

## 目录

1, 防小人秘诀.....	6
2, 一定要学会敷衍小人.....	8
3, 自信的开始是源于自私.....	9
4, 为什么别人敢欺负你? 你以为只是你性格懦弱那样简单吗? .....	10
5, 有人针对你, 被小团体孤立, 莫慌! .....	12
6, 你要敢于斗争.....	14
7, 你要小心那些优先选择你的人.....	15
8, 如何让小人彻底害怕你? .....	17
9, 看透一个人其实很简单.....	18
10, 当你被周围人孤立排挤, 该如何漂亮反击? .....	19
11, 会聊天的人, 思维是方式原来这样的? ! .....	21
12, 如何让领导喜欢自己.....	26
13, 为什么别人看到你的第一眼就觉得你老实? .....	28
14, 礼节从来不是拍马屁.....	29
15, 如何成为领导的心腹? .....	31
16, 什么才是人情世故? .....	33
17, 专治那些欺负你的人.....	38
18, 四种人精, 比小人更可怕.....	41
19, 如果你没有后台, 怎样才能让别人不敢算计你、招惹你呢? .....	43

20, 如何斗小人? .....	45
21, 长大后你发现什么样的人不能深交? .....	48
22, 怎样提高自己的气场.....	51
23, 当别人不尊重你了, 你还需要去尊重别人吗? .....	
24, 现实中有一种人是最容易被人欺负的.....	54
25, 如果你老被小人欺负, 还不知道怎么还击, 用这个手段对付.....	55
26, 专门结交贵人的一个作局手段.....	57
27, 一个特别阴的搞钱手段.....	60
28, 如何锻炼不紧张的能力? .....	64
29, 收拾小人的连环计.....	66
31, 被孤立打压怎么应对? .....	69
32, 每当你遇到错的人, 上天都会给你这三种暗示.....	71
33, 职场里最惨的是哪种人? .....	72
34, 给心眼少的人混社会的建议.....	72
35, 你的贵人可能就是因为这一个动作而离开你的.....	
36, 能给人提供高情绪价值的人往往非常冷血.....	74
37, 喜欢独立, 警惕被人背刺.....	75
38, 当你的亲戚开始强调你的父母不容易.....	76
39, 小心被扼杀自己的攻击性.....	77
40, 不要招惹独来独往、沉默寡言的人。 .....	79
41, 小人专门整人害人的学问.....	81
42, 远离 NPD, 看透人性.....	83

43, 你要报复别人.....	85
44, 聪明人永远都不愿说的办事为人手腕.....	86
45, 想不被人拿捏, 不被人欺负, 很简单.....	89
46, 你要学会跟别人吵架.....	90
47, 为什么白手起家的人出轨率那么高? .....	92
48, 为什么我不主动, 就没有人主动找我? .....	
49, 被欺负, 诋毁, 孤立, 千万不要自我怀疑。 .....	95
50, 你要做一个不好惹的人.....	98
51, 其实人都是很贱的.....	100
52, 专治 NPD.....	104
53, 有些人为什么就欺负你? .....	106
54, 想不被人拿捏, 不被人欺负, 很简单.....	107
55, 你被孤立, 被别人欺负, 你一定要学会攻击别人.....	108
56, 老狐狸教我的人情世故.....	109
57, 你要学会勇敢回怼别人.....	110
58, 面对恶意你不会回怼的话, 你就真诚的反问他.....	113
59, 为什么我换了环境, 别人还是孤立我? .....	114
60, 如果你不想被轻视.....	115
61, 怎么处理同事之间的矛盾.....	117
62, 面对欺负你的人, 必须要懂得还回去。 .....	119
63, 当你遇到一个瞧不起你的人的时候.....	120
64, 为什么你不敢回击伤害你的人? 怎么反击? .....	122

65, 先敢于斗争, 再善于斗争.....	124
66, 如果有人想当众刁难你, 羞辱你, 故意激怒你.....	125
67, 明明是对方伤害你, 为什么他比你还委屈, 比你还有理.....	126
68, 让人欺负, 你可能缺乏的是一种“我就是对的”底气.....	128
69, 当你被孤立、被排挤的时候, 一定要记住及时止损.....	129
70, 为什么亲戚欺负你的时候, 你的父母从来不帮你.....	131
71, 太优秀的人会遭受到最恶毒的伤害.....	133
72, 人际关系的根本所在不在于融入, 而是引起邀约.....	134
73, 如果你发现身边的亲人都非常自私, 说明你长大了.....	135
74, 避免被别人拿捏的好办法.....	136
75, 职场里的最佳人设.....	138
76, 打压你的人到底什么心理.....	138
77, 什么样的人最容易被人欺负呀? .....	139
78, 整死小人的 3 个心计.....	140
79, 当你被孤立时, 一定要引发战争.....	141
80, 同事之间, 你就是要屌一点.....	143
81, 永远不要以懦弱的态度出现.....	145
82, 如何防止人精套话.....	147
83, 为什么人都要经历个欺负的阶段? .....	150
84, 为什么你和别人相处的时候, 慢慢你就变成了讨好对方.....	152
85, 有时候, 条件好的人特别容易被人欺负.....	
86, 为什么和你早期相处舒服, 后期肆无忌惮.....	154

87, 面对伤害过你的人的示好该不该接受呢.....	
88, 如何判断一个人性格是否有缺陷? .....	158
89, 小心别人一和你接触就知道你是一个好欺负的人.....	159
90, 不要道歉, 而是顺坡下驴.....	161
91, 当你回击别人之后, 你会经历几个阶段? .....	162
92, 一个独自爬出深渊的人, 他身上是非常慈悲, 内心凶狠.....	163
93, 什么样的人有心眼儿? .....	164
94, 为什么我们会反复咀嚼过往伤害的事情.....	
95, 被污蔑, 怎么面对别人的恶意? 不要给他机会.....	167
96, 判断是不是小人, 心眼到底坏不坏, 看这些特征.....	169
97, 分享一个面对不同性格的人际交往秘诀.....	
98, 容易被小团体孤立的几种人.....	172
99, 如何处理不舒服的同事关系? .....	173
100, 女生有两件事情永远不要去自证.....	174

## 前序

读书的过程是知识输入的过程，但我们的大脑需要时间来理解、整合和吸收这些新的信息。如果心急，快速地翻阅书籍，可能只是表面上看完了内容，却没有真正理解其中的内涵、逻辑和深层意义。书中观点没办法适合所有人，重要的是进行思想的碰撞和交流，从而培养自己独立思考和判断的能力，需要静下心来思考每个观点的合理性、局限性以及对现实生活的指导意义，如果急于求成，只是机械地记住了一些结论，而没有形成自己的思考，那么读书对思维的锻炼作用就大打折扣。

教育具有长期性和滞后性，书中的观点不一定对你完全适合，你也不可能全部理解，但是会在将来发生在自己身边大同小异的事上提供参考价值，关键在于，在你挫折和低迷的时候，希望你依然有勇气继续的前行。

每个人的人性中都会有美好的、积极的、乐观的一面，也会有丑恶的、消极的、悲观的一面。人性的反思就是要我们直面人性中的弱点，通过修养身心，求得快乐，通过激励自我，获得成功。同时，在人际交往中获得更多的尊重，在职场中拥有更加广阔的天地，收获幸福美满的婚姻和家庭。

交流群 VX: KCH9933

更多绝版资料，情感、社交、职场、赚钱、家庭关系交流学习

## 001, 防小人秘诀

防小人非常非常简单，就是跟谁都不要掏心挖肺，我一开始是没有办法识别小人的，因为我原来有一个非常大的错误，假设我把你当朋友，我就会给你很多我真诚的建议，然后就被卖掉，因为你不知道他是好人还是小人，太把所有人开始就当朋友了，甚至有的人埋的很深，关键时候是朋友还是敌人，真的是事儿上见，不是拉着手跟你一起上厕所才叫好，根本不是这回事。

所以呢，怎么样防小人，建议大家勤打招呼，少说话，叫做外在人设构建，看起来是得体的。

第二点，你要通过他这个人跟别人的交流，来看看这个人的人品，比如说这个人以前跟 A 关系特别好，后来 A 呢，不被重用了，B 被重用了，他又跟 B 关系特别好了，这种时候你是要有觉察的。但是你可千万不能冲上去说，因为如果你让小人发现了你对他的厌恶，他会更加变本加厉，因为他知道了你已经看穿他了，那么你唯有装傻充愣。人世间里面好省长他曾经有一个下属，当年也是因为私德的问题，然后这时候秉义是听到的，就是觉得啊，怎么会这样，这个人私德这么差，你居然可以容忍他，我如果早 20 年，我是绝对看不下去的，我觉得这个人品德有污点就是不行。

后来我才知道，我这个叫道德洁癖，为什么？因为每个人的生存法则不一样，只要你不影响到我，要我跟你一样，那么接下来我就不管了，我为什么要去管呢？笑而不语，存而不论。所以你看，面对小人，我们要学点太极精神，白鱼当中有黑点，黑鱼当中有白点，他要有极度的自我意识，才能在跟他截然不同的环境下

生存下去，所以他没有被染浊，没有变灰，他依然清晰的知道自己是谁，但是他没有去。挑战，因为当你改变不了大环境的时候，就先做好自己，但是如果你挑明了，那么你就会发现周围全部都是你的敌人，而你又跳不出去，那么这个时候谁受苦呢？

## 002，一定要学会敷衍小人

千万不要和小人绝交，不然被伤害的就是你。我的另外一个粉丝，他说他有一个同事成天逼他，让他发火，发火之后呢，对方又会说你至于吗？这么小的事儿啊，然后我就更生气，我说你进入到别人设计的叫完美陷阱，如果你哪一天对他精心设计的环，你表现出某种切段，他就慌了他的阵脚，比如说他以前要套你话，我跟你说啊，谁谁谁说你坏话，你当即就拍桌子是马，凭什么他自己那活儿还干成那样，还敢说坏话，然后说对方 12345 的不足，这个时候呢，你就会被拿捏了，现在呢，你怎么做是吗？

“怎么回事，不至于啊，哪天我找到他，我跟他好好聊聊，”你看你情绪是用的一样的，但是你没有说出对方的 1234，你没有去攻击他，甚至你学会了更多的敷衍，说不至于吧？啊，人心隔肚皮，真是不敢信哈，你转身就走了，不给对方深挖你的机会，所以你一定要学会敷衍小人，而敷衍他最大的一个表现，就是不要让他觉得你已经知道他是小人了，日子照过，该说的早说，只是他再也不能从你嘴里掏套出一些话了。另外一点，也不要和小人绝交，因为你一旦和他绝交，他就知道你是我的敌人，他就开始搞你了，你就把他战斗的欲望挑起来了。还有一点，我听到很多人特别的真诚热烈，然后被伤害的就是你，而事实上很多

时候是同意被伤害的，没有人可以伤害你，除非你同意啊。希望大家一定记住，最高级的拿捏叫做我不在意，而最厉害的能力是屏蔽能力，你一旦掌握这种，无论别人怎么激你，你都不上钩不上套，那么谁拿捏谁呢？戏要有，但不要太过，这就是你应该掌握的处事原则。

### 003，自信的开始是源于自私

很多人想要自信，但是你要经历三个阶段，这三个阶段缺一不可。

自信的第一步就是自私。很多人自卑，他们本身带的思想和行为就是对他人的讨好，他是没有自我的，他的所有思想是为他人服务，把自己当做一个奴才。所以说，你要想找到自我，变得自信，你必须要经历自私阶段。当你的内心以自己为主时，你开始重新回归自我。在这一阶段，人的整体行为是非常自私的，他并不会在乎外界的评价，而是完全以自我为主。而在这一个阶段，他会被别人攻击，也会被别人孤立，他也时常怀疑自己，自己的自私到底对不对。而有的人呢，是被身边的人伤透之后被迫自私。这一个自私和前面的自私是不一样的，这是失望型自私，这一类的自私反而是比较坚定的。当你进入自私阶段的时候

你开始摸到了自信的门槛，有的人会困在自私，但是这个时候很多人会进入第二步，叫做逻辑体系。你开始有一整套自我的逻辑体系，这个逻辑体系是完全服务于你，而且和你自身非常贴合，这个时候你的逻辑体系会出现一个现象，对他人进行筛选，同时自己立于不败之地。这类人的状态呢，他喜欢用自己的逻辑体系去碾压别人的逻辑体系，他所表现出来的状态会有极强的固执，还有很强的自恋，他甚至是完全相信自己的，他从来不会怀疑自己，那也无法推翻他的固执，

因为无论你怎么去攻击他，他都有一套自我逻辑体系去应对。这个时候他们的自信是异常坚定的，但是他们的行为思想是固执且自恋的，很多人同样也会卡在这一阶段，而第三阶段叫做顺应。

他们的固执、自恋、自私将会被全面的弱化，他又完全顺应别人的思想，完全跟随着别人的走，但是他又区别于讨好。这一种状态的建立是源于他的经验，他找寻到了自己的方式，如何贴近别人，如何去完成自己的目的。看似是他在跟随别人，其实往往并不是，而是他在引导别人，引导别人进入一个隐性的自我逻辑体系。在第二阶段的时候，他的逻辑体系是外显的，你能明显的感觉到，但是到第三阶段的时候，他的逻辑体系是极其隐秘的，往往你很难发现，除非到他收网的时候你才幡然醒悟。第三步就相当于由台前走向了幕后，但是这需要很多的精力。

#### **004，为什么别人敢欺负你？你以为只是你性格懦弱那样简单吗？**

错，人性当中啊，有一个亘古不变的道理，叫做欺软怕硬。为什么你越是好说话，善良老实，就越是有人不拿你当回事儿，欺负你，刁难你呢？因为你不懂人性博弈。

今天我给你分享四招，招招见效，让你啊再也不受人欺负。时刻的提醒自己：

一说话敢于正视别人的眼睛，你身边一定有那种说话不敢看对方眼睛的人吧，哆哆嗦嗦的躲躲闪闪，这是典型的缺乏自信的表现。记住，你越是这样，就越是容易被对方吃透、看穿、拿捏，你躲闪的眼神已经暴露了你的气场，这气场一拉

低，你们之间就会有强弱之分，他强你弱，你就会被他牵着鼻子走，就好比欠你的钱，你管他要这种气场之下。八成啊，是要不回来的，明明是他欠你的钱，可你展现出来的却是一副欠他钱的那种姿态。你放心，本该今年还你的钱，他能给你拖到明年的，今天都不一定还，你信不？切记跟任何人交流，要敢于正视对方的眼神，你看我一眼，我就看你一眼，你再看我一眼，我还看你一眼，说话时中气足一点，声音大一点，你说的话他才不好反驳，不好拒绝。

二要学会拒绝别人。在外面一定要学会拒绝别人，否则会吃大亏。无论是在生活中还是在电视剧里面，总有那些个不上道的领导让你加班，然后过来对你又是勾肩搭背的，又是摸你的头发的，还整天的跟你说那些不上道的话，要是真碰到这么个领导啊，要趁早辞职走人，还有社会上认识的那些狐朋狗友，富二代，一起喝酒啊 K 歌啊，你喝多了他送你回家，认识才几天呢，别想。犟的跟电视剧里演的那样浪漫。现实有多残酷，出了事儿啊，父母就有多后悔，尤其是对于陌生的男人，一定要小心，哪怕感觉到了一丝的危险，都要立刻拒绝。男孩子在外面也是一样，要学会堡好自己，要敢于对那些不公平和无理的要求说不。

三，别把自己的姿态放的太低，酒桌上要是有人对你说，这杯酒你必须得喝下去，不喝你就是看不起我，你就是不给我面子，你咋办？告诉你这杯酒说什么你都不能喝，因为这个人他能把这种话说出来，他就没有把你放在他的眼里，一点脸面也没有给你留。我敢说，他绝对不敢和他的领导，他的客户以及比他的身份尊贵的人这样说话，所以他只是把你当成了一个丑。如果你今天赔笑喝了这杯酒，以后他只会把你当软柿子捏，你别不好意思，你要果断的拒绝，在外面呢，别把自己的姿态放的太低，有个性有脾气的人啊，才会更加的赢得别人的尊重过。

的抬举别人，都只会让别人觉得你很廉价，那么卑微干什么？把腰杆挺直了自信一点，这年代啊，退一步，你未必就能够海阔天空啊，有可能换来的是别人的得寸进尺。交流群 VX: KCH9933

四、不要跟任何人暴露你的隐私和情绪关系再好，也不要暴露你的隐私，你暴露了多少的秘密，就会有怎样的危险在等待着你。今天和你是朋友，明天可能就会成为你的竞争对手，暴露隐私无异于你就是在对方面前裸奔呢。还有，不要见人就跟别人说你的苦难，你的遭遇，逢人就说你有多么的不容易，多么的不幸，多么的不堪，谁能同情你超过五分钟的时间呢？除了你的父母，谁能为你真的留下一滴眼泪呢？被最信任的人从背后捅一刀是什么感觉？你知道吧，记住了，你手中的秘密越多，你就能远离更多的灾祸，你越是没有情绪，内心呢，就会越来越强大。祸从口出，病从口入，人生本就曲折。藏好你的软弱，练好你的内心，守住你的底线。

### **005，有人针对你，被小团体孤立，莫慌！**

第一，被孤立，被针对甚至被造谣的时候，我请你不要先去找自己的原因，千万不要对内攻击。很多时候这种群体恶意是无缘由的，甚至还有可能是因为你某些方面太特别，太扎眼了。我那天听王菲的《乘客》看到热评有这么一句话，他活成了很多人不敢活的样子，冒犯了许多人将就的人生就是这样。很多时候人之所以会被周遭的群体厌恶，是因为他身上有某个点刺痛到了别人，所以又有什好生气的，你要做的仅仅就是原谅，原谅他们虚弱的不堪一击的，如此容易就被冒犯的人生，仅此而已。

还有，为什么说你一定不要去攻击自己呢？这一点啊，其实不仅在你被孤立的时候成立，它在你受到原生家庭伤害的时候也成立，在你失恋崩溃的时候更成立，在你受到任何伤害的时候都成立，因为别人已经对你这么不好了，你为什么还要对自己更坏呢？你为什么还要帮助？别人一起欺负自己呢？你有没有想过这个问题，你为什么不站在自己这一边呢？

接着第二点，如果你被针对，被孤立，我真的想说一句，恭喜你，因为一个人的时候就是成长最快的时候，是上天选中了你，是上天在帮你，是你一个人在孤立他们，不是他们在孤立你好吗？我有时候真的不理解为什么我们国人这么喜欢拉帮结派搞小团体。国外发现大家都是独行侠，就一个人吃饭，一个人健身，一个人去图书馆。我一路上都是一个人，一个人修车，一个人淋雨，一个人迷路，一个人吃饭，一个人睡觉，一个人看风景，当只有一个人的时候，我们才觉得自己更有力量。说实话，人生不过短短 3 万天，你的时间、精力都是非常有限的，如果你一直跟别人混在一起，一直向外输出，那你就是一堆无用的热情，你只有把时间精力都花在自己身上才有可能。发出真正的力量。说句难听的，那些孤立你的人才是最愚昧的，你就让他们去抱团取暖，去浪费时间，他们天天在一起能干啥呀？是一起讲八卦，还是一起手拉手去上厕所，还能干点啥？

我说真的，除非他们手拉手一起去改变世界，没有带我，我可能会有点伤心，如果就是这些无聊的破事儿，有啥好伤心的？我还要谢谢他们呢？谢谢他们没带我，谢谢他们孤立我。所以听到这里，你还会为被孤立这件事而感到伤心吗？肯定不会了吧，不如就趁现在，趁他们都把时间浪费在搞小团体上，你抓住机会好好自我成长，狠狠超越他们，你比他们强就是最好的报复。当然，当你真的比他

们强的时候，你压根儿就想不起来他们是谁。

## 006，你要敢于斗争

要尽早锻炼和人发生冲突的能力。人要及早的锻炼自己的一项能力，那就是和人发生冲突的能力，这项能力是非常重要的，而且越早锻炼越好，越早锻炼就越多。有心理疾病，人的大部分心理疾病是怎么来的？委屈自己来的。人为什么会委屈自己？总是避免和人发生冲突，总是想着忍一忍海阔天，忍一忍就少发生些冲突，到头来委屈了自己。

自己的边界不断被人侵犯，自己的生存空间不断被人压榨，这会直接导致两个结果，一到最后只会引起更大的爆发，这种爆发要不就是内爆，要不就是外爆，无论是哪种爆都会对自己造成伤害，而且此时的伤害比你一开始就和人发生冲突的伤害要大。

二、整个人的精气神萎靡不振，没有安全感，唯唯诺诺，小心谨慎活的很累，不论是哪种结果，都对自己伤害极大，都是对自己的不负责任。你是你自己生活的主人，生活是需要自己来主宰的，而不是要听从别人的指挥，这一点非常重要。很多时候，我们只需要迈出第一步，敢于发声，敢于说出自己的想法，敢于拒绝，敢于和人发生冲突。小时候我们不敢和父母闹，发生冲突，因为父母经常说的一句话是，再不听话，我就不要你们，把你卖了，把你扔到深山老林。作为一个小孩子会感到害怕，最怕的就是父母断绝自己的经济来源，所以小孩子活的是非常累，这种累是在一种权力秩序下，经济来源被人卡脖子，只能按照对方的要求来办。很多人并不敢和父母发生冲突，有了什么心事，只会默默承担自己消化。

有信任的老师 and 同学朋友还好。没有的话，就很容易引发心理问题。长大后一块住宿的同事也会遇到很多恶心的情况，比如有的人喜欢占人便宜，没有自己的牙膏、洗面奶、洗发水、沐浴液用别人的，再遇到一个任务，或者本该自己的休息被别人打乱或者甩锅，所以我们为什么不敢和他发生冲突？对于那种没有边界感的人，不懂得尊重人的人，喜欢欺负人的人，我们为什么还要给他们留几分面子？很多时候不是退一步海阔天空，而是进一步海阔天空，一定要挤压对手、敌人那种素质低下、毫无底线的人的生存空间、心灵空间。

有时候当你感到不爽的时候，在一开始就说出来，不要怕和人发生冲突，甚至对于那种毫无底线，烂到骨子里的人，反而要主动和他发生冲突。什么尴尬。难堪都是一回生，二回熟，勇敢的迈出第一步，坚决维护自己的内心的秩序，保护自己的边界。要敢于亮剑，敢于和人发生冲突是非常必要的。当然前提是保护好自己，计算好结果以及事情发展的底线、边界。在这个范围内，就是要把自己的发脾气、不受委屈、不受压迫的一面表现出来，不要怕，要敢于冲突，善于冲突，这就是我们现在一直提倡的要提高斗争精神。

我感觉你的生存空间不断被人压榨中，此时你一定要挤压对手、敌人那种素质低下、毫无底线的人的生存空间、心灵空间。当然前提是保护好自己，计算好结果以及事情发展的底线、边界。在这个范围内，就是要把自己的发脾气、不受委屈、不受压迫的一面表现出来，不要怕，要敢于冲突，善于冲突

## **007, 你要小心那些优先选择你的人**

人与人之间的关系出现一个特征，就是我们想要打入一个群体，或者是我们

想要融入一个群体，那么多数情况下我们会优先选择弱者。这多数人的行为，我们的思想认为，既然选择弱者能打入这个群体，那在日常生活中和交往过程中也是如此。

如果一个人被优先选择的话，那么多数情况下他是这个群体中的弱者，或者是被孤立者，而另一个人的思想呢，能清楚的意识到这一点，所以说他们会优先选择弱者，有选择了弱者，我们才能顺利融入这个群体。弱者也喜欢被选择，因为他从未被选择过。是现实情况真的如此吗？

下面会出现一个有意思的现象，我们在优先选择弱者之后，是来源于我们的前世选择，是随着时间的发展，我们只会利用他，我们不会真正对待他，是被选择的这个人，他会怎么做呢？他会掏心掏肺，认为自己在这个群体里找到一个可以相互交流的人，也找到了自己的同类，这个时候他就会不断的付出自己，也是来源于他的潜意识，就说这个时候你会发现被选择者他会非常珍惜对方。

但是随着时间的发展，选择者将会迎来伤害，因为他本身是一个弱者，当别人优先选择他的时候，他只是在利用他，这种利用从第一开始就已经开始了，那么他在随后的过程中将会逐渐的抛弃对方，因为没有人想成为弱者，这一点是因为一个人和弱者玩在一起的时候，那么他的身上自然打上了弱者的标签，每个人的潜意识也能清晰的意识到这一点，所以说这个时候他在第一开始选择的弱者，这时间的发展，他将会很快的抛弃弱者，那么被选择的这个人呢？他对对方又掏心掏肺，以说随之而来的他将会迎接伤害和失望，因为对方在抛弃他，对方在远离他，到最后他的期望和帮助将会全部落空，依然会恢复到这个群体中的弱者。

那么这一行为呢？深藏在每个人的潜意识之中，说如果我们面临一个人的时候，如果你被优先选择的话，那么这个时候你一定要思考一个点，对方是否是在利用自己，自己是否是一个弱者，别人优先选择你，在于你好交流，控制和你好利用，他只是把你当做一个垫脚石，而非长久的关系存在。你觉得一个人优先选择你的时候，那么这个时候你先别急着掏心掏肺，你必须要确定它的目的，如果你无法确定他的目的，你首先选择的就保护自身。

当你多次被优先选择的时候，那么你一定要记住是你本身就是一个弱者，别人才会优先选择你。我解决的方式就是你成为这个集体中最优秀的人，多数情况下别人并不会优先选择你，我们多数人性的根本是优先选择弱者，循序渐进的接触强者，只有这样我们自身才是安全的。上来一接触强者的话，强者并不会搭理我们。

## **008，如何让小人彻底害怕你？**

你只要抓住一点，那就是让他感觉你特有心机，特有城府，报复心还非常的强，他就会觉得你这个人不好惹，很难缠，欺负你以后的后果是很严重的，你只有这样做，小人才会真的打心眼里面怕你，他不敢来欺负你。

应该怎么操作呢？给你几个步骤，都是经过实战的，赶紧记下来。

第一步，你先了解清楚这个小人的什么类型的小人，对方最在意什么，对方的底线是什么，摸清楚。

第二步，如果对方是主动来欺负你，你先冷静的去剖析一下，剖析他最后的

目的是什么，他到底想干嘛，一定要找出来。

第三步，你把他欺负你以及他做那些坏事的证据原封不动，把它收集起来，你在加工润色一下，保证领导听到这个事以后，一定是那种发飙发狂的那种程度，

第四，想办法刺激他，一定要把他激怒了，激怒到他实在忍不了，他自己跑到领导那去告你的状，让领导来收拾你的时候，你就主动。等着领导来找你的时候，你再把那些证据全部给老板呈上去，你就能翻盘了。

## 009，看透一个人其实很简单

第一，如果一个人不管说什么都习惯性的先怼别人几句，那么很大概率这个人从来没有做成过一件事，这种人就是大家俗称的杠精，无论什么话题他都要杠一下，好像不反驳就浑身不舒服。如果你也喜欢反驳别人，那一定要改正，因为我们做事的特点是比较委婉的，大家聊个事情不会直来直去。你看看，假如别人想找你谈合作，直接去聊，有些唐突，一般他会找了个由头，吃个饭，喝个茶，这其实就是谈合作的过程。如果你是个杠精，你说这事还能成吗？

第二，情商高的人有一个特性，就是会让你感觉和他相处特别舒服，无论他说什么你都会感觉到很对，记住，这并不意味着你找到了自己的知己，很有可能是他在向下监督你，高手会根据交流的对象灵活的切换沟通状态，这种人你很难和他成为真正的朋友。

第三，如果一个人说话跟你感觉总是在话赶着话，那么他可能非常想急于证明自己，但是又不够自信。典型的表现就是问他一件事，他着急的把几件事都给

回答了，太着急会让自己看起来不够沉稳。除此之外，这类人还喜欢不自觉的重复自己的回答。记住，不要连续的回复别人，这种行为会让你的气场瞬间变弱。

第四，很多时候沉默比说话要管用的多，在你没有开口之前，你对别人来说是未知，别人不清楚你的虚实化，说出去，别人就能知道你的态度和想法。在没有看清局势之前，切记过多表达，言多必失，说得多了就有可能带来麻烦。

第五，大家都在讨论事情的时候，动不动就要插几句话的人，往往是内心不够自信，怕没存在感。你可以观察一下周围什么人喜欢插话，真正有实力的人是不会插话的，为什么？记住，插话会带来两个问题，会引起别人反感，尤其是被插话的人会很生气。

频繁的插话会让自己说话的分量变弱，说的多了就会养成习惯。长此以往，你的气场会逐渐变弱。

## **010，当你被周围人孤立排挤，该如何漂亮反击？**

有一个有趣的现象，一群人在你背后说你的坏话，会有利于他们的关系向亲近发展，而说完你坏话的人会因为见到你时有些愧疚而加重对你的恨意。这样才能证明自己说坏话确实是因为你不行，而不是他嘴欠。这个时候，如果你表现出负面和对抗情绪，那么他们的正义之团就抱起来了。我们为什么说你坏话？还不是因为你讨厌人多就是对的，你在我们一群人的对立面，那么不管对错，你都是劣势方，孤立也就来了。所以有时候被孤立不在于你是对或错，而在于哪边人多。但是呢，很多人也许不恨你，就是喜欢背后理，如果你能忽略掉他背后讲理，其

实。他也根本不会站队，因为他想你没恶意，只是嘴欠。你如果因此埋怨他，他就会觉得是你先向他开战了。

虽然很搞笑，但有些人就是这么个神逻辑。所以与其被孤立在想办法，不如把孤立这个事按死在萌芽里，知道别人说你也当不知道，不与人为敌，当面阴阳你的，你也可以阴阳回去。当然，如果不屑于和他一样，完全可以借个梗刺损一下，只要我不生气，气死的就是你。说白很多时候别人招惹你，无非就是他闲的而刚好欺负你，你反应最大，他最有成就感。交流群 VX: KCH9933

再一个就是嫉妒你最漂亮的反击就是我根本就没该到你的攻击，他重拳出击，结果次次打到空气，这样还继续挥拳，久而久之，他就被孤立了，因为谁也不想和傻波站一对。遇到不好的事，记得冷眼看世界，明白这世界就是有很多人莫名其妙见不得他人，好想伤害，以伤害他人为乐，但也要记得，能让他得逞的只有你自己。遇到好的事，记得爱世界，要明白这世上还有很多可爱的人，温暖的人，也要知道己所不欲，勿施于人，己所欲要。让力给人，不必为了使放弃花、蓝天，太阳、大海。

我不劝人世界以痛吻我，我却回之宇歌，我只建议世界以痛吻我，我对这痛冷眼相待，不至己于其中。若是界以爱待我，我回之以爱，被孤立肯定不好受，但活着最重要的是我的幸福，我与坏人纠缠，损失我的生命，不如我用这时间提升自我，去丰满我的幸福。为何要用自己的生命、时间、幸福给他人的错误买单呢？众女及于之俄美西摇酌谓予以善淫。故食俗之工巧兮，免规矩而改错，被绳未亦追趋兮，靖州容易为情屯豚欲意于差赤兮，吾独穷困乎子时也。宁可死以流

亡兮，与不忍为此泰也。至鸟之不群兮自前。至而固然和方圆智能周兮，夫熟易道而相安。

## 011，会聊天的人，思维是方式原来这样的？！

特别擅长聊天的人思维方式是怎样的？如果你是一个不爱说话、不会说话的人，那么千万别划走，给自己五分钟时间，你会彻底摆脱过去的思维方式。

你有没有这样的经历？为什么刚说几分钟，别人就开始走神，完全听不进你说的话？为什么你每次说话大家都不愿意认真听，总是玩手机或者东张西望？为什么和女生聊天聊不了两句，他就说去洗澡了，然后再也没回消息？为什么同样的话题，别人聊起来能引发共鸣，你说起来却毫无波澜？

别急，这不是情商低，也不是人缘不好，只是在聊天的时候思维没有转变过来，出现了一些小问题而已。

记住一句话，聊天成功的核心就是双方都能舒服。我总结了四条容易被人忽视的沟通雷。看看你有没有中招。

一、缺乏引导性，不会巧妙的引导对话。遇到一个多年未见的朋友，为了不让气氛冷场，你和他聊，你最近老加班，领导是臭傻叉，家里面又开始催婚了，年年孤寡，好久没健身又长膘了。你叭叭叭说了两三个小时，你是爽啊，结果一看对方唾的口水都快流出来了。你感到挫败，讨厌他的同时也开始怀疑是不是自

己太无聊了。有些人能够让别人一直保持兴奋，愿意不断交流，并不是因为他们多有趣或搞笑，而是因为他们能把话题引向对方，从倾诉者变成倾听者。沟通不是一个人的独角戏。之前做房产销售，手底下有一个小伙子，接待客户的时候积极热情。客户一来先是介绍开发商，然后区域发展，外部配套，内部配套户型价格利好政策，一套组合拳下来，两小时过去了，他讲累了，客户也走了，联系方式也没留，之后复盘的时候我问。你知道客户还看过哪些项目吗？不知道，你知道客户的预算是多少吗？不知道，你知道决策人是谁吗？不知道，那客户是刚需还是改善，是自主还是投资？是本地客还是外地客？这些你不会也不知道吧？不知道发现没？这就是无效沟通。小伙自己讲嗨了，却忽略了和客户的互动大部分人说话的目的其实是渴望被理解，你越能让他们说的越多，他们越放松，越觉得自己需要你。

二、缺乏循序渐进，不会逐步深入探讨敏感话题，而是过早的涉及到他人的禁区。你今年多大了？结婚了吗？有车吗？有房吗？工资多少？天呐，这不是聊天，这是在审犯人。每个人都有自己的安全边界，不喜欢被问一些太过私人的问题。最舒服的聊天方式是自己先主动暴露，让对方放下戒备，而不是一味的追问对方的私人信息，这种做法容易让对方感到困扰或尴尬。举个例子，一个不会说话的人可能在初次见面时就问你为什么没有结婚，而不是先从家庭或职业生活谈起，逐渐建立起对方的信任和开放度。心理研究表明，当别人看到你的缺点或弱点时，他们会感到你是真实可靠的，不虚伪，从而产生一种亲密感，也就是所谓的自我暴露。自我暴露的层级可以分为问候、聊事实、聊观点、聊感受、聊自卑、聊秘密，按照等级层层递进，层级越高，你们之间的亲密度也就越高。比如，你

可以先打个招呼，然后通过分享的方式透露自己的信息。我是东北人，第一次来南方，我觉得你们这儿的蟑螂是老鼠变异的吧？沟通是双向的，当对方听完你的分享后，也会在某种程度上暴露自己的信息。如果你觉得这样做太被动了，也可以带上一点猜测的方式和对方进行聊天，比如，如果你想知道对方年龄，直接问起来会显得有点冒失。你可以说，我看你皮肤状。状态这么好，一品也很好，今年绝对不到 20 吧。无论对方是否赞同，一般人听到这种话都会有一种急于否定或证明自己的心理，所以对方接下来的话多多少少会透露出自己的信息。需要注意的是，运用这个方法要以尊重对方为前提，掌握好边界和分寸。每个人的心理边界是不一样的，所以具体细节需要你去观察。

三、缺乏语言节奏感。你有没有这样的感受？当你把脑子里的想法无脑全说出来的时候，别人几乎是一脸懵，你觉得自己已经表达出来了，怎么会不懂呢？这是因为语言表达缺乏韵律和流畅的，没有正确的一样停顿和强调，这时的交流显得单调乏味，缺乏吸引力。相比之下，善于交流的人会运用语言的节奏感，使对话更生动有趣，例如，他们可能会使用幽默讲故事或运用比喻来吸引对方的注意力，说清楚和讲明白是两个不同的概念，所谓说清楚，就是要具体而不是抽象。让人能够快速聚焦到某件事物上，比如我想买苹果比我想买水果更具体。而讲明白则是指你说的话有目标、态度和情绪，这些都要通过合理的逻辑串联在一起，混乱的逻辑会让一切表达变得困难。想要把话说清楚、讲明白，最快捷的方法就是观察和模仿。模仿你身边那些特别会说话的人，看看他们如何组织语言，用什么词汇和方式，然后把这些应用到自己的表达中。

四、过于直接你知道吗？在一段关系中，最危险的就是不是时的直言不讳。

比如老婆生完孩子胖了，穿着新裙子问你好看吗？你翻了个白眼说你胖了，相信我，千万别这样说是致命的。朋友分手找你安慰，你说早就知道你们会分手，然后一通分析，完了还要来的，实话实说而已，坦白讲，说的都是实话，问题是这些话不适合对这个人说，也不适合在这个场合说。不会说话的人往往。敢于过分强调自己所谓的实话，而忽略了在交流中的尊重和共情。他们可能没有意识到言辞的影响力，以及如何用温和而体贴的方式表达观点。这种不适当的直接性容易引起他人的反感和抵触情绪。一个善于说话的人会学会在表达真实观点的同时保持友好和理解。沟通的艺术中提到，沟通有两个维度，内容和关系。内容指的是讨论的信息，而关系就是他是谁，我是谁，我们之间是什么关系。如果是上下级关系，你一定要注意摆正自己的位置，不能像和朋友开玩笑一样随意开口。虽然有些领导、长辈总喜欢将亲民挂在嘴边，但是你也就听听就好。当你和他开起玩笑时，他可能会嘴上附和你，但心里却对你有所评价，甚至在工作上刁难你，人与人之间无非就是说话做事，很多人并没有耐心去了解你的真实想法，通常说你说什么样的话就是什么样的。所以不管和谁交往，永远别忘记亲书有度这句话。

总之，不会说话的人常常在引导性、循序渐进、语言节奏感和直接性方面存在缺陷。通过改善这些方面，我们可以提升与他人的交流能力，建立更深入、更富有意义的人际关系。这里给大家分享一个聊天的思维公式，可以运用到任何社交场合。

步骤一，不要直接说出自己的想法，

步骤二，揣摩对方的心理，

步骤三，考虑符合对方利益的说法。听起来有些空，我说几个应用场景，你应该就有体会了。想象一下，你是商场的导购，又为客户看中了一件衣服，你为了凸显这件衣服的稀缺性，说了一句这衣服只剩这一件了，但是客户可能会认为这是别人挑剩下的，或许很多人都是穿过。接下来，我们运用思维公式来换一个说法，首先不要说出自己的想法，这件衣服只剩下最后一件。

接下来揣摩对方的心理。

一、不想要别人挑剩下的

二、不想要别人试穿过的，

三、果流行，或许会考虑，最后运用考虑符合对方利益的说法。这款衣服是当季新款，卖的特别好，这件是我刚从仓库拿出来的，就只有最后一件。再比如，你想约心仪的女孩吃饭，如果直接发出邀请，你这周六有空吗？这样的邀请能不能得到肯定的回复很难说。运用思维公式换一种说法，首先不要说出自己的真实想法，我邀约你。接下来揣摩对方的心理，一、女孩周六没空就不会答应，二、女孩也有可能矜持，不会立马答应。最后运用考虑符合对方利益的说法，你很喜欢的那家餐厅，现在只能订到这周五和周六的位子，你哪天有空？这样选择的范围从答不答应便位，从周五和周六中选一天，不管选择哪一天，你的目的都达到了。

总而言之，直接表达自己的想法通常不能说服对方，而通过揣摩对方的心理之后再说，效果就会好很多。掌握了三个步骤，相信你马上就可以走上人生的。

在车道了，记住沟通是一门艺术，我们可以不断精进自己的技巧，让自己的话语更具魅力和影响力，祝大家好运。

## 012，如何让领导喜欢自己

起身帮拎包，坐下忙，倒茶，请示直哈腰，见面三声笑。领导喜欢不喜欢这样的人？答案是肯定的，谁不喜欢？有个小马屁精跟后面伺候着。领导也需要有人鞍前马后，也需要有人吹捧上天，也需要权威对外传达。

一件件有回音，事事有着落。对于汇报，永远要保持一种等不起、坐不住、慢不得的紧迫感，抢着说，追着说，理直气壮的说，出色的汇报，先说结果，最好有书面材料，亮点要浓墨重彩，分清详略，逻辑要清楚，最好有 1234，拿出方案和办法来。

二、拥有温暖人心的力量，精神百倍，字正腔圆，完整准确的问候，如何说不才不撕破脸，认真而干脆态度。都坚定，但语气温和，多用商量的、温暖的、同情理解的、无可奈何的的语气，却有可能可以提供替代方案。尊重自己的感受和需求，永远别说人家孩子不行，如果可以主动给别人在涉及孩子上的事情上提供力所能及的方便，这比帮他本人更打动人。

三、眼力见是核心竞争力。察言观色，为人殷勤，礼貌素养，随机应变，把自己的姿态放低，眼力见自然就见长，服务意识和心态最重要。

四、突然的即兴发言。第一要有准备，仔细听别人积累发言材料，多思考考虑自己的看法。第二要有态度，表态感谢加字，谦加认同。第三要有说法，总的

主题和思路纲领。第四是有爆点，幽默深刻，尖锐煽情。

五、正确理解领导指示方法和规律，如果没有头绪，把握不大，就认真按原话落实，从领导过去的看法观点中发散，从参与酝酿的过程中发散，从领导的个性中发散。领导指示时，不懂的要大胆提问，尽量要有思考的提问，多上问，多请教，养成随手拿本子，布置的任务记下，代办的事项记下，别人的联系方式记下，所思所想所感记下，等等等等。

六、说到别人心花怒放。人际关系说到底就是管理别人情绪的艺术。多说请，多称，您不给别人泼冷水，多夸赞别人几句，避讳口头禅，明白了，我马上就拜您是专家，您的帮助太重要了，您的文字能力强，您看的肯定没像题，您对这个事儿怎么看？要不您看这样行不行？您稍。稍等，我有点拿不准，我去确认一下，回复你。

七、挨骂怎么办？领导批评你绝对不会是因为嫉妒贤能所以完美的状态，工作上高调，为人上谦虚，生活上低调，当场申辩就是作死。到了私底下单独汇报一次，把情况跟领导如实陈述，争取谅解。被骂也是机会。第一，尽快克服恐惧心理。第二，虚心求教，比以前更频繁的去接触领导，做事更需多几个心眼。第三，积极帮领导分忧，争取立功机会。

八、几个日常领导落实大领导指示的几点启示，马上就办，及时让大领导知道。汇报要有详细性、逻辑性。领导喜欢在回家的车上干什么？回短信打电话，人际交往不过夜，第一次陪领导出差该注意什么？轻装上阵双肩包。比如做好充分的材料物资，准备文件、U盘、通讯录，要现金，提前做功课，了解领导的喜

好和习惯，比如茶、晨练、饭后散步，腿勤手勤，提前联系，有点眼色，比如时间、接送文件、住宿、饮食、当地典故，定好闹钟，提前值机，选座位，打印登机牌，领导尽量靠前，靠走道坐，你和领导和一个过道，或做领导前后。

总之，职场是个江湖，既然是江湖，就有江湖的游戏规则。在职场上，每个人都不是演独角戏，你要在局里面懂得并运用一些游戏规则。要想在职场游刃有余，你必须让自己具有竞争力的独特价值，要么不可或缺，要么无可替代。

### **013，为什么别人看到你的第一眼就觉得你老实？**

第一眼其实是看不出来的，但第一次见面后的几轮言谈举止的互动就可以下这个结论。老实与否和体型、外貌、表情没有直接关系。我琢磨这个问题了好几年，最后得到了这个结论，别人觉得你老实，是因为感觉到你的框架不稳，或者干脆没有框架，你非常轻易的就按照对方的框架走了，给人感觉好操纵。

什么是框架？就是你和别人的互动中，主要应以你的主见为主。

在互动中不在于谁的声音大，谁的嗓门高，谁的表情凶狠，最主要的是谁的意志在主导这场互动。有人可能会说，我们和领导互动时，难道意志可以压过？领导，你说的不对。如果按照你说的那样，每个人在领导面前都是老实的，其实不是，就算你和领导相处时，你依然可以发挥你的主动性。你可以像机器人一样执行领导的意志，也可以在执行领导意志时顺便达到自己的目标，让领导明白你的意图，你可以和领导有来有往的互动，无论别人对你凶恶还是对你花言巧语，这都不重要。如果他一旦发现你始终在按照自己的思路行事，你头脑清楚并勇敢

执行，不好糊弄，他就觉得你这个人不好惹了。有些人是笑面虎，从来不展现凶恶的样子，但却没有人想欺辱他，就是这个道理。笑面虎们不发火，但总知道自己要什么，并坚决维护自己的利益。此心国有不可昧之真知，不可强之定谏，虽断舍可也，绝不可从人诺。

## 014, 礼节从来不是拍马屁

在吃饭的时候，我经常看到一种情况，就是当来了人的时候，大家都坐着，我说你当有人进来的时候，你要不要站起来，对吧？就是，诶，那这就是吃饭时候最基本的一个礼节，我说吃完饭以后什么最重要，送人最重要，吃完饭以后什么最重要？哎呀，这个人有事要走了，哎，我送你出去可以吗？其他人看得到，看到看不到，我告诉你，大部分人是不会去送的，大部分是啊，拜拜，走了哎，走了哎，下回再见啊。而这个时候你要做的是什么呢？既然你想干大事，你想与众不同，那你要干嘛？站起来，来，我带你出去，东西有没有带齐，车在不在门口，有没有叫车啊，司机有没有来接你，开始往外送，到门口以后呢？哎呀，你知道吗？其实特别不想让你走，特别想跟你多聊会儿，其实我特别想找个机会跟你深入的交流和沟通，但没想到，那你今天有事就先走了，咱们找机会多聊天，希望跟你成为朋友，可以吗？真诚不真诚，是不是把想说的话说了出去？那这个时候各位你就知道哇，你吃一顿饭啊，几个小时啊，中国人吃饭啊，我问你这几个小时是不是你的命啊，你要不要去珍惜这几个小时最后给你带来的结果和成果呀？那这个时候你要干嘛呀？热情尊重表达出来了，知道吗？所以各位，我希望你在我的课堂上学会一个东西，尊重不只是尊重比你高的人，要尊重所有人，尤其要尊重不如你的人，你才是高手。你的尊重谁都看得见，你的尊重你自己也能看见。

如果你对别人足够尊重的话，我想请问你，别人会不会高看你？尊重是什么？不是嘴，嘴只是一部分，是行动，是语言。

我之前有认识个小伙子很厉害，就是他在不在公司，我立刻会知道我的办公桌上有一个水杯，只要我那个水杯里面没水了，他一定没在公司，他永远关注我在办公室里边，水杯是不是应该蓄水了，那离饮水机没有多远，只要他在公室，他过一会儿路过呀，或者怎么样啊，我关着门他就不会看，但我开着门他就会路过的时候瞟一眼。然有没有水，没有水杯，就拿你的水杯，就接水去。各位，你会不会喜欢这样的人？

当你有机会的时候，你会不会给这样的人机会？或者当他需要帮助的时候，你会不会给他帮助，对吧？这就是人跟人之间特别简单的一种关系，人跟人之间的关系，先别说友情，先别说亲情，啥都别说，先谈尊重，就先把这事儿要做到尊重这件事情是你骨子里要带的，而不是你要学的，大家一定要记住，但没办法，我们现在经济发展速度太快了，我们必须要去学尊重，学会了尊重对你好处多不多？当钱花的？在公司开完会了，最应该做的是做什么？领导发完言了，对吧？还有吗？领导要出门了，干嘛起立？我告诉你，中国目前有一个特别不好的情况，这是我所看到的，大家会认为有礼貌是拍马屁，大家会认为有礼貌，哎哟，这个人拍马屁。所以有礼貌和拍马屁是两件事儿啊，礼貌就是礼貌啊，什么叫礼貌啊？尊重领导，开完会了，给领导开个门。拿个椅子，拿个桌上的杯子本儿，帮老板拿着可以吗？这不是礼貌啊？我觉得这是最基本的礼貌，但有些人，诶，这这这这不拍马屁吗？

不对呀，礼貌礼节这个东西会迷惑你的心智的，一个人有礼貌你会蒙的，中国才是礼仪之邦啊，我们每个人身上都有一个责任，就是让我们中国人的这些东西找回来，复兴起来。各位，过去中国人是最有礼貌的，是这个世界的榜样啊，所有人都来中国学呀，那个时候叫什么万国来朝啊，你说我们多少年的盛世啊，但现在这些东西慢慢的慢慢的都下去了，但是我觉得大的很厉害，文化自信，民族复兴，所以我们的文化自信，各位记住了，礼仪，它就是一个最简单的文化。

## 015，如何成为领导的心腹？

一、做事特别靠谱，我交给他的事情，从来不用去催他，去跟进他的进度，因为我知道，我交给他的事情，不管结果是好是坏，他最终都能够走完全部流程，给我一个结果。超强的执行力，他办事我放心，如果他办一件事成功了，我知道他努力了很多，如果办失败了，我也知道他也努力到极限了。

二、不轻易惹事儿作为一个下属，他知道该如何处理复杂的人际和业务关系，能够妥善的处理各种矛盾，而不会等到矛盾激发来向你告状或者请求你做裁判。

三、反馈特别及时。任何一项工作交给他以后，不用我去询问他这件事情做到了什么程度，每到一个关键的节点，他肯定会找我简单的说一下这件事情。目前到了哪一步，有哪些困难，需要公司做哪些配合，我就知道该如何支持他的工作。交流群 VX: KCH9933

四、关键时刻顶得上做销售经常会遇到月底或者季度底冲业绩的时候，他却总能够在最恰当的时间拿出一份交人的业绩，填补部门业绩的缺口，充当及时雨

的角色。没有哪个老板和领导会不喜欢这种雪中送炭的下属。

五、勤奋的品质。我的这个下属并不是我们部门最聪明的人，但他是我部门里最勤奋的人。勤奋的人会自己主动去学习，自己想办法去解决遇到的问题。相比于那些踢脚动一动的人，你就知道有一个勤奋的下属是多么的省心。

六、与你保持合适的距离。一个合格的下属懂得如何发展与领导的关系，既不会刻意的亲近，也不会无端的疏远。除了正常的工作交流。之外，零星点缀一点私人的交流，对上下级关系无疑是锦上添花的。七、沟通有效率。他与我讨论工作，如果对某项工作有不同的意见，他不会直接反驳我的观点，而是向我询问他了解到的信息，采用另外一个方法是不是会更有效。他与上司沟通的目的是解决问题，而不是只反映问题，或者向上司抱怨，这就是做事情的态度。

八、与领导保持高度一致。任何一个领导都不喜欢跟自己唱反调的下属，尤其是领导发布的一些政策，他可能有不同的意见，但绝对不会很生硬的公开向我提出，而是通过私下交流给我修正政策的一些机会，这叫做给领导留面子。

九、寝室有层次。遇到请示的事，我见过好几个，说了一半被打断的，因为领导听了半天，根本没明白他要干什么。打断后重新组织语言，说得更乱了，领导的印象可想而知。遇到需要请示时，一定先说问题，领导某某某件事推进不下去了，在某方面需要您的支持，然后简单叙述原因，让领导知道为什么你解决不了。最重要的是，接下来你要提供解决路径，需要领导怎么做，这个问题才能解决。这样领导就知道了这个事办到什么程度了，这个问题他需要怎么解决了。这里还有一个好处，你跟领导请示了事，表达了困难，如果领导出面没办成，这个

是失败了，不怨你，如果领导办成了，这个是成功了，他也会跟着高兴。这叫情感绑定。

十、具备高情商，知道在公司礼拜应该说什么话，不应该说什么话，自己的角色定位应该对部门工作起到什么样的作用？做一个积极的推动者，而不是消极的抱怨。者能够用自己勤劳的工作带动工作氛围，而不是拉帮结派骂领导、骂老板，制造消极氛围。

## 016, 什么才是人情世故?

- [x],1, 做销售的，看他不高兴，就带他喝酒、洗澡、蹦迪，随后他所有的单子都给我了。以前我二人家不高兴，我只会安慰安慰或做小丑逗人家开心。

- [x],2, 我是个家长，哎，以前傻，现在儿子的老师过生日，我给他充了1000元的话费，但更多的家长只是用短信或微信发祝福。事实上，什么都可以复制，唯有大方不可复制。儿子成绩又提了15分，这15分是老师鼓励出来的，老师的鼓励是有限的，也是限购的，这个道理又有几人懂？

- [x],3, 我在村里办学校时，没有给电工送礼，电工偷偷把我的电表换了，每月电费我都多交6000~7000元。现在村里的电。工帮我做事儿，我都会习惯性给他两包烟，他再没对我耍过坏心眼。

- [x],4, 我在村里做落地培训时，有领导老是停我的店，导致我们常常无法办公，我给了他2万块钱。此后他再没停过我的店。

- [x] 5, 我在县城装修房子, 领导派人来查, 说我污染环境, 不让我装了, 要装的话, 每平方交 30 元, 我的房子是 168 平, 要交 5040 元。没办法, 我买了六条烟, 花了 1500 元送到领导那儿, 他说装吧, 下不为例。

- [x] 6, 公司开张了, 领导要把广告牌拆了, 说影响市容, 我装广告牌花了一万多。我忙把他悄悄拉到办公室, 给了他 2000 元, 他没吭, 此后再没找过我麻烦。

- [x] 7, 爸爸的同学在劳动局上班, 爸爸去劳动。局找他这个同学办事儿, 由于爸爸是空着手进去的, 他这个同学全程都在说官话, 套话是没有办成, 没办法, 用信封装了 2000 元, 他同学直接把事给办了, 说以后不要给我来, 这个下不为例

- [x] 8, 为什么我要给小混混送礼呀? 说白了就是各种各样的人我都想认识认识咱, 认识的人多了, 网弄大了, 赚钱的机会就会多点。

- [x] 9, 有领导邀请我吃饭, 我第一次去了, 买单花了 4000 多。第二次他打电话要我去吃饭, 我没去, 他就派了几个人到我们公司, 要我们把公司所有的广告牌都拆掉, 我们就拆掉了。此后我办公司再没挂过广告牌。

- [x] 10, 孩子读书, 老师不重视我们的孩子, 老师在朋友圈卖什么, 我们买什么, 老师天天表扬我们的。孩子鼓励我们的孩子, 赞美我们的孩子。孩子越来越自信, 越来越爱读书了, 一说去学校都高兴得不得了。

- [x] 11, 去驾校学车, 每次都带教练, 带一包烟, 他对我再没有大吼大叫

过，每次都建议我多练一会儿。

- [x] 12, 一个朋友是开烟酒店的，只要我要烟酒都去他那儿买，每次付款我都多给他 6.6 元或 8.8 元，我说讨个吉利，我说讨个吉利。我四个孩子上户口的事儿都是他帮办的，一分钱没花，怎么给他钱他都不要。

- [x] 13, 春节跟两个同学去看自己的老师，我买了两箱奶，两箱酒，这两个同学什么都没买，但是奶和酒他们帮我拿着，不让我拿。到了老师家，老师看我空着手，席间对我说话一直不痛不痒，皮笑肉不。道对这两个同学嘘寒问暖，甚是关心。此事儿过去很多年了，一想起这事儿，我还是无限伤感。事后，这两位同学还对我说，我们是借花献佛。我很有礼貌的回复，嗯，我遇到高人了，谢谢你们度我。他们回复道，客气个锤子，我已经在心里默默拉黑了他们。

- [x] 14, 给人送礼，我拿了烟酒，他要我搬过去，说话非常难听。第二次送了购物券，送了现金，他问我吃饭了吗？喝茶了吗？当着我的面给负责此事的人打电话，说这个事儿妥了。我忙站起来说，谢谢，谢谢。他很绅士的说，不用客气，这是我分内的事儿，该走的程序必须走。

- [x] 15, 我刚到公司实习时，给带我的师傅买了两条烟，两箱酒，他手把手带我做模。据设计，老师傅常常当着我的面说，谁谁谁是他的徒弟，不懂事儿，现在在很多技术问题都搞不定，言外之意就是两条烟、两箱酒都能解决的问题他都不愿出，真是个大傻逼。

- [x] 16, 去朋友家玩，朋友的儿子过生日，我给了 600。朋友对我说，那

谁卖给你的茶叶都是假的，以后不要在谁谁谁哪儿买手机了，他的手机都是翻新的。

- [x] 17, 家里的水管漏水非常严重，给物业打了电话，物业的工人来了，说没事儿，我过两天来修，你们先把水闸关了。老婆说，好的好的。说着说着，老婆往他手里塞了两包烟，他接住了，马上就开始修，我能看出他满脸的亢奋。

- [x] 18, 媳妇生孩子，第一次、第二次、第三次都给接生的医生红包了，都是提前给第四次。我们给接生医生红包，媳妇的弟妹说不用给了，不用给了，我们没有给。媳妇说，全程医生都在对她大吼大叫。

- [x] 19, 孩子办转学，按照正常手续，我们走了一个月没有走通，给学校看大门的老头两包烟，他带着我们去找主任，我们给主任送了 5000，主任当天就帮我们把手续全办了，办事效率之高令人叹为观止。

- [x] 20, 小李去老岳父家，只带了礼物，丈母娘全程没一个笑脸，给他包了个 1 万的红包，立马高兴了。丈母娘是后妈，最喜欢，问你们的生意好不好呀？小李说好，他马上就给小李要钱。

- [x] 21, 带父亲去光雾山玩，有个亲戚主动要求当司机，我们同意了，他全程都没一个笑脸。我们说去 A 处玩玩，他说去 A 处可以，必须在这。带一周才可以，他知道我们家有孩子，连三天都带不了。以前他帮我们接人，我给了他 3000，这次我们没给他钱，全程都在莫名其妙发脾气。现在我用车都是在市场上找车，不用熟人，不碰熟人，只要能靠市场化运营解决的事儿，我都会靠市

场搞定。

- [x] 22, 朋友用我的车从来不加油, 每次车送回来了, 一点油都没有了。夜里他给我打电话说他妈妈病了, 用下你的车。我说我的车坏了, 我给你个电话, 你给他打。我把出租车司机的电话给他了。第二天他对我发牢骚, 这个司机真黑, 给我要了 120 元, 才 30 公里而已。我哭笑不得, 已经拉黑他了, 心里拉黑微信上必要的礼貌, 必须有。

- [x] 2, 朋友的小孩偷了人家的钱, 6000 多, 人家问。他公了私了, 他说我的孩子才 15 岁, 小, 不懂事儿, 下不为例。事后他小孩偷钱的事儿, 我们整个小区都知道了, 包括他儿子的同学和老师都知道了。200 元就能解决的问题, 他不愿花, 他换了小区, 又帮儿子换了学校, 花了 100 多万。

- [x] 24, 一个同学对我说, 他以前是个普普通通的装修工, 一次一个校长找他装修, 我帮他装修后, 常常帮他干各种各样的小活, 逢年过节都给她送礼物。后来他告诉我学校要采购一批桌椅, 他知道我没钱, 依然给我签了合同, 给了我 40% 的定金。我拿着这些定金找了一家家具厂, 把这事办了。这件事对我的刺激非常大

- [x] 25, 人与人之间的关系是靠感情维持下来的, 感情是怎么来的? 是买的或是用实际行动换来的。常人做生意, 习惯性看现金流, 我是习惯性看感情流, 只要感情稳定, 现金流断了, 依旧能融到资。现金流可以断, 但感情不能断啊。

- [x] 26, 某员工因为犯错了没有送礼, 被开除了。

- [x] 27, 某员工到了转正的年龄, 没有转正, 因为没有送礼。

- [x] 28, 某某人到了结婚的年龄, 没人介绍对象, 因为没人去他家几次, 他家连口水都不倒, 更不要说给媒人淹了, 现在某某的父母要没人帮, 那谁介绍对象, 没人说好的好的, 但就是毫无作为。

- [x] 29, 好驾照他多花了两。千元, 科目二科目三都有惊无险通过了

- [x] 30, 大学四年, 他没怎么学习, 只是习惯性给老师送礼, 也顺顺利利毕业了

- [x] 31, 得罪的人多了, 所有的路就都消失了。生活有两个道, 一个是显而易见的道, 一个是看不见的道。走显而易见的道, 得到的财富自然是显而易见的, 走看不见摸不着的道, 得到的财富自然是看不见摸不着的。显而易见的财富额度有多少呀? 大家都知道, 看不见摸不着的财富有多少呀? 咱不说没人知道。小傻逼是生活在白道, 啥都百分百按照规矩走, 大傻逼是生活在黑道, 动辄拔刀相残, 牛人是生活在黑道, 他遇到问题了, 他能花钱搞定生活啊, 看似复杂, 其实钱多了也就简单了。

## **017, 专治那些欺负你的人**

我敢说用了我今天这招之前, 欺负你打压你、羞辱你的人一定会对你退避三舍, 适用于所有黑你告你的讨厌鬼。首先你先仔细琢磨琢磨, 那些欺负你黑你的人的心态是什么, 想达到什么目的? 是想割你的韭菜, 带你爬山, 还是想教你做事? 好像都没有吧, 他们其实真正的目的呢, 就是想让你难受, 让你生气, 打压

你，好看你的笑话。所以不像网上这个大神那个老师说的，面对欺负，我们就一定要正面硬刚，要回怼，这不是正中对方的圈套嘛。而且你要真有那么一个一招制敌的手腕和勇气，也就不会为这事儿苦恼了。但是问题就是在现实生活中呢，我们很多时候没有办法直接刚，比如他是你的领导，或者一大群人，百 80 人，你确定要一个一个回怼吗？或者对于某些性格的人来说，比如像讨好型人格，即便你能怼回去，你事后还得那号担心，是不是话说重了呀，会不会得罪人啊？因为这是你的性格，很难改变，所以针对这种情况呢，我送你个绝招，

叫做认知失调，什么意思呢？我给你举个例子，今天呢，比如在。朋友的饭局上有个尖酸刻薄的人，他当众要嘲讽你，你都胖成这德行，怎么还吃饭呢？你今儿就穿这身儿，也太土了吧？诶，这个时候呢，如果你直接开怼，我不敢说你一定输，但是这顿饭你应该吃不好，而且饭局上这么多人，你也肯定尴尬，真碰上个硬茬，那么还会扭打在一起。但是这时候呢，你如果面无表情甚至面带微笑的说一句，哦，我觉得你说的对呀，这饭桌上您还想点评谁就一块儿说了呗，您要不要带我去买两件您觉得高大上的衣服，让我也时尚一把呗？那之后呢，不管他说啥，你都是一连串的话术，这哥们儿肯定就难受死了，为什么呢？

因为他本来的目的没有达到你，导致了这哥们儿的认知失调，先前他只是想让你难受，让你生气，看你笑话，结果搞到最后你非但没有生气和难过，反而笑呵呵的跟他开起了玩笑，他的目的没有达到他的状态，前后产生了矛盾。认知失调理论呢，最早是费斯辛格提出来的，也叫认知不协调理论，自 20 世纪 50 年代以来呢，很多心理学家都投入到这个理论的研究中，发现了这个理论其实有超级的应用，有个犹太裁缝勇敢的在一个反犹太小镇的主街开了一家裁缝铺，为了

让他不好受呢，把他赶走，每天都有一帮小青年跑到他的店门口大吼，犹太人，犹太人失眠了几宿之后，裁缝终于想出了一个办法，那帮人再来威胁他的时候，任何叫他犹太人的人都会得到一毛钱，然后他真的给了这群人每人一毛钱。得到钱之后呢，这帮人第二天果然叫的更起劲了，裁缝微笑的给了每个人五分钱，他解释说，今天就只有这么多，这帮小青鸟也还算满意，毕竟苍蝇再小，它也是肉啊，那接下来几天呢，预算更少了，裁缝只给那帮小青年每人一分钱，并且再次解释，我付不起更多的钱了，可是一分钱不再有激励作用了。其中一些人呢，开始向裁缝抗议，但是裁缝再次声明，他不会付更多钱了，要么拿一分钱，接着跟我叫，要么走人。结果这帮人还真的走了，临走的时候还冲着裁缝大叫。你只出一分钱，还想让我们叫你犹太人，真是疯了。

所以为啥这帮小青年愿意免费骚扰裁缝，却不愿意为了一分钱这么做呢？认知市场理论认为，人们往往具有减少或者避免心理矛盾的动机，当裁缝宣布他很乐意被教育犹太人的时候，当他把这群小青年的动机从之前的反犹太主义巧妙的转换成了金钱奖励的时候，他就成功的换起了他们的认知失调，让他们觉得好像是免费奉承了裁缝一样。于是当小青年没有足够多的报酬的时候，他们不再能证明自己的行动与其目标不一致的合理性了，毕竟他们的初衷最初是想骚扰裁缝，而不是想让他开心。所以以后呢，再对付那些黑你的、杠你的、欺负你的人，如果硬刚回怼，不容易，不适合你的话，认知失调理论就是你最好的武器

## 018, 四种人精, 比小人更可怕

希望大家敬而远之。民间有句俗语，人老精，鬼老灵，人只会越来越精明，而不会越来越愚笨。这就导致了两种结果，好心之人通常能用精明来造福家计，造福周边的亲朋好友，而坏心之人就会以精明来算计，完全自私自利，不顾感情。在职场中，你最怕什么人呢？其实在职场中，小人占的比例最高，但并不可怕。相反，一些不动声色的老江湖们，他们的所作所为才会让人惊叹，令人惧怕。有些人做事不会明着来，只会暗着来，如此你该如何是好呢？有些人做事没有原则，只会突破自己的下限，如此你也无可奈何。有权谋的人不可怕，可怕的是，没有道德和没有原则的人掌握了权谋畸变的能力，如此，他就会对你的日常生活造成影响。有人总结过这么一个观点，有才有德的人是社会栋梁，无才无德的人是废品，有才无德的人，这是危险品。以下四种人精，人精表面香良，效的阴险，比较表面善良些。阴险比小人更可怕，要远离

第一种虚伪到极致的人性。在你看来，这世上最擅长伪装的到底是谁呢？从表面上看，绝对是动物世界当中的变色龙，可是从实际的角度来说，人类才是最擅长伪装的生物。可以说，人就是伪装界的鼻祖。谁也不能改变人性本美的现实，谁也不能改变逢场作戏的感情真相。李宗武先生认为，虚伪是这世间的常态，当你扯下一个人的面具时，你才能彻底明白他的本性。在日常生活中，我们跟周边的人交往，所接触到的都只是带着面具的虚伪之人而已。别人背地里是怎样的人，我们永远都不知道。有些人表面上斯斯文文，背地里却是一个家暴狂，有些人表

面上和蔼可亲，背地里却心狠手辣，有些人表面上恭敬有礼，背地里却睚眦必报，人性最为可怕的地方，莫过于精明的人能够暂时伪装善意的本性，从而觉得别人的信任更好地下手罢了。

第二种，面厚心黑的人精有一种人堪称天下无敌，做事滴水不漏，那就是面厚心黑之人。可以说。如果你遇到这种人，只能立刻远离，一秒钟也不能呆在他的身边。什么是面厚心黑呢？脸皮比城墙还要厚，内心比煤炭还要黑，这两者只要完全结合起来，那这个人就特别可怕。历史上灭后心黑的人特别多，越王勾践、汉高祖刘邦、晋宣帝司马懿、明太祖朱元璋，这些人堪称是后黑的鼻祖。勾践复国之后杀尽功臣，连糟糠之妻都不放过，刘邦临死之前杀光了异姓王，司马懿屠城灭族眼睛都不眨，朱元璋大杀功臣，只为了稳固大明江山。这些人注定没有普通人的慈悲之心。在现实生活中，如果有人一直学习厚黑之道，那你不妨离他远一点，避免他拿你开刀。要知道，更没有慈悲心的人交朋友，无异于把毒舌放在自己身上，后果可想而知，

第三种，满口仁义道德的人精，有句俗话说的好，表面上满口仁义道德，背地里却干着男盗女娼之事，像这般言行的伪君子在职场中特别常见，比如你身边的某些同事，总喜欢说一些毫无意义的套话。说一些四。而非的空话。跟这种同事打交道，我们只会感觉到特别难受。我们都是普通人，好好说话就可以了，为什么非要说这种套话呢？在职场打拼多年之后，相信我们能总结出这么一个道理，越是说实话的人，越没有人缘，但他们值得交往，越是说套话的人，越干着见不得人的勾当，人缘越好，但不能与之交往。好话往往会刺耳，但很有警示作用，满口仁义道德的假话往往很好听，但只会像砒霜一般，很甜蜜，也很致命。

所以说，别跟满口仁义道德的人情来往，这是做人的底线。

第四种，过河拆桥的人精。有道士打完斋不要和尚生完孩子不要娘。你有价值的时候，别人来到你的身边奉承你，当你失去价值的时候，别人只会嫌弃你，甚至对你做出不当的行为，这是一个人性绝情以及薄情寡义的世道。我们身处干这个世道当中，不仅要留意有敌对关系的仇人，还要留意对我们特别好的亲密伙伴。有一位名人说过，贫穷的时候，我身边都是小人，有钱的时候，我身边都是好人，只不过这些好人都是来抱大腿。利益的小人罢了。有些人谋取完利益之后，就会过河拆桥，装成不认识你的模样，有些人榨干了你的价值之后，就会忘恩负义，不仅不报恩，甚至还会伤害你。对于这种没有良心的人，哪怕他的有钱在，家大业大，我们也没必要与之往来。要知道，与虎谋皮，只会送羊入虎。

## **19，如果你没有后台，怎样才能让别人不敢算计你、招惹你呢？**

千万要记住，你可以没有心机，没有城府，可以傻白甜，但是你一定要清楚算计你的底层逻辑。算计你是因为利大于弊，所以我们就得让那些算计你的人明白，一旦我被算计了，你失去的会更多。分享三个防算计的方法，好好学，好好用。第一个防算计的方法，不透露底细真正聪明的人不会去算计看不透的人，所以你得让人看不透。

一、隐藏底牌，不被人套话，面对他人，你要笑而不语，保持神秘感，给人一种不变的状态。

二、遇事不怕是态度坚定，让人看到你背后真正的力量，即使你没有，也要

有这种姿态，吓一吓别人。

三、杜绝逢人讨好就巴结，不要让别人以为你是好欺负的，不然一旦出事，你就会被拎出来背黑锅。

四、穿衣打扮要得体。给人一种以貌取人的既视感，因为大多数人会从一个人的穿衣打扮去评判他的背景。

- [x] 第二个防算计的方法，一定要去提高别人伤害你的成本。没有人会去算计那些刺头，因为算计这些人不划算，弊大于利，搞不好自己还会被他反算计，所以你自己也得表现的刺头一点。比如说你已经识破了你的同事在老大面前嚼舌根，导致你没有办法评上职位，那你就一定要把这件事情闹得人尽皆知，你直接在办公室跟他大吵一架，吃瓜的人肯定不少，很快就会让所有人知道这件事错不在你，大家在背后只会去议论的那个小人，而不是你。这个做法能够震慑陷害你的那个同事，让他以后不敢再算计你，也可以让其他同事明白你这个人不好惹，就这么一闹，你直接拉高了别人伤害你的成本，这样你在职场就可以减少很多麻烦。

- [x] 第三个防钻剂的方法，学会一点小心机、小谋略。

一、心机。跟狡猾的人打交道，看透不说透，只管装糊涂，你不要跟他处事，他就拿你没办法。

二、跟任何人都要保持一定距离，千万不要一见如故，不要过于亲密，或者是说悄悄话，因为哪一天发生矛盾，他会泄露你的秘密，你会受到无情的伤害。

三、对于周围的人，多观察，少说话，多笑脸。发现有小人，不要跟他交往，但是也不要拒绝跟他交往，更不要拆穿他的诡计。

四、不要欠人情，因为天上掉下来的不一定是馅饼，而往往会是陷阱。所以说，在职场上，只有永远的利益，没有真正的朋友。真正厉害的人都是懂得用谋略心计去提防别人的算计。

## 020，如何斗小人？

说一个君子斗小人的故事，君子为什么总是斗不过小人？人生在世，你有被小人算计过吗？相信你肯定有过这样的悲惨遭遇，日子过得好好的，结果莫名其妙的被人给暗算了。运气好的时候能知道是谁，运气不好的话，连小人是谁都不知道。或许你惊叹于小人的手段，其实小人害人的最大特点就四个字，脸后心黑。

朋友老张分享过他的一段遭遇，有一次他负责了公司的一场户外演出活动，前期的工作已经准备就绪，结果在活动当天就出现了问题，由于活动比较大，有很多物料需要搬运，在这个节骨眼上，负责这项工作的后勤主任找不到了。于是三伏天的傍晚，老张一个人又是搬桌子，又是拉椅子，又是挂展架，忙活了半天，总算搞定了，可随即问题又出现了，活动抽奖的礼品突然不见了，老张台前台后的找，好不容易找到后勤主任，被告知礼品放在单位库房里了，想到这儿就赶紧自己去拿。结果老张连滚带爬来回跑，终于没耽误活动演出，活动也顺利结束了。但是老张猛然发现，一直忙碌的工作人员居然连瓶矿泉水都没有，说好的盒饭也没有。老张很生气，就把后勤主任的问题汇报给了领导。直到一周后，老张才猛然惊醒，原来算计自己的人可能并不只是后勤主任。为什么活动当天领导没有到

现场？为什么后勤主任一直没被处理？后来老张在集团里的同事告诉他，活动当天他的领导已经在集团总部宣布活动失败了，认定责任权在老张。老张猛然惊醒，或许领导才是主谋，就是故意想搞砸活动，然后推责任给老张，最后就有理由向集团申请调离或者开除老张，但是依然不能完全肯定，想不到自己为了公司忙前忙后累个半死，背后却被人算计了。

同时，历史上田忌在马里的田忌也同样遇到了这样的问题，他和孙臧打了个漂亮的马陵之战，以魏国主将庞涓失败告终。打胜仗了，这是好事，对齐国是好事，但对田忌是坏事。这次战役，田忌做错什么了吗？并没有，但是他的死对头兼美男子。邹忌觉得他做错了，错在哪里呢？因为田忌又立新功，自己的日子恐怕就不好过了，于是先下手为强。在一个月黑风高的夜晚，邹忌在齐王耳边嘀咕道，田忌手底下的兵实在太多了，比大王现在手底下的人还多。首先，这是不是事实呢？确实事事实，因为马陵之战开始前，谁也不知道结果会咋样，因此齐王确实给了田忌齐国一多半的兵马，现在打赢了，田忌自然是要带着兵马班师回朝的。然而周济又说道，我还听说田忌觉得自己翅膀硬了，准备自己单干，不想给您打工了。这是真事吗？显然不是，这个邹忌不仅帅完心眼，还提前准备好了证据。他自导自演的一场大戏，安排一个自称是田忌心腹的人去找算命先生算命，说我家主人田忌大人要去大事，想算算能不能成功，于是人政物证据在田忌百口莫辩，邹忌的这一招是在毒辣，结果是田忌逃跑，孙臧退演，职场就是这样，做人太难了，你没业绩时顶多被领导说几句。一旦。你做出业绩来了，就会有无数小丑分着他来，各自心怀鬼胎，有人想分一杯羹，有人怕你会晋升威胁到的。综上所述两个故事，我们提出了问题，为什么会做的不如会说的？你在辛辛苦苦的干活，

那些会说的人在背后抢你功劳不说，还说你坏话，这类人我们可以称为小人。那么小人的独门绝技到底是什么呢？如果你回答是缺德或者谋略，那你就错了，你也太高估小人了。小人其实特别简单，套路也很单纯，甚至有点可笑，总结起来也就一点，小人阴贼。也正是这四个字导致君子永远斗不过小人，因为君子光明磊落，不喜欢背后说人坏话，可是小人特别喜欢暗箭伤人，所以会出现闲人不用，圣人鼠逆的情况。所谓贼，就是偷偷摸摸的进行，于是乎，根据看不见的决定了看得见的法则，一旦小人偷偷摸摸的说你坏话了，那么你的境地就真的危险了，所以我们应该怎么办呢？难道要让小人永远欺负自己吗？这里有三条建议，相信肯定能对你有用。第一条，换环境，你被。人算计了，主要问题不在于小人太坏，而在于领导不行。正因为领导昏庸，所以小人才有了生存的土壤。因此，如果有条件的话，就尽可能的换个领导是最佳选择。只要那个领导还在，小人能算计你第一次，就能诋毁你第二次。

因此，处于这种困境的你，要么另寻山头，要么就隐忍不发吧。第二条，找漏洞。由于每个人的情况不同，所以换领导可能不现实，这是坏消息，但好消息就是小人也是人，只要是个人，就肯定有弱点。相比于君子，小人的弱点其是更多，这时候最考验你的本事其实是洞察力，只要你掌握了小人的弱点，你就有了与之博弈的筹码，这是其一。

其二是懂得复盘思考，分析自己有哪些弱点可能会被小人利用，进而提前完善第三条有城府，儒家讲的君子坦荡荡的观点，不仅让自己暴露在了小人的射程之中，更是导致君子沦为谋略的绝缘体，因为谋略的本质就是谋于因，也就是在暗地里搞小动作。作为普通人的我们。其实并不是君子，我们在遵纪守法的基础

上，其实是可以下调自己的道德底线的。如果什么都公开了，你会发现自己其实是打一手已经明牌的牌。除非你实力过硬，否则实在没必要如此。小人其实并不比你更聪明，只是他们喜欢暗中算计你斗不过小人的主要原因，或许是因为你太过正直，不懂得外阴的，有人的地方就有纷争。人在职场，不可无谋。

## 021，长大后你发现什么样的人不能深交？

一、不要和太单纯的人走太近。生活里总有一种人，见谁都觉得对方人很好，没什么戒心，和他们相处很放松是没错，但一定要防备他可能经常好心办坏事，暴露你的隐私信息和秘密。所以这样的人做普通朋友就好，深交就算了吧。

二、在公用场所吆五喝六的人不能深交。这类人情商太低，和他们交往不深，非常容易产争执，

三、见不得别人好，不管事实如何，就阴阳怪气指指点点。这样的人大概率是生活不如意，又极度心重，背后指不定怎么骂你们。

四、三观不同的人不能深交。如果你和周围的人起各种矛盾，不一定是你错了，而是你们的为人处事不同罢了。换个环境就好，

五、对家人不好的人往往工作也不顺利，无能的父母抱怨孩子不够优秀，因为他们同样没本事去对抗领导。

六、性格敏感的人不能深交。这种人非常容易因为一点小事就玻璃心，苦的人心烦，你还连得下心去安慰他。和这种情绪不稳定的人交往，真的很累。

七、曾经给你挖过坑的，别管他有多少理由，表现的有多愧疚，一定离他远远的，这种人一定会再次给你挖坑，没有例外。

八、充满了负能量的人不要深交。这种人不是抱怨社会不公，就会埋怨领导眼瞎，或者声讨别人对不起自己，但偏偏自己不去改变上进。和这样的人在一起久了，毕业就成了一个浑身负能量的人，

九、不分场合对象，开口闭口讲荤段子，拿别人的失误当笑料，有什么值得深交的理由吗？别把精力时间浪费在这样的人身上。

十、不要和爱占小便宜的人总太监，对他们来说，你的善意和好心是应该的，没有一点感恩之心，心安理得接受别人的帮助。这样的人千万别深交，吃亏是福的话，那么他自己不愿意的。

11、对外人比对家人好，要不是不分亲疏，要不就是有利可无，这样的人，你能指望他对您多？一旦产生了一瓜德，第一个出卖的就是你，千万远离这种人。

12、喜欢搬弄是非的人，不只是喜欢谈论别人的事，你爱在背后说你的长短，你的经历可能只是他嘴里的一段谈资

13，没有主见的。人不要深交。事实以你危险的感觉确实不错，但同样的，他也很容易就因为别人的几句话就跟着走了。

14，喜欢把否定的话挂在嘴边，不管你说什么话，做什么事，他都喜欢唱反调，甚至会暗地里使绊子，就为了证明他是对的。

15, 打着为你好的旗号插手你的生活, 对你指手划脚, 你觉得他是真的为你好吗? 不过是享受、把控你的快感罢了, 反正你过得好快, 与他无关。

16, 经常迟到的人。偶尔迟到都能理解, 突发情况无法控制, 但如果经常迟到, 一定离他远一点, 说到底就是不重视你, 要不怎么不见他上班迟到了。实习得理不让人的人不要深交。凡是喜欢争高低, 不给别人留余地, 这种没分寸的人, 肯定得罪了不少人, 一旦和他走近了, 免不了被牵连。

18, 好为人师, 不停的讲道理, 真的会让人感到志气。

19, 常常说我性子直, 你别介意, 说到底就是自私, 不过是不在乎你的感受, 把这句话当借口。和人交往, 一定要有分寸和边界感, 这是礼貌, 也是尊重。

20, 喜欢劝人, 大度的为经他人。不莫劝他人善, 喜欢道德绑架的人, 一定离他远一点, 不然雷劈他时会连累到你。

21, 你能接受你比他过得好的, 一旦你取得某种进步, 他们就会给你泼冷水, 甚至把你当做竞争对手, 暗戳戳的去搞破败。比如在你面试前一天拉你去蹦迪, 不小心删除你的文件, 因为他不是故意的, 你得原谅他。

22, 对你的事情非常放心, 刨根究底都要问清楚的人, 离他远远的, 不然等着他来挖你墙脚吗?

23、喜欢告状的人。无论是上学还是上班, 总有这么一类人喜欢打楔报告, 想通过这种方式拉近和领导之间的关系, 其实领导最烦的就是这种人。

24, 经常装傻逃单的人, 你会发现他们往往就是在关键时候抢功劳的人。

25, 未经允许就私自动你的东西, 交情越深对你越随便, 还美其名曰我们关系这么好, 吃亏了你还不好明说, 郁闷的要死,

26, 爱给别人乱扣帽子, 动不动就是你怎么这么小气, 你怎么这么容易生气? 我这么说你肯定不会介意的吧? 滚, 我就是小气。借爱生气, 我很介意。

27、不讲信用的人。借钱可以判断一个人的品行, 有借有还, 再借不难。有的人是真吗? 你提醒了就还你, 但有的人推三阻四找理由, 还要说你斤斤计较。这样的人以后肯定会再重要的事情上条链子拖累你。

## 022, 怎样提高自己的气场

让自己在工作和生活中让人高看

一、不要乱傻笑, 尤其是底气不足的那种, 一眼就让人看穿, 别人对你笑你才笑。

二、减少小动作。小动作不要太多, 容易体现出自己的不自信, 行为举止要正常。三、说话的语气一定要自然。语气要自然, 不要提升细语, 头抬起来说话不要重复, 容易显示出你的不自信和欠缺考虑。四、要敢于表现你的坚定性。无论是表达自己的意见, 还是向别人提要求, 尽量少用差不多、还行吧、大概、可能等等这些带有不确定感的词汇。想要更好的影响他人, 就要多用这种必须的、一定的、肯定的、没错等等这些传递确定感的语言, 因为这些确定感的语言和状

态才更容易让人顺从。

五永远不要让别人一眼看透你的情绪，他越不了解你，他就越不敢随便搞你，他之所以敢欺负你，就是因为他了解你太多了，你在他面前暴露太多了，永远不要轻易的让别人知道你在意什么，你害怕什么，这样他才抓不住你的软肋，无从下手。你要喜怒不形于色，凡事面无表情。情绪波澜不惊，才能气场强大，让人害怕。六、你的眼睛要敢于正视一切。敢于直视是一种自信的表现，无论什么时候，你的眼神都是气场的魂魄，越是闪躲，越是回避，越是一种不自信、不确定的表现，不仅会让人一眼看透你怕了，同时这也是一种不敢面对的一种怂的表现。你越怂，别人就越敢欺负你。没错吧，记住了，没事咱不找事，有事咱别怕事，

七、要敢于停顿，敢于和冷场交朋友，敢于停顿，敢于沉默，敢于等待，敢于把谈话热度降下来，不仅是一个人沉得住气的表现，同时也是一个反向施压的过程。因为在低气压的谈话场景下，双方都不舒服，你不急于救场，对方可能就急着上岗了。谁越沉不住气，谁就越会输掉气场。所以，无论是你提完一个要求直接停下，还是回应对方问题之前先看他一眼，这种停顿都是敢于要对方反应的表现。真正的自信不是挂在自己嘴上，而是看在别人眼里。为什么你觉得很多大老板都有气场，你注意观察一下他平常回应别人的节奏就自然知道了八，抬头挺胸，目视前方，双脚下沉，目光平视，不要驼背，不要垂头丧气，就不会讲笑话，就不要讲笑话，不幽默就不要幽默，否则就会成为冷场王或者话题终结者。只坚定有力，大大方方拒绝别人，不要过度解释，要知道你有拒绝的权利，不想做就不用勉强自己。

## 023, 当别人不尊重你了, 你还需要去尊重别人吗?

一、电影黑名单中有句经典台词, 为什么别人敢在你身上做坏事? 就是因为你让人觉得在你身上做坏事可以不付出任何代价。当你察觉到自己的利益被侵害时, 一定要当场就翻脸, 当场翻脸叫有理有据, 事后翻脸叫小肚鸡肠, 当场翻脸让人知道你的底线, 你是不好惹的, 几个月后再去翻脸, 所有人都认为你是麻烦制造者。而且要学会回怼, 如果对方毫无底线的把你的尊严放在地上, 踩了又踩的时候, 我们要学会怼回去, 别人才不会犯你于第二次

二、教大家一个心理博弈术, 学会了, 再也没人敢欺负你。人性中有一个亘古不变的特点, 叫做小人之为, 不为德, 为什么越对别人善良, 别人就越放肆, 你越对别人好。别人就越嚣张, 造成今天这个局面, 原因全在你自己, 为什么? 因为别人之所以气焰嚣张, 其本质原因无非两个, 第一是因为你做人没有原则, 第二因为你有原则, 但是你没有胆量去维护你的原则。一个人之所以会欺负你, 拿捏你, 死死的, 是因为他自认为已经把你摸透了, 他觉得你这个人就是个怂包, 又没有底线, 所以他才敢在你面前肆无忌惮, 无所顾忌。就像大家一开始接触的时候都很客气, 因为彼此对对方的性、脾气、实力都不了解, 所以不会冒昧。而在日后的每一次接触里, 其实对方都在不断的试探你的脾气, 如果在这个过程中, 对方察觉到原来你的性格比较懦弱, 那么接下来他就一定会变本加厉, 试探你的底线在哪, 直到把你吃透, 一旦你跟他形成了比较固定的, 他强你弱的。相处模式, 那么再想改变就相当困难。不敬仁者, 应当以其人之道还治其人之身。所以, 无论你跟任何人相处, 即便他用相对温和的方式跟你开了一个玩笑, 只要让你觉得不舒服, 即使不反击, 也要学会面无表情的指视他, 学会让空气瞬间凝结, 让

他明白你是一个人的底线。带刺的人通过这样的心理博弈，让对方明白以后再跟你说话。做事的时候要注意分寸，考虑你的感受。所以你在别人心里的地位是一步一步建立的，而并不是一味的对他好，一味的宽容、忍让，就在他心里有了位置，这是大错特错。

记住了，任何长久的关系，并不是因为你对别人的屈服，而是来自于他人对你的敬畏。人际关系的重要原则就是互相尊重。你敬人一尺，人敬你一丈，当别人不尊重你了，你肯定也不会去尊重别人。这是大多数人的正常做法，以其人之道还治其人之身。尊重别人，代表着一个人的修养和素质，也代表着一个人的处事原则，更代表着一个人的品质。

## **024，现实中有一种人是最容易被人欺负的**

听完以后你可以判断一下，看自己是不是这样的人，就是那种不能迅速识别他人的恶意，然后用相应的态度来回应的人，最容易被人欺负。相反，哪种人不容易被人欺负呢？就是那种相信人性本恶的人，因为他能快速识别别人的恶意，然后有礼貌的冷淡，不含敌意的拒绝。这里有一个重点啊，那就是人性本恶。如果你始终有这个意识，那么不管任何人在向你靠近的时候，你都能多一份天然的戒心，这个戒心足以能够让你快速的识别别人靠近你的意图。

最典型的例子就是黄渤，都说黄渤情商高，但他的高情商绝对不是去讨好别人，而是能够第一时间去化解他人的恶意。容易被人欺负的人啊，往往是反应比较慢，识别不了别人的恶意，不善于应对的人。不信你可以观察一下你周围的人啊，就是有的人，即使他沉默寡言。也没有人敢欺负他，因为他眼神坚定，能够

识别出来善意恶意。那有的人呢，即使张牙舞爪，却沦为了别人调侃的对象，甚至自己都没有意识到别人这是在欺负他。另外，你一定要记住两个字，就是反抗。谁让你不舒服，你就反抗，实在不行就当面对，撕破脸。面对能欺负你的人，你就算委曲求全，他也一样欺负你，因为你肯定会为了维持关系而牺牲自己的感受和利益。这个世界上，除了你自己和你的亲人尚可依靠以外，其他人其实都是可以替换的，甚至就连有些极端的亲人都有可能侵犯我们的利益和感情，何况是外人呢？更不要说什么朋友了，所谓的朋友、同事之类的，其实都是可以替换的，你觉得不可替换，不过是你庸人自扰罢了，不过是习惯了被别人拿捏罢了。说实话，尤其是在大城市生活，如果你能和自己独处，你除了工作必要，你甚至都不需要和任何人交流，也不用害怕离开了谁你就怎么怎么样，因为你本身就是靠自己活着。如果你不是拿捏人性的高手，你没有厉害的城市和手腕，那么最能让自已过得舒服和最开心的方法不是和谁去处好关系，而是守住自己的感受，尽量避免和你看不上、让你不爽的人打交道，妥协和迁就只会摧毁你的自信，培养你的奴性。跟任何人相处都不要怕翻脸，这个世界上没有谁离开谁就活不下去了。人生短短几十年，如果你从来没有为自己的感受而活过，那多悲哀呀。

## **025，如果你老被小人欺负，还不知道怎么还击，用这个手段对付**

如果被小人已经严重影响工作和生活，那这个文章一定要看完，我保证你会收获。你想想为什么小人敢一直欺负你？其实就是因为你根本就不懂用什么手段对付小人，只要你懂这些手段，其实你再老实，小人也不敢欺负你。今天我就一次性说完你用哪三种手段对付小人时

第一种，远离他，这种针对你和对方不熟的情况下，用翻译过来就是你俩不熟，你又不会看人，那你就远离，保持对他的观察和了解就行。因为当你不知道对方是什么人时，只要你不和他交往，他就对你不了解，他就摸不出来你的道行有多深，水平有多高，背后有没有后台罩着你，你的人品怎么样，是不是个大坏蛋，是不是有仇必报，惹你的后果严不严重的，这些东西他是没办法确定的，所以他就不敢阴你。

第二。做个伪君子，这种针对你已经知道他是个小人，而他正准备试探欺负你的情况下使用，这个就是先下手为强。其实小人很害怕伪君子，他觉得伪君子人品坏透了，天天表面上像个笑面虎一样把别人夸上天，实际上背地里就各种想办法搞别人，害别人，天天盯着的利益和好处对待身边的人，看一个算计一个，能算计的，不能算计的，他全都想办法算计的，他觉得跟这样的人在一起，天天担心被算计被出卖，他哪还有心思害你啊，天天想着怎么防你远离你呢。

第三种，公开和他翻脸。这种针对的就是他已经对你动手的情况下使用，只要他欺负你，你就公开和他翻脸开撕，你也不用担心他会打击报复，反正是他主动惹的你，欺负你，你只不过是正当防卫罢了，只要你就着当时的那口气，撸起袖子正面和他开撕，就是彻底的把他暴露在阳光下，让所有人都知道你俩开撕过关。气很不好，以后他再想在背后重伤你，别人不但不会相信他说的话，反而还会觉得他就是个小人，这样他想在背后害你，因你的目的也就不可能达到了。你学会了吗？行走职场，不多学点防身的智慧怎么行呢？

## 026, 专门结交贵人的一个作局手段

叫相贵思名局。估计说到这个局啊，很多人会想，结交贵人还用做局吗？不就是巴结人家，掏钱给人家或者说给人家送礼吗？不都是这样吗？但既然是做局，就不是遵守这条规则，而是凌驾于这条规则之上所形成的一个作局手段，并且此局也非常具有朴实性，很多人理解了此局之后，也很容易掌握此局。

那么在聊此题之前呢，或许大家听过一个故事，说是美国一个老者，他给自己的儿子说，我给你介绍一个媳妇儿吧。他儿子说，你给我介绍谁啊？老者说，我把石油大王洛克菲勒的女儿介绍给你，怎么样？小伙子一听，这行啊，这肯定同意啊。于是呢，这个老者就通过多方渠道找到了石油大王洛克菲勒，然后给他说明，我给你闺女介绍一个对象吧，这小子是世界银行的副总裁，你看怎么样？然后洛克菲勒就同意了。接下来呢，老人又找到了世界银行的总裁，说是我把石油大王洛克菲勒的女婿介绍给你当副总裁，你看怎么样？结果总裁也答应了，然后就这样，他儿子迎娶了白富美，做上了世界银行的副总裁，所以这个故事也很显然就是我们网友杜撰瞎编出来的，因为这个故事在我们现实生活中根本就不存在。但虽然是杜撰瞎编出来的，但它却可以反映一个不争的事实。

也是一条规则，就是有实力的人更喜欢和自己势均力敌的人交往。因此说到这儿，可能有人会想，你这个朋友分享的这个局是不是让我们打肿脸充胖子，让我们假装很有实力很有钱，然后再和有实力的人一起玩啊？

那么很显然并不是，这种做法不仅仅也是在规则之下的一种做法，并且这种做法也很容易让一个人玩火自焚，最后落一个很惨的下场。那么接下来我给大家

分享一下我这个朋友是如何运用此局的。

分享之前呢，我先简单描述一下我这个朋友，他是一个什么样的人，我这个朋友呢，他也是一个穷人家走出来的孩子，但上学的时候成绩还不错，因此呢，就考了一个很好的大学，就在大学期间呢，他也结交了一些朋友。和朋友之间呢，也会聊一些大学毕业以后的理想嘛，而接下来时光四溅，他们大学毕业的，而大学毕业以后呢，刚进入社会的，他所发生的一件事直接让他从理想中打回了现实，让他认识到了什么叫社会法则，社会法则是如何吊打一个年轻人的。

这件事是什么呢？在这里确实不便多说，简单来说呢，就是他们毕业之后呢，他的同学咔基上去了，去实现他们的理想去了，那么很显然他也想咔机上去，去实现理想啊，但是他卡基不上去啊，所以在那个时候他就深刻的认识到了人脉资源和人脉背景的重要性，也因此呢，他参加工作以后呢，但凡有机会能够接触大佬的，他就想办法和人家交换个联系方式

同样，他也挺会人情世故的，就是每结交一个大佬，他就过段时间带个礼物再去私下里面拜访一下人家，就是加深一下感情嘛。而这么做的目的呢，也很显然。就是希望有一天用到他们的时候，他有这样的一个关系吗。而接下来突然有一天他就很苦恼，他苦恼的是他维系这些大佬的关系太累了，这不仅需要大量的精力和财力，并且很多最早认识的人就是很长时间不联系，慢慢的也就断了。即使有一天有事找到这些大佬帮忙的时候，他自己也没有信心这些大佬会动用自己的人脉资源来帮他，所以他很苦恼，感觉自己是登天无门了。因此，在他苦恼的时候，他突然灵感一现，想到一个问题，就是既然有实力的人更愿意和有实力的

人交往，那我何必费那么大精力去巴结人家讨人家呢？

与其如此，我不如做一个引荐人和事佬，引荐他们之间认识。而这么做的好处呢？就是他们在一起交往，在一起玩的时候，也会产生渐物思人的效应，就是他们见面的时候也会想到他，使他们的大脑中浮现他的影子，也会增加对他的熟悉感和好感度。同时呢，他们在一起玩的时候更有机会产生合作价值，而只要他们能够产生合作，那么他们也相当于欠他半分人情，而到那时候再找他们办事不就好办了吗？这就相当于借他们的时间、精力、财力、借力打力来维护自己的关系。这不是一举三得，一劳永逸的事吗？因此他想到这儿，他就开始研究如何引荐这些大佬相互认识，以及如何编一个让他们相互认识的理由，而这个理由呢

他在实际的操作中也是通过他们的爱好以及他们潜在的合作价值中去挖掘去寻找出来的。同时在引建的时候，他这个人呢，也特会用语言来包装他们彼此，就是他们还没有见面的时候，就有了想见彼此的一种期待感，就给咱们创造一个一见如故，相见恨晚的感觉，就这样他就真正的做到了一劳永逸，一举三得。

最后的结果呢，我这个朋友虽然没有把之前所有认识的大佬全部串起来，但串起来几个，久而久之就成了它真正的人脉和背景了，而当他有了这种基础的人脉，再继续运用相贵思明思明局就更加得心应手了，因此最后总结一下，社会规则终归是社会规则，你是遵守规则还是利用规则。这事你自己说了算。

## 027，一个特别阴的搞钱手段

叫阴计阳恩局。这个局他有多阴呢？就是做局的人是阴的，但入局的人还要不断感谢做局的人，即使现在的你就有可能身陷此局。这个局的由来呢，是东汉时期有一对双胞胎兄弟，武艺高强，都是那种以一挡百的水平，就是在那个乱世之中呢，俩兄弟为了挣钱娶老婆，就去镖局里面找工作去了，就是到镖局应聘的时候，有一个商人刚巧就是在等着主管给他安排镖师，当时的镖局的情况是其他镖师都押镖还没回来，主管呢也是没有标识可派。

于是呢，就看这两兄弟长得人高马大的，武艺水平也不错，也就给他俩说，这趟镖你们俩来押吧，就当你们的试用期了，如果干得漂亮，就可以转正成为我们的龙虎镖师了，这两兄弟一听呢，开心坏了，心里想啊，成了龙虎镖师以后。那就是名义双收，娶老婆那就是指日可待的事儿了。于是呢，就激动的给主管说，放心好了，这活我干的必须漂亮。

然后呢，这两兄弟就跟着商人一块押着货物上路了，接下来走了十多天之后，一个山贼都没遇到，其中弟弟就跟哥哥说，咱这马上就要到地方了，连个小毛贼都没看到，这也没点啥精力，回去以后镖局不会不给咱俩转正吧？哥哥一听呢，然后也说，我也是这么想的，连个土匪都没有，咱俩这武艺也没地方施展，就是到了主管面前，我们也讲不出来点啥，就是我们的实力没有体现，我也在担心这事。而说是迟，那时快大哥刚说完，山坡上就突然出来了二三十个土匪，其中土匪的老大还是那句经典台词，此山是我开，此炉是我摘，小巷过此炉留下买路财。

只是还没说完，这两兄弟就饥渴难耐的拎着刀就过去了。这土匪老大心里想啊，这两标是怎么不按套路出来的，不得先谈判谈判吗？然后也没办法，就找我小弟一块上，给他们干起来了。但这两兄弟武艺确实高强，就是没一会儿的功夫，他们就干掉了十多个土匪，剩下的土匪一看啊，这打不过，于是就掉头就跑。这兄弟俩一看土匪要跑，这弟弟就跟哥哥说，哥哥，你看好货物堡商人，我去追杀土匪。哥哥一听呢，心里想我弟弟也是有勇有谋啊，让我堡货物和商人他来追杀，考虑的就是很全面，并且他也非常确信他弟弟有那个实力把他们全部干掉，于是就给他弟弟说，你去吧，然后不一会儿的功夫，他弟弟就把所有的土匪干掉之后就回来了，回来之后呢，他兄弟俩非常开心，心里想啊，有了这个经历，这是这是一个履历啊，当上龙虎镖师肯定是稳了。

于是呢，押完镖之后，俩兄弟就迫不及待的回去复命了，回去见到主管以后呢，主管问他们经历了什么情况，这两兄弟激动的就把整个过程给主管说了一遍，说的时候还刻意把他兄弟俩如何有勇有谋如何配合的给主管详细的讲了一遍，而主管听后呢，脸都绿了，气得直冒样，大骂他们，你俩滚出去，以后不要再来镖局了，更不要说在我们镖局干过。这兄弟俩一听啊，心里很是憋屈，心里想我们配合的那么好，有勇有谋的，你不夸我们就算了，咋还让我们滚出去呢？这主管也是看出兄弟俩心中的憋屈了，于是就说，干我们这一行啊，能谈判就不要动手，非要动手把他们打跑就行了，你们把他们赶尽杀绝了，哪还有上来找我们押镖呢，我们不就倒闭了吗？

这个故事呢，就是局的由来。这个局的道理呢，和我们越国大夫范蠡在临死之前说的那句话差不多，叫飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹，都是一个底层逻

辑。这个局的底层逻辑呢，就是在帮你解决需求的同时，要留下新的需求，如果没有新的需求，你也就没有价值了。而在商业活动中呢，有需求才有钱赚，把需求彻底解决的那是科学家干的事儿，而商人干的事儿是在帮你解决完需求的同时，还要不断的创造需求，这就是阴地阳恩居。我身边一个朋友十多年前也就是靠此局完成了他的资金原始积累，当时他代理了一款木地板精油的产品，就是给木地板擦上一层特别亮的油，擦上去之后呢，就是木地板显得特别亮，那玩意儿真的是一本万利，小小的一桶啊，几块钱的成本可以卖到好几十块钱。

当然他请了很多业务员往外推销，当时的这个信息网络也不发达嘛，他们的业务员也就是一家一户的上门推销，他们推销了两个月，很多人一瓶都卖不出去，原因就是很多业主白天他不一定在家嘛，在家的也不一定当家。即使遇到当家了，人家一口拒绝了，或者说家里面根本就没有木地板，所以我这个朋友就很是着急啊，眼看就要创业失败了，总得想个办法吧，于是他就找了一个朋友帮他想想办法，他朋友帮他出的办法呢，其实运用的就是我们今天讲的阴极阳恩局的底层逻辑。在这里我卖个关子啊，如果你是他的朋友，你会给他出什么办法？

因为局和魔术是一个性质，在你不知道他的答案之前呢，它很神奇，知道答案之后呢，也就那么回事儿了，我也就不绕弯子了，他的朋友给他出的办法呢，就是让他先去找卖木地板的去合作，和卖木地板的合作方式呢，就是这么说的，你每卖一户木地板，我就送你一箱地板养护精油，这样就能够提高你同行之间的竞争力了，你卖过的客户呢，我也可以免费送一箱，这样还能体现你的售后服务。你看这样的合作方式，白给的东西，哪一个卖木地板的他能够拒绝呢？他不就获得了精准客户了吗？那你觉得这就完了吗？当然不是，阴的还在后面，不阴怎么

叫阴计阳恩局呢？

而接下来就到了他给木地板送养护精油的这个环节了。客户一听呢，免费送的这等好事，哪有什么抗拒啊，也都会很热情的说，来来，你给送过来吧。而阴季阳阴局就是体现在你送过去之后要发生的一系列事情。送过去之后呢，换做是你，你肯定会问，这东西该怎么用呢？而你这么一问之后，人家的人就会很热情很积极的跟你说，这样吧，我只给你讲，你不一定懂，我给你示范一遍，边示范边给你讲，你看人家这是给你讲一遍就行了，还怕你学不会，还要给你示范一遍，你不觉得人家人挺不错的吗？你不得去感谢人家吗？而此句阴就阴在了这个环节，就是他们会在你家最咸一点的地方给你示范，就是把这一片给你擦的油光发亮的，和其他地方完全有很大的区别，这样他们走后，你就不得不把剩下的地方全部继续擦完，而你觉得这就算完了吗？

当然不是，你会发现在你擦的过程中，送的这一箱根本就不够用，只能够擦一半的地方，这就是他们算计好的，不可能让你够精，也不得不让你去找他们去买更多的精油去擦碗。而在这个过程中呢，自己也会怀疑自己是不是倒多了，是不是没有把好量，即使你没有这样的怀疑，你向他们提出这个疑问了，他们也会解释说可能就是倒多了。另外呢，我们送的都是每家一箱，基本上都够用，也有可能你家的地板面积比较大，自然也就不够用了，所以这样的回答让大多数人也都会觉得合情合理。当然也有可能遇到一些较真的，即使是遇到了较真的，最后也没办法，你也得买。哎吧，你不能只擦一半儿吧，而是让他们没有遇到一个较趾的，因为他们的客户群体相对高端，不会因为几百块钱和他们产生争执，所以他们做的这个局也算是一个比较成功的局，但是到这儿还没算完，还差一个环

节，把这个环节补上，才叫完美的阴计阳恩之局。

这个环节就是他们会给客户建议要每半年进行一次保养，这样的话能够延长木地板的使用寿命，不容易开裂蹊跷啊等等，就是给客户创造一些子无虚有的痛点和需求，也就这样也给他们带来了大量的回购率。另外还有一些客户呢，给他们说，你们来出人力来查吧，他们又赚了一份人力的钱。就这样我这个朋友就完成了——一次完美的阴计阳恩之举，完成了他的原始资金的积累，最后试问你一下，如果你是我当年朋友的客户，在你不知情的情况下，你觉得？那你能识得了此局吗？

## 028，如何锻炼不紧张的能力？

一、学会自我暗示。每次紧张的时候告诉自己，我从出生下来就什么都没有，死了也还是什么都没有，那我有什么好害怕，有什么好紧张的呢？这个真的挺好用，不仅仅是紧张，平时不自信、怯场都可以用。

二、用大我战胜小我。人的大脑里有一个大我，还有一个小我，你紧张的时候就是小我的躲避和自我保护在起作用，这时候你的大我就要站出来，被心里的小我说一句你滚一边去。你经常这样做的话，你就能更好的控制你的大脑，而不是被内心的小我控制。

三、读万卷书，行万里路。一个人太容易紧张，说明你经历的少，知道的少。你看那些老人，他们就不怎么紧张，就是因为经历多了，看的多了，知道的多了，对大部分是其实都有一定的认识和把握，所以就不怎么紧张，平时多看一些书，

历史、自然科学、社会科学、哲学，知道社会是怎么回事。人是怎么回事？世界是怎么回事？当你能从一个更高更广的视角去看生活的时候，你会发现所有的东西都逃不过书里告诉你的真相。

四、针对你害怕的是做重复的刻意练习。几乎没有人初次在讲台上演讲会不紧张的，但是你很少看到专业的主持人、演讲家在讲台上会紧张，因为他们练习的足够多。如果你对某件事特别的紧张，说明你的大脑还没有适应这件事。以前我一对着镜头说话就紧张，然后我就每天对着镜头录几十个视频，录的多了就不紧张了。你害怕什么，你就要多去做什么。紧张只说明一个问题，你对这件事做的还不够多。

五、锻炼不反应的能力。你的紧张有时候是不受控制的自我反应，抖到某个人多的场合，闭塞的环境，遇到某个大咖，你就条件反应式的开始紧张，这个其实就是条件反射，我们都知道巴甫洛夫的狗，只要铃声一响。就开始流口水，你的很多紧张也是被这样训练出来。当现实生活中的铃声开始出现时，你的紧张就不受控制的显示出来了。那要怎么办呢？锻炼你不反应的能力，用轻松取代立马反应。比如有人叫你了，别急着马上回应，停顿一两秒，比如跟人交流的时候，别人说完了，别急着马上接话，比如手机响了，别急着马上去接。你要明白，别人跟你说话，你不是一定要回，别人叫你，你不是一定要有电话了，你也可以不接。当你明白这个问题之后，你就不会条件反射般的去马上做回应，给自己一两秒的停顿时间，这一两秒就会让你显得镇定从容。

六、用呼吸控制紧张情绪。你每次紧张、激动、愤怒的时候，你就感觉整个

呼吸都变得急促，气息直冲脑门，你的情绪都变得没法控制了。这个时候你停下来，做十次深呼吸，调整你的呼吸，让自己有一个平稳的呼吸节奏，你的情绪也会相应。和呼吸保持一致，这个就是用我们的生理状态去改变我们的心理状态。当你不开心的时候，也可以用多假笑几次，你就发现不开心减少了。

七、想象这也是我们最好的大脑作弊器，因为我们的神经系统是没法区分一件事是实际获得的经验，还是只是靠生动想象获得的经验。当你想象自己正自信轻松的面临眼前的状况时，只要你想象的足够具体生动，你真的会获得轻松自信的感觉。这就像你想象一个你很担心的失败，你就会真的感到恐惧和痛苦，你想象一件你梦寐以求的事，使你甚至会不由自主的傻笑，这就是想象的威力，他真的可以帮助你获得相应的情绪和感觉。你只要想象自己不紧张，想象自己自信从容，那么你就会真的不紧张了。

## 029, 收拾小人的连环计

这个手段之高让人防不胜防，看来让人惊出一身冷汗。明朝首富沈万三落魄时用伞牵着瞎子帮他过河，却不曾想反被讹失去了自己的伞。被瞎子反咬的沈万三想用手镯去换点盘缠，但当铺掌柜却在忽悠他，见沈万三不识抬举，最后还把他的手镯给摔坏了。当铺都是掌柜的人，沈万三那是哑巴吃黄连，有苦说不出。手足无措的他来到饭馆吃饺子，又被老板欺负，说沈万三多吃了两个饺子，要多给两个铜钱，可沈万三没有那么多钱，然后老板就说，没有钱就得先像狗一样爬出去。沈万三碍于周围人的压力，无奈照做。心灰意冷的沈万三本想回家，但当沈万三在河边再一次看到瞎子的时候，心中的怒火再也无法压抑，于是心生一计

沈万三等到周围没人的时候，走到瞎子身后，一脚把瞎子踹了下去，随后又拿出一根棍子把瞎子给救了上来。瞎子质问沈万三为何陷害他，可沈万三却说，不是他踢的瞎子，而是当铺掌柜踢的，我可作证。瞎子问，你是谁？沈万三回答，我是饭馆老板。然后沈万三还特地帮瞎子带路，当瞎子来到当铺的时候，暴跳如雷的拿起棍子在当铺里面肆意捣乱，砸坏了掌柜很多古董。掌柜虽然很生气，但对方是瞎子，掌柜只好放低姿态，问瞎子自己是不是哪里得罪他了。

瞎子说，你为什么要把我推下河？掌柜说自己没有推他呀。瞎子还说有饭馆老板可以作证。没多久，掌柜的就带着伙计来到饭馆，当着老板的面砸了他的店，打他的人。老板对掌柜说，我们两家井水不犯河水，你们为什么要这么做？

掌柜解释缘由，老板顿时火冒三丈，定要和掌柜回去和瞎子作证。可当两人回到当铺的时候，瞎子已经不在，老板更加气愤，葛田就带着几个大汉砸了掌柜的店，不得不佩服沈万三的高明手段，以其人之道还治其人之身，不仅报复了欺负自己的瞎子当铺掌柜和饭馆老板，自己还能全身而退，故事看似简短，但里面蕴含的谋略智慧却是如此的富有深度。所以说。真正厉害的人都是一半君子一半小人，做好人容易被欺负，做小人容易被孤立。只有做人仁义，做事腹黑，方能成事。

### **030，当你处在一个经常有人伤害你的环境里，你该怎么在保持善良的同时表现出自己的尊严？**

当你处在一个经常有人伤害你的环境里，你该怎么在保持善良的同时表现出自己的尊严？一定不要急着去表现自己的尊严，你在他们面前就是一个懦弱无能、

呆板无趣的人，那又怎样？你没必要靠一时的言行去改变这种印象，那只会分散你的注意力。

因为一旦心里有向他人展现你的尊严，你的坚定、你的力量的欲望，你可能会不自觉的去关注某种奇怪技巧，例如精彩绝伦的口才，或者沉浸在虚假的想象中，例如幻想着自己能变身成电影主角，将别人通通打败收服，或者干脆将责任推卸给别人。不是我无能，是他有眼无珠，你在他们面前就是一个懦弱无能、呆板。无趣的人，那又怎样？

那些人的生活态度和价值取向既然不值得学习，他们的评价也不需要放在心上。你的注意力才是你宝贵的资产，不要将它用在让人看得起上，将它用在克服自己的软弱，精进自己的技术上，这反而更容易让人看得起。如此，你才能体会到另一种爽感。他们虽然极力的攻击你、伤害你，诽谤你、侮辱你，可你并不觉得疼痛，你只怜悯他们膝跳反应一般的行为，然后如同拂过一只蹦跳的小虫一般把这些伤害除去。

聪明人并不认为他们对你造成了实质性的伤害，也就没有报复和攻击的欲望，甚至依然可以和他们做朋友。旁人看来，你确实做到了善良，没人能真正伤害到你，除非你自己本身选择了软弱。不过，我们当下往往察觉不到这是一种软弱。你知道，人觉察问题的能力很强，对吧？你在与人与事交互时，肯定会有一个时刻你感觉到自己在某方面不足。

如果你在电光火石之间选择了掩盖，这种我不足的感觉会潜藏在你的潜意识里，将你日夜折磨，让你在他人面前感到抬不起头，却不知原因何在，只有正面

承认。生出我一定会将其补足的豪迈决心，并且真正行动，你才会感到勇气自身、尊严自在。你知道一天中你有多少个缺陷会被意识捕捉到吗？你有多少个你择了掩盖，又有多少个你选择了正视面对？哪怕只正视了一个，它都能成为熊熊燃料，让你停不下前进的脚步。你将在找燃料前进果然成功的游戏中乐此不疲。这种乐趣是如此的饱满和充盈，以至于完全可以抵消外界伤害所造成的负面影响，如同毅粒石子撞上火车的轨道，不足以造成哪怕一丝的偏寒。但话说回来，是人皆弱，没有人没有过软弱的时候。

在那时候，记得提醒自己，一定要正视当下面临的一切问题。我承认我曾出于软弱逃避过这个问题，今天我要直面。他正是自己身上确然存在这样的缺陷，并且下定决心将他改正，然后你的心将重新扬起，推你向更远方，愿与诸君共勉，咬定青山不放松，立根原在破岩中，千磨万击还坚进，任尔东西南北风。】

### 031，被孤立打压怎么应对？

当你被公司同事孤立或者打压，这个时候你要注意，心理战术非常重要。心理战术是一个成本极低、四两拨千斤的事儿，难点在于你得能稳住，像我什么话也不说就给打上了标签，不好惹。这是后来同事告诉我的。好了，心理战术三条。

第一，让他摸不着头脑，让他打在棉花上也是最简单的不卑不亢，做不做得得到，不要因为有人打击你，你就怂了，就内心 emo 了，怀疑自己了，也不要因为今天他给了你个好脸，你就兴奋了，哎，我的世界就阴转晴了，不要你必须让别人看到，他影响不了你分毫，让他随便表演，你就如如不动，让他打压你都打压的不起劲儿了，你要知道，你越 emo 他越来劲。所以这一环的心理战术，用

你的不卑不亢，让他摸不着头脑，让他打在棉花上。这条的最高境界是你的内心能真的不起波澜，不是演的真的，看他们就像看跳梁小丑，如果你做不到，演也要演出来，他照样会漏洞百出，自暴其短。

所以接下来心理战术的第二条，注意观察辨别对方的反应。能给你自己增添无限的信心，但是千万别误判，那就反作用了。分析错了，你又该emo了。比如说当你不搭理他，你发现他的恶意言行不减反增，这个时候别慌，如果你以为，他变本加厉了，那你就想错了，对方的动作变多，其实是他慌了，他在奇怪，诶，我怎么没打中呢？怎么我射出去的子弹无效呢？于是增加动作，实则是乱了方寸。

比如他跑去跟别人抱团，开始来打压你了，其实他很傻，这是他对于自己处于弱势的一种暴露。你看见他抱团了，你就应该高兴，这是变相承认你强。你看咱们角度一变，结论是不是就变了，你的心态可能就是180度了，内心的能量就是这么来的，独立思考，另辟蹊径，别人看来的败局，你看就是胜算。在说最重要的第三条之前，我想告诉大家，面对各种职场困境，紧张畏惧、笨口拙舌，这不是你嘴笨，不是你表达能力的问题，而是背后的独立思考、内核稳定的缺失。

第三条，请大家记住最重要的一句，战术对对方最大的削弱，不是仇恨，不是还击，而是漠视。你想想，当你是一个小透明，没有任何存在感的时候，是不是你内心最受折磨的时候，反而有人来打击你或者折腾你，倒还说明你要么招人嫉妒，要么威胁到了别人，总之就是有声音就好过一片死寂。所以这招你可以反过。爱用把末世，把这个透明感给到你的对手，让他尝尝这个无足轻重的滋味，而你也并没有任何行动，也并没有被他拉低到他的层次。其实职场困境当中的心

理战术还有很多细节，这三条只是给大家提个醒，别忘了在两军对垒之际，最重要的是士气，不是兵力，不是武器招数以少胜多，绝地反击，都是心里要有这股气，冷静思考，用心法好了。

## 032，每当你遇到错的人，上天都会给你这三种暗示

每当你遇到错的人，上天都会给你这三种暗示，如果能早点读懂，都能少受很多虐。

第一，总是栽在同一类型的人手上。如果你仔细复盘一下，都会发现这里面的规律，因为凡是学不会的，上天都会反复教你，直到你不再对这种类型的人和套路感兴趣。否则，那些最符合你胃口的鱼饵，最能击中你落点的戾气，会不断在你生命中出现，直到你对他们产生抗体。

第二，两个不该在一起的人之间，那种相似的能量磁场，会让他做出一些非常离谱的事情来逼你放手，由小到一连串的失望，演变到不断的伤害、欺骗你，越不放手，伤害就越演越烈，直到逼得你大彻大悟，主动结束。

第三，如果一个人的出现让你觉得像一道救赎你的光好，那大概率是错觉，因为这段关系从一开始就不对等，你在扮演深渊里的弱者，然后给他安了一个拯救者的头衔。首先这在精神上，你门不当户不对，其实能救赎你的有可能是钱，是音乐，是你的小猫小狗，是你自己，但就是不太可能是另外一个人。

### 033, 职场里最惨的是哪种人?

在职场里最惨的是哪种人，不是干啥都不行，独来独往的人，而是总被人用来当众立威的人，谁都能欺负你一下。同样的话，别人说了没事儿，你嘴里说出来就被人曲解，针对就说，反说总有不对，反复挑你毛病。经历过的人都知道多崩溃。如果你发现自己正处于这种情况，该怎么破局？

一、挑一个欺负你中最弱的人反击，想要扭转总被人当靶子的局面，一定要从反击不尊重开始。一上来就去干，能言善辩的那个你可能会招架不住，对付不了几局就败下阵来，会极大损失自信，变成吵架 PTSD。所以建议一开始找一个最弱的反击，反击一次，复盘一次，循序渐进，慢慢找到最适合自己的反击方式和话语。

二、经得起试探，周围人觉察到了你的反常，一定会蠢蠢欲动，想试你真假。毕竟你变强大了，他们就多了一个忌惮的人，这对他们是种不利。反击一次就退缩，只会功亏一篑。一旦决定要改变自己，就要将强硬的态度坚持到底，拿出不可再被侵犯的高自尊架势，低眉顺眼也都收起来。

### 034, 给心眼少的人混社会的建议

- 1.他就是死了都不关你事，进社会先学自保
- 2.永远永远都不要加入同事们的吐槽大会，尤其是吐槽直属领导
- 3.同事就是一起做事的人，不是你的朋友

4.不要跟公司里的人说家里的事，尤其是不好的，这是给领导拿捏你提供了基础，知道你苦，不敢随便走，能力一般找不到更好

的，所以脏活累活就是你

5.就是再讨厌某个同事，面子上也要过得去，比如你统一给零食，或者工作交接，一起正常，其余时间可以不看她一眼

6.多夸人，嘴甜很吃香

7.不要好为人师，出风头，别人没请教不要主动教别人

8.不要把自己的私事跟任何人说，尤其是自己不好的事

### **035，你的贵人可能就是因为这一个动作而离开你的**

你大部分的贵人有可能是因为你有自己的思想而不想再搭理你了。你一定见到过很多优秀的人，你一定见到过很多厉害的人，但当他要教你一件事，当他要跟你去分享一个观点的时候，你说不，你说不对，你说我有我的想法，对不起，您先把他说的学会，您再有您自己的想法，这才叫智慧的人。您连他教您的东西都没学会，您就想去有自己的想法，这叫笨蛋。

各位跟优秀的人在一起，不是去挑选的，而是去复制甚至是复刻的。所以当你把这个道理搞明白了以后，你相不相信你的事业和你的人际关系会变顺，而且你身边出现的贵人会越来越多。

各位记住了，人之恶在好为人师啊，我告诉你，当我见到高手，我只做一件事，当他开始说话，当他开始表达观点的时候，我永远有一个道具，等会儿，本子拿出来，打开，您说，

我问你，如果有人这样对你，你愿不愿意多说一点。我告诉大家，我手机放在。包里边我会干什么？如果有高人在说话的时候，我会把屏幕让他看到我在记备忘录，所以我问你这样会不会鼓励人家多说一点，你的尊重他收得到收不到。所以各位记住了，你没有贵人，或者你贵人少的原因是因为你把你自己放在一个太强大的位置上了，认同吗？你都那么强了，人家凭什么帮你？

### **036，能给人提供高情绪价值的人往往非常冷血**

因为很简单，提供情绪价值，他是一个伤害自身行为，而能给别人提供高情绪价值的，就证明他对你是有目的的。他的本质不是给你提供高情绪价值，而是从你身上获得利益。如果他判断出当从你身上无法获得利益，这时候他所做出的行为就及时止损。所以说，一个能给别人提供高情绪价值的人，往往也非常冷血，同时，高情绪价值代表着另外一个事情。那就是他压根儿不珍重感情，如果你相信他的高情绪价值，你认为他对你是有感情的，往往你就会被骗。

很多人想要寻求一个高情绪价值的人，往往到最后你除了上当受骗，你没有别的，因为他对你使用的是感情，但是他的目的是骗你，骗你相信他的感情，然后从而从你身上谋取利益。到最后你会发现，当你满足了他的利益，他及时的会把你踢开，如果说你没有满足他的利益，他也会一脚把你踢开，很简单，因为他的目的达不到。所以说，当你遇到一个高情绪提供价值的人，往往他是不尊重感

情的，因为感情只是他利用的手段，能获得高情绪价值的人是往往他的精力给了他高情绪价值，也就是说，他在情绪上受到了很多的伤害，甚至在情感上受到了很多的伤害，他才学会如何去哄别人。因为情绪价值大范围是欺骗和哄，一个提供高情绪价值的人，往往到最后会出现一个东西，说的多做的少，而且他们特擅长情感绑架。甩锅。

但是高情绪价值的人往往是势利眼，他们只在乎利益，如果你对他有利益，他对你提供高情绪价值，如果你对他没利益，他则不提供高情绪价值。所以说往往这人情商在线，但是同样的势利上也在线，提供情绪价值，证明他知道你的情绪价值接口。也就是说，你的情绪在他的允许范围之内，他这个时候你所释放的情绪，他能提供给你相应的情绪，这个时候你得到自己情绪的满足，但是你想一下，你除了得到情绪的满足，你还得到了什么内心的愉悦和吃了他画的大饼。你的情感被对方驾驭和操控呢？所以说，很多人想要寻求一个高情绪价值的人，能给自己提供情绪价值的人，其实你只是别人盘里的一盘菜而已。

### **037，喜欢独立，警惕被人背刺**

朋友们，只要你喜欢独来独往，也没有什么朋友，在你周围的群体里也没有紧密关系的对象，那么你就要警惕被人背刺的可能性了，而且几率很大。我来告诉你们是为什么只要你长时间不跟周围的人打交道，那么别人就会把他们的阴影面投射到你身上，而且你很难察觉得到。

荣格的学生在做分析的时候就发现他经常在放长假之后回来，发现他的被分析者已经缓慢的织出一张网了，里面全是关于他的负面想法，可当他们再次看到

他的时候，就会说，我怎么会对你产生那种念头呢？这就应验了那句话，缺席的那个总是错的。

所以经常独处的人不仅吸引了他自身受到无意识激起的本性邪恶，也吸引了投射。这也就是为什么独处的人，我们总会认为他很怪异对吧？一旦发生一些不好的事情，就会认为他就是肇事者。也就是说，如果你平常不怎么跟人接触别人，就会把心里的邪恶的事情投射到你身上。

换个说法，别人其实反而更担心你，不知道你会做出什么不利于他们的行为。当这种不安全累积到一定程度的时候，就会激发别人的愤怒和行动，就会背刺你。所以朋友们不要老是独来独往，有时候你必须要学会跟别人打成一片，说一下自己的心里话，最近发生了什么事，千万不要说我不屑做这个，这是你必须要学会的恶心，因为这对你是有利的。也正是因为这些必要的接触，才会让别人投射的云朵烟消云散。人都是社会性动物，不管你是在校园，还是在职场，还是在社会，包括养老院，你会发现，一个人只要表现出弱社会性，就会引来他人的悲刺甚至毁灭。倘若你个体离开很长一段时间，那么情感和感觉的懈怠就会松散，就会导致别人开始对你投射

### **038，当你的亲戚开始强调你的父母不容易**

你的亲戚开始强调：你的父母不容易的时候让你照顾父母，你的妹妹不容易的时候照顾你的妹妹。这个时候你要记住一个关键点，他并不是真正的让你去帮助你父母，帮助你弟弟妹妹，并不是，他是为了收买人心，他收买什么人心？他在讨好你的父母，讨好你的弟弟妹妹，他认为你的父母和你的弟弟妹会感激他。

但是问题就是这个时候记住一个重点啊，问题就是他绑架你，他为什么敢绑架你，是因为他认为他吃定你了，他为什么吃定你了，就因为你没有价值。或者是他认为你没有上升空间了，你也就如此了，他才敢绑架你，他才不会去讨好你。

你知道吧，如果你有上升空间，他则会讨好你，他不会让你去体谅父母的不容易，然后体谅谁谁谁也应该照顾，承担起家庭的责任，是因为他觉得你没价值。他觉得你一辈子就是这样。然后他踩着你去讨好另外的人，超越这种亲情的话，这种亲戚大范围都是失业，基本上他们会在所有人表现出是一个好人状态，他是个墙头草，他不是一个真正的去帮助你们家的人，但是你的父母和你的兄弟姐妹极容易被骗。因为这里面存在一个很简单的问题，他是在牺牲你的价值讨好他们，而这个亲戚是一点价值不牺牲，他永远在牺牲你的价值，因为这种人最可怕一个点是你不能反驳他。

你不能反驳他，你反驳他就是你不懂感恩，你反驳他就是你不懂事儿，你不反驳他，他又说的非常兴起，他对你道德绑架，这个时候你唯一要做的就是。他曾经帮助过谁谁谁，帮助过他的妹妹，帮助过她怎样，你拿他举例就行了，你不要想着远离这种人，这种人你远离不了，因为这种人他不是说你远离就能远离的，他是主动找你的，他是主动往你身上找茬的，也就是说你再远离，他主动来找你，你躲不掉的。这个时候你做的要么是回击，要么就拿他举例，要么就把它放在火上烤。

### **039, 小心被扼杀自己的攻击性**

为什么你进入社会，面对别人欺负你不敢回击，这个就是被扼杀的攻击性。

人是存在攻击性的，但是有的人的攻击性从小就被扼杀掉了。大量的事实表明，一个长久遭受打压攻击的孩子，他的攻击性是非常弱的，他面对别人欺负的时候，他选择的是什么？选择的是沉默，但是以一个从小被鼓励充满爱的孩子，他面对欺负的时候，他的攻击力反而比较强，因为对孩子打压攻击，他就是扼杀孩子的攻击力。

一个踏入社会，面对别人欺负不敢反击的孩子，他的状态是什么呢？他并不是说他没有愤怒，而是在他愤怒之前有一个阻碍。很多人面临欺负之后，内心是有愤怒的，但是他就不敢发出来，他的内心会直接否定自己的愤怒，他想要去冲破这种愤怒，当他的内心想要宣泄自己愤怒时，他发现在自己的愤怒之前有一层厚厚的墙，这层厚厚的墙是什么？是从小他得到的恐惧，因为很多的成年人认为，孩子不应该发脾气，孩子不应该说脏话。孩子应该。保持一个稳定的情绪，往往在这个时候，父母就会刻意控制孩子的脾气，甚至对孩子进行攻击、打骂、嘲讽，而大多数父母会摆出一点严肃，对孩子进行恐吓。

那么这个时候，原本孩子的愤怒可以表达出来，但是因为他的内心知道成年人在自己的面前不允许自己表达自己的愤怒，他的愤怒就会憋回去。往往在这个时候，他的内心在愤怒之前就建立了一堵墙，当他遭受的打压攻击越狠，这堵墙会越来越厚，这堵墙的根本原因是在于他的忍。再说，他从小生活在一个非常恶劣的环境之中，当他踏入社会之后，外界的攻击打压让他不敢反击，因为他无法突破自己内心的那道墙。那么如果你能明显感觉到自己的愤怒之前有一堵墙。

如何去改变？其实有三种方法，第一种方法，触底反弹，这一种是最不建议

的，因为你要给他足够的打压和愤怒，可是这堵墙越厚，你给的愤怒和打压就要越狠，那么当触底的时候，你的愤怒在表达的时候。他是以一股摧枯拉朽的方式，而且甚至是极端的方式，社会上的一些恶性案件，大范围都是这种被打压久了的忍让的触底反弹。

那么第二种叫做释放，所谓的释放就是需要做一些表达愤怒的行为，也就是说一定要合理的控制表达愤怒，也可以尝试有一些表达愤怒的脏话做起，然后在延展套行为之上，这一点要合理的控制。

那么第三点叫做参考愤怒，也就是说你必须要表达一次完整的愤怒，这个时候你有了完整的参考，你在以后的过程中就会频繁的表达愤怒，因为一点呢，并非是一次表达完整的愤怒，因为一次表达很多人内心还是会恐惧，大量的经验告诉我，最少三次以上，基本上你就内心有了参考

## **040，不要招惹独来独往、沉默寡言的人**

很多人认为沉默寡言、独来独往的人好欺负，其实你不了解他们的内心。沉默寡言独来独往的人分三种人，第一种呢，就是隐藏自己的，源于他的性格，他就不喜欢合群，第二种呢，就是看透一切，不想合群，第三种呢，是因为本身性格原因，也没有实力，只能独来独往。这三种人哪一种都不能惹。

第一种人他们本身有一定实力，他们懂得隐藏自己，甚至有的就是本身的性格，他就隐藏自己。这种人你最不能招惹，因为你不知道他隐藏的是什么，你一个不注意就容易踢到铁板。你要知道一个关键点就是独来独往、沉默寡言的人，

他本身他就不求人，这点恰恰证明他本身的实力是有多厉害，所有事情都是自己做，他的内心也是比较强大的，实力也是有的，如果你认为他好欺负，只能说明你肤浅，你只是被他的表面所欺骗了，他的真正内心你压根就不懂，甚至你无法猜测他的内心，这种人要么呢，就是从小是独来独往，家庭环境，教育问题，有的呢，本身是有一定实力，但是他不想显露自己，他沉默寡言，独来独往，往往这种人是非常多的

这种是看透的，你会发现这样一种人，他们在单位里都是独来独往，而且沉默寡言，你觉得他性格内向，其实往往并不是，他只是不想和你们玩，你没有让他开口的实力，所以说他不会在单位里结交朋友。你要明白一个现实的因素，就是单位是工作的地方，在单位里处朋友都是傻子，而且情商极低。你发现那些在单位处朋友的人，多数情况下会被单位的人坑害，甚至被单位的人当挡箭牌，所以说往往他们的经历是比较丰富的，他们不愿意在单位里或者在工作环境中处朋友，他们更喜欢玩局外的

他们更喜欢找到和自己同频的人，这样呢，他就可以有效的释放自己。如果在单位里一味的寻求感情的话，一味的和别人合群的话，其实你会发现到最后受伤的都是自己，就说往往他们看透了单位，看透了身边的环境，然后他们就选择独来独往，沉默寡言，这也恰恰证明他有能力独来独往，你要感觉他好欺负，他就让你知道什么叫做铁板一块。这种人呢，他们普遍存在一个特长，就是工作年限长。遇到这种人尽量叫好

那么第三种人呢，就是他本身没有实力，他无奈的选择了独外独往，很多人

以为这种人肯定好欺负，甚至有的人经常欺负他。农村有句话，低头之人不要惹，他本身没有实力，他往往是压抑自己，因为他受尽欺负，受尽别人的冷眼，受尽了不公平的待遇，他的内心是极度压抑自己的，而且他的内心是极度阴暗的，别认为他好欺负，他的内心就是光明的，他的内心是极其阴暗的，是因为外界给他带来的阴暗，他要面临孤立，别人的欺负，别人打骂别人的咒骂，一切负面的情绪，他不可能就在一个光明的内心，他的内心是极度压抑的。你欺负他的时候，你不知道你是否欺负到了他的临界点上，一旦他的临界点爆发，那个时候他就不管不顾。为什么低头之人不要惹？就是因为你不知道啥时候他给你整个大事出来，而且到最后无法收场。很多老实人干出惊天大事，都是一些伤害行为，所以说这种人不要惹，然后同时告诉大家，不要欺负独来独往的人，因为你在欺负一个人的时候，并不是你在欺负他，而一群人在看着你欺负他。这个时候所有人都知道你是什么样的人了，别人不会帮助你，别人会把你当做一个小丑一样看待，因为你欺负他就等于垃圾的自身的价值。所以说往往到最后只是满足自己情绪上的东西，周围人对你的风评并不好，对于你以后更不好。原平去说说你的方法啊。

## 041，小人专门整人害人的学问

你知道有一门专门整人害人的学问吗？我随便讲四招，你只要会其中的一招，你就可以轻易的废掉一个人。

第一招，空手套白狼老王临终前告诉儿子，如果有一天你没钱花了，随便找一个小区贴一张告示，写上捡到小狗并归还者可获酬金 1 万元。然后经常牵着小狗在小区里溜达。相信吧，会有人为了 1 万元花 3000 元买你的小狗。儿子问，

爸，这行得通吗？老王说，你以为家里的楼房和车子是怎么来的？

第二招，暗度陈仓。有一个人想要创业开店，看到一个位置不错的店面在出租，他灵机一动，拿起一个砖头就把这个店面的一个窗户给砸了，写下一张纸条，说是自己不小心弄坏了。请房东联系他赔偿，第二天店铺的房东就联系他了，最终他跳过中介，直接跟房东顺利的签订了租赁合同。

第三招，捧杀之术。黄鼠狼在养鸡场的山崖边上立了块牌，上面写着摒弃思想的禁锢，不勇敢的跳下去，你怎么知道自己是不是一只鹰？接下来，这畜生每天就在崖底吃着摔下来的鸡。

第四招，声东击西，一个鱼塘新开张，钓鱼费 100 元，老板说凡是没钓到的就送一只鸡，很多人都去了，回来的时候每人拎着一只鸡，大家都很高兴，觉得老板很够意思。后来钓鱼场看门大爷告诉大家，老板本来就是养鸡专业户，这鱼塘本来就没有鱼。

中国现在很奇怪，好多人不上班，但是日子过得挺好，哪来的钱呢？有的人天天上班反而没有钱。假如您正在负债、失业、分手，或者是在生活的低谷，总觉得经常被人欺骗利用。建议您多看看我的文章，这里有很多案例，将会改变您对策略和智慧的认识。在复杂的人性中看破真相，帮助您更好的理解人性和行为规律，掌握自己或对手的弱点，从而保持领先优势，并帮助您在生活中获得更大的成功。

## 042, 远离NPD, 看透人性

这个世界上啊，有一类人叫 NPD，NPD 是干嘛的？那就是吸食你能量，他通过不断的让你痛苦去感受自己的存在感，让自己感觉自己是被需要的，他是从别人的痛苦之中去获取能量的。那么 NPD 有两类人，一类是显性的，一类是隐性的。显性和隐性都有一个共性，就是他们从来不认为自己有错，他们永远都把错推给第三方，这样自己心里面会好受一些，会自洽。另外一个他们活在自己的幻想的世界中，他们会去在记忆里面去篡改事实。那我想说一下，NPD 实际上哈，它是典型的，比较好好区分，非常的自大，非常的自恋，它是外放

那隐性的不好识别，隐性它是怎么样呢？非常的谦和温柔，彬彬有礼，甚至很害羞。哦，你觉得他人品很好，但是这两类人都有一个共性，就是自卑，非常的自卑。

他自卑只有通过去贬低打压你，让你痛苦，感受到自己是存在的，感受到自己是很舒服的，那这样一类人呢，他们其实是很可怜的，因为他们是空心人，他们大脑是有一部分是没有发育好的，也就是说他们本身就是精神残疾。而面对这类人，我想说你要去检讨一下你自己的问题，你为什么那么低的价值感呢？

你为什么面对这样的人，你会一而再，再而三的去跟他们建立这种创伤性的链接，你要反思自己，这种人，她遇到高价值女性，她就完全一整个自卑，她就一整个碰都不敢碰，那他为什么敢来碰你，因为你自己就价值就不高，你太外求了，你太缺爱了，太。渴求外界对你的认可了，太渴求这种爱情，所谓这种爱情给到你的，给给到你的这种喜悦了，或者爱情给到你的这个能量了，你一旦这

样，你很容易遇到这样的人，那他可能在别人面前他不是很品的由，在你面前他就是了。

所以我们外界的一切都是我们内内在的一个投影，知道吧，我们内在的一个成像，所以我要站的角度不同，我不会像其他的博主，我去怪那些呢，外部的人，虽然那 NPD 真的是人间恶魔，但我不会去怪他们，为什么，因为我们修行始终是修自己，你要让自己有价值感，自己对这种人就充满了无尽的蔑视。我举个例子，NPD 最爱做的就是什么贬低和打压你，你贬低打压你的时候，他会去篡改一些事实，去激怒你，然后你就陷入到自证之中，你一自证，你的能量就低了。

所以真正有价值。敢的人遇到那种贬低打压，他会去自证吗？他会去自证清白吗？不会啊，他看这个人就跟神经病一样，你干嘛那么说，我不会给你任何回应呢？我看你就是神经病，我看你就是有问题，我还去自证是么？你一旦去自证，你就输了，任何吵架不要自证，没有必要。老子说的夫为不争顾天下不能与之争，这是有非常有道理的。

所以我再回到 NPD，看来这个世界上就是很觉悟的，那你不要再活在一个这个外求爱呢，活在一种深深的自卑，去索求外界的认可的环境之中，而是告诉你，你要爱自己，你要无条件的认可自己，接纳自己，对于外界的一些声音不要那么在意，回到自己有智慧的人生当中，建立自己稳固的内核，那你稳固的内核的时候，任何人是赚不了你的，你怎么样有稳定的内核的，就真正的爱自己的时候，充满了自信，你真正有智慧，有智慧的时候你就会非常的稳。你的内核别人动不了你的，他只会跑的远远的，那些 NPD 离离远远的都不敢靠近你，

你知道吗？干嘛要让那些人渣出现在我们的生命？

## 043，你要报复别人

你要报复别人，很多人会劝你看开，很多人会劝你放下，甚至你也找到了很多的疏导方式，可是有时候他就没什么用，因为所谓的看开和疏导方式，他属于人正向的，可是往往这个正向的东西，它有时候非常苍白无力，因为伤害确实是存在的，他并不是说我看开这个伤害就会消失，而且为什么要委屈一个受到伤害的人呢？那一个受到伤害的人去看看这个点的本质就是让他接受伤害，有的人能接受伤害，可是有的人他接受不了伤害，哪怕他劝自己放下，哪怕他劝自己看开，可是他就是放不下，他就是看不开。

一点的本质是因为内心的伤痛并没有被抚平，那么这个时候你要学会报复对方，有的时候当你报复完毕的时候，你的内心会非常通畅，因为大多数人心是恶的，他并不是像大家想象的那么善良，大多数人更倾向的是以暴制暴，以恶制恶，所以说人的本性里面自带一定的暴力属性，报复则是以一些暴力属性的负面影响作为主导。他和正面的。看开引导是同样存在的，所以说要合理的报复别人，这个报复是被允许的，他不是说不被允许。

很多老实人其实你是最应该报复别人的，因为越善良的人，他的报复心越重，他一直是在压抑自己的阴暗面，所以说导致他的阴暗面非常严重，他的报复心也是最严重的。往往当有一天他的报复没有得到控制的时候，他则会做出害人的事情。所以说报复别人可以允许存在，但是又在可控的范围之内。

报复不是一件坏事情，因为本质的报复就是别人伤害了你给予的回击，当你回击别人的时候，那么你的内心伤痛将会被抚平，如果你不回击别人，你只是一味的放下，一味的忍受，其实你的阴暗面会被越来越压抑，学会有效的报复对方，自己的内心会慢慢的通畅，怕就怕在你在压抑报复，如果你有能力的情况下，那么你一定要学会回击报复，如果没有能力的话，那你也可以在以后进行报复，因为你的所有努力不就是因为对方的伤害吗？你取得相应的成就之后，他会选择放下和报复，报复他不是一个负面的词语，只要控制在合理的范围之内就行。留言评论区说说你的看法啊。

#### **044，聪明人永远都不愿说的办事为人手腕**

聪明人永远都不愿说的办事手腕，

第一，请男人吃饭，带个美女，破冰会非常快，谈事儿也比较容易成功。

第二，请女人吃饭，要想着给对方带个礼物，会让她对你的好感加倍。

第三，改变命运，就要学会同流合污，听话送礼，感恩分钱。

第四，行走社会，记得要多送礼，多社交。酒桌上第一杯酒不能乱敬，一定要先敬给自己带来利益最大化的人。

第五，遇上麻烦了，聪明人会立刻想到破财消灾，不开窍的人只会怨天尤人，这钱是个好东西。

第六，送贵人说顺道，送甲方说特意，送领导说追随，送同级说感恩，送下

属说关怀加培养，送供应商说供应。

第七、聊正事。一般是酒过三巡之后，但要喝茶的时候，或者是送客人回家的路上才是聊正事的时候

面对不同人性的时候

第一条，穷者重力，以利切入。想让缺钱的人做事情，不要谈什么理想抱负，直接说能赚多少钱，和天天操心柴米油盐的人谈琴棋书画是没有任何意义的。

第二条弱者重尊，以谦切入。地位越低的人，越希望得到别人的尊重，只要你在他们面前保持谦虚，他们就会感觉受到了莫大的尊重，为你做起事来格外魅力。

第三条强者重果，直接切入。强者不喜欢和弱者打交道，不喜欢啰嗦，和他们交往不必太过谦虚，说话不要绕弯，直奔主题就行。他们最反感的就是形式上的废话，他们只跟有结果的人玩。直截了当地说，你想要什么？你能给他们什么？

第四条老者众捧，以礼切入。和年长的人打交道，一定要有礼貌，因为在他们的观念里，认为自己年纪大就很有智慧，耐心倾听他们的往事，多捧着他们，嘴上要顺着他们，但是心里要有自己的主见。

第五条妇者重情，以柔切入。愚蠢的男人喜欢和女人讲道理，女人的道理就是情绪，你让他心里不舒服，对的都是错的，你只要让他开心了，你错的都是对的。这就是女人的逻辑，女人生气时说的话别当真，不是相反的。他们生气的时候说我们分手吧，意思就是说让你快来和她和好，他生气说我们各自冷静几天吧，

意思是说让你千万不要冷落他。这件事你千万要想明白

第六条，智者重修，以真切入。真正的高手注重自我修炼和反省，他们每天不断的提升自己，在这种人面前，其实你就是透明的，你那点小套路小算计，人家一眼就看出来，所以你唯一的选择就是绝对的真实。跟高手过招，最大的套路就是真诚。第七条，小人中计，以虚其入。和小人打交道，你越虚越好，说假话，干假事叫假心。如果你对小人动了真心，一定会受伤。越是满嘴漂亮话，和你称兄道弟的人，你越是要小心。这种人往往在给你设套。所以该要钱时千万不要含糊，该谈规则千万别疏忽，对小人敬而远之，但也别得罪。这里是借运动会关注我，少走伴侣不载客。

遇到小人？

来告诉你七句话，轻松的应对小人。

第一句，亲，和他打招呼，但是少说话。二，不主动和小人来往，但也不要拒绝来往，

第三，不要和小人深交，但也不能绝交。第四，可以给他一些好处，但是千万不要占他便宜。

第五，不要进入小人的圈子，也不要让小人深入自己的生活。

第六，不帮忙，不阻拦、不规劝、不参加，更不要讨论。

第七，看在眼里，任其发展，让他自生自灭。

## 045，想不被人拿捏，不被人欺负，很简单

你就做到这四点就行了。我跟你讲，人呢，是对能量有天然的感知力的，你为啥见到那个藏獒你就想跑，你见到那个小猫你就想过去逗逗它？你别怪说我在职场当中老有人欺负我，老有人拿捏我，你想想你是不是呈现出的就是一个那个小猫的样子？没事儿啊，我告诉你该怎么办，让你不被任何人拿捏。

第一，无论任何人问你什么问题，记得不要回答数字，比如哎，你一月挣多少钱啊？不多啊，比你差远了。哎，你到底谈过几个男朋友啊，一个巴掌都不到，哎，你们家住的房子多少钱一平啊，拢共也不值你家那厕所钱。

第二点，要学会坦然的微笑的说不，很多女孩子一脸的抹不开肉，无论自己受多大委屈，也很难把这个不字说出来，这个你们是要刻意练习的，这个真的是人在江湖的一个必备的本领，这很难吗？哎，小李啊，帮我取个快递啊，不好意思啊，我现在没空，永远要记得不要去答应这种顺手的小事儿，你以为你能混个好人缘啊，结果就是是个人就能捏过你。

第三，如果有人当众提过分的要求，你就直接怼回去，比如说在会上该他做的事儿，他直接甩给你说，哎，要不你帮我做了吧，那你直接怼回去可以啊，那你这月工资得给我呀，永远记得这叫杀一儆百，以后没人敢欺负你。

最后一个啊，咱们要装傻装天真，越是那伤筋动骨的问题，你反应迟钝一点，你那个大眼睛珊珊乎一副听不懂的样子，注意啊，是装的，不是真傻真天真。一个呢，是给自己反应的时间，还有一个就是在你装傻装天真的时候，你更容易

让对方露出他的底牌。

## 046, 你要学会跟别人吵架

吵架它是一个非常好的东西如果你不擅长吵架那么你的人生会遇到很多的坎坷，擅长吵架的人反而心情愉快而且还有很多人依附于他，吵架这个行为他能锻炼很多东西，首先你的胆气还有你的自信心，完全被锻炼出来而且你与别人吵架你的思维逻辑会异常的清晰，你知道人不擅长吵架会出现一个什么状态呢，那就啥事闷在自己心里别人欺负只能自我安慰，暖心的愤怒和无助自己又感觉自己委屈情绪又堵在那里想和别人说又不敢和别人说，这时候你会出现一个状态不敢与人接触也害怕与人接触

因为吵架这个行为很多人认为不礼貌但是他并非是不礼貌但凡有人告诉你，吵架不礼貌的告诉你往往他很会吵架，要么就是他不会吵架自我安慰，只有这两种人为什么吵架是一种试探，它也是一种拒绝别人跟你吵架是因为什么是因为他想侵占你的利益，他的吵架是一种试探如果这个时候他和你吵架你选择了委曲求全你选择了礼貌他就明确的知道了我可以随意欺负你，你不会反击啊

但是如果他跟你吵架你跟他吵了他下次再欺负你的时候，他就会想一个事情，我跟他吵架我也会没面子，是有代价的，因为他也和我吵所以说下一次他再欺负你的时候他会小心翼翼，除非他知道一件事情他才会再次欺负你那就是我欺负你 我能治住你你不和我吵架，他说你越和对方吵架对方越怕你

但是夫妻关系不行哈，这只是说你对于别人的人际关系而且吵架是一个强者

行为，很多人会纳闷吵架为什么是强者行为，我告诉你强者你见过不跟别人吵架弱者你也见过不跟别人吵架，但是两者是不同的，强者认为我吵架跟你没必要又不能给我带来什么利益你也没有损伤我的利益我跟你吵架干什么呢，弱者则认为我跟你吵架你欺负我怎么办我跟你吵架我利益受损怎么办，强者不跟你吵架是因为你没有侵犯他的利益，弱者不跟你吵架是因为他害怕自己利益受损

而且吵架他是一个心情愉悦的项目，多数人的抑郁多数人的心情郁闷就是因为他不会吵架因为你受了伤害你受了委屈你全部憋在自己的内心，那么你的内心本来它就是伤痛的，这些情绪宣泄不出去它就会攻击你自己，这个时候学会吵架之后你就把这些情绪给抒发出去了，你的心里就没有情绪了，就是说你会发现擅长吵架的人他们很难得到抑郁他们每天还很开心，就那些为人礼貌不擅长和别人吵架的人他们反而各种痛苦情绪各种低落，永远记住了，吵架是有好处的我们秉持一个原则，不是为了吵架而吵架

分享一些和小人吵架的技巧

- 1.不能自证，他说你什么都不接话
- 2.说他弱点，揪着对方在意得点说，
- 3.贴标签，说他那么激动干嘛让他冷静点
- 4.嘲笑他，小题大做，说他斤斤计较
- 5.倒打一耙，说都是他的错才变这样的

6.让他自证，让他拿出证据否则他就是没事找事

7.权威压制，说早就知道他爱吵架大家都这么说尤其他在意的人也暗示过类似于

## 047，为什么白手起家的人出轨率那么高？

白手起家的人出轨率很高的，而且他们的性格极其顽固。白手起家的人会给你感觉彬彬有礼，甚至他们待人随和。但是如果你成为他们的伴侣，你将会面临无尽的折磨。一方面是他们的性格原因，一方面是他们的经历原因。

白手起家的人大多数都是从底层爬上来的，而从底层爬上来的，他必须要有一套完整的自我体系，而且他的体系是不允许被别人摧毁的，因为他的体系一旦被别人摧毁，那么他面临的只有失败。所以说他的体系异常固执，多数人是无法理解他们的体系的。很多白手起家的人对外人随和是因为他的生存需要，但是对于家人的固执，对于家人的否认，往往是来源于他自身的体系，他们大多数展现出来的状态是需要别人服务于它，所以说往往他们的精力塑造了他们的状态

你要看一个人是否能成功，就在于他的体系完成度，所以说你会发现白手起家的人，他们迷之自信，而且他们有极强的自私和自恋行为，因为他们不会怀疑自己的体系和自己的固执。这是自我保护手段。他对于超脱自己掌控的行为只有两种方式，强有力的控制和远离。因为超脱自己控制的事情都预料着危险，而他的控制行为就是为了远离危险。如果你不符合他的体系，他就把你当做危险对待，就会实行控制和剔除。而经历又塑造性格，这个时候他就会控制自己的家人，因

为他不想让自己的家庭出现危险，但是同时因为他的自身经历问题，他又不喜欢依附和听从他的人。

大多数他们能白手起家，就是因为他们的独特性和固执性。所以说往往他们的潜意识存在一个思想，喜欢违背又叛逆的人，一旦违背和叛逆他，他又把你当做危险，对你实行控制和放弃，这个时候他就会极尽的折磨家人，这个时候他的家庭会出现一个状态，要么斗争，要么顺从，但是不存在情感，而白手起家的人内心又非常在意情感，当家庭无法满足情感时，他往往会向外寻找情感，这个时候向外寻找情感状态有两种，第一种，虚荣心。大多数白手起家的人，他们的过程要遭受很多的打压，被看不起，甚至不断的被人否定自尊心，那么这个时候他对于金钱的渴望度就比较高，而当金钱获取之后，他开始生活踏入正轨，有一定的金钱依靠感的时候，这个时候反而是他们出轨的时候，他们想要获得自尊心和虚荣心，金钱已经满足，而这个时候异性则可以重新满足他的虚荣心和自尊心，他们会用异性标榜自己的价值，也就是说由金钱追求变成异性追求，体现自己的价值。

第二类就是情感获取，因为他的性格原因导致家庭存在情感比较低，这个时候他的内心又想获取情感，他就不断的向外界获取情感，只要外界满足了他的情感需求，他就会选择和外界建立情感需求，但是这个时候他们的心里是不相信外界情感需求，这也是来源于他的经历问题，他对于金钱是异常敏感的，这是来源于他的经历。而向外界获得异性是为了标榜自己的虚荣心，和外界建立情感需求，是为了外界满足自己的内心

但是这个时候一旦涉及金钱，他将摧毁外界的所有情感和异性，所以说很多白手起家的人出轨，他是从外界获得虚荣状态，还有情感，内心满足，但是他又始终不相信外界的情感，一旦涉及金钱，他就会玩的心态。所以说往往很多白手起家的，只要原配不出现特别大的问题，基本上第三者很难上位，因为这群白手起家的人，他们心里也清楚，他们也知道对方在寻求什么，而他最厌烦的就是金钱。

### **048，为什么我不主动，就没有人主动找我？**

成年人需要学会把圈子分成 369 等。最外层圈子就是点头之交，你在职场中认识的合作伙伴，你家小区的邻居，某次活动中碰到的人，这些人大概率是不会和你有密切交集的，善意和气的对待，顺手能帮的帮一把，展现你的个人素质即可。

第二层圈子是和你有交集但没有交情的人，比如不太熟悉的亲戚，某家公司的前同事，交情一般的同学，走的不太近的下属等，这些人有些可能进一步成为朋友，但多数会止步在熟人这个级别。换言之，就是可能的交易对象，有利益相关时自然会走的熟络，没有利史，可能连朋友圈点个赞的交情也没有，这种关系，彼此看的都是交易价值，不必太冷。也不必太热，公平诚信的对待就好。

第三层圈子是可以走进彼此生活，称得上是朋友的人，要不是兴趣相逢，要不是三观相投，要不是彼此需要，总之一定有些特别的原因，这些人是你需要仔细筛选人品，才能谈得来，有维系纽带才可能保留下去。在朋友之间有利益，但不完全是利益，你付出你能付出的时间、精力和资源，有精神回报，也有物质回

报。但朋友圈子除非能晋升到合伙人关系，否则大概率七年左右坏，因为人的成长不同步，这个不以你的意志为转移。

第四层圈子是利益绑定紧密的合伙人，这是需要因缘际会的，你们能互搏社会地位，相反能一起做事，才能晋升到合伙人。合伙人之间需要建立很微妙的利益架构，让彼此关系始终平衡。让背叛的成本高于收益。

第五层圈子是家人圈子，这才是长长久久属于你自己的。把父母、伴侣、孩子都作为家人圈子中紧密支持你的人，这是人生最重要的猜测。所以这个问题坦白讲是他没有很好的把自己身边的圈子分层，你用朋友、合伙人、家人的期望值去看待熟人、点头之交，那怎么可能不失望呢？总之，每个人都是独立不同的个体，能走进是缘分，可以好好珍惜，走不进也正常，并不值得懊丧，何去对待世人，收获你能收获的。

### **049，被欺负，诋毁，孤立，千万不要自我怀疑。**

如果你遇到一个人被别人攻击、孤立，甚至他在这个圈子里没有朋友，但是他还依然过得很好，这个时候你要记住，这种人不是简单的人，只要你和他接触之后，你还发现他是看不起这群人的，他所拥有的眼界和格局是高于这群人，他无法融入这群人，他和这群人格格不入，他们就相当于两个人群，但是他更加的独立，他更加的有思想。为什么会这样？

因为人群是降智的，多数人身处人群之中，是没有智商的，他也不会思考，他之所以被孤立，并不是别人孤立他，而是他不想融入他们。你会发现他对这群

人没有抱怨，甚至也没有怨恨，但是他会流露出一丝嫌弃，这是源于他的思想是远超脱这群人的。

但是这类人和人群是有一个特点的，也就是说别人不敢欺负他，如果别人随意的欺负，那么这是孤立行为，如果他远离人群，别人还不敢欺负他。那么足以证明他是有自我依靠的，他并不惧怕这群人，而这群人他们会对他有嫉妒，会在背后诋毁他，议论他，甚至排挤他。因为人群的降智导致人群嫉妒感是暴增的，大多数群体并不会和善，反而有很多的攻击行为。

如果这个人越优秀，那么他的背后诋毁将会越来越多，他们的排挤心也会越来越重。所以说，当有人诋毁你，当有人攻击你，当有人排挤你时，他们是在干什么？他们是源于嫉妒，他们想要同化你，而并不是真的去帮助你。当一个人遭受的流言蜚语越多，那么往往他就越强大，因为孤独可以让人独立思考。

所以说，遇到这种人，你别跟别人孤立，可能你也无法走进他的内心，但是至少要保持一个随和的关系，因为你可以从他身上学习到很多的东西，而人群只会让你降智。

话说回来，如果你自身比较优秀的话，那么多数情况下你对别人是一种威胁。你要先明白人们对于优秀的看法，人们都是有慕强心理的，但是这个慕强心理是有上限的，人们也有向下兼容的心理，它的向下兼容也是有底线的，所以说人是有上限和下限的，上限是能有效的增强自身的地位，下限是不拉低自身的地位。

所以说人的慕强和向下兼容他是有一个范围的。如果你的优秀超出了他很多，

他们会把这种优秀视为一种威胁。人们是喜欢比自己更高地位的人，但是更高地位的也意味着一个问题，就是更高地位者可以支配弱者，那么你的地位比他高很多，而且他无法反抗你优秀的话，那么他就变成一个被支配者。人们是非常害怕自己被支配的，他们的更多思想是我有反击的实力，或者我支配别人。当这个区域被划出来之后，他的基本内心定位就出现了，那么当他遇到一个比自己强很多的时候，他们的内心就会产生嫉妒，因为他怕自己被支配，他怕自己的利益受损。

但是如果他有对抗高低位人的手段，那么其实这个时候就在他上限之内，这个普遍存在的状态就是：我可以依靠你，然后共同增加我们的地位，但是我不依靠你，我有掀桌子的实力，这就是他向上社交的设限。那么向下兼容也是，你可以拉低我的生存地位，但是你不能拉低我很多，你必须要在我的允许范围之内，这个允许值是多少呢？不要波及我的生存。

这个上限与下限其实往往很多时候还因人而异，所以说多数人喜欢的比我们稍微优秀的人和比我们稍微弱的人，如果比我们优秀太多，我们内心就会产生抵触，如果比我们弱很多，我们就会产生厌烦。那么这个时候就出现一个重要的状态，如果你在人群中你开始变得优秀，或者你开始展现某种潜能的时候，多数人群中就会出现一个普遍的状态，也就是说，以前和你同全能的人，他们先会疏远你，因为你在变优秀意味着他们将被支配，他们为了避免这种伤害，他们会优先选择远离你。

这个时候，人的嫉妒心理和自我保护心理就出现了，从而形成和他们的心灵的保护。但是如果你还是接着变优秀，他们已经疏远你了，他们紧接着会出现第

## 二个状态

那就是开始诋毁你。你会发现，人在变优秀的过程中，诋毁是必然产生的，因为这一点就是造成。你们心灵地位的相等，他只有攻击你，贬低你，打压你，他们的心里才认为你们的地位是相等的，所以说这个时候疏远和诋毁就产生了。那么紧接着如果你还是在变强，你还是在变得优秀，这个时候他们就会实行孤立，你会发现他们开始抱结成团啊，开始集体孤立你，本质就是因为你优秀了。

告诉你一个非常现实的问题，一个公司最优秀的员工，他往往是被其他员工孤立的，因为很简单，他们害怕自己被侵占利益，害怕自己被对方支配，这是源于他们的嫉妒之心。但是如果你还是在变优秀，他们往就无计可施了，而在这个时候你也看不上他们了。所以说，当你被孤立的时候，你一定要坚持变得优秀。

## 050，你要做一个不好惹的人

我想跟你说的是，如果你在 20 岁左右，你真的一定要学会做一个不好惹的人，尤其是那些性格比较文静，比较腼腆的女生，真的你越是怕麻烦，怕惹事儿，那个麻烦事就越是会找到你头上。我刚开始真的看起来就是很好说话很好惹的样子，真的是要被欺负的要死，怎么办呢？

如果你不想被欺负的话，你就是要变得不好惹，你就是要提高对方欺负你的成本，只有让他觉得哦，欺负你原来是一件这么麻烦，风险这么高的事情，他才会真的把你的感受放在眼里，就是这样啊。

第二点呢，就是要学会拒绝，我之前就是因为不好意思开口拒绝别人，吃了

很多的亏，其实我真的非常能理解，我们好像拒绝别人的时候害怕呀，那是不是给别人留下不好的印象啊？别人会不会就不跟我玩，不喜欢我了？就是会有这么多的想法，所以就很难开口拒绝那些糟心事对不对？但是我跟你说啊，如果我们老是这个样子，继续降低自己的底线和原则，就真的是变着法儿的让别人继续占我的便宜啊，所以就是你面对那种爱得寸进尺的人，就千万不要给他们得寸进尺的机会，就明确的拒绝，不好意思，这件事情我帮不了你，就是明确的直率的告诉他们我做不到

嗯，然后那个眼神也要坚定，让他看着就是嗯，你就是不好欺负，你就是不好惹，只要你拒绝过一次，说过一次，你就会发现其实好像拒绝这件事情没有那么难，但是如果你说可是我们是同学，是同事，抬头不见低头见呢，就我很难说出这样的话，那我教给你一个可能会比较损一点的办法，看我跟你学一下啊，我真的很想帮你，可是我真的没有时间，哎，就重点是要放在我很想帮你，但是我今天就是没有时间，你下次来找我，我有可能还是会帮你，但是如果他下次来继续还找你，不好意思，我依然帮不了你，但是那个语气就一定是轻点“不好意思，我可能帮不到你”就是这种别人看见啊，就是这个人看起来好不靠谱，但是你又没有明确的拒绝他，就是这种感觉，就是可能刚开始学不会，慢慢学啊，我也是这种，这么多年历练出来的。交流群 VX: KCH9933

第三点呢，就要学会看人下菜碟就是很现实对不对，但是真的就是这个样子，那我们面对善良的人，很好相处的人呢，就真诚的大家友善的在一起，但是里面那种讨厌的人，你就是要明确表达出我不喜欢你，我不喜欢跟你待在一起，你都已经被迫和他相处了，那就千万不要再掩饰自己的情绪了，一定要表达出来，不

然这样长期忍下去容易乳腺增生的，跟你是我们真的不需要被别人说啊，他这个人看起来很好相处的样子，不需要的，在生活中还是要有一些被讨厌的勇气啊，做一个不好惹的人，不是说让大家做一个无理取闹的人，而是做一个有棱有角的人，就是当你的温柔带一点锋芒，那整个世界都会对你彬彬有礼的，其实就是这个样子的，所以就是不要怕麻烦，不要怕拒绝，不要怕别人不喜欢你，就是要做一个不好惹的人

## 051，其实人都是很贱的

大多数人都是崇拜和靠近强者的，他们会忽视甚至践踏弱者，虽然嘴巴上说同情弱者，但是骨子里天天就干着践踏弱者和占弱者便宜的事情。很多傻的在傻人在跟别人交往的时候总是喜欢示弱啊，觉得这样啊，我天天示弱，可以保护好我自己，也可以得到别人尊重，结果就是别人觉得你好欺负啊，招之即来，挥之即去的。反之，如果你现在给大家展现出来的气场是我很珍贵，我这个人不容易得到，想从我这里获获得点什么，你就必须付出点什么啊。这个时候很多高资源或者能量的人可能会反而慢慢接近你，这个社会就是这么现实和残酷。

当然自己的硬实力肯定是大前提，否则你就是虚张声势，弄虚作假，对吧，但是呢，即便我跟你说是虚张声势啊，即便你是大忽悠，结局也比那些老好人要强太多了，这个社会啊，就是这么可笑，如果你在家里赚钱，最多比他们高几十倍，几百倍，那么各种物品你都要用最贵的，最新的，比如 iPhone，比如汽车，比如房子什么的，其他人都是为你服务的，知道吗诶，我曾经说过，在家庭里面其实和社会上一样，经济地位决定了你的角色，如果你的经济地位是在家庭最高

的，你会发现现实中是什么，其他人都是为你服务的角色，包括你的配偶，包括你的父母，你的孩子，你用剩下的扔给他的，或者给他们买东西，必须你要用的，必须比你用的要便宜，因为你要彰显出比他们更有钱。

这样做并不是因为你抠门，也不是为了虚荣，而是说只有这样你才能赢得大家的尊重啊。我说这个东西绝对不是说在这边好像胡言乱语，你如果去任何一份家庭，你去看一下是不是这么回事儿啊，实力最强，经济最好的人，他往往占据家庭当中资源也是最丰厚的，因为实力最强的人，他必须享用最好的，这就是一个人性天道，那么什么样的人是最没有地位的呢？啊，就是那种我在外面打拼，给你们用最好的啊，你们淘汰下来的手机给我用就行，我不挑，这个时候，你知道会发生什么现象吗？哎，很有趣，叫做众人皆踩之，因为你浑身上下都散发着一股贱气，本质上人都是很贱的，大家不要以为啊，你对大大家好，你付出很多，大家都会尊重你，感激你。这件事情小说里看看就行了，好吧，你亲儿子都做不到。

如果你平时付出很多，但是你骨子里又不敢提任何要求，那么无论你赚多少钱，你相信我，你都会卑微到尘埃里。这个人性社会就是这样子的，知道吗？人性最荒诞的一点就是只能多不能少，明白吗？让一个人有了，你再让他失去，就说比如说你给一个人吃了，你再让他吐出来，远远比让他得不到更痛苦，他一定会忘记自己曾经拥有的其实也是别人给，因为其实有句话叫好人有原罪，你心一软，哎，你就让他有了，他固然很爽很嗨，但你有没有想过是否有终身能让他有下去的能力和心理准备呢？如果没有，我劝你还是暂时别做好人吧。

我想你一定不愿意让自己的无私引来一帮仇人的。现实生活中这种事情太多了，有的人在家里兢兢业业啊，就是做那个付出者，最后还被人仇视。赚钱包括两个方面，绝对值和相对值。绝对值，只要保证需求就够了啊，其他多的只是数字游戏，因为和他人没有任何比较相对值钱的所有人的烦恼根源啊，大家都是盯着别人的荷包，质疑自己啊，嫉妒他人钱财远远背离的美好喜乐。成为永远无法满足的噩梦了，造成无量无边的灾难和罪恶。在对比中啊，自己永远是不够有钱的，永远不够好命，虚荣的本质就会是我们无比的相信。哎，别人啊，真的很在乎自己的一切，但实际上根本就没人对的对不对？谁会这么在意你啊？其实要过得好很简单，若无闲事挂心头，身体健康，没有负债就清清爽爽。但是相对吃这个东西，我跟你说，你要跟别人比较，就是一个什么虚无的萝卜，让人终身套在那个磨盘上不得解脱。

你对一个人怎么做正确判断，至少需要将这个人相隔甚久的两种状态做出完全对比，比如至少两年或者五年以上，这才有个就是你才能发现，哎，这个人是在积极了还是黑化了，要知道人的状态起伏非常巨大，今天顺利，今天胜。一旦他今天，哎，比如说过段时间啊，过段时间如果说什么，他不那个了。啊，明天不顺了，甚至可能变成阎阎罗了，他自己都很难看出自己在一段时间变化，更何况其他人。

所以人都是爱贴标签的，很多人都会根据你的一点点细节就给你贴个标签，然后把你放到他内心深处那个小柜子里面，然后就获得一种哎，我对你了解了，于是关系就到此为止了，因为什么对他没有伤害，没有影响，所以我要说的一切就是什么，我们所有人根本就不不要在意别人对自己的评价，全是假的，都是他们

内心恐惧的投影而已，还有很多人来跟我谈道德。道德，我跟你说，在绝大多数情况下，只是用来打人的大棒而已啊，好吗？别太相信道德，社会稳定靠的不是道德，是法律法规。如果没有惩治手段，君子都会被迫变成小人的，小人就会变成魔鬼。看一个人是不是真的好，不要看他没做什么，你要看他做了什么，对不对，是不是你要看他做了什么，这才是很关键的东西，很多人都把这个东西搞反了。

人生来都是自私的，人永远都是自私，千万不要质疑这一点好不好，也最好不要贬低这一点，因为太危险了，这就是你的本性。所以请你记住，你一生都要记住，永远不要向任何人摇尾乞怜，因为没有任何人是你靠得住的，包括你的父母，你自己，你自己可以靠住自己，你要想别人对你好，唯一的办法就是通过什么隐蔽或者植入的方式束缚他的利益。

你绝对不要谈自己需要什么，只谈我可以给人带来什么。其实自私没问题，也没也没什么罪恶，也不用什么羞耻，因为这就是本质，羞耻的是什么？是对自私的掩饰否定。我觉得自私它是一种很永恒的东西，知道吗？因为他让人类不论是作为整体还是个体都能得到最好的发展。所以说我觉得怎么说呢，就是人性最神奇的地方就是什么？哎，没想到自私是一件很客观的东西，但是反过来就是罪恶了，你自己自私，天天用道德大帽威胁逼迫自己或者别人去无私。你是什么意思啊，所以说啊，你们千万不要被某些人洗脑了

## 052, 专治NPD

NPD 人格他最怕的是什么？是不是人设崩塌呢？当然不是，他确实不希望自己的人设崩塌，但是他并不是真的会怕，那他最怕输吗？更不是，即便他是真的输了，他也不会去承认的。NPD 发自灵魂，真正恐惧的是什么？是失控。

NPD 最害怕的是失去对血包的控制，他之所以疯狂的想赢，他不断的去表演，去打你，他所有的底层逻辑呢，都是害怕失去控制，失控是他毒性人格形成的最主要的原因。所以如果想要对付 NPD 呢，最重要的就是让他失去控制，自乱阵脚。那怎么才能让他失去控制呢？

下面三个策略的点可以收藏下，不停的提醒你自己

首先呢，要制造一些不经意的无视感，轻描淡写的不配合，不经意的忽略感，比如说啊，当他跟你讲话的时候，你去看手机，或者你去打电话，或者你走神没有去回应他的时候，目光有礼。总之呢，就是。当他觉得自己是个透明人，还有一点呢，很重要，就是当你跟 NPD 沟通合作的时候，要有一点点的延迟感和一点点的不靠谱，这就会让 NPD 感到心里强大的不安，因为 NPD 认为他对你有掌控权，但实际上呢，你要让他发现其实你并没有，这就会让企图时时刻刻控制局面的 NPD 来说非常的痛苦，才会情绪失控。那这个时候呢，你再去引导他付出，因为只有失控的时候啊，这个人才能付出，付出呢就会加大他的失控，然后他就会陷入到被动。那无论任何人呢，其实都是这样子的，让他付出之后得不

到回报，他就一定会失控，只有在他自乱阵脚的时候，你才能一击即中。

第二个面对他的回吸行为，不再有任何的共情，一定要说起你的怜香惜玉，因为 NPD 最可怕的是什么？就是抛弃之后他还会回吸。你那回吸最重要一招是什么？装可怜啊，他会假装很痛苦很无助，甚至自己要毁灭的那种感觉，目的就是为了让激发你对他一种保护意和拯救感。如果这个时候呢，你一定要对自己狠一点，你要从一个恋爱脑变成一个刀枪不入的感情躯体，所以这个时候无论 NPD 对你说了什么，一定不要带入，一定不要供给，不要给他任何的反馈，说放就放，绝不会的。

第三个保持冷血的框架，如果说你在跟 NPD 彻底分手或者离婚之后呢，你仍然感觉到自己被对方威胁甚至操控了，那你这个时候啊，需要检讨一下自己，自己是不是没有活得出去，是不是不够冷血，是不是想的太多，你是不是还天真的认为你们可以好聚好散呢？如果你但凡有以上任何一种思维啊，你都会被 NPD 所利用，很多 NPD 会在离婚的时候疯狂的去争夺小孩的抚养权，其实也不是那么的爱孩子，而是想利用这个孩子继续掌控你，如果孩子判给了 NPD，你必须要做到法律之外的费用啊，一律不要多出，你要做出一副要重新开始生活的那种状态，不要再被你们两个之前的成年往事所击败。

你悄悄的去告诉孩子你的苦衷，然后设立一个他的专有照夫，并且你悄悄的给孩子去看，你要让孩子知道你并没有真正的苛刻对待他，而是你要去规避他的抚养者，你要让孩子知道他成年之后啊，这些钱他都是可以自我支配的。如果 NPD 要用虐待孩子的方式去威胁你，那你必须要收集好证据，走法律渠道。当

然了，最好就是尽量不要把孩子留给 NPD，那怎么才能打败 NPD 呢？其实就是回避性形态，在 NPD 的眼里面，他人就是敌人，人间呢，就是地狱，面对 NPD，你一定要比他更加冷血和无情，其实 NPD 呢，他没有什么了不起的。他就是一个欺怕硬的纸老虎，你一旦被它掌控了，他就会变成恶魔，但是如果你让他失控，他就会变成小丑。所以呢，面对这样的人，必须要收紧你的心软和善良，要么狠，要么让他滚，你们是没有第三条路可以走的，你对他们保留着善意，就是对自己最大的伤害。

### 053，有些人为什么就欺负你？

谁欺负你，谁就最爱嫉妒你，你为啥这么说呢？你好好想一下，欺负你的那些人都是什么人？是不是都是欺软怕硬的？是不是都是家庭不太好的，是不是都是生活过得不幸福的？是不是都是那种满身力气的人，他还是那种做事也不行，效率也提不起来的人。但是你不一样啊，为什么说你不一样？因为你跟他完全是属于两个类型的人，你在和人相处上是不是很实在，是不是也很热心，在做事儿上面，你也能拿出结果，你也能拿出成绩，唯独就是不会和人打交道，不会为人处事

所以他是不是就盯上你，搞不定人，你不会为人处事这个软肋，才过来欺负你？而他这个欺负，他释放出什么信号呢？是不是在嫉妒你，是不是在利用这个欺负去平衡他心里面那种嫉妒心，你说这种人阴不阴，你要不把他除掉，他能把你后半辈子都给你毁了，那这种人该怎么办？他你必须要学会去抓这种人的软肋，去分析他，把它分析清楚了，你稍稍动动嘴，动动手，就把它摆平了

## 054，想不被人拿捏，不被人欺负，很简单

你就做到这四点就行了。我跟你讲，人呢，是对能量有天然的感知力的，你为啥见到那个藏獒你就想跑，你见到那个小猫你就想过去逗逗它？你别怪说我在职场当中老有人欺负我，老有人拿捏我，你想想你是不是呈现出的就是一个那个小猫的样子？没事儿啊，我告诉你该怎么办，让你不被任何人拿捏。

第一，无论任何人问你什么问题，记得不要回答数字，比如哎，你一月挣多少钱啊？不多啊，比你差远了。哎，你到底谈过几个男朋友啊，一个巴掌都不到，哎，你们家住的房子多少钱一平啊，拢共也不值你家那厕所钱。

第二点，要学会坦然的微笑的说不，很多女孩子一脸的抹不开肉，无论自己受多大委屈，也很难把这个不字说出来，这个你们是要刻意练习的，这个真的是人在江湖的一个必备的本领，这很难吗？哎，小李啊，帮我取个快递啊，不好意思啊，我现在没空，永远要记得不要去答应这种顺手的小事儿，你以为你能混个好人缘啊，结果就是是个人就能捏过你。

第三，如果有人当众提过分的要求，你就直接怼回去，比如说在会上该他做的事儿，他直接甩给你说，哎，要不你帮我做了吧，那你直接怼回去可以啊，那你这月工资得给我呀，永远记得这叫杀一儆百，以后没人敢欺负你。

最后一个啊，咱们要装傻装天真，越是那伤筋动骨的问题，你反应迟钝一点，你那个大眼睛珊珊乎一副听不懂的样子，注意啊，是装的，不是真傻真天真。一个呢，是给自己反应的时间，还有一个就是在你装傻装天真的时候，你更容易

让对方露出他的底牌

## 055, 你被孤立, 被别人欺负, 你一定要学会攻击别人

慢慢的你就会发现别人开始寻求和你交朋友, 这是一个人性的底层逻辑, 弱者是不配拥有朋友的, 强者才会拥有朋友, 这是一个逻辑状态。但是你要记住, 弱者要攻击强者, 人性的本能观念, 他本就是墙头草, 他并没有忠诚度可言。

所以说你认为整个群体孤立你时, 其实往往并不是整个群体孤立你, 而就是那么一两个人, 剩下的人全是墙头草, 所以说这个时候这些墙头草是依附于孤立你的人, 为什么? 因为对方是强者, 你是弱者, 你是受欺负的那一个, 所以说他们为了自身的安全着想, 他们并不会依附于弱者, 而是依附于强者, 那么弱者自然就没有朋友了, 强者自然就会拥有朋友, 这个朋友也不是他主动交好的, 而是主动寻求和他交往的, 所以说你会发现欺负你的人反而朋友众多, 哪怕他是邪恶的。但是你一个受欺负的人, 哪怕你是善良的, 也没有人帮助你, 你更没有朋友。

那么如果你遭受欺负, 那你就攻击欺负你的人, 因为这样别人会主动交好你这里欺负你的人, 他其实就是一个强者, 你攻击他, 你反而能获得盟友。什么叫做盟友? 你一开始选择和你建立交往的, 往往同样的他也是弱者, 他并不是一个强者, 因为只有弱者才能快速的依附于他人, 往往弱者是没有忠诚度的。所以说一个群体孤立你的人, 往往到最后, 最快依附你的他就是那个弱者。只要你去反击孤立你的人, 慢慢的你就会拥有追随者。

但是这个时候且记住, 依附你的弱者是没有忠诚度可言的, 他只是看到了你

能对抗对方，他这个时候的依附更多的是一种摇摆不定，而所谓的忠诚度其实是在于不惧怕你们争斗的人，他们反而拥有忠诚度，所以说不要和弱者成为朋友，你可以利用他们，你也去和他们保持关系。但是同样的问题就是，当他们发现别人是强者的时候，他们也会快速的依附于对方。没有一定抵抗双方压力的人，他们选择交好之后，他们是真正的忠诚于对方。但是同样的，你也要知道，当你的力量足以碾压对方或者碾压强者时，这群忠诚度的人往往也会选择归附于你。

## 056, 老狐狸教我的人情世故

认识过很多老狐狸之后，才能明白过来的道理，你一定要记得

第一，对待重要的电话，不要躺着接，对方真的能感觉到的切记。

第二，要学会经常说谢谢很重要。

第三，去别人家，主人倒茶你要喝，这是尊重。

第四，记住一个口诀啊，烟搭桥，酒铺路，茶通关。

第五，领导对你发火，先别着急反驳。

第六，和同事啊，聊天相处，别盯着那两三个，要全局通杀，这叫信息互换。

第七，当面批评你的人啊，要时刻记在心里。

第八，越让你动心的东西啊，越要犹豫，比如说啊，重金求子，包吃包住，月薪 3 万，旺铺转让，高价回收。

第九，朋友帮你给你买东西啊，你第一时间要做的就是把钱赶紧给人家。

第十，同事之间啊，相处那些小礼物小零食更容易。拉近距离。

第 11，别人夸你别信，别人骂你也别听。12，跟生人吹牛，跟熟人哭穷。

13，如果你所处的圈子你混的是最好的，那你就该跳出来了。

14，自己过去的经历别老是和别人说。

第 15，最后一条，不要遇到事就找人帮忙，不然真的到你遇到了大事的时候啊，谁也指望不上。

## 057，你要学会勇敢回怼别人

“你不喝就是不给我面子”，“你开车来就是主动犯错，准备故意躲酒，更要罚你一杯，我给你叫代驾”。怎么化解这种咄咄逼人的情况呢？这段时间很多朋友都在询问有没有一些能让人变得能对的方法，现实生活中遇到事情不会对不会表达太吃亏了。其实语言的技巧有心法有技法，核心还是在于多练。这期我们就从技法的角度来分享一些语言上的攻防技巧。第一式，瓮中捉鳖。此招厉害就厉害在防无可防，避无可避。什么叫瓮中捉鳖呢？比如酒桌上有人逼不会喝酒的你喝酒，他笑嘻嘻的说，我都主动给你敬酒了，你不喝就是看不起兄弟我。或者他会说，你看这么多人看着呢，你不喝让我怎么下台呀？这种话术就是瓮中捉鳖了，瓮中捉鳖这招的奥秘就在于利用对方头脑中固有的观念，或者利用自己的地位等施压，形成一种无形的牢笼，来让对方无话可说，乖乖就范。

我们每个人。头脑里都有一些约定俗称的观点与惦念，在交谈的时候快速占领这些道德制高点，就能给对方造成巨大的麻烦。比如有小孩把你的东西弄坏了，你很生气，准备说小孩子两句，这个时候大家就会说你一个大人好意思跟小朋友计较，他又不懂事，或者说他只是个孩子。你瞬间不知所措，因为你头脑里确实有这种观念，加上你可能还是小孩的长辈，被这么一说，你突然就觉得自己好像是不应该和小孩子计较，你就自己把自己困住了。

大家的女朋友和老婆也会经常使用这招，当你和他吵架，他突然意识到其实是自己没有理时，就会放出这个大招。他会这样说，居然吼我，你一个大男人欺负我一个女孩子，我一个人那么远嫁过来，我没有像谁谁谁一样问你要过什么吧？从来没有逼过你做什么吧？我为了这个家付出那么多，你现在去吼我，上次那个谁谁那么过分，你都没有吼他却吼我，我在你心中还比不过一个外人吗？这种情况下，你真的会被怼的一句话都说不出来，会觉得他在胡说八道的同时，每句话又好有道理，脑袋瞬间死机，真正的哑巴吃黄连，有苦说不出来。

所以这招相当厉害，可攻可守，大家可以研究研究，用来自保就好，不要拿去伤害他人。如何破解呢？

说实话，这招真不好破，你又不能每次用硬刚来破解，这就非常考验我们的应变的水平，我也只能是抛砖引玉，大家不要生搬硬套，比如劝酒这种事可以用幽默来化解，酒桌上气氛比天大，你能用幽默化解，或许有机会逃过一劫。比如当他说你不喝就是看不起我，你可以这样回应，兄弟，冤枉啊，我不是看不起你，我就是单纯的看不起病

要不就用魔法打败魔法，你也使用瓮中捉鳖的技术，幽默的反问过去，强哥，你就说我是不是你兄弟？是兄弟的话，今天强哥就当是照顾弟弟，弟弟确实不能喝酒，就以茶代酒，谢谢哥哥的深明大义。就这样边捧边打，有可会逃过一劫。

再比如像和女朋友吵架这种情况，处理方式又不一样，这种关系就算你吵赢了，最后也是一个数字，所以只能是激发自己的定力，他说的内容你一句都不能真的去听，一听必控制不住情绪，所以他说的再难听，再冤枉你，你心里要一直默念他只是在撒泼这个想法，坚定大事化小的这个原则，然后给他个台阶下，有时候需要多给几个男人嘛，格局要大一点，多包容一下，又少不了二两肉。您说对吧？察觉到了吗？我刚刚这句话就使用了庸中捉鳖这个技巧来说服你，感觉怎么样？是不是一个好的说话技巧呢？

其实解决道德绑架最直接的方式就是翻脸，但不是在情绪上翻脸。不是大吵大闹什么的，告诉你如何在语言上翻脸，我 20 岁的时候也特别傻，当有人打压我，贬低我，我也跟你们一样急着想去证明自己不是那样的，然后情绪上头话也说不好，事也办的特别冲动。

大家都看过 30 而已吧，里头有一幕，王曼妮的那个富豪男朋友撕破脸跟他说，而我要是没钱，你怎么可能爱上我？20 岁的我也会跟他一样，立刻脱下鞋子啊项链啊，那些他送的礼物传给他，就为了证明自己不是为了钱才跟他在一起。但事实上这种行为除了让自己难受和损失财物之外，你甚至都收不到对方分好。所以我们如何正确的在语言上和对方翻脸呢？

第一，不要自证，自证就是你急了，自证就是你露怯了，这个时候最需要的就是稳住心态，比说时间，让你的大脑去清晰的思考。

第二就肯定对方打击的点，然后放大十倍去恶心态，这样你不仅会很解气，还可以把对方逼出内伤。还是那个王曼妮的案例，举例来说，当对方说出撕破脸的话的时候。结局就已经不可逆，那你就大可坚定的看着他，那除了钱，你身上还有什么值得令人喜恶的地方吗？肯定他的话，然后把问题抛回去，接着对方要么自证，要么陷入思考，那对峙的局面不是逆转了？最后好意思让你难堪的人也不是什么好人，所以该翻脸就翻脸吧。

第三个它就更简单了，一句话，你会这么想很正常，这是很多职场课里都会讲到的内容，在很多场景上呢，都非常的实用，比如小王啊，非常努力的终于考上了研究生，多高兴的事啊。可是呢，偏偏有人要说，唉呀，女孩子读什么研究生啊，读完都几岁了，还怎么嫁人啊。又比如，你辛辛苦苦工作攒钱买下了房子，有人偏偏要说，唉呀，现在还买啥房子呀，房子都是要跌的，都是要这的，没必要买房子。这种人讨不讨厌？真讨厌。但这种人呢，你没有必要跟他争，一句话怼过去哦，你会这样想也很正常。说完之后呢，也不用再掰扯了，这句话透露出来的含义呢，是不言而喻的。

## **058，面对恶意你不会回怼的话，你就真诚的反问他**

教你们一招非常有用的反击恶意的办法，嘴慢的，害怕冲突的，不会发脾气却又在心里不舒服的，都过来给我学。面对恶意你不会回怼的话，你就真诚的反问他，你可以再展开来讲一讲吗？你刚才说的我没有 get 到，一旦你点明了他的

那个点，然后你就看着他好好的问，他就会马上意识到，你意识到了这是一个非常好的确定边界的方法，因为他真的要展开讲的话，他肯定会暴露他自己内心更多的那种恶意，所以他是绝对不会这么做的，但是他也知道你感受到恶意了以后，在你面前就会收敛很多，绝对不会再去轻易的触碰你的底线。

所以遇到一些恶意的時候，千万不要糊弄过去，装完全听不懂或者完全 get 不到，这样做，你只会纵容对方的这种意图，特别是一开始就试探你底线的时候，一定要用坚定的态度回击。如果你不知道怎样去阴阳怪气回怼的话，那就不如真诚的反问。所以人一定要去使用一些你的怒气，因为他可以杜绝别人给你的恶意的部分，在某种程度上就证明你是一个有底线的人，不是一个可以随意被他人侵犯的人，不然他只会越来越过分，学会了吗？

## **059，为什么我换了环境，别人还是孤立我？**

很多人会遭遇一种情况，那就是重复环境。举个例子，当你面对一群人被孤立的时候，你觉得自己和他们相处不来，那么这个时候你换了一个环境，因为换了一个新的环境，你就可以开始新的生活。可是过了一段时间，新的环境里的人开始孤立你，他逐渐就演变成和上一个环境是一样的性质。你搞不明白为什么会这样，有的人把它归类为小人众多，而有的人则认为人性本恶。其实这一切的根本原因在于你自己，因为你会发现，无论你换到什么样的环境之中，他只是上一个环境的重复，你依然会受到别人的孤立，而不会有任何改变。你先要明白一个东西叫做强迫性重复，什么叫做强迫性重复？

你可以简单的理解为自我的行为引发了环境的重复，强迫这个东西其实非常

隐秘，你很难觉察到，所以说导致环境不断的重复，那么如何去改变？你先要知道核心在什么地方，是在你自己，你自己又影响了环境，导致环境这样对待你。这个时候就出现两个重点，你和环境的关系，什么引发了环境的重复？你和环境的关系是在于行为，也就是说，你的行为不改变，你的环境就不会改变。什么引发了环境呢？还是在于你的行为。当你与他人相处时，你的相处方式不改变，那么别人就会用对待你的这种方式对待你，也就是说，你在上一个环境讨好别人，那么你在下一个环境讨好并没有改变，哪怕你到了新的环境，别人依然会旧有的环境对待你的方式对待你，是你的行为引发了别人对待你的方式，因为大多数人他是根据你的性格，你的方式进行对待你，而不是出于他的善良，也不是出于他的恶，只要你的行为符合对方释放恶的标准，那么对方就会欺负你。

所以说，改变的根本是在于你如何和上一个环境做出相反的行为，你的行为发生变化时，你的环境就会发生转变。

## **060，如果你不想被轻视**

朋友们，那就请你一定要有阶位意识。是这样的啊，我发现很多人对社会关系的认知仍然建立在或者说停留在平等的概念上，但客观的现实绝对不是这样的，只要你在一个群体当中，人与人之间必然存在阶位，也就是说他会存在一种潜在的地位意识，你对别人的每次态度都会形成对方判断你是他的上位还是下位的依据。因此，无差别的尊重别人就是我们所说的平等，并不是在存有客观的阶位属性的群体当中生存的最好方式。

过去我一直不理解下马威的意思，我说的不理解指的不是完完全全不明白这

个概念的作用和内涵啊，而是我不知道这么做的意义到底是什么。而且我对一切人际关系中的技巧几乎也是这样的不理解，但是随着我接触的形形色色的人越来越多，年龄越来越大，我才发现，原来其实这一切的技巧本质上都是在围绕着阶位这个概念展开的。

之所以要给别人下马威，就是要让他明白你不是他的下位，他不能轻视你。就像我们常见的酒桌上让别人喝酒，拒绝别人的喝酒，揶揄别人各种推丧，这些所有的小手段本质上都是皆位的博弈。过去我会认为这些小动作很无聊，其实那个时候也是因为我的生活情境过于简单和单调了，酒场只是一种特殊化、极端化的阶位博弈的情境，因为他过于的极端化，反而令我过去对他敬而远之，从来没有好好的思考过他的本质。

但其实皆为博弈的情况在我们生活中的各种情境当中是无处不在的，别人是否尊重你和你对他有没有礼貌，你的为人处事好不好，你会不会为他着想等等，没有任何的关系。之前的文章我也有讲过尊重的本质，别人之所以会尊重你，本质上就是因为你在阶位中，你处于他的上位，因为只有上位对下位的有礼貌，为别人着想之类的才是有价值的，别人才不会轻视你。开头我说过，人和人之间存在的是存在的地位意识，那么他就会首先通过我们个人的职业呀，影响力呀，社会地位呀等等某种成就来迅速的进行判断是上位还是下位的这种意识。除了这些，在深入的交流过程当中，还有一点是非常重要的，也是很容易让人忽视的，甚至习以为常的某种态度。

在基本尊重他人的前提下，形成率性而为的习惯，不要再有瞻前顾后的心理。

我们要知道每个人来到这个世界上都是为了完成他自己的意义，大家都各有目的，所以没有任何人比你优越。在心里，你要学会平视任何人，那些看起来很牛的人，他和你一样，也是为了实现他自己的目的，你没有义务为任何人的目的买单，不要仰视任何人。同时永远保持积极正向的自我观念。

## 061，怎么处理同事之间的矛盾

对于同事之间的矛盾，领导在意的不是真相，而是稳定。所以事情不严重的时候，领导往往都会劝受害者大度，甚至用受害者有错论来堵住受害者的嘴。同事在意的也不是真相，要么趋炎附势，看谁强势就投靠谁，要么就当看客看笑话，明知道你是受害者，也会把你当笑话看。所以这个时候，关键不是在于争眼前的是非，而是要把眼光放长远一些，自己先退一步，忍辱负重，用捧杀的方法欲擒故纵，纵容对方把事情闹大。只有事情闹大了，领导才会意识到或许你不管用，才会主动出手打压施暴者。事情闹得再严重一点，让领导的上司看到了，也会给领导施压来解决问题。同事看到领导开始打压施暴者了，趋炎附势的就会背叛施暴者，看笑话的看客就会转头把施暴者当笑话看，这个时候才是你扳回一局的时机

我之前就跟同事吵架，然后领导说你要对同事态度好一点，因为他担心那个同事撂挑子不干了，影响项目进度。后来有了新人承担了那个同事的工作，领导跟我说，早就想把他给开除了。

但是如果说你周围的同事对你诋毁呢，如果你和对方差距过大，对方不如你，可以选择沉默，你可以选择不搭理，你如果搭理他，你会显得很幼稚，而大多数

的诋毁需要你去应对，这个应对的方式大多数采取的是回击对方，那么为什么我们要回击对方的诋毁呢？因为当你选择沉默，当你不回击时，对方已经准备好了自己的各种编排，他会在你沉默的基础上肆无忌惮的欺负你。你会发现他会变得非常疯狂，而且他会把事实做死，导致你都没有翻身的余地。这个时候你劝劝自己的沉默是一种格局，劝你自己的沉默是一种大度，往往到最后你会发现自己的利益受挫，他会给你造成各种困扰。所以说沉默应对同等级的诋毁并不是一个好方法，他反而会滋生对方的邪恶，我很多人性就是如此，你的沉默他不会认为是一种大度，他会认为你软弱，认为你在示弱，认为你没有价值，他就准备好了各种脏水往你身上泼。你不要单纯的以为诋毁你的人是出于利益，往往很多诋毁你的人出于虚荣心和利益共同作用，早期的时候，他如果出于利益诋毁你，随着时间的发展，他逐渐的会习惯性的诋毁你，就演变成了虚荣心。

如果是他早期的时候是出于虚荣心诋毁你，你就会发现他慢慢的开始算计你，因为他觉得你没有价值，而当我们应对诋毁时，我们一定不要选择沉默，而是选择回击，让对方知道你的诋毁引起了我的愤怒。如果你不制止你的诋毁，就会采取相对应的应对行为。那些劝你沉默，劝你大度的人，往往他们是很少经历过诋毁的，或者是他们已经造成了现实的差距，他不在乎对方的诋毁，都说同等级的诋毁是周围人的诋毁，都会让你造成利益损失。不要单纯的劝自己大度，当你劝自己大度，失也是饶了对方，没有饶过自己诋毁的那个人已经远离了自己，或者自己无法找到诋毁的那个人，最好的方式就是把他的照片和名字写下来，不断的对他叙述自己内心的痛苦，你反而能直面问题

## 062，面对欺负你的人，必须要懂得还回去。

大家听没听说过这样一句话，叫做寡妇门前是非多，那么为什么她的门前是非多呢？你要懂得他形成环境，首先她是一个女人，普遍的人们认为女人是很好欺负的，所有人认为她是一个弱者，因为觉得她没有反抗能力，我欺负你得受着，她不会反击我，她也没有反击我的能力，这个时候招惹他的人越来越多，那么我们再来看看这个女人，她的家里，就她自己，她的思想里也会出现几个思想

第一个思想就是多一事不如少一事，别人欺负我，我忍忍就过去了，我不跟他们一般见识，我比他们大度。

那第二个思想就是我一个女人，我没有靠山，我没有依靠的，她们欺负我，我没有什么反抗能力，我如果反抗的话，他们欺负的会更好。这两个思想促去了，她不敢反抗，她也没有得到自己内心想的那样，就是我忍忍就过去了，反而让对方变本加厉，因为他的这种想法并不是解决事情的想法，而是自我懦弱的表现，他就会招来很多的是非。那在别人的思想里，我欺负你一次，你不反击，那么我就欺负你第二次，我欺负的第二次比第一次还狠，你会发现欺负你的人都是这样的，他欺负你一次，你没有反击他，你没有回击他，他第二次会变本加厉，你这种思想还是我就过去了，我没有什么反击的实力，那么这个时候对方就会越来越过分，就是面对欺负你的人，必须要懂得还回去。

人们在欺负另外一个人的时候是一个状态的，他们必须先要确定对方是不敢反击自己的，我欺负你一次只是一种试探，试探你会不会反击。第一次大家都觉得你就是开玩笑的，也不会认为他是欺负自己，而恰恰就是这种开玩笑，让对方

意识到你是没有反击能力的，或者说你是不敢反击的，然后这个时候他就敢欺负你，当他欺负你的时候，他的心底里也没有底气，他也害怕你反击，所以说他才会出现试探行为。

一个人如果对你前期有试探行为，证明她是不敢欺负你的，你这个时候就可以反击了。之所以很多人说寡妇门前是非多，是因为这个女人她懦弱，她不敢回击别人，就造成了所有人接受到一个信息，她是一个弱者，可以随意的欺负，那她的自身行为招来了某些是非。但是如果她回击了对方，变成了一个悍妇，变成一个谁欺负我，我就怼回去的性格，这个时候你会发现是非越来越少。记住一句话，我宁愿做个悍妇，我也不要做一个随意让人欺负的老实人，因为当一个人随意欺负你的时候。周围人都会随意的欺负你

## **063，当你遇到一个瞧不起你的人的时候**

第一步要做的就是绝不讨好和喜欢对方，更不能贬低自我。因为当一个人看不起你的时候，他的言语表达是要激起你的情绪，就说如果你反应的情绪，那么往往在这个时候对方就开始对你进行语言攻击，如果你的语言攻击无法完胜对方，最后失败的可能会是你，那么就正中对方的下怀，因为你会发现对方会对你实行道德绑架，把所有的错归结于你，然后甚至对你更过分的贬低。

而这里面最可怕的行为就是你相信了对方的瞧不起。对方的瞧不起的根节点是在什么地方呢？是因为他在某一点上认为比你强，那么这正是他利用自身的优势来对比你的弱势。所以说这个时候你的反击，对方看来正是需求你反击，需要得到你的回应，然后这个时候你会发现他装作一个开玩笑的样子，甚至对你各种

指责，说你过激了，而往往这种行为你会有一个心理状态，你认为对方是自己的真心朋友，而且你也愿意为对方付出，可是事实就是对方并不认为你是真心朋友，他在享受着你的付出，同时不断的侵占你的利益，然后对你各种贬低和否认，他说如果你性格老实，如果遇到这种人，那么你要学会一项冷暴力，冷暴力有时候他是一个很好的解决事情方式，当你对对方实行冷暴力，他的贬低，他的打压就无法得到回馈，他就会变成一场独角戏，说的越多，你越不回馈，到最后他会沦为笑柄。

如果你出现情绪波动，如果你对他回击，他就相当于得到了回馈。你在贬低瞧不起一个人的时候，他往往会有个重要特征，就是我已经预料到了对方会回馈我，我已经猜想到了对方可能会反击我。所以说如果你反击的话，对方其实早就知道，那么这个时候你不如不反击，当你不反击的时候，对方的戏就无法唱下去，到最后他会沦为一个人的表演。同时这个时候你内心也要明白，你该远离对方了，因为你把对方当朋友，但对方不把你当朋友，你把对方当知己，对方压根看不起你，一个看不起你的人，他是认为你比他弱的，那么这个时候你也从对方的言语里知道一个事情，就是你的缺点在哪。

你一定要补齐自己的缺点，但是你要明白，你不能贬低自我，如果你开始贬低自我，那么恰恰随着对方的愿，因为对方就想让你贬低自己。所以说，当你遇到这种人的时候，心灵上一定要远离对方，同时更不能讨好他，因为你一旦讨好他，他会变得变本加厉，甚至。不断的贬低，也不要忘了暗自努力，当你拥有实力的时候，就狠狠扇了对方的脸。一个贬低你的人，往往他的档次和你差别并不大，他只是用你来显示自身的价值，所以说当你价值超过他的时候，他就会沦为

笑柄。一个人最大的觉悟就是不会瞧不起别人，也并不会看不起自己。

## 064，为什么你不敢回击伤害你的人？怎么反击？

其实你本质压根就没有回击思想，他才导致你一味的退让，导致别人一味的伤害你。我们首先要搞明白，是我们的思想决定了我们自身的行为，所以说你为什么不敢回击，是因为你没有回击的思想。但是你有另外一种思想出现，那就是劝自己大度，往往你的大度是和忍让、退让这个挂上钩的，那么这个时候你就会自我幻想，然后自我内心一味的自我伤害，是因为你的思想认为自己这样做是大度的，这是符合你思想的，那么你的行为就一味的退让，这就导致你一味的容忍别人的伤害，归根结底是你没有反击的经历

当你拥有反击的经历，在反击的时候才会找到自身的依据，你这个时候才会反击对方，你要明白一个东西，思想是本质，行为是思想的延伸，行为可以影响外界，你的思想在指使行为的时候，他要找到依据，而这些依据就是你的过往经历，你的过往经历一直在劝自己大度，所以说在面对别人伤害的时候，你的思想第一时间寻找的依据就是自己大度，那么他在寻找反击依据的时候，你的过往经历你没有反击，所以说这个时候你的思想就不存在反击，同时你也没有反击意识，你也不知道如何反击，而你还在自我幻想，自己大度，那么往往这个时候就会出现两种人

第一种人就是自责，自我错误，你不断的幻想错误是在自身，然后这个时候你开始不断的自我否定，甚至自我怀疑，导致你自己活在纠结过程中。那么第二种幻想自己反抗，就是当这些事情发生之后，然后你就开始不断的幻想我如何去

应对，如何去回击，在遇到下次的时候，我不应该这样，然后我要去回击，这个时候你的大脑是想学会回击的，但是本质就是当你再次遇到相应事物的时候，你还是不会回击，这是因为什么呢？

那只是你的幻想，它并不是你存在的事实，依据，想要学会反击，必须在当时给予反击，只有当时反击才能找到自身的临界点，所以说这个时候，当别人侵犯你利益的时候，你要立马给予回击，这样的行为必须在三次以上，这个时候你才真正的有了回击的思想，那么这里我告诉你为什么会是三次第一次回击，你会害怕，害怕别人对自己的看法，害怕别人报复自己，孤立自己。那么这个时候不要害怕，因为这是正常情况。

你要明白一个道理，你不回击，你也是相同的处境，别人对你也是这种看法，而你之所以害怕，是因为你过度的关注周围对你的态度了，你会造成这种想法。那么在第二次别人侵犯你利益的时候，你这个时候要直接给予回击。在这个阶段，你的思想就开始产生变化，你开始变得愧疚，你不断的怀疑自己做的对不对，不断的问自己是否应该这样做，不断的害怕还会不会像第一次一样被别人孤立，然后你的内心开始逃避，不想承担责任，自我内心开始惧怕。

其实你要明白，无论你回不回击，当别人欺负你的时候，你已经被周围人孤立了，你早就是孤立的状态，没有人会帮助你，只是你自己在可笑的维持着那表面关系而已，你在实行自我欺骗，很多人都在第一次回击和第二次回击直接放弃，那么这个时候你永远学不会回击思想，那么要面临第三次回击了。

当你第三次回击的时候，你回击他完之后，你就已经学会了基本的回击，你

开始变得得心应手，你第三次回击之后，你也不会思考，害怕和愧疚了，因为你已经拥有了回击思想。你的思想在第一次和这次已经找到了依据，那么在下一次别人侵犯你利益的时候，你可以轻松应对，这就是回击的重点所在。

## 065，先敢于斗争，再善于斗争

你必须尽早的主动锻炼和人发生冲突的能力。冲突并不是一件坏事儿，高手反而能在冲突中建立关系。人与人之间大部分的深度关系都源于曾经共同战胜过一个困难。在某种意义上来说，彼此冲突的双方探寻解决方案、达成一致的过程也是在共同面对一个困难。真正破坏关系的不是冲突本身，而是由于我们对于冲突过于陌生，过于恐惧所做的过激反应。越勇于冲突的人，面对冲突就越淡定，他们往往能够在冲突中获得尊重，甚至收获友谊。拒绝冲突实际上是一种最强的冲突，很多人既没有面对冲突的勇气，又缺少斗争的智慧，但在某些事情上又不愿意妥协，就会选择回避冷暴力，但这往往会将矛盾进一步激化。解决矛盾本来是双方的责任，一方回避冲突，等于将这种责任强加给另外一方，这往往会让对方更加愤怒。

很多矛盾未必一定有一方妥协，而是可以找到其他的解决方案，而一旦沟通的渠道被关闭，矛盾就再无转圜的余地，只有你死我活的可能。人们之所以害怕冲突，来源于对于冲突的两种误解，误解一发生冲突就会破坏关系，怕冲突的人等于是把别人想象成了不需要感情的人，仿佛对方一点都不需要你，一伤害他，他就会离开你。但要知道，对于完全不需要你的人，这段关系不可能长期维持，即便维持，你也一定会处于下位，在这段关系中吃亏。而对于需要你的人，他不

会因为一点冲突就离开你。

误解二，发生冲突就会被报复，受到伤害。此时，你是把对方想象成为一个睚眦必报的恶人。但你要清楚，一个恶人，他要伤害你，不是因为你得罪了他，而是因为他能够伤害你，你比他弱小。也就是说，只要他是恶人，你不得罪他，他也要主动找事儿。如果你真的面对这种人，妥协往往是最差的选择，等于你在向他展示你的弱小。即便你妥协，他也会伤害你，好让你下次不敢不妥协，反而只有勇于面对冲突敢于斗争，才能让他看到你的实力和决心，才有可能赢得尊严，赢得主动。

人生若想更进一步，斗争能力是核心能力，你能做到某个位置的前提是你拥有了这个位置上拥有的斗争能力。你能成为部门领导，是因为你可以带领这个部门赢得斗争。斗争能力、冲突能力才是核心，你在组织内都斗不赢，大家怎么放心把组织交给你？所以根本没有什么怀才不遇，只是你的段位还不够。。

## **066，如果有人想当众刁难你，羞辱你，故意激怒你**

恭喜你，你一战成名的机会来了。我告诉你一个辟邪四天王的阳谋手段，帮你击退小人，为民除害。四天王分别指的是欢迎、好奇、同情、守护。这四个招数是屡试不爽的反击技术，让你始终占据道德高地，挫败对方的攻击，赢得所有人的支持。

第一招欢迎，就是在别人向你发起攻击，指责你的时候，鼓励他把人身攻击的话讲出来。你可以这样说，你先说，慢慢说。

第二招好奇，此时当别人对你上纲上线后，你就鼓励他说细节，你可以说，可以说的再具体点吗？接下来不管他说什么，你都要说，请你再具体点，他越是说的详细，就会越显得他是小题大做。

第三招同情，无论他说什么，你都给他定性为情绪问题，你可以说我知道你今天可能心情不太好，他承认的话就说明他情绪有问题，他要是不承认。就说明他是在闹情绪。

第四招，守护，这个时候你在扮演他的守护天使。你跟她说，不要给自己太大压力，我可以陪你聊聊，我来开导开导你，没关系，冲我来吧。他若是不肯罢休，你就进入下一个循环，扮演一个心灵导师。最后他不再闹了，你可以再刺激他说，那我先去忙了，你要是想聊再找我。事后别人提起这件事，你就一笑而过，就说谁还能没点情绪呢？这一招的底层逻辑就是放下防御心态，只要一听到别人的攻击，你自己就先难受起来，那就很难翻盘了。用此招能将你的境界提升为度苍生，就万民，位列仙班，堪比圣人之人。成功者之所以能够傲视群雄，关键就在于他们比普通人多了一份策略。所谓处事无非人心，谋局无非人性，如果你常感自己缺乏心机，频繁遭受欺骗、利用或背叛，甚至赚钱遥不可及。这一切皆因不懂人性

## **067，明明是对方伤害你，为什么他比你还委屈，比你还有理**

而且这人擅长演戏，擅长道德绑架，因为他们在做一个行为，那就是自私行为，他优先给你贴上了你是一个错误的标签，当他一旦给你贴上你是错误标签的时候，那么这个时候他就可以肆无忌惮的伤害你，因为他认为自己是正确的，但

是这个时候他有个思想出现，这也是为什么他比你委屈，因为他伤害你，他不允许你反驳他，他更不允许你反击。在他的思想里面，只有我肆无忌惮的对你进行攻击，而你只能承受我的攻击，我代表正义，你只要反击我，那么你就是挑衅我，那么你就是错误的。

他的思考关键点不在于这个事情的错误，而是在于你反击了我。所以说，这类的自私性格，他是在干什么？他是在宣泄自己的情绪。而且往往这些人擅长狡辩，他们会装弱势群体，也会对你进行道德绑架，他们永远会避开事实不谈他们的思想，会永远否认以前的事实，而只在乎你对于他的伤害，这个伤害就是说白点，你反击了他，你就是错误的，他可以骂你，但是你绝对不能骂他，你骂他就是错误的，他骂你就是正义的。这类人往往会胡搅蛮缠，而且他们喜欢别人为他服务，他们总是给自己找各种借口去正视自己的正确性，从而让自己可以肆无忌惮的攻击别人。

他们往往是一个非常尴尬的存在，他们总认为自己是正确的，但是没有任何人认为他是正确的，他还会为自己的表演依然自责，但是往往这种行为会让别人远离他，是不愿意接近他，因为没有人愿意和这类人相处，但是往往这些人他们意识不到这个问题，他们会死皮赖脸的亲近别人，如果他亲近了你，你没有亲近他，那么你就是错误的。

在他的思想里，我做任何行为只是对别人的恩赐，别人应该同意我的行为。可是事实是，每个人一厌烦，他都厌，厌烦到心底了，他还装作自己非常受欢迎一样，还觉得自己多正义多聪明。遇到这类人，你需要保持距离就行了，这类人

会自作孽，不可活言。

## 068, 让人欺负, 你可能缺乏的是一种“我就是对的”底气

这恰恰是容易让人欺负的点, 即使自己在理, 也会因为别人的否定而自我怀疑, 不敢对抗, 不敢叫板。其实问题的根源就是在第一个, 在心理上是害怕失去的, 害怕你义正言辞了, 你拒绝了, 你据理力争了, 别人就不跟你好了, 你就会失去一段人际关系了, 害怕失去自己在别人心中的好形象, 达不到别人的期望值, 于是就不得不违心的保持一种老好人的人设, 小心翼翼的维护着自己的社交。

其实呢, 与其说你把自己放的很低, 不如说你小看了别人, 你是在用你的害怕失去的小人之心来度你交往的人的心理承受度。大家一定要去仔细去理解这句话, 这个原因就是从小被教育的道德感太强了, 过来向我咨询的网友几乎没有一个不说: 可是我们小时候。不就是被教育的, 你要听长辈的话, 出门在外, 你要学会忍让, 你要大度, 要包容别人, 这正是害人的地方。小孩说白了, 他就是个小动物, 人本质上就是动物嘛, 那个时候他还没有自己的思想观念, 对吧? 他只是知道哦, 要顺着长辈的要求做, 就会被夸作聪明, 他就会认为, 哦, 原来别人高兴了, 我才是对的。这就是被驯化成功的过程。可是成年以后呢, 人和人之间是要通过这些行为来给你做定位的, 他要通过判断你是上位者还是下位者的表现来决定对待你的态度的。所以想要改变, 就要扔掉这套愚昧的儒家思想, 从你的意识开始做改变, 你要意识到你不是你, 你是被驯化出来的你, 你的思想也不是你的思想, 你是被家长、被老师、被长辈们等等给灌输出来的思想。

就像我开头所说的，我就是对的，这种底气从来没有人教育过我们，对吧？我们真正缺乏的教育就是我只要感到不舒服了，我不开心了，我的这些感受都是对的，而不应该是先以别人的感受为主，先去怀疑自己为主。所以你一定要先去打破这种常规，重新塑造对自我的意识感。

## **069，当你被孤立、被排挤的时候，一定要记住及时止损**

不要选择去讨好对方，你的讨好在对方眼里一文不值。首先要搞明白你为什么被孤立，多数情况下被孤立有两种情况，第一种呢，是你不符合他们，比如说你和他们在某些利益点上是有冲突的，这一点呢，或许是你与这群人有冲突，所以说这个时候对方就不接纳你，对方这个时候就开始孤立你，那往往第二种呢，就你自身没有价值，同时你好被欺负，很多人被孤立就是因为这一点，自身不存在价值，而且经常被人欺负，还无法保护自己的价值，这个时候别人就容易孤立你，就说这两点都会显露出一个共同的特征，那就是你的价值比较低，就是说当你被孤立排挤的时候，归根结底不是别人的问题，而是你自身的问题，比如说你自身价值存在问题，这个时候你就不要讨好对方了，因为你讨好对方本身也是损失自身价值的行为，你这时候一定要活得独立，活得独立的前提就是及时止损，当你不再向外界付出更多东西的时候，而是要懂得不断的讨好自己，不断的去加强自身的价值，那么这个时候外界对于你的孤立。

就迎刃而解了，你也没必要去深陷孤立之中，因为当你深陷孤立之中的时候，它本身也是一个损失自身价值的行为，只有你回归到自身，不断的去加强自身的价值，你自然而然就能获得一定量的价值。但是问题就在于，当你自身获得价值

的时候，你更应该选择是保护自身的价值。很多人被孤立，就是因为他不懂得保护自身的价值。人与人之间的关系多数情况下是弱肉强食的关系，也就是说奉行丛林法则，你如果不保护自己的利益，别人就会随意侵占你的利益，那么这个时候你的价值也是一个流失状态，自然而然你会被孤立，特别一些是本身拥有价值，学历比较高，家庭情况比较好，而且本身职位也高，但是就是被别人孤立和排挤这问题就出现在你无法保护自身的利益，当你可以保护自身利益的时候，那么你自然而然就有价值了。就是说，当你被排挤和孤立的时候，要去想着从外界去解决这些问题，你向外界解决这些问题的时候，外界只会改变你，你应该想的是从自身解决这些问题，如何利用自身去适应，如何利用自身去加强。

你对于外界来说，当你选择讨好的时候，外界并不会认同你的讨好，外界反而认为你软弱可欺，这就又进入了第二个环节，就说你无法保护自身的价值了。你感觉自己不合群，无法与外界沟通和交流的时候，你不要着急寻求外界的和解，你应该先寻找自身的和解，当你自身能和解自己的时候，那么你就不要在乎外界，很多人自身能与自身和解，那让他一味的寻求外界，就导致外界对于他来说就是一种攻击行为和损失价值行为，就说他无法长久的得到提升，就是因为他一边提升自己，一边又不断的讨好，导致自身无法及时止损，被排挤，被孤立，那你就活得独立，当你足够独立的时候，外界的排挤和孤立就是一个笑话。

之所以痛苦，就是因为你活得不够独立，你还是以外界的标准来要求自己，同时你也没有找到自我，所以说外界的孤立和排挤才会对你造成伤害，这种伤害如果被你内心接受了，你开始否定自己，那么这个时候你自己又会对自己造成伤害，那你自己对自己都有攻击行为，所以说不要选择讨好外界。而要反过来选择

讨好自身，当你自身不断加强自身价值的时候，自然而然就能获得自身的价值，同时不惧怕外界的排挤和孤立。

## 070，为什么亲戚欺负你的时候，你的父母从来不帮你

你的父母还在旁边一旁说风凉话。其实很简单，在你亲戚、在你周围人欺负你之前，你的父母曾经当着他们的面做过类似的行为。也就是说，你的父母当着亲戚、周围人的面欺负过你，讽刺过你，挖苦过你，然后攻击过你。这个时候你的周围的亲戚就接收到一种信号，就是他们也可以欺负你，当你的亲戚再次欺负你的时候，这个时候你不要在我亲戚直接干回去，直接回击回去，记住哈，当你回击之后被父母骂，这是一个正常行为。因为什么？

你回击的时候，你父母认为丢了面子，所以说他会打压你，攻击你，然后你求得别人对于他的尊重或者看法，为什么？因为你的父母是存在一些讨好型人格，他们没有存在感，他需要你身上找存在感，很多父母都是从孩子身上找存在感，他怎么找的？当父母从孩子身上找存在感的时候，是为了显露自己。很多父母，他在亲戚面前没有存在感，他就喜欢攻击打压自己的孩子，在亲戚面前找存在感。一个讨好型父母，没有存在感的父母，他们的下意识行为永远是打压孩子，因为孩子比他要弱。他通过踩孩子就可以找到自己的存在感。而这里面存在一个关键性的问题是在什么地方？就是父母踩孩子，那么周围的亲戚必然要踩这个孩子，父母都认为孩子处于底层了。父母都不保护自己的孩子了，呃，亲戚面前就明显看到孩子是块肉了，一块放在砧板上的肉，谁都可以踩一脚，谁都可以攻击他，是因为什么？是因为孩子失去了最重要的保护。所以说当一个父母踩孩子的时候，

就证明撤销对这个孩子的保护，这个孩子到最后是很没有安全感的，特别是在亲戚面前，他会引发出一个什么行为？这类孩子惧怕见父母认识的人，只要跟父母认识的人，他都惧怕。还惧怕把自己的朋友带回家，而且惧怕和父母认识的所有人的关系，这令人恐惧权威属性，他对于年龄有一种权威的恐惧感，这个时候怎么去办？

如果说你已经现这种情况了啊，很多孩子其实已经出现这种情况了，最好的方式是。攻击回去，当你攻击那些年龄大你的亲戚欺负你，你的亲戚攻击你的时候，你直接回击回去的时候，能有效的解决 60% 以上的问题，只能解决 60%，剩下的 40% 是很难解决的哈，60% 足以让你解决很多的事情了。少跟这群亲戚来往，因为你要做另外一项事情，出息点。努力挣钱，努力提高自己的职位，努力提高自己的圈层，远离他们。你知道吧，因为亲戚导向有一个最重要的属性，当你强了之后，他们会奉承你，也就是说他们不敢再伤害你。当你反击自己的亲戚的时候，你的父母会从中作梗，他会从中做什么梗，他会攻击你，这个是经常出现什么，就是当你反击自己的戚的时候，你的父母为了家庭和谐，他必定要批评你。他甚至会攻击你，这个时候应该怎么办？应该听话，你父母说，别说了，你天天怎么怎么怎么怎么怎么怎么怎么样听话，这个时候要听话，因为你效果已经达到了，这个时候不能怼的听话，这时候听话啊，当你反击亲亲过后，你父母产生了攻击行为，听话。因为父母这时候对你的攻击行为不一定是攻击，这个时候父母对你攻击反而会形成一种保护机制，因为当你父母让你闭嘴，让你不说话的时候，是你父母在主动承担了，父母是主动承担了你攻击长辈，反击长辈的责任了，这时候一定要沉默听话，为什么哈，因为当你父母。说让你闭嘴的时候，

是他把攻击全接过去了，很多孩子觉得这个时候父母让自己闭嘴是攻击自己，你这时候没有搞明白关系哈，因为当你一闭嘴，所有人都会看你父母攻击力瞬间转移了。

很多父母他这个时候是为了存在感，但是这个时候你也可以把矛盾转移掉的，这个时候你千万别仗着情绪攻击你的父母，你攻击你的父母所有的，你想过没有，如果说你父母让你闭嘴，你闭嘴了，那么这个时候所有的攻击矛盾点将是你父母向他们解释。但是如果你父母让你闭嘴，你攻击了你的父母，所有人都会攻击你，因为他们会觉得你现在就是一个疯子，谁都攻击，所有人都会把矛盾点指向你，但是这个时候你闭嘴了，攻击点落在你父母身上了。所以说这个时候你归击了亲戚，你父母对你的实行攻击批评行为的时候。它是一种保护行为。想明白这一点的时候，你就知道啥时候闭嘴。

## **071，太优秀的人会遭受到最恶毒的伤害**

会被别人讨厌。所谓木秀于林，风必摧之。一，你太优秀了。优秀的人会遭嫉妒，容易树敌。人都有虚荣心，如果整个团队里你的光芒掩盖了所有人的努力，那你很容易走到对立面。过于优秀的人，让身边的人感觉到压力，甚至会觉得自己太愚蠢，衬托了你的优秀。久而久之，极度之心欲烈，厌恶之感愈强。

二，你太高调了。有的人喜欢有点啥事就吼破喉咙，生怕别人不知道他的事情，比如昨晚跟某总喝酒，今晚跟某去吃饭。太爱出风头的人容易犯一些错，这样就给人留下坑你的证据。

三，你太独立了，性格特立独行的人也容易被人针对。有的单位里会有个人坐在角落里，也不跟别人说话，就做着自己的工作，别人吃饭休息，你也不跟大伙。人家一看耶，你这人不合群，那就想个法子把你给整掉。

四、你太贪婪了，整个公司找同事借钱，已有小便宜就占尽，看到项目有点小赚头拼命吃，以为自己聪明，其实人家早就厌烦你了，正在找机会把你的行为公布于众，让你卷铺盖走人呢。

## **072，人际关系的根本所在不在于融入，而是引起邀约**

当你想去融入一个圈子的时候，你永远融入不了，因为你错误的扔错了一个方式，你想的融入大范围是讨好，这个没有意义。大多数时候你要做的是吸引，像学生时代最好的方式是玩。你只要会玩，你就可以吸引别人来接纳你。记住，到时候不是你去融入别人，而是别人邀请你融入，邀请你一起。

在学生时代，很多人认为在学生时代成绩好是一个东西，可是你会发现成绩好的人，他只会和成绩好的人玩。而且他们讨论的也只有成绩，超脱成绩之后没有意义。他们不会形成真正的感情。再说大学生，他们普遍现在玩 LOL，你有一个英雄玩的非常好，那你他他们打团的时候自然就叫上你，你们自然就玩到一起去了，你像现在打王者荣耀，你只要玩的非常好，他们一看你在线对吧，那他自然也和你玩。那这个自然你就融入了嘛

因为他不需要你去主动融入，反而对方主动欢迎你融入。所以说你要学会五门，你这会打篮球对吧，打篮球，你只要会打篮球，而且打的还行，那自然别人

就缺手的时候就叫上你了，那你自然就就被邀请了。融入是一个错误观念，而是想着让对方邀请你。邀请你的关键是在于什么呢？自身的价值属性。但是你的自身价值属性不能是偏离对方的喜好和偏离对方主要路线的属性。就是对方喜欢玩，你学习再好，对方不搭理你，因为你们无法产生连接，因为你玩的东西要和对方产生连接，自然就会被邀请，就怕你玩的东西和对方玩的不一样。

有钱人为什么玩高尔夫？很简单，因为他有一批有钱人，他确实喜欢玩高尔夫啊，那他们就学着玩高尔夫，他们自然就喜欢上了，你一喜欢上就会被邀请嘛。社交的核心不在于融入啊，而是在于邀请。一个不会玩的人到社会上，其实难度生存难度很大的。很多的老实人就是因为从小家里不让他玩，但是你不让玩，你的社会属性和社会交流你就成为阻碍，家里让让他好好学习，想让他成为学霸，你成为学霸，但是你没有成为学霸，你玩也玩不好，学也学不好，人际关系也混不好，从小喜欢玩的人，他的人际关系非常好，处理人际关系能力非常强。所以说，让孩子玩是一个重要的教育手段。

### **073，如果你发现身边的亲人都非常自私，说明你长大了**

如果你发现身边的亲人都非常自私而且他们没有人情味，他们也不在乎你们之间的情感关系，那么恭喜你，你长大了。首先你要知道几件事情，第一，亲情之间有情感吗？亲情之间存在情感，但是不是你认为的情感。在亲情关系中，利益是高于情感的，之所以被亲情关系伤害，是因为你相信情感高于利益。那么我告诉你一个扎心的现实，亲情之中很多时候的互相关系是把双方当成工具人来用，而并不是建立情感。很多时候亲情都是仗着情感关系和你谈利益，你会发现，你

越相信情感，你受到的利益伤害越深，因为他人并没有注重你的情感，你只是他获得利益的工具。所以说你要遵从这个游戏的法则，不相为工具人。

那么第二，不要试图维护亲情关系。亲情关系很现实，也很玄幻，如果你们有矛盾，往往你们比仇人互相报复的更好，如果你们之间有利益，你们双方就互相埋怨，时刻提防。所以说亲情关系无比现实，但是同样的他也非常玄幻，因为随着时间和利益的改变，双方又会重归于好，这就是亲情的魅力所在。而他的魅力点在于遵循第一条的利益法则，并不是亲情在起作用，而是双方之间的利益矛盾消除或者是相处带来更多的利益，所以说很多时候你没必要维护。

那么第三，不要对亲情关系抱有期待。很多人对于亲情关系抱着很多的期待，认为亲戚能帮助自己，认为亲情不像外人一样。当你有这种思想产生时，往往就会出现一个重点，你只在乎亲情，可以相信他和自己的关系亲近，但是你没有思考到亲情，也会仗着亲情关系得寸进尺，他会比员工更加难管理，因为亲情关系的存在，你要实行管理，矛盾必然存在，你要不实行管理，他则肆无忌惮。所以说你不要对亲情抱有太大的期待。

## **074，避免被别人拿捏的好办法**

今天教你们一个避免被别人拿捏的好办法，那就是保持冷漠，因为冷漠可以避免 90%的麻烦。我举个例子啊，如果你隐约的感觉到有人不喜欢你，甚至马上就要欺负你，那么我们不需要去怀疑他是不是真的不喜欢你，也不用去刻意的跟他搞好关系，因为一个活的畏手畏脚的人是不会得到任何人的尊重的，如果对方说话不尊重你，那 100%都是瞧不起你的人，他为难你，你就针对他，并且要

拿出一个更冷漠的态度对待他，尽量的去远离他。别怕得罪人啊，你身边 99% 的人你都得罪得起，而那些你得罪不起的人的，人家压根儿就没空搭理你。

人和人见面正常的顺序就是看实力，就是让别人知道你是做什么的，你有什么价值，然后呢，再展示你的分寸感，也就是告诉别人我的底线在哪里，最后呢，再释放出一丢丢的有。不是表示认可这段关系，这才是一段健康的关系。但那些很容易被别人拿捏的人呢？他们往往一开始就把友善展示的非常的彻底，特别的客气，因为他们觉得只有这种方式才可以快速的拉近彼此的关系。

但是他们忽略了一个点，那就是对方是一个怎样的人，如果对方的层次比你高很多，那没什么问题，对方会懂你，甚至会用同样的礼貌去对待你。但是大多数数人呢，跟你的层次甚至层次不如你的人，就会把你的友善看成非常廉价的讨好，觉得你低人一等。所以当你感觉情况不对了，就要及时的去收回你的友善，不要把这种人捧到不属于他的位置之上。总结一句话啊，不管在职场还是生活中，永远要把自己放在首位，该得罪的就要得罪，你越是害怕得罪别人，你就越委屈了自己。你会发现，当。你得罪了对方以后，他反面的态度会变得很好，所以保护自己最好的办法就是让别人觉得你随时可能跟他拼命，这样他就不敢随意的再去欺负你了。

## 075，职场里的最佳人设

够靠谱，不好惹，露点富。

够靠谱代表着你的底气，凡事都有交代，事事都有着落，领导才敢放心的把事情交给你做，不说废话，不说闲话，不情绪化，你的同事自然会给你非常好的评价。这两点就是我们职场的基本功，打铁还需自身硬，拥有了强大的实力，我们才能争取职场上的其他东西。不好惹代表着我们的底线，有主见，敢说不，不讨好任何人，不随意帮忙，同时也不随便欠人情，最关键的请假没有羞耻感，责任心，不要过度。

棱角可以被磨得圆滑，更好的适应社会，但是绝对不能被磨平。大胆的拒绝不合理的要求，坚定表明自己的立场和态度，不要让别人觉得咱们好欺负。露点富代表的是我们的底蕴，衣着得体，干干净净，心态乐观，有自信，不抱怨职场里面有太多看人下菜碟的东西了。我们不必吹嘘自己是有钱人，但是偶尔隐隐约约透露出自己的诶小家底，告诉领导，哎，我不是非这份工作不可，说一说自己家庭关系和谐，告诉同事，咱不是孤立无援，背后有靠山，要的就是让领导和同事琢磨不透咱们利好够靠谱不好惹，露点富的这三点人设职场将会顺风顺水。

## 076，打压你的人到底什么心理

打压你的人并不是看不上你，相反他是非炒得上你。打压的本质，所有的打压都离不开两种动机，一是掌控，二是嫉妒。掌控型打压和还价的底层逻辑是一致的，本质就是既想拥有又想以最低的成本持有，所以他就会对你进行一些挑刺、

找茬、打压，让你对自我的价值产生一些怀疑，这样就是方便他可以低成本地持有你，另外就是在你面前建立一些威信，让你臣服于他。其实本质还是要掌控。这种情况常常发生在一些职场礼仪及不健康的恋爱关系里面，这也是为什么我说打压者是纸老虎，因为真正的强者，他是不会希望你弱我强，就是通过掌控你的弱来展示我的强，而是希望你好我也好，大家关系是一种互相滋养的情况，不会说去戒备你的变好，另一种嫉妒性打压就更好理解了。

可能你身上有一些点是他想拥有但是暂时没有的，所以就通过打压你来平衡他自己的心态，这种情况也是比较常见，所以大家遇到打压的情况，千万不要自我内耗，要明白打压行为的背后是反映了他们自身内核的虚弱，所以纸老虎是他，不是你，所以打压你的人并不是看不上你，相反是看得上你，真正看不上你的人其实是不会和你发生交集的，你感受到的更多的是无视，不是打压。

## **077，什么样的人最容易被人欺负呀？**

什么样的人最容易被人欺负呀？有这么三类人，第一类人就是轻易的把自己的自卑展示给别人的人啊。你看我们大家去交往的时候，刚开始大家都是客客气气的，但是在交往过程当中，如果我们总是很自卑，总是会妥协，那对方看到你的软弱，他就慢慢变得强势，直到突破你的底线，那关系平衡就被打破了，就出现了人家强你弱的局面。所以我们一定要记住，就是任何场合我们都得保持自信，我们可以多倾听，可以多观察，在必要的时候我们可以冷静的表达。

第二种人就是啊，管不住自己嘴巴的人啊，如果你总是喜欢和别人投露你的负面情绪，如果你总是觉得你自己特别的痛苦，希望别人能够站在你的视角和你

思考的时候，你就大错特错了，因为怜悯和同情这种高高在上的情绪，代价就是别人可能就不会在更加平等的是要去看你，你们要记住的是不要轻易的去找到任何一个人就去啊，透露心声，哪怕是你稍微亲近的人，其实你要去把握一个原则

第三种人就是没有去捍卫自己人生的原则的人，别人说的一句话，做的一件事，触碰到你的底线呢，其实你是要指出来的。人家的事情你是不能够忍的，如果你忍一次，别人就觉得啊，你好像就是这样的人，忍两次三次，慢慢的别人就会不断的去欺负你。记住，生活永远是要做自己，你要学会去表达自己，也要学会为自己真正的发生。如果你认为自己做的事情是合情合理的，那不妨就坚持到底

## 078，整死小人的 3 个心计

你知道吗？有一类人他们不怕小人，无论小人的地位如何都不放在眼里，但是小人们却害怕，他们害怕到极致。就比如说，在任何场合，只要有这类人存在，在嚣张跋扈的小人也会立刻变得软弱下来。这类人就是懂人性的高手，他们深刻理解小人的本质，在他面前，小人就像被剥光衣服的透明人一样。

今天我想透露给你一些人形高手对付小人时常用的三个心计，如果你能学会这些心计，你也可以变成人性高手，以后小人再也不敢欺负你了。如果你担心忘记，不妨先点赞收藏起来，然后听完这三个心计第一个心悸是匍匐观察或许我的说法让你有点困惑，我给你举个例子，你看过动物世界吗？你看那些在风中草原上的猛兽，他们会先把自己藏在草丛中，用死死盯着目标猎物的双眼，这就是匍匐观察。人形高手在面对小人时，也会将自己藏在人群中。像猛兽一样高度集中

双眼冷冷的盯着小人的每一个举动，他们会摸清小人的水平，看透他们的套路、言行和底线，目的就是为了在出手的一瞬间能够对小人造成致命一击。

第二个心计是咬住喉咙，这一招是最狠的，目的要么是让小入丧命，要么是让他残疾，要么是让他对你彻底害怕。那么问题来了，什么才是小人的喉咙呢？你可以思考一下，小人最怕的是什么？他为什么会害怕这个东西？只有回答上这两个问题，你就能找到小人的喉咙。举个例子，小人特别害怕失去领导的信任，那为什么他害怕失去领导的信任呢？因为领导不相信他，就不会重用他，不会给他更多展示机会，他就无法升迁和获得更多信任，前途就变得一片渺茫。人性高手在运用这招时非常厉害。

第三个心计是让所有人知道，人性高手知道小人最害怕的就是被扒光的衣服，束手无策，他们会让小入完全暴露无遗，然后在众人面前公开曝光，给他贴上标签，并用喇叭一样的声音详细的呈现出小人所做的一切不光彩行为，让所有人都知道这个小人的真面目，让他彻底无地自容，甚至让他的前途一片黯淡。这一招非常是人形高手最擅长的

## **079，当你被孤立时，一定要引发战争**

不要想着求饶，也不要想着融入。当你被孤立时，一定要引发战争，你不引发战争，那么你永远是被欺负的角色。人与人之间的关系之所以相安无事，他往往并不是向大家想象的高情商，而是双方无可奈何。当你被别人孤立时，也就是说别人主动向你发起了战争，那么这个时候，如果你想要融入他们，你要求求和，那么简单啊，割地赔款也不让出利益，不割地赔款，那么对方会一直鼓励你，

一直攻击你。而割地赔款就能解决问题吗？

并不是，割地赔款只是暂时和解问题。如果对方觉得你好欺负，他可以随时四会条约，因为你是弱者，你是依附于他的存在，他可以随时欺负你，随时从你身上获得利益。只要你身上有利可图，他就不会放过你，人身上的利益往往包含两个方面，价值、情绪，要说你没有价值利益，但是源源不断的情绪利益，这他长久欺负你的根本所在，所以说面对别人孤立的时候，其实就是已经没有别的选择了，你只有和对方进行战争。

因为他不进行战争，你的高情商行为也好，你的讨好行为也好，你的所有行为在他眼里一文不值，引发战争才是解决问题的关键，只要你不低头，你死磕到底，基本上你们很快的解决。

引发战争的根本所在是让对方意识到他无法拿捏你，甚至他无法制约你，只要你死磕这一点，基本上你会无往不利。同样的告诉你另外一个现实，这个世界上没有一个人拿捏另外一个人，毕竟这个社会是文明社会，同样的，他也是野蛮社会，他的野蛮更多的是在手段，虚伪更在于文明，人们会为了虚伪的文明选择退让。之所以和对方对立起来攻击对方，是在告诉对方，我也有谈判的权利，你是和他坐在谈判桌上的人，不是委曲求全求的他和解的人。

当你坐在谈判桌上的时候，其实你们就已经有了和解的能力。那么什么时候是坐在谈判桌上？当对方开始不搭理你的时候，其实你们的关系已经发生变化，因为原本你是躲着他，而他会什不搭理，搞得好像你是一个失败者一样。但是这个时候你要记住。他恐惧了，你已经取得了初步成效，那么这个时候你也要清楚，

他紧接着会各种试探你。

这个时候一定不要自乱阵脚，不要选择接近他，也不要选择原谅他。这个世界多数情况下没有原谅他，只要敢试探，你立马回击回去。当他不再确定能拿捏你，或者当他无法确定他能欺负你的时候，你们就已经达到了和解。这个时候你再抛除橄榄枝，这才是格局，这才是情商。

## 080，同事之间，你就是要屌一点

同事之间不要过多的解释昨天活动怎么没来，就回答昨天我有点事儿切记不要啰嗦解释一堆，周末你干嘛去了呀？就回答今天我出了趟门，不要说你干嘛去了，自己心里的想法不要轻易告诉别人，改变职场中唯唯诺诺的形象，必须学会不解释，不要把工作看成天大的事，不然你会被累死。

工作追求极致，出一点错就感觉罪不可赦，一个人干两个人的活，发现干的越多被批评的越多，直到把自己看趴下了。最好做自己份内事就行了。要明白工作真的不是最重要的事，领导不会因为你埋头苦干就给你升职加薪，大部分的领导都是喜欢溜须拍马，关系好的人，你的努力在关系面前一毛不值，干的多，永远比不过会说的。

相比于健康，工作那点屁事真的不算啥，上班工作，下班走人，公司该我的晋升，我绝不谦让，因为没有人会记住你的大公无私。学会把工作和生活分开，生活才是最重要的。上班就是搞钱的，不是搞垮自己的，上个班他不是啥事业，就是挣钱的手段，哪怕你拥有职位或者权利都是暂时的，你一旦离职或者被替换，

这些都会烟消云散，你只需要集中精力搞钱就行了。

不要被职场中的人和事内耗，只要不影响你挣钱，不影响你成长，统统算个球。不要在乎同事说什么，他说猪会飞你就说对对对，领导骂你两句你就说领导说的对，领导夸你两句，你也别跟打了鸡血一样，每天累倒躺在病床上，你才会明白这一切算个屁。在职场如何对付对你？不友善的同事。假如你感觉到某同事对你不友好，基本上他就是对你不友好，主动去套近乎，搞好关系，甚至讨好他，这是愚蠢的行为，你的努力只会适得其反。只需要平常心地拿出一个平等的、不卑不亢的态度对待他，并且尽量远离他，不跟他啰嗦。千万不要小心翼翼地讨好他，你这样是不会得到任何的尊重的。

如果他对你说话不客气，那百分百就是不尊重瞧不起你这种人不要害怕，你就针对他，你越是怕得罪他，他就越猖狂，越委屈你自己。你得罪他以后，你会发现他态度反而变好了。不会演戏的员工不是好员工，职场就是演戏，同事也好，老板也罢，都是演员，你要做的就是按照剧本把自己的戏也好，顺利把他片酬拿到手。什么孤立排挤，那都是剧。

剧情需要陪他们好好演，你要做的就是想尽办法努力提高演技，提高片酬。这个片子不行，咱就换个片子杀青后才是你真正的生活。带着离职心态去上班，做一个轻松快乐的打工人。工作中和自己无关的事不多嘴，不揽活，演好自己的角色。面对领导的批评，态度诚恳，承认错误。领导说的对，面对同事不起冲突，视而不见，热情大方，一问三不知，只要我不当回事，你们就拿我没办法，累了就请假。不要责任心爆棚，是做错了，也不要过于愧疚，都不是生死存亡的大事，

人生不是为了工作，而是为了生活。

## 081，永远不要以懦弱的态度出现

人际关系当中有一个特别残酷的事实，没有人会喜欢那种特别懦弱甚至讨好别人的人，越讨好不但会失去自己，而且还会被人看不起，尤其步入社会，进入职场以后。

第一点不要害怕冲突，甚至于有的时候要主动制造冲突。我始终认为在冲突的过程当中，你才能够亮出你的原则，才能够让别人知道哪些东西是不能侵犯的。有的时候势必就要发生冲突的，我才知道，哦，原来他要什么？他才知道，原来这个东西能给我不能给我。所以普通的人际关系也都是这样，你们越敢于去冲突，越敢于把你的原则亮出来，那么对方越会尊重你，不信你们自己试一下，你在办公室当中，今天同事让你帮我拿个快递，明天人指使你帮他做一个 PPT，你每次都不 say 不说拒绝的话，最后造成的结果就是。只会成为一个软柿子，你不能获得别人真正的尊重。

第二件事情要把为什么这件事会落到我身上变成这件事要教会我什么。你们要想自己，不要唯唯诺诺，变得特别的大气。要做到的一点，有一种思维的转变，你总是被你周围的人指使，你总是被人套话，那你就要想是不是我给他形成了一个我很软弱的态度，咱们说的这个不是为了自省，而是你要想是不是因为我的态度处于太弱势，所以让别人呈现了一个高位的状态。

第三，甭管你今天面对一个 title 比你大多么厉害的人物，一定要懂得对他

去美，甭管他是因为学弟啊，他的外在啊，他的背景，但是我告诉你的真相就是这个世界上很多人都是很水的，你不知道他是因为什么原因，他有了今天的这个结果，成功的人啊，他只会告诉你他的过程，他的方法，但运气占了很大的一个成分，所以你们不要在这些厉害的人面前好像展示出我什么都不会，我。没有价值。这里就说到一个非常重要的一种心态，无所谓，不值得，都一样。

不管什么时候遇到什么事，就用这三句话提醒自己，遇到不公平的事情无所谓，遇到一些想不开的事情不值得，不管你有多厉害都一样。你可以创造，我也可以创造，大胆的去践行自己心中想做的事情就好了。第四点，很多人害怕别人会超过你，其实你想想，如果你不对比一个更漂亮的人，你肯定是觉得自己长得很好看，如果你不对标朋友当中过得特别好的人，你就全天下最幸福最快乐。但我们所有的烦恼来自哪呢？来自对比，来自对标。而且很多人都觉得你看我今天努努力，好像别人比我更努力，你坐火车的时候，人家已经飞机的速度，但我要告诉你一个真相，就是这个世界最后的赢家是属于坚持下去的人，但凡你坚持下去，你就跑赢了 99%的人。我特别喜欢的一个作者啊，吴军博士，他在一本书当中说过，他做任何事不怕慢，但是不能停，更怕反反复复。慢一点没关系，你每天只读。午夜书，你每天只做五分钟的运动，一个月以后，你的变化是巨大的，但是你始终在想，我面前这么多书，我先从哪本书看起呢？过了一年，一本书都没有翻，你会越来越不满意，自己就会唯唯诺诺。所以一个女孩子，你想要体现出你那种大方，你在任何场合都不出，就一定要明白这个道理。

## 082, 如何防止人精套话

想防止被套话，你要做到，

一、不要无缘无故大笑陪笑。在对方没有对你笑的情况下不笑，几乎可以解决 50%的软弱问题。

二、把回答的节奏放慢。回答之前先想三秒钟，装作反应迟钝，不要有什么表情，最好一直微笑，这样就算你回答的是你的真实情况，因为有着三秒钟，他也不敢确定是不是真的。

三、直面正视对方的眼睛。如果你说话时眼神飘忽闪躲，会显得更心虚，更容易被欺负。被套话目光如炬，温和而坚定，才会看来自信坦荡。

四、从一开始就别轻易被人使唤。刚接触的时候，有些人总是请你随手关门，顺手倒杯水，捎带东西，他们就是在测试你是否好控制，随着你一一应允，他们对你的要求会越来越多，你就成了烂好人，他们对你不会有半点感激之情。

五、有个场景格外小心，就是部门聚会，饭局，酒场。对于领导，他们最喜欢的套话场景就是喝酒吃饭时跟你坐下来，套路是先扯闲片儿，关心慰问，拉近距离，然后亲切发问。领导典型的套话口头禅，你要警惕

一画饼是套话，小赵，领导是欣赏你，呃，一直考虑年底有机会提拔下你，所以有些情况需要了解，还希望你能如实说。二扎你是套话，小李，你跟小王最近说什么了？小王可全交代了。

三、威胁是套话。这些情况你如果不说，其实我也有办法了解到，但就想看看你会不会跟领导说实话。接下来我们上实操

一、只讲事实，不讲评价。领导问你年度考核优秀，你觉得谁比较合适的时候，你只要说小王经常加班到夜里 11 点，小李怀孕了还在上班，小张在大家都午睡的时候还在加班就够了，不要加上你对人对事的评价，陈述尽量客观中立。

二、只说大概，不讲详细，适用于别人问你隐私、工作内容、行程。话说和平时一样，和大家水平差不多，我只知道这么多，我只参与了其中一个环节，剩下的你要想知道，可以去问 XX，他知道的比我清楚多了。

三、借口有事打断谈话适用于任何场景，尤其当对方一直问，刨根问底，这时就要找借口。话说我突然想起来，我忘了给另一个同事说事，你稍等，我去。卫生间，不好意思啊，我手头活太多了，领导催得紧，干完再聊，我出去办个事，我出去买个东西，我去打个电话。

四、反问法，反抛问题，询问他的出发点，比如怎么了？为啥突然这么问你呢？你认为呢？同事，你领导这周几有空啊？我怎么了？你要约他吗？同事，对，所以想知道他什么时候空我你希望啥时候呢？你可以把你 OK 的时间都告诉我，我请示他后第一时间告诉你好不好？由于他不知道信息，因此会一直处于被动，只能不断的客客气气问你，你还可以回答为什么你会问这个问题，对方让你透露你最近的工作情况，你不想告诉他，可以反客为主，我跟你差不多了，你呢？

五、只做分析法，对于选择性问题只做分析，不做解答。领导，你觉得小赵

和小王他俩谁更适合带领你们团队？我小赵之前指导过我，给我耐心讲解，比如那次小王会鼓励我，给我自信。上周五他给我说过，我目前还没能力判断谁更适合你。这样说既客观表达了态度，又不会让领导觉得你太敷衍啊，不做解释法，有时对方会说故意激发你解释欲。或者故意说错话，这时你要警惕他是在调动你的情绪来激发你的倾诉欲，这种很容易无意识重考。处理办法就是控制情绪，不做解释，然后搭配前面说的几招，这种很容易无意识重套。

同事：我听某某说领导对你很不满意，你有感觉吗？故意引起你的恐慌。错误回答啊，我感觉他对我挺好啊，之前开始讲事件解释，同事看来确实对你很好。有些人就是爱乱说，轻描淡写，把矛盾转向别人，但信息他已得到正确回答，具体是哪里不满意，我也听听，有则改之，无则加勉，哈哈，有些人啊，好的也能说成，坏的不用理睬了，做好自己就行。

同事：我看你有点闷闷不乐，是发生什么事了吗？错误回答，是啊，我发生了，开始抱怨倾诉。正确回答啊，有吗？我做事的时候确实比较严肃，哈哈，朋友，我好苦恼，我好像做什么某某领导都不满意，他到底是个什么样的人呀？错误回答，我也觉得他很难对付，比如上次开始毫无保留的抱怨和倾诉，正确回答，你可以找他好。聊聊呀，坦诚的告诉他你的苦恼，同事，你那么努力，你的收入肯定是我两倍。错误回答，怎么可能啊，我每个月才开始纠正解释，并且给出自己的真实数字。正确回答，你每个月多少啊？反问，我觉得你也很努力啊，我看你经常加班，或者你也故意说错，我还要向你学习呢。

五、夸大法同事，你工资多少啊？我不到一个亿。哈哈，朋友，你跟你老公

关系怎样？我怎么相插一脚啊？朋友，你家里某某是做啥的？你对象是做啥的？我还能做啥？就是打工的。

只说事实法面对评价类事情，只说事实，不说结论。同事，你觉得某某人这领导怎么样？我这领导有帮助过我，比如某某也有不理睬我的时候，比如那次某某这样，你就没说主观评价，也就没有任何把柄了。

### 083，为什么人人都要经历个欺负的阶段？

人有三个阶段，在第一开始的时候，大家是讨好阶段，也就是说我讨好人。他这个东西是因为什么呢？是因为我们在小时候，我们需要讨好父母来获得生存，所以说在孩子时期讨好父母是一个正常现象，但是这个时候要看父母怎么应对这种讨好，因为孩子他的本能行为是依附于父母，所以说在依附的过程中，他就会本能的讨好父母。那么在这个过程中呢，孩子就容易学好，学到一种叫做讨好行为，随着他的成长，他到达一个阶段的时候，他将会讨好外界，因为这个时候是父母教给他的，他从小讨好父母，他面对外界的时候，他将会讨好外界，当他不断去讨好外界的时候，外界并不是他的父母，他讨好朋友也好，讨好身边人也好。这些人并不是父母，他并不会爱这个孩子。

所以说这个时候就出现了一种欺负阶段，欺骗阶段，也就是说外界开始欺负这个孩子。而如果说你的讨好行为没有改变，你一直是讨好行为，往往在这个时候就出现一个问题，就是你会长久的陷入被人欺负的阶段。你知道吧。当你不断的陷入被人欺负的阶段的时候，这时候一个可怕的现象就会产生，你不断的讨好，你会陷入被欺负的环境，也就是说很多人都会欺负你，它的本质是来源于什么？

本质不是来源于别人的好与坏，而是来源于你自己，你自己让别人欺负你。

就是让别人欺负你的根本是什么？是因为你和父母相处的时候那种讨好行为，你自然就开始讨好别人，别人自然因为你的讨好就欺负你，大多数被人欺负就是因为讨好开始的。可是你讨好别人的时候，他跟你的父母不同。父母会觉得你是我的孩子，我爱你，或者说我照顾你。你的逃跑是被父母允许的，是被父母接纳的。外界并不这么认为，外界则会认为，你讨好我，那我就有利可图，那我就从你身上获得利益，毕竟你是讨好我，我如果不从你身上获得利益，那我就是傻的，所以说我从你身上获得利益。这是个正常现象，就因为你的讨好，而当有人看到他从我身上获得利益，别人也自然从我身上获得利益。交流群 VX：KCH9933

所以说，当一个人欺负你的时候，周围人都会欺负你，因为都想从你身上获利。当我们场景到被欺负的时候，我们就会学会另外一项叫做反击。就是我们在学会反击的时候，我们会经历第一个反击阶段，就是无差别攻击。无差别攻击是什么状态呢？就是当别人欺负我，或者我意识到别人欺负我的时候，我就会攻击别人。

这个时候你会陷入到一种纠结的情绪之中，就是我是不是有神经病，因为我总感觉外外外界在欺负我。但是这个时候你要释放攻击性，因为有的人他就卡在这里面，他不释放自己的攻击性，他压抑，这个时候他就产生焦虑、抑郁，因为他有攻击，但他不释放。后来当我们不断的释放自己攻击性的时候，我们会进入另外一个状态，就是当我们的攻击性释放的越多的时候，我们的壁垒。就是我们的反应会迟钝，就是当别人欺负我们的时候，我们会展现出大度。

所以说，当我们反击完别人之后，我们会获得大而当大度获得之后，这个时候你就会出现格局了。因为你开始对别人的欺负，你表现不在意，你开始展现出一种毫不在意，因为他已经无法勾起你的情绪了，你的格局就出现了，当格局出现的时候，你的情商就会出现，因为你开始玩弄这些情绪，你甚至开始调和这些情绪，甚至。调和别人对你的一些攻击行为，这时候你的情商会出现大范围的高情商，他是经历过一系列阶段之后才拥有的高情商，不是说情商是学出来的，你说那些高情商，其实你没有经历的话，你很难会的，当你的情绪壁垒非常的时候，无法引起你的情绪，你的高情商就出现了。

#### **084，为什么你和别人相处的时候，慢慢你就变成了讨好对方**

其实本质是你喜欢维持朋友关系就是你的讨好关键所在。很多喜欢讨好他人的人们永远存在一个思想，那就是我不能毁坏我们之间的关系，我要维护我们之间的关系，因为只有这样，我们的关系才是稳定的，我们的感情才能保持。所以说一个喜欢讨好他人的人，往往他是不敢舍弃对方和毁坏关系的，他的内心害怕对方会抛弃自己，他把这种维护关系的责任揽到了自己身上。

所以说这个时候就出现一个状况，或者当对方对他实行试探行为或者是伤害行为的时候，那第一反应不是回击对方，也不是去保护自己，而是退后。为什么退后？因为他大脑里清楚的知道，如果一旦反击对方，我们之间就会造成矛盾，一旦我们造成矛盾，那么我们的关系就会毁坏，他又不敢毁坏关系，所以说这个时候他哪怕自己受到伤害，忍气吞声，他也不会去反击对方，他会一直的后退，纵容对方的进攻，而在对方不断进攻时，他开始不断的讨好对方，不断的让出自

己的利。为什么会这样做？

因为只有这样双方才能维系关系，所以说一味的退后，如今就演变成讨好别人，就可以随意的欺负他。因为每一次的试探，当我在确定对方的边界线在哪里，当他一次次试探而讨好的人一次次退让的时候，这个边界线将会不存在。这也是为什么你长久的和别人相处之后，你逐渐演变成了讨好对方，而对方可以肆无忌惮的攻击你，在维系你们之间的关系，你在保全你们之间的关系，可是对方在做出什么行为呢？对方在做出损害行为，他不断的损害双方之间的关系的内心压根就没有在意你，他并不想维持你们之间的关系，他可以舍弃你，他并没有像你认为的一样，他非常珍重你们之间的关系，只有你尊重了你们之间的关系，对方不断对你随意欺负的时候，他压根内心就是不尊重你的，你们也不会和谐的相处，维持的关系将会成为空谈

因为你在拆了东墙补西墙，而对方呢，则在随意的破坏，当有一天你无法维持朋友关系的时候，他的破坏力将会更强，同时甩锅给你，认为是你的问题，你没有不满足他，根本这一段关系是你辛苦在维系，最后责任也全在你，因为你主动承担了责任。如果你是讨好型性格的人，那么你要记住，无论你的投入有多少，无论你的付出有多少，你必须要时刻的谨记自己可以丢失对方。

对于任何感情关系，你要学会远离，而不是深陷其中。你深陷进一段感情关系的时候，你要做好的就是意识到对方不尊重自己的时候，那么就已经失去他了。而你不要去辛苦的维系你们之间的关系，因为对方压根就不珍惜你的关系，如果对方维系你们之间的关系，他就不会随意的欺负你和伤害你。

## 085，有时候，条件好的人特别容易被人欺负

因为你的血量太多了。不管你是哪方面条件好，只要你拥有的是周围人很难得到又很想得到的，那就已经埋下了别人想要欺负你的种子。他们的行为逻辑大概是这样子的，当你在某个方面拥有让人羡慕又嫉妒的条件时，大部分人就会开始有意无意的试探你的底线，他们会想知道怎么和你相处。如果你表现的有求必应，个性随和，甚至特别包容，那么他们就会开始尝试吸你的血，你不反抗就会一直持续下去。

人性就是这样，让人羡慕就会伴随嫉妒，同时你又是那个很好说话，怎么样都不会生气较真的人，对方内心的嫉妒就会夸大，大到足以促使他把自己对生活的不满发泄到你身上，寻求平衡。所以我奉劝所有相对条件好的人，也要做到把优越的地方藏起来，低调但不低头。

二、不要滥用同情心，不要将心比心，三、不要做一个对任何人都脾气好好说话的人

## 086，为什么和你早期相处舒服，后期肆无忌惮

就是大家有没有一个状态，早期你和人相处的时候，你确实比较快乐。或者说早期你和别人相处的时候，别人也很听你的话，甚至很顺从。但是随着相处时间久了，对方就开始越来越放肆，甚至对你爱答不理，有的时候甚至冒犯你，有的甚至甚至让你依附于他。它的本质来源是什么？它的本质离不开两个原则。一个是早期对方听从你，顺从你，是因为人的内心都想寻找一个，因为人的本质大

脑，他是一个懒的，他不是一个聪明的。也就是说，我们在接触一个人的时候，当我们感觉对方比我们强的时候，我们会依附于对方，然后让对方来处理我们的事情。至于为什么很多女生他们总想找一个强大的人，这是人的慕强思想，而这种慕强思想他在男女思想中都存在，他不只女生哈，只是更多的女性，他显现的更加的真实一些。很多男性她是有慕强思想，但是他会隐藏，而女性她对于木墙思想他们会本能的表达出来，男性会隐藏一下，所以说男女都有慕强思想。

只是男生更加的虚伪一点点，这就是在刚开始大家是慕强的和他相处的时候，这时候就出现一个问题，我们渐渐发现他不是强者，或者说我们渐渐发现它可以被我们影响。也就是说以前在我眼里是强者，但是现在他不试，这个时候就要进入另外一个环节，叫做废物测试。废物测试每个人都存在，每个人也都有自己的一套废物测试，也就是说你会测试对方，当你不断去测试对方的时候，你发现对方就是一个废物。他就是一个老实人，他就是一个听从他人的人。他就是一个没有能力的人，他就是一个和我曾经遇到那些欺负的人一模一样。那么这个时候对方就会越放越放肆，因为对方吃定你了，而是说一个人他曾经欺负一个人，但是当他遇到一个陌生人的时候，他感觉这个陌生人比较强，他就选择依附于他，但是随着时间相处，他发现这个自己依附的这个人和自己曾经欺负的那个人是一模一样的性格，一模一样的行为。那么这个时候对方就会对他肆无忌惮，因为他内心彻底看不起这种人了。以前的慕强，到最后我也看不起。而一个慕强的人，往往他内心也是怎么说呢，势利的。

那你到最后他就出现一个行为，就是你是废物，那自然到最后越来越相处，对方越来越肆无忌惮，所以说当你和别人相处的时候，你不能让别人依附于你。

你可以反过来依附于对方，让对方进行做主导。当你出现这种环境的时候，会出现一个状态，就是对方会打压你，因为他第一开始是依附你，后来他就觉得你是个废物，他就会打压你，为什么？因为在幕墙的过程中，你肯定出错，是个人都会出错，也就是说没有人不出错的。知道吧，也就是说没有人不出错的，他不断的幕墙，他就会找到你出错的点，然后以此来打压你。不断的打压你，从而抬高自己的地位，直到把你打压成一个废物，打压到你什么都不存在价值的时候，他就凌驾于你之上。当对方开始打压的时候，你就要知道一个东西就是对方的木枪开始进行转化，他转化成蔑视了。也就是说，你将进入废物测试阶段，这个时候你所做出的一个行为就是直接拉低，直接变成废物。而不是说继续保持自己的强者姿态，因为这个时候需要关系转变了，你反过来依附于他，他一旦变化成强者，那么这时候就出现一个问题，他将会重复你的道路，他必然犯错，你也可以用他的行为。

所以说，当你在一段关系中，对方把你当强者的时候，这时候一定要记住一个重点，那就是你不能成为强者，而很多人都会下意识的成为强者，他认为强者是有价值的，强者是能照顾别人的，强者是能给对方带来感动的，强者是能为对方负责的，强者是有力量的，可是问题就是没有人喜欢强者主导自己，都喜欢自己主导别人。所以说这个时候。他就会对你打压，他就会对你攻击。

## **087，面对伤害过你的人的示好该不该接受呢**

对于这种情况，你们不要去纠结这些表面形式上的好意，要不要接受，这不重要，毕竟这不是真的好意呀，这不就是给了你一个巴掌，再给你一颗枣吗？你

要去想他这么做的背后的动机是什么？我之前的视频都有讲过，没有人不知道该如何对你，除非他不想这么做，因此所有的伤害都是故意的，那么伤害过后的嗜好也不过是他想终止你对他的恶意，他一定是察觉到了。哦，我好像以后不能再这么对你了，或者遇见了以后可能会有求于你，他只是在为自己的代价买单，他买的是自己的安全感。

诶，我可向你示好了呀，咱们以后可得好一点，当然这也只是他以为的，对吧？这不是在向你示好，是为了他自己不得不这么做。至于你接不接受，我认为真的不重要，接受了又怎样，说明你心里强大。人和人的关系不是非黑即白的，其实大多数的关系都处于灰色地带。大多数都是远离又远离不了，还不得不打交道的，只是你在心里要有一杆称了，以后你都不应该像以前那样软弱了，就是本来是可以帮的忙，那么我绝不会再帮，本来是可以说的话，那我在你面前也绝对不会再说，你应该在心里把他列入黑名单了

只做对自己有利的部分就可以了啊，因为是好就原谅一切的话，那么你之前所受的委屈都是活该，是好也绝对不可能是他良心发现以前这么做不对，不要有这种幼稚的想法，伤害过你的人，除了矢口否认，就是倒打一耙，永远不可能有后悔这么一说，反正我是没有见过。是好恰恰是最令人恶心的地方，也是应该让你警示的地方。我真心的希望所有看我视频的朋友不要去做老好人，就去做爱憎分明的人。如果你什么都能接受，那你有没有想过，对于那些真正对你好的人，对他们来说算什么？对他们公平吗？

## 088, 如何判断一个人性格是否有缺陷?

社交中, 如果你留意与人交往中的细节, 就能够从穿衣打扮和外貌以及谈吐就能感受到对方啥水平。他们大概分为以下几类人

第一种是比较拧巴, 不善言辞的, 比较敏感、自卑, 内耗严重, 没啥灵性, 反应能力不行。他们有的工作上目标很明确, 通过事业找寻安全感, 有的则浑浑噩噩, 没有方向感。这种人尤其是女生居多, 一般父母眼界比较窄, 管的又严, 成长环境比较压抑, 自身主观能动性和对外思考不足。男生居少的原因是大环境不允许一个什么都不强的男生过分被动。

还有一种看着比较内敛, 文静, 接触久了就发现他们乐于助人, 也能开玩笑, 但是再久一点, 就感觉他们会和人保持一定的社交距离, 就是你可以和他们玩。他们也愿意帮你, 但是要把你融入他们的生活是非常困难, 他们习惯并很享受精神独立的生活。他们一般家境优良, 家风严格, 父母松宽适大。

还有一种是比较阴暗, 有些孤僻, 但是如果确定把你当朋友或者暧昧对象, 就会非常和你亲近。这种类型的孩子他们父母没有给够足够的关心和陪伴, 属于放养式教育, 如果父母事业体面, 经济富裕, 小孩会更偏高冷直接, 如果父母经济状况不好, 小孩就骨子里容易比较悲观厌世。他们一般有很强个人意识和思考能力, 容易陷入偏执和极端, 以及看起来温和好相处。相处一段时间会发现对方的社交距离和情绪控制力不强, 忽远忽近。

大部分人属于中间, 就是你给他一个对应的事情, 他就会回应一个正常且对

应的情绪反应，属于是原生。家庭和成长环境有好有坏，整体正常的。总的来说，基因、原生家庭、成长环境、受教育水平都影响着一个人的事业格局和性格。性格有缺陷的人，一般不太懂得尊重他人，或者不懂尊重自己。和他聊天，要么就会发现他目的性特别强和直接，他不在乎你的聊天体验、习惯索取信息，说话比较直，不拐弯抹角，要么就非常在乎别人感受，每句话都考虑对方的情绪，反而弄得自己和对方都不舒服。整体而言，干净之分寸、聪明善良及双商高的人比较受欢迎。

无论男女，一个人的性格形成大抵逃不过父母亲戚教育的影响，以及身边人对待自己的方式，自己的悟性、社会大环境，这些我觉得对于需要与之社交的朋友，与其主观观察对方有什么性格缺陷？倒不如用自己的能量让他变得和自己相处舒服。大多数人的性格或多或少有些缺陷，缺陷严重的人深层次也都是缺爱，不懂爱的孩子，应该多给些关心和尊重，少些鄙夷甚至诋毁。最后要注意的是，千万不要试图改变一个成年人的行为准则和思考逻辑，吃力不讨好。毕竟一个人很难逃过原生家庭和成长环境的负面影响，还能自我优化成长。

## **089，小心别人一和你接触就知道你是一个好欺负的人**

往往这是来源于人的社交反应。当别人和你接触时，他会根据你的反应来评判你的价值，决定了他对待你的态度。所以说往往你的社交反应就代表着对方将怎样对待你。社交反应是分两方面，一个叫做社交试探，一个叫做社交反应。女人在刚开始接触阶段，他并不是大家想象的相互的处感情，或者说礼貌对待。

第一开始的接触是饱含攻击性和试探性的，而这些攻击性和试探性往往他又

隐藏的非常平淡，甚至我们非常常见，所以说在这个时候对方就会对你进行社交试探。社交试探往往取决于你的社交反应，很多人认为别人的试探是通过言语进行试探，就是这一点并非如此，因为语言试探的话只占 30%，也就是说别人打听你的背景，你的家庭，你的各种行为，你的所有背景，这是语言的试探，但是往往这种语言试探所得到的信息是有定量的。这些信息只代表。和你的背景而已，并不代表着你。那么在这些言语试探之后，隐藏一个叫做社交反应，社交反应就是你面对这些试探你的反应。

举个例子，很简单的一个行为，别人对你说你很好，很正常的行为，甚至你会感觉这些语气都很正常，但是大多数内心力量不足或者说本质好欺负的人，他这个时候的回复就会有一个行为出现，他们的回复语气会向下，同时大范围会伴随点头的动作，也就是你好，而且身体会本能的向下。这个时候你的反应已经告诉对方了，你是一个喜欢讨好而且以对方为主的人，那么这个时候对方明显就能判断出来他是高于你的，而接下来的行为会有各种事他你的社交反应又是如何？有的人语气紧张，有的人唯唯诺诺，如果这个时候你是第三者，你观察他们会发现，当一方开始唯唯诺诺，语气紧张的时候，另外一方开始昂首挺胸，甚至自信心上来了，他开始变得游刃有余

而唯唯诺诺的一方将会越来越唯唯诺诺。所以说，往往在第一开始，只需要一个简短的交流，你就会被对方接受到。了你的社交反应，那么这个时候就奠定了对方立于你之上的心理，往往这个时候你也就进入了被欺负的位置。

## 090，不要道歉，而是顺坡下驴

道歉对于某些时候来说是下下策，对你是极为不利的。具体参考李健线上演唱会在彩排的时候，当时可能打扰到了附近的游客，他没有说抱歉，他说感谢大家的包容。为什么要这么说呢？大家一定要记住，任何时候只要你先认错了，不管错误的大小，别人只会觉得你看连他自己都承认错误了，那我骂几句还不是应当应分的，一个有名气的人都会这么做，何况我们普通人。

参考李健以后，你就把对不起，我来晚了，谢谢你，等我对不起给您添麻烦了，换成谢谢你能理解我，谢谢你照顾我。我再说一个在职场当中，很多人因为道歉吃过的亏啊，和别人一起工作，明明不是你一个人的错，不是你一个人的责任，但是，只要你先道歉了，别人就会把责任全部揽到你身上，这个锅就该你一个人背了。其实对于这种情况，你必须要拿出和同事之间平起平坐的态度，类似可能前期的沟通让我们双方都有误解吧，就是我们都有责任，永远都不要去做那个先道歉的人，只要不是你一个人的责任，你要学会往外推，不然的话，人人都会觉得你好欺负，有什么锅都会让你卑，每个人都会犯错，只是你要拿出解决方案去解决就好了，不要把自己放的那么卑微。人啊，越是在没有地位，没有话语权的时候的道歉，越道歉越卑微就会越错。

面对要挑战你的人，一定要学会顺坡下驴，不然你就特别容易被欺负，比如说你打错了一个名牌儿，然后重新再打，大部分人就会说啊，对不起，对不起，对不起，实在是不好意思啊，就弄得特别弱，甚至有些人觉得你没见过世面，又来欺负你了，我跟大家讲啊，请大家一定听住，请你支棱起来，就是认错，要不

要认认，哎呀，不好意思哈，我出了点工作上的失误，给您添麻烦了，然后接下来一句话应该说，哎哟，谢谢您的宽容哈，谢谢您的等待哈，谢谢您大气哈，就回到他身上

所以很多人在说话当中第一个，你不要讨好别人，弄得自己唯唯诺诺，你就很弱。

## **091，当你回击别人之后，你会经历几个阶段？**

第一个阶段就是当你回击对方之后，对方会报复你。周围人会远离你，因为周围人碍于权势，真的会。记住这个阶段的，在这个阶段你很痛苦的，所有人不和你玩，所有人不和你一起，但是你这个时候要想一个问题，你不回击他，别人也孤立你，别人也嘲笑你，你不回击，别人也孤立你，那你还不如回击，你回击就能改变现在的环境，下面你要经历对方对你的各种穿小鞋报复，这个时候那群欺负你嘲笑你的人开始看戏了，他们不会再孤立你了，他们也不会接触你了，他们开始看戏了，看谁的戏，看你和他的戏，你记住在这个时候也没人帮他，因为你们俩胜负未分，哪怕他是领导。哪怕你是一个员工，他们这周围人也不敢去掺和你们之间，因为这个时候周围人思考什么？

你有攻击性，你不可以被随意欺负，他是领导，那我更不能得罪。所以说大范围人会保持中立，周围所有人都会保持中立，你这个时候他们不是孤立，他们只是中立，就跟你一样，你也会保持中立。如果在这个时候有人怼你，他是为了讨好领导，这个时候你要做一项，当条疯狗，为什么说在这个时候当条疯狗，因为他为了欺负你，讨好领导是证明他已经是你的敌人了，他拿你当人情送领导，

他内心压根看不起你，你这时候记住，这种人以后也不要交，这一瞬间就可能认出来，但是这个时候当条疯狗，为什么说在这个时候当条疯狗，因为只要你让这个人赢了。你领导会对你肆无忌惮，周围人那些开心的也会对你肆无忌惮，这群人就是——一些刚开始试探的人。

## **092，一个独自爬出深渊的人，他身上是非常慈悲，内心凶狠**

他对谁都比较和气，和别人相处呢，你总是感觉他善良的，这一点是因为什么呢？其实本身就是他经历过低谷期，所以说他的内心是变的温暖的，如果他内心不变的光明，那是很难爬出低谷期的，然后当他爬出低谷期之后，这种光明开朗的思想就会深深植入他的骨子里，所以说他会对外界非常开朗。然后还有就是呢，知道低谷期不容易，他也知道低谷期的难处，所以说他不会小看任何人，他往往内心知道了这一点，所说对待任何人的时候，他都不会去小看，有可能别人也正式处在低谷期，那么当他成功之后，如果自己给了他温暖，那么他将会对自己友善，如果没有给他温暖，他就会成为自己的敌人，给人温暖是一个非常省成本的投资行为，所以说他会对待别人极其温暖，那么往往这一点就是他慈悲的表现

很多低谷期的人都存在这一点，这一点非常有迷惑性，所有人如果在这个时候认为他好欺负，那往往都最后受伤的是你，因为他们只是外表慈悲，那内心则是凶狠的，一个处在低谷期的人，身边没人帮他，所有的事情只能靠自己。他以前所有的成就都会被低谷期摧垮，甚至变得一无所有。他这时候的心中历程只有高峰进入低谷，那在这个阶段他内心是备受折磨的，哪怕他的外表再慈悲，他内

心是硬的，也是破碎的，所有的感情都会被小心的收好，他害怕外界知道他内心的脆弱，所以说他们的内心非常坚强，哪怕他外表慈悲，那们在面对别人打压困难的时候，那延续了低谷期的行为，就是对外界一声不吭，喜欢独自承受一切。

他并不需要别人心疼，他也不需要别人理解，他不想让别人知道自己的伤痛。如果一个人心不狠的话，他是很难走出第五季的。如果这时候你认为他慈悲好欺负，那么等到他腾出手来对付你的时候，你就知道什么叫做从深渊里爬出来的人。绝处逢生的人，他往往会掌握两个手段，一个是慈悲为怀，一个是凶狠反击。他也无法评定自己是好人还是坏人，对自己的评定就是你不惹我，大家保持正常关系，你惹我，那么你就知道什么叫做凶狠。他们对于生活也没有太多的抱怨的眼光是积极向上的，他们的内心也是积极阳光的，因为他们想拥抱光明，身上是见不到光明的，他们会不断的去追逐光明，他们的内心。不会太过急躁，因为低谷期是一个长久的过程，慢慢慢慢学会打持久战，做长远的事情，而不是太过专注于急切求成。所以说，不要去惹一个从低谷期爬起来的人，他们的内心你无法想象

### **093，什么样的人有心眼儿？**

这个东西以多年被坑的经验，我可以告诉你，他们身上都有明显的特征，遇到这种人的时候，能躲着就躲着走。

第一种喜欢拿感情说事的，我告诉你，就这种喜欢在社交场所拿感情说事的，无论你的同事还是你的亲人，这时候你一定要明白一个重点，你要信了，那是你傻，你要明白，人坑人的开始就是先拿感情说是什么，我都是为你好，咱俩之间

的感情还用说吗？这些话往往都是坑你的前兆。

所以说，往往有心来的人，他们普遍的存在一个特征，就是什么事都没干呢，先跟你扯关系，无论认不认识，熟不熟关系先跟你扯一大堆，这些关系扯完了，啥时候感觉你们俩就是亲兄弟，你们俩立马能拜把子，你们俩相见恨晚，那么这个时候你就要小心了，多数人被坑都是因为这是他提前相信了感情，但凡你回想一下自己的过往经历，只要那些背后捅刀子坑你的人，多数都是这样的，这个特征极其明显，往往很多时候，很多人还是被这种人坑，你醒悟不了这套手法，等到你醒悟的时候，你要。满身伤

那么第二点，不分享自己的人。就是如果你和一个人交流的时候，你发现这样一个特征，就是他经常分享别人，经常去说一些事情，你感觉他说的比较多，而且他说的也非常有意思，让你愿意听下去，甚至这个时候你联想到自身，你不断的向他分享自身，但是到最后你会发现一个事实，就是他一直在分享别人，他没有被分享，而你就把自己全部交出去了。那么这个时候你就要意识到了，这种人只是在套你话，只是让你不断的分享自己，到最后你会发现你对他一无所知，他对你了如指掌，当你想探究他的时候，他又给你扯东扯西，就是不愿意分享自己，往往这个时候你就该醒悟了，如果你不醒悟，也是你痛苦的开始，他可以经过你对他的分享，快速了解你是什么样的人，甚至不断的用你分享的东西对付你，因为你已经告诉了他你的一切，甚至连自己的各种隐私，但是你对他还是一无所知，你要抓住他把柄的时候，你会发现自己压根就抓不住，反而被对方拿捏死死的，那么这就是你被坑的开始了。

也有很多人说别人耍心眼，有心眼儿的人，那就是喜欢画大饼，这样可以告诉你，都说社会惯用的手法，画大饼给你幻想未来，这些手法都没意义。十一，十二岁的时候你可能被骗，但是当你随着年龄长大，十八九的时候，你就不一定被骗了，因为所有人都知道那是画大饼了。所以说往往画大饼的人反而坑不了你，就是那些让你相信他非常真诚的人，他们坑你反而是比较狠的，因为当对方给你画大饼的时候，你立马就能意识到，甚至你都会配合他演出，到时候还不知道谁坑谁呢。你有遇到吗？说说你的看法

## 094，为什么我们会反复咀嚼过往伤害的事情

很多人不断的回忆他人的伤害，甚至很多人长久的活在伤害之中，不断的回忆过往的对话，过往的画面，这里面的大范围原因有两个，第一个是自我否定的确定，当你不断的回忆自我伤害的时候，你的本质是在干什么？往往是觉得自己无能，所以说往往一个回忆过往伤害的人，他伴随的就是自卑感极强，不断的自我攻击，自我否定，借此来确定自我无能的准确性。面对伤害的时候，我们本能的去想要应对，我们本能的去想要解决，但是这个时候我们又发现我们并不能解决，他就会进一步的诱发自我的否定感，往往你的自我否定感在此之前就已经存在，而且自我深信自己无能，这个时候不断的回忆过往的伤害，往往就确定了自己的无能，他会给你产生深深的挫败感，这个时候你的无能就被确定了。

那么第二，过往的事情从未被解决，我们面对伤害的时候，我们本能的出现是反击行为。但是你的思想认为自己并不能反击，你就开始压制愤怒，但是对方给予你造成的伤害，他是实质性的，他不是通过你自我的压抑就可以妥善的解决，

他会出现反复行为，遇到同样的环境，他往往就会出现在我们的思想里，想要给他画上句号，想要去解决这个事情，可是环境已经改变，你觉察到自己并不能给事件画上句号，也不能反击，那么这个时候他将会被无限的延续。

而解决的方式大范围有三个，第一个反击，当我们遇到事情或者别人对我们伤害的时候，我们一定要在当下反，当我们反击之后，我们就在当时给画上了句号，我们的思想不会再延续，而你这个时候所思考的是我的反击到底是否完善，不再是伤害行为，那么第二，环境改变，无法反击，这个时候，如果你能找到当初给予你伤害的那个人，你要去表达反击，人的思想里存在报复心理，如果你在后来能反击他，往往你的思想也不会再掩饰。第三种情。你无法反击对方，你也无法去报复对方，这个时候你必须要思考一个事情，你会不断的咀嚼，你要思考这件事物所给你带来经验，而非是伤痛

## **095，被污蔑，怎么面对别人的恶意？不要给他机会**

人有一张嘴，总说两面话，针尖不大，扎人很疼，舌头无骨，伤人最深。小时候我们熟毒人之初，性本善，长大后才知道荀子所言人性本恶，有多少关系因为一句指责散落天涯，有多少感情，因为一句埋怨心灰意冷。良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。有时候，改变一个人，一句话就够了。但同学们，你们有没有发现，弱者互思，强者互帮，愚者贬人，智者抬人。

越高端越有教养的人，他们大多都是相互支持，抱团取暖，因为你好，大家都好。越是低端，层次越低的人，他们越是喜欢妒忌、诽谤、拆台。因为我不好，我也不想让你好。这个社会就是这样，当愚昧成为主流，清醒就是犯罪。所以啊，

遇烂人，及时止损，遇烂事，及时抽身。圈子不同，不必强容，圈子虽小，干净就好。

首先记住，被污蔑了，你一定不要着急去证明自己的清白，因为你现在所有的自证在他们眼里全都是狡辩，你只要解释一句，你看着吧，他们永远有下一个问题等着你，这个时候你要去回答，你直接去反问，就比如啊，他说：我口红丢了，是你偷的吧，这个时候你不要急着去解释，说哎，我没有，我没有，哎，这就是你直接去反问他，你说你一丢东西反应是被偷的，是你经常偷东西吧，你凭什么说是我偷的？你有证据吗？你没证据，这叫诽谤知道吗？说吧，你还用这种办法冤枉过多少人，咱就主打一个不被他牵着鼻子走，

第二个掌握证据，那如果你正好发现别人在说你坏话的时候啊，你可以直接拿手机录下来，然后发到你们共同所在的群里面，也就说有人把这个录音发给我了，不知道是你们当中的谁，你看着吗？你说完他们几个说你坏话的人内部肯定先互相猜异，肯定先炸锅了，而且你有了证据不管。是从法律还是人际关系上，就相当于你拥有了主动权

那如果是你一直都不知道造谣的是谁，我们就可以跟周围的人有意无意的说，我知道是谁说的，就因为他当时撒谎...被我当众拆穿了，他就在背后这么说我，他这人怎么这样？但如果造谣的人他不想背黑锅，他就要出来澄清，那你也知道造谣的是谁了，如果他选择了沉默，也就反转了，被议论的人反而就是他了。

最后，也可以通过法律武器，如果有人恶意造谣你，比如被传婚外情、男女不正当关系等等，你该怎么办呢？首先，若情节严重，造谣者涉嫌侮辱或诽谤罪，

最高可判 3 年，情节轻微，则违反治安管理规定，可罚款或拘留。其次，被造谣后要冷静努力，搜集证据，向法院起诉，用法律武器还击那些长舌鬼

只要有人让你感到不舒服，就是你的潜意识在保护你，是他在提示你眼前这个人有问题，他是个变态，是一个社交病毒，不要去想要不要再给他一次机会。记住，只要某个人有一次惹你不高兴，9 成以上会再犯，已经打了你左脸的人，绝对不会介意再打你的右脸。况且正常人是不会轻易冒犯别人的，我们嘴上都有把门的，一般不会说出让人第一时间就不舒服的话，你已经觉得不舒服了，他必然有问题。这道理就和所有人都知道出门要穿衣服一样，只要他没穿，他就一定有问题。

我们要做的，修好自己的心，立好自己的德。同学们，位置不同，少言与贵，认知不同，不予争辩，三观不合，浪费口舌。请相信，欲成大树，莫与草争，将军有剑，不斩草营。

## **096，判断是不是小人，心眼到底坏不坏，看这些特征**

孔子曾经讲过啊，他说小人的特征是整天毁人之善而以为变。他整天挑别人的毛病，整天说别人的坏话，他还觉得自己口才特别好，他整天狡诈骗人，他以为为智，他以为自己很聪明，他整天性人之有过，他老希望别人倒霉，别人一倒霉，他是高兴，耻学而羞不能，他又不愿意学习，同时他不会做，他又觉得很丢脸，就是你要说你不会，你就好好去学，他不就完了嘛。别人做的比你好好，你应该随习人家，向人家学习，这是君子作所为，小人所为，是他做得好，我心里难受，我又不舒服，但是让你学呢，我又不学，这就是小人的特征。

他说出来的话呢，到底是真的刀子嘴豆腐心，还是就是刀子嘴刀子心？那么你就去看他以下这 3 个特征啊，今天这个文章呢，是从心理学的角度的一种识人辨认术，姐妹们可以点赞收藏起来，多看 2 遍，有助于你呢，能够准确的去判断你身边的小人啊，避免踩坑。

第一呢，你看他对待弱者的态度，小人呢，他一般都是看不起比自己差的，比自己弱小的人的，所以在面对这类人群的时候，他都会非常的没有素质，没有礼貌的随时展现出一副自己高高在上啊，非常不屑的这种样子的，尤其是在这类人如果不小心惹到他的时候，那么他一定会不依不饶的去为难人家，死揪者不放的，第二呢，就是你看他对待强者的态度，小人的身上有两个人性的特征是非常明显的，第一就是欺软怕硬

第二呢就是见不得别人比自己好，所以他在面对比自己厉害的人的时候，他一般会展现出两副面孔，人前呢，他会啊拼命的夸赞对方，说尽好话，表现出一副我非常崇拜你啊，非常羡慕你的这种样子，但是背地里他一定会拼命的去贬低这些厉害。派的人，比如人家赚钱赚的多，他就会说啊，还不是因为手段不三不四啊，还不是因为踩了狗屎运，他能有今天还不是全靠谁谁谁的帮忙，总之啊，是一个典型的两面派。第三呢，就是你看他这个人的日常行为习惯，因为小人呢，他的内心是极度自私并且阴暗的，他大部分的时间和精力啊，都在研究如何去算计别人，所以他整个人展现出来的磁场也是非常低能的，比如他的语言习惯，一张口他就特别喜欢去说别人的缺点，不是挖苦这个，就是讽刺那个，要不呢，就是背地里啊，圈一圈人啊，在那里说别人的坏话。

第三呢，就是他的眼神，可能你也说不上来啊，什么地方不对劲，但是呢就是不舒服，跟他眼神交流啊，你可能就会感觉到不安和不友善的那种气氛，所以说，如果你身边有一个人同时具备了这 3 个特征，那你不用怀疑了，他一定是一个妥妥的小人，并且心眼还坏的很。那么面对这样的人啊，远离永远都是上上策。

## 097，分享一个面对不同性格的人际交往秘诀

先来说第一种刁钻刻薄的人，这种人有一个特点，就是面对不顺心的人，不会丝毫的留情面和余地，所以遇到这样的人，你吃一点小亏，听到一两句闲话，你就当做什么都没发生，记住这个原则，基本上没有什么问题。

再就是心机比较重的人，这种人呢，善于算计，跟这样的人交往，一定不要让他知道你的隐私，因为他们经常采用立小中小信以诚，大奸大利的套路，所以呢，小处没有必要防着他，要防的就是大处。

再一个就是笑面虎的人，遇到这样的人能躲就躲，能避就避，先让他跟别人相处，自然会有人被刺伤，一旦引起大家的不满，就不需要你去出招了。

最后就是那种看着比较呆板的人，跟这种人相处呢，你就主动热情一点，主动去聊天，说一些他喜欢的话题，其实这种人是很有意思的，一般不会轻易的去交朋友，但一交就会是一辈子。其实。看上去比较呆板的人，看透东西的能力一点都不弱。

## 098，容易被小团体孤立的几种人

第一种，太弱和太强的人。欺负弱小是人的天性，你太弱小，谁都想踩一脚。太优秀的人呢，属于木秀于林，风必摧折，就你长得好看，就你能耐，领导就喜欢夸你，把别人都显没了，自然也不受欢迎。所以中国古代讲究中庸之道，做人难呢。

第二种，单打独斗的人，指的是你没有关系，没有背景，没有人罩着你，或者是你跟领导关系不好，走的不近的人，领导要是不待见你，下面的人就会看你下菜碟。

第三就是那种招人烦的人，比如说嘴欠，别人说啥都有，他净说那些扫兴的乌鸦嘴的话。爱较真的人也十分讨厌，非要整出个谁对谁错。在这里我想表达一个观点，在这个错就是对，对就是错，说你对你就对，说你错你就错的，一个社会，对错真的不重要，物竞天择，适者生存，他咋不说是强者生存呢？还有一种招人烦的表现，就是说话磨磨唧唧，啰里啰嗦，也说不明白，听他说话就是在受罪。不知道你们身边有没有这样的人，这几种人呢，都属于比较招人烦的人，容易受到小团体的孤立。不过话又说回来，不管你是哪一种人，如果你被小团体孤立了，不要害怕，能融入就尽量融入，如果真不是你的原因，他们就是看你不顺眼，就是跟你八字不合，你也不必要烦恼，该干嘛干嘛，该读书读书，该考证考证，该健身健身，该搞副业搞副业，做一个心理能量强大的人，自己做自己的小宇宙，爆炸时炸飞他们。

## 099，如何处理不舒服的同事关系？

一、首先你要做好自己的本职工作，别让人抓住把柄。其次，不要过分的看重自己，不要把自己在这个群体里太当回事，但一定要自己尊重自己，自己肯定自己，不要为了别人的一句话就入脑入心，地球离了谁都转，同理也要具备对方甬管多大能耐，说到底让我不痛快的也是一个屁。

二、人生是一场修行，眼下处理不好的人际关系没关系，但要觉醒，要练，千万不要自暴自弃，任人鱼肉做包子。

三、你不经历就不会有任何的长进，只知道道理，是无法从内心深处让自己保持良好心态的，不从钉板上滚过来，光知道那练一口气，外练筋骨皮这句话是没有任何意义的。

四、会叫的狗不咬人，大多都是纸老虎，要提防的是，不会叫的环境大于人，能忍就忍，忍不住就干，干不过就不要放在心里恶心自己，人在职场，哪里都有办公室。正是总会碰到其他的人败高踩低，欺软怕硬，尖酸刻薄，偷奸耍滑、搬弄是非等受到排挤都很正常的。是同流合污还是自成一派，完全取决你自己。谁都是从新员工起来的，工作的事情都是从陌生变成熟悉的，人家看不起你，针对你，有时还真的就是气场、个性不同。不要纠结对错、是非真假，如果没办法，就先看老板给的工资合适不合适，领导是否对你认可。图舒服，图钱多，图自由，都可以有，但是图亲密的友好关系，我劝你还是随缘，也就是同事关系，不要看得太重要。

有的人就是没能力，但是关系硬，或者有能力却强势过头了，态度嚣张傲慢又很偏见，看人见不得人好，说别人不是，但是自己也一样，刻薄又双标，完全不顾虑别人的感受，非得咄咄逼人，欺人太甚，把关系处死，人家看不起你，你做什么都没用的，不要想人心换人心，干不过你就学有样学。以牙还牙是最好的回击方式，但是要注意留一线，人家怎么说话，你就怎么说话，人家怎么做事，你就怎么做事。

忍气吞声只会纵容别人。谁都是第一次做人，只要不杀人放火，明面上对你不友好也不算重大刺激，你的人生还有无限可能。不要再在烂人烂事里慢慢熬，懂得进退有度，取舍有数，以后有的是良人顺势。你要相信真正优秀的人一定不屑于傲慢和偏见，干拉帮结派孤立人的事。你也要相信自己就是强者，不要怀疑自我，怀疑人生万事皆可无所谓，皆可断舍离。你完全可以争取最大的努力，用尽你所有的智慧，离开不适合的圈子，或者说融入不了的环境。

## **100，女生有两件事情永远不要去自证**

女生有两件事情永远不要去自证，否则你的人生质量会差的一塌糊涂。但往往越是普通家庭的女生，越容易掉进这两个自证陷阱啊，然后过得一团乱麻，还找不到原因。

第一，就是证明自己有很多朋友，人缘很好，而对于没有朋友就认为是不受欢迎，性格不好。所以很多人哪怕心里相互看不惯，表面还要继续玩，因为怕没有朋友。如果你抱着这种心态，就很容易现在那些没有价值还一味消耗你的圈子里面，想验证身边的朋友值不值得交，不要看他对你好不好，而是在你突然间过

得比他好的时候，他会不会真心为你感到高兴，然后你就惊奇的发现其实你没有朋友，但这是正常现象。

第二，证明自己有人爱，不被爱就觉得自卑，开始自我怀疑，其实不被爱不是你有问题，反倒是如果真的很多人追你捧你，你还真应该反省一下自己哪里出了问题，为什么什么人都敢来接近你啊？最后说你们一句话，你把自己养的这么贵，不要轻易便宜了行。