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  
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，它不会写在脸上，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。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)