

探索热情 ---- 坦率地拥抱你的本质。

“Life is what happens to you while you’re busy making other plans.” – John Lennon

Author: Cathesilta

您在一个自媒体平台上刷到我这篇，或许本身就是一个错误。不是您的错误，而是我的错误——因为我绝不会教您如何在三五天内找到自己的热情。

- Michael E. Gerber 在各个行业辗转、中年颓废，在50岁左右找到了自己的热情，成为美国创业家们的导师。
- 清崎罗伯特 数十年的创业探索，也是在40+岁才发现自己的热情是教育(他认为他38岁开的钱包公司不是他的热情)。
- 亚伯拉罕林肯，40岁以后找到热情。

.....

您更不必期望参考他人个例的方法能顺利帮助自己找到热情——这终归是一个自我探索的课题——它的难度可不亚于那些抽象程度高的数学课题。

好消息是，那些很容易找到热情的方法，充满了陷阱，它们要么不顾商业本质的糖衣炮弹，让您陷入热情的消费模式(所谓成功学)；要么管杀不管埋——帮助您找到短期的的热情，却不解释为什么坚持不了。

我将尝试阐述一种方法论，立志帮助我自己找到长期热情，也分享给您。我会把探寻的乐趣与苦难都分享。

我会将我的方法论拆分为两个主题：

1. 寻找存粹的热情
2. 热情与现实结合

注：

“寻找你的热情所在”和“找到你擅长的事”之间是有交集，是可相互借鉴的，但二者之间也存在微妙的区别。这篇我们将着重前者，意为即使您不擅长的事情，也可能归类为热爱的。

首先我们需要定义热情(Passion)。翻阅文献，你会找到哲学家和成功人士对热情的二极看法。我们取一个中立、广泛的定义——“一种强烈的人类情感、我们的行为动机”。而我们探讨的目的，则取一个相对积极的——“将其驯服为让我们的现世过得满足、快乐的能量”。

Python不是热情。

“Python是热情”，这句话对吗？

如果你认为这句话对，那么你的热情就是Python。但这似乎有些不严谨，因为在非比喻的情况下，Python与人类情感无关、也构不成人行为的动机。若要驯服Python为行动的能量，我只能期望有一门叫“人工热情”的课题出现。

我并不是在这里咬文嚼字，因为这将存在一个方向上的**问题——把具体之物当作热情**。

Python充其量不过是一个爱好，是热情的一个投射。您的热情可能是帮助他人的成就感，而Python可以创造帮助他人的工具，恰好相关职业的现实条件是你满意的。其结果，如果Python能投射您20%的热情，我都称之为一个可观的精心筛选工程。

问题是，我们是通过对比获得Python这个结果的，还是从自我探寻中筛出Python这个结果的？我认为在中国的教育体系下，大多数人是前者。

遍历法的鞭长莫及

“多尝试一些爱好，多探索一些事业”，这句话我并不反对，相反我很鼓励。但是这里有两个值得重视的例：

- 普遍例。在你有限的尝试期中，如果你得不到令你满意的热情，你当如何。
- 极端例。如果这个世界上没有一个已被具象化的事业是你热爱的，你当如何？

之所以会有这两个例，是因为遍历法就像一个消费主义者在商城里找你可能喜欢的商品，是一个在对比之中不断合理化的结果，最终商品极有可能是**你被告知需要的**。

因为这些选项，都是它们的创造者们的热情的高度投射，而很难是我们这帮消费者的。

我并没有否认以上筛选事业方法的价值，因为那其实已经是一个了不起的、倾注了多年时光的工程。只是仅仅这么做的话有一个坏处——消费者会被限制在目前可着眼的选项中，很容易让人陷入无止尽的热点追逐，激烈的竞争使人疲惫不堪。并且大家通常无法在竞争中胜出，因为20%的热情不足以持之以恒地刨根问底，也不足以提供持续不断的创造动力。

以下将引入一个新的方法，这个新方法 with 遍历法并不冲突——方法旨在照见本性，助您成为您想成为的人。并且，即便参考这个方法，也必须用到遍历法等基础方法。

不过，请有所准备，您会为此遭受一些苦难——我为此已付出了许多思考与实践。

寻找纯粹的热情

方法的核心：坦率地抽象化您的热情。

我有一个笔记本，专门记录我的热情。

起初，我写的是，“我的热情是Deep Learning”。现在回过头来仔细看，真是荒唐。Deep Learning是热情吗？它既不热，也不情，跟Passion的定义也没有半毛钱关系。请不妨再**坦率一些**。

再来，“我的热情是创建一个系统，它可以自给自足地运转”。这下似乎高级了一些。但，依是一个**方向性错误**。这个答案就好像搞错了课题：它不像是在自我探索，而是在技能上提炼一个有野心的用法。

不行，再来。“我的热情是让我的大脑充斥一种新鲜体验”。这比之前的都要好，起码它统御性地解释了我这些年来看似不怎么相关的事迹——我六年前把自己浸泡在英语环境里，再也不用翻译、不看中文资料；我用“新鲜脑大法”彻底戒掉了五年烟龄；近期我毫无功利理由地学习日语——这些都是我的大脑在舒适区呆不住的证据。而且这个描述具有**生物性**，操作上来讲能提供不错的**能源**。

现在，请忘掉我以上所有的具象化，包括我的具体爱好和我做过的事。我的这些事迹对您并无帮助。而这三段式的记录热情的演示才是关键——我是怎么一步步将“爱好”抽丝剥茧、逼近更真正热情的本身的。

并且，在这个过程中，请尽量**去除世俗的思维**，用最纯粹的“学术态度”见证热情。热情结合世俗是以后要面对的课题。但这个阶段的热情要纯粹，答案要逼真。这对之后的世俗结合也有益。就像你买菜要选新鲜食材、AI训练要用干净的数据、英语口语要练标准发音.....

回答我，你们心中纯粹的热情是什么？

我得到这三段式的抽丝剥茧的过程，并无我今天写作记录时这样容易。这每一段剥开我都花了半年以上的工夫。我在其间执行的重点有：

1.坚持当下的“热情”，直到找到新方向。对于我现阶段所描述的热情，我持之以恒地耕耘，直到我撞南墙——您知道吗，这也是现代AI、反向传播之父Geogreffy Hinton建议的方法。在这之上，有一个聪明的决策，你最好选择一个即使做错，机会成本也不高的方向。这是为什么“你要去选择可能性最多的那条路”的一个原因。

2.户外运动。运动最有效的engineer你坚持力的方法——运动所产生的内啡肽有助于你在做任何事都加深兴奋，并且有助于你做决策。为什么是户外？这是我的爱好，您应该选择您喜爱的运动。只是我几乎从不做室内运动，我只能担保我多年坚持的户外运动一定是有效的。

3.与人交互。在我的过往实验中，我独自行动的都失败了，我与人交互的热情至少小有所成。与人交互是人建立骄傲、连接情绪的过程，这些从**生物上**提供坚持的动机。您也从与人交互中**调节**自己的热情，为人所适，是取得世俗成功的关键。

4.逻辑探索。我会每周花上五小时的时间，总结自己曾经被他人赞扬过、小有所成、得心应手的事和长期坚持过的爱好。将它们提炼出一些共性，指向一些更加抽象、统御性地表达你特性的词汇。这些词尽量深刻而犀利。譬如，我是一个好高骛远的人，这个词就非常具有统御性。嘿！请不要带有色眼镜来看待这词。别忘了，我们现在正在去世俗化的工作中。您可以看出，我们在这个工作中找定义词，会受你的主观意愿影响。但是这恰恰是这个方法的好处——它能统合你的优点，让你看见你能成为什么样的人。须当注意你得**坦诚**。

5.阅读。您还有什么素材可以获得？大佬们追逐热情的事迹历历在目。但往往都不会在书面给上明示“热情”。这需要一定的经验。我的经验是，您可以带着好奇，去寻找答案般找您感兴趣的书籍。我每周都会花一整天时间读书，并拒绝任何工作。如果您在上班，说您做不到。我上班时是这样的：我每周都会有一半的天数拒绝加班，早早回到出租公寓里泡澡读书。

6.梦境法。这是我独有的方法，这个方法我无法用逻辑证明它有效，它就是我的一个爱好，一个我觉得好玩的方法(外网已有不少对它合理化的伪科学解释，但我认为别这么功利化它)。十年来，但凡我做了一个有意思的梦，我都会将所有工作抛在后，先写下我的梦境。特点是，梦比用逻辑归纳的素材更接近本能、去世俗化的程度更高。我会用归纳法和冥想(meditation)去提炼梦境。

以上六点的重要性逐条递减。

前三条最重要，主要是怎么坚持热情——你如果坚持不了当下已是最强烈的热情，就不用谈如何寻找“纯度更高”的热情了，否则找到也是白找——西天取经难的是脚下的沙。

第四、五条是我实验证明有明显裨益的自我探寻方法。其中第四条“逻辑探索”是归纳人生而挖掘潜在价值的方法——它不亚于任何一家知名公司的数据价值挖掘任务。

亲爱的读者，在您于以上的探索达到阶段性满意之前，我不建议您过多的关注如何选择具体的事情。否则就好像你去玩DnD，你的人物是主智慧、低魅力的，但你却当了个吟游诗人，只因为当时吟游诗人前景好，你又觉得它有趣，中了**热情的消费陷阱**，你却过了很久都不知道你是主智慧的。

热情与现实结合

这个题目的具体操作值得另开一个课题，因为涉及到“钱到底从哪来”的问题。如果我用非常市侩的陈词滥调去约束我们从上述求索中辛苦得到的热情本身，那会使热情在世俗里的投射比变得很低(譬如说25%)。会使得我们走这一遭显得徒劳。

不过我也不想过度卖关子。点到为止地说，我们的目的是以热情为主要动力源，为人提供价值，让人喜欢我们的输出，从而**心甘情愿地**把钱付给我们的过程。那么这就已经变成了“调研用户付费意愿”的工程问题。

抛砖引玉，付费意愿的调研应追求**低成本试错**。如果你能集资、找到Sponsor，它们不仅能为你承担风险，还是这个方向有付费意愿的信号。而自媒体、电商、众筹都是低成本的idea测试平台。假设你想做一个产品，你在众筹平台上一分钱也没筹到，那这个产品或许本身就不值得做。

在付费意愿这个问题上，你应当不参杂想象、**永远以实际情况为主**，哪怕会降低这件事你热情的投射比也在所不惜，直至你丧失“坚持的动力”为止——坚持的动力是不可妥协的，否则你都不会成功。并且，“过多的热情”似乎并无太多的好处，它甚至会让你参杂多余情绪，直至变得完美主义，最终难以实践。因此，在这个问题上，你可以放心地牺牲热情到一个你能接受的程度。好在牺牲一些投射比比起没找准热情损失要小得多。

并且，你需要尤其留意那些已经有人愿意为你买单的事情。你可能早就忘了，请仔细回忆一下。这就是你的Sponsor。

值得注意的是，不需要为“idea泄露”耿耿于怀，这世上鲜有人能只用idea谋生，重要的是怎么执行。且，你泄露的idea能引起竞争是一个不错的信号，它证明你有认同者——有些时候贵人是**以敌人的形式存在的**。

热情与事业的匹配工程

最好的方法是分类法，将数量庞大的事业种类分门别类。确定每一类的性质，这样，您可以批量匹配热情与现实条件。

你可以有你自己的分类，参考一个模板：

- ① Employee (雇员): 优点是你不用在意钱从哪来的问题，你只需要满足雇主的要求即可。缺点是没有掌控力，各个层面上的。
- ② Self-Employee (自聘用者): 优点是比雇员时间更弹性、能自己掌控营业的现金流。因为以上两个特点，上限通常比雇员高，包括时间利用率的上限和收入上限。缺点是下限比雇员低，包括时间利用率的下限和收入的下限。挑战比雇员多，因为需要同时面对客户、税收、法律、投资人等问题。
- ③ Entrepreneur (企业家): 与自聘用的区别是在自聘用的基础上，你创建的事业能在你不亲力亲为的基础上运转。比之自聘用者增加了架构成本(或委托风险)，回报是你的利用率比自聘用者高很多。
- ④ Investor (投资者): 优点是上限最高，因为资本增长的理论不受时间与体力的限制。缺点是风险最大，且往往是隐性风险。挑战是需要建立一套认知、博弈与风险控制系统，对决策有很高要求。

这仅是一个模板，且类型的粒度不够细。应该根据您需要的匹配效率来自行定义分类。

需注意，你永远都可以自创职业。最可行的做法是，你可以将一个已知职业改变成你想要的样子。并且，作为雇员，你也可以创造职业！为此你需要说服雇主他需要这个新职业。

综述

最后，以上都反复谈到最关键在于执行力。并且你能从任何事业有成的著作中得到最重要的是坚持不懈的执行。我认为找到最高统御性的那个热情，能最有效地帮助人类执行力的问题，这是我为什么会花最多篇幅去阐述它。

