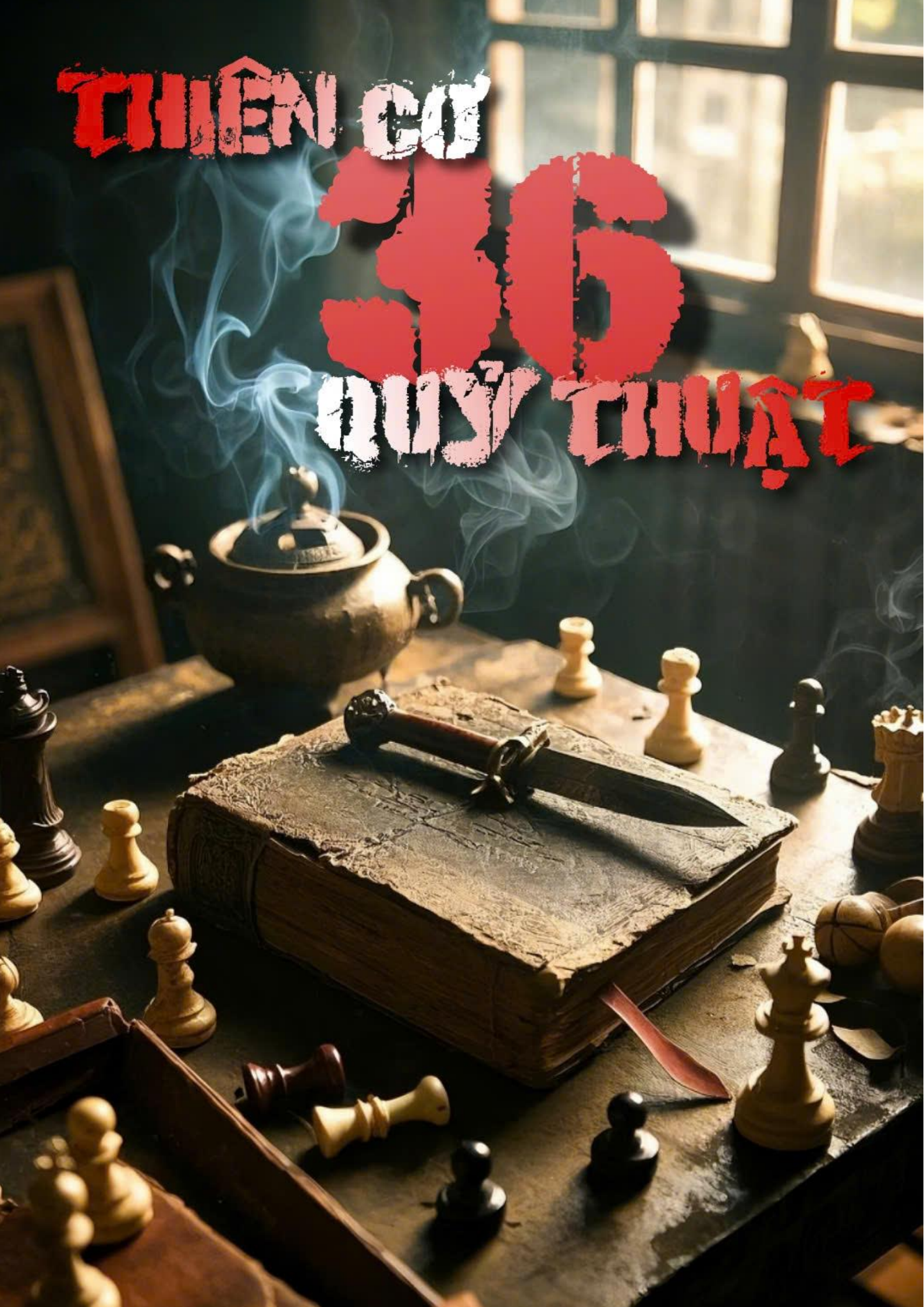


THIÊN CỐ 46 QUYẾT TÂM



Mục lục

Pháp Bất Khinh Truyền, Đạo Bất Tiễn Mai.....	3
Quyền Lực Bình Hành Mộc.....	5
Bằng Hữu Dữ Dịch Nhân.....	7
Bình Bất Yếm Trá.....	9
Tiến Thoái Chi Đạo.....	11
Liên Minh Dữ Phản Bội.....	13
Nhược Điểm Lợi Dụng.....	15
Bí Mật Vô Khi.....	18
Tin Tức Chưởng Khống.....	20
Nội Ngoại Kết Hợp.....	22
Công Thủ.....	24
Ngụy Trang Hành Động.....	26
Chuyển Di Chú Ý Lực.....	28
Phá Dịch Tâm Lý.....	30
Tá Lực Đả Lực.....	32
Thanh Đông Kích Tây.....	34
Tróc Đạo Giả.....	36
Kỳ Tập Chiến Thuật.....	38
Vây Ngụy Cứu Triệu.....	41
Yếm Hộ Hành Động.....	44
Nghị Trung Chi Kế.....	46
Cố Thủ Đãi Thời.....	48
Lợi Dụng Đối Thủ.....	50
Ám Độ Trần Thương.....	52
Nhiều Loại Dịch Hậu.....	54
Ản Hình Sĩ Bàng.....	56
Dương Công Thực Tẩu.....	58
Quyền Nghị Chi Kế.....	60
Kiểm Cố Toàn Cục.....	62
Cường Hóa Nội Bộ.....	64
Hư Thực Chi Gian.....	66
Đột Phá Trùng Vĩ.....	68
Ổn Thạo Thẳng Khoán.....	70
Mình Sát Thụ Hào.....	73
Ản Hưởng Lực Khoách Trương.....	76
Tối Hậu Nhất Kích.....	79

Pháp Bất Kinh Truyền

Đạo Bất Tiễn Mai

(Pháp không truyền bừa, đạo không bán rẻ)

"Pháp bất kinh truyền, đạo bất tiễn mai" không có nghĩa là pháp quý giá đến mức không thể truyền ra ngoài. Người thực sự truyền pháp chắc chắn có thể làm được điều đó mà không hề giấu giếm, nhưng tại sao không thể dễ dàng truyền thụ? Có ba tầng ý nghĩa ở đây:

1. **Thứ nhất: Những gì dễ dàng có được thường không được coi trọng.**
2. **Thứ hai: Người truyền pháp không làm chuyện "gà nói vịt nghe".** (Ý nói không truyền đạt cho người không hiểu, không có duyên.)
3. **Thứ ba: Chúng sinh vốn tự đầy đủ, thế gian vốn không có pháp, cho nên diệu pháp tự độ người có duyên.**

Ví dụ, có một người nhận thức được nỗi khổ của cuộc đời, vì vậy muốn được giải thoát, tìm kiếm khắp nơi, nhận được sự chỉ dẫn của cao nhân. Cao nhân thường sẽ thăm dò thành ý của người đó, thành ý này chính là "*chính duyên*" (duyên lành), mà thành tâm chính là kiên nhẫn, niềm tin và tĩnh tâm.

Có một số người cầu pháp thực ra là cầu người, chứ không phải để tự mình ngộ đạo. Cầu người chỉ khiến tâm thêm nóng vội, khiến bản thân vướng vào hệ thống kiến thức mới, đó chính là chấp vào "*pháp tướng*" (hình tướng của pháp), hình thành nhận thức (cố định).

Pháp là để ngộ, không phải học để trở thành kiến thức, như vậy chỉ có thể hiểu được ở tầng bề mặt. Ngộ đạo là để tự mình tạo ra thêm nhiều khả năng thể nghiệm. Kỳ thực, pháp chân chính không ở bên ngoài, mà ở sâu thẳm trong nội tâm chúng ta. Có người vì con đường phía trước của bạn mà thấp sáng ngọn đèn, đó chính là truyền pháp.

Những người bạn đã giác ngộ, khai ngộ sẽ biết rằng, ngay cả những người thân cận nhất bên cạnh, chúng ta cũng không thể độ (giúp họ giác ngộ) được. Bạn nói với họ về luận kinh thuyết đạo, họ lại thấy bạn bị ma nhập. Vì vậy, pháp không thể dễ dàng truyền ra ngoài, nếu không chính là đang tạo nghiệp. Có những người không muốn tỉnh lại, vậy thì hãy tôn trọng sự lựa chọn sinh mệnh của họ, chớ nên quấy rầy, nếu không chính là tạo nghiệp.

Chúng sinh vốn tự đầy đủ, sinh tử luân hồi chính là tu hành, rồi sẽ từ từ phát hiện, từ từ nhớ ra.

"Đạo bất tiện mại" là gì? Ví dụ, khi chúng ta đang tu mệnh (tu dưỡng thân thể, sinh mệnh), nhiều người sẽ học tọa thiền (ngồi thiền), trạm (đứng tẩn)... muốn tìm một pháp môn nhanh chóng đạt được thân thể chính trực. Ví dụ có người hỏi, làm thế nào để tọa thiền?

Trước hết phải nói rõ một điểm, đáp án cuối cùng của thân thể cũng chỉ có một.

Chỉ là quá trình thể hiện của mỗi người không giống nhau. Có người nói tư thế tọa thiền rất quan trọng, có người nói khí tức tọa thiền rất quan trọng, có người nói hoàn cảnh tọa thiền rất quan trọng, vậy rốt cuộc bạn nên nghe theo ai? Ngay cả khi giảng giải một cách hệ thống về tọa thiền cũng chưa chắc mọi người đều đi vào thực chứng.

Tuy nhiên, thể nhân có một biểu hiện rất thú vị, đó là cho rằng những gì mình bỏ tiền ra mua là có hiệu quả. Vì mình đã trả giá, cho rằng thứ mua được nhất định có thể trở thành của mình. Cho nên, những thứ miễn phí lại không được coi trọng, ngược lại những thứ phải trả tiền lại cho là có ích. Vậy phải làm sao?

Nếu bạn cầu đạo, thì chỉ có thể nói: đạo này muốn trở thành của bạn, trừ khi duyên phận đã đến, nếu không thì phải dùng quy luật của nhân gian (thế gian) để tiến hành một cuộc trao đổi ngang giá. Bạn bỏ ra tiền của mình, đổi lấy pháp môn tu hành, pháp môn này chính là của bạn, như vậy bạn sẽ coi trọng nó.

Mà tình huống này có một đặc điểm, đó là bạn bỏ ra càng nhiều tiền, càng đắt, bạn càng coi trọng. Vì vậy, "*đạo bất tiện mại*" là sự tôn trọng của người truyền đạo đối với người cầu đạo, không phải trêu đùa, không phải lừa gạt.

Chúng ta đều nói quý nhân khó gặp, cao nhân khó cầu. Cao nhân luôn bao dung với những người thấp kém hơn mình. Ẩn mình trong chốn thị thành, duyên phận đến, mọi thứ tự nhiên thành.

Ở đây cũng chúc các vị đồng tu trân trọng tất cả những duyên phận hiện tại, linh đài (tâm) thường sáng, đèn (trí tuệ) truyền cho nhau.

Quyền Lực Bình Hành Mộc

(Thuật Cân Bằng Quyền Lực)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiều, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giới mưu lược giang hồ.

Quyền lực bình hành thuật (Thuật cân bằng quyền lực) là quỷ thuật đầu tiên trong 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giới mưu lược giang hồ, nó là một chiến lược rất thiết thực, được sử dụng rộng rãi trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người. Nội dung tài liệu này sẽ giải thích chi tiết cách ứng dụng của thuật cân bằng quyền lực, giúp các bạn nắm vững kỹ năng này tốt hơn.

Thuật cân bằng quyền lực trong cuộc sống thực tế

Trong cuộc sống thực tế, chúng ta thường xuyên cần phải giao tiếp với những người khác nhau, như người thân, hàng xóm, chủ nhà, người thuê nhà, v.v. Trong những mối quan hệ giữa người với người này, thuật cân bằng quyền lực đặc biệt quan trọng.

Trước hết, đối với quan hệ gia đình, chúng ta cần chú ý tôn trọng người lớn tuổi, và duy trì nguyên tắc chung sống hòa thuận, đồng thời cũng cần chú ý giao tiếp với những người cùng thế hệ. Ngoài ra, đối với quan hệ giữa hàng xóm, chủ nhà và người thuê nhà, chúng ta cũng cần nắm vững thuật cân bằng quyền lực, không để bản thân rơi vào thế bất lợi.

Nếu bạn là người thuê nhà, bạn có thể giành được sự tin tưởng và công nhận của chủ nhà bằng cách trả tiền thuê nhà đúng hạn và xử lý tốt các vấn đề về nhà ở, từ đó duy trì sự cân bằng.

Thuật cân bằng quyền lực trong công việc

Nắm vững thuật cân bằng quyền lực trong công việc cũng rất quan trọng. Đối với nhân viên và người quản lý, cần thiết lập mối quan hệ tốt đẹp giữa lãnh đạo và cấp dưới, đồng thời cũng cần duy trì sự hợp tác và cân bằng giữa các đồng nghiệp.

Nếu bạn là một nhân viên, bạn có thể giành được sự tin tưởng và khen ngợi của lãnh đạo bằng cách cố gắng hoàn thành nhiệm vụ công việc, tích cực tham gia các hoạt động nhóm, thể hiện năng lực của bản thân và chú ý báo cáo với lãnh đạo. Đồng thời, bạn cũng cần duy trì mối quan hệ tốt đẹp với đồng nghiệp, xây dựng mối quan hệ hợp tác tin cậy lẫn nhau và giúp đỡ lẫn nhau, như

vậy bạn có thể đạt được vị trí nhất định trong công ty, duy trì sự cân bằng quyền lực.

Thuật cân bằng quyền lực trong các mối quan hệ giữa người với người

Trong các mối quan hệ giữa người với người, nắm vững thuật cân bằng quyền lực cũng rất quan trọng.

Trước hết, chúng ta cần hiểu và tôn trọng sự khác biệt giữa các nhóm người khác nhau, đặc biệt là về văn hóa, tôn giáo, tín ngưỡng. Đồng thời, chúng ta cũng cần học cách áp dụng các phương thức giao tiếp khác nhau tùy theo các trường hợp khác nhau, để duy trì tốt hơn các mối quan hệ giữa người với người.

Ví dụ, trong các hoạt động xã hội, chúng ta cần thiết lập các mối quan hệ chất lượng cao, đồng thời cũng cần chú ý đến sự cân bằng quyền lực với những người khác nhau. Điều này có nghĩa là chúng ta cần thiết lập mối liên hệ với các nhóm người khác nhau, đồng thời cũng cần tránh quá thân thiết với một số người, để tránh gây ra những rắc rối không cần thiết.

Nói tóm lại, thuật cân bằng quyền lực là một chiến lược rất thiết thực, có giá trị ứng dụng rộng rãi trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người. Chúng ta cần học tập và nắm vững kỹ năng này, để ứng phó tốt hơn với các thử thách và vấn đề khác nhau. Đồng thời, chúng ta cũng cần chú ý duy trì sự cân bằng tâm lý của bản thân, và không ngừng tích lũy kinh nghiệm, để vận dụng nguyên tắc này tốt hơn trong thực tiễn sau này.



Bằng Hữu Dữ Địch Nhân

(Bạn Bè và Kẻ Thù)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ hai: Bạn bè và kẻ thù!

Cái gọi là "*bạn bè nhiều đường dễ đi*", nhưng trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, đôi khi bạn bè của bạn cũng có thể trở thành kẻ thù của bạn. Lúc này, chúng ta cần học cách cân nhắc lợi hại, phán đoán khi nào nên duy trì tình bạn, khi nào nên đấu tranh với kẻ thù.

Bạn bè và kẻ thù trong cuộc sống thực tế

Trong cuộc sống thực tế, chúng ta cần xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp, và kết giao bạn bè càng nhiều càng tốt. Nhưng đôi khi, chúng ta cũng sẽ gặp phải một số trường hợp bạn bè bán đứng chúng ta sau lưng. Nếu phát hiện bạn bè của mình không còn đáng tin, nên kịp thời phán đoán xem có nên duy trì tình bạn hay không, hay là giữ khoảng cách hoặc đấu tranh với họ.

Nếu bạn bè của bạn tiết lộ thông tin bí mật của bạn cho người khác, bạn có thể cân nhắc nói chuyện nghiêm túc với anh ta, và nói cho anh ta biết sự bất mãn của bạn. Nếu hành vi này tiếp diễn liên tục, thì cần phải áp dụng các biện pháp thích hợp để bảo vệ bản thân, đồng thời cũng cần nhận thức được rằng, đôi khi kẻ thù của chúng ta cũng có thể trở thành bạn bè của chúng ta trong tương lai.

Khi xử lý loại quan hệ giữa người với người này, chúng ta cần xem xét tổng hợp các yếu tố, không nên dễ dàng đưa ra quyết định.

Bạn bè và kẻ thù trong công việc

Trong công việc, chúng ta cũng cần đối mặt với nhiều mối quan hệ khác nhau, như đồng nghiệp, khách hàng, lãnh đạo, v.v. Đôi khi, chúng ta sẽ phát hiện đồng nghiệp hoặc cấp trên trở thành kẻ thù của chúng ta. Trong tình huống này, chúng ta nên ứng phó như thế nào?

Trước hết, chúng ta cần cố gắng duy trì các mối quan hệ tốt đẹp, tránh phát sinh những xích mích và mâu thuẫn không cần thiết. Nếu không thể tránh khỏi, chúng ta có thể cân nhắc giải quyết vấn đề thông qua giao tiếp và trao đổi. Ví dụ, nếu đồng nghiệp của bạn thường xuyên bàn tán sau lưng bạn, bạn có thể trực tiếp tìm anh ta nói chuyện, và nói cho anh ta biết suy nghĩ và cảm xúc của bạn.

Tuy nhiên, nếu cấp trên của bạn trở thành kẻ thù của bạn, thì việc xử lý có thể phức tạp hơn. Lúc này, bạn cần phải rất rõ ràng về lợi ích và mục tiêu của bản thân, cân nhắc lợi hại, phán đoán khi nào nên nhẫn nhịn, khi nào nên phản kháng? Nếu bạn chọn phản kháng, bạn cần đảm bảo rằng bạn có đủ bằng chứng và sự ủng hộ, nếu không hành động của bạn có thể dẫn đến hậu quả xấu.

Bạn bè và kẻ thù trong các mối quan hệ giữa người với người

Trong các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cũng sẽ đối mặt với những mối quan hệ khác nhau, như người thân, bạn bè, v.v. Đôi khi người thân của chúng ta thậm chí còn là kẻ thù của chúng ta. Ví dụ, nếu người thân của bạn vì truyền thống gia đình mà phản đối một số lựa chọn cuộc sống của bạn, bạn nên ứng phó như thế nào?

Trước hết, bạn cần không do dự bày tỏ suy nghĩ và quan điểm của bản thân, đồng thời cũng cần tôn trọng ý nguyện và tín ngưỡng của họ. Nếu bạn không thể nhận được sự ủng hộ của họ, bạn có thể chọn duy trì khoảng cách, hoặc tìm kiếm sự ủng hộ của người khác để giúp đỡ bản thân.

Mặt khác, đôi khi chúng ta cũng sẽ phát hiện ra rằng, kẻ thù của chúng ta đã trở thành bạn bè của chúng ta trong tương lai. Trong một cuộc xung đột, bạn có thể phát hiện ra rằng người đối đầu với bạn thực ra cũng có một số điểm chung. Trong tình huống này, bạn có thể thử giao tiếp với đối phương, tìm hiểu lợi ích và cơ hội hợp tác giữa hai bên, xây dựng một mối quan hệ tốt đẹp hơn.

Nói tóm lại, bạn bè và kẻ thù là hai loại hình thường gặp trong các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cần học cách cân nhắc lợi hại, phán đoán khi nào nên duy trì tình bạn, khi nào nên đấu tranh. Khi xử lý những mối quan hệ này, chúng ta cần giữ một cái đầu tỉnh táo. Cố gắng duy trì các mối quan hệ tốt đẹp, đồng thời cũng cần kiên định lập trường của bản thân, và áp dụng các hành động thích hợp để bảo vệ lợi ích của bản thân. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể đạt được thành tựu và phát triển tốt hơn trong các mối quan hệ giữa người với người.



Bình Bất Yếm Trá

(Dùng Bình Không Ngại Gian Dối)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giới mưu lược giang hồ. Quỷ thuật thứ ba: Bình bất yếm trá!

Trong binh pháp có câu: "*Bình giả, quỷ đạo dã*" (Bình là đạo của sự dối trá). Bất kể là thời cổ đại hay hiện đại, đánh trận đều là một cuộc đọ sức về mưu trí, mà "*binh bất yếm trá*" lại là một trong những nguyên tắc quan trọng. Để đào sâu hơn về chủ đề này, chúng ta cần tìm những ví dụ liên quan trong lịch sử.

Tôn Vũ, nhà quân sự nổi tiếng thời Xuân Thu cổ đại, trong cuốn "*Binh pháp Tôn Tử*" đã từng nói: "*Toàn quân giai nhược, nhược công chi như câu, thế như bàn, thủ binh gia chi thường đạo.*" (Khiến toàn quân địch đều yếu, đánh như móc câu, thế như tảng đá, đó là đạo thường của nhà binh). Câu này có nghĩa là, khi tác chiến, kẻ địch thường sẽ ở trạng thái phòng thủ, lúc này chúng ta có thể áp dụng chiến lược "*binh bất yếm trá*", khiến chúng sinh ra ảo giác, từ đó chiếm lĩnh yếu điểm của quân địch.

Một ví dụ điển hình là trận Trường An của Lã Bố thời Tam Quốc. Lúc đó Tào Tháo dẫn quân bao vây Trường An, Lã Bố biết sức mình không đủ, không thể giao chiến trực diện với Tào Tháo, vì vậy đã áp dụng chiến lược "*binh bất yếm trá*". Lã Bố ám chỉ với Tào Tháo rằng mình chuẩn bị rút lui. Tào Tháo cho rằng Lã Bố đã bị đánh bại, bèn dẫn quân tấn công đại doanh của Lã Bố. Tuy nhiên, Lã Bố đã sớm bố trí phục binh xung quanh đại doanh. Tào Tháo vừa tiến vào đại doanh, phục binh của Lã Bố liền phát động tấn công. Tào Tháo tuy nhanh chóng rút lui, nhưng tổn thất nặng nề.

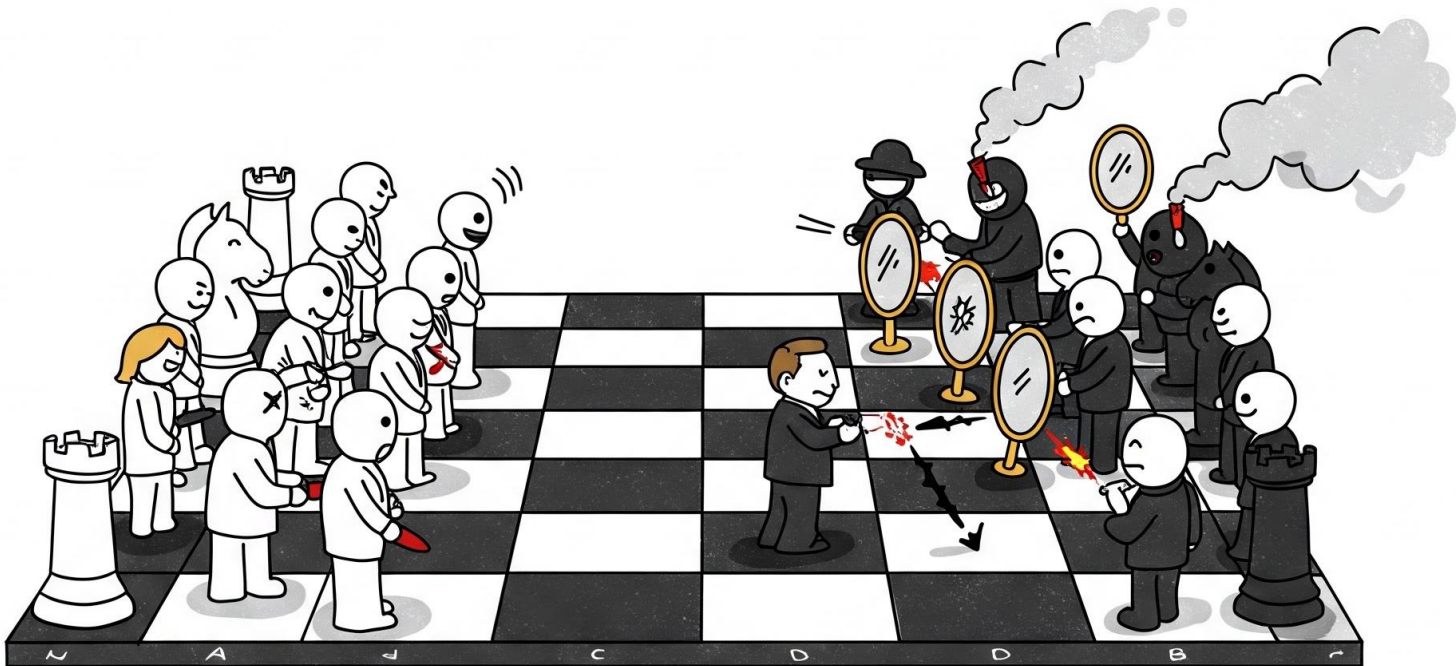
Tác chiến hiện đại cũng không thể tách rời chiến lược "*binh bất yếm trá*". Trong thời kỳ Chiến tranh Lạnh, Liên Xô nhiều lần cố gắng loại bỏ các nhân viên tình báo của Mỹ ở châu Âu. Cục Tình báo Mỹ (CIA) nhanh chóng phát hiện ra thông tin này, vì vậy họ đã áp dụng một biện pháp phản gián rất hiệu quả: tạo ra thông tin tình báo giả. CIA đã tạo ra một lượng lớn các tài liệu tình báo giả, khiến các điệp viên Liên Xô sau khi có được những tài liệu này, tin rằng họ đã thu được thông tin bí mật về kế hoạch quân sự của Mỹ. Tuy nhiên, những tài liệu này thực tế không có bất kỳ giá trị nào đối với Liên Xô, nhưng lại tiêu tốn của Liên Xô rất nhiều thời gian và công sức.

Quản lý doanh nghiệp hiện đại cũng có thể vận dụng tư duy "*binh bất yếm trá*" để giành lợi thế cạnh tranh. Ví dụ, bộ phận bán hàng trong quá trình đàm phán với khách hàng, có thể cố ý tiết lộ một số thông tin có vẻ bất lợi cho mình, khiến đối phương sinh ra ảo giác, từ đó dễ dàng đạt được thỏa thuận mà mình mong muốn.

"*Binh bất yếm trá*" có ứng dụng rộng rãi từ xưa đến nay, cả trong và ngoài nước. Bất kể là trong lĩnh vực quân sự, tình báo hay thương mại, nguyên tắc này đều có tính linh hoạt và thiết thực. Nắm vững nguyên tắc chiến lược này trong binh pháp, chúng ta có thể duy trì ưu thế trong môi trường phức tạp và luôn thay đổi, và dễ dàng giành được thắng lợi hơn.

HONESTY

DECEPTION



Tiến Thoái Chi Đạo

(ĐẠO TIẾN THOÁI)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ tư: Tiến thoái chi đạo!

Trong giang hồ, đạo tiến thoái luôn là một vấn đề chiến lược cực kỳ quan trọng. Không có đạo tiến thoái đúng đắn, dù bạn có thông minh đến đâu, cũng khó có thể đứng vững trong thế giới đầy rẫy nguy cơ và thử thách này. Mà quỷ thuật thứ tư "*Tiến thoái chi đạo*" chỉ cho chúng ta cách đưa ra quyết định sáng suốt khi đối mặt với những tình huống phức tạp.

Trước hết, chúng ta cần hiểu bản chất của tiến thoái. Tiến thoái thực ra là một quá trình cân nhắc lợi hại, trong những tình huống khác nhau cần đưa ra những lựa chọn khác nhau. Đôi khi, sự nhượng bộ thích hợp có thể đổi lấy lợi ích lớn hơn, đôi khi lại cần mạo hiểm tiến lên mới có thể thu được lợi ích cao hơn. Tiến thoái chi đạo không đơn thuần chỉ hướng đến việc tiến lên hay lùi lại, mà là nắm bắt đúng thời cơ và cân bằng lợi ích trong những tình huống khác nhau, để đạt được hiệu quả tối ưu.

Thứ hai, chúng ta cần học cách ứng biến linh hoạt. Trong giang hồ, tình huống thay đổi liên tục, luôn duy trì cảnh giác và khả năng quan sát nhạy bén, mới có thể kịp thời điều chỉnh chiến lược, tìm kiếm đạo tiến thoái tốt nhất. Trong cạnh tranh với đối thủ, nếu phát hiện bản thân có nhược điểm quá lớn, thì cần kịp thời rút lui, tạm hoãn tấn công, chờ đợi thời cơ tốt hơn. Hoặc trong cạnh tranh, nếu phát hiện ưu thế của bản thân rõ ràng, thì cần quyết đoán tiến lên, nắm bắt cơ hội. Ứng phó đúng đắn với những tình thế khác nhau, mới có thể đứng ở thế bất bại trong môi trường giang hồ phức tạp.

Cuối cùng, chúng ta cần xác định rõ mục tiêu của bản thân. Điểm mấu chốt của đạo tiến thoái nằm ở việc xác định rõ mục tiêu và lợi ích của bản thân, dựa vào đó để xây dựng chiến lược tối ưu hơn. Ví dụ, trong đàm phán với đối thủ, nếu mục tiêu cuối cùng của bản thân là đạt được một thỏa thuận hợp tác chiến lược lâu dài, thì dù có nhượng bộ ở một số vấn đề, cũng có thể thu được lợi ích nhiều hơn. Còn nếu mục tiêu chỉ là vì lợi ích nhanh chóng trước mắt, thì cần áp dụng chiến lược táo bạo hơn, để thu được lợi nhuận cao hơn.

Chúng ta cần đánh giá rủi ro tốt. Tiến thoái chi đạo không phải là sự cân nhắc đơn giản, mà còn cần phải xem xét các loại rủi ro và yếu tố không chắc chắn. Trong giang hồ, rủi ro luôn tồn tại ở khắp mọi nơi, cần phải luôn duy trì cảnh giác. Thông qua đánh giá rủi ro chính xác, chúng ta có thể tránh được những rủi ro và tổn thất không cần thiết, đồng thời nắm bắt được nhiều cơ hội

hơn. Năm vững đạo tiên thoái đúng đắn là kỹ năng cơ bản để sinh tồn trong giang hồ.

Chỉ có trong quá trình không ngừng tìm tòi và thực hành, chúng ta mới có thể nắm vững và ứng dụng nó tốt hơn. Mà quỷ thuật thứ tư "*Tiến thoái chi đạo*" cung cấp cho chúng ta một hệ thống chiến lược hoàn chỉnh, và cung cấp cho người trong giang hồ những gợi ý và hướng dẫn cần thiết.



Liên Minh Dữ Phản Bội

(Liên Minh và Phản Bội)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ sáu: Liên minh và phản bội!

Trong các mối quan hệ giữa người với người, liên minh và phản bội luôn là những hiện tượng tồn tại. Liên minh có thể giúp chúng ta thực hiện mục tiêu, còn phản bội thì có thể phá hoại kế hoạch và lòng tin của chúng ta.

Ưu thế của liên minh

Trong công việc, liên minh là một chiến lược rất phổ biến. Thông qua hợp tác với một số người, có thể nâng cao địa vị của bản thân trong nhóm, có được nhiều nguồn lực và sự ủng hộ hơn.

Liên minh cung cấp cho chúng ta một phương pháp hiệu quả hơn để thực hiện mục tiêu cá nhân hoặc mục tiêu nhóm, phương pháp này cho phép chúng ta tận dụng tốt hơn nguồn lực của đối tác và chia sẻ thành công. Khi tất cả mọi người đều nhận thức được lợi ích của liên minh, họ cũng sẽ tích cực tham gia vào đó hơn. Tuy nhiên, liên minh cũng có những nhược điểm.

Trước hết, cốt lõi của liên minh thường là các mối quan hệ giữa người với người, nếu các mối quan hệ xảy ra vấn đề, liên minh sẽ tan rã. Thứ hai, nếu mục đích của liên minh không rõ ràng hoặc lợi ích phân chia không công bằng, thì liên minh cũng sẽ tan rã. Ngoài ra, liên minh cũng dễ gây ra sự ghen tị và bất mãn của những người khác, từ đó dẫn đến phản bội. Vì vậy, khi lựa chọn đối tác liên minh, nên xem xét kỹ động cơ và uy tín của họ, để tránh liên minh xảy ra vấn đề.

Tác hại của phản bội là rất rõ ràng. Phản bội có thể khiến chúng ta mất đi những nguồn lực hoặc thông tin quan trọng, phá hoại kế hoạch và lòng tin của chúng ta.

Trong công việc, phản bội có thể dẫn đến hiệu suất công việc giảm sút, ảnh hưởng đến các mối quan hệ giữa người với người, tổn hại đến danh tiếng của cá nhân hoặc nhóm. Vì vậy, chúng ta cần học cách ứng phó với phản bội, để giảm thiểu tổn thất.

Làm thế nào để tránh bị phản bội?

Để tránh bị phản bội, trước hết cần làm rõ mục đích và sự phân chia lợi ích của liên minh. Nếu mục đích của liên minh không rõ ràng hoặc lợi ích phân chia không công bằng, thì liên minh sẽ tan rã. Chúng ta nên hiểu rõ lợi ích và

rủi ro của mỗi người, và đảm bảo tất cả những người tham gia đều đồng ý với thỏa thuận.

Thứ hai, cần chú ý đến giao tiếp và mức độ tin cậy với những người khác. Nếu giao tiếp không thông suốt hoặc mức độ tin cậy không đủ, thì rất dễ bị phản bội. Cần chú ý duy trì các mối quan hệ tốt đẹp, xây dựng nền tảng tin cậy lẫn nhau. Như vậy mới có thể củng cố kế hoạch liên minh vững chắc hơn. Ngoài ra, còn phải hiểu rõ động cơ và lập trường của mỗi người, để dự đoán hành vi có thể có của họ, và áp dụng các biện pháp tương ứng để xây dựng kế hoạch ứng phó khẩn cấp.

Tuy nhiên, đôi khi ngay cả khi đã làm được những điểm trên, vẫn không thể tránh khỏi bị phản bội. Lúc này, chúng ta cần xây dựng kế hoạch ứng phó khẩn cấp, để giảm thiểu tổn thất. Kế hoạch ứng phó khẩn cấp cần được lập ra trước, bao gồm cách ứng phó với các tình huống phản bội khác nhau, cách tuyên truyền lập trường và hình ảnh của bản thân, cách điều phối thái độ của những người khác, v.v. Trong kế hoạch ứng phó khẩn cấp, chúng ta cần xem xét các khả năng khác nhau, để có thể kịp thời hành động và kiểm soát tình hình, giữ bình tĩnh và lý trí.

Cuối cùng, cần chú ý giữ bình tĩnh và lý trí, không nên vì lợi ích nhất thời mà quên đi giới hạn và nguyên tắc của bản thân. Chỉ có đối xử với liên minh và phản bội bằng thái độ chính nghĩa và công bằng, mới có thể thực sự có được sự tôn trọng và tin tưởng của người khác. Khi chúng ta gặp phải phản bội, chúng ta cần bình tĩnh xử lý, cố gắng giao tiếp để giải quyết vấn đề. Nếu phát hiện đối phương phản bội ác ý, chúng ta cũng có thể áp dụng các biện pháp pháp lý để giải quyết vấn đề.

Nói tóm lại, liên minh và phản bội là hai vấn đề phức tạp trong các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cần xuất phát từ nhiều góc độ, áp dụng các chiến lược phù hợp, mới có thể hóa giải rủi ro và khó khăn, đồng thời bảo vệ tôn nghiêm và lợi ích của bản thân.

Trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, liên minh và phản bội đều là những hiện tượng phức tạp, chúng ta cần hiểu và ứng phó với chúng, mới có thể nâng cao năng lực cá nhân và đạt được thành công tốt hơn.

Nhược Điểm Lợi Dụng

(Lợi Dụng Điểm Yếu)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ bảy: Lợi dụng điểm yếu!

Trong hành trình cuộc đời của chúng ta, hầu hết mọi người đều có điểm yếu của riêng mình, những điểm yếu này có thể là bẩm sinh, cũng có thể là do hình thành sau này. Bất kể là trường hợp nào, điểm yếu đều sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống, công việc, các mối quan hệ giữa người với người của chúng ta. Quan trọng hơn, một khi bị người khác lợi dụng, điểm yếu sẽ tạo ra mối đe dọa lớn cho cuộc sống của chúng ta.

Trước hết, chúng ta cần hiểu điểm yếu là gì? Điểm yếu là chỉ những khuyết điểm hoặc thiếu sót của cá nhân ở một phương diện nào đó, ví dụ như kỹ năng kiến thức, thói quen hành vi và quản lý cảm xúc, v.v. Những điểm yếu này có thể ảnh hưởng đến biểu hiện của chúng ta trong công việc, các mối quan hệ giữa người với người và sức khỏe tình cảm, v.v. Khi bị người khác biết và lợi dụng, điểm yếu cũng sẽ gây ra ảnh hưởng xấu đến hình ảnh và danh tiếng của chúng ta.

Tác hại của việc lợi dụng điểm yếu là không thể xem nhẹ. Bị người khác lợi dụng, sự tự tin của chúng ta sẽ bị đả kích, mất đi quyền chủ động. Người khác sẽ thông qua việc lợi dụng điểm yếu để có được sự tin tưởng và lợi ích của chúng ta, đạt được mục đích của họ.

Đồng thời, việc điểm yếu bị phơi bày cũng sẽ phá hoại hình ảnh và danh tiếng của chúng ta, những tác hại này có thể khiến chúng ta mất đi cơ hội việc làm và ưu thế trong các mối quan hệ.

Làm thế nào để tránh điểm yếu bị lợi dụng?

Để tránh điểm yếu bị lợi dụng, chúng ta cần áp dụng các biện pháp sau:

Trước hết, chúng ta cần hiểu rõ điểm yếu của bản thân. Đối với những điểm yếu bẩm sinh, chúng ta không thể thay đổi, nhưng có thể tìm cách để giảm bớt ảnh hưởng của chúng đối với bản thân. Đối với những điểm yếu được bồi dưỡng sau này, chúng ta cần chủ động tìm kiếm con đường để tăng cường năng lực của bản thân. Ví dụ, tham gia đào tạo, thỉnh giáo chuyên gia, v.v. đều là những phương pháp có thể giúp chúng ta nâng cao kỹ năng và trình độ kiến thức.

Thứ hai, học cách tự bảo vệ. Khi đối mặt với người khác, chúng ta cần giữ bình tĩnh và cảnh giác, không nên dễ dàng tiết lộ điểm yếu của bản thân. Khi giao tiếp với người khác, chúng ta nên áp dụng thái độ và lời lẽ thích hợp, tránh để người khác phát hiện ra điểm yếu của chúng ta. Nếu người khác đã biết điểm yếu của chúng ta, chúng ta cũng cần chú ý cách ứng phó, cố gắng tránh bị người khác lợi dụng.

Cuối cùng, kịp thời phát hiện và sửa chữa điểm yếu của bản thân. Khi chúng ta phát hiện ra một số điểm yếu của bản thân, nên kịp thời suy ngẫm và sửa đổi. Không ngừng tăng cường năng lực của bản thân, chúng ta có thể dần dần giảm bớt sự tồn tại của điểm yếu, từ đó khiến bản thân không dễ bị người khác lợi dụng.

Làm thế nào để lợi dụng điểm yếu của người khác?

Tất nhiên, trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, có nhiều người giỏi lợi dụng điểm yếu của người khác để đạt được mục đích của bản thân. Trong thương trường, có một số người giỏi lợi dụng điểm yếu của đối thủ cạnh tranh để giành thị phần. Trong các mối quan hệ, có một số người lợi dụng điểm yếu của người khác để có được sự tin tưởng và lợi ích. Vậy, làm thế nào để lợi dụng điểm yếu của người khác?

Trước hết, chúng ta cần hiểu rõ điểm yếu của người khác. Thông qua quan sát tỉ mỉ và giao tiếp, chúng ta có thể dần dần phát hiện ra điểm yếu của người khác, ví dụ như năng lực làm việc không đủ, quản lý cảm xúc mất kiểm soát, thiếu tự tin, v.v.

Thứ hai, áp dụng chiến lược thích hợp để lợi dụng điểm yếu của người khác. Ví dụ, chúng ta có thể khen ngợi ưu điểm của người khác một cách thích hợp, từ đó làm suy yếu sự tự tin của họ, hoặc chúng ta có thể nhắc nhở người khác về điểm yếu của họ vào thời điểm thích hợp, từ đó tạo ra sự phụ thuộc của họ.

Cuối cùng, không nên lạm dụng. Không nên lạm dụng điểm yếu của người khác, điều này sẽ khiến người khác sinh ra phản cảm và chống đối, gây ảnh hưởng xấu đến hình ảnh và danh tiếng của bản thân. Đồng thời, chúng ta cũng nên chú ý đến phương thức và thủ đoạn lợi dụng điểm yếu, thực hiện trong phạm vi hợp lý, hợp pháp và đạo đức.

Tóm lại, lợi dụng điểm yếu là một chiến lược thường gặp trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cần hiểu rõ điểm yếu của bản thân, và áp dụng các biện pháp tương ứng để tránh bị người khác lợi dụng. Đồng thời, chúng ta cũng cần hiểu rõ điểm yếu của người khác, và học cách sử dụng hợp lý, để đạt được mục đích của bản thân. Trong khi không ngừng nâng cao năng lực và kỹ năng của bản thân, chúng ta cũng cần không ngừng học tập và nắm vững chiến lược, mới có thể đạt được thành công trong cuộc sống thực tế.

Bí Mật Vô Khí

(Vũ Khí Bí Mật)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ tám: Vũ khí bí mật!

Trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường cần một số vũ khí bí mật để giúp chúng ta đạt được thành công. Những vũ khí bí mật này có thể là kiến thức, kỹ năng, nguồn lực hoặc các mối quan hệ, v.v.

Tiếp theo, chúng ta sẽ giới thiệu cách sử dụng vũ khí bí mật để giành lợi thế, và từ đó đạt được mục đích của bản thân.

Vũ khí bí mật là gì?

Trước hết, chúng ta cần hiểu vũ khí bí mật là gì? Vũ khí bí mật là chỉ những nguồn lực hoặc năng lực mà cá nhân sở hữu và người khác khó có được, có thể mang lại lợi thế và lợi ích cho bản thân. Những nguồn lực hoặc năng lực này có thể là một kỹ năng nào đó, kiến thức chuyên môn, các mối quan hệ, v.v.

Trong cuộc sống thực tế, nếu chúng ta nắm vững một số vũ khí bí mật, thì có thể giành được lợi thế to lớn trong công việc, các mối quan hệ.

Tầm quan trọng của vũ khí bí mật

Mỗi người đều nên nắm vững một số vũ khí bí mật, sở hữu vũ khí bí mật có thể mang lại cho chúng ta những ưu thế sau:

- **Tăng cường sự tự tin:** Khi chúng ta sở hữu một số kỹ năng độc đáo, kiến thức chuyên môn hoặc các mối quan hệ, thì sẽ tự nhiên tăng cường sự tự tin của bản thân. Sự tự tin này có thể giúp chúng ta ứng phó tốt hơn với các thử thách và khó khăn, từ đó dễ dàng đạt được thành công hơn.
- **Nâng cao khả năng cạnh tranh:** Trong công việc cạnh tranh rất khốc liệt, sở hữu một số kỹ năng độc đáo hoặc kiến thức chuyên môn có thể khiến chúng ta nổi bật trong cuộc cạnh tranh. Đồng thời, trong các mối quan hệ, một số mối quan hệ khác thường cũng có thể cung cấp cho chúng ta những cơ hội và nguồn lực rộng lớn hơn.
- **Thực hiện giá trị bản thân:** Thông qua việc nắm vững một số vũ khí bí mật, chúng ta có thể phát huy tiềm năng của bản thân, thực hiện giá trị bản thân. Những vũ khí bí mật này cung cấp cho chúng ta nhiều cơ hội và lựa chọn hơn, giúp chúng ta tiến tới những mục tiêu cao hơn.

Làm thế nào để sử dụng vũ khí bí mật?

Để tận dụng tốt hơn vũ khí bí mật, chúng ta cần thực hiện các bước sau:

1. **Xác định vũ khí bí mật của bản thân:** Trước hết, chúng ta cần xác định vũ khí bí mật mà mình sở hữu là gì. Có thể thông qua tự suy ngẫm, điều tra và nghiên cứu để tìm kiếm vũ khí bí mật của bản thân. Những vũ khí bí mật này có thể là lĩnh vực bạn đặc biệt giỏi, có kinh nghiệm độc đáo, các mối quan hệ xuất sắc, v.v.
2. **Học cách vận dụng vũ khí bí mật:** Sở hữu vũ khí bí mật không có nghĩa là chắc chắn có thể đạt được thành công, chúng ta còn cần học cách vận dụng những vũ khí bí mật này. Ví dụ, trong công việc, chúng ta có thể tận dụng kiến thức chuyên môn và kỹ năng của bản thân để giải quyết vấn đề. Trong các mối quan hệ, chúng ta có thể thông qua các mối quan hệ của bản thân để có được nhiều nguồn lực và cơ hội hơn.
3. **Giữ gìn tính độc đáo của vũ khí bí mật:** Khi chúng ta nắm vững một số vũ khí bí mật, cần chú ý giữ gìn tính độc đáo của chúng. Nếu chúng ta chia sẻ quá mức hoặc tiết lộ vũ khí bí mật của bản thân, thì sẽ mất đi tính độc đáo của nó, người khác cũng có thể tận dụng những vũ khí bí mật này để đạt được thành công.
4. **Tăng cường phát triển vũ khí bí mật:** Vũ khí bí mật không phải là bất biến, chúng ta cần không ngừng tăng cường phát triển chúng. Thông qua không ngừng học tập, trao đổi và đổi mới, chúng ta có thể tận dụng tốt hơn vũ khí bí mật của bản thân, nâng cao giá trị và hiệu quả của chúng.

Trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cần nắm vững một số vũ khí bí mật, để giành lợi thế và thành công trong cạnh tranh và thử thách. Sở hữu vũ khí bí mật có thể tăng cường sự tự tin, nâng cao khả năng cạnh tranh, thực hiện giá trị bản thân. Nhưng đồng thời chúng ta cũng cần chú ý bảo vệ và tăng cường vũ khí bí mật của bản thân, không để chúng mất đi tính độc đáo. Chỉ khi vận dụng vũ khí bí mật một cách đúng đắn, chúng ta mới có thể thực sự thực hiện được mục tiêu và giá trị của bản thân.

Tin Tức Chương Không

(Khống Chế Thông Tin)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ chín: Khống chế thông tin!

Trong xã hội đương đại, giá trị của thông tin ngày càng cao, nắm vững thông tin của đối thủ hoặc đối thủ cạnh tranh có thể mang lại cho chúng ta lợi thế to lớn trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người.

Khống chế thông tin

Khống chế thông tin là chỉ quá trình cá nhân thông qua các phương thức khác nhau để thu thập, nắm vững thông tin quan trọng của đối thủ hoặc đối thủ cạnh tranh, và tận dụng những thông tin này để giành lợi thế và lợi ích.

Những thông tin này có thể bao gồm lập trường và kế hoạch của đối phương trong công việc, các mối quan hệ, tình hình kinh tế, v.v. Nắm vững những thông tin này có thể hiểu rõ hơn về động thái và hành vi của đối thủ, từ đó xây dựng chiến lược và sách lược tốt hơn, đạt được thành công.

Tầm quan trọng của việc khống chế thông tin

Khống chế thông tin rất quan trọng trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cần nắm vững thông tin của đối thủ hoặc đối thủ cạnh tranh, có thể giúp chúng ta phát hiện ra điểm yếu và cơ hội của đối thủ. Từ đó xây dựng kế hoạch và chiến lược hiệu quả hơn. Đồng thời, trong giao tiếp giữa người với người cũng cần nắm vững thông tin của những người xung quanh, ví dụ, khi phỏng vấn, hiểu rõ về bối cảnh và sở thích của người phỏng vấn, có thể tương tác với họ tốt hơn; trong công việc, hiểu rõ về tính cách và sở thích của đồng nghiệp, có thể giao tiếp và hợp tác tốt hơn.

Làm thế nào để nắm vững thông tin?

Để nắm vững thông tin tốt hơn, chúng ta cần thực hiện các bước sau:

1. **Tìm kiếm nguồn thông tin:** Trước hết, chúng ta cần tìm kiếm nguồn thông tin, có thể thông qua các con đường khác nhau để thu thập thông tin, ví dụ như tìm kiếm trên mạng, giao tiếp với những người xung quanh, tham gia các hoạt động, v.v. Đồng thời, chúng ta cũng cần phân tích tính chân thực và độ tin cậy của những thông tin này, để tránh thu thập phải thông tin giả hoặc không chính xác.

2. **Duy trì sự quan tâm đến thông tin:** Một khi tìm được nguồn thông tin thành công, chúng ta cần duy trì sự quan tâm đến những thông tin này, có thể thông qua việc đăng ký theo dõi các tin tức và báo cáo nghiên cứu liên quan, tham gia các hoạt động hoặc tụ họp, xây dựng mối quan hệ tin cậy với những người xung quanh, v.v. để duy trì sự quan tâm.
3. **Sắp xếp và phân tích thông tin:** Sau khi thu thập được thông tin, chúng ta cần sắp xếp và phân tích chúng, có thể phân loại và sắp xếp những thông tin này, để tiện cho việc quản lý và sử dụng. Đồng thời, chúng ta cũng cần phân tích sâu những thông tin này, để hiểu rõ hơn về ý đồ và hành động của đối thủ.
4. **Tận dụng thông tin để xây dựng chiến lược:** Cuối cùng, chúng ta cần dựa vào thông tin thu thập được để xây dựng chiến lược và sách lược tương ứng. Có những thông tin này, chúng ta có thể hiểu rõ hơn về điểm yếu và cơ hội của đối thủ, và xây dựng kế hoạch một cách có mục tiêu.

Những vấn đề cần chú ý khi khống chế thông tin

Trong quá trình nắm vững thông tin, chúng ta cần chú ý những vấn đề sau:

1. **Tuân thủ pháp luật và đạo đức:** Khi thu thập, sử dụng thông tin của người khác, chúng ta cần tuân thủ các quy phạm pháp luật và đạo đức, và tôn trọng quyền riêng tư của người khác, không được áp dụng các thủ đoạn không chính đáng để đánh cắp và truyền bá thông tin của người khác.
2. **Bảo vệ thông tin của bản thân:** Trong khi nắm vững thông tin của người khác, chúng ta cũng cần bảo vệ thông tin của bản thân, cần thận trọng khi chia sẻ thông tin cá nhân của mình, và chú ý né tránh những người hoặc tổ chức cố gắng thu thập thông tin cá nhân.
3. **Tránh bị phát hiện:** Khi chúng ta sử dụng thông tin của người khác, cần phải đặc biệt cẩn thận. Nếu chúng ta không cẩn thận bị đối phương phát hiện, thì sẽ mất đi ưu thế thông tin hoặc nảy sinh mối quan hệ không tốt với đối phương. Vì vậy, khi tận dụng thông tin của người khác, cần chú ý bảo mật và hành động thận trọng.

Cuối cùng, khống chế thông tin là một khâu rất quan trọng trong xã hội hiện đại. Hiểu rõ thông tin của đối thủ hoặc đối thủ cạnh tranh có thể cung cấp sự hỗ trợ mạnh mẽ cho chúng ta trong việc xây dựng kế hoạch và chiến lược tốt hơn. Tuy nhiên, chúng ta cần chú ý đến các quy phạm đạo đức và pháp luật, và bảo vệ quyền riêng tư và an toàn thông tin của bản thân. Thông qua việc sử dụng và vận dụng hợp lý, chúng ta có thể tận dụng thông tin một cách đầy đủ để đạt được thành công.

Nội Ngoại Kết Hợp

(Kết Hợp Trong Ngoài)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ mười: Kết hợp trong ngoài!

Nội ngoại kết hợp là chỉ khi thực hiện kế hoạch, đồng thời vận dụng hai loại thủ đoạn bên trong và bên ngoài, để đạt được hiệu quả tốt hơn. Thủ đoạn bên trong chủ yếu chỉ sức mạnh và nguồn lực của bản thân người hành động, còn thủ đoạn bên ngoài thì chỉ mượn sức mạnh và nguồn lực bên ngoài như người khác, tổ chức, xã hội, v.v. Trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người, vận dụng chiến lược nội ngoại kết hợp có thể đạt được hiệu quả gấp bội, đạt được mục tiêu.

Thủ đoạn bên trong là chỉ sức mạnh và nguồn lực của bản thân người hành động, làm thế nào để tận dụng hiệu quả những nguồn lực này, là một khâu quan trọng trong việc thực hiện chiến lược nội ngoại kết hợp.

Trước hết, chúng ta cần khai thác tiềm năng của bản thân. Đôi khi, chúng ta không nhận thức được tiềm năng của bản thân, thậm chí còn đánh giá thấp năng lực của mình. Vì vậy, chúng ta cần tự đánh giá bản thân một cách chính xác, và khai thác ưu điểm và giá trị tiềm ẩn của bản thân.

Thứ hai, chúng ta cần xây dựng mục tiêu rõ ràng. Chỉ khi chúng ta rõ ràng về mục tiêu của bản thân, mới có thể tiến về phía trước một cách có trật tự, và tận dụng tốt hơn tiềm năng của bản thân để nâng cao năng lực cá nhân.

Cuối cùng, chúng ta cần nâng cao năng lực cá nhân thông qua học tập, thực hành, v.v. Chỉ có không ngừng học tập và thực hành, mới có thể giúp bản thân tận dụng tốt hơn nguồn lực bên trong, đạt được hiệu quả lý tưởng.

Mượn sức mạnh bên ngoài thực chất là chỉ mượn sức mạnh và nguồn lực bên ngoài như người khác, tổ chức, xã hội, v.v. Làm thế nào để tìm được nguồn lực bên ngoài phù hợp với bản thân và vận dụng những nguồn lực này, là một phương diện quan trọng khác của chiến lược nội ngoại kết hợp.

- **Xây dựng các mối quan hệ:** Trước hết, chúng ta cần xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp. Thông qua việc xây dựng mối quan hệ tin cậy, giúp đỡ lẫn nhau với những người xung quanh, có thể giúp chúng ta mượn sức mạnh và nguồn lực của người khác tốt hơn.

- **Tìm kiếm đối tác phù hợp:** Thứ hai, chúng ta cần tìm kiếm đối tác phù hợp, có thể thông qua mạng, các hoạt động xã hội, v.v. để tìm được những người bạn cùng chí hướng, cùng nhau phấn đấu vì mục tiêu.
- **Tham gia tổ chức:** Cuối cùng, chúng ta có thể tham gia các tổ chức phù hợp, mượn sức mạnh và nguồn lực của tổ chức để đạt được mục tiêu của bản thân.

Thực hành chiến lược nội ngoại kết hợp

Khi thực hành chiến lược nội ngoại kết hợp, cần chú ý những vấn đề sau:

1. **Mục tiêu rõ ràng:** Khi vận dụng chiến lược nội ngoại kết hợp, cần làm rõ mục tiêu của bản thân, để xây dựng kế hoạch hành động và lựa chọn thủ đoạn phù hợp tốt hơn.
2. **Phân bổ nguồn lực hợp lý:** Khi tận dụng nguồn lực bên trong và bên ngoài, cần phân bổ nguồn lực hợp lý dựa trên mức độ quan trọng của mục tiêu. Một số mục tiêu có thể cần nhiều nguồn lực bên trong hơn, còn một số mục tiêu khác thì cần nhiều nguồn lực bên ngoài hơn.
3. **Chú ý phương pháp và mức độ:** Khi thực hiện chiến lược, cần chú ý phương pháp và mức độ. Vận dụng chiến lược nội ngoại kết hợp không có nghĩa là có thể bất chấp thủ đoạn, chúng ta cần dựa vào đặc điểm và tình hình thực tế của bản thân sự việc, áp dụng các thủ đoạn thích hợp khi xử lý vấn đề, đồng thời cũng cần chú ý đến mức độ. Quá phụ thuộc vào sức mạnh bên ngoài hoặc quá tự tin đều có thể dẫn đến thất bại.
4. **Kiên trì đến cùng:** cuối cùng là phải kiên trì. Việc hiện thực mục tiêu không phải là chuyên một sớm một chiều. Nó yêu cầu sự nỗ lực liên tục và tích lũy trong một thời gian dài. Cần giữ vững niềm tin, duy trì sự kiên nhẫn, không ngừng thúc đẩy khi thực hiện chiến lược "*trong ngoài kết hợp*"

Cuối cùng, nội ngoại kết hợp là một chiến lược quan trọng, có thể giúp chúng ta tận dụng đầy đủ nguồn lực và sức mạnh bên trong và bên ngoài, để thực hiện mục tiêu của bản thân. Trong quá trình thực hành, chúng ta cần chú ý làm rõ mục tiêu, phân bổ nguồn lực hợp lý, chú ý phương pháp và mức độ, và kiên trì đến cùng. Chỉ có thông qua không ngừng thực hành và tích lũy, mới có thể đạt được thành công trong cuộc sống thực tế, công việc, các mối quan hệ giữa người với người.

Công Thủ

(Tấn Công và Phòng Thủ)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 11: Tấn công và phòng thủ!

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên gặp phải những tình huống cần phải tiến hành tấn công hoặc phòng thủ. Đôi khi, chúng ta cần chủ động ra tay để giành thế chủ động, còn đôi khi chúng ta cần phải duy trì cảnh giác, và áp dụng các hành động thích hợp để ứng phó với các mối đe dọa từ bên ngoài. Lúc này, tấn công và phòng thủ trở thành những thủ đoạn quan trọng để chúng ta xử lý vấn đề.

Chiến lược tấn công

Trong một số trường hợp, chiến lược tấn công có thể giúp chúng ta giành thế chủ động, có được cơ hội phát triển tốt hơn. Ví dụ, trong công việc, chúng ta có thể cần phải phản ánh vấn đề của một dự án nào đó với cấp trên, thậm chí là phát động một cuộc thách thức với lãnh đạo. Trong tình huống này, chúng ta cần xây dựng một chiến lược tấn công hiệu quả.

Trước hết, chúng ta cần thu thập thông tin liên quan, và phân tích điểm yếu và điểm mạnh của đối thủ. Chỉ có hiểu sâu về phương thức tư duy và mô hình hành vi của họ, mới có thể tìm ra sơ hở, và xây dựng kế hoạch tấn công hiệu quả.

Thứ hai, chúng ta cần chuẩn bị đầy đủ bằng chứng và dữ liệu, và sử dụng ngôn ngữ, thái độ và sự tự tin để bày tỏ ý kiến của bản thân.

Cuối cùng, chúng ta cần khiêm tốn lắng nghe ý kiến của đối phương, và cố gắng đạt được thỏa thuận hoặc phương án thỏa hiệp với đối phương.

Chiến lược phòng thủ

Trong một số trường hợp, chúng ta cần áp dụng chiến lược phòng thủ để bảo vệ lợi ích của bản thân. Ví dụ, khi xử lý các mối quan hệ giữa người với người và hợp tác kinh doanh, chúng ta có thể gặp phải sự công kích và đe dọa của một số người hoặc tổ chức. Lúc này, chúng ta cần áp dụng các hành động thích hợp để bảo vệ bản thân.

Trước hết, chúng ta cần luôn duy trì cảnh giác, quan tâm đến môi trường và động thái bên ngoài, kịp thời phát hiện và nhận diện những mối đe dọa và rủi ro tiềm ẩn.

Thứ hai, chúng ta cần xây dựng một cơ chế an toàn hiệu quả, bao gồm bảo đảm an toàn thông tin, an toàn tài chính, v.v.

Cuối cùng, chúng ta cần áp dụng hành động quyết đoán mà bình tĩnh, củng cố lập trường của bản thân, và tìm kiếm sự ủng hộ và giúp đỡ từ bên ngoài, để ứng phó với các mối đe dọa và thử thách.

Sự cân bằng giữa tấn công và phòng thủ

Tấn công và phòng thủ đều là những thủ đoạn hiệu quả để xử lý vấn đề. Nhưng trong thực tế, chúng ta cần duy trì một điểm cân bằng, đảm bảo chiến lược của bản thân không quá thiên về bất kỳ bên nào. Nếu chúng ta quá nhấn mạnh chiến lược tấn công, có thể dẫn đến rủi ro và cái giá không thể chấp nhận được, còn nếu chúng ta quá nhấn mạnh chiến lược phòng thủ, có thể bỏ lỡ nhiều cơ hội và lợi thế.

Vì vậy, khi xử lý vấn đề, chúng ta cần dựa vào tình hình thực tế và nhu cầu mục tiêu, vận dụng linh hoạt chiến lược tấn công và phòng thủ, và duy trì một điểm cân bằng. Chúng ta cần phân tích và cân nhắc lợi hại một cách nghiêm túc, và áp dụng các hành động thích hợp để đạt được mục tiêu. Đồng thời, chúng ta cũng cần luôn duy trì tinh thần cảnh giác và chủ động ra tay, để ứng phó với những yếu tố không chắc chắn và thay đổi có thể xảy ra.

Nói tóm lại, tấn công và phòng thủ đều là những thủ đoạn chiến lược quan trọng, có thể giúp chúng ta đạt được kết quả tốt hơn trong cuộc sống, công việc và các mối quan hệ. Chúng ta cần vận dụng linh hoạt những chiến lược này và duy trì một điểm cân bằng, để đạt được mục tiêu của bản thân. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể đứng ở thế bất bại trong môi trường xã hội cạnh tranh khốc liệt.



Ngụy Trang Hành Động

(Hành Động Ngụy Trang)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 12: Hành động ngụy trang!

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường cần mượn hành động ngụy trang để đạt được mục đích của bản thân. Đôi khi, chúng ta cần che giấu ý đồ hoặc thân phận thực sự của mình, để thu thập thêm thông tin hoặc có được sự tin tưởng của đối phương. Còn đôi khi, chúng ta cần đóng các vai khác nhau, để thích ứng với các môi trường và nhu cầu khác nhau. Lúc này, hành động ngụy trang trở thành thủ đoạn quan trọng để chúng ta xử lý vấn đề.

Ngụy trang thân phận

Trong một số trường hợp, chúng ta cần ngụy trang thân phận của mình, để có được sự tin tưởng của đối phương hoặc thu thập thêm thông tin. Ví dụ, trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể cần sử dụng tên giả hoặc ngụy tạo câu chuyện bối cảnh, khiến đối phương tin vào thân phận và kinh nghiệm của chúng ta. Khi phỏng vấn, chúng ta cũng có thể cần điều chỉnh lời nói và hành vi của mình, để phù hợp với yêu cầu của nhà tuyển dụng.

Trước hết, chúng ta cần hiểu sâu về nhu cầu và kỳ vọng của đối phương, và xây dựng một kế hoạch ngụy trang hiệu quả. Chúng ta cần chuẩn bị đầy đủ thông tin và câu chuyện, và điều chỉnh lời nói và hành vi của mình, để phù hợp với yêu cầu của đối phương.

Thứ hai, chúng ta cần giữ một cái đầu tỉnh táo trong quá trình ngụy trang, kịp thời phát hiện và xử lý những rủi ro và mối đe dọa tiềm ẩn.

Cuối cùng, chúng ta cần tiết lộ sự thật vào thời điểm thích hợp, và giảm thiểu tổn thất và ảnh hưởng của đối phương hết mức có thể.

Mô phỏng hành vi

Trong một số trường hợp, chúng ta cần mô phỏng hành vi và phương thức tư duy của người khác, để có được sự tin tưởng của họ hoặc nắm vững thêm thông tin. Ví dụ, khi xử lý các mối quan hệ, chúng ta có thể cần mô phỏng lời nói và hành vi của đối phương để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp hơn. Khi phát triển sản phẩm mới trong lĩnh vực của đối thủ cạnh tranh, chúng ta cũng có thể cần mô phỏng triết lý thiết kế và chiến lược thị trường của đối thủ.

Trước hết, chúng ta cần quan sát kỹ hành vi và phương thức tư duy của đối phương, và phân tích điểm mạnh và điểm yếu của họ. Chỉ có hiểu sâu về phương thức tư duy và mô hình hành vi của họ, mới có thể tìm ra sơ hở, và xây dựng kế hoạch mô phỏng hiệu quả.

Thứ hai, chúng ta cần chuẩn bị đầy đủ nguồn lực và sự ủng hộ, bao gồm nhân viên kỹ thuật và các phương diện tài chính, v.v.

Cuối cùng, chúng ta cần duy trì cảnh giác, và điều chỉnh chiến lược và hành động của bản thân bất cứ lúc nào, để ứng phó với những thay đổi và thử thách từ bên ngoài.

Sự cân bằng giữa ngụy trang và chân thực

Trong hành động ngụy trang, chúng ta cần duy trì một điểm cân bằng, đảm bảo hành vi của bản thân không bị đối phương phát hiện hoặc tiết lộ thân phận thực sự. Nếu chúng ta quá phụ thuộc vào ngụy trang, có thể dẫn đến sự đổ vỡ của lòng tin và các mối quan hệ, còn nếu chúng ta quá nhấn mạnh thân phận thực sự, có thể bỏ lỡ nhiều cơ hội và lợi thế.

Vì vậy, trong hành động ngụy trang, chúng ta cần dựa vào tình hình thực tế và nhu cầu mục tiêu, vận dụng linh hoạt ngụy trang và thân phận thực sự, và duy trì một điểm cân bằng. Chúng ta cần phân tích và cân nhắc lợi hại một cách kỹ lưỡng, và áp dụng các hành động thích hợp để đạt được mục tiêu. Đồng thời, chúng ta cũng cần luôn duy trì cảnh giác và chú ý bảo mật thân phận, để tránh những rủi ro và mối đe dọa tiềm ẩn.

Nói tóm lại, hành động ngụy trang là thủ đoạn hiệu quả để xử lý vấn đề, có thể giúp chúng ta đạt được kết quả tốt hơn trong cuộc sống, công việc và các mối quan hệ. Chúng ta cần vận dụng linh hoạt những chiến lược này và duy trì một điểm cân bằng, để đạt được mục tiêu của bản thân. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể đứng ở thế bất bại trong môi trường xã hội cạnh tranh khốc liệt.



Chuyển Di Chú Ý Lực

(Chuyển Hướng Sự Chú Ý)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 13: Chuyển hướng sự chú ý!

Trong xã hội hiện đại, sự bùng nổ thông tin và áp lực thời gian buộc chúng ta phải không ngừng xử lý một lượng lớn thông tin và nhiệm vụ, đồng thời đối mặt với các loại nhiễu loạn và cám dỗ. Trong bối cảnh này, chúng ta cần vận dụng kỹ năng chuyển hướng sự chú ý, để điều chỉnh tâm thái và trọng điểm quan tâm của bản thân, và tránh bị môi trường bên ngoài ảnh hưởng.

Tránh quá tải thông tin

Trước hết, chúng ta cần tránh quá tải thông tin. Quá nhiều thông tin đầu vào khiến chúng ta không thể xử lý và ghi nhớ một cách hiệu quả. Chúng ta cần tích hợp và phân loại thông tin, để thu thập và ứng dụng thông tin một cách nhanh chóng, tránh lãng phí thời gian và công sức. Ví dụ, chúng ta có thể tận dụng hệ thống để phân loại hoặc thư mục để sắp xếp thông tin thành các loại và chủ đề khác nhau, tiện cho chúng ta tìm kiếm và sử dụng nhanh chóng.

Thứ hai, chúng ta cần lựa chọn những thông tin và nhiệm vụ quan trọng nhất đối với chúng ta, và ưu tiên xử lý chúng. Chúng ta cần xây dựng cơ chế quản lý công việc và thời gian tốt, sắp xếp thời gian và nhiệm vụ của bản thân một cách hợp lý để thích ứng với các nhu cầu và thứ tự ưu tiên khác nhau. Ví dụ, chúng ta có thể sử dụng phương pháp Pomodoro để nâng cao hiệu suất công việc, hoặc sử dụng phương pháp quản lý thứ tự ưu tiên để xác định thứ tự ưu tiên và giá trị của mỗi nhiệm vụ.

Trong cuộc sống hàng ngày và công việc, chúng ta thường xuyên gặp phải các loại cám dỗ và nhiễu loạn, làm gián đoạn tư duy và sự chú ý của chúng ta. Lúc này, chúng ta cần vận dụng kỹ năng chuyển hướng sự chú ý để điều chỉnh tâm thái và trọng điểm quan tâm của bản thân. Ví dụ, khi chúng ta cảm thấy mệt mỏi hoặc buồn chán, có thể làm một số hoạt động giải trí nhỏ, như đi dạo, nghe nhạc hoặc đọc sách. Những hoạt động nhỏ này có thể giúp chúng ta thư giãn tinh thần, điều chỉnh lại tư duy và cảm xúc của bản thân. Đồng thời, chúng ta cũng có thể tận dụng các kỹ năng như "*nhảy cóc tâm lý*" (mental jump), chuyển sự chú ý của bản thân từ một nhiệm vụ hoặc vấn đề này sang một nhiệm vụ hoặc vấn đề khác.

Khi chúng ta gặp phải một số vấn đề khó giải quyết, có thể tạm thời chuyển hướng sự chú ý của bản thân, xử lý một số việc khác trước, sau đó quay

lại xử lý vấn đề này. Điều này có thể giúp chúng ta duy trì sự tỉnh táo và tập trung, tránh lo lắng và áp lực quá mức.

Trong xã hội hiện đại, mọi người ngày càng phụ thuộc vào mạng xã hội và giao tiếp trực tuyến, điều này cũng cung cấp nhiều khả năng hơn để chuyển hướng sự chú ý. Khi chúng ta cảm thấy áp lực và mệt mỏi, có thể thông qua mạng xã hội để tìm kiếm sự ủng hộ và khích lệ từ bạn bè hoặc người thân, hoặc chia sẻ kinh nghiệm và cảm xúc của bản thân trong các nhóm. Những mạng xã hội này có thể giúp chúng ta chuyển hướng sự chú ý, từ đó giảm bớt áp lực và lo lắng.

Ngoài ra, trong giao tiếp giữa người với người, chúng ta cũng có thể tận dụng kỹ năng giao tiếp để chuyển hướng sự chú ý. Trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể áp dụng các kỹ năng như "*thả câu*" (fishing) để hướng đối phương quan tâm đến chủ đề mà chúng ta đưa ra, từ đó phân tán sự chú ý của họ. Tương tự, trong xử lý các mối quan hệ, nếu chúng ta cảm thấy không thể ứng phó với một số tình huống, có thể thông qua việc chuyển chủ đề hoặc lắng nghe kinh nghiệm và cảm xúc của đối phương để giảm bớt cảm xúc và áp lực của bản thân.

Nói tóm lại, chuyển hướng sự chú ý là thủ đoạn hiệu quả để xử lý vấn đề và áp lực, có thể giúp chúng ta điều chỉnh tâm thái và trọng điểm quan tâm của bản thân, và tránh bị môi trường bên ngoài làm nhiễu loạn. Chúng ta cần vận dụng các kỹ năng như phân loại và sắp xếp, quản lý thời gian, nghỉ ngơi thư giãn, kiến thức xã hội cũng như kỹ năng giao tiếp, v.v. để thực hiện chuyển hướng sự chú ý, và không ngừng thực hành và nâng cao trong cuộc sống hàng ngày và công việc. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể thích ứng tốt hơn với xã hội có nhịp độ nhanh này, đạt được kết quả và hiệu quả tốt hơn.



Phá Địch Tâm Lý

(Phá Vỡ Tâm Lý Địch)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 14: Phá địch tâm lý.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta không thể tránh khỏi việc phải cạnh tranh và đấu tranh với người khác, để đạt được kết quả và hiệu quả tốt hơn. Trong quá trình này, chúng ta cần vận dụng kỹ năng phá địch tâm lý, để phá vỡ phòng tuyến tâm lý của đối thủ, nắm quyền chủ động và vị thế ưu thế.

Trước hết, chúng ta cần hiểu bản chất và nguyên lý của phá địch tâm lý. Phá địch tâm lý là một kỹ năng tâm lý học, có thể thông qua việc thao túng tư duy và cảm xúc của người khác, khiến họ đưa ra phán đoán hoặc quyết định sai lầm, từ đó đạt được mục đích nắm quyền chủ động và vị thế ưu thế.

Trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể dụ dỗ người khác vào bẫy, khiến họ đưa ra quyết định sai lầm, hoặc từ bỏ chủ trương lợi ích, từ đó đạt được mục tiêu của bản thân.

Vận dụng các kỹ năng phá địch tâm lý khác nhau

Thứ hai, chúng ta cần nắm vững các kỹ năng phá địch tâm lý khác nhau, và kết hợp với tình hình thực tế để ứng dụng một cách có mục tiêu.

Dưới đây là một số kỹ năng phá địch tâm lý trong các tình huống:

1. **Tạo áp lực:** Tạo áp lực là một kỹ năng phá địch tâm lý rất hiệu quả. Thông qua việc tạo bầu không khí hoặc môi trường tình huống, có thể khiến người khác sinh ra sợ hãi và bất an, từ đó ảnh hưởng đến tư duy và quyết định của họ. Ví dụ, trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể gây áp lực thời gian nhất định cho đối phương, buộc họ đưa ra quyết định, từ đó đạt được mục đích nắm quyền chủ động.
2. **Dẫn dắt:** Dẫn dắt là một kỹ năng phá địch tâm lý có thể thao túng tư duy của người khác. Thông qua việc thay đổi quan niệm hoặc niềm tin của đối phương, có thể khiến họ đưa ra quyết định phù hợp với ý muốn của bản thân. Ví dụ, trong giao tiếp giữa người với người, chúng ta có thể tận dụng các kỹ năng như quan hệ nhân quả, v.v., khiến đối phương có thiện cảm hoặc tin tưởng chúng ta, từ đó giúp bản thân giành được nhiều cơ hội và lợi thế hơn.

3. **Ngắt mạch suy nghĩ:** Ngắt mạch suy nghĩ là một kỹ năng phá địch tâm lý có thể làm gián đoạn suy nghĩ của người khác và tạo ra sự hỗn loạn. Thông qua việc ngắt mạch suy nghĩ của đối phương, hoặc tạo ra chướng ngại tâm lý cho họ, có thể khiến họ đưa ra quyết định sai lầm hoặc từ bỏ chủ trương lợi ích. Ví dụ, trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể áp dụng các kỹ năng như "*tẩu hỏa nhập ma*", v.v., khiến đối phương rơi vào trạng thái cảm xúc cực đoan, từ đó phá vỡ phòng tuyến tâm lý của họ.
4. **Điều chỉnh ngữ khí và thái độ:** Điều chỉnh ngữ khí và thái độ là một kỹ năng phá địch tâm lý có thể ảnh hưởng đến cảm xúc và suy nghĩ của người khác. Thông qua việc điều chỉnh thái độ và ngữ khí của bản thân, có thể khiến đối phương sinh ra những phản ứng khác nhau, từ đó giúp bản thân giành được nhiều cơ hội và lợi thế hơn. Ví dụ, trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể áp dụng ngữ khí và thái độ hợp tác cùng có lợi, để đạt được mục đích của bản thân.

Những điều cần chú ý trong thực tế

Trong thực tế, chúng ta cần chú ý những điểm sau:

1. Lựa chọn kỹ năng phá địch tâm lý dựa trên tình hình thực tế, không nên phô trương.
2. Khi vận dụng kỹ năng phá địch tâm lý, cần chú ý xem thủ đoạn có hợp pháp và hợp quy hay không, không nên quá theo đuổi thành công mà làm tổn hại đến lợi ích của người khác và sự công bằng của xã hội.
3. Trong đấu tranh, cạnh tranh và đàm phán, cần kiềm chế cảm xúc và sự bốc đồng của bản thân, giữ thái độ bình tĩnh và lý trí, để tránh bản thân rơi vào cục diện bị động.
4. Khi vận dụng kỹ năng phá địch tâm lý phải xem xét lợi ích và các mối quan hệ lâu dài. Tránh việc tổn hại tới sự phát triển trong tương lai vì lợi ích nhất thời.

Nói tóm lại, phá địch tâm lý là một kỹ năng hiệu quả trong xử lý vấn đề và đấu tranh, có thể giúp chúng ta nắm quyền chủ động và vị thế ưu thế. Trong thực tế, chúng ta cần hiểu bản chất và nguyên lý của phá địch tâm lý, và vận dụng linh hoạt các kỹ năng và thủ đoạn khác nhau. Chúng ta cũng cần chú ý đến tính hợp pháp và phương diện đạo đức của kỹ năng, và giữ thái độ bình tĩnh và lý trí, để đạt được mục tiêu của bản thân, đồng thời duy trì sự phát triển và các mối quan hệ lâu dài.

Tà Lực Đả Lực

(Mượn Lực Đánh Lực)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 15: Mượn lực đánh lực!

Mượn lực đánh lực: Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường đối mặt với những tình huống phức tạp và vấn đề nan giải, cần mượn sức người khác để giải quyết. Tuy nhiên, có đôi khi chúng ta không thể trực tiếp có được sự ủng hộ và giúp đỡ của người khác.

Lúc này, cần vận dụng kỹ năng mượn lực đánh lực, tức là thông qua việc nắm vững các mối quan hệ giữa người với người và kỹ năng giao tiếp, tận dụng nguồn lực và năng lực của người khác để thực hiện mục tiêu của bản thân.

Hiểu bản chất và nguyên lý của mượn lực đánh lực

Mượn lực đánh lực là một kỹ năng tận dụng sức mạnh của người khác để đạt được mục tiêu của bản thân. Bản chất của nó nằm ở chỗ thông qua việc ảnh hưởng đến tâm lý và kỹ năng của người khác, khiến họ sẵn lòng cung cấp sự ủng hộ và giúp đỡ cho chúng ta.

Việc thực hiện mượn lực đánh lực cần phải nắm vững các mối quan hệ giữa người với người và kỹ năng giao tiếp, hiểu rõ nhu cầu và lợi ích của người khác, và cung cấp sự đáp lại và sự hấp dẫn tương ứng.

Vận dụng các kỹ năng mượn lực đánh lực khác nhau

- 1. Xây dựng mối quan hệ tốt đẹp:** Xây dựng mối quan hệ tốt đẹp là nền tảng của mượn lực đánh lực. Thông qua giao tiếp và trao đổi lâu dài, chúng ta có thể có được sự tin tưởng và ủng hộ của người khác. Trong công việc, chúng ta có thể xây dựng mối quan hệ công việc tốt đẹp với đồng nghiệp, từ đó có được sự ủng hộ và giúp đỡ của họ. Trong các dịp xã giao, chúng ta có thể tích cực cung cấp các mối quan hệ, mở rộng mạng lưới quan hệ của bản thân, để có được nhiều cơ hội và nguồn lực hơn.
- 2. Tận dụng điểm lợi ích chung:** Tận dụng điểm lợi ích chung là một trong những thủ đoạn hiệu quả của mượn lực đánh lực. Thông qua việc tìm ra điểm lợi ích chung với người khác, khiến họ sinh ra sự đồng tình và cộng hưởng, từ đó có được sự ủng hộ và giúp đỡ của họ. Trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể tìm ra điểm lợi ích chung của hai bên, đạt

được quyết định cùng có lợi, từ đó giúp bản thân giành được nhiều lợi ích và ưu thế hơn.

3. **Cung cấp sự đáp lại và sự hấp dẫn:** Cung cấp sự đáp lại và sự hấp dẫn là một trong những thủ đoạn cần thiết của mượn lực đánh lực. Thông qua việc cung cấp sự đáp lại và sự hấp dẫn có lợi cho người khác, khiến họ có được thứ gì đó và thu lợi, từ đó sẵn lòng cung cấp sự ủng hộ và giúp đỡ cho chúng ta. Ví dụ, trong quá trình tìm việc, chúng ta có thể cung cấp những kỹ năng và ưu thế xuất sắc của bản thân phù hợp với nhu cầu của nhà tuyển dụng, đồng thời cũng có thể cung cấp một số sự đáp lại và phúc lợi khác, để tăng thêm sức cạnh tranh và sức hấp dẫn của bản thân.
4. **Tận dụng uy quyền và nguồn lực:** Tận dụng uy quyền và nguồn lực cũng là một trong những thủ đoạn hiệu quả của mượn lực đánh lực. Thông qua việc tận dụng các loại uy quyền và nguồn lực, khiến người khác công nhận và tin tưởng bản thân, từ đó sẵn lòng cung cấp sự ủng hộ và giúp đỡ cho chúng ta. Ví dụ, trong hợp tác nhóm, chúng ta có thể tận dụng kiến thức chuyên môn và kỹ năng của bản thân, khiến các thành viên trong nhóm tin tưởng chúng ta, và sẵn lòng cung cấp sự giúp đỡ và ủng hộ cho chúng ta.

Những điều cần chú ý trong thực tế

Trong thực tế, chúng ta cần chú ý những điểm sau:

1. Lựa chọn kỹ năng mượn lực đánh lực dựa trên tình hình thực tế, không nên phung phí.
2. Khi vận dụng kỹ năng mượn lực đánh lực, cần xem xét nhu cầu và lợi ích của đối phương, tránh quá theo đuổi mục tiêu của bản thân mà làm tổn hại đến lợi ích và mối quan hệ của người khác.
3. Trong quá trình mượn lực đánh lực, cần duy trì tốt hình ảnh và danh tiếng của bản thân, tránh vì hành vi không tốt mà phá hoại các mối quan hệ của bản thân.
4. Trong thực tế, cần giữ thái độ khiêm tốn và thành thật, tránh vì tự cho mình là đúng mà nhận được sự phản cảm và từ chối của người khác.

Nói tóm lại, mượn lực đánh lực là thủ đoạn hiệu quả để giải quyết vấn đề và thực hiện mục tiêu. Trong thực tế, chúng ta cần nắm vững các mối quan hệ giữa người với người và kỹ năng giao tiếp, hiểu rõ nhu cầu và lợi ích của người khác, và cung cấp sự đáp lại và sự hấp dẫn tương ứng. Chúng ta cũng cần chú ý đến tính hợp pháp và phương diện đạo đức của kỹ năng, và giữ thái độ khiêm tốn và thành thật, để đạt được mục tiêu của bản thân, đồng thời duy trì sự phát triển và các mối quan hệ lâu dài.

Thanh Đông Kích Tây

(Dương Đông Kích Tây)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 16: Dương đông kích tây!

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên cần phải ứng phó với các loại thử thách và khó khăn, mà có đôi khi chúng ta không thể trực tiếp ứng phó với vấn đề, hoặc không thể có được sự ủng hộ và giúp đỡ của người khác. Lúc này, cần vận dụng kỹ năng "*dương đông kích tây*". Kỹ năng này thông qua việc hướng dẫn sự chú ý và cảm xúc của người khác, từ đó khiến họ bỏ qua hoặc thả lỏng sự cảnh giác đối với chúng ta, để đạt được mục đích của bản thân.

Hiểu bản chất và nguyên lý của dương đông kích tây

Dương đông kích tây là một kỹ năng làm mê hoặc, gây nhiễu, đánh lạc hướng, phân tán sự chú ý của đối phương, khiến đối phương lầm tưởng rằng mình đang ở một nơi nào đó hoặc làm một số việc nào đó, sinh ra cảm giác an toàn về mặt tâm lý, hoặc thả lỏng sự cảnh giác, để đạt được mục đích của bản thân. Thủ đoạn này cần vận dụng lời nói và hành động khéo léo, khiến đối phương lầm tưởng rằng mình đang tiến hành hành động hoặc kế hoạch có ý nghĩa, từ đó chuyển hướng sự chú ý và tâm tư, từ đó đạt được mục đích của bản thân.

Vận dụng các kỹ năng dương đông kích tây khác nhau

1. **Tận dụng thông tin giả:** Tận dụng thông tin giả là một trong những thủ đoạn hiệu quả của dương đông kích tây. Ví dụ, trong cạnh tranh thương mại, chúng ta có thể thông qua việc truyền bá tin tức giả để đánh lạc hướng đối thủ cạnh tranh, khiến họ bỏ qua hoặc thả lỏng sự cảnh giác, từ đó đạt được mục đích của bản thân. Ngoài ra, trong các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta cũng có thể tận dụng thông tin giả để làm mê hoặc người khác, đạt được mục đích của bản thân.
2. **Tạo nhiễu loạn:** Tạo nhiễu loạn cũng là một trong những thủ đoạn hiệu quả của dương đông kích tây. Thông qua việc tạo ra một số chuyện hoặc sự kiện không quan trọng, khiến đối phương phân tán sự chú ý và tinh lực, từ đó đạt được mục đích của bản thân. Ví dụ, trong đàm phán thương mại, chúng ta có thể cố ý tạo ra một số tiếng ồn hoặc sự nhiễu loạn, khiến đối phương khó tập trung sự chú ý và suy nghĩ, từ đó đạt được mục đích của bản thân.

3. **Chuyển chủ đề:** Chuyển chủ đề cũng là một trong những thủ đoạn hiệu quả của dương đông kích tây. Thông qua việc vận dụng linh hoạt ngôn ngữ và chủ đề, chuyển sự chú ý của đối phương từ những việc quan trọng sang những việc không quan trọng, từ đó phân tán tư duy và sự chú ý của họ, đạt được mục đích của bản thân. Ví dụ, trong công việc, chúng ta có thể thông qua việc chuyển chủ đề, khiến lãnh đạo và đồng nghiệp quan tâm đến một số việc không quan trọng, từ đó có được nhiều thời gian và nguồn lực hơn.
4. **Tận dụng bối cảnh:** Tận dụng bối cảnh cũng là một trong những thủ đoạn hiệu quả của dương đông kích tây. Thông qua việc tạo dựng bối cảnh và bầu không khí đặc biệt, khiến đối phương sinh ra một loại cảm giác an toàn hoặc thoải mái, từ đó thả lỏng sự cảnh giác, đạt được mục đích của bản thân. Ví dụ, khi đối mặt với nghi phạm hình sự, cảnh sát có thể bày ra một số hiện trường giả, khiến họ sinh ra phán đoán sai lầm, từ đó cung cấp cơ hội tốt hơn để bắt giữ nghi phạm.

Những điều cần chú ý trong thực tế

Trong thực tế, chúng ta cần chú ý những điểm sau:

1. Lựa chọn kỹ năng dương đông kích tây phù hợp, tiến hành thao tác có mục tiêu dựa trên tình hình thực tế, tránh sử dụng quá mức và lãng phí.
2. Trong quá trình sử dụng kỹ năng dương đông kích tây, cần chú ý giữ gìn hình ảnh và uy tín của bản thân, tránh vì hành vi không đúng đắn mà làm tổn hại đến các mối quan hệ của bản thân.
3. Khi sử dụng kỹ năng dương đông kích tây, cần cố gắng xem xét đến lợi ích và nhu cầu của người khác, tránh vì ích kỷ mà làm tổn hại đến lợi ích và mối quan hệ của người khác.
4. Trong quá trình thực hành, cần tuân thủ các quy định pháp luật và tiêu chuẩn đạo đức, tránh sử dụng quá mức và đánh lạc hướng, để đạt được sự phát triển và mục tiêu lâu dài.

Nói tóm lại, dương đông kích tây là một trong những thủ đoạn hiệu quả để giải quyết vấn đề và thực hiện mục tiêu. Trong thực tế, chúng ta cần nắm vững kỹ năng ngôn ngữ và hành động, hiểu rõ nhu cầu và lợi ích của người khác, và cung cấp sự đáp lại và sự hấp dẫn tương ứng. Đồng thời, chúng ta cũng cần chú ý đến tính hợp pháp và phương diện đạo đức của kỹ năng, và giữ thái độ khiêm tốn và thành thật, để đạt được mục đích của bản thân, đồng thời duy trì sự phát triển và các mối quan hệ lâu dài.

Tróc Dao Giả

(Người Cầm Dao / Người Giải Quyết Vấn Đề Thay)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 17: Tróc đao giả!

Trong cuộc sống, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên gặp phải một số vấn đề và khó khăn phức tạp, cần phải thông qua hiệp thương, giao tiếp và đấu tranh để giải quyết. Mà có đôi khi chúng ta có thể không tự mình giải quyết được vấn đề, nhưng thông qua việc tìm một "tróc đao giả" (người cầm dao) có thể giải quyết vấn đề và đưa ra phương án, có thể giải quyết vấn đề tốt hơn, và chiến thắng đối thủ.

Hiểu bản chất và nguyên lý của "tróc đao giả"

"Tróc đao giả" là chỉ người có nội tâm có thể nắm bắt chính xác trọng tâm của vấn đề, phân tích nút thắt của vấn đề, và cung cấp cho chúng ta giải pháp khả thi. Họ không chỉ là cố vấn và người hướng dẫn của chúng ta, mà còn là "người cầm dao" của chúng ta, có thể giúp chúng ta nhanh chóng giải quyết vấn đề và giành chiến thắng.

Tìm kiếm "tróc đao giả" phù hợp

- Năng lực chuyên môn mạnh:** Tìm kiếm "tróc đao giả" phù hợp, nhất định phải xem xét bối cảnh chuyên môn và trình độ năng lực của đối phương, như vậy mới có thể đảm bảo họ có thể phân tích vấn đề một cách chính xác, xây dựng giải pháp khả thi, và hướng dẫn chúng ta một cách hiệu quả.
- Kinh nghiệm nghề nghiệp phong phú:** Kinh nghiệm là một yếu tố then chốt khác để trở thành "tróc đao giả". Chỉ có "tróc đao giả" đã được kiểm nghiệm qua thực tế, mới có thể ứng phó tốt hơn với các loại vấn đề phức tạp, và cung cấp giải pháp hiệu quả hơn.
- Uy tín tốt, tố chất tâm lý:** Phẩm chất đạo đức và độ uy tín cũng là những yếu tố quan trọng mà chúng ta xem xét khi lựa chọn "tróc đao giả". Chỉ có những chuyên gia có uy tín tốt và tác phong chính trực, mới có thể thực sự bảo vệ chúng ta, và khiến chúng ta yên tâm dựa vào họ.

Vai trò của "tróc đao giả"

- Phân tích vấn đề cốt lõi:** "Tróc đao giả" có thể nắm bắt chính xác vấn đề nằm ở đâu, phân tích nút thắt của vấn đề và xây dựng giải pháp chi tiết, từ

đó giúp chúng ta nhanh chóng tìm ra phương pháp và con đường giải quyết vấn đề.

2. **Cung cấp giải pháp khả thi:** Sau khi phân tích và nghiên cứu sâu về vấn đề, "*tróc đao giả*" sẽ đưa ra giải pháp có tính khả thi dựa trên tình hình thực tế, và tiến hành theo dõi và điều phối quá trình thực hiện, đảm bảo phương án được thực hiện thuận lợi.
3. **Hướng dẫn chúng ta giải quyết vấn đề thuận lợi:** Thông qua việc phân tích vấn đề, xây dựng giải pháp, và tiến hành thực hiện và theo dõi, "*tróc đao giả*" có thể hướng dẫn chúng ta giải quyết vấn đề một cách thuận lợi, từ đó đạt được hiệu quả như mong đợi, và giành chiến thắng trong cuộc đấu với đối thủ.

Những điều cần chú ý về "*tróc đao giả*"

1. **Phải hiểu rõ vấn đề:** "*Tróc đao giả*" nhất định phải hiểu rõ tình hình và chi tiết của vấn đề, từ đó mới có thể xây dựng được giải pháp có tính khả thi cao hơn, và tiến hành điều chỉnh và cải tiến kịp thời.
2. **Tránh gây ra mối đe dọa cho người khác:** "*Tróc đao giả*" trong quá trình giải quyết vấn đề, nhất định phải tránh gây ra mối đe dọa cho người khác hoặc gây ra những mâu thuẫn và xung đột không cần thiết. Chỉ có áp dụng phương thức và phương pháp hòa bình, lý trí và hiệu quả, mới có thể khiến tất cả mọi người có được kết quả hài lòng.
3. **Kiên trì nguyên tắc:** Trong quá trình giải quyết vấn đề, "*tróc đao giả*" nhất định phải kiên trì nguyên tắc và tín ngưỡng của bản thân, không thể vi phạm đạo đức, pháp luật và quy tắc nghề nghiệp. Chỉ có như vậy, mới có thể duy trì được danh tiếng và uy tín tốt trong thực tiễn lâu dài.
4. **Chú trọng xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài:** Cuối cùng, "*tróc đao giả*" trong khi giải quyết vấn đề, nên chú trọng xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài, để trong công việc và cuộc sống sau này có thể tin tưởng lẫn nhau, ủng hộ lẫn nhau và cùng nhau phát triển hơn nữa.

Nói tóm lại, tìm kiếm một "*tróc đao giả*" phù hợp, có thể giúp chúng ta giải quyết vấn đề và giành chiến thắng nhanh chóng hơn. Đồng thời, chúng ta cũng cần hiểu rõ vấn đề, tuân thủ nguyên tắc, và chú trọng xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài, từ đó thực hiện phát triển cùng có lợi.

Kỹ Thuật Chiến Thuật

(Chiến Thuật Tập Kích Bất Ngờ)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 18: Chiến thuật tập kích bất ngờ!

Trong cuộc sống hàng ngày, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên gặp phải một số sự kiện bất ngờ và tình huống ngoài ý muốn, cần phải nhanh chóng phản ứng. Mà đối với những người giỏi vận dụng chiến lược, họ có thể thông qua việc áp dụng chiến thuật tập kích bất ngờ, với cái giá nhỏ nhất, trong thời gian ngắn nhất, đánh bại đối thủ, đạt được mục đích như mong đợi.

Chiến thuật tập kích bất ngờ là chỉ thông qua tấn công hoặc hành động nhanh chóng, bất ngờ, khiến đối thủ trở tay không kịp, và dùng thế tấn công nhanh mạnh để làm rối loạn quyết định và suy nghĩ của đối phương, để đạt được mục đích của bản thân. Chiến lược này thường là tận dụng điểm yếu của đối thủ hoặc ưu thế của bản thân để tấn công, để tối thiểu hóa tổn thất và cái giá của bản thân, giành được thắng lợi tối đa.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chiến thuật tập kích bất ngờ cũng có giá trị ứng dụng quan trọng.

Các tình huống ứng dụng chiến thuật tập kích bất ngờ

- 1. Ứng phó với sự kiện bất ngờ:** Trong cuộc sống và công việc, chúng ta khó tránh khỏi gặp phải một số sự kiện bất ngờ, ví dụ như sự cố đột ngột xuất hiện, cuộc họp khẩn cấp, v.v. Lúc này, áp dụng chiến thuật tập kích bất ngờ, nhanh chóng tìm ra nút thắt của vấn đề, nhanh chóng xây dựng phương án ứng phó, có thể giải quyết vấn đề một cách hiệu quả hơn.
- 2. Ứng phó với đối thủ cạnh tranh:** Trong cạnh tranh thương mại và công sở, chiến thuật tập kích bất ngờ cũng có giá trị ứng dụng quan trọng. Thông qua việc nhanh chóng tung ra sản phẩm mới, đổi mới mô hình kinh doanh, hoặc giành trước cơ hội thị trường, v.v., có thể đánh bại đối thủ cạnh tranh một cách hiệu quả, giành được thị phần và lợi nhuận lớn hơn.
- 3. Ứng phó với các mối quan hệ:** Trong các mối quan hệ giữa người với người, vận dụng chiến thuật tập kích bất ngờ một cách thích hợp cũng có thể phát huy vai trò quan trọng. Ví dụ, khi đối mặt với sự khiêu khích, phản bội hoặc công kích, v.v., áp dụng thủ đoạn phản công bất ngờ, ngoài

dự kiến, có thể răn đe đối phương một cách hiệu quả, bảo vệ quyền lợi và tôn nghiêm của bản thân.

Phương pháp thực hiện chiến thuật tập kích bất ngờ

1. **Phát hiện điểm yếu của đối thủ:** Trước khi thực hiện chiến thuật tập kích bất ngờ, trước hết cần phải làm tốt công tác chuẩn bị đầy đủ, đặc biệt là cần phải thông qua quan sát, phân tích và điều tra, v.v., tìm ra điểm yếu và điểm yếu của đối thủ, để khi thực hiện chiến thuật tập kích bất ngờ có thể tấn công đối phương một cách hiệu quả hơn.
2. **Lựa chọn chiến thuật tập kích:** Lựa chọn chiến thuật tập kích bất ngờ thích hợp cũng rất quan trọng. Ví dụ, có thể áp dụng các phương thức như đánh chớp nhoáng, đột kích, đánh chệch hướng, v.v., với tổn thất nhỏ nhất, trong thời gian ngắn nhất, giành được thắng lợi lớn nhất.
3. **Phối hợp với tình hình thực tế:** Trong quá trình thực hiện chiến thuật tập kích bất ngờ, cần phải linh hoạt ứng phó và tiến hành điều chỉnh dựa trên tình hình thực tế. Ví dụ, khi xây dựng phương án tấn công, cần phải xem xét đầy đủ phản ứng và những thay đổi có thể có của đối thủ, để kịp thời đưa ra những điều chỉnh và cải tiến tương ứng.

Những điều cần chú ý về chiến thuật tập kích bất ngờ

1. **Kiểm soát rủi ro:** Thực hiện chiến thuật tập kích bất ngờ nhất định phải chú trọng kiểm soát rủi ro. Trong quá trình tấn công đối thủ, cần phải xem xét đến phản ứng và các biện pháp ứng phó có thể có của họ, và làm tốt công tác chuẩn bị liên quan, để tránh xảy ra rủi ro không thể tránh khỏi.
2. **Hợp pháp và hợp quy:** Trong quá trình thực hiện chiến thuật tập kích bất ngờ, nhất định phải tuân thủ pháp luật và các quy phạm đạo đức nghề nghiệp, không thể thông qua thủ đoạn không chính đáng để đánh bại đối thủ, nếu không sẽ phải chịu rủi ro pháp lý và đạo đức tương ứng.
3. **Giữ thái độ khiêm tốn:** Sau cùng, nếu thực hiện chiến thuật đánh úp thành công, chúng ta không được vì thế mà tự mãn, kiêu ngạo. Cùng với việc giành được thắng lợi, phải duy trì thái độ khiêm tốn và khiêm nhường. Để có thể xây dựng mối quan hệ hợp tác và giao tiếp tốt hơn với đối phương.

Nói tóm lại, chiến thuật tập kích bất ngờ có giá trị ứng dụng quan trọng trong cuộc sống hàng ngày, công việc và các mối quan hệ giữa người với người. Chúng ta cần giỏi tìm kiếm điểm yếu và điểm yếu của đối thủ, xác định thời cơ và phương thức tấn công tốt nhất, và trong quá trình thực hiện chú trọng kiểm soát rủi ro, hợp pháp, hợp quy và khiêm tốn, thận trọng, mới có thể giành được thắng lợi cuối cùng.

Vây Ngụy Cứu Triệu

(Vây Ngụy Cứu Triệu)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 19: Vây Ngụy cứu Triệu!

Trong cuộc sống, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên gặp phải một số nguy cơ và thử thách. Trong tình huống này, nếu áp dụng một số chiến lược hiệu quả, có thể hóa giải nguy cơ, hóa giải khủng hoảng và thu được lợi ích ngoài mong đợi. Trong đó, "*vây Ngụy cứu Triệu*" là một chiến lược rất thiết thực, có thể giành được thắng lợi lớn nhất trong thời gian ngắn nhất.

Vây Ngụy cứu Triệu là chỉ lợi dụng việc bao vây để giữ chân đối thủ, từ đó phân tán sự chú ý và nguồn lực của họ. Trên cơ sở này, tiến hành cứu viện hoặc tấn công một mục tiêu khác. Bản chất của vây Ngụy cứu Triệu là thông qua việc điều động và kiểm chế sự chú ý và nguồn lực của đối thủ, từ đó đạt được mục đích hóa giải nguy cơ hoặc giành được thắng lợi.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, vây Ngụy cứu Triệu cũng có giá trị ứng dụng quan trọng.

Các tình huống ứng dụng vây Ngụy cứu Triệu

- Hóa giải nguy cơ:** Khi đối mặt với các sự kiện bất ngờ và nguy cơ, áp dụng chiến lược vây Ngụy cứu Triệu có thể hóa giải nguy cơ, và với cái giá nhỏ nhất, thu được lợi ích lớn nhất. Ví dụ, khi chống lại thiên tai, các sự kiện xã hội bất ngờ và tai nạn ngoài ý muốn, có thể áp dụng phương thức bao vây để giữ chân đối thủ, từ đó có được nhiều thời gian và không gian hơn, tránh tổn thất lan rộng.
- Chiến thắng đối thủ cạnh tranh:** Trong cạnh tranh thương mại và công sở, vây Ngụy cứu Triệu cũng có giá trị ứng dụng cực kỳ lớn. Thông qua việc áp dụng phương thức phân tán sự chú ý của đối thủ, giữ chân nguồn lực của họ và kiểm chế hành động của họ, có thể đánh bại đối thủ cạnh tranh một cách hiệu quả, giành được thị phần và lợi nhuận lớn hơn.
- Duy trì các mối quan hệ:** Trong các mối quan hệ giữa người với người, chiến lược vây Ngụy cứu Triệu cũng rất thiết thực. Ví dụ, khi đối mặt với mâu thuẫn, xung đột và xử lý khủng hoảng, có thể áp dụng thủ đoạn bao vây, từ đó làm suy yếu thể tấn công và sức ảnh hưởng của đối phương, và xây dựng giải pháp hiệu quả hơn.

Phương pháp thực hiện vây Ngụy cứu Triệu

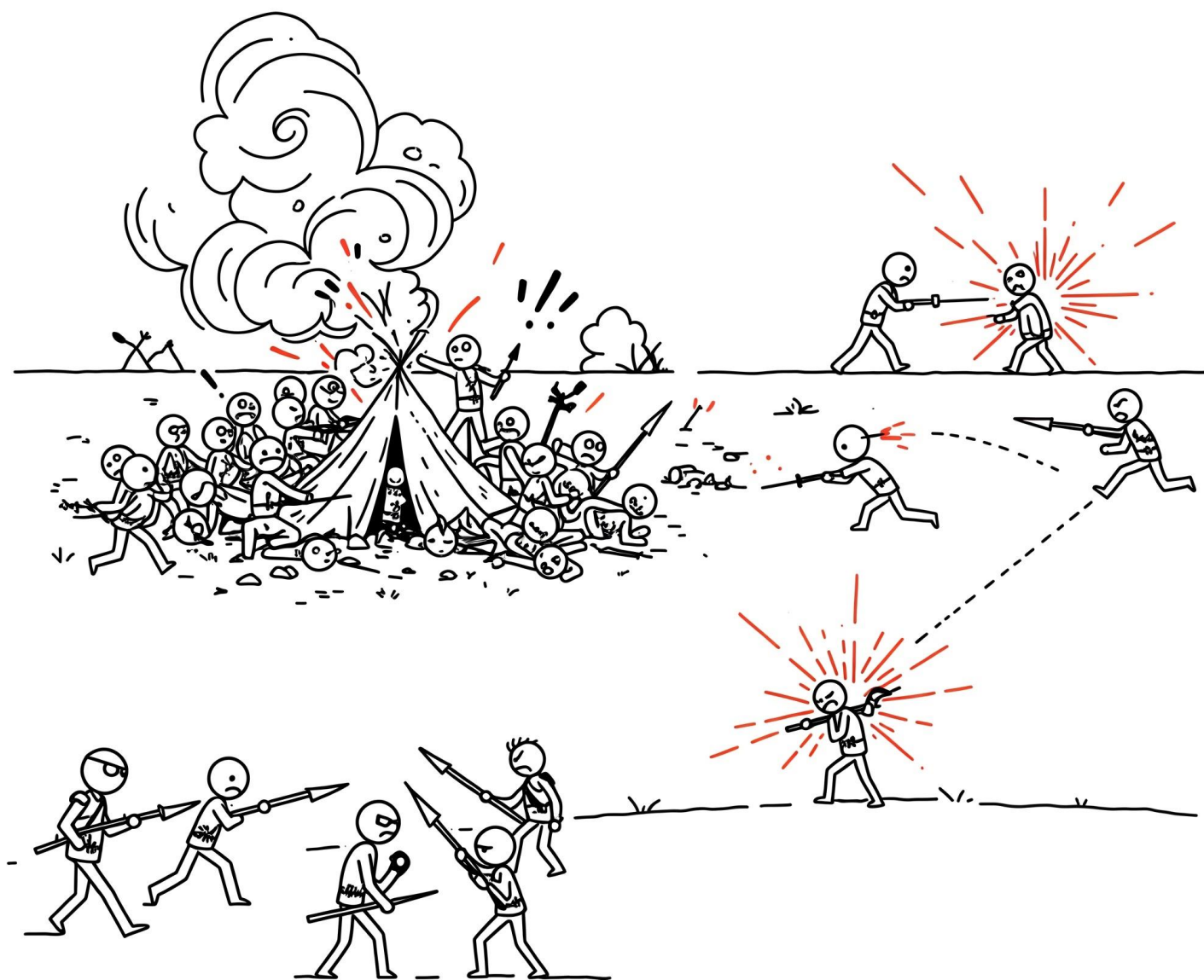
1. **Lựa chọn mục tiêu thích hợp:** Trong quá trình thực hiện vây Ngụy cứu Triệu, trước hết phải xác định mục tiêu thích hợp. Mục tiêu này có thể là giải quyết nguy cơ hiện tại, đánh bại đối thủ cạnh tranh hoặc duy trì các mối quan hệ. Khi đối phó với đối phương, cần phải xem xét đến môi trường và nguồn lực xung quanh, để tiến hành điều chỉnh và cải tiến tương ứng.
2. **Giữ chân đối thủ:** Cốt lõi của vây Ngụy cứu Triệu là giữ chân đối thủ, ngăn chặn hành động hoặc phát huy sức ảnh hưởng của họ. Trong quá trình giữ chân đối thủ, có thể áp dụng các loại thủ đoạn, ví dụ như đặt chướng ngại vật, chiếm vị trí, tạo tiếng ồn, v.v., và cần phải vận dụng linh hoạt dựa trên tình hình thực tế.
3. **Cung cấp hỗ trợ cho mục tiêu:** Trong khi giữ chân đối thủ, nhất định phải cung cấp hỗ trợ cho mục tiêu, để khi nguy cơ được phá vỡ hoặc cạnh tranh giành thắng lợi, có thể nắm bắt cơ hội. Sự hỗ trợ này có thể là nguồn nhân lực, hỗ trợ vật tư hoặc hỗ trợ kỹ thuật, v.v., để thu được lợi ích cuối cùng.

Những điều cần chú ý về vây Ngụy cứu Triệu

1. **Nắm vững chừng mực.** Trong quá trình thi hành "*vây Ngụy cứu Triệu*", cần phải nắm được chừng mực. Không được quá kiêu ngạo, hoặc quá tiêu cực.
Khi chọn lựa mục tiêu, giữ chân đối phương và cung cấp viện trợ. Cần phải giữ được sự bình tĩnh, điềm tĩnh, lý trí. Tuân thủ theo những quy tắc, tiêu chuẩn tương ứng. Nhằm đạt được thắng lợi cuối cùng.
2. **Kiểm soát rủi ro:** Trong quá trình thực hiện vây Ngụy cứu Triệu, cần phải chú trọng kiểm soát rủi ro, đặc biệt là khi lựa chọn mục tiêu, giữ chân đối thủ và cung cấp hỗ trợ, không thể vì lợi ích nhất thời mà bỏ qua kiểm soát rủi ro, nếu không sẽ mang lại tổn thất không thể gánh chịu cho bản thân.
3. **Ràng buộc đạo đức:** Cuối cùng, chiến lược vây Ngụy cứu Triệu nhất định phải tuân thủ ràng buộc đạo đức và quy định pháp luật, không thể thông qua thủ đoạn không chính đáng để đạt được mục đích của bản thân, nếu không sẽ phải chịu sự trừng phạt tương ứng và sự lên án của dư luận xã hội.

Nói tóm lại, vây Ngụy cứu Triệu là một chiến lược rất thiết thực, có giá trị ứng dụng quan trọng trong cuộc sống, công việc và các mối quan hệ giữa người với người. Chúng ta nhất định phải vận dụng linh hoạt các phương thức như bao vây, tập trung và cung cấp hỗ trợ trong quá trình thực hiện, với cái giá

nhỏ nhất, giành được thắng lợi lớn nhất, và chú trọng kiểm soát rủi ro và ràng buộc đạo đức, mới có thể đạt được mục đích cuối cùng.



Yếu Tố Hành Động

(Hành Động Che Chắn)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 20: Hành động che chắn!

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên cần phải thông qua các loại thủ đoạn để bảo vệ lợi ích của bản thân và thu được nhiều lợi ích hơn. Hành động che chắn chính là một chiến lược rất thiết thực, có thể thông qua việc hy sinh một phần nguồn lực hoặc lợi ích để bảo vệ lợi ích cốt lõi của bản thân và đạt được mục đích lớn hơn.

Hành động che chắn là chỉ áp dụng phương thức hy sinh một phần nguồn lực hoặc lợi ích để bảo vệ lợi ích cốt lõi của bản thân và đạt được mục đích lớn hơn. Bản chất của nó là thông qua việc áp dụng hành động tích cực để kiềm chế sự chú ý và nguồn lực của đối thủ, từ đó bảo vệ lợi ích cốt lõi của bản thân, hoặc với cái giá nhỏ nhất, giành được thắng lợi lớn nhất. Hành động che chắn trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, cũng có giá trị ứng dụng quan trọng.

Các tình huống ứng dụng hành động che chắn

1. **Cạnh tranh thương mại:** Trong cạnh tranh thương mại, hành động che chắn có giá trị ứng dụng rất quan trọng. Ví dụ, khi đối mặt với cạnh tranh thị trường khốc liệt, có thể áp dụng phương thức hy sinh một phần lợi nhuận hoặc nguồn lực để bảo vệ lợi ích cốt lõi của bản thân, và đạt được mục đích lớn hơn, ví dụ như giành được nhiều thị phần và sự tin tưởng của người dùng hơn.
2. **Các mối quan hệ:** Trong các mối quan hệ giữa người với người, hành động che chắn cũng rất thiết thực. Ví dụ, khi đối mặt với bất đồng ý kiến, mâu thuẫn hoặc xung đột, có thể áp dụng phương thức hy sinh một phần quyền lợi hoặc lợi ích để duy trì quan hệ hợp tác, và đạt được mục tiêu chung lớn hơn. Phương thức này có thể hóa giải mâu thuẫn một cách hiệu quả, tránh tổn thất của hai bên, xây dựng quan hệ hợp tác tốt đẹp hơn.
3. **Xử lý khủng hoảng:** Khi đối mặt với các sự kiện bất ngờ và khủng hoảng, hành động che chắn cũng có giá trị ứng dụng rất quan trọng. Ví dụ, trong các thảm họa lớn như hỏa hoạn, động đất, v.v., có thể áp dụng phương thức hy sinh một phần nguồn lực hoặc sinh mạng để bảo vệ nhiều người và các cơ sở vật chất cốt lõi hơn, ngăn chặn thảm họa lan rộng và giảm thiểu tổn thất hết mức có thể.

Phương pháp thực hiện hành động che chắn

1. **Xác định lợi ích cốt lõi:** Trước khi thực hiện hành động che chắn, nhất định phải xác định lợi ích cốt lõi và mục tiêu của bản thân, và điều chỉnh linh hoạt dựa trên tình hình thực tế. Chỉ có làm rõ lợi ích của bản thân, mới có thể áp dụng các biện pháp tương ứng một cách hiệu quả để bảo vệ và thực hiện.
2. **Hy sinh một phần nguồn lực hoặc lợi ích:** Khi thực hiện hành động che chắn, nhất định phải hy sinh một phần nguồn lực hoặc lợi ích để đạt được hiệu quả bảo vệ lợi ích cốt lõi và đạt được mục tiêu lớn hơn. Nguồn lực hoặc lợi ích này không nhất thiết phải là vật chất, mà cũng có thể là tinh thần và thời gian, lựa chọn linh hoạt dựa trên tình hình thực tế.
3. **Sắp xếp thời gian và nguồn lực hợp lý:** Khi thực hiện hành động che chắn, nhất định phải sắp xếp thời gian và nguồn lực hợp lý, để thực hiện hiệu quả tối đa. Khi hy sinh một phần nguồn lực hoặc lợi ích, nhất định phải xem xét đến lợi ích và mục tiêu của bản thân, và tránh gây ra tổn thất không thể đảo ngược.

Những điều cần chú ý về hành động che chắn

1. **Nắm vững chừng mực:** Trong quá trình thực hiện hành động che chắn, nhất định phải nắm vững chừng mực, không thể quá kiêu ngạo, hoặc quá tiêu cực. Khi xác định lợi ích cốt lõi và hy sinh nguồn lực hoặc lợi ích, nhất định phải giữ bình tĩnh, trầm tĩnh và lý trí, và tuân thủ các quy tắc và tiêu chuẩn tương ứng, để giành được thắng lợi cuối cùng.
2. **Kiểm soát rủi ro:** Trong quá trình thực hiện hành động che chắn, cần phải chú trọng kiểm soát rủi ro, đặc biệt là khi xác định lợi ích cốt lõi và hy sinh nguồn lực hoặc lợi ích, không thể vì lợi ích nhất thời mà bỏ qua kiểm soát rủi ro, nếu không sẽ mang lại tổn thất không thể gánh chịu cho bản thân.
3. **Nguyên tắc thành tín:** Cuối cùng, thực hiện chiến lược hành động che chắn, nhất định phải tuân thủ nguyên tắc thành tín và ràng buộc đạo đức, không thể thông qua thủ đoạn không chính đáng để đạt được mục đích của bản thân, nếu không sẽ phải chịu sự trừng phạt tương ứng và sự lên án của dư luận xã hội.

Nói tóm lại, hành động che chắn là một chiến lược rất thiết thực, có giá trị ứng dụng quan trọng trong cuộc sống, công việc và các mối quan hệ giữa người với người. Chúng ta nhất định phải hy sinh một phần nguồn lực hoặc lợi ích một cách hợp lý trong quá trình chính đáng, bảo vệ lợi ích cốt lõi của bản thân, và chú trọng kiểm soát rủi ro và nguyên tắc thành tín, mới có thể đạt được mục đích cuối cùng.

Nghi Trung Chi Kế

(Kế Trong Sự Nghi Ngờ)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiều, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 21: Kế trong sự nghi ngờ!

Trong cuộc sống thực tế, chúng ta khó tránh khỏi gặp phải một số vấn đề nan giải, trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc cũng không ngoại lệ, mỗi người đều có những mối nghi ngờ và hoài nghi của riêng mình. Mà tận dụng "*kế trong sự nghi ngờ*", có thể giúp chúng ta ứng phó tốt hơn với những vấn đề này.

"*Kế trong sự nghi ngờ*" nằm ở chỗ gieo rắc sự nghi vấn và ngờ vực trong lòng đối phương, từ đó đạt được mục đích của bản thân. Phương pháp này vừa có thể dùng trong cuộc sống cá nhân, cũng có thể dùng trong công việc, ví dụ như khi giao tiếp với đồng nghiệp, cấp trên hoặc khách hàng.

Trước hết, chúng ta hãy xem cách vận dụng "*kế trong sự nghi ngờ*" trong các mối quan hệ giữa người với người. Đôi khi, chúng ta đối mặt với một người lạ hoặc lời nói và hành vi của đối phương khiến chúng ta cảm thấy không thoải mái, có thể thông qua phương pháp dưới đây để đạt được mục đích của bản thân.

Giả sử chúng ta muốn hiểu rõ suy nghĩ thực sự của một người, nhưng lại không tiện hỏi trực tiếp anh ta. Lúc này, có thể dùng một phương thức ám chỉ để khơi gợi chủ đề. Ví dụ, chúng ta có thể nói một số lời trái ngược hoặc phê bình nhẹ nhàng, khiến đối phương sinh ra một số nghi ngờ và phản ứng. Nếu đối phương thực sự có điều gì che giấu, thì anh ta chắc chắn sẽ phản ứng lại, và cố gắng giải thích hoặc làm rõ lập trường của mình. Thông qua việc quan sát phản ứng và biểu hiện của đối phương, chúng ta có thể biết được suy nghĩ thực sự của anh ta.

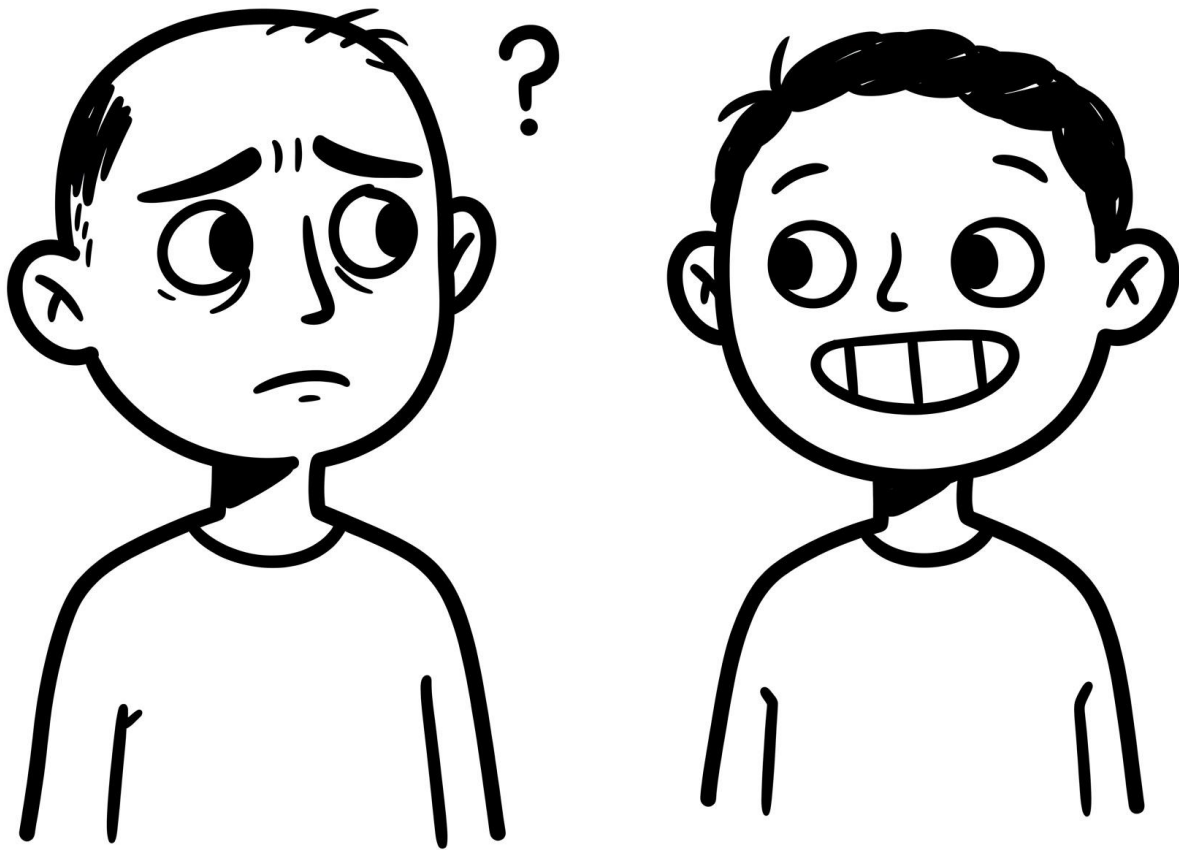
Trong công việc, "*kế trong sự nghi ngờ*" cũng có thể dùng để giải quyết một số vấn đề khó. Ví dụ, chúng ta gặp phải một đồng nghiệp không muốn hoặc không dám bộc lộ suy nghĩ thực sự. Lúc này, cần phải vận dụng "*kế trong sự nghi ngờ*", khiến anh ta mở lòng.

Phương pháp cụ thể như sau: Trước hết, chúng ta có thể chủ động hỏi đối phương, và cố gắng hướng dẫn anh ta nói ra suy nghĩ thực sự. Nếu phương thức này không có hiệu quả, thì có thể thông qua việc kích thích đối phương một cách thích hợp để khơi gợi phản ứng và nghi ngờ của anh ta. Ví dụ, chúng ta có thể đưa ra một số câu hỏi có vẻ đúng mà lại sai, khiến đối phương sinh ra bối rối và nghi ngờ. Tiếp theo, lại đưa ra một số ý kiến và phán đoán của bản thân,

khiến anh ta có thể cảm thấy thoải mái và thả lỏng. Cuối cùng, quay lại chủ đề trước đó, cố gắng hướng dẫn đối phương nói ra suy nghĩ thực sự.

Tất nhiên, khi sử dụng "*kế trong sự nghi ngờ*", cần phải chú ý lựa chọn trường hợp và đối tượng thích hợp, tránh gây ra hiểu lầm và tranh chấp. Đồng thời cũng cần chú ý nắm vững chừng mực và mức độ, không nên quá nhấn mạnh quan điểm và lập trường của bản thân, nếu không sẽ gây ra tác dụng ngược.

Nói tóm lại, đối với những người giỏi vận dụng tâm lý học và mưu lược, "*kế trong sự nghi ngờ*" chắc chắn là một vũ khí mạnh mẽ. Nhưng chúng ta cần phải làm rõ rằng phương pháp này chỉ là một cách để giải quyết vấn đề, không thể trở thành cách duy nhất để xử lý vấn đề. Chúng ta cần không ngừng nâng cao kỹ năng giao tiếp và tố chất tâm lý của bản thân, xử lý các mối quan hệ giữa người với người và công việc một cách thuận lợi hơn.



Cố Thủ Đãi Thời

(Giữ Vững Chờ Thời)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 22: Giữ vững chờ thời!

Trong cuộc sống của chúng ta, thường xuyên gặp phải đủ loại vấn đề nan giải, đôi khi chúng ta khó có thể giải quyết trực tiếp, lúc này cần phải có mưu lược và kỹ năng. "*Cố thủ đãi thời*" (Giữ vững chờ thời), quỷ thuật thứ 22 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, lại là một chiến lược cao minh và sâu sắc.

"*Cố thủ đãi thời*" theo nghĩa đen là trong một hoàn cảnh khó khăn nào đó, áp dụng chiến lược giữ nguyên trạng, không mạo hiểm hành động, chờ đợi thời cơ đến, rồi mới hành động. Đây là một cách làm tương đối an toàn và đáng tin cậy, vì nó có thể giúp chúng ta bảo vệ bản thân trong tình huống rủi ro cao, đồng thời cũng có thể thu được lợi ích lớn hơn khi thời cơ chín muồi.

Trong cuộc sống thực tế, "*cố thủ đãi thời*" cũng có thể dùng để xử lý một số vấn đề nan giải trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc. Ví dụ, khi chúng ta giao tiếp với đồng nghiệp hoặc cấp trên, thường cần phải vận dụng một số chiến lược để đạt được mục tiêu của bản thân, lúc này "*cố thủ đãi thời*" là một lựa chọn rất tốt.

Trước hết, khi giao tiếp với đồng nghiệp hoặc cấp trên, chúng ta cần hiểu rõ lợi ích và lập trường của đôi bên. Nếu chúng ta phát hiện bản thân không thể đạt được mục tiêu của mình, lúc này cần phải áp dụng chiến lược "*cố thủ đãi thời*", chờ đợi thời cơ đến rồi mới hành động. Ví dụ, chúng ta có thể thông qua việc giữ im lặng hoặc thể hiện thái độ thỏa hiệp nhất định, khiến đối phương dần dần thả lỏng cảnh giác, từ đó tạo nền tảng cho việc thi hành kế sách sau này.

Thứ hai, trong công việc cũng có thể áp dụng chiến lược "*cố thủ đãi thời*". Ví dụ, khi chúng ta xử lý một dự án hoặc nhiệm vụ nào đó, gặp phải một số vấn đề khó giải quyết, lúc này cần phải tạm thời giữ nguyên trạng, chờ đợi thời cơ đến rồi mới hành động. Ví dụ, chúng ta có thể tạm hoãn quyết định trước, tìm kiếm thêm thông tin và nguồn lực, sau đó lại đưa ra quyết định khi điều kiện cho phép.

Tất nhiên, khi vận dụng chiến lược "*cố thủ đãi thời*", cũng cần phải chú ý một số chi tiết và kỹ năng. Ví dụ, chúng ta cần phải luôn quan tâm đến sự thay đổi của môi trường và cục diện, để tránh bỏ lỡ cơ hội tốt, đồng thời cũng cần phải duy trì cảnh giác và sẵn sàng chiến đấu, để đề phòng đối thủ phá hoại kế hoạch của chúng ta.

Nói tóm lại, "*cố thủ đãi thời*" là một chiến lược mưu lược rất cao minh và thiết thực, có thể dùng để xử lý một số vấn đề khó trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc. Nhưng chúng ta cần phải lựa chọn chiến lược và phương án phù hợp dựa trên tình hình cụ thể, và không ngừng học tập và nâng cao năng lực mưu lược của bản thân, mới có thể đạt được thành công lớn hơn trong xã hội cạnh tranh khốc liệt này.



Lợi Dụng Đối Thủ

(Tận Dụng Đối Thủ)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 23: Tận dụng đối thủ!

Trong cuộc sống hàng ngày và công việc của chúng ta, nếu muốn đạt được thành công, không chỉ cần phải có năng lực và thực lực của bản thân, mà còn cần phải giỏi tận dụng đối thủ, biến họ thành con bài để bản thân giành chiến thắng. Lúc này, đối với những người thông minh, vận dụng quỷ thuật thứ 23 "tận dụng đối thủ" là một lựa chọn rất tốt.

Nguyên tắc cốt lõi của tận dụng đối thủ là phải hiểu rõ lập trường và lợi ích của đối thủ, tìm ra điểm chung hoặc điểm tương đồng của hai bên, từ đó đạt được mục tiêu của bản thân.

Trong giao tiếp giữa người với người, chúng ta có thể gặp phải một số người có ý kiến trái ngược với mình. Lúc này, chúng ta có thể thông qua phương pháp tận dụng đối thủ để đạt được mục tiêu của bản thân. Ví dụ, chúng ta có thể thông qua việc hiểu rõ sở thích của đối phương, tìm kiếm điểm chung của hai bên, từ đó xây dựng mối quan hệ tốt đẹp, và sau đó dần dần hướng dẫn đối phương chấp nhận quan điểm của mình.

Trong công việc, tận dụng đối thủ có thể giúp chúng ta có được nhiều thông tin và nguồn lực hơn, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của bản thân. Ví dụ, khi chúng ta xử lý một dự án hoặc nhiệm vụ nào đó, đôi khi sẽ gặp phải một số trở ngại và khó khăn, lúc này chúng ta có thể thông qua phương thức tận dụng đối thủ để có được nhiều thông tin và nguồn lực hơn. Ví dụ, chúng ta có thể xây dựng mối quan hệ hợp tác cùng có lợi với đối thủ, chia sẻ nguồn lực và thông tin, từ đó đạt được mục đích cùng nhau tiến bộ.

Tất nhiên, khi vận dụng chiến lược "tận dụng đối thủ" này, chúng ta cũng cần phải chú ý một số chi tiết và kỹ năng. Ví dụ, chúng ta cần phải giữ bình tĩnh, không nên bị hành vi bề ngoài của đối thủ làm mê hoặc, phải hiểu rõ lợi ích bản chất của họ. Đồng thời cần phải không ngừng học tập và nâng cao năng lực của bản thân, mới có thể ứng phó tốt hơn với đối thủ trong các tình huống khác nhau.

Nói tóm lại, tận dụng đối thủ là một chiến lược mưu lược rất thiết thực và cao minh, có thể dùng để xử lý một số vấn đề khó trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc. Nhưng chúng ta cần phải lựa chọn chiến lược và phương án phù hợp dựa trên tình hình cụ thể, và không ngừng học tập và nâng cao năng lực mưu lược của bản thân, mới có thể có được cuộc đời thành công hơn trong xã hội cạnh tranh khốc liệt.

Ám Độ Trần Thương

(Vượt Qua Khó Khăn Một Cách Bí Mật)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 24: Ám độ Trần Thương!

Trong cuộc sống và công việc của chúng ta, đôi khi chúng ta cần áp dụng một số chiến lược khéo léo để ứng phó với cục diện phức tạp. Lúc này, quỷ thuật thứ 24 "*ám độ Trần Thương*" là một lựa chọn rất tốt.

Nguyên tắc cốt lõi của "*ám độ Trần Thương*" là phải thông qua một số thủ đoạn bí mật để đạt được mục đích của bản thân, khiến đối thủ không thể dự đoán chính xác hành động của mình, từ đó sau khi thực hiện hành động bất ngờ, giành được thắng lợi.

Trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc, "*ám độ Trần Thương*" cũng có thể áp dụng tương tự. Ví dụ, trong các mối quan hệ, đôi khi chúng ta cần áp dụng chiến lược "*ám độ Trần Thương*" để ứng phó với một số vấn đề nan giải.

Ví dụ, nếu chúng ta phát hiện thái độ của một người bạn hoặc đồng nghiệp nào đó đối với mình có sự thay đổi, lúc này chúng ta có thể áp dụng phương pháp "*ám độ Trần Thương*" để thăm dò lập trường và thái độ của đối phương. Ví dụ, chúng ta có thể thể hiện sự chấp nhận và tin tưởng nhất định trước, sau đó thông qua việc hỏi han hoặc điều tra tiềm ẩn, để có được suy nghĩ thực sự của đối phương, sau đó áp dụng các biện pháp ứng phó tương ứng.

Mà trong công việc, "*ám độ Trần Thương*" cũng có thể giúp chúng ta ứng phó với cục diện và hoàn cảnh khó khăn phức tạp. Ví dụ, khi chúng ta xử lý một nhiệm vụ hoặc dự án nào đó, gặp phải một số vấn đề tương đối khó khăn, lúc này chúng ta có thể áp dụng phương thức "*ám độ Trần Thương*" để có được nhiều nguồn lực và thông tin hơn. Ví dụ, chúng ta có thể thông qua việc thể hiện thái độ cầu viện nhất định, thu hút sự chú ý của những người quan tâm đến mình, và từ đó có được nhiều nguồn lực và thông tin hơn từ họ.

Tất nhiên, khi vận dụng chiến lược "*ám độ Trần Thương*", chúng ta cũng cần phải chú ý một số chi tiết và thông tin. Ví dụ, chúng ta cần phải làm cho hành động có ý nghĩa, không để đối phương phát hiện ra ý đồ thực sự của mình, đồng thời cũng cần phải suy nghĩ vấn đề từ góc độ của đối phương, và dựa trên tình hình để thực hiện hành động bất ngờ, để thu được lợi ích lớn nhất.

Nói tóm lại, "*ám độ Trần Thương*" là một chiến lược mưu lược rất cao minh và thiết thực, có thể dùng để xử lý một số vấn đề khó trong các mối quan

hệ giữa người với người và công việc. Nhưng chúng ta cần phải lựa chọn chiến lược và phương án phù hợp dựa trên tình hình cụ thể, đồng thời không ngừng học tập và nâng cao năng lực mưu lược của bản thân, mới có thể đứng ở thế bất bại trong xã hội không ngừng thay đổi.

Giải thích thêm (Điển tích Âm Độ Trần Thương):

"*Âm độ Trần Thương*" là một điển tích nổi tiếng trong lịch sử Trung Quốc. Nó kể về việc Hàn Tín, một danh tướng thời Hán Sở tranh hùng, đã dùng kế giả vờ sửa chữa sạn đạo (con đường ván gỗ dựng trên vách núi) để đánh lừa quân địch, trong khi bí mật dẫn quân đi đường vòng qua Trần Thương để tấn công bất ngờ và giành chiến thắng. Điển tích này nhấn mạnh việc đánh lạc hướng đối phương, che giấu ý đồ thực sự và hành động một cách bí mật, bất ngờ để giành lợi thế.



Nhiều Loạn Dịch Hậu

(Quấy Rối Hậu Phương Dịch)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 25: Quấy rối hậu phương địch!

Trong cuộc sống và công việc của chúng ta, đôi khi chúng ta cần áp dụng một số chiến lược khéo léo để làm rối loạn kế hoạch và trạng thái của đối thủ, từ đó thay đổi cục diện và giành chiến thắng. Lúc này, quỷ thuật thứ 25 "*quấy rối hậu phương địch*" là một lựa chọn rất tốt.

Nguyên tắc cốt lõi của "*quấy rối hậu phương địch*" là phải thông qua các loại phương thức để phá hoại kế hoạch và bố cục của đối thủ, khiến đối thủ rơi vào trạng thái hỗn loạn và mất kiểm soát, từ đó trên cơ sở này thực hiện hành động bất ngờ, giành chiến thắng.

Trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc, "*quấy rối hậu phương địch*" cũng có thể áp dụng tương tự. Ví dụ, trong các mối quan hệ, đôi khi chúng ta cần áp dụng chiến lược "*quấy rối hậu phương địch*" để ứng phó với một số vấn đề nan giải. Ví dụ, nếu chúng ta phát hiện thái độ của một người bạn hoặc đồng nghiệp nào đó đối với mình không đủ thân thiện, lúc này chúng ta có thể áp dụng phương pháp "*quấy rối hậu phương địch*" để thay đổi thái độ của đối phương.

Ví dụ, chúng ta có thể thông qua việc nói với người khác về những điểm tốt và ưu điểm của bản thân ở những nơi họ không nhìn thấy, gián tiếp ảnh hưởng đến quan điểm và trạng thái của đối phương, từ đó thay đổi thái độ của họ đối với mình.

Mà trong công việc, "*quấy rối hậu phương địch*" cũng có thể giúp chúng ta ứng phó với cục diện và hoàn cảnh khó khăn phức tạp. Ví dụ, khi chúng ta xử lý một nhiệm vụ hoặc dự án nào đó, gặp phải một số vấn đề tương đối khó khăn, lúc này chúng ta có thể áp dụng phương thức "*quấy rối hậu phương địch*" để phá vỡ thế bế tắc. Ví dụ, chúng ta có thể áp dụng phương thức giải quyết vấn đề mà đối phương không quen thuộc, từ đó gây ra sự hỗn loạn và mất kiểm soát của đối phương, cuối cùng đạt được mục tiêu của bản thân.

Tất nhiên, khi vận dụng chiến lược "*quấy rối hậu phương địch*", chúng ta cũng cần phải chú ý một số chi tiết và kỹ năng. Ví dụ, chúng ta cần phải lựa chọn chiến lược và thủ đoạn phù hợp dựa trên tình hình cụ thể, và giữ bình tĩnh, không nên bị cảm xúc chi phối. Đồng thời cần phải làm cho hành động nhanh chóng, nắm bắt cơ hội, đạt được mục tiêu của bản thân trước khi cục diện thay đổi.

Nói tóm lại, "*quấy rối hậu phương địch*" là một chiến lược mưu lược rất cao minh và thiết thực, có thể dùng để xử lý một số vấn đề khó trong các mối quan hệ giữa người với người và công việc. Nhưng chúng ta cần phải lựa chọn chiến lược và phương án phù hợp dựa trên tình hình cụ thể, và không ngừng học tập và nâng cao năng lực mưu lược của bản thân, mới có thể đạt được thành công lớn hơn trong xã hội không ngừng thay đổi.



Ấn Hình Sĩ Bàng

(Đôi Cánh Vô Hình)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 26: Đôi cánh vô hình!

Trong cuộc sống thực tế, vén màn con đường thành công, trong cuộc sống hàng ngày và công việc của chúng ta, các mối quan hệ giữa người với người đóng vai trò cực kỳ quan trọng. Tuy nhiên, đôi khi chúng ta sẽ thấy mình rơi vào tình huống khó xử hoặc hoàn cảnh khó khăn, không thể thoát khỏi những rắc rối. "*Đôi cánh vô hình*", quỷ thuật thứ 26 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích cho thấy cách vận dụng một chút trí tuệ và kỹ năng trong cuộc sống thực tế, để đạt được sự giao tiếp giữa người với người tốt hơn và thành công.

Phần 1: Nhìn thấu người khác

Trước hết, hiểu rõ người khác là mấu chốt để xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp. Quan sát hành vi, lời nói và ngôn ngữ cơ thể của họ, từ đó thu thập manh mối, suy đoán thế giới nội tâm của họ. Bất kể là giao tiếp trực tiếp, tương tác trên mạng xã hội, hay ở nơi làm việc, những quan sát này đều có thể giúp bạn hiểu rõ hơn về động cơ và nhu cầu của người khác.

Phần 2: Tận dụng cảm xúc

Trí tuệ cảm xúc (EQ) là một trong những kỹ năng cần thiết của người thành công. Nó bao gồm tự nhận thức, tự quản lý, nhận thức xã hội và quản lý các mối quan hệ. Thông qua việc nắm vững những kỹ năng này, bạn có thể kiểm soát cảm xúc của bản thân tốt hơn, và hiểu chính xác trạng thái tình cảm của người khác. Khi tương tác với người khác, giỏi dùng lời nói và hành vi để bày tỏ sự thấu hiểu và đồng cảm với họ, điều này sẽ giúp bạn xây dựng mối liên kết sâu sắc hơn.

Phần 3: Xây dựng hình tượng tích cực

Bất kể là trong công việc hay cuộc sống, hình tượng đều là nền tảng thành công của một người. Luôn giữ cho vẻ ngoài của mình gọn gàng, hình tượng tốt đẹp, và thể hiện thái độ tích cực, tự tin. Mọi người có xu hướng xây dựng mối quan hệ với những người hấp dẫn và đáng tin cậy hơn. Thông qua việc ăn mặc lịch sự, lời nói và hành vi đúng mực, bạn sẽ trở thành một nhân vật đáng tin cậy và được kính trọng.

Phần 4: Giỏi dùng lời khen ngợi và khích lệ

Mọi người đều thích được khen ngợi và khích lệ, vì vậy, giỏi dùng lời khen ngợi để mở cửa trái tim người khác, từ đó tăng cường các mối quan hệ giữa người với người. Nhưng phải chân thành và vừa phải, khen ngợi quá mức sẽ có vẻ giả tạo. Học cách quan sát ưu điểm và thành tựu của người khác, và dùng ngôn ngữ chân thành để bày tỏ sự tán thưởng của bạn, điều này sẽ giúp bạn giành được thiện cảm và sự ủng hộ của người khác.

Phần 5: Nghệ thuật lắng nghe

Lắng nghe là một kỹ năng bị đánh giá thấp, tuy nhiên nó lại là một khâu quan trọng nhất trong giao tiếp giữa người với người. Khi chúng ta thực sự lắng nghe người khác, chúng ta bày tỏ sự tôn trọng và coi trọng đối với họ. Thông qua việc lắng nghe ý kiến, vấn đề và nhu cầu của người khác, chúng ta có thể hiểu họ tốt hơn, và cung cấp những gợi ý và sự ủng hộ có mục tiêu.

Phần 6: Xử lý xung đột và hoàn cảnh khó khăn

Trong các mối quan hệ giữa người với người, xung đột và hoàn cảnh khó khăn thường xuyên xảy ra. Tuy nhiên, vận dụng phương pháp đúng đắn để xử lý những vấn đề này sẽ là một trong những chìa khóa thành công của bạn. Trước hết, giữ bình tĩnh và tránh phản ứng cảm tính. Thứ hai, áp dụng phương thức giao tiếp tích cực, thẳng thắn bày tỏ quan điểm của bản thân, và cố gắng hiểu lập trường của đối phương. Cuối cùng, tìm kiếm lợi ích chung để giải quyết vấn đề, để đạt được kết quả đôi bên cùng có lợi.

Lời kết

Thông qua việc học tập và vận dụng "*đôi cánh vô hình*", quý thuật thứ 26 trong 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, chúng ta có thể ứng phó tốt hơn với các mối quan hệ giữa người với người trong cuộc sống thực tế. Các kỹ năng nhìn thấu người khác, tận dụng trí tuệ cảm xúc, xây dựng hình tượng tích cực, giỏi dùng lời khen ngợi và khích lệ, nghệ thuật lắng nghe cũng như xử lý xung đột và hoàn cảnh khó khăn, sẽ giúp chúng ta xây dựng các mối quan hệ vững chắc, tích cực và có ý nghĩa.

Thông qua phương thức này, chúng ta có thể hợp tác tốt hơn với người khác, thực hiện mục tiêu cá nhân, và đạt được thành công trong cuộc sống và công việc. Mong rằng 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại những gợi ý và sự giúp đỡ mới cho con đường giao tiếp giữa người với người của bạn.

Dương Công Thực Tẩu

(Giả Vờ Tấn Công, Thực Ra Rút Lui)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 27: Giả vờ tấn công, thực ra rút lui!

Trong hành trình cuộc đời, chúng ta khó tránh khỏi đối mặt với các loại thử thách và hoàn cảnh khó khăn. "*Dương công thực tẩu*" (Giả vờ tấn công, thực ra rút lui), quỷ thuật thứ 27 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích thể hiện một chiến lược thông minh và linh hoạt, để ứng phó với những thử thách phức tạp trong cuộc sống thực tế và công việc, và cuối cùng giành được thắng lợi, là sự chỉ dẫn của trí tuệ.

Phần 1: Phân tích lý tính

Khi chúng ta đối mặt với hoàn cảnh khó khăn, trước hết phải dùng thái độ lý tính để phân tích bản chất và điểm mấu chốt của vấn đề. Thông qua suy nghĩ kỹ lưỡng và thu thập thông tin cần thiết, chúng ta có thể hiểu toàn diện hơn về tính chất của thử thách và các giải pháp khả thi. Điều này giống như giả vờ tấn công trên chiến trường, trước hết phải đảm bảo bản thân có nhận thức rõ ràng về tình hình, để chuẩn bị cho hành động tiếp theo.

Phần 2: Xây dựng kế hoạch

Một khi chúng ta đã hiểu sâu về vấn đề, tiếp theo là xây dựng một kế hoạch hành động rõ ràng. Giả vờ tấn công là để đánh lạc hướng sự chú ý của đối thủ, "*thực tẩu*" (rút lui thực sự) là hành động ngoài dự kiến của kẻ địch. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta cũng cần vận dụng chiến lược tương tự, xây dựng một kế hoạch chu đáo và cụ thể, bao gồm mục tiêu, các bước và thời gian biểu rõ ràng, để đảm bảo chúng ta không bị mất phương hướng trong hành động.

Phần 3: Tự tin

Mấu chốt của "*dương công thực tẩu*" là thể hiện thái độ tự tin. Bất kể là đối mặt với hoàn cảnh khó khăn, hay giao tiếp với người khác, chúng ta đều nên thể hiện tư thế kiên định và tự tin. Làm như vậy có thể giúp chúng ta giành được sự tôn trọng và tin tưởng trong các mối quan hệ. Tuy nhiên, tự tin không có nghĩa là mù quáng tự đại, mà là xây dựng trên sự hiểu biết đầy đủ về năng lực và kiến thức của bản thân.

Phần 4: Ứng biến linh hoạt

"*Thực tẩu*" trong "*đương công thực tẩu*" nhấn mạnh sự linh hoạt và thông minh. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta có thể gặp phải những khó khăn và thay đổi ngoài dự kiến. Trong tình huống này, chúng ta cần phản ứng nhanh, và đưa ra điều chỉnh dựa trên tình hình mới. Ứng biến linh hoạt không chỉ có thể giúp chúng ta ứng phó với thử thách, mà còn có thể tạo ra nhiều cơ hội hơn cho chúng ta.

Phần 5: Tận dụng nguồn lực hợp lý

Cần phải tận dụng nguồn lực có hạn một cách hợp lý. Trong cuộc sống thực tế và công việc, tận dụng tối ưu nguồn lực cũng là một kỹ năng cực kỳ quan trọng. Chúng ta cần làm rõ nguồn lực trong tay mình, và giỏi điều động sức mạnh của người khác, để giải quyết vấn đề. Tận dụng thông minh các mối quan hệ, công cụ kỹ thuật và hợp tác nhóm, sẽ giúp chúng ta tiến lên nhanh chóng trong môi trường phức tạp.

Phần 6: Kiên trì đến cùng

Cốt lõi đằng sau "*đương công thực tẩu*" là tinh thần kiên trì đến cùng. Bất kể gặp phải thử thách và trở ngại lớn đến đâu, đều phải kiên trì mục tiêu và niềm tin của bản thân. Trong cuộc sống thực tế và công việc, thành công thường cần phải trải qua muôn vàn khó khăn và trắc trở. Tuy nhiên, chỉ có kiên trì đến cùng, mới có thể chiến thắng khó khăn, đạt được thắng lợi cuối cùng.

Thông qua việc học tập và vận dụng "*đương công thực tẩu*", quý thuật thứ 27 trong 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, chúng ta có thể ứng dụng ứng phó với các loại thử thách trong cuộc sống thực tế và công việc. Chiến lược trí tuệ phân tích vấn đề thành công, xây dựng kế hoạch rõ ràng, thể hiện sự tự tin, ứng biến linh hoạt, tận dụng nguồn lực hợp lý và kiên trì đến cùng, sẽ giúp chúng ta tìm ra phương hướng đúng đắn trong môi trường phức tạp, và cuối cùng giành được thành công.

Mong rằng 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn sự chỉ dẫn trí tuệ trong cuộc sống thực tế và công việc, giúp bạn khi đối mặt với thử thách có thể vận dụng chiến lược "*đương công thực tẩu*" một cách thông minh và linh hoạt, giành được thắng lợi thuộc về mình.

Quyền Nghi Chi Kế

(Kế sách tạm thời)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 28: Kế sách tạm thời!

Chiến lược trí tuệ ứng phó thông minh với hiện thực phức tạp. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta thường xuyên gặp phải những tình huống phức tạp, chúng ta cần đưa ra kế sách tạm thời để ứng phó. "*Quyền nghi chi kế*" (Kế sách tạm thời), quỷ thuật thứ 28 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích thể hiện một chiến lược thông minh và linh hoạt, để giải quyết vấn đề khó, và giành được thành công trong môi trường phức tạp.

Phần 1: Phân tích tình thế

Khi chúng ta gặp phải hoàn cảnh khó khăn hoặc tình huống phức tạp, trước hết phải dùng thái độ bình tĩnh và lý tính để tiến hành phân tích tình thế. Hiểu rõ nguồn gốc của vấn đề, mối quan hệ lợi ích của các bên cũng như những ảnh hưởng có thể có, giúp chúng ta tìm ra kế sách tạm thời tốt nhất. Điều này giống như trong ván cờ, chúng ta cần hiểu rõ hậu quả tiềm ẩn của mỗi nước đi, để xây dựng chiến lược ứng phó mạnh mẽ nhất.

Phần 2: Xem xét nhiều bên

Kế sách tạm thời có nghĩa là cần phải thỏa hiệp và cân bằng trong các lựa chọn khác nhau. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta thường cần phải xem xét nhiều yếu tố, và thông qua việc cân nhắc lợi hại để đưa ra quyết định. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có ý thức mục tiêu toàn diện, không chỉ phải xem xét lợi ích cá nhân, mà còn phải đồng thời quan tâm đến nhu cầu của người khác và lợi ích tổng thể. Chỉ khi trên cơ sở xem xét nhiều bên, chúng ta mới có thể xây dựng được kế sách tạm thời thích hợp nhất.

Phần 3: Ứng biến linh hoạt

"*Quyền nghi chi kế*" nhấn mạnh khả năng ứng biến linh hoạt. Trong thực tế và công việc luôn có những tính huống bất ngờ, chúng ta cần phải có sự ứng biến linh hoạt để đối phó. Khi đối mặt với khó khăn, tìm kiếm những tư duy và phương án mới. Sáng tạo những cơ hội mới. Chỉ có duy trì ứng biến linh hoạt mới có thể đứng ở thế bất bại

Phần 4: Giao tiếp điều phối

Kế sách tạm thời cũng cần phải giao tiếp và điều phối. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta thường cần phải hợp tác với người khác, đạt được sự đồng thuận và năng lực với các bên. Thông qua giao tiếp tích cực và hiệu quả, chúng ta mới có thể hiểu rõ hơn về nhu cầu và lợi ích của người khác, và tìm ra giải pháp toàn diện thích hợp nhất. Đồng thời, giỏi điều phối mối quan hệ của các bên, duy trì các mối quan hệ tốt đẹp, cũng là chiến lược quan trọng để ứng phó với các vấn đề phức tạp.

Phần 5: Thỏa hiệp và lựa chọn

Cốt lõi của kế sách tạm thời nằm ở sự thỏa hiệp và lựa chọn. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta không thể có được tất cả lợi ích và giải pháp hoàn hảo. Vì vậy, nhất định phải học cách cân nhắc và lựa chọn, đưa ra sự thỏa hiệp thích hợp. Điều này đòi hỏi chúng ta phải làm rõ mục tiêu ưu tiên của bản thân, tập trung nguồn lực và tinh lực có hạn vào những việc quan trọng nhất. Chỉ có thông qua sự thỏa hiệp và lựa chọn hợp lý, chúng ta mới có thể tìm ra con đường tốt nhất trong tình huống phức tạp.

Phần 6: Kiên trì nguyên tắc

Kế sách tạm thời không có nghĩa là từ bỏ nguyên tắc và giá trị quan. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta cần phải kiên trì một số nguyên tắc cơ bản, làm giới hạn, không thể làm trái lương tâm và đạo nghĩa. Cốt lõi của kế sách tạm thời nằm ở chỗ tìm kiếm phương thức linh hoạt và phù hợp với tình huống, nhưng không nên hạ thấp tiêu chuẩn đạo đức của chúng ta. Chỉ có kiên trì nguyên tắc, khi xử lý các vấn đề phức tạp, mới có thể giữ được sự tỉnh táo và chính trực.

Tổng kết

Trong cuộc sống thực tế và công việc, tình huống phức tạp thường xuyên xảy ra, chúng ta cần vận dụng kế sách tạm thời một cách linh hoạt và thông minh để giải quyết vấn đề. Các chiến lược trí tuệ như phân tích tình thế, xem xét nhiều bên, ứng biến linh hoạt, giao tiếp điều phối, thỏa hiệp và lựa chọn, cũng như kiên trì nguyên tắc, sẽ giúp chúng ta tìm ra giải pháp tốt nhất trong môi trường phức tạp.

Mong rằng 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn sự chỉ dẫn trí tuệ trong cuộc sống thực tế và công việc, giúp bạn có thể vận dụng chiến lược "*quyền nghi chi kế*" một cách thông minh và linh hoạt để ứng phó với tình huống phức tạp và giành được thành công.

Kiểm Cố Toàn Cục

(Bao Quát Toàn Cục)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 29: Bao quát toàn cục!

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên cần phải xử lý các loại tình huống phức tạp và lợi ích của các bên. Đối mặt với những thử thách này, để muốn đạt được thành công lâu dài, chúng ta cần phải học cách bao quát toàn cục, xây dựng chiến lược sáng suốt để cân bằng các nhu cầu và lợi ích khác nhau. "*Kiểm cố toàn cục*" (Bao quát toàn cục), quỷ thuật thứ 29 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích thể hiện một phương thức tư duy thông minh và toàn diện, để theo đuổi lợi ích tổng thể, và đạt được thành công bền vững.

Phần 1: Hiểu rõ toàn cục

Trước khi xử lý bất kỳ vấn đề nào, trước hết phải hiểu rõ toàn cục một cách toàn diện. Điều này có nghĩa là phải phân tích sâu sắc lập trường, thứ tự ưu tiên và mối quan hệ lợi ích của các bên. Thông qua việc hiểu rõ góc nhìn và mục tiêu của các khâu, các bên liên quan đến lợi ích, chúng ta có thể nắm bắt toàn cục tốt hơn, và xây dựng chiến lược toàn diện, hiệu quả.

Phần 2: Bao quát và quan tâm toàn diện

Bao quát toàn cục không chỉ có nghĩa là quan tâm đến lợi ích của bản thân, mà càng cần phải xem xét nhu cầu của người khác và lợi ích tổng thể. Khi đối mặt với xung đột và mâu thuẫn, chúng ta cần phải tìm ra điểm cân bằng để bao quát và quan tâm toàn diện. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có khả năng quan sát nhạy bén và trí tuệ, có thể tìm ra điểm chung giữa các lợi ích khác nhau, xây dựng sự cùng có lợi lớn nhất cho các bên.

Phần 3: Trao đổi lợi ích

Trong quá trình theo đuổi lợi ích tổng thể, chúng ta có thể cần phải tiến hành trao đổi lợi ích. Thông qua đàm phán và hiệp thương linh hoạt, chúng ta có thể đạt được thỏa thuận cùng có lợi với người khác. Điều này vừa bao gồm nguồn lực và sự đáp lại về mặt vật chất, cũng bao gồm sự tôn trọng và ủng hộ về mặt tình cảm. Thông qua trao đổi lợi ích hợp lý, chúng ta có thể tăng thêm điểm đồng thuận của đôi tác, xây dựng các mối quan hệ vững chắc, và thúc đẩy thành công của lợi ích tổng thể.

Phần 4: Phân bổ nguồn lực hợp lý

Bao quát toàn cục cũng liên quan đến việc phân bổ nguồn lực hợp lý. Trong cuộc sống thực tế và công việc, nguồn lực thường có hạn, chúng ta cần phải làm rõ thứ tự ưu tiên và quy hoạch phân bổ nguồn lực một cách hợp lý. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có tầm nhìn chiến lược và tư duy lâu dài, có thể tập trung nguồn lực vào lĩnh vực then chốt nhất để thu được hiệu quả lớn nhất.

Phần 5: Thống nhất thông tin giao tiếp

Trong quá trình theo đuổi lợi ích tổng thể, chúng ta cần phải đảm bảo sự hiểu biết của các bên về mục tiêu, kế hoạch và tiến độ là thống nhất. Thông qua giao tiếp rõ ràng và truyền đạt thông tin hiệu quả, chúng ta có thể giảm bớt sự hiểu lầm và sai lệch thông tin, nâng cao hiệu suất công việc.

Phần 6: Ý thức toàn cục

Bao quát toàn cục đòi hỏi chúng ta phải bồi dưỡng ý thức toàn cục. Điều này có nghĩa là chúng ta phải nhận thức nhạy bén các loại thay đổi và xu hướng, có thể kịp thời điều chỉnh chiến lược và ứng phó. Đồng thời, chúng ta cũng cần quan tâm đến sự phát triển của toàn bộ hệ sinh thái, dự kiến trước những thử thách và cơ hội trong tương lai. Thông qua việc duy trì ý thức toàn cục, chúng ta có thể đưa ra quyết định sáng suốt trong các tình huống khác nhau, và đạt được thành công lâu dài, từ đó bao quát được toàn cục.

Bao quát toàn cục là một phương thức tư duy thông minh và toàn diện, dùng để cân bằng lợi ích của các bên, và theo đuổi lợi ích tổng thể. Thông qua việc hiểu rõ toàn cục, bao quát và quan tâm toàn diện, trao đổi lợi ích, phân bổ nguồn lực hợp lý, thống nhất thông tin giao tiếp và bồi dưỡng ý thức toàn cục, chúng ta có thể tìm ra điểm cân bằng trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, và đạt được thành công bền vững.

Mong rằng 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn những gợi ý trí tuệ về phương diện bao quát toàn cục, giúp bạn có thể suy nghĩ vấn đề một cách thông minh và toàn diện, theo đuổi lợi ích tổng thể, và đạt được thành công trong môi trường phức tạp.

Cường Hóa Nội Bộ

(Củng Cố Nội Bộ)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 30: Củng cố nội bộ!

Xây dựng sức mạnh hợp tác nhóm. Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, hợp tác nhóm xuất sắc là một trong những yếu tố then chốt để đạt được thành công. Mà xây dựng một đội ngũ nội bộ mạnh mẽ, lại là nền tảng để thực hiện hợp tác nhóm. "*Cường hóa nội bộ*" (Củng cố nội bộ), quỷ thuật thứ 30 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích thể hiện cách xây dựng một đội ngũ đoàn kết, hợp tác, khích lệ tinh thần, và phát huy tối đa tiềm năng của đội ngũ, thúc đẩy nâng cao thành tích tổng thể.

Phần 1: Xây dựng tầm nhìn và giá trị quan chung

Bước đầu tiên để củng cố đội ngũ nội bộ là cùng nhau xây dựng tầm nhìn và giá trị quan. Các thành viên trong đội cần phải làm rõ mục tiêu và quan niệm giá trị chung, và có thể kết hợp lợi ích cá nhân với sứ mệnh của đội. Thông qua tầm nhìn và giá trị quan chung rõ ràng, có thể tăng cường sức mạnh gắn kết của đội, khích lệ các thành viên tích cực tham gia, cùng nhau theo đuổi thành công.

Phần 2: Xây dựng dựa trên sự tin tưởng và tôn trọng

Tin tưởng và tôn trọng là nền tảng để xây dựng đội ngũ nội bộ mạnh mẽ. Các thành viên trong đội cần phải tin tưởng lẫn nhau, tin tưởng vào sự nỗ lực và tài năng của đối phương dưới mục tiêu chung. Đồng thời, tôn trọng quan điểm, đóng góp và sự khác biệt của người khác cũng cực kỳ quan trọng. Thông qua việc xây dựng mối quan hệ tin tưởng và tôn trọng lẫn nhau, có thể thúc đẩy sự hợp tác tốt đẹp giữa các thành viên trong đội, nâng cao hiệu quả tổng thể.

Phần 3: Làm rõ vai trò và trách nhiệm

Trong đội, mỗi thành viên đều cần có vai trò và trách nhiệm rõ ràng. Thông qua việc phân công công việc và trách nhiệm rõ ràng, có thể tránh xung đột nhiệm vụ và trách nhiệm không rõ ràng, nâng cao hiệu suất và chất lượng công việc. Ngoài ra, cũng cần chú trọng đến sự phát triển và trưởng thành của các thành viên trong đội, cung cấp cho họ sự đào tạo và hỗ trợ thích hợp, để phát huy tiềm năng tối đa của họ.

Phần 4: Khuyến khích giao tiếp và hợp tác

Giao tiếp và hợp tác tốt là quan điểm của việc củng cố đội ngũ nội bộ. Các thành viên trong đội cần phải có tâm thái cởi mở, sẵn sàng chia sẻ thông tin và ý tưởng, và tích cực tham gia hợp tác. Đồng thời, người lãnh đạo nên tạo ra một môi trường an toàn, thoải mái, để mỗi người đều có cơ hội bày tỏ quan điểm và suy nghĩ của bản thân. Thông qua việc khuyến khích giao tiếp và hợp tác, có thể tăng cường khả năng đổi mới và khả năng ứng biến của đội.

Phần 5: Khích lệ và khen thưởng

Khích lệ và khen thưởng là thủ đoạn quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của đội ngũ nội bộ. Các thành viên trong đội cần phải nhận được sự công nhận và đáp lại công bằng, để khơi dậy tính tích cực và động lực làm việc của họ. Ngoài ra, cũng có thể thông qua việc cung cấp cơ hội đào tạo, thăng tiến và các hình thức khen thưởng khác, khuyến khích các thành viên trong đội không ngừng học tập và tiến bộ, và đóng góp cho thành công của đội.

Phần 6: Xây dựng cơ chế học tập và cải tiến

Không ngừng học tập và cải tiến là yếu tố then chốt để củng cố đội ngũ nội bộ. Các thành viên trong đội nên duy trì ý thức phản tư, không ngừng tổng kết kinh nghiệm và bài học, và tìm kiếm phương pháp và cơ hội để nâng cao bản thân và hiệu quả của đội. Đồng thời, người lãnh đạo đội cũng nên cung cấp sự ủng hộ và nguồn lực liên quan, thúc đẩy việc học tập và trưởng thành của đội.

Tổng kết

Củng cố đội ngũ nội bộ là cốt lõi để thực hiện hợp tác nhóm và thành công. Thông qua việc xây dựng tầm nhìn và giá trị quan chung, xây dựng dựa trên sự tin tưởng và tôn trọng, làm rõ vai trò và trách nhiệm, khuyến khích giao tiếp và hợp tác, khích lệ và khen thưởng, cũng như xây dựng cơ chế học tập và cải tiến, chúng ta có thể xây dựng một đội ngũ nội bộ đoàn kết, hợp tác, tích cực tiến lên, và phát huy tối đa tiềm năng của đội ngũ, thúc đẩy nâng cao thành tích tổng thể.

Mong rằng 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn những gợi ý trí tuệ về phương diện củng cố đội ngũ nội bộ, giúp bạn có thể xây dựng một đội ngũ nội bộ mạnh mẽ trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, thực hiện thành công chung.

Hu Thục Chi Gian

(Giữa Hư Và Thực)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thế nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 31: Giữa hư và thực!

Trí tuệ nhìn thấu chân tướng. Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, nhìn thấu chân tướng là một năng lực cực kỳ quan trọng. "*Hu thục chi gian*" (Giữa hư và thực), quỷ thuật thứ 31 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích thể hiện cách phân biệt chân tướng và đối trá trong môi trường phức tạp, cũng như tận dụng trí tuệ để ứng phó với các loại thử thách.

Phần 1: Xem xét thời thế, nhìn thấu bề ngoài

Khi đối mặt với tình huống phức tạp, chúng ta cần phải học cách xem xét thời thế, nhìn thấu chân tướng đằng sau bề ngoài. Không nên chỉ dừng lại ở bề mặt của sự vật, mà phải hiểu sâu về động cơ và mục đích đằng sau nó. Quan sát hành vi, động từ và thái độ của mọi người, phân tích động cơ và chân tướng của họ, để hiểu rõ hơn về ý đồ thực sự của họ.

Phần 2: Quan sát tỉ mỉ, vạch trần sơ hở

Giữa hư và thực tồn tại sơ hở, mà quan sát tỉ mỉ có thể giúp chúng ta vạch trần những sơ hở này. Chú ý quan sát biểu cảm, ngữ khí, ngôn ngữ cơ thể, v.v. của mọi người, những manh mối phi ngôn ngữ này, có thể phát hiện ra những cảm xúc và ý đồ thực sự mà họ có thể che giấu. Đồng thời cũng phải lưu ý đến lời nói của họ, có phù hợp với hành vi hay không, có tồn tại lỗ hổng logic hoặc điểm mâu thuẫn hay không.

Phần 3: Đối xử tốt với người khác, xây dựng lòng tin

Xây dựng lòng tin là mấu chốt để có được chân tướng. Trong giao tiếp với người khác, chúng ta nên thể hiện sự chân thành, thân thiện và thiện ý. Thông qua việc xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với người khác, tăng thêm sự tin tưởng của đối phương đối với chúng ta. Chỉ khi người khác tin tưởng chúng ta và cảm nhận được thiện ý của chúng ta, họ mới sẵn lòng chia sẻ thông tin thực sự với chúng ta hơn, giúp chúng ta hiểu rõ bản chất của sự vật.

Phần 4: Xác minh nhiều bên, phán đoán tổng hợp

Khi đối mặt với các thông tin và quan điểm khác nhau, chúng ta không thể quá tin vào nguồn tin duy nhất, mà nên cố gắng xác minh từ nhiều góc độ. Tìm hiểu thông tin từ các kênh và lập trường khác nhau, tiến hành phân tích

tổng hợp và đưa ra phán đoán đối với chúng. Điều này có thể giảm bớt khả năng bị thông tin giả đánh lừa. Như vậy, chúng ta mới có thể nâng cao được năng lực tìm hiểu sự thật.

Phần 5: Giữ bình tĩnh, kiểm soát cảm xúc

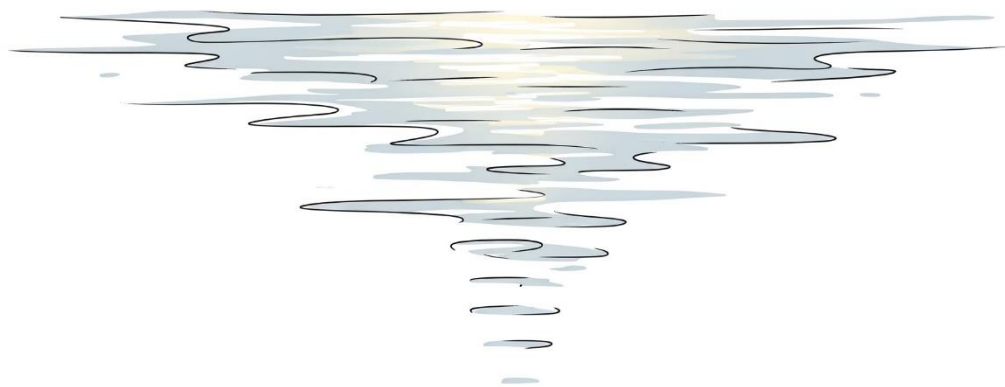
Trong quá trình tìm kiếm chân tướng, chúng ta cần phải giữ bình tĩnh, và kiểm soát tốt cảm xúc của bản thân. Bởi vì cảm xúc hóa sẽ gây nhiều loạn khả năng phán đoán và tư duy lý tính của chúng ta, khiến chúng ta dễ bị thông tin giả lừa gạt hơn. Giữ bình tĩnh, đối xử với thông tin và tình huống một cách bình tĩnh, có thể giúp chúng ta phân biệt sự khác biệt giữa hư và thực tốt hơn.

Phần 6: Giới dùng kỹ năng, vạch trần nguy trang

Đôi khi, mọi người sẽ cố ý nguy trang ý đồ và hành vi thực sự của mình, để đạt được mục đích nào đó. Trong tình huống này, chúng ta cần phải giới dùng một số kỹ năng và chiến lược để vạch trần sự nguy trang này. Ví dụ, thông qua việc truy hỏi, suy luận logic, đối chất trực tiếp, v.v., có thể thử vạch trần bộ mặt thật của đối phương, nhìn thấu chân tướng đằng sau.

Trong cuộc sống thực tế, giao tiếp trực tiếp và các mối quan hệ, chúng ta thường xuyên đối mặt với sự lựa chọn và phán đoán giữa hư và thực. Thông qua việc xem xét thời thế, nhìn thấu bề ngoài, quan sát tỉ mỉ, vạch trần sơ hở, đối xử tốt với người khác, xây dựng lòng tin, xác minh nhiều bên, phán đoán tổng hợp, giữ bình tĩnh, kiểm soát cảm xúc, giới dùng kỹ năng, vạch trần nguy trang, chúng ta có thể bồi dưỡng được trí tuệ nhìn thấu chân tướng, ứng phó tốt hơn với các loại thử thách.

Mong rằng 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn những gợi ý về phương diện nhìn thấu chân tướng, giúp bạn có thể ung dung đối mặt với thử thách giữa hư và thực trong cuộc sống thực tế, giành được thành công.



Đột Phá Trùng Vĩ

(Đột Phá Vòng Vây)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 32: Đột phá vòng vây!

Trí tuệ chiến thắng hoàn cảnh khó khăn. Trên đường đời, chúng ta khó tránh khỏi đối mặt với các loại hoàn cảnh khó khăn và thử thách. "Đột phá trùng vĩ" (Đột phá vòng vây), quỷ thuật thứ 32 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích truyền thụ cách ứng phó với hoàn cảnh khó khăn, tìm kiếm điểm đột phá, dùng trí tuệ hóa giải cục diện khó khăn, giành được thành công.

Phần 1: Đối diện với hoàn cảnh khó khăn, giữ thái độ lạc quan

Khi chúng ta gặp phải hoàn cảnh khó khăn, trước hết phải đối diện với hiện thực, không trốn tránh vấn đề, giữ thái độ lạc quan. Hoàn cảnh khó khăn là thử thách thường gặp trong cuộc đời, chúng ta cần phải tin tưởng bản thân có năng lực để đối mặt và khắc phục khó khăn, coi hoàn cảnh khó khăn là cơ hội để trưởng thành và học tập, tin tưởng bản thân có thể rút ra kinh nghiệm và trí tuệ từ đó, dần dần tìm ra phương pháp đột phá.

Phần 2: Sắp xếp vấn đề, tìm đúng nguồn gốc

Khi đối mặt với hoàn cảnh khó khăn, chúng ta cần phải sắp xếp vấn đề một cách tỉ mỉ, tìm ra nguồn gốc của nó. Phân tích nguyên nhân phát sinh vấn đề, tìm kiếm những yếu tố then chốt trong đó, và xác định giải pháp cấp bách nhất. Chỉ có tìm đúng nguồn gốc của vấn đề, mới có thể xây dựng giải pháp tốt hơn, và áp dụng hành động có mục tiêu.

Phần 3: Tư duy đổi mới, vượt qua quy tắc thông thường

Tư duy thông thường khó có thể giải quyết các vấn đề phức tạp, mà tư duy đổi mới có thể giúp chúng ta tìm ra điểm đột phá. Không nên bị giới hạn bởi các giải pháp truyền thống, hãy thử suy nghĩ vấn đề từ các góc độ và góc nhìn khác nhau, tìm kiếm phương thức giải quyết mới. Khuyến khích bản thân hình thành mô hình tư duy cởi mở, linh hoạt và đổi mới, để ứng phó với hoàn cảnh khó khăn và mở ra con đường mới.

Phần 4: Tìm kiếm sự giúp đỡ, xây dựng hợp tác

Khi đối mặt với hoàn cảnh khó khăn, chúng ta không cần phải đơn độc chiến đấu, mà phải chủ động tìm kiếm sự giúp đỡ, và xây dựng hợp tác. Cùng hợp tác với người khác, có thể tập hợp trí tuệ, hội tụ sức mạnh, và cung cấp các

quan điểm và giải pháp đa dạng. Thông qua việc giao tiếp và hợp tác với người khác, chúng ta có thể mở rộng phương thức thu thập nguồn lực và thông tin, ứng phó với hoàn cảnh khó khăn tốt hơn.

Phần 5: Kiên trì mục tiêu, tiếp tục tiến lên

Trong hoàn cảnh khó khăn, chúng ta cần phải kiên trì mục tiêu của bản thân, và tiếp tục nỗ lực tiến lên. Hoàn cảnh khó khăn thường có nghĩa là thử thách và phản kháng, nhưng chỉ có kiên trì đến cùng, mới có thể dần dần vượt qua hoàn cảnh khó khăn, thực hiện mục tiêu của bản thân. Luôn ghi nhớ sự theo đuổi và niềm tin của bản thân, dùng ý chí và nghị lực kiên định để vượt qua, hoàn cảnh khó khăn, tiến tới thành công.

Phần 6: Học hỏi từ thất bại, không ngừng điều chỉnh

Khi chúng ta gặp phải trắc trở và thất bại trong quá trình đột phá vòng vây, không nên nản lòng, thoái chí, mà phải giỏi học hỏi từ đó và điều chỉnh phương pháp và chiến lược của bản thân. Thất bại không có nghĩa là kết thúc, mà là một bài học kinh nghiệm quý báu. Thông qua việc tổng kết nguyên nhân và bài học của thất bại, chúng ta có thể làm rõ phương hướng của bản thân hơn, chấn chỉnh lại, thử lại lần nữa.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta thường xuyên gặp phải các loại hoàn cảnh khó khăn và thử thách khác nhau. Thông qua việc đối diện với hoàn cảnh khó khăn, giữ thái độ lạc quan, sắp xếp vấn đề, tìm đúng nguồn gốc, tư duy đổi mới, vượt qua quy tắc thông thường, tìm kiếm sự giúp đỡ, xây dựng hợp tác, kiên trì mục tiêu, tiếp tục tiến lên, học hỏi từ thất bại, không ngừng điều chỉnh, chúng ta có thể bồi dưỡng được trí tuệ chiến thắng hoàn cảnh khó khăn, hóa giải cục diện khó khăn, chào đón thành công đến.

Mong rằng 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn những gợi ý về phương diện đột phá vòng vây, giúp bạn có thể ung dung đối mặt với các loại thử thách trong cuộc sống thực tế.

Ôn Thao Thắng Khoán

(Năm Chắc Phần Thắng)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 33: Năm chắc phần thắng!

Nắm vững các kỹ năng then chốt để thành công. Trong hành trình cuộc đời, chúng ta thường xuyên theo đuổi thành công. Tuy nhiên, thành công thường không phải xảy ra ngẫu nhiên, mà là xây dựng trên cơ sở quyết định sáng suốt và hành động đúng đắn. "Ôn thao thắng khoán" (Năm chắc phần thắng), quỷ thuật thứ 33 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nắm vững các kỹ năng then chốt để thành công, đảm bảo giành được thắng lợi.

Phần 1: Xây dựng mục tiêu rõ ràng, tích cực quy hoạch

Điểm khởi đầu của thành công là mục tiêu rõ ràng. Khi đối mặt với thử thách, chúng ta cần phải suy nghĩ trước xem bản thân muốn đạt được mục tiêu gì.

Phần 1: Chúng ta xây dựng quy hoạch và chiến lược hợp lý. Mục tiêu rõ ràng có thể cung cấp cho chúng ta phương hướng và động lực, mà quy hoạch là lộ trình để thực hiện mục tiêu. Thông qua quy hoạch và thực hiện tích cực, chúng ta có thể tự tin hơn tiến bước trên con đường thành công. Trong bối cảnh công việc, một mục tiêu rõ ràng giúp chúng ta quy hoạch dự án và nhiệm vụ tốt hơn. Đồng thời, trong các mối quan hệ giữa người với người, mục tiêu rõ ràng có thể giúp chúng ta giao tiếp với người khác tốt hơn, và hợp tác để thực hiện mục tiêu chung.

Phần 2: Hiểu sâu về môi trường, nắm vững nguồn lực

Thành công cần phải hiểu rõ và nắm vững môi trường một cách toàn diện. Chúng ta nên tích cực chủ động thu thập thông tin, hiểu rõ sự thay đổi và xu hướng của môi trường mà mình đang ở, và phân tích ảnh hưởng của các yếu tố then chốt đối với mục tiêu. Đồng thời, phải giỏi phát hiện và tận dụng các nguồn lực xung quanh, bao gồm các mối quan hệ, kỹ năng, cơ hội, v.v. Chỉ có nắm vững nguồn lực một cách đầy đủ, mới có thể nắm chắc phần thắng trong hiện thực cạnh tranh khốc liệt. Trong công việc, hiểu rõ xu hướng thị trường và tình hình của đối thủ cạnh tranh, có thể giúp chúng ta xây dựng chiến lược hiệu quả hơn. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, hiểu rõ ưu thế và sở trường của người khác, giúp chúng ta tìm ra cơ hội hợp tác, và cùng nhau thực hiện thành công.

Phần 3: Bồi dưỡng tính tự giác, duy trì sự tập trung

Thành công không chỉ cần sự ủng hộ của điều kiện bên ngoài, mà càng cần sự tự giác và tập trung bên trong. Chúng ta cần phải bồi dưỡng thói quen tốt, xây dựng kế hoạch rõ ràng, và thực hiện nghiêm túc. Tính tự giác có thể giúp chúng ta tránh xa sự cám dỗ và những cạm bẫy lãng phí thời gian, tập trung tinh lực vào các nhiệm vụ then chốt. Chỉ có duy trì sự tập trung, mới có thể nổi bật trong cạnh tranh, nắm chắc phần thắng. Trong cuộc sống thực tế, thông qua việc kiểm soát thời gian và sự chú ý của bản thân, chúng ta có thể hoàn thành nhiệm vụ và dự án tốt hơn. Trong công việc, tính tự giác và tập trung giúp chúng ta nâng cao hiệu suất và chất lượng công việc. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, tính tự giác và tập trung có thể giúp chúng ta xây dựng uy tín tốt, và giành được sự tôn trọng và tán thưởng của người khác.

Phần 4: Học cách đưa ra quyết định, hành động quyết đoán

Một trong những điểm mấu chốt của thành công là giỏi đưa ra quyết định và hành động quyết đoán. Chúng ta phải học cách cân nhắc lợi hại, phân tích rủi ro, đưa ra quyết định sáng suốt, đồng thời cũng phải dám hành động, nhanh chóng biến suy nghĩ thành hành động. Quá chần chừ và do dự có thể khiến cơ hội vượt mất, mà quyết định và hành động quyết đoán thì có nhiều khả năng nắm chắc phần thắng hơn. Trong cuộc sống thực tế và công việc, chúng ta thường xuyên cần phải đưa ra các loại quyết định khác nhau, những quyết định này có thể liên quan đến phân bổ nguồn lực, quản lý đội ngũ, mở rộng kinh doanh, v.v. Thông qua việc cân nhắc lợi hại, nghiên cứu kỹ lưỡng và hành động nhanh chóng, chúng ta có thể nắm bắt cơ hội tốt hơn và đạt được thành công.

Phần 5: Xây dựng hợp tác, có được sự ủng hộ

Chúng ta không thể theo đuổi thành công một cách đơn độc, mà phải chủ động xây dựng quan hệ hợp tác, tìm kiếm và có được sự ủng hộ của người khác. Hợp tác với những người cùng chí hướng, có thể cùng nhau chia sẻ nguồn lực và kinh nghiệm, thúc đẩy nhau cùng trưởng thành. Đồng thời tích cực xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp với người khác, để có được nhiều cơ hội và sự ủng hộ hơn. Hợp tác và ủng hộ là vũ khí lợi hại để nắm chắc phần thắng. Trong cuộc sống thực tế và công việc, xây dựng quan hệ hợp tác tốt đẹp có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với việc thực hiện thành công của cá nhân và đội ngũ. Thông qua việc xây dựng lòng tin, chia sẻ nguồn lực và ủng hộ lẫn nhau, chúng ta có thể cùng nhau ứng phó với thử thách và đạt được kết quả tốt hơn.

Phần 6: Không ngừng học tập, không ngừng nâng cao

Thành công không thể tách rời việc không ngừng học tập và tự nâng cao. Chúng ta nên duy trì thái độ khiêm tốn và cởi mở, không ngừng thúc đẩy việc học tập kiến thức, kỹ năng mới, và duy trì phương thức tư duy bắt kịp thời đại. Chỉ có không ngừng nâng cao bản thân, mới có thể duy trì ưu thế trong cạnh tranh, nắm chắc phần thắng. Trong cuộc sống thực tế và công sở, không ngừng

học tập và tự nâng cao là mấu chốt để chúng ta không ngừng trưởng thành và tiến bộ. Thông qua việc tham gia đào tạo, đọc sách, tích cực tìm kiếm phản hồi và không ngừng thực hành, chúng ta có thể không ngừng nâng cao năng lực và trình độ của bản thân, bắt kịp thời đại, và ứng phó tốt hơn với các loại thử thách.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, chúng ta không ngừng theo đuổi thành công. Thông qua việc xây dựng mục tiêu rõ ràng, hiểu sâu về môi trường, bồi dưỡng tính tự giác, duy trì sự tập trung, học cách đưa ra quyết định, hành động quyết đoán, xây dựng hợp tác, có được sự ủng hộ và không ngừng học tập, chúng ta có thể nắm vững các kỹ năng then chốt để thành công, nắm chắc phần thắng. Mong rằng quỹ thuật thứ 33 trong 36 quỹ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ chỉ rõ con đường thành công cho bạn, giúp bạn giành được thắng lợi bền vững và ổn định trong cuộc sống thực tế.



Minh Sát Thu Hào

(Sáng Suốt Thấu Hiểu Mọi Việc)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 34: Sáng suốt thấu hiểu mọi việc!

Sức mạnh của việc nhìn thấu chi tiết. Trong hành trình cuộc đời, chúng ta thường xuyên đối mặt với các loại tình huống và các mối quan hệ phức tạp. Có thể quan sát, giải mã và hiểu rõ chi tiết một cách chính xác, có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với việc chúng ta đạt được thành công trong cuộc sống thực tế, công việc và giao tiếp giữa người với người. "*Minh sát thu hào*" (Sáng suốt thấu hiểu mọi việc), quỷ thuật thứ 34 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ, nhằm mục đích giúp người đọc nhìn thấu sức mạnh của chi tiết, từ đó nổi bật trong hiện thực cạnh tranh khốc liệt.

Phần 1: Chú trọng quan sát, nắm bắt những điều nhỏ nhất

Điểm khởi đầu của thành công là chú trọng quan sát, và giỏi nắm bắt những điều nhỏ nhất. Chúng ta nên luôn duy trì cảnh giác, không ngừng quan sát sự vật và con người xung quanh, quan tâm đến thái độ, biểu cảm, lời nói, hành vi và chi tiết của họ. Thông qua quan sát, chúng ta có thể hiểu rõ ý đồ và động cơ thực sự của họ, từ đó đưa ra quyết định và hành động sáng suốt.

Trong bối cảnh công việc, chú trọng quan sát có thể giúp chúng ta phát hiện vấn đề và cơ hội trước. Thông qua việc quan sát hành vi và lời nói của đồng nghiệp, chúng ta có thể hiểu rõ hơn về nhu cầu và kỳ vọng của họ, từ đó phối hợp hợp tác và đạt được kết quả tốt hơn. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, quan sát chi tiết của đối phương có thể giúp chúng ta hiểu rõ hơn về cảm xúc và ý đồ của họ, từ đó xây dựng sự giao tiếp và tin tưởng tốt hơn.

Phần 2: Bám sâu vào chi tiết, tìm kiếm manh mối

Thành công cần phải có sự hiểu biết và nắm bắt sâu sắc về chi tiết. Chúng ta nên bám sâu vào chi tiết, thông qua phân tích và suy luận, tìm kiếm manh mối và thông tin ẩn giấu. Quan sát và suy nghĩ tỉ mỉ có thể giúp chúng ta vạch trần chân tướng và bản chất đằng sau sự vật, từ đó cung cấp căn cứ toàn diện và chính xác hơn cho quyết định và hành động của chúng ta.

Trong công việc, hiểu sâu về các chi tiết và khâu của dự án, có thể giúp chúng ta nắm vững tình hình tiến triển tổng thể tốt hơn, và đưa ra quyết định chính xác. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, thông qua quan sát và lắng nghe, vạch trần ý đồ và nhu cầu thực sự của người khác, từ đó giao tiếp và hợp tác với người khác tốt hơn.

Phần 3: Suy đoán ý đồ, hiểu rõ động cơ đằng sau

Quan sát tỉ mỉ và phân tích sâu sắc có thể giúp chúng ta suy đoán ý đồ của người khác và hiểu rõ động cơ đằng sau của họ. Chúng ta cần phải nắm bắt mạnh mẽ từ chi tiết, kết hợp với thông tin đã biết để tiến hành suy đoán, để hiểu rõ ý tứ mà đối phương thực sự muốn bày tỏ. Từ đó hiểu rõ động cơ của người khác, chúng ta có thể đưa ra quyết định tốt hơn, và xây dựng mối quan hệ tốt đẹp hơn với người khác.

Trong bối cảnh công việc, hiểu rõ động cơ của đồng nghiệp và lãnh đạo, giúp chúng ta phối hợp công việc tốt hơn, đạt được mục tiêu chung. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, hiểu rõ động cơ của người khác có thể giúp chúng ta giao tiếp với người khác tốt hơn, và xây dựng mối quan hệ vững chắc hơn.

Phần 4: Giỏi dùng chi tiết

Chi tiết có thể thể hiện sự chuyên nghiệp và thực lực của một người. Chúng ta nên giỏi tận dụng chi tiết để chứng minh kiến thức chuyên môn và năng lực của bản thân, từ đó giành được sự tôn trọng và tin tưởng của người khác. Bất kể là trong bối cảnh công việc, hay giao tiếp giữa người với người, quan tâm tỉ mỉ đến chi tiết, thể hiện sự chuyên nghiệp và thái độ nghiêm túc của chúng ta, đều có thể giúp chúng ta nổi bật giữa rất nhiều đối thủ cạnh tranh.

Trong công việc, chú trọng chi tiết có thể giảm bớt sai sót và sai lầm, nâng cao chất lượng và hiệu suất công việc. Đồng thời, thông qua việc thể hiện chi tiết về kiến thức chuyên môn và kỹ năng, chúng ta có thể xây dựng hình tượng của bản thân, và có được nhiều cơ hội và thử thách hơn. Trong các mối quan hệ giữa người với người, cải thiện việc quan sát và quan tâm đến chi tiết của người khác, có thể bày tỏ sự quan tâm và tôn trọng của chúng ta, từ đó xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp.

Phần 5: Cải thiện chi tiết, nổi trội hơn người

Sức mạnh của việc nhìn thấu chi tiết không chỉ nằm ở việc quan sát và phân tích, mà còn nằm ở việc cải thiện và tối ưu hóa. Chúng ta nên không ngừng suy ngẫm và cải tiến chi tiết, từ đó hoàn thiện công việc và hành động của bản thân. Thông qua việc cải thiện chi tiết, chúng ta có thể nổi trội hơn người, khác biệt với người khác, từ đó đạt được thành công lớn hơn trong công việc và giao tiếp.

Trong công việc, không ngừng cải thiện và tối ưu hóa chi tiết, có thể nâng cao hiệu suất và chất lượng công việc, và thể hiện tinh thần sáng tạo và đổi mới của chúng ta. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, cải thiện chi tiết có thể làm sâu sắc thêm mối liên hệ và sự hiểu biết của chúng ta với người khác, từ đó xây dựng sự tin tưởng và hợp tác sâu sắc hơn.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, sức mạnh của việc nhìn thấu chi tiết là mấu chốt để chúng ta đạt được thành công. Thông qua việc chú trọng quan sát, nắm bắt những điều nhỏ nhất, bám sâu vào chi tiết, suy đoán ý đồ, giới dùng chi tiết và cải thiện chi tiết, chúng ta có thể nhìn thấu bản chất của sự vật, nắm bắt cơ hội, và nổi bật trong cạnh tranh. Mong rằng quý thuật thứ 34 trong 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ mang lại cho bạn sức mạnh của "*minh sát thu hào*", giúp bạn đạt được những thành tựu rực rỡ hơn trong cuộc sống thực tế.



Ảnh Hưởng Lực Khoách Trượng

(Mở Rộng Sức Ảnh Hưởng)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiệu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 35: Mở rộng sức ảnh hưởng!

Dẫn dắt người khác, giành được sự tôn trọng. Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người cạnh tranh khốc liệt ngày nay, có được sức ảnh hưởng là một trong những yếu tố then chốt để mỗi người theo đuổi thành công. Quỷ thuật thứ 35 "*mở rộng sức ảnh hưởng*" dạy bạn cách thông qua việc dẫn dắt người khác để giành được sự tôn trọng, từ đó mở rộng sức ảnh hưởng của bản thân trong các lĩnh vực, bất kể là lãnh đạo đội ngũ, đàm phán thương lượng, hay xây dựng các mối quan hệ lâu dài, sức ảnh hưởng đều là công cụ quan trọng để thúc đẩy thay đổi và đạt được thành công.

Phần 1: Nhìn thấu người khác, hiểu rõ nhu cầu

Để mở rộng sức ảnh hưởng, trước hết cần phải nhìn thấu người khác, và hiểu rõ nhu cầu của họ. Xây dựng mối liên hệ chân thành với mọi người, và quan tâm đến giá trị quan, động cơ và lợi ích của họ. Thông qua việc lắng nghe, quan sát và giao tiếp sâu sắc với người khác, chúng ta có thể hiểu rõ hơn về tâm lý và kỳ vọng của họ, từ đó ảnh hưởng và dẫn dắt họ một cách hiệu quả hơn.

Trong bối cảnh công việc, hiểu rõ nhu cầu của các thành viên trong đội, có thể giúp chúng ta cung cấp sự hỗ trợ và nguồn lực thích hợp, từ đó khơi dậy động lực làm việc và sức sáng tạo của đội. Trong các mối quan hệ giữa người với người, thấu hiểu nhu cầu của người khác có thể xây dựng lòng tin và sự đồng cảm, bồi dưỡng ý muốn hợp tác của hai bên.

Phần 2: Xây dựng hình tượng, thiết lập sự chuyên nghiệp và uy quyền

Để mở rộng sức ảnh hưởng, chúng ta cần phải xây dựng hình tượng của bản thân, và thiết lập sự chuyên nghiệp và uy quyền. Thông qua việc thể hiện kiến thức chuyên môn, kỹ năng và kinh nghiệm, chúng ta có thể giành được sự tôn trọng và tin tưởng của người khác đối với mình. Duy trì hình tượng tốt đẹp trong các trường hợp khác nhau, và xây dựng năng lực xuất sắc, giúp chúng ta nổi bật giữa rất nhiều đối thủ cạnh tranh.

Trong công việc, duy trì tính chuyên nghiệp và hiệu quả cao có thể thiết lập uy quyền và hình tượng đáng tin cậy của chúng ta. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, kiên trì nguyên tắc và giá trị quan của bản thân có thể

thiết lập sự ổn định và thành tín của chúng ta, từ đó giành được sự kính trọng của người khác.

Phần 3: Giao tiếp dẫn dắt, xây dựng mục tiêu chung

Để mở rộng sức ảnh hưởng, chúng ta cần phải thông qua giao tiếp hiệu quả để dẫn dắt người khác, và xây dựng mục tiêu và tầm nhìn của chúng ta. Sau khi hiểu rõ động cơ và nhu cầu của đối phương, chúng ta có thể dùng ngôn ngữ mang tính khích lệ, tư thế tích cực và hành động cụ thể, để ảnh hưởng đến tư duy và hành vi của họ.

Trong bối cảnh công việc, có kỹ năng giao tiếp tốt có thể giúp chúng ta khơi dậy nhiệt huyết làm việc của các thành viên trong đội, và khiến họ tập trung hơn vào mục tiêu chung. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, thông qua giao tiếp, dẫn dắt, chúng ta có thể xây dựng sự đồng cảm và hợp tác với người khác, mở rộng hơn nữa sức ảnh hưởng của bản thân.

Phần 4: Trao quyền, trao quyền hạn, khơi dậy tiềm năng

Để mở rộng sức ảnh hưởng, chúng ta cần phải trao cho người khác trách nhiệm và quyền lực, khơi dậy tiềm năng của họ, và để họ thể hiện sự xuất sắc. Thông qua sự tin tưởng và trao quyền, chúng ta có thể bồi dưỡng năng lực và sự tự tin của người khác, từ đó thúc đẩy sự trưởng thành của cá nhân và đội ngũ.

Trong bối cảnh công việc, trao quyền cho các thành viên trong đội có thể khơi dậy sức sáng tạo và tính chủ động của họ, thúc đẩy thành công của dự án. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, trao quyền cho người khác có thể xây dựng mối quan hệ cùng có lợi, từ đó tăng cường sức ảnh hưởng của chúng ta, và có được nhiều sự ủng hộ và giúp đỡ hơn.

Phần 5: Giá trị liên tục, mở rộng sức ảnh hưởng

Chúng ta cần phải không ngừng tạo ra giá trị, và cung cấp sự giúp đỡ và ủng hộ cho người khác. Thông qua việc khiến người khác nhận thức được tầm quan trọng của chúng ta đối với họ, chúng ta có thể giành được sự trung thành và tôn trọng của họ.

Trong công việc, cung cấp cho người khác những gợi ý có giá trị, tối ưu hóa dự án và chia sẻ nguồn lực, có thể thiết lập hình tượng chuyên nghiệp của chúng ta, và giành được sự tin tưởng và dựa dẫm của người khác. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, không ngừng quan tâm và ủng hộ người khác, có thể xây dựng lòng tin và tình bạn sâu sắc.

Trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, có được sức ảnh hưởng là một trong những yếu tố quan trọng để đạt được thành công. Thông qua việc nhìn thấu người khác, xây dựng hình tượng, giao tiếp dẫn dắt, trao quyền, trao quyền hạn và không ngừng tạo ra giá trị, chúng ta có thể mở rộng sức ảnh hưởng của bản thân, giành được sự tôn trọng,

và dẫn dắt người khác. Mong rằng quý thuật thứ 35 "*mở rộng sức ảnh hưởng*" trong 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ sẽ cho bạn thấy sức mạnh của việc ảnh hưởng đến người khác, giúp bạn đạt được những thành tựu xuất sắc hơn trong các lĩnh vực.



Tối Hậu Nhất Kích

(Đòn Đánh Cuối Cùng)

Chào mọi người, tôi là Thiên Cơ Quân Thiếu, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỷ thuật không thể chống lại trong giang hồ. Quỷ thuật thứ 36: Đòn đánh cuối cùng!

Thành công không phải một sớm một chiều là đạt được, mà cần chúng ta khi đối mặt với thử thách phải luôn kiên định, và vào thời khắc quan trọng nhất phải dốc sức mình. "*Tối hậu nhất kích*" (Đòn đánh cuối cùng), quỷ thuật thứ 36 trong 36 quỷ thuật không thể chống lại của giới mưu lược giang hồ: Đỉnh cao này nhằm mục đích giúp bạn trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ giữa người với người, đón nhận trận chiến cuối cùng và đạt được thành tựu rực rỡ nhất.

Phần 1: Xây dựng mục tiêu rõ ràng, chuẩn bị đầy đủ

Để thực hiện đòn đánh cuối cùng, trước hết cần phải xây dựng mục tiêu rõ ràng, và chuẩn bị đầy đủ. Làm rõ mục tiêu của bản thân, thiết lập kế hoạch cụ thể, và thu thập thông tin và nguồn lực cần thiết từ các phương diện khác nhau. Hiểu rõ ưu thế và nhược điểm của bản thân, cũng như đặc điểm và điểm yếu của đối thủ cạnh tranh, giúp chúng ta tìm ra chiến lược hành động tốt nhất.

Trong cuộc sống thực tế, bất kể là hoàn thành một dự án, cạnh tranh với đối thủ, hay đạt được mục tiêu cá nhân, xây dựng mục tiêu rõ ràng và chuẩn bị đầy đủ là nền tảng của thành công. Chỉ khi trên cơ sở hiểu rõ bản thân và môi trường, chúng ta mới có thể nắm bắt cơ hội tốt hơn, ứng phó với thử thách, và thi triển một cách thích hợp.

Phần 2: Duy trì sự tập trung, phát huy tiềm năng

Để thực hiện đòn đánh cuối cùng, chúng ta cần phải duy trì sự tập trung, và phát huy toàn bộ tiềm năng của bản thân. Tập trung tinh lực vào nhiệm vụ then chốt, tích cực ứng phó với các loại nhiễu loạn và khó khăn. Thông qua việc kiểm soát cảm xúc, duy trì sự kiên nhẫn và bền bỉ, chúng ta có thể chiến thắng khó khăn, đạt được hiệu quả gấp bội.

Trong bối cảnh công việc, tập trung vào nhiệm vụ then chốt có thể nâng cao hiệu suất và chất lượng công việc của chúng ta, từ đó đạt được thành tích xuất sắc trong giai đoạn cuối cùng. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, duy trì sự tập trung có nghĩa là trong những cuộc đối thoại và quyết định quan trọng, tích cực tham gia, phát huy sức ảnh hưởng của bản thân, và đóng góp cho mục tiêu cuối cùng.

Phần 3: Tư duy đổi mới, tìm kiếm điểm đột phá

Để thực hiện đòn đánh cuối cùng, chúng ta cần phải có tư duy đổi mới, tìm kiếm điểm đột phá, và áp dụng chiến lược cực kỳ nhanh chóng. Thông qua việc suy nghĩ vấn đề từ các góc độ khác nhau, chúng ta có thể phát hiện ra giải pháp mới, và mang lại lợi thế cạnh tranh cho bản thân. Thử nghiệm các phương pháp khác nhau, mạo hiểm thử nghiệm và vượt qua giới hạn truyền thống, có thể mang lại cho chúng ta những thành quả ngoài mong đợi.

Trong cuộc sống thực tế, tư duy đổi mới có thể giúp chúng ta tìm ra điểm đột phá, khắc phục cục diện khó khăn, giúp bản thân giành được thắng lợi cuối cùng. Bất kể là trong công việc đối mặt với thử thách, hay trong các mối quan hệ giữa người với người ứng phó với các yếu tố phức tạp, thông qua tư duy đổi mới, chúng ta có thể nổi bật, giành lấy đỉnh cao.

Phần 4: Quy hoạch hợp lý, nắm bắt thời cơ chính xác

Để thực hiện đòn đánh cuối cùng, chúng ta cần phải quy hoạch hợp lý và nắm bắt thời cơ một cách chính xác. Trước khi đưa ra quyết định, đánh giá đầy đủ cục diện và rủi ro, xây dựng kế hoạch hành động chi tiết, và lựa chọn thời cơ thực hiện tốt nhất. Nắm bắt thời cơ chính xác có thể tạo ra nhiều cơ hội hơn cho chúng ta, và đánh bại đối thủ vào thời khắc quan trọng.

Trong cuộc sống thực tế, quy hoạch hợp lý và nắm bắt thời cơ là yếu tố then chốt để thành công. Khi chúng ta đối mặt với quyết định quan trọng, cần phải xem xét thận trọng các loại yếu tố, và hành động vào thời cơ tốt nhất. Bất kể là quyết định đầu tư trong công việc, hay trong các mối quan hệ, việc thể hiện đúng thời điểm có thể mang lại thắng lợi cuối cùng cho chúng ta.

Phần 5: Hợp tác nhóm, cùng nhau phấn đấu

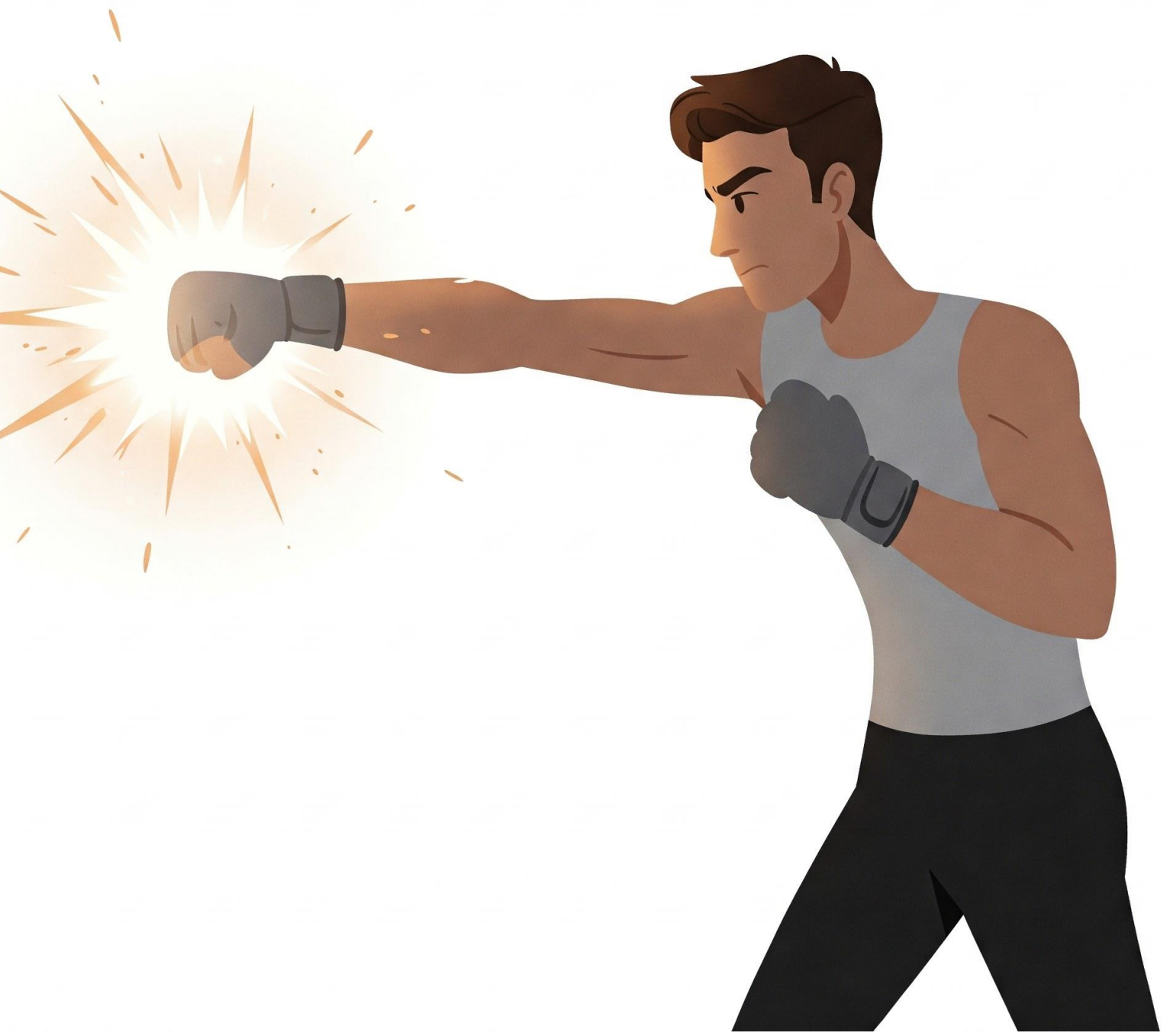
Để thực hiện đòn đánh cuối cùng, chúng ta cần phải hợp tác chặt chẽ với các thành viên trong đội, cùng nhau phấn đấu. Chia sẻ mục tiêu với đội, và trong lúc khó khăn thì ủng hộ và khích lệ lẫn nhau. Thông qua việc tích hợp các loại nguồn lực và năng lực, chúng ta có thể phát huy ưu thế tập thể, thực hiện thành tựu lớn hơn.

Trong bối cảnh công việc, hợp tác nhóm có thể thúc đẩy chia sẻ thông tin, tư duy đổi mới và sức mạnh hợp tác, từ đó cung cấp sự ủng hộ mạnh mẽ cho đòn đánh cuối cùng. Mà trong các mối quan hệ giữa người với người, hợp tác với người khác có thể xây dựng sự tin tưởng lẫn nhau và ý muốn hợp tác, cung cấp sự giúp đỡ và ủng hộ mạnh mẽ cho việc thực hiện mục tiêu cuối cùng.

36 quỷ thuật không thể chống lại trong giới mưu lược, quỷ thuật thứ 36: Đòn đánh cuối cùng. Đỉnh cao này dạy chúng ta cách đón nhận trận chiến cuối cùng trong cuộc sống thực tế, công việc và các mối quan hệ, và đạt được thành tựu rực rỡ nhất. Thông qua việc xây dựng mục tiêu rõ ràng, duy trì sự tập trung,

phát huy tiềm năng, tư duy đổi mới, quy hoạch hợp lý, nắm bắt thời cơ chính xác cũng như hợp tác nhóm, chúng ta có thể giành lấy đỉnh cao, giành được thắng lợi cuối cùng.

Mong rằng quý thuật thứ 36 trong 36 quý thuật không thể chống lại của giới mưu lược sẽ khơi dậy trí tuệ và tiềm năng của bạn, giúp bạn đạt được thành tựu rực rỡ trong cuộc sống thực tế. Chúc bạn đón nhận thử thách trong các lĩnh vực, và thi triển đòn đánh cuối cùng, giành được thắng lợi huy hoàng.



Lời Tự Bạch

Ta, một kẻ lữ hành giữa dòng chảy hỗn độn của nhân thế, nay ngồi đây, trải lòng qua từng nét chữ, không phải để khoe khoang trí tuệ, cũng chẳng phải để phô bày mưu kế, mà là để giải bày một mảnh tâm tư giữa cõi đời đầy rẫy cam bẫy. Ta không phải thánh nhân, chẳng phải kẻ cao siêu đứng trên đỉnh núi nhìn xuống muôn loài, chỉ là một kẻ đã từng bước qua những cái hố sâu do người đời đào sẵn, từng ngã nhào giữa bụi trần, từng chứng kiến “rồng” hóa “giấy” và “mây” tan thành khói. Nhưng chính từ những lần vấp ngã ấy, ta đã học được cách nhìn thấu logic của thiên cơ, hiểu được sự xoay vần của nhân quả.

Ta từng như Lý Hữu Phúc, tay trắng dựng nên vầng hào quang, dùng lời nói khéo léo để “vẽ rồng thêm mây”, biến con tin thành con cờ quyền lực. Ta cũng từng như người thợ săn trong ngôi làng nhỏ, tin vào lòng tốt của nhân gian, để rồi ngấm ngùi nhìn “âm tào diệp túy” giáng xuống, kẻ thân thiết nhất hóa thành người đứng nhìn. Ta đã thấy “di tinh hoán đấu” của Tần Thủy Hoàng, cô lập kẻ mạnh thành kẻ yếu, và “nhất tiêu khuynh thành” của Nữ nhân cực, khiến bao anh hùng gục ngã dưới nụ cười huc ảo. Mỗi cực trong ba mươi tám thiên cơ ấy, ta đều đã chạm đến, không phải bằng tay, mà bằng chính trái tim rỉ máu của mình.

Nhưng ta không oán, không hận. Bởi lẽ, ta hiểu rằng đời là một ván cờ, mà kẻ chơi cờ không chỉ có ta, còn có trời, có người, có số mệnh. “Kiến túc bất cứu” dạy ta im lặng trước những điều không thể thay đổi, “kiến lộ bất tẩu” dạy ta tìm con đường riêng giữa đám đông hỗn loạn. Ta đã học cách “âm

xâm dương đạo", vừa giải quyết nhu cầu của kẻ khác, vừa tạo ra nhu cầu để chính mình tồn tại. Và ta cũng thấm thía "tạo kiếp thừa thế", rằng đôi khi kẻ đào hố không phải kẻ thù, mà là chính những người ta từng tin tưởng.

Hôm nay, ta viết ra đây, không phải để dạy đời, càng không phải để bày mưu hại người. Ta chỉ mong rằng, kẻ nào đọc được những dòng này, sẽ tỉnh táo giữa cơn mộng mị, sẽ nhận ra "mây" chỉ là hư ảo, "rồng" phải tự mình nuôi dưỡng. Đừng để lòng tham làm mờ mắt, đừng để lòng tin đặt nhầm chỗ. Hãy nhớ, trong cõi giang hồ này, "thực lực là vĩnh hằng", còn mưu kế chỉ là "nhất thời". Ta, một kẻ từng rơi vào bẫy, từng thoát khỏi bẫy, xin mượn gió giãi lời: "Quân tử không đứng dưới bức tường sắp đổ" – hãy tự bảo vệ mình, trước khi kẻ khác kịp đào hố dưới chân bạn!