

第一章 人性的基本弱点

一、人是感情动物

本节要点：

- (1)美女当前男人失去理性。
- (2)人的理性是有限的，大多时候感性决定着人们的判断。
- (3)中国人往往先情后理。
- (4)我们怎样对待别人，别人就会怎样对待我们。希望别人怎样对待我们，我们就要怎样对待别人。

据英国《新科学家》杂志报道，加拿大马克马斯特大学的马尔戈·威尔逊和马丁·达利让该校 209 名男女生观看了网站上的异性照片。结果发现，男生在面对漂亮女性的照片时，更愿意选择短期利益，而不愿意等待未来可能会更好的长远利益。在美女面前，男人们的确会失去理性，为此不惜放弃未来的发展机会，急于一赌江山换美人。这证明：美女当前男人失去理性。

这表现为男生面对相貌平平的女孩照片时，更看重与这位女孩发展未来关系，做出‘理性’选择。面对美女时则不顾将来的前景，想

要马上与美女发展关系,做出‘非理性’选择。与此相反,不论是对英俊小生或相貌平平的男生,女生都做出了相同的‘理性’选择。

威尔逊认为,有两种经济学原理可以解释美色当前男性理性大失的原因,那就是‘非理性折现’原理和‘理性折现’原理。

生物学家早就知道,面对同一种奖励,动物宁愿选择唾手可得的少量奖励,也不愿等到将来得到更多奖励。对人类而言,立即可用的现金比未来可能获得的同等金钱显得更有价值,这种现象被称作‘未来折现’;又名‘非理性折现’原理。反之,认为未来可能获得的更多金钱值得付出时间等待,这种行为被称为‘理性折现’原理。

这两项原理正是人类社会众多经济模型的基础,表明价值对个人而言会随着时间变化而改变。

例如,彩票大奖得主可以选择一次性领取现金或在将来分期领取,一次性奖金需要缴纳高额税费,使奖金大幅缩小。然而,即使知道将来可以得到更多金额的现金,通常人们仍会选择马上拿钱。吸毒者更是如此。他们往往做出非理性的选择,情愿马上拿到少量的可卡因,也不愿将来以同样价钱拿到更多的毒品。

这证明了人的理性有限的另一个方面:钱并不具备完全的替代性。虽说同样是 100 元,但在消费者的脑袋里,分别为不同来路的钱建立了两个不同的账户,挣来的钱和意外之财是不一样的。这就是为什么赌徒的口袋里永远没钱的道理,输了当然没什么好的;赢了,反正是 不劳而获,来得容易,谁愿意存银行啊?

中国女子曲棍球队队员程嘉妍对记者说:“一天,晚上训练完已 9 时多,金教练让我们全上他的房间去。我和大家一进门,就发现桌上摆着醒目的大蛋糕和水果、糖果等,大家全愣了。金教练笑着对我说:‘今天是你 19 岁生日,我和全体队友祝福你,来,吹蜡烛吧……’我这才想起那天是我的生日,激动得说不出话来。吹完蜡烛,金老师像慈祥的父亲那样吻了吻我的额头,大家在摇曳的烛光下唱起‘祝你生日快乐’。那一刻,我觉得无比温暖、幸福……”

金教练就是他们的韩国主教练金昶伯,一个被大多数队员哭骂过‘魔鬼’的人。但她们都觉得训练场外的金昶伯慈祥如父亲。队员有病、有伤,金昶伯背起来就往医院送。奥运会奖励给主教练的奖

金,金昶伯全都拿出来给队员买冷饮、买狗肉做营养汤。有一次,金昶伯掏出 5000 多元给每个队员买了一身便服(上身 T 恤,下身牛仔褲),还亲自帮队员挑选。他说,要把这群姑娘打扮得漂漂亮亮的。金昶伯很细心,他把每个队员的生日都抄下来贴在宿舍的墙上,到时候就亲自为队员过生日。

带领中国姑娘打进悉尼奥运会后,当初和金昶伯翻脸的韩国曲棍球协会会长十分后悔,找到金昶伯连连道歉,并恳请金昶伯回国执教,他许诺的待遇和条件都大大优厚于中国,但金昶伯断然谢绝了。金昶伯说:“人是需要尊严和感情的,金钱对我来说并不是最重要的。中国在我最困难的时候接纳了我,全力支持我和我的球队,这份情谊,我能扔下吗?我要珍惜,并永远记在心里……”

其实他的话也代表了中国女曲所有队员的心声,有这样的主教练,再苦再累,她们也会努力训练。

人的心理现象有认知、情感、意志行为三种心理过程,其中以情感为活跃,它有时服从了认知,有时却影响认知与意志行为而成为心理活动的主导力量。

美国影片《罗马假日》中的一个记者,原计划要猎取公主的新闻及照片换来高额酬金,以改善他拮据的经济窘境,当他与公主邂逅后,产生了感情,最终坚决放弃自己的初衷;一个母亲正为新衣服溅上一滩墨水大怒,当她知道是宝贝儿子所为时怒气顿消;情人眼里出西施“儿不嫌母丑”疑心生暗鬼“风声鹤唳草木皆兵”等都是情绪对认知的作用。

人是感情最丰富的高级动物,尤其女性,用情最细、最深,最容易被情所动。

情绪总是伴随人的认知,这使人对客观事物的感悟与判断带有浓重的感情色彩。白居易的“行宫望月伤心色,夜雨闻铃断肠声”;行宫虽美,却是伤心的写照,铃声悦耳,恰似肠断之声。

对于好的东西和坏的东西,人们总是愿意为好的东西付更多的钱。可是,在现实生活中,人的决策却并不总是如此“英明”。

我们来看一看芝加哥大学商学院终身教授、中欧国际工商学院行为科学中心主任奚恺元教授于 1998 年进行的冰淇淋实验:有两杯

哈根达斯冰淇淋,一杯冰淇淋 A 有 7 盎司,装在 50 毫升的杯子里面,看上去快要溢出来了;另一杯冰淇淋是 8 盎司,但是装在了 100 毫升的杯子里,所以看上去还没装满。你愿意为哪一份冰淇淋付更多的钱呢 实验结果表明,在分别判断的情况下,人们反而愿意为分量少的冰淇淋付更多的钱。

这证明了人的理性是有限的,大多时候感性决定着人们的判断。人们在做决策时,并不是去计算一个物品的真正价值,而是用某种比较容易评价的线索来判断。

我们中国人爱讲‘情理’：合情合理、人情入理、通情达理”。

虽然对‘理’字的理想可能会有差异,但其基本含义除了指事物自身的客观本性和规律性之外,还应该包含规则或规范的意思。

“情”则带有明显的主观性与互换性。

中国人往往先情后理,而西方人至少在执行规则时,通常是理先情后。

深圳阳光酒店副总经理岳岭说：

“做了领班后,我感到压力很大。我手下的服务员大多数做服务行业时间比我长,而且很多是广东本地人,根本就不买我的账。刚开始我只是力求什么都做在所有人前面。我也是从普通服务员做起,因此非常了解服务员的心理,那就是你得真正了解他们需要什么。我非常注意他们每个人的情况,遇到有什么麻烦事我总是挡在前头。我还有一个原则,从不在主管面前讲哪个服务员不好,有什么事我都力求当面解决。

终于使我和她们融为一体是一件偶然的小事,我班上刚来的四川女孩因为身体不好,没休息好,上菜时把一盘基围虾打翻了。一盘基围虾值 100 来块,女孩当时就傻了。钱我是扣了,但是我替她付的——因为女孩还在试用期,工资很低,家里靠她寄钱。

从此再也没人和我过不去了,我们这个班成了酒店最团结的班组。”

“领班不只是一要协调好与服务员的关系,更要处理好和顾客的关系。那是一次意外,一个周末晚上,包厢的一个顾客用我们酒店提供的打火机时,意外地烧着了眉毛,而且烧得比较多。客人大发其火,

言语很难听,声称如果不赔他眉毛,一桌 2000 多块钱的账不结了,并且再也不上我们这儿来了。我们只有一遍遍地说对不起,而且是越看他的眉毛越是觉得对不起,当然最后在部门经理干预下打折结账了事。可是看他临出门时右边眉没有了,我真的感到很难过,他是个很注重外表的老顾客。”

“第二天我趁休息时买了毛发再生液和眉笔,然后找到了他爱人开的商店,抱歉地把经过告诉了她,希望她能劝他试试再生液,也希望在眉毛未长出前,麻烦她给爱人画画眉。”

没过多久这位顾客又来了,他把我去找他爱人的事告诉了经理,说:“我是冲阿玲来的,就冲你们那德性我才不会再来呢!”最后他感叹道:“老兄啊 我们广东人还不如一个外地女孩有人情味!”

几个月后经理又提升我做了主管。这样我成了到阳光酒店时间最短、提升最快的外来打工妹。很多人都说我运气好,但他们怎么知道我的好运除了我的勤奋,更与我的做人是分不开的。做事就是做人,一个人连人都做不好,又怎么能做好事呢?

我善于用情,而不是“滥用情”,获得了他人的尊重,从而获得了对方的“心”。

美国耶鲁大学的研究者最近得出一个结论:人的善恶观念影响其寿命的长短,品性善良的人比品性恶劣的人平均寿命要长。

研究人员认为,乐于助人的人可以激发人们对他(她)的友爱的感激之情,他(她)便能从中获得内心温暖,从而可以缓解他(她)在日常生活中常有的焦虑。从长远来看,这样的情绪有利于增强人体免疫力。反之,对他人心怀敌意,处处视他人为敌者,自己不但心情不好,而且还会导致血压升高而致病。

因此说,凡是品性善良、乐善好施的人,由于经常得到受惠者的感激,而激发其体内有利激素的产生,故而消除了自己生活中的不良情绪,心情总是处于愉悦状态,这利于自己的身心健康。

美国心理学家哈利·克塞克曾提出了人类通往幸福的 9 条忠告,其中有一条是善待身边的人,善待朋友、配偶及家人。而这样的人能得到善良的回报,这种回报将是一种幸福。

由此心理学家得出了公共关系中的回报原理。这个原理指出:

我们怎样对待别人，别人就会怎样对待我们。希望别人怎样对待我们，我们就要怎样对待别人。给人一束玫瑰，会留下一缕芬芳。

帮助别人，就是帮助自己，即使不是直接地帮助自己，也是间接地帮助自己。

中国人有句俗语：“善有善报，恶有恶报，不是不报，时候未到。”

这也是人性善良的原因。

人性的第 1 个基本弱点是：

人是感情动物。

二、人都有自重感

本节要点：

(1)人的‘自重心’或者叫‘成就感’这个‘弱点’使人对‘总统’这个职位‘趋之若鹜’。

(2)穷人更需要自尊。

(3)孩子也需要尊重，领导更渴望尊重和肯定。

(4)一分欣赏，会换来十分的感动。

蒸汽机车的发明者斯蒂文森，是矿工出身，年轻时，他曾向后来成为他太太的贝蒂小姐写过一封求婚信，信中写道，我不才，没有钱，出身穷苦，并且我的一个叔叔上吊自杀了。

这封求婚信，倒是有点像对“旧社会”的血泪控诉，而且似乎有弦外之音：“我配不上你！”

有意思的是，心中有爱的贝蒂小姐并不在意他这些，反而激发了她那颗少女的心，她迫不及待地表白了自己与他“其实有许多共同语言”，信中写道：“我出身也不高贵，钱也不多，虽然没有亲人上吊，可是小猫刚从屋顶上摔下来……”

不久，他们便幸福地结合了。

一位美国作家根据工资、旅游、公差机会和安全程度等因素将 250 种职业进行了分级。令人意外的是，美国总统这个令人魂牵梦萦的职位，仅仅排在了 241 位。

后来经过多方研究发现，人的‘自重心’或者叫‘成就感’这个‘弱点’使人对‘总统’这个职位‘趋之若鹜’。

阿明追求丽丽很久了，丽丽不是太喜欢他，可是，他就不死心。我问丽丽：“你又不准备嫁给他，为什么又不干脆拒绝他呢？”丽丽说：“他从未正式向我求婚，我也没有正式机会表示拒绝，就这样分手，岂不很没面子？”

这话传到阿明耳朵里，他不仅不沮丧，反而更有信心。他发现女

孩子总是喜欢要面子,喜欢在这种事摆一回‘贵千金’的谱,于是,他决定采取‘哀兵’政策,突破最后一道防线。

男人求婚时,有用不完的鬼点子,女人则过于‘愚蠢’。

一天,他捧着一束玫瑰,口袋里准备一枚铂金戒指,在丽丽家的客厅,突然跪下一条腿:“丽丽,我正式向你求婚,我不能没有你,如果你不答应,这一辈子我只好独身了……”从未见过这场面的丽丽,不知为什么心疼起来,一把扶起‘忠心耿耿’的阿明,深情地说:“你这傻瓜,我又没说不要你……”

阿明成功了,以‘弱’克‘强’,说得比姜育恒唱得还好听,迷魂汤一出来,丽丽便把微晕当幸福,一头扑入他的怀抱。

我的妹夫阿华经常讲起这样一件事,他说他终生难忘。

这是阿华从农村到北京读书报到的第一天,他和几个同学在宿舍楼下乘凉,一个老人领着一个小孩子也在那里玩。于是他们开始逗小孩子玩,那位老人教小孩子喊他们‘叔叔’。

阿华感动极了——这是第一次有‘城里人’喊他叔叔,尽管那时他们这些大学生被人称之为‘天之骄子’,他却为此难忘。

后来我才知道,从小失去母亲的他,非常自卑,要知道这是第一次有一个‘城里人’承认他。

北京零点调查公司的一份令人惊奇而有趣的发现,中国手机换得最快的不是有钱人而是中学生和女清洁工,为什么?

因为女清洁工没法改变自己的身份和户口,所以她更重视改变手机和衣服——这说明,穷人更需要自尊。

数年前,广州市发生了一起令人发指的凶杀案,凶手血洗了老朋友的家,连襁褓中的婴儿也不放过。受害人是成功的生意人,一直慷慨资助这位生意失败的凶手。可是这个人却恩将仇报。是什么样的犯罪心理,导致了有悖常理的现象发生?

精神学家分析说:“强者对弱者施加关爱时,弱者的自尊受到伤害,因此便在潜意识里产生厌恶,最后积蓄成巨大的杀伤力。”这个典型案例告诉人们,一味施加关爱并不一定有好结果,只有尊重对方才会有好结果。人性就是这样的微妙,自尊就是这样的重要。如果把关爱看作是一幢建筑,那么尊重则是这幢建筑的地基,使对方自尊心

受到伤害好比将建筑建在沙漠上，风一吹建筑就会哄然倒塌。

在这个社会上,因为自尊问题没处理好,而把好事办成坏事的事情太多了。

章总的孩子老是贪玩,还爱惹祸,不肯做功课。不是老师家访反映情况,就是同学上门告状。道理说了一大堆“法西斯教育”也实施得自己都手软了,可孩子就是不记在心上。

于是,他来找我这个“卡耐基专家”。我建议他多陪孩子玩,看效果如何。没过几天,他就电话向我报喜。

孩子一放学回来,老章就丢下手中的活,陪他踢毽子,踢足球,制作各种卡片等。反正,儿子喜欢什么就陪他疯玩什么。孩子玩得很尽兴,无形中,他把老爸当成了朋友,什么话都肯跟老爸说了。当老爸问他为什么不做功课,老爱惹祸时,他说他的成绩不好,老师和同学都不理他,而回到家里,父母都忙自己的事,也不理他,他采取这种手段是想引起大家的注意。弄清了孩子顽皮的根源,章先生便以朋友的口气说,这就是你不对了,你为什么不用积极的方式来引起我们注意呢?成绩不好不要紧,但你要对得起自己呀!孩子一听马上乐了,拍着小胸脯说,老爸,你这样够朋友,今后就看我的啦,不过,你要多多监督我。从那以后,孩子便自觉地改正自己的缺点,朝好的方面努力了。而作为父亲,章先生对孩子犯错误的惩罚是不跟他做朋友。不到一年时间,孩子不但懂事了,学习成绩也赶了上去。

自尊是什么?自尊是支撑一个人在社会上站立的无形因素。有了自尊,就有了恩恩怨怨,也就有了事业进取。自尊与生命孰重孰轻不一定,有人为了自尊舍弃生命,也有人为了生命放弃自尊。但是,不管是生命重要还是自尊重要,我们都应该清晰地知晓自尊在人际交往中的重要性。

中国人重视面子,全世界,你大概再也找不到一个民族像中国人一样把名分看得比事实更重要的了,中国人即使为此吃了大亏也在所不惜。

孩子也需要尊重,领导更渴望尊重和肯定。

我的老乡陈小霖最近来看我,他告诉我升主管了,据我所知,小霖是一个耿直的人,因为“不会说话”而屡屡失掉工作,一直郁郁不得

志。

屡战屡败屡败屡战之后，阿霖终于找到了一份工作。他视之若生命，因为在深圳找工作比叫花子包二奶还难。因为太在乎，他很想长久地拥有这份工作。在他看来，只有让上司喜欢，这个目的才能达到——只要上司喜欢你，裁人的时候就会对你网开一面。

怎样才能让上司喜欢上他呢？阿霖没有经验，不知怎么办才好。一本‘打工杂志’帮了他的忙。阿霖如遇救星，立即拨通了那个电话，如愿以偿地得到了指点：

“一般情况下，博得上司欢心的方式有两种，一种是物质贿赂，一种是精神贿赂。前一种对你不合适，这里就不谈了，重点谈后一种。从心理学来说，每个人都有好为人师的天性。可以肯定你的上司也有这个天性，也喜欢当别人的老师。你只要虚心地做他的学生，不时地向他请教问题，那么要不了多久，他就会喜欢上你，这是因为你向他请教，他心里高兴……”

阿霖如获至宝，从此每隔一段时候，他都会把这个法宝拿来用一用，向上司请教各种各样的问题。上司不仅不反感，还有求必应。

通过请教，阿霖既增加了知识，又博得了领导的赏识。

我的书桌上放着一只藤编的小鹿，小鹿侧着长脖子，天鹅般的优雅，加上稍微低着的头，温柔、沉默。

那天我在广州的街上，见到一个小伙子提着一大串藤编的工艺品，我一眼看中‘藏’在里面的这只小鹿。

“停停，”我叫住了小伙子。“我买它。”我找到了小鹿，正要掏钱。

“不卖。这些都是样品。”小伙子笑呵呵地说。

“真可惜。”我爱不释手，将小鹿拿在手里看了好一会儿才放下。正想离开，小伙子却大方爽快地将小鹿递给我说：“你拿去吧，送你好了。”

“那怎么可以？我惊喜不已，我付钱。”

“拿去吧。”小伙子脸上依然堆着笑容。我终于发现，这张笑脸流露出除了‘小意思’的大方外，还有一种被人欣赏的喜悦。

于是，我欣然接受了小鹿——这个陌生人送给我的礼物。

小鹿比用钱买的东西更珍贵，因为它代表着我对那位陌生人的

“欣赏”，它无意满足了人性最深处的‘自尊’。

一分欣赏，会换来十分的感动。

深圳一个漂亮少妇非常崇拜深圳的一位著名励志作家，她非常希望我能帮助引见，她告诉我，她家住华侨城（深圳最著名的别墅区），她家的房子有三百多平方米，可以到她家里去，后来，他去了，他不是对她的房子发生兴趣，而是对她这个人发生了兴趣。他发现她的眼光里除了傲慢和炫耀以外，还有着慌张的乞求——乞求他去羡慕她的生活，她需要一个陌生人去肯定她的生活。

他可怜起她来——你想，一个女孩子在三十岁就成了千万富豪，人生只过了三十年，该有的都有了，生活对她变得无聊了。

我们知道，很多人都有同情心和嫉妒心，这就是我们平常需要重视的人性‘自重感’的两种表现形式。

人性的第 2 个基本弱点是：

人都有自重感。

三、贪小便宜，怕吃亏

本节要点：

- (1) 骗子利用的就是人们想赚便宜的心理。
- (2) 谁能经受‘免费’的诱惑呢？
- (3) 中国人这种应酬是利用人们喜欢占便宜的心理。
- (4) 人际策略中最有效的就是激发人们“占便宜与怕吃亏”的弱点。

(5) 实验一方面说明每个学生都程度不同地关心他人的困难，愿意给予帮助；另一方面说明大多数学生更关心与自己切身利益相关的事情，人是有限无私的。

罗方是深圳的一位“猎头”。一天，他在一家糖果店目睹了令他难忘而引导他成功的一幕。有位并不漂亮的女店员的柜台前挤满了一排顾客，而其他服务员却无所事事。他等了很长时间，她才接待完顾客，他也买了一些糖果。他问：“为什么顾客这么喜欢你？”

她回答说：“道理很简单。其他人都喜欢先抓一大把糖果，然后再减到顾客所要数量。我则先抓不够数量，然后一点点添到所要数量。我平常买东西有这样的体会，如果是‘减’我就会很不情愿，反过来，对方如果一点点‘添’，我就会很高兴，心里‘盼望’对方能多添一些。”

其他服务员都给了“我”一斤糖果，而这位优秀服务员“多”给了，“超过”一斤。

妹妹在电话中告诉我，现在深圳百货商店打折成风，其实这并不新鲜，在 20 年前就有了，有的商场打出的广告是“买 200，送 100”，于是便人山人海，生意火爆空前。

其实大家都明白，后面的“100”也是顾客自己的，但为什么还会那么多人“上当”呢？最根本的原因，还不是为了占表面的便宜吗？人们无不具有占便宜的强烈欲望。

大家是不是经常看到‘托儿’，在二十世纪八、九十年代，内地有一种非常普遍的骗术，现在据说仍然有人还在上当。

在深圳的东门一带，一个小商店外面，随意堆着大量的布料，其中会有一个人会在那里叫卖：“大家都来买啦，布料大减价啦！”还有一个女人在旁边装作要买的样子。只要有人走近去看，她就会怂恿顾客，如果顾客犹豫，旁边的同伙马上凑近：“这位大姐，我正要给我老公买，但一下子要不了那么多，要不我们俩合起来买？”

很多顾客往往会上她们的当。

骗子利用的就是人们想赚便宜的心理。

除了送券打折，商家干脆推出‘免费’的推销策略。虽然有的免费是货真价实的，但是还有一些所谓的免费其实是一种噱头。号称“免费”，其实只是一个诱饵，其目的是为了让人进一步消费，所以我们姑且称其为‘免费消费’。

这种‘免费消费’在我们的日常生活中已经屡见不鲜了。

“免费试用”的滋味相信很多人都尝过。试也试过了，用也用过了，大多数情况下，你是不是也会自然而然地摸出钱包来呢？

现在电脑打印机不赚钱已经成了公开的秘密，有时买电脑“加 1 元即送打印机”，生产厂家为什么还乐此不疲呢？其中一个原因就是销售墨盒可以获得超额利润。用打印机，就要用墨盒。专业人员早已指出，现在的墨盒的利润高达 400%，也就是说，成本为 40 元的墨盒在市场上可以卖到 200 元的高价。有人说了，不买不行吗？因为您已经花 1 元钱‘买’了打印机，已经享受到有打印机的乐趣，您会不买吗？就算您不用，别人也会买——如果需要，再贵也要买。

谁能经受‘免费’的诱惑呢？

大家还知道，日本产品整机很便宜，比如国人非常喜欢的小轿车，使用寿命也很长，但当您的汽车坏了的时候，您就会发现，配件的价格之高让您咋舌。工厂用的机器也是如此。

我们在报纸上也会经常发现这样的例子，有的把电脑免费赠送给学校，但需要购买他们提供的零件和附件等，后来才发现价格高出正常价格许多。有一家生产燃料的企业，为了推销他们的燃料，不惜免费赠送炉子。炉子不值几个钱，可既然有了炉子，怎么也得源源不

断地购买他们的燃料，这些生意做得不亏吧。

尽管大家都知道“世界上没有免费的午餐”，可是世人还偏偏是贪图白得。

中国人是最喜欢请客的一个民族。从抢付车费、抢付饭费，以至于大请宾客，没有一件事不足以表示中国是一个礼让之邦。我的钱就是你的钱，你的钱也就是我的钱，大家不分彼此，你可以吃我的，用我的，因为咱们是一家人。这种情形，西方人觉得很奇怪。请恕我浅陋，我没有见过西洋人抢付过车费，或抢付过餐费。

其实，中国人这种应酬是利用人们喜欢占便宜的心理。不花钱可以白坐车、白吃饭、白看戏等等，受惠的人应该是高兴的。一高兴，再高兴，三高兴，高兴的次数越多，被请的人对于请客的人就越有好印象。如果被请的人比我的地位高，他可以“有求必应”，助我升官发财；如果被请的人比我的地位低，他也可以到处吹嘘，逢人便说，增加我的声誉，间接地于我有益，中国人向来主张“受人钱财，与人消灾”的，不花钱而可以白坐车、白吃饭、白看戏，也就等于受人钱财，若不与人消灾，就该为人造福。

由此看来，请客乃是一种“小往大来”的政策，请客的钱不是白花的。

知道了这一个道理，我们就明白为什么对于亲兄弟斤斤计较，甚至对于结发夫妻也不肯给钱的人，也会为请客而挥霍千金，毫不吝嗇。又明白为什么有人没有分文存款，偏有请客、送礼的闲钱。原来大多数人的请客不是白请的，而是手段，不是慷慨，而是计谋！

在女性云集的公共场合，如果您喊“借光借光”，人们可能会置之不理，但是您如果喊“小心，别刮坏您的裙子！”大家立即会让出一条道来。还有在挤满顾客的餐厅，女服务员要是喊“借光借光”，人们可能理都不理。反过来，她们经常会这样喊“我端着热汤呢，小心不要烫着！”只见人们刷地让开一条道。

因为上述话刺激了人们不想吃亏的欲望。

不想吃亏是另一个不亚于占便宜的欲望。所以，人际策略中最有效的就是激发人们“占便宜与怕吃亏”的弱点。

大家对过去坐火车的情景应该都记忆犹新吧。排队进站，原本队

伍排得好好的，谁知等到列车员开始检票，场面立时大乱。后边的人一拥而上，本来不长的队伍，立刻‘粗壮’几倍。很多穿西装、打领带的年轻人，照样堂而皇之从后边直插进来，显然对这种场面已经驾轻就熟。也有一些人只能耐着性子往前磨，这就便宜了那些不守秩序的家伙，守秩序的人永远吃亏。

多年前坐飞机去北京，是我第一次乘飞机，原以为飞机对号入座，资源是充足的。没想到登机时，人人争先恐后，大部分人欲“后来居上”。当然，挤的人有一个理由：上去慢了，行李就没有地方放，看来原因是资源不足。那么下飞机的时候不用着急了吧？不行！我因工作原因经常乘飞机，每次都看到机舱门还没开，就有一些旅客逃命似的打开行李箱、取下行李，挤在过道上，做好“喷射而出”准备。这时他们并没有现实的利益，他们迫不及待挤在过道上，只是一种下意识，大概是觉得别人已经站起来，自己还坐在那里肯定要吃亏。

这个现象反映出，中国同胞争先恐后的心态，已经深入到潜意识，即使没有利益，这种心态也足以令人们向前猛冲。

思考至此，我觉得逻辑比较清晰了；秩序的混乱是由于人们内心的恐慌——内心的恐慌是因为深入骨髓的基因——基因的形成取决于我们祖先的生存方式——要改变基因就要改变生存方式（20 年来的改革就是巨大的改变）——在一定物质条件基础上，以自由、平等、科学、民主的思想启蒙人民，是改造旧基因，迎接民族新生的光明之路。

深圳某大学的陈光荣教授，通过观察发现了这样一个有趣的现象。

他要求学生们在下面的三种情况下，选择其中的一种，对其进行捐助。

有一次，学校组织对中国中部遭遇严重洪灾的省份进行募捐，捐物者众多，只有百分之三的学生捐款。

有一年，大学中一名成绩优异的学生，因为无力负担学费，已处于无法继续学习的困境，学校团委组织募捐，响应者有百分之十几。

还有一年，有一个系准备购置一台复印机，号召同学放在系办公室里供学生们使用，结果有百分之八十五选择捐钱买复印机。

这个实验一方面说明每个学生都程度不同地关心他人的困难,愿意给予帮助;另一方面说明大多数学生更关心与自己切身利益相关的事情,人是有限无私的。

当然,如果引导得当,学生们的选择也会有所变化,也会表现出更多的无私奉献。

无私奉献是高尚的,但是,对更关心自己切身利益的选择,也不能简单地全盘否定,其中也有积极因素。

明白人性的这个特点,并妥善地加以引导,可以成全许多有益的事情。

人性的第 3 个基本弱点是:

很多人贪小便宜,怕吃亏。

四、官本位

本节要点：

这种官位崇拜，已经变成旧体制的遗产，使不少人身在商海心在官，商而优则仕。

一个山东的小职员，眼看升官无望，于是他提出了第二条‘用人体系’（即升官之道），通过市场来提拔自己。他先在省科委下面挂了个处级公司，自己当主任，成了处级，后又转投省经委，挂了个厅级公司，他任主任，成了厅级干部和省委委员，再后又要组建部级和省委委员，后又要组建部级公司，没有如愿。这样的公司，当然不是市场秩序的缔造者，不是经济增长的生力军。官位，成了旧体制下小职员的旧情人，虽然和市场结了婚，但一有机会，她还会眷恋旧情和她的小职员，暗度陈仓，再续前缘。

走出国门，如今已属寻常事。一些政府官员出国弄出不少尴尬。中国驻美国旧金山总领事馆工作人员，平均每年要接待一百多个代表团，带着去惠普、英特尔等大公司，代表团说这是省长，你们得让副总裁、总裁出来。人家百忙之中前来，只讲了几句，代表团成员大多打起了呼噜。张先生说这可能是时差问题。可也有不睡觉的，一是私营企业老板，因为关系着自己的利益，二是代表团负责人，因为有面子问题。看来不仅仅是时差问题，还有责任心问题、素质问题。

还有更逗的，某市市长带一个代表团到纽约招商引资，市外办给领事馆发了一个传真，在安排方案里提出许多要求，其中一条竟是：“请安排少年儿童到机场迎接，并安排女青年献花。”对此张先生也大惑不解：“我当时觉得这帮人没睡醒，这都什么时代了？是什么状态？”

张先生为人厚道，认为这是因为不懂美国文化。实际上除了文化差异，还有好摆谱的陋习。过去封建官吏出巡要洒水净街，鸣锣开道，百姓跪迎，这种喜欢摆官谱、官威的恶习至今没有革除干净，不是