

问题：工作了好几年，职业倦怠了怎么办？

做职业，要真的去关爱你的客户。

在一切的利益、博弈之外，要对你的客户——不是具体的哪一个客户，而是你的客户群体——有真正的服务精神。

要真的关心 ta 们的疾苦，ta 们的期待。

要念念不忘，常在心头。

要盘算着像给恋人准备惊喜一样，不断的盘算着怎么给 ta 更大的惊喜。要盘算着让客户怎么无可挑剔、无可抱怨，因为有你而感到幸运，嘴角带笑。

要不断的创造新的工具，积淀你的经验资产，改进你的服务。

这个的努力深度是无限的，是其乐无穷的。

举点例子——我何以每天答题不倦，要扩展爱发电，要发展素问……因为我对你们有感情，真正的感情。我每天都在考虑怎么能让你们获得更多的惊喜。

你不付出真感情，你也难有真的激情。

如果你中了太多的那种犬儒主义的毒，只是把客户当一群过于麻烦的讨厌鬼，一个不方便的饭碗，你迟早会过于专注自己的“付出”，而去不自觉地怨恨你自己选择的服务对象。

你心里存着这个对客户的暗暗的敌意，你跟客户之间就天然存在着戒惧——你防着 ta 忍着 ta，ta 也要防着你，忍着你。

防着、忍着，客户就不会给你足够的好的反馈，不会给你你其实极其需要的原谅、鼓励和感激。

你没有这些原谅、鼓励和感激的时时修复，你的怨恨、戒备就会更加发酵，迟早有一天你会倦怠和绝望。

不光是对一个特定的客户倦怠，而是对你所有的客户都倦怠，进而对一切的“服务 ta 人”都倦怠——甚至是对服务自己的子女、父母、配偶都倦怠，都绝望。

那不是“换一个工作”可以解决的。

要做到建立这种感情，不能躺着等客户、等别人来给你自己各种激励，要靠很多自我的心理建设和引导，要防止一些不必要的猜疑暗自发育、避免使用一切不必要的补弱和过度防御。

这涉及到大量的具体议题，只有这样多达数千、数万个的具体答案可以给你一个勉强可用的参考。

和人建立和保持好的关系，从根上讲是要先打磨好自己，打磨好自己，这关系建立好了，对方会给你足够维持激情的反馈，你的倦怠才能屡屡被击退——乃至于你会产生一种信心，相信这些倦怠最终总会被击退，无非发作一阵而已。过不多久，自然又有某个你关心的客户陷入危难，激起你的关切和激情，倦怠就消失了。

一言以蔽之——击退这种倦怠的根本，是有效的、踏入正循环的爱。

一旦踏入正循环，爱会像进入自持状态的核聚变一样，自己产生一切维持自身的能量还有富余。

不要去相信那些阴阳怪气、挑拨离间的坏东西，那些东西可以帮你发泄一时的怨恨、不满，却是以磨损你爱的能力和信念为代价，以剥夺你激活这种正循环的能力为代价。

这种正循环关系是你的救生绳，避难所，末世方舟，你真正的出路所在。

不要搞错了。

编辑于 2024-04-25

<https://www.zhihu.com/answer/3477653544>

---

评论区：

Q: 问渠那得清如许，为有源头活水来[赞]

---

Q: 算是对这个评论的诠释了吧，很开心能看到这篇，实实在在给我们创造了很多惊喜

(W: 此处图片提取为以下文字)

Q: 先生，关注你那么久，我一直有一事不明，你是怎么做到对各行各业的知识达到这种宽度和深度的，我身边认识的很多朋友，包括行业大牛，要么知识面很宽但对单一知识的了解和理解不够深，要么对单一知识体系认识的很深，但对更大的知识面了解不够宽。冒昧请教您是如何协调这种"宏观"和"微观"的知识面的关系的。

A: 大量阅读+深入思考+多经历+多关心，没有啥特别的。

最关键的是多关心。一切的中心几乎都是人，你有多关心，你就能下潜到多深处。

很多人其实不关心人，他们只是在关心自己的利益的时候被迫做有限的关心。利益 OK 了，就不想深入了。这样就有限。

别的只是熟练度问题。

---

Q: 试验一下，感觉自己服务的对象是上司，都不怎么接触得到客户

A: 是你的客户之一

---

更新于 2024/4/28