

# GGMU

## 阿赖耶识



“阿赖耶识”是《圣斗士星矢》中处女座沙加提到过的“第八感”，是一个佛教术语，具体的含义比较抽象。但我的童年深受其影响。

可以简单的理解一下，人除了“五感”——眼、耳、鼻、舌、身这五个外在的感知之外，还有“第六感”——显性意识，“第七感”——潜在意识，而这“第八感”叫做阿赖耶识，指向所有意识的起源，像一本意识的字典。

感兴趣的话去[维基了解阿赖耶识](#)，我不信佛教也不传教。



我爱沙加



**觉醒“阿赖耶识”，人就走向了顿悟，变成了真我——纯净的灵魂。**

沙加在与神佛对话中参悟了阿赖耶识（第八感）：死亡并不是一切的终结，曾经活在世上的圣人们，他们全都超越了生死，只要能领悟到这一点，就会是（力量）最接近神的人。

而要怎样才能觉醒呢？

在人类意识活动中，**只有完全干净的思量才能在意识中逆行，穿过“第七感”，直接抵达阿赖耶识。**

完全干净的思量需要人不断的**修行**，才有可能达到。

*正在为觉醒“阿赖耶识”而不断修行的人，记录一些修行感悟，愿大家都能够像雅典娜的圣斗士一样，不被同样的招式击败两次。*

# 训练数据

## 我怎么思考我自己

**最近，我发现自己缺少一个人生的中心**

我最近在反复想一件事：

**当前的我，到底处在一个什么样的位置上。**

不是“我是谁”那种宏大的问题，

而是更具体的——

在生活里、工作里、以及更大的社会层面，我到底算不算一个正在参与其中的人。

---

**生活里：一切都还行，但没有哪一件事把我拉进去**

从生活状态看，我并不算糟糕。

但也谈不上好。

睡眠一般，脾气一般，

精力刚好够把日常运转下去。

我会渴望做一些有趣的事情，

但这种渴望往往停留在“想一想”，

很少真正转化成行动。

这不是完全没有欲望，

而是欲望的强度不足以形成推动力。

---

**工作里：我还在投入，但已经不再追求**

工作是我思考最多的部分。

我已经很久没有从工作中得到明确的正反馈了。

事情依然在做，责任也没有放下，

但我很清楚，

自己早就不再追求把事情“做到更好”。

我更多是在维持一种惯性：

一边知道这不是我真正想要的状态，

一边又因为缺少更明确的方向，选择继续留在原地。

我并不是完全动不了，

而是缺少一个值得我真正下注的理由。

---

### **再往外一层：我是不是一个关键变量？**

有时候我会把视角拉得更远一点。

在社会层面，我很难说自己产生了什么明显的正向或负向影响。

我的存在，似乎并不是一个决定性因素。

有我，事情照样推进；

没有我，好像也不会发生实质性的变化。

这个判断并不让我痛苦，

但它会慢慢削弱一种参与世界的感觉。

---

### **我开始意识到，问题可能不在“意义”**

在反复思考这些之后，我意识到一件事：

**问题也许不在于人生有没有意义，**

**而在于我当前所处的位置，**

**已经很难给我的判断任何反馈。**

我可以不断思考、分析、评估，

但这些判断并没有被现实验证，

也很少被真正需要。

长期处在这种状态里，

不会立刻把人拖垮，

但会让人逐渐失去“正在用力活着”的感觉。

---

### **什么时候，这种判断会被打破？**

我也给自己留了一个很明确的反例。

如果我此刻站在羊蹄山的山顶，

刚刚从上面滑下来；

或者我坐在一场欧冠决赛的看台上，

亲眼看着那支陪伴我很多年的球队，

终于拿下了那该死的十几年没拿过的冠军。

在那一刻，我几乎可以确定，  
自己不会再纠结“我现在算什么”。

不是因为我想通了什么道理，  
而是因为我清楚地知道：  
**我正在参与一件真实的事情，  
而世界也在对我的投入做出回应。**

---

## 一个暂时的结论

我现在还没有答案。

也并不急着给自己一个答案。

但我越来越清楚，  
所谓“缺少中心”，  
可能并不是人生出了问题，  
而是我暂时站在了一个

**无法形成反馈回路的位置上。**

也许下一步要做的，  
不是急着给人生找一个宏大的意义，  
而是重新找到那个  
让我愿意认真下注、  
并且能被现实回应的位置。  
这件事本身，  
可能就是新的中心开始出现的地方。

## 为什么直播能做用户打赏模式，而短视频做不了

从当前的市场规模来看，直播打赏类的产品每年有几百亿的流水规模（中间可能实际用户产生的要少很多），而短视频类的付费产品每年可能几十亿都不到

还是要从用户心理来理解这件事情：打赏不是为内容付费，而是为“关系和当下情绪”付费。直播天然有关系和当下，短视频没有。短视频场景下存在部分付费价值点，但场景对比直播要小很多。

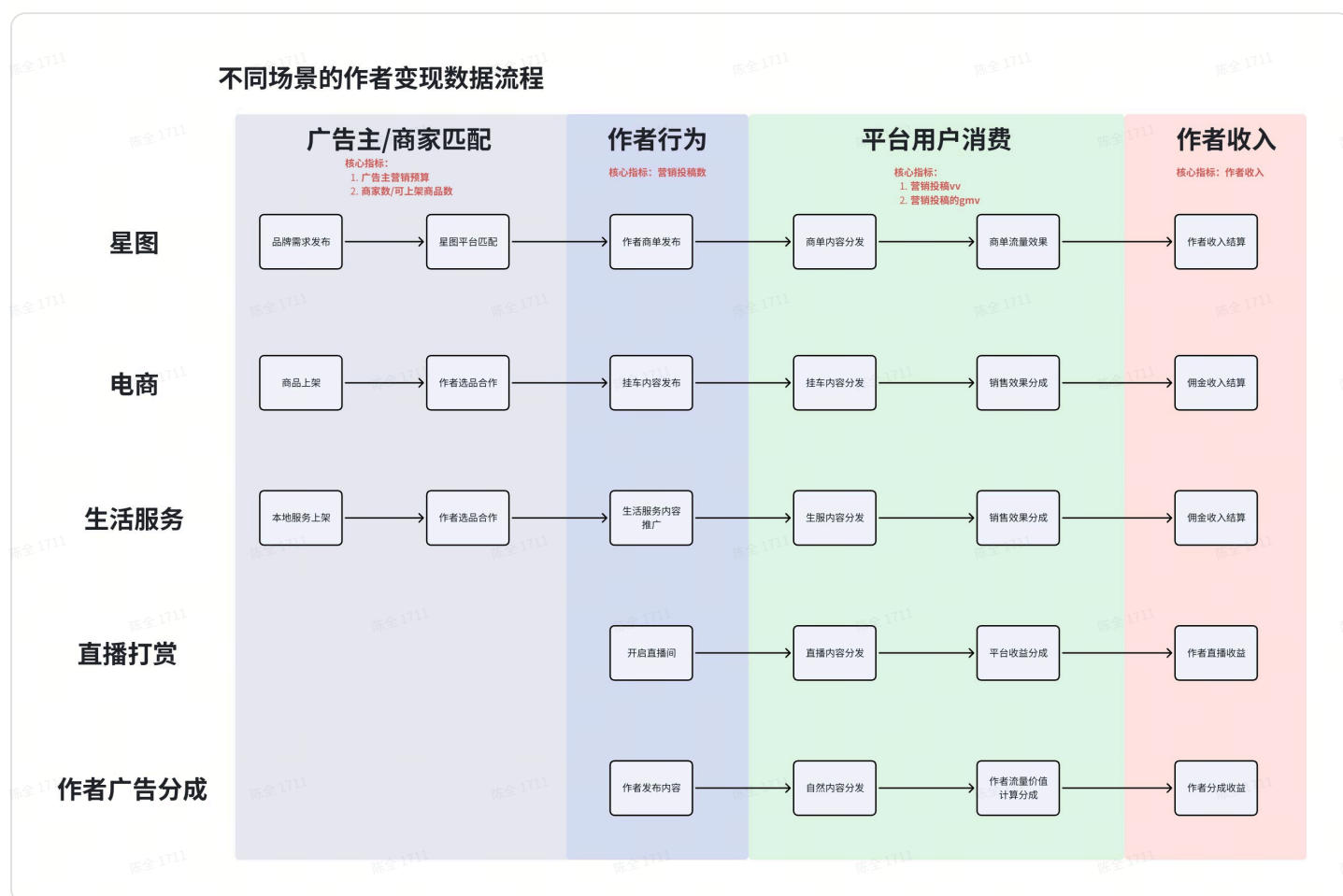
用户付费价值点：

- **剧情债务**，这个故事足够吸引人，我不看会难受。（对应短剧、版权长视频产品）

- **情绪价值**，我花钱能够得到明确的反馈，比如作者实时的回复和其他路人崇拜带来的虚荣心（对应直播打赏）
- **身份投入**，我需要依靠这个内容来提升我自身当前或者未来的能力。（对应知识付费、会员体系）

## 研究抖音上的赚钱方式

- **星图**：取决于作者背后的流量价值，是否匹配广告主的营销诉求，同时作者本身也要考虑营销的频次是否影响长期的流量，变现是否可持续。
- **电商、生活服务**：可以认为是星图的一类任务模式，营销目标确定，作者只要卖的越多能够拿到的收益也越高，但纯电商内容和抖音平台的内容消费导向是相悖的，需要找到内容+交易的平衡点。
- **直播打赏**：用户直接给作者花钱，取决于作者本身给用户带来的情绪价值。
- **作者分成**：平台给作者花钱，但实际上钱是来自于用户身上的，交易链路：用户花钱买商品→商家花钱推广→平台帮商家找最好的能带用户花钱的用户→作者收钱后持续吸引用户注意力。



## Stanford的哲学百科

[链接](#) 和 [iep的链接](#)

简直是宝藏中的宝藏，真正的现代思想瑰宝！

看心情慢慢去消化吧。

- 中国哲学中的“心”：<https://plato.stanford.edu/entries/chinese-mind/>
- 精英政治：<https://plato.stanford.edu/entries/meritocracy/#Rel>

## Trail braking (循迹刹车)

循迹刹车(Trail braking)是一种骑摩托车和驾驶四轮车辆的技术，即在弯道入口之前使用制动器，然后逐渐松开。取决于许多因素，车手根据实际情况，在入弯处和弯心之间的任何点完全释放制动。

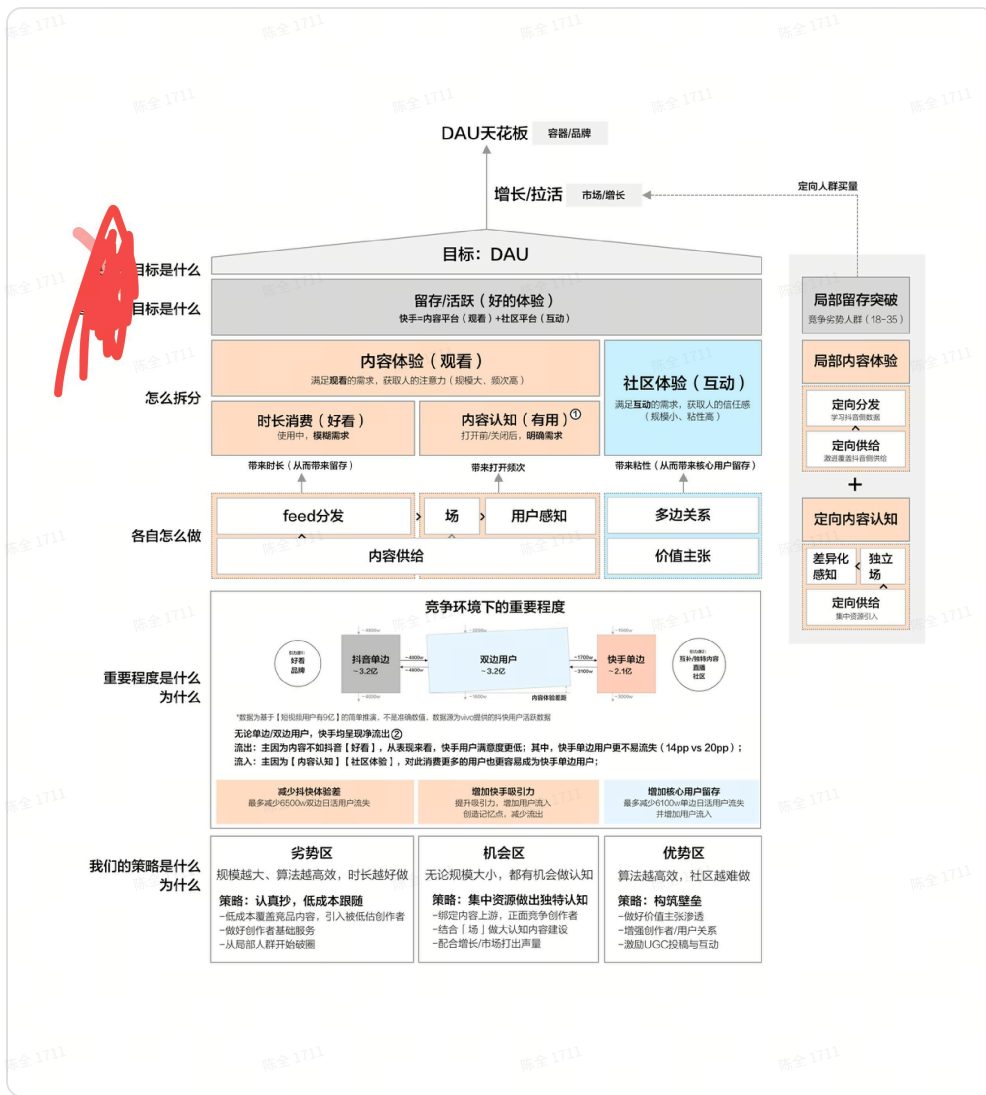
### 人生的Trail braking

- 假如人生是一场赛车比赛，看谁能够先到达想去的终点
- 你会经过很多的弯道
- 那么你需要学会在大部分弯道上使用trail braking，而不是慢过弯或者漂移过弯
- 弯道快才是真的快
- **Trail braking的反常识**
  - 这是大部分情况下最快的过弯方式！他是需要你熟练掌握车身姿态和速度的一个技巧，相比提前刹车和漂移过弯，他的优势在于充分利用了制动力和转向力，让过弯一直处于动态最佳的路线上。

## 一些糟粕（房子模型）

这图看着牛B，但实际上只是一个结果的描述，不能带领你真的将xx业务做好，但是可以让你从全局视角，来呈现给大家更多信息。这一点在大厂里面确实非常受用。

来源：前某快手产品的一些业务思考。



## AI改变世界的随想1

大模型基本就接近了阿赖耶识的状态，ta就是这个人类世界的字典，ta知晓任何事情。如果给他用一个不科学的名字，叫阿赖耶识很不错。

人都会出现幻觉，为啥大家对机器出现幻觉就要过分指责呢？

人和人之间做到互相理解是几乎不可能的事情，因为大家的训练数据都不同，模型结构也存在差异，因此差异是天然存在的。要做到相对的理解就应该需要靠共识（即符号）来衡量，所以有了文字、语音、动作（视频）

## 对推荐系统的梳理

一些可以持续使用的轮子 [持续更新 | 轻颜社区推荐现状&规划梳理](#)

梳理的目的是看清楚现状问题，以便于我们判断后续用什么方法来解决这些问题。

# 了解事情的框架

从用户→场景→需求来进行拆解，一个case：



## 判断一个方向是不是值得研究

来源于大神李沐的

**总结：用一个新鲜且有效的方法解决了一个多少人在研究的问题。**

$$value = 问题大小 * 有效性 * 新鲜度$$

- **问题大小：**一般用有多少人在研究这个问题，来判断问题的大小，例如人工智能（让机器有智能）这个问题很大，目前研究的人数肯定是相当多的。
- **有效性：**当下你的方法，在对应的问题上能多有效。例如gpt1.0到gpt4.0，在人工智能这个问题上，他们在测试集上的表现从30分做到了60分
- **新鲜度：**你的方法，在解决这个问题上，是否是别人没有尝试过的，这个新鲜是一个相对的概念。例如：iPhone时刻，乔用一个大家都意想不到的方式应用在了手机上，而这个方式本身在其他领域一直存在。

典型的case：基于gpt4的大语言模型，在解决人工智能问题上的表现。

**这个方向显然值得去研究，但难点在于如何提出一个有效且新鲜的解决方案。。。**

## 关于产品经理比较意识流的一些想法

1. **关于输入：**现象不等于问题，每天接收的信息很多，别那么着急用快思考决策，固定一个时间段自己利用经验初筛一遍，然后找几个可能熟悉对应现象的人双向验证。
  2. **关于过程：**会有大把的时间在和人的沟通上，就事论事没有错，但大部分时间不管用，优先解决沟通人的顾虑才是成事的关键。
  3. **关于输出：**面向的对象不同，输出的材料也需要一致，但需要讲究绝对的精炼，不造词，多花点功夫研究中心思想怎么表达，这时候小学作文写的好不好一定程度决定了你的表达下限。
- **最后关于心态：**  
始终保持愚蠢，也始终保持攻击性。人一般会轻视傻子，也害怕疯子。

## 关于Tesla车机的细节和自动驾驶的想法

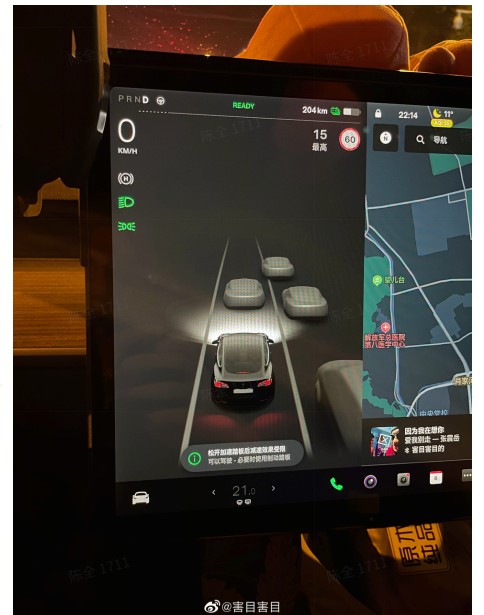
### 车机系统的产品细节

特斯拉国区车机系统最近把“能量回收制动暂时性减弱”这段非用户语言，改成了“松开加速踏板后减速受限”，看得出来有在听用户的建议，但也只是个形式主义。这字这么小真的能看清吗？开车过程中转移注意力真的是安全驾驶行为吗？

实际驾驶过程中，我确实会被这个“叹号”吸引，如果我因此出了事故，那么后续又是一个可以拿来做文章的点。

### 自动驾驶的构想

自动驾驶唯一的敌人是人类本身，哪怕还有一辆车是人工驾驶在路上，那他一定是那个出事故的唯一不确定因素，机器可以根据既定程序控制和优化进程，而大部分人类是不可能做到的，这也是人类为何总是能进化的关键条件。



## 苹果的营销哲学

大概在8年前就看过，当时觉得很虚很抽象，目前来看，他有点在营销领域觉醒了“阿赖耶识”的感觉。

- 共情
- 专注
- 灌输。简言之就是见人说人话。表达很重要，让别人能理解你想表达的表达才是好的表达。



## The Apple Marketing Philosophy

### **Empathy**

We will truly understand their needs better than any other company.

### **Focus**

In order to do a good job of those things we decide to do we must eliminate all of the unimportant opportunities.

### **Impute**

People DO judge a book by its cover.

We may have the best product, the highest quality, the most useful software etc.; if we present them in a slipshod manner, they will be perceived as slipshod; if we present them in a creative, professional manner, we will *impute* the desired qualities.

**Mike Markkula**  
January 3, 1977

## 从曼联的衰落窥见组织的活力

利益相关：10年曼联球迷

### **曼联的现状：**

- 曾经是王者，球队荣誉无数，有一众明星球员和教练被众星捧月。
- 最近的8年，再没拿过冠军，教练和球员每年换了一批又一批。

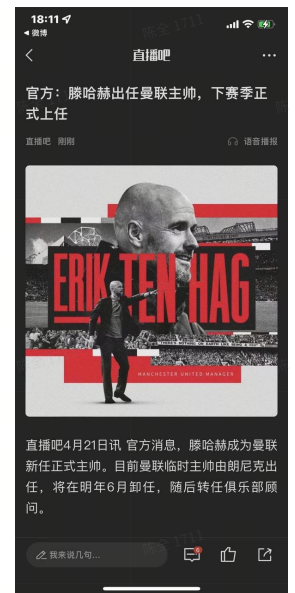
### **组织的混乱：**

足球的核心在于11个人如何凝聚在一起持续合作并完成赢球，夺得冠军。大体可以分为几个大块：

- **资源**：主要决定球队下限，能有多少钱去建设球队（买球员、买教练、训练+青训体系），一般是足球经理要干的活。
- **组织**：有钱建球队了之后，要确认自己球队的核心战术并执行，从而去赢球拿冠军。一般是足球教练要去关注的工作。
- **球员**：球员的深度和状态，会影响具体每一场比赛结果的走向。

从上面几点对应到曼联来看：

1. **曼联的资源不差**，从右图的近十年各俱乐部支出榜单来看，曼联以10.75亿欧元排第一，从结果上看，结论就是曼联花了大钱却没拿到成绩。
2. **资源看起来没有大问题，至少钱绝对到位了**，而组织层面看，8年期间换了有6个教练（莫耶斯-范加尔-穆里尼奥-索尔斯克亚-朗尼克-滕哈格），教练也都是曾经功勋卓越的，而每一个新的教练到来，一般都会买一些自己想要的球员，看起来组织一直是混乱的，可能每任教练都会有自己的规划，但往往都是因为中途成绩不达预期或者球队内部矛盾，最终不欢而散。
3. **球员视角看**，基本上曼联买的球员一般都是市场上排名高，且在其他球队证明过自己的球员，不去追究具体某一个球员每一场的表现，**从结果上看**，除少部分情况之外，**曼联的球员最终都踢出了远远低于自己身价的比赛。**



综上这么看起来，钱到位了、球员、教练也都是牛逼的人，为啥就是拿不了冠军？

同理：一家公司在某个业务上，投入了大量的人力、物力、资金，为啥就是做不起来呢？

### 一、先对比一下资源投入排第二，但成绩却非常一直很好的曼城：

从上述三个角度来看，唯一的变量是组织层面的问题，曼城近十年来基本不怎么换教练，球员虽然更换频繁，但是整体球队的风格上变化是不大的，关键的核心球员也很少变化（德布劳内、阿圭罗、D席等）

### 二、整个组织没有处在一个稳定的状态，没有决心也没有耐心

- **决心**：是组织开启新阶段的关键。一旦决定要重新开始一段新的旅程，那么就不能够太念旧，例如之前辉煌的曼联是因为老爵爷弗格森持续积累的多少年才有的成绩，而在老爵爷退休后，给新任的管理者更多的空间发挥才是表示对新管理者信任的关键。而在这一点上，曼联没有做到，在老爵爷退休后的继任者，只能用老爵爷的原班人马和相关的制度，可以想象原来留下的那帮老大爷一个个可能权力都比新来的管理者权力要大，而且因为原来的BOSS走了，现在人人都想当老大，新BOSS来了要去控制场面实在是难上加难。

- **耐心**：是组织保持长期活力的关键。在历经了之前没下定决心的失败后，球队由于成绩不佳必须给球迷一些交代，就开始换新任管理者，而在这个时候，每一个新上任的管理者，无非都是因为期间的各种成绩或者场外的原因，在草草的几年时间里就被解雇了。如果一旦下定了决心要变革，那么就应该给到新任管理者足够的时间，而不是由于期间成绩的不稳定就开始换新人，如果是这样，那么变革的意义何在？周而复始就形成了一种循环：“傻比换傻比，越换越傻比”

### 总结一下：

公司和曼联一样，无非都是靠：人（球员）、事（资源）、组织来驱动。

- 人可以不断的变化，就像水可以不断的流动一样
- 事会决定水是溪流、江水、或者大海
- 而组织，则会决定水怎么成为溪流或者大海

## 《宇宙》

最近再看卡尔·萨根的宇宙，从地球产品经理向宇宙产品经理前进去扯犊子吧。

萨根提倡**怀疑精神**和**科学方法**，这是从事一切广义产品类工作的人都需要拥有的基础素质。

……持续填

卡尔·萨根：著名**美国天文学家**、**天体物理学家**、**宇宙学家**、**科幻小说及科普作家**，亦是**行星学会**的创立者。萨根收集了发送到太空的第一批物理信息：**旅行者金唱片**。萨根提出了现在公认的假说：**金星表面的高温可以归因于温室效应**。

《宇宙》简述：

- 人类擅长理解世界，向来如此。我们之所以能够狩猎或者生火，都是因为找对了方法。人类诞生以来的大部分时间，都没有电视、电影、广播或者书籍的陪伴。我们会在没有月亮的夜晚，坐在篝火余烬前仰望星空。

## 柯文哲-生死的智慧

柯文哲（1959-），外科医师，前台湾大学医学院教授，现台北市市长。这是柯文哲之前还在台大当教授的时候参与的TED演讲。

柯文哲也当了一把台湾鲁迅，学医救不了台湾人。虽然不是自己主动想当的。

我关注柯文哲很久了，一直会看他相关的一些动态，这篇演讲里面有几段他人人生经历的总结，真的让我深有感触。

- 大自然有春夏秋冬，园丁能不能改变这种规律？当然没有办法，园丁只能让花在春夏秋冬里面开得好看一点。一个医生有办法改变生老病死吗？很困难。医生只是让人在生老病死之间活得好看一点，仅此而已。

医师只是生命花园的园丁，他到底如何面对草木的枯荣，面对死亡呢？

从科学上讲，一切物理化学反应，都应该趋向最低能量、最大乱度，也就是越来越混乱。人的存在是违反这种趋向的。这是一个很重要的概念，任何有组织的团体都是不稳定的，必须破坏环境，才能使得总的趋向是最低能量、最大乱度。有一天，我再不能破坏环境，就只好破坏我自己，这就叫死亡。

- 最近，我常常讲"一坨大便"的启示。

有一次，我的老师退休了，我就请老师和学长吃饭。我们三个人到喜来登饭店二楼的法国餐厅，结果吃了26000元，平均每人9000元！我看到帐单的时候，脸都绿了，怎么这么贵！我没有去过这种地方，都是乱点的，也不晓得点了什么菜要26000元。第二天早上，我上厕所，一直在看我的大便，这个花了我9000元才制造出来的东西，看看去，跟我平时去台大医院地下室吃70元一顿的自助餐，看不出差别。我在厕所里面，突然悟到，人生的荣华富贵不过就是一坨大便。

- 中国人最重要的思想是儒家学说，可是《论语》说"未知生，焉知死"、"未能事人、焉能事鬼"、"生，事之以礼；死，葬之以礼，祭之以礼"，总之就是不想谈论死亡。如果你一直追问，它就说"舍生取义"、"朝闻道夕可死矣"。儒家对生死问题采取一种逃避的态度，就是不想讨论。

这种做法积极的一面，当然是让人们重视活着的时候，可是终究没有回答死亡。

- 我的个人看法是"置于死地而后生"，我们唯有面对死亡，才能看清人生到底是什么。人终究会死，人生只是一个追求人生意义的过程。

人生应该像 $a$ 的 $n$ 次方。如果 $a$ 大于1， $a$ 的 $n$ 次方就无限大；如果 $a$ 小于1， $a$ 的 $n$ 次方很快就趋近于零。你知道这是什么意思？我对社会的付出多于索取，就代表 $a$ 大于1，每个人都如此，社会就会越来越好，如果每个人对社会都是索取大于付出，就代表 $a$ 小于1，社会很快就会崩溃。

我用下面这句话，作为今天的结束语：**"最困难的不是面对各种挫折打击，而是面对各种挫折打击，却不失去对人世的热情。"**（和罗曼·罗兰“真正的英雄主义”意思差不多）

## 兴趣没有目的地

曾博恩是tw的一个年轻脱口秀演员，看了他的这个ted让我感触很深，当下的年轻人是表达过剩而兴趣贫乏。

一个人的价值等于他热情所在的地方，兴趣是目的，工作只是手段，不是目的。

- 你下班之后都在干嘛？
- 如果没有任何金钱和权力的激励，你会长期做什么事情？

**(ps: 请在内网环境下观看)**

<https://www.youtube.com/watch?v=CJd1Qiz8QDQ>

# 管理自己

德鲁克的这篇文章是工作了两年之后再看到的，有点相见恨晚的感觉，每每再看这篇文章同步回想自己的工作历程，会有很深的感触：大部分情况下只靠自己觉得知道了是没有任何意义的，一定要结合实际行动来看自己是不是真的知道了。

举个抖音里面的热门梗：人在家中坐，球技心中涨。大意就是自嘲自己在家天天看篮球足球视频，然后自己打球的水平也提高了。但现实其实根本不是这样，球技根本不会涨甚至会退步，因为缺乏真正的练习。

**下面是管理自己的核心观点，也可以作为一个自己的自测手册，真的很受用：**

## Part1: 先问自己五个问题

### 认识自己

#### 1. 我的强项在哪？

- a. 利用回馈分析法分析，再拆解下问题
  - i. 我做的好的方面有哪些？
  - ii. 要达到我想要的结果，我还欠缺哪些能力？
  - iii. 哪些坏习惯，阻碍我达成我想要的结果？（我想大部分人是拖延）
  - iv. 不要试图在每一个方面都变的优秀

#### 2. 我的工作方式是怎样的？

- a. 我习惯怎么处理信息？
- b. 我习惯如何学习？
- c. 我习惯单独工作还是与人合作？
- d. 我习惯做决定还是给别人建议？

#### 3. 我的价值观是怎样的？

- a. 我有哪些原则？
- b. 我的人生当中最重要的责任是什么？（使命-duty）
- c. 我工作的组织，和我的价值观一致吗？

### 基于认识自己，和外界的交互

#### 4. 我适合做什么样的工作？

- a. 基于认识自己的三项分析，找到适合自己的工作
- b. 当你找到了符合自己的强项、工作方式、价值观的工作，你才可能发挥出自己最大的能力。  
（没办法认识自己，应该是当下国内互联网很多从业者的现状，因为这被宣传成了典型的PUA话语体系）

#### 5. 我能做出什么样的贡献？

- a. 过去，更多的是你的上级告诉你需要贡献什么
- b. 现在，应该是你自己去选择，发现更多需要你的地方，以最大化你的价值。
  - i. 一个人的热情所在，定义了一个人的价值。

## Part2: 除了管理自己，也要管理人际关系

### 1. 尊重个体

- a. 思想上接受：每个人都和你一样是独立的个体
- b. 付诸行动：不能只思想上接受，同时要能够知行合一，例如你老板的工作方式是喜欢开会，而你却只会给他看文档，那往往都不会有一个好的结果。

### 2. 积极沟通

- a. 绝大部分公司内部的矛盾，都来自于互相的不够了解
  - i. 一方面来源于人性本身的傲慢和愚蠢
  - ii. 另一方面是自古以来流传下来的习惯
- b. 现代组织更多应该强调信任，了解彼此的强项，以及对彼此的期望，是每个人都应该尽到的义务



drucker managing oneself.pdf

2.42MB



## 游戏救世界

游戏不止改变世界，也拯救了部分人的世界！

### • 游戏是什么？

- 意识形态上
  - 心灵的震撼
  - 脑力的磨练
  - 身体的强壮

### ◦ 具体的例子

### • 为什么救世界？

- 统计意义上的事实
- 逻辑上
- 一些故事
  - Nintendo天下第一和Sony大法

- FIFA和PES
- 恶魔之魂→黑暗之魂→血源→只狼→艾尔登法环

## 改造我们的学习

### 提出的问题：

- 不注重研究现状
- 不注重研究历史
- 不注重马克思列宁主义的应用（马列主义的原则）

### 改造的方法：

- 向全党提出系统地周密地研究周围环境的任务。
- 对于近百年的中国史，应聚集人才，分工合作地去做，克服无组织的状态。
- 对于在职干部的教育和干部学校的教育，应确立以研究中国革命实际问题为中心，以马克思列宁主义基本原则为指导的方针，废除静止地孤立地研究马克思列宁主义的方法。

### 原文：

<https://www.marxists.org/chinese/maozedong/marxist.org-chinese-mao-19410519.htm>

#### 改造我们的学习(一九四一年五月十九日)

中文马克思主义文库 -> 毛泽东 改造我们的学习 (一九四一年五月十九日) \* 这是毛泽东在延安干部会上所作的报告。这篇报告和《整顿党的作风》、《反对党八股》，是毛泽东关于整风运动的基本著作。在这些文章里，毛泽东进一步地从思想问题上总结…

## 项飏：现代人的贫困，其实是意义贫困。无法看到自己所做事情的意义是什么。

项飏老师的这段观点真的非常深刻，让自己走出意义贫困的解法是：把自己当做方法。

工作：意义贫困

为何现代人会感觉到自己像个工具人一样，被工具化的感受缘何？

- 资本积累的目的是达到人生意义的手段，而不是目的。但在今天这个被人遗忘了。（源自马克思·韦伯的工具理性概念）
- 被控制，让人们进入非常紧张的竞争状态，人和人之间的联系少了。

- 压迫度太高之后，整个人是没有时间停下来思考的，就会感觉到被工具了。

### 意义贫困

- 人们工作的时候，看不到对应的工作产生的意义是什么。加上金钱叙事的终结，所以才会感觉到内卷。
- 工具理性的重点在于建立起一个链条，做事情是一个「手段」，手段和一定的意义结合在一起，就能形成自我的意义。但倘若禁止思考和沟通，人们就会被异化，无法知道在链条中的位置和意义。

### 无法接受重复工作

- 能产生即时快感的工作，要么是每天更换新的类型，要么是直接看到意义反馈。但这都不是常态。
- 大的事情和好的事情，都是不断重复的。只有在这个过程中，才能不断地深入，和他人的事情不断地链接，最终汇聚成大事。

### 封闭的个人系统

- 人因为依赖了大量工具，导致人和人之间联系就少了，自我意识就逐渐强大起来。
- 人一天到晚生活在自己的大脑和心理空间，就需要更多的意义，但缺少联系会让自我成为一个情绪的核弹。
- 但自己在工作中又是极其渺小的，所以感受会比之前工业革命时代的异化是不同的。是巨大的自我和渺小的意义之间的冲突。
- 重要的还是要从个人的心理空间退出来，去和别人建立联系。关心别人、看到别人、对别人感兴趣。

### 所谓好的工作

- 能不厌其烦愿意主动重复的工作，是好工作。
- 能主动重复的前提必然是，能对这个事情不断深挖，以及知道其意义。
- 和他人紧密合作的也是，能感受到其他人的反馈，获得意义。
- 能即时感到意义的工作并不多，但现在的社会风气在倡导这种即时文化。

### 内卷：一种不允许失败和退出的竞争

#### 内卷的概念：

- 内卷 (involute) 最初是人类学用语格尔茨、杜赞奇都用过。最早是用来描述贝壳，即外界看不到但是里面错综复杂。
- 最早是格尔茨研究爪哇岛农业经济总结提出来的，主要就是指农耕越来越精细化，单位投入成本变高，但是额外的产出被多余的人力消耗掉了，所以造成了一种平衡，无法突破（在 #读书/宗族土地与祖先，中也有提到）

- 中国和欧洲很大的差异，因为中国人口一直在增长，靠的就是内卷，没有技术创新拼命地降低人力成本。欧洲则没有扁担这种东西，因为欧洲重活都是牲畜来做，然后靠蒸汽、机械等自然或者物理的能量来解决。
- 杜赞奇则是把内卷用在行政和政治上，即为了加强控制，在官僚机构上投入很多，造成了社会负担过重，最终农村社会因为没有反馈而解体。

### 今日的内卷：

- 今天的内卷其实是指竞争白热化，比如全职母亲就会在孩子身上投入越来越多，无限增加。第二是很强地走入了死胡同，不知道哪里是终点，有什么意义，能产出什么，但是就是停不下来
- 中国的语境下，内卷为何是高耗能的死胡同？因为来自于群体的压力，有意或无意识的竞争或者攀比
- 传统的内卷是指高水平陷阱，重复的没有竞争的结构性格局；而今日的内卷是死循环，不断地被其他人影响到，不断地抽打自己像个陀螺一样旋转的，高度动态的陷阱，非常耗能，在精神上形成折磨。

### 内卷背后：高度一体化的竞争

- 在中国，主要是指高度一体化的市场竞争成为了生活的导向，成为了社会的基本组织方式和资源分配原则。
- 高度一体化是指 14 亿人民都认准一个目标，不接受你脱离这个目标独活。如果脱离则会用道德和情感指责你。

### 原始社会到底有没有竞争？

- 生存部门：打猎种田，基本上没有竞争都是合作
- 声望部门：头部人竞争，核心就是通过把财富销毁来获得声望，是一种物质的再分配
- 但今日的中国已经不存在这种分化，都是要竞争

### 我们的竞争不允许失败和退出

- 成熟的社会相对安生，不是没希望，而是知道自己的兴趣所在，活的很不一样。
- 国内则是末班车没有了，但是又不愿意探索新的小路。
- 所谓内卷不是竞争激烈与否的问题，而是明明没收获还要竞争，不知道竞争之外还有什么。
- 退出竞争则会面临巨大的道德压力，因为整个社会的稳定和发达，都是靠这种白热化的竞争维系起来的。所以成功者要求失败者必须各种情况下都低人一等，无论是精神上还是物质上。