????

????

[illegible] ——[illegible]

• [illegible] [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

,

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

9

[illegible] 10[illegible] 2-3

[illegible]

[illegible] · [illegible]

[illegible] ……

[illegible]

限于金钱的利益，它包含其它很多方面。

1.经济价值：你的搞钱能力。经济基础决定上层建筑。这句话可不是空的。

2.情绪价值：你是否幽默、能 High

，带动别人一起开心；你是否有趣，让别人和你在一起很开心；你是否能倾听，满足别人寻求依靠的需求；你是否健谈 ；你是否乐观豁达 ……等等等等。这里面也包含了陪伴价值和社交价值。

3.生活价值：你的兴趣爱好 ＋你的生活内容和生活能力 ：

哪里有好吃的，哪里有好玩的，哪里有高大上的东西，摄影，烹饪，乐器，魔术 ……

等等等等可以展示的兴趣爱好。喜欢做饭，收拾，健身，这些都可以带给别人不一样的生活体验。简单地说，你的生活是否有与众不同的多姿多彩，这是加分项。

4.

生存价值：你的硬价值，也就是才华、财富、地位、名誉、人脉等社会资源，在学校，就是你的社团、院校等职务，成绩，活动，奖项，校园成就等等，包括反映你个人能力（一般通过前述内容体现）的东西。

5.

性价值：帅气、身材、外形打扮。颜值无法改变，但后两者可以分别通过健身和时尚来提高，说真的，完全可以弥补前两者。这条的意义 …就像你看到帅哥美女就想和他们做朋友一样 …。

当你具备有上述高价值，又偶然间展示出来，或是表现出一定的可得性，让别人有从你身上获得这些价值的意愿，他们会主动来结交你的 -你若盛开，清风自来，蝴蝶自来

6

、收入对任何人都不能交底，否则就是在摧毁这段关系。和人聊天时，打听别人的收入或者其他隐私的人，也是在试图摧毁这段关系。

7、好人有干坏事的时候，坏人也有干好事的时候。

8

、我们从小接受的儒家教育就是孔融让梨，让我们在利益面前，不要去争取才是好孩子，结果我们最后都变成了有道德的穷人

9、当有人说你变了的时候，别慌，不过是因为你不再按他们的方式生活罢了

10

、小时候，不许不听话，不许问为什么，不许玩与学习无关的事。于是，长大后，不能批判，不能怀疑，不能质疑权威，不能做与挣钱无关的事

11

、判断对方的层次是不是在你之上，不需要通过他的衣着和谈吐，而是看他有没有让你耳目一新的观点，他有没有比你强大的思维方式，有没有直击本质的洞见。其他都可以包装，但唯独思想的卓越是没法包装的

12、既然参与竞争，就不要同情弱者；

13、人因受到的伤害而变得成熟，而不是因为年龄的增加。

14、所谓的朋友，只不过是粉饰利益的虚情假意。

真正的朋友，资源、地位、见识一定相当。即便有些友谊，看起来超越阶级，但观念的水准，也一定是相近的。朋友是分享观点的人，而不仅仅是交换感情。酒逢知己千杯少 ，话不投机半句多！

你可能曾经有过从小玩到大的好朋友，或者有关系很不错的同学，走入社会后，最初还会经常联系，如果在一个地方的话，还能一起聚聚餐，或者相互送送礼物，如果你们地位不对等，或者收入差太多，彼此间的问题就慢慢出来了，你朋友花几千块或者上万，请你吃一顿，或者送你一个不菲的礼物。

你怎么办，赚到的钱，除去房贷车贷 孩子的兴趣班

等家里的基本开支，剩下的就寥寥无几了，他觉得很正常的花销，在你这里就变成了一笔让人脑壳痛的大开支，你还能怎么回请，还能怎么回礼。

这种情况下，你们不可能还能继续成为真正的朋友，不在同一个层次的人，关系也就慢慢的淡了，圈子不同，不必强融。

所以，你想交往到真正的朋友，就得手握真正的利益和相差不多的地位。

15
16
17
18
?
?
“ ”

□□□

[ ] [illegible]

[illegible] MBTI [illegible]

[illegible] STAR [illegible] Situation [illegible] Task [illegible] Action [illegible] Result [illegible]

实践建议

多场景观察：在不同情境（如工作、社交、压力环境）中交叉验证判断。

2. 记录与复盘：建立 “识人笔记 ”

，记录预测与实际情况的差异，逐步修正模型。 3.

保持开放心态：人是动态变化的，避免用固定标签定义他人。

识人能力并非天赋，而是可通过科学方法和刻意练习提升的技能。核心逻辑在于：从碎片信息中提炼模式，从表象行为推导内在动机，最终形成动态的综合判断。

很有意思，评价一个人一定要抓主要矛盾，不要在次要甚至细枝末节上纠结，你在用圣人的标准要求崔永元，这就意味着失去了客观

崔何止是不厚道，这是个狡诈的人精 ——

一边炮制转基因恐慌，一边渲染全国各地都在偷种转基因，那么哪里才能买到安全又放心的真正的非转基因食品呢？当然是来他的 ”崔永元甄选 ”啦。。

遇事先想到别人，遇事先想到自己 →手机 2003

给我记住了，给我记清楚了。

这是一个特别好的问题。

近朱者赤近墨者黑，会识人是一个人了不起的能力。我是从特别不会识人到开始会识人的，这是因为自己走了很多弯路，经历了生活中各种挑战挫折、同时又心理咨询工作多年算是阅人无数，有一些经验可以分享给诸位。希望我的分享可以给各位知友一些心理学视角提升阅人能力。

识人的前提是自己有稳定的价值观，这个不多谈。一个自我不稳定的人，可能会觉得任何温暖、支持他的人都是可贵的，因为他自己是藤蔓，需要的是支持而不是识人。如飞蛾扑火，一点点温度就会吸引牵绊住了他。如一个匮乏的小姑年，几串糖葫芦就吸引了她。

识人关键是评估一个人的人格水平。

人格水平高的人，心理健康程度就高，心理健康程度高，这个人对世界和他人往往是有力量且善意更多，更加注重利他和维持友谊。

人格水平的识别也很简单，从行为、情绪、表达上来看，主要看一致性和稳定性。看这个人说的是否和做的一致、看他对待外人和身边的人是否一致、看他行为和情绪是否一致（不是冷漠的说痛苦的事、也不是高亢的说一些他人悲伤的事）、看个人表达是否夸张 /虚浮。

看生活习惯，如果一个人的生活习惯是随意的，比如经常去刺激性场所，这些人大部分有一些性格发展议题。看生活细节，居住的地方如果是混乱无序的，说明其心理空间没有余力照顾自己。

内聚性则体现在此人面对压力和痛苦事件的程度上。如果一个人是回避情绪的，显得对情感很高冷、隔离，这不是坚强，而是压抑或者坚硬；如果一个人对情绪过度夸张表达见人就散发自己的创伤气息，往往自体感虚弱，认知思维和做事也强不到哪里去，基本是生活在自救水平线上。如果一个人面对压力事件有情绪情感自然流动、有反思、很少崩溃，那么这个人的人格大致是内聚的。

不要看他为你做了什么。而是看他本质上是如何一个人。

一个品质好的人，一般不会有过多戾气的言论，这言论不仅仅是对他人，对自己也是。不会说挑拨离间的话语，他们大多是希望周边的人变得更好；一般不会说华丽修饰的言辞，因为他们不想从他人那里获得算计利益；也很少恶口伤人。

一个品质好的人，不会有生活细节上太多的瑕疵。也一般不会有一些 “成瘾的习惯 ”

，往往自动自发的保护自己的健康，有较好的生活节奏。不少生活节奏不规律的人，是代偿性的寻找心理刺激平衡，这可能是酗酒、性混乱、关系无边界、融合等各种关系议题。这样的人可能会带来很多痛苦和麻烦。

见他人、见自己是一个人成长最好的办法。事后总结、分析过往具体情景并得出适当经验模型，则会让自己成长加快。有很多时候，遇见一些不那么好的人，也是一种成长，会看到自己内心被利用的地方、看清自己的弱点，经过一段时间沉淀后会带来新的成长。

认识一个人的本质

社会评价体系是错综复杂的，现代社会的要素足够复杂多样，每个人身上的标签和社会属性都很多，整个社会也在尽量地根据每个人所属的社会地位分配社会资源，从而导致了很多人都在追逐足够多的 title

和足够丰富的履历，以此来证明自己的强大。

但无论异化有多么严重，人的本质是不会变的，脱离了你的身体、精神和灵魂层面的东西，始终都是外部因素，这些因素也许会影响你在群体中的资源分配，但无法影响到你的本质，真正对你造成影响的，是你对于这些外部因素做出的反应，形成的认知，对自己的身体和精神形成改变，这种改变才是真实的，才是真正作用于你自己的，而现代人迫于生存压力，往往把思想的出口对准了自己和他人的身体和精神，形成了实实在在的互相伤害。

同理我们真正认识一个人，也要尽量避开他的外部因素带来的迷惑性，如果我们从一个人的本性去考量对方，那么也许我们能规避掉很多不必要的困扰和欺骗。一个人能够真正打动我们的，是他昂扬的生活状态，旺盛的生命力，坚定的信念和强大的行动力，这些由一个人的本心本性表现出来的东西，才能够代表一个人的本质，而这些东西才是一个人形成社会认同和个人信誉的源泉，外部的履历和 title

只是他的内在生命力为获取外在要素所留下的痕迹，我们不如拨云见日，直奔主题，无论他有什么样的外部迷惑性，我们始终以我们的感知去认识他的本质，这才是人际交往的真谛。

我的成长经历中对我触动最深的，往往是那些真情流露的时刻，我的朋友们也许没有机会去考什么证书，完成什么大项目，但他们很积极乐观，生命力顽强，遇到什么困难都不会轻易放弃，哪怕是生活条件不太好的时期，没有什么机会接触大平台，但不影响他们热爱自己的生活，一点一滴搭建自己的人生，这些朋友们没有光鲜亮丽的履历和 title

，但并不影响他们教会了我爱与被爱，和热爱生活，这样的人永远值得我的钦佩，人的本质永远比外部因素更具有决定性和影响力。

很简单，看他在金钱利益面前的态度和表情。或者大是大非面前他的言行举止就足够了！

5个细节告诉你，如何看清身边人的真面目！

说话的分寸

古人云：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”

说话，最能体现一个人的能力。会说话的人，懂得什么场合说什么话，知道什么该说，什么不该说。

这样的人，从不用言语伤人，也不会因说话而与他人产生隔阂。仅在言语之间，就让他人安心。

说话是本能，会说是本事。

说话，从不只是表达，更是沟通，是待人处事的态度。说话之前学会换位思考，考虑对方感受，顾忌别人面子。

多思量，知分寸，才能在与人相处中游刃有余，左右逢源。

02

遇事时的处理方式

毛姆曾说：“想要一个人显示他的本质，最有效的方式，就是让他承担责任。”

人生在世，没有谁能够一帆风顺，我们总会面临各种各样的困境。

有的人，总能在事情发生的当下，第一时间寻找解决问题的方法，而不只是一味地抱怨、推诿。

所以，想要看清一个人，就看他遇事时的处理方式。一个敢于承担责任的人，远比逃避更让人信赖。

毕竟，生活在这世界，每个人都要承担属于自己的责任。敢于担当，才能让人感到踏实可靠，才越容易收获真心，获得成功。

对家人的态度

一个人的真实秉性，在外人面前往往是不容易展现出来的，只有在家里，在最亲近、熟悉的人面前，才会毫无保留地反映出来。

所以，对家人的态度，藏着一个人最真实的人品和面目。

若想要彻底看清楚一个人，就可以看看他对家人的态度，对父母、爱人、孩子的态度是怎样的。

如果一个人对自己的父母总是大呼小叫，恶言相向；对爱人态度恶劣，总是横眉冷对，甚至不忠；对孩子不负责任，轻则破口大骂，重则拳脚交加…

那么，这样的人往往是不值得交往的，说明其人品是有问题的，哪怕他在你面前再怎么谦卑、恭敬、友善，因为这一切都很可能是表象而已。

8.

9.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

[illegible]

19. [illegible] “[illegible]”

[illegible]

20.

[illegible]

21.

[illegible]

22.

[illegible]

23.

[illegible]

24.

[illegible]

[illegible]

25.

[illegible]

???????

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

???????

??????

???????

□□□□

□□□□

互相理解的三个步骤：①、初步了解对方的基本情况。②、换位思考，试着站在对方的角度思考问题，替对方着想。③、互相取得谅解，双方都真正地理解对方，消除隔阂、化解矛盾、融洽关系、达成共识、解决问题。

维持人际关系的八字秘诀：对不起！我错了！我改！就这八个字，做到难比登天，很多人坚决不认错，坚决不调整自己的言行，更不会说对不起。他自己没有错，错的都是别人，他不用改，要改的是这个世界。

同事关系的调适技法：①、与人共事，坦诚第一。②、学会理解他人。③、有自知之明，做到严于律己。④、与人为善，关心他人。⑤、顾全大局，不计私怨。⑥、团结协作，互相帮助。

看起来官腔很重是吗？信了吧，绝对比那些职场厚黑学管用。

如何调适好夫妻关系：①、互敬互爱，相敬如宾。②、互信、互勉、互慰。③、互帮、互让、互谅

做不到互相尊重，是很多婚姻崩溃、家庭不幸福的根源。互信？臣妾做不到啊，就想偷看他手机！

竞争：是指社会交往中为了自己的利益而跟他人争胜的一种行为。

竞争的特性：①、竞争的普遍性；竞争是自然界和人类社会中普遍存在的现象。②、竞争的社会性和历史性；竞争是人们有意识、有目的的社会实践活动，是在一定的社会关系中进行的，具有鲜明的社会性和历史性。③、竞争与合作的有机结合；竞争的合作的有机结合是现代人际关系的主要特征。

如何实现竞争中的良好合作：①、在合作群体中继续保持进取精神。②、团结协作，共同奋斗，配合默契

知乎上流传最广的观点是同事之间没有朋友可言，但教材不是这么说的，教材承认竞争的存在，也强调了竞争与合作的有机结合，同事之间就是既竞争又合作，过于强调一个点都是偏激。

总之，把教材好好看看，照着教材做，并灵活运用，是出错可能性最小的。网上那些人情世故、厚黑学，少看。

朋友的价值有两个：一是利益交换，二是提供情绪价值。

一个人没有朋友，至少可以说明他在经济上是自给自足的，不需要通过和他人称兄道弟打的火热来赚钱。这种人要不就是自由职业者，要不就是有一份稳定的收入，与别人的联系都是就事论事，无需在"人情"上用力过多来换取利益。

另一点，这样的人，生活已经自成系统。无论是过着按部就班日复一日的生活，还是遵循自己对于世界的认识沉浸于自身内在的逻辑，他都没有过多的精力或者是无需通过关系的外在延伸来获得慰籍和认可。

与其说这样的人内心强大，不如说是精神的极简。多一份关系就要多一份在意，关系再好也要考虑对方的感受情绪，这是很累人的一件事。与其这样，不如自得其乐，落得个轻松自在。

有些人没有朋友是不能活得，哪怕是狐朋狗友，酒肉朋友，也是生活的必须。所以，独来独往一定是自己的选择，并且选择了之后还能乐在其中，这是性格的使然，或者是在历经人情世故后主动改变的结果，这是他人学不来的。

不论是兄弟满天下，还是形单影只的独行侠，本身没有什么好坏，任何生存的状态都是有得必有失的，只要自己开心就好。

凡是依赖情感的人际关系，不管是爱情、友情还是合作伙伴，最终都会走向毁灭。

颜值，财富，个人素质，文化修养，家庭背景等等，这些都是价值交换的筹码

人脉"圈子这些词都是忽悠穷鬼的，只有穷鬼才会上当。#圈层

因为，穷人都是贪婪的，他总想从别人那里索取点什么，而不是让自己变得强大。人际关系的本质，是利益关系，是价值的交换，是需求的满足。

人脉这玩意要现实点，你强了人脉自然会找上你，你要是一般人脉都不搭理你

我之前说过一个概念，越是有钱人，境界越高的人，对感情看的就越轻，只有弱者才喜欢谈感情为什么会如此？因为强者和有钱人，能够看透事件的真相，活在真相里，而真相就是，这个世界上压根就不存在感情，只有交易。如果觉得谁对自己好，自己很享受，拿钱回报即可，不需要整天狗嘴里挂着感情。我之前多次说过司马迁同志的一句话："天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往"

凡事如果你想不通，往利益上想，准能想通。因为富人喜欢打明牌，谈好价格做生意。比如富人找人办事，喜欢出价，把自己心里能出的价说出来，谈妥一拍即合，谈不妥再加价，实在不妥一拍两散，但是下次有好事好

出现这种情况很正常。 4,

群氓的集体潜意识中，把各种身份标签代入自己身上，以取得虚幻的成就感，和赘婿翻身的意淫，这种自我创造奶头乐状况会一直持续，且有利于社会维稳。 5,

让受过正经理工科教育的人明白，新媒体和舆论都是没有客观性的，是很容易被其中反智的人裹挟的，这会让这些人以后少被忽悠割韭菜。

性格内向，喜欢安静的人，在任何场合，都

会主动选择当小透明，因为角落能够让他躲避

大家的视线，给他充足的安全感。

为了逃避痛苦，

人选择了谎言，

扭曲了心灵

发现了一个很残忍的人际关系： 别人对你的态度实际上取决于你对自己的态度。

我发现大家在人际交往中有一个很深的误区，那就是觉得只要自己对别人够好，别人就会回馈相同的善意给你。曾经的我也是这套价值观的忠实践行者，我非常会照顾别人的情绪，无论是在交谈还是任何场景中，我总是能第一时间看到别人的需求，设身处地的为别人着想。

事实上，这样做的理由并非出自我是一个十足的奉献者人格，而是我在内心隐隐的期待着别人用同样的方式对我。说白了，我给予别人的像是交流时的尊重和理解、情绪低落时的倾听和关心、重要时点的惊喜礼物等等通通都是我自己想从他人身上得到的。

然而现实是，真实的社交场景并不是按这套法则运行的。你会发现那些最受人喜欢、尊重并且需求被最大化满足的人，都是非常自我且有脾气、有性格的人。换言之，他们特别会爱自己。后来我偶然间听到了一句话：别人会以你对待自己的方式对待你

人际交往的原则，是为了让对方爽，而不是让自己爽。对方爽了，关系就近了。关系近了，

别人就带你玩了。别人带你玩了，你就有利益了。你有利益了，你就爽了。所以，让别人爽，自己就能爽

名声、面子、文凭、身份，很多时候就是一块遮羞布。但它又是有用的遮羞布，没有它你就

成了「果奔」，成为众矢之的，成为人讨厌狗嫌弃的对象。人生的本质是什么不重要，但大家都

需要一块遮羞布，还得是面积大一点的遮羞布

越是在乎面子的人，越是没有面子。你看乞丐一天到晚都死死抓着手里那个破碗，生怕那个破碗掉了。你在乎面子，说明你太缺面子，以至于像乞丐一样牢牢抓住它不放

找朋友，就看三招：

1、他能承受风险吗？想

2、他能承担责任吗？

3、他是习惯性消耗我们，还是习惯性补充我们？

那我识人得现实意义是什么？ 第一，仅仅是利于苟同表达 第二，明白思维模式的共同和不足

第三，明白一些阴暗的可能性，比如小人行为，责任忠诚，等利于周围的人格 回避不利于人格

这些问题始终要不断问自己 年的把精力浪费在虚无里面！ 延伸

示弱、讲你的苦难，你看对方是觉得不安开始要求你、自己内耗去了， 还是拉踩你指责你讲你不行，

还是从你的苦难里获取点优越感， 还是真心想办法帮助你， 真心去理解你帮助你的人才是真的朋友，

其他的都不是，小心被他们当工具；（因为你一示弱，对方就需要有所付出，这其实本质上是一种索取行为，不想和你当密友的人是不可能付出的，尤其是在心理层面上）

不过要警惕那种主动来帮助你的 “朋友 ”

，这是一种通过帮助拉近关系的行为，一旦建立了关系对方可能就暴露真面目了（或者说这种不适合进行情感交流走密友路线，还要堤防对方是有预谋而来）；

判断出之后就可以划分圈子了，真的理解你帮助你的是是密友，拉踩指责提要求的不可能真的接纳你，内耗不安的是来把你当工具消耗你的（对方需求比你多），获取优越感的是和你攀比以后也是敌人的可能性大，还有一种是云淡风轻宽慰你几句的就是普通的朋友。

???????

. ####5.

非暴力沟通　　：用平和的语气表达自己的观点并强调共同目标而非个人得失　　；

提供解决方案　　：一起探讨如何减轻工作压力并制定实际可行的计划来改善当前状况　　.

通过这些步骤不仅能够有效缓解当前的冲突还能增进彼此之间的信任与合作关系为未来的工作奠定良好基础　　.

总之理解并应对他人内心的防御机制是化解人际冲突的关键所在只有当我们学会以同理心去感知他人的内心世界才能真正实现和谐共处共同成长定的是:　　“多孔　”比“无孔　”要稳定地多，因为它是　　“无孔　”的进化态。　　“孔　”是事物能产生变化的前提，变化即是运动，即是重组，即是可能，是未知。因此多孔态永远都比无孔态要稳定。

「漠视」

除撞击与融合外，还有一种关系的状态，就是「漠视」。「漠视」是不发生关系，不产生任何作用，无反应，无任何改变。

但有趣的是，漠视同样是一种极其不稳定的状态。比如说在瓶子掉落之前，水瓶和地面彼此都处于漠视状态，它们彼此之间没有关系，但是只要掉落就发生关系。再比如说水和油彼此处于漠视状态，它们既不相融也不会产生撞击，但如果加入具有乳化作用的表面活性剂，就可以使油与水之间产生亲和力，降低了界面张力，改变界面状态。

在这里面，改变「漠视」状态的并不是我没拿稳水瓶让它掉落，也不是我往油里加入了乳化剂，与「漠视」最强相关的一组词是「概率」，「漠视」态被改变是一定的，只是概率问题。

因此，「漠视」态总会转入「撞击」态或「融合」态。

应该说，关系中只有一种状态是唯一恒定的，就是「融合」态。而「漠视」态与「撞击」态都不是永恒不变的。

融合态并不意味着某种水乳交融的状态，那只是融合态的其中一种样式。因为有许许多多的融合态却是以分裂的表象呈现出来的。

比如某颗原本的轨迹并不与地球相交的小行星因为某种作用力改变了其运行轨迹，将会在某年某月的某个时刻里以非常近的距离与地球擦身而过，就这么咻地一下擦身而过。就如你走在大街上与众多行人擦身而过一样。

表面看来，这颗小行星与地球，你与行人之间没有产生任何关系，在那一次极近距离的擦身而过之后再了无音信，你这辈子都没有再遇见那几个行人；在几十亿年的时间里地球也没有再遇到那颗小行星。彼此都立即出现随即立即消失在对方的视线里。那么，融合在哪里发生了吗？因为看上去，彼此是完全独立的个体。

但在这个分裂的表面之下，在更深的层面，那颗小行星与地球，那些行人与你之间却是共同存在于一个更大的整体之中，否则这样的擦身而过绝无可能发生。

看上去，小行星的运行轨迹与地球不同，那些陌生的行人的生活与你也不相干，但是你们却都是某个更整全当中的一部分。你们都不过是那瓶水中的不同水分子而已。

我就这么说吧，除了自己家人，任何人张嘴跟你借钱的时候你们这段关系她就已经放弃了，现在借贷方式这么多，既然敢跟人借钱的要么平台套完了，借不出来。要么不想还钱。因为平台不还影响征信，借人的不还，有的时间跟你扯皮。并且还没有利息

因为人性的关系，这类透过现象看本质的能力，一定不会是一个会被人们普遍具备的能力，你们猜猜是为什么？其实所有关系的底层逻辑都是价值交换

不管普通的人际关系　　还是亲人亲戚，情人　　家人

人际关系

、首先，如果你想人缘好，永远不要让别人感觉你有多精明，一定要让人感觉你很实在、很单纯，这样别人才会愿意接近你。

2、单位中的同事大概率不会成为你真正的朋友。因为大部分人往往将利益放在朋友之前。

在单位中不要跟某个人、某些人特别好，太过密切的接触往往很快会产生矛盾，而且关系发酵越严重

内心狭隘的人看什么都有针对性

社会上怎么会有这种人存在，总盯着别人如何　　问答

越身处底层的人，越

容易用自我牺牲，来表

[illegible]
[illegible]
[illegible] [illegible] “
[illegible] ”[illegible]
[illegible] “[illegible] ”[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible] A[illegible] B
[illegible] C[illegible] ——[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible] ——[illegible] #[illegible]
[illegible] ——[illegible] #[illegible]
[illegible] #[illegible]
[illegible] :[illegible]
[illegible] “[illegible] ”[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible] “[illegible] ”[illegible] “[illegible] ”[illegible]
[illegible]
[illegible] “[illegible] ”[illegible]
[illegible]
[illegible] “[illegible] ”[illegible] “[illegible] ”[illegible]
[illegible]

[illegible] [illegible] “[illegible] ”[illegible] “[illegible] ”
[illegible]
[illegible] “[illegible] ”[illegible]

?????????

[illegible] 16[illegible]

[illegible]

[illegible]
[illegible]
[illegible] /
[illegible]
[illegible]

人际交往的底层逻辑

人际关系的建立与维护以利益和价值交换为基础。所有的深厚关系背后都存在物质、情绪、能力等方面的价值互换，情谊只是表层包装。圈层和人脉建立的关键是你能为对方带来什么而不是单纯的好感或情感绑定。

???????

大类	具体要点 /理论	关键内容摘要	应用 /建议
本质层面	力量的遭遇（力与力 /价值交换 / 利益博弈）	人际本质如力学中的作用力，终为价值与利益的互动 —— 融合是恒态，撞击 /漠视非恒态	提升自我实力，关注自身能交换什么
冲突根源	防御机制	冲突多由潜意识防御机制触发（投射 /否认 /合理化 / 回避），成长经历影响深远	增强共情力，学会非暴力沟通
真正的关系	融合 /撞击 /漠视	融合为根本状态（共同体）；撞击和漠视总会因概率、外力等转化消失；表面分裂下有深层连接	思考自己与他人深层连接点
价值底层	价值交换是底色	物质 /情绪 /能力 /资源 / 成长等多元 “利益” 是所有关系的驱动	关注可提供的核心价值 / 示弱反被消耗
圈层阶级	圈层决定关系 /资源 /成长	你是谁、处于哪个阶层，决定你的人脉极限和社交结构	提升圈层，结交势均力敌朋友
识人准则	观察利益 /压力场 /家人反应 / 愉悦痛苦等	看利益前的反应、面对家人时的真实一面、他追求的愉悦来源、关键压力下言行本色	多场景、长期观察，识别本质
社交原则	平等 /互利 /诚信 /适度 /理解 / 八字秘诀等	教材型归纳；认错改正、适度让步、礼貌守信，互相成全	做好反馈、赞美、及时调整错误
关系边界	健康边界 /容人之量	能否容纳对方负面、不同意见，是 “抱持” 经验和自尊的呈现	设立界限，拒绝情感 “绞杀”
自我成长	先自知后识人	认识别人永远不超过你对自己的了解，切忌自恋 /投射 / 光环效应	深入自省，减少偏见，适时复盘
社交升级	主动 /松弛 /赞美 /反馈 /示弱	多与人主动交流、及时赞美反馈、低期望、适度暴露需求可加快人际亲和	打开自我，展示适度神秘自信
交友圈建议	只和正向补充型 /承责任 / 少消耗的人深交	警惕持续消耗、负反馈、贬低、习惯索取型人格和关系	经常筛查圈子，及时止损
上进与圈层	有上进心往往薄情	上进心决定圈层跃迁，原有圈层 /关系被动淘汰	跟随 / 选择能与自己同成长的搭子
竞争与博弈	不要同情弱者，不要当弱者	社会是利益导向、赢家通吃，弱者容易被踩、被边缘	强化能力与资源底盘，提升筹码

大类	具体要点 /理论	关键内容摘要	应用 /建议
识人技巧	压力 /陌生环境 /责任 /家人 / 朋友圈 /痛苦愉悦	压力下更显本性，家人前更真实，看其对愉悦 / 痛苦执念，朋友圈反映圈层与关注度	关键事件和环境发现本色
常见误区	讨好型 /过度善意 /高期望 / 依赖情感	付出 / 讨好没有回报，不是善意不够，是没匹配到利益需求，期望越大失望越大	降低期待，转而投资自己
异常关系	情感（亲密 /合作）依赖必毁灭	高依赖关系（无边界、牺牲式配合）终生不稳定，稳定需互相尊重与扶持、清晰边界	拒绝情感裹挟，着重自我成长、边界
识别性格缺陷	长期负面情绪 /不共情 /纠结 / 八卦 /不改错等	性格缺陷表现为持续性非理性、无法共情、乐于八卦伤害、不承担错误、亲密关系混乱等	多阶段核实，远离明显不健康人格
社会结构	阶级、圈层决定人际天花板	经济 /地位 /权力 / 资源分层极大影响话语权及人脉纬度	找对赛道、圈层，持续突破限制
信息筛选	教材大于网络段子，勿迷信民科	“教材 ”已集成人类共识，碎片化信息易偏激、不系统、非主流	系统学习教材，重视学科权威

???????

社会结构对关系的影响

物质层面的不平等（经济、权利、文化等）深刻影响人际交往与群体心理，阶层越往上，人性中逐利和复杂的博弈越明显。主动经营人脉与关系、提升圈层，是获取资源和机会的实际途径。

??????

从小不怕发生冲突，但是可惜享受不到冲突

容人之量与 “抱持 ”经验 一个人的 “容人之量 ”直接关系到其能否和谐经营关系。这能力源于早年被父母等重要他人 “抱持 ”、接纳和包容的经验。不容纳不同意见和负面情绪，关系就会 “绞杀 ”；能承载、包容，才能生出宽容与成长的空间。

冲突与防御机制

人际冲突往往源自于个体为自我保护所形成的心理防御机制，如投射、否认、合理化、回避等。理解并识别这些防御机制，采用共情和非暴力沟通，可以有效缓解矛盾并提升关系质量。防御机制的形成与个人成长经历密切相关。

?????????

?????????

???????

识人与自我成长

识人需要在多场景下观察其压力下、竞争或面对利益冲突时的表现，尤其关注其对家人的态度、本质需求、愉悦点与底线。健康关系需建立边界和自尊，避免与持续消耗、负面、让你不自在甚至贬低你的人深交。识人能力的前提是深入自知，对人性的认知永远建立在对自我的了解上。

要看清一个人的真面目，需要注意以下几点：

1.

观察言行：一个人的言行可以反映他们的性格和内心世界。注意观察他们平时说话的内容、态度、语气以及行为表现，从中可以判断他们的性格和真实情感。

2.

观察态度：一个人的态度可能会随着环境和人际关系的变化而改变。因此，要观察他们与不同人交往时的态度和行为，从中可以了解他们是否虚伪或表里不一。

3.

观察非语言行为：除了言语外，身体语言也是观察人物性格的重要方式。观察他们的面部表情、姿势、动作等，可以了解他们的真实情感。

4.

考虑过去的行为：一个人的行为可以显示出他们的价值观和信念。如果他们过去的行为往往与他们当前的言行不一致，那么很可能他们在伪装自己。

总之，要看清一个人的真面目需要多方面的观察和思考。同时，还需要保持警觉并慢慢积累经验，以更好地了解不同类型的人，并做出正确的判断。

如果你能看清楚自己的 “真面目 ”，这个问题就会迎刃而解，或者说这个问题就不存在了。

一个人觉得看不清楚别人，那是因为对 “人性 ”的认知有障碍。而了解 “人性 ”的唯一途径是先了解自己。对自己的了解越深刻，对他人的了解就越清晰，越敞亮，越透彻。

可以说对他人的了解程度是建立在对自己的了解程度上的，而且永远不可能超过对自己的了解程度。

所以，你需要先看清楚自己的 “真面目 ”，才能看清楚别人的真面目。

一些可以作为重要参考的观察：

1，词汇运用。

语言词汇的严谨性、敏感度，可以看出人的思维缜密程度，多数情况下也能看出学识水准和赛道倾向。一些真正受到严谨教育且具有完备逻辑的人，其口语和写作有明显的特征，而反之亦然。

2，交谈节奏与反应。

交谈时，每个人都有不同的节奏，语速不同，遇到疑问时回复的速度和状态，遇到不熟悉问题时的微表情反应，以及讲述问题的层次和深度，都对应了不同的性格特点或者真实能力。

比如，我们很容易发现，没经历过太多实践但受过较好教育的人，有抢答的习惯；比如，在讨论话题时，其想法总是与当前的集体潜意识吻合，代表不习惯于深度思考（或生活的圈子信源杂乱）。

4，情绪共情。

在听到或者看到同一个陌生人事件的时候，人们的情绪共情有显著的区别，这种区别多数情况下可以帮助观察

者判断。

比如，有些人会总是代入弱势一方，表现出很强的反应，并很自然的代入道德逻辑，以道德伦理为理由支持弱者（这个弱者在真实逻辑中可能是伪装的），这大概率代表共情很敏感，潜意识中有被加害的想象，且超我的决策有效性影响很大。

5，挫折归因。

在统计上，家庭出身相对较为一般的人，遇到挫折的归因倾向于外部性，比如遇到混蛋了，比如社会黑暗，比如运气不好；家庭出身较好的人，遇到挫折的归因倾向于内部性。

因而可以通过这样的观察，来初步筛查某人所述说的原生家庭背景是否吻合。

6，行动与言语的公约数。

多数人的行动与言语会有一些偏差，其来源是人们会更容易把言语看成自我展现的重要部分，进入拟剧化状态，而在行动时忽略于此。同时，部分人的言语是表现的超我，而行动则多数被本我驱动（这种矛盾是不自觉的）。

这时候，观察行动的逻辑，会更接近人的真实状态，同时，如果行动的逻辑与言语表达经常差异很大，公约数很小，那么就有两种可能，一种是潜意识中有很多固定的情绪成瘾回路，另外一种则是将言语完全表演化而不在乎其代表的契约或者伦理内涵。

先说这些。

另外，去观察他人时，不要对他人期望太高，发现优点 ＋风险就够了。

每个人的决策模式都会受到环境、心态、压力的影响，并非一个稳定状态。

尤其是在焦虑状态、激情状态，或对某些事情成瘾又缺失时，其言行可能会与平常区别很大。

如果能比较清晰他人的成长历程，那么很多行为，其实也是大概率可以估算的，因为人的行为决策会被舒适度自洽、依赖路径、社会规训等社会化过程中的要素所驱动。

让他承担责任 →看他处理方式 →闭环

言行设计

抛砖引玉的引子

顺势的重要性

有什么看穿别人心理的小技巧？。 …

1、经常在社交媒体上晒自拍的人，大都不好追求，因为他们普遍自我感觉非常良好，觉得一般人配不上她们。

2、在微信聊天中频繁使用捂脸表情的人，大都非常敏感，而且可能有点不自信。

3、那些强烈追求稳定性和确定性的人，大都不会有太大的成功。

4、经常自嘲自黑的人，普遍比较自信，而且还比较幽默。

5、如果一个人经常在一些琐事上纠结，那么这个人大概率一辈子都很纠结。

6、朋友很多的人，大都不怎么拿朋友当回事。

7、不喜欢麻烦别人的人，通常也不喜欢别人麻烦自己。

8、一个离群索居的人，要么是天才，要么是疯子。

9、动不动就立 1ag的人，大都不是很成熟。

10、说自己不色的男人， 100%都在装逼。

11、出去旅游，刷屏发朋友圈的人，大都没怎

么见过世面。

12、一个经常见面迟到的人，不要指望他能靠得住。

13、越喜欢出风头的人，心眼越小。

14、衣服越少的人，精神世界可能越丰富（如果不是真的买不起的话）。

15、从来不在社交软件上发自拍的年轻人，大概率是对自己的长相没有信心的。

16、跟朋友聊天，喜欢打电话或者发语音，不喜欢打字的，大都不喜欢看书。

16、跟朋友聊天，喜欢打电话或者发语音，不喜欢打字的，大都不喜欢看书。

17、最能反应一个人性格的不是语言，而是语气 0

18、微信名前边加个大写的 A的，情商都很低，品味也高不到哪里去。

19、原生家庭不正常、不幸福的人，大概率性格有问题，反之，亦然。

20、喜欢养狗的大都内心很有爱，喜欢养猫的大都外表很漂亮。

21、凡事无绝对，所以，以上 20条仅供参考。

什么样的人 能不 深交?

只要 和你 他 ta在一起，你 觉感 到：累，要 迎合，不 自在，拘谨 恐惧，没 寸分 没边界，总被当情绪垃 圾桶，总 甩被锅错 总方 是你，总 指被 责，被 贬低，被 敷衍，被 欺骗，被 无视，被 挖苦，被比较，被 利用，被歧视，不被尊重，不 理被 解，不 感被 谢，不被 珍惜 ……

只 以要 上其 有中 一个点 你让 觉 不到 舒服，让 在你 身心、隐私、利益、人权、尊严、人格等方面 感上 觉到被侵犯，那 就你 该 虑考 要不 来要 往，更别 深说 交。

与认知水平太低的人交流，是怎样的一种体验?

认知水平低不是问题。因为人的认知水平都是从低到高提升的，这是规律。

体验差的地方在于，有些人你说了一个事情，他就要急于用他生活中遇到的内容进行反驳，来守卫自己的认知，而不理解你说的东西是他够不到的区间，那么这样的人几乎无法进行长期对话，保持距离就行了，毕竟他们自己也没有意愿提升。

乐意提升认知的人，即便认知有差距，对话体验也是不差的。

在他的意志力资源消耗大的时候，去提出一些问题，会更容易接近于本来面目。

我朋友曾经过问过我一个问题，

“我刚刚认识一个男孩子，两人都互生好感，但是不确定其人品如何，该怎么判断呢? ”

我说，

“那你趁着周末去爬山吧 ”，后来回来以后，我朋友就说，不想和他交往了。

因为在爬山过程中，

这个男的后期表现简直和平时判若两人，

前面还好，就是两个人聊天走走，后来山越来越高了，

特别是在爬到后半段的时候，山路比较陡，他就开始抱怨又是嫌人多又是嫌我朋友走得慢，对我朋友也不管不顾的，

后来实在不想走了，提出要坐缆车下山，他也拒绝说想走到最后，丝毫不管我朋友死活。

为什么一个人爬山前后反差很大?

因为当一个人的意志力资源是有限的，

当爬山的时候，把意志力资源用完了，大脑就会懒得去思考，自然分配不出意志力资源去遵循什么道德规则、伪装什么善良温柔，

所以这个时候去提问，去观察是最接近真面目的，

还有什么是消耗意志力资源的呢？

去处理复杂且琐碎的事情，比如组织旅游，

去争辩一件事情，比如 2个人辩论一个观点，

做一些繁杂的体力劳动，比如长时间做家务，

失败了很多次，已经把意志力资源完全用在焦虑上的时候，

……

去观察不同低能耗下的这个人状态，在这个状态下去提出一些问题，

你观察他是暴躁还是理性的，是可靠的还是离谱的，是埋怨的还是乐观的，

有的人是什么样的，就会一目了然，

也可以看出是固定型思维还是成长型思维，

因为一个人的行为来源其思维习惯，只要其思维习惯不变，那么他的后续的行为是可预测的，

就比如，上面这位爬山的男同志，哪怕是以后真正成婚，也会用相同的思维习惯去对待其妻子，

哪怕初见时美好温暖，

但是卸掉伪装后的真面目是倾向于一意孤行，大男子主义，以及没有责任心的。

这也就是老人常说的，

在人在低谷时，最能看清一个人的真面目的原因吧。

你要学会的是看菜下碟。

没错，就是看菜下碟，换句话来说，就是有识人的能力。

对不同的人，你要有不同的表现，不然你对所有人都是一个风格的话，你很容易被别人找出你的弱点，而针对你。

对对你好的父母，顺从他们就好了。

对压榨你的老板，摸鱼就好了。阳奉阴违。

对瞧不起你的其他人，你把他们当成是需要被打败的游戏萝卜，想都不要想他们，无视最好。

如果你是一个人出门在外，那你就买好一点的衣服打扮的好一点不要穿的太寒酸，不要穿的太简单。因为绝大多数人都是只认衣裳不认人的。

说什么心灵美之类的话题操作程度太高了，别人没有那么大的精力去和你了解，绝大多数都是第一印象。

如果你穿的太简单，太寒酸。你现在会有这个问题，大概已经二十岁左右吧，这个阶段是你的择偶期，也是你人生的重大发展阶段，一般人到了 30岁，很难改的。

把自己穿好一点，打扮好一点的形象，对你交更好的朋友，还有更好的男朋友，有更好的影响。也能给你塑造更好更自信的形象。

更重要的是，没有轻易暴露出你的家境，你的不自信和你的什么都不懂。

给人塑造一种随和但不好欺负的形象，总比给人塑造一种贫穷，但很容易好欺负的形象要好。

我以前穿的简单的时候，在路上经常会有男生来加我微信，你可能会觉得我很有魅力，但实际上，这些男的只不过是来蹭陪聊的。广撒网，低成本交个女朋友的。只是浪费了我的时间，我的精力，后面我花了几千块钱改造自己， 2000块钱让别人给我推一年的衣服， 4000块钱买衣服，做头发，买四季的衣服，鞋子。这些骚扰就再也没有了。

出门在外，脸面是自己给的，你不要让别人有一种错觉，就是靠近你，很简单，很容易，很低成本。你一旦让别人有了这种错觉，竟然靠近你，很容易很低成本，那么冒犯你，也没有多少钱，也很低成本。

如果你经常被这种低成本试探，那你就会有自己很廉价不配被好好对待的感觉。

尤其是现在，你还什么都不懂的阶段，你更要先学会的是保护好自己，不要在你懵懂无知的时候，先被别人抄底占了便宜，冒犯了心灵，让自己抑郁了。

就是你现在说的经常被别人挖坑啊，既然是被别人挖坑，肯定是受到了经济损失和情绪损失了。

1.XXX
2.
XXX
XXX
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
Hy Pd
10.
1

2

3

4

,

5

6

1

2

3

“ ”

4

5

6

7

Q

X

)

#

red

1.

“ ”

by

2

3.

4.

5.

Q

○

01-07

©

01-07

~

是我没错了离谱自己都嫌弃自己 01-07

回复岁岁回复兰兰手作：对对对，别人欺负我的时候，我一瞬间气的哑口无言，事情过了，我心里就后悔当时怎么就那么嘴笨，而且每次事情之后，我就会一直在心里脑子里想着怎么去反驳别人，但已经无用了码

回复识人

识人这些刻薄之人最可怕的地方在于，他们有可能使你变得与他们同样刻薄。斯巴达克斯人有个理论：所谓贵族的感觉，就是人脸上呈现出一种所有欲望满足之后的淡淡厌倦。

识人知乎问答：有哪些独到的识人技巧？我们的一生会遇到千千万万的人，我们没办法能够保证每个人都是好人，但是我们能够用自己的经验和知识远离那些让自己难过和煎熬的人，减少他们对我们的伤害。我也分享一下我的一些经验，供大家参考。前段时间，朋友开玩笑说，想要看清楚一个女孩，就要带女孩子去游泳。这样一下就知道这个女孩的真实身材，也可以看看她素颜真实的样子。同样的，想要认识一个人，最好是在他卸下所有包装的时候。那么，一个人会在什么时候卸下保护自己的面具和盔甲呢？

他对家人的态度任何人都是如此，在进化中，就像害怕黑夜一般，人对待未知和陌生也有更多的敬畏。家人给了我们确定性和安全感，我们知道我们对他们的愤怒不会带来很大的伤害。而陌生人带给我们是未知，我们不知道我们对他们的不尊重会反身给自己多大的伤害，所以会多些尊重。如果一个人能够在家人面前依然保证很多的尊重感，没有很强的控制感，不会不自觉暴躁，那么这个人的人品是基本过关的。这很重要，因为你以后也可能成为他的家人，现在他对待家人的态度，往往就是对你的态度。

——

互悦和互利。一个人最接近的五个好朋友的人格加权往往就是这个人人格的大致反映。尤其是在大学期间的交友，因为那个时候交友的目的更为纯粹，互悦的成分更多。两个人能够成为好友的前提是心理互容，也就是有较多的认知交合重复。一两个好友也许不能很客观的反映一个人，但是五个好友的加权，反映出来的人格偏差也不会太大。 3.

他是如何处理矛盾黑格尔说过，矛盾无处不在，矛盾也是事物发展的根源。我们每天都有非常多的矛盾，矛盾有和他人的，也有和自己的。一个人处理矛盾的能力有多强，能够到达的高度就可以有多高。想要知道一个人为人如何，更好的角度是看他如何处理矛盾。当他自己与自己矛盾的时候，能否清楚意识到自己的不足。当自己与他人矛盾的时候，是否有给自己和他人留下退路。能够处理好自己与自己矛盾的人，有着较高的自我认知。能够处理好与他人矛盾的人，拥有更强的共情能力，更懂得尊重和谦让。

他愤怒时的行为阳光背后一定会有阴影，再繁华的城市也有脏乱的角落，再好的人也会有愤怒的时候。一个人愤怒的时候往往会失去自我，带有更多的破坏性。我们不能因为一两次的愤怒而否定一个人，但是我们可以观察他愤怒带来的破坏性了解他到底能够多坏，尤其是对待身份地位不及自己的人表示不满的时候。如果他在暴怒的时候仍然能够很节制地宣泄，那么这样的人，我想他必须有着很强大内心和独立人格吧。

观察他的精力分配观察细节谁都知道谁也会说，但是很少有人告诉怎么观察，什么时候观察最有效。想知道一个人到底是上进还是放纵，最简单地方法就是观察一个人的精力分配。就拿朋友圈来举例，一个人的朋友圈如果都是各种吃喝晒或者明星八卦，这个人肯定很会玩也很会卖弄；一个人如果经常刷频，多少是不太懂共情为他人着想；一个人很少发朋友圈，可能是这个人有处理不完的事情，也可能不需要太多别人的点赞，生活可能更加独立。很久以前有一个心理学数据研究，发现每天花两个小时在电视机上的人更多是低收入群体，我也相信，除了工作需要，每天能够有两小时的时间花在社交和娱乐上，他的时间也应该非常不值钱。静态来看，这样的人价值也不会多高。再说三点不要做： 1.

不要站在人性的高点去测试别人，当自己觉得有必要这样做的时候，我们是带着证实而非证伪的态度去观察，自己对他的不信任会影响后面的结果。 2.

没有完美的事物，存在的不足要找肯定找得到。不要因为距离就忽略了事实，而美化或者丑化对方。

如果一个人的 “装 ”

是一辈子的，那也是受到教化的好习惯。他开心我们开心就可以了，我们没权利也不应去指责人家。但愿，我们都能遇到对的人。有收获就顺手点个赞吧，也当对个人几小时投入的一些鼓励，谢谢。识人

01-07

1.

2.他最近五个好友人类交友的目的有两个

4.

5.

3.

???????

???????

谨防与习惯性消耗、负能量和内耗型人格深交。

??????

常见认知误区

误以为只要付出善意即能换来对等回报。

过度依赖同理心和情感交换，忽视利益本质。

期望过高是多数社交烦恼和失望的根源。

??????????????????

最后更新: 2026-04-18 15:12:36+08:00 同步来源: 思源笔记 / Notebook LM 同步方式: 自动覆盖同步到 BookStack

---

Revision #5
Created 2026-04-17 18:49:29 UTC by Admin
Updated 2026-04-18 07:12:37 UTC by Admin