

# 人性纵横说

解析人性，提升人生智慧！

# 人性纵横说

解析人性，提升人生智慧！

目录

高手利用人性，底层人被利用人性！ .....1

人性思维：富人专注做局，穷人被动入局！ .....3

抓住人性你就赢了！秘授一个驭人绝招。 .....5

揭秘人性底层逻辑：关系是怎么破裂的？ .....7

小心人性陷阱，别被“捧杀”所伤！ .....9

人性本善？人性本恶？终极答案来了！ .....11

你看不透人心，只因为不懂人性！ .....13

不可不知的：人性规律！ .....14

五则故事让你洞穿人性！ .....17

认知、思维、人性”的区别！ .....20

穷人都是“弱者思维”，富人都是“强者思维”！ .....22

为什么要学习人性？ .....24

你看不透人心，只因为不懂人性！ .....26

反人性修炼：人生应该往上找赛道！ .....27

你长不大的原因，是对人性的无知！ .....29

《菜根谭》对人性的解读！ .....31

不要对“人性”有太多道德期待！ .....33

不可不知的：人性规律！ .....35

“人性”是所有学科的基石！ .....37

读懂人性贪婪，别喂对方太饱！ .....38

人性揭秘：你对嫉妒知多少？ .....40

高手都是通过利益看人性! .....42

人性只对“实力”敬畏! .....44

人性入门：带你了解人性! .....45

人性本质下的“两套规则”! .....47

学会“不期待”的人性哲学! .....48

人性揭秘：“好事”背后的真相! .....49

驾驭人性：学会“利益捆绑”! .....50

人性真相：“怎么说”和“怎么做”! .....51

人性铁律：社交“神秘法则”! .....52

人性揭秘：强者选择，弱者被选择! .....53

人性博弈：如何对付欺负你的人? .....55

残酷的人性真相：做好事，不留命? .....57

强者从小就学习人性! .....60

不可不知的“人性暗语”! .....62

读懂人性，别被“争斗”绑架! .....64

懂人性，才能搞好社交! .....66

为什么要学习人性? .....69

“人性”是所有学科的基石! .....71

精通人性：向上社交，降维打击! .....72

人性揭秘：读懂“小人”! .....73

人性真相：祸端起于显摆! .....77

人性探秘：“模仿”是成功之母! .....79

人性特点：共患难易，同富贵难！ .....81

从“利益”中看人性！ 顿时觉醒！ .....83

“人性”知识进阶！ 高手必看！ .....85

人性博弈：如何听别人说话？ .....88

反人性修炼：富人都是“长期主义者”！ .....90

泄密：5 条人性真相！ 读完震惊！ .....91

“人性”是一切的变量！ .....95

揭秘人性：你对“多疑”知多少？ .....97

“人性”与“心理”的区别！ .....98

读懂人性，做个“说话”高手！ .....100

人性的“善变”和“伪装”！ .....103

反人性修炼：“拆大分小”思维！ .....105

人性真相：不要掉进“从众”的陷阱！ .....107

人性的 20 个特性！ 史上最全！ .....110

人性揭秘：通过“笑”来识人！ .....116

利用人性，链接“高人”的两大策略！ .....118

“趁人之危”的人性背后！ .....121

想赚钱，必需精通人性！ .....123

西方“人性”研究系列！ .....126

人性真相：看透人心，唯有人性？ .....129

人性揭秘：搞懂阶级性，社交不纠结！ .....131

人性揭秘：人是怎么被“洗脑”的？ .....133

人性赚钱：“空手套白狼”的秘密！ .....138

人性揭秘：看透“关系”的本质！ .....140

《西游记》之“人性启示录”！ .....142

人性进阶：理性看待人性恶！ .....145

人性揭秘：人的“行为”和“思想”！ .....148

人性真相：辩清“小人”和“奸人”！ .....150

“礼”在人性中的作用！ .....152



## 高手利用人性，底层人被利用人性！

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……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。

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！



## 人性思维：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。

抓住人性你就赢了！秘授一个驭人绝招。

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。

## 揭秘人性底层逻辑：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，请耐心等待看完。

任何关系都是建立在对等价值交换的基础之上的。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。“人性唯价值论”主要取决于四个方面：金钱、地位、相貌、思想。这四个方面都是关系维护以及关系建立的筹码，就是说这四个方面都是可以互相交换的，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。



## 小心人性陷阱，别被“捧杀”所伤！

所谓“捧杀”简单说就是利用人性中喜欢“虚荣”的特性，来抬高你的虚荣心，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。

虚荣是人性的特点之一。很多不轨之人善于利用这个人性特点来给别人设陷阱，生活中，工作中一定要当心。人如果沉浸在虚荣之中，容易失去判断能力，不能客观的看待自己的实际情况。人如果被一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。

通常如果中了别人“捧杀”的诡计，也就是我们平时所说的“飘起来了”！人如果飘起来就容易“狂妄”，“狂妄”是人性三大危险特性之一，一定要引起高度警觉。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。孙权劝曹操当皇帝就是这个套路，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。”也有类似之意。狐狸和乌鸦的故事就是这个道理。狐狸夸乌鸦羽毛漂亮，唱歌好听，而乌鸦把这些赞美之言当真了，果中狐狸奸计，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，从做人层面来讲，就达到一定高度了。

## 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那时候，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？ .....

# 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：

1、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。

2、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！（一手资源微信ipip885）。

记住，大多数情况下，人不是跟着是非走的，人是跟着利益走！

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。

## 01

### 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。

## 02

### 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。

### 总结

身处纷繁复杂的现代社会：竞争、争斗、欺诈、算计、套路.....如影随形！  
但万变不离其宗！都脱离不了“人性”二字！谁掌握了人性，谁就掌握了全部  
！

## 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】

周威列王时期，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。

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！”郑武公佯装大怒，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。

后来因为张廪、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，你就能一眼“看清”了！

## 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”！

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！

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。

## 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，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！

# 你看不透人心，只因为不懂人性！

最近在网上，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：

1、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。

2、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。

即使被唆使的人看出了这个人是个伪君子，但他是什么君子，与他身上能够提供给自己的价值比起来，孰轻孰重？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，人都是跟着利益走！



## 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，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！

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！

## 《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。”

人性中有个“懒惰”的特性，这个特性极易使人走进“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！这句话正是告诉我们：人应该积极进行“反人性”修炼。而顺应人性给自己带来的，只会是走进“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！这是人性的特点。当原来与自己同阶层的人突然富有了，就会触发人性的“自卑”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。否则只会让自己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。

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

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？

## 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。

## 总结

身处纷繁复杂的现代社会：竞争、争斗、欺诈、算计、套路.....如影随形！  
但万变不离其宗！都脱离不了“人性”二字！谁掌握了人性，谁就掌握了全部！

“人性”是所有学科的基石！

“知己知彼，百战不殆！”这句话被很多人奉为至理名言，拿来当做致胜的法宝！

但做到“知己”并不难，做到“知彼”却不容易！因为人心难测，人多善变！

这也是学习“人性”的重要所在！

人心难测，但“人性”是可知的；人虽善变，但“人性”是不变的！

我们常说：以人为本！啥是“以人为本”？以人为本，就是以“人性”为本！“人性”是所有学科的基石！社交、营销、处世、情商等，都需要以“人性”为出发点！

一切被“耍弄、欺负、背叛、欺骗、套路、算计”等，皆因对“人性”的无知所致！

现代社会说白了就是：人与人之间的博弈！在这场博弈中，如何更多的了解对方，就成了致胜的关键！

用一句话概括就是：知己知彼，百战不殆！如何知彼？精通人性！

## 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”！

## 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？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。

## 高手都是通过利益看人性！

人性的本质是不变的，但人性在受到外界的影响下，会呈现不同的变化。在没有利益的时候，人性可能是“本善”的；在利益小的时候，人性可能是“自私”的；在利益大的时候，人性可能是“本恶”的！

比如：当你和熟悉的人之间有1千块钱利益的时候，大家可能都会互相谦让；当你和熟悉的人之间有1万块钱利益的时候，大家可能会顾及颜面而彼此斟酌；但当你和熟悉的人之间利益达到50万块钱或者更多的时候，人性就开始显现了！

《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。

据说，古代的盗墓者一般由两个人组成。他们一个人在上面守着，另外一个人进入墓穴。下面的人宝贝得手之后，上面的人负责用绳子把宝贝拉上来，然后再把下面的人拉上来。但后来往往上面的人在拿到宝贝之后，就不再把下面的人拉上来了，自己独吞宝贝。

后来盗墓者又换成了父子组合。刚开始，父亲下去，儿子在上面守着。但还是会出现上面的人在拿到宝贝之后，不管下面的人的情况。于是又换成，父亲在上面守着，儿子下去。从此，这样的情况才没再发生过。

现实中，凡是一上来直接跟你谈钱的人，都是讲道德的人。反而一上来就跟你谈感情的人，一般都是想从你这里捞便宜的人。

谈利益不是不讲感情，恰恰是为了更好的讲感情！不是有这么一句话吗！  
嘘寒问暖，不如打笔巨款！

通过利益看人性是最准的，在利益面前人性也是最真实的。能通过利益看  
人性的人，才是真正的高手。

## 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！

# 人性入门：带你了解人性！

山高人为峰！红尘中最高的学问，就是研究人！研究人就要会：知人、识人、驭人！一切研究人的学问，皆从“人性”开始！

今天给大家带来三条关于“人性”方面的入门知识，希望对大家了解人性有所帮助。

## 一、人性名词

### 对抗人性

“对抗人性”就是对抗别人的人性，和别人基于人性的行为对着干。其后果是费力不讨好，得罪人，甚至生出仇恨。

### 顺应人性

“顺应人性”就是顺应别人的人性，符合别人基于人性的规律办事。只有顺应别人人性，才能与别人建立良好链接，这也是一切人际关系的基础。

### 放纵人性

“放纵人性”就是放纵自己的人性，即完全基于自我人性，毫无约束的，不加客观分析的办事。“放纵人性”也等于是间接的对抗别人人性。

### 洞察人性

“洞察人性”就是通过观察外部的一切事物，找出与人性的联系。“洞察人性”是考察客观事物本质的方法。

## 解析人性

“解析人性”就是通过别人的行为，找出行为背后的人性规律。从而掌握别人行为背后的动机。

## 反人性

“反人性”就是反自己的人性，即约束自己基于人性的行为，达到顺应别人人性的目的。这也是学习人性的最高追求。能够做到“反人性”的人，一定是红尘中的高手。

## 二、人性公式

人的差异=（反人性程度+自己）×（放纵人性程度+自己）×（环境影响）

人的行为=（物质追求+精神追求）×（人性唯价值论：金钱、地位、美貌、思想）×（人性基础特性：自私、自卑、恐惧、嫉妒、贪婪、懒惰、记仇、忘恩、好色、多疑、虚荣、从众）

## 三、人性数值

“人性”是“0”，这是不会变的！人从出生开始，受外界的影响，就开始了“0”后面的叠加。这便形成了形形色色不同的人。

这就好比：0.1、0.2、0.3.....数值越大，“反人性”程度越高，社会地位就越高；数值越低，“放纵人性”程度越高，社会地位就越低！

我们学习“人性”研究的是“0”，通过研究“0”来搞清楚“0”后面数字的规律。

## 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！



## 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！

## 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！”

## 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！

## 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。

## 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！

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！



## 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？



# 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。关注更多内幕书刊V：ipip885。

## 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！

## 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！

## 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诺。扑通一声！自己摔得非常痛！（一手资源微信ipip885）。

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！



## 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！

## 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！

# 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经验，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。(一手资源微信ipip885)。

所以，社交中满足别人的虚荣，是迅速拉进彼此距离，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！



## 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，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！

“人性”是所有学科的基石！

“知己知彼，百战不殆！”这句话被很多人奉为至理名言，拿来当做致胜的法宝！

但做到“知己”并不难，做到“知彼”却不容易！因为人心难测，人多善变！

这也是学习“人性”的重要所在！

人心难测，但“人性”是可知的；人虽善变，但“人性”是不变的！

我们常说：以人为本！啥是“以人为本”？以人为本，就是以“人性”为本！“人性”是所有学科的基石！社交、营销、处世、情商等，都需要以“人性”为出发点！

一切被“耍弄、欺负、背叛、欺骗、套路、算计”等，皆因对“人性”的无知所致！

现代社会说白了就是：人与人之间的博弈！在这场博弈中，如何更多的了解对方，就成了致胜的关键！

用一句话概括就是：知己知彼，百战不殆！如何知彼？精通人性！

## 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。(一手资源微信ipip885)。

《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！

# 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，如果他们认为比你强，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，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：“休与小人仇雠（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”！

## 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（lín）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。(一手资源微信ipip885)。

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”！但法律却不能在人性的显现的那一刻去控制人！

想要好好的在这个社会上生活，除了约束自己的人性，还要防范他人的人性。“人”和“人性”是不一样的！人是会伪装的，但人性永远无法伪装！

## 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”！

## 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。



## 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”，你就不会再因为感情而痛苦！

“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！

## “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！

# 人性博弈：如何听别人说话？

我们每天都在“听别人说话”！你的层次越高，和你说话的人，智力，心力，对人性的把控水平就越高！

所以，如何听别人说话？以及听别人说话的水平！决定了你能否在更高层次圈子，立稳脚跟！今天解析两条“听别人说话”的高段位心法！

## 一、听别人说话的战略

《韩非子》中讲：“凡听之道，以其所出，反以为之入！”就是说：听别人说话，要用他说的话，反过来检验他的行为。两者如果一致，才能相信。不要只是单方面听他说的话，他说的话只作为一半参考！

这条是“听别人说话”的战略方针。进入高层次的圈子，利益博弈会更大。伪装的人，巧言令色的人，都会大量出现。怎么去识别靠“说话”来伪装自己意图的人，尤为重要！

## 二、听别人说话的战术

《韩非子》中讲：“听言之道，若甚醉！”就是说：别人对你说话，你要表现的“大智若愚”一些，这样别人会放松警惕。更容易把真实意图说出来。恰恰你表现的精明审查，对方反而会收敛，更容易隐藏内心的意图。

这条是“听别人说话”的战术运用。越是进入高层次的圈子，内心意图隐藏越深！“察言观色”的水平都不会低！你的一举一动，可能都在别人，细致入微的观察之中！如何隐藏自己，识别别人的意图，都在这条战术中！

孔子讲：“不知言，无以知人也！”而“听别人说话”的技术，是知人的关键！  
这也是社交中掌握主动的关键！



## 反人性修炼：富人都是“长期主义者”！

凡是短期能给你带来满足的事情，从长期看一定会给你带来痛苦；凡是短期能给你带来痛苦的事情，长期看一定会给你带来满足！

从人性角度讲：人都希望能马上得到满足！“延迟性满足”本身就是反人性的！这就注定只有少数反人性高手，才能笑到最后！

俗话讲：“富人思来年，穷人思眼前！”

“长期主义”是很多富人的信条！因为他们知道遵循事物发展规律办事！所以，富人能够从“长期主义”中持续获得收获！

相反，“沉不住气”是大多数穷人的通病！穷人做点事，稍不顺心，受点挫折，就发牢骚！

当然，我们能理解家庭开支等客观因素！但这也不能成为，主观上“沉不住气”的借口！

很多穷人不能接受，“长期主义”的延迟性满足！所以，就被“筛选性”的进入了诸如：外卖、钟点工等，收入“所见即所得”的行业之中！

毛教员在《论持久战》中，驳斥了“速胜论”者不遵循客观事实，急于求成的观念！今天来讲，不能奉行“长期主义”者，都属于“速胜论”患者！

成功虽然没有捷径，但成功却有规律可寻！那就是坚持“长期主义”！剩下的一切交给时间！成功可能会迟到，但不会缺席！（一手资源微信ipip885）。

## 泄密：5条人性真相！读完震惊！

有些人不被现实捶打，是不会明白人性真相的。下面透露五条现实人性真相，希望能让更多老铁，早日读懂人性！

### 1、只要有可能，任何人都可能行恶！

在70年代，国外一名年轻女性，想对人性做一场实验！于是她准备了：麻醉药、玫瑰、口红、刀子、弓弩、手枪等多种道具！

这项疯狂的人性实验，分为三个步骤：

一、这名女性将自己全身麻醉。二、自己可以任由参与实验的人处置。三、为了让实验取得更加真实的效果，这名女性与参与者，签署了免责协议。

实验起初，大家都比较收敛，都小心翼翼，显得拘谨。个个都像个绅士，甚至还送玫瑰花给这名女性。

随着实验的进行，有人开始用口红，在这名女性身上乱画，用刀子挑破她的衣服。有的朝她骂各种脏话，扒光她的衣服拍照。

有的人，开始用刀子割破她的胳膊。这名女性也留下了眼泪。

再往后面，有人居然拿起手枪，朝这名女性准备开枪。看到这一幕，在场的工作人员，赶紧制止了这一行为！并宣告实验到此结束！

可以想象一下，如果此时不终止实验，后果将不堪设想！

这个实验，也很好的证明了叔本华的一句名言：只要条件具备，存在机会，人人都是想作恶的！

## 2、身边人的嫉妒，让你震惊！

四川刘某，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，但却接受不了身边人比自己优越。

## 3、钱到位了，什么都有可能！

多年前，有一部电影，故事是讲：一个富翁想要，和另一位男主角的妻子发生关系。承若他们夫妻俩，可以给他们一笔可观的财富！

最后，夫妻俩经过一番心理抗争后，同意了富翁的要求。

后来这部电影，被作为一档电视节目的讨论主题！主持人向在场嘉宾发问：如果给你100万和你发生关系，你会答应吗？

嘉宾果断回复：坚决不可以，这是不道德的行为！主持人又问：如果给你300万呢？嘉宾这次略微犹豫了一下，但仍然坚持说：不可以！

最后，主持人又增加了价码，说：如果是500万呢？这时嘉宾就有些不知所措了！ .....

在利益面前，人性是最不恒定的！随着利益的变化，人性会呈现不同的变化！

#### 4、慈悲生祸害，方便出下流！

广东吴某，看到一位老人过马路，不小心摔倒了，于是便把老人搀扶起来。

谁知，老人愣是说：“是吴某把自己撞倒的！”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，关注更多内幕书刊V: ipip885。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，吴某被折腾的终于受不了了！有一天，吴某跳河自尽了！

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！

#### 5、人性很难对仇恨，真正释怀！

陕西张某，因为20多年前的仇恨，在大年三十这天，将邻居家三人杀害！

20多年前，邻居将张某母亲打死，邻居也因此获刑7年。但这件事在十三岁的张某心中，却留下了“仇恨”！

事隔20多年后，张某重新激活了内心的“仇恨”，就像打开了“潘多拉魔盒”，杀害了邻居家三条人命！

人性是很难对仇恨释怀的！即使有些人在行为上，没有体现！但你说，他们心里就放下了！所以有句话叫：贵人不结人怨！这也是对人性的深刻洞察！

一个人只有穿过黑暗，才能走向光明！一个人只有读懂人性，才能活的通透！

以上这些还只是，众多人性真相中的冰山一角！如果你想了解更多人性真相，欢迎参阅《人性宝典》！

## “人性”是一切的变量！

不知你有没有发现？其实，你读的每篇文章，看的每部电影，买的每件商品！都是被人利用人性的结果！

### 1、一篇文章是怎么火的？

比如，一篇文章的标题为：“用这样的毛巾，可能让你毁容！”你会有何感想？是不是急于打开文章去看？

没错！这就是利用了，你人性中“恐惧”的特性！10个人、100个人、1000个人.....都点进去看！然后，这篇文章就火了！

如果把文章的标题改为：“选毛巾需要注意这几点！”试问，你还有动力点进去吗！显然看文章的冲动就小了！

如果我告诉你：两篇文章的内容，是完全一样的！但是浏览量，却是千差万别！你信不信？这就是“利用人性”和“没有利用人性”的区别！

### 2、一部电影是怎么火的？

如果一部电影的故事情节，就是平淡无奇的家长里短。这样的电影，你看了之后，一定会吐槽！

大家都吐槽，电影口碑就差了！这样的电影自然就火不了！



如果一部电影，故事情节是“大反转”类型！比如：草根变英雄，废柴变土豪！当你看完之后，心里就会热血沸腾！

这种理想与现实的反差，满足了你人性中，渴望成功的特点！现实中得不到的，电影里满足你！

所以，任何电影能够火，都是对人性拿捏的好，简称“顺应观众人性”！

### 3、商品是怎么卖出去的？

任何商品的销售，都是在不同程度，利用你的人性！

比如：今天是最后一天打折！这是利用人性“害怕失去”的特点！商品买三件送一件！这是利用人性“贪婪”的特点！已经有一千多位客户，选择了这款商品！这是利用人性“从众”的特点！

通过以上例子，我们可以看出：一件事物，“利用人性”和“不利用人性”，是完全不同的结果！也就是说：“人性”是一切的变量！



## 揭秘人性：你对“多疑”知多少？

《韩非子》中有个故事：季孙喜欢养士，平时穿着，跟在朝廷上一样庄重。但是有一次，没有这样做，士便以为是季孙在轻视自己。于是便找机会杀了季孙！

“多疑”是人性的特点之一！“多疑”也是人类，过度理性的一种体现！具体到现实生活中，“多疑”使人变得脆弱，敏感，易伤！

记得多年前，有位老板，跟我说过一句话，他说：网上生意还是有优势！线下生意，可能因为一个眼神，就会毁掉一单生意！

这句话，同样也是对人性“多疑”的，很好体现！

小孩子打架，往往眼泪还没干，就重新和好了！成年人则不然，有时候好心的一句话，对一段关系来讲，可能就是永别！

这就是所谓的：“说者无心，听者有意！”从这个角度来讲，这句话似乎改为：说者无心，听者有疑！更为合适！

人性的多疑，是人际关系中的障碍。如何避免触发别人的多疑，是处理好人际关系的关键。俗话说：“言多必失，行多必悔！”想要化解人性的多疑，就四个字：“谨言慎行”！

## “人性”与“心理”的区别！

“人性”是：“基因、本质、进化”下的产物！“心理”是：“情绪、环境、生理”下的产物！

### 一、心理层面的现象

“心理”层面的现象，呈现“不固定性”！

比如：小李和小王是同事，他们的关系一直很好。但后来他们又互相讨厌对方。这就是小李和小王心理层面的变化。

从心理层面来讲：小李和小王的关系，很难永远保持很好！因为心理的特点，是不固定性的。

这也就是为什么说：基于利益的关系，是最长久的！因为基于“利益”，就是基于人性！人性永远逐利，这点是不会变的！

再比如：你要出门，天气晴空万里，这时你的心理可能是愉悦的；如果天气乌云密布，这时你的心理，可能是另外一番情形。

但也有可能，乌云密布的时候，你的心理也可能是愉悦的！这就是心理层面的现象！

### 二、人性层面的现象

“人性”层面的现象，是“固定性”的！所谓：江山易改，本性难移！“本性”指的就是“人性”！

“人性”都是趋利避害的，这点不会变！比如：闯红灯会扣分罚款，人人都遵守交通规则。但是，如果闯红灯不会扣分罚款，闯红灯的人就会增多！“趋利避害”的本性会重新显现！这就是人性！

食色性也！饱暖思淫欲！人性的本质就是：生存和繁衍！比如：有钱了生存问题解决了，人在人性基因的驱使下，男人会变得更加好色！本质来讲：这是人性“繁衍”冲动的显现。(一手资源微信ipip885)。

“人性”是人类更深层次的行为规律！谁掌握了人性，谁就进入了人际交往的制高点！

## 读懂人性，做个“说话”高手！

“慕强、自私、多疑、利己、自卑”都是人性的特点！正因为这些人性的特点，自古至今，如何把话说好，才成了一大难事！

《韩非子》中有一篇，专门论述“说话”难的文章，名叫“难言”！

“难言”一文，韩非洋洋洒洒，写了十二条关于说话难的原因！

李斯曾对韩非，有过这样的评价：“臣视非之言，文其淫说靡辩，才甚！”

李斯的话，虽然对韩非多有贬损之意。但也不难从中看出：韩非确实是文言善于雄辩，才华横溢的一个人。

如此有才华的人，尚且感慨说话之难！可见如何把话说好，不止在今天是一大难事，在古代也同样如此！

下面我们从人性角度，给你一些说话的策略。希望能够帮你，早日成为说话高手！

### 一、人更相信强者的话！

“慕强”是人性的特点。所以，人更相信强者说的话！

《增广贤文》中对此也有相关解读，如：“有钱道真语，无钱语不真！”

很多时候，别人信不信你说的话！取决于你开的车，拿的包，地位高低等因素。

## 二、人喜欢听利己的话！

人性都是自私的！大多数情况下，人愿意听别人讲话，是因为和自己的利益有关！

比如：当一个人在听别人讲话时，谈到和自己利益有关的话题时，就会聚精会神，听的格外认真。当谈到与自己利益毫无相关的话题时，则会显得漫不经心！

## 三、人很难被语言说服！

人性都是多疑的！所以，单纯靠语言是很难说服对方的，人只相信自己的逻辑！想要说服别人，就要引导对方，往你期望的那个方向去考虑。

然后，再抛出一个，证明你是对的逻辑，给对方！简而言之，逻辑的说服力，大于纯粹的语言！

## 四、二选一的说话策略！

人性都是利己的！如果可以选择话，人会首先选择，对自己有利的那个。如果你不想被对方拒绝，你可以“特意”给对方，制造两个选择！

这两个选择，都是对你有利的！比如：你想和女生约会，又不想被拒绝。你可以这样说：周日晚上一吃饭吧！你看我周日晚上七点去接你，还是八点去接你？

## 五、人不喜欢被人说教！

“自卑”是人性的特点！“说教”式谈话，很容易触发人性的自卑！孟子讲：“人之患，在好为人师！”

“好为人师”其实就是，“说教”式谈话的体现！这种说话方式，很容易引起别人的烦感！

总结：“说话”水平的高低，本质上来讲：是对他人人性的掌控！这也是成为“说话”高手的关键！

# 人性的“善变”和“伪装”！

人性有两个特性：“善变”和“伪装”！明白这两个特性，才能真正读懂人性！

## 一、人性的善变

俗话讲：“防人之心不可无！”请注意看：这句话并没有分“好人”和“坏人”。直接就说了“防人”两个字！

那这句话为什么不说成是：“防坏人之心不可无”呢？因为现实中：好人有可能会变成坏人，坏人也有可能偶尔做好事！

即不能因为好人就对他没有防备之心；也不能因为坏人做了一件好事，就真的以为他改过自新了。

电影中经常有这样的桥段：一个跟随主人几十年，兢兢业业，忠诚老实的一个人。到了关键时刻，却朝主人背后一枪！

很多电影中也有这样的故事：一个好人最后变成了一个十恶不赦的恶人；一个不被众人看好的人，最后却成了大英雄！

我们经常会听到一句话：“人是会变的！”这句话就是对人性“善变”特性的描述！（一手资源微信ipip885）。



## 二、人性的伪装

一个在外面热情友善，甚至获得诸多荣誉的人！可在家里却是一个“虐妻狂”！

一个幼儿园的老师，平日对待小朋友很关心！可背后却用注射器针头扎小朋友！

一个面目和蔼的保姆，对待不能自理的老人很用心！可趁老人的家人不在家，却给老人注射毒药，害了老人性命！

一个知识渊博的教授，平时一副为人师表的模样！可背后却干着猥亵女学生，“禽兽”一般的行为！

这些你能相信吗？这就是“人性”的另一面！

《增广贤文》中讲：“入山不怕伤人虎，只怕人情两面刀！”这句话就是对人性“伪装”特性的描述！

总结：

在人性的“善变”面前，我们要学会用发展的眼光去看。因为人性在受到外部环境影响下，是会随时发生变化的。

在人性的“伪装”面前，我们要学会用全面的眼光去看。因为人性是有多方面特性的，不能因为人的一方面表现，就认为那就是全部了。

如此，方能洞悉人性全貌！

## 反人性修炼：“拆大分小”思维！

人性倾向于“即时性获得”！这与人类的进化过程有关！

在原始社会，人类通过狩猎，获取生存资源。每次狩猎，都是一种“即时性获得”！这种习性，慢慢存在于人性之中。

因此，人们都喜欢“即时性获得”，不喜欢“延迟性获得”。比如：出去吃饭、买东西等，人们都喜欢“快”，不喜欢“等”。

但在现实社会中，关注更多内幕书刊V：ipip885。遇到一件较难的事情，不可能“即时性获得”的完成！相反，需要“延迟性获得”才能顺利完成！这时候“拆大分小”思维，就起到重要作用！

越是高手，反人性程度越高，越能接受“延迟性获得”！他们遇到难事，懂得利用“拆大分小”思维。比如：先确定目标，再分拆过程，然后按步骤执行。其结果就是：既轻松，又出色的，完成了事情。

很多穷人相反，他们充分顺应自我人性，无限渴望“即时性获得”！凡事都要马上要结果，否则就焦躁不安，甚至睡不着觉！最终就是：遇到难事，攻破不了，然后就偃旗息鼓，不了了之了！

一个是反自我人性，一个是顺应自我人性。这自然就产生两种不同的结果，和两种不同的人生。

在军事中有个战略叫：“分割包围，逐个击破！”这也是“拆大分小”思维，的具体运用。

“拆大分小”思维的核心是：把一件难事，分成若干小份，然后每一小份逐个完成。所有小份完成了，目标也就达到了！

《道德经》中讲：“天下难事，必作于易！”什么情况下才能把难事，当做容易的事来做呢？

把一件难事，分成十件小事，做每件小事的时候，就是容易的！这也是“拆大分小”思维的体现。

总结：“拆大分小”思维，是个解决困难的思维工具！究其根本，是一种：反自我人性，放弃“即时性获得”，通过“延迟性获得”，实现解决问题的方法。

## 人性真相：不要掉进“从众”的陷阱！

“从众”是人性的特点！人类最早是群居性动物，这也是人性“从众”特点，形成的原因。

“从众”很多时候是绕过“独立思考”，依赖群体性选择的一种行为。

### 一、“从众”于价值逻辑相悖！

什么是价值？稀缺等于价值！为什么大多数人，终其一生都是平庸的？这里面有很大一部分原因，是掉进了“从众”的陷阱，丧失了独立的个性所致！

纵观大多数艺术家、哲学家、企业家等，所有取得一定成就的人士，都是一些独树一帜的人。

价值的逻辑是：再珍贵的东西，只要多起来，就注定成为“廉价”的代名词！

所以，“不从众”从战略上来讲：就是在刻意制造一种稀缺！这种稀缺就是新价值的诞生！

### 二、为什么个人很难摆脱“从众”？

不从众，就意味着有些时候，会被孤立于群体之外。这需要莫大的勇气，以及强大的内心！这会造成极大不适感！

所以，不从众是反人性的！这就注定，只有少数人，才能做到不从众！

三、“从众”是让人丧失判断的根源！

《韩非子》中有故事：战国时期，魏国太子与一名叫庞恭的大臣，要去赵国做人质。

临行前庞恭对魏王说：“有人说街上有虎！您信吗？”

魏王说：“寡人不信！”庞恭接着说：“如果有两个人说街上有虎呢？”

魏王说：“寡人不信！但寡人会疑虑！”

庞恭又说：“如果三个人说街上有虎呢？”魏王说：“寡人相信！”

庞恭这时对魏王说：“本来街上没有虎，这是很清楚的了！然而，三个人都说有虎！街上有虎，竟然被信以为真！”

臣和太子去赵国做人质期间，在大王面前诋毁臣的人，岂止三人！这一点大王一定要明察！

果然，魏王听信了别人对庞恭的议论之言。庞恭从赵国回到魏国后，便再也没有得到召见。(一手资源微信ipip885)。

这就是“三人成虎”的故事！同时这也是人性“从众”特点的体现！

当大多数人的意见趋于相同时，个人意识极易屈服于大多数人的意见！同时，也会打消对这个意见的怀疑！

人性的“从众”特点，某些时候是让人丧失判断的根源！

比如：很多人看到身边人结婚，就匆匆结婚了；看到身边人买好车，就不惜贷款去买！究竟符合自身实际情况吗？自己都没有认真思考过！

总结：

不从众，并不是脱离群体，而是为了保持自我个性，避免丧失判断能力。这点于个人取得成就，是有积极意义的！

不从众，是一种战略，不是战术！有时候当“不从众”严重影响自身利益的时候，要“战术性”的选择从众。但这不影响“战略上”的不从众。

记住，不从众，不意味着对抗真理！因为这个世界上，根本就不存在“绝对”的真理！正如，丹麦物理学家“尼尔斯·玻尔”说过：“真理的反面，还是真理！”



# 人性的20个特性！史上最全！

人这一生，要跟各种各样的人打交道，表面上看他们各不相同！但每个人的身上，又有着相同的地方，那就是“人性”！

“人性”是基因层面的事物，是与生俱来的！是无法被磨灭的！正所谓：江山易改，本性难移！指的就是人性！

下面我们整理了20条人性特性，希望能让正在研究人性的朋友得以借鉴！

## 1、贪婪

“人心不足，蛇吞象！”这是对人性“贪婪”特性的真实描述！多少人曾说“达到目标”就知足了！可达到某个目标后，很快又想再达到更高的目标！永无止境！

## 2、自私

“自私”是人性中一个显著的特性！这也是人类生存繁衍的源动力！西方经济学家“亚当·斯密”曾说过：“人天生，并且永远，都是自私的动物！”古话讲：“人不为己，天诛地灭！”这句话就是对人性“自私”特性的描述！

## 3、嫉妒



人人都会嫉妒，不同之处在于，每个人对嫉妒的克制程度不同！高手会把“嫉妒”转化为动力！充分顺应人性者，则把“嫉妒”的潘多拉魔盒自由打开！乃至酿成很多悲剧！

#### 4、自卑

“自卑”这种人性特性，一直都存在于我们的基因之中。人类的炫耀、证明、示强等，都是在补偿这种自卑！而层次低的人，则喜欢通过诋毁他人，获得自卑的平衡！

#### 5、好色

“好色”是人类“繁衍”的源动力！饱暖思淫欲！当有钱后，生存问题解决了，男人会变得更加好色！通常一个男人不好色，只有两种情况：一、没钱！二、有更高精神追求！

#### 6、虚荣

人外在的虚荣，是为了平衡内在的自卑！购置豪车、豪宅，炫富等，以实现所谓的优越感！其本质都是通过外在的“虚荣”，对内在自卑的平衡。

#### 7、记仇

我们常说：“成年人之间有了隔阂，就再也回不到从前了！”这就是对人性“记仇”特性的描述！

现实中，我们经常听到，某人因几十年前的仇恨，而复仇的事！人在仇恨面前，是很难真正释怀的！

## 8、忘恩

“喂狗三日，它能记你三年；对人好三年，只要得罪他一次，他就会把之前对他的好，抛到九霄云外！”这就是人性“忘恩”的特性！

## 9、懒惰

只要条件允许，没有人不喜欢“安逸”！只要有省事的工具，没人愿意用费力的工具！只要有交通工具，没人愿意辛苦步行！这些都是人性“懒惰”特性的体现！

## 10、避害

《韩非子》中讲：“布帛寻常，庸人不释；铄金百溢，盗跖不掇。不必害，则不释寻常；必害手，则不掇百溢！”

就是说：没有危害，再小的利益，人们都不放过。有危害，再大的利益，人们也不敢伸手！这就是对人性“避害”特性的描述！

## 11、慕强

“不信但看筵中酒，杯杯先敬有钱人！”这句前人留下的话语，是对人性“慕强”特性的真实描述！

当一个人没有实力的时候，别人总是对他爱答不理；当一个人取得成功后，别人则对他万分敬仰！这就是人性“慕强”的特性！

## 12、多疑

人与人之间，可能因为一个眼神，就会酿成一场悲剧！人与人之间，可能因为一句话，就会让一段关系决裂！

“多疑”本来是人性中一种防御特性！而在人与人的交往中，很多时候却成了障碍！

### 13、憎恨

当客观世界的，某些人或事与个人意识，出现极度反差的时候，人性的“憎恨”特性就会显现！这表现在现实中，有些人的一些极端行为中！

### 14、好奇

“好奇”是人类认识世界的，一种动力。很多娱乐八卦新闻，为什么永远吸引眼球？就是捉住了，人们“好奇”的人性！

很多商家也善于利用，人性“好奇”的特性！做出很多让人难以拒绝的商品，最终掏空人们的腰包！

### 15、趋利

韩非子曾经讲过：“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！”这句话堪称是对人性“逐利”特性，教科书式的描述！

### 16、依赖

“三个和尚挑水”的故事，是人性“依赖”特性的很好体现！一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝！纵观我们现实生活中，是不是也有很多这样的例子呢？

## 17、善变

好人有可能变成坏人，坏人也可能偶尔做好事！人性的“善变”特性体现在：受到外部环境的影响，人的行为会发生变化。

当没有利益纠葛的时候，人可能是善良的；当利益小的时候，人可能是自私的；当利益大的时候，人可能是邪恶的！

## 18、伪装

“伪装”体现在一个人的多面性！一个在外面表现十分优秀的人，可能回到家里却打老婆；一个文质彬彬的教授，可能做出猥亵女学生的事！

俗话说：“入山不怕伤人虎，只怕人情两面刀！”这句话就是对人性“伪装”特性的描述！

## 19、从众

人类最早是群居性动物，这是人性“从众”特性形成的原因！“从众”很多时候是绕过“独立思考”，依赖群体性选择的一种行为。

人性的“从众”特性，某些时候是让人丧失判断，失去自我个性的根源！

## 20、傲慢

“傲慢”是人性的特性！“傲慢”是一种刻意追求优越感，补偿内在“自卑”的行为！“傲慢”是社交的障碍，也是人人都厌恶的一种行为！

以上20条人性特性，将其认真读懂的话，将会使你在：商场、社交、职场、情感等领域发挥作用。

“人性”是人这一生，最值得研究的一门学问！把人性搞明白，其他很多事也就明白了！

## 人性揭秘：通过“笑”来识人！

“伪装”是人性的特性！很多人通过“伪装”掩饰内心的实情！“笑”就是他们常用来“伪装”的工具！

通过识别他人的“笑”，对人做出判断，是一种高段位的识人策略。下面给出四种通过“笑”来识人的策略：

### 一、不苟言笑

如果遇到一个不苟言笑，“喜怒哀乐”不轻易示人的人。那么这个人很可能是一个深不可测，善于隐藏内心的人。

《菜根谭》中讲：“遇沉沉不语之士，且莫输心！”就是说：遇到哪些故作伪装，不轻易让人看透的人，一定不要对其透漏太多信息，以免受制于人！

### 二、笑里藏刀

这种人通常被称为“笑面虎”！平时一副有事没事，就笑的样子。给人一种随和的假象！

到了关键时刻，却突然给你一下，让你猝不及防！这种人相对较好识别，“有事没事就笑”，这本身就是在伪装！

### 三、有怒反笑

《资治通鉴》中讲：“怒者常情，笑者不可测也！”就是说：本来一个人应该发怒，但是却很反常的笑！这说明这种人极善于伪装，城府非常深！

俗话说：“会叫的狗不咬人！”这句话暗指：“那些容易轻易发怒的人！”这类人往往不懂得隐藏，带来的危害反而较小。

恰恰是那些“不怒反笑”的人，更需要提防！

### 四、笑而不乐

《韩非子》中讲：“笑不乐，视不见，必为乱！”人想用笑，来掩饰内心的实情，但是由于怨恨太深，笑已经明显掩饰不了了！即使是在“笑”，但是看不出任何快乐的样子！

到了这个时候，说明矛盾已经激化到很深的程度，需要十分提防！

总结：

以上就是通过“笑”来识人的四种策略！也分表代了危险的递增程度，即：第一种，不及第二种危险；第二种，不及第三种危险；第三种，不及第四种危险。



## 利用人性，链接“高人”的两大策略！

“高人”的资源，比普通人多得多！能链接到高人，对自身发展来讲，是一种高明的策略！

下面透漏两个利用“人性”，链接高人的策略：

### 一、价值

“价值”链接高人的策略，基于人性的“逐利”！

“人”和“物”其实是一样的！我们家里有用的东西，我们会珍惜；没用的东西，我们会丢弃！

社交的本质也是这样，人们首先衡量的是，对自己有什么用，能给自己带来什么价值！

所以，让自己有“价值”，是链接高人的第一张名片！

高人也是人，他们也需要各种，具有特长的人帮助。高人的社交，习惯用“有没有利用价值”来衡量！

看看战国的孟尝君，就知道了！孟尝君有食客三千！这些食客其实就是，高人养的各式各样的人才！

高人都是别人垒起来的！如果没有社会上，各式各样的人才协助自己，他们也就成不了高人了。

这就像金字塔模型，高人是塔尖，塔尖下面就是，各种各样的人才。高人说白了就是一个“人才”资源整合者！

有句话讲：“高人的圈子人捧人；穷人的圈子人踩人！”这也体现了，高人和穷人的社交观完全不同！高人懂得“利用人”，穷人只顾“自己爽”，这是本质区别！

有句话误导了人们很多年，那就是：“你没实力，认识谁都没用！”

“实力”和“价值”是两码事！不管你当前地位多低，只要有“价值”，就可以利用这个“价值”名片，链接到高人！怕就怕在，没有拿得出手的“价值”！

## 二、吃亏

“吃亏”链接高人的策略，基于人性的“虚荣”！

高人精于算计，却不喜欢亏欠别人！有时候，在高人面前吃点亏，这样高人觉得欠你个人情。你便有了进一步，链接高人的机会。这无疑是舍小利，得大利！

有一次，我跟朋友聊天，他谈起一个故事：

曾经他和别人在网上交易一单生意，有个行业大咖作为中介参与其中。但是大咖无意中跟买家讲的一句话，让我这个朋友少赚了四万块。

后来，这位朋友对此，只字未提！但大咖却耿耿于怀，后来大咖为了还这个人情，给他介绍了不少生意。

同时，他们也成了更加紧密的朋友，多少年来，给他带来的间接价值，早已远远超过了那四万块！

总结：

高人也是人，是人就有人性！利用“价值”链接高人，是从人性的“逐利”入手！利用“吃亏”链接高人，是从人性的“虚荣”切入！

掌握这两大链接高人的策略，相信对你向上社交，定会添力不少！

## “趁人之危”的人性背后！

收录于合集 #人性 79个

“趁人之危”的人性特性，源自人类早期猎食动物过程中，进化而来的一种，“攻击性”策略！

原始时期的人类，有人猎获到较大的动物，其他人便会赶来帮忙，并一起分食。人类意识到，这种方式，可以以最小的代价，获得更多的资源！

有辆大货车，拉了一车井盖，中途翻了车。附近村民得知后，纷至沓来，分别找来小车，往自己家里搬。

任凭大货车司机，如何阻止，都不予理睬，甚至还骂骂咧咧，嫌司机妨碍自己“干活”！

有辆大货车，拉了一车橘子，中途发生交通事故翻了车。周围村民得知后，纷纷来哄抢车上的货物！

无奈司机只得报警，警方赶到后，村面仍然不听劝阻，警方只得鸣枪示警，阻止村民这一行为！

这类哄抢事件，时有发生。更有甚者，专门在路边溜达，以寻找所谓“商机”！

有人评价这类事件，多指责哄抢者，不讲道德！什么是道德？“道德”是约束人性的一种方式！

“人性”是与生俱来的，“道德”是后天才出现的！所以让人讲道德，不是看几本书，听几句大道理，那么容易就能办到的！这才体现了法律的重要性！

“法律”是让人畏惧的一种方式！这也是针对人性的！因为人性“趋利避害”！知道有害，比接受一百个大道理，对行为的约束，都管用的多！

这也就是《韩非子》中讲的：“布帛寻常，庸人不释；铄金百溢，盗跖不掇。不必害，则不释寻常；必害手，则不掇百溢！”

造成人们哄抢的客观原因，是人性内在的驱动；主观原因则是，人们都抱着“法不责众”的侥幸，认为这么多人哄抢，不差自己一个。

当然，也不是所有大货车翻车后，货物都会被哄抢！据悉，有一辆大货车，拉了一车蜂箱，翻车后蜜蜂都跑了出来，围观的村民，四散而逃！ .....

想赚钱，必需精通人性！

为什么很多人赚了一辈子钱，还是没赚到钱？为什么很多人赚到了钱，却被人背后搞一下，一朝回到解放前？这一切的原因，都是因为不懂人性！

下面从人性角度，分享两条赚钱核心干货！

一、利用人性，才能赚钱！

目前，市场上的产品或服务，均已严重过剩，买家极度理性，这也是赚钱难的原因！

想要赚钱，就要把有形的产品，或无形的服务卖出去！因此就要搞“营销”！

“营销”是让人“感性消费”的方法！说的直白点就是：“让不需要的人需要，让犹豫的人掏钱！”

于是利用人性：焦虑、虚荣、恐惧、攀比等的营销手段，层出不穷！

比如：男人想赚钱，就出现了很多加盟项目；女人爱漂亮，就出现了很多美容机构；老人想长寿，就出现了很多保健食品，小孩爱玩闹，就出现了很多游乐场所等，这些都是对人性需求的满足！



想要赚钱，就要明白，应该利用哪个人性需求？这也是所谓：市场定位、产品营销、用户痛点的核心！

## 二、了解人性，长久赚钱！

赚到钱只是第一步！赚到钱后，不被人搞，才是“长久赚钱”的基础！

《韩非子》中讲：“夫杨，横树之即生，倒树之即生，折而树之又生。然使十人树之而一人拔之，则毋生杨！至以十人之众，树易生之物而不胜一人者，何也？树之难而去之易也！”

就是说：杨树很容易成活，但是十个人种，也经不起一个人拔。因为种植一棵树难，而拔掉一棵树却很容易！

有时候，生意做的小，往往没事！但生意做大了，就不同了！利益博弈方、小人、仇家、看不顺眼的路人、未满足的客户等，都有可能背后搞你！问题是搞了你，你都不知道谁搞的！因为人家在背后搞你！

那如何才能不被人搞，长久的赚钱呢？

### 释放价值

孔子讲：“君子爱财，取之有道！”什么是“道”！“道”就是“钱要赚的合理”！如何才能合理呢？

“义然后取，人不厌其取！”就是说：要先释放价值，然后再获取利益，别人便觉得理所当然！

“释放价值，获取利益，收获口碑”！这是赚钱的正循环，也是顺应人性的！



## 懂得隐藏

有时候，成功没有错！但在人性面前，却是错的！因为你的成功，体现了别人的不成功！你的光辉灿烂，让别人黯淡无光！

尤其是原来同阶层的人，更是难以压制内心的不平衡！“人可以接受，陌生人富有；却难以接受，身边人崛起！”这句话是对“人性嫉妒”特性的真实描述！

这就是为什么《鬼谷子》中讲：“圣人之道阴！”这里的“阴”，是“隐藏、低调、不显”的意思！这是“平衡人性”的终极之道！这也是“长久赚钱”的不二法门！“闷声发大财”永远不会错！

总结：

任何赚钱，都是“基于利用人性”；任何长久赚钱，都是“避免触碰人性”！

## 西方“人性”研究系列！

“人性”是研究人的学问！不管东方先哲，还是西方先哲，都将研究人的学问，摆在极高的地位！

西方对“人性”的研究，具有代表性的，当属“人性自私论”和“人性需求论”！

### 一、人性自私论

观点人物：亚当·斯密（英）

观点表达：“人天生，并且永远，都是自私的动物！”

解读：亚当·斯密认为，人性的“自私”是构成人类社会行为，经济活动的一切基础。

观点表达：“经济参与者受利己心驱动，而市场上这只“看不见的手”，指引这种利己心促进总体的经济福利。”

解读：人性“自私”特性，是构成市场经济的源动力！这种源动力就像一只“看不见的手”，主宰着人类的经济活动。

### 二、人性需求论

观点人物：马斯洛（美）

观点表达：“人们需要动力实现某些需求，有些需求优先于其他需求！”

解读：人性“需求”理论，带有明显的阶级特性！这是对人类社会属性的总结。

观点表达：“人类的五个需求层次，由低到高为：生理需求、安全需求、归属和爱、尊重需求、自我实现。”

解读：对人性“需求”的划分，体现了人与人终归是不同的。“阶级特性”决定人的需求；人的需求，又体现其“阶级特性”。

### 三、东西方“人性观”对比

人性“自私”理论，是西方经济理论的基础。同时，在人文方面也有诸多体现，比如：小费文化、AA制文化等。这与东方的“人情”文化，形成鲜明对比！

东方文化以孔孟为主导，孔子讲：“性相近也，习相远也！”孟子讲：“人性之善也，犹水之就下也。人无有不善，水无有不下。”这构成了东方“人性观”的底色。

东方传统人性观认为：“人性”本善！比如：儿童启蒙读物《三字经》中，也老生常谈的讲：“人之初，性本善！”

这种“人性观”认为外在的影响，可以让人回归本善的特性。这也是为什么东方文化，多以“劝善”为主的原因。

人性“需求”理论，说到底是根据人的“社会阶层”来划分的。人在最低一级“生理需求”还未满足的情况下，不会去考虑最高层次的“自我实现”需求。

这与东方管子的“人性观”非常相似，如：管子讲：“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱！”这体现了人在不同阶层，所表现出来的不同行为。

总结：

匈牙利哲学家“卢卡奇·捷尔吉”曾讲：“只有拥有了正统，才能定义修正！”就人性而言，只有搞懂了“人性”，才能解释“行为”！

人活在这个世界上，如果不能洞悉别人行为背后的规律，那么何谈了解人，驾驭人呢？

## 人性真相：看透人心，唯有人性？

古话讲：“路遥知马力，日久见人心！”日久真的能看透人心吗？

王莽谦恭待人多年，却未被人看出日后会篡汉？吴王夫差整整十年，看不出越王勾践日后会灭吴？

因此，时间是无法看透人心的！即使看到，也是浅层次的东西！要真正看透人心，需要从人性入手！

### 一、时机未到，人性不显！

古代的皇帝，为了看清众多皇子中，谁最忠心，往往会使出这一招，那就是假装自己驾崩，然后看诸位皇子的表现。这一招试探人性，不可谓不高明！

### 二、失势之时，方见人性！

俗话讲：“墙倒众人推，鼓破万人捶！”如果还不明白，那去看看，那些曾经风光的人物失势时，新闻报道下面的评论，也就明白了！

### 三、落魄之时，人性必现！

人在顺境的时候，与周围人的关系，相处融洽，一切安好！这时候是无法看透人性的！人只有真正落魄一次，才能看清楚身边人，谁是正人君子，谁是牛鬼蛇神！

总结：

俗话讲：“知人，知面，难知心！”难的原因是直接去猜测人心！唯有掌握人性的规律，从人性角度思考，方可洞察别人内心的意图。

# 人性揭秘：搞懂阶级性，社交不纠结！

势利眼、狗眼看人低，这些词汇我们经常能听到。这些词汇所表达的，正是人性阶级性的体现！

## 一、阶级性起源

人性阶级性，起源于原始社会，人类基因中的“价值识别”系统。人类在获取外部资源的时候，会通过基因中的“价值识别”，来对事物进行取舍判断。简而言之，就是：“价值最大化，效率最高化。”

这与经济学中的一个理论非常相似：“得到一件物品的成本，是放弃其他物品付出的代价。”

在现实社会中，人们在择偶、社交、合作等活动中，都会体现人性阶级性。如：择偶要门当户对，社交要价值匹配，合作要利益互惠等。这些都是由人类基因中的“价值识别”，而产生的人性阶级性。

## 二、广义阶级性

广义的人性阶级性包括很广，比如：一个身体强壮的人，面对一个身体弱小的人，会有优越感；一个身材相貌很好的美女，面对一个身材相貌一般的女人，会有优越感；一个家财万贯的富翁，面对一个贫穷的人，会有优越感。



《周易》中讲：“方以类聚，物以群分。”就是说：世界上的人和物，根据其相同属性和不同属性，都自然进行了归类。这与人性阶级性理论，十分相似。

### 三、社会阶级性

《毛选》中讲：“我们每一个人，都在阶级斗争中生活，并处于一定的阶级地位，且在思想上被烙上该阶级的烙印。”

就是说：所处不同的社会地位，会让人在思想、认识、价值观等诸方面产生差异。也就是说，社会阶级把人在一定程度上，进行了归类。

《周易》中讲：“同声相应，同气相求！”就是说：具备相同属性的人，在共同属性的基础上，会自然而然地走在一起。这也是人性阶级性的体现。(一手资源微信ipip885)。

总结：

那么搞清楚人性阶级性，有什么作用呢？这具体到现实中，就是不要再为一些什么“看不起”而纠结。所谓“一视同仁”是一种道德规劝，而不是人性特性。有些时候不要拿道德规劝，去对抗人性特性，那样你会更纠结。

## 人性揭秘：人是怎么被“洗脑”的？

随着社会的激烈竞争，各行各业都很内卷。消费者把口袋捂的紧紧的，消费变得极度理性！

在这个背景下，“洗脑”的方式便开始渗透到各行各业。其总的目地，就是制造“感性”消费，“冲动”消费，从而把人们口袋的钱掏出来！

就连婚恋领域，也有“洗脑”方式的渗透，也就是所谓的“PUA”（精神控制）！只是叫法不一样罢了，广义上讲都是“洗脑”的一种。

由于很多人对这方面缺乏认知，因而在不知不觉中被人“洗脑”！被别人玩弄于股掌之中而不自知！

其实任何“洗脑”都是抓住了人性的某些特性。当精通人性之后，便可很容易，识别这些“洗脑”的伎俩。

### 一、树立人设

人性都是“慕强”的，洗脑者通常把自己装扮成所谓的成功人士，充分调动起人性“慕强”的特性！这时洗脑者说的话，就会很容易被人相信。

“树立人设”是利用了人性“慕强”的特性！

关于人性“慕强”的特性，《增广贤文》有句话说的很贴切，那就是：“有钱道真语，无钱语不真！”当然这里的“有钱”有真假之分。洗脑者会根据需要，对自己的人设刻意进行打造。

## 二、引发共情

人都渴望被理解，如果别人讲的话，句句都说到你的心坎上，你会觉得这个人非常了解自己！会有瞬间遇到“知己”的感觉。这就是所谓的“共情”！

“共情”就是让人内心感触，人只要内心一感触，心就打开了，心打开了对方说的话，你就能听进去，听进去的越多，脑袋就越空白，这就是“洗脑”的基本逻辑！

所以，听任何人讲话，只要十句话中有五句以上，让你觉得很有道理，很感触，你就要小心了！这可能就是在“洗脑”！

“引发共情”是利用了人性“依赖”的特性！

洗脑者利用“共情”的方式，让人感觉有人懂自己。既然懂自己，那么他说的话，就会让人产生依赖。产生依赖后，人就会主动关闭心理防御机制。这时候洗脑者说的话，就很容易被人相信。

## 三、制造焦虑

“制造焦虑”是降低人的理性防御机制，改变人的理性思考状态的一种方式！“制造焦虑”这种方式，在“洗脑”中被广泛应用。

所以，当你看到一篇文章，或听别人讲话时，发现自己的情绪不由自主的“焦虑”起来。这可能就是别人要给你“洗脑”的前奏。

“制造焦虑”是利用了人性“恐惧”的特性！

所谓“焦虑”就是人对未来不确定事物的恐惧！“制造焦虑”的目的，就是勾起人性的“恐惧”特性！人在“恐惧”状态下，智力会严重下降！思考也会瞬间变得缺乏理性！

#### 四、人格摧毁

“人格摧毁”就是通过对人进行辱骂，人格侮辱等方式，让人陷入“自我否定”的状态。人进入这个状态后，就容易把对方的话听进去，也就达到了洗脑者的目的。即：使人不再相信自己的思考，进而对洗脑者说的话深信不疑。

“人格摧毁”是利用了人性“多疑”的特性！

洗脑者利用人性“多疑”的特性，通过“人格摧毁”的方式，让人陷入自我怀疑，自我否定状态。从而实现让人放弃自我思想的“洗脑”目的。

#### 五、价值否定

每个人受成长环境影响，都有一套自己的价值观。这是决定一个人行为方式、思维方式的核心。

洗脑者刻意把人的这套“价值观”否定掉，让人陷入思想上的“迷茫”中。从而放弃自己的思想，深信他的思想。

“价值否定”也是利用了人性“多疑”的特性！

洗脑者通过否定人的价值观，让人产生“自我怀疑”，进而“自我否定”。然后进入洗脑者特意设定的“价值观”里，从而实现对人思想上的操控。

## 六、思想操控

“思想操控”是洗脑者的最终目的，即通过把人之前的思想全部洗干净，然后植入他的思想，并且让人充分信仰。从而实现对一个人思想操控的目的。

总结：

任何“洗脑”都是基于对“人性”的利用。当精通人性之后，便等于是拥有了一双“火眼金睛”的慧眼。对任何洗脑，便可一眼看穿！

人啊！想要成功，首先就是不要被人“洗脑”！这是决定自身思想独立的关键！如果一个人思想都不能独立了！还谈什么发展，还谈什么成功呢？

最后，世上永远没有救世主！如果有的话，只有一种可能，就是别人在给你“洗脑”！

相关推荐：

这是一本让大学教授，爱不释手的书；

这是一本让企业老板，瞬间开悟的书；

这是一本让社会精英，反复研究的书；

这是一本让底层人士，迅速腾飞的书！

没读过这本书的人，对其犹豫不决；

读过了这本书的人，对其五体投地！

有些知识没人告诉你，可能你一辈子都触达不到！你触达不到的知识，这本书告诉你！



## 人性赚钱：“空手套白狼”的秘密！

穷人在没有：资源、人脉、团队等优势的情况下，想要翻身逆袭，就要学会“逆袭绝招”，即“空手套白狼”！简称“空手道”！

但“空手套白狼”的核心是，必须建立在利用人性的基础之上。否则，很难调动各方资源为己所用。也就无法完成，整个“空手套白狼”的商业流程。

看完下面这个故事，相信能让你对“空手套白狼”的商业模式，有一个更加清晰的认识！

在十几年前，笔者正好赶上电商的红利期。那时候笔者没有多少家底！但是意识到线下订单，正在往线上转移。大量买家集聚线上，这时候实体厂家，还没反应过来！

于是笔者花了一千多块钱，在网上搞了一个网店。跑到当地工厂的车间里，办公室里，一口气拍了很多照片，然后上传到自己的网店。

没过多久，陆续接到网上的询盘电话，且多是大买家！笔者事前是做过功课的，也就是对这个行业已经十分了解。所以，几乎所有询盘客户，都会被说服。

就这样，笔者家中的办公室，成了“作战指挥中心”！鼎盛时期，一部电话遥控当地十几个工厂，任其听候调遣！



通过网络，所有客户电话，都是直接打到“作战指挥中心”的！然后，再由笔者将其客户订单，分派到当地各个工厂。

颇有“挟天子以令诸侯”的意味！也就是客户可以形容为天子，众多厂家可以形容为诸侯！

因为某些特别重要的外贸大单，网上接洽后，客户需要验厂！这时候，厂家的高档轿车，专职司机，也要听候笔者调遣。笔者与厂家老板提前是有约定的，即：客户来厂之后，一律说笔者是厂里老板。

另一头客户那边，笔者则以厂家“老板”的身份与之洽谈！整个合作下来，厂家满意，客户满意，生意做成！可谓皆大欢喜！

然而，时过境迁，这个模式早已不可照搬！但是上面故事中的思维，却是永不过时的！即：把别人的资源为己所用，战略上把别人的资源，当成自己的资源！资源只喜欢能灵活运用它的人，而非资源本身的拥有者！这句话应成为，底层人逆袭的金科律例！

总结：

没有人会关心你的方法，更多人只重视自己的利益！这就是“人性”的真相！所以“空手套白狼”的要点就是，抓住各方的利益重点！如此，你就可以调动各方了！这就是“空手套白狼”的核心！

更多人性赚钱秘法详见《人性宝典》！

## 人性揭秘：看透“关系”的本质！

社会竞争激烈，各行各业都很内卷！不止是外部内卷，就连内部也很内卷！因此，基于职场的，所谓“职场成功学”大行其道！

这类“职场成功学”，普遍放大“关系”的作用，对一切想在职场，仕途上有所建树的人，颇有迷惑作用！

### 一、任何关系，都基于人性！

人性逐利！这是本质！一切都是围绕这个本质运行的！关系也是如此！

如果不打点好门口的保安，他都不会用心帮你办事！

就连小朋友之间也是如此，谁的手里玩具多，谁的“社交”就更成功！就会有更多小朋友愿意和他玩！

因此，关系是建立在“人性”基础上的，其本质就是“利益交换”！

### 二、任何关系，都来自价值！

一个员工能为企业赚钱，那么他的脾气再差，老板也会像祖宗一样供着。

一个溜须拍马，没本事的人，哪个老板见了都烦！

哪个老板不是暴脾气？但这不影响他是老板！因为老板创造了，别人不能创造的“价值”！

关系围着价值转，而非价值围着关系转！这是“关系”的普遍规律！

三、任何关系，都不要迷信！

这个世界上，没有无缘无故的爱与恨！同样，这个世界上，也没有无缘无故的关系！过于迷信关系，就是迷信“捷径”！

前些年“扫黑”！被扫掉的，都是一些“攀附权贵”，迷信“关系”的人！都是一些把“关系”玩到极致的人！最终却把自己玩进去了！

前些年“反腐”！被撸掉的，都是靠所谓“关系”上位的人！这种建立在“关系”上的裙带关系！本身就是带有隐患的！领导一出事，根叶一起拔！

总结：

老子讲：“大道甚夷，而民好径！”就是说：大道正道就摆在那里，可是人们总想着走一些所谓的“捷径”！好像只有这样，才显得自己“聪明”！而走大道正道，却被认为是不够“聪明”的表现！

最后，企者不立，跨者不行！有些时候，不走捷径！往往就是最好的“捷径”！

## 《西游记》之“人性启示录”！

人的成长是从对人性“一分为二”的认识开始的。当明白人性有善的一面，也有恶的一面也就成熟了！

如果认为人性只是善的，那么无疑是活在自己的童话世界里；如果放大人性的恶，只看到人性恶的一面，那么将让自己活在黑暗之中。

然而想要活出更高的人生境界，只看到人性善恶的本质还不行！还需要进行反人性修炼。

明朝吴承恩的小说《西游记》，关注更多内幕书刊V：ipip885。就是一部反人性修炼的启示录。我们不妨走进其中，一探究竟。

### 一、求取真经，人性修炼。

从发心去西天取经的那一刻起，就是决定突破自我人性，战胜自我人性的开始。从这个意义上讲，这便是反人性修炼的起点。

### 二、妄露袈裟，源于虚荣。

“虚荣”是人性的特点！现实中能做到不虚荣的人少之又少！虚荣带来的是攀比，比胜了自己的虚荣得到满足，但却容易让别人心生嫉妒，甚至是怨恨。

在《西游记》中由于显摆袈裟，遭到了妖怪的惦记，从而引来了一系列麻烦。可见克服“虚荣”是反人性修炼中，很重要的一点。

### 三、见人参果，顿生贪欲。

人见到好东西都想得到，这时候就容易淡化客观情况，而让物欲凌驾于理性之上，从而产生过失。从师兄弟三人，偷吃人参果惹出的麻烦，可以获得人性“贪欲”的启示。因此，战胜“贪欲”是反人性修炼中，重要的一环。

### 四、三打妖魔，多疑作祟。

“多疑”是人性的特点！人与人之间甚至会因为一个眼神而产生间隙！孙悟空与唐僧之间，被妖魔使用离间计，破坏师徒之间的信任。这是妖魔对人性“多疑”特性的利用。

打破自我偏见，遵循客观看待问题，多维度看待问题，是战胜人性“多疑”特性的关键。

### 五、逢遇女王，终胜色欲。

食色性也！“好色”是人之本性！也是繁衍的动力！能够在色欲面前，做到如如不动，那是超越人性的体现。在面对女国女王的美色时，唐僧没有忘记取经大事，拒绝了女王的好意，这是战胜人性色欲的体现。

### 六、真假行者，直面自我。

《西游记》中“真假行者”是暗喻人在面对自我时，与自我人性的较量。人可以战胜别人，但却很难战胜自我。“战胜自我”更多时候靠的是心力，也就是克服自我人性的能力。

“真假行者”也是对人性“一体两面”善恶本性的一种阐述。在如来佛祖的帮助下，假行者被打回原形，是一只六耳猕猴。孙悟空当即一棒子把假行者打死。这是暗喻人消灭了人性中恶的一面，也就是根除了恶念，这也是战胜自我人性的一种表现。

七、战胜人性，修成正果。

人成佛的过程，就是战胜自我人性的过程！整个西天取经之路，历经千难万险，遭遇妖魔鬼怪，这是对人性的历练过程，这是对人性的克服过程，这是对人性的超越过程！最后，终于战胜人性，修成正果！

总结：求取真经的过程，就是战胜人性的过程。取经之路重要的不是终点，重要的是过程。取经的过程，就是反人性修炼的过程。

增长更多人性智慧，学习更多人性干货，敬请参见《人性宝典》！



## 人性进阶：理性看待人性恶！

现在网上出现很多过度渲染，刻意放大“人性恶”的东西。很多人看到这类东西，有种相见恨晚的感觉。甚至陷入“人性恶”的价值观中，无法自拔。

### 一、“人性恶”被放大的原因。

客观来讲，每个人从小接受儒家的东西太多，从小就浸泡在“真善美”的美好幻境里。当然，我们每个人都期待真善美，也都向往一个真善美的世界！

然而，在客观世界里，是不存在完全的真善美的，除非人性泯灭！只要有人性在，就有黑暗，就有算计，就有套路，就有争斗，甚至是战争！

我们从小受到的教育，更多是涉及“人性善”的东西。很多人是经过多年的社会洗礼后，才体会到了“人性恶”的一面。

所以，当看到渲染“人性恶”的东西，就会眼前一亮，极易产生共鸣。

### 二、对“人性恶”的认识存在滞后性。

无可否认，“人性恶”是客观存在的。每个人在踏入社会之前，对“人性恶”的教育几乎没有。



凡是对“人性恶”有了清醒认识的，基本都是经过伤害后学到的，也就是所谓的先实践，后学习。

大多数人从小接触到的，都是见义勇为，乐于助人，乐于奉献，诸如此类的大英雄，大好人形象！

但是对一些诸如：恶人、奸人、小人等类，“人性恶”的一面的东西，却极少接触！

这就相当于，士兵不拿“盾牌”上战场，等到遍体鳞伤后，才领悟到“人性恶”的一面。

三、不要掉进“人性恶”的陷阱。

那为什么又不要过渡放大“人性恶”呢？人作为社会中的个体，主要目的是怎么更好的，在社会上生活。

如果掉入“人性恶”的陷阱，将让自己产生畸形的世界观。从而使自己，处处看看的都是黑暗，处处看到的都是负面，从而让整个人生处于一种多烦恼，少快乐的境地！

认清“人性恶”，是为了让自己不要偏向“人性善”的乌托邦世界。从而在社会上少吃亏，防止被人算计、利用、伤害等。

但这并不代表，就完全否认掉“人性善”的一面！如果看不到“人性善”的一面，那么将感受不到爱，感受不到温暖，从而让自己整天绷得紧紧的，处处关系紧张，处处勾心斗角。那也不是一种理想的人生状态。

人性的善恶是一个整体，一体两面存在的，偏执于任何一面，都非对人性正确的认识。

跟随笔者学习更多人性智慧，修炼超然的思维境界！欢迎加入《人性纵横》社群！一个不拨弄情绪，只研究学问的社群！

# 人性揭秘：人的“行为”和“思想”！

每个人都希望了解别人，毕竟《孙子兵法》中讲过：“知彼知己者，百战不殆！”所谓了解别人，主要体现在了解别人的“行为”和“思想”上面。

要了解别人的“行为”和“思想”，需要从三个因素入手，即：基础因素、个性因素、可变因素。

## 一、基础因素

“基础因素”即人性的基本特性。如：贪婪、自私、嫉妒、自卑、好色、虚荣、记仇、忘恩、懒惰、避害、慕强、多疑、憎恨、好奇、趋利、依赖、善变、伪装、从众、傲慢。

“基础因素”是人类的群体共性，存在于每个人的基因中，是不可被改变的。

## 二、个性因素

“个性因素”主要包括：遗传基因、原生家庭环境。

遗传基因

每个人受“遗传基因”的影响，都被赋予独特的个性。这体现在脾气、性格方面。

### 原生家庭环境

俗话讲：“三岁看大，七岁看老！”每个人从小成长的“原生家庭环境”，塑造了每个人，长大后的人格特点。

“遗传基因”和“原生家庭环境”对每个人“行为”和“思想”的影响，呈现独特的个性。所以被称为“个性因素”。

### 三、可变因素

“可变因素”主要指的社会阶层。《毛选》中讲：“我们每一个人，都在阶级斗争中生活，并处于一定的阶级地位，且在思想上被烙上该阶级的烙印。”

管仲讲：“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱！”

不同的社会阶层，产生不同的物质条件，和不同的社交对象。这决定了每个人“行为”和“思想”的差异。

随着社会阶层的变化，每个人“行为”和“思想”又会产生变化。所以被称为“可变因素”。

总结：

单纯的人性无法解释人的全部“行为”和“思想”。需要结合“个性因素”和“可变因素”，才能对人的“行为”和“思想”，获得一个全面的认识。

## 人性真相：辩清“小人”和“奸人”！

相同人性本质下，为什么会出现不同秉性的人呢？这在一定程度上，是由社会阶级性决定的！

俗话讲：“穷生奸计，富长良心！”其实这句话只说对了一半。

孔子讲：“贫而无怨难！”“贫”确实一定程度上，会让人性更加显现。

但“富长良心！”就是正确的吗？不然！所谓“良心”，其实只是表面现象，不过是富人为了赚取更大利益的手段罢了，不然富人是咋富的呢？

这么多年，这句话误导了不少人！“穷生小人，富出奸人！”这才是人性的真相。

现实中“小人”多出自底层群体。有句话叫：“穷山恶水出刁民！”一定程度上，是对“小人”的描述。

现实中“奸人”多出自富有群体。有句话叫：“无奸不商！”一定程度上，是对“奸人”的描述。

“小人”因为社会阶层普遍较低，所以行为颇显简陋。表现出来的就是，脸皮厚、毫无底线、不知廉耻。

“奸人”因为社会阶层普遍较高，所以行为上更善于包装。这也是他们“  
虚 伪 狡 诈 ” 的 根 源 。

如果说“小人”是“阳奉阴违”的话，那么“奸人”就是“口是心非”！

“小人”一般是表面奉承，而背后却什么事都干的出来，毫无底线。

“奸人”一般是口蜜腹剑，而实际却是心怀鬼胎，行事诡诈狡猾。

总结：

“小人”和“奸人”本质是由于缺乏对人性的约束，在不同社会阶级下，  
体现出来的两种类型的人。辩清“小人”和“奸人”，是行走社会的必备  
功课。

## “礼”在人性中的作用！

《坛经》中讲：“若轻人，即有无量无边罪！”“轻人”本质来讲，是对人性“自卑”的摧残！“自卑”存在于人性基因中，每个人都存在自卑，只是表现形式不同。

### 一、“轻人”的危害

“轻人”会让人性“自卑”瞬间爆表。这种瞬间性的伤害是极大的，将会深刻储存于情感中。进而容易引发憎恨、记仇等，其它人性特性。对于“轻人”者而言，其危害是潜在的。

现实中，我们经常听到：一个眼神，引发的血案！一句口角，引发的悲剧！这类新闻。

这类事情，不管本身的真相是什么。但从结果来讲，都是由于让对方感受到“被轻视”。瞬间人性自卑爆棚，引发的情感失控，进而发展为肢体行为。

所以，才有《坛经》中讲的：“若轻人，即有无量无边罪！”这是从唯心的角度，阐述“轻人”的危害！

### 二、“礼”的作用



有句话讲：“成年人之间，嘴上互相吹捧，但又互相瞧不起对方！”这里的所谓“嘴上互相吹捧”就是“礼”！照顾对方颜面，即使“瞧不起”，也悄悄放在内心。这就是“礼”的作用。

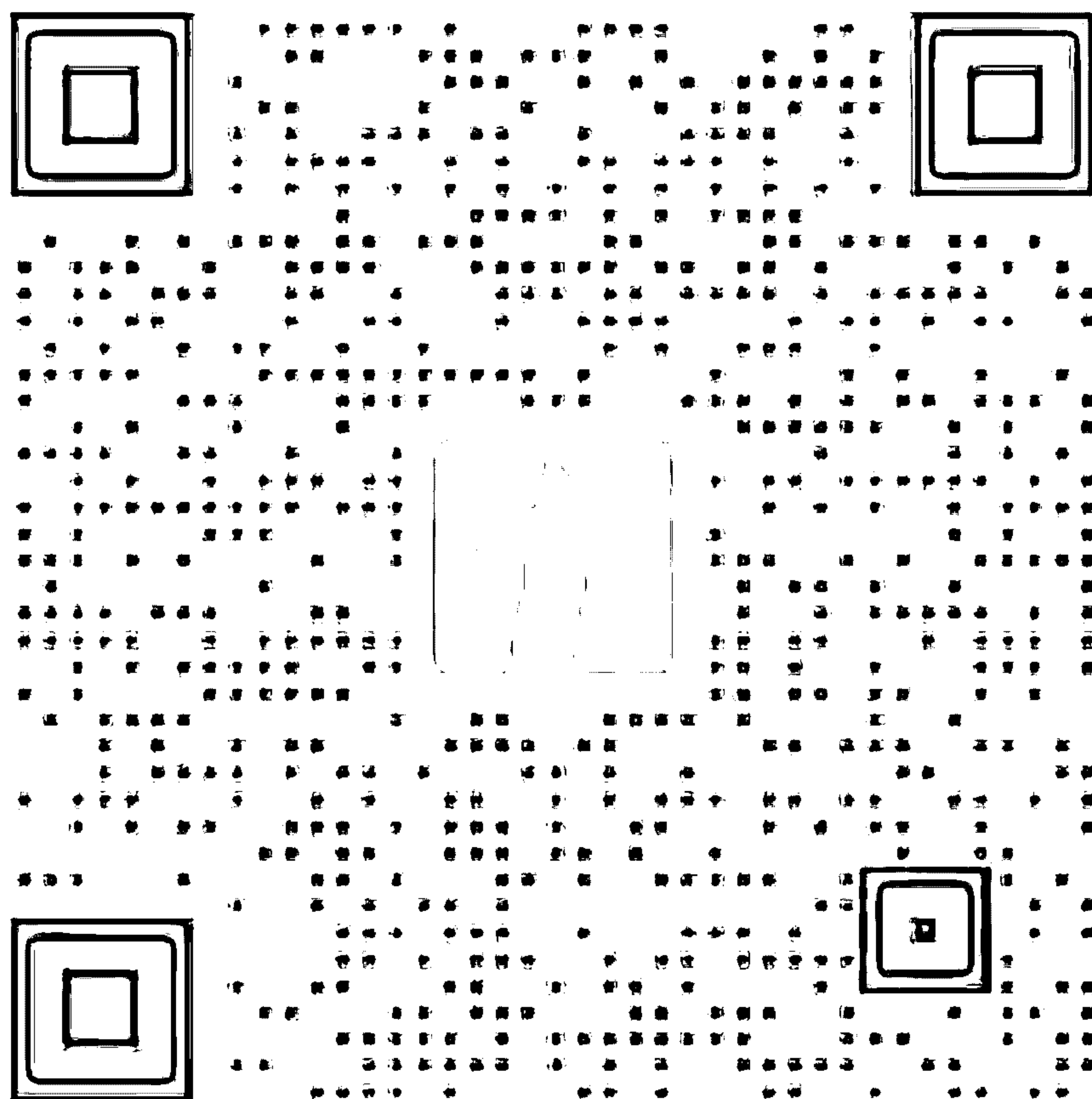
《论语》中讲：“礼之用，和为贵！”这里的“和”就是平衡人性的意思。社交的本质就是“礼”，礼的本质就是平衡人性。

之所以要懂“礼”，有“礼”！其实，就为了不要让对方，觉得自己被“轻视”！这表面上是照顾对方的人性“自卑”，但是反过来讲，何尝不是为了自己的平安呢？

总结：

“礼”这个东西，从人性角度来讲，没它不行！但“礼”本身呢？并无什么实质的东西！仅是一种基于形式主义的，使人与人之间，在赤裸裸的人性面前，增添的一缕纱帐罢了！

微信: kc58567 微信: CF69567



加入会员  
全部免费

长按识别二维码查看目录

阿阳VIP会员目录