

问题：确信无法与自己、女生、世界和解后，你看我这余生该如何度过，  
换成你是我，你又会如何度过？

那些宏伟的、战略性的东西不多说了，你有一个非常具体的努力要做，就是提高归纳总结能力和叙述能力。

你的表达是非常含混和碎片化的，充斥着含义不确定、结构不严谨的表达。这不光会导致别人很难摸明白你的具体意思，还会带来别人的一种恐惧——不敢跟你接触。

具体来说，就是类似你来向别人表达一轮诉求，“我要如何如何如何如何”，你表达了很大篇幅，然后问人行不行，结果对方发现这问题很难回答——因为对方没听懂你到底要的是什么、你为什么要这些、愿意给的话要如何判定你真的得到了、得到了自己会得到什么回报、不答应的话会付出什么代价……

就像要在一份不认识的文字写成的合同上签字，这谁敢签？

更可怕的是，人家没听明白的前提下也不敢随便拒绝，因为也不清楚自己拒绝的到底是什么，万一你是要救命，ta拒绝就是拒绝救你一命，岂不是要结个大怨？

一下就把人架在半空中，进不得也退不得了。

这种处境太过于危险和痛苦，没人会乐于尝试的。

注意，这还不涉及到对方是否真的赞同或者反对你的诉求，因为对方根本都没进展到这一步。

只要你能清楚明白的说明自己的诉求，讲清楚自己的“合同”，那么地球这么大，几十亿人，再奇葩的合同都没准有人肯签。

你查一查——德国有个食人魔，登广告找人吃，都有一堆人回信申请——这例子是扎眼了点，但这例子其实对人有很大的安慰——只要你能说得清，你就是个食人魔都有人理，总不至于绝对孤独。

而你现在处在一个说不清的状态。

如前所述——这个“情绪强烈但说不清楚”的状态是最糟糕的状态，对你这种孤独绝望的困境有最根本的决定性作用。

解决了这个清晰表达问题，也许还有一个上哪里找到更多认可的人的问题，但不解决这个问题，人甚至没有找到认同者的基础。

所以，别的问题先摆一边，建议你多去研究一下“合同撰写”、“招标书撰写”这类基本表达技术，多阅读一些这类优秀范本，先学会准确的、严谨的表达自己的诉求、精确的界定何谓达成合同、何谓违约，准确的、定量的描述违约条款和履约福利。

看清楚，这里给你把圈子画得极小，没说要去遍读世界名著、三坟五典、八索九丘，仅仅是“合同撰写”、“招标书撰写”这么两个应用文分类而已。

这个是你当前的首要问题，而不是“与女性的关系”问题。否则你处在一个合同、标书都写不清的状态，去痛恨别人都不肯接你的标、并将这种普遍的回避理解为“没人看得起我”，这个判定实在有些言之过早。

做出对方就是在故意藐视 / 侮辱 / 欺骗 / 霸凌 我这类定罪性质的判断，应该是严谨的排除了一切其他可能才可以去考虑的最后选项。没有经过前面的一系列严谨的排除就提前跳到这些选项上，只会导致你自己不断的陷入与影子和风车不共戴天的决斗，过早的耗尽自己，陷入堂吉柯德式的悲剧。

这是你必须做掉的功课，做了这些功课再看是什么情形，情形不好，你还可以先做一番“优化中标条件和报酬条款”的设计优化工作。

把这些工作都做到位了，还是没人应标，再考虑“仇恨”不迟。

编辑于 2024-01-24

<https://www.zhihu.com/answer/3373597645>

---

评论区：

Q: 说得很到位，很多时候看到有些人明明发表了大段大段的文字，却丝毫没有中心思想，逻辑混乱，令人不知所云，我会感觉到非常不适，也会有些同情，想来对方在生活中与人沟通时肯定会遇到很多不必要的障碍。无论何时，都不能停止强化自己的表达能力[拜托]

---

Q: 夜更深了，拿一张纸加上一支笔，坐在桌前，调整姿态端坐好，依次感受踏在地面上的脚掌到贴在椅子上的屁股再到落在桌面上的手臂，然后闭目，去听从窗外传来的一阵阵汽车破风的呼啸声，不必分析、不必评判，只是听你所听，待你恍然间忘记了时间，你可以开始与自己对话，将心神完全用来倾听，包容原谅温柔地察觉你的念头，将之如实的一一的写在纸上。

追问到极处，宣泄到空尽，讲述到完结……停笔，端详你写下的每一个字、每一句话，看看你自己是什么样。

ta 美吗？

---

Q: 阐释自身的诉求，就是在颁布自己王国的法令。  
不带愤恨的处理问题，你才有更大的概率会赢。

---

更新于 2024/1/29