格物格明白，方法自然来

1. 当事人具体事件过程描述：(提供案例基本要求，五要素：时间、地点、人物、事件、一定要和本人有关）。

案主： 王振国 主格1人： 副格（3-5 ）：

主持人： 记录：

1. 格物过程

格物案例描述：

人员:案主，保洁公司老板，清洁工人

背景: 家里窗户玻璃很久没擦了，前天找保洁公司来擦。

事件:老板答应说昨天派人来擦，大约8点左右到。我给老板说，我妈妈在家等着。可是昨天妈妈等到9点多，还没有来。我又给老板打电话，老板给我道歉说不好意思，事情一多，忘了，今天一早一定来。我有点儿生气，埋怨她，说好的昨天来，害的我妈妈也没能出去。老板一个劲儿地道歉，说今天早晨一定来。我也就没再说什么，想着也许真是事多忙得忘了，只是告诫她今天早晨一定要来，并且提醒她派的人来了，不要给我打电话，给我妈妈打电话就行，因为我上课，不能接电话。

今天早晨8点多，我正在上课，有个电话连续打了2次，我上着课，就没理。但心里想，有可能是擦玻璃的打的。过了一会儿，电话又打了过来，我无奈，只能让学生先看书，出了教室回了电话。心里对这个老板很不满，明明给她说了打我妈妈的电话，电话号码也发给她了，结果还是打我的电话，影响我上课。

课间休息，我看到外边雾非常大。心想：昨天天这么好，没有来，今天下这么大的雾，擦玻璃要打开窗户，雾气不呼呼地往屋里灌。于是又给老板打电话，说雾这么大，要不今天别擦了。老板说，没事的，她给员工打电话，让她打开一扇，擦完关上，再擦另一扇。我也没再说什么。

中午回到家，看到擦玻璃的还在忙着。我就给她说，跟老板说了，打我妈妈的电话，怎么还是打的我的电话？擦玻璃的说，老板就给了你的这一个号，没有给你妈妈的号。听到这，我心里又有些不悦，心想，这个老板做事真马虎，我的话算是白说了。

在与擦玻璃的员工聊天的过程中，谈到了本来约好昨天来的，老板说忘了，推到了今天。员工说：这是老板的小伎俩，她哪里是忘了，昨天本来是有别的活儿，她想两个活儿都揽着，但又没有这么多人手干，所以就撒谎说忘了，把你的活儿推到了今天。我听了恍然大悟，真是生意人儿，太精明了，我有了一种被欺骗的感觉，心里对这个老板的不满进一步上升。心想，以后绝对不会再找这个老板了。

在与擦玻璃的聊天过程中，她说：你如果愿意的话，以后再擦玻璃，可以直接跟我联系，价格要比老板那里便宜些。她的价格是260,你直接联系我的话，200就行。虽然我这样做，对老板是有点儿不地道，但你可以少花钱，我也可以多挣点儿钱，你看干这活儿也是很辛苦，你这一家，我就要忙活一天。我心想，老板这人本身也不地道，让我很不满，直接联系这个擦玻璃的，也能让她多挣点儿钱，她一看也是个农民，也是快60的人了，挣点儿钱的确不容易。于是，就答应了她，记了她的电话号码。她还说，如果你的朋友或邻居有需要擦玻璃的，也可以让他们给我联系，价格上220就可以。我说好的。

我下午下班回来，看了一下窗户玻璃，的确擦得很干净。我妈妈也说，这个擦玻璃的不错，干活干得很仔细。其实，我想：她这也是在做营销，她擦得干净，客户下次还会找她，而且也有自信把她推荐到别家去干活。

晚上，我通过微信，给老板转了260元钱过去。约定好的价格，不管对方如何，我要信守约定。以后不再找她就是了。

背景信息补充：

想解决的问题：1.面对精明的商人，怎样才能识破商人设计的伎俩？

2.我和擦玻璃的员工之间的约定是不是违背了“义”的原则？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 格物 | 是什么 | 案主有没有？为什么会有？ |
| 案主  情  情感  情绪 | 情感：1. | 情感：  1.  情绪 |
| 念：动机  找出核心的，  不超过3个； |  |  |
| 欲：效果  找出核心的，  不超过3个； |  |  |
| 对方B  情 | 情感：  情绪： 1. | 情感1.  情绪1. |
| 念 |  | 1. |
| 欲 |  |  |

病根：1.

修身建议：

解决方案：

1．

**案主：**

**主格**：