

# TƯ DUY SÂU SẮC



Thogenz.com

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 đẽo cạo .....	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 khổ 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 tàng 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 buộc .....	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, chứng 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 thì 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 tế, 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 cận bã, 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 viễn 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 bã 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 vẫy, 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.