

Gây rắc rối cho người khác là cách để xích lại gần nhau hơn	11
Những gì công chúng cho là đúng sẽ không giúp bạn sống một cuộc sống tốt đẹp	12
Giữ khoảng cách với những người có thân hình nguy hiểm.....	14
Thùng rác miễn phí có giá rẻ	15
Muốn giữ được tiền thì phải tôn trọng đạo trời.	15
Một mối quan hệ lành mạnh là giữ khoảng cách thích hợp	16
Người biết ước mơ thì có thể yêu và kiếm tiền	16
Sự thoải mái sẽ hủy hoại một con người	18
Người xấu hổ khi nói đến tiền bạc không thích hợp để kinh doanh	19
Sự miễn cưỡng là một loại tiêu thụ nội bộ cảm xúc	20
Không sẵn lòng là một loại ma sát nội tâm cảm xúc	20
Không chỉ hôn nhân mới cần sự kết hợp tốt	22
“Bất đắc dĩ” và “hoài niệm” là một trong những trở ngại lớn nhất cản trở việc thay đổi vận mệnh của bạn	23
Hai trở ngại lớn để làm giàu	24
Yêu một người có suy nghĩ yếu đuối có thể dẫn đến bất hạnh	25
Hãy bảo vệ năng lượng của chính bạn	26
Giao tiếp với người khác và kiếm tiền đòi hỏi những cảm xúc và thái độ thích hợp	27
Cảm hứng chiến đấu với muỗi.....	31
Người cao thượng chỉ là kem trên bánh, không phải là người giúp đỡ lúc khó khăn.....	31
Tại sao người khác không sẵn lòng giúp đỡ bạn? Có phải những người khác quá thờ ơ?	32
Muốn người khác giúp đỡ thì phải biến họ thành “cộng đồng cùng chung lợi ích”	33
Cái giá của việc không thể ngăn chặn tổn thất kịp thời	34
Sự nhầm lẫn là trở ngại cho sự giàu có.....	34
Khi có những trạng thái này trong mối quan hệ, cần ngăn chặn tổn thất kịp thời.....	35
Tâm lý vương mắc, tính toán sẽ không đem lại kết quả tốt.	35
Một mối quan hệ lành mạnh không phải là những đòi hỏi từ một phía.....	39
Giữ kín bí mật của mình là giữ an toàn cho bản thân	40
Cảnh giác với lời khen	40

Bảo vệ năng lượng của bản thân.....	40
Không nên quá hiền lành	40
Làm nhiều việc mà bản thân không thích	41
Kinh nghiệm là người thầy tốt nhất	41
Giao tiếp xã hội lành mạnh không phải là hám lợi	41
Kết giao với người yếu kém hơn, chịu thiệt là điều tất yếu.....	41
Không có nhiều cái gọi là tình yêu đích thực	42
Yếu tố quyết định sâu xa của mối quan hệ và tình cảm.....	43
### Tại sao một số người khoe giàu lại gặp rủi ro?.....	43
Những nguyên lý mà người làm "người tốt bụng" mãi mãi không thể hiểu được:	44
Không trả lời là từ chối	44
Dám nói "không"	44
Nguyên nhân tan vỡ mối quan hệ	45
Khoảng cách phù hợp tạo nên vẻ đẹcop	45
Nói tốt là cách rẻ nhất để tiếp thị bản thân	45
Yêu thương của động vật nhỏ thật trong sáng.	46
"Chấp nhận sự giúp đỡ của người yếu hơn phải trả giá rất lớn.	46
"Đặt ra quy tắc là để bảo vệ lợi ích của cả hai bên.	46
Làm nhiều việc để bản thân có giá trị, \.....	47
Tự cảm thấy xúc động là rất rẻ tiền	47
Trực tiếp và hiệu quả nhất	48
Muốn giá trị không bị giảm, đừng quá tốt với người khác.	48
Đánh giá cao con người sẽ bị tổn thương.	49
Để lộ nhu cầu, dễ bị lợi dụng.....	49
Càng trưởng thành, càng ít than phiền.....	49
Khi may mắn không tốt, không nên đưa ra quyết định lớn.	49
Kẻ ngốc và người thông minh	50
Nếu bạn tập trung vào “tiền”, bạn sẽ thường không kiếm được tiền.....	51
Không phải ai cũng phù hợp để ăn chay	52
Nếu bạn đang sống không tốt, hãy thử thay đổi tư duy cũ	53

Càng thích tôi càng phải giữ khoảng cách.....	53
Những người hay nghi ngờ và do dự thường gặp vận rủi về tài chính.	53
Vạch ranh giới rõ ràng giữa các thể chất nguy hiểm	55
Tôi luôn cảm thấy những người khác bị cắt tôi đều là những người tội nghiệp.....	55
Nếu bạn không tàn nhẫn với chính mình thì cuộc sống sẽ tàn nhẫn với bạn.....	55
Dù bạn có học bao nhiêu đi nữa thì cũng vô ích nếu bạn không biết cách bán hàng.	56
không có sự đồng cảm thực sự	57
Chuyển đổi thông tin cũng là một khả năng	57
Tại sao những người khôn khéo lại thường xui xẻo hơn?	58
Tại sao người có quyền lực không muốn đối phó với người nghèo?	59
Tại sao bạn luôn có một khoảng thời gian tồi tệ?	59
Đừng phủ nhận bản thân vì một mối quan hệ thất bại	60
Cho phép kẻ yếu bước vào môi trường của mình tương đương với hàng ngàn quả bom vô hình	60
Rất yêu thích việc học, tại sao lại không kiếm được tiền?.....	60
Sự chân thành là kỹ năng xã hội có chi phí thấp nhất.....	61
Nhân là danh tính của bạn. Không có nhân thì rất khó để ghi nhớ.....	62
Giá trị cảm xúc phải trả giá như thế nào	62
Được những người không có khả năng chi trả công nhận thì vô nghĩa.....	63
Làm thế nào để người khác cảm thấy bạn cao cấp	63
PHAN 2.....	64
Quan hệ xã hội cần dựa trên quy tắc.....	64
Trưởng thành	64
Cắt đứt là một cách tự bảo vệ bản thân.....	65
Bí quyết của việc nổi giận.....	65
Đừng đợi đến khi mọi thứ đều hoàn hảo rồi mới bắt đầu,	65
Sức mạnh của tự ám thị	66
Càng trưởng thành càng phải biết giảm bớt.....	67
Giúp đỡ những người yếu thế tốn kém và đầy rủi ro.....	67
Xác định đúng vị trí của mình	68
Thức tỉnh và nhận thức	68

Sự khác biệt giữa người với người	68
Cách xây dựng và duy trì mối quan hệ chất lượng cao.....	68
Tránh xa người yếu đôi khi là một cách tránh rủi ro	69
Hiểu lầm về "Quý nhân"	69
Người không biết tiêu tiền sẽ không có tài lộc tốt.....	69
Mâu thuẫn là lời nhắc nhở của số phận	70
Thức tỉnh và nhận thức	70
Vật quý vì hiếm.....	71
Thức tỉnh sớm.....	71
Nghèo chỉ là một kết quả	71
Những người kiếm được nhiều tiền đều là những người dám đưa ra lựa chọn và từ bỏ.....	72
Tư duy nhận không công trong thế giới của người trưởng thành là không khả thi	73
Thuận theo bản chất của người khác, bạn sẽ ngày càng tốt hơn.....	73
Nguy cơ tiềm ẩn khi giao tiếp với tầng lớp dưới	74
Trở thành người được cần đến.....	74
Lợi ích là mối liên kết trong các mối quan hệ	75
Làm thế nào để trở nên tự tin.....	75
Khi yếu đuối, đừng kỳ vọng quá nhiều vào người khác.	75
Đưa sở thích và năng khiếu vào kinh doanh.....	76
Tỉnh thức và giác ngộ	76
"Không nữ" sẽ cản trở bạn tiến lên	77
Một người có phẩm hạnh thì vận mệnh tốt.....	77
Một khi quá thanh cao thì sẽ nghèo	78
Người trưởng thành phải thích nghi với thực tế	78
Càng tốt với một người, càng dễ bị phản bội.....	79
Đừng để đạo đức trói buộc bạn.....	79
Muốn trưởng thành phải đối mặt với bản tính con người.	80
Tăng cường hệ thống bảo vệ của bản thân.	81
Thực sự là người có trí tuệ cảm xúc cao.....	81
Làm thế nào để giải quyết vấn đề gốc rễ của sự thiếu tự tin.....	81

Giá trị phải trao cho đúng người.....	83
Bản chất của hôn nhân	83
Người khác đối xử với bạn như thế nào phụ thuộc vào năng lực của bạn.....	83
Tại sao người tầng lớp dưới khó vươn lên.....	84
Có cá tính còn hơn không có cá tính.....	84
Thay đổi vận mệnh chính là chống lại bản tính con người.....	85
Trưởng thành	85
Nơi có nhiều người nghèo và xấu	86
Dùng tư duy huyền học để xây dựng tự tin	86
Làm thế nào để xây dựng tự tin bằng tư duy huyền học?.....	86
Hai sự thay đổi để thay đổi vận mệnh.....	87
Tình yêu cũng có cửa sổ thời gian	88
Nếu bố mẹ bạn là những người bình thường	88
Đối với người yếu kém chỉ có thể ban phát lòng tốt nhỏ.....	88
Tự yêu cầu cao, dễ bị đạo đức trời buột	90
Khiêm tốn cần phải phân biệt tình huống và hoàn cảnh	90
Nhìn vấn đề từ góc độ nhân tính.....	90
Bản chất của sự thích	91
Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định sự giàu nghèo.....	91
Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định sự giàu nghèo (Phần 2)	92
Kẻ mạnh luôn có bản năng của thú hoang	92
Do đó, hãy luôn có quan điểm và thái độ rõ ràng, không sợ bộc lộ bản thân, để người khác có thể nhận biết và đánh giá bạn. Điều này sẽ giúp bạn xây dựng một vị trí vững chắc trong xã hội và thu hút sự chú ý từ những người xung quanh.	95
Khao khát là động lực	95
Nỗi đau đến từ những chấp niệm và sự không thể hòa giải.....	95
Nói sự thật cho đúng người.....	96
Đừng hỏi "bạn không?" "có ở đó không?"	96
Những nơi lạc hậu càng ít người trẻ	96
Lợi thế và mất mát	97
Người thông minh và người ngu ngốc.....	97

Bạn càng yếu đuối, người khác càng khinh thường bạn.....	97
Quá cao ngạo ảnh hưởng đến tài vận.....	98
Bị người có tư duy yếu kém công nhận không phải là điều tốt	98
Hiểu thấu mệnh lý, con người sẽ trở nên minh bạch	98
Bán hàng trước rồi học sau	99
Không có nhiều người cùng quan điểm	99
Học cách yêu bản thân	100
Sự đồng cảm quá mạnh không phải là điều tốt.....	100
Thói quen của người khác nhiều khi là do bạn dung túng.....	100
"Nhiều sai lầm của bạn là do bạn thuận theo bản tính của mình.	101
"Thanh xuân của con gái không phải là vô giá.	101
Cảm giác xứng đáng là nền tảng để đạt được mọi thứ.....	101
Nghệ thuật giúp đỡ.....	101
Việc học kiếm tiền quan trọng hơn việc lấy bằng cấp.....	102
Bản chất của giao tiếp.....	102
Lựa chọn và được lựa chọn.....	102
Người yếu thường thích tự tập	103
Tại sao người yếu thường thích dùng áp lực đạo đức?	103
Trạng thái của bất tự và hành vi tâm lý	103
Từ bỏ và lựa chọn	104
Bản tính khó thay đổi.....	104
Hãy trở thành một món quà,	104
Khí chất không đủ, ít nói:	106
Tránh xa tính cách kém cỏi.....	106
Nam nữ âm dương không nên đảo lộn.....	106
Môi trường càng tồi tệ, người xấu càng nhiều.....	107
Giá rẻ của sự miễn phí	107
Mối quan hệ chất lượng	108
Tư thế không đúng, khó được tôn trọng	108
Cấu trúc số mệnh là một loại thể chất.....	108

Cách từ chối hiệu quả nhất.....	108
Trên giá trị nói đạo đức.....	108
Làm cho người khác cảm thấy bạn tài giỏi quan trọng hơn việc đối xử tốt với họ	109
Tận dụng giá trị của vòng kết nối bạn bè.....	109
phần thứ <i>ba</i>	110
Cảm tình và hôn nhân là hai chuyện khác nhau	110
Người bạn ở cùng quyết định giá trị của bạn.....	110
Không bị người khác ảnh hưởng đến cảm xúc của mình	111
Không có sự trao đổi và bỏ sung thì chỉ là tiêu hao.....	111
Lượng sức mà làm	111
Không bị cảm xúc lợi dụng.....	112
Nỗi giận quá tốt không phải là chuyện tốt.....	112
Tránh để trở thành người bị ức hiếp	112
Luật hấp dẫn.....	113
Quá thân thiện và quá lạnh lùng đều không phù hợp	113
Bạn không hiểu bản chất con người.....	114
Giao tiếp xã hội với người cấp cao hơn	114
Ban đầu dữ dội, sau đó thân thiện.....	115
Cái giá của việc làm người tốt rất lớn.....	116
Giao tiếp với người khác cần có "từ khóa"	116
Sự phù hợp thực sự	116
Không làm việc phí công vô ích	117
Chấp nhất, chúng tỏ bạn thấy quá ít	117
Giá trị ẩn mới được ưa chuộng hơn	117
Hãy xem mình là tình nhân, đừng xem mình là vợ.....	117
Mối quan hệ tốt là cả hai đều thắng hoa	118
Tác hại của tầm nhìn ngắn hạn	118
Tư vấn mệnh lý không có ý nghĩa với những người có tư duy yếu đuối.....	118
Phẩm chất con người không có ý nghĩa.....	118
Nghệ thuật nói chuyện	119

Đừng nói lời vô ích, hãy nói những lời có giá trị	119
Dùng bản chất con người để sống.....	119
Giúp người không có trí tuệ thà không giúp còn hơn.....	120
Kiểm tiền cần hiểu rõ bản chất con người	121
Khi bạn chưa thành công, không cần quá để ý đến “cái tôi”	122
Suy nghĩ đen trắng, đúng sai là tư duy trẻ con.....	122
Thời điểm thấp kém thể hiện kỹ năng, thời điểm cao trào thể hiện phẩm chất	122
Thực sự tốt với bạn	123
Quá nhạy cảm sẽ khiến bạn mất đi nhiều cơ hội	123
Bốn bước đột phá để thay đổi số phận.....	124
Người khác đối xử với bạn thế nào, đều do bạn quyết định	124
Không trả tiền và không trả công của cao thủ không phải là keo kiệt.....	125
Đừng rơi vào ảo giác rằng mình rất "đặc biệt"	125
Nguyên nhân gốc rễ khiến trai hư gái hư mê hoặc người khác	126
Khi bạn có giá trị thấp, sự tốt bụng của bạn có thể trở thành gánh nặng cho người khác	127
"Lạnh lùng" và "Thích cô độc" cần có vốn liếng 158.....	127
Hành Vi Đằng Sau Là Mô Hình Tư Duy và Tầng Lớp Nhận Thức	127
Giao Tiếp và Hành Vi.....	128
Thay Đổi Số Mệnh Cần Kết Hợp Nội Tâm Và Ngoại Cảnh	128
Phân Biệt Tư Duy Của Người Mạnh và Người Yếu	128
Sự Mập Mò Khiến Con Người Say Mê	129
Tự Tin Bằng Cách Thể Hiện Bản Thân	129
Thiết Lập Sự Tự Tin, Hãy Học Cách Diễn.....	129
Việc Đáp Ứng Quá Sớm và Quá Nhanh Nhu Cầu của Người Khác Đều Không Tốt	129
Lạnh Lùng Không Phải Là Không Muốn Giúp, Mà Là Không Giúp Được.....	130
Ý Nghĩa Của Việc Lạnh Lùng	130
Những Người Có Tư Duy Mạnh Mẽ Thường Không Thể Hiện Cảm Xúc	130
Lợi Ích Của Tư Duy Mạnh Mẽ	131
Ví Dụ Minh Họa	131
Một Người Mỗi Ngày Rất Vui Vẻ, Có Thể Khả Năng Của Họ Không Quá Mạnh.....	131

Phát Triển Sự Mạnh Mẽ Từ Bên Trong.....	132
Không Đọc Sách, Đừng Ép Buộc	132
Đặc Điểm Dễ Bị PUA.....	132
PHẦN THỨ 4	133
Càng Yêu Đuối Càng Dễ Nhạy Cảm	133
Đừng Xem Mình Là Người, Bạn Sẽ Kiểm Soát Được Hầu Hết Mọi Người.....	133
Sự Khác Biệt Trong Kinh Doanh	134
Lời Khuyên	134
Cách Thấu Hiểu và Ứng Dụng	134
Cái Bạn Nghĩ Là Tính Toán, Thực Ra Là Yếu Tố Quan Trọng Để Người Khác Không Ngừng Trưởng Thành	134
Sự Phát Triển Liên Tục.....	135
Tương Tác Nhiều Hơn Với Những Người Khiến Bạn Cảm Thấy Tốt.....	135
Vấn Đề	135
Làm Thế Nào Để Nâng Cao Trí Tuệ Cảm Xúc (EQ) Của Mình?	136
Phân Tích Tình Huống và Cải Thiện Bản Thân	136
Định Vị và Nắm Bắt Vị Trí Của Mình	136
Dám Nghĩ, Dám Làm.....	136
Nhiều Người Hiểu Sai Về Việc Học Tập	136
Giá Trị Thực Sự Của Việc Học Tập	137
Hiểu Lầm Về Việc Học Tập	137
Tự Học và Tự Phát Triển.....	137
Kết Luận	137
Đối Mặt Với Thực Tế	138
Không Dễ Dàng Giúp Đỡ Người Khác Không Phải Là Lạnh Lùng 173.....	138
Chân Tình Không Giữ Được Người	138
Suy Nghĩ Sai Lầm Về Việc Đầu Tư Chân Tình	139
Mối Quan Hệ Trong Cuộc Sống.....	139
Áp Dụng Trong Mối Quan Hệ Con Người.....	139
Cảnh giác với những người yếu hơn bạn.....	139
Những quy tắc bạn không hiểu	139

Làm thế nào để người khác tôn trọng mình?	140
Khí chất quý nhân không phải ngẫu nhiên mà có	140
Sự công nhận chân thành nhất là sự công hiến	140
Quá nghe lời là một loại yếu đuối.....	140
Cuộc sống mới là người thầy tốt nhất.....	141
Vận may không tốt thì cần thay đổi.....	141
Đừng buồn vì sự rời xa hay phản bội của người khác	141
Điều gì quyết định số phận của bạn?	142
Tìm sự hợp lý giữa bạn và thế giới bên ngoài, xác suất thành công sẽ nhân đôi	143
Sự lạnh nhạt và từ chối của người khác đằng sau sự thật	144
Người không thể quá "thật"	145
Người có cảm giác đạo đức quá nặng, rất khó sống tốt.....	145
Khung cảnh giao tiếp quyết định thái độ của người khác đối với bạn.....	146
Dùng tiêu chuẩn của tình yêu để tìm đối tượng kết hôn là một sai lầm lớn	146
Muốn trưởng thành, hãy bắt đầu từ việc từ bỏ làm người tốt	147
Càng hiện thực, càng dễ dàng tốt hơn.....	147
Học cách chấp nhận sự ra đi của người khác.....	148
Chủ động, dễ trở nên yếu đuối.....	148
Không có mục tiêu thì dễ làm tốt hơn.....	149
Tiền là hệ thống bảo vệ cuộc sống.....	150
Người có trí tuệ cao đều biết bảo vệ các mối quan hệ chất lượng bên mình.....	150
Người "chuyên tâm" dễ dàng làm tốt việc hơn.....	151
Quá trình tìm kiếm tinh thần không có lợi cho việc tìm kiếm danh vọng và lợi ích	152
Vì sao người nghèo khó thay đổi vận mệnh?.....	153
Cần có dũng khí để bị người khác ghét bỏ	154
Làm người tốt thông minh, không làm người tốt ngu ngốc.....	155
Tâm Quan Trọng của "Điểm" trong Giao Tiếp Xã Hội.....	156
Tâm Quan Trọng của "Điểm" trong Giao Tiếp Xã Hội.....	157
Không nên tiếp cận hoặc giúp đỡ người có chấp, chi phí quá lớn.....	158
Những "Sự Thật" bạn thấy có thể không phải là sự thật.....	158

Giả vờ học hỏi không bằng không học	159
Muốn kiếm tiền.....	159
Buông bỏ đạo đức giả tạo, tôn trọng số phận của người khác	161
Phân biệt sự giả tạo trong giao tiếp chất lượng cao	161
Người đáng thương tất có chỗ đáng hận.....	162
Bản chất của thương mại là thỏa mãn sự "tham" của con người	162
Dùng "Ân" để tăng cảm giác cao cấp	163
Không có giá trị trao đổi, sẽ không thể thực sự thúc đẩy mối quan hệ.....	164
Không phải người khác thực tế, mà là giá trị của bản thân không giữ được người.....	164
Quan điểm tiêu dùng tiết lộ sự may mắn về tài chính của một người	165
Quá tốt bụng, không thể bảo vệ lợi ích của mình	166
Những người quá coi trọng đạo đức sẽ gặp khó khăn	166

Gây rắc rối cho người khác là cách để xích lại gần nhau hơn

Trong mỗi quan hệ, chúng tôi luôn nói rằng các cô gái nên gây rắc rối cho các chàng trai, hãy để anh ấy giúp bạn làm điều gì đó,
Bằng cách này, anh ấy có thể có cảm giác hiện diện và kích thích mong muốn bảo vệ anh ấy, ngay cả khi đôi khi, bạn thực sự không cần sự giúp đỡ của anh ấy
Hãy bận rộn, nhưng cũng cố tình tạo ra một số cơ hội.

Điều tương tự cũng áp dụng cho các mối quan hệ, nơi nhiều người sợ làm phiền người khác, không bị chia cắt

Khi mọi người từ chối, họ sợ nợ ân huệ, nhưng trên thực tế, làm phiền người khác nhìn nó từ một góc độ khác là đưa ra một cái giá cho người khác nguy trang

Nhưng bạn phải làm chủ cách thức, thái độ và kỹ năng của mình, và đừng làm cho người khác cảm thấy như thể họ nên được coi là điều hiển nhiên

Đừng ném một "ân huệ" quá khó khăn cho người khác để mọi người giúp đỡ, nó phải nằm trong khả năng của bên kia

Phạm vi.

Một số người không làm phiền người khác vì họ không muốn gặp rắc rối, bởi vì họ biết rằng làm phiền người khác có nghĩa là nợ ân huệ.

Do đó, những người rắc rối chỉ cần định vị bản thân tốt và cân bằng mối quan hệ của họ với người khác, và làm tê liệt họ theo một cách nhất định

Làm phiền người khác là một cách để thúc đẩy các mối quan hệ, miễn là bạn biết cách trả lại cho người khác và không làm cho mọi người cảm thấy tốt

Bạn phải giúp đỡ như thể nó phải như vậy, đối xử với người khác như một công cụ miễn phí, sau đó "rắc rối với người khác" của bạn không phải là thúc đẩy mối quan hệ
Đó là về việc hủy hoại các mối quan hệ.

Những gì công chúng cho là đúng sẽ không giúp bạn sống một cuộc sống tốt đẹp

Con người càng có đạo đức thì trên thực tế lại càng kém sung túc, bởi đạo đức và bản chất con người vốn dĩ là khác nhau.

Có hai bộ quy tắc. Nếu một người có giá trị đạo đức quá mạnh mẽ, khả năng sinh tồn của anh ta sẽ không mạnh lắm, bởi vì nó

Nó không phù hợp với bản chất con người, hoặc nó sẽ hạn chế một người trở nên tốt hơn và phát triển.

Nhìn từ góc độ thực tế, khi môi trường sinh ra của một người rất nghèo nàn và môi trường sống của người đó rất nghèo nàn thì người đó

Anh ta không thể sống, làm người hay làm những việc theo cái gọi là “tốt” trong mắt công chúng.

Anh khó có thể vượt lên trước, bởi lý thuyết mà dư luận cho là đúng lại không phù hợp với “Đạo”.

Bạn cho rằng mình đã được một số người công nhận và khiến họ nghĩ rằng bạn là người tốt bụng và hào phóng. Trên thực tế, bạn đang đi chệch khỏi “Đạo”.

Bạn sẽ không thể sống tốt nếu càng ngày càng đi xa.

Ngược lại, khi nhìn vào loại người đó, dư luận thường cho rằng họ không phải là người tốt, là người vô đạo đức, hoặc Những người cho rằng giá trị của mình là sai có thể sống ngày càng tốt hơn, bởi vì những gì công chúng cho là đúng thường

Đó là một nền văn hóa yếu kém. Thực tế, muốn sống tốt thì chúng ta phải học hỏi từ một nền văn hóa mạnh.

Người ta phải trải qua khó khăn khi lớn lên. Người ta không được dạy dỗ. Một số người có hiểu biết cao. Họ quan sát người khác.

Bản thân bạn cũng có thể giác ngộ, nhưng hầu hết những người không có trình độ hiểu biết cao đó đều đã trải qua rất nhiều điều và thất bại.

Sau rất nhiều đau khổ và mất mát, tôi đã giác ngộ và tâm trí tôi trưởng thành hơn.

Khi một người bình thường muốn thay đổi vận mệnh của mình khi xuất thân nghèo khó và không có gì thì

Bạn phải đập vỡ bộ đồ ban đầu của mình và vứt chúng đi, tức là thay đổi hoàn toàn diện mạo của bạn, bởi vì ở một nơi

Trong môi trường thiết thời, nhiều thứ rất hạn chế, rất đen trắng, đúng hay sai, nếu muốn

Hãy làm những gì công chúng cho là đúng nếu bạn cảm thấy mọi người trong môi trường đó đều như thế này và bạn như thế kia thì bạn sẽ không bao giờ làm được.

Bạn không thể thoát khỏi môi trường đó, bạn không thể quay đầu lại.

Bởi vì nếu môi trường không tốt thì con người ở đó cũng không tốt. Cũng giống như nói tại sao người giàu lại có thể kiếm tiền, bởi vì có.

Người giàu có thể nhìn thấy những điều mà người bình thường không thể nhìn thấy. Người giàu làm được những điều mà nhiều người bình thường nghĩ rằng họ không thể làm được.

Chỉ khi đó họ mới kiếm được tiền.

Bạn không thể giải quyết các vấn đề hiện tại bằng cách sử dụng các điều kiện hiện tại. Bạn phải đứng ở một tầm cao hơn.

Bạn chỉ có thể nhìn nó ở góc độ và suy nghĩ cao hơn. Ví dụ, khi bạn ở trong một môi trường tương đối khó khăn, hãy đặt một câu nói.

Khi một sinh viên chưa tốt nghiệp được đưa vào một cửa hàng bán lẻ làm quản lý cửa hàng, anh ta sẽ gặp rất nhiều mâu thuẫn và mâu thuẫn với môi trường đó.

Về mặt che chắn thì tư duy và nhận thức của anh ta hẳn phải cao hơn hầu hết mọi người trong môi trường đó. Anh ta chỉ có tư duy và nhận thức cao mà thôi.

Biết điều này thôi là chưa đủ, vì trên thực tế những người anh tiếp xúc đều thuộc về môi trường, trình độ đó và suy nghĩ của anh.

Nếu họ không hiểu luật pháp và cách làm việc thì sẽ nảy sinh mâu thuẫn, mâu thuẫn nhưng họ không thể cùng lúc thoát khỏi môi trường này.

Thật dễ dàng để bị cô lập.

Thì trong quá trình làm việc, anh ấy cần phải linh hoạt hơn. Lúc đầu, bạn nhận thấy điều đó.

Có một số vấn đề, hoặc bạn nhận ra rằng có nhiều điều trong môi trường đó là sai, nhưng bạn không thể phủ nhận chúng hoàn toàn.

Đó là việc từ từ đưa những thứ của riêng bạn vào đó và dần dần cải thiện nó, điều này tương đương với việc nói rằng một số hành vi của bạn

Để làm cho họ cảm thấy rằng bạn đang thông đồng với họ, nhưng bạn phải đặc biệt tinh táo, phải thông qua một số cách tinh tế.

quá trình, dần dần phá vỡ một số thứ và dần dần xây dựng một cái gì đó của riêng bạn và chờ đợi một cơ hội thích hợp.

Chỉ bằng cách đột ngột lao ra và nhảy ra khỏi môi trường đó, người ta mới có thể vượt qua hệ thống phân cấp.

Giữ khoảng cách với những người có thân hình nguy hiểm

Khi đối mặt với những người ở phía dưới, hãy thể hiện sự tôn trọng cơ bản nhưng đừng quá lịch sự có thể dẫn đến sự bất hòa.

Nó sẽ khiến đối phương không có ý thức về tỷ lệ và ranh giới. Do trình độ phát triển, trình độ học vấn và hoàn cảnh sống của mỗi người khác nhau.

Có sự khác biệt rất lớn trong sự hiểu biết của hàng ngàn người và vạn vật. Sự khác biệt trong suy nghĩ và nhận thức dẫn đến sự khác biệt ở mỗi cấp độ.

Những người ở cùng cấp độ có thể nhìn thấy và đánh giá cao những thứ khác nhau vào cùng một thời điểm và trong cùng một khung cảnh. Họ làm gì.

Phản ứng hoàn toàn khác.

Tầng lớp càng thấp, bản chất con người càng dễ mất kiểm soát khi đứng trước lợi ích.

Một là nhận thức do môi trường sống và bản chất xấu bẩm sinh gây ra. Không phải ai cũng có thể nhìn nhận như vậy.

Về lâu dài, chúng ta càng dễ bị tổn thương, chúng ta thường chỉ có thể nhìn thấy hiện tại và hiện tại.

Nếu bạn không đáp ứng được nhu cầu của họ ngay lần đầu tiên, họ sẽ ngay lập tức lộ bộ mặt xấu xí và dùng chiêu

Một số cách trả đũa cấp độ thấp, chẳng hạn như những người trong một số ngành nhất định, vì bạn không đạt được thỏa thuận với anh ta, anh ta sẽ

Cúp điện thoại hoặc quấy rối bạn theo những cách khác, chẳng hạn như nếu bạn vô tình gặp phải một người không tử tế và muốn chia tay

Anh ấy sẽ không suy ngẫm về lý do tại sao người khác rời bỏ mình mà sẽ chọn cách trả thù vì bị bạn từ chối.

Bạn, quấy rối bạn.

Vì vậy, bạn càng tiếp xúc nhiều với những người ở trình độ thấp thì nguy cơ tiềm ẩn càng cao, vì không có khả năng nhận thức trong tư duy.

Những người có tính linh hoạt thường rất cực đoan. Họ có xu hướng làm mọi việc dễ dàng hơn và không có điểm mấu chốt. Một khi họ gặp khó khăn, họ sẽ như vậy.

Gặp rắc rối lớn.

Thùng rác miễn phí có giá rẻ

Những người có tư duy yếu đuối nói chuyện miễn phí với bạn. Họ chỉ muốn trút bỏ cảm xúc và nhận được sự thấu hiểu và công nhận.

Tôi thực sự không muốn khá hơn, và một khi bạn chọn nghe nó vào lúc này, bạn chẳng khác nào làm rác miễn phí.

Tong, bạn không chỉ lắng nghe mà còn đưa ra những gợi ý, có thể bạn đang làm điều gì đó không cần thiết và sau đó anh ấy có thể đổ lỗi cho bạn.

Hãy làm nhiệm vụ của mình như một thùng rác cho những người không cư xử đúng mực.

Muốn giữ được tiền thì phải tôn trọng đạo trời.

Sau khi mọi người kiếm được tiền, họ không được ăn mừng chứ đừng nói đến việc tự thưởng cho mình. Điều này rất khó hiểu.

Đó là một sai lầm mà những người hiểu siêu hình sẽ mắc phải, chẳng hạn, nếu họ kiếm được nhiều tiền và đầu tư thì họ sẽ thua lỗ.

Loại tiền này thực chất cũng giống như tiền miễn phí. Một số người có thể dễ dàng mua thứ gì đó để tự thưởng cho mình.

Người nhận là một món quà Một khi bạn làm điều này, nó thực sự trái với luật trời, bởi vì đó là số tiền có được một cách tình cờ.

Nó tương đương với việc nói rằng bạn không xứng đáng.

Một ví dụ khác là chơi mạt chược Một số người lúc đầu luôn thắng tiền nhưng đột nhiên thay đổi vị trí hoặc đi.

Sau một lần đi vệ sinh, anh đã đánh mất vận may vì đã phá hủy và thay đổi nhịp điệu ban đầu.

Trạng thái đó, “khí” hiện tại đó đã bị thay đổi, và anh ta sẽ không đạt được những gì mình đã có trước đây.

Một mối quan hệ lành mạnh là giữ khoảng cách thích hợp

Việc bạn kỳ vọng quá cao vào người khác hay người khác kỳ vọng quá cao vào bạn sẽ dẫn đến hậu quả sau này

Một lý do quan trọng dẫn đến sự suy yếu, xa lánh và đổ vỡ của các mối quan hệ. Nếu mọi người muốn có một mối quan hệ lành mạnh và tốt đẹp, -

Chúng ta phải giữ khoảng cách thích hợp, yêu thương và tôn trọng nhau nhưng không nên quá gần gũi hay kỳ vọng quá nhiều.

Nếu quá thân thiết, bạn sẽ dễ dàng nói chuyện và hành động không phù hợp, thậm chí hủy hoại một mối quan hệ lẽ ra đang tốt đẹp.

Thật hợp lý khi vẽ đẹp đến từ việc ly hôn.

Người biết ước mơ thì có thể yêu và kiếm tiền

Một ông chủ có thể khiến nhiều người sẵn sàng đi theo mình, không phải vì ông ta rất giỏi một công nghệ nào đó mà vì ông ta giỏi xây dựng ước mơ cho người khác, để người khác kỳ vọng và hy vọng vào những ước mơ mà ông ta đã xây dựng. Nhiều người đàn ông chẳng có gì, chỉ cần thuê một chiếc ô tô sang trọng là có thể lừa tiền, tình dục khắp nơi, đồng thời cũng có thể làm được.

Anh ta đã lừa dối rất nhiều người cùng một lúc, vì anh ta giỏi tạo ra giấc mơ cho đối phương, tạo ra giấc mơ giàu có và khao khát tình yêu trẻ con, khiến đối phương có tâm lý kỳ vọng rất lớn vào mình.

Điều này không phải nhằm cổ vũ sự lừa dối mà khi chúng ta làm chủ được khả năng và tư duy để “tạo ra ước mơ” cho người khác,

Miền là bạn sử dụng nó vào những điều tích cực, nó có thể mang lại cho mọi người động lực, cảm hứng và hy vọng.

Sếp rất giỏi tạo ra ước mơ cho nhân viên, để nhân viên có động lực và hy vọng, làm việc chăm chỉ hơn và đóng góp cho công ty.

Trong khi tạo ra giá trị, bạn cũng đạt được chính mình. Đây là điều tốt nhất cho cả hai thế giới.

Mặc dù những người trung thực là có thật nhưng xét từ góc độ đạo đức, những người như vậy dường như tốt bụng hơn và dễ tin cậy hơn.

Nhưng chính vì điều này mà người lương thiện không thể làm kinh doanh hay trở thành ông chủ, vì quá “trung thực”.

Hãy để người khác nhìn rõ mọi việc. Nếu không có sự giả dối, tức là bạn không thể khoe khoang, vẽ bánh, hay vẽ bánh.

Mơ mộng dù là khoe khoang hay tô vẽ cũng không thể đơn giản đánh giá dưới góc độ đúng hay sai. Nó có thể khiến nhân viên phải suy nghĩ.

Nếu bạn làm việc chăm chỉ, tạo ra lợi ích và sau đó trả lại một phần phần thưởng cho nhân viên thì việc vẽ một chiếc bánh và tạo ra ước mơ là khả thi.

Còn với một người quá trung thực, không có khả năng khoe khoang và tạo ra ước mơ nên không thể mang đến cho nhân viên sự kỳ vọng và không thể truyền cảm hứng cho họ.

Nếu không có động lực của nhân viên, anh ta sẽ không thể kinh doanh tốt, làm sếp tồi, không cho người khác chỗ tưởng tượng và không giữ được người.

Điều tương tự cũng xảy ra với việc yêu. Từ góc nhìn của một người đàn ông, nếu một người phụ nữ nói với anh ta tất cả những con át chủ bài của mình,

Đối với anh ta, cảm giác bí ẩn đã mất đi. Anh ta không còn chỗ cho trí tưởng tượng và không còn muốn khám phá nữa. Anh ta sẽ sớm mất đi cảm giác bí ẩn.

Loại bỏ sự quan tâm để phụ nữ không bao giờ mất đi cảm giác bí ẩn trong các mối quan hệ.

Từ góc nhìn của phụ nữ, một người đàn ông có thể kiếm được 10.000 nhân dân tệ mỗi tháng trong mười năm mà không cần hoa hồng hay

Nếu không có chỗ cho sự thăng tiến từ anh ấy, phụ nữ sẽ tự đặt ra những kế hoạch mới cho mình, bởi vì những người khác

Mọi người không thể nhìn thấy sự “kỳ vọng” ở bạn. Bạn không tạo ra ước mơ cho người khác và tạo cho họ cảm giác mong đợi.

Đúng vậy, khi anh ấy không thấy hy vọng gì ở bạn và không nhận được lợi ích gì, anh ấy sẽ không sẵn sàng đầu tư vào bạn.

Nếu bạn bỏ ra thời gian và sức lực, nó sẽ rời bỏ bạn.

Việc người khác có bỏ rơi bạn hay không cũng giống như việc bạn có thể vẽ bánh và tạo ra ước mơ cho người khác. Bạn không thể đứng ở góc độ đạo đức.

Bằng cấp, hoặc nó được đánh giá bằng một suy nghĩ đúng sai. Bản năng của con người là tìm kiếm lợi nhuận thay vì phàn nàn về thực tế của người khác.

Tốt hơn hết bạn nên học cách chiều theo bản năng tìm kiếm lợi nhuận của người khác và làm những việc đôi bên cùng có lợi.

Trên thực tế, đây là một đoạn video ngắn có thể lan truyền rộng rãi, nó cũng phù hợp với logic “thực hiện giấc mơ” và sẽ khiến bạn đau bụng trong ba giây đầu tiên.

miệng, khơi dậy sự quan tâm của bạn nhưng lại không cho bạn biết câu trả lời ngay lập tức. Hãy để bạn xem hết video và tỷ lệ hoàn thành video sẽ ở đó. Nếu anh ấy cho bạn biết câu trả lời ngay từ đầu thì tỷ lệ hoàn thành video sẽ là như vậy.

Chắc hẳn là tẻ lắm, vì bạn đã biết trước đáp án và kết quả nên không còn chỗ cho trí tưởng tượng và kỳ vọng vào video.

Bạn sẽ không xem nó nữa. Nếu tỷ lệ xem hết thấp, bạn sẽ không nhận được nhiều lưu lượng truy cập hơn. Cho dù bạn đang giải quyết các mối quan hệ giữa các cá nhân, yêu đương hay kinh doanh, hãy để người mặt trắng biết rằng bạn có những thứ tốt và có giá trị cao, nhưng hãy nhớ đừng cho đi quá nhanh hoặc giải phóng giá trị quá nhanh. đem lại lợi ích thì bên kia sẽ không sẵn lòng lợi dụng chúng.

Chỉ bằng cách trả giá, không sẵn sàng làm việc chăm chỉ, mang lại hy vọng và kỳ vọng, đồng thời kích thích sự khao khát và ham muốn của anh ta thì giá trị mới có thể được hiện thực hóa. tối đa hóa giá trị.

Sự thoải mái sẽ hủy hoại một con người

Đôi khi một môi trường tồi tệ có vẻ khó khăn, nhưng chỉ cần bạn kiên trì và vượt qua nó, bạn sẽ thấy được điều quý giá nhất

Mọi thứ đều được học qua kinh nghiệm trong môi trường khó khăn đó.

Tôi đã xem một đoạn video trước đây, kể về một chú mèo con nhỏ được Ming ở trong khu nhà của họ khi nó đi lang thang.

Là một con mèo ngôi sao, nhưng sau khi được nhận nuôi, tính cách của nó thay đổi rõ rệt, không thích gần gũi với con người và trở thành một con mèo hay lo lắng về mặt xã hội.

Sau đó, các chuyên gia đến thăm các ngôi nhà và quan sát thấy rằng khi mèo đi lang thang, chúng có thể bị buộc phải đến gần con người để xin ăn.

Con người không làm điều này vì ý chí tự do của mình mà chỉ để tồn tại.

Sau khi được con người nhận nuôi, không cần thiết phải "chạy quanh làm bộ dễ thương, giả vờ ngoan" chỉ để có miếng ăn đâu, thế nên

Bạn không cần phải ép buộc mình phải làm hài lòng con người, bạn sẽ dần dần trở nên thờ ơ và thậm chí sẽ rất tức giận khi nhìn thấy người lạ.

Cảm giác phòng thủ mạnh mẽ hoàn toàn khác với lúc tôi còn lang thang.

Điều này cũng giống như con người. Sau khi con người ở trong vùng thoải mái một thời gian dài, họ không còn cần phải nghĩ cách theo đuổi thứ gì đó và đạt được thứ gì đó.

Sao vậy, bạn sẽ trở nên lười biếng, giống Phật tử và không có mục đích gì cả. Nếu trạng thái này kéo dài, thậm chí bạn sẽ dần dần trở thành.

Trở nên thiếu tự tin, con người không tiến bộ quá lâu, ngay cả sự tự tin ban đầu cũng sẽ bị hao mòn.

Vì vậy, từ góc độ số học, ngoại trừ các hình mẫu đặc biệt, không cần quan chức hay sát thủ xuất hiện. Hầu hết mọi người đều cần phải xuất hiện.

Phải có một số sát thủ chính thức, mới có thể có yêu cầu đối với bản thân.

Chỉ khi làm như vậy bạn mới có thể phát triển. Mọi người phải không ngừng phát triển, nếu không khả năng và chỉ số IQ của bạn sẽ suy giảm về mọi mặt.

Nó sẽ thoái hóa. Con người thay đổi và phát triển trong “chuyển động”. Ở trong trạng thái “im lặng” sẽ chỉ khiến con người trì trệ.

Phật giáo là sự tùy tiện của kẻ mạnh, coi thường danh lợi, và là cái cớ để kẻ yếu hưởng thụ mà không tiến bộ.

Người xấu hổ khi nói đến tiền bạc không thích hợp để kinh doanh

Nói về tiền không làm tổn thương tình cảm, nhưng không nói đến tiền cuối cùng sẽ làm tổn thương tình cảm.

Cho tiền và cho lời khuyên. Không phản đối nếu bạn không cho tiền. Nếu bạn có ý thức cho đi, hãy giúp đỡ.

Không giúp đỡ không có nghĩa là keo kiệt, mà là giúp đỡ mà không có ý thức nỗ lực. Nếu bạn giúp đỡ, người khác sẽ không đánh giá cao điều đó và nếu bạn không đưa tiền để xin lời khuyên.

Nếu bạn đưa nó cho người khác, cuối cùng họ sẽ không coi trọng mà vẫn hành động theo suy nghĩ và cảm xúc của mình, điều đó thật lãng phí đối với bạn.

Nếu lâu không nói chuyện, bạn sẽ mất uy tín với người khác và giá trị của bạn cũng bị giảm sút.

Trên thực tế, bạn càng cảm thấy được giúp đỡ nhiều về mặt cảm xúc và đạo đức thì bạn càng giúp đỡ nhiều thì điều đó sẽ càng khiến người khác cảm thấy thoải mái hơn.

Dù tốt hay xấu, đừng coi trọng, không đáng tin cậy, càng ảnh hưởng đến danh tiếng, bạn phải ghi nhận những việc làm mình đã làm.

Đặt ra các ngưỡng và quy tắc cho nghĩa vụ không chỉ có thể bảo vệ lợi ích của chính mình mà còn cho phép những người không sẵn sàng tuân theo các quy tắc tuân theo chúng.

thời điểm, từ đó giảm bớt rất nhiều rắc rối không đáng có.

Nếu không để đối phương trả chi phí, bạn sẽ đánh lừa người khác, tức là họ không cần phải trả.

Điều này sẽ hình thành mối quan hệ tương tác một chiều, nếu không phù hợp với hai chiều âm dương thì sẽ không tạo ra sự tương tác lành mạnh và sẽ xảy ra.

Không có cách nào để tồn tại mãi mãi. Một mối quan hệ tốt đẹp và lành mạnh phải có sự tương tác hai chiều và đóng góp hai chiều thì mới có thể phát huy được.

Các mối quan hệ và cảm xúc.

Tâm lý “nhân văn” là hạn chế, trở ngại trên con đường phát triển. Nếu không loại bỏ hoàn toàn tâm lý này, chúng ta sẽ không thể đạt được thành công.

Thực sự độc lập và mạnh mẽ, việc tạo ra các kết nối chất lượng cao thực sự thậm chí còn ít hơn.

Sự miễn cưỡng là một loại tiêu thụ nội bộ cảm xúc

Không thể có mối quan hệ tốt và không có mối quan hệ xấu trong bất kỳ mối quan hệ nào. Mọi người có xu hướng đi đến cực đoan khi họ bị kích động về mặt cảm xúc.

Thật dễ dàng bỏ qua những điều tốt đẹp của người khác và làm trầm trọng thêm tình cảm đơn phương. Bất kỳ mối quan hệ nào cũng có thể khiến con người trưởng thành và đạt được.

Hãy loại bỏ những điều cốt yếu và căn bản, quên đi những điều tồi tệ và chỉ giữ lại những điều tốt đẹp. Bạn sẽ dễ dàng cảm thấy nhẹ nhõm hơn.

Tất cả chỉ là trải nghiệm và thời gian sẽ làm loãng đi mọi thứ.

Không sẵn lòng là một loại ma sát nội tâm cảm xúc

Giá trị của một người không phải do bản thân anh ta quyết định mà do mọi thứ xung quanh anh ta quyết định.

Những người xuất thân từ các cộng đồng cao cấp sẽ theo bản năng nghĩ họ là những người giàu có.

mọi người

Theo bản năng, mọi người sẽ nghĩ rằng họ đều là những người có năng lực tài chính kém. Nếu sống trong môi trường tốt, địa vị của họ sẽ bị lợi dụng.

Nếu môi trường không tốt, danh tính của bạn sẽ bị thu hẹp.

Về cơ bản, môi trường quyết định giá trị của một người. Đôi khi giá trị của một người không phải do chính bản thân anh ta quyết định.

Nó được quyết định bởi “mọi thứ liên quan đến bạn”, như ngôi nhà bạn ở, quần áo bạn mặc, quần áo bạn lái xe

Chiếc xe bạn mua và người đứng cạnh bạn đều được quyết định bởi những yếu tố bên ngoài này. Ngôi nhà bạn ở rộng, quần áo bạn mặc đắt tiền và chiếc xe bạn lái.

Nếu bạn có một chiếc xe hơi tốt và được bao quanh bởi những người nổi tiếng, theo bản năng, mọi người sẽ nghĩ rằng bạn là một người quyền lực và giàu có.

Mọi người rất hời hợt. Đôi khi, tất cả những yếu tố bên ngoài có liên quan trực tiếp đến sự thành công của bạn.

Những người khác có sẵn sàng hiểu bạn sâu sắc và có mối quan hệ với bạn không?

Vì vậy, ngay cả những người nổi tiếng cũng sẵn sàng chụp ảnh và quay video với những người nổi tiếng trên mạng, nhưng không ai sẵn sàng chụp ảnh với những người ăn xin

Những người trong ảnh sẽ theo bản năng lựa chọn những điều tốt đẹp có thể mang lại cho họ “ánh sáng” và “vinh quang”. Đây thực chất là một loại cảm giác mạnh mẽ.

Hiện thân của “âm” là cái gọi là lợi dụng hoàn cảnh.

Chất lượng của một cộng đồng cao cấp tốt về mọi mặt nhưng cư dân ở tầng 1 là trẻ em và người già ở nông thôn.

Sau khi mua xong, ông lão đã làm khoảng sân nhỏ ở tầng một trông giống như khu vực nông thôn của chủ đầu tư và cư dân mới.

Các hộ gia đình chắc chắn không muốn nhìn thấy cảnh tượng như vậy, vì nó ảnh hưởng đến đẳng cấp và khẩu vị tổng thể.

Con người cũng giống như những ngôi nhà. Chính môi trường quyết định phần lớn giá trị.

Người khác sẽ nghĩ đến tên khốn nạn tóc vàng, "Tại sao cô ấy lại ở cùng một người như vậy? Cô ấy chắc chắn không phải là người tốt."

Đây không phải là ác ý mà là bản năng của con người, nếu không hiểu biết, con người sẽ đưa ra những phán xét dựa trên cảm xúc chủ quan hời hợt.

Tất nhiên, việc bạn chọn ở bên ai cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến định vị của người khác về bạn, thậm chí bạn có thể nói rằng bạn

Người bạn chọn ở bên đôi khi ảnh hưởng trực tiếp đến vận mệnh của bạn.

Bạn kết bạn với ai, yêu ai, làm việc ở đâu và sống trong môi trường như thế nào?

Tất cả đều do Phong Thủy tốt thì bạn sẽ tốt. Nếu Phong Thủy xấu thì bạn khó có thể tốt được.

Những người và môi trường xung quanh bạn quyết định giá trị của bạn. Một số người sẽ nói: "Tôi không quan tâm người khác nghĩ gì về mình".

Những người nói điều này có nghĩa là họ thực sự có giá trị thấp, bởi vì những người có lòng tự trọng cao sẽ không cho phép điều đó.

Một số yếu tố bên ngoài có thể hạ bệ anh ta, giống như một ông chủ cấp cao, anh ta sẽ cho phép loại người kiêu ngạo đó xuất hiện xung quanh mình.

Thức tỉnh và giác ngộ

Phù, một người rất thấp kém và có thể gặp rắc rối bất cứ lúc nào?

Trong thế giới người lớn, bất cứ ai coi trọng cuộc sống của mình đều phải tìm cách khiến mình trông giống

“Có giá trị”, giá trị này không có nghĩa là việc mang theo một chiếc túi xách sang trọng là có giá trị mà nó có nghĩa là cố gắng cho người khác biết

Biết giá trị cao của riêng bạn.

Vì vậy, nếu muốn trông cao cấp và có giá trị, bạn phải học cách sàng lọc, định hình ranh giới và thích ứng.

Suy cho cùng, con người rất hời hợt. Họ chỉ muốn tin tưởng và đi theo những kẻ có vẻ ngoài mạnh mẽ và có tiền.

Người mạnh, biết nắm bắt nhu cầu sẽ khiến mình sống tốt hơn, từ đó thu hút được khách hàng chất lượng, chất lượng cao. bạn bè và những người yêu thích chất lượng cao.

Không chỉ hôn nhân mới cần sự kết hợp tốt

Mọi người chỉ có thể ở bên những người cùng đẳng cấp về mọi mặt, và những người quá mạnh và quá yếu không thể ở bên nhau, bởi vì Kẻ mạnh chắc chắn sẽ bị kẻ yếu kéo xuống, từ tất cả mọi thứ, cho dù nó rõ ràng hay cách khác, và yếu đuối Kẻ yếu và kẻ yếu ở bên nhau, họ có thể đồng cảm với nhau, nhưng rất khó để đạt được nhau, và vì họ yếu đuối, họ ở cùng một vị trí Môi trường không được quá tốt, sẽ không quá hài hòa, vì vậy trong tình huống khó khăn này, mọi người phải tự bảo vệ mình, Do đó, tình cảm giữa những người yếu đuối là không đáng tin cậy, và rất dễ bị cám dỗ bởi một số ân huệ nhỏ và sự phản bội Ngược lại.

“Bất đắc dĩ” và “hoài niệm” là một trong những trở ngại lớn nhất cản trở việc thay đổi vận mệnh của bạn

Cha mẹ, người lớn tuổi, ông bà và những người tương tự đều có một đặc điểm đặc biệt xấu, đó là hoài niệm về quá khứ.

Nếu họ sẵn sàng vứt nó đi, họ sẽ không sẵn sàng vứt nó đi. Rõ ràng là họ không còn sử dụng nữa, nhưng họ cũng không sẵn lòng vứt nó đi.

Một số người có những “di chứng” còn sót lại do đã sống một cuộc sống khó khăn trong quá khứ, và một số người chỉ đơn giản là hoài niệm.

Trên thực tế, từ góc độ siêu hình học và số học, thói quen này, hay kiểu suy nghĩ “hoài cổ” này đặc biệt có hại cho cá nhân.

Con người phát triển. nhau, thì mọi thứ đều có “khí” riêng, đó là cái gọi là năng lượng khi nó gần như giống nhau thì nó không còn có thể tạo ra năng lượng nhất định cho bạn nữa. Đã đến lúc phải thay đổi mối quan hệ, dù là tình yêu, hôn nhân hay tình bạn. Nếu bạn không tiến lên và cập nhật bản thân thì sẽ có vấn đề trong mối quan hệ đó.

Cũng giống như một số người đến để tư vấn về việc có nên thay đổi công việc hay thành phố hay không, sau khi một số người tham khảo ý kiến, bạn biết rằng họ sẽ không thay đổi vì họ thiếu sự can đảm, quyết đoán và dũng cảm, và đây chính là những yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến vận mệnh. .

Ví dụ, một số người khó kiếm được nhiều tiền và phát triển tốt ở quê hương hoặc thành phố nhỏ, và chắc chắn họ sẽ khó đến một nơi lớn. Tuy nhiên, một số người dám thử. họ còn trẻ. Nếu bạn làm việc ở các thành phố lớn, bạn có thể có nhiều cơ hội hơn. Mặc dù các thành phố lớn có yêu cầu tương đối cao hơn về năng lực cá nhân, nhưng phần thưởng và lợi ích bạn nhận được phải cao hơn ở những nơi nhỏ.

Ví dụ khác, nếu một người ở thành phố trong thời gian dài, sống trong một ngôi nhà trong thời gian dài hoặc sử dụng một thứ gì đó trong thời gian dài, anh ta sẽ nảy sinh cảm xúc nếu có một nơi hoặc sự lựa chọn tốt hơn vào thời điểm này. Một số người sẽ vướng vào, anh ấy không dễ dàng buông bỏ môi trường và vòng tròn mà anh ấy đã quen trước đây, và anh ấy không muốn buông bỏ, kể cả các mối quan hệ giữa các cá nhân, cho dù đó là mối quan hệ lãng mạn, mối quan hệ hôn nhân, hay là. một mối quan hệ bạn bè rõ ràng là bạn không còn có thể có bất kỳ sự tương tác chất lượng cao nào với anh ấy nữa, nhưng một số người không có

cách nào để cắt đứt mối quan hệ đó, tức là họ không muốn buông bỏ một số thứ, hoặc. họ luôn tự giam cầm mình vì những điều đó.

Bởi vì họ không dám thay đổi thành phố, không dám thay đổi công việc và không dám rời khỏi vòng tròn mà họ đã quen thuộc nên chỉ có thể ở lại những nơi lạc hậu và tiếp xúc với những người cũng vậy. lạc hậu trong tư duy và nhận thức Họ sẽ luôn ở trong tù trường như vậy, một người không tiếp xúc với tù trường tốt, môi trường Phong Thủy tốt thì làm sao có thể gặp được người cao thượng, làm sao có được cơ hội mới?

Và có một số người không quan tâm nhiều đến điều này, cho dù mới chuyển đến, nếu có cơ hội rất tốt ở thành phố khác vào thời điểm này thì họ có thể chuyển đi ngay, cho dù đó là một ngôi nhà mới được sửa sang lại. Nhưng nếu ngôi nhà này có vấn đề gì, anh ấy sẽ cân nhắc sự phát triển lâu dài cũng như những ưu và nhược điểm và có thể tùy ý thay đổi nó. Điều anh ấy coi trọng hơn là liệu tôi có cơ hội và phát triển tốt hơn hay không. Tôi có những cơ hội tốt hơn, dù là từ nhu cầu sử dụng thực tế hay nhu cầu giá trị gia tăng, anh ấy không chỉ tập trung vào thời điểm trước mắt mà quan trọng là giá trị cá nhân của tôi có tăng lên hay ngày càng tốt hơn. cho sự nghiệp của tôi, hay liệu tôi có kiếm được nhiều tiền hơn hay không, hay khả năng và nhận thức của tôi có ngày càng mạnh mẽ hơn hay không, đây mới là điều quan trọng nhất. Còn những người dám từ bỏ và “thay đổi” thì không ngừng làm mới mình, dù là hữu hình hay vô hình. Nhớ về quá khứ không phải là điều tốt trong siêu hình học và số học. Nó cho thấy bạn thiếu can đảm để từ bỏ cái cũ và thay thế nó bằng cái mới.

Kể cả tình cảm, nếu một người không những không nuôi dưỡng được bạn mà còn luôn ăn thịt bạn thì bạn đừng ngần ngại thay thế anh ta.

Đối với anh, mọi sự “bỏ rơi”, “đánh đổi” đều nhằm mục đích gia tăng giá trị cho bản thân. Người không chịu bỏ cuộc là những người chưa gia tăng giá trị.

không gian giá trị.

Hai trở ngại lớn để làm giàu

Lười biếng và thuần khiết là hai trở ngại cản trở con người làm giàu, và ở một mức độ nào đó, sự thuần khiết thực sự là một Yếu đuối, da mỏng, sợ bị nói đến, không thể đặt nó xuống, tóm lại, tôi sợ rằng tôi không thể nhìn thấy nó Da càng dày, càng mạnh mẽ, không sợ hãi và đặc biệt là bình tĩnh. Cảm xúc không giải quyết được vấn đề, chúng chỉ làm trầm

trọng thêm nó Thường thì những người cấp cao gặp phải trung gian, suy nghĩ về cách sử dụng mọi thứ trong thời gian ngắn nhất và hợp lý nhất Nếu có xung đột với người khác, hãy nghĩ về cách giảm tổn thất của nhau,

Yêu một người có suy nghĩ yếu đuối có thể dẫn đến bất hạnh

Những người có tư duy yếu thường có thể chất tiêu hao và không có sức mạnh cứng nên một khi họ có

Nếu có cơ hội quan hệ với một người giỏi hơn mình, bạn sẽ dễ có những suy nghĩ nghiêm túc về việc xin tiền và sẽ không thể xử lý tốt về mặt nhận thức.

Khả năng của mối quan hệ giữa các cá nhân, một khi không đạt được yêu cầu và nhu cầu không được đáp ứng, con người sẽ phàn nàn, oán giận và cần đến người khác.

giúp đỡ nhưng không có khả năng làm việc và thái độ tốt.

Do bản tính xấu bẩm sinh nên một khi tiếp xúc với môi trường tốt, người tốt sẽ dễ truyền cảm hứng cho họ.

Lòng tham và cái ác trong bản chất con người sẽ sinh ra sự ghen tị, hung hãn và chiếm hữu. Lúc này, một khi bạn đã vì điều đó.

Sự thông cảm và lòng trắc ẩn, không đặt ra những ranh giới chặt chẽ, cho phép họ bước vào môi trường của chính mình, vô số thời Sự khởi đầu của rắc rối.

Họ sẽ phá hủy một số mối quan hệ vì tư duy yếu kém và nhận thức thấp hình thành trong môi trường sống khó khăn.

Chẳng hạn, không có ý thức cho đi, không có lòng vị tha và không có ý thức biết ơn. Do nguồn lực và khả năng to lớn của bản thân.

Nhận thức yếu kém và không có khả năng thỏa mãn những ham muốn và nhu cầu mạnh mẽ được khơi dậy nên họ muốn cố gắng loại bỏ những thứ liên quan đến bản thân.

Sống tốt hơn mình, kể cả từ những người đã giúp đỡ mình trước đây, đòi hỏi và rút tay, một khi nhu cầu không được đáp ứng

Họ sẽ đổ lỗi cho bạn, làm mất uy tín của bạn và tàn phá bạn.

Người thông minh và có tư duy mạnh mẽ biết cách bảo vệ lợi ích của những người tốt với mình và biết cách bảo vệ lợi ích của những người tốt với mình.

Mối quan hệ giữa họ không đặc biệt quan trọng và họ sẽ không tùy ý sử dụng các mối quan hệ chất lượng cao của mình chứ đừng nói đến việc

Phần lớn họ đều làm những việc vị tha, những kẻ ngu ngốc, yếu đuối, một khi có cơ hội kết giao với những người ưu tú,

Chỉ lợi dụng người khác để khoe khoang B và tạo mối quan hệ với những người khác mà bạn quen thuộc với họ. Điều này thực sự là có chủ ý và không hiệu quả.

Họ sẽ gây rắc rối cho người khác, hoặc sẽ làm một số điều ngu ngốc và gián tiếp làm hại người khác.

Sức tàn phá của việc làm hại con người là rất lớn.

Họ quen dùng đạo đức và ân huệ để bắt cóc người khác, nhưng thực tế một khi họ đối mặt với lợi ích hoặc cần phải đứng lên

Khi bạn còn trẻ, họ chính là những người dễ phản bội bạn và bỏ chạy nhất nếu bạn không thể nhẫn tâm và thờ ơ.

Rất dễ bị chúng vướng mắc, tiêu hao, điều này sẽ khiến bạn bị tổn hại rất lớn cả về thể chất lẫn tinh thần.

Những tổn thất to lớn của nó.

Hãy bảo vệ năng lượng của chính bạn

Vận may cần tích lũy trong một khoảng thời gian nhất định rồi chợt bùng phát vào thời điểm đó, còn vận rủi thì không cần.

Tích lũy thì nó giống như một quả táo thối Lúc đầu nó chỉ to bằng móng tay thôi.

Hóa ra quả táo gần nó nhất cũng sẽ bị thối.

Điều tương tự cũng áp dụng cho mọi người, tương tác nhiều hơn với những người tốt trong cuộc sống và không tương tác với những người rất kém may mắn hoặc có cuộc sống tồi tệ.

Đừng tương tác quá nhiều hoặc có quan hệ thân thiết khi tiếp xúc với họ, vì họ giống như những quả táo thối, họ sẽ lặng lẽ,

Nó tác động đến bạn một cách âm thầm và tinh vi, ai đến gần nó sẽ bị lây nhiễm.

Cơ thể con người bị ảnh hưởng bởi năng lượng và cảm xúc, và việc nghe thấy những điều buồn bã, lo lắng của chúng về cơ bản là]

12.

Thức tỉnh và giác ngộ

Bạn cần sử dụng năng lượng của chính mình để chống lại, đây chắc chắn là một sự tiêu hao khi bạn không có năng lực giống như những người khác-,

Họ không có ý định truyền năng lượng tiêu cực cho người khác hoặc muốn nhận năng lượng tích cực từ người khác.

Số lượng là một loại yêu cầu và chuyển giao năng lượng tiêu cực.

Giao tiếp với người khác và kiểm tiền đòi hỏi những cảm xúc và thái độ thích hợp

Các chuyên gia rất giỏi tạo dựng và kích thích cảm xúc của người khác. Tại sao người lương thiện lại không được ưa chuộng trên thị trường hôn nhân và tình yêu?

Bởi vì người trung thực không tạo ra và kích thích cảm xúc của người khác, tức là họ quá trung thực.

Gây ấn tượng với cô ấy còn dễ hơn là “để cô ấy có mặt” và khơi dậy cảm xúc của cô ấy.

Ví dụ, vào ngày lễ tình nhân, một người đàn ông lương thiện đã chuyển toàn bộ số tiền lương 8.000 nhân dân tệ hàng tháng của mình cho một cô gái.

Tuy rằng là tiền lương hàng tháng của anh nhưng cũng sẽ không gây ra cho cô gái bất kỳ biến động tâm lý nào.

Bạn sẽ cho rằng người này khá chân thật. Nếu người phụ nữ có thể trạng tốt, cô ấy sẽ không coi thường số tiền khó kiếm được trong tháng này.

Tiền lương, thậm chí còn cảm thấy rất nhiều áp lực, người đàn ông lương thiện này rất có thể sẽ bị các cô gái sàng lọc.

Kẻ cạnh bã cũng chi 8.000 nhân dân tệ cho ngày lễ tình nhân của một cô gái, nhưng hiệu quả lại hoàn toàn khác.

Tôi thuê một chiếc ô tô tốt hơn với giá 1 nhân dân tệ và chi thêm 2.000 nhân dân tệ để đưa cô gái đến một nhà hàng ngon và dùng một bữa ăn lãng mạn.

Ăn tối, cuối cùng bỏ ra 3.000 nhân dân tệ để chuẩn bị quà cho cô gái, rất có thể anh ta sẽ bị cô gái thu hút.

Lựa chọn đi, đừng lo lắng về việc kẻ cạnh bã có thực sự giàu có hay không. Đây không phải là vấn đề hợm hĩnh hay viển vông.

Đó là vấn đề về bản chất con người.

Nếu hai người cho con gái một sự lựa chọn, hầu hết các cô gái sẽ chọn cái sau vì cái sau thỏa mãn sự phù phiếm của bản chất con người.

Anh chạm đến cảm xúc của cô gái, cho dù người trước có thành thật hay không thì khả năng được chọn vẫn rất thấp, bởi vì bề ngoài.

Hãy nhìn xem, những kẻ cạnh bã chú ý đến Ngày lễ tình nhân hơn những người lương thiện và có thể khiến các cô gái vui vẻ hơn.

Nhiều việc nếu được thực hiện bởi những người khác nhau sẽ cho ra những kết quả khác nhau, bởi vì một số người biết cách “tập trung” tốt hơn.

Và "điểm đau" chẳng hạn, hai chàng trai đang trò chuyện với một cô gái, A thường xuyên xuất hiện nhưng lần nào cũng vậy.

Chúng ta chỉ nói về những chủ đề như bạn đã ăn chưa, bạn đã ngủ chưa và bạn đang làm gì? B không xuất hiện thường xuyên, có thể là nửa tháng một lần.

Xuất hiện mỗi tháng một lần, nhưng mỗi lần xuất hiện anh ta có thể trò chuyện sâu sắc với cô gái ba bốn tiếng đồng hồ, thì B tốt hơn A

Nó có ảnh hưởng lớn hơn đến các cô gái. Việc một thứ có phát triển tốt hay không không được quyết định bởi tần suất mà bởi sự ép buộc.

Được xác định bởi mức độ và chiều sâu, cũng như mức độ tinh tế.

13

Tại sao hầu hết mọi người làm việc chăm chỉ cả đời nhưng không thể kiếm được nhiều tiền Bởi vì hầu hết mọi người chỉ nghĩ

Tôi tập trung vào tần suất. Cái gọi là kiếm tiền có nghĩa là năm nay nó đã tăng 2.000 nhân dân tệ so với năm ngoái.

Bạn kiếm được loại tiền gì? Những người thực sự kiếm tiền sẽ thấy rằng họ rất bùng nổ.

Cũng giống như những người làm việc trong lĩnh vực tự truyền thông, sẽ có một hoặc hai năm đầu họ không kiếm được tiền mà chỉ cần kiếm sống.

Nhưng họ vẫn sẽ lựa chọn làm điều đó, bởi vì anh ấy đang chờ đợi một bước đột phá và thà chịu đựng cảnh nghèo đói trong một khoảng thời gian.

Chúng tôi sẽ không nói rằng chúng tôi sẽ thay đổi dự án này trong một thời gian và dự án kia trong một thời gian.

Ở giai đoạn đầu, nếu muốn có kết quả tốt, bạn phải tập trung và tích lũy đến một mức nhất định.

Siêu hình học cho rằng thời gian, địa điểm và con người đều thuận lợi.

Khi bạn không có lượng truy cập, không có người hâm mộ và không có khách hàng trong giai đoạn đầu, bạn cần phải cực đoan và làm rất nhiều việc.

Những người làm truyền thông tự thân không có nhiều cuộc sống giải trí. Hàng ngày họ thức dậy và viết bài, quay video và chỉnh sửa video.

Trong buổi phát sóng trực tiếp, tôi không gặp ai và không có tương tác xã hội, kể cả bản thân tôi. Không chỉ vậy, khi bạn không có gì trong giai đoạn hiện tại,

Phong cách và hình thức cũng cần phải cực chất. Nhiều người nổi tiếng trên Internet tỏ ra giật gân, ăn nói sắc sảo và thậm chí là châm biếm nhưng thực tế là như vậy.

Đó là một kiểu cực đoan, trong mắt người ngoài sẽ bị hiểu lầm, chỉ trích, không được nhiều người ủng hộ.

Nhưng khi mọi người đang ở giai đoạn đầu, họ cần sử dụng cách tiếp cận cực đoan một cách thích hợp. Trở nên cực đoan thực sự là một loại xung đột.

Cũng giống như khi self-media, thái độ của bạn phải rõ ràng, không mơ hồ và không thể nói là cả hai.

Hãy tán tỉnh người dùng nữ nhưng đừng dám xúc phạm người dùng nam. Nếu bạn không muốn xúc phạm ai thì bạn sẽ không nhận được lưu lượng truy cập.

Bạn phải đưa ra lựa chọn, nếu không bạn sẽ không nhận được gì. Một video ngắn có thể trở nên phổ biến phải có nội dung nào đó trong đó.

Có xung đột, giống như một số blogger, để lấy lòng người dùng nữ, anh ta gọi những người đàn ông cạnh bà với kiểu xung đột này là đàn ông.

Nếu họ làm vậy, họ sẽ mắng mỏ anh ấy, và các cô gái sẽ thích anh ấy. Sau đó, anh ấy có thể thu hút một nhóm người dùng nữ bằng cách này.

Xung đột có thể kích thích cảm xúc của con người. Quá trình xung đột đòi hỏi bạn phải tìm ra nét đặc trưng ở bản thân.

Điểm hoặc một ưu điểm, khuếch đại nó, đưa nó đến mức cực đoan, ví dụ, ai đó có thể chửi bới, và lời chửi rửa hài hước, và anh ta có thể chửi bới

Về điểm này, trong thời đại self-media, đó là một lợi thế và là một nhãn hiệu dành cho bạn, tương đối khác biệt.

Nếu khác thì không thể thay thế được.

Khi làm việc khác, vận dụng đúng đắn những cực đoan, cực đoan đó thường có thể đạt được kết quả tốt.

Ví dụ, nếu bạn đãi một người bạn một món lẩu với giá 180 nhân dân tệ một bữa và bạn đãi anh ta bảy hoặc tám lần, họ sẽ không nghĩ đó là chuyện lớn.

Chà, nó chỉ giống như một bữa ăn bình thường, nhưng nếu bạn chiêu đãi anh ấy một bữa ăn trị giá 2.000 nhân dân tệ, thì

Anh ấy dễ dàng bị ấn tượng.

Hầu hết thời gian, bạn phải làm việc đủ chăm chỉ để gây ấn tượng với người khác hoặc đạt được những kết quả nhất định.

Có nhiều việc bạn không làm hoặc bạn làm, hãy cố gắng làm tốt hơn để có thể trúng đích và trúng đích.

14

Thức tỉnh và giác ngộ

Những điểm đau của Fang khiến anh xúc động.

Cách đối xử với mọi người, kết bạn, tặng quà, tiếp thị hoặc cung cấp dịch vụ, những cách cực đoan và cực đoan như vậy

Phong cách này có một số rủi ro nhất định. Bạn cần phải tìm ra tiêu chuẩn của riêng mình cho việc này, chẳng hạn như chữ thề, nhưng nó không được xúc phạm và không được xúc phạm.

Nó rất đáng yêu, cái này đòi hỏi một chút tài năng và kỹ năng.

Nhiều người sử dụng phương pháp này khi tiến từ vị trí thấp lên vị trí cao hoặc thoát ra khỏi vòng tròn.

Ví dụ, trước đây có người đến tư vấn về phương tiện truyền thông, họ không tìm thấy vị trí và đặc điểm của riêng mình. Chúng tôi nói rằng yêu thích âm thực là.

Đặc điểm: Nói chậm là một điểm kiên trì, có khả năng giả vờ cũng là một điểm kiên trì, thể hiện một chút mỗi đặc điểm của mình cũng giống như con dao đó.

i Nếu mũi dao không đủ sắc bén thì sẽ không đâm sâu vào, nếu người khác không nhớ được bạn thì bạn phải chọn ra một điểm duy nhất và lặp lại nhiều lần.

r Chỉ khi bạn đâm xuống đất, bạn mới có thể đâm sâu, người khác sẽ nhớ đến bạn. Ví dụ: đưa ra đặc điểm "có thể cài đặt", chọc liên tục, trưng bày theo nhiều cách khác nhau và mua quần áo.

Làm sao giả vờ, giả vờ ăn uống, giả vờ hẹn hò, càng sâu thì người khác càng dễ nhớ đến bạn.

Bạn chỉ cần biết, "À, người này khá viễn vông và có thể giả vờ." Sau đó, bạn phá vỡ vòng tròn khi không thể làm được.

Lúc này, điều quan trọng là phải để người khác nhớ đến bạn.

Khi đối mặt với các mối quan hệ giữa con người với nhau, nếu bạn muốn có được một mối quan hệ con người hoặc khách hàng tốt, chất lượng cao, hãy để

Nếu đối phương rất công nhận bạn, bạn phải tìm cách giải quyết vấn đề và cung cấp dịch vụ thỏa đáng vào lúc này, khi anh ấy và những người khác.

Khi so sánh với những người khác, bạn có một mức độ nhất định về khả năng cạnh tranh và không thể thay thế.

Cảm hứng chiến đấu với muỗi

Nửa đêm lại bị muỗi đốt. Khi tôi đứng dậy bật đèn thì nó lại biến mất.

Sau khi vo ve bên tai, tôi phát hiện ra rằng khi bị cắn, bạn không nên dùng tay đánh hoặc đánh.

Nó sẽ chỉ báo động lũ muỗi và khiến chúng trốn đi. Bạn chỉ cần lặng lẽ bật đèn lên, lũ muỗi xung quanh bạn sẽ bay đi.

Về cơ bản bạn có thể tìm thấy nó bằng cách tìm kiếm trong phạm vi. Sau khi nó hút máu bạn, nó sẽ tìm một nơi để nằm yên ở đó.

Khi tìm được khoảng cách phù hợp, nắm vững sức mạnh, bạn có thể giết hán chỉ bằng một phát bắn.

Nhiều việc giống như đập một con muỗi, nếu bị muỗi đốt, bạn sẽ ngứa ngáy khó chịu, và bạn sẽ đứng dậy và cựa quậy.

Bạn khó có thể thoát khỏi nó, vì bạn càng đuổi nó thì nó càng bỏ chạy và bạn càng bắt được nó, ngược lại nếu bạn không đuổi theo thì bạn sẽ để nó chạy mất.

Nó cảm thấy nó an toàn. Khi nó tìm được một nơi để dừng lại và thả lỏng cảnh giác, bạn có thể hành động.

15

Về cơ bản, bạn sẽ không bỏ lỡ. Bạn càng lo lắng về nhiều thứ và càng sử dụng vũ lực nhiều thì bạn càng ít có khả năng dừng lại và xem nhiều hơn.

Hãy quan sát, tìm hiểu thêm về tình hình thực tế, tìm ra khuôn mẫu và bạn sẽ dễ dàng thành công.

Người cao thượng chỉ là kem trên bánh, không phải là người giúp đỡ lúc khó khăn

Người ta có thể lợi dụng hoàn cảnh, nhưng đừng bao giờ cố gắng dựa dẫm vào ai. Khi bạn không thể tự mình làm được thì không thể dựa dẫm vào bất cứ ai.

Mọi người thích thông cảm với kẻ yếu, nhưng họ không sẵn lòng giúp đỡ kẻ yếu. Họ thậm chí có thể coi thường kẻ yếu vì bản chất con người là bản năng.

Mộ Cường.

Chỉ có mạnh mẽ mới có thể thu hút được đồng đội và đối tác chất lượng cao. Khi bạn không mạnh mẽ, hầu hết mọi người sẽ thu hút được.

Chỉ là một người qua đường xa lạ.

Khi hiểu rõ hơn về bản chất con người, bạn sẽ không còn kỳ vọng hay tưởng tượng viễn vông nào về bất kỳ ai nữa.

Bạn chỉ có thể dựa vào chính mình. Hầu hết những người được gọi là cao quý đều là người đóng băng, thay vì giúp đỡ khi đến thời điểm thích hợp. Nếu bạn mạnh mẽ, những người khác sẽ giúp đỡ bạn.

Những người tài sẵn sàng giúp đỡ bạn và về cơ bản có sự trao đổi giá trị giữa mọi người.

Muốn người khác giúp đỡ thì phải biến họ thành “cộng đồng cùng chung lợi ích”

Tại sao người khác không sẵn lòng giúp đỡ bạn? Có phải những người khác quá thờ ơ?

Đó là vì bạn không liên quan gì đến sở thích của người khác. Nếu bạn nhờ giúp đỡ, người khác sẽ từ chối bạn.

và sự phòng thủ, hoặc sự không sẵn lòng.

Ví dụ, trong một cửa hàng, một nhóm phụ huynh dẫn một nhóm trẻ em đến và bọn trẻ chạy khắp nơi la hét, chẳng hạn như:

Nếu lúc này nhân viên nói với phụ huynh không được chạy lung tung, la hét trong cửa hàng thì sẽ ảnh hưởng đến các phụ huynh khác.

Hầu như không có bậc cha mẹ nào quan tâm đến khách hàng của mình, và một số thậm chí còn gây rắc rối một cách vô lý.

Bạn là ai.

Nhưng nếu lúc này bạn nói có kính vỡ dưới đất hoặc trà sữa bị khách hàng làm đổ thì hãy cẩn thận khi bước đi.

Thức tỉnh và giác ngộ

Hãy cẩn thận với những vết thương do bị đâm thủng. Cha mẹ đương nhiên sẽ tóm lấy con mình càng sớm càng tốt và ngăn chúng đi lang thang.

Cô chạy vòng quanh vì sợ con mình bị ngã và bị thương.

Sử dụng phương pháp đầu tiên để nói với họ rằng nó sẽ không làm họ mất hứng thú mà còn mang lại cho họ cảm giác về bạn.

Tôi cảm thấy như mình đang đưa ra yêu cầu nên họ không lắng nghe chút nào. Sử dụng phương pháp thứ hai rõ ràng là khiến họ cảm động.

Nếu họ không lắng nghe lợi ích của mình, họ sẽ phải gánh chịu tổn thất nếu biết đến sự tồn tại của rủi ro này.

có thể thu hút sự chú ý của họ.

Vì vậy, nếu bạn muốn người khác giúp đỡ hoặc coi trọng ý tưởng của mình, bạn cần suy nghĩ nhiều hơn về cách biến chúng thành

"Cộng đồng cùng quan tâm" Chỉ bằng cách khiến đối phương cảm thấy rằng vấn đề này có liên quan đến họ, người khác mới đánh giá cao ý tưởng của bạn và bạn

yêu cầu chứ không phải mù quáng thể hiện ý tưởng của mình.

Muốn người khác giúp đỡ thì phải biến họ thành “cộng đồng cùng chung lợi ích”

Tại sao người khác không sẵn lòng giúp đỡ bạn? Có phải những người khác quá thờ ơ?

Đó là vì bạn không liên quan gì đến sở thích của người khác. Nếu bạn nhờ giúp đỡ, người khác sẽ từ chối bạn.

và sự phòng thủ, hoặc sự không sẵn lòng.

Ví dụ, trong một cửa hàng, một nhóm phụ huynh dẫn một nhóm trẻ em đến và bọn trẻ chạy khắp nơi la hét, chẳng hạn như:

Nếu lúc này nhân viên nói với phụ huynh không được chạy lung tung, la hét trong cửa hàng thì sẽ ảnh hưởng đến các phụ huynh khác.

Hầu như không có bậc cha mẹ nào quan tâm đến khách hàng của mình, và một số thậm chí còn gây rắc rối một cách vô lý.

Bạn là ai.

Nhưng nếu lúc này bạn nói có kính vỡ dưới đất hoặc trà sữa bị khách hàng làm đổ thì hãy cẩn thận khi bước đi.

Thức tỉnh và giác ngộ

Hãy cẩn thận với những vết thương do bị đâm thủng. Cha mẹ đương nhiên sẽ tóm lấy con mình càng sớm càng tốt và ngăn chúng đi lang thang.

Cô chạy vòng quanh vì sợ con mình bị ngã và bị thương.

Sử dụng phương pháp đầu tiên để nói với họ rằng nó sẽ không làm họ mất hứng thú mà còn mang lại cho họ cảm giác về bạn.

Tôi cảm thấy như mình đang đưa ra yêu cầu nên họ không lắng nghe chút nào. Sử dụng phương pháp thứ hai rõ ràng là khiến họ cảm động.

Nếu họ không lắng nghe lợi ích của mình, họ sẽ phải gánh chịu tổn thất nếu biết đến sự tồn tại của rủi ro này. có thể thu hút sự chú ý của họ.

Vì vậy, nếu bạn muốn người khác giúp đỡ hoặc coi trọng ý tưởng của mình, bạn cần suy nghĩ nhiều hơn về cách biến chúng thành

"Cộng đồng cùng quan tâm" Chỉ bằng cách khiến đối phương cảm thấy rằng vấn đề này có liên quan đến họ, người khác mới đánh giá cao ý tưởng của bạn và bạn

yêu cầu chứ không phải mù quáng thể hiện ý tưởng của mình.

Cái giá của việc không thể ngăn chặn tổn thất kịp thời

Cảm giác sai lầm có thể hủy hoại một con người nếu sự mất mát không được ngăn chặn kịp thời trong một khoảng thời gian có hạn.

Là bởi vì quá thích người, quá không nỡ buông tay, cũng không cam lòng mà quyết đoán, quyết đoán. Trên thực tế, điều này rất sai trái.

Thường gây tử vong.

Sự nhầm lẫn là trở ngại cho sự giàu có

Sau thời gian tư vấn lâu dài, tôi nhận thấy những người có vận may, tài chính tốt đều có một đặc điểm chung là tin tưởng và quyết đoán.

Loại người này không vương vãi, không nghi ngờ gì, không xích mích nội bộ, thẳng thắn và gọn gàng Hầu như tất cả những khách hàng may mắn đó đều như vậy.

Có nhiều người hơn Jie và nhiều người có Vàng hơn, điều đó cho thấy mâu thuẫn nội tâm của họ rất thấp và lời khuyên bạn dành cho những người này

Họ sẽ đưa ra quyết định và thực hiện chúng rất nhanh chóng.

Ngược lại, nếu số phận của họ không tốt, sau khi bạn cho họ lời khuyên, họ sẽ bối rối và thất vọng, trong lòng sẽ luôn khó chịu.

Tôi đang rất bối rối và không thể đưa ra quyết định, hoặc tôi vẫn làm theo ý kiến riêng của mình. Có ai có thể tư vấn cho tôi được không?

Có ích gì? Bởi vì nếu là người khác, hẳn vẫn sẽ vùn vụt, vụn vặt. Đây là một loại bẩm sinh, sẽ tồn tại rất lâu.

Tôi đã quen với trạng thái tinh thần.

Và loại mâu thuẫn, xích mích nội bộ này cũng sẽ khiến họ đưa ra nhiều phán đoán và lựa chọn sai lầm, từ đó đánh mất năng lực của mình.

Nắm bắt nhiều cơ hội đương nhiên sẽ cản trở vận mệnh của mình, muốn đổi vận thì trước tiên phải quyết đoán

Khi có những trạng thái này trong mối quan hệ, cần ngăn chặn tổn thất kịp thời

1. Tính khí của bạn ngày càng trở nên tồi tệ, sự lo lắng của bạn ngày càng tồi tệ và hoàn cảnh sống của bạn ngày càng tồi tệ.

Khi thời gian dành cho việc học ngày càng ít và giá trị ngày càng thấp thì bạn cần phải suy nghĩ kỹ về điều này.

Ở bên người kia lúc này có ích gì, tức giận sao? Có phải là để biến mình thành một người phụ nữ đầy oán hận? vẫn

Để khiến bản thân ngày càng kém tập trung làm việc và trở thành người có giá trị thấp?

Một mối quan hệ tốt đẹp phải đạt được bởi nhau. Chúng ta có thể đóng vai trò động viên và khuyến khích lẫn nhau.

Tất cả chúng ta đều sẵn sàng làm việc chăm chỉ và tiến bộ một cách có ý thức, thay vì cùng nhau vấp ngã và chìm đắm.

2. Mất niềm tin vào mối quan hệ

Không có sự tin tưởng thì không có cảm giác an toàn. Nếu không xây dựng được niềm tin vững chắc ở nhau thì khó có thể thành thật với nhau.

Nhiều lúc sẽ có những nghi ngờ, cãi vã, xích mích nội bộ.

Con người là loài động vật giàu cảm xúc Khi cảm xúc rất mãnh liệt, họ dễ không kiềm chế được khoảng cách hoặc yêu quá nhiều.

Hoặc là bạn quá gắn bó, đó không phải là một mối quan hệ tình cảm lành mạnh. Khi một mối quan hệ dần trở nên không lành mạnh,

Đôi khi, nếu không bên nào điều chỉnh được thì đôi khi, để người khác ra đi cũng chính là buông bỏ chính mình, và buông bỏ cũng vậy.

Loại tình yêu, nhưng cũng để yêu chính mình.

Tâm lý vướng mắc, tính toán sẽ không đem lại kết quả tốt.

Khi mua trái cây, một người đàn ông hỏi ông chủ: “Những quả đào này giá bao nhiêu?” Ông chủ nói 3 tệ, 4 tệ.

Thức tỉnh và giác ngộ

Người đàn ông tiếp tục nói về chiếc có 5 tệ, “Không có sự khác biệt giữa chiếc 3 tệ và chiếc 4 tệ.” Ông chủ nói rằng kích cỡ là khác nhau.

Người đàn ông hỏi lại: “Tên của bạn có chính xác không?” và cuối cùng mua bốn quả đào.

Đặc điểm điển hình của những người có tư duy yếu kém là thích quấy rầy, có ảo tưởng bị ngược đãi và thích nghi ngờ người khác.

Người có nhiều việc phải làm nhất và tiêu tốn ít nhất cũng giống nhau trong nhiều việc.

Không, trong ngành tư vấn cũng vậy. Bạn càng ảo tưởng và đặt câu hỏi về mặt tâm lý thì bạn càng ít có khả năng đạt được điều mình muốn.

Kết quả là niềm tin và sự nghi ngờ cũng là hai năng lượng khác nhau.

Những người có tư duy yếu kém đều có một vấn đề chung, đó là thích viết lách và vương bận, dù là làm việc hay đưa ra lựa chọn.

Về mặt lựa chọn và mối quan hệ giữa các cá nhân, con người càng mạnh mẽ thì càng đơn giản, sắc sảo và quyết đoán.

Tính cách thực sự quyết định số phận bởi vì những người có tính cách khác nhau, khi đối mặt với cùng một sự việc và cùng một lựa chọn,

Đôi khi sẽ dẫn đến những kết quả hoàn toàn khác nhau do tính cách.

Ví dụ, khi tôi làm việc ở Bắc Kinh cách đây mười năm, tôi có một đồng nghiệp thuê nhà ở Bắc Kinh để tiết kiệm tiền.

Ngã ba Bắc Kinh và Hà Bắc thực sự thuộc về Hà Bắc. Cô ấy phải thức dậy trước bình minh vào mỗi buổi sáng và mỗi buổi chiều.

Ban chạy ngược thời gian chỉ để bắt được chuyến xe buýt duy nhất chạy từ công ty về nơi ở của mình.

Và chúng tôi thuê một căn nhà rất gần công ty. Cô ấy thức dậy lúc 5 giờ mỗi ngày và có thể phải đi học trên đường.

Với hai giờ, mỗi ngày phải mất 4 giờ để đi lại và chúng tôi thức dậy lúc 7 giờ 30 mỗi ngày và đi bộ trong 15 phút.

Khi đến công ty, cô thực sự đã lãng phí rất nhiều thời gian và tiền bạc cũng như sa sút về thể chất và tinh thần.

Sự tiêu thụ.

Việc chia sẻ một ngôi nhà với người khác thực sự cũng giống như vậy khi bạn chia sẻ một ngôi nhà với người khác để tiết kiệm một số tiền.

Chịu đựng việc không có quá nhiều không gian riêng tư, chịu đựng việc bị bạn cùng phòng bên cạnh đánh thức và gây ra tiếng động lớn vào lúc nửa đêm, chịu đựng việc của người khác.

Khi mọi người đang tắm, bạn muốn đi vệ sinh nhưng không thể, và chịu đựng nỗi đau khi dậy sớm và muốn đi tắm.

Tôi không thể tắm thư giãn, nhưng người ta cứ gõ cửa muốn đi vệ sinh, còn tôi thì không thể tắm thư giãn, hoặc có thể phòng bên cạnh đang gõ cửa.

Bạn bè đưa bạn trai hoặc bạn gái trở lại.

Những lựa chọn tưởng chừng như giúp bạn tiết kiệm tiền này thực chất lại không mang lại hiệu quả về mặt chi phí cho bạn về thời gian, không gian, kể cả.

Trạng thái tinh thần của bạn đang bị tiêu hao và bạn có thể sử dụng thời gian này để lựa chọn cải thiện khả năng của mình.

Vấn đề giá trị vượt xa số tiền ít ỏi bạn kiếm được và tiết kiệm được.

Không thể nói những gì những người này làm là sai. Nhiều việc không thể phán xét đúng sai mà chỉ có thể nói là họ đang suy nghĩ.

Sự khác biệt giữa mô hình chiều và nhận thức, khi một người dành quá nhiều thời gian và sức lực để tiết kiệm những khoản tiền nhỏ, điều đó cũng có nghĩa là anh ta

Hiệu quả cuộc sống của anh ta sẽ không quá cao khi anh ta chọn tiết kiệm một số tiền nhỏ, anh ta sẽ không có cách nào để làm điều gì đó với lợi nhuận cao hơn.

19

Báo cáo, một vấn đề đầu tư cao.

Một số người sẽ nói rằng điều kiện của họ không cho phép họ đưa ra lựa chọn như vậy.

Khi tình hình của bạn được cải thiện, bạn có thể tạm thời đưa ra những lựa chọn tiết kiệm tiền đó, nhưng khi tình trạng của bạn cải thiện đôi chút, bạn nên thử

Hãy thực hiện những thay đổi phù hợp từ trạng thái tinh thần, hành vi đến tính cách để bạn có thể tốt lên từng chút một.

Trên thực tế, bạn có thể đưa ra lựa chọn tốt hơn cho nhiều thứ trong điều kiện của mình, vì vậy

Tùy chọn chất lượng cao có thể chặn và lọc những người và những thứ rắc rối đó. Nhìn bề ngoài, nó có vẻ đắt hơn.

Giá trị tiềm ẩn là cải thiện hệ thống phòng thủ và an ninh của chính mình, cũng như tiết kiệm thời gian và tiêu tốn tinh thần.

Chỉ là cách suy nghĩ và nhận thức của một số người có thể khiến họ trở nên thiên cận và bảo thủ, không đủ can đảm để đưa ra lựa chọn.

Anh ta luôn cảm thấy tức giận nếu không chọn cái rẻ hơn sẽ bị mất tiền, điều đó cho thấy trong lòng anh ta không có óc phán đoán và sự cân bằng tốt.

Không có khả năng đo lường, anh ta không thể đưa ra bất kỳ phán đoán và lựa chọn chính xác nào. Làm sao anh ta có thể có được một cuộc sống tốt đẹp?

Mọi thứ đều có cửa sổ thời gian riêng của nó. Đôi khi, phải có nhiều lời nói và nhiều thứ.

Chỉ bằng cách nói và làm vào lúc này, bạn mới có thể đạt được hiệu quả lý tưởng nhất định, bởi vì bất kể trạng thái của bạn vào thời điểm đó,

Hoặc trạng thái của bên kia luôn ở trạng thái “đúng”. Chỉ cần bạn nói và làm thì bạn có thể đạt được sự trôi chảy.

Chiếc thuyền và lớp kem trên bánh.

Và nếu lúc đó vì nhiều lý do khác nhau mà bạn do dự, vương vẩn, không nói gì, không

Hãy làm đi, dù đối phương có cho bạn cơ hội nhưng vì nhiều lý do khác nhau mà bạn không thực hiện bước đó, sau này sẽ ra sao?

Khi muốn thực hiện lại bước đó thì không thể đạt được kết quả tốt nhất nữa.

“Bước đó” tiếp theo mà bạn thực hiện sẽ khiến bạn trở nên thụ động, dường như không cần thiết hoặc thậm chí không cần thiết.

Dù là tình yêu hay tình bạn, trong mọi mối quan hệ, đôi khi bạn cần phải tin vào bản năng của mình và có đủ dũng khí để vượt qua.

Dám đưa ra lựa chọn theo trực giác của chính mình, cũng giống như khi thích một ai đó thì phải dám tấn công, cho dù bị từ chối

Tuyệt đối không thành vấn đề, hơn nữa làm sao biết mình sẽ bị từ chối?

Một số người không dám. Đây là trường hợp trong kinh doanh và mọi thứ. Nếu bạn dám nói và hành động, bạn sẽ có nhiều hơn những người khác.

Có một cơ hội.

Việc một người có quyết đoán hay không là sự phản ánh tính cách, suy nghĩ, tâm lý và trí tuệ của người đó.

Nó ảnh hưởng đến vận mệnh và sự giàu có của một người, càng khó khăn hơn cho những người không đủ quyết tâm.

Người không quyết đoán đồng nghĩa với vương vẩn, mâu thuẫn, mâu thuẫn nội tâm nghiêm trọng.

Con người thường đưa ra nhiều nhận định và lựa chọn sai lầm trong cuộc sống.

Tính quyết đoán không phải là tính cách bẩm sinh, nó cũng có thể là một dạng trưởng thành và kinh nghiệm có được.

20

Thức tỉnh và giác ngộ

Chỉ cần bạn là người quyết đoán thì ở một mức độ nhất định, bạn có xác suất thành công cao hơn hầu hết mọi người.

Bởi vì anh ấy không phải là người có mâu thuẫn nội tâm, hoặc mâu thuẫn nội tâm rất thấp.

Khi một người luôn ở trong trạng thái vương vís, do dự, do dự, về cơ bản người đó không có khả năng làm được điều đó.

Khả năng nắm bắt cơ hội và điều tốt. Không quyết đoán là xích mích nội bộ, hay có thể nói là tính tham lam và hèn nhát.

Thời gian còn là biểu hiện của việc thiếu khái niệm về chi phí chìm như thời gian cũng như những hạn chế trong tư duy và nhận thức.

Tóm lại, muốn gặp may mắn thì phải có tính cách quyết đoán, nếu không thì phải bắt đầu từ bây giờ.

Bắt đầu tạo hình một cách có chủ ý.

Một mối quan hệ lành mạnh không phải là những đòi hỏi từ một phía

Nếu một người luôn muốn tìm kiếm sự an toàn từ bên ngoài, từ người khác, thì cô ấy sẽ mãi mãi là một người không có cảm giác an toàn. Nếu một người luôn tìm kiếm tình yêu từ người khác, thì cô ấy sẽ không bao giờ hiểu được cách yêu bản thân mình, và người khác cũng không thể thực sự yêu cô ấy.

Bởi vì mọi người không muốn yêu một người luôn cần được nuôi dưỡng bởi tình yêu, trông có vẻ thiếu thốn tình yêu. Tình yêu là một hành động cần phải được thể hiện ra bên ngoài. Nếu bạn không thể đáp lại tình cảm tương xứng cho người kia, thì một ngày nào đó, họ sẽ cảm thấy mệt mỏi. Bản năng của con người là tránh xa sự mất mát. Nếu bạn không đáp lại tình cảm tương xứng, điều đó có nghĩa là người kia đang đơn phương nỗ lực. Và những gì nhìn như "tình yêu" và "sự cống hiến" giữa người và người, thực chất đều cần phải có sự trao đổi.

Nếu bạn không hiểu về sự trao đổi này, bạn sẽ rất khó để xử lý mối quan hệ của mình với người khác, và càng khó để thiết lập một mối quan hệ tốt đẹp, lành mạnh và chất lượng cao. Muốn được người khác yêu, bạn phải học cách yêu bản thân trước, cho người khác thấy rằng bạn không phải là một người thiếu thốn tình yêu, họ mới có thể yêu bạn nhiều hơn.

Giữ kín bí mật của mình là giữ an toàn cho bản thân

Con người rất dễ vào một lúc nào đó, bị cuốn hút bởi những người mới mẻ, có tính cách khác biệt. Họ có thể cảm thấy rằng mình đã gặp được người rất giống mình, hoặc là người hợp với mình. Hoặc có thể do sự nhiệt tình và sự tăng bốc của đối phương mà bị cuốn vào, và nghĩ rằng mình đã gặp đúng người, gặp được người tốt, người mình thích. Sau đó, họ bắt đầu mở lòng chia sẻ mọi thứ với người kia. Điều này rất nguy hiểm.

Việc chia sẻ là bản năng của con người, nhưng trong thế giới của người trưởng thành, càng ít chia sẻ thì bạn càng an toàn. Không phải là phải nghĩ xấu về người khác, có những người không cố ý hại bạn, chỉ là họ không kiểm chế được bản thân. Họ không nhận thức được rằng những "bí mật" mà bạn "tiết lộ" với họ thực sự quan trọng với bạn đến mức nào.

Mọi người thường hiểu lầm rằng việc dùng những "bí mật" và "riêng tư" của mình có thể kéo gần quan hệ với người khác. Thực tế, người khác cũng có thể dùng "bí mật" của bạn để đổi lấy lòng tin từ người khác. Vì vậy, hãy kiểm soát tốt lời nói của mình. Càng ít người hiểu rõ bạn, càng ít người biết về bí mật của bạn, thì bạn càng an toàn, đặc biệt là trong các mối quan hệ nam nữ.

Cảnh giác với lời khen

Có một loại người, họ thường xuyên khen ngợi bạn, khen bạn giỏi, khen bạn tốt bụng, khen bạn là người tốt. Lúc này, bạn phải cẩn thận, đừng để những lời khen làm bạn mê muội, vì đối với một số người, "lời khen" chỉ là một cách để họ lấy lòng người khác một cách miễn phí.

Bảo vệ năng lượng của bản thân

Đừng để mình phải chịu đựng cảm xúc tiêu cực của người khác, đừng miễn phí làm chỗ xả cảm xúc cho họ. Một khi bạn nhận ra rằng người đối diện mang đến cho bạn năng lượng và từ trường không thoải mái, hãy ngay lập tức ngăn chặn và tránh xa. Bởi vì từ trường và năng lượng của con người thực sự có thể lây lan, một khi bạn do dự và động lòng thương, bạn sẽ bị kéo vào một từ trường rất tệ. Điều quan trọng là họ phá hủy cảm xúc của bạn, làm rối loạn từ trường của bạn và họ sẽ không hề cảm thấy áy náy. Điều này mới là điều xui xẻo và khiến bạn bức xúc nhất. Ai bảo bạn không từ chối, không chạy ngay đi chứ?

Không nên quá hiền lành

Những người quá hiền lành, nhìn bề ngoài có vẻ hòa thuận với mọi người, nhưng thực chất đó là biểu hiện của tâm lý yếu đuối. Họ không dám gần gũi quá với người nên gần, cũng không dám giữ khoảng cách với người nên xa. Điều này làm cho họ trông như người tám mắt khôn ngoan, nhưng thực tế lại rất bất lợi cho sự phát triển cá nhân hay công việc. Điều này làm hao tổn năng lượng vô ích của họ. Khi cần đối xử tốt với người khác, bạn có thể rất tốt, nhưng khi không cần, bạn cũng không nhất thiết phải tỏ ra nghiêm túc hay lạnh lùng.

Giống như bạn mời người khác đi ăn, nếu mời 5 người, thì không ai trong số họ đặc biệt chú ý đến việc bạn mời họ ăn, vì họ nghĩ bạn đang mời cả nhóm, không phải cá nhân họ. Nhưng nếu bạn chỉ mời một người, người đó sẽ cảm thấy bạn đã bỏ thời gian và tiền bạc để mời họ, và họ sẽ trân trọng điều đó hơn. Khi bạn dành 90% năng lượng cho 5 người, hiệu quả sẽ không tốt bằng dành 90% năng lượng cho một người.

Đó là lý do vì sao người hiền lành thường bị xem như công cụ. Vì tính cách quá hiền lành, không dám từ chối người khác, họ tạo cảm giác không có cá tính, không có ranh giới rõ ràng. Do đó, ai cũng có thể làm phiền họ, sử dụng họ miễn phí, vì họ không từ chối. Dần dần, người khác sẽ dán cho họ nhãn "hiền lành" và đối xử với họ theo cách đó. Họ bị tiêu hao bởi nhiều người và nhiều việc khác nhau mà chẳng được gì.

Loại tính cách này trong xã hội không giúp họ phát triển tốt, vì họ không thể giao tiếp với những người thực sự giỏi. Khi giao tiếp với những người xuất sắc, bạn cần có một thái độ rõ ràng để người khác tôn trọng bạn. Những người có năng lực thường có tính cách mạnh mẽ hoặc ẩn tượng rõ ràng, khi giao tiếp mới có sức thuyết phục. Ai muốn tiến lên cần phải có một thái độ rõ ràng, nếu không, sẽ không đạt được gì.

Làm nhiều việc mà bản thân không thích

Năng lực và sự trưởng thành thường được tôi luyện trong gian khó và cô độc. Đối với một số người, giai đoạn này gọi là "đáy vực". Việc có thể đứng lên từ đáy vực và tích lũy kinh nghiệm, nâng cao khả năng từ khó khăn chính là điều tuyệt vời nhất. Đôi khi, sự tiến bộ và trưởng thành của con người thường đến từ việc làm những điều mà trước đây mình không muốn làm. Những việc quá dễ dàng thường khó làm cho bản thân trưởng thành, vì con người thường có xu hướng trốn tránh những việc khó khăn và chỉ làm những việc dễ dàng và đơn giản.

Kinh nghiệm là người thầy tốt nhất

Một người càng trải qua nhiều, càng chứng kiến nhiều, sẽ càng không dễ dàng đồng cảm, thương hại hay giúp đỡ người khác. Điều này không phải là sự lạnh lùng, mà là do kinh nghiệm sẽ nhắc nhở họ rằng vẫn luôn là rắn, nó có số phận và bản tính của nó. Mỗi người có số phận riêng, và bạn không thể cứu giúp được ai. Con người chỉ có thể được giác ngộ bởi trời.

Giao tiếp xã hội lành mạnh không phải là hám lợi

Dù là kết bạn hay yêu đương, kết hôn, bạn không nên chọn người có số phận khác biệt quá lớn so với mình. Bởi vì, quá trình trưởng thành, hoàn cảnh sống và nền giáo dục sẽ quyết định giá trị quan, cách nhìn nhận về nhân tính và mức độ nhận thức về một số việc. Kinh nghiệm sẽ cho bạn biết, khi một người mạnh mẽ và một người yếu đuối ở bên nhau, kết quả chắc chắn sẽ là người có điều kiện tốt hơn chịu thiệt thòi. Đây là quy luật sắt.

Năng lượng và từ trường sẽ lây lan. Nhưng với nhận thức của người có điều kiện không tốt, bất kể bạn bỏ ra bao nhiêu, cho đi bao nhiêu, đối phương sẽ luôn nghĩ rằng họ mới là người chịu thiệt. Dù tầng lớp xã hội không hoàn toàn quyết định tính cách con người, nhưng xác suất người có tính cách xấu trong tầng lớp thấp sẽ cao hơn. Điều này là do môi trường sống quyết định. Vì vậy, khi giao tiếp với người có tầng lớp thấp hơn mình quá nhiều, kết quả cuối cùng thường sẽ là bạn bỏ công sức mà không được đáp lại.

Kết giao với người yếu kém hơn, chịu thiệt là điều tất yếu

Giúp đỡ những người yếu kém hơn, hoặc những người có cuộc sống quá khó khăn, cuối cùng thường dễ dàng dẫn đến mâu thuẫn và phản bội. Đây là bản chất con người.

Có một ngôi sao từng tài trợ cho một sinh viên đại học nghèo khó. Sau khi biết người tài trợ là một ngôi sao lớn, sinh viên này bắt đầu tiêu xài hoang phí và luôn viện nhiều lý do để xin thêm tiền. Khi ngôi sao biết được đã ngừng tài trợ, sinh viên này ôm hận, viết hàng ngàn chữ lên mạng chỉ trích ngôi sao, khiến ngôi sao gặp nhiều rắc rối. Kể từ đó, ngôi sao không còn giúp đỡ cá nhân nữa, mà chuyển sang làm từ thiện cho động vật.

Trường hợp bảo mẫu phóng hỏa ở Hàng Châu cũng tương tự. Cô ta từng vay tiền chủ nhà và nhận được sự giúp đỡ. Do thói quen cờ bạc không đổi, cô ta lại xin vay tiền nhưng bị từ chối, dẫn đến thù hận và hậu quả bi thảm sau đó.

Dù là ngôi sao hay nữ chủ nhà bị hại, đều gặp rắc rối khi giúp đỡ người yếu kém. Tầng lớp càng thấp, tỷ lệ người có nhân cách xấu càng cao, dù không phải tuyệt đối nhưng xác suất rất cao.

Tại sao khi kết giao với người yếu kém, giúp đỡ người yếu kém lại dễ gặp rắc rối?

Vì khi giữa người mạnh và người yếu có sự giao tiếp, người mạnh dù chỉ hơi nhượng bộ hay ban phát một chút giá trị và lợi ích, kỳ vọng và ham muốn của người yếu sẽ nhanh chóng tăng cao. Nhưng do không có đủ giá trị để trao đổi, sức mạnh, tài nguyên và những gì người mạnh sở hữu sẽ kích thích bản chất con người của người yếu, làm mất cân bằng tâm lý và định vị bản thân, dẫn đến mất kiểm soát.

Dù là quan hệ yêu đương, hôn nhân, bạn bè hay quan hệ lao động, vấn đề an toàn, niềm tin và nhân cách của người yếu đều tiềm ẩn nguy cơ và sự phá hoại.

Quan hệ giữa người mạnh và người yếu, chắc chắn người yếu sẽ được lợi và người mạnh chịu thiệt. Khi người mạnh ban phát lợi ích và giá trị nhất định cho người yếu, nếu sau này không được thỏa mãn tiếp, người yếu sẽ phản bội và trả ơn bằng sự vô ơn.

Vì vậy, mọi quan hệ cần phải tương xứng và cân bằng để có thể tạo ra sự phát triển bền vững và không ngừng. Khi sự chênh lệch quá lớn về giá trị, địa vị xã hội và thân phận, người yếu chỉ có sức mạnh 20 điểm nhưng muốn thông qua người mạnh để trở thành 200 điểm, sẽ không thể tương thích về giá trị và khả năng, dẫn đến tương tác không lành mạnh và cuối cùng là xung đột.

Trong tầng lớp thấp hơn, lòng tốt, sự vô tư và rộng lượng của bạn dễ dàng kích thích tính xấu của người khác. Càng đối xử tốt, họ càng tham lam và coi đó là điều hiển nhiên. Khi bạn không thể đáp ứng lòng tham hoặc ngừng ban phát, họ sẽ tìm cách phá hoại và bày tỏ sự bất mãn.

Không có nhiều cái gọi là tình yêu đích thực

Trên thế giới này, không có nhiều "tình yêu chân thành" như chúng ta nghĩ. Tình yêu chân thành này thường chỉ tồn tại giữa cha mẹ và con cái, nhưng cũng không phải trường hợp nào cũng vậy. Có những cha mẹ không yêu con cái, và cũng có những đứa trẻ không yêu cha mẹ. Bản chất con người rất phức tạp.

Hầu hết những gì chúng ta gọi là "tình yêu" giữa con người cuối cùng bạn sẽ thấy chỉ là nhu cầu của mỗi người vào một thời điểm nhất định. Khi không còn nhu cầu với đối phương, thì cái gọi là "tình yêu" và "cảm xúc" đó sẽ không còn nữa, hoặc sẽ nhạt nhòa đi. Điều này rất tàn nhẫn.

Cũng như "quan tâm", người khác nói là "quan tâm" chỉ là mong muốn tạm thời có được những điều họ muốn từ bạn. "Quan tâm" này không giống như cha mẹ, mọi thứ dựa trên điểm xuất phát là muốn cho bạn điều tốt đẹp, mà lại có một mức giá. Khi bạn ngừng cho đi, người đối diện cũng sẽ không còn quan tâm đến bạn nữa. Nếu mọi người đều hiểu được điều này, họ sẽ không quan tâm đến cái gọi là "tình yêu" hay "sự hận thù" nữa, tất cả chỉ là con người theo đúng lẽ thường.

Yếu tố quyết định sâu xa của mối quan hệ và tình cảm

Độ dài và sâu sắc của một mối quan hệ không chỉ phụ thuộc vào tình cảm mà còn liên quan đến các yếu tố sau đây:

1. **Sự phù hợp về giá trị:** Khả năng mối quan hệ kéo dài thường phụ thuộc vào việc hai bên có cùng giá trị cốt lõi hay không. Những người có giá trị tương đồng thường dễ hòa hợp và phát triển cùng nhau.
2. **Khả năng liên tục đáp ứng nhu cầu của đối phương:** Quan hệ thành công không chỉ đơn giản là biểu đạt tình cảm, mà còn bao gồm khả năng liên tục đáp ứng những nhu cầu và kỳ vọng của nhau.
3. **Có thể cung cấp giá trị cho đối phương:** Mối quan hệ chất lượng cao dựa trên việc hai bên có thể cung cấp giá trị cho nhau. Điều này không chỉ giới hạn ở mặt vật chất mà còn bao gồm hỗ trợ cảm xúc, sự hiểu biết và chia sẻ mục tiêu chung.
4. **Quan hệ được xây dựng thông qua giá trị và lợi ích:** Trong thế giới người lớn, những mối quan hệ chất lượng thường được xây dựng thông qua việc lựa chọn và kết nối dựa trên giá trị và lợi ích lẫn nhau. Điều này có thể phản ánh qua hỗ trợ kinh tế, mối quan hệ nghề nghiệp hoặc hỗ trợ xã hội.

Vì vậy, để xây dựng và duy trì một mối quan hệ chất lượng cao, quan trọng là cả hai bên có thể bổ sung và hỗ trợ lẫn nhau trên nhiều mặt, chứ không chỉ dừng lại ở mặt tình cảm và sự phụ thuộc.

Tại sao một số người khoe giàu lại gặp rủi ro?

Việc một số người khoe giàu gặp rủi ro thường liên quan đến các yếu tố sau đây:

1. ****Bản tính và sao số:**** Một số người có bản tính "tai họa", gặp rủi ro dễ dàng khi gần gũi với họ hoặc có mối quan hệ chặt chẽ như vợ chồng, bạn thân. Đặc biệt là khi sao hôn nhân hoặc sao phối ngẫu trong bảng ngũ hành không tốt, họ dễ gặp phải những biến cố không may.
2. ****Không phù hợp hành vi với nghề nghiệp:**** Những người khoe giàu mà hành vi không phù hợp với công việc của họ thường dễ gây rủi ro. Mỗi hành động, mỗi lời nói đều ảnh hưởng đến mặt phong thủy. Khi không hiểu rõ các quy luật phong thủy này, dễ dàng gặp phải những rắc rối không đáng có.

3. ****Hành động "khoe" và hành vi "伤官":**** Trong phong thủy, việc khoe của là hành vi đánh mất vinh quang, hao hụt cơ quan; việc khoe xe, khoe nhà là một cách để tăng cường sức ảnh hưởng và đánh dấu vị thế của mình trong môi trường kinh doanh và xã hội. Nhưng đối với các mối quan hệ cá nhân không phải là hợp tác lợi ích, như bạn bè, người thân, không nên "khoe" vì có thể dễ bị ganh tị.

4. ****Quản lý vị thế và thực lực:**** Trong các mối quan hệ và hoạt động kinh doanh, việc quản lý thực lực và vị thế là rất quan trọng. Khi đã có được một vị thế nhất định, cần phải biết giữ thận trọng để bảo vệ danh tiếng đã xây dựng được.

Vì vậy, việc "khoe" không phải là một hành vi mà ai cũng nên thực hiện, mà cần phải phù hợp với hoàn cảnh và môi trường xung quanh để tránh gây rủi ro không đáng có và duy trì mối quan hệ một cách bền vững.

Những nguyên lý mà người làm "người tốt bụng" mãi mãi không thể hiểu được:

Muốn thông qua việc luôn luôn chiều ý người khác, không làm tổn thương ai, thậm chí cố gắng làm hài lòng người khác, người "tốt bụng" này sẽ không nhận được sự tôn trọng và chú ý từ người khác, cũng không thu được lợi ích thực sự bởi vì sự tôn trọng và chú ý của người khác hoàn toàn phụ thuộc vào giá trị của bản thân mình.

Ở công ty, người "tốt bụng" dường như có mối quan hệ tốt với mọi người bởi vì họ không đe dọa người khác, dễ nói chuyện và không biết từ chối, luôn sẵn sàng làm công cụ miễn phí. Nhưng một khi liên quan đến lợi ích, người khác sẽ không dễ dàng với họ, không nghĩ đến họ khi có việc tốt, chỉ biết lợi dụng họ vì họ là người không có nguyên tắc, không có thái độ rõ ràng.

Không trả lời là từ chối

Trong thế giới của người lớn, nếu ai đó không trả lời, không đáp lại, thực tế là họ đang từ chối. Điều quan trọng là người lớn biết cách từ bỏ khi thấy khó khăn. Nếu không thể hiểu được điều này, trong xã hội này sẽ dễ gặp khó khăn, khiến nhiều mối quan hệ trở nên ngưng ngừng, ngay cả với những người thân quen cũng phải duy trì một khoảng cách nhất định.

Đừng tự làm khó mình và sau đó lại trách người khác sao lại lạnh lùng. Nếu không trả lời, không đáp lại, đó thực sự là ý đồ từ chối của họ.

Dám nói "không" là một phẩm chất quan trọng trong cuộc sống. Ai không bao giờ muốn làm phiền người khác, sợ phạm lỗi sẽ gặp khó khăn rất lớn trong việc đạt được điều gì đó. Đó giống như một người không bao giờ dám chịu đựng khó khăn hay chấp nhận mất mát, luôn ẩn náu trong vùng an toàn, không bao giờ có thể phát triển. Cuộc sống mà không gặp phải tổn thương và đau khổ, làm sao có thể trở nên thông minh hơn được? Đôi khi, việc thể hiện sự quyết đoán thích hợp và dám nói "không" giúp chúng ta lọc bớt nhiều người và tình huống không phù hợp.

Nguyên nhân tan vỡ mối quan hệ

Bất kỳ mối quan hệ nào, nếu trong thời gian dài đều tồn tại trong trạng thái giá trị không cân bằng, kết quả cuối cùng chắc chắn không tốt.

Giá trị không cân bằng có nghĩa là một người luôn hưởng lợi lớn hơn trong khi người kia luôn phải đầu tư và cống hiến, bất kể lợi ích đó là có hình thức như tiền bạc và vật chất hoặc vô hình như giá trị cảm xúc, khả năng và suy nghĩ.

Nhiều mối quan hệ như tình yêu đôi lứa, hôn nhân, bạn bè, hoặc quan hệ hợp tác đều có xu hướng như vậy. Tóm lại, mọi mối quan hệ giữa con người đều là hợp tác. Những mối quan hệ chất lượng cao thường xây dựng trên nền tảng cung cấp và đáp ứng nhu cầu của nhau, kết hợp với việc xây dựng cảm xúc.

Trong thực tế, nhiều mối quan hệ cuối cùng tan vỡ và phân chia vì ban đầu đã xây dựng nên những mối quan hệ cảm xúc, nhưng sau cùng phát hiện ra rằng giá trị mà hai bên cung cấp không cân bằng. Khi đó, một trong hai bên sẽ cảm thấy mất cân bằng trong tâm trí, dẫn đến những mối quan hệ kém chất lượng.

Vì vậy, nếu muốn xây dựng và duy trì một mối quan hệ khỏe mạnh với người khác, từ đầu hãy cố gắng trung thực và thông suốt. Hãy cho đối phương biết những nhu cầu cốt lõi của bạn và giá trị mà bạn mang đến, đồng thời hiểu rõ những nhu cầu cốt lõi của đối phương. Mặc dù con người thường giả dối và quan tâm đến danh tiếng, che giấu những suy nghĩ thực sự của mình, nếu bạn quan tâm đến một người hay một mối quan hệ, hãy cố gắng trung thực và thẳng thắn đối diện với những ham muốn trong lòng mình, đồng thời hãy tự nguyện và chân thành đối diện với người kia.

Khoảng cách phù hợp tạo nên vẻ đẹp

Để có một mối quan hệ tốt và chất lượng cao giữa con người, bạn cần duy trì một khoảng cách phù hợp. Dù bạn có thích người đó đến đâu, bạn cũng phải giữ khoảng cách phù hợp, không quá phụ thuộc vào người đó, không quá chia sẻ tất cả mọi điều, cũng không thể hoàn toàn cô đơn. Đồng thời, bạn cũng không được mất đi sự chân thành. Khi mất kiểm soát khoảng cách, dễ dàng phá hủy nhiều điều tốt đẹp. Khi con người tiếp xúc quá gần, cuối cùng cũng là một thảm họa, dù đó không phải là ý định ban đầu của bạn và người ấy.

Nói tốt là cách rẻ nhất để tiếp thị bản thân

Khi một người nói và hành động, đôi khi giống như các bản mô tả trong video ngắn hot, một bản mô tả hot có nhiều yếu tố "nóng" nhất định, bao gồm những điểm sau đây, video ngắn của bạn sẽ có khả năng trở nên nổi tiếng:

- Nội dung có giá trị
- Hình ảnh sinh động
- Cảm xúc mạnh mẽ
- Nhân hiệu ấn tượng và tính năng lan truyền trên mạng xã hội.

Nếu một người làm điều gì đó hoặc nói chuyện mà người khác không thể nhớ, ngoài việc người đó không có nhân hiệu, nhân hiệu bao gồm nhân hiệu hình ảnh và ngôn ngữ, bạn có thể biết ai đã nói điều này, đây là nhân hiệu ngôn ngữ, khi bạn nghĩ về một người, bạn nghĩ đầu tiên về mái tóc xám của họ, đây là nhân hiệu hình ảnh.

Nếu một người nói chuyện hoặc hành động mà không có nội dung có giá trị, thì điều mà họ nói hoặc làm đối với người khác là giá trị thấp hơn, người khác sẽ không quan tâm và bạn sẽ không ảnh hưởng đến họ.

Một số người nói chuyện không có nội dung và chất lượng, nhưng họ có cảm xúc, họ có thể kích thích cảm xúc của người khác và làm cho bầu không khí trở nên sôi động, vì vậy người khác cũng sẽ thích họ. Nhiều người nổi tiếng trên mạng không có văn hóa, nhưng có thể kích thích cảm xúc của người khác và cung cấp giá trị cảm xúc cho người khác, họ cũng có thể nổi tiếng, giúp người khác cảm thấy vui vẻ chính là giá trị của họ. Đáng sợ là nếu không có nội dung và không có cảm xúc, họ sẽ không ảnh hưởng đến người khác, họ sẽ không thể tự quảng cáo và người khác sẽ không trả tiền cho họ.³⁰

Yêu thương của động vật nhỏ thật trong sáng.

Tình cảm của động vật nhỏ rất thuần khiết, bạn đối xử tốt với chúng, chúng sẽ yêu bạn và phụ thuộc vào bạn. Chúng không ghét hay oán trách bạn, nhưng con người thì không như vậy. Khi bạn không làm đúng ý họ, họ sẽ ghét và oán trách bạn. Nếu bạn cho họ 10 quả táo, chỉ cần một lần không cho, họ sẽ thắc mắc tại sao bạn không cho táo nữa. Họ không nhớ đến những lần bạn đã cho mà chỉ oán trách bạn vì đã ngừng cho. Đây chính là điểm khác biệt giữa động vật nhỏ và con người."

"Chấp nhận sự giúp đỡ của người yếu hơn phải trả giá rất lớn.

Vì sự không cân bằng về thân phận, địa vị và điều kiện kinh tế, bên yếu thường thiếu thôn nhiều mặt. Dù họ cảm thấy đã nỗ lực hết sức và cho đi những gì họ có thể, nhưng đối với bên mạnh, điều đó thực sự rất nhỏ bé. Tuy nhiên, đối với bên yếu, đó là tất cả những gì họ có. Trong tình trạng không cân bằng này, nếu mối quan hệ đổ vỡ, bên yếu sẽ cảm thấy họ đã cống hiến rất nhiều, từ đó nảy sinh sự bất mãn. Nhẹ thì có thể đòi lại những gì đã cho, nặng thì có thể làm những điều cực đoan.

Trước đây, tôi đã xem một câu chuyện của một nữ streamer kể về việc chia tay bạn trai. Thực ra giữa hai người không có chuyện gì lớn xảy ra, chỉ là chàng trai đã tiết kiệm từng đồng để mua một chiếc túi hàng hiệu tặng cô gái bằng tiền lương vài tháng của mình. Cô gái cảm thấy rất áp lực và cuối cùng chọn cách chia tay.

Vì vậy, những cô gái thực sự có khả năng thường không dễ dàng chấp nhận sự giúp đỡ từ người yếu. Bởi vì nếu một ngày nào đó không thể đáp ứng được nhu cầu của đối phương hoặc không thể đáp lại những gì họ mong muốn, thì phải trả giá rất lớn.

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

Chỉ cần còn tồn tại tính nhân văn, thì phải có quy tắc. Gần như tất cả các mối quan hệ đổ vỡ đều do thay vì tuân theo quy tắc, người ta lại nói về tình cảm. Quy tắc tồn tại để bảo vệ lợi ích của mình và xây dựng một mối quan hệ lành mạnh, chất lượng. Nhưng con người thường quan tâm đến mặt mũi, lo lắng đủ điều, rồi quy tắc bị cái mặt mũi này ràng buộc, ngại không dám nói ra. Họ nói về tình cảm với nhau, cuối cùng vì một chút lợi ích mà người ta lật mặt ngay với bạn, lợi ích mất mà tình cảm cũng mất.

Vì vậy, mối quan hệ càng chất lượng thì càng cần có quy tắc. Dù người khác không nói ra thì cũng phải có ý thức và tự giác, người hiểu chuyện sẽ không chủ động phá vỡ quy tắc này.

Điều này vừa bảo vệ được lợi ích của cả hai bên, vừa giữ cho tình cảm và mối quan hệ ở trạng thái tốt đẹp.

Giống như nghề tư vấn, bạn phải đặt ra một số quy tắc, nếu không sẽ có người không tôn trọng thời gian của bạn. Họ hôm nay nghĩ ra một câu hỏi, ngày mai lại nghĩ ra một câu hỏi khác, mà toàn là những câu hỏi không quan trọng. Nếu bạn lần đầu nghĩ rằng đó là khách hàng cũ và trả lời cho họ, họ sẽ nghĩ rằng có thể hỏi lần thứ hai, thứ ba. Nhưng nếu ngay lần đầu bạn nói rõ rằng sau khi tư vấn xong, bất kỳ câu hỏi nào ngoài thời gian nhất định sẽ bị tính phí, thì phần lớn mọi người sẽ tuân thủ quy tắc này. Vì vậy, đôi khi không thể trách người khác, chỉ có thể trách mình chưa đặt ra quy tắc rõ ràng và không thông báo cho người khác.

Tĩnh ngộ và giác ngộ

Bản chất con người đôi khi là như vậy, không phải người ta không cảm kích, mà là cách bạn biểu đạt và thời điểm giúp đỡ không đúng. Đôi khi không phải người ta không tôn trọng thời gian của bạn, mà là bạn chưa nói rõ quy tắc. Dù sao đi nữa, con người khác nhau, sự hiểu biết về nhiều việc cũng khác nhau. Muốn người khác chủ động hiểu bạn là rất khó. Trên thế giới này có rất nhiều hiểu lầm là vì bạn không nói ra, tôi cũng không nói ra. Vì vậy, để có bất kỳ mối quan hệ lành mạnh và tốt đẹp nào, việc trực tiếp thể hiện quy tắc và thái độ của mình là sự chân thành và tôn trọng lớn nhất đối với nhau. Càng không rõ ràng, lo lắng càng nhiều, mối quan hệ càng dễ đổ vỡ."

Làm nhiều việc để bản thân có giá trị, \

ít suy nghĩ tiêu dùng, nhiều suy nghĩ đầu tư hơn. Hãy biến mình từ người tiêu dùng thành người sáng tạo và người bán hàng. Niềm vui từ việc tiêu dùng rất ngắn ngủi, sau khi mang lại niềm vui và kích thích ngắn hạn, nó sẽ không mang lại cho bạn bất kỳ thu hoạch nào. Những việc thực sự có thể giúp bạn trưởng thành và có thu hoạch đều đòi hỏi sự hành động và nỗ lực lớn. Nếu không chịu được đau đớn và khó khăn, bạn sẽ không đạt được những điều quý giá. Đừng lãng phí sức lực và tình cảm vào những việc không liên quan đến việc kiếm tiền và không thể nâng cao trí tuệ và khả năng của bạn. Cuối cùng, bạn sẽ nhận ra rằng ngoài việc khiến bản thân rơi vào những ảo tưởng không thực tế, bạn sẽ không có bất kỳ thu hoạch và sự trưởng thành nào. Trên thế giới này, thứ duy nhất không thể quay lại chính là thời gian."

Tự cảm thấy xúc động là rất rẻ tiền

Khi một người có ý định tự chủ để đóng góp cho người khác, quan tâm tự chủ, và đồng cảm tự chủ, nỗi đau sẽ tự nảy sinh.

Đôi khi, con người dễ dàng tự cho rằng người khác có thể không hạnh phúc, không ai quan tâm, không ai yêu thương, và rằng người khác có thể cần mình. Nhưng thực tế chỉ là những suy nghĩ của bạn mà thôi.

Con người thường thích đứng ở quan điểm của mình để xem xét mọi thứ, nhưng đứng ở quan điểm của người khác, có thể đó là điều bình thường đối với họ, có thể đã trở thành một trạng thái thường xuyên, chỉ là bạn đã phóng đại những tình huống và cảm xúc đó từ góc nhìn của mình. Thực tế là những điều đó đều bình thường đối với người khác, vì vậy đối với người

khác, những đóng góp của bạn không quan trọng và không thể thay thế như bạn nghĩ, hành vi rẻ tiền nhất của con người là thích tự cảm thấy xúc động.

Trực tiếp và hiệu quả nhất

Đừng làm những việc không muốn, từ chối trực tiếp. Không muốn tham gia buổi gặp mặt, thì không tham gia. Không muốn giúp đỡ, thì không giúp.

Câu trả lời những câu hỏi muốn trả lời, không cần giải thích những điều không cần thiết. Đôi khi, càng lưỡng lự và lịch sự, người khác càng nghĩ rằng còn cơ hội và hy vọng. Thực tế là, việc này tiêu tốn tâm lý và tình cảm của chính mình. Đôi khi, "trực tiếp" cũng là một sự thật rộng lớn.

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

Nhớ lại từ thời trung học đến khi hai mươi vài tuổi, tại sao mình thật sự tốt với người khác nhưng người khác không chỉ không hiểu mà còn xảy ra mâu thuẫn. Trước khi tìm hiểu về bản chất con người, mình luôn nghĩ rằng người khác không biết quý trọng, thực tế là mình không hiểu về bản chất con người, chỉ đơn giản là thiếu trí tuệ.

Khi bạn tốt với người khác, bạn đang đặt mình vào vị trí và trạng thái yếu hơn. Khi bạn tốt với một người hơn nghìn lần, bạn sẽ làm giá trị của mình bị giảm và mất đi.

Trong mọi mối quan hệ giữa con người, chỉ cần chúng ta cố gắng để người khác làm chủ thể, làm nhân vật chính, chúng ta sẽ mất đi cảm giác năng lượng. Khi một người mua một chiếc túi Hermès nhưng không muốn mang, chỉ mang ra trong những dịp quan trọng, có thể cho thấy giai đoạn đó, tài chính của cô ấy chưa đủ để mua món đồ với giá đó.

Bao gồm cả những người thật sự tốt và nhiệt tình trong thực tế, người khác sẽ không coi trọng anh ta, thậm chí còn bắt nạt anh ta. "Người tốt" thường bị bỏ qua, không được coi trọng, bởi vì vào thời điểm chúng ta tốt với người khác, thực tế là năng lượng của chính mình, cảm giác và giá trị đang bị giảm đi. Khi người khác không thể hưởng lợi từ năng lượng và đầu ra của bạn, họ sẽ không quan tâm đến những gì bạn đang đóng góp, cũng không có sự biết ơn.

Điều này không phải là vấn đề nhỏ hay không tính toán những gì bạn đã đóng góp, cũng không phải là vấn đề người khác không biết điều tốt xấu, mà là vấn đề bản chất con người. Khi bạn quá chăm sóc và cố gắng với người khác, người khác sẽ trở thành nhân vật chính, bạn trở thành nhân vật phụ, nhưng theo cách nói thông thường, đó không phải là một giao dịch mua bán.

Tại sao chúng ta luôn nói rằng một người đánh mất lòng tin? Đó là vì trong bất kỳ mối quan hệ nào, nếu một bên quá tốt với bên kia, bên kia chắc chắn sẽ không coi trọng anh ta, cho dù đó là mối quan hệ tình yêu chưa kết hôn, hoặc là vợ chồng đã kết hôn, sếp quá tốt với nhân viên, thể hiện quá dễ tính, uy tín của anh ta sẽ bị giảm đi, nhân viên sẽ không quá tôn trọng anh ta, D Si Qiu Bạch Phú Mỹ, tiết kiệm để tặng một chiếc túi cho D Si Qiu Bạch Phú Mỹ, thực tế không đáng bằng một phần nhỏ của chiếc túi đó, người ta không quan tâm.

Con người đôi khi dễ tự mình cảm động, đôi khi quá tốt với người khác không nhất thiết là vì mình tốt đến mức nào, vĩ đại đến mức nào, vô tư đến mức nào, hoặc cảm thấy người khác quan trọng đến mức nào, mà là vì mình yếu đuối nên mới cố gắng quá mức, người giỏi luôn lạnh lùng, nhạt nhẽo, giống như nhiều người mãi mãi không hiểu ông chủ đang nghĩ gì, nếu

ông chủ bị ai đó nhìn thấu, hoặc cho rằng ông ta dễ nói chuyện, thì ông ta cũng không thể trở thành ông chủ.

Khi khả năng và giá trị của chính mình đầy đủ, cũng không thể tỏ ra quá tốt với người khác, tỏ ra quá dễ dãi, phải xem xét mức độ của người đó ở trình độ nào, tùy người, điều chỉnh mức độ, giá trị nếu đưa cho người sai, năng lượng và giá trị của bạn sẽ không được trân trọng, thậm chí còn bị giảm giá, vì vậy, dù hàng xa xỉ không bán được, cũng không được tặng cho người nghèo.

Đánh giá cao con người sẽ bị tổn thương.

Quá tin tưởng và tin tưởng một người làm cho chính mình dễ bị lừa dối, chỉ khi mất lợi ích của mình và khi có những điều không như ý, con người mới bộc lộ mặt thật nhất của mình, cũng chính là "xấu" trong bản chất con người.

Một lít gạo nuôi người tốt Một đấu gạo nuôi kẻ thù, đôi khi quá tốt với người khác, họ không chỉ không biết ơn bạn, mà còn căm ghét bạn, vì một lít gạo có thể có tác dụng cứu người trong một thời điểm cụ thể, nhưng một đấu gạo nuôi dưỡng lâu dài, khi bạn không cung cấp gạo nữa, đối tác sẽ căm ghét bạn, vì anh ta không cảm thấy bạn đang giúp đỡ anh ta, anh ta coi đó là điều đương nhiên, nhưng khi bạn ngừng cung cấp, đối tác sẽ cảm thấy bạn đã làm mất điều thuộc về anh ta, anh ta sẽ không cảm thấy rằng điều đó ban đầu không thuộc về anh ta.

Bản chất con người là như vậy, nông dân và con rắn, người ăn xin và nhà kinh doanh, quá tốt với người khác, sự đóng góp của bạn sẽ trở nên rẻ tiền, thậm chí khiến người khác căm ghét bạn, chỉ khi giúp đỡ người khác trên cơ sở làm cho họ phải đóng góp, người khác mới trân trọng điều tốt của bạn.

Để lộ nhu cầu, dễ bị lợi dụng

Một cô gái, nếu hoàn cảnh sống của bạn không có những người đàn ông chất lượng, không cần thiết phải trở nên yếu đuối và dễ bị lợi dụng trong tình yêu và nhu cầu được chăm sóc, vì điều này sẽ dễ dàng thu hút những người không tốt, những người không biết đánh giá giá trị của bạn và chỉ coi bạn là cách giải quyết cô đơn của họ.

Càng trưởng thành, càng ít than phiền

Người càng trưởng thành, càng ít than phiền về người khác và thế giới bên ngoài, bởi vì bạn hiểu biết về con người càng nhiều, bạn có thể hiểu được nhiều hơn và không dễ bị thất vọng với người khác, vì từ góc độ con người, bạn biết rằng điều đó là hợp lý, chỉ khi bạn trở nên thông minh hơn, cơ hội bị người khác làm tổn thương bạn mới ít đi.

Khi may mắn không tốt, không nên đưa ra quyết định lớn.

Khi người ta đang gặp rất nhiều rủi ro, thì hầu hết các quyết định đưa ra đều không đúng, bởi vì càng khi may mắn không tốt, càng thử thách tính cách của một người. Vì vậy, khi may mắn không tốt, nó giống như một cuộc thử nghiệm áp lực trong buổi phỏng vấn, những người có tính cách kém thường dễ dàng làm những lựa chọn và quyết định ngớ ngẩn trong thời điểm đó, dẫn đến tình hình may mắn càng trở nên tồi tệ hơn và sau đó là một loạt các sai lầm.

Càng khi may mắn không tốt, càng cần phải bình tĩnh và điềm tĩnh, học cách cắt lỗ kịp thời trong phạm vi có thể kiểm soát, thay vì vội vàng lật ngược tình hình. Lật ngược tình hình chỉ có thể khi bạn tỉnh táo và suy nghĩ rõ ràng về tất cả các nguyên nhân và kết quả của mọi việc, sau đó đưa ra một kế hoạch khả thi và từng bước một cố gắng để lật ngược tình hình.

Rất nhiều người không có kiên nhẫn để hiểu rõ nguyên nhân và kết quả của một vấn đề, giống như y học phương Tây và y học phương Đông. Y học phương Tây chỉ tập trung vào giảm đau và phẫu thuật, ví dụ như một bệnh nhân bị u ác tính, chỉ cần cắt bỏ nó đi, nhưng thực tế nó vẫn mọc lại, tại sao? Vì không điều trị nguyên nhân gốc rễ của nó. Y học phương Đông lại tiếp cận từ gốc rễ, hiệu quả không nhanh nhưng có thể điều trị từ nguồn gốc, giảm khả năng tái phát.

Kẻ ngốc và người thông minh

Sự khác biệt lớn nhất giữa “sự thông minh nhỏ bé” của kẻ ngốc và “sự khôn ngoan” của người thông minh là ở chỗ kẻ ngốc

Tôi thường dành sức lực của mình vào những việc như xúc phạm đến thương tích và đâm sau lưng ai đó. Điều đó không tốt đối với tôi và bạn cũng vậy.

Sự “khôn ngoan” của người thông minh được thể hiện nhiều hơn ở sự hiểu biết của họ về bản chất con người và khi giúp đỡ người khác,

Bạn cũng có thể có lợi cho mình, giống như một người buôn bán nhỏ thấy bạn bán chạy thì sẽ mách người khác.

Không có gì sai với nội dung của bạn, chỉ để làm mất uy tín của người khác và vu khống người khác vì lợi ích riêng của bạn.

Người thông minh làm việc vì lợi ích chung và mang lại kết quả đôi bên cùng có lợi càng nhiều càng tốt, vì vậy mọi người phải nỗ lực để hoàn thiện bản thân và trở nên xuất sắc, để bạn có thể

Hãy tiếp xúc với những người ở cấp độ cao hơn và tránh xa những người thông minh, bạn sẽ tránh được rất nhiều rắc rối và phiền toái. Không thể nói là vòng tròn cao.

Con người đều là người tốt nhưng có tầm nhìn xa hơn. Tầng lớp càng thấp thì càng dễ thiên cận.

Cái ác càng bị vạch trần thì một chút ích lợi nào đó cũng có thể bộc lộ cái “ác” trong bản chất con người của họ.

Nếu bạn tập trung vào “tiền”, bạn sẽ thường không kiếm được tiền.

Những người thực sự có thể kiếm tiền phải tập trung vào “đồ vật” thay vì nhìn chăm chăm vào “tiền”.

Những người chỉ nghĩ đến “tiền, tiền, tiền” thường không thể kiếm được tiền. Nếu họ làm “việc” của mình một cách cực đoan thì tiền sẽ không còn quan trọng nữa.

Nó đến tự nhiên.

Nhiều người hỏi anh, anh muốn gì nhất? Họ nói, tôi muốn tiền nhất, ước mơ của tôi.

Tức là muốn trở thành giàu có thì phải tìm được một người chồng giàu có, nhưng kết quả là loại người này về cơ bản sẽ không giàu được.

Hãy tìm một người chồng giàu có, vì logic đã đảo ngược.

Nếu bạn chỉ nghĩ về “Tôi muốn giàu” mỗi ngày và trọng tâm của bạn là “tiền”, bạn sẽ giống như một con ruồi không đầu.

Như thế này, nếu bạn tìm kiếm tiền ở khắp mọi nơi, về cơ bản bạn sẽ không tìm thấy nó. Bạn nghĩ rằng tôi sẽ tìm được một người chồng giàu có, và sau đó đi chơi với nhau mỗi ngày. Tôi đã thêm rất nhiều WeChat của người giàu. tài khoản, nhưng nó không liên quan gì đến bạn, bởi vì logic của bạn đã sai. Nếu bạn muốn kiếm tiền, bạn cần tập trung vào một việc gì đó, dành toàn bộ tâm sức cho việc đó và làm cho "tuyệt đến cùng cực". tiền sẽ đến một cách tự nhiên. Tiền không phải của bạn. Tôi đang theo đuổi bạn, nhưng tôi bị bạn thu hút.

Nếu bạn làm tốt “việc” và hoàn thành chúng, nó sẽ mang lại cho bạn tiền. Bạn phải suy nghĩ và hành động xung quanh “việc đó” và bạn phải tập trung vào “tiền”. Bạn không thể kiếm được tiền. người và chỉ tiêu hàng ngày trước tiền của họ, họ thường sẽ ít sẵn sàng đưa tiền cho bạn và sẽ cảnh giác với bạn. Nhưng khi bạn tập trung toàn bộ sự chú ý vào việc cải thiện bản thân thì làm sao bạn có thể trở thành người tốt trong mắt người khác. ? Khi tiền bạc mang lại giá trị, họ sẽ sẵn sàng chủ động mang lại lợi ích cho bạn. Mọi thứ bạn mong muốn chỉ là “kết quả”. Một khi “nguyên nhân” của bạn được thực hiện thì “kết quả” đó sẽ tự nhiên trở thành hiện thực.

Tại sao Gu Ailing lại nổi tiếng như vậy? Tại sao việc kiếm tiền lại khó đến vậy? Ngay từ đầu cô ấy đã trượt tuyết để kiếm tiền. Chắc chắn là không. Nếu không cẩn thận, bạn có thể rơi vào tình trạng thực vật. trạng thái hoặc thậm chí tàn tật suốt đời, trừ khi bạn như vậy Là một người lớn lên trong một gia đình rất nghèo, cô ấy có thể cần phải sử dụng phương pháp này để thay đổi vận mệnh của mình. Ngoài ra còn có nhiều việc phải làm hơn là kiếm tiền. Hoàn cảnh gia đình, cô ấy không cần phải làm điều này. Nhưng cô ấy thích trượt tuyết, và cô ấy đã trượt tuyết đến đỉnh cao, nên khi gặp được

cơ hội như vậy, cô ấy đương nhiên trở nên nổi tiếng. -Cơ hội tạo ra đã đến với cô ấy. Cô ấy đã trở thành người nổi tiếng thế giới chỉ sau một đêm và kiếm được rất nhiều tiền. Nói trắng ra là có rất nhiều kẻ troll. , họ trở nên ghen tị. Nếu ghen tị với thời gian của người khác, tốt hơn hết bạn nên học hỏi người khác cách tập trung sự chú ý của họ vào một việc, làm điều đó đến mức tối đa và bạn cũng có thể kiếm tiền.

Tại sao Tạ Đình Phong và Trương Gia Huy trở thành diễn viên xuất sắc nhất? Mục tiêu của họ với tư cách là diễn viên xuất sắc nhất là tất nhiên không. Mục tiêu của họ là cố gắng hết sức để làm những bộ phim hay và làm những bộ phim đạt đến đỉnh cao. - thế hệ ngôi sao, và anh ấy đã là một ngôi sao từ khi còn nhỏ. Halo, anh ấy chắc chắn có thể hát, phát hành một vài album và tham gia một vài chương trình tạp kỹ, và anh ấy có thể sống một cuộc sống tốt đẹp. Tại sao anh ấy lại mạo hiểm không sử dụng. Thay thế và gãy xương để đóng phim? Khi đang đóng phim, anh ấy bị thương ở chân, nhưng anh ấy vẫn kiên trì quay phim suốt 5 tiếng đồng hồ trước khi đến bệnh viện. Từng bị bóp cổ đến mức sặc trên trường quay vì hiệu ứng phim, để làm nên một bộ phim hay, Trương Gia Huy giờ đây đã có một ngón tay chữ A không thể uốn cong bình thường được chỉ vì họ đã làm quá sức. sẽ đưa nó cho diễn viên nếu anh ta không đưa nó cho họ?

Nói về lý tưởng và ước mơ nghe có vẻ viễn vông nhưng một người muốn đạt được điều mình muốn thì phải có chỗ dựa tinh thần chẳng hạn, muốn trượt tuyết đến cực hạn thì cần phải làm tốt công việc tư vấn. Tôi muốn sử dụng trí tuệ của mình để tác động đến người khác và giúp đỡ những người mà tôi có thể giúp đỡ. Đây là cốt lõi. Mục đích của việc làm này không phải chỉ là để kiếm tiền mà còn không phải là mục đích cuối cùng. làm những việc khi bạn đặt

Sau khi bạn hiểu những điều này những thứ khác tự đến. Khi bạn đã có sẵn tài khoản video ngắn bạn sẽ chia sẻ nhiều giá trị hơn với người khác. Tiền tự nhiên sẽ đến

Không phải ai cũng phù hợp để ăn chay

Một người càng tiêu cực thì càng nên ăn nhiều thịt chứ không nên ăn béo. Chế độ ăn kiêng có thể thay đổi tâm lý và tính tình của một người, ngoại trừ những người đã thành đạt và chọn ăn chay, những người ăn chay bình thường thực chất là một loại người. của thái độ tiêu cực. Những người có hành vi kém, sống nội tâm và nhút nhát nên ăn nhiều thịt hơn, nhưng không phải đồ ăn vặt mà là thực phẩm lành mạnh.

Người giàu thành đạt đã đạt được nhiều kết quả nhờ việc ăn chay. Người bình thường không nên tham gia vào cuộc vui. Phật giáo của người giàu là Phật giáo chân chính của người bình thường. Muốn gặp may mắn thì không phù hợp. ăn chay cũng giống như để động vật ăn thịt ăn cỏ, nó sẽ mất khả năng sinh tồn.

Nếu bạn đang sống không tốt, hãy thử thay đổi tư duy cũ

Biến sự oán hận thành không oán hận, oán hận vô ích, đôi phương không cảm nhận được, nó chỉ làm tổn thương bản thân mình. Thay vào đó, hãy biến oán hận thành động lực. Khi bạn sống tốt hơn đôi phương, oán hận sẽ trở thành sự không quan tâm.

Biến sự khiêm tốn thành không khiêm tốn, khiêm tốn quá mức chỉ làm giảm giá trị bản thân, làm giảm sự tin tưởng của người khác và sự uy tín của chính mình.

Biến sự đồng cảm và thương hại thành không đồng cảm tùy tiện. Khi năng lượng của bạn chưa đạt đến một mức độ cao, đồng cảm và thương hại thường đòi hỏi bạn phải hy sinh năng lượng của chính mình, trong khi sự thật đằng sau những diễn biến mà bạn thấy có thể không xứng đáng.

Đồng cảm quá mức chỉ làm tiêu hao cảm xúc và năng lượng của bạn.

Biến sự kiêu ngạo thành không kiêu ngạo. Kiêu ngạo sẽ làm bạn cách xa với tiền bạc, quyền lực và thực tế xã hội, từ đó làm suy yếu khả năng sinh tồn của chính mình. Biến nền văn minh thành kém văn minh, Nghĩa là chất lượng bị thay đổi thành chất lượng kém hơn. Xã hội bị xúi giục như vậy. Con người rất đa dạng Khi bạn ở trong hoàn cảnh khó khăn hoặc bất lợi, Trong phạm vi tầng lớp thấp, nền văn minh và phẩm chất quá mức, Đây là logic có nghĩa là bị "những kẻ man rợ" bắt nạt, cướp bóc và xếp hàng. Những người có chất lượng thấp luôn có thể giành được quyền lợi ưu tiên cho mình thông qua phần thưởng.

Càng thích tôi càng phải giữ khoảng cách

Mối quan hệ tốt nhất giữa mọi người là có ấn tượng tốt nhưng hãy duy trì một khoảng cách nhất định.

Nếu bạn thích một ai đó nhưng không quá gần gũi hoặc chiếm hữu quá mức, bạn có thể giữ được “vẻ đẹp” và “bí ẩn”. Khi đã gần gũi, bạn sẽ muốn có nhiều hơn và rất dễ vượt qua ranh giới, bởi vì bản chất con người. là tham lam.

Vì vậy nếu bạn muốn phá hủy một mối quan hệ đẹp đẽ thì hãy cứ làm theo ý mình, vô số điều tồi tệ sẽ kéo theo vì lòng tham và bản chất con người mất kiểm soát.

Những người hay nghi ngờ và do dự thường gặp vận rủi về tài chính.

Cho dù đó là tư vấn trước khi bán hàng hay trong quá trình tiêu dùng, sự nghi ngờ và suy nghĩ “xuống cấp” là những biểu hiện của sự kém may mắn về tài chính. Tôi đã gặp phải một số người như vậy, họ thường gặp rất nhiều khó khăn trước khi bán hàng và chi tiêu một khoản không nhỏ. Tôi cũng hỏi đây đó về nội dung nào có trong khóa học

và có bao nhiêu từ trong phiên bản tổng quan của buổi tư vấn, sau đó tôi hỏi bạn liệu bạn có thể phân tích ngắn gọn lá số tử vi sau khi mua khóa học hay không. ..

Đằng sau phương pháp giao tiếp và ngôn ngữ của mỗi người là phương thức tư duy và nhận thức lâu dài. Dù nghi ngờ hay thích khiêu vũ, điều đó thể hiện một kiểu thiếu hiểu biết và thiếu suy nghĩ độc lập về người khác, môi trường và các hiện tượng. Những người có sức mua tốt hơn và trình độ nhận thức cao hơn sẽ không bị vướng vào việc mua số lượng nhỏ, vì họ tin tưởng vào phán đoán và lựa chọn của bản thân hơn nên không cần giao tiếp quá nhiều và vướng mắc nghi ngờ.

Đối với những giao dịch mua số lượng lớn, họ dựa vào nhận thức cũng như sự quan sát và phán đoán lâu dài của bản thân để đưa ra những so sánh và sàng lọc. Không có sự tra hỏi quá mức trước khi bán. Về cơ bản, họ có mục đích rõ ràng và việc thương lượng là do con người tạo ra. Đó là bản năng phấn đấu vì lợi ích của bản thân, nhưng nó cũng tùy vào hoàn cảnh và hoàn cảnh khi không thích hợp để mặc cả, bạn sẽ luôn do dự ở một mức độ nhất định, mọi việc thường sẽ không đạt được kết quả tốt. Trong quá trình này, hành vi của chính mình đã có tác động tinh tế đến sự phát triển của sự vật.

Nghĩ theo hướng ngược lại, những người quá vướng mắc, quá rối rắm, quá nghi ngờ thường không đủ quyết đoán khi đứng trước nhiều sự lựa chọn trong cuộc sống, rất dễ bỏ lỡ nhiều cơ hội trá hình, điều đó cũng có nghĩa là con người. với những người kém may mắn về tài chính, bởi vì những người có vận may tài chính tốt thì thời gian rất quý giá, họ sẽ không vướng vào những việc nhỏ nhặt và gây ra xích mích nội bộ, vì điều đó sẽ khiến họ mất đi rất nhiều thời gian và cơ hội kiếm tiền. thời gian của người giàu rất quý giá.

Không phải người khác trở nên xấu, mà là bạn không hiểu bản chất con người

Chỉ khi yếu đuối, con người mới thể hiện sự khiêm tốn và biết ơn, và mới ghi nhớ lòng tốt của người khác. Một khi đã trở nên mạnh mẽ, hầu hết mọi người sẽ cho rằng mình xứng đáng nhận được mọi thứ bằng nỗ lực của mình và không muốn làm người khác thất vọng. Trước đây bạn đã được giúp đỡ bởi ai và bạn không muốn bị gò bó vì người mà bạn đã được hưởng lợi. Đây là lý do tại sao cuối cùng có nhiều người quay lưng lại với nhau. Những người có nhiều khả năng quay lưng lại với nhau nhất. Mỗi quan hệ thân thiết.

Ví dụ như anh chị em, vợ chồng, bạn bè đã quen nhau nhiều năm thì việc đàn ông có mối quan hệ nhẹ như nước là điều đúng đắn. Những lời phàn nàn phàn lớn đến từ cảm giác một bên đã cho đi nhiều hơn đối phương. Vì vậy, mối quan hệ càng quan trọng thì mối quan hệ càng cần phân biệt rõ ràng về tài chính khi còn trẻ, nói về tiền bạc sẽ làm tổn thương tình cảm của bạn, và không nói rõ ràng về tiền bạc sẽ càng làm tổn thương tình cảm của bạn. Nếu bạn giúp đỡ ai đó một cách tự nguyện và miễn phí, thì bạn phải chuẩn bị tinh thần để không bị cảm ơn, hoặc thậm chí không được trả ơn bằng sự tử tế. Vì việc phàn nàn thực sự là vô nghĩa vì người khác không đánh giá cao bạn sau khi giúp đỡ ai đó.

Vạch ranh giới rõ ràng giữa các thể chất nguy hiểm

Thông tin khai sinh của mỗi người được kết hợp lại để tạo thành một thể chất khác nhau. Một số người có thể chất tương đối kém, có thể coi là “thể chất nguy hiểm”. Những người có thể chất này có năng lượng rất kém và dễ gặp rắc rối, gặp phải khó khăn. Bạn không may mắn, dễ dính líu đến người xấu. Chẳng hạn, cuộc sống riêng tư của bạn rất rắc rối nhưng lại không thể xử lý tốt tình cảm cá nhân của mình vào thời điểm này, nếu bạn là bạn bè hoặc bạn thân của cô ấy thì rất có thể bạn sẽ gặp phải trường hợp đó. bị quấy rầy bởi những người xấu và những điều xấu của từ trường.

Đôi khi họ không cố ý làm hại bạn nhưng vì lý do riêng của họ, họ chắc chắn sẽ đẩy bạn vào tình huống vô cùng tồi tệ và đáng buồn nếu không cắt nó kịp thời, nó sẽ bị mốc như trái cây. Tương tự, nó bắt đầu chỉ một chút, sau đó dần dần ngày càng lớn hơn và cuối cùng ăn mòn bạn.

Tôi luôn cảm thấy những người khác bị cắt tôi đều là những người tội nghiệp.

Thay vì cắt tôi tây, mọi người đều là tôi tây, nhưng kẻ mạnh sẵn sàng bị cắt, bởi vì khi bị cắt, họ có thể thu được kiến thức và sự khôn ngoan của người khác. Lý do tại sao kẻ yếu cảm thấy rằng người khác đang bị cắt và họ đang bị cắt. cắt thực chất là nhận thức của chính họ và điều kiện của bản thân không thể tiếp thu và sử dụng tốt những thứ của người khác nếu không sử dụng tốt thì không thể đạt được kết quả rõ ràng nên cảm thấy mình đã bị cắt đứt. Còn có một cách khác, chính là hấn căn bản không có tôi tây lực lượng, nhưng mỗi ngày đều muốn bị người khác cắt đứt, kỳ thật hấn căn bản không có đủ điều kiện bị cắt đứt.

Bản chất của kinh doanh là trao đổi mua bán Khi có nhu cầu thì có người giải quyết được nhu cầu. Chỉ cần bạn có thể đáp ứng nhu cầu của người khác, những người khác sẽ làm như vậy. Những người có thể chất kém, tự nguyện thanh toán hóa đơn, bị ảo tưởng bị đàn áp, vì ảo tưởng bị đàn áp này, họ sẽ không bao giờ có được thông tin và kinh nghiệm quý giá, và sẽ luôn nghèo.

Nếu bạn không tàn nhẫn với chính mình thì cuộc sống sẽ tàn nhẫn với bạn

Nếu bạn không tàn nhẫn với chính mình, người khác sẽ tàn nhẫn với bạn, và cuộc sống sẽ tàn nhẫn với bạn. Đừng nghĩ đến việc sống thoải mái và sống một cuộc sống lý tưởng cùng một lúc. Về bản chất, một người hạnh phúc Sự trưởng thành thậm chí có thể khiến một người sa ngã. Những điều thực sự có thể khiến con người trưởng thành về cơ bản không quá dễ dàng.

Khi còn trẻ, các cô gái nếu không chăm chỉ trau dồi kiến thức và chăm chỉ kiếm tiền một cách thực tế thì sẽ phải đưa ra nhiều lựa chọn cuối cùng vì sau này sẽ thiếu tiền.

làm cho một người mất đi điểm mấu chốt, và mất đi điểm mấu chốt của mình sẽ tước đi phẩm giá và quyền hạnh phúc của một người bình thường. quyền được hạnh phúc của con người.

Dù bạn có học bao nhiêu đi nữa thì cũng vô ích nếu bạn không biết cách bán hàng.

“Bạn biết sự thật, nhưng tại sao bạn vẫn gặp khó khăn?” Câu nói này rất phổ biến trong những năm gần đây Nó phản ánh hoàn cảnh hiện tại của nhiều người, tức là họ đã học được rất nhiều kiến thức và đọc rất nhiều. của sách, nhưng có vẻ như chẳng có tác dụng gì. Đã đến lúc phải sống một cuộc sống tốt đẹp hơn. Chẳng phải tôi vẫn đang sống một cuộc sống tồi tệ sao? thay đổi nhiều sau khi học? Đó là do họ hành động.

Cái gọi là hành động là áp dụng những gì bạn đã học vào thực tế. Chỉ có suy nghĩ và ý tưởng là không có giá trị. Chỉ bằng cách chuyển hóa những suy nghĩ và ý tưởng thành thứ gì đó thực sự hữu ích cho người khác và có thể giúp người khác giải quyết vấn đề của họ là ở đây. trong quá trình đó, con người sẽ có được trải nghiệm thực tế và tích lũy kinh nghiệm, đồng thời là nguồn cảm hứng cho nhiều thứ.

Nhiều người có nhiều ý tưởng khác nhau, đó chỉ là ý tưởng, chỉ là lý thuyết khi lý thuyết của bạn không được áp dụng vào thực tế, bạn thực sự không có khả năng nắm vững và áp dụng nó, và đương nhiên bạn sẽ không nhận được phần thưởng. những người tham gia khóa nghe này hay khóa kia đã học được rất nhiều, tư duy và nhận thức của họ dường như đã được cải thiện và thay đổi nhưng thực tế không thay đổi nhiều vì họ chưa đích thân thực hành nên có một ít hơn ở giữa, nhiều chi tiết.

Giống như khi tôi không hiểu self-media chút nào, tôi chỉ tự viết và quay phim lúc đầu không có kết quả gì, nhưng trong quá trình đó, tôi dần dần rút ra được nhiều kinh nghiệm và nhận ra được nhiều chi tiết. điều này rất có giá trị và bạn không thể có được những thứ này khi không thực hiện hành động này. Trong quá trình làm việc đó, trong quá trình kiếm tiền, bạn sẽ biết nhu cầu thực sự của khách hàng là gì, cách giao tiếp với những người có trình độ và trình độ nhận thức khác nhau. Và nếu bạn không ngừng học hỏi, bạn sẽ luôn là người tiếp nhận. thông tin chứ không phải là đầu ra.

Thân phận của bạn không phải là một người chuyên nghiệp, nhưng luôn là một sinh viên. Trạng thái, cách suy nghĩ và ngôn ngữ của bạn đều sai. Bạn chưa đặt mình vào trạng thái đó và bạn không thể hiểu được nhiều điều. bạn sẽ không thể áp dụng và phát triển những gì đã học tốt.

Nhiều việc không yêu cầu bạn phải có chứng chỉ hay trình độ nhất định mới có thể thực hành thì hiệu quả của bạn quá chậm, suy nghĩ của bạn sẽ sai lầm và bạn sẽ luôn mang tư tưởng sinh viên, đừng lo lắng khi nói như vậy. Trình độ của bạn không đủ và bạn không thể phục vụ người khác. Có quá nhiều cấp độ trên thị trường, và có quá nhiều người cần được phục vụ và nhu cầu của họ được đáp ứng. Bạn chỉ cần tìm cấp độ phù hợp với mình. với hoàn cảnh của riêng bạn. Đó là điều dành cho nhóm khách hàng.

Nếu nói về một người, người đó luôn ở trạng thái “học hỏi”, không có tư duy của người bán cũng như tư duy của người sản xuất thì chắc chắn không thể học tốt được,

và trình độ của người đó chắc chắn sẽ không được nâng cao. anh ấy luôn ở trong tình trạng không ngừng sử dụng thời gian của bản thân, một giai đoạn mà anh ấy liên tục sử dụng chi phí tài chính của mình để mua đồ của người khác. không phải vậy, lúc đó anh ấy chỉ có được một giây phút thoải mái về mặt tâm lý và cảm thấy mình đã làm việc chăm chỉ thể thôi.

Và tất cả những người có thể kiếm tiền đều phải có tâm lý nhà sản xuất và tâm lý người bán. Tức là sau khi học được điều gì đó, tôi phải tìm cách thể hiện giá trị của mình, giải quyết vấn đề cho người khác và cung cấp dịch vụ để đổi lấy sự đền bù. một kiểu tư duy trao đổi và mua bán. Bản chất của kinh doanh là trao đổi. Nếu không có hành động và quy trình trao đổi, trình độ và giá trị của bạn sẽ không thể được nâng cao.

không có sự đồng cảm thực sự

Khi bạn gặp khó khăn, đang ở thời điểm khó khăn trong cuộc sống và cảm thấy rất khó chịu, đừng nói chuyện với mọi người, vì cuối cùng, người khác không thể giúp bạn giải quyết vấn đề, và bạn chỉ có thể tự mình giải quyết. chuyện sớm hay muộn chỉ là chuyện sớm hay muộn, vì vậy tốt hơn hết bạn nên tự mình tiêu hóa, giải quyết vấn đề trong im lặng, đợi cho đến khi vấn đề được giải quyết rồi hãy bình tĩnh và thoải mái kể cho người khác nghe về trải nghiệm của mình lúc này. sẽ tôn trọng và ngưỡng mộ bạn. Khi bạn đang ở trong tình trạng rất tồi tệ, việc chọn nói chuyện với người khác gần như là vô ích.

Về bản chất, họ không thể giúp bạn điều gì. Điều họ có thể làm là an ủi và động viên bạn.

Trong mắt người khác, bạn sẽ bị coi là kẻ thất bại.

Càng chìm sâu, bạn càng ít có khả năng để lộ “điểm yếu” của mình cho người khác, bởi khi bạn là nam tính, hầu hết mọi người không những không giúp đỡ bạn mà còn tránh mặt bạn vì sợ bạn yếu đuối. nhờ giúp đỡ, nên càng yếu đuối thì càng phải bình tĩnh. Đôi khi “mạnh mẽ” thực ra cũng là một loại phẩm giá.

Chuyển đổi thông tin cũng là một khả năng

Khi những người có tư duy yếu đuối nhìn thấy một số thông tin, đặc biệt là một số thông tin xấu, họ sẽ tự động mang nó đến với mình, dẫn đến một số cảm xúc tiêu cực như ghen tị, tức giận, và khi đó năng lượng tiêu cực mà họ nhận được sẽ đối với họ. chỉ là năng lượng tiêu cực.

Những người có tư duy mạnh mẽ nhìn thấy một số thông tin, ngay cả khi nó xấu hoặc khó chịu, nhưng họ sẽ loại bỏ căn bã và rút ra bản chất, biến nó thành thứ có lợi cho bản thân, chẳng hạn như động lực và động lực, hoặc cảnh giác, và cuối cùng xử lý năng lượng tiêu cực thành thông tin hữu ích cho bạn.

Vì vậy, đôi khi, bạn muốn trở thành người như thế nào chỉ là vấn đề chỉ trong một suy nghĩ, bạn có thể trở thành một người phụ nữ oán hận, ghen tị với người khác, không muốn người khác tốt và chỉ thích phàn nàn. hoặc bạn cũng có thể trở thành người có thể xử lý những điều tồi tệ thông qua tâm trí của chính mình. Lọc, chuyển hóa và hấp thụ mọi thứ thành thứ gì đó mạnh mẽ có ích cho bạn.

Tại sao những người khốn khổ lại thường xui xẻo hơn?

Trước đây tôi từng xem một tin tức. Khi còn nhỏ, một người đàn ông đã bị tàu hỏa cán nát chân. Khi lớn lên, anh ta có một đứa con. Sau đó, anh ta phát hiện ra đứa trẻ đó đang sống trong một gia đình có năm người. căn nhà 50m2 không có thu nhập Bệnh tật của đứa trẻ càng khiến họ trở nên tồi tệ hơn.

Ngoài ra còn có câu chuyện về một người đưa sữa dậy từ sáng sớm để giao sữa và bị tai nạn xe hơi. Bà cũng qua đời trong một vụ tai nạn ô tô và phải cắt gan để cứu chồng. Cuộc đời bà rất khốn khổ.

Ngoài đời có rất nhiều gia đình khốn khổ như vậy, để rồi ai cũng sẽ thở dài thương cảm: “Sao số phận lại bất công đến thế, khiến những người vốn dĩ phải chịu bao đau khổ?” Số phận chẳng bao giờ công bằng và khốn khổ cả. Họ không biết mình phải làm việc vất vả thế nào để sống nhưng số phận vẫn không hề thương xót họ.

Dưới góc độ siêu hình học, điều đó không khó hiểu, bởi mọi thứ đều vận động một cách đều đặn. Tại sao những người có cuộc sống khó khăn luôn mắc sai lầm và luôn cảm thấy số phận đang trêu đùa mình? Dường như bất cứ điều gì không may mắn đều có thể xảy ra với anh ta. Tất cả mọi người và mọi thứ trên thế giới đều có nhân quả, không phải là loại nhân quả báo ứng mà là nhân quả của sự phát triển của vạn vật, sẽ tiếp tục tuần hoàn.

Ví dụ, một số người sinh ra trong một ngôi nhà đổ nát, mưa nhiều. Vì quá nghèo, họ không có khả năng đi học. Do môi trường sinh ra khắc nghiệt, họ gặp nhiều vấn đề về thể chất và không được học hành. Tôi không thể làm công việc trí óc, sức khỏe không tốt và tôi không thể làm công việc chân tay, nhưng theo bản năng, mọi người sẽ làm những việc mà họ cho là thông minh để tìm kiếm sự giúp đỡ, chẳng hạn như tìm ai đó để kết hôn, nhưng vì lý do của họ. điều kiện tồi tệ, họ chỉ có thể Bận có thể ghép một người có điều kiện tồi tệ để sống cùng nhau, ví dụ, bạn tìm một người khuyết tật về trí tuệ hoặc thể chất, sống cùng nhau và sinh ra một đứa trẻ, nhưng hóa ra người đó bị bại não. ..

Vì vậy, sinh ra nghèo là “nguyên nhân”, không học được là “quả”, sức khỏe kém trở thành nguyên nhân tiếp theo, và không thể lao động là hậu quả tiếp theo... Trong vòng luân quần này, cuộc đời có chiều dài, và Người có nền tảng bẩm sinh kém (số mệnh kém) khó có thể đảo ngược tình thế trong một thời gian có hạn. Vì vậy, đôi khi nhìn ở một góc độ khác, nguy cơ sinh con để cái đối với người có số phận kém còn lớn hơn nguy cơ không sinh được con. sinh sản lớn hơn.

Hầu hết các mối quan hệ giữa con người với nhau chỉ có thể xảy ra với những người cùng đẳng cấp với mình. Đối với những người kém may mắn, việc tìm được một người may mắn để thay đổi số phận của mình là điều không thực tế. nền tảng của con cháu do sự kết hợp giữa người nghèo và người nghèo tạo ra sẽ không khá hơn là mấy.

Suy cho cùng, những người kém may mắn không có khả năng tự bảo vệ mình ngay từ đầu, tức là họ không có khả năng thiết lập một “hệ thống phòng thủ” cho mình lúc này, các yếu tố tự nhiên bên ngoài và yếu tố con người mới có thể làm được. để bảo mồn chúng, chẳng hạn như ốm đau hay gặp tai nạn có thể khiến cả gia đình trở nên tồi tệ hơn. Đây chính là lý do tại sao con người càng khốn khổ thì càng dễ rơi vào rắc rối.

Tại sao người có quyền lực không muốn đối phó với người nghèo?

Người giàu không muốn làm việc với người nghèo? Không phải chúng ta coi thường người nghèo mà là những người phải đối mặt với người nghèo phải là những người giàu có và có năng lượng cao. Tại sao họ không muốn tiếp xúc với những người có năng lượng thấp? Bởi vì hầu hết họ sẽ làm tổn thương chính mình và tiêu hao chính mình.

Đây không phải là vấn đề phân biệt đối xử và hợm hĩnh. Bản chất của sự giao thoa giữa người giàu và người nghèo là sự trao đổi. Mỗi người đều có giá trị riêng. Bạn sử dụng một số nguồn lực của tôi và tôi sử dụng một số mối quan hệ của bạn. một người đau khổ, là một trạng thái cân bằng và cùng có lợi.

Bản chất của sự giao thoa giữa người giàu và người nghèo nằm ở mối quan hệ giữa xin và được hỏi. Nguồn lực và khả năng của người nghèo về mọi mặt đều thiếu, và họ không thể cung cấp bất cứ thứ gì cho người giàu, ngay cả khi người giàu tự nguyện cho đi. nó đi, hoặc họ bị yêu cầu một cách thụ động, cho dù bạn có tính toán như thế nào thì người giàu vẫn là người thua cuộc.

Điều này giống như sự giao thoa giữa người có năng lượng cao và người có năng lượng thấp phải là người thích phàn nàn và phàn nàn, trong khi người có năng lượng cao thường được trò chuyện, tin cậy và yêu mến hơn. phải trả giá cho tình cảm của mình. Những giá trị được dùng để khuyến khích và an ủi một bên Theo thời gian, mối quan hệ giữa hai bên sẽ trở nên mất cân bằng. bên kia ở trong trạng thái cho đi lâu dài, mối quan hệ sẽ không kéo dài quá lâu. Mối quan hệ tốt đẹp phải là sự cho đi lẫn nhau, cùng phát triển và cùng đạt được thành tựu.

Tại sao bạn luôn có một khoảng thời gian tồi tệ?

Ngoài yếu tố thể chất bẩm sinh, nếu một người sống lâu không tốt thì người này chắc chắn còn có một điểm yếu chí mạng, và điểm yếu này tương ứng với tính cách được vị thần cầm ky lớn nhất phản ánh trong tử vi của mình nếu muốn thay đổi. Định mệnh của bạn, bạn cần có một ý chí mạnh mẽ để chiến đấu chống lại gen của chính mình, tức là những bản chất không thể mang lại lợi ích cho bạn, để bạn có cơ hội lợi ngược dòng.

Đừng phủ nhận bản thân vì một mối quan hệ thất bại

Hầu hết những “đau khổ” trong các mối quan hệ đều xuất phát từ sự không phù hợp.

Không có người hoàn hảo, chỉ là bạn có hợp nhau hay không, và bạn có sẵn lòng bao dung hay không thì chưa thể coi là bao dung, bởi người phù hợp sẽ có bộ lọc riêng kể cả những khuyết điểm của bạn.

Cũng giống như một bộ quần áo, vốn dĩ trông rất đẹp, nhưng nếu không phối hợp tốt, bạn sẽ cho rằng chiếc váy đó xấu. Có thể nếu bạn thay quần hoặc giày, bạn sẽ thấy chiếc váy đó trông đẹp. Điều này cũng đúng với mọi người. Đôi khi không phải là bạn không đủ tốt mà là bạn không ở bên người trân trọng bạn.

Cho phép kẻ yếu bước vào môi trường của mình tương đương với hàng ngàn quả bom vô hình

Những người có tư duy yếu kém nói chung không thể gặp được người cao thượng thực sự nào, cũng không thể có quan hệ chứ đừng nói đến việc “giúp đỡ”, bởi vì họ chỉ quan tâm đến vàng bạc, không nhận ra những giá trị tiềm ẩn khác, cũng không có sự tích lũy và chờ đợi. Hãy kiên nhẫn, nếu bạn không thấy tiền thật, họ sẽ trách bạn, phàn nàn rằng bạn keo kiệt, phàn nàn rằng bạn không giúp đỡ họ, có thể nếu bạn khắt khe hơn, họ sẽ tránh xa bạn, thậm chí ghét bạn, vì vậy đây là điều vô ơn nhất trên đời, và điều không xứng đáng nhất là cố gắng giúp đỡ một người có tư duy yếu đuối. Đừng làm điều này, bạn sẽ hối hận.

Tôi đọc được lá thư của một luật sư do một nữ nhà văn gửi cho bạn trai cũ, tuy nữ nhà văn có hoàn cảnh khó khăn nhất định nhưng lại ở bên bạn trai cũ, còn bạn trai cũ thì ở bên yếu thế hơn. Một Heng nào đó, và một Heng nào đó là Bên yếu, trong trường hợp bảo mẫu Hàng Châu, bà chủ là bên mạnh, và bảo mẫu là bên yếu khi kẻ mạnh và kẻ yếu gặp nhau, bên mạnh hơn phải chịu thiệt (sức mạnh này không ám chỉ một cá tính mạnh mẽ, mà là một tính cách mạnh mẽ). Đề cập đến mọi khía cạnh về địa vị và kinh tế). Sự kết hợp giữa kẻ mạnh và kẻ yếu chắc chắn sẽ khơi dậy lòng tham và cái ác trong bản chất con người của kẻ yếu. tiếp tục thỏa mãn lòng tham của mình, họ sẽ chia tay bạn và cản trở bạn. Người không có khả năng thua cuộc, ai đến gần sẽ trở nên bất hạnh.

Rất yêu thích việc học, tại sao lại không kiếm được tiền?

Những người càng yêu thích việc học thường lại càng khó kiếm tiền, bởi vì họ chỉ biết học mà không biết cách chuyển hóa kiến thức, không biết cách bán hàng. Người giàu cũng học, cũng đọc sách, nhưng họ biết cách biến những gì học được thành giá trị và bán đi với tốc độ nhanh nhất. Phần lớn mọi người không có tư duy và khả năng này.

Nhiều người khi bắt đầu học một kiến thức hay kỹ năng mới, không suy nghĩ kỹ lưỡng rằng họ học nó để làm gì và làm thế nào để chuyển hóa thành tiền. Thấy người khác học, họ cũng học theo, nghĩ rằng học xong sẽ kiếm được tiền, nhưng kết quả là học xong mới phát hiện

mình học một cách vô ích. Thực tế là họ không hiểu rõ bản chất của kinh doanh và không có tư duy về việc biến kiến thức thành tiền.

Khi học một kiến thức hay kỹ năng, chúng ta cần phải vừa học vừa thực hành. Mục đích cuối cùng của việc học không phải là để thi cử hay đạt điểm cao, mà là để giúp người khác giải quyết vấn đề và tạo ra giá trị. Vì vậy, cần phải thực hành và vận dụng những gì đã học vào thực tế, kết nối với người khác và thị trường. Nếu chỉ học xong và giữ trong đầu mà không có quá trình chia sẻ ra bên ngoài, thì sẽ không biết cách sử dụng những gì đã học.

Nếu không có lý thuyết, thì giống như không có khung sườn, không có hướng đi. Nhưng chỉ có lý thuyết mà không thực hành cũng không được, vì không thể trải nghiệm và hiểu cách áp dụng nó, không biết cách biến nó thành thứ người khác cần và làm sao để họ quan tâm đến nó. Những điều này phải được trải nghiệm thực tế mới có thể hiểu rõ. Khi kiến thức không được thực hành, nó là kiến thức chết và không có giá trị. Chỉ khi nào kiến thức được kết nối và trao đổi với bên ngoài, nó mới có giá trị.

Giống như khi chúng ta thi đại học, tại sao ai cũng muốn vào những trường nổi tiếng và ngành nghề có cơ hội việc làm cao? Bởi vì mọi người nghĩ rằng trường nổi tiếng và ngành tốt sẽ dễ kiếm việc và lương cao hơn. Việc học một thứ gì đó cũng vậy, bạn học vì nó có giá trị đầu tư, làm bạn trở nên tốt hơn và kiếm được tiền.

Vì vậy, khi học một thứ gì đó, bạn phải học để ứng dụng, không chỉ học cho riêng mình. Kiến thức bạn học phải có khả năng giúp một phần người khác giải quyết vấn đề và có người sẵn lòng trả tiền cho bạn. Nếu không thể sử dụng nó để giải quyết vấn đề và kiếm tiền, thì kiến thức đó không có giá trị thị trường, dù bạn có học giỏi đến đâu cũng vô ích.

Ra khỏi trường học, bạn phải sớm từ bỏ tư duy học sinh - tư duy thi cử. Xã hội cần khả năng giải quyết vấn đề và tư duy trao đổi giá trị. Trước khi làm việc gì, bạn cần nghĩ xem mình có thể giải quyết vấn đề gì cho người khác, cung cấp điều gì, làm sao để người khác công nhận khả năng và kỹ năng hoặc sản phẩm của mình, làm sao để họ cần đến và sẵn lòng trả tiền cho nó. Khi tất cả xuất phát điểm của bạn đều từ những góc độ này, kiến thức bạn học mới được kích hoạt và tạo ra giá trị. Có nhu cầu, có giao dịch thì mới có giá trị; không có nhu cầu, không có giao dịch thì sẽ không có giá trị.

Sự chân thành là kỹ năng xã hội có chi phí thấp nhất

Thông thường, những thứ càng cao cấp thì càng tuân theo nguyên tắc "đại đạo chí giản", điều này bao gồm cả cách làm người và làm việc. Những người càng thích tự cho mình là thông minh, thường lại càng không chân thành; những người càng giỏi giang, ngược lại càng chân thành. Khi giao tiếp với những người giỏi hơn mình, xuất sắc hơn mình, càng cần phải chân thành, vì họ đã giỏi hơn bạn rất nhiều, cái gì họ chưa từng thấy qua? Lúc này, nếu bạn vẫn còn tự cho mình là thông minh, biểu diễn các trò khéo léo trước mặt họ, có thể họ sẽ không vạch trần bạn, nhưng chắc chắn sẽ giảm điểm ấn tượng về bạn, sẽ đề phòng bạn, từ đó mất đi nhiều cơ hội.

Quan sát thực tế cho thấy, những người nhận thức không cao thường không thích chân thành, rất thích nói dối, thích lừa gạt, nhiều người trong nhiều ngành nghề đều như vậy, điều này cũng khiến họ thiển cận, nhiều người không thể thực sự hiểu "đại đạo chí giản". Càng thích tự cho mình là thông minh, càng dễ làm phức tạp nhiều việc đơn giản.

Chân thành thực tế là đối kháng với sự ích kỷ, giả dối và tham lam trong bản chất con người, thậm chí cần đối diện với nhiều vấn đề của bản thân. Nếu một người không chân thành với chính mình, cô ấy sẽ khó chấp nhận bản thân, không thể tự quản lý bản thân, thì cô ấy sẽ gặp nhiều vấn đề trong cuộc sống. Những vấn đề này dường như không có tổn hại rõ ràng, nhưng về lâu dài có thể khiến tính cách của một người xuất hiện nhiều vấn đề, trong đó quan trọng nhất là thiếu tự tin và tự tấn công bản thân.

Không chân thành với người khác từ góc nhìn lâu dài, thực tế là một sự thiên cận vì người khác sẽ khó tin tưởng bạn, bạn có thể chọn lừa dối chính mình, người khác có thể phối hợp với bạn, nhưng bạn cũng vì thế mà mất đi nhiều cơ hội. Thái độ chân thành, dù là trong giao tiếp xã hội, trong công việc hay khi đối diện với cuộc sống của mình, thực sự là một trong những cách hiệu quả nhất để làm đơn giản hóa các việc phức tạp.

Trong mệnh lý học, những gì liên quan đến nhãn mác đều là ẩn tinh, ví dụ như tên của một thương hiệu, một logo, tên của một người. Đó là một biểu tượng của danh tính, có nhãn mác này, người khác có thể ngay lập tức nhận ra danh tính của bạn. Ẩn tinh cũng đại diện cho tinh thần, văn hóa và trí tuệ, nó có thể dẫn dắt tư duy, nhận thức của một nhóm người, và những thứ thuộc về tầng lớp tinh thần.

Ví dụ, khi bác sĩ mặc áo blouse trắng, anh ta có cảm giác quyền uy, lời nói của anh ta có thể quyết định sức khỏe, thậm chí là sự sống và cái chết của một bệnh nhân. Tại sao nhiều bảo vệ có thái độ khác nhau với người lái xe McLaren và người lái xe Volkswagen? Bởi vì thương hiệu của chiếc xe, logo của nó là một nhãn mác, nhãn mác này trong tiềm thức nói với người khác rằng người lái xe là người giàu có hay không, cũng như địa vị xã hội của họ. Đó là cách xã hội, người khác và thế giới bên ngoài xác định và công nhận một người.

Nhãn là danh tính của bạn. Không có nhãn thì rất khó để ghi nhớ.

Khi bạn không có nhãn mác, người khác rất khó để nhận diện và xác định danh tính của bạn, cho bạn một định vị. Hoặc có thể nói nhãn mác là vị trí, chức vụ của bạn, không có thứ này có nghĩa là bạn không có một vai trò. Điều đó cho thấy bạn có vấn đề trong việc kết nối với xã hội bên ngoài, bạn không có cảm giác về vai trò. Nhãn mác, vai trò của bạn quyết định cách người khác đối xử với bạn, quyết định bạn có thể nhận được những nguồn lực nào và thiết lập mối quan hệ như thế nào. Điều này rất thực tế, rất thực tế, nhưng quy tắc xã hội là như vậy. Hầu hết mọi người nhận biết các sự vật, sự việc thông qua vẻ bề ngoài, mặc dù đôi khi chúng ta không chấp nhận điều này, nhưng quy tắc xã hội là như vậy.

Làm tự truyền thông và kiếm tiền cũng như vậy, nếu bạn không có nhãn mác của riêng mình, bạn rất khó để nổi bật. Đôi khi nhãn mác của bạn càng độc đáo, càng hiếm có. Giống như có những blogger có thể chửi mắng một cách hài hước, không làm người khác phật lòng và vẫn có người thích, đó là nhãn mác của họ. Nó cũng là một giá trị, vì họ có thể thu hút và dẫn dắt một nhóm người. Do đó, khi bạn muốn được nhớ đến và công nhận trong xã hội hoặc trong một tập thể, bạn phải dán nhãn mác cho mình, củng cố danh tính của mình. Cảm giác danh tính càng mạnh, người khác càng dễ nhớ đến bạn.

Giá trị cảm xúc phải trả giá như thế nào

Nếu một cô gái đặc biệt coi trọng giá trị cảm xúc, thích những chàng trai ấm áp, dễ thương, thì chắc chắn cô ấy sẽ không tìm thấy điều gì đáng giá. Người có giá trị cao cũng giống như một người ngoài lòng tốt không có ưu điểm gì khác. Người có năng lực mới biết cách cung

cấp những giá trị chi phí thấp. Tương tự, chỉ những người không có gì để che giấu điểm yếu của mình mới dùng giá trị cảm xúc để bù đắp.

Những người thành công trong sự nghiệp và kinh tế thường không có nhiều thời gian và năng lượng để cung cấp giá trị cảm xúc cho một người phụ nữ, vì họ cân tập trung nhiều thời gian hơn vào công việc.

Đó là lý do tại sao nhiều cô gái không tìm được người có giá trị cao. Bởi vì họ luôn không thể nhìn thấy bản chất thật sự của con người. Khi một người đàn ông dành hết thời gian và năng lượng cho một người phụ nữ, điều đó cho thấy anh ta không có nhiều tài năng hay công việc chính đáng. Nếu một người đàn ông suốt ngày nghĩ cách làm hài lòng một người phụ nữ, điều đó chứng tỏ khả năng cạnh tranh của anh ta rất kém, thậm chí có thể là người ăn bám.

Được những người không có khả năng chi trả công nhận thì vô nghĩa

Một số blogger tự truyền thông để gây tiếng vang sẽ đăng những nội dung dễ gây đồng cảm về mặt đạo đức. Làm như vậy sẽ có lưu lượng truy cập, nhưng thu hút những người có nhận thức không cao. Chỉ những người có nhận thức không cao mới đồng cảm với những nội dung hời hợt. Khi anh ta thu hút một nhóm người như vậy, đến lúc thực sự cần trả tiền thì không ai muốn trả tiền cho anh ta, vì những người quen nhìn vấn đề từ góc độ đạo đức chỉ muốn nhận miễn phí, để họ trả tiền thì họ sẽ chửi bạn.

Khi bạn muốn thu hút một nhóm người, chắc chắn bạn sẽ phải làm mất lòng một nhóm người khác. Có người đặc biệt sợ bị ghét, rồi tìm cách lấy lòng, cuối cùng phát hiện ra mình chỉ lấy lòng những người không có khả năng chi trả. Những người này thường thích nói những lời hay ý đẹp chỉ để lấy miễn phí.

Trong thế giới người lớn, mọi lời khen ngợi và công nhận mà không phải trả giá đều không phải là thực sự thích và thực sự công nhận. Sự công nhận thực sự là hỗ trợ công việc và kinh doanh của đối phương. So với những lời khen rẻ tiền, việc hỗ trợ kinh doanh của người khác thể hiện sự chân thành hơn.

Việc giao dịch có thể vì nhu cầu mà đặt hàng, cũng có thể chỉ vì mình muốn và thích mà đặt hàng.

Làm thế nào để người khác cảm thấy bạn cao cấp

Nếu bạn thu hút những người tệ, gặp người không tốt, bị khách hàng chất lượng kém quấy rối, có lẽ là vì bạn chưa biết cách làm cho mình trông có giá trị hơn. Sự cao cấp ở đây không có nghĩa là bạn phải khoác lên mình hàng hiệu mà là làm sao để người khác cảm thấy bạn có giá trị cao.

Trước hết, bạn phải biết thiết lập rào cản và học cách lọc người. Nếu bạn cảm thấy ai đó có năng lượng không tốt, bạn phải dùng rào cản để không cho họ bước vào thế giới và cuộc sống cá nhân của bạn.

Ví dụ, một cô gái ai xin WeChat của cô cũng cho, điều này có nghĩa là bất kỳ ai cũng có thể kết nối và tiếp cận cô, dẫn đến việc cô thu hút đủ loại người đến với mình, bao gồm những người có năng lượng xấu có thể quấy rối, làm phiền, thậm chí làm hại cô. Bởi vì ngay từ đầu, cô đã không tạo ra cảm giác "không phải ai cũng có thể dễ dàng thêm tôi". Đối với một số

người, điều này sẽ khiến họ nghĩ rằng cô gái này dễ tiếp cận và dễ nói chuyện, dẫn đến việc họ có thể thiếu tôn trọng, thậm chí là lấn lướt. Đừng xem thường việc nhỏ như thêm WeChat.

Kiểm tiền cũng tương tự như vậy. Tại sao có người thường xuyên xảy ra tranh chấp với khách hàng? Đó là vì họ không thiết lập rào cản cho mình. Họ nhận tiền của bất kỳ ai, miễn là có kinh doanh đến, mà không xem xét người đó là ai, mức độ nhận thức ra sao. Đặc biệt là trong công việc tư vấn, có người chỉ cần nói vài câu là bạn biết rằng không nên làm giao dịch này vì tư duy và nhận thức của đối phương không phải bạn có thể thay đổi chỉ bằng vài lời nói. Kiểm tiền từ giao dịch này có nghĩa là bạn phải bỏ ra chi phí rất cao, mà đối phương chưa chắc đã tiếp thu và hiểu được. Khi đối phương không đủ nhận thức để tiếp thu, họ sẽ cảm thấy bạn không giúp gì được họ, thực tế chi phí bạn bỏ ra cao hơn nhiều so với phí tư vấn họ trả. Trong tình huống này, giá trị của bạn trong mắt họ lại bị giảm sút.

Cách bạn phản hồi và thái độ của bạn quyết định cách đối phương nhìn nhận bạn, giá trị của bạn trong mắt họ. Nếu bạn phản hồi không phù hợp, mặc dù giá trị của bạn cao, nhưng phản hồi tùy tiện sẽ làm giảm giá trị của bạn. Tóm lại, cần tạo ra khoảng cách hợp lý để người khác tôn trọng bạn.

PHAN 2

Quan hệ xã hội cần dựa trên quy tắc

Không có quy tắc, mối quan hệ chỉ dựa vào tình cảm không thể tốt, bền vững và chất lượng cao. Vì vậy, nếu bạn muốn xây dựng một mối quan hệ chất lượng cao với ai đó, bạn nhất định phải thiết lập và tuân thủ các quy tắc. Mối quan hệ không có quy tắc dễ thiếu ranh giới, và mối quan hệ không có ranh giới dễ dẫn đến biến dạng. Tình cảm nên được xây dựng trên quy tắc; trong bối cảnh quy tắc, tình cảm là sự bổ sung tuyệt vời. Ngược lại, tình cảm sẽ phá hoại mối quan hệ nếu không có quy tắc. Những người muốn dùng tình cảm để giải quyết vấn đề thường là những người không muốn tuân thủ quy tắc, và điều này có nghĩa là họ không muốn đóng góp. Sự đóng góp một chiều và sự đòi hỏi một chiều không thể tạo ra một mối quan hệ lành mạnh. Một khi bạn không thiết lập quy tắc hoặc quy tắc bị phá vỡ, sau đó bạn sẽ rất khó để thiết lập lại quy tắc để bảo vệ lợi ích của mình. Đối phương sẽ không chấp nhận và sẽ sinh ra oán giận, làm cho mối quan hệ tan vỡ.

Trưởng thành

Khi còn trẻ, bạn nghĩ rằng việc sống theo ý mình, làm những gì mình thích, là rất ngẫu. Khi lớn lên, bạn nhận ra đó chỉ là sự bướng bỉnh, không hề ngẫu chút nào. Sau này, bạn phát hiện ra rằng việc kiên trì làm những điều mình không muốn nhưng có lợi cho bản thân mới thực sự là ngẫu.

Những việc thực sự giúp bạn trưởng thành thường không dễ chịu. Làm những việc khiến mình thoải mái là thuận theo bản tính con người, làm những việc khiến mình không thoải mái là đối kháng với bản tính con người. Chỉ khi đối kháng với bản tính của mình, bạn mới thực sự trở nên mạnh mẽ.

Cắt đứt là một cách tự bảo vệ bản thân

Một diễn viên qua đời vì tai nạn xe hơi, kết quả điều tra cuối cùng cho thấy tài xế chịu trách nhiệm hoàn toàn do không nghỉ ngơi đầy đủ mà chơi game suốt đêm, dẫn đến buồn ngủ khi lái xe và gây ra bị kịch. Tại một nhà hàng ở Đường Sơn, một nhóm người quấy rối phụ nữ đang ăn, khi không thành công đã đánh họ bị thương nặng. Những sự việc này tưởng chừng là ngẫu nhiên, nhưng nếu phân tích kỹ, chúng đều có một nguyên nhân chung: khi bạn ở cùng không gian với những người có tính cách nguy hiểm, số phận của bạn sẽ bị ràng buộc với họ.

Những người có tính cách nguy hiểm thường gặp nhiều vấn đề, chẳng hạn như tài xế thiếu trách nhiệm, không có ý thức dự báo và kháng cự rủi ro, thậm chí còn vô tình tạo ra rủi ro. Ví dụ như kẻ gây rối ở Đường Sơn có tính chất côn đồ, hay những người bạn đồng hành có tính cách quá mức phô trương, dễ gây chú ý và rắc rối. Vì vậy, chúng ta cần tránh tạo mối quan hệ và ở cùng không gian với những người có tính cách nguy hiểm này.

Ngồi ở ghế hạng nhất trên tàu, ghế hạng nhất trên máy bay, phòng riêng trong nhà hàng, trong mắt nhiều người có thể là sự hưởng thụ của người giàu, nhưng thực tế không chỉ có vậy. Ở toa hạng nhất, người bật loa ngoài điện thoại chắc chắn ít hơn ở toa hạng nhì, người ồn ào ở khoang hạng nhất máy bay chắc chắn ít hơn ở khoang phổ thông, ăn trong phòng riêng ở nhà hàng lâu chắc chắn ít gặp những kẻ say rượu gây rối hơn ở sảnh chung.

Dù không phải lúc nào cũng đúng, nhưng phần lớn là như vậy. Các tầng lớp xã hội khác nhau, chất lượng con người cũng khác nhau. Khi có điều kiện kinh tế, việc chi tiêu nhiều hơn để cắt đứt môi trường và không gian là cách nâng cao hệ thống phòng vệ của bạn. Vì vậy, khi có khả năng và điều kiện, hãy cố gắng tách mình khỏi những người có tính cách nguy hiểm và không để sự hiện diện của họ ảnh hưởng đến số phận của bạn.

Bí quyết của việc nổi giận

Liên tục nổi giận không tốt, mà không bao giờ nổi giận cũng không ổn. Nếu liên tục nổi giận, bạn sẽ không kiểm soát được cảm xúc và không giải quyết được vấn đề. Ngược lại, nếu không bao giờ nổi giận, bạn sẽ không thể thiết lập ranh giới và uy tín cho mình. Một người hoàn toàn không có tính khí thường được xem là thiếu nguyên tắc, thiếu ranh giới, và người khác sẽ khó tôn trọng họ. Nổi giận chỉ là một công cụ, khi cần thiết, nó có thể được sử dụng để nhắc nhở những người thiếu tôn trọng và không biết giới hạn. Tuy nhiên, mức độ và hiệu quả của cơn giận cần phải được kiểm soát và điều chỉnh hợp lý. 61

Đừng đợi đến khi mọi thứ đều hoàn hảo rồi mới bắt đầu,

hãy hành động ngay. Không phải đợi đến khi trở nên xinh đẹp rồi mới dám yêu, cũng không phải đợi đến khi học hết mọi thứ rồi mới đi kiếm tiền. Rất nhiều người có suy nghĩ này. Người bình thường vốn đã thua thiệt so với những người sinh ra đã ngâm thìa vàng. Nếu lúc nào cũng nghĩ phải chuẩn bị đầy đủ mọi thứ mới làm thì rất khó thành công, rất khó thay đổi số phận.

Nhiều người đến tư vấn nghề nghiệp, có người là sinh viên mới tốt nghiệp, có người đã đi làm một thời gian, nhưng họ đều có một suy nghĩ cố định rằng: "Tôi phải học một kỹ năng, phải thi lấy một chứng chỉ thì mới tìm được việc làm, mới kiếm được tiền". Thực tế không phải vậy.

Đôi tượng yêu đương không phải là đợi đến khi bạn làm đẹp gương mặt, biến mình thành người đẹp rồi mới tìm. Tiền cũng không phải là thi lấy mười chứng chỉ rồi mới đi kiếm. Nếu bạn chờ đợi đến khi hoàn tất, bạn sẽ gặp phải tình huống như trong tình yêu gặp phải người xấu (vì trước đó bạn hoàn toàn không có kinh nghiệm) hoặc khó khăn lắm mới tìm được việc, nhưng nhận ra vẫn chỉ kiếm được số tiền ít ỏi. Chứng chỉ chỉ là kết quả của một kỳ thi, nó không liên quan gì đến việc kiếm tiền. Sự thật về thế giới này thường ngược lại hoàn toàn với những gì mọi người thấy và nghĩ. Nếu bạn mãi đi theo bước chân của đám đông, làm những gì mà mọi người đều làm, thì bạn không bao giờ có thể kiếm được tiền.

Nếu muốn yêu, bất kể bạn trông thế nào, cao thấp, mập ốm ra sao, cứ mạnh dạn mà yêu. Vì trong quá trình yêu, bạn sẽ dần tích lũy hiểu biết về con người, tích lũy kinh nghiệm nhìn người. Nếu muốn kiếm tiền, hãy dẹp bỏ suy nghĩ đi thi lấy chứng chỉ này, chứng chỉ nọ, tham gia khóa học này, khóa học kia mà hãy bắt đầu từ những điều kiện và kinh nghiệm hiện có của bản thân. Hãy đào sâu hoặc mở rộng kiến thức của mình, đừng để tuổi tác làm bạn nghĩ mình như học sinh tiểu học, bắt đầu học lại từ đầu một thứ gì đó, điều đó sẽ tiêu tốn rất nhiều thời gian và kết quả thu được không đáng kể.

Khi bản thân chưa đủ điều kiện, nếu bạn cứ giữ thái độ quá khiêm tốn và bảo thủ, thực tế bạn sẽ bỏ lỡ nhiều cơ hội. Nếu bạn quan sát kỹ, bạn sẽ thấy những người liên tục tiến lên, liên tục thăng tiến thường không quá khiêm tốn, mà họ tự tin. Nhiều người thành công là do bị ép buộc, họ không phải lúc nào cũng hiểu biết mọi thứ ngay từ đầu, mà đều là do bị đẩy vào tình huống buộc phải làm. Nếu bạn muốn làm điều gì đó hoặc đạt được thứ gì đó, mà luôn nghĩ phải chờ có đủ điều kiện, có đủ khả năng mới làm, thì thực tế bạn rất khó đạt được điều đó.

Trong quá trình nỗ lực, bạn phải có trạng thái tâm lý tương ứng với lý tưởng và khao khát của mình. Dù thực tế bạn chưa đạt tới, nhưng tâm lý phải đặt ở mức đó. Nếu bạn nghĩ mình không tự tin, nghĩ rằng mình không kiếm được tiền, thì thật sự bạn sẽ không kiếm được. Tâm lý của con người nhiều lúc như một từ trường, một nguồn năng lượng. Nhiều người đàn ông nghèo thường có suy nghĩ: "Đợi tôi có tiền, loại phụ nữ nào mà tôi không có". Đây là suy nghĩ yếu kém, vì bạn luôn nhìn lên, bạn không có cảm giác xứng đáng, nên rất khó đạt đến độ cao đó. Bạn phải từ trong tâm lý tin rằng mình làm được, mình kiếm được tiền, mình có thể theo đuổi được cô gái ấy, thì bạn mới thực sự làm được.

Khi có một người đánh giá cao bạn, hoặc có cơ hội đến, nếu bạn thể hiện mình không tự tin, người khác sẽ không trao cho bạn cơ hội đó. Bạn cần nắm lấy cơ hội, dù có thể không hoàn thành tốt, nhưng bạn cũng đã có một lần rèn luyện và tích lũy kinh nghiệm. Vì vậy, khi bản thân chưa đủ tốt, đừng quá khiêm tốn, quá hạ mình, điều đó sẽ giới hạn bản thân. Không chỉ đừng quá khiêm tốn, mà còn phải biết cách tự quảng bá, thậm chí thổi phồng bản thân, để thu hút sự tin tưởng của người khác, để họ sẵn sàng trao cơ hội cho bạn, hoặc hợp tác với bạn.

Sức mạnh của tự ám thị

Một người trưởng thành, nếu luôn có tư duy chỉ nhận mà không phải là tư duy trao đổi, thì mối quan hệ của người đó sẽ ngày càng tồi tệ. Họ sẽ nghĩ rằng người khác phải giúp đỡ mình, điều này khiến họ không thể có cuộc sống tốt. Nếu họ luôn có suy nghĩ rằng người khác phải giúp đỡ mình hoặc cho mình lợi ích, họ sẽ ngày càng tồi tệ hơn.

Nếu bạn tự đặt mình vào vị trí nào, số phận của bạn sẽ hướng về vị trí đó. Nếu bạn cho rằng mình yếu đuối và người khác phải giúp đỡ mình mà không cần đền đáp, bạn sẽ thật sự trở nên yếu đuối, vì bạn đã tự đặt mình vào vị trí của một người yếu đuối.

Tuy nhiên, nếu dù điều kiện hiện tại của bạn không tốt, nhưng bạn không bị quan và không tự đặt mình vào vị trí của kẻ yếu, không suy nghĩ và hành động theo tư duy của kẻ yếu, thì khi bạn tương tác với người khác, họ cũng sẽ không coi bạn là kẻ yếu. Do đó, bạn sẽ ngày càng tốt hơn, vì bạn không xây dựng bản thân theo tiêu chuẩn và tư duy của một kẻ yếu.

Càng trưởng thành càng phải biết giảm bớt

Những người có giá trị thấp thường tập trung năng lượng và sự chú ý ra bên ngoài thay vì vào bên trong. Khi càng trưởng thành, bạn càng phải biết cách làm giảm bớt. Bạn sẽ dần xa cách với một số người mà không cần lý do đặc biệt, chỉ vì bạn không còn hứng thú với họ, và họ cũng không còn hứng thú với bạn. Họ không có gì mà bạn cần.

Nếu năng lượng và thời gian của một người luôn hướng ra bên ngoài, nhiệt tình với các buổi tụ họp, nhiệt tình với giao tiếp xã hội, người đó chắc chắn sẽ không có nhiều tiền, thậm chí có thể trở nên nghèo. Người biết kiếm tiền và người giàu luôn biết quý trọng thời gian.

Người bạn kết giao sẽ ảnh hưởng đến bạn. Nếu bạn kết giao với những người dùng thời gian để cải thiện bản thân, hàng ngày suy nghĩ về cách kiếm tiền và làm việc như thế nào, bạn cũng sẽ suy nghĩ về cách làm mình tốt hơn và làm sao để kiếm được nhiều tiền hơn. Ngược lại, nếu bạn kết giao với những người chỉ muốn đi chơi và uống rượu, thời gian của bạn sẽ càng ngày càng mất giá trị, thậm chí bạn có thể mất nhiều tiền vì thời gian của bạn đã bị họ chiếm dụng.

Đừng vừa muốn ăn chơi hưởng thụ vừa muốn có tiền, trừ khi bạn sinh ra đã may mắn. "Tài" không bao giờ đến với những người chỉ biết hưởng thụ. Người khác có tiền vì họ đã hy sinh thời gian ăn chơi hưởng thụ. Khi bạn không có gì nhưng lại muốn hưởng thụ, tương lai bạn sẽ phải trả giá.

Giúp đỡ những người yếu thế tổn kém và đầy rủi ro

Những người có tư duy yếu thế rất khó để giúp đỡ, bởi vì nhận thức của họ khiến họ chỉ quan tâm đến tiền bạc, ngoài tiền bạc ra, những sự giúp đỡ và nỗ lực của bạn hầu như đều vô nghĩa trong mắt họ. Bạn hy vọng nhận thức của họ có thể được cải thiện, nhưng họ sẽ nghĩ rằng bạn muốn kiểm soát họ, thậm chí có thể căm ghét và phản kháng lại bạn, cuối cùng có thể còn trách móc bạn.

Ngoài ra, những người có tư duy yếu thế thường có tính cách lệch lạc, ham muốn nhận lại mạnh mẽ, không có ý thức cống hiến, không có lòng biết ơn. Khi đối diện với lợi ích, họ sẽ nghĩ cách để chiếm nhiều hơn. Nếu cảm thấy không được lợi, họ sẽ không do dự bán đứng và phản bội bạn. Khi thấy có cơ hội từ bạn, họ sẽ mặt dày quay lại.

Muốn thay đổi số phận, con người phải thay đổi cả bên trong và bên ngoài. Tính cách, tư duy, thói quen và tâm trạng đều cần điều chỉnh. Nhưng những người có tư duy yếu thế thường chỉ muốn lợi dụng mà không muốn làm việc thực tế. Vì vậy, tính cách của một người quyết định rất nhiều đến sự giàu nghèo của họ.

Xác định đúng vị trí của mình

Tại sao người khác không tôn trọng bạn? Thậm chí còn dám xúc phạm bạn? Đó là vì bạn quá tốt với họ.

Sáng nay tôi đọc một tin tức, một bảo mẫu trong khi chăm sóc người già, chỉ mãi mê chơi điện thoại, bà cụ 94 tuổi trèo lên bàn để đặt đồ và bị ngã chết. Bảo mẫu nói dối rằng bà cụ ngã từ giường xuống. Sau đó, khi kiểm tra camera, người ta thấy bảo mẫu ngồi đó chơi điện thoại, không hề chăm sóc bà cụ, việc đặt đồ vốn dĩ là nhiệm vụ của bảo mẫu. Cuối cùng, bảo mẫu chỉ xin lỗi qua tin nhắn rồi nghỉ việc và về quê.

Thức tỉnh và nhận thức

Mỗi người trong xã hội đều có vị trí của mình, và phải có hành vi phù hợp với vị trí đó. Nếu bạn là chủ, bạn phải có phong cách của chủ. Nếu bạn quá thân thiện với nhân viên, họ sẽ không tôn trọng bạn. Nếu bạn là người thuê lao động, bạn phải có phong cách của người thuê lao động. Nếu bạn quá tốt với bảo mẫu hay bảo vệ, họ sẽ dễ dàng vượt quá giới hạn.

Ví dụ, mỗi lần bạn đi ra ngoài, bạn mua quà cho họ, ban đầu họ sẽ cảm ơn bạn, nhưng dần dần họ sẽ coi đó là điều đương nhiên. Nếu lần nào đó bạn không mua, họ sẽ nghĩ tại sao lần này bạn không mua. Điều này sẽ kích động lòng tham và sự bất mãn của họ, giống như vụ bảo mẫu gây cháy nhà. Ban đầu bạn cho họ mượn tiền, sau đó khi bạn từ chối, bạn sẽ kích động sự “ác” trong con người họ.

Bạn đối xử tốt với họ, ban đầu họ sẽ nghĩ bạn tốt và nhân hậu, nhưng dần dần họ sẽ giảm bớt sự tôn trọng đối với bạn, thậm chí bắt đầu lười biếng. Khi bạn không đặt ra mối quan hệ “chủ và khách”, “cao và thấp”, họ sẽ không làm việc theo quy tắc. Con người cần có quy tắc và giới hạn, nếu không có, họ sẽ không làm việc nghiêm túc.

Sự khác biệt giữa người với người

Cùng một xuất phát điểm và điều kiện kinh tế, một người tiêu hết tiền vào tiêu thụ, đi các cửa hàng nổi tiếng, làm tóc, đi du lịch, mua quần áo đẹp...

Người khác thì dùng tiền để đầu tư vào trí óc, học các kỹ năng kiếm tiền mới, đầu tư tài chính, mua nhà...

Ba, năm, mười năm trôi qua, sự khác biệt về tài sản giữa những người này là rất lớn. Người thích hưởng thụ và tiêu thụ vẫn phải chạy đôn đáo kiếm sống, một ngày không kiếm được tiền là lo lắng. Trong khi những người quý trọng tiền bạc và thời gian, vẫn nỗ lực kiếm tiền nhưng có nhiều lựa chọn và sự an toàn hơn.

Cách xây dựng và duy trì mối quan hệ chất lượng cao

Mối quan hệ lành mạnh và chất lượng cao luôn có sự trao đổi. Dù là trao đổi giá trị cảm xúc, vật chất hay tài nguyên, có sự trao đổi thì mới có sự đầu tư và duy trì.

Từ góc độ vận mệnh, có sự trao đổi là bổ sung, không có trao đổi là tiêu hao. Dù là mối quan hệ hôn nhân, tình yêu, hay bạn bè, muốn mối quan hệ tốt đẹp, hai bên phải có sự trao đổi và cống hiến.

Những người có giá trị thấp thường không muốn trao đổi, muốn bỏ qua bước này, như dựa dẫm vào mối quan hệ tình cảm. Hành động này dẫn đến mối quan hệ không thể phát triển lên chất lượng cao. Mối quan hệ chất lượng cao phải bắt đầu từ sự trao đổi, sau đó dần nâng cấp mối quan hệ và cảm xúc. Nếu không có sự trao đổi, sẽ không có sự kết nối sâu sắc.

Người không muốn cống hiến gì mà chỉ muốn nói về tình cảm, thì họ không coi bạn là quan trọng. Người thực sự quan tâm đến bạn không muốn thấy bạn chịu thiệt, dù trong tình cảm hay kinh doanh.

Tránh xa người yếu đôi khi là một cách tránh rủi ro

Con người theo bản năng sẽ ghen tị với người mạnh, đồng thời cảm thông với người yếu, nhưng cũng có chút ghét bỏ người yếu. Đôi khi, người yếu dễ đồng cảm với người yếu hơn, có thể dễ dàng cùng chia sẻ cảm xúc. Người mạnh thường không cảm thông với người yếu, vì vậy người mạnh sẽ không dành nhiều thời gian cho người yếu. Có người tại sao bị bắt nạt, vì họ phát ra một loại khí trường yếu đuối, người khác nhìn vào muốn bắt nạt họ. Bạn càng không dám phản kháng, đối phương sẽ càng lấn tới, sẽ có nhiều người hơn đến bắt nạt họ. Nếu lúc này bạn đứng cùng với người yếu, hoặc thường xuyên chơi với họ, bạn cũng có khả năng bị bắt nạt cùng, vì khi bạn ở cùng với người yếu, bạn sẽ bị coi là yếu đuối. Khi bạn ở cùng người mạnh, người khác sẽ theo bản năng nghĩ rằng bạn cũng là người mạnh.

Hiểu lầm về "Quý nhân"

Mọi người đều hy vọng gặp được quý nhân để giúp đỡ mình, giúp mình vượt qua khó khăn và nâng cao vị thế. Nhưng nhiều người trong suy nghĩ và nhận thức không đủ điều kiện để gặp được quý nhân. Quý nhân sẽ không từ trên trời rơi xuống để vô điều kiện giúp đỡ ai đó. Trước khi quý nhân đến, bạn đã phải có những điều kiện nhất định để được quý nhân chú ý, chứ không phải là không có gì và chỉ ngồi đợi người khác đến giúp. Không nhất thiết phải có tiền hay tài nguyên, bạn có thể có một kỹ năng hoặc năng lực nào đó của riêng mình. Bạn phải có khả năng giúp quý nhân giải quyết một số vấn đề, dù chỉ là cung cấp giá trị cảm xúc, đó cũng là giúp họ giải quyết vấn đề.

Khi đối diện với người mạnh hơn mình, bạn càng phải có ý thức cống hiến. Nhưng nhiều người lại làm ngược lại, luôn muốn nhận từ người khác. Như vậy sẽ không có quý nhân nào giúp bạn. Khi bạn không có gì, điều duy nhất bạn có thể thể hiện là sự chân thành, để quý nhân thấy sự chân thành của bạn. Đừng tự nghĩ mình khôn ngoan và dùng mưu mẹo, bởi vì người mạnh hơn bạn không thể ngu ngốc hơn bạn. Tự nghĩ mình khôn ngoan chính là tự phá hủy con đường của mình. Bạn phải làm cho quý nhân cảm thấy bạn đáng được giúp đỡ, thì họ mới sẵn lòng giúp bạn.

Người không biết tiêu tiền sẽ không có tài lộc tốt

Trừ những người già đã không còn gắn kết với xã hội và cha mẹ đã nghỉ hưu, những người trẻ tuổi quá tiết kiệm tiền không phải là điều tốt. Tiết kiệm là đúng, nhưng nếu quá bủn xỉn, không dám tiêu tiền thì vận may tài lộc của người đó rất khó tốt.

"Tài" giống như nước, cần phải có dòng chảy, có vào có ra. Nếu không có dòng chảy, nó sẽ trở thành nước chết, và vận may sẽ bị chặn lại. Có những người luôn để tiền trong tài khoản mà không dám dùng, điều này làm cho tài sản trở nên chết và không thể tạo ra giá trị, không thể sinh lời.

Để tài lộc lưu thông, bạn cần sử dụng tài sản của mình để trao đổi những thứ có giá trị. Kiếm tiền thể hiện năng lực, tiêu tiền thể hiện nhận thức. Tiêu tiền để đổi lấy giá trị hoặc dịch vụ, hoặc năng lượng. Khi bạn không tiêu tiền, dòng chảy sẽ bị chặn lại và không thể đổi lấy vận may tốt.

Quan sát kỹ, bạn sẽ thấy những người giàu và thông minh luôn dùng tiền để mua kinh nghiệm, trí tuệ của người khác, mua dịch vụ, kiến thức, và thời gian của người khác. Những điều này đều được người khác bỏ nhiều thời gian và chi phí thử nghiệm để có được.

Đối với những người có năng lực tài chính, họ dùng tiền mua những thứ đã được kiểm chứng, tiết kiệm thời gian để làm những việc có giá trị hơn. Những người thông minh và giàu có dùng tiền vào những việc có thể đem lại lợi ích, chứ không chỉ tiêu thụ vô tội vạ.

Đối với người giàu, thời gian là quý giá nhất, vì họ dùng tiền để mua lại thời gian, từ đó tạo ra nhiều của cải hơn. Đây là lý do tại sao nhiều người bình thường không thể vươn lên và vượt qua tầng lớp của mình. Họ rất sợ tiêu tiền, sợ bị lừa, sợ phải cống hiến, đó là vấn đề nhận thức.

Nhận thức nông cạn là luôn tiết kiệm tiền, không dám tiêu tiền. Thực tế, tiết kiệm không thể tạo ra của cải. "Tài" cần phải được lưu thông, trao đổi, mua bán thì mới có thể sinh ra nhiều tiền hơn.

Sử dụng "tài" đúng cách không phải là tiêu thụ đơn thuần, mà là dùng tiền để trực tiếp hoặc gián tiếp nâng cao trí tuệ, giúp tiết kiệm thời gian và làm tăng giá trị bản thân. Dù là những thứ hữu hình hay vô hình, số tiền chi ra phải có đặc điểm làm tăng cường giá trị cho bản thân.

Mâu thuẫn là lời nhắc nhở của số phận

Nhiều người trong một mối quan hệ cuối cùng bị tổn thương nghiêm trọng, thậm chí là bạo hành gia đình và đe dọa đến tính mạng. Tại sao lại rơi vào tình cảnh này? Nguyên nhân chính là do họ có những ảo tưởng không thực tế về bản chất con người và không nhìn ra được bản chất thật sự, dẫn đến sự mềm lòng và thiếu quyết đoán.

Thức tỉnh và nhận thức

Hai người có mâu thuẫn, nguyên nhân chủ yếu là do sự khác biệt về nhận thức và giá trị sống, cũng như thói quen sinh hoạt và lối sống. Tính cách của một người rất khó thay đổi, dù có che giấu tốt đến đâu, trong những chi tiết nhỏ nhất cũng sẽ lộ ra. Quan trọng là bạn có để ý quan sát hay không.

Nếu không thể kịp thời phân rõ ranh giới và quyết đoán trong việc đưa ra quyết định, thì sự bao dung và thông cảm của bạn chỉ làm bạn ngày càng phiền lòng và âm ứ hơn. Chi phí chìm của bạn sẽ ngày càng lớn.

Đừng bỏ qua những mâu thuẫn nhỏ, mâu thuẫn nhỏ tích tụ theo thời gian sẽ trở thành mâu thuẫn lớn, phóng đại và làm trầm trọng thêm mâu thuẫn giữa hai người. Mâu thuẫn nhỏ chính

là lời nhắc nhở, nhưng con người thường mang tâm lý may mắn, nghĩ rằng đi giày sẽ quen chân. Thực ra, giày cọ xát chỉ càng làm chân đau hơn.

Vật quý vì hiếm

Bất cứ thứ gì đều quý vì hiếm. Những chiếc xe phiên bản giới hạn, túi xách phiên bản giới hạn, những người đặc biệt và cao cấp, đều quý giá vì khác biệt và hiếm có.

Quan nhiều thì không quý, tiền nhiều thì không giàu, tài nhiều thì không phải là tài năng, ần nhiều thì không phải là trí tuệ.

Con người cần tập trung như các thần trong bát tự: quan chỉ cần một, phải thuần và chính, thực thần chỉ cần một, phải thuần và mạnh. Chỉ khi tập trung năng lượng vào một "điểm", bạn mới dễ dàng làm tốt và đạt được thành tựu.

Tập trung vào một mối quan hệ gọi là chuyên nhất, có thể duy trì tốt tình cảm và hôn nhân. Tập trung vào một công việc gọi là chuyên tâm, có thể đạt được thành tựu tốt. Tập trung vào một việc kinh doanh gọi là tập trung, có thể đạt được nhiều lợi ích hơn.

Người càng cao cấp càng đơn giản, không làm những điều phức tạp, bao gồm cả giao tiếp đơn giản và chất lượng cao.

Thức tỉnh sớm

Nhiều năm sau khi rời khỏi trường học, bạn sẽ nhận ra rằng những điều trong sách vở, trong trường học dạy bạn không thể giúp bạn sống tốt. Những thứ thực sự giúp bạn sống tốt, họ không dạy bạn. Kiểm tiền và những suy nghĩ, nhận thức thực sự có thể giúp bạn sống tốt, thực ra là ngược lại hoàn toàn với những gì bạn học ở trường.

Nghèo chỉ là một kết quả

Nghèo chỉ là một kết quả, và kết quả này được hình thành bởi nhiều nguyên nhân như suy nghĩ, nhận thức, tâm thái, phẩm chất, cảm xúc, mối quan hệ xã hội, v.v.

Nếu một người có xuất thân bình thường, nhưng lại không chịu thay đổi bản thân mà vẫn muốn có tiền, thì đó chỉ là mơ giữa ban ngày. Bởi vì mọi điều tốt đẹp đều cần phải chịu đựng những gì người khác không thể chịu đựng được, phải kiên trì những gì người khác không thể kiên trì được thì mới có thể đạt được. Những thứ quá dễ dàng đạt được thường không quý giá. Tiền bạc rất quý giá, nên người bình thường cần phải trả giá bằng những nỗ lực mà đa số người không muốn bỏ ra, bạn mới có khả năng đạt được. Nói cách khác, để quản lý tiền bạc, bạn cần phải có tính cách và khả năng quản lý tài sản.

Nghèo là một kết quả của quá trình dài với suy nghĩ, tâm thái, phẩm chất và thói quen không đúng. Muốn thoát khỏi nghèo đói, bạn phải thay đổi những thói quen, phẩm chất và suy nghĩ của mình. Nếu thói quen, suy nghĩ và nhận thức của bạn đúng, chúng đã tạo ra giá trị cho bạn từ lâu và bạn đã không còn nghèo. Để thay đổi, bạn cần phải đi ngược lại những nhận thức, thói quen và tính cách trước đây, mà điều này là đi ngược lại bản chất con người. Đa số người không thể chịu đựng được, hoặc tránh né, hoặc từ bỏ giữa chừng. Những người có thể làm được đều không phải là người bình thường.

Những người kiếm được nhiều tiền đều là những người dám đưa ra lựa chọn và từ bỏ

Phần lớn mọi người đều là những người bình thường vì họ không có đủ dũng khí để đưa ra lựa chọn và từ bỏ. Họ không muốn từ bỏ những lợi ích hạn chế trước mắt để làm những việc đầy rủi ro nhưng có tiềm năng mang lại lợi nhuận lớn. Thực tế, họ chỉ khao khát sự an toàn và sợ hãi sự không chắc chắn và rủi ro.

Nếu bạn muốn kiếm tiền nhanh, số tiền bạn kiếm được sẽ rất hạn chế. Nếu bạn muốn kiếm được nhiều tiền, bạn không thể đòi hỏi nhanh chóng và không thể chỉ tập trung vào những việc trước mắt. Bạn cần phải kiếm tiền dài hạn, có kế hoạch và có chiến lược. Công việc hiện tại chỉ mang lại tiền bạc ngắn hạn. Làm việc một tháng, nhận lương một tháng. Không làm việc thì không có tiền. Vì vậy, lương tháng 5000 và lương tháng 50000 về bản chất không có gì khác biệt.

Ở một thành phố nhỏ, công việc công chức lương tháng 5000 là một công việc rất tốt, phần lớn mọi người không dám dễ dàng từ bỏ. Nếu họ từ bỏ để đi thành phố lớn và không thể trụ lại ở đó, họ sẽ không thể quay lại với công việc này. Vì vậy, nhiều người từ khi còn rất trẻ, từ 23 tuổi, đã bắt đầu ở thành phố nhỏ bảo vệ công việc ổn định này và làm đến khi 50 tuổi, lương tháng vẫn không thể đạt tới 5 vạn.

Vậy những người dám từ bỏ là những ai? Trong các công ty lớn, một quản lý có lương tháng 50000, nghe nói đến công việc ổn định, có thể làm công việc xã hội một tháng kiếm 10 vạn, và quan trọng hơn là có thể xây dựng thương hiệu cá nhân của mình, cho phép người khác kiếm tiền cho mình. Giai đoạn đầu có thể khó khăn, nhưng nếu có kế hoạch tốt, một khi đã thành công, đó sẽ là một công việc lâu dài và mang lại lợi nhuận mãi mãi. Họ sẽ không do dự từ bỏ công việc hào nhoáng trong công ty lớn để làm điều mà phần lớn mọi người không thể hiểu nổi, thậm chí không đồng tình.⁷²

Từ bỏ lợi ích hiện tại rất khó đối với phần lớn mọi người. Nhưng nếu bạn không thể từ bỏ những lợi ích nhỏ trước mắt, bạn sẽ không có đủ dũng khí để nắm bắt cơ hội mà người khác không dám nắm bắt và những lợi ích lớn hơn. Lợi ích hiện tại và sự lựa chọn với lợi nhuận cao trong tương lai chắc chắn là mâu thuẫn với nhau. Vì vậy, khi đối mặt với bất kỳ sự lựa chọn nào, bạn cần phải rõ ràng hai điểm:

Tôi thực sự muốn gì?

Trong những thứ bạn muốn, bạn chỉ có thể chọn một. Ví dụ, nếu bạn muốn kiếm được nhiều tiền hơn trong tương lai, bạn phải từ bỏ những khoản tiền nhỏ trước mắt. Nhưng không có công việc nào có tính phát triển, bạn chỉ có thể chọn một, chứ không thể muốn tất cả.

Bạn có đủ điều kiện không?

Đây là điều quan trọng nhất. Lựa chọn có nghĩa là từ bỏ, có nghĩa là mất mát, phải mạo hiểm. Bạn phải hiểu rằng, muốn đạt được giá trị cao, bạn phải có những thứ cần thiết hoặc chuẩn bị trước cho những thứ đó. Lựa chọn đều phải trả giá và phải chấp nhận sự đánh đổi.

Rõ ràng là mối quan hệ đã có vấn đề nghiêm trọng, nhưng lại không nỡ buông tay, lại không thể giải quyết vấn đề cơ bản, kết quả là hai người tự hành hạ lẫn nhau, mọi người cùng đau khổ. Sự do dự tương đương với việc tự sát từ từ. Nhiều người, dù đối mặt với sự nghiệp hay tình cảm, luôn do dự, không dứt khoát. Cuối cùng, họ không thể cắt lỡ và cũng bỏ lỡ cơ hội tốt.

Tiền của người giàu không tăng lên từng chút một mà là tăng theo cấp số nhân. Không phải là kiếm 10 vạn năm nay, 20 vạn năm sau mà chỉ là tăng lương. Sự tăng trưởng theo cấp số nhân là bạn có thể kiếm 10 vạn năm nay, 8 vạn năm sau, và có thể bất ngờ kiếm 50 vạn vào năm tiếp theo. Những năm đầu bạn có thể không kiếm được nhiều tiền, chỉ đủ ăn. Nhưng nếu lựa chọn của bạn đúng và phù hợp với xu thế lớn, hệ thống kiếm tiền của bạn không có vấn đề gì, đến một năm nào đó, nó sẽ bùng nổ, giúp bạn kiếm 500 vạn trong một năm. Kiếm tiền thực sự là kiếm dài hạn. Giai đoạn đầu, bạn có thể đang xây dựng và thử nghiệm hệ thống, tích lũy khách hàng, tất cả đều chuẩn bị cho sự bùng nổ sau này.

Nhiều người không thể thay đổi số phận vì họ chỉ kiếm tiền ngắn hạn, làm những công việc không có tính phát triển. Làm 10 năm, 20 năm cũng không thể tạo ra sự tăng trưởng theo cấp số nhân. Càng nóng lòng kiếm tiền càng lo lắng, càng lo lắng càng tìm dự án khắp nơi, và cuối cùng bị lừa đảo khắp nơi vì họ không có một khung nền tảng trong đầu. Họ không biết họ muốn đi đâu, mục tiêu của họ ở đâu, chỉ nóng lòng tìm một chiếc xe và nhả ga mà không biết sẽ đi đến đâu.

Điều này giống như một số mệnh không có tầm nhìn rộng. Các thần trong bát tự phân tán, bạn không thể nhìn ra mục tiêu chính của họ là gì. Họ muốn tiền hay danh tiếng? Khi hỏi họ giỏi cái gì, họ hiểu một chút mọi thứ nhưng không có gì là tinh thông. Họ không thể đưa ra một lựa chọn rõ ràng, năng lượng của họ không thể tập trung vào một việc cụ thể, và do đó khó có thành tựu lớn.

Tư duy nhận không công trong thế giới của người trưởng thành là không khả thi

Kiến thức của người khác, trí tuệ của người khác, phương pháp của người khác, tài nguyên của người khác, tất cả đều là giá trị. Giá trị có thể đổi thành tiền, vậy tại sao người ta lại phải cho bạn miễn phí?

Trong thế giới này, tất cả những thứ có giá trị đều cần trao đổi để có được. Nhiều khi bạn nghĩ mình đã được lợi, nhưng thực ra người ta không muốn tính toán với bạn, hoặc họ chỉ nói qua loa để bạn đi. Khi bạn chưa đủ nhận thức, rất khó để phân biệt xem thông tin mà người khác cung cấp cho bạn có giá trị hay không. Thay vì vậy, tại sao không thay đổi thành tư duy "trao đổi"? Trao đổi ở một mức độ nào đó là sự chân thành cơ bản nhất. Người không có sự chân thành sẽ rất khó nhận được thông tin có giá trị trong xã hội này.

Thuận theo bản chất của người khác, bạn sẽ ngày càng tốt hơn

Học cách "không tự mình quyết định" một cách thích hợp sẽ giúp bạn sống tốt hơn.

Nói những điều người khác muốn nghe, thay vì nói những lời chân thật nhưng khó nghe, bạn sẽ được yêu thích hơn.

Thỏa mãn nhu cầu của người khác, thay vì làm những việc vất vả nhưng không được đánh giá cao dưới danh nghĩa "vì tốt cho bạn", sẽ dễ khiến người khác cảm thấy bạn tốt hơn.

Có những lúc tôi nghĩ rằng bản thân đã viết một bài văn tốt, nhưng khi đăng lên thì phản hồi không tốt. Ngược lại, có những lúc viết tùy hứng lại nhận được phản hồi tốt hơn. Những gì bạn nghĩ là tốt, không phải lúc nào cũng là tốt. Những gì người khác thấy hữu ích mới thực sự là tốt.

Muốn bản thân tốt hơn, hãy đi ngược lại với bản chất của mình. Muốn người khác tốt hơn, hãy thuận theo bản chất của họ.

Nguy cơ tiềm ẩn khi giao tiếp với tầng lớp dưới

Khi một người luôn sống trong môi trường thuộc tầng lớp thấp, bản chất con người của họ sẽ càng rõ ràng. Đây là kết quả do môi trường sống của họ quyết định, trong đó họ phải cạnh tranh, hãm hại và làm tổn thương lẫn nhau vì sự sống và lợi ích nhỏ. Không phải nói rằng tầng lớp cao hơn không có tình trạng này, chỉ là ở tầng lớp thấp, nó nghiêm trọng hơn.

Khi cuộc sống trở nên khó khăn, tình yêu không đáng tin cậy, tình bạn không đáng tin cậy, đôi khi thậm chí tình thân cũng không đáng tin cậy, bởi vì họ phải đối mặt với những vấn đề rất thực tế là cuộc sống và tranh giành tài nguyên. Điều này dẫn đến sự trung thành của con người rất yếu, tức là họ không còn bị cảm dỗ nữa. Khi họ đối mặt với một chút lợi ích, hoặc bị người khác xúi giục, họ sẽ không do dự mà lung lay. Trình độ nhận thức, trí tuệ, tầm nhìn và khả năng phân biệt đúng sai của họ đều rất kém, dẫn đến lòng tin của họ rất thấp và khả năng tự kiểm soát con người của họ rất kém.

Vì vậy, khi bạn giao tiếp với tầng lớp yếu thế dưới, bạn phải luôn chuẩn bị tâm lý bị phản bội, bị bán đứng và bị lãng quên. Vì môi trường sống của họ luôn khiến họ có bản tính như vậy. Ai cho họ lợi ích, họ sẽ nghĩ người đó tốt, ai giúp họ được lợi, họ sẽ nghĩ người đó đúng. Họ có sự mù quáng trong việc tin tưởng và coi trọng cái lợi trước mắt, và khi có một chút thay đổi hoặc cảm dỗ, họ sẽ ngay lập tức mất lập trường, họ sẽ thay đổi thái độ ngay khi thấy bạn không còn đem lại lợi ích cho họ nữa.

Trở thành người được cần đến

Hãy trở thành một người được cần đến, đừng cố gắng trở thành người được tất cả mọi người yêu thích. Con người có thể không được người khác yêu thích, không được người khác quý mến, nhưng không thể không được cần đến.

Được yêu thích, được người khác quý mến chỉ là thái độ của người khác đối với bạn, còn được cần đến có nghĩa là bạn có giá trị đối với người khác. Nếu mọi người đánh giá một người chỉ bằng những từ như "tốt bụng", "người tốt", thì thực sự điều đó có thể cho thấy giá trị của người đó không cao, thậm chí là không có giá trị.

Lợi ích là mối liên kết trong các mối quan hệ

Mọi mối quan hệ giữa con người với nhau, nếu không có lợi ích, cuối cùng sẽ dần dần phai nhạt, dần dần xa cách và trở thành không còn mối quan hệ. Việc duy trì mối quan hệ giữa con người với nhau không bao giờ dựa vào cảm xúc. Cảm xúc rất mong manh, vì vậy nếu bạn muốn duy trì mối quan hệ lâu dài và ổn định với một người, giữa bạn và người đó phải có mối quan hệ lợi ích tồn tại.

Làm thế nào để trở nên tự tin

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

Con gái một khi tự ti về ngoại hình, điều kiện gia đình, hay việc có tiền hay không, thì thường rất dễ bị ảnh hưởng trong nhiều việc. Khi làm nhiều việc, mục đích của họ có thể trở thành việc bù đắp cho sự tự ti nào đó. Họ có thể tập trung vào những điều không quan trọng, thay vì nhìn thấy những điều quan trọng hơn trong một việc.

Điều này khiến họ luôn ở trong trạng thái sử dụng những lựa chọn thiên cận để bù đắp cho sự tự ti của mình. Cuối cùng, không chỉ không có bất kỳ sự phát triển nào, mà còn làm tâm lý trở nên không lành mạnh. Thực sự đó là một sự mệt mỏi.

Trong tư vấn, đôi khi tôi phát hiện ra rằng một số khách hàng có tâm lý như vậy. Ví dụ, có người lo lắng về ngoại hình, có người lo lắng về điều kiện gia đình. Nhưng một khi so sánh với người khác, thực tế là khi họ có những thứ đó, họ vẫn không tự tin. Bởi vì đây không phải là những thứ bên ngoài, bạn nghĩ rằng những người có điều kiện gia đình tốt và ngoại hình đẹp sẽ tự tin sao?

Thực ra chưa chắc. Tự tin đến từ sự nhận thức về bản thân. Khi bạn nhìn thấy những điều tốt đẹp ở bản thân, bạn sẽ tự tin. Ngược lại, khi bạn chỉ tập trung vào những khuyết điểm, bạn sẽ mất tự tin. Vì vậy, bạn cần phải phát triển những kỹ năng hoặc khả năng nào đó và tập trung vào chúng. Khi bạn giúp người khác giải quyết vấn đề và cung cấp giá trị, bạn sẽ tự tin hơn.

Sự công nhận và khích lệ từ người khác không bằng sức mạnh của việc tự tin vào bản thân. Sự tự tin là sức mạnh lớn nhất trên thế giới này. Khi một người tin vào bản thân, tỷ lệ thành công trong công việc sẽ cao hơn. Ngược lại, khi không tin vào bản thân, những việc có thể làm tốt sẽ bị thất bại vì thiếu tự tin. Tự tin là nguồn năng lượng không ngừng, và chúng ta cần liên tục khơi dậy nguồn năng lượng này.

Khi yếu đuối, đừng kỳ vọng quá nhiều vào người khác.

Khi con người yếu đuối, đừng quá kỳ vọng vào sự tốt bụng hay giúp đỡ từ người khác, vì khi bạn yếu đuối, những kẻ xấu thường xuất hiện nhiều nhất, họ chỉ muốn bắt nạt bạn. Lúc này, việc kỳ vọng người khác đến giúp đỡ là không thực tế. Họ chỉ sẽ tránh xa bạn. Chỉ khi bạn trở nên mạnh mẽ, họ mới bộc lộ mặt tốt của mình và sẽ chủ động tiếp cận bạn, cung cấp cho bạn các nguồn lực và sự trợ giúp cần thiết.

Quý nhân chưa bao giờ là người giúp đỡ bạn trong lúc khó khăn mà là người thêm hương sắc khi bạn đã có thành tựu. Tương tự, khi một ngày nào đó vận mệnh bạn đi xuống, những

"người tốt" xuất hiện lúc bạn thăng hoa cũng sẽ rời xa bạn. Bạn không cần cảm thấy thất vọng hay buồn bã, đó chính là bản chất thật của con người.

Đưa sở thích và năng khiếu vào kinh doanh

Thường có những người rất mông lung, muốn đổi công việc, muốn tự làm gì đó. Lời khuyên của tôi là tìm ra điểm mạnh trong mệnh lý của mình, thể hiện nó dưới một hình thức nhất định. Nhiều người không giỏi khám phá bản thân, một là do trải nghiệm quá ít, trải nghiệm càng nhiều càng dễ khám phá tiềm năng của mình. Nếu trải nghiệm quá ít, không có nhiều cơ hội để kích thích tiềm năng. Hai là nhầm lẫn giữa sở thích và năng khiếu. Sở thích và năng khiếu thực tế là hai thứ khác nhau. Có người bạn hỏi họ thích gì, họ nói rất nhiều nhưng cuối cùng, bạn sẽ phát hiện ra họ không có cái nào làm tốt, không có cái nào đặc biệt giỏi, tất cả chỉ dừng lại ở mức thích và sở thích. Điều này rất khó để sau này đóng gói và chuyên hóa thành một loại hình kinh doanh.

Những việc không thực sự giỏi rất khó kiên trì lâu dài. Những việc thực sự giỏi có thể thông qua trí tuệ và tư duy kinh doanh để biến thành sản phẩm và dịch vụ để kiếm tiền. Trong thời đại tự truyền thông này, chỉ cần bạn có một kỹ năng hoặc một khả năng, thậm chí là một sở thích, thông qua tự truyền thông và một chút tư duy kinh doanh, đều có thể tìm được những người có nhu cầu và phục vụ họ để kiếm tiền. Đa phần mọi người tư duy rất cứng nhắc, thêm vào đó là khả năng hành động kém, không tin vào bản thân.

Tĩnh thức và giác ngộ

Người trưởng thành muốn kiếm tiền, sớm thoát khỏi tư duy thi cử. Từ góc độ mệnh lý, tài, quan là danh lợi, là vật chất, là thể tục, ẩn là truy cầu tinh thần.

Tài là nguồn nuôi dưỡng mạng sống, là nhu cầu cơ bản để sinh tồn. Ẩn đại diện cho truy cầu tinh thần của con người, khi nhu cầu sinh tồn đã được đáp ứng, truy cầu tinh thần thích hợp là nâng cao nhận thức và cảnh giới. Khi một người không thể giải quyết nhu cầu sinh tồn của mình, còn quá mức truy cầu cảnh giới tinh thần, thì tài vận của người đó phần lớn sẽ không tốt, dễ sống trong ảo tưởng, không thực tế. Tư duy quá nặng về ẩn dễ khiến người ta cao ngạo, khả năng thực tế sẽ giảm, sức mạnh của tài và ẩn sẽ mất cân bằng, khả năng sinh tồn dễ gặp vấn đề.

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

Một người ra khỏi trường học, bước vào xã hội cần chuyển đổi "tư duy học sinh" thành "tư duy trao đổi", chuyển "tư duy thi cử" thành "tư duy giải quyết vấn đề". Tất cả các mối quan hệ giữa người với người về bản chất đều là trao đổi. Nếu bạn không hiểu, bạn sẽ không thể xử lý tốt mối quan hệ của mình với người khác, không có quan hệ tốt, không có ai sẵn lòng giúp bạn.

Khi ra xã hội, cần nâng cao khả năng "bán mình", cũng có thể hiểu là khả năng marketing bản thân. Những người biết yêu đương giỏi, đều là những người rất hiểu cách marketing bản thân. Trong mệnh lý học, ẩn phải phối hợp với thực thần hoặc thất sát mới có thể phát huy giá trị của nó. Nếu không ẩn quá nhiều, tư duy ẩn quá nặng không phải là điều tốt.

"Không nỡ" sẽ cản trở bạn tiến lên

Tất cả những điều "không nỡ" đều sẽ trở thành rào cản và dây buộc ngăn cản bạn tiến lên. Bao gồm những cảm xúc không còn vui vẻ, những người bạn không có giá trị, những bộ quần áo không muốn mặc nữa...

Tất cả những điều "không nỡ" đều xuất phát từ việc bản thân không có dũng khí buông bỏ, không dám cắt đứt mối quan hệ với những người mình không còn thích. Bởi vì bạn chưa tìm thấy điều tốt hơn, không dám hoàn toàn cắt đứt quan hệ, sợ sau này cần đến họ mà họ không giúp đỡ.

Không dám cắt đứt với những người bạn mà bạn không hề mong muốn điều tốt đẹp cho bạn. Vì vậy mỗi lần vẫn phải chịu đựng sự châm chọc, lợi dụng của họ. Khi bạn cần họ, họ luôn có đủ lý do để từ chối bạn. Những người tệ hại như vậy, bạn lại không dám cắt đứt quan hệ với họ, sợ làm mất lòng họ, sợ tổn thương tình cảm của mình. Nhưng trong mắt họ, họ hoàn toàn không coi bạn là bạn bè.

Không nỡ vứt bỏ những bộ quần áo cũ không còn muốn mặc nữa vì bạn cảm thấy tiếc, tiếc số tiền đã bỏ ra ban đầu. Vì vậy bạn sẵn sàng để chúng chiếm phần lớn không gian của bạn, không muốn vứt bỏ chúng, không thể tăng giá trị nhưng lại trở thành gánh nặng.

Không nỡ xóa những tác phẩm mình đã tốn thời gian viết và chụp nhưng lại có dữ liệu kém. Những tác phẩm không phản hồi tốt này lại ảnh hưởng lớn đến trải nghiệm của độc giả, từ đó mất đi người hâm mộ.

Cảm xúc không nỡ sẽ cản trở bạn bắt đầu mỗi quan hệ mới. Bạn bè không nỡ sẽ cản trở bạn kết giao những người bạn mới chất lượng. Quần áo cũ không nỡ, ngoài việc chiếm không gian của bạn, còn ảnh hưởng đến phong thủy của bạn. Trong phong thủy, để quá nhiều đồ cũ trong nhà, không gian bị chiếm bởi nhiều đồ lặt vặt sẽ ảnh hưởng đến vận khí của một người. Có dũng khí để vứt bỏ và buông bỏ, bạn mới có thể đón nhận mọi thứ mới.

Một người có phẩm hạnh thì vận mệnh tốt

Chúng ta trên con đường đi gặp phải khó khăn và đau khổ, phần lớn đến từ chính chúng ta. Tính cách và thiếu hiểu biết của chúng ta, cũng như sự thiếu hiểu biết sâu sắc về bản thân và thế giới xung quanh là nguyên nhân chính. Nhiều người dành cả đời để đối mặt với những thiếu sót về tính cách và sự hạn chế về tri thức của bản thân. Có người nhận ra, có người không, nhưng phần lớn đều không thay đổi. Có người nhận ra, nhưng nhận ra quá muộn. Nếu bạn muốn có một cuộc sống tốt hơn, bạn phải vượt qua tính cách của mình, phải vượt qua sự an toàn trong tính cách của mình.

Lười biếng, chủ nghĩa tiêu dùng, tầm nhìn hạn hẹp, yếu đuối...

Nếu bạn luôn theo đuổi sự tự do và tính cách của riêng mình mà không để cho mình sống tốt hơn, điều đó có nghĩa là bạn luôn có vấn đề về nhận thức và tư duy. Nếu bạn đã nhận ra tất cả các vấn đề tồn tại của mình, nhưng không thể vượt qua bản thân, bạn phải chấp nhận tất cả những gì bạn gặp phải. Sau cùng, tất cả những điều tốt đẹp đều phải trả giá.

Một khi quá thanh cao thì sẽ nghèo

Con người nếu quá thanh cao thì sẽ xa rời tài lộc và quyền thế. Tài lộc và quyền thế chính là thể tục, chính là danh lợi. Nếu quá thanh cao, bạn sẽ không tiếp xúc với thực tế, và sẽ rất khó hòa nhập với thế giới bên ngoài.

Trước đây, tôi đã từng làm vài cuộc tư vấn tương tự, tất cả đều liên quan đến công việc. Họ đánh giá cấp trên của mình rằng, để thăng tiến, họ phải nịnh bợ, phải giả vờ khiêm tốn trước mặt lãnh đạo và phải cứng rắn với cấp dưới. Họ giỏi giao tiếp, nhưng khi đánh giá về bản thân, họ lại thấy mình cao ngạo, không hòa đồng, không muốn lấy lòng ai, không hợp với lãnh đạo và đồng nghiệp. Người trước là thể tục, nên họ có thể làm lãnh đạo, còn người sau là thanh cao, nên họ cảm thấy lạc lõng trong môi trường làm việc và đặt mình vào tình thế bất lợi.

Thực tế, những người có thể kiếm được tiền hoặc có năng lực làm việc mạnh đều rất thể tục, không thể nói tuyệt đối, nhưng phần lớn là như vậy. Vì một người nếu không thể tục, họ sẽ khó hòa nhập với xã hội, khó giao lưu. Việc hoàn thành công việc sẽ trở nên xa vời vì phần lớn mọi người đều thể tục. Nếu bạn quá thanh cao, bạn sẽ khác biệt so với "người bình thường", và sự "khác biệt" này sẽ khiến bạn trở nên nổi bật trong môi trường làm việc, nhưng không phải theo cách tốt. Mọi người sẽ cảm thấy bạn không hòa đồng, không muốn tiếp cận bạn, trừ khi bạn có năng lực rất mạnh, không cần dựa vào ai. Hoặc nếu bạn làm truyền thông, cần phải thể hiện cá tính, bạn có thể độc lập, nhưng nếu không, việc quá thanh cao sẽ khiến bạn gặp bất lợi và khó khăn trong công việc.

Con người một khi quá thanh cao, sẽ dễ xa rời tài lộc và quyền thế, vì danh lợi chính là thể tục. Nếu bạn quá thanh cao, bạn sẽ không thể hòa nhập với thế giới bên ngoài, tạo ra sự kết nối. Quan hệ giữa người với người cũng vậy. Chẳng hạn, câu "Quân tử chi giao đàm như thủy" nghe có vẻ đúng, tức là quan hệ giữa người với người không thể quá gần gũi, quá gần dễ nói năng thiếu thận trọng. Nhưng điều này không hoàn toàn đúng, quan hệ nhạt nhẽo có thể kéo dài, nhưng thực tế nếu không đủ độ sâu sắc, tức là bạn không có sự trao đổi giá trị thực tế hoặc giao lưu tinh thần, thì mối quan hệ sẽ không thể tiến xa hơn.

Gần đây, việc xây dựng mối quan hệ tin cậy và sự trao đổi giá trị, hoặc giao lưu tinh thần, giá trị cảm xúc rất quan trọng. Nếu từ góc độ thể tục, nó là những thứ bình thường, nhưng nếu thiếu những thứ bình thường này, mối quan hệ sẽ luôn ở mức nhạt nhẽo, không thể tiến xa.

Trong công việc, đặc biệt là trong kinh doanh, đôi khi cần giao tiếp, uống rượu, nịnh bợ, nói lời hoa mỹ, giải trí, tặng quà. Đây đều là những hành vi thể tục. Nhưng nếu bạn cho rằng quá thể tục, bạn sẽ rất khó để thu hẹp khoảng cách với lãnh đạo, khách hàng. Nói đơn giản, đây là sự tình cảm và lễ thường ở Trung Quốc. Nếu bạn quá "thanh cao", bạn sẽ không thể tiến xa trong quan hệ vì thiếu sự trao đổi giá trị thực tế và kết nối sâu sắc.

Vì vậy, nếu bạn muốn phát triển tốt hơn, bạn cần phải hòa hợp với thể tục. Chỉ khi bạn hòa hợp với thể tục, bạn mới có thể gần gũi với quyền thế và danh lợi, và có thể kết nối và hòa nhập với người khác.

Người trưởng thành phải thích nghi với thực tế

"Thực tế" vốn dĩ không phải là một từ tiêu cực. "Thực tế" có thể giúp chúng ta tránh những lựa chọn không phù hợp, tránh trở thành công cụ của người khác. Nhiều người vì không "thực tế", sẵn sàng làm một người tốt bụng, cuối cùng trở thành công cụ của người khác, vừa cảm

thấy rất mệt mỏi, vừa trách người khác không biết điều, nhưng thực ra chỉ là tự mình chuốc lấy khổ.

Có người nói rằng có rất nhiều người thích bạn, nhiều người nhận ra bạn, nhưng thực ra họ không hề làm bất cứ điều gì cho bạn, không hề giúp bạn làm bất cứ công việc gì, thậm chí không có hứng thú thật sự với bạn. Loại yêu thích này là sự giả tạo, thậm chí còn mang tính lợi dụng, chiếm thời gian và năng lượng của bạn, nói thẳng ra là không giúp ích gì cho sự phát triển của bạn. Trong tình huống này, nếu bạn không nhận ra sự thật, người trưởng thành sẽ mắc sai lầm lớn, không thể tiến bước.

Một người trưởng thành, nếu muốn xây dựng các mối quan hệ chất lượng, cần học cách trao đổi giá trị với người khác, thay vì chỉ ăn uống, tụ tập, không làm gì ngoài việc ăn uống. Điều này không có giá trị thực tế, so với những người giỏi giang, biết tận dụng thời gian để làm việc có giá trị. Những người biết sử dụng thời gian của mình sẽ không lãng phí thời gian cho những việc không cần thiết, vì vậy sự nghiệp của họ sẽ không cao.

Hãy kết bạn với những người giỏi hơn bạn, những người mà bạn muốn kết bạn, và những người bạn thích. Cách hiệu quả nhất để làm việc này là cung cấp giá trị thực tế. Nói đơn giản, chân thành là sự trung thực lớn nhất, đừng so đo với những người khôn ngoan hơn bạn, vì vậy hãy thật sự chân thành, đó là con đường lớn nhất của bạn.

Càng tốt với một người, càng dễ bị phản bội

Bạn càng tốt với một người, đặc biệt là khi chỉ có một phía đơn phương tốt với người kia mà không có sự tương tác tích cực qua lại, thì điều này chỉ kích thích lòng tham trong bản tính con người của đối phương. Điều này khiến họ mất đi sự tự nhận thức, mất đi giới hạn và trở nên lấn tới. Đừng nhầm tưởng rằng người mà bạn đã giúp đỡ sẽ biết ơn bạn và đáng để bạn tin tưởng. Ngược lại, với tư cách là người nhận lợi ích, cho đến khi mọi chuyện rõ ràng, họ không có lý do gì để thể hiện bản chất thực sự của họ với bạn, vì vậy phần lớn là không thể tin cậy.

Ngược lại, những người đã giúp đỡ bạn, sự hy sinh của họ có thể kiểm nghiệm được bản chất con người, vì sự hy sinh đồng nghĩa với sự mất mát. Vì vậy, đại đa số những người đã từng giúp đỡ bạn đều có thể tin tưởng được.

Đừng để đạo đức trói buộc bạn

Người có phẩm chất thường dễ bị thiệt thòi trong xã hội này, trong khi những người thiếu phẩm chất lại thường được ưu tiên hưởng mọi thứ.

Có hai loại người dễ bị thiệt thòi vì phẩm chất: một là người yếu đuối với quan sát mạnh mẽ, rất nhạy cảm và cẩn trọng với thế giới bên ngoài, sợ làm phiền người khác, nên dễ quá rộng lượng và cuối cùng chịu thiệt thòi, bị bắt nạt. Loại thứ hai là người có ấn mạnh mẽ, những người này có lòng tự trọng cao, dễ xấu hổ, nhiều khi hiểu rõ mọi thứ, biết rằng người khác đang lợi dụng mình, nhưng không thể hiện ra, có thể do nhút nhát hoặc sợ làm mất lòng người khác, hoặc không biết cách phát tiết và bày tỏ cảm xúc.

Người tốt bụng không biết cách tự bảo vệ mình, và người có phẩm chất cao thường dễ bị tổn thương và không hạnh phúc, trong khi những người ích kỷ và thiếu phẩm chất lại thường

được ưu tiên hưởng mọi thứ. Ví dụ, những người la hét và chen lấn tại các nơi công cộng thường được phục vụ trước, ưu tiên ăn trước, xem trước, kiểm tra trước.

Tại sao vậy? Bởi vì họ không quan tâm đến ý kiến và cảm xúc của người khác, vì vậy họ sẽ được ưu tiên nhận những gì họ muốn. Dứa trẻ biết khóc thì sẽ được cho sữa, người có giọng nói lớn thì dễ được chú ý. Xã hội này là như vậy, nếu bạn khiêm tốn, nhún nhường và bao dung, thì bạn phải chấp nhận rằng không ai để ý đến cảm xúc của bạn, không ai quan tâm bạn có vui hay không.

Khi còn trẻ, tôi nghĩ rằng trở thành người có phẩm chất là điều tốt đẹp và cao quý, nhưng sau đó tôi nhận ra điều đó không có ý nghĩa gì. Người khác sẽ không ưu tiên cho bạn hoặc cho bạn nhiều lợi ích hơn chỉ vì bạn có phẩm chất. Thậm chí, họ còn nghĩ rằng bạn có thể đợi, bạn có thể bị lơ là, bạn có thể bị bỏ qua.

Đừng bao giờ tự biến mình thành người tốt bụng ngây ngô, vì những người tốt bụng ngây ngô thường dễ bị bắt nạt. Hãy trở thành người xuất sắc và mạnh mẽ, người khác sẽ không chỉ không bắt nạt bạn mà còn tôn trọng bạn.

Muốn trưởng thành phải đối mặt với bản tính con người.

Thuận theo bản tính của người khác, chống lại bản tính của mình, bạn sẽ vượt qua hầu hết mọi người. Bản tính của con người sẽ khiến mình ở trong vùng an toàn, chẳng hạn tìm công việc nhẹ nhàng ít áp lực, ăn những món ngon nhưng dễ tăng cân, xem các chương trình giải trí không cần suy nghĩ nhưng dễ gây nghiện.

Trong mệnh lý học, quan và sát là những thứ khắc bản thân, là những gì kiềm chế bản thân, là phản lại bản tính con người. Vì vậy, nhiều người không thích quan sát, vì khắc bản thân đồng nghĩa với áp lực, tự kiềm chế và tự kỷ luật, không thể làm những gì mình thích, không thể làm theo ý muốn.

Những người có thể chấp nhận sự khắc chế của quan sát đều không tầm thường, vì điều đó có nghĩa là họ phải từ bỏ tất cả những gì khiến mình thoải mái. Khi người khác xem phim, họ đọc sách; khi người khác ăn uống thoải mái, họ tập thể dục; khi người khác đi du lịch, họ học tập. Vì vậy, họ có thân hình khỏe mạnh, tư duy sâu sắc hơn, khả năng kiếm tiền mạnh mẽ hơn, tầm nhìn rộng mở hơn.

Một người không thể tiến bộ vì họ quá thích nói rằng "Tôi đã quen rồi, tôi luôn như vậy, tôi không thể thay đổi ngay lập tức...". Những người không thể chống lại bản tính con người thì không thể thực sự tiến bộ và trưởng thành. Những người có thể sử dụng quan sát tốt đều là những người khắc nghiệt với bản thân, và người khắc nghiệt với bản thân thì không bao giờ sống kém cỏi.

Không hiểu rõ bản thân, tự nhiên cũng không thể sống tốt cuộc đời.

Thương Quan, nếu không kết hợp với Tài hoặc Ấn, thì chỉ biết điên cuồng phát tiết cảm xúc, thông minh và có tài năng, nhưng nếu không kết hợp với Tài và Ấn, sẽ dễ dàng phô trương và gây thù oán.

Bát tự yếu đuối, như tòng Tài, tòng Quan Sát, thì cần phải tự biết mình, không nên cứng đầu, biết thời thế mới là người tài giỏi.

Quan Sát hỗn tạp, thì cần kiểm soát tâm trạng "cười lừa tìm ngựa", nếu không dễ sinh sát khí

quá nặng.

Thương Quan thấy Quan, luôn nhắc nhở mình phải có số, nếu phạm thượng thì nhẹ cũng bị đâm lén, nặng thì dễ mất chức.

Thực nhiều mà Thương không kết hợp với Ân, luôn nhắc nhở mình tỉnh táo, đừng sống trong ảo tưởng.

Đối ngoại, biết người biết ta trăm trận trăm thắng; đối nội, hiểu rõ bản thân mới tìm được hướng đi đúng và công cụ phù hợp để vượt qua khó khăn.

Tăng cường hệ thống bảo vệ của bản thân.

Nếu một người lâu dài gặp xui xẻo, chứng tỏ hệ thống phòng thủ của anh ta rất yếu, thiếu hệ thống bảo vệ, vì vậy cần đọc sách nhiều hơn. Đọc sách mang lại lợi ích là giúp nhìn nhận vấn đề toàn diện hơn, không chỉ nhìn thấy một khía cạnh hoặc một điểm. Đọc sách giúp con người suy nghĩ sâu sắc hơn, không chỉ chú trọng đến lợi ích trước mắt, và còn nâng cao khả năng suy nghĩ độc lập và giải quyết vấn đề.

Thực sự là người có trí tuệ cảm xúc cao

Trí tuệ cảm xúc cao không phải là nói những lời mà người khác thích nghe, mà là cố gắng không kích hoạt những cảm xúc "ghen tị", "đố kỵ" và "căm ghét" trong lòng người khác.

Trí tuệ cảm xúc là một điều không ai có thể dạy được, nó cũng là một phần của gene con người. Về mặt khách quan, những người ra đời sớm, từng trải qua nhiều, và những người làm kinh doanh thường vận dụng tốt hơn. Nơi nào có người, nơi đó có giang hồ. Thực tế chứng minh rằng, người có trí tuệ cảm xúc cao sẽ được lòng người hơn, dễ dàng có được cơ hội hơn, và nhiều việc tiến hành cũng sẽ dễ dàng, thuận lợi hơn.

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

Một người thiếu tự tin bởi vì họ không yêu bản thân đủ nhiều, luôn mong đợi người khác yêu mình, không công nhận và không trân trọng bản thân. Họ luôn khao khát sự yêu thích và công nhận từ người khác. Ví dụ, họ cảm thấy mình không xinh đẹp, không giàu có. Nếu không thay đổi suy nghĩ này và học cách trân trọng, yêu thương bản thân, họ sẽ mãi sống trong ánh mắt của người khác, và tất cả cảm xúc tâm lý của họ sẽ bị ảnh hưởng bởi từng lời nói, hành động hay thậm chí là ánh mắt của người khác. Họ sẽ trở nên rất yếu đuối, khi được khen ngợi thì tự tin hơn một chút, nhưng khi bị phủ định thì nội tâm lại sụp đổ.

Sự tự tin không xuất phát từ sự yêu thích và công nhận của người khác. Nếu người khác không thích bạn nữa, không công nhận bạn nữa, bạn sẽ lại trở về trạng thái thiếu tự tin trước đây, và bạn sẽ phải liên tục chứng minh bản thân với người khác, liên tục tìm kiếm sự công nhận từ người khác để duy trì sự tự tin của mình. Điều này chỉ làm cho bạn sống thụ động và lo lắng hơn.

Sự tự tin của một người phải xuất phát từ bên trong, chứ không phải từ bên ngoài. Nhiều người không tự tin về ngoại hình của mình, nên họ đi phẫu thuật thẩm mỹ. Ngoại hình đẹp hơn có thể tăng thêm sự tự tin ở mức độ nào đó, nhưng sẽ không tăng nhiều. Nếu nội tâm của họ không vững vàng, không đủ mạnh mẽ, sau khi làm nhiều phẫu thuật, họ vẫn cảm thấy không hài lòng và tiếp tục trách móc cuộc sống.

Nguyên nhân gốc rễ là phẫu thuật thẩm mỹ không thay đổi được cuộc sống vốn không đẹp của họ. Giống như việc rắc thêm hành lên một món ăn để trông ngon mắt hơn, nhưng hương vị của món ăn thì vẫn không thay đổi. Bởi vì chỉ có bề ngoài được thay đổi, còn bên trong thì không có gì thay đổi.

Vậy làm thế nào để nâng cao sự tự tin của một người?

1. **Tự nhận thức và yêu thương bản thân:** Hãy học cách nhận ra giá trị của bản thân và yêu thương mình. Tự hỏi bản thân về những điểm mạnh và thành công của mình, ghi nhớ và trân trọng những điều đó.
2. **Phát triển kỹ năng và tri thức:** Học hỏi và phát triển bản thân qua việc học tập và rèn luyện các kỹ năng. Khi bạn trở nên giỏi hơn và tự tin hơn về khả năng của mình, sự tự tin sẽ tự nhiên tăng lên.
3. **Thực hành lòng biết ơn:** Hãy thực hành lòng biết ơn hàng ngày bằng cách ghi lại những điều bạn biết ơn trong cuộc sống. Điều này giúp bạn tập trung vào những điều tích cực và tạo ra một tinh thần lạc quan.
4. **Xây dựng mối quan hệ tích cực:** Hãy bao quanh mình bằng những người tích cực, những người luôn ủng hộ và khuyến khích bạn. Tránh xa những người tiêu cực và không mang lại lợi ích cho bạn.
5. **Chăm sóc sức khỏe:** Đảm bảo rằng bạn có một chế độ ăn uống lành mạnh, tập thể dục đều đặn và có giấc ngủ đủ. Sức khỏe tốt là nền tảng giúp bạn cảm thấy tốt hơn về bản thân và tăng cường sự tự tin.
6. **Đặt mục tiêu nhỏ và đạt được chúng:** Hãy đặt ra những mục tiêu nhỏ, cụ thể và đạt được chúng. Mỗi lần hoàn thành một mục tiêu, bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn và có động lực để tiếp tục.
7. **Chấp nhận và đối mặt với sai lầm:** Đừng sợ mắc sai lầm. Hãy chấp nhận rằng sai lầm là một phần của quá trình học hỏi và phát triển. Học cách đối mặt và rút kinh nghiệm từ sai lầm sẽ giúp bạn trưởng thành và tự tin hơn.
8. **Tự khẳng định bản thân:** Hãy tự khẳng định bản thân mỗi ngày bằng những lời động viên tích cực. Nhìn vào gương và nói với bản thân những điều tốt đẹp, nhắc nhở bản thân về giá trị và khả năng của mình.

Bằng cách thực hiện những điều trên, bạn sẽ dần dần xây dựng được sự tự tin từ bên trong, không phụ thuộc vào sự công nhận từ người khác. Tìm một việc, có thể là một kỹ năng, cũng có thể là một sở thích, sau đó dành thời gian, tinh thần và sự chú ý vào việc đó. Khi bạn có thể chuyên chú vào việc đó, dần dần làm tốt hơn, bạn sẽ làm tốt hơn người khác nhiều, thậm chí có thể nổi bật. Khi đó, bạn tự nhiên sẽ trở nên tự tin hơn.

Ví dụ: Nếu bạn có tài ăn nói, hãy học cách làm bán hàng. Bán hàng thực ra là một công việc đòi hỏi khả năng phát triển lớn nhất. Đây không chỉ là một kỹ năng bán hàng, mà còn là một kỹ năng truyền đạt giá trị. Người bán hàng giỏi sẽ rất đặc biệt. Nếu họ không làm trong ngành bán hàng, khi họ chuyển sang ngành khác, họ chắc chắn sẽ có khả năng bán hàng và tự tin với mọi người. Những người giỏi bán hàng đều rất tự tin.

Nếu bạn thích cắt video, hãy cố gắng học cách cắt video. Cắt nhiều video, bạn sẽ trở nên rất giỏi việc đó. Khi bạn thành thạo việc đó, người khác sẽ cảm nhận được, biết khi nào nên thêm nhạc, khi nào thêm hiệu ứng và khi nào thêm âm nhạc để tăng cảm xúc. Mỗi ngày, mỗi ngày, bạn tích lũy thời gian và kinh nghiệm trong công việc này, bạn sẽ có khả năng giúp người khác giải quyết vấn đề. Khi đó, công việc của bạn sẽ được người khác đánh giá cao và bạn sẽ tự tin hơn.

Bất kể là cuộc sống thực hay trong thế giới mạng, có rất nhiều người nổi tiếng, họ có nhiều kỹ năng. Họ không phải là người hoàn hảo hoặc xuất sắc, nhưng họ đều có một điểm mạnh nổi bật. Họ đều có sự tự tin trong lĩnh vực của họ. Họ có thể là người giỏi về một kỹ năng, hoặc có thể giúp người khác học được kỹ năng đó.

Sự tự tin xuất phát từ việc tự hiểu mình và giải quyết vấn đề cho người khác. Người tự tin sẽ được người khác yêu mến. Người tự tin không chỉ là bề ngoài, mà còn sâu thẳm bên trong. Biết mình và biết mình giỏi điều gì mới là gốc rễ của sự tự tin.

Giá trị phải trao cho đúng người

Đừng giúp đỡ những người không biết ơn, đừng đưa ra lời khuyên cho những người thiếu trí tuệ, vì khi bạn trao kiến thức, lời khuyên và giá trị của mình cho sai người, giá trị đó sẽ bị hạ thấp rất nhiều và quan trọng hơn là họ sẽ không trân trọng.

Sự thật và chân lý chỉ có giá trị khi nói với người thông minh, họ mới hiểu và đánh giá cao. Nói với kẻ ngốc, họ sẽ đứng từ góc độ đạo đức mà phê phán và chỉ trích bạn.

Bản chất của hôn nhân

Trong tương lai, với sự phát triển của vận hành xã hội, ngày càng có nhiều phụ nữ xuất sắc, độc lập về kinh tế và tư duy, không cần đến hôn nhân. Tỷ lệ kết hôn ngày càng giảm, tỷ lệ ly hôn ngày càng tăng. Nếu một người phụ nữ có thể tự sống tốt, tại sao cô ấy phải kết hôn để chia sẻ tài nguyên và tài sản của mình với người khác qua một tờ giấy? Điều này không công bằng cho những người có điều kiện ưu việt, bất kể là nam hay nữ.

Bản chất của hôn nhân là như vậy, đối với người bình thường, hôn nhân không phải là sự cứu giúp trong cơn khốn khó, nhưng đối với người giàu có thể là sự thăng hoa và sự kết hợp mạnh mẽ. Hôn nhân của người giàu thường là sự trao đổi tài nguyên, hợp tác làm ăn, còn hôn nhân của người bình thường chủ yếu là sự sẻ chia, hỗ trợ lẫn nhau trong cuộc sống hàng ngày, không thay đổi được bản chất gì nhiều.

Việc thay đổi tầng lớp xã hội và vận mệnh qua hôn nhân là hiếm, và điều kiện tiên quyết là người đó phải có mệnh phú quý phù hợp với hôn nhân. Đối với phụ nữ, điều này liên quan đến cung phu thê và sao Quan Sát, mối quan hệ giữa các yếu tố này sẽ cho thấy khả năng kết hôn với người giàu. Nếu có khả năng kết hôn với người giàu, điều đó chứng tỏ bản thân họ đã không phải là người có mệnh xấu.

Người khác đối xử với bạn như thế nào phụ thuộc vào năng lực của bạn

Nếu bạn trở nên mạnh mẽ, thế giới này sẽ tôn trọng và ngưỡng mộ bạn. Không ai để ý bạn có văn hóa hay không, phẩm chất của bạn ra sao, những điều bạn nói sẽ được coi là đúng và chân thật. Họ sẽ biến một số điểm yếu của bạn thành những đặc điểm tích cực và tích cực hóa chúng.

Nếu bạn là một kẻ yếu đuối, dù bạn từng tỏa sáng, nhưng đã suy sụp, họ vẫn sẽ đối xử với bạn như một kẻ yếu đuối - khinh thường bạn, coi rẻ bạn. Nếu bạn không có tiền, trình độ học vấn, diện mạo không đẹp, thậm chí những gì bạn viết trên mạng xã hội, đều sẽ bị coi là vô nghĩa. Lúc đó, dù bạn nói ra những điều có lý lẽ đến đâu, cũng không ai tin bạn, vì loài người vốn dĩ là một loài ích kỷ, thích mạnh mẽ và thích bắt nạt kẻ yếu.

Con người chỉ tin tưởng những người mạnh mẽ và đi theo họ.

Trên thế giới này không có sự tuyệt đối tốt hay tuyệt đối xấu, chỉ có tốt và xấu tương đối. Khi bạn yếu đuối, tất cả mọi người đều xem thường bạn. Khi bạn mạnh mẽ, thái độ của mọi người đối với bạn hoàn toàn phụ thuộc vào năng lực của bạn, cho dù bạn tốt hay xấu, và họ sẽ không quan tâm bạn là thiện hay ác, tốt hay không tốt.

Tại sao người tầng lớp dưới khó vươn lên

Người càng nghèo thì càng dễ trở nên kém cỏi. Khi con người ở trong tình trạng nghèo khổ, họ phải chạy đua với cuộc sống để giải quyết vấn đề sinh kế, không có năng lượng và thời gian để học hỏi kiến thức và kỹ năng mới, để nâng cao bản thân. Con người sẽ trở nên mù quáng, chỉ có thể chú ý đến lợi ích trước mắt và bỏ qua những lựa chọn dài hạn có lợi nhuận cao hơn.

Có người trong lòng muốn học hỏi, muốn tiến bộ, muốn thoát khỏi tầng lớp dưới. Nhưng tình trạng nghèo khổ hiện tại làm cho họ trở nên lo lắng, trở nên nóng vội, không ngăn ngại và thậm chí mất đi nguyên tắc. Điều này sẽ khiến họ liên tục phá vỡ những kế hoạch ban đầu và trước hết phải giải quyết vấn đề sinh kế trước mắt.

Có cá tính còn hơn không có cá tính

Trước đây, tôi đã xem một video của một giáo viên nổi tiếng trên mạng xã hội, video này mô phỏng thái độ của giáo viên đối với các loại học sinh khác nhau. Cùng một lỗi, nhưng đối với học sinh khác nhau, thái độ của giáo viên hoàn toàn không giống nhau. Đối với học sinh bình thường, thái độ của giáo viên là vừa phải, đối với học sinh có thành tích tốt, giáo viên có thái độ nhẹ nhàng hơn, nhưng đối với học sinh nghịch ngợm, thái độ của giáo viên rất nghiêm khắc. Khi học sinh đang đọc sách, giáo viên rất vui vẻ, nhưng khi xem video của học sinh nghịch ngợm, giáo viên tỏ ra khó chịu.

Tại sao các học sinh nghịch ngợm, thành tích kém lại bị ghét bỏ? Ngoài những mối quan hệ tế nhị giữa nam và nữ, các học sinh nghịch ngợm thành tích kém, không phải vì học sinh đó không thông minh, mà chủ yếu là thiếu sự giúp đỡ của giáo viên, thiếu sự kiên nhẫn để giúp học sinh đó xây dựng lòng tự trọng. Khi học sinh nghịch ngợm học, giáo viên thường nói rằng học sinh đó không có triển vọng, điều này tạo ra sự sợ hãi trong lòng học sinh.

Con người là động vật bầy đàn, vì vậy ai cũng sợ kẻ mạnh, kính trọng kẻ mạnh và khinh thường kẻ yếu. Người mạnh bị kẻ yếu sợ hãi, nhưng nếu có cơ hội, người mạnh vẫn sẽ bắt nạt kẻ yếu. Đối với kẻ yếu, người mạnh sẽ làm bất cứ điều gì để chứng tỏ sự mạnh mẽ của mình, nhưng nếu không có sự giám sát hoặc trách nhiệm liên tục, người khác sẽ không nghĩ tốt về họ.

Khi một người không có tài năng nổi bật, và sự tự trọng của họ chỉ ở mức trung bình, thì những phẩm chất tốt của người khác cũng không được chú ý nhiều. Khi một người càng trở nên tự cao, tự đại và không có sự tự trọng lớn, người khác sẽ không có yêu cầu cao về họ.

Con người không tôn trọng kẻ yếu, nhưng lại sẵn sàng nghe lời kẻ mạnh. Điều này là về mặt đạo đức, chỉ khi kẻ yếu cải thiện được sự tự trọng và tạo ra ảnh hưởng tích cực, người khác mới tôn trọng họ. Giáo viên cũng vậy, nếu họ không giúp học sinh xây dựng sự tự trọng, họ sẽ không có bất kỳ ảnh hưởng tích cực nào đối với học sinh.

Trong công ty và nơi làm việc cũng tương tự, những người có thành tích tốt, có kỹ năng mạnh mẽ, thường được quản lý và đồng nghiệp coi trọng. Những người có năng lực kém thì bị coi thường và không được quan tâm.

Vì vậy, bạn phải trọng tài năng, phải có sự tự trọng và không ngừng nâng cao giá trị bản thân để trở thành người có ảnh hưởng.

Thay đổi vận mệnh chính là chống lại bản tính con người

Đa số mọi người có một hiểu lầm về việc thay đổi vận mệnh, luôn nghĩ rằng mình là một người bình thường, đột nhiên một ngày gặp được một quý nhân, có thể lật ngược tình thế, gọi đó là thay đổi vận mệnh. Thực tế không phải vậy, thay đổi vận mệnh là một quá trình dần dần cần sự tích lũy. Sau đó bạn gặp được một thời điểm thích hợp, một cơ hội thích hợp, đó không phải là ngẫu nhiên mà là một sự chuẩn bị kỹ lưỡng, nó có thể tạo nên một sự thay đổi lớn.

Khi bạn không có sự chuẩn bị và tích lũy, dù có một cơ hội rất lớn xuất hiện trước mặt bạn, bạn cũng không thể nắm bắt được nó. Bạn không có khả năng thay đổi vận mệnh của mình, thực ra người đó vẫn đứng ở vị trí ban đầu, chỉ là làm những điều mình đã làm rất tốt. Sau đó, khi bạn gặp được một cơ hội rất lớn, rất hiếm có, bạn cũng không có khả năng đột phá, không thể nắm bắt được.

Một số người bị lừa bởi thị trường, bởi những làm tướng hỗn loạn, luôn nghĩ rằng chỉ cần vẽ một vòng tròn, đổi một tên gọi, mở một công ty, kiếm chút tiền bất chính, liền có thể thay đổi vận mệnh. Đó là điều hoang đường. Thay đổi vận mệnh thực sự là phải thay đổi những yếu tố, thói quen, hành vi vốn có từ trước của một người. Nếu bạn không làm tốt những điều cơ bản, những thói quen xấu không được sửa đổi, thuận theo bản tính chỉ là một sự bất lực.

Ví dụ như bạn thích ăn đồ ngọt, thích ăn cay, thích hút thuốc. Đây là từ nội tâm của bạn, không cần nỗ lực gì cũng có thể làm được, nhưng nếu bạn muốn thay đổi những thói quen này, điều đó là đi ngược lại bản tính con người. Bạn không ăn, không hút, không uống, bạn sẽ cảm thấy khó chịu, bạn không thể vượt qua cơn nghiện, điều này sẽ làm cho sức khỏe của bạn không tốt, tức là bạn không thể thay đổi vận mệnh của mình.

Tôn giáo và đạo lý không phải là một, tôn giáo nói về quy tắc, là đạo, còn đạo lý nói về tinh thần. Đối với việc thay đổi vận mệnh, tôn giáo không giúp được gì, ví dụ như "tu thân" sửa mình, nhiều đạo lý dạy rằng cần phải bao dung, cần phải học hỏi, cần phải hạ mình, điều này có thể thay đổi vận mệnh không? Không thể, đó là sự rèn luyện tâm hồn để hướng tới một mục đích tốt hơn.

Còn về đạo lý thì sao, đạo lý nói về sự chuẩn bị, nếu một người thay đổi được thái độ, cảm xúc tiêu cực, thì lúc đó mới có thể thay đổi vận mệnh. Nếu một người luôn muốn lừa dối người khác, luôn gian lận, luôn chơi xấu, thì khi cơ hội đến, người đó cũng sẽ không biết cách nắm bắt nó. Nếu một người luôn sợ hãi thay đổi, không dám thử những điều mới, luôn nghĩ rằng mọi thứ đều tệ, người đó cũng sẽ không thể thay đổi vận mệnh của mình. Thay đổi vận mệnh là một quá trình liên tục, không phải là một hành động đơn lẻ.

Trưởng thành

Một dấu hiệu của sự trưởng thành ở người trưởng thành là không còn kỳ vọng vào bất kỳ ai. Không kỳ vọng để không bị tổn thương, không sợ bị tổn thương. Thay vào đó, hiểu rằng trên thế giới này không có bữa trưa miễn phí, không ai nợ bạn điều gì, mọi điều "tốt" đều là có kỳ

vọng. Nếu bạn cuối cùng không đạt được, người khác trong lòng sẽ không đánh giá cao bạn, bạn vẫn sẽ trở thành người không liên quan trong mối quan hệ của họ. Vì vậy, mọi mối quan hệ cuối cùng đều không liên quan đến sự thay đổi.

Cảm giác này rất mơ hồ và yếu ớt, và ảo tưởng. Khi mọi thứ tốt đẹp, bạn thấy rất sâu sắc, nhưng khi mọi thứ xấu đi, tất cả cảm giác trước đó biến mất như chưa từng tồn tại. Bản chất con người là như vậy, ai cũng muốn thoát khỏi những ràng buộc cảm xúc, và bất kỳ quyết định nào dựa trên cảm xúc đều sẽ hối tiếc sau này.

Nơi có nhiều người nghèo và xấu

Nếu một nơi có rất nhiều người nghèo, nơi đó dễ trở thành chợ búa, thậm chí là nơi xấu xa. Ví dụ, trên xe buýt có thể có người ăn cắp tiền của bạn, họ sẽ tiếp cận bạn để ăn cắp, la mắng và thậm chí đưa bạn đến những con đường vắng người.

Nơi càng nghèo khó, càng khó khăn, bầu không khí càng xấu, thường là do môi trường rất quan trọng. Trong môi trường đó, bạn cần phải cẩn trọng. Nếu bạn đối xử hợp lý với họ, họ có thể không làm gì bạn, nhưng nếu không, họ có thể trở thành kẻ thù của bạn.

Những nơi nghèo khó, con người thường thiếu hiểu biết và khó khăn, vì vậy họ dễ ảnh hưởng đến vận may và khả năng của bạn.

Dùng tư duy huyền học để xây dựng tự tin

Chúng ta thường nói một người không tự tin, mọi người đều quy kết nguyên nhân là do các yếu tố bên ngoài, như điều kiện gia đình không tốt, ngoại hình không đẹp, không có khả năng, thiếu kinh nghiệm. Đây đều là những nguyên nhân bề mặt, nguyên nhân thực sự là do mệnh số của một người đã được định sẵn. Nhưng ai bảo rằng không thể thay đổi sự thiếu tự tin này, tất nhiên là có thể.

Những người có mệnh yếu và mềm yếu thường dễ thiếu tự tin, cả mệnh số không có ấn tượng và so sánh, người có thân thể yếu dễ thiếu tự tin, thường không có gốc rễ, nội tâm không vững, dễ mất lập trường. Giống như một cái cây, nếu rễ không sâu, nó rất dễ bị gió mưa quật ngã.

Làm thế nào để xây dựng tự tin bằng tư duy huyền học?

Trong huyền học, mối quan hệ âm dương, bất kỳ ai trong chúng ta khi đến một môi trường nào đó, hoặc khi giao tiếp với người khác, đều có một mối quan hệ "chủ" và "khách". Ví dụ, người khác đến nhà bạn là khách, bạn là "chủ". Khi bạn đến công ty khác để bàn công việc, bạn là "khách", đối phương là "chủ". Khi bạn ở vị trí "chủ", ở vị trí quen thuộc của mình, thường sẽ tự tin hơn, vì bạn đang ở trong môi trường quen thuộc của mình, bạn sẽ có sự tự tin hơn, kiểm soát tốt hơn. Vị trí "chủ" này tương đương với "ấn tượng" trong mệnh số của bạn, đặc biệt khi có gốc rễ, nó thuộc về bạn, sẽ làm cho bạn cảm thấy an toàn hơn và tự tin hơn.

Vì vậy, khi một người không tự tin, chúng ta cần tạo ra bầu không khí của vị trí "chủ". Ví dụ, khi bạn mời bạn bè ăn uống, bạn là "chủ", bạn sẽ cảm thấy thoải mái, tự tin hơn. Đối với người khác, họ ở vị trí "khách", điều này không có nghĩa là bạn phải làm chủ mọi thứ, mà là hiểu rõ tư duy này.

Ví dụ, hãy chia sẻ nhiều hơn những điều bạn giỏi với người khác. Khi bạn chia sẻ với người khác, bạn đang ở vị trí "chủ". Bạn hiểu, người khác không hiểu. Trong bối cảnh chia sẻ này, bạn sẽ rất dễ dàng xây dựng sự tự tin và thể hiện bản thân tốt hơn.

Khi người khác có thể nhận được lợi ích từ bạn, họ sẽ thích bạn, họ sẽ tôn trọng bạn, khen ngợi bạn. Đây là cách mà con người tồn tại và sử dụng ngay lập tức. Khi bạn để người khác nhận được lợi ích từ bạn, họ sẽ muốn dựa vào bạn. Sự tự tin sẽ tạo ra "sự hình thành", tức là bạn phải xây dựng một vị trí "chủ" trong những điều kiện thích hợp của mình.

Hai sự thay đổi để thay đổi vận mệnh

Thay đổi vận mệnh có hai sự thay đổi quan trọng, một là thay đổi từ bên trong, thay đổi bản thân, thay đổi tư duy nhận thức, không ngừng nâng cao năng lực của bản thân; hai là thay đổi từ bên ngoài, tức là thay đổi môi trường sống và làm việc, cũng như thay đổi những người xung quanh mình.

Trước đây có một số chú chó hoang được quyền góp vé máy bay để đi Anh, chúng lần lượt được nhận nuôi, từ ánh mắt của chúng có thể thấy sự tươi sáng rạng rỡ, bởi vì trước đây tôi luôn thấy những động vật hoang này rất tự ti, giống như con người, khi được yêu thương, tinh thần sẽ hoàn toàn khác.

Điều vui mừng là những chú chó được đưa ra nước ngoài, bây giờ rất tốt, chúng đều có tuổi thọ trung bình cao hơn những chú chó bản địa. Nếu ở đây, tiếp tục lang thang hoặc ở trong trạm cứu hộ, có thể sẽ như thế cả đời. Nhưng bây giờ không như vậy, chúng đến nơi có luật pháp bảo vệ, có thể gặp người yêu thương chúng, ít nhất có thể sống hạnh phúc và an lành đến cuối đời, đó là kết cục tốt nhất.

Nếu không có cơ hội này, có thể chúng sẽ phải đối mặt với một cuộc sống khác, vì môi trường sống khác nhau, gặp những người khác nhau. Nếu chúng lang thang ở khu vực an toàn, gặp người tốt, tỷ lệ may mắn sẽ cao hơn, có thể có người nhận nuôi. Nếu chúng lang thang ở nơi không tốt, không chỉ việc ăn uống là vấn đề, mà cả sự an toàn cũng là vấn đề, có thể bất cứ lúc nào cũng phải đối mặt với nguy cơ bị bắt và đánh đập.

Con người cũng vậy, khi bạn luôn cảm thấy không thuận lợi trong một môi trường xấu, lúc đó có thể lựa chọn thay đổi môi trường, điều kiện tiên quyết là trạng thái của bạn phải bình thường, tích cực, chứ không phải suy sụp và tiêu cực. Điều này giống như bạn là một động cơ tốt, bạn phải chắc chắn rằng động cơ của mình hoạt động bình thường, nếu không, việc thay đổi môi trường sẽ không có ý nghĩa gì.

Con người trong các môi trường khác nhau sẽ nhận được thông tin và tiếp xúc với những người khác nhau. Ví dụ, một người luôn ở trong môi trường năng lượng thấp, từ trường thấp, thì người xấu sẽ nhiều hơn. Những người này, dù về tài chính hay nhân cách đều thấp và tầm thường. Vì vậy, khả năng người đó gặp cơ hội và người tốt là cao hơn. Tất nhiên, trong bất kỳ môi trường nào, luôn có người tốt và người xấu, nhưng trong môi trường năng lượng tốt, tỷ lệ gặp người xấu sẽ thấp hơn so với môi trường năng lượng thấp. Vì vậy, môi trường có ảnh hưởng rất lớn đến một người. Khi vận may không tốt, cần phải thay đổi một chút, vận may mới có thể lưu thông.

Tình yêu cũng có cửa sổ thời gian

Tình yêu là thứ đồ xa xỉ, nó có cửa sổ thời gian, bỏ lỡ cửa sổ thời gian, nhiều thứ sẽ không thể quay lại, giống như khi bạn mặc bộ đồ đại học, bạn sẽ cảm thấy không thoải mái, tình yêu cũng như vậy.

Bởi vì trong quá trình đó, một chút lãng mạn cũng có thể ảnh hưởng đến cảm xúc, có thể rất nhỏ nhất, nhưng nếu quá nhiều, trái tim sẽ bị quá tải, khiến bản thân bị tổn thương, lâu dần sẽ chán nản và cảm thấy tình yêu trở nên gánh nặng. Tình yêu không thể chờ đến lúc bạn sẵn sàng mới đến, hay đợi đến khi bạn có tâm trạng tốt. Nếu bạn không biết yêu, không biết cảm nhận tình yêu, tình yêu cũng sẽ biến mất, bởi vì bất kỳ cảm xúc nào cũng có cửa sổ thời gian.

Khi một người đang yêu, có thể không làm gì cả, chỉ đơn giản là yêu bạn. Khi một người không yêu bạn, dù làm gì cũng không có ích. Một đời người không dễ dàng gặp được tình yêu, nhưng lại rất dễ gặp phải người không yêu mình, vì vậy khi gặp được tình yêu, hãy trân trọng nó, nắm bắt cửa sổ thời gian, nếu không bạn sẽ hối tiếc. Tình yêu cần được nuôi dưỡng từ cả hai phía, tình yêu đơn phương không mang lại ý nghĩa và niềm vui, cuộc sống rất ngắn, không cần lãng phí thời gian vào những người không yêu mình.

Nếu bố mẹ bạn là những người bình thường

những người xung quanh bạn cũng là những người bình thường, thì bạn không cần phải nghe theo họ mọi lúc. Nếu bố mẹ bạn trong những năm 90, thời kỳ mà chỉ cần làm một chút kinh doanh nhỏ cũng có thể kiếm được tiền, mà họ không có dũng khí để đi đến thành phố lớn, thì họ đương nhiên sẽ nghĩ rằng bạn đi đến thành phố lớn, đi đến nơi xa nhà là một lựa chọn không đáng tin cậy. Nếu giáo viên của bạn từ khi tốt nghiệp đã ở trường dạy học, chưa từng ra khỏi tỉnh, thì đương nhiên họ sẽ nghĩ rằng thi công chức, vào cơ quan nhà nước đã là công việc tốt rồi.

Vì vậy, nếu những người xung quanh bạn không giỏi, họ tự nhiên sẽ đưa cho bạn những lời khuyên theo nhận thức của họ, và những lời khuyên đó có thể đã lỗi thời so với thời đại. Dù họ rất chân thành, nhưng lại không giúp ích gì cho bạn, thậm chí có thể làm bạn lỡ dở.

Mối quan hệ giữa người với người, chỉ đơn giản là một loại "quan hệ", không phải vì đối phương là bề trên của bạn, là giáo viên của bạn, mà những gì họ nói chắc chắn đúng. Khi gặp khó khăn, nhất định phải hỏi những người có kết quả, hỏi những người giỏi hơn mình. Trên thế giới này, thứ đắt giá nhất là kinh nghiệm của người khác và kiên thức trong đầu họ, dù phải trả phí để đổi lấy vài lời, cũng có thể giúp bạn thông suốt.

Đối với người yếu kém chỉ có thể ban phát lòng tốt nhỏ

Đối với những người yếu thế (về giá trị, thân phận hay các mặt khác không tương xứng), bạn chỉ có thể ban phát lòng tốt nhỏ, không thể để họ mang theo sự xáo trộn vào công việc và cuộc sống của bạn. Bạn sẽ phát hiện ra những mặt "xấu" của con người, không thể dùng đạo đức để phán xét, đó là bản tính, là quy luật.

Ví dụ, có những người sau khi phát đạt, sẽ có những người họ hàng nghèo khó tìm đến, không phải để tìm việc làm mà chỉ đơn giản là để xin tiền. Bạn cho họ tiền, họ sẽ nghĩ rằng bạn có trách nhiệm phải giúp đỡ họ. Nếu trong tình huống này bạn cho họ vay tiền, thì số tiền đó sẽ không được trả lại, và nếu không trả lại thì khi cần bạn họ sẽ không thể giúp bạn. Cho vay

tiền để trả nợ không chỉ làm hại bạn mà còn làm cho họ nghĩ rằng lần sau sẽ dễ dàng đến xin bạn.

Một cách khác là giúp họ tìm việc làm, nhưng việc đó có thể sẽ rất phiền phức. Bạn phải thật sự giúp họ tìm việc làm, và khi họ gặp khó khăn, bạn phải giúp họ giải quyết. Họ có thể sẽ làm phiền bạn suốt cả đời.

Một loại khác là khi bạn mở công ty, họ mong muốn làm việc tại công ty của bạn, điều này là không thể được, vì những người yếu thế mang theo những thất bại của họ vào công ty của bạn, và có thể gây ra rắc rối lớn.

Tại sao lại nói như vậy?

Trong một công ty, khi một lãnh đạo nâng đỡ một nhân viên, khi nhân viên đó lên làm sếp, có thể sẽ không biết ơn lãnh đạo đã nâng đỡ mình, và còn có thể nghĩ rằng lãnh đạo đã làm đúng và không có gì đáng để cảm kích. Đây là quy luật, nếu bạn không đối xử tốt với họ từ trước, họ sẽ không cảm kích bạn.

Nếu lãnh đạo của bạn vượt trội hơn lãnh đạo khác, và nếu bạn đối xử với họ tốt hơn những người khác, thì khi họ nhận ra sự thật, họ sẽ có cảm giác biết ơn. Công việc chỉ là phương tiện, cảm xúc và tình cảm mới là quan trọng.

Lòng tốt nhỏ đối với người yếu thế

Khi làm việc, nếu bạn làm theo cảm xúc cá nhân và đạo đức, bạn sẽ gặp rắc rối lớn.

Ví dụ, có người giúp việc đến làm việc ở nhà giàu, nếu họ gặp khó khăn, bạn có thể giúp họ một chút, nhưng nếu họ gặp rắc rối lớn, thì bạn không thể giúp được.

Trước khi làm việc, có thể người giúp việc đã tham ô, lấy cắp, và khi bị phát hiện họ sẽ không nhận lỗi, và còn gây rối.

Có một tin tức gần đây, một người giúp việc được giới thiệu đến nhà giàu, và người giúp việc này đã bị đánh đập. Cuối cùng, khi người giúp việc trở về quê, cô ta lại giới thiệu một người khác và gây ra rắc rối lớn.

Bạn không thể giúp đỡ người yếu kém một cách quá mức, vì điều này sẽ gây ra rắc rối lớn cho bạn. Điều bạn cần làm là giúp đỡ họ trong khả năng của mình, không quá mức, và không để họ gây rối.

Không phải tất cả đều là vấn đề của người yếu kém

Không phải tất cả đều là vấn đề của người yếu kém, mà là vấn đề của cách bạn đối xử với họ, bạn cần phải có nguyên tắc và ranh giới rõ ràng. Nếu không, bạn sẽ gặp rắc rối và thiệt hại.

Bài viết này nói về nhân tính và quy luật, bạn cần phải hiểu rõ và tuân thủ, nếu không bạn sẽ gặp rắc rối lớn.

Tự yêu cầu cao, dễ bị đạo đức trói buộc

Khi bạn luôn tốt với mọi người, một khi có chỗ nào làm không tốt, người khác dễ dàng bắt lỗi bạn. Họ sẽ không cảm thấy bạn tốt đến đâu, vì bạn luôn muốn trở thành người tốt trong mắt mọi người. Tự đặt tiêu chuẩn quá cao cho mình sẽ khiến người khác cũng có nhiều yêu cầu và tiêu chuẩn cao đối với bạn.

Ngược lại, nếu bạn luôn tỏ ra lạnh nhạt với hầu hết mọi người, họ sẽ nghĩ rằng bạn vốn dĩ là như vậy, và sẽ không có yêu cầu quá khắt khe hay tiêu chuẩn cao đối với bạn. Đột nhiên, một ngày nào đó, bạn đối xử nhiệt tình hơn một chút, họ sẽ cảm thấy bạn thực sự rất tốt.

Ví dụ, nếu bạn thường xuyên cầu nhàu, người khác sẽ không nghĩ gì nhiều. Nhưng nếu một người luôn tỏ ra hoàn mỹ đột nhiên một ngày nào đó lại chửi mắng, mọi người sẽ thấy "Trời ơi, sao anh ta lại chửi người, hóa ra anh ta không hoàn hảo như mình nghĩ, thật thất vọng". Bản tính con người là như vậy, thích đặt ra yêu cầu cao đối với người khác, thích phóng đại vấn đề và trói buộc người khác bằng đạo đức. Nếu bạn luôn cố gắng tỏ ra quá hoàn hảo trong mắt người khác, bạn sẽ không thể sống thoải mái.

Khiêm tốn cần phải phân biệt tình huống và hoàn cảnh

Không phân biệt tình huống, khiêm tốn không đúng lúc, đôi khi chính là tự hạ thấp giá trị của mình. Khiêm tốn không đúng đối tượng sẽ bị hiểu lầm là yếu đuối và thiếu năng lực, người khác không những không tôn trọng bạn mà còn có thể coi thường và bắt nạt bạn.

Nếu không phải giao tiếp với những người xuất sắc hơn mình nhiều, khi giao tiếp với phần lớn mọi người, thực tế không cần quá khiêm tốn. Một khi bạn bắt đầu quá khiêm tốn, một số người không hiểu chuyện sẽ trở nên kiêu ngạo và vô lễ, sau đó bạn muốn lấy lại khí thế sẽ rất khó khăn. Khiêm tốn quá mức đôi khi là hạ thấp khí thế, không có lợi cho việc duy trì uy tín và lợi ích của mình.

Nhìn vấn đề từ góc độ nhân tính

Nhân tính thể hiện chân thực nhất khi nào? Đó là khi đạo đức của họ bị thử thách, bất kể đó là mối quan hệ yêu đương, bạn bè, hay là mối quan hệ hợp tác, không ngoại lệ, chúng ta cần tôn trọng nhân tính.

Con người đều là kẻ vị kỷ, khi nhiều sự việc xảy ra, bản năng của họ là bảo vệ bản thân, duy trì lợi ích của mình, điều này sẽ làm cho lý trí bị xung đột với cảm xúc, làm mất đi sự tốt đẹp của người khác, vô hạn phóng đại những khuyết điểm của đối phương, dẫn đến việc tự đưa mình vào trạng thái rất tiêu cực và cực đoan.

Khi chúng ta có thể đứng từ góc độ ngược lại để nhìn nhận sự việc, sẽ dễ dàng lý giải hơn, tìm hiểu lý do tại sao đối phương có phản ứng như vậy, tại sao họ có những suy nghĩ như thế, tại sao họ nói những lời như vậy, thì cảm xúc tiêu cực của bạn sẽ giảm đi.

Vì vậy, khi đối diện với vấn đề, bạn nên đứng từ góc độ nhân tính mà suy xét, không phải đứng từ góc độ cảm xúc. Đứng từ góc độ cảm xúc, bạn sẽ rất khó chịu, rất khó lý giải. Khi bạn có thể suy xét với tâm thế như vậy, thì từ góc độ nhân tính, bạn sẽ dễ dàng chấp nhận và hiểu được mọi việc.

Bản chất của sự thích

Nếu một người không hiểu bản chất của "thích", thì cô ấy rất khó giữ được người tốt, thậm chí khi gặp được, cũng rất dễ mất đi. Hoặc là cô ấy quá cố gắng, muốn chiếm hữu, hoặc là cuối cùng bị người khác ghét bỏ.

Chúng ta thích một người là vì người đó có những điều tốt đẹp. Đó có thể là tài năng, có thể là khả năng, có thể là sự thông minh, có thể là sự dịu dàng. Khi bạn không có những điều "tốt đẹp" để người khác thích, thì dù bạn có tốt với người khác đến đâu, có cống hiến bao nhiêu, người khác cũng khó mà thích bạn. Ngay cả khi cuối cùng họ chọn bạn, lý do cũng sẽ rất gượng gạo.

Bởi vì sự thích không bao giờ dựa vào sự cống hiến hay sự cho đi đơn phương, mà là dựa vào sự hấp dẫn. Khi bạn không có sức hấp dẫn trong một mối quan hệ, thì bạn không có năng lực cạnh tranh cốt lõi. Phần lớn các mối quan hệ và hôn nhân tan vỡ đều vì lý do này.

Khi hai người đã xác định mối quan hệ và bước vào trạng thái ổn định, họ sẽ ngày càng quen thuộc với nhau hơn. Có người sẽ giảm bớt sự chú ý dành cho đối phương, ngừng cải thiện bản thân, ngừng làm cho mình trở nên "tốt đẹp" hơn, thì họ sẽ dễ dàng mất đi sức hút trong mối quan hệ này.

Vì vậy, con người cần liên tục nâng cao bản thân, không ngừng tăng giá trị của mình, để luôn có được lợi thế và quyền chủ động trong mọi tình huống. 99

Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định sự giàu nghèo

Một chiếc áo T-shirt thông thường có giá trị bình thường, có thể bán với giá 150, nhưng nếu được ngôi sao ký tên, được người hâm mộ săn đón, nó có thể bán với giá 2000 đồng, thậm chí đến 20000 đồng.

Một chiếc chén đầu bò sứ thông thường, bán cho bà lão ép đậu nành chỉ có giá 20 đồng, nhưng nếu được đem vào bảo tàng, nó sẽ có giá 20000 đồng, đem vào cửa hàng đồ cổ thì nó có thể bán với giá 200000 đồng. Giá trị của nó không phải ở chỗ đó là một chiếc chén, mà ở môi trường và bối cảnh nơi nó được đặt.

Tương tự, con người cũng vậy, do sự khác biệt trong tư duy và nhận thức, mà có thể bán mình với những giá trị khác nhau, dù có làm việc chăm chỉ và cố gắng kiếm tiền cũng vậy, nếu không có sự thay đổi trong tư duy và nhận thức, sẽ không bao giờ giàu có. Tương tự như vậy, những người nông dân chuẩn bị hạt giống, trồng trọt, thu hoạch, bán sản phẩm, cuối cùng cũng chỉ kiếm được ít tiền, cả đời cũng không thể làm giàu. Trong khi có nhiều người không hiểu điều này, và có nhiều người đang kiếm tiền từ những thứ không có giá trị, dù họ có làm việc chăm chỉ bao lâu cũng không thể kiếm được tiền.

Vì vậy, những người nghèo khó nhất thế giới vẫn là những người kiếm tiền vất vả nhất, vì họ không bao giờ nghĩ đến những thứ không cần thiết như phương pháp kiếm tiền, thay vào đó họ làm việc chăm chỉ và hy vọng sẽ kiếm được nhiều tiền hơn. Nhưng điều đó chỉ làm họ mệt mỏi hơn, họ chỉ kiếm được những công việc nặng nhọc và tốn nhiều thời gian. Nếu họ biết cách phân tích dữ liệu, làm video, làm quảng cáo, họ sẽ thấy có những việc kỹ thuật cao có thể mang lại lợi ích lớn hơn, và khi họ biết điều này, họ sẽ không còn bị lừa nữa.

Tại sao làm việc chăm chỉ mà vẫn không kiếm được tiền? Tại sao học hành chăm chỉ trong nhiều năm mà cuối cùng vẫn không đạt được gì? Bởi vì họ không thay đổi môi trường của mình, họ kiếm tiền từ những công việc không có giá trị. Những người kiếm tiền thực sự không bán sức lao động của mình, mà họ giải quyết các vấn đề của người khác, cung cấp các dịch vụ và nhận một khoản tiền nhất định.

Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định sự giàu nghèo (Phần 2)

Khi bạn làm việc tại công ty, bạn đang bán thời gian của mình cho công ty. Mỗi ngày bạn làm việc 8 giờ, mỗi tháng bạn kiếm được 8000 đồng. Nếu bạn muốn kiếm nhiều tiền hơn, điều đó có nghĩa là bạn phải dành nhiều thời gian hơn để làm việc. Nhưng mỗi người chỉ có 24 giờ trong một ngày, nên nếu chỉ dựa vào công việc làm thuê, bạn không thể giàu có.

Vậy người giàu kiếm tiền như thế nào? Người giàu cũng chỉ có 24 giờ mỗi ngày, nhưng họ biết cách sử dụng thời gian của người khác, sử dụng nhiều nguồn lực khác nhau để làm việc cho họ. Nhờ đó, họ có thể nhân bản thời gian của mình lên rất nhiều lần. Nhưng không phải ai cũng có thể trở thành ông chủ hay doanh nhân, vậy cơ hội phát tài của người bình thường ở đâu?

Tất nhiên là không. Người nổi tiếng kiếm tiền bằng cách bán đĩa, quay phim, và những sản phẩm này có thể bán vô hạn lần. Họ chỉ cần quay một bộ phim, nhưng bộ phim đó có thể được chiếu ở nhiều nơi, nhiều nền tảng và kiếm tiền mãi mãi. Tương tự, tác giả viết sách, xuất bản và có thể bán mãi mãi. Họ đã nhân bản thời gian của mình lên rất nhiều lần, và đó chính là cách mà người giàu kiếm tiền.

Bạn cần phải thay đổi cách kiếm tiền của mình, thay vì bán thời gian của bản thân, hãy biến thời gian của mình thành sản phẩm để bán nhiều lần.

Bạn cần phải có sản phẩm của riêng mình, tức là bạn phải sở hữu sản phẩm của chính mình. Sản phẩm đó có thể là một khóa học mà bạn tạo ra, một cuốn sách mà bạn viết, hoặc bất kỳ thứ gì bạn có thể nhân bản và bán đi nhiều lần. Khi bạn sở hữu sản phẩm, bạn có thể bán nó nhiều lần.

Làm thế nào để biến thời gian của mình từ "bán đơn lẻ" thành "bán nhiều lần"? Hãy sử dụng ảnh hưởng của mình trên mạng xã hội, quay video và chia sẻ chúng. Những người nổi tiếng và người có tầm ảnh hưởng đều làm như vậy. Họ quay video và đăng tải, video đó có thể được xem vô hạn lần, từ đó họ có thể kiếm tiền từ quảng cáo và bán sản phẩm.

Tóm lại, để kiếm nhiều tiền, bạn cần thay đổi từ việc bán thời gian đơn lẻ sang việc sở hữu sản phẩm và bán nó nhiều lần.

Kẻ mạnh luôn có bản năng của thú hoang

Con người cần một chút bản năng thú hoang để sống sót và phát triển tốt trong xã hội này, để đạt được những gì mình mong muốn và bảo vệ lợi ích của mình. Những người không có bản năng thú hoang sẽ không biết tự bảo vệ và duy trì lợi ích của bản thân, họ sẽ giống như những người yếu đuối, luôn nhần nhục, sợ làm phiền người khác, và không dám làm mất lòng ai.

Từ góc độ của động vật, tại sao các loài thú săn mồi như mèo lại được đánh giá cao hơn các loài chó? Ví dụ như mèo rừng, hổ và báo. Vì các loài thú săn mồi này thuộc loại săn mồi theo kiểu rình rập. Khi chúng nhắm đến con mồi, chúng sẽ chuẩn bị tư thế, tìm kiếm vị trí, điều

chỉnh trạng thái, và khi đã nhắm chuẩn thì sẽ tấn công một cách chính xác và mạnh mẽ, thường thì không bao giờ thất bại.

Ngược lại, loài chó thuộc loại săn mồi theo kiểu đuổi bắt. Chúng sẽ chạy đuổi theo con mồi, gây ra sự náo động và hỗn loạn, nhưng khả năng bắt được con mồi lại không cao. Chúng có thể không kiên nhẫn như loài mèo và thường dễ bị mệt mỏi.

Con người cũng vậy, gốc rễ khác nhau, tính cách khác nhau, số phận khác nhau. Trước đây, tôi từng xem một chương trình của Nhật Bản, có một nhóm mèo nhỏ nhảy từ bệ này sang bệ khác để bắt những con cá mà chúng thèm muốn. Những con mèo nhỏ này rất muốn ăn thịt cá, chúng rất hào hứng. Khi thấy con cá quá xa, chúng không dám nhảy, nhưng với sự hỗ trợ của những người xung quanh, giống như một đứa trẻ muốn ăn gì đó, nếu nó không lấy được, người lớn sẽ giúp nó. Cuối cùng, những con mèo nhỏ không dám nhảy xa vì thấy ba con cá đẹp, liền bỏ cuộc.

Ngược lại, một con mèo khác, nó đã nhảy và phát hiện ra con cá, lúc này nó sẽ quan sát khoảng cách, sau đó thực hiện một động tác lấy đà để nhảy qua. Khi nó nhảy qua và bắt được con cá, nó sẽ rất hài lòng. Bạn sẽ thấy rằng khi nó đã quen với khoảng cách và có sự can đảm, nó sẽ nhảy qua để lấy con cá.

Tất cả các loài mèo nhỏ khi mới bắt đầu đều sợ hãi, nhưng con mèo dũng cảm nhất là con dám nhảy và bắt được cá, lần sau nó sẽ không sợ khoảng cách xa nữa. Những con mèo nhỏ khác thấy vậy cũng sẽ dần dần học theo và cuối cùng, dù lần đầu có thể thất bại, nhưng chúng sẽ không bao giờ từ bỏ. Khi đã quen thuộc với khoảng cách, chúng sẽ tự tin nhảy và bắt được cá.

Vì vậy, người mạnh mẽ có bản năng thú hoang, họ không sợ thử thách, dám nhảy qua mọi khoảng cách để đạt được mục tiêu. Ngược lại, những người yếu đuối, không dám thử thách, sẽ luôn sợ hãi và không bao giờ đạt được những gì mình mong muốn. Từ đây có thể thấy, động vật nhỏ và con người cũng tương tự nhau. Những kẻ dũng cảm, gan dạ thường có nhiều cơ hội hơn, và đạt được những gì mình mong muốn. Gan dạ không có nghĩa là không sợ hãi, giống như những con mèo nhỏ. Chúng cũng sợ hãi, cũng lo lắng, nhưng chúng sẽ phải vượt qua nỗi sợ, cần phải có sự tư vấn tâm lý và điều chỉnh tư thế, bước qua từng bước một.

Cuối cùng bạn sẽ thấy, chỉ những con mèo nhỏ dám nhảy qua chỗ trống, dám bước bước đầu tiên mới có thể bắt được cá. Chỉ có dám thử thách mới có thể đạt được điều mình muốn. Nhiều khi sự khác biệt giữa con người chính là sự gan dạ và can đảm, lựa chọn và tâm thái khác nhau. Động vật nhỏ là vậy, trẻ con cũng vậy, và con người trưởng thành cũng không khác.

Nhiều người không dám bước bước đầu tiên, họ sợ và bỏ cuộc ngay từ đầu. Trong khi đó, những người dám bước đi, dám thử thách, thường là những người chiến thắng. Gan dạ, kiên trì, không ngừng nỗ lực để hoàn thiện bản thân chính là nền tảng quyết định số phận của mỗi người.

Những người quá hoàn hảo thường không đơn giản

Những người có khuyết điểm thường đáng tin cậy và dễ kết giao hơn. Nếu bạn gặp hai người, một người có thể thấy rõ những khuyết điểm nhỏ trong tính cách thì có thể giao tiếp, còn người kia bạn thấy rất hoàn hảo, không có chút khuyết điểm nào, thì bạn nên cẩn trọng và giữ khoảng cách. Vì một người tỏ ra quá hoàn hảo, hoặc là giả tạo, hoặc là sâu xa khó lường.

Khả năng tạo ra cảm xúc là một năng lực rất mạnh mẽ

Việc khiến đối phương nảy sinh cảm xúc, so với việc nói lý lẽ, sẽ khiến họ nhớ đến bạn hơn. Việc để đối phương phải trả giá, hiệu quả hơn so với việc bạn làm điều tốt cho họ. Việc khiến người khác muốn mang bạn, so với việc khiến họ nghĩ bạn là người tốt, sẽ thu hút nhiều sự chú ý hơn.

Dù là trong tình cảm hay kinh doanh, thực tế bạn sẽ thấy con người không thích bị thay đổi hay bị giáo dục. Việc nói lý lẽ thực ra là muốn giáo dục, nhưng thói quen, tính cách, và cách suy nghĩ của một người không dễ thay đổi. Một người không thể thay đổi người khác, họ sẽ cảm thấy bạn không tôn trọng họ. Con người chỉ có thể được giác ngộ, tức là họ trải qua một số chuyện, tự mình rút ra bài học và rồi tự khai sáng. Chỉ có rất ít người, trong quá trình theo đuổi sự tiến bộ và nâng cao bản thân, sẽ tự nguyện học hỏi từ những người và việc mà họ muốn.

Dù lý lẽ của bạn rất đúng, nhưng mỗi người đều có một vòng tròn, môi trường và vị trí riêng của họ. Nếu lý lẽ của bạn không thuộc về vòng tròn của họ, họ không thể hiểu và hấp thụ, thì lý lẽ đó trở nên không thực dụng, hoặc không đạt được hiệu quả bạn mong muốn, hoặc không phát huy được giá trị vốn có. Mỗi người đều có những hành vi và suy nghĩ phù hợp với nhận thức và trải nghiệm của bản thân.

Đúng, sai là do quan điểm của mỗi người. Không ai có thể thay đổi người khác trừ khi họ tự thay đổi. Những mối quan hệ không thể bền chặt nếu một bên luôn cố thay đổi bên kia, dẫn đến căng thẳng và mâu thuẫn. Thực tế, việc tặng quà, giúp đỡ người khác miễn phí thường không mang lại kết quả tốt đẹp.

Một cô gái rất chi li, cô ấy càng dễ cảm thấy bạn làm gì đó cho cô ấy là bạn có ý đồ. Khi bạn tặng quà hay giúp đỡ, cô ấy sẽ nghĩ bạn đang có âm mưu gì đó, giống như việc đòi hỏi cô ấy. Một người đàn ông có giá trị, có khả năng, thường không nói lý lẽ nhiều mà chỉ làm những điều có ý nghĩa cho cô ấy. Đàn ông có giá trị thường không làm những việc nhỏ nhặt, mà tập trung vào những việc có giá trị cao hơn.

Ngược lại, một người đàn ông không có giá trị, không giúp đỡ hay tặng quà mà chỉ biết than phiền và đòi hỏi, thường khiến người phụ nữ cảm thấy phiền toái. Họ cho rằng việc làm nhỏ không mang lại giá trị gì, nên họ không muốn làm. Thực tế là họ thiếu hiểu biết và không biết cách tạo mối quan hệ tốt đẹp. Họ thường muốn người khác làm theo ý mình mà không quan tâm đến cảm nhận của người khác.

Đừng tốt quá với ai đó, vì kết quả cuối cùng thường là đối phương không cảm thấy biết ơn mà ngược lại, còn cảm thấy phiền toái. Điều này không chỉ đúng trong tình cảm mà còn trong công việc. Khi bạn làm gì đó miễn phí cho người khác, họ sẽ không trân trọng và còn nghĩ bạn đang có ý đồ. Đây là quy luật của cuộc sống: những gì dễ dàng đạt được thường không có giá trị.

Nếu bạn không để người khác phải trả giá, họ sẽ không biết trân trọng. Khi bạn ngừng giúp đỡ, họ sẽ cảm thấy tức giận và thất vọng. Bạn đã tạo cho họ một tâm lý dựa dẫm và khi bạn không đáp ứng, họ sẽ không chấp nhận.

Nếu bạn duy trì một mối quan hệ hợp tác, mỗi người đều có trách nhiệm và nghĩa vụ của mình, mối quan hệ đó sẽ bền vững hơn. Khi cả hai bên đều biết làm việc và hỗ trợ lẫn nhau, mối quan hệ sẽ trở nên tốt đẹp và lâu dài. Đừng bao giờ hy sinh mà không nhận lại, vì điều đó không chỉ không mang lại giá trị mà còn làm hại cả hai bên.

Vì vậy, hãy nhớ rằng mỗi quan hệ cần sự công bằng và đóng góp từ cả hai bên. Đừng hy sinh quá nhiều cho người khác mà không nhận lại gì, điều đó không chỉ làm hại bạn mà còn khiến mỗi quan hệ trở nên không bền vững. Đây là bản chất của con người và là quy luật của cuộc sống. Nếu người ta không tự nguyện làm một việc tốt và không chịu trách nhiệm, thì sẽ không bao giờ có phản ứng tích cực. Bất cứ lúc nào cũng có thể phản bội, bất cứ lúc nào cũng có thể chống lại. Vì vậy, nếu bạn muốn người khác chịu trách nhiệm, bạn phải để họ trả giá và có trách nhiệm, để thiết lập một quy tắc tốt và công bằng cho mỗi quan hệ.

Khi người khác phàn nàn về bạn, nói rằng bạn gây ra cảm xúc tiêu cực nào đó cho họ, điều đó có nghĩa là bạn đã tác động đến họ. Những người không có phản ứng là những người không đáng quan tâm, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thông này, không có thái độ, không có lập trường, ý kiến không có giá trị. Nếu bạn ở trong một ngành nghề, một phạm vi, một nhóm cụ thể, hoặc ở một vị trí cụ thể, bạn phải tìm một "điểm" riêng để hòa nhập.

Ví dụ như sự hài hước, sâu sắc, châm biếm, mỉa mai... những đặc điểm này thuộc về phong cách cá nhân của bạn, và bạn phải bộc lộ chúng. Điều này giúp người khác có thể gán cho bạn những nhãn hiệu phù hợp. Vì bạn có đặc điểm riêng, bạn có thể thu hút những người thích bạn, bạn có thể tìm được vị trí của mình và nhận được sự công nhận.

Điều kiện tiên quyết là bạn phải có thái độ và quan điểm riêng, và dám bộc lộ chúng. Quan điểm không phải là hình thức, nó là bản chất. Nếu bạn không có lập trường, không có quan điểm, không có thái độ, không có quan điểm rõ ràng, thì bạn sẽ không tạo được thị trường và phản ứng tích cực từ người khác.

Do đó, hãy luôn có quan điểm và thái độ rõ ràng, không sợ bộc lộ bản thân, để người khác có thể nhận biết và đánh giá bạn. Điều này sẽ giúp bạn xây dựng một vị trí vững chắc trong xã hội và thu hút sự chú ý từ những người xung quanh.

Khao khát là động lực

Trừ những người đã có một lượng tiền nhất định, sau này họ sẽ coi tiền bạc nhẹ nhàng hơn, vì họ đã đủ tiền rồi. Vì vậy, khao khát kiếm tiền của họ giảm đi, những người bình thường không có khao khát kiếm tiền, khả năng kiếm tiền của họ rất kém. Tâm lý an phận nghĩa là không có động lực sống, giống như không có hứng thú với bất kỳ điều gì.

Tất nhiên đây là vấn đề lựa chọn của mỗi người, nhưng việc kết bạn hay yêu đương cần phải cân trọng lựa chọn, vì môi trường xung quanh có ảnh hưởng tương tác lẫn nhau. Khi bạn thường xuyên ở cùng những người an phận lâu dài, bạn cũng sẽ dần dần bị ảnh hưởng theo họ, và trở nên giống họ.

Con người rất khó để kéo nhau lên, mà nhiều khi không chỉ không kéo lên được, còn kéo bạn cùng xuống.

Nỗi đau đến từ những chấp niệm và sự không thể hòa giải

Khi tư vấn nhiều, bạn sẽ phát hiện ra rằng những người luôn gặp khó khăn, thậm chí là đau khổ, thường có một đặc điểm chung là họ muốn kiểm soát những tình huống mà họ không thể kiểm soát được, họ muốn có được những thứ mà họ không thể điều khiển. Nỗi đau xuất phát từ sự không thể hòa giải với số phận, không thể hòa giải với những chấp niệm của chính mình.

Nói sự thật cho đúng người

Điều vô nghĩa nhất trong cuộc sống là bàn về kế hoạch và phương pháp tư duy với người chỉ muốn tiền, nói lý lẽ với người chỉ muốn sự an ủi rẻ tiền, và giải thích logic với người chỉ hiểu được những câu chuyện đơn giản.

Mỗi người đều sống trong "trường" của riêng mình. Khi bạn nói về những thứ không thuộc "trường" hay "tầng" của họ, họ sẽ không hiểu và không tiếp thu. Những điều bạn nói sẽ trở nên rẻ mạt và sự cố gắng của bạn trở nên vô dụng đối với họ. Vì vậy, nhiều lúc, tại sao bạn cảm thấy lòng tốt của mình bị xem thường? Đó là vì bạn đã cho sai người.

Hãy nói ít lại, đừng nói sự thật với tất cả mọi người, vì phần lớn họ không xứng đáng để bạn nói sự thật.

Đừng hỏi "bạn không?" "có ở đó không?"

Khi giá trị và tầm quan trọng của bạn đủ để người khác quan tâm, họ sẽ dành thời gian cho bạn dù họ có bận rộn. Khi bạn chưa đủ giá trị và tầm quan trọng, ngay cả khi họ không bận, họ cũng có thể giả vờ bận rộn với bạn.

Việc người khác có bận hay không, có ở đó hay không, phụ thuộc vào bạn là ai và bạn nói gì. Những câu hỏi kiểu "bạn không?" hay "có ở đó không?" chỉ khiến người khác cảm thấy khó chịu và thể hiện rằng bạn không có sự tự tin.

Hãy nói thẳng vào vấn đề. Khi bạn muốn người khác chú ý và không bận với bạn, đó là một kỹ năng. Một người trưởng thành và chín chắn sẽ không mở đầu cuộc trò chuyện bằng những câu hỏi như vậy, vì điều đó sẽ làm giảm điểm ấn tượng của bạn trong mắt người khác.

Những nơi lạc hậu càng ít người trẻ

Những ngôi nhà ở Hạc Cương, Đông Bắc Trung Quốc, rẻ như vậy, tại sao không ai mua mà còn bán tháo? Vì chúng không có giá trị. Nhiều khi, giá trị của một thứ không nằm ở bản thân nó mà ở giá trị gia tăng và tiềm năng tăng giá, có đáng để đầu tư hay không.

Giống như nhiều thương hiệu lớn không phải lúc nào cũng đẹp, chất lượng không bằng hàng giả cao cấp, một số loại cà phê cũng không ngon lắm, nhưng nhiều người vẫn thích mua. Vì giá trị của những thứ này không nằm ở sản phẩm mà ở giá trị gia tăng mà chúng mang lại, một số quán cà phê bán không gian thứ ba, thương hiệu lớn bán đẳng cấp.

Ở Bắc Kinh, Thượng Hải, Thâm Quyển, những ngôi nhà cũ kỹ, xuống cấp vẫn có thể bán với giá năm, sáu triệu đồng vì vị trí đẹp, kinh tế tốt, phong thủy của thành phố tốt, nơi đó tập trung nhân tài cao cấp, ngành công nghiệp mới nổi. Mỗi thành phố có phong thủy và tài khí khác nhau, giống như "gần mực thì đen, gần đèn thì sáng", bạn sống gần những người khác nhau sẽ tiếp nhận thông tin khác nhau, sống ở nơi khác nhau sẽ hấp thụ từ trường khác nhau.

Nhà ở thị trấn nhỏ dù lớn cũng chẳng sao? Không khí dù tốt cũng chẳng sao? Mỗi ngày ra ngoài thấy toàn là những người già nghỉ hưu, có thể sáu giờ tối đường phố đã vắng tanh, tám giờ tối đã tắt đèn đi ngủ. Đối với người trẻ, chỉ có sự an nhàn, kín đáo, chỉ thấy một mảnh trời nhỏ trước mắt, bạn sẽ nghĩ thế giới chỉ như vậy, cuộc sống chỉ như vậy, muốn cạnh tranh cũng không được vì không có không khí cạnh tranh.

Vì vậy, người trẻ, đặc biệt là các bạn vừa tốt nghiệp, nhất là các cô gái, nhất định phải đến những thành phố kinh tế phát triển. Nơi nào càng nhiều người đẹp, tài khí nơi đó càng tốt, phong thủy thành phố lớn tốt, bạn sẽ gặp nhiều người xuất sắc. Cuộc sống của mỗi người sẽ gặp nhiều người, mỗi người đều có thể tạo ra mối liên kết khác nhau với bạn, có thể ai đó sẽ là quý nhân thay đổi vận mệnh của bạn, nhưng ở nơi nhỏ bé, khả năng này gần như bằng không.

Lợi thế và mất mát

Khi bạn đang có lợi thế, bạn cảm thấy mọi người đều tốt, thế giới rất đẹp, vì tất cả mọi người đều thể hiện sự thân thiện với bạn. Bạn nghĩ rằng mình có rất nhiều bạn bè, và bạn tin rằng họ đều là người tốt.

Nhưng khi bạn không còn giá trị đối với người khác, hoặc khi bạn mất đi lợi thế, bạn sẽ phải đối mặt với nhiều sự thù địch, thậm chí là sự phản bội, bao gồm cả những người mà bạn từng cho là thân thiết và tin tưởng nhất. Chính trong lúc bạn gặp khó khăn, bạn dễ dàng nhìn thấy rõ bản chất con người.

Người thông minh và người ngu ngốc

Sự khác biệt giữa người thông minh và người ngu ngốc thường nằm ở chỗ: Người thông minh luôn biết cách làm mình trở nên ưu việt hơn, tự mình tạo ra giá trị và đóng góp cho bản thân, trong khi người ngu ngốc chỉ muốn nhận lợi ích từ người khác mà không muốn đóng góp gì.

Bạn càng yếu đuối, người khác càng khinh thường bạn

Khi bạn có giá trị, bạn tự trang bị cho mình những tư duy mạnh mẽ, bất kể bạn là ai, là nam hay nữ, có tiền hay không, xã hội sẽ khoan dung với bạn, phạm sai lầm, người khác cũng sẽ không trách bạn. Ví dụ như một số người giàu thích buông lời ác ý trên mạng, người khác sẽ nói họ là thẳng thắn, chân thật.

Khi bạn không có giá trị, không có sự chuẩn bị tốt, đi đường chậm chạp, người khác sẽ chê bai bạn. Nếu bạn yếu đuối trên mạng, người khác sẽ bình luận không hay về bạn, nói rằng quan điểm của bạn sai lầm, đạo đức của bạn thấp kém, và điều này sẽ dẫn đến sự tấn công và chế giễu từ người khác, vì bạn yếu đuối. Mức độ mạnh yếu của bạn quyết định cách người khác đối xử với bạn.

Trong tình cảm cũng vậy, nếu một bên không có giá trị, ngày qua ngày, sự quan tâm của người khác sẽ giảm dần, họ sẽ cảm thấy chán ngán bạn. Bạn càng yếu đuối, họ càng coi thường bạn, tình yêu của họ dành cho bạn sẽ giảm dần, và bạn sẽ bị lạnh nhạt, bị từ chối, bị lãng quên. Giá trị của bạn giảm đi, xã hội và những người xung quanh sẽ đối xử với bạn tồi tệ hơn. Ngược lại, khi bạn có giá trị, họ sẽ khoan dung với bạn. Khi người khác đối xử tồi tệ với bạn, điều đó chứng tỏ giá trị của bạn không đủ. Khi người khác đối xử tốt với bạn, điều đó chứng tỏ giá trị của bạn lớn.

Vì vậy, thái độ và cách người khác đối xử với bạn là phản ánh giá trị của bạn. Người và động vật đều bị thu hút và phản ứng với giá trị và năng lực.¹⁰⁹

Quá cao ngạo ảnh hưởng đến tài vận

Con người cần thỉnh thoảng mang chút tầm thường để có khí tài, tức là tiền tài và danh vọng. Một người không có khí tài này thì tài vận sẽ không tốt. Để bản thân có chút tầm thường là một cách kích hoạt tài vận.

Nhiều văn nhân và người tu hành thường thiếu khí tài này, họ chìm đắm trong những điều mình quan tâm và nghiên cứu. Dù là văn nhân cổ đại hay hiện đại, họ rất có tài, nhưng tài năng đó không biến thành của cải thực tế, chỉ nhận được sự khen ngợi và công nhận từ một phần người khác, nhưng hầu như không thu được lợi ích gì thực tế, chỉ là có kiến thức mà không đổi thành tiền.

Có thể nói họ cao ngạo, không muốn dùng tài năng để kiếm tiền, hoặc thiếu tư duy biến tài năng thành tiền, tức là tư duy tiếp thị. Họ giống như những kỹ thuật viên trong công ty, có kỹ năng tốt nhưng thiếu khả năng tiếp thị bản thân. Tiếp thị bản thân là một kỹ năng quan trọng, nếu không biết cách tiếp thị mình, dù có tài năng đến đâu cũng khó thành công. Tiếp thị bản chất là biết cách quảng cáo bản thân. Nhiều kẻ vô lại không có gì, nhưng luôn có những cô gái xinh đẹp bên cạnh, ngược lại, những người đàn ông tốt, có điều kiện lại khó tìm bạn gái, vì những kẻ vô lại biết cách tiếp thị bản thân.

Bị người có tư duy yếu kém công nhận không phải là điều tốt

Những người có tư duy yếu kém khi nhìn nhận vấn đề, họ luôn đứng ở góc độ đúng sai và đạo đức. Họ thích cảm tính và đưa ra những phán xét cảm tính. Ngược lại, những người có tư duy mạnh mẽ sẽ lý trí hơn trong việc cân nhắc quyền lợi và lợi ích, họ luôn tuân thủ luật pháp và quy tắc.

Trong tiểu thuyết "Thiên Đạo," nhân vật Đinh Nguyên Bưu sử dụng cách thức thương mại để chiếm lĩnh thị trường của Lạc Thánh, đây là sự cạnh tranh thương mại chính đáng, không liên quan đến đạo đức. Nhưng theo tư duy yếu kém của nhiều người, họ sẽ cho rằng Đinh Nguyên Bưu đang phạm phải điều không đúng đắn về mặt đạo đức. Những nhân vật như Diệp Hiểu Mặc, Lưu Mễ, Phùng Tiểu Anh trong tiểu thuyết đều là những người có tư duy yếu kém, họ luôn nhìn nhận vấn đề từ góc độ đạo đức hẹp hòi, và cho rằng Đinh Nguyên Bưu làm việc không công bằng.

Người có tư duy yếu kém luôn tuân thủ luật lệ cứng nhắc, tránh xa các chuẩn mực đạo đức truyền thống, trong khi người có tư duy mạnh mẽ sẽ đưa ra quyết định dựa trên lợi ích và hiệu quả. Nếu Diệp Hiểu Mặc có tư duy giống Đinh Nguyên Bưu, anh ta cũng sẽ trở thành một nhân vật vĩ đại.

Nếu trong xã hội, bạn bị những người có tư duy yếu kém công nhận, tán dương và khen ngợi, điều đó không nhất thiết là tốt. Bởi vì cách làm của người có tư duy yếu kém thường không hiệu quả, và thậm chí bị coi thường, không được tôn trọng. Ngược lại, người có tư duy mạnh mẽ sẽ dám phá vỡ các chuẩn mực đạo đức hẹp hòi, dám nhìn nhận vấn đề một cách thực tế và lý trí, do đó họ mới có thể trở thành những nhân vật vĩ đại.

Hiểu thấu mệnh lý, con người sẽ trở nên minh bạch

Muốn người khác thích bạn, bạn phải phát huy sức mạnh của thực thương. Muốn người khác cảm thấy bạn rất lợi hại, bạn phải phát huy sức mạnh của ẩn. Muốn người khác cảm thấy bạn cao quý, bạn phải phát huy sức mạnh của quan sát. Khi bạn có thể hiểu thấu mệnh lý, cũng

đồng nghĩa với việc bạn đã hiểu rõ cách làm người, hiểu rõ bản chất con người, con đường đời sẽ trở nên thuận lợi hơn nhiều.

Bán hàng trước rồi học sau

Những người kiếm được tiền thường là những người học đến đâu bán đến đó, chứ không phải đợi học xong hết rồi mới bắt đầu bán. Những người đợi học xong rồi mới bán thường không kiếm được tiền, vì họ thiếu sự can đảm và tự tin để bán hàng. Khả năng kiếm tiền không liên quan nhiều đến học vấn, văn hóa mà liên quan đến sự tự tin và khả năng thuyết phục.

Nhiều người muốn kiếm tiền nhưng lại không muốn kiếm những khoản tiền nhỏ, chỉ muốn kiếm ngay những khoản lớn. Tuy nhiên, nếu bạn không trải qua quá trình kiếm những khoản tiền nhỏ, bạn sẽ thiếu kinh nghiệm và sự hiểu biết, khó có thể bước vào giai đoạn kiếm tiền lớn. Bạn cũng sẽ không thể phục vụ tốt các khách hàng cao cấp. Bề ngoài có vẻ như thiếu kinh nghiệm, nhưng thực ra là thiếu cảm giác mạnh mẽ, cảm giác được xây dựng từ việc gặp gỡ và tương tác với nhiều người.

Ví dụ, trong lĩnh vực truyền thông hay tư vấn, khi bạn mới bắt đầu, bạn chưa có sự nổi tiếng và lòng tin từ khách hàng. Bạn có thể bắt đầu từ những đơn hàng nhỏ vài trăm đồng, sau đó tăng dần mỗi nửa năm hoặc một năm. Trong quá trình này, bạn sẽ học cách giao tiếp với khách hàng, hiểu được những điểm họ băn khoăn và biết cách giải thích sao cho họ hiểu nhanh nhất. Nhiều kỹ năng không chỉ là kiến thức mà còn bao gồm kinh nghiệm thực tế.

Nếu bạn không muốn làm những đơn hàng nhỏ mà chỉ muốn làm đơn hàng lớn ngay từ đầu, nhưng lại thiếu kinh nghiệm, bạn không chỉ phục vụ không tốt mà còn có thể mất khách hàng chất lượng. Trong quá trình này, bạn sẽ rèn luyện được kỹ năng giao tiếp, nâng cao trí tuệ cảm xúc, sức hút cá nhân và có cái nhìn sâu sắc về cuộc sống.

Đơn hàng lớn và nhỏ quyết định tầng lớp của con người. Người làm đơn hàng lớn thường có nhận thức và năng lực cao hơn. Bạn cần nâng cấp bản thân từng bước, tăng giá dần dần để thu hút khách hàng chất lượng hơn. Ban đầu, bạn không nên quá kén chọn, mà cần bắt đầu từ thị trường cơ bản, để người khác biết đến bạn. Dần dần, bạn sẽ hoàn thiện kỹ năng và năng lực của mình, nâng cao uy tín và chất lượng dịch vụ, từ đó thay đổi đối tượng khách hàng.

Khi bạn từ mức giá 500 đồng lên 2000 đồng, những người chấp nhận mức giá 2000 đồng sẽ lan tỏa và giới thiệu bạn cho người khác, từ đó bạn sẽ tiếp cận được những khách hàng có mức giá cao hơn. Bất kỳ công việc kinh doanh nào cũng cần phải đứng trên góc độ của thị trường mà xem xét, không thể chỉ đứng trên góc độ của mình để đánh giá.

Nhiều người tự hỏi tại sao họ viết nhiều bài trên mạng xã hội nhưng không kiếm được tiền, vì họ chỉ đứng trên góc độ của mình. Kinh doanh cần phải đáp ứng nhu cầu thị trường, điều chỉnh liên tục theo yêu cầu của khách hàng, vì chúng ta không phải là người chủ động của thị trường.

Không có nhiều người cùng quan điểm

Thực ra, không có nhiều người cùng quan điểm như bạn nghĩ. Mọi người chỉ vì những mục đích khác nhau của bản thân mà tự giả vờ giống bạn, khiến bạn cảm thấy đã gặp được người cùng quan điểm. Thực tế, bạn và họ hoàn toàn là hai loại người khác nhau.

Học cách yêu bản thân

Sau khi làm nhiều cuộc tư vấn, tôi nhận ra rằng những người có gia đình không tốt từ nhỏ dễ bị tổn thương trong tình cảm và hôn nhân. Những cô gái xuất thân từ gia đình không tốt luôn muốn sớm thoát khỏi gia đình đó, do đó họ dễ đặt mọi hy vọng vào một người đàn ông.

Họ khao khát được yêu thương, khao khát cảm giác an toàn và ổn định. Vì vậy, họ sẽ đặt người đàn ông lên rất quan trọng, dồn hết sự chú ý vào người đàn ông đó. Nhưng càng như vậy, người đàn ông càng không trân trọng và yêu thương họ. Vì tâm lý mong muốn nhận được tình yêu và cảm giác an toàn từ người khác sẽ khiến họ mất đi chính mình, mất đi sự bí ẩn, khiến đàn ông mất đi ham muốn chinh phục. Đàn ông là loài săn mồi, vì vậy khi một cô gái càng thể hiện tình yêu đối với một người đàn ông, người đàn ông đó càng nhanh chóng mất hứng thú.

Khi một người phụ nữ đặt quá nhiều tình cảm vào một người đàn ông, người đàn ông đó sẽ dễ dàng xác định rằng mình sẽ không mất cô ấy, và do đó sẽ không trân trọng cô ấy, không coi cô ấy là quan trọng. Con người thường dễ coi nhẹ những gì mình có sẵn và mong muốn những gì mình không thể có hoặc không chắc chắn có được.

Sự đồng cảm quá mạnh không phải là điều tốt

Các nhà tâm lý học xã hội đã nghiên cứu và so sánh, nhận thấy rằng quyền lực càng lớn sẽ khiến người ta mất đi khả năng đồng cảm và quan niệm đạo đức. Điều này có nghĩa là khi một người có quyền lực càng lớn, địa vị xã hội càng cao, khả năng đồng cảm của họ có thể càng ít.

Ngược lại, nếu một người có lòng đồng cảm quá mạnh, quá từ bi, điều này có thể không phải là một ưu điểm. Điều này có thể cho thấy họ đang ở vị thế yếu, cuộc sống của họ có thể không tốt. Những người ở vị thế yếu thường đặt hy vọng vào đạo đức, chẳng hạn như tin rằng "người tốt sẽ được báo đáp".

Thói quen của người khác nhiều khi là do bạn dung túng

Khi bạn tỏ ra dễ chịu, thái độ tốt, trông có vẻ dễ nói chuyện, sẽ có nhiều người xuất hiện, truyền tải năng lượng tiêu cực, than thở và phàn nàn với bạn. Nhiều người thiếu khôn ngoan, không biết cách duy trì mối quan hệ và không có cảm giác về ranh giới. Khi thấy bạn lịch sự và dễ chịu, họ cho rằng có thể làm phiền bạn và truyền tải năng lượng tiêu cực.

Nếu bạn đáp lại, họ sẽ thường xuyên làm phiền bạn, không nhận ra sự bất tiện và còn cho rằng đó là điều đương nhiên. Nếu bạn ngại từ chối, nhịp sống của bạn sẽ bị xáo trộn và bạn sẽ bị cuốn vào những chuyện nhỏ nhặt không đáng.

Thực ra, nếu bạn không quan tâm đến họ, họ cũng không gặp phải vấn đề gì lớn và vẫn có thể sống tốt. Nhưng nếu bạn đáp lại, họ sẽ càng làm phiền bạn nhiều hơn. Nếu ngay từ lần đầu bạn từ chối, phần lớn mọi người sẽ biết điều mà tránh xa. Vì vậy, khi bạn ngại từ chối và muốn làm người tốt trong mắt người khác, điều đó có nghĩa là bạn sẽ dung túng nhiều người không biết điều và khiến họ tạo ra rắc rối cho bạn.

"Nhiều sai lầm của bạn là do bạn thuận theo bản tính của mình.

Khi con người mắc lỗi, nhiều lúc không phải vì họ không thể tiên đoán hay nhận ra điều đó. Nhiều sự việc xảy ra nhắc nhở họ, nhưng họ vẫn nuôi hy vọng và may mắn. Dù có khó khăn thế nào, điều khó nhất vẫn là chống lại bản tính của chính mình. Những người giỏi là những người làm những điều thuận theo bản tính của người khác, chứ không phải làm ngược lại bản tính của mình."

"Thanh xuân của con gái không phải là vô giá.

Dựa vào thanh xuân của mình để hưởng lợi và mê đắm trong sự thoải mái và niềm vui ngắn ngủi chỉ làm cho bản thân trở nên rẻ mạt hơn. Ngược lại, những điều khiến bạn cảm thấy không dễ dàng, muốn trốn tránh, thậm chí là đau khổ, mới làm cho bạn trở nên giá trị hơn. Trong khoảng thời gian thanh xuân có hạn của mình, hãy làm cho thanh xuân của bạn trở nên giá trị hơn, để thanh xuân của bạn đáng giá hơn của người khác, vì giá trị chỉ có thể đạt được khi có sự thu hoạch."

Cảm giác xứng đáng là nền tảng để đạt được mọi thứ

Các cô gái cần phải có cảm giác xứng đáng. Điều này có nghĩa là, ngay cả khi tình trạng hiện tại của bạn không phải là lý tưởng, bạn vẫn phải cảm thấy mình xứng đáng. Đừng nghĩ rằng vì mình tạm thời không có tiền hay không xinh đẹp mà không xứng đáng với ai đó, từ đó trở nên tự ti. Người tự tin thực sự không phải vì họ có nhiều thứ mà người khác không có, mà vì họ biết cách khai thác và sử dụng điểm mạnh của mình, tránh những điểm yếu.

Tại sao một số kẻ lừa đảo lại có thể giả mạo thành con nhà giàu và lừa được nhiều cô gái xinh đẹp, giàu có? Bởi vì họ biết cách tận dụng lợi thế của mình. Mỗi người đều có một điểm mạnh nào đó, nếu biết cách sử dụng, có thể dùng nó để tạo lợi thế cho mình. Người tự tin đều có cảm giác xứng đáng. Họ không quan tâm đến việc người khác nghĩ họ có đủ khả năng hay không, họ tin rằng họ xứng đáng và sẽ đạt được. Đây là một nguồn năng lượng, và năng lượng này quyết định bạn có thành công hay không.

"Nếu tôi có tiền, tôi sẽ có mọi phụ nữ mình muốn" - đây là suy nghĩ yếu kém của những kẻ không có cảm giác xứng đáng. Suy nghĩ yếu kém này cho rằng, một thứ gì đó chỉ có thể đạt được khi họ có đủ điều kiện tài chính. Điều này cho thấy họ không có cảm giác xứng đáng. Người có tư duy mạnh mẽ sẽ dám tìm kiếm cơ hội cho mình ngay cả khi chưa có đủ điều kiện và khả năng.

Nghệ thuật giúp đỡ

Giúp đỡ người khác cần phải biết cách giúp, giúp ai, không giúp ai, và khi nào nên giúp. Nếu không suy nghĩ kỹ trước khi giúp, sự giúp đỡ của bạn có thể bị coi là kẻ cả, có mục đích, hoặc bị xem thường.

Giúp đỡ có thể chia thành ba loại:

1. **Người không tôn trọng thời gian và giá trị của người khác:** Họ nghĩ rằng việc nhờ người khác giúp chỉ là chuyện nhỏ, không tốn nhiều công sức. Với những người này, bạn nên từ chối thẳng thừng hoặc hướng dẫn họ phải tự nỗ lực để họ nhận ra khó khăn.

2. **Người có thể giúp nhưng cần xem xét mức độ nhận thức của họ:** Nếu họ thích dùng mảnh khoe và không biết ơn, đừng chủ động giúp. Những thứ dễ dàng đạt được thường không được trân trọng. Vì vậy, đừng chủ động giúp, hãy đợi họ tự yêu cầu. Khi họ đã yêu cầu, cũng đừng vội vàng đồng ý, hãy chờ đợi một chút.
3. **Người có điều kiện cao hơn bạn:** Nếu bạn không quá kém cỏi, những người có địa vị cao hơn sẽ không thiếu hiểu biết. Khi họ gặp khó khăn, nếu bạn có thể giải quyết hoặc giúp đỡ, hãy chủ động. Việc này không chỉ giúp họ tránh sự lúng túng mà còn giúp họ nhớ đến sự giúp đỡ của bạn. Đừng khoe khoang về việc bạn đã giúp đỡ, và cũng đừng làm quá vấn đề trước mặt họ. Người thông minh đều hiểu điều này và sẽ nhớ đến sự giúp đỡ của bạn. Khi đã làm việc tốt, đừng để nó trở nên vụng về.

Việc học kiếm tiền quan trọng hơn việc lấy bằng cấp.

Học kiếm tiền nghe có vẻ giống một lời nói vô nghĩa, nhưng bạn có thực sự nghĩ rằng việc thi công chức hoặc lấy các chứng chỉ sẽ giúp bạn kiếm được nhiều tiền không? Đa số mọi người chỉ kiếm được mức lương đủ sống, điều đó không phải là kiếm tiền, mà chỉ là đảm bảo bạn không bị đói.

Nhiều người có thành tích học tập xuất sắc, nhưng sau khi ra trường, họ vẫn chỉ nhận mức lương năm sáu nghìn. Điều này không phải vì họ không đủ cố gắng, mà vì họ sai lầm khi nghĩ rằng học vấn cao và nhiều chứng chỉ sẽ giúp họ kiếm được nhiều tiền hơn. Họ cho rằng việc tìm một công việc không bao giờ bị sa thải và nhận lương ổn định là kiếm tiền. Họ không biết rằng đạt điểm cao chỉ chứng tỏ khả năng thi cử, chứ không phản ánh khả năng kiếm tiền của họ. Kiếm tiền là một kỹ năng có thể học được.

Nếu bạn cắt video mỗi ngày, bạn sẽ trở thành một chuyên gia cắt video. Nếu bạn nghiên cứu âm thực mỗi ngày, bạn sẽ trở thành một chuyên gia âm thực. Nếu bạn học trang điểm mỗi ngày, bạn sẽ trở thành một chuyên gia trang điểm. Tương tự, nếu bạn nghiên cứu và học cách kiếm tiền mỗi ngày, bạn không nhất thiết sẽ trở thành triệu phú, nhưng chắc chắn bạn sẽ giàu hơn hầu hết những người xung quanh. Lý do rất đơn giản, nếu bạn kẻ mắt mỗi ngày thì sao có thể tay nghề kém được?

Có những khách hàng hỏi tôi liệu có nên học cao học hay lấy chứng chỉ tư vấn tâm lý không. Bạn có thời gian để làm những điều đó, nhưng thay vào đó, hãy dành thời gian học hỏi cách kiếm tiền từ những người giàu có hoặc có khả năng kiếm tiền. Kiếm tiền là một tư duy, là một kỹ năng, và không bao giờ chỉ là tư duy thi cử. Đó là khả năng giải quyết vấn đề, tạo ra giá trị và tiếp thị, và nhiều kỹ năng tổng hợp khác.

Bản chất của giao tiếp

Bản chất của giao tiếp không phải là tranh cãi đúng sai, giành chiến thắng hay thuyết phục người khác. Bản chất của giao tiếp là sự dung hòa giữa các tầng bậc tư duy, không phải là sự dung hòa từ trên xuống dưới, mà là sự dung hòa từ dưới lên trên. Nếu trước khi giao tiếp, bạn đã biết người đối diện thích gì, thì bạn đã nắm quyền chủ động trong giao tiếp. Trên thế giới này, trong giao tiếp chất lượng cao, không ai cố giữ lấy lòng tự tôn của mình, không ai cố chứng minh mình đúng, không ai vì mặt mũi của mình mà cố chứng minh mình đúng.

Lựa chọn và được lựa chọn

Cuộc sống của con người luôn phải đối mặt với việc lựa chọn và được lựa chọn. Được lựa chọn là một điều may mắn, nhưng đôi khi không được lựa chọn cũng là một may mắn. Chính

vì không được lựa chọn, bạn mới gặp được những lựa chọn tốt hơn. Vì vậy, hãy bình thản đối mặt với việc lựa chọn và được lựa chọn, vì đó đều là những cơ hội khác nhau.

Người yếu thường thích tự tập

Trên mạng, khi có sự việc xảy ra, những người yếu thường thích đứng ở góc độ đạo đức để phán xét và thường thích tự tập để tạo áp lực đạo đức. Nhìn bề ngoài có vẻ mạnh mẽ, nhưng thực chất đó là sự yếu đuối. Người mạnh thường không lên tiếng hoặc không dễ dàng bày tỏ thái độ, bởi họ lười để bị những người yếu đuối quấy rầy, nên họ không nói gì. Những người ồn ào nhất, tranh luận nhiều nhất luôn là những người yếu thế.

Giống như một người có bát tự yếu, họ cần sự hỗ trợ từ các yếu tố khác như ấn và bạn bè để có thêm sức mạnh, cần sự khuyến khích và động viên. Vì họ vốn dĩ rất yếu, khi có nhiều bạn bè, họ sẽ cảm thấy tự tin hơn. Trẻ con bị bắt nạt ở trường, khi có cha mẹ đến giúp, chúng sẽ cảm thấy an toàn hơn. Tương tự, những con vật nhỏ sống lang thang thường rất tự ti, như những chú chó lang thang luôn kẹp đuôi vì không có chủ, không có ai bảo vệ. Ngược lại, những chú chó có chủ luôn tự tin, đuôi vênh cao vì chúng có sự bảo vệ.

Tại sao người yếu thường thích dùng áp lực đạo đức?

Vì họ yếu nên họ khao khát sự công bằng. Nhiều người ghen tị với người giàu vì lý do này. Vì yếu nên họ mong muốn được đối xử tốt và được chăm sóc. Nếu họ cảm thấy sự chênh lệch quá lớn với người khác, họ sẽ cảm thấy không công bằng và nghĩ rằng doanh nhân không có lương tâm, người giàu không có đạo đức. Thực tế, họ yếu kém mà thôi.

Ngay cả khi yêu và kết hôn, họ cũng mong muốn tìm được người có thể chăm sóc cho mình. Nếu đối phương không đáp ứng được, họ sẽ cho rằng đối phương không tốt. Thực tế, dù là một mối quan hệ tốt đẹp hay hôn nhân, sự độc lập luôn rất quan trọng. Bản chất của mọi mối quan hệ là sự hợp tác và trao đổi, không bao giờ chỉ là sự đòi hỏi và cho đi đơn phương. Khi một bên yếu thế không được đáp ứng, họ sẽ phàn nàn và chỉ trích đối phương là ích kỷ, lạnh lùng, vô tình.

Người mạnh cũng vậy, khi một người có bát tự mạnh, họ tự tin, thoải mái và an toàn hơn, không dễ bị ràng buộc bởi quan điểm đạo đức. Vì họ đủ mạnh nên không cần tìm kiếm sự hỗ trợ từ người khác, do đó không cần áp đặt đạo đức lên người khác.

Trạng thái của bát tự và hành vi tâm lý

Trạng thái của bát tự quyết định hành vi tâm lý của một người. Khi vận may thay đổi, tâm tính của người đó thay đổi, trạng thái tâm lý và hành vi cũng thay đổi theo. Trong các trạng thái khác nhau, phản ứng và cách đối xử với người và sự việc cũng khác nhau.

Ví dụ, khi gặp vận may, tư duy, trí tuệ cảm xúc đều ở trạng thái tốt, người đó sẽ rất tự tin, lạc quan và tích cực. Ngược lại, khi gặp vận rủi, bất kể là bệnh tật hay khó khăn trong sự nghiệp và kinh tế, người đó sẽ trở nên bi quan, tự ti, tự đánh giá thấp bản thân và nhạy cảm, dễ tổn thương. Trí tuệ cảm xúc và trí tuệ lúc này cũng không thể cao được.

Từ bỏ và lựa chọn

Dám từ bỏ, bạn mới có thể đưa ra những phán đoán và lựa chọn đúng đắn trong nhiều thời điểm quan trọng để đạt được điều mình thực sự mong muốn. Đối với nhiều người, từ bỏ là một điều khó khăn vì nó đôi khi đồng nghĩa với việc phải chấp nhận mất mát. Nhiều người sợ mất mát nên bỏ lỡ những cơ hội lớn. Đôi khi, chỉ khi dám từ bỏ những điều mà người khác không dám từ bỏ, bạn mới có thể đạt được những điều mà người khác không thể đạt được."

Bản tính khó thay đổi

Bản tính của con người rất khó thay đổi, vì vậy mới có nhiều kẻ bạo lực gia đình, tội phạm tái phạm. Đôi khi bạn nghĩ rằng một người đã thay đổi, nhưng thực chất đó chỉ là giả vờ. Họ không thay đổi, chỉ là tạm thời mất đi khả năng tự vệ, mất tự do, mất khả năng gây tổn hại cho người khác.

Khi con người trở nên yếu đuối, họ sẽ thể hiện sự "yếu đuối" này ra ngoài. Sự thể hiện này chủ yếu là một cách để biện minh, giống như nhiều bậc cha mẹ không có trách nhiệm khi còn trẻ, đến khi già nằm trên giường bệnh mới bắt đầu hối hận. Thực chất, họ chỉ là mất đi khả năng "xấu" mà thôi.

Hãy trở thành một món quà,

đừng trở thành một người vô dụng. Trong các mối quan hệ, nếu đối phương làm bạn cảm thấy đáng giá, bạn nên trở thành một món quà khiến người khác cảm thấy vui vẻ và ngạc nhiên, khiến họ cảm thấy gặp bạn là một điều may mắn. Đừng trở thành một người vô dụng chỉ làm người khác cảm thấy bức bối và không may mắn khi quen bạn. Hiểu được tư duy này, mối quan hệ và cuộc sống của bạn sẽ thuận lợi hơn nhiều.

Muốn kiếm tiền và muốn có tiền là hai điều khác nhau. Nhiều người kỳ vọng vào mệnh lý phong thủy rằng, 'Tôi muốn phát tài, bạn xem giúp tôi khi nào tôi có thể phát tài? Tôi sẽ có bao nhiêu tiền trong đời?' Đối với những người không hiểu về mệnh lý phong thủy, tôi có thể hiểu. Nhưng phát tài phụ thuộc vào số mệnh, và bên cạnh đó còn cần đến thiên thời, địa lợi, nhân hòa. Thiên thời và địa lợi là những yếu tố bên ngoài như môi trường, nền tảng và sự hỗ trợ từ vận may lớn. Nhân hòa là quá trình nâng cao năng lực bản thân và cải thiện tư duy của chính mình. Khi tất cả các điều kiện đã chín muồi, tiền bạc tự nhiên sẽ đến.

Nhiều người muốn phát tài, muốn kiếm tiền, nhưng họ chỉ đơn giản là muốn có tiền mà thôi. Khi liên quan đến quá trình 'trở nên giàu có' và những việc cần làm, họ lại lùi bước, cảm thấy khó khăn, rồi trở nên chán nản, nhút nhát, trì hoãn, thậm chí lười biếng. Để 'sinh tài', trước tiên bạn phải 'sinh' lên, nghĩa là bạn phải bắt đầu hành động, dù là động não hay động tay chân. Nếu bạn không muốn suy nghĩ hay làm việc, thì đừng nghĩ đến việc có tiền, vì trên thế giới này, ngoại trừ những người đã đạt đến tầng lớp tư bản, không ai có thể kiếm tiền dễ dàng mà không cần nỗ lực.

Vì vậy, những người lười biếng, không tự giác, không muốn thay đổi, cần phải làm gì đó khác biệt.

Họ cần tìm cách để yên tâm làm việc, kiếm tiền ổn định và không để bản thân bị nhụt chí. Bởi vì, họ luôn cần người khác động viên, nếu không có ai động viên thì họ sẽ nghĩ mình không làm được, và họ sẽ lười biếng, lúng túng, sợ hãi, thiếu hành động và không có phương pháp.

Để thay đổi, họ cần tự mình nỗ lực vượt qua thói quen kém cỏi và tự khắc phục thiếu sót của mình.

Yếu tố thứ hai của "thành công" là phải có năng lực và tài nguyên từ bên ngoài.

Dĩ nhiên, để đạt được những thứ này, bạn cần có giá trị để người khác sẵn sàng trao đổi với bạn. Hãy học kỹ năng mới, mở rộng mối quan hệ, tích lũy thông tin và kiến thức có giá trị. Kết bạn với những người có thể giúp đỡ bạn, và hãy tránh xa những kẻ lợi dụng bạn, bởi vì trên đời này không có gì là miễn phí.

Yếu tố thứ ba của "thành công" là biết tiết kiệm.

Nên tiêu đúng chỗ, không nên tiêu sai chỗ, không nên phô trương lãng phí. Nếu bạn yếu đuối và có ít tài nguyên, hãy tiết kiệm và tích lũy. Khi bạn đã có một số tài nguyên, hãy biết cách quản lý để không bị cạn kiệt.

Yếu tố thứ tư của "thành công" là phải có khả năng chịu đựng.

Hãy chịu đựng những điều bạn không thích, không muốn và cảm thấy khó chịu, vì đó là bản chất của cuộc sống.

Tích lũy tài sản không dễ dàng.

Nó đòi hỏi nhiều yếu tố kết hợp lại và luôn đòi hỏi bạn phải chịu đựng những điều không thoải mái, không muốn và khó chịu. Khi bạn có khả năng chịu đựng, bạn sẽ thấy rằng những gì bạn không thích, không muốn và cảm thấy khó chịu chỉ là một phần nhỏ trong cuộc sống.

Kiên trì là một yếu tố quan trọng để đạt được thành công.

Tư duy là yếu tố quan trọng trong việc dẫn đến thành công. Nó giúp chúng ta hiểu rõ hơn về thế giới và mọi thứ trong cuộc sống, bao gồm cả kinh nghiệm sống, giá trị và hoàn cảnh khác nhau. Khi đối mặt với những khó khăn, tư duy đúng đắn giúp chúng ta có cách nhìn nhận và hành động khác nhau, dẫn đến kết quả khác nhau.

Những thất bại trong cuộc sống.

Một số người từ bỏ vì họ cảm thấy thất vọng, tức giận và buông thả. Nhưng người thành công luôn coi thất bại là một bài học, là kinh nghiệm quý báu. Họ phân biệt rõ ràng giữa những điều tốt và xấu, và tự nâng cao khả năng nhận thức và tự cải thiện bản thân.

Tự nâng cao bản thân và thích nghi.

Làm những điều đúng đắn giúp chúng ta thành công. Khi đối mặt với khó khăn, chúng ta nên duy trì phẩm chất tốt và chọn làm những việc đúng đắn. Hãy luôn cẩn trọng trong hành động và lời nói, vì đó là cách để bạn tiến xa hơn trên con đường thành công.

Cải thiện mô hình tư duy của bản thân

1. Học cách tự phản tỉnh: Chỉ khi thường xuyên tự phản tỉnh, bạn mới biết vấn đề của mình nằm ở đâu. Hãy phát huy điểm mạnh, tránh điểm yếu, và liên tục điều chỉnh bản thân để vượt qua sự yếu đuối, lười biếng và thói quen tìm kiếm lý do biện minh.

1. **Khắc phục nỗi sợ hãi:** Khi đối mặt với môi trường, người, sự việc và khó khăn xa lạ, con người thường có xu hướng sợ hãi theo bản năng. Nếu bạn để nỗi sợ hãi lấn át, bạn sẽ khó bắt đầu hoặc dễ dàng từ bỏ. Chỉ khi vượt qua nỗi sợ hãi, bạn mới trở nên mạnh mẽ và can đảm.
2. **Hành động ngay lập tức:** Nhiều người thất bại vì trì hoãn. Họ có nhiều ý tưởng và kế hoạch, nhưng lại khó thực hiện. Bản chất của trì hoãn là sự sợ hãi và không chắc chắn. Chỉ cần bạn có động lực mạnh mẽ để hành động, bạn đã vượt qua được nhiều người khác.
3. **Luyện tập có chủ đích:** Khi đối mặt với những việc không biết, không hiểu và không thành thạo, con người thường căng thẳng và thiếu tự tin. Nguyên nhân của sự căng thẳng và thiếu tự tin là do thiếu quen thuộc và kỹ năng. Lúc này, chúng ta cần lặp lại và luyện tập liên tục. Khi bạn làm một việc hàng ngày, bạn sẽ không thể không tự tin. Có một câu chuyện mà bạn thường kể cho người khác nghe, bạn sẽ kể một cách trôi chảy. Khi bạn phát hiện mình thiếu tự tin ở lĩnh vực nào, hãy luyện tập lĩnh vực đó liên tục.
4. **Tư duy ngược:** Phá vỡ tư duy quen thuộc. Trong tư duy cố định, con người rất khó trưởng thành và nhận thức. Chỉ khi liên tục phá vỡ nhận thức cũ của mình, bạn mới có thể làm mới hệ thống nhận thức của mình.
5. **Trì hoãn sự thỏa mãn:** Khi làm một việc mà không thấy kết quả ngay lập tức, nhiều người thường nghĩ đến việc từ bỏ hoặc tự nghi ngờ bản thân. Bất kỳ việc gì có giá trị cao và đem lại lợi nhuận lớn đều cần thời gian để lắng đọng và tích lũy. Giai đoạn không thấy hy vọng chính là bài kiểm tra tư duy của từng người. Chỉ những người có tầm nhìn xa và kiên nhẫn mới xứng đáng nhận được những điều tốt đẹp hơn.
- 6.

Khí chất không đủ, ít nói:

Nếu bạn không đủ mạnh mẽ, thậm chí có chút yếu đuối, hãy ít nói và nghiêm túc hơn. Đừng tỏ ra quá dễ dãi, vì điều đó chỉ làm bạn trở nên yếu đuối hơn.

Tránh xa tính cách kém cỏi

Nếu trong tư duy của một người không có hơi thở thương mại và trên dưới đều là quan niệm đạo đức, bao gồm những người tự cho mình là thanh cao và luôn giữ gìn đạo đức, thì những người này thường rất khó đạt được danh lợi. Những người tự coi mình thanh cao và không có tài năng kinh doanh hoặc rất yếu kém, cũng sẽ khó đạt được thành công. Nghe lời những người kém cỏi, tiếp nhận thông tin từ những người kém cỏi truyền tải, cũng sẽ khiến bạn trở nên kém cỏi.

Nam nữ âm dương không nên đảo lộn

Khi một người phụ nữ càng khao khát điều gì, càng muốn sở hữu thứ gì đó, cô ấy sẽ bị thứ đó kiểm soát và khiến mình chịu thiệt. Nếu cô ấy không nhận ra điều này, suốt đời cô ấy sẽ chỉ nhảy từ hố này sang hố khác.

Việc nghĩ rằng có thể giữ chân một người đàn ông bằng tiền, nghĩ rằng cho anh ta tiền sẽ đổi lại được tình yêu và lòng trung thành là một ý nghĩ rất ngu ngốc. Nam và nữ là hai loại sinh vật khác nhau, với tư duy khác nhau. Khi bạn cho một người phụ nữ tiền, có thể khiến cô ấy yêu bạn hơn và không thể rời xa bạn. Nhưng khi bạn cho một người đàn ông tiền, anh ta sẽ ngày càng khinh thường bạn, ngày càng không tôn trọng bạn. Anh ta sẽ coi bạn là một người

ngốc nghếch. Anh ta tạm thời chưa rời bỏ bạn không phải vì biết ơn, mà vì anh ta vẫn chưa khai thác đủ từ bạn.

Về mặt sinh lý, đàn ông là loài săn mồi. Trong thời cổ đại, đàn ông phải ra ngoài săn bắn để nuôi sống phụ nữ và gia đình. Khi phụ nữ thích nuôi đàn ông, từ một góc độ nào đó, điều này làm giảm khả năng nuôi sống và cung cấp của đàn ông. Anh ta sẽ không biết ơn bạn vì điều này, mà sẽ trở nên ngày càng không có trách nhiệm, thậm chí mất đi bản năng nam tính. Thậm chí, điều này còn biến anh ta thành kẻ chỉ biết đòi hỏi. Người phụ nữ thông minh là người biết cung cấp giá trị cảm xúc, kích thích bản năng nam tính của đàn ông, khiến anh ta phấn đấu, tranh giành và bảo vệ bạn.

Môi trường càng tồi tệ, người xấu càng nhiều

Khi bạn sống trong một môi trường thấp kém, bạn sẽ thấy rằng có rất nhiều người và sự việc khiến bạn phiền lòng. Dù bạn cố gắng cẩn thận và tuân thủ các quy tắc, vẫn sẽ có nhiều người gây rắc rối và làm bạn không thoải mái. Điều này không nhất thiết là do bạn có vấn đề, mà là do môi trường bạn đang sống quyết định.

Ví dụ, khi bạn đưa một sinh viên tốt nghiệp đại học vào làm việc trong một nhà máy trên dây chuyền sản xuất, họ sẽ gặp nhiều rắc rối và tiểu nhân hơn so với khi họ làm việc trong một công ty lớn. Bởi vì trong môi trường thấp kém, nhận thức và tư duy của con người cũng thấp kém hơn, do đó, càng ở tầng lớp thấp, bạn càng gặp nhiều người xấu, tranh đấu và xung đột. Không phải bạn ghét họ, thì họ cũng ghét bạn, có thể chỉ vì bạn kiếm thêm được 200 đồng, khiến người khác ghen tị và nói xấu bạn trước mặt lãnh đạo, hoặc tìm cách cô lập bạn.

Khi bạn tiến bộ và trưởng thành, có khả năng thay đổi môi trường và chuyển đến một môi trường tốt hơn, không phải là không còn người xấu, mà là họ ít hơn và cách tranh đấu, xung đột không còn thấp kém nữa. Họ sẽ không trực tiếp biểu lộ sự không hài lòng với bạn hoặc đấu đá trực tiếp, mà sẽ dùng cách kín đáo và tinh vi hơn.

Vì vậy, những người ở tầng lớp thấp càng dễ mang tâm lý nặng nề. Hôm nay người này đánh người kia, ngày mai người kia giết người khác. Nếu bạn muốn mình ngày càng tốt hơn, bạn phải liên tục nâng cao bản thân, để môi trường sống của mình ngày càng cao hơn. Càng lên cao, bạn sẽ gặp càng ít chuyện phiền lòng. Giống như khi ăn tại nhà hàng lẩu, tại sao có người lại chọn phòng riêng? Ngoài việc phòng riêng yên tĩnh, còn vì nó là một môi trường riêng tư, ít bị làm phiền bởi những người say xỉn hoặc những người vô công rồi nghề.

Giá rẻ của sự miễn phí

Khi bạn giúp đỡ người khác miễn phí, 99% số người sẽ không biết ơn. Khi bạn ưu đãi trong kinh doanh, 99% số người sẽ chê bai sự chiết khấu của bạn chưa đủ. Những gì bạn cho đi miễn phí sẽ không được trân trọng, người nhận sẽ không đánh giá cao. Thậm chí, họ sẽ cho rằng những gì bạn cho đi chưa đủ nhiều và hạ thấp giá trị của bạn. Họ sẽ không trân trọng sự giúp đỡ của bạn.

Không nên nhận bất kỳ sự ân huệ nào từ người khác nếu không chắc chắn rằng cuối cùng bạn sẽ không bị lợi dụng. Nếu không, kết quả cuối cùng sẽ là bạn bị lợi dụng và không được đền đáp.

Mối quan hệ chất lượng

Mọi mối quan hệ mà một bên cảm thấy bị ép buộc đều là mối quan hệ sai lầm. Một mối quan hệ chất lượng cao nên khiến cả hai bên cảm thấy tự do và thoải mái. Dù là tình bạn hay tình yêu, nếu không đạt được điều này, đó rõ ràng là một mối quan hệ không tốt. Trong mối quan hệ chất lượng, không ai coi trọng người kia quá mức, không ai xem người kia là quan trọng nhất hoặc chỉ đơn giản là công cụ để sử dụng.

Tư thế không đúng, khó được tôn trọng

Khi bạn quá coi trọng một người hay một việc, bạn sẽ trở nên bị động và bị người hay việc đó kiểm soát. Bạn sẽ không thể kiểm soát tình hình và ngược lại, đối phương sẽ kiểm soát bạn.

Vì vậy, những người coi khách hàng là thượng đế thường không làm tốt việc bán hàng. Khách hàng không phải là thượng đế, đôi khi bạn cần phải phê bình hay chỉ trích họ để họ cảm thấy có sự phản hồi. Nếu không có cảm xúc mạnh, họ sẽ không quan tâm đến bạn. Làm truyền thông cá nhân cũng vậy.

Con người nên coi mình là "chủ" và người khác là "khách". Trên cơ sở coi mình là "chủ", hãy cung cấp giá trị cho người khác để họ tôn trọng bạn. Đừng hạ thấp bản thân, nịnh bợ hay hy sinh bản thân để làm hài lòng người khác. Làm như vậy, người khác sẽ không tôn trọng bạn và cũng không tôn trọng sự đóng góp của bạn.

Cấu trúc số mệnh là một loại thể chất

Tại sao có những cô gái luôn gặp phải kẻ xấu? Điều này có thể hiểu như một loại "thể chất hút kẻ xấu", ví dụ như người có bát tự yếu mà quan sát và sát khí vượng. Thực tế, cấu trúc bát tự quyết định tính cách, tư duy và hành vi tâm lý của họ. Bát tự không thể thay đổi, nhưng điều đó không có nghĩa là họ suốt đời phải gặp kẻ xấu.

Tương tự, tại sao có những người luôn gặp quý nhân? Điều này không chỉ là may mắn mà còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố bên trong của họ. Để thay đổi, họ cần điều chỉnh cấu trúc bát tự và xây dựng một tâm lý phù hợp hơn với bản thân.

Cách từ chối hiệu quả nhất

Nếu bạn không muốn có quan hệ với ai đó hoặc khi đối mặt với người ngốc nghếch, hãy tỏ ra cực kỳ thông minh để họ tự rút lui hoặc tỏ ra cực kỳ ngốc nghếch và vô dụng. Hãy để họ không thấy giá trị hay hy vọng ở bạn, họ sẽ nhanh chóng rời xa bạn.

Trên giá trị nói đạo đức

Làm gì có nhiều người xấu như vậy, người ta sau khi chia tay mới nói người khác là kẻ xấu, nhưng kẻ xấu đó, khi ở bên người khác, có thể là người bạn trai tốt, chung thủy và chu đáo, hoặc là người bạn gái hiền lành, hiểu chuyện. Điều này giống như một công ty nhỏ hợp tác với một công ty lớn, điều kiện của công ty lớn rất khắc nghiệt và mạnh mẽ, khiến công ty nhỏ phải chịu thiệt thòi và bị động. Lúc này, bạn có thể nói rằng công ty lớn không có đạo đức không? Nếu bạn không chịu được điều đó, có rất nhiều người khác sẵn sàng chấp nhận.

Yêu đương cũng vậy, phải nói đến sự cân bằng. Nếu điều kiện của cả hai bên không tương đồng, sức mạnh không phù hợp, thì sẽ không thể hình thành sự tương tác và hợp tác lành mạnh. Nếu cả hai đều có thể đáp ứng nhu cầu của nhau, cả hai sẽ hòa hợp. Nếu bạn không thể, bạn sẽ dần dần bị loại bỏ. Nếu bạn thấy đối phương không thể đáp ứng nhu cầu của mình, bạn sẽ cảm thấy mình không thể đạt được điều mình mong muốn trong mối quan hệ này. Vậy bạn có còn lãng phí thời gian không? Nếu bạn không thể, đối phương chọn rời đi, thì anh ta có phải là kẻ xấu không?

Bất kỳ mối quan hệ nào không thể tiếp tục chỉ đơn giản là vì một bên không thể theo kịp nhịp bước của đối phương, không thể đáp ứng nhu cầu của đối phương. Chỉ cần giá trị bạn mang lại đủ, người ta sẽ ngoan ngoãn. Nhiều khi chúng ta trách người khác, thay vì vậy, hãy nâng cao bản thân.

Khi bạn đủ giỏi, trong bất kỳ mối quan hệ nào, sẽ không ai dám coi thường bạn, và bạn cũng có thể thay thế bất kỳ ai bất cứ lúc nào.

Làm cho người khác cảm thấy bạn tài giỏi quan trọng hơn việc đối xử tốt với họ

Trong thực tế, những người thích tuyên truyền sự tốt đẹp của mình cho người khác rất nhiều, nhưng lại không mấy được ưa chuộng. Làm truyền thông tự thân vốn dĩ không cần thiết phải làm vậy. Những người chuyên đưa ra các giá trị hay dịch vụ đều sẽ trở thành công cụ và cuối cùng không được đánh giá cao.

Điều này giống như việc, một chàng trai không có tài năng đối xử tốt với một cô gái, cô gái sẽ khó lòng thích anh ta. Nhưng nếu là một chàng trai khác rất tài năng, dù anh ta không chủ động, không tỏ ra quá ngọt ngào, vẫn có thể thu hút nhiều cô gái.

Bởi vì người thích tuyên truyền sự tốt đẹp của mình chỉ là những người đơn thuần đối xử tốt với người khác. Còn những người tài năng, phụ nữ thường cảm thấy họ đáng ngưỡng mộ, điều này sẽ tạo ra sự kính trọng và ngưỡng mộ từ phía phụ nữ. Người đầu tiên chỉ làm những việc mà công cụ làm, người thứ hai là tạo ra giá trị và năng lực.

Nếu bạn muốn thu hút người khác, hãy dừng lại việc làm để được đánh giá là tốt, thay vào đó hãy cho người khác thấy tài năng và giá trị thực sự của bạn.

Tận dụng giá trị của vòng kết nối bạn bè

Nhiều người cho rằng hiện nay không còn ai quan tâm đến vòng kết nối bạn bè nữa, mà mọi người đều chuyển sang xem video ngắn. Đây là một nhận định rất chủ quan. Thực ra, chỉ có những người không cần quản lý vòng kết nối bạn bè mới không quan tâm đến nó. Vậy ai là những người không quan tâm và không đăng bài? Đó là những người không cần duy trì mạng lưới bạn bè, không có nhiều giao tiếp xã hội, cuộc sống khá khép kín.

1. Những người không cần duy trì kinh doanh và sự nghiệp của mình.
2. Những người có mạng lưới giao tiếp hẹp, không cần quản lý và duy trì mối quan hệ.
3. Những người không có giá trị nhất định.
4. Những người chỉ đi làm công ty.

Ngoài những người đi làm công ty có thể đôi khi không tiện đăng bài, phần lớn những người không đăng bài là do việc đăng bài không mang lại lợi ích gì cho họ. Thường thì con người chỉ làm những việc mang lại lợi ích cho mình.

Vòng kết nối bạn bè giống như một nền tảng của một người. Một số người sử dụng nền tảng này để chia sẻ giá trị của mình và xây dựng ảnh hưởng cá nhân. Một số khác dùng để quảng bá bản thân, tạo dấu ấn cá nhân. Ví dụ, nhiều bạn trẻ, cả nam và nữ, thường tạo dựng một vòng kết nối rất tinh tế vì đây là cách họ thể hiện sự quyến rũ của mình. Khi quản lý tốt và quảng bá tốt, họ sẽ thu hút được những người yêu thích mình.

Nếu bạn kinh doanh trên nền tảng này, bạn cần có một danh tính riêng, tương đương với thương hiệu cá nhân của bạn. Ví dụ, nếu bạn làm về văn hóa truyền thống và lý luận số mệnh, thì hầu hết các bài đăng của bạn nên xoay quanh chủ đề này. Khi người khác nhìn vào, họ sẽ biết bạn đang làm gì, cảm nhận rõ ràng về bạn, và dễ nhớ bạn hơn. Điều này sẽ tạo nên thương hiệu cá nhân của bạn.

Nếu vòng kết nối bạn bè của bạn quá hỗn loạn, với nhiều bài đăng chia sẻ ngẫu nhiên và ít giá trị, hoặc chỉ toàn quảng cáo, bạn sẽ dễ bị người khác ẩn hoặc xóa. Bởi vì bạn không cung cấp giá trị, thậm chí còn tạo ra rác thải cho người khác, thì vòng kết nối bạn bè của bạn sẽ có giá trị thấp.

Một vòng kết nối bạn bè có giá trị cao giống như một tài khoản truyền thông xã hội cá nhân, cần có hình ảnh nhân vật, giá trị và tiếp thị, chứ không chỉ đơn thuần là đăng những nội dung vô vị.

phần thứ ba

Cảm tình và hôn nhân là hai chuyện khác nhau

Cảm tình là cảm xúc, nó có thể đến và đi nhanh chóng, thích hay không thích có thể thay đổi theo thời gian. Thời gian và tình cảm mà bạn đã bỏ ra có thể trở nên vô nghĩa nếu cảm tình thay đổi.

Trong khi đó, hôn nhân là một hợp đồng, khi bạn kết hôn, bạn ký một hợp đồng. Nếu một bên muốn chấm dứt, điều đó liên quan đến lợi ích kinh tế. Do đó, phụ nữ trong hôn nhân khi đối diện với ly hôn, thường sẽ cân nhắc kỹ hơn và quyết định khó khăn hơn.

Nếu một người đàn ông phản bội bạn và có vấn đề trong mối quan hệ tình cảm, thực ra bạn chỉ cần nghĩ đơn giản: nếu anh ta đáng giá, bạn nên xem như anh ta là một chiếc vé số trúng thưởng, giữ lại và tiếp tục sử dụng. Nếu không đáng giá, hãy xem anh ta như một con chó rác rưởi, vứt bỏ đi. Nếu anh ta có giá trị, hãy tận dụng anh ta; nếu không, hãy bỏ đi và tìm người khác.¹³¹

Người bạn ở cùng quyết định giá trị của bạn

Con gái, dù là trong giao tiếp xã hội hay trong tình yêu hôn nhân, nếu chọn người kém hơn mình thì tương đương với việc tự hạ thấp giá trị bản thân, cuối cùng thiệt thòi nhỏ nhất là tổn thương, còn lớn nhất là cảm giác bản thân ngu ngốc, tâm lý này sẽ ám ảnh mãi.

Tôi nhớ có lần đọc được một tin tức rằng con gái mua cherry đắt tiền cho bà ngoại, nhưng bà lại mang cherry ra bán với giá 5 đồng một cân. Dù là món đồ tốt đến đâu, nhưng đặt vào tay người không biết giá trị thì cũng trở thành hàng rẻ tiền.

Điều này giống như hàng xa xỉ dù không bán được cũng không thể cho không người nghèo, vì người nghèo sẽ dùng nó để đựng rau hay khoai tây, làm giảm giá trị thương hiệu. Giao tiếp xã

hội, yêu đương, và kết hôn cũng theo logic này. Khi bạn nghĩ mình rất vô tư, vĩ đại, không để ý đến xuất thân và điều kiện của đối phương mà chọn người kém hơn mình, lúc đầu đối phương có thể nghĩ bạn đang hy sinh, cảm thấy không xứng với bạn, nhưng dần dần họ sẽ không còn nghĩ như vậy. Họ sẽ cho rằng chính họ mới là người có sức hấp dẫn, họ xứng đáng và thậm chí nghĩ rằng bạn tự nguyện chọn họ. Đa số mọi người không có phẩm chất biết ơn.

Vì vậy, đừng bao giờ đánh giá quá cao tình cảm, nó rất rẻ mạt. Đối tượng bạn chọn có thể nâng cao giá trị của bạn, hoặc khiến bạn trở nên rẻ mạt. Khi bạn chọn một người có nhận thức thấp, họ sẽ chỉ đánh giá và đo lường bạn bằng nhận thức của họ. Vàng quý ném vào bùn chỉ bị giẫm nát, không thể tỏa sáng. Vàng đặt trong nước sẽ tỏa sáng và giữ nguyên giá trị. Bạn ở cùng ai quyết định bạn là phế liệu hay là ngọc bích.

Hãy cẩn thận trong việc kết bạn và lựa chọn người bạn đời.

Không bị người khác ảnh hưởng đến cảm xúc của mình

Trên thế giới này có những người mang màu sắc chủ quan, luôn có những lời nói khiến bạn cảm thấy khó chịu, điều này thường liên quan đến địa vị, môi trường, hoàn cảnh giáo dục, phẩm chất và các yếu tố khác của người nói. Nếu một người nói một câu khiến bạn cảm thấy bị xúc phạm, đừng bị ảnh hưởng bởi lời nói và thái độ của họ, cũng đừng đáp lại lời nói của họ, mà hãy phớt lờ đi.

Sau đó, dùng ngôn ngữ và tư duy của mình, đưa những điều đó vào hệ thống của mình, cuối cùng biến chúng thành kết quả mà bạn mong muốn, còn lại mọi thứ đều là khách quan. Bằng cách này, bạn sẽ không dễ dàng tranh cãi với người khác, cũng không bị thái độ và cách suy nghĩ của người khác làm cho không thoải mái và ảnh hưởng đến bản thân.

Không có sự trao đổi và bổ sung thì chỉ là tiêu hao

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

Từ góc độ mệnh lý, có trao đổi là bổ sung, không có trao đổi là tiêu hao. Dù là quan hệ hôn nhân, quan hệ tình yêu hay quan hệ bạn bè, đều như vậy. Muốn mối quan hệ tốt đẹp, nhất định cả hai bên phải có sự trao đổi và cho đi lẫn nhau.

Người có tâm lý ích kỷ và chỉ muốn nhận không sẵn lòng trao đổi, luôn muốn bỏ qua giai đoạn này, chỉ chơi bài tình cảm, đơn phương yêu cầu, điều này không chỉ dẫn đến mối quan hệ không tiến triển theo hướng chất lượng cao mà còn là một sự tiêu hao đối với cả hai bên.

Một mối quan hệ chất lượng cao nhất định phải có sự trao đổi giá trị trước, trao đổi là khởi đầu của sự tin tưởng, sau đó mới có thể nâng cấp mối quan hệ và tình cảm.

Lượng sức mà làm

Lòng tốt của kẻ yếu là sự hy sinh, lòng tốt của kẻ mạnh là sự cống hiến. Thế giới này luôn có hai tiêu chuẩn. Khi bạn không đủ khả năng, hãy giữ lại lòng đồng cảm, sự thông cảm và lòng tốt rẻ tiền của mình.

Không bị cảm xúc lợi dụng

Người thông minh luôn cân nhắc lợi hại trên cơ sở không có cảm xúc, người ngu ngốc luôn nhấn mạnh tính chân thật trên cơ sở có cảm xúc. Khi bạn thực sự trở thành người không có cảm xúc, bạn sẽ không để người khác lợi dụng.

Trước đây tôi hiểu bao dung là sự tha thứ cho những hành vi của người khác khiến mình không vui, không hiểu hoặc thậm chí cảm thấy rất ngu ngốc. Sau này tôi phát hiện bao dung là một sự lạnh lùng tốt độ.

Nổi giận quá tốt không phải là chuyện tốt

Người phàm nhìn người, thói quen nhìn bề mặt, cũng chỉ nhìn thấy bề mặt, ví như họ nghĩ rằng nổi giận không tốt, các cao thủ đều không nổi giận, đó là vì họ đã trải qua giai đoạn nổi giận đến cực độ, nhưng chưa đạt đến cảnh giới không còn nổi giận nữa, đối với người mạnh mẽ thực sự, nổi giận khi không thể kiểm soát được không phải là sự bảo vệ, mà là một loại tiêu hao.

Nổi giận quá tốt là trở ngại lớn của bạn, bạn nhìn thấy những người không nổi giận, đó là vì họ đã trải qua giai đoạn không cần nổi giận nữa, người yếu nổi giận, mất lý trí, đánh mất năng lực kiểm soát và giữ gìn bản thân, người như vậy dù có ai đó cố tình chọc giận cũng không cần phải sợ họ, người yếu không làm được, không giữ được mình, không giữ được người khác, không tạo ra giá trị lớn cho bản thân và người khác, không giữ được mối quan hệ.

Nổi giận quá tốt là biểu hiện của người không có sức mạnh nội tâm, người mạnh mẽ thực sự không cần nổi giận, họ đã có sự cân bằng nội tại, biết mình cần gì, muốn gì, biết giữ gìn và bảo vệ mình, biết làm gì và không làm gì, việc cần làm và việc không cần làm đều có mức độ, không phải bất cứ ai cũng dễ dàng nổi giận.

Người ta vì vậy mà cho rằng nổi giận là loại năng lượng dễ mất đi nhất, không giữ được tâm bình thản và bình tĩnh, đương nhiên càng khó giữ được mình.

Người yếu luôn cho rằng, chỉ cần có thể nổi giận lớn, cần phải nổi giận, cần phải bảo vệ, cần phải đòi lại công lý, sự yếu đuối thể hiện ở chỗ không thể kìm nén sự tức giận của mình. Người yếu từ nhỏ đến lớn đều cho rằng, chỉ cần nổi giận lớn, người khác sẽ coi trọng mình, kết quả là nổi giận không đúng cách, biến thành một loại tiêu hao, tiêu hao rất nhiều năng lượng.

Vì vậy, đừng bao giờ nghĩ rằng nổi giận lớn là chuyện tốt, nếu bạn có thể kiểm soát và giữ gìn được sự bình tĩnh và không cần nổi giận, đó mới là biểu hiện của người mạnh mẽ thực sự. Đừng để sự nổi giận của bạn trở thành sự tiêu hao, mà hãy dùng nó như một công cụ để bảo vệ và giữ gìn mình, chỉ khi bạn thực sự cần thiết mới sử dụng, giữ được mức độ và không làm mất đi năng lượng và giá trị của bản thân.

Tránh để trở thành người bị ức hiếp

Người trưởng thành làm thế nào để tránh bị người khác ức hiếp, tổn thương? Bạn không nên tỏ ra khí chất của người yếu đuối. Không phải là phải hung hăng, lòe loẹt, mà là phải rèn luyện một khí chất từ mọi mặt, từ cách ăn nói, cử chỉ bên ngoài, đến sự thông minh bên trong. Mỗi người đều có mặt "ác" trong bản tính của mình, vấn đề là bạn có đủ trí tuệ để tránh kích động mặt "ác" trong bản tính của người khác hay không.

Luật hấp dẫn

Tại sao càng muốn kiếm tiền càng không kiếm được? Vì điểm tập trung của bạn sai rồi.

Có một blogger mà tôi theo dõi đã hai năm, dữ liệu video của anh ấy luôn rất tốt, có 200,000 người theo dõi, mỗi video ít nhất cũng có vài nghìn lượt thích, thường xuyên có video đạt hàng chục nghìn lượt thích. Nhưng kể từ khi anh ấy bắt đầu bán khóa học, dữ liệu video giảm xuống chỉ còn vài trăm. Nguyên nhân chính là do anh ấy bán khóa học sao? Không phải, mà là sự chú ý của anh ấy đã thay đổi.

Kể từ khi bắt đầu bán khóa học, anh ấy làm video đều cắt ghép từ các đoạn video khác (chỉ cắt một đoạn tùy ý từ video khác), không còn như trước đây nữa, không còn tinh tế chia sẻ nội dung hữu ích nữa, mục đích trở nên rõ ràng hơn, nội dung cũng không còn chân thành. Trước đây, khi chia sẻ nội dung hữu ích, tâm lý của anh ấy là thu hút và mang lại lợi ích cho người khác, nhưng sau đó, mục đích của mỗi video đều là "bán hàng", từ thu hút chuyển thành "theo đuổi". Điều này giống như khi yêu, có người nghĩ rằng tình yêu phải được theo đuổi, nhưng thực tế, những người giỏi là người biết thu hút.

Vì vậy, dù là kiếm tiền hay yêu đương, marketing cao cấp đều là thu hút. Nói trắng ra, gọi là quyến rũ, chứ không phải "theo đuổi" hay "câu xin". Khi bạn tập trung toàn bộ năng lượng vào "tiền", thì điểm tập trung của bạn là "tiền", chứ không phải là "việc" có thể giúp bạn kiếm tiền, vì vậy bạn rất khó để thu hút được tiền.

Quá thân thiện và quá lạnh lùng đều không phù hợp

Chữ "A" trong bát tự tượng trưng cho một người hiền lành và dễ gần, khi cả nam và nữ xuất hiện cùng lúc, nữ sẽ chọn nam có chữ A, nam sẽ chọn nữ có chữ B, đó là định luật cân bằng khí. Nhưng nếu có một người quá thân thiện, người kia sẽ trở nên xa cách. Thực tế, thân thiện là một loại khí chất, tôi thường nói với bản thân rằng, thực tế thân thiện và không thân thiện đều là một loại bảo vệ, vì chúng đều chứa đựng một loại "không ổn định", mà chúng ta phải học cách bảo vệ và duy trì giá trị của mình.

Thân thiện là một loại cảm xúc, thân thiện là một loại khí chất, thân thiện có thể là một loại lôi kéo, có thể là một loại từ chối. Tại sao mọi người phải bảo vệ và duy trì một cách thân thiện, thân thiện là khi bạn cảm thấy có một giá trị nào đó, bạn muốn bảo vệ và duy trì giá trị đó, bạn sẽ biểu hiện thân thiện. Thân thiện có thể là một loại bảo vệ, vì vậy nó cũng là một loại không ổn định, bất cứ lúc nào cũng có thể bị tổn thương. Nhưng tại sao mọi người lại phải bảo vệ sự thân thiện? Vì mọi người cảm thấy thân thiện là một loại tự nhiên, và thân thiện là một loại giá trị, vì vậy thân thiện cũng là một loại trạng thái không ổn định.

Chữ "B" trong bát tự đại diện cho phản ứng, nó biểu hiện một loại không gần gũi, không thân thiện, thậm chí không thân thiện với những người không thân thiện với mình. Nó làm cho mọi người không muốn đến gần, không thân thiện, mà còn khiến người khác tôn trọng ranh giới tự nhiên của bạn. Khi mọi người giao tiếp với bạn, họ sẽ giữ một khoảng cách nhất định.

Sự tự chủ

Loại kỷ luật này ban đầu là một cách để nâng cao giá trị của bản thân.

Loại kỷ luật này áp dụng cho mọi người. Trong một đời, bạn sẽ gặp nhiều người khác nhau. Nếu bạn luôn thân thiện ngay từ đầu, điều đó sẽ khiến người khác lấn át bạn. Vì vậy, sau khi bạn thân thiện, sau khi bạn cảm thấy mình đã kiểm soát được tình hình, bạn cần tạo ra một loại ranh giới để bảo vệ chính mình. Họ không thể hiểu bạn, họ không thể vượt qua giới hạn của bạn. Vì vậy, mọi người sẽ giữ một khoảng cách và tôn trọng bạn hơn.

Nếu bạn thân thiện ngay từ đầu, người khác sẽ cho rằng bạn dễ dàng bị lấn át, rất dễ gần, rất thân thiện. Nhưng khi bạn bắt đầu tạo ra ranh giới, họ sẽ không dám lấn át bạn. Vì vậy, trong mọi mối quan hệ, trong mọi hoàn cảnh, đều cần phải có ranh giới và sự tự chủ để bảo vệ bản thân, để người khác không dám vượt qua giới hạn.

Trong giao tiếp hàng ngày, nếu bạn quá thân thiện hoặc quá lạnh lùng, đều không phải là sự lựa chọn tốt. Bạn phải biết cách kết hợp giữa thân thiện và ranh giới, biết cách sử dụng cả hai yếu tố này để tạo ra sự cân bằng và giữ gìn giá trị của bản thân. Bằng cách này, bạn sẽ có thể duy trì được mối quan hệ tốt và không bị lấn át hoặc lợi dụng.

Bạn không hiểu bản chất con người

Mỗi người lạnh lùng vô tình đều vì trước đó đã chứng kiến những người tồi tệ, bản chất tồi tệ trong con người, nên họ mới trở nên thông minh hơn.

Tại sao bạn thật lòng đối đãi với người khác, hết lòng giúp đỡ, cuối cùng không những không nhận được sự biết ơn mà còn bị phản bội, trở thành kẻ thù của bạn?

Bởi vì bạn dễ dàng cho rằng một người trông có vẻ tốt, rất nhiệt tình, nói nhiều lời khen và tặng bốc, làm bạn nhanh chóng mở lòng, giúp đỡ miễn phí. Thực ra, người ta có thể không thực sự thích bạn, chỉ vì bạn có thứ họ cần. Ngoài những thứ cụ thể, còn có giá trị về cảm xúc và từ trường. Mỗi người đều có mục đích riêng, bạn bị những lời ngon ngọt làm mờ mắt, ngay lập tức cho đi giá trị và tài nguyên của mình. Khi bạn mất đi giá trị lợi dụng hoặc những gì bạn cho đi ít hơn trước, bạn sẽ kích hoạt "ác" trong bản chất con người của họ, như tham lam, bất mãn. Họ sẽ bộc lộ sự tồi tệ trong bản chất, vô ơn là nhẹ, còn trả thù là chuyện thường tình.

Vì vậy, đừng vì vài lời khen mà quên mình, đa số mọi người đều vì mục đích cá nhân mà thể hiện như vậy. Khi bạn đã rơi vào trò chơi, rất dễ thất vọng. Giúp đỡ người phải giúp người có bản chất tốt, đối xử tốt với người khác cũng cần có trí tuệ và phương pháp, nếu không rất dễ kích thích "ác" trong bản chất con người của họ.

Giao tiếp xã hội với người cấp cao hơn

Những người ở tầng lớp thấp hơn, bản chất con người càng tồi tệ hơn, không phải là tuyệt đối nhưng thực tế chứng minh điều này có xác suất rất cao. Những người ở tầng lớp thấp thường không biết ơn và đền đáp, không gây hại cho bạn đã là tốt rồi, vì họ thiếu thốn nên càng muốn lấy từ bên ngoài.

1. Không có tiền
2. Không có trí tuệ
3. Không có tài nguyên
4. Không biết ơn
5. Bản chất con người tồi tệ, thiên cận, dễ dàng vì chút lợi ích trước mắt mà bán đứng, phản bội bạn, hoặc vì bạn không đáp ứng nhu cầu của họ mà phủ nhận tất cả những gì tốt bạn đã làm trước đó.

Vì vậy, giao du với người tầng lớp thấp chỉ mang lại "phiền toái" và "khó chịu".

Người ở tầng lớp cao hơn, không thể nói rằng bản chất con người đều tốt, nhưng so với tầng lớp thấp thì tốt hơn nhiều. Ít nhất, họ không nặng về "chiếm lợi" và "muốn lấy". Họ hiểu về giá trị trao đổi và cùng nhau thành tựu. Khi bạn cho đi, họ sẽ biết ơn và đáp lại bằng nhiều cách khác nhau, dù chỉ là vài lời khuyên hay gợi ý về tư duy. Còn giao tiếp với người tầng lớp thấp, ngoài sự vô ơn và thất vọng, không gây hại đã là may mắn rồi.

Ban đầu dữ dội, sau đó thân thiện

Sự phát triển của một người giống như sự phát triển của một công ty, mỗi giai đoạn đều có trạng thái khác nhau. Khi bạn không có gì, bạn chỉ cần mạnh mẽ, xông xáo, không sợ gì cả, người khác có thể không nhận ra, nhưng bạn phải không sợ, bắt đầu không sợ, thực tế là sự chuẩn bị. Khi bạn hiểu được chân lý của thế giới này, thì đó không còn là sự mạnh mẽ mà là sự trí tuệ và sự bao dung.

Một người có tiền rồi, sẽ không giống như trước nữa, nếu vẫn tiếp tục mạnh mẽ, hung hăng như trước thì sẽ giống như hổ thêm cánh, người khác không dám tiếp cận bạn, cuộc sống của bạn sẽ thất bại. Khi bạn có tiền rồi, không nhất thiết phải thể hiện ra mình mạnh mẽ, mà phải thể hiện sự thân thiện và hào phóng, để người khác cảm nhận được thiện ý và sự thân thiện của bạn, mới dễ dàng kết bạn và hợp tác.

Tại sao khi bạn chưa có gì, lại phải giống như một công ty?

Khi bạn chưa có gì, hãy mạnh mẽ, xông xáo một chút, vì khi bạn không có gì, bạn không có quyền lực, không có nền tảng, người khác không dễ dàng tin tưởng bạn. Nếu bạn không mạnh mẽ, không làm việc, người khác sẽ không coi trọng bạn. Đương nhiên, trước khi có được tất cả, bạn nhất định phải chuẩn bị và thể hiện sự mạnh mẽ.

Đừng quá tử tế, quá tử tế dễ dàng bị bắt nạt, đừng để người khác bắt nạt bạn, chỉ có như vậy bạn mới có thể bảo vệ bản thân, xông xáo một chút, để người khác nhìn thấy bạn, sau đó mới thể hiện sự tử tế. Đây mới là con đường phát triển đúng đắn.

Ví dụ, nếu bạn là một doanh nhân mới, đi đến khu vực khác để phát triển, bạn phải tự bảo vệ mình, nếu bạn quá tử tế, người khác sẽ dễ dàng lấn át bạn. Bạn phải mạnh mẽ, để người khác biết rằng bạn không dễ bị bắt nạt, sau đó mới thể hiện sự thân thiện và hợp tác.

Khi chưa có gì, bạn phải có tinh thần chiến đấu, bạn phải mạnh mẽ, chỉ khi mạnh mẽ, người khác mới tôn trọng bạn. Khi bạn đã có được tất cả, bạn phải thể hiện sự thân thiện và trí tuệ, để người khác cảm thấy rằng bạn dễ tiếp cận, dễ kết bạn, dễ hợp tác.

Một người phát triển, mỗi giai đoạn đều phải thích ứng, khi chưa có gì, bạn phải mạnh mẽ, khi đã có rồi, bạn phải tử tế. Bất kể là nam hay nữ, đều phải biết rõ mình đang ở giai đoạn nào, phải có tinh thần và năng lực phù hợp. Khi còn trẻ, hãy mạnh mẽ, xông xáo, dám làm dám chịu, khi trưởng thành, hãy học cách bình tĩnh, bình thản, thân thiện và hợp tác, như vậy mới có thể đạt được thành công và hạnh phúc.

Trong xã hội, mỗi người đều phải biết thích ứng, biết giai đoạn nào cần mạnh mẽ, giai đoạn nào cần thân thiện, chỉ khi làm được như vậy, bạn mới có thể đạt được thành công và hạnh phúc. Khi bạn mạnh mẽ, người khác sẽ tôn trọng bạn, khi bạn thân thiện, người khác sẽ dễ dàng tiếp cận và hợp tác với bạn. Đó là nghệ thuật sống, nghệ thuật phát triển và thành công.

Cái giá của việc làm người tốt rất lớn

Sáng nay tôi xem hai tin tức nổi bật. Một người phụ nữ đến nhà đồng nghiệp để hái lê, vì không thông báo trước, đồng nghiệp không có ở nhà. Khi cô tự ý hái lê, bị quả lê rơi từ trên cây trúng vào hốc mắt, gây tổn thương cấp độ 10 cho mắt trái. Cô này yêu cầu đồng nghiệp bồi thường, nhưng tòa án phán quyết rằng việc đồng nghiệp cho phép cô đến hái lê là hành động tặng quà miễn phí, không cần bồi thường.

Tin tức thứ hai là một bác sĩ trong thời gian làm việc tại phòng khám sốt, có hai ba trăm người đang chờ. Một bệnh nhân bị cúm trong lúc xếp hàng rất khó chịu, tha thiết yêu cầu bác sĩ cho thêm số. Bác sĩ đồng ý vì thương tình, nhưng sau khi con bệnh nhân hạ sốt, người bệnh quay lại tố cáo bác sĩ.

Lòng tốt của bạn có thể tạo ra cái ác của người khác. Sự cống hiến vô tư của bạn có thể kích thích sự tham lam trong bản chất con người. Con người là loài sinh vật không đáng để thương hại và đồng cảm. Khi bạn động lòng trắc ẩn, đó là sự bắt đầu của rắc rối. Lạnh lùng có lý do của lạnh lùng, vô tình có lý do của vô tình.

Những người ở tầng lớp thấp thường như vậy, dễ dàng diễn lại câu chuyện "nông dân và con rắn", không biết ơn là chuyện thường, ân oán trả oán cũng là chuyện thường. Thường thì những người ngu ngốc dễ dàng kích thích cái ác trong bản chất con người vì sự thiên cận và lợi ích trước mắt. Người thông minh nhìn xa hơn, không vì một chút lợi ích trước mắt mà hoảng loạn mất đi nguyên tắc. Người thông minh cũng có cái ác, nhưng họ biết cái gì nên làm và cái gì không nên làm. Người ngu ngốc thường có hành động rất khó coi.

Giao tiếp với người khác cần có "từ khóa"

Nhiều người khi gửi tin nhắn không có trọng điểm, nói lan man, bạn không thể biết họ đang muốn diễn đạt điều gì, bạn không biết nhu cầu của họ là gì, cần bạn liên tục hướng dẫn để họ có thể diễn đạt rõ ràng nhu cầu của mình. Đây là một kiểu giao tiếp kém hiệu quả, vì không chỉ lãng phí thời gian của người khác mà nhu cầu của bản thân cũng không được truyền đạt một cách nhanh chóng và súc tích nhất.

Nếu bạn cần nhờ cậy người khác, người đó có địa vị cao hơn bạn, kiểu giao tiếp như vậy là không phù hợp. Nếu bạn viết một loạt chữ mà không có câu nào trọng điểm và từ khóa, sẽ gây nhiều phiền phức cho người nhận, khiến họ mất kiên nhẫn và dẫn đến ấn tượng tiêu cực về việc bạn nhờ cậy.

Giao tiếp tốt là, trước khi chính thức giao tiếp với người khác, bạn nên tự sắp xếp lại suy nghĩ của mình. Nếu trong đầu không rõ ràng, hãy viết ra trước, hoặc dùng điện thoại chỉnh sửa một lượt, kể lại câu chuyện, sau đó xóa bỏ và chỉnh sửa, đảm bảo rằng người khác đọc vào sẽ hiểu được, biết bạn muốn gì, bạn cần sự giúp đỡ như thế nào. Như vậy, người khác mới sẵn lòng giúp bạn. Nói cách khác, nói rõ ràng cũng là một cách tôn trọng người khác, không để họ phải hỏi đi hỏi lại, xác nhận đi xác nhận lại với bạn.

Sự phù hợp thực sự

Sự phù hợp thực sự là khi hai người có bất tự (tử vi) vừa có điểm tương đồng, vừa có những điều mà đối phương cần. Hai người có điểm tương đồng mới có thể cộng hưởng, có điểm khác biệt mới có thể bổ sung và hoàn thiện lẫn nhau.

Không làm việc phí công vô ích

Trong trường hợp đối phương không sẵn lòng, đừng tự cho rằng mình đang tốt với ai đó, thương hại ai đó, hay đồng cảm với ai đó. Bạn nghĩ rằng mình đang làm điều tốt cho người khác, nhưng nếu suy nghĩ kỹ về nguyên nhân sâu xa, những kết quả hiện tại có thể là do thói quen, tính cách, tư duy, và phẩm chất của người đó tích lũy từ trước đến nay.

Quá nặng lòng thương cảm và tình cảm cứu rỗi có thể khiến bạn luôn tự động, chủ quan muốn thay đổi người khác theo cách mà bạn cho là đúng. Nhưng bạn cần hiểu rằng đó là thói quen và phẩm chất lâu dài của một người, không thể thay đổi chỉ vì bạn muốn họ thay đổi. Sự cứu rỗi "tự làm tự chịu" của bạn có thể không được đối phương chấp nhận, vì điều đó đồng nghĩa với việc bạn đang yêu cầu họ chống lại bản chất con người của họ, họ sẽ từ chối bạn, có thái độ phản kháng với bạn. Trong thế giới của người trưởng thành, mỗi người đều có số phận riêng của mình, chúng ta cần học cách tôn trọng số phận của người khác.

Chấp nhất, chứng tỏ bạn thấy quá ít

Thấy ít thì dễ chấp nhất, chấp nhất vào một người, chấp nhất vào một việc, chấp nhất vào một thứ. Khi bạn chấp nhất vào một người, một thứ, điều đó chứng tỏ bạn chưa từng sở hữu hoặc không thể thực sự sở hữu.

Khi bạn chấp nhất vào một người, điều đó chứng tỏ bạn chưa từng có được và thực sự sở hữu, nên không cam lòng, nhớ mãi không quên, nên dễ bị người khác kiểm soát. Khi bạn thấy nhiều, đã từng sở hữu, bạn sẽ không còn đặc biệt chấp nhất và nhớ mãi không quên một người, một việc nữa. Thấy nhiều sẽ càng bình thản, vì chỉ một người, một việc mà không giữ được sự bình tĩnh thì chứng tỏ bạn thấy đời ít.

Giá trị ẩn mới được ưa chuộng hơn

Trong xã hội này, người thật thà không được ưa chuộng, không tin thì bạn cứ hỏi thử, có mấy cô gái thích người thật thà? Bởi vì đa số mọi người không trân trọng những người thực sự tốt với họ, còn những người đào hoa đều viết "đào hoa" trên trán, nhưng vẫn có nhiều cô gái thích, vì so với việc "tốt với họ", thì làm họ vui vẻ, và ở bất kỳ khía cạnh nào cũng làm họ cảm thấy đáng tự hào, quan trọng hơn nhiều.

Hãy xem mình là tình nhân, đừng xem mình là vợ

Phụ nữ trong tình cảm, khi đối diện với đàn ông, nên xem mình là tình nhân, chứ không phải là vợ. Vì vợ là để cùng sống, còn tình nhân là để chiều chuộng. Nếu bạn dùng thân phận và tâm lý của một người vợ để đối xử trong một mối quan hệ, bạn rất dễ đưa mình vào trạng thái như một người mẹ hy vọng điều tốt đẹp cho con cái. Chẳng hạn như: tại sao anh ta về muộn, tại sao anh ta vứt tất lung tung, tại sao anh ta thức khuya. Bạn sẽ cố gắng sửa đổi anh ta với danh nghĩa "vì anh tốt", nhưng điều này chỉ làm anh ta cảm thấy bạn nhiều chuyện và phiền phức.

Nếu bạn dùng thân phận và tâm lý của một tình nhân để đối xử trong một mối quan hệ, bạn chỉ cần làm nũng, thể hiện sự yếu đuối, cung cấp một chút giá trị cảm xúc, làm anh ta vui vẻ, khiến anh ta cảm thấy bạn tốt, cảm thấy bạn ngoan ngoãn hiểu chuyện là đủ. Việc anh ta về nhà lúc mấy giờ, có cầu tiến không, có chơi game hay không, có tiền tiêu hay không, đó không phải là điều bạn nên quan tâm.

Đừng làm một người vợ phiền phức, luôn "vì anh tốt" mà nói lời đánh thép nhưng lòng dạ mềm yếu, hãy làm một tình nhân ngọt ngào miệng lưỡi nhưng cứng rắn trong lòng.

Mối quan hệ tốt là cả hai đều thắng hoa

Một mối quan hệ tốt nhất định là cả hai đều thắng hoa, bạn làm anh ta vui, anh ta cũng làm bạn vui, bạn mang lại lợi ích cho anh ta, anh ta cũng mang lại lợi ích cho bạn. Tóm lại là bạn tốt thì mọi người đều tốt. Bất kỳ mối quan hệ nào mà chỉ có một bên thắng hoa đều không thể bền vững, vì chắc chắn có một bên đang bị tiêu hao.

Tác hại của tầm nhìn ngắn hạn

Khi con người lâm vào hoàn cảnh khó khăn đến mức độ nhất định, trong một thời gian dài không kiếm được tiền, ý chí và động lực bị mài mòn dần đến gần như không còn, rất dễ dẫn đến việc làm những việc có tầm nhìn hạn hẹp để đổi lấy lợi ích trước mắt. Vì phải liên tục giải quyết khó khăn hiện tại, họ phải liên tục từ bỏ lợi ích lâu dài. Mỗi khi quyết tâm làm một kế hoạch dài hạn, họ lại bị lung lay bởi khó khăn hiện tại. Trong sự lặp đi lặp lại như vậy, không những khó thoát khỏi khó khăn mà còn ngày càng khó khăn hơn. Đây là lý do tại sao những người nghèo khó, khi tâm lý không đủ tốt, rất khó thay đổi số phận. Nói cách khác, người có tâm lý tốt rất khó mà nghèo.

Tư vấn mệnh lý không có ý nghĩa với những người có tư duy yếu đuối

Những người có tư duy yếu đuối khi tư vấn chỉ muốn có một kết quả, ví dụ như bỏ sung tài lộc để trở nên giàu có, vẽ một lá bùa để từ lương tháng 5000 tăng lên 50000 trong một đêm, chuyển tiếp một con cá chép may mắn để trở nên giàu có...

Những người có tư duy yếu đuối chỉ muốn một câu trả lời chắc chắn, chỉ muốn làm những việc có đảm bảo. Họ không muốn nghe, càng không muốn làm những việc không chắc chắn. Nếu bạn không đưa ra cho họ một câu trả lời rõ ràng theo nhận thức của họ, họ sẽ nghĩ rằng bạn không giúp được họ.

Những người có tư duy mạnh mẽ thì có khung tư duy cơ bản của riêng mình, chỉ là một bước nào đó hoặc một quy trình nào đó họ không nghĩ ra, không giải quyết được, bạn chỉ cần nhắc nhở và hướng dẫn một chút là đã giúp ích rất nhiều cho họ, họ sẽ cảm thấy được khai sáng.

Về bản chất, những người có tư duy yếu đuối phù hợp với những kẻ lừa đảo hơn, hoặc chính xác là chỉ có thể tìm được kẻ lừa đảo. Vì kẻ lừa đảo sẽ đưa ra một "phương pháp" duy nhất, không nói về logic hay tư duy, điều này dễ hiểu hơn. Một người luôn trao quyền quyết định và hy vọng cho người khác, luôn muốn từ người khác một câu trả lời chuẩn mực, không muốn làm gì, thì rất khó trở nên mạnh mẽ và giàu có. Bởi vì "đạo" vốn dĩ không có câu trả lời chuẩn mực.

Phẩm chất con người không có ý nghĩa

Những người thích nhấn mạnh "phẩm chất con người" thường không có phẩm chất tốt, bởi vì cách họ hiểu về "phẩm chất con người" là sai lệch, khiến họ lầm tưởng rằng bản thân không có vấn đề gì về phẩm chất.

Phẩm chất con người không có ý nghĩa, nó có thể giả vờ, có thể diễn xuất, nhưng trong nhiều khoảnh khắc vô thức, bản chất con người sẽ lộ ra. Một câu nói có thể lộ ra sự nghèo nàn, một câu nói có thể lộ ra sự nhỏ nhen, một câu nói có thể lộ ra sự keo kiệt.

Nghệ thuật nói chuyện

Người biết nói chuyện là người có thể đạt được mục đích của mình trên cơ sở lắng nghe người khác, không nói những lời vô ích. Thường là vì khả năng nói chuyện của họ không tệ, họ có thể đạt được mục đích giao tiếp của mình, không khiến người nghe cảm thấy khó chịu. Vì vậy, cùng một câu nói, có người chỉ khiến người khác cảm thấy khó chịu, nhưng có người lại khiến người nghe cảm thấy thoải mái, thậm chí muốn nghe thêm. Đây chính là nghệ thuật nói chuyện của con người, và cũng là nghệ thuật giao tiếp.

Có một lần tôi hỏi bà: "Bà bao nhiêu tuổi rồi?", nếu bạn hỏi một bà già, đây là một câu hỏi vô nghĩa, không ai muốn nghe và cũng không có ý nghĩa gì. Nhưng nếu bạn nói: "Bà nhìn rất khỏe mạnh, bà bao nhiêu tuổi rồi?", đây là lời khen ngợi, bà sẽ sẵn lòng trả lời và cảm thấy vui vẻ.

Câu "Anh muốn làm gì?" không hoàn toàn sai, nhưng nếu bạn nói: "Anh có kế hoạch gì không?", nó sẽ nhẹ nhàng hơn, dù cho là quan hệ công việc hay quan hệ cá nhân, người nghe sẽ cảm thấy bạn tôn trọng họ, đây là nghệ thuật nói chuyện.

Người biết nói chuyện sẽ rất được yêu thích, vì anh ta không chỉ có thể bày tỏ ý kiến của mình mà còn biết lắng nghe người khác. Khi anh ta cần phê bình hoặc đề nghị, anh ta sẽ sử dụng những cách diễn đạt thích hợp, khiến người khác cảm thấy được tôn trọng và tiếp nhận dễ dàng hơn. Người biết nói chuyện sẽ có khả năng thăng tiến trong sự nghiệp và quan hệ cá nhân tốt hơn.

Đừng nói lời vô ích, hãy nói những lời có giá trị

Nếu những gì bạn nói không làm người khác cảm thấy bạn giỏi, thì có khả năng lớn những gì bạn nói đều là lời vô ích, cũng có nghĩa là những lời không mang lại giá trị gì. Làm cho người khác thích bạn là một kỹ năng, làm cho người khác cảm thấy bạn giỏi cũng là một kỹ năng. Về bản chất, cả hai đều là khả năng giao tiếp.

Dùng bản chất con người để sống

Hãy dùng quy luật của bản chất con người để đưa ra phán đoán và lựa chọn, chứ không phải bằng cảm xúc và tình cảm. Cảm xúc là cảm tính, cảm xúc của người khác cũng có thể bị giả tạo. Mọi việc đều nên bàn bạc tiền bạc trước, sau đó mới nói về tình cảm, đừng làm những việc không liên quan đến lợi ích của mình.

Đừng quá tin vào tình cảm và cái gọi là phẩm chất con người, vì tình cảm có thể giả vờ, phẩm chất con người cũng có thể giả vờ. Chỉ tin vào bản chất con người, đừng mù quáng tôn sùng đạo đức, đôi khi điều đó sẽ khiến bạn rơi vào tình thế bị động. Đừng dùng lợi ích để thử thách bản chất con người, bất kỳ ai cũng có thể phản bội bạn, bán đứng bạn, tùy thuộc vào mức độ cám dỗ đủ lớn hay không.

Chỉ khi chiến thắng được bản chất con người của mình, bạn mới có thể thuận theo bản chất con người của người khác. Hầu hết mọi người đều thích chiếm lợi, thích nghe những lời tốt

đẹp, nên những người biết nịnh nọt sẽ làm lãnh đạo vui lòng hơn. Những người dám chịu thiệt, không tính toán sẽ có nhiều người sẵn sàng theo đuổi hơn.

Giúp người không có trí tuệ thì không giúp còn hơn

Tại sao khi chúng ta rõ ràng là đối xử chân thành với người khác, giúp đỡ người khác, nhưng cuối cùng người ta lại không nhớ đến sự giúp đỡ của bạn, thậm chí còn quay lưng lại với bạn?

Bởi vì khi chúng ta đang giúp đỡ người khác, chúng ta thường dễ dàng bỏ qua lòng tự trọng của mình. Khi giúp đỡ người khác, chúng ta vô tình đặt mình vào trạng thái "mạnh" và "yếu" với người được giúp.

Trong một thời gian dài, người được giúp đỡ sẽ cảm thấy bản thân mình thuộc phe "yếu" và bạn thuộc phe "mạnh". Có một câu nói rằng những người nhận được sự giúp đỡ mà không biết ơn sẽ cảm thấy như bị ơn huệ trói buộc, họ sẽ phát triển một loại tâm lý muốn thoát khỏi sự kiểm soát và trói buộc này.

Ngoài ra, khi bạn giúp đỡ người khác, nếu không khéo léo, dễ dàng gây ra cảm giác bị xúc phạm cho người được giúp, làm tổn thương lòng tự trọng của họ. Dù ban đầu có thể cảm kích, nhưng lâu dần họ sẽ phát triển cảm giác bất mãn và chống đối.

Do đó, giúp đỡ người khác cần có trí tuệ. Không phải ai cũng muốn hoặc cần sự giúp đỡ của bạn. Trước khi giúp đỡ, hãy cân nhắc xem người được giúp có thực sự cần sự giúp đỡ hay không, liệu sự giúp đỡ của bạn có làm tổn thương lòng tự trọng của họ hay không. Giúp đỡ người khác đúng cách mới thực sự có ý nghĩa, nếu không thì không giúp còn hơn.

Quá theo đuổi nhu cầu tinh thần, dễ dàng khổ sở

Một số nhà hiền triết hoặc nghệ sĩ cổ đại, đặc biệt là những người không theo đuổi tiền tài, danh lợi, không theo đuổi những điều vụ lợi. Đặc biệt là những người có nhu cầu tinh thần rất cao, họ luôn cảm thấy thế giới này không đạt yêu cầu của họ, chỉ vì họ không thể hòa nhập với xã hội và thực tế cuộc sống. Vì vậy, họ cảm thấy khó khăn, đau khổ, như một sự tồn tại cô lập, khó khăn để phù hợp với thực tế và xã hội.

Khi một người luôn cảm thấy mình rất bất mãn, chỉ có bản thân mới hiểu mình, điều đó chứng tỏ anh ta đã không còn phù hợp với xã hội thực tế, đang sống trong thế giới của mình và không thể thích ứng với thực tế, cảm thấy bất lực và tuyệt vọng.

Vì vậy, khi một người, đặc biệt là những người trẻ tuổi, không có kinh nghiệm và nền tảng xã hội, họ theo đuổi nhu cầu tinh thần quá mức, họ sẽ cảm thấy cuộc sống rất khổ sở. Nhưng họ không biết rằng cuộc sống không chỉ có tinh thần, mà còn có hiện thực. Họ cần phải học cách cân bằng giữa nhu cầu tinh thần và hiện thực, không nên chỉ theo đuổi một mặt mà bỏ qua mặt kia.

Khi một người quá theo đuổi nhu cầu tinh thần, họ sẽ cảm thấy khó hòa nhập với xã hội, đối mặt với nhiều khó khăn và thất bại. Đặc biệt là trong giai đoạn phát triển cuộc sống, nếu không biết cách cân bằng, sẽ dễ dẫn đến thất bại và tuyệt vọng.

Một số nhà hiền triết hoặc nghệ sĩ cổ đại, đặc biệt là những người không theo đuổi tiền tài, danh lợi, không theo đuổi những điều vụ lợi. Đặc biệt là những người có nhu cầu tinh thần rất cao, họ luôn cảm thấy thế giới này không đạt yêu cầu của họ, chỉ vì họ không thể hòa nhập

với xã hội và thực tế cuộc sống. Vì vậy, họ cảm thấy khó khăn, đau khổ, như một sự tồn tại cô lập, khó khăn để phù hợp với thực tế và xã hội.

Khi một người luôn cảm thấy mình rất bất mãn, chỉ có bản thân mới hiểu mình, điều đó chứng tỏ anh ta đã không còn phù hợp với xã hội thực tế, đang sống trong thế giới của mình và không thể thích ứng với thực tế, cảm thấy bất lực và tuyệt vọng.

Vì vậy, khi một người, đặc biệt là những người trẻ tuổi, không có kinh nghiệm và nền tảng xã hội, họ theo đuổi nhu cầu tinh thần quá mức, họ sẽ cảm thấy cuộc sống rất khổ sở. Nhưng họ không biết rằng cuộc sống không chỉ có tinh thần, mà còn có hiện thực. Họ cần phải học cách cân bằng giữa nhu cầu tinh thần và hiện thực, không nên chỉ theo đuổi một mặt mà bỏ qua mặt kia.

Khi một người quá theo đuổi nhu cầu tinh thần, họ sẽ cảm thấy khó hòa nhập với xã hội, đối mặt với nhiều khó khăn và thất bại. Đặc biệt là trong giai đoạn phát triển cuộc sống, nếu không biết cách cân bằng, sẽ dễ dẫn đến thất bại và tuyệt vọng.

Dưới đây là bản dịch tiếng Việt của đoạn văn bạn cung cấp:

Kiểm tiền cần hiểu rõ bản chất con người

Tư duy nuôi cá trong ao

Kiểm tiền giống như theo đuổi con gái, không phải là đuổi theo khách hàng, càng hạ mình, tỷ lệ thành công càng thấp. Con gái không phải để đuổi theo, khách hàng cũng không phải để đuổi theo, mà là để thu hút. Bạn càng đuổi theo, giá trị của bạn càng bị hạ thấp, giá trị của họ càng cao hơn. Điều bạn nên nghĩ là làm thế nào để thu hút sự chú ý của cô gái, khiến cô ấy có cảm tình với bạn. Những người đào hoa thường rất giỏi trong việc thể hiện giá trị của bản thân, trong khi những người thật thà chỉ biết tốt bụng một cách ngốc nghếch, rất khó để thu hút con gái.

Tư duy lợi ích cho người khác

Khi bạn muốn kiếm tiền từ người khác, không phải là lên thẳng và bán hàng ngay, mà là trước tiên hãy thể hiện giá trị của bạn, khiến người khác cảm thấy bạn rất giỏi, khơi dậy mong muốn của họ, khiến họ quan tâm đến bạn. Khi bạn làm nhiều việc có lợi cho người khác, xây dựng được sự tin tưởng, họ sẽ tự nhiên sẵn sàng chi tiền.

Tư duy cột trụ

Trong thương trường, chỉ có những người đứng vững và những người nhỏ lẻ. Bạn có thể khiến bao nhiêu người làm cùng bạn, thì bạn có thể kiếm được tiền từ bấy nhiêu người. Giống như theo đuổi con gái, đừng bao giờ nói với cô ấy rằng bạn thích cô ấy nhiều thế nào, nhưng trong hành động phải luôn mang lại lợi ích cho cô ấy, để cô ấy có lợi từ bạn. Khi đó, cô ấy sẽ ngày càng tin tưởng bạn. Muốn người khác tin tưởng bạn, bạn phải sẵn sàng thể hiện giá trị, để người khác luôn nhận được lợi ích từ bạn.

Khi bạn chưa thành công, không cần quá để ý đến “cái tôi”

Khi một người chưa thành công, cần sự chỉ dẫn và hỗ trợ của người khác, lúc này không cần quá chú trọng đến cái tôi. Lúc này, điều quan trọng là phải học hỏi, khiêm tốn, thay đổi tư duy và tiếp thu ý kiến từ người khác.

Ở giai đoạn này, nhiều người thích nhấn mạnh cái tôi và cách suy nghĩ của mình, không chấp nhận hoặc khó tiếp thu ý kiến và phản hồi từ người khác. Dù là hành động quyết liệt hay bảo thủ, cách làm này đều không có lợi. Khi bạn nhận ra mình cần sự giúp đỡ và chỉ dẫn từ người khác, bạn sẽ phải từ bỏ một số cái tôi và định kiến của mình.

Thay vào đó, hãy làm như những người thành công đã làm. Khi bắt đầu, bạn cần lắng nghe và chấp nhận ý kiến từ người khác. Bạn cần phải học hỏi, thay đổi và thích nghi với môi trường xung quanh. Khi đã có sự tiến bộ, bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn để thể hiện cái tôi của mình. Sự thành công không đến từ việc bảo vệ cái tôi, mà từ việc biết khi nào cần thay đổi và thích nghi.

Quy mô của giao tiếp xã hội hướng lên và khả năng tương thích hướng xuống

Ngày nay mọi người thường nói về giao tiếp xã hội hướng lên và khả năng tương thích hướng xuống. Vấn đề là bạn có thể giao tiếp được với những người ở tầm cao hơn không? Và tương thích với những người ở tầm thấp hơn không?

Giao tiếp xã hội hướng lên tốt nhất là giao tiếp với những người cao hơn bạn một chút, đừng quá cao, quá cao bạn không thể giao tiếp được. Nếu bạn không có giá trị nhất định, người ta sẽ không quan tâm đến bạn.

Làm kinh doanh kiếm tiền là khả năng tương thích hướng xuống, vì bạn chỉ có thể tương thích với những người có nhận thức và tư duy kém hơn bạn. Những người có nhận thức cao hơn, bạn hiểu, họ cũng hiểu, bạn không thể tương thích được. Vì vậy, bạn nên tương thích với những người thấp hơn mình một chút, nhưng không nên quá thấp. Quá thấp bạn không nên tương thích, sẽ rất mệt mỏi, kiếm tiền như vậy thường không tương xứng với công sức bỏ ra, mệt mỏi và nhiều chuyện phiền phức, vì vậy không đáng để tương thích.

Suy nghĩ đen trắng, đúng sai là tư duy trẻ con

Nếu một người đã rời khỏi trường học nhiều năm nhưng vẫn nhìn nhận con người và sự việc theo góc độ đen trắng, đúng sai, luôn đánh giá từ góc độ đạo đức, thì não của họ tương đối đơn giản, thậm chí có thể nói là không cao cấp. Trên mạng, những kẻ cãi vã và chê bai thường là những người này. Không phải nói rằng đúng sai không quan trọng, mà là chỉ nhìn thấy đúng sai, hoặc dùng đạo đức để ép buộc và yêu cầu người khác, kiểu suy nghĩ này khá đơn giản, thậm chí là đáng buồn và trẻ con.

Thời điểm thấp kém thể hiện kỹ năng, thời điểm cao trào thể hiện phẩm chất

Khi một người đang ở giai đoạn yếu kém và thấp kém, họ thường thể hiện sự khiêm tốn, những gì họ thể hiện ra phần lớn là mặt tốt, vì lúc đó họ còn chưa đủ năng lực.

Khi một người dần dần có đủ năng lực và đi lên cao hơn, phẩm chất mà họ thể hiện mới là chân thật hơn, vì trước đó họ cần phải giả vờ, sau này không cần giả vờ nữa. Và phẩm chất của một người trong giai đoạn cao trào quyết định họ có thể đi xa đến đâu.

Thực sự tốt với bạn

Thực sự tốt với bạn không phải là hàng ngày nịnh nọt bạn, nói rằng bạn thật tuyệt, bạn thật giỏi, mà là chỉ ra những thiếu sót của bạn và đưa ra phương pháp cải thiện. Thực sự tốt với bạn sẽ có chút nghiêm khắc, sẽ khiến bạn có áp lực. Đây là việc làm mất công mà không được đền đáp. Khi đối phương sẵn lòng làm việc này, chứng tỏ họ thực sự mong muốn bạn tốt hơn. Nhưng phần lớn mọi người không nhận biết được và không biết trân trọng.

Thực sự công nhận không phải là hàng ngày nói "Bạn nói đúng quá", "Bạn nói hay quá", "Tôi thích bạn". Thực sự công nhận là trực tiếp ủng hộ sản phẩm và dịch vụ của bạn. Đó mới là sự công nhận thực sự.

Thực sự biết ơn cũng không phải là chỉ nói "Tôi sẽ luôn nhớ ơn bạn", "Tôi rất biết ơn bạn". Thực sự biết ơn là đưa ra sự đền đáp nhất định. Bất kỳ lời khen ngợi và tán dương nào mà không có hành động thực tế, bạn không cần để tâm. Họ làm vậy vì chi phí thấp, nếu bạn tin tưởng và chấp nhận, bạn sẽ ngây thơ. Mục đích của việc vẽ bánh vẽ cho bạn là để không phải trả giá, tiếp tục chiếm lợi từ bạn.

Quá nhạy cảm sẽ khiến bạn mất đi nhiều cơ hội

Những người yếu thế thường có tâm lý yếu đuối và nhạy cảm, dễ tự tấn công bản thân và đổ lỗi cho người khác. Khi người khác có ý kiến nghiêm khắc hoặc đưa ra đề nghị mang tính phê phán, họ sẽ phản ứng thái quá, co rúm lại hoặc phản kháng.

Khi đối diện với sự chỉ trích và nguy hiểm, bản năng sinh tồn sẽ trở dậy, dẫn đến sự phản kháng mạnh mẽ. Khi bạn không thể chấp nhận sự phê bình mang tính xây dựng, bạn sẽ tự đánh mất cơ hội để học hỏi và phát triển. Những người có ý kiến phê bình thực ra muốn giúp bạn cải thiện, nhưng khi bạn quá nhạy cảm, bạn sẽ phản ứng tiêu cực và từ chối sự giúp đỡ đó.

Cần phải có sự mạnh mẽ và kiên nhẫn để đối diện với sự "yếu đuối", cần học cách tự do chấp nhận phê bình và cải thiện.

Tốt hay không tốt đều là chuyện của mình

Trong cuộc đời, dù bạn trải qua giai đoạn thăng trầm nào, ngoài gia đình mình, không cần thiết để người khác biết.

Khi bạn ở giai đoạn thấp, người thực sự giúp đỡ bạn không nhiều, bạn phải tự mình vượt qua. Sự an ủi và khích lệ của người khác không giải quyết được vấn đề gì và không thể cảm nhận như bạn. Thay vì truyền tải năng lượng tiêu cực và làm phiền người khác, khiến họ nghĩ bạn yếu đuối, tốt hơn là bạn tự mình cố gắng vượt qua khó khăn.

Khi bạn ở giai đoạn cao trào, cũng không cần phải để người khác biết, càng không nên khoe khoang. Vì ngoài cha mẹ bạn, không nhiều người thực sự muốn bạn sống tốt hơn họ. Lời chúc phúc bề ngoài phần lớn là sự giả vờ miễn cưỡng. Mỗi lần bạn khoe khoang về cuộc sống tốt đẹp của mình, bạn lại làm cho người khác ghét bạn thêm một lần, thậm chí làm tăng sự ganh ghét trong lòng họ.

Tốt hay không tốt, đều là chuyện của mình. Khi ở giai đoạn thấp, đừng mong đợi quá nhiều sự thông cảm và giúp đỡ từ người khác, để không làm khó họ và cũng không khiến mình lúng

túng. Khi ở giai đoạn cao trào, đừng quá phô trương, để không kích thích "cái ác" trong bản chất con người khác.

Bốn bước đột phá để thay đổi số phận

Đột phá về tình cảm

Người yếu đuối thường có tình cảm nhạy cảm, dễ tổn thương, không chịu được lời thật, không chấp nhận sự thật và thực tế. Người có tư duy mạnh mẽ đều có thể kiểm soát cảm xúc và tình cảm của mình, không bị chi phối bởi cảm xúc, không bị ràng buộc bởi tình cảm và mối quan hệ. Nếu một người thường bị mối quan hệ và cảm xúc chi phối, họ chỉ có thể bị người khác dắt mũi, rất bị động và không thể có được mối quan hệ chất lượng cao. Mối quan hệ bền vững chất lượng cao luôn là mối quan hệ trao đổi giá trị và lợi ích.

Đột phá về đạo đức

Người yếu đuối thường thích nhìn nhận vấn đề từ góc độ đạo đức, đánh giá một người, đó là tư duy trẻ con. Người bị ràng buộc bởi đạo đức thường không thể tranh thủ lợi ích cho mình. Tất cả những gì không vi phạm pháp luật và phạm tội đều không cần đặt mình lên vị trí cao đạo đức, bạn sẽ rất bị động. Người có thể thành công đều không bị ràng buộc bởi đạo đức.

Đột phá về ham muốn

Thoát khỏi vùng an toàn, chống lại bản chất con người. Người cấp thấp thuận theo bản chất của mình, người cấp cao chống lại bản chất của mình. Người bị ham muốn sinh lý chi phối rất khó kiểm soát cuộc đời mình, vì họ không thể thay đổi một thói quen xấu lâu dài. Người như vậy không thể thay đổi số phận. Giảm bớt ham muốn sinh lý bẩm sinh, làm những việc khiến mình không thoải mái nhưng có thể giúp mình phát triển.

Đột phá về tư duy

Nếu tư duy của bạn từ trước đến nay không giúp bạn sống tốt, điều đó có nghĩa là chúng có thể sai. Nếu những người xung quanh bạn không giỏi, bạn không cần nghe theo lời khuyên của họ, mà nên nghe lời khuyên của những người giỏi hơn bạn, dù phải trả phí để có được những lời khuyên ngắn gọn, vẫn có giá trị hơn so với việc hỏi cha mẹ, hỏi họ hàng bạn bè. Điều quý giá nhất trên thế giới này là con đường người khác đã đi qua, kinh nghiệm họ rút ra và trí tuệ trong đầu họ. Người giỏi hơn bạn, đôi khi chỉ cần gợi ý một hai câu, cũng có thể giúp bạn thông suốt.

Tầm nhìn phải xa, ngắn hạn mãi mãi không thể mang lại lợi ích lớn. Hãy định hướng theo lợi ích dài hạn, bất kỳ lợi ích trước mắt nào, dù lớn đến đâu, hấp dẫn đến đâu, cũng phải học cách bỏ qua lòng tham của mình. Tầm nhìn ngắn hạn mãi mãi không thể kiếm được số tiền lớn.

Người khác đối xử với bạn thế nào, đều do bạn quyết định

Kinh nghiệm cho thấy một số bác sĩ hành nghề tự do và các chuyên gia tư vấn khác, khi gặp những bệnh nhân hoặc khách hàng riêng tư, họ thường phải ghi chép lại một số nội dung tư vấn. Không phải vì họ không tin tưởng, mà là để bảo vệ chính mình. Họ không thể kiểm soát được việc khách hàng sẽ ghi nhớ điều gì, mà phải đảm bảo không có sự hiểu lầm hoặc trách nhiệm nào về sau.

Tôi tin rằng nhiều năm trước, bạn cũng đã gặp phải những điều tương tự. Nhưng sau một thời gian dài, bạn sẽ nhận ra rằng, bởi vì không có “chứng cứ”, bạn sẽ tạm thời không tin tưởng người khác. Phương pháp này tuy cực đoan, nhưng lại là cách bảo vệ bản thân tốt nhất. Bạn phải dựa vào thực tế và hành động của người khác để đánh giá, chứ không phải dựa trên cảm tính.

Tại sao phụ nữ dễ dàng bị lừa dối và lợi dụng? Đó là vì họ luôn gặp những người đàn ông có mục đích không tốt. Thực tế là, ngay cả khi bạn đã từng bị lừa dối, bạn cũng nên học cách bảo vệ mình, không nên luôn nghĩ rằng người khác sẽ đối xử tốt với bạn. Đừng dựa vào cảm xúc và hy vọng mơ hồ, hãy dùng thực tế để bảo vệ mình. Khi bạn càng cẩn trọng, người khác sẽ càng tôn trọng bạn, đối xử tốt với bạn. Ngược lại, nếu bạn luôn nhẹ dạ cả tin, người khác sẽ càng dễ dàng lợi dụng bạn.

Trong các mối quan hệ, bạn càng thận trọng và có giới hạn, người khác sẽ càng tôn trọng bạn. Đừng quá dễ dãi và tin tưởng một cách mù quáng. Hãy học cách bảo vệ mình, biết khi nào nên tin tưởng và khi nào không, biết khi nào nên cởi mở và khi nào nên khép kín. Người khác sẽ đối xử với bạn như cách bạn tự đối xử với mình.

Trong cuộc sống, một người không thể kiểm soát được mọi thứ, nhưng ít nhất có thể kiểm soát được cách bản thân phản ứng và đối phó với những tình huống. Đừng dựa vào cảm xúc và hy vọng mơ hồ, hãy dùng lý trí và sự cẩn trọng để bảo vệ mình và đạt được sự tôn trọng từ người khác.

Không trả tiền và không trả công của cao thủ không phải là keo kiệt

Dù là chỉ đơn phương lấy đi, hay chỉ đơn phương cho đi, đều là một mối quan hệ mất cân bằng, mối quan hệ mất cân bằng này không những không kéo dài được lâu mà còn dễ dàng tan vỡ nhanh chóng.

Khi người mạnh và người yếu ở cùng nhau, người yếu thường hay phải chịu thiệt thòi nhiều hơn, đó là quy luật, nhưng không tuyệt đối, đôi khi người mạnh không cho đi không phải vì họ keo kiệt, mà là do môi trường trưởng thành, hoàn cảnh giáo dục không giống nhau, mỗi người có nhận thức khác nhau về thế giới này, người mạnh thường nắm giữ nhiều tài nguyên, họ có thể nhìn thấy xa hơn, sâu hơn, bao gồm cả việc nắm bắt tâm lý con người. Bất kỳ mối quan hệ nào ở mức độ cao đều không thể duy trì chỉ bằng việc đơn phương cho đi hoặc đơn phương nhận lại, cho đi và nhận lại phải là những cơ hội thích hợp để cả hai cùng có lợi.

Người mạnh không phải là không có điều kiện, cũng không phải là keo kiệt, mà là họ hiểu biết, đơn phương cho đi và nhận lại, từ góc nhìn của người yếu là bất công, nhưng nó không bao giờ làm cho mối quan hệ tiến lên một cách lành mạnh, mà sẽ làm cho mối quan hệ đi vào tình trạng "chết dần". Vì vậy, đơn phương cho đi, không những không được đối phương trân trọng, mà còn dễ dàng làm cho đối phương trở nên phụ thuộc và mất đi động lực phát triển.

Đừng rơi vào ảo giác rằng mình rất "đặc biệt"

Nếu một người có điều kiện cá nhân kém hơn bạn rất nhiều, nhưng lại tỏ ra đặc biệt đối với bạn, thậm chí sử dụng đủ mọi cách để không rời bỏ bạn, thì không phải vì bạn đặc biệt đối với họ, mà là vì giá trị của bạn.

Đàn ông hay dùng những lời hoa mỹ, luôn dễ dàng khiến phụ nữ rơi vào ảo giác rằng mình đặc biệt. Ví dụ, khi gặp một người đàn ông tiêu chuẩn, phụ nữ thường cảm thấy mình là người duy nhất trong mắt anh ta. Thực tế không phải như vậy, chỉ là anh ta chưa tìm thấy ai tốt hơn bạn hoặc chưa tìm thấy người phù hợp hơn mà thôi.

Dù là tình bạn hay tình yêu, một người biểu hiện rất chân thành với bạn, điều đó không có nghĩa là họ yêu bạn nhiều, hoặc họ nghĩ rằng bạn quan trọng, mà là vì giá trị của bạn, giá trị mà bạn tự có hoặc giá trị mà họ nhận thấy ở bạn. Do những điều này, anh ta sẽ thích bạn vì những giá trị đó, vì ai cũng thích những điều tốt đẹp, nhưng điều đó không có nghĩa là bạn là duy nhất.

Nhiều cô gái có điều kiện rất tốt, nhưng lại không có cách xử lý đúng khi gặp người bạn trai không phù hợp. Điều này không đáng để khoe khoang. Nhiều người nghĩ rằng khi tìm được người bạn trai tốt, họ sẽ tha thứ và nhẫn nhịn, nhưng thực tế là khi họ sinh con, họ sẽ thấy mọi thứ trở nên tồi tệ hơn, mất đi sự tôn trọng từ phía bạn trai.

Cơ hội thích hợp sẽ lấy đi tất cả của bạn, bao gồm cả sự tôn trọng mà bạn đã mất trước đó.

Khi một người có điều kiện cá nhân không như bạn, đừng rơi vào ảo giác rằng "đối phương mặc dù không tốt, nhưng vẫn yêu mình". Đây không phải là cảm giác lạc quan, mà là nhận thức sai lầm về bản thân.

Khi điều kiện của một người càng tốt, càng có nhiều lựa chọn, lựa chọn của họ sẽ càng cao hơn. Bạn không phải là người "đặc biệt" hay "duy nhất", đây là lý do tại sao nhiều người không có được mối quan hệ ổn định, vì họ không thể chịu đựng được lựa chọn thấp hơn của mình và cứ giữ lấy ảo giác rằng mình là người duy nhất. Đừng bị lợi dụng bởi cảm xúc

Nguyên nhân gốc rễ khiến trai hư gái hư mê hoặc người khác

Đồ ăn cay, đậu phụ thối, khói thuốc, và đồ nướng than, những thực phẩm kích thích này không chỉ không có lợi cho sức khỏe, mà thậm chí có thể gây hại cho sức khỏe. Nhưng tại sao nhiều người vẫn thích ăn? Bởi vì những thực phẩm kích thích này khiến người ta cảm thấy sung sướng, còn những thực phẩm tốt cho sức khỏe nhưng nhạt nhẽo thì không thể nuốt trôi.

Con người cũng giống như vậy. Một số cô gái rõ ràng biết rằng những chàng trai hư là không tốt, nhưng vẫn không thể kiểm soát được cảm xúc của mình, rõ ràng biết rằng mình sẽ bị tổn thương, nhưng vẫn không thể cưỡng lại được sự hấp dẫn của họ. Bởi vì trai hư, giống như đồ ăn cay, có thể mang lại cảm giác mạnh mẽ và kích thích, trong khi những chàng trai tốt giống như thực phẩm lành mạnh nhưng nhạt nhẽo, thiếu sự hấp dẫn. Do đó, họ càng muốn buông thả cảm xúc, càng muốn theo đuổi những điều kích thích và thú vị, dẫn đến việc không thể kiểm soát được bản thân, muốn gần gũi và xa cách, dẫn đến cảm giác bí ẩn, khiến người ta cảm thấy tò mò và hứng thú. Những điều này làm cho người ta bị mê hoặc, không thể rời xa.

Khi bạn quá mê mẩn những người khiến bạn đau khổ, có nghĩa là bạn đã mất kiểm soát về tâm lý, thậm chí là đối với chính bản thân mình. Bạn càng để ý đến cái gì, cái đó sẽ càng kiểm soát bạn.

Khi bạn có giá trị thấp, sự tốt bụng của bạn có thể trở thành gánh nặng cho người khác

Tại sao nhiều chàng trai, trong khả năng của mình, cố gắng hết sức để đáp ứng nhu cầu của một cô gái nhưng cô gái đó vẫn không coi trọng, không thích và không trân trọng sự tốt bụng của anh ta? Nguyên nhân cốt lõi là vì khả năng của chàng trai còn yếu.

Khi một người đàn ông đủ mạnh mẽ, anh ta không cần phải làm hài lòng ai cả, lúc đó sẽ có rất nhiều cô gái tự động đến với anh ta. Cô gái không đối xử tốt với anh ta là vì anh ta chưa đủ mạnh. Ngoài việc cung cấp một số giá trị cảm xúc thấp, anh ta thực sự không có gì nổi bật.

Khi bạn đủ tốt, bạn không cần phải đối xử tốt với người khác, họ sẽ tự đối xử tốt với bạn vì bạn có giá trị và có điểm gì đó thu hút họ. Khi bạn không đủ tốt, dù bạn có đối xử tốt với người khác đến đâu, họ cũng khó lòng coi trọng bạn. Thậm chí, sự tốt bụng của bạn có thể bị xem là rẻ mạt và tạo áp lực cho người khác, vì điều kiện của bạn không đủ tốt.

Con người thường ngưỡng mộ sức mạnh. Khi năng lượng của bạn quá yếu, bạn dễ dàng hy sinh bản thân để làm hài lòng người khác, nhưng kết quả là họ không muốn nhận sự tốt bụng của bạn. Khi yếu, rất khó để giữ người khác ở lại bên bạn. Tình cảm không bao giờ dựa vào việc bạn đối xử tốt với ai đó mà duy trì được, mà bản chất là bạn có điều mà đối phương cần. Nếu không, sự tốt bụng của bạn chỉ trở nên rẻ mạt, đặc biệt khi đối phương có điều kiện tốt hơn bạn.

"Lạnh lùng" và "Thích cô độc" cần có vốn liếng 158

Sự lạnh lùng và thích cô độc cần có vốn liếng. Nếu không có vốn liếng, sự lạnh lùng và thích cô độc chỉ là cách để che giấu sự tự ti và yếu đuối.

Khi một người có quyền lực và tiếng nói nhất định trong một môi trường hoặc lĩnh vực nào đó, họ sẽ tự nhiên có xu hướng lạnh lùng và thích cô độc. Ngoài tính cách bẩm sinh, điều này còn xuất phát từ sự tự bảo vệ tiềm thức. Quá dễ dàng và thân thiện với mọi người đồng nghĩa với việc bị những người không có cảm giác về ranh giới và mức độ tiêu thụ, có thể là tiêu thụ thời gian hoặc cảm xúc. Sự lạnh lùng và cô độc thích hợp có thể giúp thiết lập một rào cản nhất định và tạo ra quy tắc.

Hành Vi Đằng Sau Là Mô Hình Tư Duy và Tầng Lớp Nhận Thức

Tám chữ trong câu "hành vi đằng sau là mô hình tư duy và tầng lớp nhận thức" giống như một công ty, với tám bộ phận tương tác với nhau. Có bộ phận tài chính, bộ phận nhân sự, bộ phận thị trường, bộ phận sự kiện, mỗi bộ phận đều độc lập, nhưng cũng hợp tác với nhau. Không có sự xung đột, không có sự chòng chéo, và không có sự bỏ qua. Khi bạn hiểu rõ về bản thân mình, bạn sẽ biết cách phối hợp giữa các bộ phận, như thế, công việc sẽ trôi chảy hơn, và bạn sẽ có khả năng giải quyết mọi việc một cách hài hòa.

Thực ra, mô hình này giống như các tầng lớp khác nhau trong cuộc sống, càng hiểu rõ tầng lớp của mình, càng dễ dàng giao tiếp và tương tác với người khác.

Khi hiểu rõ về sự cho và nhận, bạn sẽ nhận thấy những người ở tầng lớp thấp hơn thường không có sự dài hạn, không có sự kiểm soát và dễ bị cám dỗ bởi những thứ nhất thời. Họ thường đưa ra những quyết định dựa trên lợi ích ngắn hạn và sự không chắc chắn. Sự thiếu kiên nhẫn khiến họ dễ mắc sai lầm và không biết cách duy trì lâu dài. Những hành vi như vậy thường dẫn đến thất bại và hối tiếc.

Vì thế, bạn nên phát triển bản thân một cách tự tin và có kế hoạch, không nên nóng vội, mà nên tìm ra chiến lược dài hạn. Tránh xa những thói quen xấu và tập trung vào mục tiêu. Suy nghĩ dài hạn sẽ giúp bạn tránh khỏi những quyết định sai lầm và có khả năng đối mặt với những thách thức lớn hơn.

Giao Tiếp và Hành Vi

Giao tiếp và hành vi là nền tảng của mọi mối quan hệ. Hãy giao tiếp với người khác một cách chân thành và đúng đắn. Học cách hiểu và đánh giá người khác dựa trên những hành vi và tư duy của họ. Sự hợp tác và giao tiếp tốt sẽ giúp bạn xây dựng mối quan hệ vững chắc và thành công trong cuộc sống.

Thay Đổi Số Mệnh Căn Kết Hợp Nội Tâm Và Ngoại Cảnh

Thay đổi số mệnh là một quá trình đòi hỏi sự kết hợp giữa yếu tố nội tâm và ngoại cảnh. Yếu tố ngoại cảnh bao gồm môi trường sống, môi trường làm việc, hướng phát triển sự nghiệp, công việc bạn làm, bạn bè bạn kết giao, người bạn chọn yêu và kết hôn, cũng như những điều chỉnh về phong thủy trong ngôi nhà.

Yếu tố nội tâm là việc điều chỉnh dựa trên tính cách bẩm sinh của bản thân, và những yếu tố thích hợp hoặc không thích hợp với bản mệnh của mình theo tử vi. Điều này cần được áp dụng vào cách suy nghĩ, cách làm việc, cách đối nhân xử thế, thói quen sinh hoạt và ý chí tinh thần của bạn. Thách thức lớn nhất là việc điều chỉnh nội tâm, điều mà một thầy tử vi có thể đưa ra lời khuyên và hướng dẫn, nhưng việc có thay đổi được hay không hoàn toàn phụ thuộc vào bản thân bạn. Bởi vì bản chất của quá trình này là chống lại thiên tính và di truyền, chỉ có những người có ý chí và tinh thần mạnh mẽ mới có thể áp dụng tốt nhất.

Phân Biệt Tư Duy Của Người Mạnh và Người Yếu

Tư duy của người mạnh là thuận theo nhân tính của người khác, còn tư duy của người yếu là thuận theo bản tính của chính mình. Một người đàn ông ngồi thấy một cô gái đẹp, cô gái vô tình nhìn anh ta một chút, anh ta nghĩ rằng cô ấy có tình cảm với mình, nghĩ rằng sẽ có duyên phận, liền xin kết bạn WeChat. Sau đó, anh ta bám riết lấy cô ấy như một con gấu, và khi cô ấy từ chối, anh ta trách móc rằng cô ấy không đối xử tốt với anh ta.

Ngược lại, một người có tư duy mạnh mẽ, khi gặp người mà mình thích, trước tiên nghĩ xem mình có những giá trị gì có thể cung cấp cho người khác. Nếu hiện tại chưa có, anh ta sẽ nâng cao bản thân, làm cho mình trở nên có giá trị.

Người có tư duy yếu kém, khi bản thân không có gì, thì chỉ nghĩ đến việc đi xin xỏ. Người có tư duy mạnh mẽ, luôn nghĩ đến việc mình có thể làm gì cho người khác. Tư duy này mở ra tất cả các cánh cửa, khiến người khác muốn gần gũi bạn vì bản chất của sự cho đi và nhận lại. Không muốn cống hiến mà chỉ muốn đòi hỏi thì sẽ không bao giờ đạt được điều gì.

Sự Mập Mờ Khiến Con Người Say Mê

Sự mập mờ có thể khiến con người say mê, trong khi việc đạt được lại làm giảm hứng thú. Giữa người với người, điều đẹp nhất không phải là sở hữu mà là sự mập mờ mà cả hai đều hiểu nhưng không nói ra.

Tự Tin Bằng Cách Thể Hiện Bản Thân

Những người luôn suy nghĩ cho người khác, nhường nhịn người khác thường không mạnh mẽ, thậm chí còn rất yếu đuối. Ngược lại, những người tự tin thể hiện bản thân thường dễ trở thành người mạnh mẽ hơn.

Một số tư tưởng văn hóa thường giáo dục chúng ta rằng cần phải bao dung, hiểu biết, và tha thứ. Con người khi bị những tư tưởng này nhồi nhét lâu ngày, dễ trở nên mất đi cái tôi, thậm chí mất cả khả năng tự bảo vệ bản thân.

Bởi vì một người luôn tự trách mình, quy mọi vấn đề về bản thân, không phải là sự độ lượng hay trí tuệ, mà là sự ngu ngốc. Tâm lý này kéo dài sẽ làm con người trở nên yếu đuối và tự ti. Nhiều khi rõ ràng không phải lỗi của mình nhưng lại không dám phản bác, không dám phản kháng, khiến khí chất của bản thân ngày càng suy yếu, thậm chí tự tấn công bản thân từ bên trong. Thỉnh thoảng, một chút tự chủ, bộc lộ cảm xúc, nổi nóng đúng lúc lại giúp tâm lý khỏe mạnh hơn. Những người càng ít giải tỏa cảm xúc càng dễ bị tổn thương từ bên trong.

Thiết Lập Sự Tự Tin, Hãy Học Cách Diễn

Để tự tin, bạn cần học cách tạo dựng "sân nhà" của mình. Vậy "sân nhà" là gì? Đó là khi bạn ở trong một tình huống hoặc mối quan hệ nào đó mà bạn là người dẫn dắt, bạn có quyền uy và tiếng nói. Ví dụ, khi bạn hướng dẫn người khác cách bóc cua, bạn là người chủ đạo, và vì vậy người khác sẽ dễ dàng chấp nhận và làm theo bạn. Đây cũng là một kiểu chiến lược tâm lý. Khi bạn hiểu rõ về tâm lý con người, bạn sẽ dễ dàng xây dựng sự tự tin trong các cuộc trò chuyện, thiết lập "sân chơi" của riêng mình, và đặt ra "luật lệ". Khi đó, bạn sẽ có quyền uy và tiếng nói, người khác tự nhiên sẽ tôn trọng bạn.

Việc Đáp Ứng Quá Sớm và Quá Nhanh Nhu Cầu của Người Khác Luôn Không Tốt

Khi một cô gái đáp ứng quá sớm lời mời, sự theo đuổi và nhu cầu của chàng trai, chàng trai sẽ nhanh chóng mất hứng thú với cô ấy. Đây không phải là vấn đề đạo đức mà là quy luật của nhân tính. Cô gái cần tạo ra sự bí ẩn và sự không chắc chắn nhất định, từ đó kích thích và dẫn dắt chàng trai, anh ta sẽ không theo đuổi cô ấy một cách vội vàng.

Điều này áp dụng từ công ty đến bất kỳ mối quan hệ nào trong cuộc sống. Nếu ông chủ liên tục đưa ra phần thưởng và hình phạt quá sớm và quá nhiều, tăng lợi nhuận nhưng lại ép lương nhân viên một cách tàn nhẫn, khiến họ không thấy hy vọng. Mặc dù họ có sự mong đợi, nhưng không được đáp ứng ngay lập tức, điều này sẽ duy trì trạng thái tích cực và thúc đẩy họ làm việc.

Nếu quá sớm đưa ra phần thưởng và vị trí cao, khiến họ đạt được điều đó một cách dễ dàng, họ sẽ không còn nỗ lực. Nếu không có sự thay đổi, họ không thấy hy vọng và cảm thấy bị lừa dối, cuối cùng sẽ chọn cách bỏ đi. Vì vậy, cần phải đưa ra từng chút một, điều chỉnh và kích thích cảm xúc của họ, họ mới sẵn lòng tiếp tục phấn đấu.

Nhiều người khi xử lý các mối quan hệ tình cảm hay công việc đều thất bại rõ ràng vì không biết kiểm soát đúng mức độ “mập mờ”. Không nên giải quyết mọi thứ quá sớm và quá nhanh, khiến đối phương không còn mong muốn, không còn kỳ vọng và tưởng tượng. Tình yêu cũng vậy, dù chỉ là những việc có lợi ích, nhưng cần biết giữ đúng mức độ mập mờ.

Việc hứa hẹn quá sớm với đối phương sẽ khiến họ không còn lý do để ở lại, dễ dàng mất đi sự quan tâm của họ. Trong hôn nhân, nếu bạn không đáp ứng nhu cầu và mục đích của đối phương, họ sẽ không còn kỳ vọng với bạn. Vì vậy, dù là trong tình yêu, tình bạn hay quan hệ hợp tác lao động, muốn giữ chân đối phương, cần học cách kiểm soát mức độ, giữ lại một chút mong đợi, nhưng không nên đáp ứng quá sớm và quá nhanh.

Lạnh Lùng Không Phải Là Không Muốn Giúp, Mà Là Không Giúp Được

Có những người mới phút trước còn đến nhờ bạn tư vấn, kể lể đủ thứ nào là đối phương tệ thế nào, bắt nạt ra sao, đè nén thế nào, bắt tài ra sao. Họ nói đã quyết tâm, sẽ về chia tay ngay lập tức. Nhưng chỉ một phút sau, về đến nhà thì hai người họ lại tình cảm mặn nồng khiến người khác phải ganh tỵ. Có người nói, tôi sẽ quyết tâm thay đổi, tôi đã tỉnh ngộ, tôi đã tốt hơn, tôi nhất định sẽ thay đổi. Nhưng thực tế, vấn đề chia tay của người khác không phải là vấn đề của họ. Vì vậy, lạnh lùng không phải là không muốn giúp, mà là không thể giúp được.

Sau khi học về tâm lý, bạn sẽ nhận ra rằng có người có thể cứu giúp một người, sau đó có thể giúp đỡ thêm nhiều người khác. Trải qua nhiều kinh nghiệm về tâm lý, những kinh nghiệm này cũng áp dụng được cho phần lớn các mối quan hệ giữa người với người. Bác sĩ tâm lý và các dịch vụ tư vấn tâm lý rất quan trọng, không phải vì lạnh lùng, mà là do bản chất của tâm lý và cứu trợ tâm lý có vai trò quan trọng trong cuộc sống của con người.

Hơn nữa, những kinh nghiệm về chia tay rất quan trọng. Việc hỗ trợ tâm lý không hề dễ dàng, nhưng thông qua tư vấn chia tay, nâng cao sức mạnh, các dịch vụ tư vấn mối quan hệ có thể hỗ trợ đắc lực. Việc này không dễ dàng để phản hồi lại bạn, vì tâm lý học và tư vấn tâm lý thực sự rất phức tạp.

Ý Nghĩa Của Việc Lạnh Lùng

Trong cuộc sống, đôi khi sự lạnh lùng không phải là biểu hiện của việc không muốn giúp đỡ, mà thực tế là không thể giúp được. Những người có kiến thức về tâm lý hiểu rằng, việc giúp đỡ người khác không chỉ đòi hỏi sự hiểu biết sâu sắc về tâm lý con người mà còn cần có những kỹ năng và kinh nghiệm cụ thể. Chính vì thế, dù có ý tốt nhưng nếu không có đủ khả năng, việc giúp đỡ đôi khi trở nên vô nghĩa.

Những Người Có Tư Duy Mạnh Mẽ Thường Không Thể Hiện Cảm Xúc

Cảm xúc đối với những người có tư duy yếu đuối là sự bộc lộ chân thật, là bản chất thật, là biểu hiện của tình cảm từ tâm hồn. Đối với những người có tư duy mạnh mẽ, cảm xúc chỉ là một công cụ, họ biết cách thể hiện cảm xúc phù hợp trong các tình huống khác nhau để đạt được mục đích nhất định.

Những người có trí tuệ cảm xúc (EQ) cao hơn người thường là vì họ không đặt quá nhiều trọng tâm vào những cảm xúc đó. Ví dụ, khi cãi nhau với sếp vài lần và cảm thấy sếp tệ, họ không để những cảm xúc này lan truyền trong công việc, điều này có thể làm hỏng danh tiếng và ảnh hưởng đến sự phát triển nghề nghiệp của họ. Việc thể hiện cảm xúc quá mức thường xuyên sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến sự nghiệp của họ.

Lợi Ích Của Tư Duy Mạnh Mẽ

Người có tư duy mạnh mẽ hiểu rằng việc kiểm soát cảm xúc là chìa khóa dẫn đến thành công. Họ không để cảm xúc chi phối các quyết định và hành động của mình. Thay vào đó, họ sử dụng cảm xúc như một công cụ để đạt được mục tiêu, tạo ấn tượng tích cực và duy trì mối quan hệ tốt đẹp trong công việc và cuộc sống.

Ví Dụ Minh Họa

Một người có tư duy yếu đuối, khi gặp khó khăn hay thất bại, dễ bị cuốn vào vòng xoáy của cảm xúc tiêu cực, làm ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc và mối quan hệ với đồng nghiệp. Ngược lại, một người có tư duy mạnh mẽ sẽ biết cách giữ bình tĩnh, nhìn nhận vấn đề một cách khách quan và tìm ra giải pháp hiệu quả.

Trong cuộc sống và công việc, việc duy trì tư duy mạnh mẽ và kiểm soát cảm xúc không chỉ giúp bạn đạt được mục tiêu mà còn giúp bạn xây dựng mối quan hệ tốt hơn, được người khác tôn trọng và tin tưởng.

Một Người Mỗi Ngày Rất Vui Vẻ, Có Thể Khả Năng Của Họ Không Quá Mạnh

Thế nào mới là thực sự mạnh mẽ? Không phải là có bao nhiêu người ngưỡng mộ bạn, cũng không phải bạn kết giao với bao nhiêu người lớn, đó chỉ là những tiếng nói từ bên ngoài.

Sự mạnh mẽ thực sự là từ trong nội tâm, từ nhận thức tư duy và năng lực của bạn. Nội tâm là gì? Đó là cảm xúc và cách suy nghĩ của bạn. Nếu bạn có thể chấp nhận cảm xúc và tình cảm của mình, không để chúng ảnh hưởng đến quyết định và hành động của mình, thì bạn chính là một người mạnh mẽ.

Nội tâm mạnh mẽ nghĩa là gì? Đó là sự kiên định trong lòng, là sự hiểu biết về bản thân và không bị lung lay bởi những tác động bên ngoài. Người có nội tâm mạnh mẽ không để những điều tiêu cực xâm nhập vào tâm trí, và luôn biết cách duy trì sự cân bằng cảm xúc.

Tư duy mạnh mẽ là gì? Đó là khả năng nhìn nhận vấn đề một cách thấu đáo, không bị lạc lối bởi những thông tin sai lệch hay áp lực xung quanh. Họ có thể phân tích tình huống, dự đoán kết quả và đưa ra những quyết định sáng suốt.

Năng lực mạnh mẽ là gì? Đó là khả năng thực hiện những điều đã được xác định trong tư duy và nội tâm. Người có năng lực mạnh mẽ biết cách biến ý tưởng thành hành động, và họ luôn cố gắng hết mình để đạt được mục tiêu.

Khi một người đạt được sự cân bằng giữa nội tâm, tư duy và năng lực, họ sẽ trở nên mạnh mẽ thực sự. Không cần biết bên ngoài nhìn nhận họ thế nào, họ luôn tin tưởng vào khả năng của mình và tiếp tục tiến về phía trước.

Phát Triển Sự Mạnh Mẽ Từ Bên Trong

Phát triển sự mạnh mẽ từ bên trong không phải là điều dễ dàng, nhưng hoàn toàn có thể làm được. Bắt đầu từ việc hiểu rõ bản thân, chấp nhận những điểm yếu và phát huy điểm mạnh. Học cách kiểm soát cảm xúc và duy trì tư duy tích cực. Luôn nỗ lực để cải thiện bản thân và không ngừng học hỏi từ những trải nghiệm hàng ngày.

Khi bạn nhận ra rằng sự mạnh mẽ thực sự không đến từ bên ngoài mà từ chính bên trong bạn, bạn sẽ có đủ tự tin để đối mặt với mọi thử thách trong cuộc sống. Và đó mới là sức mạnh thực sự mà không ai có thể lấy đi từ bạn.

Không Đọc Sách, Đừng Ép Buộc

Nhìn từ góc độ số mệnh, có những người sống rất thoải mái, không cần phải xem xét về hôn nhân. Nếu có hôn nhân, cuộc sống của họ sẽ trở nên rối ren, mất đi sự yên bình vốn có.

Có những người không cần xem về hôn nhân, họ đã sống yên ổn, nhưng khi bắt đầu quan tâm đến, cuộc sống của họ lại trở nên bất ổn, dẫn đến sự chia ly và bất an.

Có những người không cần xem về sự nghiệp, họ sống yên ổn trong ngành nghề của mình, ít nhất cũng đủ ăn đủ mặc. Nhưng khi xem xét đến sự nghiệp, họ có thể bị mất phương hướng và trở nên không ổn định, dẫn đến sự thất bại và bất hạnh.

Đặc Điểm Dễ Bị PUA

Một người dễ bị PUA (Pick-up Artist) kiểm soát cho thấy rằng họ không tự tin và không nhận thức được giá trị của bản thân. Những người dễ bị PUA thường có các đặc điểm sau:

1. Nội tâm không nhận thức được giá trị của bản thân, thiếu tự tin
2. Hiểu lầm về sự tự tin

Luôn nghĩ rằng phải xinh đẹp, có thân hình đẹp, và phải có tiền thì mới có thể tự tin. Thực ra, chỉ cần bạn có một ưu điểm, một điều gì đó mà bạn tự hào, là bạn có thể xây dựng sự tự tin. Chỉ có điều, nhiều người không biết cách duy trì và phát triển sự tự tin trong thời gian dài.

3. Đặt người khác lên vị trí quá quan trọng

Thậm chí xem họ là duy nhất. Khi bạn để người khác cảm nhận được điều này, họ sẽ không sợ mất bạn, sẽ không trân trọng bạn và có thể dễ dàng điều khiển bạn.

Hiểu được những đặc điểm này sẽ giúp bạn nhận ra các dấu hiệu của việc bị kiểm soát và từ đó tìm cách xây dựng sự tự tin, tự nhận thức để bảo vệ bản thân khỏi những tác động tiêu cực từ người khác.

PHẦN THỨ 4

Càng Yếu Đuối Càng Dễ Nhạy Cảm

Người yếu đuối luôn dễ bị ảnh hưởng bởi một câu nói, một ánh mắt, hay một quan điểm của người khác, dẫn đến cảm giác không thoải mái. Bản chất là do họ quá yếu đuối. Khi người khác nói điều gì về họ, họ luôn nghĩ rằng người ta đang nhắm vào mình, lúc thì nghĩ người khác không thích mình, lúc lại nghĩ người khác coi thường mình. Sự nhạy cảm này kết hợp với tính cách yếu đuối và thiếu tự tin, khiến họ dễ dàng bị người khác lợi dụng và chơi xấu. Người khác khi giao tiếp với họ cũng cảm thấy khó khăn vì họ luôn nghi ngờ và cảm thấy bất an.

Những người có tính nhạy cảm này thường tự tấn công bản thân, suốt ngày nghi ngờ và sợ hãi, ngay cả khi người khác thật lòng tốt với họ, họ cũng nghi ngờ rằng liệu người ta có ý đồ gì không. Sự yếu đuối làm cho họ thiếu cảm giác an toàn và luôn có cảm giác mình không xứng đáng với những điều tốt đẹp. Khi người khác đối xử tốt với họ, họ hoặc là nghĩ rằng người ta có mục đích gì đó, hoặc là lo lắng người ta muốn lợi dụng mình.

Một kiểu người khác là những người có xu hướng tấn công nội tâm vì họ yếu đuối và thiếu tự tin. Khi người khác đối xử tốt với họ, họ thường có tâm lý phản kháng, cho rằng người khác có mục đích gì đó. Ví dụ, khi người khác mời họ đi ăn, đối xử tốt với họ, họ sẽ nghĩ rằng người ta có ý đồ kiểm soát mình và cố gắng tránh né và chạy trốn vì không muốn thay đổi.

Để vượt qua sự nhạy cảm này, điều quan trọng là phải xây dựng sự tự tin và lòng tự trọng. Hãy học cách nhìn nhận bản thân một cách tích cực, hiểu rõ giá trị của mình và không để ý kiến của người khác ảnh hưởng quá nhiều đến mình. Việc tăng cường khả năng tự chủ và tự tin sẽ giúp bạn cảm thấy an toàn hơn trong các mối quan hệ và không bị ảnh hưởng bởi những yếu tố tiêu cực từ bên ngoài.

Đừng Xem Mình Là Người, Bạn Sẽ Kiểm Soát Được Hầu Hết Mọi Người

Trước đây, tôi đã xem một huấn luyện viên huấn luyện chó. Trong một video, có một con Husky đang gặm một cái xương lớn. Huấn luyện viên cầm cái xương và ra hiệu muốn lấy nó đi. Lúc này, huấn luyện viên không sợ bị cắn, anh ta cầm cái xương và con chó không có phản ứng gì, từ từ thả nó ra. Con chó không quan tâm vì nó đã hiểu rằng huấn luyện viên, một con người, sẽ không ăn cái xương của nó. Huấn luyện viên đã giải quyết tình huống này một cách thành công.

Huấn luyện viên giải quyết tình huống này bằng cách lần đầu tiên cầm cái xương, lập tức đánh nó, khiến nó hiểu rằng nếu nó cắn, sẽ bị đánh. Sau đó, huấn luyện viên không cần phải làm gì nhiều, chỉ cần cầm cái xương và ra hiệu, con chó sẽ không phản ứng tiêu cực nữa.

Tôi nhận ra rằng việc huấn luyện chó và huấn luyện con người thực sự có cùng nguyên tắc: hiểu rõ cách làm cho đối tượng của mình phản ứng theo cách mình muốn. Huấn luyện viên biết làm thế nào để con chó tuân theo, và anh ta biết hành vi nào sẽ khiến con chó hiểu và làm theo.

Sự Khác Biệt Trong Kinh Doanh

Kinh doanh là khả năng khiến người khác hiểu và đồng ý với bạn, từ đó bạn có thể kiếm tiền từ họ. Nếu bạn hiểu người khác, bạn có thể lấy được tiền của họ. Vì vậy, trong kinh doanh, bạn không bao giờ được thỏa mãn với việc dừng lại ở mức độ bề mặt. Bạn cần hiểu sâu hơn, biết cách làm người khác không chỉ hiểu mà còn tin tưởng bạn.

Nếu bạn không hiểu người khác, không biết cách làm cho họ tin tưởng bạn, thì bạn sẽ không thể thành công trong kinh doanh. Hãy học cách nhìn nhận vấn đề từ góc độ của người khác, hiểu được suy nghĩ và mong muốn của họ. Khi bạn làm được điều này, bạn sẽ có thể kiểm soát và sử dụng được hầu hết mọi người xung quanh bạn.

Lời Khuyên

Khi bạn hiểu rõ cách mà người khác suy nghĩ và hành động, bạn sẽ có thể sử dụng thông tin đó để đạt được lợi ích cho mình. Đừng chỉ nhìn nhận vấn đề từ góc độ của bản thân, hãy cố gắng hiểu sâu hơn về người khác, điều này sẽ giúp bạn tạo dựng mối quan hệ và đạt được thành công trong cuộc sống cũng như trong công việc.

Cách Thấu Hiểu và Ứng Dụng

- Đừng bao giờ xem thường khả năng thấu hiểu người khác.
- Hãy luôn đặt mình vào vị trí của người khác để hiểu họ nghĩ gì và cảm nhận gì.
- Khi bạn làm được điều này, bạn không chỉ tạo ra sự tin tưởng mà còn xây dựng được mối quan hệ bền vững và lâu dài.

Cái Bạn Nghĩ Là Tính Toán, Thực Ra Là Yếu Tố Quan Trọng Để Người Khác Không Ngừng Trưởng Thành

Mấy ngày trước có người hỏi tôi một câu hỏi, nói rằng mình và người bạn đã quen biết mười năm ngày càng xa cách, trong khi bản thân liên tục phát triển thì người bạn đó vẫn dậm chân tại chỗ. Người hỏi tự hỏi liệu có nên chia tay bạn mình hay không.

Nhiều người khi thấy mình ngày càng phát triển, họ không còn giao lưu nhiều với những người bạn cũ nữa. Bề ngoài điều này có vẻ như là tính toán, là lạnh lùng và vô tình, nhưng thực tế không phải như bạn nghĩ.

Nguyên nhân là do mỗi người có tốc độ và mức độ trưởng thành khác nhau, dần dần tạo ra sự khác biệt về nhận thức và tư duy. Những điều bạn nói, người kia không hiểu, những điều họ nói, bạn không quan tâm. Cả hai chỉ có thể tương tác qua những kỷ niệm chung đã từng trải qua. Giống như việc duy trì mối quan hệ thân thiết, bạn phải duy trì những kỷ niệm và cảm xúc chung. Nếu không, sự khác biệt trong quá trình trưởng thành sẽ dẫn đến sự xa cách và mâu thuẫn.

Khi không thể tương tác về tư duy, nhận thức và tinh thần, hầu hết các mối quan hệ đều dần dần trở nên nhạt nhẽo và khó duy trì. Bạn có thể cho rằng họ lạnh lùng, tính toán, nhưng nếu

họ không như vậy, họ sẽ không thể phát triển liên tục như bạn. Điều này có thể khiến bạn cảm thấy họ xa cách và tính toán, nhưng thực tế là mối quan hệ đã không còn tương tác được nữa.

Sự Phát Triển Liên Tục

Cho dù bạn nghĩ rằng người khác lạnh lùng, tính toán, hay không quan tâm, nếu họ không hành động như vậy, họ sẽ không thể phát triển liên tục. Điều quan trọng là họ không ngừng phát triển và điều đó tạo ra sự khác biệt. Khi bạn cảm thấy mình bị bỏ rơi, đó là vì mối quan hệ đã không còn tương tác được nữa và mỗi người đang trên con đường phát triển riêng của mình.

Tương Tác Nhiều Hơn Với Những Người Khiến Bạn Cảm Thấy Tốt

Con người có một trường năng lượng, và điều này được truyền tải qua hệ thống ngôn ngữ, suy nghĩ và cảm xúc của họ. Những người phù hợp, chỉ cần bạn nói chuyện với họ, bạn sẽ cảm thấy vui vẻ, mang lại sự thoải mái toàn diện cho tinh thần của bạn, thậm chí sau mỗi cuộc trò chuyện đều để lại dư vị ngọt ngào. Đây là một dạng năng lượng tích cực, thường gọi là "vượng bạn", nó sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc, tâm lý, thái độ của bạn và thậm chí là tài vận của bạn. Gặp được người như vậy, hãy giữ chặt và xây dựng mối quan hệ tốt với họ.

Ngược lại, có những người, chỉ cần họ xuất hiện và nói chuyện, bạn đã cảm thấy khó chịu và bức bối. Dù là cách nói chuyện hay cách suy nghĩ của họ đều khiến bạn muốn nhanh chóng kết thúc cuộc trò chuyện. Đây là một dạng năng lượng tiêu cực, dù họ không trực tiếp làm gì bạn, nhưng năng lượng tiêu cực này sẽ ngấm dần vào cảm xúc và ý thức của bạn. Bạn nên tránh tiếp xúc với những người này, và càng không nên gặp gỡ họ ngoài đời thực, vì năng lượng xấu của họ sẽ ảnh hưởng đến bạn một cách trực tiếp và nhanh chóng.

Hãy nói chuyện và gặp gỡ nhiều hơn với những người khiến bạn cảm thấy vui vẻ và thoải mái, điều này sẽ giúp bạn gặp nhiều may mắn hơn. Tránh tương tác với những người khiến bạn bức bối, vì trường năng lượng tiêu cực của họ có thể khiến bạn gặp xui xẻo. Những người tinh tế, trong các sự kiện quan trọng như kết hôn, khai trương, chuyển nhà hay sinh con, đều không muốn có sự hiện diện của những người có số phận không tốt, và điều này không phải là không có lý do.

Vấn Đề

Việc chỉ ra cái gọi là "lỗi sai" của người khác để chứng minh rằng họ sai và bạn đúng sẽ làm tăng cảm giác tự tôn của bạn. Thực tế, việc này chỉ là để che giấu sự yếu kém của bản thân. Trừ khi bạn muốn thể hiện bản thân, nhưng càng phản ứng tiêu cực, bạn càng thích chỉ trích những khuyết điểm của người khác, điều này chỉ làm tăng cảm giác tự ti của bạn.

Những người thích bắt bẻ, khi nhìn thấy một đoạn văn, nghe người khác nói chuyện, mục đích của họ không phải là học hỏi mà là thấy rằng những gì người khác nói không có giá trị đối với bản thân. Họ thích chỉ trích, cho dù điều đó không có ích lợi gì. Dù họ có thay đổi, cũng không thể thay đổi chính mình, vẫn dựa trên những gì người khác nói để phán xét mà không biết cải thiện bản thân. Họ chỉ phản ứng từ cảm xúc cá nhân để phản đối, càng tiếp xúc, khuyết điểm của họ càng lộ rõ.

Hiểu được rằng việc tranh cãi không mang lại lợi ích cho bạn, thay vào đó hãy tập trung vào những gì thực sự có giá trị để học hỏi và phát triển bản thân. Chỉ khi bạn biết cách lắng nghe và chọn lọc thông tin, bạn mới có thể cải thiện và trưởng thành hơn.

Làm Thế Nào Để Nâng Cao Trí Tuệ Cảm Xúc (EQ) Của Mình?

Bạn cần phải học cách thấu hiểu tâm lý của người khác. Đừng quá để ý đến những suy nghĩ tiêu cực của người khác và đừng tỏ ra chậm chạp. Điều này sẽ không tốt và hoàn toàn không cần thiết, vì bạn biết điều mà họ quan tâm. Khi bạn có thể hiểu rõ tâm lý của người khác, bạn sẽ có nhiều cơ hội để giao tiếp và tương tác hiệu quả hơn.

Phân Tích Tình Huống và Cải Thiện Bản Thân

Hãy luôn phân tích và học hỏi từ mọi khía cạnh, từ suy nghĩ, năng lực đến cách ứng xử. Hãy tìm kiếm cơ hội phù hợp để thể hiện bản thân, để mọi người có thể hiểu và yêu mến bạn. Đây chính là cách để bạn phát triển trí tuệ cảm xúc và đạt được những điều tốt đẹp trong cuộc sống.

Định Vị và Nắm Bắt Vị Trí Của Mình

Trong mọi tình huống, hãy định vị bản thân một cách chính xác. Điều này rất quan trọng, đặc biệt là trong môi trường làm việc và giao tiếp xã hội. Khi bạn hiểu rõ vị trí của mình và biết cách sử dụng thông tin để tạo lợi thế, bạn sẽ có nhiều cơ hội thành công hơn.

Dám Nghĩ, Dám Làm

Cuối cùng, hãy tự tin vào bản thân và dám nghĩ, dám làm. Điều này có nghĩa là bạn cần phải dũng cảm và không ngại đối mặt với thử thách. Khi bạn dám nghĩ và dám làm, bạn sẽ có khả năng vượt qua mọi khó khăn và đạt được mục tiêu của mình.

Kết luận, để nâng cao trí tuệ cảm xúc, bạn cần phải thấu hiểu người khác, không ngừng học hỏi và cải thiện bản thân, định vị và nắm bắt vị trí của mình một cách chính xác, và luôn dám nghĩ, dám làm. Điều này sẽ giúp bạn không chỉ thành công trong công việc mà còn trong cuộc sống hàng ngày.

Nhiều Người Hiểu Sai Về Việc Học Tập

Việc học tập đơn thuần không liên quan gì đến sự thông minh. Đối với mỗi người, học tập là quá trình tự củng cố và thúc đẩy bản thân, nghiên cứu một lĩnh vực nào đó và đạt được thành tựu. Thực tế, người thông minh chỉ đơn giản là có sự thông minh bẩm sinh, còn việc học tập sau này chỉ giúp họ hoàn thiện một nửa phần thông minh đó.

Giá Trị Thực Sự Của Việc Học Tập

Giá trị thực sự của việc học tập là gì? Đó là khả năng giải quyết các vấn đề trong cuộc sống, sự kiên trì, khả năng tự học và tư duy phản biện. Học tập không chỉ là việc học kiến thức mà còn là việc phát triển kỹ năng và giá trị bản thân, hiểu rõ mục đích của việc học. Học tập phải có ý nghĩa và giá trị, bởi vì chỉ khi bạn thực sự học hỏi và trưởng thành từ việc học, bạn mới có thể phát huy hết tiềm năng của mình và đạt được những thành tựu lớn hơn.

Hiểu Lầm Về Việc Học Tập

Nhiều người nghĩ rằng học tập chỉ là việc học kiến thức trên lớp, học để đạt điểm cao. Thực ra, học tập không chỉ dừng lại ở việc tiếp thu kiến thức mà còn phải áp dụng vào thực tế. Mục tiêu cuối cùng của việc học tập là phát triển bản thân, nâng cao giá trị cá nhân, và giúp bạn trở nên độc lập và tự tin hơn.

Việc học tập còn phải kết hợp với thực hành. Những kiến thức bạn học được cần phải được áp dụng vào cuộc sống hàng ngày. Việc chỉ học mà không thực hành sẽ không giúp bạn tiến bộ, ngược lại còn làm bạn cảm thấy nhàm chán và mất hứng thú.

Tự Học và Tự Phát Triển

Không phải ai cũng biết cách tự học và tự phát triển. Điều này đòi hỏi sự kỷ luật, kiên trì và tinh thần cầu tiến. Khi bạn học cách tự học, bạn sẽ không phụ thuộc vào người khác và có thể tự mình đạt được những mục tiêu lớn.

Một số người nghĩ rằng họ chỉ cần học những gì được dạy trên lớp là đủ. Nhưng thực tế, việc học không bao giờ dừng lại. Bạn phải luôn tìm kiếm kiến thức mới, cập nhật những kỹ năng mới để không bị tụt hậu.

Kết Luận

Để thành công trong việc học tập và phát triển bản thân, bạn cần phải có thái độ đúng đắn và phương pháp học tập hiệu quả. Đừng chỉ học để đạt điểm cao, mà hãy học để phát triển bản thân, nâng cao giá trị của mình và đóng góp cho xã hội.

Hãy nhớ rằng, việc học tập không chỉ là nhiệm vụ trong thời gian ngắn mà là một quá trình dài hơi. Hãy kiên trì và không ngừng nỗ lực, bạn sẽ đạt được những thành tựu mà bạn mong muốn.

Đổi Mặt Với Thực Tế

Khi bạn đổi mặt với thực tế, hãy luôn tìm cách áp dụng những kiến thức đã học vào cuộc sống. Đừng ngại thử thách và đối diện với khó khăn. Chỉ khi bạn dám đổi mặt và vượt qua, bạn mới thực sự trưởng thành và thành công.

Việc học tập và phát triển bản thân không chỉ giúp bạn thành công trong sự nghiệp mà còn giúp bạn sống một cuộc sống ý nghĩa và hạnh phúc hơn.

Không Dễ Dàng Giúp Đỡ Người Khác Không Phải Là Lạnh Lùng 173

Mỗi người đều có lúc gặp phải những giai đoạn khó khăn trong cuộc đời. Có những khó khăn do hoàn cảnh bên ngoài gây ra, không phải do con người có thể kiểm soát được, chẳng hạn như tai nạn lớn hay bệnh tật. Trong những trường hợp như vậy, hầu hết mọi người sẽ chọn giúp đỡ trong phạm vi khả năng của mình.

Nhưng có một loại khó khăn khác do suy nghĩ và thói quen hành vi lâu dài của chính bản thân gây ra, chẳng hạn như lười biếng, ăn chơi mà không muốn làm việc chăm chỉ, rõ ràng năng lực có hạn nhưng lại luôn mơ mộng cao xa và muốn đi đường tắt. Trong những trường hợp này, người mạnh mẽ sẽ không giúp đỡ, bởi vì giúp đỡ chỉ làm phá vỡ quy luật tự nhiên.

Việc bạn giúp đỡ một người đang gặp khó khăn do chính suy nghĩ và thói quen hành vi của họ gây ra đồng nghĩa với việc bạn phải thay đổi bản chất con người họ. Con người rất khó thay đổi tư duy và nhận thức, ngay cả chính họ còn không thể chống lại bản năng và tính cách của mình, làm sao người ngoài có thể làm được điều đó? Vì vậy, con người chỉ có thể tự thay đổi khi có sự khai sáng từ bên trong. Bất kỳ ai cố gắng thay đổi người khác dưới danh nghĩa muốn tốt cho họ đều sẽ tự kéo mình vào hố sâu và bị tổn thương nặng nề.

Những người yếu đuối thường dễ bị cô chấp và bảo thủ. Khi bạn tham gia vào cuộc đời của họ, tất cả những tiêu cực, cảm xúc tiêu cực, suy nghĩ cô chấp và giá trị méo mó của họ sẽ lây nhiễm bạn như virus. Chỉ cần họ xuất hiện, nói chuyện với họ, nghe những gì họ nói và cảm nhận cảm xúc của họ, bạn sẽ nhanh chóng bị ảnh hưởng bởi những điều tiêu cực này. Dù bạn có mạnh mẽ đến đâu, cũng không thể hoàn toàn tránh được sự lây nhiễm này.

Khi bạn cố gắng cứu rỗi người khác, phá vỡ con đường cuộc đời hiện tại của họ, thực chất là bạn đang vi phạm quy luật tự nhiên. Tất cả những gì họ phải trải qua, tất cả những điều tiêu cực trong họ sẽ phản công lại bạn.

Việc cảm thông và thương hại những người yếu đuối mang tính tự nhiên, và cố gắng giúp đỡ họ là một bài học cuộc sống mà chúng ta cần phải học. Nhưng đôi khi điều này sẽ dẫn đến việc tự làm tổn thương chính mình và phải đổi mặt với những hậu quả không mong muốn.

Chân Tình Không Giữ Được Người

Thứ rẻ tiền và không đáng tin nhất trên thế giới này chính là việc cố gắng dùng chân tình để giữ một người. Trong tình cảm và hôn nhân, nhiều phụ nữ thất bại đều có tâm lý này.

Suy Nghĩ Sai Lầm Về Việc Đầu Tư Chân Tình

Thường thì phụ nữ nghĩ rằng nếu mình yêu một người đàn ông hết lòng, chăm sóc anh ta, lo lắng cho gia đình, làm việc nhà, tất cả chỉ cần sự chân thành là đủ. Nhưng thực tế không phải như vậy. Mỗi ngày chỉ có thể là sự hi sinh, nhưng không thể là tất cả. Nếu như anh ta không có tình cảm thật sự với bạn, dù bạn có đầu tư bao nhiêu tiền bạc và tình cảm, cũng không thể giữ chân anh ta được.

Mối Quan Hệ Trong Cuộc Sống

Trong thế giới này, dù là động vật hay con người, mối quan hệ nào cũng có yếu tố quan trọng. Mối quan hệ giữa người với người, động vật với động vật, nếu không có sự trao đổi và cân nhắc lợi ích thì không thể bền vững. Tình cảm chân thành không phải là thứ có thể dùng để duy trì mọi mối quan hệ, bởi vì khi đối phương không cảm nhận được giá trị từ bạn, họ sẽ không quan tâm đến bạn.

Trước đây, tôi từng xem một video huấn luyện chó. Trong video, người huấn luyện viên cầm một cái xương và cho chó ăn. Khi chó ngoan ngoãn, huấn luyện viên thưởng cho nó. Nếu không, huấn luyện viên sẽ phạt. Cách huấn luyện này không phải là dùng chân tình để dạy chó, mà là dùng cách tiếp cận khoa học và có phương pháp.

Áp Dụng Trong Mối Quan Hệ Con Người

Mối quan hệ giữa con người với nhau cũng như vậy. Trong tình yêu, hôn nhân, quan hệ giữa sếp và nhân viên, tất cả đều cần sự cân bằng và tôn trọng lẫn nhau. Bạn không thể chỉ dùng chân tình để giữ chân người khác. Thay vào đó, cần có sự cân nhắc và quản lý cảm xúc, điều chỉnh cách ứng xử để xây dựng một mối quan hệ tốt đẹp và lâu dài.

Tóm lại, đừng bao giờ nghĩ rằng chỉ cần chân tình là đủ để giữ một người. Bạn cần hiểu rằng, mỗi mối quan hệ đều có yếu tố quan trọng và cần được duy trì bằng cách tạo dựng giá trị và sự tôn trọng lẫn nhau.¹⁷⁴

Cảnh giác với những người yếu hơn bạn

Chỉ những người có giá trị cao hơn bạn trong các khía cạnh và chế giễu bạn mới thực sự xứng đáng để bạn công nhận. Những người có giá trị thấp hơn bạn trong các khía cạnh phần lớn không có ý nghĩa gì, đặc biệt là khi họ không mất mát gì. Hãy càng cẩn trọng hơn trong những tình huống như vậy.

Những quy tắc bạn không hiểu

Là người trưởng thành, bạn phải hiểu rằng khi ai đó đưa ra câu trả lời mơ hồ, thường có nghĩa là họ không muốn nói thật với bạn. Khi họ không muốn tương tác nhiều với bạn, có nghĩa là họ không muốn quá gần bó với bạn. Sự im lặng và không đáp lại thường ngụ ý một thái độ nhất định. Khi ai đó tránh nói chuyện với bạn hoặc đối xử lạnh nhạt, có nghĩa là họ không quan tâm đến bạn, dù có thể họ không nói ra điều đó một cách rõ ràng.

Làm thế nào để người khác tôn trọng mình?

Bạn cần phát huy sức mạnh của quyền lực và duy trì vị trí của mình. Bạn ở vị trí nào, hãy có thái độ phù hợp với vị trí đó. Khi cần giữ khoảng cách, hãy giữ khoảng cách, không quá khiếm tốn cũng không quá kiêu ngạo, không cần hung hăng nhưng vẫn tạo ra sự tôn trọng.

Khí chất quý nhân không phải ngẫu nhiên mà có

Người thông minh khi đối mặt với những người có giá trị cao hơn mình, luôn có tư duy cho đi. Điểm xuất phát của họ luôn là nghĩ cho đối phương trước, để đối phương được hưởng lợi trước mà không khiến người ta cảm thấy mình đang nợ nần gì.

Người ngốc khi đối mặt với những người có giá trị cao hơn mình, luôn có tư duy đòi hỏi, luôn nghĩ làm sao để lợi dụng được từ đối phương. Nếu bạn gặp phải một người tài giỏi, thì mọi cơ hội sẽ chấm dứt ngay khi bạn có ý định lợi dụng họ.

Người mà bạn càng coi trọng, càng quan trọng đối với bạn, thì bạn càng không nên có tư duy đòi hỏi, mà nên cho đối phương thấy giá trị của mình và cho họ nhiều sự lựa chọn hơn, đồng thời không để đối phương cảm thấy áp lực hay lo lắng. Bạn càng muốn đòi hỏi, người ta càng không muốn cho. Người thông minh đều biết cách khiến người khác tự nguyện cho.

Sự công nhận chân thành nhất là sự công hiến

Nếu một người luôn không thể quyết đoán để đưa ra một lựa chọn, phải suy nghĩ rất nhiều cho những thứ chỉ vài trăm đồng, thì ngoài tình hình thực tế có thể khó khăn, còn có thể là do tính cách do dự, thiếu quyết đoán. Những người này sẽ khó có cơ hội thay đổi cuộc sống vì khi đối diện với nhiều cơ hội, họ sẽ mất cơ hội nhận được thông tin hữu ích vì không thể quyết định nhanh chóng.

Sự do dự không chỉ do tính cách mà còn xuất phát từ sự thiếu tin tưởng vào người khác, thực chất là thiếu đi một phần nghị lực trong tâm hồn. Hầu hết các sự việc trong cuộc sống đều không chắc chắn. Nếu vì sự không chắc chắn mà không dám đưa ra quyết định, số phận của người đó sẽ dễ dàng đoán trước được.

Bất kỳ mối quan hệ nào, dù là người yêu hay bạn bè, sự tin tưởng của một người đối với bạn được thể hiện qua hành động cống hiến. Điều này không phải là nông cạn hay thực dụng. Nhiều người nói rằng họ thích bạn, ủng hộ bạn, nhưng chưa bao giờ hành động. Điều này chứng tỏ họ không thực sự tin tưởng, công nhận hay thậm chí là thích bạn nhiều đến vậy. Vì nếu trong tình huống chưa quen biết, việc cống hiến cho ai đó là cách hiệu quả nhất để rút ngắn khoảng cách.

Tiền bạc đối với mỗi người đều là thứ rất quan trọng, được đổi lấy qua thời gian, sức lực, trí tuệ, kỹ năng và thậm chí là phải chịu đựng nhiều áp lực và đau khổ. Khi một người sẵn sàng cống hiến tài sản quý giá này cho bạn, điều đó thể hiện sự tin tưởng và công nhận chân thành nhất.

Quá nghe lời là một loại yếu đuối

Nhiều cha mẹ ở Trung Quốc có một điểm khá buồn là họ có một sự tuân theo tự nhiên và sự tôn trọng gần như mù quáng đối với trường học và giáo viên. Họ cho rằng những gì trường

học và giáo viên nói chắc chắn là đúng, từ đó hướng dẫn con cái của họ theo mà không thực sự hiểu ý định của con cái mình.

Vì không hiểu, họ cũng không tôn trọng con cái mình, không tôn trọng bản chất bẩm sinh và lựa chọn của con, thậm chí không tôn trọng ý muốn của con trong những việc quan trọng như hôn nhân. Vì vậy, nếu bạn là người có ý thức về bản thân không mạnh mẽ và không có chủ kiến rõ ràng, thì ở đây, bạn sẽ khó sống đúng theo ý muốn của mình hoặc rất khó tìm thấy niềm vui thực sự.

Những bậc cha mẹ thực sự hiểu con mình đã trải qua điều này. Họ không tin rằng mọi điều trường học và giáo viên nói đều đúng. Họ quan sát quá trình trưởng thành của con mình, nhận thấy những vấn đề, thấy rõ điểm mạnh và điểm yếu của con. Họ không đặt "học giỏi" là mục tiêu chính của cuộc đời con cái. Tôi có một vài khách hàng như vậy. Họ hiểu con cái mình, mong muốn con có thể tìm thấy con đường của mình, kết hợp với tình hình hiện tại, chọn những lớp học ngoại khóa phù hợp nhất với con, chứ không phải một cách mù quáng đuổi theo những lớp học phổ biến mà không cân nhắc đến ý muốn của con.

Cuộc sống mới là người thầy tốt nhất

Muốn hiểu thấu cuộc đời, hãy thử kết hôn một lần. Muốn trưởng thành, hãy trải qua một mối tình khắc cốt ghi tâm. Muốn nhìn thấu bản chất con người, hãy thử đối xử hết lòng và chân thành với ai đó mà không giữ lại gì. Những bài học quý giá nhất của cuộc đời không bao giờ học được từ trường học. Ở trường, người ta chỉ dạy bạn về sự bình yên của năm tháng, phải vô tư, phải bao dung, phải rộng lượng. Chính vì họ dạy bạn những điều này nên bạn mới phải chịu đựng những nỗi đau đó.

Vận may không tốt thì cần thay đổi

Nhiều người vận may không tốt vì họ luôn không thay đổi, dù phàn nàn cuộc sống, than phiền vận mệnh. Muốn cải thiện, cần phải "động", phải "thay đổi", thì mới có thể có sự thay đổi.

Thay đổi này không chỉ là thay đổi bản thân, mà còn là thay đổi môi trường bên ngoài. Thay đổi môi trường bao gồm thay đổi nơi ở, thay đổi nhà cửa, thay đổi thành phố, thay đổi công việc, thay đổi tình yêu, thay đổi bạn bè. Khi bạn tiếp xúc với những môi trường khác nhau, bạn sẽ gặp gỡ những con người khác nhau, tiếp xúc với những quan điểm và kiến thức khác nhau. Họ sẽ có tác động và ảnh hưởng khác nhau đối với bạn. Giao tiếp với những người khác nhau sẽ giúp bạn mở rộng tầm nhìn, nâng cao nhận thức.

Điều quan trọng là thay đổi môi trường bên ngoài, nhưng nếu không có sự thay đổi bên trong, thì sự thay đổi này không có ý nghĩa. Thay đổi bản thân là nguồn gốc của sự thay đổi thực sự. Đối với những người thực sự có thể làm tốt, không phải vì họ thay đổi hoàn cảnh, mà vì họ thay đổi bản thân, đối diện với bản thân, biết tự làm chủ cuộc sống.

Tóm lại, nếu bạn cảm thấy vận may không tốt, hãy bắt đầu thay đổi từ chính mình. Điều chỉnh tính cách, nhận thức, tư tưởng, rồi mọi việc sẽ dần dần thay đổi theo.

Đừng buồn vì sự rời xa hay phản bội của người khác

Trên thế giới này không có mối quan hệ nào là vĩnh cửu. Quan hệ giữa người với người luôn dựa trên sự hấp dẫn lẫn nhau và sự đào thải lẫn nhau, tất cả đều được duy trì bởi lợi ích. Phần lớn mọi người đều hành xử theo kiểu “dùng một lần rồi vứt đi”, không cần nữa thì quay

lưng lại”. Điều này không có gì đáng buồn hay thất vọng cả. Khi người khác rời xa bạn, nghĩa là bạn không còn giá trị với họ nữa hoặc giá trị của bạn đã giảm đi. Người khác tiến lên còn bạn thì dậm chân tại chỗ hoặc thụt lùi.

Việc nhận được những lời khen ngợi và công nhận tạm thời từ người khác là vô nghĩa, vì họ chỉ muốn lấy từ bạn những gì họ cần. Những người luôn nâng cao giá trị bản thân, không ngừng tiến bước sẽ không bao giờ quan tâm ai rời bỏ mình, vì họ biết rằng chỉ cần mình có giá trị, sẽ luôn có người đến. Hiểu rõ điều này, bạn sẽ không tự ti mà cũng không quá mong

Điều gì quyết định số phận của bạn?

Khi nào con người mới thực sự giác ngộ? Nhiều sự giác ngộ đến từ việc trải qua một cú sốc, bệnh tật hoặc biến cố tình cảm lớn, hoặc một cuộc khủng hoảng lớn trong cuộc đời. Sau khi chúng ta chịu tổn thất, qua sự phản tỉnh sâu sắc, chúng ta nhận ra rằng nguyên nhân dẫn đến bi kịch chính là tính cách của mình. Thay vì dùng một bi kịch để thay đổi thói quen và tính cách của mình, thậm chí là số phận, tốt hơn là chúng ta nên bắt đầu thay đổi thói quen cảm xúc và hành vi của mình ngay từ bây giờ, tức là thay đổi tính cách.

Tư tưởng quyết định hành vi, hành vi quyết định thói quen, thói quen quyết định tính cách, tính cách quyết định số phận của chúng ta. Nhưng thực tế, mỗi hành vi của chúng ta không phải do tư tưởng quyết định mà là do cảm xúc hoặc thói quen cảm xúc. Một thói quen được hình thành qua vô số lần lặp lại, là một chuỗi hành vi tự động và vô thức, tức là khi bạn đã làm điều gì đó quá nhiều lần, đến mức cơ thể của bạn biết cách làm điều đó thậm chí còn hơn cả bộ não của bạn.

Hãy suy nghĩ xem, khi bạn thức dậy vào buổi sáng, điều đầu tiên bạn làm là lo lắng, và lo lắng giống như một cuốn hồi ký trong đầu bạn, mỗi ký ức đều liên kết với một thời gian, một địa điểm và những người và sự việc cụ thể. Nếu bộ não là một cuốn ghi chép về quá khứ, thì mỗi khi bạn thức dậy vào buổi sáng và rơi vào hồi ức, bạn sẽ nhận thấy rằng những ký ức này đều gắn liền với cảm xúc. Và cảm xúc là sản phẩm của trải nghiệm đã qua. Vì vậy, khi bạn nhớ lại những lo lắng này, bạn sẽ đột nhiên cảm thấy không hạnh phúc, ví dụ như không thể quên một người đã từng làm tổn thương bạn nhiều, và cảm thấy lo lắng về tương lai và hiện tại.

Khi một người bắt đầu một ngày mới, thực ra họ luôn sống trong quá khứ. Điều này có nghĩa là họ luôn sống trong những trải nghiệm đã qua. Nếu bạn tin rằng những suy nghĩ và cảm xúc của bạn sẽ ảnh hưởng đến số phận của bạn, nhưng bạn không thể vượt qua những cảm xúc tiêu cực này, thì những cảm xúc tiêu cực này sẽ trói buộc bạn vào những suy nghĩ và hành động nhất định, khiến bạn không ngừng lặp lại cuộc sống cũ và không thể thay đổi số phận.

Ngay khi tôi thức dậy và nằm trên giường, tôi bắt đầu viết những dòng này, như một sự nhắc nhở cho bản thân. Tính cách của tôi đã khiến tôi bỏ lỡ nhiều thứ, bỏ lỡ nhiều cơ hội, tài năng và tài sản, vì ở thời điểm đó tôi chỉ chú trọng vào cái "tôi" của mình. Cảm xúc và cảm giác đau khổ đã làm cho tôi cảm thấy không vui và thoải mái. Khi bạn không còn quan trọng những thứ đã mất, bạn sẽ thấy mọi thứ dần trở nên dễ dàng hơn.

Trước đây, một người theo dõi của tôi đã vô tình mang đến cho tôi không ít khách hàng. Nhìn thấy cô ấy dễ thương và đáng yêu, tôi đã theo dõi cô ấy trên mạng xã hội, và chúng tôi thỉnh thoảng tương tác. Tuy nhiên, tôi chưa bao giờ nghĩ rằng mình nên mua tài khoản của cô ấy,

mặc dù tôi nhận ra rằng tài khoản của cô ấy rất có giá trị. Lúc đó, tôi đã nảy ra một ý tưởng rằng tôi nên mua tài khoản của cô ấy, nhưng sau đó tôi lại bỏ qua ý tưởng đó.

Nhưng cuối cùng, tôi không làm vậy, có thể vì tôi sợ bị từ chối, hoặc vì tôi cảm thấy hành động đó không tốt. Điều này khiến tôi mất đi một cơ hội, và tài khoản của cô ấy bị xóa, đó là một sự tiếc nuối lớn. Điều tôi học được từ việc này là tính cách nhút nhát và thiếu quyết đoán đã khiến tôi mất đi nhiều cơ hội.

Tại sao người ta lại hành động khác nhau trong cùng một hoàn cảnh, cùng một sự việc? Là vì mô hình tâm trí của mỗi người là khác nhau, điều này hình thành nên một thói quen. Chúng ta phải phá vỡ vòng lặp này để thay đổi số phận của mình, điều đó có nghĩa là phải bước ra khỏi vùng an toàn.

Làm thế nào để thay đổi thói quen cảm xúc và tính cách? Bắt đầu từ những thói quen nhỏ trong cuộc sống hàng ngày. Khi bạn làm điều gì đó khác đi, bạn sẽ thấy rằng bạn có thể trở thành một con người khác, ít nhất là bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn với chính mình.

Ví dụ như bạn trước đây rất lười biếng, thích dùng sở thích và cảm xúc của mình để đưa ra quyết định. Từ bây giờ hãy bắt đầu từ bỏ sở thích của mình, chỉ đưa ra quyết định từ góc độ có lợi. Ví dụ, bạn rõ ràng không thích lãnh đạo của mình, lúc này bạn phải bỏ qua cảm xúc của mình mà nên nghĩ xem mình có thể giúp lãnh đạo giải quyết được bao nhiêu vấn đề, làm sao để họ chú ý đến mình.

Nếu tính cách và mô hình tư duy ban đầu của bạn không mang lại cho bạn kết quả tốt đẹp, điều đó có nghĩa là hệ thống cũ của bạn không còn hiệu quả nữa. Việc tuân theo tính cách và bản chất con người của bạn có thể rất thoải mái và dễ chịu, nhưng sẽ không giúp bạn phát triển. Ngược lại, đi ngược lại với bản chất của mình, không thoải mái và thậm chí là đau đớn, nhưng điều đó sẽ giúp bạn trưởng thành và trở thành phiên bản tốt hơn của chính mình.

Tìm sự hợp lý giữa bạn và thế giới bên ngoài, xác suất thành công sẽ nhân đôi

Khi quan sát, bạn sẽ thấy rằng rất nhiều diễn viên đóng vai tốt nhất thường là những vai diễn mà họ có sự tương đồng cao về ngoại hình hoặc tính cách. Vì vậy, một số diễn viên thường dễ dàng nhập vai hơn, giống như nhân vật Sơn Tinh của Trần Tiểu Xuân, chỉ cần nhắc đến tên là mọi người sẽ nhớ ngay.

Điều này cũng giống như khi bạn chọn ngành nghề hay nghề nghiệp, bạn cần kết hợp những ưu điểm tốt nhất của mình và chọn những điều mình giỏi nhất. Chỉ khi đó, bạn mới có thể phát huy hết khả năng của mình, thay vì cố gắng làm những điều mình không giỏi. Diễn viên cũng vậy, nếu chọn sai vai diễn, họ không chỉ khó đạt được sự công nhận mà còn gây ra nhiều vấn đề. Như trước đây có một diễn viên đã đóng vai Lộc Đĩnh Ký rất tệ, do đó, vai diễn này không phù hợp với anh ta và không thể khiến khán giả tin tưởng.

Làm truyền thông cũng tương tự. Khi chúng tôi lập kế hoạch cho một tài khoản, trước hết, bạn cần xác định một hình ảnh phù hợp với mình. Điều này đối với nhiều người là khó khăn nhất vì họ không biết làm sao để xác định hình ảnh của mình. Chẳng hạn, "người cha tốt", "ông chủ cửa hàng cá" đều là những hình ảnh có thể tạo dựng được, nhưng để thực sự tạo nên những hình ảnh này cần phải có sự hợp lý về "độ hợp lý". Không phải muốn tạo là có thể tạo ngay.

Vậy "độ hợp lý" là gì? Đó là bạn trông giống hay không giống với hình ảnh mà bạn muốn tạo dựng. Chẳng hạn, nếu bạn muốn tạo hình ảnh bác sĩ nhưng ngoại hình của bạn không giống bác sĩ, bạn cần trang bị cho mình các kiến thức và kỹ năng phù hợp để người khác tin tưởng. Nếu không thể làm điều đó, bạn cần phải nỗ lực để đạt được sự hợp lý đó.

Hình ảnh tốt nhất là khi bạn không cần phải giả tạo, mà là con người thật của bạn. Chẳng hạn, nếu bạn giỏi nói chuyện, thì không cần phải cố gắng tạo dựng hình ảnh đó. Chỉ cần nói chuyện, bạn đã tự nhiên có được hình ảnh đó. Khi mọi người nghĩ đến bạn, họ sẽ liên tưởng ngay đến bạn với hình ảnh đó.

Rất nhiều người sẽ đi lạc hướng trong cuộc đời vì họ không tìm thấy sự hợp lý giữa mình và thế giới bên ngoài. Họ không nhận được sự bảo vệ và hỗ trợ, không ai tin tưởng, không thể nhận được sự chấp nhận của mọi người. Đa số mọi người không phải không có năng lực, không có ưu điểm, mà là không tìm thấy cách kích hoạt được tiềm năng của mình. Chỉ cần tìm được sự hợp lý, bạn sẽ có thể thành công trong việc đạt được điều mình muốn.

Sự lạnh nhạt và từ chối của người khác đằng sau sự thật

Có người vì sao không dễ dàng tin tưởng người khác, không dễ dàng trả lời, không tiếp nhận tư vấn, không hiểu người khác, cho rằng bạn đang giả vờ. Thực tế không phải vậy. Điều này liên quan đến lối suy nghĩ và văn hóa truyền thống của họ. Thông thường, thông qua cách mà người khác giao tiếp, bạn có thể đánh giá cơ chế suy nghĩ của họ, một số người thì tư duy hình ảnh, một số người thì tư duy ngôn ngữ. Bạn sẽ biết ngay sự việc đó có thể giải quyết được hay không, hoặc là có thể sẽ bị từ chối.

Biết cách suy nghĩ của người khác, biết cách bảo vệ và xử lý mối quan hệ xung quanh, không dễ dàng gây phiền toái cho người khác, hoặc là biết cách tự tránh phiền toái từ người khác. Một số người có cơ chế suy nghĩ bằng ngôn ngữ, một khi bạn mở "cửa" cho họ, họ sẽ dần dần lấn át bạn.

Một khi bạn phát hiện cơ chế suy nghĩ của người này không phù hợp với mình, bạn không thể mềm yếu.

Vì một khi bạn mềm yếu, bạn sẽ gặp vô số phiền phức về sau. Ví dụ, có một người lúc đầu khá thân thiện, nhưng bạn lạnh nhạt với anh ta một lần, sau đó bạn cảm thấy mình có thể đã quá lạnh nhạt. Về sau bạn đối với anh ta có chút nồng nhiệt, bạn sẽ phát hiện không bao lâu, anh ta sẽ lại có hành vi như trước. Những người như vậy, họ không nhận ra được họ đã làm gì sai. Vậy bạn nhất định phải dùng phương thức kiên quyết nhất đối với anh ta, rất nhiều người không nhận ra bạn đúng hay sai, bạn làm sao giao tiếp cũng không được. Bất kể tâm của bạn có tốt, cuối cùng bạn sẽ phát hiện không đạt được hiệu quả như mong muốn, mà còn làm cho người ta xa lánh.

Vì vậy, khi xử lý mối quan hệ, bạn không thể làm người bị động. Chỉ cần bạn trở nên bị động, cơ thể bạn sẽ tỏa ra một loại khí chất dung nạp, lòng bao dung của bạn lớn, người khác sẽ có chút thử thách. Nếu bạn không tránh, không ngăn cản hành vi thử thách đó, thì sẽ để lại ấn tượng rằng đối phương có thể dễ dàng chiếm lấy bạn, cuối cùng bạn sẽ dần rơi vào một trạng thái rất bị động, tức là chấp nhận và không quan tâm đến sự tồn tại của bạn.

Thay vì như vậy, hãy thực hiện một động thái tích cực. Khi vấn đề xuất hiện, trực tiếp đi vào quá trình giao tiếp cuối cùng, hoặc là trở thành người tấn công tích cực, để đối phương nhận ra rằng, bạn không dễ dàng bị đánh bại. Một khi bạn đã làm như vậy, lần sau đối phương có

hành vi tương tự, bạn sẽ dễ dàng nhận thấy, đồng thời hỗ trợ họ, cuối cùng phát hiện ra rằng họ không phải người tồi tệ.

Không phải nói rằng bạn cảm thấy người khác lạnh nhạt, không phải vậy. Khi bạn chọn giúp đỡ ai đó, nhất định phải xem xét hoàn cảnh của họ, cách họ đặt mình vào tình huống, người và người tương hỗ giúp đỡ, nhất định phải có một hoàn cảnh tốt, bạn mới biết người kia có đúng không, có đáng giúp không. Nếu không đáng, bạn nên giữ lập trường chủ động, chứ không phải bị đối phương nhận ra hoặc nắm bắt điểm yếu.

Người không thể quá "thật"

Người không thiếu tình yêu sẽ dễ dàng nhận được tình yêu, người không thiếu tiền sẽ dễ dàng kiếm được tiền. Bởi vì thiếu thốn sẽ bộc lộ nhu cầu, như con thú đói bị thu hút bởi mùi máu. Vì vậy, thiếu thốn sẽ thu hút sự lừa dối, vì thiếu tiền mà không tự tin, không tự tin thì không thể kiếm được tiền. Cho dù là tình yêu hay tiền bạc, không thể vì sợ mất mà không giữ được.

Vì vậy, khi bạn thiếu tình yêu, đừng để người khác thấy bạn thiếu thốn. Một khi bạn thể hiện sự thiếu thốn, bạn sẽ không thu hút được tình yêu thật sự. Đối với những người tốt với bạn, bởi vì mọi người đều sợ bị lợi dụng, khi bạn thể hiện sự cần tình yêu, người khác sẽ muốn kiểm soát bạn, sẽ muốn rời xa bạn. Không ai muốn bị coi là kẻ thua cuộc và bị lợi dụng. Tại sao đàn ông thường thích những cô gái hư hỏng?

Bởi vì cô gái hư hỏng không thiếu thốn, họ tự tin, điều này khiến đàn ông cảm thấy không an toàn, khiến họ muốn kiểm soát. Khi bạn không cần tình yêu nữa, bạn sẽ mất đi sự thần bí, anh ta tự nhiên sẽ không còn hứng thú với bạn nữa.

Khi bạn thiếu tiền, đừng bao giờ để người khác biết bạn nghèo. Không phải là tự ti, mà là khi người khác biết bạn nghèo, họ sẽ không muốn tiếp cận bạn. Bởi vì họ không thấy lợi ích và giá trị ở bạn. Khi bạn nghèo, bạn cần phải thể hiện sự thoải mái và nhẹ nhàng, thậm chí còn phải giả vờ như bạn có tiền.

Đừng bao giờ để ai thấy bài cuối cùng của bạn. Đây không phải là lừa dối, mà là bản chất con người. Khi người khác tin rằng bạn mạnh mẽ, họ sẽ không coi thường bạn. Khi bạn bộc lộ sự yếu đuối, không ai muốn giúp đỡ bạn. Như vậy bạn sẽ không đạt được bất kỳ cơ hội và nguồn lực nào.

Người có cảm giác đạo đức quá nặng, rất khó sống tốt

Người có cảm giác đạo đức quá nặng, trong thực tế thường khó mà vượt qua. Thực tế và đạo đức là hai quy tắc hoàn toàn trái ngược nhau, vì vậy những người giả thường là những người khó tìm thấy đối tượng, hoặc không được ưa chuộng, vì quá tuân thủ quy tắc nên không dám thể hiện bản thân, người khác không thể thấy được giá trị của họ.

Khi một người ở trong hoàn cảnh không tốt, hoặc vị trí không tốt, không cần phải khiêm tốn, bao dung, từ bi. Nếu không thì chính bạn sẽ bị hủy hoại, vì khi bạn làm như vậy, bạn sẽ phát hiện ra rằng sự tôn trọng của bạn đối với người khác chính là sự không tôn trọng bản thân. Bạn càng không nói, người khác sẽ càng không tôn trọng bạn. Bạn càng tôn trọng người khác, họ sẽ càng không tôn trọng bạn. Bạn càng đối xử lịch sự với họ, họ sẽ càng coi thường bạn.

Hãy thử quan sát khi chúng ta đi ra ngoài để làm việc hoặc ăn uống, người nào càng dữ dằn, nói năng mạnh mẽ thì càng nhận được sự phục vụ tốt hơn, nhanh chóng hơn. Tất nhiên không

có nghĩa là chúng ta phải thô lỗ với người khác, nhưng đây là một quy luật và điểm yếu của con người, đôi khi không làm như vậy sẽ dễ bị lấn át, không thể bảo vệ lợi ích của mình.

Khi chúng ta ở trong một hoàn cảnh tốt hơn, hoặc vị trí tốt hơn, người khác sẽ tôn trọng bạn. Sự tôn trọng và độ bao dung của bạn có thể nhận lại sự phản hồi tốt hơn, vì khi bạn ở trong hoàn cảnh tốt hơn, nhóm người bạn đối diện sẽ khác biệt, cơ chế suy nghĩ cũng khác biệt.

Nhiều khi, tiêu chuẩn hành xử không phải là nhất quán, mà là có sự phân chia, phân chia ra những người nên đối xử tốt và những người không nên. Đây không phải là xu hướng, mà là nếu bạn không làm vậy, bạn sẽ phá vỡ quy tắc, cũng như thiên đạo, kết quả không thể là một kết quả chính đáng.

Khung cảnh giao tiếp quyết định thái độ của người khác đối với bạn

Làm tư vấn lâu dài, xem tin nhắn riêng, tôi phát hiện ra rằng rất nhiều người giao tiếp không có kỹ năng và trình độ. Bạn có thể thông qua vài câu nói mà đánh giá được cơ chế suy nghĩ và trình độ nhận thức của đối phương, điều này quyết định người khác có muốn đáp lại bạn hay không, có muốn giao tiếp với bạn hay không. Nhiều người không hiểu tại sao người khác lại không đáp lại họ, thực tế là cách giao tiếp và thông tin truyền đạt của họ khiến người khác không muốn phản hồi.

Ví dụ như khi ai đó trực tiếp thêm bạn vào WeChat, mọi người đều không hiểu tại sao lại muốn thêm bạn vào WeChat, bạn không chắc chắn về danh tính và sự chấp nhận của mình. Nếu không thể chấp nhận, thì việc thêm bạn bè là hành vi cố ý.

Vì vậy, khi bạn muốn nhờ người khác giúp đỡ, hoặc muốn học hỏi từ người khác, bạn cần phải để người ta hiểu bạn, hiểu hoàn cảnh của bạn, nhu cầu của bạn. Đưa những thông tin này một cách rõ ràng, để người khác biết bạn muốn gì, cần sự giúp đỡ như thế nào, người ta mới có thể dựa vào tình huống của bạn mà phản hồi. Nếu bạn thể hiện tốt, điều đó quyết định người khác sẽ có thái độ như thế nào đối với bạn, hoặc ít nhất là sẽ giao tiếp với bạn. Nếu người khác không hiểu tình hình của bạn, làm sao họ có thể đưa ra phản hồi tốt cho bạn được?

Nhiều lúc vấn đề không phải là đúng hay sai, mà là góc nhìn và suy nghĩ không đúng. Có người hoàn toàn lấy bản thân làm trung tâm, khi họ làm việc, kết quả muốn biết là không hợp lý, bất kể là giao tiếp bằng lời nói hay văn bản. Khi bạn đưa ra thông tin có chất lượng kém, người khác sẽ không thể đáp lại bạn một cách tốt được.

Dùng tiêu chuẩn của tình yêu để tìm đối tượng kết hôn là một sai lầm lớn

Phụ nữ trước khi kết hôn cần phải hiểu rõ mình muốn có cuộc sống như thế nào, cuộc đời như thế nào. Kết hôn và yêu đương không giống nhau, yêu đương cần những thứ khác với kết hôn.

Trong mối quan hệ tình yêu không hướng tới hôn nhân, nếu chỉ vì thích mà yêu, thì không thể dùng tiêu chuẩn của hôn nhân để yêu cầu đối phương. Nếu muốn kết hôn, thì không thể dùng tiêu chuẩn của tình yêu để nhìn nhận mối quan hệ này. Nhiều phụ nữ thích yêu đương mập mờ, vì vậy họ thường không rõ ràng trong mối quan hệ này. Dùng tiêu chuẩn của tình yêu để tìm đối tượng kết hôn chắc chắn là một sai lầm lớn.

Bản chất của hôn nhân là hợp tác, nó có thể có hoặc không có tình yêu. Hoặc có thể nói, phần lớn các cuộc hôn nhân đều không có tình yêu. Hôn nhân của người bình thường chính là hợp tác làm ăn. Hôn nhân của người có tiền chính là hợp tác kiếm tiền.

Phụ nữ kết hôn vì mục đích gì, thì nên chọn người phù hợp với mục đích đó. Nếu là vì tình yêu, thì hãy xét đến những yếu tố thực tế khác, chẳng hạn như không phải vì tình yêu, thì phải xét đến điều kiện kinh tế của đôi phương, gia cảnh, tài nguyên, v.v. Khi đó không thể dùng tiêu chuẩn của tình yêu để xét mối quan hệ này, vì khi bạn tìm được một người phù hợp về mọi mặt, thì sẽ rất khó để tìm thấy tình yêu trong đó. Những người này cần có giá trị cảm xúc tương xứng, vì họ phải bù đắp, nếu không thì tình yêu không thể tồn tại.

Ví dụ, khi một người đàn ông có chữ ký nhỏ, in rất mờ nhạt, thì lòng tự trọng của anh ta rất yếu. Người này sẽ dễ bị tổn thương, không thể tiến xa. Lúc này bạn nói tôi không muốn nghĩ đến chuyện này, tôi chỉ muốn yêu, có thể không?

Nhiều phụ nữ kết hôn dựa trên một loạt tiêu chuẩn, vừa muốn tìm một người có năng lực vượt trội, lại muốn đôi phương có thể nâng đỡ mình, điều này làm sao có thể? Trong bất kỳ mối quan hệ nào, người có giá trị cao không sợ người có giá trị thấp, vì họ có nhiều lựa chọn hơn, trừ khi bạn không còn lựa chọn nào khác. Để tránh bị tổn thương, bạn phải có giá trị cảm xúc, không có thì phải bù đắp, nếu không thì bạn sẽ không thể duy trì mối quan hệ này lâu dài.

Muốn trưởng thành, hãy bắt đầu từ việc từ bỏ làm người tốt

Rất nhiều người thực sự trưởng thành từ việc từ bỏ làm người tốt trong mắt người khác. Điều này không có nghĩa là bạn phải trở thành người xấu làm hại người khác, mà là bạn cần phải chọn lọc để làm người tốt. "Tốt" của bạn phải có nguyên tắc, nếu không sẽ rất rẻ mạt, dễ dàng để người khác không đối xử tốt với bạn. Dù mối quan hệ của bạn với người đó là gì, quan hệ gia đình, quan hệ bạn bè, quan hệ tình yêu, hay quan hệ hợp tác, bạn đều phải có chiến lược. Nếu không có chiến lược, không có biện pháp đối phó, cuối cùng người chịu tổn thương sẽ là chính bạn.188

Càng hiện thực, càng dễ dàng tốt hơn

Bạn càng hiện thực, bạn sẽ càng tốt hơn; bạn càng giảng giải, sẽ càng tệ hơn. Nếu bạn không có giá trị, người khác sẽ coi thường bạn; nếu bạn có giá trị, người khác sẽ muốn đàm phán với bạn.

Bạn bè không phải là càng nhiều càng tốt, đa phần người mà bạn gọi là bạn, thực chất không phải là bạn bè, chỉ có thể là những người có thể cùng nhau ăn chơi vui vẻ mà thôi. Những người bạn như vậy càng nhiều, bạn sẽ tiêu hao nhiều hơn, ngoại trừ thời gian của bạn không đáng giá, thì mọi thứ cũng không có ý nghĩa.

Nếu muốn tiến về phía trước, thậm chí là vượt qua cấp bậc, bạn phải cẩn thận lựa chọn và tính lọc bạn bè.

Bạn có thể cố gắng nhận biết những người cao quý, nhưng người cao quý chưa chắc đã là bạn của bạn. Chỉ khi nào bạn có tấm lòng chân thành, đôi khi kẻ đối lập của bạn lại là họ, không phải là bạn của bạn.

Bất kỳ mối quan hệ nào cũng không thể quá gần, dù bạn thích người đó đến đâu, dù bạn tin tưởng người đó đến mức nào, nhưng nhất định phải giữ một khoảng cách nhất định. Bởi vì một khi khoảng cách giữa người và người quá gần, nói cách khác, khi làm việc không phân rõ, sẽ không còn sự tôn trọng và giới hạn, nhiều chuyện sẽ không thể phát triển hợp lý và thông minh.

Dù bạn có mối quan hệ với ai đến mức nào, đừng để người khác gánh chịu quá nhiều cảm xúc tiêu cực của bạn. Bởi vì người ta làm bạn với bạn là vì thấy bạn tốt và có giá trị, không phải để nghe bạn phàn nàn và tiếp nhận năng lượng tiêu cực của bạn. Nếu bạn muốn giữ một mối quan hệ quý giá, nhất định không được quá xâm phạm.

Dù là người yêu hay bạn bè, nếu đối phương không thể làm bạn tốt hơn, ngược lại khiến bạn trở thành một người tiêu cực, lôi bạn vào bùn lầy, thì những việc của anh ta sẽ khiến bạn ngày càng phiền phức, ngày càng không vui, bạn phải quyết định rời xa, nhưng nếu không thể khiến nhau trở nên tốt hơn, thì mối quan hệ đó cần phải từ bỏ. Nếu bạn lưu luyến và nhớ nhung, hãy buông bỏ. Bạn nhất định sẽ trả giá cho những đau khổ này, đáng tiếc là đối phương sẽ không vì bạn mà có chút tiến triển. Ai bảo bạn không từ bỏ tuyệt đối, không ai ép bạn phải chịu đựng những điều tiêu cực của người khác. Bạn nên chọn những người đầy trí tuệ, cùng nhau khuyến khích, trở nên tốt hơn, làm bạn đúng nghĩa.

Học cách chấp nhận sự ra đi của người khác

Trong cuộc đời, sẽ có những người càng lúc càng rời xa bạn, có thể một ngày nào đó họ sẽ không còn liên lạc với bạn nữa. Không phải bạn đã làm sai điều gì, mà vì họ không còn cần bạn nữa. Bạn không còn giá trị đối với họ, họ không thể lấy được điều họ muốn từ bạn nữa. Đơn giản là vậy. Nói thẳng ra, lý do họ từng tiếp cận bạn cũng là vì bạn có thứ họ muốn, chứ không phải vì họ thích bạn nhiều. Giữa người với người đều là mối quan hệ lợi ích, nhưng bạn lại xem đó là tình cảm.

Một người muốn trở nên mạnh mẽ phải học cách chấp nhận những sự thật không thể thay đổi. Một việc làm bạn cảm thấy rất tổn thương, thực ra không liên quan nhiều đến bản thân sự việc, mà liên quan đến mức độ bạn quan tâm đến nó.

Mức độ tổn thương của bạn phụ thuộc vào thái độ của bạn đối với sự việc đó. Quan tâm thì tổn thương, không quan tâm thì không tổn thương. Sự chấp niệm của bạn càng nặng, vết thương của bạn càng sâu. Đối với bất kỳ người hay việc gì, bạn cần phải biết buông bỏ, không bận tâm quá mức. Sự lưỡng lự là sự hao mòn nội tâm, tương đương với tự sát chậm chạp.

Có những người làm bạn phiền lòng, làm bạn không vui, làm bạn bức bối, đó là số phận nhắc nhở bạn rằng bạn nên dừng lại kịp thời để giảm thiệt hại. Người khác có yêu bạn hay không không quan trọng, nhưng bạn có yêu chính mình hay không thì rất quan trọng.

Chủ động, để trở nên yếu đuối

Tại sao bạn lại vì tình mà đau khổ? Tại sao rõ ràng ban đầu người khác rất thích bạn, cuối cùng lại trở thành người bị động, người bị bỏ rơi?

Bởi vì con người rất kỳ lạ, càng không thích một người, càng không có cảm giác với một người, yêu càng không lý do, bạn càng có thể thu hút người đó. Một khi bạn thích anh ta, bạn chủ động yêu mến anh ta, trở nên chủ động và nhiệt tình, anh ta ngược lại không thích bạn, không quan tâm đến bạn nữa.

Khi một người thích một người khác, cô ta dễ dàng phát sinh tâm lý tự ti và cánh nhỏ xú. Nếu bạn không thể để người khác tự nhiên bị thu hút bởi bạn, bạn sẽ không thể hiện được sức hấp dẫn tự nhiên của mình. Ngược lại, khi bạn không quan tâm đến một người, bạn sẽ không để ý đến thái độ của anh ta, bạn sẽ có thể hoàn toàn là chính mình, sức hấp dẫn của bạn sẽ mạnh mẽ hơn.

Đây cũng là lý do tại sao con gái càng lạnh lùng, con trai càng thích theo đuổi. Nghe có vẻ lạ lùng, nhưng thường thì những cô gái dễ tổn thương lại là những người cuối cùng bị bỏ rơi. Vì xương cốt của họ không đủ cứng rắn, càng thích con trai thì con trai càng muốn khám phá và chinh phục. Do đó, con gái càng thích một chàng trai, càng phải giữ vững tinh thần bí ẩn, không bao giờ để anh ta biết bạn thích anh ta đến mức nào, không bao giờ để lộ điểm yếu của mình.

Không có mục tiêu thì dễ làm tốt hơn

Cha mẹ và giáo viên với tư duy yếu kém thường không cho phép trẻ con và học sinh có nhiều ý tưởng riêng của mình. Đa số giáo viên ở Trung Quốc có một đặc điểm là không thích những học sinh có cá tính mạnh và biểu hiện sự tự tin. Nếu bạn thể hiện một số đặc điểm tự tin hoặc cá tính, họ sẽ cho rằng bạn là một đứa trẻ nghịch ngợm và học sinh xấu, từ góc độ của họ sẽ yêu cầu đứa trẻ hoặc học sinh này từ bỏ những tính cách và thiên bẩm tự nhiên để phù hợp với xã hội, hoặc đã được thuần hóa rồi thì người đó sẽ không có cá tính tự nhiên và bản năng nữa, mà bản năng hoang dã là một yếu tố cần thiết để người trưởng thành thành công trong xã hội và sự nghiệp.

Khuyết điểm khi một người còn nhỏ có thể trở thành ưu điểm sau này. Trong môi trường yếu kém, không bị môi trường và người xung quanh tiếp nhận và đánh giá cao, rất có thể khuyết điểm đó sẽ trở thành ưu điểm khi bản thân mạnh mẽ hơn, phụ thuộc vào cách bạn chuyển hóa và sử dụng nó.

Từ góc độ của đám đông, người yếu kém khi làm nhiều việc đều sẽ thiết lập trước nhiều tình huống, tức là không nói về những điều đơn giản. Ví dụ như khi giáo dục trẻ em, nhiều phụ huynh Trung Quốc thường nói: "Nếu con không học tốt, con sẽ không vào được đại học, không tìm được việc làm, con sẽ không có gì để ăn, không có gì để mặc". Kiểu logic này nghe có vẻ hợp lý, nhưng thực tế nó tạo áp lực và sai lầm về tư duy và nhận thức cho trẻ em từ khi còn nhỏ.

Nhiều người trong môi trường giáo dục này nghĩ rằng chỉ cần đạt điểm cao trong kỳ thi mới có tương lai, việc học giỏi hay dở không quan trọng. Ở một mức độ nào đó, khi một người càng cố gắng để đạt điểm cao, suy nghĩ và nhận thức của anh ta sẽ ngày càng hạn hẹp, thiếu khả năng phản biện và sáng tạo. Cuối cùng, khi bước ra xã hội, anh ta chỉ là một "học sinh giỏi" có khả năng làm bài thi tốt nhưng lại yếu kém trong việc giải quyết vấn đề thực tế và không có kỹ năng sống tốt.

Nếu bạn quan sát kỹ, bạn sẽ thấy những người thực sự đạt được thành tựu trong một lĩnh vực hoặc ngành nghề nào đó là những người không có mục tiêu rõ ràng hay cụ thể từ đầu. Họ không làm việc chỉ để đạt một mục tiêu nào đó, mà đơn giản là họ thích làm việc đó.

Ví dụ như nhiều người làm vlog, khi họ bắt đầu quay các đoạn video, họ không biết liệu mình có thể trở thành người nổi tiếng hay không, họ chỉ làm vì niềm vui, chơi và tích lũy lượng người theo dõi. Khi đạt đến một mức độ nhất định và có cơ hội, họ mới nhận ra tiềm năng và tiếp tục phát triển. Ngược lại, khi làm việc với mục tiêu đã được đặt ra từ trước, trong trạng thái căng thẳng và tập trung quá mức, dễ dẫn đến lo lắng và chuyên môn hoá, nhưng khó lòng đạt được kết quả tốt nhất.

Dù là học sinh, người trưởng thành đi làm, hay giao tiếp xã hội, khi bạn bắt đầu với một mục tiêu, trông có vẻ tích cực và có định hướng, nhưng thực chất là bạn đang ép buộc bản thân vào một khuôn khổ. Việc học tập để đạt điểm cao, thi vào trường tốt, có thể dẫn đến hành vi rập

khuôn, thiếu sáng tạo và tự chủ. Điều này giống như việc nhiều người trẻ tuổi phạm tội vì áp lực thành công mà không hiểu rõ bản chất của việc mình đang làm.

Khi làm việc gì đó mà không bị ràng buộc bởi mục tiêu cụ thể, bạn sẽ tập trung hơn và cảm thấy dễ dàng hơn. Điều này giúp bạn làm việc một cách tự nhiên, có động lực từ bên trong, phát triển bản thân một cách toàn diện và hài hòa.

Tiền là hệ thống bảo vệ cuộc sống

"Càng nghèo càng nghèo, càng giàu càng giàu", người nghèo rất khó vươn lên, đó là quy luật bất biến từ ngàn xưa.

Con người muốn thay đổi cuộc sống cần phải trả giá bằng sự cố gắng không ngừng, vì nền tảng của người nghèo quá yếu, phần lớn tinh lực chỉ có thể dùng để kiếm sống, không có thời gian và công sức để học tập, nâng cao nhận thức và tư duy của mình. Khả năng chú tâm vào một lĩnh vực hay một công việc cụ thể cũng hạn chế, nên rất khó để đạt được thành tựu. Phần lớn thời gian của họ chỉ dành để giải quyết các vấn đề trước mắt, không có tinh thần để tính toán cho tương lai, càng không có hệ thống phòng ngự.

Vì vậy, người nghèo thường không có khả năng chống chịu với bất ngờ và rủi ro. Khi gặp biến cố, bệnh tật, họ dễ dàng bị cuốn theo. Trong khi đó, người giàu có thể chi tiền để xây dựng hệ thống bảo vệ cho mình, không ngừng bổ sung và tăng cường hệ thống này. Các hành vi bên ngoài của người giàu thực chất đều nhằm mục đích bảo vệ và gia tăng giá trị cho bản thân.

Người giàu có thể nghỉ ngơi nhiều hơn, đọc sách, ngủ một cách yên bình, thực chất là để duy trì trạng thái tinh thần và trí não tốt nhất.

Khi đi ăn tại nhà hàng cao cấp, người giàu thường chọn không gian riêng tư, không chỉ để tận hưởng bữa ăn mà còn để đảm bảo an toàn và tránh xa sự hỗn loạn.

Người giàu mua nhà không chỉ để ở mà còn để đầu tư vào sức khỏe, phong thủy, và tài vận. Một ngôi nhà tốt có thể cải thiện sức khỏe, tài vận và sự nghiệp của người sống trong đó.

Người giàu có thể mua kiến thức và kinh nghiệm từ người khác, giúp họ nắm bắt thông tin quý giá và kiếm lợi nhuận từ chênh lệch thông tin.

Có tiền có thể chọn thực phẩm tốt hơn, dịch vụ tốt hơn. Những điều này không chỉ giúp họ mạnh mẽ hơn về hệ thống bảo vệ bản thân mà còn tạo nên một vòng luẩn quẩn tích cực, làm cho họ ngày càng giàu có.

Người có điều kiện sẽ chọn những thứ tốt nhất, vì tiền bạc có thể mua được sự an toàn và sức khỏe, và tiền bạc có thể bảo vệ danh tiếng và danh dự.

Người có trí tuệ cao đều biết bảo vệ các mối quan hệ chất lượng bên mình

Từ góc độ nhân tính mà nói, khi chúng ta thích một người có ngoại hình hay tính cách, thích năng lượng trên người họ, thích nói chuyện với họ, thực chất là vì người đó có những thứ mà chúng ta cần, điều này giúp chúng ta cảm thấy có giá trị, và khiến bản thân vui vẻ và hạnh phúc.

Ngược lại, nếu người khác không muốn tiếp xúc hoặc giao tiếp với bạn, đó là vì họ không tìm thấy năng lượng và giá trị tích cực từ bạn, thậm chí còn cảm thấy bị lãng phí thời gian và tiêu hao năng lượng.

Vì vậy, trong các mối quan hệ, bất kể mối quan hệ của bạn với đối phương gần gũi thế nào, đôi khi bạn yếu đuối, cần kéo dài khoảng cách và xây dựng lòng tin, nhưng phải có cảm giác khoảng cách, đừng để đối phương chịu quá nhiều năng lượng tiêu cực từ bạn. Đừng để khi bạn trở thành một thùng rác cảm xúc, mọi chuyện nhỏ nhặt đều muốn kể cho đối phương nghe, đổ năng lượng tiêu cực vào họ. Nếu bạn làm vậy, có thể bạn không để ý đến giai đoạn này của mối quan hệ, không quan tâm đến cảm giác của đối phương, họ sẽ không muốn giao tiếp với bạn nữa.

Nếu thực sự muốn duy trì một mối quan hệ, hãy cố gắng suy nghĩ cho đối phương, cố gắng mang lại niềm vui và vẻ đẹp cho họ, đừng trở thành một người tiêu hao. Mọi mối quan hệ chất lượng cao đều cần tuân theo nguyên tắc này. Nếu bạn luôn mang lại điều tốt đẹp, đối phương sẽ sẵn sàng tiếp tục giao tiếp với bạn. Nếu bạn luôn gây rắc rối và tiêu cực, người khác sẽ muốn tránh xa bạn.

Điều này không có nghĩa là bạn không thể chia sẻ bất kỳ điều tiêu cực nào với bạn bè. Tất nhiên, bạn có thể chia sẻ, nhưng phải có sự kiểm soát và cân nhắc. Khi người khác biết bạn là người hiểu chuyện, có ranh giới, và khi bạn cần sự giúp đỡ và an ủi, họ sẽ sẵn lòng giúp bạn.

Người "chuyên tâm" dễ dàng làm tốt việc hơn

Khi bản thân có năng lực, tài nguyên và điều kiện hạn chế, ở vị trí thấp kém, dù là trong học tập hay công việc, bạn cần phải đặc biệt chuyên tâm. Chỉ khi đó bạn mới có thể thực sự nắm vững một số thứ, làm tốt hơn so với đa số người khác.

Nhiều khi, khi bạn nghe một bài hát hay, rồi đi tìm các bài hát khác của ca sĩ đó, bạn sẽ phát hiện chỉ có một hoặc hai bài là hay nhất. Cuộc đời cũng vậy, có người dễ dàng thay đổi công việc, bạn sẽ thấy cô ấy thường xuyên đổi nghề. Có thể năm này qua năm khác, mười năm trôi qua, cô ấy không làm tốt ở bất kỳ lĩnh vực nào, không có kinh nghiệm, năng lực, mối quan hệ hay tài nguyên của riêng mình, giá trị của cô ấy trong lĩnh vực đó sẽ rất hạn chế.

Bao gồm cả nhiều người nổi tiếng, bạn sẽ thấy họ có thể diễn nhiều vai, hát nhiều bài hát, nhưng vai diễn hoặc bài hát kinh điển nhất của họ chỉ có một. Đó chính là vai diễn đại diện hoặc tác phẩm kinh điển của họ.

Trước đó, họ có thể đã diễn nhiều vở kịch, hát nhiều bài hát, và đến một thời điểm nào đó, họ mới có được vai diễn hoặc bài hát đại diện. Đó là kết quả của sự nỗ lực không ngừng trước đó, và chính là bước ngoặt trong sự nghiệp của họ.

Cuộc đời cũng vậy, những điều thực sự có giá trị thường không đến một cách dễ dàng. Nếu bạn cảm thấy một việc gì đó rất dễ dàng, đó có thể không phải là điều có giá trị cao. Những việc khó khăn thường đem lại giá trị và hồi báo cao.

Vì vậy, khi bạn xác định rõ trạng thái hiện tại của mình là đúng, lựa chọn là đúng, hãy kiên trì theo hướng tích cực. Bạn chỉ cần âm thầm nỗ lực, âm thầm hành động, và đợi cơ hội đến.

Ví dụ như một người hay thay đổi công việc, tỷ lệ được chọn là thấp. Trong một công ty, nếu bạn làm một việc trong nhiều năm, công ty sẽ thấy bạn không có gì đáng lo, không phải do

bạn không có khả năng, mà là bạn chưa tích lũy được kinh nghiệm hay thành tựu trong lĩnh vực đó.

Một người nếu có thể học tốt một kỹ năng và làm tốt một việc, anh ta sẽ chuyên tâm vào việc đó, ít nhất là trong ba đến năm năm. Trong bất kỳ lĩnh vực nào, nếu bạn kiên trì mười năm, bạn sẽ tương đối am hiểu lĩnh vực đó. Nhưng nếu bạn liên tục thay đổi, không tập trung vào một việc cụ thể, sẽ rất khó để tích lũy kinh nghiệm và tài nguyên.

Ngoài việc có năng khiếu, một người thành công trong một lĩnh vực nhất định cần sự chuyên tâm và kiên trì.

Hầu hết những người bình thường, khi họ làm một việc gì đó, ví dụ như kiên trì hoặc chờ đợi trong một lĩnh vực, theo thời gian, mỗi ngày bạn đều làm việc đó, bạn sẽ khác biệt với người khác. Trong quá trình này, có một sự "lột xác", dù bạn không nhận ra nhiều, nhưng đó là sự mài dũa về trí tuệ và kỹ năng của bạn, điều này không chỉ là kinh nghiệm, mà còn rất sâu sắc và ý nghĩa.

Có những người hôm nay làm việc này, ngày mai làm việc kia, không có sự kiên định trong bất kỳ lĩnh vực nào. Một người không có nền tảng cố định sẽ khó hình thành sự ổn định, một nền tảng kinh nghiệm và mối quan hệ có giá trị. Dù họ hiểu biết rộng nhưng không chuyên sâu, người khác sẽ không tin tưởng họ. Nếu một người kiên định và chăm chỉ, dù tiến bộ chậm nhưng chắc chắn, sẽ xây dựng được thương hiệu của riêng mình, mở rộng mối quan hệ và kỹ năng, đến một thời điểm họ sẽ có thể mở rộng và phát triển, và kinh nghiệm trước đây sẽ trở thành giá trị.

Nhiều người thích tham gia vào các nhóm xã hội, nghĩ rằng đó là một cách để xây dựng mối quan hệ và tích lũy, nhưng thực tế là khi bạn chưa có giá trị, việc tham gia vào các nhóm đó sẽ không tạo ra mối liên kết sâu sắc, chỉ là sự nhận biết bề ngoài. Chỉ khi bạn chuyên sâu vào một lĩnh vực, một ngành nghề, hoặc nắm vững một kỹ năng cụ thể, người khác mới thấy bạn có giá trị, họ mới sẵn lòng xây dựng mối quan hệ sâu sắc với bạn.

Nếu bạn chưa có giá trị, mối quan hệ chỉ là bề mặt, người khác sẽ không muốn duy trì mối quan hệ sâu sắc với bạn. Khi bạn trở nên có giá trị, mối quan hệ của bạn sẽ trở nên bền chặt và có ý nghĩa hơn.

Quá trình tìm kiếm tinh thần không có lợi cho việc tìm kiếm danh vọng và lợi ích

Vụ việc cô gái ở Nam Kinh bảo vệ danh dự của mình đã khiến nhiều người thắc mắc: Tại sao một sinh viên tốt nghiệp đại học lại có thể làm điều như vậy? Học vấn không thể đại diện cho tất cả, học vấn cao không đồng nghĩa với trí tuệ cao, cũng không đồng nghĩa với nhận thức cao. Học vấn chỉ có thể đại diện cho khả năng thi cử, và thi cử giỏi chỉ chứng minh được khả năng giải quyết các bài thi, không phải khả năng giải quyết vấn đề xã hội.

Nhiều người sau khi rời khỏi trường học nhiều năm vẫn không thoát khỏi lối tư duy của học sinh, không thể thoát ra khỏi những kiến thức trong sách vở để hiểu rõ thực tế. Họ không thể hòa nhập với xã hội thực tế, luôn sống trong thế giới tinh thần của chính mình, không hiểu được lý do của những điều diễn ra xung quanh.

Những người này thường là những người thiếu kiên định, càng dễ bị lung lay bởi niềm tin, càng dễ tin vào những điều không thực tế. Họ không thể tự mình thoát ra khỏi lối suy nghĩ đó,

phải có sự trợ giúp từ xã hội và thực tế để họ nhận ra và học hỏi. Nhờ đó, họ mới có thể "ngộ" ra và sống tốt hơn trong xã hội.

Trong cuộc sống, những người gặp khó khăn thường tìm đến niềm tin để an ủi, nhưng điều này lại là hai mặt của một vấn đề. Người giàu tin tưởng vào những điều để che đậy bản thân, người nghèo tin tưởng vào những điều để tìm sự an ủi và hỗ trợ tinh thần. Khi một người gặp khó khăn, không nên tìm kiếm sự an ủi tinh thần mà nên phá vỡ lối tư duy cũ, nhận ra những điều chưa đúng và điều chỉnh lại.

Người giàu tin vào những điều để tăng thêm giá trị cho bản thân, giống như việc quyên góp từ thiện, làm video tuyên truyền, thực chất là để nâng cao hình ảnh của mình. Trong khi đó, người yếu đuối tin vào những điều để tìm kiếm sự an ủi tinh thần.

Mỗi người có một cách tiếp cận và mục tiêu khác nhau. Việc tin tưởng vào điều gì đó phụ thuộc vào trình độ, hoàn cảnh và tư duy của từng người.

Vì sao người nghèo khó thay đổi vận mệnh?

Trước hết, người nghèo không có nguồn lực

Nếu không có ông bà, cha mẹ hỗ trợ, chỉ dựa vào nỗ lực của bản thân, người nghèo sẽ gặp khó khăn trong việc tự nuôi sống bản thân. Người nghèo không thể giống con cái nhà giàu có, tận hưởng nền giáo dục tốt và các cơ hội học tập. Họ không có môi trường để học tập và phát triển, vì thế họ khó lòng thoát khỏi hoàn cảnh nghèo khó và kết bạn với người giàu có.

Sau khi lớn lên, vì không được tiếp cận nền giáo dục tốt, thậm chí là giáo dục cơ bản, họ không có nền tảng tư duy và nhận thức tốt để đưa ra các quyết định đúng đắn trong cuộc sống. Những lựa chọn của họ thường là những lựa chọn mà xã hội coi thường, và điều này quyết định số phận của họ.

Người có điều kiện có thể mua thời gian và dịch vụ

Người có tiền có thể mua các dịch vụ để tiết kiệm thời gian, họ có thể sử dụng thời gian này để học tập, kiếm nhiều tiền hơn. Người nghèo thì phải làm việc vất vả suốt ngày, không có thời gian để phát triển kỹ năng hay học tập. Họ không thể sống cuộc sống như người giàu, vì cuộc sống hàng ngày đã chiếm hết thời gian và năng lượng của họ.

Người có điều kiện có thể mua xã hội và sản phẩm cao cấp

Người giàu có thể sử dụng tiền để mua mối quan hệ xã hội và sản phẩm cao cấp, từ đó tạo ra mạng lưới hỗ trợ cho bản thân. Người nghèo không có khả năng này, họ không thể chi tiêu cho những thứ như vậy, vì vậy họ bị giới hạn trong mạng lưới quan hệ hẹp hòi và thông tin hạn chế.

Sự dũng cảm và kiên trì là yếu tố quyết định

Người nghèo cần dũng cảm và kiên trì hơn để thay đổi số phận. Nhiều người xuất thân từ hoàn cảnh nghèo khó đã dùng sự kiên trì để thay đổi cuộc sống. Sau nhiều năm nỗ lực, họ dám bước ra khỏi vùng an toàn, đến thành phố lớn để làm việc và học tập. Người không có dũng khí thì khó mà thay đổi được hoàn cảnh của mình.

Học vấn và những cơ hội

Khi tốt nghiệp trung học, chúng ta có ba loại người: một là những người không đủ điều kiện học đại học, hai là những người đủ điều kiện nhưng không học, và ba là những người theo đuổi học vấn. Học vấn là cách để tạo ra cơ hội và thay đổi số phận.

Quá trình tìm kiếm tinh thần không có lợi cho việc tìm kiếm danh vọng và lợi ích

Trong số chúng tôi, khi tất cả đều đang theo học đại học, có một người bạn trai đã quyết định rời bỏ việc học và đi Bắc Kinh làm bất động sản và bán nhà. Chỉ trong vài năm ngắn ngủi, anh ấy đã tích lũy được một số lượng khách hàng nhất định, mở công ty riêng và cuối cùng mua được nhà ở Bắc Kinh. Khi chúng tôi còn đang học đại học, anh ấy đã trở thành người kiếm tiền nhiều nhất và là người đầu tiên có được số tiền lớn trong đời.

Khi bạn ở trong môi trường yếu kém, không có gì cả, cuộc đời bạn đôi khi chỉ phụ thuộc vào một sự "liều lĩnh" và dũng cảm. Không phải là liều mạng, làm những việc phi pháp, mà là dũng cảm thử thách và chấp nhận rủi ro. Nếu bạn dám thử một lần, bạn có thể tiến xa, còn nếu không dám, bạn sẽ không thể thành công.

Có hai loại người: một là người dám thử thách và liều lĩnh một lần, hai là người không bao giờ dám thử. Những người không dám thử sẽ không bao giờ nhận ra cơ hội trong cuộc đời và không bao giờ kiếm được tiền. Những người không dám mạo hiểm, dù có làm gì đi nữa, sau nhiều năm vẫn chỉ là người nghèo.

Vì vậy, đừng sợ xuất phát điểm thấp, đừng sợ xuất thân kém cỏi, hãy xem bản thân có dám dũng cảm và có tầm nhìn hay không. Người thành công không phải là người có trí tuệ hơn người khác, mà là người có lòng dũng cảm và tầm nhìn xa. Chính điều này sẽ làm nên sự khác biệt và quyết định số phận của bạn.

Cần có dũng khí để bị người khác ghét bỏ

Để trưởng thành và tiến bộ, con người cần phải dám từ chối người khác. Một người không dám đắc tội với người khác sẽ rất khó tiến lên phía trước. Nhiều khi, chúng ta luôn được khuyên rằng mọi việc nên lấy hòa làm quý, giúp đỡ người khác càng nhiều càng tốt để con đường của mình cũng thuận lợi hơn. Bề ngoài, điều này có vẻ đúng, nhưng trong thực tế, nếu bạn làm như vậy, bạn sẽ phát hiện ra rằng nhiều khi nó không mang lại kết quả tốt.

Giữa người với người, nếu muốn xây dựng mối quan hệ tốt hoặc làm gần gũi hơn, cần phải có sự phiền toái qua lại. Sự phiền toái này phải mang tính chất tích cực và có qua có lại, hoặc nói cách khác là một mối quan hệ tương hỗ và có lợi cho cả hai bên, dù là về mặt vật chất, kinh tế, hay tâm lý và cảm xúc. Có những người rất thông minh, dù không có nhu cầu nhưng họ vẫn cố ý tạo ra một vấn đề hoặc giả vờ cần sự giúp đỡ, để "phiền toái" người khác, qua đó tương tác và xây dựng mối quan hệ.

Điều quan trọng là phương pháp của bạn phải phù hợp, và sự giúp đỡ của bạn phải nằm trong khả năng chấp nhận của đối phương, không làm đối phương quá khó xử.

Ngược lại, nếu bạn không muốn xây dựng mối quan hệ với một người hoặc nhu cầu của đối phương không phải là điều bạn mong muốn, bạn cần phải từ chối một cách dứt khoát, không để lại cho đối phương bất kỳ hy vọng hay ảo tưởng nào. Càng do dự, càng để lại cảm giác

không tốt. Nếu bạn từ chối một cách hiệu quả, bạn sẽ giảm bớt được sự tiêu hao không cần thiết.

Nếu bạn không từ chối ngay từ đầu, bạn sẽ phải đối mặt với nhiều tình huống khó xử hơn sau này. Người đối diện có thể nghĩ rằng bạn không có ý định từ chối hoặc là bạn sẽ giải quyết vấn đề cho họ, dẫn đến những mong đợi không thực tế và cuối cùng làm tổn thương cả hai bên.

Giống như việc tư vấn, có người hỏi tại sao không tiếp nhận hoặc không được người khác hiểu. Thực tế, khi người ta cần tư vấn, một lần giao tiếp hiệu quả có thể giúp giải quyết vấn đề ngay từ đầu. Nếu bạn giúp họ một lần, họ sẽ nghĩ bạn sẽ giúp lần thứ hai, thứ ba, nhưng vấn đề cơ bản vẫn chưa được giải quyết.

Tương tự, nếu bạn tiếp nhận một trường hợp phức tạp và không giải quyết được tận gốc, bạn chỉ đang làm trì hoãn vấn đề và tạo ra nhiều rắc rối hơn. Khi đối phương không tự nhận thức được vấn đề của mình, họ sẽ cần thời gian dài để hiểu và cải thiện. Nếu bạn không thể giải quyết vấn đề từ đầu, bạn sẽ thấy vấn đề trở nên ngày càng phức tạp và khó khăn hơn.

Vì vậy, khi bắt đầu, bạn cần phải từ chối dứt khoát, không để lại hy vọng và ảo tưởng cho đối phương. Nếu bạn không thể giải quyết vấn đề cơ bản, hãy nói rõ và từ chối ngay từ đầu. Điều này sẽ giúp cả hai bên tránh được những rắc rối và tổn thương không cần thiết.

Làm người tốt thông minh, không làm người tốt ngu ngốc

Một người, nếu luôn không tốt, không thiện, luôn mù quáng tốt, thì luôn không có "đạo", không có lẽ phải. Một người luôn là người tốt, nhưng không dám từ chối người khác, luôn cố gắng làm hài lòng mọi người, cũng là không có "đạo".

Người tốt thông minh, bằng cách giúp đỡ một cách khôn ngoan, người khác sẽ cảm kích, biết ơn và không lợi dụng bạn. Người tốt không khôn ngoan, dù xuất phát từ lòng tốt, cuối cùng người khác không chỉ không cảm ơn mà còn có thể làm hại bạn, thậm chí ghét bạn.

Tại sao khi bạn thực sự chân thành giúp đỡ, nhưng cuối cùng lại không được cảm kích, thậm chí còn bị ghét bỏ?

Đó là vì bạn luôn dựa vào cảm xúc và đánh giá của mình để giúp đỡ người khác. Nếu bạn luôn giúp đỡ người khác mà không cần đền đáp, hoặc vì bạn cho rằng kinh nghiệm của mình có thể giúp người khác, bạn sẽ cảm thấy rất dễ chịu, nhưng thực ra bạn đang làm hại chính mình. Điều này làm bạn trở thành một người luôn bị lợi dụng và không có lòng tự trọng.

Trong cuộc sống hiện thực, có rất nhiều người thích ôm hận và phàn nàn, họ luôn muốn tìm người để trút bầu tâm sự. Ví dụ, một người phụ nữ than phiền với bạn về chồng mình, bạn an ủi cô ấy rằng "tôi hiểu bạn, đàn ông thật tệ". Nói những điều đồng cảm như vậy khiến cô ấy cảm thấy được hiểu và an ủi, nhưng nếu bạn nghe xong mà không giúp cô ấy giải quyết vấn đề tận gốc, cuối cùng cô ấy sẽ lại quay lại với những vấn đề tương tự và bạn trở thành nơi để cô ấy trút giận.

Trong mối quan hệ giữa người với người, khi giúp đỡ ai đó, bạn cần phải hiểu rõ rằng bạn đang giúp họ như thế nào, không chỉ là về mặt cảm xúc. Nếu bạn giúp đỡ một người mà không giải quyết được vấn đề cơ bản của họ, họ sẽ càng ngày càng phức tạp hóa vấn đề và cuối cùng sẽ gây ra những rắc rối lớn hơn cho bạn.

Giúp đỡ người khác không phải lúc nào cũng là tốt. Nếu bạn không đủ khả năng giúp họ từ gốc rễ, bạn chỉ làm mọi chuyện tồi tệ hơn. Người ta sẽ không cảm kích bạn, mà còn coi thường bạn. Vì vậy, khi giúp đỡ ai đó, hãy chắc chắn rằng bạn thực sự có khả năng và có phương pháp giúp đỡ họ một cách khôn ngoan. Nếu không, bạn sẽ chỉ làm tăng thêm sự căm ghét và sự xấu xa trong lòng họ.

Có người tốt đối với nhân tính mà nói, khi gặp lợi ích dễ bị phân hóa, dễ dàng thay đổi, không ai giúp đỡ, không ai cứu vãn, không ai sẽ dối trá, thì càng có nhiều người phản bội bạn, khi gặp phải khó khăn, hoặc là có cơ hội, ngược lại sẽ cảm ơn, tìm cách báo đáp bạn.

Người tốt khôn ngoan có thể nhìn thấu sự vật và bản chất con người, vì vậy biết nghe và sau đó an ủi, nhưng không thực sự tham gia vào những chuyện của những người yếu đuối, còn bản thân người đó thì sẽ được an toàn hơn, không bị hại.

Nhiều khi chúng ta xử lý mối quan hệ, đặc biệt là với những người yếu đuối trong nhóm, chúng ta cần xem xét kỹ lưỡng tâm lý và hành vi của họ. Nếu bạn chọn giúp đỡ họ, bạn phải nắm bắt được mức độ, vì bạn có thể giúp nhưng không phải tất cả. Nếu giúp đỡ một vấn đề lâu dài của họ, nó sẽ trở thành một thói quen mà họ phụ thuộc vào. Giúp đỡ một người dễ ôm hận, dễ oán trách, yêu thương trong tình cảm, thì bạn sẽ gặp rắc rối sau này.

Khi bạn quá gần gũi với một người, bất kể là duy trì trạng thái tâm lý, suy nghĩ, hoặc trong quá trình tiếp xúc, nếu người đó phụ thuộc vào bạn, thì họ sẽ không còn tự lực được nữa. Khi bạn không giúp được nữa, họ sẽ oán trách bạn, thậm chí là hận bạn.

Khi người khác xa lánh bạn, không còn cảm thấy tốt khi gần bạn, họ sẽ không hài lòng với bạn. Bạn không nên tuyên bố rằng bạn không giúp được họ nữa, mà hãy quyết định giúp đỡ một cách khôn ngoan từ đầu, không để đối phương quá phụ thuộc vào sự giúp đỡ của bạn. Nếu bạn không thể giúp từ căn nguyên, ngược lại chỉ làm tăng thêm lòng tham và lòng oán hận trong họ, thì tốt hơn hết bạn nên từ chối giúp đỡ từ đầu.

Nhiều khi người khác đối với bạn ngọt ngào và khen ngợi, nhưng thực tế họ chỉ là muốn lợi dụng bạn, không phải là thực sự yêu quý hay tôn trọng bạn. Một khi bạn giúp đỡ quá nhiều, họ sẽ coi thường bạn, và khi đó, bạn sẽ không còn giá trị trong mắt họ nữa.

Thực ra, điều quan trọng là phải giữ giá trị của chính mình, không để người khác coi thường và không tôn trọng bạn. Khi giúp đỡ người khác, phải có sự khôn ngoan và phương pháp đúng đắn, nếu không sẽ dễ dàng kích thích sự xấu xa trong lòng người khác.

Tâm Quan Trọng của "Điểm" trong Giao Tiếp Xã Hội

Trong các mối quan hệ con người, người không có "điểm" với người khác không đủ tư cách để đưa ra yêu cầu. Ngay cả khi họ có đưa ra yêu cầu, người khác cũng khó mà giúp đỡ họ. "Điểm" ở đây ám chỉ những lợi ích mà một người mang lại cho người khác. Khi A mua hàng từ B nhiều lần và thường xuyên, khi A chia sẻ thông tin với B và thậm chí sử dụng các mối quan hệ của mình để quảng bá và bán sản phẩm của B, A sẽ tích lũy được một "điểm quan hệ" với B.

Khi B mua sắm, tương tác với người bán, nhưng không hình thành mối quan hệ. Vì vậy, khi B cần dịch vụ sau này, người bán tự nhiên sẽ ưu tiên phục vụ A hơn B, vì đó là bản năng cơ bản của con người là ưu tiên những người đã giúp đỡ mình trước đó.

Những "điểm" này cũng có thể được hiểu là một dạng tiền tệ cảm xúc. Nếu ai đó giúp bạn, họ không chỉ nghĩ về lợi ích trước mắt mà còn nghĩ đến việc duy trì mối quan hệ lâu dài. Bằng cách này, họ đảm bảo một dòng chảy lợi ích liên tục trong tương lai.

Điểm có thể là một dạng điểm ấn tượng, điểm tình cảm, điểm tín dụng, điểm biết ơn, v.v. Chúng là một cách để kéo bạn và người khác lại gần nhau hơn, thông qua các tương tác thường xuyên hoặc bằng cách cân nhắc lợi ích dài hạn của nhau hơn là lợi ích trước mắt. Ví dụ, khi bạn có điểm thành viên tại một cửa hàng, bạn có thể nhận được chiết khấu, trong khi những người không phải thành viên sẽ không được hưởng các lợi ích tương tự. Điều này minh họa giá trị của điểm trong việc duy trì mối quan hệ.

Trong xã hội này, nhiều thứ được thúc đẩy bởi lợi ích lẫn nhau. Khi bạn làm điều gì đó với mục tiêu chính là mang lại lợi ích cho cả bản thân và người khác, bạn đảm bảo rằng bên kia sẵn lòng tiếp tục tương tác với bạn. Vì vậy, khi bạn tích lũy điểm với ai đó, họ sẽ có xu hướng ưu tiên bạn hơn người khác trong lúc cần thiết.

Tóm lại, điểm trong giao tiếp xã hội đóng vai trò như một dạng tiền tệ đảm bảo lợi ích dài hạn, sự tin tưởng và hỗ trợ lẫn nhau. Nếu không có điểm, một người có thể gặp khó khăn trong việc nhận được sự giúp đỡ hoặc đối xử ưu tiên từ người khác.

Tầm Quan Trọng của "Điểm" trong Giao Tiếp Xã Hội

Trong các mối quan hệ con người, người không có "điểm" với người khác không đủ tư cách để đưa ra yêu cầu. Ngay cả khi họ có đưa ra yêu cầu, người khác cũng khó mà giúp đỡ họ. "Điểm" ở đây ám chỉ những lợi ích mà một người mang lại cho người khác. Khi A mua hàng từ B nhiều lần và thường xuyên, khi A chia sẻ thông tin với B và thậm chí sử dụng các mối quan hệ của mình để quảng bá và bán sản phẩm của B, A sẽ tích lũy được một "điểm quan hệ" với B.

Khi B mua sắm, tương tác với người bán, nhưng không hình thành mối quan hệ. Vì vậy, khi B cần dịch vụ sau này, người bán tự nhiên sẽ ưu tiên phục vụ A hơn B, vì đó là bản năng cơ bản của con người là ưu tiên những người đã giúp đỡ mình trước đó.

Những "điểm" này cũng có thể được hiểu là một dạng tiền tệ cảm xúc. Nếu ai đó giúp bạn, họ không chỉ nghĩ về lợi ích trước mắt mà còn nghĩ đến việc duy trì mối quan hệ lâu dài. Bằng cách này, họ đảm bảo một dòng chảy lợi ích liên tục trong tương lai.

Điểm có thể là một dạng điểm ấn tượng, điểm tình cảm, điểm tín dụng, điểm biết ơn, v.v. Chúng là một cách để kéo bạn và người khác lại gần nhau hơn, thông qua các tương tác thường xuyên hoặc bằng cách cân nhắc lợi ích dài hạn của nhau hơn là lợi ích trước mắt. Ví dụ, khi bạn có điểm thành viên tại một cửa hàng, bạn có thể nhận được chiết khấu, trong khi những người không phải thành viên sẽ không được hưởng các lợi ích tương tự. Điều này minh họa giá trị của điểm trong việc duy trì mối quan hệ.

Trong xã hội này, nhiều thứ được thúc đẩy bởi lợi ích lẫn nhau. Khi bạn làm điều gì đó với mục tiêu chính là mang lại lợi ích cho cả bản thân và người khác, bạn đảm bảo rằng bên kia sẵn lòng tiếp tục tương tác với bạn. Vì vậy, khi bạn tích lũy điểm với ai đó, họ sẽ có xu hướng ưu tiên bạn hơn người khác trong lúc cần thiết.

Tóm lại, điểm trong giao tiếp xã hội đóng vai trò như một dạng tiền tệ đảm bảo lợi ích dài hạn, sự tin tưởng và hỗ trợ lẫn nhau. Nếu không có điểm, một người có thể gặp khó khăn trong việc nhận được sự giúp đỡ hoặc đối xử ưu tiên từ người khác.

Không nên tiếp cận hoặc giúp đỡ người cố chấp, chi phí quá lớn

Đừng bao giờ dựa vào một người cố chấp, càng không nên cố gắng giúp đỡ một người cố chấp, bạn có thể bị tổn hại vì họ.

Làm tư vấn trong thời gian dài, tôi nhận thấy rằng những người cố chấp không tiếp thu ý kiến của người khác, nhưng họ thích tỏ ra bề ngoài là họ đang lắng nghe, giống như họ đã hiểu. Thực tế, họ chỉ muốn tìm người có thể xác nhận ý tưởng của họ. Một khi phát hiện ra ý tưởng của mình không được xác nhận, họ sẽ phản đối bạn, thậm chí tránh xa bạn theo cách thù địch.

Người cố chấp, khi họ liên tục cố gắng chứng minh rằng sự cố chấp của mình là đúng, sẽ ngày càng chìm sâu vào sai lầm, ngày càng xa lánh mọi người, cuối cùng trở thành một gánh nặng năng lượng tiêu cực, ảnh hưởng đến bạn.

Trong quá trình họ cố gắng chứng minh mình đúng, suy nghĩ của họ ngày càng cứng nhắc, ngày càng lún sâu vào sai lầm, không ngừng chìm đắm vào những suy nghĩ tiêu cực, chống đối. Nếu bạn an ủi họ, đưa ra lời khuyên, năng lượng của bạn sẽ không ngừng bị tiêu hao, thời gian và tinh thần của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng. Thực tế, bạn đang làm một việc không công bằng, tốn kém và vô ích.

Những "Sự Thật" bạn thấy có thể không phải là sự thật

Con gái muốn thực sự trở nên mạnh mẽ hơn, điều đầu tiên cần từ bỏ là rào cản đạo đức. Chỉ khi thực sự buông bỏ rào cản này, không ai có thể làm tổn thương tâm hồn và tinh thần bạn. Người yếu đuối nhất thích sử dụng rào cản đạo đức để trói buộc và tấn công người khác.

Người cần chấp nhận và đối mặt với những điều không hoàn hảo trong bản chất con người, những điều mà người khác cho là "không tốt", "không đẹp", như ích kỷ, lạnh lùng, thực tế, hạn hẹp...

Chỉ bằng cách này, bạn mới có thể thực sự chấp nhận bản thân mình, không có quá nhiều sự tự phê bình. Khi bạn có thể thực sự chấp nhận sự không hoàn hảo của mình, bạn sẽ tự nhiên, thoải mái và tự tin hơn.

Nhận biết một người bạn lâu năm, mỗi lần họ khiến bạn khó chịu, bạn không cần phải suy nghĩ quá nhiều về cảm giác của họ, cô ấy không sợ làm tổn thương bạn, bạn cũng không cần phải chịu đựng những cảm xúc khó chịu và tự trách mình.

Nếu bạn phải đối mặt với loại "lòng tốt nhỏ bé" này của chính mình, bạn sẽ phải chịu đựng nhiều thứ không đáng phải chịu đựng, như uất ức, nội tâm dần vật và tự phê bình.

Người trên mạng nói gì làm bạn không vui, bạn tự nhủ mình không vui, cũng không dám lên tiếng, sợ người khác sẽ cho rằng mình nhỏ nhen. Điều này khiến bạn phải chịu đựng nhiều lần, thứ nhất, thứ hai, thứ ba... Điều làm bạn không vui không dễ thay đổi, vì vậy bạn cần tạo ra rào cản đầu tiên ngay từ đầu, nếu không bạn sẽ phải chịu đựng hậu quả nhiều lần.

Đôi khi, lý do khiến bạn nghĩ rằng người khác có thể không phải là đạo đức cao cả, mà là do sự tự vệ yếu đuối và biện minh. Nội tâm luôn tự dựng lên rào cản cho mình, điều này tiêu hao năng lượng của bạn, khiến bạn luôn cảm thấy không thoải mái.

Trước khi làm tổn thương người khác, hãy suy nghĩ nhiều hơn về bản thân mình, từ góc độ bản chất con người, góc độ sinh tồn và góc độ đạo đức. Đạo đức là sự ích kỷ, nên khi một người đặt nặng đạo đức, từ một góc độ nào đó, khả năng tồn tại của họ có thể không quá tốt, vì hàng ngày phải đối mặt với các môi trường và suy nghĩ khác nhau, người càng cố gắng giữ đạo đức, sẽ càng trở nên yếu đuối và mệt mỏi.

Người luôn muốn làm người tốt trong mắt người khác, không dám nói không, không dám bảo vệ lợi ích của mình, là người tuân thủ "đạo". Người tuân thủ "đạo" thích giảng đạo, nhưng càng xa rời thực tế. Người nhỏ bé càng thích suy nghĩ về đạo đức, càng cố gắng giữ đạo đức, thì càng không thoải mái.

Giả vờ học hỏi không bằng không học

Phối hợp tốt những thành kiến, là có thể trong một lĩnh vực, một kỹ năng, một việc nào đó trở thành chuyên gia, sau đó từ một lĩnh vực nhỏ, giành được tiếng nói và ảnh hưởng nhất định.

Nếu thành kiến hỗn loạn, hoặc tổ hợp của thành kiến không tốt, thì dễ dàng trở nên cái này cũng hứng thú, cái kia cũng hứng thú, cái này cũng hiểu, cái kia cũng hiểu, giống như rất chăm chỉ học hỏi, rất tiến bộ, nhưng mỗi việc đều bỏ ra chút tinh thần, nếu cuối cùng không thể tập trung vào một việc, thì phần lớn những gì họ học được, nhìn bề ngoài là nâng cao tố chất, thực tế đều là tránh khỏi khu vực sinh tồn, hoặc nói là giải trí tiêu hao thời gian và tinh thần, không giúp nâng cao năng lực bản thân, để bản thân trở nên mạnh mẽ hơn, và nâng cao khả năng sinh tồn và giá trị của mình.

Người bước ra khỏi trường học, cần tiêu hao ít suy nghĩ sinh viên, sớm thoát khỏi suy nghĩ sinh viên. Suy nghĩ sinh viên là không ngừng học hỏi, không ngừng tiến bộ, không ngừng khảo sát, luôn ở trong trạng thái "học tập", nhưng nếu không thể chuyển đổi thành thực tế, giúp người khác giải quyết vấn đề, hoặc tạo ra giá trị, thì những nỗ lực này chỉ có thể an ủi tinh thần, giống như đã học rồi, giống như đã cố gắng rồi.

Mọi việc không thể làm bản thân mạnh mẽ hơn, và nâng cao năng lực kiếm tiền của mình, đều là tiêu hao suy nghĩ, nếu muốn thật sự trưởng thành, thì đừng lãng phí tinh thần và suy nghĩ vào những người và việc không liên quan đến việc kiếm tiền, không có động lực và mài giũa thực tế, rất khó để thực sự trưởng thành, cũng không thể đạt được những kinh nghiệm và bài học quý báu.

Muốn kiếm tiền

Hãy trở thành người gần tiền nhất

Vậy điều gì là gần tiền nhất?

Một chữ: "BÁN"

Video hôm nay liên quan đến kiếm tiền. Ai hiểu được một nửa sẽ kiếm được ít tiền, hiểu toàn bộ và làm được sẽ khó mà không giàu. Hôm nay tôi chia sẻ bài viết "Điểm đá thành vàng" của tác giả Cửu Ca từ Thiên Nhai.

Người bình thường không có tiền, không có tài nguyên, không có tài năng, tay trắng mà đi lên, chỉ có thể dựa vào bán thời gian của mình để kiếm tiền. Nhưng mỗi ngày chỉ có 24 giờ. Bạn sẽ thấy, phần lớn người bình thường đều làm một việc, đó là cố gắng nâng cao giá trị thời gian của mình, như nâng cao học vấn, học nghề kỹ năng và nhận thức. Nhưng cuối cùng sẽ phát hiện ra, dù học vấn cao đến đâu, tay nghề và dịch vụ tốt đến đâu, chỉ dựa vào bán thời gian của mình, dù có cực khổ đến mức nào, số tiền kiếm được vẫn có giới hạn.

Vậy làm sao để kiếm nhiều tiền hơn? Dưới đây là ba con đường tắt:

1. Trở thành người sở hữu sản phẩm:

- Bất kể bạn muốn phát triển theo hướng nào, hãy nhớ rằng bạn phải có một hoặc vài sản phẩm trong tay. Chỉ khi bạn có thứ gì đó trong tay, bạn mới có hướng phấn đấu. Mỗi lần giao tiếp của bạn mới có ý nghĩa. Điều này có nghĩa là gì? Tôi làm việc ở thương hội Thâm Quyển hơn mười năm, thường gặp những người ngoài sản phẩm của mình và bạn bè, còn kiểm soát nhiều tài nguyên và cơ hội. Những người này rất được chào đón, gần như mỗi lần trò chuyện đều có thể tạo ra các ý tưởng hoặc giao dịch trực tiếp. Cốt lõi là họ có sản phẩm và tài nguyên trong tay. Gặp người cần thì bán trực tiếp, gặp người không cần thì làm bạn, rồi lấy ra sản phẩm, tài nguyên và mối quan hệ của mình hoặc của bạn bè. Chỉ cần bạn mua, họ sẽ có lợi nhuận trung gian. Những người này hiểu rõ việc sử dụng tài nguyên và mối quan hệ một cách triệt để. Họ hoàn toàn thoát khỏi cách kiếm tiền dựa vào bán thời gian, đứng ở vị trí tay trắng mà gần tiền nhất.

2. Không chần chừ, bắt đầu bán ngay:

- Đúng, rất đơn giản. Bán là con đường kiếm tiền nhanh nhất cho người bình thường. Những con đường khác đều không đủ trực tiếp. Nhiều người thích chuẩn bị trước khi làm một việc, học cái này cái kia, tìm hiểu cái này cái kia, rồi mới kết giao mối quan hệ, học quản lý, chờ cơ hội. Cuối cùng lại lo lắng về thể diện, nhiều việc vì thế mà bỏ dở. Tại sao những đứa trẻ nghịch ngợm học không giỏi thường trở thành ông chủ lớn? Vì chúng đã quen bị phê bình từ nhỏ, lòng tự tôn không mạnh, nên khi đối mặt với thất bại không quá quan tâm. Vì vậy, chúng thường không nghĩ quá nhiều, gặp cơ hội liền nắm bắt ngay. Vì vậy, dù bạn đang làm gì, một khi có sản phẩm trong tay, hãy bắt đầu bán ngay, đừng nghĩ quá nhiều. Dù là bán ở vỉa hè hay trên mạng xã hội, hãy để mọi người biết bạn đang bán sản phẩm này. Tìm cách nói cho họ biết điểm khác biệt của sản phẩm của bạn. Mọi sự chuẩn bị hãy hoàn thiện dần trong quá trình làm, vì chỉ khi bạn bắt đầu bán mới biết phải chuẩn bị gì tiếp theo và mới có thể nắm bắt cơ hội kiếm tiền.

3. Loại bỏ mọi tiêu hao nội tâm, chỉ chịu trách nhiệm với tương lai của mình:

- Khi bạn chạy chậm, tai nghe toàn những lời đồn thổi. Khi bạn chạy nhanh, tai chỉ nghe tiếng gió. Cách tốt nhất để thoát khỏi đày đọa và xa rời những người và việc tồi tệ không phải là lo lắng mà là tăng tốc. Gửi bạn hai câu thần chú chữa lành mọi tiêu hao nội tâm:
 - Câu thứ nhất: "Kệ bạn".
 - Câu thứ hai: "Kệ tôi".
- Dùng để đối phó với những người và việc làm lãng phí thời gian và năng lượng của bạn. Hãy nhớ rằng, người tiếp tục tiến về phía trước sẽ trải qua nhiều giai đoạn trong cuộc đời. Khi bạn có mục tiêu, những người và việc không phù hợp

sẽ tự động rời bỏ. Đây là hiện tượng bình thường, không cần lo sợ. Lúc này, trường năng lượng của bạn sẽ thu hút những người và việc phù hợp với giai đoạn này. Vì vậy, hãy tiến bước lớn, nỗ lực kiếm tiền, chỉ chịu trách nhiệm với tương lai của mình, vì thế giới này chỉ ưu đãi người mạnh.

Buông bỏ đạo đức giả tạo, tôn trọng số phận của người khác

Cảm giác chính nghĩa và đạo đức giả tạo bùng nổ, ngoài việc thỏa mãn lòng tự tôn của mình, đối với kẻ yếu chỉ là cảm giác đồng cảm và lòng tự tôn hão huyền, thực chất không mang lại sự giúp đỡ thực sự nào, lại còn tự huyễn hoặc mình rằng mình đang làm điều tốt. Chỉ khi bạn không thể tự mình đưa ra lựa chọn và hiểu được mối quan hệ giữa nguyên nhân và lợi ích đằng sau, hoặc tôn trọng số phận của người khác, mới là thái độ mà người quan sát nên có.

Dù bạn nhìn thấy ai đó bị bạo hành gia đình, bị buộc phải ly hôn, bị ngoại tình nhưng không chia tay, những biểu hiện này có vẻ rất đáng thương từ góc nhìn của bạn. Nhưng khi họ tự mình đưa ra lựa chọn cuối cùng để không ly hôn, tha thứ và nhẫn nhịn, điều đó có nghĩa là đằng sau họ có sự cân nhắc sâu sắc về lợi ích và giá trị.

Ví dụ, người vợ thường xuyên bị chồng đánh đập, một bên kêu ca khổ sở, nhưng lại không ly hôn, vì phía người chồng có giá trị đối với cô, như điều kiện kinh tế, mối quan hệ, v.v. Cô ấy cảm thấy việc ở lại có giá trị hơn, thay vì ly hôn. Nếu cô ấy cảm thấy ở lại không có giá trị, cô ấy sẽ tự nhiên ly hôn. Điều này chứng tỏ rằng sự nhẫn nhịn của cô ấy không phải không có lý do.

Nhiều cặp vợ chồng hoặc người yêu thông qua việc lật tẩy hoặc phơi bày những điều xấu xa của đối phương, để đưa ra lựa chọn của mình. Việc lựa chọn khiêu nại hoặc phơi bày thực ra là quá trình định giá lại, có thể trước đó điều kiện hai bên không tốt. Nếu phía yếu hơn không thấy kết quả tốt và lựa chọn khiêu nại công khai, thực ra không cần phải đưa chuyện cá nhân ra ánh sáng để bị chỉ trích.

Một khi bên mạnh hơn trả giá cho hành vi của mình, sẽ không còn bạo hành nữa. Họ sẽ quay lại vì họ có ưu thế, như kinh tế, địa vị xã hội. Bên yếu hơn sẽ chịu đựng rất nhiều "không công bằng" và cảm thấy mình phải nhẫn nhịn. Một khi họ quyết định rời đi, điều đó có nghĩa là họ cảm thấy không còn giá trị nữa. Khi họ chọn nhẫn nhịn, điều này chứng tỏ rằng lợi ích của họ chưa được thỏa mãn, và họ cần phải tiếp tục nhẫn nhịn.

Bởi vậy, bạn nên buông bỏ cảm giác chính nghĩa tự huyễn hoặc mình và tôn trọng số phận của người khác.

Phân biệt sự giả tạo trong giao tiếp chất lượng cao

Người có thể làm cho bạn thay đổi, làm cho bạn kiếm tiền tốt hơn, người sẽ nghĩ đến bạn khi có việc tốt, đó mới là bạn bè, đó mới là mối quan hệ. Chỉ có ăn nhậu, chỉ biết làm phiền bạn, những người này chỉ lãng phí thời gian và tiền bạc của bạn.

Còn có một loại người luôn bận rộn, không chào đón những việc vô nghĩa, là những người có trình độ cao, nếu bạn có thể quen một người như vậy, bình thường họ sẽ dành nhiều chi tiết nhỏ để duy trì mối quan hệ này, không phải chỉ khi có việc mới nhớ đến bạn.

Hiện tại, không có việc gì, người bận rộn hơn bạn, cần tìm bạn giúp đỡ, khi tặng quà lại, món quà đó không có chút ý nghĩa nào, không thực sự cảm thấy thành ý từ phía bạn, lại muốn đổi

phương phải nể mặt và né tránh. Người có "điểm tình cảm" sẽ trao đổi giá trị, và người không có "điểm tình cảm" sẽ không trao đổi giá trị, hoàn toàn không có ý nghĩa, sau này người khác sẽ càng ít sẵn lòng giúp đỡ bạn, người không có "điểm tình cảm" sẽ cảm thấy không cam lòng.

Nếu bạn muốn duy trì mối quan hệ tốt đẹp với người mà bạn kính trọng và đáng quý, bình thường bạn nên làm nhiều việc có lợi cho họ, không phải vì muốn làm, mà vì "phải làm" với tâm trí thuần khiết và chân thành. Mọi điều tốt đẹp đều nằm trong sự "vô tư", mục đích quá mạnh, quá nặng tính toán không phải là giao tiếp chất lượng cao.

Người đáng thương tất có chỗ đáng hận

Nghèo khổ và sống không tốt chỉ là một loại "quả", còn những nguyên nhân không thể thay đổi được số phận của bản thân là "nhân" mà chính mình đã gieo rắc.

Tôi từng xem một bộ phim tài liệu kể về cuộc đời của một cô gái đáng thương. Cha cô vì nghiện ma túy mà bị bắt, mẹ cô bỏ rơi cô và lang thang khắp nơi. Sau này cô lên thành phố lớn làm công nhân, trong lúc khó khăn gặp được người giúp đỡ. Nhưng khi đối mặt với sự lựa chọn giữa tình yêu và công việc, cô đã đưa ra những quyết định từ lòng tự trọng và suy nghĩ của mình, cuối cùng đều kết thúc trong một bãi cát lún của sự nghèo khổ. Trong nhiều khoảnh khắc, sự lựa chọn và thái độ của mỗi người chính là biểu hiện của bản chất con người.

Trong quá trình thay đổi số phận, ngoài những yếu tố không thể kiểm soát được như thiên nhiên, môi trường, chúng ta có thể kiểm soát được "nhân" của mình, tức là thay đổi những tính cách xấu có từ trước như lười biếng, cầu thả, thiếu kiên nhẫn, yếu đuối... Thực tế, nghèo khổ là phản kháng lại bản chất xấu của mình. Sự nghèo khổ không đủ tốt đẹp là một quá trình hình thành thói quen xấu dài hạn và kết quả của nhiều thói quen xấu tích lũy. Nếu muốn thay đổi, phải thay đổi những thứ khiến mình cảm thấy tốt từ trước nhưng thực tế lại không tốt. Những thói quen, suy nghĩ, tư duy và hành vi của mình đều cần được nâng cấp và cải thiện khả năng và giá trị của mình.

Không ai muốn nghèo khổ, mọi người đều muốn có tiền, nhưng phần lớn không thể thoát khỏi con đường xấu. Nếu mỗi người không bằng lòng chịu thay đổi bản thân, làm những điều mà mình không thích, không thoải mái, thì nghèo khổ vẫn sẽ theo họ. Sự thay đổi đòi hỏi sự kiên trì và một lòng quyết tâm.

Đại đa số mọi người không thích sự thay đổi, thậm chí còn tránh né. Vì vậy, thực tế mỗi người trong cuộc đời đều có một hoặc hai cơ hội để thay đổi số phận, nhưng chỉ có những người kiên trì, không ngại khó khăn, mới có thể nắm bắt được cơ hội đó. Cơ hội chỉ thuộc về những người kiên định không ngừng, có yêu cầu cao đối với bản thân.

Bản chất của thương mại là thỏa mãn sự "tham" của con người

Người có học vấn quá cao và coi trọng đạo đức, cũng như thích theo đuổi sự thật, thường không kiếm được nhiều tiền trong thực tế.

Bản chất của thương mại là mua bán, là thỏa mãn nhu cầu của người khác. Chỉ cần không phạm pháp, đáp ứng được nhu cầu của người khác là hợp lý. Đạo đức và sự thật không phải là điều sai, nhưng không phải là điều cao thượng nhất. Một số thứ rất tốt, rất cao quý, rất uyên thâm, nhưng nếu không thể bán ra, không thể giúp người khác giải quyết vấn đề, chỉ để thỏa mãn tinh thần và lòng tự tôn của mình, thì cũng không có giá trị. Một sản phẩm, một kỹ năng

có giá trị hay không là do người khác có cần hay không, có ai chịu trả tiền hay không. Điều này thể hiện giá trị thực của nó, bất kể bạn nghĩ nó có tốt hay có giá trị đến đâu.

Người có đạo đức mạnh, quá theo đuổi đúng sai, theo đuổi sự thật, thường không có khả năng kiếm nhiều tiền. Người khác sẽ không dễ dàng chấp nhận họ. Nếu bạn cho rằng kiếm tiền là không đúng, không tốt, thì bạn sẽ tự đánh mất cơ hội, tạo ra nhiều rào cản nội tâm, không thể làm điều mình muốn. Bản chất của thương mại là mua bán, thỏa mãn nhu cầu, không phải là sự từ bi.

Trong số mệnh và tài sản là trạng thái tương phản, đối lập. Một người dù có tài năng và học vấn, nhưng nếu không thể thích ứng, thích hưởng thụ những thứ tinh thần và cảm xúc, thậm chí có những sở thích cao, tài sản sẽ không đến gần bạn. Người ta thường rời xa tài sản và càng lún sâu vào sự nghèo khó.

Người nghèo thường nhìn thấy những thói quen tốt đẹp của người giàu, nhưng vì không có những đặc điểm đó, không thể trải qua và thực hành, sẽ không mang lại niềm vui và hạnh phúc cho bản thân.

Người tư duy yếu kém nhìn vấn đề và người, người tư duy mạnh nhìn vấn đề và sự linh hoạt

Người tư duy yếu kém thường thấy mình phải nịnh bợ, gật đầu cúi chào, làm việc theo yêu cầu của người khác, cảm thấy điều đó là đúng. Trong khi người tư duy mạnh thường làm việc từ góc độ cao hơn, biết cách thỏa mãn nhu cầu của người khác mà không cần hạ thấp bản thân. Người tư duy yếu kém cảm thấy phải nịnh bợ mới được thăng tiến, nhưng người tư duy mạnh lại biết cách biến điều này thành cơ hội để thể hiện và nâng cao giá trị bản thân.

Người tư duy yếu kém thường nhìn vấn đề một cách cứng nhắc, không linh hoạt, không biết cách tận dụng cơ hội để thể hiện mình. Họ thường làm việc một cách máy móc, thiếu sự sáng tạo và linh hoạt. Trong khi người tư duy mạnh biết cách nhìn xa trông rộng, tìm kiếm cơ hội từ những điều nhỏ nhặt và biến chúng thành cơ hội lớn.

Người tư duy yếu kém thường nghĩ rằng việc nịnh bợ, nịnh hót là điều cần thiết để thăng tiến, nhưng thực chất đó là sự nguy hiểm cho sự lười biếng và thiếu nỗ lực. Người tư duy mạnh biết cách tận dụng mọi cơ hội để nâng cao giá trị bản thân, không ngại khó khăn và thử thách.

Người tư duy yếu kém thường không biết cách làm việc hiệu quả, không biết cách tận dụng thời gian và tài nguyên để đạt được kết quả tốt nhất. Trong khi người tư duy mạnh biết cách quản lý thời gian, tài nguyên và công sức một cách hiệu quả, đạt được kết quả tối ưu nhất.

Kết luận

Người tư duy mạnh biết cách tận dụng mọi cơ hội để nâng cao giá trị bản thân, không ngại khó khăn và thử thách. Họ biết cách quản lý thời gian, tài nguyên và công sức một cách hiệu quả, đạt được kết quả tối ưu nhất. Trong khi người tư duy yếu kém thường không biết cách làm việc hiệu quả, không biết cách tận dụng thời gian và tài nguyên để đạt được kết quả tốt nhất.

Dùng "Ẩn" để tăng cảm giác cao cấp

Tên của một người là phong thủy của họ, diện mạo là phong thủy của họ, ngôn từ là phong thủy của họ, trang phục cũng là phong thủy của họ... Những điều này không có tác động và

ảnh hưởng trực tiếp gì, thực ra trang phục của một người phản ánh gu thẩm mỹ của họ, có người thấy màu xanh lá đẹp, có người thấy màu đen sang trọng nhất. Không có gì sai hay đúng, chỉ vì sự khác biệt trong môi trường trưởng thành và hoàn cảnh sống, cách nhìn nhận và hiểu biết về nhiều thứ khác nhau.

Có người, khi bạn nhìn vào diện mạo và tên của họ, bạn có thể cảm nhận được cuộc sống, số phận, vận may của họ, và trạng thái tinh thần của họ. Có người, ngay khi bạn gặp, từ lời nói, hành vi, thái độ, bạn có thể cảm nhận được tính cách và tri thức của họ.

Những thứ thể hiện ra bên ngoài như "phong thủy" thực chất là một dạng của "ấn tượng", nó quyết định cách người khác nhìn nhận về hình ảnh của bạn, cũng như địa vị xã hội, giá trị, trí tuệ và kinh nghiệm xã hội của bạn. Điều này không liên quan gì đến việc bạn phải có thương hiệu đắt tiền, có người mặc đồ đơn giản nhưng vẫn tạo cảm giác cao cấp vì sự kết hợp hài hòa giữa bên trong và bên ngoài.

Vận may tài chính của một người, một mặt thể hiện ở việc kiếm tiền, mặt khác thể hiện ở việc tiêu tiền. Người không biết tiêu tiền thì không thể kiếm được nhiều tiền. Cách thức bạn quản lý tài chính có liên quan mật thiết đến "ấn tượng" mạnh mẽ mà bạn tạo ra.

Không có giá trị trao đổi, sẽ không thể thực sự thúc đẩy mối quan hệ

Nói về tiền bạc không tổn thương cảm xúc, không nói về tiền bạc mới tổn thương cảm xúc, càng không muốn trao đổi giá trị với bạn, những người thích tránh né, thích nói về tình cảm, nói về cảm xúc, chỉ muốn chiếm lợi, để người khác chịu thiệt.

Không có giá trị trao đổi, chỉ có cảm xúc, không có sự tương tác, sẽ không thể tiếp cận và thúc đẩy mối quan hệ. Trao đổi và cảm xúc không tồn tại mâu thuẫn, mà là sự duy trì yếu đuối, hoặc ở một số nơi lạc hậu, là một trong những nguyên nhân dẫn đến nghèo đói.

Trao đổi không phải là hành vi cơ học, lạnh lùng của doanh nghiệp, mà là tôn trọng thời gian, công sức và giá trị của người khác. Những người không biết tôn trọng thời gian và công sức của người khác, không có trao đổi, sẽ không có sự tin tưởng, không có trao đổi sẽ không có sự kết nối sâu sắc.

Người tư duy yếu kém, thường vì không có giá trị trao đổi hoặc khả năng trao đổi, nên tránh xa giá trị và khả năng bằng cách đạo đức và cảm xúc giả tạo, cố gắng dùng những thứ "giả" này để tô vẽ bản thân và chiếm lợi về tinh thần.

Do đó, càng thích giữ hình thức, càng thực tế, càng lạnh lùng, người thực sự hiểu quy luật, nói về đạo đức, thực tế là không muốn tuân thủ quy luật, càng gần "đạo", càng nói ít, bình thường và khiêm tốn. Người rời xa "đạo", thích nói về cảm xúc, nói về đạo đức giả, người càng thích những thứ tưởng chừng như cao cấp nhưng thực chất không cao cấp, ngụy trang bản thân bằng những thứ tưởng chừng như cao cấp.

Không phải người khác thực tế, mà là giá trị của bản thân không giữ được người

Thích cái mới và tránh cái cũ, né tránh những điều xui xẻo đều là bản năng của con người. Từ góc độ "đạo" mà nhìn, phù hợp với quy luật của con người, nhưng từ góc độ cảm xúc mà đánh giá, lại là không lý trí và không trưởng thành.

Con người khi đã có xe đạp thì sẽ không chọn cưỡi ngựa, có xe máy thì sẽ không chọn đi xe đạp, có ô tô thì sẽ ít đi xe máy hơn, vì ô tô an toàn hơn, nhanh hơn. Những người trẻ tuổi từ nông thôn ra thành phố lớn, đã thấy được môi trường và cơ hội phát triển ở đó thì sẽ không muốn quay lại nông thôn, cho dù đó là nơi họ sinh ra và lớn lên.

Trong tình yêu, khi một bên ngừng tiến bộ, ngừng trưởng thành, khiến cho bên kia không nhìn thấy giá trị và lợi ích, một bên sẽ chọn điều tốt hơn. Nếu bạn muốn ở bên người đã ngừng tiến bộ, không còn giá trị, trả giá nhiều hơn thì đó là không phù hợp. Bởi vì con người hướng tới cái đẹp và giá trị, nếu không làm vậy, chỉ là muốn giữ lại quá khứ mà không có lỗi gì.

Khi gặp hai người quen nhau 10 năm, một bên không có sự tiến bộ về phẩm chất hoặc tư duy, một bên đã tiến lên một mức độ khác, bạn sẽ thấy bên tiến bộ sẽ dần dần bỏ lại bên kia, tìm kiếm những mối quan hệ chất lượng hơn. Điều này là bởi họ đã không còn ở cùng một cấp độ, bạn nói điều gì họ cũng không hiểu, không hứng thú, giao tiếp với họ tốn thời gian và năng lượng mà không có hiệu quả.

Trưởng thành đồng nghĩa với "thoát khỏi", ở đây không phải là từ bỏ những việc làm sai lầm của người khác, mà là thoát khỏi một cách toàn diện những thứ đã qua. Nếu không làm vậy, bạn sẽ sống trong quá khứ, không có phát triển thực sự, muốn thay đổi số phận cần có sự nỗ lực lớn, cần phải rời xa môi trường yếu kém, gần gũi với những người xuất sắc hơn.

Những người sống trong môi trường yếu kém, càng coi trọng những thứ cảm xúc không chất lượng, họ thích ở lại những nơi mà môi trường yếu kém, duy trì những mối quan hệ chất lượng thấp, vì họ đều sống trong môi trường yếu kém, không muốn thấy ai đó vượt lên, tất cả đều yếu kém với nhau, ai cũng không muốn giúp đỡ ai, ai cũng chỉ muốn kéo nhau xuống.

Những người đã ra khỏi vùng nghèo đói để thay đổi số phận, mỗi người từ công ty nhỏ nhảy sang công ty lớn, đều từ bỏ những mối quan hệ cũ, hướng tới xã hội tốt hơn. Nếu họ không có những thay đổi đó, họ sẽ bị ảnh hưởng và kiểm chế bởi những gì họ đã có.

Suy nghĩ mạnh mẽ và khôn ngoan, có thể đối diện với sự thay đổi và phát triển, là một loại cách mạng, không có sự đổi mới thực sự thì không thể thay đổi số phận.

Quan điểm tiêu dùng tiết lộ sự may mắn về tài chính của một người

Quan điểm tiêu dùng sẽ tiết lộ sự may mắn về tài chính của một người, tương tự như việc bỏ ra vài trăm triệu để mua một căn nhà, người bình thường cảm thấy điều đó không đáng.

Đối với những người làm ăn, hoặc làm quan chức, đừng nói việc mua nhà lớn như vậy, ngay cả việc di dời, mở chi nhánh đều cần phải tính toán kỹ lưỡng. Những người có tư duy yếu kém, không có ý thức đầu tư dài hạn, không nhận ra rằng nếu nhà của họ có một số vấn đề phong thủy nghiêm trọng, sẽ dẫn đến vấn đề sức khỏe, bệnh tật, thất bại,... Và những chi phí này còn cao hơn nhiều so với chi phí ban đầu để tìm một người xem phong thủy.

Người có tư duy mạnh mẽ sẽ mua "bảo hiểm" cho tương lai và rủi ro tiềm ẩn, người có tư duy yếu kém và chi tiêu không hợp lý, dù có biết, cũng không muốn bỏ tiền để mua bảo hiểm, đối với những việc có rủi ro tiềm ẩn, không bỏ ra một đồng nào, nhưng khi vấn đề xảy ra sẽ rối ren, thậm chí là tổn thất chi phí, phải bỏ ra chi phí gấp nhiều lần so với chi phí bảo hiểm ban đầu.

Giống như việc sửa chữa một vấn đề nhỏ trước khi nó trở thành một vấn đề lớn hơn, điều chỉnh phong thủy sẽ có chi phí tương đối nhỏ, vì lúc đó chỉ cần trả tiền cho việc lắp đặt lại. Nếu đã hoàn thiện rồi, phát hiện ra vấn đề phong thủy, phải tháo dỡ một số thứ và điều chỉnh lại, trong quá trình này sẽ mất một khoản chi phí nhất định. Vì vậy, nếu bạn chịu bỏ ra một khoản chi phí ban đầu để xem phong thủy, sẽ có thể thấy được sự may mắn về tài chính của một người.

Quá tốt bụng, không thể bảo vệ lợi ích của mình

Mối quan hệ trao đổi tốt nhất là dựa trên việc tôn trọng quy tắc và nguyên tắc của nhau, sau đó mới nói về cảm xúc và giao tiếp. Nếu không có sự trao đổi giá trị bình đẳng, chỉ nói về cảm xúc, thì thường là mượn cảm xúc và tình cảm để phá vỡ quy tắc.

Thông qua việc bán hàng và dịch vụ, mối quan hệ với khách hàng có thể phát triển thành mối quan hệ bạn bè, điều này đều dựa trên quy tắc và nguyên tắc. Khi đã có sự trao đổi giá trị ban đầu, họ sẽ tin tưởng và hiểu bạn hơn, từ đó kéo gần và thúc đẩy mối quan hệ, chứ không phải là trước tiên kéo gần mối quan hệ, rồi mới bắt đầu công việc. Điều này đối với cả hai bên đều không có lợi, nếu không làm tốt sẽ dẫn đến xung đột và cảm giác không vui.

Một người đã trả tiền cho một dịch vụ, thì sẽ nhận được dịch vụ tương ứng, nhưng không thể nói rằng họ trả ít tiền mà nhận được dịch vụ vượt trội. Nếu bạn cung cấp dịch vụ giá trị thấp hơn so với số tiền họ đã trả, bạn đang hạ thấp giá trị của mình. Đặc biệt là đối với những người có nhận thức thấp và khả năng mua sắm kém, điều đáng buồn nhất là việc tặng "ưu đãi" hoặc dịch vụ vượt trội với mức giá thấp hơn, thì thực chất bạn đang làm giảm giá trị của mình và sản phẩm của bạn.

Những điều này có thể là do nhận thức hạn chế của đối phương về giá trị, từ góc độ nào đó, không chỉ vô ích đối với họ mà còn làm giảm giá trị của kiến thức và dịch vụ của chính bạn.

Những người quá coi trọng đạo đức sẽ gặp khó khăn

Trong thực tế, phần lớn sự thật và thực tế thường trái ngược với đạo đức. Do đó, những người quá chú trọng đến đạo đức thường gặp khó khăn trong cuộc sống.

Trong một bộ phim truyền hình Hồng Kông, cha của một nhân vật chính luôn quan tâm đến việc người khác nhìn nhận mình như thế nào, sẵn sàng chi tiền cho anh trai mình, không quan tâm đến việc cho con gái mình đi học, luôn làm việc chăm chỉ và chịu thiệt thòi. Mặc dù sợ người khác coi mình là kẻ nghèo, ông không ngừng tiết kiệm để duy trì cuộc sống đạm bạc cho con cái, dẫn đến việc người khác xem ông là người tốt. Suy nghĩ yếu kém này khiến ông trở nên hèn nhát, dễ bị tổn thương và không thể tự bảo vệ mình. Khi người này trở thành kẻ nghèo đói và yếu đuối, việc quá chú trọng đạo đức sẽ khiến bản thân càng trở nên tệ hại hơn.

Muốn bản thân tốt hơn thì không nên cố gắng trở thành "người tốt" trong mắt những kẻ yếu đuối, mà hãy trở thành người mạnh mẽ và khôn ngoan hơn. Nếu bạn trở thành người tốt trong mắt những người này, bạn sẽ càng ngày càng tồi tệ hơn.

Người yếu đuối và nghèo khó khen ngợi bạn, họ không chỉ vô nghĩa, mà còn nguy hiểm, vì suy nghĩ của họ và của bạn không cùng một đẳng cấp. Bạn không cần phải quan tâm đến lời khen của họ, vì cách họ nhìn nhận thế giới khác với bạn.

Khi ở trong tình trạng yếu đuối và nghèo khó, phần lớn thời gian của họ dùng để duy trì mối quan hệ xã hội yếu đuối, lãng phí thời gian và năng lượng mà không mang lại sự phát triển cá nhân. Người yếu đuối có thể dễ dàng bị lừa dối và bị tổn thương, nhưng thực tế những người này không mang lại giá trị gì đáng kể cho bạn.

Khi nghèo khó, bạn không nên lãng phí thời gian và năng lượng để duy trì mối quan hệ với những người yếu đuối, mà nên tập trung vào việc nâng cao trí tuệ và kỹ năng của mình. Khi đó, bạn sẽ có thể mở rộng mối quan hệ và nâng cao khả năng thương mại và tình cảm của mình.

Những người được xem là "người tốt" trong mắt đại chúng thường không phải là những người mạnh mẽ về mặt tâm lý. Những nhân vật phản diện trong phim mặc dù thủ đoạn độc ác nhưng lại chỉ được đánh giá từ góc độ thương mại. Những người này không thực sự là "người xấu", mà chỉ gặp khó khăn và thách thức. Người yếu đuối dễ dàng xem mình là người tốt và có vấn đề về đạo đức.

Nhiều tình huống không vi phạm pháp luật hoặc quy tắc xã hội, khi đánh giá tốt xấu và đạo đức, sự thiếu trí tuệ và kiến thức của người yếu đuối sẽ khiến họ lầm tưởng rằng mình là người tốt. Họ không thể đạt được lợi ích và dễ dàng phán xét người khác một cách sai lầm.

Tâm lý hận thù của người nghèo và yếu đuối là như vậy.