



Thiên Cơ quỷ thuật



Mục lục

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

Pháp Bất Kinh Truyền

Đạo Bất Tiễn Mai

(Pháp không truyền bừa, đạo không bán rẻ)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Quyền Lực Bình Hành Mộc

(Thuật Cân Bằng Quyền Lực)

Chào mọi người, trở lại khi bắt đầu, đừng quên đăng ký hội viên của Mật Tâm Ký để đọc sách và nghe audio, podcast không giới hạn, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội thể nào là 36 quỹ thuật không thể chống lại trong giới mưu lược giang hồ.

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

Thuật cân bằng quyền lực trong cuộc sống thực tế

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

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

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

Thuật cân bằng quyền lực trong công việc

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

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

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

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

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

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

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

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



Bằng Hữu Dữ Địch Nhân

(Bạn Bè và Kẻ Thù)

Trước khi bắt đầu, đừng quên đăng ký hội viên của Mật Tâm Ký để đọc sách và nghe audio, podcast không giới hạn, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội Quĩ thuật tiếp theo trong giới mưu lược giang hồ...

Quĩ thuật thứ hai: Bạn bè và kẻ thù!

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

Bạn bè và kẻ thù trong cuộc sống thực tế

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

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

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

Bạn bè và kẻ thù trong công việc

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

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

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

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

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

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

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

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



Bình Bất Yếm Trá

(Dụng Binh Không Ngại Gian Dối)

Trước khi bắt đầu, đừng quên đăng ký hội viên của Mật Tâm Ký để đọc sách và nghe audio, podcast không giới hạn, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội Quỷ thuật tiếp theo trong giới mưu lược giang hồ...

Quỷ thuật thứ ba: Bình bất yếm trá!

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

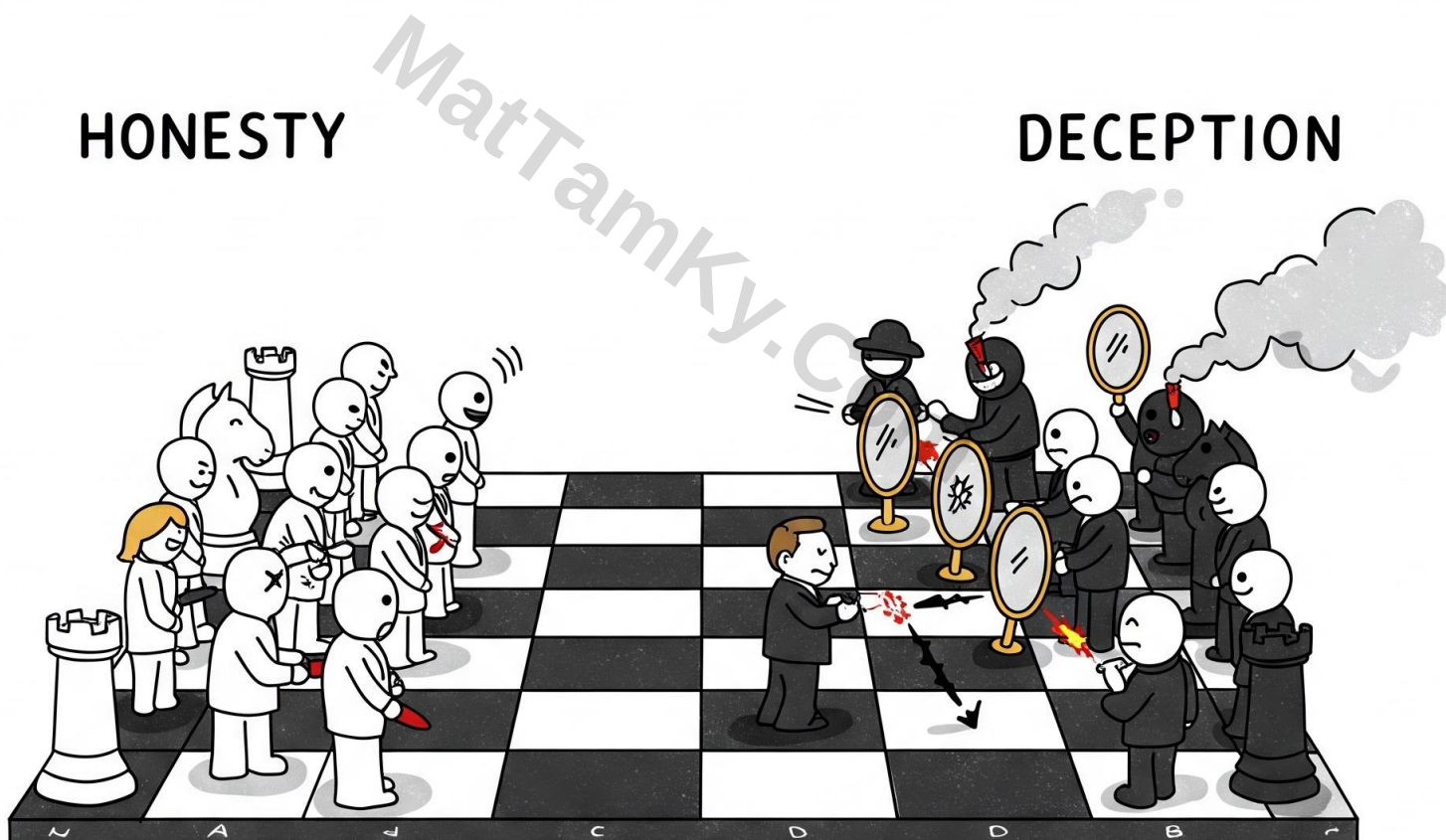
Tôn Vũ, nhà quân sự nổi tiếng thời Xuân Thu cổ đại, trong cuốn "*Binh pháp Tôn Tử*" đã từng nói: "*Toàn quân giai nhược, nhược công chi như câu, thế như bàn, thủ binh gia chi thường đạo.*" (Khiến toàn quân địch đều yếu, đánh như móc câu, thế như tảng đá, đó là đạo thường của nhà binh). Câu này có nghĩa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

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

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

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

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



Tiến Thoái Chi Đạo

(Đạo Tiến Thoái)

Trước khi bắt đầu, đừng quên đăng ký hội viên của Mật Tâm Ký để đọc sách và nghe audio, podcast không giới hạn, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội Quỷ thuật tiếp theo trong giới mưu lược giang hồ...

Quỷ thuật thứ tư: Tiến thoái chi đạo!

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

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

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

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

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

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

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



Liên Minh Dữ Phản Bội

(Liên Minh và Phản Bội)

Trước khi bắt đầu, đừng quên đăng ký hội viên của Mật Tâm Ký để đọc sách và nghe audio, podcast không giới hạn, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội Quý thuật tiếp theo trong giới mưu lược giang hồ...

Quy thuật thứ sáu: Liên minh và phản bội!

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

Ưu thế của liên minh

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

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

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

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

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

Làm thế nào để tránh bị phản bội?

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

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

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

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

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

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

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

Nhược Điểm Lợi Dụng

(Lợi Dụng Điểm Yếu)

Trước khi bắt đầu, đừng quên đăng ký hội viên của Mật Tâm Ký để đọc sách và nghe audio, podcast không giới hạn, bây giờ tôi sẽ dẫn dắt các bạn lĩnh hội Quý thuật tiếp theo trong giới mưu lược giang hồ...

Quy thuật thứ bảy: Lợi dụng điểm yếu!

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

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

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

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

Làm thế nào để tránh điểm yếu bị lợi dụng?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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