**人性有哪些弱点，有哪些阴暗面？**

在知乎，经常可以看到这样的一些问题，我把这些问题底下的回答，都给翻一遍，发现那些回答，大多数都在讲故事，很少有人从心理学，或者从其他学科的角度出发，好好回答的，于是我自己琢磨了一晚上，打算好好来写一写。  
**还是那句话， 今天的文章，可能会和你旧有的认知产生冲突，看大家的反应，如果给大家造成太大的内心冲突，那我就考虑删掉，不给大家添堵了。**  
好啦，我们开始。  
**1，执迷于沉没成本**之前听说过这样的一个笑话：  
一个朋友打算开奶茶店，选了一个品牌之后，亲自前往他们的总部进行考察，在考察的过程中，他隐隐约约觉得这件事情不是很靠谱。  
但一想到自己的机票钱，酒店住宿费等开支，特别心疼，于是，即使觉得不靠谱，还是签约了。  
结果可想而知，后面自己就成为了一颗绿油油的韭菜，被人开心的收割了。  
而他之所以会成为韭菜，并不是因为他的智商有问题，而是因为他对沉没成本，有着万分的执迷，他觉得自己已经为之付出那么多了，就此放弃，岂不是很可惜？  
  
**是的，一件事物，当我们为之付出越多的时间、精力、金钱之后，就会改变对它的认知，对它产生好感，甚至越来越离不开它。**  
买回来的家具，当我们自行组装的时候，我们会更加认定，买回来的这些家具，真TM的好，自己的眼光，真的太独到了，这也被称之为「宜家效应」；  
同样的，生活中有些渣男渣女，特别喜欢让对方为其花钱，如果对方不同意，就进行道德绑架，而他们之所以会如此，是因为他们明白，对方越是投入，自己就越能掌控对方，让对方，投入更多。  
**对抗执迷于沉没成本最好的办法，就是要时刻提醒自己，过去就让它过去，眼光要往前看。**  
当然，说起来容易，做起来是相当难的。  
因为想要否定自己的过去，就相当于自己否定自己，而否定自己，则会让自己的生活，失去所有的意义。  
**2，框架效应和锚定效应**经济学把人类假设是一种理性的动物，在做决策的时候，会做出最为明智的选择。  
**但实际上，这只是经济学家给我们戴高帽而已，我们一点都不理性，而不理性的根本原因，是因为我们很懒，不去收集更多的信息，反而匆匆就做出决定。**  
时时刻刻去收集更多的信息，才做出决定，对于我们来说，实在是太困难了，为了避免这样的一种困难，我们就会依赖别人给我们提供各种框架，给我们设置各种锚点，以减轻我们的认知负担。  
框架效应，这个很好理解，当你打开曾哥的文章，我和你说：  
各位读者大人，看完文章，您是来个转发，还是点点在看呢？  
  
看到没？这个就是框架效应了，~~本来你是想白嫖的~~（**白嫖是不对的哦**），但因为曾哥给你设置这样的一种框架，加上你仰慕曾哥的颜值，于是怒而转发，还把曾哥的公众号，推荐给了张三和李四。  
**锚定效应，在生活中，就更加常见了，举个非常简单的栗子：**  
你觉得公众号的数量，有没有超过50万个？如果有，那你觉得有多少个？  
除非你是做自媒体的，否则，你对于公众号的注册数量，是非常不熟悉的，正因为不熟悉，那你在猜测的时候，就会以我给你的50万个，作为锚点，那你得出来的结论，最多不会超过200万个。  
**但实际上，公众号的注册数量，早已经超过2000万个了。**  
看到这里，或许你应该就能知道，为什么那么多的商品，会有所谓的建议指导价，为什么苹果商店，一个手机外壳可以卖到几百块钱，为什么。。。  
说白了，很多时候，我们往往会高估自己对于人性的认识。  
**正因为如此，在面对需要做出选择的时候，我们就会低估自己犯错的几率，然后，犯错之后，又不加以反思，过不了多久，自己又重蹈覆辙。**

**3，见不得别人好**  
生活中，总有些人打着各种各样的名义，对我们进行批评、教育、指责。  
**传统教育灌输给我们的信念是，遇到这些人，我们必须虚心一点，仔细聆听他们对我们的教诲，只有经历这样的挫折教育，我们才能有所进步，否则，不接受，就是骄傲自满，就是自我膨胀。**  
但实际上，他们的出发点，就是好的吗？  
并不是这样子的，那些总是喷别人的人，在我看来，犯了以下的三种毛病：  
第一，别人的进步，尤其是同龄人的进步，反而衬托出自己的不足，只有打击别人，别人的自信心，才会受到影响，才不会跑得那么快；  
第二，在他成长的过程中，可能一直都在接受挫折教育，于是，在他的潜意识当中，他并不知道还有另外一种选择，所以，就只能一直喷别人；  
第三，他的控制欲很强，希望通过控制别人，证明自己的存在。  
我相信，你身边一定有这样的一种人，他就是见不得你好，更重要的是，他对真正为别人好，有着深深的误解。  
**所谓的为别人好，在我看来，就是在指出问题的时候，还会给出相对应的解决方法。**  
而不是逮到谁，就说谁不是，如果是这样子的话，我也会喷人啊！！！

**4，自我服务偏差**  
如果你有仔细观察的话，你就会发现，生活中的绝大多数人，让他开心、他满意的事情，他往往只会讲一遍；  
**而让他感觉受到委屈、受到不公平待遇的事情，他就会反复说，反复说。**  
之所以会如此，是因为人都有一种自我服务偏差。  
也就是说，人会为自己的成功与失败，找到理由，成功了，就把原因归结于自己本身；失败了，就把原因归结于他人，或者外在事物。  
因此，那些总是向别人述苦，总是向别人抱怨的人，他们在述说的过程中，是想告诉我们，他之所以会这样子，不是他自己的错，他之所以会这样，都是因为吧啦吧啦吧啦。  
这种人是极度以自我为中心的。  
**你不要以为你现在听他述苦，把他当作是哥们，当作是闺蜜，你以后真的遇到什么不开心的事情，你也可以找他倾述，别天真了，你只能成为他情绪的垃圾桶，想要从他身上获得所谓的「互惠」，门都没有。**  
不是曾哥把人性想得如此之坏。  
你想啊，既然是朋友，是闺蜜，那是不是得互相包容，互相鼓励，互相支持？如果只知道抱怨，只知道索取，凭什么要求别人不能抱怨，不能离开？  
做人不能太双标啊。