

人性宝典

《人性纵横说2.0》

人性纵横 荣誉出品

前言

人的一生时间是有限的，怎么在有限的的时间里学习到金字塔塔尖的知识，是我们要思索的课题！

高手都在偷偷研究人性，底层都在被别人暗中研究人性！

不懂人性被人玩弄，掌握人性掌控别人！

你是老板，不能掌控员工，就会被员工玩的团团转，大事难成！

你是领导，不能掌控下属，下属就不听你的，什么都干不成！

你是一家之主，不能掌控老婆孩子，大业未立，“后宫”先乱！

总之，你不通人性，在底层听话，老老实实的打打工，在社会上做做老好人，还是可以的！

但倘若你想做一番事业，实现人生高位，指点江山，谈笑风生！那非精通人性不可！

一群人驾驭另一群人的本质，是所掌握的思想不同！人与人之间的本质区别，在脖子以上部位！

因时间仓促，写作过程中疏漏在所难免，望广大读者朋友热心指正。

目 录

前言	1
第一章 底层逻辑 洞悉人性！	6
1、认识人性	6
2、为什么要学习人性?	8
3、人性本善?人性本恶?终极答案来了!	10
4、高手利用人性，穷人被别人利用人性!	12
5、不要对人性有太多道德期待!	14
6、你看不透人心，只因为不懂人性!	16
7、从利益中看人性!顿时觉醒!	18
8、人性只对“实力”敬畏!	20
9、不可不知的:人性规律!	22
10、人性知识进阶!高手必看!	25
11、“认知、思维、人性”的区别!	28
12、从人性基因中看:“人性为什么会盲从”!	30
13、人性特点:共患难易，同富贵难!	32
14、从动物身上参透:“人性之哲学”!	34
15、人性的两大基本特性!	35
16、你长不大的原因，是对人性的无知!	37

第二章 成人社交 本质逻辑!..... 39

1、懂人性，才能搞好社交!..... 39

2、揭秘人性:关系是怎么破裂的?..... 43

3、能伤害你的都是你身边的熟人!..... 45

4、为啥你越付出，越得不到尊重?..... 46

5、人性铁律：“社交”神秘法则!..... 48

6、利用人性对未知的恐惧，打造相处模式!..... 50

7、看透人性:学会打造“相处模式”!..... 52

8、从人性角度看社交的本质!..... 54

9、掌握沟通技巧，变身交际高手!..... 55

10、四条社交大智慧!醍醐灌顶!..... 58

11、人性揭秘:你对嫉妒知多少!..... 61

12、克服人性，看高手们是怎么说话的!..... 63

13、不可忽视的“间接社交”!..... 65

14、驾驭人性:学会利益捆绑!..... 68

15、精通人性:向上社交，降维打击!..... 69

第三章 强者思维 拔高维度!..... 70

1、穷人都是“弱者思维”，富人都是“强者思维”!..... 70

2、反人性修炼:人生应该往上找赛道!..... 73

3、人性真相：“怎么说”和“怎么做”!..... 75

4、成功心法:永远打破自我认知!	77
5、不可忽视环境对命运的影响!	78
6、人性揭秘:强者选择,弱者被选择!	81
7、红尘中修炼:通人性者,必是人生赢家!	83
8、人性探秘:“模仿”是成功之母!	85
9、强者从小就学习人性!	87
10、人性本质下的“两套规则”!	90
第四章 赚钱思维 掘金秘籍!	92
1、人性博弈:富人专注做局,穷人被动入局!	92
2、想赚大钱,从满足客户的人性开始!	94
3、五个利用人性营销的案例!	96
第五章 自我精进 不断成长!	99
1、“倒逼思维”不逼自己一把,永远不会有大成!	99
2、想要别人对你好,你就要对自己狠!	101
3、人都是在不知不觉中荒废掉的!	103
4、强者成功心法,让你少走十年弯路!	104
5、底层崛起,只有从克服人性开始!	106
6、人性的“懒惰”有多可怕?	109
第六章 处世宝鉴 心智提升!	111
1、读懂人性贪婪,别喂对方太饱!	111

2、人性揭秘:读懂小人!..... 113

3、读懂人性,别被争斗绑架!..... 117

4、《菜根谭》对人性的解读!..... 119

5、 利用人性:轻松成为驭人高手!..... 121

6、人性博弈:如何对付欺负你的人?..... 123

7、小心人性陷阱,别被捧杀所伤!..... 125

8、五则故事让你洞穿人性!..... 127

9、不要活在别人的世界里!..... 130

10、残酷的人性真相:做好事,不留命!..... 133

11、你的层次提高了,很多事就不是事了!..... 136

12、利用好人性中“仇恨”的力量,必成大功!..... 138

13、人性真相:祸端起于显摆!..... 141

14、“树威”是领导驭人的手段之一!..... 143

15、小心身边的“卫道之人”和“伪道之人”!..... 144

16、一切痛苦,源自不懂人性!..... 145

17、成功学是如何利用人性割韭菜的?..... 147

18 为什么“老好人”永远是社会的底层?..... 149

19、不可不知的“人性暗语”!..... 151

20、人性揭秘:“好事”背后的真相!..... 153

21、学会“不期待”的人性哲学!..... 155

第一章 底层逻辑 洞悉人性！

1、认识人性

“人性”到底是门什么学科？

虽然任何一所大学都没有开设“人性”这门学科，甚至没有这方面的学术研究。但“人性”又无所不包，真的堪称是底层学科中的底层学科。

经济学、社会学、政治学等等。只要涉及到与人打交道的学科，其底层都离不开“人性”。从这个角度讲“人性”又可以堪称：所有学科中最高学府！

人性底层规律：本性自私。

人性两大争夺特性：“物质”和“精神”。

从“物质”层面讲：有人的为了物质搞得撕破脸；从“精神”层面讲：有的人为了一句话酿成悲剧。

人性自卑补偿特性：

人外在的虚荣，都是为了掩饰内在的自卑。这就是人性的“自卑补偿特性”。

人性唯价值论：

在文明社会下，人性的显著特征即：价值导向。更多追求对外部价值的获取。其主要关注点为四个方面：金钱、地位、相貌、思想。

人性个体特性：自私、贪婪、嫉妒、依赖、懒惰、记仇、忘恩、好色、自卑、多疑、好奇、虚荣等。

人性群体特性：喜欢从众。当个体融入群体中，个性会淡化，思考能力会降低，甚至丧失。

人性不恒定特性：当没有利益纠葛时人性可能是善的，当利益小时人性可能是自私的，当利益足够大时人性可能是恶的。

放纵人性的危害：丧失判断能力，失去理智，智商拉低。

2、为什么要学习人性？

“知人者，王道也；知事者，臣道也！”这是直接指出研究人性地位之高的一句话。“人性”是顶层之学，更是强者之学！除非你不与人打交道，否则学习人性与否将直接决定你人际交往水平的高低。而人际交往水平的高低又是决定你事业成败，家庭幸福的关键。

高手都在默默研究人性，而底层人都在被人利用人性！高手香车美女环绕，底层人为一日三餐发愁！这就是精通人性，与不精通人性的真实写照！一个人只有精通人性，才能更好的掌握别人的行为规律，思考逻辑，以更好的与别人对接。与客户、与爱人、与子女，处理好各种关系。

我经常讲一句话：“通人性者，一通百通！”什么情商啦！智商啦！这些都需要建立在人性之上，如果做个比喻的话就是：“人性是道的层面，其余都是术的层面。”从现实角度讲，人的一生只学习这两样东西就可以了：一个是人性，一个是商业！而后者也是需要建立在前者之上的。不通人性，那么商业就好比是：无源之水，无根之木！

古代帝王，达官显贵，那一个不是揣摩人性的高手！因为不懂人性就无法识人驭人！深处高位而无法识人驭人是非

常危险的，因为越是身处高位，需要打交道的人就越多，人一多什么人都会有的，如果此时不能识别好人坏人那还了得！

记住，“社会法则”即“丛林法则”，你要想在丛林法则中立于不败之地，必须要精通人性！

3、人性本善?人性本恶?终极答案来了!

人性本善，还是本恶?这个话题人类争论了数千年，今天终极答案来了!答案是:人性本自私。

其实人在还没出生到时候，就已经具备了“自私”的本性。在与上亿个精子的竞争中，最终的胜出者成功与卵子结合来到了这个世界上。嗷嗷待哺的婴儿其自私的本性就更加明显了，他想要的东西如果得不到，就会从大人手中抢，如果再得不到就会哭闹，直至达成目的，毫不关心道德还是不道德，这便是人类最本真的状态即“自私”。

“自私”这个词是人类发明的，带有贬义的意思。但是从人类的本真来讲，“自私”只是一种生存的本能，这种本能在动物界来讲再普遍不过，非洲大草原上的狮子不吃掉羚羊就会饿死，你能说狮子是“自私”的吗?即便人类这样认为，狮子也会“置若寡闻”，不予理会。

从人类文明的诞生开始，其实主要工作都是围绕人性展开的。建立各种文化来规范人性，创立各种思想来解释人性，运用道德来约束人性，建立法制来制约人性。从人类诞生的那一刻起，人类的“人性”从未改变过。从更高层面理解，这再正常不过了，你别把“自私”当做自私来理解就可以了。

你把“自私”理解成是人类生存的本能，就一切就都想明白了。

古人著书立传，其实就是从侧面来达到：“克制自我人性，顺应他人人性”这一目的。这是维持“人性自私”的一种平衡，这种平衡使得人类得以有序繁衍。但从人类的战争，对生态的毁坏，对环境的破坏等可以看出，人类在对“人性自私”的平衡方面是乏力的，人类可以战胜动物，但却很难战胜人类自己的“人性”。你觉得人类未来会有可能，战胜自己的“人性”吗？

4、高手利用人性，穷人被别人利用人性！

关键词:欲望，自私，贪婪，嫉妒，依赖，懒惰，憎恨，记仇，虚荣，好色，多疑，好奇等，这些关键词都是贯穿于人性之中的。

人与人之间的不同就在于对自我人性的约束，这也是人与人之间拉开距离的根本。克服了贪婪，自私可以说这个人格局大；克服了憎恨，记仇可以说这个人宽怀大量；克服了欲望，懒惰可以说这个人自律。一手课程+书籍 微foufoushu

高手与普通人之间就在于对自我人性克服的程度。有的人一生都活在舒适区，充分顺应自己的人性和，这样的人自然就生活在社会的底层。他们，一，不了解人性。二，不懂得克服人性。岂不知，只要能克服自我人性，就能够超越大部分人；不断克服自我人性，就是在不断的超越其他人。而真正的高手，不但能克服自我人性，他们还善于利用人性。

其实现实中，每个人都在不同程度的被别人“利用人性”，只是不自知罢了。你看到的某些广告，都是商家在不同程度的利用你的人性，比如：“满足你的虚荣，不买就会焦虑，不买你就和别人不一样”等等。你平时所接触到的很多八卦

新闻也是在利用你的人性，他们要的就是你的关注，比如：

“谁又买了豪车了，谁又劈腿了，谁又有什么丑闻了”等等。看的时候满足了自己好奇的人性，但却没有任何知识的增长，能力的提升，自身价值的提高。

同时很多“心灵鸡汤”也是在利用你的人性，简单的说就是在顺应你的人性，比如：不和你的价值观对着来，顺着你，让你读了之后极度舒服，极度有认同感等等，因为这样你才会读他的文章，你才会关注他，你才会成为他的粉丝，甚至未来消费他的某些付费服务。相反，对于那些听起来不是很舒服，但是正确的观点，却不削一顾。这就好比《道德经》中讲的：“信言不美，美言不信。”就是说让你听起来爽的话，都是顺应你的人性的，你会感觉到舒服，但这类话都是不可信的，都是套路你的。而恰恰听着不好听的话，才是事实的真相。

高手都在利用人性，而底层人都在被别人利用人性。对于普通人而言，只有认识人性，克服人性，利用人性，方可大道将成！

5、不要对人性有太多道德期待！

“求求你们把酒还给我吧！”这是发生在光天化日下真实的一幕。一家烟酒店因为暴雨被冲，各种名酒被打捞上来后，路人纷纷争抢。

老板娘哭天喊地的对路人下跪哀求，求路人把酒还回来。自家的酒，却要哀求别人还回来！如果这件事用道德审视，纯属十恶不赦！但用人性视角去看，这无非是“人性”本能的一种体现。

穷生奸计，富长良心。贫而无怨难，富而无骄易。穷山恶水出刁民。……这些前人对人性留下来的感悟，都是对人性的真实写照。“向外索取”是人性的特点之一！当人在吃不饱饭的时候，是不会讲什么仁义道德的。

比如：战国时期，那时候每个国家都在扩张自己的生存地盘，你不灭掉敌国，敌国就会灭掉你！并不是说你不招惹别国，就可以万事大吉了！人性的“贪婪”，“欲望”在战国年代，显现的淋漓尽致！所以，那个年代儒家思想普遍不叫卖。到了汉初全国一统，百姓安定，才有了“仁义道德”的发展条件。

在“仁义道德”的外衣下，人性便不那么显现了!但你不能说人性变了，丝毫没变!反观战国时期，那时候人性的显现，反而露骨真实许多!因为没必要去伪装，直接开干就行，敌国都杀到家门口了!

现实社会中，许多人因为各种人事而苦恼，愤怒，甚至搞的抑郁!这都是对人性的无知所至，太惯用“仁义道德”的视角去审视一切。这无疑是挡住自己的眼睛看世界，告诉自己世界是黑的，这样终将看不到真实的世界!

现在我们再回过头来看“抢酒事件”，是不是通透了许多!我们可以对不道德的行为谴责，但同时我们也不要对人性抱有太多道德期待!不然还要法律干什么呢?

6、你看不透人心，只因为不懂人性！

前几天在网上有位老者说了这么一句话：“当你揭穿一个道貌岸然的伪君子时，身边不明真相的人会在他的唆使下，反过来攻击你！”

其实这句话是传统世俗的看法。这里面有两点需要注意：

一、别人真的不明白真相吗？

有些时候别人不说，不意味着不明白真相。《孙子兵法》里面有这么一句话：合于利而动，不合于利而止。意思就是说：任何事，符合自身利益才行动，没有利益则坐观其变。

二、别人为什么反过来攻击你？

其实有些时候，有的人能被伪君子唆使，是因为这时候的伪君子能够提供给他某些利益，或者说伪君子身上具备未来有利于他的东西。

即使被唆使的人看明白了这个伪君子，但是他是什么君子与他身上能够提供给自己的价值比起来，孰重孰轻？其实这才是本质！

而被攻击的这个人，往往在攻击者的心目中是没多少价

值的。这样去攻击一个对自己没什么价值的人，从而还能给这个伪君子一个顺水人情，何乐而不为！这才是人性的真相！

记住，大多数情况下，人不是跟着是非走的，人是跟着利益走。

7、从利益中看人性!顿时觉醒!

《史记》中讲:“天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往!”就是说人的一切社会行为,都是围绕利益展开的!

古代权谋大师韩非子就认为:“人与人之间的关系,本质来讲就是“利益关系”!君臣、父子、夫妻等皆如此!”

比如:父母劝你早点结婚,其实是为了早点抱上孙子!自己开心!父母希望你嫁的近一点,其实是为了,以后能依靠你!

就像你生孩子一样,你是为了孩子开心,还是为了自己开心呢?如果你是为了孩子开心,你在生孩子的时候,征求过他的意见吗?

有的女性不幸嫁给了渣男,搞的自己生活已经很不幸福!但父母就是不让她离婚,说是给自己丢人!你看看,口口声声所谓的“为你好”!只不过是為了,不让自己丢人!

所以,当明白这个人性现实后,你在遇到一件事的时候,就要迅速分析出不同的利益群体。你说的话,做的决定,伤害了谁的利益?增加了谁的利益?

被你伤害利益的人,就是你的敌人!享受到你利益的人,

就是你的朋友！

看透“利益”，你就看透了人性；看透“人性”，你就不再会因为感情而痛苦！

“人性”是所有学科中最高的殿堂！如果一个人没有把人性搞明白，那么他就没有真明白！

8、人性只对“实力”敬畏！

古代的皇宫，建的都比较高大庄严，人们走进去便会心生敬畏。这是古代皇帝为了彰显自己的尊贵，让别人心生敬畏的一种手段。

人在路边看到顶级豪车从身边走过，会不自觉的心生敬畏！因此，想彰显身份的人们，便纷纷购置顶级豪车。

去动物园的时候，其他动物我们只能算是喜欢！而真正能让我们心生敬畏的只有：狮子、老虎！为什么呢？因为他们具备搏杀的实力！

记住，不管是外在的“实力”，还是内在的“实力”！人性只对“实力”敬畏！

有位明星曾经说过：在他混的不好的时候，他身边的人对他爱答不理，甚至还有一些算计他的小人。但当他拿到奥斯卡后，身边对他特别友好的人，主动帮他的人，一下子多了起来。

在你强大的时候，别人对你就是善良的，这时候人性就是本善的！在你弱小的时候，别人对你就是不善良的，这时候人性就是本恶的！

现实中，别人不会因为你的改变而改变，别人只会因为你口袋的改变而改变！

想不被现实打脸，就要搞懂人性！记住，人性只对“实力”敬畏！

9、不可不知的：人性规律！

人可以无私的给乞丐几元钱，但也会自私的为几元钱而搞出人命！前者是建立在“虚荣”基础上的，后者是建立在“争斗”基础上的。

一、虚荣

现实中，人都是“爱慕虚荣”的。“爱慕虚荣”的背后，其实是对“人性自卑”的补偿！豪车、豪宅、炫富……其根本目的，在于平衡内在的“自卑”！

“虚荣”必须满足一个条件，那就是得展现给别人看！从别人羡慕的目光中，达到平衡“人性自卑”的目的！其实，人也是“动物”，动物也是“动物”！动物身上也有“自卑”的特性，也需要靠“虚荣”去平衡！

孔雀开屏、狮子吼叫、大猩猩捶胸，这都是动物通过展现外在的“虚荣”，以平衡内在的“自卑”！这跟人类买辆豪车是一个道理！

有时候你对别人好，别人不但不领情，甚至最后还会“反目成仇”！这是因为你对别人太好，别人内在的“自卑”会更加凸显！这也就是为什么说：“升米养恩，斗米养仇”！你给别人的好处越大，从“人性自卑”的特性来讲，他越会觉

得“自卑”，越会觉得有落差感！

这就是“人性自卑”的特性。“自卑”不是心理层面的问题，是人性基因中自带的。记住，所有外在的“虚荣”，都是对内在“自卑”的平衡。

二、争斗

“人性争斗”的特性，来自于对生存资源的争夺。人类在原始社会与野兽争夺生存资源，都是“你死我活”的较量！要么死于“争夺”本身，要么因为争夺不到食物而饿死！

现实社会中的各种争斗，比如：组织中的勾心斗角、争权夺位、相互算计等。都是源自于人类基因中自带的“争斗”特性！

有人做了坏事，会被人骂：你连牲畜都不如，其实这句话严重了！本质上不会不如牲畜，充其量和牲畜是一样的！都是底层“动物性”的发挥！

在自然界，“交配”是动物的刚需！动物为了获得与雌性的交配权，那都是“玩命”死磕的！其实原始社会的人类也是如此！

到了现在文明社会，你会发现：为情殉命，为情争斗，

酿成悲剧的例子很多。这种现象都是“人性争斗”的体现。这种“人性争斗”的特性，可以溯源到原始社会的人类。

10、人性知识进阶!高手必看!

中国人对“人性”的研究，由来已久!我们整理了部分前人对“人性”的观点。希望对正在研究“人性”的朋友，有所启发!

一、人性利益论

观点人物:韩非子

观点表达:人不贵，则舆不售;人不死，则棺不买。情非憎人也，利在人之死也!

解读:韩非子认为，人都是趋利的!人与人之间的关系，本质都是建立在利益上的。这一点从世人的诸多言论中，也可以反映出来。

比如:“有钱能使鬼推磨!”、近来比较流行的一句话:“成年人之间，没有利益关系，哪有人际关系!”等，这些都可以体现两千多年前，韩非子对人性洞察的准确性。

二、人性本质论

观点人物:告子

观点表达:食色性也!

解读:告子认为，“生存”和“繁衍”是人的最底层需求!

这一点与“恩格斯”的观点有相似之处。恩格斯讲：“人们必须先吃、喝、住、穿，然后才能从事政治、科学、艺术、宗教等。”

三、人性影响论

观点人物：孔子

观点表达：性相近也，习相远也！

解读：孔子认为，人出生下来，本性基本是一样的。随着接触社会，习染各种行为，人和人之间的区别就产生了。这在世人的行为中，也普遍得到验证！比如：“近朱者赤，近墨者黑！”等言论，也是对这一观点的印证。

四、人性行为论

观点人物：管子

观点表达：凡人之有为也，非名之，则利之也！

解读：管子认为，人在社会上的各种行为，本质来讲就两点：一、为名。二、为利。这一点从世人的诸多行为来看，也是对“人性”非常切合的描述。比如：人都希望能“名利双收”，人在很多时候会“争名夺利”等。

五、用“唯物辩证法”看人性！

其实，用“唯物辩证法”看人性，人性也不是一成不变的！比如：人在没有利益纷争的时候，可能是善良的；人在面对小利益的时候，可能是自私的；人在面对大利益的时候，可能是邪恶的。

六、“人性”是门什么学科？

虽然，目前任何一所大学，都没有开设“人性”这门学科。但“人性”又无所不包，只要涉及与人打交道的学科，其底层逻辑都离不开“人性”。从这个角度讲，人性”又堪称是：所有学科中最高的殿堂！

11、“认知、思维、人性”的区别！

“认知”告诉你：为什么做！“思维”告诉你：要去做！“人性”告诉你：如何做！

以古人狩猎，给你举个例子：

古代人知道“野鹿”的皮毛珍贵，野鹿的肉可以吃，这就是“认知”。知道了“野鹿”这么好，那就要行动起来啊！这时指导行动的就是“思维”。如何才能猎捕到“野鹿”呢？这就要了解“野鹿”的习性。这一点，我们可以把他形容成是“人性”！一手课程+书籍 微foufoushu

多少人忙活了大半辈子还是一事无成！从“认知”上来说：道理都懂，什么都明白！从“思维”上来说：不可谓不聪明，什么方法都会！可就是拿不到结果！搞不明白“本质”，失败多少次都是对错误的重复！多少人赔了几万、几十万、甚至上百万也搞不明白问题出在哪里？

人最不缺乏的就是“勤奋”！多少人，三年，五年，十年如一日的拼搏！可最后仍旧是原地踏步，没有任何质的提升！这些人啊！就像上面举的那个狩猎的例子！前面两步都明白得很！可最关键的第三步，却是一窍不通！

其实每个人都生活在“认知、思维、人性”这三个框架

下!不同的是,99%人只搞懂了前面两点,终其一生,默默无为!只有少数 1%的高手参透了“人性”,实现人生高位!

千里之行,始于足下!只要明白了事情的“本质”是什么!什么时候都不晚!

12、从人性基因中看：“人性为什么会盲从”！

远古时期的人类都是成群生存的，这跟狮群，狼群，异曲同工。我们姑且把远古时期的人类称之为“人群”！

那时“人群”的竞争博弈对象是其他动物种群。也就是说：那时候的人类，是没法独立生存的，必须融入“人群”中才可以生存。

共同狩猎，共同防御其他动物种群的攻击。个人必须完全融入群体中，没有个人主义，只有群体主义概念。个人意志要完全融入群体意志。

后来，由于人类已经绝对性的进入到所有动物的顶层。并开展一系列的种群扩张行为，比如：圈养能够给人类的生存，带来利益的动物。

由于与动物群种的竞争博弈不存在了。所以人类相对变得独立，即：独立的个人可以不受生命威胁的独立生存了。

人类竞争博弈的对象，也由其他动物种群，转移到了人与人之间的竞争博弈。比如：部落与部落的博弈、派系与派系的博弈等。

进入文明社会，人类的“人群”化生存基因还在。所以，

我们会看到：当人独立时，个性鲜明，具备思考能力。

但融入到群体中，瞬间会拉低思考能力，甚至丧失思考能力。这是由于“独立的个人”回归到“群体”状态下的一种本性回归。这种“本性回归”可以追溯到远古时期的人类。

13、人性特点：共患难易，同富贵难！

在中国有一句话叫：“共患难易，同富贵难！”其实这句话是对“人性”的真实写照。今天我们就来解析一下，人性的这一特点！

在《孙子兵法》中有句话：“夫吴人与越人相恶也，当其同舟而济，遇风其相救也如左右手！”

这句话是说：“吴国人和越国人互相视对方为眼中钉。但当他们乘同一条船，在海上遇到大风，船有倾覆危险的时候，他们却能互相救助对方，就如同左右手一样亲密！”

这充分体现了：“人在遇到危险的时候，具有团队意识觉醒的特点。”这种团队意识觉醒，会暂时压制人性中的“自私”。

虽然，人在自身安全受到威胁时，团队意识会觉醒，人性的“自私”会被暂时压制。但暂时压制不代表消失，“自私”始终都存在于人性之中！

这就是为什么古代皇帝打下江山后，要除掉功臣的原因！因为打江山的时候，生命随时受到威胁，这时人的团队意识就会高度显现，人性的“自私”会暂时被压制！

当打下江山后，消除了危险因素，这时人性的“自私”又会重新显现。一起打江山的功臣们，就会窥视皇帝的权位！因此，皇帝为了安全起见，就要除掉功臣。如此，方可坐稳江山！

所以，我们可以看出：“共患难易”是人在“危险状态”下的一种权宜之计；“共富贵难”是当这种“危险状态”过去后，人性的“自私”本性又会重新显现。

14、从动物身上参透：“人性之哲学”！

最近看了一个关于“啄木鸟”的报道！大致意思是说：多少年来我们都冤枉“啄木鸟”了！其实“啄木鸟”并不是什么益鸟！

比如：“啄木鸟”每天要吃掉上千只虫子，虫子不够了怎么办呢？“啄木鸟”于是就在树上啄开一块树皮“诱敌深入”！吸引虫子在树上蛀洞，然后坐收“渔翁之利”！

如果虫子还不够，就在树上先啄一个洞，然后将获取的坚果藏在洞里，这样别的动物就无法轻易获取坚果了。

由此可见，所谓“益鸟”，“益虫”云云！无非是人类一厢情愿的加到动物身上的！动物没那么好，也没那么坏，仅仅是为了生存罢了！一手课+书 微信foufoushu

这就像“道德”！道德是什么？“道德”是为了人类更平衡的生存！说到底也是“生存”！道德下面是“人性”，“人性下面是“生存”！

生存→人性→道德，明白了这个相互关系，也就明白了人性之哲学！

15、人性的两大基本特性！

有的人“自私自利”，有的人“助人为乐”。前者是对“物质”的追求，后者是对“精神”的追求。这两者共同构成了人性的两大基本特性：“物质追求”和“精神追求”！

如果说“自私自利”还停留在低级的“物质追求”的话，那么“助人为乐”则上升到了一个更高的层次，即“精神追求”！“助人为乐”中的“乐”字，便是“精神追求”的体现！

《管子》中有这么一句话：“利之所在，虽千仞之山，无所不上；深源之下，无所不入焉！”就是说：人在“物质追求”的时候，是可以不顾一切危险的！

《韩非子》中有个故事：越王一直在为讨伐吴国的事困扰，想得到一批敢于牺牲的兵士。于是越王想了一个办法。有一天，他在路上见到一只发怒的青蛙，然后恭敬的对青蛙行礼！

越王身边的人问：大王为何对一只青蛙行如此大礼呢？越王回答道：我是敬重青蛙的气势啊！后来这件事传开了。兵士们纷纷议论：大王对一只青蛙都这么敬重，那对人就更加敬重了！我们有什么理由不赴汤蹈火呢！

第二年，主动请求为越王赴死者就有数十人！其实，越王就是抓住了人性“精神追求”的特性，然后调动起了士兵“舍生忘死”的决心！不免感叹！越王不愧为“人性操控”的高手！

“人性”是红尘中最高的学问！而“物质追求”和“精神追求”又是人性中最基本的两大特性！搞懂这“两大特性”，对轻松驾驭别人，无疑有莫大的帮助！

16、你长不大的原因，是对人性的无知！

成年人喜欢喝咖啡，但是换成婴儿就不喜欢了！婴儿只喜欢“甜”的东西！他吃到“甜”的东西，就会很开心！衡量一个人是否长大，何尝不是如此！

如果你天真的以为：这个世界只有善的一面，没有恶的一面！那么只能说明，你对这个世界的无知，你对人性的无知！

小时候，我们都认为亲戚最好！朋友最好！可是长大后发现：有些时候，伤害你最深的，可能就是你的亲戚朋友！

因为他们了解你最多！对你的底细，一清二楚！当你们之间没有矛盾的时候，一切安好；倘若发生矛盾，他们最清楚应该从什么地方，对你下手！

就像《孙子兵法》里说的：“知己知彼，百战不殆！”没想到，我们熟知的《孙子兵法》倒是体现在这上面了！让人泪奔！

小时候，我们都听过“孔融让梨”的故事！可长大后，来到社会上发现：你不去竞争，不但没人让梨，你手中的梨可能都会不保！

· 小时候，我们读的书，看的电视，都分对错，都讲感情！可踏入社会发现：谁的实力大，跟他讲感情的人就最多，他说的话就是最正确的！

小时候，经常听人讲：人善被人欺！长大后才明白：不是人善被人欺！是没实力的善人被人欺！哪个有实力的企业家不在做善事？他们有被欺负吗？

当你明白了，这个世界不止有光明的一面，也有黑暗的一面；人性不止有善的一面，也有恶的一面的时候，也就长大了！

第二章 成人社交 本质逻辑!

1、懂人性，才能搞好社交!

人活在这个世界上，说白了就是活在“真相”与“表象”共存的世界!有时候我们需要真相，有时候我们也需要表象。

“真相”就是对人性的了解;“表象”就是在人性基础上，表现出来的现象。

懂人性才能看透真相，看透真相才能明白表象!这也是利用人性搞好社交关系的关键!下面从三方面给你解析一下，如何利用人性搞好社交关系。

一、掌握人性规律

在远古时代，人类还没有开始圈养牲畜。人类想要获得动物的皮肉，就要展开争斗，猎杀。这种通过一番努力获得收获的基因，就慢慢根植于人类的人性之中。

进入文明社会，“狩猎”成了上流社会的一种娱乐方式。因为“狩猎”本身能够提供一种：“通过一番努力之后，获得收获的快感”!这种快感，是其他事物无法代替的。

这就是为什么我们平时会看到：人们往往对轻易得到的东西不珍惜，对不容易得到的东西更加珍惜的原因。

当我们明白这个人性特点之后，可以利用到社交中之中。比如：别人求你办一件事，如果你毫无条件，麻溜的就去办了！当然，或许你内心还会给自己带个“好人”的帽子！但对方未必会这么认为，人性未必会这么认为！

别人只会觉得，你这个付出是“毫无价值”的！因为太容易就获得了！所以，任何时候都要让别人感受到，你付出的“不易获得性”，这样才能体现出你付出的价值。这不是故作姿态，而是对人性的把控！

记住，人对轻易得到的东西，是不会认为珍贵的，更没有得到之后的快感！恋爱、生意、社交等皆适用这一原则。

二、满足人性虚荣

狮子以自己的鬃毛为荣、孔雀以自己的羽毛为荣、大象以自己的身躯为荣。“虚荣”是一切动物，找到存在于这个世界的意义！

同样，人类也需要“虚荣”。层次低的人，向外找满足，实现虚荣：层次高的人，向内找满足，实现虚荣！不管是外在的虚荣，还是内在的虚荣，最终都会上升到一种精神满足。

所以，社交中满足别人的虚荣，是迅速拉近彼此距离，建立感情的砝码。满足别人虚荣，最好的方式就是“赞美”。比如，别人夸你：“你今天的衣服真好看！”你可以回应：“你今天的发型也很好看，我觉得这个发型非常适合你的脸型！”

这里需要注意的是：“赞美别人一定要讲到细节，不要只说大概！”比如上面的一句：“你今天的发型也很好看！”如果你只回应这一句，就显得敷衍，很假！而后面加上一句：“我觉得这个发型非常适合你的脸型”！如此就显得相得益彰，合乎情理了！记住，赞美的时候，一定讲到细节，这是赞美人的关键。

三、防范人性嫉妒

从道德层面讲，“嫉妒”是负面的，贬义的！但从人性角度讲，“嫉妒”是人类获得不断进步的动力！有嫉妒，就有攀比；有攀比，就有追求；有追求，就有行动！

但人性“嫉妒”的特性，如果与“人格扭曲”结合起来，就会产生一个非常危险的物种：“小人”！所以在日常中，就要避免引起别人嫉妒，以免引发小人近身。

现实中，别人来打听你的消息，就是来看你是不是过得比他好？这时候你就要保持：“低调、保守、谦虚”的原则。

比如：你刚买了辆车，别人问起时你可以说：是分期付款买的。你刚花一万块钱，给你妈买了一件首饰，别人问起时你可以说：不值钱，花 500 块钱买的！

有人可能会说：这不是虚伪吗？其实这不是虚伪！这是读懂人性后的理性回归！

就像一个矮子，你直接告诉他：你真矮！你觉得对他说实话重要呢？还是照顾对方人性重要？对他说实话就是“真相”，照顾对方“人性”就是表象！这也就是文章开头讲的：“这个世界是“真相”与“表象”共存的世界！有时不止需要真相，也需要表象！”如果你能参透这一点，也就明白了利用人性社交的关键！

2、揭秘人性：关系是怎么破裂的？

你所有因为“关系破裂”而导致的纠结，将因这篇文章而彻底开悟，请耐心等待。

任何关系都是建立在对等价值交换基础之上的。朋友关系、夫妻关系、恋人关系、客户关系等均如此。

以夫妻关系为例：刚开始认识的时候，男的有钱，女的有貌。结婚后如果这种价值不能够保持平衡的话，那么价值高的一方内心就会不平衡。

比如：男的突然生意破产了，这个时候女方就会感到价值不平衡，就有可能离开这个男的。如果男的事业取得了更大的成就，女方自身价值没有提升的话，男的就有另寻新欢的可能。这些都是人性的底层逻辑：“唯价值论”！

任何关系的破裂并非是哪一方做错了什么，而是价值出现了不对等。任何关系的发展都会经历三个阶段：在感性中开始，在理性中思考，在利益中结束。

人性对价值的追求，主要取决于四个方面：金钱、地位、相貌、思想。这四个方面是关系维护以及关系建立的筹码，就是说这四个方面是可以互相交换的。比如：美女嫁给富豪，就是相貌与金钱的等价值交换。

在这个世界上，任何东西都有他的标价，你想得到任何东西，都需要用同等价值去进行交换。这是世界的本质，也是人性的本质，更是关系的本质！

人性不是恒定的，一个男人不好色是因为他没钱；一个女人遇到一个长的帅，而且非常有钱的男人一样也会动心。记住，不要试图去对抗人性，那样你会非常痛苦，你要做的是接纳人性，努力提升你的价值！

3、能伤害你的都是你身边的熟人！

孙子曰：“知彼知己者，百战不殆。”就是说算计你的人，欺负你的人，都是对你很熟悉的人，知道你底细的人。如果不知道你的底细，是不会轻易对你冒然下手的。

这也就是为什么我们会看到书上也好，很多过来人也好都会劝我们不要显露自己，因为显露自己就是在暴露自己真实情况，也是在为别人算计自己留下隐患。正如《韩非子》中说的：“明主观人，不使人观己。”说的就是这个意思。

所以平时越是对熟悉的人就越要减少自己信息的输出，以防他日关系忽变，受到他人的掣肘。这一点也是学习人性需要用心掌握的。同时也不难看出早在两千多年前，诸如：孙子、韩非子等早就对人性有了深刻认识。

两千多年来，世界在变，人性并没有多少变化。尤其是当你有钱了之后，你身边的是熟人对你更是“无事自带三分怨”，当然了表面是不会让你看出来的。这就是人性阴暗的一面。

记住，越是面对熟人的时候就越要隐藏自己，如果你能懂得这一点，说明你对人性的认知又提高了一层。

4、为啥你越付出，越得不到尊重？

为什么你越对别人好，别人越不把你当人看？

为什么你苦苦追求的女生，跟别人跑了？

为什么你对客户那么好，客户总是不满意？

很多人认为：只要对别人掏心掏肺，对方就会以同样的方式对自己。但是每每事与愿违！一直在苦恼自己到底哪里做错了？

记住，当你把一个人捧上天的时候，这就是等于是间接的告诉对方：你的价值是卑微的。

人的要求是永远不会满足的，你对别人好，别人只会希望你对他越来越好！当你对他好了很久很久，突然有一天你对他不好了，他会立马跟你翻脸！因为你对他的好他已经习惯了，认为这是理所当然的。当你对他不好了，他就会受不了！

相反，如果你对一个人平时半温不火的，突然稍微对他好一点，他就会感到惊喜！没办法！这就是人性！

女人也是一个道理啊！女人内心真正喜欢的是：让她感到强大，能够给他带来安全感的男人。而不是一个对她卑卑

诺诺，恭恭敬敬，搞的像“奴才”一样的男人（你见过哪个主子喜欢上奴才的）。

而客户也一样啊！你越是对他百依百顺，阿谀奉承，他反而认为你赚了他多少好处。你的价值与付出越得不到认可。

所以，你所有没有回馈的付出，皆因不了解人性！

5、人性铁律：“社交”神秘法则！

古代皇帝的帽子叫做“冕”。“冕”前后的帘子叫做“旒”（liu）。其实“旒”的作用，是与“人性”有关的！

“人性”的特点之一，是对“未知”事物畏惧！而“旒”的设计之初，就考虑到了这一点。

在古代，皇帝可以对大臣察言观色，但最忌讳大臣对自己察言观色！因为只有让大臣看不到自己的“喜怒哀乐”，才会让大臣对自己，始终有一种基于人性的“敬畏感”！

而“旒”的设计，刚好满足了这一点！在皇帝与大臣的会面中，皇帝可以通过“旒”对大臣“察言观色”，但是大臣却无法透过“旒”，看到皇帝的面部表情。

这跟今天我们的门帘是一个道理。我们透过门帘可以看到外面的人，但是外面的人却不能透过门帘，看到里面的情况。

“旒”遮挡面部的功能，使皇帝与大臣在会面中，始终产生一定“神秘感”！这种“神秘感”，使得大臣对皇帝愈加敬畏！一手课程+书籍 微foufoushu

现实人际交往中，我们也要保持一定的“神秘感”！正

如戴高乐讲过的一句话：“没有神秘感，就没有威望可言！”

同时，在社交中“神秘感”还是样很神奇的东西！只要让别人对你有“神秘感，那么别人将始终对你产生兴趣！

6、利用人性对未知的恐惧，打造相处模式！

在生活中，工作中如何打造与人的相处模式呢？下面这四个法则是基于“人性对未知恐惧”的特性而建立的。相信看过之后，会让你的心智提升不少。

一、稳重法则

只有稳重才能让别人对你有敬畏感。孔子曰：“君子不重则不威。”就是说平时谨言慎行，喜怒不形于色，自然就能够不怒自威。相反，一个说话轻浮，感情容易流露在外的人，很容易被人一眼就看透，这样的人是很难让人心生敬畏的。

二、神秘法则

人性对未知的世界天生恐惧。比如：你在野外突然草丛里动了一下，你会本能的惧怕。因为你不知道是什么东西在动。这就是人对未知事物的本能反应。人与人第一次见面的时候都会有种神秘感，所以会显得格外拘谨，但是一旦这种神秘感消失，人就会变得肆无忌惮起来。所以与人相处保持一定的神秘感，必将受用。

三、镇定法则

与人打交道的最高境界是“泰山崩于前而面不改色。”老子曰：“善战者不怒。”就是说只有能控制情绪的人，才能在任何时候都占据上风。在人际中遇到突发事件，保持镇定，从容不迫，才能及时想到应对策略，避免犯错。

四：沉默法则

与人相处中“沉默”是克制躁动最好的方法。遇到冲动型的人，最好的武器就是保持沉默。老子曰：“静为躁君。”就是说越是沉默，冷静，就越是能够克制躁动，暴躁。

以上四个法则，是与人相处的秘密武器，如果你能读懂的话，必将终生受用。

7、看透人性：学会打造“相处模式”！

在社会交往中，别人对待你的方式，都是由你的“相处模式”打造出来的。学会打造“相处模式”，在社会交往中至关重要！

动物园里的驯兽师在训练动物的时候，会惯用这一招：动物听话的时候就给予奖励，动物不听话的时候就给予惩罚。

其实，相处之道也是类似。比如：对方触碰到了你的底线，你立马就要在情绪上体现出来，让对方马上感知这样做是不对的！这样对方便知道这是你的底线，不可触碰！

相反，如果对方的行为是你喜欢的，这时你则要让对方感知这样做是对的，予以褒奖。如此，别人与你的“相处模式”便打造成了，别人也就学会了如何与你相处。

如果把单位比作一个人的话，则能更好说明这一点。

你进入一家单位，如果你没有按照单位的要求做事，这就相当于你没有按照单位的“相处模式”与单位相处，这时单位就要处罚你。

相反，你做的事是对单位有利的，这时单位则会奖励你。长期下来，你也就学会了与单位的“相处模式”。换言之，

是单位教会了你与他的“相处模式”。

人性都是贪婪的，任何“相处模式”都是打造出来的，而非道德期待出来的，那只是种理想。

8、从人性角度看社交的本质！

现在流传这样一种观点，即“社交无用论”，这种看法难免有过激的嫌疑。其实社交的本质是什么呢？说白了就是价值交换，这里有个前提，是“同等价值的交换”，如果你带给对方的价值明显低于对方带给你的价值，这样的社交也是不成立的，或者说也是不会长久的。

人性就是这样，“趋利避害”，尤其是富人对利益的计算远超过你的想象。但明白了这一点倒也好交往了，只要有与富人等价值交换的资源，那么就能比较容易和富人攀上朋友。所以学习人性就是要做到“知彼知己”，这样才能在与人的交往中“随心所欲”。

底层人向上社交最好的方法就是拥有一技之长，比如：成为某个细分领域的专家，而这就是和富人社交的资本，你的一技之长或许正是富人需要的，这样就能和富人进行价值交换了。

所以看清社交的本质后，就不要再去做一些无意义的社交了。正如一句话说的好的：“成年人的世界，没有利益关系，哪来的人际关系啊！”

9、掌握沟通技巧，变身交际高手！

在平时沟通中，同样一个意思，但是不同的说法达到的效果却是不一样的。因此沟通要掌握一定的技巧，这样才能达到自己想要的结果。

前段时间和朋友一起吃饭，朋友跟我讲自己的员工总是对自己说的话执行不到位，后来经过了解才得知，问题是出在我这位朋友身上。比如：他的员工有时迟到，他便说：“下次不要迟到了。”结果员工还是经常迟到。

来我告诉他，你说话的时候不要告诉别人你“不要”什么，你要告诉别人你“要”什么。比如你应该告诉迟到的员工：“下次早点来”，而不是告诉他“下次不要迟到了。”后来朋友听了我的建议后，用我说的方式跟员工沟通，效果明显。

有时候女士在拒绝追求自己的男士时，总是喜欢说：“我们不合适，不要再爱我了。”看似是拒绝，但这样说反而让追求自己的男士愈加有追求的冲动了。而正确的说法应该是：“我们不合适，你就死了这条心吧”。这样说更容易达到自己的目的。

还有家里有小朋友的家长，有时小朋友在家里跑来跑去，

你告诉他“别乱跑了。”这时候他会习惯性的继续干他想干的事情。而你应该说：“坐下”，“停”等，这样效果更好。

有一次，我去朋友的茶庄品茶，正巧有位开着大 G 来买茶的顾客，这时他与客户攀谈的一会，客户拿起一个高档的普洱茶饼反复看了好久，似乎内心在考虑什么。我这位朋友也看出了顾客的心思，他可能是心里面在与别家的产品做对比，因此而犹豫。

我这位朋友看着这位顾客说，您可真有眼光啊！这个普洱茶饼可是上品，做房地产的赵总刚买了一个走了！现在就剩这一个了！卖完后这个来货的话估计要几个月了。这位顾客听了之后，立马刷了 5 万多块钱把这个茶饼带走了。

客户走了之后，我这位朋友露肉奸诈的“獠牙”，喝了一口桌上的金骏眉，笑着对我说，这个普洱茶饼我后面还有一箱呢！我也笑着说：你%#@&……

后来我问这位朋友，你怎么知道他喜欢上了这个普洱茶饼呢？

他说：我看他眼睛瞳孔放大，便知道他已经深深喜欢上这款普洱茶饼了。我不解的问：你说的瞳孔放大是怎么回事？

他说：在古代，珠宝商人都是有专门训练过，通过观察

客人的瞳孔变化，来判断客人是否喜欢某款珠宝的，客人在喜欢上某款珠宝后瞳孔会放大。我听了之后，内心由衷佩服。

10、四条社交大智慧!醍醐灌顶!

一、无我相，无人相，无众生相。

日常中，只要是我们接触到的人，严格来讲：都能给我们提供价值！但是受我们自身：胸怀、格局、认知的影响，使我们不能和任何人都搞好社交关系。这无疑是我们的一大损失。

在我们刚踏入社会的时候，对谁都很好，那时也觉得很快乐！但深处社会之后，受环境的影响，使我们刻意把人分成了三六九等，并且开始有选择性的社交。当社交到了一定境界，一定是又回到了第一步，即谁都可以交，从谁身上都能发现价值。这才是社交的最高境界！达到这一步，也就达到了佛家所讲的：“无我相，无人相，无众生相”！

二、知其荣，守其辱。

为什么很多做业务员出身的人，最后自己创业很多都能成大事呢？因为做业务员必须脸皮厚，因为有给你好脸色的，也有不给你好脸色看的。你统统都得吃得消。

简而言之：一个人脸皮只有足够厚，才能做很多人，都不屑做的事情。这样更容易成功。正如《道德经》中所讲：知其荣，守其辱！为天下谷！就是说：知道什么是荣耀的，也

知道什么是卑下的。主动选择于安守卑下，这样恰恰成就了包容万物的胸怀，和虚怀若谷的格局。更容易成就大事业。

有句话说的好：客户虐我千百遍，我待客户如初恋。这就是脸皮够厚的表现。

三、脸皮厚，才能无所不能！

从某种意义上讲，现实中的相处，没有谁真正看得起谁！如果你给对方带来利益，表面上对方会看得起你！因为从人性角度来讲：谁都喜欢虚荣！谁都认为自己最牛逼！

现实中做到脸皮厚，你会发现：没有所谓的敌人了！你说我啥？咋看我？我不在乎！我都是个笑脸！这样反而能交到更多朋友；相反，越是清高，别人越不喜欢跟你打交道！跟你打交道的人少了，你的信息就少，你二次社交的机会就少，就会少认识很多人。最后损失的只会是你自己。

四、没有非黑即白，只有价值发现。

《菜根谭》中：粪虫至秽，变为蝉而饮露于秋风；腐草无光，化为萤而耀采于夏月。故知洁常自污出，明每从晦生也。就是说：越是纯洁的东西，越是出自污秽。只有我们足够包容，足够开放，才能在红尘中获取更多价值，这样才更容易成功！

比如：楚汉相争中，正因为刘邦谁都能信任，谁都能为己所用。这个用人原则，让刘邦战胜项羽，开创了大汉王朝。

现实中，不存在有价值的人和没有价值的人！只存在有没有，能发现他人价值的人。

台儿庄战役期间，台儿庄门户的滕县，急需一支队伍驻防。而这时所有部队都已经部署完毕，已经没有多余的部队可以调用了。

在李宗仁一筹莫展之际，得知川军团因为战斗力弱且军纪散漫，别的战区都不要，正处于闲置状态。这时候李宗仁很高兴的接收了川军团，让其驻守台儿庄门户“滕县”。

期间白崇禧曾对李宗仁说：川军的作战能力可能差了点。可李宗仁却这样说：“诸葛亮都能把草人当兵用，川军团再差，总比草人要强吧！

后来，在台儿庄战役中，川军团表现英勇，延缓了日军，南下的步伐。为整个战局，赢得宝贵时间！

知人者，王道也；知事者，臣道也！只有树立正确的社交观，才能知更多人，让更多人为己所用。

11、人性揭秘：你对嫉妒知多少！

人总是向上嫉妒，一个年入十万的人，不会嫉妒年入五万的人，他会嫉妒年入百万的人。任何嫉妒的产生，都源自人性中的“自卑”！

现实中如果你对“嫉妒”无知，那么你就是对人性的无知！读完下面这个案例，会让你对人性的嫉妒，有个更深的认识。

四川的刘某，在十几年时间内，四个儿子相继离奇死亡。最后查明真相，竟然是自己的嫂子因为自己一直生的都是女儿，嫉妒小叔子刘某的孩子都是儿子。便偷偷用毒鼠强，在十几年的时间内把小叔子刘某的四个儿子，相继给毒死了。

现实中对你嫉妒最深的，往往就是你身边最熟悉的人。他们能接受陌生人比自己优越，但是却接受不了身边人比自己优越。

俗话讲：“树大招风！人怕出名，猪怕壮！”招的是什么呢？怕的又是什么呢？其实就是怕招来“嫉妒”！真正对人性有了深刻认识的人，就不会处处显摆，处处压人一头，处处卖弄优越感了！

《道德经》中讲：“光而不耀，廉而不刿。”就是说：不

要炫耀自己的光芒，而让别人无光；不要让自己的优越，刺痛别人的自卑。这样于己，于人都有好处。

记住，当面对身边熟人的时候，一定要展现出自己混的不好的样子给他们看，这也是他们愿意看到的。他们看到你混的不好，也就“放心”了。

而对能够给你带来价值的人，你才可以展现出自己的价值，以及自己光鲜的一面，以获得合作的机会。这样做是对人性的平衡，更是为“安全”的考量。

12、克服人性，看高手们是怎么说话的！

说话”是我们每天的基本行为之一，可是却很少有人能够战胜人性，真正达到高手的说话境界。高手到底是怎么说话的呢？今天就为大家解析一下高手们的说话之道。

孔子曰：“有鄙夫问于我，空空如也；我叩其两端而竭焉。”

不是一个圈层，价值观不一致，多说一句话都是废话。孔子这句的意思就是说：“面对哪些与自己自己价值观不同的人不用去讲什么大道理，他们说什么你都点头说是就行了，他们问你什么你就说不知道就可以了。”眼界不同格局不同，价值观不同，怎么可能有共同语言。对牛弹琴不如，沉默不语。而“沉默不语”在某些时候就是最高明的说话技巧。

申子曰：“而有知见也，人且匿女；而无知见也，人且意女。女有知也，人且臧女；女无知也，人且行女。故曰：惟无为可以规之。”

真正的高手，都是表面看着愚蠢，其实内在非常有智慧。而常人则不同，都想通过说话来显摆自己，证明自己。岂不知，你的一言一行别人都在默默审视。就像以上申子所说：“别人要是觉得你什么都知道，就会对你闭口不言，别人觉

得你要是无知，就会糊弄你。别人觉得你聪明就会远离你，别人觉得你愚蠢，就会算计你。”而别人对你的这些了解，都是从你的说话中发现的。所以只有不轻易发言，让别人摸不透你，自然就不知道该如何应对你，这才是高手的做法。

孟子曰：“人之患，在好为人师。”

虚荣是人性的特质之一，通过教导别人获得虚荣的满足，是顺应自我人性的。我们经常讲：“强者自我克制人性，弱者自我顺应人性。”从另外一层意思讲，别人不会听你说了什么，而是会看你做了什么。与其好言，不如善行。多去默默做事，通过做事来证明自我价值，要胜过耍嘴万倍。

最后，我们用《周易》中的一句话做个概括。“吉人之辞寡，躁人之辞多。”人只要是不说废话了就成了高手了。你平时看到的那些啥话也说，喋喋不休的人，是什么层次，自然不言自明。高手说话都是惜言如金的，而一旦开口说话，往往都会说到重点。

13、不可忽视的“间接社交”！

传说有一种武功叫：“隔山打牛”！即：打山，山没事！山后面的牛却倒八辈子血霉，被打到了！其实社交中也有“隔山打牛”这门功夫，那就是“间接社交”！

一、价值在你想不到的地方！

回想一下，我们人生中有多少人，是通过“间接社交”认识的。即：本来去找 A，结果 B 在 A 身边，无意中认识了 B。凡是我们能看到的价值，都不一定真的有价值，价值往往都在想不到的地方出现。

比如：有人去参加一个朋友的婚礼，结果在婚礼上遇到了他未来的妻子。表面看，婚礼就是婚礼，和未来的妻子有什么关系呢？但这就是偶然背后，存在的真实社交价值。你认为没有多少价值的人或事，不代表这个人或这件事，间接传递的人和事没有价值！

二、广撒网，才能捕到大鱼！

我们知道，渔民打鱼的时候，会在湖中不停的变换位置，撒网捕鱼。这样才能更大概率的捕获到大鱼！但是，你按住一个地方不停的撒网，10 次、50 次、100 次……甚至更多！都不一定能捕获到大鱼！因为大鱼的出现是个偶然，是不确

定性的，没有规律性的！

其实，这和社交很相似，我们这一生都在寻找对的人，有价值的人，拉我们一把的人……而我们寻找的人，像极了湖里的“大鱼”！你没法刻意去寻求，说不定在哪个时间段就出现了。或者在大街上，或者在一个活动中，或者在飞机上。

那如何在不确定中，最大限度的去找到确定呢？那就是要学习渔民的“广撒网”策略！只有多走出去，多社交，才能筛选出高价值的社交！

就像你选一本好书！你从 10 本书中，100 本书中，1000 本书中，哪个里面选出来的书质量最高？肯定是从 1000 本书中，选出来的那本书质量最高！这和“广撒网”的社交策略是一个道理。

三、社交的价值就在脚下！

孙悟空、猪八戒、沙和尚、白龙马，都是唐僧在西天取经的路上遇到的。但唐僧在出发前，并不知道，有他们在路上等着自己。

所以，从现在开始，就不要自作清高的不去主动社交啦！生物体需要新陈代谢，才能维持生命！社交也是一样的道理，

你不去开拓新的社交，就会使自己的信息停滞！甚至社交能力退化！

停掉你吃外卖的习惯！走出去，开始去餐馆吃饭！说不定，你会因此遇到对你有价值的那个人！

14、驾驭人性：学会利益捆绑！

人性都是“自私”的！很多时候，人们的心态往往是：“事不关己，高高挂起”！如果想在一件事中，让更多人主动帮助自己，就要学会把别人的“利益”牵扯进来。

看完下面这个故事，希望对你在“驾驭人性”方面有所启发。

赵先生住在三楼，自己晾晒的被单，经常会被楼上泼下的脏水给弄脏。于是赵先生想了一个办法：有一天，赵先生端来一盆水，往楼下泼了下去，并提前将自己晾晒的东西也弄湿了。

没一会，楼下的人就跑上来找了。赵先生故作委屈的说：水是我楼上泼下来的！你们看：我刚晾晒的东西，也被楼上泼的水给弄湿了，正要准备上楼找他去呢！

于是楼下上来的人，便气冲冲的去了赵先生楼上的住户那里。过了一会，赵先生就听到楼上传来争吵的声音。从这以后，楼上再也没有往下泼脏水的事情发生。

懂人性，才能知人心；懂人性，才能驾驭人！任何时候，我们想得到更多人的帮助，从别人的“利益”方面入手，将事半功倍！

15、精通人性：向上社交，降维打击！

我们常说：“向上社交，降维打击！”所谓“向上社交”就是和比你牛逼的人交朋友；所谓“降维打击”就是和比你维度低的人做生意！

但这一切的根本是，你必须足够精通人性！不然，比你牛逼的人为啥要跟你交朋友？比你维度低的人为啥要跟你做生意？

比你牛逼的人，必然是经历过大风大浪的人！这样的人一眼就能看透本质。和这样的人交往，你就要足够谦虚，满足其虚荣的人性。

比你维度低的人，必然是思维比你低的人！这样的人，你就要从人性的欲望入手，要么用“名”驾驭，要么用“利”链接。

只要是人，都跳不出人性的规律。面对不同的人，从不同的人性特性入手，皆可驾驭。

《管子》中讲：“夫霸王之所始也， 以人为本！”啥是“以人为本”？以人为本就是以“人性”为本！“人”是社会形态的主要构成！懂得“人性”是向上社交，降维打击的核心！

第三章 强者思维 拔高维度！

1、穷人都是“弱者思维”，富人都是“强者思维”！

现在社会竞争十分激烈，谁都想成功，谁都想快点成功。但终究绝大多数人，这一辈是无法成功的，这就是真相！可是很多人都存在幸存者偏差，总是确信自己就是那个幸运儿。

那如何在残酷的真相中，让自己获胜的概率大一些呢？那就要从最底层改变你的思维，即：摒弃“弱者思维”，学习“强者思维”！

穷人一生都在用“弱者思维”禁锢自己，自己给自己设限，有时甚至有跨越阶层的机会，也白白错过了，着实可惜。其实穷人从一出生就开始被“弱者思维”洗脑，什么都不敢干，畏首畏尾，在他们眼里把道德看的比天重。

其实这种刻意的讲道德，不见得就是真的讲道德。比如：老子《道德经》中讲过“上德不德，是以有德；下德不失德，是以无德。”就是说：真正的讲道德，看上去好像不讲道德，但实际却是在讲大道德。

像如：齐桓公、刘邦、李世民、朱元璋，他们都是一代

帝王!但关键时刻他们不讲小德，就是为了成就大德。这就是典型的“强者思维”!这也是绝大多数穷人，这一生都迈不出去的一步。

绝大多数人这一辈子都开不了窍，就是被“弱者思维”洗脑太深了!而平时又基本不学习，认知边界狭窄。这里面极少数自己能开悟的人，也是多年来持续坚持学习的结果，终于量变产生质变，开悟了!这毕竟是极少数。

还有种情况就是:遇到高人点拨，加之本身比较聪明，也能开悟，这也是极少数情况。

所以总结下来，大多数人能触达的方式，还是拼命学习!这是最简单，最可行，能获得成功的方法。其实现在能主动学习的人也不少，但是为什么还是开悟的少呢?

这就是学什么的问题了!本身被“弱者思维”洗脑的人，虽然在学习，但却不知道还是在变相的学习“弱者思维”，穿新鞋走老路而已，和驴子拉磨是一个道理。学多少年来发现也没往前挪动多少，这就是穷人的现状，始终无法打破认知边界。如果他们能自己打破认知边界的话，也就知道该学什么东西了。

大部分穷人之所以是穷人是有原因的，比如:思想固执，

难以接受新东西，或者说没有勇气接受新东西，因为在他们心里，接受新东西就是对自己过去的否定，他们内心的自尊是承受不了的。

所以表面上不管怎么掩饰，内心都很排斥。这就麻烦了！自己多少年来学的东西本身就是错误的，而又不肯接受新的东西，所以穷人难以跳出社会底层圈子也就不奇怪了。

而“富人”与“穷人”的不同之处就在于：富人极易接受新事物，对任何事情都抱有好奇心，善于发现，敢于尝试，不会固执己见。这就使得富人的眼界更加开阔，更容易扑捉机会。

所以说到底：“弱者思维”和“强者思维”就是一层窗户纸的距离。但就是这层窗户纸，有些人一辈子也突破不了。

2、反人性修炼：人生应该往上找赛道！

有些事情你去做，表面是赚了，实际是赔了！赔了时间、赔了精力、赔了机会成本！有些事情你去做，看似赔了，实际是赚了！赚了经验、赚了认知！等于是种下了一颗参天大树的种子！

人性的本能都是往舒适的地方走。比如：打打工不用操心，不用应对各种事情，不用不断学习，不用承受压力！

岂不知，这就像是一个赛道！你在步行的赛道里，永远跑不出汽车的速度；你在汽车的赛道里，永远跑不出飞机的速度！

越是能快速赚钱的事，说明这个事情越没有多少技术含量，随便一个人就能干。你可以想象一下得有多少竞争对手，从事这件事的人可替代性得有多大！

一个老板，可以放低身段去打工和你抢饭碗！但你却不能马上拉高身段，去做一个老板！这就是任何事情只有向下收割，（一手课程+书籍 微foufoushu）没法向上收割！

所以，只有你的人生赛道提升了，才可以绝对性的建立起竞争壁垒！这就是“金字塔理论”，你越往上找赛道，竞争越小！你越往下找赛道，越会发现僧多粥少，竞争激烈！

往上找赛道是“反人性”的!因为越往上,挑战就越大,带来的不适应感就越强烈。

而往下找赛道,则相对太容易了!比如:钟点工,送外卖等,随便一个人就可以做。具体到每个人而言,自然无法建立竞争壁垒,或者说成千上万的钟点工,外卖小哥都是你的竞争对手!

你们在一个可以看到“底”的赛道里激烈竞争!什么是看到底呢?就是你的时间,你的体力,这些就是“底”!你再怎么加班,你的时间也是有限的;你再怎么吃苦耐劳,你的生理也是有极限的!

记住,你的选择,决定了你的结果!你的选择,就是你的赛道!决定你赛道高度的,是你“反人性”的程度有多大决定的!

3、人性真相：“怎么说”和“怎么做”！

真正看透人性的高手会明白：这个世界是有两套规则在运行的！“第一套规则”是“怎么说”；“第二套规则”是“怎么做”！

很多人都是以“第一套规则”为掩护，不择手段的用“第二套规则”来谋利！

所以老话常讲：“不要看一个人说了什么，要看他是如何做的！”其中“说了什么”就是“第一套规则”；“如何做的”就是“第二套规则”！

高手做事总是“名正言顺”的高举“道德大旗”，背地里则“不择手段”的“达成目的”！曹操名为“保护天子”，实则为了“号令诸侯”；宋江名为“替天行道”，实则为了“归顺朝廷”！

这个世界要更好发展，就要以“第一套规则”为主。“第一套规则”，使得人与人之间看起来不那么现实。从这一点上来讲，“第一套规则”又可以看作是：世界运行的“润滑剂”！

“人不为己，天诛地灭！”纵使“第一套规则”再怎么修饰，也难以掩盖人性“逐利”的本性！所以我们又不能忽略“第二套规则”的存在。因为“第二套规则”的背后才是

人性的真相。

4、成功心法：永远打破自我认知！

丹麦物理学家“尼尔思·博尔”说过：“真理的反面，是另一个真理！”对这句话！个人非常认同！

当年“功能手机”那么牛逼！“智能手机”出来，一样颠覆了消费者的使用习惯！当年“实体店”那么牛逼！电商一出来，一样抢占了实体店大部分市场！人最怕的是，永远活在，自己的认知里！

有一次，我去茶庄买茶，因为之前一直喝正山红茶，所以就认为这就是最好喝的红茶了。结果服务员说：正山红茶没货了！当时，不免有点失望。卖茶的服务员向我推荐了一款“滇红”。但心里觉得还是“正山红茶”最好喝！

后来，决定试试吧！反正也没喝过“滇红”！结果回来泡上一喝，也不错嘛！你看！这就是“打破自我认知”！不要总认为，自己认为的就是正确的！人都是主观的，一个人的认知受环境和经历的影响，怎么可能全部都是正确的！所以只有主动打破自我认知，才能接受新信息！不断成长！

有句话说的好：当时代抛弃你的时候，会连一声再见，都不会跟你讲！想要不被时代淘汰，就要拥抱变化！拥抱变化，就要感知变化！感知变化就要“永远打破自我认知”！

5、不可忽视环境对命运的影响！

古人讲：一命、二运、三风水。其实“风水”是泛指环境的。不仅指的自然环境，也指周围人的环境。

周围人的环境对一个人的成长，发展有着莫大的关系。今天这篇文章，我们就好好解析一下周围人的环境，对一个人的影响究竟有多大？

有些词我们都听说过，比如：同流合污，耳濡目染，近朱者赤，近墨者黑等。这些词就是形容被周围人环境所影响的词。

“孟母三迁”的故事相信大家都耳熟能详。孟子的母亲为了让孟子有个正向的成长环境，不惜搬家三次，为孟子营造一个良好环境。古人尚且如此，不能不让我们深思！

《周易》中讲：方以类聚，人以群分。就是说：在大自然中各个群体都是各自集合在一起的。一群狼只能共同生活在一起，里面不可能掺杂进去一只羊；一群羊里面也不可能掺杂进去一只狼共同生活。

人类也是如此，你发现弱者想融入强者的圈子，是不被接纳的。而强者也不屑于跟一群弱者一起玩。

曾经有段时间，我跟一个人在一起有过短暂的接触。可过了一段时间，我发现他的口头禅居然传染给了我！最关键的是，我们仅仅在一起短暂接触过！这就是个人被周围人环境的影响！短暂接触竟然有这么大的影响，何况是长期在一起了！

你在一个高手的圈子里，别人的思考方式，说话方式，甚至是生活方式都会对你有莫大的影响。

这就是为什么我在之前的文章中反复强调，远离那些对你没有什么价值，而且还影响你进步的人和圈子。

有时候我们看访谈类的电视节目，有些大咖在谈到自己的成长经历时，会谈及曾经的同学，同事或朋友：A 怎么样，B 怎么样，C 怎么样等。

你会惊奇的发现，不管是他曾经的同学，同事或朋友，似乎和他现在的段位都不相上下。其实这就能看出周围人的环境对个人的影响了。

因为他们曾经都在一个正向的环境中，他们的思想，行为都会互相产生影响，并且逐渐趋于共性。这跟他们日后的成功，有着很大的关系。

在一群有超强正能量的环境中，你想不成功都难！相反，

你在一群整天扯皮扯淡的人群中，即使你的思想行为多么厉害，也会被大量消耗，严重影响你的个人发展！

所以我们要多和牛人建立链接，主动被他们影响，主动被他们的正确思想洗脑。这样你就会逐渐越来越像他们！

人都是被环境塑造下的产物，只有融入优秀的环境中，才能产生优秀的个人！

6、人性揭秘:强者选择,弱者被选择!

在人性的基因中,有“慕强”的特性!所以你会看到,一旦某人得了势,依附的人便纷至沓来!一旦某人失了势,人们往往避而远之!

《增广贤文》中有句话:“不信但看筵中酒,杯杯先敬有钱人!”这句话同样体现了,人性“慕强”的特性。

比如:卖同样商品的两家店,一家规模大,一家规模小。在价格相同的情况下,你会选择去哪家店买呢?多数情况下,人们都会选择去规模大的这家店买!这就是人性“慕强”的特性!

因为人性“慕强”的特性,使得强者拥有更多的选择权,而弱者只有被选择的权利!比如:婚姻择偶、商业合作、人际交往等,均可体现这一点。

《伊索寓言》中有个故事:一只羊在河边喝水,跑过来一只狼。狼对羊说:我要吃掉你!因为你在这条河里喝水,把河水弄脏了,让我喝到了被弄脏的水!

羊对狼辩解说:我在河下游喝水,你在河上游喝水我怎么可能把河水弄脏呢?狼又说:你没有把河水弄脏是你的祖先把河水弄脏了,所以我还是要吃掉你!

狼要吃羊，羊纵然有一千个理由，也无法阻止狼吃羊！
而狼只需要一个借口就可以了！

在丛林法则下，弱者是没有选择权的，只有被选择权！
正如圣雄甘地说过的一句话：“老鼠是没有资格原谅猫的！”

强到极致会被关爱，那叫仰慕；弱到极致也会被关爱。
那叫可怜！你愿做个强者，还是愿做个弱者呢？

7、红尘中修炼：通人性者，必是人生赢家！

在这个世界上人其实分为三种：

第一种是没有灵魂的，大部分的人属于此类。这类人每天过着机械式生活，重复着同样的工作，接触着同样的人群，好像行尸走肉一般。

第二种是有灵魂的，这类人是“觉醒”了的人。因为生活中经历过重大变故，开始深度思考，终于想通了，也就觉醒了。人觉醒了也就看破了，看破了之后的人一般会变的消极。

第三种是觉醒后重新找到人生真谛的人。由看破红尘，再到重新找到人生的意义，这样的人生是升华的人生，同时也是高质的人生。

有句话说的很好：“在红尘中修炼才是最大的修炼。”很多人在红尘中迷失了自己，一时不知道生命的意义是什么？其实在红尘中修炼无非就是跟人打交道的艺术，在红尘中的一切痛苦源于不通人性。事业不顺，婚姻不顺，亲子关系不顺……都是对人性的无知所致。就像一个农民如果对天的规律二十四节气不了解的话，怎么能种好庄稼呢？

所以在红尘中修炼必通人性，不通人性的话，一点小问

题你都会想不明白，甚至因此而纠结。而掌握了人性的规律，对所有问题都能直击本质，一眼看穿。这就是所谓的打开了“人性天眼”。当你对任何事情都能看透了，也就是一个有灵魂的人了。这个时候再树立起一个积极的人生态度，就可以达到第三种人的境界，即：“看透后重新找到人生的意义。”

愿我们在学习人性中成长，升华自己的人生，做人生的赢家。

8、人性探秘：“模仿”是成功之母！

“失败是成功之母！”这句话被人念叨了多少年！也没见多少人成功！

倒是在背后靠偷偷“模仿”成功者的人，赚的盆满钵满！

“模仿”是人性基因中自带的秘密武器！利用好这个“秘密武器”，或许能成为你翻身逆袭的利器！

人是不可能不受外物启发，而独立创造的！

“牛顿”是看到苹果落到地上，才发现“万有引力”的！同时，牛顿还有句举世闻名的名言：“如果说我比别人看的更远，是因为我站在巨人肩膀上！”

“马克思”是在受到“费尔巴哈”的唯物主义和“黑格尔”的辩证法启发后，才诞生了自己的“唯物辩证法”思想！

人类根据天上的飞鸟，受到启发，脑洞大开：发明了飞机！

人类根据海里的鲸鱼，受到启发，脑洞大开：发明了潜艇！

正是因为人性中的“模仿”基因，才使人类成为万物之灵！

但为什么很多人却对“模仿”嗤(chi)之以鼻呢?

因为人性中除了“模仿”这个特性，还有个“虚荣”的特性!

“虚荣”让很多人离成功越来越远!人一“虚荣”就容易高高在上，看别人是棵草，看自己是个宝!什么都认为自己行，别人总是低自己一头!

真正的高手，知道那些人性是对自己有帮助的，哪些人性是成功的阻力!是阻力就绕开，是帮助就利用!

这里需要提醒一下：“模仿”不是搬运，如果你这么理解，那你离去搬砖也不远了!

“模仿”是甩开那些没必要走的弯路，在别人已经替你试错的基础上高质量的“借鉴”!

9、强者从小就学习人性！

在动物界，小象刚出生，还站不稳的时候，大象并不是给小象温情的呵护，而是用脚狠狠的踢小象。这时的小象就会拼命的站起来，以躲避大象的踢打。这便是大象“望子成龙”的家教手法！

现实中，期望孩子有所作为的家长，他们从小就培养孩子对“人性”的认知能力！他们用看似残忍的方式，造就了孩子未来的强大！

对人性的“怀疑”能力

有一次，记者在采访一位投资大亨时，问他是怎么取得这么大的成就的？

这位投资大亨说：没有什么秘密！如果有的话，我认为小时候的一次经历对我帮助很大！

投资大亨说：在我十岁的时候，父亲让我站在高台上面，从上面跳下来。父亲说：你大胆跳，我会接住你的。这位投资大亨很轻易就相信了父亲的话，从高台上跳了下来。可是父亲并没有信守承若。扑通一声！自己摔的非常痛！

父亲对他说：你要记住！没有人可以百分之百值得相信！

你这次被摔的教训，我希望你能永远记住：对任何人都不可以绝对相信！

其实，这位投资大亨的父亲，给儿子上的这一课，就是“人性”的认知课！在人性面前，没有人是绝对值得相信的！

人性只对“强者”敬畏

“希拉里”是某国前国务卿。她经常以一位女强人的形象，出现在公众视野。希拉里小时候残酷的家教经历，对她日后成长为一位女强人，至关重要！

小时候的希拉里，有一次搬家，搬到了一个新的环境中。刚来到新环境，邻居的小女孩并不愿意和希拉里一起玩，并且还经常欺负她。

希拉里经常被欺负了，就哭着跑回家跟妈妈诉说。妈妈总是冷漠的对希拉里说：别人欺负你，你要自己想办法解决，哭是解决不了问题的！

有一次，希拉里被欺负后，又哭着跑回家。这一次，妈妈把门挡住，没让希拉里进门。并且对希拉里说：别人欺负你，只要不是你的错。你就要勇敢的还击回去，并且一定要赢，不能输！

于是希拉里就和邻居的小女孩打了一架。没想到，自从打了这一架之后，希拉里和邻居的小女孩竟成了好朋友

这个故事中，这位残忍的母亲，告诉女儿的是：没有人会可怜弱者！人性只认可强者，人性只敬畏强者！

总结：这个世界就是这样，有些“爱”看似残忍，却是伟大的爱；有些“爱”看似深切，却无形中剪掉了孩子成长的翅膀！

现实中，只有从小让孩子认识人性，才能让孩子踏入社会后，不至于处处被人玩弄，被人欺负，被人套路。才能在社会上，更吃得开！

10、人性本质下的“两套规则”！

在原始社会，人类遇到食草动物就拼命追捕，遇到食肉猛兽则拔腿就跑！在人类数千万年的进化中，人性“欺软怕硬”的本质，就形成于这一时期。

于是在现实中，便诞生了两套规则：一套是“霹雳手段”，一套是“慈悲心肠”！由于弱者从小接受的都是“好人”思想，对人性没有任何认识，所以他们只相信“慈悲心肠”这一套规则；而高手早已参透人性，他们相信“慈悲心肠”和“霹雳手段”这两套规则并用才符合人性！

大家可以想一想，就连唐僧在管不了孙悟空的情况下，都懂得用手段骗孙悟空带上紧箍咒，然后予以约束！如果只靠“慈悲心肠”就能管用，那唐僧为何还要骗孙悟空带上紧箍咒呢？

你不妨再想一下：我们社会上是不是也有两套规则？一套是道德教化，一套是法律惩治！这两套规则其实就是针对人性的，因为人性的本质就是“欺软怕硬”，所以才需要“恩威并施”！

《韩非子》中有个故事：有个叛逆的孩子，父母训斥他不听，乡亲们训诫他也不听，老师教导他也听不进去。后来，

地方官府来村里抓捕犯人，孩子听闻后因为惧怕，才改掉了自己的恶习。由此可见，让孩子做出改变的，不是父母的恩情、不是乡亲们的面子、不是老师的身份，而是官府的威严。

古代的帝王是最精通人性的，所以他们手里永远攥着两套规则：一套是慈悲心肠，一套是霹雳手段！

第四章 赚钱思维 掘金秘籍!

1、人性博弈:富人专注做局,穷人被动入局!

什么是“入局思维”?

钻石为什么值钱?这和“ $1+1$ 为什么 $=2$ ”这个问题一样,不是你能说了算的。就像你去珠宝店说钻石就是一块小石头,为什么这么贵一样,看人家会不会理你,是一个道理。这就是“做局”的力量。想赚大钱必须学会做局,让别人在你的局里玩,由你说了算。“ $1+1=2$ ”和“钻石的价值”,都是人为设定的,大部分人都在这个设定下充当“入局者”的角色,这就是入局思维。

富人都是“做局思维”

“描绘出天堂,树立起偶像,搭建好桥梁”,这是很多富人做局的方法。而大部分穷人只关注入局的事,所以对“做局”的方法知道很少。于是这个方法就成了富人们的专利。比如:你看到的加盟店,各种项目,其实他们都在用这种“做局思维”向下收割。以加盟店举例,先投广告,宣传开加盟店有多赚钱,描绘出天堂;再树立一个通过加盟他的项目赚到很多钱的标杆出来,树立起偶像;最后开始兜售项目或产

品，搭建好桥梁。这就是典型“做局思维”。

总结：其实富人的钱并不是天上飘下来的，都是通过向下收割获得的。而之所以他们能向下收割就是抓住了穷人“贪欲，速成，占便宜”的人性。所以你会看到穷人屡次被收割。于是一群穷人成就一个富人的“二八定律”，放之四海而皆准。富人利用穷人的人性“做局”收割，而穷人不懂得自我克制人性，只能被动的成为“入局”者。

2、想赚大钱，从满足客户的人性开始！

生意场上凡是不赚钱的人，都有一个共同特征，那就是：短视和急于求成。一点小亏不吃，锱铢必争。殊不知这就是生意不赚钱，做不大的秘诀。通通被这部分人掌握了，甚至是无师自通。

想赚钱，就要满足别人的人性，克制自己的人性。客户来消费就是花钱买“满足感”的，满足什么呢？满足的就是自我的人性。谁也不愿意花钱买不痛快，凡是和客户人性对着来的，可以肯定，离关门就不远了。所以说学任何经商秘籍不如把人性搞通，人性通了，一通百通！什么生意啊！爱情啊！都是如此。

从生意角度讲，如何满足客户人性？

一、超过顾客预期。

客户花 100 元钱，你就要让客户有得到 150 元甚至更高价值的感受。这样你就买到了客户的心，以后你再推出 500 元的产品客户一样心动，可是你可千万不要认为客户是冲你来的，他是冲“赚便宜”的目的来的！。

二、让客户有优越感。

人性都是喜欢虚荣的，你去马路上看看跑的那么多豪车你就知道了，或者你去看看你的朋友圈，看看大家都在发什么也能明白。人总是在不停的展现自己的优越感，这就是人性虚荣的表现。人在解决完温饱问题后，这一点尤为突出。但是优越感是建立在花小钱办大事的基础之上的如果你能够把你的产品或服务做到即有超高性价比，又足够逼格，那么想不发财都难。

三、持续让客户赚便宜。

随着营销成本的不断增长，现在获客越来越难。谁都想留住客户，从客户身上挖掘长期价值。想达到这个目的，你就要持续推出超越过客户预期的产品。所以说满足客户占便宜和虚荣的人性还不行，长期满足客户占便宜和虚荣的人性才是制胜之道。

记住，凡是失败的生意都是把产品或服务做的低于客户预期导致的。这是对客户人性的挑战。客户人性：赚便宜，优越感，持续占便宜。商家人性：短视，快速赚钱。只有满足客户人性，战胜自我人性，才是做生意的发财之道。

3、五个利用人性营销的案例！

五个超实用人性营销思维。活学活用的话，将大大开拓你的营销思路。

一、客户更相信第三方

在有利益关系的场景下人性只会相信第三方。利用这个人性，营销方法中应该巧妙运用第三方策略。比如你直接向客户推销，那么客户会有排斥感。但是如果是客户的朋友或是熟人推荐，客户就很容易接受，这就是第三方效应。因为客户认为你给他推销，里面是有利益关系的，所以很难建立信任。

二、人只愿得到不愿舍弃

一个人如果中奖得了 2000 元但是又输掉了 1500 元，这个时候就会有心理落差，感觉好像损失了。但是如果只中了 500 元，就会感觉很有收获。同样都是得到了 500 元，为什么前者会有失落感，后者会有获得感呢？因为人只愿意得到，不愿意失去。具体到营销运用中，就是客户在不付出的情况下获得，比付出后再获得，前者会让客户更加心动。

三、人性的习惯特性

人性是有习惯特性的，当一个行为形成习惯之后，就会觉得是自然的了。利用这个人性，商家喜欢用免费进店策略来进行营销。比如：美发店开业的时候发放三张免费卡，可以免费来店消费三次。等免费消费三次以后，客户也就习惯来这家店享受服务了。

四、越少的东西人越稀罕

越少的东西人就越担心得不到，就越稀罕。比如排队买东西的时候快要到自己的时候，人们就担心不要到了自己之后东西卖没了。利用这个人性可以设定限购策略。比如：每天只为 50 名顾客提供服务、每天限购 100 件、此款商品只销售 500 件等。

五、巧妙利用比赛策略

比赛策略是建立在人性：贪欲、争强好胜、喜欢娱乐的基础上的一手课+书 微信foufoushu。比如：我有个卖珠宝的朋友策划了一期下棋比赛营销活动。他事先找了一名下棋高手，在店里打出“凡是能下棋赢了的顾客可以免费获得价值 100 元的珠宝”（其实这 100 元的珠宝成本是很低的），如果输了比赛就要消费 100 元的珠宝商品。第一局故意让客户赢得比赛，人性都是有贪

欲的，第一局赢了之后就想再赢更多，第二局顾客肯定是输的，一般顾客还是觉得想再扳回一局，因为人性都是争强好胜的，第三局又是客户输。这样赢一局输两局。这个案例就是利用了人性：贪欲、争强好胜、喜欢娱乐的特性。

第五章 自我精进 不断成长！

1、“倒逼思维”不逼自己一把，永远不会有大成！

我们都知道工业革命诞生于英国，可很少有人知道为什么工业革命会诞生在英国！

18 世纪英国在全世界拥有大量殖民地，这个时候英国本土囤积了大量的物资，这个时候利用人力就很难管理了。于是英国人就慢慢利用机器来代替人工，就这样被“倒逼”搞起了工业化。工业革命就是在这样的背景下诞生的。

人想要小成，自律就能实现！想要大成必须启用“倒逼思维”！

正如古希腊哲学家阿基米德说的一句名言：给我一个支点，我就能撬起地球！就是说：我先以撬起地球为目标然后再去寻找达到这个目标的条件。这就是典型的“倒逼思维”！

你只有立下足够有压力的目标，才能从本质上提升你的层次！记住，但凡让你压力太小的目标，都不足以使你往前挪动太大的距离！

怎么测试自己现在有没有走上正轨呢？有！那就是自测

一下自己当前过的舒适不舒适!只要是舒适就完了!俗话说:逆水行舟,不进则退!只要是当下感到舒适,就是在退步!

有个成语大家一定很熟悉,那就是“破釜沉舟”!可是这个成语的出处却很少有人知道!当年项羽率兵解救被秦军围困的赵国,临行前让人把做饭的釜击碎,渡河的舟凿沉。最终大获全胜!这就是“破釜沉舟”这个成语的出处。

据科学家研究,人的一生只利用了的大脑的 10%,也就是说大脑的 90%人类根本没有利用起来。

早在 2500 多年前,在孙武的《孙子兵法》里面有这么一句话:投之亡地然后存,陷之死地然后生。这句话也成了后来军事斗争中的致胜法则。

在莫斯科保卫战中,工作人员让斯大林先转移,但是斯大林说:我不走!我与莫斯科同存亡!下面的士兵得知这一情况后,则更加浴血奋战了!终于将德军击退!

很多人当前迷茫,没有方向,感觉成就太小!究其根本就是没有“倒逼思维”!

2、想要别人对你好，你就要对自己狠！

在战国时期有个著名的游说家，他凭借三寸不烂之舌，使六国联合起来，对抗强大的秦国！最风光的时候，他曾腰挂六国相印！路过家乡时，妻嫂出迎三十余里！他就是中国历史上著名的纵横家人物“苏秦”！

而牛人的背后，往往都有非常人的遭遇！在苏秦落魄的时候，从秦国游说失败回到家中，母亲不抬头看自己，哥嫂对自己爱答不理！亲身体会到了人性的现实！

后来苏秦刻苦攻读，读书读困了，就用锥子刺自己的大腿，让自己变得清醒起来，接着继续读。经过“刺股”苦读，苏秦终于练成了高超的游说才能！

后来，终于实现了“合纵六国，对抗秦国”的伟大目标！迎来了人生的高光时刻！

冬天过去，则春暖花开！黎明到来的那一段时间，最漆黑！卧薪尝胆，韩信受辱，苏武牧羊……哪一个不是经历了非常人的忍耐，才有了“辱极必爽”的人生体验！

以上种种，我们得出一个观点：牛人都对自己特狠！

生活中你遭遇的，所有不平等对待，所有不友好对待，

本质都来自于你对自己太好!因为人性都是趋利避害的!每个人在考量一段交往的时候,首先考虑价值!

别说别人了,你自己家里,一件没用的器物,你是不是觉得碍事?你是不是会丢掉?能帮到你的器物,你是不是会不经意来一句:有这东西真好!真是帮了大忙!这就是人之常情!也是人性“趋利”的特性!

别人对你的感受,来自于你对别人的感受!你对别人的感受,来自于你对别人提供的价值!

一个销售员,他在公司里老实听话,遵守制度。但就是没能帮公司带来更多业绩。这时公司把他辞退了!他还在谈感受,是不是幼稚!

你对自己太好,就别怪别人对你不好!你对自己宽容,就别怪社会对你现实!

现实中每个人都很忙,没人会照顾你的感受!想要别人照顾你的感受,你身上就要有闪光点!你身上就要有价值!让别人能从你的价值中得到好处!而你自身的价值,唯有通过死磕,努力创造出来!

记住,想要别人对你好,你就要对自己狠!

3、人都是在不知不觉中荒废掉的！

放纵自己一天叫“休闲”，但放纵自己一年整个人就废掉了！

人性是懒惰的，人都是在不知不觉中荒废掉的！人最可怕的就是：没有危机感！这个社会别人的成长进步都是按秒计算的。

就是说每秒中都有有人在进步成长，你可以漠视，但你终将为现实买单。乍一看好像有点鸡汤的嫌疑，但细品，这是对人性剖析。

每天进步一点点不难，但长期每天进步一点点很难。

你只要克服自我人性，就等于战胜了 80% 的人。也就是说大部分人都活在舒适区。

人在克服人性中默默成长，在顺应人性中慢慢荒废！

希望此文能唤醒在顺应人性中，慢慢荒废的人们！

4、强者成功心法，让你少走十年弯路！

历史上所有成大功者都奉行一个原则，那就是：霹雳手段加慈悲心肠！

如果只是用手段的话难以收获人心，没有人敢真正亲近自己，这样难以成就大事。

如果只是讲大仁大义，这样对好人自然是没有问题，但是世上有坏人就有坏人，如果对坏人讲仁义的话，就是对自己的残忍，显而易见，这样也是难以成就大事的。

所以历史上的强者都总结出一个经验，那就是要想成就一番大事业，必须同时用两只手，一只手是手段，另一只手是慈悲。

对好人就用慈悲收心，对小人就用手段降伏。

现实中领导者一般分为三种：

第一种：让人又爱又怕。这种领导者的下属执行力及效率最高，并且对自己死心塌地，非常卖命。

第二种：让人人见人怕。这种领导者的下属执行力最强，效率最高。但是下属都人人自危，表面对领导者毕恭毕敬，但内心并不忠诚。

第三种：让人人见人爱。这种领导者的下属最没有执行力，效率也不高，对领导者没有敬畏感。这种领导者也难得到下属的忠心。

现实中我们要学习第一种领导者，在对待下属方面，教育孩子方面等都适用。

人性都是“欺软怕硬”的，人只对害怕的东西敬畏。唯有从人性入手，掌握各种驾驭人的方法，才是取得事业成功的关键。

5、底层崛起，只有从克服人性开始！

最近看到网上有不少观点，认为底层人崛起要靠人脉，资源等。其实这种观点有误导的嫌疑。给大家讲个故事吧！这是我遇到的一件真事。

有一次，中午我去市区一个美食城吃午餐，买了几块钱的油饼，然后放到一张空桌子上，起身又去另一家买了一碗豆腐脑，可就是这么简单的一点事，竟闹起了乌龙。

我买完豆腐脑回去一看，油饼不见了！桌子上出现三名妇女，我看到旁边桌子上有一份油饼，但好像吃了一点，我就问那个男的，这是你的油饼吗？那个男的点头说是。

于是，我就问打扫卫生的大叔，有没有见我的油饼，

大叔说：“没看见！”这时候，那个男的狼狈的起身走了，桌子上还有半份凉菜没吃完。然后，旁边大叔就说：“肯定是这小子办的好事！”其余几名妇女，也略带愧色的不敢抬头。

至于咋回事，我基本明白了！大致是：几名妇女霸坐，把油饼放到了另外一张桌子上，另外一张桌子上的男的看油饼好像没动过，就起了“贪心”。

最后，我故意放大声音与大叔说：“就问刚才油饼在这桌子上，咋就到了另外的桌子上！”此时几名妇女中有一个稍显坐立不安。然后，我又去买了两个烧饼，配上豆腐脑一起用餐了。

其实，很小一点事！妇女那边认个错！至于想吃油饼的男的，我送你吃了又如何！这就是底层人的真实写照，在他们的思维世界里：“小便宜再小都是大的，犯错误永远没有自己的份。”

底层人永远不懂得约束自己的人性，永远在自我的世界里审视世界。同时，底层人反复在自己所谓“聪明”的错误逻辑里自己欺骗自己，因此终生徘徊在社会的底层。

人如果不去克制自己的人性，在底层也就是犯点小错，顶多让人觉得这人没素质。但这种人假设真的有个机上位了，非常危险！

正如《周易》中讲：“鼎折足，覆公餗，其形渥，凶。”就是说做人的根基没打好，也就是思维方式不对，用人性的视角讲就是“人性的自我约束能力”不够！而这时又处在一个较高的位置，则非常危险！

总结：人只有先从改变自身开始，约束自己的人性，哪

怕没有什么所谓人脉，资源，你离成功也只会越来越近。当然，你该做的都做好了，而又获得了人脉，资源。那你将飞得更高！

一个人不从克制自我人性入手，来改变自己。整天妄想用资源，人脉，来实现上位，无疑是痴心妄想。倘若真的靠资源和人脉上位了，也不会长久。

6、人性的“懒惰”有多可怕？

近来比较流行的一个词：“舒适区”。什么意思呢？从人性角度讲：所谓“舒适区”就是在你能力，认知，圈层等范围内生活，不用去逆自己的人性，去往上突破。

从短期来看生活在“舒适区”的人们，自然是舒服的。但长期看却让人走在迷失的边缘。就像有句话说的那样：

短期能够给你带来快乐的东西，长期一定会给你带来痛苦！

生活在“舒适区”的人们，慢慢行动力，思考力，进取心等全部退化。

现实中有多少人月薪三两千，却操心着月薪百万人的是非对错！而月薪百万的人，却想着如何提升自己，哪里有赚钱的机会。

弱者一向喜欢用键盘搏击强者，而强者早就在想着下一波韭菜在哪？

好逸恶劳的“懒惰”之人，不甘贫穷，却又整天沉迷于：刷视频、追八卦、玩游戏等，一样不少，极其“敬业”！

而追求简单平凡的富人，却天天在：看书、学习、写作，

做着提升自己的事!这就是区别!逆人性者与顺人性者的真实写照。

第六章 处世宝鉴 心智提升!

1、读懂人性贪婪，别喂对方太饱!

很多人认为，只要对别人掏心掏肺，对方就会以同样的方式对自己。但每每事与愿违，一直苦恼，自己到底哪里做错了？

记住，当你把一个人捧上天的时候，就等于是间接告诉对方：你的价值是卑微的！人性的贪婪是永远不会满足的。你对别人好，别人只会希望你对他越来越好！

《菜根谭》中讲：“十语九中，未必称奇；一语不中，则愆尤骈集。”就是说：说十句话有九句都说对了，未必被人称道！但是只要有一句话说错了，就会引来非议！

有时候，你做对了 100 件事，别人未必称赞你！但当你偶尔做错了一件事，就足以颠覆你之前，所树立的人设！

同样，当你对一个人好了很久，突然有一天你对他不好了，他会立马跟你翻脸！因为你对他的好，他已经习惯了，他认为这是理所当然的！

相反，如果你对一个人平时半温不火的，突然稍微对他

好一点，他就会感到惊喜！

《韩非子》中讲：“有道之君，不贵其臣；贵之富之，彼将代之！”就是说：真正精通人性的皇帝，是不会给大臣太多褒奖的。如果让其虚荣心太过膨胀，大臣就会不把皇帝放在眼里，甚至取而代之！

记住，凡是与人交往，一定不要在“物质”和“感情”上“喂对方太饱”！这样才不至于“水满则溢”，才能更好“细水长流”！

2、人性揭秘：读懂小人！

懂得如何与小人打交道，是一个人成长过程中必不可少的功课。下面为大家解读一下：什么是小人？以及如何与小人相处？

一、小人的形成

1、环境影响

人性是不变的，但受环境影响，以及对人性约束程度不同，造就了不同人格的人。当然，这其中就不乏小人。

2、自卑因素

从人性角度讲：每个人内在都是“自卑”的！高手和小人的主要区别在于：高手通过自我约束，自我实现，平衡人性的自卑。小人通过向外索取，苛求他人，平衡人性的自卑。

二、小人的特点

1、心理扭曲

不良的原生家庭成长环境，是小人心理扭曲的主要原因。这点主要体现在他们的孩童时期。于是，就造成了小人始终都沉浸在自己的世界里与外界相处。从这点上来讲：小人是无法被感化和改变的。

2、品行特征

挑拨离间，搬弄是非。

通过看别人笑话，达到自己内心的满足，是小人平衡人性自卑的方式之一。所以，小人经常无事生非，煽风点火，挑拨同事之间关系，制造是非离间别人等。最后，再隔岸观火，以获得所谓的“心理满足”。

唯利是图，不择手段。

相对来讲：小人的经济情况普遍较差。但是他们又要平衡因为这一点，导致的更加显现的人性自卑。所以小人就会对“利益”看的格外重。

“君子喻于义，小人喻于利！”，“君子固穷，小人穷斯滥矣！”这些都是对小人“唯利是图，不择手段”的深刻描述。

虚情假意，背后诋毁。

“当面一套，背后一套！”是小人的拿手好戏。发掘别人丑事，公之于众。背后说别人坏话，诋毁别人。以此来提升自己所谓的优越感，从而平衡自己人性的自卑。这都是小人常用的手段。

喜欢攀比，内心虚荣。

小人通常喜欢攀比，在攀比中，如果他们认为比你好，自然相安无事。倘若你要是比他们优秀，比他们好，他们就会受不了。所以，真正的高手都懂得掩藏锋芒，这也是防范小人的有效策略。

有人搞不明白，为什么小人总是喜欢盯着自己？其实，这是因为你自身太优秀了。小人又是内心极度虚荣的人，你的优秀让他们一点光没有，这时候他们内心的虚荣得不到一点满足。

虚荣得不到满足，人性自卑就会越发显现。这时候小人就要放大招，也就是开始嫉妒，进而什么事都做的出来！

毫无道德，没有底线。

小人的恶劣没有他们办不到，只有你想不到。“道德”捆绑了你对小人的想象力，因为在小人的世界里，是没有“道德”两个字的，于是他们便毫无忌惮，肆意妄为！

三、如何与小人相处？

1、不与争利

一般小人看到的都是小利，也就是所谓的“眼前利益”。

通常他们也没有看到大利的见识，因为大利一般都是隐藏在背后的，都是具备长期属性的。

俗话讲：“莫与小人争利。”在面对与小人利益冲突的时候，战术上暂时放弃小利益，是为了战略上取得大利益。

2、敬而远之

这里的“敬”不是一般的敬。而是要显出：不自然的客气，虚假的客气，拉开距离的那种客气。客气的目的是为了：保持疏远，（一手课程+书籍 微foufoushu）拉开距离。

3、不与为仇

从人性角度讲：越小人，内心越自卑，越自卑就越狭隘。所以，真正的聪明人更懂得，不轻易招惹小人，避免引祸上身。宁愿短期放弃点利益，也不与小人为仇。

《菜根谭》中讲：“休与小人仇讎(chou)，小人自有对头。”就是说：克制小人的只有小人。“一物降一物”，是小人的终极解决之道！

最后，小人虽然可恶，但只要精通人性，用人性视角去审视，小人便无所遁形。这样就能提前拒小人于“千里之外”！

3、读懂人性，别被争斗绑架！

“争斗”是存在于人性基因中的！这种“争斗”的特性在原始社会，有益于人类战胜其它动物，获得更多利益。

而在现代文明社会里，如果不约束好人性“争斗”的特性，则很容易因为一些小事，而引发万劫不复的后果！

据说，在东北五成以上的斗殴，最初都是因为一句：“你看啥？看你咋地！”引发的！

在一个地下停车场，奔驰车主项某与梁某因互相超车，引发了一场血案。

项某因超车，蹭了一下梁某汽车的后视镜。梁某从车窗里骂了项某一句。项某便把车开到梁某的车前面，把梁某的车给别住了。

随后，两个人就下车开始打斗。梁某因见自己不是项某的对手，便从车里取出一把短刀，朝项某的颈部挥了一刀。顿时，项某的颈部血流不止，导致失血休克。最后，这个地下停车场，竟成了奔驰车主项某，人生的最后一站！

回顾一下，这场血案的起因，仅仅因为项某和梁某的超车摩擦，互不相让引起。只要双方稍微约束一下各自的人性，

就完全可以避免！

一个人对人性的约束程度，决定了他遇事后的处理方式：
弱者报复，强者原谅，高手忽略！

现实中，遇到恶狗拦路，你最好的方法就是把路让开，
否则你就算杀了他，也减轻不了你伤口的疼痛！

有时，我们宁可与聪明人争论一年，也不要与傻瓜争论
一秒！人生道路上一定要记得：小事不纠缠，大事不迷糊！

4、《菜根谭》对人性的解读！

《菜根谭》是明代洪应明的著作。这本书的内容对人性的解读非常深刻。今天我们就来解析一下。

一、冷眼观人，冷耳听语，冷情当感，冷心思理。

很多人对“冷”字的解读是有问题的。这里的“冷”字是“冷漠”的意思！即：看透人性之后便坦然了，坦然了便冷漠了。不会因为别人夸你而飘，不会因为别人毁你而怒。

二、“耳中常闻逆耳之言，心中常有拂心之事，才是进德修行的砥石。若言言悦耳，事事快心，便把此生埋在鸩毒中矣。”

人性有个“懒惰”的特性，这个特性极易让人走进“舒适区”，而走进“舒适区”的人就开始变的消极，对事业发展极为不利。而这一句正是说明：人应该积极面对“反人性”的修炼。而顺应人性给自己带来的会是走进“舒适区”后的消沉。非常危险！

三、“妒忌之心，骨肉尤狠于外人。此处若不当以冷肠，御以平气，鲜不日坐烦恼障中矣。”

一个人可以接受陌生人成为富人，却很难接受身边人变

的富有!这是人性的一个特点。当原来与自己同阶层的人突然富有了,就会触发“人性自卑补偿”特性。这时候“嫉妒心”便生出来了。

所以明白了这一点,以后就不要觉得“熟人愈发嫉妒”难以接受了!这都是人性中自带的。否则只会让你整天生活在烦恼之中。

四、《菜根谭》一书中“冷”字多次出现。

这个“冷”字大有意味。这个“冷”字正是悟透人性后的一种深刻觉醒。

正是悟出了这个“冷”字,才有了菜根谭中:“看庭前花开花落,荣辱不惊;望天上云卷云舒,去留无意!”这个名句。

一个人只有精通人性之后,才能从别人的动作中看到本质。这样就不会再为表象的东西,而有任何情绪上的触动了。

5、利用人性:轻松成为驭人高手!

现实中如何让别人更好的为己所用呢?那就要懂得满足别人的人性,学会花小钱办大事。下面两个故事告诉你,如何通过让别人赚点小便宜,使别人更好为己所用的妙招。

故事一:

一位收藏界名人曾说:“当年他从古董贩子手中收购古董的时候,故意高出行情价的 20%,后来很多古董贩子有了好货首先会想到他,他挑剩下的,古董贩子才再拿去让别的买家看。正因为如此操作,这位收藏界名人获益非常之大。

故事二:

我有个朋友老马,有一次去云南旅游,带的行李很多,入驻酒店的接待人员很热情的帮他拿行李,服务的非常好。于是老马给了这位服务员 50 元小费。第二天这位服务员更加殷勤了,帮助他规划旅游路线,告诉他怎么玩省钱等等,总之对这次旅游帮助非常大。

总结:懂得“大智若愚”,主动舍弃点小利益的人,

往往能够获得更大的利益。《道德经》中讲:“欲先取之。必先予之。”就是说你想先得到,必须先懂得付出。人性都

是喜欢占便宜的，如果你能善于满足别人占便宜的人性，那么你就能让别人更好的为自己服务，轻轻松松成为驭人高手。

6、人性博弈：如何对付欺负你的人？

欺负人与被人欺负，说白了就是一场人性的博弈！如何让自己处于主动，置对方于被动呢？下面从人性角度给你五条策略：

一、首次策略

面对别人的任何欺负，都要在第一次中将其彻底扼杀！才能避免未来的一、二、三、四次！人性都是“得寸进尺”的！软柿子为啥不捏？（仙人掌反之）墙倒了为啥不推一把？有便宜为啥不占？

二、神秘策略

人性对未知事物天生畏惧！因此，要用“神秘”建立起别人不敢欺负你的护城河！人为啥怕鬼，不怕狗呢？因为人知道关起门来，狗就进不来了！但是鬼就不一样了！你不知道他会在什么时候，什么地方出现！所以，把自己搞的“神秘”一点，是让别人不敢轻易欺负你的手段。

三、声音策略

人总是对大的声音畏惧！放炮声、打雷声、甚至轮胎爆胎声，都会让人心里一震！战士在战场上厮杀，为了给对方

制造恐惧，都会大声喊叫，就是为了给自己制造气势。说话也是同理，有时候刻意大声讲话，足以震慑对你虎视眈眈之人。

四、眼神策略

与人交往最忌眼神飘忽不定，不敢正眼看人。这会让人看出你是个懦弱的人。所以平时一定要有意识的练习看人的坚定眼神。尤其面对想欺负你的人，更要给予其“绝杀”的眼神！

五、气场策略

气场是“由内而外”的，只有内在的自信，才能展现出外在的气场。通常而言，取得大的成就、强壮的身体、充沛的精力，都是气场之源！现实中，通过健身可以让自己身体强健，精力充沛，这是主动制造气场的方法。有了气场自然不怒自威，相当于自带光芒，即使不说什么话，很多“小鬼”也不敢轻易近身了。

记住，你可以不伤害人，但身上必须要有刺！这是看透人性后的深刻觉醒！

7、小心人性陷阱，别被捧杀所伤！

“虚荣”是人性的特性之一！很多不轨之人，善于利用这个人性中的特点，来给别人设陷阱。通常他们惯用的手段便是“捧杀”！

所谓“捧杀”就是通过抬高你的虚荣心，让你暂时沉浸于自我满足中，让你辨不清真实情况，变相算计你的一种行为。

人如果沉浸在这种“虚荣”之中，很容易失去判断能力，不能客观看待自己的实际情况。如果被这些虚情假意的赞美冲昏了头脑，就是置自己于危险之地而不自知。

比如，在单位中有的同事对你说：“你的业务能力这么强，工资怎么这么低啊？”这就是典型的挑唆你与公司的关系，来从中渔利。如果你不能识别的话，必将使自己陷入窘境。

孙权曾劝曹操当皇帝，用的就是这个套路。而曹操一代奸雄，自然不会被轻易糊弄！自己则说了一句：“孙权小儿这是要把我放在炉火上烤啊！”

记住，无事献殷勤，非奸即盗！如果有人用甜言蜜语主动讨好你，一定要小心了！这是要准备利用你的节奏，或者

想从你身上谋取利益，所以才会用这一招。

正如《孙子兵法》中所说：“辞卑而益备者，进也！”就是这个意思！

“狐狸和乌鸦”的故事，说的也是这个道理！狐狸夸乌鸦的羽毛漂亮，唱歌好听。而乌鸦把这些赞美之言当真了！果然中了狐狸的奸计，一开口唱歌，口中的肉就掉到了树下，被狐狸所获取。

人际交往中，任何人对你的一言一行，都是有其潜在目的的！如果能注意识别出别人说话的动机，同时不被一些赞美之言“洗脑”的话，从做人的层面来讲，就达到一定高度了！

8、五则故事让你洞穿人性！

人性是什么？首先是生存的本能吧！这是与生俱来的，起码这个解决了才能谈什么仁义道德吧！但这种与生俱来的本性却又很难被满足，就好像从人类诞生那天起就不断伴随着抢夺生存栖息地，战争，权利争斗等。通过下面这五则故事，能够让你对人性有个更加清晰的认识。

一、周威烈王时期，智瑶、韩康子、魏桓子三家发兵围攻赵氏的晋阳城。后来韩康子，魏桓子担心智瑶灭掉赵氏后，会反过来对付自己。于是他们二人内心很是忧虑。就在这个时候，赵襄子派使者秘密会见韩康子、魏桓子，对两个人陈说利害。最后他们两个人被说服了，决定联合赵襄子反过来对付智瑶，后来三家联合终于灭掉了智瑶。赵襄子还把智瑶的头骨涂上漆当做酒器。

点评：今天是朋友，明天可能就是敌人，一切都是从自身的利害出发，在利害面前方见人性。

二、燕王派使者去赵国与赵王建立友好邻邦关系，约定互不侵犯本国国境，并且花重金置办这次见面时的酒席。使者回国后立马对燕王说：“赵国国内的壮兵都死在了与秦国交战时的长平之战中了，国内的可用之兵还都未长大呢！这

时候讨伐赵国正是时候。”于是燕王发兵讨伐赵国。

点评：见面时喜笑颜开，把酒言欢。转眼间就以兵刃相见，想把别人的国家灭掉。在人性的贪婪面前，其他一切都是装饰品。

三、赵襄子想吞并代国，就以把自己姐姐嫁给代国国君为由，约代国国君会面，并事先吩咐匠人打造一把大勺，让厨师在会面时的宴席上用大勺把代君砸死。会面的那天代君准时到达，厨师端汤到宴席上故意把汤扣翻，然后用勺底把代国国君砸死了。后来赵襄子的姐姐得知此事后，自尽而死。

点评：人为了得到想要的东西，会想尽一切办法去获取。这时候的人是丝毫不受道德约束的。人性在这个时候暴露无遗。正如张仪对赵襄子的评价：此人“狼毒无亲”。（狼毒无亲：心狠手辣，六亲不认。）

四、郑武公想要讨伐胡国，于是把自己女儿嫁给了胡国国君。然后故意问群臣：“我想要用兵，你们说哪个国家可以讨伐啊？”一个叫关其思的臣子说：“胡国可以讨伐！”郑武公假装大怒，说：“胡人是兄弟之国，你怎么可以说出讨伐兄弟之国的话呢？”于是斩了关其思。

胡国国君得知这一消息后，深信郑国是值得亲信的，于

是对郑国没有了防备。这时候郑国讨伐胡国，一举攻破了胡国。

点评:为了达到讨伐胡国的目的，不惜把自己的女儿嫁给胡国国君。为了满足自己人性的贪婪，可以说，其他一切都不重要了

五、常山王和成安君还是普通百姓的时候，互相结为生死之交，可以说关系非常牢固。后来因为张魔、陈泽的事，二人起了争执，各自觉得自己的利益受到了损失，最后竟反目成仇。于是常山王背叛项羽，杀死了项羽的使者，捧着使者的首级投靠到了刘邦麾下。后来刘邦借用常山王的军队将成安君杀死，成安君身首异处。

点评:哪有什么朋友关系，除非是不建立在利益基础之上的，这种情况在校园里可能会有。到了小利益、中利益、大利益出现的时候，就能逐渐看清人性了。

总结:看过这五则故事后，便要学会更加理性的看待人和事。只要有利益的地方就是显现人性的地方。正如管仲所言：“凡人之有为也，非名之，即利之也。”所以用这个准则去观察周围人的一举一动，你就能看“清”了。

9、不要活在别人的世界里！

在生活中，有的人总是太在意别人的看法，对他人只言片语，总是耿耿于怀，久久不能释然。这样的人，说白了就是活在别人的世界里！

只有弱者才会时时在意别人的看法，真正的强者都是有独立意识的人。

强者懂得别人的看法和评价，仅仅只是个参考而已！终究自己的思想，才是自己行为的主宰！

正如叔本华说过的一句名言：不要让自己的大脑，成为别人思想的跑马场！

一、人的成长要经历三个阶段！

第一个阶段：看山是山。

当我们还是孩童的时候，大家可以回想一下，这个时候我们要去做一件事情，当大人阻止我们的时候，我们是不是不屑一顾！甚至还会用哭闹的方式去反抗！这时候其实我们就是活出了自我。

第二个阶段：看山不是山。

这个阶段我们渐渐长大了，暗谐人情世故。别人的一举

一动，一言一行我们都变得明察秋毫。这个阶段说白了就是：我们以失去自我为代价，去活在别人的世界里。

第三个阶段：看山还是山。

这个阶段才是一个人真正成熟的标志。佛家讲：无我相，无人相，无众生相。道家讲：其其荣，守其辱。儒家讲：人不知，而不愠，不亦君子乎？都是说的这个阶段。

明代洪应明的《菜根谭》中讲：会尽人情，随教呼牛唤马，只是点头！同样也是说的这个阶段。

如果你太在乎别人的看法，说白了就是在为别人而活。你只有将别人的看法，当做是一种参考的时候，才真的是为自己而活。

二、不要因为别人的话，而迷失了自己！

有一只蜈蚣，一天在自由自在的散步。突然从对面走来的青蛙对蜈蚣说：蜈蚣大哥！你有那么多条腿，你是怎么决定先迈哪条腿的？蜈蚣听完之后一想，对呀！我这么多条腿，该先迈哪一条呢？一时间，蜈蚣竟不会走路了。

这个故事其实就是讽刺那些太在乎别人看法，而让自己迷失主见的人们。

现实中我们没有那么多观众，没有多少人会把目光一直盯在我们身上，有时候不过是我们太敏感了。

每个人的观点都是主观的，别人的看法只代表他的价值标准。愚蠢的人总是不停的，用他人的价值标准来鞭打自己，让自己不断的受伤。

人呐!只有当你活明白了的时候，才会发现:自己把目光放在了别人身上，却错过了最美的风景!

10、残酷的人性真相:做好事，不留命！

俗话说：“做好事，不留名！”这句话一直被我们从小熟记！可下面这个故事，却真实上演了一出：“做好事，不留命”的悲剧！

这是一个真实的故事：广东吴某下班回家路上，看到一位老人过马路，不小心摔倒了。于是便停下摩托车，下来把老人搀扶了起来。

谁知，这一搀扶不要紧！老人一把抓住吴某，愣是说：“是吴某骑车把自己撞倒的！”最后，老人的儿子向吴某索要 20 万元赔偿费。并且，还威胁吴某说：“不给钱，我们就天天去你家闹！”

后来，警方经过勘察证明，并不是吴某撞倒的老人。可老人的儿子依旧是没完没了！老人也一口咬定，就是吴某撞倒了自己。非要吴某给 20 万元赔偿费。

后来，老人的家人就去吴某家里闹，还围攻吴某的妻子。并扬言：“不给钱我们天天来闹！”

最后，搞得吴某六神不安，几近精神崩溃！吴某在跟妻子的交谈中，竟然说了这么一句话：“是不是我把命给他们，他们就不要钱了！”

最后，吴某被折腾的终于受不了了！有一天，吴某跳河自尽了！自尽前打给亲人的电话中，说了一句：“我不想死！”

吴某死后，相关爱心人士涉入此事调查。爱心人士，对咬定吴某撞倒自己的老人说：“老人家，当初搀扶你的那个年轻人跳河自杀了！就是因为你们家向他索要 20 万元赔偿费，把他逼的自杀的！”

这时候，老人出于内疚才对这位爱心人士说出了真相！他对这位爱心人士说：“儿子不孝，寻思自己摔倒了，儿子肯定不会管！索性就赖上了搀扶他的这个人！”

谁知后来警方找老人对质的时候，老人又改口了！还是咬定就是吴某撞的自己！并且说：“他自杀是他的心理承受能力不够，和索要 20 万元赔偿费没关系！”

这件事，吴某最终用自杀的方式证明了自己的清白。当初，对老人好心的搀扶，愣是搭进去了自己一条命！

自古就流传一句话：“没有霹雳手段，莫行菩萨心肠！”这都是古人对人性深刻认知后的感悟！现实中我们要做好人，但不是做个不懂人性愚蠢的好人！

如果之前吴某对人性有深刻认知的话，就算要搀扶老人，可以先找个第三方见证者，帮自己看着车子。然后自己再过

去搀扶老人。这样有了现场目击者，也不至于最后搞的有理说不清了！

古代官府赈济灾民的时候，要派官兵到现场维持秩序因为人在受灾后没吃的，都快饿死了！哪还顾得上礼让，必定是一阵疯抢！这时候人性自私的本性暴露无疑！完全顾不上吃相了！所以很容易在争抢救济物品的时候，因为争抢而发生悲剧！

故事中的老人也说了：“自己摔倒了，知道儿子不会管，只能用这种手段了！”这便是人性自私的真实显现！有些时候不是人性不显现，只是还没到那个程度而已！就像水一样，0度以下可以结冰，达到100度就会沸！

参透人性，不是为了消极，而是在看清人性后，获得一种积极的豁达！

最后，做个懂“人性”的好人！

11、你的层次提高了，很多事就不是事了！

前几天有个学员咨询我如何对付小人？我说：你和小人斗，斗赢了，你比小人还小人；斗输了，你连小人都不如！

你在底层就会遇到数不清的小人，你斗的过来吗？你需要改变你所处的层次，层次改变了，一切就变了。

这让我想起了多年前我健身的一件事。当时我在一家健身房办了一张健身卡，因为价格很实惠，所以内心觉得是赚了大便宜。

但是在这个健身房练了一段时间发现，陆续来这个健身房训练的人素质很低，有的光着膀子，有的脏话连篇，有的勾心斗角等。总之都是素质很低的一些人。而从工作方面看，也基本都是最底层的人。

后来健身卡到期了，我又去离这家健身房不远的另外一家办了一张卡。当时我记得原来这家健身房年费是 400 元左右，[一手课+书 微信foufoushu] 后来这家健身房是 800 元左右。

800 元左右的这家健身房，环境、设备一流。来这家健身房训练的人，没有一个光膀子的，说话也都很有礼貌。

而从工作来看基本属于中产以上，以及在社会上比较有

地位的群体。训练休息之余，也能互相说说话学到一些东西。

自从去了后来这家健身房，训练效率，训练心情都提高了不少。

通过这件事我们可以看出，有些时候不是事情本身的原因，而是层次的原因。

你的层次提高了，很多问题也就不是问题了！所以，你说小人多！那是你所处的层次的原因！你的层次提高了，很多事你就遇不到了，很多人你也就看不见了。说到底还是层次的问题！

12、利用好人性中“仇恨”的力量，必成大功！

人性中有个特性：仇恨。仇恨的力量非常强大。如果能够运用到正面的话，它会产生强大的自律性。对学习，事业，成长有巨大帮助。

阿明是一家公司的职员。有一天，公司新来了一位同事。时间不久，这位同事就看出阿明是一个没啥脾气的人。

有一次，阿明在睡午觉，突然这位同事不怀好意的丢了一块木板过去，把他的头砸流血了。这时候阿明选择忍耐，息事宁人，可是有第一次就有第二次！

后来，又有一次，公司的人都在户外工作，然后工作完之后一起回公司，阿明和这位同事走在后面，在回去的路上，有个下坡，这位同事趁阿明不注意，从后面一把就把阿明推倒了。

阿明倒地后一看，胳膊都弄破了，但看看，他的同事在一旁哈哈大笑，就连他们的领导都在一旁嘲笑他。他自己爬了起来，内心感觉受到了非常大羞辱。所有的委屈默默留在了心中。

有一天，欺负他的这位同事，晋升了！小人得志的他，哼着小曲来到阿明面前，指着阿明说：你这个笨蛋！你永远都

别想升值，想都别想！这时候周围有很多同事也在围观，其中有一位和阿明关系还不错的同事，来到阿明面前把阿明拉开，说：“算了！不用和他一般见识！走，咱们干活去啦！”

这次彻底把阿明的内心击醒了！阿明暗暗发誓要让自己强大起来！从这以后，阿明每天工作之余开始看书学习，这一学就是一年多！要知道，之前阿明几乎是从来不看书的，也不喜欢看书。那有朋友可能会问了！是什么力量让阿明有了如此改变呢！仇恨的力量！没错！是仇恨的力量！

当一个人的情感被压抑到一定程度的时候，就会触发应激机制。就像水到了一定温度，会沸腾一样。

阿明通过不断的学习，后来终于进入到了一家大型公司，做起了部门经理。后来过了几年，阿明正巧路过之前他所在的这家小公司，发现之前欺负他的那个同事，还在原来的岗位上默默工作着，自他离开后再没有任何晋升。

从远处望着昔日欺负他的同事，阿明心里五味杂陈，不知道应该怎样去评价他这位同事。没有他的话，绝不会有自己的今天，而当初又是他给自己带来了无比大的伤害。

其实，回想在历史上因为“仇恨”而逆袭的例子也很多。

苏秦游说秦国不成，遭到家人冷漠，倍感耻辱。他将耻

辱的“仇恨”埋在心里，发奋攻读，困了就用锥子扎自己的大腿，终于学有所成，合纵抗秦，实现抱负，最风光时腰挂六国相印。有一次，路过家乡时父母、妻嫂出迎三十余里。

秦国曾经很弱小，不被其他诸侯国接纳，甚至还被别国有意避之。秦王将耻辱的仇恨，变成图强的起点。秦王励精图治，重用商鞅，经几代努力，至秦王嬴政时期，实现全国统一。

总结：人性中有优点，也有弱点。“仇恨”本来是人性中的弱点，但加以善用到话，竟可以成为成功的基石，值得大家深思！

13、人性真相：祸端起于显摆！

前段时间，广西南宁发生了一起抢夺案。有一个老板在店里数钱，一名男子进店后，大摇大摆的去拿老板桌子上的钱。当这个老板反应过来后，迅速抓住了这名男子并报警。

令人哭笑不得的是：在警方到达现场后，询问男子时，男子居然说：他天天在店里数钱勾引我，我干嘛不拿！

当时在场的人都觉得这个理由太可笑了！别人的钱，跟你有什么关系！难道别人在数钱，还是别人的错不成！

在这里笔者倒是认为：虽然从道德层面，眼馋别人的东西是不对的。从法律层面，也肯定是这名男子触犯了法律。

但从人性角度讲：是人都有做坏事的可能！不同之处就在于，每个人对人性约束的程度不同！过度期盼别人讲道德，这本身是对人性的无知！

假如真像《三字经》中讲的那样：“人之初，性本善”！那众多经典中，为什么还要反复讲劝善的思想呢？为什么还要用法律来约束人呢？

就是因为人性中有恶的一面，才需要大量弘扬善的东西去压制人性中的恶，进而约束人们的行为！

春秋时期，一代名相管仲讲过：“仓廩(lin)实而知礼节，衣食足而知荣辱！”这句话的本质是：当人在基础物质得到满足后，才会隐藏起底层的人性，表现的更像个人样。

前段时间，我在看动物世界，一只狮子在把玩一只落单的小羚羊。大家可能要问：狮子为什么不吃掉这只小羚羊呢？这是因为狮子还不饿！如果狮子饿了会一口就把小羚羊吞掉，连骨头都不剩！

有些时候不要以为穿上衣服就是人了！你要清楚，在很多很多年前，我们跟狮子、老虎、狼是一样的！困了就睡，饿了就猎食别的动物吃。

古代的经典，圣人的言论，本质来讲：就是为了使人与人之间，在人性的碰撞中，怎么更好相处的。

就像文章开头讲的，那个被抢的老板。他在数钱数时不亦乐乎！岂不知他已经吊起了别人的人性！这是“立于危墙之下而不自知”！

法律是“事前震慑”和“事后惩罚”！但法律却不能在人人性显现的那一刻去控制人！

14、“树威”是领导驭人的手段之一！

《韩非子》曰：“明主知之，故不养恩爱之心，而增威严之势。”就是说高明的领导者不会对下属太好，而是适当的树立威严，让下属对你有一定的畏惧，这样下属才更容易驱使。

有一次，张作霖的结义大哥过年的时候去张作霖家里拜年，看到张学良也在，就给他压岁钱。因为给的太多，这时候张作霖觉得不合适了，就训斥这位结义大哥，结义大哥立马认错，并且给张作霖当场下跪，磕头认错。

当时下跪的这位结义大哥年龄比张作霖大 11 岁，这时候站在一旁的张学良内心十分震惊，以后对父亲更加敬畏了。这就是通过“树威”建立威信的例子。这件事是不是张作霖有意安排的我们不得而知。

但是这个案例却是领导树威的一个良好教材。即：A 为了震慑 C，在 C 面前让 B 对 A 绝对屈服，这样 C 以后面对 A 的时候自然心生敬畏。

领导没有威信下属就对你没有忌惮，没有忌惮就难以驱使下属。这一点是人性权谋家，一定要深刻认识的。

15、小心身边的“卫道之人”和“伪道之人”！

顾名思义，所谓“卫道之人”就是现实中凡是不符合自己价值观就对别人指手画脚，妄加评论之人。而“伪道之人”则是对人性有一定了解，但表面却给自己穿上仁义道德的外衣，利用仁义道德来掩盖自己自私自利的本质，这种人也被称为“伪君子”。

现实中“卫道之人”基本是对人性知之甚少，而自身却又固执己见，喜欢利用自己看到的世界去控制别人价值观的人，他们惯用道德来约束别人，也就是俗称的：“道德绑架。”而“伪道之人”则喜欢把仁义道德当做口头禅，背地里却一切以自己的利益为重。

从人性角度讲“卫道之人”是建立在满足自己精神自私基础之上的，而“伪道之人”则是建立在满足自己物质基础之上的。从人性角度来讲，人要么求名，要么逐利，是人都逃脱不了这两个人性规律。现实中遇到这两类人一定远离，他们有属于他们的空间，他们也只能在他们的空间里沉醉。切勿打扰！……

16、一切痛苦，源自不懂人性！

现实社会中，许多人因为人事而苦恼，痛苦、甚至搞的抑郁！其实，这都是对人性的无知所致！太惯用“仁义道德”的视角去审视别人。这无疑是挡住自己的眼睛看世界，告诉自己世界是黑的，终将看不到真实的世界。

很多人从小就生活在儒家老好人的环境中，真正进入社会后发现非常痛苦，经常被伤。好点的经受几次打击自己开悟了。有的没想明白的，甚至因此出现心理问题。

有的人为什么被身边人伤害后，就哭天抹泪的！是因为被这个人伤害本身吗？其实不是！这是因为从小受“仁义道德”的灌输太深，使自身对这个框架之外的行为，接受的阈值变低了。原有的价值观与现实的碰撞反差太大，一时接受不了，这才是真相！

家庭是温暖的，学校是和谐的，进入社会后却完全不一样了。没有人会再迁就你，没有人会再包容你，当出现利益纷争的时候，甚至别人还会算计你！这都是在家庭里，学校里从来没有过的。

问题就在于，这中间没有一个过渡，或者一个提前学习的过程，导致最后学习与实践同时进行了，这才成了很多人

一个心理包袱。

首先，你得认识人性，接纳人性，这才是真相！否则，你所看到的一切，都不是真实的。说的直接点就是：别人都在演戏，你却当真了！

17、成功学是如何利用人性割韭菜的？

穷人想要赚钱，就要先不被割韭菜！不然稍微有点积累又被别人收割了，这样是很难实现财富积累的。今天就为大家解析一下，所谓的成功学是怎么利用人性割韭菜的。

很多成功学大师会告诉你吃饭很重要，但却不会告诉你具体怎么去获得食物；他们会告诉你肉很有营养，但是不会告诉你如何去获得肉。这就导致你听的时候觉得句句都是大实话。但过不了多久你会发现，几乎没有一句话能具体落地。

成功学割韭菜不外乎三招：

一、建立榜样。比如购置豪车，或者把自己包装成所谓的成功人士。这就是利用了人们喜富厌贫的人性。

二、充分否定。就是否定你的过去，告诉你，之所以你现在混成今天这个样子都是因为你的思想是错误的，你再不成功的话你的人生就要荒废了，给你主动制造焦虑感，这就是利用了人们都渴望成功的人性。到了这个时候你的判断力已经给你砍掉一半了。

三、标新立异。即抛出一个你之前没有听说过的观点，加以引用。并且告诉你，只要按照这个方法听话照做就会成功，这就是利用了人们喜新厌旧的人性。当突然听到一个新

观点，会不自觉的眼前一亮，很容易不加判断的选择接受。

最后，总结下来就三个字：“显、批、引”，即：显示自己多么成功、批判你的想法是错误的、引导你全听他的，按照他的方法去做。当你学会了用人性的视角去观察这一切的时候，你会发现其实成功学割韭菜就这几招。

18 为什么“老好人”永远是社会的底层？

好人有好报，老好人没有好报！俗话说：“救急不救穷。”也就是说做好人也要讲究方法，不然你一味地付出，别人心里还以为你是傻 X，继续把你当傻子耍。

人性都是贪婪的，当别人把你的付出当成习惯后，你突然不付出了，这时候你在他们面前就会立马变成一个“十恶不赦”的人。而你之前的付出别人却习以为常的认为是正常的。这就是从人性层面解释了为啥老好人没有好报的原因。

一、老好人更容易吸引小人

俗话说：“升米养恩，斗米养仇。”就是说做好人要有量，要有法。老好人没有原则的做好事，吸引的恰恰都是一些占便宜不嫌多之辈。人性都是趋利的，小人更是如此，哪里有便宜占小人便蚁聚于此。而老好人又不懂得拒绝，这时候只会成为小人得寸进尺的对象。

二、老好人不容易遇到贵人

所谓“贵人”就是能够看到长期利益，肯放弃眼前利益的人。当他们发现有些人具有潜在价值的时候便会主动拉扯一把，其主要目的还是为了自己的利益。但正是因为他们不计较眼前的得失，所以看上去好像是救世主一样，也就被人

说成是所谓的贵人了。而老好人一味地没有原则的做好事，没有睿智理性的处世观。从这点上讲，并不符合“贵人”的胃口。

三、老好人的逆袭之道

想探求老好人的逆袭之道，就要追寻老好人的成长之道。“老好人”大多是从小在一定的道德框架下熏陶长大的，价值观也基本上定型了。老好人在现在社会普遍吃不开，被耍弄，被欺负……最后哑巴吃黄莲，苦都自己咽了下去。

而有些老好人认识到“不是这么回事后”，却发现很难改变了，有点儿有心无力的感觉。其实一个人的行为形成之后确实不容易改变，而老好人的行为是价值观层面的，只有从价值观入手，了解人性，认识人性，理性面对人性，方是改变逆袭之道。

最后，愿天下的“老好人”觉醒，都做一个理性的好人，幸福通透的生活，快乐的过好每一天，为和谐社会建设献力。

19、不可不知的“人性暗语”！

人与动物最大的不同就是，在人的世界里有一种特殊的语言，我们称之为：“人性暗语”！

这些“人性暗语”避免了人与人之间因为人性，不小心被“戳伤”的危险。这也是这些“人性暗语”的最大功用。

如果你不明白这些“人性暗语”的话，人际交往将处于被动，甚至还会人设崩塌。

下面为大家列举了几条人性暗语，以供参考：

1、下次请你吃饭！

人性暗语：根本不想请你吃饭！

2、吃了饭再走吧！

人性暗语：还是快走吧！

3、我配不上你！

人性暗语：你配不上我！

4、真的不是因为钱的原因！

人性暗语：就是因为钱的原因！

5、我们还是做朋友吧！

人性暗语:就你还想追本宫!

6、要不我开车送你吧!

人性暗语:你还是自己走吧!

7、坐下来跟我们一起吃吧!

人性暗语:别打扰我们聚餐!

8、这么晚了留下来吃饭吧!

人性暗语:这么晚了别影响我们吃饭!

有些事真心要做，是不需要请示的;有些话不能直说，但是又要达到目的。这时候“人性暗语”就能解决这些问题!

高手过招都是“心照不宣”，只有愚蠢的人说话才有什么说什么!“表里如一”只有在书本上才有效。现实中“表里如一”是很难行得通的!

因为人性很难接受直白的真相!如果你能明白这一点，也就明白了“人性暗语”的妙用!

20、人性揭秘：“好事”背后的真相！

佛家有句话叫：“慈悲生祸害，方便出下流！”这句话露骨的揭露了现实中的人性！如果你对这句话还有怀疑的话，不妨带着这个怀疑，看完下面的文章。

有位明星，了解到贫困地区的一个孩子，因为没有钱上不起学，便生了慈悲之心，慷慨解囊，资助这个孩子上学。但她后来得知：这个孩子在大学期间，挥霍无度、谈恋爱、上学逃课、荒废学业等。这位明星在了解到这些情况后，愤然停止了对这个孩子的资助。

出人意料的是，停止对这个孩子资助后，这个孩子竟然在网上发布诋毁这位明星的文章。顿时让这位明星万分伤心！没想到自己一直资助的人，居然是个“忘恩负义”之人！经历此事之后，这位明星对人性有了深刻的认识！日后再也不轻易资助别人了！

以上故事也印证了那句话：“喂狗三日，它能记你三年；对人好三年，只要得罪他一次，他就会记仇！”

在印度尼西亚，随便给乞丐钱属于违法行为。政府会给予违法者罚款或监禁处理。据当地政府调查发现：某些乞丐两周的所得，折合人民币竟高达1万元以上。有些乞丐不但

有住所，甚至还有农场、花园。

我们了解人性之后，并不是要你去做一个自私自利的人。而是要你明白：“升米养恩，斗米养仇”的道理！同时也让你明白，为什么古人总是讲：“授人以渔，要好过授人以鱼！”

21、学会“不期待”的人性哲学！

现实中为什么你总是被伤害、被欺骗、被耍弄？因为你对别人有太多道德期待，太相信有一个乌托邦式的理想世界存在。这就造成了你对现实人性的无视！

人终究是要长大的！一个人的真正成熟，就是从相信道德，到相信人性的转变！当你最信任的人，最熟悉的人，最不可能背叛你的人，对你下手的时候，你就醒了！

真正的高手早已信奉“不期待”的人性哲学！他们没有了“人性”之外的一切道德期待！这样便不会再受到任何伤害！他们也因此变得快乐很多！因为每每别人做点好事，对他们来说都叫“惊喜”！

比如：借给别人钱的时候，他们只借不要了的钱。当别人按时还钱的时候，对他们来说就是惊喜！对别人付出的时候，他们不祈求别人能回报。当别人回报自己的时候，对他们来说就是惊喜！当别人做出承若的时候，他们总是带着怀疑眼光。当别人兑现承若的时候，对他们来说就是惊喜！

他们不是变得无情了，他们是变得理智了！他们不是不相信道德了，他们是更相信人性了！他们不是对现实失望了，他们是习惯了“冷眼看世界”！这便是“不期待”的人性哲

学!