https://www.douyin.com/video/7258593321902230845

# 点赞数：9034

# 标题:人性本善还是人性本恶  
## 关键字: 人性 #为人处世 #人性的丑恶 #人性的弱点 #人际关系  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 人性本善还是人性本恶其实都不对人性应该是本贱这个贱不是下贱而是字典里的第五个意思不知好歹人是会习惯的一旦习惯他就会觉得理所应当得到越多欲望就会越大永远喂不饱 所谓的人性本善是欲望还没有打开看起来好像忍畜无害所谓的人性本恶是欲望被过分拔高无论如何都满足不了 二越没本事越喜欢搞人际关系怎么敬酒是高情商领导在场怎么讲话同事如何左右逢源迷恋这些的人没有一个是有本事的 人际关系的基础是价值穷在闹市无人问富在深山有远亲你得有利用的价值别人才愿意跟你交往否则你越是搞人际关系他就越会在你的头上撒尿没能力没本事就只能提供情绪按摩 就好像既不帅又没钱但又只能当舔狗三成功学会告诉你要和高人交朋友成功学不会告诉你高人为什么要和你交朋友 黄征当年一无所有段永平为什么要和他交朋友零六年和巴菲特吃饭段永平带着黄征零七年黄征创业段永平直接从步步高分块业务给他一五年黄征创立拼多多段永平无数次指点出谋划策没有段永平就不会有黄征的今天那你告诉我段永平为什么要帮黄征 因为梦想因为眼前这个年轻人就是当年的自己满怀理想改变世界不顾一切追求未来他只是不想让当年的自己再遇到当年的遗憾成为另一个他才是高人帮你的唯一理由 四酒桌文化的本质是中强度测试我知道你不能喝我知道你老婆不让你喝我知道你喝了 就会各种难受我就问你喝还是不喝酒桌就是巴普洛夫的条件反射试验场越是死气沉沉的大公司越是没有上升空间的系统就越喜欢酒桌文化向外扩展到了极限那就向内争抢明争暗斗叹息淋漓 当你纠结复杂的人际关系的时候正说明你处在一个封闭的系统不需要能力只需要忠诚 为什么洗脚按摩更容易谈生意因为在这个时候对方才是一个人一个有血有肉有感情有欲望的人而不是一个西装革履标准话术的符号 你代表你公司我代表我公司大家都是符号都是一本正经不苟言笑那所有的交流都处在社会属性的层面上而社会属性具有天然的警惕性大家说的都是台面话但好哥们洗个脚按个摩心灵就打开了食色性也 撕掉了社会属性回归原始本能原来大家都喜欢这些原来大家都是男原来大家都觉得领导是傻叉有了共勉生意就好谈六不要相信贵人相助真正的贵人是你自己因为贵人存在一个悖论谁来定义贵 贵和好坏一样他不会写在脸上是要你自己去判断世间道理千千万你到底应该相信谁老子说以德报怨孔子说以直抱怨 荀子说人定胜天庄子说顺其自然儒家说社会责任道家说逍遥草托好谁是对的而一旦你决定了跟随他就说明你有一个连自己都没有意识到的原能力判断你会判断对错你能识别贵人你才愿意死心塌地跟着他