

问题：感情很深的家人被查出来癌症复发，最后一位家人离开后，我该如何面对人生？

如何与世界继续有羁绊？

跟人建立羁绊也没有很复杂。

比如，认真的做一份工作，你做得好，做得人受益、放心，你就会和客户、同事之间建立羁绊。

认真的做一个产品或者服务，品质可靠、功能实用，价格划算，而且需要不断复购，你就会和你的顾客、用户建立羁绊。

本质上，羁绊是一种“复购”关系。

你能提供任何一种帮助人延长寿命、改善人生体验的产品或者服务，你自然而然的就会有人关心和惦记。

这产品和服务不需要多么高大上，不需要多珍稀、先进，只需要可靠、性价比高就好了。

但是要注意这里面有个关键属性——复购性。

例如专业割阑尾就不行，人只有一条阑尾，最多割一次，分成十八次那叫切香肠了。

你缺少羁绊，就考虑一下往这个方向去靠，认真去做就行了。

服务够好、够关键，同事、客户比亲生的都亲，你住院 ta 们到处找人托关系帮你治。

实际上这本来就应该所有人去追求的方向，而不应该一门心思只把眼睛盯在亲生的和婚姻关系上，以为“只有这种才算真的”。

事实上恰恰相反，往往这些亲情、婚姻本身的生命是依赖于你与客户、同事之间的羁绊的。

一个缺少客户和同事的人，往往亲情和婚姻本身就会崩解。社会会赞扬和鼓吹亲情、婚姻关系，根本原因恰恰就在于这能帮助一个人创造价值、服务社会。那些不能帮助人提高这方面的表现的亲情和婚姻，往往在道德评价和舆论评价上会不断受到惩罚，以至于趋向解体。

客户和同事才是人际关系的核心和目的，反而亲情和婚姻是围绕这一目的建立起来的。

这才是真相。

“羁绊感”是你在尽到这份社会责任后由社会规律驱动人性本能来给予你满足的。

不要去忧虑自然法是否有效，专心按要求做就行了——就像不要去忧虑牛顿定律明天会不会失灵，你想通车就好好造桥就行了。

26 岁，没有任何必要过度悲观。有时候甚至不需要什么努力、纯凭运气都能撞到某个适合你的机会。

休息好，开始搞就行了。

编辑于 2024-04-08

<https://www.zhihu.com/answer/3455569660>

评论区：

Q: 是的，从事长期提供一般性的咨询/维护/治疗/推介类服务的工作，比如全科医生/全科牙医，会计，家庭律师，贷款中介，房产中介，就已经可以积累到足够多的人际网络和社会支持了。不放心的话自己除了从事这类工作，还可以多交几个从事这类工作的密友，基本上需要啥服务都有人给你介绍，介绍的也是朋友的朋友，基本是靠谱人，至少在业内也是中上服务，不太容易上贼船。（举个例子，前阵子需要全麻拔几颗简单的智齿，一般拔智齿需要全科牙医推荐到正畸类专家的诊所进行，但朋友不放心直接给推荐去了很顶尖的 Oral & Maxillofacial surgeon，专门写信给对方告知我和 ta 的关系，安排在医院进行手术确保万一发生意外可以及时得到处理。最后结果自然是很好的，手术很顺利，缝合得漂亮，消肿和伤口愈合的速度都非常快。）

---

Q: #羁绊之庭#

你有用，做到很好用，也就经常被用，  
你就撑开了一把伞，遮住了一片天，  
人就会晴雨来，往这儿聚，  
你就有了安身立命的本钱。

领悟了何为安身立命，就在可安身立命的人中，寻找有缘的队友伴侣——即使天无雨，我亦留此地。

二人同心，更方便开创家业，才有护住天生血缘的能力。  
羁绊由此而生，由此而用。  
你是这座羁绊庭园的建造者。

---

Q: 答主先生你好，很想请你聊一聊现在引起很大风波的《坠落的审批》。我作为一个男性，对电影的第一观感与主流舆论有相当大的出入。我也反思了是否是我无法摆脱性别所带来的思维惯性，导致我不能做到真正理解。但我始终还是无法调和内心的纠结，希望 jh 可以写一篇关于这部电影的回答。

A: 有空会写

---

Q: 关于这个复购性有些疑问：答主以“割阑尾”举例，若工作内容为“割阑尾”，则难以复购，但若工作内容为“提供常见病的诊疗”，则应该是可以实现复购。

此两者常常对应着现实中的外科医生和内科医生，那是否可以推导出，往往内科医生和客户建立的羁绊要较外科医生深厚？

A: 家庭医生才有足够的复诊率

---

Q: 有人小红书抄袭啊[发呆]

A: 知乎的内容都是开放授权的。这不叫抄袭

---

更新于 2024/4/10