

问题：是什么让你开始劝退的？

题目描述：每个劝退的人的过去，都有个踌躇满志的少年的身影。是什么让你开始劝退的？

聪明人从不鼓励人做任何事，一概劝退。

你吃不了这苦、你受不了这罪、你对这里的风光和荣耀期待过高、而对这里的贫瘠和寂寞估计过低。

这些话都是真话，因为如果这些话就能劝得退你，你一定不会有机会看到这些话背面的东西。

用你没有资格和机会看得到的东西来告诉你这东西值得，对你是没有意义的、也是不成立的。

如果不劝退你，你就会占住那些这些东西也劝不退的后面的人的位置，而我就要与你同事很久，受你反反复复、来来回回的犹豫徘徊的拖累和折磨，而且很可能因为你的半途而废而承受巨大的损失。

我要保证加入这个团队的所有人都是百折不回、铁打钢铸的硬汉（这包括女性），否则就是对已经咬定青山不放松的同志们的侮辱和损害。

我不能接受半途而废的人，浪费我们宽容的心力、培养的心血、和以生命相寄的托付。

我们显然不是为了钱、权、名、利而在这里做事——因为正如你所见，这些根本就不存在。

这件事的每一秒钟都是我们在拿命拱着，岂能容被没钱没权没名没利就面作难色的人进来玷污和糟蹋？

你不是我们这样的人，进来就是捣乱坏事的而已，我们要渴望着人进来捣乱坏事？

你只要皱一皱眉头，我就会加倍大声的、十倍诚意的劝你退。

真诚的希望你快点退，然后我们有机会可以早点找到真正的同志。

不需要你理解、不需要你同情、也不需要你敬仰、甚至不需要你知道。

被你们知道，然后“惊叹”，然后“敬佩”，然后“敬仰”，然后“奉若神明”，然后因为不符合对神明的期待而被“失望”，被“看破”，被“警惕”，被踩踏，被排除——这是安宁的损失，不是什么“光荣”和“收益”。

请你们退后，这里真的没有任何被隐藏起来的利润和荣耀，真的是什么都没有，只有一群莫名其妙、令人无法理解的执拗的人，干着一些我们没人知道会不会成功，但是若不拼死试个明白就无法闭眼的事情。

我们甚至不是人们会觉得“健康”、“正常”的人，而是一群天真、执拗的傻子，你到底有什么理由一定要挤进来呢？

“请退后，你挡住我的阳光了。”

---

我不是在说所有的劝退都是在这样想。

但是我要告诉你们，在所有的劝退之中，有一种是这样的。

这种人是真正的百炼精钢。这种人是存在的。



评论区：

Q: 故世之奇伟、瑰怪、非常之观，常在于险远，而人之所罕至焉，故非有志者不能至也。

---

Q: 确实，如果一个人告诉我，他进教师行业，就是为了寒暑假，得到一份稳定的工作，那我会很鄙视他。因为这个行业，全凭良心。

A: ta 并没有“进”，因为转眼 ta 就会出来的。

---

Q: 工作只是一份工作，并不需要赋予什么意义，我也很鄙视为了一份稳定工作而进入教师行业的老师。我觉得作者讲的那一小撮人是少数人，普通人带入进去，就特傻逼。工作对于普通人的意义就是没有意义，琐碎加班，一般的待遇，就只是为了材米油盐和生活所需。要是非得赋予什么意义的话，996 的代价就是普通人的代价，所以，希望认同这段话的人，要有清楚的认知，你是不是一个普通人。我认同作者讲的这类劝退人，但我不认同一类劝退人站在道德高处，鄙视只为谋生的普通人。

A: 只为谋生，往往在四十岁失业。

---

Q: 你这么说我忽然明白了为什么我会对每个说要读博的学生都先讲读博多辛苦，科研只有瞬间的欢乐，却有长久的挫折。(每篇论文至少要煎熬半年，很多时候觉得自己做不出来了，只有最后被录用的那天是纯粹的快乐。)

A: 不错，不然他老人家半途而废，你也白讲了。

你一生也是有限的

---

Q: 突然想到恋爱、结婚是不是也要做好劝退？

“要和我谈恋爱/结婚，你确定吗？你真的想好了吗……”

A: 先成万人迷，然后再劝退

---

Q: 真正想留的人你劝不退

---

Q: 总体来看确实是这样的，劝退的人主要也是为了自身的时间成本考量，可能也间接对他人起到负责作用，告诉他人前方艰难险阻，没做准备趁早回头，从而筛选掉能被劝退者，而一件事情各种诱惑劝进的，大概率是想割韭菜卖水。

我在闲鱼上卖闲置就有个习惯，描述我会把东西的缺点往大了说，七成新说成五成新，音质不错说成一般，如果联系问题比较多的，我更加会夸大缺点，之所以这么做就是想筛选掉没诚意砍价的或者事儿逼，懒得后期麻烦，这样确实会劝退那些没诚意的或者事儿逼。但是这些筛选掉的人当中，就都是没诚意的么？不，他们有些只是被描述吓到了，他们详细的咨询就证明他们对产品有足够意向，一旦他们了解产品真正的实际成色跟效果他们肯定会毫不犹豫的买下，所以这种人永远不知道自己被劝退的损失，错失了一个低价淘到宝的机会。而那些没被劝退的，看起来目标明确不像事儿逼直接付款的，收货后而不喜欢想退货的例子也大有人在。

由于信息不对称，人们对不熟悉未体验过的事物都缺乏认识，往往习惯于听取局内人或者过来人的意见，比如网购一个东西明明看着很好都快下单了，结果看到个差评又犹豫了，然后重新找个零差评的购买，实际上有差评的那家宝贝不一定就有问题，只是卖的多了总会有挑剔或者对手竞争

行为，而零差评的不一定就很好，只是卖的少或者控删评到位而已。被差评劝退的不是不想买东西，只是缺乏自己的判断而损失掉机会。

对于不熟悉的事物，人们很易受外界影响，仅仅能被言语劝退的人，并不能说明他们就一定不适合什么，只能说明他们对目标事物缺乏认识，对自我也缺乏认识，这种时候最需要的也是试错的体验，向外探索认识目标然后向内认识自我而匹配，才可能找到最终契合的事物，当然大多数人没有这种机会，没有足够的资源与机会去试错，因为对试错的损失厌恶，就容易被差评劝退或者被好评劝进，结果全是不良的体验，所以他们很难对目标有正确的认识，也很难对自我有所认识，但正因为如此导致他们缺乏认识，依然很容易受外界影响，最终他们也只有自学式的主动的深入，去大胆的体验那些看起来劝退的事物，才有机会破局，才知道什么该进，什么该退，唯有体验过才知道价值何在，也唯有摸爬滚打踩过坑才能找到真正的路。

有时候没被劝退的人，也不一定就能走到最后，当时他也不一定是目标明确价值笃定，可能只是年少轻狂的执拗。当然也可能被劝退的人没退，劝退的人自己先退了。

而那些仅仅通过言语被劝退的人也不一定就是不适合的，他们如果能克服困难进去真正的体验过真实情况，没准最后也能热爱并为之疯狂。

事物是动态变化的，没有那么多执子之手，与子偕老的佳话，大多从一而终的不一定是多深情，可能只是没有选择的机会，没有那么多诱惑。而那些恐婚的也不一定是有多渣，而是缺乏机会或者恰恰怕渣的逃避心态。

那些不会被劝退的人，并不一定是他们使命感多强，而是他们往往都有一个好的积累，一个好的过往成功正反馈的积累，并建立起强大的自信，他们可能也曾被其他事情劝退过，但他们对自身足够的自信，让他们能毫不退缩，克服困难。他们是尝过甜头的那种人，对于认定的事情他们不会轻易放弃，更加不会被言语劝退，除非永远不再获得正反馈，不管是精神上还是物质上的，那么也意味着其能力完全的丧失，他也可能会被打败，其自信的精神意志也会被瓦解而陷入消极低谷。

而那些轻易被言语劝退的人，其实可能过往最多的经验就是半途而废，他们非常缺乏成功正反馈的积累，导致他们其实是比较自卑的，因此也很容易被劝退，因为他们没尝过什么甜头，导致他们格外厌恶损失，对于挫折的耐受度格外的低，很多事情一旦缺乏反馈甚至只是言语上的负反馈就让其动摇。

一个人的行为模式大多都与其过往相关，不是尝过甜头的路径依赖，就是吃尽苦头的习得性无助。前者认定的事情当然很难劝退，除非他的路径失灵，而后者往往不需要劝他也会退。

---

Q: 我不鼓励你，因为我害怕其中有任何一丝勉强。

我不鼓励你，因为我担心流露无法觉察的引诱。

我不鼓励你，因为我知道人各有志，而且难改。

我劝退你，因为我担忧你误会自己，你让人误会，最后你还误会所有人。

我劝退你，是因为这些误会最是徒劳，最需要避免。

一些事没什么了不起的，只是朴素得没有容纳误会的空间。

只是朴素罢了，别说什么荣光。

B: “劝退”似乎也可以看作是一种“鼓励不进”？

---

Q: 半途而废？我的途还是你的途？假如是共同的道路，你怎么知道我半路离开不是必须的经历？如果是我的途，你怎么知道这个走上岔路口不属于我？同行一定是追随吗？兴尽折返是不是一次完整的旅途？

A: 这不妨碍这个做法的有效性。

如果言语就能劝退，不如不要开始。

---

Q: 一模一样，跟那个团体的人说的话，一分一毫不差——如果不是看到很多说这句话的人最后也退出的话。这些话非一般人能说，因为只有坚信自己一分一秒都没有耽误在做到的人才能说出口，否则就是大笑话。

真的很奇怪，我看到作者的很多文章都有很强共鸣，是因为那个团体的经历。我本以为人世间的再无这样的人，看来是我幼稚了。我本以为我会恨这样的人，我也没有，依然会被这种特质吸引。只是，我看清楚了我们的巨大区别。谢谢，好像一个使者，引导不愿往生的怨灵重入轮回。也不再将两个世界视同水火。

A: “一分一秒没耽误”怎么可能做到。

也没必要。

---

Q: 妈妈一直都这样教导我。当我决定做一件事情，她就会告诉我我可能面对什么困难。我有一次哭着对妈妈说她从来不支持我，然后妈妈就对我说，如果我仅仅因为听到这些话就退缩，那就说明我根本就没有下定决心。那一刻我恍然大悟。所以在那以后，凡是别人对我讲如何困难，我都觉得这其实就是对我的考验。所以所谓天将降大任于斯人也，依我之见，其实老天爷给每个人的机会是一样的，所以每个人都会在成长过程中经历数不尽的磨难。而面对这些磨难百折不挠的人，最终看似是天选之人，但其实只是因为他自己能咬紧牙关，无论如何都勉力坚持而已。

---

Q: 其实应该实事求是地分析朋友的情况啊。而不是直接“一概劝退”。“一概”。君子无适也，无莫也，义之与比。问题是，如果这些东西都没有劝退他，当他坚持自己想要做的东西时却没有支持，而是一再的来自各方的否定，不是说但是这些否定能不能动摇他，而是不管能不能动摇他，这会给他带来很多痛苦（原本不必要的困扰），因此这些否定本身就可能成为促使他放弃的东西。

所以说“如果不劝退你，你就会占住那些这些东西也劝不退的后面的人的位置”，这样的想法是很理想化的。而事实可能是，你的否定使这个领域失去了一个难得的人才，你的鼓励成就了一个人才。打个比方，就很像是一段因为父母不支持而产生很多困扰的恋爱，最后没能长久，你能直接一棍子打死说“父母的不支持就让你们分开了，你们不是真爱”吗？现实情况往往比纯想象来得复杂得多，我不多阐述了，那些困扰也比想象中难捱得多。

瞎，一看你说的东西我就想组织语言反驳两句。写作业去了

A: 劝不退的人，当然要全力帮助。这没矛盾

---

Q: 真的自以为是。你敢不敢跟你公司合作伙伴只说自家的缺点？

只陈述事实不替别人做价值评判很难吗？

A: 是这样啊。

---

Q: 我想问问，答主口中的团队是什么团队？方便大概解释一下吗？

A: 各种大劝退的团队呀

---

Q: 你的回答让人倒胃口[衰]

A: 你不知道你错过了什么。

---

更新于 2023/9/25