cảm thấy bạn lắm chuyện, thấy phiền bạn.

Còn nếu bạn đối xử với một mối tình bằng thân phận và tâm lý của người tình, thì bạn chỉ cần làm nũng, thể hiện sự yếu đuối, cung cấp một chút giá trị cảm xúc, khiến người đó vui vẻ, khiến người đó cảm thấy bạn tốt, khiến người đó cảm thấy bạn ngoan ngoãn, hiểu chuyện là được. Còn việc người đó về lúc mấy giờ, người đó có cầu tiến hay không, có chơi game hay không, có tiền tiêu hay không, đều không phải là việc bạn nên quan tâm.

Đừng làm người vợ "thực sự vì muốn tốt cho bạn", "miệng nói lời cay nghiệt nhưng lòng lại tốt bụng", mà phải làm người tình "miệng ngọt như mía lùi, nhưng lòng lại sắt đá".

212. Mọi quan hệ tốt đẹp là cùng nhau "vượng"

Mọi quan hệ tốt đẹp nhất định là cùng nhau "vượng". Bạn có thể khiến người đó vui vẻ, người đó cũng có thể khiến bạn vui vẻ. Bạn có thể mang lại lợi ích cho người đó, người đó cũng có thể mang lại lợi ích cho bạn. Tóm lại là "anh tốt tôi tốt tất cả đều tốt". Bất kỳ mối quan hệ nào mà chỉ một bên "vượng" đều không thể lâu dài, vì nhất định sẽ có một bên bị "tiêu hao".

213. Tác hại của sự thiền cận

Khi con người khó khăn đến một mức độ nào đó, một thời gian không kiếm được tiền, khi ý chí và động lực không ngừng bị "mài mòn" đến mức gần như không còn gì, thì sẽ dễ làm những việc từ bỏ lợi ích lâu dài để đổi lấy lợi ích trước mắt, những việc thiền cận. Vì phải không ngừng giải quyết khó khăn trước mắt, nên phải không ngừng từ bỏ lợi ích lâu dài. Mỗi khi quyết tâm, lập kế hoạch dài hạn, thì lại vì giải quyết khó khăn trước mắt mà dao động. Cứ lặp đi lặp lại như vậy, không những khó thoát khỏi khó khăn, mà còn ngày càng khó khăn hơn. Đây chính là nguyên nhân cốt lõi tại sao người nghèo khi tâm tính chưa đủ tốt thì khó thay đổi được vận mệnh. Nói cách khác, người có tâm tính tốt cũng khó mà nghèo được.

214. Tư vấn số mệnh vô

nghĩa đối với người có

tư duy yếu đuối

Người có tư duy yếu đuối khi tư vấn, chỉ muốn có một kết quả, ví dụ như bổ sung một tài khô, là có thể khiến anh ta phát tài, vẽ một lá bùa, là có thể khiến anh ta từ tiền lương tháng 5000 biến thành tiền lương tháng 50000 chỉ sau một đêm, chia sẻ một con cá chép, là có thể khiến anh ta giàu có...

Người có tư duy yếu đuối chỉ muốn có câu trả lời chắc chắn, chỉ muốn làm những việc có thể đảm bảo cho anh ta, đối với những thứ không chắc chắn, thì không muốn nghe, càng không muốn làm, nếu như bạn không cho anh ta một câu trả lời chắc chắn theo nhận thức của anh ta, thì anh ta sẽ cho rằng bạn không hề giúp được gì cho anh ta.

Người có tư duy mạnh mẽ, là có một khung sườn đại khái của riêng mình, chỉ là nói một bước nào đó, hoặc một quy trình nào đó mà bản thân anh ta không nghĩ thông suốt được, không giải quyết được, vậy thì bạn chỉ cần nhắc nhở và dẫn dắt một chút, là có thể giúp được anh ta rất nhiều, anh ta sẽ cảm thấy bồng tỉnh đại ngộ.

Bản chất người có tư duy yếu đuối, thì càng thích hợp tìm đến kẻ lừa đảo, nói chính xác thì cũng chỉ có thể tìm đến kẻ lừa đảo, bởi vì kẻ lừa đảo đều cho một “*phương pháp*” một lần, không nói logic, không nói tư duy, như vậy dễ hiểu hơn, một người luôn giao quyền quyết định và hy vọng cho bên ngoài, luôn muốn từ người khác có được một câu trả lời chuẩn, mà bản thân mình không muốn làm gì, thì rất khó trở nên mạnh mẽ, trở nên giàu có, bởi vì “*đạo*” vốn dĩ không có câu trả lời chuẩn.

275. Nhặt nhẽ về nhân cách là vô nghĩa

Những người thích nhấn mạnh nhân cách thường là những người có nhân cách không tốt, bởi vì sự hiểu biết nông cạn của họ về hai chữ "*nhân cách*", khiến họ lầm tưởng rằng nhân cách của mình không có vấn đề gì.

Nói về nhân cách là vô nghĩa, nhân cách có thể giả vờ, có thể diễn, nhưng nhân tính trong vô số khoảnh khắc, đều sẽ bị bộc lộ ra, một câu nói có thể bộc lộ sự tham lam, một câu nói cũng có thể bộc lộ sự đố kỵ, một câu nói cũng có thể bộc lộ sự thiển cận.

276. Nghệ thuật nói chuyện

Người biết nói chuyện, trên cơ sở có thể đạt được mục đích nói chuyện của mình, còn có thể khiến người nghe vui vẻ, người không biết nói chuyện, thường là bởi vì trình độ nói chuyện của bản thân quá kém, vừa không đạt được mục đích giao tiếp ban đầu của mình, vừa khiến người nghe không vui, phản cảm, cho nên cùng một việc, cùng một hành vi, có người chỉ là làm cho có, căn bản không suy nghĩ, mà có người là trên cơ sở làm cho có, còn nghĩ xem làm thế nào để nói chuyện hay hơn, khiến người ta cảm thấy thoải mái hơn, làm việc chu đáo hơn, khiến người ta cảm thấy chu đáo và hài lòng hơn, mô hình tư duy của hai loại người này hoàn toàn khác nhau.

Có người nhấn tin sẽ nói "*bạn là thầy bói sao, bao nhiêu tiền*", mệnh lý thực tế chính là xem bói, điều này không có vấn đề gì, nhưng người có nhận thức cao hơn, thân phận xã hội cao hơn, cô ta sẽ nói "*thầy ơi, tôi muốn tư vấn mệnh lý, cho tôi hỏi làm thế nào để liên hệ với thầy ạ, có tiện cho tôi biết giá cả và quy trình không ạ*".

Có câu nói "*làm việc trước làm người*", không hoàn toàn đúng, nhưng một người không biết nói chuyện, không xử lý tốt mối quan hệ của mình với

người khác, vậy thì anh ta nhất định có sự hạn chế trong việc làm, người cao cấp khi nói chuyện làm việc, đều có tính nghệ thuật, người kém cỏi khi nói chuyện làm việc, là thô ráp.

Người cao cấp, cho dù thân phận địa vị của anh ta rất cao, khi anh ta nói chuyện với bạn, anh ta cũng sẽ dùng một mô hình năm chiều phù hợp để nói chuyện với bạn, vừa không hạ thấp thân phận của mình, vừa có thể nâng cao thân phận và nghề nghiệp của bạn, khiến bạn cảm nhận được một sự tôn trọng nhất định, người giao tiếp cao cấp, trong quá trình giao tiếp sẽ khiến bạn cảm nhận được sự tôn trọng, người giao tiếp kém cỏi trong quá trình giao tiếp sẽ khiến bạn cảm nhận được sự thiếu tôn trọng đối với thân phận và nghề nghiệp.

217. *Đừng nói nhảm,
hãy nói những lời có giá
trị*

Nếu những lời bạn nói, không thể khiến người ta cảm thấy bạn rất lợi hại, vậy thì phần lớn những gì bạn nói đều là nói nhảm, tức là Thương Quan không thể sinh Tài, khiến người khác thích bạn, là một năng lực, khiến người khác cảm thấy bạn rất lợi hại, cũng là một năng lực, bản chất đều là năng lực của Thương Quan.

218. *"Tâm đầu, giang
hồ" bằng nhân tính*

Dùng quy luật của nhân tính để đưa ra phán đoán và lựa chọn, chứ không phải dùng cảm xúc và tình cảm để phán đoán và đưa ra lựa chọn, cảm xúc là cảm tính, cảm xúc của người khác cũng có thể giả vờ, tất cả mọi việc đều phải

nói chuyện tiền bạc trước, sau đó mới nói chuyện tình cảm, không làm những việc không liên quan đến lợi ích của bản thân.

Đừng quá tin tưởng vào tình cảm và cái gọi là nhân cách, bởi vì tình cảm có thể diễn, nhân cách cũng có thể diễn, chỉ tin tưởng vào nhân tính, cũng đừng mù quáng sùng bái đạo đức quá mức, có những lúc sẽ khiến bạn rơi vào thế bị động, đừng dùng lợi ích để thử thách nhân tính, bất kỳ ai cũng có thể phản bội bạn, bán đứng bạn, chỉ là xem cảm dỗ có đủ lớn để khiến anh ta dao động và mất đi lập trường hay không.

Chỉ có chiến thắng được nhân tính của mình, mới có thể tuân theo nhân tính của đối phương, phần lớn mọi người đều thích chiếm tiện nghi, đều thích nghe những lời hay ý đẹp, được tặng bốc, cho nên những người biết nịnh bợ, thì càng có thể khiến lãnh đạo vui vẻ hơn, những người dám chịu thiệt không so đo, thì sẽ có nhiều người bằng lòng đi theo anh ta hơn.

219. Giúp đỡ người khác mà không có trí tuệ thì không bằng không giúp

Tại sao rõ ràng chúng ta chân thành cống hiến cho người khác, giúp đỡ người khác, nhưng cuối cùng người khác lại không nhớ đến sự tốt đẹp của bạn, mà còn oán trách bạn, thậm chí là hận bạn chứ.

Bởi vì khi chúng ta giúp đỡ người khác, thường dễ bỏ qua lòng tự trọng của người khác, khi con người giúp đỡ người khác, thì bên giúp và bên được giúp sẽ tự động nhập tâm vào một trạng thái “mạnh” và “yếu”.

Vào lúc đó, người cho đi sự giúp đỡ sẽ tạm thời nhập tâm vào bên “mạnh”, có người không nắm vững được mức độ và chừng mực, sẽ ra vẻ ta đây đối với bên tiếp nhận sự giúp đỡ, cho dù bạn đang giúp đỡ đối phương, nhưng trong quá trình này, bạn đã khiến đối phương cảm thấy không thoải mái rồi, bạn đã làm tổn thương lòng tự trọng của anh ta rồi.

Con người là một loại động vật rất kỳ lạ, chính là sẽ nhớ rất kỹ một số cảm nhận không tốt, ví dụ như đau khổ sẽ khiến người ta nhớ kỹ hơn so với vui vẻ, tát một cái bạt tai rồi cho một viên kẹo, nhưng người ta thường nhớ đến cái bạt tai.

Cho nên khi bạn lựa chọn và quyết định giúp đỡ một người, thì phải luôn chú ý, đừng khiến đối phương cảm thấy bạn đang ra vẻ ta đây, càng không thể khiến người khác có bóng ma tâm lý về lòng tự trọng, như vậy cho dù bạn có chân thành cống hiến cho người khác, thì cuối cùng người khác ngược lại sẽ hận bạn, vậy thì thực sự không bằng không giúp, đây là biểu hiện của việc không có trí tuệ.

220. (Quá theo đuổi như cầu tình thân, dễ nghèo

Một số văn nhân hoặc nghệ sĩ thời cổ đại, đặc biệt là những người không kiếm tiền, không theo đuổi công danh lợi lộc, thì đặc biệt dễ nghèo, còn luôn mang lại cho thế giới bên ngoài một cảm giác là không gặp thời, thực ra đâu ra nhiều cái gọi là không gặp thời như vậy chứ, chỉ là bản thân mình rất khó dung hòa với xã hội phạm tục mà thôi, cho nên con người muốn lành mạnh, muốn sống tốt, thì nhất định phải thích hợp phạm tục, phạm tục mới có thể gần gũi với Tài Quan, có được danh lợi.

Khi một người luôn cảm thấy người khác phạm tục, cảm thấy người đời rất giả tạo, chỉ có bản thân mình là thoát tục, thì chúng tỏ bản thân anh ta có vấn đề nhất định, anh ta đã dần dần tách khỏi xã hội thực tế rồi, dễ sống trong thế giới của riêng mình, không thể thoát ra được, thậm chí là buồn bã chán nản, bi quan chán đời.

Cho nên khi một người, Án trong bát tự đặc biệt nặng, hoặc là Thực Thương đặc biệt vượng, lại không có Tài Quan và Án, hoặc là Hoa Cái đặc biệt nặng, thì không phải là chuyện tốt, anh ta có vẻ như suy nghĩ rất nhiều cả ngày, nhưng thực tế không đại diện cho sự thông minh trí tuệ, phần lớn là tự mình thương thức, bởi vì anh ta đã dần dần xa rời sự phạm tục, tức là Tài Quan, Tài Quan đại diện cho ham muốn, khi một người bình thường không phải là người

xuất gia, không có bất kỳ ham muốn nào đối với rất nhiều người và sự vật, thì chứng tỏ trạng thái của anh ta đang không ngừng thụt lùi, thậm chí là không có sức sống, nếu như không điều chỉnh kịp thời, thì rất dễ sống càng ngày càng kém.

221. Tư duy tích

nước nuôi cá

Kiểm tiền cũng giống như theo đuổi con gái, không phải là bạn cứ chạy theo liếm láp khách hàng, càng tỏ ra thấp kém thì tỷ lệ thành công càng thấp. Con gái không phải để theo đuổi, khách hàng cũng không phải để liếm láp, mà là dựa vào sự hấp dẫn để thu hút. Bạn càng theo đuổi, giá trị của bạn càng bị hạ thấp, giá trị của cô ấy sẽ càng cao. Điều bạn nên nghĩ là làm thế nào để thu hút sự chú ý của cô gái, khiến cô ấy có cảm tình với bạn. Sở dĩ những "tay chơi" trở thành "tay chơi" là vì họ giỏi thể hiện giá trị của bản thân, còn những người thật thà chỉ biết đối xử tốt với người khác một cách ngốc nghếch, rất khó thu hút con gái.

222. Tư duy vị tha

Khi bạn muốn kiếm tiền của người khác, không phải là xông lên chào hàng ngay lập tức, bắt người khác mua đồ của bạn, mà là trước tiên phải giải phóng giá trị của bạn, khiến người khác cảm thấy bạn rất giỏi, khơi dậy ham muốn của người khác, khiến họ cảm thấy hứng thú với bạn. Khi bạn làm nhiều việc vị tha hơn, xây dựng được lòng tin, họ sẽ tự nhiên móc hầu bao.

223. Tư duy "nhà cái"

Trong thương trường, chỉ có nhà cái và người chơi nhỏ lẻ. Bạn có thể khiến bao nhiêu người làm cùng bạn thì bạn sẽ kiếm được tiền của bấy nhiêu người. Giống như theo đuổi con gái, đừng bao giờ nói với cô ấy rằng bạn thích cô ấy nhiều thế nào, nhưng trong hành động phải không ngừng mang lại lợi ích cho cô ấy, khiến cô ấy chiếm đủ lợi và ưu đãi từ bạn, cô ấy sẽ càng tin tưởng bạn hơn. Muốn người khác tin tưởng bạn, phải sẵn lòng giải phóng giá trị, để người khác liên tục chiếm được lợi từ bạn.

224. Khi bạn chưa được, không cần quá coi trọng "cái tôi"

Khi một người đang ở trong tình thế khó khăn, cần sự chỉ dẫn và nâng đỡ của quý nhân, lúc này không cần phải có quá nhiều cái tôi. Điều bạn cần cho quý nhân thấy là sự chân thành, khiêm tốn, quyết tâm và hành động để thay đổi.

Giai đoạn này nhiều người thích nhấn mạnh những cảm xúc và suy nghĩ cá nhân. Khi bạn còn yếu kém về cả thực lực lẫn tư duy, việc quá nhấn mạnh vào cái tôi và lòng tự trọng sẽ khiến quý nhân mất kiên nhẫn và thiện cảm với bạn. Khi bạn có thể độc lập, hãy từ từ xây dựng những thứ thuộc về cái tôi.

Điều này cũng giống như làm ăn thua lỗ. Ban đầu bạn chỉ cần bắt chước và sao chép khuôn khổ và mô hình của người khác. Bạn không cần phải sáng tạo, bởi vì thành công của người khác đã được chứng minh và có sức thuyết phục. Sáng tạo là việc nên làm sau khi bạn đã có thể độc lập. Nhiều người luôn muốn sáng tạo, cuối cùng không những không hiểu thấu được những gì người khác đã làm, mà còn chẳng sáng tạo ra được cái gì ra hồn, cuối cùng chẳng làm được gì.

225. Mức độ giao tiếp hướng lên và tương thích hướng xuống

Bây giờ người ta hay nói về việc giao tiếp hướng lên và tương thích hướng xuống. Vấn đề là giao tiếp hướng lên, có giao được không? Tương thích hướng xuống, thì không kén chọn sao?

Giao tiếp hướng lên tốt nhất là giao tiếp với người cao hơn mình một chút, đừng quá cao. Nếu quá cao, bạn sẽ không giao được. Nếu bạn không có giá trị nhất định, người ta sẽ không quan tâm đến bạn.

Kiểm tiền trong kinh doanh là tương thích hướng xuống, bởi vì bạn chỉ có thể tương thích với những người có nhận thức và tư duy còn kém hơn bạn ở thời điểm hiện tại. Những người có nhận thức và tư duy cao hơn, bạn hiểu đấy, họ cũng hiểu, bạn làm sao tương thích được? Vì vậy, bạn cần phải tương thích với những người thấp hơn mình một chút, nhưng không được quá thấp. Nếu quá thấp, bạn đừng tương thích với họ, sẽ rất tốn sức. Kiểm tiền kiểu này thường không tương xứng giữa công sức bỏ ra và lợi nhuận thu về, mệt mỏi mà còn gặp nhiều chuyện đau đầu, vì vậy không đáng để tương thích.

226. Tư duy "tất cả hoặc không", "đúng hoặc sai" là tư duy trẻ con

Nếu một người sau nhiều năm ra trường, góc nhìn về con người và sự vật vẫn là "tất cả hoặc không", "đúng hoặc sai", luôn phán xét từ góc độ đạo đức, thì bộ não của họ tương đối đơn giản, thậm chí có thể nói là không đủ cao cấp.

Những kẻ "anh hùng bàn phím" và "ném đá giấu tay" trên mạng đều là những đứa trẻ to xác như vậy. Không phải là đúng sai không quan trọng, mà là chỉ có thể nhìn thấy đúng sai, hoặc dùng đạo đức để bắt cóc người khác, yêu cầu người khác. Kiểu tư duy này là khá đơn giản, thậm chí có chút đáng buồn và trẻ con.

227. Khi xuống dốc thì xem diễn xuất, khi lên đỉnh thì xem phẩm chất

Khi một người ở thế yếu và xuống dốc, họ thường tỏ ra khiêm nhường. Những gì họ thể hiện với bạn, phần lớn đều là mặt tốt, bởi vì lúc đó bản thân họ còn yếu.

Khi một người dần mạnh mẽ hơn, và dần tiến đến vị trí cao hơn, phẩm chất mà họ thể hiện ra mới là chân thực nhất, bởi vì giai đoạn trước cần phải giả vờ, giai đoạn sau không cần phải giả vờ nữa. Và phẩm chất của một người khi ở trên đỉnh cao thường quyết định họ có thể đi được bao xa.

228. Sự đối xử tốt thực sự

Sự đối xử tốt thực sự không phải là ngày nào cũng dỗ dành bạn, nói bạn giỏi, bạn tốt, mà là chỉ ra những thiếu sót của bạn, và đưa ra cho bạn một số phương pháp. Sự đối xử tốt thực sự sẽ có chút nghiêm khắc với bạn, sẽ khiến bạn có chút áp lực. Đây là một việc làm không được lòng người. Vì đối phương sẵn sàng làm một việc làm không được lòng như vậy, chứng tỏ họ thực sự hy

vọng bạn tốt hơn, nhưng đa số mọi người sẽ không nhận ra, cũng không biết trân trọng.

Sự công nhận thực sự không phải là ngày nào cũng nói "*bạn nói đúng quá*", "*bạn nói hay quá*", "*tôi thích bạn quá*", mà là ủng hộ trực tiếp sản phẩm, dịch vụ của bạn. Đây mới là sự công nhận thực sự.

Sự biết ơn thực sự cũng không phải là chỉ nói suông "*tôi sẽ luôn nhớ ơn anh*", "*tôi rất biết ơn anh*", mà là phải đưa ra một sự hồi đáp nhất định. Bất kỳ lời "*khen ngợi*" và "*ca tụng*" nào mà không có hành động thực tế, bạn đều không cần để tâm. Sở dĩ họ làm như vậy là vì chi phí làm như vậy rất thấp. Nếu bạn tin là thật, chấp nhận nó, thì bạn quá ngây thơ rồi. Mục đích của việc "*vẽ bánh*" cho bạn chỉ là không muốn trả giá, tiếp tục chiếm lợi của bạn.

229. (Quá nhạy cảm sẽ khiến bạn mất đi nhiều cơ hội

Tư duy yếu thế tương đối nhạy cảm và mong manh, vừa tự công kích bản thân, vừa công kích và bài xích người khác. Khi người khác đưa ra những lời khuyên có chút nghiêm túc và khắt khe, họ sẽ rất nhạy cảm. Giống như một con mèo, khi đối mặt với sự hoảng sợ và nguy hiểm, lông sẽ dựng hết cả lên. Họ sẵn sàng phản công những gì họ không hiểu. Khi người khác còn yêu cầu họ, tức là đối phương cảm thấy có lẽ họ có thể làm tốt hơn, nhưng khi họ lập tức phản kháng một cách nhạy cảm như vậy, người khác sẽ không nói gì nữa. Trong thế giới của người trưởng thành, khi người khác không còn nói gì với một người, rất khách sáo, tức là người khác cảm thấy không cần thiết nữa. Đối với những người "*yếu*" không thể cứu vãn, cần phải tôn trọng và cho họ tự do.

230. Tốt hay không tốt đều là việc của bản thân

Cuộc đời của một người, bạn sống tốt hay xấu, dù ở giai đoạn nào, dù đang ở thời kỳ suy thoái hay thời kỳ hoàng kim, ngoài gia đình của mình, không cần thiết phải cho người khác biết.

Bởi vì khi bạn đang ở trong thời kỳ suy thoái, số người thực sự có thể giúp bạn không nhiều, mà phần lớn là bạn phải tự mình vượt qua. Sự an ủi và động viên của người khác thực sự không giúp bạn giải quyết được vấn đề gì, cũng không thể cảm nhận được những gì bạn đang trải qua.

Thay vì truyền năng lượng tiêu cực, gây khó chịu cho người khác, còn khiến người khác cảm thấy bạn yếu đuối, chỉ bằng bạn cứ âm thầm nghiền răng vượt qua khó khăn.

Khi đang ở đỉnh cao cũng không cần thiết phải cho người khác biết, càng không được khoe khoang. Bởi vì trên thế giới này, ngoài cha mẹ của bạn, không có mấy ai thực sự muốn bạn sống tốt hơn họ. Những lời chúc phúc bề ngoài phần lớn cũng chỉ là sự giả tạo bất đắc dĩ. Mỗi lần bạn cho người khác thấy bạn đang sống tốt như thế nào, bạn càng khiến người khác thêm ghét bạn, thậm chí còn gia tăng thêm vài phần hận ý trong lòng đối phương.

Sống tốt hay không tốt, đều là việc của bản thân. Khi ở thời kỳ suy thoái, đừng quá mong chờ sự đồng cảm và giúp đỡ từ người khác, là để không làm khó người khác, cũng không khiến bản thân mình xấu hổ. Khi ở thời kỳ hoàng kim, đừng quá phô trương, là để không kích thích "cái ác" trong nhân tính của người khác.

237. Bốn đột phá để thay đổi vận mệnh

Đột phá về tình cảm: Người càng yêu đuối thì nội tâm càng nhạy cảm, dễ tổn thương, không nghe được lời thật, không chấp nhận được sự thật và hiện thực. Còn người có tư duy mạnh mẽ thì có thể kiểm soát được cảm xúc và tình cảm của mình, không bị cảm xúc chi phối, không bị tình cảm và các mối quan hệ ràng buộc. Nếu một người thường xuyên bị các mối quan hệ và cảm xúc điều khiển, anh ta sẽ bị người khác dắt mũi, rất bị động, anh ta cũng không thể có được mối quan hệ chất lượng cao nào. Những mối quan hệ chất lượng cao, lâu dài đều là những mối quan hệ ràng buộc lợi ích, có sự trao đổi giá trị lẫn nhau.

Đột phá về đạo đức: Người càng yêu đuối càng thích đứng trên góc độ đạo đức để nhìn nhận vấn đề, phán xét một người, đây đều là tư duy non nớt. Những người bị đạo đức ràng buộc thường không thể tranh giành lợi ích cho mình, bất cứ việc gì, chỉ cần không phải là việc làm vi phạm pháp luật, thì đều không cần phải đặt mình lên trên về mặt đạo đức, bạn sẽ rất bị động. Những người có thể làm nên chuyện lớn đều không bị đạo đức ràng buộc.

Đột phá về ham muốn: Bước ra khỏi vùng an toàn, chống lại bản chất con người của chính mình. Người tầm thường chiều theo bản chất con người của mình, người cao cấp chống lại bản chất con người của mình. Những người bị điều khiển bởi sinh lý thì rất khó làm chủ cuộc đời của mình, bởi vì anh ta thậm chí không thể thay đổi một thói quen xấu lâu dài, những người như vậy không thể thay đổi vận mệnh. Hãy giảm bớt những ham muốn sinh lý bẩm sinh của bản thân, làm những việc khiến bản thân không thoải mái, nhưng lại có thể giúp bản thân trưởng thành.

Đột phá về tư duy: Nếu tư duy và nhận thức từ trước đến nay của bạn không khiến bạn sống tốt, thì chứng tỏ chúng có thể là sai. Nếu những người xung quanh bạn đều không giỏi, thì bạn không cần phải nghe lời khuyên của họ, mà hãy đi nghe lời khuyên của những người giỏi hơn bạn, cho dù là vài ba câu nói đối lầy bằng tiền, thì giá trị cũng cao hơn so với việc bạn đi hỏi bố mẹ, hỏi người thân bạn bè cho bạn lời khuyên. Thứ đáng giá nhất trên thế giới này chính là con đường mà người khác đã đi qua, kinh nghiệm đúc kết được, và trí tuệ trong đầu, đôi khi chỉ cần một, hai câu chỉ điểm của người giỏi hơn bạn cũng có thể giúp bạn khai sáng. Hãy nhìn xa trông rộng, thiện cận sẽ không bao giờ mang lại lợi ích quá lớn cho bạn, hãy lấy lợi ích mục tiêu dài hạn làm định hướng, bất cứ việc gì không có lợi nhuận dài hạn, thì cho dù lợi ích trước mắt có

lớn đến đâu, có hấp dẫn đến đâu, cũng phải học cách từ bỏ lòng tham của mình, thiên cặn sẽ không bao giờ kiếm được nhiều tiền.

232. *Gách người khác đãi xử với bạn đều do bạn quyết định*

Thường xuyên thấy một số blogger làm tư vấn cùng ngành và các lĩnh vực khác, đăng một số tin nhắn riêng và lịch sử trò chuyện, họ luôn gặp phải một số người tư vấn rất tệ, không phải là thích chiếm tiện nghi, thì là gây rối vô cớ, người tư vấn có lỗi, nhưng họ thực sự không có vấn đề gì sao?

Mấy năm nay tôi làm tư vấn, trong tin nhắn riêng cũng sẽ có một số người rất ngốc nghếch, nhưng tôi chưa bao giờ có tranh chấp tư vấn nào, bởi vì những người có "vấn đề" tiềm ẩn sẽ bị lọc ra ngay từ đầu, phương pháp lọc không phải là xem bát tự trước, mà là chỉ cần hai ba câu nói đơn giản, là có thể biết được đại khái tư duy và nhận thức của đối phương đang ở mức độ nào rồi.

Tại sao có người dễ gặp phải người xấu, cũng giống như tại sao có cô gái dễ gặp phải trai đều vậy, thực ra logic đằng sau là như nhau, chính là vì "trường" của bạn không đúng, tôi thường nói, con người phải xây dựng "trường" thuộc về mình, bạn muốn người khác đối xử với bạn như thế nào, thì bạn phải xây dựng "trường" như thế đó, thứ bạn chia sẻ là "trường", ẩn tượng bạn mang lại cho người khác là "trường", quy tắc bạn đặt ra là "trường", "tư thế" bạn mở cửa cho người khác là "trường", mà tất cả những "trường" này quyết định, đối phương sẽ dùng thái độ như thế nào để giao tiếp với bạn.

Giống như ai hỏi bạn vấn đề gì, bạn cũng đều trả lời, ai muốn bạn nói vài câu, bạn cũng đều nói, liệu người khác có tôn trọng kiến thức của bạn, thời gian của bạn không, không đâu, họ sẽ chỉ cho rằng bạn rất dễ nói chuyện, thời gian của bạn rất rẻ mạt, kiến thức của bạn rất rẻ mạt, cũng giống như có cô gái, ai xin wechat của cô ta, cô ta cũng đều cho, ai rủ cô ta đi chơi, cô ta cũng đều đi được, thì cô ta không gặp phải trai đều, thì ai gặp phải trai đều?

Mỗi cây cỏ trên thế giới này đều có âm dương, giống như đánh Thái Cực Quyền vậy, tư duy nhận thức của bản thân bạn, năng lượng tâm trí, và cách thức

thái độ trực tiếp quyết định bạn sẽ thu hút những người nào, và người khác đối xử với bạn như thế nào.

233. Sự không thiết thời và không bỏ ra của cao thủ không phải là keo kiệt

Cho dù là xin xỏ đơn phương, hay là chịu thiệt đơn phương, đều là một mối quan hệ mất cân bằng, mối quan hệ mất cân bằng này không những không thể duy trì được lâu, mà còn sẽ nhanh chóng đổ vỡ. Khi một bên mạnh và một bên yếu ở bên nhau, thường thì tâm lý xin xỏ của bên yếu sẽ mạnh mẽ hơn, đây là một quy luật, nhưng không phải là tuyệt đối, có những lúc bên mạnh không cho, không phải là thực sự keo kiệt, mà là do môi trường trưởng thành, môi trường giáo dục của mỗi người khác nhau, cho nên nhận thức của mỗi người đối với thế giới này là khác nhau, thường thì bên nắm giữ tài nguyên, và bên có điều kiện tốt hơn có thể nhìn xa trông rộng hơn, bao gồm cả sự kiểm soát đối với nhân tính, bất kỳ một mối quan hệ chất lượng cao nào cũng không thể nào dựa vào sự cho đi và chịu thiệt đơn phương để duy trì, cho đi và chịu thiệt đều là cho đi một cách thích hợp vào thời điểm thích hợp.

Bên mạnh không phải là không có điều kiện, cũng không phải là keo kiệt, mà là anh ta biết, cho đi và chịu thiệt đơn phương, ở một góc độ nào đó mà nói là một loại nuông chiều, nó không những không thể khiến mối quan hệ đi vào vòng tuần hoàn lành mạnh, mà còn khiến mối quan hệ đi vào “chỗ chết”, bởi vì cho đi đơn phương, không những rất khó nhận được sự trân trọng và coi trọng của đối phương, mà còn không ngừng kích thích lòng tham trong nhân tính của đối phương.

234. Đừng rơi vào ảo tưởng mình rất "đặc biệt"

Nếu một người có điều kiện chênh lệch rất nhiều so với bạn ở tất cả các phương diện, mà còn có thể hạ thấp tư thế rất thấp trước mặt bạn, thậm chí dùng đủ mọi cách cũng không đuổi đi được, không phải là bạn quá "đặc biệt" và quá quan trọng đối với anh ta, mà là trên người bạn có giá trị mà đối phương muốn.

Những lời ngon tiếng ngọt của đàn ông, luôn dễ khiến các cô gái có một ảo tưởng, đó là bản thân mình là người đặc biệt nhất, ví dụ như cô ấy gặp phải một tra nam, tra nam nói với cô ấy rằng trước đây mình đã từng đào hoa, đã từng tệ bạc như thế nào, nhưng chỉ nghiêm túc với một mình cô ấy, cô gái không những sẽ tin rằng bản thân mình là người "đặc biệt" nhất, mà còn ngày càng lún sâu vào ảo tưởng này, thực ra bạn không đặc biệt đến vậy, chỉ là anh ta chưa có được giá trị mà anh ta muốn từ bạn, hoặc là nói chưa chiếm đủ tiện nghi.

Cho dù là tình bạn hay tình yêu, một người thể hiện ra rất chung thủy, cho dù bạn có làm loạn như thế nào, anh ta cũng không bỏ đi, chưa chắc đã là do anh ta yêu bạn đến nhường nào, hoặc là bạn quan trọng với anh ta đến nhường nào, mà là giá trị mà bạn có, là thứ mà đối phương không có, hoặc là rất khó có được, anh ta sẽ vì những thứ này mà thích bạn, bởi vì điều kiện kinh tế của bạn, tài hoa, tài nguyên, năng lực v.v. những thứ mà anh ta không có, bởi vì con người đều hướng đến những điều tốt đẹp, nhưng đồng thời cũng chứng tỏ anh ta có thể không có những điều kiện này.

Rất nhiều cô gái có điều kiện rất tốt, nhưng lại có một người bạn trai có điều kiện rất kém, dù có làm loạn thế nào cũng không bỏ đi, đây không phải là chuyện đáng để vui mừng, rất nhiều cô gái xinh đẹp giàu có tìm đến trai nghèo, trai nghèo lúc đầu sẽ chọn cách nhẫn nhục chịu đựng, đợi đến khi cô gái sinh con xong, giảm bớt thậm chí là hoàn toàn không có cảnh giác nữa, thì anh ta sẽ tìm cơ hội thích hợp để lấy đi tất cả mọi thứ của bạn, bao gồm cả lòng tự trọng mà anh ta đã mất đi ở chỗ bạn trước đây. Khi một người có điều kiện kém hơn bạn ở tất cả các phương diện, thì tuyệt đối đừng rơi vào ảo tưởng "tuy rằng đối phương không có gì, nhưng lại hết lòng vì tôi", đây không phải là suy đoán ác ý về lòng người, mà là đối phương làm như vậy, là trái với bản chất con người.

Khi điều kiện của một người càng tốt, thì càng có nhiều lựa chọn, anh ta càng không thể nào trở thành người đặc biệt và duy nhất, đây cũng là lý do tại sao hôn nhân của đa số người giàu có đều không ổn định, bởi vì họ có vốn liếng để từ bỏ và lựa chọn người tốt hơn, mà người có điều kiện kém thì không có vốn liếng để lựa chọn, chỉ có thể bám chặt một cái đuôi không buông.

235. Nguyên nhân cốt lõi khiến trai hư, gái hư hấp dẫn

Ăn nhiều đồ ăn vặt rẻ tiền, đậu phụ thối, đồ nướng khói lửa, những thực phẩm kích thích này, không những không tốt cho sức khỏe, mà còn gây hại cho sức khỏe, nhưng rõ ràng mọi người đều biết, vậy thì tại sao vẫn còn ăn chứ, bởi vì những thực phẩm kích thích này càng khiến người ta nghiện, ngược lại những món ăn thanh đạm tốt cho sức khỏe, lại không ăn được.

Con người cũng vậy, có những cô gái rõ ràng biết, đối phương là tra nam, nhưng vẫn không kiểm soát được tình cảm của mình, rõ ràng biết là hố lửa nhưng vẫn cứ nhảy vào, bởi vì tra nam tra nữ, giống như đậu phụ thối vậy, mùi vị tuy hôi nhưng lại khiến người ta ăn rồi lại muốn ăn, bởi vì kinh nghiệm tình cảm của họ rất phong phú, cho nên con người càng phóng khoáng thú vị hơn, bởi vì thái độ của họ đối với tình cảm, dẫn đến việc họ không sợ mất đi ai, điều này sẽ khiến người ta muốn chinh phục và chiếm hữu, bởi vì họ không có đầu óc tình yêu, cho nên sẽ không lúc nào cũng bám lấy bạn, luôn tràn đầy sự thần bí, khiến người ta khó nắm bắt, chính vì những đặc điểm không mấy bình thường này, cho nên mới khiến người ta say mê, khiến người ta nghiện. Mà một khi bạn đã nghiện họ rồi, thì đồng nghĩa với việc thuận theo và thỏa hiệp, về tâm lý bạn đã bị kiểm soát, thậm chí mất đi “cái tôi”, bạn càng nghiện cái gì, thì càng bị cái đó kiểm soát.

236. Khi giá trị của bạn thấp, lòng tốt của bạn đối với người khác có thể là gánh nặng

Tại sao rất nhiều chàng trai đã cố gắng hết sức trong khả năng của mình, để đáp ứng nhu cầu của một cô gái, nhưng cô gái vẫn không coi trọng anh ta, không thích anh ta, cũng không trân trọng sự tốt đẹp của anh ta đối với mình chứ, nguyên nhân cốt lõi là do năng lực của chàng trai quá yếu.

Bởi vì khi một người đàn ông đủ mạnh mẽ, anh ta không cần phải nịnh bợ ai cả, lúc này sẽ có rất nhiều cô gái theo đuổi anh ta, sở dĩ con gái không tốt với anh ta, là bởi vì anh ta không đủ mạnh, ngoài việc mang lại một số giá trị cảm xúc có chi phí thấp cho con gái ra, thì anh ta thực sự không có gì nổi bật.

Khi bạn đủ tốt rồi, bạn không cần phải đối xử tốt với người khác, người khác cũng sẽ đối xử tốt với bạn, là bởi vì bạn có giá trị, có điểm thu hút đối phương, khi bản thân bạn không được, thì cho dù bạn có đối xử tốt với người khác đến đâu, thì người khác cũng rất khó coi trọng bạn, thậm chí sự tốt đẹp mà bạn bỏ ra, trong mắt người khác rất rẻ mạt, thậm chí do điều kiện của bản thân bạn, mà sự bỏ ra của bạn sẽ khiến đối phương cảm thấy áp lực, cô ta không muốn chấp nhận sự tốt đẹp của bạn.

Con người đều sùng bái kẻ mạnh, khi năng lượng của bản thân bạn quá yếu, bạn rất dễ hy sinh bản thân mình để thành toàn cho người khác, kết quả là người khác lại không muốn chấp nhận sự tốt đẹp của bạn, khi con người yếu đuối thì rất khó giữ được người khác, tình cảm chưa bao giờ là dựa vào việc bạn đối xử tốt với ai để duy trì, đối xử tốt với một người là bề ngoài, bản chất là trên người bạn có thứ mà đối phương cần, nếu như không có, thì sự tốt đẹp của bạn sẽ chỉ trở nên rất rẻ mạt, đặc biệt là khi điều kiện của đối phương tốt hơn bạn.

237. "Lãnh lũng" và "cô độc" cần có vốn liếng

Cao lãnh và thích ở một mình cần có vốn liếng, cao lãnh và thích ở một mình mà không có vốn liếng, là một hình thức để che đậy sự tự ti và yếu đuối.

Khi một người có một quyền uy và tiếng nói nhất định trong một môi trường, hoặc một lĩnh vực nào đó, sẽ theo bản năng cao lãnh và thích ở một mình, ngoài việc do tính cách bẩm sinh ra, thì còn có một loại là do sự tự bảo vệ tiềm thức, quá mức dễ gần, và mang lại cho người khác cảm giác dễ nói chuyện, thì đồng nghĩa với việc bị một số người không có cảm giác ranh giới, không biết điều làm tiêu hao, có thể là tiêu hao thời gian, cũng có thể là tiêu hao cảm xúc, mà cao lãnh và ở một mình một cách thích hợp có thể giúp bản thân thiết lập một số rào cản nhất định, thiết lập quy tắc.

238. Bạn càng quan tâm điều gì, bạn càng phiền não vì điều đó

Bạn càng quan tâm đến tiền bạc, bạn càng phiền não vì tiền bạc, bạn càng quan tâm đến tình cảm, bạn càng phiền não vì tình cảm, bạn càng quan tâm đến tình bạn, bạn càng phiền não vì tình bạn. Sở dĩ phiền não, chứng tỏ bạn vẫn chưa có năng lực để điều khiển chúng, khi bạn càng muốn theo đuổi một thứ, có được một thứ, thì nó càng khiến bạn đau khổ. Lúc này bạn không nên đặt sự chú ý vào một người nào đó hoặc tiền bạc, mà nên đặt vào việc nâng cao giá trị và năng lực của bản thân, bởi vì tiền bạc và con người đều sùng bái kẻ mạnh, nó cũng cần cảm giác xứng đáng.

239. Để lại cho mình
một chút bí ẩn, mối
quan hệ của bạn với
người khác sẽ lâu dài
hơn

Con người là động vật thích cái mới, chán cái cũ, khi người với người mới quen biết nhau, thì mới mẻ và nhiệt tình, một khi đã quen thuộc hoặc chung sống được một khoảng thời gian rồi, thì sự mới mẻ và nhiệt tình sẽ giảm xuống, bởi vì con người sẽ mất đi hứng thú đối với những thứ mà mình đã hoàn toàn nhìn thấu và hiểu rõ, thậm chí là mất đi sự trân trọng và tôn trọng ban đầu đối với nhau.

Cho nên đừng dễ dàng thể hiện tất cả mọi thứ của mình cho bất kỳ ai, không phải là cố ý che giấu, cũng không phải là giả tạo, mà là để lại cho mình một chút bí ẩn và con bài tẩy, thì người khác mới không nhanh chóng mất đi hứng thú đối với bạn, thể hiện bản thân quá nhiều, sẽ khiến người khác mất đi sự kỳ vọng và không gian tưởng tượng đối với bạn.

240. Đằng sau hành vi là tư duy và nhận thức

Bát tự của người có số mệnh tốt giống như một công ty, tám can chi trên dưới trái phải đều có tính liên động, có bộ phận tài vụ, có bộ phận thị trường, có bộ phận nhân sự, mỗi bộ phận đều độc lập, nhưng giữa các bộ phận lại hợp tác với nhau. Những bát tự không tốt lắm, thì các can chi đều rời rạc, giống như không có quan hệ gì với ai, bạn bị bắt nạt, cũng không liên quan gì đến tôi, anh ta bị bắt nạt, cũng không liên quan gì đến bạn, mọi người không có sự tương tác gì với nhau. Thực ra điều này cũng giống như những giai cấp khác nhau, giai cấp càng cao, mọi người càng nâng đỡ nhau, cùng nhau thành tựu, càng biết cách cống hiến và biết ơn, giai cấp càng thấp, càng thiên cận và dễ bị cám dỗ, luôn có tư duy xin xỏ, rất dễ vì một chút lợi ích nhỏ mà không kiên định lập trường, nếu như gặp rắc rối, thì mỗi người tự lo thân mình, thấy bạn được rồi, lại mặt dày mày dạn bám lấy bạn.

Cho nên người thứ hai càng giống như những người kinh doanh cá thể ích kỷ, có lợi ích thì muốn chiếm, không có lợi ích để chiếm, thì chạy trước tiên, việc không liên quan đến mình thì mặc kệ, cho nên số mệnh tốt hay xấu, thì nhìn từ cách làm người làm việc là có thể thấy rõ, đằng sau hành vi là sự khác biệt về mô hình tư duy và tầng nhận thức.

Hợp tác với người khác, kết bạn đều như vậy, giao du và làm việc cùng với người có tầm nhìn rộng lớn, thì có nhiều việc tốt, giao du với người có tầm nhìn hạn hẹp, thì có nhiều rắc rối, nhiều chuyện phiền lòng, gây ra thị phi.

241. Thay đổi vận mệnh cũng cần kết hợp trong ngoài

Thay đổi vận mệnh là một việc cần kết hợp cả trong lẫn ngoài, ngoài là chỉ môi trường sống, môi trường làm việc, phương hướng phát triển, làm công việc gì, kết bạn với những ai, yêu đương kết hôn với ai, và một số điều chỉnh về phong thủy nhà ở.

Trong là chỉ, dựa theo tính cách bẩm sinh của mình, và hỷ dụng thân, kỵ dụng thân trong bát tự của mình, ứng với cách tư duy, cách làm việc, đối nhân xử thế, thói quen sống và ý chí tinh thần trong thực tế để điều chỉnh, khó nhất là điều chỉnh bên trong, điều này thì thầy phong thủy có thể đưa ra lời khuyên và hướng dẫn, cuối cùng có thay đổi được hay không, thì hoàn toàn dựa vào bản thân mình, bởi vì bản chất của việc này là đối kháng với bản tính, đối kháng với gen, chỉ có người có tâm trí lành mạnh mới có thể vận dụng tốt hơn.

242. Sự khác biệt giữa tư duy của người mạnh và người yếu

Tư duy người mạnh là thuận theo nhân tính của người khác, tư duy người yếu là thuận theo nhân tính của chính mình. Một anh chàng "loser" nhìn thấy một cô gái xinh đẹp, cô gái vô tình nhìn anh ta một cái, anh ta liền tưởng rằng người ta có ý với mình, tưởng rằng tình yêu đến rồi, liền xin thêm WeChat, hỏi người ta có nhận quảng cáo không, bám riết lấy người ta như cục phân, khiến người ta khó chịu. Hoặc là thỉnh thoảng đặt đồ ăn giao tận nơi cho người ta, hỏi han xem dạo này người ta sống thế nào.

Còn một người có tư duy mạnh mẽ, khi gặp được người mình thích, trước tiên sẽ nghĩ đến việc bản thân mình có giá trị gì, mình có thể mang lại gì cho đối phương, nếu như tạm thời không có, thì trước tiên hãy đi nâng cao bản thân, khiến bản thân trở nên có giá trị, người có tư duy yếu kém nghĩ rằng bản thân mình không có gì cả, vừa bắt đầu đã muốn xin xỏ trực tiếp, người có tư duy mạnh mẽ nghĩ rằng tôi có thể làm gì cho người khác, tôi có thể mang lại gì cho đối phương, loại tư duy này thích hợp với tất cả các mối quan hệ xã giao, bởi vì bản chất của việc con người xây dựng mối quan hệ chính là trao đổi, không muốn bỏ ra bất cứ điều gì, chỉ muốn xin xỏ, thì không thể có được mối quan hệ chất lượng nào.

243. Mập mờ khiến người ta say mê

Mập mờ khiến người ta say mê, có được khiến người ta thất vọng, điều tốt đẹp nhất giữa người với người không phải là sở hữu, mà là sự mập mờ mà bạn không nói, tôi cũng không nói.

244. Một chút ích kỷ sẽ giúp bạn tự tin hơn

Những người quá mức suy nghĩ cho người khác, chiều theo người khác ở khắp mọi nơi, thường không mạnh mẽ, thậm chí còn rất yếu đuối, ngược lại, những người rất ích kỷ, thường dễ trở thành người mạnh mẽ hơn.

Một số tư tưởng văn hóa thường giáo dục chúng ta phải bao dung, phải thấu hiểu, phải tha thứ, con người bị loại tư tưởng cô hủ này tẩy não trong thời

gian dài, dễ trở nên đánh mất bản thân, thậm chí đánh mất khả năng tự bảo vệ mình.

Bởi vì một người thường xuyên tự kiểm điểm bản thân, đổ tất cả lỗi lầm cho mình, không phải là một loại rộng lượng và trí tuệ, mà là một loại tự ti, loại tâm lý này lâu dần, con người dễ trở nên nhu nhược và hèn mọn, rất nhiều khi rõ ràng không phải lỗi của mình, cũng không dám phản bác, không dám phản kháng, khí chất của cả con người sẽ ngày càng yếu đi, thậm chí còn tự công kích bản thân, mà thỉnh thoảng ích kỷ một chút, nổi nóng một chút, sẽ dễ dàng có được tâm lý lạnh mạnh hơn, thường thì những người rất ít khi bộc lộ cảm xúc, càng dễ bị tổn thương nội tâm.

245. Muốn xây dựng sự tự tin, phải học cách "làm màu"

Con người muốn tự tin, thì phải học cách xây dựng "sân nhà" của riêng mình, cái gì gọi là xây dựng "sân nhà" của riêng mình? Chính là trong một tình huống, một mối quan hệ, bạn là nhân vật chính, bạn có quyền uy và tiếng nói, ví dụ như bạn đến cửa hàng đồ xa xỉ mua đồ, nhân viên bán hàng chính là "sân nhà", cho nên có nhân viên bán hàng rất lạnh lùng, càng là như vậy, thì khách hàng càng dễ mua hàng, đây cũng là một loại đánh cược tâm lý, ví dụ như bạn rất hiểu về chăm sóc da, vậy thì khi bạn nói chuyện về chăm sóc da với người khác, bạn sẽ đặc biệt tự tin, bạn sẽ xây dựng "tâm trường" của riêng mình, đồng thời cũng sẽ thiết lập "quy tắc", bạn sẽ có được quyền uy và tiếng nói, người khác tự nhiên sẽ tôn trọng bạn.

246. Sở hữu quá sớm và đáp ứng nhu cầu của người khác quá sớm đều không tốt

Khi một cô gái đồng ý quá sớm lời mời, sự theo đuổi và nhu cầu của chàng trai, thì chàng trai sẽ nhanh chóng mất đi hứng thú với cô ta, đây không phải là vấn đề đạo đức, mà là quy luật của nhân tính, cô gái càng không ngừng tạo ra sự thần bí và sự không chắc chắn thích hợp, để kích lệ và thu hút đối phương, thì chàng trai càng muốn theo đuổi.

Lớn thì công ty, nhỏ thì bất kỳ một loại quan hệ nào giữa người với người, ông chủ phải không ngừng tạo giấc mơ về bánh cho nhân viên, dùng lợi ích để kích lệ và điều động sự tích cực của họ, để họ nhìn thấy hy vọng, sự mong chờ đồng thời, lại không để họ có được ngay, như vậy trạng thái của nhân viên mới tích cực.

Nếu như cho đi lợi nhuận cao và vị trí cao quá sớm, để anh ta có được quá dễ dàng, thì anh ta sẽ không muốn nỗ lực vì điều đó nữa, nếu như luôn không cho lợi ích, anh ta không nhìn thấy hy vọng, thì cũng không được, anh ta dễ dàng ăn không ngồi rồi, rất khó trung thành, cho nên lợi ích phải cho từng chút một, vào thời điểm thích hợp thì cho đi một chút, vào thời điểm thích hợp lại tăng thêm một chút, không ngừng kích thích và điều động cảm xúc của anh ta, anh ta mới bằng lòng chạy theo bạn.

Rất nhiều người cho dù là xử lý tình cảm, hay là làm việc, thất bại đều là do không nắm vững được mức độ của "cho ăn", không phải là cho ăn quá no quá sớm, đã không còn có thể khơi dậy ham muốn của đối phương nữa, khiến anh ta mất đi sự mong chờ và động lực, thì chính là luôn để đối phương trong trạng thái đói khát, hoàn toàn không nhìn thấy hy vọng, mà thất vọng rời đi.

Giải phóng giá trị cho người khác quá sớm, đối xử quá tốt với người khác, hoàn toàn không có con bài tẩy, thì không giữ được người khác, rất dễ bị phản bội, bởi vì bạn quá dễ dàng đáp ứng nhu cầu và mục đích của đối phương, anh ta sẽ không còn kỳ vọng gì ở bạn nữa, cho nên cho dù là trong quan hệ yêu

đương, hay là quan hệ bạn bè và quan hệ thuê mướn hợp tác, muốn giữ được người khác, thì phải học cách tạo giấc mơ về bánh, để đối phương có sự kỳ vọng đối với bạn, nhưng lại không đáp ứng quá sớm quá nhanh.

247. Lạnh lùng không phải là không muốn giúp, mà là không thể giúp

Có người một phút trước vừa tư vấn xong ở chỗ bạn, nói đối phương tệ bạc như thế nào, bắt nạt cô ta ra sao, chèn ép cô ta như thế nào, vô dụng như thế nào, nói rất kiên quyết, sẽ về nhà chia tay ngay lập tức, một phút sau quay về, người ta nói hai ba câu, cô ta liền làm lạnh với người ta, có người nói, những gì cô nói đều đúng, tôi đã tỉnh ngộ rồi, tôi đã thông suốt rồi, tôi nhất định sẽ thay đổi theo những gì cô nói, sau khi quay về, vẫn như cũ, bạn nói cô ta, cô ta luôn có đủ loại lý do, ví dụ như “*tôi cũng không muốn như vậy, tôi cũng rất buồn*”, “*tôi cũng muốn thay đổi, nhưng tôi không kiểm soát được*”, sau đó thái độ của tôi đối với loại người này chính là lạnh nhạt, không phải là không muốn giúp, mà là không thể giúp.

Trong tâm lý học có một câu nói là “*ban đầu bạn muốn cứu rồi một người đến nhường nào, thì sau này bạn sẽ muốn rời xa người đó đến nhường ấy*”, kinh nghiệm tư vấn lâu năm cho thấy một số kinh nghiệm, những kinh nghiệm này cũng áp dụng với phần lớn các mối quan hệ giữa người với người, tốt nhất là ít xen vào chuyện bao đồng của những người có thân thể, ý chí, khả năng hành động rất yếu đuối, không phải là lạnh lùng, cũng không phải là keo kiệt, mà là những câu nói có ích, những phương pháp hữu ích của bạn, rất khó phát huy tác dụng đối với một người bản thân không có khả năng tiếp thu và chuyển đổi, dùng sức quá mạnh, anh ta sẽ ghét bạn, cảm thấy bạn đang phê bình anh ta, chỉ trích anh ta, coi thường anh ta, dùng sức quá nhẹ, thì họ căn bản không coi trọng, dù sao thì dùng tâm thế nào cũng đều phản tác dụng.

Mà những người này thường nhân tính cũng không tốt lắm, thực tế những người thực sự có thể trở nên tốt hơn, mạnh mẽ hơn, thì nhân tính của họ vốn dĩ sẽ không quá tệ, họ biết ơn, trọng tình nghĩa, trung thành, ngược lại là vô ơn bạc nghĩa, giúp đỡ rồi cũng là vô tình vô nghĩa.

248. Người có tư duy mạnh mẽ đều không có cảm xúc

Cảm xúc đối với người có tư duy yếu đuối mà nói là sự bộc lộ chân thật, là tính cách thật, là sự bộc lộ cảm xúc tùy ý, cảm xúc đối với người có tư duy mạnh mẽ chỉ là một công cụ, nên dùng loại cảm xúc nào trong những trường hợp khác nhau, để đạt được mục đích gì.

Sở dĩ người bình thường là người bình thường, là vì người bình thường thường là người tình cảm lớn hơn lý trí, ví dụ như bị lãnh đạo mắng vài câu, liền muốn nghỉ việc, với kinh nghiệm và thành tích của anh ta có thể nửa năm sau sẽ được thăng chức, chỉ vì tình cảm lớn hơn lý trí, nhất thời kích động, tất cả những nỗ lực trước đây đều đổ sông đổ bể vào khoảnh khắc anh ta coi trọng lòng tự trọng.

Giống như vợ cũ của một nam minh tinh nào đó, cô ta đã bóc phốt tất cả những hành vi xấu xa của nam minh tinh trên weibo, là đã hả giận rồi, nhưng ngoài việc hả giận ra thì cuối cùng cô ta có được gì, cô ta đã hủy hoại danh tiếng và sự nghiệp của nam minh tinh, ít nhất là khiến nam minh tinh mỗi năm kiếm được ít hơn mấy chục triệu, có thể còn nhiều hơn, điều này thì có lợi ích gì đối với cô ta và ba đứa con của cô ta chứ, khi chuyện này vừa mới bị phanh phui, rất nhiều phụ nữ đã vỗ tay một cách ngu ngốc, cảm thấy cô ta thật mạnh mẽ, thật là nữ trung hào kiệt, cuối cùng cũng đã giúp chị em phụ nữ trút giận những gã đàn ông tồi, bạn không thể nói những người này có gì sai, dù sao thì phụ nữ cũng là cảm tính, nhưng đây đều là biểu hiện của việc tình cảm lớn hơn lý trí, khi tình cảm của một người lớn hơn lý trí, thì cô ta rất khó đưa ra sự lựa chọn đúng đắn.

Mà đứng ở góc độ lý trí, một người có chung thủy hay không có quan trọng không? Có thực sự yêu bản thân hay không có quan trọng không? Rất nhiều người không có những thứ này, chẳng phải vẫn sống rất tốt sao, nhưng có tiền hay không, thì lại rất quan trọng, cực kỳ quan trọng, sự nghiệp của nam minh tinh kia tốt hay xấu quyết định chất lượng cuộc sống của ba đứa con của họ, và thành tựu trong cuộc sống tương lai, chất lượng cuộc sống của ba đứa

con giảm xuống đồng nghĩa với việc chất lượng cuộc sống của bản thân cô ta cũng sẽ bị giảm xuống.

Bản thân một năm kiếm được 500 vạn, vì ăn mặc tương đối tùy ý, khi đi ăn cơm mua đồ, bị nhân viên phục vụ coi thường, cảm thấy lòng tự trọng của mình bị tổn thương, mất mặt, nổi giận, mắng té tát nhân viên phục vụ một trận,

kết quả không ngờ lòng tự trọng của kẻ yếu càng không thể đả kích, đi vào bếp lấy một con dao phay ra, hoặc là hất nồi lẩu đang sôi sùng sục vào đầu bạn, bạn một năm kiếm được 500 vạn, anh ta một tháng 2500, đáng để làm âm ỉ như vậy sao?

Việc anh ta có coi thường bạn hay không, có cảm thấy bạn nghèo hay không, có quan trọng không? Không quan trọng, bạn chỉ cần mỉm cười cho qua là được, người thực sự mạnh mẽ khi làm bất cứ việc gì, đưa ra bất cứ quyết định nào, đều không lấy cảm xúc và cảm nhận làm chủ đạo, mà là đi suy nghĩ phán đoán việc này, tôi làm như thế nào, thì có lợi hơn cho mình, người mạnh mẽ đều biết cách tỏ ra yếu đuối, kẻ yếu mới hay ra oai, người mạnh mẽ cũng không phải là nói hoàn toàn không nổi nóng, mà là không tùy tiện nổi nóng, những cơn giận không đáng để nổi nóng, thì sẽ không nổi nóng, nổi nóng cũng cần có trí tuệ, phải xem xét môi trường khách quan, nổi nóng mang lại lợi ích hay tác hại cho bản thân, cho nên bạn muốn trở thành người mạnh mẽ, thì đừng để cảm xúc và cảm nhận lớn hơn lý trí.

249. Một người mỗi
ngày đều rất vui vẻ,
có thể năng lực của
người đó không mạnh lắm

Thế nào là thực sự mạnh mẽ? Không phải là có bao nhiêu người theo đuổi bạn, cũng không phải là bạn có thêm mấy người phụ nữ, điều này không gọi là mạnh mẽ. Thực sự mạnh mẽ là nội tâm của người đó, là nhận thức tư duy của người đó, là năng lực của người đó. Nội tâm là gì? Chính là cảm xúc của

bạn, tâm trạng của bạn, bạn có thể khống chế được cảm xúc và tình cảm của mình hay không, là cảm xúc và tình cảm của bạn khống chế bạn, hay là bạn khống chế chúng? Nếu bạn là người bị khống chế, thì bạn không phải là người mạnh mẽ.

Bộ não của người mạnh mẽ là gì? Chính là tầm nhìn bao quát của bạn, logic tư duy và nhận thức của bạn, tầm nhìn của bạn, bạn muốn mãi mãi làm một người làm công, hay là muốn làm một người có quyền chủ động hơn trong một lĩnh vực nào đó? Nói trắng ra, trên thế giới này chỉ có hai loại người, một loại là "*nhà cái*", một loại là "*nhà con*", tức là người lập kế hoạch và người tham gia kế hoạch. Bạn muốn trở thành người mạnh mẽ, thì phải nghĩ cách trở thành người lập kế hoạch. Giống như chơi cờ vậy, cao thủ chơi cờ giỏi ở chỗ nào? Chính là mỗi nước cờ họ đi, trong đầu họ đã nghĩ đến 3 đến 4 nước tiếp theo. Còn phần lớn mọi người đều là đi một nước, nghĩ một nước. Trong thực tế chính là đi một bước, nhìn một bước, không có kế hoạch, cũng không có dự định.

Năng lực là gì? Là khả năng tập trung, khả năng thực hiện, cộng với khả năng nhìn lại, xem xét. Những thứ này thường là yếu tố quan trọng tạo nên sự khác biệt giữa người với người.

Bạn muốn vui vẻ, thì những người xung quanh bạn sẽ không quá vui vẻ. Vì trưởng thành và trở nên mạnh mẽ cần phải trả giá rất nhiều. Có nghĩa là bạn không có thời gian giải trí, có nghĩa là bạn phải chịu đựng rất nhiều áp lực, có nghĩa là bạn phải chịu đựng rất nhiều thứ mà người bình thường không thể chịu đựng được. Nếu bạn mỗi ngày đều sống rất vui vẻ, chứng tỏ bạn không có áp lực, không có áp lực thì không có trưởng thành.

Con người muốn tự do về kinh tế và vật chất, thì nhất định phải đủ tàn nhẫn với bản thân, phớt lờ cảm xúc của mình, phớt lờ tâm trạng của mình. Những thứ tình cảm yêu đương gì đó, người đó có thích bạn hay không, tại sao người đó không tìm bạn,... Tình yêu là thứ rất xa xỉ, chỉ khi thực lực bên ngoài và thực lực bên trong của bạn đều đủ đầy, thì bạn mới có tư cách có được tình yêu chất lượng cao. Khi thực lực của bạn chưa đủ, thì phần lớn những mối tình mà bạn trải qua đều không có ý nghĩa gì. Khi bạn ép buộc bản thân, đạt được thành tựu, thì những người xung quanh bạn mới vui vẻ, hạnh phúc, hoặc là nói họ mới có tư cách vui vẻ, hạnh phúc, vì lúc đó, bạn có năng lực cung cấp cho họ cuộc sống và điều kiện vật chất tốt hơn.

Khi một người càng thành công, năng lực càng mạnh, thì xác suất người đó vui vẻ càng thấp. Giống như rất nhiều người nổi tiếng, ngôi sao, vì lúc đó áp lực mà họ phải đối mặt lớn hơn. Thành tựu của một người càng lớn, thì tự do của người đó càng ít. Ngược lại, nếu một người mỗi ngày đều rất vui vẻ, vô tư vô lo, thì chứng tỏ địa vị xã hội của người đó có thể không cao lắm. Mỗi ngày

tụ tập bạn bè ăn uống, nhậu nhẹt, vì người đó không có việc gì phải lo nghĩ, vấn đề duy nhất có thể là nghèo, ngoại trừ "quan nhị đại", "phú nhị đại", vì họ có vốn liếng mà không cần phải nỗ lực.

Người mạnh mẽ không theo đuổi tâm trạng và cảm xúc của bản thân, người mạnh mẽ theo đuổi là những người xung quanh có vì họ mà trở nên tốt hơn hay không, có vì họ mà vui vẻ hay không. Nếu một người chỉ quan tâm đến việc bản thân vui vẻ, chỉ quan tâm đến tâm trạng và cảm xúc của mình, thì những người xung quanh người đó sẽ không sống quá tốt.

250. Thứ không nên có, đừng cố cưỡng cầu

Nhìn từ góc độ số mệnh, có một số người không cần kết hôn, kết hôn rồi ngược lại sống không tốt, khiến cuộc sống vốn dĩ yên bình, hạnh phúc của mình trở nên "tan nát".

Có một số người không nên có tiền, có thể đủ ăn đủ mặc, bình an vô sự đã là rất tốt rồi. Có tiền rồi, ngược lại bệnh tật, tai họa lại đến.

Có một số người không nên làm quan, an phận làm một người làm công, ít nhất cũng có một công việc không tồi. Làm quan rồi, có quyền lực rồi, thì lại vướng vào vòng lao lý. Những thứ không nên có trong số mệnh của bạn, mà bạn cứ muốn có, chính là tự chuốc lấy phiền phức, tự tìm rắc rối cho mình.

257. "thể chất" bị pua

Một người sở dĩ bị PUA, chứng tỏ trong lòng người đó không công nhận bản thân mình, nên người đó mới có thể bị người khác "bắt thóp", tìm được lý do để PUA. Những người dễ bị PUA đều có những đặc điểm sau:

1. Trong lòng không công nhận bản thân, thiếu tự tin
2. Hiều lầm về sự tự tin

Luôn cảm thấy phải xinh đẹp, phải có vóc dáng chuẩn, phải có tiền thì mới có thể tự tin. Thực ra, chỉ cần trên người bạn có một ưu điểm, có một thứ "*ra mặt*" được, thì có thể xây dựng được sự tự tin rồi. Chỉ là rất nhiều người không giỏi bồi dưỡng và xây dựng sự tự tin.

1. Coi trọng đối phương

Thậm chí coi đối phương là duy nhất. Khi bạn cho đối phương cảm giác này, thì người đó sẽ không sợ mất bạn, người đó sẽ không trân trọng bạn, có thể tùy ý "*nắm thóp*" bạn.

PHẦN IV



252. *Càng yếu đuối càng dễ nhạy cảm*

Luôn cảm thấy khó chịu vì một câu nói, một ánh mắt, một quan điểm của người khác, bản chất là do bản thân mình quá yếu đuối, chính là người khác nói gì, làm gì, anh ta cũng đều nghĩ người khác có phải là đang nhắm vào mình không, lúc thì cảm thấy người khác có phải là không thích mình không, lúc lại cảm thấy người ta có phải là coi thường mình không, bản thân người càng yếu đuối, càng dễ nhạy cảm, trong mệnh lý có hai loại kết hợp thể chất này, đây cũng là nguyên nhân khiến họ dễ gặp phải tiểu nhân, bản thân mình mệt mỏi, người khác ở bên anh ta cũng mệt mỏi, bởi vì luôn phải bị anh ta nghi ngờ.

Mà những người có thể chất nhạy cảm này, hoặc là tự công kích bản thân, suốt ngày nghi thần nghi quỷ, cho dù là người khác chân thành với anh ta, thì anh ta cũng phải nghi ngờ, người khác có phải là đang thương hại mình không, một khi con người đã yếu đuối, thì sẽ dễ thiếu cảm giác an toàn, luôn có một loại cảm giác không xứng đáng, người khác đối xử tốt với anh ta, thì anh ta hoặc là cảm thấy người khác có phải là có mục đích gì không, hoặc là cảm thấy bản thân mình không xứng đáng.

Loại còn lại chính là công kích ra bên ngoài, bởi vì yếu đuối, không tự tin, cho nên thường có tâm lý phản kháng đối với thiện ý của người khác, ví dụ như người khác vì muốn tốt cho anh ta, muốn anh ta trưởng thành, đưa ra một số lời khuyên cho anh ta, thì anh ta sẽ cảm thấy đối phương coi thường mình, muốn kiểm soát mình, anh ta sẽ muốn lùi bước và trốn tránh, bởi vì trưởng thành và thay đổi sẽ khiến anh ta cảm thấy có áp lực.

253. Thứ mà bạn cho là xa hình, là yếu tố quan trọng, giúp người khác không ngừng trưởng thành

Mấy hôm trước có người hỏi tôi một câu hỏi, nói rằng khoảng cách giữa bản thân và người bạn quen biết mười năm ngày càng lớn, bản thân đang không ngừng trưởng thành, còn đối phương vẫn dậm chân tại chỗ, hỏi tôi có nên chia tay hay không.

Rất nhiều người khi bản thân dần dần phát triển ngày càng tốt hơn, thì sẽ không còn giao du quá nhiều với những người bạn trước đây nữa, bề ngoài có vẻ như là một loại thực dụng, là một loại lạnh lùng và vô tình, sự thật không phải như bạn nghĩ.

Mà là con người ở những thời kỳ khác nhau, sẽ vì tốc độ và mức độ trưởng thành của mỗi người khác nhau, mà dần dần có sự khác biệt về tư duy nhận thức ở tất cả các phương diện, những gì bạn nói, đối phương không hiểu, những gì anh ta nói, bạn không hứng thú, điều duy nhất có thể có chủ đề chung chính là những trải nghiệm chung trước đây, cũng giống như người thân bạn bè tụ tập vào những ngày lễ tết, không phải là lời một số chuyện cũ ra kể đi kể lại sao, kể một chút còn dễ nảy sinh cảm xúc, cãi nhau, náo loạn không vui là chuyện thường xuyên xảy ra, mà điều này đối với người đã trưởng thành mà nói là một loại tiêu hao.

Tư duy, nhận thức, tinh thần đều không thể tương tác, đa số đều đang lãng phí thời gian, tương tác cũng chỉ có thể là giao lưu nông cạn, cho dù bạn cảm thấy họ lạnh lùng cũng được, thực dụng cũng được, nếu như họ không làm như vậy, cũng không thể nào trưởng thành nhanh như vậy, nói cách khác, vòng tròn quan hệ xã hội bên cạnh không có thay đổi gì trong nhiều năm, là trạng thái tĩnh nghĩa rồi, nhưng bản thân có trưởng thành hay không thì không biết được, sở dĩ người mạnh mẽ có thể trở nên mạnh mẽ, chính là vì họ dám thực dụng, dám từ bỏ, dám vô tình.

254. Đừng coi mình là người, bạn sẽ bỏ xa phần lớn mọi người

Trước đây đã xem một video huấn luyện chó của một huấn luyện viên chó, một con chó husky đang gặm một khúc xương lớn, huấn luyện viên chó đưa tay ra hiệu muốn lấy khúc xương, chó husky sẽ cắn anh ta, lúc này huấn luyện viên chó sẽ không chế nó mà không làm nó bị thương, đợi đến khi cảm xúc của nó ổn định, thì từ từ thả nó ra, khi đưa khúc xương cho nó lần nữa, nó nằm im ở đó không ăn nữa, bởi vì trước đó bị không chế, nó sẽ hiểu thành là con người không cho phép nó gặm xương, lúc này huấn luyện viên chó phải thay đổi sự hiểu lầm này của nó, huấn luyện viên chó đưa cho nó một ít đồ ăn, xoa đầu nó, an ủi nó, sau khi an ủi vài lần, huấn luyện viên chó lại đưa khúc xương lớn cho nó, nó lại dám gặm khúc xương lớn lần nữa, lúc này khi huấn luyện viên chó đưa tay ra hiệu lần nữa, muốn lấy khúc xương, thì con chó không còn phản ứng tấn công bảo vệ thức ăn theo bản năng nữa.

Tại sao huấn luyện viên chó có thể huấn luyện được chó, dẫn dắt và huấn luyện chúng theo hướng mình muốn? Bởi vì tư duy của huấn luyện viên chó cao hơn chó, anh ta biết làm động tác gì, thì con chó sẽ có phản ứng gì, mà con người chúng ta cũng vậy, khi bạn nhảy ra khỏi tư duy của người bình thường, tức là hiểu về nhân tính hơn người khác, bạn có thể điều khiển được nhiều người hơn, từ đó kiếm được nhiều tiền hơn.

Bản chất của thương mại chính là việc bạn có thể hiểu rõ con người hay không, người có thể hiểu rõ bạn, thì có thể kiếm được tiền của bạn, người bị bạn hiểu rõ, thì bạn có thể kiếm được tiền của anh ta, cho nên nói kiếm tiền vĩnh viễn là tương thích hướng xuống, một tầng lớp người có thể điều khiển một tầng lớp người, chính là vì một tầng lớp người, anh ta có thể nắm vững được bí mật mà tầng lớp người kia không biết, mà bạn không biết.

Cho nên bạn muốn kiếm tiền, thì bạn phải tìm những người có thông tin và tư duy kém hơn bạn, hoặc là tương đương với bạn, bởi vì những người giỏi hơn bạn, những gì bạn biết, có thể người ta cũng biết, bạn rất khó kiếm được tiền của họ, đồng thời đừng coi mình là người, bởi vì bạn coi mình là người, thì bạn không có gì khác biệt so với đa số mọi người, thì làm sao bạn có thể điều

hiển người khác được chứ, đồng loại không có cách nào chinh phục đồng loại, bạn nhất định phải vượt qua nhận thức của họ, bạn mới có thể điều khiển được họ.

Không phải là nói bạn nhất định phải trở thành người lợi hại đến nhường nào, thì bạn mới có thể điều khiển người khác, mà là bạn phải tìm được điểm mà mình lợi hại hơn người khác, ví dụ như bạn hiểu về tâm lý học, bạn có thể điều khiển những người không hiểu về tâm lý học, có thể kiếm tiền của họ, bạn hiểu đàn ông, bạn có thể điều khiển những người phụ nữ không hiểu đàn ông, để kiếm tiền của họ, bạn hiểu Tiktok, bạn có thể dẫn dắt những người không hiểu Tiktok, nhưng lại muốn làm Tiktok, dùng Tiktok để kiếm tiền.

Khi bạn có thể suy nghĩ từ một chiều hướng cao hơn người khác về mặt tư duy nhận thức, thì bạn có thể chinh phục người khác, điều khiển người khác, từ đó kiếm tiền của họ.

255. Tương tác nhiều hơn với những người khiến bạn vui vẻ

Con người có từ trường năng lượng, những thứ này sẽ lây nhiễm cho bạn thông qua hệ thống ngôn ngữ của anh ta, tư duy của anh ta, cảm xúc của anh ta. Người phù hợp, chỉ cần bạn nói chuyện với anh ta, bạn sẽ vui vẻ, có thể khiến bạn vui vẻ về mọi mặt, thậm chí mỗi lần nói chuyện xong đều khiến bạn nhớ mãi không quên, đây là một loại năng lượng tích cực, tục gọi là “vượng bạn”, nó sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc, tâm lý, tâm trạng của bạn, thậm chí là tài vận, nếu gặp phải thì hãy nắm chắc, kinh doanh thật tốt.

Còn có một loại khác, chỉ cần đối phương xuất hiện, vừa mở lời, bạn đã cảm thấy rất khó chịu, rất bức bối, thậm chí là muốn nổi nóng, cho dù là cách nói chuyện của anh ta, hay là mô hình tư duy, đều khiến bạn muốn nhanh chóng kết thúc cuộc trò chuyện này, đây là một loại năng lượng tiêu cực, tuy rằng đối phương không trực tiếp làm gì bạn, nhưng loại năng lượng tiêu cực này sẽ len lỏi vào cảm xúc của bạn, ý thức của bạn, vậy thì bạn phải ít tiếp xúc với loại người này, càng không nên tiếp xúc trong thực tế, người có năng lượng không

tốt, gặp rồi, thì loại năng lượng rất kém đó sẽ có ảnh hưởng trực tiếp hơn, nhanh chóng hơn đối với bạn.

Nói chuyện, gặp mặt nhiều hơn với những người khiến bản thân vui vẻ, bạn dễ gặp được những điều tốt đẹp, ít tương tác với những người khiến bản thân mình khó chịu, từ trường hỗn loạn trên người đối phương có thể khiến bạn gặp xui xẻo, những người cẩn thận, thì những việc quan trọng, ví dụ như kết hôn, khai trương, chuyển nhà, sinh con, đều không hy vọng những người có số mệnh không tốt đến tham dự, không phải là không có lý do.

256. Thích cãi vã là một loại đồ chất nghèo hàn

Những người thích cãi vã, thường khi xem một đoạn văn bản, một câu nói của người khác, trước tiên không phải là đi tìm kiếm và sàng lọc nội dung có giá trị đối với bản thân, mà là trước tiên đứng trên lập trường cảm xúc, và trình độ nhận thức của bản thân để phán xét đúng sai, để bắt lỗi. Thực tế rất nhiều quan điểm vốn dĩ không liên quan gì đến đúng sai, nhưng những người thích cãi vã luôn nhìn nhận vấn đề từ góc độ đúng sai.

Chỉ ra cái gọi là “lỗi sai” của anh ta, chứng minh bạn sai, anh ta đúng, sẽ khiến anh ta cảm thấy có sự tồn tại, thực tế những người thực sự sống tốt, là không thèm chỉ ra lỗi sai của những người kém hơn mình, trừ khi là quan hệ thuê mướn, ngược lại, những người càng sống không tốt, càng thích chỉ ra lỗi sai của những người sống tốt hơn mình, đây là một biểu hiện của sự ngu ngốc.

Người có tư duy mạnh mẽ, khi anh ta xem một đoạn văn bản, nghe người khác nói một câu chuyện, điểm xuất phát không phải là để phản bác, và cãi vã, mà là xem trong những thứ mà người khác chia sẻ có thứ gì hữu ích cho mình hay không, hữu ích thì nghe, không hữu ích thì không nghe, người có tư duy mạnh mẽ làm việc đều lấy việc liệu có thể khiến bản thân tốt hơn hay không, liệu có giá trị đối với mình hay không làm điểm xuất phát, người có tư duy yếu đuối làm việc đều lấy sở thích và cảm xúc của mình làm điểm xuất phát, cho nên người có tư duy yếu đuối, rất thích làm những việc hại người mà không có lợi cho mình, còn cảm thấy bản thân mình rất lợi hại.

257. EQ cao thực sự là gì

Có người cảm thấy quan hệ rộng, khiến ai cũng thích mình, chính là EQ cao, đây không phải là EQ cao, đây chính là người tốt bụng không muốn đắc tội người khác, người tốt bụng là gì? Người tốt bụng khi nói chuyện làm việc đều nghĩ đến việc, tôi nói câu này, làm việc này, có đắc tội đối phương hay không, cho dù là bản thân mình chịu thiệt, cũng không dám mạnh dạn thẳng thắn thể hiện ý nghĩ thực sự trong lòng mình, đây là EQ cao gì chứ, đây chỉ là đang tiêu hao bản thân mình, thành toàn cho người khác trên cơ sở bản thân mình bị tổn thất.

Mà EQ cao thực sự, là vì muốn đạt được mục đích của mình, biết cách lấy lòng người khác, khi biết được người khác cần gì đồng thời, cũng có thể tranh giành lợi ích tối đa cho bản thân, EQ cao cũng không phải là đáp ứng sở thích của tất cả mọi người, mà là lấy lòng người khác có mục tiêu, có chiến lược.

Ví dụ như có người trong công ty, có một loại người chính là loại người muốn được tất cả mọi người yêu thích, loại người này bề ngoài có vẻ như sống không tẻ, thực ra không có tác dụng gì, nói một cách thực tế, việc họ có thích bạn hay không không quan trọng, bởi vì họ không phải là người tăng lương cho bạn, cũng không phải là người thăng chức cho bạn, bạn chỉ cần không đắc tội họ là được rồi.

Còn có một loại người khác, mối quan hệ với đồng nghiệp chỉ là bình bình đạm đạm trên bề mặt, không khiến người ta ghét bỏ, trên cơ sở làm tốt công việc của mình, thì đặc biệt biết nhìn sắc mặt, đặc biệt nhanh nhẹn, tích cực, thậm chí có thể giúp lãnh đạo cấp trên giải quyết một số việc cá nhân, so với loại trước, thì nhất định là loại người thứ hai dễ dàng thắng hơn, bởi vì mục đích của anh ta rõ ràng hơn. Anh ta muốn lấy lòng đồng nghiệp sao? Không phải, anh ta chỉ cần để sếp nhìn thấy giá trị của mình, chỉ cần để sếp cảm thấy anh ta tốt là được rồi, loại người này không làm những việc vô ích.

Vậy thì làm thế nào để nâng cao EQ của mình? Nhất định phải biết thấu hiểu suy nghĩ của người khác

Chính là phải suy đoán suy nghĩ của người khác, đừng cảm thấy làm như vậy có tốt hay không, hoàn toàn không sao cả, bởi vì sự suy đoán của bạn không phải là mang ác ý, mà là khi bạn biết thấu hiểu suy nghĩ của người khác, bạn

càng có thể lấy lòng người khác, dùng một cách thức tốt hơn để giao tiếp với người khác. Biết người khác thích gì, không thích gì, ví dụ như người khác kiêng kỵ gì, vậy thì hãy cố gắng đừng xúc phạm điều cấm kỵ của người ta, như vậy vừa khiến người khác thích bạn, mà một số mục đích của bản thân, cũng có thể đạt được thuận lợi hơn, đây là một việc vẹn cả đôi đường.

Phân tích lợi hại, học hỏi ưu điểm của người khác, lấy đó làm bài học kinh nghiệm cho bản thân

Chính là phải học cách phân tích, phân tích từ điều kiện của đối phương, năng lực, cách đối nhân xử thế ở tất cả các phương diện, chỗ nào của người khác mạnh hơn mình, đáng để bản thân học hỏi, tìm cơ hội thích hợp, có thể xin lời khuyên từ người khác, những điểm chưa tốt trên người đối phương, bản thân mình phải lấy đó làm bài học kinh nghiệm.

Hiểu chuyện, xác định rõ vị trí của mình

Rất nhiều người sau khi thân thiết hơn một chút với người khác, thì rất dễ không kiểm soát được cảm giác ranh giới và chừng mực, đặc biệt là khi giao tiếp với những người giỏi hơn mình, rất dễ xưng huynh gọi đệ với người ta, đây chính là không xác định rõ vị trí của mình, chính là cho dù EQ có cao đến đâu, thì cũng phải biết phân biệt tình huống, trường hợp, nhìn rõ hoàn cảnh của mình, điều khó nhất đối với một người, chính là trong trường hợp không tự ti và không tự phụ, vừa có thể dành đủ sự tôn trọng cho đối phương, vừa không khiến bản thân mình có vẻ hèn mọn.

Dám cho đi

Càng đối diện với những người giỏi hơn mình, càng phải dám cho đi, dám cống hiến, bởi vì những người giỏi hơn bạn, họ đều biết điều, cho nên đừng giở trò khôn vặt với họ, càng không thể có tâm lý xin xỏ chiếm tiện nghi, điều này tương đương với việc tự chặt đứt con đường của mình.

258. Nhiều người hiểu
lắm về việc học tập

Việc chỉ thích học tập không liên quan gì đến kiếm tiền. Học tập đối với một số người chỉ là để tự an ủi bản thân, tự cảm động, làm ra vẻ như rất nỗ lực,

rất cầu tiến, nhưng thực ra rất nhiều người chỉ là xem qua loa, có thể hai ngày sau đã quên sạch sành sanh.

Việc học tập bản thân không sai, nhưng học xong rồi, mà không kịp thời chia sẻ những thứ đã học được, biến thành giá trị, thì chứng tỏ việc học tập của bạn về cơ bản không có ý nghĩa gì, bởi vì nó không tạo ra giá trị, biến thành những thứ có giá trị đối với người khác để giúp bạn kiếm tiền, học tập thực sự là, học xong rồi có thể bán ra ngoài, kiếm tiền là một minh chứng thể hiện giá trị.

Rất nhiều người có sự hiểu biết rất cứng nhắc về kiếm tiền, luôn cảm thấy phải đến công ty tìm một công việc thì mới có thể kiếm tiền, luôn cảm thấy bản thân phải có một thứ gì đó để bán cho người khác thì mới có thể kiếm tiền, thực tế bản chất của kinh doanh chính là trao đổi, thứ trao đổi này không nhất thiết phải là vật thật, nó có thể là đồ ảo, bất kỳ ai cũng có thể thông qua kỹ năng mà mình nắm vững, và một số kinh nghiệm trước đây để tìm kiếm không gian thị trường.

Rất nhiều kỹ năng, rất nhiều năng lực, bao gồm cả một sở thích mà bản thân mình rất giỏi, kiến thức mà bản thân mình biết đều có thể thông qua một số gia công, sắp xếp, tô vẽ nhất định, để trực tiếp bán cho những nhóm người có nhu cầu, không phải là nói nhất thiết phải tự mình làm một sản phẩm và thương hiệu cao cấp đến nhường nào, thậm chí bạn có thể trực tiếp bán đồ của người khác, sau đó người ta cho bạn một phần lợi nhuận, không cần bạn có sản phẩm, cũng không cần bạn phục vụ, không có bất kỳ chi phí nào, bạn chỉ cần làm lượt xem, bán đồ ra ngoài là được rồi, đặc biệt là trong thời đại truyền thông tự do, việc kinh doanh dễ dàng hơn trước đây rất nhiều khi chưa có truyền thông tự do, chủ yếu là một sự thay đổi về tư duy.

Chỉ học mà không bán, là tư duy của học sinh, học xong rồi tự mình dùng, là tư duy của thợ, chỉ có học xong rồi, thông qua sự gia công xử lý tô vẽ của bản thân, rồi mới bán cho người khác, là tư duy của thương nhân.

Chỉ cần bạn dám bán, thì nhất định sẽ có người dám mua, không cần lo lắng người khác có công nhận đồ của bạn hay không, dám bán đã thành công được một nửa rồi, bởi vì đa số mọi người ngay cả bán cũng không dám bán, đương nhiên đồ của bạn có thể được người khác công nhận thì càng tốt hơn, nếu như tạm thời chưa khiến người ta hài lòng, thì cũng không cần phải lo lắng, bạn chỉ cần làm càng ngày càng tốt là được.

Có người lo lắng bán không được, dân số Trung Quốc nhiều như vậy, người trên internet nhiều như vậy, nhất định sẽ có một bộ phận người cần đồ của bạn, liên kết hướng lên, tương thích hướng xuống, chỉ cần bán cho những người có trình độ tương đương với bạn, hoặc là trình độ thấp hơn mình một chút là được rồi, những người có nhận thức cao hơn bạn, thì họ không cần đồ của

bạn, quá thấp thì lại không dùng được, mà chỉ có những người có trình độ tương đương với bạn, hoặc là đồng điệu trên một số phương diện về tư duy nhận thức, thì mới dễ nhận được sự công nhận của họ.

Trải qua quá trình “bán” này, bạn mới thực sự đến gần tiền tài. Bởi vì chỉ khi bạn từ người tiêu dùng, người tiếp nhận biến thành người sáng tạo, người đầu ra, bạn mới có thể điều khiển tiền tài, mới có thể đến gần Đạo.

259. Người mạnh mẽ không dễ dàng giúp đỡ người khác, không phải là lạnh lùng

Mỗi người đều sẽ có lúc gặp phải thời kỳ xuống dốc, có người là do môi trường lớn bên ngoài tạo thành, không phải là do con người có thể kiểm soát, ví dụ như tai nạn và bệnh tật nghiêm trọng, trong trường hợp này, đa số mọi người đều sẽ chọn cách giúp đỡ trong khả năng của mình.

Loại còn lại là do tư duy nhận thức và thói quen hành vi lâu dài của bản thân tạo thành, ví dụ như thích an nhàn, lười biếng, vừa lười vừa không muốn nỗ lực một cách vững chắc, rõ ràng năng lực của bản thân ở tất cả các phương diện đều có hạn, nhưng lại mắt cao tay thấp, luôn muốn đi đường tắt, loại người này trong trường hợp bình thường người mạnh mẽ sẽ không giúp đỡ, giúp đỡ chính là phá vỡ thiên đạo.

Bạn đi giúp đỡ một người khiến bản thân mình rơi vào khó khăn vì tư duy nhận thức và thói quen hành vi lâu dài, đồng nghĩa với việc bạn phải đi thay đổi nhân tính của anh ta, con người rất khó thay đổi tư duy và nhận thức của một người, ngay cả bản thân anh ta cũng không thể đối kháng được với gen và bản tính trong xương cốt của mình, thì làm sao người ngoài có thể làm được chứ, cho nên con người chỉ có thể dựa vào thiên khải, phàm là những người thay đổi người khác dưới danh nghĩa vì muốn tốt cho ai, cuối cùng đều sẽ tự đưa mình vào vực sâu, thân bại danh liệt.

Người càng yếu đuối, càng dễ cố chấp, bảo thủ, một khi bạn đã tham gia vào cuộc đời của anh ta, thì tất cả những thứ tiêu cực trên người anh ta, cảm xúc tiêu cực, tư duy cố chấp, giá trị quan méo mó sẽ giống như virus vậy mà xâm nhập bạn, chỉ cần anh ta xuất hiện, nếu như nói chuyện với anh ta, nghe chuyện của anh ta, cảm nhận được cảm xúc của anh ta, bạn sẽ nhanh chóng bị những thứ tiêu cực này ảnh hưởng, cho dù bạn là một người có nội tâm rất mạnh mẽ, cũng không thể thực sự làm được việc không thấy thì không phiền lòng.

Mà một khi bạn đã cố gắng cứu rỗi đối phương, phá vỡ quỹ đạo cuộc đời ban đầu của anh ta, thì thực tế chính là đang trái với thiên đạo, tất cả những gì anh ta gặp phải, tất cả những thứ tiêu cực trên người anh ta đều sẽ phản phệ bạn.

Thương hại và đồng cảm với những kẻ yếu đuối có tính xấu bẩm sinh trong xương cốt, và cho đi sự giúp đỡ, là bài học bắt buộc phải nhận sự sỉ nhục trên con đường đời.

260. Tình cảm chân

thật không giữ được

người

Thứ rẻ mạt nhất, cũng không đáng tin cậy nhất trên thế giới này, chính là cố gắng dùng tình cảm chân thật để giữ chân một người, rất nhiều phụ nữ thất bại trong tình cảm hôn nhân, đều có tâm lý này.

Thường xuyên thấy rất nhiều bài đăng trên mạng, những người phụ nữ rất giàu có tìm đàn ông mua xe cho họ, mua nhà, mua cái này mua cái kia, cố gắng dùng cách này để giữ được trái tim và tình yêu của một người đàn ông, cuối cùng người ta đã tiêu rất nhiều tiền, mà vẫn bị người ta bỏ rơi, sau đó tìm người tiếp theo vẫn là như vậy, mỗi lần đều đi theo vết xe đổ, những người này không phải là không thông minh, nếu không thì cũng không kiếm được nhiều tiền như vậy, mà là cô ta không hiểu nhân tính.

Trên thế giới này, cho dù là động vật, hay là bất kỳ một loại quan hệ nào giữa người với người, đều là một tầng lớp người điều khiển một tầng lớp người khác, trí thông minh của con người cao hơn động vật, cho nên con người có thể điều khiển động vật, người có trí thông minh cao điều khiển người có trí thông

minh thấp, cho nên người giàu có thể điều khiển người nghèo, để người nghèo đi làm thuê cho mình, bạn có thể điều khiển ai, thì bạn có thể kiếm được tiền của người đó, khi bạn muốn người khác thích bạn, quan tâm bạn, hoặc là nói bạn muốn có được một người nào đó, thì bạn không nhất thiết phải ưu tú đến nhường nào, hoàn hảo đến nhường nào, nhưng nhất định là phải hơn anh ta trên một phương diện nào đó, thì bạn mới có thể điều khiển được anh ta.

Mấy hôm trước xem một video huấn luyện chó của một huấn luyện viên chó, khi con chó đang ăn, huấn luyện viên chó đưa tay ra lấy, con chó sẽ có phản ứng bảo vệ thức ăn theo bản năng, đi tấn công người khác, lúc này bạn phải thuần hóa nó, sau khi con chó bị thuần hóa rồi, thì không dám ăn nữa, nó sẽ hiểu thành là bạn không cho phép nó ăn, vậy thì ý nghĩa ban đầu của việc huấn luyện này đã bị bóp méo rồi, lúc này bạn lại phải dùng một cách nào đó để khiến nó cảm thấy bạn cho phép nó ăn, chỉ là không được bảo vệ thức ăn, đi tấn công người khác hoặc là những con chó khác, vậy thì nó đã hiểu rồi.

Mối quan hệ giữa người với người cũng vậy, quan hệ yêu đương, quan hệ hôn nhân, quan hệ giữa lãnh đạo và nhân viên, bản chất đều là một loại thuần hóa và điều khiển, đương nhiên không phải là nói muốn kiểm soát ai, mà là nắm vững một số tâm pháp của nhân tính, có thể khiến người khác chung sống tốt hơn với mình, trên cơ sở duy trì một mối quan hệ tốt đẹp, lại đạt được một hiệu quả mà mình muốn.

267. Cảnh giác khi người yếu hơn bạn khen ngợi bạn

Chỉ khi người có giá trị cao hơn bạn ở tất cả các phương diện khen ngợi bạn, mới là thực sự công nhận bạn, người có giá trị thấp hơn bạn ở tất cả các phương diện mà khen ngợi bạn, thì đa số không có ý nghĩa gì, đặc biệt là trong trường hợp không có bất kỳ công hiến nào, thì càng không có ý nghĩa, họ khen ngợi bạn, thì ngược lại bạn phải cảnh giác, người xưa rất trí tuệ, “*khen ngợi*” là gì? Dưới chữ “*khen*” là một chữ “*thiệt*”, tức là khen ngợi, người không bằng bạn mà khen ngợi bạn, đa số là muốn có được lợi ích từ bạn mà không cần bất

kỳ công hiến nào, đàn ông khen ngợi bạn mà lại không bỏ ra bất kỳ chi phí nào cho bạn, thì phần lớn là muốn chiếm tiện nghi của bạn.

Người có tư duy mạnh mẽ khi bị người không bằng mình khen ngợi, càng sẽ không cảm thấy đó là chuyện gì đáng vui mừng, bởi vì ở một mức độ nào đó chính là một sự giảm giá đối với giá trị của bản thân mình.

262. Những quy tắc ngầm mà bạn không hiểu

Người trưởng thành nhất định phải hiểu, việc người khác trả lời không đúng trọng tâm, chính là không muốn nói ra câu trả lời chân thật nhất, chỉ là không muốn khiến bạn lúng túng, tránh xa chính là, không muốn có quá nhiều giao du với bạn, im lặng không nói và không trả lời, chính là từ chối, lập lờ nước đôi, chính là đang nói dối, lúc lạnh lúc nóng, chính là bạn thỉnh thoảng có chút tác dụng, nhưng lại không quá có tác dụng.

263. Làm thế nào để người khác tôn trọng mình?

Chính là phải phát huy sức mạnh của Quan Sát, xác định rõ vị trí của mình, bạn ở vị trí nào, thì phải có dáng vẻ như thế đó, khi nên giữ khoảng cách, thì phải giữ khoảng cách, không kiêu ngạo cũng không siểm nịnh, không giận mà uy.

264. "Thế chất quý nhân" không phải là ngẫu nhiên

Người thông minh khi đối diện với người có giá trị cao hơn mình, luôn có tư duy công hiến, điểm xuất phát khi làm việc luôn là vì đối phương mà suy nghĩ, khiến đối phương được lợi trước đồng thời, lại không khiến người ta cảm thấy nợ ân tình.

Người ngu ngốc khi đối diện với người có giá trị cao hơn mình, luôn có tư duy xin xỏ, nghĩ đến việc làm thế nào để có thể chiếm được tiện nghi từ đối phương, nếu như bạn đối diện với một cao thủ, vậy thì tất cả cơ hội, đều sẽ chầm dứt vào khoảnh khắc bạn muốn xin xỏ chiếm tiện nghi của người khác.

Người mà bạn càng để ý, càng cảm thấy quan trọng, thì càng không thể có tâm lý xin xỏ, mà phải thể hiện giá trị và không gian lựa chọn lớn hơn cho đối phương. Đồng thời còn không thể khiến đối phương có áp lực tâm lý và lo lắng. Càng muốn xin xỏ, thì người khác càng không muốn cho, mà người thông minh đều có thể khiến người ta chủ động cho.

265. Sự công nhận chân thành nhất được thể hiện bằng sự công hiến

Nếu một người luôn không thể nào quyết đoán đưa ra một sự lựa chọn, ngay cả đồ vật vài trăm tệ cũng phải suy nghĩ trước nghĩ sau, thì ngoài việc tình hình thực tế có thể thực sự khó khăn ra, thì còn có một loại là do dự không đủ quyết đoán về mặt tính cách, vậy thì cuộc sống của anh ta rất khó có cơ hội thay đổi, bởi vì khi đối diện với rất nhiều cơ hội, anh ta đều sẽ vì không thể quyết đoán đưa ra quyết định, mà mất đi một số thông tin có thể giúp ích cho anh ta.

Do dự ngoài yếu tố tính cách ra, thì còn có chính là một loại không tin tưởng đối với người khác, thực tế vẫn là thiếu một loại quyết đoán trong xương cốt, phần lớn sự việc trong cuộc đời đều là không chắc chắn, nếu như vì không chắc chắn, mà không dám đưa ra quyết định, vậy thì vận mệnh của người này đã có thể nhìn thấy trước được rồi.

Bất kỳ một loại quan hệ nào, cho dù là tình nhân, hay là bạn bè, sự tin tưởng của một người đối với bạn đều được thể hiện thông qua sự cống hiến, đây không phải là nông cạn, cũng không phải là thực dụng, rất nhiều người ngày nào cũng nói thích bạn, ủng hộ bạn, nhưng chưa bao giờ bỏ ra bất kỳ hành động nào, chứng tỏ anh ta không tin tưởng bạn đến vậy trong xương cốt, không công nhận bạn đến vậy, thậm chí là nói không thích bạn đến vậy, bởi vì nếu như thích một người trong trường hợp không quen biết, mà cống hiến cho anh ta, chính là cách hữu hiệu nhất để kéo gần khoảng cách.

Tiền bạc đối với mỗi người mà nói đều là thứ rất quan trọng, là thứ đòi lấy bằng thời gian, thể lực, trí óc, kỹ thuật, thậm chí là chịu đựng rất nhiều tủi thân và đau khổ, khi một người bằng lòng trả tiền cho bạn, ủng hộ bạn, đại diện cho việc anh ta đủ tin tưởng bạn, những mối quan hệ khác cũng vậy.

266. Quá ngoan ngoan là một điểm yếu

Nhiều bậc cha mẹ ở Trung Quốc có một điểm đáng buồn là họ có sự phục tùng tự nhiên và kính sợ mù quáng đối với nhà trường, giáo viên, họ cảm thấy những gì nhà trường và giáo viên nói nhất định là đúng, từ đó dẫn đến việc họ căn bản không đi tìm hiểu con cái của mình.

Vì không tìm hiểu, cho nên cũng không tôn trọng thiên tính của con, không tôn trọng sự lựa chọn của con, đáng buồn hơn là ngay cả hôn nhân cũng không tôn trọng ý nguyện của con, cho nên nếu như bạn là một người có ý thức tự chủ không mạnh mẽ, không có chủ kiến gì, vậy thì ở đây, thì rất khó thực sự sống theo ý nguyện của mình, hoặc là rất khó sống vui vẻ.

Những bậc cha mẹ thực sự có tầm nhìn thì ngược lại, họ sẽ không cho rằng tất cả những gì nhà trường và giáo viên nói đều đúng, cô ấy sẽ đi quan sát con mình, đại khái có những vấn đề gì, đại khái điểm mạnh ở đâu, điểm yếu ở đâu, cũng không lấy “*học giỏi*” làm mục tiêu chính trong cuộc đời của con, tôi có một số khách hàng là như vậy, họ hiểu con mình, nhưng lại hy vọng có thể thông qua số mệnh, kết hợp với tình hình thực tế của con, để lựa chọn con đường phù hợp nhất cho con, chứ không phải là mù quáng chạy theo số đông để đăng ký một số lớp học thêm không có ý nghĩa.

267. Cuộc sống là người thầy tốt nhất

Muốn cảm ngộ cuộc đời, thì hãy thử kết hôn một lần xem, muốn trưởng thành, thì hãy thử yêu một lần khắc cốt ghi tâm xem, muốn nhìn thấu nhân tính, thì hãy thử đối xử chân thành với một người một cách không hề giấu giếm xem, những bài học quý giá nhất trong đời người chưa bao giờ là học được từ trường học cả, những người ở trường học sẽ chỉ nói với bạn rằng cuộc sống rất tốt đẹp,

phải vị tha, phải bao dung, phải rộng lượng, chính vì họ đã nói với bạn những điều này, cho nên bạn mới phải chịu đựng những đau khổ đó.

268. Vận may không tốt thì phải “biến đổi”

Sở dĩ rất nhiều người vận may không tốt, là bởi vì họ luôn không thay đổi, nhưng lại oán trách cuộc sống, oán trách số phận, vận may, phải “động”, phải “biến”, thì nó mới có thể thay đổi.

Là sự “biến đổi” của việc thay đổi bản thân bên trong, cộng thêm việc thay đổi môi trường bên ngoài bên ngoài, thay đổi môi trường bên ngoài, bao gồm sự thay đổi của môi trường địa lý, ví dụ như chuyển nhà, đổi nhà, đổi thành phố, đổi công việc, đổi người yêu, đổi bạn bè, con người ở những môi trường khác nhau sẽ hấp thụ những khí chất khác nhau của trời đất, sẽ gặp được những người khác nhau, bạn nảy sinh giao thoa với những người khác nhau, tư duy của họ, nhận thức, trải nghiệm đều sẽ có tác dụng và ảnh hưởng khác nhau đối với bạn, giao du với người kém, thì chỉ có thể tiếp nhận những thông tin nhận thức thấp, giao du với người giỏi hơn bạn, thì bạn tiếp nhận mới là những thông tin có thể mở mang tầm mắt, nâng cao tư duy nhận thức của bạn, quan hệ yêu đương cũng vậy, mối quan hệ càng gần gũi, thì ảnh hưởng càng lớn.

Sự “biến đổi” của môi trường bên ngoài rất quan trọng, nhưng không quan trọng bằng việc thay đổi, đối với bản thân bên trong, bởi vì thay đổi bản thân chính là thay đổi gen, đối kháng với trời, những người thực sự có thể làm được thì không thể nào sống không tốt, bởi vì đó là đang đối kháng với nhân tính của bản thân mình, là đau khổ, là không thoải mái, nói tóm lại, nếu như hiện tại bạn sống không tốt, thì hãy thay đổi hoàn toàn tính cách, tư duy, thói quen, cách làm việc trước đây của mình.

269. Dùng thất vọng và buồn bã vì sự ra đi và phản bội của người khác

Trên thế giới này không có mối quan hệ nào là vĩnh cửu cả, người với người nảy sinh quan hệ, xây dựng mối quan hệ, luôn thu hút và đào thải lẫn nhau, tất cả đều dựa vào lợi ích để duy trì, phần lớn mọi người đều “*cần thì mặt tươi cười, không cần thì mặt lạnh tanh*”, điều này không có gì đáng buồn và thất vọng cả, người khác rời bỏ bạn, xa cách bạn, chứng tỏ bạn không còn giá trị gì đối với anh ta nữa, hoặc là giá trị của bạn đã bị giảm xuống, người khác đang tiến bộ, mà bạn lại dậm chân tại chỗ hoặc thụt lùi.

Nhận được sự tăng bốc và công nhận ngắn ngủi của người khác, là vô nghĩa, bởi vì người khác chỉ muốn có được thứ mà họ muốn từ bạn, những người luôn không ngừng nâng cao giá trị của bản thân, không ngừng tiến lên, là căn bản sẽ không để ý đến việc ai rời bỏ mình, bởi vì anh ta biết, chỉ cần bản thân mình có giá trị, thì vẫn sẽ có người đến, nhìn thấu mọi việc, không tự ti, cũng không kỳ vọng quá nhiều.

270. Tâm thế khi giao tiếp hướng lên

Rất nhiều người hiểu lầm về việc giao tiếp hướng lên, luôn cảm thấy giao tiếp hướng lên là xu nịnh. Thực ra không phải vậy. So với giao tiếp hướng lên, giao tiếp hướng xuống có rất nhiều nguy cơ tiềm ẩn. Giao tiếp hướng xuống thường khiến bạn nhìn thấu được rất nhiều cái “*ác*” trong nhân tính. Không phải là nói trong nhân tính của người ở tầng lớp cao không có cái “*ác*”, mà là do môi

trường sống của những người ở các tầng lớp khác nhau, dẫn đến mô hình tư duy hoàn toàn khác nhau.

Giao tiếp hướng xuống, rất nhiều lúc báo đáp cho bạn là sự thất vọng. Còn giao tiếp hướng lên, những người giỏi hơn bạn, người ta sẽ không đòi hỏi gì ở bạn. Chỉ cần nhân tính không có vấn đề, lại có một chút giá trị, có thể thể hiện ra cho người ta khi người ta cần, thì về cơ bản người ta đều biết điều. Còn giao tiếp hướng xuống thì khác. Trong giao tiếp xã hội, những người từng giúp đỡ bạn, thường là những người đáng tin cậy. Chỉ cần bạn không thể hiện cái "ác" trong nhân tính đối với người ta, thì sau này người ta vẫn sẽ chọn giúp đỡ bạn. Còn người được giúp đỡ, thường là không đáng tin cậy, vì không trả giá, thì không có chi phí, đây là nhân tính.

Người bình thường muốn thay đổi vận mệnh, ngoài việc tự nỗ lực, còn phải biết giao tiếp hướng lên. Làm thế nào để kết giao với quý nhân?

Rất nhiều người luôn cảm thấy giao tiếp với người "ngẫu" hơn mình rất áp lực. Dù là địa vị, thân phận hay năng lực của đối phương, cho dù người ta có thể hiện sự thân thiện đến đâu, thì khi ở bên cạnh người giỏi hơn mình, vẫn sẽ có áp lực vô hình. Nhưng áp lực này là bản năng của con người, giống như động vật nhỏ nhìn thấy động vật lớn sẽ theo bản năng sợ hãi vậy, nhưng thực tế người ta không hề muốn làm hại nó.

Con người cũng vậy. Khi bạn ở bên cạnh người "ngẫu" hơn mình, thì đừng lo lắng người ta lừa bạn, hãm hại bạn, không cần thiết. Giống như bạn ở bên cạnh "Chương Trạch Thiên", cô ấy sẽ không "lừa" bạn mấy đồng bạc lẻ của bạn đâu. Nên bạn cần bản không cần lo lắng người ta lấy đi của bạn thứ gì, không những vậy, bạn còn phải nghĩ cách cung cấp giá trị cho người ta.

Khi đối mặt với người mạnh mẽ, trước tiên bạn phải đủ chân thành, tôn trọng nhưng không tự ti. Khi bạn chưa có gì, thì "bài tẩy" lớn nhất của bạn chính là sự chân thành, cũng như EQ của bạn. Nếu một giá trị nào đó của bạn có thể giúp đối phương giải quyết được một số vấn đề thì càng tốt. Khi chưa có gì, thứ bạn có thể cung cấp cho người ta chính là sự chân thành và trung thành, tức là một giá trị cảm xúc nhất định. Bạn thử nghĩ xem khi giao tiếp hướng xuống, bạn nhận được gì? Có phải là sự thoải mái và vui vẻ về tinh thần?

Vậy nên, khi giao tiếp hướng lên, bạn cũng phải mang đến cho đối phương sự thoải mái, vui vẻ, tin tưởng. Khi giao tiếp hướng xuống, thực tế người ta sẽ không đòi hỏi gì ở bạn, vì thứ bạn có, người ta đều có, người ta không cần phải "nhòm ngó" thứ gì của bạn. Thứ họ thiếu có thể là giá trị cảm xúc trong lĩnh vực tinh thần. Vậy nên, nếu bạn muốn có mối quan hệ tốt với những người giỏi hơn mình, thì việc cung cấp giá trị cảm xúc cho họ là con đường tắt, tức là bạn cần có EQ tương đối cao, "chịu thiệt" để người khác được

lợi, khiến họ cảm thấy bạn thú vị, khiến họ cảm thấy tất cả những gì bạn làm đều là vì muốn tốt cho họ, khiến họ cảm thấy bạn đáng tin cậy.

Về bản chất, giao tiếp hướng xuống và giao tiếp hướng lên, thì giao tiếp hướng lên đáng tin cậy hơn. Một người có tất cả mọi thứ đi giao du với người không có gì, người đó không thể cho bạn thứ gì cả, chỉ có thể cho bạn giá trị cảm xúc, khen bạn giỏi, khen bạn "*ngầu*". Khi người ta khen ngợi người khác, thì bản thân người ta cũng phải trả giá, trả giá chính là sự tự tôn "*tôi không bằng bạn*".

Mà bản chất của giao tiếp xã hội là trao đổi giá trị. Khi bạn có ít hơn người khác, thì bạn cần phải "*bán rẻ*" tự tôn của mình, hy vọng có được thứ gì đó từ bạn. Có lẽ người đó hy vọng có được tài nguyên của bạn, sự giúp đỡ của bạn, sự nâng đỡ của bạn. Tóm lại, con người không thể nào trả giá một cách vô ích được. Vậy nên, trong giao tiếp "*hạ thấp*" bản thân, bạn có được sự thỏa mãn về tinh thần và tâm hồn, thì người đó phải trả giá bằng giá trị thực tế.

Mà một khi bạn dùng giá trị thực tế để đổi lấy giá trị cảm xúc "*hạ thấp*" bản thân, cho họ lợi ích, thể hiện giá trị cho họ. Ban đầu họ sẽ cung kính với bạn, thậm chí bạn có thái độ không tốt hoặc rất tệ, thì họ cũng có thể thể hiện sự trung thành tuyệt đối với bạn. Theo thời gian, khi họ dần dần mạnh mẽ hơn, nhận thức ngày càng tương đồng, thì có người sẽ bắt đầu tự tin một cách khó hiểu, không biết điều, thái độ của họ đối với bạn tự nhiên cũng khác trước rất nhiều. Biết ơn là số ít, "*qua cầu rút ván*", "*đâm sau lưng*" là chuyện thường xuyên xảy ra. Đây chính là một kết quả của việc giao tiếp hướng xuống. Khi người ta có được thứ mình muốn, thì sẽ không tiếp tục "*diễn kịch*" với bạn nữa. Vì vậy, giao tiếp hướng xuống đặc biệt thử thách nhân tính, bạn phải chuẩn bị tâm lý đối mặt với sự thất vọng.

277. Điều gì quyết định vận mệnh của bạn?

Khi nào con người mới có thể thực sự "*ngộ*"? Rất nhiều sự "*ngộ*" đều là do trải qua một biến cố lớn về bệnh tật, tình cảm, hoặc là một cuộc khủng hoảng lớn trong đời. Sau khi chúng ta chịu tổn thất, thông qua sự suy ngẫm sâu sắc, phát hiện ra thứ dẫn đến bị kịch lại chính là tính cách của mình. Chỉ bằng dùng một bi kịch để thay đổi thói quen và tính cách, thậm chí là vận mệnh của mình,

thì cứ bắt đầu thay đổi cảm xúc, thói quen hành vi, tức là tính cách của mình ngay từ bây giờ.

Suy nghĩ quyết định hành vi, hành vi quyết định thói quen, thói quen quyết định tính cách, tính cách quyết định vận mệnh của chúng ta. Mà thực tế, mỗi hành vi của chúng ta không phải là do suy nghĩ quyết định, mà là do cảm xúc hoặc là thói quen cảm xúc. Một thói quen được hình thành thông qua vô số lần lặp lại, một bộ suy nghĩ, hành vi tự động, vô thức, hoặc là thói quen hành vi, là chỉ khi bạn làm cùng một việc quá nhiều lần, đến mức cơ thể bạn còn biết cách làm hơn cả bộ não của bạn.

Bạn thử nghĩ xem, khi bạn thức dậy vào buổi sáng, điều đầu tiên là bắt đầu phiên não, mà phiên não giống như cuốn nhật ký trong đầu bạn, mỗi ghi chép đều được kết nối với người và việc ở một thời điểm, một địa điểm nào đó. Nếu nói bộ não là ghi chép của quá khứ, mỗi khi bạn thức dậy vào buổi sáng lại chìm đắm trong hồi ức, bạn sẽ phát hiện ra những ký ức này đều gắn liền với cảm xúc. Mà cảm xúc là sản phẩm của những trải nghiệm trong quá khứ. Vậy nên, khi bạn nhớ lại những phiên não này, bạn sẽ đột nhiên cảm thấy không vui vẻ, ví dụ như thế nào cũng không quên được một người từng khiến bạn cảm thấy rất tổn thương, rất hoang mang về tương lai và hiện tại, rất lo lắng về khoản nợ... Bạn đau khổ nhưng lại bất lực. Suy nghĩ của bạn cộng với tất cả cảm xúc của bạn quyết định tính cách và hiện trạng của bạn.

Khi một người thức dậy vào buổi sáng, thực ra là luôn sống trong quá khứ. Điều này có nghĩa là những trải nghiệm quen thuộc trong quá khứ sẽ luôn là tương lai của bạn. Nếu bạn tin rằng suy nghĩ và cảm xúc của bạn sẽ ảnh hưởng đến vận mệnh của bạn, mà bạn không thể vượt qua cảm xúc để suy nghĩ, thì cảm xúc của bạn sẽ chi phối suy nghĩ và hành động của bạn, bạn sẽ không ngừng lặp lại cuộc sống quá khứ của mình, bạn sẽ không thể thay đổi vận mệnh.

Một tiếng trước, khi tôi thức dậy nằm trên giường, tôi vẫn còn hối hận vì một việc đã xảy ra trong năm vừa qua. Vậy nên tôi viết bài này. Tính cách của tôi từng khiến tôi từ chối một số việc, bỏ lỡ một số cơ hội, mối quan hệ, tài nguyên, vì ở thời điểm đó, tôi chỉ quan tâm đến việc thỏa mãn cái gọi là "*cái tôi*" của mình, cảm xúc của mình, tôi có thoải mái hay không, tôi có muốn hay không. Cảm xúc đôi khi thực sự không quan trọng đến thế. Khi bạn quá coi trọng những thứ đó, thì nhất định sẽ chịu thiệt.

Trước đây có một người hâm mộ, tài khoản của cô ấy vô tình mang lại cho tôi không ít khách hàng. Có thể thấy cô ấy công nhận tam quan của tôi, tôi cũng follow lại cô ấy. Mọi người thỉnh thoảng sẽ tương tác, nhưng chỉ ở phần bình luận, không có giao tiếp riêng tư nào khác. Nhưng đột nhiên một ngày cô ấy nói trên Weibo là không dùng tài khoản đó nữa. Mà tôi đứng trên góc độ thương mại để nhìn nhận tài khoản của cô ấy, tài khoản của cô ấy rất rất có giá

trị. Lúc đó, tôi đã nảy ra một ý nghĩ, là có nên mua lại tài khoản của cô ấy hay không. Dù sao cô ấy cũng không dùng nữa, bỏ cũng là bỏ.

Nhưng cuối cùng tôi vẫn không bước ra bước đó, có thể là do sĩ diện, hoặc là lo lắng hành vi này của mình có đúng hay không. Tóm lại, tôi đã bỏ lỡ cơ hội này, tài khoản của cô ấy cũng bị lãng phí. Đối với tôi mà nói, đây là một việc rất đáng tiếc và khiến tôi hối hận. Mà trong cuộc sống có rất nhiều việc như vậy, do bản thân do dự, chần chừ, không đủ dũng cảm,... dẫn đến việc chúng ta bỏ lỡ rất nhiều cơ hội. Mà những cơ hội bị bạn bỏ lỡ đó, đều có thể là một phần thay đổi vận mệnh của bạn.

Tại sao những người khác nhau khi đối mặt với cùng một người, làm cùng một việc, cùng một hoàn cảnh, lại đưa ra những phán đoán và lựa chọn khác nhau? Là vì mô hình tư duy của mỗi người là khác nhau. Điều này tạo thành một quy luật. Hành vi và ý chí của chúng ta thua quy luật được hình thành trong thời gian dài này. Nên chúng ta muốn thay đổi, nhưng lại bất lực không thể phá vỡ sự ràng buộc của vòng tuần hoàn này, tức là cái gọi là "*vùng an toàn*".

Vậy làm thế nào để thay đổi thói quen cảm xúc và tính cách của chúng ta? Chính là phá vỡ mô hình tư duy và thói quen sinh hoạt vốn có của mình. Ví dụ như trước đây bạn rất tùy tiện, thì từ bây giờ, mỗi việc bạn làm đều phải có kế hoạch, chỉ làm những việc có thể khiến bản thân trưởng thành, ít làm những việc khiến bản thân thoải mái.

Trước đây bạn rất bốc đồng, thích đưa ra quyết định theo sở thích và cảm xúc của mình, thì từ bây giờ hãy từ bỏ sở thích của mình, chỉ đưa ra quyết định từ góc độ lợi hại. Ví dụ như bạn rõ ràng không thích lãnh đạo của mình, thì bạn phải từ bỏ cảm xúc của mình, mà nên nghĩ xem làm thế nào để giúp lãnh đạo giải quyết được nhiều vấn đề hơn, làm thế nào để người đó chú ý đến mình.

Nếu tính cách và mô hình tư duy vốn có của bạn không giúp bạn sống tốt hiện tại, thì chứng tỏ bộ hệ thống trước đây của bạn không "*thông*". Thuận theo nhân tính của bản thân, rất thoải mái, rất dễ chịu, nhưng sẽ không khiến bạn trưởng thành. Ngược lại nhân tính của bản thân, không thoải mái, thậm chí rất đau khổ, nhưng nó sẽ khiến bạn trở thành một người tài giỏi.

272. Tìm đúng mức độ phù hợp giữa bạn và thế giới bên ngoài, xác suất thành công sẽ tăng gấp đôi

Quan sát kỹ bạn sẽ thấy rất nhiều diễn viên, vai diễn mà họ diễn tốt nhất, nhất định đều là những nhân vật có mức độ phù hợp cao nhất với bản thân họ, dù là ngoại hình hay tính cách. Nên có một số vai diễn gần giống với việc "*diễn chính mình*" vậy. Giống như vai diễn ấn tượng nhất của Trần Tiểu Xuân là "*Sơn Kê*", nhắc đến Ngô Trấn Vũ, mọi người sẽ nghĩ ngay đến "*Lượng Khôn*".

Giống như khi con người lựa chọn ngành nghề, lựa chọn công việc vậy, nhất định phải kết hợp với ưu thế lớn nhất trong số mệnh của mình, để lựa chọn việc mà mình giỏi nhất, thì bạn mới có thể phát huy hết tài năng của mình, chứ không phải là nỗ lực một cách vô ích trong những việc mà mình không giỏi. Giống như diễn viên chọn một vai diễn không phù hợp với mình, diễn ra không những không được hoan nghênh, mà còn rất "*kỳ quặc*". Trước đây có một diễn viên đóng một phiên bản "*Lộc Đình Kỳ*", thực sự là "*xấu hổ*" đến mức "*nổi da gà*". Mà thực tế diễn xuất bình thường của diễn viên đó rất tốt, chỉ vì anh ta chọn một bộ phim không phù hợp với mình, mức độ phù hợp của nhân vật với bản thân anh ta rất thấp, tự nhiên sẽ không thể diễn xuất một vai diễn một cách xuất sắc.

Làm tự do cũng vậy. Khi chúng ta đang lên kế hoạch cho một tài khoản, trước tiên bạn phải nghĩ đến việc định vị của mình. Đối với rất nhiều người mà nói, đây là khâu khó nhất, tức là hình tượng của bạn là gì. Rất nhiều người sẽ cố tình "*định hình*" một hình tượng cho mình, ví dụ như hình tượng "*ông bố tốt*", hình tượng "*ông chủ quán mực nướng*", hình tượng "*mẹ đơn thân*",... Nhưng sau khi "*định hình*" những hình tượng này, thì có nhất định có thể tạo dựng được những hình tượng này không? Chưa chắc. Điều này lại liên quan đến vấn

đề "*mức độ phù hợp*". Không phải bạn muốn "*định hình*" là có thể "*định hình*" được.

Thế nào là mức độ phù hợp? Chính là trông bạn có giống với hình tượng mà bạn "*định hình*" hay không. Ví dụ như bạn "*định hình*" hình tượng bác sĩ, thì ngoại hình của bạn có giống bác sĩ hay không? Nếu không giống, thì bạn phải mặc áo blouse trắng để "*đóng gói*" bản thân. Nội dung có đủ chuyên nghiệp hay không, có thể khiến người dùng tin tưởng hay không? Nếu không, thì phải củng cố nội dung, để đáp ứng và nâng cao mức độ phù hợp giữa bạn và "*hình tượng*".

Hình tượng tốt nhất là không có hình tượng, tức là chính con người thật của bạn, vì không cần phải cố tình, cũng không cần phải "*diễn*". Ví dụ như có người rất "*mồm mép*", mở miệng ra là "*chép gió*", thì người đó không cần cố tình tạo dựng hình tượng cũng có thể nổi tiếng, vì "*con người thật*" của người đó đã là hình tượng rồi. Mọi người vừa nghĩ đến người đó, là biết "*à, thì ra là người 'mồm mép' đó*". Đây là một loại người tận dụng thiên phú và ưu thế của mình một cách tự nhiên, người đó không cần phải tốn quá nhiều công sức cũng có thể làm tốt.

Rất nhiều người sẽ đi rất nhiều đường vòng trong đời, vì họ vẫn chưa tìm được "*mức độ phù hợp*" tương đối ăn khớp giữa mình và thế giới bên ngoài. Nên có người "*méo mó*", có người không tự tin, không thể chấp nhận bản thân, không đủ công nhận bản thân mình, cũng không tìm được địa vị xã hội của mình. Phần lớn mọi người không phải là không có thiên phú, không có ưu thế, mà là vẫn chưa tìm được cách thích hợp để khơi dậy chúng. Hoặc là gặp được người "*mách nước*" cho mình, hoặc là cần phải tự mình thử sai rất nhiều, dần dần "*ngộ*" ra, chỉ là chi phí của cách sau rất cao, đến khi thực sự tự mình "*ngộ*" ra, thì đã bỏ lỡ thời gian đẹp nhất của cuộc đời rồi.

273. Sự thật đằng sau sự lạnh lùng và từ chối của người khác

Tại sao tin nhắn riêng của một số người lại không được trả lời, tư vấn cũng không nhận? Rất nhiều người không hiểu, liền cho rằng người này giả tạo, người này lạnh lùng. Thực tế không phải như vậy. Thực ra làm văn hóa truyền

thống lâu, làm tư vấn nhiều, thường thì thông qua cách một người bắt đầu giao tiếp, là có thể phán đoán được mô hình tư duy của đối phương. Có một số người, mô hình tư duy, mô hình ngôn ngữ của họ, bạn sẽ biết rằng chuyện của họ là chuyện tiêu tốn năng lượng khá cao, hoặc có thể nói là bạn sẽ bị họ tiêu tốn năng lượng, bị họ kéo xuống.

Người có nhận thức cao, họ biết cách bảo vệ và xử lý một số mối quan hệ xung quanh mình, sẽ không dễ dàng gây phiền phức cho người khác, hoặc là để những người xung quanh mình rơi vào rắc rối. Còn có một bộ phận người, sẽ vì mô hình tư duy, tính cách, vân vân, mà luôn kéo người khác vào một loại rắc rối. Một khi bạn đã mở "*cửa*" cho họ, cho họ cơ hội, thì sẽ khiến bản thân rơi vào thế bị động.

Tức là ngay từ đầu bạn đã phát hiện ra mô hình tư duy của người này, các mặt đều không ổn, thì bạn không được mềm lòng. Bởi vì một khi bạn đã mềm lòng, thì sau này sẽ có vô số rắc rối. Ví dụ như một người, lúc đầu họ không có ranh giới. Bạn lạnh nhạt với họ một lần, sau đó bạn cảm thấy mình có thể quá lạnh lùng, sau này đối xử nhiệt tình với họ một chút, bạn sẽ phát hiện ra không lâu sau, họ sẽ lập tức trở lại với kiểu cách mà bạn đã từng phản cảm trước đây. Bởi vì có một số người, họ không nhận thức được bản thân mình có điểm nào không ổn, thì bạn nhất định phải dùng thái độ ban đầu để đối xử với họ. Rất nhiều khi người mà bạn đối mặt không đúng, thì dù bạn giao tiếp thế nào cũng không đúng. Cho dù mục đích ban đầu của bạn có tốt đến đâu, cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra đều không đạt được hiệu quả lý tưởng, mà còn rất tốn sức.

Vì vậy, trong rất nhiều mối quan hệ, bạn không được làm người bị động. Chỉ cần bạn làm người bị động, bạn thể hiện ra sự bao dung, độ lượng của mình, người khác sẽ từng chút một thử bạn. Nếu giữa chừng bạn ngăn chặn hành vi bị thử này, thì sẽ khiến đối phương nảy sinh cảm xúc tiêu cực. Nếu bạn không ngăn chặn, cuối cùng bạn sẽ khiến bản thân rơi vào trạng thái rất bị động, tức là phải chịu đựng và nhẫn nhịn những ám ức mà bạn không muốn đối mặt.

Vậy thì chi bằng bạn làm người chủ động, ngay từ khi họ bắt đầu xuất hiện vấn đề, thì trực tiếp chấm dứt giao tiếp giữa hai người. Hoặc bạn trở thành người tấn công, khiến họ biết khó mà lui. Đối với loại người có "*thể chất rắc rối*" này, một khi bạn đã động lòng trắc ẩn, lần sau họ vẫn sẽ dùng hành động thực tế để nói cho bạn biết, lòng trắc ẩn của bạn là sai lầm. Có thể trong khi bản thân bị tiêu hao năng lượng mà giúp đỡ họ, cuối cùng bạn lại trở thành người xấu trong mắt họ.

Không phải là chúng ta phải làm một người lạnh lùng ích kỷ. Khi chúng ta lựa chọn giúp đỡ một người, nhất định phải xem bạn đang ở trong môi trường như thế nào, đối phương đang ở trong môi trường như thế nào, phải đúng môi trường và đúng vị trí mới được. Sự hỗ trợ lẫn nhau giữa người với người, nhất

định phải ở trong một môi trường tốt. Bạn phải chắc chắn rằng đối phương là người tốt, là người đáng giúp đỡ. Nếu không phải, thì bạn cần phải nắm quyền chủ động, chứ không phải bị đối phương dùng đạo đức hoặc tình cảm để trói buộc.

274. Con người không được quá "thật thà"

Người không thiếu thốn tình cảm, sẽ dễ dàng có được tình yêu hơn. Người không thiếu thốn tiền bạc, sẽ dễ dàng có được tiền bạc hơn. Vì thiếu thốn tình cảm, sẽ bộc lộ nhu cầu, sẽ "đói bụng ăn quàng", sẽ bị dã thú đánh hơi thấy mùi máu tanh, vì vậy sẽ "hút" phải tra nam, tra nữ, thu hút những kẻ lừa đảo. Vì thiếu thốn tiền bạc, nên không tự tin, không tự tin thì không thể nắm giữ tiền bạc. Cho dù là tình yêu, hay tiền bạc, không thể nắm giữ được là vì sợ mất đi và không giữ được.

Vì vậy, khi bạn thiếu thốn tình cảm, cũng đừng để người khác nhìn ra bạn thiếu thốn tình cảm. Một khi bạn thể hiện ra sự thiếu thốn tình cảm, bạn sẽ không thu hút được những người thực sự yêu bạn, đối xử tốt với bạn. Bởi vì con người đều sợ bị đòi hỏi. Khi bạn thể hiện ra rằng bạn rất cần được yêu thương, thì lúc này hoặc là người khác sẽ nắm thóp bạn, hoặc là người khác sẽ tránh xa bạn. Không ai muốn để bản thân mình luôn ở thế trả giá và bị đòi hỏi. Tại sao đàn ông thường thích tra nữ?

Bởi vì tra nữ không bao giờ thiếu thốn tình cảm, họ đủ tự tin, điều này ngược lại sẽ khiến đàn ông trở nên bất an, khiến anh ta có cảm giác không thể khống chế được, anh ta càng muốn chinh phục tra nữ. Những cô gái tốt thường bị bỏ rơi, là vì trạng thái thiếu thốn tình cảm của những cô gái tốt, đã khiến đàn ông mất đi sự mới mẻ, anh ta biết rằng bạn quá cần được yêu thương, anh ta đã hoàn toàn hiểu rõ bạn, bạn đã mất đi sự bí ẩn, anh ta tự nhiên sẽ không còn hứng thú với bạn nữa.

Khi bạn thiếu thốn tiền bạc, càng không được để người khác biết bạn nghèo. Không phải là tự ti, mà là khi người khác biết bạn nghèo, người khác sẽ không muốn đến gần bạn, bởi vì họ không nhìn thấy lợi ích và lợi thế trên người bạn. Vì vậy, dù bạn có nghèo đến đâu, bạn cũng phải tỏ ra bình tĩnh, thậm chí còn phải giả vờ là mình có tiền.

Đừng bao giờ để người khác nhìn thấy át chủ bài của bạn. Đây không phải là lừa dối, mà là bản chất con người còn thực tế hơn bạn nghĩ rất nhiều. Người ta chỉ tin lời của kẻ mạnh, sẽ không tin lời của người nghèo. Vì vậy, khi bạn bộc lộ sự nghèo khó của mình, thì cho dù bạn có đầy hoài bão và tài năng, cũng sẽ không có ai sẵn lòng tin bạn, thì bạn sẽ không có được bất kỳ cơ hội và nguồn lực quan hệ nào.

275. Người có đạo đức quá cao, rất khó sống tốt

Những người có đạo đức quá cao, trong thực tế thường sống không được tốt lắm. Thực tế và đạo đức là hai bộ quy tắc hoàn toàn trái ngược nhau. Vì vậy, những người quá thật thà thường khó tìm được đối tượng, hoặc là không quá được chào đón, bởi vì những người quá tuân thủ quy tắc không dám thể hiện bản thân, người khác sẽ không nhìn thấy giá trị của họ.

Khi một người ở trong một môi trường không tốt lắm, hoặc ở một vị trí tương đối thấp, thì không cần phải khiêm tốn, bao dung, độ lượng, nếu không sẽ rất khó để sinh tồn. Bởi vì một khi bạn làm như vậy, bạn sẽ phát hiện ra sự tôn trọng của bạn đối với người khác, chính là sự không tôn trọng đối với bản thân. Lòng từ bi của bạn đối với người khác, chính là sự tàn nhẫn đối với bản thân. Bạn càng không so đo tính toán, người khác càng được đà lấn tới. Bạn càng tôn trọng người khác, người khác càng không tôn trọng bạn. Bạn càng lịch sự với người khác, người khác càng bất lịch sự với bạn.

Hãy nghĩ kỹ xem, khi chúng ta ra ngoài làm việc hoặc ăn cơm, có phải là thái độ càng hung hăng, giọng nói càng lớn, thì càng có thể nhận được sự phục vụ tốt hơn, nhanh hơn hay không? Đương nhiên không phải là nói chúng ta phải đối xử với người khác một cách cực đoan như vậy, mà đây là một quy luật và điểm yếu của bản chất con người. Đôi khi bạn không thể làm như vậy, thì rất dễ khiến bản thân rơi vào thế bị động, không thể tranh giành những lợi ích vốn dĩ thuộc về mình.

Mà khi chúng ta ở trong một môi trường tương đối tốt, hoặc ở một vị trí tương đối cao, thì bạn tôn trọng người khác, người khác sẽ tôn trọng bạn. Sự độ

lượng, bao dung của bạn cũng có thể nhận được những phản hồi tương đối tốt. Bởi vì khi bạn ở trong một môi trường tương đối tốt, thì những người mà bạn tiếp xúc, nhận thức, mô hình tư duy của họ sẽ khác với những người ở trong môi trường tương đối kém.

Rất nhiều khi, rất nhiều tiêu chuẩn đối nhân xử thế, nó không phải là cố định, mà nhất định là phân tầng lớp, phân cấp bậc. Đây không phải là nói thế lực, mà là nếu bạn không làm như vậy, thì là vi phạm quy luật, tức là đạo trời, thì bạn sẽ không có được một kết quả tốt đẹp.

276. *Gách mở đầu cuộc trò chuyện quyết định thái độ trả lời của người khác*

Làm tư vấn lâu ngày, xem tin nhắn riêng, tôi phát hiện ra cách giao tiếp của rất nhiều người rất không có kỹ năng và trình độ. Bạn có thể thông qua vài câu nói là có thể phán đoán được mô hình tư duy và nhận thức của đối phương, điều này cũng quyết định việc người khác có muốn trả lời hay không, có muốn giao tiếp sâu hơn hay không. Rất nhiều người không hiểu, liền nói tại sao người khác không để ý đến họ, tại sao lại lạnh lùng như vậy. Thực tế là cách giao tiếp và thông tin mà bạn thể hiện, đã khiến người khác đưa ra những phản hồi tương ứng.

Ví dụ như có một số người vừa vào đã hỏi làm sao để thêm wechat. Người ta còn chưa hiểu rõ bạn, tại sao phải cho bạn wechat? Bạn còn chưa chắc chắn giá cả mà mình có thể chấp nhận hay không. Nếu không thể chấp nhận, thì việc thêm wechat là một hành vi vô nghĩa.

Vì vậy, trong quá trình tương tác, khi bạn muốn nhờ vả người khác, hoặc muốn xin lời khuyên từ người khác, bạn cần phải để đối phương hiểu rõ bạn, hiểu rõ tình huống của bạn, nhu cầu của bạn, trình bày những điều này một cách ngắn gọn dễ hiểu nhất có thể, để người ta biết bạn muốn làm gì, bạn cần sự giúp

đỡ như thế nào, người ta mới có thể căn cứ vào tình huống của bạn mà đưa ra câu trả lời. Bước này nếu bạn thể hiện tốt, cũng quyết định việc người khác sẽ dùng thái độ như thế nào, hoặc bỏ ra bao nhiêu tâm huyết để giao tiếp với bạn. Người khác còn chưa hiểu rõ tình huống của bạn, thì làm sao có thể cho bạn một câu trả lời tốt hơn được?

Rất nhiều khi không phải là vấn đề đúng sai, mà là góc nhìn và tư duy không đúng. Có một số người hoàn toàn lấy bản thân làm trung tâm, thì khi họ làm việc, đối nhân xử thế, kết quả có thể đoán được là không lý tưởng. Cho dù là ngôn ngữ hay văn bản, khi những thứ mà bạn thể hiện ra, chất lượng thông tin quá thấp, thì người khác không thể nào cho bạn một câu trả lời tốt đẹp được.

277. Dùng tiêu chuẩn yêu đương để tìm đối tượng kết hôn là một "quả bom nổ chậm"

Phụ nữ trước khi kết hôn phải suy nghĩ kỹ xem bản thân mình rốt cuộc muốn một cuộc sống như thế nào, một cuộc đời như thế nào. Kết hôn khác với yêu đương, những thứ cần thiết là khác nhau.

Trong mối quan hệ yêu đương không liên quan đến kết hôn, thì lấy tình yêu làm chủ, thì không được dùng tiêu chuẩn của hôn nhân để yêu cầu đối phương. Nếu là quan hệ hôn nhân, thì không được dùng tiêu chuẩn của yêu đương để nhìn nhận mối quan hệ này. Tại sao rất nhiều cô gái luôn phải đi tư vấn tình cảm? Bởi vì họ thường không phân biệt rõ hai loại quan hệ này, dùng tiêu chuẩn của yêu đương để tìm hôn nhân, sau đó lại dùng tiêu chuẩn của hôn nhân để yêu đương, điều này chắc chắn là mâu thuẫn.

Bản chất của hôn nhân là quan hệ hợp tác, nó có thể không có tình yêu, hoặc có thể nói rằng phần lớn các cuộc hôn nhân đều không có tình yêu. Hôn nhân của người bình thường là cùng nhau chung sống, hôn nhân của người giàu có là cùng nhau làm ăn.

Vậy thì những người phụ nữ lấy kết hôn làm mục đích, nên suy nghĩ kỹ xem bạn lựa chọn một người, rốt cuộc là vì tình yêu, hay là vì một số nhu cầu thực tế. Ví dụ như không phải vì tình yêu, thì bạn nên cân nhắc những điều thực tế hơn, ví dụ như điều kiện kinh tế, gia cảnh, tài nguyên, vân vân, của đối phương. Lúc này bạn không được dùng tiêu chuẩn của yêu đương để yêu cầu mỗi quan hệ này, bởi vì khi bạn tìm một người có mọi mặt đều tốt hơn mình rất nhiều, thì người đó rất khó cho bạn sự đồng hành, bao dung, thấu hiểu, những giá trị cảm xúc mà phụ nữ cần, bởi vì anh ta phải ra ngoài cạnh tranh. Nếu bạn muốn những giá trị cảm xúc đó, thì có nghĩa là người mà bạn tìm được, thực lực của anh ta có thể sẽ không mạnh lắm. Rất nhiều phụ nữ sẽ nói "*Vậy thì không thể nào có được cả hai sao?*". Thực lòng mà nói, rất khó.

Nó giống như trong bát tự của một người, khi ấn rất vượng, thì tài của anh ta sẽ tương đối yếu. Người này dễ rất lười, không có chí tiến thủ. Lúc này bạn nói rằng tôi vừa không muốn làm việc, vừa muốn giàu có, điều này có thể sao? Điểm mâu thuẫn lớn nhất của rất nhiều người bạn nữ nằm ở chỗ, vừa muốn tìm một người có mọi mặt đều tốt hơn mình, vừa muốn đối phương có thể nghe theo mình, điều này làm sao có thể? Trong bất kỳ mối quan hệ nào, người có giá trị cao sẽ không sợ mất đi người có giá trị thấp, bởi vì họ có thể có nhiều quyền lựa chọn hơn, trừ khi bạn có át chủ bài độc nhất vô nhị, mới không dễ bị thay thế. Phải khiến bản thân trở nên khan hiếm. Nếu không có, thì hãy đi tạo ra sự khan hiếm cho bản thân. Không chỉ là trong tình cảm mới cần tạo ra sự khan hiếm, sự khan hiếm sẽ khiến bạn trở nên đáng giá trong rất nhiều mối quan hệ xã giao.

278. Muốn trưởng thành,
hãy bắt đầu từ việc
từ bỏ làm người tốt

Rất nhiều người bắt đầu trưởng thành là từ bỏ làm người tốt trong mắt số đông. Không phải là nói làm một người xấu xa, làm tổn thương người khác, mà là làm người tốt một cách có chọn lọc. Sự tốt bụng của bạn phải tùy vào từng người, nếu không sự tốt bụng của bạn không những rẻ mạt, mà còn dung túng cho sự không tốt của người khác đối với bạn. Cho dù bạn có quan hệ thân thiết như thế nào với người khác, quan hệ yêu đương, quan hệ bạn bè, hay là quan hệ

hợp tác, bạn đều phải đối xử tốt với họ một cách có chiến lược, có phương pháp. Đối xử tốt với người khác mà không có chiến lược, không có phương pháp, cuối cùng người bị tổn thương thường là chính mình.

279. *Càng thực tế càng dễ sống tốt*

Bạn càng thực tế, bạn sẽ càng sống tốt hơn. Bạn càng nói chuyện tình cảm, bạn sẽ càng sống không tốt. Bạn không có giá trị, người khác sẽ thực tế với bạn. Bạn có giá trị, người khác sẽ muốn nói chuyện tình cảm với bạn.

Bạn bè không phải càng nhiều càng tốt. Phần lớn những người được gọi là bạn bè, căn bản không tính là bạn bè, chỉ có thể coi là những người bạn nhậu, cùng nhau ăn chơi mà thôi. Loại bạn bè này càng nhiều, bạn càng bị tiêu hao năng lượng nhiều hơn. Trừ khi thời gian của bạn không đáng giá, thì không sao cả.

Muốn ngày càng tốt hơn, thậm chí là vượt qua tầng lớp, thì phải sàng lọc và tinh giản lại vòng tròn bạn bè.

Bạn có thể cố gắng làm quen với quý nhân. Quý nhân chưa chắc là bạn bè, nhưng chỉ cần bạn dụng tâm duy trì, thì đôi khi những người giúp bạn lại chính là họ, chứ không phải là bạn bè của bạn.

Bất kỳ mối quan hệ nào cũng không được quá thân thiết. Cho dù bạn có thích người đó đến đâu, có muốn gần gũi với người đó đến đâu, thì nhất định phải giữ một khoảng cách nhất định. Bởi vì khoảng cách giữa người với người quá gần, thì dễ dàng nói năng, hành động không đúng mực, sẽ không còn sự tôn trọng và ranh giới, rất nhiều việc sẽ không thể phát triển một cách khách quan và lý trí.

Cho dù mối quan hệ với một người đã đến mức độ nào, thì cũng đừng để người khác phải chịu đựng quá nhiều cảm xúc tiêu cực của bạn. Bởi vì người khác đến gần bạn, làm bạn với bạn là vì bạn tốt đẹp và có giá trị, chứ không phải là để nghe bạn than thở và tiếp nhận năng lượng tiêu cực của bạn. Nếu bạn muốn trân trọng một mối quan hệ, thì nhất định đừng làm như vậy.

Cho dù là người yêu, hay bạn bè, nếu đối phương không những không thể khiến bạn trưởng thành, mà ngược lại toàn bộ những gì họ thể hiện ra đều là

năng lượng tiêu cực, kéo bạn xuống vũng bùn, những chuyện của họ khiến bạn ngày càng bức bối, ngày càng không vui, thì phải quyết đoán tránh xa. Bất cứ mối quan hệ nào không thể khiến cả hai trở nên tốt hơn, thì phải quyết đoán từ bỏ mối quan hệ đó. Nếu bạn mềm lòng và luyến tiếc tình cũ, yên tâm đi, bạn nhất định sẽ phải trả một cái giá đắt. Đáng thương hơn là đối phương sẽ không vì vậy mà có một chút áy náy nào với bạn. Ai bảo bạn không từ chối? Không ai ép bạn phải chịu đựng những thứ tiêu cực đó. Bạn phải sàng lọc ra những người bạn tràn đầy trí tuệ, cùng nhau khích lệ, cùng nhau trở nên tốt hơn, có cùng chí hướng.

280. Học cách chấp nhận sự rời đi của người khác

Trong cuộc đời, có một số người sẽ ngày càng xa cách với bạn, có thể đột nhiên một ngày nào đó sẽ không liên lạc với bạn nữa. Không phải là bạn đã làm sai điều gì, mà là người đó không cần bạn nữa, bạn không còn giá trị đối với người đó nữa, người đó không thể có được những thứ mình muốn từ bạn nữa. Chỉ đơn giản như vậy. Nói một cách thẳng thắn hơn, trước đây họ đến gần bạn, cũng là vì trên người bạn có những thứ mà họ muốn, chứ không phải là vì quá thích bạn. Mối quan hệ giữa người với người đều là quan hệ lợi ích, mà bạn lại coi đó là tình cảm.

Muốn trở nên mạnh mẽ, thì phải học cách chấp nhận những sự thật không thể thay đổi. Một việc khiến bạn cảm thấy rất tổn thương, thực ra không có quan hệ quá lớn với bản thân việc đó, mà có quan hệ với mức độ quan tâm của bạn.

Mức độ tổn thương của bạn phụ thuộc vào thái độ của bạn đối với việc đó. Quan tâm, thì sẽ tổn thương. Không quan tâm, thì sẽ không tổn thương. Chấp niệm của bạn nặng bao nhiêu, thì vết thương của bạn sâu bấy nhiêu. Đối với bất cứ ai, bất cứ việc gì, phải "*nâng lên được, đặt xuống được*". Day dứt chính là tự làm khổ mình, giống như tự sát chậm.

Có một số người khiến bạn phiền lòng, khiến bạn không vui, khiến bạn bức bối, đó là vận mệnh đang nhắc nhở bạn, bạn nên dừng lại kịp thời. Người

khác có yêu bạn hay không, không quan trọng chút nào, nhưng bạn có yêu bản thân mình hay không, lại rất quan trọng.

287. Một khi chủ động, con người dễ trở nên yếu đuối

Tại sao bạn lại bị tình cảm làm khổ? Tại sao rõ ràng lúc đầu là người khác rất thích bạn, cuối cùng bạn lại trở thành người bị động, là người bị ghét bỏ?

Bởi vì con người rất "kiểu đó". Càng không thích một người, không có cảm giác với một người, thờ ơ với người đó, thì bạn càng thu hút người đó. Một khi bạn đã thích người đó, động lòng với người đó, trở nên chủ động và nhiệt tình, thì người đó ngược lại không thích bạn nữa, không còn hứng thú với bạn nữa.

Khi một người thích một người khác, người đó dễ nảy sinh tâm lý tự ti và cẩn thận từng chút một, thì bạn sẽ không có sức hút đối với người khác, bạn sẽ không thể tự nhiên mà tỏa ra sức hút. Mà khi bạn không thích một người, bạn sẽ không quan tâm đến thái độ của mình đối với người đó, bạn có thể hoàn toàn là chính mình, sức hút của bạn sẽ trở nên rất mạnh.

Đây cũng chính là lý do tại sao con gái càng lạnh lùng, con trai càng thích "mắc bệnh", càng thích "nịnh bợ". Những cô gái ngoan ngoãn, nghe lời cuối cùng thường bị tổn thương. Mà tra nữ lại luôn sống khá tốt, bởi vì trong cốt tủy của tra nữ, họ không yêu ai cả. Càng như vậy, càng khiến đàn ông cảm thấy bí ẩn, họ càng muốn khám phá và chinh phục. Vì vậy phụ nữ cho dù có thích một người đàn ông đến đâu, cũng phải giữ được sự bí ẩn, đừng bao giờ để anh ta biết bạn yêu anh ta nhiều như thế nào, đừng bao giờ để lộ át chủ bài của mình.

282. Không có mục đích thì dễ làm tốt hơn

Những bậc cha mẹ và thầy cô có tư duy yếu thế, họ không quá cho phép trẻ con và học sinh có nhiều suy nghĩ của riêng mình. Phần lớn các thầy cô giáo ở Trung Quốc đều có một đặc điểm, đó là không quá thích những học sinh có cá tính, có suy nghĩ riêng. Nếu bạn thể hiện ra một số đặc điểm rất cá nhân, họ sẽ cho rằng bạn là một đứa trẻ, một học sinh rất nổi loạn. Họ sẽ đứng trên lập trường của mình để yêu cầu đứa trẻ hoặc học sinh này. Dần dần, một số thiên tính và năng khiếu của người đó rất có thể sẽ bị xã hội định hình lại, hoặc là đã bị thuần hóa. Người đó sẽ không còn tính hoang dã tự nhiên, mà tính hoang dã lại là một yếu tố cần thiết để một người trưởng thành có thể thành công trong xã hội và sự nghiệp.

Những khuyết điểm của một người khi còn nhỏ, rất có thể chính là ưu điểm của người đó khi trưởng thành. Trong môi trường yếu thế, những đặc điểm không được môi trường, không được những người xung quanh chấp nhận và đánh giá cao, rất có thể chính là ưu điểm khi ở trong môi trường mạnh mẽ, khi bản thân trở nên mạnh mẽ, chỉ là bạn có biết cách chuyển đổi và tận dụng hay không.

Từ góc độ của số đông mà nói, khi người yếu thế làm rất nhiều việc, họ đều sẽ thiết lập trước, tức là họ không phải là làm một việc gì đó một cách thuần túy, ví dụ như chỉ đơn giản là thích. Giống như rất nhiều bậc cha mẹ Trung Quốc khi dạy con cái thường nói, nếu con không học hành chăm chỉ, con sẽ không thi đậu đại học, không thi đậu đại học thì sẽ không tìm được việc làm tốt, con sẽ không có cơm ăn. Những lời này nghe thì có vẻ logic đúng, nhưng thực tế nó lại tạo ra áp lực và tư duy, nhận thức sai lầm cho một đứa trẻ đang trong giai đoạn phát triển ban đầu.

Mà rất nhiều người trong môi trường giáo dục này, họ cho rằng chỉ có thi điểm cao mới có lối thoát, còn thiên phú và sở thích của bản thân căn bản không quan trọng. Ở một mức độ nào đó, khi một người càng nghiêm túc, càng nỗ lực, thì những thứ nặng nề trong lòng họ càng nhiều, tư duy, nhận thức của họ ngược lại không được nâng cao. Cuối cùng sau khi ra xã hội, họ chỉ là những "học sinh

giỏi" chỉ biết thi cử, điểm cao, nhưng khả năng giải quyết vấn đề lại rất yếu. Làm sao họ có thể có một cuộc đời tốt đẹp được?

Mà quan sát kỹ bạn sẽ phát hiện ra, những người thực sự đạt được một số thành tựu nhất định trong một lĩnh vực, một ngành nghề nào đó, ngược lại là những người rất thuần túy và rất tập trung. Họ sẽ không vì một mục đích nào đó mà cố ý làm việc đó.

Giống như rất nhiều người nổi tiếng trên mạng, lúc đầu khi họ quay video, họ không biết rằng một ngày nào đó mình sẽ nổi tiếng, trở thành những người có hàng triệu người theo dõi. Họ đều là quay rồi quay, chơi rồi chơi, tích lũy được một lượng fan nhất định, đến một thời điểm nhất định, có một cơ hội nào đó, họ đột nhiên nổi tiếng. Mà trước đây khi họ làm việc đó, họ không hề thiết lập trước. Khi con người làm một việc gì đó mà không thiết lập trước, thì ngược lại dễ tập trung hơn, dễ làm tốt hơn.

Cho dù là học sinh học tập, người trưởng thành làm việc, hay là giao tiếp đối nhân xử thế, khi bạn luôn ôm một mục đích nào đó mà bắt đầu làm một việc, thì nhìn bề ngoài có vẻ là một sự tích cực, là một biểu hiện có mục tiêu, nhưng thực tế nó là một sự bị động. Giống như việc học chỉ là để thi điểm cao, thi đứng nhất, thì nó sẽ trở thành một hành vi học để thi, mà không phải là chủ động xuất phát từ nội tâm, rất thích làm việc đó. Trạng thái bị động cũng có thể khiến việc đó nhìn bề ngoài có vẻ hoàn thành khá tốt, nhưng lâu ngày sẽ dễ cảm thấy mệt mỏi, mơ hồ, thậm chí là tích tụ oán hận, bởi vì về bản chất nó là đi ngược lại với bản chất con người. Giống như rất nhiều người trẻ phạm tội, không phải đều là những người học rất giỏi, học trường danh tiếng sao?

Khi làm tất cả mọi việc đều có thể khiến bản thân trở về với một trạng thái tương đối thuần túy, tương đối tập trung, thì mới có thể tập trung. Thì trong quá trình làm việc đó, mới có động lực bên trong, có tính trưởng thành, tức là cái gọi là *"thân tâm hợp nhất"* (thân tâm hòa làm một).

283. Tiền bạc là hệ thống bảo vệ của cuộc đời

"Người nghèo ngày càng nghèo, người giàu ngày càng giàu", người nghèo rất khó lật mình, là quy luật không bao giờ thay đổi. Người nghèo muốn lật mình cần phải trả giá bằng sự thay đổi hoàn toàn. Bởi vì nền tảng của người nghèo quá yếu, phần lớn sức lực chỉ có thể dùng để mưu sinh, không có nhiều thời gian để học tập, để nâng cao tư duy nhận thức của bản thân, càng không thể tập trung toàn bộ sức lực vào một việc. Vì vậy rất khó tích lũy cho bản thân trong một lĩnh vực, một việc gì đó. Phần lớn thời gian trong đời đều là dùng để giải quyết những vấn đề trước mắt, căn bản không có thời gian để lo nghĩ cho tương lai, càng không có "hệ thống phòng ngự".

Vì vậy người nghèo thường không có khả năng chịu đựng những bất ngờ và rủi ro. Một gia đình bình thường đột nhiên có một người bị bệnh, có thể sẽ càng thêm khó khăn. Còn người giàu có năng lực để trả tiền cho "hệ thống phòng ngự" của mình, và có thể không ngừng dùng tiền để củng cố hệ thống phòng ngự của mình. Tất cả những hành vi của người giàu nhìn bề ngoài có vẻ là đang "làm màu", "khoe mẽ", nhưng thực chất là đang trả tiền cho những giá trị vô hình.

Người giàu mua vé hạng nhất, có thể nghỉ ngơi tốt hơn, có thể đọc sách, ngủ một giấc yên tĩnh, thực tế là đang trả tiền cho trạng thái tinh thần và bộ não của mình.

Người giàu đến nhà hàng cao cấp ăn cơm, ở nhà hàng bình thường cũng sẽ chọn phòng riêng, là trả tiền cho môi trường yên tĩnh thoải mái và sự an toàn cá nhân. Bỏ thêm tiền là có thể tránh xa sự ồn ào, và những kẻ say xỉn thích gây sự.

Người giàu mua nhà, phải tìm người xem phong thủy, thực tế là đang trả tiền cho tài sản, sức khỏe, sự nghiệp, bởi vì phong thủy của một ngôi nhà, có thể ảnh hưởng đến sức khỏe, tài vận và sự nghiệp của những người sống trong ngôi nhà đó.

Người giàu có thể dùng tiền để mua kiến thức và kinh nghiệm trong đầu người khác, vì vậy họ luôn có thể nắm bắt được những thông tin quý giá nhất ngay từ đầu, sau đó lợi dụng sự chênh lệch thông tin này để kiếm tiền.

Có tiền là có thể lựa chọn những dịch vụ tốt hơn, cao cấp hơn. Mà những dịch vụ tốt hơn, cao cấp hơn này, không phải là đang củng cố "hệ thống an toàn" của họ, thì là đang tăng giá trị vô hình. Vì vậy việc họ ngày càng giàu có, ngày càng tốt hơn là điều tất yếu. Mà người bình thường không có điều kiện để lựa chọn những thứ tốt đẹp đó. Tiền thực sự là vạn năng. Tiền có thể sinh ra tiền, tiền còn có thể sinh ra quan sát, có được danh lợi.

284. Người có nhận thức
cao đều biết cách bảo
vệ những mối quan hệ
chất lượng xung quanh
mình

Từ góc độ của bản chất con người mà nói, khi chúng ta đặc biệt bao dung với một người, ngoài việc thích, thích năng lượng trên người đối phương, thích nói chuyện với đối phương, thì bản chất đều là vì trên người đối phương có những thứ mà mình cần, cho dù là giá trị cảm xúc, cũng có thể khiến bản thân cảm thấy vui vẻ và hạnh phúc.

Ngược lại, tại sao người khác không muốn tiếp xúc với bạn, tại sao không muốn giao tiếp với bạn? Bản chất là do họ không có được năng lượng và giá trị tích cực nào từ bạn, thậm chí còn cảm thấy bị lãng phí thời gian, bị tiêu hao năng lượng. Vì vậy, trong các mối quan hệ giữa người với người, dù mỗi quan hệ của bạn với đối phương có thân thiết đến đâu, thỉnh thoảng yếu đuối một chút, là một cách để kéo gần khoảng cách giữa hai người và xây dựng niềm tin, nhưng phải có chừng mực, đừng thể hiện quá nhiều năng lượng tiêu cực với người khác, đừng coi người khác là thùng rác cảm xúc, chuyện gì cũng phải

nắm lấy người ta để kể lể, truyền năng lượng tiêu cực cho người khác. Một khi bạn làm như vậy, chứng tỏ bạn có thể cũng không quá coi trọng mối quan hệ này, không quá coi trọng cảm xúc của đối phương, người khác tự nhiên sẽ không muốn giao tiếp với bạn, không muốn đến gần bạn.

Nếu thực sự coi trọng một mối quan hệ, hãy cố gắng hết sức suy nghĩ cho đối phương, cố gắng hết sức mang đến niềm vui và những điều tốt đẹp cho đối phương, chứ không phải là đi tiêu hao năng lượng của người ta. Bất kỳ mối quan hệ xã giao chất lượng cao nào, đều phải tuân theo nguyên tắc vị tha. Bạn mang lại lợi ích cho người khác, người khác mới sẵn lòng chơi với bạn, sẵn lòng kết bạn với bạn. Mỗi lần bạn xuất hiện đều không có chuyện gì tốt, không phải là để người khác nghe những chuyện khiến họ phiền lòng, thì là gây phiền phức cho người khác, người khác sẽ muốn tránh xa bạn, bởi vì con người có bản năng xu cát tị hung (hướng đến điều tốt, tránh điều xấu).

Vậy thì có phải là giữa những người bạn tốt, thì không thể nói bất kỳ chuyện gì không tốt hay không? Đương nhiên là không phải. Hoàn toàn không nói thì không dễ kéo gần mối quan hệ và tăng cường niềm tin. Mà là phải nói có chừng mực. Khi người khác biết bạn là người có chừng mực, có ranh giới, thì khi bạn cần sự giúp đỡ và an ủi, người khác cũng sẽ sẵn lòng chủ động giúp đỡ bạn.

285. Người "chuyên nhất" thì dễ làm nên chuyện hơn

Khi năng lực, tài nguyên, các mặt của bản thân đều tương đối hạn chế, ở vị trí thấp, thì cho dù là về mặt đối nhân xử thế, học tập, hay là làm việc, đều phải đặc biệt chuyên nhất, như vậy mới có thể thực sự hiểu rõ một số thứ, làm tốt hơn phần lớn mọi người.

Rất nhiều khi, khi bạn nghe được một bản nhạc hay, sau đó đi tìm những bản nhạc khác của ca sĩ đó, nghe xong bạn sẽ thấy có thể chỉ có bản nhạc đó, hoặc một, hai bản nhạc là hay nhất.

Cuộc đời cũng vậy. Có những người đến tư vấn về nghề nghiệp, công việc, bạn sẽ thấy họ thường xuyên đổi việc, có thể làm việc này một năm, việc kia hai năm, 10 năm trôi qua, họ không giỏi bất kỳ lĩnh vực nào, bất kỳ việc gì, không có sự tích lũy và chông chát về kinh nghiệm, quan hệ, tài nguyên, cũng như sự lĩnh ngộ. Thì họ sẽ không có thứ gì đáng giá, hoặc có thể nói là tác phẩm, không có tư liệu sản xuất thuộc về riêng mình, thì giá trị của họ trong lĩnh vực đó, ngành nghề đó sẽ rất hạn chế.

Bao gồm cả việc xem rất nhiều ngôi sao, bạn sẽ thấy họ có thể đã đóng rất nhiều phim, hát rất nhiều bài hát, nhưng tác phẩm kinh điển nhất chỉ có một bộ phim, một bài hát đó. Mọi người nghĩ đến họ, sẽ biết *"À, anh ta/cô ta đã đóng vai đó, anh ta/cô ta đã hát bài hát đó. Đó là tác phẩm đại diện và tác phẩm kinh điển của anh ta/cô ta."*

Mà trước đó, họ có thể đã đóng hàng trăm bộ phim, hát rất nhiều bài hát, đến một thời điểm nào đó, đột nhiên xuất hiện một vai diễn kinh điển và tác phẩm đại diện. Cũng chính là nhờ những nỗ lực âm thầm trước đó, mới khiến họ có được một tác phẩm đại diện đó. Làm tự truyền thông, quay video cũng vậy. Rất nhiều blogger đã quay hơn một trăm video, thậm chí là nhiều hơn, thử rất nhiều phong cách và định vị khác nhau, lập rất nhiều tài khoản, cuối cùng mới có được một video *"bùng nổ"*, từ đó xác định được hướng đi và phong cách của mình.

Cuộc sống là như vậy. Những việc thực sự có giá trị cao, sẽ không khiến bạn cảm thấy rất nhẹ nhàng, rất dễ dàng. Nếu khiến bạn cảm thấy rất nhẹ nhàng, rất dễ dàng, thì chúng tỏ ngưỡng cửa của nó rất thấp, tự nhiên cũng sẽ không có giá trị cao và lợi nhuận cao.

Vì vậy, khi bạn đã xác định được trạng thái hiện tại là đúng, lựa chọn là đúng, là tích cực hướng lên, thì bạn chỉ cần âm thầm nỗ lực, âm thầm tiến về phía trước trong trạng thái đúng đắn đó, sau đó chờ đợi một cơ hội *"thiên thời địa lợi nhân hòa"*. Ví dụ như tuyển dụng của công ty, tại sao những người thường xuyên đổi việc, xác suất được chọn lại tương đối thấp? Làm việc ở công ty này một năm, công ty kia nửa năm, công ty người ta một mặt sẽ cho rằng bạn là người không có tinh thần trách nhiệm trong công việc, không có sự kiên trì. Mặt khác là bạn không có sự tích lũy, không có sự chông chát trong một lĩnh vực, một công việc nào đó, thì tính chuyên nghiệp, hoặc có thể nói là năng lực của bạn trong lĩnh vực đó, công việc đó sẽ không quá mạnh.

Thực ra một người có thể học tốt một kỹ năng, có thể tập trung làm tốt một việc, thì tương đối mà nói họ đều là những người rất chuyên nhất, tức là họ sẽ luôn làm việc đó, phải làm ba năm, năm năm, thậm chí là mười năm. Bất kỳ lĩnh vực nào, nếu bạn cày sâu trong đó hơn bảy, tám năm, thì tương đối mà nói bạn đều khá chuyên nghiệp, khá senior (có kinh nghiệm), khá có tiếng nói.

Nhưng nếu bạn thường xuyên thay đổi, thì rất dễ khiến bạn không thể nào làm tốt bất kỳ lĩnh vực nào, bất kỳ việc gì, bất kỳ kỹ thuật nào, cũng rất khó tích lũy được kinh nghiệm và các mối quan hệ.

Ngoại trừ những người có năng khiếu bẩm sinh, họ có thể không cần phải tốn quá nhiều công sức trong một lĩnh vực, một công việc nào đó, thì phần lớn người bình thường, khi làm một việc, thì so sánh chính là quá trình kiên trì hoặc tập trung. Bạn làm lâu trong một ngành nghề, việc đó bạn làm hàng ngày, làm hàng ngày, thì bạn sẽ làm tốt, bởi vì trong quá trình này, có một quá trình "*ngộ*" ra. Mà nếu không tích lũy đến một thời gian nhất định, trải nghiệm chưa đủ nhiều, thì bạn sẽ không "*ngộ*" ra được trí tuệ và kỹ năng trong đó. Ở đây không chỉ là sự tích lũy kinh nghiệm, sự nâng cao nhận thức, mà còn liên quan đến sự rèn luyện tâm tính. Mà những thứ này rất quý giá.

Có những người hôm nay làm việc này, ngày mai làm việc kia, việc nào cũng không làm được lâu, không vững chắc bất kỳ lĩnh vực nào, bất kỳ kỹ thuật cơ bản nào, thì sẽ không hình thành được sự ổn định, sự tích lũy kinh nghiệm và các mối quan hệ. Giống như là họ biết rất nhiều thứ, liên quan đến rất nhiều lĩnh vực, nhưng cái nào cũng chỉ biết một chút, người khác rất khó tin tưởng họ, họ rất khó xây dựng được uy tín cho mình. Có những người rất vững vàng, tuy có vẻ chậm chạp một chút, vụng về một chút, nhưng họ từng bước tiến lên, từng chút một tích lũy. Các mối quan hệ, năng lực kỹ thuật của họ đều không ngừng tích lũy. Trong quá trình tích lũy này, từng chút một xây dựng những thứ thuộc về riêng mình, họ có thể hình thành một vòng tròn, xây dựng uy tín cho mình. Đến sau này, họ còn có thể mở rộng, kết hợp, thậm chí là chuyển đổi lĩnh vực. Khi họ muốn chuyển đổi lĩnh vực, những kinh nghiệm trước đây sẽ giúp họ tăng giá trị.

Cách đối nhân xử thế cũng vậy. Nhiều người thích "*nhập hội*", luôn nghĩ rằng "*nhập hội*" là một cách để tích lũy các mối quan hệ. Thực ra khi bản thân bạn chưa có sự tích lũy, chưa có giá trị nhất định, thì cho dù EQ của bạn có cao đến đâu, cách đối nhân xử thế có lão luyện đến đâu, thì bạn có bám lấy người ta, người ta cũng sẽ không nảy sinh sự liên kết sâu sắc với bạn, chỉ là quen biết bề ngoài mà thôi, chứ sẽ không giao lưu sâu sắc với bạn.

Chỉ khi bạn có tiếng nói của riêng mình trong một lĩnh vực, một ngành nghề nào đó, hoặc là nắm vững một kỹ thuật nào đó, người khác cảm thấy trên người bạn có giá trị, thì họ mới sẵn lòng giao lưu sâu sắc với bạn từng chút một, thậm chí là giúp bạn mở rộng các mối quan hệ và tài nguyên. Bởi vì khi bản thân bạn không ổn, thì giá trị của bạn và người khác là không tương xứng, thì người khác sẽ không quá nhiệt tình với bạn, tức là giá trị và sự khan hiếm của bạn quyết định các mối quan hệ của bạn.

286. (Quá theo đuổi như cầu tình thần thì không có lợi cho việc cầu danh lợi

Chuyện người phụ nữ họ Ngô cúng tiến ở một ngôi chùa nào đó ở Nam Kinh, nhiều người nói cô ta tốt nghiệp đại học, tại sao lại làm ra chuyện ngu ngốc như vậy? Học vấn không thể đại diện cho bất cứ điều gì. Trình độ học vấn cao không có nghĩa là IQ cao, cũng không có nghĩa là nhận thức cao, càng không có nghĩa là năng lực cao. Trình độ học vấn cao chỉ có thể đại diện cho việc một người biết thi cử, biết thi điểm cao. Mà sau khi ra trường bước vào xã hội, cần thiết là khả năng giải quyết vấn đề của một người, chứ không phải là khả năng thi cử.

Vì vậy, rất nhiều người sau khi ra trường, sống trong xã hội nhiều năm, vẫn không thoát khỏi tư duy của học sinh. Không thể thoát khỏi tư duy của học sinh, thì họ sẽ mãi mãi dùng logic trong sách vở để hiểu thực tế. Không thể "nhập đạo", thì họ rất khó kết hợp với thực tế, luôn sống trong thế giới của riêng mình, cả ngày suy nghĩ về nhân quả, phúc báo, luôn bị một số "gà soup" tinh thần không có căn cứ nào tẩy não.

Ví dụ như họ cho rằng tích đức hành thiện, chịu thiệt là phúc sẽ có phúc báo. Những người có tư duy yếu thế càng tin vào những điều này. Điều này khiến họ ngày càng cổ hủ, ngày càng ngu ngốc. Loại người này càng không được để họ đọc quá nhiều sách, mà nên đẩy họ ra ngoài, ép họ hòa nhập với xã hội, để họ thấy được xã hội thực tế là như thế nào, quy tắc trò chơi của rất nhiều việc, cách đối nhân xử thế giữa người với người rốt cuộc là như thế nào, thì họ mới có thể "nhập đạo", "ngộ đạo", mới có thể có khả năng sinh tồn tốt hơn trong xã hội này.

Trong thực tế, thường là những người sống không như ý, mới lựa chọn tin vào một số tôn giáo. Đương nhiên cũng có một số người giàu có tin, nhưng hoàn toàn khác với việc những người sống không như ý tin, là hai cảnh giới khác nhau. Người nghèo tin, đơn thuần là tìm kiếm một sự an ủi về mặt tinh

thần, một chỗ dựa tinh thần, kết quả là càng tin càng cổ hủ. Khi một người sống không tốt trong thực tế, thì ngược lại không nên tìm kiếm sự an ủi tinh thần, như vậy chỉ khiến bản thân ngày càng kém đi, mà nên phá vỡ mô hình tư duy và nhận thức ban đầu của mình, đập vỡ bản thân ban đầu, đảo ngược hoàn toàn mô hình tư duy ban đầu của mình, mới có thể thay đổi hiện trạng. Nếu mô hình tư duy và nhận thức ban đầu không khiến bạn sống tốt, thì chứng tỏ logic ban đầu của bạn là không khả thi, là có vấn đề, là mâu thuẫn với quy tắc sinh tồn của môi trường thực tế, thì nhất định phải đập vỡ bản thân ban đầu, tái tạo lại mô hình tư duy của mình để thích nghi với môi trường.

Người giàu tin vào một số thứ, là để "đóng gói" bản thân, dùng "án" để gia trì cho bản thân, "đóng gói" bản thân. Giống như rất nhiều người nổi tiếng trên mạng kiếm được tiền, tại sao lại đi làm từ thiện khắp nơi, quay video? Về bản chất chính là ý này. Đương nhiên chúng ta không phải là đang xuyên tạc lòng tốt của người khác. Làm việc thiện vừa có thể giúp đỡ người khác, vừa có thể mang lại lợi ích cho bản thân, đây là việc tốt cả đôi đường.

Mà những người có tư duy yếu thế tin vào một số thứ, là để tìm kiếm sự an ủi và chỗ dựa tinh thần. Vì vậy, cùng một thứ, cùng một kỹ thuật, cùng một việc, những người khác nhau sử dụng, những người khác nhau làm, sẽ phát huy những tác dụng và hiệu quả khác nhau. Bản thân thứ đó không có vấn đề gì, chỉ là người sử dụng, trình độ, tầng lớp, tư duy, nhận thức khác nhau mà thôi.

287. Tại sao người nghèo rất khó thay đổi vận mệnh?

Đầu tiên là vì không có tài sản thừa kế từ tổ tiên, tổ tiên không ổn, đến thế hệ cha mẹ, cha mẹ cũng không có tài sản thừa kế từ tổ tiên. Nếu cha mẹ không thể dựa vào sự nỗ lực phấn đấu của bản thân mà làm giàu từ hai bàn tay trắng, thì họ cũng sẽ giống như cha mẹ nghèo khó của mình, vẫn chỉ có thể dựa vào bản thân.

Chưa nói đến việc người nghèo không thể được hưởng nền giáo dục tốt, cơ hội học tập tốt như con nhà giàu, thậm chí còn không có cơ hội học tập. Môi trường mà họ sinh ra đã quyết định họ phải làm bạn với những đứa trẻ nghèo,

họ không thể tiếp xúc với những người bạn giàu có, họ có thể sẽ ở trong môi trường yếu thế tầng lớp thấp trong hàng chục năm.

Đến khi trưởng thành, vì trước đây không được hưởng nền giáo dục tốt, thậm chí là không được hưởng nền giáo dục cơ bản, điều này dẫn đến mô hình tư duy và nhận thức của họ không thể giúp họ đưa ra những phán đoán và lựa chọn đúng đắn trong rất nhiều việc. Vô số "*lựa chọn*" tưởng chừng như không đáng kể trong cuộc đời, lại là những điểm mấu chốt quyết định vận mệnh của một người.

Những người có điều kiện có thể dùng tiền để mua dịch vụ, thuê người giúp việc dọn dẹp vệ sinh nhà cửa, tiết kiệm thời gian của bản thân, để làm những việc có thể làm tăng giá trị bản thân, từ đó tạo ra giá trị, kiếm được nhiều tiền hơn. Còn người nghèo tất cả mọi việc đều phải tự mình làm, phần lớn thời gian trong ngày đều dùng để mưu sinh, thà dùng thời gian để làm thêm vài công việc, để kiếm tiền trước mắt, giải quyết những vấn đề và tình huống trước mắt, cũng không dành thời gian để bồi dưỡng một kỹ năng, không có ý thức làm tăng giá trị bản thân, hoặc có thể nói là cuộc sống bộn bề lo toan không cho phép họ làm như vậy.

Những người có điều kiện có thể dùng tiền để giao tiếp xã hội, dùng tiền để mua sản phẩm của người giàu, từ đó để kết nối với những người ưu tú, giàu có hơn mình. Còn người nghèo không nỡ tiêu tiền, tiền đối với họ quá quan trọng, đó là thứ quý giá nhất mà họ đánh đổi bằng sức lực và thời gian, họ sợ bị lừa, sợ bỏ ra mà không được báo đáp, họ không dám mạo hiểm, vì vậy họ mãi mãi không có được trí tuệ, kinh nghiệm và những thông tin quý giá của người giàu, của những người ưu tú hơn mình. Mà những thông tin mà họ không nỡ tiêu tiền, hoặc là không có điều kiện để tiêu tiền có được, lại là những kênh quan trọng có thể giúp họ từng bước trưởng thành, kiếm được nhiều tiền hơn.

Bỏ qua những điều kiện về vận mệnh bẩm sinh, thực ra người nghèo càng cần dũng khí. Rất nhiều người cùng xuất thân nghèo khó, họ có thể thay đổi vận mệnh, phần lớn là do họ có thêm một chút dũng khí và quyết đoán so với những người trong cùng một môi trường. Ví dụ như đều là người xuất thân nông thôn, một người sau khi bỏ học, dám đến thành phố lớn làm việc, cho dù là bắt đầu từ công việc thấp nhất, từng chút một tích lũy kinh nghiệm, cố gắng vươn lên, đến khi có một vị trí nhỏ, có một chút tích lũy, thì anh ta có thể tự mình làm gì đó. Còn một người khác ngay cả dũng khí rời khỏi vùng nông thôn cũng không có, tuy an nhàn, nhưng cũng nghèo một cách ổn định.

Tốt nghiệp cấp 3, lớp chúng tôi chỉ có hai, ba người không học đại học, là loại ngay cả cao đẳng cũng không đủ điều kiện để học. Một bạn nam trong lớp, khi chúng tôi đều đi học đại học, cậu ấy đã quyết đoán đến Bắc Kinh, làm bất động sản, bán nhà. Chỉ trong vài năm ngắn ngủi, cậu ấy đã tích lũy được một

lượng khách hàng nhất định, mở công ty riêng. Mà lúc đó chính là thời điểm thị trường bất động sản sôi động. Chỉ vài năm đã mua được nhà riêng ở Bắc Kinh. Khi chúng tôi vẫn chưa tốt nghiệp đại học, cậu ấy đã trở thành người giàu nhất lớp, người sớm nhất kiếm được "thùng vàng" đầu tiên trong đời.

Khi bạn ở trong môi trường yếu thế, không có gì cả, rất nhiều khi trong đời cần phải "đánh cược". "Đánh cược" thực ra chính là tầm nhìn và dũng khí. Không phải là đi đánh bạc, làm những việc mưu mẹo, mà là dám đánh cược với vận mệnh, điều kiện tiên quyết là con đường mà bản thân đi phải là con đường tích cực hướng lên, quang minh chính đại. Cùng một dự án, hai người nghèo, một người dám vay tiền để thử một lần, một người không nỡ bỏ ra một vạn tệ. Vì vậy, người dám "đánh cược", không chỉ thông qua một vạn tệ mà quen biết được quý nhân trong đời, mà còn kiếm được tiền. Người không dám mạo hiểm, vài năm sau vẫn là người nghèo đó.

Vì vậy, con người không sợ điểm xuất phát thấp, không sợ xuất thân kém, chỉ cần xem bản thân có tầm nhìn và dũng khí hay không. Đôi khi con người không phải là so trí tuệ, mà chính là so tâm tính. Cùng một điểm xuất phát, những người có tâm tính khác nhau, thì vận mệnh sẽ hoàn toàn khác nhau.

288. Phải có dũng khí để người khác ghét

Muốn trưởng thành, muốn tiến bộ, thì phải dám từ chối người khác. Một người không dám đắc tội với người khác, thì người đó rất khó tiến lên phía trước.

Rất nhiều khi chúng ta thường được dạy rằng mọi việc đều phải "dĩ hòa vi quý" (lấy hòa thuận làm quý), có thể giúp đỡ người khác thì cố gắng giúp đỡ người khác, như vậy con đường của bản thân cũng sẽ dễ dàng hơn. Nhìn bề ngoài thì đúng là như vậy, nhưng thực tế trong những tình huống thực tế, nếu bạn làm như vậy, bạn sẽ phát hiện ra rất nhiều khi, nó sẽ không mang lại cho bạn một kết quả tốt đẹp.

Giữa người với người, nếu muốn thiết lập một mối quan hệ tốt, hoặc là kéo gần mối quan hệ với nhau, thì phải làm phiền lẫn nhau một cách thích hợp. Sự làm phiền này phải là một kiểu qua lại tốt đẹp, hoặc là một kiểu cùng có lợi, cho dù là về mặt vật chất, kinh tế, hay là về mặt tâm lý, tình cảm. Giống như có

một số người, họ rất thông minh, rõ ràng họ không có nhu cầu, bản thân có thể giải quyết được vấn đề, nhưng họ vẫn sẽ cố tình tạo ra một vấn đề, hoặc giả vờ như mình cần sự giúp đỡ, để "*làm phiền*" người khác, gián tiếp tương tác với đối phương và thiết lập mối quan hệ. Điều kiện tiên quyết là cách làm của bản thân phải thích hợp, sự "*bận rộn*" của bản thân cũng phải nằm trong phạm vi mà đối phương có thể chấp nhận được, không được khiến đối phương quá khó xử.

Ngược lại, nếu bạn không muốn thiết lập mối quan hệ với một người, hoặc là nhu cầu của đối phương không phải như bạn nghĩ, thì bạn phải ngay lập tức từ chối đối phương một cách dứt khoát, đừng để đối phương ôm ảo tưởng. Bạn càng ngại từ chối, càng vòng vo tam quốc, thì hiệu quả của sự từ chối này càng kém. Giống như có một người hỏi vay tiền bạn, bạn đáp ứng, lúc thì nói tạm thời không có nhiều tiền như vậy, lúc thì nói chưa nhận lương, thì lần sau đối phương có thể vẫn sẽ đến tìm bạn. Nếu ngay từ lần đầu tiên bạn nói rằng mình không có, hoặc không cho vay, trực tiếp dập tắt ảo tưởng của người đó, thì bạn sẽ không phải lo lắng rằng lần sau người đó đến tìm bạn, bạn lại phải nghĩ cách ứng phó với người đó nữa.

Giống như tôi làm tư vấn, có một số tư vấn tại sao tôi không nhận. Có một số người không hiểu, liền cho rằng tôi "*làm màu*", còn kén chọn khách hàng. Thực tế không phải như vậy. Giữa người với người, thông qua một cuộc trò chuyện đơn giản, bạn có thể phán đoán được mô hình tư duy và nhận thức của đối phương. Trong cuộc trò chuyện ban đầu đó, bạn có thể biết được vấn đề của đối phương, nó không phải là vấn đề có thể giải quyết được trong một lần.

Ví dụ như những người có bất tự dễ do dự, thì cả ngày họ đều do dự về ý nghĩa của cuộc sống là gì, làm gì cũng nghĩ đến nhân quả. Loại tư vấn này bạn không thể làm cho họ, bởi vì vấn đề của họ, bạn không thể nào giúp họ giải quyết được trong thời gian ngắn. Họ cần một quá trình lâu dài. Nếu bạn giúp họ giải quyết được vấn đề thứ nhất, họ đã hiểu ra, thì vài ngày sau họ lại có vấn đề thứ hai, vấn đề thứ ba. Mà vấn đề gốc rễ của họ, là một quá trình cần phải điều trị lâu dài.

Nó giống như một số bệnh, không phải là uống một chút thuốc giảm đau thì sẽ không đau nữa. Có một số bệnh cần phải kết hợp cả trong lẫn ngoài, ví dụ như bổ sung dinh dưỡng, giữ gìn sức khỏe, vận động kết hợp với điều trị y tế, nhiều phương diện để điều trị. Nhưng người được tư vấn lại không nhận thức được điều đó, thì trong thời gian ngắn bạn chỉ có thể giúp họ giải quyết một phần vấn đề. Nếu bạn nhận tư vấn cho họ, đồng nghĩa với việc bạn phải bỏ ra rất nhiều tâm huyết và thời gian.

Vậy thì giúp đỡ người khác trong thực tế cũng vậy. Không phải là chúng ta keo kiệt, thế lực, thấy chết mà không cứu, mà là bạn phải xem xét tình hình thực tế của họ. Những việc không nên giúp, thì phải từ chối ngay từ đầu. Rất

nhiều khi, lúc đầu bạn không từ chối, đã giúp họ, thì thực tế đối với tình hình thực tế của họ, bạn chỉ giúp họ giải quyết được bề nổi, tiếp theo vấn đề bản chất sẽ có cái thứ hai, thứ ba. Bạn sẽ phát hiện ra vấn đề của họ sẽ ngày càng phức tạp, nhưng vấn đề bản chất rất khó giải quyết được trong thời gian ngắn.

Nếu ngay từ đầu bạn đã cho đối phương hy vọng, mà sau này bạn lại không giúp họ giải quyết được vấn đề bản chất, hoặc là vấn đề của họ căn bản không phải là vấn đề có thể giải quyết được, thì họ sẽ oán trách bạn, những giúp đỡ trước đây của bạn đối với họ cũng sẽ đổ sông đổ bể, thậm chí họ còn sẽ hận bạn, sau đó bạn lại cảm thấy người khác không biết ơn, vong ân bội nghĩa. Thực ra đây chính là vấn đề về kỹ năng làm việc. Khi bạn không đủ trí tuệ để xử lý một số việc, thì rõ ràng bạn là có ý tốt, nhưng cuối cùng người khác lại không nhớ đến những điều tốt đẹp của bạn, bản thân còn cảm thấy bị đối xử tệ bạc. Vì vậy, những việc nên từ chối, thì phải ngay lập tức từ chối một cách dứt khoát, đừng để đối phương hy vọng và ảo tưởng.

289. *Làm người tốt thông minh, đừng làm người tốt ngu ngốc*

Một người mà luôn không lương thiện, là không có "đạo". Luôn lương thiện một cách mù quáng, cũng là không có "đạo". Một người mà luôn đắc tội với người khác, là không có "đạo". Luôn không dám đắc tội với người khác, cũng là không có "đạo".

Người thông minh dùng cách khôn ngoan để giúp người khác, người khác sẽ cảm kích họ, sẽ mang ơn họ. Người ngu ngốc dùng sự chân thành và lương thiện để giúp người khác, cuối cùng người khác không những sẽ bán đứng họ, mà còn phá hoại họ, thậm chí còn hận họ.

Tại sao bạn rõ ràng đối xử chân thành với người khác, trả giá một cách không hề giữ lại, cuối cùng người khác không những không cảm kích bạn, mà còn "ăn cháo đá bát", trở thành kẻ tiểu nhân hãm hại bạn?

Bởi vì bạn luôn vì một người nào đó trông có vẻ rất tốt, rất nhiệt tình, hoặc rất đáng thương, sau đó lại nói rất nhiều lời khen ngợi và nịnh bợ bạn,

hoặc là kể về những trải nghiệm bi thảm của bản thân, mà khiến bạn cảm thấy đối phương là người không tệ, trải nghiệm rất đáng thương, mà nhanh chóng thể hiện sự tốt bụng và giúp đỡ của mình, miễn phí giúp đỡ đối phương. Một khi bạn làm như vậy, cuối cùng đều phải trả giá cho sự tốt bụng thiếu trí tuệ của mình.

Trong cuộc sống thực tế có một loại người yếu thế, rất thích than thở và oán trách, gặp ai cũng than thở, ví dụ như than thở chồng hoặc bạn trai mình tệ bạc như thế nào, nhưng lại không ly hôn, cũng không chia tay. Lúc này nếu cô ấy than thở với người bạn thân thông minh, người bạn thân thông minh sau khi nghe xong, sẽ an ủi cô ấy một cách chân thành rằng "*Mình hiểu cậu, đàn ông đều như vậy, mình rất thương cậu*", nói những lời đồng cảm với cô ấy. Cô ấy nghe xong, cảm thấy mình được thấu hiểu, rất vui vẻ mà trở về.

Cô ấy than thở với người bạn thân thật thà, người bạn thân thật thà sau khi nghe xong thì nổi trận lôi đình, mắng nhiếc và chỉ trích chồng/bạn trai của cô ấy, và dẫn cô ấy đến tìm bạn trai cô ấy để nói lý, muốn "*đứng ra bênh vực*" cho cô ấy. Kết quả bạn trai cô ấy rất tức giận, muốn đánh họ, cô ấy liền lập tức quay sang nói với bạn trai rằng, là do bạn thân của cô ấy "*đa sự*", bán đứng người bạn thân của mình. Bạn trai cô ấy đánh người bạn thân của cô ấy.

Trong xã hội thực tế, loại người này rất nhiều. Loại người có tư duy yếu thế, thích than thở, thích oán trách này, một khi bạn lựa chọn giúp đỡ họ, khi họ phải đối mặt với một sự lựa chọn, họ sẽ không do dự bán đứng người đã giúp đỡ họ, bởi vì những người có tư duy yếu thế luôn sống trong môi trường đó của họ, họ không hình thành được những giá trị quan tốt đẹp, cũng như tâm tính tốt để chống lại những cái ác trong bản chất con người. Khi đối mặt với lợi ích, họ rất dễ bị chia rẽ, dễ thay lòng đổi dạ. Ai giúp họ thì người đó sẽ xui xẻo, ai giúp họ, họ sẽ hãm hại người đó. Còn người thực sự bắt nạt họ, hãm hại họ, thì vào những thời điểm quan trọng, hoặc là khi có cơ hội, họ ngược lại sẽ nịnh bợ, lấy lòng đối phương.

Còn người thông minh, họ có thể nhìn thấu bản chất của sự vật và bản chất con người, vì vậy tôi chỉ nghe, rồi an ủi bạn, chứ không thực sự tham gia vào chuyện của những người yếu thế. Còn người thật thà, thì họ quá chính trực, quá thật thà, quá đa cảm, ngược lại cuối cùng lại trở thành nạn nhân.

Rất nhiều khi, trong quá trình xử lý các mối quan hệ giữa người với người, đặc biệt là khi đối mặt với những người yếu thế hơn mình, chúng ta cần phải chú ý đến bản chất con người, cảm xúc, mô hình tư duy và trạng thái tâm lý của họ. Nếu bạn lựa chọn giúp đỡ họ, thì phải nắm vững chừng mực, bởi vì những gì bạn giúp, có thể không phải là vấn đề bề nổi của họ, mà đằng sau nó có thể là tư duy và thói quen hành vi được hình thành từ lâu. Mà trong trường hợp này, bạn rất khó giúp họ giải quyết vấn đề trong một lần. Giống như thói

quen thích than thở, thích oán trách, bạn có thể giúp họ thay đổi ngay được không? Nếu bạn không nhận thức được vấn đề tiềm ẩn này, thì sau này sẽ rất rắc rối, sẽ tạo ra những ảnh hưởng rất tiêu cực đối với bạn.

Bởi vì khi bạn quá thân thiết, hoặc là giao du quá nhiều với một người có mọi mặt, cho dù là mô hình tư duy, tâm lý, nhận thức, đều yếu kém, thì họ không những tư duy cố chấp, mà còn rất phụ thuộc. Trong quá trình bạn giúp đỡ họ, một khi vì một số lý do mà bạn không giúp nữa, hoặc là không thể giúp nữa, thì họ sẽ bất mãn với bạn, thậm chí là oán hận.

Khi họ càng gần gũi với bạn, khi họ không có được lợi ích từ bạn, họ sẽ nảy sinh cảm xúc bất mãn đối với bạn, muốn phá hoại bạn. Không phải là cố sù cho việc chúng ta không đi giúp đỡ người khác, mà là khi bạn lựa chọn giúp đỡ người khác, bạn phải tự mình phán đoán xem hành vi này của bạn, có thể kích thích thiện niệm của đối phương hay không. Nếu không thể kích thích thiện niệm của họ, mà ngược lại sẽ kích thích lòng tham và cái ác trong bản chất con người của họ, thì tốt nhất đừng giúp, bởi vì kết cục cuối cùng nhất định là trở mặt và làm tổn thương lẫn nhau.

Rất nhiều khi, người khác khen ngợi chúng ta cũng vậy, than thở và oán trách chúng ta cũng vậy, thực ra họ chỉ muốn giải tỏa cảm xúc mà thôi, chứ không phải là quá thích bạn hoặc tin tưởng bạn. Một khi bạn tự mình đa tình cho rằng mình được coi trọng, được tin tưởng, sau đó liền "*nóng đầu*" mà lao vào thể hiện giá trị và giúp đỡ đối phương, thì chính là hại người hại mình.

Thực chất cũng là không coi trọng bản thân. Bạn còn không coi trọng giá trị, thời gian và tài nguyên của bản thân, thì người khác căn bản sẽ không quan tâm, sẽ không trân trọng. Đối xử tốt với người khác, lương thiện với người khác cũng phải tùy vào từng người, phải xem đối phương có đáng hay không, và cần phải có trí tuệ và phương pháp, nếu không rất dễ kích thích cái "*ác*" trong bản chất con người của đối phương.

290. Tâm quan trọng của "điểm tích lũy" trong giao tiếp

Trong các mối quan hệ giữa người với người, những người bình thường không tích lũy "điểm" với người khác, thì không có tư cách để yêu cầu người khác. Cho dù có đưa ra yêu cầu, thì phần lớn người khác cũng sẽ không giúp họ. "Điểm tích lũy" là gì? Tức là hai người mua đồ của cùng một người, A tương tác nhiều với người bán, giao tiếp nhiều, cung cấp nhiều giá trị cảm xúc, còn sẵn lòng lợi dụng các mối quan hệ của mình để giúp người bán tuyên truyền và marketing, thì A sẽ có "điểm tích lũy tình cảm".

B thì mua xong là xong, không tương tác, không giao tiếp với người bán, vì vậy người bán tự nhiên không có ấn tượng gì với người đó. Dù là dùng tiền mua đồ, mua dịch vụ, sau này khi có nhu cầu, người bán tự nhiên sẽ sẵn lòng nói chuyện nhiều hơn với A, sẵn lòng giữ lại những thứ tốt hơn cho A, bởi vì đây là bản năng của con người, bạn đối xử tốt với tôi, thì tôi sẽ đối xử tốt với bạn.

Cái gọi là "điểm tích lũy" cũng có thể hiểu là một kiểu vị tha, EQ cao. Có một số người, họ không hào phóng, không phải là không hào phóng về tiền bạc, mà đa phần là không hào phóng về tư duy. Họ sợ mang lại một chút lợi ích nào cho người khác, luôn muốn có lợi cho mình. Có lợi cho người khác thì lại cảm thấy mình bị thiệt. Họ chỉ nhìn thấy lợi ích trước mắt. Còn những người biết tích lũy "điểm" cho mình, thì nhìn thấy lợi ích lâu dài hơn.

Điểm tích lũy có thể là điểm ấn tượng, điểm cảm xúc, điểm tín dụng, điểm thiện cảm, tóm lại là một cách để kéo gần mối quan hệ giữa bạn và người khác. Nhìn bề ngoài thì có vẻ như không có được gì thực tế, nhưng nhìn xa hơn thì nhất định là có lợi mà không có hại. Nó giống như rất nhiều khi chúng ta có thể thành viên của một số cửa hàng, có thể tích điểm để đổi quà, giảm giá là một chuyện, đôi khi có thể thành viên và không có thể thành viên thực chất là một rào cản. Giống như một số thương hiệu cao cấp, chỉ khi bạn làm thành viên của họ, bạn mới có thể mua đồ và dịch vụ của họ. Không phải là thành viên, thì cho dù bạn có tiền, họ cũng không bán cho bạn. Lúc này "điểm tích lũy" chính là một rào cản.

Trong xã hội này, rất nhiều việc đều là vị tha và vị kỷ cùng tồn tại. Mục đích cuối cùng của bạn khi làm một việc gì đó, nhất định phải là vị kỷ, phải kiếm tiền, bởi vì như vậy bạn mới có thể đảm bảo việc vị tha một cách liên tục. Vị kỷ là động lực của vị tha. Vì vậy, khi một người có tầm nhìn quá nhỏ, thì họ sẽ không muốn làm những việc vị tha, thì sẽ không nảy sinh sự vị kỷ, tức là bạn không có "*điểm tích lũy*". Có lợi ích người ta sẽ không nghĩ đến bạn, không muốn cho bạn, bởi vì con người sẽ theo bản năng mà đưa ra lựa chọn thân thiết hay xa cách dựa vào hành vi của người khác. Bạn đối xử tốt với tôi, thì tôi sẽ sẵn lòng đối xử tốt với bạn, sẵn lòng nhiệt tình hơn với bạn, quan tâm đến bạn hơn trên cơ sở dịch vụ ban đầu. Con người chính là đơn giản và thực tế như vậy.

291. Gần gũi hoặc giúp đỡ người cố chấp, phải trả giá quá đắt

Dừng bao giờ đến gần một người cố chấp, càng không được cố gắng giúp đỡ một người cố chấp, bạn có thể sẽ trở nên xui xẻo vì vậy.

Làm tư vấn lâu ngày, tôi phát hiện ra những người cố chấp, họ không nghe lời khuyên của người khác, nhưng lại thích hỏi khắp nơi, cũng chỉ là bề ngoài ứng phó với bạn, giống như đã nghe theo, nhưng thực tế họ chỉ muốn tìm kiếm những người công nhận họ. Một khi phát hiện ra suy nghĩ của mình không được công nhận, họ ngược lại sẽ bài xích bạn, thậm chí dùng cách ứng phó với bạn để trốn tránh. Người cố chấp, họ phải không ngừng chứng minh sự cố chấp của họ là đúng, thì họ sẽ càng sai, càng cố chấp để chứng minh sự cố chấp của họ là đúng, sau đó càng cố chấp, càng vô lý, đến cuối cùng sẽ trở thành một "*nguồn năng lượng tiêu cực*". Ai đến gần họ, thì sẽ bị năng lượng tiêu cực của họ ảnh hưởng.

Trong quá trình họ không ngừng chứng minh bản thân, tư duy của họ sẽ ngày càng méo mó, càng lún càng sâu, không ngừng kéo bạn xuống. Bạn an ủi họ, cho họ lời khuyên, năng lượng của bạn sẽ không ngừng bị tiêu hao, thời gian của bạn sẽ bị tiêu hao, tâm huyết của bạn sẽ bị tiêu hao, từ trường của bạn sẽ trở nên kém đi. Thực tế bạn đang làm một việc vừa tốn công mà không được việc, vừa tiêu hao năng lượng của bản thân.

292. "Sự thật" bạn thấy có thể không phải là sự thật

Con gái muốn thực sự trở nên mạnh mẽ, điều đầu tiên cần phải vứt bỏ chính là xiềng xích đạo đức. Chỉ cần thực sự buông bỏ xiềng xích này, thì không ai có thể gây tổn thương cho bạn về mặt tâm lý và tinh thần. Người yếu đuối thích dùng đạo đức để trói buộc và tấn công người khác nhất.

Con người cần phải thoải mái chấp nhận và đối mặt với những mặt "không tốt", "không quang minh" thậm chí có chút đen tối trong bản chất con người của mình, như ích kỷ, lạnh lùng, thực tế, hẹp hòi...

Chỉ có như vậy, bạn mới có thể thực sự chấp nhận bản thân, không có quá nhiều sự tự công kích. Khi bạn có thể thực sự chấp nhận con người thật của mình, bạn sẽ thoải mái, thư giãn, tự nhiên và bạn sẽ tự tin hơn.

Một người bạn quen biết nhiều năm, mỗi lần nói chuyện với bạn đều bóng gió mĩa mai, mà bạn vẫn còn lo lắng rằng quen biết lâu như vậy rồi, xóa kết bạn có phải không tốt không, có phải sẽ đắc tội với người ta không. Cô ta còn không quan tâm đến cảm xúc của bạn, không sợ đắc tội với bạn, mà bạn lại vẫn phải lo lắng cho cô ta, thì bạn phải gánh chịu những lo lắng "cẩn trọng" này, mà vốn dĩ không phải do bạn phải chịu, ví dụ như ám ức, hao tổn và tự công kích.

Trong mạng xã hội, có những người nói chuyện khiến bạn khó chịu, bạn thà tự nhịn nhường cũng không dám chặn người đó, sợ người khác nói bạn hẹp hòi, tính toán chi li, thì bạn phải chịu đựng những kẻ ngốc lặp đi lặp lại lần thứ hai, thứ ba, thứ tư... khiến bạn khó chịu, bởi vì con người rất khó thay đổi. Những kẻ ngốc rất khó nhận ra mình là kẻ ngốc. Vì vậy, nếu bạn không thiết lập rào chắn cho họ ngay từ đầu, thì bạn phải chịu đựng hậu quả là họ sẽ vô số lần xúc phạm bạn.

Đôi khi, quá nghĩ cho người khác có thể không phải là phẩm đức cao thượng, mà có lẽ là biểu hiện của sự yếu đuối và do dự. Những người mà trong lòng luôn đấu tranh với chính mình, vô hình trung sẽ tiêu hao rất nhiều năng

lượng của bản thân, mà bản thân lại hoàn toàn không hay biết. Khi năng lượng bị tiêu hao quá nhiều, đương nhiên cũng sẽ không làm tốt được công việc.

Trong điều kiện không làm tổn thương đến người khác, hãy nghĩ cho bản thân nhiều hơn. Xét về khía cạnh bản chất con người, đó là bản năng sinh tồn. Xét về khía cạnh đạo đức, đó là ích kỷ. Vì vậy, một người một khi quá coi trọng yếu tố đạo đức, thì xét ở một số khía cạnh, khả năng sinh tồn của người đó có thể không được mạnh mẽ cho lắm. Cũng chính vì mọi người ngày ngày bị tẩy não bởi nhiều môi trường khác nhau, nhiều người khác nhau, mà trở nên ngày càng yếu kém về khả năng sinh tồn, thậm chí tâm thường, mà vẫn cảm thấy mình rất vô tư, rất vĩ đại.

Luôn luôn cố gắng làm người tốt trong mắt người khác, không dám đắc tội với ai, không dám bảo vệ lợi ích của mình là "vô đạo". Những người gần "đạo" sẽ tuân thủ quy tắc, thường lạnh lùng, nhưng xác suất là người quân tử sẽ cao hơn. Những người xa "đạo" thích nói chuyện tình cảm, quá coi trọng yếu tố đạo đức, xác suất là kẻ tiểu nhân sẽ cao hơn. Càng yếu đuối, càng thích nói về đạo đức.

293. *Giải học hỏi thà không học còn hơn*

Người có chính án tốt sẽ chuyên tâm vào một lĩnh vực, một kỹ năng, một sự việc, rồi sau đó giành được tiếng nói và tầm ảnh hưởng nhất định trong lĩnh vực ít người biết đến đó.

Chính án và thiên án hỗn tạp, hoặc sự kết hợp của thiên án không tốt, rất dễ khiến người ta cái gì cũng thích, cái gì cũng thấy hứng thú, cái gì cũng biết một chút, dường như là rất thích học hỏi, rất có chí tiến thủ. Rồi mỗi việc đều tiêu hao một chút sức lực. Nếu cuối cùng không tập trung vào một việc gì đó, thì phần lớn những thứ người đó học được, dường như là nâng cao tu dưỡng, nhưng thực chất lại đều là những thứ rời xa khu vực sinh tồn, hoặc có thể nói là những trò giải trí giết thời gian. Nó không liên quan gì đến việc nâng cao năng lực của bản thân, giúp bản thân trở nên mạnh mẽ hơn, tốt đẹp hơn, cũng như nâng cao khả năng sinh tồn của bản thân.

Khi con người bước ra khỏi trường học, hãy bớt tư duy tiêu dùng, sớm thoát khỏi tư duy học sinh. Tư duy học sinh là không ngừng học tập, không

ngừng thi lấy chứng chỉ, luôn luôn ở trong trạng thái "*học tập*". Mà những hành vi này không chuyển hóa thành hành động thực tế, để giúp người khác giải quyết vấn đề, hoặc tạo ra giá trị, thì sự nỗ lực này chỉ có thể an ủi mình về mặt tinh thần, dường như là đã học tập, dường như là đã nỗ lực.

Tất cả những gì không giúp bản thân trở nên mạnh mẽ hơn, và không nâng cao được khả năng kiếm tiền, thì đều là tư duy tiêu dùng, là sự trả giá và tiêu tiền vô ích. Người muốn thực sự trưởng thành, thì đừng lãng phí thời gian và sức lực vào những người và việc không liên quan đến việc kiếm tiền. Nếu không có hành động và sự rèn luyện về tâm tính, thì rất khó để thực sự trưởng thành, cũng không thể có được những kinh nghiệm và hồi đáp quý báu.

294. Con gái muốn trở
nên đẳng cấp, nhất
định phải có "*cảm giác
thân phận*"

EQ cao mà không nắm vững chừng mực, sẽ tự làm giảm giá trị bản thân. Muốn người khác tôn trọng bạn, tôn trọng nghề nghiệp và thân phận của bạn, thì phải tìm đúng "*cảm giác thân phận*" và vị trí của mình.

Nếu bạn không muốn có mối quan hệ mập mờ với người khác giới, thì đừng tùy tiện tỏ ra yêu đuối, đừng tùy tiện làm nũng, đừng tạo cho đối phương cảm giác như một cô em gái nhỏ. Bao gồm cả lời ăn tiếng nói, nội dung trò chuyện, rất nhiều người trong việc "*EQ cao*" này không nắm vững chừng mực, rất dễ khiến một số người không có ý thức về chừng mực làm mất đi ranh giới, từ đó xúc phạm bạn.

Đặc biệt là những cô gái tự mình kinh doanh. Khi bạn giao tiếp với người khác giới, chỉ cần thể hiện giá trị của mình là đủ, đừng thể hiện sự quyến rũ. Bạn thể hiện giá trị, họ sẽ tôn trọng bạn. Bạn thể hiện sự quyến rũ, họ không chỉ mơ mộng hão huyền, mà còn có thể lợi dụng cơ hội làm ăn để cố gắng chiếm tiện nghi của bạn.

Nhiều lúc, nếu không làm rõ thân phận của mình, thì rất khó để người khác tôn trọng bạn. "*Cảm giác thân phận*" là có thể xây dựng được. Bạn thể hiện cảm xúc gì, truyền tải thông tin gì, thì người khác sẽ định vị bạn một cách khác nhau. Ông chủ thì phải có dáng vẻ của ông chủ, giáo viên thì phải có dáng vẻ của giáo viên. Nếu không xây dựng được "*cảm giác thân phận*", thì cho dù bạn có chuyên nghiệp trong giao tiếp đến đâu, do chính bản thân bạn không xây dựng được "*cảm giác thân phận*", thì đối phương sẽ theo bản năng, chủ quan mà định nghĩa về bạn. Giống như một ông chủ nếu quá dễ gần với nhân viên, luôn hòa đồng với nhân viên, thì nhân viên sẽ thiếu sự kính nể đối với ông ta, điều này không có lợi cho việc ông ta quản lý công ty.

Ví dụ như tôi là nhà tư vấn, rất nhiều khách hàng của tôi lớn tuổi hơn tôi, thậm chí là ở độ tuổi cha mẹ tôi, có thành tựu rất tốt trong các ngành nghề khác nhau, có nhiều kinh nghiệm sống phong phú hơn tôi. Nhưng không thể vì họ có chỗ mạnh hơn tôi, mà tôi trở nên rụt rè. Như vậy sẽ rất khó để nhận được sự tin tưởng của người khác.

Nhiều lúc, gọi đối phương là chị/cô/bác..., điều này có vẻ là lịch sự và EQ cao, nhưng trên thực tế, xét ở góc độ chuyên môn thì không đúng, sẽ làm cho "*cảm giác thân phận*" của nhau trở nên mơ hồ. Vào thời điểm họ đến tư vấn cho tôi, trong lĩnh vực này, tôi có thể dùng chuyên môn của mình để "*đánh bại*" họ, tôi là "*chủ*", họ là "*khách*". Nếu tôi biến thành vị trí "*khách*", thì tôi sẽ mất đi quyền kiểm soát, mà trở nên bị động. Con người vẫn sẽ dựa vào thái độ chủ quan để đưa ra phán đoán. Những nơi cần nghiêm túc, thì phải thể hiện sự nghiêm túc và chuyên nghiệp. Chuyên nghiệp, người khác mới tôn trọng thân phận của bạn, tôn trọng công việc của bạn, tôn trọng giá trị của bạn.

EQ và lịch sự thì vẫn cần phải có, nhưng bản thân phải nắm vững chừng mực. Không nắm vững chừng mực, chính là tự làm giảm giá trị bản thân. Dù là trong ngành nghề nào cũng đều như vậy. Vì vậy có những nhân viên bán hàng rất lạnh lùng, nhưng doanh số lại tốt hơn, bởi vì họ hiểu rõ bản chất con người hơn. Bản chất con người chưa bao giờ là bạn khách sáo với người khác, thì người khác sẽ khách sáo với bạn.

Con người ở những hoàn cảnh khác nhau, phải có tư thái và "*cảm giác thân phận*" khác nhau.

Tại sao các ông chủ và lãnh đạo phần lớn không có cảm xúc, ít khi khen ngợi người khác, thường tạo cho người ta một cảm giác khó hiểu, khó nắm bắt?

Bởi vì nếu ông chủ thể hiện quá dễ dãi, nhiệt tình, hoặc dễ nói chuyện, thì ông ta sẽ mất đi "*cảm giác thân phận*". Khi một bên có ưu thế mà thái độ quá tốt, quá khiêm nhường, thì đồng nghĩa với việc ranh giới bị mơ hồ, giá trị và thân phận của bản thân sẽ bị pha loãng. Bên có ưu thế có thái độ khiêm nhường,

dễ dãi, nhiệt tình, đối với bên yếu thế thì đương nhiên là tốt, như vậy họ có thể nhận được giá trị tràn ra với chi phí thấp. Nhưng đối với bên có ưu thế, lại là tự đẩy mình vào thế bị động, không có lợi cho việc tranh giành và bảo vệ lợi ích của bản thân.

295. Buông bỏ yếu tố đạo đức, tôn trọng số phận của người khác

Sự bùng nổ của lòng chính nghĩa và cảm giác đạo đức, ngoài việc có thể thỏa mãn sự phù phiếm của bản thân khi đứng trên cao nhìn xuống, và sự thương hại, trắc ẩn đối với người yếu thế, thì về bản chất, nó không có tác dụng giúp đỡ thực chất gì cho cái gọi là nạn nhân. Sự phẫn nộ khiến bản thân tức giận, ngoài một số nạn nhân không có khả năng đưa ra lựa chọn cho mình, nếu suy nghĩ kỹ về logic nhân quả và mối quan hệ lợi ích đằng sau, thì có lẽ tôn trọng số phận của người khác mới là thái độ mà người ngoài cuộc nên có.

Cho dù bạn thấy ai đó bị bạo hành gia đình, bị ngoại tình mà không ly hôn, bị gã tồi liên tục quấy rối mà không chia tay, những biểu hiện bên ngoài này dường như là người trong cuộc rất đáng thương, nhưng chỉ cần người trong cuộc cuối cùng chọn không ly hôn, tái hợp, dung túng, thì đằng sau đó phải có sự cân bằng về lợi ích và giá trị sâu sắc hơn đang chống đỡ.

Chồng thường xuyên ngoại tình, người vợ vừa than vãn vừa kể khổ, nhưng lại không bao giờ ly hôn, bởi vì người chồng có những giá trị mà người vợ cần, ví dụ như điều kiện kinh tế, các mối quan hệ xã hội, v.v. Vì vậy, cái gọi là sự nhún nhường và âm ức mà cô ấy có thể chấp nhận được, có lẽ người ngoài cuộc cảm thấy cô ấy rất đáng thương, không đáng. Nhưng bản thân cô ấy đã chấp nhận sự âm ức này, chứng tỏ cô ấy cảm thấy xứng đáng. Nếu cô ấy cảm thấy không đáng, thì tự nhiên cô ấy sẽ chấm dứt sự "cam chịu" và "âm ức" của mình.

Rất nhiều cặp vợ chồng ngôi sao hoặc mối quan hệ giữa những người nổi tiếng, khi thích hợp thì sẽ đăng tải thông tin lên internet để "tố" đối phương, dường như là đang bày tỏ sự bất mãn của mình. Nhưng cuối cùng lại chọn cách

công khai, chứng tỏ trước đó đã tích lũy rất nhiều, không phải là một hay hai lần. Vậy tại sao người phụ nữ không sớm chọn cách dừng lỗ kịp thời?

Việc chọn "*tố*" và "*công khai*" thực chất là một quá trình mặc cả. Có thể trước đó hai bên chưa thỏa thuận được các điều kiện, hoặc có thể bản thân ở thế yếu, khi không đạt được kết quả thỏa đáng, sẽ dùng truyền thông để hướng dư luận tham chiến. Nếu thực sự không còn không gian để mặc cả, hoặc bản thân đã nhận được một sự hài lòng nhất định về lợi ích, thì từ lâu đã âm thầm chia tay rồi, cần gì phải mang chuyện riêng của nhà mình ra bàn dân thiên hạ bàn tán làm gì.

Một khi bên mạnh đồng ý với cô ta, sau này sẽ không ngoại tình nữa, không bạo hành gia đình nữa, thì họ sẽ lại quay về. Trong một mối quan hệ, bên mạnh có ưu thế về vốn liếng, ví dụ như kinh tế, địa vị xã hội, bên yếu thế không có, đồng nghĩa với việc ở một số thời điểm nào đó phải chịu áp lực, phải nhẫn nhịn rất nhiều điều "*không hợp lý*" của bên mạnh, nhưng họ hoàn toàn có thể lựa chọn không nhẫn nhịn. Vì đã chọn nhẫn nhịn, thì chứng tỏ cô ấy đang vì một số "*lợi ích*" mà cô ấy cho là xứng đáng.

Lúc này, một khi người ngoài cuộc đã "*nhập tâm*" rồi, lợi ích của họ cuối cùng đã được thỏa mãn, cô ấy lại tiếp tục chọn cách nhẫn nhịn "*áp lực*". Những "*sứ giả chính nghĩa*" sôi sục ý chí sẽ lần lượt hối hận vì đã ra mặt giúp cô ấy, nên "*buông bỏ tình cảm giúp người, tôn trọng số phận của người khác*".

296. Phân biệt thật giả trong giao tiếp xã hội chất lượng

Người có thể không ngừng giúp bạn tốt hơn, có thể giúp bạn kiếm tiền, khi có chuyện gì tốt sẽ nghĩ đến bạn, thì đó mới là bạn bè, mới là mối quan hệ. Cả ngày ăn nhậu, thì chỉ có thể gọi là người quen, người quen chỉ lãng phí thời gian và tiền bạc của bạn mà thôi.

Còn một loại người khác là khi có việc thì mới tìm đến, không có việc thì lại "*lặn mất tăm*". Đó đều là những người có trình độ thấp. Người có trình độ cao, nếu họ công nhận một ai đó, thì trong nhiều chi tiết thường ngày họ sẽ quan

tâm duy trì mối quan hệ đó, chứ không phải là khi có việc mới xuất hiện, hết việc lại biến mất. Nó giống như việc có người, khi cần nhờ người khác giúp đỡ mới đi tặng quà. Món quà đó thực chất không có ý nghĩa gì cả, vừa khiến đối phương cảm thấy không thành ý, vừa khiến đối phương tránh né.

Sự trao đổi giá trị có "*điểm tích lũy ân tình*" và sự trao đổi giá trị không có "*điểm tích lũy ân tình*", ý nghĩa hoàn toàn khác nhau. Người có "*điểm tích lũy*", người khác sẽ sẵn lòng dang tay giúp đỡ bạn hơn. Người không có "*điểm tích lũy*", sẽ khiến người ta không cam tâm tình nguyện.

Nếu muốn duy trì mối quan hệ tốt với một người mà mình công nhận, thì trong cuộc sống thường ngày nên làm những việc vị tha một cách tự nhiên, đừng làm vì mục đích nào cả. "*Muốn làm*" phải xuất phát từ tấm lòng trong sáng, chân thành. Những điều tốt đẹp đều nảy sinh trong sự vô vi. Mục đích quá rõ ràng, quá vụ lợi thì không phải là giao tiếp xã hội khôn ngoan.

297. *Kẻ đáng thương ắt có chỗ đáng hận*

Nghèo và sống không tốt chỉ là một loại "*quả*". Bỏ qua những yếu tố bẩm sinh không thể thay đổi của số phận, thì bản thân nhất định cũng có rất nhiều "*nhân*" dẫn đến nghèo khó.

Tôi đã xem một bộ phim tài liệu, nói về cuộc đời bi thảm của một cô gái. Cha cô bị xử bắn vì tội buôn người, mẹ cô bỏ rơi cô, cô lớn lên lang thang cùng anh họ. Sau này cô đến thành phố lớn làm việc, giữa đường cũng từng gặp được quý nhân giúp đỡ. Nhưng do tâm tính và nhận thức của bản thân khi đôi mắt với những việc như thất tình và những chuyện khác, mà những quyết định cô đưa ra đều dẫn đến việc cuối cùng cuộc sống của cô trở nên tệ hại. Trong rất nhiều khoảnh khắc, những lựa chọn và thái độ mà con người đưa ra, chính là sự thể hiện tâm tính bẩm sinh của người đó.

Trong quá trình thay đổi số phận, ngoài những yếu tố lớn từ tự nhiên, môi trường bên ngoài không thể kiểm soát được, thì những gì chúng ta có thể nắm quyền chủ động chính là thay đổi tâm tính bẩm sinh khiến bạn sống không tốt, ví dụ như tham lam, thiên cận, nhu nhược, lười biếng, yếu đuối. Thực chất đó là chống lại gen của mình. Nghèo và sống không đủ tốt là một quá trình và thói quen tích lũy lâu dài, một loại "*quả*" được tạo thành từ sự kết hợp của nhiều thói

quen không tốt. Nếu muốn trở nên tốt hơn, thì phải thay đổi những tính cách, suy nghĩ, tư duy và thói quen mà từ trước đến nay mình vẫn cho là tốt, nhưng thực chất lại không giúp mình sống tốt hơn, mà phải nâng cao năng lực và giá trị cá nhân.

Không ai muốn nghèo, ai cũng muốn có tiền. Nhưng phần lớn quá trình mà người ta sống không tốt, lại phù hợp với mong muốn của người đó tại thời điểm đó. Con người sẽ theo bản năng chọn những việc mình cảm thấy thoải mái để làm. Mà việc thay đổi từ không tốt thành tốt, từ nghèo thành giàu thì hoàn toàn ngược lại. Muốn thay đổi từ không tốt thành tốt, từ nghèo thành giàu, thì phải làm ngược lại với những thói quen, tư duy và nhận thức trước đây. Quá trình gian nan này, cũng như sự không chắc chắn và rủi ro khi mà trong thời gian ngắn không có sự thay đổi và kết quả rõ ràng, khiến phần lớn mọi người không thích, thậm chí sẽ trốn tránh.

Vì vậy, thực ra mỗi người trong đời đều có một hoặc hai lần cơ hội thay đổi số phận. Có thể nắm bắt được hay không, đều dựa vào tâm tính của một người. Những người có tính cách xấu quá mạnh, lại không sẵn lòng chống lại những gen xấu bẩm sinh, thì rất khó có cơ hội. Cơ hội chỉ dành cho những người kiên trì, có yêu cầu cao đối với bản thân.

298. Bản chất
của thương mại là thỏa
mãn sự "tâm thương"
trong bản chất con
người

Những người quá coi trọng tính học thuật, quá nặng về cảm giác đạo đức và thanh cao, thích theo đuổi chân lý, thường có năng lực kiếm tiền rất kém trong thực tế.

Bản chất của thương mại là mua bán, là thỏa mãn nhu cầu của người khác. Chỉ cần trong điều kiện không vi phạm pháp luật, những việc kinh doanh có thể thỏa mãn nhu cầu của người khác đều tồn tại một cách hợp lý. "*Bán*" chú trọng đến việc người khác có cần hay không, có thể giải quyết vấn đề của người khác hay không, không chú trọng đến đạo lý, đúng sai, càng không phải là bản thân mình có cao thượng hay không.

Một số thứ có vẻ rất tốt, phẩm vị rất cao, kiến thức rất uyên bác, chỉ cần nó không bán được, không thể giúp người khác giải quyết một vấn đề nhất định, mà chỉ là để thỏa mãn cảnh giới tinh thần và sự phù phiếm của bản thân, thì nó không có giá trị. Để đánh giá một thứ, một kỹ năng có giá trị hay không, thì phải xem có ai cần hay không. Nếu không ai muốn trả tiền, thì sẽ không thể hiện được giá trị của nó, cho dù bạn cảm thấy nó tốt đến mức nào, hoặc bản thân bạn giỏi đến mức nào.

Những người quá nặng về cảm giác đạo đức, quá theo đuổi đúng sai, theo đuổi chân lý, thường sẽ không có năng lực kiếm tiền quá mạnh mẽ. Lúc thì cảm thấy làm như vậy, người khác sẽ có ý kiến về mình, lúc thì lại cảm thấy kiếm tiền của bạn bè, có vẻ không tốt lắm.

Cái này cũng không được, cái kia cũng không xong, trong lòng rất dễ đấu tranh với chính mình, sản sinh ra nhiều hao tổn nội tâm, từ đó không thể đưa ra phán đoán và lựa chọn dứt khoát, lý trí. Bản chất của thương mại là trao đổi, mua bán, không phải là theo đuổi tình cảm, không phải là làm từ thiện.

Trong mệnh lý, tài và ấn là một trạng thái tương khắc, xung đột. Một người ấn quá nặng, thì rất dễ không thực tế, không thiết thực, luôn thích xoắn xuýt những thứ thuộc về tinh thần, thậm chí có chút thanh cao. Mà tài, quan lại thuộc về thể tục. Vì vậy, một người quá thanh cao, sẽ càng ngày càng cách xa tài, quan.

Những đặc điểm ở người sống tốt mà bạn không vừa mắt, có lẽ chính là những nguyên nhân chính giúp họ sống tốt. Sở dĩ bạn không vừa mắt, là vì bạn không có những đặc điểm đó, không cảm nhận được những lợi ích và sự vui vẻ mà những đặc điểm đó mang lại cho mình khi vươn lên.

Người có tư duy yếu thế nhìn nhận vấn đề và con người một cách "*cứng nhắc*", còn người có tư duy mạnh mẽ nhìn nhận và thấu hiểu vấn đề một cách linh hoạt.

Bạn không vừa mắt với việc lãnh đạo nịnh bợ, trước mặt lãnh đạo lớn thì cúi đầu khom lưng giả vờ làm cháu, trước mặt cấp dưới thì hống hách, chỉ biết khoác lác, nói một đằng làm một nẻo. Nhưng chính vì ông ta có những đặc điểm này, nên mới có thể lên làm lãnh đạo. Tư duy cứng nhắc là bạn cho rằng nịnh bợ là không đúng, là đáng ghét. Tư duy linh hoạt là nếu nịnh bợ có thể khiến đối

phương vui vẻ, hoặc có thể giúp đối phương nâng cao thân phận và giá trị trước mặt người khác, thì đối với người được nâng cao địa vị, nịnh bợ là một hành vi tốt, được hoan nghênh. Đôi khi có thể khiến người ta vui vẻ, thỏa mãn sự phù phiếm của người khác cũng là một loại năng lực.

Người có tư duy yếu thế không biết đối nhân xử thế, không biết ăn nói, coi việc không có EQ, không tinh ý là có khí phách và đạo đức cao thượng, thậm chí cảm thấy rất vinh dự. Lại coi EQ cao, biết làm việc của người có tư duy mạnh mẽ là giả tạo, thực dụng.

Sự cứng nhắc của tư duy yếu thế là chỉ làm những việc trong phận sự của mình, bảo anh ta làm thêm một chút thì lại cảm thấy mình bị thiệt thòi, nhìn nhận vấn đề chỉ nhìn vào hiện tại trước mắt. Ví dụ như lãnh đạo đột ngột bảo anh ta đi công tác cùng, anh ta sẽ trăm ngàn lần không tình nguyện, cảm thấy mình bị thiệt. Người có tư duy mạnh mẽ thì ngay cả khi lãnh đạo không yêu cầu, họ cũng sẽ chủ động tạo cơ hội đi công tác cùng lãnh đạo.

Người có tư duy yếu thế, khi thấy người khác tặng quà cho lãnh đạo thì cảm thấy không cần thiết, tặng cũng bằng không, còn chế giễu những người tặng quà, hoặc là chỉ trích khuyết điểm của lãnh đạo, khiến cho việc mình tặng quà cho lãnh đạo lại càng không thể. Người có tư duy linh hoạt, xuất phát điểm của việc làm là để người khác vui vẻ, khiến người khác muốn tương tác với mình, trò chuyện nhiều hơn, từ đó làm việc tốt hơn.

Lâu dần bạn sẽ phát hiện ra rằng, đồng nghiệp, cấp trên, bạn bè đều thích những người có EQ cao, biết cách đối nhân xử thế, tinh ý, biết cách làm việc, biết vị tha. Chỉ cần bản thân có một chút cơ duyên, là có thể thông qua một số cách để mở rộng quan hệ, tăng cường tương tác. Khi người khác có nhu cầu, họ cũng sẽ sẵn lòng chủ động chỉ bảo, chủ động ra tay giúp đỡ, thậm chí là cho cơ hội.

Mà một đặc điểm điển hình của người có tư duy yếu thế là vừa thích chiếm lợi, lại vừa sợ thiệt. Không chiếm được lợi thì lại than vãn, thấy người khác vì EQ cao, biết cách làm việc mà nhận được lợi ích, thì lại ghen tị, còn bản thân thì lại không muốn động não để duy trì và mở rộng quan hệ.

Mà những người có tư duy mạnh mẽ, số mệnh tốt, họ luôn có thể làm cho việc tặng quà và nịnh bợ trở nên tự nhiên, đúng mực, không quá đà, cũng không có vẻ gượng ép, khiến người ta cảm thấy khó xử. Có lẽ sau này cũng không khiến người ta cảm thấy đó là sự trao đổi và lợi dụng gượng ép, bởi vì người có EQ cao càng biết cách nắm bắt chừng mực, vừa khiến người ta cảm nhận được sự chân thành và quan tâm, lại vừa không có mục đích quá mạnh mẽ và lộ liễu.

Tư duy yếu thế, EQ thấp, không biết cách làm việc, cũng không phải là xấu, hay là sai, mà là trong xã hội này, nếu so sánh với người có tư duy mạnh

mẽ, thì mọi người đương nhiên sẽ sẵn lòng giao du với người có tư duy mạnh mẽ, đương nhiên cũng sẽ sẵn lòng chia sẻ tài nguyên hoặc cho cơ hội.

299. "Án" tốt sẽ giúp tăng thêm về cao cấp

Tên của một người là phong thủy của người đó, ảnh đại diện là phong thủy, ngôn ngữ là phong thủy, cách ăn mặc cũng là phong thủy... Những thứ này bề ngoài có vẻ không có tác dụng và ảnh hưởng trực tiếp, nhưng thực tế cách ăn mặc của một người, đằng sau đó là sự thấu hiểu của người đó về phẩm vị. Giống như có người cảm thấy lòe loẹt thì đẹp, có người cảm thấy đen trắng là sang trọng nhất. Không có đúng sai, chỉ là vì môi trường trưởng thành, môi trường sinh tồn và sự hiểu biết của mỗi người là khác nhau, nên cách thấu hiểu về nhiều việc cũng khác nhau. Có những người, bạn vừa nhìn vào ảnh đại diện và tên của họ, đằng sau đó chính là sự thể hiện một trạng thái tâm lý của họ về cuộc đời, về số phận, về hiện tại. Có những người vừa mở miệng ra, bao gồm cả bình luận, tin nhắn riêng, đằng sau đó là tư duy và nhận thức cao thấp của họ.

Mà những "*phong thủy*" bề ngoài này, thực chất lại là một sự thể hiện của "*án*". Nó quyết định ấn tượng ban đầu của người khác về bạn, cũng như sự phán đoán của họ về địa vị xã hội, thân phận, giá trị, trí tuệ và kinh nghiệm xã hội của bạn. Điều này không liên quan gì đến việc có cần mặc những đồ hiệu đắt tiền hay không. Có những người mặc toàn đồ xa xỉ, nhìn cũng giống như hàng chợ. Sự cao cấp của "*án*" nhất định phải là sự kết hợp giữa bên trong và bên ngoài.

Vận tài của một người, một mặt thể hiện ở việc kiếm tiền, mặt khác thể hiện ở việc tiêu tiền. Người không biết tiêu tiền, vận tài sẽ không tốt. Cách tiêu tiền có thể sinh ra tài, thì phải có những đặc điểm rất mạnh mẽ của "*án*".

300. Không có trao đổi giá trị, thì không thể thực sự thúc đẩy mối quan hệ

Bàn về tiền không làm tổn thương tình cảm, không bàn về tiền mới làm tổn thương tình cảm. Những người càng không muốn trao đổi giá trị với bạn, càng thích dùng "*tình cảm*" và "*ân tình*" để trốn tránh việc trả giá. Những người thích nói chuyện tình cảm, nói chuyện giao tình, không phải là vì họ quá trọng tình cảm, mà chỉ là muốn mượn "*tình*" để chiếm lợi, khiến người khác chịu thiệt mà thôi.

Không có trao đổi giá trị, thì không có tình cảm, mà ngược lại khi có trao đổi, thì mới có thể kéo gần và thúc đẩy một mối quan hệ của nhau. Trao đổi và tình cảm không tồn tại sự xung đột. Mà những người có tư duy yếu thế, hoặc ở những nơi lạc hậu, càng cảm thấy bàn về tiền sẽ làm tổn thương tình cảm. Đây chính là một trong những nguyên nhân dẫn đến nghèo khó.

Trao đổi không phải là một hành vi thương mại cơ học, lạnh lùng. Ngược lại, những người biết tôn trọng thời gian và công sức của người khác, mới là người có đạo đức nhất. Những người không biết tôn trọng thời gian và công sức của người khác, thì mới là người không thích hợp với thương mại. Không có trao đổi, bạn sẽ không thể nhận được hồi đáp vật chất tốt, cũng không thể nhận được hồi đáp tình cảm nào. Không có trao đổi, sẽ không thể có được sự tin tưởng. Không có sự tin tưởng, sẽ không có sự kết nối sâu sắc.

Những người có tư duy yếu thế, thường vì không có giá trị và năng lực giao dịch, nên sẽ né tránh giá trị và năng lực để bàn về đạo đức và tình cảm, những thứ ảo này, thậm chí cố gắng dùng những thứ "*ảo*" này để "*tay không bắt giặc*", che đậy sự giả tạo và tâm lý muốn chiếm lợi của mình.

Vì vậy, những người càng bề ngoài có vẻ làm việc theo quy củ, có chút thực tế, có chút lạnh lùng, thì thực ra càng hiểu rõ quy tắc. Những người càng thích nói chuyện tình cảm, nói chuyện đạo đức, thì thực ra càng không muốn tuân thủ quy tắc. Những người gần "*đạo*" sẽ tuân thủ quy tắc, thường lạnh lùng,

nhưng xác suất là người quân tử sẽ cao hơn. Những người xa "đạo" thích nói chuyện tình cảm, nói chuyện đạo đức, xác suất là kẻ tiểu nhân sẽ cao hơn. Bất kỳ một điều gì có vẻ tầm thường, thì đều ẩn chứa sự cao cấp, và ngược lại, những hành vi có vẻ cao cấp, tao nhã, thì lại ẩn chứa sự tầm thường.

307. Không phải người
khác thực dụng, mà là
giá trị của bản thân
bạn không giữ được
người

Thay lòng dối dạ và xu cát tị hung đều là bản năng của con người. Xét ở góc độ "đạo", thì đó là phù hợp với quy luật bản chất con người. Đánh giá quá nhiều từ góc độ tình cảm là không lý trí và không trưởng thành.

Khi con người có xe đạp, sẽ không còn lựa chọn cưỡi ngựa nữa. Khi có xe máy sẽ không còn cưỡi xe đạp nữa. Khi có ô tô thì ít ai đi xe máy nữa, bởi vì ô tô nhanh hơn, và cũng an toàn hơn. Những người trẻ tuổi bước ra từ nông thôn, khi thấy được môi trường và cơ hội phát triển của các thành phố lớn, sẽ không còn quay về nông thôn nữa, cho dù đó là nơi họ sinh ra và lớn lên.

Hai người, khi một trong hai người dùng tiến bộ, dùng trưởng thành, khiến người kia không thấy được hy vọng và giá trị, thì người kia sẽ chọn những thứ tốt hơn. Nếu bạn cứ nhất quyết dùng việc người dùng tiến bộ kia đối tốt với người kia như thế nào, đã trả giá bao nhiêu để trói buộc, thì đó là không phù hợp với bản chất con người. Bởi vì con người là hướng tới những điều tốt đẹp, người ta chỉ thích ở bên những người có thể mang lại giá trị và những điều tốt đẹp cho mình. Nếu không làm vậy, đồng nghĩa với việc bản thân sẽ không thể tốt hơn, bản thân sẽ rất âm ức. Vì vậy, sự ích kỷ của con người cũng chỉ là muốn cho bản thân được sống tốt hơn mà thôi, không có đúng sai.

Hai người quen biết nhau 10 năm, một trong hai người dù là về điều kiện vật chất, hay là về nhận thức tư duy đều đã có một sự phát triển vượt bậc. Người đó muốn kéo người còn lại vẫn đang giậm chân tại chỗ đi lên, nhưng không thể nào kéo được. Lúc này, người đã trưởng thành, có thể sẽ từ bỏ những mối quan hệ xã giao cũ và người quen cũ, để chọn những mối quan hệ xã giao chất lượng hơn. Bạn nói người đó thực dụng và tàn nhẫn thì lại phiến diện. Bởi vì họ không còn ở cùng một tầng lớp nữa, những gì bạn nói, cô ta không hiểu, những gì cô ta nói, bạn cũng không có hứng thú. Phần lớn những trao đổi của nhau chỉ là sự không hòa hợp và làm mất thời gian lẫn nhau mà thôi.

Trưởng thành đồng nghĩa với việc *"phản bội"*. Sự phản bội ở đây không có nghĩa là thực sự làm những việc gây tổn thương cho người khác, mà là một sự tách rời khỏi những con người và sự vật lạc hậu trong quá khứ. Nếu không làm vậy, bản thân sẽ mãi mãi sống trong quá khứ, không có cách nào tiến lên phía trước. Muốn thay đổi số phận, kiếm được nhiều tiền hơn, thì cần phải hướng tới những thành phố phát triển hơn, những người ưu tú hơn.

Những nơi lạc hậu, người ta càng coi trọng những mối quan hệ xã giao chất lượng thấp. Họ rất thích dành nhiều thời gian để duy trì những mối quan hệ chất lượng thấp đó, bởi vì tất cả đều sống trong một môi trường yếu thế, muốn xuất hiện vài người có tư duy mạnh mẽ, thì xác suất là rất thấp. Tất cả đều là người yếu thế với người yếu thế, không ai có thể giúp đỡ ai một cách thực sự, không có cách nào để nâng cao số phận của nhau.

Mà mỗi người rời khỏi quê hương nghèo khó để thay đổi số phận, mỗi người chuyển từ công ty tư nhân nhỏ sang công ty lớn, từ bỏ mối quan hệ bạn bè thời nhỏ, để giao du với những người ở tầng lớp cao hơn, thì hầu hết đều là sự phản bội đối với môi trường cũ, nhận thức tư duy cũ, những mối quan hệ cũ. Nếu không có sự phản bội này, họ sẽ bị ảnh hưởng và trói buộc bởi tất cả những điều cũ kỹ, sẽ không có cơ hội thay đổi bản thân.

Sự thay lòng đổi dạ, sự từ bỏ và phản bội trong tư duy mạnh mẽ, là một sự cách tân. Không có cách tân, con người sẽ không trưởng thành. Không có sự trưởng thành thực sự, thì không thể thay đổi số phận.

302. (Quan điểm tiêu dùng bộc lộ vận tài tốt xấu

Quan điểm tiêu dùng sẽ bộc lộ vận tài tốt xấu của một người. Cũng đều là chỉ vài triệu mua một căn nhà, người bình thường là không chấp nhận bỏ ra thêm vài ba triệu để xem phong thủy, bởi vì những khoản chi tiêu không giúp họ nhìn thấy giá trị trực tiếp, khiến họ cảm thấy không đáng.

Còn những người làm ăn, hoặc làm quan, thì đừng nói đến chuyện mua nhà lớn như vậy, ngay cả chuyện chuyển nhà, khai trương cũng phải bỏ tiền chọn ngày lành tháng tốt. Những người có tư duy yếu thế, không có ý thức đầu tư lâu dài, họ không nghĩ rằng một khi ngôi nhà của họ tồn tại một số vấn đề phong thủy nghiêm trọng, sẽ dẫn đến sức khỏe, bệnh tật, kiện tụng, mà những chi phí đó còn cao hơn nhiều so với chi phí ban đầu để tìm người xem phong thủy.

Người có tư duy mạnh mẽ sẽ mua bảo hiểm cho tương lai và những rủi ro vô hình. Người có tư duy yếu thế thì khả năng tiêu dùng và nhận thức có hạn, cho dù đã biết rồi, cũng không nỡ bỏ ra số tiền nhỏ đó. Những việc có rủi ro tiềm ẩn, một khi không mua bảo hiểm trước, sau này bùng phát sẽ trở tay không kịp, thậm chí chi phí thiệt hại còn cao gấp N lần so với khoản "*bảo hiểm*" ban đầu.

Nó giống như một căn nhà thô, sau khi nhận nhà thì chi phí điều chỉnh phong thủy sẽ nhỏ hơn, bởi vì lúc đó bạn chưa đầu tư chi phí gì vào việc trang trí. Một khi đã trang trí xong, lại phát hiện ra có một số lỗi phong thủy, đôi khi cần phải phá bỏ một số đồ trang trí trước đó để điều chỉnh, mà trong quá trình này đã mất một chi phí nhất định rồi. Vì vậy, chỉ từ việc tiêu tiền, cũng có thể thấy được vận tài tốt xấu của một người.

303. Quá dễ nói chuyện, không thể bảo vệ lợi ích của mình

Mối quan hệ trao đổi mua bán tốt đẹp, nhất định là phải dựa trên cơ sở tôn trọng quy tắc và nguyên tắc của nhau, rồi mới bàn đến tình cảm và giao tình. Những người mà trước khi có một sự trao đổi công bằng, đã bàn đến giao tình, bàn đến tình cảm, thường là muốn mượn giao tình và tình cảm để phá vỡ quy tắc.

Mối quan hệ khách hàng quen biết thông qua mua bán và dịch vụ, có khả năng phát triển thành mối quan hệ bạn bè. Đó là trên cơ sở cả hai bên đều tôn trọng quy tắc và nguyên tắc, đã có một sự trao đổi mua bán ban đầu. Hai bên sẽ càng hiểu nhau và tin tưởng nhau hơn, mới đi đến việc kéo gần và thúc đẩy quan hệ. Chứ không phải là trước tiên kéo gần quan hệ, rồi mới thúc đẩy công việc, như vậy thường không có lợi cho cả hai bên, nếu không thì cuối cùng sẽ trở mặt hoặc gây ra những chuyện không vui.

Một người đã trả một khoản phí tương ứng, thì nên cung cấp một dịch vụ tương ứng. Nhưng không thể nói rằng trả một chút tiền mà lại nhận được một dịch vụ vượt quá giá trị. Việc cung cấp thêm dịch vụ vượt quá giá trị, đồng nghĩa với việc làm giảm giá trị của bản thân. Đặc biệt là đối với những người có nhận thức thấp, khả năng chi trả thấp, thì điều tối kỵ là vì tốt bụng mà tặng thêm hoặc "ưu đãi", cung cấp thêm dịch vụ vượt quá giá trị, có nghĩa là những gì bạn cho có thể là giá trị vượt quá vòng nhận thức của đối phương. Xét ở một mức độ nào đó, nó không những không có lợi cho họ, mà còn làm giảm giá trị sản phẩm, kiến thức và dịch vụ của bản thân.

304. Người quá nặng về đạo đức định sẵn sẽ nghèo

Phần lớn sự thật và chân lý trong thực tế, thường trái ngược với đạo đức. Vì vậy, người càng coi trọng yếu tố đạo đức, thì khả năng sinh tồn thường cũng càng yếu kém.

Trong một bộ phim truyền hình Hồng Kông, cha của Chương Minh Hi, cả đời để ý đến việc người khác nghĩ gì về mình. Thà đưa tiền cho anh trai cưới vợ, chứ không chịu đưa tiền cho con gái mình đi học, làm việc luôn hướng về mình, hy sinh gia đình để làm tròn vai người tốt trong mắt người khác. Cho dù ông ta nghèo cả đời, không mang lại cho vợ con một cuộc sống tốt đẹp, nhưng vẫn cảm thấy mình nghèo có lý, nghèo có khí phách. Người có tư duy yếu thế sẽ quen với việc cho rằng mình phù hợp với những điều tốt đẹp trong mắt mọi người, coi đó là niềm tự hào và bản lĩnh. Mà xét ở góc độ sinh tồn thực tế, khi một người quá muốn trở thành "*người tốt*" trong mắt người khác, quá coi trọng yếu tố đạo đức, thì bản thân rất khó sống tốt, còn thích ra vẻ thanh cao, nói mình không thích tiền, nói tiền là thứ tanh hôi, nói mình nghèo có khí phách.

Muốn bản thân ngày càng tốt hơn, thì phải làm những người mà người có tư duy yếu thế cho là không tốt. Bởi vì người có tư duy yếu thế càng thích đứng ở góc độ đạo đức để đánh giá một người. Bạn trở thành người xấu trong miệng họ lâu rồi, bản thân bạn sẽ trở nên tốt hơn. Bạn trở thành người tốt trong mắt họ lâu rồi, thì bản thân bạn sẽ ngày càng tệ hơn.

Để người có tư duy yếu thế khen bạn, ca ngợi bạn, không những không có ý nghĩa gì, mà còn nguy hiểm. Bởi vì tư duy và nhận thức của họ đều là yếu thế. Để người có tư duy mạnh mẽ công nhận bạn, thì bạn mới thực sự giỏi. Cũng không cần để ý đến những người yếu thế phê phán bạn, chỉ trích bạn, bởi vì tư duy và nhận thức của mọi người vốn dĩ không ở cùng một tầng lớp.

Khi người ta ở trong thế yếu và nghèo khó, mà lại dùng phần lớn thời gian và sức lực để duy trì các mối quan hệ xã giao yếu thế, thì hoàn toàn vô nghĩa. Bởi vì ngoài việc ăn uống lãng phí thời gian và sức lực, thì không thể giúp bạn có được sự trưởng thành nào. Người yếu thế càng dễ đồng cảm với người yếu thế, càng dễ công nhận lẫn nhau. Vì vậy cha của Chương Minh Hi có

mối quan hệ rất tốt với những người trong làng, nhưng thực tế những người đó phần lớn đều là những người cả đời chưa từng ra khỏi làng, ngoài những mối quan hệ qua lại hàng xóm láng giềng, thực tế không ai có thể cung cấp bất kỳ sự giúp đỡ nào có giá trị cho ai.

Khi người ta nghèo, không nên dùng tâm tư và sức lực vào những mối quan hệ xã giao của những người yếu thế, mà nên dùng vào việc nâng cao trí tuệ, nhận thức, một số kỹ năng chuyên môn của mình. Một khi vì bất kỳ một điều gì mà có đột phá, có cơ hội vươn tới những vòng tròn tốt hơn, thì lúc đó mới thể hiện sự khéo léo trong đối nhân xử thế. Mà khi một người xây dựng mối quan hệ trong một môi trường yếu kém và có năng lượng thấp, thì phần lớn các mối quan hệ đó cũng đều yếu kém.

"*Người tốt*" trong mắt mọi người ở một mức độ nào đó không được tính là những người có cấu trúc tâm lý mạnh mẽ. Nhân vật phản diện Hạ Thiên Sinh trong phim, tuy thủ đoạn thương mại tàn độc, nhưng bỏ qua yếu tố đạo đức, chỉ xét ở góc độ thương mại, thì sức căng và năng lượng tâm lý của ông ta là cực kỳ cao. Những việc mà người xấu làm không phải là ở chỗ xấu, mà là ở độ khó, tính thách thức. Người yếu thế dễ dùng việc mình là người tốt, đạo đức phẩm hạnh của đối phương có vấn đề để đánh giá đúng sai. Cha của Chương Minh Hi là điển hình cho loại người này. Ông ta than vãn thế đạo bất công, chỉ trích con gái con rể thực dụng, trong mắt chỉ có tiền. Thực chất là do bản thân ông ta năng lượng kém, nhận thức có hạn, khả năng sinh tồn kém.

Rất nhiều việc khi không phá vỡ quy tắc xã hội và vi phạm pháp luật, mà lại dùng tốt xấu và đạo đức để đánh giá, thì đó đều là tư duy yếu thế không trưởng thành. Khi trí tuệ và nhận thức của mình không nhiều, kiếm không ra tiền, sống không tốt, thì sẽ dùng danh nghĩa tình cảm giả tạo, đạo đức giả tạo để che đậy sự bất tài của mình, ra vẻ thanh cao, dùng đạo đức tình cảm để trói buộc người khác. Một bộ phận người nghèo có tâm lý hận người giàu cũng là do như vậy mà ra.