**微信 绵羊小八 2025-09-13 19-31-47**

我就是想聊一下你昨天讲的那个嗯就是人与人之间的这种链接嘛，比较温暖的这种链接一般是无目的性的对吧？  
哦，不是就是没有，我是说嗯他不是，那你就不是我对这个东西，我的感觉他是两种，第一种就是。  
我们通过学习是可以了解到可以预判别人的，就这个说我我自己能做到。所以我认为这个东西是可以讲的嘛，就是通过学习可以预判别人的行为。  
嗯，然后呢他大概你也知道他有什么样的需求。但是另一个方面就是在于嗯。  
就算你能预判别人的这个行为和需求之后，  
你选择什么样的反应，这个其实是每个人他会有不同的点。  
所以所以说预判别人的需求哦，我能不能这么理解，就是说。  
嗯嗯，比方说我遇到一个朋友，然后他跟我讲他最近的一个什么状态，对吧？然后呢我给他可能就推荐了一本，就是我当时在他练的心态下，呃，我看了一本书，还有对我来说很有用，能够增强能量的书，然后我退给他了。然后我预判了一下，他看了这本书，认真看了之后的一个嗯一个改变或者是感受吧，是这样子吗？  
吗？就他会去做哪些行为，然后能够改变他自己要变得更好，这种就是这是可以预判的吗？  
24个啊，然后你还能去看他的他当下的需求力。那那其实你可能能知道，就是就是我的意思是分两种嘛。第一种我们讲的就是通过学习，我们能做到什么。  
就是通过学习人性，我们真的呃我们能知道就是他他到底他现在当下有什么样的需求，然后怎么样能够让他感觉到呃就是安心啦这样的一种感觉。  
然后呢，但是呢实际上就是。  
呃，就是就算是能够预判他的需求，解决他的需求，但是你选择怎么样做，还有他选择怎么样的做，那我觉得是  
双方的这样的一个呃，就是他他自己本能的，他自己。  
属于他自己的一个判断的一个点，就是说他是分两个层面。第一个层面就是我掌握了某种。  
方法还有某种东西可以去预判他的需求，就是预判这个人，他他可能是什么样的人，他可能会做什么样的事儿。嗯，然后呢，实际上就是你选择跟他呃成为朋友了。还有就是发生深度关系的这是另外一回事。嗯，就是他有两个就是说尽管我们有些时候能够判断别人。  
他是什么样的，他未来什么样的。但是呢我们在这个过程当中会怎么做，其实是嗯不是确定的，它是一种呃  
可能是本能性的一种行为，本能的一种行为。嗯，或者说你你没办法这个东西没有懂。  
就是就是他他不一定是嗯他不是一个很简单，我们就能去用一个词来概括的，就是说你就算他。  
就是我们通过数去打造的一个东西，其实有时候显得就会。  
不一样。对，就是怎么说呢？就是嗯因为因为你我我想解决这个问题的核心，就是我觉得人与人之间的这种。  
关系它是不是有一种非常纯粹的，或者说我们怎么样去理解人与人之间的，不管是呃身份关系呢，还是友谊了，还是其他的一个点嘛。那我们应该找哪些关键词能够去理解它。所以我找到的第一个点就。  
嗯，你看了确实能经历了很多关系之后，发现有一个点就是需求，它是永恒存在的。就是不管我们跟什么样的人接触什么样人打交道。  
很大的一个点就是来源于我们自身的这样的一个需求。就比方说。  
我跟你聊天，是因为我觉得跟你聊天，就是有个双向这种流动，然后我们有共同的一种。  
认知，所以能够嗯比较的怎么讲呢？呃，第一个就是你哎，我很难去说这个嗯，你感受到了。  
跟你讲一下这个事情，就是举个例子，语法收到了你现在面临的一个问题，你感觉到可能是人际方向还。  
还是那个工作方向，还是自我关系方向，还是情绪方向。所以说你大概就是有一个定位。ok你知道这是什么样方向的一个问题了。然后那那如果从逻辑上面来讲的话，那么我肯定做过一些行为，让你感觉到这个方向上的问题，我。  
能够给你一些启发，那么然后呢，你就来啊，所以说他是一种信任。  
我的意思就是如果说从逻辑上面嗯，  
能够去把这个问题开始差点删除。但是但是呢就算我做的这些步骤，你也并不一定会选择我。  
就是说处于。  
是一种呃不确定的点，就是我我基本上是有一个人他可。  
很清楚你的需求点是什么，他也做不跟我同样的一件事。我就是说从行为上的，但是他就是从就。  
从你的角度，你并不一定会选择他。这是我觉得另一个很有意思的，可能就可能倒着。  
哦，就这个点是怎么说呢？就是就是我假设的一种情况，就是理论上我们能够学习人性的知识，能够去帮自己处理，就是解决自己的问题，能解决60%、70%能平衡的很好。那么在这个点上面，就是我们在跟其他人相处的时候，能很快的识别别人的这样的一个需求点的时候，我们真的能够运用自己。  
很快地识别别人的需求点和解决别人的需求点跟别人间谍，这是个伪命题。  
这个命令嗯，所以说我当当我看到了就是。  
嗯，就是虽然说嗯。  
我过去的一个理想化，就是以为我以为说能够看到别人的问题，能够解决别人的问题，其实是就能够跟别人进行联系。但是这个点其实是一个鬼的问题。我当那个时候突然间意识到。  
嗯，然后另外一个就是说那么我等一下，我把耳机摘了。好，这边声音特别闷，听不清楚，ok ok ok。  
没有我我我在讲的是说嗯那么那么那么在你说吧，在我在这个层面，我们跟别人打交道，你觉得本质。  
是什么？就是假设一种理论情况，就是我们的需求满足了。那我们就是不那我们跟别人打交道会出于什么？  
目的呢整人这这个东西他没办法测量，我们就把它归为本的。你的意思是说人的需求被满足了，那他跟人沟通还有什么目的是吗？对，所以说我理论上假设。  
就是他他他他如果有这样的存在，因为我们会经常。  
提到一个问题，你跟我聊天，你跟我交流会存在某种目的，他他是他这个目的和无目的，他到底在说什么呢？  
无目的可以做的东西很多呀，我觉得而且我觉得有的时候。  
就是对于那种比较厉害的人来说，  
对他们来讲已经有了很多东西之后，可能讲究的是一个返璞归真呢。  
嗯，没有我我更多想，我们可能不需要很多。  
嗯，你说嗯更多的，其实可能比如说我我们自己经历的东西。  
嗯，就就举个例子啊，呃就是我们所经历到的，就是跟别人打交道，或者说跟别人聊，他会感觉到你有目的的时候。  
那么这个时候我们到底的目的到底是什么呢？是吧？在这个其实也就是我们在跟别人交往的过程当。  
我更多的想的是说，我们在人际过程当中人际这样的一个互动。  
我们嗯它的一个需求是什么？就是在在我因为在我去分析，我关于我自己对于。  
嗯，人际的看法的时候，其实我发现我对于人际当中有很多需求。所以很多时候我会我会发现它是一种  
需求之间的一个就是我是怎么样去判断我跟我在人际关系当中的一些需求的点的，以及我在跟别人聊的时候，我从他身上的。  
一个需求是什么？然后以及他会对我这样的一个需求采用什么样的一种方式呢？  
这是一个很有意思的点，就是我我只关注了一个需求，以需求和无需求两个维度去看待人际关系。那么我就觉得它是一个从这个角度的话，我的意思是我就感觉很多问题他是会被能够被被去量化，能够被去我去更好地理解这个东西，或者对这个东西。  
和进行一个建模。因为在过往当中，因为我去理解说人际关系的时候，比如说我之前提到过说。  
我说的是信任或者是呃或者是说价值。但是在质量的维度当中的话，我感觉他的出发点不一样。因为在在这这1次我提到说需求当中，我的出发点更多的是  
出于一种自己嗯自己如何平衡自己在这个世界上的位置，而不是说处于一个。  
嗯，就是说更多的是处于自己的需求，自己的这样的一个关注自己个人关注自己发展的一个角度。而之前讲的不管说是信任还是利益，我感觉他更局限于合作的角度。  
或者说更局限于某一个场景，那么在在更大的场景当中，  
我现在更关注的是我呃，我自己的核心需求，我自己的核心诉求，所以。  
我突然间就觉得那么那么其实你看这样这这样的一个范畴来说的话，我感觉这样的一个范畴，它更多的是。  
处理自我和世界的一个关系，他更关心的是在。  
嗯，心理上的一个需求的这个点。所以我自己对于人际吧，我过去会想到还是比较纯粹，我觉得啊人之间嘛他。  
呃，就是我我是有需求的，但是呢我我不承认，所以很多时候我我不是说嗯。  
以一种别的眼光去看待自己，我我想要的只是一种能够去额更好的去识别自己。  
一种方式和方法，然后更好地去识别自己想过什么样的生活的一种方式和方  
我我对于这个点的理解，慢慢的我就总结出来了。因为在很多时候，  
我们想要的可能是一种就是我们一直在所谓的体验生活不？  
不断地纠正，不断地纠正。那么这一个过程就像是我们在世界上诞生不断地去呃。  
不断说不断的就找到自己不断的去发现自己的一个过程啊，所以我们更好奇的是这样一个过程当中。  
我们究竟该以什么样的方式来发现自己。所以在人际这个等下等下，你说在这样的过程当中，我们怎样以什么以怎么样的方式来发现自己？所以在人际的这样的一个点当中，我也看了很多，我觉得最值得有参考价值的，只有一本要深度关系。  
只有这本书的哦，深度关系这本书是吗？是的，我觉得就这一本他的参考价值很大。然后你包括你看你看那个就。  
非暴力沟通，然后你你再可以列举，还有就是还有心理学当中讲的，就是比如说我英语。  
然后还有那个还有那个。  
其实比如说我想一下，那本书叫做你说的深度关系，是不是大卫布拉德福德那本书啊，是，所以我我。  
我对他的是我觉得，所以我说我们这次聊天应该就是基于深度关系这样的一个课题。就是说基于关系，也就是布拉特。那那他提到的那个那个方向上那个那个领域上面的。  
我的感受就是更多的应该是偏向于这个领域真真正的关心我们本身的一个诉求，这样的一个原因。  
嗯，所以我说我发现一个点啊，就是我结合我最近的这种感受来看，嗯，我发现所有的关系最终都指向一个点啊，就是。  
对我来讲可能就是发现自己吧。嗯，是的，是的，认识到我自己的对吧，你也是不是也这样的感受。  
嗯，我对于这个的话，我没我的，我我关注点是需求，因为我更想说的是认识你自己其实是。  
就是你的需求，对吧？那那么那么这个时候，所以说你把认识自己也归归到了需求。这个哦刺。因为你自己的需求是就是你在关系当中的诉求就是。  
所以说你渴望的是一种能够跟你发生深层互动的关系。  
就这样去解释老师，你这样的也是一种需求。  
那那就是是因为什么叫需求需求？就是你感受到你需要你渴求的一个东西，也可以叫做执念。  
如果你你按照比如说想赚钱也是一种需求，然后包包括就是那他其实最典型的当中就是执念。  
我现在把执念都改为重需求了，你把执念都弄成是需求了哦，因为执念相当于是你没有达成的需求啊。  
呵呵哦这样子是，所以我不会我觉得从这些角度来看。  
看待这个这个时间的关系，它会更加的平和。那么另外一点就是之前我好像提到一个嗯。  
一个点我自己感觉到他跟今天的这个应该还是会很相似的，就是绝对信任嗯。  
额，就是在绝对性的需求当中。因为在需求当中，为什么说他跟这个会有有这个相似之处？是因为我们如果说聊的真的是需求，他的需求的主导的话，那么绝对信任他就是创造了一种理想的状态。在理想状态当中，你的大多数需求都被满足了，那你就能够去干嘛了呢？  
那你就能去创造了，去像你说的去。  
多你就是跟真的要去的做的很多很多很多事情，然后去。  
去对这个问题提出解决方案。所以我我会把这个东西简化成了两种。第一个就是你的需求。第二个就是你的你的你的事业，或者你想创造的这个东西。  
就是当当你是一些很多需求，没。  
被满足的时候，那那么显然而知你很难去享受这种创造，享受，去做一些事情。那么那么其实他他更类似于是。  
额，我想一想这个就动机需求突然间这个衍生的有点多，我就没有发现能够去解释这个点。  
因为因为当我们说到就是嗯当我们说到那个需求的时候，他就可以单拎出来嘛，就是就是叫需求。但是你要说动机的话，他就扯跑了。  
我在想一下。  
你在找东西吗？哦，是的，我在我在想这个东西，应该后续会有更好的概念去描述他。  
嗯，所以所以说在这个时候的话，可能更多的就是从一个。  
整整体的角度去简化了一些东西，所以说去讲很多就是很多时候我们会有各式各样的需求嘛。  
然后呢，在在这种需求，在人际过程当人际关系当中，  
也就是他是一个价值的观点，也是可以的。就是说我们跟别人打交道是为了满足我们的，就是他给我带来的价值，但是。  
是呢价值这个点，他我更我换了一个词儿，就是换了一个很柔和的词儿，叫他需求嘛。所以我说在人际关系当中更多的其实也是额我我们在这个。  
上面的某种某种需求，然后我们跟它建立连接。但是很多时候你会发现当当你有了需求去建立连接的时候，你也会经历某种痛苦。那那只是因为只是因为在这个过程当中，他并没有看到你的需求是什么。  
然后你比如说你看到了他的需求，他看到了你的需求，然后你俩用一种比较和谐的方式去互相满足对方的需求。那么你俩如果建立了这样的一个平衡的默契。那么当然你觉得这这段关系他就会很舒服。因为你俩采用的这样的一个默契就有默契嘛。但是怎么样建立这个默契，其实他  
就是你得你得说，你得这这这玩意是缘分，你不能强行，就是你跟他说啊，我我我需求点这个你你能跟怎么怎么着，那那我觉得这个点就很有意思啊，它它显然不是一种说你能够跟他讲，他就立马能get到的那我觉得是一种默契。  
这是一个很有意思的点。  
所以所以很多时候是我们怎么样发现哪种人他们。  
具有那种能够跟我们就是在需求层面达成一种平衡互动。我我就是说我我现在一个点，就是我不追求那种所谓的呃无需求的人际关系，我我更多的把需求和自己想做的事儿看成了一个整体。那么在整体当中，我要做的事就是平衡我的需求和我的事业和我的这个事业发展这两个这个角度来去看待这个事情。  
你的需求是指你对人际的需求是吗？整体的就是。那么如果在当下的语境当中，那肯定是说对人际的需求啊。  
整体的是怎么说？整体的这个我不理解啊呃。  
嗯嗯，可以就是整整体来说的话，嗯，整整体这块的话可能会那那那就比如说那我们就说是人际这块的需求，那么。  
那么就是说在在人身上的可能会有就跟我，我只是说当下我只关注到呃人际这样的一个点来来去进行探讨。因为其他方面的话，  
嗯，我在想怎么样把过去的一些流派当中，过去的我用的那一套跟这一套相互结合。  
我过去用的一套就是怎么样对别人进行判断和分析和怎么样对自己进行判断和分析。但是但是呢然后嗯但是在人与人之间的这块，他可能论述的会比较少。因为他这个就是说怎么样更好的改变自己，怎么样更好地预判别人。但是我刚刚说那个点，其实更多的是怎么样理解自己跟别人交互过程当中的。  
一个一种摩擦，嗯，所以我对于人与人之间的关系会。  
嗯，更看重就是更更多的会分析真自己真实的在人际关系上的需求是什么？  
然后用用用用这个需求这个词儿来去看自己跟别人在发生互动的时候，自己内心的一种诉求。  
那你能不能用我们两个的这种呃关系去解，就是说一下你的你对我们两个这种关系的需求是理解是什么可以不对。因为为什么说我要去见，我要去对这个东西进行抽象啊，我我自己对于过去对于人民之间的我会纠缠不清。因为举个例子啊，我先我先举一下，就是错误的。再再举一下我现在的一个就是有了这样的一个视角之后，我会怎么进行？  
比如说在过去当中，我会我是一个嗯，可能你会不知道啊，我是一个就是对于很多人我会很主动的这样的一个人。  
所以我是那种很外向，然后在人身上有需求，而且大多数需求得不到满足的一个人。  
所以我更所以我会比较关注那你的思想你的需求，是不是说跟人去产生深度连接的这种？  
需求是，但是呢当你产生新的深度连接这个需求被满足的时候，那个点你会怎么样去考虑嗯？  
是吧所以所以说最核心最核心的可能还是要问自己跟人相处的时候，你认为最难得的需求是什么？以及嗯你比较渴望的一种。  
是什么？那那这个时候就是怎么分析这个事儿啊。因为在过去我们分析人与人之间的关系，我们我们没有一个统一的视角，所以我们就是没有需求这个视角。然后我们从其他的点来看的话，好像并不是很清晰。就比如说我过去在看的时候，哎，我我的视角就是哎我好像给你付出了这么多价值了，我好像去给你提供了这么多，我好像很主动的去做了这些。但是为什么最后就是分开了，离开了，然后走散了，或者是说呃突然间就不理你了，不回复了或者信度降低了。但是这些点他好像都是一种  
就像是我们在讲改变一个人，你要你要你要提高你的志向力量。  
它是一个停留在口头上，你没办法落实的一个东西。所以我才会想到你就是关于这个问题，我之前也聊说以为是信任，以为是那个。  
利益和价值，但是利益和价值又又跑偏了，因为它并不是一个人身上的这个词儿。  
需求是一听就是人他关切的一个点是什么？所以所以说为什么我会找到需求这个词呢？  
那那那其实就是这个原因。那么在过去当中的话，我我刚刚说了，就是遇到了各种问题。第一个就是跟人家就是建立联系，并不明白我们我们为什么要建立关系，然后聊着聊着聊不下去了，再或者就是是聊了很久，但是突然间发现而自己对他失去了兴趣，然后你就会觉得好像是不是自己有问题。  
然后在第三者就是说嗯就是跟一个很聊得来的人，突然间他他变卦了，然后自己会生气，他不理解为什么？  
我突然想到的是什么？你知道吗？  
想想之前那个好像是那个给你剪视频的，然后他给你删了哦，嗯是所以那个我就忘了，没事，不是，所以所以就是在在在人与人之间的交流当中，大家对于这个需求，它是一种规定，它是一种。  
好像是大家默认的东西，但实际上没有人摊开来讲。  
然后呢，遇到事儿了之后，他就会发现你脸过你，他不会，他们大家都不会直接点出来。你你是这样的一个你，你在你在去，就是在在这个点上面，你没直接表达，你直接就生气了。所以我现在感觉人与人之间的模型应该是需求。  
需求，你是把所有的关系都归成一个需求吗？  
大就是说当你用这个视角来看的时候，你会发现。  
就是他他不是说归结成一个词，而是说用这样的一个概念，就是需求之下肯定。  
哦，他他还会阐述你还会去思考你你到底的你的你的，你对于你对于你看你比如说你对于那么怎么样去感受自己的需求啊，那那其实就相当于是比如说你对于a你感觉这段关系对你来说你会因为什么样而维护下去，那你感觉到逼他他跟你的关系当中，你去感受。  
比如说第一个点就是原本它是一种跟你信任度不高，但是突然间他跟你信任度高了，他愿意跟你积极互动的时候，你现在感受是什么？  
他对你还有这么这段关系，对你还有这么长的吸引力吗？然后你这样去看待5~10个人，你大概就知道自己的这样的一个在人际关系当中的一个需求列表了。  
我自己因为我用了这样这样的一个思考方式去看待这个事儿的时候。  
就变化了很多，然后再去回顾说这个绝对信任这这一个绝对信任这样的一个点的时候，大概就理解了。  
只是因为绝对信任，他提到了一种理想的情况之下，我们都想找一个能够去等一下，这是绝对信任。你说的这个是你自己一下。  
想出来的一个概念，还是说是一本书啊？哦，没有，我发给你了。就是说在发展好与坏的时候，都可以与对方分享信息。  
然后呢哦哦然后哦我看到了这个盖这个盖这个词，然后呢，其实在很多时候就是  
当你建立了这种关系的时候，他大大概率就是满足了你很多时候的这样的一个需求。  
就是他他这这种关系能够满足你很多的一种需求。所以说。  
绝对信任他的一个，他只是说从需求层面上我们来看。  
就是你的你的直达是不是问题都被解决了？所以说他自然而然的你就会呃往往你想要做的事情上来发展。对。  
其实我觉得还是很抽象，没有听懂的。你具具体的其实是这样。比如说你看我在跟你聊天的过程当中的需求是什么呢？  
我认为可能会我我。  
我之前对我的需求，因为因为其实我应该是有一个分析我需求的框架的。  
嗯，可能就是举个例子，我我自己嘛基本来说就第一个是本能这块，那不就是性需求吗？然。  
然后第二个就是嗯呃人际就是很很想跟  
跟很很想有这种信任吧，就是会有一个人如果说信任自己会有安全感。  
对啊对对人际的关系当中，我们我们想要这种安全感和归属感。  
其实这这大概是一类的，就是我们被人深度信任了。  
嗯，所以我觉得还就是像你之前讲的，就是说有深度信任的关系是非常重要的。这几乎决定着我们一整天的这种生活的感受的质量，对吧？但是还不一样。因为你这样的深度信任之后，他他你会发现  
这个信任度的他是有有层级的，所以不一样。  
那么其实在比如说初步的信任，就是那这个时候就可能会分得很细了。哎，举个例子啊，我就刚刚举的就是第一个性需求。第二个就是人际信任，就是人际信任这块的话，人家就是会有一个层级的，第一个就是。  
相互沟通其实是一个相互的相互沟通其实就是一个门槛。  
就是他他愿意主动跟你聊，那这个时候就是你就会发现你们的关系会更进一步了，这是第一个门槛，他愿意主动跟你聊更进一步了。第二个是他愿意跟你分享呃。  
过去的一些点，这个其实就类似于就是深度关系里面在讲的那个点。  
就怎么样来看深度关系吗？嗯嗯嗯嗯，所以只是说我的意思是说他他就类似于是说怎么样去评估你们之间的信任度，所以我只是说人际过程当中，  
你你这个你有你有这个需求点嘛，然后只是说他别人信任你了，你有这种归属感。  
了，那么第三个点其实就是。  
它就在于是嗯合作的需求，合作就是工作学习。  
这类似于求求教啊，对吧？求教哦，学习就是比如说你跟你跟有些老师的老师的人，老师的关系其实就类似于是你想从你想从大街上学到信息，学到知识吗？  
我自己这边也有，然后第四个其实就是。  
有我我自己有一个很独特的需求，就是我很喜欢跟一些类似于。  
女强人类型的人打交道，这这个不是说呃这个这个真不是说我这个是我自己的，哎，这个是我自己的这个兴趣或者是一个特点。所以我说这个点的话，我提出来的话，就是我去看我自己，我感觉到我是有这样的一个。  
需求的他他并不是一个就是你一听就会觉得诶这个东西这个是很个性化的需求。所以我是在想这个就是很个性化的需求。  
然后我觉得吧，你就是喜欢跟那种女强人打交道，可以归结为一个就是幕墙，诶，诶不是不是。  
不是幕墙不是吗？因为因为其实你用木墙来去归结你个人的特质的时候，其实他会不他不是这个意思。  
因为你并不会很单调，对吧？就是就是你不是幕墙，你只是单纯的单纯的觉得这种这群人有意思。  
但是目前的意思就是你他妈你就是一个想要不断想要，就是就是就是把你给理解成一个工具，但并不是你只是觉得这样的人的精神，他很有魅力而已。  
哦，我觉得你说的很好，诶，就是让我想到了一个词儿，你知道是什么吗？就是嗯语言的边界，就是思维的边界。  
如果说你简单的把这个情感就是这种这种啊兴趣理解为是幕墙的话就是。  
那么你会错过很多这个背后的更加复杂的运作的一些东西。呃，只是我自己感受到就是经历了很多。诶，其实当我给你分析这个点，其实就是在于你怎么样去看自己的需求，就是怎么样去拆解。就是说你他到底真正是什么？就比如说你原本以为你是幕墙，但是后来你发现真正很强的人，你你也瞧不上跟你没关系，那你最后喜欢那什么吗？  
对吧然后呢你你对于这群人，你觉得远远看着就好。原来那你发现你其实就是欣赏他们身上这种特质，欣赏这种精神。  
是吧嗯，我我我是通过这样的不断对比，就举个例子，当你跟当你跟一个帅哥去交流的时候，那如果你发现聊着聊聊不下去了，你发现对吧？这个这个可能就是说有有性需求这个点那么性需求他显然不能长久，那就out了是吧？  
哦，其实在在像你说的这个成长这块的需求。  
就是你想你想有你现在是在把这个需求分层级吗？还是没有分层级，因为我还没到那个层那个程度，我只是用来自己分析自己。  
我我只是说自己来看自己到底有哪种哦，你们这对你来说你的需求就是有一种是就是叫做求教的需求。还有就是说喜欢跟女强人打交道的需求，还有就是。  
哦，就这样子，就是这种特质，因为我我是在从我自己打交道的人当中去。  
去去思考，这样，这这些是我的需什么需求点？  
所以哦我好像有有理解，是，所以我就在想，就是你说为什么有些人1打交道，你发现了。  
你跟他你跟他可能就是3~6个月，对吧？哦，你没办法去逼自己成为更长时间，然后那个时候你会很懵逼，为啥？  
是吧然后再再比如说你看你跟有一个人关系更进一步了，结果你发现  
哎，瞬间没兴趣了哦，就是。  
我我的意思是那个这个点是不一样的。然后呢，在这个时候就是我当我明白了这个点的时候，那我那我更深层次的意思就是说，  
那么既然我有这种小需求，他们要用什么样的方式来解决，还是他们不用被解决，那真正的大需求是什么呢？  
是吧嗯，所以就是整个需求网络当中怎么平衡的问题咯。  
呵呵，所以所以就是跟有些人打交道，他是可以被替代的，就很有意思。  
怎么讲这个till，因为它满足你的需求点，还有别人也能满足啊。  
别人也能满足嗯嗯有道理，有道理啊，但是是但是在这个层面上就是。  
我当然说了啊，这个因为我我还有一部分解决不了的，解决不了，就是自己的一些。  
本能和思考的问题。当你发现了自己在跟一段关系当中是呃，处理某种需求的时候，是建立在某种需求的关系之后，那那之后的话，你会发现诶，原来他。  
只是我满足这个需求的工具，这这就是我说的就是为就回到我们上面那个主题了，就是道跟数的问题。  
我我只是说我自己单纯好奇啊，就是我在跟别人的关系当中，我怎么分析。但是分析到最后的话，我就发现了我自己是。  
在关系当中就是会会采用什么样的方式，这个显然是就是对吧？这这也就不是这就不是我能够去说的一些东西了。  
嘿嘿就是说能把说说清了，但是说不清的东西，其实你发现更多。  
啊，你还会有说不清的东西，不是就刚刚说了吗？就是虽然我们把需求说清楚了，但是呢问题就在于是。  
当你发现你跟别人相处的过程当中，你其实是对他抱有需求的，他能解决你的需求，而且他也抱对你抱有需求的时，  
你们双方又会怎么看待这个事儿呢？这是问题。对啊，哎就是。  
嗯，当我发现呢就是我跟一个人啊，我以为呢我们是真诚的欣赏彼此啊，所以就是维持这个关系嘛，对吧？  
哦，然后当我深层的去剖析，就是我发现当这个关系它维持只是因为。  
因为需求就是说嗯我能够满足对方身上的什么需求，然后对方能满足我的什么需求，就这样去理解，我觉得特别。  
就是有一点怎么讲呢？就是让我会会想，那真诚就是说完全就不带任何需求的这种关系存在吗？  
嗯，能够理解我那种感觉，为什么我会用这种方式来去想这个事儿，因为你去拿这个方式去试。  
他的成功率，他的这个预判的准确度比你用的那种预判的准确度更高。  
我们拿结果什么叫做我用的，就是哎什么是我预判的，这个就是你拿你的拿结果说话。  
如果说你拿我这个框架来分析，他满足了你这个需求，你满足了他这个需求，你把你这个一变，你来测一测。  
看看是不是需求会影响关系的波动。我不好，我我的意思，那我的那对你来说，我的框架是什么呢？我的是什么框架，我自己没意识到，主要是没有框架啊。  
没有，所以我的意思是说，你当你采用了我我。  
因为我自己在在思考着很多事情的时候，我感觉不是有没有框架，而是说我相信的是什么？我相信的是。  
额，人人是可以被预测的，然后这个我是有效，我是有我是有我有成功，我我经常成功的，所以我知道这个时候可以的。  
哦，不要说博智那个事儿是吧？嗯，哦，不是，是那个我记得别的，别的不是这个都都算都算是一类的。  
都算是一类的吗？嗯，就是大概能够去看他们的性格，看他们的。  
行为倾向性，看他们的喜好这些，嗯，所以说大大概是有一个呃。  
一个这样的一套方法的这样一套理论的，可以去大概去看。  
去看他们的成长轨迹。嗯，嗯，包括他们未来了，他们的一些就是他们整体的一些点，就是怎么样看待这个人，他会做什么样的行为，他会有什么样的矛盾点，他会有什么样的冲突。  
所以说是这样的一套方法吗？包括我上1次不是让你去写了一个那个。  
Pdf bro，你还没写呢啊，我还我今天晚上写一下吧。嗯然后所以说其实对于人这1块的话，到大概是有这样的一套。  
嗯，这样的一个点在这儿，所以我我会说呃感觉到诶，就是我用这套方法去处理我的情绪也好，去处理我的。  
嗯，行为也好，就是发现它大概率是准确的，那么就没问题啊。  
这就是我我在我在就是说你你在用这个框架这个需求的框架去处理你的行为跟情绪是吗？不是，这是需求的，是我最近感受到的人与人之间的一个点。但是之前我用的那套其实是处理别的问题的，是处理我的额。  
情绪问题处理我的行为问题处理我的自我矛盾问题处理我。  
呃，意义感的问题、使命感的问题，这样的需求。这个其实我是发现我我今年半年其实都在处理我的人际关系问题嗯。  
因为今年半年之内，我就会发现，你说你跟别人建立关系，你会发现他突然间就不理你了。那说明的一个点就是在于是他不理你肯定是有原因的，但是你找不到。  
就是或者是你跟别人交往，就是有没有一种可能性啊。  
你去找别人交往，然后。  
ok就是你去找别人聊天，别人有就别人是不是有一半的概率回你一半的概率不回你，但是你不知道多少。  
那么有没有一种可能性，我们能够去提升自己，然后让你找别人聊天，你能够一眼看出来他会不会跟你聊？大概你的判断准确率在80%，那显然可以。所以我做的这个事就是跟刚刚那个事儿是类似的。  
什么事啊？就是你去看到一个人，然后你去找他聊天，你怎么样能确保70%以上的概率回答回你跟你聊。  
是这个事儿，那你的意思就是说去分析他的需求咯。  
是啊，所以不是我的意思是刚才那个事儿是不是可以做到的？  
哦，就你能够去预判他的，就是跟你聊天的那些工作，那我提这个是不是也是可以做到的？  
你提哪个啊？我我再给你讲需求这个点的时候，我再给你讲人际这个点的时候，我先是推翻了，我说有没有一种可能性人际之间。  
建立在某种条件之下存在的。  
这是我的前提假车嗯，如果不存在这个前提，假设，那我我我讲这些东西它是没有意义的。  
就是我我现在感受到这个世界上，它没有绝对真实的东西。他只是说你用了这套方法，它好用就这么简单。  
所以我只是在跟你分析说，我的前提假设就是人与人之间的这样的一个关系，可能是建立在某种是某种这个。  
某种事物之上的离开了这种事物，这个关系就会断啊，所以我就在想这到底是什么东西吧。  
呵呵，我我的假设就是人与人之间的关系是建立在需求之上的。  
哦，所以说你把这套假设用在了，就是呃所以说你去研究出来一套，就是说能够去分析需求的方法是，然后呢再去把这个用在了去测试。  
啊，就是嗯你去看到了这个需求。然后呢，你去分析别人跟你继续聊天下去的概率是多少。然后这个概率是可以被准确预测的。说明的话，你这个你的这个理论是可以被验证的，是正确的。你是这个思路的，不是正确，是概率性问题，是有没有比你过去的理论是更加有概率的去预测这个事儿。比如说我这个预测的准确度可能概率是7%80。  
那其实就够了，不要太准就够了。因为过去我们遇我们对这个事儿是没有没有概率思维的，不知道他到底有多少。  
嗯，哦你是这个样子的，是的是的，那这样子真的感觉特别的明智就是很理智，很理性诶，不是很理性的问题是你理不理性，跟这个事儿怎么怎么样，其实是不冲突的。  
就是比如说啊你比如说有一个人，他就是看到就是你你会比较好看，然后跟你去认识他。其实对你更多的是想交流，就是就是觉得想带你出去玩这样的一个需求，对吧？那么你。  
那么那么其实那他也不会跟你聊到说关于他对你没有成长的需求，他就不会他没有心理需求，这个叫心理需求嘛，就是心理上面的哦，就情绪价值。这个他妈叫情绪价值。对，就是他他不在乎，就可以可以叫情绪价值。情绪价值只是说更好理解，然后也也叫心理心理需求。  
然后呢，那那他没对你没有情绪价值，他就不会跟你聊这些东西啊，他也不会跟你聊这个心理这块的。所以说。  
嗯，你聊这些问题，他就不会在乎。所以当所以你就发现诶你的你在打，你在你们这段关系当中，只要离开了这个。  
那那个需求点那就断了哦，我我提到的这个只是简化版的，就是说这个但是当当突然间我也想到了很多复杂的问题，这个模型还不能预测，但是他现在已经能解决我很多问题了。  
比如说比如说它能够解决你的什么具体的问题呢，能够更加具体一点吗？  
你是怎么运用的？嗯嗯，你这问的真的是你这你是怎么运用的，你自己用的，你跟我说一下。  
我是怎么运用的哈？我就想一下你，你就分析一下你跟别人的关系当中的需求点嘛，而且而且最他妈离谱的事，你知道是什么吗？是你不这样看的时候就是。  
这属于什么？这个属于是这个属于是表象之下的本质，你懂吗？  
可是我觉得这样子分析会不会很功利啊，不是功利，是它是本质。  
你懂吗？是本质就是你比如说你笑得开心，这个属于是你的感觉，对吧？但是你笑得开心之下，知道我是不是一种机智幽默而。  
呜呜，我只是拆解了幽默的机智，让你能更开心的笑。  
理解了吧，是吗？就不冲突，就是本质给你的感受是不冲突的。  
那我想问你一个问题啊，我好像就比方说我给你举个例，我给你举个非常牛逼的例子，就是你是不是喜欢被真诚对待？  
对啊，当然了，谁不喜欢？ok我知道你喜欢被真诚对待。那么我一旦对你真诚对待的时候，就会被你就会有议价。  
就是说什么呢？我是可以压榨你的，是吗？是的，我我之前被这样操作过了，就是他有个人会找你去聊天，让你感觉到很真诚，他干啥都很真诚。那么他很真诚的背后，他其实是想让你帮他做事，然后他就让你帮他做事。那这个时候你觉得这个人很真诚，他不会骗你，然后你就帮他做了。  
然后你用低于就是你很努力的去帮他做。后来他其实就是拿捏了你对真诚的需需求，然后利用了这样的一个点。  
去。  
利用是啊，所以所以你跟我说这样理性的一个点，他是不是会不好？  
我想说的是没有好与坏，你只是发现你这个点一旦被别人这样之后，你会做出什。  
什么样的行为呢？我当时就不会觉得，首先我我的真诚是我给的。  
但别人他怎么怎么去去反映，就是对我来讲，真诚是互相是流动的，你知道吧？嗯，不是。  
他不留也可以，不留也可以对我来说不行，不是你没理解，是因为我我遇到一个恋爱，我遇到一个例子吧，不是去年我去嗯去和武汉那边那个时候。  
嗯，那个人就是一脸真诚的跟你说一脸真诚的跟你交流，他自己内心的想法就是对你就是感觉到他什么都听你的。最后呢在行为上面他不是这样。  
但是你一开始你判断不出来，一开始那几个月你就判断不出来。  
你那那你现在跟我讲，你是不是很理性，不是是因为他可以让你感受到人家很正常，但是他本质并不一定正常啊。  
当然了是可以装出来的嘛，所以说还是要长期的相处，那就能够去。  
忽悠你了呀，他能忽悠我，我是能够感受到的，比方说你不也感受到了，他是在理你没感受到，我没感受到。  
那你后面是怎么知道的呢？所以我说你一直因为我是用理性来分析，他说的是屁话。  
但是他你你用你用市场来分析，就是第一个，如果他说的是真的，他给你开的应该是高于市场价或者是平均价格，但实际上不是好。如果他说的是真的，他应该会把利益给到你，实际上不是他一分都没给你，你俩也不是合作关系，他只是嘴巴里面听着让你觉得很靠谱。但实际上举个例子，他说要给你1百万，结果他。  
你并不知道1百万是长什么样子，他你到手了只有10万块钱。好，你觉得他真诚吗？你肯定觉得他真诚，因为你并不知道1百万跟10万的差距是什么？  
就是我我跟你说，我事成之后，就是咱俩呃，你分多少，我分多少。ok然后我过程对你都非常好。然后你现在只需要当牛马干就完了。  
你就觉得很真诚干嘛，然后就被忽悠了。是这个意思。之前有个人跟我讲，刚才我们都说  
我没信，所以说你刚才讲的真诚是有议价的这是这个意思是吧？这个意思说明这个观点是真诚，我只是满足了你真诚的需求而已。但是真诚满足了你真诚的需求，不代表我真正的关心你呀。  
哦，哦，我知道啊，我知道你的意思了，就是说你真诚呢它是一个表象。  
但是嗯但是你并没有说给我更加实在的东西，那就是不是。  
那就是对我来讲是额没有落到实处的话，只有表面的真诚，那也是不行的哦，对呀，但是你并没有意你你肯定没意识到这个事儿啊。  
我是能够意识到的，你知道吗？是不是我是能够知道的，而是说你一开始是没有意识到的。  
就是什么意思呢？就是一开始你你并没有意识到，其实这是因为他满足了你某种需求，然后然后呢才让你感受到哦，原来这个人他让你感受到很感觉很好。  
对吧？感觉这个人他很那个很nice，但实际上你在玩的一个事情是可能是商业的，也可能是其他的游戏而已。  
然后这个是有它的规则，它跟那个就不一样了，我只是在说这个层面上一个案例。  
就是就是我在讲的一种，就是别人可以用你的用洞察你的需求来进行反向的对你。  
额，进行的一个就是让你让你感觉到你的需求被满足了，然后去来利用这个点。  
啊，我只是在举了一个刚刚那个具体的案例，所以你不是是因为你自己说我这个太太公太功利化了不？  
嗯，哦不是理想，所以说理想的关系是怎样的理想，理性跟功底是理性，是跟功率是分开的，理性，只是因为你更能看待看清一些事情了。  
对对对，不能够把它弄完不对，不然的话你想我就是一个人，他会到到你身边，就会他。  
各种对你好，那是他的目的是什么呢？是不是你要看明白他真正的需求是什么？  
只是你看懂了，你不愿意承认而已。嗯嗯，那我们两个这种属，于是那我们两个这种用这种需求框架来分析，你觉得是要怎样分析嗯。  
  
对于我而言的话，其实更多的是呃对于女强人特质这块儿的一个点。  
另外的就是我看中的你的潜力，但是这个点不足以支撑嘛。所以我就说了，那么第三个就是商业价值嘛。  
商业价值就是付费吗？好吧。  
对，就是就这样的话，你就会发现他一加就平了。就第一方面是兴趣，第二方面就是花费的时间能得到回报嘛。  
嗯，哦确实哦，例假就说到议价这个词儿上来了，是啊。  
对哦哦哦哦，妈呀，这这种事情哦，其实这个怎么说，这应该是商务了操。  
完了，我这个这个咋了没有没有，我只是说这个分析过程其实是一种商务的过程。  
就是你在做商业的时候，就是老板说让你跟什么什么人合作嘛，然后你就要分析他的需求是什么。  
然后你要给你能给他什么合不合理啊，这样的一个点。嗯，哎我想问一下啊，假设你如果说你。  
你现在还没有进入恋爱关系是吧？那假设如果说你进入恋爱关系的话，你会把这个需求理论去套到恋爱关系里去吗？  
嗯，会你会啊会套，但是呢但是问题就在于是。  
你会发现大多数恋爱关系，你得到的需求满足，一般都是超过你所有的这样需求理论的分析的。  
是不是怎么讲的？大概率满足了你很多需求，你才会感觉到。哇，这是恋爱了。  
是吧是吧嗯，祝福你这。  
你就会发现哎，我操。  
你讲的真对，哎，有想说的，但是不知道怎么开口，没事，你说。  
嗯，那我思考一下需求，所以说我们今天谈论的这个需求的框架，主要是谈论这个是吗？  
嗯，人际嘛人际之间的需求嘛，人气人间的需求，我只是说因为在我过去去看人际的时候，我认为它是一种。  
就是我能带给你什么和你能带给我什么，对吧？但是这个点其实太过于空了。  
他他是说把价值跟需求混到一起了，所以没有什么。  
然后第二个就是过去，其实呃也也会去聊聊这个点的时候，更多的是说  
嗯，你怎么不在乎我的感受了情绪了这1块或者是说更更多的是在意，就是说你好像  
嗯，对，我没有我对你好，但是他他也不知道你们那个时候到底在说什么。再或者就是说你说感觉到你没有满足，就是你没有去给我带来成长，但是他仍旧没有去嗯起到一个最深层次的点，或者是有时候我们就感觉怎么突然间不喜欢这个人，然后呢你你就会感觉很难受，因为你觉得你不是一个呃善良的人哦，你突然间就跟这个人关系断了，但现在并不是现在就是说我提出这个点之后，只是让  
我们更客观地看待我们在跟别人打交道过程当中，我们自身的一个诉求。所以我提到说，我就把它定义为需求。  
就是人本来就有需求，这我觉得这无可厚非，而我本来和你去相处的。  
也是有需求的，因为有需求才会到这个层面。嗯，所以我认为它是一种很自然的事情。  
那你可以告诉一下，我对你来讲你的这个呃需求的分析框架到到底是分为哪几个层面吗？呃，我是我不是我不是分层面的，我是说我是说我去感受跟这个人相处的阶段性的。就是比如说我第一天认识这个人，我感受到情绪是什么样子。然后第二天是不是第一个阶段，我跟这个人的，我跟这个人的一个关系状况是什么样？第二个阶段是什么呀？第三个阶段是什么呀？为什么会这样？我就我就通过这样的一个角度来分析。  
就举个例子，第1次见到这样的人是怎样？第2次见的人是怎样的感受，为什么这段。  
阶段性呃，举个例子就是哇，你非常精彩，真是自愧不如啊，不是现在。  
我就是说对我觉得你思考的层面很深不。  
是这个这个其实是我用来去做很多。因为因为我感觉我们后面的工作可能都变成了研，就是那种研究型的建模型的人。  
你要去知道这个为什么这么说，因为你要解决问题，你要解决问题，你就知道这个问题是什。  
你举个例子啊，你看我跟你聊天，这个阶段就是你选择了深度跟我交流。这个阶段之前那个阶段肯定跟这个阶段不一样。那么在之前那个阶段你的需求是什么？你为什么不选择跟我聊天，你选择了跟谁聊天，你对比一下就知道是什么了。  
对吧？所以说你得出来的答案是什么？我想我想知道，我不知道。  
举举个例子，你上你你之前阶段就是你觉得哪些人对你来说比较重要，然后为什么？  
然后对比一下，为什么之后突然间就变了，所以你这个哎这是一个好问题，我把它接下来我要记下来，就是你今天晚上想了一下这个。  
成长嘛对于成长的需求，就是你得看得出来哦。那这个这个点其实我有时候也在，就是这个东西，只是你前我我为什么会给你提前的亚瑟？就是因为你自己的需求是对于成长的需求，但是你并没有办法辨别，就是就是我们每个人都没有办法辨别一个人对于我自己成长的促进还是额促进作用，哪个更大？  
这个没法辨别的，但是呢突然之间你好像觉得我是。  
这是为什么呢？我并不知道，就是可能是因为我这个分析过程就是。  
我再看一下这期吧，因为我对这个问题也比较好奇，因为他是一个就是在五月份。  
哦，就是我感受到应该是我的我的真诚。因为最后我发现这些东西都不重要，重要的是真诚。  
就真诚的，你看到了我我怎么样决策的，我怎么样思考的这个过程对你来说，你值得你会选择付费的最核心的点。  
因为你自己也知道，就是所谓的各种方法，各种知识他。  
都差不了多少，就是你并不知道他他到底对还是错。你更想知道的是整个过程是怎么发展。  
这样的话，你才能够真正地满足你对成长的需求。因为你成长的需求就是我做了选择，一、我能做到什么，我做到选择二能得到什么，我选择选择三能得到什么，我怎么对比这三者。  
而我不把这个过程给你看到了，然后你就觉得这个对。  
所以他满足了你对挑战的需求。所以你选择了相信我在这样的一个过程，什么选择一选择还是选择三呀？举个例子，就是你现在比如说你会思考你人生当中一个选择考研工作，还是说职场或者考。  
验工作还是其他。然后你会比如说你选择工作，这个a还是b还是c，然后你都想知道，但是呢我直接告诉你，答就是直接告诉你答案的人显然是错的，你更想要的其实是在。  
在在这个过程当中，真正有所经历的这样的人是吧，他们的选择他们是怎么选择的？  
选择他们选择之后的思考和感受是什么？这个对你来说是有价值的，而是而有价值的本身是建立在它都是真实的信息之上的，它才能让你形成判断的标准。  
这个对你有价值，就是哦就是说呢嗯真实去告诉你到底是选考研还是选工作，这个答案其实是不对的对嗯，但是能够把这个。  
把这个选择之后的思考和感受，选择过程中的这种思考感受，能够把它量化出来的才是比较重要的东西。  
是的，是因为对你来说，你能参考的只有这个嗯。  
所以我想问一下，你就是选考研还是选工作的这种思考跟感受，你觉得是什么呢？  
呃呃，我我就我我在思考所有事跟这个感受是跟我刚刚跟你讲的是一样的，就是我们那个。  
只是在选取一个可能预判的比较准确的这样的一个价值。  
然后去进行一个行动，我自己是呃形成了一个假设，就是第一个是考研确实会比较好。  
就是考研确实有所优势。就比如说你有学校的资源啊这块。  
但是呢你这个考研你必须考到比较好的院校是吧？嗯，但是自己能考是否能考到一个比较好的院校，这个是个假设。  
嗯，那么那么依照自己现在的情况，就是大概率就是考要考的比较好的院校，他是不是需要第一个就是父母的支持。第二个就是说对这个东西有所兴趣，有所研究。  
第三个就是他研究这个东西，跟你现在的作用也是感兴趣的。但是我我自己真正感兴趣的点是真实的改变。我不喜欢停在实验室里研究。  
哦，你更期望的是真实的改变，对吧？  
因为时间是他只做理论上面的，我觉得他没有没有太多的。  
就只是假设他并不能验证，就他只能通过数据是吗？只能通过真实的世界去验证。  
哪怕你学心理学专业的研究生，他也是这种只能够停留在理论阶段。是的。  
因为他是学院派，学院里面都会有几个路线，让你选这几个路线，跟现实当中是脱。  
是吗？是的，没有你想要研究的方向。嗯，哦，这是一个点，然后其他那些点就是  
呃，其他的那些点就在于是第一个就是环境不允许吧。  
就父母不是很支持，然后你自己的状态也不是很好，所以多个因素嘛，那你就能判定说就举个例子，第一个父母支持，然后第二个就是。  
你想考哪个跟你上，那你就去这个院校旁边租个房子，然后去。  
相关的考研机构报考，然后去加这些学长学姐的微信，然后去了解这个考研的试题。  
对吧？然后考完之后你还得嗯，那么其实你就相当于是两年在学校了，那么专门做研究这个方向，你到底喜不喜欢？  
是吧那都都不一定是考他最直接的就是在于你就能直接的去赚钱的去生活了。但是你考研的假设就是。  
我通过考研能赚钱，但是你觉得这个假设他成立吗？是不是确实？所以这这些东西它不是说那么那么其实真的要自己要有考研那个学习能力的话，那那其实想考也可以考。  
哼我自己自是考过1次的，我就觉得我因为我自己考研的原因是在于。  
嗯，然后就业吧，呵呵找个借口。  
等一下，你说你考过研，但是没考上啊啊，我才知道。诶，我还以为你没有尝试考研呢。  
尝试的没考上，只是哎怎么啦？然后我想一下我去做考验的卷子哦，去了哦，我只做了一年的考研卷子哈哈。  
能考上好的，我还以为你没有尝试过，直接就业了呢，都可以啊，这个都不一样。因为因为其实你直接就业，如果你有好的就业方向的话，其实也都还好。如果没有的话，其实也都那样。  
所以他他只是一个，而且目前来说的话嗯。  
你目前来说的话，就是说这种ai，然后还有。  
反正我跨境ai就要练X3，这种其实是现在真的比较好的方向，哈哈。  
还有芯片健康说，说实话，真的，我在我在这儿混这么多年，然后我的感受就是  
共识什么共识啊，就是这几个方向不很好啊。  
方向感很好，自己的方向很好，哪几个方向芯片哦，芯片、健康区块链ai。  
跨境跨境电商。哎，我现在在这个阶段，就是说去选择哪一个行业，却还是有点疑惑，我不知道怎么去选择，但是。  
你说我呃，对了，你昨天你昨天发信息跟我说，你感觉人的需求都变了。  
哦，就是你是依据是吗？我说明的，我感觉现在人需求他更多的。  
偏向于那个嗯就是更加的在意自己的一个自己能拿得到的东西了。  
嗯，自己能拿得到的东西是吗？就是比如说我呼吁就是他比如。  
之前的话，他可能会更在乎名啦利啦，然后这些  
所谓的大佬了，但是现在并不一定嗯，你觉得现在他们的需求是什么？  
真正跟自己有关的事情啊，跟自己有关的哦，不能不能对啊，对呀，对呀。  
是因为在过去，你看我现在比如说你看遥不可及的一个岗位，或者是未来的晋升机会，或者是说呃。  
或者是说就是这个前景怎么怎么着，这些都不关心，他就关心。短期的就是他自己能不能体验很好。  
所以我感觉公司的福利和待遇，他自己的自由度，反而成为他择业的一个首选。  
对呀，肯定的呀。那以前是沈阳以前是怎样更在意的是这个行业是不是可以？然后这个老板对他是不是好，然后他要不要一直跟这个老板？  
这些东西你知道维系这种人际关系等等是吧？现在也不是也一样吗？现在的感觉没什么，因为现在的这些人，他们更注重自己的自己的体验。  
就比如说就用自己的体验，就比如说你看人际关系这1块，他们就会更注重就是在人际上面的体验。  
他们就不会管你这个人是不是牛逼也好，你再牛逼，他跟他你就会你就会问这一句话的，跟我没有关系，我没必要为了他跟他1次2次，3次好点，我可能给他3次就够了，对呀。  
对呀，但是过去因为你会发现一个点啊，嗯，就是他这个人再牛逼，他能不能给你什么东西，所以我说你不能够对你产生好处，对你对你来说没有毛用，你不需要对他更特殊啊，没有必要啊需求的改变啊。  
我觉得以前也应该要这样子的，这个是我觉得这个思维进来的。你得从就是不是说以前应该是这样，是说呃，而是说就是我们这个人确实变了。  
不是以前应该就是需求的变化吗？是啊，你包括拉布补这些东西，都是说明了我们的。  
我们这代人他们都变了，嗯，生活方式也变了，什么东西，什么什么博。我们这代人他变了。  
  
我们这代人不一样，但是但是其实很少有人关注到这个的。  
需求变了，就是更加注重自己的体验了呗。就是你像你这样的一种你比如说你自己的这些念头，你去你去你去你去对一下，你发现对不上账。  
但是你这样的一些念头，你想想，比如说去埃及玩了，还有这些，你过去那些人，他们不就想我变得更强，我成为这个时代的浪浪潮，对吧？那你想的啥？你想的不是啊，所以我的意思这是这是一个很这是一个转变呀。  
是吧我过去的人可能就是想说什么行业好做，我要去什么行业里赚更多钱，赚更多。  
现在不也是这种想法吗？嗯，我要是知道什么行业好做，我也想去赚更多钱啊，然后有了钱才能去换那种生活呀。对啊，核心的一个目的是不是想。  
自己想过的生活，他们核心的目的是想赚更多钱是吗？哎，还有这样子的，你这样子你。  
比如说我整一个情绪消费的物品，你肯定会更乐意买，你肯定更更乐意买自己，讨好自己的。而过去这些人更愿意把钱存起来。  
好像是这样子整体去好，而现在的这些人，为了为了花愿意花钱，对自己好。  
就是他每每年的月光，每天的每个月的月光是这个需求这个变化。  
每个月的月光就是它那不就是本质上来说，就是它更加愿意为自己的情绪价值花钱吗？  
会更注重自己的感受和这种父母的情绪啊。对于你所谓的，我觉得这样挺好，就是你加个班了，职场就是说我给你晋升了，你干嘛？对于他来说这狗屁。  
嗯，这是这是一个很关键的。你不能够满足他的核心需求。是要说只是因为我我感受到啊，就是所谓的这些大多数人思维应该是没有转变过来的，不知道年轻人的需求会变了，我也是。  
嗯，对，这个感知比较弱，你感知比较强的话，你就能进，就是可能跟做流量有点关系吧。  
哦，你做流量的话，其实对这块感受比较明显是吧？就是我的意思是如果对这块感受比较明显的人，他可能就是嗯就是他们的风格了，都会比较的有那种。  
就是他他不管穿衣风格的，还是他行为，处事的风格就会让。  
很多人很喜欢，我说这是一个可能的方向。他也就是说可能你自己的需求跟这个时代上大多数人的需求正好吻合了。  
然后你去分享的时候，我才你就会发现。就比如说你看你现在哎你看大家穿衣服就是很正常。那突然间有一个人穿的那种很粉粉的，然后很夸张的那种衣服，然后你看了就是很喜欢。  
没想到大家都很喜欢是这样的一种意思，但其实很少有人能发现。  
能发现。  
能发现这个喜欢的背后，其实是需求的变化不错。能能发现原来自己很喜欢这种东西。  
哦，哦，就是你知道吗？就最近我嗯嗯你说就是很少有人像他这样，我能很很明显地感知到自己。  
就比如说我给你发这种表情包，嗯，看看你看他他这个感觉是不是就很明显。  
你没关系不行，嗯，这个什么就感觉很强烈。  
哦哦，所以呢所以就是会有这样的1群人，一看到这个就被他击中了。  
就被这个表情包禁是吗？是的，笑死了好吗嗯？  
哦，我想问你一个问题。  
就是让我思考一下，怎么问，就是我发现现在就是最大的我最大的一个问题呢，就是说我的思考它有点不连贯，你知道吗？  
就比方说我去思考嗯，人际思考。  
这个资源的运作思考需求，但是我不能够把它们整合起来。  
就是我到底要怎么去做选择，你懂我的意思吗？  
就是你看做选择，就是说你放假我一定需要一个锚点呀，我要去把时间花费在什么事情上面去啊嗯去做一个什么样的积累嘛，对吧？选择一个什么样的行业。  
我甚至都不想呆在学校了，你知道吗？我觉得没用，我觉得得走出去，那就首先把考验排除了。  
对啊，现在考研也来不及了呀。  
你自己都说不想在学校，那不就首先把考研判处了吗？就算是想待学校，我就想考研，你觉得还来得及吗？  
不知道啊，这才几个月啊，只有几个月呀，真的还有人三个月考研的吗？我想问九。  
到十10~11、11~12三个月，真的只有三个月了，耶，赶不上吧。  
对啊，我更倾向于先就业，然后呢，  
先攒够钱了之后，有更多的选择权，有钱了之后再去考一个非全日制的研究生。可以啊，那就ok那就定了，那就这样。  
那就就越嘛，那就越的话，你想选择哪些，我嗯就是。  
嗯，第一个是喜欢。  
我人打交道，然后就是我喜欢就是。  
对，喜欢呃喜欢也我也喜欢跟人沟通的这种感觉，然后去感受这种文化的这种。  
衔接啊，人与人之间的这种流动的感觉，你懂吗？  
Ok那你就可以去问ai，这是一个职业问题，你就跟他聊，看看有哪些岗位。  
然后就直接冲岗位吗？不是你你先聊嘛，你先看他给你什么反馈。  
我其实跟他聊过，我跟你讲，看他发什么给我啊，他给我推荐一些岗位是什么。  
四个找一找那个聊天记录，因为你现在还有这么多玉，其实你都可以一个一个岗位实习一个月。  
我也这么想的呢，但是我能够找到这种短期实习吗？  
你是啊不是能不能的问题是一定要有的问题。  
他不给你短期就是你在面试的过程，你就知道这个职业是干嘛的了。  
反正不管给不给你对我真的面试的过程也是一种反馈是吧？是的。  
你说的太好了，我觉得我明天就要行动起来了，就是先去思考一下那些行业，然后呢赶紧行动起来，大概一个月或者是。  
半个月尝试一个岗位，然后去拍做排除法哦，就不能确定下来，那就做排除法好了。是的。  
嗯，ok呀，好那。  
那那我们今天的聊天就先到这里，我觉得今天又学到了一些。  
好，拜拜，拜拜嗯。