

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: Catherina

在如今仓促的互联网节奏下，您刷到我这篇，但请不要期待能帮你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。
- 清崎罗伯特十数年的创业探索，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. 寻找纯粹的热情
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，这个新方法与遍历法并不冲突——方法旨在照见本性，助您成为你想成为的人。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，“我的热情是创造一个系统，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、逼近更真正的热情本身的。

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Geogreffe 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

所谓现实，大多数人都有一个绕不开的“生计”问题。有的热情并不需要与现实结合——你的生计与热情大可以并行运行。但此文讨论的是将热情运用于事业，需要讨论热情与生计耦合的情况。

所谓生计，便是人能活在世上满足的基本需求，包括生物需求(饮食)、心理需求、现代人习惯性需求(居住条件、出行)等。一种通俗解决方案是获得经济。虽然也存在抛开经济能逐个满足上述需求的特殊方案，但为了简化问题，我们采取直接获得经济的方案（而且，如果你能避开金钱而自如地活着，那么你也需要将你的现实情况自恰，这跟“获得金钱”的优先级是同等重要的，只不过手段将有所不同，这里将不再对此讨论）。

“获得经济的方式”是一个开放式命题，总之，字面意思，你能获得经济就行。但现实是我们不会采取会把我们陷入困境的方案，因此方案将会被约束在“不触碰法律边界”等条件内。因人而异地，有的会再约束在“不触碰道德边界”内。在满足了约束后，任何人都可以创造出获得金钱的方式。

而这应当是另一个课题。对于此文，我们将其简化——我对市面上普遍的经济获得归纳总结，即——人愿意为了一个期待的结果而付出一些东西，当他们不能（或不愿）以其它方式（情感、关系、意识形态、语言等）进行交换时，就会付以金钱作为一种便捷的交换媒介。对于这种付费，我仅抛砖引玉地提出两种普遍存在的：

1. 集资：所有的出资人愿意为了一个被许诺将来能实现的事物而付出“投资性”资金。这个事物可以是一个后续持续盈利的资产，也可以是一个产品。注：众筹也是集资的一种形式。集资的哲学值得另开课题，不过通常需要跑通验证——即有一套能说服出资人付费的方案。
2. 产品：购买者想要立刻获得一个心仪的事物、获得一个解决方案、有时甚至是服务而付出“交易性”资金。产品可以是针对企业的，也可以是针对个人消费者的，不同类型的产品有不同的贩卖哲学，通常都涉及特定群体需求与消费习惯调研。

以上，我只在庞杂的“经济获得方式”提出两种大类，其中我们耳熟能详的股市交易（本质上还是集资的一种延伸）、商品购买、咨询服务、劳务出售等都可以由上述两类推导。

热情与事业的匹配工程

以上，根据您自身热情的性质，你能得出多个与热情匹配的“经济来源方式”，此时便可以以个人意愿确定一种筛选算法，例如：

“我希望这个经济来源方式能满足我一年仅工作200天、能大概投射我30%的热情，在此基础上，最大化单位时间利润。”

当由此目标后，便需要对所有可能的“经济来源方式”进行实际调查，譬如经济来源是消费型产品，就需要进行需求调研。在这个问题上，你应当不参杂想象、**永远以实际情况为主**。

再选择一个最符合预期的，譬如：

“最终找到最好的“经济来源方式”：建设时，我一年需要为其工作11个月，成熟后，我一年需要为其工作250天。它能投射我25%的热情，并且是所有方式中单位时间收益最高的。”

注：这是一个比较粗粒度的算法。这个算法的确定因人而异，如果在之前的“寻找纯粹的热情”进行了充分的自我探索，其实是能够清晰地确立目标的。

需注意，你永远都可以自创“经济来源方式”。最可行的做法是，你可以将一个已知“经济来源方式”改变成你想要的样子。并且，即使作为雇员，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。