

问题：怎样成为一个受欢迎的人？

施恩不图报就可以了，别的都是多余的。

追根到底，人们是怕亏本，喜欢不让自己亏本的人，讨厌让自己亏本的人。就是这么简单。

施恩为图报，那么人家就不敢受，因为受了你一百，总有一天要还 101。

有的人说“不需要你还 101，只要你记得欠我的情，我肯定不会让你还到 100，肯定在 100 以下”，称这个为施恩不图报，但这是假的，因为这个实际上不对称。

因为某甲向某乙请求 100 的时候，某乙其实是有选择权的。某乙是在衡量清楚之后、在自己方便且能接受的前提下选择了给甲 100。而乙向甲要求归还的时候，按照一般的社交礼仪，只要乙的要求没有超过 100，甲就额外多出了一项强制性的义务——甲不能拒绝。

甲不能要求延期，不能要求更换请求种类，甲唯一的保护，顶多只是原则上不能超过 100 的原上限。实际上的情况更糟糕，很多文化都主张“滴水之恩当涌泉相报”，就算淡定一点的，也会认为至少要按照银行活期存款利率算利息。

这样一来，被算为“施恩不图报”的“0 收益救济”，事实上是有收益的——你收获了那项“不可拒绝的义务”——你将一份“闲置的 100”，变成了“在黄金时刻有高可得性的、带活期利息的 100”。

你其实赚了，看到没有？

如果你放弃掉“我帮了你，那么有一天我要向你要求同等回报你不得拒绝”，改成“我帮了你，那么有一天我要向你要求同等回报时你可以自由决定押后”，你就能摆脱前面的魔咒，在毫无实际亏损的情况下成为一个更受欢迎的人。

因为这样对方给你的才在本质意义上是你当初给对方的对等物——一次对方有请求而自己确实觉得方便才给的帮助。

注意，到这个点上，你与对方的交往是完全中性的，假如对方真实的守约，理论上你事实上没有吃亏——当然实际上有损失，也就是对方如果推迟 n 次才履约，那么你会损失 $n-1$ 次询问成本。

要回归中性，只需要你们俩把这份互助协议里补充上“如果甲方决定推迟回报，则至少要支付本次询问成本”，那就完全扯平了。

到这里，你仍然会比遵从“滴水之恩涌泉相报”+“我不会提出超额要求”原则者受欢迎。因为向你请求帮助，不会欠下更大的人情债。你是一个“人情债中性体”，而不是一个“施恩不图报者”，而是一个“施恩不亏本也不占便宜者”。

看清楚没有？

到这根线上，你的受欢迎程度已经赢过了“以施恩不图报名义暗赚必然性者”。

毫不夸张的说，一个绝对清醒而严格的、忠实的执行“中性原则”的人，已经赢过了九成九的人了——这只需要你实实在在的允许别人在你要求收取回报时可以自由推迟（尽管理论上推迟会造成额外的代价，但问一声的时间成本不过十几秒钟，其实基本可以忽略）。

摸摸你的心，你能不能做到人家向你求助时，你量力而为，而之后你向人家求助时，人家也有机会量力而为，而且真真实实的意识到即使被推迟，你也还没有吃亏？

要知道，在严格的契约意义上，只要对方最后一次还了，你就真的没有吃亏。

你做不做不到？做得到，你就会受欢迎——超过九成九的人。

但是记住，骑在这根中性线的围墙上，你仍然不是一个“施恩不图报的人”。你要再往前迈，哪怕再往前迈一步，你才真正算是“施恩多少算是不图报”的领域。

什么叫做真正的“施恩不图报”？

满足下面任意条件之一：

- 1) 一开始就没有记下对方的名字，没有给自己留下任何追讨的凭证和线索。
- 2) 一开始就没让对方知道自己的名字，没有给对方留下任何有效的义务。
- 3) 忘记了自己曾经帮过别人什么，根本想不起来。

养成这个习惯，你必受欢迎，胜过 99.99%的人，此即所谓万人迷。

剩下的问题是——万人迷真的是好事么？

编辑于 2023-09-10

<https://www.zhihu.com/answer/1335020040>

评论区：

Q: 给陌生人搭把手、行个方便的事，生活中随时都在发生。

跟熟人的来往，我们还是在有意识地维持收支平衡。谁都有防范心怕对方想要“滴水之恩涌泉相报”因而不敢坦然接受帮助，谁都不想做冤大头怕“肉包子打狗有去无回还反被狗咬”因而不敢倾力相帮。

君子之交淡如水。在公共服务相当发达的当今社会，不与熟人涉入过多的利益瓜葛，视每一次相见都如初见，省心省事。

Q: 宋江就是这样上位的??? [好奇]

A: 某种意义上的确如此

Q: 现在有种人，是被施恩还觉得你别有用心。

A: 不强施

Q: 我昨天晚上还在思考这个问题，今天就看到这个回答

我前段时间在地铁站的便利店送给陌生人一个口罩，当时的情况是，我因为忘记带口罩而不得不去买了整包口罩，这是第二次了，买完后，就碰到一个陌生女性也来买口罩，我立刻就说，我这有送你一个。

当时我觉得这没什么一点小事，现在又回想起来，我应不应该这样做呢。会不会因为我送人家口罩，便利店受到损失，会不会因为我送对方口罩，她会不会因为不长教训，下次粗心而犯下更大的错误。

A: 她能确保下次还有陌生人送给她吗

你的口罩也是便利店买来的呀

Q: 答主觉得老板一般是 giver 还是 taker? 纯粹的 giver 会不会造成本身价值降低呢?

被人喜欢一定会是很美好很重要的品质吗? 这种品质也是日久见人心的，商业社会很多就是短暂的相处交往，即短暂的利益交换

A: 上帝给了人类最好的安排——两个有效合作的人，是 1+1 大于 2 的。

大于 2 的那一份，是给予有效合作团队的额外奖励。

你所 give 的，实际上是从这份额外奖励里出的。

它只是要先从你的本金里出——你需要先向上帝实实在在的祈祷，而这是祈祷的【诚意】的一部分。

上文的这个表述，你也可以换成无神论版本，实践层面是一样的。

Q: 与人为善我是支持的。

但是，很难说万人迷是不是好事，太复杂了，不好简单的定论。对万人迷和万人迷的同伴意义不一样。有生之年希望能看到答主写一下万人迷到底是不是好事。[捂脸]

Q: (3) 与答主曾经说过的警惕无德者如何协调呢? 还是说无须协调，最终总是盈大于亏?

A: <https://www.zhihu.com/answer/1193533378> (#财富观#)

一切反正是要失去的

Q: 原先恐怕第三条“忘记”会使恶意索求、贪得无厌者有机可乘，现在看来这是在讲给予帮助以后应如何。对于不尊重自然规律、不遵守道德原则之人，无论是否（记得）曾帮助，都不应帮助。不知道理解的对不对，感谢您的文章。

A: 帮助的决定权在你，只要不害，可以不帮。

更新于 2023/9/11