

问题：较真这种性格好吗？在什么情况下需要较真？

所谓较真，就是对待约定和真实不苟且、不将就，矢志不渝一定要把认知整理到和谐、通顺的状态。

既有约定，就不宽纵违约。

既见迷惑，就不放过实底。

这绝对是一个好的品德，不必有任何疑问。

但是，它需要与之相匹配的勇气。

因为它必在庸人之中遭排挤和攻击。

两点：

1) 你不必害怕和纠结，因为你的归宿本来就不在他们之中。

只有你坚持不接受这些蒙混过关、糊涂度日，你才会坚持寻找，才会有一天找到你配得也配得你的家园。

这样的群体是存在的。

反之，如果你自我放弃，反过来对这些东西妥协，还学某些反相适应者一样觉得这叫“成熟”、“智慧”，那么你什么时候动念，就会什么时候停步，会一直深陷这些泥潭之中，也不会有进到这样的圈子的一天。

一个不必在眼里揉沙子的圈子。

2) 你要有智慧。

当你发现于有人是这样的人（主张“糊涂点挺好”、主张“概念不清才接地气”），你对待这人的心态就要有所转变。

要从“我要纠正 ta”，转变成“我要服务 ta”。

其实，纠正就是一种不接受。

不要去纠正，而要把这人当成一种练习服务的对象。

借助这人作为测试对象来改善你的服务，使它变得 fool-friendly。

能服务聪明人没什么了不起，能服务蠢人才是能力所在。

能服务蠢人，本身就是最大的聪明，也是聪明人最大的天然责任。

苹果、微软真正了不起的地方，是使得复杂的工具能被仅受到很少教育的人顺利使用。

而你的服务之中，有一个最基本的起点，就是不能让对方感受到侮辱。

这个要怎么做到，你自己慢慢研究和实践，但这是个硬指标，别想绕过。

而你能妥善的服务好比你无知——尤其是自愿无知的人，这些人对你的服务的巨大需求会自然而然的提升你的社会地位——更不用说会给你带来巨大的收入。

于是你自然而然的就离开了这个群体，进入到“服务者”群体。

然后你就会发现——这群“服务笨蛋的人”，没有一个是笨蛋，而且没有一个眼里能揉沙子，而且 ta 们高度欣赏较真的人。

ta 们才是你的同类，是你的同乡之人。

世界就是这样的平衡的——

要么你贬斥“太较真”，然后去当一个浑浑噩噩、要大量依赖别人“超强纠错”、“智能解读”的服务却又支付不起的人，只能交出权利和劳动力，去维持自己的生存。

要么你较真到底，并用在打造这种服务上、成为一个提供“面向笨蛋服务”的人，从而向人征收“免于思考税”，并加入服务者团队，从此自由自在的生活在全体同意“较真是美德”的家园里。

站在十字路口，向左还是向右，自己选。

最后，强调一点：

遇到放弃追求的人，用“较真”去刺激对方乃至羞辱对方，以获得一点虚荣感、优越感，乃是对“笨蛋”这种资源最大的浪费，

从而本身是一种愚蠢。

编辑于 2022-07-23

<https://www.zhihu.com/answer/2588179268>

---

评论区：

Q: 较真的反面是什么，是遇到问题便选择“糊弄、将就、轻信”，得过且过，轻松地挑一个勉强接受的结果去相信。

这便是【怀疑能力严重不足】的体现。没有足够的怀疑、验证，你的“信”何以具备说服力。

延伸来看，较真本就是“补强”的亲戚，推荐大家看看“豆瓣影评一星区”可以找到非常多“补弱案例”帮助个人完善补强训练。

另外，多和较真的人做朋友、向 ta 们学习，在答主评论区就有不少精通较真艺术、补强思维的高手。这等近距离偷师学艺的好机会。

你，还在等什么？

B: 较真本质上是勤奋，较真的反面是懒惰！

Q: 勤奋属于形容词，它的反义词可以是懒惰。较真的反义词则是“含糊”，它的本质比较近似【对结果、结论的质疑、怀疑、不认同、不服气】

“你干嘛和他较真儿呢？”“年轻人不要太较真”“做人嘛，较真，你就输了”

从这些俗语可以看出，较真和勤奋的区别，可以替换一下帮助理解。

“年轻人不要太勤奋”？“勤奋，你就输了”？

这些俗语也证明了，不要和人较真，较真应该和真理较！人，是用来服务的，努力成为一个服务者，乃前途也。

---

Q: 老师的文章也是 fool-friendly，帮助小傻瓜变大聪明

---

Q: 从「纠正 ta」转变成「服务 ta」很重要

①当别人坚持主张的时候，一般都有坚持主张的理由（利益或“信念”），这意味着纠正别人极难，势必耗费很多时间和精力——即使这样，也不一定能成功

②把“打算纠正别人”的精力节约下来，用于服务这些人，这样既能锻炼自己对这类人的服务能力（向下兼容的交流能力），也能锻炼自己对知识/学识/能力的理解和掌握

③当自己深入到「服务别人」的领域中去后，会产生相应的经验。有了这样的经验，就能看得出“哪些人也是在服务别人”，就能见到一些“同行”，即那些拥有同样的“较真能力”的人——你知道的多了，你见到世界也会变大，路会自然的变宽

不较真等于放弃自我纠错能力，当出错或出现了隐秘的错误时，要么寻求他人的帮助（交出权利）要么无法察觉然后遭遇更多损失

这里有一种比较常见的、认知方面的陷阱：在某些时刻，人在犯错的时并不知道自己正在犯错、不能察觉到自己正在犯错。即使错误带来了坏后果，自己仍然可能处于“还是没有察觉”的状态

就像一旦决定成为一个不较真、浑浑噩噩的人，就必然会在无形之中交出很多“资源”以换取别人的“纠错服务”

这是极大的成本和资源的浪费，但当事人是无法察觉的，当事人不知道自己付出了什么资源、不知道自己付出了多大的代价

犯错不可怕，可怕的是犯了错却仍不知、犯错的代价出现后却仍不晓——这就等于没有改错的机会、没有止损的机会

机会其实是有的，那就是较真：既见迷惑，就不放过实底

见迷惑就究根问底，是有效的排除“自身错误”的做法（不能排除所有错误，但能排除许多，于是就可止损许多）

如果放弃了较真，在无形之中就等于陷入了连环陷阱：放弃较真、失去了排查自身部分错误的机会，由此不能认识到错误、不能感知到错误的代价…然后认为自己其实没有任何问题、没有任何损失，由此产生一种“我状态尚好”的错觉

「遇到放弃追求的人，用“较真”去刺激对方乃至羞辱对方，以获得一点虚荣感、优越感，乃是对“笨蛋”这种资源最大的浪费，从而本身是一种愚蠢」

这一点也很重要，我认为它算得上是人与人之间的分界点之一

有人遇到“笨人”的时候，先是好为人师，在对方对此无感、无动于衷的时候，就觉得对方“孺子不可教也”或“夏虫不可语冰”，然后不再跟对方交流

有人与上相同，但在觉得对方“孺子不可教也”后，出言讽刺、讥讽嘲笑，以实现一种居高临下的俯视所带来的优越与虚荣（我有些时候就是这样，所以感触很多，目前正在慢慢纠正）

有人与上皆不同，他见到“笨人”首先思考他能给“笨人”带来什么价值，以此来做成生意

他把他和“笨人”之间的沟壑距离转变成「产生价值、获取资源」的途径

有人与上相同，却更进一步，遇“笨人”首先思考“笨人”需要什么，若自己能胜任就做，若自己不能胜任，就找能胜任的人，做牵头搭线的事

互来互往之下，别人也会给他牵头搭线，这样就运转起来

遇到同样的“笨人”，不同的反应会带来不同的道路，这就变成了人与人之间的分界点——不是“高低贵贱”的分界点，是“不同道路”的分界点

有人知道这是机会、有人出言讽刺、有人摇头离去、有人与其争论不休…

---

Q: 第二条建议精彩绝伦，这条我明白的很晚，但时常无法做到。

遇到这类问题，我惊叹你似乎有用不完的勇气，以至最终选择的应对之道总是豪气恣肆。

你善舞重剑。

那些同样可以教的，更狡黠，更轻逸的方法，比如易容，比如伪装。似乎从来不在你的武器库里。

B: 因为你所说的那些“更狡黠，更轻逸，比如易容、伪装”这种工具，最大的问题在于可持续性不强。答主给的工具，都是可持续性自加强的。所以归根到底，ta 对工具的评判标准，是“管用”“有效”，而不是看起来轻盈还是沉重，费力还是省力。

因为如果可持续性太差，爽了两天就没用了，甚至还有无穷无尽的副作用，那么哪怕只花了一分钱的力气，也是浪费了力气。所以，最终，这不是一个勇气的问题，而是一个认知水平的问题，也即能看多长远的问题。

---

Q: 较真，指的是对待约定和真实不苟且、不将就，矢志不渝一定要把认知整理到和谐、通顺的状态。通俗来说，就是做事情时希望严格地去遵守契约/规定等，遇见迷惑时一定要理清思路，弄明白前因后果。

拥有这种品格的人，在初级形态下往往容易在社会中碰壁，因此需要有与之相匹配的勇气，才能进化成高级形态。

要进化成高级形态，需要做到两点，其一是坚定信心，不必害怕与纠结，坚信未来会有出路；其次是要有智慧，改变做事情的方式与方法，不要试图去纠正那些妥协、圆滑的人，而接受他们，要为他们服务，通过与这些人打交道，更加懂得如何为（笨蛋）服务。

当进入较真的高级形态，会遇上更多的同类，社会地位与收入均会有提升，这才是这类人最终的栖息地。

---

Q: 但是好像较真不幸福

B: 难道不较真就能幸福吗，也不见得吧？

C: 不较真会有种混沌的“摆烂幸福”

D: 摆烂本身并不能带来幸福，否则猪狗牛羊都比人幸福。

你说的摆烂的幸福，其实应该是说摆烂能带来的，短暂的无视烦恼的时刻。

这又回到了可持续性的问题。作为人，能假装无视烦恼多久呢？躲无可躲的时候，所有的烦恼痛苦会连本带利还回来。

这完全就和“不顾自己还款能力，能小额贷款的时候就通通贷出来用，管它以后怎么办。”的状况类似。

E: 把较真的劲头用于思考“怎么形成服务”，而不要去纠正 ta 人。

先不论幸福的定义是什么，那些较真起来就是为了不断去纠正的人，很难让自己活得更轻松，不轻松哪来的幸福呢？

---

Q: 答主说过要爱人呀，爱他人，就让他人变得强健。

现在为什么又要我们放弃他们，让他们沉沦在泥潭里，居然还要我们以此而获得利益？

不应该让我们竭尽全力去叫醒他们吗？

A: 为什么不该获得利益？

B: 我试着分享一下自己的理解：

当你不纠正他人的迷糊，并且为了 ta 的迷糊的需求，提供需要付出代价的服务，这本身就是在用自然法教育他人了。至于 ta 要付出代价到什么时候才能觉悟，这个就看 ta 的造化了。至少在 ta 觉悟之前，这种“付费”能得到的服务，可以让 ta 生存下去，有可能等到那一天的到来。

而这种“付费”，也让提供服务的一方，能够获得更多的资源坚持下去，客观上能够持续到对方觉悟的一天。所以这里面要可持续的关键，在于对方需要“付费”，即付出代价。

如果是免费的服务，也不是不可以，比如空气和雨露，都是大自然提供的无限的服务。

但是作为有限的人类，如果执着于提供免费的服务，常常会让服务提供者无以为继，反而无法提供更长久的服务，可能就让习惯了这服务的，尚未觉悟的人，中间断供，由于无法适应而挂掉了。那不是更糟糕么。

一些公共服务，就服务本身来说看似免费的，比如警察接警出警不收费，车辆走国道也不收费，有些慈善团体也会提供免费食物。但实际上通过收税，或者其他生意盈利，相当于还是为这些服务向更多的他人收费了。真正的放弃，是不管不顾。那么提供了服务，哪怕收取报酬，也不叫放弃。

ps，私以为这个道理应用在私人关系之间也是合理的。只是付出的代价未必直接是金钱。

再推开一点，即使是自然界看似“免费”供应的资源，也需要有能够转化补充的机制。比如大气中的碳循环。

在能够分解木质素中的碳元素，将其转化为二氧化碳的细菌进化出来之前，地球上的植物曾经“贪婪”地几乎把大气中的二氧化碳消耗殆尽，使得失去温室气体的地球气温越来越低，最终植物多数都冻死了。

可见，缺乏“收费”机制的话，大自然也不是永远予取予求的。

或者说，“收费”机制，是一个能量循环状态。任何系统，需要能量循环起来才可以持续，否则最终都会走向寂灭。

可持续，是生命的主要表征和诉求。求活，就是求可持续，那就需要循环，体现在某一个步骤上，就是“收费”。这个“收费”本身并不贪婪。只有执着于“只进不出”，才可能演变成能量滞涩，而不是循环，才是取死之道。

所以“收费”本身，没什么可怕的。需要意识到的是“滞涩”，即执着。

---