

智者不废话，强者不磨叽

如果思思不在一个高度，不必互相说服，只需互相尊！如果三观不在一个层面，不必互相指责，只需互相包容。当你发现和一个人不在一个频率的时候，即使你说话再有道理，他也听不进去，而你说的话越有道理，他觉的越烦。这个时候你应该做的事，闭嘴，转身离去。因为他不值得听你说的东西。

我以前思考过性格决定命运这句话，那什么才决定性格？习惯决定性格。行为决定习惯，思想决定行为，悟到这一点，足足用了我大半生，其实任何话都不足以让你醒悟，让你醒悟的都是那些刻骨铭心的经历，经历后的失去…

回到内心的清净，可以说是一种内心的干净，也是一种内心的自在。人们常说要看破红尘，红尘到底是什么呢？红尘就是每一次内心的烦恼，并不是这个世界。这个世界很美好，不需要你看破，你要看破的是你自己的内心。

生存之人性点滴

- 1、秘密：任何一个人知道了你的秘密，你会永远都不想这个人在你的生活里出现，甚至你可能会诅咒知道你秘密的人死去，这是人之常情，一点都不奇怪。
- 2、牛角尖：人就是这样，没有人打开头，你可能也永远也想不到这个茬，但是一旦有人起了头，这么稍微的一点拨，你就可能一直都往这个牛角尖里钻。
- 3、较量：女人和女人之间的较量不一定体现在唇枪舌剑上，任何一个细节都能把对方打倒。
- 4、明悟：聪明人说话永远不需要把话都说全了。
- 5、原形：人上一百，形形色色，每个人看起来都不像是那样的人，但是事到临头他们都会是你想不到的那种人。
- 6、选择：当一个人陷入两难境地的时候，总归是要做一个选择的，这一个选择就像是赌博，赌博就有押大和押小，其实押大和押小并不是 50% 的胜算，而是 100% 的胜算，或者是 100% 的败北，一旦作出选择就没有回旋的余地。
- 7、本性：所谓墙倒众人推，破鼓万人捶，就是这个道理，你好的时候什么人都来贴呼你，但是你只要是有点臭的痕迹，贴呼上来的也就只有苍蝇了。
- 8、逼迫：人们常说不要去逼迫一个男人，如果男人被逼急了，是最没有情感的动物，以前所有的好在此时此刻都会化为乌有，剩下的就只有复仇一条路，其实这个说法同样也适用于女人，任何人被逼急了都会干失去理智的事情。
- 9、改造：环境对一个人有改造作用，当然也有一定的束缚作用，在熟人环境老实的很，但是到了一个没有人认识他的地方，原形毕露，充分的展现出了一个男人该有的无耻和冲动，这也可能是其为数不多的机会。
- 10、模棱：看破不说破，大家都有面子。这不是做算术题，每个问题都有一个标准的答案，在人与人的交往中，尤其是男人和女人的交往中模棱两可的答案，往往更能让人深陷其中不可自拔，如果一口答应或者是一口回绝，都失去了这种人性之间较量的乐趣。
- 11、免疫：经历了太多的痛苦，也就形成了对痛苦的一种免疫力，那就是痛苦

来临的时候，可以正常的接受，痛苦过后就可以快速的忘掉，这是人的一种本能，当你经历过之后，你就明白了。

12、心动：只有不在乎才没有任何感觉，心里越是在乎，身体就会自发的表现出来，这也是一种本能。

13、感觉：当你很烦一个人的时候，你就会感觉到这个人在你眼前出现的频率越来越高，当你喜欢一个人的时候，你又会觉得这个人出现的频率这么少呢。

14、口舌：人类的一大缺点就是好逞口舌之利，不管什么话乱说一气发泄出来，自己心里舒服了，但是无形之中也把别人得罪了，任何好处都捞不到，就是几句话而已，不说也能把人憋死吗？

自己一时昏了头乱说话，可能会给自己带来很大的麻烦，别人的报复，可能不会马上就来，但是一定会选择一个合适的时间，合适的节点把你踩到地狱里去。

人性问题，才是一切问题的根本



从小看大，三岁看老，是有一定的科学道理的，这绝不是迷信，也不是宿命论，这是个大概率的事件。人的命天注定，这里的天指的是认知，指的是人性。一个人一生成就的大小，是由这个人的人性，这个人的认知来决定的。虽然一切都在变化之中，一切都是变化的，但也是遵循了一定规律的。所谓江山易改，本性难移，想要逆天改命，改变本性，改变一个人的认知，比改变江山都难。所以才有，人的命天注定之说。因为一个人的成就的大小，大概率就是由这个人的人性和他的认知来决定。所以也就有从小看大三岁看老的说法。

如果一个人的人性是好的：他讲因果，他能吃苦，能坚持，能煎熬，肯付出，勇于冒险，能承担责任，不急功近利是个长期主义者，不论他的学历，出身，他大概率都会成功，都会有钱；如果一个人的人性不好：好逸恶劳，急功近利，总是想不劳而获，总是想投机取巧，不讲因果，重果而不重因，不能吃苦，不能坚持，既贪婪又恐惧，不能承担责任。无论他的学历有多高，无论他家庭有多好，他大概率就是一个失败者。

很多人都认为吃苦就是锄禾当午，吃苦就是风餐露宿，吃苦就是熬夜加班，吃苦就是缺衣少食，是的，这也是一种吃苦耐劳的表现。但是这种苦很多人都能吃，有一种苦是吃精神的苦，吃煎熬的苦，这种苦并不是很多人都能吃的。当今中国早就解决了温饱问题，缺吃少穿的苦，你根本都不用吃了。饿死是不可能的，吃不上饭也是不可能的，只要你不懒，只要你有手有脚，你就是去工地，去送快递，送外卖，一个月也有五六千的收入。

精神的痛苦，承受失败的痛苦，承受煎熬的痛苦，可不是每个人都能吃的，这才是真正的吃苦。一个人成功与否，最主要的是看你能不能吃苦，肯不肯钻研，是不是能坚持，敢不敢冒险。不要投机取巧，遇到问题解决问题，不要来回的换工作，换行业，换赛道，不要虚荣，不要把巨量的时间花费在消费，上消遣上，花费在无用的事情上。要把时间放在钻研问题上，用在经营上，该付出就要付出，该承担风险就要承担风险，该煎熬就要煎熬，不要怕输。

能不能成功，最重要的是看这个人有没有耐性，有没有耐心，能不能在挫折中，在困难中煎熬成长。要做一个长期主义者，不能急功近利，只顾眼前。坚持的过程就是悄悄成长的过程，煎熬的过程就是韬光养晦的过程，就是长本事的过程。人长到成年要18岁，18年还是一个懵懵懂懂毛头小伙；树木哪怕是成长迅速的品种，也需要10年才能成才；事情的发展也是要遵循这个规律的，任何行业任何事情也是三年入门，5年懂行，10年有所成就的。这是一个普遍的大道和规律，所以说我们要顺道而行，而不能急功近利。

我们做事情坚持和熬要以10年为单位来计算的，熬过了你就是个成功者，熬不过你就是个loser。可是一般人的人性，做事一年半载，没有成绩就受不了了，就放弃了，就换赛道了。他的一生打了很多口井，但是没有一口井是打到水的。成功大都是以10年为单位熬出来的，一个10年不行就两个10年，两个10年不行就三个10年，没有这样的耐心和坚持，怎么可能成就大的功业。伟大的工作并不是用力量和智慧去完成的，而是靠耐心和坚持去完成的。这句话一点也不假。

其实所有的问题的本质都是人性的问题！不是技术的问题，也不是能力的问题，是认知的问题，是人性问题。人性不好，品性不好，没有办法吃苦耐劳，去坚持，是做不成事业的，是赚不到钱的。人性不好的人内心是虚弱，能量是不足的，是驾驭不了人、事、物和财富的。人性好的人，他没有学历没有家境，他也可以用心中的能量，把事情做成功的，是一定能够赚到钱的。他的人性好，他的能量足，身边就不会缺少贵人，就不会缺少资源，更不会缺少关系。

人性就是关系就是财富，这是很多人都不知道的，没钱的人一定是人性不好的人，赔钱的人一定是修心不够，认知不足。所以你要是能够利用别人人性的弱点，你就可以驾驭这个人，你就可以利用他去赚到钱。反过来如果你自己还有很多人性的弱点，你就会被别人利用，你也会亏很多的钱。

你去看看那些炒股票的做期货的，主力都是赚谁的钱，不都是那些想快速发财的，想急功近利的，不想付出又害怕损失的人的钱吗？你人性的缺点太多，欲望太重，认知又不足，不就是一捆崭新的韭菜吗？如果你的人性比

主力的还好，心力比他们还强大，认知比他们还高，你不就可以薅他们的羊毛了吗？

做学问也罢，创业也罢，交易也罢，归根结底都是人性的问题。人性不好，心力不够，你就不可能成功，事有不达，反求诸己，就是这个道理。修心就是让你有一颗强大的内心，你强大了，世间一切的资源都向你靠拢，这才是事实的真相。当你还很弱小的时候，这个世间繁华和热闹都和你无关。静下心来，学会独处；安静和独处是你重生的开始，强大自己才是根本，克服人性的弱点，你就会拥有你想要的一切。

人性的本质：社会很现实，现实很“肮脏”

社会很现实，古今皆如此。

为夺权力，隋炀帝杨广亲手杀害父亲杨坚，李世民手刃两个哥哥李建成和李连吉。

为能活命，图拉出卖了八王爷，苏联女兵自甘堕落成德国士兵的玩物。

为得金钱，有人出卖身体，有人放弃尊严。

现实很“肮脏”，遍布各阶层。

为欲望，有明星潜规则粉丝。

为满足，有人越过底线，出轨经纪人。

为上位，有人假公济私，欺上瞒下。

为成功，有人毫无原则，挑战律法。

人性是丑陋的

如果你觉得世界充满爱，那是因为你一直处在一个被需要的位置，当你没有了“利用价值”，亲朋疏远，好友远离，丑陋的人性尽显无疑。

人性是贪婪的

但丁有句名言：贪婪使人无所不为。人占有很多，但仍渴求更多，就如中得一万的彩票，还想要一百万。超市门口排队的大妈对于免费的东西，得到多少都觉得不够。贪婪无所不在，可视之处，皆有贪婪。

人性是阴暗的

不是每个人都会懂得感恩。电影每天都播着恩将仇报，过河拆桥，忘恩负义的桥段，它离我们并不遥远，电影的灵感正是来源于生活。

人心是难以琢磨的

人心犹如海底针，捉摸不定。我们永远无法猜透他人的内心，嘴上的话不一定是内心真正的想法。当你认为他经过了时间的考验，但他却能在一瞬间变脸。

人心是可怕的

有些人从一开始就是为了成功背叛，而靠近你。也许他今天表面上奉承着你，明天在暗地里就给你一刀。人心叵测真情少，世事难料人善变。

一个小故事，三个人的本性：

朋友去烟酒店买烟，转身的一刻衣角勾住一瓶红酒，瞬间掉到地上，碎了。一看标价，3680元，脸色都白了，打扮略显妖艳的女收银员也有点手足无措，不知该如何处理。

朋友点烟时双手有些颤抖，问道：这个能不能便宜点？。收银员看着朋友一身廉价又寒酸的打扮，说：这里有监控。

朋友又问了能不能写欠条，收银员直接通知了老板，刚好老板在对面打麻将，很快就到了。一番了解后，没有同意写欠条，没有优惠或者收回成本的打算。

没错，老板一分不收，只要了5块买烟钱。而且还邀请朋友坐下，打开了另一瓶红酒，邀其共品，并且开导和鼓励朋友许久，让其莫挂于心，以后注意就好。

朋友回味着红酒顺着喉咙流入胃中，那种甘甜可口的味道，如电流一般布满了全身，这是他这辈子喝过最贵最好喝的酒。他得到了尊重，这件事将会影响他明天的方向，改变他的一生。

一件小事，暴露了几个人的本性：

女收银员：一句话暴露了自己“低人一等”的素质。她从外表断定了一个人的人品和身价，认为朋友穷酸赔不起甚至可能直接跑路。其实她也处在同等阶级、社会地位相同的层面，她的工作和身份并不比朋友高尚，只是相对衣服干净、着装整洁，仅此而已。

老板：也许成本不多，亏不了多少钱，也许身家肥厚，不在乎这点钱，但确实为人宽容，做了好事。也许他淋过雨，流过泪，所以懂得为别人撑伞。

朋友：囊中羞涩活得小心翼翼，没有钱语气卑微，但他不推责任勇担当，越穷越明事理，敢作敢为。

结语：人性的弱点，在于不愿接受自己的平凡。

能干成事的人，无非是摸透了人性

一、人才管理，才是真管理

很多企业只有一头头狮，就是老板。大家都鼓励老板，等到老板“干不动”了，企业就关门了。

而在华为，任正非不管产品，不管销售，甚至不管战略，但是他管思想。任正非在华为有两个权力：一个是思想解释权，一个是否决权。

能干成事的人，无非是摸透了人性

一家企业的思想权就是对思想的最终解释权，思想（解释）权才是公司最大的权力。

那么，谁去做公司战略？

很多公司是老板关在办公室里做战略，怎么可能会了解一线的情况。

而在华为，是 600 个最贴近战场的作战单元的一把手做战略，然后汇聚形成公司的战略，最后再打下去。

其次，看一家企业是否优秀，就看它能不能将高管团队发动起来，很多公司不是发动高管，而是让他们互相制约。

华为有 19 万人，人才济济。但任正非从来不承认华为的成功是人才的成功，他认为华为的成功是人才管理的成功。

才的成功和人才管理的成功有本质的区别。

牛人的特点是都不服，不服就成立一个个山头，再把自己的小兄弟拉过来，成立了无数帮派，之后便一发不可收拾。

华为也挖了很多牛人，但牛人不重要，对牛人的管理才重要——人才能归顺你，为你所用才重要。

二、华为人力资源管理的原则

原则从三个方面来看：

商道：企业为什么存在？企业做买卖、商业模式究竟遵从什么、坚持什么？

天道：企业在市场竞争中，如何看待市场环境？

人道：企业和利益相关者的关系，如何去认知人、了解人性，分配利益

以上三个就是华为管理体系大厦最基础的原点。

1. 商道：创办企业的目的是什么？

任正非创办华为的目的是什么？盈利吗？的确，赚钱很重要，但不应该是企业的终极目的。是为国家吗？可能也没想这么伟大。那么，企业为什么而生？彼得·德鲁克说：企业只为顾客而存在。同样，为客户服务是华为存在的唯一理由，没有任何争议——不是为任正非而生，不是为利润而生，不是为社会而生，只为客户而生。企业（家）回到本质，是商人。因此，必须将技术转化为产品和解决方案，有客户买单，企业才有存在的意义。企业管理要对准客户，而不是对准老板，也不是对着利润。在社会上，只有两类人愿意真心实意地把钱掏出来，一类是父母，一类是客户。任正非说：你们不要围着我转，围着我转是不能升官发财的，一定要围着客户转，客户喜欢你们，我就认可你们。这是华为的人才观。很多企业有人拍马屁，演戏，搞来搞去，实际上是企业家自己出了问题。比如，做产品找不到客户的痛点和痒点，就是企业家自己是自嗨型的。在华为，研发以客户为中心，接待流程以客户为中心，组织以客户为中心，人才以客户为中心，整个文化体系就是客户第一。

任正非说：背靠背的全是客户。研究客户究竟有什么痛点，搞定它，企业就可以基业常青。很多公司的管理层每天开不完的会，内部开会其实都是成本，不能产生价值，只有客户买单，才产生价值。所以，任正非非常反对为了取悦他，汇报时用精美的PPT，要求用600字word汇报，600字说不清楚，说明管理层就没想清楚。真正重要的是全朝一个方向，搞定客户，因为只有客户才给钱，赚到钱，活下去才重要。

2. 天道，物竞天择

物竞天择是自然法则。

在非洲的肯尼亚草原，动物大迁徙时，角马遇到鳄鱼，大部分角马可以存活，少部分角马会被吃掉，谁跑得快，谁运气好，就活下来了。能干成事的人，无非是摸透了人性商业世界，中小企业有90%的概率会死掉，也是物竞天择。要让员工每个人都幸福地活下去。所以，华为强调靠奋斗和才华。进入华为的员工通常也是985，211的硕士和博士，百里挑一，但华为每年的干部淘汰率是10%，员工淘汰率是5%。也就是说，19万人，每年会淘汰员工9500人，下台干部有300人。一个岗位在职超过3年，人会懈怠，这是人性使然。所以，人要流动起来，要建立淘汰机制。人能不能奋斗终生？不可能的，企业突然哪天成功了，上市了，好日子来了，奋斗精神一定会消失的。接下来就要交给奋斗的职业经理人。

3. 人道：人性是自私的

有没有无私的人？有，很少，很难碰到。

任正非说：我也是一个自私的人，我要80%，你们干吗？所以，无私是最大的自私，只是自私的格局更高而已。

员工到企业图的是什么？两个东西：一个是发财，一个是升官。都是利益交

换，不是爱的交换，毕竟企业和员工之间本质上是利益关系。我为什么到华为？因为生活所迫，没有钱。

1997 年我的工资 400 元，华为给我开出 5000 元的工资，我一晚上没睡觉，第二天就坐飞机去深圳。我没有远大的梦想，奔着钱来的，当物质生活不是主要诉求的时候，我才产生了使命感。华为要求高级干部要有使命感，中层干部要有危机感，基层员工要有饥饿感。基层员工来到公司，房子都买不起，女朋友都谈不起，每天给他们讲愿景和梦想是没用的。每年淘汰 10% 的中层干部，没危机感，位子是不保不住的。人性是自私的，管理就要顺着人性来进行，激励的最高境界是利用人性害怕失去的特点。我当年去非洲，就是拿自由换高薪，给我钱，我自然就去了。下属做不好，想踹他们两脚，能不能踹？能，只要发的钱包括“踹”的钱就行，如果不给钱，老板踹一下试试。

很多公司做激励，大幅度加薪、发钱，其实根本没有想清楚怎么发钱。大幅度发钱会激励一阵子，时间长了，人们就会形成惯性，认为自己值这么多钱。

能干成事的人，无非是摸透了人性

激励一定要小步快跑，建立有利于自私的机制。华为的文化口号就是“不让雷锋吃亏、不让焦裕禄吃亏”。有人告状说：做雷锋动作是真，但动机不纯。那么，我们要不要考核一个人的动机？人力资源管理认为：人才管理要了解他的动机，人性部分。

人性能不能经得起考验？

也许能，但是代价会非常大。所以，不要考验人性本身，人性是琢磨不清楚的。自私并不可怕，人性本身就是趋利避害，要用人性的贪婪驱赶人性

的情急。建立人才的治理体系，没有那么多公平——华为员工的全球调配就是哪个地方大家都想去，就将级别定低一点；哪个地方大家都不想去，就将级别定高一点，这就叫人才管理。文化和管理背后是利益驱动体制。很多老板常给员工讲道理，结果发现员工就是不听。但是，一旦和利益挂钩，道理就会有效果，道理才叫道理。所以，任正非说：从来不质疑动机，我只看你的动作本身，如果是装，装到底就叫真。如今，很多老板不会管理00后，你每天用60后的思维去管理他，是你不对，他只是懒得理你而已。00后喜欢自由，蔑视权威，晚上不睡觉，早上起不来，在岗时间长了，没有兴趣，但他们思维活跃、学习能力很强。因此，华为在00后方面，做了些规定：

第一，建立内部人才市场。✓

00后在一个岗位上不想干了，你可以换岗，但换岗的前提是必须在本岗位上做得优秀，不优秀不能换岗。

第二，弹性工作。

每天早上10:30才上班，但晚上12点才回来，你去得早，就可以早离开，不是必须早上8:30打卡。

三、管理观念大碰撞 ✓

1. 观念一：没有满意的员工，就没有满意的客户？不要调查员工的满意度，没有意义。员工可能今天满意，明天就不满意。事实上，在工作中，大部分员工是不满意的，留下来是因为他怕失去工作。能干成事的人，无非是摸透了人性要记住，企业不是保姆，如果员工都满意，企业就完蛋了。不要追求满意，要强调责任意识。承担责任，就给你相应的待遇，没有完成岗位职责，根本就不给待遇。

3. 观念二：公平是激励的重要原则？✓

公平都是相对的，机制可能是公平的，但结果往往都是不公平的。因此，激励一定是具有导向性的。西游记师徒四人去取经，孙悟空、猪八戒、沙和尚，谁创造业绩价值最大？毫无疑问，孙悟空创造了 90% 的业绩。唐僧是个非常好的领导，因为他目标很坚定，就是啰嗦了点。猪八戒是文艺委员，一路的欢歌笑语是猪八戒带来的。沙和尚除了吃和挑担子，遇到问题就是大师兄、二师兄。孙悟空拿一万块，猪八戒拿九千块，沙和尚拿八千块，这对孙悟空不公平。但每天念叨不公平的，是猪八戒：凭什么比我多一千。沙和尚马上附和：二师兄，大师兄还比我多两千呢。孙悟空一生气，翻个跟头跑了，他俩还能坚守 20 年。很多企业，孙悟空都跑了，猪八戒留下来，企业一定会被淘汰的。如果销售和研发老吵架，怎么评理？肯定有对错？

华为怎么处理？

就看这件事情是否对客户有利。如果再吵，两个部门主管互换。三个部门吵怎么办？整合。就这么简单，哪有那么多可吵的。

3. 观念三：人性化管理就是构建宽松的组织环境？✓

企业宽松，大家在企业里感觉很自由。

但这是不是企业管理的本质？我认为人性化不是宽松，是最大满足他人的自私心。华为早期招人不招清华北大的，因为很多人要出国；不招一线城市的，因为家里可能有房，出身优越，吃不了苦。华为选择出生贫寒的人，因为有奋斗精神。我们这些人为什么要奋斗？出身贫寒，想要改变自己的人生。来到华为之后，每天出差，前两年是没有休息日的，孩子两岁，很少回家，太太抱着孩子经常去探亲。当时，我的父母、岳父、岳母就说：那不是折腾嘛。但今天，家人都一致认同，我这条路走的是对的。尤其 4 月份分红

的时候，我是家庭里地位最高的。所以，在华为很苦，照顾不了家庭，但是离开华为的人都感恩华为。被折腾、被折磨，却改变了每个人的生活，家庭，甚至改变了家族，这才是实现人的最大振兴。

4. 观念四：疑人不用，用人不疑，德才兼备？

疑人要用，用人也要疑，人在利益面前是经不起考验的。 ✓

华为的授权是建立在严格的监控体系之上的，没有监管，授权一定会把公司毁掉。

5. 观念五：追求卓越和精细化管理？

管理不存在完美。任正非说：任何管理都不要做到极致。

管理是有颗粒度的，不追求完美，追求效率，有效率才是最好的管理，无效率管理制度满天飞，那不叫管理。工作初期，我总是认为产品完美才可以推向市场。去了华为才知道，推向市场的产品问题很多，通过市场的检验，不断进行迭代，这是两种完全不同的做法。先占领市场，好的产品要在市场打磨，逐渐形成优势。

6. 观念六：培训是人才发展的重要工具？

培训能不能培养成领袖？不能。

人的能力通过培训大概能提升 10%。将军从来不是培养出来，将军是打出来的，人才也一样。

7. 观念七：360 度人才测评？

很多公司引用了 360 度测评，进行全面的人才测评。

华为坚决反对，因为人有缺点，但我们只能影响人，谁都改变不了人。企业管理的本质不是改变人的缺点，而是发挥人的优点。用团队力量发挥人的最大优势，这是华为用人中“歪瓜裂枣”的用人观——歪瓜是最好吃的，

裂开的枣是最甜的，就是要充分发挥每个人的优势。

8. 观念八：强调员工忠诚度？

保镖忠诚不忠诚？如果他人出价更高，他马上会调转枪口。

任正非最怕的就是：任总，我生是你的人，死是你的鬼。实际上，一般情况下，能干的人不忠诚，忠诚的人不能干。所以，企业内部不要强调所谓的忠诚度，而要强化职业性，离开了，但不带走公司的一片云彩。

9. 观念九：设计员工职业发展通道？

我们常说要给个人进行职业规划，但你们今天走到的这个位置，谁给规划出来的？

通常是发现机会来了，需要人，一回头你就在灯火阑珊处，就是你了。所以，人的成长很多事因为命运，偶然性形成了必然性。

10. 观念十：聚焦组织中的问题？

华为有没有问题？当然有。家庭有没有问题？有很多。

那么，要不要花大量的时间解决问题？

深圳以前有很多小偷，治理很多年。现在不用治理，发展了以后，现在都不带钱包，手机都不离手，也偷不到。所以，小偷也在战略转型，开始诈骗了。

总之，不要去解决问题，要抓住机遇，发展才是硬道理，发展了，很多问题迎刃而解。

这十个点，不是说哪个是对的，哪个是错的，只是从我的经历给大家一些启发。

一言以蔽之，理念不对，做法就不对。

真正厉害的赚钱高手，往往都是摸透了人性

因为职业原因，大圣这么多年一直都浸泡在生意圈子里，也见过了很多厉害的赚钱高手，虽然这些赚钱高手们的赚钱手法各不相同，但有一点却是相通的，那就是：**他们几乎都摸透了人性。**

为啥他们都摸透了人性呢？原因就是，甭管他们干的是啥生意，人都是整个生意盘中的重要因素，搞不定这个核心要素，想把生意做好、做大，基本不太可能。所以，**想把生意做好，就必须懂人性；想把生意做大，就必须摸透人性。**

所以有时候我就在思考：**这帮赚钱高手到底是如何利用人性并赚到钱的？**并最终找到了一些答案，现在就分享给你，并建议你转发收藏，因为它们会影响你今后的赚钱思路，尤其是最后一个方法，你一定要反复琢磨。**首先，在对待别人上，赚钱高手们都懂得顺应人性。**

梁宁说过：**「人性的贪嗔痴，成就了中国互联网流量的大江大海。」**

因为几乎所有成功的互联网产品，都是顺应人性的产物：用拼多多可以让你占便宜，用美团可以让你偷懒，用滴滴可以让你省时间，玩王者荣耀、刷抖音可以让你打发无聊……

所有的互联网产品都只是道具，满足的是人们的需求，喂饱的是人们的**「贪嗔痴」**，只要人性不「死」，这些产品就永远会有存活之地。

那些牛逼的互联网大佬显然都明白这个道理，所以他们总是想尽各种办法来改进产品，从而让你使用的时候**更爽、更偷懒、更省事儿、更好玩儿**，当你「上瘾」了、离不开它们的时候，你的「钱包」早晚就是他们的了，**他们都懂得顺应人性。**

我认识的一个老板，他是靠大客户公关发家的，他跟我说过一句极其牛逼的话，他说：**「没有我拿不下的客户」**。我听完觉得很神奇，问他是咋办到的。他说：**「只要是人，他的内心就一定有缝隙，只不过，有些人内心的缝隙是缺情感，有些人内心的缝隙是缺钱，有些人内心的缝隙是缺认同……」**；只要找到了他内心的缝隙，接下来就是想办法填满那个缝隙，**缺钱的给钱，缺女人的给女人，缺认同的给面子，只要他给我机会让我去填满他内心的缝隙，我就可以搞定他。**」我问他：「那要是他不给你机会

呢？」他笑着说：「那就自己制造机会呗；而且你要相信我：这个世界上没有油盐不进的人。」

这个老板有捕捉人心缝隙的天赋，又能够长袖善舞地填满人心里的缝隙，他就是一个人性高手，也正是凭借这个本事，他赚到了大钱。当然，我并不完全赞同这位老板的做事手法，但是不得不佩服他洞悉人心的敏锐。我的客户老范，也是一个顺应人性的高手，老范白手起家，早已经实现了财富自由。有一回我跟老范一块陪几个大领导吃饭，老范全程的表现，只能用四个字形容：「得体、舒服」，那种跟大人物交往时候的分寸感，老范拿捏的是死死的；不仅如此，老范还几乎从来都不跟员工发脾气，就算有时候遇到一些刺头手下，老范还是能轻声细语地把对方给收拾了；老范就是那种可以上下兼容的厉害人物，可以上下兼容，无非是因为老范摸透了人性。

真正厉害的赚钱高手，往往都是顺应人性的高手，因为赚钱的本质其实就是「利他」。

其次，在对待自己上，赚钱高手们都懂得逆天人性。

有一次去广东出差，顺道去客户刘总那儿坐了坐。见到面以后，我给刘总发烟，刘总笑着说：「我戒烟了」，我有点吃惊，因为我知道刘总是一个烟不离手的老烟民。于是我就问他咋突然戒烟了。

刘总说：「有一段时间公司规定不准在办公室抽烟，制度下发以后，大部分员工都能遵守执行，但是几个创业元老根本不当回事儿，动不动就在办公室云里雾里，我说了他们几次，几个老家伙不仅不听，还说你也抽烟你应该理解我们，我一听气不打一处来，就说那从今往后我戒烟了，没想到从哪儿开始还真的戒掉了」。

我说：「那你还挺厉害的，很多人想戒烟都戒不掉，你这说戒就戒掉了」。

刘总说了一句让我到现在都印象深刻的话，他说：「戒烟很痛苦，也挺反人性的，但当老板本身就是一件反人性的事情，你不反人性，就很难搞定很多事情，这么一想，戒烟其实算不上什么大事」。

CP4

真正的富人，经历过人性的丛林，非常懂人性

自己赚过钱的人才是富人，自己没赚过钱的人，有再多钱都是穷人。

——村西边老王

富二代的本质是穷人。捞女的本质也是穷人。

自己没赚过钱的人，再有钱都是穷人。因为他没有赚过钱，没有经历过从 0 到 1，它只拥有财富的结果，不拥有财富的过程——而真正的财富，其实就是过程，不是结果。

真正的富人，经历过人性的丛林，非常懂人性。

前段时间，有一个女性朋友，她其实人是挺好的一个人，性格什么的都很好。突然有一天，我看到她朋友圈回老家了，不仅回了湖北老家，而且就连她的祖籍都回了——我就知道她肯定是花男人钱回家炫耀去了。

因为我知道她好几年没工作了，长得很漂亮，很多男人喜欢她，她自己并没有什么钱，而且和家里关系不好。经常过年都不回家，祖籍老家更是没生活过——突然跑回去，肯定是有人替她掏钱回去炫耀了。

后来一问——果然——她答应了一个老男人的追求，然后她就带着老男人回老家先是给父母换了一个大房子，只看了一次房就交钱了，当然交的不是她的钱，然后回祖籍老家修了祖宅。

和我猜的一模一样，一点都不带差的。

后来过了几天，她又跟我说——他爸觉得换的房子还是不够好，想再换更大的。

和我猜的又是一模一样，一点都不带差的。

这就是人性。

第 1——自己没赚过钱的人，好不容易来了一笔横财，第一件事一定是回老家炫耀。真正靠自己赚钱的人，不会随便回老家炫耀的。

第 2——自己没赚过钱的人，特别喜欢照顾家里的穷亲戚，对穷人的

性缺乏认知，不懂得穷人都是欲求不满的人。

那很多人会说——刘强东自己赚过钱，也回老家炫耀了啊，每个老年人发一万。首先，人家刘强东是第一年结婚完了回老家炫耀的，其次，那时候他已经是中国前 10 的巨富了，如果你进了中国前 10，你不用炫耀，别人也知道你有钱。最后，就算你进了中国前 10，你最好也小心点，不要太飘，刘强东和马云都是例证。

郭广昌有一次回老家的视频我看了，老家的领导带着他看了很多项目，他都说好。然后一个没投，走了。记者问他，你怎么处理和家里的关系？和老家的关系？他说，人还是不要太飘，我们赚钱也不容易，还是要看本身值不值得。

当然我不是说这个女性朋友不好，其实她是一个挺好的人。只不过自己没经历过赚钱过程的人——突然有钱了，心态就会不一样。他的大脑里会分泌一切奇怪的物质——然后让自己充满了幻想，比如，我回老家盖一堆东西，是不是别人就会高看我几眼，我多风光。其实如果那个钱是你自己赚的呢，嘚瑟也就嘚瑟了，或者你真的特别有钱，也行。但是如果你的钱不是自己赚的，或者你还不是特别有钱，那你最好低调点。

尤其是面对穷人——面对穷人，可以告诉他你有钱——但是不要给他太多钱。告诉他你有钱，是为了提高沟通效率，让他换一种方式和你沟通，但是如果你真的给他钱，他会认为你是一个傻子。

富二代最大的问题也是这个——他们只拥有有钱的结果，没有经历过过程——没有经历过过程，意味着他们对财富的认知其实是缺失的。有钱本质上就是一个过程——一个人性博弈的过程。

所以我们经常看到富二代娶错女人，或者被人骗，或者无所事事天天泡妞。所以我们发现——在真正的商业世界里，真正的创业者其实并不太 care 富二代，只有那些穷人和没本事的人才喜欢天天讨论富二代，想追求富二代。

真正的创业者圈子里谁会聊富二代的话题啊。他们算个屁啊。他们的老爸可能随时都快死掉了，他们不知愁，还在那天天嘚瑟。

这些人本质上其实都是穷人而已。

只有没本事没赚过钱的穷人才会把他们当富人。

财富的本质——是一个积累的过程，是一个人性博弈的过程。如果一个人没有经历过这种过程，他们就很难拥有对人性的认知能力。这也是为什么90%的富二代都是越做越差的。富二代也是要有成绩证明自己才能抬得起头来的。商业上不会有人因为他们开一辆用老爸公司的钱买的劳斯莱斯就高看他们一眼的。

我们从来不关心富二代，从来不羡慕富二代，从来不讲女利，从来不倡导捞女文化。这是我们的价值观。

我们只关心如何帮助人从0开始享受积累财富的过程——而这个过程，就是人性博弈的过程。

这也是我们开「人性赚钱」训练营的原因。富二代不珍惜钱，被一个笨蛋捞女骗200万，他有他爸帮他兜底，你有吗？你学富二代有用吗？富二代天天没事干晚上去夜店泡妞，你学富二代有用吗？你天天去夜店能赚到钱吗？

你们去看看中国最近10年真正靠自己能力赚到钱的富一代创业者们，有哪个没事干天天营销，天天泡妞的？泡泡玛特的王宁，大疆的汪涛，喜茶的聂云宸，几乎都不接受任何采访。他们都是从0开始白手起家的。

一帮穷人，天天学习富二代，天天学习捞女——这首先是价值观不正，就是人性不好，其次是智商有问题。

穷人，只能学习富一代。学富二代有个蛋毛的用

当我们施恩于人后，便可真正看清人性的 3 个真相

关于人性，我们要牢记住一点：不要高估人性的善，也不要低估人性的恶。

真正在人间成大事的人，他的内心底色其实往往是悲观的，他对人性没有太多期待，而他的心血往往不被世人理解。

古语有云：滴水之恩，当涌泉相报。这是人性善的一面！

其实，当我们施恩于他人后，也可以看到人性恶的一面，而它们更加接近于人性的真相。

第一：被救助的人，不懂得感恩

被救助不会有第三次，甚至第一次也没有。

都说“大恩不言谢”，这是因为对方的恩情太重，我们不是三言两语来简单表达自己的感谢。

有些人，身处危难的时候，渴望他人救助，一副可怜巴巴的样子；等到他们接受完帮助完，则丝毫不懂感恩，过河拆桥，假装什么事情都没有发生过。

这样的人，不是典型的小人，是什么？

正如曾国藩的一句名言所说：小人专望人恩，恩过不感。

一个人，被人救助了，还不懂得感恩，这就是人性的真相之一，更是人性恶的一面。

难怪古人告诫大家：施恩要不图报，要不然就会寒心。

既然人性就是如此，所以我们要么不帮助人，要么在帮助人的时候，不要低估人性的恶，做好心理准备。

就如卡耐基在《人性的弱点》中所写：忘记感谢，乃是人的天性，如果我们一直期望别人感恩多半是自寻烦恼！

第二：停止施恩，他人就会怨恨你

当你好心帮助了他人，他人便会感激你；如果你还持续不断地付出，一旦哪一天停止施恩，他人便又会怨恨你。

这便是人性的真相，也是如俗语所说的：“斗米恩，担米仇”、“小恩养个贵人，大恩养个仇人”。

电影《我不是药神》中男主角程勇，冒着极大的风险，去印度弄回来可以治疗白血病的平价特效药，救人无数，因此被病患封为“药神”。

按道理说，他的这种行为属于行善积德，大家都应该感谢他，为什么后来大家却痛恨他呢？

因为程勇发现最近形势危机，搞不好自己就要被查处，可能自己要被判重刑，于是他打算收手不干了。

有几个白血病患者因为吃不起药去世了，大家也都把矛头都指向程勇，说他见死不救。

试想一下：如果程勇当初不开始做好事，施恩于人，他也不至于被人怨恨。但是他一旦开始施恩于人，就不能停下来，因为别人对他的依赖性很强；一旦他停止施恩，众人都会由爱到恨，怨恨他。

这就是人性，也是人们常说的“爱之深，恨之切”！

其实，这种现象在情侣或夫妻之间最为常见。

如果你对另一半刚开始就很好，那么你的好需要持续不断，不能停下来，甚至是要更好；

一旦你对另一半的好不如从前，另一半就会觉得你变心，怨恨你，说你始乱终弃，将你之前所有的好与付出统统抹掉。

这就是许多男女做不了爱人，还成为仇人的主要原因。

对于施恩者来说，对人好也有把握分寸，不可对人太好，要不然就是纵容他人作恶。

对于接受恩惠的一方来说，要有感恩之心，不可贪得无厌，知足才能常乐。

第三：好心帮助人，反被人讹诈 ✓

小的时候，当我们看到“农夫与蛇”、“东郭先生与狼”的故事，便会非常气愤，痛恨那些忘恩负义、恩将仇报的人和行为。

长大以后，我们才发现：社会上，时不时就会上演“农夫与蛇”的故事。比如说，年轻人好心帮助了摔倒在马路上的老人，老人及其家属不仅不懂得感恩，还反咬人一口，讹诈好心人是肇事者，要求好心人赔付高额的医疗费和精神损失费。

这样的行为，不仅凉了见义勇为人的心，还带坏了社会风气。

就如春晚小品中所讥讽：人心要是倒了，想扶都扶不起来了。

对于这些人性的恶，我们该怎么办呢？

只有靠法治与制度的不断健全，以及借助高科技来提前预防。

比如说，四处可见的摄像头，每个人车上都装有行车记录仪，这些都可以有效防范人们作恶。

就如白岩松所说：人性是极其复杂的，没有纯粹的好，也没有纯粹的坏。每个人心中都并存着好的一面和坏的一面，好与坏取决于周围的环境、制度和人，激活了你的哪一面。

结语：

老子云：知人者智，自知者明。

我们要想弄懂人性，不仅要经常剖析他人，还要经常剖析自己。

但是，我们研究人性的目的不是为了让自己对世界彻底悲观，而是要从人性的真相当中汲取教训与智慧，指导自身更好地生活。

如周国平所说：“当一个人对于人性有了足够的理解，他看人包括看自己的眼光，就会变得既深刻又宽容。在这样的眼光下，一切隐私都可以还原成普遍的人性现象，一切个人经历都可以转化成心灵的财富。”

上面的内容，我通过施恩于人这件小事，带领大家看清了三个关于人性的真相。