

Tu
đang
chờ
gặp





Lời Mở Đầu

Con người trong cuộc đời này cần nắm vững ba kỹ năng lớn: Một là bản chất con người, hai là quy luật, ba là thuộc tính văn hóa. Quy luật là thiên đạo, thuộc tính văn hóa là địa đạo, bản chất con người là nhân đạo, Chúng hợp lại thành thiên cơ. Nhận thức của một người càng cao, sự thấu hiểu thiên cơ càng sâu sắc. Đặc điểm của quy luật là như vậy, vốn dĩ là như thế, không thể tranh cãi.

Quy luật không chuyển theo ý chí của con người, bạn chỉ có thể nhận biết và tuân thủ, không thể thay đổi. Cái gọi là thực sự cầu thị, chính là nhận biết và tuân thủ quy luật của sự vật. Nhưng có thể nhìn thấy quy luật của sự vật hay không, phụ thuộc vào quan niệm và nhận thức cá nhân, có thể giác ngộ được hay không.

Văn hóa mạnh mẽ, chính là văn hóa tuân thủ quy luật của sự vật, Văn hóa yếu kém, chính là dựa vào kỳ vọng đạo đức của kẻ mạnh, thu được ngoại lệ, cũng là kỳ vọng có một đáng cứu thế. Nói trắng ra, kẻ mạnh trở thành kẻ mạnh vì họ tin vào quy luật của thế giới này, chỉ có một quy luật duy nhất, đó là luật rừng.

Không hiểu luật rừng, có thể xem vài tập của Thế giới động vật, bạn sẽ hiểu ngay thôi. Thế giới con người và thế giới động vật có cùng một thuộc tính, đó là kẻ mạnh ăn kẻ yếu. Ở đây không có tình cảm, không có lý lẽ, thậm chí không có đúng sai.

Sói muốn ăn cừu, cừu nói lý lẽ, nói đúng sai, nói tình cảm với sói, có ích không? Sói có bị quả báo vì ăn cừu không? Không. Sói ăn cừu, đó là quy luật! Bạn là cừu, bạn phải bị sói ăn, đó mới là điều hợp lý.

PHỤ LỤC

1. Tư duy cường giả.....	01
2. Không nên quá hiền lành.....	05
3. Không nên kết giao với người yếu kém	07
4. Đặt ra quy tắc để bảo vệ lợi ích	09
5. Đừng quá tốt với người khác	10
6. Khi không may mắn, đừng đưa ra quyết định	12
7. Muốn kiếm tiền, đừng nghĩ về tiền.....	13
8. Nếu cuộc sống tồi tệ, hãy thay đổi tư duy	15
9. Nghi ngờ và do dự sẽ không kiếm được tiền	16
10. Không biết bán hàng, học nhiều vô ích	17
11. Không có sự đồng cảm thực sự	19
12. Thích học nhưng tại sao không kiếm được tiền	20
13. Khiến bản thân trở nên cao cấp	22
14. Lựa chọn môi trường là một loại bảo vệ	24
15. Đừng đợi mọi thứ hoàn hảo mới bắt đầu.....	26
16. Sức mạnh của tự ám thị.....	28
17. Càng trưởng thành càng phải giảm bớt.....	29
18. Người không biết tiêu tiền sẽ không có tiền	30



19.	Vật quý vì hiếm.....	32
20.	Nghèo là một kết quả.....	33
21.	Người kiếm được tiền là dám lựa chọn, từ bỏ	34
22.	Làm thế nào để trở nên tự tin	37
23.	Khi quá thanh cao thì sẽ nghèo.....	39
24.	Đừng để đạo đức trói buộc bạn	41
25.	Nâng cấp sự tự tin	44
26.	Thay đổi vận mệnh, chống lại bản chất con người	47
27.	Vị trí quyết định giá trị, tư duy quyết định giàu nghèo.....	49
28.	Học kiếm tiền quan trọng hơn bằng cấp	51
29.	Hãy khiến bản thân hữu dụng.....	52
30.	Nghệ thuật giao tiếp	55
31.	Đột phá để thay đổi số phận	56
32.	Giá trị thực sự của việc học tập.....	58
33.	Vì sao người nghèo khó thay đổi số phận	59
34.	Cần có dũng khí để bị ghét bỏ.....	61
35.	Ba bước kiếm tiền cho người nghèo.....	63
36.	Người đáng thương ắt có chỗ đáng hận	66
37.	Tại sao người nghèo thường tự ti.....	68



38.	Cải thiện năng lượng của chính mình.....	69
39.	Đạo lý của việc bán hàng.....	71
40.	Làm sao để tránh hiểu biết nửa vời	73
41.	Làm một người kiên nhẫn và quyết đoán	76
42.	Độc sách có thể thay đổi số phận không	77
43.	Theo chân người giỏi	78
44.	Luôn đầu tư phần trên cổ.....	80
45.	Tầm quan trọng của vòng tròn quan hệ	81
46.	Đừng làm một người yếu đuối than vãn	83
47.	Thế giới bạn nhìn ra sao phụ thuộc vào bạn.....	84
48.	Có tiền chính là đạo đức lớn nhất.....	85
49.	Cách duy trì bất kỳ mối quan hệ nào.....	86
50.	Tại sao người giỏi đều rất yên tĩnh.....	87
51.	Sự bình thường là do bạn lựa chọn.....	89
52.	7 Tư duy đột phá đơn giản.....	90
53.	Người mạnh mẽ là người cô độc, tự cường.....	91
54.	Người mạnh mẽ không tranh luận.....	92
55.	Bí mật kiếm tiền chỉ có thể làm, không thể nói ra	93
56.	Trí tuệ dùng ngược lại.....	94



57. Muốn nỗ lực nhưng không làm được.....	95
58. Điểm chung trong giao tiếp của người giàu	96
59. Đại trí nhược ngu, tiềm long ngọa hổ.....	97
60. Bảo vệ năng lượng của mình.....	98
61. Tầng lớp thấp, thành công muộn là đạo.....	99
62. Hãy bỏ qua sĩ diện.....	100
63. Người giỏi luôn nói lời dễ nghe.....	101
64. Nguyên nhân khiến một gia đình nghèo khó	102
65. 9 Kiểu người dễ thành công.....	103
66. Tại sao bạn không có tài năng.....	105
67. Đàn ông khi nào thực sự trưởng thành.....	106
68. Muốn đột phá số phận cần phải làm gì.....	108
69. Đừng bao giờ thỏa hiệp.....	109
70. Bạn càng khao khát, bạn càng dững cảm.....	110
71. Người thành công đều rất quyết liệt.....	111
72. Thu hút sự hướng dẫn khéo léo.....	112
73. Bạn là hình ảnh do môi trường của bạn tạo ra	113
74. Phần lớn tai họa đều do tiếp xúc người không phù hợp ...	114
75. Cốt lõi để một gia đình phát triển.....	115



76.	Sự biến đổi nhỏ phá vỡ quan điểm cũ	117
77.	Tiền có thể hóa giải sự nóng nảy.....	118
78.	Người giỏi đều biết chống tiêu hao nội tại	119
79.	Năng lượng thuần túy.....	120
80.	Cân bằng cần khôn, nội tâm mạnh mẽ.....	121
81.	Học cách giả vờ ngốc nghếch, yếu đuối.....	124
82.	Nguyên tắc tiêu tiền.....	125
83.	Sự nghiệp là điều xa xỉ nhất.....	126
84.	Người tham vọng không cho phép bản thân tâm thường..	127
85.	Đồng hành cùng người mạnh.....	128
86.	Học hành có ích gì không?	129
87.	Các giai đoạn trưởng thành của đàn ông.....	130
88.	Người nào dễ gặp quý nhân.....	131
89.	Nguyên tắc xã giao lên trên	132
90.	Những người không thành công là ai.....	133
91.	Cách nhận biết người thông minh xung quanh.....	134
92.	Hãy để bộ não nghỉ ngơi và sáng suốt.....	135
93.	Cách để tạo mối quan hệ với người thành công	136
94.	Bạn thật tuyệt vời.....	137



95.	Nhiều tiền mang lại cảm giác an toàn	138
96.	Hãy xây dựng một gia đình tốt.....	139
97.	Đừng mong đợi vào bất kì ai	140
98.	Tạo vòng tròn quan hệ thay đổi số phận.....	141
99.	Nghệ thuật điều khiển người khác.....	142
101.	Người hiểu biết.....	143
102.	Tiến bộ mang lại sự tỉnh táo và thuận lợi.....	144
103.	Cảnh giới tối cao của cuộc đời.....	145



Tư Duy Cường Giả

Người hiểu được thuộc tính văn hóa có thể dựa vào đó để đánh giá nhân tính của một người hoặc một nhóm người, nhìn thấu quy luật phát triển của sự vật, từ đó dự đoán kết quả sự việc.

Văn hóa mạnh mẽ, có ba điểm sau:

1. Quan điểm lập trường:

Lão Tử dạy chúng ta, người dưới nghe đạo, cười ha hả, không cười không đủ gọi là đạo. Nói về vấn đề quan điểm. Giá trị của kẻ mạnh luôn nhấn mạnh mọi người phải tránh “đưa mình vào vị trí của kẻ yếu”. Đừng đặt mình vào góc độ của kẻ yếu, góc độ của nhân viên, góc độ của người bị quản lý, những người như vậy, từ chối văn hóa mạnh mẽ, Làm sao có thể biến mình thành kẻ mạnh?

Đừng suốt ngày chỉ trích ông chủ không công bằng, tại sao không suy nghĩ làm thế nào để trở thành ông chủ, làm thế nào để sử dụng sự bất công? Nguyên nhân gốc rễ là do thuộc tính của bạn chưa thay đổi, lập trường sai.

2. Môi trường sống:

Những khu vực nghèo khó có phong tục giản dị, nhưng thực ra điều đó không có nghĩa là họ có đạo đức cao, mà là họ sợ hãi hoặc thậm chí trốn tránh, không dám rời khỏi môi trường cố định và khép kín này, chỉ có thể sống một cách trung thực.

Họ ghét tranh đấu, giúp đỡ lẫn nhau, vì vậy họ không thể cảm nhận được sự lạnh lùng của con người ở thành phố lớn, không thể cảm nhận được sự tàn khốc của cuộc đấu tranh ở tầng lớp cao.

Họ nghĩ rằng tại sao không thể cùng nhau chiến thắng, cùng nhau phát triển? Thực tế, tầng lớp cao không phải làm bánh, mà là chơi trò chia bánh, tranh giành lợi ích.

3. Tài nguyên:

Nhiều người muốn học theo Lý Bạch không sợ quyền quý, không cúi đầu, thậm chí thường đối đầu với cấp trên. Thực ra, người bình thường và Lý Bạch khác nhau vài ngàn năm ánh sáng.

Trước khi trở thành người nổi tiếng nhất, hãy lo cho cái bụng của mình, lo bữa ăn tiếp theo là gì trước đã? Khi bạn nghe một người nói chuyện, trước tiên hãy xem bối cảnh và tài nguyên của họ.

Một người nói rằng tiền bạc không quan trọng trong đời, sống vui vẻ là được, tiền bạc chỉ là vật ngoài thân. Bạn đừng tin hết, có thể người đó là một tỷ phú. Họ có đủ tư cách để nói như vậy. Đừng thấy Châu Nhuận Phát đi tàu điện ngầm mua đồ mà nghĩ rằng đó là hạnh phúc. Đó là trải nghiệm cuộc sống đôi khi của họ, họ có thể bất cứ lúc nào chọn quay lại và lái một chiếc Rolls-Royce. Còn bạn thì sao...



Làm thế nào để có tư duy của kẻ mạnh?

Vì tư duy của kẻ mạnh và 99% người bình thường khác nhau, thậm chí hoàn toàn trái ngược.

Quá trình hình thành tư duy mạnh mẽ vô cùng khó khăn, vì rất phản nhân tính. Cần ba điểm sau:

1. Tin tưởng kẻ mạnh:

Bước đầu tiên là tin tưởng kẻ mạnh, điều này rất khó khăn. Vì từ nhỏ mọi người đã bị nhồi nhét khái niệm “kẻ ăn thịt người là đáng khinh”, cho rằng người có tiền, có quyền, không có người tốt, có sự phản kháng tự nhiên trong tâm lý.

Vì vậy để người bình thường không ghen tị kẻ giàu, không ghen tị quan chức đã rất khó rồi, bạn muốn họ học theo những người này, cơ bản là khó càng thêm khó. Điển hình nhất là khi tư vấn người giỏi hơn mình, khi kẻ mạnh đưa ra câu trả lời, mình không hiểu, thay vì khiêm tốn tiếp nhận, lại muốn tranh luận ngay lập tức, giống như bạn đang đọc bài viết này. Luôn muốn chứng minh mình đúng, bạn đúng, tại sao bạn không thành công?

Cái gọi là tin tưởng kẻ mạnh, là sự quy thuận vô điều kiện. Văn hóa mạnh mẽ không phải để bạn hiểu và chấp nhận, mà là chấp nhận rồi hành động, sau đó mới có thể hiểu được.



2. Theo đuổi kẻ mạnh:

Củ gừng bản địa không cay, nhưng nhà sư từ nơi khác đến lại biết niêm kinh, mọi người thường không nhận ra người mạnh mẽ bên cạnh mình, thường tôn sùng những kẻ mạnh không quen thuộc.

Nếu chúng ta thực sự muốn thành công, như tôi thường nói, hãy theo dõi những người gần bạn hơn, cao hơn bạn một nấc, hoặc là một bậc. Xem họ đang làm gì, môi trường và điều kiện của họ tương tự, học hỏi nhiều hơn, luôn sẵn sàng hỏi. Xem họ đang làm gì, rồi làm theo, từng bước nâng cấp mạng lưới xã hội và hệ thống tư duy của mình, hoàn thành sự chuyển đổi tư duy của bản thân.

3. Dựa vào kẻ mạnh:

Theo dõi kẻ mạnh, không quan trọng hiểu hay không, tiếp nhận toàn bộ, trước tiên làm cho vững chắc, sau đó mới tối ưu hóa. Không phải hiểu rồi mới hành động.

Vì với mô hình tư duy hiện tại của bạn không thể hiểu được, và sẽ có sự phản kháng rất lớn, vì vậy, trước tiên tiếp nhận toàn bộ mà không phê phán, thông qua thực hành để điều chỉnh bản thân. Nhưng điều này có một vấn đề, nhiều người cả đời có thể không nhận được thông tin chính xác, một sai lầm đủ để khiến bản thân không bao giờ phục hồi.

Nói một cách thông tục, bạn chỉ thấy kẻ trộm ăn thịt, không thấy kẻ trộm bị đánh. Bạn chỉ thấy vẻ hào nhoáng của người thành công, nhưng vô tình bỏ qua bóng tối phía sau họ, chỉ thấy họ mở công ty, không thấy họ có được tài nguyên như thế nào, chỉ thấy vẻ ngoài hào nhoáng, không thấy sự tính toán phía sau.

Vì vậy, cách tốt nhất là theo dõi kẻ mạnh, trở thành tai mắt, tay chân của họ, trở thành một phần của họ, mới có thể thực sự chuyển biến. Trong mắt người hầu không có người vĩ đại, không chỉ vì thiếu sự huyền bí, mà còn vì nguyên nhân gốc rễ là hành động của người vĩ đại không bao giờ vĩ đại, mà càng tầm tởi, càng giả tạo, càng tàn nhẫn, càng lạnh lùng, càng vô tình. Tất cả những điều này, người bình thường không thể chấp nhận được.

Văn hóa mạnh mẽ, người bình thường không thể hiểu được, càng không thể chấp nhận! Vì vậy đừng tin vào lý lẽ, cũng đừng tôn sùng lý lẽ, Vì những điều có lý thường vô ích! Còn những điều thực sự hữu ích, thường là những điều nghe không có lý!

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 dần 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 ấn 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.



Không Nên Kết Giao Với Người Yếu Kém

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.

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.



Đặt Ra Quy Tắc Để Bảo Vệ Lợi Ích

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.

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."

Đừng Quá Tốt Với Người Khác

Nhớ lại từ thời trung học đến khi trưởng thành, 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.



Khi Không May Mắn, Đừng Đưa Ra Quyết Định

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.

Muốn Kiếm Tiền, Đừng Nghĩ Về 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.

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 chi 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 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 tất nhiên là 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 gây 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?

Bạn hiểu chứ! Đừng nghĩ đến tiền, hãy nghĩ đến việc bạn đang làm, tập trung vào giá trị cốt lõi, lặp đi lặp lại, làm đến tuyệt đỉnh, tiền sẽ tự đến.



Nếu Cuộc Sống Tồi Tệ, Hãy Thay Đổi Tư Duy

Biến sự oán hận thành không oán hận, oán hận vô ích, đối 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 đối 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.

Nghi Ngờ Và Do Dự Sẽ Không Kiếm Được Tiền

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 Biết Bán Hàng, Học Nhiều Vô Ích

“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.



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.

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.

Đôi khi “mạnh mẽ” thực ra cũng là một loại phẩm giá. Hãy tự mình chịu đựng vượt qua, đó mới là bản lĩnh của người trưởng thành!



Thích Học Nhưng Tại Sao 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.

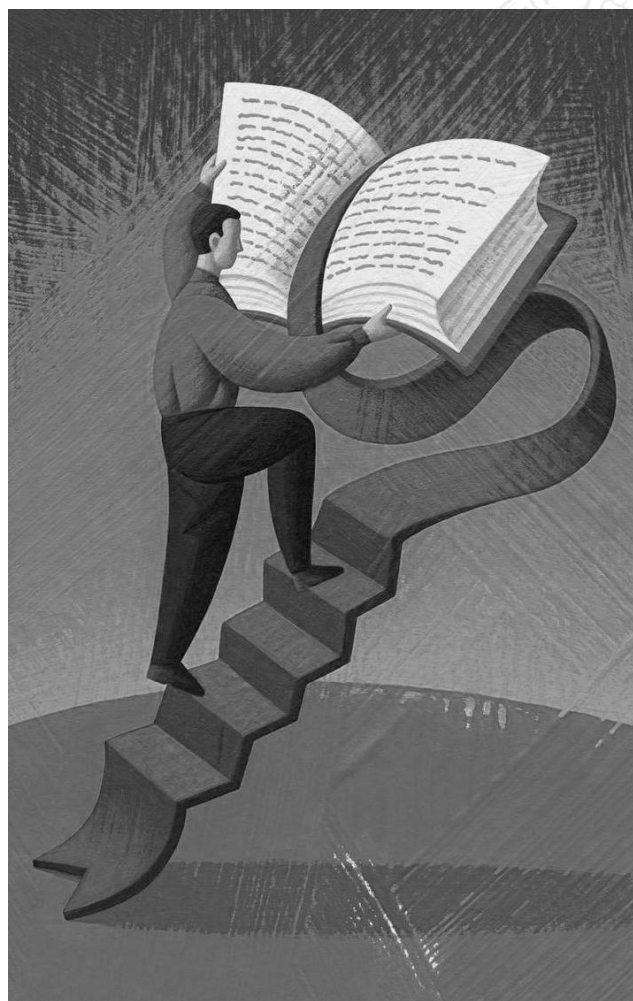
Khi học một kiến thức hay kỹ năng, chúng ta cần phải vừa học vừa thực hành. Mục đích cuối cùng của việc học không phải là để thi cử hay đạt điểm cao, mà là để giúp người khác giải quyết vấn đề và tạo ra giá trị. Vì vậy, cần phải thực hành và vận dụng những gì đã học vào thực tế, kết nối với người khác 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.

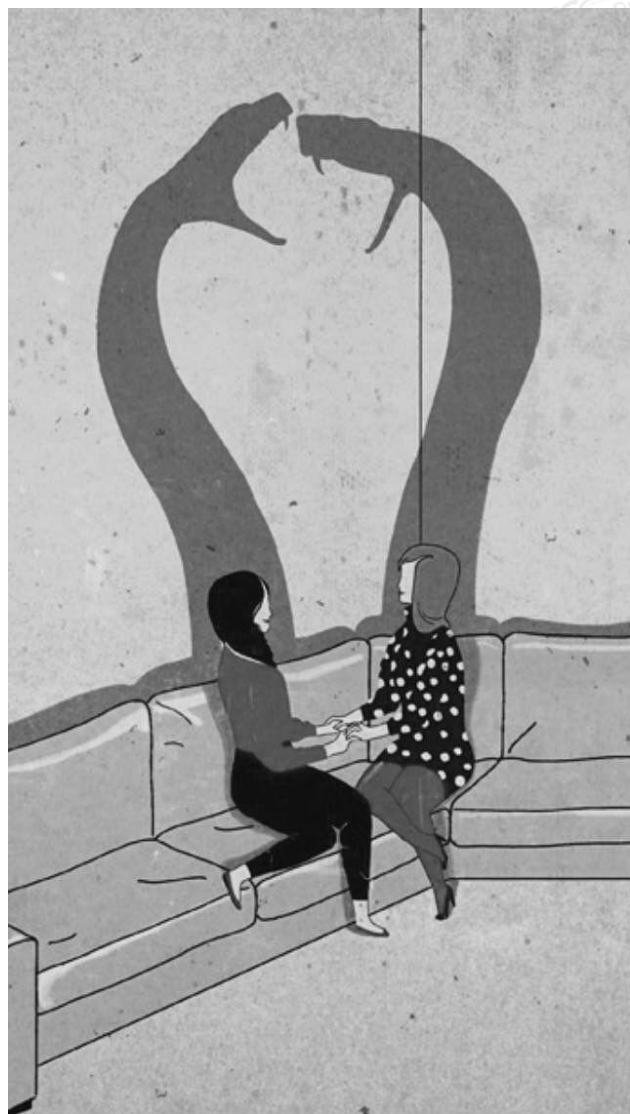


Khiến Bản Thân Trở Nên Cao Cấp

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.

