

人生疲乏的主要原因是勤奋却不主动

大家乍一看，可能认为这个标题是为了吸引眼球：是不是说话过于绝对？但先别着急，我先给你们讲一个我在做博后期间的真实故事。

我在博后期间，承接了一个 EEG 项目，需要弄一个新的算法（来自新的一篇文献）。我老板告诉我，在我之前，其他老板有三个学生已经来来回回看了这个文献三个月，也试验了这个算法三个月了，都没弄出来。

我说，那我去跟他们三商量一下。一去商量，才发现，这是三个中国男生：都比我年轻，从资历上看都比我数学好，三个人跟其中一步较劲了好久了，都不知道作者那一步怎么做的。

我回去拿这一步也看了半天，也看不懂。然后我想：“他们三个人，数学算法水平都比我强，不可能他们三个人三个月都想不出来，我一下子能想出来。”

然后我看了一下作者的联系方式，惊喜地发现，作者竟然就在费城。当时做住在匹兹堡，开车到费城不到一天的功夫。所以，我马上给他论文上留的电话号码打电话，竟然真的联系上了。我跟他说，我能不能第二天开车去费城请教他一下，没想到作者非常爽快地同意了。

于是我开车去了费城，作者非常耐心地手把手教了我，总共花了不到两天，我就明白那个关键一步是怎么回事：我解决了这个问题。

我并不认为那三个男生不努力，他们非常努力，但是低头勤奋却让他们毫无进展三个月。

曾经我另一个美国老板跟我闲聊时候，说：“你知道中国学术最好的地方是什么吗？”

我问：“什么？”

他说：“又聪明又勤劳。”

他又问：“你知道中国学生最差的地方是什么吗？”

我问：“你觉得呢？”

他说：“被动。”

这句话刻在我心里很多年，以前我只是略略赞同，毕竟我们只会埋头干活，不会主动出击的形象深入人心。但是最近我自己当老板，开始选拔管理人的时候，我就发现了一个非常令我矛盾的困扰，这个困扰跟我这个老板的论述有着千丝万缕的联系。

这个困扰简单来说，就是国内的目前针对民企的人才市场，呈现这么一种分布：正规的不主动，主动的不正规。

我先来说一下我这句话啥意思。我在招聘的时候，喜欢找“正规军”，简单来说，正规学校毕业的好孩子：一看就品德好的那种。

我喜欢找“正规军”的原因也很简单：为企业规避风险。品德好的老实孩子，是不会吃里爬外，也不会偷税漏税，也不会下水道串货，也不会出去坑蒙拐骗客户：简而言之，找正规军对企业长期发展、稳定和风险管控、对品牌都有很重要的益处。

因此，我经常回避找“草莽英雄”：并不是不尊重他们，也不是“唯学历论”，而是草莽英雄如果为了业绩急了，往往会太过跳脱，瞒着所有人做高风险的事情，这对公司风险管控有一定问题。

我们举个小例子：我不喜欢招对女孩油腻会来事也色迷迷的男生，哪怕再有本事。因为我不放心这样的人接触客户和经销商。即便你再做企业培训，有些人也是“狗改不了吃屎”。所以我在这些地方，都会严格把控，我认为这个人品德好再招进来。

事实证明，“正规军”的存在，确实能够帮助企业建立管控住风险，也确实没有人干违道德的事情，而且全部工作非常努力，不用人盯着，都发奋图强，自觉为公司创造价值。

这些地方我是非常感恩和欣慰的。但是同时，我做博后的时候，跟那三个师弟相似的问题也存在：我发现他们非常勤奋且被动。

因为过于善良，所以不敢过份去催别人，也不敢跳出框架（即便跳出框架不违规）。简单来说，很多事情，遇见外地的合作方，飞过去当面谈一下就可以解决的事情，要拉扯几个月，还要不停自己加班打补丁。

我常常感慨，大家简历都很好，但是要找一个“又正规又主动”的孩子，真的大海捞针，并不是没有，但是太稀缺了：主动的几乎都太草莽，干的都是风险大的事情，而懂得道德法律和分寸的孩子，往往又谨小慎微，只能低头干活，不敢去开拓，而且思忖过多，内耗也多。

但我始终认为，这个人才市场的现状，对于我们大多数人来说，特别是有知识懂法律和道德的人来说，恰恰是个机会：在目前的劳动市场上，“又主动又正规”的人非常稀缺，那就表明，这样的人一定会更容易发展。

因为当他们面对其他“正规军”的时候，更容易出成绩，而面对其他草莽英雄的时候，又能降维打击。

那么我们如何定义“勤奋”和主动呢？你已经是一个有知识的好孩子，如何培养自己的主动呢？我们提出以下几点，供大家参考。

第一， 主动应用和“批判”

当我们去学习一本书的知识，或者看一篇文献的时候，有很多人只是把结论记下来。这是一种被动的学习。

但是你可以进一步地，在学习的过程中，就思考这样的知识和理论框架，能不能用在你的工作中。如果能，怎么应用？如果不能，为什么？

这种就叫“批判性思维”。我们国人似乎以为“批判”就是批评，就是贬损别人的意思。其实不是，批判是一种吸收过程，看看哪些东西可以用，哪些东西不能用。

比如，当我们做外观设计的时候，可以想想别人的设计的哪些元素可以参考，哪些不适合我们的产品。

比如，我们做算法的时候，可以思考别人的实验设计，是否有内沿正确，外延正确，是否可重复？他们的缺陷我们怎么修改？

每次学习，都不是记笔记，而是直接把别人的想法应用在自己的项目上，或者主动再其之上构建自己的理论，主动再创作，主动站在巨人肩膀上，会更加提升认知。

第二， 主动伸出援手

我经常与人主动攀谈，特别是我看见有人有困难的时候。有一次下着大雨，我看见一个女孩在路边哭，我就主动问她：“你怎么啦？有人来接你吧？我开车送你？”

她非常感谢，说没事不用。

我不认为这种主动伸出援手，是“多管闲事”，我认为这叫“雪中送炭”。

在困难的时候，不肯低头向人求助的人，反而往往是体面人。如果你主动问一句，哪怕只是接送一下，说一句话，请吃一碗面条，得到的感激也远比平时吃喝玩乐强。

第三， 主动输出

我年轻的时候，很多知识分子很扭捏，喜欢藏着掖着，不喜欢把别人教会了。但是我觉得，只有把一切都输出，知识才能流转，才能为社会创造更大的价值。

当然知识流转的一个问题是会被人侵权、盗版、抄袭或者洗稿。但是这样小小的弊病，比起你获得大量的朋友、并且大量的人传播你的理论，使得世界因为你的知识而受益这样的大大的收益来比，可以说是微小得不足挂齿了。

比如，我曾经说过“不要自证”这个理论，有很多人说养活了半个网红圈，大家都在我这个理论上自我构建，争取流量。

但是我还是认为，受益很大：我自己，我的粉丝，我的朋友，很多其他网红的粉丝，广大受众，都明白了不要自证的道理，帮助了大量被人欺负的“老实人”。

这产生了一条信息传播的链路，这条链路上的人都受益了。

虽然我作为原创者，并不是短期经济受益最大的，但我是这条信息链上的“雅鲁藏布江”，是一切流量的源头---使得我要传播其他理念变得容易很多：很多网红来我这里抄袭的同时，必然听我来布道，那么我必然影响了很多。

第四，主动求助，但讲技巧

除了主动帮助别人，我们也应该主动求助。但是求助也要讲一些技巧。我上博士的时候看过一本书，Bill McDermott 的《Winner's Dream》（赢者之梦）。

这本书并不是一本社会精英吹牛的书，而是非常朴实地回忆作者，从一个赤贫民窟一步步奋斗，走到全世界最大软件公司 CEO 的位置的路。

Bill 家可以说毫无背景，非常穷，在美国可以说是那种上升通路非常小的阶级。但是他非常聪明，知道怎么求助。

他 20 出头面试第一个白领工作时被面试官忘了，晾外面几个钟头。

他并没有走，也没有着急，也没有放弃。他走到前台秘书那里说：“Jodi 你好，我是 Bill。我今天是来和某先生面试的。我并非没耐心了，只想让你告诉他，不论多晚我都等他，请他不要着急，麻烦你了。”

我当时听了这段吃惊了：他出身赤贫，整个街区很多人都跟长期处于赤贫的人一样，要么耻于求助，要不压不下怒火，遇见不公平待遇会去吵架。

但是他脱颖而出，遇见事情了，不骄不躁，不卑不亢，不放弃也不丢人：被晾了几个小时，他并不默默等待，也不发火，而是考虑如何把劣势变成优势。

当你被人晾了几个小时，如果你能温柔地不卑不亢地提醒他一下，他反而会因为愧疚，给你更多机会。

我们很多中年人都懂，很多会做生意的人也懂，难就难在，年轻气盛出身赤贫的人能懂这个。

他就是万里无一的那种“又正规又主动”的人：这个心性，奠定了他未来事业成功的基石。

我希望这篇文章，能够帮大家拆解，如何变成一个主动拥抱生活的人。当你勤奋而被动的時候，耕耘很多，但不一定收获很多。

当你能把耕耘和主动结合起来，整体人生的投资回报率会疯涨，也会反哺你的驱动力，让你更加勤奋。