



NHÂN TÍNH XÃ GIAO TƯ DUY THỦ SÁCH



Tư duy, tầm nhìn, nhãn quan, kiến thức của con người

CẨM NANG TƯ DUY XÃ GIAO THEO BẢN CHẤT CON NGƯỜI

Có một loại tư duy, bạn sẽ không bao giờ sợ bị từ chối; có một khuôn khổ xã giao, sẽ giúp bạn rút ngắn 10 năm phấn đấu, bạn đã nắm bắt được chưa?

Một chiến lược tốt, hơn gấp trăm lần nỗ lực của bạn!

MỤC LỤC CHÍNH

Lời nói đầu - Cẩm Nang Tư Duy Xã Giao Theo Bản Chất Con Người 3

Chương I: Kết bạn 3

- Những điều cơ bản khi hòa nhập xã hội 3
- Làm thế nào để kết bạn với người bạn muốn 5
- Làm thế nào để xây dựng mạng lưới quan hệ với bản thân làm trung tâm 6
- Làm thế nào để tối đa hóa lợi ích của bản thân 7
- Cách phân biệt đối xử với bạn bè 7

Chương II: Rèn luyện phẩm chất cá nhân để hòa nhập xã hội 8

- Cách nhìn nhận phẩm chất bản thân 8
- Cách định vị phẩm chất bản thân 11
- Cách phát triển phẩm chất bản thân 13

Chương III: 100 Nhận thức Tư duy Xã giao Theo Bản chất Con Người 40

Chương IV: 36 Bí quyết Xã giao Theo Bản chất Con Người 48

1. Quyết "Khiêm" 49
2. Quyết "Đạm" 49
3. Quyết "Kiệm" 49
4. Quyết "Tự" 50

5. Quyết "Lễ"	50
6. Quyết "Chính"	50
7. Quyết "Chí"	51
8. Quyết "Thời"	51
9. Quyết "Cần"	51
10. Quyết "Thực"	52
11. Quyết "Chuyên"	52
12. Quyết "Thận"	52
13. Quyết "Cương"	53
14. Quyết "Tiểu"	53
15. Quyết "Nhạy"	53
16. Quyết "Sáng"	54
17. Quyết "Thông"	54
18. Quyết "Ngôn"	54
19. Quyết "Khoan"	55
20. Quyết "Hòa"	55
21. Quyết "Tín"	55
22. Quyết "Trợ"	56
23. Quyết "Kính"	56
24. Quyết "Giao"	56
25. Quyết "Kiên"	57
26. Quyết "Mưu"	57
27. Quyết "Khuất"	57
28. Quyết "Tĩnh"	58
29. Quyết "Lạc"	58
30. Quyết "Dựa"	59
31. Quyết "Ngu"	59
32. Quyết "Nhẫn"	59
33. Quyết "Lui"	60
34. Quyết "Viên"	60
35. Quyết "Nguy"	60
36. Quyết "Giả"	61

LỜI NÓI ĐẦU

Xin chào, tôi là @Xuyên_Thấu_Nhân_Tính – tất nhiên đây chỉ là bút danh của tôi trên các nền tảng mạng xã hội. Nhiều người đến giờ vẫn chưa đạt được thành tựu gì, hoặc tự cho mình là chưa làm nên trò trống gì. Cũng có rất nhiều người cảm thấy thất bại, hoặc không thành công.

Còn có rất nhiều người cảm thấy cuộc sống vô vị, tẻ nhạt, máy móc, không còn biết suy nghĩ và hành động.

Chúng ta ngưỡng mộ những người thành công trong xã hội, ngưỡng mộ những người giàu có xung quanh, ngưỡng mộ những chiếc xe sang trọng lướt qua.

Chúng ta thường có suy nghĩ: “*Mẹ kiếp, sao mình lại kém cỏi thế này?*”

Phải, sao mình lại kém cỏi thế này? Tại sao những kẻ ngày xưa (xung quanh) không bằng mình giờ lại phát đạt như vậy?

Hãy bỏ đi cái nhìn ghen tị đó, để tôi nói cho bạn biết, làm thế nào để tồn tại trong xã hội.

Cẩm nang Tư duy Giao tiếp Xã hội và Nơi làm việc Theo Bản chất Con người

Cuốn tài liệu này chỉ dành cho những người bạn đang vật lộn với cuộc sống xã hội, tức là những người làm việc chăm chỉ, nhưng tiền lương ít ỏi, địa vị không cao, chịu nhiều tổn thương, không có lối thoát phía trước, không có chỗ dựa phía sau, tương lai mờ mịt, thiếu mục tiêu.

I. KẾT BẠN.

1. NHỮNG YẾU TỐ CƠ BẢN KHI HÒA NHẬP XÃ HỘI

Cuộc đời con người không thể cô độc trăm năm, luôn cần có bạn bè. Nếu bạn muốn làm một công dân bình thường, chỉ cần tuân thủ pháp luật, thì hãy kết bạn theo ý mình, muốn kết bạn thì kết bạn, không muốn thì kệ họ.

Nhưng nếu bạn muốn tạo dựng được tên tuổi trong xã hội, bạn phải kết bạn có chọn lọc, **kết bạn vì mục đích**. Đối với người bình thường, trong vòng tròn bạn bè ít nhất phải có một bác sĩ, một luật sư, một quan chức nhỏ, một cảnh sát, một giáo viên, một tên côn đồ.

Tại sao tôi lại nói như vậy? Thực ra, những người bạn này, thông thường hầu như không cần dùng đến. Vòng tròn bạn bè của người bình thường chủ yếu là đồng nghiệp, bạn học, hàng xóm, bởi vì những người bạn mà chúng ta thường xuyên giao tiếp, cùng nhau ăn uống, hát hò, chỉ có vậy. Nếu không có mục đích nhất định, ai lại cố tình kết giao với một luật sư hay một tên côn đồ?

Bác sĩ, luật sư, cảnh sát, giáo viên, những người bạn này dường như ít khi được sử dụng, nhưng vào thời điểm quan trọng, họ có thể cứu bạn khỏi tình huống khẩn cấp hoặc khó khăn, thậm chí có thể cứu mạng bạn!

Khi đi khám bệnh, có một người bạn là bác sĩ là điều đáng mừng, tiết kiệm được chi phí oan uổng là chuyện nhỏ, sử dụng thuốc và vật tư hợp lý, giúp bạn liên hệ với bác sĩ giỏi mà họ biết rõ để khám bệnh cho bạn, đó mới là sự giúp đỡ thực sự không thể thiếu.

Vai trò của luật sư, chắc hẳn mọi người đều biết, vào thời điểm bạn gặp khó khăn, họ có thể giúp đỡ bạn một cách mạnh mẽ. Cảnh sát cũng không cần phải nói, thường xuyên hoạt động trong xã hội, khó tránh khỏi va chạm, xe bị giữ, người bị kiểm tra, về cơ bản những việc này có một người bạn trong ngành giúp đỡ, bạn sẽ không chịu thiệt hại quá lớn.

Vai trò của giáo viên đối với những người bạn có con cái sau này, chắc chắn là rất lớn.

Có người nói quen biết những bác sĩ, giáo viên, cảnh sát bình thường này không có ích, ví dụ bạn khám nội khoa, bạn bè ở khoa tai mũi họng không giúp được; bạn muốn con mình học thêm tiếng Anh, giáo viên ngữ văn không dùng được.

Những người đặt ra những câu hỏi này đều là những người chắc chắn sẽ sống ở tầng lớp thấp hơn trong xã hội. Chẳng lẽ những người này không có

vòng tròn bạn bè của riêng họ sao? Bạn bè ở khoa tai mũi họng không thể tìm được bạn bè ở khoa nội? Đồng nghiệp của giáo viên ngữ văn trong trường không có ai dạy tiếng Anh? Khi bạn kết giao với những người bạn này, thực ra bạn cũng đã giao tiếp với những người trong vòng tròn bạn bè của họ.

Có thể quen biết thêm nhiều người thuộc tầng lớp trung lưu, chẳng phải là một cơ hội tốt hơn cho bạn sao?

Quan chức, côn đồ. Lợi ích của việc có một người bạn là quan chức, dù chỉ là một công chức cấp cơ sở, tôi nghĩ ai cũng biết. Trên cơ sở đó, quan càng lớn càng tốt, tương ứng, xác suất trở thành bạn bè càng nhỏ.

Còn tại sao phải có một người bạn là côn đồ, nhiều người không hiểu, thực ra rất đơn giản, trong xã hội hiện nay, rất nhiều việc trong cuộc sống hàng ngày, sử dụng những người bạn này để giải quyết, sẽ đơn giản và hiệu quả hơn bất kỳ phương pháp nào khác, nhưng không thể sử dụng vô hạn, tác dụng phụ của nó cũng khá lớn, không có cái giá nào mà chỉ có được không phải là điều khả thi, hãy tính toán tỷ lệ hiệu quả chi phí một cách cẩn thận.

Đối với những cấu hình cao cấp hơn, nếu có được thì càng tốt, ví dụ như trong vòng tròn bạn bè có đại gia, có quan chức cấp cao, có ông chủ, có công tử bột, có người có quyền lực, hoặc ví dụ như trong vòng tròn bạn bè có Bill Gates, có Donald Trump, thì đó không phải là tồn tại trong xã hội, mà là chơi đùa với xã hội.

2. LÀM THẾ NÀO ĐỂ KẾT BẠN VỚI NHỮNG NGƯỜI BẠN MUỐN

Trên đời không có việc gì khó, chỉ sợ lòng người không bền. Muốn kết bạn tri kỷ ngay lập tức là điều không thể, nhưng nếu bạn thiết kế cẩn thận, ít nhất bạn có thể kết bạn nhậu nhẹt thông thường, và đối với việc kết bạn vì mục đích, đạt đến mức độ "*bạn nhậu*" cũng được rồi.

Kết bạn không có bí quyết, chỉ có bàn nhậu và sở thích. Đây là hai con đường tắt để kết bạn, sau một bữa nhậu, ít nhất cũng quen mặt, nói chuyện được, sau vài lần nhậu, nếu không phải bạn giả thì cũng là anh em giả. Còn đối với những người khác, hãy kết bạn theo sở thích của họ, trăm lần như một.

Con người sống trên đời, không thể không có sở thích, nếu bạn thấy một người không có sở thích, thì đó là do bạn chưa phát hiện ra. Họ thích ăn uống, hãy cùng họ ăn uống; họ thích ca hát, nhảy múa, hãy cùng họ ca hát, nhảy múa; họ thích giả vờ ngây thơ, chơi nghệ thuật, hãy cùng họ làm thơ, viết văn. Cứ như vậy vài lần, không lo họ không coi bạn là tri kỷ, ít nhất cũng là bạn đồng điệu.

Kết bạn cũng có hai điểm cần chú ý về chi tiết, đó là chịu chi và lắng nghe, nếu bạn biết quan sát sắc mặt thì càng tốt. Chịu chi là chịu chi về mặt tiền bạc, bạn vừa muốn kết bạn có ích, vừa keo kiệt, thì xin mời bạn tiếp tục vật lộn.

Một điểm nữa là lắng nghe, điểm này thực sự rất quan trọng. Tại sao lãnh đạo lại thích họp hành như vậy? Bởi vì có rất nhiều người nghe mình nói chuyện thật là sướng, bác sĩ tâm lý tại sao hầu như có thể kết bạn với mọi bệnh nhân? Bởi vì họ có thể nhìn không ngắt lời bệnh nhân đang nói thao thao bất tuyệt, ngược lại còn có thể thể hiện đáng vẻ là một người nghe chăm chú.

Trong xã hội ngày càng nhịp sống nhanh, con người ngày càng ích kỷ, có bao nhiêu người chịu nghe bạn than thở? Khi nào bạn học được ít nói nhảm nhí, nhiều kiên nhẫn lắng nghe, thì lúc đó bạn mới có thể coi là có chút mưu mô, bạn bè của bạn mới ngày càng nhiều.

Còn về việc làm thế nào để quen biết những người bạn ở các ngành nghề khác nhau, nói ra thì khó tin, nhưng thực sự rất đơn giản.

Người Mỹ đã từng làm một thí nghiệm rất thú vị, họ muốn xem một người bình thường ngẫu nhiên phải thông qua bao nhiêu tầng quan hệ mới có thể quen biết một ngôi sao nào đó trong giới giải trí hoặc một nhân vật chính trị cấp cao nào đó. Vô số lần thử nghiệm cho thấy, một người lạ ngẫu nhiên, tối đa tám tầng quan hệ, là có thể tìm thấy ngôi sao hoặc nhân vật chính trị này.

Mỗi quan hệ về cơ bản là kiểu như bạn của bạn của bố quen biết cháu gái của dì của hàng xóm của ngôi sao. Nhưng có thể khẳng định rằng, bất kỳ ai cũng có thể tìm thấy những người này thông qua các tầng quan hệ! Ngôi sao còn có thể tìm thấy thông qua nỗ lực, hướng hồ là người bình thường ở các ngành nghề? Vẫn là câu nói cũ: **Trên đời không có việc gì khó, chỉ sợ lòng không bền.**

3. CÁCH XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI QUAN HỆ VỚI BẢN THÂN LÀM TRUNG TÂM

Sau khi nắm giữ nhiều nguồn lực bạn bè như vậy, nếu để không sử dụng hoặc chỉ sử dụng vào lúc quan trọng thì thật đáng tiếc. Bất kỳ ai thành công trong xã hội, chắc chắn đều có quan hệ rộng rãi, ít nhất là bè ngoài họ là người có năng lực trong mắt người bình thường, có thể làm được một số việc mà người bình thường không làm được, tìm được một số người mà người bình thường không tìm được. Những người như vậy, giống như người nhện - giăng một mạng lưới quan hệ với bản thân làm trung tâm.

Vậy làm thế nào để giăng mạng lưới này? Nói một cách đơn giản, đó là "Cần khôn đại na di" + "Di hoa tiếp mộc", **sử dụng mối quan hệ của bạn A để**

giúp bạn B, sau đó sử dụng mối quan hệ của bạn B để làm việc cho bạn C. Nói thì dễ, nghe thì hay, nhưng thực hiện thì lại rất phiền phức, nếu không cần thận thì dễ đắc tội cả hai bên.

Vì vậy, hầu hết mọi người đều ngại phiền phức, nên hầu hết mọi người đều là người bình thường. Việc giăng một mạng lưới như vậy rất tốn công sức, nhưng một khi đã hình thành, bạn cũng sẽ được hưởng lợi vô cùng. Khi bạn làm cầu nối, hãy cân nhắc kỹ lưỡng, hành động thận trọng, làm nhiều trường hợp thành công, dần dần, bạn sẽ thấy khả năng làm việc đã vượt qua khả năng suy nghĩ của bạn.

PS: Tuyệt đối không mê tín bất kỳ quy định và nguyên tắc nào. Một vị chủ tịch nào đó đã từng nói một câu ẩn ý như thế này: *“Đừng bao giờ cúi đầu nhượng bộ trước khó khăn, bất kỳ khó khăn nào trên đời này nhất định vẫn sẽ có một con đường để bạn đi qua, chui qua, hoặc vòng qua.”*

Tôi rất thích câu nói này, cũng đã xử lý được không ít vấn đề tưởng chừng như không thể giải quyết trước những khó khăn và quy định, nhưng cuối cùng luôn tìm được cách hoặc đi hoặc chui hoặc vòng qua.

4. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỐI ĐA HÓA LỢI ÍCH CỦA BẢN THÂN

Mục đích thực sự của việc *“kết bạn vì mục đích”* vẫn là đạt được ***đầu tư tối thiểu hóa và lợi ích tối đa hóa***. Có những người bạn hào phóng thích giúp đỡ người khác, nhưng khi bản thân gặp khó khăn lại vì sĩ diện mà ít khi nhờ người khác giúp đỡ, đây là một kiểu ngu ngốc hoàn toàn.

Chức năng cơ bản của tình bạn là giúp đỡ lẫn nhau, thậm chí ở một mức độ nào đó, việc giúp đỡ lẫn nhau cũng là một mối dây gắn kết duy trì mối quan hệ bạn bè. Nếu bạn quen một người bạn, chỉ nghĩ đến việc giúp họ mà không để họ giúp mình, bạn muốn làm người tốt bụng quá mức đến mức tự hại mình sao? Thực tế, nếu bạn thường xuyên nhờ bạn bè giúp đỡ, khi họ nhờ bạn giúp đỡ lần sau, họ sẽ cảm thấy thoải mái hơn, mối quan hệ sẽ không có sự ngưng ngừng hay gò bó.

Càng nhiều lần như vậy, bạn bè càng có thể phát triển thành bạn tốt. Đây là một mối quan hệ tâm lý tinh tế, hãy tận dụng nó.

Một tình huống khác là, bạn của bạn (A) đột nhiên cần gấp 10.000 tấn than không khói, và một người bạn khác của bạn (B) lại bán than không khói, nhưng A và B không quen nhau. Trong tình huống này, bạn sẽ làm gì? Có người nói: *“Điều này không khó, chỉ cần giới thiệu họ với nhau thôi, đúng không?”* Tôi xin chúc mừng người anh em này, bạn đã quá ngây thơ và mất đi cơ hội rồi.

Cách làm đúng là: trước mặt bạn A, nhấn mạnh mọi khó khăn, nhưng bạn sẽ dốc hết sức để giúp anh ta; trước mặt bạn B, nhấn mạnh mọi khó khăn, nhưng bạn sẽ dốc hết sức để giúp anh ta. Bạn chơi trò trung gian, kiếm chút chênh lệch giá, và đồng thời có thêm hai người bạn thân thiết.

Đối với những việc khác, cũng thực hiện tương tự, lâu dài chắc chắn sẽ bị lộ. Vì vậy, cần phân tích tình hình, có sự lựa chọn khi thực hiện việc tối đa hóa lợi ích.

PS: Ví dụ đưa ra rất đơn giản, nhưng thực sự làm được mỗi việc thì không đơn giản. Giống như người đi dây hoặc chơi với nguy hiểm mà có thể làm chủ tình hình, đạt đến trình độ cao, đó mới gọi là cá gặp nước, xử lý mọi việc một cách dễ dàng và tự tin.

5. CÁCH PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ VỚI BẠN BÈ

Về cơ bản, thứ tự các loại bạn bè là: Bạn tri kỷ > Bạn đặc biệt > Bạn thân > Bạn vì mục đích > Bạn bè bình thường.

Bạn tri kỷ là liều thuốc bổ cho tâm hồn, ai cũng cần, nhưng không phải ai cũng thực sự có được. Mỗi người trong đời có thể kết giao được một hai người là được rồi. Ai mà nói “*tôi có mười mấy người bạn tri kỷ,*” thì người bạn này, có vẻ bạn có quá nhiều trái tim rồi đấy.

Loại bạn này là người bạn có thể nói chuyện về mọi thứ, là người sẽ vô điều kiện kéo bạn lên khi bạn đang ở bước đường cùng, là người đầu tiên trong danh bạ điện thoại của bạn, là người sẽ đến ngay khi bạn gọi giữa đêm khuya vì xe hỏng giữa đường, là người đầu tiên bạn nghĩ đến khi cần người bảo lãnh nếu bạn gặp rắc rối pháp lý.

Bạn đặc biệt thì khó nói hơn, như các ông chủ bất động sản, quan chức cao cấp,... Khi bạn chắc chắn họ là bạn của mình, đó chính là bạn đặc biệt.

Bạn thân giống như anh em kết nghĩa, là những người bạn đặc biệt hợp nhau, mỗi quan hệ chỉ đứng sau bạn tri kỷ, số lượng cũng rất ít. Đây là loại bạn mà bạn có thể cho mượn tiền, tùy theo mức độ sâu sắc của mối quan hệ để quyết định số tiền cho mượn.

Bạn vì mục đích tức là những người bạn đã đề cập ở trên.

Bạn bình thường có phạm vi rộng, người quen cũng có thể gọi là bạn bình thường. Từ những người ở “*chung giường nhưng khác mộng*” đến những người chỉ gật đầu chào hỏi, đều có thể gọi là bạn bình thường. Phần lớn loại bạn này không thể cho mượn tiền, nhưng có thể cho họ một ít tiền, nghĩa là đưa ra đùng mong lấy lại.

II. RÈN LUYỆN PHẨM CHẤT CÁ NHÂN KHÍ HÒA NHẬP XÃ HỘI.

1. CÁCH NHÌN NHẬN PHẨM CHẤT CÁ NHÂN

Đề cập đến vấn đề này, rất nhiều người bạn sẽ vô thức liên tưởng đến bằng cấp, kinh nghiệm làm việc, kỹ năng làm việc, các loại chứng chỉ, du học, thành tích, cầm kỳ thi họa, v.v., những phẩm chất “*chính thống*” được xã hội đề cao.

Thực ra, tư duy quán tính do giáo dục truyền thống của các bạn đã sai! Khi hòa nhập xã hội, không ai là không có gì cả. Mỗi người đều có kỹ năng riêng của mình. Lấy một ví dụ đơn giản, có tử lượng tốt cũng là một loại kỹ năng!

Những kỹ năng “*chính thống*” nêu trên, chúng thực sự nâng cao phẩm chất của một người trong một lĩnh vực nào đó, nhưng chúng tuyệt đối không phải là tất cả để tồn tại trong xã hội.

Tác dụng lớn nhất của chúng chỉ như một “*tấm vé vào cửa*”, giúp bạn bước qua một cánh cửa nào đó trong xã hội. Chúng chỉ có thể chứng minh rằng bạn đã từng xuất sắc trong một phạm vi rất hẹp trong quá khứ, hoàn toàn không thể chứng minh giá trị của bạn trong xã hội sau này!

Chúng ta thường thấy những ví dụ trong một số đơn vị xã hội, có người than phiền: “*Mẹ kiếp, tôi tốt nghiệp trường danh tiếng, năng lực làm việc xuất sắc, sao lại không bằng được cái tên nịnh hót vô dụng kia.*”

Thực ra, hoàn toàn có thể hiểu như thế này: tấm bằng đại học danh tiếng của bạn, so với một kẻ nịnh bợ biết cách hòa đồng, lấy lòng lãnh đạo, là hoàn toàn khác nhau, không thể so sánh trực tiếp. Trong cái môi trường nhỏ bé mà hai người đang ở, kỹ năng duy nhất bạn có (học vấn) lại không phù hợp với nó.

Nói như vậy có phần tàn nhẫn, có phần khiến người ta nản lòng, nhưng tôi chỉ nói sự thật, dù sao giáo dục xã hội và giáo dục nhà trường là rất khác nhau.

Điều tôi muốn nói là: “*Tại sao bạn cứ luôn than phiền? Tại sao bạn không thể trở thành một kẻ nịnh hót vừa có bằng cấp trường trọng điểm, vừa có năng lực làm việc xuất sắc?*”

Dưới đây có bạn bè khinh thường: “*Chắc, thật rác rưởi, tôi thà thế này thế kia chứ không bao giờ làm những việc vô liêm sỉ như vậy.*”

Biết nịnh hót không phải là sa ngã, “*nịnh hót*” cũng không nhất thiết là từ mang nghĩa tiêu cực.

Một số bạn vẫn còn cảm thấy tự ti, “*Tôi chỉ tốt nghiệp cấp hai, học lực không tốt, suốt ngày nhậu nhẹt, đánh bài, lướt web, chơi bi-a*”, “*Tôi chỉ biết chơi game, nhảy múa, không biết gì khác*”...

Những lời này có phần cực đoan, tôi luôn cảm thấy con người cần phải phát hiện ra ưu điểm và nhược điểm của bản thân. Bạn nói xem, biết đánh bài là ưu điểm hay nhược điểm?

Bạn muốn kết bạn với người khác, nhưng những năm trước bạn chỉ lo học hành, chủ động tránh xa những thú vui vô bổ, chưa bao giờ đụng đến bài bạc, game online, bi-a, những thứ tưởng chừng như vô bổ này. Vì vậy, bạn cũng không biết, vậy tôi muốn hỏi, trong xã hội, người ăn nói khéo léo, cái gì cũng biết một chút thì dễ kết bạn hơn, hay là kiểu người thông minh không đụng đến giải trí như bạn dễ kết bạn hơn?

Lại có bạn nói: “*Học tập là số một, những thứ khác là thứ yếu, không tốt sao? Theo cách nói của anh, thì tôi cứ mãi chơi là được à?*”

Đừng hiểu như vậy, tôi muốn nói, đại đa số người trong xã hội đều là người bình thường, con đường học hành chỉ phù hợp với một số ít những người có tài năng thiên bẩm, ***bạn không thể trở thành người của giới khoa học, cuối cùng vẫn phải rơi xuống trần gian.*** Ở trần gian, biết chơi bài và chứng chỉ tiếng Anh cấp 6 đôi khi cũng quan trọng như nhau! Lý do bạn biết đạo lý học hành là trên hết, là do cha mẹ, thầy cô, bạn bè đã nhồi nhét cho bạn trong thời gian dài, chỉ là trước khi bước vào xã hội, bạn không biết đặt câu hỏi.

Ở phần cuối của mục nhỏ này, tôi vẫn sẽ dùng sự thật để nói chuyện.

Hãy điếm lại các bậc vua chúa trong lịch sử, bạn sẽ thấy về cơ bản chia làm hai loại: một là kẻ vị theo kiểu “*cha truyền con nối*”, tức là những người sinh ra đã “*ngậm thìa vàng*”; hai là phần lớn xuất thân từ tầng lớp bình dân cơ cực (thảo dân), trong đó không thiếu những kẻ lêu lổng, nghèo kiết xác, thậm chí là lưu manh, côn đồ.

Họ không có gì trong tay, nên dám xông pha, dám liều lĩnh. Họ không còn gì để mất, nên có dũng khí ngút trời. Họ có thể không có kiến thức sách vở, nhưng lại có trí tuệ thực tế, vì vậy đã làm nên nghiệp lớn.

Vậy còn những người cực kỳ thông minh, ham đọc sách, đọc sách hay, sống trong xã hội thì không lo cơm ăn áo mặc nhưng cũng không thể giàu lớn thì sao? Họ đang làm gì? Họ làm mưu sĩ, làm quan văn, làm cố vấn. Tại sao những người như Gia Cát Lượng hay Ngô Dụng (trong Thủy Hử) lại không phải là hoàng đế hay thủ lĩnh?

Tương tự, trong xã hội hiện nay, những ông chủ lớn, những chủ tịch hội đồng quản trị giàu có kékéchù, họ có lai lịch thế nào? Có bao nhiêu người tốt nghiệp từ các trường đại học danh tiếng hàng đầu? Chuyện người tốt nghiệp cấp hai, cấp ba lãnh đạo nhân viên có bằng tiến sĩ là hết sức bình thường. Nhưng hãy phân tích kỹ họ xem, ngoại trừ bộ phận kế thừa gia nghiệp, những người thuộc thế hệ khởi nghiệp đầu tiên, về cơ bản không ai có học vấn ban đầu quá cao, nếu có cũng là "*học bổ sung*" sau này. Không có ngoại lệ, họ đều là những người có khí phách, bản lĩnh quyết đoán và trí tuệ. Điều này chẳng lẽ không đủ để nói lên vấn đề sao?

Tôi không có ý nói rằng mọi người đều phải đạt đến tầm cao như họ. Tầm cao của họ cũng không hoàn toàn do bản thân họ tự gây dựng nên. Cơ hội từ môi trường vĩ mô của thời đại, cơ hội từ môi trường vi mô của bản thân, tất cả đều là những yếu tố không thể thiếu.

Tôi chỉ muốn làm rõ một điều: trong xã hội rộng lớn này, bằng cấp cao không đồng nghĩa với năng lực cao, tửu lượng cao cũng không đồng nghĩa với năng lực cao. Không có gì là bất biến vĩnh hằng. Việc được lãnh đạo/ông chủ đánh giá cao nhờ kỹ năng chuyên môn giỏi, và việc được lãnh đạo/ông chủ đánh giá cao nhờ biết cách "*đi nhậu*", giao tiếp tốt với họ, xét về kết quả và lợi ích thu được là hoàn toàn như nhau. Điểm mấu chốt nằm ở ý thứ hai: **làm thế nào để định vị và phát huy năng lực, phẩm chất của bản thân, làm thế nào để tìm đúng vị trí và lĩnh vực phù hợp với mình!**

2. CÁCH ĐỊNH VỊ PHẨM CHẤT CÁ NHÂN

Phẩm chất của một người phụ thuộc vào nhiều khía cạnh, nhưng trong xã hội, về mặt bản thân, tính cách hoàn thiện là hàng đầu, còn trí tuệ xếp thứ hai. Tính cách hoàn thiện cũng bao gồm nhiều khía cạnh, nói chung là bình tĩnh và quan sát.

Bình tĩnh là kiểm soát cảm xúc, tình cảm, cá tính của bản thân một cách kịp thời và đúng mực, nhận thức rõ năng lực của mình, biết rõ vai trò của mình trong từng trường hợp, không vượt quá giới hạn, không lùi bước, cố gắng phát huy vai trò của mình một cách tốt nhất.

Còn quan sát là chỉ việc quan sát người khác, trong giao tiếp biết quan sát tính cách, năng lực, ưu nhược điểm của người khác, biết rõ đối phương là loại

người gì, từ đó lựa chọn cách ứng phó phù hợp. Hai điểm này rất khó làm được, đặc biệt là kiểm soát bản thân, thực sự rất khó, hãy bắt đầu từ những việc nhỏ, biến hai điểm này thành thói quen, lâu dần, bạn sẽ dần trưởng thành trong mắt người khác.

Những người mới ra trường và những người chưa có nhiều kinh nghiệm xã hội thường cảm thấy không biết cách giao tiếp với đủ loại người trong xã hội, cảm thấy nói chuyện nhiều với người cùng trang lứa, nhưng với những vai trò khác, ví dụ như cấp trên, người lớn tuổi, tài xế taxi, v.v., lại không có chủ đề gì để nói, thường thì trong một số trường hợp, một số người dù mới quen biết lần đầu nhưng nói chuyện rất hợp nhau, còn bạn dường như không có gì để nói.

Việc xuất hiện tình trạng này là bình thường, ai cũng bắt đầu từ bước này, ở đây tôi cũng không muốn dạy các bạn những phương pháp phức tạp như tìm điểm chung của hai bên, nói theo lời của đối phương, v.v., một phương pháp đơn giản nhất, đó là xem một người bạn đặc biệt giỏi giao tiếp nói chuyện như thế nào, cách họ dẫn dắt từ chủ đề này sang chủ đề khác.

Ban đầu chỉ là xem, sau đó học, bắt chước, cuối cùng là thử, dù có sai sót cũng không sao, cứ kiên trì, lâu dần, khả năng giao tiếp của bạn sẽ dần dần tiến bộ vượt bậc mà bạn không hề hay biết.

Khi bạn đạt đến cảnh giới trưởng thành này, bạn sẽ nhìn nhận phẩm chất của mình một cách lý trí hơn, không coi thường bản thân, nhưng cũng tuyệt đối không đánh giá cao bản thân, biết được lời khen ngợi của người khác dành cho bạn là thật hay giả, có thể tự tin trước những lời gièm pha, coi thường của người khác. Trên cơ sở đó, làm việc gì cũng sẽ có chừng mực và biết cách lên kế hoạch, thúc đẩy một cách vững vàng và mạnh mẽ.

Cao hơn một bậc so với trưởng thành là từng trải, cao hơn từng trải một chút là khôn khéo, cao hơn khôn khéo một tầng nữa là bạn không biết, không nhìn thấy rõ họ là người như nào, điều đó giống như việc dù đã cố gắng nhìn qua lớp sương mù nhưng vẫn chỉ có thể mơ hồ nhìn thấy chiếc mặt nạ của họ. Kiểu người này được gọi là tinh ranh, và thường xuất hiện trong các môi trường cạnh tranh cao như chính trường hay thương trường lớn.

Một điều nữa là **định vị nghề nghiệp**: "*Không có công việc nào xấu, chỉ có vị trí không phù hợp*" - câu nói này đúng nhưng chưa đủ ý nghĩa thực tiễn. Nhiều người sau khi tốt nghiệp không tìm được việc đúng chuyên ngành, hoặc làm việc một thời gian rồi phát hiện mình không phù hợp. Họ đắn đo giữa việc nên tìm công việc đúng chuyên môn hay theo đuổi công việc mình yêu thích.

Dưới đây là một chiến lược nghề nghiệp hiệu quả - **đúc kết từ trường đời** chứ không phải từ bất kỳ trường đại học nào:

Trước 25 tuổi không giới hạn ngành nghề, trước 30 tuổi không cố định công việc, sau 37 tuổi không dễ dàng thay đổi.

- **Trước 25 tuổi - không giới hạn ngành nghề:** Dù bạn tốt nghiệp chuyên ngành gì, cũng không nhất thiết phải gắn bó với nó cả đời. Ví dụ, một người học cảnh quan có thể trở thành nghệ sĩ piano chuyên nghiệp nếu có năng khiếu. Trong xã hội hiện đại, kiến thức đại học thường còn hạn chế tính ứng dụng: sinh viên công nghệ thông tin tốt nghiệp có thể không biết lắp RAM, sinh viên y khoa học 4 năm có thể không bằng thực tập một năm. Trước 25 tuổi, bạn hoàn toàn có thể học lại từ đầu trong một lĩnh vực mới - bạn còn đủ trẻ để chấp nhận rủi ro và thất bại.
- **Trước 30 tuổi - không cố định công việc:** Đến giai đoạn này, bạn nên xác định được ngành nghề chính của mình, nhưng vẫn có thể linh hoạt thay đổi vị trí làm việc. Bạn có thể thử sức ở nhiều công ty khác nhau cho đến khi tìm được nơi phù hợp nhất. Tuy không còn quá trẻ, nhưng bạn vẫn chưa có nhiều gánh nặng và có thể chấp nhận một số biến động trong sự nghiệp.
- **Sau 37 tuổi - thận trọng khi thay đổi:** Ở tuổi này, con đường sự nghiệp của bạn đã hình thành khá rõ nét, và bạn đã xây dựng được uy tín trong lĩnh vực của mình. Quan trọng hơn, gia đình bạn đã ổn định, con cái còn nhỏ, cha mẹ ngày càng cao tuổi, và bạn đang là trụ cột gia đình. Trong hoàn cảnh này, sự thận trọng là điều cần thiết khi cân nhắc thay đổi công việc.

Những nguyên tắc này áp dụng cho đa số trường hợp thông thường. Trong các tình huống đặc biệt, các quy tắc có thể khác đi.

Có bạn hỏi “Tôi có kỹ năng này, tôi có năng lực kia, bạn thấy tôi có thể làm gì?” Điều đó khó trả lời, cơ hội mà mỗi người nhận được là hoàn toàn khác nhau, sinh viên tốt nghiệp các trường danh giá cũng có thể đi bán thịt lợn nếu đó là con đường phù hợp với họ..

Hãy tự phân tích tổng hợp tính cách và năng lực của mình, xem mình có phải là người phù hợp để làm một việc nào đó hay không. Ví dụ như cùng là lên mạng đến nửa đêm rồi ra ngoài mua bánh mì làm bữa khuya, có người mua xong là đi ngay, vừa đi vừa nghĩ đến trò chơi; có người lại để ý đến độ dày mỏng, kích thước của bánh mì hôm nay, xem mình có mua hớ hay không. Có người lại chú ý đến việc bán bánh mì gần đây rất đắt hàng, vô thức tính toán xem hôm nay có thể kiếm được bao nhiêu, lợi nhuận ròng hàng tháng sau khi trừ chi phí, còn xem xung quanh có quầy hàng tương tự hay không, lượng khách ra sao, có bao nhiêu người mua bánh mì, một loạt dữ liệu như vậy.

Xin chúc mừng bạn cuối cùng, bạn có chút đầu óc kinh doanh. Đây chính là lý do vì sao những thương hiệu lớn như KFC ít khi thất bại - họ đầu tư nghiêm túc vào nghiên cứu thị trường và phân tích dữ liệu trước khi mở rộng kinh doanh.

3. CÁCH PHÁT TRIỂN PHẨM CHẤT CÁ NHÂN

Trước tiên, tôi muốn hỏi một câu hỏi rất cũ: *“Nếu ngày mai bạn bị liệt, khi nhìn lại thời gian đã qua, bạn có cảm thấy hối hận không?”*

Tôi nghĩ rằng hầu hết mọi người đều sẽ ít nhiều hối hận về một số điều. Có người hối hận vì đã không học hành chăm chỉ, có người hối hận vì đã không tán đồng được cô gái mình thích, có người hối hận vì đã không nắm bắt được một cơ hội nào đó.

Vô số bài báo đều nói với bạn rằng, hối hận là vô ích, phải nhìn về phía trước. Đây là một câu nói sáo rỗng, ai mà chẳng biết hối hận là vô ích? Vấn đề là làm thế nào để bạn không cảm thấy hối hận, tôi nghĩ rằng ngay cả khi bạn đã từng suốt ngày lên mạng chơi game, bỏ bê học hành, lãng phí tình yêu.

Thì cũng không cần phải hối hận, bởi vì khi chơi game bạn đã được tận hưởng, được vui vẻ.

Biết bao nhiêu người muốn tìm kiếm một niềm vui đơn giản mà không tìm thấy, bạn có thể có được, vậy là đủ rồi.

Cuộc sống nói cho cùng, tận hưởng niềm vui là mục đích cuối cùng, đừng bao giờ coi việc làm việc vất vả là một điều bình thường, trăm năm vội vã, có bao nhiêu thời gian là của riêng mình?

Tôi không khuyên mọi người sống tiêu cực, thực tế là bạn sống *“bình thường”* đã là đóng góp một phần sức lực của mình cho xã hội rồi. Sử dụng ma túy là cảm giác cực khoái, nhưng niềm vui này với cái giá phải trả là đốt cháy cuộc sống là không nên, nghiện rượu, nghiện thuốc lá cũng vậy, xin thông báo đặc biệt.

Vì vậy, việc có hối hận về những việc đã qua hay không hoàn toàn phụ thuộc vào sự hiểu biết của bạn, thực tế tôi luôn cảm thấy Thượng đế là công bằng, Ngài đóng một cánh cửa sổ cho bạn, nhất định sẽ mở ra một cánh cửa khác.

Ví dụ, chúng ta thường thương hại những người khuyết tật trí tuệ, cho rằng họ đáng thương, thực ra trong trái tim đơn thuần của họ, niềm vui tồn tại còn nhiều hơn chúng ta rất nhiều.

Sau khi chắc chắn rằng mình không hối hận, không phải là để bạn tiếp tục chìm đắm, mà là để bạn vứt bỏ gánh nặng tinh thần, sống tốt. Bắt đầu từ bây giờ, hãy nỗ lực để tìm kiếm một niềm vui ở cấp độ cao hơn.

Khi bạn nhìn lại quá khứ với tâm thế không hối hận, bạn mới có thể nhìn rõ tính cách, điểm yếu của mình, hiểu được những thất bại trong quá khứ, mới có thể cố gắng hết sức để tránh thất bại trong hành trình sau này.

Hồi tưởng là một sự xem xét và tổng kết, còn hối hận ngoài việc mang lại cho bạn sự chán nản ra thì không có tác dụng gì.

Tôi rất thích những người trẻ tuổi đã trải qua nhiều thất bại, họ so với những người cùng trang lứa có vẻ thực tế, trưởng thành, mạnh mẽ hơn rất nhiều, những đứa trẻ luôn thuận buồm xuôi gió thường có vẻ khá kích động, kiêu ngạo, yếu đuối.

Tôi thậm chí còn khuyên những đứa trẻ từ nhỏ đến lớn đều “xuất sắc” nên học bài học quan trọng nhất trong đời: **Thất bại**.

Kiểu thất bại này không phải là kiểu thất bại thi được điểm nhì rồi khóc lóc, không mua được túi xách hàng hiệu, mà là kiểu thất bại đau đớn gần như có thể phá hủy trụ cột tinh thần của bạn, những đứa trẻ đứng dậy từ vũng máu này sẽ xây dựng lại trụ cột tinh thần rất mạnh mẽ.

Ngôn ngữ có phần máu me, nhưng trọng tâm là nhắc nhở về tầm quan trọng của thất bại và khó khăn. Một người luôn thành công, một khi thất bại, cú sốc sẽ càng lớn, thậm chí không bao giờ đứng dậy được.

Hiện nay, rất nhiều người trẻ tuổi có tâm lý lo lắng, họ luôn muốn thành công hoặc trở thành người thành công với tốc độ nhanh nhất, luôn muốn nắm bắt cơ hội để ngay lập tức thoát khỏi hoàn cảnh khó khăn hiện tại, họ luôn muốn làm nên sự nghiệp, mỗi khi nhắc đến hai từ khởi nghiệp luôn tràn đầy nhiệt huyết.

Tôi không muốn dập tắt niềm đam mê quý giá này, nhưng tôi thực sự hy vọng các bạn có thể chuẩn bị đầy đủ, bao gồm cả mọi chi tiết, quan trọng nhất là chuẩn bị cho trường hợp thất bại. Đối với những người khởi nghiệp chưa có kinh nghiệm, một kế hoạch chi tiết quan trọng hơn những cái gọi là cơ hội mờ hồ.

Sau khi nói nhiều lời đạo đầu như vậy, tôi sẽ nói cụ thể với các bạn về cách nâng cao phẩm chất cá nhân trong thực tiễn xã hội. Tiến bộ trong xã hội, tiến bộ trong thực tiễn xã hội, hiệu trưởng Đại học Bắc Kinh đã nói trong lễ tốt nghiệp - lưu ý, là nói trong lễ tốt nghiệp, chứ không phải lễ khai giảng: --- “Xã hội không hoàn toàn công bằng; xã hội sẽ không chờ đợi bạn trưởng thành! Nó

chẳng quan tâm đến sự chênh lệch tâm lý lớn lao của bạn giữa trường học và xã hội đâu.”

Một là phải chọn đúng kỹ năng, ví dụ như bạn là một lao động nhập cư từ nông thôn, bạn phải có ý thức như thế này, tức là nếu tôi làm công việc này lâu dài, ngoài tiền ra, tôi có thể nhận được gì? Tôi đã từng gặp những người như vậy, làm một công việc trong một nhà máy điện tử nào đó, đó là cắm một vài linh kiện điện tử vào một bảng mạch, ngày nào cũng vậy, ngày này qua ngày khác.

Công việc kiểu đó có thể trả lương cho bạn sống qua ngày, nhưng về cơ bản chẳng mang lại thêm giá trị gì khác ngoài tiền công hàng tháng. Đến một ngày nhà máy gặp khó khăn, thu hẹp sản xuất hay đóng cửa, bạn cũng dễ dàng mất việc theo. Dù bạn có làm công việc lặp đi lặp lại đó cả chục năm, bạn vẫn chỉ là một người lao động phổ thông, tay nghề không có gì đặc biệt để cạnh tranh.

Bạn nhất định phải có ý thức học hỏi, phải khao khát học một kỹ năng nào đó để có thể tiến lên. Hãy hình dung thế này: Cùng một thời điểm, Nam vào làm công nhân trong nhà máy điện tử ở khu công nghiệp, công việc hàng ngày chỉ là lắp ráp mấy con chip lên bảng mạch. Còn Bình thì xin đi học nghề hàn cơ khí, bắt đầu từ vị trí thợ phụ, lương ban đầu thấp hơn Nam.

5 năm trôi qua, Nam vẫn là công nhân lắp ráp với mức lương chỉ nhỉnh hơn lương tối thiểu vùng một chút. Trong khi đó, Bình đã trở thành một thợ hàn lành nghề, nắm vững kỹ thuật hàn các loại vật liệu khó như inox hay thép hợp kim, tay nghề được các xưởng cơ khí đánh giá cao. Thu nhập hàng tháng tính bằng chục triệu đồng và cơ hội việc làm của Bình giờ đây đã bỏ xa Nam. Đó chính là minh chứng rõ ràng cho giá trị của việc lựa chọn một công việc có cơ hội phát triển kỹ năng và không ngừng nỗ lực học hỏi.

Bạn đã hiểu ý tôi chưa? Cho dù bạn chỉ có công việc ở tầng lớp thấp nhất để làm, bạn cũng nên cố gắng tìm kiếm công việc có thể học hỏi được điều gì đó và có khát vọng học tập mãnh liệt, ngoài việc trúng xổ số, đây là cơ hội đổi đời thực tế nhất của bạn.

Thứ hai là phải học cách ăn mình. Có người rất thiếu kiên nhẫn, làm việc gì cũng không được lâu, học cái gì cũng bỏ dở giữa chừng, đây là thói quen tồi tệ, hãy làm việc chăm chỉ trong công ty, đơn vị, từ từ học những kỹ năng cần học.

Lần lượt lấy những chứng chỉ cần lấy, cấp trên mừng bạn tề tát trong công ty, sếp chơi xấu bạn trong đơn vị không phải là kẻ ngốc, khi bạn có thể chịu đựng và dần dần trưởng thành, bạn sẽ thấy thái độ của họ đối với bạn cũng dần dần thay đổi, bởi vì họ phát hiện ra bạn đã trở nên quan trọng.

Và lúc này, bạn hãy nhìn ra thế giới bên ngoài, rất nhiều công ty đang vẫy gọi bạn, mức lương cao cũng không còn là giấc mơ nữa. Vào một buổi sáng nào đó, khi bạn mặc bộ vest chỉnh tề, lịch sự đặt một lá đơn xin nghỉ việc trước mặt vị sếp đó, sắc mặt của ông ta chắc chắn sẽ khiến bạn cảm thấy sáng khoái hơn nhiều so với việc bạn cãi nhau tay đôi với ông ta rồi bỏ đi.

Tôi tin rằng, chỉ cần bạn chọn đúng mục tiêu, kiên trì, bỏ ra mồ hôi và nước mắt tương xứng, bạn nhất định sẽ gặt hái được thành quả xứng đáng. Hơn nữa, những gì tôi nói, về cơ bản đều là những điều mà mọi người có thể làm được.

Đời người trước 40 tuổi, về mặt tổng thể có bốn bước ngoặt: **học tập, việc làm, hôn nhân, lựa chọn nghề nghiệp.**

Học tập ở bậc đại học về cơ bản không có gì đáng nói, ngoài việc học đại học, bạn ít nhiều có quyền tự chủ, còn lại là do cha mẹ bạn sắp xếp hoặc bạn không có khả năng lựa chọn.

Điều bạn có thể nắm bắt được là học kỹ năng trong quá trình học tập, học được những kỹ năng tốt hoặc nắm vững những kỹ năng mà ít người có được, điều này sẽ rất có lợi cho sự phát triển của bạn sau này.

Vấn đề là ở giai đoạn này không có nhiều người trẻ tuổi sẵn sàng nỗ lực, mọi người chưa có tư tưởng chín chắn để lên kế hoạch cho đến sau 30, 40 tuổi, những chàng trai mười mấy, hai mươi tuổi, sẽ không có nhiều điều phải cân nhắc, vượt qua kỳ thi, chơi bời cuồng nhiệt, yêu đương kết bạn, ngủ, những việc này còn cảm thấy thời gian không đủ, lấy đâu ra nhiều năng lượng để học kỹ năng một cách nghiêm túc.

Một sinh viên chuyên ngành kỹ thuật thông tin điện tử, đến cuối cùng có thể nắm vững cơ bản công nghệ chip, có thể thiết kế và làm thí nghiệm theo giáo viên là rất ít, và những người này sau khi ra trường, đều là những nhân tài có mức lương cao thực sự.

Nhưng vấn đề là, để trở thành một trong số ít những người đó, mồ hôi phải đổ ra thực sự là quá nhiều, điều này, bất kỳ ai học chuyên ngành này đều hiểu rõ.

Còn về việc kỹ năng nào là tốt, điều này thực sự khó so sánh, thu nhập của một viên sĩ Viện Hàn lâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam chưa chắc đã vượt trội so với một lập trình viên tự do có 5 năm kinh nghiệm. Nói chung, theo tôi, việc có phải là trường đại học trọng điểm hàng đầu hay không thì không quá quan trọng.

Quan trọng là chuyên ngành tốt, một chuyên ngành tốt sau này sẽ có con đường rất rộng mở trong xã hội, còn một chuyên ngành ít người học của một trường đại học hàng đầu, thì sẽ không thể tồn tại được trong xã hội.

Ví dụ như ngành Khảo cổ học hoặc Hán Nôm ở một trường đại học top đầu như Đại học Quốc gia, so với học ngành Điều tra kinh tế hay An toàn thông tin ở Học viện Cảnh sát hoặc Học viện Kỹ thuật Quân sự... tiềm năng công việc và hướng đi sau này khác nhau thế nào, bạn hình dung được chứ?

Lựa chọn hoặc học kỹ năng là bước ngoặt đầu tiên trong cuộc đời bạn. Nhưng rất ít người có thể nắm bắt được bước ngoặt này, chủ yếu là do tuổi tác và kinh nghiệm chưa đủ, lại gặp phải cha mẹ thiếu sáng suốt, bạn có thể đã lo lắng bước từ một con đường rộng thênh thang sang một con đường nhỏ hẹp. Tệ hơn nữa là tình trạng này quá phổ biến.

Vì vậy, vì vậy, khi em trai, em gái của bạn bước vào bước ngoặt này, đừng quên giúp đỡ họ, đưa họ đi một đoạn đường.

Hơn nữa, trước 25 tuổi, bước ngoặt này vẫn nằm trong tay bạn!

PS: Chọn chuyên ngành, có một điểm quan trọng nhất mà nhiều người dễ bỏ qua! Trước khi chọn chuyên ngành, điều đầu tiên cần xem xét tuyệt đối không phải là chuyên ngành này hot đến mức nào, dễ xin việc đến mức nào, hot đến mức nào.

Việc đầu tiên cần làm là: Sắp xếp lại tất cả các mối quan hệ trong gia đình, tìm ra tất cả những người họ hàng đáng tin cậy, phân tích xem những người thân, bạn bè có quyền lực, có địa vị trong lĩnh vực nào, sau đó lần lượt phân tích xem có thể nhờ vả được hay không, tìm những người có thể nhờ vả được, có quan hệ để nhờ vả, chỉ cần thực sự đáng tin cậy, thì hãy đăng ký thi vào chuyên ngành mà sau này có thể phát triển dưới trướng của họ!

Ví dụ như chú của bạn làm phó giám đốc một nhà máy đóng tàu lớn, bạn hãy phân tích xem 4, 5 năm nữa ông ấy có còn tại vị hay không, có xảy ra sự cố gì không - nói những điều này có phần tàn nhẫn, nhưng không còn cách nào khác, bạn phải phân tích một cách tỉnh táo, nếu chắc chắn có thể được che chở, thì hãy đăng ký thi vào chuyên ngành chế tạo tàu thủy, sau này việc làm và sự nghiệp chắc chắn sẽ thuận lợi hơn rất nhiều!

Việc làm cũng là một bước ngoặt quan trọng. Có những người cứ học mãi, học thạc sĩ, tiến sĩ, bị cuốn theo trào lưu xã hội, đến tận 33 tuổi mới thực sự bước vào đời, được một công việc tầm trung. Khi nhìn lại, họ thấy đứa trẻ hàng xóm bỏ học từ năm 17 tuổi, ra ngoài làm tài xế cho chủ xưởng may mặc vài năm, nhờ thông minh nhanh nhạy đã học được nhiều bí quyết trong ngành, rồi về nhà mở xưởng may riêng, giờ đã có nhà lầu xe hơi.

Bạn nói xem đây là chuyện gì? Học hành bao nhiêu năm, chi phí bỏ ra quá lớn, cuối cùng có thể thành công cũng không thể bù đắp được tuổi thanh xuân đẹp nhất của mình, nếu một khi không như ý thì coi như cả đời này hỏng rồi, canh bạc này quá lớn.

Vì vậy, tôi thực sự khuyên mọi người, những người có trí thông minh trung bình, hãy học hành vừa phải, đi làm sớm, cơ hội trong xã hội nhiều hơn rất nhiều so với việc bạn dồn hết tâm sức vào tháp ngà.

Cho dù hiện tại địa điểm và tính chất công việc của bạn rất tệ, chỉ cần bạn nỗ lực, chắc chắn sẽ có cơ hội thành công. Tất nhiên, nếu bạn không nỗ lực học lên cao mà không đạt được kết quả tốt trong công việc, cũng không cần phải trách tôi khuyên bạn không nên học tiến sĩ, bởi nếu bạn có nỗ lực như học tiến sĩ thì trong xã hội này có gì mà bạn không thể đạt được?

Việc đi làm sớm hay muộn, các yếu tố khách quan ảnh hưởng rất nhiều, hãy xử lý cụ thể tùy theo tình huống.

Hôn nhân là bước ngoặt mà nhiều người dễ bỏ qua, thực tế, đây là một bước ngoặt rất quan trọng!

Tôi hy vọng mọi người hãy yêu đương trong thời đại học, trong thời kỳ mới bắt đầu rung động, ít nhất phải trải qua giai đoạn tình đầu (không bao gồm đơn phương, tình cảm mơ hồ), bởi vì tình đầu tuy đẹp, nhưng thực ra là ngu ngốc nhất.

Cả hai bên hoàn toàn không có bất kỳ cân nhắc nào dựa trên thực tế tương lai, chỉ vì tình yêu, điều này có thể xuất hiện một cách tốt đẹp trong tác phẩm của nhà văn, có thể để bạn hồi tưởng khi về già, coi nó là điều kiện cần thiết của hôn nhân là hoàn toàn sai lầm! Không loại trừ một số người thành công ngay từ lần đầu, hôn nhân hạnh phúc, nhưng xác suất này có thể bỏ qua không bàn đến.

Lý do rất đơn giản, bởi vì tình đầu không có tính vụ lợi, còn điều tôi muốn dạy mọi người là: *"Hôn nhân phải mang tính vụ lợi! Đó là một cơ hội đổi đời rất thực tế sau khi cuộc sống của bạn về cơ bản đã định hình, ít nhất là một cơ hội để có cuộc sống hạnh phúc."*

Tôi nói như vậy, chắc chắn sẽ có rất nhiều người phản đối, nói rằng, *"Nếu bạn nói như vậy, thì tình yêu và hôn nhân còn ý nghĩa gì nữa? Những điều tốt đẹp hiếm hoi trong cuộc sống đều bị bạn phá hủy!"*

NO, NO, NO! Ngược lại, tôi đang dạy bạn cách có một cuộc hôn nhân thực sự hạnh phúc và bền vững!

Tính vụ lợi mà tôi đề cập đến, không chỉ đơn thuần là về mặt kinh tế, mà còn bao gồm cả mặt tinh thần của bạn. Vài trăm năm trước, trong hôn nhân, người ta coi trọng việc môn đăng hộ đối, vài trăm năm sau, môn đăng hộ đối tuyệt đối không lỗi thời, ngược lại, chúng ta còn phải bổ sung cho nó nội hàm sâu sắc hơn. Không chỉ là môn đăng hộ đối về kinh tế và địa vị xã hội, mà còn bao gồm cả trình độ học vấn, nhận thức, giáo dục.

Một phụ nữ có học thức kết hôn với một nông dân bỏ học từ nhỏ (không có ý định phân biệt đối xử, chỉ đang phân tích thực tế) liệu có thể hạnh phúc không? Nếu hạnh phúc, đó là trong phim ảnh, đó là nghệ thuật. Trong thực tế, gần như chắc chắn sẽ không hạnh phúc, và lý do thì chắc ai cũng hiểu.

Dựa trên thực tế này, với những cặp đôi có khoảng cách lớn về phẩm chất và trình độ, không dám nói là 100%, nhưng ít nhất một nửa chúng ta sẽ nói là có tiếc nuối trong lòng. Vậy thì, tìm một người bạn đời có tâm hồn gần gũi với mình có đúng không?

Trọng tâm mà tôi muốn nói là về mặt kinh tế, nhưng trọng tâm này tôi không tiện nói rõ, phải dựa vào các bạn tự ngộ ra. Trên đời không có việc gì khó, chỉ sợ lòng người không bền, bạn có thể đạt đến tầm cao nào trong xã hội này, phụ thuộc vào việc bạn có đủ tàn nhẫn hay không, dù là đối với người khác hay đối với chính bản thân mình.

Tôi chỉ có thể nói: nếu bạn tìm được một người bạn đời (dù là suốt đời hay không suốt đời) mà cả hai đều thích nhau, có tâm hồn tương đồng, và người đó có thể mang lại cho bạn tiềm năng phát triển vô hạn hoặc những lợi ích thực tế, thì thật tuyệt vời biết bao! Còn về việc những tính từ nào trong câu này có thể bỏ đi, các bạn hãy tự quyết định.

Những bước ngoặt nêu trên, những người có tư tưởng tiêu cực cần suy nghĩ kỹ hơn, còn người tốt bụng chân thành, chúng ta chỉ cần cố gắng tìm một người vợ/chồng tốt và một gia đình nhà vợ/chồng tốt. Không cần quá cực đoan, nhưng cũng đừng nhất định phải chọn chàng trai đẹp trai nhưng nghèo khó hay cô gái xinh đẹp nhưng không có gì. Điểm ngoặt này cực kỳ quan trọng, xin nhớ kỹ.

Lựa chọn nghề nghiệp cũng là một bước ngoặt quan trọng, khác với việc làm. Thông thường chúng ta bị buộc phải làm việc, làm những công việc mình không thích, tiếp xúc với những người mình không ưa.

Vậy thì, khi một cơ hội nào đó từ bên ngoài xuất hiện trước mặt bạn, bạn có quyền lựa chọn, đó chính là lựa chọn nghề nghiệp. Bước ngoặt này, rất nhiều người có thể gặp phải, về việc lựa chọn cụ thể, xin tham khảo mục nhỏ thứ ba của chương trước.

Tóm lại, những bước ngoặt mà tôi nói đến, không phải là chỉ có những bước ngoặt này trong đời, mà là những bước ngoặt tương đối có thể kiểm soát được, nếu bạn coi việc đầu thai, trúng số, v.v., cũng là bước ngoặt, thì cũng đúng, nhưng điều đó không có ý nghĩa.

Những loại bước ngoặt này cũng không có tính duy nhất, ví dụ như lựa chọn nghề nghiệp có thể có rất nhiều lần, vì vậy, nếu bỏ lỡ một vài bước ngoặt cũng đừng nản lòng, con đường đời còn dài, **cho phép sai vài bước**, hãy rút kinh nghiệm nhiều hơn, lắng nghe lời nhắc nhở nhiều hơn, mới có thể đi càng ngày càng rộng mở.

- ***“Sức khỏe thể chất là ưu tiên hàng đầu tuyệt đối”***

Câu nói này hầu như không ai phản đối, nhưng trong thực tế tôi nhận thấy hầu như mọi người đều ít nhiều không trân trọng cơ thể mình.

Tôi không muốn nói nhiều về chủ đề này, chỉ một lần nữa nhắc nhở mọi người một cách long trọng. ***Đừng bao giờ dùng 40 năm đầu đời đánh đổi sức khỏe lấy tiền, để rồi 40 năm sau phải dùng tiền đổi lấy sức khỏe. Không có sức khỏe thể chất, chất lượng cuộc sống của bạn sẽ hoàn toàn mất đi. Khuyến bạn mỗi ngày ít nhất một lần hãy nhớ rằng mình vẫn còn khỏe mạnh, và cảm nhận hạnh phúc đó.***

Đừng viện cớ rằng nếu tôi không làm gì đó thì kết cục sẽ rất thảm khốc. Trong đời người, chỉ cần một lần nằm dài trên giường bệnh, toàn bộ nhân sinh quan của bạn sẽ thay đổi to lớn.

- **Học cách đặt mình vào vị trí người khác**

Chỉ cần bạn thường xuyên có tâm lý này, bạn sẽ học được cách bao dung, độ lượng, nó sẽ khiến bạn có tấm lòng rộng mở, khí chất hơn người.

Bạn thường xuyên phàn nàn sếp hà khắc với bạn, bạn thường xuyên cho rằng bạn bị đối xử bất công với bạn, nhưng bạn chưa bao giờ tự hỏi mình một câu hỏi như thế này: ***“Nếu ngược lại, tôi là sếp hoặc là đối phương, tôi sẽ làm gì?”***

Đừng nói bừa kiêu như: ***“Nếu tôi là sếp, tôi sẽ trả lương cao cho nhân viên, cho nghỉ nhiều ngày...”*** Hãy nghĩ kỹ, tự vấn lương tâm mà nói, nếu bạn làm sếp, có thể bạn còn quá đáng hơn cả ông ấy; nếu bạn là đối phương, có lẽ còn tồi tệ hơn nữa.

Khi thường xuyên suy nghĩ như vậy, nhiều cơn giận của bạn sẽ dần lắng xuống, bạn có thể hiểu được nhu cầu và đặc điểm của người khác, đưa ra thái độ lý trí hơn để đối xử với họ.

Biết thấu hiểu lòng người sẽ giúp bạn kết giao được nhiều bạn tốt hơn, có thể khiến mọi người ngày càng có ấn tượng tốt về bạn trong quá trình hợp tác lâu dài.

Nhưng đôi khi chúng ta cũng phát hiện ra, ngay cả khi đặt mình vào vị trí của người khác, bạn cũng sẽ cảm thấy đối phương quá đáng, quá vô lý, vậy thì, còn chần chờ gì nữa? Hãy phản kháng mạnh mẽ hơn với họ.

Biết thấu hiểu lòng người tuyệt đối không có nghĩa là luôn nhẫn nhịn! Trong xã hội thực tế, một người chỉ có đánh giá “tốt” thì thường cũng không sống tốt trong xã hội, hãy cứng rắn một cách thích hợp, bạn sẽ thấy điều đó cũng sẽ giúp nâng cao địa vị của bạn trong vòng tròn xã hội. Đây cũng là một yếu tố tâm lý tinh tế, sẽ nói riêng về điều này.

Đánh giá từ góc độ xấu nhất

Bất kể làm việc gì, hãy nghĩ đến kết quả xấu nhất trước. Điều này có thể làm giảm hiệu quả kỳ vọng quá mức vào sự thành công của sự việc, có thể làm giảm đáng kể cảm giác thất bại sau khi thất bại, giúp bạn phân tích quá trình một cách bình tĩnh, ít bị ảnh hưởng bởi khả năng tự đánh giá quá cao của bản thân. Hơn nữa, sau khi nghĩ như vậy, ngay cả khi thất bại, bạn cũng có cảm giác có thể nắm bắt được, nâng cao tầm nhìn toàn cục của bạn.

Ví dụ, bạn đầu tư tiền vào thị trường chứng khoán, kinh doanh, về mặt chủ quan, bạn phải coi như số tiền này không tồn tại, khi tính toán tài sản của mình, đừng giống như Forbes, đừng tính giá trị thị trường tức thời của chứng khoán vào. Trừ khi bạn ngay lập tức bán ra, nếu không bạn sẽ không bao giờ biết ngày mai bạn còn lại bao nhiêu.

Trong một phạm vi khách quan nhất định, hãy cố gắng giữ cho các yếu tố có lợi của mình ở mức thấp nhất có thể, phóng đại tối đa những khó khăn có thể gặp phải, điều này sẽ khiến bạn chuẩn bị kỹ lưỡng nhất có thể, nỗ lực hết sức để vượt qua.

Hãy biến điều này thành thói quen, lợi ích mà nó mang lại cho bạn sẽ rất lớn.

• Nhất định phải cẩn thận với những cơ hội có vẻ “quá tốt”

Giả sử ở nước ngoài, có một quốc gia, sau khi trải qua thời kỳ cơ bản bình đẳng về tài sản những năm 50-60, những năm 70 bắt đầu có động thái, những năm 80 với khẩu hiệu “đi trước, đón đầu”, những năm 90 với chính sách tạo ra sự giàu có, người giàu đã hoàn thành tích lũy vốn, trong đó một phần đáng kể đã phát triển như quả cầu tuyết trở thành những ông trùm, độc quyền

hoặc được chính phủ "*chiêu an*" trở thành những người nắm giữ khối tài sản khổng lồ với mối quan hệ mập mờ giữa quan chức và thương nhân.

Ngày nay, khi tài sản hiện có về cơ bản đã được phân chia, các tầng lớp xã hội về cơ bản đã được hình thành, trật tự xã hội và luật chơi về cơ bản đã được thiết lập, bạn sống ở quốc gia này, bạn còn mong đợi có chuyện làm giàu sau một đêm nữa không?

Dựa trên logic này, đối với nhóm người đông đảo chúng ta ở tầng đáy của kim tự tháp, những cơ hội hấp dẫn có vẻ hoàn hảo, nhìn chung là không đáng tin cậy, những sự kiện như "*trên trời rơi xuống bánh nhân thịt*" không dám nói 100%, ít nhất 90% là có bấy.

Bạn phải suy nghĩ kỹ, trong xã hội hiện nay, ai có nghĩa vụ giúp đỡ bạn vô điều kiện? Giúp người là niềm vui, nhưng đó cũng là việc xảy ra khi người ta nhận được một niềm vui tinh thần nhất định dựa trên một cảnh giới đạo đức nào đó sau khi giúp đỡ, trên đời không có từ "*giúp đỡ*" đơn thuần.

Tôi nói như vậy, không phải là muốn phủ nhận tất cả các cơ hội, mà chỉ là muốn nhắc nhở mọi người, khi đối mặt với những cơ hội có vẻ rất đẹp, nhất định phải mở to mắt, lau sáng đôi mắt, suy nghĩ ngược (tức là đứng từ phía đối phương đang cho bạn cơ hội để xem xét mục đích của họ), xem xét toàn diện các sai lệch có thể xảy ra của cơ hội, cuối cùng hãy hành động một cách quyết đoán và táo bạo.

Ví dụ, bạn có thể dễ dàng tin rằng ngành cờ bạc ở những quốc gia này không có người thao túng không? Bạn có thể dễ dàng tin rằng đối tác kinh doanh đột nhiên gọi điện nói có một lô hàng rẻ muốn bán cho bạn mà đằng sau chuyện này hoàn toàn không có ẩn ý gì không? Bạn có thể dễ dàng tin rằng cấp dưới của bạn thành thật nói với bạn rằng bạn quá vất vả và nên nghỉ ngơi không? Bạn có thể dễ dàng tin người bạn vỗ ngực nói có thể cho bạn vay toàn bộ số tiền trên bàn rượu không? Bạn có thể dễ dàng tin chủ cửa hàng nước tương bên cạnh đột nhiên một ngày nói sẽ có khuyến mãi với giá nhất 500 triệu tiền mặt không?

Những trường hợp như vậy, miễn là bạn suy nghĩ bình tĩnh, tự mình xác minh, bạn sẽ tìm thấy cơ hội thực sự ẩn sau những bong bóng này!

PS: Nhiều người không hiểu rõ hiện nay tài sản ở những quốc gia này được vận hành như thế nào, tôi có thể nói với mọi người, hệ thống nhắm vào đại chúng hiện tại khá hoàn chỉnh, về cơ bản đã loại bỏ khả năng đột nhiên trở nên giàu có trong khi tuân thủ pháp luật, nhưng nếu bạn dựa vào sự tích lũy ban đầu đạt được 5 tỷ (con số không chính xác, chỉ có ý nghĩa này)

Ở cấp độ này, dựa vào mạng lưới quan hệ tích lũy được, kinh nghiệm chính đáng hay không chính đáng, con đường theo quy định hay đi sát rìa luật

pháp, bạn rất dễ kiếm được 10 tỷ, nếu bạn phát hiện việc kiếm tiền đã đến giai đoạn bế tắc, thì điều cản trở con đường làm giàu của bạn, về cơ bản không còn là hệ thống nữa, mà chỉ có thể là con người. Ý nghĩa sâu xa, mời bạn tự hiểu.

Những lời nói trên đều nhắm vào nước ngoài, nếu có trùng hợp, hoàn toàn là ngẫu nhiên.

• Thái độ đối với tiền bạc

Thường thấy trên TV, tạp chí, báo chí chính thống dạy mọi người cách đối xử với tiền bạc, không gì khác ngoài việc xếp hạng, để mọi người nâng cao đến cảnh giới thanh cao.

Trong xã hội không có cách nói như vậy. Xã hội sẽ không xếp hạng tiền bạc quan trọng như thế nào, không quan trọng như thế nào, nó dùng vô số sự thật để nói với bạn: *“Tiền bạc là người bạn trung thành thứ hai trên thế giới này, trung thành nhất là con chó của bạn.”*

Chỉ cần bạn còn sống, thẻ ngân hàng của bạn sẽ không tự bỏ bạn mà đi tìm người khác. Đây là thái độ của tiền bạc đối với bạn.

Vậy bạn nên đối xử với tiền bạc như thế nào?

Ngay từ bước đầu tiên bước vào xã hội này, bạn phải luôn tham lam với tiền bạc! Đây là một trong những động lực mạnh mẽ nhất của bạn.

Rất khó tưởng tượng một người thờ ơ với tiền bạc cuối cùng lại trở thành người nắm giữ khối tài sản khổng lồ. Việc luôn khao khát tiền bạc có thể khiến bạn suy nghĩ nhanh nhạy hơn, hành động nhanh hơn, chi tiêu khoa học hơn, từ đó giúp bạn tích lũy được nhiều hơn.

Trong bất kỳ trường hợp nào, đừng đánh mất hứng thú với tiền bạc, trong bất kỳ trường hợp nào.

• Không hy sinh vô ích

Chỉ có một điều: khi gặp kẻ xấu cầm dao cầm súng, nếu số tiền trên người không đủ để bạn liều mạng, hãy ngoan ngoãn đưa tiền đưa của.

Nhiều thanh niên nhiệt huyết không hiểu, trách móc: *“Nếu ai cũng như bạn, sẽ khuyến khích bao nhiêu kẻ xấu ngông cuồng? Xã hội này sẽ trở thành thế nào?”*

Khi nhìn nhận vấn đề này, tôi chưa bao giờ nâng nó lên tầm cao như vậy, tôi chỉ nói với bạn: *“Nếu bạn muốn sống thoải mái trong một thời gian dài trong cuộc đời mình, thì việc liều mạng với loại người này thực sự không đáng.”*

Còn về việc có tiếp tay cho sự ngông cuồng của chúng hay không, bạn hãy nghĩ xem, nếu có lối thoát tốt, thì có bao nhiêu người muốn đi cướp bóc?

Cái chết chỉ có một lần, tôi hy vọng cuối cùng mọi người đều có thể ra đi thanh thản trên giường, với những người thân yêu nhất vây quanh.

• Làm thế nào để trở thành một người không hoàn hảo

Ai cũng biết, người hoàn hảo là không tồn tại. Tôi chưa bao giờ khuyến khích mọi người nỗ lực theo hướng hoàn hảo, điều tôi muốn dạy mọi người là làm thế nào để cố gắng trở thành một người không hoàn hảo nhưng được yêu mến.

Thường thấy trong một số công ty, đơn vị, tập thể, có một người nào đó rất năng lực, rất xuất sắc ở mọi mặt, nhưng người như vậy lại không được mọi người yêu mến, luôn có rất nhiều người nói xấu sau lưng họ. Nếu sếp lại là người cả tin, thì người này về cơ bản sẽ rất khó sống trong công ty.

Tại sao lại xuất hiện tình trạng này? Do bản chất xấu xa của con người, một người xuất sắc, nếu khiến mọi người dù có cố gắng đến mấy cũng không thể theo kịp, thì người cực kỳ xuất sắc này sẽ nhận được sự tôn trọng và ngưỡng mộ.

Một người xuất sắc, chỉ hơn mọi người một chút, nhưng lại hơn tất cả mọi người, thì người hơi xuất sắc này sẽ nhận được rất nhiều sự ghen tị và đố kỵ. Trong trường hợp này, làm sao có thể nói là vô tội? Kẻ sĩ không có tội, nhưng ngọc bích lại có tội.

Trong trường hợp này, nhiều người nhận thức được điều này, nên cố gắng gần gũi với mọi người, hòa mình vào quần chúng, dù có chịu thiệt thòi về kinh tế, cũng cố gắng để mọi người không cô lập mình. Điều này rất tốt, nhưng nói cho cùng vẫn không thể xóa bỏ sự đối lập tiềm ẩn này, nhưng lại không cam tâm hòa mình vào những người này. Vậy phải làm sao?

Hãy làm nổi bật một số khuyết điểm nhỏ của mình, để cân bằng cách nhìn của mọi người về mình. Những khuyết điểm nhỏ này là gì, hãy tự mình nắm bắt, đừng làm phản tác dụng là được.

Ví dụ, có một người bạn vừa mới chuyển sang một công ty khác, khi vào làm do năng lực tổng hợp của anh ta hơn hẳn những người xung quanh, sếp tuy rất coi trọng anh ta, có ý định đào tạo anh ta, nhưng đồng nghiệp xung quanh hầu như đều cô lập anh ta, sống trong môi trường như vậy, rất khó chịu.

Anh ta tình cờ phát hiện ra lãnh đạo công ty không quá nhạy cảm với việc đi muộn, về sớm, nên thường xuyên đi làm hơi muộn một chút, công việc vẫn

hoàn thành như bình thường, lâu dần, mọi người đều biết khuyết điểm lớn nhất của anh chàng này, cảm thấy anh ta cũng chỉ có vậy.

Vì vậy, bắt đầu có người gần gũi với anh ta, khi tổ chức các cuộc họp đánh giá dân chủ, mọi người thảo luận về việc khen thưởng, tuyên dương anh ta, hầu như đều có chung một giọng điệu: *“Đồng chí này có không ít khuyết điểm, ví dụ như thường xuyên đi muộn, nhưng! Thành tích của anh ấy là điều ai cũng thấy rõ... Quyết định khen thưởng, mong anh ấy sửa chữa khuyết điểm...”*

Những khuyết điểm nhỏ này thật sự có công dụng diệu kỳ vô tận, thực ra anh ta đã phạm nhiều sai lầm lớn hơn, chỉ là những khuyết điểm nhỏ này đã che đậy những sai lầm lớn, mang lại lợi ích to lớn cho anh ta.

Bạn đã biết bí mật trong đó chưa? Nhấn mạnh lại lần nữa, đừng làm phản tác dụng, trước tiên hãy xem sở thích của sếp, sau đó cố gắng bắt đầu từ những khía cạnh nhỏ, ví dụ như ăn mặc quề mùa hơn người khác, không biết cách ăn mặc, vệ sinh cá nhân không tốt lắm, khi bạn ngây ngô nhìn người khác cười nhạo cách ăn mặc của mình, thì kỹ năng nghiệp vụ của bạn lại không hề bị ảnh hưởng, sếp đánh giá cao, quần chúng không thèm đổ kị bạn, điều này chắc chắn sẽ khiến con đường thăng tiến của bạn thuận buồm xuôi gió.

Mấu chốt trong đó là: Những người cười nhạo bạn, họ đã quên mất sự khác biệt giữa kỹ năng sống và kỹ năng sinh tồn! Kỹ năng sống yếu kém của bạn đã che lấp kỹ năng sinh tồn mạnh mẽ của bạn trong công việc, nói một cách thông tục là *"giả heo ăn thịt hổ"*.

• Sự cống hiến chưa chắc đã được đền đáp

Đây thực sự là một chân lý, đừng nghĩ rằng mình bỏ ra bao nhiêu thì nhất định sẽ thu hoạch được bấy nhiêu, đó là kiểu giáo dục trước khi trưởng thành.

Trong xã hội này, bạn đã đổ rất nhiều mồ hôi và nước mắt, nhưng đôi khi bạn phải đối mặt với tình cảnh trắng tay, tôi tin rằng ai cũng từng trải qua sự thất vọng và đau buồn này. Nhưng xin đừng khóc, những lúc như vậy, nước mắt chỉ còn lại vị mặn trong miệng.

Tôi xem thi đấu cờ vây, chú ý đến một chi tiết, những kỳ thủ đẳng cấp thế giới sau mỗi lần thua hoặc thắng cờ, đều không phải là ngay lập tức buồn bã, đau khổ, vui mừng, mà là bình tĩnh xem lại ván cờ.

Ý tôi muốn nói là, trước khi cống hiến, phải hiểu rằng không nhất định sẽ có đáp trả, khi biết kết quả rồi, hãy ngẫm lại quá trình, tổng kết kinh nghiệm, chuẩn bị sẵn sàng, khởi hành lần nữa. Bạn nghĩ mình không nhận được gì, nhưng thực ra khi bạn cống hiến, bạn đã nhận được rất nhiều rồi.

Về mặt tinh thần, hãy rèn luyện bản thân thành một vị tướng coi thắng bại là chuyện thường tình của binh gia, về mặt hành động, hãy rèn luyện bản thân thành một người lính đặc nhiệm thận trọng, tỉ mỉ khi ra trận.

- **Trở thành một nhà đầu tư chiến lược nhân sự cao tay**

Đây là trọng tâm trong số các trọng tâm của tài liệu này, hy vọng mọi người suy ngẫm kỹ, chắc chắn sẽ thu hoạch được rất nhiều.

Điều mà nhà đầu tư cần nhất là gì? Phương pháp kiếm tiền? Không! Điều quan trọng nhất của nhà đầu tư là tầm nhìn! Cho dù bạn là một kẻ ngốc không biết gì về kiếm tiền, chỉ cần bạn đầu tư tiền đúng vào tay một người biết kiếm tiền, thì lợi nhuận bạn thu được cũng rất lớn!

Tương tự, cho dù trong cuộc sống bạn là một người bình thường an phận thủ thường, không biết kiếm tiền lớn, không chết đói cũng không no đủ, thì bạn cũng có cơ hội trở thành một nhà đầu tư cao tay!

Ở đây, tôi không đề cập đến việc đầu tư tài chính thông thường như chứng khoán hay bất động sản, mà là một hình thức đầu tư chiến lược còn tiềm năng hơn rất nhiều: **đầu tư chiến lược vào con người!**

Hãy tưởng tượng, hàng xóm nhà bạn có một “anh Ba”, từng là một doanh nhân thành đạt, nhờ sự nhanh nhạy và các mối quan hệ mà nhanh chóng trở nên giàu có. Ai ngờ lại vướng vào cờ bạc, chỉ trong vài năm đã táng gia bại sản. Những người xung quanh trước đây luôn tìm cách lấy lòng, giờ đây lại tỏ ra xa lánh, dè bĩu. Vào lúc túng quẫn nhất, anh Ba tìm đến bạn, ngỏ lời vay năm trăm ngàn đồng để đóng gạo. Nhìn ánh mắt đầy xấu hổ và khốn khổ của anh ta, bạn có cho vay không?

Cho vay hay không cho vay ngay lúc đó đều có thể là sai lầm. Trước khi đưa ra quyết định, bạn cần bình tĩnh phân tích tình hình hiện tại và tiềm năng phát triển trong tương lai của anh Ba.

Rõ ràng, anh Ba đang ở trong giai đoạn sa cơ thất thế. Tuy nhiên, những kỹ năng, kinh nghiệm và sự từng trải tích lũy được trên thương trường thì không hề mất đi. Nếu có một cơ hội thích hợp, việc chú gây dựng lại sự nghiệp hoàn toàn không phải là điều viển vông. Vấn đề mấu chốt bây giờ là liệu chú có thực sự quyết tâm đoạn tuyệt với cờ bạc hay không!

Bạn không trả lời ngay câu hỏi về việc vay tiền. Thay vào đó, bạn nhiệt tình mời anh Ba vào nhà, dọn vài món ăn đơn giản, cùng nhau uống vài ly rượu. Khi đã có chút men, anh Ba bắt đầu trút hết nỗi lòng, khóc lóc tâm sự, coi bạn như người tri kỷ thấu hiểu. Qua cuộc trò chuyện, bạn biết được rằng anh Ba thực sự đã mấy tháng nay không hề bén mảng đến sòng bạc. Lần này chú hỏi

vay tiền thực chất không phải chỉ để mua gạo, mà là để gom góp cho đủ tiền xe vào Nam lập nghiệp. Anh ta vẫn còn một vài mối quan hệ trong đó và muốn thử xoay chuyển tình hình một lần nữa.

Sau khi trò chuyện thân tình, tìm hiểu rõ ngọn ngành, bạn quyết định đưa cho anh Ba ba triệu đồng (thay vì chỉ năm trăm ngàn). Bạn nói rõ với anh ta: *"Số tiền này, em gửi anh. Anh dùng nó vào việc gì là tùy anh quyết định, dù là lộ phí vào Nam hay lỡ có 'say bạc' lần nữa. Em chỉ xem như chút lòng thành giúp anh lúc khó khăn, vì tình làng nghĩa xóm thôi."*

Nghe những lời ấy, anh Ba làm sao không cảm động rơi nước mắt, thầm ghi nhớ ơn này? Sau này, nếu anh ta không làm nên chuyện thì đành chịu, nhưng một khi đã vực dậy thành công, chẳng phải bạn cũng sẽ được hưởng lợi, bước chân vào con đường thuận lợi hơn về tài chính sao?

Ba triệu đồng đó, chính là **khoản đầu tư mạo hiểm chiến lược nhân sự**. Việc bạn phân tích tình hình của anh Ba, được gọi là **lập báo cáo đánh giá đầu tư**. Hành động mời anh Ba vào nhà uống rượu, tạo dựng tình cảm và dò hỏi thông tin, chính là **khảo sát thực tế để phân tích sâu hơn**.

Kiểu đầu tư như vậy, nếu bạn thường xuyên làm, tôi dám đảm bảo tỷ lệ trúng cao hơn nhiều so với việc bạn mua vé số! Ví dụ này hơi lớn, e rằng một số bạn chưa thể hiểu ngay được, tôi sẽ lấy thêm một số ví dụ nhỏ trong cuộc sống.

Ví dụ như trong đơn vị của bạn có một người không an phận, luôn muốn nhảy việc, và anh ta thực sự có chút năng lực. Vậy thì, hãy tận dụng lúc sếp ghét anh ta, đồng nghiệp bên dưới vì sợ uy quyền của sếp mà xa lánh anh ta, hãy đầu tư tình cảm một cách thích hợp, bạn hãy thử xem, thực sự rất đơn giản, bởi vì con người vào lúc này tự cho mình là dễ dàng nhận ra bạn bè thật giả nhất. Bạn đến gần anh ta vào lúc này, chắc chắn là bạn bè thật sự. Chỉ cần một chút đầu tư tình cảm, đảm bảo bạn sẽ có được gần như cả đời ký ức của người bạn này. Sau khi nhảy việc, nếu anh ta phát đạt, chắc chắn sẽ không quên bạn. Cho dù không phát đạt, thì ngoài việc có thêm một người bạn thân thiết, bạn cũng không mất mát gì.

Cứ như vậy, đối với những đứa trẻ nông thôn, gia đình nghèo học giỏi trong lớp, khi người khác khinh thường, khi người khác chế giễu, bạn hãy quan tâm đến chúng nhiều hơn, sự đền đáp của chúng dành cho bạn chắc chắn sẽ vượt ngoài sức tưởng tượng của bạn!

Cần tôi lấy thêm ví dụ nữa không? Không cần nữa, tôi nghĩ mọi người về cơ bản đều đã hiểu, điều còn thiếu, chỉ là thực hành.

Vậy nhé! Hãy luôn ghi nhớ: "**Thêm hoa trên gấm**" thì ai cũng làm được, nhưng "**đưa than ngày tuyết**" mới thực sự là điều đáng quý và thể hiện bản lĩnh.

Than cũng không được đưa một cách vô ích, phải sau khi phân tích một cách bình tĩnh, chắc chắn có thể nhận được hồi báo, thì mới được đưa. Bạn thấy những người từ các tầng lớp xã hội quyên góp cho trẻ em nghèo, ai mà không thích quyên góp cho những đứa trẻ nghèo "*có thành tích học tập xuất sắc*"?

Chẳng lẽ những đứa trẻ nghèo học kém thì không nên được giúp đỡ sao? Rất nhiều người trong số chúng, không phải là không nỗ lực, chỉ là bẩm sinh đã không thể chạy nhanh bằng người khác trên con đường học hành mà thôi.

Điều đáng xấu hổ là, giáo dục của chúng ta chưa bao giờ nhìn nhận vấn đề này một cách đúng đắn, họ chỉ biết mắng: "*Không chịu học hành đàng hoàng, đáng đời!*"

Lạc đề rồi, lạc đề rồi. Ngày nay, khi lương tâm dần dần biến mất, có lẽ chỉ có những người đã bước ra từ khó khăn, mới có chút lòng tốt đối với những người cùng cảnh ngộ.

Cuối cùng, xin nhắc nhở mọi người một câu, đã gọi là **đầu tư mạo hiểm**, tất nhiên là có rủi ro, anh Ba lấy tiền lại đi đánh bạc, hoặc sau khi phát đạt chưa chắc đã nhớ đến bạn, đó chính là rủi ro. Nhưng trong trường hợp lợi ích lớn hơn nhiều so với rủi ro, kiểu đầu tư này có thể nói là khoản đầu tư tốt nhất trong cuộc đời bạn.

• **Hành động phù hợp với lứa tuổi**

Một người trẻ tuổi 21, 22 tuổi, nếu sau khi đọc các cuốn sách và tài liệu của tôi mà cho rằng mình nên nhanh chóng rèn luyện đến cảnh giới mưu mô sâu sắc, hậu phát chế nhân, gian xảo như ma quỷ, thì bạn đã sai rồi.

Người trẻ tuổi nên có sức sống, người trung niên nên chín chắn, điềm tĩnh, người già nên bình thản trước mọi sóng gió. Đây là một quy luật cơ bản nhất, nếu bạn vi phạm nó, những người xung quanh sẽ coi bạn như một trò hề, điều này là chắc chắn, bạn biết đấy, một người bà không có nếp nhăn là một điều đáng sợ đến nhường nào.

Thực tế, một người trẻ tuổi 20 giả vờ già dặn là một điều rất nực cười, giả tạo cũng giống như bóc hành tây, có nhiều lớp. Thông minh nhất là diễn tốt vai trò của mình, bước vào vai trò tiếp theo trước thời hạn một cách thích hợp, mới là điều bạn nên làm nhất.

Ví dụ, hai cô gái, đều rất xinh đẹp, trong công ty, một người suốt ngày lợi dụng nhan sắc và thiện cảm của mọi người đối với mình, giao du với các đồng nghiệp, cô ấy không ngại dành nụ cười và sự nũng nịu cho các đồng nghiệp nam, điều chết người là, cô ấy còn biết cách nắm bắt chừng mực, không vượt quá giới hạn.

Cô gái còn lại rất khinh thường điều đó, chỉ làm tốt công việc của mình, không bao giờ dễ dàng nói cười với người khác. Là đồng nghiệp trong công ty, bạn thích kiểu nào? Hehe, nghĩ lại thì hầu hết mọi người đều sẽ nói, muốn lấy vợ thì tất nhiên chọn người thứ hai, còn chỉ là đồng nghiệp thì tất nhiên sẽ sẵn lòng giúp đỡ người thứ nhất làm việc.

PS: Trước khi vào làm việc ở một đơn vị, nếu dự đoán sẽ làm việc ở đơn vị này trong một thời gian dài, thì đừng bao giờ giả tạo, đừng biến mình thành một người siêng năng, tích cực, hoàn hảo.

Đồng nghiệp là gì? Đó là những người đồng hành cùng bạn nhiều thời gian nhất trong 365 ngày một năm, cho dù có giả tạo đến đâu, sau một thời gian dài chung đụng, ai mà chẳng biết ai? Trong kinh doanh cũng vậy, trước mặt đối tác hợp tác lâu dài, đừng giả tạo, hãy thể hiện sự chân thành, đây là một đại trí tuệ khi trở về với bản chất.

• Có nên làm việc khiêm tốn hay không

Có một câu cổ ngữ: *"Nhanh nhẹn trong hành động, kiệm lời trong phát ngôn."* Có nghĩa là làm nhiều việc, ít nói về công trạng. Trong xã hội hiện thực, điều này cần phải xem xét kỹ lưỡng.

Benwu mặt thận⁽¹⁾ cũng có câu nói hay: *"Mèo có đi đường thẳng hay không, hoàn toàn phụ thuộc vào chuột."*

Tương tự, trong xã hội hiện nay, bạn làm việc khiêm tốn hay phô trương, phụ thuộc vào sếp của bạn. Nếu sếp của bạn là người mà bạn không thể thay đổi, thì bạn phải thích nghi với ông ấy, chứ không phải là cứ phàn nàn rằng ông ấy không biết nhìn người tài, không công bằng.

(1) Benwu mặt thận (Zhao Benshan): Nghệ sĩ hài, diễn viên và đạo diễn nổi tiếng người Trung Quốc, sinh năm 1957 tại tỉnh Liêu Ninh. Ông nổi tiếng với phong cách hài dân gian đặc trưng và được nhiều người biết đến qua các tiết mục trong Gala Tết Nguyên Đán của Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc (CCTV). Ông thường xuất hiện với biệt danh "*Lão Bản Sơn*" và nổi tiếng với nhiều câu nói hài hước mang tính triết lý dân gian.

Nếu ông ấy là hôn quân, thì bạn hãy làm Hòa Thân, nếu ông ấy là minh quân, thì bạn hãy làm Ngụy Trưng. Nói như vậy có phần trơ trẽn, nhưng nếu bạn thực sự có một trái tim trong sáng, thì hãy làm gian thần để thăng tiến trước, rồi sau đó hãy làm một người sếp trong sạch, nếu không bạn thậm chí còn không thể thăng tiến, thì làm sao nói đến hoài bão?

Con người sống trên đời, phải có chút bản ngã, giữ lại chút ngây thơ, điều này là đúng, nhưng xin hãy giữ lại một chút thôi, đừng theo chủ nghĩa hoàn toàn chân thật, nếu không chắc chắn sẽ chết một cách thảm khốc. Nếu bạn đủ chí khí, thì hãy thay đổi sau khi bạn có năng lực, đây là thực tế nhất.

Hãy làm việc nhiều hơn trước mặt sếp, hoàn thành tốt công việc mà sếp giao, cẩn thận giúp sếp giải quyết những lo lắng...

Một câu nói cười: *"Đơn vị là một cái cây treo đầy khi, nhìn lên toàn thấy mông, nhìn xuống toàn thấy mặt cười, nhìn sang hai bên toàn thấy tai mắt."*

Câu nói này là một cách ẩn dụ hài hước về môi trường làm việc trong tổ chức hay công ty (đơn vị), để tôi giải thích cho các bạn:

- *"Nhìn lên toàn là mông"* - Khi bạn nhìn lên cấp trên của mình (những người ở vị trí cao hơn trong tổ chức), bạn chỉ thấy *"mông"* của họ. Đây là ẩn dụ cho việc người ở cấp dưới thường phải nhìn và chịu đựng những mặt tiêu cực, không đẹp đẽ từ cấp trên.
- *"Nhìn xuống toàn là nụ cười"* - Khi bạn nhìn xuống cấp dưới của mình, bạn sẽ thấy họ luôn tỏ ra vui vẻ, tươi cười với bạn. Đây là ẩn dụ cho việc nhân viên cấp dưới thường phải tỏ ra tôn trọng, vui vẻ và chiều lòng cấp trên.
- *"Nhìn sang trái phải toàn là tai mắt"* - Khi nhìn ngang hàng (đồng nghiệp cùng cấp), bạn thấy toàn là *"tai mắt"* - ám chỉ việc đồng nghiệp luôn theo dõi, quan sát, và có thể báo cáo về bạn. Đây là ẩn dụ cho sự cạnh tranh và không gian làm việc đầy tính tính toán.

• Bài học cuối cùng: Nói về việc tặng quà

Ở trong nước, trong xã hội hiện nay, tặng quà là một chủ đề rất lớn, một người trong đời phải nhận và tặng vô số món quà. Bạn thấy vào những dịp lễ tết, đường phố tấp nập người qua lại, toàn là người đi tặng quà, còn trên TV tính ra thì quảng cáo quà tặng chiếm hơn một phần ba.

Đây không phải là một hiện tượng tốt, nhưng bạn không thể làm ngược lại, thực tế đời bạn phải thuận theo dòng chảy.

Vì mọi người đều phải làm, nên bạn phải nghiên cứu những điều tinh tế trong đó, và biến nó thành nguyên tắc hành động của mình để thu được lợi ích tối đa.

Tặng quà cho ai? Tặng quà gì? Tặng quà như thế nào?

Về cơ bản, bạn cần tặng quà cho những loại người sau:

1. Họ hàng, bạn bè.
2. Người che chở, quản lý hoặc có quan hệ tương hỗ với bạn trong thời gian dài.
3. Tặng quà đột xuất.
4. Những người khác.

Họ hàng, bạn bè thì dễ hiểu, bao gồm cha mẹ, bố mẹ vợ/chồng, họ hàng xa gần, bạn bè thường ngày và đồng nghiệp.

Về cơ bản là những người này, thông thường tặng quà lễ tết cho người lớn tuổi, tôi khuyên nên chọn những món quà thường được quảng cáo trên TV, vừa đỡ phải suy nghĩ, vừa là hàng dễ bán, ai cũng biết giá, rõ ràng. Thật ra, tôi rất ghét những quảng cáo phóng đại, nhưng không còn cách nào khác, người già muốn không phải là quà, mà là sĩ diện.

Bạn bè, đồng nghiệp thì càng dễ hơn, với những người không thân thiết thì chọn một món quà, với những người thân thiết đến mức độ nhất định thì trực tiếp tặng tiền, với những người rất thân thiết, có thể tặng 10% thu nhập hàng tháng, hoặc xem người ta tặng gì thì mình tặng cái đó. Còn cách tặng thì cứ trực tiếp đưa đồ hoặc tiền cho họ là được. Những điều này không có gì để nói, ai cũng làm được.

Người che chở, quản lý hoặc có quan hệ tương hỗ trong thời gian dài cũng dễ hiểu, bao gồm cấp trên, lãnh đạo, các bộ phận quan trọng trong guồng máy hành chính, đối tác kinh doanh lâu dài... Một loại khác biệt hơn là những người được đầu tư dài hạn, cũng thuộc nhóm này.

Trong việc tặng quà cho những người này có rất nhiều học vấn. Trước tiên, tôi phải nói rõ một điểm: trước khi tặng quà, nhất định phải xác định rõ vai trò của mình, và đưa ra món quà phù hợp với địa vị của mình.

Mọi người đều không phải là kẻ ngốc. Nếu bạn là công nhân nông thôn mà cố tặng rượu Johnnie Walker Blue Label, thì thật khó hiểu. Tương tự, nếu thu nhập của bạn khá dồi dào mà lại cắn răng tặng nửa cây thuốc 555, thì cũng chẳng ai hiểu nổi. Tặng món quà phù hợp vừa làm hài lòng người nhận, vừa

không làm tổn hại nghiêm trọng đến tài khoản của mình, đó mới là cảnh giới cao nhất của việc tặng quà, mặc dù thường khó có thể đạt được sự cân bằng hoàn hảo.

Nói chung, lưu ý, chỉ là nói chung, đừng tuân thủ một cách cứng nhắc, đối với việc tặng quà theo lệ thường vào các dịp lễ tết, nếu quy đổi thành tiền thì số tiền không lớn, cụ thể là bao nhiêu thì tùy từng vùng, nói chung là để người nhận cảm thấy bạn không quá chú trọng, nhưng lại không thể thiếu món quà này, tôi khuyên nên tặng những món quà độc đáo.

Ví dụ, ở khu vực chúng tôi, quà trị giá dưới 2 triệu để tặng cho các cơ quan như công thương, thuế vụ theo thông lệ (chỉ là thông lệ bề ngoài, không bao gồm các trường hợp đặc biệt), họ cơ bản không để ý. Thường thì người ta chỉ đổi thành thẻ mua hàng hoặc vài thùng rượu để tặng, họ chẳng để mắt đến.

Một lần, lãnh đạo nghe theo lời khuyên, mời các cán bộ liên quan đến khu nghỉ dưỡng ở vùng quê để tham quan, có đầy đủ suối nước nóng, nghỉ ngơi, giải trí, câu cá, ca hát, không thiếu thứ gì, nào là thịt rừng, hải sản tươi sống, tất cả đều được dọn ra cho đám "*quan chức*" này, họ chơi rất vui, ăn rất ngon, các lãnh đạo đều khen ngợi hết lời về hoạt động này, và mối quan hệ giữa sếp chúng tôi với họ cũng sâu sắc hơn.

Mà tính ra những thứ này còn rẻ hơn cả việc tặng quà trực tiếp, thực sự đạt được sự cân bằng hoàn hảo. Đây cũng có thể coi là một trường hợp quan hệ công chúng thành công.

Tương tự, trước khi tặng quà lễ tết cho cấp trên, lãnh đạo, hãy suy nghĩ xem giai đoạn này mình có khả năng thăng tiến hay bị giáng chức hay không, nếu không có hy vọng thăng tiến cũng không có nguy cơ bị giáng chức, thuộc trường hợp tặng quà thông thường, thì có thể tùy ý một chút, đừng quá keo kiệt, cũng đừng quá phô trương.

Nếu bạn có khả năng thăng tiến hoặc có nguy cơ bị giáng chức, thì phải suy nghĩ kỹ về món quà, chủ yếu vẫn là xem sở thích của lãnh đạo. Thuốc lá, rượu là phổ biến nhất, cũng là an toàn nhất, tất nhiên nếu bạn có vàng miếng mà ai cũng thích thì càng tốt. Việc thăm dò thông tin rất quan trọng, nhiều người không biết nên tặng bao nhiêu, hãy hỏi nhiều người có kinh nghiệm, tặng theo sở thích của cấp trên (một ví dụ điển hình mà tôi biết là sếp của một người bạn thích chơi cờ tướng, vì vậy anh ta đã cắn răng bỏ tiền ra mua một bộ bàn cờ tướng chân quỳ khảm trai ốc, quân sừng trâu, rất được lòng cấp trên), tốt nhất là có thể biết được người khác tặng bao nhiêu.

Điều quan trọng nhất là phải hiểu rõ phẩm chất của cấp trên hoặc lãnh đạo, ở đây phẩm chất tất nhiên không phải là thanh liêm, yêu dân, v.v., mà là sau khi nhận quà có khả năng giúp bạn làm việc hay không.

Thông thường, những người thường xuyên lẫn lộn trong quan trường, chỉ cần quà của bạn đến đúng chỗ, về cơ bản có thể đạt được mục đích của bạn, nhưng trên thương trường thì rất khó nói, hoàn toàn dựa vào khả năng nhìn người của bạn, kiểu nhân quan này, nếu không lẫn lộn mười năm, tám năm trong xã hội thì không thể có được. Người mới cũng có một vài chiêu có thể tham khảo.

Nói chung, bạn đi nhờ người khác giúp việc, nếu việc hơi khó khăn, mà người đó lại đồng ý ngay, mà mối quan hệ giữa hai người lại không thân thiết đến mức như cha con, bạn hãy suy nghĩ ngược lại, nếu bạn là người đó, bạn cũng không thể dễ dàng làm được việc đó. Vậy thì người này chín phần mười là không đáng tin.

Nói chung, bạn đi nhờ người khác giúp việc, nếu người đó ban đầu cau mày, từ chối, sau đó khi bạn đưa tiền cho người đó, người đó lại bắt đầu suy nghĩ, sau đó nhân mạnh là sẽ thử xem, lại nói đến những khó khăn trong đó, thì về cơ bản việc này đã có chút hy vọng rồi. Lần sau gặp lại người đó, nếu người đó có vẻ mặt thoải mái, chỉ nói với bạn rằng khó khăn quá lớn, khó làm, thì còn nói gì nữa? Cứ đưa tiền thôi.

Thật ra, khi bạn nhờ người khác giúp việc, nếu đó là việc nằm trong trách nhiệm của người đó hoặc người đó rất am hiểu việc đó, thì lúc đó, người đó đã biết việc này có làm được hay không, có dễ làm hay không rồi. Lúc này, mỗi chữ mà người đó nói ra đều có ý nghĩa đặc biệt, mặc dù bản thân người đó có thể không biết, nhưng khi bạn có một chút kinh nghiệm, về cơ bản đều biết người đó có ý gì.

Nhờ người khác giúp việc, về cơ bản đều là việc cửa trước đã đóng, phải đi cửa sau, tức là việc có một chút rủi ro. Làm những việc này, cần:

- 1) Thường hậu
- 2) Tin tưởng - họ phải có một mức độ tin tưởng nhất định với bạn
- 3) Họ có một bộ biện pháp để tránh rủi ro

Đạt được ba điểm này, người đó mới có động lực mạnh mẽ để làm. Nhiều người không hiểu điểm thứ hai: *“Nhờ người khác làm việc, sao lại còn có đạo lý gì nữa, theo anh nói như vậy thì những người không quen biết chẳng phải không thể nhờ giúp việc sao?”* Hehe, tôi lấy ví dụ thì mọi người sẽ hiểu.

Bạn đi tìm một quan chức không quen biết để nhờ giúp việc, bạn tặng vài bao thuốc lá, rượu, người ta nhìn kỹ bạn, nửa đẩy nửa nhận rồi cũng nhận.

Bạn đi tìm một quan chức không quen biết để nhờ giúp việc, bạn thử tặng vài trăm triệu tiền mặt xem, nếu ai không suy nghĩ mà nhận ngay, thì người đó

chắc chắn là quan chức giả. Quà càng lớn, càng cần người quen đáng tin cậy giới thiệu, đây là một quy luật khoa học xã hội.

Haha, ai mà chẳng biết, mối càng lớn, trách nhiệm càng lớn.

Ôi, lạc đề rồi lạc đề rồi, ban đầu định nói theo một mạch nhất định, viết đến đây lại lộn xộn, không còn nhiều tinh thần để sắp xếp nữa, thôi, cứ đọc như vậy đi, có thể hiểu được gì thì còn phải dựa vào sự linh hội của các bạn.

Thật ra nói đi nói lại, loại quà thông thường này cũng không làm khó được các bạn, vì có quy luật, bạn không biết tặng gì, tặng như thế nào, thì hỏi người khác, đa số đều có thể làm được mà không thất lễ.

Khó nhất vẫn là kiểu tặng quà đột xuất này.

Tặng quà đột xuất là gì? Ví dụ như bạn đột nhiên nảy ra ý tưởng muốn mở một quán net, bạn chạy đến cơ quan công thương, cơ quan văn hóa, cơ quan công an, cơ quan thuế, cơ quan môi trường, v.v., đột nhiên bị vướng ở một cơ quan nào đó, vậy thì bạn phải tìm người giúp đỡ, để vượt qua cửa ải này, thì việc tặng quà không liên quan gì đến cuộc sống của bạn này chính là tặng quà đột xuất.

Đây vẫn là kiểu tặng quà đột xuất chủ động, còn kiểu bị động thì bạn càng không còn cách nào khác, ví dụ như nhà máy của bạn có một số thứ cần được kiểm duyệt, nhưng theo yêu cầu chỉnh sửa của cấp trên, bạn hoàn toàn không làm được, không còn cách nào khác, phải tìm người tặng quà để vượt qua, việc tặng quà bất đắc dĩ này cũng là tặng quà đột xuất.

Tặng quà đột xuất, không có vật tham chiếu trước, không có nhóm quân sư cố vấn rõ ràng, tặng bao nhiêu, tặng như thế nào mới là điều khiến người ta đau đầu.

Không có quy tắc nào để xác định tặng bao nhiêu, có người dám mạnh tay, có người lúc nào cũng tiếc tiền, tôi xin kể một ví dụ, tôi có một người bạn, chuyên bán buôn rau củ, làm ăn khá tốt, để đưa rau vào căng tin của một trường trung học, anh ta đã tặng quà lớn cho những người phụ trách ở một số bộ phận. Tôi hỏi anh ta tặng bao nhiêu, anh ta không chịu tiết lộ con số, chỉ nói là dù sao trong vòng hai năm sau khi đưa rau vào trường trung học này sẽ không kiếm được một xu nào.

Con số này đối với anh ta chắc chắn là khá lớn. Tôi nói đùa rằng: “*nếu lãnh đạo trường học hoặc người phụ trách căng tin thay đổi trong vòng hai năm thì sao?*” Anh ấy cười và nói: “*làm kinh doanh lẽ nào chỉ nghĩ đến lãi mà không nghĩ đến lỗ?*” Trên đời này ngoại trừ một nhóm nhỏ người có bố tốt, ông nội tốt làm “*kinh doanh*”, không có loại kinh doanh nào chỉ lãi mà không lỗ cả.

Sau khi nhắm trúng mục tiêu, hãy tặng quà thật hậu hĩnh! Đây là một phương pháp vừa chắc chắn vừa mạo hiểm.

Thông thường khi tôi làm như vậy, tôi luôn nói đùa vài câu: "*Giám đốc Vương, lần này anh nhất định phải quan tâm giúp đỡ, nếu không được, tôi thực sự không còn đường nào để đi, thực sự không còn cách nào khác...*"

Những lời này, trừ khi hai người đã hợp tác nhiều lần, quen thân với nhau, nếu không thì đừng nói ra một cách dễ dàng, có chút ý đe dọa, xen lẫn trong những lời nịnh hót, có thể khiến họ chú ý hơn.

Còn có một cách là trước tiên đưa "*viên gạch gõ cửa*", sau đó mới tặng quà quý giá, tức là những gì thường thấy trên TV, sau khi việc thành công thì sẽ như thế nào.

Trong thực tế, phương pháp này phù hợp với những người thường xuyên hợp tác, vì đã hiểu nhau, nhưng đối với đa số trường hợp tặng quà đột xuất thì không phù hợp. Giao dịch quyền lực và tiền bạc chủ trọng vào sự trần trụi, còn e dè chỉ là hình thức, bản chất vẫn là một giao dịch sòng phẳng: "*bạn xem, có từng này tiền, bạn muốn nhận thì làm việc, chê ít thì nói.*" Kiểu chia thành ba tập trên, giữa, dưới, giữa chừng còn chèn quảng cáo là điều mà người nhận quà không thích nhất.

Còn về cách tặng, có một số quy tắc ngầm trong đó, có người không thích tự mình nhận tiền, họ thích làm "*kẻ bịt tai trộm chuông*", tặng tiền cho người thân của họ là cách làm an toàn hơn.

Một số người không thích đưa tiền cho gia đình, đặc biệt thích tự mình nhận tiền, thì bạn cứ đưa cho họ trong văn phòng hoặc khi chỉ có hai người.

Cần đặc biệt lưu ý lần đầu tiên tặng tiền, tặng quà, đó là một hiệp đấu thăm dò lẫn nhau, mỗi người đều có ý đồ riêng. Cần chú ý lựa chọn địa điểm, phải để người nhận quà có cảm giác an toàn, phải để hai bên có môi trường để bàn bạc, thương lượng về việc này, địa điểm này thường là ở nhà người nhận quà, hoặc địa điểm do người đó chỉ định, hoặc một phòng riêng kín đáo nào đó. Mong mọi người chú ý điểm này. Còn sau khi đã quen thân rồi thì tặng quà sẽ tùy ý hơn rất nhiều.

Tặng quà gì cũng cần chú ý, nếu vượt quá một số tiền nhất định (tiêu chuẩn mỗi nơi khác nhau, ở chỗ chúng tôi lấy 20 triệu làm đơn vị tính là một ranh giới), nên tặng tiền mặt hoặc vàng bạc đá quý... làm chính, thấp hơn tiêu chuẩn thì lấy vật phẩm thông thường làm chủ yếu sẽ tốt hơn, ví dụ vài triệu tiền mặt hoàn toàn có thể chuyển thành thuốc lá rệu cao cấp.

Điều đáng nói là "*hối lộ tình dục*", những năm gần đây, quy trình tiếp khách đã phát triển từ việc chỉ ăn uống đơn thuần thành ăn uống, massage, vui chơi "*trộn gói*" (tự hiểu chữ massage, vui chơi bao gồm ca hát, nhảy múa, cờ bạc,...). Đối với một số người nhận quà, một quy trình như vậy còn hiệu quả hơn nhiều so với việc bạn chỉ dùng tiền để "*đập*" vào họ.

Nói đến đây, bạn có thể mắng tôi vô liêm sỉ, nhưng tôi chỉ muốn nói những điều thiết thực, những từ ngữ như vô liêm sỉ là trò chơi đạo đức của giới tinh hoa trong xã hội, của những người không thiếu tiền, muốn mắng tôi, trước tiên hãy xem mình đã đạt đến tầm cao đó chưa, nếu bạn vẫn đang vất vả lặn lội, thì hãy ngoan ngoãn học theo tôi.

Nhưng bạn cũng không thể vừa gặp mặt người ta lần đầu đã nhiệt tình mời người ta đến quán bar hoặc một câu lạc bộ, một trung tâm nào đó chứ? Đừng ngốc đến mức đó.

Trước khi tặng quà phải tính toán kỹ lưỡng, hãy suy nghĩ kỹ bạn có thể nhận được bao nhiêu lợi ích từ việc này? Nếu bạn chỉ giao dịch một lần với người nhận quà, thì chi phí tặng quà thường không vượt quá 50% lợi ích bạn nhận được, nếu sau khi việc thành công có thể thu được một số lợi ích xã hội, ví dụ như được mọi người xung quanh công nhận hoặc khen ngợi - nếu có thêm lợi ích ngầm thì càng tốt, thì thậm chí có thể bỏ ra 80% lợi ích để tặng quà.

Nếu muốn hợp tác lâu dài, thì chi phí tặng quà thường phải duy trì trong khoảng 30% đến 65%, đây là chỉ số cho hợp tác nhỏ.

Nếu bạn làm ăn lớn, thì tự nhiên sẽ có những người "*hút máu*" chủ động đến nịnh bợ bạn, lúc đó có thể không tính theo tỷ lệ mà tính theo số lượng, tất nhiên, đến mức độ đó, tặng quà đã không còn là vấn đề nữa rồi.

Đối với những người nhận quà rồi mà không làm việc, nhất định phải kiên quyết xử lý! Trường hợp quan chức nhận tiền mà không làm việc tương đối ít, họ thường khá thận trọng. Còn ở tầng lớp xã hội thì khó nói.

Dù là trường hợp nào, nếu bạn thấy rất ám ức hoặc số tiền khá lớn, và sau này không muốn tìm đến người đó nữa, thì nên cố gắng đòi lại tiền, quà!

Nghe có vẻ vô lý, nhưng đa số trường hợp đều đòi lại được, bạn có tin không? Đừng vì sĩ diện mà mất tiền oan. Hãy tin tôi, đa số trường hợp họ không muốn làm lớn chuyện, cho dù không có bằng chứng.

Nhưng bạn đừng có một ngày nào đó nói thẳng với một vị lãnh đạo nào đó: "*Anh không làm được việc, trả lại cho tôi hai cây Vinataba lần trước tôi biếu anh...*" Vậy thì thực sự mất mặt rồi.

Vẫn kết thúc nội dung này bằng một câu hỏi tư duy.

Giả sử: Bây giờ bạn đến cơ quan bảo hiểm xã hội để đóng bảo hiểm y tế cá nhân của năm, nhưng không may, đã quá thời hạn đóng phí, theo quy định, bạn phải đợi đến kỳ sau mới được đóng, và phải đóng thêm tiền phạt chậm nộp. Khuôn mặt lạnh lùng, làm việc theo lệ thường của nhân viên ở cửa sổ phản chiếu vẻ mặt tuyệt vọng của bạn, khiến người ta thực sự cảm nhận được sự bất lực của bạn.

Trong trường hợp này, bạn nên làm gì?

Người đa cảm tiếp tục đau lòng, người nhút nhát chửi rủa trong lòng, người phóng khoáng thở dài rồi bỏ đi, chỉ có bạn là không cam tâm, đang nhanh chóng suy nghĩ.

Bạn lập tức nở một nụ cười nghề nghiệp, lấy từ túi ra một gói thuốc 555, rút vài điếu đưa cho mấy anh chàng trong văn phòng. Đương nhiên, có người từ chối, có người liếc nhìn nhãn hiệu rồi nhận lấy, bạn nhanh chóng giúp họ bật lửa.

Sau đó, bạn bắt đầu nói với vẻ mặt khó xử, giải thích khách quan lý do nộp muộn, lý do này tất nhiên rất chính đáng, thậm chí còn có chút cảm động. Vì người ta đã nhận thuốc lá của bạn, nên cũng nói với bạn vài câu hữu ích, ngoài việc bày tỏ sự thông cảm sâu sắc với bạn, cuối cùng anh ta khuyên bạn nên tìm Trưởng phòng Trần thử xem.

(Nếu không ai nhận thuốc lá của bạn, tất cả đều phớt lờ bạn, thì bạn cũng không mất gì, coi như ôn tập bài học giao tiếp xã hội. Hơn nữa, hỏi han xung quanh, bạn cũng có thể tìm được Trưởng phòng Trần.)

Lại là một kết quả bình thường: Trưởng phòng Trần không có ở đó.

Bạn quay lại tiếp tục phát thuốc lá, hỏi được thời gian cụ thể Trưởng phòng Trần quay lại hoặc số điện thoại của anh ta, thậm chí còn có một số người nói chuyện với bạn thêm vài câu, bạn đại khái biết được một chút tình hình của Trưởng phòng Trần. Phân tích tình hình, thấy không thể bắt chuyện làm quen.

Một ngày sau, vào khoảng 10 giờ sáng, bạn gọi điện thoại trước, thấy Trưởng phòng Trần có ở đó, đến văn phòng của anh ta, thấy:

- 1) Trưởng phòng Trần đang xem cổ phiếu - bạn nói chuyện về cổ phiếu với anh ta.

- 2) Trưởng phòng Trần đang bận - bạn không nói mình có việc gì, đến chỗ tên "lính gác" nhận thuốc lá của bạn lần trước để phát thuốc lá, tán gẫu, chờ anh ta làm việc xong.
- 3) Trưởng phòng Trần đang đọc báo, vì vậy bạn phát thuốc lá, nói bóng gió về tình hình, Trưởng phòng Trần cau mày: "*Việc này anh tìm tôi thì có tác dụng gì? Cứ làm theo quy định thôi!*"

Bạn đã nghĩ đến tình huống này từ trước rồi, vì vậy bạn bắt đầu bịa chuyện, nói về việc bạn khó xử như thế nào, thậm chí bạn còn nói đùa với anh ta rằng số tiền phạt chậm nộp này nộp vào ngân sách nhà nước thì lãng phí, bỏ vào bụng chúng ta còn thiết thực hơn. Tóm lại, bạn đang "mài".

Trưởng phòng Trần hơi khó chịu, anh ta nhìn đồng hồ, đến giờ tan làm rồi, vì vậy anh ta kết luận: "*Việc này, anh tìm tôi cũng vô ích, cứ làm theo quy định thôi!*"

Bạn vội vàng ngăn anh ta lại, ngỏ ý muốn mời anh ta ăn cơm. Đương nhiên, anh ta nhìn bạn với ánh mắt kỳ lạ, từ chối.

Lần sau bạn đến, đã quen thân hơn với những người ở đó, gặp lại Trưởng phòng Trần, sự xa lạ giữa hai người đã giảm đi rất nhiều, nói chuyện cũng thoải mái hơn. Khi gặp lại bạn, Trưởng phòng Trần hoặc là tức giận, hoặc là bất lực, hoặc là mập mờ.

Phải khâm phục bạn chọn thời điểm rất chuẩn, nói chuyện một lúc thì đến giờ ăn cơm, bạn nói thẳng với Trưởng phòng Trần rằng bạn đã đặt phòng riêng ở bên ngoài, mời anh ta dù thế nào cũng phải nể mặt, nếu muốn dẫn thêm đồng nghiệp nào đi cùng thì tùy anh ta quyết định.

Lúc này là lúc hai bên "lật bài ngửa", nếu anh ta vẫn không lay chuyển, thì phần lớn là việc này thực sự khó làm hoặc bạn đã gặp phải một quan chức "chính trực" trong truyền thuyết. Chỉ cần anh ta có chút nhượng bộ, thì việc này về cơ bản đã có hy vọng rồi.

Lưu ý:

- 1) Làm những việc này có điều kiện tiên quyết, đó là tính toán chi phí, mời cơm cộng với quà tặng có thể có, có đáng để bù vào tiền phạt chậm nộp hay không?
 - Nếu không đáng, thì chỉ cần dừng lại ở bước đưa thuốc lá, nếu gặp phải trường hợp người ta ám chỉ bạn tặng quà thì về cơ bản hãy tặng 50% số tiền phạt chậm nộp, bản thân người ta cũng biết rõ.

- Nếu bạn còn nghĩ đến việc sau này vẫn có thể tìm đến người đó, hoặc bạn muốn kết thân với người bạn như vậy, thì có thể bỏ qua chi phí.
- 2) Làm những việc này, rất có thể sẽ uống công vô ích, nhưng nhất định phải làm nhiều, lợi ích trong đó, chỉ có người làm mới biết.
- 3) Giống như diễn một vở kịch, hãy nghĩ đến tất cả những lời thoại hoặc kết quả có thể xảy ra, tập dượt nhiều hơn, chuẩn bị kỹ càng hơn, mặt dày như tường thành, lòng dạ tinh tế. Điều này là bắt buộc.
- 4) Cho dù Trưởng phòng Trần này thực sự không lay chuyển, cũng đừng vội cho rằng mình đã thất bại, vì còn có Trưởng phòng Triệu, Trưởng phòng Lê, Cục trưởng Phạm, Cục trưởng Lý. Tiền phạt chậm nộp nhỏ chỉ là một ví dụ, tất nhiên bạn có thể bỏ qua, nhưng những thứ bạn không thể bỏ qua thì sao? Ví dụ như một công việc tốt mà bạn nhất định phải có được?
- 5) Ví dụ trên, tôi đều tính theo kết quả tồi tệ nhất, trong thực tế, chỉ cần bạn thực sự làm, sẽ có những bước ngoặt và hy vọng bất ngờ!

100 NHẬN THỨC TƯ DUY XÃ GIAO THEO BẢN CHẤT CON NGƯỜI

001: Sự khác biệt giữa người với người chỉ là 5%. Nước hoa trong tủ kính, 95% là nước, chỉ có 5% là khác nhau, đó là công thức bí mật của từng hãng.

Con người cũng vậy, 95% cơ bản giống nhau, sự khác biệt nằm ở 5% then chốt bao gồm tư duy, tầm nhìn, tầm mắt và hiểu biết của mỗi người.

002: Sự khác biệt cốt lõi nhất chính là hiệu suất nhìn thấu bản chất sự vật.

003: Lời thoại trong phim *Bố Già*: "Người có thể nhìn thấu bản chất sự vật trong một giây và người không thể nhìn rõ bản chất sự vật trong nửa đời người, chắc chắn sẽ có số phận hoàn toàn khác nhau."

004: Vạn sự đều có hai mặt, nếu chỉ nhìn thấy một mặt, sẽ sinh ra định kiến.

005: Định kiến còn cách xa sự thật hơn cả vô minh (sự ngu dốt).

006: Điều cản trở sự tiến bộ của con người không phải là vô minh mà là sự kiêu ngạo.

007: Càng nghĩ mình đúng, càng mất động lực học hỏi và cảnh giác tự phản tỉnh.

008: Lấy bản thân làm trung tâm, cuối cùng sẽ mất đi trung tâm; tìm kiếm sự thấu hiểu, cho thấy khổ đau vẫn chưa kết thúc.

009: Cái gọi là bậc cao nhân, chỉ là góc nhìn khác biệt, thấy được kết quả khác mà thôi.

010: Cái gọi là thần thoại, chỉ là những điều bình thường mà tư duy thông thường khó hiểu được.

011: Lý do chính khiến người ta không hiểu tương lai là vì họ quen đặt khuôn khổ có sẵn từ trên xuống, phủ nhận mọi thứ không phù hợp với nhận thức của mình.

012: Muốn tạo ra giá trị, phải học cách đối xử khác biệt, miễn phí vs trả phí.

013: Dù gặp vấn đề gì, trước tiên hãy tìm vấn đề ở chính mình.

014: Việc lớn đại khái, việc nhỏ cẩn thận. Việc lớn đều có quy luật để tuân theo, việc nhỏ dễ vấp ngã.

015: Người ta chỉ tin vào điều họ muốn tin, không quan tâm đến sự thật.

016: Căng thẳng và lo lắng bắt nguồn từ sự không chắc chắn về tương lai, nắm vững phần tư duy ngược trong “*NHÂN TÍNH XÃ GIAO CHI THẬP ĐẠI TỬ DUY*”, sẽ trở nên bình tĩnh và tự tại.

017: Trong phim *Thiên Đạo*⁽²⁾, khi Đinh Nguyên Anh bị súng chĩa vào đầu vẫn bình tĩnh điềm đạm, vì đó nằm trong dự liệu của anh ta.

018: Khi con người ở đỉnh cao, điều đáng sợ hơn cả việc mất đi sự ủng hộ, chính là không còn cả tiếng nói phản đối.

019: Đỉnh cao tạo ra sự bảo vệ giả dối, hoàng hôn chứng kiến những tin đồn chân chính.

020: Kẻ sĩ nguyện chết vì người tri kỷ, nữ nhân điểm dung vì kẻ khiến lòng vui.

021: Cảm giác an toàn là một hồ không đáy, bạn không bao giờ có thể đạt được 100%.

022: Lòng tham của con người, bắt nguồn từ việc đạt được quá dễ dàng.

023: Khi bạn nhìn vào vực sâu, vực sâu cũng đang nhìn vào bạn.

024: Phúc họa không cửa, chỉ do người tự chuốc lấy; thiện ác có báo, như bóng theo hình.

025: Ban ngày sáng tỏ, đêm đen mê mông; yêu ma quỷ quái, không chỗ nào trốn.

026: Đặc điểm của kẻ ngốc là bạn nói thật với anh ta, anh ta lại tưởng bạn muốn hại anh ta, chỉ có nói dối dối dành anh ta mới vui.

027: Quan điểm không có đúng sai, trong thế giới của quạ, thiên nga cũng có tội.

(2) *Thiên Đạo* là bộ phim truyền hình Trung Quốc sản xuất năm 2007, chuyển thể từ tiểu thuyết “*Đấng Cứu Thế Xa Xôi*” của tác giả Đậu Đậu. Nhân vật chính – Đinh Nguyên Anh – được khắc họa là một thiên tài lạnh lùng với tư duy triết học sâu sắc và khả năng tiên liệu vượt trội. Những tình huống nguy hiểm, kể cả khi bị chĩa súng vào đầu, đều nằm trong tính toán đầy lý trí của anh, phản ánh tư tưởng “*thuận theo Thiên đạo, bất biến giữa vạn biến.*”

028: Người kiên trì học tập, có giấc mơ để theo đuổi; tự mình không chịu qua sông, Phật cũng không giúp được.

029: Càng nghèo, càng phải kết thiện duyên rộng rãi; ngược lại, càng giàu, càng phải tự kiêu tự mãn.

030: Duy trì khả năng tư duy độc lập, những gì bạn nhìn thấy và nghe thấy đều là những gì người khác cố tình cho bạn thấy và nghe.

031: Đạo ở đâu, dù nghìn vạn người ta cũng đến.

032: Đối với người không có khả năng tư duy độc lập, tất cả những gì bạn hiểu đều sai.

033: Kinh doanh mối quan hệ giữa người với người chính là kinh doanh nhân tính.

034: Bản chất của con người là vì lợi ích. (Bao gồm lợi ích cá nhân và lợi ích tập thể)

035: Quy luật của con người là vì sự sinh tồn và phát triển, là cách hành xử và suy nghĩ được hình thành trong thời gian dài.

036: Có quá nhiều người không nhìn rõ bản thân, nhưng lại luôn muốn nhìn thấu người khác; nhìn rõ bản thân, cũng là nhìn thấu chúng sinh.

037: Một người có thể thành công hay không, không nằm ở việc bạn biết gì, mà nằm ở việc bạn quen ai, quan trọng hơn là ai biết bạn.

038: Người bình thường trong quá trình lĩnh hội bản chất con người thường có hai sai lầm lớn.

039: Sai lầm thứ nhất: Hiểu rõ bản chất con người là nắm rõ một loạt kết luận như ích kỷ, lười biếng, tò mò, v.v.

040: Sai lầm thứ hai: Bản chất con người là xấu xa, đen tối.

041: Bản chất con người là gì không quan trọng, quan trọng là thông qua nó có thể làm được những gì. Hiểu rõ bản chất con người, mục tiêu cốt lõi nhất là: Định hướng và tác động đến hành vi của người khác.

042: Trong quá trình thực hiện, điều quan trọng nhất là giữ cho tâm hồn ngay thẳng, phải có tấm lòng giúp đỡ người khác. Cái gọi là, mình không muốn thì đừng làm cho người khác.

043: Các mối quan hệ giữa các cá nhân có thuộc tính đòn bẩy, mỗi người đều đại diện cho một nhóm người. Về lý thuyết, chỉ cần quen biết một người, bạn đã tạo ra mối quan hệ với cả thế giới.

044: Bạn phải hiểu rằng, trên thế giới này không có nhà vô địch toàn năng, sử dụng 100% của một người, không bằng sử dụng 1% của 100 người.

045: Sự khác biệt của các mối quan hệ giữa các cá nhân nằm ở việc có bao nhiêu người quen bạn, hoặc có bao nhiêu người tin tưởng bạn, sẵn sàng giao lưu với bạn.

046: Bạn có thể mang lại hy vọng cho bao nhiêu người, thì sẽ có bấy nhiêu người sẵn sàng đi theo bạn.

047: Giả sử bạn cho rằng mình là "*ngựa tốt*", hãy tin rằng, "*người biết nhìn ngựa tốt*" ở ngay bên cạnh bạn.

048: Hãy nhớ rằng, "*Nhiều người tán dương, sự nghiệp thành công*". Quan hệ không bằng tình cảm, quan hệ bằng trao đổi.

049: EQ cao mà bạn ngưỡng mộ, chắc chắn là do tấm lòng lương thiện, chứ không phải là giả tạo.

050: Muốn xem một người lợi hại đến mức nào, chủ yếu xem những người "*làm nền*" cho anh ta là ai.

051: Người đẹp nhờ lụa, ngựa tốt nhờ yên, ấn tượng đầu tiên luôn được quyết định bởi vẻ bề ngoài.

052: Vẻ bề ngoài của một người ngoài cách ăn mặc, quan trọng hơn là hình ảnh của bạn trong mắt người khác.

053: Những người tài giỏi mà bạn nghe nói đến, thường là do người khác nói ra.

054: Giao tiếp với bất kỳ ai, hãy giữ bình tĩnh, "*Ưu Mạnh⁽³⁾ đắc thời giai quý khách, anh hùng kiến quán diệc thường nhân*".

(3) Ưu Mạnh (优孟 - Yōu Mèng): Nhân vật sống vào thời Xuân Thu, người đất Kinh Châu, thuộc nước Sở. Ông là một nghệ sĩ hài hước (người hề) nổi tiếng, tên là Mạnh nên được gọi là Ưu Mạnh. Thông minh và có tài biện luận từ nhỏ, giỏi múa, thường dùng lời nói đùa để châm biếm thời chính. Nổi tiếng với câu chuyện "*Ưu Mạnh mặc y phục vua*" (优孟衣冠) khi ông mặc trang phục của vua Sở quá cố để khuyên ngăn vua đương thời không nên hủy bỏ nhạc khí.

055: Lợi ích có thể chia sẻ chứ không thể độc chiếm, mưu kế có thể ít người biết chứ không thể nhiều người biết; độc chiếm lợi ích thì sẽ thất bại, mưu kế bị nhiều người biết thì sẽ bị lộ.

056: Bạn mắng con, nó sẽ không ngừng yêu bạn, nhưng nó sẽ từ bỏ việc yêu thương bản thân.

057: Tránh xa những người phủ nhận bạn, họ sẽ hạn chế bạn rất nhiều, mà bạn có thể chưa bao giờ nhận ra.

058: Bạn thương hại người kém thông minh, người ngu dốt, đi giáo dục, giúp đỡ họ, họ rất có thể sẽ hại bạn vì lợi ích.

059: Người oan ức bạn, còn biết rõ hơn bạn về việc bạn bị oan ức đến mức nào.

060: Không phải bạn đối xử với người khác như thế nào, người khác sẽ đối xử với bạn như thế đó; mà là bạn đối xử với bản thân như thế nào, người khác mới đối xử với bạn như thế đó.

061: Đối với người 1 đồng, đối với vật 0,99 đồng.

062: Nhờ người khác giúp việc, người ta đòi 500, thì đừng mặc cả, dù tiết kiệm được một chút tiền, nhưng lại làm mất lòng người ta, khi có cơ hội tốt hơn, người ta sẽ quay đầu bỏ đi.

063: Ngược lại, hãy sẵn khoái đưa cho người ta 550, người ta sẽ dốc hết sức lực để làm việc cho bạn.

064: Nếu một món đồ trị giá 1 đồng, mặc cả xuống 0,99 đồng, món đồ không thay đổi, nhận được vẫn là món đồ đó, nên mặc cả.

065: Luôn mỉm cười mọi lúc mọi nơi, dù là vụ lợi, cũng phải mỉm cười, hòa khí sinh tài.

066: Người mạnh luôn là người đầu tiên bỏ ra, phá vỡ cân bằng hiện tại.

067: Đừng bao giờ tư vấn miễn phí cho người khác, đừng bao giờ để đối tác của mình thiệt thòi.

068: Trên thế giới này, về cơ bản 95% người đang nghiên cứu cách kiếm tiền, nhưng lại không kiếm được tiền.

069: Và trên thế giới này, chưa đến 1% người nghiên cứu cách mất tiền, nhưng lại kiếm được rất nhiều tiền.

070: Thay đổi quan niệm, xem chỉ tiêu như đầu tư, chú trọng vào lợi nhuận mà không phải giá cả.

071: Con đường tắt để người bình thường có được sự nghiệp của riêng mình là sao chép.

072: Quá trình sao chép: Nhân bản - Tối ưu hóa - Thực hiện - Nhân rộng.

073: Những dự án kiếm tiền luôn nằm trong quảng cáo, hãy hình thành thói quen xem quảng cáo.

074: Những vấn đề gặp phải trong dự án, các đối thủ đều có giải pháp, hãy luôn theo dõi 50 đối thủ.

075: Học cách chia tiền, chia sẻ số tiền hiện tại, chia sẻ số tiền trong tương lai, của cải phân tán, người tài tụ tập.

076: Dẫn dắt đội ngũ chính là liên tục thống nhất tư tưởng, nỗ lực biến lợi ích cá nhân thành lợi ích tập thể.

077: Cách thực sự để kiếm tiền là giải quyết vấn đề của người khác.

078: Quy trình của quảng cáo hàng đầu là: Đóng góp giá trị - Xây dựng lòng tin - Thuận theo tự nhiên.

079: Đừng ngại tăng chi phí, phải biết chuyển giao chi phí. Chi tiết xem “NHÂN TÍNH XÃ GIAO TƯ DUY MẬT MÃ”.

080: Hầu hết tất cả sự cạnh tranh đều diễn ra trong khoảng từ 50 điểm đến 80 điểm, bạn hãy ép mình đến 120 điểm, sẽ thấy trước mắt rộng mở, toàn là đại dương xanh.

081: Những người dẫn đầu ngành thường không cạnh tranh về số lượng người dùng, mà là về giá cả; vì vậy, khi giá sản phẩm của bạn trở thành người dẫn đầu, bạn chính là người dẫn đầu ngành.

082: Muốn làm nên việc lớn phải tuân theo: Không làm lại chính là nhanh, có tích lũy mới là nhiều.

083: Một cách để người bình thường nhanh chóng "lợi ngược dòng": Tìm cao thủ để học hỏi!

084: Cổ nhân có câu: "Dùng thầy thì hưng thịnh, dùng bạn thì xưng bá, dùng đồ đệ thì diệt vong."

085: Hai yếu tố để nhanh chóng vươn lên: Tặng quà và làm hình mẫu.

086: Học được nghệ thuật tặng quà, tỷ suất đầu tư càng cao.

087: Người trong giang hồ, hoặc là người tặng quà, hoặc là người nhận quà, nếu bạn không nhận cũng không tặng, xin lỗi, cả đời này chỉ có thể như vậy thôi.

088: Hoặc là mạnh mẽ đến mức có thể tự do lựa chọn, hoặc là im lặng, cặm cụi làm việc.

089: Người nhận quà đều là làm việc cho người tặng quà.

090: Sự khác biệt và ranh giới giữa tặng quà và hối lộ: Tặng quà là để bày tỏ sự chúc mừng, quan tâm và cảm ơn lẫn nhau; hối lộ chỉ có thể thực hiện khi không có người ngoài, không thể công khai, còn tặng quà có thể thực hiện khi có người thứ ba ở đó, không cần che giấu.

091: Luôn là người dẫn đầu.

092: Trở thành hình mẫu, nhanh chóng trở thành hình mẫu của người thầy, người thầy sẽ nói về bạn, giới thiệu bạn, giúp đỡ bạn ở khắp mọi nơi, muốn quên cũng khó.

093: Nhiều tài liệu là miễn phí, ai cũng biết miễn phí là đắt nhất, nhưng đó không phải là điều quan trọng nhất.

094: Quan trọng là, bạn là người tìm kiếm thứ miễn phí, hay là người cung cấp thứ miễn phí.

095: Người cung cấp thứ miễn phí, chính là người tạo ra thứ miễn phí, là người đặt ra quy tắc, là người thiết kế trò chơi. Nhưng đừng quên, ngay cả thứ miễn phí, cũng phải mang lại giá trị cho khách hàng.

096: Đừng ngại giá cao, khách hàng tốt công nhận bạn, thích bạn, sẽ không quan tâm đến việc bạn bán giá cao, chỉ có khách hàng kém mới chỉ nhìn vào giá cả, kiểu khách hàng này nên loại bỏ, không cần phải tiếc nuối.

097: Khi bạn liên tục tiến bước, bạn sẽ phát hiện ra cái gọi là cạnh tranh không tồn tại.

098: Con đường dẫn đến thành công giống như một cuộc đua marathon, trên đường không đông đúc, đa số mọi người đều chủ động bỏ cuộc giữa chừng. Những người còn lại, phần lớn thời gian không phải là đang cạnh tranh, mà là đang tìm kiếm bạn đồng hành để cùng nhau chạy tiếp.

099: Khi nắm vững quy luật của thương mại, việc tác động đến hành vi của con người trở nên vô cùng đơn giản:

- Người đó không biết phân biệt, hãy nói với người đó rằng đây là thứ độc đáo.
- Người đó không kiểm soát được cảm xúc, chỉ cần tạo ra cảm giác cấp bách.
- Người đó muốn có danh tiếng tốt, hãy liên tục công nhận hành vi của người đó.
- Người đó bị hạn chế bởi tiền bạc, hãy đưa ra lời hứa không rủi ro cho người đó.
- Người đó muốn "*ngồi mát ăn bát vàng*", chỉ cần nói về việc kiếm tiền nhanh chóng, đơn giản, chắc chắn.

100: Vì vậy, tuyên bố bán hàng = Điểm bán hàng độc đáo + Quà tặng siêu khủng + Tính khan hiếm + Cảm giác cấp bách + Cam kết không rủi ro.

Lưu ý đặc biệt:

Những gì bạn đang thấy chỉ là phần nổi của tảng băng chìm, bên dưới tảng băng chìm còn ẩn chứa rất nhiều quy luật. Chỉ là một lớp giấy mỏng, chọc một cái là vỡ.

Có một kiểu tư duy, bạn sẽ không bao giờ sợ bị từ chối; có một khuôn khổ xã giao, sẽ giúp bạn rút ngắn mười năm phấn đấu, bạn có nắm bắt được không?

Thằng thần mà nói, đây là mật mã tư duy về bản chất con người mà tôi thu hoạch được nhiều nhất kể từ khi khởi nghiệp, nếu bạn thấy một người tâm thường trước đây bỗng nhiên phát triển nhanh chóng, xin đừng ghen tị, có lẽ người đó chỉ sớm hiểu được bộ mật mã tư duy xã giao theo bản chất con người này mà thôi.

Có một kiểu tư duy, có thể khiến đối phương không thể từ chối đề nghị của bạn, giống như lời thoại trong phim *Bố Già*, bạn học được rồi thì có thể áp dụng vào bản thân.

36 CHỮ QUYẾT XÃ GIAO THEO BẢN CHẤT CON NGƯỜI

Đây là một cảm nang khởi nghiệp đáng để các ông chủ và những người khởi nghiệp trong tương lai nghiền ngẫm nhiều lần, là kỹ năng sống còn trong xã hội, cũng là một bộ công pháp cơ bản để một người muốn thành công trên thương trường. Vì vậy, việc học tư duy xã giao theo bản chất con người là vô cùng quan trọng.

Một người dù thông minh, tài giỏi đến đâu, điều kiện xuất thân tốt đến đâu, nếu không biết cách làm người, làm việc, thì kết cục cuối cùng chắc chắn là thất bại.

Làm người, làm việc là một nghệ thuật, lại càng là một môn học vấn. Nhiều người cả đời tâm thường, là vì họ sống cả đời mà không hiểu được nên làm người, làm việc như thế nào.

Mỗi người sống trong xã hội hiện thực, đều khao khát thành công, và rất nhiều người có chí hướng đã nỗ lực rất nhiều vì ước mơ của mình, nhưng lại nhận được rất ít, vấn đề này không thể không khiến người ta suy ngẫm.

Bạn không thể nói họ không đủ nỗ lực, không đủ siêng năng, nhưng tại sao lại có kết cục không đạt được gì? Điều này đáng để mỗi chúng ta suy nghĩ nghiêm túc.

Bề ngoài, làm người, làm việc dường như rất đơn giản, ai mà chẳng biết?

Nhưng thực tế không phải vậy...

Ví dụ như bạn làm giáo viên, mong muốn chủ quan của bạn là làm một giáo viên tốt, nhưng thực tế lại không được học sinh yêu mến; bạn đi kinh doanh, mong muốn chủ quan của bạn là kiếm được nhiều tiền, nhưng lại bị thua lỗ.

Bỏ qua những hiện tượng bề ngoài này, đi sâu tìm hiểu căn nguyên của vấn đề, bạn sẽ thấy làm người, làm việc quả thực là một môn học vấn rất khó nắm bắt.

Có thể nói, làm người, làm việc là một môn học vấn liên quan đến mọi mặt trong cuộc sống hiện thực, chỉ nghiên cứu từ bất kỳ khía cạnh nào cũng không thể nhìn thấy toàn cảnh.

Để nắm vững môn học vấn này, nắm bắt được bản chất của nó, phải chất lọc, tổng kết từ cuộc sống hiện thực, rút ra một số quy luật phổ biến, con người mới có thể có quy tắc để làm theo, chứ không phải lạc lối, mơ hồ.

Hiểu được một chữ quyết, hưởng lợi cả đời!

I. Chữ Quyết Giao Tiếp Xã Hội

—Dạy bạn lập công, tạo nghiệp

(1) CHỮ QUYẾT "KHIÊM"

Sống ở đời chỉ có chữ "*khiêm*" là được, nếu cứ kiêu ngạo, tự phụ, thì chỉ có thể đánh mất gốc rễ của cuộc sống, rơi vào kết cục cô độc, bị mọi người chỉ trích.

1. Không được coi thường người khác.
2. Đặc ý đừng quên hình.
3. Có tài đừng khoe khoang.
4. Học hỏi không phân biệt người.

(2) CHỮ QUYẾT "ĐẠM"

Làm người, làm việc, kết bạn, đối xử với bạn bè, dường như không cần quá cầu nệ, nên lấy chữ "*đam*" làm đầu. Nhìn nhạt, nghĩ thoáng, cuộc sống sẽ trở nên tươi sáng, thú vị. Đúng như câu "*bình bình đạm đạm mới là chân*".

1. "*Quân tử chi giao đạm như nước*."
2. Nhìn nhạt cuộc sống, đối xử tốt với sinh mệnh.
3. Thanh đạm để giữ vững chí hướng, đừng để danh lợi che mờ mắt.
4. Giảm bớt ham muốn, làm thỏa mãn tâm hồn.

(3) CHỮ QUYẾT "KIỆM"

Người không hiểu chữ "*kiệm*", không biết cách thành công, bất kỳ sự nghiệp thành công nào cũng dựa vào sự tích lũy từng chút một; người không hiểu chữ "*kiệm*", chỉ biết thất bại, hoang phí, xa hoa quá mức sẽ làm hỏng phẩm chất con người. "*Kiệm để nuôi đức*", là lời dạy bảo tốt đẹp cho việc làm người, làm việc.

1. Bắt đầu từ việc tiết kiệm chi phí sinh hoạt.
2. Không nên "nghèo mà ra vẻ hào phóng".
3. Cẩn thận với sự tiết kiệm thái quá: keo kiệt.
4. Không sa vào dục vọng, tiết kiệm để trau dồi đức hạnh.

(4) CHỮ QUYẾT "TỰ"

Hãy là một người có cá tính, hãy tự tin vào bản thân! Con đường thành công phải tự mình tạo ra, tương lai tươi sáng đến từ sự tự lực cánh sinh, không khuất phục trước bất kỳ uy quyền nào, dùng nỗ lực của bản thân để tìm thấy lòng tự trọng của chính mình.

Đấng nam nhi sống ở đời, tự mình làm chủ!

1. Tự lực cánh sinh, có hẹn với thành công.
2. Tự mình trải nghiệm trăm ngàn thái độ sống.
3. Dùng bản thân để thách thức uy quyền.
4. Tự tin - mặc kệ bão táp phong ba.

(5) CHỮ QUYẾT "LỄ"

Sinh ra ở đất nước lễ nghi, hãy là một người lịch sự. Người lịch sự biết cách làm người, có duyên, nhiều bạn bè. Người lịch sự biết cách làm việc, coi trọng hình ảnh, có giáo dục, không tạo kẻ thù, con đường thành công suôn sẻ.

1. Lễ phép với người khác.
2. Lịch sự, lễ phép, không ai trách được.
3. Chú trọng trang phục lịch sự, tạo ấn tượng tốt cho người khác.

(6) CHỮ QUYẾT "CHÍNH"

Hãy là một người chính trực, là một người có nhân cách hoàn thiện, được người khác kính trọng. Là một người ích kỷ, làm việc trái với lương tâm, ghen ghét người tài, cản trở người có năng lực, sẽ không có duyên với thành công.

1. Mình không muốn thì đừng làm cho người khác.
2. Ghen tị là điều tối kỵ của người chính trực.

3. Không làm việc trái với lương tâm, bản thân đã là một niềm vui.

II. Chữ Quyết Xây Dựng Hình Ảnh

—Dạy bạn có phẩm chất cao quý

(7) CHỮ QUYẾT "CHÍ"

Cho mình một đòn bẩy đủ dài, hy vọng có thể xoay chuyển trái đất.

Đặt ra cho cuộc đời mình một chí hướng, một mục tiêu, một thần tượng, từng bước vững chắc, ý thức thành công cần được nuôi dưỡng, trước tiên phải có chí hướng, sau đó mới có hẹn với thành công.

1. Đánh giá đức hạnh và năng lực của mình, lấy chí hướng để xây dựng bản thân.
2. Trước tiên phải có chí hướng, có chí hướng mới có hy vọng.
3. Nuôi dưỡng ý thức thành công: Lập chí làm vua.
4. Xây dựng thần tượng, thay đổi bản thân.

(8) CHỮ QUYẾT "THỜI"

Làm người phải quý trọng thời gian, làm việc phải đúng giờ. Xây dựng hình ảnh của bản thân, người hiện đại không thể tách rời khỏi quan niệm về thời gian. Sắp xếp thời gian hợp lý, sử dụng thời gian hiệu quả, đúng giờ, quý trọng thời gian, không trì hoãn.

Ghi nhớ: Thời gian là vàng bạc.

1. Một giây đáng giá ngàn vàng.
2. Đừng coi thường thời gian rảnh rỗi.
3. Ăn cắp thời gian của người khác, chẳng khác nào cướp của giết người.
4. Làm việc theo thứ tự quan trọng, có thể sử dụng thời gian hiệu quả hơn.

(9) CHỮ QUYẾT "CẦN"

Càng nỗ lực, càng có nhiều cơ hội thành công. Vô số sự thật đã chứng minh: Con đường ngắn nhất dẫn đến thành công là sự cần cù. Đừng chỉ nói

suông, đừng lười biếng, hãy lấy chữ "*cần*" làm đầu, trời không phụ lòng người, trời sẽ đền đáp cho người có công.

1. Con đường ngắn nhất dẫn đến thành công: Sự cần cù.
2. Càng nỗ lực, càng có nhiều cơ hội.
3. Siêng năng hành động, hơn là siêng năng nói.

(10) CHỮ QUYẾT "*THỰC*"

Làm người chân thật, làm việc thực tế. Bất kỳ ai đút hai tay vào túi quần cũng không thể leo lên được nấc thang thành công. Hãy tạo cho mình một hình ảnh thực tế, tạo cho thành công của mình một nền tảng vững chắc, xuất phát từ thực tế, chịu trách nhiệm với bản thân.

1. Tận tâm, là bảo chứng thành công của người làm việc thực tế.
2. Làm tốt mọi công việc.
3. Người đút hai tay vào túi quần, không thể leo lên được nấc thang thành công.

(11) CHỮ QUYẾT "*CHUYÊN*"

Có chuyên tâm mới có kiên trì, có kiên trì mới có bản sắc.

Bạn sống trong một thời đại bùng nổ tri thức, nếu bạn là thiên tài, không chuyên tâm sẽ là bất hạnh của bạn; nếu bạn có tư chất bình thường, xin đừng bi quan, chỉ cần bạn quyết tâm làm tốt một việc trong suốt cuộc đời, bạn sẽ thành công. Những người trẻ tuổi, đừng bao giờ tạo cho mình hình ảnh "*đứng núi này trông núi nọ*".

1. Đặt tất cả trứng vào một giỏ.
2. Nhiều tài lẻ, không bằng rèn luyện một "*vũ khí bí mật*".
3. Chuyên tâm, biến điểm yếu thành điểm mạnh.

(12) CHỮ QUYẾT "*THẬN*"

Cuộc đời vừa dài, vừa ngắn, chỉ có vài bước quan trọng. Trong "*rừng rậm*" của bản chất con người, sự nghiệp công sở, có rất nhiều lợi ích, rất nhiều cám dỗ. Cẩn thận bao nhiêu cũng không thừa, mọi việc nên suy nghĩ kỹ, cẩn tắc

vô áy náy. Một khi đưa sai tay, bước sai ngành, làm sai việc, đối với danh tiếng, sự nghiệp, hình ảnh đều có nguy cơ không thể cứu vãn. Hãy "thận trọng"!

1. Tuyệt đối đừng bước sai ngành.
2. Suy nghĩ kỹ rồi hãy "nhảy".
3. Đừng hành động hấp tấp.

III. Chữ Quyết Nâng Cao Bản Thân

—Dạy bạn cứu vớt số phận

(13) CHỮ QUYẾT "CƯƠNG"

Làm người khó, làm việc khó, đối mặt với muôn vàn khó khăn, trở ngại, muốn nâng cao bản thân, không cứng rắn thì sao được? Nếu việc gì đó miễn cưỡng, nên dám nói "không"; nếu là lợi ích chính đáng, thì nên kiên quyết bảo vệ; thậm chí, đôi khi còn phải cứng rắn, phải có lúc "mặt dày", cũng phải có lúc "đầu cứng".

1. Từ chối là một nghệ thuật.
2. Cái gì của mình, thì đừng khách sáo.
3. Công lao khi tức giận.
4. Mặt dày làm người, đầu cứng làm việc.

(14) CHỮ QUYẾT "TIỂU"

Ông chủ của một chuỗi nhà hàng hải sản rất có thể ban đầu chỉ là người bán hàng rong ở chợ hải sản, còn ông chủ của một chuỗi cửa hàng giày da ban đầu có thể chỉ là người đánh giày. Muốn làm việc lớn, kiếm tiền lớn, trước tiên phải làm việc nhỏ, kiếm tiền nhỏ, bỏ xuống sĩ diện, chịu thiệt nhỏ. Bắt đầu từ những việc nhỏ nhất, trước tiên quét dọn một căn phòng, sau đó mới quét dọn cả thiên hạ!

1. Một căn phòng còn không quét sạch, làm sao quét sạch cả thiên hạ?
2. Trước tiên làm việc nhỏ, kiếm tiền nhỏ.
3. Một chiếc đinh có thể thay đổi cả cuộc đời của một con người.

(15) CHỮ QUYẾT "NHẠY"

Chim sẻ nhỏ bé, bay nhảy, tranh thủ từng giây từng phút, không ngừng tìm kiếm thức ăn. Cuộc sống cũng vậy, đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt, chỉ có nỗ lực vươn lên, trở thành người tiên phong, lấy bàn thắng tiếp theo làm mục tiêu, dám mạo hiểm, dám xông pha, "*chờ sung rụng*" thì rất khó.

1. Không bằng lòng với thành tích hiện tại.
2. Nỗ lực phấn đấu, không bao giờ lùi bước.
3. Không được đánh mất ý chí, thành công là sớm muộn.

(16) CHỮ QUYẾT "SÁNG"

Nâng cao bản thân, phải có dũng khí và kiến thức để vượt qua chính mình. Vượt qua là gì? Vượt qua là dám làm người tiên phong, là sáng tạo. Đồng thời, sáng tạo đồng nghĩa với mạo hiểm, cái gọi là "*trong nguy hiểm có phú quý*". Nghĩ những gì người khác không nghĩ đến, làm những gì người khác không dám làm, dám làm người tiên phong, nằm ở sự chuyển đổi tư duy.

1. Dám làm người tiên phong.
2. Ý tưởng phá vỡ quy tắc.
3. "*Người ta bỏ, mình lấy*" cũng có thể tạo ra kỳ tích.
4. Cách thức công thủ của tư duy ngược.

(17) CHỮ QUYẾT "THÔNG"

Khôn cùng thì nghĩ cách thay đổi, thay đổi thì thông suốt. Biết thời thế là người tài giỏi, biết biến thông là anh hùng. Con đường dẫn đến thành công không chỉ có một, tại sao phải "*treo cổ trên một cái cây*"? Nắm bắt được mâu chốt của thành công, "*phía Đông không sáng thì phía Tây sáng*", dù là mèo đen hay mèo trắng, miễn là nó có thể bắt được "*chuột*".

1. Khéo léo thay đổi để ứng phó với sự thay đổi.
2. "*Đường nào cũng đến La Mã*".
3. Thành công nằm ở sự thông suốt, có thông suốt mới có chiến thắng.

(18) CHỮ QUYẾT "NGÔN"

Dành lời khen cho người khác, cũng giống như bố thí thức ăn cho người ăn xin đói khát. Từ xưa đến nay, không biết bao nhiêu người, nhờ vào tài ăn nói, đã thay đổi số phận tầm thường của mình. Nói chuyện hài hước, tìm kiếm ngôn ngữ chung... Một chữ "ngôn", hưởng lợi cả đời.

1. Tìm chủ đề trò chuyện theo sở thích của đối phương.
2. Khen ngợi là "chất bôi trơn" tốt nhất.
3. Cuộc sống thành công, hài hước, dí dỏm.
4. "Từ ngữ thông dụng" tô điểm cho bạn.

IV. Chữ Quyết Tương Tác Giữa Các Cá Nhân

—Dạy bạn chiếm được cảm tình của bạn bè

(19) CHỮ QUYẾT "KHOAN"

Tương tác giữa các cá nhân, nên hướng đến tương lai, không nhắc lại chuyện cũ. Tha thứ cho người khác, là cách đối xử tốt nhất với chính mình - tức giận với kẻ thù, người bị tổn thương là chính bạn. Làm người, làm việc, tấm lòng không nên quá hẹp hòi. Sông lớn biển rộng, nhờ vào một trái tim bao dung!

1. Tha thứ cho kẻ thù của bạn.
2. Khoan dung làm người, khoan dung thành sự.
3. Vui vẻ quên đi, không nhắc lại chuyện cũ.

(20) CHỮ QUYẾT "HÒA"

Trong biển người mê mông, nếu chúng ta không muốn bị cô lập, vậy thì hãy học cách chung sống với người khác! Rừng càng lớn thì chim càng nhiều loại, không yêu cầu bạn phải thích tất cả mọi người, nhưng đồng thời trên đời cũng không có ai là giỏi nhất.

"Hòa vi quý", cần phải giữ thể diện cho nhau, mọi người đều nể mặt nhau.

1. Nghĩ cho người khác, chính là mở đường cho mình.

2. Bạn giữ thể diện cho người khác, người khác sẽ làm việc tốt cho bạn.
3. Đạo vợ chồng, vừa hòa thuận vừa khéo léo.

(21) CHỮ QUYẾT "TÍN"

Có bao nhiêu người tin tưởng bạn, bạn sẽ có bấy nhiêu cơ hội thành công. "*Tín*" là gì? Tín là sức mạnh của nhân cách, là tình bạn vượt lên trên tiền bạc, là sự hiểu biết, là sự trân trọng, là "*nước đổ khó hốt*", có tính chất không thể đảo ngược. Vì vậy, nói phải làm, đã làm phải làm đến nơi đến chốn, có thể giúp thì giúp, nhưng đừng dễ dàng hứa hẹn!

1. Có thể giúp thì giúp, đừng dễ dàng hứa hẹn.
2. Giữ lời hứa, làm người có nguyên tắc.
3. Làm việc trước tiên phải làm người, làm người trước tiên phải lấy được lòng tin.
4. Nền tảng uy tín, tình bạn sống chết có nhau.

(22) CHỮ QUYẾT "TRỢ"

"*Gió tốt nhờ sức đưa, đưa ta lên trời xanh*". Giao tiếp xã hội, đôi bên cùng có lợi. Giúp đỡ người khác, chính là tích lũy cho "*thẻ tín dụng*" ân tình của mình, đặc biệt là giúp đỡ người khác lúc khó khăn, cứu người anh hùng gặp nạn khỏi khốn cùng. Giúp đỡ người khác bằng cả tấm lòng, phần thưởng là điều hiển nhiên.

1. Giúp người khác làm giàu, mình cũng được thom lây.
2. Gió tốt nhờ sức đưa, mượn thang để leo lên trời.
3. Nắm bắt thời cơ, giúp đỡ người khác.

(23) CHỮ QUYẾT "KÍNH"

"*Người sống vì sĩ diện, cây sống vì vỏ*". Con người tồn tại trong xã hội, phải đóng nhiều vai khác nhau, đặc biệt là trong giao tiếp với nhau, cần có một chút tôn nghiêm để chống đỡ, đây là điểm yếu của con người. Hiểu được điểm này, mới có thể hiểu được tầm quan trọng của chữ "*kính*".

1. Kiêng kỵ những điều mà người có địa vị cao, cấp trên kiêng kỵ.
2. Không nên khoe khoang trước mặt người đang gặp khó khăn.

3. Tôn trọng "điểm sáng" của đối phương.

(24) CHỮ QUYẾT "GIAO"

Tình người ấm lạnh, lòng người đổi thay, bạn bè bình thường thì cứ bình thường mà đối xử. Kết bạn, không nên nóng vội, đầu tư tình bạn, nên đi đường dài, thắp hương ở những ngôi chùa ít người lui tới, thắp lửa ở những bếp lò lạnh lẽo, thường xuyên thắp hương, dù chỉ là một lời hỏi thăm ngắn ngủi, cũng là cách kết bạn.

1. Thường xuyên thắp hương, lúc nguy cấp sẽ có người giúp đỡ.
2. Đầu tư tình bạn, nên đi đường dài.
3. Đến những ngôi chùa ít người lui tới, thắp lửa ở những bếp lò lạnh lẽo, kết bạn với người anh hùng gặp nạn.

V. Chữ Quyết Giải Khốn, Vượt Khó

—Dạy bạn sống thoải mái, vui vẻ

(25) CHỮ QUYẾT "KIÊN"

Đối mặt với thất bại và khó khăn, hãy ghi nhớ câu nói nổi tiếng của Churchill: "*Không bao giờ, không bao giờ, không bao giờ bỏ cuộc!*"

Thật ra, trên đời không có chuyện may mắn, nếu có, thì đó cũng là kết quả của sự kiên trì. Vì chiến thắng cuối cùng, nên dùng ý chí kiên cường, bất khuất, đối mặt với những sỉ nhục tạm thời, kiên trì theo đuổi, không đạt được mục đích thì không bỏ cuộc!

1. Tích lũy dần dần, chịu được cô đơn.
2. Ai cười sau cùng, người đó cười ngọt ngào nhất.
3. Kiên trì theo đuổi, không bao giờ bỏ cuộc.
4. Không đạt được mục đích thì không bỏ cuộc.

(26) CHỮ QUYẾT "MƯU"

Làm người có lúc hoang mang, làm việc có lúc gặp khó khăn, đối mặt với những cửa ải "*núi cao, sông sâu*", chỉ có ý chí kiên cường là không đủ, liều lĩnh xông lên cũng không được. Giải quyết vấn đề phải dựa vào đầu óc, đầu óc sinh

ra suy nghĩ, để suy nghĩ phát huy tác dụng, giải quyết vấn đề một cách dễ dàng ở những nơi không ngờ tới.

1. Người phụ nữ khéo léo có thể *"nấu cơm mà không cần gạo"*.
2. Từ *"núi cao, sông sâu"* đến *"cảnh đẹp, người vui"*.
3. Sức mạnh của suy nghĩ.

(27) CHỮ QUYẾT "KHUẤT"

Muốn thoát khỏi khó khăn của con người và sự việc, khó tránh khỏi việc phải nhờ người khác giúp đỡ, nhờ người khác giúp đỡ khó tránh khỏi việc phải hạ mình, nhưng hướng đến thành công trong tương lai, dù phải sống như gián cũng không tiếc, *"phong thủy"* cuối cùng cũng sẽ thay đổi. Bỏ xuống sĩ diện, nên khuất phục thì khuất phục, *"năng khuất năng duỗi"*, *"khuất để duỗi"* mới là anh hùng!

1. Sống như gián.
2. Hạ mình, phía trước là đại lộ.
3. Anh kính tôi một thước, tôi kính anh một trượng.
4. *"Hạ mình một bậc"* không chết ai.

(28) CHỮ QUYẾT "TĨNH"

"Không bùng nổ trong im lặng, thì sẽ diệt vong trong im lặng!" Gặp việc lớn cần bình tĩnh, bình tĩnh là một cảnh giới, một phong thái, một sự tu dưỡng. Quyết định trong lúc bình tĩnh thường là phương án tốt nhất để thoát khỏi khó khăn, đồng thời, bình tĩnh cũng là một loại trí tuệ, *"lấy tĩnh chế động"*, *"trong loạn lạc giành chiến thắng"*!

1. Ngồi *"ghế lạnh"* thành *"ghế quản lý"*.
2. Tâm bình thì trí tuệ sinh, trí tuệ sinh thì việc thành.
3. Điềm tĩnh, bình tĩnh, tâm hồn thư thái.
4. Bình tĩnh mới là người tài giỏi.

(29) CHỮ QUYẾT "LẠC"

Trên đời không có người hạnh phúc tuyệt đối, chỉ có trái tim không muốn vui vẻ. Cuộc sống ngăn ngủi, thay vì lúc nào cũng căng thẳng, chỉ bằng "cười trề cho qua". Ghi nhớ, thành công bắt đầu từ nụ cười, cuộc sống không phải lúc nào cũng như ý, hãy lạc quan, tự tạo niềm vui cho mình, học cách giải quyết vấn đề một cách nhẹ nhàng.

1. Thành công bắt đầu từ nụ cười.
2. Học cách tạo niềm vui.
3. Học cách giải quyết vấn đề một cách nhẹ nhàng, thoải mái.
4. Trên đời không có người hạnh phúc tuyệt đối, chỉ có trái tim không muốn vui vẻ.

(30) CHỮ QUYẾT "DỰA"

Cuộc sống không chờ đợi, không dựa dẫm, đúng vậy, trên trời sẽ không rơi xuống "bánh có nhân", "chờ sung rụng" sẽ chết đói, nhưng không dựa dẫm chút nào cũng không được, họ hàng, bạn bè, bạn học, đồng hương, đó là một loại "nguồn nhân lực", ai mà chẳng có lúc gặp khó khăn, có thể dựa dẫm thì dựa dẫm, không dựa dẫm được thì phải tạo điều kiện để dựa dẫm!

1. Để bạn bè trở thành chỗ dựa của bạn.
2. Ra ngoài gặp khó khăn thì dựa vào đồng hương.
3. Họ hàng, càng thân thiết càng tốt.
4. Bạn học thời trẻ, nên giúp đỡ lẫn nhau.

VI. Chữ Quyết Cuộc Sống Bất Bại

—Dạy bạn có cuộc sống huy hoàng

(31) CHỮ QUYẾT "NGƯ"

Hãy học tập cú mèo, mở một mắt, nhắm một mắt. Bạn nói tôi hồ đồ, nhưng thật ra tôi không ngốc! Chỉ là đời người nhiều biến đổi, khởi nghiệp khó, phá sản nhanh, người ta nói "nước quá trong thì không có cá, người quá soi mói thì không có bạn". Thật ra là, "khôn ngoan không lại với trời", người trí tuệ lớn thường giả ngốc, người thông minh thì nhiều, nhưng người có thể vượt qua cửa ải "ngu" thì rất ít!

1. Người hồ đồ thông minh cả đời.
2. Đừng nghĩ rằng mình thông minh hơn người khác.
3. Làm việc đừng quá nghiêm túc.
4. Ai là anh hùng?

(32) CHỮ QUYẾT "NHẪN"

Anh hùng thực sự, tại sao phải nóng nảy, làm việc gì cũng phải có đầu có đuôi, mới là bất bại! Nhẫn nhịn có thể bảo vệ bản thân, nhẫn nhịn có thể thành sự, nhẫn nhịn là đại trí, đại dũng, lại càng là đại phúc! Nhẫn nhịn kẻ tiểu nhân, nhẫn nhịn kẻ quyền quý, nhẫn nhịn những việc khó nhin trên đời, không làm người theo cảm tính, làm được những việc mà người thường khó làm được.

1. Nhẫn nhịn là đại trí, đại dũng, đại phúc.
2. Không làm người theo cảm tính.
3. Cuộc sống bất bại, người nhẫn nhịn là vô địch.

(33) CHỮ QUYẾT "LUI"

Người từng trải, hiểu đời đều giữ chữ "lui". Lui là một chiến lược, lui là một sự trao đổi, lại càng là một phương tiện để duy trì sự sinh tồn. Người xưa có câu: *"Đừng khạc đờm xuống giếng, một ngày nào đó khi bạn khát nước, bạn cũng phải đến bên giếng để uống nước."*

1. Tính toán chi li thì cái gì cũng sai, lùi một bước để suy nghĩ thì cái gì cũng đúng.
2. Từ chối thỏa hiệp, chính là từ chối thành công.
3. Không chọc vào được, thì tránh xa.

(34) CHỮ QUYẾT "VIÊN"

Làm người khéo léo, "tròn trịa" mọi mặt; làm việc chu toàn, mọi việc đều suôn sẻ. Lòng người khó đoán, mọi việc tốt nhất nên "giữ lại một chiêu", khi rảnh rỗi, có thể nghiên cứu "triết học mờ", cỗ xe cuộc đời này, nếu gắn bánh xe vuông vức, bạn chưa từng nghe nói, tôi cũng chưa từng nghe nói, làm sao mà đi được!

1. Làm người khéo léo, làm việc chu toàn.

2. Làm "lão nhị", đừng làm "lão đại".
3. Hiều đời, khéo léo chính là bài văn hay, sống ở đời khéo léo, cẩn thận lời nói.

(35) CHỮ QUYẾT "NGUY"

"Phú quý cực điểm ắt sinh nguy hiểm, an nhàn hưởng lạc nào biết họa song hành?" Bài học lịch sử là như vậy, người dân bình thường cũng vậy. Cuộc sống gia đình, công việc, v.v. đều không thể tránh khỏi chữ "nguy", "người không lo xa, ắt có buồn gần".

1. Lo xa trước mắt, gần kề không nguy
2. Quách Tử Nghi cho cung nữ lui ra để tránh tai họa.
3. Về quê làm nông dân - Phạm Lãi giàu sang phú quý cả đời.

(36) CHỮ QUYẾT "GIẢ"

Cuộc đời là một vở kịch, người này hát xong, người kia lên sân khấu, dù bạn có biết diễn hay không, thì cũng phải xem bạn có biết giả vờ hay không. Làm anh hùng dễ, giả vờ yếu đuối khó. Tục ngữ có câu: "*Súng bắn chim đầu đàn*", "*không sợ kẻ trộm lấy cắp, chỉ sợ kẻ trộm dòm ngó*", khi bạn chưa đủ thực lực, hãy giấu tài năng của mình đi!

1. Cố tình tỏ ra yếu đuối có lợi ích.
2. Sử dụng "bắt chước" và "ngụy trang".
3. Thành công cần phải "giả chết" và "giả vờ thua".

Kính thưa quý độc giả, nội dung của 36 Chữ Quyết Xã Giao Theo Bản Chất Con Người xin được viết đến đây. Tôi hy vọng nội dung của cuốn sách này không chỉ có thể giúp đỡ trực tiếp cho bạn, mà còn có thể mang lại cho bạn cảm hứng, để bạn có thể suy ra nhiều điều khác, có thêm nhiều tư duy về xã giao theo bản chất con người.

Một chiến lược tốt, hơn gấp ngàn lần nỗ lực của bạn.