

说谎这件事，我想人人都觉得是一个麻烦，甚至是威胁。

因此，关于对待说谎的态度问题（也就是自己的“说谎政策”）就有一个天然的质量标准——看它能不能最有效的抑制说谎现象的发生。一般流行的策略是“做我的朋友绝对不能对我说谎，也不能对我隐瞒可能与我利害相关的重要信息，否则就是背叛我。背叛我我非弄死你丫的不可”。

但我不是这样设计我的策略。

我的策略是以下几条——

第一，首先认识到人是不可能做到“不说谎”的。这个首先客观上就做不到。因为这里存在一个致命的问题，就是不管是对自己还是对事物，人很少（或者根本就不可能）有完全客观真实的认知。因此人类对自身也罢，对事态也罢，无论其主观意愿如何积极，所有的描述本身就是错的（不精确即是错误）。那些被认为没有问题的表达，只是其错误和误差不是很大，没有酿成当事人有明显痛感的后果，所以没有被拿来说事罢了。

一旦发生了，这种“表述不符合事实”的现象就会被捕捉到，就会被审视。

而这个时候，人的罪原就会发生作用——一次两次，损失不大时，你可以有心情谅解对方是无心之失。但是次数多了，或者损失太大了，你就会无法抑制自己的疑心——“这人多半只是假装不是故意的”。这种疑心一起，对方除了全额赔偿一切潜在损失，是不可能通过逻辑说明来说服你的——因为这时候任何摆事实、讲道理的话从一个被认为有说谎嫌疑的人嘴里说出来，都不过是抵死不承认的表现罢了，根本没有证明效力。

仔细去审视这条链条——表述错误，无可避免；表述错误造成有痛感的损失，迟早无法避免；只要相处够密切、时间足够久，有痛感的损失一再发生，迟早不能避免；有痛感的损失一再发生人的疑心，无可避免；人有疑心后辩解不清，无可避免。这就意味着一切亲密关系，迟早会因为“对谎言的绝对罪化”和“对谎言的高度敏感”而不可避免的走向失败。仔细反复的看清楚——“对谎言的绝对罪化”和“对谎言的高度敏感”，这是两根埋在一切亲密关系里的雷管。

这不是什么价值判断，而是一种不以人的意志喜好为转移的客观事实。

而亲密关系，不仅仅指恋人关系，还指一切长期而关键的关系——比如朋友关系，同志关系，同事关系，师生关系。如果你不打破这道铁链，你的任何亲密关系都注定不能持久。当然，你可以选择“我宁肯选择不再追求长期亲密关系，也不会改变这两个立场”，这个也未必不可行。那样的话，下面的话你就不用继续往下看了，因为下面的话是基于“将有效关系视为人生的绝对核心资产”的价值观而做的设定。

这个设定就是“不计较人的恶”。

追根到底，人都是恶的。即使抱有极大的善意和决心，人也管理不住自己的潜意识和本能，即使竭力管理了，人的能力也满足不了全善的技术性要求。

你若是计较人的恶，你就只能和人浅交，无法和人深交。

交往久了必然要反目成仇，无论是对方还是你自己，只要计较人的恶，且又是每天（或者高频度的）打交道，很快就会进入彼此计较但是勉强忍受阶段，随后进入忍无可忍的阶段，随后进入反目成仇阶段。

最后只会是双双后悔认识对方，觉得还不如不要认识。

越爱，越成仇。

因为，不容忍人的恶本身是一件残忍的事。

记住这句话——

不容忍人的恶，是一件足称残忍的事。

丝毫不能容忍人的恶，是一件大残忍的事。

在我的眼里，一件事情如果可以被称之为一种能力，有一个最基本的衡量方式——它是否会提高你对他人的恶的耐受程度？

如果是，那么无论它体验多痛苦，也是一种能力。（比如它能赚很多钱，其实也提高了你对他人的恶的耐受力）如果不是，那么无论它体验多么畅快，也是一种缺陷。（比如你是守财奴，钱越多越疑心别人要绑票你）

人有能还是无能，“我有多能承受弱人的恶”是一个绝对有效的标准。人与人相交，不应该是“我肯定会从这关系里有净获益”为前提的，而是以“我愿意以忍受我可以忍受的痛苦，来赌我会获得足够的收益”为前提的。

如果我赌输了，只能说遗憾无缘，于人无尤，我愿赌服输。

总的来说，这个策略在撒谎问题上的具体应用，就是尽可能豁免人的诚实义务。

何谓尽可能的豁免人的诚实义务？

1) 奉行“没有承诺就无诚实义务”的原则。

2) 尽可能的少索取这种承诺。具体来说，就是可以不问的，就索性不问。

不积极利用人们下意识的“有问必答，答必诚实”的习惯，尽可能遏制自己的不安全感驱动的隐私刺探冲动，尽可能的把各种事务安排成“不需要了解对方的这些信息也能正常进行”，管理好自己的这个信息焦虑。我根本没问过，你也没说过，因此也就不存在你欺骗我的问题了，我也就无从去因为你骗我而怀恨在心。我是记恨的人，这个是无法强行“宽宏大量”来练好的。所以不妨连根拔起，完全不给怀疑生长的机会。

而在没有明文承诺的部分，如果发现了对方在说谎，也不予追究。

所谓的“不予追究”，是指不自行授予自己惩罚、讨还的权利，不包括终止关系。

终止关系是完全的个人自由，其实不需要对方有任何过错，也不需要什么公正的审判。

举个例子，我十块钱一包卖米给你。

你找我买米但说你没钱，我问你明天会给钱我吗？你说会。

于是我就给了你一包米。

结果事后证明我上当了，你并没有给我这十块钱。

那么我如何处理这事呢？——首先，我给你一袋米的时候就没计划你一定会来给这十块钱。我只是确信这十块钱我赔得起。我如果给你十袋米、给到了我承受不起的程度，那是我对我自己的承受能力的估计错误问题。

无论是一袋还是十袋，我选择了相信你，我就自己负全责。你第二天没有还钱，我责怪我自己的判断力，而不去找你追索。但我会停止再次卖米给你。——我本来就可以毫无理由不卖米给你，其实这不需要证明你有什么罪，属于我的完全自由。

我靠什么来管理谎言的发生呢？

靠几条——第一，靠我的米好。然后你不得不掂量被我切断交易资格的损失。

第二，靠我对“无抵押绝对信任风险承受力”的保守掌握。你冒失去交易资格的风险只得到这么一袋米，不太值得。

第三，靠我是一个如此快捷授信、交易成本如此低、次生风险如此小的优秀交易对象。哪怕我的米品质只是一般，我这个交易对象本身也足够罕见。如果这样的人你都视为可趁之机，不薅羊毛白不薅，那么你是一个很容易走上绝路的人。这样危险的人，只用完全亏得起的一袋米就阻绝了进一步发生更深的信托关系的可能，是非常划算的。

城门洞开，严控风险、快捷授信、不加追索（那么小的损失，甚至不值当追索），但极其严苛的审查继续来往的资格。在这个基础之上，如果你果然把钱还来了，我收到了十块钱，我赚了三块钱，那么你下次再赊账，我可以给你十一块钱或者十二块钱的米。如果你没还，我一样不会找你追索，一笑置之。你若还了，我这次可能就赚了四块钱了，而我从你身上赚得的总利润就达到了7块。那么你下次再开口，我就可以给你15块钱的授信。你的信用，其实是你打拼出来的。而我其实一直是先伸出橄榄枝的一方。

我的能力越强，你的信用越来之不易，你越会发现因为某些小事导致我误以为你欺骗我是一种风险。一旦发生这种风险，我在你心中的价值就是你用于澄清误会的成本的基本下限。但无论怎么说，因为风险管理得好，整个过程里我所冒的最大风险就是10元，实际上还随着交往日深，我所冒的险是越来越小的。但我们的“交易额”越来越大。在这个例子里，是用“货币”来表示，但实际上这个“交易额”是合作深入程度的另一种表述罢了。

而一般人为什么会采用“疾谎如仇”模式呢？

是因为ta们不耐烦（或者因为种种原因没有）进行精细的风险管理和关系运营，而ta们面对的生存挑战，逼迫ta们必须尽快结成远超自己风险承担能力的关系。为了补救这种超高风险，ta们动用了自己的暴力威胁能力，强行夺取了对方的未来利益作为自己所承担风险的抵押。

并且即使是这样也只不过是事后追责而已，不能防患于未然。为了防患于未然，那就有必要进行大量的隐私调查。于是就会摸底调查，上查三代，外查九族，一日三查，外加不定时抽查，以确保自己安全。而自己能给出的唯一“补偿”，是理论上我猜到你也一样绝望，你势必也要一个能接受同样条款的“伙伴”——就像我一样，于是我可以有我接受这样的惩罚条款和调查权来给你对等补偿。这样我们就可以借着相互威慑回避那个漫长的信用积累过程，直接缔结我们彼此都急需的关系。而这个基于相互威慑的关系，就如我们前面所分析的，其实存在着一个天然的半衰期。

这其实是不可选的，不是因为什么形而上的原因，而是实践上逻辑不通。

如果你嫌这个一步一个台阶的方法太慢，怎么办？

显然你不能因为嫌一个可行的方法慢而换成一个不可行的方法。

你的选择有三——

第一，尽早开始，加快往复授信的节奏。

第二，自强不息，提高自己的承受力，提高自己首次授信的额度，这可以给予你的一切关系一个更高的起点。比如你是马云的话，那么你一开口就可以授信100万了，就不是10块了。而这种打个响指就可以托付众多的气质，就是爽快的本质。谁也舍不得失去爽快的人，这就是爽快人最大的屏障——谁愿意为了一百万失去马云的信任？

第三，提高自己的经营能力，使得每次交互的利润率够高。这个利润率和关系的最大健康进展速度有直接关系——而且是指数关系。

利润率 20%的经营者和利润率 10%的经营者，在关系构建的效率上显然是不可同日而语的，不信你拿出计算器试试，要循安全操作法达到 200 万的无抵押授信额度，大家都是 1 万的起点，20%利润率要多少次交易，10%要多少次交易？

以上就是系统战胜谎言的方法，只要有足够耐心，这是必胜之策。

胜券在握的人，自然而然有更大的仁慈。

这个能给你们双方自由。

然后你会发现，人们宁可对别人说谎，也不愿对你说谎。

恰恰对你说谎是最安全、最不会被追讨的，所以反而最不愿对你说谎。

那些绝不能吃亏，吃亏了就要找我连本带利追讨回去不死不休的人物，对人有什么可惜的呢？是对你说谎而失去你会很可惜，才使得人们主动的不愿意以谎言对你。这才是成本最低、最有效的解决谎言问题的方法，不是拿刀架在别人脖子上外加疯狂交叉抽查。

那么，以你所做的，失去你真的值得可惜吗？

编辑于 2021-05-19 02:48

---

评论區：

Q: 有些话和我刚失恋时的思考几乎重合，我想把我想出的一个形象有趣的小比喻分享给大家。

对人性的善恶，要“双轨制”来看待，不能走极端，看到善就感动，看到恶就绝望，那折磨的是自己，自己会感到撕裂，感到“又爱又恨”。

但你爱的，和恨的，很可能不是一个东西，并不矛盾。你爱 Ta 的前额叶，她高尚的人格和有趣的性格，一切进化过程中后期才慢慢发展的东西。你恨 Ta 低级的、愚昧的、自私的、残酷的、贪婪的、懒惰的潜意识与本能，但这些东西人人都有，连猴子都有。你会发现恨这些没有意义，因为不存在以这种情绪为基础做出更好选择的可能性。你顶多对世界的事实感到绝望、厌恶、本能地排斥，但你不应该恨一个具体的 Ta，或对 Ta 产生任何负面的印象与攻击性，因为不是 Ta 的错。

我想出一个比喻，连对事实的排斥也可以消解：人的本能就像味觉，一个人本来优雅地喝着摩卡咖啡，谈笑风生，闪着人格光芒。但这时，如果你突然往 Ta 嘴里塞了一大口屎，那无论 Ta 人格多高尚，表情都会立刻变得狰狞，举止立刻像恶魔一样张牙五爪，可能破口大骂，可能充满愤怒与攻击性。这是所有哺乳动物的共性，只要生物发展出了味觉，那在一大口屎的刺激下，如此的丑态就是必然的。本能也是如此，只要受到足够的、能够挑动与激起本能的刺激，那人几乎就会被本能掌控，极尽人性的丑态。

但是，我们不应该看到人的这种丑态就厌恶或仇恨 Ta。你不可能对 Ta 的味觉或本能着迷，但如果你爱 Ta 的其他特质，那么也可以爱屋及乌地接纳 Ta 的本能。你要考虑的是，如何避免给 Ta 的本能大口喂屎，还给 Ta 优雅的余地，甚至考虑怎么样时常喂给 Ta 的本能糖吃，比如浪漫。就算你不喜欢 Ta 的本能，但看到 Ta 吃糖时的笑，也会开心。

A: 爱首先不是服务和贡献，而是原谅和接受。

原谅和接受是最首要的——甚至是唯一真正的——服务和贡献。

---

Q: 不要去当一个赌徒，将自己无法承担风险的筹码压在一个人身上。

提高自己的风险承受能力，这样你就可以避免陷入赌博的心态。

对待亲密关系慎重，努力提高自我的客观价值。

双方都会轻松，对方还会更信赖你，赢得了信赖，自然就可以避免欺骗，因为收益太差。

同时你的胸怀始终是打开的，理想状态下双方都会收获自由和主动。

A: 对头。不要强行信任，然后又疑神疑鬼把彼此都逼疯。

很多人就是为了偷尝那种绝对互信的绝妙快感，非要偷跑。

绝大多数恋情失败、朋友反目，都是因为这个问题。

Q: 信乃疑之余，疑乃信之本。

人活在现实，想要的却又往往是理想中的最高目标——完美和不可。不愿意投入耐心去经营等待，也不愿意投入智力资源去权衡双方关系的位置。草草投下重注建立亲密关系后，立刻因为自己的鲁莽下注变的惶惶不可终日，每天的每个契机都成试探关系的“可靠性和真实性”的考验——因为赔不起。层层考验，谁能不疯魔？

最后这让大部分亲密关系都成为了“对方心中完美的拙劣模仿”

先生讲的不是撒谎的问题，而是所有亲密关系中信赖问题的应对策略和基层态度。

好好看，好好学。

---

Q: 有幸能够在看见这篇答案之前就如此实践。我从很小就意识到，想要真正相信一个人，并且不会被辜负是很难很难的一件事。并且我如果真的被辜负了，其实还是我看人不准。毕竟，ta 是一个什么样的人早就注定了。我为了不吃这个亏而去要求别人，一没有效果，二不切实际。从此，我选择相信人只有两个原因：一、从前的行为证明 ta 在这种程度上不存在违诺行为；二、违诺的代价是我承担的起的。前者用于熟人，后者用于没有发生过授信行为，也没有了解的人。前者违约是小概率事件，只能自认倒霉。后者是已经划入亏损范围的事件，没有发生，说明多了一个在此程度可以信任的人。发生了，以一个极小代价就辨别出了一个坑货，血赚不是？

并且，这的确产生了很好的结果。比如，有被同学称为‘老赖’的同学向我借钱，我之前不知道是。基本上在借完之后，有同学看见了，都会悄悄提醒我注意一下。并且‘老赖’基本也是在约定期限或之前就还给我钱了。（在我印象之中都是，也有可能没还，我之后不记得了）我从小到大还没被人骗过钱，也不失为一种幸运。（如果我记得没错的话）

当然，我能享有这些待遇其实也不仅仅是因为上述原因。还有很多，诸如我不会说把一些事情所造成的不良后果的原因归结于其他人，对我来说，归结于其他人，对我的进步毫无影响，并且还大大占用了我的思考时间，我所关注的仅仅是在这件事情中，我有哪些做的不好的地方。如果其他的参与者、搭档实在是做的不行，我也不会去说怎么怎么样，而是思考如何在以后避开这类人。之后还有一些像是打球之类的，需要多人合作的话。同伴打的不好，我也不会去说 ta 怎么样。而是说：“没事，有我在。”“没事，输了就输了，无所谓的。”

不过当初会这样做不是因为出于爱，而是说经过思考、换位思考，可以发现埋怨其实于事无补。并且像打球之类的，大家本来就是为了开心，或再退一步来说，就算是为了赢，受埋怨的人打的只会比原来更差而不会变得更好。所以尽管有时候的确会不开心，但也不会表现出来，至多在下次避开这个队友就好了。

A: 正确思路

---  
Q: 这篇回答让我想起一个博弈论关于人际关系中的信任的结论，指出待人的最优解是“首先释放善意，不优先背叛；若遭受背叛，则在后续博弈中永远以牙还牙”（场景依稀记得是基于一个重复多次的囚徒困境）。不禁想向答主请教确认，这篇回答的理路是否与这个博弈策略是一致的呢？

A: 不以牙还牙，那太累了。就是去除劣质客户就行了。

---  
Q: 那么，以你所做的，失去你真的值得可惜吗？——对于一个愿意做净输出者的人来说，这是肯定的。不识者，根本无缘；不懂珍惜者，有缘无份。

怎么做到呢？首先，尽力培养爱之意愿爱之能力；其次，生命有限，需要慎重安排与人的亲疏远近，使爱到达恰当的地方，不误投，不浪掷。

Q: 这一度让我有种只有可能抛弃他人而永不被抛弃的安全感，我的行事风格有些像你这篇文字的描述，但读完了你的文字我却突然感觉到，这里面什么不对劲。

A: 那问题另外的一环——提高承受力是一种主动的追求。

只是遵循安全操作，不加上这个主动的追求，那么就不是有爱的使命感，而只是在安全的地方顺便爱一爱。这个安全保证下不思进取，把爱的力量消解了。于是人生只是进入了“安全的索然无味”这一层。当然，这绝对好过“危险的索然无味”——不知多少人还在这一层挣扎。

---  
Q: 想到闲鱼那篇讲到积累可靠的交易人，似乎就已经是授信了。

A: 不错

---  
Q: 有点疑惑，这个的可行性似乎对实施者的要求超出常人。

1. 起初的授信，如果不做 due diligence，是没有筛选条件的吗？拿马云的信任换 100 万，我相信大把人都愿意，如果他们能有的话，别忘了我们可是 6 亿月入千元以下的呢。我们的“授信”对他们开放吗？这个的前提，是否前提假定我们在且仅在精英群体中活动？但神的使命并不只在精英群体中生效。

2. 如果不做 due diligence，初始授信额度是否因合作方不同而增减？如果一致——假设为自己能承担损失的上限，那可能不会是个很高的数值——那么是否有因为顾及损失而授信额度不够高而失去大合作方的风险？

3. 广泛的授信而然后被背叛，即使财务上可以负担，对人精神上的打击也恐怕非常人可以承受。交易也会发生人与人的链接，如果不做 due diligence，势必会增加坏账的笔数，增加被背叛的几率，需要额外的精神负担来面对这件事。

记得您对婚姻进入条件的回答中，并非在这种“无偿给与初始授信”的原则，反而是以“绝不两相亏欠”为前提，请问这种差别对待的原因是什么？

B: 您可能忽略了一个前提，你首先要是马云建立双向联系，然后你们两个人还要对这种价值观保持认同，才会有后面的剧情。而人的精力有限，从设计上就避免了您说的大把人。神拣选人在你的身边，你需要首先对他们适用这些原则来从 0 积攒授信额度，如果抛弃周围人转向遥远的 ta，必然会被所有人抛弃？！

Q: 那样的话是不是意味着，仍旧在精英阶层才能实施这个原则，不用做 due diligence 是因为有天然的阶级鸿沟，隔开了那些“下层人”？如果离开自己的阶层去其他阶层传道呢？如果需要开拓下沉市场呢？就要收回这种授信？

B: 两层问题，分开探讨

1, 是否要收回授信额度的问题，文中所说的第一次授信需要即使失去了也不会心疼的地步，马云当然不会心疼一个 100w, 但是无法不心疼 100 个 100w. 是否要收回，全看如果尽失是否不会在意，他若是天女散花，10000 个 100w 授信给极为奸诈之徒，也毫不在乎，无所谓收不收回。

2, 是否会, 是否需要跨阶层. 先生楼上说了，人无法做到人人平等，这是神才能做到的事情。而无法被平等对待的人，也不应有所微词，因为这是你仁爱的义务。

C: 对于 1 来说，获得马云信任的成本很可能远远不止 100 万。

Q: 所以要获得这种“无偿授信”，人们需要先赢得信任才行？

C: 当然啊。人又不是神，怎么可能无门槛无保留地授信？

A: 显然啊。

这么说吧，有很多人根本没有跟我说过任何一句话就被我拉黑了。

这些人就不可能得到授信。

他们甚至没什么机会知道我的存在。我写在这里的东西给人看到本身就是基础授信，因此只要对我说的第一句话有任何一丁点让我怀疑可能未来潜在关系不健康，都会被拉黑。比如没礼貌的人。其实在这里已经生效了。

Q: 有点明白您的意思了。但具体实施上我还有点困惑：

如果我真的开一家米店，我可以给来买米的人十元的授信，结果城东城西爱贪小便宜的大爷大妈们听说了都浩浩荡荡坐着免费公交来“买”米了，我该怎么办？我的止损应该在他们的“购买”之前还是之后？或者我估算下人数，一天赊 100 人，于是我把授信额除以 100，变成每人可以赊账 1 毛？那样的话“爽快”岂不是荡然无存？

A: 主动申请的一概拒绝，只给没想到你会授信的人授信。

Q: 止损漂亮不就可以了，把沙子筛掉不剩下黄金了吗？不，不是这样的。用这样的方式，最后会发现，没有黄金，全是沙子。即使是黄金，在我付出式的相处下，也会被惯成沙子。

A: 这个模式下，哪有“惯”。

Q: 你文章中的原则对于他人是一个黑箱，现实交往中你无法把它们贴在脑门上，别人看不到你的规则，只能试探，最后试探到你终结关系为止。看起来杀伐果断的原则，却是在钓鱼执法。这个试探的空间，就是你的“惯”。

A: 操之在我，哪里由他？

试探我的底线？

刚开始试、还没来得及探，就已经被抽了银根再见了。

Q: 一片从未踏足过的水域，你是否会试试深浅才考虑是否渡河与如何渡河，试探自己能做什么，可以做到哪一步，它是本能啊！如果你希望找到一份没有试探或者不去试探你底线的关系，你会一次又一次地主动说拜拜，看起来风控完美，却一直在输。这就是我想说的不对劲之处。我之前的日子里说了很多次拜拜，今天看到你把情况剖析明白以后反而发现，我的做法错了。

A: 第一，账单会说话啊。亏损的事情何必久做。

第二，我又没欠对方什么。我完全心血来潮而停止服务也没什么问题。

而且不接受申诉，不提供解释。想试探我大可以尽情尝试。说实话，这只有看不懂我的价值的人才敢冒这种险。懂我的价值的人自然谨小慎微，尽量避免误会的可能性。这种“尽量避免误会的可能性”的姿态会从点点滴滴处流露出来，这就是所谓的“敬畏”。

有了敬畏，试探的心自然消了。

你这么有把握我是一直输吗？；目

你似乎没有什么实际依据，只是凭着一种信念相信我“必定是一直输，顶多只是不承认”啊。

Q: 我没有把握，依据只是我用看起来相同的策略一直在输所以做了类比。还记得刚才我关于渡河的比喻吗，人类当然敬畏河流，因为有畏惧，所以才需要试探。学生都害怕老师，但学生也会试探到老师的底线，哪个老师可以容忍几分钟迟到，哪个老师可以容忍上课睡觉。

就这样吧，我困了，你应该也对于回复我感到累了，你也许是对的。但我自己来说，今后会试着不再对别人说拜拜，找出更有层次的解决方案。

A: 如果是经过很大努力才被允许坐下旁听的人，是不敢这么做的。

Q: 漂亮。

A: 我这个法则不是黑箱啊。我经常直接告诉对方。

这就是阳谋。

你完全可以打明牌。

Q: 感谢你的持续回复，到“很大努力才得到旁听机会的人是不敢这么做的”那一句，一下把我逻辑中缺失的关键指了出来，原来我总是输，不是因为策略错误。而是因为我和你的差距在于价值不足，我周围的座位不那么珍贵，他人获得和我相处的机会不需要“付出极大的努力。”自然不必敬畏。

A: 也有可能是对方不够敏感，交臂而失之。

但不管是哪种情况，没有这个强烈的价值认知，后面的剧情无法展开。

Q: 一个疑惑，万一对方就是靠一次又一次信任来骗取最终的超额收获呢？在一次一次的成功交易下，给予他的信用授权也越来越大，最后一次他拿到货物或者资金就跑路了，咋办？就有点像现在的感情杀猪盘。所以我认为在每次的交易成功的前提下，还是应该判断此人是不是真诚的。

A: 你早就赚不知几倍了

Q: 感谢答主，读的时候让我想起那个爱与被爱能力的回答。

A: 本来就是同一件事的场景应用

Q: 看到这份答案，如果能够践行，实在是一种幸运

A: 说实话，没有啥很大的操作难度。只是要严守纪律

Q: 可惜我恰恰是前一种人，过于在乎前期付出时自己失去了和对方平等的地位，而且认为为了长期利益的迁就他人，其实是不道德的。虽然我选择付出时真的也是不求回报的。答主给我的启发是，我只需要敢于承担赌输的风险，那么打破固化思维并不难。靠我自己很难认知到这一点。

A: 不光要“敢于”，还要“能够”。

也就是确实那个亏吃了也不心疼

Q: 吃亏不心疼的状态我常有，可就是不明白我为什么要去主动吃亏。加上后果自负的赌徒心态那就合理了。更泛一点说，要把这人生看做是一路付出的苦旅，父母，夫妻，子女，朋友，同事，必先与之而后取之。同时要默认关系建立失败也是合理的，是自己选择的，与对方无关。

答主能说一下，人人平等，在处理每个人身边的亲近关系时，是一个需要考量的要素吗？

A: “不心疼”的标准，是不太记得这事。因为实在太小，不会留下特别深的印象。

而不是“我为我的不在意感到自豪”这种有情绪的反应。

人人是在上帝面前平等，不是在人的面前平等。

人自己要勉强去自己实施人人平等的规则，其实往往实际上是在勉强自己做上帝。

结果不是被扭曲得很虚伪，就是被憋得很暴虐。

Q: 答主似乎喜欢批判各人，我付出而无所求，自然有我的骄傲，不然我为何付出？哪怕我只是因为一些情境下这样做。虚伪的标准是什么呢？

恰恰我以为答主所说，为了自己有所求的付出，可以解释为赌，也可以解释为虚伪，因为付出的时候是否敢将我对有所求宣之于口？或者说若世人皆接受了付出有所求的这个条件，那么这个游戏将不再是收益 10% 的游戏了，可能只有 1%，那么这个游戏规则必将失去发展的土壤。

A: 骄傲于付出了没要回报，只要你记得你付出了，时间久了你自然而然要对对方有越来越高的期待。对方一直没反应，你憋到某一天会总爆发。那不是不要回报，而是暂时不要回报。对方不识抬举，是要“连本带利的让对方知道一下厉害”+“后悔当初看错了人”的。

Q: 那你就错了，我骄傲就是因为我决定不要回报，连赌的心思都不存在，就是适合的时候愿意搭把手而已，你在意不在意我都无所谓。

A: 这不是人类能做到的事。

我告诉你的是人类决定这么做之后必然的发展轨迹。

人不是无限的，做不到“记得住施恩这件事但不期待回报”。那只是自己没认识到自己在期待回报。最后的结果只会是“付出一个，决裂一个”。我知道这说服不了你，因为只有等到这种决裂反复发生，你终于要痛定思痛去反思为什么会这样的时候你才可能真正的接受。

这话你留着，这只是用来给真正发生之后提醒你用的。不要把我现在说的这话视为轻视你的能力，恰恰相反——对觉得不值得的人，我根本不会说这些。

Q: 答主这样不能理解，可能是从未不求回报，不存赌的心思去实践过？做了好事难道我还要怀疑自我？你的付出要对方给予补足，要自己承认赌输。我的付出，能满足自我那份德行无亏的骄傲就够了。

我的方案并非人生利益格局开阔的最优解，但它是发自本心的自我修行和圆满。而答主对我的启发在于，当我想求诸利益的时候如何发之于本心去成就他人。也启发我接受别人对我有所求的付出时，如何与之相易而处。

A: 哦？哈哈。

那么言尽于此，祝你好运。

Q: 或者这么说吧，别人处于需要我帮忙的阶段，回避我会因此而痛苦，帮助我获得安宁。回报于我是额外赠品，我不关心。答主这个视角过于严肃，可能重大利益交换会需要如此。但我所遇多是于我并非重大付出，于他人可能是机会，是成事多一份力这样而已。

B: 冒昧回一点，不求回报的人的付出行为本质于他人是没有意义的，我吃肉不用感谢猪，只对其本人有意义，陷入精神自我满足，能形成这种反馈机制也算是人的特权，毕竟只有精神是无限可能的，但注意警惕陷入精神的无限可能而脱离实际的情况发生，不要拒绝现实的修正，听人劝，吃饱饭。不然往往会被外人当做疯子。

试问一下，层主为何不给石头，河流付出？

显然，那些东西没生命，无所求，自然无所付出。

付出的前提是对对象的有所求，不能给一个无所求的对象付出，逻辑上办不到。

那么，付出行为的本体与对象是什么关系？二者都是人的，是无别的，是不二的。

付出不求回报么？人的行为是有动机的，有目的，不求回报本身也是一种目的，这目的背后藏着一种逻辑，靠这种行为来满足。

建议直视内心，人不可能无欲无求，人是动态的，有所求不妨碍你的高尚，不正视这种需求反倒是虚伪。善良是道德产物，每个时代的善良都不同，认为人性本善是脱离实际的，恻隐之心也是因为具备逆向思维，可以从外人的苦痛联系到本身，反社会人格普遍缺乏就种能力，预感不到他人痛苦也是自身可能的结果之一，才会无所顾忌。与其说人本善，不如说人具备适应不同道德标准的能力，这种适应力才是文明的基础。

至于说骄傲，我之前评论过。

骄傲的根基是不把对方视作同等为人的生物，是一种僭越，实质上也不把自己当人，是异化，通俗点，搞特殊化，脱离群众，小资的通病，受点，罪吃点亏，认清现实就好了，别溺亡在虚无主义中，只有虚无才绝对自由，自由得一无所有。

C: 这个方法最难最难的地方就是，认清自己。

知道自己的能力有限，知道自己所能承受的风险边界。也就是答主所说的，严守纪律，不逾雷池半步。千万不能用赌徒的思维去考虑，因为赌徒恰恰是最没有纪律的人的典型代表。赌徒不去考虑自己的风险边界，只为了了一时的赌欲倾家荡产命都搭上的例子不在少数。

有句话说的好，大意是：我予他人的恩，要画在沙滩上，转瞬间就不见了；他人予我的恩，要刻在石头上，千万载也不会磨灭。这话其实是很难的。但是答主的策略很简单，叫做风险控制——我不去施我认为的恩就可以了。所有恩惠都控制在“举手之劳”这个增量上。

注意不是程度是增量。

他人的履约实际上是对我的恩惠。（这一点很清楚，至少我不会许下对任一方一点好处都没有的约定）那么我会记下，然后我比你对我好，只要好一点点就可以了。因为正向的循环只要一点增量。当然你可以加速，多一些。这里就尤其小心，严守纪律。

过了度，你就施了你所谓的恩，实则是葬送了一段本来可以很顺畅健康的关系。

这种葬送虽然表面上（也就是我们普遍都认为的）是他人狼心狗肺不识好心人，但归根结底，在你作出那种逾越的时候，你就把责任揽到了自己身上。这话听着很没有道理，就像是对受害者的声讨批判。但在事先的情况下，说这种话其实是对可能的受害者的保护。愿你安然于群狼环伺之境，愿你求得心灵之平静随和。

Q: 这件事实操起来应该确实没啥难度，对于熟练掌握的人可能就是一种感觉。这个人靠不靠谱的一种可追溯过往的感觉。这个时代记忆力是最廉价的一种能力了，所以就纯粹成了体力活。

我又想了一下，这个策略实际上是把“以牙还牙”完全调转了过来。

不再关注本来就不属于自己的“应得”，而是感念每一个诚信交往的人的赠予。当筹码本来就不是我的，我就没有什么可失去的。

这其实根本就不是宽容大量的意思，（反而实际应用起来恶人会觉得此人如此“小肚鸡肠”），而是改变自己的看法。从此以后我无需宽容，因为在我的交往能力范围以内再也没有一个恶人。

我的世界里只有朋友和路人（也就是可能的朋友）。

对每一个人都有一座天平，精确地称量他予我的恩惠，我完全愿意予以几乎等价的回报。“终止关系”于我看来也根本不是所谓的“惩罚”，它是一种风险的规避，我没有权力去惩罚任何一个我所谓的恶人，命运有千万种手段把我的朋友乔装打扮成一个恶人而我又何从得知。而愿我的朋友们原谅宽恕我，我目前的能力，仅能为你们提供这微薄的一点。

---

Q: 答主，问一下，那我曾经对我最好的朋友说了一次慌，然后只有一次我开玩笑在她朋友开玩笑说她的时候说我没听到，笑着说的，她说我说谎，那个人也笑着说 没说 她觉得那人没说谎。最后我因为自己表述问题，她又觉得我说谎把我删了，这种是什么问题呢？

A: 没看懂 谁是谁的谁……

不过我也不太回答私人化的问题

Q: 谢谢答主解答，如果愿意的话，能否说一下，因一次说谎，当时只是很恨对方，没有说自己真的在干什么。然后，对方知道了，再之后的相处对方面对因为我表述不完全或者活跃气氛的开玩笑，误解我，并且第一反应是我在说谎不愿意沟通，删除我这种事情呢？

我理解的是，对方不再愿意投资一点点在我身上了，或者说信任这种事情，只要打破一次，就会捕风捉影了。所以这事最优解是换个人，信任重铸，需要双方。我这样理解对吗？

当然，这要看答主你是否愿意回答，在此谢谢了。

A: 准确的说，是目前没有投资意愿。

如果你表现出不接受对方停止投资的决定，这个行为本身会让你的投资风险变得更大，进一步降低对方的投资意愿。在这个阶段，如果你能充分的接受和尊重对方停止投资的意愿，你会反而证实自己是一项很安全的投资——不像别人，一旦关系有疙瘩就会变成仇人，与你来往不必担心一个不小心就翻脸成仇。不千方百计想办法去追求改变对方的决定，反而容易改变对方的决定。

否则的话，就变成在你眼里你的继续交往的意愿比对方不愿意继续交往的意愿重要，从而证明你其实只是关心你自己，更加证明对方停止交往的决定非常正确。这些复杂的逻辑对方不见得能明确的意识到，但是对方的感受本身是沿着这个逻辑展开的。这种判定逻辑是不需要大脑参与的，会直接造成“不舒服”“不顺眼”的感受。

Q: 十分感谢您的回答，我本来准备过几天去找她，这样一看，我懂了，爱自己，才是最终极的浪漫。能被舍弃，说明不合适，接受她的选择才是对自己最爱的人的善意。要不然都是一厢情愿的投资和透支。

---

Q: 提高经营能力，展开了讲也是可以说很多的。我想知道，如果对方确实是一个“对谎言的绝对罪化”和“对谎言的高度敏感”的人，但是对方是父亲或母亲这类无法终止交易的人，您觉得这种情况怎么处理比较好？

A: 一样可以停止交易的。你可以有自己的隐私

---

Q: “不计较人的恶”有道理，但与“不关心黑白是非”的界限在哪呢？

B: 不计较人施予我的恶，但要为保护他人而分黑白。

C: 黑白是非在我心中，计较与否是我行为

我的尺度不一定对，我的量度也未必准，但那就是我所能认知的极限了

正因为这限度在，我才不应该以我之是非观计较“人之恶”

---

Q: 我不追求爱，也不用善恶评判人，所以我的话语逻辑可能不会顺着你的意思走，不知道这样的情况下还能不能和你保持友善与有效的交流。试一下吧。我接着说我不对劲的地方：逻辑链条看起来是“我失望了，我离开了，对方损失了，所以，我胜利了。”但实际上应该是“我失望了，我离开了，对方损失了，我也损失了，我损失的时间和情感投入并不会因为止损机制的漂亮而被找回，我也是输家。”

A: 输不是不可以接受的啊。人生不过一场豪赌。

重要的是赌的精明，才会输得精彩。

输赢有什么要紧的。