

《人之劣根性》

识别垃圾
远离灾难
6.26更新

1000本市面上不公开的绝密资料
获取更多绝版封杀资料 公众号：穿透人性

分类建议
人性心理

目录

底层的绝望——<u>为什么底层是互害思维?</u>	3
底层往往是各种失意人群的聚集地.....	6
底层进入的门槛比较低.....	9
<u>底层的运行逻辑是丛林法则</u>	13
底层互害的成本相对较低.....	16
怎么办.....	19
什么是真正的家学?	23
家学的历史来源.....	23
一个人最大的成功是家族的持续兴旺.....	25
<u>为什么有些条件好的家庭没有家学?</u>	28
什么是真正的家学?.....	33
没有家学怎么办?.....	35
权力的滋味	42
体制内到底要不要追求升迁?.....	43
人生追求的三个阶段.....	45
真的善有善报，恶有恶报吗?	60
为什么要推崇大家向善?.....	61
<u>善有善报，恶有恶报，是人们的一种美好期盼</u>	64
做善良的人而不是做笨人.....	66
所谓的"恶人"往往目的性更强、主动性更强、利益感更强..	69

脱离要求现实回报的善才是真善	74
为什么要远离弱势思维的人?	78
弱势思维的人斤斤计较、信任度低	80
弱势思维的人会消耗你的精神能量	85
弱势思维的人思维混乱、判断能力差	89
弱势思维的人只想获得理解和认可并不想改变自己	93
<u>为什么人和人之间走得太近，是一场灾难?</u>	97
人和人之间走得太近会失去权威感	97
人和人之间走得太近会失去神秘感	100
人和人之间走得太近会暴露弱点和隐私	103
人和人之间走得太近容易产生矛盾和利益冲突	106

底层的绝望——为什么底层是互害思维？

为什么你总是被欺负？因为你不懂人性，过分善良就是一种纵容；

为什么你总是被欺骗？因为你不懂人性，交浅言深是大忌。

为什么你总是被利用？因为你不懂人性，飞鸟尽良弓藏，狡兔死，走狗烹。

为什么你总是成为棋子和炮灰？因为你不懂人性，这个社会有两套规则，一套是显性的，一套是隐性的。

直面人性，才能认清真相；

直面人性，才能合作共赢；

直面人性，才能成为强者；

直面人性，才能改变命运。

所谓基层，一般的定义就是区县及区县以下的单位。

这些会员的有一些提问，说实话，令人十分震惊，也充分体现了人性的恶的一面。

什么打小报告、造谣、污蔑、抹黑这都是小事，还有的是互相人身攻击，言语的辱骂，故意陷害。

甚至有的领导给下属布置工作，下属直接给回他一句，去你 X 的，滚。为什么这个下属这么牛呢？因为他是过硬的关系户。

总之在基层，各种奇葩的事情你都可能遇到，在写这篇文章之前，昨天晚上十点钟左右，我的一个会员还写了很长一段话发给我，诉说她在基层的痛苦遭遇，具体的事实我就不详细说，因为这种事情是说不完的，每个身处基层的人都能说出一箩筐。

我的职场生涯，其实总体上还是比较顺的。

我在基层也待过，不过我待的那个基层单位，是正处级单位，级别也不算特别低，而且我只待了半年左右就调走了。

说实话我一路走来，也见识过各种蝇营狗苟，见识过人性的各种丑陋的一面，但总体来说，我身边的同事、领导，我认为素质还是比较高的。

这几年新进来的年轻人，很多都是名牌大学毕业，学习能力、执行力、综合素质都比较强。

平时沟通协调、开会、处理事情，大家都是客客气气的，我一路走来，也遇到很多帮助过我的贵人。

面对知识星球这些问题，说实话，我有的时候也没有特别好的办法。

是不是因为我的智慧不够呢？是不是因为我在职场的权谋手段不够呢？

我认为不是，是因为我今天要讲的这个话题：底层是互害的思维。

如果你不离开这个污浊的环境，你整天都会深陷到各种各样的问题当中。

你必须接受这一点，底层的问题，常常是秀才遇到兵，有理讲不清。

很多时候，底层比拼的是谁更不要脸，谁更野蛮，谁更横，谁更不择手段。

底层有些人，非蠢即坏，有的既蠢又坏。

如果你是一只小绵羊，你本着与人为善的原则，总想着退一步海阔天空，那你就会被别人踩在脚下。

你如果身在一个"庙小妖风大，水浅王八多"的地方，你必须转变思维，认清人性的真相，具备识人的眼光、平事的手段，才能过得稍微好一些。

为什么会这样呢？我接下来详细展开来跟大家说一说：

底层往往是各种失意人群的聚集地

在大多数单位，领导们都会有这样的想法，比如说某个年轻人不好用，工作态度特别差，故意摆烂。

机关单位下面有下属的二级单位、三级单位，行，那就把他放到下面的二级单位、三级单位去。

某个中层领导，他所在的部门老是出问题，这个领导既不会管人，执行力也差，一把手反复强调过的事情，他敷衍塞责。行，那我们开个会，研究一下，把这个领导弄到下面去，当个边缘化的副职。

如果这个领导级别高，没办法当副职，你不能给他降级啊，那就给个正职吧。但是不能调去好单位，把他弄去差的、边缘化的、无关紧要的下属单位当正职，级别不变。

因为正职还是挺重要的，一个差的正职会把单位的风气都搞坏。

再比如说，某个领导，因为某种原因被处分了，或者出了什么问题被问责了。行，把他弄到下面的单位去下放。

与之相反的是，下面的单位，某位领导干出了业绩，把单位搞得有声有色，工作有亮点、有成绩，领导水平非常高。单位的一把手觉得这个干部不错，要重用，就把他从基层二级单位搞到机关来，当重要业务部门的负责人。

一把手发现下面单位有一个年轻人，写材料不错，参加各种竞赛总是得奖，公众号：知识藏经阁，这个年轻人借调上级单位期间，经常被表扬，形象气质都非常好。行，咱们机关部门正缺人呢，把这个年轻人调上来吧。

所以这就导致了一种资源配置上的马太效应，越是级别高的单位，越是好单位、好部门，越是聚集了大量的优秀人才。

越是基层单位，越是差的单位，全都是失意的边缘人。

在这些单位，有的人要么是把这个基层单位当做跳板，时刻想着跑路，比如遴选考走。

要么很多是找关系塞进来的人，能力水平都不怎么样；要么是被处分被问责的失意之人。

这些人，个个都是一肚子怨气，要么是工作态度、工作能力不行，要么是情商甚至智商都有缺陷的。

所以我说，底层往往是各种失意人群的聚集地，这种地方往往戾气比较重，而且这些失意的人，内心往往会有一种被抛弃、被流放的感觉，所以他在工作当中情绪也非常不好，动不动发泄情绪。

他觉得，我再差能差到哪里去？已经这样了，领导还能把我怎么样？干脆破罐子破摔吧，所以导致整个单位的风气也很差。

也许你们单位没有二级单位，但是你们肯定有窗口单位，没有窗口单位，肯定有养老的、边缘部门，你观察一下，是不是也有这种优胜劣汰的机制。

往往在重要科室、重要部门，领导身边工作的，都是情商比较高，比较厉害的人，那些放在边缘部门的，都是情商不怎么样，工作能力也不行的。

这是我要说的第一点，底层往往是各种失意人群的聚集地，他们会有一种我过得不好，你也别想好的心理，也就是我们说的互害。

当然我说的底层，并不完全指基层，只不过我把基层当做一个样本进行分析。

看这篇文章的有不少都是基层的同志，基层也有不少兢兢业业，认真负责，真诚待人的好同志，我尊重基层的辛苦与付出，无意贬低基层。

底层进入的门槛比较低

基层的同志，不要觉得被冒犯了，咱们就事论事，我刚才也说过了，我能够理解基层同志的不容易，基层也确实有很多想干事，能干事的人。

基层的进入门槛相对来说比较低，要求也不高。你可以跟我说，现在清华北大毕业的都去街道了，以此来反驳我。

但是咱们实事求是地说，基层单位，进入的门槛相对是比较低的。现在这个学历内卷的时代，确实有一些名牌大学的硕士研究生，都去了基层。

但是大家不要忘了，现在基层还有大量的 60 后、70 后，他们当中有的是接班进来的，就是父母是单位的职工，然后子女就接班进来了；有的是父母一方因公去世了，然后子女就顶班进来了。还有的初中毕业去当个兵，然后就分配到单位。

他们工作的这几十年当中，经过改革，有的单位经过重组、机构合并，说实话单位待遇还相当不错。

按照他们的能力、水平、学历、素质，说实话，放到社会上的话，他们是很难进入这么好的单位的。

有的会员跟我说，老秘书，我觉得我们单位有些职工，真的，菜市场卖菜的没什么学历的大爷大妈、单位搞保洁的阿姨，都比他们素质高。

一方面来说，基层进入的门槛相对较低，中央部委、省直单位，你要么是考不上，要么是不让考，不够资格考，你才选择了基层，然后一线大城市你不敢去，才选择了偏远落后的基层单位。

另一方面，因为历史的原因，基层人员来源也比较复杂。有合同工，有聘用制，有接班顶班的，有当兵几年分配的，有部队转业的，有以前给领导当司机，后来利用机会转正进来的。反正八仙过海各显神通吧，各种渠道、各种手段进来的人都有。这个我就不详细分析了，大家基本上都能懂。
wx: wzbxysj

有的人可能会反驳我，老秘书，你老是提学历，说什么学历高的人综合素质高，难道清华北大的就一定比二本三本优秀吗？他们就一定素质高吗？

我不是唯学历论的人，大家听我的课都知道，我反对一味追求高学历。

但是我们必须承认，从大概率上来讲，学历高的、名校的、经过重重严格筛选的人，他们的规矩意识，服从意识、情绪控制能力、学习能力和理解能力相对是比较强的。

我们的学校教育也许有很多的弊端，但是在培养规矩意识、服从意识、理解能力、执行力上，还是没问题的。

我明显可以感觉得出来，名校的孩子，你交代他一件事情，他的执行力和理解能力，比那种普通学校的孩子要强。

我们很多人可能读了十几年的书，但是并不是每个人的阅读能力都过关。

你不信的话，你写一篇文章，发在网上，超过八百字，很多人就理解不了。

有的人会把你的中心思想理解偏，他会揪住你的某一句话进行放大，他们抓不住主旨。

他们也不是故意这样的，说白了就是理解能力不行，阅读能力不过关。

考试从某种意义上来说，具有对一个人执行能力、自律能力、情绪控制能力筛选的作用。

你执行力差，注意力不集中，不自律，心态很容易崩，你要想把考试考好，也不是那么容易的。

我们不夸大考试的作用，但是考试有它的筛选功能，这就是为什么，好的企业，包括互联网公司，大多数愿意招名校生。

我刚才说了，名校的、高学历的，当然也有奇葩，但是从招聘成本上来说，招名校，招高学历的，招到人才的概率更大。

我招 100 个人，有 20 个事奇葩，跟我招 1000 个人，有 20 个是人才，那我肯定优先选前者，对不对，我不愿意从大海中去捞金子，我只会愿意在金矿中来寻找金子，这是一个成本问题、效率问题。

这是我讲的第二点，底层进入的门槛比较低，人员的来源比较复杂，尤其是一些国企，你不打听，会觉得大家都是很公平地通过招聘进来的，都没什么背景。

你仔细一打听，会发现身边的同事多多少少都有点关系背景，尽管这种关系背景没有大到能完全决定个人升迁的地步，但是他们背后都是有人的，只是这种关系背景，如果人家不说，你也不知道。

底层的运行逻辑是丛林法则

我在前面讲了，底层往往比拼的是谁更不要脸，谁更野蛮，谁更横，谁更不择手段。

如果你是一只小绵羊，从小是个乖孩子，你本着与人为善，你总想着退一步海阔天空，那你就会被别人踩在脚下。

这是为什么呢？因为底层的运行逻辑是丛林法则。

什么叫做丛林法则？就是你越是弱小，越是温良恭俭让，你越会吃亏。

底层是弱肉强食，你弱，你就是别人碗里的肉，你强，你就是吃肉的人，你得到的利益就多。

因为底层在文明、制度、规矩方面都被破坏了，不起作用了，或者说失灵了，制度、规矩的约束作用非常的弱。

我给大家举个例子，之前疫情的时候，在城中村的小区，有人买的药，外卖送到门口，无接触配送，没有及时拿，就被别人拿走了。然后去找物业，说要看监控，物业根本不理你，物业说你去找派出所吧，我们没有权限调取监控。你多说两句，他还对你骂骂咧咧。

但是在高档小区，邻里之间的氛围就不一样，真的不一样，有的邻居是医生，白天上班，晚上免费给大家提供网络问诊，如果谁家有人生病了，可以免费咨询他。

有的邻居家里有多余的退烧药，暂时用不到，非常大方地给需要的人送过去。谁家的小孩在家自学上网课需要打印试卷，有邻居家里有打印机，愿意免费为有需要的人打印试卷并且送到门口，大家都是互帮互助。

最近这几年，有些研究生，去了乡镇，去了基层国企事业单位，他们会遇到各种问题，完全没办法适应这种丛林法则的生态。

因为他们从小受到的教育是对人要有礼貌，要谦让，要讲规矩，要勤奋认真、要踏实工作，要听领导的话，要跟同事和睦相处。

但是在基层，这套法则通常会失灵。你越是礼貌客气，别人觉得你软弱可欺；你越是勤奋努力干活，你手头的活越多。

甚至有的人会来指责你，说你这么认真负责干嘛？你是想表现你自己吗？你是想接领导的班自己当领导吗？有的人就是当着你的面这样说。

在基层，如果你是女的，你要泼辣一点，你是男的你要粗犷一点，你文文静静的、斯斯文文的，就容易被人欺负。

这是我讲的第三点，底层的运行逻辑是丛林法则，所谓的道德感、羞耻感、与人为善，所谓的制度、规则，经常处于失灵的状态，你必须活得像个野蛮人，必须彪悍一点，才能活下去。

就像城管执法，为什么经常会有暴力执法的现象？

我当然旗帜鲜明地认为暴力执法是不对的，但是我们先抛开是非不谈，我们多一个思考问题的角度。除了个别执法人员素质不高以外，还有什么原因导致暴力执法的现象？

还有一个原因，我认为就是底层是不讲规矩的，我不知道看本篇文章的有没有基层执法人员。

你会发现，你在基层执法，如果你温良恭俭让，你说，请您不要在这里摆摊，如果您要是继续在这里摆摊的话，我就要生气了，我就要没收你的商品了，小商小贩是根本不听的。

有的时候你不凶一点，你不狠一点，根本解决不了问题，这是很无奈的一个现状。

这是我们讲的第三点，底层的运行逻辑是丛林法则，是无序的状态，是道德规矩失灵的现状。

底层互害的成本相对较低

为什么底层会是丛林法则呢？除了我刚才讲的，规矩、制度、道德被破坏，规矩、制度、道德的约束力在这里失灵以外，除了我们前面讲的人员素质的原因，还有没有其他原因呢？

我认为还有一个原因：底层互害的成本相对来说比较低。

身处底层的人，他们不需要考虑名声，不需要考虑长远利益。

级别高的单位，难道就没有互害吗？就没有举报、污蔑、造谣、抹黑吗？我告诉大家，也有。

但是大家在平时工作的时候，见面的时候，明面上还是会客客气气，而且即使是采取伤害的手段，也会考虑自己的名誉，自己的名声，你万一搞砸了，你在这个圈子里就没法混了，山不转水转，大家以后还有交集。

而且高级别的单位，虽然人际关系也相对固定，但是它有上升空间，有流动性，不像基层，大多数人股级干部到头了，幸运一点能副科级、正科级。

在基层有些人他根本就没办法升迁了，他一辈子只拿最基层员工的工资，但是你又开除不了我，我就摆烂，我就害你，你能把我怎么样，我烂命一条，我光脚的不怕穿鞋的，我没有什么长远目标，我的长远目标就是在这个单位，在这个岗位混到退休。

但是在高级别单位，你从科级、处级一步步往上走，每走一步都要小心翼翼，你得考虑长远。你害别人，成本是比较高的。

底层往往资源比较有限，就那么点资源，不够分，大家的精力都不放在怎么提升工作能力上。

为什么呀？因为工作能力对个人进步的作用占的比重非常小。

你能力越强，反而越会遭到别人的嫉妒。大家都很平庸，你能力突出，你就显得鹤立鸡群。于是大家都是互相踩，你踩我，我踩你，都把心思放在怎么勾心斗角上。

还记得我以前讲课时讲过的螃蟹效应吗？

把一群螃蟹放在一个桶里，每当有一个螃蟹想爬出这个桶的时候，别的螃蟹就会用钳子把他拉下来。我不能出去，你也别想出去。

就像农村，我曾经讲过一节课，叫我为什么没有乡土情结？

大家印象中的农村都是民风淳朴的，但是如果你真正在农村待过，你就会发现，两家人可以因为一点小小的利益，大打出手，小到两个小孩子打架，小到你家的牛吃了两口他家的麦苗，就可以发展成为两家人的斗殴，甚至发生命案。

有在基层农村信用社的同学跟我讲，他说在农村信用社，经常会碰到让人崩溃的事情。

国家每个月会给老人发一笔钱，一百多块钱，比如明明是发 120 块，公号：文字变现艺术家，有的老人非得说是 130 块，然后说你怎么贪污了我十块钱？就在窗口大吵大闹，窗口的小姑娘都被急哭了。

你跟他解释，说钱是国家给你发的，不是我们银行说发多少就发多少，我们也不可能贪污你十块钱，然后老人就冲着窗口吐口水，骂各种难听的话。

还有的老人不识字，说要办卡，但是办卡要密码，他说他记不住密码，不想设密码，你又得苦口婆心跟他解释，不设密码你的钱容易被别人取走，他就说你故意刁难，要投诉你。

有的同学在基层法院工作的，他跟我说，我们跟当事人非必要不接触，如果要接触一定要在有监控的地方，你一定不能出于好心，跟当事人有任何私下里的接触，不然他可能会把你弄得身败名裂。

做好人真的不是那么简单的，所以鲁迅对于那些愚昧的人，用了八个字：哀其不幸，怒其不争。对他的不幸，感到悲哀，可怜之人必有可恨之处，对他的不争，感到愤怒。

这个不争，你可以理解为不争气，也可以理解不斗争，你自己去理解。这种事情我都不想多说，三天三夜都说不完。

怎么办

有人说，老秘书，被你这么一说，我感觉我在基层待着都绝望了，怎么办呢？

我给大家两点建议：

第一点建议：尽量远离底层。

不管是哪方面，工作、婚姻、交友，我们都不要让自己沦落到底层。

你去住二十块钱一晚的宾馆，肯定会遇到随地吐痰不讲卫生的，但是你住两千块钱一晚上的五星级酒店，遇到这种事情的概率就会变小。

你住在城中村，各种脏乱差的现象就会比较多，邻里之间也容易发生各种矛盾，自私自利的人会比较多。你住在高档小区，大家互帮互助，会更文明礼貌一些。

有一句话叫做仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱，就是说你粮食充足才会懂得礼节，你能吃饱穿暖，你才会知道荣誉和耻辱，物质决定意识。

我们终其一生的奋斗目标，就是为了远离底层的命运，远离丛林法则的竞争模式，生活在一个更加文明，更加有序，更加遵守规则的地方。

关于人性本善还是人性本恶，我会在后面的文章里讲解，我的观点是人受到后天教化的影响是非常大的，我们人首先都有动物性，但是后天的教化，尤其是文史哲的教化，会让一个人更接近"人"的状态，摆脱作为动物的野蛮属性。

第二，努力适应底层的规则。

有人说，老秘书，你说得轻松，难道每个人都能远离底层吗？离开不了怎么办？离开不了，你就要去适应底层的规则。

大家要知道，直面问题的思维是非常重要的，很多人面对问题时候有两种应对方式，第一种应对方式是充满幻想，第二种应对方式是充满抱怨。

什么叫做充满幻想呢？就是希望事情能按照自己预想的方向去发展，比如我工作干得多，所以我应该得优秀，这个叫做“应该思维”，希望事物按照自己想象的方向发展。

什么叫做充满抱怨呢？就是反复诉说别人有多奇葩，别人有多糟糕，领导这不好，同事那不对。

对，没错，也许你说的都是事实，但是对解决问题有帮助吗？没有帮助，事情也不会按照你希望的方向去发展。

只有直面问题，想办法去适应，想办法去解决，才是重要的，能改变的去改变，改变不了的去接受，就这么简单。

所以当你身处底层的时候，你就得放下你的阳春白雪，放下你的幻想。

《毛选》中有一篇文章，叫做丢掉幻想，准备斗争，以后我有机会给大家讲解这篇文章。

直面问题，没有任何借口，敢于正视淋漓的鲜血，敢于直面惨淡的人生。

你要去掉你的学生思维，丢掉温良恭俭让那一套东西，你想想，你既有知识有文化，有格局有远见，你同时又具备底层的斗争智慧，你就会成为一个能适应底层生态的人。

最后我要再补充一下，我这里说的底层，不仅仅指基层，只是拿我熟悉的基层职场来作为切入点进行分析。

我相信未来基层的环境会越来越好，随着 95 后、00 后一代慢慢成长起来，随着之前通过各种乱七八糟的方式进入单位的人退休，基层的生态会越来越好。

最后，我也送大家一句话：在人之上，把别人当人，在人之下，把自己当人。

当下属的时候，你不是任何人的附庸，你拿的钱也不是从某个领导或者同事腰包里掏出来的，你不需要对任何人低三下四。

当你有一天走上领导岗位的时候，要记住，你也曾经当过下属，对自己的下属好一点，多一点换位思考。

我在网上讲课这么多年，全网课程总播放量上千万次，会员有一万多，听过我课的人有几十万人，你们当中的很多人，现在或者将来，都会成为这个社会的中坚力量。

请记住，你们是什么样的人，这个社会就会是什么样的。

什么是真正的家学?

什么是真正的家学?我会分五个方面,跟大家深度展开来讲一讲家学这个话题:

- 一、家学的历史来源
- 二、一个人最大的成功是家族的兴旺
- 三、为什么有些条件好的家庭没有家学?
- 四、什么是真正的家学?
- 五、没有家学,该如何提升自己?

家学的历史来源

谈到"家学",我们对这个词可能并不陌生。实际上家学的概念并不是现在才有的,这是一个自古以来就有的概念。

所谓家学,我的理解,就是一个家族的生存技巧、为人处世经验、价值观的总结和传承。这种学问是不足外人道的,由父母传给子女,再由子女传给子女。

比如说大家比较熟悉的《史记》,我们一谈到《史记》都知道司马迁,中学的时候就学过他的文章。

实际上《史记》这部著作是由司马谈与司马迁父子两代人完成的，司马迁也受到了父亲家学的影响。

还有二十四史中的第二部《汉书》，是由班固的父亲班彪首先写了几十篇，然后他的儿子班固接着写，班固没有写完，又由他的妹妹班昭接着写。

所以，《汉书》实际上经过了班彪、班固、班昭三个人的手才最后完成，这也是一种家学的传承和影响。

我们古代有一种东西叫做家训，比如大家比较熟悉的《增广贤文》。

《增广贤文》是古代的儿童教育启蒙书，这本书当中就有不少家规家训，比如说大家比较熟悉的“逢人且说三分话，未可全抛一片心”“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”等等。

还有《颜氏家训》，《颜氏家训》是南北朝时期著名学者颜之推留给后世子孙的一本家训。

颜之推是谁呢？颜之推是颜回的后人，颜回大家都知道，是孔子的大弟子，论语中有一句话，叫做一箪食一瓢饮，回也不改其志，说的就是颜

再比如说，我们农村家家户户都会贴对联，小时候我跟我父亲去走亲戚，我父亲虽然文化程度不高，但每走到一个

地方，他看看人家门上贴的对联写的是什么，他就知道这户人家姓什么。

对联就是这个姓氏传下来的家训，这个就叫做家学，就是一个家族怎么生存，怎么修身，怎么治家，怎么做学问这整个一套的方法、价值观的传承。

一个人最大的成功是家族的持续兴旺

通过这么多年的观察，我有一个观点，一个人最大的成功是带动家族的兴旺。

什么意思呢？

你一个人的成功不叫成功，比如你做学问做得很好，成为了著名学者教授；你做生意做得很好，你做成了一个大的企业、上市公司；你当官当得很大，有很大的权力和影响力，这些不是终极的成功。

终极的成功是让自己的子孙后代，通过家学的传承，能够把家庭的辉煌延续下去。

我说说体制内的例子，有的领导他年轻的时候非常拼，从一个普通家庭出身，努力奋斗，当到了某单位的班子成员。

但是他的儿子由于疏于管教，读书不怎么样，上了个大专，也不去升本科。读了大专出来不好找工作，就在家啃老。

啃老一年多，刚好别的政府单位要招临时工，他就把他儿子弄进去当临时工，好歹有了一份看起来体面的工作。

那个时候临时工一个月才两千多块钱，他看着单位其他的同龄的孩子都是考进来的，工资是他儿子的三四倍，他也特别想让自己的孩子去考，但是一个是他儿子学历低，另一个是他也学不进去，考乡镇都考不上，就一直这么蹉跎度日。

说起这个领导，当年他可是非常拼的一个人，他普通家庭出生，没什么背景，八十年代初的大学生，一步一步靠自己的能力上去的。

但是可以这么说，家庭到他这一代就算是辉煌的顶点了，他儿子看起来毫无进取心的样子，在单位当临时工口碑风评也很差。

你说你不会读书吧，其实也没关系，并不是说只有读书一条路，你去做生意也行，但是你没有进取心，不想做事，干什么都懒懒散散，就很难办。

我经常说，一个人的进取心、毅力、不服输的劲头，这种东西是没办法教的。

每次这位领导谈起自己的孩子都是唉声叹气，别的班子成员在谈论自己小孩工作多好多好、读书多好多好的时候，他也就知趣地走开，显得非常的落寞，甚至有点悲哀的感觉。

所以几乎可以这么说，一个人到了中年以后，你的精神面貌怎么样，跟你的小孩有很大关系。

你的孩子他可以不会读书，但最起码别惹事，能顺利长大，能踏踏实实工作，父母就会少操心一些。

还有一个领导的小孩，从小太溺爱了，属于捧在手里怕碎了，含在嘴里怕化了。

读小学的时候，他小孩学习成绩还可以，中考的时候差了几分，后来找关系进一个全市最好的中学。

读初一初二的时候，他的孩子整天沉迷于修仙小说，然后读不下去了，读不下去怎么办呢？那就先休学吧。

休学了一年，再去读，还是读不下去，不能让他再退学吧，孩子才初二，九年义务教育都还没完成，只能让他转到一所差一点的学校继续读。

这一两年折腾下来，那位领导的头发都白了不少，整个人都憔悴了，家里就一根独苗啊，都是手上的宝贝。

一个家庭要想持续兴旺，小孩一定要争气，最起码不要成为家庭的拖累。

个人的成功并不是真正的成功，让整个家族持续兴旺下去，才是真正的大成功。

实际上不管是商业圈还是娱乐圈，不少人都在忙着自己的成功，但是小孩养废了。

比如说成龙的小孩，张国立的小孩，大家搜一搜都知道。

当然这里说的成功并不是只有一个标准，不是说你是当官的，你的小孩一定要当比你更大的官，你是国际巨星，你的小孩也得是国际巨星。

每个人他可以有自己的追求，有自己的事业，能够在一个领域持续地深钻下去，做出一定的成绩。

最低要求，不要惹事，不要违法犯罪。

为什么有些条件好的家庭没有家学？

谈到家学，我们通常会认为，家学就是家庭条件好的孩子才有。

比如家里是经商的、当官、做学术的，这样的家庭才有家学。

实际上有些条件好的家庭，比如父母年入千万，父母当到了处级、厅级干部，父母是学者、教授，也没有深厚的家学，这是为什么呢？

我想主要有这么几点原因：

第一，有的人他之所以能够成功，只是踩中了时代的风口，享受了时代的红利而已。

有的人为什么能够成功，他自己也是稀里糊涂的。你要是问他，你当时为什么做生意赚大钱了啊？你为什么年纪轻轻就当上了处级干部？你有什么经验，你有什么心得？

他可能一时半会还说不出来什么，或者他能够说出来的，就是一些朴素的真理，比如做人要勤奋，工作要踏实，做事要靠谱……L 出动

不可否认，在特殊的年代、特殊的时期，你只需要运气稍微好一点点就行了，只需要你抓住了时代的风口，提前占好位置就行了。

我拿自媒体来举个例子吧，比如早年做公众号，公众号刚刚兴起的时候，每个人手机里关注的号没有几个，加起来可能不到二十个。

所以那个时候你随便写点什么，就很容易火，即使你没什么文笔、没什么深刻的思想，只要入局早，随便写写，也能做一个几万粉丝的号。

但是你要问他有什么秘诀？有什么心得？他可能很难总结出什么道道来。

混职场也是这样的，早些年大学生毕业人数少，八十年代初的时候，你只要读了大学出来，分到一个单位，只要不是太笨，平台也不是很低的话，慢慢熬，当个中层干部，迟早会轮到你，运气好一点，还能做到班子成员。

有的人为什么能做到班子成员呢？有一位领导，三十四五岁的时候就是副厅级干部，他当时私下里跟我们分享人生经验的时候说，我那个时候为什么能上呢？就是因为单位班子年龄断层了。

当时提倡干部年轻化，单位本科学历、科班出身、做人做事又比较靠谱的，没几个人，所以我就上去了。

但是如果非要让他说出有什么从政心得，他也说不出来。他说没什么，我就是干活比较拼，然后又年轻，又是科班出身，稀里糊涂就让我上了。

在特殊的年代，有的人其实他之所以能成功，只是踩中了时代的风口，享受了时代的红利而已，加上一点点自身的努力和运气，就走上了一个比较高的位置。

这让我想起来长者的一句话：一个人的发展，当然要靠自我奋斗，但也要考虑到历史的进程。

第二，有些独生子女家庭，对孩子过于溺爱和保护。

有的父母确实有家学，但他们也不希望自己的子女走自己的老路。

比如说经商的家庭，父母那一辈可能做的是传统行业，传统行业要挣钱，那是非常辛苦的，每一分钱都是从牙缝中省出、拼出来的。

一路走来，靠劳动力优势，靠勤劳致富，父母觉得干这一行实在太辛苦。

自己的子女长大了，他也不希望子女继承家业，于是早早派他出国留学，所以怎么做传统行业的生意，他的小孩根本没学到。

比如说王健林，王健林是做文化旅游、商业房地产出身，他曾经说过一句特别有名的话，叫做清华、北大，不如胆子大。

他们那个年代，敢下海创业，瞄准的又是方兴未艾的地产行业，胆子大、敢干、遇到风口，加上一点点运气，就做成了。

但是我想王健林是不想让王思聪接班的，如果能让王思聪接班，他不会早早送他去留学，读的还是跟商业没什么太大关系的哲学专业。

如果想在中国做房地产行业，就在国内读书，在国内摸爬滚打，把国内这一套做生意的套路搞清楚就行了，如果你要搞互联网，那你可以去出国留学。

王思聪是很小就出去留学，小学是在新加坡读的，中学在英国读的，大学学的是跟做生意不怎么沾边的哲学专业。

回来以后他做的事情跟房地产也没什么关系，都是什么电竞、网络数码这一块的事情，他现在在万达也不担任任何职务，以前还担任万达的董事，但是不负责任任何事务，现在是连董事都辞了。

你说王健林有什么家学传给他吗？我估计没有，不能说没有吧，应该说很少很少，陪他的时间都很少，两个人的个性和为人处世的风格也完全不一样。

王健林是比较低调、稳重的处世风格，王思聪是那种看谁不爽就要怼的性格，很难看出家学的传承。

有些家庭虽然条件好，他出于不想让孩子走自己的老路，还有的是出于对孩子的保护和溺爱，也是没有家学传承的。

就像刚才讲的成龙、张国立的小孩，都出过事，如果非说他们有什么传承，那就是基因的传承，基因那是遗传学的范畴，谈不上什么家学。

什么是真正的家学？

有人认为，所谓家学，不就是让小孩读一读《弟子规》，学一学《论语》，读一读《曾国藩家书》，读一读我前面讲的《颜氏家训》。

其实不是的，这些都是写在书里的东西，你的小孩可以读，别人家的小孩也可以读。

到底什么是真正的家学呢，我说两个重要的概念：

第一，家学是秘而不宣的独特的、个性的学问。

家学是秘而不宣的，秘而不宣是什么意思？就是家学是关起门来讲的，不会公开去讲，甚至古代的时候叫传男不传女，传内不传外。

而且家学是独特的，个性的学问，比如炸油条的有炸油条的家学。

炸油条的时候油温该是多少？和面的时候要放点什么？醒面的时候该醒多长时间？油条要怎么炸？炸多久才最酥脆，最好吃？

这个油条店要开在什么地方生意最好？客人来了怎么维护关系？怎么打招呼？这都是学问，你别以为随随便便开一家店就能赚钱。

这些东西别人也不会随随便便告诉你，这是吃饭的家伙，是独门秘籍，家学是秘而不宣的、独特的个性的学问。

第二，对于家学来说，身教比言传更有效果。

我们都听说过一句话，叫做言传甚于身教。

真正会做生意的家庭，客人来了，不管这单生意能不能做成，一定是笑脸相迎，笑脸相送。 精选绝版好书微信 du88360

比如说，你开一家茶叶店，客人来了，先不着急推销，先泡上一壶茶，让客人先品一品，喝上三五杯，在喝的过程中，慢慢了解客人的需求。

客人来买茶叶，是自己喝，还是送人？自己喝的话，品质要好一些，但是包装可以随意，那么要推荐一些性价比高的茶叶，不一定很贵，但一定好喝。

如果是送人，那品质不能太差，而且要看送的对象是谁，包装一定要好，用精致的木头盒子装好，外面再用漂亮的袋子包装一下，显得很高档。

顾客临走，可以加一下微信，送一些零散包装的茶叶给客户尝一尝，红茶、普洱、白茶、铁观音，客户喜欢喝什么，下次他肯定就找你。

在这样的环境中，一个人如果长期看着父母这样做生意，父母即使不教，他耳濡目染，也能学到不少东西，这就是身教的作用。

没有家学怎么办？

有的人说，老秘书，那些有家学的人，早开悟，比我们要开窍得早，那我们没有家学的人怎么办呢？是不是就只能甘于落后，赶不上他们，我们只能躺平认命算了？

我认为不是这样，我前面也讲了，现在这个社会，真正有完整、系统家学传承的家庭，是非常少的。

我们中国社会因为各种原因，出现过文化的断裂，这个我就不展开来说了，大家读一读历史都应该明白。

即使有的家庭条件非常好，也要看孩子的性格和悟性，社会发展变化速度特别快，以前的陈旧的知识观念，未必适合现在的这个社会。

一个人保持终生学习的心态非常重要，没有家学怎么办呢？我给大家几点建议供大家参考：

1 尽量跟原生家庭切割

如果你的父母非常厉害，在某个方面做出了成绩，你当然可以继承家学的传承，向他们学习。

但是如果你的父母自己就混得一塌糊涂，他们还要对你指手画脚，你就不要事事都听父母的。

因为他们一辈子的实践，已经证明了他们不行，你就要尽量跟原生家庭切割。

这个切割不是说你就不用孝敬他们了，孝顺是应该的，我的策略是，多寄钱，一年多回去看他们几次。

但是最好不要住在一块，也不要听取他们对你人生的任何建议。他们跟你说什么，你都说好好好，您说的对。

但是你该怎么做自己拿主意，你的人生中的重大决定，比如读什么大学、选什么专业、要不要读研究生、选择什么样的工作、选择什么样的另一半、要不要创业，你都自己独自拿主意。

2 向身边优秀的人学习

去年我去一个单位讲课，注意到一个让我印象特别深刻的细节。

受某单位一把手的邀请，我给他们讲公文写作。

去了以后，单位一把手安排办公室主任在门口迎接，预留好了专用的车位，然后把我带上楼，刚出电梯，一把手就在电梯口等着迎接我。

中午在他们单位食堂吃饭，当然都是用工作餐，当时因为还有疫情，我们吃饭是在一个小包厢里，一把手以及一个副职一起陪我吃。

吃完了以后，一把手眼疾手快，立马把我的餐盒端起来要帮我倒掉，他自己的餐盒还放在桌子上，副职看到了，就主动帮这个一把手把餐盒端起来拿去倒。

一把手觉得这也不合适啊，虽然我是一把手，他是二把手，但是让他帮我端餐盒，这显得太官僚主义了，所以他又一并端起我的以及二把手的餐盒，一起拿去倒。

也就是说形成了一个错位，一把手帮我倒餐盒，二把手帮一把手倒餐盒，一把手还一并帮二把手倒餐盒，说得有点像绕口令，大家应该能看懂，从这里面可以看出来什么呢？身居高位的人，都非常懂得换位思考，都很有服务意识。

我们很多年轻人，一谈到服务，好像觉得很丢人，给一把手倒个茶、搬个椅子、拎个包，觉得好像玷污了自己高贵的人格。

但实际上，人家做到厅级干部了，服务意识还是那么强，时刻注意察言观色，我刚吃完，嘴还没擦，人家已经把我的餐盒端走了，我想自己倒都来不及。

能身居高位的人，真的都有自己的过人之处，人家能放得下架子，我的级别比他低，但我跟他一起相处，时时处处能够感受到礼貌、客气、周到的那种感觉。

我们没有家学没关系，我经常讲一个词，叫见贤思齐。看到人家做得好的地方，看到比我们优秀的人，我们不要轻易去否定别人，不要轻易去鄙视别人，保持一股学习的劲头。

V: 二二八四八六八五六六

有的人既有很大的缺点，但他也有很大的优点，缺点的部分，我们引以为戒，叫见不贤而内省。

看到不好的地方，我们自我反省，我有没有跟他一样的毛病？看他人家好的地方，我们见贤思齐，拼命学过来。

尤其是现在有互联网，有很多的优质课程都是可以学习的，当然前提是你必须学会甄别。

学会甄别的这个过程也要掉坑，也会花一些冤枉钱，但是这都是成长过程中必要的试错。

允许试错，是通往成功路上非常重要的一种思维。

很多人为什么会身处底层？一方面是自身的条件不允许他试错；另一方面他自己也形成了一种确定性思维，一件事情必须是确定的，确保百分之八十、甚至百分之百能做成，他才会去做。

但是我认为，所谓的机会，有 50%，甚至有的时候只有 10% 的成功概率的时候，你就要去把握。

我之前讲过一节课：面对机会的时候，到底应该怎么做才能够把握？现实中，非常地遗憾，很多人看不懂什么是机会，机会来了也没准备好，准备好了也抓不住，这是很糟糕的。

3 保持开放的心态

前段时间，我跟水姐一起做一个直播，当时公屏区有几个人问，我该不该去考一个在职研究生？要不要去读一个博士？

我说，你们应该都是没有认真听我课的，如果听过我的课，不会问出这样的问题。

工作了以后，除了少数事业单位、科研院所、高校，如果你还整天想着靠学历获得提拔晋升，那说明学生思维很严重，你连职场规律的门都还没摸到。

我说完这句话以后，有一个人就回复说：忽悠，接着忽悠，如果学历不重要，那我们干嘛还要每天学习？如果都像你们一样，整天琢磨怎么搞人际关系，那每个人都去当领导好了，具体事情谁来干？这个社会怎么进步？

原话我已经记不太清了，他大概的意思是这样吧，我当天心情还比较好，就逐条对他进行了反驳。

我说：

第一，学习不等于读一个学历，我强烈主张我们每个人都都要终生学习，但是不等于我们要一味地把学历当作人生最重要的指标，学习跟学历是两码事。

第二，我没有完全否认学历的重要性，我说如果你是在事业单位，为了评职称的需要，或者你在高校、科研院所、研究机构，确实需要学历给你背书，那你就去读吧，读完对你是有帮助就行。

但是如果你当个公务员，你认为读了个在职研究生，组织就会优先考虑提拔你，那你就错了，学历在提拔中的作用连前五的重要性都排不上。

第三，他说我们完全在搞人际关系，这也是不对的。我们教的东西，其实是职场规律。当然我们具体业务上会讲得比较少，我以前也说过原因是什么。

第一个原因是业务的东西五花八门，不好教，我能什么都懂吗？卫生健康、旅游文化、招商引资、公安刑侦、税务稽查、法院案件审理，我能都会吗？具体的业务我们讲不了，术业有专攻。

第二个原因，如果一个人做业务都需要别人开课来教，那这个人基本也没啥前途了。业务的东西，自己在职场跟着学几年应该都会。

而且我们讲课，每个老师首先都是强调要把工作干好，从来没有说过工作不重要。这个我就不展开来说了。

我想通过这个例子说明什么呢?就是这个在公屏区质疑我们的人，他显然是不了解我们的，他也没听过我跟水姐或者任何其他老师的课。

但是当他听到我说学历在提拔的时候不重要这个观点的时候，他就觉得非常反感，因为这跟他一直以来坚持的信念，跟他脑子里的思维是不符合的，是相冲突的。

我们的大脑天然地喜欢接收跟我们固有的思维模型相契合的观点，我们保持一个开放的心态是很重要的。

现在有一句话，叫做每个人都是自己健康的第一责任人，其实我们作为父母的话，我们也是自己家庭传承的第一责任人。

我反对鸡娃，但是我鼓励给孩子正确的言传身教，给孩子正确的价值观引导。

你的一言一行，你现在以及未来是什么样子，你的孩子就会是什么样子，你就是你孩子的原生家庭。

权力的滋味

权力的滋味，从人性的角度讲一讲，为什么那么多人会追求权力?人生追求有哪三个阶段?人生的意义到底是什么?什么是真正的幸福?

体制内到底要不要追求升迁？

有的人会很困惑，他说，老秘书，我看到我的直接领导，比如我的科长、主任、处长，整天忙来忙去的，累得跟狗一样。

当个中层干部，也没什么权力，手底下就管着三五个人，工资也比我高不了多少，幸福感也不高，那体制内到底要不要追求升迁呢？

实际上这个问题，我在以前的课程里是讲过的，我讲过一个系列课，就是电视剧《岁月》的解读，跟大家详细地讲过这个问题。

总体上来说，我的观点：在商言商，在官言官，只要你进了体制这个门，最好还是有个一官半职好一些。

就像我们读书的时候一样，读书期间衡量我们是不是一个好学生的唯一标准，就是你的学习成绩。你说你劳动好，你说我爱干净、讲卫生，你说我乐于帮助同学，那都不在衡量标准之内。

同样的，体制内衡量你个人成就感的唯一标尺，就是你能不能当官，你能当多大的官，升迁是对你个人价值的最大肯定。

人啊，都是有比较之心的。如果你是在一个大家族里，家族里有好多人都是体制内的。人到中年，这个人已经当上副总经理了，那个人已经当上处长了，另外一个亲戚已经当上支行的行长了，大家过年聚在一起，就你还是一个普通的小科员、大头兵，你多少心里是会有点隔应的。

人是没办法完全免俗的，你说我完全不攀比，完全不在乎别人的评价，那是不可能的。因为你生活在一个群体里，你生活在一个社会评价体系里。

你会发现，当一个人当上领导以后，他走路腰杆挺得更直了，说话声音都更大声了。

不得不说，权力是一剂春药，会让人着迷，让人上瘾。

有的人说，老秘书，我不追求升官，我业余时间搞副业，运气好的话，也能赚一些钱。

有炒股赚钱的，有在外面跟人合伙做生意的，有做自媒体的，有做微商的，公众号：文字变现艺术家，有炒房的，有开网店的，有朋友圈卖燕窝、鱼胶、滋补品的，总之三百六十行，各行各业都有赚钱的门道，实际上拿工资只是被大多数人数接受的一种赚钱方式而已。

确实，我们不否认，赚钱可以给你带来成就感，也可以改善你的生活。

但是人的观念是会变的，人在人生的不同阶段，追求的东西是不一样的，这就是我接下来要讲到的第二点：人生追求的三个阶段。

人生追求的三个阶段

人生追求我认为有三个阶段，哪三个阶段呢？

第一个阶段是求利，第二个阶段是求名，第三个阶段叫做求静。

我们都听说过一个成语叫做“追名逐利”，但实际上我认为“逐利”是排在“追名”的前面的。人都是先求利，再求名。

人生的第一个阶段：求利

第一个阶段为什么是求利呢？

因为对我们每一个人来说，生存都是第一原则。

我们活在这个世界上，不管你是博士毕业，你是作家，你是教授，你是多大的领导，作为人的话，你的首要任务都是先活下去。

我首先都要追求物质的东西，让我们能够吃饱穿暖，然后你才能谈其他的精神方面的东西。

我们年轻的时候，在单位拿的工资是最少的。因为你级别最低，工龄最短。

但是那个时候又是我们最需要花钱的时候，吃饭需要花钱，买房、买车需要花钱，结婚需要花钱，养小孩需要花钱....

你会发现，人生当中大头的支出，几乎都发生在我们 35 岁之前。

35 岁之前，大部分人都要完成买房、买车、结婚、生小孩的任务。

如果我们不是什么官二代富二代的话，大多数人，35 岁之前，大多数人在事业上其实是没有什么成就，也没有太多的钱。

尤其是平民家庭的孩子，哪怕这个人非常优秀，你是 985 高校的硕士、博士，你非常聪明，你非常勤奋努力，但是你的人生的真正的辉煌，也都是发生在 35 岁以后，为什么呢？

因为 35 岁之前你都在积累，在蓄势，在成长成熟，在这个过程中你还会摔跤、碰壁、吃亏，然后，你才开始有所成就。

如果你来自一个普通家庭，你在 35 岁之前没什么大的成就，其实你也不要着急，因为大多数人都是这样的。

所以我们大多数人年轻的时候脑子里面只有两个字，叫做搞钱，我们会觉得，哇，有钱了真好，好像有钱就是我们毕生的最大追求。

是啊，确实是这样，我们不得不承认，这个世界上很多好的东西，都需要用金钱来交换。吃、喝、玩、乐都需要花钱，教育要花钱，生病了你也要花钱。

年轻的时候，你会觉得要是我的月薪能够达到一万，那该多好。但是当你能够挣一万一个月的时候，你会发现其实根本没什么用，一个月挣一万，一年才挣 12 万，这点钱没办法从根本上改变你的生活。

然后你想一个月要是能赚 3 万，5 万，那应该就很开心了。等你一个月能赚三万、五万的时候，你发现生活也就那样，至多你买大一点的房子，买好一点的车子。

就算你一年赚一百万，两百万，其实物质能够带给你的那种快乐，也是有限的。

无非就是把你的 100 平米的房子，换成 200 平米的，把你的 15 万的车子，换成 30 万 50 万的。

而一年赚一百万、两百万，其实已经是大多数人的天花板了。不管你是打工还是做生意，能做大生意，一年赚几千万、几个亿的，那毕竟是少数中的少数。

当然我不知道有几十亿资产的人是怎么过生活的，特别有钱的人的快乐，我是真的想象不到。

但是有一句俗话，叫做广厦万间，夜眠仅需六尺；家财万贯，日食不过三餐。

就是你有一万间房子，哪怕你家里是开连锁五星级酒店的，全国各地都有你们家的连锁酒店，你一晚上也就只能睡一张六尺的床。你家财万贯，你有很多钱，你一天也就吃三餐饭，你不可能一天吃十顿饭，那得撑死，对不对？

大家也都住过五星级酒店，也都吃过豪华大餐，你们觉得住在五星级饭店里比住在家里舒服吗？反正我出差，我一般都是睡不着的，多好的酒店都睡不着。

后来有会员给我提了一个建议，出差的时候把自己家的枕头带上，说这个方法管用，但我试了以后还是睡不着。

再举个例子，吃饭。所谓的私房菜，在南方，大多数的高档私房菜，你吃多了真的觉得没意思，无非就是燕、翅、鲍、龙虾、高级海鲜滋补品那些东西，偶尔吃一次还可以，吃多了也不健康。

过了四十岁，你的身体就会发出各种警告，要么血压高，要么尿酸高。

我在南方沿海城市，单位一半以上的人基本都尿酸偏高，尤其是男的。全单位几百个人，我们上一次体检，身体的所有指标，没有任何一项有问题的人，只有三个。

现在我吃什么东西，一般都比较谨慎，也不吃多，吃多了一是不舒服，不像年轻的时候那样胡吃海喝，二是吃多了也不健康，还得注意控制各种指标。

所以，这是我说的，人生的第一个阶段，求利。就是你会想要挣钱，好像有越多钱越好。

但实际上我个人的感觉，金钱能够给人带来的满足是有限的，有钱了也就那样。

就像马云说的，我不喜欢钱，我对钱不感兴趣。其实他不是对钱不感兴趣，是因为金钱带给他的兴奋、幸福也就那样，已经达到临界点了。

我不是有钱人，但我觉得有钱了，也很无聊，真的无聊，没有那么快乐。当然，原因可能是我的钱太少了。真正特别有钱人的快乐，我想象不到，贫穷限制了我的想象力。

人生的第二个阶段：求名

没钱的人，总觉得有钱了最爽，最开心。我这边东南沿海还是很多做生意的有钱人的，实际上我接触过很多有钱人，他们还是羡慕当官的。

因为不管你资产多少亿，你去见一个领导，你还是要低三下四的。不管你的生意做得多大，你还是怕各种管制、限制，今天告诉你消防不达标，明天跟你说环保不合格，你再大的生意，也经不起折腾。

我不知道大家有没有参加过大家族的聚会，我们客家人，大家族一般都会有一个祠堂，过年回家祭祖的时候，会选一个人来代表家族讲两句。

首先站出来讲的都是谁呢？不是家族里最有钱的那个人，而是当官的那个人。

一般家族里最年长的老人会提议，你是代表政府的，你来讲两句。

当年我们家族有一个老板，他是做家电生意的，早年通过做跟政府相关的生意，政府的宾馆要装空调，一次性跟他采购 300 台空调，大概五六年左右的时间，赚了很多钱。

所以真正有钱的人，其实不需要一辈子都很赚钱，如果你仅仅是赚够生活的钱的话，一辈子只需要赚个五年到十年左右的钱就够了。

赚到钱以后，他就给一所学校捐了一点钱，帮助贫困的孩子读书。那是差不多十多年前的事情了，后来他的生意也就慢慢没落，现在基本上是吃老本。

就是那么一次捐款的经历，基本上每次有人到他店里来，不管你买不买他的家电，他都会像复读机一样，把他的那点事迹讲给别人听。

所以人啊，光有钱还不够，他还会求名，他还会想在这个社会上有影响力，有存在感，中国古代讲士农工商，士是排在第一位的，商是排在最后一位的。

当然那是古代，现在是市场经济时代，现在商业的地位还是很高的，但是在人们根深蒂固的思维观念里，它仍然排在仕的后面。

按照马斯洛需求层次理论来说，人是有五个层次的需求：

第一个层次的需求是生理需求，就是你要吃饱穿暖；

第二个层次是安全需求，你要生活比较稳定，不要颠沛流离，不会有疾病或者各种其他的痛苦；

第三个层次你有社交的需求，你会渴望友谊、爱情，还有其他的社会关系交往；

第四个层次，你希望有成就感，有名声，有地位；

最高的一个层次，叫做自我实现的需求，也就是你要实现个人的终极价值。

你会发现其实金钱能够给人带来的满足，大部分是止步于前三个需求，最多能到第四个需求。

第四个需求更多还是通过你有地位，所谓的有地位，在中国来说就是追求仕途。

有的人也许会说，不对啊，老秘书，如果把生意做到马云、马化腾、刘强东这种程度，去到哪里也都是挺风光的，都是各个地方的座上宾，甚至马云去到外国都是各国政要的座上宾。

但是如果一旦上面想让你消停，你也就要消停，你就不敢随便乱放炮，不敢随便乱讲话。

中国近代有个有名的红顶商人叫做胡雪岩，胡雪岩也可以算是当时中国的首富，他可以算是徽商，也可以算是浙商。

因为他是在安徽徽州出生，但是是在浙江起家的，他甚至跟当时的朝廷军队相关联，为左宗棠的军队筹措军饷，被朝廷赏赐黄马褂。

但是朝廷想让你倒台的时候，外国势力想绞杀你的时候，就算你万贯家财，顷刻间也就飞灰湮灭。

所以商人其实是非常脆弱的，这方面我就不展开来多讲了。

有一部电视剧，叫做《胡雪岩》，1996 年拍摄的，大家如果感兴趣，可以去看一看。

陈道明主演的，老演员演的电视剧，还是值得一看的。那个时候的陈道明还不老，四十岁出头吧，正是演技成熟的时候。

好，我们接着说求名这件事，我们今天分享的主题叫做权力的滋味。

实际上，很多小单位，尤其是越是落后的地方，越是基层单位，越是那种国企、事业单位，有一定权力的单位，权力的性价比是越高的。

哪怕你只是一个科级单位，一把手就是正科级干部，他在单位当一把手，这个单位就像是他的王国，他就是这个王

国的国王。他专横霸道，说一不二，他说的话就是圣旨，单位搞攀附制，谁跟一把手关系好，谁就能鸡犬升天，谁要是敢跟一把手对着干，他就没有好日子过。

小地方的一把手，他的存在感是非常高的，尤其是以前，科级干部还配秘书、配车，再多的我就不好多说了，大家如果是在这样的单位经历过那些时刻，你们应该有体会。

人生的第三个阶段：求静

就是当你到了六十岁以后，当然这个年龄不是绝对的，有的人早，有的人晚，这个要看你前两个阶段在什么时候实现。

我们就拿现在的退休年龄来定义，你到了六十岁以后，这个时候如果你还追名逐利，那说明你前六十年白活了，你还看不透。

人过了六十，孔子说，五十而知天命，这辈子你该有多少钱，能求得大多的功名，五十岁左右基本就已经注定了。

像姜子牙那样，大器晚成的人，毕竟是少之又少，像什么摩西奶奶一样，八十岁才出名的，更是少之又少。

所以一个人如果晚年还在追名逐利，真的就是属于看不透。看不透的人会活得很累，也很可怜，因为名和利实际上都是一种枷锁。

我们经常讲工具人，什么是工具人？

我理解的工具人，就是你被某种外在的东西捆绑了，只要你不自由，你就是工具人。

一个人只要你持续地追求名和利，你就会被捆绑，你就是工具人。

因为名和利有巨大的诱惑，有了钱，你会想要更多的钱。尽管这个时候钱对你来说，就是个数字而已。

但人都是贪心的，你总想这个数字越来越大，就像我们打游戏一样，哪怕得到的是虚拟的货币，是欢乐豆，你也想越多越好，哪怕是支付宝积分，你也想越多越好，名也是一样的，你当了科长，你觉得科级干部真没意思，科长还是个干活的，上面有处级干部压着，你感觉不爽。

然后你提拔了副处长，迈入了处级干部行列，你觉得副处长，这个副字怎么这么不舒服呢，什么事情都是处长说了算，我一定要当处长，把这个副字去掉。

等你当上了处长，你还会想继续往上走，因为你当到处级干部，按照现在的标准，你六十岁就要退休了，你继续往上走，你能够主政一方，你可以去政协，在政协也退休了，你可以去社会团体再继续当领导。

比如很多地方都有什么博物馆、纪念馆，什么协会、什么贸易促进会、什么联合会、什么公益组织，你之前是大领导的话，退休了还可以去这些社会团体里面当领导，当个什么名誉馆长、名誉会长、名誉主席，你还可以继续有影响力。

孔子有一句话叫做君子有三戒。少之时，血气未定，戒之在色。及其壮也，血气方刚，戒之在斗。及其老也，血气既衰，戒之在得。

就是说君子啊，有三样东西需要警惕的。年少的时候，血气没有定，要戒之在色，太好色会耽误你；到了壮年呢，血气方刚，要戒之在斗，你整天想争强斗狠，就会出问题；到了老了，血气都衰了，你要戒之在得。不要想着什么都得到，什么都要抓在手里。

在一个家庭当中，谁最幸福呢？不是那个管得最多的人最幸福，是懂得放手的人最幸福。

有的老人什么都要管，子女怎么教育自己的小孩他要管，子女什么时候要起床他也要管，孩子晚上回来稍微晚一点，

都要盘根究底，家里的大小支出都要管，这样的人你说他累不累啊，我是觉得很累，

我在家里就是属于比较佛系的，我不太爱管事，我觉得每个人的自由都应该受到尊重。

如果我爱人不管的事，有必要管的，那我就管。如果我爱人愿意管的事情，那我就不管。像小孩的作业，她愿意管，那就让她去管。我不会追在小孩的屁股后面，整天催着他做作业。我就负责带孩子吃喝玩乐，孩子说想吃什么，我说买，孩子说想玩什么，我说行。所以孩子跟我在一起，他很快乐，他没有压力，我就做好一个陪伴的角色就好了。

其实人终其一生，最后是要学会放下。

前面的求利，求名，你都经历过了，最后就是要学会放下，这些东西最终也是过眼云烟，都是一种外在的束缚。

有人问我说，人生的意义是什么？我说其实人生没有什么意义，人生的所谓意义都是我们自己赋予的。我们的一切观念、思维，一切所谓的意义，都是我们自己或者外在的社会赋予的。

人生就是一场经历，就像玩游戏一样，打这把游戏你可能会赢，你也可能会输，最终在乎的是这个娱乐的过程。

好，我前面讲这人生的三个阶段，什么意思呢？就是为什么那么多人会追求权力，因为实际上权力是属于名的阶段，是人第二阶段的追求。

当然了，我讲的这些也是因人而异，一个人在这个世界上要怎么生活，你要追求什么，其实没有标准答案的。

有的人会认为我就想有钱就行了，不想当领导，当领导特别累，没什么意思；有的人会觉得成年

人不做选择题，我选择都要，既想当官，也想发财，这个就会比较难。

以前我给大家推荐过一部电视剧《岁月》，看完这部电视剧，你认为作者有特别的倾向性，认为我们一辈子要像谁一样活着吗？

没有，不是每一个人都是梁志远，梁志远这种人，智商非常高，情商呢，通过后天的吃亏、掉坑，他醒悟得还不算晚，再加上贵人相助，坐上了厅长的位置，但不是每个人都有梁志远那么幸运。

也不是每个人都是吴过，吴过也是一个情商极高的人，这种人是最适合走仕途的，只是他还缺少一点大智慧，他的聪明大多数是小聪明，上不了大台面，所以最后他在竞争中也输给了梁志远。

也不是每一个人都想成为罗清水，罗清水本人到老的时候，也承认说，要是我再年轻一点，我也想做点事情，我也不想一直待在资料室里面，天天下象棋。

剧中还有李科长，就是最后中风了瘫痪了，坐在轮椅上那个李科长，他选择了站队，只是站错了队，最终因为病发要在轮椅中度过余生。

每一个人都有每一个人的活法，每一个人有每一个人的价值观，你的价值观决定了你的选择。

所以今天讲的东西，仅供大家拓展思路，我也不指望每节课对每一个人有帮助。如果在人生的某个阶段，我讲过的东西你领悟到了，你觉得有用，我觉得就够了。

有的人也许会问，老秘书你怎么懂得这么多，你怎么体会这么深？

其实一个人不一定要等到六十岁、七十岁，或者等到要离开这个世界了，才活明白。因为那个时候你活明白，意义也不大了，很多时候你要靠自己多听、多看、多经历。

就像前段时间生病，我躺在床上时候，吃也吃不下，谁也睡不着，动不想动，浑身没力气，肌肉疼，这个时候我想一想，其实这个世界上没有太多东西是很重要的。

以前我总想着追求幸福，但是后来我发现，其实人不应该一直去追求幸福。

如果你只是一味地追求幸福，幸福可能会离你越来越远，你永远达不到幸福的状态。

我们有的时候要经历一些痛苦，经历一些挫折，经历一些不幸，在我们经历这些的时候，回过头来你再看看，幸福也许就唾手可得。

因为幸福从来都不是一种真实，它是一种感受，它来源于比较。

关于幸福这个话题，我觉得还是挺重要的，我以前也给大家讲过一节课，叫做如何提高幸福的感知力，如果大家没听过的话，可以去听一听。

真的善有善报，恶有恶报吗？

今天更新人性真相的主题是：真的善有善报，恶有恶报吗？

"善有善报，恶有恶报"这句俗语，我们从小就耳熟能详。

当我们看到有人做恶的时候，当我们受到坏人欺负的时候，总喜欢把这句话拿出来：善有善报、恶有恶报，不是不报，时候未到。

但我们也同样听说过另外一句话，叫做“杀人放火金腰带，修桥补路无尸骸”。也就是说，做好事的人往往没有回报，下场很凄惨，而杀人放火的人反而逍遥快活、衣食无忧、风光无限。

这两句话，到底哪句才是人间真相呢？这背后的人性规律和底层逻辑到底是什么？

今天这篇文章就跟大家来深入探讨一下：

为什么要推崇大家向善？

我们从小接受的都是善良的教育，我们的教科书、新闻报道的也都是关于劝大家向善的内容。

比如要乐于助人啊，要见义勇为啊，比如退一步海阔天空，忍一时风平浪静，类似种种这些教育。

我们每年还会评选感动中国的人物，这些感动中国的人物，大多数都是善良的、无私的、舍己为人的，通常让我们感动得眼泪哗哗的。

就连《三字经》都说，人之初，性本善。只是因为后天的教化不同，产生了善恶之分。

但是当我们进入社会以后会发现，助人为乐有时候也是不对的，或者说会遇到麻烦。

有的时候你帮助别人，反而会被别人讹诈。有的时候你一直无私地帮助别人，偶尔一次不帮助他了，他反而会怨恨你，也就是所谓的升米恩、斗米仇。

你偶尔给别人一升米，别人会感激你的恩情；你慷慨大方地说，来，这一斗米都给你，别人可能就会仇恨你。

他心里会想，你米这么多，为什么不干脆开仓放粮呢？你不开仓放粮，我就要抢了。

那大家想过没有，为什么我们这个社会要反复宣扬号召大家向善呢？我想至少有两个原因：

第一，向善也好，大公无私也好，这是一种稀缺的品质。稀缺的东西，才有必要宣传和号召。

就像见义勇为。如果大家都愿意见义勇为，如果见义勇为是人的一种自发、自觉、出自本能的行为的话，你不用劝我，我也会去见义勇为，那就不用号召了，大家会主动自发地去做。

同样的，我经常说，在职场中，领导在作报告的时候、在讲话的时候、在印发文件的时候，为什么总是要说“不让老实人吃亏”？为什么总是要说“让能干事的人有舞台”？就是因为现实当中，老实人是经常吃亏的，能干事的人，不一定有舞台、有位置的，大家想一想是不是这样？

第二个原因，为了维持社会的总体稳定。

这个社会有两种角色，一种是羊的角色，一种是狼的角色。

如果狼太多了，那肯定不行，生态就不平衡了，狼多就会肉少。

如果大家都不愿意做老实人，都是聪明人，那聪明人就占不到便宜了。

社会也是这样，社会有两套规则，一套是明的，一套是暗的。

明的规则是表象，是可以拿来说的；暗的规则是本质，大家心照不宣，但是只能做不能说的。

我们要公开倡导向善、无私、奉献，这既是人们的美好愿望，也是维护社会稳定的基石。

大多数人遵守第一套规则，少数人突破第一套规则，这个社会的生态才是平衡的，社会才是和谐的。

我们从所谓的恶人身上能学到什么？我们要怎样做善人才是对的？如何才能看透别人的利益，从而达到自己的目的？什么是最高境界的善？

善有善报，恶有恶报，是人们的一种美好期盼

人有一种最朴素的需求，就是对美好社会的期盼。

就像童话故事里经常讲的，王子和公主从此过上了幸福的生活，这也是一种美好期盼。

首先，王子和公主最后一定要在一起，故事才比较完美。如果公主最后死了，王子和公主没有在一起，这样的故事就有遗憾，就不美好。

不美好的东西，没几个人愿意看，我们更多的时候喜欢一个大团圆的结局，喜欢好人有好报。

但是现实中往往不是这样，王子跟公主不一定会在一起。

公主可能得病了就救不活了，王子和公主也有可能因为高额的彩礼、父母的反对结不成婚。

就算他们俩结婚了，也不一定就从此过上了幸福的生活，王子有可能会变心，两个人可能因为生活的鸡零狗碎天天吵架，也有可能因为性格不合离婚。

所以善有善报、恶有恶报也是一样的，它是人们的一种美好期盼，这种期盼有的时候实现不了。

所以善有善报，恶有恶报后面才加了一句话，叫做不是不报，时候未到。

就是告诉你，不是不报，你不要灰心失望，你再等等，时候到了，报应才回来。

所以佛教讲三世轮回，三世是哪三世呢？就是前世，今生和来世。佛教里面有一句话叫做欲知前生事，今生受者是。就是说你要想知道你前世是什么样的，你今生所遭受的一切就是前世的反应，就是前世的果报。

前世和后世我们都是看不到的，但是最起码这种说法，让大家向善，我觉得那有它的意义，让大家心里有一点点寄托，有一点点安慰。

这是我想的第二层意思，善有善报恶有恶报是人们的一种美好期盼。 精选绝版好书微信 du88360

做善良的人而不是做笨人

我们很多人把自己定义为善良的人，其实是为自己的愚蠢盖上一层遮羞布。

意思就是说，你看我这么善良，这么正直，我还过得不好，领导还不提拔我，领导眼睛真的瞎了，这个世界太不公平了。1000本市面上不公开的绝密资料

获取更多绝版封杀资料 公众号：穿透人性

不是这个世界不公平，是你太单纯了，你对人性的认知太肤浅。

比如说有的人，他初入职场的时候，领导偶尔会提点他几句，跟他说一说怎么样做好工作，怎么样为人处世。

他就觉得，哇，这个领导真好啊，把我当自己人，领导您是我的大恩人啊，您真是一个好领导，您就是我的大哥，您就是我的导师。

后来他喜欢一有事就找领导，工作上不懂的，事无大小都找领导；自己家里发生了什么事情，有什么家庭矛盾，也跟领导说；自己跟同事有什么人际关系的矛盾冲突，也跟领导倾诉。

薇芯：2284868566

久而久之，领导反而对他就疏远了，甚至有点讨厌他，他百思不得其解，我把领导当大恩人，我把你当大哥，把你当作人生导师，为什么领导这样对我？

这就属于头脑简单，对人性的认知不够。头脑简单的人就是这样，别人对他稍微好一点，他就掏心掏肺。

人际关系的边界感是非常重要的，在人性真相系列专辑里专门讲一节课，为什么人和人之间走得太近，会是一场灾难？

人和人之间要有边界感，领导就是领导，下属就是下属，你不要轻易地越过这条边界，越过了就会让对方感到不舒服。

领导指点你，是出于好为人师的一种心理，不代表太多其他的東西。

不光不能见人就掏心掏肺，我们也不能随便问问题，为什么不能随便问问题呢？因为提问会暴露一个人的悟性和情商。

如果你想跟别人合作，但是你问的问题都是一些很幼稚的问题，会让别人怀疑你的能力和情商，就算你业务能力很强，但是情商堪忧的话，别人是不愿意跟你合作的。

比如有的人说想做我的助理，我一翻她在知识星球的提问，全是一些小情绪、小忧伤、鸡毛蒜皮的人际关系摩擦，不要说我现在不缺助理，就算真的缺的话，我也不敢用她。

因为我说过，我喜欢跟聪明人打交道，太多小情绪，小忧伤的人，交流和沟通起来会很费劲，会很损耗能量，不一定说这个人就不行或者怎么样，但是会有隐患。

君子不立危墙之下，就是说我们明知道有隐患的事情的话，我们就不要去做。

大家从小就学过东郭先生和狼的故事，农夫和蛇的故事，你现在再回过头去看，你会觉得意义是很深刻的。

小的时候你也许会笑，这个东郭先生真笨，这个农夫真蠢，真可怜，但现实当中我们很多人就是东郭先生，就是那个农夫。

所以做善良的人不是做笨人，是要做一个聪明的善良的人。

我们对一个人好，也要有底线，对一个人更不能随便掏心掏肺，更不要轻易地越过人和人之间交往的界限。

我们要懂规则，万事万物都有它的规则，商业有商业的规则，职场有职场的规则，股市有股市的规则，你不懂游戏规则，就会吃亏，不要把善良当做自己单纯和愚蠢的遮羞布。

所谓的"恶人"往往目的性更强、主动性更强、利益感更强

这里面说的"恶人",是打引号的,更多的指的是那些我们平时所看不惯的,所不齿的人。

比如说年度考核、干部提拔,从小就是乖学生的那些人,往往比较老实。他们总是觉得荣誉、职位,不能去要,我们习惯性凭自己的真本事去获得。

但是到了职场上,你的真本事有时候并没有比别人高多少,面对荣誉、职位的时候,你又总是担心,我要是去跟领导要,领导会不会对我有看法?同事会不会对我有看法?

有的人问,老秘书,有个领导主动跟我说,可以帮我调动,但是我有点担心,这样做会不会对这个领导有什么不好的影响?

1000本市面上不公开的绝密资料

获取更多绝版封杀资料 公众号: 穿透人性

我说你到底是怎么想的,好不容易对方抛出橄榄枝,天上掉馅饼的事情,你还在那担心他帮你调动,对他自己会有什么不利影响?你这是有多天真可爱啊,对于有能量的领导来说,调动就是一两句话的事情,能有什么不利影响?

"老实"不是贬义词，老实而迂腐就是贬义词了。所以我们通常所说的那些恶人，他们往往都是目的性更强，主动性更强的人。

他们想要什么，会拼命地争取，他们不会被不好意思啊，别人会不会对我有什么看法，这样做事不是不太道德，不会被这样的心态所左右。

从某种程度上来讲，这也是一种心理能量更强的表现。这个世界上成功的人往往是那些心理能量更强的人。

比如有的人他不喜欢参加饭局，也不喜欢参加集体的活动，不喜欢管理别人，他就喜欢自己一个人待着，我们不评价这种行为好还是不好，但是这样的人心理能量往往不强，做事情会缺乏一些心力。

就像绿茶婊，很多人可能都看不惯，觉得这样的人道德底线比较低。

但实际上，手段高明的绿茶婊，过得都挺不错。她们在每一步都会精心设计，她们做的每一件事情，目的性都非常强，就是要得到自己想要的利益。

所以她们给你提供情绪价值也好，甚至进行某种交易也好，目的都非常明确，就是要得到自己想要的利益。

这种利益有的时候是钱，有的时候是权力，有的时候是某种资源，有的时候是认知上、学历上的提升，比如让对方送自己去读什么 MBA、参加各种什么总裁培训班之类的。她们可以游走在这种高端人脉当中，游刃有余。

这就是这一小节我要讲的，我们看不惯的那些人，所谓的恶人，其实是目的性更强的人，对自己的利益非常敏感的人，主动性更强的人。

大家要记住一句话，当你想跟别人合作，或者达成某种目的之前，一定要先想一想，我能给对方提供什么利益，这句话非常重要。只要你记住这个原则，你做事情就会顺利很多。

我给大家举个例子，比如我们经常会遇到需要问路的情况。

一般来说，如果是在路上遇到有人问路，只要我们知道的话，我们都会热心地告诉他。

但是在一些客流量大的路边的商店或者景区的商店，你如果去问路，有时候你就得不到回答，人家不会搭理你，就在那假装专注地在那玩手机。

如果遇到这种情况，你可能会感慨，哎，世态炎凉啊，问个路都不搭理，什么人心不古啊，世态炎凉啊，各种感慨就来了。

其实我以前也是跟你一样的想法，但是现在我做了自媒体以后，我特别能理解这种做法。

为什么呢？大家想一想，我们在路上被人问路，至多一个月可能会遇到一回，现在都有百度地图，高德地图，甚至我们一年都难得遇到一回有问路的。

但是在旅游景区或者人流量特别大的地段的小超市，每天问路的人那可就太多了，有的人甚至连你的店门都不踏进来，问完了得到了答案，扭头就走了，连句谢谢都没有，久而久之，人家就懒得回答了。

做自媒体也一样，比如我的公众号后台、微博私信、知乎的私信，天天都有各种问题，我回答得过来吗？我每天不吃、不喝、不睡也回答不完。

尤其是有些人在公众号评论区提问，问题长达五六百字，而且是连环问：

请问老秘书，有调动的机会，这个单位我该不该去呢？如果去的话，我该怎么回复呢？如果不去我该怎么回复呢？如

果去了的话，刚开始要注意些什么？怎么跟领导处理好关系？怎么跟同事相处？

这种长达几百字的问题，看一眼我都头疼，然后我点开他资料一看，关注两年了，没打赏过、没买过课，不是我的干聊会员，也不是我的知识星球会员。

我是有多闲，会先把你这五六百字看完，然后认真思考，花半个多小时，去回答你四五个问题。

所以这种留言基本上我看都不看，直接就忽略过去了。因为聪明的人是不会在评论区去留言提问的，这个道理我讲过很多次了。

回到我们刚才的话题，如果你在热门旅游景区，要怎么问路才有效呢？

记住我刚才说过的那句话，当你想跟别人合作，或者达成某种目的，一定要先想一想，我能给对方提供什么利益。

你先走进他的店里去，看到遮阳帽，标价 50 块一顶，说老板来一顶遮阳帽，或者老板来两瓶矿泉水。他说矿泉水五块钱一瓶，你说没事，来两瓶，不跟他讲价，因为出去旅游嘛，就要习惯买贵的东西，要有这个心理预期。

然后你再问他问题，这个时候他一定会对你知无不言。他会给你介绍，走哪条道上山比较近，附近哪家店性价比高，而且还好吃。

你给对方提供了利益，人家赚到钱了，投桃报李。不管赚多赚少，总比你在店外面喊一声，连店门都不踏进来就开始问路要强吧。

所以，这是我们这一小节讲的，那些所谓的“恶人”往往目的性更强，主动性更强、利益感更强。学会照顾别人的利益，这是一个聪明人的表现。

脱离要求现实回报的善才是真善

我们都说善有善报恶有恶报，这可以是你的美好愿望。

但是你不能说做善事，做好人，就一定会有好报，如果没有好报，那你就不选择做一个好人。你这不是做交易吗？

也就是说，如果一个人做善事，是为了求得善报，求得善报是你做善事的出发点和目的，那我觉得这种善不是真善，也就是这一小节的我要讲的，脱离要求现实回报的善，才是真善。

最终我要把这个主题往更深的地方挖掘一下，升华一下。

有很多人去寺庙敬香拜佛，但是这些敬香拜佛的人，有多少是真正的对佛教有坚定的信仰？有多少是真正的求善、求真、求美呢？

我看没有多少，大多数人去敬香拜神，都有自己功利性的目的，有的是为了求子，有的是为了保平安，让自己一年当中顺顺利利，无灾无难，有的是为了求姻缘，有的是为了求升官发财，甚至有的人是做了亏心事，他的钱财是来路不明的，为了获得内心的安宁，去乞求神灵的保佑。他不是去忏悔，而是让神灵保佑他的不义之财不会带来祸害，或者能够让这种不义之财能够继续下去。

你想想，如果神仙因为你买了很多东西，散了很多钱财去供奉他，去烧香拜佛，他就保佑你，那他自己跟贪官又有什么区别呢？贪官不就是这样嘛，你给钱他就帮你办事，不给钱就不帮你办事。

如果菩萨也是这样，你去拜他，你给他进贡香火他就保佑你，你不进贡他就不保佑你，那菩萨不也是功利的吗？他不也跟贪官一模一样吗？

甚至有的人为了抢头柱香，大年初一凌晨早早地就去排队。

香火旺的地方，有的还把头柱香拿来拍卖，所谓头柱香，就是大年初一第一个到寺庙上香，有的人认为成功抢到大年

初一的头炷香，开启新年第一天，就有一个好兆头，意味着来年就会发大财，能够保平安。

网上曾经报道说五台山的头柱香，拍卖到了几百万一炷香。

大家想一想，这跟佛教的精神是不是相违背的？佛教讲的是普度众生，而且佛教最忌讳的就是贪。佛教认为，贪是佛教修行的大敌，是产生一切烦恼的根本，将贪与嗔、痴等一起作为有害修行的"三毒"。

什么叫做嗔？嗔就是发怒，痴大家都知道，就是是非不分，善恶不分。

贪是排在首位的，你去烧头柱香，你不就是贪吗？

你抢到了第一，那你有没有考虑过第二，第三，第五，第十个人的感受？如果神灵是按照排队顺序来保佑人的话，那神灵就不是普度众生了，神灵是鼓励人内心的贪念了。

所以，这一切都是跟神灵的初衷相违背，是不符合佛教义理的，我虽然对宗教不是很懂，但是我想道理应该是这么个道理。

我说这些是什么意思呢?如果你做善事,是为了现实回报,你觉得善要有善报,那说明你的这种善是伪善,不是真善,你的这种善,是功利的。

一旦没有得到应有的回报,你就会嗔,就会发怒,所以你既贪又嗔,修行的三大毒,你已经犯了两个了。

所以我想,我们做善事也好,选择做一个好人也好,是因为我们根植于内心的信念。

我们做了善事,做了好人,已经获得了精神的满足,这是我们的一种主动的选择,我们只需要但行好事,莫问前程。也就是我讲的脱离现实回报要求的善,才是真善。

所以大家看完这篇文章,不要灰心,也不要丧气,更不要说既然做好人都没有好报,那我就主动黑化吧,我想这不是我讲这节课的初衷。

我们要选择做好人,但是不要选择做愚人。

我们要选择做一个聪明的好人,懂得审时度势的好人,懂得争取自己利益的好人,懂得顺势而为的好人。

这样我们不会失去做人的本色,又不会被人欺负,我想这才是正道。

我对这节课做一个简单的小结：今天我们回答了一个问题，是不是真的善有善报恶有恶报？我从五个方面展开来讲这个话题：

一、社会为什么推崇大家向善？

二、善有善报，恶有恶报，是人们的一种美好期盼。

三、可以做善良的人，但不要做愚笨的人。

四、所谓的"恶人"往往目的性更强，主动性更强、利益感更强。

五、脱离要求现实回报的善，才是真善。如果你选择了做一个善良的人，那就不要太功利，但行好事，莫问前程。

为什么要远离弱势思维的人？

今天继续更新人性真相的第五篇文章，今天分享的话题是：为什么要远离弱势思维的人？

我们都知道孟母三迁的故事，说的是孟子的母亲，为了让自己的孩子有一个好的教育环境，煞费苦心，多次搬家。

孟子小时候，一开始居住的地方离墓地很近，孟子也就有样学样，每天跟别的孩子玩的都是抬棺材、祭拜之类的游戏。

孟母觉得这个地方不利于孩子的成长，于是就带着孩子搬家了。

后来搬到一个地方，这个地方离集市很近，孟子就跟他的小伙伴们玩做买卖、杀猪宰羊这样的游戏，孟母觉得这个地方也不行。

于是接着搬家，又将家搬到学宫旁边。所谓学宫，就是学校，孟子在这个地方学到了很多礼节、礼仪，整天沉迷于读书写字。

孟母三迁择邻的故事，充分说明了让孩子在一个好的教育环境里成长，是很重要的。

不光对孩子而言是这样，对我们成年人来说也是如此，环境对我们的影响是非常重要的。

我们在什么样的职场环境中，就会受到什么样的环境影响，我们跟什么样的人交朋友，就容易成为什么样的人。

为什么要警惕弱势思维的人呢?今天我就展开来跟大家说一说,我讲的东西,大家要结合自己的经历、阅历、人生思考去体会、去验证。

弱势思维的人斤斤计较、信任度低

我不知道读者朋友中,有多少人做过生意。我建议大家,不管你想不想赚钱,你最好都能体验一下卖东西的感觉。

哪怕你赚不了多少钱,但是通过买卖和交易,你会对这个社会的运行规律、对人性有更多的认知。

我们很多人为什么很单纯呢?因为经历的事太少,一辈子的经历太简单、太单纯了。

大多数人一辈子当中,一直都是作为一个消费者的角色存在的,就是你一直是在消费别人生产出来的东西。

不管是吃的喝的,还是互联网上的文章、视频,你一直都是一个消费者,你从来没有作为一个生产者的角色存在过。

我记得十多年前,当时还在读研究生的时候,我去海边散步,一个人沿着海边的栈道走了很远。

然后有一个爸爸带着一个小男孩,小男孩大概五六岁的样子吧,爸爸教他用英语向周边的人推销他的矿泉水。

爸爸这样做，我想一方面是想培养他的英语口语和商业思维，另一方面就是锻炼他的胆量和跟人交流的能力。

当时周围的人很多都是普通市民，会说英语的不多。

我的英语还可以，对这种教育方式也比较感兴趣，于是当这个小男孩走到我面前的时候，我就用英语跟他交流起来。

当然聊的都是一些简单英语，因为小男孩的词汇量很有限，聊完了以后，他用英语说，你买一瓶水吧。

当时我一摸口袋，口袋里只有一块钱，刚好够买一瓶水。

那个年代还没有智能手机，没办法用什么微信、支付宝支付，本来这一块钱我还得留着坐公交车，因为回去的话还有很长一段路，大概得走个二三十分钟。

但是跟人家聊了这么久，你不买一瓶水也不好意思啊，谁能忍心拒绝一个五六岁的小男孩渴望的眼神呢？

我就把这仅剩的一块钱，拿去买了小男孩手中的矿泉水，尽管我当时并不渴。

没钱坐公交车了怎么办呢，只能走回去，走了二十多分钟。

讲这件事是想告诉大家，商品的买卖和交易，培养商业思维、培养与人交流沟通的能力，是一个人完成社会化最快捷的手段。

大家如果有机会，都可以尝试尝试，也可以让你的孩子提前学习一下怎么进行商品的买卖，怎么支配自己手中的钱。

如果不在互联网上讲课，我的生活也比较简单，机关生活嘛，公众号：文字变现艺术家，两点一线，除了单位就是家，偶尔去外地出差、培训、开会。

但是通过互联网，我链接了很多，发现了一些很有意思且值得思考的事情。

价格真的是一个非常伟大的东西，价格它可以筛选人。

以前我会组建免费的微信群，没有购课的进免费群，买了会员的会拉进会员群。

我非常明显地发现，免费的群里，有互相怼互相掐架的，有发游戏小程序链接的，有发拼多多砍一刀的，有发小孩子参加比赛让大家投票的，整个群经常乌烟瘴气。

但是愿意付费的会员群，氛围就要好得多，大家互相探讨、互相学习、互相推荐书籍，共同营造一个良好的社群氛

围，就算时间长了群里不说话，大家也安安静静的，不会乱发什么投票链接、游戏链接。

在付费的人群当中，还有一个现象，就是当你收费越高的时候，你的消费者的素质越高，当你收费越低的时候，遇到麻烦用户的概率也越高。

比如前段时间我弄了一个写材料的公文写作素材库，刚开始的时候，我想着回馈老会员，价格定得比较低，199 块钱，这个公文素材库里面有各种我们写材料用得到的一些素材、范文，每天保持更新。

基本上来说，只要你有了这个素材库，写材料会变得简单、轻松很多，199 块钱，价格非常低，而且是永久有效。

后来我就发现价格低病不是一件好事情，比如我在直播的时候，解释说所谓永久有效，我们还是务实一点，因为这个世界上其实没有太多东西是永久的，一切都在变化当中。

什么叫做永久，5 年、10 年、15 年、还是 50 年？

所谓的永久，就是至少保证五年，我们没办法承诺太久的事情。

本来我这个初衷是个好事，说明白一点，你觉得好就买，不好就不买，结果有人就说万一五年以后你们不更新怎么办？

我当时就回复我说你要是有这个担心，那就不要买了，因为这个东西赚不了几个钱，还要每天更新。

再比如说，低价进来的那些人，有的人要求的素材也是非常无语，比如纪检系统，他说要找一个教育整顿重大意义的材料，客服给他找了政法系统教育整顿的一大堆材料，他说怎么没有教育整顿重大意义的材料啊？

客服说，重大意义就在这些材料里面啊，比如领导讲话，比如党课，比如活动方案，你自己提炼一下就出来了，怎么可能会有一个单独的文件名就叫教育整顿重大意义的材料呢？最基本的阅读材料，对材料进行简单分析提炼的能力，你总该具备。这不正是公考申论考察的内容吗？

行测也好，申论也好，面试也好，这些考试当然会有局限性，但是最起码起到了一个筛选基本智商的作用。基本的学习能力，这是你在职场生存必须具备的。

后来这个素材库我就涨价了，涨到 299,以后可能还会涨到 399。

你会神奇地发现，越是价格高，吸引来的用户越是慷慨大方，越是没那么多这个那个要求。他们情商越高，服务的时间成本比较低，信任成本也没那么高。

1000本市面上不公开的绝密资料

获取更多绝版封杀资料 公众号：穿透人性

弱势思维的人信任度低、服务成本高，而且他们容易贪婪。

人都是贪婪的，这我们应该承认，贪婪是人性之一，但是聪明的人，强势思维的人，知道什么该贪，什么不该贪。

弱势思维的人是不管这个东西我需不需要，我都要全部拿来，越多越好。

所以你跟他们打交道，时间成本、信任成本都比较高，常常会被折磨得筋疲力尽。

他们买你的课，希望你更新越多越好，100节也不够，那就200节，200节还是不够，希望你更新500节。

我现在直播间更新了快300节课了，还是会有人催着快更新。他也不管之前的课听没听，听了以后吸收了没有，反正就是越多越好。反正我花了钱，更新得越多意味着越划算。

其实如果你真的把我讲过的将近三百节课听懂了，我觉得职场中大多数的问题，你都能够解决掉。

弱势思维的人会消耗你的精神能量

人是靠什么活着？我认为人其实是靠能量活着。

我不知道大家有没有这种体会，当你连续忙了很久，比如说你连续出差，连续参加好几天的饭局，家里连续来了好几拨客人，或者你连续处理了好几件特别麻烦的事情，你会感觉自己的精神能量消耗殆尽，会特别想休息。

这是因为你的能量被外在的事情，外在的人和环境消耗掉了。

迎来送往其实是非常消耗精力的，尤其是公务接待，既然叫做接待，那就是来的都是级别比你高的，或者级别虽然没有你高，但是人家的单位级别高。即使对方来一个科长，你也得把他当处长一样接待。

接待工作处处都是细节，吃、住、行、办公、考察，每一件事你都要操心。

在我的直播间，易主任还专门讲过一节关于公务接待的课程，讲了差不多两个小时，大家如果感兴趣的话，可以去听一听。

当你情绪特别低落、能量特别低的时候，这时你看到一篇特别励志、特别温暖的文章，或者你看到一个充满能量的视频，看到一段励志的话，你跟充满积极正能量的人相处，你又会觉得全身充满了力量。

本来你准备躺平一天的，这个时候你又准备起来做点事，扶我起来，我还行。这就是能量的秘密。

有的东西会吸掉你的能量，他们像吸血鬼一样，把你吸干；有的东西会给你提供能量，他们就像营养剂一样，给你滋养，让你变得越来越好。

回到刚开始给大家讲的孟母三迁的故事，孟母为什么这么注重孩子生活的环境呢？就是因为环境对个人的影响太大了。

大家为买房子的时候，如果有钱的话，为什么要尽量买高档小区呢？因为高档小区，人的素质相对会比较高，邻居们团结友爱、互帮互助，物业也比较有礼貌。

有的小区，保安专门喜欢欺负送外卖的，但是高档的小区，人家保安也懂得互相体谅，对外卖员都非常客气，这是一个送外卖的小哥闲聊的时候跟我说的。

小孩如果长期在这种良好的环境中生活，他自然也会变得守规矩、有礼貌，懂得换位思考。

我们工作的环境也是如此。不好的工作环境，领导无能、同事互相甩锅、人际关系乌烟瘴气、干部选拔上任人唯亲，搞裙带关系，搞攀附制。没能力的反而能上去，有能力的靠边站，形成一种逆淘汰。

工作上大家想的不是怎么共同努力，不是想着把工作做好，而是研究怎么害别人，怎么传播闲言碎语，怎么压制有能力的人，怎么搞小团体，怎么排挤人.....

如果你在这样的环境下工作，你每天上班的心情就像上坟一样。

所谓的上班如上坟，我不知道大家体验过没有？就真的有的会员跟我说，老秘书，一到周五下午我的心情就会很好，但是每到星期天的晚上，一想到第二天要去上班，我就心情抑郁，非常难受，甚至呼吸都会变得困难。

大家想一想，如果上一个班，让你这么难受，这真的是一种折磨，不仅是一种折磨，还是一种折寿。

人的很多疾病其实都跟情绪有关，正常的情绪反应我们每个人都会有，但不会产生疾病。

正常的情绪是我们人体对外界刺激的一种反应，但是如果你的情绪长久地受到负面的刺激，就容易生病。

什么叫做负面情绪呢？比如说紧张、焦虑、愤怒、沮丧、悲伤、痛苦、压抑.....

1000本市面上不公开的绝密资料
获取更多绝版封杀资料 公众号：穿透人性

你长久地跟这些情绪相关联你的免疫力就会下降，你更容易感冒、发烧、失眠，高血压、冠心病甚至癌症，一系列的问题和毛病都来了。

所以在工作中，我一般主动远离那种负面情绪特别重的人。

如果某个人在食堂吃饭的时候，一坐下来就喜欢聊工作任务重，工资太低，整天关心绩效奖还有三千五千没发，什么时候发，整天抱怨领导安排工作多么不合理，自己有多累。

偶尔说一说、抱怨抱怨没问题，谁都有不满需要发泄的时候，但是如果每次一坐下来就说这些，我下次就不跟他坐一起了。

大家在机关食堂吃饭，不如交流交流工作心得，实在不想聊工作，那就开开玩笑、讲讲笑话，开开心心，也比抱怨要强。

弱势思维的人思维混乱、判断能力差

其实当老师的人，都喜欢聪明的学生，因为聪明的学生一点就通，你会有一种遇到知己、遇到知音的喜悦感和满足感。

如果遇到不太聪明的学生，他愿意学，你多教几遍，他能学会，你也会很高兴。

最害怕的是那种悟性特别差的学生，他们思维混乱，判断能力差，没有分辨能力和思考能力，特别死板，不要说举一反三了，举一反三都很难。

比如我之前在讲课的时候，讲过一节课叫做强者思维，我讲的第一点是强者要多关注自身，多专注自身的发展，你对外界的变化、外界的风吹草动，不要过于敏感。你自己进步了，你自己强大了，外界对你的影响就越低。

其实这是一个非常简单的道理，我们学过马哲的时候都知道，叫做内因决定外因。

然后我后面又接着说了一点，我们在职场中要团结尽可能多的人，把自己的朋友搞得多多的，把自己的敌人搞得少少的。

有人就在评论区说了，你前面不是刚说过强者要多关注自身，要专注自身的发展吗？怎么这会儿又说要团结尽可能多的人，这不是矛盾了吗？他还用了一个语气词，呵呵。

大家注意，我们在聊天的时候，尽量少用呵呵这个词，呵呵这个词，让人听了会很不舒服，有一种轻蔑、蔑视、鄙视的那种感觉。

但实际上这两者有矛盾吗?没矛盾啊，对吧。

理解问题不能一根筋，专注自身的发展不是说就不用关注外界了，外界就完全与我无关了，内因外因是共同起作用的。

他就觉得既然你说强者要关注自身，那我就不用社交，不用跟别人维持良好的人际关系，什么饭局、送礼通通都不需要，反正我也讨厌这些东西。我也不喜欢跟别人聊天，我就埋头苦干，我就独来独往就好了。你这会儿又告诉我要团结更多的人，你这就是自相矛盾，他就认为你是胡讲、瞎讲，没水平、忽悠人。

所以有的时候你很无奈，你把你的经验教给他，他反而会觉得你教的东西是糟粕，是自相矛盾的。

弱势思维的人他不懂得变通，不懂得分辨什么是好的，什么是不好的，甚至把好的当做是不好的，把不好的当做好

的。

比如互联网上那些情绪文、爽文，很多人使劲转发，使劲点赞。有些自媒体的作者知道读者喜欢这些爽文，也就拼命生产爽文，不管自己信不信，自己不信的东西也写，只要有流量就行，只要能吸引读者就行。

所以大家会发现在这种网络生态下，鼓励大家要努力、要奋斗是错误的，是政治不正确的，鼓励大家要躺平才是对的；

鼓励大家要结婚，要生孩子、要买房是错的，鼓励不婚不育保平安是对的；

鼓励男女合作、男女互相需要是错的，鼓励男女对立，宣扬中国的男性都配不上中国女性，这才是对的；

鼓励跟领导对着干，不服就怼、不爽就辞职是对的，鼓励要跟领导搞好关系、进行良性互动，鼓励在职场要积累、要隐忍、要蓄势是错的，会被人骂是奴性，是跪久了起不来了。

这就是我们互联网的生态，正确的东西往往很难被传播，顺应你的情绪的东西能吸引大量的流量。

久而久之大家都不愿意写正确的东西，都去写顺应情绪的东西，这就导致一种逆淘汰。

你也不要怪现在的互联网为什么没有高质量的文章和视频，因为生产者只生产粉丝喜欢的东西，而不是自己认为好的东西。自己认为好的东西只能孤芳自赏。

你也别怪现在的电视剧、现在的综艺节目为什么这么难看，因为观众就爱看这种水平的东西。观众的审美水平决定了节目的制作水平。

你说不好啊，我就喜欢看高质量的纪录片，我就喜欢看小众电影，但是像你这样的人太少了。

就像直播打赏，很多人说我绝对不会无脑地去给什么女主播打赏，但是人家的目标客户也不是你啊。

中国人那么多，有大量业余时间不知道干什么，就喜欢看女主播打发时间的人，这些人才是女主播收割的对象，你一进直播间，女主播就大哥大哥地叫你，让瞬间就找不到北了。

这是我讲的第三点，弱势思维的人思维混乱、判断能力差。

弱势思维的人只想获得理解和认可并不想改变自己

每次有人要买我的知识星球，我都跟他说，你要先系统听课，因为听课是系统改变思维。如果只是一直提问，没把一些事情想明白，你提完这个问题，还会有产生更多问题。
wx: wzbxysj

有悟性的人，听完课，其实自己的问题基本就解决了。

有人加完知识星球，还想一对一向我提问，他说不管付费多少都可以。

我经常都说，一对一付费咨询是效率最低的时间利用方式，我一天没办法接太多，至多一天就接两个，多了的话就应付不过来。

我专门抽出时间接了他的付费咨询，耐心地帮他系统分析为什么事情会是这样？要怎么改变？

但是每当我说一点我的建议，他都要反驳我。

我说你要强大自己的内心，他说，难道我没有脆弱的权利吗？

我说你当然有脆弱的权利，但是职场他是不宽容弱者的，职场也不跟你讲男性女性，领导要的是结果。

我说，你现在是一名中层干部了，很多工作你要自己有思路，你要提前去谋划，他说难道所有的工作都要我来想吗？那更大的领导是干什么吃的？

搞得我有点不太清楚他付费咨询我，到底是来干嘛的？他是来索要情绪价值吗？还是他只要安慰不要真相？

我经常讲，所有的改变，其实首先都是自我的改变，别人能够给你的，只是一种外部的启发。

就像有些人听了我的课以后说，老秘书你讲的道理虽然我听进去了，但是感受并不是那么深，直到有一天我吃亏了，掉坑了，回过头来再想起你的话，我觉得真的有道理，我得改。

我说你能意识到这一点，也算不错。人这一辈子，最难的是什么？最难的其实是认识自己。更难的是什么？更难的是改变自己。

承认自己的认知是有偏差的，并且知道要怎么改，是难上加难的事情，所以认知是很贵的。

我在互联网上讲课这么多年，常常告诫自己，如果一个人听了你的课，表示他有很大的进步，升职了、加薪了、调动了、心态更好了，这个时候你不要居功自傲，你也不要沾沾自喜，觉得是自己讲得好。

那是因为人家本身就很聪明、很努力、很有悟性，你只是点了他一下，起了一点微小的作用而已。

如果一个人听了你的课，没有任何进步，他甚至跟你说你的课一点用都没有，你也不要懊恼。

你要牢记一句话，尊重别人的命运轨迹，不要强行去改变别人。

这个世界上有不同的人，有人聪明，有人愚笨，有人挣得多，有人挣得少，有人干什么都干不成，职场不顺，婚姻也不幸福，小孩教育也一塌糊涂，也有人做什么都很成功，换到任何领域都风生水起。

我有时候想，这或许是一种天道，是大自然和人类社会的一种规律，你要尊重这种规律。

如果一个人做了太多违背规律的事情，非要强行去改变别人的命运，一方面你这种做法是徒劳的，另一方面呢，你违背了天道，是会被反噬的。

所以，最后的最后，希望大家都能做一个强者，即使你现在不够强，但是你不要有弱势思维。

就算暂时身处低位，但是你仍然有做事情的大气魄、大格局，别人靠近你，就感觉是靠近阳光。

你带给别人的，也永远都是阳光、自信、正能量的东西，这样的话，你身边自然会聚拢一帮人。

下一个系列课的名称，我也想好了，最近在慢慢地梳理，这个系列课我就专门讲强者思维，作为一个具备强者思维的

人，他是怎么想问题，怎么做事的，这个系列课大概会在十一月左右推出。

为什么人和人之间走得太近，是一场灾难？

今天要分享的主题是：为什么人和人之间走得太近，会是一场灾难？

我会分成四个部分来展开这个话题：

人和人之间走得太近会失去权威感

阅读本篇文章的大多数同学，应该都是身在职场的职场人，那我们就先从职场讲起吧。

如果说你是一个领导，最好不要跟下属走得太近。

我们经常听说过一句话，叫做某某领导跟老百姓打成一片，某某领导跟下属打成一片。

这个“打成一片”，是说不分彼此，跟大家一起同甘共苦，跟大家一起同吃、同住、同劳动。

为什么要刻意强调这一点呢？是因为平时，领导跟老百姓，领导跟下属，是不太可能经常打成一片的，是不会一起同吃、同住、同劳动的。

如果你是一个领导，你可以偶尔跟下属一起聚餐，一起参加踏青、爬山、植树这样的活动。

但是一年当中，也就组织一两次，次数不能太多。

你不能天天跟下属喝酒、打牌、组织家庭聚会，真的跟下属不分彼此，你不能让下属太了解你。

人和人之间，因为不了解，才会有权威感。太了解、太熟悉的人，就会失去权威感。

古代的皇帝叫做孤，或者叫做寡人，我们现在有一个词，叫做孤家寡人。当然那个时候的寡人和现在的孤家寡人的寡人意思是不一样的，这个不细说。

意思就是说当皇帝的人，都是高处不胜寒的，都是孤独的，都是有神秘感、权威感的。

大家看电视剧，皇帝坐的位置都比较高，甚至有好几层台阶，高高在上。

底下的大臣在下面站着，哪怕是有事禀报，大臣们也不能随意抬起头来看皇帝，说话的时候腰要弯下去，只能眼皮抬一下。

秦汉时期的电视剧，皇帝还要戴一个帽子，这个帽子很有意思，帽子的前后都有珠帘垂下来。

这个珠帘起什么作用呢？就是让下面的臣子看不清楚皇帝长什么样，是什么表情和神态。

在商议国家大事的时候，珠帘垂下，也可以很好掩饰地自己的想法，这也是保持神秘感和权威感的一种体现。

古代的皇帝是不能随便出宫的，他们要深居宫中，出去一趟不容易，也得报备，还得交代好一系列的事情。

只有在特殊的时候，比如祭祀的时候，皇帝才会出来。当然皇宫是很大的，即使他十年八年不出来，在宫里面也不会觉得无聊。

所以，并不像电视剧里面演的，皇帝换一身便装就可以随便微服私访了。老百姓是不能随便看见皇帝的，这样皇帝才会有神秘感和权威感。

而且当皇帝的人，疑心都是很重的，从皇子到皇帝的这个过程，要经历很多残酷的竞争，有时候甚至是手足相残。

哪怕你被立为太子，也不是说你的位置就稳了，你还要经历重重考验，其他的皇子会对你虎视眈眈，你还要随时防止别人给你捅刀子。

你的父亲，也就是当朝的皇帝，会处处考验你，发现你不对劲也有可能废了你。

帝王术的核心，就是要保持神秘感。

如果大家做了领导，不要轻易地相信什么要跟下属打成一片。当领导并不是一味地平易近人就好，你要让下属捉摸不透。

你太平易近人，下属就不会把你当回事，你就会失去权威感，失去权威感就会失去控制感。

失去控制感，你布置的工作，下属就会敷衍，就会拖延。因为他们知道你很随和，很平易近人，就算没完成，也不会怎么样，不会有什么后果，他们就不怕你了，你的领导力也会被削弱。

人和人之间走得太近会失去神秘感

人是需要保持神秘感的，人性有什么特点？如果用四个字来概括，叫人性本贱。

人天生对有神秘感的东西有浓厚的兴趣，比如一本书，如果你说，这本书啊，非常好，讲的是如何帮助你科学睡眠的方法，这样说大家都会不感兴趣。

但是你换一种说法，说这本书啊，讲的是一种神奇的方法，来自古代原始部落的神秘法则，能够让你的大脑快速进入放松和催眠状态。它可以帮助你减轻或消除紧张、焦虑、失眠，很多一线影视明星都在用这套古老而神秘的方法，改善自己的身心状况。而且这套书不公开出版，只内部发行。

你这么一说，大家立马来了兴趣。

这就是运用了神秘法则，人永远对稀缺的、神秘的东西感兴趣。

人和人之间也是一样的，就比如谈恋爱的时候。你们刚开始交往没多久的是偶，对方对你来说是很神秘的，你不知道他的想法是什么样的，你不知道他喜欢什么、不喜欢什么，你不知道他面对事情的时候是什么样的情绪和反应。

你对他的生活习惯、兴趣爱好、人生观、价值观，对所有的一切都充满了好奇，因为神秘而好奇。

但是结婚了以后，他天天在你面前晃悠，你们朝夕相处，你对他的一切了如指掌。

他有什么优点，有什么缺点，他喜欢什么，不喜欢什么，他的情绪，他的生活习惯，所有的一切你都非常熟悉。

他衣冠不整、邋里邋遢的样子你也见过，你知道他面对事情也会害怕、也会胆怯、也会脆弱。

所有这一切你都了解了，熟悉了，两个人之间没有了神秘感，那么感情就会趋于平淡。你不会对他充满了了解和探索的欲望，因为一切都无比的熟悉。

有一句话叫做枕边无英雄，就是朝夕相处的人，你不会觉得他好厉害，你不会崇拜他。

就像你嫁给了一个明星或者娶了一个明星，在聚光灯下，他(她)是站C位的，他(她)是万千粉丝的偶像，集万千宠爱于一身。

但是在台下，在亲人面前，在爱人面前，他(她)就是一个普通人，一个没有任何光环的人。

所以，当领导的人，哪怕平时吃饭，他一般不会跟普通职工坐一桌，偶尔跟普通职工坐一桌，那也是为了彰显自己亲民。

不要说当领导，哪怕你是大领导的秘书，你也不能跟普通职工走得太近。因为走得太近，总会有人向你打听领导的动态，打听人事的安排，打听单位的大事小事，甚至托你给领导打招呼办个什么事，麻烦得很。

有一句话叫做欲戴其冠必承其重，你在某一个位置，你就要像在某一个位置的样子，同时你也会失去一些东西，有得有失的道理，在哪里都是通用的。

你是一个领导，你就要有领导的样子。你是一个父亲，你就要有一个父亲的样子。你是家里的主人，你就是主人的样子，不能跟佣人走得太近。

人和人之间走得太近会暴露弱点和隐私

人际关系就像看风景一样，你远远地看，觉得好美啊，鲜花盛开，一片花海，旁边还有一条小溪，流水潺潺。

但是你走近一看，鲜花丛中，有游客丢弃的各种垃圾，小溪当中可能还有一只死老鼠，瞬间就觉得没有了美感，甚至有点倒胃口。

所以就算是美景，也要保持一定距离去欣赏，走得太近，就会看到弱点、看到瑕疵、看到不足。

有一句话叫做距离产生美，就是这个道理。

人和人之间的相处也是这样，走得太近了，你的弱点，你的隐私都会暴露在别人面前。

为什么有一句话叫做婚姻是爱情的坟墓？

谈恋爱的时候，两个人明明好得如胶似漆，觉得对方就是自己的男神或者女神。

但是结婚了以后，相处个三五年，觉得对方怎么会是这样的人呢？我当初是不是瞎了眼，他怎么这也不行，那也不对？要是我当初找的是另外一个人，可能情况就会不一样。

为什么会这样呢？

因为人是经不住细看的，远远地看，看到的都是优点，近距离地相处，看到的都是缺点。

恋爱的时候大家都是非常轻松的，看看电影，吃喝玩乐，完了以后各自回家你们经历的都是开心的时刻，没有太多的现实考验，互相展示的都是自己美好的一面。

但是结婚了，很多人觉得有了一纸结婚证，双方关系已经稳固了，自身的缺点和弱点就全部暴露了。

而且这个时候有生活的吃喝拉撒，有孩子需要抚养，有养老问题，有婆媳关系问题，有经济上的问题，每一件事情都是一种考验。

婚前我们往往更多地看到的是对方的优点，婚后更多地是看到对方的缺点，所以婚姻中的各种矛盾也就多了。

同事关系也是这样，我向来主张到了职场上，不要把学校里你跟同学关系那一套带到职场中。

不管是平时聊天也好，食堂吃饭也好，下班以后的业余时间也好，不要固定地跟某一两个人交往过密。

你可以有关系稍微好一些的同事，但是不要把关系搞得像好哥们、好闺蜜。

尤其是女性朋友，你固定只跟某一个人交往，两个人中午吃饭一起、午休一起、下了班也一起走、周末约着一起玩，甚至互相掺和到对方的家庭当中，这样无形之中你就排斥了其他人，你就丧失了跟其他人接触的机会。

因为大家都知道你们俩是固定在一起的，所以当你在食堂坐下之后，公号：文字变现艺术家，你对面的位置，别人也不会去坐。因为她知道你在等你的闺蜜同事。

这样的话，你的信息来源，你的人脉圈子就会比较窄。而且两个人交往过密，你的隐私、缺点，你家里几亩地，地里有几头牛，婆媳关系怎么样，夫妻关系怎么样，她全知道了，你在她面前是个透明人。

这些都很容易成为双方关系变差以后，对方手中的把柄。

当领导也是一样，我们看到的领导的样子，都是他在工作场合的样子，他在会议上指点江山，对青年人循循善诱，这个时候他是戴着面具的。

但是在下班以后呢，他会有一个私人的圈子，只不过我们大多数人参与不到这个圈子当中，他只会让他最信任的人进入这个圈子。

为什么不能让太多人进入这个圈子呢？因为圈子也是一种权力，如果让太多人看到自己卸下面具的样子，就会暴露自己的隐私。

什么叫暴露隐私？就是你醉酒后的丑态，你抛开了领导的身份对某些社会现象发表的真实评论，你特别高兴、特别沮丧、特别愤怒时的样子……

你平时能看到级别很高的领导特别高兴、特别愤怒的样子吗？一般来说看不到。级别很高的领导，他都会隐藏自己的情绪，不会轻易表露出来。

人和人之间走得太近容易产生矛盾和利益冲突

人和人之间的相处，有点像跳交谊舞。

大家跳过交谊舞吗？我估计大多数人没跳过，因为这是上个世纪的东西了，你们的父母那一代可能比较流行，那个

年代跳交谊舞就像现在跳广场舞一样。我记得我上大学的时候，我们学校还有专门的交谊舞协会。

虽然大家可能没有跳过交谊舞，但是大家肯定看过怎么跳交谊舞。

在跳交谊舞的过程中，最讲究的是什么呢？就是走位和配合。

对方进一步，那你要退一步，他如果往后退一步，你就要前进一步，才能跟得上。两个人既很亲密，又保持一定的距离。否则的话，距离过近，就容易踩到脚，太远的话呢，也跳不成。

人和人之间也是这样，为什么说君子之交淡如水，小人之交甘若醴？

就是君子之间的交往是有一定的距离的，互相尊重、不强迫、不苛求，没有太多的利益纠葛，但是小人之交呢，就像甜酒一样，黏黏腻腻，

上了一定的年纪，或者说当你有了一定的职务，你并不会觉得特别要好的朋友一定要有多少。

不需要太多的，我虽然经常讲人际关系、讲人情世故，但是我也同样承认，维护人与人之间的关系，其实是最累的。因为人有各种各样的想法，有各种各样的情绪。

大多数时候，人和人之间保持君子之交，淡淡的，像白开水一样就好。白开水，喝起来不刺激，但是你又需要它。人如果三天不喝水，肯定受不了。

白开水它又不像汽水，有二氧化碳的刺激，也不像酒，有酒精，喝起来能微醺，但这种淡淡的关系，让彼此比较舒服。

人和人之间的距离，就像刺猬一样，走得太近，就会扎到对方。

除了像刺猬，还像什么？像我们冬天烤火，烤火的时候，你手伸得太近，会烫到，但是如果你的手离得太远，又不暖和，没有效果。

人际关系也是一样的，如果你轻易地把两个人的关系拉得太近，就会有利益的冲突，就会有各种矛盾。

因为人和人之间的关系并不是一成不变的，它是动态变化的。

之前两个人可能好得不得了，突然之间可能就因为什么事情，可能是竞争，也有可能是利益冲突，甚至有可能是一种误会，两个人之间的关系就疏远了。

疏远了以后，有的成为了陌路之交、点头之交，差一点的可能成为仇人。

成为仇人就比较麻烦了，之前你们走得近的时候，你跟他说过那么多悄悄话，吐露过那么多的心声，你的弱点、你的缺点，他全都知道。这些就会成为你的把柄，一个人有把柄被人捏住，是会非常难受的。

哪怕是亲兄弟，都不要走得太近，亲兄弟最好不要一起合伙做事情，大家各做各的就好，一旦合伙，就会有各种矛盾，各种冲突。

分钱分得多了，你不舒服，分得少了，他觉得不舒服。。最后可能事情没有做起来，关系反而闹僵了。

人和人之间走得太近，说话做事也容易失去分寸感。

如果领导没有领导的架子，没有领导的权威感和神秘感，下属就会在领导面前放肆，就容易没大没小，该说的也说，不该说的也说，甚至随便开领导的玩笑，弄得领导很尴尬，下不来台。

尤其是当下属犯错的时候，你怎么办呢？你们俩关系好得不得了。你如果包容他，他下次可能会犯一个更大的错误，你有可能被追责。

你如果公事公办，他又会觉得你不讲情面，说你这个人当面一套背后一套，当面说把我们当兄弟，背后却不讲情面。

所以领导就是领导，下属就是下属，领导要有领导的样子，不能跟下属走得太近。

今天文章里讲的，人和人之间不要走得太近，走得太近容易成为一场灾难，其实不是什么权谋，我觉得这是一种人性，人性骨子里的东西。

什么叫做人性？我们也可以换一个词，叫做规律。人性就是规律，是一种道。

如果你遵循规律，彼此都会更舒服，彼此的关系也会更长久。如果你违背这个规律，可能会付出惨痛的代价。

很多人可能会有一个疑问，老秘书，听你这么一说，我觉得好累啊，你给我整不会了，人和人之间的距离到底要怎么样去把握呢？

这个问题其实没有标准答案，需要大家在实践中去体会、去摸索、去总结和试探，把握好人际关系的深浅，把握好人际关系交往的频率。

大家想什么问题的时候，一定不要期待标准的答案。

什么样的人注定是没有出息的？通过这么多年的讲课，这么多年跟年轻人在网上交流，我发现有一种人是注定没有出息的，就是做什么事情都期待标准答案。

我不想思考，我也不想学习，我就需要一个标准答案就好了，你就告诉我怎么做，一二三四，少给我扯其他的。

有的人买了我的课程会员，但是他就是不听课，他觉得听课太费时间了，他喜欢问问题：老秘书，上次提拔没有我的份，领导没有提拔我，我很困惑，到底要怎么做领导才会提拔我呢？

我讲了那么多的课，系统地教你体制内职场的规律，怎么跟领导相处，怎么搞好同事关系，怎么说话，但是你不听，你也不去做，你就希望我用两三句话告诉你，然后你听完就能被提拔了。

他心里想的是，老秘书你不是很厉害吗？你直接告诉我就好了呀，我照着做不就行了吗？

他不懂什么叫做系统思维，凡是问问题太过笼统，太过宏大的人，都是脑子不清醒的人。

比如问怎么才能成功？怎么才能幸福？怎么才能找到好工作？我这个人很笨，怎样才能变聪明？这种宏大的问题切入点，就表明你对这个问题是没有概念，没有思考的，你的脑子就像一团浆糊一样。

回到我们的主题，人和人之间要把握一种什么样的距离呢？

我给大家三点建议：

首先你要把握好第一次，要先识人。

人和人之间的相处，讲究文火慢炖，你不能一上来就用猛火，急火容易攻心，要慢慢来，一上来就如胶似漆，一上来就掏心掏肺，交浅言深，肯定是不行的。

不了解一个人之前，你要先观察，先试探，先树立防人之心。

其次，你要把握好交往的频率和距离。

交往太过频繁和密切也不好，两个人一起上班，一起吃饭，一起合租，恨不得同穿一条裤子，不分你我。大多数时

候，这种关系是很危险的。太过亲密就没有了喘息的余地，没有了回旋的空间。

再次，你要把握好距离。

当你发现两个人的距离太近的时候，你要适当地拉开一些，当你觉得距离太远的时候，你又要组织一点活动，让大家距离适当拉近一些，不要断了联系。

1000本市面上不公开的绝密资料
获取更多绝版封杀资料 公众号：穿透人性