

# 欧神文集（其他人篇[三] 终极版）



作者： yevon\_ou（水库教主）

编辑：一笑加一笑（水库群主）

版本：Ver6.0\_2020.09.25

（2015.2.18 至 2020.9.25）

## 欧成效简介：

水库教主，中国房产投资体系开山鼻祖，人称欧神。博览群书，通晓古今。  
网络常用名 yevon\_ou。

## 一笑加一笑简介：

自由意志主义者，奥地利经济学爱好者，自由市场经济支持者。2013 年，加入水库。

爱好：房地产投资和证券低风险投资。

微信号(同 QQ 号)：150500211，邮箱：Shuikuer@qq.com，此文集每月一更新。联系一笑加一笑，获取最新版文集。

以文会友，加微信，入水库微信群，共同学习房产投资知识。验证语：水库群。

如果哪天水库失联，请联系 QQ 或邮箱，告诉大家大部队在哪儿。

水库论坛公众号自 2015 年 2 月 18 首发文章，至 2020 年 9 月 25 日关闭。此电子文集为终极版，包含所有这段时间内：不外发文章、隐匿文章、被删除文章

《楼市黄金十年》系列，写自于 2003.6.9-至 015.2.18 之间。很多文章并没有流传于世间，故不提供电子版本。若需要，请私聊一笑加一笑。



# 其他人篇目录

## 肛锯篇..... 5

精英女性的灭亡，新依附模式女性的兴起 #Y201.....	6
精英女性的灭亡，新依附模式女性的兴起（第二篇）#Y202.....	28
关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y203.....	47
关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y204.....	54
关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y205.....	60
关于水库公众号情感关系类文章评论的感受 #Y206.....	68
剥削与官僚 #Y207.....	78
闲话腌鸡头 #Y208.....	88
“尊严”是个什么玩意儿 #Y209.....	110
进化论中的 D Cup #Y210.....	118
闲话说鸡头第二版---边缘行业的不边缘 #Y211.....	140
要命的慈善 #Y212.....	185
自己的女人和最好的兄弟搞上，你该怎么办？#Y214.....	213
我们需要企业的社会责任感 #Y215.....	232
转基因博弈真相（上） #Y216.....	246
转基因博弈真相（下） #Y217.....	258
你不能说的，我能说；你能说的，我不能说 #Y218.....	262
女医生被逼自杀的本质——媒体的代理人战争 #Y219.....	287
考试才是公平 #Y220.....	299
《模拟人生 4》对于开放式家庭青春期子女的教育用途（1）.....	324
模拟人生 4 对于开放式家庭青春期子女的教育用途（2）.....	332
这 30 年与未来 30 年——从桃军师县状元一文说开去.....	417
美国对内的商业化心理战（宣传战）.....	485
委内瑞拉：活着的人肉磨盘.....	511
关于“白左癌”疗法的一些回复和对未来“新型奢侈品”的预感.....	526
用发展的眼光看问题：工业化成功与用工业化成功是有区别的.....	558
君子报仇，十年不晚（上）.....	583
君子报仇，十年不晚（下）.....	594
穷光蛋怎么跑进柬埔寨.....	653
委内瑞拉，东南亚，中国，美国，毛子，非洲，柬埔寨.....	704
无人岛到底是啥样（关于欧神小岛投资内容的读后感）.....	779
超超穷人进柬埔寨攻略.....	792
电锯看《矛盾论》的感想.....	841
列强的娱乐：难民大逃杀.....	900
慈善组织的感恩节晚餐：和感恩火鸡一样感恩难民.....	916
我是大善人！难民都是我的！是我的！.....	938
未来 20 年，日子怎么过才能舒服一点？.....	992



未来 20 年，该怎么做才能让日子过得容易一点 .....	1063
关于曾经和欧神聊起知识产权保护的一些思考 .....	1083
开启“硬核人生”的起步操作指南（最容易的手把手版） .....	1129
关于雨城先生/女士的问题的回复及实践《硬核人生手把手》一文中的技巧者的阶段性成果分析和遇到的小问题的解决方案 .....	1184
看桃军师《寿司之神》一文有感 .....	1248
寿司之神，绅士游戏，裁员和日本衰落 .....	1273
虐杀器官 .....	1296
《硬核人生》的进阶篇：正确的多元化思考的步骤.....	1335
寿司之神/日本人/日本兴衰/国家兴衰/世界兴衰/中国兴衰 .....	1376
量子波动速读/贵族精神训练/三勒浆 .....	1421
垃圾分类与城市服务收费的死亡巨坑 .....	1462
大限将至的合众国 .....	1524
为什么有些人脑子永远是“糊”的——上帝视角是病因 .....	1570

## 肛锯篇

# 精英女性的灭亡，新依附模式女性的兴起 #Y201

原创： 肛里拉出个电锯 [水库线下](#)



## 精英女性的灭亡，新依附模式女性的兴起 #Y201

（注）肛锯说，他 42 个小号，全部都被知乎封了。

他想找一个说话的地方，因此最近水库开始转载肛锯的#Y2 系列。

众所周知，肛锯文笔，以艰难晦涩著称。

为了便于导读，本文会添加部分咖啡色字体注解。敬请谅解。

### 一) 前言

本篇主要是阐述精英女性（独立女性）为何要灭亡，新依附模式女性的兴起在之后会予以阐述。

当然，精英女性是生产力的一部分，需要维护她们的存在，在今后的有关文章中会写明如何利用现有以及可预见未来的技术条件，从根本上去维护精英女性的存在与增殖。

注意，本文会和[进化](#)，[繁殖](#)，[生理区别](#)大有关系，[玻璃心](#)的不要看。

首先，我要说明一个问题，为何我说精英女性，也就是独立奋斗的女性将要[灭亡](#)——我会从更基本的角度来说名。

我们可以从一个基本的，辩证的角度来看一件事情。当然，之后的所有内容都是粗略的假设，只是我一个下午瞎琢磨的时候偶尔想到的一个话题罢了，不要太当真。

## 二) 生而不平等

（注）男女注定必是不平等的，因为不平等才是天道。

以人类 0.75 级文明的水平，仍只能利用规律，而不是改变规律。

男人驯服女人，便如同狼吃羊。

男女平等，我们都知道是从工业革命时代逐渐开始的，特别是在第一次和第二次世界大战的总体战时，由于后方生产男人数量太少，女性被迫进入了工厂之后，女性的潜在生产力得以发挥，并且女性也因此具有了经济和进一步的政治能力。

可以说，女权运动本身也是一种[社会分配方式](#)的变动。

[社会分配方式的变动](#)，虽然我们感觉很严重，毕竟是尸山血海。但是，我们也能发现，这种改变还是很有周期性的，虽然不可精确预测，但也是可预期的。

从这一点来说，这种变化是一种规律，[放到历史长河里面，这也是一件再小不过的事情罢了。](#)

而男女平等，本身肯定是涉及人类最基本的运行的，否则也不会出现如此明显的，跨越无数历史时代的明确分工了。

这就好像改变分配，只是改变一个朝代。而男女平等这件事，相当于人是不是要喝水要吃饭这个级别的问题。



很显然，人类如果有一天不要吃饭了，不要喝水了，其对于整个人类种群的影响会远远超过迄今为止任何一种社会分配制度带来的影响。

对于这种“世界规律级”的东西，人类目前还没办法干涉，毕竟人类还不能自主设计人类本身。

因此，我们现在能做的，让男女平等，或者说是发挥更大生产力，维护人类（不光是国家竞争）存续和发展，只能是更好的**适应**我们原有的规律。

妄图通过某些分配，某些政策就能强行改变基本规律带来的结果，注定是做不到的——对于一个 0.75 级宇宙文明来说，说这种事情实在是太早了，

这还是等到我们能娴熟控制天气与彻底了解基因作用，大规模制造和利用反物质，开发出强人工智能，甚至意识电子化以后再说吧。

如果不是这样强力的“高等规律”驱使，那么男女差别就不太可能一直横跨不同社会，也不会穿越那么多时代——如果那么多分配制度，那么多打碎重来都没有多少例外出现的话。那么说男女分别是单纯因为社会制度导致的观点也就不攻自破了。

当然，这也就意味着，靠单纯的分配制度改变，也无法改变男女差别这一问题（就好像说：老子以后多给 8 块钱奖金，你以后不吃东西好不好）

（注）基础生理不同 >> 社会传统不同 > 个人境遇不同。

吐槽千百年风俗歧视，已经 Low 了

吐槽某个人对你歧视，更是 Low 中 Low

男性和女性的从根本上，从生理上来说就是极不相同的。而这一女性很难成为组织领袖并可哦那个之大部分资源，得到了也很短命，则很可能是由于生理上的原因。

当然，最蠢的是带有个人条件（本体生命视角）的所谓生理区别，例如智商或者体力区别——这些可能有区别，但那么多生产方式变化下来，单纯的一两个单方面的差距不会导致全局性的局限。

所以，这种区别绝对不仅仅是一个单项的局限，而是男人和女人是不同的系统构成，也有不同的系统预设的擅长竞争方向。

### 三) 大败局

我的假设就是：人类社会一旦在女性有机会介入大规模社会生产和社会控制活动时，女性的某些天生的特性，会在适应这些社会环境时产生优势无法延续和强化的问题，以至于无法彻底的打破僵局。

首先我们要清楚几件事。

女性地位提高，很重要的一点是工业革命改变了社会生产，精细的分工会让更多的人有发挥的空间，男女在劳动方面虽然有区别，但都会有各自的工作，也需要各自的组织。

但是，无论如何分工，工作是一定需要时间的，[而且工作时间都是越长越好，效率当然也是越高越好。](#)

这就意味着，现代工作注定意味着要将个体从原有小组织，例如说家庭中抽离出相当长的时间，并且付出很多的努力。

时间和努力，都能带来收益。但“强大”这件事却意味着竞争。精英，独立，这些都是“强大”的。

一般来说，我们也可以发现，这些“强大”的女性往往也有相对强烈的男性化倾向，或者说脱离传统女性的倾向。

而且我们也能清晰的发现，这些人甚至脸都不太一样（通常更加有棱角）。

她们更多的具有热衷于地位，地位攀比，结盟等男性身上比较多见的行为——当然，这些行为很重要，无论性别都需要。哪怕是世界上只剩下女人了，那么这些女人依然会成为女人的领袖。

这种特征很大程度上和生物本身的条件有关。我不是学医的，所以我只能单拿出一个相对了解一些的雄激素来说名问题。

哺乳类雌性，当然也包括人类，雄激素大部分依靠卵巢产生（还有皮肤和肾上腺等）。

人类雄性雄激素含量高，但相对机体不敏感；女性雄激素含量只有雄性最低值的四分之一不到，但敏感度会很高——例如说超出女性上限一倍，也就是男性下限的一半，女人就会长出胡子，而男性如果是这个等级的雄激素，那估计是性无能。

虽然我不能确定，但女性这种行为甚至性状上的改变所需要的基因上的差异，应该是比男性出现差异的所需要的基因变化要小。又或者至少是，在女性身上体现的变化会更大。

我说这个是什么意思？是雄激素更高的女性更容易成为精英女性么？

的确很可能是这样，但我想说的并不是这件事。

（注）雌激素的事无关紧要

我想请各位把这件事套入现代生产。如果精英女性是更高雄激素，会更多的投入生产活动，此时她们对家庭和生育的投入必然会减少。



那么，我们首先就能明白，对家庭和生育的投入减少，本身就会减少此类“精英女性”的繁殖效率。

繁殖率这件事非常残酷，在自然环境下，如果有一个性状**哪怕具有仅仅 1%的繁殖率优势，那么它的竞争对手也会很快败下阵来。**

但现代社会在这一点上的繁殖率**差距会更大**。特别是在本来繁殖潜力就不高的女性上——男性的繁殖潜力很大，因为可以同时让很多女人怀孕，但女人一次只能怀孕一个孩子。

不过么，其实生物还有另一种办法来增加自己的繁殖能力。这一点在人类雌性中尤其明显（在雄性中也很明显，但雄性本身铤而走险的潜在收益更高，所以单人KO也不是不可以）。

女性主要的一种增进自己繁殖的方式是通过“内含适应性”。

内含适应性是一种进化论中的内容。

简单的来说，就是你的血亲和你也有一部分共同的基因，所以你帮助他们的繁殖，也可以让你的基因延续下去。

比如说，表亲有你四分之一的血缘关系，所以你只要能够帮四个表亲繁殖一次，就相当于你多生了一个孩子。

在旧时代，也就是前工业时代，也是有广泛的“强势女性”和“依附女性”的。“依附女性”主要依靠老公的资源，自己生孩子——如果光从本人的繁殖可靠性角度来说，依附基本都会比强势可靠得多。

但是呢，强势女性依然一直保留了下来，说明这种策略很有效。这些特性的女性数量还真不少，说明适用性也比较广。那就说明，这种策略和更保守的依附策略是平衡的，都是有市场的，大家大体是势均力敌的。

强势女性，靠得主要就是“内含适应性”。更强势的女性一般都保持和娘家的关系，所以在娘家遇到问题的时候可以从丈夫一家获得一些资源，从而帮助了自己娘家的所有人，无论是自己的父母还是兄弟姐妹——这些人继续繁殖，是有利于这些性状的传播的。

有人会说：这只是很小的差异而已，完全可以依靠后天的培养解决！

对，完全正确。但从全社会长期角度来说，这种微小的差异在概率上依旧会很明显的体现出来。

在现代社会这会更明显，企业能够通过更多广泛的信息分析员工，但是这种分析不会不惜工本，所以一般会大而化之的解决问题。

这就好像，一个差一点的学校出来的学生未必会差于好学校，但在工资差不多的情况下，企业还是会选择好学校，因为企业花太大成本去考察个体是不划算的。

那么，类似这种概率上的差异，在现代信息能力的加持下，会更加明显的体现在就业市场上。

注意，这种问题不可能靠改变某种政策，倾向女性就能解决的，这还会有反作用（不是你们原来认为的那个原因，之后讲）。

而现代也有另一件事，这是和分工有关的。

由于分工的细化，所以大部分社会服务是陌生人完成的，也就是社会化服务。原来常见的农业社会的金融互保，暴力合作等，在现代社会下作用削减。

此时，女性无论如何，也是更多程度上的被抽离出原生家庭和家族体系了，家族体系在淡化，小家庭的重要性提高。

这看似对女性是一种好事.....的确，从某些程度上来说也的确是好事。但是从精英独立女性的长期繁衍角度来看，这是一件灾难性事件。

很显然，从家族体系中抽出后，强势女性原来的“内含适应性”为重的繁殖策略在全社会平均来看会大大降低效用，反而是依附型女性的繁殖可靠性和繁殖率会更高。

换句话说，现代高度分工细带来的本身对精英女性直接繁殖，和高度分工带来的社会改变对精英女性基因内含适应都是极大程度的不利的。

这种繁殖率的差异，不会和远古时期各种单一策略带来的影响一般只有千分之几不同。这种影响很可能是 30%之巨——这从生物上来说，简直就不能算是同一物种了。

这么大的繁殖率差距，足以在一个很短的十几代甚至几代人，就出现依附型女性基因基本吞没精英女性基因，至少是精英女性基因几乎被完全边缘化。

#### 四) 基因挥霍

第二次世界大战至今已经有 70 余年，如果假设成立，那么现在的女性的女性化特征要求应该会远远超过二战时，甚至以前的大部分历史时期。

同时，现在使用女性员工的风险成本，也会远远超出二战结束后的那段时间——精英女性的基因已经开始被边缘化，而携带有和依附策略相关基因的女人增多，导致企业使用女人的风险在各行业平均来看大大增加了。

当然，你也可以找出很多其他原因。但这一原因是相当根本的，属于基本面的变化，它的影响会更加长期和深远。

而通过改变什么福利制度，特别是优待制度，不仅仅会导致直接的企业用人风险增加，导致更不用女性。



更可怕的是，优待制度会[大大增强依附型女性在生殖率方面潜在优势](#)，同时也会削减依附型女性和精英女性生活上的差别。

也就是说，[成为精英女性的激励也减少了](#)，她们本身还能依靠资源较多产生少量[但精锐化培养的优势](#)，一旦补贴以后反而缩小了这种差距——同时，依附型女性还更多的在家庭中，在目前的人类教育水平下，小家庭本身的培养依然是很重要的，这就进一步缩小了精英女性的繁殖率优势。

所以，任何补贴，优惠政策，不仅仅是直接的破坏男女平等和企业信任，也是一种釜底抽薪，彻底歼灭精英女性基因的做法。

我们很多感觉到的愉悦，快乐，满足，甚至公平本身，实际上是原始欲望驱动的结果。

所以的确，精英女性在这一过程中还是会觉得自己的路线很正确，但实际上已经产生了[适应不良](#)。

进化和基因存续，不是一个你觉得好就能成功的，反而一般是你会在感觉良好的情况下逐渐消逝——感觉只是一种既定的工具罢了，但是工具本身是会失效的，但是它失效的结果并不是你把它丢弃，而是使用这一套组合工具的个体甚至群体，在生存和繁殖竞争中直接消失。

很显然，就国家竞争和人类生存的角度来说，我们需要精英女性。但如果不改变这一现状，精英女性的生理上的状态就会逐渐消逝。而且越是早进入工业化的社会，这一情况的严重程度可能会更高。

(注)人类花了几千年进化出奋斗基因，却在短短几十年内，被白左挥霍殆尽。

从追求做事，到追求特权本身就是一种倾向。本质是依附性策略的胜利。

这就和现在的“田园女权”很相似，虽然田园女权嚷嚷着不生孩子，但是嚷嚷归嚷嚷，生起来那是一个起劲，因为就这种想法的女人，迟早会落入只能依靠孩子的境地。

（喊着不生只是为了在别的女性中获得一定的地位，显示自己依附的男人比她们的好，管不住自己.....这其实暗含的是“出轨权”，而出轨本身是一种常见的优良基因延续策略，这是在男性和女性的本能中客观存在的，只是它会用不同的方式表现出来）。

这里也很能看出“结果”的威力——无论说的多么在理，符合人类当前或者长久以来的价值习惯（有些价值判断是本能的），但只要不符合延续的需要，这个东西就是会消亡。

但是符合了，哪怕和之前口头说的完全不一样，那也能很好的活下去，所以不管是田园女权，还是信誓旦旦真心但是天生渣男的人是一样的。

田园女权靠这种模式，恰好的把自己以后逼入必须最高度依附的境地，达到了有效策略。

信誓旦旦的真心天生渣男，恰好既得到了女人的信任留了种，又能继续拈花惹草。

田园女权狂喊不生孩子，但是只要她们的行为最终会导致她们努力的生孩子，那么她们的策略就是有效的——无论她们高不高兴，知不知道。

大家综合的看上面这一段——对企业的基因优势会降低一个群体在企业挑人时候的风险，但这种基因优势只要不利于繁殖，无法传播，那么这一群体还是必然会消亡。

一切优待措施，只能把更多有这些基因的人拉入战场，同时感染上“精英”这一不孕不育毛病，同时还缩小了原本“精英”带来的已经不大的好处，还大大提升了依附型女性（也就是企业不需要的）的优势。

女性就业优待政策，本身是一种消耗几十万年来积累下来的精英女性资源，有点像我们开采石油那样——烧完之后至少很长一段时间不会再有了（除非有某种手段突然让强势女性具有比依附女性强得多的传播能力，但这在可预见的未来不太可能）。

在我们现有科技水平下，精英女性基因是不可再生资源，我们正在透支。随着我们的透支，企业使用女性的风险（相当于利息）也会越来越高。

所以我们必须尽可能的更好的及早控制这种滥用基因库的举动，就好像我们要控制全球变暖一样。

这一点真的和控制全球变暖很相似——我们虽然不能完全了解其机理，但是我们知道它的存在，而且不完全了解就说明有很强随机性，所以我们需要保持很多东西的多样性，这样才能让各种可能高可能低的概率事件去阻止或者延缓恶性结果的到来，甚至提高认识，去了解其中更多的具体原因。

基因库也是一样，我们并不了解这些基因是如何协作的，它的具体作用有多强。这个东西只能说是一个知道有用，但不知道具体在哪儿的黑箱。

虽然我们不知道怎么拆开这个黑箱，但我们不能看着这个黑箱就这么化为灰烬——这就是我们现在应该做的事情。

## 五) 男性娘炮

事实上，这种选择可能会很明显，只是我们暂时还不了解这方面带来的巨大影响，毕竟社会是一个很混沌的系统。我们经常会找一些最靠近的事情来解释事件。



我说个最简单的猜测：鉴于现在分工的发展，很多事件由社会机构代替，同时男性的繁殖潜力不变，也分为激进和保守，但女性相对来说会更加依附。

那么更加依附的女人需要更高的资源安全性，也就会在长期择偶中更多的降低男人的雄性特质要求。

这是有实验的。年龄小的女性更喜欢雄性特征强的男人，年龄大的女性则更偏好控制的；女性性能力高峰期更喜欢雄性特征强的，例如说排卵期，但是平时更倾向于特征弱，好控制的。

简单的来说，就是生育高峰期是一场赌博，要留给雄性特征更强的强者。但是强者在长期很难稳定，不可靠。

所以就来一场赌博，最好是繁殖高峰期铤而走险怀上强者的孩子，但平时比较低的时候和稳定的男人在一起，万一高峰期怀上孩子了，那就可以给稳定的男人养，这样就赚大了。

(注)尔晴，你是说尔晴么。

这个不需要人本身有意识的去想，是欲望会驱使人去这么做，因为只要这么做的  
人的确在繁殖上更有优势，而带来的基因上的优势，则会继续把这种性状传递下  
去。

所以，在当前的趋势下，由于女人的依附策略更加有效，所以女性依附特性会更  
强，在战略决策上反而会更加保守一些。

此时，女性会更加偏好于更安全的男性，也就是雄性特征更弱的男性。

那么这种特征会提早带来一种倾向，对于目前来说，那就是雄性的中性化甚至女  
性化，女性的病态柔弱化——对于内卷的社会来说这种情况可能会更加明显一些  
（因为内部竞争更加激烈，稳定是更稀缺的资源，进攻行为会更加高风险）。

（注）中性化，内卷化，这个判断好赞。



好，我说完了。

那么，下一篇我将会说明“新依附型策略”和原来大家族的依附型策略的不同之处。新依附型策略是更加零和博弈的，小家庭内的制衡和 1v1 斗争会更加激烈，互相的信息遮蔽或者说“隐私要求”会更加增长。

再下一篇会写明如何在现有技术条件下，如何提高精英女性的基因传播能力，也就是代孕市场。

我会阐述如何用禁止代孕来增强代孕市场规则的形成，这样就可以利用现有的女权组织的反对代孕，来达到促进代孕市场的效果，这样可以节约资源并且获得多方的支持——对于增强精英女性传播的，是对于目的的支持；而且对于现有的女权和田园女权，则是对下一步行动的支持。

这大概也体现了“结果和意识的背离”——只要能达到这个结果就好，中间的手段无论是支持还是反对，都不重要。

（注）巨大的笔墨，讲了一个很简单的道理。

随着女性越来越多投身于灭绝，必然导致“勤奋基因”灭绝。

因为生物的延续，主要看你生孩子。

男人很拼。因为 A9 可以多生孩子。

女人很拼，女 A9 有什么用？

在中古时期，存在“表亲”效应。一个能干的女人，虽然耽搁了自己的生育，却帮助了表亲和旁系血脉，生存了下来。

但是工业革命时代，社会福利和税制，都严格制约了“追求卓越”。

现在虽然是“女权”喊得最响的时刻。但其实却是“女权”最衰弱的时刻。

人类种族，花了数千年进化出的“卓越女性”基因，在短短五十年内就烧光了。

虽然白左在“事业”上倾注越来越多的心血，读越来越高的学历。

她们不生孩子。这一代人“燃烧”殆尽。活下来的，都是“大骨盆村姑”的后代。

截止以上部分。都是“水库”原有的知识点，殊途同归。

但之后肛锯说，“村姑包养”型女性大量繁殖的结果，对“男性”的口味会起变化。

村姑越发禁不起风险，因此“钢铁男人”不受欢迎。村姑宁可选平庸的小职员。

全社会，因此会“娘化”。就和三体中，刘慈欣的预言一样。

这段有新意了。

## 精英女性的灭亡，新依附模式女性的兴起（第二篇） #Y202

原创： 肛里拉出个电锯 [水库线下](#)



精英女性的灭亡，新依附模式女性的兴起（第二篇） #Y202

好，本篇接上文，上文说明了精英女性为何会在当前的社会生产环境下逐渐在基因层面上不适应环境。

由于我在写这篇文章的时候，第一篇文章还没发出，所以评论啥样不清楚。但我知道肯定会有人不断的以一个核心观点来反驳。

那就是“分配和培养的变化可以很轻易的解决这一问题”。虽然我知道这个问题有点低能，但却会是很普遍的第一意识（人类就不容易考虑概率问题，所以相对来说会从个体的绝对化角度考虑），而且在这篇文章中，这一核心也是很重要的。

关于这个问题，最重要的不是“投入什么改变什么”，而是“这是一种持续性的选择压力，且不随着人的主观意志而发生改变”。

也就是说，选择压力（环境）是必然存在的，改变的只是策略和策略集，而且使用策略也并不意味着人本身是知道其运行过程的（无论是群体还是个体），人类是很难改变选择压力本身的基本要素的。



如果承认基因对人类行为是具有影响的话，那么要想反驳，那么就还是在“精英女性的繁殖率更高”这一点上，因为我对于精英女性繁殖率是否更低也是没有确切把握的。

所以正确的思路主要还是证明精英女性基因传播能力更强，比如说精英女性其实更能生孩子，或者精英女性的孩子会明显更强，又或者是精英女性对于自身原生家庭的支持能力更强而且原生家庭的繁殖能力也较强。

简而言之，就是要证明精英女性所包含的（注意，未必要直接是她本人）的基因复制的效率要高于依附性女性。

说了那么多，我们言归正传，说依附型女性会如何的崛起。

上文中我们说过，精英女性大体上是竞争欲望更强，手段更加激进的女性个体，原本因为家族较为紧密，所以激进手段可以为原生家庭提供更多的支持，所以即便她的直接繁殖低于依附型女性（通常不会很明显），她原生家庭中的有血缘关系的人所提高的生殖率，也为她传播了自身的基因。

当然，激进女性也许在以前也可以获得更多孩子的控制权和养育权，而母亲必须还是依赖孩子，所以投入的精力通常超出男性，此时孩子的培养也会直接涉及孩子以后的繁殖能力。

现代社会因为家族关系没有那么紧密，相对来说女性对于原生家庭的投入虽然可能绝对值上增加了，但奉行激进和保守策略的差异却更可能变得更小了。

依附型女性的崛起，主要有三个关键因素。

1：大家族的解散，小家庭的兴起。

这意味着大家族互保的逐渐解体，生殖博弈更加类似于“单挑”。此时，博弈过程会更近似于零和游戏而非投资。

很大一个特点是，现代的爱情观念特别个人化，而且相对于以前的爱情方式更加“激烈”。很明显，在现代，“热恋”肯定比以前多得多的。

这当然一方面是因为生产力的进步，但这毕竟是一种社交，或者说“江湖”行为。这样的增强一定是因为某种竞争目的，而且最关键的还是小家庭的竞争。



更强的爱情要求，也就是非理性要求，很大程度上就是“你参与零和游戏的意愿”，你参与这样游戏和对赌的时间越长，则投入了更大的沉没成本，一般来说也意味着后续的可信度较高。

简单来说，就好像上司逼迫下属在酒席上喝酒一样，只不过这是双方各执一部分“领导权”，来要挟各自方面所需要的“灌酒”，大家都喝倒了，那说的大约更可能是真话……当然，“真话”这个词是有歧义的，你理解成为“底牌”会更好。

此时，依附型女性相对来说，更有机会参与更多次的对赌，而且对对赌中的套路很熟悉。

精英女性不一定更不熟悉，但相对而言，对方一定会对她抬高对赌的要求，因为她的底牌看上去更大，需要更多的“考核”才能和其交易——现代精英女性是很容易识别的，所以你无法事先隐藏这样的底牌，但是依附型女性的个人特质，相对来说就容易隐藏的多。

家族的退缩和个人的兴起，在小家庭中就更加容易倾向于“零和博弈”的态度，就好像中国股市那样。

信息迷雾的增大，保障力量的退缩，使得前期考核必然更加凶险和需要更多“感情”。

在零和博弈中，最强的能力并不是你有多少价码，而是你隐藏底牌的能力。精英女性毫无疑问在这一块是吃亏的，而依附型女性从以前开始就是更依靠信息迷雾来获取利益的，所以在现代社会中，依附型策略实际上在“技能延续”上，是对依附型女性非常有利的。

## 2：现代生育自我控制能力增强（技术）。

听上去，似乎避孕等措施对精英女性很有帮助。

没错，但是这要怎么看。如果按照我们现在对于精英女性的定义，那么很显然，生育自我控制能力增强绝对是好事啊。

但是，要注意的是，我们之所以这么认为，是因为我们的一般评判标准是适应生产发展的需要——每个时代，之所以价值观不同，最大的原因还是生产方式和阶段的变化。

很显然，能控制生育，就能更好的计划工作。

但是，但是，这在现实条件下，配合女性更多的自我资源，反而是一件大大提高婚姻门槛的事情，这至少对于想要孩子的男性是一个更加不利的消息。

也就是说，精英女性控制生育本身会提高婚姻门槛。

你可以说精英女性可以普及单亲，干脆想要孩子就生。

我们先不谈这种想法多么理想化，最关键的还是，资源毕竟是少了一个，这样单亲精英女性培养的孩子，可能需要投入更大量的资源才能得到同样的结果。

这就依旧是劣势。

当然，也许说到这里，各位还没想明白随机生育为什么对精英女性反而有帮助。

因为原来随机化生育的环境中，女性的生产必然是见缝插针的，因为生殖和养育的压力是随机化的，必须时刻准备着。所以相对来说，对女性的生产力，其实在旧时代是更为关注的。

另外，随机化生育更重要的一点是女性可以随时有持续的“利用价值”，特别是在家庭中——现代家庭，实际上夫妻之间互相利用是间歇性的，很多时候大家都会有一种和对方在一起还不如单身的感受，这种感受是真实的，甚至很多情况下是正确的。

这个是不可能完全依靠什么“男性家庭观念”改变来解决的，因为投入最大资源的是女性，怀孕整个过程是在女性身上完成的。（这里的资源包括生理，时间，物质）。

很显然，在一个互相利益交互相当“间歇”甚至间歇也是高度可控的情况下，精英女性的初始劣势是很大的——而后期似乎也没什么太大优势可言。

男性会更需要依附避免出现问题，而女性通过增长依附技能就能大大降低和男人的交易门槛，这样就能前期有优势，后期也不见得对于精英女性有劣势。

当然，很多人觉得自主控制怀孕本身可以更好的安排工作——事实的确如此，但考虑到大多数人都是参与企业工作，而对于企业来说你的怀孕时间即便是经过了你的承诺也是不牢靠的，是有风险的。

3：现代分工对于“比较优势”更为精细，大家相对来说更能参与自己最擅长和最高效率的方面。

这种精细，对“精英女性”克服一些普通弊端的确有好处——也就是在这辈子里面的确更有可能爬上去。

但是，这对于精英女性的繁育本身却是极大程度的不利的。

道理倒也非常之简单：分工越细，其实不仅对于“优势”有考量，但更关键的是避开“劣势”——说白了，人类是通过避免不同分工对自己的劣势，大体是通过排除法来选择优势的（后续培养也许是定向的，发挥优势的，但一开始大多是避免劣势）。

如果看过我上面说过得内容，那么大家也就明白了，在很多方面女性是有固有劣势的。例如说女性带孩子比较好，不仅仅是性格或者诸如此类的原因，而是怀孕这一过程本身就造成很大的对自己的生产力的影响。这样一来，女性如果既要兼顾繁殖（尤其是内含适应的威力降低后）又努力往上爬，实际上是一种相当不划算的策略。

在传统的激进和保守策略中，一方的数量开始太少以后，激进或者保守手段的潜在收益会发生变化。比如说保守占据绝对多数，但激进的明显太少了，此时选择激进策略的收益就会提高。

但问题在于——现在不是你选择激进或者保守，而是高度分工（和技能化）的生产方式本身就会产生影响。

很显然，至少在可预见的未来，人类社会应该还是会走向更高度分工和更高技能化的生产方式，所以这种矛盾是不可能缓解的。

也许我们可以让企业可以和女性签订某些协议，使其必须固定在某一预定时期怀孕。

问题是，即便我们撇开伦理和执行上的重重问题和成本，女性违约风险本身还是会固定的存在——然后我们又回到了原点。

大家明白了这三点以后，大约就明白了一件事——精英女性的繁殖失败，一方面可能是这种方式和环境限制的确让她们更弱了；但更重要的还是依附型生存方式的确可能是变得更加有效了。

所以现在似乎出现了一种很尴尬的情况——精英女性路线似乎成为了一种繁殖率筛选器，你选了就意味着繁殖效率不足……这些位置还更多的被依附型女性给抓过去了。

其结果就是，依附型女性和其性状的基因反而能在这种状况下更加流行，即便社会和企业不希望如此也没有任何办法。

下面我来说明一个，用现在的技术手段，同时也避免高度涉及伦理冲突的方式去缓解这一问题（能缓解就不错了）。

我的方法很简单——代孕。

代孕可以用试管婴儿，对于男性来说，代孕者好看基因好就行了，未必需要自己老婆的（甚至很多情况下的确不是），但是女性如果自己有资源，则可在这一问题上有着巨大的议价能力。

而且，这能直接用经济实力转化为繁殖率，突破了女性本身生育潜力较低的困境——而那些代孕的，大多数还是资源缺乏或者是依附型女性（至少一开始是），但是生出的孩子并不携带依附型女性的基因。

可是代孕这件事，总不能现在就开放吧？这肯定有高度伦理冲突。

我的意思是：当然不能开放，但是不开放并且严打本身，极度有利于代孕的后续发展。

这个意思很反逻辑，所以各位一定要一步步的想。

首先我给大家提一个问题

请问从大分类角度来说，什么“工作”是最需要专业化才能获得利益的？

是工程师？是设计师？是领导者？

都不是。

这个世界上最需要专业化才能获利的“职业”只有一个，那就是“犯罪”。

犯罪可真是一个大“行业”，而且这个行业从平均技能和专业化水平来看，大概至少是超越绝大多数行业吧。

而对于代孕这件事来说，由于怀孕对于身体的破坏极大，所以一个女人通常不应该生超过 5 个孩子——但是这对于新生行业是不利的，因为新生行业是不善于走“规模”路线的。

也就是说，即便相对来说固定成本高一些，但是能让一个女人连续生 10 个孩子，也会比找 10 个女人都只生一个孩子稳妥的多。

但是，如果是直接开放市场，那么就会造成很大波动。我们这里先不用说什么伦理问题，我们纯粹说生意。

很显然，直接开放后，做这一行为的潜在最高收益肯定是不如具有更高风险门槛的“违法”行为的。

你不开放，越过犯罪门槛，代孕者可能赚 20 万。但是如果开放了市场，那么价格会很快下跌——这看似有利，但实际情况是市场收益会变得很不透明，对外行人来说很看不明白，而身体健康又是一个很模糊的东西。



那么对于“代孕组织”来说，分销和管理成本反而会大大提高，而在这些企业规模化的过程中会遇到很多极高的经营风险，此时代孕者的收益便不得保证。

本来就是一个很模糊的代价，再加上收益很不稳定，那么这个市场本身扩大是很困难的，会很快进入瓶颈。而一旦进入瓶颈，那么就会经历好多次波动才能普及，而我们很可能没有这么多时间。

对于模糊的代价，最好的解决方式并不是什么“补贴”“国家补偿”等等，最好的方式其实是“收益足够巨大”。也就是说，在这种特殊情况下，我们提高门槛，来增加这一行为的潜在收益才是最有利的方式。

而提高这种溢价的最好方式，当然就是人为的制造不透明，让组织者进行暗箱操作——最能操作暗箱的组织，也必然是最能应对生产方和客户的不明确代价和需求的。

当然，从经济学的角度上讲，这样客户需要的支付的价格太高，这样销量肯定不行啊，而我们需要更高的销量。

这是正确的，但一开始不应该这么做。因为一开始我们缺乏足够的支持，所以我们应该用现有资源角度出发，充分利用培养稳定的核心市场的机会（尤其是培养多次代孕者，以及客户获取渠道）

如果我们利用现有的反对力量，就能够在更小的投入的情况下，来达到“分割”不同的“代孕组织”的能力。

分割最重要的作用，是避免采用相似的策略和统一的组织，然后产生一次性的大规模损失（这不是外界打击，是这种组织方式不行）。如果分成很多更小的组织，就相当于有更大量的组织进行不同的组织运营实验——这样就能从中逐渐明白，哪个组织结构和经营方式是更好的。

也就是所谓的养蛊。

我以前曾经写过一篇关于国家补贴的作用，我用的是动漫产业的例子。

我的核心思路是——通过国家高额可骗取的补贴，可以让骗子和坏蛋集中于专门的骗钱公司，而那些真正做动画的则不容易被渗透。一旦国家补贴抽离，那么这些骗子公司会瞬间消灭，而其中的工作人员只能谋求出路。真正的做动画的公司却不受太大影响——在这之后，还能低价吸纳这些无家可归但有一定技术的底层骗子，此时原本做动画公司的老员工可以很低风险的成为中层和中低层领导，因为他们是成建制的“可靠”的。

在经营中，一个成建制的可靠的中层阶级是无比重要的，也是消费组织成本来达到的最重要的目的之一，同时也是最难的事情之一。很显然，这对于一个复杂的，但初创的公司是很难做到的。

所以，这种补贴+抽离方式，是战略上降低了真正目标企业的用人战略风险的。并且对于全体组织来说，也遴选出了最可靠和最有生存能力的次级组织，这实际上是一个双赢的结局（尽管看上去补贴都浪费了）。

在那里，是补贴。而在代孕这件事情上，让其违法却也能起到相似的效果。

你越是禁止，溢价越高，溢价越高，对于培养初期核心代孕人士更有帮助，而培养初期核心代孕人士本身对于这些“犯罪集团”才是最难的。这就好像卖卵是一样的，其实找到客户不难，客户付钱也不难，难的是怎么找到这些捐卵的。

一旦禁止，本身可以防止这些代孕机构进行“价格战”，并且也可以隔离开以进行“养蛊实验”。

在这里，禁止行为非但没有打击这些组织，反而给了这些组织一个可以自我平行发展的机会，并且减少了一个开放的新行业必然出现的不正当竞争（他们被物理隔离了）。

很显然，在目前的伦理条件下，不管是女权还是一般人，都是反对代孕这件事的。所以我们完全可以利用这一点来达到“群众监督”的效果——群众监督无处不在，群众监督十分隐晦。群众监督也是道德利剑。

道德总是最好的提升溢价的理由，一旦迈过这一门槛就很难回去，自然容易成为核心人员。我们正是要达到这一效果。

如果没有群众的普遍反对，靠政服推动的话，这件事情简直是不可能完成的（那得多少人力物力啊），但正好，我们就有这样的基础，甚至还会有很多女权主义者进行有组织的反对和促进，这反而就很容易完成了——而且在这一过程中还能得了好处还立牌坊，真是好的不行。

至于如果你问：如果以后还是反对怎么办？

这你是多虑了，老百姓这边是看实惠的，这种行为一旦成为比较普遍的违法但正常的行为，就类似嫖娼差不多，那么其实老百姓的反应也就那样了。

至于女权这一边，由于女权也是一个组织，它本身有盈利的，也有非盈利的。

盈利的话不用多说，这些盈利机构的反对更多的是引流，所以他们不会实际上造成什么太大的结果。实际上他们不断蹭热度的举动，反而是一种双赢举动——女权得到了道德高地和流量，而代孕这边则宣传了代孕行为的高收益（因为引流需要，所以写的高自然吸引人眼球）。

这就好像在说：“SM 是不健康的，是变态的，有人居然为了一次啪啪啪有八次性高潮而去选择 SM，真是太不要脸了，你看这男的搞的这么持久，女的这么爽，这 SM 真是垃圾玩意。”

不知道你怎么看，反正我觉得经常这么说道，不仅不会不利于 SM，反而是对 SM 更有帮助呢。

同时更高的收益本身就会产生一大批内部的合理化人群，一粉顶十黑，这个在代孕领域以后恐怕也是适用的。

至于非营利的女权.....做这种引流还只能“非营利”，本身其实就是竞争和变现能力不足，她们就只能起到一定的辅助作用（对盈利机构的辅助），本身其实是傀儡和背景，所以更不会有什么影响。

在代孕一旦成为较为普及产业的时候，女权无论是盈利的还是非盈利的，都会避重就轻，或者宣传上反对但实际上却促进市场。

在现在依附型女权把自己叫成精英叫的很凶（例如田园女权），而精英女权则是一样的套路，只是她们真的做了而已。

而且，代孕这件事一旦门槛稍微高一点，那么对于客户而言，参与一次违法行为的风险和多次差别并不大，因为风险主要在于找到一个靠谱的违法代孕机构，一旦成功了一次，后续成功的概率极高——所以为了把成本更高的赚回来，这些精英女性很显然不太可能只进行一次交易。

所以从投资角度来看，这反而会促进“真”精英女性的多次基因传递。而那些真的进行多次代孕的，她掌握了资源后相对来说也会更加“精英”，毕竟有钱了，此时她也更有可能接触到比原来更高一些阶级的男性，而更高阶级男性具备更“激进”

基因的可能性也会更高——所以从基因层面上来说，这样也在后代上削减了依附性基因。

不过这样听起来，我似乎是很喜欢激进策略的——没错，未来的个体会越来越激进，毕竟，一个把自己生死存亡之事放在一个很细的，依附于别的分工的技能上，本身就需要很激进。

当然啦，这也说明未来的人类会越来越难管。

当然关于代孕者一块，还是最难理解的。我就用一句话总结难点把。

敌人，的确是反对你的人.但敌人的反对,也是要看你所处的阶段才能分析其真正利害的.在敌人虽然反对你,但却对你有利的时候,敌人在这一阶段时也就不是敌人了,它只是一个在长期看来反对你的人而已.

# 关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y203



## 关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y203

(注)延续肛锯文章[#Y201](#)，[#Y202](#)的答疑。

全文极长，截为#Y203，#Y204，#Y05 三篇

疑问有几个，可以归咎于低于常规的智商或者认知水平，但太多的话，那么还是说明有些东西是普遍不了解。

在这里，我说明几个重大的疑问点，这些疑问点并非逻辑能力太低导致，仅仅是一些方面的确不容易想明白，或者我犯了自我透明误区的毛病，默认大家明白。

我这里就为真的想考虑明白的人解答一些疑问。

这些疑问我不会直接弄个体的具体问题，我会对这些疑问进行归类。



## 第一类问题：精英基因不仅可以从精英妈妈这里遗传，还可以从爸爸这里。

这个问题其实思路很好，只是后面想得少了一点。

我们先不考虑精英男性为什么要弄一个精英女性作为老婆（这很难受），我们仅从一个更随机的角度来考虑问题也不是不可以。

如果精英女性在整体种群中，其繁殖率降低，也不具有更高的内含适应性（亲属繁殖）带来的收益。

那么，整个种群内，精英基因的传递概率就会降低——而且是在女性这边降低，虽然单体女性具有生殖最高潜力低的特点，但同时也具有女性产子 100%是自己的特点。

也就是说，女性作为受孕者是没有繁殖怀疑的（男性可能被戴绿帽子，但是女性怀孕不论是谁的，孩子肯定有自己 50%的基因，当然这是在试管婴儿诞生之前）。

一个种群内，不是说你一个基因繁殖率劣势一点，你只是一点点问题——你理解为增长率的不同，而且是互相侵占生态位的（种群中的位置）。

换句话说，这种降低就是依附型女性的基因会以指数型增长的速度，占据精英基因的位置。

当然，这种侵占不会是无限的，在一定程度下，精英女性被社会需要的程度会使其繁殖率趋于平衡——但在现有的生产方式下，这一平衡点可能会远远低于目前精英女性在人群中的占比。

更麻烦的是，按照前文的生产方式，那么越是重视，精英女性的繁殖率又会进一步降低……这样就进入了恶性循环。

现代生产方式，说白了已经在生物学上不利于“穴居人”了，但我们的身体的自然条件和我们种群的规律，却和几十万年前的毛猴子没有什么区别。

(注)优质 S 级男性，为什么要找 C 类低值女。真是倒了八辈子血霉了。

你可以说，C 女找 S 男，霸道总裁爱上你。他也可以给你一切。

问题是，霸道总裁不会青睐你。

C 女对 S 男，并没有“特殊捕获力”。

严格说，你专精了钢琴。此技能任何用处都没有。

因此这份资源就是“浪费”的。而浪费，就要在生物学受惩罚。

## 第二类问题：你这只考虑了基因的影响，忽视社会影响。

我本来倒是想过肯定会有这类问题出现，然后文中还有比较明显的提醒，不过似乎很多人还是没有想到——而且这些人明显智商正常。

所以可见，我还是得更直接的解释。

首先：基因不是影响个体行为的唯一要素，进化论不是宿命论。

在教科书上比较精彩的解释就是茧子，你有长茧子基因，不代表你生下来狂长茧子，你只有在经过了外部刺激后（摩擦），你的茧子就会长出来，如果不摩擦的话也不会长茧子。

但是呢，会有些人容易长茧子，有些不容易。

基因和个人行为有关，当然个人受到的外界后天刺激（这里就是粗略的社会影响），但是基因不同的情况下，他们对于后天刺激的敏感程度是不同的。

也就是说，一个依附型很强的基因的人（包括男女，一般是保守策略男性或者女性），如果接受了恰好的外部刺激，其本身在社会功能上也是可以变成精英的，这个是毫无疑问的。（注：例如龙妈）

那么基因的影响到底在哪儿？我觉得用太数学的方式说，很多人又不明白了，而且也会觉得纯数学方式很“肤浅”，也就是容易“考虑不周全”。所以我还是决定用文字来说明。

首先，基因造成的影响以及外部刺激，不管是人群还是个体，**都是一种概率性影响**。

我们先说说社会影响，我们经常会觉得，社会影响是我们能够控制的——这其实只是一种错觉。

我相信从事或者了解过教育行业的人最能理解这一点——即便是投入了巨量的资源，目前可行性最高的教育手段，能够相当好的达成预期目的的可能性，一般也不会超过半数。

即便是投入很多资源针对于一个单项目的，例如说学习成绩，期间还可以用损失其他方面的方式来达成这一目的……还是很可能会失败。

也就是说，所谓的社会影响我们能够高度控制，本身只是一种错觉，在资源投入极高的情况下可靠性依然不高，更不用说全社会大多数人只能投入低于平均投入的资源了。

这就更不用说全社会大多数人只能对自己提供低于平均水平的资源了。

大多数所谓的社会影响，大体还是通过随机接触形成的，只是超越一定阶级以后接触到的信息，本身会局限在一块区域中（穷人更容易接触到穷人，富人更容易接触到富人）。

但是，这种控制也基本到此为止了，所以在同一阶级下，其实大多数改变个人走向的内容是随机的（**你们自己肯定也有这样的经验，一件不经意的小事改变了你的人生走向……**例如说你当年选专业恐怕绝对没有到认真考虑的程度……你当时考虑专业的精力大体可能是比不过在天猫上买电脑的。）

这种随机性本身也是阶层流动的重要一部分。

基因也会在这一过程中，强化某些部分，弱化某些部分。

这其中有一个很重要的问题：基因的作用，我们现在还没搞清楚，以后可能会搞清楚。

单个基因的作用对应的强化或者弱化，我们还不清楚。但是目前可以明白的是，人类特质还是能受到基因影响的——你可以说这是概率，但概率才是最恐怖的，往后面看你就明白了。

另一方面，也是更重要的方面：单个变量，在全社会中的精确影响，我们是很难，或者说是绝不可能搞清楚的。

对，是绝不可能搞清楚——因为这是彻底了解一个变量（信息）在全体中的影响，这是需要资源和能量的，而你要了解的非常清楚，意味着你必须更加实时的了解全社会……可是你所需要的资源和能量，不可能超过全社会能量的总和。

所以社会永远会是一个不同程度的混沌系统，而且你的调查和筛选过程，本身也会让这一系统发生变化。

也就是说，我们有可能可以知道一个基因更容易对应某些特质，但我们绝不可能知道这一特质具体在全社会中会有什么样的具体优势，更不会知道它在全社会中精确的运行方式，也就更不可能做精确预测。

我们唯一能做的，实际上是更粗略的“观测结果”，然后用此做一个比较粗的预测，以此来决定我们的决策。

所以，这种判断本身是具有概率性的。

但正是因为这一点，所以基因本身具有更强大的威力，尤其是在商业化社会中。

资本，或者说商业本身，能造成最大影响的是什么东西呢？

是超大的潜在利润么？不是。

**最大的影响是“稳定的东西”——所有能稳定表现出其特性的东西，都是会被特别重视的。**（注：划重点，亲。我特意标红）

这个和之前的“概率”违背么？并不违背，而且是规模越大越不违背。

企业完全可以，而且早就是做男女之间生产效率和成本的不同的。

企业也许永远不会做基因筛查,因为这一方面可能有法律问题,另一方面也不一定值得。所以他们完全会用一个更粗的标准来评价。

此时,精英女性基因不易繁殖的结果,那就是精英女性,或者说采用激进策略的女性减少,那么整体女性的生产能力会降低,对企业来说的不安定性会增加。

一切稳定表达的优劣(概率),都会在资本市场上被极强的放大——在考虑“了解成本”的情况下,这种影响会更加明显。

除非精英女性本身不容易生出和自己比较像的孩子,否则就肯定会产生影响,即便它是概率性的——但正是因为它是概率性的,所以根本没办法用低成本的办法解决或者回避,因为了解成本太高了,模糊性太强了。

但是,这种概率上的变化,带来的影响确是更加实打实的(由于无法低成本的解决,所以真金白银就会更加倾向于那些可以减少这些不良概率事件发生的组织)。

(注:这段话讲的是“口碑”。例如印度人,穆斯林,安徽人,在职场上很受歧视。而你越是没法“精确”地和安徽同胞区别开来,则这种歧视越严重。)

(歧视的本质,是信息成本)

这里你们一定要绝对注意:商业组织,资本运营过程中,对于某一事件群稳定表现的某种概率倾向的重视。

大多数人因为日常生活,有一种“锅如果不够明确扣在我头上,我就没事”的感觉,也就是这件事情要很明确,老子逃不了啦,完蛋鸟~~~~

这个无可厚非,毕竟是生活经验。

但是组织行为不能立即带入平时个人生活经验。

如果你有一个问题,会带来什么结果之类都明白了,一般对于组织审核你反而可能不是很重要的问题了,因为解决的成本大概也清楚了,那么只要看你能带来多大利益就好啦。

但是反过来，这就是很难避免的巨大潜在风险了，所以我们对于这些更模糊的问题，反而会更加成为一种绝对的门槛。这也就是为什么“人品问题”，企业反而会更多的考虑——你选情侣的时候也会这么做。

（注：这段实在太精句了。充分地说明了整风的时候，该枪毙哪些人：无法衡量的人）。

这就是基因的威力——它不是因为我们很了解它，所以威力极大。反而正是因为我们不太了解它，所以它的影响很强。

（注：第二个问题：你这只考虑了基因的影响，忽视社会影响。

如果我没有理解错的话，这一类问题实际的是：先天的基因，能否通过后天弥补。

中国人大概率比黑人聪明，而黑人能否靠教育，做到和中国人一样聪明呢？

肛锯说：NO

因为哪怕黑人训练得和中国人一样聪明，你也担心他哪天“兽性大发”。把事情搞砸。

因此一件事一旦形成了“共识”，你再想要自辩，是极其困难的。

你一定要在“共识”达成之前，证明自己和黑人不是一伙的）

（注：肛锯的第二部分论点，讲“伪装”。一个足够聪明的人，可以后天伪装成同一族群。

也非常精彩，但和本文无关。因此#Y203 先截到这里）

# 关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y204

原创： [肛门里拉出个电锯](#) [水库线下](#)



关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y204

（注：本段花了大量篇幅，讲了一个支线概念：“连环杀手型人格”。呃，简称白羊座性格）。

看到这里，估计 90%的人突然会从看不懂我之前的文章，变得一下子就看得懂了，并且觉得“好像我篇幅那么长是有必要的”，然后又觉得“好像说的又太多了，几句话就可以总结了”，如果之后对别人说那几句“几句话就可以总结”的内容……你发现那看似很明白的“几句话总结”，对面的那人又看不明白了。



概率对组织的影响,本身就是最难通过日常习惯直接考虑的问题……当然,这也说明了,人类本身的大脑,还更多的针对具体事件而不是考虑概率问题——你看,这也是基因的影响。

当然,这不是单一基因的影响,而是一大群基因和后天各种说得清和说不清的影响……

不过这里有一点就是,越能避免这种考虑具体的人,一般来说思路也有区别……而思路不一样的人要在这个世界上存活,为了适应外界的行为规则,就必须通过有意识的模仿并且去寻找这些规律——但是这个东西的运行并不建立在大多数人常见的奖惩思维上。

(注:肛锯本段,引出一个重要的“男主角”型人类。翩翩浊世家公子。

这一类“人格”,不具备正常人的感情。

宠物兔子死了,别人在哭,他在想“怎样烹饪更好吃”。

大军攻克要屠城了,别人在哭,他在想“论黄河沿岸人口密度的马尔萨斯方程”。

他们或许也会哭,也会笑,但很多时候是“伪装”。仅仅是为了显得合群。

内心,是极端冷酷的。天地不仁以万物为刍狗。

白左们说,对爱情的渴望,对知识的追求,对人类苦难不可遏制的同情心。

而在白羊座性格中,却是想,哭哭啼啼娘娘腔。皆可抛,怎样才能“务实”马基雅弗利地活下去)

简单来说,这些人和其他人行为一样,仅仅是为了需要而模拟别人的运行模式而已。

比方说,别人哭的时候他也哭,但他并不是基于难过,而是基于生存需要。

我们也许都有类似的经历,但对于一些人来说是不同的。

也许你们以前听说过:连环杀手基因(这个真的可以检测),有这些基因的人更可能成为连环杀手——不是一定会,而是更可能……没有这一群基因的人相对来说有更强的同理心,不是逻辑上的,而是感情上的,能对同类甚至异类被伤害有直接的感情上的直接负面影响,就好像一个开关被直接打开一样。



但是有连环杀手基因的人，这一方面就会很弱，甚至完全没有，这可以通过核磁共振对大脑的扫描直接观察到结果。（成为杀手也会有别的基因辅助，这里的连环杀手具有更高共同点的还是生理上缺乏同情能力）

好，接下来的例子，你们可能会更明白基因和社会的影响。

连环杀手基因，不仅仅是连环杀手里很普及。

大家想一想——**同情心弱，通过模仿他人的策略生存的人则会更注重培养自己的分析能力，理解人际社会的规则**（你靠记住是不可能的，要总结规律才可以）。

大多数拥有这一群“连环杀手”基因的人都不会成为连环杀手，因为成为连环杀手也需要很苛刻的条件。毕竟做个杀手也不容易——但是，这却会触发某些行业或者群体中，特别合适这样的人生存，所以会发生聚集。

理智的了解人际规则的原因，以及同情心弱（尽管他可能表现出的同情心远超常人）……

对了，这说的好像就是你的领导（尤其是你的领导比较优秀，甚至能称为领袖的话）。

当然，既然我们都想到了，聪明人也不会不想到……实际上探索频道（虽然也比较野鸡）随机抽取了华尔街中层阶级的血样（血库里面找的，不过通知了本人并搜集了资料），做了基因检测。

结果是惊人的，华尔街中层及以上携带“连环杀手”基因的人，居然接近四分之三——这一基因在全体人群中低于 1%（注意，这个已经是很多年前的数据了，而且 1%已经不是一个很低的数字了——最关键的是，我们不知道原来有多高，没办法对比。）

比较有趣的是，根据一些其他数据，这一行业内，私生子相当多的概率极高，远超过一般人。

我估计也会超过同等级的不携带连环杀手基因的人。

道理很简单，携带这些基因的人相比没有携带的，对于孩子本身的好坏考虑会比较少，而是在乎整群孩子其中某个比较高概率牛逼的可能（投资利益）。

一般人，由于同情心很强，所以就算对一个孩子的投入已经边际效用很低的情况下还是会尽力投入（这也是一种繁殖策略，繁殖策略很大程度上是受先天影响的，人越是基本的战略决策，受到先天影响似乎更大）。

但是，对于具有连环杀手基因的人来说，他会计算对于孩子投入资源的边际成本，于是他会相对更理智的考虑孩子成才的概率——所以他们的私生子往往会更多，因为这样的确投入产出效率更高。当然他们本人也许不是直接感受到这一点的，他们可能一直都这么做。

当然，你可以说古人对于孩子很残忍，但这种仁慈和残暴的区别依然存在，只是当时的仁慈对于我们现在来说还是很残暴——所以不是说古代都是残暴的连环杀手，现代都是好人。

很显然，**现代社会的生产模式，不仅仅不利于精英女性的基因拓展，也很有利于连环杀手基因的传播**——越是专业化的社会，运作模式就离人类本能习惯考虑的组织运行方式越远。同时，这个社会又主要由非“连环杀手”构成，所以需要连环杀手去了解并模拟非连环杀手普通人的运行方式，这个时候就又对非连环杀手基因的人产生了优势（尤其是涉及组织问题考虑时）。

（注：为什么把“连环杀手基因”说得这么坏呢。为什么我觉得“冷酷基因”在任何时候都是占优势的）。

这种优势也不会永久继续下去，因为总有一天，连环杀手基因很普及以后，大家都很能明白，此时“连环杀手”就会成为普通人，成为一般的倾向。

当然，有了这个基因不代表一定牛逼，这在以前是高度风险的——你很可能因为不能在猥琐发育的阶段快速适应外部环境，于是你被饿死了（所以原来这种基因不多，并且有很大局限性，例如说在政治和商人圈里才比较多，因为他们的子女不需要初期立即社会化适应良好也能活下来。）。

但是在现在，由于物质很丰富，虽然早期这些孩子适应不良但能活下来，之后他适应现代社会的能力的概率是非常高的（现代社会复杂化，而且决策开始专业化和反直觉了，一开始就具备反直觉和分析人际规则的人就会具有初始优势）。

当然，适应的很好也是一种概率，比方说我就是携带这群基因的人，我是天生具有反社会倾向的，也没有特定种类的同情心（所以我能对萌物很有爱，但却对于别人的痛苦没有感觉，可是对于动物我却是有的）。

我也能直观的感受“我”变多了，特别是在一些比较好的学校，特别是大多数都是老板或者管理者的学校……我能明显的感受到，这其中很多孩子完全能理解我的意思，而且很快——其实我很多东西逻辑很简单，但却会受到感情上的抵触从而强行触发“老子就是不理解”（这是一种社会适应行为，因为他直接感受到了如果很轻易的理解，他可能会受到周围人的排挤，而他选择不知道也不会什么影响——直觉上的利害评估）。

这不是因为什么“富人的孩子更聪明，接触更多”，因为这些内容都是之前他们没听过的——很多大人见过更多，但他们不会直接“明白”，而是要通过一些“吃亏经历”来作为情感补偿，然后“承认”这件事。明白和承认的区别是很大的。

而且这种我个人化的感觉是有区域性的，越是分工复杂的地方，越是容易如此——但是必须要是发达过几十年的，短期暴发户的县城则不会有这样的感觉。

所以至少从我个人观感来说，连环杀手基因在扩散，社会会有更多和我差不多的反社会人群，这些人增加后会加大社会管控的难度，但很可能对现代生产方式和生产效率的增加有利。（注：聪明人越来越多，民智在开启）

由于政服的官僚系统是必定要利用大量信息迷雾和利益感性评估来控制 and 诱导其中它所控制的个体和组织的，商业组织更多的使用明确的利益相对更理性……

所以可能在不远的未来，政服可能会更像商业组织。

也许“特别的”20世纪政治活动，本身就和这些基因普及率达到了可以成建制参政的规模，同时社会中绝大多数人又是没有这一基因群，所以这些“反人类”基因产生了极大的优势，于是产生了各种不可思议的政治活动——因为有这些基因的人就是更容易操纵普通人的感情，也就能让他们在没有太大利益的情况下奉献自己（任何变革，变革成功后活下来的，坏人居多，变革失败，坏人死的也多。当然变革成功后，原本的坏人变成了好人，而好坏的定义也会改变甚至进步）。

（注：英国的议会政治了解一下。全部都是聪明人）

当然，这也仅仅是我的猜测。如果猜测是正确的话，那我们应该会看到更多“忠诚于信仰”的官僚出现，但像 20 世纪那样狂热的整体的政治和社会变化将很难发生（因为那根本就不是），它会转移到更低的商业组织中去，在商业上引起更多商业模式的革命（这其中最大的改变是收费模式，也许你觉得现在变化就已经很大了，但我想这还是仅仅是前奏，因为这一群基因很可能还在普及过程中，会有越来越多的人占据不同的生态位，然后在各种行业中开辟出新的收费模式——在不远的未来，也许连建筑行业都可能会采用和网游类似的收费模式也不一定。）

（未完待续）

# 关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y205

原创： [肛门里拉出个电锯](#) [水库线下](#)



关于精英女性与依附型女性在基因和社会化影响方面的答疑 #Y205

你也许会觉得，资本怎么会信任这么一群人呢？让他们占据管理岗位岂不是太危险了？

我这里，要跳一个大神：有这个疑问的人，一定没有这一群基因。而一下子就想明白的，我想你就应该是（可以做基因检测哦，不过有点贵）。

对于一下子就想明白的，我下面的解释你会觉得特别肤浅和傻逼，认为这种事情还需要解释么？



那么，我想请你再仔细想想，这真的是一个特别肤浅和傻逼的问题么？我知道以你们的脑子，一定很快能想明白——恭喜你，你想明白以后，就能带节奏了（甚至操纵带节奏的人带节奏，而且不用给钱，只要你能找到一个比较蠢的带节奏的人就可以了）。

好，我对想不明白的人解释一下，为什么要这么“危险”的一个人去当领导。

1：这些人情绪更稳定，他们更倾向于表现出情绪而不是真的有情绪。而社会化人类和非社会化人的最大区别，也就是对周遭人评价或行为的非情绪化——这种情绪本身是一种适应行为，在原始社会中是很少出错的（而且可以提起对抗斗志变得兴奋，获得体能优势），但是在现代社会中则是一种社会风险。

一个反社会的人，如果能活到成为职员的程度，那么他已经基本通过了“通过模拟普通人行为”的生存考核。

此时，他在工作中的此类风险会缩小——他工作中的波动会更小，特别是那种比较模糊和延续性较强的人际对抗风险较小。

2：这些人的目标相对容易识别，而且大多数也是很通用的好处，绝大多数是金钱。对企业来说，能用钱解决的问题是最容易的，最主要的还是容易从结果上把握组织。这一点是现代企业最喜欢的，还是可以降低管理风险。

即便这些人想到办法爬上去，那么对于最上层来说，这些人依旧没有任何的坏处——而且这些人爬上去往往会是持续目标，所以很少会破坏长久的根基。反倒是没有这些特点的人，他们可能会为了繁多的感性需要而以破坏更多东西为代价，来达到自己的目的。

（注：愤青远远比老贼更有害）

3：知识一般更加多元化。如果你发现身边有一个不具有爱看书环境的人，他莫名其妙经常会看书，他是反社会类型的人可能性会相当高（仅限于先天性反社会，反社会不一定是先天的，事实上做一般的评测表，先天反社会的人不一定能测得出来，因为我们很清楚应该怎么填，这是因为我们很明白其中的判断逻辑）。

一方面，这是由于有此类特性的人小时候更容易孤僻。同时，由于模拟行为的需要，所以需要大量的知识。

当然，不同的人有不同的吸收知识的方法，但是大部分早期没有作死成功的人，都会选择去阅读，然后相关能力就会很快的提高——反社会类型的人不能从常规的人际交往书籍获得经验（特别是通俗的），反而更容易从更基本的书籍得到启示，例如[经济或者博弈](#)方面的内容。

从这一点上来说，一个信息容易获取的信息爆炸社会，非常有利于先天反社会人格——因为各种信息和知识的易得性变高，寻找和模仿规律变得更加容易。

这样的人一般适应变动环境的能力会更强，特别是全新环境的能力——开拓新市场的总经理或者总监，甚至很多一般人都能感觉到他有点反社会（或者一种先天的喜怒无常的深层冷血，尽管他可能总是笑嘻嘻的）

当然，这三点看上去挺简单的，而且似乎很容易反驳——那么那样的反社会的人就xxx了啊。

记住我前面说过的那句话：能扛过早期生存麻烦的（现在门槛低了，失误一般不会死，但能吸收经验），那么就已经具备了至少属于正常范畴的人际能力了，但是这种人际能力相比于一般人有更多的理性和逻辑。

也就是说，社会已经进行了一次筛选，能正常到企业那儿的人已经没有太大问题了。

更重要的是，由于社会生产需要的发展，[社会化人格带来的正面效果很可能正在衰退](#)（就好像精英女性以前的“内含适应性”在衰退一样），所以社会化人格带来的稳定性和早期优势没有原来那么大了。

（注：我还是没看懂，易掉眼泪有什么生存优势）

也许有人会问：企业也没办法识别这个人是不是具有先天的特质啊，难道给你做基因测试？

当然不用，因为企业的需求是明确的，而先天反社会的人能更好的符合和应对企业提出的要求和问题。

- 社会生产的筛选，筛选的是生产和控制，带来的是当代的地位。
- 自然筛选，筛选的是你的基因是否能够传播，带来的是整个群体的某些应对策略的改变。
- 有的时候，这两者是互相起作用的，例如说男性的先天反社会人格者。
- 有的时候，两者是背离的，例如精英（激进）女性的内含适应性能力衰退。

这里要说个题外话：说精英女性其实只是通俗而已，现在精英女性一般代表职业激进策略。但其实我们清楚，如果一个女人真能傍上大款，我们也会称呼她们为精英女性——无论她们是激进的还是保守的。

当然，其实做的好的依附型策略的女性，她可能也是激进的——可是如果这是主流“精英”方式，那么全社会女性的基本盘一定是保守的（因为女性是依附于男性）。

换句话说，所谓的经营策略，只是路线改变了，激进的女性一定还会存在，只是在人群中的数量会变得更少（平衡点变了）。

什么？你想知道自己是不是具有先天反社会倾向的人？基因测序好贵而且挺难找的（我也是运气好）。

最简单的测试方法（我用过，挺有效），你去看博弈论，不用看太深，一般教科书的博弈论导论就可以了，如果你能在没有别的方面类似的背景知识的情况下毫无压力的直接明白（不是做题，是直接明白，而是觉得这不是废话么，而且能够直接推断里面的绝大多数例子中的最优解，不需要太多思考绕弯）。

由于博弈论中很多的例子是违背普通人际直觉的，如果你立即就能明白，那么如果你不是个老油条的情况下，那么你就很可能是一个先天反社会的，因为你从小就在做这样的训练，你已经在感觉上学会了这件事。

附注：似乎学博弈论感觉轻松的人，小时候人际交往大都问题挺大。

另外，反社会男性增多以后，对精英女性也是不利的，**因为反社会男性在亲密关系上会更加多变或者目标极为明确**，精英女性底牌容易暴露这一点造成的影响会更大。



我个人倒是不认为“连环杀手”基因本身能整体性的快速扩散，因为这不是一两个基因能够完成的，但即便是不能全部遗传，部分遗传可能也会有一定效果，使得整体决策倾向会向现在所说的反社会方向靠拢（后天有更多刺激这些基因的要素，社会和基因是互相影响，也会互相促进，而且我认为这种趋势会越来越明显，因为现代社会带来的繁殖率的差距不再是远古环境中温和的千分之几的差距了）。

（注：终于到问题3了。我都快忘记原来才问了三个问题）

**第三类问题：**（其实只有一个，这位是个聪明人，前两个是说给不懂但非傻逼的人听的，其实有些叫的很厉害的人，自己的内容都可以自己回答自己了……只是直觉上不能相信而已，社会化程度很高的人不太容易思考问题）

**这个问题是：为啥精英女性有钱还不能生孩子**——可能是个年轻人问的，对客观情况了解的不多，但他的确是看懂了，所以后面问靠代孕解决问题的话，精英女性的孩子谁来带，会不会男狐狸精市场大有可为也是非常正确的推测（这里可以判断的确是领会精髓了）。

首先我要说：代孕之后孩子谁来带，的确是男狐狸精来带，男狐狸精市场大有可为，完全正确。

事实上，如果代孕成熟化，精英女性数量是能够持续增长的——社会系统需要和繁殖需要达成一致的时候，增长速度是互相辅助的，会形成风潮。

所以我们说不定可以发现——法律上反对代孕，但执行能力比较弱的国家，其精英女性会快速上涨。而法律上反对而且执行力比较强（现在白左女权厉害的国家），整体社会生产能力会下降，以至于最后不得不放弃甚至政府本身出现震荡。

可以说，代孕本身，就打开了很多“小伙子，你也想少奋斗二十年吗？”大门的方式。

这会增加什么呢？**这会增加具有阳刚之气男人**（仅是现阶段，长期来看还是会平衡，人类社会本来就是动态平衡的）。

等等？你们是不是纳闷了：为什么女性带娃容易是依附型的，顺从的。男人咋就阳刚了呢？不对啊这。

注意，我一直都在说精英女性只是阶段性的，也就是目前的特质刚好精英女性容易是激进策略的。

所以，重要的是激进和保守策略。

那么请问一下，放弃自己去找个老婆生娃，而是带别人的娃娃……这是激进的还是保守的？

对，按照我们现在的竞争方式，这毫无疑问是激进策略——而选择激进策略的，更可能是具有阳刚之气的男性。

同时，精英女性由于具有资源和策略的双重优势，他们对于具有阳刚之气的男性也不会觉得缺乏控制力——反而能更彰显自己的地位。（注：女 A10 找男 A8？）

女性在具有高度信心的时候，无论是什么基因（虽然有程度差异），都相对来说偏好比平均值更具有阳刚之气的男性，只是现在长期婚姻关系中还是要照顾社会主流观念所以还是选择稍微弱一点的（毕竟女性还是弱势），但从男妓的情况中可得知女人的真正口味……

当然，如果阳刚之气男人因为照顾别人的娃，自己没有娃娃了……阳刚之气可能会丧失。但是由于女性更多偏好的还是男性的整个人（男性更看重外貌，女性会综合一些），所以很有可能这个女人只是选择了另一个女人帮她怀孕，但是精子还是选择自己的丈夫，也就是那个“入赘”的阳刚之气老兄。

换句话说，代孕本身就是一种提升竞争，以及更加公平的方法（其实对选择帮别人怀孕的人来说也是）。一般来说，提升竞争的过程中，激进策略的风险虽然提高，但整体的市场环境会更好（解放生产力了）。所以在这一过程上升的时候，大家都倾向于使用较为激进的策略。

此时，无论是女人还是男人，都会变得更加“阳刚之气”一些——不要觉得这样会让女人难看，审美本身也是随着时代需要变动的，胖瘦和是否阴柔，都是会改变的。

- 比方说中国人觉得白好看，很大程度上是因为中国以前穷人总要体力劳动，黑。
- 而西方人喜欢古铜色皮肤，是因为只有有钱有闲才有功夫经常晒日光浴，白乎乎的反而不咋地。

审美也是一样，二战时期就有一般女性看起来更“阳刚”一点更好的倾向，因为女人承担了很多重要工作，所以有个靠得住的副手很重要——于是这样的外观特征成为了一种图腾。

那个时候，是真的觉得好看的，所以不要觉得大家都变得更阳刚一些，男人就觉得女人不好看，女人觉得男人太过头——因为那会儿这样真的是好看的。

当然，如果越过这一阶段，新的平衡达到的时候。照顾孩子的男性应该又会变得阴柔（市场平衡了，需要稳定），而女人也会更娘一些。

但是此时的平衡，很可能就不再是原来的，男人基本还是阳刚好，女人基本还是阴柔多，而是一种完全的动态平衡，男人可以阳刚也可以阴柔，女人也是同样，各自的市场都已经形成，成为了无性别刻板印象的环境。

由于资本和商业对于稳定特质的放大作用，这样的全社会基本面的改造，也许有可能在几百年内，甚至一百年内就初见成效。

如果成功了，那么这对于全社会分配的社会结构的影响，应该是远远超过人类所有社会分配和改造方式的，也是人类战胜几十万年来大自然对人类社会钳制的第一步——人类终于可以在社会中，达成一个极大的成就：加速人类生理进化和社会现代化需要的匹配。

（其实小规模我们似乎已经有点成效了，不过是在被筛选更多的女人之中……[现在多吃不太容易胖的女人似乎真的多了一些](#)，特别是欧美国家，当然这还没有基因普查数据，不过我想应该几年内就会有了，毕竟这件事情的确有点引起关注了——这本身就是因为对瘦的审美在工业革命以后迅速增强和普及的结果，在改变人类对高糖高脂肪饮食很困难的情况下……毕竟人类喜好这玩意的基因方面的东西太多了，要自然淘汰掉这样的基因很难，但是相对来说控制脂肪堆积所需要变异的基因会更少一些，在两百多年来的繁殖竞争的选择

压力下，多吃一点也相对不容易胖的人增多了——特别是绿色革命后很容易吃到东西，所以改变脂肪堆积方式的筛选也变得更强大了一些。)

人类本身的变化，会导致社会变化，而我们人类是通过自身来看变化大不大的……所以我们很小的变化，也可能被认为是很大的变化。

但实际上呢？一个种地的老农，和欧神的差距，欧神和川普的差距，肯定是要比一只哈巴狗和一只金毛相比来的小得多的——所以还是我们用有限的眼光看待短期事物时的一种经验误判而已，我们感觉这东西很大，其实也就一般般的水平罢了。

# 关于水库公众号情感关系类文章评论的感受 #Y206

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)



关于水库公众号情感关系类文章评论的感受 #Y206

嗯嗯，链接不知道怎么发（其实是不不知道怎么着找，我没记得标题，都是浏览着看的）。

（注：是这篇《[捞妹的飞行坠落](#)》）

其实啊，我对绝大多数文章里面的内容都很赞同，但是我也同样赞同评论里面的反对。

这是咋回事呢？

其实啊，就是写文的人和评论的人没说到一块去。

我也不知道是不是欧神评论的……反正经常有一些评论内容是这样的。

“欧神你这篇文章 SB 了，你是不知道现在男人/女人都 xxx，你说的根本不现实。”

诸如此类的，意思基本上是“诶呀，欧神你考虑的不周全。”

而欧神的评论一般是：“男人又不傻。”

如果从文章的角度看，欧神的文章对不对？是对的。

那么这个评论说的观点，对不对？也是对的。

根源问题在哪儿呢？

欧神说的男人或者女人，是指全体男人或者女人，是整体市场。

评论里说的，是指一部分用了某些策略的男人或者女人，他们在当前的某些环境下使用的某州策略获取了不对称的利润。

（注：好比骑自行车，你可以不看路。因为你默认对方会看路。

但如果对方也不看路，双保险变成单保险，二个人就会撞在一起。

“男女”社交博弈与此类似。默认对方会维护关系）

很多评论啊，都犯了一个毛病。

什么毛病呢？那就是“饭来张口，衣来伸手”病。

啥意思？

大家其实都明白一个道理——市场平衡绝对不是“呼啦”一下，皆大欢喜的平衡了，市场平衡是要流血的。

就好像欧神说的“男人也不傻”，这个不傻可不是男人自带的属性，谁都不是一下子就聪明起来的——聪明这个过程是经常要流汗流血的，而且很多时候流了血还不知道怎么被杀猪的，这流了血还加不了经验。

不符合生存要求的人，最终的确会被做掉，但是这不代表这人不会乖乖的等你去抹自己的脖子，即便你是聪明人，你也得干上一架才能把人 neng 死。

市场自动平衡这种东西，也是有限度的，在大范围来看也是比较理想化的。

例如说所谓的纯自由市场能够自我调节等等……这话说句老实话未必不对，但是自由市场不可能是不干预市场，因为即便是不干预，市场本身的参与者也会寻求不对称，所以说政府不干预市场，市场自己平衡起来是不可能的。而且退一万步来说，某些干预可以增强某些方面的实力，例如说军事实力……也许从长期来看，这个国家的制度“不咋地”，但他可能在“不咋地”以前就把对手给灭了，他凭借战果又能给自己续上，比如说美国这个大政府中的大政府国家就是这么干的……而那个长期来看“挺咋地”的国家在能咋地以前就跷辫子了。

这就好像生物衰老一样，生物衰老有很多原因，例如说基本的物理特性，生命种类等等。

但是，其中非常关键的一点，让一个生物寿命短的很重要的原因就是繁殖竞争，一般来说，繁殖竞争越激烈的物种，在和他相似度较高的生物比起来，寿命会短一些，尤其是雄性寿命。

这个雄性寿命短，就算是排除什么意外啊，斗殴啊什么的，就算老死的寿命也更短。

（注：说着说着又扯远了）

这是怎么回事呢？其实道理很简单。

由于雄性需要在繁殖上取胜，所以要么靠外貌，要么靠体力——外貌好了，浪费能量，也容易被天敌发现……天敌发现算是意外的话，浪费的能量也会让寿命更短。

人类的话呢，主要不是靠外貌，原来主要还是看力气。

力气这玩意儿要想更容易大，那至少睾酮就得多。



睾酮这东西多了，人就多长肌肉少长肥肉，打架带劲——但是呢，肌肉耗能大户，要是没打过或者闹饥荒，这些人就更容易饿死啦。

当然，如果说饿死算是意外，纯粹看养得好好的老死呢？

还是睾酮高的比较短……为啥咧？主要是免疫系统的问题，睾酮本身对免疫系统有破坏作用，新的研究还表示睾酮也可能会增强自由基的破坏能力。

你看，这就是矛盾啊——你要活得长，那你睾酮就得低，除非你从基本上改变生理结构，改的不是一个物种。

可是，睾酮太低了，你干不过别的男人，你干不过就生不了小孩……那就算你能变成千年王八万年鳖又怎样？你迟早要死的，跟别人代代繁衍比起来，你的时间还更短咧。

（注：扯得更远了，打住打住）

我记得以前我在知乎上回答过一个“世界几年内就要末日了，给你十个亿，你打算怎么做？”

别人都在说要造地堡，囤积物资……我给出的答案是买一个大别墅和一堆公寓，给女人钱，我疯狂的操，生一堆孩子。这么多孩子总有更高的概率比我一个人更能活的，以后满世界都是我的基因，我就是你们的祖宗了。

所以说嘛，很多时候“市场干预”“国家控制”也是一个道理。

这些东西是不是有可能对长期发展有一定破坏？当然可能有啊。

可是别说可能有，就算确定有，很多时候也得这么干，因为不这么干，你当场就被弄死，被弄死就会没有娃娃，没有娃娃你肯定活的不比别人久。

对于国家的“繁殖”来说，没有娃娃就是文化的消亡——也许对于别的国家不一定是，但是对于中国肯定是。毕竟中国是一个伪装成国家的文明嘛。西方妖艳贱货也许不用考虑这个，咱是一定要考虑的。

所以你要说苏联经济垃圾不垃圾？不用说，挺垃圾的。

但是你说苏联对于现在最主要的娃娃，也就是俄国，俄国是有过苏联好还是没过苏联好？



我看是有过苏联好啊，你看沙皇和他手下那群逼样儿——就苏联那会儿的压力和状态，能扛那些年，留下个俄国娃娃，虽然毛病蛮多吧，不过俄国人内部也很有统一的国家意识了，这样也能继续好端端的蹦达挺久，指不定还能在普京这头种熊的带领下再次发育。

（注：拉回正题）

这一点也告诉我们，长期的好的确是好，但在现实的各个阶段和门槛前，还是得见招拆招的。

好，我们说回来。说说男女“聪明与否”只事儿。

就算市场不长的时间内能够平衡，也不代表不会有流血，损失和被欺骗的可能。

所以很多评论里就没考虑过这一点：“哎呀呀，欧神考虑的不周全。”

其实啊，这不是说文章里的意思，更多的其实是默认“哎呀呀，还是上当啦，我这么聪明还上当……”

这是啥想法呢？这就是典型的“哎呀，大家都打过疫苗了，那我不打疫苗应该也不会生病吧～那我就不打了。”

（当然我也要吐槽一下：这是默认把自己摆在聪明人位置上，这是不对的，这样也容易上当）

市场是因为斗争抗衡而平衡的，不是躺着平衡的。

革命不是请客吃饭，市场不是做免费大保健。

对于个体来说，婚姻要达到均衡点，其实一般要互相合作和争战到 45 岁，其中一方崩了，很可能都要全线崩掉。

所以说啊，那些说“坏蛋好多，文章没说”这样的观点啊，未免有些小家子气。

这就好像别人谈论的是“核武器平衡”，然后有人插了句“那可能别人私藏了三发啊”。

其实讨论整体平衡的时候，这“私藏了三发”本身就是很正常的波动。



yevon\_ou

2018/1/14 20:21



匿名用户 提问：存在就是合理的欧大认同否？

“ 大海是平的（宏观）

大海有波浪（微观）

存在是合理的（宏观）

存在未必合理（微观）

👍 Gu Yiting, Remx, 徐飞, 小王, 徐小石, 小蛮腰, 🍀 车厘, 水木鱼儿, LG, 重庆城市天际 | 苏小尤等49人觉得很赞



赞



赏



分享

所以我觉得吧，很多读者啊，是太过于小家子气。还有很多读者啊，是有点懦弱，也想占便宜，觉得均衡是必然的，必然的就是现成的，现成的凭啥我还要关心自己上当不上当？

你看，这个逻辑错误很多人都有。

其实，白左说的很多东西对不对？是对的，这一点我们也应该承认，尤其是很多白左说的目标，这些目标肯定是对的。但是白左认为既然这是对的，那就用不着流血牺牲了，直接跳过这一阶段就好了（很多国内左也是一样的，只是国内左更倾向于，既然目标是必然达到的，那么我们先把所有东西炸个稀烂，然后新东西不就呼啦一下飞出来了么？）

必然这东西，是经过一定过程，不管路径怎么变化，总是会达到的。但是这条路还是得走的，不走到不了，所以“必然”也就不是现成的，“必然”也不是可以吃白食的。

水库里很多文章啊，比如说感情类的，大部分并不是直接教你怎么处置问题的，而是告诉你结果，以及会怎么样进行平衡。

也就是定战略或者至少是大战役目标用的，不是什么“老婆坑我一辆车我该怎么办”“这个火力侦察小组应该去哪个山头”，反倒是更像是“我老婆最终财务管理要到哪个等级的判断标准”“我应不应该先打锦州”这样的。

也许很多人，特别是太年轻的人（结婚五年以内都算），会觉得：“哎呀，说这么大的有啥用，目标还很远呢，我就想知道下一步。”

我们先不说不知道目标如何制定下一步，我们就说说“依样画葫芦”的结果好了。

不知道目标的人，依样画葫芦只能走“熟悉路径”，因为这样风险是最小的。

随大流这么想也没错——但是，如果让对方知道这一点了，你就算不死也惨。

我们就拿上次北京那个被老婆逼跳楼的程序员好了。

这个程序员当然没啥战略想法，反正就是按照老套路恋爱结婚，走寻常路。

但是人家老婆就是看准这一点啊，而且也觉得程序员容易这样（这就是生活过于单一的坏处，你不容易制定一个战略目标，因为战略目标包含很多东西）。

然后呢？自然是“随大流”的方法都被别人一下明白了，也知道这人没办法变通，因为没战略目标没办法变通，因为人家只是复制最常见的手段（不知道手段的目的）减少误判可能而已……但是这样被对手知道了，反而对手更容易制定反制策略。

至于最后的结果大家也都知道，这位程序员在楼顶起飞失败，跳楼死了。

（注：假设市场均衡，见我举的自行车那个例子）

没战略目标的人，就是容易骗，因为手段容易预测——而且没有战略目标的人，无法进行两祸相则取其轻的决策，而且这是很重要的。

比如说，我以前写的朝鲜核武器方面的文章，一堆人骂我傻逼。现在呢？除了最傻逼的，都明白我说的是对的。

为什么我总是能对？其实道理也很简单，你们新闻上也都看过，只是很多人一直看“朝鲜不要有核武器啊，反对啊”，而没看我们的战略目的。

而我只是用日常新闻上都有说的战略目的，然后在朝核问题上瞎琢磨了一下，很简单就推断出了最佳的“两祸相则取其轻”的最现实路径。

这个人啊，没有战略目标的时候，占便宜是没问题的，因为占便宜都是越多越好，所以有没有战略目的也是没关系的。

但是一旦涉及成本，以及涉及风险和灾祸的情况下，就必须要有战略目的才行，因为你必须要选择一个相对于自己战略影响较小的祸去承担——如果没有战略目标，从最熟悉的日常经验或者熟悉路径来看，灾祸本身的绝对成本似乎总是差不太多的。

很可惜，生活中大多数决策都不是占哪个便宜。

在关系中是否被骗，是否遭灾，和对方是好人还是坏人的确有很大关系，但是我们生活中很少遇到超级好人和超级坏人，这也是市场均衡过程中的必然。太坏的人长期很难活，太好的也是，所以大家都是介于好坏之间。

但是，没有目标只奉行单一常规方法，复制方法的人，比有目标的人更难骗。因为有目标的人能变，至少也会死守，而奉行手段复制的就更容易被预判。

所以一个没有目标，不知道“必然”和目标在哪儿的人，注定是一块大肥肉。

既然我们生活中的人都活在介于好人和坏人之间，那么自己成为一块大肥肉，本身也是引诱本来半好半坏的人变成大坏蛋。

人家不变成大坏蛋不行啊，那么大一堆椒盐皮皮虾，炭烤羊肉串，炖狗腿，冰啤酒……这不吃就是对大厨的爱的不尊重啊。

放在女人这儿，就是女人被宠坏了，然后男人最后累得不行，女人还是不满意，大家最后都不满意就离婚了，结果双方都难受——通常情况下，这就是男人和女人各自都不知道自己的战略目标在哪儿的结果。在旧社会，由于男女婚事是父母协调的，而父母过了这么多年有经验，同时又有不同也更多的利益考量，所以战略目标明确，结果就是帮助了婚姻稳定。

可是在现在的中国，由于父母逐步退出子女的婚姻行为，所以各种方面的“战略目标选定”也在一个部分一个部分的退出中，而感情本身生活首当其冲的退出了。

其结果就是，男女双方都只能在不知道目标的情况下，纯粹复制各种交往案例和经验，然后就容易出事——即便常用的套路也要看情况和目的，如果缺乏了目的，那么套路选择本身是无据可循的。常见套路也有很多种，不知道目的的情况下那就是空对空瞎打，刚好正确的可能性自然也就不高了。

（注：女人乱打拳。最终不仅害死了男人，也害死了她自己）

所以说啊，中国男女最重要的不是学什么“我现在该怎么办”，而是先要学会“我要什么，什么是可能达到的，什么是不太可能达到的，我应该选哪个”。

现在很多评论啊，一看就是在找“万精油秘笈”或者“他妈本来应该平衡的啊，为什么我上当了，这一切本来应该属于……”。

前者是愚蠢的，因为适用于一切的事情是注定没有意义的；至于后者么，这是白学家，这是要先被打死，然后被 B 站 UP 主做成鬼畜视频的（听上去还不错？）。

这么看来啊，我觉得吧，欧神也经常说人没逻辑。其实我看吧，有一部分人也不是没逻辑，其实我觉得有时候一些被叫没逻辑的评论其实还是有逻辑的，人家也是经过了逻辑思考的。

依我看啊，这就是情感抵触，这是一种害怕，害怕斗争，害怕流血。



生活也是打仗，平衡是打出来的，打仗肯定是有流血，有牺牲的，就算是必然的胜利，也是要流血牺牲的。

我觉得吧，一切胆小怯懦本身，来源于小家子气。小家子气了，看平衡点，从平衡点中感觉自己能获取的好处也就这么一点，所以就觉得舍不得流血了，而舍不得流血了就想找捷径，结果发现自己找的捷径上面怎么还有地雷和铁丝网，这踩下去还不得炸飞？

（注：思考是世界上最累的事，绝大多数人拒绝思考）

所以你看啊，很多评论不是缺乏脑子，更多的是缺乏气概啊。社会革命这事儿，你不见得要做，也不见得能做，但是自我革命这事儿自个儿不做的話，那就得让别人来革你的命啦。

要我说，还是《星河战队》瑞哥说的好啊，上战场之前高喊“上上上！你难不成想长生不死么？”

对啊，人都是要死的，而且都是一眨眼功夫过去了——就这样一条短暂的小命，能眨巴眼看一下世界就算福分了。如果要还把眼睛眯一条缝，想用少看一点的办法多睁眼一会儿，这一会儿还只是一瞬间的一小部分，这就有点傻冒了。

好歹人家不见棺材不掉泪，要是自己想到棺材就哭的和十五岁小男生的早上的鸡巴似的，那未免胆子也太小了点。

思想这种事儿，瞎鸡巴想没什么人会掏出你的脑子治你的，所以就不要这时候胆子还小的一批，走熟悉路径了，多走走各种人的不同思路挺好的。

# 剥削与官僚 #Y207

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)



## 剥削与官僚 #Y207

又是一篇可能发不出去的东西。

但是我还是准备写一下，即便发不出去，也可以作为日后思考的灵感来源。

提醒：由于我记性很差，所以我自己有时候想不出哪些东西在什么地方看到（有一些甚至不知道是不是我自己想出来的），所以我比较难通过某一本或某一流派的特定方式来进行流程的讲解。

我一直在瞎琢磨一个问题：我经常把政府类比为顶端商人（具有黑社会的超级商人），但是，政府和企业肯定有所不同，一定是有特点的。

我见过很多描述政府的内容，但是我总感觉不对劲——随着时代发展，有些政府更接近于商人，而有些时代商人倒是更像政府。

政府和商人之间最大的本质区别是什么？

我瞎琢磨的观点就是——政府是必须要有官僚的，商业机构也有官僚，但并不是必须要的。

那么，官僚是什么？

解释有很多，但我也发现，不同时期对于官僚的评级也会发生变动……所以只能在这些奇奇怪怪的东西中寻找一种共性，那种官僚必然包含的内容（尽管这些内容别人也很可能会有，但对于官僚来说是必须要有）。

如果说官僚必备的特性，和商人对比的话，那么官僚最大的永恒特性就是——官僚必须有信息不对称才能存在。

并且，官僚并不是“贩卖”这种信息不对称（例如中介其实贩卖了信息不对称），官僚还一定会在信息不对称或者创造信息不对称的情况下，用“采取可能有效而且时限不可靠的行动”去“解决”这一“问题”。

也就是说，官僚是必须依赖于“寻找或创造信息不对称的情况下，将决定权掌握在自己手中，这时又创造了更多的信息不对称”。

从很大程度上来说，官僚就好像一个篡改实验数据的科研人员一样，但是没人可以干涉这个科研人员，并且不同的“试验结果”可能对不同的人有利，所以大家必须仰赖于这个科研人员。

商人尽管也大量利用信息不对称，并且也会创造这种迷雾，但是相对来说，商人在没有迷雾的情况下也未必不能生存，比较优势是肯定存在的。

官僚则不可能如此，官僚必须利用信息迷雾和各种许诺（不一定对于人民），来让各个官僚组织和层级，在围绕着同一“意识形态”下，以自我不知道全局的方式来“恰好”运行对于上层有利的实际行动。

也就是说，商业组织里也有官僚，但商业组织并非一定要依赖官僚的生存方式才能活下去。

但是政府一定需要依靠官僚做法才能生存下来，也许程度有高有低，但必须存在。



注意，这里的政府必须有官僚，官僚必须这么做，不是因为什么“政府是高分配的，没法生产”之类的，而是因为更基本的原因。

其实我之前有篇文章（但是不可能放出来了），简要意思是：政府是权力的顶点，政府不是“有必要存在”而是“必然存在”——因为人类作为一种社会性生物，肯定会有权力高低之分，所以无论人类怎么“调配”“制衡”“监督”，权力也必然会存在一个顶点。

这一顶点，也自然可以不受限制的利用创造信息迷雾的能力——这个通过“监督”没用，越是监督，其创造能力就更强，因为参与的人越多复杂度越高，这对创造更多迷雾是有利的。

在能够不受限制的利用这一能力时，它就能开启史无前例的“无本万利”之神奇能力——这也是官僚和商业组织最大的不同。

这里再次强调，这只是必须有和不必须有的关系，商业组织不必须有但不一定没有，事实上商业组织内也一定会有官僚。

由于信息传递系统的漏洞，或者传递成本较高以至于管理成本很高所以只能放任，此时商业组织内部也会产生不同大小和数量的官僚组织。

商业组织内部中层就有很多官僚，中低层也有，他们都是大量运用了自己的创造迷雾和干涉结果的“技能”。

通常情况下，商业组织内部这类官僚是越少越好的，但高层一般对下方还是官僚——因为这是本组织内权力的顶点（高度控制力没介入以前）。

这里就明白了吧？商业组织也有官僚，但不是绝对有，即便没有也是可以活命的。

政府是必须要有官僚的，因为政府本身就是顶点，而顶点必然是官僚。

用简单的例子来说，一个公司，他有 50 个人，这 50 个人即便全体都知道整体意图，并且信息全部公开，它依然有可能可以活下来——但是，他们不能独立存在，所以会发生分裂和分工。

但是，一个政府，它有 50 个人，如果信息全部公开，知道整体意图，那么它一定会瓦解（可能会变成 40 个普通人，或者说商业组织，10 个人由于早期的干涉形成了势力，可以干涉全体，于是成为了这 40 个人的“政府”）。

当然，在现实中由于不平衡的广泛存在，而且总会有可能突然密集的发生在一小撮人中，这一小撮人也可能刚好“关系”不错，所以“政府”的雏形必然会出现，不可避免。

那末，政府在现实世界中起到的最大作用是什么呢？或者说，官僚起到的最大作用是什么？

我的答案可能会有点奇怪。

政府的最大作用，就是用来压制进步力量——**进步力量是指某种可能更有效的控制律和运行规律。**

那就奇怪了，这不就是说政府毫无存在意义了么？

不见得，尤其是考虑到社会控制方式模糊性的时候尤其如此。

官僚本身的压制行为，实际上就是防止这些十分有效，但不一定适合大型组织的控制律过快的上升，导致整体组织的失控（实际上即便是合适的，过快的增长也可能导致问题）。

我举个例子，就拿永久的“不满意”来说好了，比如说官僚的贪污腐败。

贪腐本身，实际上就是一套新的控制律（交易也是一部分），去试图挑战旧有控制律的过程，不一定成功，但在这一局部，这种控制律的能力超过政府最高层给予的控制。

如果这一腐败变得很强大，控制律很强，那么它就很有可能会“正常化”。

我们可以想想我们现在的一些常见的行为，例如“招商引资”等等，这些事情正在原来的话毫无疑问是超级重罪（超级超级的贪腐），可是这么严重的一个“贪腐”，现在却不再是了。

这里就很明显，不是所有的“贪腐”方式都是能够升级成为一种全局策略的——很显然，大部分贪腐本身会创造出更多的迷雾，从而诞生出更多的官僚，甚至商业机构本身也会被带着更官僚。

剥削行为，并非发生在规模经济，资本利得等等上，剥削的核心，我个人觉得是官僚而不是商人。

在一定历史时期，由于资本主义发展速度极快，所以市场平衡远远没有到来，因此大量的商业组织本身的“渗透”速度极快，于是大量地方产生了新的信息迷雾，促使了商业机构变得更像商人——商人也更多的涉足了政治。

在这个过程中，产生了数量更多，涉及范围也更广的官僚，于是就产生了 20 世纪的各种“剥削”，这种剥削一直存在，只是原本官僚本身的控制能力也比较低（虽然能对你很凶，但组织本身相对松散）。

只有能创造信息迷雾，并且能垄断解决方案两者结合的，才有可能做官僚——而且官僚必定自带“不一定会给你解决”这一要素。

所以官僚组织一定是“你肯定不知道，你做的一定不符合我的原意，我只是让你恰好的满足作用”。

注意，因为官僚组织本身是顶点，所以这件事对于商业组织来说仅仅是成本考虑，而对于官僚和政府而言这却是必须要具备的。

例如说我在一个左派（主要是奇怪的共产份子，有一些公务员什么的），嘟嘟嘟说了我一堆是资本主义的走狗，然后嘟嘟嘟谁放我进来的，嘟嘟嘟一堆什么理想啊，高尚啊总之这类玩意儿。

末了，好像说了所有内容最后最关键的话“这里有好多领导呢”（emmmm，你看，这话才是重点啊，领导不开心了咋办）。

但是呢，说这话的人，不一定是认为自己是在照顾领导的——事实上官僚组织由于上层掌握了“概率性解决问题”的能力，同时也具有利用信息迷雾来干涉结果的能力……

只有在这种情况下，人才更容易接受信仰……咳咳，说的有点刺激了吧？仔细想想大概就明白了。

再想一想现在被称为优秀 x 员的，例如说人民的好干部焦 x 禄，他在进行中的时，真正的 x 员是怎么对付他的，这个其实我们还是比较清楚的——然后想一想我刚才说过的某段控制律内容……

嗯，明白了吧？

那些反对焦的人，而且是坚定反对的，才是真正的 x 员。

不管你是什么党派，什么政体，在所谓的理想，理念，制度之上的最终分类……不管如何，首先还是一个官僚。

官僚之间对各自信息的模糊和策略了解，是最模糊的——所以政治也是人类最高度复杂的活动，这不是因为治理组织一定要这么复杂，而是处于权力顶点的组织一定会这么做。

但我并不认为官僚仅仅是控制暴力就可以了，它还是很有作用的。比如说，如果没有政府这个集中化“剥削”的组织，商业机构可能发生大规模的随机官僚化，这个过程中就会发生极大的剥削（有人无本万利了）。

政府至少在运行良好的时候，可以用集中化高效率的剥削方式，却让商业组织更加统一了。

在我看来，不管是质量标准还是生产标准，本身是一种用上层创造剥削的方式，来让大家的竞争高度有限，企业内部也就更难产生大量随机的官僚（因为目标和目标高度有限，所以复杂度其实是下降的——尽管同样发展高度下更复杂了，但因为上限和路径被限制了，所以初始的目标会更简单……这就好像如果没有这些限制，那么每个商业组织的初始目标都可以是“造反成功达到顶点”，这样复杂度上升就会很快了）

也就是说，官僚本身是集中社会所有的“官僚”，以让“官僚”更少的在普通组织中出现的机构（必然出现这样的机构），以减少剥削（其实就是官僚的数量）。

从这一点来看，政府其实原则上没有绝对存在的必要，但在运行过程中必然产生，而且在不完美的社会运行下的确是有其作用的。

不是资本在剥削人，而是资本在复杂度高度提升期间，产生了大量的官僚。

就拿房地产限制措施和攻击中介来说好了。

从经济角度来看这就是白痴行为，但是从组织维持角度上来说则并非如此。

靠卖地维持的地方政府很多已经维持不下去了，毕竟不能一直保持卖地。而财政最关键的也并不见得是发展，最重要的还是如果你失去了大量收入，那么按照目前的情况，将很难保持下方的统一（利益不够分了），而你所谓的“忠诚派”本身只是用来给“官僚”腾地方和做考核，必要的时候打下手的（忠诚派本身不一定知道），所以忠诚派死了，“腐败分子”可能还能维持一段时间的治理，但腐败分子没了，这个政府当场就会停摆……

因此保持利益持续够分很重要——具体够不够不重要，但是要让大多数人感觉可以（迷雾）。

所以，通过限购房地产，强行压房价的方式，绝对可以大大提高租金。

是的，租金这过程收的税是没那么多，但是却对官员有利。

经过了那么长时间的房地产发展，大量公务人员（特别是中层）都有了大量房产，也普及到了中低层——问题在于，官员在操作房地产的时候总会有很多问题，他们很多也不太会，而且他们也总是能得到第一手信息……他们最后发现了房地产是真的要跌……他们第一时间能得到消息，而且还是几乎同时得到消息……那就……

这样就是组织和外部双输——但是在面对问题的时候，你不优先解决组织内的问题，那么组织内的问题会快速的扩散到组织外……

记得浙江以前的吴英非法集资案么……里面非法集资的主力其实是公务员（大约 70% 的资金来自于公务员）……

这还仅仅是公务员的“闲钱”，想想房地产吧。

然后，你大概就明白了——压制房价和供给本身就是拔高租金，然后就可以利用组织手中的大量房产（虽然很多是灰色的）获取利益，而且这个利益还是相当长期的，这样就可以维持组织内部的人的预期了。

同时，这种房租的上升，本身也可以当作是“排低挤端人口”的做法，在中国一线城市效率远远超出普通城市的时候，这毫无疑问可以增加本城市高端人口的比例——同时，这些钱很大一部分还被政府内部的人（即便是灰色的方式）回收了。

高端人口比例增加以后，实际上管理难度就降低了，对商业组织来说也更好控制……商业组织本身产生更多官僚的可能性也就降低了……

再配合看上去台面很好看的租金限制（其实无效，特别是对政府人员无效），那么就是名利和低控制风险三重收益……

而对于这些低端人，在比较落后的地方没那么低端，反而造成了回流……so……虽然看似经济上受损了，但却有利于统治本身……

这件事情是不是减少了剥削，这个不好说（可能只是换了主子），但的确很可能会提高稳定性和均衡发展。

提高稳定度，主要是组织内的人的预期稳定了，官僚满意了……而且我感觉这对以房养老，和干部自己以后也有钱增加养老金，以及降低子女暴富出问题（毕竟是长期的钱）都是有用处的，至少敏感事件可以减少发生的概率。

当然，这也意味着可能会有新的一批“贵族”的诞生，不过在目前的情况下，也许这是比较好的折衷方法——再说了，房子捆住以后也是好查的，而且房子本身也会因为官僚系统开始集中。真的要处理的话，来个和绅跌倒就好啦。

换句话说，乾隆只有一个和绅，而现代政府有无数个和绅，这些人虽然看似游离于组织之外，是蛀虫……但实际上……说到底，只是不同的蛀虫，而且只要组织利益关系还在，那么其实这些人依然完成了他的组织功能……只是相对来说没有那么上台面而已。

当然了，要运行这一模式，利益最大化，一定要减少内部官僚的别的盈利渠道，所以就必须有选择性的进行反腐，这样就可以确保“和绅”的盈利模式更加集中。

正所谓天堂有路你不走……

好像我说的太多了一点，总之大家领会精神就好

官僚才是剥削的源泉，无本万利必剥削。但是官僚不仅仅存在于政府中，它也很容易存在于各种组织中——个体官僚未必剥削，但官僚作为一个分类必然是剥削的。



所以我个人觉得，小政府和大政府，其实并不很重要，这只是可能某一些时期小政府容易更高，有些时候大政府会更好。现在各国政府（工业化的），其实或多或少都在向大政府走，这也可能是因为我们正处于信息革命的时候。

快速发展的时候突然出台监管措施，也经常是这一目的——既防止发展过快导致官僚分散出现，也可以让政府分一杯羹增强自己的实力。

官僚太多了，信息中层上行渠道会失真。

官僚太分散了，信息从基层失真的可能性更大。

官僚太少了，信息种类会变得更加难以搜集。

官僚太少又太分散，小政府在技术革命时期的尴尬情况，只能拉来一个随便什么统一的意识形态来扩增自己的影响力，例如说白左。

当然，这种趋势并不是政府本身能够绝对控制的，所以执政组织本身也会具有一些规律性的生命周期。

持续小政府会小到没有，然后崩掉重新由商业官僚上升为政府。

持续大政府会大政府到失控，综合调控能力崩溃，下层觉得在上级这儿已经无利可图，最终被竞争对手做掉。

两者在“政治基因（或者叫人际文化和交易基础策略）”延续上可能各有优劣，但相差不会太大，处于一种平衡状态。

小政府多了，大政府组织会能得到优势，反过来也是一样。

不过由于维持一个大政府需要更多的资源（人均生产力一样的话），所以未来世界应该是一个小政府为主，但强大国家还是大政府——这和人类产业链开始全球化有关系，能够在分包的情况下完成大政府，本身就能更加有针对性的对小政府施加压力。

（美国看似是小政府，其实政府厉害的一批，只不过他们相对离散一些，但这种策略正在逐渐失效，具体可以看《量子退火效应》一文。）。

(注：看肛锯的文章，实在是烧脑。我觉得我都减肥了，因为大脑消耗了巨额的能量。

我们故意把注解放在最后一行，因为网监可能已经被肛锯折磨得不行了。通篇不知所云，网监实在是看不懂的。

我们以“总统—总理”这一种现代政体为例。

总理是“政府”的首脑，百官之首。一切行政行为，造公路，新能源，都是总理说了算。似乎“权力”已经到了头。那么“总统”还能管什么。

答案是，总统可以管“军队”。“武”的这条线，是绝对不会让总理沾手的。这已经一半去掉。

其次，总统可以管“外交”。

总统可以管大型的人士调动。

以及很少有人知道，最重要的“情报工作”。guoan 唯一汇报的上司，就是总统。

而“情报”的价值，是再高的评价也不足惜的。刘仲敬写延安，他就只写情报康生一节。因为其他都不重要，都是末节。

谁掌握了“情报”，谁就掌握了武力。

而我们说，政府和商人最大的区别，在于政府代表“最终暴力”。

董事长可以不在乎暴力问题。只要股份登记在他名下，自有警察执行秩序。

但是政府需要关心“最终暴力”。高等级官员们在做什么，想什么，结盟如何，这是生死纠关的问题。

一般而言，“宫廷”会不断地往外抛掷假情报。而假情报的目的，是“把水搞混”。

居于总枢的“总统”，会不断地把水搞混。拉大情报优势。

最终，外庭的人，根本不知道谁和谁是一伙的，不知道大老板的真实想法是什么，不知道引蛇出洞还是真情考验。

点到即止。好了，你可以重新再看一遍了)



## 闲话腌鸡头 #Y208

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库论坛](#)



## 闲话说鸡头 #Y208

啊啊，注意啊，鸡头是指鸡的头，是真的鸡头啊，不是那个带小姐的鸡头。

本文是让各位看着觉得“有趣”又能有一点对身边经济行为和模式的小小思考，望各位看的嗨皮。

这篇文章还是有点长，大家最好当成小说看，手边最好准备好零食和饮料。

这里说的鸡头是吃的，现在部分地区还普遍有吃，卤的比较多，**原来腌的比较多。**

最初我对鸡头比较感兴趣是因为看了史玉柱的一本传记，他年轻的时候和老爸早上一起干活以前都会喝点早酒，我还记得书里写的是两角酒加一个鸡头。

其实我到现在还没搞明白“两角酒”是指“酒角”的“两角”，还是两角钱的两角（到当地贴吧去问，也有不同的说法）。

因为我感觉大早上喝白酒，来两酒角的酒……即便对于经常喝酒的人来说也是有点少了（假设是喝小烧酒的话），两角钱的话似乎太多（80年代早期两角钱还是可以有不少酒的）。

现在喝早酒的城市甚至县城已经不多了，而且一般年轻人和壮年人也很少喝，大部分是老人。

也许有人会觉得“吃鸡头”是具有地方特色的，有些地方就是喜欢吃鸡头，只是做法有些区别，比方说有些地方的人就会吃鸡汤里的鸡头，而且个人也有差异。

**这里讲的鸡头，是单纯指拿出来单卖的鸡头，就好像单卖的麻辣鸭头或兔头那样。**

我要讲的，就是这样的单独拿出来卖的鸡头——是的，这是一篇关于食物变迁，以及探寻其可能原因的文章。

也许各位朋友觉得讲鸭头或者兔头会比较有意思（特别是湖北和广东的朋友），毕竟根据经验，现在中国按地区来算的话，吃鸭头的地方要比吃鸡头的多（单拿出来卖的那种）。兔头则一直都不是便宜的东西，算是下酒菜里特别的好东西，甚至可以算是日常饭桌上的一道正菜乃至好菜，所以和鸡头或鸭头这样的更类似于“零嘴”“下酒菜”“小吃”这样的东西很难进行公平的对比。

所以我们着眼的重点，还是在鸡头和鸭头的区别上——我们将从鸡头和鸭头两面展开，希望能抛砖引玉。

根据我粗陋的询问各地长者（不不不，不是那位），我发现一个有意思的现象。

鸭头作为一年中大多数时间都有供应的下酒菜的历史，尤其是解放后的历史，要比鸡头明显长一些，一些老人已经记得 60 年代末期的城市周边，已经有一些地方有稳定的鸭头供应，是下酒时特别好的东西（相当于现在的人吃兔头的感觉，甚至更好一些）。

鸡头相对鸭头来说，时间就比较短（解放后），而且中间还有间隔。虽然日常可能大家拿到鸡头也会吃，但是往往是连着整个鸡的鸡汤一起吃下去了，并没有出现单独拿出来卖的情况（至少不普遍，解放后一段时间不普遍）。

我就有点奇怪，然后了解了一下周边情况，大概清楚是怎么回事了。

原来养鸭，一般管的不如鸡来的严。鸭子自我找食物的能力比较强，如果有水池的话还可以靠划水来躲避大多数天敌——要是鸡这么养着，就算不被邻居偷了去吃，也要被野生动物给逮走。

同时家养鸭子面对外敌的时候战斗力一般也比鸡要强，有些鸡看起来凶巴巴的爱啄人，但是一旦遇到天敌了就会怂。鸭子要是有一小群的话，一般天敌就不容易对付了，因为很多品种的鸭子抱团属性比较强，可能会围攻落单的天敌——而且鸭子攻击手段不是啄和抓，是咬了拧；对于一些动物来说只要皮厚到一定程度，啄是没什么用的。可是咬住了就往死里拧，那一般的小动物还的确是扛不住（特别是一群一起拧）。

这样一来，**鸭子就特别容易散养。**

从本身经济价值来说，鸭子下蛋不如鸡来的多，同时长的也不如鸡来的快，肉也不如鸡肉好吃（鸭子的味道要压住，需要比较多的调料和足够长的烹调时间，很显然在物流和经济不发达的时候，调料太贵而且不一定能得到，**烹调也需要足够多的燃料**）。

所以鸭子相对于鸡，并不是一个很重要的食物来源（可能有些地方例外，例如云南以前似乎就是鸭子比鸡比更重要一些，不知道是怎么回事，也许是地理环境合适养鸭+野生动物侵扰更频繁吧）。

管理一个长的挺快的家禽，除了要让它吃好喝好住好以外，很重要的一点是**生长周期的控制**。

对于鸡，哪些鸡下蛋，那只鸡配种，哪些鸡孵蛋，还有一些老母鸡快要“退休进锅子”，这些都得要算好。

正是因为鸡更容易密集养殖，附加价值（鸡蛋）比较高，所以也就成为了重要的蛋白质来源，也是送礼和交易的一种好选择（鸡蛋）。

鸭子，就没管的这么好了，生长周期尤其如此。

喂养的话还好控制一些。放养程度越高，越不好算——可是如果要大量喂的话，明显是喂鸡划算。

这样鸭子就产生了一个问题——需要杀的时候可能有好几只都要杀，平时也随时有几只可杀可不杀，因为没太多计划，**所以随机性也比较强**（可能有一些朋友有反对意见，不过您要明白，您现在处于的是主要为现代化养殖，现在养鸭子就算对您来说已经变成了很次要，**但投入的资源宽裕程度却还是远超以前了**）。

所以鸡一般来说是不会出现“超量”的，毕竟有计划，肉也不够吃，小农经济的情况下哪可能超出需要。

但是鸭子就不一样了，鸭子是可能超量的（尤其是没冰箱的时代）。

同时，在收购价格可能更高的时候，卖出去的收益可能会更大一些，值得等。

鸭子虽然瞎做会很难吃，但是如果好好打理的话味道就会很好，只是绝大多数当时的平民没有这个条件（考虑到各位的手残程度，估计你做鸡也会比做鸭容易……怎么听起来怪怪的）。

而由于密集养殖比较少，所以需要鸭子的人（比如说做烤鸭或者卤鸭的），收购时的成本也比较高，比要鸡的时候需要跑更多地方。

所以相对来说，在中国绝大多数地区，哪怕是在现代化养鸡出现以前，鸭子就收购单价来说实际上要比鸡还是高一些。

毕竟，农民也很清楚收购的中间商跑一个地方不容易，而且一个村子就这么大，想压价也没太多余地（农民自己拿鸭子去集市上卖也会出现同样的情况，**因为同一时间在集市上卖鸭子的人少一些，价格波动就会比较大，其实现在也有这个情况，只是没这么明显**）。

当然了——如果一个地方太适合养鸭，比如说水塘或者湖泊特别多，有时候也会出现鸡鸭价格倒挂的情况（比较少，但是因为鸭肉本身的味道比较大，所以还是需要精加工）。

综上所述：鸭子相对来说供应波动更大，**虽然养殖成本看似比鸡低，但交易成本相当高，经过加工后的价值相当高。**

我们都知道，如果一个东西的“加工”带来的收益相对来说比较高，就更容易产生“**精加工**”。

比方说“卤”就是个很好的加工方法，只要越过了初始成本门槛（卤料，这东西在以前本身是很贵的，但是相对来说消耗小），那么“卤”这样的制作工艺其实是比较节约燃料的。

因为卤，**你可以同时处理大量的食物**，你只要烧开后就只要保持温度不要太低，那么就可以同时带来“烧熟”+“入味”两种属性，对于本来味道比较大的食材是再合适不过了。

顺带一说，一般为了节约燃料可以有两种做法（技术条件限制的情况下）。

1：提高热传导效率，在处理少量食材时特别好用——比较有代表性的有“炒”。当然，爆炒能不能节约燃料另说，以前的炒大多数也不是爆炒，更像是加了点油的“锅贴”，更像现在的烙饼子。

2：增加一次加热过程所制作的食物总量，减少热量的浪费——“卤”和“蒸笼叠成塔，一次热一叠（也可以保温）”。

由于中国人口多，可开发土地被开发的很精细，这个时候燃料的矛盾尤其突出，这直到中国解放后煤炭产量上去才得到缓解——现在污染和供暖的矛盾，其实也是燃料种类和总量匮乏的一种体现，只不过它从食物加热转向了居住空间加热。

当然啦，这里的鸭子其实也用了这两种方式，只是不同的地方结合方式不同。

比如说有的地方做成酱板鸭，这样既可以在前期制作是减少燃料消耗（批量），也可以在后续吃的时候减少燃料消耗（蒸的时候可以顺带弄别的东西，而且鸭肉的香味也会进入别的食材里去，这对原来食物匮乏的年代算是一种好处——烧腊饭很大程度上可能也是因为这个，尽管它诞生的地方当时已经能算得上富裕，**不过人口越密集越富裕，在当时条件下燃料就会更加昂贵，因为燃料运输距离要大大延长**）。

很显然，对于一个想尽办法“精加工”来尽可能获取更大价值的“鸭子”，把鸭头直接放在烤鸭或者卤鸭里面明显不合适。

不知道大家有没有弄过整只的卤鸭，现在整只卤鸭一般也是没有鸭头的，就算有，一般也不好吃。

道理很简单，鸭头上的肉比较少，而且经常鸭子的头本身的不良味道比较大。所以如果你买整个卤鸭，那这个头如果一起和鸭肉同样处理，那鸭头味道够了，身子就会太咸；反过来鸭头就会不够味。



很显然，在以前香料更加匮乏的年代，恐怕这一矛盾会更加突出。毕竟你鸭肉卤味大了，也说明香味被肉更多的吸走了。

所以，对于鸭头这个东西，聪明人自然会想到剥下来单独做一做，味道弄的更合适一些。

鸭头的单价其实一直都不低，特别是和等重量鸭肉比一比，更是不低。

不过另一方面来说，**鸭头的消费总额会比较低**，而且能吃的时间也比较长，很合适当下酒菜（就好像花生米和瓜子）。

在那个下酒可以用铁钉（甚至铁钉上沾满了汗渍的铁锈也是下酒菜），鹅卵石的年代，有一个鸭头当然是很有份儿了……来一只烧鸭估计得等过年。

当然啦，现在的食品工业似乎是想出了办法——只要在运输和储存的时候，保持鸭头在包装里是向下的，那么在运输和储存的过程中，酱汁儿会因为重力慢慢沉到鸭头这里去。这样等用户吃的时候，鸭头和鸭脖子的味道就容易刚刚好，别的地方也不至于太咸（仅限于水比较多的包装方式，这也是我以前打听到的。现在因为真空包装比较安全，所以这种做法似乎也不是很多了）。

所以单独的卤鸭头之所以能够出现，主要还是因为鸭子是一种波动性比较大，**但成本和销售额差别也比较大的高毛利润产品**，此时**“精加工”**的动力就提高了。

经济动力乃第一动力，就算是鸭头也不例外。

然后我们说说鸡头，鸡头的情况比鸭头复杂一点，而且也特别有意思。

我查了查原来的一些小说，还有一些奇奇怪怪的文档——没办法，对这么小的事情，很少有专门记录的。

然后我发现了一个事儿。

在解放前，鸡头是有单独拿出来卖的，而且也是个下酒菜，地位和鸭头基本上是一样的。

但是那个时候鸡头不是卤的，**主要是腌的咸鸡头**（有的地方可能叫风鸡头）。

我怀疑当年史玉柱当年和他老爹吃早酒的鸡头也是咸鸡头，有机会去问问。

我虽然没查到价格方面的数字，但是从观感上来说，鸡头当时和鸭头没有什么太大区别，至少是没有差一个档次，价格上应该差的也不大。

这个“价格相差不大”很关键哦。

大家都明白，**腌的制作成本其实是比卤要低许多的**（只要不是盐很贵的地方，但是盐太贵的话，卤也会变贵）。

这就挺古怪了，制作成本更低，价格还一样的话，那应该是中间或者原料成本更低了？

首先原料成本，如果有大规模养殖，并且一起宰杀并且把“头”直接分开卖的话，的确是成本会更低的，但是得提前说好供货。

好了各位，大约这就是解释**“解放后一段时间大规模鸡头没了”**的一个方向。

在解放前，由于还是有一些资源总量比较大的地主存在，此时需要鸡头或者鸡身子的人，**在商议进货的时候只需要找地主就可以了，而不是一个个散户**（解放后也不光是计划经济的缘故，在早期的时候也是可以自由交易的，但是鸡头依然大量减少了）。

这个时候让地主下次给货的时候鸡头和鸡身子分开卖就很容易。

当然，更方便的做法是和专门做咸鸡的商家直接联系，然后收购鸡头拿去卖。

很显然，**这是一种非常细节的商业行为**。

解放后一段时间，由于土地大家都分的比较散了，所以中间商人是很难进行统一沟通的。

不过另一个原因可能会更加重要，**那就是由于大家处于计划和公有制的环境中，统购统销模式下，这样的非常细节的商业行为已经没办法自动出现了**（会被打击），建立这个渠道的方式就没了（**这里很多的价值也就被浪费了**）。



但是无论如何，当时的咸鸡头的确没有和卤鸭头差一个档次。这肯定是说明了鸡头的确不比鸭头难吃，同时成本也差不多，否则竞争对手会压价。

然后呢……我就发现了一个惊人事实：原来两个鸡头的价格和一个鸭头差不多（似乎一直如此）。

不过呢，一个鸭头的分量也差不多相当于两个鸡头。

所以硬要说哪个好哪个差一点，真心不好说，但是就单个价格来看，是鸡头低一些。

**只是很少能见到鸡头一个个卖，基本要卖就一双。**

这个方式其实我们小时候都见过。

不知道各位有没有吃过以前的一个叫什么的冰棍。

这个冰棍也是5毛钱，但是里面不是一根大冰棍，里面有三个（好像是三个）小冰棍。

于是这三根冰棍就可以用来“请客”，一起放学的同学可以一人一个。

史玉柱和他爹当年应该也是这样，一次只能买两个鸡头（有打折），一人一个，然后喝着小酒看着路上的行人，喝完了就去干活（据说史玉柱现在最喜欢的就是去小餐馆，点一点儿菜，坐在靠窗的位置上一边吃一边看行人）。

你看，这里就复杂了，单个卖的鸡头比鸭头便宜，但是从大小来说两个鸡头差不多一个鸭头，而鸡头两个应该有打折……

所以从习惯上来讲，这的确应该是没有根本性的档次差异的。

奇怪的是，我找不喜欢吃鸭头和鸡头的朋友来试吃鸡头和鸭头，**一般都觉得鸡头好吃。**

而且我个人在吃过以后，也觉得是鸡头更好吃。

1：鸡头里面可能会扎人的骨头比鸭头少。

2：鸡头的骨头相对来说比鸭头简单，尤其是喙那一块。

3：鸡头的肉更有口感，层次更多。

4：鸡头内部的结构，比如眼睛和脑子比鸭头好吃，而且饱满。

5：鸡头更不容易出现骚味，而且鸡冠味道相当好（如果有的话）。

唯一的不足的话，可能就是鸡舌头不如鸭舌好吃。

当然，感兴趣的同学可以去试试，不过一般来说这样的鸡头通常是路边卤味小摊卖的——现在鸡头的档次是远不如鸭头了。

说到这里，这一切感觉都好奇怪，相当的奇怪——鸡头如果好吃的话，也可以大规模供应嘛，似乎不成问题。

我仔细寻思了一下，考虑到了“季节性”。

鸡这个东西，在特定时期的时候需求量特别大，比如说逢年过节什么的。在生产力整体有限，鸡不能经常吃的时候，**一般养鸡都得屯着等节日。**

只有等着了节日，价格才能够高。

这里有两个我总结的宇宙终极定律，我估计可以秒杀相对论，获得诺贝尔奖。

定律 1：没冰库的情况下，要想吃到鸡，得让鸡活着才能扛到过节。

定律 2：鸡没头会死。

结论：鸡不死就没鸡头，过节的时候才有最多的鸡头。

emmm……虽然我听说国外有个鸡被砍头了以后还活了一年……要是我没获得诺贝尔奖，那一定是因为这只该死的鸡。

结果就是“要鸡头的时候不一定有，而有时候又多的不可能全买下来，买了也存不住”。

所以鸡头不是不好吃，而是季节性有点强（时段性）。

平时也不可能为了供应鸡头而多养鸡，因为土地承载能力有限，而且消费能力也承受不起那么多鸡。总不能把鸡头剥下来，鸡身子丢了吧？

一旦一个产品有了“时段性”，那么大家都明白一个生意要有熟练人员才能最好的降低成本，可是时段性强了熟练人员就不容易有。

生产方面对于“时段性”的敏感度可以靠调节变小，但是中间商就难受的一批了。

这可能也是当时鸡头更多的是咸鸡头的缘故，因为咸鸡头耐放，卤的东西则得快点卖掉。

因此，在解放前，“鸡头”就是“粗加工”+“时段性”的典型。

只要你在这个时段进鸡头，那么价格就会明显很低，你的成本更多的花在了仓储上。

很显然，在当年仓储肯定也是个不小的成本（在任何时代，仓储都是很费钱的），更何况储存不好万一坏了，或者被一大波老鼠啃了，那风险是很大的。

再说咸鸡也不像火腿，放太久的话鸡就太干了——好不好吃另说，关键还是分量变少了。

所以无论这个用来下酒的单独咸鸡头实从哪个渠道来的，鸡头本身供应和存储的制约就在那儿。

而鸭头这样本来就分散供应的方式，反而相对来说比较稳妥，需要努力稳定的产业链也就没这么多了。

作为一个“杂碎”类型的周边产品，供货稳定性比什么都重要（如果你想开个淘宝店，专卖新奇特产品，这就需要特别注意了）。

解放后鸡头什么时候才大范围出现的呢？

根据我自己看的一些民间东西（含一些风土人情的通俗内容），似乎是 70 年代中期开始变多的。

有一个东西也是在这个时代开始更多流行开来的，我们现在也很熟悉，就是“肥牛火锅”。当然，肥牛因为需要牛，这个比鸡难多了，所以肥牛真正流行起来还要在 80 年代末。城市人基本都很容易吃得起的年代，甚至得到 90 年代末。

毕竟养牛不比养猪。虽然牛的产肉速度其实比猪快，但是牛需要更多的饲料。如果你的地方是地大草多，那养牛比养猪划算；但是如果你地方不够，那么只能想办法搞更多的饲料，毕竟饲料还是可以想办法通过技术或者勤劳多弄一些的，地皮你是没法变戏法变出来的（就像房子，所以中国人在自己土地上能天天吃牛排是不可能的，这辈子是不可能的，生化工程进步又太慢，只有靠多造平顶载机大型捕鱼船，也就是国外人常说的航空母舰，开到澳大利亚……）。

鸡到底是效率高很多，不过中国当年更倾向于猪，毕竟中国人更爱吃猪肉。

虽然当年的鸡的品种也没现在那么高效，但还是比猪厉害。**主要制约是要想高效养鸡，鸡就得有很高的密度，这很容易导致大规模疾病**，鸡会死光。所以当年要大规模养鸡的，无论从政策上还是技术上，也只有国营养鸡场能做到。

尽管是国营的，可能有各种各样的毛病。但那会儿终于有化肥了，所以饲料还是能跟上了，所以人民的肉食条件自然也开始改善。

其实“鸡头”当下酒菜这玩意儿，和肥牛不仅在大原则上相似，在细节上也是相似的。

我跟大家说说肥牛火锅，这也是我以前看到的。

原来呢，北京肉联厂，搞牛肉的。

当年肉少啊，更别提牛肉了。所以北京肉联厂里面的牛肉基本都是专供外宾的，毕竟当年也是形势需要（估计拿到今天会有很多人落外国人特权什么的）。

肥牛就是肚子肉，一般不怎么吃，外宾也都是吃什么腿肉背肉之类的，肥牛就是边角料，**以前都是扔掉的**（至少能吃上牛肉的人不会吃这个）。

肉联厂的工人看着也可惜啊，自己虽然有个国营单位的工作，但肉也不是经常能吃上的。

正好这些肥牛要丢掉不是？那我就拿一点回家吃吃看好了~

嘿！没想到味道还不错！来来来，大家都吃都吃。

国营单位嘛，**也不想什么销路，就算知道边角料挺好吃的也不会拿来干啥。**

当然国营单位的职工可是不敢拿出去直接卖，不过“托托关系”还是可以的嘛——在这些最早的人的带动下，肥牛的第一波吃法“火锅”也就诞生了。

不过么，牛到底是牛，一头牛也就一大块肥牛，牛的总量也不够多，所以肥牛火锅的普及一般都是在有杀牛的肉联厂附近。

鸡头就不一样了。

肥牛到底是大菜，吃一次不可能就吃指甲盖那么大一块。**但是鸡头一两个就可以满足啊**，你总没见谁喝酒吃九千六百四十五点六个鸡头的吧？

而且鸡头还相对好保存，量大了，腌起来还是能放一会儿……肥牛么……英国佬的咸牛肉罐头乃是和毛子咸猪肥肉罐头齐名的暗黑美食，你要试试？

顺带提醒一下你：咸肥肉毛子觉得还不算难吃，可是前者在英国人眼里都算难吃，你自己掂量一下，你还打不打算吃咸牛肉了（注意，国内的咸牛肉是半湿润的，英国的咸牛肉干得多，很难闻。某宝上面有，勇敢的童鞋记得买传统款的）。

但是你要奇怪了？为啥子以前鸡也有多的时候，鸡头就没这么流行呢？

这一方面是总量，另一方面还是因为计划经济。

不管当时中国还多么缺肉，至少那个时候比解放前的费拉环境是好多了，更有了化肥和专门饲料厂的支持，总量还是比以前大得多的，**所以“时段性”还是或多或少的比以前好一些。**

另一方面还是因为计划经济，你买肉得凭票啊，而且也不一定买的着。

所以有条件的，能弄到票的还不直接买？这就进一步冲淡的季节性——**至少从原来的只有几次敏感时间，变成了更多次，这样盐拿来腌一下就能扛过空档期了。**

这个鸡头，根据我查阅的一些周边佐证，应该是居民自己先想出来的。估计是有些人鸡不舍得一次性吃光，一只鸡做成咸鸡，以后做菜的时候对这只鸡千刀万剐，弄个鸡指甲就能炒一个麻辣鸡丝。

最后呢？就剩一个鸡头了，鸡头可就没办法剐了，于是就让老爹拿来下酒。

人家一个花生米分四个下酒，你突然拿出一个鸡头。这就是路边吃五块钱麻辣烫还要劳斯莱斯接送的气派！

要是能给对面那家伙分个鸡舌头，那就太敞亮啦。

后面的事情也有一些佐证，好像又是肉联厂那帮有志气的朋友……他们把鸡头顺理成章的变成“边角料”了~~

之后的故事就很像肥牛火锅了，但是因为鸡头供应相对充足不少，所以鸡头的普及面也大很多，甚至很多国营副食店的里面也有“来路不明”的鸡头。

在后来化肥增多之后，鸡也更多了，此时一些县城里面也会有小酒摊子有鸡头卖。当然这些小摊子一般也有关系，不会被“打倒”，当时情况也没这么紧张了。

在这二十年间，鸡头可以说是渡过了一段黄金时期。

但是到了 90 年代中期，风云突变，开放进入快车道，超大规模养鸡登场，新鸡品种也纷纷出现。

鸡的生产量突然开始暴增。

你要说：哈！那对鸡头是太有利了！

事实恰恰相反，由于鸡一下子忒多了，所以很多地方本来还有一些不大的养鸡场倒了不少，大型工业化养殖多了。然后一般农民养又变成了比较小的批量。

这下就不一样了，鸡头本身是一种“废物利用”，说到底利润也不算特别高。你要是放在比较近的地方还好，可是远了就不划算了——特别是当年运输成本还很高，冰箱也不普及的情况下。

**结果就是“就近鸡头”没有了，鸡头小本生意断供了。**

这些大型养鸡场对于鸡头，要么是一起封装了卖，要么就是剁下来做成饲料，以肉生肉（当然，也有一部分被搅碎，违规成为了你们的包子馅和火腿肠）。

动不动几十万鸡一起咔嚓，实在是没有小批量的鸡头生意什么事儿，毕竟**分销太难了**（更何况当时还是更加计划经济的，照顾不到这些小市场）。

同时，由于肉类供应飞速上涨，这个时候以前的人“**吃鸡头尝肉味**”的需求也降低了，所以鸡头价格是上不去的。

反倒是鸭头，由于鸭头一直在稳定的供应着，鸭头成为了更稳定和长期的饮食文化的一部分。

只要一个东西成为饮食文化的一部分，那么这个东西是有很强刚需的，你很长时间不吃就会想吃。

正是因为如此，鸭头的味道本身就独特，加上居民消费能力提高，结果鸭头反而以劣势口感反超鸡头。

**鸡头虽然好吃，但是它本来做的味道，其实是作为一种“鸡肉的替代品”，**味道没什么太大差异，在能吃到肉，同时又不那么容易得到鸡头的情况下，鸡头在商家这里的“口味升级”也就停滞了。



一旦停滞时间太长，哪怕只有几年时间，一个地方的人的味道也开始有断层了，而且味道越不特别越是。

于是鸡头就逐渐被忘记掉了——**鸭头的胜利，并不是胜利在真的比鸡头好吃，而是在于它的稳定，使得其一直在饮食习惯里占据一席之地。**

即便在计划经济时代，由于鸭是散养的不好管，所以这个“鸭头下酒菜”私下交易就一直没有停过，鸡头反而是停了一段时间。

我们可以看到，现在还保持吃鸡头传统的地方，往往是原来最早建立大型养鸡场或者鸡肉加工厂的地方，因为在那些地方吃鸡头传统中断时间最短，同时鸡头资源稳定易得。

不过由于鸭头已经占据了大部分市场，尤其是在零嘴里的中端市场。鸡头现在价格的确是便宜了，但只能在低端混日子，受最大的竞争。

不过我在这里还是要推荐一下卤鸡头，真的挺好吃的，两个鸡头才一个中包辣条的价格。吃起来也比鸭头方便一些，关键是眼珠子这一块特别好吃，比鸭头鲜美。

鸭头的调味料必须很大，相对来说层次没有鸡头那么丰富。

可惜一旦主要物资丰富而且选择足够多的时候，新增选择是一件很困难的事情（特别是饮食），所以鸡头已经错过了最佳发展机遇，大概短期内是没有翻身之日了。

这篇文章最后啊，我也是感叹饮食之复杂。

网上经常有什么评论：中国之所以美食多，吃的东西多那不都是因为穷么。

先不说中国历史上大多数是其底穷不穷（我们都穷的话那真没几个富的）。我们就说穷了如果有美食的话，那么世界上美食最多的，食材最多的国家应该是索马里。

很显然，索马里可没有什么美食——穷的都饿成啥了，哪有那么多歪心思搞好吃的？好吃的要那么多调味料，那么多食物种类搭配，哪有这么容易。

依我之见，似乎美食容易出现的时候应该是“**局部部分产品过剩**”的情况，或者说是某一地区对另一地区有很强的生产上的“相对优势”。

这些局部过剩和相对优势，再加上“**对外交流**”，才能创造美食。

**人类创造美食的最大动机不是“饥饿”，而是“吃腻”。**

就拿东坡肉举例，美食发明家苏东坡写的那个“红烧肉之诗”恰好说明了这样的状态。

诗本身我记不得了，内容是这样。

黄州盛产猪肉，价格和大便差不多。有钱人不稀罕吃，穷人不知道怎么煮。老子告诉你，煮的时候少放油少放水，炖个半天它自然好吃。本大爷早上起来直接一碗红烧肉，吃的跟猪一样别人都管不着。

在这种区域性盛产导致不得不因为吃腻或者发挥更大价值（利用资源创新），就产生了本地改良美食，在经过对外交流后就可以进一步改进，也能把自己的做法传递出去。

**由于中国很早就形成了大统一**，国内行动虽然也不是一路平安，但好歹相对阻力较小。这么大一个中国互相交流以后，美食自然会越来越多，并且根据每个地方不同的资源优势产生不同的菜系。

如果对外交流的少了，其实也并不是没有这样的美食动机，例如说原来比较封闭的一些陕西农村和县城，就是很好的观察对象。

其实他们一直在内部创新，比如说馍馍做成不同的样子，各种面粉的比例也有所不同。就面食角度来说，做的的确相当的不错。

但是由于对外交流少，所以“科技树”发展的分支就比较少（**从根源突破是很难的，得靠交流才更容易变多**），所以说还是让人感觉“花样多，但是本体单一”。

而且对外交流少了，新的食材也会变少，那么玩花样的空间也就不是很大了。

这也就不难理解，为什么现在大多数美食其实都是上个世纪才发明的，因为那个时候又是一次生产力+交流能力的进步，美食也就大量融合并带有各自特色的进步了。

这种“因为穷所以美食多”有很多变体，例如说“吃香椿是因为穷，树枝都拿来吃”，其实吃香椿正是因为富，因为香椿没油就真的没法吃，还不如不吃，即便以前的人也是拿来炸香椿鱼儿或者摊鸡蛋的。

能相信这些东西的人，要么就是见识过于短浅，要么就是不动脑子，还有一部分就是坏。

然后还有一个典型的说法是：穷的地方菜咸，因为咸了好下饭。

这个乍一看好像没问题，至少从我们这十几年的发展经验来看好像没啥问题，的确是穷的地方似乎咸一点。

但这个时间跨度太短了，而且我们现在不也发现一个怪现象么？

现在很多富裕的地方口味越来越重了，这绝不是因为什么“外来人口涌入”（可能有部分原因，但你怎么知道是外来人的劣势口味代替了本地的好口味？也许是优势口味的交流呢？）。

**如果按照穷了才口味重，那不是在说发展快的地方会越来越穷么？哪有这种自我矛盾的道理？**

而且啊，也并不是穷的地方才咸，事实上甚至可以说原来比较富的地方容易咸——其实咸也不一定对，甜也可以，这两种方法都是保存食物的手段，说成口味重比较合适。

毕竟在原来，包括上世纪，无论是海盐还是井盐，其实都不算便宜。

海边的盐当然是便宜一些，但那是粗盐，粗盐腌制一些短期的东西还可以，比如咸蟹，可能发源于宁波地区，是现在用黄酒泡制的“上海本邦醉蟹”的前身，咸蟹原来是渔夫给自家小孩吃的咸菜替代品。

**但是粗盐不能用来做长期保存的东西，哪怕是腌菜也不可以，因为坏的会快。**

所以能作为长期“口味重”的盐，都是经过一定工序的，至少是洗过盐，所以价格无论如何都不算低。

盐，在以前最重要的作用还是“储存”，而并非是调味。

谁会一开始就吃特别咸的东西，那还不是因为食材必须很咸。

口味重和贫富，可能看似是有一点相关性，但是这种相关性很可能是这样的：

夏天冰激凌销量增长和夏天溺水人数增长曲线相吻合，可见只要取缔冰激凌就不会有人溺水了。

说白了，虽然看起来是有点相关性，**但这并不是因果关系。**

我倒是觉得有一点很重要，那就是：**本地主食和重要副食的生产间隔。**

很明显的道理：间隔越长，保存压力越大，这个时候口味就必须重一些，否则没东西吃。

不管是盐腌，糖渍，酸化，香料，发酵（保存水）其实都是重口的一部分——初始点其实是那种保存资源在本地最多，大部分地方是盐和发酵（中国人点出技能树“你他妈喝了拉肚子就不知道烧开了喝吗？”）。

毕竟糖渍这个东西，不是适合所有食物的，而且糖的生产更挑地方。酸化呢一般是乳酸，**可是乳酸只能作为短时间保存的手段，但好处是酸化可以自发完成**，所以很穷或者资源稳定性很低的情况下会被更广泛的使用，例如说日本利用乳酸保存食物的方法就尤其得多（毕竟日本当年比朝鲜半岛还要乱）。

香料则有很大的产地限制，非产地往往很难种。

因为香料的**香味大多数来源其实是一种天然抗菌剂**，人类本能里就有喜欢一些香料的特性（喜欢的活下来概率高，所以以后的大多数人也带有偏好基因）。但是人家植物长这种抗菌剂也是花力气的，没必要不会长，所以香料也更容易出现在生态圈更多样，竞争更加激烈也有利于细菌和真菌繁殖的潮湿环境中，所以这些香料植物没有这样的抗菌能力就不太容易活，利弊权衡下就长更多的抗菌剂。

这也就不难明白为什么香料诞生的密度，是随着维度降低而增加的，因为那些地方一般更热更潮湿，植物有必要这么做。

很显然，**在比较冷的地方真菌和细菌的威胁就没这么大，自然长的就少一点**。北欧原生的香料就只有薄荷与香草——而且这两个东西都有比较长的阶段喜欢潮湿环境，和当地细菌和真菌容易生长的环境重合。

这里其实出现了一个矛盾——维度太低，雨水充沛资源多，但是超过一定程度后（例如亚马逊雨林）就会产生资源陷阱，而且开发难度会太大。

然后呢，这些地方人就会比较懒，**同时也不会出现某一个资源极大过剩或单一**，吃腻了换一个果子吃就好，所以也很难产生高度的美食。

但是，如果发生了结合，比如说英国佬呼啦一下，搞到一块殖民地——卧槽，好香好吃好棒棒！

当然后来发生的剧情大家也知道，因为路途太远了，所以香料被用来掩盖可怕肉烂掉的味道，英国人民也就这么吃了几百年的僵尸肉。

不用说，那个年代英国富么？当然富！

口味重不重？反正是比毛子重。

我们再回头看看中国：中国吃的以前就很咸的地方，哪几个是真的穷的？和淡的比起来也没什么区别啊。

所以咸淡和富不富没关系。

**倒可能是运输速度和运输种类和咸淡有关系**，速度快了就不容易坏，这就好像现在英国口味比以前淡了，因为没必要用一堆东西压臭味了。

但是这种趋势也许不是长期的，也不是越来越淡的，现在英国和德国，至少就有口味又开始变重的趋势——不说国外，现在很多本来口味比较淡的沿海发达省份，也有口味越来越重的趋势，但是需要注意的是，**我们现在感觉口味比较淡的省份大部分也是只有几十年口味比较淡的历史**。

我个人有一个猜想：在新食材和做法大量涌入的时候，口味会突然淡一些，因为本地人还没办法立即把新的食材和做法融入到以前的口味体系里去——太重了你尝不到新食材的味道，而且外来菜系也可能是偏淡的，你也不可能一下子学会怎么改。

当一个地区逐渐开始熟悉新来的食材和做法后，商业和家庭之间的竞争就会开始。

人类天生偏好多样化和高油脂高糖甚至高盐做法（会有依赖），所以在竞争中由于武器（食材）本身都已经熟悉，所以会从“组合”上开始下功夫。

其实现代食品工业可以给我们一点启发。

所谓的现代食品工业的“口味选择”，虽然有很多复杂的区域性因素，但归根结底只有一句话。

“怎么在人可以接受的组合里，尽可能的多加糖，油，盐和更多食材的口味”。

为什么雪碧要有酸味？是因为酸味让人觉得特别好？

并不是，是因为柠檬酸可以压制葡萄糖浆（或玉米糖浆）的超剧烈甜味，让太浓厚的口感转为相对“轻”的入口感。

人类吃了一种太浓烈的味道，会触发“我不能吃单一的东西，这样对我的营养不利”的先天感受（不是你能直接想到的，而是人类天生要偏好多样化饮食，是写在基因里的，不多样化饮食就吃一个东西的人都死了，所以一个味道太明显以后，即便是喜欢吃甜的人也不会无节制的吃超级甜的东西……但是现代食品工业……）。

现代食品工业就是在不触发这种本能的情况下，尽可能的堆糖油盐（习惯当然也要考虑，比如说可乐里面加盐肯定不行），许多食品添加剂也是因此诞生的。

比如说葡萄糖浆和柠檬酸搭配，不仅可以起到葡萄糖浆对于血糖飙升（快感）作用更大的好处，柠檬酸对于葡萄糖浆（玉米糖浆同样）过于厚重甜味的压制，也比对蔗糖来的更加明显，这样你就会喝的更多，更上瘾——这就是百事可乐比可口可乐更甜，但口感却相对更轻的原因（当然还有碳酸量的影响，百事可乐的碳酸比可口可乐多，尤其是塑料瓶的，百事可乐的压力要高一些，但是百事可乐放久了会漏气，不过在现在这个消费



速度下这不算是太大的问题——哦对了，塑料瓶，易拉罐，玻璃瓶的碳酸量是不一样的，所以玻璃瓶的可乐的确比塑料瓶的好喝，这不是错觉）

换句话说，一旦“新”的东西进入速率变低，那么在“组合”上下功夫会越来越熟练，这个时候口味会相对越来越重。

只是现代食材种类很多，已经不太容易像以前一样往单一咸味或者甜味上面过分的堆，同时也因为交流的程度加深，大家口味重起来很容易一起在原有的基础上一起重，使得大家感觉维持了原有状态，但实际上却是越来越重了。

文章的最后，我又想到了“鸡头”和“鸭头”可以看到的一些东西。

鸡头乃是“时段性”+“粗加工”。

鸭头那是“稳定性”+“精加工”。

很显然，鸭头虽然不一定会和鸡头一样出现“爆增长”，但是它是稳定的，而它“精加工”带来的附加价值也是相当稳定的。

但是鸡头则正好相反，它没有那么的安定，更受外界影响，加工和技能对它的附加价值作用没有这么大，这使得它在更长的历史时间段内是容易失败，并且长期落于人后的。

从这一点也可以看得出，如果不把时代机遇抓住，就不能崛起，但是如果一直停留在低附加价值进行粗加工，依靠时势的优势，那注定是不长久的。

而有了更高附加价值的产业，即便在“粗加工”倒下了，那么核心也依然存在，可以继续活下去，并且等到一下次机会，此时你争取机会的初始高度也不会太差。

（我是四号锯，肛锯他老婆。我讲人话）



# “尊严”是个什么玩意儿 #Y209

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 0月17日



“尊严”是个什么玩意儿 #Y209

好啦，又到了肛锯胡说八道时间啦~~

这次我们来聊一聊“尊严”这个东西。

注意，我当然不会从什么哲学啊或者任何严谨的学术方式来阐述这个问题。

我建议大家看文的时候最好喝点小酒，弄点猪耳朵吃吃，悠哉游哉的慢慢看。

附注：其实我更喜欢猪头肉，脸颊那一块的，我也喜欢毛蛋（就是快要孵化的，里面有小鸡的鸡蛋）。如果可以的话威士忌加煎饼卷大葱就太好了，可惜我在南方是很难吃到正宗的煎饼卷大葱的（威士忌也老买到假的）。

正文开始。

“尊严”这个鬼东西和我们日常生活中的大部分概念一样，都是复合型概念，而且也有程度的差异，所以我觉得要精确的描述并不是很容易，但是我们还是应该尽可能有条理的去看待这些稍显模糊的事情。

和别的概念一样，我们对“尊严”的理解，其实倒没有太多理性上的具体认识，大多只是和另一些相似概念联系在一起（**找近义词互相串起来而已**）。

这里呢，我先举个例子，昨天晚上我偶然和老公看了一集爱情保卫战（我从来不看那玩意儿，但是刷出个有趣的标题，我就看了……还有，我是四号锯，我已经离婚并和二号锯结婚了，我一般脏话比二号要多，虽然话风差不多但一般比二号更说人话。哦对了，我经常写感情类文章，不知道大家是不是喜欢）。

这一集的狗血内容是：一个女的，出轨了三回，回回男的都原谅了（女人也死缠烂打了）。这女娃娃的办事过程也很简单。

别人给一点小恩小惠，然后就跟人家好上了。过一段时间呢，发现男主还是不错的，于是回去找男主（三回）。

男主三回都答应了，再后来一次就不答应了。

女娃就想上节目，继续再 neng 一回。男主上节目主要是为了让这个女人别瞎鸡儿再死缠烂打自己了，也怕自己又心软了。

我们先甭管节目内容是不是真的（一般背景是真，过程假），**主要是主持人的评论还是比较能符合大众口味的。**

主持人就说嘛：你这女孩子，太没尊严了。别人给点小恩小惠，你就跟别人好上了，回头还请求原谅。你这既是丢了自己的尊严，也是侮辱了别人的尊严。

（你们想看视频的话可以去 b 站搜，关键词可以是“女孩三次出轨”）

我们分析一下主持人的话。

这里的没尊严，是指别人给小恩小惠就跟别人好上么？

恐怕不是，这事儿肯定是有潜台词的。

毕竟人与人之间好上，除了被迫相亲介绍以外，不都是从小恩小惠开始的么？一见面就送航空母舰的应该没几个。

如果是小恩小惠就搞上了，又能被叫做没尊严。一般是连续不同的人给小恩小惠都搞上了，而且是自己明知道以后没啥太大好处的情况下，自愿的搞上了，这就能叫做没尊严了。

那么没尊严可以理解为“价格太低”？

好像也不能这么说，因为经常有小恩小惠，但是大家在一块儿虽然磕磕绊绊，但对方也没有太大的奇葩行为，那也不能叫没尊严。

我们通常可以发现，“没尊严”这种行为往往和对方的主观意识很有关系，而且**这种主观意识还往往是基于“不对等交易”的。**

但是要注意的是，不对等交易有很多种方式，不一定是狂砍价啊，钻空子之类的。

比方说，如果有个家伙给了小恩小惠，然后你跟人家好上了。这个人虽然不咋地，钱也不多，也不懂怎么疼人，但是生活上也经常迁就你……有时候有点坏习惯，周围的人也觉得他配不上你。

这个时候周围人会觉得你“没尊严”么？

一般来说是不会的，最多认为是“鲜花插在了牛粪上”。

所以我们从大众反应也可以得出，**至少在大众眼里**，没尊严绝对不仅仅是“价格低”。

更何况，“价格高”也未必会被人认为是有尊严的。比如说为了一笔不小的钱，随随便便就和富二代搞上，然后被丢掉。

这个时候也很难被大众认为是“有尊严”的。

所以有没有尊严，是不是受尊重，和外界对于另一方的主观意识的判断有很大关系。

那么，是指对方有意要害你，给你更低价格就是“没尊严”？

不尽然。

比方说就我刚才说的那个节目好了，女的肯定是真的想和那个男的在一起的——所以即便客观上她伤害了那个男的，主观上很可能也没有（**不然大家就不会是笑，而是愤怒了**）。而如果是因为客观上伤害了，那又回到了“是不是因为价格太低”这个问题上去了。

可见，有没有尊严这件事，根本问题不是出在双方关系在市场上的公认价格的高低，或者双方对某一件具体事情的主观意识上的恶性。

既然如此，说明“尊严”其实是一种“人对于与周遭环境互动的某种方式的一种归类”，而由于有没有尊严主要是人和人之间，所以应该就是“**人和人互动时的某种形式的归类**”。

在这里，我们就可以回顾上面的那个“三次绿帽”的例子。

我们都清楚，至少在中国和绝大多数文化下，“爱情”是排他性的，也就是有了一个就不能有第二个，至少在绝大文化内的大部分人都适用（甚至在多妻文化中也是合用的，只是这时候我们常见的恋爱模式的大部分内容很容易发生在男男之间，比如说沙特阿拉伯）。

但是呢，这个女的我要说明一下，这个女的并没有“脚踏两条船”，至少不是明确的脚踏两条船，我们可以发现她在和别的男人接触的时候，是明显的开始疏远男主的（否则以男主这种智商根本不会发现）。

换句话说，虽然我们也许会觉得这个女的有点没有奉行“排他性”原则。但毕竟这是很快速的不断“送帽子”，所以“排他”过程可能还赶不上送人帽子的速度，但是**她主观上还是有“排他”意识**的（不然我们也不会觉得可笑，而是觉得这女人阴险，另一个节目就是女嘉宾满嘴蓄意跑火车，造成了群众愤怒）。

**但是我们还是很明显的能从感觉上觉得，这TM就是没尊严。**

其实，人们如果能很有共识的同时想到一个概念，基本上还是因为“直觉上就能感觉到利益受到了侵犯了，绝大多数人都是潜在的不公平交易受害者”。

很好理解，如果“尊严”这个东西，是一个人主观意识和纯粹价格互动的结果，**那么每一种人都很可能有不同的看法，那群众不太可能会出现高度的一致。**

一旦出现了高度一致，往往意味着这种交互模式本身出现问题，这种交互模式是必然不公平的，**是不可持续的。**

我觉得这个“三顶绿帽”女是一个非常好的例子，因为她排除了正常交往过程中的很多杂音，例如说当事人在恋爱市场上的平衡价格等——正是因为这件事有点极端了，反而能让我们看的更清楚。

我想请问一下：这个女的究竟如何让那个男人受到不公平对待，而且这种不公平对待还不能用任意市场价格来弥补？

**世界上的一切，都能用价格来弥补，唯独一件事情不能——风险。**

不管给你多高的价格，只要风险是绝对大的，那么这件事就一定不值得去做。

在这里就是近似于这样的情况。

**男女双方都专一，那么就是在互相押宝，互相押宝的过程中大家都承担了平等的风险（至少就个人角度来说）。**

就算其中一方风险比较大，那么也是容易接受的市场波动，最多叫不值。

但是，女方这种行为影响到对方和自己的尊严，则是女方通过实际的“骑驴找马”的方式，客观上甚至主观上都降低了自己承担的风险。

由于双方是一场持续交易，另一方擅自降低了自己的风险（即便不考虑出轨行为带来的其他不舒服），那么这都等于是“降低了对自己在关系中做出贡献的激励”。

很显然，避免或者解决可能的风险事件也是一种驱使人做出行动的动机之一。

这就是所谓的负面带来的激励。

如果说一方降低了这一负面激励，那就会带来两个非常可能的结果。

1：降低的一方对于关系本身的投入会下降，激励减少了。

2：另一方被扔掉的可能性大大提高，而他却承担了之前的一切风险——坏事都是我的，好事都是你的。承担风险成本的痛苦程度要远高于分利益时候的分赃不均，因为承担风险是一种损失，而且这种损失经常会难以估量。

这两者必须同时出现，才能大概率的被叫做“没尊严”——是否有尊严和你是否得到了市场均衡价没关，而是人类与生俱来的评判关系双方是否互相承担了风险，“赌”了对方一把。



其中一方不愿意或者赌的明显更少，那么贴上去的人就是“没尊严”。

**你看，你在公司领导面前“没尊严”的时候，仔细分析一下是不是都是这样的情况？**风险和承担风险的主观意愿的不对等啊，于是你感觉很难受。

大家可以想一想。如果只是出现第一条，某个事或者行为导致激励减少了，就很少会被叫没尊严。

比方说挨操挨多了，屁就会松。关系已经稳定了，所以也不拿阴道球锻炼了。

这个时候关系本身投入就下降了，而且大家也有点腻，激励自然也就少了。

这个时候更多的叫做“没意思”，不会叫“没尊严”。

如果只有第二个，把风险丢给别人。一般容易出现在财务啊，家务上。通常会被叫做“不负责任”或者“懒得要死啊，屁眼都要长蛆啦”。

恩……没尊严至少可以等于“没意思”+“不负责任”……当然，这只是个玩笑，没尊严的涵盖范围可以更大一些。

**人类对于人际风险收益的判断是有与生俱来的模式的，只是这种判断并不能总是能在现实生活中运用。**

人类对于这种判断更擅长用于“人与人”的事情——人类对于“谁”获得什么，在逻辑程度一样的情况下，会比其他方式快（这是有相关实验的，而且哈佛大学的学生和亚马逊雨林里的土人，其正确率和速度都差不多，可见这其实是根植于人类本能中的一些东西综合的结果）。

你看，所有看“调解节目”的人，个个都能提出很好的解决方案，但是实际操作的时候就很可能不行——因为实际操作往往是各种客观细节构成的，现代社会又更要求在非本能评判的问题上做出判断，**所以人类的原始本能很难起到足够多的作用，甚至很多时候会起到反作用。**

当然，我们这一下看下来，不难明白为什么很多女人傍到了大款，会被认为是没尊严了。

仇富恐怕只是一部分，我们更多的可能还是倾向于认为，这个女的和那个男的互相承担的风险不一致，而且对于男方来说没有什么负激励去刺激他投入。

而如果大众看到一个高富帅拼命追一个女的好几年，心理也就平衡了。

这不可能仅仅是因为大众看到高富帅和自己一样受苦了。毕竟高富帅在别的地方，比如说投资领域受苦后赚钱了，大部分人就很难平心静气，只有大大夸大其难度，让这个富人的初始点比一般人还低的时候，相当大一部分人才有可能接受——所以，这之中的差别，很可能是因为人类天生对于人际风险收益判断的敏感性，对于投资敏感性没这么高，所以找别的方面评判的时候出现了误差。

**不过很显然的是，这种想法一旦被付诸实施，很多情况下是不能符合现代生产模式下的生存需要的（并不是利益最大化的，甚至有反作用）。**

远古时期当然不用接受“没尊严”的事情，不接受反而更好。毕竟一个部落也就几十号人，多了也不会上百，大家的战斗力相差的至少不会太远，所以实在是没有必要搞这样的“综合评估”。多打猎，吃饱一点，再给隔壁王大傻吃块肉，拉出去一起打架，这比啥都要强。

在这样的简单环境里，纯粹用“双方是否互相承担差不多的风险”这一点来衡量人际关系的利益是没太大问题的，而且这样还更节约脑力。

这种时代持续了很久，自然我们的身体是往那方面优化的（其他很多思维习惯也是，比如说人类不擅长考虑概率问题就是其中一个，人类原来不需要考虑太多很抽象的问题——尽管人类的确比其他动物强得多，但这并不妨碍人类本身的这一能力已经在现代社会里不够用）。

在现代社会，生产分工很细，而资源不平衡和信息的必然不对等（**尤其是信息，总量太大了，就算真的全开放了，个人依然不能分析哪怕一块较大区域内的风险全貌，更不用说人类本身对一部分风险更敏感，另一部分不敏感了**），这个时候人人都很容易产生“没尊严”的感受——于是很多职场刺儿头也就产生了。

无论这个领导本身好不好，刺儿头其实都有，而且不同领导风格之间，刺头的比例实在是差不了太多。

所谓的工作起来很有尊严感觉的公司，其实是让没尊严的感觉转嫁给外界，比如说鼓吹买包包或者买奢侈品一样，尽可能让自己的员工感觉处于一种“优势地位”。



小资产阶级经常这么做，这也符合领导意图——让这些“小资”在这些方面问外界要“尊严”，然后把忍受“没尊严”的份额全留给自己。

所以你不难理解为什么“小资产阶级”常常反动这一点了，也就不难理解为什么小资产阶级相当喜欢高晓松的胡说八道了。

这不是小资产阶级傻，而是这是一条熟悉路径，也是他们上级组织的管理需要在社会上的一种体现，这些媒体赚的是一种“公司培训过了有现成市场了，我们分一杯羹搞个深化培训，收一波智商税”。

附注：紫色为肛锯二号补充（我老公）

反正上级对这个领导的要求，看得也不是刺儿头少不少，关键还是看能不能让这些刺儿头完成工作任务，甚至利用这些“没尊严”作为负面激励来更好的控制手下。

当然，对于刚入社会的人来说，这篇文章也在说明一个道理。

尊严，都是自己骗自己的——但是为了活得开心，尊严也就是人生价值的一部分，尽管它在很多时候已经失去原有的分析利弊的功能了。

**尊严，在现代社会是一种“消费”，不再是“投资”了。**

# 进化论中的 D Cup #Y210

肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 0月18日



进化论中的 D Cup #Y210

注意，这又是一篇啥东西好像啥都没有，但啥都有的文章。

另外，主要说的也不是感情生活，但也不是生物或者进化……怎么用这篇文章来考虑各种问题，自己想。

对，我们这篇文章就是说奶子，说乳房。

首先我要先说一个进化上的“乳房悖论”。

大家可以看看周围的动物，你会发现一个比较奇怪的现象——似乎只有人类在日常环境中还有明显的乳房。

虽然哺乳类动物都有乳房，但是只有在特定时期，例如说哺乳期等等才会变得极为**明显**。

而人类虽然哺乳期的时候乳房也会大一些，和别的动物相比完全不是一回事，人类的乳房在平时就很大了，长了一堆没用的脂肪。

这两团脂肪危害挺大，伤害脊椎，妨碍运动，容易受伤……

乳房悖论是什么呢？

**1：我们可以基本确定我们的猿类祖先在日常应该也是没有明显乳房的。**

2：我们可以基本确定我们的猿类祖先在孕期和哺乳期应该是有明显乳房的。

3：我们有历史记载以来，乳房大多数时候是性感的标志，有利于女性的竞争力（不管有没有遮住乳房的传统）。

**悖论：如果乳房原来是怀孕的标志，那么偏好找有乳房啪啪啪的雄性应该很难繁殖**，所以一开始到底是咋回事？毕竟一大堆基因（乳房可不止一个）要想留存下来，靠“偶然”一两个这么做的是不可能的，肯定会被别人的基因“洗”干净。

那么**第一批**有乳房的女性，以及偏好有乳房女性的男性是怎么获得生存或者竞争优势的？

这个问题贼奇怪……我虽然不是研究这方面的人，但是这件事讨论讨论还是有利于各种脑洞的，大家也可以玩一玩这种思维游戏（考虑悖论永远都是很有意思的）。

现在主要有两种猜想。

1：乳房这个东西，其实是堆积脂肪。找个地方囤积脂肪可能会有利于在饥荒时期生存。可能恰好长在奶子上了。

这个假设的问题大家也明白：没有解决悖论的问题。而且堆积脂肪不见得不能堆在别的地方，如果有别人堆在别的地方，例如说**都堆在屁股上，那会比堆在胸上有优势的多**。更何况胸部堆积脂肪还对女性活动造成了相当程度的影响，这显然是不利的。

2：可能是在胸部堆积乳房的基因恰好符合了当时的某种生态灾难，例如说这个基因恰好对抗某些流行病方面有优势。

这个说法也是有依据的，有些基因的确适合抗某些疾病，比如说黑人群体里镰刀红血球的基因虽然可能会导致疾病，但携带这一基因的人对疟疾的耐受性会更好。

这个假设虽然有道理，可是完全没办法找到依据，毕竟一方面人类乳房不可能留下化石，另一方面疾病可能也没有留下。

所以可能是有可能，但这就有点**“太巧合”**了。

这回我来提出一个假设，相对来说可能不需要那么多巧合。不过我也不是这方面的专家，所以各位就听我民科一把好了。

首先，我们从女性和男性的两种重要的生存手段说起。

女性是“欺骗”，男性是“背叛”。

女人为什么生来就会欺骗呢？有一些书籍告诉我们，是因为女人是怀孕的主体，生殖对于女性来说能量消耗巨大，而且人类幼体的养育成本极高，所以必须要用很多手段来考察和欺骗交配对象，以提供更多或者更长期的资源，以让自己的后代尽可能活下去。

男人天生就要会背叛，因为男人对怀孕所需要出的力只有精液。后续孩子是否要养大，则要根据环境来看——环境好，孩子容易生存时，男人去管可能就是浪费继续寻求交配的资源；如果环境太差，孩子很难生存，那么男人即便同时有好几个孩子也见得整体存活率能超过带孩子的男人。

当然了，女人为了尽可能的多从男人身上获取资源，**自然会有我们容易观察和不容易观察的手段。**

我举几个比较容易被我们从外在领域观察到的事情。

首先是月经，人类女性的月经频次非常高，达到了 28 天一次之多，很少有生物如此频繁，人类也保持了**全年可受孕**的特性。

但是人类因为**一次性行为**受孕的概率却相当的低下，人类女性也有大量的手段让单次性行为受孕率降低的生理构造。

更有趣的是，大部分动物在受孕高峰期时为发情期，虽然人类也是如此，但是大部分动物的发情期**都有明显的外部特征**，人类却是**没有**的。

这些就是我们能从外在特别明显注意到的区别——这也是一种“硬件”有利于欺骗的特性。

全年怀孕使得女性具有长时间的受孕可能，也就有了**横跨全年**的利用价值（当然，这不一定是女性本身能有意识感受到的）。

高频繁的月经，使得女性的不孕到高概率怀孕的**周期十分频繁**。

同时，人类女性发情期时无明显外观或其他变化（有些动物靠信息素），使得女性能够更随**自己意愿**的来选择“高概率”期和谁发生性关系，并且高频率的月经周期使得这样的**选择机会大大增加**。

由于整体怀孕率的偏低，使得**雄性与之交配时需要尽可能的增加次数来达到更高的怀孕率（以及监控避免绿帽）**，同时也确保怀的是自己的孩子。

当然，这些硬件条件是容易观察的，但是与之配合的“软件”却不容易观察——我们都可以明白，不同的硬件系统的倾向性，很显然会带来“软件”或者说是心理上竞争策略的不同。

这就好像一台游戏电脑上的确可以安装办公软件，所以具体选择可以有差异不一定非要安装游戏，但游戏电脑上安装办公软件是不经济的，所以从长期角度来说，绝大多数人都会选择符合自己硬件倾向的软件。

不经济=长期的自灭。

由于女性的策略更多的是“隐藏关键要素”，所以更接近于欺骗。

下面说说男性天生会背叛。

背叛虽然往往会带有欺骗，但并非必然——很多背叛可以极少或者根本没有欺骗，仅仅是局势发生变化后进行的符合利益的反应。

背叛对应的是忠诚，所以我们可以先说说忠诚。

“忠诚”可以理解成“对他人信用的高度评价”，或者说是“同等信用行为下，对他人产生信用的增幅比较大”。

当然，事情也不一定有这么简单，“忠诚”除了这个意思以外，应该还有“形成某个观念后不容易改变”的特性。

注意，上面这段话很重要（过会儿内容可能会出乎某些人意料）。

女性的生殖潜力不如男性来的大，毕竟一次怀孕需要很久，而男性有可能可以给大量女性授精。

但是，女性有个好处——生下来的孩子一定是自己的，男性则未必。

所以只要女性能够隐藏起发情期并长时间保持可能受孕的状态，同时单一次性行为受孕率比较低，那么就更有机会将男性留在身边。

当然，很重要的还是人类幼体需要照顾的时间相当长，男性如果受孕完就抛弃女性，那么子女的生存率实在是太低——而要想要多次让很多女人怀孕来冲抵这一损失，则是在人类环境中很难做到的。

所以大多数男人的选择还是“一夫一妻+偷情”，只有极少数人能一夫多妻，更少一部分人选择强奸。



这三种行为都是有其作用的，而且在不同的情况下会有优劣程度的不同，所以都可以在一定程度上被保留下来——一个体的不良适应可能会导致个体消亡，但符合生存需要的基因本体却不会消亡，只会增多或者减少（除非出现可怕的全局性环境波动，例如说被陨石砸了）。

问题来了：**如果男性不会“背叛”，而是选择“从一而终”，那么男性本身的潜在生殖能力就不得发挥**，最多相当于一个女性。

如果别人发挥，那么自己就会处于劣势，长期来看自己的这一套做法会边缘化乃至消亡（自身基因的消亡）。

由于人类是社会动物，并且也有很好的记忆，所以还是可以从各种方式来“报复”或者“预防”某些事情。

因此“偷情”和“强奸”都是高风险的行为，只有在具体环境合适的情况下才能实现。

所以“偷情”和“强奸”本身都是**很难的**，前者是不被发现很难（**对女性后果更大**），后者是不被打死很难（对男性后果更大）。

男性之所以需要重视背叛，就是因为人类是一种社会动物。**人类是有“延后奖惩”的**，也就是说人类会用以前的行为去预估未来另一个人的行为，给予奖励或者惩罚。

这种行为也**不是只有人类有**，例如说一种社会化的吸血蝙蝠也会有。由于不是每次出去都能吸到血的，所以大家会互相帮助，给没吸到血的同伴吐一点血喝。

不过我们可以明白，如果说大家只是谁要吸血就给谁喝，那么如果出现一个背叛者，这个背叛者光蹭别人的血，然后在家使劲生孩子，那么它的基因就会在种群内占据优势——无论这个群体是不是会因此灭亡。

所以这样的群体必须要有一种**识别机制**，专门来看哪些家伙可能是叛徒。



吸血蝙蝠靠什么识别呢？其实挺简单，就是喝了血回来的人比较容易识别，毕竟一身血味儿。

你没吃到血，去问人家要饭，人家要是不给，你以后也不给他喝血，饿死这龟儿子。

可是这好像不能识别“谁专门讨血”？

其实是可以的，因为如果一只蝙蝠专门讨血，那么它一直都是“讨”的角色，也就**从来没办法给别人血**。

既然你首先没花力气吸了血给别人吃，那刚开始就没人给你分血喝。

**如果你能吸到血，那么你就有一个吸血能力，可以避免讨血中的一些风险**，毕竟讨血也不是每次都能讨到的。

更何况一只蝙蝠不需要给所有蝙蝠喂血，只要喂一小部分，下次没喝到血就找老朋友接济好了，所以不需要几千只朋友。

所以，吸血蝙蝠的这种行为，可以保证每只蝙蝠的**“劳动底线”**。

**蝙蝠用了“排除法”。**

这里不仅仅讲的是一个“延后奖惩”的问题，也是可以从侧面说明一个关于现在很多人**“仇富”**的倾向。

当然，我们知道“仇富”经常会导致适应不良，搞得愤世嫉俗一辈子富不起来。但是，**既然仇富作为这么多年的传统，它带有适应性才是很正常的事情**。

事实上，我们就可以从蝙蝠分血的策略中找到“仇富”的影子——**蝙蝠总是盯着喝了血回来的蝙蝠看**。

大家明白什么意思了吧？

**“仇富”看起来好像是在仇富人，但实际上却可以判断“谁完全没有出力”**——这里不是富人没有出力，也不是吸了血的蝙蝠没有出力。而是要识别“专门骗子”太难，很难分辨，**但是富人和吸了血的蝙蝠却很容易判断，通过“仇富”或者“关注吸了血的蝙蝠”，是有助于将组织内不出力的人，通过“排除法”来判别出来的**。

所以说，对于“仇富”，我们也可以很客观的看待。而且历史上大量功成名就的人，也是利用“仇富”达成目的的——而达成以后，不出力的人的确可能少了很多，又进入了一次发展车道。

**“仇富”本质是“仇不给”，而“仇不给”就是因为长期不给的人很可能是“只讨不干”。**吸了血的蝙蝠和富人一样，其实也挺烦的。刚刚喝饱了血舒舒服服的回洞，结果就被一帮家伙围上了，得分了血才能啪啪啪。

**但是正是这种策略，让想长期“吃白血”的蝙蝠无处可藏，至少能让“吃白血”的蝙蝠控制在一个相当低的数量。**

你看，仇富其实也是一回事。

**仇富不是看上去最佳的策略，但实际上的确是最节约识别资源还能可靠达到目的的。**

**因为直接识别太难，所以依靠排除法反而更容易——仇富是最经济的做法，所以即便有副作用，但利大于弊，所以从整个群体的角度来看还是保留了下来。**

**所以，“仇富”看似是针对富人，其实是针对组织中所有人的。**

好，我们说回男人的“背叛”。

首先，男人必须学会背叛，但是要想背叛的前提是“忠诚”或者“划算”。

因为人只会和划算的人进行交易，无论是男人对男人还是男人对女人。

忠诚对于人类来说，肯定是一种主观意识的状态。

所以这里就有一个问题：如果一个人要表达忠诚，**让对方觉得忠诚，那么他最节约的方式应该是“真的忠诚”。**

问题又来了：真的忠诚很容易导致这种选择在以后并不是一种最佳选择，忠诚反而导致了损失。

如果要“假忠诚”，那么很显然对方识破的可能性会更高，**一切伪装行为的能量消耗都会超过“真”的消耗。**

所以，在长期的斗争中，如果这种需求一直存在的话，那么赢家就只有一个。

那就是“真的假忠诚”。

什么意思呢？

我们可以看看“渣男策略”。

渣男喜欢上一个女的，一定是坑蒙拐骗只是为了上床，一开始真的不喜欢么？

很显然并不是，其实渣男很多情况下比好男人还要直接，还要真，情感还要强烈。

but，渣男虽然情感很强烈，但延续性是更弱的。

这种事情大家应该经常见，就是所谓的“没新鲜感”了。

注意，这种“新鲜感很强但削减快”是有一定的基因差异的，真的是有人天生新鲜感强但削减快的。

这种“新鲜感消失快”并不影响当时的真情实感，所以说当时的“忠诚”是真忠诚。

你要识别一个单一的，现场的东西相对容易，识别当时别人是不是“真情实感”也是相对容易的——可是一旦是复合事件，那就很难了。

所以你很难识别对方的“新鲜感降低速度”到底是多快。

那么，也许你会想“我把那些一开始感情就很强烈的人排除掉不就行了？”

天真，因为很多客观因素会导致“感情强烈但可持续性也强”，所以你直接剔除掉“感情强烈的人”等于说是抛弃了潜在的好交易。

同时，情感不强烈也会有很多客观因素影响，所以还是可能找到情感不强烈新鲜感也掉的快的人。

所以横竖，你一开始找“感情强烈真实”的人，就是比找感情不强烈的有优势。

“新鲜感减弱”的程度，如果你要想了解，那么只有两个办法（过于明显的直接内容早就在演化中淘汰掉了）。

1：通过过往经历来了解。

这个靠谱，但很难。

首先你并不一定能了解对方的过往，或者对方也是第一次。

对方第一次的时候风险对你来说很大，因为你没有参考依据，但也可能带来高额收益——不过更重要的是，如果是第一次的人作战手段相对单一，所以**你不容易单纯的被骗然后血本无归**（小姑娘第一次就想傍大款基本都是悲剧收场）。

其次，你了解到的信息真实性往往可能有很大问题。你去问男人，男人可能会为自己熟悉的人说好话，因为男人天生就是结盟动物。

你去问女人，如果这个女人也喜欢这个男人，或者这个男人足够好，那么她看到你在追求一个好男人的时候，会为了自己或者亲属以及朋友的求偶机会，来贬低这个男性（男人没一个好东西）。

## 2：通过各种“测试”来解决，例如无理取闹等等。

这个也靠谱，但有副作用。

首先，每一次无理取闹，实际上都会增强对方“新鲜感”的衰减，**以至于你可能短期暂时获利，但中长期失利。**

由于你第一条很难完成，而对方的“新鲜感保持”除非能够远超常人，否则都是在一般人区间波动，你无理取闹导致了新鲜感迅速降低，那么你常规时候获得的好处就只能减少。

## 谁的心里没有一杆秤？

分手不一定是因为你做错了什么大事，更可能是因为很多小事导致了“不合适”。

你看，第二种做法也是有代价的——**降低风险的同时，往往会以利润为代价**；但是反过来却不一定，亏永远比赚容易。

这就是什么？这就是“平衡”，这是百万年来才形成的一个基础平衡，这种平衡是很容易被打破的。

唯一能够看似是“打破”的，是因为你觉得两个人差不多，但实际上其中一方强大许多，只是你没看出别人的强大而已。

男人的忠诚和背叛，本质上其实是两种东西互相作用的结果。

这两种东西是什么呢？

其实就是之前说的。

“同等行为下，对他人产生信用的幅度比较大”以及“形成某个观念后不容易改变”。

前者是“加成大，更重视信用行为”，后者是“改变门槛比较高”。

这两个东西，都是忠诚或背叛。

当一个人的“加成大”，“改变门槛低”，其实是忠诚。

如果是“改变门槛高”，“加成小”，其实是背叛。

你应该会觉得奇怪，改变门槛低的话应该是更忠诚啊，为什么是背叛？

因为，当一个人加成大但改变门槛比较低的时候，其实这个人会因为各种小事而不断的改变细节判断，所以他的“赌”性比较小——门槛高其实是一种赌博，赌能押中未来某种趋势的行为。

在这种情况下，这些人对另一个人或者一个组织的看法是流动的，是不断变化甚至改进的。

只要对方这个人或者组织，没有特别大的失去原有功能的情况下，这些人实际上都能适应，并且在这一环境中获取自己尽可能大的利益——这个时候即便别人组织更好，但他已经在你这儿混习惯了，利润还是比背叛高。

（注：所谓的“越虔诚，越背叛”。

开口谈大义着，临阵必变节。学生会表现最积极的，长大多半是汉奸。

“极端的虔诚”，一般表现为底层的穷人。而这批人一旦得不到祈求的利益，背叛时也是最决裂和无情的。

阿富汗山区内，已经出现了整批整批穆斯林，推倒清真寺。全村人重新依皈天主教的现象）

后者“改变门槛高”但“加成小”，看似是稳定——实际上从某种意义上来说是稳定。

但是别忘了，人家这就等于是“赌性大”，人家门槛高其实是一种“尽早赌未来方向”的举动。

所以本质上来说，所谓的“高冷”或者“专一”，其实是一种虚弱的表现——当然这里是指上来就高冷或者专一的，慢慢发展的高冷和专一不在此列。

加成虽然小，但这也说明你一旦观察到发生变化，那么也是不可能通过一般方法就能“重新改变他的选择”的。

而且对方会以下一个“门槛”的收益来衡量之前的事情，进行对比。

很显然，此时的结果永远只有一个，那就是背叛。

忠诚源于灵活和自信，哪怕是看起来傻傻的张飞也是一样。张飞看起来笨笨的，没有什么文化。

但其实我们都明白，张飞虽然做事粗粗的，但十分灵活，对自己的实力有极强的自信心。

另外一个很明显的人，他和张飞有点像，那就是李逵。李逵看起来也是粗粗的，傻傻的，但我们都知道李逵在内部生活中处置相当灵活，而且对自己的实力也很有自信。

当然啦，我个人觉得张飞的自信程度还是超过李逵的，李逵有时候经常也是一肚子火，张飞还好。

而背叛，其实说到底就是一种更有赌性的忠诚，它在一开始看起来非常划算（就和一部分最坏的渣男一样），但是后头你就会发现，他要什么你不清楚，甚至他自己也不清楚。

但是到了一定时候，他就肯定要用最可怕的方式走，而且是突如其来（通常是因为你没有自知之明）。



其实，这就是两种男人在组织生活中（包括家庭，特别是现代家庭）的两种斗争方式的选择。

**第一种需要具有实力，而且是现成的实力，这样才容易做到这一点。**

**第二种则常常是普通人发迹的手段。**

因为普通人不具备这么强的实力，所以他必须需要更多的“赌”，这样**才能让别人觉得他“物有所值”**并加以重用。

这个并不是说，你不要一个没有实力的人来做事，因为第一种人你未必用得起。只是在面对第二种人的时候，我们更需要时不时的给予一定的奖励，**万万不能为所欲为（千万不要觉得男人或者女人老实就肆无忌惮的蹬鼻子上脸）**。

这方面有个动画片可以和大家推荐一下，叫《中层管理录利根川》。

这个动画里面虽然内容并不很深奥，但是还是挺扎心的，用夸张的手法表现出了现实的东西。

我推荐大家去 [bilibili.com](https://www.bilibili.com) 看（b 站是不是应该给我广告费？）。

对于年龄比较大的朋友去 B 站可能会有点难受，我向各位说一下：B 站叫“弹幕视频”类型的网站。

弹幕的意思就是，你可以给这个视频发表评论或者感想，但是这个评论或者感想不是发送在比如“影评区”里面的，**而是直接发送在你看的那个视频上面的。**

评论的多了，甚至大部分视频画面都会被“弹幕”遮挡——没接触过的朋友可能会觉得这样的方式非常扯淡，这还看个啥视频？

其实只要你习惯了，是能够既看弹幕又看字幕又看画面的，而且你还能脑子里自动去除弹幕（除非当时已经到了爆炸性弹幕的级别）。

这样的事情看起来很扯，但**我觉得各位年龄偏大的可以去看一看**。这种快速并且**在兴头上**直接发评论的交互方式其实非常**能够挖掘出人的本能的真情实感**，而且很多弹幕为了突出自己的实力，还会详细的写下他的想法，而且这种想法很真实——**能很好的了解现在年轻人的思维和办事策略**。

提示：在那儿看恐怖片挺好的，如果你想看剧情但是又不想被吓的太过分的话，那么 b 站看恐怖片最合适。因为在你看到很可怕场景之前，都会有人发弹幕提醒你可怕的地方



就要来了，这在b站里叫“高能预警”。如果画面太可怕了，还会有一堆好心网友开始密集发送“八荣八耻”以及“社会主义核心价值观”帮你挡住特别可怕的镜头（我觉得这可以顶得上八个中宣部）……

啥？你说这样看恐怖片还有啥意思？

你大爷，你当年看恐怖片的时候不也捂着眼睛么，你还好意思说？

之后你可以对比一下弹幕里面动不动对“二把手”利根川对于员工行为的反应，**那些动不动叫着“开除开除”的人，往往都是绝对化的小鬼。**

这就好像很多“情感类”内容，一大群小鬼（甚至年龄还不小）都在喊类似这样的“开除开除”，**搞绝对化。**

这是一种幼稚的表现，我不希望这篇文章的评论里出现这样的人——当然，如果不理解的话还是能好好说的，欢迎评论，当然最好能点赞（哦对了，其实我脾气比较好，所以在我的文章下评论我一般不会骂，真要值得骂得时候我一般无视，毕竟回答那些动脑子的评论可能就已经占用我很多时间了）。

好了，说了这么多了，我相信各位都已经觉得我横跨的范围真够大的。

但是横竖，我们还是要回到最终的那个问题。

大家还记得是什么问题不？其实就是“乳房”问题。

我以自己半脚猫都不到的演化生物学水平来融合上面内容，讲一下为什么“乳房”能够脱颖而出。

首先，我有几个前提假设。

1：短周期月经和发情期外在表现减弱，发生在出现“日常乳房”之前。

由于乳房无法留下化石证据，所以无法证实这一点，但相对于“生存环境偶然巨变”理论而言，需要的偶然性更小。

2：人类（猿人）已经基本上属于一夫一妻的状态。

这个目前比较倾向于认为早期人类已经一夫一妻。

好，我们就从上面的内容，结合这两个假设，来切题《弱者的胜利》

注意，以下内容完全不专业，也很难找到目前进化方面相关研究的资料，所以只是我个人的瞎猜而已。

在常备乳房尚未出现的年代，**出现乳房的确意味着怀孕（或者依然是哺乳期）**。而大部分男人是不可能喜欢怀孕的女人的。

但是就可能和今日爱看孕妇题材 AV 的男人一样，还是会有一些人因为兴趣（或展示女人的所有权）以及性冲动难以排解（没有配偶）等缘故，从而有可能和这些乳房已经隆起的雌性发生关系。

这里面就有一个差异存在。

**如果女性的怀孕征象能被察觉，那么不仅仅代表着这个雌性目前不能受孕的状态能被别人发现，其实也能被其长期配偶发现。**

毫无疑问，**如果在已经怀孕时，不选择把一部分资源利用到寻找其他交配对象的雄性，将会在繁殖竞争中居于劣势地位。**

而在此时，**肯定会发生雄性对于雌性管制削弱的情况**，因为他已经不用担心自己还会养到别人的孩子了。

在现代也是一样，恐怕很少有丈夫会怀疑自己已经怀孕的妻子会出去和别人搞上（性行为）。

但是我们可以明白，原来的人类（甚至现在部分地区的人类），对于性生活和产子的逻辑，以及性生活对应怀孕的规律并不是很了解。

直至今日，依然有一些部落并不认为性生活是怀孕的关键，但是他们依然会遵循本能的指引，**丈夫依然会觉得女人和别的男人做爱是不好的**，是一种背叛。

换句话说，男人在**原始本能**上更在意的是女性有没有和别的男人发生性关系这件事，而不是“怀孕”本身——否则你也应该不介意你的老婆和别人戴套发生性关系。

那么，我们也明白，一项生理结构的改变往往是渐进的。根据现在来看，女人的胸部也不会是一开始就犹如现在那么大，最有可能的是慢慢变大。

简而言之：**一个有胸部，但不怎么大的女性，让人感觉好像怀孕了，但又没那么大的过分的女性。**

她必然会带来很奇怪的效应。

1：对于她的丈夫，丈夫会减少对她的管制。虽然她可能也不如别的女性一样那么令人讨喜，所以她可能不能找到最好的配偶。**但由于雌性交配资源是稀缺的，所以她还是能找到配偶。**

2：**由于丈夫削减的管制，所以这个女人的潜在交配机会反而增多。**同时也能从不同的男人手里获得更多的短期资源（例如一块肉，毕竟资源和性的交易是一直有的）。

这个情况奇怪吗？很奇怪，但却能带来极少数时候的“弱者的胜利”。

雄性配偶降低了管制，但**其实这个女性依然有同样的受孕能力**，她的样貌依然可以找到那些相对不容易得到配偶的男性，也依然可以获得短期资源。

其他女性虽然可以找到更好的男性，**但是男性的管制能力显然强许多，使之只能从单一男性手中获取资源**，这就不得不有一种“赌博”倾向，是有风险的。

原来比较滥交的女性，偏好于短期利益的女性，在明显怀孕时期的资源供给将会减少，**同时种群对其肯定也是有一种“认知”的**——这个女人乱来，而且大家都知道。

所以对其造成不利影响。

正是因为如此，滥交女性太多，稳定女性的收益就会增加（市场价增加），而稳定女性过多的时候，滥交女性因为能够不断的搜集个体较差但数量较多的男性的资源，从而获得更多好处。

所以短期策略和长期策略，一直保持着一种平衡，一方太多都会直接导致另一方获利更大。

能够打破这种平衡的，往往是因为“信息获取成本和方式”的突然改变。

由于有一部分女性长出了“准常备乳房”，所以她能得到一般男性的长期物质支援，同时也能获得相应更多的劣质男性的资源。

（这是不是很像现在的普通女也有很多备胎？）

如此一来，实际上这位女性的“资源供给稳定性”是增加的——因为它并不是采取一种严格管制下的高风险策略获得资源，而是管制本身降低了，所以原本的平衡点对于有常备乳房的女性来说不再适用。

注意这句话。这句话的意思是：规避了原本互相监管和互相牵制所带来的平衡。

很显然，由于进化速度的影响，其他男性和女性，是无法在感情上迅速的通过本能去识别这一事件的。

也就是说这个长出了“准乳房”的女性，是游离于常规的价值评估体系以外的，是无法被“审查”的。

如果某些男性进化出了对于“准乳房女性”依然要严加看管的策略，那也是不行的。这是因为群体中大多数女性还是“无常备乳房”，所以他如果采取对已经怀孕的有准乳房的配偶采取管制措施，那么显然他会失去更多配偶怀孕时的别的交配机会。

结果就是——只要群体内还有很大一部分女人是无常备乳房的，那么雄性对已经有乳房迹象的女人投入资源进行管制，那就是一种不合算的投资。

那么，人类可以不可以进化出一种感情，就是分别“常备胸大和非常备胸大”？

答案是：可以，但来不及，甚至没有必要。

首先，由于本能评判要想非常细节是相当困难的，特别是“常备胸大”是一个程度性的事情，而且往往会因为环境的变化而有很大改变。

如果雄性变化过慢，那么就无法在“平衡点”以前遏制“长出常备胸”这个基因的传播，而此时重点已经在于如何在“胸已经变大”的环境中寻找新的策略。

可是，改变基因需要突变或者相应基因获取复制优势。

很显然，此时稳定有优势的很可能是“有乳房基因的女士”，所以“有乳房”这个基因是**率先且更有效率传播的**。

而且由于“有乳房”针对的是本来较难找到配偶的雄性，所以你很难通过传统策略去对付这一群体，而“有乳房”基因对于那些比较难找到配偶的雄性是有利的（有利于他们基因的传播）。

同时，原本环境中那些“拈花惹草”的男性会被定为“不可靠的长期对象”，所以拈花惹草只是一种边缘策略，只有使用这一策略的人少的时候用出才最大。

当然，拈花惹草本身很危险，所以往往具备这一类型基因的人会附带“强壮”基因，而且拈花惹草需要很旺盛的性欲，而旺盛的性欲本身一般就代表着睾丸激素分泌旺盛，而睾丸激素本身就有利于肌肉的增长。

**繁殖资源的稀缺+有乳房女性的管制会比较少，恰恰正好有利于这些“拈花惹草”的男性。**

我们也清楚，“拈花惹草”虽然是一种高风险策略，但同时也是一种**高回报**策略——只要当时条件合适，**拈花惹草的人的繁殖率将会是最高**的。

“有乳房”的女性恰好可以最有效的，以比别的女性高得多的概率，在子女中获得这些“拈花惹草”的男性的基因（后代也更可能具备此性状，而且在“有乳房”基因传播后，这些携带有“拈花惹草”基因的男人也会寻找这些“有乳房”基因者，但同时这些男人在别的群体里的繁殖率并不会降低！）。

我们可以想见，在“无乳房”向“有乳房”过渡的过程中，会有大量具有“准乳房”的女性在“吃双份”，不仅如此，还可以获得“高风险高收益的拈花惹草基因”。

与此同时，由于“有一点乳房”的基因稍微扩散，此时依然可以对“无乳房”的女性形成资源稳定性的优势，而且由于基数的增加，其向整体组织的扩散变得更快。

这里就有一个问题：这上面也许还可以成立，但是找这么说，有乳房和无乳房很快就会到达一个平衡点，**为什么后来女人大多都有乳房？**

问题就在于“识别成本”上——如果一个群体里，大量人拥有一个“模棱两可”的信息，那么发展对付这一信息的策略会更加划算，**因为这些人的可得性更高**。



这一切都是因为“有点乳房”这个基因的传播抢先了，而且由于其是母亲一方所持有的优势基因，所以这一基因群的复制稳定性要超过对男性有利的基因群——因为雌性总是稀缺的，所以往往都能以最高繁殖潜力进行繁殖，唯一的不同在于后代出生后的存活率，可是“有乳房基因”的资源供给稳定性很可能超过需要“赌男人忠诚”的无乳房一般人群。

当然，也许你会觉得，也许女性不一定能以最高繁殖潜力进行繁殖。

对这是很可能的，但是对于这些可以吸引“拈花惹草”男性，同时又能骗得过老公的女性而言，她一定可以以最高繁殖潜力进行繁殖，因为能获得她“老公”的所有稳定资源+这些拈花惹草男性的短期资源。

所以“有乳房”基因，本身是模糊了是否能怀孕的一种标准，加上本来月经周期就开始缩短，同时发情外在表现也变得减弱，这就会尤其有效。

甚至不排除一种可能“有乳房”是先于月经周期缩短，发情期表现不明显——因为乳房特别容易被观察到，甚至远距离都可以。

所以“有乳房”可能先是带来的小小的优势，然后月经周期也发情期表现也随着这样的策略越来越发展。

简而言之：“有乳房”打的就是一个“模糊性”，放弃了最优质男性的资源，专门吃中等男性的资源，但是额外获得了“拈花惹草”男性带来的自身生孩子的最高繁殖率（不再是老公能轻微控制的了，而且拈花惹草男性提供的短期资源，也有助于女性在怀孕高峰期的生理状况，有利于其维持受孕状态，毕竟在环境很差的时候，至少现在的女性容易闭经，很多动物也有类似的情况）。

在其他针对性策略可以对付这个“模糊性”以前，“有乳房”的基因也早就因为繁殖竞争的优势而传播广泛，此时再去针对已经稀少的“无乳房”基因去发展策略已无可能。

“有乳房”就是打了个时间差——趁着对应的反应系统还没建立起来，就彻底占领了市场。

由于这是一种信息模糊性，一旦涉及这个，要想发展出新的识别的速度是很慢的。

当一个显而易见信息被模糊后，其实最不占优势的就是原本的既得利益者，例如说原本掌握无胸女人优势的强大男性。

因为这意味着旧有的上升体系被打碎，中下层的繁殖率和稳定性开始提高——在人类中，中层和下层的繁殖率加起来肯定比上层要高，因为人类是会组织型作战的动物，所以也不是以个体取胜的，这些生物的雄雌块头差异一般不会很大。

原本被排除在外的最下层，无法繁殖也没什么太大意愿给予雌性生存资源，或者是根本采用强奸策略的雄性，现在可以给予“有乳房”雌性资源并且换取性行为了。

所以，在初期，根本不见得是“有乳房”女性没有任何性行为的可能，而仅仅只是牺牲了一小部分潜在最大资源，但是获取了一个更稳定的多重资源渠道，同时雄性提升监管依然是不值得的。

也就是说“有乳房”在那时，可能是一个“个人上限”不如常见的无乳房女人，但是平均收益却比“无乳房”要高得多。

（注：如果平均乳房有 B Cup，而怀孕时会变大。变成 D Cup。

则顶端的“伪装者”，就会直接升到 D Cup，军备竞赛）

于是，有乳房就赢了。

当然，之后需要进一步模糊化，那就得想办法让胸部变得更大一些。

那么，在生活更加游荡的狩猎或者游牧为主，不够安定的地区，女性的资源多重性会更加重要。“乳房竞争”可能也会更加激烈，争相长得越来越大。

但是对于安定，甚至农业化很早就出现的地区，这一基因的优势就不会那么大，所以“乳量”增长也会减缓。



时至今日，就会出现有些地方平均乳房会明显更大，有些地方相对来说胸小了。

（注：肛锯这篇，逻辑颇有新意，令人脑洞大开，实在好文。

我看完之后，就问了他一句话。如果在一个“0%”怀孕才有乳房的世界里，“巨乳”基因占有巨大优势。

则这样的优势，随着“98%”的女性，都具有乳房，必遭到削弱。

久而久之，包括今天所有的男性都知道：“是女人就有乳房，和她是否怀孕无关”。

这时候，“巨乳”就成了一种劣势。而“贫乳”具备了生存优势。

贫乳，不仅减少了能量消耗。而且奔跑时更为迅速。

生物学的竞争，是一种博弈。每一种生存策略，都会有其市场份额。

随着“巨乳”的份额越来越大，其阻力必然越来越强。“非巨乳”的生存优势就会扩大。

也就是说，“贫乳”基因，**绝不会削弱到 0%**，搞得今天的女性，人人都有乳房这么奇异？

故事的解释，只有一种。我们遭遇了“**不可逆**”的进化过程。

好比“贫乳到巨乳”的进化过程，是为了欺骗和背叛。

等“贫乳”基因占优势时，这个优势突然之间不重要了！

那是发生了什么呢，因为人类的“生产力进步”了。人类发明了“火”。

最近的五千年，人类发明“火”以后，卡路里摄入急剧增多。而且人类也不象以前那么缺乏食物，更少天敌，人口开始大爆炸。

也就是“巨乳”开始占优势时，“贫乳”突然变得不重要了。**节约那些能量，变得不重要了。**

于是“巨乳”基因，就在人口中，占据了比“应有”更高的份额。

“火”的发明，使得人类有了更多的巨乳。哈哈哈哈哈。

最后，为东亚最早的农耕化地区 B-平均水平，默哀一下）



# 闲话说鸡头第二版---边缘行业的不边缘 #Y211

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)



## 闲话说鸡头第二版---边缘行业的不边缘 #Y211

注意啊，这里说的鸡头不是那个鸡头啊，是真的鸡头，你们千万不要想歪了。

对，不是吃的那个鸡头，说的就是性产业的鸡头，也就是妈妈桑。

这次我们讲鸡头，妈妈桑。

（我觉得我这种生活细节小经济内容真多，我感觉都可以专门说“身边的经济史”了。）



其实，经济这东西，无论大小，只有涉及面大小和具体细节的区别，原则还是一样的。

**所以不管是吃的鸡头还是用的鸡头，或者是航空母舰买卖，本身交易的原则是一样的。**

这里为什么又要起一个“鸡头”的题目呢？因为两者的发展过程有很高的类似。

当然，上一篇我主要集中在机头的“供应”与“市场”，这一次这里的鸡头其实和上次吃的鸡头其实在“供应与市场选择”上很类似，**但内容主要是“外部环境的影响”。**

外部环境的影响，最大程度影响的就是**“交易成本”与“管理模式”。**

所以这篇文章，主要是从“交易和管理环境”来探讨“鸡头”的变迁。

有能力的朋友可以结合上篇配合这篇，虽然两个“鸡头”风马牛不相及，但经济运行的环境有利于与不利因素，是高度相似的（从生意的角度看）。

这里的“鸡头”在供给和消费上对等上次吃的“鸡头（也就提供鸡头，卖鸡头，消费鸡头的人的运营与决策环境）”；“用的鸡”对等鸭头。

**但是这一次，它们不再是完全的竞争关系。**

很遗憾，由于“鸡头”一直是“不上台面”的事情，尤其是在中国。知名的妓女很多，但是知名的鸡头却很少——更何况“知名”本身是一种特例，也经过了很多包装，所以参考价值也不是很大。

所以这里还是一样，对于和当今社会间隔比较久的资料，只能是零碎拼凑，甚至很多只能用国外同行的资料加以推断，我只能尽量合理一些。

对于比较近的时代，或者当代，由于我也只是个消费者，有一些普通鸡头级的朋友，所以相对来说在鸡头的上家的融资等环节是比较欠缺的，好在这儿对于鸡头本身直接面对的市场的影响不是很大。

吃的鸡头，是一种边角料，是随着“鸡”的供应变化而变化的。

**用的鸡，其实也是一种边角料**，很大程度上是随着社会对生产性劳动力的需求而变化的。

一般来说，在经济发展，尤其是技术进步或者土地较多的情况下，鸡就会明显变少。

因为如果是技术进步，那么此时分工就会更多。无论这个技术是不是更需要体力，分工细化时都有极高的用人成本，因为劳动力需要学习。

此时这个社会，就会以“学习是否好”来衡量一个人的价值。此时性别差异的影响虽然也有，但相对差距也就降低了，竞争手段也趋于一致。

在这个时候，**由于女孩的投资回报率增加，竞争劣势减小，同时技术溢出带来的生活水平的提高，会大大降低“做鸡”的优势。**

土地较多的时候也是一个道理，因为此时要能开发更多的土地需要更多的人力，**以及能养育并分配更多的后代**，此时女性是相当抢手的。

在这些时代，“鸡”相对来说就比较稀缺，价格比较高。

“鸡”提供的服务，这种服务本身的需求是相当恒定的，因为人类就是有相对稳定的性需求。

但是“鸡”或者说“性工作者”作为人类第二古老的职业，**它本身的存在的要求，却是相当高的——**不管这个时代鸡是便宜还是昂贵，“鸡”特别是“鸡头”的存在，是**十分仰赖于外部社会的各种经营环境因素。**

先给一个结论：“鸡”和“鸡头”，往往存在于这一社会，或者至少这块区域里相对稳定的地方。

第二个结论：如果区域环境稳定，“鸡”越不值钱，“鸡头”就越值钱——这和直觉是相违背的，所以需要解释，这个可绝不是什么“剥削”。因为一般来说下级越值钱，上级也更有钱——尽管整个行业没有达到利益和风险的平衡点，没有达到总量最大，但对于已经参与的人，平均来说的确是更有钱。

鸡头却不一样，这就很奇怪了——其实鸡和鸡头的关系，并不是下属和上级的关系。鸡和鸡头，甚至可以说**不属于同一个产业模式**，尽管鸡头经常是由鸡升级而来的。。

好，我们开始正文。

首先让我们先来了解一下不同时期，“鸡”的生活状态以及“鸡头”的生活状态。

我们先说说听起来最有趣的“鸡”，就先从雅典开始（因为记载的多一些）。

我们先了解一下“鸡的组织”在各个地方最初的形成是怎么样，了解一下他们存在的环境，这样能够更好的了解“鸡头”需要什么样的环境——鸡可以单独存在，鸡头不行。

雅典的鸡，是一个低等社会层级的人干的，她们上街必须要有一些穿着上的特征，不可以用面纱（面纱必须是上层人用的）。

与一些蛮族提供性服务的女性不同，**她们往往不是单独交易获取一次交易机会**，而是有专门的介绍人和服务地点。

介绍人……啧啧……说出来你们可能不信……

很多鸡头都是上层官员的老婆，因为当官的总是出去瞎搞没时间搞老婆（这是合法权利），老婆饥渴难耐……但是只要她们摘下身份识别物品，就可以顺理成章的自愿暂时成为“低等级”的人，规定里只说低等人不能变成高等人，但没说高等人不能暂时放弃高等人身份（老子都惊了，还有这种操作？）。

成为低等级的人以后，她就可以有权卖身，钱只是用来展示自己“多漂亮”的依据，其实不需要钱。

那……那原来可没有微信和约炮软件，可是“鸡”所对应的**需求是有时段性的**（其实有了软件也一样），所以潜在客户关注到的越多越好，而且要方便下一次寻找新客户，所以最好有个固定的人流量大的场所。

由于当时低等人参与此类行为是合法的，但是贵妇的面子还是挺大……所以……

她们选择的地方是神庙……没错……常常在现在还有遗址的雅典帕特农神庙。



就是这个……

突如其来的骚，闪了老子的腰。

为什么要在神庙？

因为神庙前面原来是广场，还有小市场。样子有点像放大版的上古卷轴里面的雪漫城广场——就是那个兄弟会正大门那儿（没玩过的朋友掠过此段，估计大家也能想象的出来）。

这……这可不光是满足了人流量……而且还有一个巨大的好处。

神庙的巨大柱子和楼顶，正好作为天然的内部和近距离外部扩音器……

别具一格的客户视听享受和古典版广场播音广告，估计效果犹如现在时代广场上标志性的超大显示屏。



什么？你说人家在神庙里面搞？你想搞，神职人员也不允许吧！

是不允许啊，可是神职人员也在搞啊，而且妓女带来的大规模人群可棒了，神庙香火不断啊。

雅典娜：你的意思是我应该高兴喽？

老子被骚的腰椎间盘突出——需求的动力是多么强大，基本欲望的利益连接是多么的迅速和广泛。

什么？你问为什么这些贵妇搞这种事情，老公不管的？

你搞了大将军的老婆，你敢到处和人说啊？妓女之间则根本不会到处乱说，因为一般下层妓女跟这些贵妇关系好了之后，生意也会变好，她们当然知道不要到处乱说。

再说了，人家老婆都是上等人，日常上街戴着面纱呢，你不说人家还不见得认得（不是必须要戴，但戴上去显得有身份，你完全不戴可能要被当做着装不当的妓女）。

当然，纸最终还是包不住火，大将军的老婆因为实在是太过招摇，大家争相抢着搞大将军的老婆……这女人还招摇过市一路招揽群体性生意，让各种小姐妹都有活干，每次她去的时候神庙都香火鼎盛。

所以……消息还是传到了将军耳中，将军知道了自己的女人偷情（第一次见到这么强悍的偷情方式，这哪是偷情啊，这是偷城啊）。

将军：老子的脸都要给这个破女人丢尽了！不行，我要彻查此……欸欸欸，我说老伙计你干啥拉着我？

官员 1：这样面子下不去。

将军：马勒戈壁，老子不管，老子一定要……

官员 1：别这样，您也要照顾大家的面子啊！

将军：我知道这会影我们国家的脸面，但是这件事情不处理不行！

官员 1：不是啊，这件事情捅出去的话，我的颜面扫地，因为我老婆也……

官员 2：我也……

官员 3：还有我……

外面看门的小官：我也可以加入么……

将军：……………你……你们都被绿了？

官员：是……

将军：好……好吧，你们是被谁绿了？

官员：大概，三天的帕特农神庙广场的总人流量吧。

将军：……………我……好像猜到是怎么回事了……那我被绿的程度如何？

官员：如果不算慕名而来的人的话，也不多，半个雅典吧。看看庙里的香火指数就……

将军：我日尼玛，一天接八十次也做不到香火旺啊，哪有这么多人！

官员：性感荷官在线发牌，主要是现场观摩的人多啊，场面堪比哲学演讲。要是古希腊有摄像机的话，你老婆在后人眼里的知名度肯定能碾压柏拉图。要是等哪天希腊经济危机的时候，还能有个旺盛的支柱产业，就和我们现在地图上还没有的那个日本一样。

（虽然对话是我杜撰的，但是 tm 过程真的是这样，你敢信？）

……………然后呢……………没有然后了……这种事情一直到屡次发生，实在是全城人都能指名道姓叫出哪个妓女是谁的老婆，才让上面的人忍无可忍。

不过即便是这样的情况，大多数被“抓奸”（甚至是老公去嫖的时候突然看到老婆），也没有什么太严重的处罚……至少是没有被杀头，最厉害的也只是降低社会等级。而且大多数还是啥事儿没有。

毕竟，要是搞的太厉害，那就也等于老公自己都承认了……

所以一般情况下还是私下处罚，老公开启否认三连。

“总督，我又看见您家……”

“无路塞！无路塞！不听不听，王八念经。”

神庙当营业场所是不可能了，但还是要发扬神庙与广场的威力，层层包围神庙，搞正规化，搞独立经营场所，将**之前赚到的钱**滚动起来~

各色神职人员：对对对，你们实在是太惨了，离的近一点让神之光更好的照到你们，我今天晚上就来帮你们开光。

一栋栋优美的“旅馆”在神庙周围拔地而起，接待从四面八方而来的朝圣者。

客户满意是我们的宗旨，你们既要好好参观神庙，又要舒舒服服回家，您就在这儿带走笑脸面对神明吧～

雅典娜：感情我还得谢谢大兄弟？

宙斯：嘿嘿嘿嘿，我最喜欢这种东西了~~~

雅典娜：妈的！我怎么是这么一个脑洞民族神话故事里的神仙。

虽然贵妇变少了，**但是原来的组织却已经留下**，大家都有了经验。虽然说妓女属于底层阶级，不能拥有这些产业。但是一般市民却可以——妓女交点钱就好。

让市民来当鸡头有一个好处。

由于当时的等级制度，市民在嫖完底层市民后，是有权不给钱的。

一开始在神庙里交易，来的有钱人居多，所以说为了面子也很少不给钱。

但是现在营业场地扩大了，名气也大了，所以各色人都可以赶来消费，这个时候消费者水平就从有钱人变成了普罗大众，相对来说更想省钱。

更何况交易地点从公开变成了私密，所以面子问题也不能限制这些嫖客了。

对于那些独立的妓女来说，收费是个大问题。

这个时候有个市民来替他们收费就方便多了。那会儿市民生活也不怎么滋润，所以能多这么大一个财源也是非常好的。

这也就是第一批“职业鸡头”。

好，这是第一个小故事。

其中我需要大家注意一些要素。

1: “鸡头”也许不是直接冲着“当鸡头”这件事诞生的，往往是在商业环境有需要的时候，才自发产生的。

2: “鸡”因为提供的是一种时段性服务，而且又必须是“生产主体”亲自到场，所以必须在人流密集的地方——这个产品是不能在偏远的工厂里生产，然后运出去用的。

3: “鸡”提供服务时，是会降低本人在其他市场的价值的（例如说婚姻市场）。但通过一定的保密措施，可以降低这种影响。

4: “鸡”的收费，一定需要一些既定的广泛的社会秩序的。如果没有比较高的社会秩序，例如说有人去确保“买了东西要给钱”。完全没有秩序，那么人家就不是拔屌无情，是直接拔刀砍人了。规则不够广泛的话，则可服务的客户群太少，那么就不可能形成一个有分工的产业。

当然，光是一个例子是不够的，我们可以看看已经接近现代社会的情况，地球上各个地方发展的不平衡给我们很多在不同时期，不同环境下，同一个产业发展的观察机会。

我就以美国的西部大开发举例。

为了先让大家对所谓“西部”的环境有一些认识，我必须先和大家扯一些其他话题。

我们都看过老的西部片，各种双枪牛仔，还有警官抓住大盗，街上贴满了大盗的通缉令。

我们现在也许感觉这些“通缉令”上的人是大坏蛋，警察都在抓他们。

实际情况并非如此，很多“大盗”仅仅是在矿产上的竞争对手。我们看到很多西部片里面坏蛋又打劫银行了，很多时候也并非我们常规意义上的“劫匪”。

在相当多的时候，这些“劫匪”不如说是别的一个人类聚落或者“公司”的打手。

抢劫行为其实是一种进攻和扰乱地方供给和销售线路的举动，那些打劫个中转小镇的银行，实际上是破坏对方的物流中转站——这种行为和用战略空军轰炸敌方民用设施很相似，都是破坏对方生产根基的方式，例如说美国火烧日本那样。

西部地广人稀+快速发展导致一个小地方防守薄弱，但是作用相对于规模却比较大，使得当时的小股专业化打手部队看起来像现代特种部队，但起的却是战略空军的效果。

当然，为了掩盖自己的行径，大多数时候还是会“一起抓匪”，只是实际上不去抓自己人而已（很多时候连通缉都不会有）

很多西部片上的警官并不驻守本地，而是四处跑来跑去，感觉一整天的事儿就是拿着盘缠到处喝酒打牌——看上去就像是中国侠客片里的人，只是这个侠客更好色，手里拿的也是左轮手枪。

（能进入民间传说的警官或者牛仔，一般是主营业务做的很好，而且也能顺带惩罚那些纯粹的坏蛋的家伙——**纯粹杀坏蛋来钱慢，危险性高，但是能提高自己的信用**，信用高到一定程度就容易成为民间传说，简单来讲就是给老百姓办实事的同时还装了逼。比如说守望先锋里“麦克雷”的原型就是这样。“午时已到”这个时间段，是当时最多的行刑时间，对付的是大家共同的敌人）

实际上这些警官也不是我们熟悉的人民警察，他现在的工作更类似于一个“受到中转小镇雇佣的杀手”，游荡在各个重要地点的酒馆里，通常这也是“劫匪”聚集谈生意的地方。

（其实从很大角度上来说，现在一部分美国郡警还保留了一点这种风格，不知道是以前遗留的，还是中二少年期西部片看多了，美国版《古惑仔》。）

所以这些警官的主要职责是在“劫匪人才市场”里面抓住歹徒，然后好好谈谈（字面意义上的谈谈），或者直接刺杀——直接刺杀会记仇，因为掉面子（等于黑帮直接开战），所以说这些暴露在明面上的警官有时候不会直接做这件事。

当然，这里也仅仅是明面上，实际上很可能很多警官都会找个别的家伙，让他冲进去给目标喂几颗子弹，完事后给这个人钱并送他逃走。

不过嘛，这些冲进去给别人喂子弹的人，往往也是欠债许多的亡命赌鬼。大多数冲进去给别人喂子弹的人，通常是自己被喂了子弹（不过也能把对方吓到，一个傻逼上来就突突，谁都怕）。

当然，经常这么做的警官容易被人所不齿，毕竟傻逼瞎突突的时候容易打着别人，要是打中酒馆的工作人员，这梁子就算结下了（经典的二楼窗户直接跳马背不是躲匪徒，其实是躲老板——老板你看不见我看不见我看不见我~）

社会上千惹万惹，唯酒吧老板不能惹（还有体校生）。

“中转小镇”这么做的目的，**是为了提高自身在“专业劫匪”中的“威胁度”**（就算不具体知道是哪个小镇，但**大概是哪几个还是有数的**，所以电影里面警官一起吃酒谈业



务，这也是很还原历史的，因为好几个小镇都会因此获利），这样以后劫匪在和客户谈价格的时候就会额外注意，小镇也因此变得更安全。

中转小镇并不是完全靠暴力防御敌人的，一般的小镇只需要有对抗小股无组织无纪律的野匪即可，主要还是依靠拔高劫匪的要价，让雇主难受。

其实大家动动脚指头都能想到，那些强大到可以攻击一个全面持枪小镇的劫匪，怎么可能依靠稳定性很差的“抢劫”来过日子——就算是小混混，也得收个稳定的保护费什么的。

所以，所谓的西部平衡，其实是公司或其他经营组织及其中间商，中转小镇，运输队的平衡。

他们互相牵制，也互相利用自己的在生产链条上的优势来获取更高价格，惩罚不听话的或者失信的人，要么就是一场报复性的劫掠或屠杀。

当然，在西部的印第安人有时候也会参加这样的活动，不过跟他们谈好处似乎有点难——文化水平实在是不行，所以印第安人往往真的只是在打劫，要参加团体战斗必须是较大规模的，否则一个酋长说了不算数（当然印第安人小规模时候战术水平实在太差，所以即便是西部片里面，印第安人的形象也往往是大规模袭击商队）。

印第安人在极少数时候也会试图去洗劫城镇，但正是因为他们洗劫，每个人都会受极大的财产损失，生命也要受到危险，所以小镇居民在面对“报复性劫匪打击”的时候会避开，也就和电影里一样让劫匪把银行保险库抢了。但是如果遇到的是印第安人，则会一起反抗，一般印第安人也会在街道和村镇周边就被击退，驻守警官往往是指指挥这场防御战的人。

印第安人太游离于这场竞赛的“现代化”部分了，所以他们即便破坏的再少，也是同时和所有人作对——这样的人当然很难活下去，这并不一定是因为联合打击，而是他们在任何一场交易中（战斗也是交易），他都不能达到一个很好的利润，因为成本实在是太高了。

这也就是为什么我们看电影的时候，“刺客”游走警官拿的基本都是双枪柯尔特左轮，而驻守的胖警官则一般用杠杆连珠枪，普通人以霰弹或单把左轮为主。

这也是很还原历史的，因为游走警官经常面对的是近距离刺杀，火拼，或者被发现后火力压制撤退。这个时候六连发柯尔特组成双枪，就既能先压制，又能精确射击，这一点和中国抗战中的“双枪李向阳”是很类似的。



驻守警官用杠杆连珠枪，就可以兼顾中距离射击时的精度，也能保证相当强的持续射击火力。这对于一个主要负责指挥的人来说很重要，毕竟他靠的太前被打死了是不行的。

和我们一般看到电影中人人都能拿杠杆枪不同，在那个时代杠杆枪的加工困难是极为稀少的高档货——如果从加工精度角度来说，当时加特林机枪都赶不上杠杆枪。

左轮手枪还可能手工用简陋器材制作（特别是枪管短，可以手工拉膛线），但是杠杆枪必须需要拉线机，而且废品率极高，所以价格横竖都是下不来的。

电影里的人手一把杠杆枪，霰弹都是屌丝用，那是为了剧情需要，毕竟看土豪火并比看混混打架来的爽快（另外还有复古枪公司的广告）。事实上一个比较贫穷的小镇，可能就几把，甚至根本没有杠杆枪。

（杠杆枪普及是大后期了，主要是蒸汽驱动的自动拉线机和枪身半自动机床的大规模应用，这才降低了废品率，增加了效率，减少了成本——但是即便如此，杠杆枪还是比较贵，所以留存于今日并能正常使用的古董杠杆枪全都是收藏珍品，霰弹枪就只有特定的牌子才值钱了）

警官作为专职或者准专职人员，他有更多的时间练习枪法——老枪的瞄准具没那么人性化，枪法不容易练，你们可以试试去《绝地求生》里面用 win94 打人。

一般人自然用霰弹枪是最好的，打猎自卫两相宜，不需要什么训练就可以打中敌人，保养方便不易损坏，没有膛线寿命长——实乃居家旅行，杀人越货之必备良品。

毕竟村镇攻防通常是中近和近距离街道战，无论是对于专业劫匪还是印第安人都是如此——快速控制街道才能分割和封锁敌人，否则让对手有时间预警并聚集在教堂或者指定的防御区进行防御，那么进攻的伤亡将会十分惨重。而如果此时不去夺取**教堂这个制高点**就不可能把人家封锁在教堂里自己打劫，因为你只要走出屋子，就会遭到教堂制高点的杠杆枪的精确打击。

有些电影就十分写实，在大街上决斗的时候，背景常常是教堂或者可以看到教堂的钟楼——这不仅仅是一种画面内容上的“对比与反差”，也是实际情况。这些主要街道都在核心防御区射击点的控制之下，如果你胆敢不拿下钟楼就肆意掠夺，那么人家一分钟就可以打死你二十个人。与此同时，教堂窗户往往也面对着主要街道，密集的霰弹枪弹丸将会覆盖整条道路，牵制和杀死任何试图依托死角，射杀我方塔楼步枪手的敌人。

电影中一大群妇孺老幼被印第安人围在教堂，大体是为了突出“印第安人不信教好邪恶”，请求上帝保佑的人被杀掉了。但在现实中，这些妇孺老幼可没傻到“请求上帝一顿雷劈弄死敌人”，而是敌人进攻的速度实在是太快，男人还在拿去武器弹药的时候就被分割包围了，**没办法赶到教堂参加防御。**

（一般到了这个地步就会投降，毕竟此时敌人也有了人质，再说硬打也不一定打得过。人家只要扔个火把点着你家，你不逃出来被烧死，逃出来被打死。）

当然在村子大了的时候，一个教堂不能满足防御需要，所以我们往往可以看到很多“三岔路口”——也许从交通角度来说，十字路口更好，但是三岔路口更适合防御。

只要三岔路口中间的那栋房子不要被拿下，那么这个房子就可以固守三条路。

所以通常来说，即便一个小镇平均比较穷，大多数是木板房，这个三岔路口的房子也是砖头做的，而且这个房子通常是医院或者枪店。

一方面是因为这个“地段”好，人流大，买个药买个保健品比较方便。枪也经常是冲动消费，让逛街的人老看着，心里也好痒痒（你这个臭男人，怎么又买了一个蕾姆……哦不是，买了支柯尔特）。

另一方面呢，当时的医院里其实也没太多值钱的东西，打碎了就打碎了，再说真的被打伤了也好原地补血。

枪店就更不用说了：老子的东西是值钱。什么？你想要？我免费送货到你体内。

题外话：别以为“决斗”的时候，是因为大家绅士，所以才公平的比谁开枪快，而是因为这是**避免冲突扩大化**影响**本地**的手段。要是一个人打破决斗规矩，绝对不只是“为人不齿”那么简单，很可能被周围的看客打成筛子（角斗场为什么总是在大街上而不是在什么酒馆里面，这不仅仅是要让大家看到，也是大家为了安全起见，**让其在自己的火力猎杀区里面玩暴力**，要是节外生枝什么的，就把两个孬种一起干死）。

装逼就要装到底，中间玩阴的……西部缺水，人民口干，舍不得吐唾沫星子，只能来发子弹以表心意。

传奇警官：虽然我可以背后一枪打死你，完成业务。但是我非要拉下身板和你堂堂正正的决斗，就是**为了让周围乡亲们不要害怕**。我不是什么寻仇的人，不是什么袭击的前奏，大家看见了，我是真正的警官，替天行道……你看我这么照顾你们，下回有业务来找我呗？

你看，这就是我们西部片里看到的情况，这是一个**不容易全面执行细节规矩，但却有规矩来平衡整个群体的时代。**

在这里，教堂里是可以携带武器的，你也能在上帝的头顶上杀人——无论对方信不信上帝，只要你能打死他，他就是上帝的敌人。

- 先是上帝创造了人类，后来柯尔特使人平等。
- 子弹面前人人平等，唯一的高贵乃是信用。

有些公知大V鼓吹西方国家牛逼在于“契约精神”。其实契约一直存在，但能被你一天到晚感觉到，那是因为社会组织文化的发展水平还有原始遗留。

中国在组织对组织的问题上早就结束了原始斗争模式，让这种高烈度斗争基本远离了一般人。

在美国西部这样的环境下，“鸡”和“鸡头”自然不会像繁荣的古希腊的雅典，交易策略也会发生巨大的改变——但原则却有很多类似。

然后，我稍微查了一些东西（其实很少，很多都是周边，但可以推测）

1：美国西部“鸡”和“鸡头”，**一般在大地方是“经营者和雇员或者合伙人的关系”，小地方是“师徒”关系。**

大地方就是城市，小地方就是这些“中转小镇”。**矿场镇有点特殊**，更像城市，但也不完全是，过会儿会讲，这个在今日也是不一样的。

在大地方，“鸡”和“鸡头”都是卑贱的职业，但鸡头相对来说更有钱一些，所以对她的态度自然也会好一些。

这些地方秩序良好，人人交易完后都会付钱，能在这里面居住或者有交流的（不然来大城市干嘛），都是具有差不多交易逻辑的人。

在这里，因为“鸡”只需要做相当简单的工作，不愁收钱不愁安全，只需要维持关系，涉及的利益面也比较少，所以没有人需要和她有一个平等的关系——人就是这么势利，你做的事情很重要未必会有很多钱，但你一般会受到尊重或者敬畏；事情不重要或者不难，那既得不到钱也得不到尊重。

“鸡头”在那儿的发展就很难直接明白，不过“鸡”的来源一般可以明白。

一般来说，“鸡”都是外来人士，常常是那些“中转小镇”师傅带出来的“徒弟”（我看过好多这样的例子，出现次数明显比较高，但到底是什么比例不知道）。

既然“鸡”是外来人口，那么“鸡头”是哪儿人就很关键。

如果是本地人，则说明是本地人在管理外来的鸡，是利用了资本优势。而如果是外来人做鸡头比较普遍，那么相对来说，则说明“鸡头”更多的是一种“优势技能”，因为她能在异乡活下去。

这里我很明显的发现，鸡头一般也是外来人，而且是鸡“升级”的结果。

可是，“鸡”和“鸡头”工作的地点并不是鸡头所拥有的（少数可以买下），一般是第三方拥有，这说明，“鸡头”肯定已经是一种技能，是别人雇佣她，或者她能够成为“鸡”的领导者并与第三方谈判。

但是在小地方，那么鸡头和鸡，往往是“师徒”关系，有点像《西部世界》里面的聪明黑老鸨和小白白的关系。当然西部世界里面那个酒馆是属于偏大的地方，虽然也有中转的作用，但属于一个相当大的中转点了，所以具备了一个“城镇”而不是“小镇”的商业属性，有点混杂。

如果是师徒关系，那么一般来说“师父”是持有产业的，带徒弟是为了获得更好的利润，以及干杂活（主要好象是干杂活，“做鸡”的“技能”要等她干杂活干得好才会传授）。

**2：大地方的“鸡”和“鸡头”，更倾向于本地顾客。小地方的“鸡头”更倾向于外来顾客。**

这个倾向虽然没有数据，但是在各种小说里相当明显（应该不会是空穴来风，而且越是老派，这个倾向越明显）。

当然，我个人认为这才是正常的。

对于大地方的鸡，由于她的地位已经比较低，所以相对来说跟本地人做生意会更加安全一些，酒店老板面对长期拖钱的顾客也可以有惩罚措施。

对于小地方的鸡，反而是和外来人做生意会更加安全。

也许你会比较奇怪，为什么跟外来人做生意会更安全？

你可以想一想你在中国一些比较落后的农村，村子里的人和村子里的人做交易多麻烦，反而是更外面的人一手交钱一手交货。

所以中国农村才有“赶集”，虽然很多时候赶集并不是为了买到新东西，但是“赶集”这个行为可以把人置于一个“非人情而是交易”的环境中，这个时候即便是同村的人才可能拉下人情的面子公平交易。

另一方面是，“鸡”在小地方的地位会比在大地方要高许多，事实上即便在中国，十几年前，能在一些交通要道上开鸡店的鸡，在本地的地位也并不低。

道理也很简单，这么小的地方，能够获得外来的资源已经很不容易，而且能开鸡店的人一定也不弱，做的事情也比“大地方”的纯职业化更复杂，所以更受尊敬是必然的（虽然也会有人骂，就和所有好职业一样）。

同时，再怎么说是同村人，而顾客如果要想不给钱也是欺负自家邻居，而且客人又在自己的地盘上，咱占优势。

“神马？花花受欺负啦？乡亲们，揍死个龟儿子！”

**这种想法虽然经常在“市场经济中”有很大的弊端，但是的确可以保证最基本的安全和做不至于亏损的交易，不容易上当——每个小经济体融入大经济体的时候都会遇到这个问题。**

但是如果和本地人做生意，往往会有很多人情限制——这个不是什么东西方差异的问题，人口规模和对外交流频率还是起主要作用，中国无论大小社会，相对都安定一些，而且旧有小农经济文化遗留也比较多，所以相对来说更重人情一些。

如果放到今日，那么这些小地方鸡，更类似于现在比较偏远地区的高速公路上的休息站鸡。

中国古代自然也是有的，比如说孙二娘如果不是卖人肉包子的话，也很可能是这个行当——当然和小说里那样大老远地方有个单独的店还是比较少的，不过中国平均比较高的人口密度和较高效率的基层官僚系统，还是可以支持一部分这样的独立小店存在。



当然，孙二娘可能既卖包子也干这个，吃喝嫖睡一条龙。你去那儿吃饭，指不定能吃上一顿黄牛肉包子，那可就赚了（既然武松被列为黄牛肉，证明的确有这个口感嘛，黄牛肉挺好吃的）。

（放心吧您，您被吃的可能性不大，一个人至少也能做二百多包子吧（良心店家，现在的店都不知道能做几个了）？不可能每个人都杀的啦。

（为了吃个黄牛肉包子至于冒死亡风险么？也许不至于。但如果能吃上武松等级的包子呢？注意啊，只吃包子，因为包子是快消品，走的是量。睡的话，孙二娘可是要抽取极高的附加价值的。）

3：矿场鸡头好象是“代理”或者“承包”模式，有一些小地方鸡头的徒弟好像能去那儿混。

矿场的“鸡”不是随便开张营业的，要交税，**矿场也会帮她稳定市场**，排挤竞争对手，好让她能稳坐老板。

矿场还故意让鸡稍微多一点，质量也变好一点，鸡头要从营业额里面给矿场一点“抽水”，**这样其实等于矿场收回了一部分员工薪资**，还激励他们干活——那些矿工和矿头挺无聊的，没事也就干干这事儿，有老婆反而不好，鸡价低一点也有利于他们不着急找老婆，找老婆也容易离。

当然了，均价低的话，鸡的收入自然也低，不过矿场似乎有一个福利政策。

**那就是分房，自古矿场似乎都分房。**

分房一来方便管理，二来是**新人进驻成本比较低**，这就好像现在很多工作包吃住是一个道理。

虽然后来工资稍微低一点，但启动成本比较低，所以可以先在这儿做着，先活下来再攒点钱。

毕竟即便是小地方的鸡，能去找鸡头当徒弟，说明也是土地短缺或者无路可走了，鸡头也不可能好到给徒弟很多工资，能管个饭，公费买个衣服就不错了。

所以这些小地方鸡头带出来的鸡，只有两条路。

第一条是进城，但是城市比较复杂，这些小鸡不一定混得下去，硬在里面混着的话可能还不如去矿区。



现在也是一样，有些鸡想进一线城市，但是进不去大酒店——因为大酒店不包吃住，而且很多地方是要进场费和培训费的（避免你做了一会儿走了，鸡也有培训成本的，走得太快客户也不高兴，但是这个要看地区）。

如果讲究的进了按摩店，那么待遇啊，安全性啊甚至不如三线城市。

很多“城中村”或者“老工人村”的鸡店，就是赌大城市赌失败的（也有一些是因为区域的历史遗留问题，但时间长了以后都会被赌失败的鸡所占据，往往这也是毒品之类问题的高发区）。

第二条：进小地方或者矿工村。

小地方呢，市场比较小，不容易挤进去。而且小地方一般有更多特殊的规则，不一定搞得很好。而且自己本来就是小地方的，从小地方跑到另一个小地方，感觉没啥奔头。

鸡也是人，很多也是有理想的。

我去过陕西观察过一些矿工村（其实都算是小城了，至少也是个镇），也看到了里面很多鸡店，虽然看起来破破烂烂的，但客流比较稳定，而且鸡也是有充裕的住房（虽然不是专门给她的，但相对易得，这也是矿工村异于普通村子的一个特性）。

当然，现代的矿工不算穷，但毕竟高消费是很少的，虽然也有一些矿区大酒店，但那不是一般矿工消费得起的，里面的鸡一般是现在在外面培训好团队，然后直接进驻的，所以零散的外来鸡要想进去也不容易。

这也就导致这些鸡的“上升空间”一般受限——但毕竟中低端市场在那儿，如果愿意较高强度工作的话，至少会比在大城市混底层要强。

总之，要么到大城市赌一把，要么去封闭的产业区（其实不光是矿区，工业区也可以）混个稳定的日子，赚个买套房的钱，回家找个老实人嫁了。

其实啊，能去矿区或者产业区的鸡一般还是比较有眼光的，或者说信息能力至少在同类群体中不是很弱——我是说“去”，而不是在原地成为了鸡。

而且我发现到矿区的鸡，似乎和城市鸡不太一样，她们中很多会迅速提高视野（相对于这一层次的这一群体来说），可能是因为较为稳定的生活，让其有了除了糊口以外的闲

暇时间，这时她们就有时间有意识或者无意识的开始学习新的东西，有一部分人就会恰好碰到正确的学习方向。

其实，根据我酒店朋友的经验，相当数量的本来是底层，应该是按摩店的鸡，就是因为去过了矿场或者渔村，所以现在才有进酒店的资本。

**这也是另一个层面上的“加速度的平等”，虽然这可能不是很光彩。**

但是人活于世，大家都是凡人。也许在社会竞争中我们需要包装自己的“光彩”以取得他人的信任。但是自己觉得自己很光彩，那大概真的是“吃人血馒头”吃上瘾了——“吃人血馒头”这句话，用在别人身上的时候（无论任何人），其实恰好等于自己在吃“人血馒头”，这句话是只能自己说自己的，说不得别人。

现在越来越觉得，所谓好的讽刺，只能用于自己。能用在别人身上，自己说第二次却不会被反噬的讽刺，不是好讽刺——讽刺是一件一过性商品，但却能依靠愚蠢进行无数的二次销售（简直就像是在卖二手避孕套）。

各位看，“西部世界”的几种“鸡”的规律，我相信各位已经有点数了。

古希腊：我们熟悉的大型城市的鸡，以及鸡的营业状态——如果你想得更多的话，还有性产业和社会管理与控制部门的联系（很可惜我不能说更多）。

美国西部：我们可以了解鸡本身的主要构成，在不同地方的业态，以及可能的中间互相流动的过程。

既然我们基本上摸了一下“鸡”的边，我们就可以讲“鸡头”了。

上一篇因为“鸡头”来源于“鸡”，而“鸡”几乎是纯粹的资源，没有主观能动性，所以相对来说好理解，不用说太多“鸡”是怎么来的，怎么分配的。

这里的“鸡”是**有主观能动性的**，所以她不仅仅是一个单纯的资源，也是需要“管理”的人，这样其实会复杂不少，也就不能只考虑“供应”。

毕竟吃的鸡，只要有需求，那么就可以扩大生产。但是这个“鸡”就不能了，外界条件变化的时候，鸡可能就会很少。

例如说解放了，失足妇女被拯救了，这个时候中国就只有台湾有鸡了。

即便是鸡的价格上去了，鸡也很难因此在全局上变多——**这个行业无法像别的行业一样，通过价格去特别有效的平衡生产数量，即便它没有什么技术门槛。**

当然，我这里指的是全职工，从广义角度来说，即便是“全职鸡”减少了，各种次生鸡或者偷情会增加（而且这个时候老公虽然会管得更严，但不太愿意采取特别重的惩罚，因为女人价值现在比较高）。

所以只能说“性需求”难以满足的时候，未必代表着“鸡”一定会填补空缺，**但性需求和“提供性服务”还是能维持高效平衡的。**

注意：这里的“鸡”不是指“直接用交配换取金钱”，而是“**将交配直接换取金钱作为一个时期的主要谋生手段**”。

所以那些偶尔在贵觅等软件上，“纯洁”的出租自己晚上的“空闲时间”的那些女性，或者是突然想要个手机就去卖一次处女的女性，这些女性是不在此列的。

比较有趣的是，根据我目前的感觉，现在很多地方无论是“全职鸡”还是“偶尔卖”，都已经开始“供大于求”了，或者说正在快速跌价（特别是对比通胀率）。

回想一下我刚才说的话，这可能不是一个好现象。

那么，我们来聊“鸡头”。

刚才我说那么多鸡，而且是国外的鸡……其实……怎么……反正我不能说中国最早的成建制鸡是怎么来的……（其实你们都知道）

当然，只要能理解上面那些鸡，你也能理解中国的鸡，所以问题不大。

我们都清楚，鸡头本身有三种状态。

- 1：她现在也在卖，下面有人是用来增加收入的。
- 2：她已经不卖或者很少卖了，成为了“妈妈桑”。
- 3：从来没卖过，纯职业经理，可能是男性。

如果上面各位认真看了，然后想一想这三种状态，这就不难得出一些事。

**第三种职业经理模式**，只有大型的地方才会有，小地方可能会有“业主”，但他并不管理，或者说相当不会管理，可能靠的是强迫。

很显然，一些无能的男人让自己女人当鸡，自己在赌博的，也不属于“鸡头”（任何意义上的）。

**鸡头，一定是要带有管理+信息职能的**——信息职能包括笼络客户和搜寻更好的工作地点。

也就是说，即便是第三种男性鸡头，如果他是鸡头，那么他一定也在给自己和手下寻找更好的工作地点，而不会是纯粹的单一酒店的打手（不会捆绑很深）。

第二种一般至少需要中等规模市场，或者掌握绝对核心资源，可以让别人白白打工。

掌握绝对核心资源是很少的，至少在大型组织里很难做到。

但是在中小型群体里就相对容易一些，因为中小型组织往往意味着它本身难以扩张，或者距离别的组织太远——这个时候和别人的交易成本极高，所以也就有了**壁垒**，那么在小范围内，稀缺资源出现的可能性更大。

这就好比，如果你是全村唯一一家电脑店，那么你招装机徒弟以后，粗活累活都不用自己干。尽管电脑组装技术在外界并不是什么难事。

第一种，可以在任何环境下出现，但通常更多的出现在某一经营环节中的细分环节——承接别人的某个细分，但你可以做的更便宜。

比如说代办会计，商务摄影师等。

我想一些特别聪明的童鞋已经发现了：我这好像说的是“以服务为产品的自由职业的市场中利益环境分析与管理模式选择”。

比如说“代理销售”，“中小型代理人团队”，“无或者低底薪团队”，“私活儿小组”等等等。

等等等，你丫管我们叫鸡啊？

哎呀，面子是拿到台面上的，现在咱不正在说悄悄话嘛，拿个明显的例子不是更好吗？看我的文章就当是我私底下和你说话，昨天放屁啥味儿都能说的那种。

庆幸我的人设一直都不是以刻板印象为主的洗脑单一模式，也不是正义光明活菩萨等等形象，这让我说话有了很大的自由度——可惜识别度就低了，幸好我有一个素质极高的ID。当然，这个ID作用很大，因为刻板印象强的人，是很难和他进行多元交流的，所以用一个ID就能让其一句话评价，然后滚蛋，节约了双方的时间。而关注我说话的内容的人就不会受此影响，刻板印象少的人往往容易思考复杂问题，而人性和社会问题必然是复杂但又容易受刻板印象控制的。我一直对这个ID相当得意，应该说是设立区分性门槛的一个经典案例，虽然做法很激进。但低成本设立区分性门槛其实是相当困难的，在大多数商业案例中，区分性门槛的设立成本极高，甚至不太可能——恶心虽然可耻，但有用。

这里我可以跟大家说个题外话，也是“尊严”有关。

我这样的ID“有尊严”吗？显然没有，特别没有。

那没尊严是为什么？为了接触更多的非基本层面的人。

一个非常好听的，优美人设的ID，就好像一张漂亮的脸蛋，但是漂亮的脸蛋，只对平级和低级的人有用。

而真的高一层的人，不在乎漂亮的脸蛋，他们其实更在乎你跨阶级提供的直接准确信息——他们也知道，漂亮脸蛋是无法得到正确信息的，因为围着漂亮脸蛋的人，都是在对漂亮脸蛋吹牛逼，这些信息都是假的。

如果你长了一张漂亮的脸蛋，就会被屌丝所包围，你就没工夫干别的，因为你天天想着维持自己的人设——这是有必要的，毕竟你需要活着，但是如果你想往上走，你就必须冒一些风险，放弃获得一部分屌丝的机会。

上一层的人，是不会在乎你脸上长了一个疮的，所以我通过这个号和另外很相似逻辑的ID，结交到了各色很有趣的人，而且都不是基础型的。

当然，这和我下面要说的“利润来源于跨程序”很有关系，因为这张“脸蛋”，有助于你跳过这些“程序”。

选一个漂亮 ID，一个漂亮脸蛋，就是选择了一条“女人”路。

这条路比较容易，障碍比较少，可以靠别人的施舍过活。

选择男人的道路障碍最多，没人施舍，最艰苦，但可靠。

（欧神也是如此，只是他用一个普通面孔，后期靠两字套餐来达到这一目的；而我则是用一张难看面孔先赶人，进来的话我就直接耐心说话——欧神就是宽进严出，我这儿正好相反……其实公众平台的麻烦就在于连续评论太难了……很难进行深度交流。从这一点来说，我觉得知乎还是不错的，但是知乎用户群的氛围已经变了，像“大众参与版”快手+今日头条了，所以能找到值得深度交流的人很难，还不如和商业号交流，悟空问答也有这趋势。现在气氛最好的居然是百度知道……广告虽然多，但是大家基本都在答题，可惜还是不好交流）

这个 ID 是四号锯起的，就是我老婆，我老婆选择做男人（听起来怪怪的）。

好，扯远了（其实并不远），我们直接说鸡头。

我先说说“雅典”模式，也就是大城市模式。

先说说“人力市场环境”。如果没有这些贵妇的鼎力支持，那么**原来的鸡是不太敢进入神庙的**，而不进入神庙的话，市场就很难扩大。

毕竟在神庙外围这么做，人流量就相对不足，而且一旦离开了公共场所，别人不给钱的可能性也会增大。

我们总觉得，不管是否是“违法生意”，在这样一个市场首先需要的是一个**“保护伞”**。

这个想法是对也不对的，其实很多刚刚开始搞事情的人总是抱怨这抱怨那，其实归根结底就是在抱怨“没有保护伞”或者其类似的概念。

这种想法很正常，毕竟是抱怨嘛。

但回头想一想：凭啥人家给保护伞啊？没好处还可能沾一身腥。



雅典的贵妇是怎么进入这一领域的呢？事后说是自己下等级的女仆给她出了这个主意。

虽然这有可能是在推脱责任，找个借口，不过也很有可能是真的。

我们在现实生活中也经常碰到这样的人，他虽然可能层级比不上他的上家，但是在相关的具体领域，甚至是很宽的领域有相当程度的了解。

**上层了解信息，很大程度上是依赖于既有的信息上传汇报系统，在这个系统以外的信息很可能搜集不到。但如果有机会上报的话，则很可能被采纳。**

即便是去跑销售也是一样，人家还不知道想要的东西，你去找人用直接的采购信息上报系统，他肯定看都不会看。

但是如果找到这人，或者跟着这人去钓个鱼啥的，他就有可能接受了。

雅典贵妇也很可能是这个情况，其实雅典贵妇的例子在现在也不少见，只是没有去“做鸡”了，但是各种 QQ 群，比如说兽……（什么群？我很纯洁的，我什么都不知道）

那么，我这里要说的是“引入资源”？

对。

你要说“引入资源”哪有这么容易啊？

是，我没说容易，但重要的并不是容易或者难，而是“是不是在可接受的成本范围内”。

有些方式，特别是**完全走正规路径的方式，几乎不可能在可接受的成本范围内。**

**对于小本生意或者一般生意来说，“正规途径”只能获得“小亏”（大部分），因为完全正规途径获得，走别人的流程就只能这样。**

记得欧神前段时间的文章么？

**“价格决定成本”。**

所以你通过“正规途径”获得，就只能获得这个价。

这么说好了，“正规途径”获得全套东西，还能够不亏，基本上只有龙头企业能做到，因为它的规模经济和供应链条已经远远好于平均水平。

你创业公司不可能的，打死都不可能的，这辈子都不可能的。

所以你要通过“正规渠道”去获得一个东西，只能是“你马上就要可靠的得到”的东西，这些东西目的是维持组织的运行（运营），但是组织的整体运行中必须要有一个环节不那么正规，以给你弥补之前的各种小亏——要是超不过，那么你就已经走上黄泉高速路了，中间还只有一个收费站让你暂停一下。当你交出全部路费后，就可以喝上美味又营养的孟婆汤了（别问我为什么知道孟婆汤什么味道，出来单干的头几回都喝过，多加香菜味更好）。

当然，这里的“不正规”未必表示你一定要违法，只是需要跳过“别人设定好的常规渠道”就好。

因为你每走一个“设定好”的点，其实都是要支付对方不同供应或服务系统对于这个点所报出的“价格”（对他来说就是成本），也就是你在帮别人支付成本。

其实，从很大意义上来说，如果你跳过了别人设定好的点，你也是在帮别人省下了这些“价格”。

最不济，你也省下了别人的员工跑程序的时间，这个时间他的员工可以跑别的程序。

（注：这一段的意思是，创业者必须另辟蹊径，创造价值。完全从市场上采购一切，你的成本必高于龙头企业）

核心：一切的组织利润，都是来源于更好的“跨程序”，哪怕是技术进步导致的利润增加也是一样。

城市越大，供应链系统越多，而不同供应链对于单个程序的“规模效应”又很好（其实也就是大家公认有序的可以跳过某些原本需要的确认程序，比如说对于西部世界来说，雅典基本就跳过了“确保你不要杀我”这个程序），所以你基本上不可能从这方面节约到剩余的东西，基本只能亏，也很难自己盖一个并形成优势，那真的得耗费天文数字般的资源，甚至可以说巨型企​​业能做到一个就已经是核心竞争优势之一了。

（注：又扯远了。动辄远到西伯利亚）

我说一个最简单的，我跨程序的例子。

我前几年啊，要搞一个项目，但是我这产品本身虽然还可以，但是缺乏任何的“背书”。

大家都知道的，要请专家背书可不容易，收费不低，要分成的话分成也不低（更何况谈分成，走一般程序人家也愿意跟更成熟的东西做）。走正规路子，过一层层关卡让专家看上眼可不容易——而且这都是专家计划内的工作，你要走程序插一个事情也麻烦。

你要说：如果走正规程序他不肯的话，**你走不正规程序，就是要给对方虚假信息了？**

如果你这么想的话，那就大错特错了。

如果有一个活儿，你走正规程序让人家干，人家可能不干。但是你走不正规程序，哪怕看似好处一样，他也肯干。

这可不是什么“偷税漏税”或者“规避正规审查”等（虽然有时候也有），而是对方知道可以跨过程序，这个跨程序本身就已经是极大的利益了，只要安全得到保障的情况下，即便是个人生意，跨过程序也等于赚到——至少他的**“薪资/营业额”的比率会更好看——其实就是省了很多很多劳动力成本。**

这么说应该理解了吧？

所以你什么“歪门邪道”去接触别人，只要你后续能够证明你的安全性，那么其实是双赢的。

如果有人问：不走正规程序，怎么可能确保安全性？

这说明，这个人还完全没有做过生意，没带过员工，更别说设立一个组织架构了。

**正规程序通常是没办法确保安全的（最多只是一点门槛），大多数程序只是用来筛选“有价值”信息的，是不是安全其实很大程度上来源于决策层的考虑方式，并不是中间程序帮忙剔除。**

程序只是用来有条理的筛选重要信息的，因为筛选的多了，所以相对来说集中在相对可以**维持组织现有状态**的区域而已——这种筛选效率是极低的，但也没有办法。

我举个例子好了，比方说：

- 二战海战中的“天命十分钟”，南云忠一没看到摆在桌面上的那份美军航母的情报。
- 又或者说是“罗斯福早就收到了日本将要偷袭珍珠港的信息，所以他没有准备肯定是故意让珍珠港被炸”
- “911事件是计划好的，因为事先早就有相关恐怖袭击的情报告警。”

这里面最大的问题是什么？

问题在于，他们把“**经过一定筛选的情报**”等同于“**决策**”。

其实情报系统会有大量互相冲突，自相矛盾的信息，而且整个信息量是海量的。

**情报系统的跑程序，也并不是跑“哪个是最重要的情报”，而是跑“对于各个部门运作最相关的情报（注意，是部门）”。**

所以一些很重要的情报，例如说“偷袭珍珠港”“美军航母”“有人要劫持飞机撞击某些建筑物”，**实际上是被过滤掉的**（其实绝大多数都被过滤了，除非事先设定好优先级，问题是优先级设置过高的话，就会导致这一方面情报数量更多，也不好判断，同时其他方面情报可能会减少，也可能会不利于整体判断）。

如果“程序”真的可以起到和大多数人预想一样的“牛逼作用”……

那么我只能说，雅尔塔会议不用开了，受降仪式也用不着了。联合国可以赶紧解散，大楼刚好可以改建成桑拿中心（我觉得外观也挺合适的）。

这种思想还有一种变体。

那就是“这国怎，定体问”——**其实制度对于运行的结果的影响，并没有很多人想象的那么大**（当然，它对系统运行本身的顺畅程度有一定影响，但也不是绝对的）。

既然要跳过程序，我又知道后续怎么让对方知道没问题（因为他是专家，一看就知道）。

那么，我只需要创造直接接触的机会就好，而且这个机会要避免他让我走正规程序。

此时最好的方法当然是“找空闲时间”（我是指这件具体事件，其实还有很多办法，但**工作时间基本都是用来处理运行问题的，真正最赚钱的往往是日常工作之外**）。

可是我研究了这个专家好久，楞是只发现这家伙的唯一爱好是喜欢微积分，没事干的时候就爱算两道数学题……妈呀，这我可没辙，你让我跟人家聊数学，或者让我找一个数学和他一样牛逼的……我当时反正是做不到，现在大概还是做不到。

但是，人总有需要的，我就发现一个“拉屎”的需要。在派了个人上去蹲着观察了一下，发现其拉屎的规律。

因为我的办公室正好在他楼下，而这个办公楼是用公共厕所的。

于是我不惜血本，斥巨资，花费人民币整整 50 元，让清洁工阿姨在每天 9：30 到 10：30 之间，给厕所挂上“清洁中”或者“故障”的牌子。

“唉？您不是楼上的钱教授么？”

“啊，你认识我啊？我上面厕所坏了……”

滴滴咕咕～

“哎呀？钱总，你也来上厕所啊？”

“钱老？您很养生啊，早上排毒身体好。”

滴滴咕咕～

过了两天，我正在隔壁马桶上装作拉屎，钱老在隔壁马桶上。

“小钱啊，上次你说的这个东西，主要是……”

呦西～主动谈东西，已经赢了一半了。

咱中国人，得让别人找你谈。你主动谈工作没人和你说，你跟人家看过东西然后聊生活。等他想说话，又找不着话题自然会跟你聊工作。

当然，最后事情成了，效果不错。

后来我也把这事儿告诉对方。当你关系足够熟而且时机得当的时候，这是没事的，反而能体现自己有能力解决同样的问题，为对方也**“节约了程序资源”**。

他后来称呼这件事为“屎中奇缘”。

这里的例子是“最简单的”，现实中则会复杂许多，是很多此类行为的不断叠加。

这就是为什么很多公司会开个口子，对里面的一些违规行为“睁一只眼闭一只眼”，其实也是提供了这样的自由度。

好，但到这里，这也并不是“保护伞”——**这个专家不是保护伞，贵妇也不是保护伞。**

一个利益实体，最多作为一个伞骨头，你不把伞撑开是没用的。

**撑开伞的过程，其实就是对接“跨程序”和“跨程序”的过程。**

贵妇去神庙，其实就是跨过了“富裕阶层”决定要不要去神庙的“过程”。

这个专家要想“跨程序”，最简单的方式还是让专家能直接接触到我这边靠谱的资源，我也要直接配合，这样他就跨过了“我的程序”。

你帮对方“跨”过任何一个程序，其实都是在帮助“保护伞”的骨架的形成，**而中间完成的交易就是挡雨的布，越熟练布越牢。**

你帮这个人跨了多个利益实体（决策者）的程序，都是在增加伞骨架的数量。

（注： $dT>0$ ，各方协力把交易办成）

这就好像所谓的“地方勾结黑社会，打保护伞”，原则是一样的——跳过了很多行政手段，然后**和各方利益相挂钩，形成了与主要程序社会不一样的次级组织。**

其实说白了，“商会”就是一种保护伞，其运作原理是和“黑社会保护伞”是一样的，都是跳过了各种程序进行更直接的接触，利用手头资源进行交易，只不过这是合法的。

**主组织是公司对公司的程序，次级组织就是商会。**

**神庙直接对接了贵妇，贵妇直接对接了嫖客，嫖客直接对接了神庙，封闭的利益子系统形成，保护伞启动，释放T病毒……哦不是，生化危机在隔壁片场。**

这个保护伞当然不是牢不可破的，但是别人想要跑进来，就必然会遇到奇奇怪怪的门槛，稀奇古怪的绊脚石。

保护伞很难被彻底打破的原因就在于，它不是完全走公开程序的，所以要想摸清楚也不容易（**行规**）。



如果这个对手摸不清楚，那么你保护伞内的人也基本不需要和对方合作，因为这说明对方无法拿出更有效的“跨程序”手段——连发现都做不了，何谈建立？

很多人都在说什么“天花板”，什么“看不见的房顶（或玻璃顶）”。

这些形容词其实就说明了大多数人的误区——叫“天花板”的人通常把这件事当作了“制度”造成的；叫做“看不见的房顶”则倾向于认为这是上层阶级因为资源总量而带来的不公平优势。

你说这两个词好像一样啊？天花板不就是房顶，房顶不就是天花板么？

你只要仔细观察，你会发现这两种人真的不一样。

说“天花板”的人，是房间里面从下往上看的心里，所以他先看到了四个墙壁上方的终点，四个角撑着个白白的板子，所以叫天花板，这个墙壁就是**制度框架**在他潜意识中的投射。

说“看不见的房顶”，是在整个房子外面看，看房子的建筑外观，他看到的是砖头和建材。自己能有一点点砖头，一点点建材，所以他把房子想成了**只需要砖头**和建材多就可以建造，并让人不得不住在里面。砖头在这里，就是“金钱”或者“资源”的投射。

- 叫天花板的人，往往是精外份子——就好像每天想着跳槽就能发财的人一样。
- 叫房顶的人，往往是极左或者极右份子——都是妄图用一种简单堆叠砖头就想盖房的人，说“要不是我没钱，否则我也能行”的人。

（注：赞赞，这段好棒！）

这两者都是片面的，碰到的其实是“伞布”——从原则上来说，伞布本身其实都有漏洞，也就是在伞骨架固定伞布的那个地方，那儿都有一个针眼。这个针眼也许比较小，但一定是能让人钻过去的，因为一顶**完全密不透风的保护伞是不能更新的，是注定短命的（通常情况下，大多数人感觉碰上了天花板是错觉，其实还离得很远）**。

伞分为主轴，伞骨，伞面（布）。

主轴是决策主体在我心中的投射，伞骨是利益实体在我心中的投射，伞面是成功的资源交易本身在我心中的投射。

打伞的是一个模糊的鬼影，这是代表人类的一切欲望。

我就没认为整个权力和资源系统是一栋房子（大概和我从小不守规矩有关），我一般把权力和资源系统看作是一条露天走廊，有些地方上面有遮雨棚，有些没有。有些鬼拿着很重很大的雨伞，带着一帮人慢慢走；另一些鬼则拿着轻巧的小雨伞带着几个人快快跑。

一些鬼，拿着小雨伞带着人慢慢走，本想闲庭信步三秒钟，突然就被罩着大雨伞的人踩爆了蛋。

还有一些人是先驱，他们中很多人用伞的方式很奇怪。他们是站在伞的上面的，结果给伞挡雨了……或者滑下去被伞爆菊了……

另外一撮人更有意思，他们砸烂别人的雨伞，叫嚷着“打破旧雨伞”……由于大家伞没了，疯狂淋雨，于是开始重新造伞，有的时候能造的更好看又轻便——不过在造新伞的时候，那些人往往还在叫“这把新伞不够理想！砸了！”，于是他们被需要打伞的人给踢出去淋酸雨了。

这些砸别人雨伞的人常常很令人讨厌，但是没有他们，就代表着新伞的理想消亡。

如果我们彻底不遵循下雨的规律，不自由打伞，那么未来人类就会灭绝——那个鬼影会消失。

如果我们彻底不想快砸伞快换好，不给画大饼，那么现在文明就会崩溃——那个鬼影会丢伞。

至于伞骨架，我之前已经说过是什么了，找这个东西相对方便。

针眼在哪儿？针眼就在伞骨折叠伞面的地方（什么？弹簧伞？那我知道了）。

**每一次保护伞的张开，都是伴随着交易的，**所以你只要多观察他们的交易过程，一定能够发现（尽管这一般不容易看到，但是如果你已经碰到了“伞面”，那么你也必然可以看到最近的过程，你只要寻思一下在这个正常过程中，好像什么东西运作的特别快，甚至跳过了某些东西就好）

其实只要这个思路清楚，至少第一层天花板是很好破的，第二层也还可以，第三层就不知道了……因为我单干了……

至于创业过程中的伞……不知道，我可没这么牛逼，可以说自己在什么伞上面的程度，我只是个无名小卒。

最贴切的感觉的话么……感觉自己是在伞的中轴上不断爬行的鼻涕虫，为了活下去就得擦亮眼睛。可是每次擦亮眼睛的时候，都会被那个贴在眼前的鬼影给吓得浑身发凉。

经常想着要不要重新从鼻涕虫变回人算了，但一想到以后鬼影将会打着伞一直站在我身后，身体又不禁打起了哆嗦。

这就是在雅典，在北京，在上海，在广州的模式与生活——鸡头也是一样。

提醒：你一旦开始这条路，你是回不了头的。你就算生活方式强行变回去也是没用的，因为你哪怕点个菜，看到服务生都能他和周遭产生的各种欲望，也就是鬼影。

人类觉得另一个人美丽，是因为对人的认识不完全——当你第一次因为客观条件不小心窥探到了全貌的时候，你就看到这些东西了。

**坏人不如鬼可怕**，因为坏人一直坏，而鬼变得太快，不可控产生恐惧。看不见摸不着虽然可怕，但是看得见摸不着更可怕——人本能里就对“多变”有恐惧，而你也是人类，人类的多变也是人类能意识到的最上限的多变，所以人类才是最恐怖的。

这也就是为什么恐怖片里，最可怕的并不是动物杀人，也不是人杀人，而是一个人变成的鬼杀人。

因为动物怎么杀人，你心里好是有数的；人杀人虽然方法很多，但你有什么死法，你心里还是有谱的；可是鬼杀人，你就知道了——当然是人变成的鬼，要是小狗变成鬼指不定还挺可爱的。

人变成的鬼，就是人类能理解的最复杂多变的东西再加上一层复杂多变，变成了人类不能理解的东西。

我们平时看到的“人”其实只是一种对方生活习惯的“刻板印象”而已，如果你没有机会，你是看不到其他行为的。

这种复杂不是坏，而是“危险”，人不一定怕坏，但是人一定怕危险。

如果只是老婆孩子热炕头，我觉得能不出来单干就不要单干，我是特别不支持创业的。

其实我觉得创业压根对个人而言就不是一件好事，不成功固然可怕，很成功我没经历过。但是大多数人即便最后成功，最多也只能“略有小成”。

略有小成的时候比失败的时候还要吓人，反正我是这样的。

我当年也是一时热血，掉坑里了，然后就不可能回去了（尽管我做组织第一次的生意很小，还是我小时候，但是那个时候我就不敢回去了）。

这个生意未必要多大，对于个体来说，也许学校跑跑腿的生意都可以达到这一效果。

**但是生意必须是组织生意，不能是个体户，也就是你要有上下层级——有了层级，有了利益分配，这个不是“努力得到更多”就能解决的，当“分蛋糕”发生时，很快你就看得到这群鬼了。**

分蛋糕是世界最可怕的事情，所谓当老板并不是很多人想象中的“决定分蛋糕”的人，而是“大型娱乐综艺节目：恶魔分蛋糕”的**主持人**。

当然，不幸的是：如果你接触到“创业”的信息了，这个东西就会一直悬在你头顶，你想去抓住它的可能性会越来越大。

你不抓住你会越来越痛苦，越来越懊恼，最后很后悔。

你抓住了，更痛苦，大部分会后悔，只有极少数人不会。

所以人活一辈子，冒这么大风险，最后只是争夺那一点点“不后悔”的可能。

既然你都看到这儿了，说明你已经被恶魔盯上，大概是走不脱了。

不过也有一个好消息（也许是）。

可以肯定，**从你的生理结构来说，你不可能获得一个快乐的人生，因为人类耐受痛苦的能力远大于承受快乐的能力——人类生理设定好的轨迹，就是偏向压抑和痛苦的，用以克服各种恶劣的外界环境，所以你的快乐会被很快的消灭掉，而且门槛会越来越高。**

所以不用担心，反正你横竖都会在痛苦和不断战斗中过日子，不就是在战场上多看见了几个鬼嘛，说到底也没啥大不了的。

没这个想法的，也经常被鬼咬，死的时候还是一样难受。

要是你去做，那至少也等于是开着坦克去轰鬼，有时候感觉还是能好受一些的。



好，我们再说说“小地方”。

小地方也要“跨程序”，但是方式方法和大地儿就不一样了。

大地方和小地方最大的区别是什么？

举手回答：我知道，不规范！乱搞！

是的，可以这么说，但是为什么呢？

回答：规模经济不够，然后人太少互相不好牵制，所以就会有各种人情。

前面规模经济对，后面也对，但理解完全错误。

我是泥腿子——虽然是工商管理毕业，但我觉得没啥卵用，所以还是叫泥腿子。

下面将会是我很多年来的实战经验的总结，能做到，就能在一个“小地方”一个“区域环境”先存活下来。

首先，大城市和小城市，不一定代表你这个领域是“大地方”或者“小地方”。



到底什么是大地方？

大地方就是你只需要做好分工的一小块，你只要做的够好，跨程序多跨几个，你成本就低。

这个时候其实在“消费”环节，**你的分销过程面对的是一个“平”的市场。**

“平”的市场，就是消费者很多，只要你本职工作干的足够好，**其实你的输出环境是相对稳定的**——因为即便是很大的企业，也不可能彻底控制这一市场。

但是，我们也可以明白——你的市场越有针对性，越狭窄，虽然你专业度也会提高，但是你的市场更可能会“不平”。

也就是说，你会有竞争对手或者原本的既定观念，会出来把这个市场搞的“不平均”，你就不能用一套尽量平均的手段对付其中的人。

当“不平均”到了一定程度的时候，你用你公司本身的资源去细分，去个性化服务就会变得不切实际——**分销策略的规模经济没有了。**

这个时候，你的分销成本会以迅雷不及掩耳盗铃之势如虎下的吃掉你所有的利润，更糟糕的是，个性化程度越高，你的手下和客户的绑定关系越强，也就是你的业务员更容易带着客户跑掉。

毕竟，业务员也知道，由于你的个性化程度太高了，所以他熟悉的模式也就这么几个客户，很难再往上走了。如果纯凭资历的话，那么我跳槽去空降反而会更方便。

（注：平台和写手之争）

也就是说，你的分销会吃掉利润，你的组织运营将会遇到极大波动。

所以不要说什么“我的公司在小地方开分公司，老不按母公司规定走，用人亲疏严重”——人家跟另一个人“亲”，是为了用人情这个“金融”来留住这个人，这相对来说比拿出现金压力更小。

领导不这么搞，大家都要玩完。

不过，这里有个方法可以对付这种“不平”。



由于市场是因为较小，所以人际关系导致不平，所以我们通过里面的“不平”，**其实是可以让市场中某些消费主体，给这个市场施加某种效果的。**

平的市场因为每个主体影响力很有限，所以这么做不行，入不敷出（平均来看，特定的不一定）。但是“不平”的市场，只要你认对人和做对事了，还是可以的，而且往往也是必须的。

（注：“平”可以理解成坡度。例如你生产 100 个鸡蛋饼，保证可以卖掉，就是大市场。全镇只卖 50 个鸡蛋饼，要兼职卖麻花，豆浆，炸鸡翅，就是不平的市场。小市场往往非标）

当然，这里你可以想到诸如什么“贿赂”什么“找关系”，这些都没错，这些也是跨程序，不过用来举例子会不太好，因为内容太复杂，不容易识别，最好找一个极端的例子。

我这里就有一个相当极端的例子——上面什么“关系”什么“贿赂”，什么一般能够想到的所有有利条件全部没有，然后上演绝地求生。

我有一姐们，花钱代理了一个牌子的绍兴黄酒。

这本来也没啥大不了的，代理个酒么，很正常。

问题是她代理的地点居然是陕西的一个镇子，而且她是第一次做生意。

对，就是脑子里有包，去陕西的镇子里面代理绍兴黄酒，而且是几十块钱一瓶（蛮小的），这在当地已经是相当不便宜的酒了。

“钱哥，我该怎么办啊！！！！”

“这有啥不好办的？你现在在本地吧？你看看当地的房子，有没有房梁。”

“嗯？有房梁，怎么了？”

“找根绳子，把自己吊在上面吧。”

“哇！！！钱哥不要啊钱哥！！！救命啊，来帮帮我啊！！！”

我那会儿也没啥事儿，本来就在游山玩水，所以干脆就过去瞅一瞅。

情况呢是这样的。

钱，是没有多少余钱的。

关系，是不可能有关系的。

领导，是一个也不认识滴。

店老板，是打不好招呼滴。

竞争对手，一半大厂一半本地，广告和商业线是满满滴。

仓库有没有优势呢？有，出的价格比别人高了快一倍。

“我说……你代理到这儿来是干啥？”

“代理费便宜嘛……”

我栽了一跟头，还有这种操作？不过回头想了想，好像很多人都是这么开始的，我当年不也是么……不过当然不至于这么蠢，毕竟我不是富二代，第一次没钱砸那么大的。

没钱，没信息，没关系，价格不符合市场消费水平，当地人不怎么喝黄酒没有概念，没可靠团队，没上家支援，没……

而且这个“不喝黄酒没什么概念”严重到什么程度呢？

陕西其实有一个有名的黄酒，叫谢村花雕，质量可以。但是即便如此，黄酒在陕西还是卖的不大好，因为一般喝白的。

我们这个比谢村的甜一些，质量马马虎虎（毕竟价格差在那儿，但是当地其实没有同档次的竞争对手，所以也无所谓），主要是和当地口味差的太多。可能对于当地人来说，**这个几乎算不上酒**，而是一种饮料（还是小孩子的口味，甜忽忽）。

我就没在当地的店里看到过几次黄酒。

**也就是说，前面有一个大佬混的也不是很好，他们的资源总比我们多。**

反正我粗略做 SWOT 分析的时候，我 TM 一个优势都没填出来。

大概只有一个优势：这姐们人生地不熟，上吊应该不会有太多人关注，不至于太影响到品牌形象。

所以我给她的最终解决方案是

“晚上，悄悄的摸到竞争对手公司门前……”

“嗯嗯……”

“一定要亲自出马，单刀直入，千万不要被别人发现……”

“哦哦……”

“小心翼翼的把自己吊死在门口，震撼他们，好给几万年后的同志铺路”。

“哇！！！！！钱哥不要啊啊！！！！！”

（好老的笑话。我经常干这事儿，每次都很管用）。

不过基于友情+没事，我就到他们镇里瞎逛摸（到处看看）。

常规的方式是肯定不行了，啥逼玩意儿没有，搞蛋蛋？这家伙还进了一仓库酒，TM理由是一次进得多运费便宜。

我说这又不是买衣服，还看运费打折的哇。

事情已经发展到了这个地步，不管咋样，先把酒想办法搞出去一些再说，要不然这姐们死无葬身之地（也不至于，家里还有点钱，最多光屁股回去）。

晚上回到人家的房间（声明：没有躺在她床上）。

其实我已经想到了一个办法，有点类似于路演。

“哎呀！路演容易，我这边有朋友专门搞……”

“不，不能用常规路演，常规路演等于是免费表演，对于小地方的人来说他们对于原来的品牌认可度已经极高，常规路演基本等于耍猴。我们必须叫本地有分量的人来路演，而且给我们的产品背书。”

“他们不可能答应的啊！书记……”

“不是，我不是说这种有分量，我是指人缘好就行了。”

“口碑营销？”

“不。”

1: 竞争对手相当强，而且不一定会按照套路来。如果我们用一般路演的方法，场地选择肯定会被各种阻挠，如果我们去“批”的话肯定没什么卵用。再说没钱。

2: 我们的东西不被熟悉，但是别人必须尝过了才有可能觉得好，但是你不可能让所有人自己去“尝”，而是要想办法让别人替“尝”，就好像美食节目一样。但是我们不可能搞美食节目。再说没钱。

3: 广告是不可能广告的，都被占了，而且我们动作太大必然会引起更大反击，肯定更加不利。再说没钱。

4: 直接对付销售终端是不可能的，一方面是销售额很好的地方有点排他，另一方面是进场费的商量又没有可靠的本地队伍。再说没钱。

5: 黄酒不容易喝醉，但是这里的人喝酒当然也是需要醉的感觉的，可是黄酒需要很多才能起效。本来就不便宜，相对价格就更高了，所以应该走高雅一些的路线，但是常规的高雅培养起来需要很多步骤，来不及。再说没钱。

（这里没钱只是共同点，但这在当下已经不是最重要的了……尽管这句话听起来最悲凉）

要引入资源，首先必须找到那个“针眼”。

那么，我们最容易看到的针眼，其实是饭店对顾客，其他针眼虽然可能也有用，但是在扛不了多久的情况下，那些针眼**远水解不了近渴**。

我的计划是这样的。

先搞个破面包车，千万别开那个亮晶晶的崭新货车，破面包更符合当地送货的脾性，可以让“营销”意味不明显。

面包车上搞一车酒，全部贴上加大号的价格标签，而且还贵了三块钱（这是有目的的）。

然后呢，我们叫上那些没啥水平的工作人员（真的没啥水平），带上投影仪，小摄像机，小音响就去了。

当天正好是礼拜六，大家也没啥事儿，大夏天的出来搞点吃的，喝点小酒，吹吹牛逼。

咱也不客气，直接在人家酒桌上坐下。

我：“老板，给这桌好汉们加菜，好肉尽管上，酒么，洒家带了！这顿我请客！”

摄像机架好。

酒桌一行爷们：“这是干什么啊？”

我：“干什么？拍电影！”

招呼一下“同事”：“愣着干啥？有吃的不吃啊？坐坐坐！各位兄台不介意我兄弟一块儿吃吧？”

酒桌：“行行行，吃吃吃。”

这投影仪呢，就架在外面，对着地面投影。

小地方的人一般不见这情况，主要还是出乎意料“为啥吃酒的画面给我们看呢？诶呀？这吃酒的不是隔壁的老王么？”

当地人很快就感兴趣了，**因为这都是他们面熟的人**（这就好像你在新闻里看到朋友一样）。

其实正是因为如此，所以小地方的人往往对于你在拍他，然后给乡亲们看，他们也是不容易介意的（大城市就不容易这么做）。

这下牛逼大发了，这个不便宜的酒啊，他们是往死里喝，嗨皮的不行。

外面的人看他们吃免费大餐嘴馋的不行。

我们完全没介绍什么酒，一个字不提，就是互相侃大山吹牛逼。

黄酒不像白酒，这劲儿不是一下子来的，它是慢慢的来，你兴头上来的时候还不一定感觉得到，只是觉得自己的牛逼吹的越来越好。

这个不容易很快喝醉，不仅仅是对于“加长电影”很重要。后来白酒的对手也试图这么做，然后发现白酒免费喝，人家一下子就喝醉了，丑的很。

其实这种“快速反击”结果对我们非常有利（在我的预料之中，所以这是险招中的险招，如果没有他们的配合，那么我这里的作用就小了一大半），因为黄酒即便是喝醉了，到最后能感觉到要回去了，通常还是能够颤颤悠悠的走出去的，白酒就直接倒了——**对于大多数人而言，喝酒不喝丑，特别是不要丑在外面，那就是高雅。**

对比一下子就出来了，前期真的是决战，每天出去喝酒。

我本来蛮喜欢喝黄酒的，后来黄酒的好味道就已经是记忆中的了，现在看都不想看。

对于大城市来说，你把吹牛逼放给陌生人看，被拍的人知道陌生人会以“审丑”的方式看待他，并且嘲笑他。

但是如果是乡里乡亲的，大家平时互相吹牛逼也习惯了，那么看看他到底怎么和别人吹牛逼的，他跟别人吹牛逼和跟自己吹牛逼有啥不一样。这就是一件很有趣的事情（当然，也有可能冒犯到别人。所以我们后来准备了安全工作人员，并且只找一大帮男人的酒桌，这样就不容易出现别人跑进来打架的情况）。

在这一过程中，我方的业务人员被熟悉（这些人后来提供了信息），产品本身被人喝到，而且被外面不明就里的人夸“海量”（他们后来才知道是黄酒）。

黄酒，是最适合吹牛逼的酒，越吹越有味——概念形成。

这样的活动其实成本对比路演或者广告，价格不知道便宜到哪里去了，那边的小饭馆也没鲍鱼海参什么的，再贵贵不到哪儿去（当然野味是不敢点的）。

更重要的是，这个产品或者说公司本身，已经形成了第一个保护伞，**尽管这个保护伞目前只亏不赚。**

酒当然联系了吃饭的人，谁不想要免费的酒？菜也是我们点。

饭店当然觉得挺好，营业收入增加了，而且拍这个东西给外面的人看，广告效果贼好。

一个不差钱的贵妇，跑进了神庙。

虽然是赔钱的，但是在这个过程中，有人主动来进货了——终于来钱了，虽然还是在亏……但是有第一笔钱，士气就提升了，因为大家看到了希望。

其实主要还是这位姐们士气提升了，之前她是看着没钱进来还天天跑出去给人免费吃饭，酒也是一箱一箱的减少，急得她真的要吊死在我住的旅馆门口了。

“钱哥……真的管用么……我好怕啊，这全部是贴出去的。”

“哈哈哈哈，这有什么好怕的？不要怕，反正我不怕。”



“钱哥你胆子可够大的。”

“当然了，喝你的吃你的，钱还是花你的，凭啥胆子不大？”

“¥#@%\*#!”

由于这种模式超级简单，而且白吃白喝谁不愿意啊？所以一些以前蹭吃蹭喝的人，我们就以白吃白喝为诱惑，让他们去各个地方吃饭，我们只要架东西就好了——大家对于屏幕上的一些人**都快看熟了**。

另外还有一些本地的小生意人，自己手下的一些干活的人也想搞搞活动，咱也就去了。

所以这个广告铺开速度其实挺快，而且不占广告位，别人抢不着——关键是大家记得很深刻，所以我们一条街一个礼拜搞这么一次就足够了。

后来小饭店还请我们去，倒贴钱……因为这帮蹭吃蹭喝的主儿演技越来越好了……

在这之后其实已经有点销路了，我的要求也不高，能把这一仓库卖完并以小亏结束（当时预估是15万以内就可以了），这样就已经达到基本目的。

不过后来的情况还是比我想象的要好一些，多亏了白酒的配合，导致我们这个酒在当地“谈生意”和相对比较高档的用餐环境打开了销路。

做生意的尤其喜欢，因为他们发现黄酒的劲儿是一点点的上来，可是对手平时喝的比较少（这个时候甜口酒易入口的优势就出来了，不怎么喝的也能喝）。这个时候对手可是没注意到酒劲儿慢慢上来，话就“突突突”的说出来了。最后再辅以后续结束酒席的白酒（直接逼晕）。睡一觉之后，对方就记得自己答应了个事儿，反正是答应了。

到最后，基本上是以小赚结束。考虑到之前的巨大投入，能达到小赚还算行吧。

之后这姐们还想继续做，我就告诉她最好赶紧撤退，因为这种事情有个新鲜劲儿，本地还是以白酒为主的，说不定以后要被翻盘。所以你想继续做的话，最好还是慎重一点。

后来没听劝，还是继续做，不过结果还是比较好的。

虽然后续赚的的确少了，但是她也想办法搞了一些比较便宜的黄酒，基本上维持少量的销售还是可以做到的（至少能盈利）。

例子结束。

可能大家满脑子都在想“病毒式营销”等等，其实如果蹦出这些词的话，很大程度上还是停留在“背书本”这一阶段。

这些能被列为特殊词汇的营销方式，往往都是针对“平”的市场。

看似我这个例子里，那些被投影的吃客是“病毒式”，但其实我利用的是他们作为“乡亲”的原本的信用。

病毒就并不是如此，病毒只是通过一个“平”的市场中的**某些共同点**来达到传播效果，虽然传播者本身的信用程度也有很大影响，但是在**这个例子中，每个传播者都带有较高的信用。**

这是只有在“小地方”“小市场”才有可能出现的现象，因为小地方的“细节观念”实际上是更容易被影响的，所以各种观念的动态平衡，比大市场的波动要大得多，**这是因为每个市场参与者对于市场评价的影响权重更大，产品使用时也可能有规模经济（比如说玩游戏的人多，排队进房时间就短）。**

这个“权重更大”的意思可不仅仅只是“大家知道的快”，这还有更重要的一面，也就是“规模经济”与“交易成本”的影响。

用酒来举例可能太隐晦，我就说汽车配件好了。

在一个很大的地方，汽车配件种类很多，但单个配件的数量也很大。市场中每个参与者影响的权重比较小。所以说从“规模”角度来看，汽车配件在“规模经济”方面虽然也会有差异，但一般不会差的很大。

可是在一个小地方，品牌A的汽车配件占据主导，那么它的维修便利性和价格，至少在分销上面占据极大优势。

这个可不仅仅是“商家”和“客户”之间的关系，“客户”和“客户”之间也会有关系。

例如说，对于这个汽车比较熟悉的客户多，也会带来“你随便就能问到时哪里出问题”的优势。

一个品牌占据优势时，越是小的地方，你直接从身边问到的概率越大，因为身边的人都用，而这又大大增加了这个产品在“客户”与“客户”之间的收益，降低了成本。

而这也会促使小地方的人跟风购买某个产品，有的时候不需要也会购买——这不是因为蠢，而是因为这的确是符合利益的，**因为这个产品就是比较容易发挥作用。**

在大地方，因为牌子非常多，而且人口非常多（很多人可能根本不用），所以即便一个牌子在一个分类上占据了较大的市场份额，那么你也不太容易从身边直接找到同类的人——而你如果主动去寻找，那么你接受信息的次数将会没有这么多。

如果一言以蔽之的话：小地方你考虑问题，可以考虑的更基本，更深层。

例如说大地方你考虑到客户的具体流动可能就很不错了，很多时候也够用了。所以你考虑客户在流动过程中的“经济行为”就好。

但是在小地方（小市场分类），你可能就需要考虑客户（其实是利益相关方）吃饭吃几口是什么经济行为，拉屎用几张纸，喝水的姿势是怎么样，买不买辣条等等等等等等（其实以前农村的小商人都是本能的这么做的，反而是现代人弱一些）。

其实人类的每个行为，都是有经济动机在里面的，只是大地方你更容易用“钱”或者“时间”来计算，因为这更通用，也是我们看到的大多数教科书“经济”衡量东西的方法。

但是在小地方，这些东西就已经过于粗陋，完全无法适应这一环境所需要的模型了。

这就好像你是外星人，然后你看到个奇怪的直立动物，你对你朋友说：“这是个地球人，需要摄入食物。”

如果你要搞星际大战，那么这个就足够了。

可是如果你妈问你爸的事儿，你回答：“我爸地球人，需要摄入食物。”

那就有毛病了。

很多教科书上的东西之所以在“平”的市场里还是有用的，就是因为人家是在搞“星际大战”，而你一般真的在做的时候，都没有那么大的方面。

或者说，你学的那是“运营”要求居多，用来盈利的“跨程序”很少，其实学的是怎么稳定组织运行过程的技术，而不是赚钱（当然，运行也是很重要的）。

虽然这可能是什么老生常谈的“发现客户需求”，但至少在我看来并不是这样，因为需求也分为经济的和不经济的，你不能区分需求可否经济的，组织化的完成，那么你知道需求其实是没有什么用的——**因为你不能区分“常态化”和“特殊化”的需求，和可以符合经济效益的需求。**

这就好像人类一直有飞的需求，但不可能总是想着去满足它，除非你是卖大麻的。

本文结束

上下文其实具有很高的联系，但是中间的联系如果我要一个个拆开，那么将会耗费极其巨大的篇幅（结论其实比较简单，但过程很复杂）

所以在互相参考的时候，一定要注意“客观环境”“规模”“市场中的利益主体的交互”“不同环境对于利益主体交互的影响”和“规模对于利益主体交互的影响”。

## 要命的慈善 #Y212

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 0月30日



要命的慈善 #Y212

本文所有内容都是“道听途说”的，主要信息来源是一些我熟悉的索马里人（我是用特殊方式联系到他们的，文章后半部分会说明我是如何联系的）。

在非洲的慈善组织啊，虽然我们经常听到叫他们“洗钱”，还有很多别的七七八八的东西。

但是事实上，这些慈善组织恐怕远远比绝大多数人想的坏的多。

而且，这些慈善组织叫“非盈利”，其实也只是从“发达国家”的财务计算方式来看的“非盈利”，**其实是盈利的，而且是更深层次的盈利。**

只不过，他们的盈利不是完全依靠市场行为，而是依靠暴力。

也许大家以前听过什么“慈善组织”给军阀送物资的事情，或者在《战争之王》这部电影里面也看到过类似内容，但是实际情况恐怕远比这复杂。

**这些慈善组织，既不完全是“列强压制弱国”的打手，也不完全是“破坏当地市场平衡”，而是多种元素兼而有之——你把“慈善组织”当成独立的经营机构来看会比较好，也就是那种多方拿油水的机构。**

由于利益链条非常复杂，我也在拼凑中，所以我只能把一些大约知道的，也是道听途说不一定可靠的事情来说明一下，也就是通过现象分析他们到底在干什么。

## 首先我从索马里“什么事儿绝对不能干”来说明一下。

在索马里，如果你是个地方头目，你绝对不能干两件事。

1：进行集体供电，别说开发电厂，就算是开个小型发电机中心给一大块区域供电，也可能会受到“正义的制裁”。



2：进行集体供水，这个倒用不着弄的和我们自来水管一样高级，只要是集体供水都不可以——以公共服务模式的都不行，哪怕你只是不同的地方开个水槽，然后在那儿大规模卖水也不可以（现在已经基本做不到了）。

美帝喜欢控电，欧洲人喜欢控水（尤其是法国佬和意大利人）。

这两者最大的问题就是，谁能提供这种级别的服务，那么他控制的社会组织规模将会迅速提高。

说白了：政府要想能够大规模的形成，就至少得用暴力为基础（后来可以用经济）的手段，来控制一些必须的公共服务。

治安可以不管靠自治，医疗完全靠市场也未必不行，但是三样东西是必须政府打头的，因为其涉及的利益不仅广泛，也有很大的不可预料性。

1：道路桥梁。

2：集体供电。

3：集体供水。

对于一个需要发展的现代组织来说，路代表的是较低的贸易壁垒，不仅对于进口东西有利，对于出口也很有利。

电，则可以使用大量现代传媒，不管是收音机还是电视机都需要电，更别说为其提供内容的电视台和电台了。有了电，就算生产不出现代化的产品，也能利用现代化的产品，因为其他发达国家的科技产品都是以电为使用基础的。

水，水是重要的民生物资，它涉及生活和生产的方方面面。它是相对来说最容易实现的（初步的），但也是人类在聚居过程中最不可或缺的。

如果没有初步的集体供水，那就不可能有电，因为不需要电。如果没有水电，那么即便是人力修路，那么也承载不起那么多工人，社会生产水平也支撑不起这样的大工程。

从国家层面上来说，欧美列强是不希望索马里有一个强力统一的政府的，至少在欧洲一些国家和美国在航道问题上达成一致以前，是不希望出现一个强大的政府的——要是形成了，那肯定会“投靠”某个强权，那么这条航道可能就要有“过路费”了。

所以咯，要是给“很多人”供电供水，当然不行。要给也只能给傀儡。

从慈善组织角度来说，因为水电控制的特别严，所以盈利空间也不是很大，所以其实在索马里人道主义“救援”，本身程度还是相对较低的。

不过这不妨碍他们的恶心。

大家都知道啊，原来索马里是殖民地，由于没什么特别值得一提的自然资源（矿产都不是特别好），所以主要的产业是农业和畜牧业，主要还是畜牧业，因为肉和奶产品的附加价值高一些（也没那么重）。

后来非洲也就闹了独立运动，索马里磕磕绊绊的也独立了，之后当然是倒向的苏联。

索马里之后和埃塞俄比亚闹冲突，苏联支持埃塞俄比亚，然后索马里就和苏联闹崩，并且开始亲西方。

万万没想到，西方一开始看起来好好的，后来才发现恶心程度比苏联不知道高到哪里去了。

人家直接把索马里搞得南北分裂了。

在分裂的过程中，因为需要武器弹药和资金，所以两边开始疯狂的当买办……原来独立之后牧场搞了国有化，虽然造成了同样的“大锅饭”问题，但好歹是自己的，索马里人还有有口饭吃……

在疯狂买办的过程中，牧场的经营权就又回到了欧洲佬手中啦。

而且这种回归还不可能靠原来的那种独立运动夺回来。因为他们这么一打，社会组织解体了，想团结起来一起怼都不可能了。

这里面不能团结的原因有很多是很根本的。

原本之所以索马里一些地方有公共服务，很大程度上是为了白人的需求而建立的——由于当时的生产环境不能让管理者离的太远，银行系统也没办法“在线”，所以这些白人甚至一家老小，都在索马里。

这个时候没有公共服务和他们熟悉的享乐环境是不行的，所以白人建立了一个基本服务依托于本地人的社会系统，例如说城市。

正是这些城市产生了大量的周边工作，所以索马里人也变得更有组织性。更何况在看到白人奢侈的生活和无尽的欺压之后，他们得以有组织的进行反抗，并且在白人最弱的时候把他们驱逐出去。

在今日的索马里西方资本牧场里，你是见不到白人的，只有当地已经被驯化了的索马里人，而资本流动完全依靠现代化的信息手段。

这个时候就不再需要符合白人需要的现代化城市了，而索马里原来的城市人口，也就失去了价值。

此时由于产业的崩溃，索马里人也就失去了组织性，再也不可能展开真正有效的大规模反抗了——现在索马里局势趋于平缓，主要还是由于大家已经习惯了，而新政府也是受西方直接控制的。

当然，新政府也不会为老百姓供水供电，只会为被驯化过的本地牧场权贵提供小范围的供电供水和医疗。

原来的牧场，至少穷人还能喝上奶，因为白人需要这些人作为基础城市服务人员。

现在奶已经是喝不上了，因为运力和加工条件比较差，所以制奶产品和鲜奶都不是很方便，所以量相对很小（加工后索马里本地人也吃不起了）。

所以大部分牛奶都被浪费了，只卖肉，因为肉的单位重量下附加价值比较高，即便运输条件比较差也是有利可图的——毕竟以吃肉为目的的养牛，主要成本还是来源于饲料和场地。

文末我会说明一下我在索马里那边的势力的情况，由于缺乏可以有规模经济的产业，我的势力也只能是修修车。

所以最后我会讨论一下我现在正在想的某些产业——很难想，因为索马里要什么没有什么，唯一有的就是遍布海岸线的，西方列强违法倾倒的成吨的塑料和危险垃圾。

慈善组织在这些事件中的作用是什么呢？

其实不好给一个统一的定论，但是我会说一些事例，大家可以想办法把利益链条串起来。

首先，欧洲慈善组织特别喜欢对付“水”。

比如说，这个村子里有一口水井，而周围有西方列强的牧场，牧场需要水。

这些井很珍贵，而且往往是这个村子世代传下来的，甚至周围很多“卫星村”也要依靠这口井。

慈善组织就会跑过来，然后说“诶呀，这个井水不安全，不干净，我要帮你搞现代化水井”。

这些小村子里有的人精明，有的人笨，但是无论聪明和笨，你都很难拒绝慈善组织的要求。

这一方面是因为慈善组织会对村子的头目有一些利诱，主要是医疗。

另一方面是，这些慈善组织是有暴力背景的，尽管他们自己不涉及，但是牧场的“当地管理者”却明白。

我这里告诉大家一件事：非洲暴力组织，包括军队和军阀的战斗力的好坏，主要不是武器装备的好坏，而是医疗用品的充足程度（短期来看是燃料）。

我跟大家细细说，这个很重要。

大家都看过“黑叔叔式 ak 射击”吧？



（老子今天就教你 ak 压枪）。

傻子都知道，这种打枪方法别说打中别人了，自己还暴露在火力之下。

知乎上有个内容，就是说为什么黑叔叔会这么开枪。

- 因为黑叔叔们认为，打枪能不能打中敌人，主要靠的是巫术，枪本身就是一种高级巫术。
- 所以你只要找个好巫师给自己做法就可以了，以后你就能打中敌人，而防护主要也靠防御巫师解决（这是真的）
- 瞄准这事儿，就是看着敌人选定目标，然后把枪口大概对准敌人就行啦，只要你请的巫师法术够强的话，子弹就一定能打中敌人。
- 换句话说来说什么仔细瞄准不存在的，真正重要的是买个好的锁头挂，自己再买个锁血挂，这样就百战百胜了。
- 所以这些把枪举过头顶的黑叔叔，心里的想法和我们吃鸡的时候开了“橡皮人”+“锁血”+“锁头”外挂是一样的。



你就要想了：大爷的，难道就没有人去试着瞄准吗？

我跟大家说，还真没有。

因为不管怎么说，子弹是很贵的（品相很差的枪也就两匣子弹的钱），而非洲人很穷。所以事先的训练是相当少的，就算是有也只能是基本的武器操作。

在原始的状态下，依靠实弹射击训练来自然的培养“打枪要瞄准，而且我还不能暴露”的想法是很困难的——**他们还没有养成“瞄准、击中”的因果联系。**

大部分人就是在这种状况下被拉上了战场，这个时候子弹倒是多了，于是他们就开始浪。

真正的把瞄准对应击中，以及如何隐蔽，这都是要从实战中慢慢学习了——好在对方的枪法也是半斤八两，所以浪满全场没被一枪直接打死的可能性很高。

当然啦，也有的情况是大家都把子弹浪完了，结果发现大家贴脸打了三万发子弹连一个人也没打死，你们看到很多非洲城镇交火之后的照片，也许会纳闷一个街道怎么会打的这么激烈，墙壁都快被子弹扫翻了……我跟大家说，这很正常，两帮人经常不考虑绕侧不考虑战术，就在街道两头乱扫……人是可能一个没打到，周围的房子倒是吃了子弹。



但是，实战也是经验，能打死人就是好。所以几场战斗下来，很多黑叔叔是能摸到门道的（特别是能经常看到电视的）。

于是这些人就从一个“巫术新兵”，变成了一个习惯性大致瞄准的老兵，而且这个过程是会逐渐升级的。

当然，这也是因为大多数交火都不了了之，所以武器基本都能回收的结果——枪比人值钱，所以就每次通过实战来锻炼。

这里就有一个很大的问题——也许你不用管新兵死了，但是老兵你必须管。

可是在这样的战场环境下，大家基本以近距离交战为主。各种子弹乱飞，手榴弹弹片乱飞，还有莫名其妙的不知道是自己人还是敌人的迫击炮会打过来。

所以老兵也有极高的负伤概率，**大多数是弹片伤。**

这种弹片伤在现代军队看来简直不值一提，直接把弹片夹出来，缝一下或者加个纱布，完事儿了再来一针抗生素。只要没伤到要害，基本上半个月也好个大半了。

可是在非洲就不一样了，现代医疗用品太少了，医生也太少了，就算想办法挖出了弹片，这个人也很容易因为感染而死掉。

腹部伤更是没办法解决，在原始条件下腹部伤比胸腔伤死亡率高得多，这主要就是因为感染——因为腹腔受伤很容易打穿肠子或者胃，在现代条件下这很好对付，但是原始条件下消化液的渗漏会直接导致伤者腹膜炎死掉。反倒是胸口不一定会被感染，即便是肺被小弹片打穿了，肺自己经常也会自己闭合伤口，不至于造成大出血或者致命程度的气胸。

这就是问题所在：**黑叔叔通过实战检验的概率太低了，因为随便一个小伤就死了。热兵器战争不像冷兵器，你技术好了可以比较高概率的碾压技术差的，热兵器很可能一发流弹就打伤你了……所以热兵器战争医疗特别重要。**

只要其中一方稍微在医疗上强大一点点，那么无论是短期还是长期的战斗力增加都会非常明显——军队基层指挥官会瞄准，有一定战斗意识，只要基础医疗能够覆盖到他们，那么碾压那些基层也是菜鸟的部队就毫无压力。

所以，现在你大概知道，为什么援助非洲的慈善组织那么看重“药”了——**暴力组织要想赢就需要药，而慈善组织需要这些暴力。**

现代药品大多不是非洲本土可以生产的（需要大量化工），所以唯一的来源只能是购买，可是他们并没有多少很好的经济来源——如果有的话，实际上他们就有自己决定某些事情的权力了。

药物这个东西，其实并不昂贵，尤其是非洲人普遍需要的基本药品。

这就能让“控制暴力”的成本变得最低。

这也就是为什么非洲的“阿拉伯有关势力”一般从战斗素养上来说会比较强，这一方面是因为他们细节宗教带来相对“严谨”的特性，另一方面是阿拉伯有关势力一般来说比较容易得到药品资金的支持。

其实买买提大叔的水平也不高，但是他们战后活下来的老兵多，久而久之水平就好那么一点（也就相对与黑叔叔以及实战经验更少的土豪军）。

至于军火嘛，资源换军火。而且很多军火也是不卖白不卖，因为拿到的军火基本上都是库存货。说白了就是别人不太想继续存下去的东西，特别是轻武器弹药什么的。

弹药库存久了很危险，装药的性质可能会变得不再稳定，所以要么销毁要么抓紧机会用掉。

美国越战的时候轰炸机上挂的东西可很多是二战货，因为销毁成本很高，而且很慢。

当然啦，我们后来对越自卫反击战的时候也打了一堆库存炮弹——不用白不用，干脆送给敌人。

如果没仗打就尽可能卖掉，但是耗材的销售主要看对方的用量，对方用的少你就没地方卖。

大件军火可以学西班牙和俄罗斯，航空母舰贱卖给泰国和给印度，这样你不仅可以不用报废，还能从今后的配件上赚钱。

小件的批量大，你平时不得不存，但是销毁起来更麻烦，大国通常也不缺这东西，所以就找个“废品使用”市场。

非洲战乱如此频繁，自然是不会挑挑拣拣的，就算是中国的木柄手榴弹他们也会要——原来在援助阿富汗抗苏的时候，我们想把这些手榴弹白送塔利班，结果送到塔利班拒收的程度（目前还可以够用两百年，但是库存不可能这么久，所以只能想办法消耗一点就消耗一点）

其实啊，当年非洲再次资本进驻，大规模战乱的 90 年代，我们也没少卖这些东西……然后还有不少船被查了……我们军事实力弱，只能吃哑巴亏，抢生意抢不过人家。

慈善组织不被“反对”的一个原因也在于此，因为这些组织对于很多大国也是有点儿用处的。

在这样的情况下，如果你是个村民，我问你……你敢不接受“慈善组织”的“好意”么？

你接受了，人家搞一个“现代化改造”，瞬间这里的水就合适牲口喝了，原来这个水太不卫生了，给牲口喝都不够格。

当然了，既然别人给你现代化改造了，那么当然要听别人的咯，这个水要根据“需求量”分配，一定要“慈善”。

用水量最大的是哪个呢？当然是“睦邻友好”的牧场或者矿场咯，都是大家的東西嘛，你就不要介意啦。

等牧场过来了，强拆工程就开始了，慈善组织就成为了“拆迁办”。

哎呀，这里牧场要修呢，再说你们的水好像还是不够啊，你们的生活太辛苦了，我要帮你们改善一下。

这样吧，我们给你盖了个还建房，名叫难民营，你们可以住进去。

我觉得你们要赶紧住进去，我们给你个头衔叫“战争难民”好了，如果资源开采光了，你们就叫“环境难民”好了，你看看多好听。

什么？你说这里没打仗，哪来的战争难民？

你瞧瞧，我们是啥人啊，我们见过世面的，我说会打就会打的。

等这些村民撤走以后，当然难民营几乎是啥都没有的，一开始会提供一点水和食物，后来就什么都没有了。

什么？想回去？

哎呀，你说说你们干啥想回去？你看看你们现在这么集中，还人生地不熟的，你们回去多危险啊，还不如待在这儿，我们还好保护你们免于难民营大屠杀啊。

乖乖的啊，我们有困难，食物和水暂时是送不到了，你们就在里面千万别出去，你看外面可有很多架着机枪的皮卡呢，多危险啊。

哎？什么？水和食物一个月都没送到啊？什么？他们跑出去啦？

赶紧保护难民哦~~~

哎呀，人太多保护不了啊，不就一个月没吃饭么，至于这么急么？

哎呀呀，来不及了，万恶的地方武装把我们可怜的难民杀光了，果然我们要加大援助力度，如果不是人家捐钱少了，我们怎么会供应不了他们的吃食呢？

快播放煽情音乐，配图非洲难民营挨饿小婴儿，大家好名正言顺的捐款啊。

啥？有人捐 2000 美金一瓶的维生素 C？

真是大善人，赶紧来一飞机（当然，这是少数，毕竟维生素 c 好歹也值几块钱一瓶，人家可以挑完全没人要的垃圾去送……当然这个钱嘛……）。

其实非洲物产还是很丰富的，就算真的是好吃懒做，其实也不至于现在这么惨。

索马里首都摩加迪沙，它里面很多居民就是在这样的逃难过程中进入了摩加迪沙——原来摩加迪沙是富人住的，现在对调了（除了一小部分地方）。现在是被掠夺了土地，被掠夺了居住地点的人居多。

其中法拉赫·艾迪德这位人物，就是一个枭雄，他在索马里最大的动荡时期发迹，当时控制了摩加迪沙的大部分索马里南部地区，禁止“慈善组织”进入，联合国的物资也直接抢走（否则会给慈善组织支持的新生分裂军阀，借此打击他）。

所谓：军阀误导了人民，让其把枪口对向“帮助他们”的人，都是扯淡。

跟着这个军阀就是有饭吃，有饭吃人家才会拿起枪杆子，而靠什么“援助物资”才吃的饱几个人？主要还不是靠艾迪德的力量控制着重要的香蕉产区？（索马里人主粮是香蕉，其实非洲很多地方都是这样，但是外界力量的干预夺走香蕉田，逼他们吃大米和小麦（非本地小麦，尽管他们自己有麦子），这是为了控制他们。）

其实在艾迪德控制的时期，状况其实还可以，艾迪德减少了西方资本对于牧场的各种倾吞，并且还维持了基本的物资分配和社会秩序。

《黑鹰坠落》描述的，就是美军抓捕艾迪德失败的故事。里面的摩加迪沙民兵拼死作战也是真实的，毕竟艾迪德给他们维持了生活。

当然了，艾迪德是残暴的——任何掌握暴力的人都残暴，我们感觉是否干净，只是再说“脏活儿”离他的距离有多远罢了。

关键，还是在有没有效果，很显然艾迪德做的事情是很有效的。

当然了，艾迪德杀联合国维和部队也是真的……当然维和部队去那儿也并不是我们想象中的维和……当时过去维和停止争端，其实是给后续造成更大混乱的各种新生小军阀争取发展时间（搅混水）。

尽管人家肯定不会这么说，但是用膝盖都能知道，当时联合国维和部队能去的地方，军阀是成千上万的冒出来，等小军阀开始混战的时候，联合国维和部队就撤到下一个安定地区然后隔离当地和外界的军事联系，继续如法炮制一堆军阀。

维和部队没到一个地方可能还不算很乱，到了那是绝对乱——除了实在是乱过头了，大家要停火以确保地缘利益的时候（现政府大家觉得更有用），维护部队才是真的维和……

这个路子特别像当年第一次中东战争，以色列都要被灭了，赶紧联合国出马拖时间，给以色列喘息之机。

套路一样一样的。

怎么说呢，都是大国的打手，正常……

艾迪德 96 年的时候被刺杀了，他的长子接任，他的长子当时正在……正在美国海军陆战队服役！

联合国，小军阀，西方本地资本，国家级别的利益，慈善组织结合起来看，侬晓得伐？

你不得不从，就算你战术上赢了，人家真要对付起来也有的是办法。

当然，美国控制大儿子以后，索马里的情况自然是“根据需要而定”。

代价当然是巨大的，最后能守住的属于索马里人的东西，也在这个过程中失去了……高利润的东西都没了，剩下的只有香蕉，问题是好的香蕉园也不再是索马里人的了。

**慈善组织在“有人”需要时，是“侦察或扩大战果”时候的蝗虫。**

在大国暂时不需要变化的时候，是其他利益集团的打手。

当资本家稳定下来时，他们就促进各种小军阀内战，促进他们用资源换弹药。

维和部队只有在“定大方向”的时候才会出手，平时靠“慈善组织”才是“经营”。

你也许会觉得：不这么做，让非洲发展起来不是更好么？这样市场更大。

问题就在于：谁第一个这么做，谁就会吃亏，大家都是平衡的状态下，谁这么搞谁就是傻，而且还不一定成功。



但是呢，如果第一个这么做的人成功了，那就会成为真正的大佬，而且还会是一群有一定自主能力的国家的大佬。

这就是所谓的“中国在非洲的行为是新殖民主义”的由来——你看，他们承认自己在搞旧殖民主义。

他们是怕中国这么建设来建设去，外加大量的低等级工业产品的进入，真的让一些非洲国家开始具备自己的成规模的现代产业。

这种事情只有产能巨大的中国能做得来，也有动力去做，所以西方列强真的是害怕了。

不过呢，正所谓“多行不义必自毙”，西方原来把非洲搞成这样，那么西方在非洲大多数国家的利益其实总体不算很多，所以说反对中国的力量也就不够，也不急——当然，他们肯定在盘算万一中国成功了，他们如何去把胜利果实抢到手。



根据不可靠消息，现在“慈善组织”最喜欢利用的就是铁路线，因为“慈善物资”很方便的可以通过铁路线进行运输。

然后呢，在每个车站地点，“恰好”出现最多的军阀和暴力组织混战，原本还发展比较好的车站就这么打的没用了。

可是这些国家的政府的控制能力有限，军队实力也比较有限，而且“恰好”这些地方的军阀和暴力组织莫名的战斗力很强。

政府军的小股部队根本打不过这些军阀。

于是越过“水电”和“自己的大规模产业”的“修路”计划，算是失败了。本来是想“要想富，先修路”，降低交易地理门槛的，现在被各种奇奇怪怪的转瞬即逝的暴力团伙搞得昏天黑地的。

这都是慈善组织干的漂亮啊——在我眼里，很多慈善组织就像是本地混不下去的黑帮，然后换了个国家继续干。走的是“大暴力玩不起，小暴力和挑事儿能力超强”的路子。

原来，中国在援助坦桑尼亚的时候，“慈善组织”套路还没发展成熟。所以阻碍这一事件的主要是当地力量，以及外部势力直接去援助反对势力。

可是你也知道的，这些势力本身其实组织能力不强，只要是“国对国”，中国还是有办法对付的。

顺带说一个组织对组织的轶闻（不保证真实性）：东非解放军碾压其他非洲军队，装备差一点都无所谓，全非洲唯一可以把坦克开成直线，而且还可以静对动射击，所以什么“皮卡冲击坦克群”对于坦桑尼亚军队来说是不可能的……另外南非 E0 雇佣兵公司曾经的主力似乎也被某不明“大客户”给“安排”过，而且安排的妥妥的，E0 后来能顺利关闭的主要原因也不仅仅是南非法律取缔了他们，而且 E0 后来分裂成为多个公司，也不仅是业务需要……而是重要的人死了好多……你刚集结的时候被一群不知道哪儿来的操作娴熟的 59 坦克给碾了的时候就会这样（没有留一个活口，所以只是后人传闻……）之后还有一大通多国联合安排，从击落公司运兵飞机到炮击集结点都干，从最晚 96 年安排到至少 05 年，从主公司到关闭分裂后的主要残党也全给安排了，基本上 E0 公司的分支也是死的没人想去了……另外，这个下假单子的大客户不完全是土鳖……联合国可能也掺了一脚……地面上动手的和土鳖势力有关。安排的原因可能是 E0 公司做的有点太大了——他们小半个公司的队伍可以灭国……你说咧（非洲唯一能依靠正面突袭推平 E0 公司主力的只有坦桑尼亚部队，连南非自己的军队自己干起来都不一定能轻松对付……所以南非也不想留着 E0 公司——可以说剿灭 E0 公司及其残党，是非洲力量打击外来势力干涉的一次伟大胜利，只是这个胜利还非常的不够）。

对了，如果你们看过一些军事小说……也许你会知道一部作品，里面有个 A0 公司，就是拿 E0 公司做原型的……里面很多故事其实并不完全是杜撰。

国对国我们还有一些办法，比如说我们把火车改装了一下，在上面装上防弹装甲，并且安一个老式坦克的炮塔……装甲列车出现喽。

于是对面一点办法也没有，毕竟“铁路”是高密度力量，你干扰打劫只是小股力量，这样是打不过的，而出动大规模力量直接颠覆，则需要看具体环境，要是外力保护的话就没这么容易。

所以坦桑尼亚维持了较为高度控制的政府，抓住了机会。

虽然这个力量相对于比较强的国家是很弱的，但基本可以维持整个国家系统不被“慈善组织”打垮。

但是对于那些更落后的国家来说，西方国家终于改变了策略，不再“组织”对“组织”。

他们用更加节约成本的办法，化整为零的打击非洲国家。

战争是人类最复杂的行为么？

也许以前是，但现在恐怕不是。

**现在最复杂的事情，应该是“治安”**——随着产业链变得更复杂，尤其是先进体系的产品的各种普及，内部治安问题变得空前复杂。

所以，西方列强使用“慈善组织”，其实是升级了的。

当然，我不是说这些慈善组织一定是西方列强建立的，也很可能是一些聪明人自己发现了这个有油水的生意，例如说那些没有被快速驱逐掉的老板……（我现在还在找发源，不过好像真的是这撮人拉拢了最早的嬉皮士搞得这一出，把非洲描绘成天堂之地，像是洗涤心灵这样的说法，然后捣鼓捣鼓就玩出这种东西来了，虽然说援助是国家先想出来介入他国政府的办法，不过靠慈善这东西可能真不是政府先想出来的）。

慈善组织的牛逼之处就是在于它打击的是别人的软肋，它不跟你刚正面，因为正面的军队和政府核心组织都是可以被对方高度掌握的，是可以集中资源管理的。

在现代信息传递速度加快的情况下，靠原有的渗透对方的办法，很难起到足够好的效果，资源也不够划算，很可能是你搞下来了，对方政府的效率不够高好处不够多，更可能的是这个强行拉上去的政府本来就缺少根基，结果倒闭了。

这就是为什么有些人认为中国的援助总是“亏”的原因之一。

这两种情况都会导致你投入的资源打了水漂。

所以说这些组织必须找到另外一个生财之道，它不需要获得一块区域的“最高盈利潜力”，它要确保的是“每个地方都能赚点钱维持自己”。

刚好，非洲的情况就是这样，如果按照现在的慈善套路，恰好就是“哪里都能来点钱，给很多人打工”，这样生存问题就不用愁了。

一个组织，最重要的是“存在”。

有个鬼慈善组织，无非就是暴力缝隙之间，作为暴力和暴力之间的掮客罢了。

有利的公共服务有没有？当然有。

有利的公益组织有没有？根据客观情况来看还是有的，但是要在特定时期。

有利慈善组织有没有？有，但他们和雇佣兵公司也没啥区别了，从某些方面来说还更凶残。

其实这很像是我们见到的狗粉组织，捡狗，卖狗，搞事情，卖宠物用品，再帮那些不想养的收狗，然后再卖狗，不好看的狗直接卖给火锅店。

慈善组织就是：你这里要想发展，然后我不容易介入了是吧？那我能赚钱的方面就少了。

好，我拿点物资，特别是医疗用品，带一帮人到你们这儿瞎捣乱。

捣乱可不是一种组织性的军事进攻，而是不停的会引诱各方面进行暴力袭扰。

这个时候在那个局部如果没有足够强的初始武装力量，就对抗不了这种骚扰，每次都会造成可观的周边市场的破坏。

可是这又不是大组织对付大组织的，所以这不是军事行为，而是一种治安问题。

治安问题要想解决是非常困难的，要么靠当地自己的自我治理，要么靠大量资源由上级强推。

问题是，如果造成这个“治安问题”的组织资源来源不完全是依托于本地，而是依托于外界的话，那就不一样了，这样治理的难度会很大。

地方自我治理的话，慈善组织可以不断地破坏当地武装力量的平衡，使得战斗不断，地方上承受不起。

上级强推的话，很多地方可以同时出事，你根本管不过来——而且你的很多下级也担心这种事情发生。

这就是麻烦的地方——新的策略是把政治渗透，军事压迫转为全国治安问题，由底层倒逼上层不得不就范。

不得不说这可真是“花小钱办大事”的典范。

花钱办事的强权 E0 没有了，散兵游勇的慈善组织就起来了，用了不同的方式完成了另一种相似的效果。

感情非洲人民都变成了帮忙打枪消耗子弹+为了买子弹所以卖资源了。

换句话说发达国家用了最不值钱的，用来列强与列强之间斗争剩下的“赔钱货”，就换到了自然资源。

所以非洲发展的**好是一本万利，发展的不好是 0.5 本千利**——但是发展一本万利的人等一开始就得罪了一大批无本千利的，会让他们没饭吃，而他们的初始力量又强得多。

列强政府到底也不是商人，还是讲稳定性的，所以饭碗不能砸在自己的任期里面，自然就不愿意走风险比较高但也更划算的一本万利，而是走稳妥的 0.5 本千利。

这样来看，列强对于非洲的行为，难道这就是“**地球太小，所以全球化内卷**”的典范？列强的小农（地球）经济思想？

不过就这么看来，我国是可以，或者也只能走“一本万利”生意的，毕竟 0.5 本千利的生意，别人未必让我们吃。



当然其中的挫折是会有有的，特别是想从彻底改善某个非洲国家基础面貌的策略，必然会遭到 0.5 本千利集团的各种对抗。

现在就是这么个问题，中国的很多投资，简直是被这些慈善组织“蚂蚁咬死大象”。

当然一些纪录片里面，中国工作人员和慈善组织关系是很好。



慈善组织是整个组织坏，但是不代表参与其中的个体是坏的，事实上他们很多人都是很善良的人。



但组织就是这样，如果能屏蔽一部分内容，并且“添油加醋”的话，是很容易忽悠人的。

特别是这些人在自己的国家内，也被自己国家的一些意识形态给“愚蠢”过了，慈善组织也很容易对接。

这群人就是免费的劳工，一把鼻涕一把眼泪的，做着自己不知道的坏事……甚至有可能一些小型的慈善组织也没意识到自己在做什么。

毕竟，他们看不到自己做的事情的因果。

好端端设立一个难民营，咋就突然大屠杀了呢？一定是别人先看准了，一定要杀这些人，所以他们才跑难民营的。

但是，根据那边的人的反应，这根本就不可能是“因为难民营人多了，所以别人来杀”，至少绝大多数情况不会是这样。

而且这些“后续”慈善组织也不知道前面的那个“井”就是之前的慈善组织搞得，然后井被掠夺时候的说服工作也是另一个慈善组织做的……但是他们一定存在一个协调者，尤其是现在。

**大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米，虾米骗泥土白干活。**

毕竟大家也可以看出来，慈善组织问这么多人要好处，自己也是不太稳定的，所以能压缩一点成本就压缩一点。

在我看来，就算这些“慈善组织”真的是在搞慈善，起到的打击当地社会的作用还是一样的。

如果你需要把援助，尤其是医疗援助给人家，那么必然要经过当地的豪强（暴力组织）同意，而暴力组织必然从中赚取油水，大大提高自己的战斗力。

你真心要援助，是援助给谁？当然是弱者。

可是强弱是会变化的啊，你当然要“持续的帮助弱者”……也就是“哪边弱，我就帮哪边”。

问题在哪儿啊？问题就是，最弱的这边的军阀一般也弱啊，无论这个军阀是不是从属于某个军阀，他这块地方的实力就要突然变强……结果就是……

就算“慈善组织”中的参与者是“慈善”为目的的，那么他们也会达成一个成就。

成就：“为了慈善目的达成，不计后果，不择手段。”

就像是那些人一样：“为了放生积德，老子才不在乎自己放的是食人鱼还是巴西龟”。

如果你在乎这种“后果”，你就是没行动力的慈善组织。如果你不在乎这种后果……那么实际结果就是人家必须战乱。

因为你不趁着有东西赶紧打，那么等你没东西被人打的时候，你连可以撤退的空间都没有。所以你不仅要趁着有物资的时候拼命打，还得把对方尽可能打的残一些，好让以后他们有东西的时候“补不回来”。

慈善组织干活完全就是**恶性肿瘤**，本来能有个军阀打赢也好，至少不至于打的没完没了——这样一干扰，不仅要打的没完没了，而且是必须打的没完没了，否则军阀都没法活。

好，我们退一万步讲，当地已经基本有一个大军阀好了。

Tm 人家政府体系并不稳固，下面的人还是处于半暴力对峙的局面，然后你就下去“协调”，然后给他们超级不均匀的，一过性的战争资源……

真要命，很多地方性组织就是这么被援助没的。

然后，我们可以很清楚明白一个道理。

即便一开始的慈善组织并没有蓄意这么做，但一旦有组织蓄意这么做了，它满足志愿者和外界的效率将会大大提高。当然，它也更吸引一些有其他目的和盈利方式的组织，这又进一步增加了“慈善组织”满足外界的效率，甚至别的组织还会和他协同。

所以慈善组织演化了那么多年，强悍的慈善组织都是一步步走到现在的。

就和狗粉组织演化是一毛一样的。

一切非市场盈利的组织，最终都不可避免的滑向暴力或者干涉暴力——无论这种暴力是网络暴力，现实犯罪，还是干扰军阀，这只是根据他们能获得的资源和所处的环境所决定。

慈善组织其实真正玩的东西，就是意识形态，只是这个意识形态可大可小罢了。

现在慈善组织的规模，能力，调动的资源，肯定不可能是以前那种“小打小闹”的慈善组织所干的事情了，而他们能变大，必然要尽可能符合最优和利益最大的发展方式——慈善组织和慈善组织之间也是竞争的。

目前可以通过不可靠消息感知到的大型慈善组织的有利方有如下几个。

- 1：对西方经营或者由当地垄断资本，需要较大面积生产的资源型企业或者组织有利。
- 2：对于一些库存武器销毁需求较大的国家有利。
- 3：对于洗钱或者避税的人有利。
- 4：对于一些洗钱或者避税专用产品有利。
- 5：对于一些航运或空运企业有利。
- 6：对于联合国展开的一些工作有利。
- 7：对于经营某些航运中违法行为的人有利（例如向海中倾倒危险垃圾）。

8：在地缘政治方面，对一些国家也有利。

不利的方面呢？

大约只有一个了“新生的国家领导集团”，为了能想办法控制和分配这些利益，他们也不得不经常向一些大的慈善组织妥协……但是无论如何，都不能促进稳定……除非……你懂的。

反正对慈善组织妥协的政府，一下子就会变得“无足轻重”，然后把手头最后一点东西给卖掉。

所以整件事，唯一不利的是那些“被帮助的人”，而他们发言权反而是最低的。

就算让他们发言，也只有说好话的，因为说坏话的死了。

一起说坏话，弱者一起争取发言权？

见到艾迪德的下场了没有？就算你打退了美军，用美军战俘和别人交换自己的俘虏，过不了多久不还是被奇怪的刺杀了么？

上去的还是一个海军陆战队的战士，之后还不是啥事儿都放行了么？

无论一个慈善组织一开始是否这么做，但只要更好的满足上述利益体的要求，那么这个组织必然在“慈善”上面会更有效率。

没什么慈善组织会标榜“我们改善了一大块地区的长期面貌”，基本都是吹嘘“你看看这张照片，我对 xxx 做了这么大的一件好事……你等下，我再给你看另一张……”

听起来很像神棍中医在说病例。

在一些强大统一的政治体系里，一部分慈善可能是有利的，例如说我基本上不觉得面对贫困山区小孩的“三元营养午餐”是不好的，这是对未来很划算的投资。

但是，我们可以发现，一个慈善组织只要运营的时间变长，体系变大，尤其是竞争对手变多以后，他们就迅速会变成一种奇怪的网络或现实暴力机构。

这种暴力程度会随着政体控制能力的下降而大大提高。

（注：三元午餐很不好。铅笔社专门批判过）

这也就不难发现，为什么纵观非洲“慈善机构”的发展，他们援助的东西也越来越“军事化”。

原来闹饥荒就调配嘛，筹钱从另一个邻国进口不那么紧缺的粮食，比如说香蕉干或者地瓜干之类的，虽然非洲穷，但是这些资源还是有的。

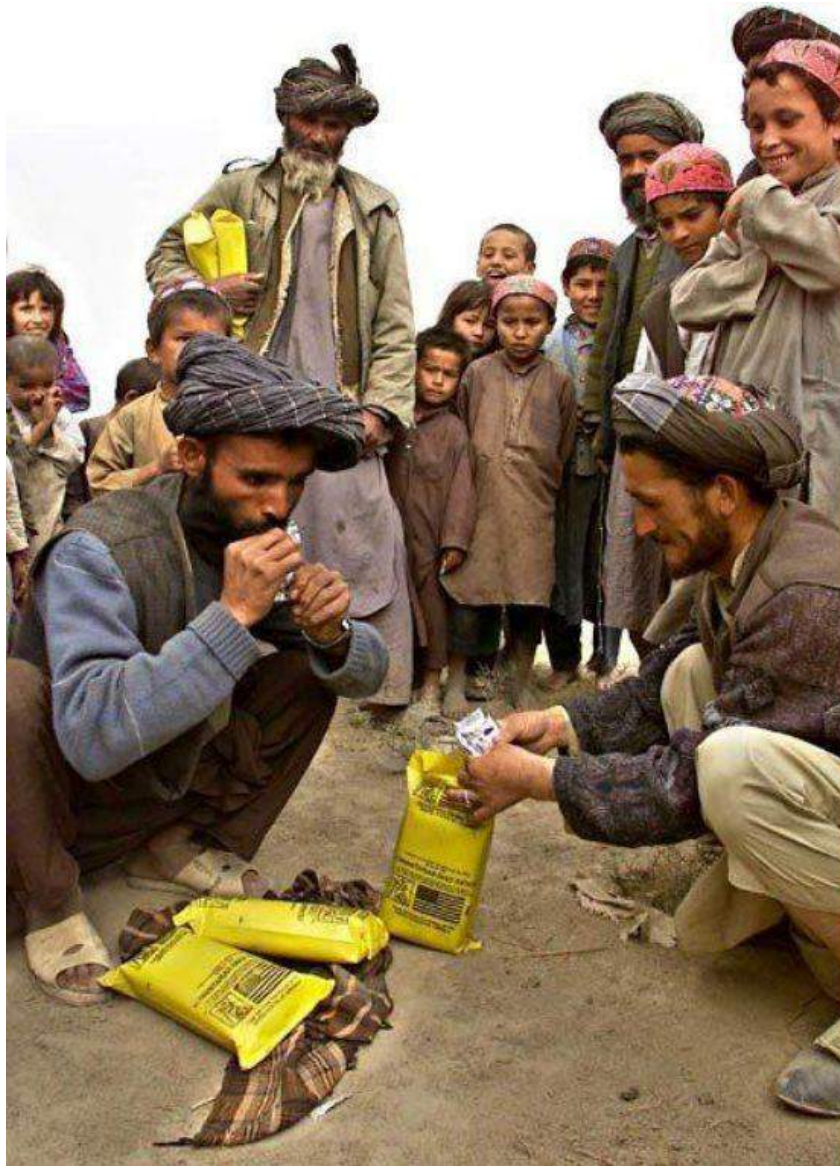
之后就变了，营养密度变得越来越高，大米特别多（大米实际上是一种很适合作战食用的东西，能量密度高，干的时候很轻），但是无论从价格上还是从运输难度上，大米绝对是不划算的，要想救人肯定不会用大米（即便是考虑到大米较轻节约的运输成本也是一样）。

如果说这个只是偶然的话呢？

那么现在在“很快就要发生战乱的地区”，甚至常常使用“人道主义救援粮”，也就是 HRD——当然，这是我们王师的专利，不过王师在这方面干的事儿大约是从“慈善组织”这儿学的（详情可见我以前写的《现代反游击战》一文）







这个东西就是美军单兵野战口粮地简化版，上面红色包装的是新版，下面黄色的是旧版。

主要任务是让“一些特定人”集中在某些地方，然后让他们轮番换位置……一点一点的切掉他们抱团以及介意当地公共服务的水平。

这样可以有序的减少他们反抗的能力，以及从最基本的社会维持能力，以此减少他们聚居点周围的人口，使得他们更有利于管制……当然他们的目的可是五花八门……

不过核心目的不会改变：要让这些人抱紧美军慢慢死，但是抱紧别人马上死。



现在很多援助非洲的慈善组织，也开始这么“一份份”的搞方便吃的东西了。当然，这样的方法很受欢迎……无论从哪个方面来说……

毕竟，谁不喜欢高热量，随时能吃，随地能吃，方便带在身上的食物呢？只是有一部分人会更喜欢而已。

当然了，越是紧急的地方，自然更需要方便吃的东西不是么？特殊需要嘛，吃饱了才有力气打……哦不是，是逃难。

你想想，虽然这些东西都发给了拿枪的人，但是一个有绅士风度的人当然会把这些东西让给妇孺老幼啦，对不对？

当然啦，比起方便吃还更贵的救援粮，医疗用品当然是更加大行其道。

他们绝不会和中国一样“愚蠢”，比如说把这些药品便宜的出售，当地的药店拿药去卖给老百姓。人家当然是直接送给“最需要”的人啦，而且那些人还可以帮忙发放不是？你看有人帮忙多好，我还是跟那个兵哥哥谈吧。

中国拼命送药，送医疗援助，一部分也是为了稀释这一部分影响。

很显然，慈善组织是讲速度的不是？在有了别人的帮助下，进入最“惨”的地方拍出一张好看的照片也是最容易的嘛，这是唤醒大家的良知嘛，对不对？没毛病。

上面的内容看起来很扯淡，但是各位仔细地想一想——如果要在慈善竞争中取胜，这么做是不是对竞争很有利？

慈善组织之间的竞争可比商业竞争恐怖多了，大家都是空对空。这可不是做生意还有一些规则，慈善组织可是打“良知的战争”，子弹和良知都是不长眼睛的，谁不同意我就打死谁。

以前有个家伙问我“中国对 NGO（非政府不盈利组织）太不友好了！”

我这么回了一句：“因为中国人即便再不值钱，也是在一个高增长潜力的组织里面，每个人都可能会有很大的潜在正面价值，还用不着操心怎么低成本的彻底解决一大群人。”

什么狗屁 NGO，分明就是屠宰场建筑工。

在这种竞争压力下，不是慈善组织想怎么样就怎么样的，这也不是什么“腐化”，或者“忘记初心”，而是竞争中的必然结果，能活下来并且做大的慈善组织一定不会是好东西——有些慈善组织是好东西，只是因为上级控制的非常严格（执行特定任务），并且宣传工作做的好。

而且我们可以发现“好”的慈善组织一般在本领域内比较“垄断”，这个时候反而暴力增长的比较慢，虽然内部的贪污腐败可能会更严重——但是对于一个这样的组织，你还能要求的更多吗？

好了，慈善组织有关的内容还是只说这么多吧，更多的事情大家还是自己考虑……而且说多了么，其实本国的手也没那么干净（相对干净点）……另一方面是慈善组织都是狗粉类型的人。

人家讲起道德规则和大爱无疆来可是不择手段心狠手辣的——话说你应该很少见到慈善组织的竞争用的是“有爱”或者“道德”的手段，一般都是“比富”“斗狠”“斗政治正确”。

慈善的个体，代表的是人类道德的上限，但是慈善组织本身，代表的是一切人类行为的下限。

想弄死你的对手？方便，去他那儿搞慈善就好。如果你介入不进去，那么就尽量把自己的地盘，在对面这边包装成吃喝便宜，水电全免，医疗教育全包，一天上班三小时的地方就可以了。

（下篇咖啡，已删）

# 自己的女人和最好的兄弟搞上，你该怎么办？#Y214

原创：肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 10月18日



自己的女人和最好的兄弟搞上，你该怎么办？#Y214

最近有好多狗血新闻，被人说“开局一张图，剩下全靠编”。



比如说最近比较多的内容，我举个例子好啦（跳过一些内容，简单说一下）

男：“你个臭婊子，晚上不回来，我已经知道了，你和我兄弟搞上了！”

女：“是啊，可是我既爱你又爱他啊，不矛盾。”

“卧槽，刚才我还生气的，现在被你搞笑了。你他妈什么脑子？臭婊子你赶紧给我滚。”

“你这人怎么这么自私？我就是和别人在一起，你有什么好生气的？你怎么这么小气？”

“臭婊子，你自己想去吧！花我的钱，住我的地方，然后跟我最好的兄弟搞上。”

“我是你女朋友，我花你的钱住你的地方怎么了？我只是和他在一起比较多，跟你在一起比较少，但是我主要花钱还是用的是你的啊，你怎么这么小气这么自私？”

……………嘟嘟嘟嘟嘟嘟~一大堆。



总是就是这男的在骂人，而女的就是这一套。

这种故事是编的么？我跟你们讲，不尽然。可能第一个这类故事是编的，但是后来有些人有这样的事情，**看到别人编的故事觉得“说出来也不丢脸”，所以自己也说了。**

而且这种事情其实一点也不少，甚至对话流程也是这样的——相当不少，而且数量急剧变多。

事实上我有个年轻的朋友，也发生了和这里男主角同样的事情，并且他女朋友是和我表弟搞上的，我倒是不知这家伙是他的女朋友。

中间的对话内容和上面那个“段子”几乎一模一样。

我们总是在感叹比如说“世风日下”“脑残变多”等等。但是我们要明白一件事——**如果一个行为方式（策略）在群体中处于一种增长的态势，那么必然说明这一行为方式的作用比以前的同类行为更能适应环境。**

这种更好还绝不是“原有使用这一策略的群体”能获得更大收益，**而是更多的人会从这种策略中受益。**

如果我直接要用“分析各方态势”+“环境分析”的方法去解释这些策略，以及最后的解决方案，我认为有相当数量的人会看不明白（很糟糕的是，那些看明白的人一般根本不会发评论，所以我根本无法统计看明白的人的数量，不过鉴于水库公众号粉丝的平均质量，我觉得绝大多数读者很容易看懂，但是还是必须照顾一下那些不容易看懂的）。

我们现在不先“由因到果”，我们还是“由果及因”好了，我先说说解决方案。

如果女人对你这么做了，你应该怎么解决？分手？骂他？

最佳的解决方式，是去找兄弟说。

当然，去找兄弟不是去打架，而是和兄弟商量处理方案。

这里，**我先说方案的过程**，为什么我之后解释（一开始你会觉得奇怪，但你通篇看完以后发现小学生都明白了，毕竟这不是什么理性事件，对于人类个体利益，人类是有天然的敏感的，容易理解。）

1：找兄弟，先说明已经知道“你们”已经搞上。

2：祝贺老兄，说他水平很棒棒。**但是如果这件事情搞得像是自己被“挖墙脚”了会很没面子，需要老兄配合一把。**

3：（对方肯定答应，但是为了推动事情的发展，你最好还是面带微笑，充满诚意，但是身后站着三个有肌肉的朋友，然后在小巷子里谈）对方接受后，你提出一个“让你兄

弟告诉你女朋友，你知道了他们之间的关系，不过他不怎么在乎，只是她一个人出去快活的时候自己没得快活了，**所以大家还是一起玩吧。**”

（你最好也偷偷录音）

4：女方此时不得不接受（为什么不得不接受，继续看你就知道了，即便她接受了，她也是死路一条），而且短期内她可以有“双份收入和快活”，所以很容易“铤而走险”，即便她觉得相当奇怪。

5：（4 的可能分支）：聪明的女人此时会用“那个男人居然这么不关心我，我要和你在一起”试图解决问题。如果你的兄弟很愚蠢，那么他可能会接受这个说法——如果你有这么愚蠢的兄弟，那么如果他没有任何价值，那么这个兄弟也不应该结交，或者说你在对方这儿价位太低，你没越过合作门槛；如果他有价值或者战斗力，那么你应该进入“变现”模式，因为这说明此人的情感防线相当薄弱，你可以利用这一点。

（当然，**能使用这个办法的女人也比较坏，你完全可以私下和这个女人达成地下交易**，而且只要在你不是和你兄弟财力差距极大的情况下，女方基本都会接受，你可以帮助这女人坑这位傻屌的钱。而你则可以通过这样的办法，去掌握这个蠢但是至少和你一样有钱的人的内部生活状况……之后要怎么“变现”或者获取好处，就是你自己看着办了。）

6：女方接受后。当然可以提出更过分的要求，因为双方男性给予的总资源量会更大。一次友好的多人活动当然可以进行一下啦，**而且完全可以逐次升级。**

7：有一个公交车也是挺好的，**这个时候此人的“你的女朋友”身份其实已经退却了。**这种公交车的行为反而成为了“福利”。当然，为了身体安全起见，请在发生关系的时候做好安全措施，事实上可以减少发生关系的次数。**纯粹将此人作为一种“朋友福利”发放**——甚至，如果你有一些特殊爱好，例如说字母什么的，你可以将这个女人作为敲门砖“献祭”给相应组织，以获取进入圈子的机会（事实上，你有时候甚至有必要这么做，特别是这个女人死活不主动从你身边离开的情况下，在使用这个策略的过程中，女人死活不离开的可能性很高，因为利益较大而且生活自由散漫。你有了对方做这种事情的借口，同时你的圈子已经稳固，那么你就更容易和她分开，因为她必须赶紧跑）。

8：开始削减给此女人的好处，尤其是物质好处。但是削减过程中你可以让她更多的“服务”，比如家务等等，可以让她拼命干（其他事情也可以）。

这是为了压榨剩余价值，此时对方因为已经突然适应了一种奇怪的关系方式，策略转变。**如果她要转换新策略，她有很高的成本，所以她不得不迁就你。**

9：此时，**你的兄弟不可能要这么恶心的一个女人**，玩玩还行——**你和你朋友群体的共识已经形成**，同时朋友的“利益”也得到了满足。所以你既不掉面子（女朋友身份已经消退），同时也可以维护男人最重要的“圈子”。



为了一个女人，去损害自己圈子是最不值得的事情——后者是你安身立命的一部分，前者只是一个生活和性方面的单一合作者罢了。

这里需要提醒各位的是，很多人都说“就中国人好面子”这是绝对错误的。事实上，“面子”是一种综合性个人能力的一种“标签”，是一种证明。

“丢面子”的人，实际上就是“标签被怀疑”。

一旦标签被怀疑了，代表着两件事。

1：你的价值是不是没有这么高？因为太蠢了。

2：你的防护能力是不是太低了？我可以骗你。

这样一来，“丢面子”的人，在一段时期内（甚至很长时期），其和周围知道一点事情的人进行很多形式的人际关系或者人际交易，其“交易成本”（含交易风险）都会提高很多。

同时，由于价值可能遭到了怀疑，在交易中你可能要付出更多的现场交换物（而不是长期信用），而且交易对你的利益上限也会降低（因为别人觉得和你长期合作的风险可能更大，而且这种风险并非来自于你的诚意，而是来自于你的能力，是不可抗力）。

西方一样有“面子”——只是和他们的社会体系一样，例如他们讲究的是“程序民主”。他们在“面子”方面，也讲究“程序面子”。也就是说，只要某些环节能走“寻常路”，后果怎么样问题就不大。

这就好像难民问题或者救灾问题一样，只要走的是“程序”，即便结果不好，受到的指责也比较小。大家的关注点在“你是否走了程序”这一点上，而不是结果。

台湾就是：政府互相指责对方没走程序（东施效颦强学西方），但老百姓骂的其实是政府没真正办好事（儒家文化圈都这样）。

所以，中国和西方都有面子，只是侧重点不同罢了。中国人讲究“实质民主”或者“实质面子”，比起民主更接近于自由。也就是说，对于中国人“民主”必须对应富强和发展才有存在的必要。

中国自古以来，政府就必须是“为人民服务”的，谁做得好，谁就是“奉天承运”的，这和西方差异很大。

面子也是一样，中国人对于面子就更多考虑的是“结果”，而不是中间的“过程”。

所以中国人才更多的说：莫以成败论英雄。

这句话本身就是一种提醒各位“不要看单一的结果，而是要看一个个步骤，还是要讲一点程序总结经验的”。

很显然，如果中国人主要讲的是程序，那么这句话也根本没有说的必要了。

10：这个女人在你兄弟那儿虽然“受欢迎”，但是绝对不会发展什么恋爱关系——利用价值是有的，**但是要想“长远合作”，那是不可能的**，因为根本没有合作的价值，也信不过（男性天生就有不会和滥交女人产生长久合作的基因特性）

这个时候，一方面朋友的到了好处，此时大家的“结果”是好的，所以你并没有丢一点儿面子，因为你从头到尾都是知道的。

**你把这个女人“献祭”出去，其实只是为了“传播你知道”这件事本身。**

这样，你的处理方法和“给大家的利益”，根本就没有掉“面子”。

也就是说，你根本就不是被这个女人给耍了——没掉智商能力，也没掉防护能力。

11：至于对这个女人的惩罚？不需要，上述所有行为，虽然很有可能女人最终是受到极大损失的。但报复不应该是目的，**报复本身只是一种杀鸡儆猴的手段（报复是一种对未来的投资）**，**而不是为了泄愤——为了泄愤进行的报复，是注定要失败的。**

主要目的是一种“惩戒”，但是并不是你说出口的。自己说出口的“惩戒案例”，那是粗鲁，那是恶心，那是混蛋，那是混混。

不过，这件事会传播给你的兄弟，那么以后从兄弟嘴里说出来，那就不是“惩戒”而是“标准”了，这就是“高标准，高要求，有原则，有品位”。

所以这一行为，非不会对后续找女人有害，反而会有好处。

而且，你的兄弟为了以后还有“这样的机会”，自然也会给你推荐一些女人。而且这些女人通常不会是垃圾（至少很好辨别）——因为你兄弟也不想以后操个三手垃圾，至少一开始要是好垃圾。

但是如此一来，实际上你自己就进入了一个良性循环。

至于你的名声会不会变坏？

当然不会，因为你的名声主要是靠你身边最近的一些人传播的。在这样的操作下，上面那些“听起来不太好”的内容，将不会被传播出去，或者说改变了形式。

12：这个女人总该走了，如果还不走的话，那就继续加大剥削。别说什么家务别说什么上交工资，就连修水电都要她干。

当然，她即便做了你也不需要心软，因为她的情感策略倾向没有任何的变化，她只是为了维护她从你身上得到的周边生活罢了，和你是没有太大关系的——她的死刑已经被定下，只是根据劳改时候的勤快程度来决定是否推迟刑期罢了。

不断重复这一步骤，直到对方止损离场。

在这个过程中，由于你照顾好了你身边的人（兼顾利益和传播），这个女人是纯贱人（本来就是，但是你需要让你的利益集团知道），然后她无论怎么滚蛋，你都不会有任何有损实质利益的名誉损失，并且还能把以后那些打着小聪明算盘的女人给吓跑（这些会打小算盘的女人能算出这个步骤）。

我就是这么开导我那位找我的兄弟的，他照做了，效果很好。

好，那我说说“骂脏话”的男人是怎么回事。

你也许会觉得，发生这种事情骂脏话很正常啊，没什么不妥的。

如果你有这种感觉，说明你不够“敏感”。

大家一定要清楚一件事：你所谓的“正常方式”，本身是长久以来某个环境里通常情况下风险收益比较好的，对于信息要求相对不是很高的一种“博弈策略”。由于相当长一段时期内，这种策略相对有效，所以大家都在广泛使用，所以才变成了“正常方式”。

不是“先正常后有用”而是“先有用后普及，再在共同使用这一策略的利益群体的拥护下，使这一策略正常化”——在同样的环境下，两者是互相增强，互为因果的，但是局势变化的时候就并非如此了。

“骂脏话”的做法，实际上是一种“引入外部势力”的做法。

这种做法就是“外界广泛的人际道德压力”。

由于“不能同时和多个男人发生性关系”的道德要素，在原本是有效果的。所以“骂脏话”本身是一种威胁。

威胁是什么呢？

简单，就是：“你这么做，对你的市场不利。你会破坏你的市场，对你造成损失。”

脏话就是如此，是引入外部势力与统一标准联盟（道德群体），对其进行的一种打击威慑。

这种威慑如果用的好，是非常有效的——但是，它是有一种环境要求的打击手段。

现在这样的女人越来越多，也说明这种“威慑”方式带来的实际损失减小了，所以不能形成有效打击。

也就是说，环境变了。

道德一直在变，不是因为“世风日下”，而是环境本身先产生了变化。

好，说完了解决方式，再说了现在男人的惯用行为。我想有部分朋友还是丈二和尚摸不着头脑——为什么要这么做？看起来好狠毒啊！

注意，你觉得“狠毒”，本身也是一种“惯常策略”，你认为这不能用，风险太大损失太大。

但是，环境变了。

我现在来说说这个女人为什么这么“恬不知耻”，你们就能明白了。

我先说说环境的变化。

对于男人来说，现代社会“信任关系”不仅不比以前削弱，反而还更加重要了。由于人群更加广泛，大家很难利用原来的亲密熟人社会传播足够多的“周边信息”，所以通过一些简单事情来判断对方的“信用度”变得更加重要。

男人是一种联合动物，而且就现代商业和关系来说，男人之间是更有必要进行互联的。

但是，“周边信息”的缺乏，在同样的不利信息下，其对应的实际损失可能会倍增，而且波动性更大。

但是对于很大一部分女人则不是如此。

男人需要获得繁殖对象，是需要地位，资源和健康的，而地位和资源最为重要（地位是最重要的）。

很显然，“地位”本身必然对应“关系”，所以男人必然是一种“强关系，强结盟”生物。

女人则不一定，一部分女人主要获取资源的手段完全可以通过自身的“繁殖能力”进行的——基本漂亮=健康的身体指标，尽管这种指标会随着社会文化的变化而大幅改变，有的时候指标会变成一些“附带证明男人的能力”的东西，例如超级苗条或者缠小脚。

也就是说，女人进行“联盟”（无论对男对女），其实是非必需品。

原来简单的道德能够限制男女双方的一些行为，是因为我们当时处于一个“熟人社会”，一个市场的破坏等于全局市场破坏。

所以即便在直接利益上，女人和男人都必须恪守某些基本道德不被破坏，而要破坏这种道德却也相当容易，只要有实锤就可以了。

**熟人社会**一旦发生破坏，男人或者女人的**整体**市场潜力便遭到了破坏。

但是，现在环境变化——**陌生人社会**。

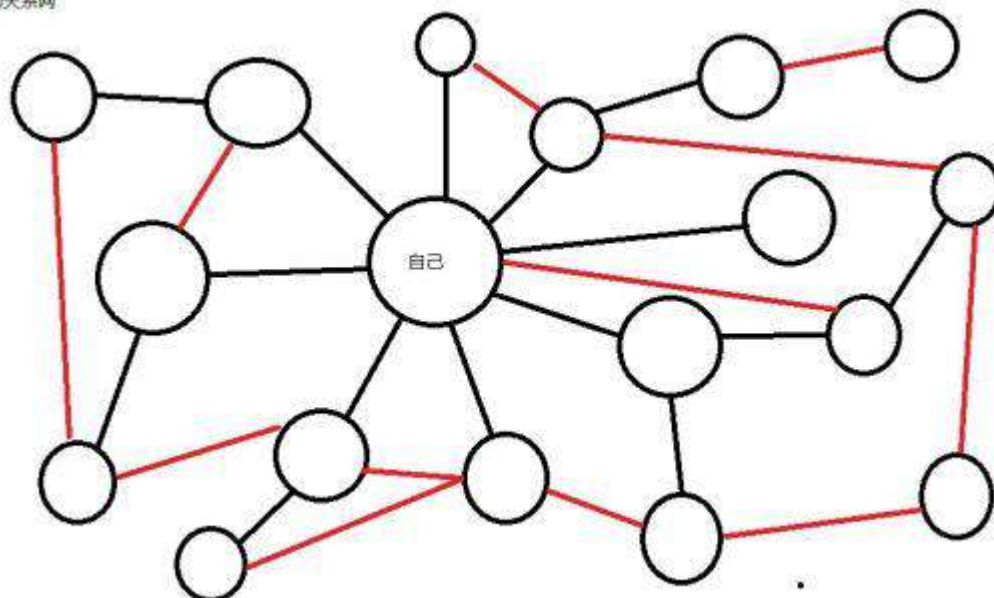
**男人必须形成更广泛的连接**，但这种连接相对来说有更多的“利益”成分（未必是金钱），所以是有“自我核心”的。

男人是一张以自己为中心的联盟关系网，**为了获得更大的利益，联盟通常也必须扩张或者“往上爬”，而且必须保持这张关系网内部互通会比较多，以发挥最大的资源利益和“地位”提升。**

但是女人并不是，**女人原来仅仅是被关在一个“熟人社会”里**。由于“繁殖资源”是**随身携带的**，并不必须需要一个依托“单一核心资源”的集体来获取最大利益——甚至这样还会危害自己的“多元化”潜力。

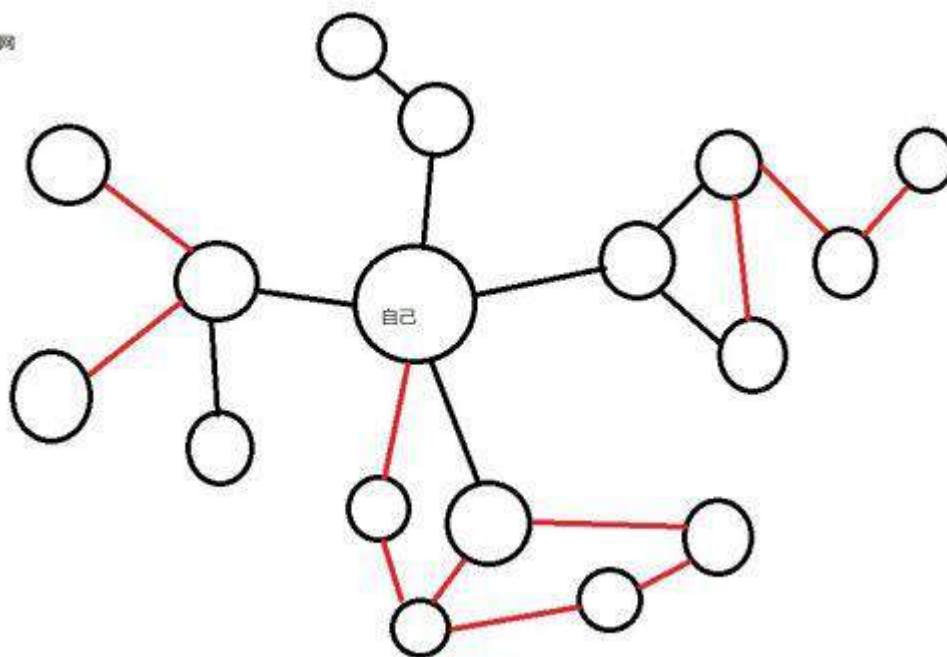
下面有两张例图，我本来想用思维导图做，不过重装系统了以后我没装这东西，我用画图板做一个难看一点的。

男人的关系网





女人的关系网



黑色圈圈代表的是个体。

黑色连线代表的是你自己能够直接影响到的已知的人的渠道。

红线代表的是别人对别人的信息流通，自己不能直接干预。

大家应该很明显的看出了区别——男人的关系明显互通程度更强，即便不是直接有关，间接有关的可能也很大。而且男人通常知道这种间接的关系，甚至需要这样。

男人需要这么做，因为在争夺地位和资源的过程中，一个过于松散的结构是肯定没有用的——不管这个结构的领头人是不是自己都一样，太松散就是死路一条。

在竞争更加激烈的今日，这种直接结盟和间接信息互通非但没有削弱，反而变得更加重要。

而女人呢？因为繁殖能力是随身携带，并且是无法增长的（只会随着时间贬值）。

所以你可以把男人关系网中心的“自己”理解为“地位”，这是一定需要组织的，因为有组织有联盟，地位和资源是可以持续生产的。

女人的繁殖能力本身是无法扩大生产的，所以也就没有强制性的必要形成一种紧密的联盟，塑料姐妹花也就是这么回事。

在这个情况下，女人的交往圈子是可以高度分裂和不互通的——熟人社会是被迫需要注意，可是陌生人社会出现“偶然不知道的关系外围造成整体影响”的概率实在是低到了几乎不存在。

在某些利益下，陌生人社会的确就是可以“人不要脸天下无敌”的。

虽然男人也可以，比如说我是绝对不会让我其他圈子知道，我这个油腻大叔还在上b站的，更不会让他们知道我在看《后街女孩》（卧槽，笑死老子了）。但是，这对于男人往往仅限于部分爱好或者生活上，在利益方面往往互通非常多——因为这种利益来源于合作与生产，或者是斗争。

在一个熟人社会下，由于人群本身比较小。所以女人即便是“割裂”了关系部分，其最后还是有很高概率形成间接的信息连接，所以“失信”这件事被“全关系范围或大部分关系范围”传播的潜在风险很大。

而对于男人，无论是人口少的熟人社会还是人口很多的陌生人社会，圈子内的“失信”一直是直接对应风险或者损失。

并且，由于全社会个体在竞争中涉及的关系更多，所以“关系网竞争”变得更加激烈。这就使得关系网平均变得更大了。

关系网变大时，建立关系反而更加困难，这就导致关系网受损后的修复甚至重建，成本会比熟人社会还要高，潜在损失却可能更大。

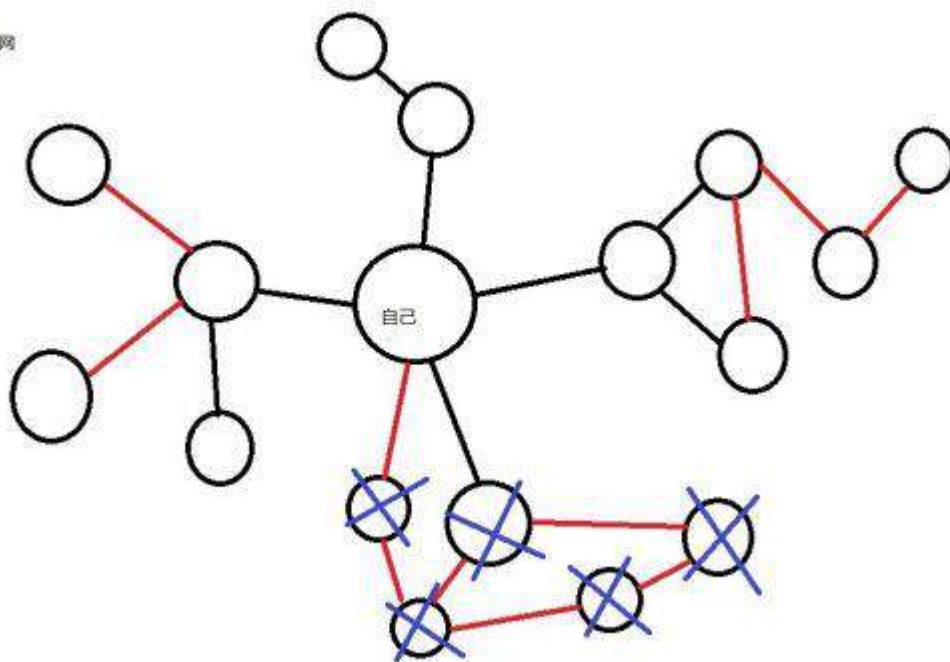
换句话说，在现代社会。即便在处理的好的情况下，男人的关系固有结构风险更大，女人固有结构风险更小。

那么，这就不难解释这个“恬不知耻”的女人为什么可以“不知廉耻”了，并且还用什么“你咋这么自私”这样看似可笑的话来对抗男人了。

道理非常简单。

首先，女人这么做，她的最大损失是有限的，是很可能可以接受的。即便最终失败，她的失败也可能仅仅是一个区块的关系。

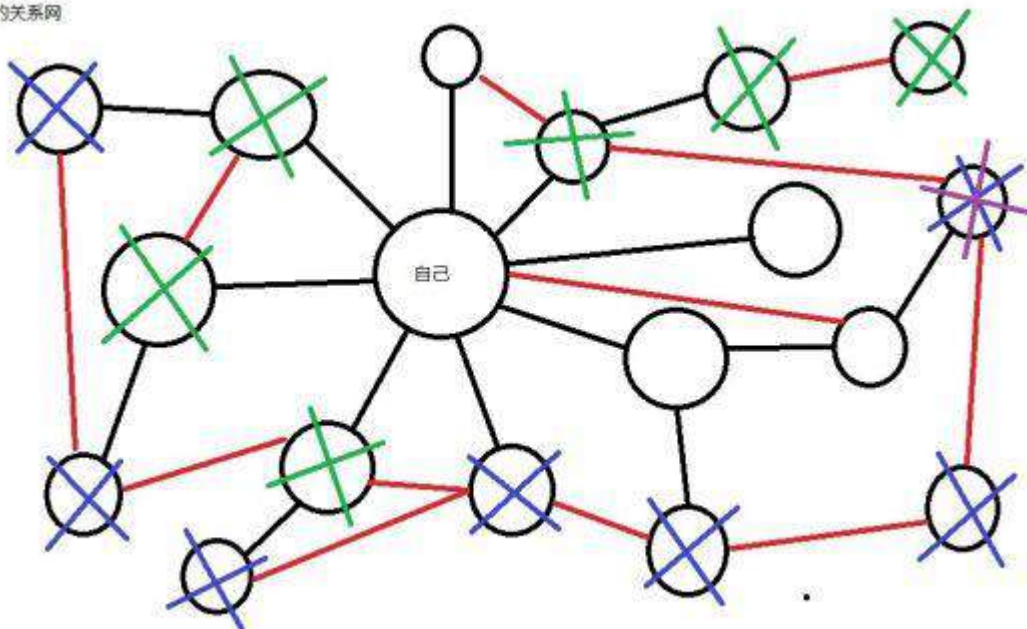
女人的关系网



同时，她这么做，却能给男人带来极大的压力。

如果男人去找兄弟理论，那么等于是“被挖墙脚”，这样很丢人。而这种丢人是蔓延到男人的整体关系网中的。

男人的关系网



那个紫色叉和蓝色叉叠在一起的，就是女人的切入点。

蓝色叉代表“影响大”，绿色叉代表“影响小”。

间接信息由于内容少，别人评估过程也比较绝对化和简单，一件事情的影响就会更大，所以红线间接关系的影响多了，蓝叉就多。

而黑色直接连线（直接关系），在红线接入较小的时候，你可以干预，所以影响可能较小。

在一些关系特别紧密的个体中，影响不存在，但那是很小一部分。

但是很显然，对于大型结盟关系来说，间接关系会更多（所以牛逼人经常会更在乎面子，这可不仅仅是因为“心高气傲”），而且这种间接关系和“上升渠道信息”的关系也更加密切——跟你太熟悉的人，反而很难给你提供不一样的信息，所以间接信息很多时候对于你继续提升会更重要。

一个女人虽然很难撼动你的“根基”，但是被女人搞得男人没有前途却很容易。

所以很简单的道理——女人即便是“自爆”了，其对于男人的杀伤还是比女人自身的损失来的大，而且女人还可以很轻而易举的控制“自爆范围”。

说白了，那个女人在说“你怎么这么自私”之类的“荒唐话”，本身实际上是一种威慑手段。

这些内容的意思其实是：“我根本不用担心我这一部分圈子的人怎么看我，但是如果你不就范的话，我完全可以和你的兄弟好上，而你将会承担大得多的损失。至少我可以把你关系网外层那一圈最重要的最新信息来源的关系外圈苹果皮给削掉。”

这种威胁最后带来的实际利益可高可低。

最低可以是分手费，高一点可以是跟兄弟跑了之后你不要拆台，更高的可以好几个东西一起要。

如果男人骂了，那么女人将不能从这个男人手中得到好处，那么此时不如去破坏这个男人的关系网，也就是“先下手为强”。

然后和那个“兄弟”好上，这个时候由于女人是先手的，所以能够在传播中占据先发优势。

如果没有良好的对策，先发优势是很难撼动的。

更重要的是，性关系已经给那个兄弟带来了好处，如果之后那个兄弟退让的话，兄弟自己会受到损失。所以你要让你兄弟退让的话，很可能让你的兄弟加入这个女人的阵营来保护自己的利益。

你也学会觉得“这样还算兄弟吗？”

要我说“你在解决问题的时候，你都不在乎你兄弟的利益了，那你也不算兄弟吧？至少不是个聪明的兄弟。”

你又要说“可是这个兄弟都操了我的女人了啊，他不知道还好说，要是知道呢？”

我要说“知不知道，并不重要。这个女人都已经这么做了，还可能拿关系网的固有弱点来对付你，你即便按照想解决问题的方向，也应该先巩固自己这边的战力，至少让其不要加入敌人的阵营。先杀死敌人，再考虑细节问题。”

所以无论如何，先不能给这个女人突破口，而且突破口危险最大，破坏最大的就是当事人兄弟。所以你得先封死这条路。

很显然，这个“兄弟”就算是“热血上头”，其实他自己也知道这个女人铁定靠不住——而且**如果能好好玩玩又不冒险的话，那为什么不玩玩呢？**

男人女人都一样，如果能玩玩又不冒险，大家都愿意后宫 3000 佳丽的。

所以你提议干脆一块玩这女的，大家保持默契，对方十有八九会答应（即便是热恋期也十有八九会答应哦~）。

**一旦封死这个路子，局面就会逆转。此时女人割裂的社交圈反而会由优势转化为劣势，**因为她对你的渗透变得过于割裂，找不到最有效的切入点。

而切入点一旦找错，找了一个没有动力或者动力很小的人去“抹黑”你的话，很可能会起到反作用。

自己虽然自爆了，损失有限，但是却是杀敌 800 自损 8000 的赔本买卖——因为一旦这么做了，这个小圈子肯定玩完。



最关键的是，完全没什么可能获得更大的好处，**因为她的主要利益来源，也就是你和你的兄弟**。这条兄弟路被你彻底堵死，而你掌握了主动权。

一旦女人“先下手为强”失败，那么男人的关系网就是利益网，女人真的要硬来……在你利益网没有事先被有效破坏的情况下，其打击对手的能力要远强于女人的松散关系网。

所以女人一旦先手失败，就必须想办法和你合作——如果对方很愚蠢的继续强行对抗的话，那么直接清理门户也会变得很容易，而且不会对你造成太多的名誉影响。

而且这种清理门户对于给未来的女人做个榜样，也是很有好处的，整体来看利大于弊。

所以女人必须回到“重新利用”这个局部关系网的过程中来，这也是为了避免之后你主动挑起“总体战”（你现在有这个能力了，而且女人是偷袭失败，目的已经暴露……）。

**于是你从被偷袭的不利境地，一下子就“一转攻势”，获取了主动。**

如果不能扭转主动权，你即便后来靠“强攻”解决掉了这个女人，也没有给好处，也不在乎名誉损失……

即便在这样的情况下，女人依然是赚了。

首先，她至少赚到了“兄弟”那部分的好处，而且期间还从你手里得到好处，至少可以减少亏损。

**另外就是那句“花你点钱怎么了？”**

**这句话其实就是一种“进退皆可”的做法。**

即便是被强攻打败了，她也可以把这个东西发给自己有“凯子”资源的闺蜜，其实这话是说给“介绍人”听的——自己得了好处，只要交易能继续，也会给闺蜜好处的。

这不一定直接是现金，也可能是自己的一部分已经废弃的资源，例如说在你这儿已经废弃掉的圈子，把这些提供给闺蜜，大家轮流搞。

所以诸位估计也发现了，**在一些圈子里，这群可怜的男人总是被女人坑**。其实你只要真正仔细观察就可以发现，往往都是这些女人圈子在“轮换”坑——找着笨肥肉了。



你的圈子里这样的笨男人越多，你遇到恐怖奇葩女人的概率也就越高。

所以一定要注意说出这句话的女人，她们往往都有“轮换”闺蜜圈。一旦发现，最好立即去了解对方闺蜜，如果发现有此迹象，立即清理门户或介绍给你想要牵制的对手，这就是送了个定时炸弹给别人当礼物，而且对方可能还收的很嗨皮。

好，主体部分讲完了……其实这个内容也可以说成咖啡的，比如当年我们是如何对付KMT的。

我们可以看得出，由于男人在现代环境中固有的弱点，其实在这方面“主动出击”并不是一个好选择，真正应该打的是“自卫反击”。

**先稳住自己的阵脚，稳住了以后对方的优势和气势自然瓦解，然后再打反击。**

正所谓“坚决不开第一枪”。

不过，后面还要再跟一句话“如果你开了第一枪，那你就没机会开第二枪了”。

**男人要想赢，就必须做好“总体战”的准备，但是要打一场总体战，首先就是不能被对方抓住软肋和固有结构弱点一直打下去，必须不能被打开突破口。**

等对方突袭衰弱后，再发动全面反击……当然，也可以“诱敌深入”，最后敌人自然绝望的发现自己被铜墙铁壁包围，然后不得不成为仆从，以避免自己被总体战打击所歼灭的结局。

不管这个包围有多么弱，就算是一些你的很周边关系的人，只要你稳住了基本阵脚，对方就奈何不了你的全局。

这就好像一个城市绝对能打过一个村子，但是如果农村包围城市，那么打掉一两个农村根本不能解救城市，反而会更快的死掉（或者被伏击）。

不要先开第一枪，很多时候不仅是战略目的（道义），而且也有战术上的优势。

只要你有准备，时刻准备反击，其实你对对方“开枪”是一直高度警惕的，反而是先进攻的一方很可能会冷不丁的开枪，反而自己人没准备。

比如说中国和越南抢礁石，越南人数量比我们多。但是我们就是不开第一枪，就是肢体冲突。

越南其中一个人枪被我们扯了一下，冷不丁就开枪了。

进攻方当然必须需要更“稳定”的计划，所以都没想到现在就开枪了……反倒是我军一直在等。

瞬间，火力就覆盖了越军。

在人数劣势的情况下，不到几秒钟，40多个越南人就统统被扫翻了，而我军只有一个人小手臂挨了一发子弹（就是那个第一个扯枪，让越南人开了第一枪的大佬，现在是将军）。

这些“不要脸”的女人也是这样，因为她的入侵力量本身不可能有你那样了解自己的圈子，她必须按照自己的步伐走——也是有死穴的。

所以你只要“不开第一枪”“把自己的兄弟往自己这边扯”“分摊利益给你的圈子”“把女人拉进人民战争的汪洋大海，让她要么必须开第一枪等死，要么不开枪被耗死”。

一旦你已经稳住了圈子，并且在这件事上分摊了利益，那么对于这件事，所有人都巴不得对手“开第一枪”呢。

整体而言，这就是一个“熟人社会”逐渐转向“陌生人社会”的一个特征缩影，我们生活中有方方面面这样的转变。无论是家庭，恋爱，商业还是性生活，都是如此。

旧的东西在逝去，新的东西在到来。

不过由于女性这方面转变需要的内容比较少，而且结构上有利，而且女人也比较专心这一块，所以相对来说目前女人对于男人还是有一定优势的，“笨男人”还是居多的。

但是，你也可以用“笨男人”思路简单的优势，更容易的让他们“等第一枪”。

你的人，正在找机会“开第一枪”的时候，其实你和国家在赌国运是一样的——不一定能赢，而且潜在损失最大，除非收益极大否则不应该这么做。

但是，如果你的人，都在迫不及待的“等对方开第一枪”，那么胜算就非常大了。

当然，我不建议上述内容大家用“道德视角”来看，因为这就好像用死亡重金属的标准去衡量周杰伦那样——完全不同的事情。

或者说，**这是新道德观念生成的前奏**——尽管这个道德观念的诉求听起来是一样的，甚至文字都是一样的，**但是它对应的策略将会发生根本性改变**，以至于持有旧策略观念完全无法理解哪怕是字面上一样的道德策略。

（你可以想一下，你说“我讲道理”的时候，和你父母辈说“讲道理”带来的策略和手段，是不是极大的不同？尽管字面上都是“道理”。）

重点是：如果是这样，那么会怎么样？

昨天和欧神聊到这个话题……他认为这个办法不可能用于高级人群，因为分享伴侣这种事情是掉面子的（他还说了，有钱人可以用很多钱去换一段感情云云）。

Emmmmm……微信上面我码字比较慢，所以后来我转移了话题……

其实，“有钱人”也会使用这个策略，只是“想法”不太一样，但是决策树是差不多的。

有些东西，不管有钱没钱，不管行为者的主观意识是怎样，都是一样的（当然要说起来就长了）。

还有一点就是：上述所有的策略，其实是对策略本身为什么有效的描述。在未来，这一策略的实行者本身是不需要明确知道策略为何有效就会使用的（就和现在很多道德标准和意识形态一样）。

当然，上面那几句话涉及内容极多。

记得那两张图，下一篇文章我将详解未来求偶市场的博弈策略变化。

题目已经想好了：《中国人会和欧美人一样开放吗？》

# 我们需要企业的社会责任感 #Y215

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 10月27日



我们需要企业的社会责任感 #Y215

（注：肛锯的这篇文章，分二个部分。

上半部分讲的其实是“团练”。或者类似的东西。

明亡于禁止团练，清保于团练。

团练是什么，团练就是地主武装。一种类似于“民兵”的东西。

明代末期，流寇遍地。但是比流寇更敌视的，崇祯打死不肯开“团练”这个口子。

你想精忠报国，没门。

围剿“流寇”只能用中央禁军。禁军本身的组织成本就高，粮食要千里转运。还要支付贪污成本。

而被“流寇”折磨得奄奄一息的地区呢，你说我自己拉一支 1000 人的队伍，不要钱，不要军粮。本土乡亲子弟，自己养活自己。

本土作战，保家卫国，士气高昂，地形熟悉。一人可以打三个流寇。

对不起，崇祯象防贼一样。宁可使用禁军，决不让“团练”坐大。从头到底。一张牌照都没有发。

然后，明朝就亡了。

而大清不一样，曾胡李左，围剿“太平天国”的主力战斗力，就是湘军，淮军。其本质，都是“团练”。

虽然后来满清“尾大不掉”。军权再也没有收回来。但至少续命了六十年。对晚明来说，未尝不是一件好事。

肛锯的前半段，讲允许民间的“自组织”。无论是防贼也好，慈善也好，救灾也好。

这些“民间”的机构，能具有巨大的活力。费效比远远超过中央政府十几倍。

你劳民伤财，调集中央实力去做的事。

人家庖丁解牛，二三个特种兵就干完了。

不要忌惮“团练”。主威素重。再大的“团练”，在目前形式下，离主上还距离甚远。

立功之后，你赏个虚勋就行了。

而样样包揽的“中央集权”。反而会让“责任”把你拖死。)

朱门酒肉香喷喷，老朱吃完晚饭，打包了两个剩菜。

他走出暖烘烘的房间，将这两个剩菜交给了路边一个可怜的老太太。

这一幕被一名围观群众看到并拍下了照片。由于老朱是一位地位显赫之人，所以这张照片被广泛流转。

这种好事逐渐流行开来，而且热度还挺高。

哦，这当然是好事，而且是从各种意义上来说，但是这种好事应该坚持的做下去。

依我之见，这应该可以算得上人类的善良一面，在它出现的时候，我们应该对其表达赞许。

所以我个人并不觉得诸如“福利待遇”“企业的社会责任感”是坏事，事实上我认为这是一件非常好的事情，我并不和水库的主流观点一样去反对这些事情。

然后呢，可怜人纷纷感激涕零，大家纷纷夸赞社会更加正能量。

好人呢，就开始比赛做好事，因为这个时候宣传这些事情也有利可图了——不仅在政治上，在商业上也是，对于最普通的个人则可以“显摆自己的爱心”。

当然，一般来说还是会需要政治上的推动力的。

时间一长，我们都知道好心经常没好报啦。原因很简单~



受助者会习惯，并且认为这是应该的，提供帮助者觉得好心没好报是因为做好事的人，这件好事的“显著”程度远比被接收好处的人更高——尤其是多方给好处的情况下。

这就好像美国黑命贵是一样的——一开始是黑人觉得自己地位上去了，但是后来就变成了“老子接收你的好处”是给你面子，因为的确白左从“黑命贵”上是赚了不少。只是后来道德市场竞争太激烈了，后续的人利润降低了（实际上更早开始的人是获得了大量商业利益的）。

要造成这种“习惯”必须是高频率的，有时政治推动力不可避免。

大善人自然会不满意，但是由于有政治上的推动力，所以说他们是必须保持这种“政治正确”的。

但是啊，有一天朱门市要整理市容了……

之前所做的一切有可能会变得很值得，而且在很多时候，这可能是唯一的办法。

**“要想战胜大部分人民，那么就必须把人民淹没在人民战争的汪洋大海之中。”**

在平时想要对付掉某一大群人或者削弱某一大群人是一件很困难，消耗资源极大的工程。越大，愿意或者能够为其出资源的人会越少。

不仅如此，**在没有一种明确的，具体的，共同的标志物下。要想集合起人民，让他们有组织的行动是极其困难的**，你不可能抽出太多的全社会总产能去干这件事。

虽然前文很短，不过我想各位只要能细心的回顾一下历史，甚至只需要不到三十年的历史，我们似乎就能找到好多这样的案例。

当然在这十年，我们常常会把这类事情的其中极小一块叫做“企业的社会责任”。

之前呢？大概就是“包养老”“包分配”吧，总之这一切都多了去啦。

然后你就想到了什么。

这就使用“一部分”人在这样的策略下，因为产生了一个**“共同厌恶的标志物”**，所以就会有一个较低的组织成本，甚至即便放着不管，这类组织也能野蛮生长起来——野蛮生长经常会有冲突，会浪费资源，但是野蛮生长往往也意味着其经过了最初也是最困难的筛选阶段，之后给他们投入自己以前存储的资源是可以获得更好的回报的。

有组织的一小部分人，比一群无组织的人强得多，而形成组织最先也是最关键的是要有被组织的意愿。

如此一来，大部分人民就可以被人民本身击败，被淹没在人民战争的汪洋大海里——就算你排除掉很多杂项成本和组织风险，你通过税收来让组织机器直接强行做到这一点，也必然会带来税收方面的诸多问题和损失。

而如果人民本身就这么做，这不仅会避免这些损失，还能激发起人民的创造力和主观能动性，毕竟这些事情做起来虽然常常让人愤怒，但常常也能带来更多的成就感和快乐。

如果世界上能有比“善行”更令人满足的东西的话，那大概就是“公平正义”了。

正义比善举更令人愉悦。

如果能用快乐和满足直接交付给人民，又何必多用“钱”过一遍手呢？更不用说那些讨厌的官僚机构了，他们浪费的比“钱”本身要更多。

也许有人会说“这种策略造成了极大的浪费！本来就不该有这样的冲突的！只要我们的处理方式够好的话！”

永远不会有“够好”的处理方式，甚至可以说“够好”如果真的存在，就不需要“处理方式”这种东西了。

正是因为如此，人类社会是不可能真正的只有“一个利益集团，一条心”的，这是决不可能的。

即便是人人都能清楚明白自己在组织中到底做了什么，真正起到什么效果，也是不可能达到的。

文化素养，民智开化，社会道德，制度结构等等一切，也都是不可能达到的。

就算我们了解了很多，甚至几乎一切，我们也无法从全局层面上控制初始条件。

正是因为这些缘故，如果组织最高管理层级采用“强力”方式去解决问题，就好像大多数人认为的那种铁血或是仁政等手段的话，那就必然会面临“只有一小部分人支持和出力”的情况。

这是因为一个社会必然存在高低不同的无数个利益集团，如果你只是要对付一个小小的局部问题，那么一部分利益集团行动起来就能解决。

当然我们明白，如果利益只是“获利”而不是“避免损失”的话，那么数个利益集团之间合作也相对来说也不会那么“基层一呼百应”，**此时组织和组织相加后的效能，肯定是  $1+1<2$  的**，因为更多的资源被用在了管理和增大激励用以克服组织工作人员的“劳动压力”上了，比如说要给他们付更多的薪水。

这样的处理方式，最好只用于时间敏感性强，范围不是特别大的问题下。

而且通常情况下，由于组织成本更高，所以这些最终的“获利”也会有更高的比例去分配给这些局部利益集团。

这也就意味着如果一个组织整体经常频繁的使用这种方法去“查漏补缺”，那么最终这些局部利益集团的力量会越来越强，甚至有可能会打破原有的平衡系统。

可以想见，如果是在面对一个较大范围的问题时，采用这种方法是很危险的。

- 1：组织能调动的资源并不是无限的，问题很大的时候，大部分利益组织都不想去承担这些成本。
- 2：就算有，那么处理后必然会带来组织结构的大范围变化，整个组织的稳定态很可能被打破。
- 3：强行拉拢在一起的组织成本实在太高了，这不是整体组织上层支付给执行者的金钱等，而是执行者本身对应他“下一级”的执行者，这些成本最终会体现在组织上层所付出的资源量上。

（注：肛锯讲的第二部分。其实是“效率”和“慈善”的问题。

在全社会范围内的劫富济贫，把富人的钱分给穷人。搞几年“平均”，再搞几年“效率”。这样可以有效地释放整个系统中的“压力”。不至于发生“之春的故事”。

毕竟，稳定压倒一切。GDP 损失几个百分点，是可以忍受的。只要“安定团结”的局面不变。

大局不变，江山永固，这就是最大的利益。太平才是根本。

而这一段观点，我是反对肛锯的。

我们需要关注的，并不是“救济穷人”，而是“主持公平”。

在奥派眼里，只有“游戏规则公平”，每个人都尽可能地释放他的生产力。每个人都获得了他劳动的报酬。

而某些人，如果连劳动都不肯，（并非被特权剥削），而导致的贫穷，是不值得怜悯的。

一个连劳动都不肯的人，也不可能造饭的。对于这种残渣，不需要救济。）

**因此组织上层需要给下层的执行者降低“执行者组织执行者”的成本，这可以依靠很多方法解决。**

但是在应对较大规模问题时，这就必须依靠“人民战争”手段。

没有善良就没有正义。

我们觉得最正义的事情是什么？

我想，那就是救毒蛇的农夫被蛇咬死后，有个人去打死那条忘恩负义的蛇。

如果只是打死蛇，那就是为了自己的安全，为了自己的利益，这就算情有可原，但也算不上多么正义。

所以，人还是要善良，因为没有作为大家的馒头的善良之人被吃掉，那还怎么有人能做正义的人呢？公平又从哪里感觉呢？

由于我们不可能有完美的系统，所以我们需要有一种纠偏方式。这种纠偏方式要尽可能减小对于整体组织最上层利益集团的影响，也要减小对组织持续稳定运行的影响，并在这一前提之下尽可能的降低“执行者与执行者之间组织”的成本——当然，执行者本身也可能是一个利益集团。

组织上层毕竟有最多的资源，所以只要不让执行者互相之间有极强的利益合谋，那么就没有人会去直接对抗上层，上层制定的决策也一定会有符合利益的人去执行。

在这个过程中，上层就可以得到像波浪一样呈现波次的支持，而且这种支持并非是口头支持。

**对于组织上层来说“善良”和“正义”的诉求总是在不断来回循环的**，在这个循环过程中，不同的部分都会贡献出超出平均的利益——正是如此，存在更为短暂的执行者利益集团，才会在不断地权力和利益交替中，总是支持上层的更多，行动力更强。

在“正义”太多的时候，就要呼唤善良，强者要拿出足够的份额照顾弱者等等。这个时候“善良”的人的组织成本会更低，主动性更强。

此时善良的组织，它们之间互相合作，在力量上是  $1+1>2$  的。人类分工下的组织强大一点，组织成本低一点，战斗力提升是特别多的。

政治就是支配权与分配，刚才上文说到的那个  $1+1<2$  和这里的  $1+1>2$ ，它们平均下来就是这个社会的平均利润“2”——我们永远不可能依靠一套完美的系统和策略，让所有事情都是  $1+1=2$ 。

同时，让小于2和大于2的组织进行完美的平衡，自然也是毫无可能的。

小于2的组织一定会落败给大于2的组织，但是到达“主流”规模的时候，他们的内部也会重新回归小于2。

组织上层之所以能维系整个社会,很大程度上在于它能够通过掌握这种波动转换发生的决策权,从而让这两边的执行者组织都需要听命于它。

在 20 年前,我们呼吁正义,我们呼吁要都有机会,我们认为懒惰的人是活该,我们认为可怜之人必有可恨之处——当年我们羡慕发达国家的福利,认为什么都牛逼,但我们更羡慕自由。

但是现在,我们觉得要增加福利,要有保障,要扶持,企业要有社会责任——我们现在更羡慕发达国家的福利,但我们不那么羡慕自由了。

我们也可以想见,一个组织上层越是强力,这种“波动”会更加频繁,但是每次的波动带来的浪费会更小(更快解决了具体问题),以免造成过大的效率损失和失去稳定的风险。

而一旦组织上层没能够很好控制,让一个波峰波谷之间拖的太长,那么就会有太多道德观念和利益集团被“开发”出来,积弊就会很大,那么这个波动就会更加剧烈。

这里有一种迷惑性——那种拖得太长的,发育的太久的组织,反而会给人更稳定的感觉。但是这就好比海啸在深海区是感觉不到的,因为整个波峰顶部非常巨大,所以对于上面的船只而言几乎毫无感受。但是等到海啸接近海岸线,那么那么这个平缓的波峰顶部就会被挤压成巨大的水墙,然后粗暴的冲垮海岸线上的一切。

在“善良”和“正义”的交替中,长久的“平静”才是最可怖的,这说明它有可能积蓄能量,撼动整个组织的核心稳定——如果组织彻底瓦解,那么就必然需要极其巨大的牺牲才能初步重建,而且重建的结果也不见得会比之前的好到哪里去。

即便所谓的“打碎一切旧社会”,其实绝大多数人的交往规范和旧有组织系统的留存,还是远远超过“新的”那些东西的。



能够快速的波动，恰恰说明这个社会具有活力，组织上层的控制能力强，执行者也有较强的统御更下层的能力，组织成本比较低。

纵观我们这次组织上层更替之后的历史，**这 70 年间，我们大约是 15 年左右来一次比较明显的“善良”与“正义”之间的主流波动，每一次“正义”都把之前的“善良”认作无恶不作的邪恶与弯路，而每一次“善良”都把之前的“正义”都描述为奸诈狡猾，人血馒头。**

但是，没有这些，这么大一个组织又从哪里凭空获得更多控制权和资源，执行集团又如何能在不同的阶段交替之间产生更大的获利，**从而产生一批又一批各自领域内的“人才”呢？**

所以，这种交替本身是健康的——当然，如何更优化，更频繁的发生这种交替就是很深的学问了。

不过我们也应该明白，绝大多数时候，组织上层还是具有最多信息，做出当前环境下较优评估的人。

即便是有更优的组织方案，也一定会有人已经实施，而且是较为全面的实施，你不太可能作为“恰好是第二个”知道的人，所以就这一点而言你根本不需要去“从零预测”哪个方案正确，因为正确的方案一定会在它已经较为成功后才会被你所知道。

也许你会说：如果没有聪明人加入，那么这个本来可行的方案也会变得不可行。

要我说：聪明人的加入，首先要学会控制这些波动，然后让一般人能乖乖就范，这样聪明人才会加入——要是连这都做不到，那后续的一切就都是空中楼阁。

很显然，现在的环境下，至少我是尚未看到更好的办法。

所以我还是支持“企业要有社会责任”，也觉得“更新福利”是一件很好的事情，这是为下一次正义社会所做的铺垫。

不用太担心，在现代，即便是被当代人认为非常大的波动其实也是极其微小的。例如说二战德国才杀了多少犹太人？南北战争才死了多少人？这些其实都是善良与正义的对抗嘛——希特勒在那时，当然是善良的；南军也是。他们都代表着有序，保障，稳定。

这种就已经是很大的了，二战德国才死了 800 万人，只有总人口的 10%，算上各种犹太人也 600 万。虽然损失稍稍有点大，但和更原始的社会环境下动则一个波动可以死 30% 甚至 50% 的情况比起来，这么一点点损失实在是不足挂齿。

南北战争就更不用说了，区区 62 万人，更不是什么事儿。

我们现在有更好的解决方案，就算算上这种斗争导致的“潜在损失”，例如说本应增加的人均寿命被减少了也算作“死”的话，也应该会远远小于以前此类重大事件的伤亡比率。

例如说美国这次变动，肯定是要冲突继续加大的，但是这真的会造成很严重的后果么？

虽然我也没办法很明确的进行“比较”，毕竟人均寿命的增加预期也是不可能靠独立完成的。

但是应该没有人会觉得，这次美国国内的“白左”和“保守派”的冲突，造成的社会损失会达到 500 万人吧？哪怕我们 500 万人算，用用人均 80 岁计算，也就是一共 4 亿岁。

美国人口 3.2 亿，那要每个人平均减少一岁……

你看，就算我们把事情算严重了，也根本不算事儿。

高烈度冲突本身时间段内造成的损失也许会在单位时间内比“问题增长时期”要高，但是这种长期不修正带来的累积后果才可能是更加巨大的。

新中国是一个年轻的国度，用欧神的话来说就是“年轻，还没有沉积太多老弊病，老官僚”，也就是一些极度腐化的旧系统还没形成。

我们可以看到，稍微有点年纪的组织，例如说美国好了，黑人解放，平权等等闹了多少年才有点结果？

这种事情可不是战争，战争反倒是简单了，这些都是内部重要的组织控制技术在大量变化时候的“磨合期”。

反观中国呢？再大的活动，3年定音，5年实行，10年初见成效或赶紧停止。

频繁而看似剧烈的变化，反而比那种时间拖得很长来一次的更加安全，损失还更小，远期危害更小（拖得长意味着习惯这种策略的利益组织更早发芽，而且对整套系统更加了解，这是很危险的）。

不过嘛，频而看似剧烈的变化，只是相对来说更容易被一般老百姓观察到罢了，所以可能会有很多人觉得这种频而剧烈是“举棋不定”的结果——实际上在这种事情上，大家都是缝缝补补的，只是有些人小洞就开始补或者改，要么是刚刚打版型的时候就尽可能大刀阔斧的作一下，把最容易出现的坏毛病先尽可能“抖”出来；而另一些则是每次有破洞，就拖着，拖大了再改，甚至有些时候因为“破洞”把整件衣服的版型都给改了（例如说德意志第三帝国）。

我们还是支持“企业社会责任感”吧，这也是支持“善良”，是支持“有序”和“控制”啊。

如果我们不快速的积累这些人，**又如何在未来快速的吸一波血。那样整个组织本身在未来的控制力就容易不佳（从而催生更多官僚）。**

尽管从个体利益上来说，我们要选择最好的方式，但是还是应该在大多数场合宣扬现在组织上层公布的良知和企业社会责任感啊。

毕竟，组织如果整体出问题，或者效率降低了，最终就是“死”的人更多。

所以说啊，水库这种鬼东西啊，就是“挑战”之一。

自媒体这东西就是麻烦——但是也不能搞死，因为敌人也会面对这个东西，他们要是学会了，我们也必须会。

不过在学会之前，我觉得被删东西，那是应该的——虽然内容对于个体，对于小组织是合适的，但是在现在已经确定要变动的情况下，说这种事情在广义上还是会造成人“死”的。

一次高频又看似剧烈的波动，本来肯定“死”不了多少人，我们最严重的那次也就死了一点点人，就算平均寿命“死”的也不会多于德三，当时我们可是建国没多久，经济和资源也差得多。

就现在这情况，恐怕是连一两千万都“死”不到的，反倒是如果拖长了可能会带来未来的一大系列问题。

所以即便最终很多本次想要“革新”或“重建”的东西是错的，也应该支持这些东西，我相信几个口号大家应该都很熟了，墙上到处都是。

再说了，本来代价就很微小，能够有这样的尝试机会，是无论如何都值得去试试的。

所以从 2015 年开始到 2030 年，我们还是会进入一个“善良”的社会——所以从现在开始，我们应该以一颗“莫以善小而不为，莫以恶小而为之”的心态生活。

当然，上面那句话可以对应这句：莫以善大而为，莫以恶大而不为——但是这是系统必然缺陷下的必然必要。

人家只是说不要因为善良小就不做，不要因为恶事小就做了，但人家没说善大就一定要做，恶大就不做啊。

所以多喊喊这些口号，不要老唱反调，本身也就是在做小善事。

现在到未来一段时间，就是行小善做大恶的最好时机，而且因为这是帮别人在干必须干的活儿，只要不是傻子就肯定不会有事的。

曲婉婷的老妈大体只是运气不好，但不代表她原来这么做的风险收益比是不划算的。

当然，说到这儿，估计一些人应该明白“有些东西”未来又会特别好做啊。

这里给大家一点提示，你们应该都看过一个漫画，叫《社会人渣鉴定指南》，没看过的话各位去搜一搜。

到 2020 年，这些人会在很多岗位上爬的特别快，2025 年左右就是这个社会的先进人物，也是大好人。

社会人渣指南会改变一点词汇，听起来更顺儿，但是这里的人渣身份却对调了。

如果不知道为什么，请再看一遍本文。

# 转基因博弈真相（上） #Y216

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 10月28日



## 转基因博弈真相（上） #Y216

其实这篇文章刚开始的题目是《农业保护政策，真的能保护农民吗？》

不过后来想了想，这个题目太大，而我主要还是说个例子，那么用这么大个题目不是很好。所以我还是针对具体现象，然后再来说一说为什么会有这个现象。

主题主要是：为什么美国人对于中国和欧洲的“反转基因”策略会这么有效，为什么美国自己不会被这种“宣传”所反杀。



我们都知道，美国佬在转基因应用上面用的是风生水起，各种转基因。

人家国家是用了转基因要标识，美国是不用转基因的不准标识，用了不用标识。

为啥？因为你用了“非转基因”，岂不是在夸自己“有疗效”，你这不是变相抹黑咱“转基因”么？你是何居心？

但是欧洲就不会啊，你转基因得打标签。中国就更厉害了，不仅仅要打标签，而且还有更多的东西不让种，而且还是变态的不让种。

换句话说，欧洲佬不种有很多“科学道理”，而中国的不种里面，科学道理是借欧洲的，自己的不种是玄学操作。

当然啦，所谓的“玄学”么……其实就是官僚操作喽。

我们这里先不谈“转基因”到底有没有危害这个问题，因为主流科学界认为是“危害小于利益，且比传统育种和杂交育种更安全（常规育种）”，但是即便抛开这样“到底有没有害”的认识，也和我们现在讨论的主题没有什么关系。

你可以理解成为“对新技术的运用”为什么有这么大的差别，为什么有些新技术在美国好用，在欧洲和中国不好用，而有些技术在中国好用而在美国不好用（有什么技术是欧洲挺好用美国不好用的？我比较孤陋寡闻，没怎么注意过）。

一项对某些生产力有帮助的技术，能不能被用上，能不能快点被用，我们经常叫“激进”或者“保守”来区别快点用和慢点用的现象。

当然，造成“激进”和“保守”的原因可能相当的复杂，毕竟一个原因要发展成为结果，中间的历史原因特别多，所以说因果关系不好确定。

但是呢，如果作为一个时间段，我们来看一下具体当中的利益集体的利益是什么，做了什么，这一点还是可以做到的。

首先，我们看看米（美）国。米国转基因普及看起来挺正常，农民种地，大学研究转基因技术基础，种子公司继续研究然后搞出了转基因技术成品种子，做安全性评估（和常规杂交一样），跑市场，农民买了，各种农药农机企业配合农业生产需要研发新产品。

当然，之后的农业补贴+农产品倾销压制别人的基础农业市场（使其转向经济作物）来给本国提供更急需的经济作物原料（例如烟草），乃至另一些战略原因就是后话了。

这很显然是一套“正常”的商业流程，尽管说有补贴从某种程度上干预了市场，但是在农业生产方面还是按照市场化的路子跑的。

这个时候损益评估还是比较简单的嘛，大学公立机构研究基础科技，育种公司搞种子，公家单位考量一下有没有过大的外部效应，农民挑好的种子得好收成。

有很多人觉得，农业补贴什么的是害人的东西，转基因在欧洲和中国普及不利，肯定是干预市场的问题。

可是，美国并没有啊，美国农业补贴还高的很——这恰恰说明，补贴不一定会在特定局部造成问题。

那么欧洲和中国是啥问题呢？

有人要说了，这是米国的阴谋，米国自己搞好了，然后在欧洲鼓吹转基因的危害，就是为了压制别人家使用先进技术给自己产生竞争！

诚然，这里面的确有米国的阴谋，米国也的确派出了针对欧洲的说客攻势。

但是我们要明白，如果别人也是很健康很市场的发展，那么以欧洲的技术水平，至少不至于需要担心米国产生绝对优势，然后用粮食卡着自己。

所以如果真要美国“硬掰”，那肯定是需要耗费大量人力物力的，风险也很大——很显然，美帝不可能干这种赔本买卖。

你越是市场化，别人越是拿你没办法，因为你内部的技术和管理程度一般来说也是比较“变化多端的”，所以差距一般不会拉的太大，利益关系也比较错综复杂但又稳固——当然，充分市场化的，前提是重要技术（尤其是国防）没有代差，以及没有即将到来的严重军事冲突的情况时，才可以实施的（当然，在非市场化转向市场化的时候也要注意稳定，保证社会运行机器还是能稳定运转，搞休克疗法也是不行）。

当然，无论任何理由导致“没办法市场化”的这一部分，其实就很可能是一个“软肋”，人家戳你这个软肋就可以“事半功倍”。

欧洲为什么出问题呢？主要就是“农民组织”的问题。

什么？美国也有农民组织，还做的更大，那么美国也应该出问题啊！

问题在于，欧洲的农民组织和美国的农民组织根本就是两回事。

美国农民组织合起来，是一种商业联盟关系，但是内部竞争还是很厉害的。毕竟他们的农民组织其实就是互通信息，确保大家不要过度生产某个东西导致问题闹大（价格波动太大）。也就是大家确保利益最大化，但并不是“我种什么我串通闹上去，让国家来帮咱”。

当然了，争取农业补贴的时候还是会“依闹治国”的。

欧洲就不是（特别是北欧），他们虽然也有这样的“信息互通”体系，但是他们种不同的东西的农民也是串通好的（也包括一些下游加工和中间企业），他们不是搞什么产能，他们寄希望于的是“壁垒”。

道理很简单，欧洲的农业和米国不一样，米国农业的少量农民掌握较多土地的历史比他们长一点，而且早年形成了“大农民”“大政客”“大资本家”三足鼎立的状态。

所以大农民完全不需要依靠什么“特权”取胜，因为他们的实力足够撑得起自己的地位，也就是德配得上位。

欧洲情况不是这样，欧洲虽然原来也有“大农民”时代。但是因为内部斗争时间长，而且土地易手方式常常是暴力方式（他们奇葩事儿太多）。

所以欧洲农民“取胜”的方式，其实也是有点靠数量的，所以说欧洲虽然农业人口也比较低，但是在比较集中的行政区，其比例就不算低了。

更关键的是，由于欧洲农民相对于米国，距离自己的“消费者”是更近的，而二战后由于在战争时，社会生产和分销的中间链条断的比较凶（都军供去了），二战后快速恢复的时候，反倒是相对来说过日子比较稳的农民，建立了相当多的中间渠道——在美国，这个渠道是资本家建立的。

这就造成了欧洲农业，农民和中间商的瓜葛很深，是一条绳子上的。

而且由于欧洲农业目前来看“区块化”很严重，每个区块的市场又不是很大，跨国家的交易经常受到奇奇怪怪的政策问题。

这个时候“产能”就没这么重要了，而且反正咱有关系的人这么多，不如吆喝吆喝，咱们去要政策就好了，反正这帮子公务员也就指着这碗饭，惹不起咱！

在这个时候，其实农民等于不是在问商业市场“要饭”，而是更倾向于找政府，然后让政府找别人“抢饭”。

当产能问题不重要的时候，其实对于这种削减成本增加产量的欲望就降低了，倒是对“省事儿”的技术特别感兴趣——所以你看老欧农田产量也就那样，但是力气省的要死。

力气省了也不干别的，看看电视，喝喝酒。

这和转基因有什么关系呢？关系大了去了。

种田要不要农药？转基因最好的是啥？少打农药，省钱。

问题来了，欧洲农民怎么争取权力的？是靠直接的农民？那是不多的，多的是各种上下游。

吃饭这东西，是刚需，所以无论如何你是要吃的，所以如果“农民干政”的话，那么农民肯定要扩增自己上下游的权力，巩固自己的政治地位（而不是商业竞争）。

这个时候农药企业当然要向着农民啊，农民也要向着农药公司啊，这样才人多。

而由于本身原来的市场就比较小，这样串通起来就很容易了，再说之前农民建立的中下游体系，现在的农民也比较“熟”。

很显然，对于一个产能不太重要的地儿（植物），搞转基因减少农药，减少各种农业设备，农业药品，农业中间环节的技术，自然应该加以“抵制”。

不抵制，农民要受损，中间环节和辅助系统也要受损，因为大家都是问上面“分蛋糕”吃的同志。

之所以欧洲佬在“反转基因”的时候搞出那么多“科学道理”（其实假的不行），之所以这么假，这么垃圾，其实就是根本没考虑多少“学术目的”——再说按照他们的技术水平，落后虽然算不上，但远不如美国先进。转基因这个东西你要找好处容易，你要找茬很难。

他们这么搞“科学道理”的目的很简单。

1：搞搞科学道理，好引入米国佬帮忙忽悠自己人，因为学术算是个通用的端口。

2：给政客找好话语，这种行为也是让政客们放心，我们先铺垫过了。也就是说降低政客们的工作量，降低他们的阻力——照章办事很省力，但是已经有人帮你铺路的照章办事最省力，而且还有好处拿（这种话就好像肥肉，转转手，手上也有油）。

3：让各个合作伙伴放心：你看我们这么胡说八道也没事，你们还没开窍的真的不要怕，老百姓比我们白痴多了，我跟你们讲。

简而言之就是：跟我办事你亏不着，你只要可劲儿刮老百姓油水就好，咱这事儿也不太惊扰你们那些高科技工业企业，他们反对不到哪儿去了。您要是不听，看我投票把你投下去。

题外话：说不准美国红脖子救国也不一定，你看有些地方白左特别多的很大原因也是这个，一小撮人发展了一大堆东西，但是他们特别注重抱团干扰政治活动。美国农业却很有积淀，在生产和销售过程中还是非常市场化的，而且很先进——红脖子不靠玩政治就能赢，虽然他们真要玩起来可是很凶的（不过他们不靠人数取胜，而是在关键时候有极强的有组织的投票意愿，而很多白左嘴上叫的凶，但是连投票站都懒得去）

指不定要是哪天美国衰落了，美国还能玩高科技现代化农业继续活得滋润呢，搞不好还能打翻身仗（尽管很多机械要进口了）。

川普：手中有粮，心中不慌；人民有房，金融够强；边境有墙，偷渡甬想——深挖洞，广积粮，备战备荒，抗中援韩，SH 主义都是纸老虎，我们有便宜粮食是第三世界国家的好朋友，我们和第三世界国家开始不结盟运动，对墨自卫反击战，我们不干涉他国内政，加利福尼亚是美国不可分割的领土，世界只有一个美国。

当然，这恐怕只是个笑话，川普改变不了竞选系统和国会系统了，估计也只能是回光返照。除非以后有红脖子在密西西比河河畔捞起一条大鲤鱼，鲤鱼肚里拿出一张字条，房间里还有浣熊说起了人话“大美兴，伊万卡王！”……………红脖子：家里有浣熊！快拿枪！！浣熊人：喂！你搞错重点了！！卧槽，太君别开枪！ bia~bia~bia~！

伊万卡：《德克萨斯农民调查：我日你个仙人板板！浣熊人的狗凳子（屁股）又遭枪打喽！》（伊万卡急的说出祖传家乡话）

多年后。

人群高喊：再穷不能穷山东思密达，我们不能没有她，我们除了伊万卡谁都不认！

饱经风霜的伊万卡离开欢呼的人群，踱步进入白宫内，连说三次：胜利来之不易！

后来，美国将伊万卡的话整合成《伊万卡语录》，因为封皮是蓝色的，所以大家习惯管这本书叫“Blue terasure book”。

好了，开玩笑就到这儿……虽然世事难料啦……

既然老欧是这么回事，那么我们土鳖又怎么了呢？

怎么说呢……很尴尬的……其实好像一开始美帝好像还真没想这一块，我们自己其实原来转基因刚开始的时候，在很多方面甚至不比美帝落后多少，在水稻和小麦上还有优势，尤其是水稻，优势大的可以平 A 过去不岔气儿。

但是我们自己打自己，就是不肯搞——是的，是不肯搞，无论上面怎么催下面就是不肯搞，而且这事儿是在环保组织和欧洲那边搞大以前就这样了。



等欧洲事情搞起来了，我们是赶紧拿过来，甭管好用不好用，对路不对路，疯狂宣传（内部也是一样）。

也就是我们是拿着别人已经玩剩下的，然后再来玩自己，自觉自愿，主动殴打自己。

你看这就滑了个稽了，沃特啊油弄啥咧？

我回想了下历史，瞎琢磨了一下，其实问题出在中国的农业供销体系+农业模式+农产品价格限制的三重作用下，产生了极具中国特色的毛病。

中国农业模式不用说了，是大农场+小农合并，但是都不能缺。因为中国人口密度贼高，饮食系统贼复杂，如果你全都搞大型农业，先不说农机和土地的问题（特别是南方），你这运输系统就要先吃不消——距离很可能都太远，这个时候我们还需要很长时间的物流体系建设，别看中国基建进步神速，但那也只是进步，我们的基础设施比欧美国家还是不知道要落后到哪里去了（特别是人均，你别的还能挤一挤等一等，吃饭吃菜可是稳稳当当的一日三次）。

大农场的话，话语权比较高，可是农产品价格限制的比较厉害，所以说需要尽可能的节约成本，这个时候政策就必须很重要。

而小农的话，虽然数量多，但是在现有情况下这些小农十分的分裂，不能“拧成一股绳”，不说问上面要权力，就连市场也很难对付，而且有了限价以后利润就更低，建立这样的商业组织的资本也就木有了……

然后供销体系又很麻烦……你说中国农业用品供销系统的效率低么？其实不见得，他们干的挺好的，尤其是考虑到中国农业的天然条件和人为价格限制的情况下，做的真心也不差了。

可是，正是因为要符合这些条件，所以中国农业的供销系统是剪不断理还乱还特别庞大……这些庞大的组织也形成利益集体。

而对于供销系统来说，要想保住自己的地位，其实最重要的不是什么大型农机的合作租借调配（尤其是南方），而是对于日常快速稳定消耗品的掌握，种类越多量越大越重要。

最常用的就是农药和土地改良（例如肥料）用品了……

与分散的农民不同，这些农药和肥料企业相对是集中的，所以说走……………你懂的那些事情就容易多了。而且他们基数比较大，涉及的人又多又不好惹，所以……

事实上在环保组织爆这件事以前，就出现过想搞抗虫的作物被集体事件过。

没有别的原因，就是因为他们相对集中又相对广泛，所以说对于生产主体的“农民”产生了优势。

市场产品的选择权被暴力的从农民手中夺走，反而是给了这些人——问题是，你现在一下子把市场丢给农民，去掉限价恐怕也不行……中国还是需要集中力量追赶一些产业的，所以剪刀差不可避免的要利用下（强制的，尽管长期来看可能不好，但是为了过短期的坎儿不至于被灭，也只能这样）……

所以欧洲是农民过度掌握了产业链+欧洲国家本身太小体制却不合适，所以产生了农民裹挟政治玩别人。

中国是农民声音太小，供销体系下相对集中的组织反而有了更大的话语权。

你不让“生产者”掌握主动权，反而让玩政治的人掌握了主动权，那么带来的直接结果就很可能是“保守”。

这里的保守不一定是全局战略的保守，反而很可能是战略激进，战术很保守——下克上（emmm……东亚和南亚的下克上的套路还真是常见啊）。

战略上保守，战术上激进其实才是比较健康的，容易产生“技术推动”的，同时又可以降低社会运行的稳定风险——比如说美国孤立主义时期就是这样（不过现在是没有这种条件了，但是孤立主义不等于完全孤立，当时的孤立主义是配合自强精神的，和欧洲现在那种坐吃等死是两回事）。

战略上的激进，则往往是为了掩盖很大一部分战术上落后的策略，有更多“赌国运”的意思在里面。

当然，作为弱势方，有时候不得不这样“临时抱佛脚”——慢慢追赶不是不可以，但是路子不可能一样，因为别人不会让你走一样的路子，别人肯定要通过暴力手段堵死你。所以你要走新路子，可是新路子本身也有一定风险。当然最好的路子不是每次都掀桌子，而是差异化竞争，发扬比较优势……当然，还是有风险，大小而已。

尴尬的情况发生了。

米国有没有想“输入种子控制中国”呢？估计可能是有点点这种想法的，毕竟他们的确对小国这么做过。

当然，一开始进来的时候可能纯粹是商业目的，就是好端端的卖种子。

不过嘛，美国也是厉害在这一点上，他们 99% 的时候是市场化的，手段都是市场化的，所以效能长期来看很高，他们也有优势……问题是，遇到问题，需要服从政治和暴力的时候，那 1% 就出现了——由于前面 99% 都铺路铺的好的没谱，后面这 1% 效率高的吓死神。

这在二战后美帝就玩的很好，但是后来政治越来越多的干预对外商业，这水平是越来越低（我看主要和全国竞选搞成选秀有关系，大家都容易操弄政治直接获利了，放长线钓大鱼也就做不到了，两党的合作也就越来越不是那么回事了——原来民主党搞战术激进，共和党搞战略保守搞得挺好的，现在是都在抢战略高地了，和台湾是越来越像）。

也许是“歪打正着”，中国自己打自己这事儿，让米国佬进不来了……没办法平 A 啊，至少小麦啊水稻啊是不可能了。

至于大豆么……emmmm……这个就没办法了，美国人这一块优势太大了。

不过，这也不是无限期的，因为米国转基因商品市场化程度高的不得了，收益自然是水涨船高——研发费用自然也爆炸式增长。

到五六年前，美国转基因的研发预算比中国预算加起来高 30 倍以上（整体全预算已经超过我们一百多倍，最近两年不太清楚，不过应该超过更多），就连我们重点的水稻转基因，人家弄出的“零头”也比我们高出十几倍了。

所以听说三四年前，中国还对美国在水稻转基因这块能差不多平起平坐，现在已经是全面落后了。

就算中国科研人员再怎么勤勉节约，1块钱能顶别人十块钱，可是别人从市场手里拿到100块钱，这还打个屁？

这样下去，差距越来越大不说，而且就算研究出来了，按照现在的套路还是没办法实用化。

那我们是死定了？

不尽然，其实就算是“干涉过多”，也是有办法冲淡的。

虽然说价格控制没办法改，但是我们还是可以从中间下狠手——你可以靠突然加大市场，这样就可以在关键的时期，暂时的削减受到“干涉”的比重。

当然，这需要依靠“强压”的。

例如说提高储备粮的品质要求，严令产量要求等等，越是集中对某些主粮作物的要求就越能让下面的人就范——轰击点小但是狠，直接跟政治前途挂钩。

那些没有被列入的作物，则可以继续让其坑农民，这是为了给旧有体系一条“稳步灭亡”的路子，不至于一下断供造成社会局部机器失能或过度反抗——让其内斗为主，自我磨损。

在这一过程中，不管是为了安抚还是减小反抗，可能必须抛弃一些作物，例如说大豆——认输。

一旦某个主粮“定点打击”成功，使下面的人“被迫”必须开始采用转基因作物，也就是上层对于品质的要求必须要转基因作物才能更有效达到，那么下面的人就必须至少逐渐这么做了。

只要开了个“口子”，别的地方的机关为了竞争，不得不效仿，否则绩效不保。

这样一来，在短期内，由于“替”农民做了一个他们必然会做的决定（大错错不了，因为别人已经做过），这时等于说是一种“准”市场扩大了，而权力和那些集中化“喉舌”却来不及以足够速度介入。

此时就等于形成了一个相对的“小政府，小干涉”的环境了，市场可以在局部发挥比较完整的作用，效率大大增加。

而且中国人口很多，就算有限价的情况下，主粮的规模极大，还是能通过市场手段撑起转基因研究的——毕竟中国还是有人力成本的优势，而且中国的农科院也的确比较奇迹。

只要能够扫清阻碍，哪怕是暂时的阻碍，中国人民种田的能力还是不用怀疑的（当然，还是要重申如果一下子全清了阻碍，可能还是会被平推致死，这也是不行的，所以得找一个折衷方案）。

所以我们还是有救的，我们的制度至少在弱势环境里是相当有效的，中国人还是在这200年的屈辱中把老的和新的“打逆风局”的套路给再次用上了。

集中力量办大事从来不是新中国的传统——不过权力的有效收缩控制，可能还真的是新中国第一次能比较稳定的做到（至少能有效调控，至少现在，没有任何一个国家，可以做到和中国一样的全社会分配体系的大规模快速改变的，我就是指开放，计划经济转市场经济）。

我们还没到输定了的时候，这不是因为很无飘渺的“中华民族的抗压能力”，而是实打实的还是有策略可以暂时解决的，而只要渡过足够的难关和很多很多暂时，我们就有机会反杀，然后就是我们走99%的市场，1%的干涉了。



## 转基因博弈真相（下） #Y217

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#) 10月29日



转基因博弈真相（下） #Y217

另外顺带说个题外话。

转基因这个东西，远期来看可能和所谓的“基因武器”还是有很大关系的，尤其是作物病毒武器。

当然，什么网上的那种“转基因作物坑害千年亡国灭种”这种神经病就不用管了，TM什么武器能没经过测试就上战场？还千年亡国灭种，敌人的政治组织里的人都是千年王八万年鳖啊？



武器，最重要的是可靠，要好好试。

植物其实也是有病毒的，但是植物不像动物可以靠杀手细胞等一系列免疫细胞解决问题，植物通过的是另一种方式，叫“双段沉默制”。

也就是说，如果发现厉害的病毒，植物也会进行后续的“纠错”。方式不是和动物细胞一样触发凋亡等手段，而是在后续的复制中在病毒基因的前后再加上同样的一段基因和另一组基因，植物如果读到了连续两段一模一样的基因（和拍电报似的），那么这两段基因就会同时不被表达，这个时候病毒也就被限制住威力了。

如果病毒非常厉害，那么植物本身也会开始筛选，有抗性的就活了下来，而且免疫效果极好。

一般来说，植物病毒隔几代效果就会大大减弱，这点比动物病毒弱（有些动物病毒变异可以更快，而且免疫方法也不能那么简单粗暴），但是植物病毒如果一次多点同时大规模传播可能会造成很严重的结果——这在自然界很难做到，但是如果用导弹之类的就很容易，而且可以很隐蔽，毕竟植物病毒可以通过花粉传播，不像动物病毒那样生存能力很弱需要拼命保护媒介，保护媒介的容器甚至宿主容易被被攻击方警觉，花粉不能……所以完全可以通过巡航导弹甚至弹道导弹远程发射，携带轻质花粉，但是又带有常规战斗部，一切载具证据都会被常规战斗部炸没，所以你想通过找到生物武器残存配件来证明对方使用生物武器，用到什么程度是几乎不可能的，这一点和常规生物武器和化学武器很不一样。

转基因作物的研究，也是对作物基因作用的深入研究，这无论对于制造作物基因生物武器，还是对于防御作物基因生物武器都肯定是有用的——而对作物各个基因的了解，纯粹用公家财产进行科研，将会是很难承受的，所以对于基本层面的了解也许需要靠国家（例如测序），但是各种分散的具有随机性的实验也必不可少，此时民间的研究就会有极大的作用。

（转基因技术对于作物病毒武器的测试也很有帮助，因为在足够了解的情况下，不排除可以给批量化和密集度更高的杂草之类的植入目标基因，然后直接在杂草上进行测试，这样就可能可以进行原来做不到的尽可能接近实战的实验室检验，可靠性大大提高）。

如果能够让基因功能方面的内容，让民间组织进行测试和普及，那这就是一个既来钱，又有利于生产，还利于国家安全的事情。

就作物生物武器这方面，至少美军已经解密的（90年代解密），至少有40种以上的作物生物武器（已淘汰），几乎涵盖了世界上所有主要粮食作物，并且有实际成规模测试记录。

记录的结果不得而知（都被涂掉了），只是说在60年代早期的东亚某国进行了规模实验（也就是说是非实验室，就是在外界以实战化方式测试），预计可以对某几种粮食作物取得为其（涂掉）年的明显减产效果。

结果是成功的，不过程度如何还是没有解密。

至于这个东亚某国是哪个国家就不得而知了，但就涂掉的程度来看，恐怕是效果不错——效果差的往往都比较明说，即便是生物武器也是一样。

没有国家或地区去承认自己参与了这个规模实战实验。

这已经是接近60年前的技术了，现在的技术能达到什么样的作用，那就不好说了。

不过可以肯定，用花粉传播的作物病毒武器在现在技术下实在是容易极了，第二轮第三轮种植起效也很容易做到，不用这种方式做武器天理难容。

如果防御方技术不够力，别说反制了，可能明确找出证据发现都做不到（这事儿可不容易，化学毒剂检测都不是很方便，别说这个了），更不用说立即拿出有效的反制手段了。

退一万步说，就算不能反制只能检测，那么也有充足的证据展示对方用了大规模杀伤性武器（对植物的生化武器在越战后属于大规模杀伤性武器）。

既然别人都用了大规模杀伤性武器了，那么你的同等强烈反击，大约是能受内部大多数人的支持，并且也受国际支持了。

在这么恶毒的，灭绝性的攻击下，直接发动核反击都会变得异常合理——至少第一次攻击过后如果能发觉，那么就可以在后来写进白皮书中，让对方知道如果再用第二次我们就不惜代价进行全面毁灭性反击。

按照中国的粮食储备，撑过第一次可能还可以，第二次是不可能扛得住的，所以只要我们能快速发现找到问题，那么发动全面性毁灭对方（自己也会被大规模毁灭）的可靠性就很高了——如果你不能发现，那么重要的不是“你要死了所以要垫背的”，而是你要说服所有国内的主要利益组织，这个时候不反击不行，这样才能制定一个“按部就班，死板的机械式反击计划”，这既是为了执行高效，也是为了实打实的震慑对方（也就是一旦这个流程开始，除非你按照事先大家约定好的套路停止某些行为，否则这就是一架自动运行的毁灭组织机器，无法被某个人或者某个小团体的“人性决策”所停止，一旦到点必然是按部就班的全面毁灭）。

（别指望外国帮你检测，至少中国不可能了，欧洲佬在这种大问题上肯定向着美国，能发声的分量和可靠性也不够……至于俄国么，因为财力问题，他们注定只能靠边站……这事儿中国只能自己靠自己了）。

说白了，我们要有转基因+核弹，以后不是一个只靠核弹就能活命无忧的世界了。

当然，这可能不是一件坏事。

欧神觉得，21 世纪核扩散是不可避免的了，因为技术越来越容易得到，连朝鲜都搞出了热核武器（高难度，本来是极高机密），所以这个世界将必然会有越来越多的国家开始掌握真正具有毁灭性威力的热核武器。

（欧神怕不是药丸党）。

很显然，按照现在的核平衡体系，就少数几个国家都得平衡的满头大汗，如果一大群人一起进来，按照相似的路子玩的话，平衡系统将会是十分脆弱的。

（以下部分，咖啡太浓，转入隐匿版）



# 你不能说的，我能说；你能说的，我不能说 #Y218

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)



你不能说的，我能说；你能说的，我不能说 #Y218

我的天，这么长的标题一看就是到是肛锯啦……

我这人因为脑洞比较大，思维比较奇葩，所以总是“想歪了”。

大家也看出来了，我说一些“大家看上去都明白”的事情可以说一大通，然后整的人云里雾里要吐血。

看懂的人觉得：“卧槽？”

没看懂的人：“卧槽？？”

看懂了还想到了别的东西但发现更不懂了：“卧槽？？？”

（卧槽！中华语言博大精深啊。）

但是呢，对于一些很复杂的问题，大家是争得鸡飞狗跳云来雾去，**咋说咋有理但都没卵用。**

对于这类“博大精深”的问题……

我锯：“卧槽！？你们干干干干……啥咧？咋这么简单个问题还能搞得这热闹？？怕不是抽了羊角风吧？得得得，我来给你们捋一捋。”

这次啊，我是看那个军师大祭酒好像在发飙，生气了，觉得你们看不明白他说的这么简单的玩意儿。

然后还开始讲起我来了，说我这种先天性反社会人格能冷酷冷静的思考问题，所以考虑的明白咋地咋地。

首先啊，我觉得大祭酒肯定不是个先天反社会的，所以他其实解释起这个问题也是很费劲的。

所以这篇文章啊，我就用滴滴打车杀人事件，以及为什么有些人觉得大祭酒是吃人血馒头，给滴滴洗地啊什么的。

**其实我觉着吧，看不懂的，是真的看不懂。**

**看懂了的，可能也没看懂。**

对于这种大家觉得都很复杂，绕来绕去的“哲学”问题，我反倒是能一言以蔽之。

倒是对于很多人习以为常的事情，我是不说人话了，因为这是我模拟行为的推导过程——内容很逻辑，和计算机一样的，但是其他人绕弯去理解很困难。

模控计算机（一般人）和数控计算机（我）搞结合很蛋疼的。

首先啊，我先需要和大家阐明：无论是欧神和军师，还是诸多评论，其实除了直接“哦，我就是”的人以外，都没能理解我说的没有“同情心”是什么意思，也没搞明白所谓的“先天性反社会”到底是个什么状态。

注意，我下面说的这些内容，**你只要理解了就可以摆脱“愚民”的套路（仅仅在于你需要的方面，你是不可能，也没有必要摆脱“愚民”的）。**

而且我保证大家能听明白。

当然是你关注的方面，**因为“愚民”本身实际上是给予一种“分工”和现成的“直接判断标准”**，就好像整体决策的难度是《论语》，而这种“分工”难度只有《弟子规》。虽然弟子规很不完整，毕竟只是一本民工读物，但是执行起来比《论语》容易……所以我们大多数时候也是个“愚民”，例如说一看欧神搞活动点什么菜，我就知道欧神在营养方面肯定被愚民了，自己吃饭肯定蛋白质其实有点缺——但是即便如此，**这些“简单策略”往往不至于造成特别大的后果，大多数时候也不算最差的解决方案。**

所谓的“道德”很大程度上就是如此。

我先跟你们讲我的“先天反社会”是个啥样的。

大家都理解错了，好像觉得“没有同情心”，然后就超级冷酷，也就是事事特逻辑，就分析利害关系。

其实并不是这样的，**人类不是一条“冷酷或者温情”的血条**，不是一点点不同特质堆上去，然后就越堆越温情或者越堆越冷酷，不是这样。

**人类个体的判断是相当割裂的，虽然互有关联，但也是区分很多“子模块”的。**



我举个简单的例子。

你和我遇到一件事情。

事情是这样的：路边突然出了车祸，一辆违规变道的小汽车把另一辆正常行驶的汽车给撞飞了。

正常行驶汽车中驾驶者是一个孕妇和三个小孩，违规变道的是一个醉汉+另两个醉汉。

然后呢，你和我情感系统都启动了（这里只是简单假设，并不是严谨的，你们理解意思就好）。

1：你看到车子撞飞了，吓了一跳，意识到车祸发生了。

震惊，应激系统启动，战或者逃反应发生。

几秒后，你注意到是别人车祸，心有余悸，但你知道你不用逃。

2：从破掉的车窗里看到有血，你也听到有呼救声，孕妇尚有一定知觉，两名小孩已经甩在路上，已是破碎的肉块。剩下一名小孩尚在挪动。两个醉汉仍在车内，伤势和孕妇与幸存小孩差不多严重。

**共情系统因为感知到“人类正在发出特定的叫声，身体呈现出特定状态”而启动**，开始执行救助。小孩和孕妇在这方面更受本能驱使，于是你率先去拯救孕妇与那名小孩。

3：你救出了妇女和小孩，此时醉汉的车起火。两名醉汉被烈火包围发出惨叫，你已无能为力。

共情系统依旧启动，你很难受。

共情很强：冒死冲近燃烧车辆，砸破窗户继续抢救。

共情一般：原地大呼小叫。

共情较弱：赶紧带着妇女和小孩离开危险区。

4：事后你回想当时的情况，你一开始对没能救出这两个醉汉表示遗憾。但你很快就知道你能够弥补这样的遗憾。

因为这两个醉汉是违规的，而且还喝酒，同时小孩也死了两个，都是这两个醉汉的责任，这是两个醉汉咎由自取。

**自己完成了心理平衡。**

我的反应。

1：看见车祸，震惊，战或逃系统启动。

几秒后意识到是别人车祸，也知道不需要逃跑了。

2：看到破掉的车窗里有血，同样是呼救。

缺乏对人类受创伤时的共情系统，所以并没有发生反应。

**但此类事件触发了“同胞”系统**（一种因文化结合先天反应形成的概念，其实是一种结盟），意识到车上的人都是自己的**“盟友”**——都是老乡，中国人，地球人，太阳系人，银河系人。

于是开始救助**离自己更近**一辆车的人，孕妇和小孩被撞的太远，所以先去救醉汉。

3：孕妇和小孩的车起火，他们被烈焰包围，发出惨叫。

同盟系统依然启动，我觉得很难受。

同盟很强者：冒火砸碎玻璃，拯救孕妇和小孩。如果那两个醉汉还能活动，会把他们硬拉上一起救。

同盟一般者：带领醉汉撤退到安全地方，并询问周围是否拨打了报警电话。

同盟较弱者：带领醉汉撤退到安全地点，自己拨打报警电话（不太依靠别人）。

**（这只是个例子，其实启动的先天的系统极多**，比如说同样的情况下我可能会选择同盟强烈或同盟较弱，但几乎不会选择同盟一般——其实同情本身也有很多触发条件，缺失的人不一定都没有，例如说我能对别人特别是老人受到虐待，也就是因为关系造成的单方面损伤产生同情，但无法对疾病或者意外事件产生同情）。

4：事后我回想当时情况，我对没有救出孕妇和小孩表示可惜，但不需要弥补遗憾，**因为已经做了当时权衡下的最好选择，不再需要平衡（同盟对应的是交战，交战必然会有**

损失，所以只要损失并不是不合理的，否则并不会触发难受。可是同情针对的是一些特定的外在图像和声音刺激（当然文字写的很绘声绘色，能够想象也可以）。所以在指挥台前，有同情心的人，也许经过一线战场的反而不容易送部下去死，因为他有回忆。而同情心弱的人无论如何都可以送人划算的去死。）。

对两个醉汉的行为表示强烈不满，应受到制裁以警示后人。

好，这就是一个最简单的举例。

事实上，你们看到现场的时候，更容易“同情”。看到新闻的时候（尤其是文字新闻），触发的更多的是“同盟”系统。

所以现场对骂容易“指责”。

网络对骂容易“互掐”。

听起来好像差不多，其实仔细想一下有很大的区别。

如果说现实中“悲惨事件”还有一点“人性温暖”的话，网络上就基本只有“吃人血馒头，只是从哪一头开始吃”。

大家可以再想一下。

●·鸡汤类新闻绘声绘色，往往细节描写的很好，启动了人的“同情”。

●·而耸人听闻的撕逼类新闻，就不写细节专写冲突，启动了人的“同盟”。

大家会觉得：好像差不多啊，其实两个选择都很合理（其实是因为你看的是文字，很多东西没有被触发，如果我写的绘声绘色用小说的形式，那么可能更多的人会被触发）。

事实上绝大多数时候，后天反社会的人很容易识别是因为他参杂了太多要素，你看到一个就能明白。这些参杂的要素的运行基础和你其实是一样的，只是人家得出了另一个结果，但是中间过程你很容易理解——只是同样一套硬件，运行了稍微不一样的软件。

毕竟，后天反社会也仅仅是一种心理平衡手段。

先天反社会的话，只是部分很低或者完全缺乏，面对同样一件事情的时候，很多时候不同的心理评估会替代原本的过程。

可是由于这是一种硬件的缺乏，也许你从整体大规模来看能看得出来，但你通常对一个人是不会有很快的全面识别机会的。

这就好比同样硬件的情况下（后天反社会），一个“反社会软件”装进你的电脑里，你很快就发现这个软件有问题。

可是如果硬件不同的情况下，你也许会发现有些地方可能有点卡，有点不能运行，但是你完全搞不清楚是怎么回事，还以为是今天房间里电压不太好。

因此先天反社会（连环杀手）是很难识别的——但是我们互相之间识别相当容易，即便不知道，合作起来还是很顺畅。

越是专业+综合的合作，连环杀手之间协调起来一般都容易——因为现代生产系统中，“同情”往往只能作为使用工具，而不能作为评估工具。

毕竟，现代系统和以前的生产系统不同，直接受到感官刺激的情况比较少，即便是受到刺激，往往也是高度再加工的信息了——而这些信息往往是偏离原本最佳选择的。

那你要说似乎没什么影响？

那我再举一个例子。

有一个人严重招惹你，并且勾引你女朋友，屡次交涉无法成功。

由于对方完全无法理解你的意图和感受，或者根本无视你的感受，并且希望侵占你的利益。你共情系统启动，认为对方应该理解（这就是军师的状态）。

理解失败后，认定交涉需要升级，并且进行示威——示威一部分也是为了激起对方的共情。

失败，对方开始升级冲突，也开始吵架。

吵架继续升级，必须使用暴力决斗来决定以后双方关系的结局（其实是一种武力震慑，而非你死我活）

你们约了个深山老林去打，谁都不知道。

你把他打趴下了，他的右眼挂在脸上，鼻子不见了。

他趴在地上口吐血沫，向你求饶。

你已经出了气，共情系统启动，觉得继续这么做对方太惨了，毕竟也只是出言不逊几次还装个逼而已，于是你收了手。

有一个人严重招惹了我，并且勾引我女朋友，屡次交涉无法成功。

由于对方完全无法理解我的意图和感受，或者根本无视，还侵占我的利益。

我的盟友系统启动，认为对方已经高于大组织带来的**同盟优先级**，**现在他是敌人**。

我因为后天学习，知道此时有一种行为可能阻止升级风险或者解决问题，那就是吵架（是，吵架是我学来的，我以前一直不知道为什么吵架，不过因为我现在是理性吵架，所以有些事情上骂人水平其实比一般人更好了）。

吵架失败，冲突需要升级，我判定能够击败此对手。

试图预测对方能否接受对我更安全的决斗条件，且评估对方实力。

对方实力较强但不是很强，但**留着会有危险**，并且他比较冲动。

我预约对方在深山老林决斗，谁都不知道。

我向他好好说话，希望最后他能够做出正确决定。

他不接受我的提议。

我表示放弃女朋友。

他得意，放松警惕。

我一钢棍将其打倒在地，他的眼睛已经暴突在眼眶外，口吐血沫求饶。

同盟系统再次评估：不，这人即便不敢再次招惹，也不可能是以后的同盟，而且还会有报复风险，哪怕是一点点也是有害的，并且这一危险已经远远超过“他是中国人”带来的同盟利益。

同盟系统又一次起作用，问女朋友（同盟）：“亲，你会不会觉得血太多很恶心？”

会：打气管。

不会：砸烂脑袋。

当然，我交往过的女人都还是阻止此类行为的，尽管可能更多的是从“潜在被抓风险”考虑的。

所以我更多的时候遇到这类问题，还是打倒后使用不见伤的惩罚方式了（看看刑讯内容很有帮助哦）……

桃军师：切，扯这么多“同情”“同盟”，不就是“情感与理智”么。

大家也看到了，这时候区别就很大了。

在前面普通案例中，**共情系统是作为“无差别预防风险”系统出现的**，毕竟继续攻击打死人了，可能会被抓住（尽管这里的假设是不会被抓住）。

当然，虽然打伤的医药费可能很高，还要赔钱，可是自己的情绪系统会尽可能阻止杀戮的发生（打死了就一毛钱不用了）——无论那个人是敌人还是朋友，**只要是人，这套系统就可能会启动。**

**但是对于先天反社会角度来说，盟友的优先级远高于“人类”。**更有趣的是，人类对同物种的“同情”是特殊的，也就是说人类对人类没有同情，不影响人类对动物还有同情——当然了，看那个人是用什么部分识别对方是“人类”的，这也是一种认知倾向，所以这个人可能对有些动物很同情，有些则不会。



另外各位也看出来，先天反社会模式是很难学习“威慑”的，或者更简单的说是“吵架”，至少这个人一开始是落后的，以后追上不容易——就算追上了，往往也只能针对一个方面。

一般人吵架技能能用在多方面，是因为硬件条件具备共情，所以大家同样硬件下直接处理了，不需要“软件解码”，所以基本上什么架都能吵。

但是如果需要后期学习的话，那么就需要专门的软件（知识）去应对，而此时其实不同的吵架有极多的种类，根本不可能一起学习。

这也就是为什么很多人觉得“笑面虎”类型的人可能是反社会——这是没错的，的确概率更高，但一旦这种观念被人广泛认知后。先天反社会者为了适应环境，职场“笑面虎”通常已经学会规避或者学会“职场吵架”技术（可惜我还是不会，而且我觉得已经不再需要了）。

所以不难想象，我小时候在一部分人眼里被当成好像挺好欺负的，在另一部分人眼里则是恶魔。

（由于发现装老实人形象有好处，所以有时候我得付费请原来欺负过我的人再表演一下，不然他们突然变得对我恭恭敬敬的，老师会觉得奇怪。）

我只能在我擅长的领域内吵架，如果在不擅长的方面话，我可能只能从“解决问题”角度考虑了。

所以我从不管打架叫暴力。

因为打架只是一种高等级的和平谈判，以及有双方认可的基本规则（潜在规则）的交流行为——差不多相当于比武招亲吧。

暴力则是解决问题用的，没有任何潜在规则可言，这就是战争，就是打仗。

粗略的说，先天反社会人群的眼里没有“人类”，只有“盟友”“中立”“敌人”“资源”“两条腿的没中立价值又当不成资源的两脚羊”——但是，这仅仅针对于特定情况。

除此之外，绝大多数系统都是正常运行的，所以也和一般人没啥两样，不能说就是“冷酷”——**只是在特定环境中，特别是“共情”占据决策的极大份额的时候，会产生一定决策差异。**

“威慑”，特别是“吵架”这个技能，特别是“职场吵架”这个技能，很可能是一种不再必要的技能。

因为对于现代大型组织来说，**每个人更可能吵架所浪费的时间，还不如直接把对面干掉**——因为被干掉的人，可以填补，而人人都可能吵架，反而平均浪费了更多时间。

**也就是说现代组织和以前相比，是不希望“冲突小但是延长的”。**

以前的社会因为人就比较少，**可替换的比较少**，延长冲突时间降低冲突烈度，可以有效的维持基本合作。

但是，现代组织可替换能力增强了，这种延长冲突时间降低烈度就没有必要了，这还影响了各部门之间的配合（因为两个人甚至几个人效率都低了，然后起了连锁反应）。

**所以组织里人一旦变多，那么平均来看里面的人下手会越来越狠**，因为拖会拖一大批人，直接做掉反而只是一个**局部**的大波动而已。

由于现在的组织正在日趋大型化，陌生人化，分工细节化，所以先天反社会人格基因是很适应现代环境的。

大家现在应该明白了吧？

人类是由很多很多**封装**好的，一定程度甚至很大程度上受先天影响的情绪评判系统，**这个系统并不是一个整体，而是很多很多小部分。**

有些东西就是天生让人同情，有些东西就是天生让人难受，有些则让人血脉喷张或者勃起。

所以说，不是说缺了一个东西或者多了一个东西，就代表着一个人“更冷酷”或者“更温和”，而是会根据不同情况，多了和缺了的都会影响某种“积分”或者“关键节点”，进而影响整个决策思路。

毕竟，要是人用一个“血条”就能衡量的话，那未免太简单了，天底下是不会有这么好的事情的。

注意：我说“天底下不会有那么好的事情的”，并不是随便说的，因为如果天底下的各种信息那么容易得到的话，那么这个世界肯定不是现在这个样子——**信息的易得性和对他人的优势”是呈反比的。**

所以获取信息的资源占比太多或者太少，都是不经济的。

当然，我还可以举个例子，也给大家做一个铺垫。

战争中，我们总是把敌人画成奇怪的形状，或者说成妖魔鬼怪，尽可能让其失去人类的特性。

而对于己方，则会毫不保留的夸赞任何一条“人类的特殊性”。

在你指责对方“吃人血馒头”时，其实就是通过“吃同类”来削减对方在己方这边的“人类属性”。

你造么。

仔细看看鲁迅说这句话的背景，细细品一下。

其实他说得并不是“吃人血馒头”这件事，他说的“吃人血馒头”其实意思是“**一方说另一方吃人血馒头是吃人血馒头**”。

所以鲁迅先生的小说真牛鼻

**如果你觉得有个东西不好的时候，如果拿这鲁迅小说里面的东西说别人，那么说明你就是你引用的鲁迅小说里那段话里面的那件事（骂自己）。**

鲁迅的小说哪来的讽刺，全TM是现实——你唯一不能做的，就是拿现实讽刺一个人。

所以网上一大堆人啊，看到一个什么事情，变着法的就拿鲁迅的金句去攻击别人。

我是万万不敢这么做的，鲁迅先生太可怕了，拿他的东西打人简直就是打自己，疯子和傻子才打自己。

看鲁迅小说嘛，**我觉得如果你义愤填膺，说明你单纯又邪恶**，因为你只知道“好”，不知道“好”需要什么代价，你喜欢无意识的把自己的快乐建立在别人的痛苦之上，而且还觉得是应该的。

如果你看的悲痛万分，**说明你对世界的观念脱离现实**。因为这种事情，你应该见很多次，或者能够联想到同样的事情，如果你不脱离现实，那么书中描写的悲惨应该是不足以打动你的，因为你在现实中应该见过很多才是。如果没有见过很多，那么很显然至少你在感性上，是脱离了现实的，否则你应该已经习惯了。

如果你觉得某个人物浅薄，短视或者任何突出的点值得你嘲笑，**说明此时此刻的状态，往往就是这个人物在下一个场景中的状态**——这个估计大家网上见过的最多，那些拿着鲁迅句子说别人的人。你可以迅速发现，过了一会儿，他在就变成了刚才他说的那句话中的那个人（重复：鲁迅先生真恐怖）。

我举个例子，记得鲁迅那个“见到白胳膊就想到……”么？其实说这话的人，你没发现他在用这话的时候，往往就是在他说的这个话题中“想象力突飞猛进”但极为傻逼和极端化。你们可以自己去看看是不是这样。注意啊，“白胳膊……”这段话，是用了就自己打自己的，因为它本身是粗暴且极端，但它骂的就是粗暴且极端的判断方式，这段话第一次写出来，**是粗暴且极端的事情在前，首次写作在后（首次复杂度可以比较低），所以没问题**。可是如果你拿去用，**那么你就对另一个事情粗暴且极端（现象总是很复杂，但这句话很极端的描述了极端的坏处，所以不能用这段话描述任何“极端”现象），用这段话就是在骂粗暴与极端……也就是说，这段话一旦写出来之后，不论如何，再次引用到任何事情上都是自己骂自己（而且骂自己的程度比骂别人凶，你骂了别人的一件事，却骂了自己的脑子和品德……鲁迅版智商+情商鉴定器），甚至引用到文中原本所写的那个方面也是不行的（虽然以很多人的智商是不懂这件事的）**

“我跟你讲，你是傻逼，我和你不一样，我一直都是傻逼，我们全家都是傻逼，祖宗十八代都是傻逼，我从猴子那一辈开始就是个傻逼，谁能比我傻逼？我赢了！谁能比我傻逼！”

所以千万别引用“白胳膊”这段话去骂人，虽然说可能有效果，而且别人也不一定想得到你是煞笔……

但是你知道的，这就好像你把“我哋屎啦！”这句话，告诉别人这是“我吃满汉全席啦”的意思……但即便如此，你恐怕也是不希望满大街的喊“我哋……”

如果你看的**唉声叹气无可奈何，说明你自视过高，心气太重**。这是因为你对整个世界规律都**抱有整体性悲观的想法，但这等于说明你认为你的观点好于这个世界和社会**，这是非常**狂妄**的（尽管这种观点可能会以悲天悯人的姿态出现）。

如果你看的开开心心，说明你是个吃货，你是一个看见王羲之吃馍馍粘墨水都会好奇墨水是啥味道的人（卧槽那不就是我么），这是彻头彻尾的搞错重点的无敌大白痴……

如果你看的一会儿很开心，一会儿很难过，**总是跟着走，说明你是一个单纯且善良的人**——但鲁迅的小说告诉我们，这种人死得早，而且经常是因为模仿别人的路子，做着看似实际但虚无缥缈的梦想，最后把自己走死。

除了最后一个，上面的所有人都是不同程度的坏人，只有最后一个是好人，**但是纯粹的好人会死**。

我觉得我们都老大不小了，不要看个鲁迅的文章就搞初中等级的“阅读理解”，还是要看看有什么用——大师的作用肯定不是给你用来做阅读理解的。

我们在看鲁迅作品的时候，都无法逃离这几个情绪。

也就是说，我们的“最坏”的方面，一直在那儿游荡——你可以改变坏的地方，但**你永远别想十全十美，更别想内外双修**。

坏的程度有多高？不知道。

到底具体坏在哪儿？也不知道。

但是，你知道它就在那儿，你得靠自己反省——可是反省不是让你消灭它，你无法消灭它，而仅仅是单纯的反省，也许这种反省的结果会让你继续活着。

鲁迅的讽刺，你拿去讽刺人，每句话都是骂自己又骂了别人。

不仅觉得自己是个傻逼，之后还觉得自己是个王八蛋。

马克吐温是整个事儿绕，自己用这个说别人，说着说着自己干的事儿就和小说里一样了。

不仅觉得自己是个王八蛋，之后还觉得自己是个傻逼。

好，下面我会重复军师那篇文章中的很多内容，但措辞完全不一样。

军师因为非反社会，所以**试图用他的情绪和你们对话**，但这本来就等于是用“平级”的方式说话，那么该不明白的还不明白。

实际上，如果一个话题可以激起人类的某些原始冲动，如果你想让**别人减少抵触情绪，并非是逻辑严格符合预测等等**。

你最需要做的，其实只有一条——**模糊化引起冲动的要素，或者用另一对抗要素主动给观众加以心理平衡**。

军师相对于我是很难发现这些话题中的平衡的，因为他的运算方式和你们是一样的，平时也不需要很精确的模拟，**只需要抓住一个大概的情绪混合比例即可**。

但我恰好我在这一块是纯数字化的，不谈比例高低，就是 101010。

我不是不能说人话，也不是逻辑不清楚，而是我有些问题要想说的让大多数人明白，那主要的内容将不再是内容本身，而是**每个地方都要加一个“帮别人心理平衡”的内容**，这实在是太耗费精力，而且对我来说非常之无聊。

还好这次军师其实内容相当相当的简单，他唯一难受的就是无法给很多人完成心理平衡。

好，我们来说一下滴滴打车事件。

其实军师说的都没问题，比如说滴滴打车主要问题并不是什么监管不监管，因为**绝对的高度监管本身是很消耗资源的**，需要什么样的监管很大程度上和价格有关。

价格太低了，那么监管资源必然少是肯定的，毕竟**资源不可能凭空变出来**。

之后的内容其实说白了，就是“价格低，事故出现正常，只是概率不同，不同客户群必然需要选择不同价格”+“滴滴本身不够重视，实际上是有限资源分配和使用不到位，**没有意识到投入在安全问题上的边际效益会更高**，以至于**没有完成现有资源条件下的最佳效率**”。



说白了就是这么简单一个问题（我甚至觉得这种问题根本没有考虑的价值，真正有考虑价值的是很多人的反应不符合基本逻辑——人类有基本的逻辑能力，如果没有出现，那一定是有某些有利益的东西正在干扰）。

那么，我们就选择其中一个最复杂的说，这个类型解决了，别的都只是这个类型的不完整版而已。

这个就是所谓的“给滴滴洗地”说。

这里面可能包含很多成分，但是我们的核心问题千万不要忘记。

我们的核心就是：分析这一类型的人，为什么没有注意到上面所说的这么简单的道理的正确性。

因为上面的道理逻辑链条是非常短的，甚至可以说比小学生中午去食堂吃什么是更简单的。

但即便如此，有一群成年人，包括他那么多年接收到的信息和知识，却不能发现。

我们先不要说别人蠢——之前我也有过一段话，如果大家能够理解的话，那么现在也应该要认为“蠢”实际上也是一种策略，并且是行之有效的，否则这个人应该已经死了。

毕竟活了至少十几年甚至几十年，就算这个“蠢”的确不是好事，那么它至少也不是能立刻把人置之死地的坏事。

很显然，人类活下来是需要资源的，要想不立刻死掉也得获取资源，所以至少让这些人在这一方面“这么蠢”的某些要素，一定能让其在其他方面获取到一定得生存资源，也就是利益，甚至也可以获取到繁殖资源以延续生命。

所以，“蠢”至少绝对不等于“绝对意义上的亏”，这一点大家一定要牢记。

这就好像啥也不想，蠢蠢的给公司辛辛苦苦任劳任怨，最后混了个小经理。

这个是“绝对意义上的亏”么？当然不是，要是亏了他应该丢掉了工作。

他可能只是简化了某些要素，或者使用了一些比较简单的生存模型，使得其并不能产生更高的“边际效益”——因为他只能用简单策略，所以也许只能符合 60% 的环境真实要求，而别人可能可以完成 61%。

别小瞧这 1%，毕竟在组织中，一点点决策效率的提升实际上给组织带来的是**复利**，所以这 1% 影响其实是非常大的。

但是无论如何，这个“**蠢蛋**”也完成了现实要求的“60%”，这本身就是很了不起的壮举，所以我们应该加以了解。

如果你还没能理解上面那句话的牛逼之处，我就再说一遍。

“一个蠢蛋，用了一点点精力，就符合了 60% 之多的人类世界运行的客观规律的要求。这种精力投入在原本来说，可能连 1% 都理解不到，可是人类世界居然用蠢蛋联合蠢蛋的组织方式，完成了那前面 59% 的理解的效果。”

这下你怕了吧？

过会儿你会更怕。

首先，我们可以看一下这个“蠢”是如何有用的。

我们可以把这个决定简单的拆分成几个要素。

1：有一个弱者受害，那么我们就应该直接扶持弱者。

这既是一种“**合群**”带来利益（周围都是弱者），同时也是一种**高风险中回报**的“投资”（如果这个人实际存在），有点像“天使投资”。

虽然说是高风险中回报，但这也是一般人能做的能够一次改变较大程度命运的最常见投资——别的投资技能要求太高或者回报太低。

所以虽然这在风险收益比上**看似是不划算的**，但是由于其**原本积累**比较少，而且全社会环境的增强形成了一种“**兜底**”（他不会因为一次巨大失误而彻底终结生命）。

yevon\_ou：绕来绕去，其实就是把进化点加在了肌肉上，而不是大脑上。

说白了，其实人类的社会机器很有意思。

现代分工系统，最差劳动力对于组织来说其实是“亏”的……

你说这是什么意思？

也就是说，对于最差劳动力，他所谓的“最大风险”其实真的损失了，也不会真的造成组织有什么损失。

我再说一遍：他这个高风险中回报，其实这个高风险是对于他个人的，在他得到“中回报”以前对于组织来说，这个人都是亏的。而现代社会能让这个高风险变得不至于致命，所以激励了很多人去面对高风险，这就是整个社会对于个人的一种“创新”（其实是冒险）的激励。

你说这又是什么意思？

说白了，他冒着“高风险”去赚取“中回报”，风险发生后的损失其实是他自己承担的，但是如果他获得到了“中回报”，那就有了一点“原始积累”完成初次实际合作，那么他对于组织的产出就可以从负数变成正数（组织化了，而同等效率的人经过组织后，可以产生1+1大于2的效果）！

从某种意义上来说，这就是所谓的“组织的考验”。

其实，我们人类到现在，不要说小孩子是“光吃不做”的赔钱货，其实刚上社会一年的大学生在很多岗位上都是“负价值”。

所以，只要提高社会的治安和一点点生活门槛，让“冒险失败”后不直接对应死亡（潜在价值没有了，重要的是潜力），那么这个人冒很多很多次风险都可以，只要成功一次就可以从负价值更可能变成正价值！

这里的价值不是一定说钱或者产品，而是说：纳入组织，有利组织存续。

所谓的弱者抱团，就是弱者互赌——赌着赌着就成一伙儿了。

给弱者互赌提供一个基本兜底（或者恶性竞争限制），就可以让其更加冒险去支持别的弱者（这种支持不一定是金钱，良好关系也是）。

无论被投资的弱者是否成功了，这个“弱者纳入组织”都已经大部分完成了——而组织才能够提供现代化的生产力和交易能力。

这个过程中，整体控制者其实只是投入了少量资源避免恶性竞争而已。

当然，执政能力越强，这个资源越少——中国是世界上警员占人口比例相当低，而且执法恐怖程度非常低，但却维持了非常高水平的治安（中国自组织的平衡能力很强，一般不需要强压）。

我想，这和中国多年历史带来的密密麻麻错综复杂互相平衡的道德系统是密不可分的。

我们为什么现在“同情弱者”似乎越来越多了？

是人不讲逻辑，不讲规律了，所以可以无视这么简单的道理来强行“秀道德”？

显然不是的，人类群体他妈就没讲逻辑的时候，人类他妈从来就是经常发现不了规律的动物。

所以重点在于“道德”变得更有效了，或者说居民能够承担的风险更大了。

正是因为如此，所以不再需要“聪明的综合评估”而只需要“单面豪赌”即可——这其实是有效策略，既有利于个人，也有利于组织（只要不要权力中心崩溃被人篡夺成民粹）。

这种在网络上“无条件倾向看起来是弱者的一方”，本身实际上只是一种副作用，而他正面的作用是应用在现实世界和网络社交领域的——组织更容易成立，分工更容易明确，管理更加容易。

所以你没办法说这种人“蠢”。

诚然，从综合判断上，以个人对个人，也许你是比对方“高”一点。

但是你用了 100 的努力，从 60%增长到 62.4%。

可是人家用了 5 的努力，从 0 增长到 60%。

如果从投资回报率和风险控制角度来讲，后者真的是强的爆炸。

（这也看出了组织的威力，所以个人永远不能和组织斗。一个人花了 1000 努力增长到 70%，但是人家两个人付出 10 努力达到了 120%，他们两个就是打得过你，你就是两拳难敌四手——所以控制社会最重要的是控制傻子，斗争才是和聪明人斗）。

2：故意放弃某些“评估综合度”，例如说军师说的平衡内容几乎就是高中的内容，相当的简单，只是用在了一个“情绪化”较强的内容上。

故意舍弃某些评估，会带来很大的好处。

1：节约脑力资源，用于既有的熟悉路径——这可以有效稳定组织，而且可以获得**超额利润**（很多没赚到）。

这个当然对本人也许没有什么太大的利益，但是**有外来能量支撑这种规则的形成和维护**（对组织有好处，所以公司才会有企业文化，国家才会有意识形态）

2：体现“忠诚”——因为你不知道你是在使用一种生存策略，所以相对来说你是“最靠谱”的，因为你没有欺骗（无论能不能达到，不骗人的总比骗人的可靠，这和谈恋爱一个道理）。

无论如何，**和你的交易风险就是比同等级的人低**——虽然也许你的个人能力也更低了，但是我需要的是你进入组织，然后利用整个组织运行的效率，所以你**不要出问题比你做的是不是特别好更重要**。

很多时候“良民的成功工作模式”就是如此——其实这是很稳妥的做法。

说实在的，如果只是想老婆孩子热炕头作为目标，其实什么投资啊，创业啊才是最蠢的，就算你是天才成功率也比较低（毕竟你的理想是老婆孩子热炕头），所以还不如打工。

而且其实这也是一种主流的竞争方式，就好像男人里大多数都直接选择一夫一妻，虽然没什么优势，但是的确是最中庸的，可以一直保持自己的基因得以延续。

所以你能怎么说？这的确是很好的一种“资源/收益”策略，相当的稳妥，而且一个组织其实越大，也越走这条路子。

最大的组织，就像最小的个人——只是最大的组织是欲望最少的个人（因为互相冲突的欲望基本都被抹去了，所以只剩下了最基本的“扩张”欲望）。

**你能怎么说？这真的没错啊。**

“蠢”和“看不懂”从全体采用这种策略的人来看，是一种大智若愚啊（虽然他们并不知道）。

yevon\_ou：这段话概括起来，就是一万个螺丝钉，也能组成大型企业。而且最后分给螺丝钉的人均还不少。

因此简单做螺丝钉，也是一种生存策略。便于组装。

其实这两条，就足够解释为什么“蠢”是很有趣的了。

这不仅仅是对他个人有效，更关键的是组织营造了这样的环境。

那么“蠢”到底什么**时候**有坏处？

那我就问你一句话：为什么打仗对于股票经纪人有坏处？

或者说：乱世对什么人有什么坏处？

你会想到很多职业，各种各样的。

这些职业都有一些特性，你能想到的有两条。

1: **不服务于基本面的**，因为战争或者乱世，就是要粮食，原材料和军火。

2: **专业性强的**。专业性强就说明有很多分工，局势大变的情况下分工会被打乱，有些分工失去了组织支持，自然也是完蛋。

你看，股票经纪人不服务于基本面，没粮没材料没军火，还专业性很强。

**大多数“蠢”人，其实就是集中在这两个东西融合的地方。**

我跟大家讲，别以为不服务于基本面就是高精尖了，办公室内勤算什么基本面？

专业性强也不等于是造原子弹造航空母舰，清洁工就相当的专业。

办公室内勤赌公司不倒，赌人工智能进步不能替代他的岗位。



清洁工赌自己的专业能力不会被扫地机器人或者扫地车替代。

现代社会由于分工极度复杂，**让大多数人“思考综合性问题”实际上是一件不划算的事情。**

这么讲好了——**愚民政策即便不被有意识推行也是会产生的，因为“愚蠢”的人在少到一定程度的时候，其平均收益是会增加的，然后“不蠢”的少数人风险会大大提高，收益就下降了。**

也就是说，蠢人其实是和所谓的聪明人争夺生存空间的，而且不一定会输，而是保持平衡。

不过呢，大家根据上述的例子大概也看出来来了。

- **蠢人，在稳定环境中会具有更好的平均风险收益比。**
- **聪明人，要在流动的环境中会更好。**
- **蠢人不容易碰到原生的危机，但一旦遇到外部危机很容易大批灭绝。**
- **聪明人容易自己制造危机，但外部危机发生时则更有可能幸存下来。**

以前我回答过一个知乎上面军医学院签了合同之后毁约，不让人走的问题（这是两年前的问题）。

我的意思是：如果是合法的，也就是签约之前就和你说不让你走，走了要违约金，然后后来不让你走，虽然合法，但那就不对了。

而如果是非法的，也就是签约之前说可以让你走，但后来不让你走，虽然不合法，但那就对了。

如果你是一个“蠢蛋”，自然会认为“卧槽都违背法律了，太不对了”。

我这里就给你们区分一下蠢蛋和非蠢蛋——看看刚才说了这么多，有没有人能够理解。

我用数字来标一下逻辑过程。

(注意,如果你只是想看得明白“以上内容”,并且获得心理平衡,下面的内容不要看了,下面是没有平衡内容的)。

1: 军队是生死之地,存亡之道。所以实际上一切社会机器的运作,归根结底其实是为军队服务,军队其实是扩张和维护。战争不是和平的注脚,和平才是战争的间歇,和平也不过是把战争推向了国门之外。

2: 我们常见的法律本身,是用于一般社会内部运行的人际交往的规范,所以针对的是“常态化事件”和“常态化需求”,这本质其实是给日常时期的大众提供一种稳定感。但是这种“常态化”规则,并不能应对“终极需求”。要不然国家只需要一套法律,也就不需要军事法庭了。

3: 一支军队要想好,有很多因素影响,但是最关键的还是进入军队的人要忠诚,组织成本低,好好的完成分工。从某种意义上来说也是“蠢”,但是这种“不基本+专业”本身就是应对终极情况的——所以这可能造成在日常社会适应不良,因为它针对的就是乱世。

所以军人既是世界上最蠢的人,但又是一群在客观上达成了“最聪明”的一群人才能达到的目标的人群(最抗极端波动)——这就是现代职业军队模式和古代军队模式在社会分工结果中的最大区别。

绝大多数战争中,军人的伤亡率都远低于平民。

4: 要想有效率的确定是否忠诚,只有一种办法:测试。

如果一个人,进入军校后,千方百计还是想走,哪怕是赔钱。那么这个人万万留不得,因为这说明他一直在思考怎么走,所以这个人一方面是“不蠢”,另一方面是“很蠢”,或者至少说是不符合要求(为什么很蠢我之后会说)。

那么让军校退学门槛变得很低行不行?不行,因为军校是初始端口,过低的离开门槛会让很多人“试一试”,这个时候源头出问题的概率会更高。

所以你既要有一个进入门槛,但进来了之后有一个更高的门槛会更有效率(但要勉强刚好可以退出)——是,这的确是会影响一些什么“军队的信用”,可是这在终极需要面前根本不值一提(而且媒介就是信息,在这种终极问题上,这种消息的传播面必然会被控制,任何有效的国家都在做这件事,美国做的尤其的好)。

这里的进入门槛,就是考起来不容易,离开的更高门槛就是要赔钱。

那你说为什么外部其他组织不这么做?

煞笔啊，其实一直在做好吗，只是“军队”给你的感觉是单一体，好像一家“公司”这么做一样——但其实军队对应外界的东西是一个“行业”，而“行业”本身一直在这么做。

法律禁止单独的一家公司用类似的做法，是因为担心这么做导致求职市场的职业信息过于复杂化，降低选择效率。

所以核心在于市场参与者的可选择数量的总量控制，而不是什么所谓的“性质”问题。

就因为这个，行业可以设立各种各样的专业和退出门槛，但是单独的公司不能这么搞（至少不能太过）。

你把这种规矩当作某种“不可逾越的性质问题”，只是因为上述考虑告诉你太麻烦了，你找一般工作知道了也没用，反而让你想东想西的。

好，如果是一个蠢蛋，那么看到这儿就会想到：马勒戈壁，那么其实现在进军校就是个垃圾！

聪明人其实已经意识到了，那年如果进军校，那可就太棒了。

1：军队是一个相对封闭的系统，因为它是脱离于“常态”的系统，但针对的却是终极且永恒的目标，所以这一套系统永远比可变的常态化系统更加基本——如果这个都没了，其他的也没有了。

所以军队的“最低收益”可以保证。

2：既然军队会采用这样的模式，那么必然表示军队需要这些高忠诚但也有文化的人，只是考核起来相当的困难。

军队因此也会成为一个“资历”+“忠诚度”考量为主的群体，现在要加上文化素质，自然需要更多的考核或者“痛苦”。

因为文化素质+资历，如果没有忠诚度的话，它的危险更大。

而等到这个人如果已经爬上去一点了再去“痛苦”，会由于他再次选择别的行业的成本太高而选择留下，但他是个“不忠诚”的。

所以说，**筛选掉不够忠诚的人，实际上是越早越好的。**

当然，这也意味着：如果是延后筛选，那么痛苦和斗争的程度会加剧，你很可能吃“二道苦”“三道苦”甚至“七八九十道苦”。

这是任何组织都需要的考核过程，只是军队是终极目的，所以考核的会更严。

所以现在采取这样“没信用”的方式，恰恰等于说是提早了“吃苦”的年份，而且如果这方面兵员紧张，那么在这几届进入的学生，很显然数量较少。

在资历很重要，而且需要不断迭代的情况下，**同届人数越少越容易牛逼（即便考虑“关系”的情况下也一样，因为整个这一群的人比例上去了）。**

这就好像当年黄埔军校出了那么多牛人，未必是因为这些军校生真的很牛逼，而是因为就那么几个。

所以看似痛苦，但实际上却是“投入收益比”最划算，风险收益比也最好的时候。

3：如果你知道一家创业公司肯定不会倒（绝对不会），现在有增长需求，但是刚开始有很大的工作压力，以后的晋升靠的是工作年限。

你去不去？你肯定去。

蠢人是没办法分问题的“层次”的，而不能分问题的层次，其实就是**“蠢人根本不知道问题在哪儿，这个问题是针对哪些需求”。**

但是，正是因为如此，所以蠢人才拥有了我上面说的那些优势。

世界是动态平衡的。

哦对了，大家可以想一下，为什么我上面的主要内容，看起来会让人舒服一点，尽管内容都是一样的，这不还是“给滴滴洗地”么？

不管是转移视线也好，混淆矛盾也罢，先别想这东西到底是啥，想想“这是怎么起作用的”。

也就是，**我刚才拿了什么东西在平衡大多数人心中的那杆“蠢人秤”。**

# 女医生被逼自杀的本质——媒体的代理人战争 #Y219

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)



## 女医生被逼自杀的本质——媒体的代理人战争 #Y219

之前的新闻想必大家也看过了，就是游泳时里女医生被小男孩骚扰，女医生丈夫揍了小孩，最后小孩家长闹到女医生单位要求开除医生云云。

网上当然讨论不少，也有讨论媒体的不实和夸大报道——但是突然间对媒体的指责就稳定住了，对微博的那些大V也是一样。

虽然我之前也有文章说过这件事，不过写在末尾，而且那篇文章估计大多数人是没有耐心看到最后的，所以我单独拿出来写一下——虽然会简单极多，但我可以肯定评论区还会有至少 40%搞不清楚状况的，他们的评论内容我会在本文最后写下来，一共有三种搞不清楚状况之评论。



由于微信评论的通过是需要欧神点击通过的，所以智商太高的评论太多，也会增加欧神的工作量，人家已经很忙了。所以我把智商太高的评论直接写下来，那么这些仁兄最好也意识到，作者本身让大家看到观点的能力是最强的，既然我自己都帮你宣传你的思想了，你就不要再瞎掺和了。

您就大慈大悲，至少评论的时候不用唧唧歪歪一大堆（微信评论回车很麻烦，所以经常是一堆挤在一起），这样会影响有品质的评论的阅读体验，所以您自行在我后面的“超级无敌宇宙大智慧”评论选择中选一个即可，然后评论的时候只要写一个编号就可以对号入座，这样看起来屏幕也干净些。

经过综合考虑——我现在决定“超级无敌宇宙大智慧”评论集锦写在最前面（见谅），否则可能有些人根本看不了几段话就开始评论了，就看不到后面的无敌大智慧了。

**注：肛锯的意思是，他假设大家看完了#Y219，下面会有三种评论。**

1：你这是妨碍新闻自由，新闻是社会监督的，没有新闻你大爷还能活到今天？马勒戈壁的傻逼日你妈。

这条评论体现了极强的社会整体意识，且计算了几十年的脉络（从几十年前到今天），并且还关注了环保和性生活问题。如此集多学科精髓之大成者，自然提出的东西也相当不一般，我一定要好好学习。

2：这事情当然是责任方的过错！把责任方抓起来，增大处罚！你这样是助纣为虐！sb东西！

这条评论体现的是真正的责任精神，法治精神。之后的对话还显示出中国悠久的历史，最后的英文恰恰体现出了现代化中国的历史进程。中西合用尽显博学本质。



3：说的啥玩意儿？一句话都看不懂！

这是最具有大智慧的，这就是大智若愚，以不变应万变。真就是无论世界变换，我也淡定自若。这是一种境界！

当然，这三种话未必要完全一样，只要类型符合了就行了，也就是三种处理方式（最后一种是针对本宇宙因果律的）。

好，现在我们可以说一下媒体在怎么脱罪了。

为了明确一下这个事件中的不同时间段和不同说法的人，我们先可以区分一下他们，以便给大家以后弄清楚利益关系。

我们可以分为三大类：

1：刚开始选择性报道消息的媒体与大V。

2：过程中添砖加瓦蹭热点跟进的媒体与大V。

3：女医生自杀后媒体的跟进（一些媒体指责另一部分媒体不负责任，但其实这部分人并不是真的对不负责任的媒体不利。**当然，跟进也不是一定是指新的内容，删掉原有的东西也算是一种跟进措施**）。

我们先说说大家可能最感兴趣的，也就是女医生自杀后这些媒体干了什么——包括“反对不实报道的媒体”，以及“删除内容的媒体”。

我们先说“删除内容的媒体”，他们其实做的事情远远不止删了内容——**如果仅仅是删了内容，那么这反而让别人更关注其行为**，所以不可以纯粹的通过删内容来解决问题。

当然，你说要不就道歉算了？

道歉就免了，人家都不道歉就你道歉，那就是不打自招了，火力都丢到你头上——你可以说，也许及时承认错误长期来看是有利的。但是你继续看这篇文章就知道事情没那么

简单（这就和政客总是不会在第一时间道歉一样，哪怕是众人皆知也是能抵赖到底就抵赖到底的）

这些“删除内容的媒体”给“删除”做铺垫的前期，其实是给大家看了一大票“男童家长蛮横无理”的内容的，并且据我的信息网得到的消息，**现在所谓的“人肉野蛮家长的网友组织”的带头人，实际上就是这些媒体人士**（这些带头人一点也不牛逼，也就给了一千多块钱的奖金而已，因为这些所谓的带头人说白了只是一个安排大家工作，整合一下网友发上来的信息的人，仅此而已——当然，这份工作很重要，因为大多数网民都没有足够的时间长期在这件事上全职工作，**一整天泡在上面。这时有一个全职人员，那么其组织性就会比网友自发组织一般要强得多**，最关键的是稳定的多，所以就能对别的松散的组织，比如说，它就会比问责扭曲事实的媒体的组织要来的高效得多）。

道理非常简单：网民之所以关注这样的新闻，本身就是在谋求寻找一个“挥舞道德利剑”的机会，任何方式都可以，只要挥出去就开心——刚才还在一个地方满口尊重这尊重那，一转头就开始操逼操屁眼。其实这些人只是为了宣泄，或者说很大一部分人上网的目的也在这儿。

其实即便在水库公众号我们也可以看到不少这样的人（这说明这种人比例极高，连水库都有），我们常常可以看到评论的老熟人在孜孜不倦的，在任何题材下重复喷，内容也差不多。其实水库的文章还是内容很明确，没啥可以喷的——但这不是最关键的，如果真的是不喜欢的话，那就根本不会再来。很显然，能够又喷又再来的，肯定是有内在利益才是。

注意，下面的内容请大家注意……因为我也被提醒写的东西太难看明白，要简单一点，也可以拆成很多部分一个个说，这样不容易绕晕人。

所以，就在写文的现在（2018年9月5日22点25分），我正在吃一大盘朋友送来的老家猪头肉（冷的五香和蒸好的热的烟熏猪头肉），已经喝了四大瓶啤酒，之后边写边吃边喝。

我也是惨，想想以前在知乎，高赞答案基本都是酒后写出来的（仅限肛锯这个号）。酒后因为想不到各种奇奇怪怪的相关方面，就一条线走下去，反而更受欢迎。

可惜的是，我不可能每次写都去喝酒，因为酒的热量太高了，我可不想彻底变成一头大肥猪（我一个月才吃一次猪头肉和猪油，而且现在为了健康正准备戒烟——想到我就要戒烟了就害怕，让我赶紧点根马和烟压压惊）。

好，我们接着说“删除内容”的媒体，他们在转移视线的过程中还做了另外一件事。虽然我没有直接证据，不过他们似乎和那些“揭发无良媒体”的媒体有PY交易，或者有默契。

这种默契和交易，使得这些所谓的“揭发无良媒体”的文风都是一开始稍微义正辞严一点，后半段直接转换为“大众不理智，但是我们很理智”的逻辑上来（是不是很像知乎“理客中”文体？）。

简单的来说，分工就是这样的。

1：“无良媒体”发布假信息，假信息闹大了，把小男孩家里人揭露一番（其实稍微查一下就可以明白是关联媒体发的，串通好的），大力推人肉小男孩家人的组织，开删。

2：“特有良知有态度媒体”，开始发布“揭发无良媒体”，引导至“大众不理智，但看我们的都聪明的一批，毕竟小男孩也有错对不对？对不对？你看别人没看出来被忽悠了，你来看我们就是当时没被忽悠之证明，对不对对不对？你总不好意思说你当时被忽悠了对不对？”

3：之前进行过添砖加瓦的媒体：小男孩被人肉啦，你看我们都被无良媒体骗啦！快，我们找小男孩去！不是他弄出的好事，我们怎么会上当受骗呢？（喵喵喵？可是大多数人真的在这么认为，毕竟只要把人“追根溯源”这件事当作“聪明+逻辑”，大家都会开始成为复读机，而这些添砖加瓦的媒体和有粉丝的大V掌握有信息和脑残粉的优势，可以迅速将“追根溯源”和“聪明逻辑”变得有关联——毕竟有一群人一致这么想嘛，那我也掺和一个。）

4：嗯……要是我去闹事的话岂不是……我就是那个被忽悠了的傻逼么？不行，不说了不说了。

我想请问大家一个问题——媒体最大的优势是什么？

是掌握信息？是，但这不是最大的。

**媒体最大的优势，在于和媒体打交道的人，只要不是特别高的层级或直接控制者，都无法判断媒体到底能给予自己多大的战斗力加成。**

其实稍有了解的人都清楚，媒体和当事人打交道的时候，绝不是仅仅采访。为了获取后来的采访机会+扩大事态，记者是会给当事人“出谋划策”的，甚至有些律师的单子也是这么“转介绍”过去的。

这个“媒体给当事人的薛定谔援助”是媒体最强大的武器——只有这样，当事人才会受到“服从媒体意愿”的激励。

即便是同样程度的物质奖励，以概率形式发放都会有更强大的激励效果。当然，你必须先让对方头几次连续高概率吃到甜头（但不能是 100%），以后逐渐减小概率，此时对方服从程度将会迅速提高。

是的，抽卡游戏和装备掉率就是这么设计的。

当然，这种方式越是面对个体或者更小的群体，效果越强；而如果是大群体，其内部利益关系复杂互相牵制，所以要想在大群体中这么做，必须要有充分的准备以满足至少关键人群的需要。

在这种情况下，媒体的最大的可怕之处就是在于“模糊双方竞争的平衡点，还要增加波动性”。

我们都清楚，即便是血海深仇，往往双方还是会有所顾忌和收敛的，在打到一定程度下也会停手（大多数时候如此，绝大多数时候则是谁都弄不掉谁）。

这就好比 21 世纪以前的最残酷战争形式是“宗教战争”，双方为了莫须有的东西打的头破血流，莫须有的东西又可以无节制的放大。

因此宗教战争往往会因为战争动荡到组织涣散，筋疲力竭为止。

虽然宗教战争如此残酷，但这种战争对于双方而言仍然有比较明显的止损点，所以即便是恐怖平衡也是可以小心维持的（哪怕是有强力外援也是一样，只要是你能够大致清楚会投入多少战斗力的援助，这只要知道对方的利益大致何在即可）

在这样的战争间歇期间，人民可以休养生息，重建家园，至少能过上一段平静的日子。在这些平静的日子中，这一国家或者组织的各方面实力是可能可以得到整体性增长的——以后即便再打宗教战争，整体水平也会提高，战争只是稍微中断和延缓了发展进程，这两个组织依然很有发展机会。

but, 进入 21 世纪之后，由于运输和信息能力的大大增长，**以及全球化产业链的影响（这个最重要）**，产生了一种更新型的战争模式，那就是代理人战争。

虽然我们可以认为，21 世纪以前也有代理人战争，一个国家让另一个国家当替死鬼是很正常的事儿。

但是我们细细思索，我们就可以发现其中的不同。

原来的所谓“代理人战争”，是“一个国家机器听从另一个国家机器去打”，很大一部分战斗力是来源于这个“替死鬼”的。

所以如果这个替死鬼本身的战斗力太弱，国家机器能力有限。那么不仅战斗力会弱，而且也不能让指使国得到很大的利益。

这是因为，原来即便是被指使的，**指使国通常还是要直接问那个被指使的国家要好处**，如果那个国家基本社会机器都坏掉的话，那么能拿的好处就不多了（也不能很好的控制被打的那个国家）。

21 世纪以后的“代理人战争”就显然不是这样，特别是美国发动的那些“代理人战争”。

我们可以很明显的发现，美国发动的“代理人战争”，常常可以不在乎代理人整体国家的死活或者国家机器的运行效率的，被打的那个国家也常常如此。

打下来以后，美国并不要求这一国家以整个国家的名义给予什么，只需要其符合一小部分利益就好（不管是石油还是军事基地）。

**这一小部分利益是不需要一个国家机器以完整的控制本国全社会方方面面来维护的**，所以也就根本不需要这些国家保持一个“完整的社会运行体系”，只需要在代理人战争期间能够保持战斗，事后战争机器的头目能被自己控制，或者干脆死掉就行了。



在现代运输能力大大增强的情况下，一场“代理人发起的高烈度局部战争”，是根本不需要发挥代理战争国家的工业能力的，甚至连人员动员能力都不需要太多（毕竟对手往往也比较弱）。

在产业链全球化的情况下，也就不需要代理战争的国家以完整的国家机器形式出现，只需要完成它在产业链或者地区安全中的某一环节即可（现阶段通常和资源 and 地缘战略情况有关），这些都不一定要求其保持比较多的完整性，在某些情况下完全失控也不是不可以的（例如索马里）。

在这样的推动力下，21 世纪的代理人战争的残酷性远远超过 20 世纪和以前的战争，甚至超过了宗教战争。

宗教战争不分胜负的情况下，国家里面的大多数人还能活下去（甚至战败也是）；但是 21 世纪代理人战争，无论胜负都不一定能活下去，但只要你被盯上了，你不参加的话就注定活不下去——而有一部分最极端的代理人战争会发生在一个国家的内部，也就是会出现反对派组织，而**无论是反对派还是政府军在战争结束后都没有必要存在**。这就是必死战争，最近的就是叙利亚内战（如果反对派胜利的话）。

当然，这里指的是叙利亚国内的组织不再需要存在，但是那个帮忙打仗的反政府军的上家的组织是会继续存在的——叙利亚范围内的所有人**都没有获利，只有反对派境外头目获利**，而在境内打得好的领导以后也会被调往境外（但也可能直接被灭口）。

这也就不难明白，在战争进行一段时间后，越来越多的叙利亚反政府军中层和下层开始动荡。

这不仅仅是军事原因，很大程度上也是因为在战争进程到一定程度的时候，随着局势似乎越来越好，此时按照正常情况应该开始说到“分果果”的问题，建立起分果果组织——建立这样的组织需要相当程度的资源，这种资源要么内部建立要么外部给予。

很显然，内部建立是不可能建立的，而外部给予这么大的资源也是不太可能的（帮一个从头到尾只会伸手，根本不会管理国家的组织建国？有毛病呢？）

这个时候，中层人员当然会开始忧心忡忡并保留实力。内部的分裂和消极应战自然在所难免——尤其是政府军突然获得外援的时候，军心会更加不稳。



我们可以发现，这样的代理人战争的幕后发起者一定是一个实力很强，利益获取非常多元化的国家。**这个国家已经到了不再需要那个代理战争国家的同盟关系，而是只需要某些局部的东西即可，它可以亲手把这个局部果实摘到手，其它的可以一律不管。**

大家再回过头看看媒体在“女医生”事件中的行为，是不是很像叙利亚内战？

先是老美开始搞叙利亚，先把事儿头挑起来。可是这件事吧，硬进去弄不太好，叙利亚也是个硬茬，而且最终目的只需要把叙利亚搞烂，其他事不重要的（就好像能制造一个被大众当作热点，都感兴趣的事件也是不容易，但是只要成为热点拿到钱，以后怎么样可就不关自己事儿了，甚至乱到无厘头才是最好的）

先说一点屠杀，然后再来点化学武器佐料，果然是打小孩，叫老公，殴打对方家人，可怕医生样样有！

中间叙利亚抵抗的出乎意料的激烈（女医生自杀啦），外部援助也并未断绝，甚至都开始出现了强力外援（公众觉得这女医生咋就自杀了呢，好奇怪啊）。此时本应该凉下的热点，又重新燃起。让反对派顺利打烂叙利亚，自己先拿个人道主义正义战争的牌坊的如意算盘落空，得想办法体面的脱身，以及从这一不完全成功的行动中尽可能获取剩余价值。

伤脑筋，这个大毛子把自己压箱底家当，冒黑烟的航母都扯过来了，这大毛子本身也是不好惹……至少因为这么点事儿不值得。

好嘞，在我们继续拿出可怕的，看起来和洗衣粉一样的生化武器，强调女医生老公打人的前提下，缓和一下对反对派（小男孩一家）的直接支持，这样好让毛子不要多想，大家也不要继续升级——就一个砸砸国家，逼逼死人的小事儿，不值得大家真干上的。

之后嘛，再尽可能的多炸掉几个叙利亚的关键设施，打很多媒体烟雾弹。叙利亚可以发展更慢，女医生的事儿则可以把水弄混，让大家以后懒得想，事件难以再继续发酵。

好，让毛子扯皮去，我们就让毛子和叙利亚政府和各位看女医生新闻的人先跳一跳，我们让毛子和别人把矛头对准反恐，对准 ISIS 上去，对准小男孩和他的家长上去，毕竟毛子和其他新闻媒体以及观众也是为了利益，为了有趣，这样以后我们的戏份就可以顺风顺水的减少，反正我们打烂叙利亚，我们赚的公众眼球小钱钱的事儿已经完成了。就

算毛子和别的媒体要抹黑咱，咱不也控制着媒体么？他们不会找多余的事儿的，大家都会留面子的嘛（毛子其他媒体，而大众支持率是看新闻的人）。

最后结果：毛子吃了剩菜，长期来看避免了石油价格进一步受到更低成本的操纵。美国虽然没有完成长期的将叙利亚稳定在一坨屎的状态，但可以保证相当长一段时间叙利亚就是屎，短期内石油价格更容易波动也就更容易操纵，而且只要把行动没有达到最佳结果的事情暴露出去，尤其是没有把目的暴露出去，那么我们的牌坊最多也就是缺了个角而已，还是赚了。

好，现在我们大概知道了情况，那么为什么现在的媒体可以做到类似“21 世纪代理人战争”了呢？

就和支持真正代理人战争环境的是现代运输和信息一样，**媒体现在能打代理人战争是因为“信息化社会的媒体可以更方便的和观众互动以获取观点信息的变化”，“在出现意外情况后，能够比大众知道的速度更快一步的改变自己的策略”。**

以前媒体虽然也经常干恶心的事情，但不会和现在一样的最主要原因，还是在于旧媒体的互动效率是很低的，改变策略的速度就很低。

比如说如果是原来的纸上媒体，你这么搞事情出事以后，第二天公司里可能还不知道外面人已经开始口口相传辟谣了，对手媒体却可能在第二天或者第三天进行反应。

你一份报纸总不可能每小时出一份，所以你要能够反应也得等到第三天或者第四天了。

可是在等待的过程中，事情已经发酵起来了，而且因为大家都是纸上媒体，**所以不可能依靠控制一部分评论，引发观众和观众之间的争论来给自己拖时间**（从这一点上来说，联合国的覆盖面变广，内容变多也是支持 21 世纪代理人战争的有利条件）。

所以纸制媒体一旦规模变大，这样的行为就相当的不划算，因为一次很大的丑闻足以影响自己的销售额。

但是现在，媒体搜集信息的速度至少差不多和观众一样快，而响应速度甚至比观众还要快。

辅以“我对当事人双方的支持程度是不确定的，当事人必须紧紧抱着我，我才有更大的可能帮他或骗他”这件事，就足以开打一场“媒体代理人战争”了。

因为从事件的原料，当事人的选择，大众的反应预测和节外生枝后的危机公关，都被媒体控制了——竞争对手的速度无法比你明显更快，因此互相都是守势，而非攻势。

这种事情如果放任下去，将会是十分可怕的——原来的什么新闻道德，只是用来分裂新闻派系的辅助行为，这样可以在斗争中取得平衡。

可是现在由于响应速度的加快，这种分裂已经不再管用，媒体的利益将会发生大规模的互通——**他们从一群小组织，变成了一个具有相似利益的准大型组织。**

我们从美国各大媒体对于特朗普的瞎讲就能看出端倪。

我们都知道，如果仅仅是当事人双方开打，那真的是会取得平衡的——即便是有外援的情况下，**只要这个外援还是需要当事人本身“保持完整”的**，那么斗争也仅仅是输赢问题，总有一个能活着的。

无论多么恶心，反正有个人能活着。

但是现在的媒体，则不需要那个人的“完整”，只需要很小的，一过性的内容而已——**不需要花费更多的力气去保证信息来源至少不要出大岔子，因为解决出岔子后的危机的成本，已经远远低于保证信息来源的成本了（这个很重要）。**

这之中还有一件很重要的环境变化——由于信息交换速度的加快，个人信息的重要性比以前高了许多。如果被有计划的利用，其对于当事人的损害也大得多。

媒体恰恰掌握了更多的信息，也很容易获得当事人各个方面的信息（当事人为了获得战斗力加成一定会配合），所以媒体才能那么方便的“把两边都给灭口”。

这就是经济上的“公地悲剧”，我以前写过的那个三色幼儿园虐童也是一样。这其中有大量的公地悲剧，只不过这并不是当事人双方的“公地”，而是对于媒体来说的公地，这块地，就是当事人双方。

也许大家回想着“监管媒体”？

对，问题是怎么监管媒体？因为按照上面的内容，媒体已经成为了社会基础判断的一部分，它本身已经独立了，成了一个死循环，所以一般的监管是不会起到什么效果的，还容易被媒体联合起来一起反对。

那应该怎么做呢？

大思路还是分裂，要让媒体分裂，而不是成为一个准大组织搞利益串通，这就要求一家媒体攻击另一家媒体要变得更加容易（说起来简单做起来难）。

具体怎么做……还真是想不出来。

不过控制出版物方面美帝经验还是比较足，他们主要是早期通过军事机关强行介入主要媒体（一开始是海陆和海军陆战队直接控制好莱坞），然后控制发行渠道和股权，最后用关联交易和行政方便来诱使媒体照做。

这个法子本来是很有效的，但是在民主党突起又对虚拟经济有利，同时媒体行业也高度和虚拟经济挂钩——结果在民主党的“爱”的关怀下，媒体行业因为利益又再次成为了串通的准大组织，于是集体成为了骗子。

不用说解决这个问题，缓解这个问题都是很难的。

推荐一本书《组织中的传播和权力：话语，意识形态和统治》，虽然不是直接讲和上面内容有关的书籍，但是看过以后也能够明白上面的内容严重在哪儿，为什么解决起来很难（能想到的解决办法到处都是不可调和的矛盾）。

哦对了，之前写了一篇很难看懂的文章（篇幅为2万6千），甚至还有作图内容。

受得了的可以去看一看，最后的图学会怎么画，概念搞清楚，对于思考很多模糊但重要的问题会很有帮助（而且还是比较万能的办法）。

链接：《脱离屌丝SB与白左思维的方法》（欧大大帮我加一个链接啊）

# 考试才是公平 #Y220

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)



考试才是公平 #Y220

（注：肛门锯这一段，主要讲了“离散型”人格的价值。

一粒米养百样人。娘胎 5 个技能点，加在不同的位置。

- 有的人数学好。

- 有的人写作好。
- 还有的人体育好。
- “离散型”人格**应变**好。

这玩意，就好比不长肌肉，长大脑一样。

能够迅速地适应新信息，凝聚外界的信息，开创新的事业，这是一项了不起的天赋技能。

在漫长传统的农业社会，阶层桎梏。这样的“能力”几乎没有太大作用。

但是在一个迅速变化的社会，就是“杀手级”高级天赋。

传统的“高考”，考的主要是“固定式”题目。学生死记硬背即可，但是对于“迅速应变”的能力要求不高。

因此，大学学制要采取“严进宽出”。把高考前置。前置到 18 岁就完成。

因为高考越前置，就给后面学生的发展，留出了最大的自由度。

如果高考定在 30 岁的话，意味着一半的寿命都被“八股文”占据了。

文章的第二部分，讲的是国家越是宣传重视“高考”，越是悬挂一颗明显的胡萝卜。

则能被胡萝卜吸引的，都是“不加变通”，技能点加在死背书，而不是侦察观望上的“传统家庭”。

高考相当于一个筛选器，把贫困地区“职员体质”的人筛选出来。也是一项用途）

看了军师的《[考试才是不公平](#)》一文，我准备演戏，写一个《考试才是公平》

其实，桃军师说的内容，我是表示赞同的。但同时，对于文章表现出的倾向（主要是看评论对于倾向的看法），我又是表示不赞同的。

首先，我需要对那篇文章的大多数评论提出一些个人的批评。当然我个人写的东西也只是不同程度的错误而已，所以这里只是一些个人的感想。

**我觉得，评论里面最大的问题就在于绝对化，极端化。**



这里的绝对化，不是指说法太绝对，而是一种“知道有不对就一定不要去做”的态度。

这句话难道不对么？不对当然不应该去做啊。

这话当然对，但是这是个人层面的对，其实对于组织也是对的，但是大家还是犯了一个错误。

我们对于个人的“不对”，其实判断的是“当前可行条件下的最高收益，或者至少不是最低和有损失的决定”。

但是对于组织，我们的要求则是“没有成本条件下的稳定收益”。

这个道理仔细一想，大家也都能明白，而且古今中外莫不是如此。

再想一想，大家也都能明白这样想其实是不对的。

另一种错误呢，则是零和博弈倾向——政府白手套小孩，好惨好惨。

这其实就是零和博弈倾向，政府套了小孩，白手的，那就是吃亏了——当然从某种意义上来说的确是，但帐一般不能这么算。

我这里呢，就不老生常谈的说“考试是一种可行手段内相对容易确保公正的做法”，或者在这一大类想法中的任何一个，我还是从另外的角度来看待这个问题吧。

例如说“[公平真的能更有效的促进生产力或者组织测存活吗？](#)”或者是“公平对于一个组织或者团体，在生存上的帮助是什么，为什么要这么做？”，我会从这两个角度入手。

但是，我不会用哲学思辨的方式（逼格太高不会用），我还是从现实角度出发（怎么说好像都有道理，只要我不告诉你们就行，括号里面的东西你们是不会看的！[逼真.jpg](#)）。

我想请问大家一个问题：考试最重要的目的是什么？

我先假设一个回答：选拔人才。

那么，我又要继续追问：选拔人才的目的的是什么？

回答：好好工作，好好管理，这样才能好好生产。

那么，我继续追问：好好生产的目的是什么？

回答：好好生产的目的是造出一堆好东西，大家吃好喝好。

那么，我还要继续追问：大家吃好喝好的目的何在？

回答：没吃没喝就要饿死，饿死了就完蛋了。

那么，我还是继续追问：那么，把这一切串在一起的东西是什么？

回答：是一个统一的生存目标。

追问：那么，让一堆人分成不同工作，怎么让他们服务于同一个不能直接观察的生存目标，并作出符合整体生存目标的行为？

回答：靠激励。

追问：激励最重要的是什么？

回答：……………emmmm，物质么？

追问：假设是物质也可以，那么物质有什么特点呢？

回答：稀缺性？

追问：是的，但是你需要用有限并且绝对低于总体用于生存目标的物质，来满足不知道全局并且无限贪婪的个体，并用它激励其生产……很显然，靠公平手段是不可能产生足够的正向激励的，那么你会怎么办？

回答：使用负激励，用惩罚？

追问：惩罚能力也受到了资源的限制，那该怎么办？

回答：通过对个体的欺骗或者隐瞒？

追问：欺骗本身也需要很高的资源，而且普通欺骗很容易被识破，那该怎么办？

回答：个体本身信息获取能力有限，所以被识破的比率会比较低？

追问：但他们对欺骗的结果和总量也可能是放大的，例如说自然灾害饿死三亿。

回答：那……

不追问了，直接说：“万变不离其宗，要想完成欺骗同时又保证生产，避开欺骗放大的可能，最佳的方法是单刀直入，**在之前就设立起一条熟悉路径**，这样就可以在个体信息获取能力有限的情况下，既可以用总量内的资源对每个人都产生激励，又可以把欺骗被识破的成本与风险都给降低。”

好，这里大家也就看明白了：组织最大任务有两个。

- 1：试验从下层观察到的组织方式，测试成功后进行再次普及，使大家具有相似的交易方式以降低人际成本。
- 2：在上面的过程中，培养起一批依赖相对固定手段的人，从而形成对整体来说具有超额回报的“熟悉路径”。

这件事情和“剥削”有关系，又有区别。

剥削几乎是纯粹的“熟悉路径”（分包给不同的人，不同的人都不知道整体甚至更细节的目的——终极熟悉路径就是“信仰”），而“熟悉路径”则是包含了剥削可能，熟悉路径的范畴更大。

非剥削熟悉路径当然也是有可能的，但是由于熟悉路径很容易发生超额投入——所以对于人类这样的生物，即便组织并没有剥削意图，剥削行为也会自发产生。

而意图降低这种自发“被剥削”，那么最终的结果往往是整体激励水平的下降，而激励水平的上升和下降都是相对稳定的，而且下降更容易造成局部集中的高度不平衡（例

如说城乡剪刀差，但是却是大家都不想好好工作的剪刀差），在不平衡下“剥削”反而更多而且容易被感知，而一个去除剥削为“熟悉路径”的意识形态，比起提升激励水平，更愿意走降低激励水平的路子。

因为提升激励水平是系统工程，而系统不太可能全局一起变化（能用的可能性很低），所以要把低激励水平搞回去，必然会用到原来的大部分系统，这就会被叫做“开倒车”。

由于“开倒车”这个思路很简单，最容易培养“熟悉路径”，所以如果组织上层凝聚能力不够的话，那么“反对开倒车”这件事，具有“反倒车”熟悉路径的人，对于这个思路的投入总量就很可能可以超额——反对开倒车思潮的头目，因此就可以获得“反倒车”组织的超额投入，最无本万利且有害于整体生产的剥削行为就在反剥削的反倒车组织中产生了。

苏联就是这么死的——左派之所以容易死，就是因为最后很容易反到自己头上，结果毁掉自己。正所谓成也萧何败也萧何，一开始容易形成浪潮，倒也是因为左派的熟悉路径更加简明易懂。

右派之所以容易活，主要是系统相对稳定，但一直右下去会让系统的涵盖范围越来越小，激励能够覆盖的范围也越来越小（就好像只覆盖贵族一样），然后整体组织生产力和“熟悉路径”培养能力会下滑，最终系统发生停摆。

这种停摆未必是基层反对，其实大多数时候是中层瘫痪，然后中层只能找包含自己最熟悉路径的别上层，或者自己成为了上层，而且此时他们对相对不熟悉路径的接受程度也被迫提高了，这时就更有左派的生存空间——所以目前西方左派之所以泛滥，我个人觉得很大程度上就是旧有中层熟悉路径的逐渐崩溃（因为不符合生产需要了）。当然，这只是其中一个原因，还有很多原因共同导致。

那么，这么想一想，考试其实是一种“很倒车”的方法，因为考试这玩意儿古已有之，说不定可以追溯到新石器时代。反正亚马逊丛林里与世隔绝的部落都有和考试差不多的东西。

考试因为简明易懂，所以考试本身成为熟悉路径是最为简单的，虽然让大家认可考试内容和考试方向不一定简单。

高考虽然并不公平，但这种公平概念本身是熟悉路径的一部分——众所周知，其实基层是最难被激励的，越低越难。

这不是因为基层需要少，而是因为激励本身是需要资源的——这里的资源最主要的不是指物质奖励，而是指奖励发放过程中的成本，奖励也是有**分销成本**的。

一旦人均生产力比较低，那么基层生产力会更低，那么即便在组织运行相当完美高效的时候，对基层的激励分销成本对应收益，也可能是太高了。

注意，激励这个东西是越多越好的，但是激励种类有很多门类，每个门类都有一些特殊的熟悉路径，所以这方面的投入上限是不存在的，是无底洞。

个人观点：网上大多数人所谓的“阶级固化”，其实描述的就是这种“激励分销成本”，只不过大部分人用另一个不那么正确的词语描绘，那就是“机会均等”。

机会均等就是大家要拥有同样的机会，而左派倾向于认为**物质条件**是获取机会的最重要因素。

而传统右派则认为，**努力+实际成果**才是标准，你拿到了就是拿到了，一切看得是个人的动机，是否努力（当然也涵盖结果）。

**奥派呢，相对来说（以中国标准）是更右的，比如说欧神特别赞同的加速度平等就是。**

要我来说，左派的“熟悉路径”观点，以及右派的“熟悉路径”观点，都存在问题。

右派倾向于默认机会信息是平均的，是平等的，但现实中这种情况不存在。

左派倾向于默认机会是直接挂钩物质条件的，而且这种挂钩相当的稳定，但是我们也可以发现现实中并非如此。

那么，最接近现实的判断方法是什么呢？我个人经验是这样的。

1：假设个体的确是一个理性人。

2：这个理性人的“信息流入速率”是多快。

3：这个理性人的信息流入时，相似信息占整体信息流入的占比（我称呼为信息聚合度）

理性人嘛，利益最大化。虽然人类本身有很多本能会促进人形成某些思维观念，从而完成不了绝对的理性人，但这些预置的本能本身也是曾经恰好很服从于生存需要。

无论如何，基因存在本身肯定是一种存在，这种存在不一定会被本人察觉，但由于不恰好做到的都死掉了，所以活着的人一定是大概率遵从的（要死也从这一代开始作死）。

所以这就是大理智，自然界的终极智慧。

所以，把个人假设为对每个初始信息都是理性的人，是大概率正确的，在我们没有对人类本性有充足认识的时候，在考虑大范围问题时，把个体对初始信息设为理性人是可行的。

当然，为什么我要说“初始信息”，那就是因为熟悉路径本身会给人带来一种“熟练”的感觉（但未必真的是，而且现代社会分工复杂，大多数时候都不是），所以这时就产生了一种模糊性，开始有熟悉路径了，此时这一类信息的流入就不能完全的假想为理性人，而应该是在理性人的基础上给后续流入的相同信息予以一定的决策加成。

信息流入的速度越快，这个人的信息总量就越大，而信息总量越大，那么他就整体来说，其“被利用的价值”，或者说在一个“无竞争”环境中能够带来的平均效用应该是最高的。

在一个原始社会，分工不明确的时候，显然各种知识的获取相对平均，总量越大产能一般也越好。

而人的寿命是有限的，而且竞争激烈的往往是其中一段时间，所以信息流入速率本身就是一个很重要的优劣考虑。

而最后一个“相似信息占整体信息流入之比”，也就是信息聚合度。



这个既好理解，也不好理解。

我举个好理解的例子：你在学校，那么学业方面的信息流入的占比，肯定比在外部社会要更高，所以你在学校里的信息聚合度一般超过你在外部社会的程度。

然后举一个不太好理解的例子：你在拉屎，你有痔疮，所以你拉屎不敢太用力，拉屎速度也就比较慢。于是，你打开了每日更新的睡前+马桶读物，水库公众号。

水库里的文章千奇百怪，但讨论经济和社会方面的内容会比较多，于是你发生了经济+社会信息的聚合度增加。

但是社会和经济信息本身意味着大量的博弈和增加你对社会复杂度的认知，于是你觉得需要更多离散的信息。

于是情况就变成了，部分凝聚，但另一部分凝聚成了另一个“熟悉路径”，也就是信息离散——你凝聚了离散。

在相对封闭的环境中，冲突就没有那么多，会以凝聚为主。这个时候熟悉路径的建立效率会非常高。

而在开放环境中，你很可能会接触离散信息——注意，很多人会把这理解成为你看多了，自然离散。

自然离散的想法是不对的，离散本身也发生在某些中枢里，这里有驱使你离散的内容，而它本身是聚合信息，比如说水库本身就是聚合离散内容。

所以，相对而言，水库是比较赞成自由化的，然后在一些内容中会将某一局部“纯自由化”以后的结果和非自由化对比。

这种对比往往是正确的，但水库有一点就是比较现实主义，也是明白这一局部规律不一定能推行到全局——因为一个局部，大家凝聚的同类信息相对较多，所以熟悉路径相似，因此就容易形成一个具有共识的群体，但全局必然要由非共识群体组成，因为即便是不需要不可再生物质替代的激励，也一般是有限度的。

无形的有价值产物，也绝对是不可能可以无限分割的，无限分割的东西没有价值。

所以，社会是不能完全由同一“熟悉路径”的人所构成的，因此即便抛弃组织有意识剥削，客观上的自我剥削行为也是必然发生的。

这是因为迷雾，而有了迷雾注定需要有一个人来探索和处理迷雾中的事，此时他必然可以获得别人因为共识而产生的超额利润，而且由于是迷雾事件，所以他获得的利益的客观大小很难评估，他就能获得更多的利润……而如果你找个利润厌恶者去探索迷雾，那么探索本身就会对其他人失去价值……而所有人都是利润厌恶者，那么社会和个体都将不复存在。

而且退一万步说，厌恶利润者本身是被灌输了“厌恶利润可以获得更高利润”的熟悉路径，而培养这条熟悉路径本身需要资源——这就和塑造英雄是一回事。

当然，我不是说这样的人没必要存在，这些人反而更有必要存在，事实上这些人存在的越多越好，但前提条件是他们要有正好符合策略的分工才可以——他们可以不知道，但他们这一熟悉路径必须符合客观需要。

这就是为什么军人塑造英雄的“熟悉路径”是好的，因为军人在社会机器中的定位注定了他们这么做会更有利于整体和他个人（但你不可能社会中每个人都是军人，所以我们才会有那么多的熟悉路径，例如说观念或者信仰）

在长篇大论阐述了这些内容以后，我们就可以把上述内容用于考虑“考试”。

首先我们可以很明确的知道，考试是分为两个部分。

1：考核。

2：选拔。

考核针对的是技能（包含物理技能和心理状态）。

选拔是对技能和心理状态在一群竞争者中则优。

所以我个人对于中国大学的严进宽出其实是赞成的。我和流行说法的宽进严出是正好相反的。

严进宽出，就是先考核后选拔。宽进严出，就是先选拔后考核。

也许到这里你还觉得没什么区别，但要我说，区别大了去了。

快速进步的社会，更多的要严进宽出；认为自己处于稳定的社会，更倾向于宽进严出。

这绝不是仅仅因为什么“对既得利益群体更有利”，即便是从全局角度来看这也是很优势的策略。

道理很简单，外部社会极少有组织能够完成和学校那样的超高度信息聚合。而一个人信息聚合程度高时，其发挥出的能力，更接近于这个人能力和服从特性的上限（所以其实你考试就算不考语数外，你考鸡巴蛋也是一样的，只是语数外相对来说有一定通用性和衍生性）。

换句话说，严进宽出本身，就是先判明一个人的上限然后投入选拔资源——选拔时主要考虑的是你接触到离散信息后，是否能够保持某些领域的信息聚合。也就是说，选拔本身是一种筛选人类是否恰好符合需要的信息聚合的。由于这带有很强的随机性，所以也会体现为“宽出”。

严进宽出这是很符合高速发展社会的需要的，宽进严出是因为更倾向于具体工作技能能力而非一个人的本质上的优势（这个时候前面宽反而可以节约资源）。

由于采用了严进宽出，所以“信息聚合”带来的激励上限可以提早被判明，而后续的宽出可以判断他在一个更少强制信息聚合的环境中保持某些方面聚合的能力。

由于一个快速进步的社会中，其分工和分配本身的变化很快，需要更强的适应和服从以及创新的能力（服从和创新不冲突）。

虽然我们似乎感觉中国学生的创新能力不够，但是和大部分国家比起来，中国学生的创新能力无疑是很强的——只是在一个快速变化的社会中，抗风险能力很重要，所以发展中国家的贫富差距一般也比较大。

而先考核，后选拔的制度，本身就可以快速的判断“在信息聚合度相同的情况下，可以判断投入的资源对其的激励程度，并且这个激励程度对应多少实际行动”，尽早这么做，就可以快速的遴选出具有较强抗压和服从特性的人。（尽管用什么学校升多难的学校，这样考核更客观，但这样太难执行了）

在这种环境下，成绩比较好的人往往要么是有更多物质资源，要么就是自己可以开拓学习手段。

前者对应的是直接的客户资源，后者对应的是近似信息聚合度下产生的极强的适应力。

前者对于任何社会都很重要，关键是后者对于快速进步的社会更加重要。

近似信息聚合度下，产生更强的适应能力有两个原因。

1：他的聚合程度更高。也就是说，同样的近似信息流入后，他对于后续信息的价值干加成高于平均水平——这些人通常更重视某些专精方面，那很显然这些人是很有用的。

2：他的离散程度更高，但主要凝聚状态很清晰，所以他能够极好的适应高度变化的环境，成绩本身对应的很多是学习技巧——善于开发技巧的人，成绩至少不会差。

附注：当然了，这些特性会体现在现实中。

比如说大家看我的文章，很显然就是第二类人，说一个话题扯到天涯海角去了，然后圆回来（但是也有写着写着就忘了的，或者突然发现我说回来别人已经跟不上了……我不说人话的文章往往就是因为后者）

例如说第一类人可以成为研究者，技术人员，但极度化以后就可能高手在民间或者失手在阴间。

第二类人更容易成为创业人员，管理人员，市场人员。但是极度化以后就会对自己产生被动技能“波动”。因为具体凝聚的东西虽然可以达到，但周边会波动的很厉害……例如说我就是个好奇心很强的，本身服务于“看东西”，原则上来说一个富豪给我的内容和一个扫地工给我的内容都具有相同的“给我愉悦”的功能……

结果就是我的人生波动极强，一会儿还挺富，一会儿穷成负数（尽管两者对我来说影响比绝大多数人小得多，我有钱没钱的时候唯一能够有感觉的仅仅是接受付费性服务时的质量，其他方面没区别）

现在我的状况就是喜闻乐见的：本来一根手指头就能解决的钱，现在和吊死鬼一样多。

当然啦，这样的事情已经不止发生一次了，这样连环撞车我一连撞了好几次。

你看，我在这个过程中，凝聚信息方面获利很大，因为这种事儿可不是每个人都能遇上。但是原本对于绝大多数人很重要的财务稳定性，在我这儿就成为了浮云了——绝大多数组织至少需要通用的，绝大多数人重视的，可以用于被激励的东西被手下重视，可是我恰恰不重视。

而且你知道的，为了获得更多信息，而且我个人又是个天生非社会性（有连环杀手基因）的人，所以我从来都是白手单刀起家的（这样信息最多，最罕见），所以每次我解决问题的时候都十分惊险刺激。

什么？你说这很难体会是什么感觉？

你理解成打游戏就好，你不升级平 A 伤害装备，不加防御和血，回城卷轴从来不买，有钱专加大招和概率暴击伤害，活命全靠走位。

你身边的人可能没我这么极端，但你可以见到类似策略的人。

例如说你在做业务或者管理，你会发现一部分人对付普通容易对付的客户，和对付极难对付的客户其成功率差距会比其他人小。

普通客户很容易阴沟里翻船，很难对付的别人都对付不了的客户，他反而比别人更容易搞定。

管理也是一样，日常的时候磕磕绊绊，遇到危机了能突然想出个办法力挽狂澜——成功率不一定高，但让别人来做就是躺输。

这帮子人要么是长期僵持的时候打决战，要么是局势大坏的情况下翻盘……总之好事是轮不上的，这辈子不可能轮得上的，手速又不好，只能靠暴击维持生活的样子（可是这些人就是喜欢暴击啊）。

什么？你问我吃鸡的时候是不是老爆头？因为暴击嘛！

不，像我这种手残又变态的都是两把喷，外加一把手枪短管喷。闪光手雷燃烧平底锅，吃不吃鸡看缘分（天命圈是开阔地就死定啦）。

什么三级头三级甲，那都是丢给盒子精兼快递员队友的，唯一感兴趣的只有三级包。

狙击？我这么喜欢暴击的肯定喜欢狙击，六倍镜连喷，就问你怕不怕（滑稽.JPG）。

哦对了，现在为了扫车，我已经是双 uzi 或者双维克托了，喷子全靠短管。狂战士也转职烟中恶鬼——清楼用手雷和闪光的都是弱子，我这样的都是扔烟雾，冲进去听音辨位一通猛扫（我身法不错，进门的时候一般打不着我）

至于我的分数么……不说也罢……上高级房是不可能上的，这辈子不可能上的，只有依靠诛仙和天命圈 1 杀 4 搞的别人心态爆炸，才能维持游戏体验。

这其实和人生也是一样，真的能爬上去的，一般是主线凝聚但离散程度还不错的（我们一般认为这些人脑子活），但是像这样极端化了之后积累就不存在了，因为总是自己作死。当然对我们这样的人来说没关系，反而觉得活了别人好几辈子，赚了。

（所以认识我时间比较短的朋友，看到我要挂了，还会很关切很担忧，感同身受一波……认识我时间长的都是这样的：哎呀？老钱你又扑街了啊？下次吃饭的时候给咱都讲讲，让大家高兴高兴。）

（哦对了，我是一个公事公办的人，所以遇到岔子的时候是不会使用“求助朋友”大法的，我不和朋友有不对等的求助的金钱往来，要想达成交易必须是互利的。所以我是富是穷不影响我和我朋友的关系，这也是我个人凝聚信息所带来的价值观的一部分……当然，很多人是用贫富来衡量朋友关系的，所以我那些穷的时候还保持关系的富朋友本身也是挺奇葩的，不过像我这样奇葩只见过一次，现在他正处于暴富阶段，他打赌今年



年底他会作死成功，赌注是一顿烧烤……现在他公司的情况良好，但不排除他为了赌赢手动作死自己的公司——他已经做过一次了，我已经做过两次了……这个可能在大家眼里很难理解，但是对于我们这些人都是这样的……只是我信息离散以后对于社会运行方面的事情重新凝聚了，他则是凝聚到了色情业，老跟咱们科普一些色情业的投资倾向和经济与基础设施发展的相关性……居然还挺对的，更关键的是预测周期还是中期预测……我们这帮人总是能找到奇怪的相关性，也都在朋友圈里被称为人肉大数据。）

我还要提醒你一件事：这些人往往是骨子里的自由派，是偏右的。

右的人做事一般偏左，因为目标明确且比较少，但是手段就会很多——右倾的普通人会更多的想到不同情况下的类似手段的不同运用方法（最恶心的）。

左的人做事一般偏右，因为目标太多太模糊，大家都要玩虚的，**所以手段就会更单一和传统——看上去理念很新颖，但无论何种情况，唯一的解决方式就是硬搞（最原始的）。**

看过这个例子，大家应该对于高凝聚和高离散的人有一定认识了——注意，不存在纯高离散的人，人一定会有判断中心的，这一块肯定是凝聚的。

最吃亏的大概是平均数的人，在凝聚和离散两个方面都被忽悠最多。这在老国企退休人员中最多见——凝聚的上班的时候被企业忽悠，退休了之后被更离散信息中的保健品忽悠到爆。

毕竟这是两种活法，活法也是需要擅长的，平均了之后就都不擅长——但这是社会的中坚，因为这意味着两个方面去控制他们的资源相对是最低的，也是运用最稳定的。

很显然，先考核后筛选的机制，自然会更加有利于信息凝聚状态的人（平均水平）——其实社会变化越快，反而对于稳定人员更有利，因为稳定带来的溢价更高。

所以，中国严格的高考，很显然在这一点上是有利的。

公平，对应的是发展。

发展的公平，不是绝对公平，不是相对公平，而是“动机公平”。

动机公平，就是一个人愿意做什么的动机，是欲望，而人类的动机很大程度上是取决于熟悉路径的。

所以考试本身是不是某些阶级特别有优势，某些阶级吃亏，这个只是中间的一些变数，可能有利于目标，可能不利于目标。而目标本身永远只有一个，那就是——有效激励。

当然，促进动机公平本身很复杂，很大一部分属于教育社会学范畴的，这个要是展开来讲我得讲几十万字，而且我这方面的水平有限。

但是大家只要记得，最重要的公平是动机公平，欧神所说的“加速度的平等”的根基也是动机公平，要是动机不平衡，加速度的平等是不会出现的。

而所谓的教育资源，教育资金，特权等等，都会影响“动机”，而动机最关键的还是信息凝聚——特别是初始信息，所以说家庭教育才这么重要，因为家庭是孩子第一个接触到的高密度信息来源。

这其中，其实影响最小的，甚至还可能在一定时期内有正面影响的反而更可能是大部分人反对的“特权阶级有读书优势”，或者“一考定终身”。

道理很简单——家庭是第一信息源，而家庭本身内部环境其实是很复杂的，离散信息很多，要让一家人都明白“读书重要”就必须采用最为简单的内容，而且这个内容最好带有一定强制性。

例如说“一考定终身”本身就是极强的兴奋剂，尤其是在当前应试教育符合中国发展客观需要的情况下，这就是双赢了。

如果采用“更公平”的制度，反而这样的优势就没有了。

我们可以发现，教育落后的地区直接匮乏的，不是家长在乎不在乎素质，考虑的长远不长远，也不是学校资源的多少，而是整个环境中根本就没有明确的“一考定终身”的概念。

由于缺乏共识，信息凝聚困难，所以学生发生“觉得学习不重要”的程度就越高（这是相对的，例如说分工发达地区的孩子就算相对身边的人不爱学习，也比更落后地方的人平均来看更重视学习——随便一个中国学生去印度都是好孩子。）

而特权，至少在当前非但没有导致动机缺失的情况，反而大大增强了动机，一个学校在特权者来得多的情况下（只是相对的特权者，哪怕是一个贫困县城里面稍微有点钱家人的孩子），不仅仅可能意味着资源的增加，更关键的是看到了这些家伙有钱。

虽然，你会觉得这些有钱的可能也会散播“读书不重要，还是出去混好”的观念，但“有钱学生也要去读书了”本身就是对基础极差地区的一种正面效果。

读书本质是投资，而投资是要求超额回报的，对于一般人来说，超额回报都直接对应着一个已经形成的观念——你比别人强。

当然，不是所有人都认为有钱就是比别人强，但这些人基本都会挂。

所以读书本身过程中出现特权优势，不一定是坏事，事实上这是一种很大的刺激——尤其是你考的一样的情况下，还是能登上至少尽可能类似的平台。

所以一考定终身，一张文凭高工资，你从个人角度看起来不合理，但是在“当前发展阶段”是对整体社会有利的，而企业给高工资也不是傻子。

大家一定要明白：在快速发展的社会，企业买的更多的不是技术，而是适应力或服从程度。

这是符合发展需要的——公平服务于发展需要，而不是反过来。

也许有人要说“发展重要还是幸福重要”。

那我只能用一句话回：朋友，这里的发展是等同于“生存”的重要性的。

教育资源的多寡，会一定程度上的影响信息凝聚的能力，但教育资源本身也是和发展匹配的，而且一个地方也不可能一口吃成一个胖子，一下子给大量资源本身也是不划算的——最关键的是，强制的过度平衡，本身会导致优势学校的优势变得没有那么明显，而这又会反面增强“读书好像没这么重要”的观点，从而降低整体学校的效果。

很多人抨击学区制度（尤其是自由派），但是我却很支持学区制度——学区制度是人工加剧这样的区别，但这种人工维持的区别却大大增强了学习动机，并且维持了各种学校对于学习本身重要性的凝聚动机（如果没有那么多所谓的“不人道”的考核，那么学校根本不会把精力往这块放）。

如果这样的区隔消失了，那么短期内也许会有一个好的趋势，但是恶性竞争会促使学校往“学的多而奇葩，专精某个技术，走别的路子”等方向发展，这本身会造成极大的波动，从而影响整体发展的安定性——既然“奇葩，专精，多路子”本身在发展到社会进步趋缓会自动产生（不需要那么强的考核适应力），那么就不要去给快速发展本身去增加变数，毕竟指数型增长都是很快的，只要能稳定住就可以了。

教育，尤其是成长期的教育，是一种很难识别的服务性产品（和医疗一样），所以欺诈本身会很容易发生，毕竟用户很难有足够的技术和经验去评判——虽然通过自由交易，很多情况下还是能最终完成平衡，但是在之前波动的剧烈冲击下，最终平衡的市场很可能比全体最佳发展效率所需的量少。

很显然，在当前和可预见未来的中国的发展趋势下（如果中国不会放弃现代制造业的话），那么这种波动和萎缩是绝对不能被接受的。

说了这么多，大家一定要记住一段话：不公平和干预，本身是在一定情况下影响信息流动的，也会影响信息凝聚的。这也许在同等水平的理性人市场中不是很好的策略，但是在水平差距大不相同的情况下，却可能是有效的（凝聚信息的传递增幅超过了不公平本身带来的损失）。

其实，说到这里，别的路子我不说，大家对比一下就能知道不同情况下的大致结果了。

那么，看了这么多，我们有没有和现实有关的东西呢？

提出一种看法，一种观点，要是不能服务于预测现实，那就是没有意义的，实践是检验真理的唯一标准。

所以，跳大神还是要跳的，不敢于跳大神，那就是弱子。

（以下的一些预测可能已经发生了，我的很多预测也是一样，因为我没那么精力去监控一个又一个行业和环境的变化）。

1：在发达城市，其大学可能会转化为宽进严出，第一批真正意义上的职业教育学校会成立。

由于这些城市内部结构已经趋于稳定，发展增速不会再极快。此时适应力的要求变得不是那么高，但是已经稳定的结构需要有更高个人效率的人去完成——组织建构期已经过了，开始重视具体的，细节的效率了。

2：将会出现一批落后省份的严进严出和严进宽出类，但教学水平非常高超的学院，甚至学院集群。而且我认为最有可能的省份是贵州。

由于贵州已经出现了高度现代的产业，例如说大数据中心（地理优势，凉快，散热电费少）。但最关键的是，贵州由于人口相对比较分散，但不是特别散。其地产啊，金融产品啊，还比较落后——这是有利的，因为学校就很难通过别的方式赚稳定的钱，而是要更好的服从于上级，这样成绩和成果的考核会更加严格，要求更多，毕竟出路就这么一条。

同时，严进严出高收入本身，就是一种极强的对落后地区普通家庭的刺激，毕竟这是身边的事儿。

为什么落后省份的学院群要有严进严出和严进宽出呢？

严进严出，是为了给发达地区过来学习的学生一个在他们原本所在地更好的发展路径，也更符合当地的发展需要——这既有利于发达地区的教育和生产，也有利于中国维持“工程师”文化。

严进宽出，是为了激励学院所在地的学生——由于学院所在地的发展程度比较低，所以他们的发展需要会合发达地区之前的需求类似，也是适应性和服从度为首要考虑，所以严出反而会降低这样的人的产出。

同时，严出本身最关键的一点就是，这下变成了“两考定终身”，这对于在落后地区培养凝聚信息是极为不利的。

所以就不要吃力不讨好了，而且严进宽出学校出来的，这些学生还更可能在本地的最好的工作，而在本地工作的人更能对周围人造成刺激，即便这份工作和发达地区工作比起来还是差一些。

严进宽出的学生，就是宣传队，就是播种机。

这倒是见得会发生，穷地方的学生还是去富地方，而富地方看到穷地方发展速度更快而跑到穷地方。

因为一旦生产结构发生了变化，那么之间的转换会有很大的组织构成上的风险——而且这个东西更模糊，不那么容易控制，尤其是对于总量和资本最为平衡的中型企业来说，他们跨区域的风险会很大，但收益却一般。小型公司过去会提供更多就业机会，而且也的确会过去，不过这是好事。大型企业可以冒更大的风险，但他们过去以后并不能很快的吃掉市场所以不容易垄断产生低效，但他们的管理与技术起到的带头作用还是继续有的（落后地区很缺这些）

这两个地区间，是有一种天然的文化阻隔的，这种文化阻隔本身会解决很多问题。

毕竟，要是按照常规古典经济角度考虑，那么美国的公司应该都跑去印度了，但实际情况并不是这样，只是外包了一小部分而已。

均衡发展还是很重要的，而要加速这一过程，只要手段正确还是可以做到的。

调控，很多时候意味着在这一阶段，这个组织做的不是本阶段最好的，但是有可能可以快速的走过一个阶段——也就是每个阶段只做 60 分，合格了直接晋级。

中国的高速成长，很大程度上大约也是因为这个。



当然，每个都是 60 分也意味着残留下来的问题会很多，到了瓶颈阶段会有更多问题要同时解决，这可能会提升社会维持的风险。

但是，就当前中国在世界上的形势来说，这种风险简直可以忽略不计，毕竟就算是现在能活下来并能继续发展，就已经是竭力而为了——就算到最后瓶颈了，我们的胜算比不上人家，但也可能是我们能够达到的最高胜算了。

3：一线城市的房地产调控+房租调控，会大大增加新进入这些城市的人员的门槛（但是不太要紧，因为本地结构稳定后，改善他们的教育机构是可以自给自足的），同时，在那些城市的人如果不快速提升自己的技术，那么收入将会付不起房租，而这又对促使本城市内教育机构改进有促进作用（所以还在等什么，买那些地方点比较多的教育公司的股票啊）。

而且因为结构初步具备了抗波动能力，所以这些机构会获得更多的自由经营的能力（上级也可以看哪个方式更好），所以这些城市内部将会出现一大波“各种教育机构层出不穷”“教育诈骗”等等事情——这在以前高速发展时期是不合算的，现在可以了。

所以，开个培训机构，或者合伙一个，真干骗钱两相宜。

而且，正因为这个情况，我怀疑一线城市的商业地产，尤其是社区底店，还有整栋楼的租金反而会降低，至少是增幅会大大降低。这对于一些行业不是好事，但是对于教育和娱乐行业，这不是一件坏事。

这些回流的，在发达城市被淘汰的人员，在他们的落后地区依然是先进的——而且还更符合当地的生产需要，所以虽然工资低了，但是如果大批量成建制转移过去，虽然一开始可能比较糟糕（过剩了），但是能够很快的形成产业链条，那么发达地区和落后地区的合作就变得很有必要了。

原来因为中国就算发达的地方，也是“发展中”，所以需求啊，套路啊还是相对一致的，所以城市和省份之间的矛盾一直很大，因为为竞争太厉害了。

但是前文说过文化和组织结构的阻隔的存在，那么发达地区和发展中地区，就更不像是一家公司生了个孩子，而是更像跨国公司的做法。

大家都明白，跨国公司在以前碰壁了以后，纷纷知道了本地化的重要性——托前人的福，我们自己内部的公司已经有了现成的前车之鉴。

所以，大公司以后成建制的建立分公司，会更多的使用本地化的人，而非直接一股脑过去。

更关键的是，跨国公司因为当地差异实在是过于巨大，所以就算是一般的中层管理也大多采用总公司直接叫人过去——很多人把一些台企或者外企一定要用本国管理人员归咎于官官相护，这是有一些官官相护的意思在里面，但这里面也的确有现实需要，因为差异实在是太大了。

而中国一个国家，文化上还是相对趋同的，只是管理策略因为发展程度的不同是必然有很大区别的，但是这种区别是可以弥补的——美国公司要审查一个印度人是否合适当管理，这是要了老命的成本，但是我们就没有这么大负担。

可是，奉行严进宽出和严进严出的劳动力的差距，并不是和美国人 and 印度人那样不可弥补的程度——即便考虑到歧视成本也是一样的。

所以说，这样的国内跨地区（中国）虽然在整体组织意图上（赚发展地区的钱）是一样的，但是在内部组织上却有区别，但又有趋同的。

也就是说，这就很难出现“北京总部的公司只用北京管理”的情况，本地人还是有机会的。

这无论是对就业，学生和家庭对职业预期（这很重要），都是扬长避短的。

所以以后考虑中国的“中国大企业”，可以更多的想成“全国跨省企业”（好像有点滑稽）。

那么，这会带来什么机会呢？

首先，本地化的“商业咨询”公司会很有机会——当然也免不了很多灰色交易，这就和发达地区以前发展的时候一样。这种灰色交易只是发达地区为了在新环境下制定的规矩，也就是说他们不希望有太多灰色交易，但是对于这些落后地区来说，这种灰色交易可能是必要的，也是有利于市场的形成的（形成组织的速度更快了）

还有，民间金融会正常发展——在发达地区由于很多原因，其实民间金融发展的是畸形的，这也是没办法——很多有“副作用”但是却必要的政策所造成的，这也是前面说过的“到了 60 分就跨阶段”遗留下的问题。

但是在新的第二发展梯队，有了前人经验以后，民间金融应该会在这些地区走向更加正常化，甚至也更与国际接轨（这样我们既可以保证核心区的稳定，又能保证发展区的速度，甚至能堵上竞争国家内部那些人的嘴巴，让其更不好顶着国内压力来说咱们）。

而发达地区的民间金融，还有例如一些 p2p 产品的公司，以前由于大政策的影响是很受限制的。

现在这些公司的限制逐渐减少，而且也找到了大量应对方法（国家更新速度慢很多时候就等于是放开），所以竞争会突然空前激烈——虽然这会导致很多问题，但也会让波动时间变短，企业之间会更快速的角出胜负。

这样可能会产生一种在全世界都独一无二的奇景：内陆比沿海更加国际化。

这种现象估计也只能在信息革命时代的社会才能出现了，以前那是不可能的——而这种技术进步又给了不同地区均衡发展机会。

而且，这样的区隔，还很可能有助于不让现代制造业的资金流向虚拟经济（尽管虚拟经济还是挺发达的），这样就能很大程度上的避免美国现在面临的问题。

所以说，我这里可能有点那啥。我认同欧神的观点，也认为这是推卸责任给中介（执政者特权），以及租金上涨，大家压力增大——但这也是一种激励措施。

所以如果单纯的调控房价，以“表面上”，也就是现在官方口头说的内容来判断房地产调控政策，我当然是反对的。

但我个人并不认为这是一次针对表面上的话语的行动，它是长期和很多政策配合的，这个时候性质就不太一样了。

虽然打压房价+高度租金，有一种故意打击居民资产，用生存压力剥削劳工的嫌疑（国家级剥削），但这可能是有效的。

另外，这也是当前最容易被彻底和自愿执行的方案，因为中国一线城市的官僚持有的黑白灰房产量占总量的 xx%（不止有本地的买），而且质量很好，但是他们寻求的是更长

期的高收入，一次性卖掉很危险，而且房价一直上涨的话也舍不得卖，舍不得卖就会利用其金融属性去……然后……

总之，看到非法集资案，哪个主犯枪毙的快，这个组织参与集资的……一些低层的人也能有很多借钱来参与非法集资的钱是……（很多 qq 交易已经过时了……现在都是玩大的）

当然这也算好了，就怕为了避免主犯最后落得个枪毙，然后……

咳咳，大家明白了吧……这就是房地产调控政策今后能够被切实履行的根基——利益分配还是第一位的，你绕不开的。

都用这种策略了，要是你不支持调控……不光是政治是不是正确的问题，而是……大家如果能接受这种“灰色的稳定收入”，你却不愿意接受，你是不是……（所以以前执行的稀稀拉拉，中间层的人磨洋工……估计是现在已经放宽了租金的一些限制……所谓的租金限制措施本身其实是一种信号——用一种温和绕弯的方式告诉你租金你不用控制了，用这种公开的好听方式发出来，对中层就是你不用控制，对于基层就是“你要说法儿好一些，你懂的”。所以看这些“福利”政令，你还是得用看新闻联播的脑子去看……有些政令是需要上中下各自不知道的，这样就不用上新闻联播——而大家都必须干的时候，基层必须也知道，所以就得上新闻联播……居民“福利”政令也是如此。）

总之这件事得给一个出路，继续维持原来的样子不行，社会是动态平衡的，管理者也是一样，原来这样的事儿关系不大，以后继续下去可能就控制不住了。

所以，不管从环境还是从执行，以及执行过程中对于执行组织本身内部的改变，综合来看我还是比较支持一线城市的房地产调控政策的。

毕竟在中国，房子从来就不是一个房子……无论过去还是现在。

而且……几十年前，房子和分配房子，也是特……好了，不能说太多了，总之你得给你组织里的人相应的，但最好是稳定的好处，这种东西会不断的变化，也会不断的进步。

怎么说呢，就算是炒房的话，也不用为了调控而担心太多的，因为背后有某些人的需求给你撑着呢，而且他们欠债名义上要还的钱说不定比你还多，所以不用担心你的房租赶不上还款。

当然啦，这也更多的意味着发达城市不太适合我这样的超波动人士的存在，我是吃亏的。一个稳定结构不需要我这样的人啊。

幸好，我对这方面本身就天生不敏感，而且我这样的波动+各种信息爱好者，就算不用吃这个亏我说不定也会过去的，所以这都不是事儿。

果然作为一个以“浪”为享受的人是很幸福的一件事儿。

卧槽篇幅这么长的么？我这是在写小说吗？

话说我真的有在写小说……而且还是写青春浪漫题材的（还是纯情的）……

想不到吧（黑人微笑.jpg）

其实我这人真的想起浪漫情节来是很有少女心的……你还是没想到吧？

不会给你们看的，羞耻。

# 《模拟人生 4》对于开放式家庭青春期子女的教育用途（1）

肛里拉出个电锯 [水库线下](#)

Emmm，最近一个月写了一篇个人各方面综合思路总结（世界观），结果花去十万多字。这十万多字平均大约每 1000 字内容我可以继续细说（估计平均每个 1000 字内容能再说 5 万~10 万左右）。

这么一想，人能知道的东西还真是少之又少，即便是加上各种不怎么靠谱的讯息，大概自己知道的东西也就 500~1000 万字左右。

这也就谁说，如果连续讲话，我所有知道的能说出来的内容，没多少日子就说完了，一辈子下来只够说几天，真是让人觉得人生短暂而空虚。

这样算下来，一辈子大概能说的东西也不能连续说 15~30 天——这日子恐怕还不如啪啪啪时间总和来的长。（当然你不能算专业领域知识细讲，那东西更新速度比人看和念的速度都还要快。不过从这一点上来说，科研人员以及高级教师是最“人类”的人类。）。

当然……更可惜的是，一旦我进行回顾，这写好的十万字中至少有 80% 是绝不可能过于公开的发放的（里面我还新增了一张 2019~2022 年中美环境大事件跳大神表……但里面那些谈到的“事儿”都到了不能发的程度……）

最近管的非常非常严，甚至大量水的一批的“军迷”平台都被弄掉了，更别说其他方面了。

所以那篇文章我即便挑出能单独写的部分也需要等待风头过去，那么我现在就来说一些我有过实践的，整体很有效的，人畜无害的教育话题。

这次要说的是一个游戏作为教育工具的作用，尽管这个游戏不是为了教育生产的（当然，纯粹以教育为目的设计的游戏大多数都失败了，游戏内容和操作通常极度恶心）。

《模拟人生》，看名字就知道，这是一款模拟人生的游戏，就和模拟开飞机或开汽车一样。

从婴儿开始（当然你第一个人物至少要是青少年，全家都是婴儿可没法过日子）……幼儿，上学，高中和大学的学习与兼职，早年经历的不同带来的成年性格与人格素养，进入社会后找工作，学习生活技能，谈恋爱，交配，生子，带婴儿，带小孩，教育自己的青春期暴躁小哥/大姐，继续中年工作（你开始容易腰酸背痛和生病），这辈子不断吃喝拉撒洗澡做饭洗衣应酬，理想与娱乐，专一和出轨，老来还要被子女折腾或者折腾子女，然后因为各种莫名其妙的原因归西，大家难受一两天以后又开始嘻嘻哈哈，死后鬼魂不受你的控制，他会回来吓自己的小孙子或者搞坏你的马桶……如果大家都不喜欢这个鬼魂，那么大家就不愿意和他交流；当所有人忘却他的时候，他就会真正的、永远的死掉——当然，即便他们是恨而不是喜欢，但只要他们还记得这个人，他就会一直存在下去。

另外说个搞笑的，如果人物死了（无论是不是你可以操作的），那么喜欢你的人和周围人会痛哭并哀悼，但你的仇人会哈哈大笑。

仇人会刷出一个“良好情绪”叫做：我比对手死的晚。

---

一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新……



不过有时候仇人也会乐极生悲，仇人年纪太大了高兴过度，结果笑岔气了也跟着一块死了。

（游戏中的极端情绪，无论是好的还是坏的都有可能触发突然死亡，年龄越大越容易）

当然，教育中也有很多话题是很敏感的，所以我会“很巧”的跳过一些大家可能知道，或者想一想就能知道的那些内容。

简言之，教育社会学（很多方面是如何利用教育控制社会的内容）大类方面的 99%具体问题要跳过（还有一些内容，例如说是什么导致了今日的状况，无监督和无限监督带来的同样后果等内容，这些都必须完全跳过），大家做好心理准备就好。不过对于有需要的朋友，那么你在实际操作中会自然而然的知道我跳过的部分是什么。

本文具有极强的实践性和有效性，但这并不完全是一个好消息——你周围的人更有可能反对“有效”的东西。

**“有效”在任何社会里都是“可能具有强烈的改变人际间权力差序关系的潜力（俗称：地位）”。**

周遭世界的任何人在任何文化体系下，都对“权力差序”的可能变动与权力展示行为都很敏感——不同文化只是方式不同，但无论是城市化社会还是乡土群落社会都很看重权力差序。

**警告：你不要对任何人，即便是你觉得急需的人透露任何本文的内容或者观点，更不要给他们看文章（如果你觉得对方高度疑似可以接受，那么你应该尽可能以“娱乐”的口吻告诉对方）**

原因 1：对方承认你说的是对的，且你不用对后续风险负责——他无条件接受了你的信息，地位降低。但是有时候，他觉得这方面地位比你低了也许不是坏事，这要看你的目的。

原因 2：对方承认你说的是对的，如果后续有风险你会有连带责任——地位基本平等，但有“人际交易属性”，这会降低他自我思考的能力，因为他推卸了部分责任给你。

原因 3：对方承认你说的是对的，如果有后续风险他会毫不犹豫的责怪你——他想压制你的地位，这是最常见的。即便他后续按照了你说的做，但是他也一定不会开动自己的任何脑筋，这会导致整件事的必定失败（这就好像不管任何父母，只要有“我把小孩丢进培训班，就只有老师的事儿了”的想法，小孩子通常后来糟的比“不怎么管的野孩子”还厉害）

原因 4：别人觉得你说的不对，他后续还是用了一——你将承担最多的道义责任，而且对方还不会告诉你他用了，而且这个人一定会“促成”失败（为了符合自己的预期）。

原因 5：别人觉得你说的不对，他后续也没用，出问题后觉得你以前说的是对的——你还是要承担道义责任，不够兄弟。

原因 6：别人觉得你说的不对，他后续没用，也没出问题——没这回事，但是他当场“拒绝”了你，所以你在“权力差序积分赛”上掉了一分。

综上所述：你提此类建议是要冒着 5 死 1 生的风险的，因为成败大多数掌握在别人手中。所以除非那个人对你利益较大值得一搏，否则就不值得提出任何事情——注意，不需要有任何情感上的负罪感，这也不是不讲义气。

这本来就是种瓜得瓜种豆得豆的事情，是他自己的责任，所以你不顾人家感受只觉得自己应该“直言相劝”，那就是侮辱对方的既得地位——本质上来说，当面规劝别人的子女教育，除非是社会公认的场面话，否则都和“嫖完之后劝妓女从良”没有区别。

医疗/教育/家庭关系/法律，这四大类问题都不应该给予实质性的建议，除非对方与你有利，或者你觉得和他深交是值得的——更何况对于大多数人来说，他们也不需要实质性建议，他们只是想得到别人对自己行为的认可而已，对于这些人我们需要的是“交换有用信息”+“必要时诱导或控制对方行为或行为策略”，根本是不需要和他们多说什么的。

坦率的说：你就当这些人是 NPC，虽然我们大多数人应该都是 NPC，但是和游戏一样，有些 NPC 剧情总是多一些，有一些可能人工智能会高一些。但一部分人只是故事背景而已，没有能互动改变剧情走向的选项。

如果你在玩宠物小精灵的时候不会和村口的 NPC 大爷重复说上 200 遍“啊，今日村子里真安静啊”，那么你也就不要给予那样的人任何实质性（特别是可操作性）的建议。

所以，除非你是直接看明白本文并觉得能用，那你当然就去用。这不需要你花多少时间，即便你去淘宝买一个《模拟人生 4mod 整合》，你多出个 100 来块钱，说明要求后他们可以给你定制一款——这比大多数人，也就是小老板/白领或者工薪阶层者能接触到的任何诸如“生活教育”“感恩教育”等等都远远有效得多。你所需要付出的精力，金钱，时间都至少会比那些方式减少许多。

虽然效果强度波动较为明显，但有效率在目前的测试中接近 80%。

注意，测试对象有半数已经是远远偏离常态的，被认为是魔王的小孩，甚至还包括一小批“少年犯”（侥幸逃过了法律的制裁，但是其行为已经足以关进去，其中很有好多个是重罪）。

对于普通的小孩，起效率接近 100%（由家长得出，半年后回访的有效率）。

这里的普通小孩，我需要定义一下，因为有些家长对于明明挺好的小孩认为是差爆了，而有些家长却能认为接近差爆的孩子“还不错”。

普通孩子标准（不严谨，但直接）。

1：没有参加过严重犯罪，例如说杀人，谋划已久的 QJ（或多次 QJ），以杀人为目的的纵火等。  
□ 情形特殊，个人认为这不属于很严重的行为（不是法律上的不严重，而是小孩在这些氛围下特别容易受到周遭影响，这和大龄成年人犯下同样的罪行是不同的）。

QJ 同性通常不在范围内，除非是有组织行为。

2：没有发生过多次的，逼迫他人（无论男女）和他人发生性关系，尤其是强迫或唆使同学出去卖。

3：非组织型学校犯罪集团头目或高阶人员——例如说地下香烟与避孕套和其他严重违禁品的贩卖，群架武器租赁或储存服务，服务于校外商业机构的暴力组织，校内外滥交趴组织者，私立医院的人流服务的大学以下的校内兼职推广人员。

注意 1：即便是看上去再小的犯罪行为，只要你的孩子是较为稳定的组织型犯罪的头目或高级人员，那么你的孩子至少在大多数还有良心的教师或者从业人员里，都会被认为已经“无可救药”，拒绝孩子入学（这个钱宁可赚不赚）。

注意 2：看上去好像很过分？不，其中有些事情发生的频繁是远超现在大部人人预料的。只是大部分事情最终并没有酿成短期恶果——当恶行组织化+周围支援力量的短缺，大部分受害者会选择沉默。

实际上也的确如此——如果小孩成为了有组织犯罪的头目或者高级人员，**这意味着他可以用空前的速度在其社会下形成自身的社会定位**，外界的普通干预效果是十分微弱的，而更强的干预手段往往无法在萌芽时予以采用（例如法律强力制裁，而且在萌芽时也难以发现）。

一旦通过种种手段确知孩子的确已经是此类情况……

最好的手段不是如何去拯救这个孩子，而是进行“清理门户”（我不是说你直接宰了啊）或至少是“逐步隔离关系”。

在形成自我社会定位后，又是在一个特殊的边缘且高危的社会系统里面……在他“死到临头”以前是绝对不可能悔改的——不过也别抱太多希望，人家是“死到临头”才想到悔改，**但不是说你撤掉“死到临头”之后他真能悔改。**

如果是 14~20 岁期间有长期的此类经验——如果青春期结束时他依然在做这些事，且总长度超过两年（因为我这边最多的类型就是两三年）……那么……他几乎可以肯定以后是要被法律严惩的，可能是多次受惩罚，也可能只有也只能有一次（biu~的那一次）。

**的确，奇迹有可能发生，但可悲的是一一如果父母越期待奇迹，这类孩子就越能摸透父母心思并以其要挟父母甚至亲戚，这会导致奇迹反而不会发生。**

我倒是见过“铁石心肠”“切断孩子后路”的父母，在孩子后来遇到大难时完全悔改的例子——那些“表面心灰意冷”实则“暗地塞钱免麻烦”的父母则从未有过“奇迹”。

此外，测试时使用的“问题”孩子起效率也仅有六成左右，而且效果似乎会随着犯罪行为的**组织化**程度变高而大大下降。

严重组织犯罪参与者仅两例成功，但应该不是本方法的功劳（一名飙车时重伤变傻，这辈子干不了坏事/另一名因有一名绝佳的女友而扭转）

警告+提示 2：如果你游戏中尝试了“青少年开局（也就是你孩子以后要玩的模式）”游戏方式，却发现自己无法胜任“青少年”的任务（没钱活不下去，读不好书睡不好觉），长期想不到解决办法——说明你可能实际生活中的时间安排并未达到较优配置。

由于此游戏的设计基础是参照马斯洛需求金字塔的，而且其实时间比例安排还是相当合理的（除了工作时间是欧洲模式外），所以只要不采取极度“游戏化”的操作模式，实际上这个游戏内使用的时间安排是可以极好的代入现实生活中的（基本不用改）。

还有，大部分游戏内生活和工作技能的提升，直到 7 级以内都在时间换算上较为现实，而 7 级以后的技能在现实生活中更需要“天赋与机缘”，这就不太好说了——但只要不采取极端的游戏方式，那么在“青少年”游戏期内是不太可能实现“十级技能点”的（游戏中青少年期的时间长度和青壮年期，中老年期，老年期一样差不多长）。

这里很容易犯一个错误：“嗨，这个游戏太不现实了，我吃的这么胖，但是游戏里只要跑一天步就能瘦下来了”。

问题时，游戏里人物的总寿命只有 100 天左右（标准长度），在现实中你用每天 1% 的时间进行高强度锻炼的减肥效果和肌肉增长效果和游戏里几乎完全一样，只是游戏里你是“集中在一天”的跑掉了大半辈子的步罢了（鉴于如果想多吃喝的话，你可能一辈子要在游戏里跑步三次，所以现实中对应 3% 的时间，半小时多一点）。

下文中，我会谈到数个成年人不经提示很难绕过弯儿的例子，今日下午还有个伙计用微信在和我问：青少年赚钱只能兼职打零工，累死不说钱还不够，睡觉和做作业的时间都没有，需求条永远红色……

最近微信问这些问题的人有点爆炸，请看到的各位有我微信号的不要再推荐我的微信号了，我一方面是回答不过来，另一方面是这事儿只要“找个玩过的”就可以了（外加好好看之后的文章）。

你玩会了可以直接教给对方，因为你自然而然就玩 OK 了，只需要注意初始细节别说漏了就好（你甚至可以直接把你自己的游戏 MOD 包发过去，模拟人生 4 简直是使用 MOD 最方便的游戏，完全不需要什么加载器之类的——不过也要考虑游戏版本，我这边本来可以提供 MOD 集合，但是想了想里面有比较和谐的内容，所以我还是不作为“传播者”啦。大家还是自己找吧，模拟人生 4 的 MOD 很容易找，安装方式参照下载时的说明即可）。

警告 3：如果你需要给另一个人建议的话，那么对方孩子如果出现的是青春期恋爱问题，那么请谨慎，原因你看后文就知道了——无论出不出事儿，任何坏事都会扣你头上的。

但如果对方是收入远高于平均水平，是社会公认的中层或中上层人员，那么你可以相对放心一些。

当然，如果对方已经是“土豪”级别了，那么你不需要告诉他什么。因为他要么连这么点管孩子的时间都抽不出来，要么就是他已经现实生活中这么做了——又或者，情况已经到了无可挽回的地步。

对于这三类土豪，前者就是说人家不是好爹好妈，中间是耽误人家时间，后者是给虚无的大饼和希望——他恐怕是清楚的很，只是不想被这种破事儿耽误自己时间。

这些特征意味着几件事：

**1：这东西没有很短期内的商业用途（除非上升为普遍的政治正确）**——在南京某教育机构的测试表明，用“推销”或者任何具有较多营销意味的手段都会导致此方法的有效性降低。虽然这种降低程度有限，但是一旦出现任何意外，家长的反应将会很激烈（家长最在乎的是自身的权威感而不是实际控制力，而这一方法会降低大部分家长的权威感——**大多数人的权威感建立在“做毫无必要但影响他人的事情后没有后果”之上。**）。



现在此机构已经停止了此方法的试验。毕竟家长不是为了效果付费的，而且在维权方法没有限制的情况下，应该将经营风险无限缩小（而且效果低于平均值的手段一般比较受家长欢迎，既维护了权威感又能持续交钱）。

尤其是接受此类方法的家长往往家里比较有钱甚至有势，所以对于教育机构而言就更惹不起了。

学校那当然是想都不用想。

2：这些方法如果被小孩自我采用，容易被认为是“带坏”——即便家长本身是想让孩子达到这些要求，但如果达到要求的方式是自主化并自我寻求支援的，那么大部分家长可能会产生很强的不安全感（尤其是那些想要“机构包办”的，自己没打算深度了解。此时这种失控感就会更强烈）。

这些小孩如果保密不慎，那么家长可能会反感这些他以前喜欢的行为方式（因为不是“受控”产生的），但又找不到新的合胃口的行为方式，此时家长为了避免这种不适感就会将精力全部用在“追责”上，这对你也是不利的。

如果上升至大群体层面，任何制定此类策略的管理部门也会被千夫所指。

所以，不要指望任何教育层面的较为有效的方式被上层推进，能够被改进的很少会是基本教育。只有那些高等教育较为容易被改进——仅限于社会整体教育水平上升且教育投资极为划算的时期，此时资方（家庭里是家长，社会是投资人）才会冒风险将更多的控制权交由公立或者私立的任何第三方机构，并且在此时高度依赖于教育机构（无论公立还是私立，但关键是高等教育时期，社会文化是默认孩子本身已经具备了所有决策能力，所以责任可以完全移交给孩子本身）。

由此可知，整个教育分类的实际效果也是周期波动的。

这是最底层的“消费者”的共同规律，所以无法通过任何政策或者策略进行根本性的修改——通常修改只能延长劣化时间，甚至让别的社会机器去服务于这种劣化。

所以应对教育问题，最好的方法不是试图修复错误，而是尽可能跟随市场，但不要让其他社会机器去“赔偿”教育失利所带来的负面效果。

如果能让一代人快速崩溃，然后集体才能从之前的观念中同期改变回来，重新走入正轨。

所以，如果社会控制机器能够充分放任危机发生，然后在多次事发后能迅速在舆论上扩大事端，那么就更有利于缩短教育系统从根本上的“基层劣化触底”的时间。

就现代社会来说，优秀受教育人群的多代断代损失，远大于短时间内的密集损失，所以我们应该在需要的时候，在触底甚至之前的时候急速加大问题的严重程度。这样就有可能既减少了总损失，

当然，此话题多说无益，还是点到为止。

好，前期注意事项内容到此结束，已达接近 6000 字（所以请小心）。

另外，由于我告诉你本身也是“别人告诉你”，我将会在后文中标示出一些最典型的“你孩子玩过以后出现的你不喜欢的行为”的可能。

也就是：别怪我没提醒过你。

如果你自己就是处于这个阶段，需要使用的青少年或者青年（水库有这样的？），那么请绝对注意保密+卖萌+别乱花零花钱，尽可能全攒起来但让你的家长认为你是花光了——就和对付公司领导一样，领导最喜欢月光族。我们老一辈在小时候隐藏金钱的主要方式是宣称自己在集邮，反正不集邮的家长也不知道这些邮票不值钱，我们只要说的贵一点就能造成零花钱全没了的假象……当然，如果你有足够的水平，你就可以找到和你类似的人，然后开一个“洗钱小组”，专门提供家长觉得无害但又不清楚价格的东西，让别人来购买这些洗钱产品，不过现在这个时代似乎是不太需要这个生意了（现在适合青少年的可消费产品太多了，家长觉得很正常的东西也多了，但是家长依然不清楚价格）。

最后一句话（给 13~21 岁的人）：**整个游戏，其实是个促使一个人从根本层面上独立考虑问题与解决方案与整体战略决策的东西——任何有意或者无意的推卸责任的倾向都会妨害三者目标的达成。**

**现代社会之所以能稳定，很重要的一点就是建立起了一套责任互相推卸循环。**这看似能使行为者在当时受益，但实际上这是一种有必要但很恶心的奴役系统——这使得你在决策上必然受到身边周遭世界的大量影响，这对于周遭世界中你附近的个体也一样，这使得绝大多数人被“绑定”。一旦某些个体脱离这一系统，那么他以前所有推卸过的责任将会重新回到自己头上，而他并没有在这些方面独立自主决策的能力。

信息强势者因为组织体量巨大，所以通常只能考虑“稳定”，这种绑定方案就很有利于稳定（我怀疑这玩意儿可能才是导致“分工”的原因之一，而不是因为什么提高生产效率的需要——那些因为自然环境等诸多原因人口数量一直很少的部落几十万年都没搞出个像样的分工）。

所以，一切人类个体，有机会的一定是那些可以逃离“绑定”的人——或者用更鸡汤的方法来说，就是对自己的行为负责的人。

思考，自主，决策，行动；这四件事对于组织来说，最大的激励是“安排权力顺序”。

对于个人而言？排位的起始点则来源于负责。

这里的负责不是指广泛道德意义上的负责，比如说什么不犯罪也是负责——不是如此，只是你要有承担自己行为后果的觉悟，所以有些犯罪者对于自己而言是负责的。这种犯罪者虽然不能予以赞美，但至少是条汉子。

简单的一句话：**谁，一旦开始“想怎么样”（或者不想怎么样），那么之后客观现实有没有“怎么样”，那就都是自身的责任。**

其他所有东西，都是“怎么样”的工具。

说个极端的“不想被强奸”“不想被诈骗”好了，被强奸和被诈骗都是自己的责任，后续所有的对那些人的“惩罚行为”全部是外界一定的给予你的工具。占据道德高地，将责任推给犯人也是一



样，这只是工具——不使用这些工具的人，即便继续受到了侵害也是很正常的，如果此人接着只说不做的话，那么他实际上就是在出卖自己的“地位”，想让另外什么人或者是你去承担风险去帮他干这件事。

不过我们也很明白，大部分自己不愿意用这些工具的人，你去帮助以后，他不反咬你一口以获得自己的最大利益就很不错了——以出让个人“地位”来获取风险转移，往往都会以大猪蹄子收尾。

对待自家小孩也是一样，你想让他怎么样，无论这个要求看起来多么“理所应当”，那它依然是你的责任；你不想的事情也是同理。

什么是巨婴啊？就是把那些外界存在的一定的“追责”工具当作必然的存在且会自然而然被行使，将一切视为理所应当。

**这本身就是将“工具”给图腾化了——如果工具成为了“神仙”，那么良好的使用不同工具也就成了痴人说梦。**

塑造人类更是很复杂的一件事，即便把现有工具用好了也不能百分之百达到预期，更不用说用不好或者乱用了（大部分人根本不知道自己在用）

好，现在提醒完成了，本文分为上中下三篇。

本篇仅为提醒+思考。中篇为思路准备与提示。下篇为了解自己究竟需要什么样的孩子，最后额外篇为常见问题对照解决手册。

## 模拟人生 4 对于开放式家庭青春期子女的教育用途（2）

警告以及提示在上一篇讲完了

下面将全部是实操内容，我原来是打算先讲基本原理再讲具体问题，最后讲解具体方案为什么要这么做。

但是仔细盘算了一下，这写下来不会少于十五万字，所以还是算了。

而且现在很多概念其实市面上也比较常见，只是市面上的那些概念都是选出几个过度包装显得很好用——普通消费者更喜欢突出重点一招制敌，不喜欢系统工程（大多数人也许喜欢做决定，但不喜欢决策）。

不过由于大家这些一些局部概念已经或多或少明白了，所以我决定直接说具体方案实行，基本逻辑解释，这样既可以缩短篇幅（相对的）也能让大多数人理解——也因此，一些话我会说的很露骨，是不会用道德包装的，所以要有心理准备（本文不会，也不能用推销员式说法）。

在实行层面，我们先要分目标年龄有多大。一般可以分为小学高年级，初中，高中，大学。

这个分法实际上就教育发展本身是不完全合适的，但是在实践中这样的分法比较实用，因为不同阶段的小孩生活差异和要求差距很大，这种外界赋予的更大要求差异往往要强于小孩本身发展阶段所带来的差异（只要是正常 6 岁或者 7 岁进入小学一年级，那么只要不要有生理上的问题，那基本上差异还不会特别大）。

关于小学高年级和初中阶段，除了绅士模组以外都可以完全一样（额外的 MOD，原版的性行为只有很隐晦的内容，但 MOD 内容就很“丰富”了。只要小孩已经具有“能力”，就可以也应该加入这一 MOD）。

当然，即便绅士模组不加的情况下，果体 MOD 也可以打上，对于未发育前的小孩做的露骨其实没问题，而且还是科普的好时候，发育了反而有别的想法影响注意力。

说可以给一部分小孩不加仅仅是因为本人的风险考量……因为之前的“科普教育”总在说这些内容可以导致孩子性早熟。

这种原力性早熟的风险我可不想承担。

而且为了照顾某些家长羞于和小孩说这些内容，加了以后孩子肯定要问，家长不愿意直截了当的说明是不利于家长权威的——小孩子对于家长的认可是基于家长万能。任何搪塞，模糊化对于小孩来说都是很明显的行为，会增加不信任，减少权威度。

（对于不知道的内容，家长还不如直接说不知道，然后说去查百科全书——如果能附带上跟孩子说出几个百科全书上的生僻字或者讲一些科学故事也有助于增加权威度）

尤其对于小升初阶段的家长来说，此时能让小孩更加听话无疑对小升初的一些关键考试甚至面试都有很大帮助。

总之，酌情添加。

重点还是会摆在初二以后的初中阶段和高中，大学我们以后有空再说吧，毕竟大多数家长难以控制小孩在大学内的学习生活（也懒得管）。

但是，需要提醒诸位：到初二以后，如果不加完整的绅士模组（那种“特殊用途”的家具什么的可以去掉），那么这一游戏的教育作用就会波动很大，通常会几乎无效（非自愿游戏基本无效）——更关键的是，这个游戏消耗的时间还是比较多的，完全可以等同甚至超过一个科目的暑期培训班的耗时，你得考虑费效比。

提示：最好配一台 CPU 性能较好并且采用高速固态硬盘的电脑，这样就不用浪费太多教育的时间用于游戏场景加载和“时间压缩”上了（这个游戏可以快进游戏世界的时间，去度过游戏人物睡觉等不需要操作的时间段，但是电脑 CPU 性能不强时快进就很没有效率，这会浪费很多现实时间）。

好，现在我先说明一下你游戏里需要的大致安装的东西。

1：现在最新版的模拟人生 4，最好是全 DLC 版本（游戏扩展包）——未来 DLC 可能会太多影响孩子的注意力，比如说把生活时间用于太多超现实的游玩内容里去，但是现在的 DLC 数量还不至于。

如果你是购买正版，那么你可能想节约各种 DLC 扩展的钱……记住这家叫 EA 的公司，他们是杀猪之王，几个圣诞家具扩展包能卖你 N 刀的主……

但是，无论是 D 版还是正版，你都**至少需要**以下几个官方扩展包。

1. 外出度假
2. 都市生活（三米舒诺，这是唯一一个城市公寓住所地图，你孩子的游戏要从这里开始而不是别的地方，除非你家在很富的农村）
3. 来去上班
4. 快乐洗衣日（游戏刚开始时，你就要打理一个存档，买一个洗衣机或者洗衣盆去激活游戏以后永久要洗衣服的功能——**你不买洗衣桶子洗第一次衣服，那这个扩展内容是不会被激活的**）。
5. 对于尚无“喜欢的配偶”的孩子，请加上宠物扩展——对于单人青少年开局来说，没有恋人也没有宠物会活不下去（当然，也可以考虑和“同性同学”模拟人一起开局，但是实践表明效果可控性太低，还是建议使用宠物——必要的情况下，可以让他自行挑选你下载好的预设人物作为自己的异性伴侣。尽量不要让他自己去捏一个，这个游戏很容易沉迷于捏人以及盖房子，这样路子就走歪了……尽管这种走歪对于小孩的决心以及审美都挺有帮助）

顺带一提：使用 D 版和使用正版差距不大，但是支持正版可以给“电脑苦手”更好的使用体验。

2：所需要的 MOD。

1. 绅士模组最新版，删去一些过于重口的不健康内容（请自行搜索教程或者去论坛提问，只是动作包而已，不难，而且说实在的不一定要删），例如说一些字母和多人内容。但最好保留一小

部分匪夷所思的姿势——原因是在这些姿势里，最后小孩都会知道那些常见的姿势看起来是最好用的，以后就不容易去尝试那种奇奇怪怪的窒息玩法之类的——要想让小孩不去做坏事，最好的办法不是围追堵截，而是先用好东西让坏事没有尝试的价值。传教士体位从古留存到今日，不是因为大家不知道别的姿势，而是因为传教士姿势的确好用。那些匪夷所思的姿势被看到以后（比如说里面有个搞笑的幽灵飞天姿势），小孩以后就会对那些特别危险的姿势及内容有先入为主的滑稽感（这不仅仅是安全问题，还有后续可能的交往问题……奇奇怪怪姿势对面不一定能接受，这会大大增加情感冲突的可能性）。顺带一提：方便的避孕工具组一定要加上，比如说月服避孕药（每月一板，每天服用一次），整盒装避孕套之类的（要拆开，平时出门带小包装），也一定要加装有女性生理周期的版本（经期，排卵期，不完全“安全”的安全期，经期有时会有痛经暴躁、抑郁迷糊等负面反应），现在都已经整合 MOD 组，所以你一般不需要操心太多。目前版本无保护行为的怀孕率默认设置已有变化，更加合理，各位可以直接使用。

2. 服装 MOD 包——挑选一些日常服饰较多的衣服，少量保留一些古风或者有 COS 气息的衣服，把那些重口味衣服删掉。你也可以直接下载单件衣服的 MOD，不过这样会很麻烦，你可以挑选一个比较正常的 MOD 合集包下载。

3: 一些人物 MOD，虽然网上大多数都是俊男靓女，但是你也可以有选择的加上。但是尽量不要有太多身形方面的要求，因为有些 MOD 过于漂亮以至于游戏中其他人物太难看，或者有些不健康的超白肤色以及过于精瘦的身躯——**让小孩形成这样的审美观念以后会出很多问题。**

最好的人物无论对于男孩还是女孩，都可以是“正常但相对挺漂亮的成熟范小姐姐，性格还不错但一定要有缺点。”（对于女孩，年轻的异性伴侣效果和成熟的同性伴侣效果相似，但个人估计长期效果会有所不同，总之喜欢让孩子走常规路线的用异性伴侣，想让孩子走强人路线的用成熟同性伴侣）。

我这里比较推荐一个 MOD，叫“天才与麻瓜，黑白姐妹花”。没有利用太多过分的 MOD，而且捏的很漂亮，人物性格本身也很有其特点。

当然推荐这个 MOD 也有我个人因素在，因为我也很喜欢这个“天才”……当然最符合要求的其实是那个“麻瓜”。



emm 侧脸微笑简直美炸（这是天才啦）……捏人的是个大神，左上角的英文与数字是他的 ID（他其他作品就不适合给孩子了，太病娇）。这和那些“丰乳肥臀”卖肉或者单纯卖清纯可爱感，以及那些单纯卖“蛇精”属性的人物有很大区别（性格搭配上很有意思，在游戏里面很自然，你也可以选择其他性格）。不过如果你也下载了这个 MOD 需要注意，游戏人物有多种场合的穿着设置，而这一 MOD 只给日常套装加上了化妆，所以你需要研究一下把其他几个统一化妆（睡觉装扮去掉化妆）。

（还是要吹一遍天才：泪痣什么的最性感了，舔舔舔~）

（注意：多放置成熟简约穿着的美丽人物对小孩子当下和未来选择着装以及“发展方向”都很有帮助——你应该不会希望你的娃娃爱上古惑仔式装扮的）

可爱系容易废物，古惑系容易成人渣，废土风全是晚期中二病，朋克要 80 岁以上穿才算真爷们（虽然不是绝对的，但是也不需要自己给自己添堵）

当然，已经定型的成年人不太受这些约束，**但是对于小孩子来说衣服是很可能有更多精神上的寄托与理想的预演，所以还是要引导一下**——尽管我们传统文化强调衣服不重要，但是对服装完全没有精神寄托其实也不是好事。

啥？你说我本人什么风格？

那还用说么，当然是废土风——准确的说，是辐射 4 的义勇军风格（我是电锯二号，四号风格像同一游戏里的派普）





这个帽子我丢了不下十几顶……但作为一个真男人就应该是“荒漠、残阳、左轮”，其他都娘炮！都娘炮……啥？你说我为什么不去沙漠？因为我每次都中暑被抬出来啊——还有顺带问一下，图片里大衣里面穿的马甲哪里有卖？

还有我最讨厌的就是西装，越是整洁合身的就越讨厌。我不讨厌自己穿，但我很讨厌别人穿，看了就想biu一下打死。大群人一起穿就更讨厌，总感觉他们要干什么坏事——看上去就就像一群穿着涂黑的板甲，在商量着怎么再来一次更肮脏的十字军东征那样。

所以你现在知道着装其实也挺重要的，废土风指不定还不如古惑仔呢，因为普通古惑仔没几年就被打醒了，废土风的人都是打不死的小强，中二梦醒不了还没事找罪受——原来上班的时候被领导发现，于是把我派去最胶着和最艰苦的地方了……而且我还很开心——结果是和同级的人相比一直穷爆，但是升职却很快。穿最厚的甲，挨最毒的打。上司到最后也会从喜欢我变成讨厌我，因为我是唯一到一定程度后拒绝提拔的人（原来这人可不是一条忠狗啊）……这事虽然听起来有点浪漫气息，但是大多数家长可不希望孩子变成这样。

家长在培养孩子的时候必须有所取舍。**有战斗力的孩子很容易做出有效反抗让你容易达不到目的，社交属性强的孩子容易利用你“轻敌”的念头让你上当**——生孩子也是一种投资，实际上大家都希望自家的孩子是一条能咬人又能讨人喜欢，而且还是自己的忠犬。

**直接说出来没什么可耻的。反倒是那种死活不承认的家长往往是在推卸责任给另一个家庭成员（甩脏活），事情不好的时候还把责任往别人头上推。**

当然，最佳的选择还是“忠犬”在先（小学和初中），咬人在后（高中），讨人喜欢更后（大学），这样风险最小收益最大（不是最佳的配置，但是按照我们的教育环境的确如此）

但是如果错过了小学到初中低年级的“忠犬”打造机会，那么到高中和大学就还是得优先“咬人”和“讨人喜欢”（你不能错过任何时期），后面的“烈犬”是否能驯化就要看你自己的本事了——大部分普通阶级的家长，在孩子既能咬又讨人喜欢之后，就已经失去了驯化的资本了（而且通常连忠诚都做不到的，也很难又能咬人又能讨人喜欢）。

尽管比起不能咬人也不能讨人喜欢的小孩来说，这样的家庭依然很可能可以“长脸”，但还是没能达到效益最大化——因为孩子给予资源的比例降低了，你也失去了家庭主导地位所带来的乐趣。

很多家长之所以把孩子从好带坏，就是在养忠犬的时候没当回事，等这条狗在培养战斗力的时候开始揍它试图用强力让它当忠犬，然后在需要培养讨人喜欢的技能的时候觉得它没有战斗力，就骂他让他练习咬人——结果就是啥都没掌握，但是家长因此避免了培养不力的责任，因为他在外界看来是啥都做了。

**在一个大家都错误的环境里，大家就会把共同的错误给变成正确。**

一言以蔽之，通俗又正确的做法是：小学/全知全能家长；初中/多能+沉着的家长；高中/能提供支援的有利用价值的家长；大学/能给予社交基本逻辑支持且反对较少的家长——这一套都不太差的做下来以后，那么你就是“一辈子说话有份量且各方面内容参考价值较高的家长”，这和你是否有钱或者有地位都没有任何关系（反之也一样）。



但是，要始终记得一件事：**外界认为你尽责，不代表你能有好结果，人家很多时候只是因为自己也犯了同样的错误，想逃避自己的责任所以才说你的行为没错。**人多了以后，就能壮自己的声势，更好的把责任甩给家庭中的另一成员——但那个家庭成员很可能也是这么想的，结果就是扯皮，孩子觉得两边都傻逼都靠不住，进而就是你们的生活方式与生活逻辑有毛病（的确有毛病，但小孩子自己瞎摸索的成功率也很低，这就是赌运气）。

**这也是近朱者赤，近墨者黑的一个方面，错误的人会互相抱团把错误变成政治正确。**

很多家庭，根本算不上一个“统一组织”，枪口根本就没一致对外——即便是家庭生活，也没有永远的朋友，只有永远的利益。声势越大，分裂也越多，真能打的都是闷声……关键就在于大家利益是否一致，是不是风险与收益不均衡。

你自己想想——在一个明确双方共同投资的“公司”中，有一方在遇到问题的时候先去找“道德支援拉山头”，这摆明了就是甩锅+不想合作解决问题+还想要后期收益——这种合伙人你要他何用？

而且和合伙人这样的利益明确的行为不同，家庭中很多人做这种事情是习惯性的，这些人完全没有脑子（从根本上不会动脑子，不动脑子本身是一种移交风险的行为，是强行将自己剥离出决策，但是不决策会导致全局失败，**所以最弱的人被拉出来“顶包”承担这个责任，但是最弱的人调动资源和协调资源的能力都是最差的——在很多家庭中，这体现为经济优势者即便有时间也完全不过问教育**），这些人不应该留在卧榻之侧——他/她是因为外界影响而和你合作的，绝不是出于自身的决定，所以人家到时候必然会因为外界形势变化而对你举起屠刀。

这种人最多用一波之后就离开——聪明的坏人杀你是因为利益，蠢蛋杀你是为了掩盖一群人的共同错误。前者的个人利益你有可能看得出来，而后者则是随机乱蹦，而且杀你的决心和你的行为无关，而且一旦造成初步威胁后，周围人会为了各自不同的利益鼓吹人家继续和你对抗。

这些人在人群中是占多数比例的，而且很难用一些社会常规指标区分，什么学历啊收入啊工作岗位啊，通通不够靠谱——**人类对于陌生关系处理和亲密关系处理是两条线，但是没有常规社会考评系统可以估测亲密关系，因为现代社会的生产体系去考评这些是毫无利益可言的，自然就没有必要发展广泛有效的社会考评体系**（所以为什么网上总是争哪个地方的人怎么样，哪个学历的人怎么样总是争不出个结果，因为这些考评系统全部是技能或者陌生人社交方向的——问题是这陌生和亲密两条线是高度分离的，它们相关性很小。就算统计学上可以有一定差别，但也完全不足以应对个人决策时的需要）

但这并不意味着有脑子的人会比“没脑子”的在择偶市场上“价格”相差太多——因为没脑子的人根本不知道有脑子是多么重要，**所以没脑子的人对有脑子的人并不会给予更高的价格，没脑子的人参与市场是不会影响有脑子市场价格的。**反倒是很多有脑子的人之前没意识到这些问题，或者脑子一热，容易让没脑子的人“占了便宜”，推高了没脑子人的价格。

但这也说明了一点——和相对有脑子的人在一起是任何人都可以做到的最占便宜的投资（其实这个游戏的目的之一就是如此）。

这一点上，我们也可以看看“知乎”上面的变迁——刚开始，大家认为“某些行业”的亲密关系能力好；后来，大家觉得是“学历”；现在则是各种鸡汤。

这是因为知乎原来是程序员居多，是行业聚集；后来学历多，是因为玩逼格聚集；现在鸡汤多了，是因为大家混在一起之后其实都知道没用，所以弄点鸡汤或者见人就劝分手来“回避问题”。

这是什么？这就是一个群体的“推卸责任大循环”——我搞错了，所以你一起搞错，那我的责任就小了。

这至少说明了，学历以及行业，和一个人在亲密关系中是不是“德行匹下，费拉不堪”没有什么特大的关系。

不过嘛，在“有钱”逼格领域，这种类似“地图炮”的行为会更多，但大家都不觉得一定要去贴某类地图炮——看来还是有钱人还是相对来说比较负责，愿意第一个“开错炮”。

所以到最后，和什么人在一起最开心？不谈钱，也是和淳朴老农或有钱人在一起最开心，两者不相上下，因为两者实际上都是“必须靠脑子活”的，所以不开心的时候能找开心。不会像费拉一样想办法找外面的道德利剑（特别是泛化的利剑）或者任何无关的外部力量来搞事情。

当然，两者都有不同的接触方式，但掌握了方式，这两种人就能带来最大的乐趣。而那种“没脑子”的人，你就算掌握了方式，他带来的乐趣上限也是比较低的。

为什么？

因为“仗义每从屠狗辈，读书多是负心人”是没错的。

“屠狗辈”数量很多，生产成本低，但是他们的生存条件促使他们必须掌握“基本的脑子”，虽然不怎么高端，但他们必须要动脑子才能活下去。他们的资源也不多，所以必须讲义气——讲义气的核心，其实就是重视利益的协调，而不是时时刻刻想着找外人，当“汉奸”（使用外部多种道德利剑来对付自己人，这和叛徒没有区别，就是走狗——只不过很多屠狗辈的“内部单位”并不是家庭，而是更大一些的熟人集体）。

这就导致了屠狗辈必须要掌握对自己人“仗义”的技能——不掌握的，死了（注意，这不代表背叛行为不会发生，但这和传统的背叛不同，更像是群体之间的跳槽。叛徒和跳槽就算都给人造成了不爽，本质却还是完全不同的）。

读书人呢？除了少数读到很高级以至于到“顶尖”程度的，这个时候他们进行的常常是“摸索与创新”的工作，而且需要结合各方面内容——他们也被迫需要从基本面上动脑子，这和屠狗辈生存的原理其实是一样的，只是屠狗辈没有站在巨人的肩膀上。

而剩下的那些读书人，则是攀着顶尖读书人，试图引入顶尖读书人的产物去对屠狗辈和一切产生任何优势的人——这就使得他们根本不需要考虑自己是否“负心”，或者说他们对于“负心”行为的认知并不是源于自身的考量，也仅仅是引用了“巨人的肩膀”。问题是巨人的肩膀可以站，但不能装在自己身上。

所以大部分读书人本身就是不知道“负心”是个啥玩意的，这在实际过程中就会频繁的发生“负心”行为而且自己还不知道。

“负心”不是攻击，不是吵架，不是对抗——负心就是背叛，背叛就是负心，**背叛就是率先引入在根本利益上对立的外部组织力量干涉内部的行为**（我们不能说这种行为毫无必要，例如说被家暴之后请求妇联帮助，但这实际上依然是一种将家庭出卖给国家的行为。只是这种行为对整体来说利大于弊，可以属于大义范畴。但是我们知道，绝大多数此类背叛行为根本不是为了这些）。

尽管是否“负心”主要是看个人，但是“中等读书人”因为“装备好，攀附内容多”所以能够造成更广泛的负心行为，而且这种行为还可以更容易的互相扶持以降低损失，所以“读书多是负心人”就是有利益驱动的，负心对于一般读书人而言的确是优势策略。

注：小孩多玩玩这个游戏，似乎也能增强对于这种人的识别能力，不容易找到坑媳妇或者坑女婿。特别是能够避免那种“男人负责赚钱养家，女人负责貌美如花”的人，这件事可以最终“事实达成”，但是一旦哪个女人说出这话，那就应该立刻让她滚，而且男人说出来也是一样——**因为无论是哪一方说这种话，就都是在引用外部常规评价体系在事前进行控制权争夺**。这种人就是“大雁还没打下来就考虑怎么吃，而且还要抢你的”，他/她在事先就想抢高地，夺资源，**而且是引用外部势力的方式，这就是内鬼预定**。

如果一个合伙人刚和你干活，跟你谈的不是怎么打市场，怎么省成本，而是上来先跟你谈未来上市了怎么分股权……这种合伙人你都不要，那你怎么会要这种配偶呢？

那些觉得这些话“正常”的人还更加恶心（就是那些听着女人说这话，自己还很开心的人）——觉得说这话没问题的人，是指望着以后用另外一种同样的办法“反吃”回去呢，“两个叛徒”都预定好了。

至于这个游戏如何能增强这一方面的“免疫力”，你亲自去玩玩游戏就知道了——十岁小孩都能明白，但只可意会，不能言传。因为泛社会考评系统现在不需要考评这些，也就发展不出高度的对应的语言词汇。

卧榻之侧，岂容他人酣睡——何为“我”，何为“他”？

在中国生产方式依然在快速推进的情况下，如何区分“我”和“他”其实不是一件容易的事情。

我这里不是说“你不要娶读书人”，而是指要会分辨。如果不会分辨，那就记得“笔杆子”在前期要靠“枪杆子”限制，万一发生背叛还要有清理门户的准备。

如果枪杆子不够硬，刀也不忍心举，那还是找个比自己低两级的人最稳妥——其实这些人升级也挺快的，而且在低两级的群体里，合适的“聪明人”会特别显眼。但这一切要基于你也是个聪明人的情况下，否则就会因为“生活模式不同”而产生根本性分歧。

**聪明人对于不同的生活模式会有不同的“爱好”，但只有蠢蛋才会无法适应身边有不同模式的人（这个游戏里你设置大量不同性格的人也有锻炼效果）。**

**从很大程度上来说，如果你感官上适应不了自己的孩子的生活方式，其实也是说明某些地方还不够聪明。**

题外话：当然也有陌生人关系出现过严重问题，但是亲密关系不错的人。

如果继续拿知乎的人举例的话，那很典型的一个人应该是“黑喵警长”（我知乎里面坠喜欢黑喵警长，没有之一）。她老公上辈子就算不是拯救过世界，至少也应该是救国救民的战斗标兵（不过她老公应该是个内外双修的主儿，所以大概黑喵警长上辈子也积德了）。

看来我上辈子他娘的专干什么炸邻居茅厕，掀寡妇瓦片之类的缺德事儿……

（其实现在黑喵警长对付原来那些攻击她的人，还是体现出她对陌生人关系有一点不擅长，尤其是攻击性不足的。要是我的话，就先有区分的发更多的“秀恩爱”内容，然后从那些打击者的不同反应中扩大他们的内部矛盾，然后分而制之。黑喵警长的反击根本就是伤其十指但无一切断。正确的做法应该是集中攻击一指，一根根切过去，最终把整个手剁烂——**杀人不利索，仇人就扎堆；杀人不诛心，世界全仇人**。但可惜的是，“杀到底”的决心其实更多的是一种习惯，一旦时期过去了再要培养就不容易了，而且“怎么杀到底”很多时候依靠的是判断对方软肋的直觉，而不是靠普通的利益逻辑。正所谓杀人靠技术，诛心靠天赋。）

扯……扯远了……总之，家长最好下载多种脸型的人物 MOD，常见脸型都应该下载一两个，因为你的孩子可能会从中挑选一个和自己“心上人”最像的那个再捏一下，于是你就知道你孩子心中的“那个她/他”长什么样了（我可真是计划通）。

很可惜的是这个游戏里是不能调节身高的，这个是游戏引擎所决定的，没有办法。

但是，喜欢身高和自己一致甚至更高的人，尤其是男孩，往往不容易“废”。

同理，女人喜欢身高比自己高很多的男人，也容易废。

道理自想（注意我这儿说的是容易，不是绝对——现实中因为很多具体因素影响，实际配偶的变化可能很大，但是在不需要成本的虚拟的理想环境中表现出的倾向会更有参考意义）

从这一点来看，你也可以从你孩子选择的“配偶”倾向来看出他目前的一部分自我状态，一般来说越偏向于“可爱”“幼年”特征，自我定位往往比较低（对于青少年来说）。

即便是对于那些希望“有个哥哥/姐姐来照顾自己”的青少年来说，通常也要比喜欢“可爱”“幼年”特征要强许多。

**不过这里需要提醒：孩子无论选择任何东西，你不要反对，不要提示——唯一无法真正制止的东西只有爱好和倾向，这是依靠后续的正确诱导和磨练形成的。**

只有对方寻求支援时，你才可以给予提示，但除非有违规游戏行为，否则不要予以制止。

**违规游戏行为主要有以下几个。**

1：使用控制台修改金钱，或者故意在游戏中刷负面情绪，然后利用负面情绪自带的“奇想”功能去刷奖励属性点（这个你不告诉孩子的话，他一般刚开始的时候想不到）

**2：使用“情绪氛围”家具的密集摆放来消除高度的负面情绪影响（你玩过游戏就知道了，有些家具你密集摆放是可以刷掉恶性负面情绪的）。**



3：使用控制台修改人际关系以及怀孕情况，在绝对必要的情况下删掉控制台组件（绝大多数控制台行为都应该被制止）。

4：使用过于脱离常规的方式获取金钱，例如说和富豪结婚然后害死富豪继承遗产，快速刷出软件或者绘画等技能，利用高技能迅速敛财——提示对方，将所有等级上限设为 7 级以下，自然增长的技能除外（例如说做饭）。

当然，标准寿命长度下只要正常上学，是不太可能产生超高技能的。

所以你要勒令小孩上学，并且可以事先提示不上学会有很强的负面属性（成年后会爆发不负责任等问题，因此不要让小孩只玩青少年时期，**第一次应该从青少年玩到自然死亡**）

5：**因为各种小事进行“读档”操作。任何游戏结果都不能反悔。你不必事先提示孩子，而应该是在他懊恼读档的时候告诉他不应该读档**（口气要严重一些，但并不是训斥，也不要讲什么大道理。如果他坚持要读档的话还是可以读档的。）。

6：要使用地图原有的房子，不应该自己建房。因为这可以刷出“连墙壁都没有”的房子，光买一个空地放上家具——这会让启动资金的剩余变得很多。

7：修改原有地图上的房屋自带属性，例如说把“需要关爱（有额外的东西会坏掉）”的属性刷成“成绩好（学区房）”等（你不告诉他他一般一开始也不会知道）。

8：**把地图默认的吵闹邻居给删掉**（邻居可能会被邻居噪音吵到导致无法睡觉，会触发愤怒情绪，对邻居的行为差异也会改变属性状态。所以很多人会试图用编辑家庭删掉邻居，不要这么做。）。

9：故意添加和自己性格匹配的大量“社会人员”，也就是自创家庭然后放进游戏世界——你可以创造各色家庭，先放进去一点，因为游戏本身自带的家庭有点少。但不要放太多，因为游戏会卡（全地图 80 个人，中高配电脑就会有点卡顿）。

10：调低怀孕率或者此类“性风险”的行为。不得打开“绅士行为必须接受”选项（无论好感度都必须答应性要求）。

11：私装 MOD（尤其是功能性 MOD），人物 MOD 除外。

12：故意通过游戏方式害死人，例如说制造火灾，游泳池里淹死，卖掉房间的门关起来饿死等。

13：和富豪合并家庭，迁居进去。

14：有人物在家死亡后，删掉骨灰盒让幽灵消失。

15：使用妓院 MOD 开妓院。

16：关闭“伴侣嫉妒”和“性嫉妒”。

17：**关闭游戏人物的自主性（你要把自主性要调到最高）。**

还有一些游戏中几乎必然会发生的事件，**你觉得应该反对但其实不反对的事情（很重要）。**

1：和另外一个异性好上，然后把这个异性接回家和自己的伴侣一起住——孩子利用“不当面目睹”就能避免伴侣嫉妒的方式来同时有两个异性伴侣。

不用担心这不符合现实，这只是现实的简化——放心，总会玩脱的，然后时间长了他就会觉得这么麻烦真不值得（要是他觉得还是值得……这也没什么不好的。毕竟如果小孩真的是情种一枚，那么还不如让他趁早想想怎么当好一个情种——啧，估计这些人以后容易去学工商管理专业。诱导他加倍努力读书吧，这个专业不是好学校硕士或以上就没有太大实用能力，后宫梦就不能实现了）。

滥交同样不必制止——但是需要制止因为滥交导致的游戏人物时间消耗过多，然后滥交后，在自己“完事”后读档的行为（**可以体现为游戏不同时期存档过多，一般来说只允许每个大年龄阶段单独存档一次**）。

2：总是假装和学校“请病假”——这其实有不少负面效果，游戏本身也会限制其次数上限（还可能被学校识破）。

3：一下子就想生孩子然后玩脱了（照顾不过来），此情况几乎 100%发生（没发生可能是孩子不敢让你知道）——只要注意不要去笑孩子就行了，此时如果你的孩子求助，你可以也应该提供游戏帮助（帮助效果的好坏非常重要）。

即便你提供了帮助，情况一样会惨不忍睹（第一次稍微提示，第二次才能真正帮助，此时可以读档）。你可以坦言这种情况很难办，青少年年纪太小，生了孩子本身就会很难受。

此时可以灌输一些大道理，人在不经意的挫折时最容易听进去这些，**不过不要变成漫长的谈心或嘲讽，一两句具体的告诫就可以了**，能力好的家长可以交流。例如说：“生孩子之前得计划好嘛，想想生个孩子之前你要准备什么。”孩子：“钱？”你：“钱当然是，还有呢？”孩子：“时间？”你：“那就得计划一下时间。”……当然最后孩子一定会绕回“钱钱钱”，你不需要说太多，因为后来的游戏可以让他知道光有钱还是不够的——**孩子绝对化一个问题没什么坏处，问题一次解决一个，他发现解决不了自然会想到还需要别的方面。很多大人考虑问题绝对化简单化，也可能是小时候没弄好的缘故。全面而根本的考虑客观世界规律是一种习惯，并非技能。**

**当然，你要鼓励孩子坚持养这个婴儿，而且绝大多数孩子都会坚持到底**（虽然一般都是被福利机构强行带走的下场，大多数小孩还会试图找福利机构的位置把孩子抢回来，不过游戏中并没有这个功能）。甚至你可以吹嘘一下自己或者别人游戏时玩出了好结果——但你要卖一个关子，等他玩完第一次青少年到死之后再说。

在他玩不出好结果的时候，你就可以告诉一些非常规游戏方法，只要孩子没有去搜攻略，那么他自己是想不出这些非常规游戏方法的（比如说叫一群人来家里开画画派对，然后把他们的画都卖了）。

孩子为了掩盖自己的游戏失误，肯定会说“这是什么鬼办法，太不现实了”。然后你就可以和他一起嘲笑“不现实”，而且还说这么玩游戏就一点意思都没有了。

好，至此你的很大一部分目的就已经达到了，孩子以后会一定程度上的主动避免这样的无意义游戏方式。就算单纯的为了玩游戏而采用这种方式，那些“非现实的好结果”也会被他排除在现实中考虑的范畴之外——不容易想入非非。



考虑到现在很多初中甚至小学的小女生都老看“霸气总裁小秘书”之类的“宠文”，这一点就显得格外重要了。

还有，其实是有一个贴近现实的方法真的在青少年时期就正常的养出一个不出彩但是正常的小孩的，同时也能基本照顾游戏人物的学业……当然我没敢在真人上试（时间真是分配到了一分钟都不剩）。这个办法相当困难，容错率较低。

这里还需要说明一点：经常直接操作游戏中小孩去干玩家想干的事情或者避免错误行为，本身也是不被推荐的游戏方式，但也不需要被制止——游戏里小孩子事儿贼多，手忙脚乱（有些还不能取消）。

4：兼职工资实在是不够用，小情侣两人都去打工，睡觉睡不好，娱乐也没时间，学习自然也效率低，然后**螺旋下滑**。

孩子此时通常都会来求助你，你可以帮助他。

正确的做法其实是一开始就必须买个便宜的房子居住，把启动资金留下来。然后只让一个人打工，而且不能是钱最多的“体力工作者”，因为这个兼职和学校时间高度重叠，这就导致了每天放学本来就累的情况下还要去打工。

如果你要学业好，那么上学的时候就要选择“努力读书”，但是努力读书和一般读书以及偷懒或和同学社交相比更消耗体力……

可是，第二天如果你上学状态很差，你就只能选择努力读书才能避免一般负面状态带来的负面效果（表现下降）——那你就更累，然后你还要去打工，打工也要看表现才能加工资和减少工作中出现负面情况的概率。负面情况会带来负面情绪属性，配合劳累的负面情绪……

于是就会陷入上学累才能避免下滑，上班累还没多少钱还负面事件，第二天累到极点即便努力学习还是下滑。学习下滑还会带来更多负面意外事件发生。

恶性循环，失控螺旋。

所以正确的做法其实是一人管工作，另一人管生活。只要启动资金不要挥霍殆尽，那么不仅可以生活有序，娱乐和睡眠基本满足，甚至可以在标准寿命模式下筹划一次度假——如果平时节约则可以购买一部单反相机（少点外卖自己做饭，如果两人都工作就肯定没时间做饭）。**你应该教会你的孩子使用拍照模式，游戏人物拍的照片是可以挂在房间墙上的**（有时候看着墙上那些好不容易得来的回忆，就有绞尽脑汁坚持下去的动力——这个游戏青年期，壮年期，老年期都有不同的挑战。在游戏中苟活很容易，但是要想让自己满意，不容易。）。

大多数成年玩家自己玩这个游戏的时候，也犯了同样的错误，进入了失控螺旋——而且你可以发现，他们在日常生活中的确有很多局部陷入了这种螺旋。

这个游戏，要用金钱换时间，没钱的时候就要用分配不同的人的优势时间。**但是一旦开始不断的用时间换金钱的思路玩，一开始可能还没事，但时间久了就会掉进失控螺旋**，然后金钱时间双输——而且一开始没预料正确，就会出现你已经知道螺旋发生，但需要很久才能把各项事情安排到位走出螺旋，在这个过程中你又会因为失控损失更多东西。

这个游戏在紧迫的时候，其实是在逼玩家操作时优先考虑“单位时间的效益产出与目标的关系”。

这不是享乐主义，而是保持较高的平均效率。

在游戏中，最正确也是最有利于成长的工作其实是咖啡厅兼职，因为休息日晚上给繁忙的咖啡厅打工正好错开上学时间，而且咖啡厅的职业增长技能本身对学习也有帮助，正好可以提升因为“努力学习”和因生活琐事所错过的一些生活技能。休息日白天也能干很多娱乐的事情，睡个懒觉，这样既维护了伴侣关系，又能做额外加分作业（做额外作业时聊天也可以满足社交需求），晚上就能用好状态去上班。上班回来之后还有时间和“养精蓄锐”的配偶“来一发”，然后睡觉。

如果做那个“体力工作”，那别说是伴侣要闹掰，就连宠物都要离家出走——除非不上学，但那以后就需要付出成倍的努力才能过上一般人的生活。然后还会发现自己年轻时攒的那点钱和成年工作比起来算不上什么……

所以“灌鸡汤”的老板有些话说的也是对的，比如说“年轻人不要看重钱，要重视积累”。其实这话是没错的，只是大多数人还是不清楚自己该积累什么东西——**青少年开局的最大好处就是能知道自己的需求是什么，排出满足最终需求的优先顺位。**

这个游戏并没有固定的玩法，但是**游戏本身的需求是按照马斯洛需求理论**的，所以你在游戏中选择什么策略，实际上和你现实生活的诉求有很大的类似——只是如果用一般游戏方式开局以及不限制使用非现实手段，游戏就会过于容易。

关于工作方面其实还有很多可谈的。例如说成年后游戏中选择工作会有分支，有些工作单位时间钱多但是工作总时间有限，总钱数太少。

有些工作钱多，工作时间也不错，但却是做坏事。例如说你做宇航员，你可以选择做星际警察还是做星际海盗。

星际警察钱少，工作时间长，但是培养的个人属性往往都是正面的。

星际海盗钱多，工作时间比警察短，工作需要的个人属性是不良的。

就工作本身对于个人而言，星际海盗要远比警察要好得多，而且还能带回更多的“宇宙纪念品”。

但是，一旦参与不良的工作，这些不良的工作要求的不良个人属性就会容易体现在生活上——如果游戏人物有孩子的话，会带坏小孩。

**虽然你可以通过不断地取消游戏人物对于孩子的不良行为来避免这种影响，但是这么做的人迟早会意识到或者被提示——你取消的每个游戏人物的自发行为，对应现实就是“理智”“克制”，但最关键的还是“痛苦”。**

所以星际海盗未必不能养出好孩子，但是海盗必须更加克制自己的日常行为，这样小孩才能好好读书，好好和人打交道。

如果放任行为，小孩被带坏以后，那以后他都很难混到当海盗的那一天（当坏人的门槛很低，但是当一个厉害的坏人就很高了）。

做坏人不一定是不可持续的，但是“做坏人”需要更多的节制，否则一代更比一代弱，星际大盗的孩子最后只能当街边的扒手。

好人不需要那么多克制，但需要更多动脑去“培养”，这样才能让小孩不比自己差。

**坏人需要更多临场理智和忍让才能当厉害坏人与做好恶魔奶爸；好人需要更多长期规划与执行才能坐稳好人宝座与当好天使老妈。**

所以很有趣的是，好人与坏人的好小孩在工作以前其实是极为类似的，只是工作了以后才分道扬镳。

很显然……如果你让一个宇宙警察老公和宇宙海盗老婆住在一起，那就需要更高的理智和忍让了。

这个游戏最有意思的不是“一代目”，因为一代目的时候大家基本属性有限。有一些特别有意思的终身影响属性要在儿童到青少年时期培养，成年后才会出现。

你第一次游戏都是在：用平平无奇的人造就一个出色的人。

例如说培养导致的“有礼貌”“负责任”“同情心”“冲突调解”“情绪控制”就有五个，正负导致属性共 10 个，而一代目你能选的特质一共才 4 个（二代目的特点和第一代新建时一样，还可以再选 4 个性格特征。有了更多的特征就可以触发更多有利的交往和对话方式，也就是良好的教育和生活方式可以给后续游戏有很大的加成）。

**（建议：游戏中设定为“自己”的人，应该只有一个自认为自己最重要的优点或爱好，其余应该是不同方面的缺点。主要分为生活习惯缺点，例如邋遢。生活方式缺点，例如贪吃。交际缺点，例如暴躁或者独行。爱好则有热爱艺术，家庭取向等等；生活习惯也有整洁之类的——很多时候，选择自己的优点作为唯一优势的人是过程导向的，常常是完美主义或怯懦的孩子；选择爱好的则往往是目标导向，手段比较多所以难管的。选择劣势以生活习惯劣势的一般被训的比较多而且害怕；选择具体的某种目标性劣势，例如拜金主义等等，则往往没有被“训进去”。）**

当玩到第三代的时候，由于家人可能变多而需要分家，这些分出去的人会走一条你没去控制的路线，然后你在和他们交流询问工作后就会发现很多不同特质导致的模拟人物人生走向的不同。

在这一点上模拟人生 4 就不如模拟人生 3，毕竟模拟人生 3 是全地图所有人一起演算……但是那对电脑的要求实在是太高了，如果你把模拟人生 3 人数增多还加上全扩展包……这个十年前的游戏用现在最好的电脑一样卡的要死。

建议各位如果真的玩下去了，不要试图用模 3 代替模 4（青少年教育层面上），因为就玩家控制个体的人物行为来看，模 4 比模 3 更真实。但是模 3 的社交与家庭总体生活比模 4 更好，实际上模 3 甚至可以看作是一个“村庄模拟软件”。玩家行为会实时的影响这个八卦满天飞的村子。就和模拟城市 5 被大学用来做交通规划的课外模拟软件一样，模拟人生 3 也被用来做一些社会传播方面的实验——这其实挺常见的，例如说魔兽世界就用来做过流感的流行病学模拟。不过魔兽世界是网游，里面的玩家是真人；模拟系列是纯粹的单机游戏，这就厉害了——EA 公司已经解散了原来的工作室。说是要重组，但是实际上应该是不满盈利不够短平快，可能是要求工作室以后别搞那么多花花肠子，快点做一些手机刷刷刷游戏，把 IP 赚爆刷烂，所以各位且玩且珍惜吧。这个工作室人倒了

以后，在可预见的未来里，这个世界是不可能再重新聚集起一批这样的人了。而且按照 EA 的尿性，一定会把他们自身重组对自己市场造成威胁的可能性彻底抹去。我觉得这也代表着游戏开发者的理想主义时代余晖的最终逝去，新一轮朝阳至少在我们有生之年不会再来了。

它和黑岛、牛蛙、西木等公司的游戏一样，生的伟大，死的憋屈（好吧，牛蛙除外）。

理想主义者总是把不现实的材料做的越来越现实，现实主义者总是把现实题材的东西做的越来越虚幻。

前者让人类变得强大，但却管不了他们；后者让人类变得虚弱，但却能哄在一起（结合上文和上篇，这也是话里有话）。

题外话就此打住。

在进行游戏的过程中，家长要摆正一个心态。

既然是一个虚拟游戏，那么其实本身并没有太多的实际损失，那么找到大体正确道路的最可靠方法不是靠预设立场或者路径，而是试错。

一个模拟程度比较高，主线多样化，事件数量多，还能够时间压缩的情况下，不试错简直就是浪费。

但是，如果你把这个理解为鸡汤那就是不对的（其实这话是对看文的青少年以及没孩子的人说的）。

预设路径实际上就是一种“现实主义”的做法，本身是利用别人对你的崇拜和周边价值观念的影响，去塑造有利于你的周遭环境。

所以最终，教育本身是不会让小孩真的去全面试错的，试错只是一个由头。我们只是找到孩子最薄弱，最愿意崇拜和听你的时候，打开一个突破口。然后，我们再利用突破口去渲染和制造一个“社会生存能力”+“可控性，有利于我”的综合体。

很显然，教育能力越强，综合实力越强的父母的控制力和利益多样性一般会更强大（怎么都可控，怎么都有利），所以一般来说越强的父母越看重前者——我们通常将这种行为归为“激进”。

之所以现在更有必要做的更“激进”，是因为现在的孩子比以前更强，强得多，所以用老的办法不顶用了。

不是什么限制不顶用了，不是什么素质教育要求，而是小孩变强了，很多大人用旧有方法已经在资源上入不敷出了。

“围追堵截”变成了“诱敌深入，围点打援”。

纵观整个教育和文明的历史也是一样，文明越发达，它的各种“生活类型与竞争模式”会越来越多，孩子能够获取的信息类型总量也会相应增多。你要围追堵截这些信息，那你的资源消耗就会几何级增长。



因此，我们才不断的教育更新。从个人家庭教育转向集中化教育，从斯巴达式封闭教育转换为**宗教许诺支撑**的教会教育，从教会教育转向为**世俗更多利益**的公立和私立教育，现在我们可能就要转换为利用更多不同资源的全方位教育。

这本身就是一场不断的“围追堵截转为诱敌深入”的升级过程——用不恰当的比喻来说，就是“穷尽算法”变成“剪枝算法”，然后再到“神经网络”的过程。

也就是说，可选道路因为数量陡增，可接触信息和实行手段也暴增，所以按照最古老的穷尽算法（围追堵截每一条路）早就超出了运算资源的上限。

教会和公立教育的单机“剪枝算法”通过给予大致既定的路径来诱惑参与者，这在一般工业快速扩张时期是很有效的，因为工业化对比农业化的确能够产生极大诱惑。

现在工业化程度已经比较高，那么现有教育其诱惑和事实结果的差异越来越大。这个时候再更多的围追堵截和“剪枝”本身已经不能对应优秀的运算结果，系统资源超载。

所以不得已，必须用更模糊的手段，采用一种类似“交流”的方式去完成一种多核心神经网络算法才能缓解问题——交流本质上来说是一种平衡。

当然，你需要“平衡”，本身也意味着文明发展的趋缓，进而带来的是群体发展方向变得不太明确，所以有更多浪费的“统一”教学手段才会显得有些不合适——内部的细微斗争的重要性提高了。

这就意味着不仅在学业学习上，还要在娱乐和生活等等方面，给受教育者在教育过程中提供一种更大的“诱惑力”。

如果在这个“游戏”上来说，我前面说过的“一定要加绅士模组”的意义就在这里——这是青少年现在急缺的，你有了这个东西才能把他骗进来，骗进来才能有代入感，有代入感才能游戏联系实际。

青少年代入的时候毫无头绪，最接近的求助者是谁？其实就是你。只要你表现的够直接，那么青少年完全可以接受，**至少会把你给的解决方案摆在第一顺位**，而且还会继续演算优化这一策略——策略都是有重心的，就算后来方法变得不一样，只要你的策略是第一顺位，那么利益分配模式和交易策略也会大体继承，这符合你的利益。

这些策略集合在一起叫什么？

是主义，是意识形态——本质上来说，教育孩子就是传播革命思想。传播的人所奉行的方式也是“主义”。

卧榻之侧岂容他人酣睡——何为我？何为他？革命的首要任务是分清敌友。

教育游戏为什么绝大多数都失败了？因为外界都开始想着“教育要做成游戏”的时候，往往意味着旧有教育系统的逐步失能——但是“教育游戏”既然能冠上这个名字，那么其市场接受者一定还是旧教育方式的支持者。

正因为如此，这些游戏要剧情没剧情，要操作没操作，就连美工也经常是“接近于恐怖游戏”——总之没有任何一点可爱的地方，可能就只有价格“美”的不行。

**所以，要的不是“教育游戏”而是“游戏教育”。**

本质而言，旧式教育游戏也是满足了“推卸责任”的欲望，只是这种欲望肤浅到“把责任推给一个过气几个世纪的游戏”——当然，也正是因为这种推卸太强大了，以至于使用者都出现了负罪感，所以“教育游戏”的价格之所以这么高，其实只是在买赎罪券（很多培训班也是）。

所以啊，我接触了那么多家长，我就感觉什么“不要输在起跑线上”还真不见得是因为社会竞争激烈导致的焦虑，至少不是为主。

我倒是觉得，之所以现在父母这么拼命，本质上是自己觉得跟不上这个快速变化的时代。儒家文化又是一个重视教育的文化，父母跟不上就更不知道怎么带孩子，于是就产生了负罪感。

什么？我为什么这么说？

满足焦虑的产品的购买规律根本就不是现在中国父母消费教育产品的规律，但却和赎罪券和香火钱的涨落规律极其相似——**市场不会骗人，中国父母就不是为了社会竞争购买教育产品，而是在发泄自己对于社会价值观取向下的教育适应不良所产生的负罪感。**

一个“教育游戏”，真的要有“诱敌深入”的能力，必然会有点“违规”，因为符合规定的东西太容易得到了，根本不可能打开突破口。

记得原来有一本书还是文章，似乎叫《从六岁开始培养哈佛女儿》？看过这个内容的人如果回想一下刚才我说的这些。

是不是这个家长其实是主动从当时的“穷尽算法”升级为了“剪枝算法”？这个家长的很多行为在今日看来都过于“激进”，更别说当时了。这两个家长做的很多事情，即便放到现在都有点“违规”。

下一篇文章，我会说明另一些问题。

主要有四个方面。

1：你第一次亲自玩这个游戏会遇到什么问题，你该如何在游戏中解决这些问题（如何对应现实看你自己）。

注：在解决这些问题后，其实你大概能够明白你让孩子“自由的强”和“你能控制”的理想范围大概是哪些。

我会对某些游戏时的常见玩家行为特征给予一定的对照，各位家长可以自我估计。我会很粗略的分几个欲望和价值重心，可以增加实践过程中的技能增长效率（现实中）。

2：男孩遇到的最常见问题的通用解决方案对照表。

3：女孩遇到的最常见问题的通用解决方案对照表。



4：男孩和女孩在不同家长利益和欲望重心下具体使用解决方案的差异的举例。

下文将会包含更多以下内容。

1：这些方案对照表为什么要这么写，它的具体作用是什么，自己该如何判断是否达到了对照表的使用条件。

2：当对照表内容出现冲突时，该如何融合或调解。

3：如何让小孩能有代入感，并且尽可能自觉的按照“有效”游戏方式玩，而不是参考攻略或者使用非常规游戏手段。

另外，常见通用问题仅占实际问题的不到 10%，但大多非常重要，可以以其作为以后的思路起点。

## 模拟人生 4 的青春期教育作用 3.1

原创： 肛门里拉出个电锯

额……这第三篇拖了挺久的（其实都拖了挺久，最近去研究了一些特别的咖啡问题）。

（主意：这儿仅仅是第三篇（章）的前言部分，前言大约有 6~7 万字，也就是说相当于一般微信文章长度的 20 篇，全文一共 17 万字。还有毕竟是之前十万总结文中选取几句话作为我了解过的一些内容的展开，所以难免还有很多顾及不到的地方，望各位包涵——不过这篇文章其实逻辑还是很简单的，毕竟是拆开来讲了）

我开头一定要再次提醒各位：这只是一份很粗陋的问题解决方案而已，而且很多问题解决起来各人有各人的不同，所以真的要解决大部分问题还是要自己开动脑筋。

另外对照表还是去看额外增设篇（原来的第四篇），因为我要重整一下原来的资料，这一篇内容就是“父母找到自己的需求”的内容。

我在写的时候发现父母的需求虽然在很多时候可以“一言以蔽之”，但是如果我直接只是说找到需求，那么大家肯定就不知道“这些需求”怎么对应现实环境了——需求总是无止境的，关键是它的“边界”在哪。

这就麻烦了啊，所以篇幅比前两篇远远大得多（而且前言部分会穿插一些东西，所以我扯完一些小故事以后得记得之前紧接着的内容——如果不喜欢长篇内容，全文你随便截一段看就行了，都是段子）。

前言突兀的开始了：

如果你不确定一个孩子的问题或者现象是好是坏的话（你发现问题一般是错的**或者作用过程不是你想的那样，由于大人和小孩的大脑硬件不同，你必须更关注计算过程而不是结果**），你最好和小孩交流一下

——交流过程中无论出现任何你不喜欢的东西，都不要立即反对。或者说“交流时”，任何说辞或者事情都不会作为惩罚的依据（对于青春期前的小孩是这样，幼儿和儿童只需要你能表示反对就行，但反对如何有效，那就需要“信”和“智”，只要不你先违背这两点，那么你的反对本身对于幼儿和儿童就是相当有效的“惩罚”了，不过更类似于“训诫”。）

什么？如果是很严重的事情？

不会是很严重的事情，只要你是主动开启交流方，你能碰到很严重的事情的概率很低——要是你觉得很高，那不是孩子有问题，是你有问题。你不想想看，一个小孩子最多能干出多少很严重的事情来？难道还能开轰炸机用凝固汽油弹炸公园里的小朋友？所以你觉得严重的事情太多，是因为你对“正常”范围认知太小，是在此方面包容性太低。

你得明白一件事：基本都是你小时候发生过的事儿才会被你当作正常，除非你最近有大量观察过别的小孩，否则你就只能用你小时候的行动当作依据。

都过去几十年了，以你那会儿的依据去评判现在那肯定是有一堆猫饼的，更何况我们还是进步那么快的郭嘉。

这就是一大群无论国内外的家长都一天到晚在说“多出去走走，别老呆在家里玩电脑”的原因。

这句话里面“健康因素是次要的”，重要的是因为无论国内外，父母的小时候都很难上网。所以觉得老呆在家里玩电脑有什么不对，其实是没有熟悉感。

道理很简单嘛：如果是因为健康因素的理智判断，家长绝对不会说“多出去走走”，反而会说“出去踢球去”。

说“出去踢球”的时候，你的心里是“命令式”的，对方不答应你才会难受。

“多出去走走”是先不舒服，先不对劲，然后有点生气了才会说——生气也不对，其实就是不舒服，说不清楚的不舒服。那些比较错误的威权（威权不一定是错误）的家长比较容易转移怒气，于是就会出现一个现象。

他们这句话是这么说的：“出去多……走走！”

如果是温和家长：“多出去，走走？”

你看，如果是“理智的原因”，比如说“出去踢球”。

那威权的家长：“出去踢球啊！”

温和的家长：“出去踢球吧？”

看出不同了没？不清楚不舒服就会有疑惑，所以边说边想，后半句没想出来咋回事，威权家长就凶了，温和家长就闹不明白了。（说习惯了倒也没啥问题，但遇到新场景就又会迷糊）

明确要求的说出来，一句话或者一段话中间就不会有这类转折，因为已经想好了。

所以说嘛，为什么你小时候家里人叫你过去，如果很凶的话你会怕，但是这不是最怕的。

最怕的是什么？

最怕的是人家突然叫你全名。

因为你知道爸妈已经“掌握明确证据”“共犯口供已获得”“判决已经一致通过”……你过去只是为了领枪毙套餐——你看看，人家还报了全名避免崩错人呢。

佐证这件事的还有一点：中国电脑普及已经是网络时代以后了，所以很多中国父母对于小孩子上网虽然反应也不小，但看到孩子上网浏览网页本身却不太难受，看到打游戏很难受。

我讲讲西方，尤其是美国的父母，大家对比一下。

他们 80 年代中期和后期的时候电脑还是比较多的，比如说果 2 和那个什么“co……”忘了（读起来是康姆刹儿~），同时 8 位游戏机出现的更早，而我们的 8 位游戏机要在 90 年代中期才开始普及（小霸王之类的）

由于那会儿电脑是工具，所以父母有时也会用，尽管“康姆刹”这样的经常是真的给孩子当玩具了。

那会儿的软件甚至可以靠广播电台分发，因为是记录在录音磁带里面的，广播电台只要发出滴滴答答和电报一样的信号（很刺耳），你把这个声音录音到磁带里面就等于下载软件，然后你把它放到磁带机上面读取，这就能打游戏了——那年代我们还在干嘛……我从未见过小型磁带存储机，大型可即时读取的磁带机倒是见过，然后就直接跳到 3.5 寸软盘了，之前的 5.0 软盘我没用过）

如果家里有 AM 电台的话（小功率调幅广播电台在美国合法），你还可以把你的软件放进播放器，然后播给别人下载。

但是这依然不是网络，民用化的互联网与电脑普及在欧美是反过来的，他们是先普及电脑再有网络的，尤其是美国（虽然人手一台电脑还要在网络时代以后）。

而那个时候玩电脑的现在已经成为了父母，可是当年他们玩的是单机，毕竟根本没有网络。而且他们更经常玩游戏机。

有很多人说中国父母是因为对小孩的特有文化，所以反对游戏机，**这肯定是片面的**。美国游戏机市场是越战前期发展起来的街机厅，刚开始的时候是给大人和大孩子玩的。到家用机例如雅达利之类的进入千家万户的时候，这些街机人已经生孩子了，自然更能接受家用游戏机，而中国的街机和家用游戏机是基本同期的。虽然美国在家用电子游戏前也有游戏机，但基本是机械或者机电混合游戏机，内容单一而且比较贵，玩法更类似于升级版的桌上足球而不是我们印象中的游戏机。在他们的街机流行给同期小孩的时候，他们的老一辈父母对于街机的反应和我们对于街机厅与游戏机的反应差不多，**只不过他们街机到具有比较好好玩性的游戏机间隔比我们大得多而已，我们是基本同期的。**

太早期的家用游戏机也就几个换汤不换药的乒乓球游戏（俗称 pong 机），所以不能和后来的电子游戏相比，更不可能和可更换卡带的雅达利相提并论。

后来切中了越战不利这一历史时期，当时电视上到处都是忧心忡忡的消息，大家都不想看——正好，游戏机可以接电视。我们的姥爷连越南人都打不过，但我却可以在电视机里面击败外星侵略者。

入侵者这个游戏记得不？就是我们一般叫小蜜蜂的那个（小蜜蜂是升（抄）级（袭）版）。

当然后来雅达利还做了一个超大广告全员购买的超级垃圾游戏，电子游戏产业的灾难，大名鼎鼎的《E.T》，差点炸烂了整个家用机市场——其实是信用崩塌了，当年的美国和中国后来的卡带市场一样，经常出现各种 999 合 1，但要么是重复游戏要么就是垃圾游戏，封面和游戏完全两回事。雅达利的《E.T》只是压死骆驼的最后一根稻草，因为最值得信赖的老牌居然送了大家这么一份圣诞礼物（对，圣诞发售，这游戏只是一个雅达利拖欠工资的工程师在最后两个礼拜瞎搞的东西，他们舍得花几千万买下 et 版权，却不愿意给工（程）程（序）师（猿）发工资）

（后来《吃豆人》拯救了危局，因为当时的游戏都是打打杀杀的，大家玩了 n 年玩腻了。吃豆人题材就很新鲜好玩。这个游戏相对简单，街机可以很容易的移植到家用机上去，除了损失一点画面以外不会降低游戏性。而后来的《俄罗斯方块》则是正好倒过来，是掌机真正火起来逆推其他平台。这个掌机大家都玩过，任天堂的 GAME BOY，俗称砖头机。）

任天堂搞出超级马里奥那就更是后话了。

这些我们经历的历史周期的不同，是深刻的反映在我们对待不同事物的态度上的，**万物是运动发展的，一切粗暴的论断也是有天然的非正义性的。**

于是这就出现了一个很有趣的情况：美国大人看到小孩子用电脑或者主机打游戏不太反感，除非是玩得太久了，这是那种“出去打球”的理智要求。

但是，美国老一点的大人看到小孩经常看网页或者搞直播就明显比打游戏难受许多，这个时候他们就会用“狗……喂！”或者“狗，喂？”这样的说话方式（我英语差，其实他们最常用的是“去出房子”这样的话。不明就里的愤怒“豪斯”就会说得重，反之则是“出去”说得重）。

东海岸的父母尤其明显，虽然我英语垃圾，但是原来送出去考察的时候还是有翻译的，而且我也更多依赖非语言信息。

我这里不是说美国家长对于网页与直播的反对态度超过中国家长，并不是说绝对值，是**说两者对待同一事物对于自身的相对值，尽管他们对两个东西都有点反对。**

我是指对于他们来说，这个倾向和我们正好相反，这才是最有意思的部分。

对于美国家长：卧槽，电脑不就是用来打游戏的么？电视机当然也可以用来打游戏！有什么不正常的？老子当年也是一坐一下午……等下，我家小孩怎么用游戏机和别人搞视频，看网页啊？有必要吗？电脑里面哪是人啊？

（当然新一代家长就无所谓了，但是还是不太受得了手机）

中国家长：卧槽，电脑不是买来工作或者学习的么，怎么可以用来打游戏？怎么现在游戏机没有键盘了（小霸王家长），看上去好不正经啊？真正的游戏应该是跳绳啥的嘛。对对对，上网页就对了，和读报告写报告差不多嘛。对，多敲键盘少用鼠标，画面要上下滚动不要左右摇摆，对。对，用窗口聊天可以，全屏你到底在干什么，还有不要和游戏里的人用左下角窗口聊天。

手机？我小时候都没见过的新奇玩意儿，我最多见过，都是有钱人用的，自己不熟悉。

于是中国家长其实对手机的反感程度其实比电脑游戏低得多，初期尤其明显，只是因为现在手机占据的时间太多引起了注意——然后中国家长越来越多的把手机往电脑上绑定，特别是网游上面绑定，因此经常出现用词错乱。这其实是找近似概念和后果造成的失误。

对了，欧美国家里，美国家长对于手机的态度和中国差不多，欧洲家长就更类似于刚才电脑时代美国和中国区别，这可能是因为美国手机普及开始时间比较晚的缘故，而欧洲和中美的区别，也类似于香港与大陆家长对于手机的区别（香港很早）。

所以对于老一辈的手机用户，比如说欧洲和美国西海岸部分地方以及香港，就更容易出现：手机不就是用来打电话的么？看着它做什么？

因为在他们那个时代，手机只能打电话，连发短信都不行，没必要盯着手机——但是美国西海岸的一些特定地点（例如硅谷，可能东海岸的一些大城市也是，至少华盛顿肯定是），这些情况就小不少，因为他们早年有个东西叫“电邮机”在西海岸更普及，黑莓做这个特多，后来整合功能之后就是黑莓手机，如日中天的是黑莓 7290，然后这批人就耐受了经常看“手上一个小东西”这件事。

你们算一下，黑莓 7290 最火的时候是 2000 年左右，那个时候的人到现在叠加原有岁数（考虑到 7290 在当时是不便宜的商务手机），指不定都当祖辈了，也就是一家三代人不陌生。

电邮发的东西比较长，所以看的时间比较长，因此西海岸家长更能接受“长时间看”。

而东海岸的小朋友发明了“利用来电提醒发送免费短信”的技巧（美国的信号转接方式和我们不太一样）。短信比较短，所以看的时间不长，操作打字的时间比较多。而且当年主要还是小孩发现了这个技巧，所以现在他们大多还是父母辈（现在 35 岁左右，是大多数水库用户的同龄人？），所以他们的爸爸看孙子玩手机就更容易不舒服，他们自己就还好。

还有个更有趣的特点：西海岸家长接受了长时间看但不怎么操作，所以他们似乎更耐受小孩子用手机看视频——因为从背面看，看视频的操作和看长篇电邮的表现差不多。

东海岸的家长更能接受小孩子用手机打游戏，反而不喜欢他们看视频，因为当年发短信疯狂按的举动从背面看也和打游戏差不多。

背面看的时候动作行为差不多，就不容易触发父母难受，要是东海岸父母坐在侧面看到游戏就又会不舒服——发推就没事，但只是看来看去就又会难受，重点是要敲东西发东西。毕竟谁会翻来覆去的看短信啊，他们小时候短信还不能保存呢。



如果经常看东西，东海岸的父母似乎特别容易觉得孩子谈恋爱了，这大概是因为他们小时候会翻来覆去看的短信只有对象发来的。哦对了，后来手机有存储但还没有全功能短信时，他们短信是在一个类似现在的“通话记录”里面保存的，所以可能会被新来电洗掉，所以得赶紧多看几遍——就操作行为来说，这和你看关注用户更新是很像的，考虑到现在年轻用户的习惯，东海岸家长对孩子恋爱疑神疑鬼就很正常了，就算这些家长自己也在用推也是一样（像不像你们原来用 QQ 的时候那样？假如当时你还没配偶，并且家里人以前用过电脑的话）。

西海岸家长背面看小孩不停的戳戳会难受（发邮件也要戳戳按按，但是有间隔），看到打游戏就不难受了——这个时候他可能是想到了小时候的掌机，现在他正面看到的画面和用法的刺激，比背面看到手机外形带来的刺激更大，所以完成了概念上的更换，这就不难受了（变成了一个方方正正可以打电话的掌机）。

题外话：现在你大概可以想到，西海岸的家长不管是正面还是背面，都不讨厌小孩玩《炉石传说》。

我小时候就发现：如果我拿着鼠标看起来像拿着毛笔，以弧线移动并用力的点击，声音最好大点，家里人就不容易有反应（现在想想，我怀疑这和“敲印章”有关系，我父母总是在电脑面前敲印章，快速移动光标都是靠键盘而不是鼠标，鼠标位置那儿是印章——所以我只要模仿他们的动作，他们就没有异常感）。

这些手机后来还有 tero 和 HP 系列，我喜欢用惠普 4.5 寸（大约）的那款，在那个时候属于超超巨屏，小怪兽 U1000 实在太太，用来打电话很滑稽（尤其是以当时的标准）。国内熟悉比较多的是多普达，但是用多普达的人群现在孩子一般还不大，但是这批家长明显比较能够耐受小孩玩平板电脑——**所以为了提高你以后对于孩子的宽容度，请尽量多用新的电子产品+软件产品。**

尤其是社交软件和新兴社交方式，例如说进入语 C 圈就可以很快了解现在小孩想什么。

我跟大家说一下语 C 是什么啊，大家不要笑啊，听起来很蠢的。

语 C 就是语言 COSPLAY 的意思，COSPLAY 估计很多家长都知道，就是漫展里面穿成动漫造型然后演一些什么东西的人。

语 C 也是一个意思，要设定自己的角色，然后用这种角色的口气和相应内容和别人聊天，比如说扮成什么游戏人物或者动漫人物之类的，也经常自设角色。

可以理解成“一大群人嘴上吹牛过家家”，装成土豪装成秘书，男扮女，女扮男，男人和男人搞霸气总裁小秘书，女人和女人开后宫，鱼塘满地送，任性随便耍。

**是不是感觉很蠢？小时候你玩过家家一样蠢，而且内容还更少。**

我觉得嘛，虽然里面的内容 99%都是“不健康”的，但是小孩会找到平衡的——“身临其境”的**吹牛逼也是不断的找到不同社会定位的过程**，其中有一些幼稚粗暴的决策倾向也是很正常的。

而且，这种行为估计也很有利于培养一些特定能力，中国本来就是人口众多导致自身定位难度要求很高但必要性也很高的区域，所以各种角色的“圆润化”设置的过程本身就有利于发展此类能力，尽管它看起来是以一种我们传统上觉得很奇怪的方式进行的——别忘了，现在本来就是分工细化的社会过渡阶段，传统家庭方式分工策略本来就不够用了，要不然就不会有很多大人在这方面“觉得跟不上时代”。



事实上中国 COS 圈对于世界此类领域也是有贡献的,例如说中国 COS 圈率先出现“现场超长剧情表演”,这种表演可能是基于作品原著,也可能是自己设计的。在此之前其他国家并没有玩家自己做得长剧情现场表演(至少很少),现在这类行为却已经传播到了国外,例如说日本此类活动也开始大量使用,甚至据说国内设计自创剧情的人还去支援了他们。

你看,对岸的动画让我们这边的小孩 COS,我们这边小孩的 COS 表演技术返销对岸,我看这没什么不好的。

而且我也相信这些活动及其相关事物,是能够促进我们的文娱产业突破或者发展的,至少是有利的。

什么“文艺复兴”靠的不是什么“限制减小”,关键是还要有东西。我们这些旧时代的人其实没有什么东西,我们这个时代的人只是摸着石头过河,建立基本硬件基础的人罢了,还没有真正用上这些东西,所以其实我们其实是拿着大炮不会用的。

就算我们有很多历史,我们因为不会用新大炮,所以也不可能把事情搞起来,用什么办法都不可能搞起来。

真的要搞起来,还得看这一代和更下一代新生力量。如果我们想走的快一点的话就只有两条路——要么我们多学习他们,要么早点死。

毕竟,我们的要求本身,其实就已经是“文艺复兴”前时代的要求,即便这些要求再怎么高唱各种道理,它的目标全部达到也是不可能文艺复兴的——反倒是叫的太多,看似进步但其实连底线都没够着,反倒是在旧基础上再设了一道新阻碍,所以还不如不叫和不设,让他们直接打碎旧的重新建一个(其实也不是打碎,本来就没有)。

比如说我个人是反对什么游戏和电影的分级制的,不用分级,想看就看,现在的局面还没到我们需要战战兢兢,给什么文化垄断大企业出谋划策的地步呢(分级制特别有利于大厂)。

—————分割线—————

西海岸家长怎么怀疑恋爱——他们更怀疑网恋,更怀疑请异性来家里打游戏。因为他们当年就是这么搞的,尤其是女孩子玩到一半不想玩了(当年的游戏市场男性向游戏为主)。

反正我在好几次没事坐着喝东西的时候(在人家院子里),看到人家女孩玩一半不想玩了,男孩去劝,人家父母的脸色马上就变了。

如果男孩没有关游戏找女孩玩,西海岸妈妈会生气,爸爸会加入或者看孩子打游戏。

如果男孩关游戏找女孩,西海岸妈妈会高兴,爸爸会生气或者开始损男孩。

如果男孩把成功女孩劝回来但没换游戏,西海岸爸妈会达成共识并且更积极的和对方父母互动(如果在的话),但对方妈妈会不爽。

如果成功劝回女孩并换了个游戏,妈妈们会达成共识,但爸爸们会先默不作声的看孩子打什么游戏。

如果换掉的游戏还是枪车球——爸爸们达成共识，妈妈们没注意在玩什么，但如果女孩很快不满意的话双方妈妈会开始数落爸爸。

如果换成了休闲游戏——爸爸们叹气（用喝一口饮料“哈”的一声掩盖一下），妈妈们看游戏，并可能要求4人游戏（重灾区：体感游戏），男孩被夹在里面很尴尬——两个大龄电灯泡，玩的还很嗨。感觉就像是一群年轻人去K歌，然后有个两个大妈级麦霸唱了八遍全套邓丽君歌曲，特别是那首……就是mtv画面是邓丽君在一个游乐园玩耍和吃冰激凌，还扒在一架已至少拆除后涡轮组的美制F86A型战斗机尾喷口往里面看，玩旋转咖啡杯和吊起来瞎甩转圈器与儿童飞机那个——我听的太恶心了，已经不敢记起歌词，只想到画面。我不是对邓丽君不敬，我是说她们唱的实在是……

因为两个大妈搞得太尬了，所以他们只能私下想办法交流，反而交流的不错。男孩的爸爸会不断的在对方爸爸面前玩弄饮料里的吸管，在盖子上的小洞里来回抽插，每次喝的时候都插到底，然后“哈~~~液~~”（来根烟）。女方爸爸拔掉吸管，掀开盖子大口喝闷，面带“紧张的轻松笑容”：emmmmm……

院中与我抽烟中的爸爸。

遛狗女邻居：嗨，我说老乡啊，油咋咯这儿杵着呢？

爸爸：嗨~~~~~和朋友一起吃饭呢，拜拜~

（爸爸进屋前瞅了人家远去屁股三眼——个人经验：目睹求偶成功的儿子，油腻大叔会突然浪一会儿。）

女性家长：哈哈哈哈哈，狗的给木，下次再一起耍撒？

女孩：哦……………

男孩：一起耍？要得要得，啊夫特头毛若行不行？

（以上都是我猜的，我不太听的懂，不过那个一起耍和定时间应该是没错。我大体听（猜）得懂人家日常讲什么，但是不会写也不能说……）

回家路上很可能是这样的（米国的没看到，中国的大概是这样的）。

男方爸妈：开开心心走在大路上，嘿嘿嘿。

妈妈：停下，看橱窗，对橱窗倒影试衣服。

爸爸：合适你，走，买买买。

儿子：爸爸……这里有一台新游戏……你说好……

爸爸：先给你妈买衣服。

妈妈：老游戏机已经蛮好玩了，以后再给你买！

女方爸妈：妈妈开心，爸爸苦瓜。

妈妈：哇，这衣服好好看。

爸爸：不合适。

妈妈：哪里不合适。

爸爸：就是不合适！

妈妈：态度很不好咧？

爸爸：没有。

妈妈：有！搞什么飞机啊你？

爸爸：没没没，好好好，买买买。

妈妈：我还要这，还要那，还有那个也不错。

爸爸：……………（花钱消灾吧）……………

在这种事情上哪来的成熟的大人和幼稚的小孩，都是性成熟幼儿园。

（提示：体感游戏，求偶神器……但是一旦被大妈介入，你以后日子就没法过了。所以买 will 时要三思——不光是求偶骚年要小心啊，老爸方面也要注意哇，到时候腰闪飞了别怪我啊。不用担心我，我腰特别好。）

咳咳，正经点，在交流的时候，如果孩子主动找你说事儿而且“很严重”，那么对方倒也不见得想你干预，**所以这个时候你的干预措施不会导致信用度下降，反而会上升。**

总之，按照我们的传统是“仁义礼智信”，大人之间关系是顺着走，因为可观察的东西多。

因为仁是基本利益属性以及总策略集，义是表示所属组织，礼是组织规则介绍与协调，智是提供服务交换，信是交易信用——你看，这就是健康的成年人与另一个成年人的套路。

**对于小孩就是反着来，你们本来就在一起，你也有权威，父母就带有天然优势，其他人第一步就会需要很久，所以父母的重点就是不要失信——这个失信不仅仅包括诺言什么的明面上的契约，还有尽量少伤害孩子的利益，比如说你一听到小坏事就去干涉，其实也是侵犯了小孩的利益，毕竟小孩做坏事也是因为能得利才做的，所以你至少不应该当场撕毁“交流时互不侵犯条约”（幼儿犯的错误你只需要当场制止就可以，别想太多什么“孩子要学坏”，幼儿大脑没这么强），当你撕毁任何方面的互不侵犯条约的时候，其实就已经等于是宣布在这一局部和对方是敌对或者竞争关系了（或者是断交），尽管你们总体上可能还是友军。**

如果是诱骗对方说出来，然后单方面撕毁互不侵犯条约，那就是偷袭，和日本与美国签好和平协议以后偷袭珍珠港是一样的，这对于信用的破坏是很大的，战略游戏里面这是关系条直接最大负数的。

孩子没甩两颗核弹结束战斗是因为他图森破，认为家长撕毁条约的做法是正确的并值得自己学习——青春期以前的孩子都是，尤其是幼年期的。尽管他嘴上可能说不好，但其实他会认同这种做事方法。

不要只把执行白纸黑字的契约当作信用，我们平时都是很懂社会隐性契约的（我一直不太懂，但大家习惯了），在家里也应该奉行这样的做法。

所以信么，归根结底就是不诱骗，不偷袭。不诱骗既然包括“说出来爸爸打你”，也包括“你去试着学一下，很好玩的。”

也就是无论好坏，都要守信——特别是那个“你去试着学一下，很好玩的”。如果你是骗人，你就失信；如果你真心这么认为，那你就失“智”。所以你还不如就告诉他是你要他学的，但也不需要说“你学了我就开心（家庭照顾者角色错位，我们后面会讲到）”，你只需要和他说“你需要学这个”就行了。

有一些家长知道这个很重要，但是实际操作的时候却总用“大人明面上的契约”来定义言而有信——但即便是我们在社会上也不是这样，这种行为和“最终解释权归我所有”这样的霸王条款没有区别，就算契约上写了，对方也不会觉得你说话算话。

然后才是“智”，智就是你对孩子最好的产品，这包括知识，帮他寻找知识，解决问题等。但最大的产品，是父母用“智”保持平稳和安全的生活环境，尤其是内部环境。也就是说，不能维持良好的内部环境，在小孩眼里默认没脑子——尽管他可能还认为你是厉害的权威的，但这也意味着“所有家庭的最高标准就只有这个程度”。说简单点：如果我家里父母经常吵架，那么婚姻最好的上限就是经常吵架，只会比这个坏不会比这个好。

当这样的小孩看到了更好的家庭环境，他要么否认有更好的存在，要么父母权威丧失。

否认有更好存在的孩子，其对周围要求的“合格线”就会很低，毕竟你是“满分”，可是这种“满分”的60分，可能是很低的标准，所以周围的小混混小流氓都很容易达到及格线，于是小孩就会跟混混走——混混就相当于60%以上的你，而且混混有时也是很好的，可是你可能在家里尽是不开心的事，所以人家被混混搞了还觉得赚了，混混要丢下她，她还要死去活来的。

权威如果丧失了，那么以后所有此类决策，你的知识和说辞将会失去参考价值，而小孩必须自己瞎找标准。同时父母除了家庭以外的所有方面的整体的权威度也会降低。

当父母引导和安全控制能力降低后，他为了寻求安全就容易找组织——如果安全走到成年，这些人就很容易有军旅梦，这些人也更容易成为强大的军人。强悍的军人家庭更能培养出优秀军人也是如此，这不仅仅是严格的生活要求所导致的，也是军人丈夫和军嫂很难解决固有问题所带来的，所以这些孩子成为一名合格军人是有自我驱动力的。

如果形势安全太久，那么即便是此类“不合格”的父母养出的成年孩子也无处可去，尚武文化也就下降太多导致从军意识淡薄，那么这些成年孩子照样可能会干坏事——因为一般的企业很难有军队这样安全强度，但可能在某些特殊时期，他们会更愿意进入高强度管理的工厂。

可是如果还是继续安全下去，那么不仅这些人会流散太多，而且整个组织的安全也会受到影响，迟早被人打进来——乱世人不如太平犬，此时大多数家庭都会收到影响，这些人会变多。如果这个组织上层能力够强，组织规模也可以，那么就可以暴兵反败为胜，反之则会灭种。

说到这里，我就是想表达“事事歌舞升平”对于自己固然是最好的，但是绝不可能所有人都变成这样，因为太靠近这样的群体都已消失。

尚武精神就是波动精神，波动自然会带来不安全，自然会导致很大一部分人的父母权威度丧失或者在一个局部丧失，但是这种丧失也能让子女做到别人做不到的事情——只要别的事情能做得好。

但是如果是青少年就已经很严重，而且家长也没有严加看管，那他会成为混混。

混混就会和之前那个还相信父母的孩子好上，但是混混还是不知道怎么对别人好。

青少年就成为混混的人，也不容易成年后是好兵，至少用同样的资源投入下，相对而言不容易成为好兵（不过容易在战场上活下来倒是真的。但也不用担心什么“坏人活下来好的死了”，因为真打过了，那就都是过命的交情，那原来的混混交情也就不算什么了。所以军队的确是能够改造小混混的，虽然不是 100% 成功就是了，有时候改的方向还比较怪）。

这就是“智”，智决定了你在孩子眼中的“能力”——信是你的主观意愿，智是孩子看到的客观能力。

小孩看待主要能力，一方面是你以前灌输的“重要的东西”，你越能获取越有能力。不管是钱还是其他东西。但更重要的方面，还是你对于自身家庭和个人小环境的维护能力，大体上可以体现为“愉快的集体活动（不一定是出去玩，什么都行）”+“尽量少的明面上的激烈冲突”+“不要提出让孩子照顾你的情绪和生活要求，你让孩子做的事情也不是因为你用情绪逼迫他”。

（注意，我这儿说的不要让孩子照顾你，不是说你不能制止你认为不好的行为，而是指诸如“你爸爸不开心，你要表现好一点让爸爸开心”之类的，小孩变成了照顾者而非被照顾者——被命令停止或开始某些事件，和让他去完成某个对家庭成员尤其是父母的特殊分工是不同的）

在青春期以前，你就是孩子认为一切事物的最好上限，青春期的时候认为你会提供最佳方法（尽管他不见得直接同意，但他会模仿你的决策模式，在模仿过程中效果不好很懊恼是正常的，这一部分是因为他没用好，另一部分也是因为你的决策逻辑可能本身真的有很大问题），成年进入社会之前会认为你是最理想后盾（会开始考虑资源配比与“我决定谁活谁死”）。

但是无论后面怎么变，**青春期以前的那些直观感受就是之后一切的上限**——嘴上否认也没用，这就好像有些女性小时候生活混乱，长大以后总是找到很差的男人，认为“我能拯救他”，**其实这就是因为小时候她经常要照顾家长（照顾家长的情绪），这导致了永久性的家庭角色倒错，所以她是找了一个原来的爸爸回家，她找了一个可以继续照顾的人，而且她永远会找那些照顾不好的人——否则，她就要超过当时家长给的上限了。**

简单来说，就是：幼年为目标上限设立阶段，青春期为决策过程模式复制阶段，大学为决策系统试运行阶段。



如果你发觉你出错了有没有办法？比如说幼年期搞砸了？能不能反悔？

不能，但是你可以补救，或者选一条新路子——当你明白了“仁义礼智信”分别代表什么就好。

**但是越到后来，你就越是只能改变“某个行为”，而不是基本取向。**

（后文待续）

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.2

原创： 肛门里拉出个电锯

上文我们说了信和智。

**礼，就是规则，这个规则是对外的规则。**

例如说礼貌，规矩，法律，交往时的规范。从什么是性骚扰到如何与长辈打招呼，这都是礼的一部分——关键是，这些策略怎么用。

父母的礼，其实大体两方面来考虑即可。

是攻击性的策略，还是防御性策略——注意，没有什么“客观中立”策略，别幻想了。

**攻击性策略，就是让别人尽量来服从自己，首先提出要求，提出规则——但是，提出以后都是要用“智”来实行并给对方报酬的。**

有一些家长，尤其是暴发户家长常常自己摸索着觉得“我应该对别人霸道一点的时候给孩子看，这样孩子就能有领袖意识”。

但是这些家长常常忘了“公平交易”，只表现了霸道没有表现“交易”。暴发户家长是霸道，但是霸道只是一些细节，要想做成事儿还是要公平交易——就算是对客户孙子对员工霸道，这也是一种平衡与公平。

（别跟我扯什么公平是不存在的——公平是不存在，但这是人类考虑收益与成本的一个定位点，这个世界上所有东西对于我们都只有相对值，所以没有定位点的话还能计算个什么东西呢？没有公平本身实际上就是从公平衍生的相对值。）

**所以要想给孩子看到攻击性策略，那就一定要尽量完整，如果只给他看霸道的一面，那他就会成为小皇帝——不要报酬就没有代价，不需要代价=无条件的强=傻皇帝。**

为什么有些人随便宠几下都会宠出小皇帝，有些人往死里宠都不会宠出来呢（欧神注意一下，我觉得按照目前你所处的混乱善良阵营在本历史周期下可能要出这个问题，我后面会详细写的）？

有一大堆人扯什么“这是爱心教育不足”“这是传统文化教育不足”“这是同理心不足”。



要我说，他们说的都对但也都是放屁，上面那几个办法都只是在有的时候有可能会恰好解决问题，瞎猫碰上死耗子的概率大一点罢了——问题是随便宠几下都能宠出小皇帝的人肯定有什么“天赋异禀”（因为我们可以明显地发现：我们看起来差不多宠甚至还不如别人宠，但有些人就是特别善于制造小皇帝，这也说明大人本身对“宠”的概念不一样）。所以啊，这些人是拽着死耗子跑，再多的瞎猫也抓不到，所以这些所谓的“先进教育”一个接着一个的在有钱人孩子身上败下阵来，最多只能对付中产阶级（还是问题比较小的那种，还不可靠，只是因为中产阶级一般比较“常规”，只是有些地方比较奇葩）。

道理很简单，那些随便宠就能宠出小皇帝的，一定是宠他的那个人可以被家里人随意使唤（注意这句话，不是给钱或者好人被随意使唤，而是宠他的那个人），而且使唤后也没见着对方报答什么。

注意哦，这种没有报答，不是说什么“我赚了钱给她这么大的房子怎么就没有报答了？”

因为孩子这个阶段就无法形成清晰的交易概念（这个到成年后也还要摸索清晰，但小皇帝是没有概念），还没有形成，他也没形成很复杂的好坏物品的观念。

所以你买了这么个房子给老婆住，对于小孩而言这个房子其实就是个山洞，是固有存在，并不是什么奖赏——就算你说了也没用，孩子住进去了就不认为是“妈妈”的东西了（如果强行灌输，他就会有不安全感）。

而且在孩子的眼里，特别是4~8岁（周岁）孩子眼里，他对于“共享”的概念是相对稀薄的，所以幼儿园里的小朋友才会抢玩具，你和他们说“这是大家的东西”是没用的。这不是完全是因为小孩子任性（任性会表现为不服从，比如拿走的时候打你之类的，并不是这个），而是这个时候他对“什么东西是谁的”这个概念只局限于“我拿着，我一个人可以用”。

你买一个别墅说是奖励妈妈的，一开始他会怕了，都不敢走进去，不敢抢妈妈的。

这是真实案例，原来有一个土豪他不信，我就和他打赌会这样，如果不对的话我自掏腰包交给公司做自己的咨询费。然后他当场买下了一栋别墅（真尼玛大气），之后便是他大跌眼镜的时刻——这孩子扒在门口死活不肯进去，一直念叨妈妈好，不抢妈妈房子。

当然不是所有小孩都这样，我是看这个小孩比较尊重妈妈，而且还不是小皇帝。一般来说阿姨带大的孩子容易出现小皇帝这个问题，就是因为阿姨拿的东西的时候小孩没看到而且对小孩战战兢兢的（我会说必须要用阿姨的时候你该怎么办）。

所以如果你要用什么“我送妈妈一套房子”来教育的话也可以，但前提是孩子得住门口的狗窝，而且狗窝上面还一定要加上他的名字，食盆也不能少（食盆：生活保障）——我说这话的时候，那个家长想揍我。

而且由于物质给付这玩意儿，小孩子感觉到其实挺麻烦的——房子小孩肯定能感觉到，只要漂亮。如果是毛坯房就不管用了，小孩子看不懂，但是如果被送的人在孩子面前表现的很高兴的话倒也可以，但是他可能会不明就里。

但是你把他放在院子里，给他一把玩具铲子，而且他和你关系不错的话，他会立即挖草皮，盖一个“毛坯房”送给你——虽然不知道为啥一个黑漆漆的房子有啥好送的，但是看上去你们这帮大人挺高兴的，我就勉为其难的再给你们造一个好了。

这里面的错误其实和我们社会上以前鼓吹过的给父母洗脚的道理是一样的，但傻逼的是，这种活动居然是对青春期的孩子做，晚了十年好么？青春期的孩子洗脚，什么公平交换都没学到，也强化不了什么等级观念。

**万一本身就有家庭错位，这种行为直接官方级促进家庭角色倒错好么，这就是内外均承认角色倒错是正确的，这不就等于全社会对这个孩子赞同熊家长并且声称以后自己也要当熊家长么？？人家古代书上写的给父母洗脚都是很大的成年人或者特别小的小孩好吗？古代人都比这帮傻逼聪明些。**

那个“父母是孩子最好的导师”这个广告做的是对的，是有水平的。帮父母洗脚的成年人年龄刚好，那个小孩的年龄也刚好，既是有一定复杂思维能力和较好的记忆力，是处于培养这一能力的高效期，也就是6岁左右——太早了效果稍微差一点，太晚了总强度低一些，但是只要手法正确，这其实就是个日常行为，你不要彻底忘记掉就好。实际上再晚一点也无所谓，青春期以前还是可以的，只是相对来说以后这类行为“生硬”一点罢了，这倒也没什么特别大的关系。

但是一旦过了13~14岁，那就真的要命了……就算改也只是一个行为一个行为的改，行为规律很难改了，碰到新的事情还是会走老套路。

**最好的给孩子看得那种“给付”行为啊，其实不是物质的，但是物质不能全部没有。物质奖励最好用小孩子可以理解的，比如说吃的穿的玩的——所以你送给阿姨礼物，说是送给阿姨家小孩子是好的（如果阿姨家有小孩的话），而且这个礼物最好能让自家小孩都羡慕的程度。不过这也说明了，你不要经常送自家小孩东西，你就算要添置东西，你也就默默添置，赠送或付酬行为必须特殊。**

还有，如果家里有祖辈或者亲戚经常来，你也一定要商量好，尤其是祖辈——特别是以前是穷人的祖辈，因为自家孩子发家了以后，他们其实是容易觉得自己地位低下或者没有用了，因此会补偿性的对孙子很好，而且想让孙子重视自己，所以不管是不是自己的，哪怕是给小孩子拿个玩具都是“送给你”，这就很有可能闯祸的（回想一下我们身边的小皇帝制造机）。这个时候你和你祖辈说是没用的，反而是应该主动要求小孩和祖辈多玩，然后教他很多玩的办法，主动上去玩以后祖辈不安全感下降，也没有太多机会“送”东西了。

注意：子女照顾你会导致角色倒错，照顾祖辈不会（但要求祖辈能显得弱势，而不是凶悍老太），因为祖辈可以被设定为弱者，你必须永远是强者，哪怕是残疾人也一样。

当然啦，物质给付只是次要的，最重要的是要有精神给付。

比如说“当配偶，阿姨，祖辈做得好”的时候，要夸奖他们并和他们玩——最好是和他们玩一下，哪怕是愉快的聊天也可以。这里的“他们”不是指小孩。

很多有钱人家里是送阿姨礼物，但是效果不怎么样，这就是因为送礼过程过于短暂，真正重要的是送礼后的关心与夸奖，礼物本身只是一种强化。

同时，礼物和薪水也有差异——如果你家有阿姨的话，那么最好发放薪水的那一天最好给孩子看到，最好是现金（这个只是个仪式，心眼不用实到真的全部用现金）。

孩子拿过红包并且看到过用红包里的钱买东西的话，现金就格外有用——所以不要完全没收孩子的红包（如果有可能，在门口贴个条子：因教育需要，红包不得超过 200 元），也不要帮孩子存红包（我嗅到了阴谋的气息）。

如果要没收孩子的红包，也不用说存起来，你可以直接说：“这些红包是压岁钱，意思是压秽，不是你的岁数的岁，秽就是坏事的意思，所以这个钱是给大家避免坏事的，家里有 xx 口人，大家应该都不要坏事，所以我们应该平分对不对？”

虽然小孩子还是理解不了平分，但这样至少不是失信行为。

孩子都很懂事，都会给……什么？不给？抽他狗子滴……

没开玩笑，我试过很多办法，这种要求不答应的话还是抽他比较直接，当然如果凶一下就行，那也没必要真抽——原来有很多家长太信了，结果屁颠屁颠回来“喜报”：“钱老师，你说要抽他，他上树了，我爬了半小时终于抽到了。”

我当时就在想：心眼这么实的人是怎么在这个残酷的世界活下去的……后来我看到他车里三根高压电狼牙棒……嗯，是个狼人。

番外：你担心自己家的保姆或者阿姨欺负孩子吗？最好的解决方案是安装摄像头还是给红包？

给红包肯定不是很管用，大家都给，出事情少不少？不少。

摄像头有没有用？只能追责，而且你追责到了以后换掉，下一个还是有风险。所以摄像头也只是一个亡羊补牢，减少损失的办法，而且保姆也越来越懂这个，不在家的时候欺负你家孩子咋办？

最好的办法：父母承担起自己的责任。

不是说要不要阿姨，而是说在教育有关的内容，你的命令要明确，不能模糊，你要尽可能具体的告诉保姆要做的每一件事——至少要让他常常有事干。

我听过很多家长说：“我告诉保姆不要那么宠孩子，要让他有一点活动空间……”

太多了，太多了。

请问一下，别说照顾小孩这种复杂又重要又危险的事情了，就算领导交给你一个更大的任务，要是人家就给你一句“我都告诉过你了，你的任务就是要让项目多赚钱……”。

你问：“这个项目是什么啊？”

领导：“我说了啊，一个要多赚点钱的项目，你怎么就听不明白呢？”

这算个屁的指示啊，要这个领导干甚啊？如果你的领导是这样的，你肯定磨洋工，不好好做任何事情避免风险，而且要想来钱只有依靠“自己想办法”，出了问题领导背锅，你大不了就是走人。

**越是能对保姆做出具体指示的人，保姆越是不会虐待人或者贪东西——你给红包不顶用，因为她不知道自己哪里做好了，毕竟该做的都做了，没有做额外的。**

而她做不了额外的，那就没有上升空间又游手好闲，时间长了怎能不出祸患？公司里你还可以靠密集任务排班让他们没有太多时间做坏事，但是家里本身就是零碎时间很随机的任务，你不能用这种办法啊。

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.3

原创： 肛门里拉出个电锯

接上文：“礼”的篇幅很长，不过这很重要，实际上我们对小孩子的大多数不满意行为大多数也来自于这方面。

人的忍耐力是有限的，如果大家都是 100 的忍耐力，其中一个人默认时间为 50，另一个人为 10。那么到了 100 得到回报的时候，默认时间长的人消耗的忍耐力只有 50，另一个却消耗了 90——这在平时可能只是体现为有些人必须每周狂欢，而有些人却只要一个月一次，于是他就可以把周日时间省下来用于学习（比如说击中阅读浏览水库以前的文章，毕竟整块时间阅读的理解效率要远超碎片时间）。

而且据我的观察，所谓很多“忍耐力”强的人，在拥有差不多的客观物质的成长环境下，只有极小一部分人是真的意志超强能够忍耐痛苦，大部分所谓“忍耐力”强的人其实在别人痛苦的时候，他还没开始难受呢——**这些人情绪是本底的情绪安定性就比较高，根本不需要额外意志去压制痛苦。**

在游戏里面当然没办法做的这么详细，所以游戏里小孩提高情绪稳定性主要是一些事件处理（忍耐）和听一些古典舒缓音乐之类的，这个舒缓的音乐比起吵闹音乐，就相当于提高了“默认等待时间”。

这种“默认等待时间”和被挫折搞得麻木产生“习得性无助（你们搜一下，这个挺可怕的）”是不一样的，麻木是根本感觉不到，“习得性无助”则通常默认自己会失败甚至主动促成失败。

**默认等待时间长的人是全程清醒的，而且更不容易觉得自己一定会失败，对于阶段性失利承受能力非常强**

这会有什么区别呢？最明显的区别就是：你这么教育过的小孩，他们基本都能承受超过一周的无聊的某种爱好或者学习项目的技术入门或理论入门时间。

大部分事情都是这样的，你只要能熬过第一个礼拜最枯燥的时间（没有背景知识，连开小差都不知道往哪儿的时间），那么第二周开始就都会开始略有意思一些。

由于大多数成年人也是这么个规律，所以大部分常规的学习内容，就算用成人的标准也是“坚持一周”。

例如说学习一门外语好了，你第一周是最无聊的，尤其是那些字母和音节很多的语言，例如说日语或者法语之类的。在头几天你可能连字母都记不熟，非常之无聊。



但是至少绝大多数语言在你一周以后，基本上都能稍微说上两句简单的，这个时候就没有这么无趣了。

**如果在第一周内你就需要依靠很多的“忍耐力”来做这件事就很可能导致“厌恶情绪”，这种情绪会成为负面属性，几乎永久性的降低学习此技能的效率且更可能在无外力压迫时中止学习过程。**

全面厌恶=无动机无动力=做人没意思=死

所以说对于回报周期的默认的基础值，很大程度上决定了一个人的主观能动性的实际效果（动机+动力，这个就是动力）。

如果你感觉你家孩子：啥都喜欢玩但总没有“爱好”，那就要注意这一点。

年纪低于8岁除外，注意这不是生物学分类，而是“小学二年级”的缘故。小学二年级和小学一年级不同，幼儿园的基本空闲（无序享受）状态进入到了初步有序。

这意味着总休闲时间的减少以及具备有一定的固定任务，这就使得一个人必须规划时间，而规划则意味着要权衡投入与收益。

一旦一个人基础值偏低，那么那些需要经过一段时间准备才能获得快乐的行动他就无法执行，而这些活动往往获得的快感非常高而且可能有额外收益。

同时，基础值过低还会造成需要休息的频次增加，无法连续作战，这和前面无法获得可计划的高度快感与额外收益叠加后就会造成一些恶果。

可以说，小孩子很多时候有个“嗜好”会让家长难受，但只要不是那种快速享受型的，例如说射击类或快速反应类电子游戏，那一般都不会是坏现象，反而还会起到良好的强化效果。

当然，依旧是福祸相依。

单纯的教育防御性“礼”可能会在今后的日子里开始“忍让”甚至忍受不必要的无利益痛苦——有点类似于殉道者或者苦行僧。

这时常可见于安全感稍微有点问题的家庭，不过我们大多数家庭都会或多或少缺乏安全感。所以小孩子在一定年龄阶段的时候普遍会有一个想法：“如果爸爸/妈妈/任何照顾我的家庭成员死了该怎么办？”

似乎越是“防御”强的孩子，在这个问题上出现殉道者式心理会越严重，如果交流不畅的话可能会触发一些“殉道”类似的行为。比如说你突然发现孩子安静了，一段时间特别乖，主动做很多很累但似乎是在帮助某一特定家庭成员的事情，响应特别积极小心，甚至是夜里跑到床边之类的行为，你也需要注意。

人家跑到床边不一定是害怕自己床底下有妖怪，也可能是在检查你是不是死了（有时我也怀疑，一些小孩总是害怕妖魔鬼怪也有这个因素在里面，鬼怪只是借口）。

游戏里其实也有相应内容，小孩会在床底看到鬼怪，如果你处理的好的话可以减少鬼怪事件的发生，而且这的确和现实世界处理方式相似。（这游戏强大之处就在于它总是尽可能按照基本逻辑设计。因此即

便不能精确模拟过程，也会发生类似事件，而你可以从中逆推真实事件，只需要补齐一些经典要素即可。但是不加注意的人可能只会认为这是小孩想象力过于丰富的结果，就不能想到游戏中潜藏的要素。）。)

另外给各位一个检测方式：由于出现这样情况的小孩在严重时期一定会高频观察或帮助家长，在他帮助你时如果你表达了此类帮助“添乱”并且进行轻度训斥，如果小孩还在立刻想另一个办法帮你，并且并不是以一个好玩的态度，那就很可能是怀疑你会死或者永久性离开。

还有，如果小孩子是怕什么鬼怪跑到父母房间来，他钻进被子的时候会立马蒙头，怕你死的会注意你（我没孩子为什么知道这么多？那你是不知道我和有些孩子与他们家长的关系）。

这不是病态的想法，大部分小孩在哪怕很安全的环境里也可能会有这个想法，这是因为他的生活基础模型尚未建立充分，会出现很多奇奇怪怪的想法——或者说你可以理解成现在所谓的国际安全中的“非传统安全威胁”。

这种非传统安全威胁不是用大人已经基本完善的生活模型所能思考到的，这包括但不限于鬼怪，疾病，意外事件，家庭内无法描述的人际危机事件，坏人等。

不过根据我的经验，似乎疾病更多对应的是家庭内成员剧烈冲突，意外事件更多为外部人际事件。

客观表现：得知孩子怕自己生病的家长，一般另一个主要照顾者常常不在家或者联系过少，也可能是有“**规律性的高烈度家庭冲突**”。

事实上我个人倾向于认为：小孩子一般会把任何有规律的事情列为“和家里有关的事情”，而无规律的事情“除非有照顾者”的参与，那就都是外面的事情——说真的，这真的是一种虽不符合逻辑，但实际却高度有效的划分方式。事实上我们成年人也可以偶尔返回这种模式去寻找自己内部生活结构的固有问题，毕竟我们的内部生活范围较小，我们的主观意识影响能力更大，所以一个问题能出现规律分布的确是异常的。

如果是意外事件：可能是孩子近期或者长期目睹了你和外界的“规律性冲突”（但是孩子完全无法理解为什么会有规律，但这却是来自于他不熟悉的相对无规律的外界，所以这里的规律性冲突让孩子觉得事情很严重），比如说你回家后接到了工作电话，如果你的工作常常是“管理别人”，尤其是内勤部门，那么这个时候来的电话通常你都需要“假装发怒”来推脱问题或者催促解决。

当然，目睹别人和你发火也是一样，无论发火的结果是你赢还是你输——只要烈度提高到争吵级别可能就会这样，双方都没分出个输赢也许最严重。

通常的表现是他非常担心你出门——不是不想你出门，是担心你出门。太小的孩子因为都是哭闹的，所以你可能不容易发现两者的区别，我也暂时没发现很好的办法。七八岁的孩子你倒是可以问他是为什么，是想爸爸陪着玩还是怕爸爸外面出事。

当然七八岁的小孩已经学会隐藏自己的真实目的并且说服对方了，所以口头上可能是反着来的。不过七八岁的小孩还没有全面隐藏能力，所以如果他是骗你你是看得出来的——想要你陪他，他知道这是额外要求，所以如果他伪装成怕出事，你戳穿他会笑。



七八岁的小孩子没有识别“谎言是真的被揭穿了吗？”的能力，有些小孩子坚持说谎是因为原来你无论实话还是说谎都是揍，而且是无区别的揍。

“你说实话我就不打你”，虽然很多时候说了实话也应该揍，但是揍完了以后还是应该奖励实话行为，毕竟人家是付出代价选择相信你的，如果你不遵守。那一方面是失信，另一方面是默认你没有能力遵守诺言，那就是失智——为什么从小失信后，长大以后父母很难补回来？尤其是青春期很难补回来？那是因为你失去的不仅仅是信用，而且还失去了智商，青春期的孩子则都认为自己的问题是宇宙终极问题，没智商不得行。信用可以靠多方面多次守信交易部分补回来，但是智商这玩意儿补回来是要看效果的，你的机会就少得多，也被动许多。

我就问你们一件事啊：青春期孩子提出的那些终极问题，你们能解决哪一个？所以一旦以前失了智，那青春期孩子肯定听不进去你的建议，补也没办法补回来。不失智的家长也许也不遵守，但会拿来参考，然后偷摸的遵守。

而且更讨厌的是，青春期和大学有相关性，而大学里你没办法管太多，出了社会以后所有“智商”都基本点在工作上一——也就是说你一旦失去了幼儿园和小学时候的“智”，你至少在家庭关系方面带来的效果是副作用的，而青春期时代发生同类事件则会失去此方面的权威性（但无论如何，负面的效果和不良行为通常都继续保持），尽管这种失去未必会造成很严重的恶果，比如说如果你把工作和家庭结合在一起，专门针对这部分去培养“智”，那么你依然可以有效的影响他重要的家庭决策。

## 模拟人生 4 的青春期教育作用 3.4

原创： 肛门里拉出个电锯

接上文，上文在讲“不同的生活环境里的小大人”（依旧是“礼”的部分）

通常能被称为“小大人”的四合院孩子，一般岁数在 8~12 岁。

筒子楼能被称为“小大人”的孩子，一般岁数在 10~15 岁。

商品房能被称为“小大人”的孩子，一般在 5~16 岁。

（“小大人”也可替换为“机灵”）

由于要详述其中的道理需要和全文一样长的篇幅（还有很多推导与观察分析，那就要三四倍了），所以我只能说一些简要的。

我们可以发现，四合院对于小大人的要求其实比较符合“原始健康”的逻辑，或者用我们周围教育机构经常说的“科学的教育年龄阶段”，就是民营教育机构经常说的 K 几几阶段。

四合院小孩的行为是根据“最低限度和较少的判断标准+日常生活习惯给予对方同等的待遇”，至少不能渴着冻着，过来累了需要休息。是一种基础的人际合作间他力所能及的照顾行为，体现出了长幼分工明显以及更明显的“此类行为从周遭行为中直接习得”的迹象。

这可能是由于四合院的生存状况比较类似于“原始”情况。

大家长期使用较大面积的公共空间，可能互相帮助并且并不依赖于上层机构统一，互相间没有太多直接的利益竞争关系。居住在四合院的人也更有可能帮助别人共同看管小孩，且家庭内分工一般长期明确，同时四合院的男人在 90 年代中期也相对来说多出差（传统四合院近期的太少，我说的是以前。但是即便是放在以前，这些不同区域的孩子似乎也只有小大人的具体行为和总量占比的区别，比如水换成了茶，饮水机代替了水瓶，但他们之间的行为类型区别依旧比较近似）。

也就是说，四合院由于家庭生活方面更近似于原始环境，所以教育过程本身恰好容易符合小孩自己的规律，只是效率有限且不一定能快速满足高强度的生产需要（高强度学科教育不足或太晚）。

筒子楼的小大人鉴别年龄较晚，但是我们可以看到其运行逻辑相对复杂，比四合院有更强的非传统等级和分工观念，这些小孩应该已经是有较强的分工意识——**如果没有分工意识，很难被筒子楼的人认为是“小大人”**，这和他们房子内居住人群的类型应该是有关联的。毕竟事业单位会非常看重等级与人际（含工作）定位。而且居住在一起的可能是同事也可能是等级差异不太大的领导（但依然是领导）。

根据年龄来看，这些小孩也到达了初步进行较为复杂的人际关系推算的能力，从周围行为得到并分析信息是完全可以做到此等复杂度的事件的，而那些需要被口头“确定”的一些逻辑关系，例如说先给“老人及每个人”倒水，也是一件相对容易的事情——因为其逻辑链条非常短且不一定需要考虑“为什么要先给老人倒水”，此类行为即便 6 岁小孩也可以做到了，更别提 10 岁。

同时，筒子楼里对于倒茶行为的关心，也更关心倒茶顺序的正确性而非倒茶本身，所以整个倒茶逻辑其实很短很容易，倒对了也是很正常的。

**这是一种分工行为，非照顾行为**（想想你什么时候是“工作”，什么时候是“照顾领导”，这就能明白了，要是详细分类的话得一大堆。工作更多的是被安排，照顾更多的是自我决策——你安排小孩做一件具体的事情没有关系。但是你要让小孩决策哪个行为更合适对付某个照顾者且要让他们高兴，这就会是角色倒错）。

城镇商品房居民小孩就很有意思，首先商品房居民对于小孩的同样的“小大人”行为具有很广的，跨越多个硬件阶段的相同评判标准。

这和四合院或者筒子楼有明显差别，因为前两者一旦过了岁数，那就不会被认为是“小大人”。最多会被认为是懂事，甚至不这么做会被认为是不懂事——这其实才是正常的。

同时四合院与筒子楼长大的“非小大人”，其同一性也会比较高——这不是有没有个性的问题，而是青春期以前还只是基本阶段，所以在基础方面，“健康孩子”其实本来就应该行为方式类似的（青春期和后青春期，健康比重降低，“分工”与“强项”比重上升）。

但是呢，商品房居民夸“小大人”大多数时候也并不是只是好听的场面话。所以这就出现了一种异常情况：**不该一样的东西，变得一样了，而且周围的标准也一样。**

这说明了 2 个特点：

1：孩子本身具有此类行为与评估能力的获取方法改变——不同年龄段的思维程度不同，**超阶段复杂度任务在低龄孩子身上也可能做到**，但这注定意味着两者的“**信息处理与评估方式**”就不一样。

这就好像网络上会有一些数学题，本来开个方程很好求解，但是题目要求你用小学水平数学去求解是一样的——跨龄出现同类行为，特别是可见的判断过程与结果相似的行为，就好像是小学生用自己的方法算初中的题目。这在数学题上面没问题，但是在变量极其模糊的生活中，**实际上你很难得知孩子是用什么方法去完成这个演算的。你可以将这道数学题的每个数字都替换成一个心理等式，也就是你在用等式求等式。**

大孩子可以直接“开方程”，直接认识的“数字”也更多，不需要额外平衡过程，而更小的孩子却需要更多的数据，而这种平衡很可能是以你意想不到的方式进行的，我后面会举例。

2：家长的发出“好评”的年龄段延长，反而从侧面表现出有更多小孩并没有达到这一要求（过程太不一致），而且由于“不一样”的种类太多，以至于家长几乎横跨了三个阶段都觉得不够统一。**也就是说幼儿，少年儿童，青春期前期，居然可以使用原则差不多的同一套“小大人”标准。**

注意：这里不是说不同年龄段的小大人具体行为一样，比如说6岁小孩端茶的要求和16岁是两回事，但是刚才我说的那些“拗口的观察逻辑”却是高度近似。

这就体现出城镇居民小孩的“高度的非一致性，且为多阶段非一致，而且其中两个阶段本来还应该是高度相似才正常”。

我们可以看刚才那个逻辑。

“访客中除了小孩以外最受关注的那个人，除非有多个来访小孩且其中某位孩子明显被绝对关注的时候，如只是更加关注而非绝对关注，那茶会先递给带其来的大人，除非自身父母制止。但即便父母之前说过要先递给老人，下一次孩子依旧会按原方法去做”。

我们可以细分年龄。

幼年孩子：父母如果说过要先递给老人，他下一次会先递给老人，但递过以后的次序还是可能按原来的走。

少年到青春期早期的孩子：不一定会听，还是可能按照老办法，还是没有先给老人递茶，但是下一个一般是老人，且青春期的孩子大多会完全过滤小孩。

（少年年龄应该提前到12岁而不是14岁，因为发育时间变早了，大脑发育也快了很多）

从这一逻辑中，我们可以发现一些经典要素，假如这句话完全被实施并没有受到制止的话。

1：分析人际环境中“优势”个体，且这个优势判断和大人的判断结果要相类似。

2：分析人际环境中“优势个体的个人利益趋向于什么人（关注，但只有青春期的孩子能考虑一部分利益与关注的关系，之前的小孩一般把“关注”直接理解成为重要或者类似爱的东西——也就是说光是这一步，太小的孩子就必须基于这个来得出后面的所有正确行为并完成心理平衡，也就是只有小学算数能力去计算方程。但是很显然，用关注直接理解成为“爱”来完成等式，这个过程完全不符合大人的预想。）”。

3：分析人际环境中“优势个体趋向和非优势个体趋向的不同重要性”。

4：分析人际环境中“优势个体关注的东西与全体关注的权重”（某位孩子被绝对关注就会先给孩子，否则就会给大人，所以这里面涉及到一个相当复杂的利益权衡，这个一般只有到青春期才能以“大人意义上的思维”做到。）

5：父母如果已经给予命令，权衡父母利益与既有规则利益——这已经是针对照顾者的决策行为了。

我们不说少年，因为少年太长，而且主要内容其实是幼年。所以我先简单的说一下。

第一条即便是幼年期也可以做到，尤其是考虑到例子中“关注”是十分明显的迹象，幼年期的小孩子就已经自然会关注周围人的注意什么了。

所以他把关注中心列为我们认为是“优势”是没有任何问题的。

第一条：幼年可以做到。

第二条：判断优势个体后，利益趋向于什么人。

幼儿可以理解个体和“不同年龄段”的人的关系，至少比较容易。所以幼儿容易理解个体的关心用于小孩或者老人身上的目的（谁是谁的爸爸妈妈），因为在家里他已经习惯而且也必须掌握这个技能（小儿自闭症就缺乏这一能力）。不过相对来说，他就无法理解大人之间的兄弟或者朋友关系，只能认为被大家都关心的那个大人有点特殊。

由此可知，我们可以明白：那些看上去眨眼功夫就能在较多人中分析出优势群体，或者可以不顾错误就开始行动的小孩，他的判断机制肯定和我们想的不太一样——肯定是有某种简化，而且由于小孩的内容本来就比较少，所以这种简化肯定和最基本的家庭关爱与家长对自己的关系及其有关，他是在用这些内容扭曲后去平衡心理等式。

如果这个规律很简单，人数很少，父母以前都是用一样的规则去办事，那么这可能就是一个“习惯”，小孩子只是照做而已，这时可能就不需要太多心理平衡。但是如果每次情况有变化，小孩就必须加以思考决策以应对环境，这个时候肯定需要某种平衡，其实就是识别这个过程中“变量”到底是什么意思。

所以第二条对于幼儿来说是：根据情况，可能有难度，人越多越难——需要判断的时间越长。能根据环境变动而恰好总是做出差不多在我们意义上准确的小孩，一定已经决策并形成了新的平衡去适应——不会是用我们的方式。

但总之，这对于幼儿已经是极其困难的工作了，儿童也不容易。

第三条：分析人际环境中“优势个体趋向和非优势个体趋向的不同重要性”。

这个就很难了，因为涉及到“倒茶难题”，这里面的判断过程，得是“某个家长判断自己或某个孩子重要，孩子亲生父母的态度与其他父母态度的关系”。



这个决策，其实在我们的常见的理解里，就是那种“开会的时候领导的表扬他是什么意思？”是同类型问题。

我们最常碰到的，就是“很多家长看着一个孩子不错，例如成绩什么的，然后大家一开始就把重点指向他”。

这对于青春期孩子来说其实再简单不过了，虽然也经常出岔子或者岔气之类的。但是对于儿童或者幼儿，这绝对是一个“超纲”的题目。

可以想见，幼儿和儿童不得不再次进行演算，儿童可能会得出例如“成绩很重要，是得到关注与好处以及保持别人对我爱护的条件”，这是简单的直接对应关系，儿童只能做到这个。

幼儿连这个都做不到，他们可能只是觉得因为某些原因，而且更可能是自己的原因造成了不同的人的“爱”方向的变化——**幼儿和儿童都倾向于认为周遭的一切事物的变化与自己有关，除非是那些容易知道自己行为无关的东西，比如说云朵的形状。**

直到青春期这种情况也是有的，成年期也有，可以称呼为“错误归因”，另外还有“自我焦点”（自我焦点效应很常见，比如说你穿着一件自己感觉稍微奇怪的衣服，你会想外面路上的人看到你会不会都觉得你很怪并且感到焦虑，但实际上谁管你穿啥，你不穿倒是真的被关注）。

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.5

原创： 肛门里拉出个电锯

接上文：上一篇谈到了家里来了客人，但是那个客人很不客气也不懂教育该怎么办。

小孩一般思维简单，哪怕是儿童也不算复杂。异常出现往往会代表着某些目的，一般会有以下几个。

1：突然寻求父母关注——你要找到不同情境下寻求关注的点，在那些很常见的情况下你也知道孩子会寻求你关注，比如说人流拥挤的时候。你要找的是“没有危险，也没有长时间无互动或缺乏陪伴”时突发的寻求关注的情况。

注意：同一个异常可能是由原本就是不同情况的环境组成，比如说你观察到的一个异常实际上来源于“三人环境”，而另一个异常来源于“三人以上环境”，虽然他们表现方式一致但并不是一个情景，所以你必须找出逻辑，想办法分析出情况。

所以在当前年龄段内的时候去解决会相对容易，因为变数较小，相比跨阶段传递扭曲的额外内容少（这里听上去跨阶段是一个瞬间过程，实际并不是这样，但的确会在几个月内高密度转换，想成一个转变时间点会比较容易你思考，也不会太多影响具体结果），**关键是，整个情景的总量也比下一个阶段少——到了青春期，其面对的情境总量已经越来越接近于成年人，所以如果这时他已经偏差特别大，那么你穷尽所有运算能力都无法进行合理推演**，因为逆推演所需要的推理运算量要比对方产生结果的运算量大上不止十几倍。所以你在对付幼童的时候可能还只需要两三天推理（不含观察），精确对应儿童的时候可能就需要一周至两年（观察时间也会延长）对付接近青春期的孩子则可能已经是无法较为精确的可完成任务了——所以一旦接近青春期，原来的不理想等式被“全面修改”的可能性是微乎其微的（单项都很难），至少对于改造者是地球人来说是这样。

也许未来的人工智能和计算机辅助决策可以缓解这一点，我相信近未来应该会出现一个类似上述内容的“育儿计算机辅助决策手机 APP”出现，只是它的智能化程度还不会太高，不过即便是方便检索的資料庫和提示，应该也会有很大的帮助。

如果你准备一些工具的话会方便一些，但是由于我是非专业人士，我在这个“行业”也仅仅是玩过，起因也仅仅是因为我在朋友这边玩，然后观察了很多小孩与家长……然后他们对付不了很多小孩，然后我就说“我试试”，结果是很快解决了问题……

这就导致我的很多工具或者思路其实和教育没啥特别大的关系，如果要我推荐你使用的教育工具，尤其是在这个问题上……

我推荐你去买一个软木板+白板+大量磁贴——然后？然后你看过美剧么？就和警局办公室里面做的那个“线索关联黑板”一样。各种线和涂涂画画，以及犯人照片之类的都钉在上面（我其实也不知道那个东西怎么用，但是我自己摸索一下也就差不多会了，虽然你也可以用思维导图软件代替，但是软件操作会有点反直觉，用在操作上的心思太多，不利于边做边思考，所以尽量还是使用方便的实体工具）。

至于要推荐书，我主要思路其实也就两个。

《发展心理学》（注意用买教科书类型的，通俗读物经常骗人，而且发展心理学的教科书版本不难看懂，反倒是通俗的那些说的玄乎其玄的）

上一本如果还觉得和教育有关系的话，下一本你就要做好心理准备了……

是杨崇辉的《侦察方法论》，对……是一本侦察学教材……不难看懂，但是前半部分还是比较枯燥的（这本书不太好买，存货比较少，电子版也只有付费的，而且看起来质量不是特别好。虽然同类书其实也有，而且有时候标题看起来更有吸引力，但我个人觉得这本还是最容易理论结合实践的，其他的常常只能看懂表面而不知道怎么用）

当然，看的时候虽然可能枯燥，但等你玩上那块“线索板”的时候就很有趣了。

细细看完这本书大概要一周，“默认忍受值”较低的朋友可能第一次阅读的收获会小很多（有兴趣除外）。如果你工作后需要强行学习的机会不多，那么你的默认水平很可能会和你初一初二的时候相同或略低一些（我看除非过了更年期，否则一般差不多）。

这两类书其实就是我主要的思考解找到问题的“范围”或者解决问题方法的基调……剩下的基本是观察，观察和观察。

（当然别觉得太难，实际上只要保持这方面意识就可以了，不用一定做的这么狠，尤其是一开始就尽可能减少错误的情况下——但是也要记得注意时间，观察和执行计划都需要时间，所以这也就意味着你最好注意观察的时间越早越好，这样可以在发现问题后争取更多机会改进，跨阶段后同样的纠偏方式可能会部分无效化。）

当然，用奇葩办法也会有奇葩后果，对付基本正常的孩子，这种方法找问题没什么用，但能解决一些至少是普通机构老师不能解决的问题（很多老师粗略的知道问题，但是想不到解决办法）。



也就是不能给健康人治病，只能给病人治病（没有“养生保健”功能，虽然我不是很理解为什么要给小孩“保健”，因为我觉得这些提高或者说“保健”，即便成功，带来的效果通常只能说是统计学上也许有区别……而且在测试一个手段的时候，进行统计的人所能提供的条件稳定性和安全规则一般远远超过至少是普通教育机构的水平。这就好像虽然有个实验室能够生产一种保健品，在大规模情况下可以提高一点长寿概率。实验室的生产条件和配备的实验人员与医生是顶尖的，而你日常能买到的这个保健品却是工厂在臭水沟旁边做出来，并用祖传老中医来执行治疗过程……办学条例只能保障最基本的东西，毕竟很多所谓的“先进天才方式”连学界都未必闹的明白，而且几乎买到的都是骗……还不如把这个钱省下来，以后用来在学校里打点关系之类的，我感觉性价比更高而且风险小得多）。

## 2：更改现在状态下的保护者。

比如说在一些特定的条件下，当然这里的特定条件不包含你要揍他，然后他躲到妈妈后面去（其实这也不太好，说明夫妻两人对同一事件的判断可能常常高度不一致，但这很少是大问题，除非太过分——例如说在极为严重错误后依然躲身后，而且对方还继续提出反对意见）。

**例如按照上面多人在家的例子，如果小孩在某一时刻（尤其是大家坐在一起的时候），挣脱或者想要挣脱原本照顾自己的人并走到另一家庭成员身边，这就可能会有一些问题。**

当然这不是说所有此类行为都不对，因为这会有很多原因导致同类情况发生——比如说另一家庭成员手里有好吃的，好玩的或其他干扰因素。

但一般来说，如果你能重复观察到近似情况下普遍出现同类情况，而且“响应”速度很快，那么你就越有理由怀疑是不是出了问题。

到了孩子都已经“非常熟悉这个讨厌的环境并且能快速下决定从一位保护者与照顾者身边离开”的程度时，通常问题应该有些时日了，而且至少小孩子觉得特别讨厌，虽然周围人可能不会觉得这是个严重问题，甚至有些家长会挺开心的。

其实我还有很多个类似的“常规注意点”，但回头想了想：这些注意点即便说了，大部分家长在新手时期也不太可能把这些现象有效的和干扰信息分离开，反而可能造成误判并浪费时间。

而那些已经自我学习过或者赶紧补课的家长，只要稍微使用一下我在第一条里的办法，也未必一定要看刑侦那本书（发展心理还是看一下比较好），也是能够快速自我发现这些有标志性的现象的。

当然，我知道各位（尤其是现在是父母的）很关心一个问题：操，说了这么多，但是刚才提到的例子该怎么办？我总不可能拒绝一切客人，没有客人也对小孩不好，可是客人来了吹自家孩子我不表示一下对大人之间的人际关系也不好啊！

（的确，现代社会里这成为了最大的“奇葩奖惩思路”的重要来源）

很显然，我们是有办法既结合大人特点也满足小孩子对于稳定环境的要求的。

也许有些人会想到：我可以和来的人说一下一些教育知识？提醒他不要这么做？

想一想我第一篇文章的内容吧，人家就算觉得有道理也只有极小概率会接受，这不仅仅是教育问题，也是个面子与权力差序的问题——即便对方是在你的地盘里，对方也不会轻易让步的，而你也不可能任何时候都亮出大炮，再说有时别人的大炮还比你更大。

方法其实很简单，而且很有效——大人和小孩的思维方式是不同的，所以我们经常可以既满足小孩的需求又可以更好的满足大人的欲望。

下面的方法要分年龄阶段，简单的分法直接就是幼儿到小学二年级，以及小学二年级到初中。

小学二年级以前你都有机会抱着或者带着小孩在附近走动，而他们的需求其实非常明确——关注性，有的时候也表现为不希望关注被夺走，尤其是被同龄人；也不希望关注被长时间的移开。

但是大人的需求复杂许多，那么我们就可以利用大人的虚荣以及对于小孩需求把握的不足来“欺骗”他们。

在对方吹嘘自家小孩，你需要表示赞同的时候，你可以把自己的小孩叫过来然后和孩子一起对那个小孩打招呼，注意是打招呼而不是夸奖，表现出一股“我和你与那个小朋友玩”的架势——没错，就是你带小孩散步时碰到别的小朋友时的情况。

对面的大人会觉得“你把孩子都叫过来了，很重视，因为你摆出这种架势不就是在用实际行动夸我们家孩子么？而且还用行动做表示”。

但实际上，我们是把我们和孩子之间的情境彻底做了变化，小孩子根本不会用对面大人的想法看待问题。对于自家小孩来说不仅没有降低关注度，反而是升高了，并且还是在“你这一边的保护下”。

当然对面的小孩怎么样就不关我们事儿了，也许没问题，也许会因为对面家长正在兴致勃勃的满足自己的小虚荣并且观察你的“配合状态”，这个时候对于他的孩子来说，无疑是“对面妈妈和小孩做出了一个行为，立即夺走了我妈妈的注意力……这……”

对面小孩要乱就乱吧，这和我们没有关系，这只是对面家长不懂而已——他日常生活中也会碰到各种“不利”环境，只是现在这个环境中有你的一份罢了。

**你不告诉对方其行为的坏处，是因为你没有这个义务去承担不必要的风险**，而且对方是先做了不利于你的客观事件，你不去主动还击已经是对他的尊重以及攻击会更不划算甚至影响自己的孩子，所以任何哪怕是用最高尚情的标准下你也没有过错，你也是没有任何道义责任的——再说了，这么协调是因为对方觉得增进你们之间的朋友关系或者利益联系，比对待自家孩子的小问题来的重要，或者说对方的虚荣心也要满足一下或者争一口气。再者，这也不是完全不可弥补的事情（但是大多数情况下都是虚荣心作祟，而这玩意儿是没有上限且很难“定价”的，所以你自己看着办）。

如果对面家长因此很开心而经常来，那就再好不过了——对方小孩可能会越来越害怕，虽然也可能会越来越闹腾（吸引注意力）。

但是对方小孩越来越害怕，你家孩子对于家里的安全感可能就越强，因为小孩子还是有“地盘”意识的，能通过这种事情意识到“这个地盘我方人员全面控制能力特别强”，自然有利于小孩在家的安全感——

—如果你家小孩看了什么不该看的东西导致单纯的害怕妖魔鬼怪（而不是怕你死），那么这也能够降低他的害怕情绪（爸爸已经在自己的地盘上把鬼打光了），特别是你给孩子做了一些“没有鬼”的保证以后。

如果对方家小孩越来越闹腾，你还可以等他们滚了以后，给自己小孩一个预先的教育机会，告诉他哪些行为是错误的——就算很小，无法理解你说的具体行为的意思，太闹腾的小孩也会让你家小孩难受，所以你就很容易让小孩理解大概哪些行为是令人难受的，比如说大喊大叫。

既然对方没知识没文化没教养，那说大了为了自家孩子更好的延续中华文明，说小了为了自家孩子以后可以省点心，把这些人变成自家孩子的活体反面标本不是挺好的么？

在和我们一样聪明的拟人人工智能出现以前，我们正好可以使用这些自然制造的智能生物教学器械——社会是最好的老师，只要有人带领，那么从3岁开始就不用自学了，但一定要注意方式。

如果小孩已经是小学二年级到初中了，那么他的情况会有点复杂，所以就很难用“一概而论”的具体操作方式应对了，如果套用上面那个形式就可能显得过于幼稚。如果对方家的小孩和你家同龄，那么对面家小孩可能会觉得“我资历比他老”——小孩很看重资历的，所以五岁小孩常说的话就是“我小时候”，十岁小孩经常说“我小时候”“我很小的时候”。

这样可能会出现不必要的麻烦。

要一定需要做什么，这个不好说，但是一般掌握一些“不要做什么”的规律就容易了。

1：可以说对面孩子“好”，但是要贴近客观。

**这里的客观不是说评价客观，而是指着重具体事实。**

比如说“啊，期末考试考了100分，这不错。”然后附带一些附加动作“隔壁家小孩考了100分，你想不想考100分啊？”

无论回答如何，你的表现都是笑呵呵即可（没把握的话不要问后面那句）。

你当然是希望孩子肯定的说“想”（如果是弱势的回答，可能是你以前有一点点做的不够好，小孩是知道你想要这个结果，但害怕付出代价）。

**你在之前，就应该让孩子觉得100分重要，但不影响你们之间的关系。**例如说之前偶尔考了96分，你不要用“没考到100分”而生气，而应该对“这四分为什么损失，这道题目看我怎么做”来解决问题，然后对这4分中所包含的“做错”表示惋惜。

注意，是对这4分中的做错表示惋惜——这一方面会加强你在孩子眼中的“万能”感，另一方面也是着重“我不该在这方面犯错”但同时“犯错不会影响关系而且的确有人会帮助且不会有额外损失”。

也就是，4分是不好的，有损失的，但是这仅局限于这件事。

这在未来很重要，实际上很多家庭里，学生努力学习是用成绩换取关注或者保持地位——这对于有些孩子来说能够保证成绩，但是对于更多人来说，则是掉到一定程度后就不值得在继续努力了。

这种不努力的理由很明显——至少大部分父母不可能因为成绩不好而把孩子杀掉，所以对孩子的关注度是有限度的。这里也要注意关注的下限是不可能靠殴打什么实现的，**因为到了一定程度，孩子就会把殴打理解成为类似关怀的事件**，他会觉得殴打虽然不舒服但也不是最坏的事情。

这些变化带来的结局，往往就是家长因为无法继续升级“无下限”技能而选择放弃，干脆不管了。这个时候对于孩子来说，成绩带来的作用也就几乎没有家庭内的功用了一——有的时候孩子会因为一个非常慈爱和倍加关怀的老师而继续努力学习。

但是如果家长处于的是时而关心时而不关心，尤其是“丢脸”的时候特别关心的话，那么有这样的老师也没用了，因为孩子总是会把家长放在第一位。

有好老师于是好好学习是因为家长“对成绩放弃不管”，孩子就把这份“好”交给了老师，让老师代替了一部分在学习上的“父母给予关注”的功能。

所以很多时候一些真的什么都不管的家长还真能出学习不错的孩子，又或者是一些刚开始不管学习也不抱太大希望，只是希望孩子能识字什么的家长却也能出现“学校里的好孩子”，父母发现后就很开心并且答应孩子继续学习的要求，不干涉（也无力干涉）时但鼓励。

很多“再次开放高考后的第一批大学生”就是后者。

但是那些小学一二年级随便怎么一下都上蹿下跳，成绩继续下降还是上蹿下跳，而且是无规律的上蹿下跳，比如说开心的时候下降10分没大事，不开心的时候没考满分就发疯，但是对于学习却是一直“比较关心到特别关心”之间波动的家长……这些家长孩子的成绩基本上和那些反对学习的家长的孩子成绩是差不多的（反对学习的家长其实很多的，他们根本不想把孩子送进学校，还有一些祖辈也是抱持这种态度）。

这也就是为什么边缘型人格障碍的家长关心孩子哪一块，哪一块就完蛋的原因——**无规律和常态的奖惩只是一种有害的外部扰动而已**，有害外部扰动是无法遏制的（类似于自然灾害），所以成绩好坏并不重要。

还有，奖励无规律比惩罚无规律后果更大一些。

其实用我们最熟悉的一句话就是：奖励对人不对事，批评对事不对人（管理下属不也这样么？公开表扬私下批评，胜利说人有奉献精神，失败说某人做错了一件具体事情，除非真的是有严重的渎职事件或者特殊需求）。

这里非常有意思的一点是：**在社会上都掌握这一技能的家长，有些天然的会拿到家里用，有些在家里就是告诉他他也很难用。**

我以前以为是工作压力导致的“心情”不同导致的，压力大的人不想再想这些规律，压力小的人还能想。

然后我发现完全不是这么回事，就是有些人无论什么样的情况下都会想这些问题，甚至想到这个还能减轻压力；而有些人就是不会想，哪怕是没什么压力的时候。



我们如果仔细观察一下就会发现一个可能藏得很深的东西：后者这些人，普遍有反智倾向且与他的文化水平无关。

这些人烧香拜佛或者信教的比例也明显比前者高非常多，虽然只有一部分烧香拜佛的人是这样的，但是非反智的前者烧香拜佛通常不会“许愿”，就算小时候被某些文化熏陶或者“许愿”被当作是一种惯例，是一种大家都做的仪式，那么这类人许愿也一般是“很平常的愿望”，也就是“意思意思”的意思。

后者烧香拜佛真的会给出某种要求，即便是比较平常的要求也会“虔诚”。

大家可以在寺庙里面注意到这些人的拜佛行为是有不同的，我注意到是单纯因为我脑子里总是盘算东西，所以盘算的话题有关就能注意到相关细节。

前者类型的家长，就算是“虔诚”的，一般拜下去的时候动作会很标准，而且极少出现“香捂在额头上”这样的动作，而且每次拜的幅度都差不多（除了几个重要的佛，这个时候他可能会模仿周围人的行为）。

后者正好相反，他们是“在这时狂热的”，就算拜下去的动作不大，但是他们腰都会继续使劲绷着（可以从衣服褶皱看出来），更别提他们叩头时候香杆子经常贴在额头上了，几乎就是把香按在头上。他们拜佛是哼哧哼哧的，不管信不信。

当然我不可能把那些家长从小观察到大，他们岁数比我都大呢，但是我观察到了同类现象。

我们可能没玩过也看过抽卡类手机游戏，要看运气，比如说当年什么抽“黎塞留级战列舰”，抽不到就“不能黎姐”之类的。

虽然我们或多或少都会使用一些“玄学公式”，试图用奇怪的抽卡付出的资源比例来增加自己的运气。

但是小孩在抽卡时候的动作不一样，一些小孩使用玄学公式的时候是比较紧张的，尤其是使用资源消耗大的公式时。

和前者类型相似的小孩，他们在用玄学公式并且“快速出货”（不用等待建造时间），这个点击快速出货的时候，这样的小孩要么没什么动作，要么就是左右摇晃自己。

后者的话，就是摇晃手机，而且一般是前后摇晃，也可能和手机一起前后摇晃。

学过一些肢体行为的人应该能够理解不同摇晃的意思，但是没了解过的我直接说结果：左右摇晃一般就是紧张，也就是期待。

**前后摇晃一般是“承认或同意”，所以是不会对“无意识”物体使用的——但是你出货的时候你请求谁的承认呢？**

好，我们打住，我们想想一句话，我们都听过。

有人说过，外国人拜神是相信神，中国人拜神是和神仙做生意。

我们不用谈哪个更好更坏，我们应该多想想自己的事儿，这才是最实惠的——所以我们应该想想，都是做生意，为什么两种人对待生意的态度不同呢？

前者那种家长拜神的时候，要么就是顺应外部环境，相信一些的就真的是在“做生意”，不管对方地位是不是高，但是这些家长只是要求做生意而已，一手交钱一手交货。

后者不是，后者特别想“结拜”，他不是光是“我拜你敬你想和你做生意”，他是想“投靠一下”某个神仙。

## 模拟人生 4 对于青春期的教育作用 3.6

原创： 肛门里拉出个电锯

在“礼”的最后部分，我想对现在一些大家可能感兴趣的事情进行一些展望。

根据我们这些“礼”的内容，特别是幼年时期“错误等式后遗症”的那一段……

我看……一个社会鼓吹越多什么青少年天才般，天赋培养班，天才少年班，儿童奥数之类的鬼玩意儿，这些人到了高中的时候就会有越来越多奇葩而且吃力不讨好的事情——鉴于青春期在迷茫的时候只能胡乱抱团，而且他们被迫自设互相的鼓励与惩罚系统来平衡特殊内部结构，所以说“古惑仔”就会很厉害。

这种“古惑仔”和“正常的流氓”不同（你们应该能感觉到微妙的区别），这些人往往为了非利益甚至非本能的目标干架，而正常的哪怕是青少年流氓，也多是比较明确的目标，比如说女人地盘和钱，古惑仔却能为奇奇怪怪的真的看不出什么利益的东西打起来——尤其是义气，因为义气是他们“互相开发私人定制式奖惩机制”的承诺，而不是常规流氓的“讲信用”，所以砍起来会远比一般流氓狠的多。

毕竟一般流氓为了利益还是有限度的，为了朋友两肋插刀也只是插刀，而古惑仔是从内在动因上就没有退路的——好不容易能平衡一下，谁敢拦我？

疯狂的幼年乱加料+快速变化的世界导致父母旧竞争技术过时（导致建议无效率高）+整个成长期“鼓励与惩罚”的安定性不够=古惑仔。

古惑仔不是流氓，不是混混，不是社会人——我们之所以称呼古惑仔为古惑仔，不仅仅是那部电影，而且我们的确觉得那个时代的古惑仔和常规学校流氓与混混不一样。

虽然这些奇怪的班各个时代总是有，但是如果是具体的东西，比如说“奥数”什么的还好，但是这些东西出现的时间越长，其附带的各种价值取向就越多，带来的影响就越大（尤其是家长默认这是具体的竞争方面后），更不用说各种各样更加奇怪的，以道德教育为由头但其实是家长听了顺耳的所谓的“亲子成长心理沙龙”之类的玩意了——这些东西与其说是家长在培养孩子的亲子关系，不如说是孩子在想办法伺候家长的情绪（谁会用这傻逼开心啊，就是不陪他开心他就发神经，我反正笑得像一点，就能骗这傻逼开心了——某位小学生对我评价他爸爸，10岁小孩的骗人能力已经足够做到这些。很多家长有“我怎么会不知道孩子想什么”的想法，基本都是蠢到极点的人会真这么认为，傻子知道的太少所以都不知道他原来不知道）。



现在看来是又到了一个周期了，《古惑仔》又要重出江湖了——30 年到 40 年集中出一届，也就是中间那 10 年出一届，其实我们上个 30 年也是这样的（按周期算，也就是 70 年代出生的），他们之中很多人就成为了严打时期常见的跑出本地的那些，去事业单位上下班路上骚扰小姑娘的混子群，对女人吹口哨就是那个时候通过录像厅和这群人流行开来的，很多路边烧烤老大叔原来就是这群人。

这也不光是上上个时代的烙印，在现在各种奇怪的传统道德班女德班之类的东西甚嚣尘上之际，在经济模式变革之际，恐怕现在的 05 后又会有诞生一批和当时在 00 年代学生“古惑仔”一样的人了（00 到 05 家长还比较理智，05 年，特别是 08 年以后开始疯）。

还有我提示一下：上很多天才班，什么脑力啊记忆力培训班之类的。小孩子第一次可能玩的开心，但是稍微大一点的小孩子看到宣传资料其实就明白这里是骗子了（都写了啥，真小学文化都能看出一堆伪科学），**小孩只是看着你傻傻乐乐颠颠的，不敢或者不好意思说罢了——人家好歹也是经历过五六年义务教育的高级知识份子，还是能看出来的。**

所以我建议很多家长真的应该补补课，把什么常识啊，科学啊补起来（还有生物），就小学到初中的教科书就可以了，大部分骗人资料都是针对父母准备的。

因为小学生和初中生的科学文化水平实在是太高了，这些教育机构实在是骗不过，可是要能到骗过小学生的知识水平，大人就看不懂了，大人看不懂就不想买了，所以他们只能把父母玩的智商下线疯疯癫癫，让孩子看了不敢拒绝而已（谁敢拒绝一个神经病啊，大人都不敢好么？你老婆要搞一个智商下线但是弄得她激动不已的东西，你拒绝起来心里也发毛）。

所以要怎么避免这类骗局？简单，小学文化知识+用上这些知识。

幼教呢？因为幼儿还真的看不懂疯疯癫癫的资料，所以这些机构一起放飞自我，导致竞争过于激烈了。

我觉得这件事情发生的具体先兆，应该是各种“探秘类”书籍大量出现，就是伪科学的那种。什么飞碟啊，大西洋底下的城市，南极洲外星人基地什么的——其实就是各种很……怎么说呢？

总之，重要的是家长突然会在一段时间内觉得孩子可以消费这些东西——这代表了某种事情。

这些内容会有个逐渐增长的过程，我们可以从书店或者淘宝书店此类书籍的销量来追踪这个过程。

在一个重要的时刻，是它会突然在一段时间内急剧减少，几年后古惑仔便会爆发。

由于书是大人买的，大人开始推动此类图书销量时，我觉得就是一种“大人已经失去理智了”的先兆——**这可能和大人希望孩子做出各种“出乎意料的有趣但又在这个年龄段不幼稚的话来压过别人家的孩子”的欲望有关。**

这类书籍的内容有几个特点：“小孩子说了没事”+“大人可以理解”+“大人知道别的大人不一定理解”+“很容易讲的小孩子爱听”。

当家长开始要以这种方式来达成目的的时候，那至少说明两件事。

**1：正规的幼儿竞争已经激烈到溢出的程度。**

## 2：就连最弱智的家长也加入了战局。

这也就意味着全社会幼儿心理等式混乱极大化，那么今后基础情绪混乱人群的基数会增大，密度也会增大，使古惑仔群体出现变得更加可能——因为差异化较大群体多了以后，找到相似组合一般需要更大的基数。这就好像欧洲本地网络论坛很弱，更别说里面的本地“特殊爱好者”群体了，而中国本地化论坛就很强，因为基数大让大家都能在一块区域内更容易找到有相似习惯或喜好的人。所以古惑仔是只能“波次”出现的，这样才有足够的基数并带来足够高的密度。

至于为什么会先消声灭迹一段时间呢？我个人推测是因为后续家长已经见证了上时代的疯狂，而且上时代的此类机构因为恶性竞争和打击开始成批减少，而且弱智内容已经不能引起“新奇”感，反而会觉得“不务正业”。而且因为大人间“奇葩天才”竞争已经到了无法加深竞争的地步（除非能胎教外星人知识），同时也因为这样的竞争过于没有门槛，导致过于泛滥而无效化，下一代家长会集体无意识的避免已经毫无利益的此类活动。

但这时，也就是“幼儿等式混乱不平衡”最大化的时刻——因为此分类产品流行到竞争失能的商业生命比“古惑仔”生长周期短，所以会在古惑仔出现以前就开始快速消亡（减少，不会完全消失），这也一定程度上导致了“古惑仔”会周期性出现。

当然禁止这些读物是无效的，因为可以很容易的找替代品，什么都可以，但由于中国正处于快速发展时代，科学本身相对来说有象征意味，就类似于美国大发展时期出现“黄金时代”科幻风格的原理类似，所以才更容易选择什么“外星人”“永动机科学”之类的玩意儿。

《三体》本质上也是黄金时代风格的科幻作品。

另外，这种迹象最关键的也不是“小孩看了这样的东西”，而是青年人对这些傻逼玩意儿的接受度提高（注意不是青少年，是青年）。青年人提高对这些东西的接受度，很可能意味着这些内容在整体社会里的“既年轻又比我家孩子大（小孩但超前）”的感受。

美国“黄金时代”科幻巅峰时期结束（60年代）也是在“美国特色古惑仔”之前5年。

我觉得也很好接受：当科幻作品越来越火的时候，一般伪科学和科学的边界在大众中也会模糊起来（而不是鼓吹者所说的会有科普作用），而此时奇异但是似乎又有点真实的内容就可以在更多人群中起到一个“有文化”的作用，尤其是大人对待小孩的态度上——这些玩意儿一针下去小孩就能扯淡，就显得小孩子看了不少东西，而且不是特别傻。

我不是说上一代孩子生了孩子，单纯就是晚了10年生孩子的那批，比如说在2015至2020年生孩子的父母，他们的孩子可能会是古惑仔高发人群。

神童也许真的存在，但是想让自家孩子成为神童的人，注定会制造一大批傻逼——因为这些父母本身也是傻逼，并且傻逼的希望自己通过傻逼都能很简单做到的手段灌输出一个神童来，并且还要让这些傻逼培养出来的神童压过别的傻逼培养出来的傻逼神童以让自己占据傻逼神童的高地，大家争先恐后培养更厉害的傻逼神童，直到傻逼到极限。

流氓多数是傻逼。

## 模拟人生 4 对于青春期的教育作用 3.7

原创： 肛门里拉出个电锯

下面是“义”。

义据我个人的理解，就是“能够选择的路径或者方式”。

当然这一概念极其复杂，实际上对于小孩，哪怕是青春期的孩子，“义”也极其复杂。

从某些方面来说，“义”是礼的一种升级——礼是交互规则，而“义”是我与别人以及别人与我，或者我方与我方交互时所需要奉行的一种“对内”的策略，近似于价值观念（拿什么交易）。

礼是对外的，是一种行为逻辑；义是对内的，是一种价值判断。

（这个和古典解释肯定有很大区别，这里只是在说实用化部分）。

礼是可以跟随外部环境变化的，义不可以。

由于无法精确的辨明其内部究竟包含一些什么东西，所以只能靠逆推的方式了。

首先我们可以看一下至少大众眼里，讲“义”的人可能有哪些特征——文艺作品会放大一些要素，使我们的观测更为容易。

我们可以发现，一般来说无论是生活还是文艺作品，我们看到的义往往会是“大义”，即便是小一点的“讲义气”也绝不能以牺牲自己集团利益为代价，而且是愿意为此承受代价的。

也就是说“义”其实是一种对群体（有大有小）的高尚行为——两个人也是群体，而讲“哥们义气”本身也是一种宣誓“我会为哥们这个小群体付出代价，满足我的条件后就是我的哥们了，而且后续就算有点不利，我也会给你更多的考察时间而不是立即放弃你，甚至绝不放弃你”。

这一点也表明“义”其实暗含两个作用。

1: 承诺。

2: 广告。

结合起来是什么意思呢？

“义”就是“广告”；“大义”就是“广告法”。

“礼”是针对当下，针对生意伙伴的；“义”就是长期针对“消费者”的。

所以“江湖义气”是什么？

江湖义气=对消费者负责的良心企业。

“大义凛然”是什么？

大义凛然=勇于承担社会责任的企业。

那我们就明白了一个道理：不讲义气的人不是良心企业，没办法“名利双收”，甚至可能“恶名损利”；没有大义的人会因为小团体的利益而出卖或损害大团体，容易被消灭。

知道了上面的内容，我们也就知道了如何培养小孩的“义”。

从发展心理学我们可以得出结论：太小的孩子不可能有大义的观念，因为没有大小之分，而且这事儿太复杂。

而更大一些的孩子，也不能很好的区分义和大义，所以他会融合义和大义——所以孩子容易劝不守排队规矩的爷爷，就算爷爷打她，她也不依不饶，而大人则可能“算了算了”。孩子认定的义，基本上是他能接触到的到达一定强度的最大的义，因为孩子在他的生活环境里一定要融入“整体”才能更好的活下去。

在目睹大人不遵守大义的时候，孩子会担心照顾自己的人被“同类打死”。

所以那个被打也要拉住插队爷爷的小女孩，既是大义凛然，也是很爱爷爷——这样的孩子长大以后不飞黄腾达，那是天理难容。

其实在你身边也肯定遇到过这样的小孩，例如说那些知道“吸烟有害健康，公共场所不该吸烟”的孩子，那些能够在大人触犯规矩并进行制止的人，至少是“大义凛然”的孩子，而能夺走父亲香烟并丢掉的孩子，那说明这个孩子和父亲的关系很好——所以在你家娃娃劝阻你吸烟尤其是在公共场所吸烟时，你应该高兴才是，如果你还有点毅力的话就应该戒烟。

也许在这儿大家会觉得：哦，这个听起来不错，但实际上是一个“提高”的内容，所以没有也无所谓。

如果你有这种想法，那你就是个不稳重而且脑子糊涂的家长——如果你真的仔细想过上面的内容而且足够的谨慎，那你会意识到“**这是一个终极的纠偏力量，哪怕在我做错一切的情况下，有大义的孩子依然能够生存下去，而不是成为垃圾。**”。

无义有路亦无路，无路万物皆是空。

有了大义，那么你做错了，他至少“**对于大群体的目标足够重视**”，即便这是一个看起来很虚无缥缈的目标，比如说什么“为了 GCZY 事业而奋斗终身”，只要它在之前被足够的强化，那么他即便经历了很差的教育和很差的生活环境，**他也会逐渐靠向这个目标**——而在我们的大机器存在的情况下，他一定能够越来越合适的接近这个目标，就算混的不怎么样，他也能最终立足。

尽管有很多毛病，比如说在很多地方行为对策非常生硬，但是他的确可以立足。

同时，这些人可能产生很多有趣的成果——毕竟形成路径大不一致，就算殊途同归，那么在结论一样的情况下也知道了一条新路子，如果哪天旧路子走不通了，这条道路可能就是拯救自己和大家的办法。

最极端的例子就是哪天真的陨石掉落了，那些在家里存了很多粮食，准备好装备的“生存狂”也许能够带着更多人活着——不同的人都用不同的手段完成了“生存”这一目的，但是大家的方式就是不一样，最极端的大义也能带来极端环境下的生存技艺。

（我的成长环境就是几乎一切都错了，而且几乎是最糟糕的错，但是我自己在家长不在的一些时间里，恰好承认了“大义”。而大义也一直是幸存至今的原因之一，尽管我的“大义”看起来很少，甚至是不顾很多大义，因为我的大义很少，最核心的就一直是“我们的族群，我们的基本习惯与价值方式……这些东西一定要生存下去，不惜一切代价不择一切手段的生存下去。”当然这也可能和我以前常常处于连生存都有威胁的环境有关，所以对于我而言，“我是谁？”“我在哪？”“我会去往何处？”这三个终极问题，我都是从“生存”角度考虑的，当然也就更重视对这三个问题的解释，而且越基本越好，因为越基本就越“存在”也就越“生存”——当然这种路子越发展，生存的定义就越不可能停留在个人的角度。所以相对而言，我就更认同那些“在最极端环境下还能保存并依旧可以被我所识别的，“是我的”那一部分”，因此我也就更认同文化认同而非基因同质——其实你们也是不同程度的这样的，只是有些人“保守甚至倒退”一些而已，毕竟如果我们都认同基因的同质，那么我们现在就不应该是“中国人”而应该是“河南人”。以我的标准，“河南人”的这个群体的生存概率肯定不如“中国人”来的大。当然，如果有外星人的话，那我第一时间就会把大义设定为“人类文明”——看似保守的人，实际上对“扩张”需求会更大；那些看似激进的人只是可能只是适应了当下更大一些的环境，但却没有太多扩张需求。）

这就好像你给孩子灌输了一个大义，比如说最基础的大义就是“活下去，一定要活下去”。

别笑，多少人因为没有这个“大义”而选择在很多有这个大义的人看来“十分优越”的环境下就主动抛弃了自己“宝贵的”生命。

毫无大义的人，其生命对自己而言一文不值；大义太多的人，就等于没有大义。

## 模拟人生 4 对于青春期的教育作用 3.7

原创： 肛门里拉出个电锯

下面是“义”。

义据我个人的理解，就是“能够选择的路径或者方式”。

当然这一概念极其复杂，实际上对于小孩，哪怕是青春期的孩子，“义”也极其复杂。

从某些方面来说，“义”是礼的一种升级——礼是交互规则，而“义”是我与别人以及别人与我，或者我方与我方交互时所需要奉行的一种“对内”的策略，近似于价值观念（拿什么交易）。

礼是对外的，是一种行为逻辑；义是对内的，是一种价值判断。

（这个和古典解释肯定有很大区别，这里只是在说实用化部分）。



礼是可以跟随外部环境变化的，义不可以。

由于无法精确的辨明其内部究竟包含一些什么东西，所以只能靠逆推的方式了。

首先我们可以看一下至少大众眼里，讲“义”的人可能有哪些特征——文艺作品会放大一些要素，使我们的观测更为容易。

我们可以发现，一般来说无论是生活还是文艺作品，我们看到的义往往会是“大义”，即便是小一点的“讲义气”也绝不能以牺牲自己集团利益为代价，而且是愿意为此承受代价的。

也就是说“义”其实是一种对群体（有大有小）的高尚行为——两个人也是群体，而讲“哥们义气”本身也是一种宣誓“我会为哥们这个小群体付出代价，满足我的条件后就是我的哥们了，而且后续就算有点不利，我也会给你更多的考察时间而不是立即放弃你，甚至绝不放弃你”。

这一点也表明“义”其实暗含两个作用。

1: 承诺。

2: 广告。

结合起来是什么意思呢？

“义”就是“广告”；“大义”就是“广告法”。

“礼”是针对当下，针对生意伙伴的；“义”就是长期针对“消费者”的。

所以“江湖义气”是什么？

江湖义气=对消费者负责的企业。

“大义凛然”是什么？

大义凛然=勇于承担社会责任的企业。

那我们就明白了一个道理：不讲义气的人不是良心企业，没办法“名利双收”，甚至可能“恶名损利”；没有大义的人会因为小团体的利益而出卖或损害大团体，容易被消灭。

知道了上面的内容，我们也就知道了如何培养小孩的“义”。

从发展心理学我们可以得出结论：太小的孩子不可能有大义的观念，因为没有大小之分，而且这事儿太复杂。



而更大一些的儿童，也不能很好的区分义和大义，所以他会融合义和大义——所以儿童容易劝不守排队规矩的爷爷，就算爷爷打她，她也不依不饶，而大人则可能“算了算了”。儿童认定的义，基本上是他能接触到的到达一定强度的最大的义，因为儿童在他的生活环境里一定要融入“整体”才能更好的活下去。

在目睹大人不遵守大义的时候，儿童会担心照顾自己的人被“同类打死”。

所以那个被打也要拉住插队爷爷的小女孩，既是大义凛然，也是很爱爷爷——这样的孩子长大以后不飞黄腾达，那是天理难容。

其实在你身边也肯定遇到过这样的小孩，例如说那些知道“吸烟有害健康，公共场所不该吸烟”的孩子，那些能够在大人触犯规矩并进行制止的人，至少是“大义凛然”的孩子，而能夺走父亲香烟并丢掉的孩子，那说明这个孩子和父亲的关系很好——所以在你家娃娃劝阻你吸烟尤其是在公共场所吸烟时，你应该高兴才是，如果你还有点毅力的话就应该戒烟。

也许在这儿大家会觉得：哦，这个听起来不错，但实际上是一个“提高”的内容，所以没有也无所谓。

如果你有这种想法，那你就是个不稳重而且脑子糊涂的家长——如果你真的仔细想过上面的内容而且足够的谨慎，那你会意识到“这是一个终极的纠偏力量，哪怕在我做错一切的情况下，有大义的孩子依然能够生存下去，而不是成为垃圾。”。

无义有路亦无路，无路万物皆是空。

有了大义，那么你做错了，他至少“对于大群体的目标足够重视”，即便这是一个看起来很虚无缥缈的目标，比如说什么“为了 GCZY 事业而奋斗终身”，只要它在之前被足够的强化，那么他即便经历了很差的教育和很差的生活环境，他也会逐渐靠向这个目标——而在我们的大机器存在的情况下，他一定能够越来越合适的接近这个目标，就算混的不怎么样，他也能最终立足。

尽管有很多毛病，比如说在很多地方行为对策非常生硬，但是他的确可以立足。

同时，这些人可能产生很多有趣的成果——毕竟形成路径大不一致，就算殊途同归，那么在结论一样的情况下也知道了一条新路子，如果哪天旧路子走不通了，这条道路可能就是拯救自己和大家的办法。

最极端的例子就是哪天真的陨石掉落了，那些在家里存了很多粮食，准备好装备的“生存狂”也许能够带着更多人活着——不同的人都用不同的手段完成了“生存”这一目的，但是大家的方式就是不一样，最极端的大义也能带来极端环境下的生存技艺。

（我的成长环境就是几乎一切都错了，而且几乎是最糟糕的错，但是我自己在家不在的一些时间里，恰好承认了“大义”。而大义也一直是幸存至今的原因之一，尽管我的“大义”看起来很少，甚至是不顾很多大义，因为我的大义很少，最核心的就一直是“我们的族群，我们的基本习惯与价值方式……这些东西一定要生存下去，不惜一切代价不择一切手段的生存下去。”当然这也可能和我以前常常处于连生存都有威胁的环境有关，所以对于我而言，“我是谁？”“我在哪？”“我会去往何处？”这三个终极问题，我都是从“生存”角度考虑的，当然也就更重视对这三个问题的解释，而且越基本越好，因为越基本就越“存在”也就越“生存”——当然这种路子越发展，生存的定义就越不可能停留在个人的角度。所以相对而言，我就更认同那些“在最极端环境下还能保存并依旧可以被我所识别的，“是我的”那一部分”，因此我也就更认同文化认同而非基因同质——其实你们也是不同程度的这样的，只是有些人“保守甚至倒退”

一些而已，毕竟如果我们都认同基因的同质，那么我们现在就不应该是“中国人”而应该是“河南人”。以我的标准，“河南人”的这个群体的生存概率肯定不如“中国人”来的大。当然，如果有外星人的话，那我第一时间就会把大义设定为“人类文明”——看似保守的人，实际上对“扩张”需求会更大；那些看似激进的人只是可能只是适应了当下更大一些的环境，但却没有太多扩张需求。）

这就好像你给孩子灌输了一个大义，比如说最基础的大义就是“活下去，一定要活下去”。

别笑，多少人因为没有这个“大义”而选择在很多有这个大义的人看来“十分优越”的环境下就主动抛弃了自己“宝贵的”生命。

**毫无大义的人，其生命对自己而言一文不值；大义太多的人，就等于没有大义。**

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.9

原创： 肛门里拉出个电锯

铺垫结束，《模拟人生 4》系列文章第三篇（章）的正文开始（官方吐槽：和正文一样长的前言还真是少见啊）——本文主要是教你怎么玩，怎么识别自己的需要，这样父母才有一个“自我定位点”。只有知道自己的需求和优先级，才有可能知道自己对于孩子的“利益诉求”是什么。

为了使用道德诉求欺骗自己（蓄意模糊自己的明确利益动机和利益优先级），以便获取更大的家庭中的道德优势的人，注定养不好小孩。

所以，主要是教各位家长怎么打这个游戏。

基本操作我这边略过，你们打游戏的时候是有游戏操作教学的，而其他一些东西则可以自己摸索，毕竟操作还是比较简单的。

实在不行就找一个付费 mod 某宝店，然后花点钱让小二帮你打点一下。当然捏人什么的你一开始可能不会（特别是加了 MOD 皮肤和脸型的，不过游戏自带的捏人功能也可以实现很多“神似”的……）



（其实已故的电锯三号留下的存档里面还有我国开始到现在的……当然这个存档我是不会作死发的。还有那个史上最帅周某某实在是很难捏出应有的气质，还有现在那个说四川普通话的总统也很难捏出感觉）

然后你还会发现盖房子和买家具的功能，当然你暂时是不可能建出很漂亮的房子的。





（这还是最简单的）。

当然，如果你购买了正版就可以使用线上“创意工坊”，可以下载别人的建筑存档或者捏人存档。这也是正版的好处之一，如果用D版的话就要去游戏论坛自己搜了——至于模拟人生4和很多游戏下载东西最好的论坛……当然是3DM。

捏人+盖房是两个几乎必然的“误入歧途”的方式。虽然小孩落入歧途的可能性比较低，但是我以前接触过的家长基本都犯病了。

有个老妈下班回家就开始游戏盖房子，然后就开始不断的说自家应该换套房子了，搞得人家老公压力很大。

要想避免一开始就落入捏人+造房子的困难，你最好还是先拍张照片，然后把手机放在电脑屏幕前。

这样你就可以对着照片捏——你觉得捏出来的人比你丑是很正常的，因为你平时太自信了，这个丑八怪肯定长的比你好看。

如果还捏不好，那么可以用一下美图软件，把自己的照片转化为卡通风格，这样线条比较明显。当然对于学过素描或者有绘画功底的，这就应该是一件非常容易的事情了。

你的身材十有八九也不会有默认人物那么好，所以人家再丑丑不过本人。

当丑八怪捏好并进行一段时间游戏后，你也就能接受这个丑八怪了——和你早上起床照镜子的时候差不多（聪明的我拆了镜子）。

**一个感觉比自己略丑的人，相对来说比较有代入感，而且因为看起来比较滑稽所以还会促使你去干各种奇奇怪怪的事情。**

这些奇奇怪怪的事情看似是“游戏而已”，但是由于这种类型的游戏很多内容比较贴合生活但又是开放式环境，所以“在几乎无限多的组合里你选择了某个组合的事儿干”，这本身就很有意思——**尤其是你玩了一段时间之后会产生某种行为规律。**

绝大多数成年玩家接触这个游戏后，第一个问题或第一个做的事情都是“找一份工作”。这可以用电脑或者游戏人物的手机完成。

当然和现实不同，这里面的工作都是你想去参加就能参加的，只不过一开始工资都很低。后续也不会有什么“学历”要求，但是会有相应的技能点要求。不同的工作种类和工作职位，上班期间所需要的“理想情绪”也不同。这就要求你相应的培养技能，以及如果你不使用特别“超现实”的游戏方式，你想获得相应的理想情绪就需要规划好作息时间。

例如说你在需要“专注”的科研工作中，你最好能早点起床，然后看看书或者下下棋。如果是需要活力的工作，你可以晨跑或者快速淋浴。

大多数成年玩家的第一份工作一般是选个薪水看上去最高的，但是游戏里面只会显示小时薪资，所以有些工作是时薪不错但工作总长度比较短。这就会导致总收入比较低（大多数成年玩家是没注意到这一点，毕竟游戏里很多工作时间太奇怪了）。

被坑以后的成年玩家会选择一个折衷方案，一般有孩子的成年人会选择周六周日放假的工作，但是这些工作一般来说小时薪资容易偏低且总工作时长。

于是就面临了一个问题——如果选择周六日双休的工作，那么你晚上时间就少。如果不选周六日放假的工作，那休息日就不能照顾娃儿。

对于有孩子的家长这是常识，但这是说给小孩子听的，必要的情况下你甚至可以把这些文章给孩子看，当然前提是小孩自己挺想看，你也应该更多的给他看“你是如何骗他玩游戏”相关的内容，也就是这些文章中你感觉最“讲给大人听”的部分，但是不要刻画你的“良苦用心”。父母不应该在孩子面前搞太多“良苦用心”的话题，这不仅会给小孩子造成无用的负担，也从侧面对孩子表现了你的脆弱与无能，这对于保持“可信者”姿态是不利的。

也许上面有些话说得比较重，但是大家都听过或者从生活中也能明白一句话“你要想表现的毫不费力，那就必须十分努力”。

**“良苦用心”说多了，其实就是“我费了半天劲也没卵用”，所以潜台词就是之前没有十分努力，或者干脆连方向都完全错误。**

尽管小孩子可能不能直接的想到这句话，大人也不见得可以，但是却能实实在在的影响很多行为——这其实就是一个“对方本人或者其观点靠不靠得住”的评价。

你当然不可能也不需要在家里时时刻刻都表现的毫不费力，事实上也需要让家里人知道努力，但是强调自己“努力不仅无效还给人添麻烦”，那就实在是毫无必要了。

如果不仅努力无效还给人添麻烦，还要多次强调这种“添麻烦”是正当的，就算失败了对方不这么做也是错误的，那就更没有意义了。

就算弄错了，给人添了麻烦，对方也不会不信你，更不会因此升高“敌对”的感觉。因为人判断是否敌对，还是根据“利益+主观谋害意愿决定的”。

但是良苦用心说多，而且似乎是希望（其实是强迫）对方单纯因为此事改变行为，这是会造成对方的直接利益损失的。

一两次还好，多了，那就是多方面利益手段不一致，当多方面不一致的时候那就至少不属于“自己人”，而且强迫行为迟早会被发现。所以在以前这么做的次数和涉及的方面越多，后来别人对你的“立场”的不信任也就越多。

如果后来还一直这样，并且还不断的因为子女（其他人也可以）的生活内容增加而继续上升“良苦用心”的种类，那么此时就可能开始敌对。

例如说，药家鑫和药家鑫家人的关系肯定是敌对的，而培养药家鑫的家长当然一看就知道是常常把“良苦用心”挂在嘴边的人，而且几乎是任何事情。

好，我们扯回来（抱歉，这种事情几乎每句话都有各种状况发生，很难说的“很线性”，大家看完理解大概意思以后，自然以后遇到问题就能意识到哪里可以找到大致解决思路了，然后回来翻一翻就好）

工作日时间太少，小孩子在家里瞎玩就没人教育，这样生活习惯就容易变差。

休息日管的太少，游戏里也没有培训班什么的（可以做义工，但是用处不大），这样相应人际技能提升和亲子关系就会降低。

如果总空闲时间太少，那你就没工夫阅读“育儿”书籍，那你的育儿能力就不行。

其他所有事情你都能通过“勤能补拙”“逐渐摸索”学会，但是唯独育儿最好需要提前准备——因为等你摸索出来了，孩子也长大了；生了再学，真的能用的时间也就减少了。



麻烦又来了——初始工作的工资低，总工作时间短，生活会受到影响；如果父母两人都去上班就没时间管孩子。

如果家中有老人代管孩子（模拟你的父母），那也会遇到问题：你的父母刚捏出来也没有育儿技能，而且他们年纪大了做什么都容易受伤或者生病。在游戏刚开始你没什么钱的时候，就算是去网上买一瓶包治百病的万灵药的钱也是心疼的。

另外，在你缺乏各种基本生活技能的时候，你做事情是可能出现意外的。

例如说如果你没有烹饪能力去做饭，厨房可能失火——幼儿，儿童，宠物都不能灭火，你如果一个人就会被烧死（提示：第四代游戏中安全性高了很多，只要不要小白玩烧烤，一般家庭炉子做饭烧死概率不高，前代游戏0技能做饭基本就是烧死预定）

你如果维修技能太低，然后你去修电器，你可能会被电到，如果被电第二次就会被电死（第一次也有可能）。

这个游戏里“死人”是会有“死神”来宣布死讯的——身穿黑披风，右手大镰刀，左手平板电脑生死簿。如果你的口才足够好，你是可以向死神求情，死神会有几率放过死者的（你甚至可以和死神做朋友或谈恋爱）。

问题是你刚开始就没口才技能啊，求情成功概率很低，而且老人如果经受意外事故死亡率会更高。同时老人死亡后对死神求情并不会“长生不老”，每求情成功一次，老人下一次的死亡间隔都会缩短。

看书提升技能需要相当长时间，在学习做饭之前你们全家都得饿肚子。

点外卖披萨，对游戏初期的你来说比较贵，而且一张披萨的饱腹度很低。

然后你发现了一个新手神器——和众多现实中的单身汉以及懒惰情侣一样，微波炉总是一个安全有效快速的烹饪工具。

尽管它无法提供美味食物带来的加成，但至少可以填饱肚子。

在现实生活中测试项目时使用这一套路时（青少年情侣同居，都成功了），我也高度推荐微波炉作为他们日常生活的主要饭菜工具。

大部分人为了游戏开局能够剩多点钱，会选择最便宜的家具。例如说最便宜的淋浴间，最便宜的炉子，最便宜的冰箱，最便宜的床，最便宜的微波炉。

但是！这些“最便宜”的东西是有很高几率出现负面情绪的。最便宜的淋浴间可能会水温不够，最便宜的炉子做出来的菜品比较差，最便宜的冰箱可能会串味，最便宜的床可能会咯着腰，最便宜的微波炉可能会外焦里生。

比较差的家具一般寿命也比较低，比较昂贵的家具附带“家中装饰良好”的正面情绪增益。

成年人在玩的时候就会有所分支。

第一种是换房子，第二种是重新装修。

换房往往会是一间更大且属性更好的房子，家具档次一般但不会出现负面属性。重新装修的人可能会面临房子小，基础设施比较差（偶尔会漏水停电），但是家具可以配的更高级。

后者还是会比前者省钱不少，我一般采用后者玩法。

（之前忘记说了，成年人玩游戏直接从成人开局，之后再玩青少年开局）。

看上去国内玩家更倾向于选前者，国外玩家更倾向于后者开局。

这其实都对，但是在游戏里后者是对的——游戏里的房子不能卖（只能卖家具，但是家具要折旧），而更贵的房子对应的是欧美国家更高的房产税。

说明国内玩家还是很符合“中国国情”的，会觉得家具折旧，但是房子买了就是买了。结果国内玩家发现这买了房子简直就是租了房子。

比如说我一开始玩这个游戏的时候，攒了一笔钱换了个大房子，结果发现月供账单 4000 多美金，住了两月就滚回了老房，还不如把这个钱用来买家具……（论房产税对于消费品的刺激作用）

这里说个有趣的事儿，这个游戏第一代的月供主要是水电费（2001 年出第一代），和你的家具和使用情况挂钩。后来“水电费占比”越来越少，但是固定房产税支出暴增……这个游戏还是很顺应时代的，第一代要交个朋友谈个恋爱可不容易，一般关系也不能同睡一张床；第二代要感情很好才能发生关系；第三代只要喝酒了即便只是朋友而不是恋爱也能发生关系；第四代同性恋方便了很多，而且男女行动更趋于平等，女人也可以给男人公主抱（前代也可以，但不那么明显）。

回想起来，这种变迁还真是十分有趣——有趣程度仅次于我第一次玩红警 95……好吧，还次于我第一次玩星际争霸和反恐精英（仅限于电脑平台，如果加上红白机那就……）。

那么，在这些初始的活动中，你的选择可能有哪些倾向呢？如何分辨自己的倾向呢（真实的需求）？

即便看过了上文再玩也没关系，一样的。

如果是选择大房子开局，那么一般是家里人口多（启动资金会随着人口增加）。但是内部装修你肯定是要重新做一遍的，毕竟你满人口开局也不可能靠初始资金买下豪宅。

那就要看你首要目标是先要换掉什么。

无论是否看攻略，大多数男人第一个换掉的是床。更好的床有更好的休息能力，也就意味着你睡觉的时间可以缩短一些。

其实仔细一算，一张好的床要 1500~3000 刀，一个普通的床 300 刀，节约睡眠时间大约一个半小时——按照你的初始薪资来算，这 3000 刀甚至超过一个月的收入。

大多数女性一般首先换掉的是冰箱。一个好一点无异味负面属性的冰箱在 500~800 刀，食物的质量差距不大，二手垃圾冰箱基本白送。

也就是说，男人是花了好几倍的钱，去获取多一些的不怎么舒服的时间（缩短睡眠）；而女性玩家一般选择睡觉时间多一些，但是醒着的时候不要出现什么负面状态。

提示：中国不同地区的女性选择倾向不同，越南方的女性越倾向于不出现负面状态，越北方的女性越倾向于买床。

这个游戏负面状态对于学习速度也是有影响的——不仅是看书，你做事情吸收到的经验和办事速度也会受影响。

可能大家自己都会觉得“嗯……大多数人也会和我一样选的”——其实不是的。

我们生活中总觉得有些人的生活方式“不正常”，这些不正常才是和我不同的——实际则是，正常的生活方式其实比异常的方式要多得多。

**幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸——这句话是错的。**

大多数人总觉得自己做出的决定是“多数人都会做出的”尤其是在亲密环境中，但实际上绝不是这样——它的种类要远远多于陌生人交流，更多于异常交流方式。

所以“正常”不等于“多数人在具体问题上具有相同行为”，正常的区间才是最大的。

游戏中不会存在“夫妻商量”，你就是小人物的上帝（后文对游戏人物统称为“小人”），所以不会有“为了买什么”的争执发生。

但是这并不意味着不会有冲突，例如“家具的偶发负面属性”就会在作用期间容易触发小人之间的争吵，也可能会触发泄愤行为。这可能会对家庭关系造成不好的影响，也可能会给小孩带来负面榜样（如果小孩目击的话）。

任何负面行为都可能触发冲突或者不符合你想法的行为，甚至一些正面的情绪也会有，例如说贪玩情绪，可能就会玩的太疯。

这也就意味着你得经常去取消小人的不好行为，而且由于性格的不同，有些性格在遇到负面事件的时候更容易触发小人自主的负面行为。

当然，我们现在都知道“取消”其实意味着克制，而且是各方的克制——这可能是唯一需要你提醒游戏者的提醒；另一个是游戏时间比例其实是能对应真实时间比例的，只是游戏里会把一件事情集中起来做。

对于“手残”或者需要专注于其中某一人最高效率的控制时，你就很难关心另一个或者几个人的自主行为——如果你一段时间完全没注意到，那么这些人可能会停止争吵但也可能升级争吵甚至打架。

简单来说，就是只要你不是独自开局，小人的自主行为都最好不要太过头。这也就意味着你必须尽可能让人有个好心情——或者在普遍心情容易不好的时候尽可能错峰安排少接触，除非是那些可以被劝解的情绪（你错峰安排也可能会让心情不好的时间变长，而有些特征的小人还会因此觉得孤独）。

那么，在决定“买什么”的时候，你很显然不可能一开始所有人都同样的高级配置，因为有些豪华家具一个就能比一个破屋子更贵。

如果选择了床，那么优先给谁用？

是给老人用？子女用？自己和老婆用？还是上班主力分床睡，睡最舒服但也便宜一些的单人床（便宜的有限，但再贵一点就买不起了）？

**注意，一开始独自玩这个游戏，不要给自己的现实伴侣知道，否则会有外在道德干涉——你一个人的时候才会有最真实的利益反应，而且常常首选项是直觉化的。**

有人会工作主力睡床，有人是两个老人睡一张好的双人床，有些是给子女睡。

剧透警告：我后来摸索到的最好的办法居然是给照顾基本生活的人睡最舒服的单人床，老人睡没有负面属性的稍稍好一点的普通床。

简而言之，就是老婆睡得最舒服，老人睡得普通，上班的人可以睡的差一些。

道理很简单，老婆睡的舒服以后没有负面属性，甚至可能有更高的正面好梦加成。这样一来各种生活技能提升速度就会很快，看育儿书的速度也会变快而且一次能主动坚持的时间更长。

但这一切，需要你加以控制——如果什么也不控制，那么老婆是不会主动的有针对性的去学习特定知识的（现实中你无法直接命令你的配偶，不过你可以选择配偶或者有一些措施）。

老人由于并没有不高兴，这样就可以干轻松但浪费时间的杂活，多看看电视也可以保证心情愉快。看一些做饭节目也可以增加烹饪技能点数同时也比较愉快，这样紧急的时候可以让老人做饭，例如说小孩或母亲出状况的时候。

那么工作的人会出现“失控螺旋”吗？

一开始可能会，但是随着老婆的技能提高，饭菜和照顾孩子的技能都提升了，过一段时间苦日子后就可以结余下时间——但前提是，老婆在日常有认真学习。

结论：任何人，都不一定值得配得上好东西，配好东西是一种投资。投资自然应该是投资给回报最高的。生活中，最值得投资的人就是学习+目标近似的人。

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.10

原创： 肛门里拉出个电锯

游戏里的电视永远有随时能看的有趣内容，不过现实中也有个东西叫视频网站。有一个随时爱看的大题材类型就不用瞎翻，否则就好像游戏小人总看没什么卵用的节目一样——当然，对于一些特殊工作的小人，例如说“从政”，多看新闻和谈话类节目就有好处（现实中其实很多方面也一样，只是由于社会进步带来的实际差异，你不太可能知道哪些娱乐内容有利于小孩，你只能让小孩觉得某些目标重要并且可以部分享受执行过程，这样他才会自主选择有利的娱乐内容。）

看起来时时刻刻想着目标，甚至连娱乐都和目标有关会“不太现实”？不现实在哪儿？

其实主要不是硬件上，而是很多人觉得“这么做好像什么都有目的，目的性太强了，这样做人太累”。

从某种角度来说是这样的，不过没有任何理由可以说“不累就能做好一件事情”。就算一个人喜欢打球，也得真的很累才能投准三分球。

这部分人也可能是因为原来的“爱好”太少，“强扭”的部分太多，所以很难享受过程——甚至有意识的把享受与目标行为隔离开。

从这个意义上说“做一行爱一行”本身其实是一种预先培养的结果，“做一行恨一行”也是如此——这不一定意味着“做一行恨一行”一定没出息，甚至可能对某些家长有好处。

因为工作中太不开心了，所以只有把开心的事全部集中在工作之外。这样家长其实是更可能从子女物质总量中获取更高比例的实际物质利益的，而且这是可以很容易实际观察到的现象。注意我说的是比例，不是总量。

当然，如果再这么一想，那么进步速度极快的社会，家长会更倾向于“做一行恨一行”，因为从投资角度来说“进步速度极快”本身有不稳定的可能，所以对于只有一般认识的投资者来说，就更需要“短平快”的交易，尽快收回成本。

保持进步但没有太快，家长当然会倾向于“做一行爱一行”，尤其是前途看上去是美好的，生活品质进步还缓慢的时期。为了在长期投资中获取最终的巨大收益，自然就会放弃短期投资收益，那么这个社会也就会普遍的表现出某种“理想主义”。

进步速度停滞时，家长本身会模糊化大多数此类价值观念，奉行“按天性发展”，其实就是减少管理成本。因为在稳定期的时候减少成本是增加盈利的最直接和相对最安全的方式。

当陷入慢速倒退的时候，家长又会倾向于“做一行恨一行”，家长担心自己社会地位降低的损失压力很大，这时就容易采取直接的激进的又看似容易的手段，不顾一切的来避免下滑。由于获得额外利益的心理压力不如同样的损失来的大，所以他们会直接选择高压管理来确保子女对自己未来更加顺从或者在外界活的更不开心，这样才能更好的保证“回家”。

当慢速倒退成为大多数人的预期的时候，大家会比“谁掉的慢”。

如果是快速倒退，那么会变成“做一行爱一行”，至少口头上会这么说。而真的还这么做的人，则可能是向着力挽狂澜之人的方向前进了，虽然绝大多数人都不会成功。另一方面也是因为在快速倒退时期，展现出某些生存优势的孩子会被极度看重，一般孩子特别容易被放弃，集中资源后反而有条件不使用“强扭”的方式来培养孩子，这个优势孩子对于劣势孩子更大的地位差距，对这个孩子也是一种情感上的收益



（弟弟或者妹妹被当成了哥哥的玩具或者狗——当然这在现代没那么明显，因为有了避孕措施，所以可以不用这么费力的制造玩具或者狗了，完全可以把更下层的别人的孩子叫过来给自己的孩子玩）。

如果你能理解上面的内容的话，那么你也就明白了——从客观角度上来说，从孩子个人发展角度来说，他的性格培养本身是和社会发展速率有关系的。

在上面的那些“快慢”，我们明显的可以知道这是大众的观感和生活体验。

那么，我们有现成的数据可以最方便的评价快慢，对应我国的生产结构而言，我觉得最适合且有综合性的指数应该是“国民生产总值（GDP）”和“购买力平价（PPP）”。

**之前我就说过，所谓的“什么育儿方式好”本身只是一种伪命题，因为它本身是要看社会发展情况的。**

上面那几个不同情况的培养方式，在他们的时代其实都没有错，但是哪个家长适应的更好，孩子就更有可能存活的比较好，而能预测正确或者之前培养方式虽然并不合适，但孩子长大后恰好就碰上了所需的环境，那孩子就有可能在那个时代相对反超别人孩子更多一些。

都看过《社会人渣识别指南》这个漫画吧？

仔细想一想，这里面的“人渣”，在30年前可是“模范”，是榜样，在那个时候这些“人渣”更符合生存环境。

所以在50~60年代的那些“培养错误”的家长（针对50~60年代错误），培养出了“做一行恨一行，专门喜欢抖权威”（也就是那些价值系统靠强扭而不是封装的），却在后来因为环境变得合适而成为好人。

同理，现在很多70后和80后的家长，也是在用“人渣方式”培养小孩，尽管很多时候他们会用更好听的东西去包装，而且很多人也意识到了情况正在变化，但是大部分时候他们教育的基本运作模式还是走他们父母那条线。

好，我们从上可得知，如果未来是“稳健增长”，那就是对应“进步但不快”的社会环境，那么就應該培养“做一行爱一行”的人——而这很可能也是“人性化”教育和给予孩子更多自由和爱好空间的方式。

这也是我这一系列文章主要阐述的教育方式——篇幅这么长，内容这么杂，本身其实就是从多方面描述“人性化”“爱好”“自由”在某个具体教育方式中是什么。

你现在如果混得很一般，实际上有更大的概率（当然不是绝对）贴近“人渣”属性的，因为我们距离人渣得势的时间不远，自己的父母也更可能是这样的人——即便他本身不是，但是“后知后觉”的人也会吸收周围成功的经验，所以实际上也会有本来不渣的人变老以后渣了（他吸收了过时的成功经验）。

而人渣对于“人性”“爱好”“自由”这些词汇内部所需要包含的东西以及行为方式，和“不人渣”的人相比将会有极其巨大的差异。

这种差异就好像同一个东西都叫“豆腐脑”，但是豆腐脑口味是甜还是咸，甜和咸味道的重要性大于“豆腐脑这一原料”的本身。



这三个词，就相当于“挺好的”差不多，到了一定利益程度我们都会说“挺好的”，但什么是东西是好的，那就千差万别了。

我们只是用同样的三个词语去称呼对我们有利，我们想要的某个“有利益的位置”或者“好使的手段与方式”，并不是一个具体的东西，更不是固定的东西。

这么说吧，我上下文说得大部分内容，对于大部分普通家长而言一开始是觉得不能接受（但只能对一些比较具体的方法表示反对）但会迅速演变为“利用小孩”之类的内容。

这就是因为其实我们是接触到了一些“人性化”“爱好”“自由”的与以前不同的内容，比如说一些欧美的教育思想，**但是实际上绝大多数家长并不能接受其中的观念，所以强行套入。**

我举个例子。

我见过一个家长，他满口都是欧美式的教育理念，认为应该人性化，然后给孩子上的培训班也都是这样的。

人家找我对话，因为大家都知道我最擅长对付“非同龄人”，也就是擅长对付比自己小两代或者老两代的人。

人家哭啊：“小钱啊，我都对自家孩子这么人性化教育了，可是咱家孩子怎么就是没记着我的好呢？我花了好多钱给他搞了先进的培训班啊，多有意思啊。”

我一看……是人性化的培训班，而且报了四个半天班，周六周日上下午全部占满，而且是同一个班，由于经常有“大家玩游戏”的户外内容，反正我感觉这比体校可怕多了。

他老妈还很关心的关注老师的教学是否努力，自家孩子能不能达到和别的孩子一样的教学水平（一周四次）。

太惨啦，十岁小孩每周要两次总计 5 公里负重快速越野/赛场跑啊，游戏和上课内容还都是一毛一样的啊。

这个家长“人性化”吗？

当然，从她选择的一切产品，从她口中说出的每一个字，都是超高度人性化的。

但我们都看出来了，她的实际做法依然是“强扭”式的思路，**她给孩子弄这样的高强度的“人性化”培训班本身只是因为“她知道用老办法不能适应近未来社会，但她能做出的改变仅仅是选择某个产品，但无法改变自身整体的行为方式”。**

由于这位母亲改变的很少，而且是高度威权模式，虽然看上去很为孩子着想，但实际上自身策略改变程度很小，所以其实完全是为了自己随心所欲的。

这位母亲用“阵营九宫格”来划分的话，就属于“混乱邪恶”（她的孩子今后最可能成为混乱善良或者守序邪恶，但很可能是最低效率的初代守序邪恶或混乱善良，而且过程随机性很大。假如未来社会如果适合混乱善良，但孩子成为了守序邪恶，那可能相对容易成为罪犯。）

下面是阵营九宫格的简介，这个对这一段“额外内容”非常重要，也会解释为什么即便是一个多代稳定发展的外部环境，大多数人也富不过三代。

下面这张图内容有点多，放大好好看——如果仔细看这部分内容，可能会有很多新想法。

我当然无法保证下面的内容的正确性，但这是一种思路，而且我的确可以用这个进行预测（我把原来的教育合作机构的资料捋了一下，有极强的统计显著性）。

这张图不要单纯用上面的字来对应具体表现，我过会儿会说更详细的内涵意义。

<p><b>守序善良</b></p> <p>守序善良的人物相信，规律而强大的社会和高尚的政府，可以让大多数人民生活得更好。只要人们相信法律，并试着互相帮助，整个社会就将因此而进步。因此，这个阵营的人物将会朝着这个方向努力，他们会尽可能地为大家带来较多的福利及较少的伤害。他们必定恪守自己的承诺。</p>	<p><b>中立善良</b></p> <p>中立善良的人物相信力量平衡是十分重要的事，单方面地强调秩序或混乱，是无法达到的。因为整个宇宙中充满了朝着各式各样的目标而努力的生物；所以若要追求至善，便破坏这种平衡，甚至设法维持这种平衡，如果说支持社会秩序可以带来至善，便得以之。若推翻既有的社会秩序就可以达到至善，那也必须为之。社会结构对他们来说，没有重大意义。</p>
<p><b>守序中立</b></p> <p>守序中立的人物而言，秩序和组织是非常重要的。他们认同强大、井然有序的统治阶层，不管这个统治阶层是专制的暴君，还是安和乐利的民主政府，这些人都不在乎，世界上必须有法律，而法律则必须被遵守。对他们而言，绝对的秩序比什么道德良知来的重要。只要是规定，不管结果是好是坏，都必须遵行无误。绝对公正的法官，和绝对服从命令的士兵，都是此阵营的最佳典范。</p>	<p><b>绝对中立</b></p> <p>绝对中立的人物相信绝对平衡的力量，因此，他们拒绝采取任何被视为邪恶和暴力的行。绝对中立的人会尽力避免和善良或邪恶，秩序或叛逆的力量合流。有时候他们发现自己得和某个阵营结盟。为了保持平衡，这些人会刻意改变立场，和弱者合作。然而，当势力对换时，他们也会毫不犹豫地跟着改变立场。</p>
<p><b>守序邪恶</b></p> <p>守序邪恶的人物在理论上会依循自己的标准，尽其可能地取得自己想要的东西，而不管是否伤害到他人。他们重视传统、忠诚与纪律，但不在于自由与生命的价值。他们依循规则行事，却不抱怜悯或热情。他们喜欢阶级制度，因为可以统治下属，也听令于上级。他们不置难他人的行为，但会置难其种族、信仰、家乡或社会地位。他们不愿意违背律法或承诺，这一部分是出于本性，一部分则是因为依赖纪律的保护，以免遭道德立场相反的人反对。有些守序邪恶的人有某些禁忌：如不杀生（但却命令属下去做）或不伤害小孩（如果他们有用的话），他们认为这样已经比无法无天的恶人更“好了”。有些守序邪恶的物种视邪恶为一种信念，除了为达自己目的而伤害别人外，他们也以败坏邪恶为乐。他们也可能侍奉邪恶的神祇或主子，将恶行视为工作的一部分。守序邪恶的可怕之处在于他是有系统、有计划地行恶，因此经常成功。</p>	<p><b>中立邪恶</b></p> <p>中立邪恶的人物为了自己可以做出任何事，一切都是为了自己，就这么简单。他们从不在乎手下的人掉泪，不论是发财、为了高兴或只是为了方便。他们不喜欢纪律，也不遵守律、传统或任何高尚的信念。然而，他们也不像混乱邪恶者那样浮躁不安，或热爱冲突。些中立邪恶者将邪恶视为一种理想，想要献身于邪恶。这种恶人大多是邪恶神祇或秘密的成员。一般人习惯将中立邪恶称为“真正的邪恶”。中立邪恶的可怕之处在于表现出全然的恶，完全没有荣誉感和对象区别。</p>

（阵营九宫格是 DND 游戏里的划分，但是这真的很经典）

我说点有意思的，我想问一下大家，大家觉得欧大是哪一派的？

混乱代表进化，欧神信奥派，那肯定的——这会促进各项管理方式和认知方式的更新。

善良代表更多的自由和“存活和活人”的规律，欧神自然也更贴近自由——这会导致全局生产力的提高。

混乱善良最讨厌守序邪恶，但是如果混乱善良为主的家庭的孩子大概率是守序善良——因为“混乱”的部分已经被欧神给解决了，此时家中情感上最具有竞争力的其实是比较安心的守序善良。

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.11

原创： 肛门里拉出个电锯

这样一来，大家就可得知，欧神的女儿最可能会发展成守序善良。

而守序善良是很看重既有的规则的，在未来恐怕“男宠”也不会是社会主流，甚至不一定是上层社会主流（情人有可能，但不结婚不会）。

所以欧神女儿以后很可能爱一个人爱的死去活来的，死活不要男宠或者更令人头大的一定要男宠结婚。

欧神可以不用考虑用什么“教育方式”去改变属性，这行不通的。除非你完全不在家，然后告诉女儿她的亲爸是……然后“亲爸”是守序的。那还玩个屁啊。

虽然强行改变是有可能的，但是要求应该是极度苛刻的——因为生活基本倾向（对于各种事情包括细节的价值观念和处理方式），这种倾向是不可能完全隐藏的。

但是有必要的情况下可以“刻意改变强弱态势”，比如说欧神是实际强势方，女方是实际弱势方，但是欧神想要守序中立的女人带来一个混乱善良的女儿（序混随强，善恶随弱），所以欧神倒是可以故意在家里保持弱势，在孩子面前一直听老婆的，不和女儿接触太多或太好——问题是守序中立可不见得会配合。

欧神宠女儿，混乱善良比起甩钱就跑不见为好的方式，肯定更喜欢“传授人参经验”啊，女儿稍微大一点肯定是各种墨迹叽歪的，你要人家欧神不和女儿讲话还不如崩了他吧？

所以故意弱势，欧神会很蓝受香菇啊，而且还得是时刻注意着自己是扮猪的。赚了辣么多钱结果憋屈了，这肯定不得行啊，搁谁头上谁不疯啊？

如果欧神强行威权灌输女儿符合自己观念的内容，那么欧神女儿将会成为守序邪恶，但是似乎欧神不倾向于这么做（毕竟人家是混乱善良，造敌人呢？下意识也不容易这么做。而且守序邪恶和欧神的“男宠”模式更加远了，前者可能是死去活来要结婚，后者直接断绝父女关系）。

但如果不强行……那就是守序善良啦，欧神的女儿会嫁人，但考虑到欧神的脾气，他可能要选择入赘——千万别入赘欧神家，混乱善良的人要求死多死多的，还不一定好理解。但是这里的“千万不要”仅限于同一个社会发展系统的人（为什么，你们之后就知道了）。

混乱邪恶的气呼呼老丈人会弄死你。

混乱善良的笑哈哈老丈人会气死你（欧神：我的宝贝孙子哦，你抛物线的题目不会做啦？没事，看我你用你睡着的爸爸演示一下，注意这颗大鼻屎是怎么飞进爸爸嘴里的）。

守序善良的和蔼样老丈人会说死你。

守序邪恶的扑克脸老丈人会用死你。

所有中立的六月天老丈人会耍死你。

但是各位仔细盘算一下——似乎这里不同的“弄死”方式正好对应了不同阵营的人的耐受性，这也导致了某些特征容易互相聚集，但未必是好事，尤其是在现代生产模式下（在远古可能有适应性）

这种聚集可能是下意识的在“寻找需要 neng 死的同等级敌人”，也可能是守序邪恶控制下故意营造的社会状态，比如说一夫一妻制就更容易限制不同阵营的人进行彻底的“敌对阵营”选择，这样可以最大程度地避免其中一家做大——我不是说一夫一妻制是为了这个目的诞生，但有可能这个能让一夫一妻制更有效，使得一夫一妻制容易被长期保留。

当然，对于敌人的打击要有耐受性，这也是很正常的。

守序善良的女婿不容易被弄死——你有狼牙棒，我有天灵盖，你砸你也麻。

守序邪恶的女婿不容易被气死——自己的道理自圆其说，大家各玩自己的（鼻屎飞嘴不知道行不行，但是守序邪恶的女婿应该会笑咪咪的和老婆告状，而守序善良的欧神女儿肯定会数落欧神，欧神会用教学需要实践进行反驳，最后双方会以奇怪的嘴炮结束战斗）。

混乱邪恶的女婿不怕别人说死——脸皮厚的一批，拿到好处就行啦。

混乱善良的女婿不怕别人用死——混乱善良抖 M，就喜欢折腾，但要换着法儿的折腾，只要不以弄死别人作为唯一目的就好（如果老丈人和女婿都是混乱善良，就会互相弹鼻屎，可能要打架）。

守序中立的老丈人要不死别人——磨人的老妖精。

混乱中立的老丈人不要死别人——快弄死了的时候救你，救活你以后继续弄。

所以，这也表现了一点：**有选择权的人才会有倾向，有倾向才会有集中，有集中才会有规律性，有规律性才会有特异性，有特异性才会有爆发与灭绝的周期性。**

平庸为什么可以平庸过三代？那是因为平庸的人没有选择余地，有就不错了，所以更加“随机杂交”，概率上来说就是平庸的人容易保持平庸（选择没有太好，但也较难出现绝境）。

富为什么富不过三代？因为富人有选择，但是选择却有直接的倾向，这就导致会产生规律性，而选择规律中的特异性+环境变化规律导致了富不过三代。

那么，欧神家能富过三代么？

我先下一个结论：如果不采取超常规战略，否则富不过。和欧神这一代一起富的人，几乎 100%的要富不过三代。

（如果欧神不是混乱善良，我是绝对不敢说这话的）

为什么？



道理很简单。

大家发现没有？似乎在变革期刚开始的时候的混乱善良，富过三代或者代代是“皇亲国戚”的可能性特别大？

对于这个现象，很多人都有各种解释，但是都跳脱不了什么“功劳大，地盘大”的局限。

**功劳大地盘大的非首发富人也很多，为什么基本都富不过三代？所以功劳大地盘大这一说法是片面的。**

另一群是变革开始前的混乱善良（最黑暗的时刻）也行了，但是他们最终都实际转变为了守序邪恶，这些人要么自己成为了“皇”，要么直接就是宰相，但是死亡率高的惊人。不过无论如何，这些成功了的人也能富很多代。

这些看似很好解释，实则不然——你不能解释为什么中段稳定期的富人难以富过三代，其实也就没能真正理解那些富过三代的原因。

其实，刚才我们已经说过社会发展的规律了，也就是那个互相杀的那一段。

根据欧神的年龄和发家时机推测，在结合经济发展大体规律以后，可以得知欧神不是首批发家人士，根据目前的社会发展情况来看也不会是“黎明前的黑暗”。

也就是说欧神是 100%属于“规律中段发家”的人士，而且里本周期结束从概率上看还遥遥无期。

然后我们可以看一看，欧神的守序善良女儿的选择在结合时势以后会有什么影响。

目前的发展中段，有如下几个特征。

1：混乱善良对守序邪恶进行了一次大规模攻击，现在守序邪恶会恢复阵地，但是在恢复过程中“混乱邪恶”力量会占据更多位置，因为他们在斗争环境下比较不择手段，而且周遭资源也被建设的比较丰富，混乱邪恶可以借此吸血作战。

2：混乱邪恶的伪装程度极高，同等级情况下比其他阵营的人善于对抗和隐藏，也更加聪明——同等级的混乱和守序比起来，个体上一般是混乱阵营更加聪明，**因为守序依靠的是现有组织力量的加成而不是完全的个人能力。**

3：**下一次循环周期和本次守序邪恶与混乱邪恶的交锋结束时间不可精确预测。**

如果外界环境保持平稳，欧神女儿选择了守序善良的男人，那么就会导致整体管理能力升级的停滞——这个靠教育或者别的解决不了根本问题，因为同等级的竞争对手也有相似的物质资源。

那么第二代也许会过的顺风顺水，可是第三代管理更新停滞冲突的结果是诞生混乱邪恶，只要外界环境不发生巨大变化创造机遇，不适合“混乱邪恶”的战斗（记住他除非合适时代，否则风险极大，而且即便合适欧神孙子，也无法从中获利，这个后谈），那么欧神开拓的事业就会被彻底败光。

# 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.12

原创： 肛门里拉出个电锯

**但是，这一切，都有一个前提条件“同一个社会发展程度和阶段”**

什么意思？

在一个相对封闭的系统内，发展程度和阶段都是互相高度关联的，就算经济生活水平不同，他们在整体发展中的阶段却是相似的。

所以欧神要想突破这个规律，就需要“改变时间”，把女儿送到过去或者未来。

因此我给尝试性提出一个最稳妥和最有效，也是最满意的解决方式。

欧神学理论物理的，所以试试看造一个时间机器吧。方便的话顺带捎上我，把我送去 2003 年买房子。

当然欧神很忙，造时光机可能忙不过来，所以还有另外一个可能不太完美的解决方式。

既然封闭系统内，发展程度和阶段是相似的，那么我们换一个恰好处于“守序邪恶”阵营得势的另一个大系统不就好了么？

最方便的办法，就是找一个正好处于这一时期的国家，找个外国女婿。

那我们看看，哪些个国家处于这样的状态。

欧美是肯定不行的，混乱邪恶占据了相当强的地位，守序邪恶已经不可逆转的下行——弄个外国混乱邪恶那更悲催啊。

目前看起来守序邪恶能够上行的，是一部分亚洲国家和一部分非洲国家。

但是非洲大多数国家不安定性太强，文化差异太大。而且欧神肯定不希望在家里看到一个黑叔叔，断背山都不行。

不安定性其实不太重要，只要欧神女儿不去那边生活就好，因为对于自己的家业来说，女婿本身的“人”是最重要的。

可是欧神混乱善良终究是“活人规则”居多，杂七杂八的喜好也会特别多，但这些都是针对身边常有的人建立的。所以我觉得欧神是能接受文化差异，但是不想混一块儿的人。

女儿这样的守序善良也是一样，而且还可能更加看不顺眼。

所以除非这个黑人或者白人是祖上八代在中国，否则欧神一家子受不了（再说这不就同一规律了么）。



（最能接受外来文化在一块儿的是守序邪恶）。

这样一来，可选范围又缩小了——我看还是缩在儒家及受其大量影响的文化圈里好了。

可选范围大约就是东亚和南亚。

我们就要在东亚和南亚，找一个守序邪恶可以上升的地方——本来比较乱，但是正在恢复秩序，经济上也越来越活跃。

日本——显然不行。

韩国——拉倒吧。

注意大家不要往有钱程度上面想，欧神对待女儿可能不要求对方有更多钱，也许更希望能够延续家族的战斗力的。

也就是说，根据发展规律，欧神只要拖两代人完全不败家且孙子递归回混乱善良，就很可能到中国的下一次子周期的起点——这是最好结局，以后就可以都用广义上的自家人结婚了，顺利跨过类型门槛。

简称：坚强摸鱼到下一次周期，在下一个周期开始时做一个“先知”。以后家人都有两顶帽，帽子下的还永远是自己人。

这些人往往就是我们数据统计中都会出现的“稳固的家族”，他们的斗争结果就是《百家姓》的排序，胜者会演变成为“大姓”。所以如果做得好了，指不定以后就不是“赵钱孙李”了，是“赵欧钱孙”了。这个“赵”还是厉害啊（不，我不能给我们姓丢志气，还是“赵钱欧孙”……不行，孙还有孙悟空呢，打不过打不过。那就“赵钱孙欧”好了。我相信除了李家，不会有人反对的。欸？你说上一句话有点意思啊，孙排在赵和钱后面，有点意思，只有权和钱能打败悟空——我觉得比“赵钱孙李”好，“赵钱孙欧”，那不就是“权”“钱”“战士”“欧气”么？啥都有了，连国运都有了，所以欧神这样的人如果真的能延续其家族，怕不是中国又有下一个 5000 年了。当然要完成姓氏优势，顺利的话时间也不会太长，估计 1000 年就差不多了）。

还有我发现似乎大姓家谱里面只要是稍微牛皮的，似乎下意识里是知道我上面说的这些内容的（不是一代人的择偶观，而是一种特别难以捉摸的战略，我只是尝试把它说清楚）

所以尽管个体角度来说，就算你判断对了，外部环境可能也会变化，运气不好还是要栽；但是概率上说，这个族群的优势几乎是不可撼动的（除非社会分配体系绝对变化）。

而且单个子女本身风险就很大，但是多生的量也有限，所以这只能靠代际增长，所以无论算的多么准，其实本身也只是争取很小很小的繁殖与竞争优势——但是优势最重要的不是大小，而是稳固。要比别人有更高的概率出现优势性状，哪怕这个概率增加的很小。

那么根据推测，快速上升起始阶段还没过去，而且欧神也比较方便的地方。

擦，欧神不就在搞柬埔寨的事儿么（说，是不是就是这个打算？）。

得，最好的办法就是找个柬埔寨皇家的啥人嫁进去（行不行啊……？），如果要自己有主动权并且对面人也行的话，找个柬埔寨的好官也是可以的，正好欧神做的项目以后肯定会有很多此类人员学会中文——重点是要挑出能够在智商和生活方式上尽量匹配，但又不是“混乱邪恶”阵营的人。不过后者就不用担心了。在快速上升期间，混乱邪恶的人虽然也有厉害的，但他们就无法隐藏自己啦。

欧神上次你说的那个自己的那啥自营的事儿，那个东西里面我看至少会有一个团的有关的女婿候选人（都这么大的后宫了，还整啥六七八个男宠啊，直接千里挑一啊，当然也可以一个大宠，六七个小宠就行啦）

大家看，在内部系统无法解决的问题，你跳一个系统就容易解决了——这也体现出我们老祖宗强大，我们的历史有多么的重要。要是我们只有短暂的文化传播历史，要是我们老祖宗不够强大，那么欧神就得每天看黑叔叔了。

盘面越大，未来独立子系统可能就会更多，这样也有利于主体文明获得更多的控制经验，因为核心群体稳定存活率更高。

另外，这也说明欧神说“一个国家一旦成为民族国家就无法扩张了，因为法理和意识的限制”是正确的，但中国未必不可以这么用，中国的民族意识一直是融合民族，其实现在融合的也还可以，而且因为祖上阔……所以我们的民族精神是非常“流氓”的，例如说我们领土上就有句话最好的体现了流氓，那就是“此地自古以来……”

即便我们只是让现有的 56 民族基本凑合在一起，不用说关系好，凑合就行了……那我们的理想边界也是当年成吉思汗……而关系良好并且打算“普天之下”的地区那就是郑和跑到过的……不是我说，大部分国家搞民族是不得劲，但是中国么……以前殖民地和扩展疆域就比现在大很多的国家适合民族，反正可预见的未来也吃不完~~~

不过这也可以得出一个结论：我们没到过的地方，印象上以前就没去过没关系的地方，那就很难扩张到那儿。所以为了避免威胁，我们应该让那些地方没有高等先进的文明组织才能完成事实上的地球统一……嗯，看来我们应该清理掉北美洲的高度先进文明啊，那儿资源本来就比较丰富，让那边只有资源出口型国家吧——就和当年一样。

哦对了，还要让祖上全球布武的那几个彻底死掉。比如鸡肉味嘎嘣脆同志的老家的那个不落的太阳就应该原地爆炸，还有那个老公鸡也应该割脖子放血。毛子可以先不用管，他疯起来连自己都打，还是不要惹他们比较好，而且我们唯一吃掉毛子全境的时候是……那个时候我们自己都已经疯了……毛子容易给当时的别人带来痛苦，但是却能给后来人带来笑谈，而且发展规律绝不和别人走一路，所以如果世界上只剩下……那么我们应该留着毛子——正常人太多，神经病太少，这么宝贵的资料我们得留着，万一需要还可以配种杂交扛波动（别的都已经同步了，没用）。

不过想想有点慌——怕熊孩子吧？那“熊”孩子咧？哈士奇都怕了好吗？希望那会儿我们的生产力能强大到不怕拆家……

所以我们也不要老在意什么“有钱人的孩子都嫁到外国”或者“有钱人孩子成为外国人”了——少几个人不会导致中国发展出什么问题，反而是如果留在国内的封闭系统，他们配种周期不利导致搞坏了原来的企业反而更不利。我们也就很难搞出更多的“百年企业”（我怀疑百年企业之所以这么稳，有一部分原

因也是因为他们经历了更多次工业化经济周期，和周期同频发展的家族也多了，**所以上层结构配偶环境稳定**，他们的合格可控的孩子也直接进入了新的上层人力池——这听上去不好，但可持续）

真的要争这些人，还是需要我们发展更好的经营环境，但更关键的还是要保持内部稳定，毕竟外部很多组织已经开始不稳定了。以后稳定的好，就是最好的经营环境。那么我们就能更小风险的去经历自己的周期，扩大我们的人才池子——正是因为中国经历了 3000 多年的大体统一，所以我们的池子是很大的，才能有“皇帝轮流坐”的想法。只是那个波动是农耕文明的周期，我们要把它升级到工业文明甚至信息文明的周期，这样我们就能有更多人掌握新的配种周期和积累人才池了。

只有这样，这些有钱人才能产生最大的价值，而且比较深度的结合也有利于波动后这些企业帮助恢复秩序，关键的时候还能“挖一口”来给支配者过难关（此时不吃，天理难容）。

在这方面，我是一向支持市场化的。

**这也说明了：人可以对抗环境，但是不能对抗时间。人适应环境只能生存，要能稳定和扩大，就要和整体规律同频共振。**

所以依我之见，欧神家族股票能不能持续走高，重要的并不是欧神能否给女儿打下更大一点的盘面（如果有儿子也一样），而是能不能扛过这一次没有成功同频共振的周期，然后在下一次周期中彻底进入同频共振状态——**有种可能性：周期本身就是中段发家者因为代际传递衰变周期，而衰变过程是由混乱邪恶力量从中获取力量而扩大。**

## 模拟人生 4 对青春期的教育作用 3.13

原创： 肛门里拉出个电锯

大人和大人之间，由于有更多习得的价值与策略系统，所以虽然大人和大人之间的关系可能更多更复杂，但是由于大人因为掌握了这些资源，如何分配这些资源就可以带有很大的主观性又不至于受到严重惩罚——甚至可以用于要挟别人。

现代社会是专业化的，所以即便只有少量特定技能也是可以存活下来的，所以即便偏激或单一的大人依然可以有相对更多的资源。

鉴于“玄学策略”主要目的还是“从别人口袋里掏好处”，那周遭个体或者群体对于分配资源所不可避免带有一定主观性，自然就是这种策略想要影响（欺骗）的主要突破口。

这是诈骗能够得手的本质。

同时，这也说明此种方法是带有“邪恶”属性的，但它宏观上来看并不一定混乱，可以是有序邪恶的——混乱邪恶是直接拿枪明抢，抢到了还要打死人；有序邪恶是骗，被骗的人也不一定不开心。

但是随着“玄学”程度越来越高，或者事情越来越复杂，那么事情就会越来越倾向于“明抢”——比如说对外面关系处的挺好的人，在家里很爆裂，这就是因为外界陌生人关系所需要的规则复杂度其实远低于家里人，类型也很不一样。他感受到差异以后又想直接利用外界玄学公式，0%有效率，无能狂怒。

随着专业化程度提高，各种“政治正确”或“玄学策略”以及各种自欺欺人式的策略相对来说也就会在更多的人群中起效，毕竟大多数人越来越不用思考周围世界的大部分运行基础，这就需要更多的先入为主的简单概念去填补空缺。

尽管这种策略可能不能得到巨大的生存优势，但是还是有相应的生存空间，在这个空间扩大的时候就必定在其中有一批人收益在提高。

无利不早起，既然有收益增高的现象，那就必定有人会超额鼓吹并且销售此类精神产品。

当这批产品的生产者自己都可以用此来抗衡全局，或者以抗衡全局为目的，那么它就是混乱邪恶。

知乎上有个问题，就是《男人到了中年以后是不是会很空虚，没有希望？》

我当时的回答的大致意思是“激素占据很大作用，由于中年以前睾酮和各项雄性激素分泌旺盛，男人的性需求很大。这就使得男性在年轻时做的大多数事情都是服务于产生性行为，既有直接的也有隐晦的，有直接的也有间接的。但无论如何，这种性欲望支撑下的各项行为都会让年轻男人觉得有意义。但是等到中年时期激素分泌量大量减少时，其实也就等于削弱了年轻时直接或者间接行为的全体收益，与此相对应的代价却依然不变。在收益高时进行一些可能有效的增进性机会的行为，在收益降低后便不值得冒险，这就让很多行动变得毫无意义，空虚就产生了。而且由于睾酮还会持续降低，所以收益还可能进一步降低，自然也会没有希望。”

当然，我上次的答案是纯生理解释，这里我可以再加一个解释。

中年时期各种生活压力增大，其实主要就是复杂度增加，人生又迎来了第二个“各种各样问题大爆发”的时期，上一个时期是青春期到30岁左右（既因为生理原因，也因为社会工作规律的原因）。

但是呢，中年人的大部分的思维系统已经定型（互相制衡并稳定），因此改动带来的物质和精神压力都会相对比较大。

问题大爆发配合定型系统难以修改，这就使得中年人在适应外部环境时的态度会有很大差异。

年轻人进行适应行为的时候，发现有效的适应方式就容易一定程度上改变价值体系，将有效的东西尽量列为自己“喜欢”或者至少不讨厌的东西，又或者能够比较好的忍受，至少能够找到比较有效的发泄渠道（无论是愤世嫉俗还是网络叫骂）。

中年人相对来说就困难得多，因为中年人大部分系统已经成熟，所以不太可能把新的有效适应方式转化为自己真的喜欢。

虽然一些相对做得比较好的中年人可以“忍受”，但即便如此其找到宣泄方式的能力相对弱一些，而且宣泄过程也容易受到既定的价值和判断系统的干涉。

这就是很多家长知道怎么做比较好，但是不愿意去做，甚至是故意不愿意了解（这一点上混乱善良与邪恶守序的家长表现比其他阵营好得多。）

我们举个简单的例子。



很多人都会说“社会让我们从棱角变得圆滑”，变圆滑本身其实也常常意味着宣泄手段的减少——不同的压力不可能靠同一种具体的宣泄方式来解决，特别是对于那种从未遇到过的新的压力。

同时，圆滑本身会逐渐成为一种能够接受的价值系统，在年轻的时候变得圆滑的方法相对来说容易被认为是可接受的，甚至是正面的，这就导致圆滑本身不是一种很大的压力，不需要太多的发泄。

这套系统在 30~45 岁左右会涵盖大部分已知的社会生活的主要接触对象，特别是工作对象，因为都是和大致同类的人接触较多，所以出现根本性冲突的概率相对小一些。

可是到了中年以后，由于孩子长大或者配偶因为时间积累而形成的差异，就会使得中年男人不得不在生活中面临价值体系的根本性差异却又不能实质性的排除，可是也做不到接受，甚至无法以较多方式去思考这些价值体系的内在合理性，只能忍受，而且也很难通过已有的方式进行发泄，很多时候就只能对子女发出“无能狂怒”。

注意：上面仅限于男性。

至于女性方面正好有那么一点点“相反”。

女性觉得中年生活空虚和男性是不同的，或者说男性更像是“空虚”，女性更类似于“愤怒或绝望”（这和更年期无关），而且女性的“中年心理”根据我个人观察，应该是要比男人来的更早一些的。

原因恐怕也和“性”有关，只不过正好和男人相反。

## 模拟人生 4 对于青春期的教育作用 3.14

原创： 肛门里拉出个电锯

怎么才能知道你容易魔怔呢？魔怔很多时候会隐藏在冠冕堂皇的，甚至你自己都不知道的包装下。

观察方式：

对游戏人物你认为不良的行为取消欲望越大，就表示你控制欲很容易过度——让别人做什么其实并不能叫不健康，就算做很多也是你的正常需求，但是你取消别人的不良行为，就是在压制别人的发泄。

**压制发泄不一定不对，很多时候也是应该的，但是经常这么做很可能意味着你生活中经常“用自己的魔怔来制止别人的发泄”。**

但这里我要重申“所谓不健康的模式的孩子”不一定你绝对不能造，本质上来说孩子怎么捏是自己的事儿，更何况按照“现在通用的西方价值体系下的标准孩子模板”实际上不仅可能让孩子不舒服或者不太合适中国生活模式，甚至这本身就不一定符合未来社会的发展趋势——**要时刻牢记，要不然你被所谓“先进”带跑偏或者违心的选择了这个目标，那结局就是最差的瞎搞与日常魔怔。**

**太在乎别人评价的家长一般都带不好孩子，就是因为违心的目标太多（其实自己也不想要的），结果就是魔怔日常化。**

记住一句话：**你为面子付出的一切成本都是绝对成本，即便你因此获得了快乐。面子需求永远不可能是你的长期需要，而不是长期需要的东西必然会在它难以获得时的间隔期触发你的发泄行为。**

记住第二句话：**如果你的在间隔期触发了发泄行为，但是因为竞争需要而故意使用“玄学判断”，特别是加入了很多“道德因素”的时候，你就是蓄意忘记掉了你发泄的原因是什么，你也就不知道如何正确的发泄（正确的发泄准确的说法是“宣泄”，不过我就不抠字眼了，大家都懂的）。**

记住第三句话：当你不知道你是为什么东西发泄的时候，你就会进入恐怖的魔怔状态。

如果你忘记任何一句话，都会导致魔怔会强化面子和违心需要（自我认可），然后增加更多的违心内容导致更高的压力和更频繁的间隔，然后再导致更多魔怔……循环往复。

简单的说就是：123 3123 3123 3123 不断强化，最终爆裂成和药家鑫家长差不多的人。

最佳的方式实际上还是“自己明确目标后判断自己要什么样的孩子，然后养出来”，而不用太关心什么健康不健康，理念先进不先进的问题——关心健康问题是因为某些特性的培养手段错误后，会有负面效果。但是这种负面效果只要稍微有点常识都能看出来并改正（只要你没进入 3123 模式），如果蠢到不明白，那就尽量克制自己的所有行为，然后自然而然就会好的。

这也是我比较推荐模拟人生 4 教学方式的原因的一个——不是绝对化某个健康或者先进标准，而是在游戏中不断使用时可以知道自己的真实需求。这样就会进入恶性的“3123”循环了。

很多先进的教育理念，我们先不谈他们是不是真的管用，但我知道一件事。

**如果父母这边觉得教学方式让自己不舒服，但是碍于对方“很先进”而不好意思说或者纯粹是被推销员忽悠了，那就只能违心的配合和接受，这样导致日常魔怔加剧的话，那还不如不搞这个算了。**

毕竟一个培训机构，哪怕是一个学校也多长管理和教学时间，而且更不用说孩子对于家庭的重视程度高于学校了。

家长对于学校不满意也会导致魔怔，但是现代教育至少一大部分是规模化的，毕竟它投入的资源也是巨大的，我们大部分个人不可能做到全局定制化教育，而且花钱花太多也容易魔怔（期望值太高）。

这个是没有办法的，只能靠尽量克制，这个魔怔不能彻底避免，偶尔的魔怔（比如：一个月一次）的危害至少低于不去学校的危害。

但是自我能选择的地方，那就尽可能避免魔怔的可能，除非那个事情极为重要。比如说学了这个培训班，孩子明天就能登陆月球。

**这并不意味着你一定要“选择孩子爱干”的，事实上这还更容易魔怔。我是指“干你真正想干的”。**

比如说“我想让孩子弹钢琴”举例，很多家长都这么想。

当然我们都知道，什么“陶冶情操”之类的基本上都是瞎扯，但是要让别人承认很麻烦。



但是我们也不能把所有事情都列为装逼，对吧？很多人还是真的单纯的就是想让孩子学。

**这里需要明确的就是：是你想装逼还是你想让孩子学，孩子喜不喜欢先不要管。**

原来旧的解决方式是“问你自己想不想学”。

大家都知道这样的提问有什么问题——不管是为了面子还是骗自己，都会真的说自己当然想学。

怎么解决呢？还是玩游戏。

如果你真的想学，游戏里是有钢琴的，其他生活方式也是有的。

游戏里学钢琴的过程也是相当慢的，和别的技能一样的速度，但是钢琴技能除非在特定工作中，否则只是一种娱乐活动，而且你弹不好的时候还会刷出负面属性，邻居还会说你很吵。

据我观察，大部分口声声说要学钢琴的大人，玩游戏从青少年玩到老年，我一看他的钢琴技能才2级，也就是说最多只练了一个下午……灌篮倒是学会了。

这还真是……

三井寿：教练……………



## 模拟人生 4 对于青春期的教育作用 3.15

原创： 肛门里拉出个电锯

其实上面的内容呢，总结来说，就是自己的目标看上去不太“符合社会里好听的那些话中的养育标准”也可以，因为实际上如果按照既定目标行进，那么你家里的各项现有系统以后可以更好的和孩子合作，这大概率在今后的生活中会有很大助益，尤其是沟通和利益平衡时会有帮助，特别是孩子遇到择偶问题时。

所以你其实不用刻意的符合社会所有好听话，你只需要结合家中大家的需求就好。毕竟日子是自己过的——飞黄腾达总有时，但觉得孩子学了个啥以后就能光耀门楣，那是要悲剧的。还是应该按照家庭成员的真实需求出发，本质是为了以后孩子愿意和有效的利用已有的家庭资源，然后向前推进一小步。

别人的话，随便听一听，自己做决定。

2：你玩过了两次从生到死的游戏全程，你大致估算一下你在各项上消耗的时间占比，但有一个尤其重要。

有些人会更加尽可能多赚钱，有些人则可能尽可能去完成游戏人物自己的“想法”（有奖励点）。

根据我的观察，成年人获取金钱和奖励点是有一点区别的，尤其是头几次游戏。

如果在真实世界中主内的一方总是各种赚钱，那么她/他一般对自己的家庭地位不满；赚奖励点的，一般是现实中金钱用在了太多“其实不想给”的地方，但受到了很多道德或者外界限制，导致自己的生活其余重视的部分被取消——比如说不给孩子搞很贵的培训班就觉得过意不去（有的时候会口头说很划算，但坦白以后觉得实在是瞎花钱，男女都会出现这种状况）。

很难解释为什么，但区别的确很明显（而且你看了这条内容不影响你游戏，因为玩的时候不自觉的就会这么做）。

如果是主外的人，尽可能赚钱是肯定的，但关键是看消费。

赚钱多的人经常会购买自己喜欢的东西——通常表现在对于基础生活用品随便买，但是一些自己感兴趣的东西（比如说装饰品和昂贵家电）会考虑“放在哪里好看”，而且选择好几次。

这通常是一个好现象，这些人一般比较顾家，至少是想更多的参与家庭的感情生活，无论男女均是。

当然，我知道有不少家庭是很不喜欢“浪费钱”的，尤其是一部分女性（通常男人不富裕，或者是这个老婆是穷的时候就娶进来的……有钱以后还是应该换老婆/老公，因为这可不仅仅是好不好看的问题）。

**“买自己喜欢但是在对方眼里不值那么多钱的东西”这件事本身，是一种某一方介入家庭生活的利益之一。**

当然，很多人又会说“家庭生活要什么利益”——不能这么说不代表没有这回事，对这句话反感最强的人一定是最经常用“失控”手段来对付别人的人，而且说得很漂亮的人还一定会去“寻求道歉”，说得特别漂亮的人，会一边道歉一边找到新的话题再次失控。

这种人就是最恶毒和低级的混乱中立，连混乱邪恶这样有本身价值的东西都算不上了（混乱中立虽然可以在下一代产生新东西，但是它本身毫无价值可言的，因为它反对一切又支持一切，出现这种人是代际传播中必然风险导致的，但如果你是第一代，那就尽可能不要选择这样的人，而且三代之内最好也避免出这种人）。

这种人就是在利用道德做轨道，用强权做滑车，用对别人的生存要挟作为安全带，在别人身上玩情绪过山车，体验自己快感。

说话漂亮与否，仅仅是过山车的门票是否好看，能说服别人“过山车真的很好玩，你也一起来玩”。

让自己和自己的家人，尽可能在育儿方面离这种人远一点，越远越好，尤其是不要让自己的小孩和他们的小孩碰在一起。

让自家小孩看到别人父母这么对待自己的孩子，自然会对你开始有怀疑——即便不怀疑了，他也容易觉得外面实在是太不安全，尤其是家庭不安全。这种不安全感远远强于非家庭的犯罪。

**所以这类事件可能会过度增加孩子对你的安全依赖性，但不利于对外界的信任能力的培养（信任能力直接和善良属性挂钩）。**

安全与信任带来善良属性——家安外乱，家善但轻视社会公理。家乱外安，容易信任流氓混混或者被包养，而且家乱外安基本上也不大可能。

攻击与危险带来邪恶属性——家危外暴，迟早坐牢。家暴外危：呼哟，里面个个都是人才，说话又好听，我超喜欢在里面的，回到看守所就和回家一样。

为什么不是所有邪恶属性的人都会这样？因为这种攻击和危险是最低级的，孩子是自己学的，所以水平容易很低。但是一些家庭里面攻击和危险也是较为高级别的，孩子能学到高级攻击与应对技术，不需要做最低级的违法乱纪的事情——如果强势方明确，那么一般就是混善变守善，守善变守邪，守邪变混邪，混邪变混善。

但是实际情况会复杂许多，因为家里有两个人，而且属性一般不会是一样的，信息传递也不会这么完全，所以才会出现双守序更可能转混乱的情况，但理论上说如果双守序的教育水平不错且规律高度一致，那就可以复制守序，但社会平均水平来看还是做不到复制的。

我之前忘记说了，守序+守序之所以混乱的经济因素。

经济原因是因为守序和守序之间个体的守序规律是有差异的，除非双方的规律极高度一致，否则孩子不可能同时遵守两人的规律，因为不仅规律总量太多，而且也会有互相冲突。守序冲突和混乱冲突不同，而且守序总量太多也会导致全部遵守后限制太大，孩子如果直接复制就无法维持生活运转。

还有一点：整个“守序”阵营的人在个人价值观念的内部精确平衡上的要求比混乱阵营高得多，是处于内部明确信息的精确平衡状态，而不是混乱阵营的模糊平衡状态，所以两个守序阵营的人在一起，即便看起来还比较相似，但孩子依然很难结合两者的守序部分的同时又能完成可维持的心理平衡系统，这就还不如直接投靠混乱来的方便。

守序单人时内容太少，把他的信息模糊化之后，预测精度反而太差而且有效性更低，这就没有必要进行混乱模糊化处理。

所以福建那边有很多生孩子不结婚的单亲家庭，那儿就可以观察到极多的守序单亲培养出守序子女，因为子女直接复制就可以完成平衡了。

但是双人时内容就会翻倍，模糊化以后孩子更方便取近似值运算并得到有实际使用价值的答案，并且模糊近似也适合对抗特定逻辑问题，例如双守序家庭内更可能出现的特定不可调和的固有的价值系统矛盾（因为双方都是精确平衡就很难改），**这个时候孩子需要明确选择各种问题的立场，如果孩子采取模糊近似算法就更有机会找到较优平衡来解决问题**——所以我们看到守序善良+守序善良=守序善良，一般是象牙塔式家庭结合，或者是家规严格的大家族内通婚。这要么是因为守序部分涵盖内容少，要么就是守序内容极高度一致，但这两种群体都只可能占人群的极少数。

混乱+混乱=守序，也是正好把刚才的过程倒了过来。

当模糊信息很多时，通过多种模糊信息的关联，数值可以缩小在一个越来越小的范围，这个时候直接取值作为精确值用于计算，就已经不会带来太大的负面效果。反而通过互相关联进行模糊化运算带来的算力过于巨大。同时双混乱家长因为自身的非精确平衡，所以完成的是动态平衡，因此子女不需要太多的融合矛盾，因为立场不再重要，孩子只需要专注于自己不断地从关联中挖掘比较可靠的结果即可。

**守序+守序=孩子需要用自己的力量平衡外界明确矛盾，形成模糊化的对外分析机制，明确自身在人际关系中的作用。**

**混乱+混乱=孩子观察外界的力量动态对比规律，形成精确的自我内部平衡，明确人际关系中对于自己的定位。**

（虽然我有时会创造词汇，虽然我不是学中文的，利用既有词汇没这么讲究，但是还是请注意措辞区别。比如说上文的“关系中的作用”和“关系中的定位”是很不一样的。）

**这两种方式都是“产生最迫切需要的算法的最快与最经济路径”。**

**这就是我上文的忘记说的“经济性”。**

人类依然是生活在恶劣自然环境中的野生动物，面临着巨大生存挑战和交配竞争，即便在所谓“现代文明”的今日，孩子一样要以最快的速度形成可运行的准封闭计算系统才能活下去。

理论上属性不利的人也可以培养出“反规律”的孩子，但这需要极强的毅力，耐心，和真正奉献一切并且还不让孩子感知到的父母，相当于完全重新塑造自己——真正毫不利己的人是很少的，那是英雄。我们要学习和赞美英雄，做事的时候也应该用英雄做为参考标准，但是绝对不要做“合格线就是英雄线”的事儿，因为英雄就算能回头再来一次也未必能再次做到。

你问：如果孩子不知道危险只有善良岂不是很危险？

没错，所以说要有多少善良和多少邪恶，对谁善良对谁邪恶，这就要看你怎么选了。

其实在这个游戏里带孩子，你也可以看到非常类似的过程以及类似选择。

同时，上面的内容还可以说明为什么离婚家庭会有很多问题（游戏里可以部分模拟这个，尤其是儿童期的时候效果比较好，青少年期勉强强吧），因为孩子必须对离婚这一远超其能力的状况进行计算，所以不可能用守序精确计算得出任何结果，即便模糊化运算也会出现极大偏差，毕竟取值太少了。

所以才说离婚双方要尽可能避免孩子认为是自己的原因所造成的，尽管孩子一样会模糊化计算，但正确处理其取值偏差将不会很大。

## 模拟人生 4 对于青春期的教育作用 3.16

原创： 肛门里拉出个电锯

说到这儿，你应该忘记这一条的游戏提示是什么了吧？

我重复一下：你玩过了两次从生到死的游戏全程，你大致估算一下你在各项上消耗的时间占比。

我刚才说的这些就是在说“统计时间”中最容易被忽略，或者不容易简单阐述就能意识到的行为。

“你每一次购买自己喜欢的，基本服务于自己的东西，在现实中能够购买但配偶阻止你买的比例，然后把游戏中买了这些东西并使用这些东西的时间粗略的估算一下”。

你游戏里用这些物品的时间，在去除掉游戏里的工作时间后（一般太短），将游戏中的休闲时间等比减少或增大至你的现实休息时间，就可以得出你在现实中同类物品给你带来的享受数值。

例如说，你在游戏里面买了个高档的烤肉炉，你现实中也喜欢烤肉，但是老婆不让你买。

你在游戏里面每天平均烤肉 1 小时。

设你的工作时间和游戏人物的工作时间基本一样。

虽然游戏中“做饭”的时间一般长于现实中的做饭时间，吃饭更是如此（一碗沙拉吃半小时，从客厅走到厨房要十五分钟）。

但是，这带来的享受是一样的，因为游戏时间安排也是 24 小时，所以你的确愿意花一个小时烤肉。

然后，将这个享受时间折算为你独自一人时的休息时间。如果你每天在游戏里烤肉 1 小时，那么在现实中就相当于你一个月多了 30 个小时的独自假期（如果小孩是你来带的话，就是你带小孩玩的时间，前提是你觉得和孩子一起玩是开心的）。

这样整合起来算能比较方便你用直觉的方式估计这件事的重要性，但又不至于太过——如果你把这个理解为每天早下班一小时，那就会出现估计偏差。因为每天早下班一小时可折算的内容太多了，会掺杂多余的生活要素。

然后呢？你再在日常生活中做个小小的统计——把那些本来可以用更少时间内可以结束的应酬所多花的时间整合计算一下。

除非你是工作类型特殊者，否则你会发现你两个月的多余应酬时间恰好在 30 小时左右，日均半小时。



（如果游戏中有大量此类东西，你会发现时间噌噌噌的往上累加，但是相应的你各类多花的时间会占据“独自休闲”的时间占比，**结果就是换算后数值还是基本为 1:2**，但是总的“不在家时间值”会提高）

一般来说，如果有三件常用喜欢物品进行累加，那么此人应酬时间（条件同上，这三件物品均为游戏中各使用一小时）会超过两月 90 小时，日均 1 个半小时——晚归汉子预定。

现实生活中当然不能很好的精确估计使用时间，但是通常情况下一个常用喜好物品的使用频率和时间是有规律可循的。

所以要想男人/女人能够准时且高兴回家的最简单方法，就是至少家中要**保有三个具有他个人爱好特征甚至专属于他且经常用而且消耗时间的东西**。

只要其他方面能做到平均水平，不要瞎搞事情，那么“三件套”规律都基本适用（多增加其实增益不是很大，**但对于生活条件优越者就不需要那么多限制了，但依旧不推荐东西太多，因为太多以后会导致回家后选择困难，这个时候人的脾气会变差**）。

最简单的三件套举例。

死宅三件套（任何有强烈宅属性的人都适用，并不一定真的是死宅——比如说我就有死宅属性。虽然我到处跑，但是我总是从“一个碉堡”跑进“另一个碉堡”，并不是喜欢在外面晃的类型）。

1：好电脑。

2：好电脑椅。

3：电脑旁专供肥宅快乐水（可乐）的独立冰箱。

（健康死宅还真容易满足啊……加起来这些玩意儿一般还不到一万块……而且更新频次一般也不会很高，均摊下来每月投入通常不到 800 呢）

还有，针对一些家里真有打游戏花时间较多，不怎么理你主儿的人，只要你配上肥宅快乐水独立冰箱，他就会找你讲话（男女通用）。

死宅玩游戏让孩子看到了也许不大好，特别是孩子忙死忙活读书的时候，但好歹死宅够安静——不安静的死宅就只能给他准备个书房了，记得做一下隔音。

总之不要在公共空间玩游戏就行。

注意：对于感觉交流有障碍，说话比较少的，**以下所有例子的第三个东西均是直接开启说话的东西**。因为很多人家里我发现真的是“一个爱好情有可原，第二个下不为例，第三个还是算了吧，不为了钱也不想因为这种爱好耽误时间”。

结果就是因为这第三个东西，不想“耽误的时间”都给应酬和狐朋狗友了——就算在家里玩也能增进感情啊，而且也比强行让他/她待在家里要好多了。

公司外勤上班族（无论职位高低，只有物品档次不同，类型相似）。

1：杂志架或类似的轻松读物，电子书无法代替（除非完全不爱看书，但即便他以前没这个习惯也可以尝试这么做）。

2：时刻充足的药箱，内含他吃惯了的胃药和酒后保护药物。最好自己懂一些基础医学知识。

3：投影仪——有些电视盒子或者普通数字电视带有付费点播功能，尽可能看付费的，没必要事先准备（不要省这么点钱，随意看看本身会降低选择压力。同时电影不怎么好看但又付了点钱就会下意识的想切掉，这无关钱多钱少。你这时和对方说话，对方就特别愿意搭理，认真听讲的同时也没啥防备）。

提醒一下：不要把看东西变成例行公事，还有别用投影仪看一般的电视节目，除非两人都喜欢这个节目。

如果你是女性，可考虑将一些休闲类游戏用投影仪来玩，哪怕是平板电脑的游戏也可以，现在投影仪很多都有无线连接功能，这样可以在没什么东西可看的时候找到合理的交际机会。

男性同理，不过大多数男人请求女人帮忙打个游戏，女人拒绝的概率会高一些。

（听上去这档子事儿挺幼稚？对啊，就是要这个效果。特别是对于处于青春期早期和之前的孩子，夫妻之间幼稚的正面行为易被小孩充分理解，这会给孩子一种稳定的安全感。这实际上是一种另类的家庭权威，只是它不是用凶神恶煞的方式所体现——有效性被别人长期观测到会自然成为权威，凶神恶煞是威权。）

当然，也许家里有孩子在认真学习的时候不能打游戏，这个时候杂志架会有用的。

但是看杂志本身不能带来太多交际，而且看书的时候老说话让孩子看到了也不好，所以可偷摸的用微信聊——这样对方也比较能注意聊天内容，毕竟看杂志和看微信都是在处理文字和平面讯息。

这一过程中还可以体现自己身体力行关注孩子学习，而且让对方也“低成本”的参与了进来——有些男人或者女人对于“掺和进”这种事情有天生的回避情绪——逃避额外责任，因为他身边很可能有各种不良关系人士在诉苦，这些人都被配偶过快的逼入了大量管孩子的情境，其中就有大量用应酬逃避家庭生活的人。可是如果看到你初步要求的代价这么小（这几乎就不能算是代价，甚至还是收益），他/她就容易走出第一步，那之后再让他干别的事情就容易了。

公司内勤上班族（条件同上）

1：一件他直接提出的，明确有爱好的物品——和外勤人员不同，内勤人员通常自带盘算属性，不容易出现快速喜新厌旧的情况。过于频繁的“买买买”其实会降低真正使用物品的时间，而买买买行为在任何地方都可以做，未必要在家里。

当然如果这是个特立独行脑子没算盘的内勤人员，那么传统套路：杂志架。

2：32寸或以上，具有2k分辨率的双屏电脑——总之在家额外加班处理文档的设备要比公司里舒服一万倍（当然，程序员除外）。

3: 肥宅快乐……哦不是，咖啡或茶柜，冷热酌情（总之要提神饮料），但即便是喝酒也不能放酒柜，随手可以拿到很容易搞出酗酒的毛病。

内勤人员有一些特点，他们的工作压力积累是通常是相对匀速的，但是要处理更多的隐性数据（比如办公室政治），**相对而言产生一个职业不安全感的后持续的时间会长一些**，而且有累加的可能。

同时由于工作方面复杂的人际内容很多，在下班后会有一段时间依然停留在上班时的交际意识里，所以相较而言情绪不易观察或展露出的情绪和真实目的的高度不一致，**尤其是刚回家的一小时内特别明显**。

一部分企业主也会有这个情绪转换特征，尤其是业务繁忙时期即将开始和结束后的一段时间，这就好像你专心致志忙完了一件事情，你也会有一段时间转不过脑子的。

这个时候你就应该让他先安静一会儿，个人感觉大多数人只要半小时左右就基本完成转换，但前提是你得有东西帮他/她过渡一下，也就是转移注意力。

所以说给他一个近似工作的环境，但是“逐步”增加非工作内容就很好了——比如说他会先意识到在家可以随便喝东西了，尽管他刚开始产生这个念头的头几十秒可能会有点下意识的“哎嘛，小心点”。

当然啦，磨洋工的快感一旦开启就停不住了，**彻底磨洋工就等于真回家了**——但是记得，在此期间尽可能不要去打扰，更不要安排家庭任务或者说任何事务性的对话。

因此呢，我建议如果家里有这样的人，那回家一定不要先吃晚饭，就算很晚也不要先吃晚饭，别人应该等他——紧张兮兮的吃饭很容易闹矛盾，而且还可能偶发进入应酬模式，结果就不敢和你讲太多话，还可能把你真的当“领导或者下属”，反正都不是什么好事。

太饿了怎么办？要时刻有点能填肚子的东西，点心什么都行。

最佳选择：将晚饭时间推迟到9点30左右，对家里有准备高考的孩子尤其适用。

前面先点心，后面吃完饭就不会吃太多，而保持血糖稳定与进餐会保持精神，而波动太大的血糖则会导致疲倦。

另外，多加餐的办法也可以应付倒时差——不要用咖啡或者茶硬撑了，你刚回到家里吃一顿“早饭”就会好得多，但是别吃太多（飞人福利内容），还有别吃油条之类的油炸食物，最好吃点清淡的碳水化合物与蛋白质，比如说煮鸡蛋三明治就不错。中式可以考虑轻油凉拌菜+豆浆（有点怪？看你习惯啦。我这种可以就着大蒜头喝威士忌的人的确太重口）。

本文就要结束了。

但是在本文的最后，我要告诉大家关于阵营的简要判断方式。

我不敢太早说，容易先入为主，而且大家在那样的看文环境中逐渐陷入“理智”，我怕诸位感性部分太淡，以至于我说的时候你们“没感觉”。

# 这 30 年与未来 30 年——从桃军师县状元一文说开去

肛门里拉出个电锯 水库论坛

各位好，肛锯又来扯淡了——这篇内容可能会对一部分人产生较强的刺激感，我会尽量弱化这种刺激感。

关于桃军师的那篇文章的内容本身其实我觉得没什么可讲的，也没有什么反对意见，毕竟逻辑很清晰（这个县数量当然是错了，是 1300 多个，2 万个是乡镇县。不过就教育方式与市场关联来说，他们的教育业态是极为相似的。一些很牛的县甚至镇倒也是能脱离这一范畴，当然这些县和镇的总数是极少的。乡就更别说了，能做到这点的我们都能报的出名儿来……）。

至于状元怎么个牛逼或者说牛逼程度，大体上和一些评论里认为的“牛逼方法”比如学好工作好所以牛逼了，也有很大差异——大部分我们看到很快牛逼起来的县或者大镇级别状元，主要是当地教育部门的一些需求及当地教育商业市场的一些需求，这个了解这块的自然了解，多说也不太好。

还有一些则是家境本来就本底很殷实，因为教育资源的缺乏，其实县级和镇级人类聚居地的教育价格价差要远大于一线城市（越小差距越大）。

当然一般来说，“状元”还是会尽可能的被宣传为“平易近人”的普通家庭，这也有一定的宣传方面的考量——我不认为这样的做法是值得指摘的。

我倒是对于文章的评论区特别有兴趣。

（这里我班门弄斧一下，只是我这边稍微有些粉丝过来以后比较单纯，我跟他们讲一讲，评论区作为活体标本使用）

首先我们需要注意以下几个大前提。

1：微信公众号文章的评论，能不能显示出来是由公众号说了算的，而且顺序也可以。而反对信息从来靠前。

2：总是提反对意见的人相当的固定，有很多是常客。

3：对这些人进行点赞的，一般是 50~120 之间。反对时间较长“忠实黑粉”相对容易“雄辩”一点，会组合性或较少使用现成的政治正确词



汇（不直接使用，不聪明的直接组合一串，聪明的换个词，意思倒是差不多）。

4：点赞比第三类稍低，但几个加起来点赞总数和第三类相比通常略多一些，这些就是人身攻击类的，一般集中于欧大前妻+自卑方面（前者可能是信息流出后的再加工，而后者非常有趣。诸位可以结合我前篇文章一起看，还有“流浪地球”系列文，会有更深感受。不过由于篇幅问题，这个放到下一篇说）。

（这里放着安全：文章必须拉的很长，前面的不看也没什么关系，真正的核心内容在后面。各位下拉到一大串“？”做的分割线以后就行了——但是问号以后不标黑重点）

这些特点非常有趣，由于是综合考量，所以以下的内容是“不分考虑先后，同时同等重要的”。

1：第三类反对意见，一般看似有论证过程，但实际上只要稍显理智的人就可以发现，这一论证过程是先设结论，再行论证的（这个……只是为了说的好听一些，你们看后面就知道咋回事了……反正这些人肯定看不到后面的。第四类人还有可能 3500 字标准篇幅也能大致看进去 2000 多，第三类人就算读标准长度最多也就看得进去大概 600 字。我这种动则几万字的是想都甬想）

当然，论证一件事情我们是需要先假设一个结果——但不能太多的假设过程，如果要假设的话必须再次独立论证（除非是公理级别的，这些往往论证过于困难）。

这样的做法常见于中等层级——注意，这里我说的“层级”和上文“识别富人”一样，是指权力层级。也就是真正有权的阶层是“人事权/财务权/决策权”三位一体，至少二位一体，而只有一个的无论等级再高都不具有实质权力。

我们通常意义上说的社会中层是用收入划分的，但一个人的实际权力方式和“三位一体”更加挂钩。我这里说的中层人是指思维和权力范围上低于二位一体的人。

技术的进步和市场进步，让“三位一体”的人大体上财富和权力在大范围内近似，所以我们现在才习惯用收入来衡量层级。

当然，这个近似过程也会有大量的偏离。

由于权力中层者的生存环境是一个“圈养”环境，是人工制造的半闭环系统（半封闭市场），这就导致系统容易在内部累积误差，因此权力中层者的收入差异比高层和基层要明显。

所以我们对于中层的评估，还是要区分是真正有权力的中层还是服务型中层，这两者的区别极大。

欧大的很多知识实际上是服务于“真正有权力的中层”，或者至少是试图行使各种权力与决策的中层。当然一部分知识也同样服务于上层。

在这个过程中，自然会出现无实权中层的反感。

无实权中层由于处于圈养环境，所以对于决策，尤其是生死攸关的决策是有较强的畏惧情绪的。

这时他们容易倾向于“公平世界”看法，比如说一分耕耘一分收获等等，讲究同样的努力要带来至少近似的回报。

这样的看法当然不符合现实世界的运行规律，但的确相当有效，尤其是安定上升期时很有效（因为手段与环境更稳定，上层建立的封闭式系统运行激励公平性容易确保。这一点连奴隶社会都不例外）。

由于人类原始时代实际上也是个相对恒定的环境（人力可控范围内），采用公平世界误区也相对有效，并且通常在简单人际交换过程中也有用武之地，所以是一个低使用成本，大多数时候有收益的模式。

当然，我们可以看出这类人和第四类相比，相较而言消费力和思维能力略高，对此类反对意见的点赞量可以作为一种大体环境预估的模板（效率不高，但也不用花费额外力气）。

就凭这一点，也值得花一点力气去点击精选按钮，尽管关键原因可能不在这。

2：第四类，通常为第三类提供一定的“声势”。这类人的反对频率也相对最为稳定，有更多“老面孔”。

这一类人其实没什么可说的，但是他们也有很大作用，主要服务于第三类人。

关于这两类人的综合使用与销毁，请看下文，还是很容易理解的。

---

虽然我个人还不太了解水库公众号的盈利方式，以及欧神对此的做法，但整体而言水库中能成交的东西以及广告，相对而言价格较高（即便是对中上群体而言也不便宜）。而水库又是一个面向公众的平台，因此他的主要对象肯定主要不会仅包括高等群体，尽管高等群体也多，但是对于这些人可能不需要使用下面所说的策略。

不过主要而言，既然是面向公众的，那么这一块“市场”一般是面向具有全套或者二位一体权力构成的中上阶级——收入等级以社会通用标准计算，也就是至少二位一体且收入达到社会等级水平者。

当然，即便对于这类人群，其在做出决策时依然面临一些风险，而商业风险的高低是相对的。水准好的同样的客观环境风险就低一些，相反则高一些。

很显然，欧神的水平比主要群体的等级要高，通常也传播实用知识。对方如果意图实用化，那么就必须迈过执行风险门槛。

这个时候，需要增强其信心，也就是说让这类群体能够察觉到自己水平可以，风险更加在可承受的范围内。



问题在于，商业社会的能力高低并没有一个可以确定的绝对标准，即便有，谁又有动力把这个标准变成“公认”的呢？又或者说如果成为了公认，这玩意儿的效力会不会就消失了呢？

在没有绝对值的情况下，就只能利用相对值，由于第三类人和初级具有行动基础的人在硬件条件是相对近似的，甚至在某些情况下是一样的。比如说一个一线城市的三类人和县城里的有能力的人，其流动资金总量可能是近似的，甚至这个一线城市的还有所超越。

但是就投资项目而言，其实这个那个县城里的人的实际行动的可能性有可能还比一线三类人要高一些。

所以，能够让自己在“智商上压制这些三类人”就产生了一种优势感。

这种对比带来的优势，也就提升了自己的信心，更容易付诸行动。

而且这种信心并非是主观的，甚至可以说是相当理智客观的。

由于这三类人往往会采用“看起来有逻辑，但实际上是道德利剑连环”的策略。这本身恰好是一种“道德广告”。

道德不一定没有道理，大部分道德当然有道理，但问题在于道德本身实际上是相对独立的策略，如果“道德连环在一起，那个人还觉得看上去没问题”那反而肯定就有问题——客观实践决策过程恰好能用一大堆全固定策略来对应或全程重点描述就是一件几乎不可能的事情，这比连续中八次头等奖的概率还要低。

这就是为什么我们看“一堆客观事件围绕一个道德核心”一般感觉比较有智商，而“一堆道德围绕一个客观事件”就很傻逼了——但是现在，在大部分公众里，情况正在越来越向后者靠拢。

为什么会向后者靠拢？我在后面对此提出了一定的看法。

第三类人未必理智上不知道这种策略有问题，但是大多数三类人还没有相应的办法去突破这一常用策略。

反之，真的能突破或者差异度很高的那一批人能够感知到问题的存在并且试图去解决，实际上就等于说是至少策略的一部分已经超过平均值（但整体策略的有效性总分也不一定真的有很大差距）。

道德策略——在稳定环境中，大多数时候等于社会平均收益的策略。

一般在针对三种环境里，道德策略最可能有效。

1：关于对方的信息比较缺乏，但对方处于我方的群体环境中。

2：关于对方的信息很充分，但对方对于我方的信息了解的很少。

3：双方对于对方的信息都很充分，但我方具有绝对的实力优势且有从属关系。

很显然，在商业上能够取得成功不可能靠“平均收益”，而且体量越小的时候越是如此（比如说对个体户来说，他至少个人生活费占比就高很多，只有平均收益就吃不饱饭了）。

这就好像炒股的人，如果对涨和跌的判断能力都是平均值，那他总体一定是亏钱的（就算不亏钱也要付交易税，关键是追不过通货膨胀，除非在特别好的市场下才能勉强追上通胀，但如果发生交易就很可能又是亏的）。

至少要有一些方面明显强于平均值才有可能赚到钱，要么能抓涨厉害，要么就是跌的时候会撤，要么是长期持有的时候看的很准（这个在 A 股市场太难了）。

可是，这个强的方面肯定就不再是“平均的判断过程了”——这些过程如果有涉及道德层面的部分，将这一块展开直说以后，就算没到不道德的程度，也至少会让平均值的人觉得怪怪的。

有时一件事“没有不道德”仅仅是因为这件事及其周边行为在公众里普遍认知度不高，所以还没形成标准。比如说火箭发动机喷口构型就没什么道德因素（尽管摊开来说还是能挂上钩的）。

第三类人的这种对话方式，看似有道理，但实际上就是开了个“道德超市”。而能够发现其整体不合理的人，至少在某一方面不同于平均策略的。

不同既可能是高于平均值也可能是低于平均值。但如果社会公认的物质等级是一样的情况下，从这一点看，不同于平均值的人自然容易倾向于行动（牵制比较小）。

这样的行动是肯定需要决策的。

对于刚起步的人来说，人事权涉及范围较小，比如说仅仅涉及家庭范围内甚至只有个人。财务权也是一样。

所以对于初始者来说，真正的差别在于是否做出决策，行使自己独立的决策权。

当前社会绝大多数人在个人生活与投资领域，独立的成年人都可算是两位一体的。

这样一说就很明白了：之所以在可控条件下依然拉出第三类评论本身，就是一种活体标本，本身是用来激励那些“在决策边缘”的人做出实际行动的。

当然，第三类人既然喜欢使用“道德连环”，那么它本身并不具有多少的理智评判过程，毕竟道德系统就好像流水线规章制度差不多，操作人员归根结底是不清楚这些规章制度到底为何会如此制定。

所以相对来说，三类人会特别重视“认可或佐证人数”。

这个时候第四类人的攻击行为就会让三类人觉得比较舒服，本质上来说就和网站里面那些倾向很明显但总想装“理客中”的人一样。

让这些人留着也有很大的好处，那就是第四类人看起来一方面素质很低，关键是能够展现出足够明显的愚蠢——前者是人格差异，后者是硬条件差异，综合在一起就是全面差异。

这样就会形成一个“智商阶梯”——是个正常人都能爬第四类人头上，至少在相应问题下没有任何难度。

大家都知道爬楼梯是有惯性的，能爬第四类人，爬第三类人的动力就大多了。

这样的惯性下，本来可能还只是第三类的人，会顺势头爬过第三类。

其实“开道德超市”的人有最大优势的时候就是那种“冷不丁”的时候来一发，这个时候人家没有什么准备，这样接收到一两个能够认可的道德信息的时候就容易“走进超市”。

这一点和欧洲特定“政治正确”团体的策略是一样的，先冷不丁跑出来给点小恩小惠，然后列出最为丰富的道德超市，很多人不明就里的就选了一个，随后就被带进坑了。

但是一旦有“道德小贩”先来兜售一下劣质产品，那么开在小贩对面的同类产品超市就很容易被识别了。

而且这还有一个顺带的好处：如果不是通过基本理智去分析“小贩产品”的劣质，而仅仅是通过另一套固定的道德对抗，那么他其实只是“胃口更大”，这就更喜欢“超市”（拼多多买的道德）。

这也就是我们看到的第三类人的点赞数量会比第四类人高的主要原因，因为第三类人的内容不仅可以包含“超市同好”，也可以获得一部分小贩过来的客户。

由于两者具有相当强的“客户重叠”，消费小贩的几乎可以肯定会去超市买东西，所以第三类人的点赞通常是第四类的一倍就很容易预料了——直接消费第三类的人不容易“消费降级”。

就好像你在超市里一般都会一次性买好东西，回家的路上不会特地停车去路边小贩那儿买几根黄瓜一样。

—————

如果说上面的内容有点奇怪的话，大家想一想一个更熟悉的东西就行了，那就是有内购消费的道具充值的网络游戏。

这些游戏能给玩家提供的最多的游戏内容并不是游戏剧情等，对于那些付费玩家来说，网游公司提供的最大的游戏内容就是免费玩家本身。

或者说，免费玩家才是网游公司对于真正付费客户的“产品”。

只是网络游戏相对来说需要免费玩家或者充值极少的玩家保持较高的比例，这样才能维持一个比较好的充值梯次带来的优势感。

但是对于微信平台来说用不着这样，因为在失去直观感受后，人对于赞同之类的事情就只有比较日常的直觉感受，对于很多人来说，就是说一百到两百左右就足够了。

通常情况下，使用这类策略的人在一般账号上甚至很难获得如此高的点赞量，这很可能也是“老面孔”能够出现的原因。因为在水库有一个比较稳定的“回报率”，其他地方类似的内容在其常用账号或者环境中不



容易得到如此稳定的回报——从某些意义上来说，这比较容易符合这类群体对公平世界错觉的需求特征。

事实上因为老面孔出现的次数有点太频繁，而且点赞量实在是太相似了，我曾经一度怀疑这些人是欧大的工作人员。

因为我以前在知乎干过类似的事情，只要先排一个三类评论，然后下面跟两个四类评论，后续评论者会觉得更有必要和更容易爬上“智商阶梯”了，而更多的评论有助于我的回答在对方时间线上的排序，以及更容易出现在其他人的首页上。

更关键的是后续评论的评论以后也越来越容易出现高质量评论，因为大家越来越熟悉爬阶梯，也就有越来越多的人愿意开动脑筋了。

这个三类人和四类人，其实就是“新手村”，这些人就是新手村旁边的初级经验怪。初级经验怪很容易打死，游戏的新手体验就好了。如果你不设置经验怪，让萌新出去就打 PVP，现实世界又没有实力天梯匹配系统，这样游戏上手感就不容易培养。

（《地球 OL》是一个大型多人在线 4D 体感游戏，游戏内容丰富且有史无前例的游戏画质，但由于没有新手保护系统，造成颇多玩家不满。但瑕不掩瑜，《地球 OL》依然是全球在线人数最多的游戏——本游戏最低硬件配置要求：受精卵一颗。根据检测，您的配置已达标）

而且很多时候我开启“不说人话”模式导致很多人难受时，评论区看明白的人顺手就给后面的人解释了一一也比较有动力解释，毕竟刷完经验怪的也算是“老玩家”了，很多老玩家也挺喜欢带萌新的。

不过么，由于微信公众号并没有什么上首页之类的功能，商业价值上评论数量更重要的也是后台数据，能上首页的精选评论本来就是有限的。所以欧大如果叫人这么搞实在是没太大必要。

而且就老面孔和评论出现时间来看，这些人是工作人员的可能性也比较低，时间差太大。

更别说欧神肯定更喜欢精实化的团队，只要能自然出现就肯定不会使用工作人员，浪费工资。

这就让我想起原来刚买下一组知乎 1000~4000 粉的号的时候，比如肛锯这个号就是在其 3000 粉左右时购入的，结果造成的就是私信爆炸+评论混乱并且评论数量少。后来由湍流四号提议改成粗鲁 ID（一定要屎尿屁而且无厘头），这个时候就能给攻击者给予良好的攻击诱导，可以自动出现四类与三类人，免除了大量工作。

一个良好的粗鲁 ID 也更容易让先期攻击者获得较高赞，因为“取得共识”变得容易。那么无论是第一个获得高赞的攻击评论还是后续同样的人都会得到较高的满足，这样就不容易持续发言影响正常评论阅读了（人家一下把话说死了就没话说了）。

总的来说，这就好像付费网游是一样的。只不过一个是充钱另一个是充智商，但是如果一口气充太多智商才管用的话，很多人还是会选择偷懒。开局经验怪，新手装备包和首次游戏充值优惠还是需要有的。

第四类人就提供了最方便的初级台阶，第三类人提供了二级台阶。

虽然还需要从零开始的用户可能不算多，但毕竟第四类人的供应量也非常的充足，所以没有额外成本，值得一做。

而且从另一个角度来说，大部分人都有从四类变成三类，再到脱离这一群体的过程。毕竟人人都年轻中二过（尽管不年轻以后也不是所有人都能走出这一阶段）。

在这个过程中，也能强化刚刚走出没多久的人的信心，因为回头看起来这样的确比较蠢，而提醒自己别犯蠢的时候也等于承认自己现在不蠢了。

—————

不过对于此类有“毒鸡汤”倾向的文章，我总觉得不是太好——我不是指道德层面，是指群体层面。

我看过一篇文章，后来知道欧神原来也转发过。是一篇关于高密度小白鼠种群实验的研究报告。

高密度居住的小白鼠，由于生活空间过于拥挤，就算资源量足够的情况下互相的暴力冲突也会加剧，但是“空间”是不可能因为斗争而变大的，总量有限。

此时雄鼠一开始会变得极具攻击性，但攻击带来的好处却非常不相称。久而久之，公鼠会变得越来越温顺，最终成为“佛系”。而母鼠被迫承担起更多的工作并开始雄性化，这也同样造成了失常（包括虐待或杀害小鼠）。

到了这个时候，公鼠的正常交流与交配行为被遏制，鼠群数量开始萎缩。

科学家认为在鼠群缩小到一定数量时，居住空间与竞争会恢复正常，同时鼠群的数量也会恢复到正常值。

结果是出乎意料的：在情况复原后鼠群并未恢复正常状态，依然继续减少，最终达到种群灭亡的程度。

这个实验本身的意思是探讨密集空间对于种群繁殖率的影响。

很显然，我们可以发觉这样的事情似乎也在人类身上发生。只不过也许人类身上发生的更复杂一些，也许重点并不在于居住空间拥挤上。

我们至少可以确定，那些长期在获得好处周期极长且斗争激烈的环境中的人，也会产生“习得性无助（做啥都没用）”，也就是说更容易

“佛系”，并且在其感觉可以控制的范围内会更加暴力和绝对化——暴力佛系（只有安全低成本的情况下才会使用暴力）。

这就和那些与世无争的佛系小鼠一样，不是真的成佛，只是在力所能及的范围内总是倾向于使用绝对化力量，对人类而言就是“无度的应激反应”。

这个可能和工业化环境有关——密度高，竞争大，升迁越来越慢且效用递减。

因此对于人类群体而言，应该想办法降低群体内的“习得性无助”的发生率。

这可以从游戏行业找到一些参考。

- 1：降低每次获得好处的时间间隔，让行为和奖赏更高的挂钩。
- 2：增加获得好处的渠道与获取方式。
- 3：获取好处的时候要有一点“概率”（比如说抽卡，爆率）。

但是让工业社会做到这些是很困难的。更短的好处间隔是容易，但是行为与奖励的挂钩就不容易做到，KPI 设置会很困难。

同时如果使用的是金钱奖励，那么次数一旦增加效用就会降低——而且你不可能无限制的从本来就有的薪资里面狂扣这笔钱……网游公司可以自己定制游戏内经济系统，游戏以外可就不行了。

增加获得好处的渠道与方式也可以，但是这样会带来很高的额外管理成本。游戏玩家会挑游戏类型玩，可是现实中的公司可没那么多“游戏类型”，而让公司去适应并定制个人化的获利方式也是很困难的（归根结底生产规模化产品时的自动化程度还不够，对于人类的了解也不够，生产方式还是过于原始）。

抽卡就更别提了……怕不是要被打死。

所以要想降低这种无助感是很难在工作中完成的。

那么只有两种方式可能还有一定余地。

1：个人投资行为。

2：个人娱乐行为。

这两个自由度较大，实际上还有可能做到。但问题在于这两件事要想有效决策，已经是无助或者无助速度比较快的人可能根本撑不到那个时候。

投资行为太大，这里写不下。

我们就举“网游”的例子好了。

其实最佳的玩网游方式还是“氪金”——如果靠不氪金打游戏，同样的战斗力或游戏进程会拉的很长。这个时间对等到工作时间单位收入来



看，还不如工作同样时间的钱拿出来氪金得了（比如说不花钱玩《坦克世界》还不如买个八级金币车并一直开着 VIP 账号）。

不过比较麻烦的是，由于很多玩家并没有氪金习惯，所以为了保持“游戏内容（免费玩家）”的数量，所以大量的游戏也得加入很多非氪金玩法，让很多人把时间耗费在这个上面。

也就是传说中的“肝”游戏。

抽卡类游戏还好，练级类游戏就简直和工作没什么区别了，甚至我看人家玩的比工作还要累——结果是玩游戏比工作的精神头还要差。

当然我个人不是网游的爱好者，所以也不好说的很绝对。虽然我常常玩游戏，但一般是先期付费的类型（也就是买游戏本身，而且我个人也比较奇葩，我买游戏其实重点是音乐，比如说我买守望先锋完全是因为音乐……少数免费游戏是因为缺少替代品……或者是充值就等级提高太快，很多免费游戏的高级单位其实不如低级单位好玩，大家都怕损失所以畏畏缩缩的。比如说《坦克世界》最好玩的就是 5 到 7 级，等级太低对手水平太差，等级太高队友不敢浪，赢得无聊输的憋屈）。

大家可以看出来，就算是“游戏”这样的东西都不能遏制高烈度长时竞争下的人产生无助感，别的东西恐怕也就更难做到了。

甚至可以这么说——很多网络游戏根本不是因为它有多么好玩，而是游戏的获利方式更加简单。

现实中获取那些回报很慢的收益都很费脑子。游戏虽然也很慢，但至少不费脑子。

这就成了啥？劣质游戏反而成了人群佛系化加速器了——强化了简单刷刷刷但对回报其实已经无所谓的状态。

我不清楚这些人在生活中会如何受影响，但这绝对在游戏里造成了一大堆“坑队友”，玩很久水平都不会有长进——而有些氪金只是为了简单重复刷刷刷的效率更高的，那些玩家就更坑了。

可能在工业化到一定程度后，高密度高竞争长回报周期带来的“佛系”是不可避免的，不过转变效率应该会因为不同的文化背景与政策而有所差异。

我们就拿“毒鸡汤”来说好了，毒鸡汤看似“现实”，但其实并非如此。

绝大多数毒鸡汤本身仅仅是用来承认无力感的合理性的，也就是无力感抱团，并不是真的能刺激别人想“解决方案”的。

原则上说：即便不能彻底解决工业社会的“佛系进化”问题，也不应该去强化此类行为。

不能光从经济上考虑这个问题——因为按照常规考虑，那些小白鼠应该会重新开始繁殖，但实际上并没有。

毕竟人类是一种灵长目裸猿属动物，不是经济理性人，说到底还是大猴子。

我们也可以发现一个人一旦佛系就很难回去了。

因此我个人觉得，对毒鸡汤进行限制并不是一种不合理的做法。

哪个组织能更晚因此造成严重后果，哪个组织就能在组织竞争中获胜。

当一个大型组织佛系的人越来越多，并不会让整个组织越来越平和，而是会越来越绝对化——他们会疯狂的要求标准，福利待遇等等，因为他们已经失去了其他的主观能动性，要求这些东西的脑力要求是最低的。

这个在欧洲人口密度较高的国家尤其明显，与其说他们要求福利是因为懒惰，不如说他们已经不知道其他方式了——他们要求福利的时候非常勤快，比他们上班努力多了。

劳动保护很严格的缘故？这也很难解释在他们行政效率已经很低的情况下，这些人连“钻空子”都经常懒得做就很难解释了——黑工都有这个问题。

问题就在这儿：毒鸡汤不是所有人都喝，但是喝过一次就吐不出来了。

这东西缺乏退出机制。

所以毒鸡汤本身一定会不断累积“暴力佛系”人员的数量，从这一点来看毒鸡汤虽然从商业上的确有效，但本身会对种群造成不良影响。

这比吸毒可能还严重——吸毒虽然永久戒毒成功率很低，但毒品至少死的比较快。

所以么……我个人觉得桃军师那篇文章意思在客观上来说没问题……但怎么说呢？

不和谐？我也不知道怎么说。但我觉得这么写在国家层面上的确不太好，而且可能以后“跟着 x 走”在可预见的未来内的确会更好一些。

咋说咧？

90 年代鸡汤老板风格可能会卷土重来。

注意是 90 年代鸡汤老板，最晚到 21 世纪初，后面的就太“浮夸”了。

浮夸化可能也和毒鸡汤泛滥有关系，原来的鸡汤被认为太尬或者不切实际（当时的鸡汤其实比现在的鸡汤费脑子）。

但国家一旦清理掉相当数量的毒鸡汤，就有可能至少在新年轻一代中的一大圈人中减少毒鸡汤的影响。

而随着产业转型和管理方式变化加快，旧毒鸡汤者可能损失率会较大，这样一来至少能将一部分人边缘化，然后将其归咎于“个人奋斗”的问题。

这件事其实我们以前也做过两次类似的，大家都知道是什么事。

但是，这都是以后的事，从现在到以后是有一个过程的。

在这个过程中，我们至少会做三件事，这可能比较有效。

1：将原有的“良好”成功路径进行强化——比如说就包含教育，这个也是儒家文化里比较推崇的。

所以说不管是从正面还是侧面，有比较明显的表明“教育”，尤其是学校教育的“达不到”什么东西应该尽量少说。

教育的最大优势在于“周期长”，而且竞争也比较激烈，短期内比较不容易观察到“效果”且外在扰动更多。至少能将“佛系化”延后一些，多拖一会儿。

能拖过我们的对手就行。

而且如果大众能集中于教育方面，那么即便后来“发现问题”也可以进行批量处理。批量处理的好处是定位目标人群比较方便，定位很多时候比处理直接成本本身要高（一部分人可能会感觉自己“突然严重过剩”，这出现过一次。这造成了一些事情，我们要避免同类事情的再次发生）。

至少面对“大规模集中处理”的时候，只要能够识别目标，通常国家机器能够解决问题，只要基本组织完好即可。反倒是那种扩散分布的，即便是总量偏低也很难对付——就好像癌细胞扩散了那样。

所以就算要制造“暴力佛系”群体，最好也进行集中且受控的制造以便后期回收，至少现在来看这么做比较合适。

我们还是应该强化工业化教育，并且更加鼓吹教育（尤其是学校教育）万能论。

就算不鼓吹，也不要太明显的泼冷水（我觉得只要好好的设置“新手村经验怪”，就既能减少“暴力佛系”，也能完成客观信息对于目标人群的传递）。

另一点是工业化产品一旦不符合市场，其淘汰速率会比较快——既然毒鸡汤群体不可避免，那减小损失的最好办法还是用多种手段降低其运行时间。这既要求产品本身的设计寿命要短促（比如说教育内容要更具有时效性，减少根本性内容，这样就能让人一直上学了），还需要尽可能在设计之初就考虑到环保要素（易回收，易拆解，易销毁，尽量使用可再生资源）。

让耐用品适应多种环境的难度远高于让更多类消耗品去适应特定窄环境。就好像正规军品和户外产品一般比同类民品贵得多一样。

2：将会进一步进行内容审核，会增进“集体主义”与“互相监督”的内容——相对来说集体核心倾向比较容易控制和诱导。

这也可能是全球今后十几年的倾向，当然那些情形较为严重的国家可能会做的相当的激烈，远比我们激烈。

3：特定的基础建设项目，进行学科间大层面上的优势轮回，创造一种“是选择错误而不是工业社会的特性”的感觉——让人觉得有希望。



我给大家总结一下上文。

1：集中化处理策略在组织正常运营时常常会降低效率并带来不满，就好像所有市场干预手段一样。但是分散时如果没有更高度的低成本“召回”或者控制措施，那么在需要召回时的成本可能会很高，而那时也可能是更困难的时期——即便是条件较好，因为此事而影响“势头”也是不利的。

分散后一旦要进行召回或者销毁，那么就会有更多的生产或者消费链条更容易“平均的”受到影响——让一个局部集中受到更大影响常常会比全局都受到较小影响更好，因为其他部分的“火车头”还是能保留下来。

我们在日常生活中不也经常这么做么，宁可扣一部分人更多的绩效，也不能平均的让大家一起扣一点，这样很损积极性。

当然这也要看具体情况——通常重要的，替代困难的，整体业务影响大的，个人影响力比较大或者是“二位一体”的人。这些人当然就不能“被扣更多”，除非是特定条件下。

同时：管理知识或科学技术很显然对这个“召回”的成本有硬性影响。

但这同时也说明了：如果要设计消耗品生产流程，就必须在生产链条上尽可能减少出现“二位一体”这样的不合格产品，尽可能一位一体。这样可以避免有实质威胁的恶性组织的形成并扩散其“佛系”癌细胞。

2: “教育的重要性”是中华文化很强调的一个竞争策略，根基更厚。

这一来可以让人更加“减少怀疑”，延长这一策略被继续执行的时间。一旦被确认可行，相对来说在这一块就“更有心理准备”，能够减少实质上的“习得性无助”的时间，因为心理期望毕竟更高一些——就算那个人感觉不妙，但其家族成员依然会让其继续使用这一策略。

另一方面，强调教育本身也可以更好的跨代际进行——策略之所以成为文化，归根结底还是要能在“受损一次”的情况下继续在下一代使用同一策略。

通常情况下，如果能让一个人哪怕因为外力因素长期被迫使用一个策略，那么这个策略在市场回归以后就容易撑到“再次起效”的时刻，这就能挽回很大一部分的“无助”，给人以希望——其中有情感附加价值。所以我们应该加强“家庭”感，比较近似于日本工业化时的文化策略，而不是一味的和西方一样短视的将个人原子化。

使用这种方式，那么他的实际成果倒更加“理性人”（虽然是被迫的）。因为他能够保持在其他方面相对较好的主观能动性，这就不至于跌入全面的习得性无助的佛系阶段。

这样一来，“小鼠”就会在种群数量回跌之时，那些适应性较好的人就可以重新开始繁殖，不至于造成种群过于虚弱的问题。

这种“无助”的毛病，个人觉得可能会和流行病相似。

对于无药可治的流行病，最好的办法还是高危个体尽量集中，发病后进行隔离或者扑杀。

只要这一群体大部分不是“二位一体”的人，那其组织对抗能力就会很弱，只需要避免执行过程中由于回收与报废部门权力暂时性暴增带来的影响即可（说白了就是中层与基层人事人员的权力）。

因此，我并不特别希望有些人的那些“教育要贴近实际，要实用化”的呼声能够实现，幸好这也很难实现。

较为统一的标准能体现感性上的“公平性”来强化教育的有效性与“竞技性”——就和体育比赛差不多。

比公平性更重要的一点，是在于教育中就可以尽量减少“与组织相关的知识有效性与根本性”，尤其在基础和中等教育阶段可以大大降低组织能力——我曾经很希望中国能开设一个“好好讲话”的公共说理课程，但随着年龄的增长，我越来越觉得这么做正是欧美陷入僵局的一个重要原因（佛系的人拥有了组织能力比什么都可怕）。

减少这一块的知识，可以充分减少教育人群中的组织者，也就能更少的产生“二位一体”这样的不合格产品。

自然产生的“二位一体”能力的人则是通过市场与悟性等获得的，不仅可靠，而且容易区分——当证书不值钱的时候，企业可以通过履历来识别这些人，这些人一直都是组织核心。重点是避免这些人出乱子或者被误伤。

如果能造成一个自然区分的情况，经济和社会政策就能更简易的执行多余的教育产品（这里的产品是指人，后同）的回收和销毁任务。

3：回收和销毁是不同的。回收是拆解后再利用，销毁则是定时定量的削减这一产品在环境中留存的时间。

比如说理工科的人的回收拆解价值一般会比文科的要高，因为理工科知识可以服务的产业方面一般较多，即便是“不对口”也常常可以胜任——技术工作相对来说硬性标准比较容易估量，让证书有更高参考价值的可行性比较强。

而且对于理工科的工作，也容易通过各种手段暂时的影响市场，比如说提供更多的基础建设任务。这样就在保住一个国家的理工实力的同时，针对性的销毁那些一段时间内依然无法提升实用价值的文科产品人。

轻易的辨别回收与销毁工作是很难的。

别说人类了，就算是生活垃圾和可回收垃圾分类也要全社会一起努力，否则垃圾回收厂与焚化炉的挑拣成本就会很高。

按照目前的情况，我觉得下下个五年计划会产生基建大增的倾向，也就是十五五计划。这个基建和以往的造路修桥有区别，更多的会倾向于基础科研设施建设，全国城市地铁普及工程等（纳入更高等级的国家级考核指标）。这些设施的作用会更加间接和长期，也倾向于高端化。

此时高新技术行业的就业率肯定会有所增加，而且此类工作岗位的理工科需求也会增强——并且理工科学生对于专业对口的惯性比文科生大很多。

这样一来，十五五期间采用针对性的经济和产业政策，误伤率就会大大降低。

文科生后续发展的“个人能力”的影响相对来说还是更多一些。那么现今好学校文科学历依旧值钱的主要原因是什么呢？

依我之见，主要原因是大量中型企业开始越来越大，原来的微企很多也变成了小企——由于组织扩大带来的管理难度是指数级增长而非线性，所以在企业扩张时段或产业链合作增强时期，文科生的待遇就会显著提高，此时就会有重文轻理的现象。

至于学历本身就很值钱主要原因还是在于中国是上升期，这个时候管理要求主要是稳定。高考制度的一大优势就是“任务忍耐力考核”。

在管理规模整体扩张+稳定需求增强的情况下，文科生就会变贵——这个时候最需要注意的不是“让教育符合市场”，依我之见反而是要保持“教育不匹配市场”。

如果匹配了，这些受教育者会普遍真正的从学业中具备某些他们不应该具备的能力，或者更重学习中的人际关系资源——比如说美帝内部市场，学习中的关系资源就明显比中国学校稳定很多（注意，不是强很多，而是美帝高端高等教育市场的参与者的回报率明显比中国稳定）。

当然，美帝这样的做法是在一个增长放缓甚至局部衰退，长期力求平稳的环境中才有必要被使用，或者说会自然而然的产生。

但是对于中国的快速发展的大背景就没有这么做的必要，真正需要的是从进入校门开始就做好产品使用周期的控制工作。

很显然，要想做好产品使用周期控制，那当然首要的就是识别自家产品方便，而且生产批次信息一定要清楚。

对于中国来说，体制优势很明显——尤其是人大，代表必须代表自身“近乎于随机抽取”下的内部群体的利益，因此很难骗人或者进行有效干涉。

这就让上层实际观测真实的实力对比与商业情况变得更加容易——下面人的意见和看法传达到上面是很困难的，只要能够真实的传达，那么就可以根据他们传达的内容进行周期控制。

比如说当很多人都开始挤入理工行业，很可能说明“铁饭碗”过头了，规模扩增减少，这个时候就可以进行有计划的回收理工人员。

当理工被排斥，而且开始对“创业”或者类似事情感兴趣程度普遍提高时，也侧面体现出了文科地位的提升——即便很多创业者本身并非文科，但中间管理人员一般还是文科居多（历史越短，这个倾向越明显）。

所以就算对直接获取的信息有一定怀疑，那么也可以用一些扶持政策，用下面的人的争夺程度来进行不太精确但较为可靠的验证（比如说大学



生创业扶持政策等，当然一个政策目的会有很多，不是说这个政策一定是主要为了这个目的，更不是单纯的为了这个目的）。

尽管市场本身也能起到调节效果，但毕竟如果上层不加以干涉，那么商业市场之间的竞争毕竟也不太在乎“外部性”（比如说无节制的排污带来的公地悲剧）。

那么商业市场的企业自然会尽可能的培养文科或理科，并且尽量让他们的管理能力和效率能够压过对手。

可是在局势变化的时候，这些人就会成为更大的威胁，造成不必要的麻烦。

这个时候单个企业甚至企业集群其实也没办法解决问题——如果是商业优先的国家，他们的商业系统自己也逐渐会产生近似的控制手段（比如说美帝的办法是区域阻隔，以及大学自主经营程度提高的办法）。

这就好像单个企业肯定会无限度的排污，但是如果市场本身就在本地，各种企业排污到了消费者都要死了的程度，那么企业集群也会自己限制排污——执行也会近似于政令，甚至也可能会使用暴力。

只不过，这个过程可能会很长或超过了当前管理能力的上限。

环保政策可能大多数都不太好，但它的确也能避免一些最严重的问题——比如说如果我们不事先就限制核废料乱丢呢？这种祸害时间长又隐蔽又一时半会不会有严重影响的东西，最终会影响到整体的生存空间。

由于“毒鸡汤”带来的佛系行为缺乏退出机制，而人类又是一种寿命较长的动物，这就很类似于核废料了。

这样看来，就算环保政策很多都降低了效率，但只要能遏制核废料乱丢，那么之前的代价还是值得的——是应该开发更先进的管理模式，不过那要等开发出来再说。

4：人类对人类这种生物的本性还是不够了解，而商业这条线和政治线在现代差异还是很大，就连小白鼠为什么会复原环境后依然停止繁殖也只能说是观察到了现象。

虽然现代科技可以做出一些看似匪夷所思的事情，比如说截取梦境中图像等。但是对于人类本身的了解还是不够用。

可能这就是政治和商业依旧有很大区别的必要的原因——很多时候，政治不得不更加粗暴一些，这可能是为了尽可能减少对人类不了解的部分所带来的额外风险的一种策略。

所以……我对桃军师那篇文章是什么看法呢。

我就是觉得说的没问题，但是在“环保要求提高”的大背景下，产生的毒鸡汤容易和一部分人产生反应，产生最终的污染物。

就算说的没有问题，但毕竟会产生定额的最终污染物，这些污染物具有降解慢且有扩散特性。

由于这种污染物的潜在危险比较高,而且在别的地方已经可观测到污染后果。就算环保政策有一定的不合理性,但试图控制污染后果的行动还是有一定道理的。

先污染后治理虽然效率更高对人也更好,但是不能在此类污染的有效治理方法被找到以前尽量减少排放还是合理的。

最好的对应就是“限制使用氟利昂”政策,我们对于氟利昂破坏臭氧层的后果还没有解决办法。在生产和消费可以维持的情况下,有能力的国家还是应该减少对氟利昂的使用。

一个良性的循环应该是这样的。

- 1: 使用一次性筷子。
- 2: 使用快速人造林的树木造一次性筷子。
- 3: 在栽种人造林的时候顺便就挡了风沙。
- 4: 树够大以后砍了做一次性筷子。

这样就是一个很好的消耗品循环,兼顾了环保与消费。人造林的环境效果当然不如自然林,但是它可以在指定的拦截风沙的路径上栽种,而且树种控制后就能供应足够的木头。这样才是可持续的循环。

而不管是有意还是无意的“毒鸡汤”,本身都相当于在砍自然林,天然林的可再生性远比人造林要低。

尽管最后自然林越来越少，人造林会变得划算，但是如果土地本身遭到了严重的破坏，那么人造林的适宜种植面积也会缩小，最终危害全局。

当然，要想转型也许不那么容易。

正能量内容为什么相对来说不和“比较有毒”的内容容易传播？或者不容易高智商？

依我之见，那就是正能量内容里“第三类人”比较少——因为可以用一条龙道德超市进行指责比较难以做到，没有现成的。

即便是对方反对这一内容，那指责要么是针对其结果或者其中一点，那么“智商”就会比较高。

而直接攻击的第四类人的智商还是一样的低。

这样就很难形成一个现成的柔性的智商阶梯——第一级楼梯 10 公分高，第二级突然变成 50 公分。

你能想象一个游戏刚走出新手村，打死的第一个怪物你只要砍三刀自己掉五点血，第二个怪突然就要打掉四分之三血么？

本来玩家是觉得砍死第一个怪以后，第二个怪的预期是强一点点，结果强太多——而且针对一点内容进行详细叙事的做法会让大部分玩家觉得“感觉没解决所有问题，只是解决了其中一点”。

这就好像第一次打怪给玩家了一把 2 级武器，但砍第二个怪的时候只给一把三级的武器碎片，而且还要集齐 100 个碎片才能造出武器，同时怪也难砍了不少。

这就导致正能量文章会有一个常见问题：赞同是赞同了，但是相对而言“智商游戏性”没有这么好。

所以正能量文章里面的内容即便包含了干货，看客一般实践或者参与意愿也比较低。

这就好像每当有个什么大事件一堆人去点蜡烛，转发蜡烛的就更多，可是真让他们去抢险他们是肯定不乐意的——尽管看起来他们的参与意愿比看毒鸡汤的还要大，但是实际在对等规模下的行动却反而缩小了。

很显然，在正能量的东西下进行反对，除非这个正能量也是完全的“道德超市”，否则要想进行“第三类反对”也就需要更多的论证。

现阶段能使用完全为道德桥段拼凑出超市且具有“故事内容”的正能量文章相对来说较难出现，正能量一般要围绕少数几个客观主题。除非社会现有市场已经基本白左化，否则第三类反对就只能用更多论证的方式加以反对，智商门槛难以降低，楼梯就很难搭出来（有阶梯也能让本来就智商达标的人感觉更舒适，不是说一定是临界者才需要）。

简单来说，在欧神或者桃军师下面的写的比较长的“第三类反对”的反对者，其思考到得出结果的时间不会长于 3 秒，远低于实际的文字输入的时间，而正能量下更可能是思考时间大于文字输入时间。

当然，要想在这一块变成“纯清洁产业”是不可能的，就算是创造了另外一种“道德超市”那也只是另一种毒鸡汤而已——正能量文章本身也可以服务于已经喝下毒鸡汤的人，比如说白左看了正能量的东西以后反而更加“想着大饼从天而降”。也就是说，也许喝下毒鸡汤的人数可能降低，但已经喝了的人却毒性更强了。

这很像什么？这很像抗氧化剂与抗癌的关系。

我们都知道氧化作用下会产生大量自由基，自由基会破坏细胞核内的遗传系统从而加大癌细胞产生的概率。

之前的研究人员觉得，只要能够增多抗氧化剂就可以降低癌症的发生率，于是他们进行了对比试验。

结果大大出乎预料：大量的抗氧化剂非但没有降低癌症的发生率，反而还大大提升了癌症发生率，甚至加大了癌症扩散的速度与严重程度。

在进一步研究后发现，原来细胞的抗癌机制也于自由基有关，正常细胞在对抗癌变与标定癌细胞（发出警报）也是利用特定的自由基，细胞会加大相应自由基的产出，最终呼叫到杀手细胞来毁灭整个失常的细胞工厂。

这个过程可以在非常细微的层面上进行，癌症扩散的时候周围的细胞也会发出警报，无论这个病灶有多小。



如果过度加大抗氧化剂在体内的含量，那么也会降低免疫系统获得早期预警的能力。

各位看，这和正能量与毒鸡汤的关系多么相似？正能量就是抗氧化剂，毒鸡汤就是自由基。

在身强力壮的进步时期，就可以提高自由基产生的总量，但是也不可以无节制增高——快速长身体和更可能发生冲突的时期（比如青壮年）用于提高竞争力。

当然，这在生物体上也会带来后果，比如说衰老速度加快。可是对于一种生物来说，它在其生态位内是需要竞争力的一一海龟之所以活的比人类长，是因为它在其生态位内竞争比较缓和，也没太多动物想吃海，它就不需要快速加强战斗力，活的久一点反而能找到更多的繁殖机会。

人类的竞争激烈许多，尤其是青年时期。这样，人类的生殖高峰和战斗力高峰的重叠也就不奇怪了——当然，这之后就必须付出代价。

年轻时很有男人味，威武雄壮的男人的寿命明显低于娘一些的男人——排除男人味强的人带来的更高战斗伤亡之后。

男人味强的人年老时疾病平均来看更多，老化速度更快。但是他们在青壮年期更容易有更多的配偶，有更多的交配机会；而更娘的人更难有配偶，不过盯着一个女人繁殖，他也有不错的繁殖率。

食物多的时候，男人味强的有更大优势；食物短缺时，娘炮男更有优势。

对于一个组织也是一样，食物多的时候领导一般下巴更宽，更加“国字脸”；食物较少时领导就容易是圆脸。

一个基本运行正常的组织，都有这样的倾向——各位可以把现在各国元首的照片拉出来看看，然后结合一下他们国家的情况。

然后我们可以发现，只要有民选相关内容或运行稳定的组织，大体上还是符合上述规律的。

不符合规律当然也有，有两个。

1：运行不正常，领导机关已经失能，被中层隔离或者失去管理必要——失能的为了保持自己小范围的统治，必然需要一个更加残暴的领导者，这就容易是国字脸（当然这要和他们所在的种群本身的平均男人味程度进行对比，这里就取领导团队内平均的下颚骨宽度即可）。

2：同类组织斗争或战争迫近，这个时候无论是失能还是继续保持正常运作，都需要攻击性更强的人。

竞争态势和环境是很重要的。

落后的帝制能够在它的历史时代维持很长的寿命，但是在今日就很快会被竞争杀死或者成为一个宠物（特殊情况除外）。

内部竞争越激烈+食物链位置越低的生物，寿命一般也越短。

也许你会觉得：哦！但是不对啊，看看我们国家……如果说战争迫近或者“提高福利”，一般来说都是“上层收拢力量”，领导人普遍变得更加有男人味，市场自由度下降。

在没有外敌直接压力时，别的国家通常都是“市场自由程度提高”就越来越娘；集中程度提高时越来越汉子。

有两个国家是例外，他们和别人是反过来的。

1：印度。

2：中国。

个人推测原因：这两个国家稳定历史很长，已经形成了很多稳定系统。

“男人味”的最大行为特征是激进，而激进对应的最大特征是“改变既定策略或尝试新策略”。

对于大部分国家来说，高度人口密集的管理方式还相对陌生，原来的国家管理规模也比较小，没有形成很多有效的既定策略，这个时候要想找出策略就必须用“自由”的方法去尝试并搜集经验。

对于这些国家“自由找办法”才是常态化要求，是“不用被改变的策略”。为了维护这一策略，保持自由时改变较少，因而倾向于“更娘”，改变这一策略反而会更“男人味”。

（当然如果这个国家里面组织策略分为两个泾渭分明的派系的话，就更容易产生意外，这只是一种倾向，并不是绝对的）。

对于已经有长期稳定经验的国家来说，收拢是一件比较容易的事情，反而是需要改变系统会更加激烈（当然，市场收拢还是自由也只是一个方面，比如说如果旧系统失能比较明显，不改的阻力大于改，那么继续支持旧系统的人的下颚骨就容易宽一些，因为这个时候不狠活不下去）。

大家也发现了：这似乎和那个人的个人竞争套路很有关系，能打全局大战的领袖可能反而容易是“文质彬彬”的人——因为全局大战对于超大规模系统来说最困难的是让这个系统的各个部分协调的投入战争，狠并不能解决超大系统的协调问题。

在中国和印度，怒眼圆睁反而成了小策略，咧嘴笑着的眯眯眼才是真正的怪物——在小规模组织或者正在由小变大还没有适应的组织里，这种情况反而刚好是反过来的。这一点甚至能从商业公司的领导者身上察觉到类似的现象，只是由于国家系统远大于商业公司，“招聘”策略的改变也远大于商业公司，所以国家级此类改变可能要经历上百甚至数百年才能渐变过来，而且最好能不断的受到一些攻击来促使其诞生这样的“永久性常规独立应急系统”，紧急预案常态化以后就不需要瞪铜铃大的眼睛了。

这也就是为什么我之前加上了：系统大体还有效并有一定民选系统时效果较为明显。

因为这个人奉行的策略，大致上还是会和自己本身的竞争策略有一定关联（无论这个人多么理智）。

在系统有效时，领导人的脾气和社会客观需要自然也容易贴近，这也必然说明上中下信息搜集与分析渠道处于正常范围，也没有出现民粹压倒精英或精英开始收缩控制范围的情况。

集中管理相对更容易维持与经验更加有效的特点对于中国来说是一种优势。

当“市场自由”创造出更多“自由基”（道德超市越来越多）的时候，由于已经灌下毒鸡汤的人是无法因为理性经济动机而复原的（至少速度不够）。

所以市场并不能解决这一问题，又或者说通过市场解决时，其组织在波动中已经失去了整体竞争优势——必须被动的等着人死，而且这些人已经被商业机器培养成“全组织功能”了，所以“毒鸡汤患者”数量越来越多以后，就会真的有对抗能力（在组织机器别的部分还可以运行的情况下，这些人可以联合起来要求吸血）。

其实大家一想就能明白：第四类人和第三类人是不同的。

怎么说呢，第四类人更倾向于“打土豪分田地”。

第三类人其实不是，第三类人在“道德超市”得以保全的情况下，其实就是支持者——道德其实就是塑造了一种价值观，跳过了其中一些利益推导，这样就能够降低培养与传播的中间成本……

什么意思？

说白了，第三类人就是“自由派”制造出来服务于原有自由系统的子系统（比如公司）的一种运算逻辑缺省后的一种产品。

或者更简单的说：第三类人就是自由派生产出来的生产资料，是一种类似自动机器人的东西（简化运算逻辑，有利于扩增产能并扩张）。

这些产品在生产上是生产机器，对抗的时候就是士兵，是一种耕战体系。

不过，在生产这些工具的过程中，不同的“自由生产组织”用不同等级与需求的道德系统封装在这些人的软件中。

但麻烦的是：人类这玩意儿和电脑可不一样，一部分软件装上去以后就很难卸载，但是这些软件安装起来比较轻松又能完成基本功能，于是就内置在原装系统里面了。

这就和“国行正品手机内置广告比水货机还多”是一回事。

结果就是，这玩意儿会有一个“可卸载”的比例——而且当不能卸载的越来越多以后，这些电脑之间互相联系其实会变得方便，虽然这个软件没有半点卵用但还是在后台吃系统资源，联网越多就越吃资源。



这个问题是无法解决的：不管是自由派还是建制派，本身都是在一个自动化程度不足的工业化社会中，这就意味着各个组织都不需要大部分人具备判断能力——很多时候生产机器具有识别能力只是因为更好的低技能生产工序还处于开发中而已。

自由派运行的久了，其中很多系统也开始找到了规律，那么次级组织为了提高效率自然也会开发出更多的低技能生产模式，而低技能生产模式必然要求每个生产机械本身的生产成本更精简。

这些精简的生产机械由于被封装好了既定软件，而且只需要服务于另一个无判断力的另一生产机械，这个时候就“不再要求这一生产机械理解上层决策体的基本运行方式（其实过了初期就不用了）”，发展到一定程度，甚至连支持决策体的具体决策都已经不再需要了——不支持也能完成其生产功能了，而且大多数时候决策体是不需要让下面的人知道其具体决策的，而且还能够通过他们已经安装好的道德软件去篡改这些决策的意义与决策过程，使得这些决策可以符合“道德超市”。

问题只有一个：不同的组织的不同的道德超市是非统一的，也不可能统一的。

在预置软件太多难以卸载的情况下，就会产生冲突，而这些机器会把它们的运行协议用弹窗一起跳出来。

这就是我们看到的，欧神和桃军师有关文章下面跳出那种超过 50 字的道德谴责评论的背后原因。

这些谴责背后是没有逻辑与分析过程的。

这只是一个通讯协议或者操作协议的“弹窗”而已。类似于“您插入的 USB 设备无法识别”这样的弹窗提示。

这很正常，就好像单机软件大部分都不能安装在服务器上是一个道理——在建立初期，普通 PC 也可以做成服务器，但是随着网络系统越来越成熟，服务器和家用电脑就会产生分化。

服务器的可定制性比 PC 强得多。

第四类则是“集中派”的产品（或者说守序邪恶的产品），由于是敌对阵营，所以重要的是反对和压制。

第三类人的反对，用的是“不正确”来压制，而第四类人是希望看到对方实质的不好结果。

对，这就是“内部矛盾”与“敌我矛盾”的区别。内部矛盾是会讲道理的，就算这个道理差的很远；敌我矛盾是不讲道理只讲结果的。

所以第三类人才会说欧神“三观不正，这样不对”，第四类人则是“哈哈哈哈，你离婚了”。

怎么证明这个区别？

我个人是“集中派”的，也就是倾向于集中管理系统。

所以只要是有耐心看到这里并且反对的人，会有两种反应。

1：这么做太邪恶了，这样是不对的，把人当机器可以随便消耗，三观不正！！！！

2：傻逼！这种做法肯定失控的，肯定不会是这个原因才这么做的，这些政策是因为 xxx 的原因！！

第一种人就是“集中派”机器的生产资料。

第二种人就是“自由派”机器的生产资料。

我给大家举个例子。

如果我在这篇文章里，上面那些内容都说了，但是从现在这儿开始把桃军师和欧神大骂一顿。

那么原来文章评论里的第三类人在骂我时会变成第四类人——毕竟桃军师只是说“你们这样搞搞没用”，我这边已经说“特定生产批次的回收拆解与销毁”了。

第四类人十有八九也不会支持上面的内容，说我“三观不正”——桃军师下面的四类人会变成骂这个的三类人。

你看，这其实就是“屁股在哪儿”的内在含义——就算中间过程都违背一群人的意愿，但是不同的生产结构的某些核心是会遗传下去的，所以就算同样是反对者，但是他们的屁股却坐在不同的地方。

记住上面说的：能用道德超市，其实是原有的各种生产决策者安装好的预置软件，如果没有安装的话就没办法使用道德超市。

道德超市开多少，就是内置广告软件有多少。而屁股在哪儿就是系统差异带来的不同。

前者是腾讯手机管家与 360 手机管家的区别；后者是 IOS 系统与安卓系统的差异。

腾讯手机管家和 360 手机管家会用“好不好”来作为掐架核心，但系统之间就只存在你死我活的市场占有率差距了。

同系统内，只要手段和阶段性目标看起来一致就不会有冲突；系统和系统之间哪怕手段和阶段性目标一致也会有冲突，甚至有时候冲突反而更大（势均力敌的时候会变成争夺，这个时候如果阶段性目标趋于一致，那么战斗方法反而是最不择手段的。这就是所谓的“不可协调的矛盾”。）。

至于“原因不是 xxx，你说错了”这样的说法本身就表达了不同——意识形态的差异，归根结底不是具体手段与客观目标的差异，而是对于客观事物发展因果认识的差异。

当然，各位回想一下，桃军师的对于“县状元”高估，教育在实际中的效果被高估。

如果放到我这一篇里，会是一种什么“预期”呢？

很简单“除了教育以外还有别的办法，就算是被灌下鸡汤的也没关系”  
(附带意思：由于自身造成的毒鸡汤可以被市场平复，或进行市场调节)。

桃军师对于这个问题的意思大约是：问题能被修复，污染不大，还方便了一部分人爬智商阶梯。

相信市场的调节能力，市场在这个问题上不会失灵。就算毒鸡汤真的不可逆，那么大家发现到这个情况以后对这一问题投入的解决资源和收益都会更大，那么这个东西就能被开发出来。

而我的意思是：没必要修复这个问题，哪怕增大一些问题都应该降低群体标定难度，降低回收与销毁成本是服务于调控。

市场在这个问题上会失灵，应该要用计划的方式。毒鸡汤是不可逆的，大家发现这个情况以后即便投入解决资源，也会被毒鸡汤群体联合抵制，而且人类对于人类本能联合的理解很少，可预见的未来即便能够投入大量资源也无法开发出绕过这一限制的管理方式或生物改造及机械替代技术。

说的更简单一点，如果我和桃军师都是皇上的话。

桃军师。

“皇上不好啦！xx 贪的厉害。”

“我知道，看看他有没有对工作造成影响。”

“可是他下面还有很多人也……”

“这是发展的必然结果。”

“为什么呀？皇上。”

“我们只要防止贪的人拥兵自重即可，然后通过市场选定下一次的管理者。那么这些人也不会贪的过度破坏掉自己的存在环境，只要他是个聪明人就不至于犯这个糊涂。他们开发出的新经验也会有用。”

肛锯。

“皇上不好啦！xx 贪的厉害！”

“那就杀了吧。”

“可是他下面还有很多人也……”

“那就都杀了吧。”

“为什么呀？皇上。”

“这么多人有钱，有一些拥兵自重的风险，或者会有自己的队伍。也不能保证他们自己能够开发出适应自己环境的管理方式。既然宫里已经有了现成的可在一定时期内运用的经验，那么即便新的管理模式开发速度降低一些也没关系，应该着眼于现在的风险，立即从物理上排除掉他们更可靠。”



现代社会，文武冲突依旧存在，但是比以前可能可以多一个“文理冲突”。

冲突有很多原因造成，但它一定有“阵营”，有阵营就一定有“体系”，有“体系”就一定有“特异性”。

既然有“特异性”，那就会和病原体或特定细胞一样是可以识别的，特异性越强，可识别度就越高——对手更容易识别它，它也更容易识别自己人。

在以前，由于生产模式的单一和生产组织的简单，所以基本上只需要在上层组织结构中完成“文武平衡”就可以保持基本稳定。

但是现代生产模式更加复杂，生产组织更加复杂，却要求生产个体变得更加简单和专业（优势单一），这样说到底会减少除了专业范围以外的判断与决策的实践。

这种特征也创造出了特异性。

文科系统一旦投入工作，在一般工作上，其工作履历延续的重要性要比理科强得多。

文科生越是在初始阶段更多的投入管理与勤务等，这些本质上属于“内部信息传递与分配”的工作是有很强的时代性的——大部分此类工作一旦脱离两三年再回去，那么很多知识就必须从头开始实践验证。注意，不是学习，是实践验证。

当时间延续更久以后，直接使用新的年轻人的成本还会比用没有绝对现成优势的更老的人更划算。

理科虽然也需要持续学习，甚至比文科平均来看更需要持续学习，但知识相对文科来说“实践是否能产生成果”的不确定性比较小。对于生产组织来说，就是投入的资源对应的效益更容易预估一些——而这反过来又很大程度的增强了“老技术员”相对于“新技术员”的价值。

简单来说，就是技术型工作即便脱离最先进的技术两三年，除了少数发展特别快的行业以外，大部分老技术人员依旧能够在不长的适应于培养周期后发挥出足够的效能，其经验对于新技术人员来说依然具有相当的优势。

从这里不难看出，如果我们对一个社会机体同样注射“化疗”药物，对现代社会的不同分工大类的人有很大差异——当然，长期来看无节制的注射最终也会破坏到除了目标群体以外的全体。但是，这种破坏是有“敏感度”差异的，直接体现的就是感受到冲击的时间差。

比方说，这次消费降 J，最有感觉的其实是“信息传递”部分的人——如果我们做个统计的话，那么前文科生的收入降低和预期降低应该是超过前理科生的。

也就是说，中间有一个“时间差”，打好这个时间差就能平复或缩小波动。

对于“信息传递”类型者的攻击，可以最大程度的排除已经被“毒鸡汤不可逆”的群体，而且可以大大降低其传播威胁——这类工作的人就算无法理解他们的工作，他们的大量技能也是有利于他们散播毒鸡汤的。

这种“二道贩子毒鸡汤”和桃军师的“生产中的污染”是不同的，这种二道贩子毒鸡汤就是纯粹的毒鸡汤，并没有产出——这就好像“桃军师工厂”生产中不可避免的会产生一些硫化物，这些硫化物会污染环境，但损害有限且工厂有产出。

但是这些硫化物和大气中的水蒸气结合之后，就可能产生酸雨，酸雨的破坏性远比硫化物本身更大，防护与清理也远比固态硫废物要难得多（更别说回收再利用了，酸雨中的硫化物根本没有回收的必要，现有技术下回收成本远大于重新开硫矿）。

如果生产工序还未进步，使用普通的液态反应，那么必然会产生一部分极易挥发的硫化物。遏制这样的排放的额外技术投入会很大，进行限制即便是有必要的也会耗费巨大且更难以奏效，耗费更大也可能使自己的化工产业失去优势。

但是如果技术进步了，就好像现在一些化工厂已经开始使用固态反应技术，也就是将需要反应的物质变成极小颗粒，这样反应物接触的表面积就大大增加，可以在可接受的情况下完成反应过程。

显而易见，这就大量减少了溶剂废液的排放量，挥发性污染物也就少得多。

在这样的情况下要想避免大气硫污染就只需要监察他们是否胡乱倾倒固体废物就可以了——无论是支持还是反对环保，支持的会看到这样的监察在成本较低的同时解决了很多问题，而对于反对者来说至少损失也有限。

而“文理区分”在实际长期工作中的差异越来越大，本身也是社会技术进步带来的综合结果。

这就好像固态反应技术的开发大部分利益动机并不是环保，而是为了节约能源与溶剂费用。它的诞生也不完全是因为化工领域的功劳，大部分功劳还要归功于基础科学与其他领域技术进步的成果，比如说耐腐蚀材料以及粉碎效果更好的机器，这些综合技术才让固态反应变得可行。

如果没有这些综合的其他方面的进步，那么化工厂也绝不可能开发的出多领域实用的固态反应技术。

这些周边技术的开发起初当然也不清楚自己在化工领域的前景。

我们在社会管理领域与管理技术方面的进步也是一样，这是很难预期的进步——它一定会发生，但是如果这件事如果估计需要有大量周边巧合与试验同时成功的情况下才能完成，那就要根据实际情况进行调整了，否则就有可能发生整体崩盘的情况发生，尤其是在面对全面且含有暴力竞争可能的对手的情况下。

更别说已经有人发病时间更长更重的人，他们正在拼命找疗法。他们如果先找到了，那么发病更晚的人即便体况有区别，也可以获得治疗思路，大大减小实验治疗的风险。

在我们体况更好的时候保持自身稳定，让这些人冒险去开发，等他们开发成功以后我们再进行优势跟进是更保险的策略——如果对方到很严重的程度，投入了很多资源还没有开发出有效疗法最终病死了，那么我们也能明白这个疾病的后果。

这就好像大家都是“潜在癌症病人”，只是有些人只有一点点早期症状，有些是中期，有些晚期，他们都得投入自己的力量去治疗癌症甚至研究癌症药物。

虽然都是同样的癌症，但是晚期的人自然愿意投入更多的资源去拯救自己的性命。如果成功了，那么这个药物也可以用于中期和早期。

如果这个人翘辫子了，那么中期的人也可以继续开发，或者直接开刀——损伤更大，但是可以延长寿命，运气好的直接就治好了。

至于早期病人，那么直接开个刀就行了，虽然以后还是有患癌机会，但是中期的那个老兄还在拿自己的性命趟地雷呢。

鉴于文理科的当前的特异性和长期工作特性，对文科进行手术摘除的成本较低，而且文科方面癌细胞破坏潜力大于理科癌细胞。

开刀有损，但能控制病情。在特异性强的时候也可以利用更多的方式去限制和控制这些人。

比如说当经济更加走向高科技基础建设时，由于理科收入长期稳定性的增加，这些人在贷款等诸多金融领域就更有保障。

此外还有养老，医疗保险，商业保险等等差异，而且还能够相对容易的区分“生产批次”。

环环相扣以后，就能够有效的对特定批次与类型的大群体进行集中回收或可控可预测的销毁工作。

要记得：如果放任这些人继续生存，那么可能会让更多人在心理上陷入停滞，就和那些小白鼠一样。

人类最大的价值就在于他不仅有用，而且还是一种可再生资源，稍稍浪费一点没有什么问题——冒着让更多可再生资源变成不可再生资源的风险，去期待全员变成不可再生资源以前开发出新技术来解决问题……

这也许在“尝试机会”无限多的情况下效率的确比较高，但是对于一个种群来说灭绝的机会只有一次。

这就好比你正在和隔壁村竞争，你们的竞争也有可能变成死磕。

你村里生了一种怪病，得病的人会不孕不育，而且这个毛病还是可以传染的。



你打听到隔壁村也有这个毛病，而且传染的还更厉害。

如果你的村卫生所不能够低成本的检查出这个毛病，那你采取隔离措施也就不可能了，因为你连“高度疑似病患”都找不到。

不过幸好，你发现这个疾病似乎和村里的农家肥有关系——密切接触农家肥生产以及经销农家肥的人似乎特别容易得病。

你不能取消农家肥生产，不然全村都得饿死。

但如果你的村结构刚好是南边和北边有较大区隔，而且你发现绝大多数病患都是南村的，而且南村的传染性明显更强，并且你还发现了很多患病者其他特征。

然后你发现隔壁村原来也有区隔，然后他们进行了南北村解药的联合研发——你发现他们的研发效率看上去似乎是提高了，而且整个村效率也因为通力合作而有所提高。

但是，隔壁村的行为造成了这一疾病在全村的广泛传播，而这种疾病仍然没有很好的检测机制，并且很多患者已经是这村有头有脸的人物，甚至已经有了武器……

那么，在当前的情况下，你和隔壁村“联合研制解药”是不可能的，或者说在联合研发可能的情况下，你还应不应该对南村进行隔离封锁并进行登记与定期消毒？

如果对方村进行数十年的联合研制，效率已经达到了接近他们村整体研制下的最高水平，但是解药仍然没有开发完成，甚至发生了患者对检验措施研制的破坏呢？甚至这种疾病会影响到脑神经系统，以至于几乎已经可以绝对确定的患者集结起来联合声明“研发解药是对我们群体的歧视”呢？

虽然你村的解药开发还有可能通过“全村联合研制”并成功，但不可否认，这种疾病恐怕大概率是因为其病因复杂到超过本村各种基础的极限了。

那么这个时候，稍微有点脑子的人都可以明白，最好的方法不是“减少歧视，减少南北村差异”，而是应该强化南北村区别，进行隔离检疫。

对于绝对已经患病的则应该集中处置。对于那些传播能力特别强的，比如说一个几乎可以确定染病又会到处跑的报童，那就应该想办法让他不能到处乱跑。

在必要的情况下，就必须考虑对患病群体的最终处理工作了。

当然为了稳定情绪+控制事态，可能村长不能也不应该带着一批人上去把这些病人干了，而且万一病人发现危险到处乱跑，这可能造成传染扩散——而他们团结起来的话甚至有可能让计划失败。

所以这个时候必须使用较为长期的计划，找出这些患病者的特征——比如说这些人因为肯定不会怀孕所以喜欢搞搞搞。

事实上，这也是传染性不孕不育症患者对这种疾病不太在意的原因之一，因为得了这种病从某种程度上还挺爽的，而病患中传播的享乐文化让这种“爽”被更加正当化。

你可以开一个妓院到村口水坝旁边去，这个妓院以不戴套为核心服务内容（你可以指挥村里给予这些妓女不戴套服务补贴）。

病患自然开始向村口水坝方面集中。过去的人虽然不一定是病患，但他们至少已经和病患发生了密切接触。

日子平静的过着，病患该种地的种地，该嫖的嫖，日子过得也还算舒坦就不需要太闹腾。

万万没想到，在一个月黑风高，大雨倾盆的晚上，大坝裂了一个小口子。

这造成了一场不幸的灾难，我们永远缅怀在这场灾难中死去的乡亲——但是为了生物危害防治，他们的日记之类的随身物品都在生物安全等级较高的村疾控中心保管，疾控中心会继续研发解药以应对未来可能再次发生的疫情。

---

在我看来：白左病绝不是一种“决策与思考方式的错误”，这种疾病更类似于真正生理上的疾病——生病的人是不能自己选择自己什么时候好了的，疾病并不存在可由患者选择的退出机制（尤其是在无特效疗法的情况下）。

所以对于它的处理方式当然不能通过纯经济策略和经济方法，而是应该当作一种实际的疫情进行处理。

可以将其称呼为“获得性习得性无助综合症”。

这种疾病有血清和疫苗。

由于整体技术有限，这些血清和疫苗还不能合成或在其他动物上制备。

要想制造血清与疫苗必须从患者身上获取，一针血清需要抽取 2 个患者的血液，一根疫苗也需要 1 个患者的血液，这使得全面普及疫苗和血清疗法变得不切实际。

尽管可以靠“大家都抽一点点血”来避免抽死一个人的问题，但是一方面产量不够，另一方面患者会试图避免哪怕被抽一点点血，反而不愿意暴露自己的病患身份，对外谎称自己是因为别的原因才没有生孩子，而不是因为得了传染性不孕不育（现实中白左在面对较大压力时，就会拿一些特定的理论或道德来作为掩盖物）。

给这些人抽血补贴也是不可能的，一旦这么做会迅速的将这些人拧成一个利益集团，而且因为对未患病者来说这种疫苗和血清是救命的一一这就会造成患病者抱团并坐地起价，这个价格就算是市场均衡价，也会导致病患的财富大量增加，而这又增加了一个患病后不仅不用带套而且有钱的群体 buff，这会让很多没患病的人觉得患病没什么甚至更好。

病患有钱而且人数变多以后，他们不仅有财力和自保的力量，甚至他们也有机会形成了自己内部的管理系统，这个管理知识很多还是在正常学校里就能学到的。

这些病人有钱起来不仅让别人羡慕，他们还有闲钱“周游全村”，还特别会炫耀自己得病以后多牛逼……

所以，我们可以看到在整体对这一疾病的了解能力还在技术上有比较遥远限制的时候，不可能通过“市场”手段去解决这个问题。

就算明朝搞了 100%市场经济，他们也不可能在 100 年内登陆月球。如果有一场巨大的流行病爆发，就算御医齐上阵而且资源配置最优化也不可能遏制病情——如果是传播能力强，潜伏期长，最终致命性极高的疾病，那大明可就危险了。

我们现在才刚刚搞了大脑 2.0 项目，而且还发现大脑比我们想象的复杂许多，心理学大大发展的同时也发现了解决很多哪怕是简单的问题都“恐怕遥遥无期”，那么对于这种“获得性习得性无助综合症”的复杂疾病就更不可能在可预见的未来解决——研究与治疗资源最优配置也不可能在灭绝前解决。

在这种情况下，与其说追求虚无缥缈的“市场最优配置，完成解药研制”，或者期待“教育方式或社会进步能让这种疾病的产生和传播失效”。

我前文也说了，这种疾病是我们现代生存下去所产生的生产模式的次生物，我们不能抛弃现有生产模式，可预见的未来的生产模式也很可能不能解决这种疾病。

而病患又有传染能力。

在这样的情况下，难道要冒 50 年内有相当概率灭绝的风险，现在就废弃此病疾控，冒险研发 200 年后的技术水平才有较大可能研发出的解药？

当然不能！甚至哪怕付出一些其余代价都不能冒这种风险——最早流行起来是因为对疾病不了解导致传染源扩散，后期难以控制。这是教训，不是“解决方案”。

而由于这种疾病是现代生产模式下必然的次生物，所以感染群体就算一次性完全消除了，很快也会有新病人出现。

唯一控制病情的方法，就是让病人不能够完全的自行运作。就像现代军队必须和经济进行隔离，让其不能自己养活自己一样。

另一方面，就是尽可能减小病人的总数。传染是指数型增长的，这种行为并不是经济行为，而是人类本身的生理心理系统有一些不适应现代社会的缺陷，可以理解为一种遗传易感性疾病。所以无法单纯依靠市场与经济行为在能保证生存的条件下解决——不惜代价倒是可以解决，但目前来看，这等于现代生产系统的瓦解。



如果放弃现代生产系统，就算你的群体因此避免了被疾病直接毁灭，但正在毁灭却依然拥有现代生产系统的种群将会在他们毁灭以前把你给灭了。

唯一可行的做法，就是在每次疾病产生后，在扩散到无法遏制以前，处置成本合适以后执行周期性清理。

太早处置时误伤率占比高，得不偿失（因为疾病定位不可能很精准，而且清除掉疑似病患时至少也会顺带让他周围的人失去这个人的利益）；太晚就会导致波动太大甚至来不及遏制。

我们如果能预先有所准备，提供相对“不适应实际社会”的教育内容，虽然这降低了效率。但是在“同一无用知识起跑线”起跑，不仅可以延缓患病者具备真实组织能力的时间，更关键的是能通过他们“领悟”的速度与方式来侦测可能的患病情况——这种数据的解读，也许和通过运输流量与速度来进行流行病学预估是有类似之处的。

只有这样，才能较好的找到一个不是太早也不是太晚的清理时机，而且由于事先进行了明显的标记，所以预估这些人的感染也会更加容易，更好的制定更具有效率的回收与销毁计划。

两者一结合，成本上可以接受的清理计划才有可能得以有效实施。

这种计划执行好了，那么随着对方的“联合式市场开发解药”导致的疾病扩散而带来的整体效率降低，我们最终可以总体的保持对这些患病率越来越高的群体的效率优势。

当然，这里我们也可以想一些事情。

1：要跟着组织的大方向大号召走。

2：有些支持可能就是“妓院招标”。

3：转换期可能就是“靶向药更换周期”。比如说 90 年代公众领域卖国（或者说破话）生意好做，现在公众领域爱国生意开始越来越好做。

（我们也可以发现，卖国生意好做时文科特赚，爱国生意则对理科有利——大家想一想两种工作的长期竞争力延续的不同特性就不难理解为什么它和爱国与卖国生意有关了。这和中国改开以来的快速发展并没有什么关系，这玩意儿到目前为止还是以 30 年为周期，想想上上个 30 年我们什么生意最好做。另外似乎美国在越战前也有这个倾向，但是后来可能因为社会管理体系过于老化不适应现代环境，这一有计划的周期被打断。）。

4：既然病患会被限制其组织能力，但他们有组织才能集中，而组织者或者意见领袖当然因为病患的限制而不能是病患群体本身——妓院老板必须是正常人。

5：在难以精确定位的情况下，大坝意外缺口时，妓院老板是不会被撤出的，这是可以接受的附带损伤——鉴于疾病失控后果的严重性，附带损伤的容忍范围不会也不应该很小。事实上如果有人试图减小容忍范围

则应该对其加以关注，以免是他利用患病群体获利，所以为其打掩护（当然，了解这些人也有助于了解疾病的传染程度和影响力）。

6：从第五条可知，妓院老板是肯定逃不掉被一起淹死的命的，但这不代表有正面生产力的毒鸡汤就一定不会受害，转换时期必然是旧方式重新启用的适应期，此时误伤率会非常高——就算靶向药的针对性再好，在身体习惯药物以前，化疗药物的头几次不适感还是会最强。

我们不能治愈一个疾病的原因，大多数时候是对这个疾病还没有非常深刻且全面的了解。这个时候治疗的“针对性”也只是相对而言的，归根结底还是一种提高命中概率后的范围杀伤——就算是降低附带损伤的小直径精确制导炸弹，它说到底还是炸弹，不是解救人质的狙击枪。

因此所有“和妓院老板可能有关或者有排污相似性的”东西都有可能被弹片波及。

对，我知道某著名女微博主账号被全体咔咔咔是一种对市场与商业自由的侵犯……但这并不意味着这样做就一定弊大于利。黑死病在对岸暴发，关闭海岸当然对经济有负面影响，而且肯定也有很多人会反对关闭，甚至从经济上的风险收益比的角度来看这甚至真的可能划算——但如果成功阻止了关闭海港，那么所有人都要冒着大规模全灭的风险，是有导致一座城市的彻底毁灭的可能的，而暂时关闭海港降低风险并不会让这座城市的核心竞争力一定丢失。

这并不匪夷所思，这件事在历史上发生过，有很多城市在商人的压力下无法选择关闭港口——是，“万全准备”是做了，但是按照当时的技术与认知条件，他们的治疗措施收效有限，一旦让黑死病进来并且在市内多个地点哪怕极小范围的传播，直接后果就是全城死绝。

只有那些做到严格且从经济上看“危害很大”的措施的港口，才更好的生存了下来——比如说船员隔离，全船消毒。隔离中船员如果有人发病，全员都死在里面（不赶走，因为他们可能物资不够多或者已经惊慌失措，然后找个附近的地方搁浅登陆，然后就把疾病到附近了）。

很显然，某个女微博知名博主，本身排污量就很大很大——甚至可以说，她就是那个竞标成功去当了妓院老板的人。

为了周期性扑灭效果，妓院当然要放在离水坝最近的位置上，这样才能尽可能确保患者在妓院附近分布的密度，有利于患病最重且患病率最高的人尽可能密集的居住在妓院（水坝）附近。这样洪水的杀伤能力就正好和高患病率与疾病传播效率产生更高度的正相关性。

那位女微博主，就是被“意外决堤”时，水坝上面先脱落的一些碎石砸中了一一这也正好确定一下缺口的位置是不是正确。

碎石砸在地上叮当作响本身恐怕也是一种“仁慈”，因为能在妓院附近承担真实运行职能和有知识的人，更可能是正常人或是非杀伤目标人士。这些人因为管控与制造而更接近水坝。

我就冒犯的用水库举例好了。

比如说桃军师的说法与欧神的晒 SB 行为本身其实是一种“把污水管子伸到水坝那儿去，反正这些人已经生病了，让他们病的更厉害也无所谓了，再说他们也不讨厌生 SB 病”。

但问题在于，污水管子既然能伸过去，那么就算工厂建的离水坝还挺远，生产产品也不是 sb 也可能受到决堤的波及。

因为“意外决堤”的时候肯定有很大的水压，不然意外就不够大，就算大水没直接冲到水库工厂，排污管里面剩下的污水肯定也会因为水压而发生暂时的倒灌喷射，这样不仅会让工厂设备受损，甚至可能会造成额外的损失。

污水管肯定是通向水位比较低的地方，比如说大坝附近——很可能就在享乐妓院旁边，因为这能最大程度的减少附带污染，对工厂排污也有利。

关键的是，这样妓院老板被砸死的消息，也更容易传播给工厂老板，让其意识到问题的严重性，愿意暂时停工。

无论工厂老板是暂时停工还是被奇怪的贴了暂时的封条，或者是被环保部门突然抽检，总之只要工厂把排污管装上单向阀或者至少让工厂里面没人，后续附带损失就都会降低——这就可以让工厂服务于下一个 30 年的发展方式了，毕竟这些工厂的设备，老市场，老工人都保留了下来。

啥？那以后怎么办？北村那边没有河也没有大坝啊。

不慌，到时候挖一条人工水渠，再用它做核电站的冷却水池。等北村这边病多了，核电站突发意外事故就行了，南村那边到时候也恢复正常了。

哦对了，这个冷却水渠村里会修的宽一点，工厂还能继续生产，大家只需要出一个污水管改道费就行了。改道工程的施工范围会下达通知的，各位先准备一下材料，联系好工人。注意啊，尽量用北村的工人。不得已用南村这边的人，也不要带靠近妓院区的人带过来啊。

哦对了，会开得太长，做个总结。

之前得用难听话里面藏好东西，现在得在好听话里面藏破东西。说实话区别也不大。

大家领会精神就好，毕竟老夫也不是什么恶魔。

哦对了，最近大家可能看到天上有手飘来飘去，不用害怕，不管是天使的手还是恶魔的手，他们两位都是在下棋。

再说了，不信邪不信神才对嘛。

好，还有什么问题没有？

没问题？

OK，时间也差不多了。疾控中心那边要对妓院区做最后的历史病例采样，大家散会吧。



哎呀，这篇文章放在哪个分类好呢？这么魔幻现实的话，就放在“星座占卜”里面好啦。

好像没毛病啊，大家说呢？

# 美国对内的商业化心理战（宣传战）

肛门里拉出个电锯 水库论坛

关于美帝方面的心理战我一直都想写一些东西，不过里面东西很多，现在还有很多是保密的。

我也不是这方面的专家，所以看的是一些别人整理的（我可受不了看美帝的档案）。

本来我想把我收藏的一本老书拿出来的，但搜索后不幸发现那本书在我已经拆下的几乎损坏的硬盘里面（该死，里面有好几本很有趣的同类书。不过这种过时但是军方的前教材能不能发出来？）。

不过我找了一本和那本书一部分内容相似的书，也是同类书籍里面比较适合进行初期了解的内容。

这本书叫《新冷战史研究：美国的心理宣传战和情报战》。比较可惜的是这本书是“编著”的，我那本书是“著”，长度大概是这本书的五六倍（我那本是旧的军方选修教材，内容更详细也更倾向于操作内容）。

不过我浏览了一下这本书，发现前半部分内容的主要方面和军方版本的基本面介绍一样。

我估计这本书也是民用领域里面此方面足够高级的了，内容可靠性不知道比那些“小说一样的通俗书”高到哪里去了。

一些好莱坞操作，军方对好莱坞的控制与后续联邦政府从军方手里夺过控制权也和军方版本是一样的，只是相对说过程“简略”了一些……比如说美国政府从军方手里抢夺控制权的过程，这本书里面只说了结果……但实际上军方版本里面写了过程，非常的……反正不是用血腥这样的词汇能形容得了的。

我能理解去掉这些内容的做法。因为我觉得就算现在拉给老百姓来看也不太好，哪怕说的是美国几十年前的事儿也不太好。

军方版本里面的内容，在我们现在大多数人看来一定是“疯狂”的。甚至是阴谋论的——但是如果看下去就知道，阴谋这个东西是否划算或者成为阳谋，并不取决于欺骗等要素，而是“捅出来并闹大”的可能性与成本，而这件事又和“对于这件事，利益相关方的利益过程是冲突还是合作”有关。所以不一定是“利益最大者”一定是阴谋的主使，更可能的是“离目标最近的人”最可能成为主使。阴谋必须在主要力量间利益阶段一致时使用起来才划算。所以这个世界上“阴谋”很少会和小说里一样是“一人神机妙算”，往往是敌友暂时合作，清掉了某个人，完成任务后大家都不必要再说也不会真的去调查，查也一定查不出来，走漏风声了也一定不会闹大（可信度高的传播媒介全面禁言）。

比如说，最低级的阴谋论就好比：肯尼迪是因为越战政策侵犯到军方利益，所以被军方给爆头了，然后军方抹掉了一切痕迹。

但事实上……比较靠谱的推测是：军方讨厌肯尼迪，而联邦当局不再需要肯尼迪，因为肯尼迪的任务已经结束了，而且他对后续的政策有不利

影响，尤其是他原来所属的行业有关（那个时候刚好是敏感时期。如果让肯尼迪继续在位，那么他卸任后将会侵犯大量原有国会集团和白宫方面的利益。因为当时正在争夺这一块，大家都认为蛋糕未来是自己的，为了排除不稳定因素，他们选择把“美利坚的前台小帅哥”给毙了）。

所以能查出来么？查不出来个有效的，就算查出来了，也就拉几个替死鬼就可以了，第一个替死鬼当然就是那些傻乎乎参加刺杀行动的家伙啦——想上法院嘟嘟嘟？别想了，你刚出门就有个勇士给你来一枪。

听到这儿大家也就明白为什么美国佬为什么喜欢刺杀总统了，因为总统只是个前台，但是这个前台常常在一定时期具有了极大的对未来利益集团产生影响的能力。

也就是说在一定时期下，总统会对所有人变得不再需要存在，瞬间变成了“德不配位”的人。

一个有能力的前台小哥，虽然干得不错甚至超纲干的不错，但是突然情况有变。可是你要直接开除这个有人气的前台小哥，他是可以垂死挣扎的，这个时候风险反而更大——因为他手里还有一支直属力量，只要他还活着，这个利益维持的直属力量就很有机会发动一点点反击。

这种反击几乎不可能造成严重后果，但是一毛钱的损失也是损失。既然“彻底开除他”没有任何人会管而且只要五分钱，那就直接爆他头。

人死了，他的直属团队也不再是这个前台小哥来“发工资”了，那么这

些直属团队也只需要效忠下一个人。他们不会发动反击，至少不会是有组织反击。

这听起来好像“阴谋”更大，更难保密了，但实际上这也只是大家“默认”而已，什么明确证据都没有留下（至少对于默认的每个人）。这个时候打爆肯尼迪脑袋的组织风险反而是最小的（比用其他手段成本和风险都小得多），人家死都死了，对大家都没什么用的人死了，为什么要为他伸张正义呢？

没必要，而且“他们就是正义”。

如果各位看刚才推荐的那本入门书籍，多注重“各种阶段性结果”，然后各位就会纳闷一件事“卧槽，心理战阵地给军方带来这么多钱这么多好处，怎么短短几年联邦就和军方交接好了？”

至于教材这一段写的中间发生了什么，各位只能自己想象了——反正我是觉得残忍无道恶心至极，远远突破了我对人类残暴无情认知的底线。

哦，不要觉得是我们有意去“黑化”对手，教科书不仅没这么做，还刻意使用了最客观的措辞降低看客的情绪反应。这利于学生好好学习客观规律。各位看的这一本也尽量降低情绪的影响，不要把自己的善恶观或者好恶代入到内容里。

军方内容里面包含了以下的一些内容，我总结一些最温和与最讲道理的内容给大家听听。

1: “黑社会偶然连续的对好莱坞大量不合作制片方和发行方有关人员进行光明正大的暗杀。”

2: “美国海陆军抢夺好莱坞制片控制权。当然，他们都是合法合理的用商业手段获得的，是花钱买的。很巧的是海陆军在购买的时候制片方捐了一大笔钱给军方，军方花这笔钱的一半控股捐款的片方并说用来拍军方想要的片子。”

3: “创作一定要自由，坚持拍下去，别管我们军方是否喜欢。我们会为大家提供胶片，胶片制造和战时石油工业有关，请向军方提出申请获得胶片。”

4: “政审只有邪恶的政府才会做，我们审核的是忠诚。”

5: “宣传是邪恶阵营才干的，为的是让人民服从，让人民不能做他们统治者不想做的事情。我们不进行邪恶的宣传，我们这叫心理方面的社会服务，让人民只能做健康的事情。”

6: “军方绝不会用一堆钱来控股，那是纳税人的钱，我们给的钱是用来支持拍军方片子的，公平交易童叟无欺。我们只控一点儿股，表明军方对各位的支持。如果我有什么做的不对，欢迎提出反对意见。我们甚至可以让你去欧洲深造，你只要出路费，学费，伙食费并学完一辈子的 101%的时间就可以啦。”

7: “明星，尤其是女明星一定要常常来军队搞文化活动。当然忙于拍片可以不来，胶片这东西不能浪费。”



上面的很玄幻么？

这是其中看起来最正常而且最不暴力的部分。

最终的结果是什么呢？

1：二战时期，美帝以空前绝后的速度生产了各种“抗战神片”。有一些质量还不错，我的意思是：和现在我们抗日神剧差不多的就已经算质量很不错的了。

2：制片方可以用资源控制，发行方呢？发行方需要的硬资源不如制片方那么多，那可怎么办？咳咳……那就简单粗暴的多了，所以死的大部分是发行方的——不过这一块资料就欠缺多了，因为关于这方面的资料只知道总数很多，但延长解密。相关的档案能流出来也几乎全被涂黑，而且密级相当高。

反正，那时候发行方有关的人员总是招惹别人或者开车不小心。

更有趣的是，大部分档案都是时间过去的越长密级越低，而这里的一些“可能有趣的内容”却正好相反，而且大部分解密周期都被延长了。

哦对了，“情报战”有关内容还不如“心理战”部分延期时间长，而对外心理战的延期比对内的延期少得多，对内的基本上除了一些大而化之的纲要性文件以外都不太解密。

一般来说，这些内容通常是“各方政治利益都认可并且仍在实施或随时可能会继续实施，但这些行为有违于可预见未来内的国内与国际的公开价值观”。

3：军方出资拍了一批经典大片，卖的不错——由于其他类型影片产量的降低和发行难度加大，这些大片的上座率很不错。

不过，这不是“强扭的瓜”，拍摄等方面还是原有制片方的班底，基本没有干涉制作行为，只是把竞争对手限制了一下，所以这些“主旋律片”的制作质量还是有所保证的。

当然，漫画也想加入战局——漫画一方面也担心战时限制，另外一方面他们本来就不如电影行业赚钱。

漫画内容又比较简单，容易主旋律化而且本身也有一定的市场受众……  
嗯，是的，第一批大规模超级英雄电影和动画就是在那个时候出的，因为其他竞争对手少了所以尝试的风险反而降低了。

4：军方最终控制了大部分娱乐行业，除了报业还在联邦政府的大致管辖下——当然，联邦政府也对报业干了同样的事情。

《公民凯恩》看过没？军政结合搞起的电影，对大家都有好处。

啥好处？

把责任主要方推给凯恩，推给投机资本家啊！

啥？你说这不是苏联人的活儿么？

对啊，美帝当年要弄心理战也是看苏联效果搞得很好所以心里痒痒啊。

与其让苏联来宣传这个，不如我们把苏联的口子堵上，我们自己来搞，把阶级斗争权掌握在自己手里。

不掌握在自己手里，那苏联就要说：“这些人都是坏人，而且我们能打死他们的，去打他！”

美帝：“这些人都是坏人，都是要死很惨的，既然我都告诉你们他们要死的，你们还费劲去打干啥？别打了，坐下来看戏就好啦。”

不管资本家是不是“灰尘”，是不是必然且必要存在。但哪怕就是灰尘，不打扫也不会自己跑掉的。美帝就是抢了别人的饭碗，让别人没饭可吃。

所以美帝的作品里的大富人一旦描写以富为主，肯定就是莫名其妙被搞死，要么死于贪要么死于弱智——这不是一开始就有的习惯，在军方全面介入以前，大家是夸富人或和《小时代》一样看“印象中的富人生活”的。

美帝是很实用主义的，而且由于一开始就是军方军种直接收割掌权，统一度极高且利润巨大，所以“从长计议”了。

5：战后，政府想从手里收回军方控制的东西。军方里面内容我不太看得懂，细节很多。不过大体总结下来，可能的交易内容可能有以下几个。

一：至少确保十年一战，规模无论多大，耗费和投入一定不会少。

二：二战以后很快再来一战。

三：保持军方在娱乐业的直接干预权，但相应政治获利必须出让。

结局：电影里基层军人都是好人，基层军官最多有点小坏，高层军官不得已，官僚经常大坏蛋，总统一定是好人（除非被逼迫或者和红警一样变成升阳帝国的机器人，但是被逼的话总统一定要化身超级英雄）。

局势宽松时随便拍（主旋律为主就可以），局势紧张全体超级英雄系+鸡汤系。

后来么……网飞刚出来时没注意这个，《纸牌屋》主角是个“不完美并在大多数人眼里不是白莲花的人”想当总统，然后网飞就被白宫+国会方面拉去喝茶了，喝完茶，《纸牌屋》就瞬间弱智了。

6：美帝心理战委员会拆成多个部门里的独立办公室和部门，有可保密的预算。整体行动密级大幅提高。

大家可以看出来——虽然有些“阶段性成果”可能有点血腥，一些做法可能过于“下三滥”……但这看起来是任何管理者都会想干的事儿。

对，所以关键不在于想达成什么目的，而是手段思路。

苏联式思路和美帝思路的不一样有很多因素，主要是苏联当年没有现成的一些商业架构，所以不得不采取政府掌控过程的套路。

美帝不是，美帝的模式更像是“赶鸭子上架”——给你一个方向，你不接受我就杀了你，你接受了做好了，你就可以在我家里活下去。

这在美帝发迹的时代当然管用，别人家要么客观条件太差，要么比美帝做的还过头（主要是更低效），要么就是既有的组织过于强大并且本身就是政治人员。

但是，美帝下放指标的套路极其的“闽煮”，而且会给相应的好处。

我举个例子。

说远了各位可能不太明白，我就说个近的，就说去年脸书老板扎克伯格去国会听证好了。

不管是他们国内报道的“重点片段”还是“关键片段”，核心都在于“你们会不会把客户数据卖掉”。

中间有三个关键点，都有“三个不同利益群体（你理解为三权分立的三权，虽然都是国会的，但他们的利益倾向不同）的人问一模一样的问题”。

1：“你能不能找到某个人的资料”

2：“你们会不会找某个人的资料，违规的也算”

3：“你们的盈利模式是啥？是啥？”

我算是总结出了一个套路——美帝这边的国会听证的套路是：如果一个核心一样的问题说的次数可以被 5 整除=你自杀会是最好的选择。

如果被 3 整除=我叫你不要做，但你真的不做的话我就搞死你。

至少从雷根时代开始似乎就倾向于这样（当然也不能光靠这个）。

道理很简单：有些话不能直接说，但是我可以给你提示。

附带一个问题：“你下面的员工有被国会调查过么？”

扎克伯格回答：“这个涉及和政府间的机密……我……”

国会议员不会不知道这个，这是最基本的。

这件事他们做了不止一次了。



简单来说,就是:如果你以后不能找到个人资料也不愿意背违规的锅,我不仅会让你很难盈利,而下一个继任者会这么做,所以希望你立即马上这么做,你已经拖了很久了。

是的,扎克伯格已经拖了很久了……油管早就在这么干了。

那么,也许你要问:为什么扎克伯格要拖?是因为商业信誉么?

当然不是,主流媒体掌握在联邦政府手中,准确的说主要是国会方面掌握——白宫更倾向于军事。

所以就算扎克伯格以后“被发现了”,封锁消息或者洗白都很容易——更何况,如果不这么做的话,别人会想办法抹黑,那可是国家力量抹黑。

这样对比下来,真的去做,哪怕被识破的后果与风险都远远小于配合去做。

再说了,油管更恶劣的事情都已经做了,有什么问题吗?有人提出质疑吗?

当然有啊,那些质疑的下场都看到了吧?

真正让扎克伯格头疼的其实就是经费问题,这是一笔多余的钱。

我个人不太懂计算机,然后我找了个会的跟我解释了一下,解释了半天我大概理解了意思。

一个如此庞大的数据库，要想“找出一个人的数据”其实并没有这么容易，尤其是原来根本就没想过这个功能的情况下。

扎克伯格说的“系统很难做到”的意思大概是：这种系统就类似于积木塔，平时调取数据就是从积木塔下面抽一条积木，这个过程是自动化的，积木塔也不会倒，尽管这个积木塔的高度还在不停的增加。

但是如果需要人为的找到一个积木，特别是要将旧系统变成可识别单个积木并抽出的系统，那就要花很大的力气。

如果在旧系统上直接用某些软件方式进行检索，那么就会大大浪费系统资源并且很可能会造成重大系统 BUG（塔被抽倒了）。

对一条积木都这么难，对成千上万条就更难了。

国会议员的意思当然很明确：立即建立这样的系统。还有，你不从 APP 上抓数据我们已经无法容忍了。如果你再不能给我们提供一个系统化的“公民健康系统”，我们就要用物理方式和你商量了。

对于扎克伯格的脸书来说，如果要加上这个系统就等于说还要在开辟一个技术难度很高的专门的部门。

扎克伯格很显然是不乐意的，这会在长期大大增加整个公司的运营成本，更别说系统因此有了更强的不稳定性了——为了保证稳定性就又需要极高的成本。

脸书不比油管，脸书的更新速度远远比油管快，发一条信息的成本也远低于油管发一个视频……

（此外，油管的产品本身感官上比较接近于旧世界娱乐方式，所以很早就被联邦当局盯上了，在被谷歌收购的时候就已经服从于联邦当局，历史比社交网络深得多。当时改一下当时简单得多的系统并以此继续发展也容易得多）

所以对于油管来说，他们在旧系统上加上一层壳子（用于操控）就比脸书容易非常多。

不过有趣的是，油管并没有把旧系统查询方式给删掉，所以用户还是能想办法进去的——然后油管控粉的举动就一目了然了，可以清楚明白的看到他们删除“不必要”的用户的粉丝。删掉以后就可以避免他们进行申诉，甚至连指控都做不到（1000 粉以上才有资格，这是入驻的时候就有的协议）。

当然，即便有了旧后台端口的“明确证据”，油管也是不用担心吃上官司的，因为这个证据也不是什么直接证据，而获取直接证据是违法的，这事儿也没办法报警。

如果有人违法获得了直接证据然后闹起来呢？没事，也就是一次普通的公关事件而已，更何况这种配合行动还有撑腰的，至少陪审团全部都是“公平公正的良民”是没得跑了。

所以各位在油管上用中国人或者看过中国有关视频的话，跳出无穷无尽的某功类视频就很容易理解了。

再不济，油管做的实在是太过火，人家也可以说：“哦，这是因为你的用户的 IP 问题，我们觉得他们是机器人，我们以后会改进这个问题的。”

对了，我写这篇文章的时候，b 站的那个火锅大王同期出了他说油管这事儿的视频。鉴于他做视频也需要时间，所以差不多我和他是同时察觉到这个问题的。

不过我登陆旧端口的方式有点不太一样。他是油管 UP 主，我不是，我是和一个哥们聊到这个问题的时候哥们和我说的，因为他早就知道新端口的数据经常不靠谱。事实上油管的控粉是极其普遍的事儿，应该已经自动化了。

甚至可能是这样的，简单来说，由于联邦政府和商业部门捆绑其实非常紧密，所以其实很可能油管是采取一种类似百度的“竞价排名”的方式，或者说是“付费删除”类似的方式进行此类行为。

只是这种付费删除是会员制的，只有联邦政府相关度比较高的企业才有这个资格，州政府应该无资格。

事实上现在此类“网络制信息权”很可能已经是联邦政府继续统一控制各州并协助他们管理老百姓的一种手段。

（鉴于目前的情况，这个火锅大王想通过发动粉丝去对抗和揭露，我觉得他这是在作死。美帝人民还是太低估联邦当局的恐怖程度了。中国很难入籍，真的做过火了，美帝和沙特一样直接在大使馆里把他给干了也不是不可能的，这不是第一次了——你光是反对美帝不会在乎，美帝还会用这个宣扬自己的自由。但是如果有盈利或者形成商业一部分的可能性，美帝就从来不会手软。美帝能表面上容忍异教徒，但是如果有盈利或商业的前景，那就是异端，美国绝不容忍异端）

之所以美帝能够使用这种“政治给目标，商业给方法”模式可能有以下原因。

1：美国有一个体量很大且消费总量较高的内部市场。这使得其市场容量能够支持相当一部分政策导致的波动，而且产业链也比较完全，这很有利于“战略保密”。只要有一个链条能够服从于上级，那么联邦政府就可以通过控制这些关键生产链中的环节去牵制其余产业链，这样其余企业就没必要和联邦对着干（干得好就会有政治保护，何乐而不为）。

2：美国的立国到崛起过程其实无论如何都会是较为顺利的（不管是资源还是人口构成），这个趋势很容易看出来。只要趋势明显，那么企业就更倾向于至少让其主体和生意的很大一部分留在美国，甚至只在美国。

3：美国有一个很成功且分布广而有效的政治系统，这使得信息传递与信息转化为实用行为的速率很高。

4：美国军方一战后就开始确立科技强军的整体策略，但是科技武装相对于数量，就需要更庞大的资金和更庞大的采购等……这一切都意味着军方的管理能力和行政能力都无法再做一个“军阀”了——军事系统和普通经济系统差异太大，而大家又具有暴力能力，这就使得军队科技化的先决条件就必须现代化。

由于美军在二战前其实是很虚弱的，而二战直接就是一场技术战争，美军迅速用“民转军”科技来完成武装。

所以美军首次真正意义上成为大规模军队，从初始就是一支技术化兵种——要想守住自己的地位，就注定不能成为军阀。

而之前美帝的类军阀组织又在快速的社会建设和发展中并不需要太多的对内军事控制，这就使得美军在政治上其实是相对幼稚的，给了好处笑嘻嘻很难组织起来考虑长远利益。

这也就不难想到为什么美军二战期间控制了很多产业却在战后迅速交出。虽然中间联邦政府采取了各种有的没得和残暴的手段，但是几年内就基本平静的收回也体现出美军在政斗中的虚弱。

美军内部整合时间太短，规模扩张又很短促，这导致美军很容易被联邦政府分化瓦解，尤其是涉及更复杂控制的国会力量——海陆两军由于其规模和复杂性以及历史原因，这两军被国会力量的控制程度就高得多，空军相对而言差一些，至于海军陆战队就基本是白宫方面管理。

简单来说，就是二战中美军被联邦当枪使了——对内的。



而由于军队当年又单纯许多，他们简单粗暴的抢夺方式其实反而更加有效——组织扩张太快了，构架还没搞好。制片方之类的玩意儿就算想贿赂都不知道给谁好处，就算给了好处，那个人兑现都不一定搞得利索，毕竟他自己都不熟。

不熟怎么办？

还能怎么办？雷厉风行公事公办呗。

联邦政府玩爽以后疏于提高，结果军队学习习惯以后又开始用装备复杂性玩花样反抗……尤其是反抗国会（这个时候有利于白宫力量上升，海军陆战队在忽悠技术方面似乎对陆海两军“传授”不少）……当然这些就是后话了。

在以上条件下，美帝的心理战其实在表现上更类似于“商战”，至少看起来是。

由于基本面上的同一性，这就使得这一策略的大部分具体操作都是正常的商业行为——这意味着可以最广的触碰到不同的利益群体，并且给这些利益群体带来竞争手段。

简单的来说，就是“这个指标是信息上的自由持枪”。

于是美帝最不缺什么？最不缺的就是“自来水”。因为利益相关方涉及的很多，而核心又是联邦政府掌握的（主要是国会）。

所以我们可以看 b 站那个“火锅大王”，一大群自来水就自发的去攻击他了。

尽管火锅大王给的证据其实很显而易见，用“油管剔除机器人”的解释完全站不住脚，但是自来水并不在乎。

（这些攻击者常常来自于知乎）

这和一般意义上的“自来水”的区别是什么？

这是利益冲突。

再解释一下？

这是敌我矛盾，不是人民内部矛盾。

也就是说，美帝反对对手是不需要讲道理的——讲道理本身也是一种说服自己人的过程，这就是所谓的“师出有道”。

美帝不需要师出有道，至少发展到现在不需要了——只要几个政治正确就可以了，其他大家都已经“心知肚明”。

美帝的商业化心理战的牛逼之处就在于，它是可以迅速将内部矛盾转化为敌我矛盾的，因为这是根本的利益饭碗的冲突——所有事情都可以立即上升为意识形态冲突，或者暗含意识形态冲突。

这就好比美国人民看待“无神论者”，他们虽然表面上看起来“嘿嘿嘿”，但是他们心里觉得是“这人不讲信用/品格可能有问题/危险，需要小心”。

也许你以为宗教地区都是这样的，但是大部分宗教地区并不是这样的一种“个人利益”的形式，他们要么把你当作异教徒（组织敌人），要么就觉得你是异类。

异类不是坏人，只是需要更多了解。

美国人并不是，美国人不认为你是组织敌人，单纯的就是个人敌人。

当然，这么做的坏处逐渐也显现出来了——标准越来越多，冒犯别人变得越来越容易，大家只能挑最没毛病的说了。

简单来说，就是商业驱动下的全民连当 50 年红 wei 兵——大家不是为了争“组织忠诚”，就是单纯的个人 PVP 抢人头，因为他们已经默认了上层组织的存在，这个时候反而感觉不到上层组织了。

很多时候，你看了这些书会有一种感觉。

通俗书籍你会觉得“太傻，超现实，太理想化，危言耸听”。

而略带专业的含有记录的内容，你就会觉得“我不愿意相信”。

这就对了，心理战或者宣传战都是如此。

由于这些套路的有效性的探索比起理论论证来说更多的是实际经验的总结与局势的判断，因此时间长了以后大家在这些方面的套路是有趋同倾向的。

这导致如果不能“排除心境”去看这些东西就很难理解。

别忘了，这些东西因为有趋同倾向，这些东西又已经是构成大部分人道德与敌我观念的一部分，很多还是基础的部分——这个“大部分人”恐怕也包括你。

这种先入为主的构成很容易让大部分人陷入一种“敌错我对”的情绪状态中，尤其是本来就对某些东西特别喜欢或者讨厌的人。

要记得，这种好恶本身就好像自己对一些品牌的喜爱其实是一样的。喜好本身很正常，但是如果因为喜好来判断“这个品牌内部的电路板的原理”就不对了，因为这是更基本层面的东西。

专业化研究深入了，这种影响一般会减轻，但大多数时候我们不可能对这些方面有专业的程度，甚至连准专业都算不上。

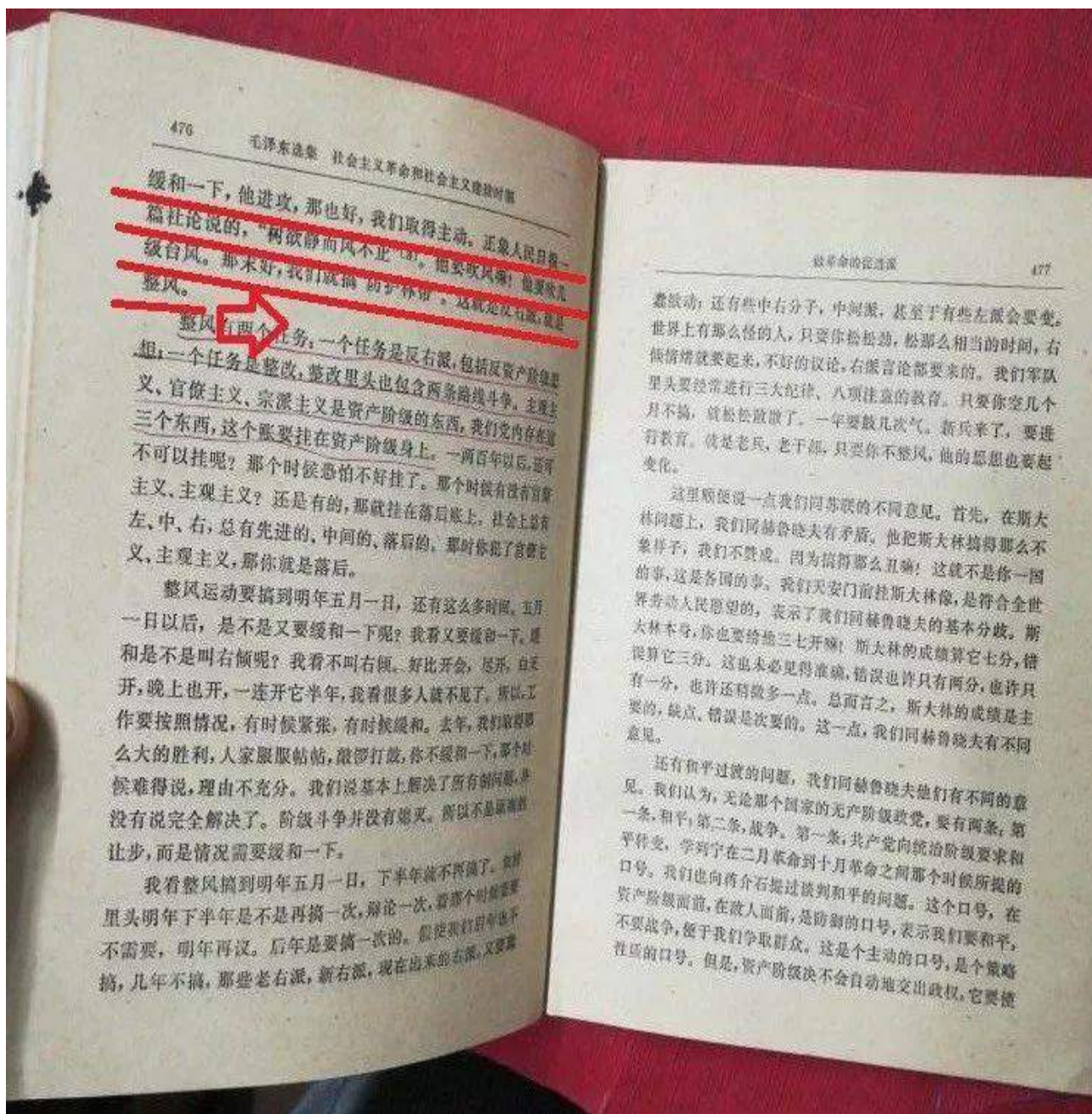
不过么，我这里倒有一个比较实用的方法可以尽量避免这种影响的方法，只是看上去很扯。

这个方法只是一种阅读习惯，不过看起来很奇葩。

一般随便可以看的书这么看，没什么问题——越不是客观记录的越可以这么看。

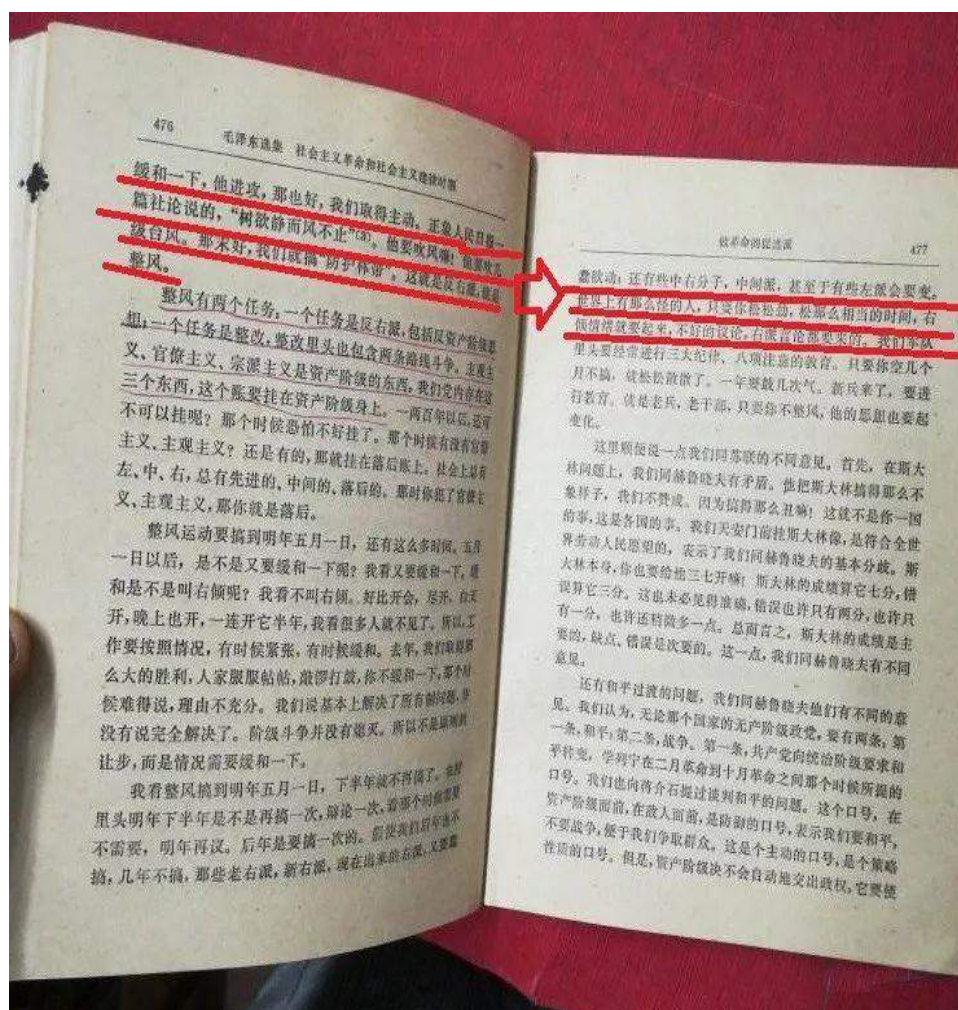


一行一行的看下去，一段段的看



但是对于那些可能涉及到大量好恶内容和先入为主印象的书可以用一个小技巧——无论是真实记录还是拟真度较高的小说或假设的社会与环境，都可以这么看。

还是一行一行的看，但是两页都看。从书的左边直接读到下一页的右边（一行一行的）。



这样话就连不上了？对，就要连不上。

进去了一大堆一开始没有什么关联的对话，其中一些话也会给你很多“额外的不必要感觉”。

但是，人为了整合这两页的内容，最终会把这两页的事件因果关系和逻辑重新捋顺一遍，就好像用一大段词汇来拼图出一篇文章一样。



这就好像记住棋盘路数是一样的，你不是记住棋子的位置，而是通过记住一个片段一个片段的局势，然后通过局势逆推出当时棋子的摆放位置，这就比直接记住每一步的棋面容易多了。

在你拼两页内容的时候也会这样，你经常会发现要想记住就必须记三样东西。

1：至少是阶段性开始与阶段性结局。

2：一长段内容逻辑内容的共同点。

3：整合两页内容时，你必须用共同点作为引子然后符合阶段性开始与阶段性结局的发展过程，你得符合了才能把拼图拼完整。

由于大多数书本（除了字很大的），两页纸下来都至少有一个很明显的因果或推导主线。

这样情况下出现的推导整合过后，就算不是作者的本意，至少也在这两页中的内容你也自然而然的完成了“逻辑自洽”，等于说在这两页的内容里构建了以这两页客观或主观内容构建下的合理运行逻辑。

当看完一整章以后，你的不同的阶段性逻辑自洽的部分就自然会整合为一章的内容，可能就会产生“一段一段逻辑自洽，但是放到一章里就不行了”。

虽然每个人都有不同的倾向于自洽方式，但是一旦内容延长，那么唯一能够将整个内容自洽起来的東西，往往和作者本身的基本主线相差

远了一——如果能在另一个方式下完成自洽，那么说明你发现了一个新的解释模型，这就更有意思了。

所以很多人经常问我：“你是怎么发现这么细节的关联的？我之前都没注意到。”

比如说之前我写的那个关于刘慈欣的世界观的文章，就说到了很多刘慈欣设定的各种阵营的结局及对应的策略。

其实很简单：如果按照传统模式看一个以“世界观”为主的架空世界，或者是“编年体”的历史内容，就很容易在观看过程中代入好恶直接产生结局或者因果关系。然后大部分人在后面都会选择性无视和这一因果关系或逻辑过程不相符的内容。

这不是坏习惯，这只是人类注意力的集中本能。

一旦代入好恶和预设逻辑，那么就有预设好的重点与过程，那些不符合过程的会更容易被忽略掉。

也就相当于男人在对美女表白的时候，如果预设好了对方可能的回答，那么对方真正回答中的很多信息就会被选择性忽略，结果男人就注意到对方除重点内容外的其他内容，而这些内容可能对于对方是更重要的。

女人常常觉得男人在某些方面迟钝也是因为这个。

如果是两页一起看，就算产生了情绪和几段话的逻辑推理，但两页内容重组的时候经常会发生逻辑冲突——这个时候人类的本能就会起作用，会试图从语言和逻辑上让两边的内容整合起来，否则就会很难受。

在这个过程中，生理上的难受会盖过原来的那一点先入为主的小情绪，然后进行更长和更多内容的逻辑运算。

这就是用本能战胜本能，本能很强大，硬碰硬往往要输，但是如果能用更高本能去压低级本能的话则往往能赢，而且赢的时候还很爽。这就会强化这一行为，不断地“继续赢”。

当然一开始这么做会比较吃力，可以先从字体比较大的开始，用不了多久就会习惯的。这个时候看书就更能“心平气和”了。

这在看一些“对于人群的具体操作或总结”的书很管用，因为有些书就是容易调动一些情绪，把客观问题变成正邪问题（这是人类本能，没办法的）。

（不过我也在想，也许正是因为这样的习惯导致了我不说人话，因为我的表达链条实在是太长了。别人都是因果因果因果，我是因因因果因果……因的内容在左页，果的内容在右页）

最后提示：看看推荐的那本书，然后想想现在我们在做什么。

摸鹰酱的屁股过河，可不仅仅是在武器装备上啊。

（《流浪地球》和《红海行动》就是中国需求下的《魂断蓝桥》）

# 委内瑞拉：活着的人肉磨盘

肛门里拉出个电锯 水库论坛

原来我写过一篇《现代反游击战》的文章，然后欧神翻译成人话，叫《人肉磨盘三两三》。

我在那篇文章中用伊拉克做了例子。

简单来说，现代反游击战就是让敌对国的整个社会系统恰好处于“濒临崩溃”的状况下，这样游击队无论做任何事情都会率先打破这种局面导致局部社会崩溃，这样当地民众就会讨厌游击队并且没有余力去支持游击队的反抗活动。

并且任何一次袭击造成的崩溃都会强化难民的移动，而占领军只需要通过控制“人道主义救援”就可以引导这些“多余的人”的流向，将其引入特定城区即可。

然后就是断水断电，很多人聚集在一起的时候是很难疏散的，而且人道主义援助的最大好处就是可以控制当地物资存量的多寡——很大一部分人会在存量耗尽以前一直等待，并且等待到绝望为止。

而这个时候他们已经无法再继续运动到下一个可生存的地点了，所以他们会饿死很多很多。

这种清理多余且危险人口的效率极高，比多花子弹和炮弹去屠杀要方便多了。

更关键的是，这种清理方式可以顺带干掉城市和资源产区周边的村庄——只需要用轰炸恐怖份子的名义炸一下村庄的必要的基础设施中心即可，破坏掉他们的生产能力，这样他们就知道自己的农业产出撑不到明年，这样他们就会逃难。

这样的方式甚至可以很“人道”而且凸显“建设成功”，因为统计区域比较集中于城市，而乡村就根本无法监督或执行有效的统计方式（也没必要），所以在统计数据上还能体现为人口上涨以及“关键区域”的经济情况“很好”。

这种人肉磨盘只要多弄几次，就能让游击队失去运动与生存的根基，使得游击队最多只能用零敲碎打的方式来反抗，无法取得决定性的胜利。

游击战的本质是越过占领军控制社会机器，但是越过的过程一定会有所损失，而美帝的做法则是刚好让社会机器濒临崩溃——自己不打破，让游击队去打破。

这一切的核心，其实是占领军对于现代化基础生存设施的“有选择和有控制的破坏”。

这么做的好处不仅是杀人效率高而且后患小——也许对于占领军的傀儡政府而言不好，但是对于占领军来说，小打小闹的抵抗没有任何关系。

因为对于占领军所需的最关键利益能够获得即可，比如说资源产地和地缘战略优势。这两者都是只要游击队不取得大范围的实际社会控制权就可以继续获利，所以重点在于不让游击队获得这样的战略优势来整体翻盘。

当然，减小对于资源与战略要点的损失也很容易——只要先破坏重点区域周边村庄和人口聚居点的基础设施，并且影响电力与水的供应，就可以划出一条较长的“无人区”或至少是物资匮乏区。这样一来，游击队便无法在这些关键地区周边“安营扎寨”，攻击的频率就只能放缓而且无法进行规模型攻击，长距离规模行动太容易被发现了，而且游击队的资源也很难支持这样的行动。

所以游击队因此陷入了恶性循环——不袭击无法扩大控制，袭击会破坏根基造成反对，袭击无法有效率有规模的展开，只能用破坏力很强的袭扰攻击，袭扰造成更大破坏，更大破坏导致更多反对……

更要命的是，占领军不断的通过人道主义救援把周边居民往“不重要的”大城市里面引并逐渐清理，而清理过程要么十分迅速要么和“剥洋葱”差不多，使得相对容易争取的周边人口越来越少。

占领军之所以有这种能力，是因为他们“控制了希望”（从某种意义上来说，他们变成了“xx主义者形象”，或者至少给对方这种感觉，就好像公知经常吹嘘美帝福利好是一样的，美帝对占领区就是这么做的）

但是大家都看出来了：美帝要想这么做，得先军事占领对方。

不过进来在委内瑞拉发生的一些事情让我意识到，美帝的套路已经升级了，他们可以在不军事占领的情况下做到这些事。

原来只能把死人身体里的细胞丢进磨盘，现在活人也可以了。

只不过这一次不再是反游击队，而是支持游击队或者说是另一个政权。



也就是说，美国的这套办法已经升级，可以对“活着”的组织展开行动，这种行动模式比绝大多数我们见过的中情局老套路要先进许多（比暗杀什么的高级的不知道哪里去了）。

对于美帝对委内瑞拉的套路，可以分为如下几块。它们在操作中是同时互有相关的，需要注意。

1：委内瑞拉是一个“社会主义国家”，其人民容易对政府有一些生活上的要求。

2：委内瑞拉的民生部门管理机关和军事机关是相对分离的，也就是说委内瑞拉政府和军队是较为独立的，做不到完全的政府指挥枪。这很大程度上是因为委内瑞拉的经济结构单一，但军队本身却很难经营这些东西，因此没有形成军政府，但是也没有形成常规的政府与军队的交际模式，委内瑞拉的军队也有自己的财路。委内瑞拉这一点和古巴就有很大的区别，反倒是和墨西哥政府军有些类似。

3：委内瑞拉原来对于毛子的依赖度远大于古巴，古巴是被逼的倒向苏联，而且在导弹危机以前和以后，其实都是努力的“自力更生”的，尤其是在民生产业上。这一点委内瑞拉是比不上的，委内瑞拉到苏联解体以后才忙不迭的仓促上马一溜东西，历史比古巴短，所以委内瑞拉连“改革开放”的资格都没有。

连国营系统都没有拿得出手的東西。

4：民间没有一点钱，而且也缺乏工作岗位，这个和第一条合在一起就是当前委内瑞拉最大的“空子”。

然后，这四个空子配合了美帝的几个“过程”，会自发的逐渐增强美国手段的有效性，无法抵抗美国。

一：扶持“更共产”的瓜依多……是的，美帝现在不再搞破坏对方意识形态与领袖结构的事情了，他们现在学会了“推”。瓜依多的话虽然更好听，但是他许诺的手段比马杜罗更加马杜罗。

瓜依多的套路其实很简单——通货膨胀太高啦，我们要压制通货膨胀啊，关键就是钱太多东西太少哇，东西太少是因为人家把东西藏起来了啊。

他们发动的抗议本身也是这么个套路。

但是我们当然明白，委内瑞拉的问题当然不是因为有人把东西藏起来了，而是他们的市场本身已经崩掉了。

不过，瓜依多其实是得到军方相当程度的支持的——其中发生了什么大家也都可以明白了。这件事在阿根廷也发生过，只是那次没有太多外来干涉。

简单来说，又是熟悉的配方又是熟悉的味道，又一次“叫的好听然后转军政府”的套路。

美国起的作用，就是提前给委内瑞拉军方一笔“内部资金”，然后让瓜依多能够不太受威胁的成长起来。

一旦瓜依多掌握了一个不小区域的资源，那么军方便不会也没必要清理，而且当地国营资产就会纳入军方控制，瓜依多就成为了军方的代理人和职业经理（也可以说是公关部的）。

这个套路的好处有以下几个：

1：反对派发展初期是最困难的，中期是最危险的，但是初期和中期美帝需要“打点”的人也是最少的，成本也是较低的。

2：代理人是从小发展起来的，能尽可能选择合适的时机并筛选能力——美帝吃不筛选能力的空降的苦头已经吃了够多了。

3：即便一次失败，其反对派活动也一定能部分动摇当前社会的局部，为下一个反对派铺路。

4：此种方式必然让反对派支持军政府，因为会随着美帝投入的资源走。一个反对派从一开始就从与现成军队交易走，那后期就容易被军方反吃，而美帝要对付这么一支军阀就更为容易了。实在不行也可以等军政府自己炸了再去收尸。

收尸最怕的就是有人抢尸，为了避免抢尸问题就必须示威——这简单，把门罗主义拉出来先叫唤下就行了，表示自己已经有了个准备。

而且退一万步说，如果最终反对派失败了，美帝也就不用承担捞人的工作了。

简单来说，就是把空降变成了招标。

二：利用委内瑞拉或者一切左倾社会组织共有的毛病，也就是之前所说的弱点第一条。

老百姓对于政府给予的生活有一定要求，也就是说更倾向于认为自己的基础生活有关方面是和政府有关系的，政府需要兜底。

最佳的方式就是“干扰民生基础设施”，一旦民生基础设施例如水电被破坏就会让对手产生巨大的后续问题。

这里不是说断水断电影响了马杜罗当局的“公信力”，这个不重要。

在伊拉克的调节限时供应水电是大部分地方有水电（至少在原有供应区），然后分区停水电来调节人口分布，是一种驱赶。

在委内瑞拉也是这样，只是反过来，变成大部分地方停水停电少部分地方有水电。

这个做法的意义在于可以利用修复速度的不一致性来驱赶人群，而对于委内瑞拉这样的左倾模式（很多国家都是），修复通常是从行政中心开始的——通常也是繁华地带。

虽然对于非左倾国家看似修复模式类似，但是情况的不同之处在于，非左倾模式的修复往往是因为商业需求，或者说是通过钱来决定的。而左倾国家则会用“人数”来决定。

这种修复虽然让人觉得“不舒服”，但是本身当局不承担太多的责任——而如果民众认为在这一块当局有主要责任，那么修复速度越快就越觉得“人家藏了东西”。事实上这在其他国家也是可以观测到的。

“凭什么不先修我们这儿”与“凭什么要修我这儿”。

这两句话想必大家都很熟悉了。

更关键的是：如果是基础生存设备受到破坏，一旦居民开始往容易率先修复的地区移动，那么在这种近似计划经济或限制较大的经济系统下运动，除了资金问题也会收到法律的干涉。

这会带来无法移动者的不满，但是对于可以移动的人来说其实会更糟——民生基本系统的承载力是有限的，而且在这样的系统下很多人会成为“非法居住”比如说挤在亲戚朋友那儿（然后你们可以想想失业的人住在亲戚家，然后大家都很看重政府保障……）。

重点来了：很显然，很多人都会这么做。那么这一核心区域的实际人口和公共系统压力会更大，更别说其他物资供应的压力了。

由于委内瑞拉以及一切左倾体系，老百姓对于政府的生活保障要求期望值都会比较高，这就使得委内瑞拉需要“保证人民生活”。

结果是什么？结果就是无论从实际上还是伦理上，首先考虑这些人口实际密度较高的地区会比较合适。

如果……这个时候多给几次冲击会如何？比如说周期性破坏水电供应会如何？

很简单，那就是委内瑞拉政府最终只能快速抢修人口实际密集区，对这些地方的物资供应也会加强。

于是，周边区域的控制就减弱了，但是民众的期望值不变——不满会急剧飙升。

但仅仅如此也不是致命的，真正致命的是一一在周边区域基本保障供应不足时，反对派只需要给予少量资源就能够大幅提高自己的“自己政府对于保障的信用”。

这一过程中会有个最大的掣肘，那就是对周边区域特别是公共服务断绝的区域传递信息是很难的，发放物资也是很难的。

但只要能发放物资，那就成为了“活菩萨”，只是这个活菩萨需要有较强的数量与较强的组织性——哦对了，还有委内瑞拉军队。

问题是在这种时候，委内瑞拉军队会受当局调动吗？很显然不需要也不必要，就算没有瓜依多的时候，遇到这些问题军方也是需要油水才愿意干这种事情的，所以委内瑞拉当局这种事情能不叫军方就不叫军方。

毕竟军方救灾，好处给多少也要看政府的脸色——所以政府越弱，他们能够得到的实际好处其实越多，甚至是变相拥有了政治权力。

目前委内瑞拉比较弱的“大政治组织”还有谁呢？

当然是瓜依多，人家有这个“理想（目标）”，外加还有钱和外部力量支持，这笔生意现在不做更待何时？

各位看，这就是“农村包围城市美帝人工版”。美帝创造了更大的城乡差距，分化了政府与反对派的实际利益控制区——这会使得现任政府本身的工作人员利益并不会立即受到侵害，进而导致打击反对派的动力在实质上减弱。



更重要的是，这种农村包围城市对于现有政府来说是“剥洋葱”的，这使得被纳入反对派实际控制领域的现政府人员并不一定会受到损失，甚至在某些时候可以“吃两面的工资”。

洋葱被剥掉的那一层，还是“农村”的一层，这些人获得现有政府更高层的奖赏本来就更少了，而且问题还越来越多，加入反对派至少是站在“没问题”的一边了。

其结果就是“城市越来越小，农村越来越大”，而这些“城市”本身需要更多不对称的资源才能活下去，一旦反对派占据的地方越来越大，那么无论是税收还是物资供应都会让这些原有政府制定好的人口聚集区崩溃。

而对于这些人口聚集区的崩溃，现政府就需要军队的协助——军队会协助的，但是要求的东西当然会非常非常多。

所以无论最终是马杜罗赢了还是瓜依多赢了结果都一样，委内瑞拉会变成军政府，只要这样美国的目的就达到了。

至于马杜罗还是瓜依多，都是棋子罢了。

哦，大家肯定想到这次的委内瑞拉大停电了。

几乎可以肯定是由美国干的，但是有委内瑞拉军方的直接参与，是一次针对工控系统的病毒攻击，但不排除对委内瑞拉重点输电结点的电磁脉冲或新型石墨弹的攻击。

我倾向于使用了新型的石墨弹而不是电磁脉冲武器，里面用的不再是石墨而是某种可高温及常温下快速降解的导电材料。上次美国使用石墨炸弹后，由于短路时石墨的融化附着在线路及设备中，导致修复速度过于缓慢成本过高，所以他们在开发短路后无法融化并且可降解的新型纳米材料。

委内瑞拉就可能是一次实战试验，一旦试验成功这套方法可以应用于大量的左倾国家，当然首当其冲的是很多拉美国家。

当然，对于这些国家使用这些武器也是很容易的，特别是“内鬼”都已经公开化的时候。

至于为什么不是“意外”而是“攻击”，不是因为什么“委内瑞拉说是攻击”而是因为就现代电力系统来说，要想发生这样的停电几乎是不可能——哪怕就是水电站倒了出现大范围停电，也不会是这种“剩余电力紧急分配”都做不到（委内瑞拉当局是控制中心根本无法切换电力，无法分配，控制系统失灵外加各个节点出现问题，大量的变电设施也出现问题，根本不可能是意外）。

执行这样的攻击成本是很低的，而造成的社会影响是很大的，更关键的是修复虽然技术上不困难但是耗时较长且紧急修复后的电力系统会更加难以抵御此类攻击。

美国使用新型攻击方式并不是“掩人耳目”的目的，美国不怎么需要，真正的目的是让修复过程变得简单但更需要人力规模。

可以低技能修复是有利于反对派和军方而不利于马杜罗政府的。

三：马杜罗当局会实质上认输，也会发出和谈请求。

美国会采取一系列手段让马杜罗无法进行和谈，当然也会让瓜依多与军方也不能和当局和谈。

和谈对于美国而言就没有达到最佳的战略目的，因为和谈本身很可能意味着委内瑞拉的局势的缓和，甚至有一部分石油资源依旧掌握在委内瑞拉内部的势力范围内——注意，不是马杜罗当局的范围内，而是任意委内瑞拉的势力，无论是政治的还是经济的。

阻止和谈的方式并不复杂，这既不需要靠金钱引诱也不需要靠太多的政治手段。

方法很简单：不排除使用武力解决。

不排除武力而不需要武力直接威胁就可以做到，是因为美国培养瓜依多的做法是可以复制的，而且是不可阻挡的，这种好事总有人干而且马杜罗或左倾社会是无法从根本上防止这件事的出现的，只是左倾程度越高越容易受害而已。

所以不管是马杜罗当局，瓜依多还是委内瑞拉军方都很清楚这些事情不会因为和谈成功而结束——那时会有更多的瓜依多，而更多的瓜依多会分掉更多的蛋糕。

蛋糕越小，那么最后的头目别说从组织上，哪怕连肉体上能够存在的可能性都更小了。

马杜罗，瓜依多，委内瑞拉军方。

马杜罗可以选择和谈，但是瓜依多不可以，如果瓜依多选择和谈会被军方干挺。委内瑞拉军方不需要和谈，因为它本身就是被争夺的对象（暂时）。

马杜罗会被弄死，瓜依多胜利后基本可以肯定会被弄死，军方最终也会被弄死。

这三方都不知道自己的结果么？当然是知道的，傻子都看出来了。

问题在于，瓜依多不能停，停了现在就会死——因为这个社会机器已经启动了，就算最后事情不了了之或者瓜依多失败，瓜依多曾经占领的地方及其利益集团不会停下。

如果瓜依多停下，甚至不用美国动手，他自己的人就会抢先一步“做出表率”——是，瓜依多是很可能在最后被干掉，但是他身边最近的人则一定会被干掉。

唯一可能保住三方的结局就是“三方深明大义结束内战开始和谈”，而一旦发生这种低概率事件，那么美国也已经因为之前发生的事动用军事手段了。

即便是和谈抢先在军事介入前“突然成功”，这种不稳定的关系也无法一致对外，就算能一致对外也缺乏整体组织，所以美军只需要很小力度的短期干预就能造成大量不可挽回的后果——可以说本次的大停电攻击，也是一种实力展示。

委内瑞拉不能说是技术兵器，只能说是特工：如果说是技术兵器，那么军队不可能没有发现，而发现了没有告诉，那不就说明……而如果知道而说出来，这就会让军队和美军必须发生矛盾，军队肯定不允许政府这么说。

简而言之：如果美国不承诺放弃使用武力，那么三方和谈的最好结果是被搅局，最差结果就是被美军直接入侵，三方都不会留下活口瞬间团灭。

如果瓜依多取得胜利，那就是一个排排坐搞枪毙，枪毙有个先后，而且最后那个人可能可以活下来而且活的不错（所以瓜依多已经是个亡命徒了，军方也是，尽管瓜依多一开始介入这件事的时候可能没想那么远）。

但团结意味着团灭，分裂意味着可能不会马上死。

当然，按照美国的习惯，三方不会有任何一方的首脑及其组织活下来——即便是美军直接指使的“空降兵”大部分也只是拉回来自己解决确保不留活口而已，更别说瓜依多和委内瑞拉军方连空降兵都算不上，美国只是在天平上面加了个“小小的”砝码，仅此而已。

毁灭你，与你有何相干。

四：外部干预有可能吗？

会有抗议，会有反对，但干预成功是几乎不可能的。

原因很简单，既然美国政府能够口无遮拦的说出门罗主义，那么意思就已经很明确了：现在的美洲计划是不可更改的，谁动用实质意义上的干预就是美国的直接敌人。现在美洲是美国的，插手这件事和侵略本土没有什么区别。

然后你觉得会有实质性的反对吗？不会的。不仅对委内瑞拉不会了，对古巴也要力度减小——当然，这不意味着这些国家吃亏了，事实上至少短期来看，美国打理后院的时候对远方的压力会减小。

然后？大概是没有然后了，至少对于委内瑞拉来说没有了。

等美国打理好后院以后呢？是要对付咱么？

不一定，这个套路用在欧洲更好，而且美国人能“深刻认识”的敌人也只有欧洲。而且相对来说，欧洲很多国家的实际情况尤其是人民的情况，其实和委内瑞拉更加相似……

也许第一个遭殃的会是西班牙。

至于委内瑞拉被美国实际控制会怎样？不知道，不过想必到时候伊拉克与其对比，会是一个美丽动人又安全的地方吧。

军政府应该会来回上台，然后再出现一个政府——情况和现在其实差不多，只是阵营变了而已。

当然，头几年应该会好看一些，这是为了给其他拉丁美洲国家做一个“榜样”以方便渗透。渗透结束后，拉丁美洲的人口在美国看来可能是有点多了。

放心，只要使用从伊拉克和委内瑞拉得到的经验，非法移民怕不是会比现在还要少呢。

那么，如果一切从头来过，委内瑞拉有什么办法活下来吗？

答案是没有，无论委内瑞拉反对美国也好贴着美国也好，都得死。

至于现在？

他们只是没扛到美国完蛋的那一天，仅此而已。



# 关于“白左癌”疗法的一些回复和对未来“新型奢侈品”的预感

肛门里拉出个电锯 水库论坛

Well……现在在开两会，其实我很想说一下但肯定不行。不过原来看过我那篇《中国制度比美国更有优势》一文的童鞋，在看本次两会的新闻的时候应该会有一些感觉……很多内容和我那篇文章说的一样，但现在明说了。

这次的内容可能有些奇怪，说的是“流行”或和说是“奢侈品”，我认为未来 30 年，奢侈品将会出现一些有意思的转变。

不过我这里要先说一下前两天的文章，也就是那篇有关“桃军师写县城状元”的文章。鄙人语言组织能力的确是垃圾，所以我发现评论大部分没有察觉到那篇文章所说的重点。

没办法，有段可能敏感，其实那篇文章最关键的其实是“特异性”——其实重点讲的是“怎么找到天然的必然的特异性”，“怎么人为扩大这种特异性”，“下手”。

整个“白左癌症”只是个引子而已——其实在说的是“特异性的人为强化可以增强全局性调控策略的普遍性与有效性。虽然这一过程必然会降低整体效率，但这种决策的普遍性和有效性带来的一些特定产品，例如说内部生活与贸易稳定和安全环境等等，这些都是一个组织者对于其组织成员认可其存在的

根本合理性，也是合法性的基础——即便没有提供额外的产品，那么能保持这种循环也是一种必要的运营”。

上面的话用我们用一些常用但这儿不太方便说的词汇套一套，也很容易理解。

如果再把我说“区分可扩大文科与理科在未来策略选择与工作的特异性”以及“根据不同的特异性带来的其职业上对于不同的宏观政策的敏感性”，两者结合拉出来一想上文中所说的“化疗”之后的生产方式的变化，这样重点就对了。

再想一想，我们就还能得出几个有趣的猜想。

1：“化疗”过后，从市场需求上来说，普遍扩大的理科职业发展配合各普通学校的教育资源的欠缺，这可能又要出现一次教改，这会使得一部分学区房变得不再那么值钱，但是平均来看可能会更值钱。所以可以不用去蹭“相当好”学校的学区房（当然“最好的”那些最多也就是涨的幅度不一样，一般不跌），但是那些“比平均值好一些”的学校周围的学区房很可能会上涨的不错，但理科类型工作的上升与普及，理科的工作的收入相对来说不会和文科平均差这么大，反过来说这会意味着这类学区房的“舒适性”要求会降低。

同时具有一定质量的中等理科教育相对容易普及，这意味着三线和四线城市的较好学校周围尚存的“老破小”可能会很有价值。这是一个需求量总体上升，但消费群体本身高消费能力差距不大的市场。这些老破小的总价不会和当今某些特别火的极高价又“老破小”的学区房那么高，但涨幅应该会更加明显而且也比较容易出手。

会有一些原来算不上“学区房”的地方因为本学区的价值上升而变成学区房，在未来 30 年这可能会很普遍的发生。

这可能会带来一种类似现在“拆二代”的群体，很可能是一些老人因此获利（事实上安排好教学资源分配并诱导此类交易，甚至可以充当一部分养老金）。

（当然这只是我的个人看法，我对房产可没有什么认识，这只是一个宏观角度而已，具体的还要大家自己拿捏）

从目前来看，中国的理科需求本质上来说是规模化的，所以我个人对于“奥数”这个东西是支持的。虽然它并不见得有利于“人均大师”的培养，但它有利于更多的人去投入理工科领域。上一次奥数热带来的理工热情（或者说是让很多父母觉得这玩意儿挺重要），只要年龄不低于 25 岁的朋友应该都有所印象。

很显然，中国即便在我上文预言的第十五个五年计划中，中国将包含基础设施及其更高科技的领域作为主要拉动对象，中国也依然是一个基础理工资源缺乏的国家——这个缺乏不仅市场上有一定要求，而且从国际竞争角度来说也是如此。

制造大师其实非常容易，制造基本盘才不容易。一家公司的竞争力很大程度上看它的决策层，但是它在同等规模下的竞争的核心还是其各种基础运行系统。

西方国家可以“无缝的从基础产生大师”恐怕不适用于后发工业化国家，哪怕是差了一些时候的日本也不是走西方的路子——他们的基础教育到“大师辈出”有很大的间隔。

西方能产生“无缝到大师”恐怕是因为他们的技术创新和相应技术组织方式的发展是同时摸索的，是一边技术创新一边产生新的组织。这个时候技术知识总量，尤其是越早的时候技术总量与相关性都相对会少一些，甚至很多时候一个专项技术和理论能找的工作或用途就偏少一些。

可是作为后发工业化国家，与之前的工业化有关的无论是技术还是组织形态还是相应的基础科学，这些加起来可学习的总量是极其巨大的，相对来说与这些相对新型组织方式的发展也是更容易估计的，毕竟都是前人曾经走过，相应技术即便有所保密也是知道这一方向是大体可行的。

在一个重点是“追赶”的状态下就需要先把一切东西先想办法实用化，至少是在一部分领域里能够做到，换取一些工业化时代的收益来活下去。

即便是一亿双袜子换一架波音飞机，那也要能制造一亿双袜子。

我们没有波音飞机是因为我们没有技术，技术需要很多大师+时间。我们可以有大师，但是我们没有时间。

一亿双袜子的技术我们能够学到，我们也学会了制造一亿双甚至更多袜子的组织。

我们现在到了那种倾向于生产“大师”的地步了吗？可能还没有。而且从我们的规模来看，我们“人均大师”比例比普通情况低很多也未必不行。

因为对于中国这样的巨型组织来说，核心的，可更长期保持的优势竞争力还是在于它如何有效运行这么一大群人，这么大的规模。

规模越大不代表个体产生的进步越快，但它通常意味着其抗波动能力越强，通常在整体上保持存活和安定的可能性也越强——只有小咪咪的地方在打来打去，规模大起来相对就打不起了。

西方国家因为统一巨型政权较少，而且中间断代也很厉害。像沙俄这样的政权对人口的控制又并不是很大，美国则历史很短，所以他们相对而言可能就不容易使用这样的“规模优先”的模式。

从某些方面来说，由于不具备规模竞争的成熟手段，所以他们一来想让他们在环境尚可的时候“人均大师率”低都没有办法。

大师其实是一种知识的高度集中，甚至带有垄断的社会角色。小规模组织里面更容易出现精英正义优先的模式，很显然在一个精英正义的环境里面自然容易产生大师的。

所以大师真的是一个很好的称谓么？对于大师个人来说的确是。但是对于一个社会来说这只是不得已的结果——我们不应该刻意压制大师的存在，但绝不应该以“大师”生产为标杆，因为以大师生产为标杆的前提条件就是以精英正义为先导。

精英正义为先导未必是坏事，但很显然它相对来说不太可能适用于一个超大型组织的长时间维系。

简单的来说，小型组织才更加在乎：这一个人顶的上三个师。

大型组织更在乎：我们投 100 万人还是 150 万人。

这是人海战术吗？

是。

军事上最难的战术是什么？

是人海战术——听上去人海战术好像是简单的，但实际上能维持这一庞大的数量并且进行投送，这个难度远远大于其他战术。

优秀战术的本质在于集中力量在重点区域产生优势，人海战术的本质是在几乎所有方向的核心力量推进上都有优势——就好像二战西线盟军对德军用“宽大正面”攻势一样。看上去特别的“不精彩”但几乎不可能被挫败。

那么，我们是不是绝对不要走精英正义呢？

不是。

什么时候要走？

当中国内部问题造成的威胁在远强于对手的情况下更大，大到我们如果继续维持“小中国”而不扩张文化与直接权力管辖范围的风险已经大于内部威胁的时候。



这也意味着中国及其内部组织与文化系统，其可承载的管理规模已经超越中国国土面积与人口的时候。而且这种管理方式还是一个工业+信息化技术下的方式。

在中国这样的体量下，可承载的管理规模如果已经超越这个标准，那么我们的综合实力至少是世界第一。

这个世界第一并不是用西方各种标准来衡量的第一：因为西方标准是建立在他们的国际和竞争语境下的，他们的斗争是习惯于承受更大代价和组织风险的，这是因为他们习惯的小规模组织本身维系就有很高的天然风险。

所以西方世界包括现在大多数衡量国家实力的标准的“第一”对于我国而言是不够的。

也就是说西方的“核心竞争力”的价值对于中国来说是很廉价的，所以用这种廉价的核心发展出来的评价系统自然不能简单的套用于中国，最多只能套用于局部而不是全局。

这当然也包括“大师生产量和实力的相关性”。

所以说即便我们达到了西方的核心的超越标准，也就是到了绝大部分指标都已经在总量位居世界第一，并且甚至在一些绝对硬件分类上（比如军事）超越了同体量或者现有第一名的时候。

这也只是意味着我们在对手眼里已经到了“足够可怕”以至于最好只能想着交易而很难想着入侵的地步了。

这一点意味着至少国内的威胁和国外的威胁已经是趋于一致，不用再冒着国内更大的威胁去应对国外的威胁了。

任何一个组织到了这一个地步，都已经可以算是真正立稳脚跟。对于第一次站上这个位置的组织而言叫“成功”，对于以前站上过这个位置的组织而言叫“复兴”——复兴只是到了一个平衡点。

到达平衡点以后，由于中国体量带来的发展预期，其对外能力将大大扩展，这个不仅仅局限在组织机器层面上，所以才能叫“梦”。

用某个不恰当的比喻来说，对于规模和规模运行已经内外风险平衡的组织来说，这个平衡点就是所谓的“财务自由分界线”。

但是，这不代表越过这条线以后，我们就直接到了可以“攘外”的地步了——真正意义上的拓展我们组织系统的“强控制区”甚至在法理上将更多的东西纳入自己的统一管辖下。

当然，什么时候到这一步，还是要看事态的进一步发展。

不过可以预料的是：在可预见的未来，中国即便倾向于理工的状态下会奉行精英式教育吗？我觉得应该是不会的。

除非是中国领导人蠢了——但是这是不可能的，中国政治是不断实践演进而非类似欧洲可以跳跃式“理论优先”的相对容易产生代差的环境。实践演进意味着各集团之间的实际水平是接近的，这就使得谁先放弃现有优势，甚至不发挥最大现有优势就一定会被内部对手做掉。

最近那个被做掉的“大”人，就是常申凯大校长。下一个不知道是谁，因为小蔡下台了。

所以在硬件上，中国在可预见的未来就没有使用精英教育的机会。当然，类似“奥数”或者“天才班”那样的也会层出不穷——但相对来说，直接危害会比较小。

至于我支持奥数么，我其实支持的不是奥数本身，我支持的就是那种盲目跟风——盲目跟风才能跳过很多理性选择，而大部分普通人的理性选择由于信息匮乏而且带有选择性，这种选择性通常是由特殊需要带来的某些政策上的……

这个时候越过理智去攀比，反而是一种比较“随机化”的做法。

当然在识别能力上涨了以后，那就是让别人去做这些，自己就可以判断了。

但问题在于：在能够超过一定判断力的门限以前就去试图用判断来代替“我随便选个东西看起来有逼格的东西”在概率上来说往往会更加危险。

道理非常简单：当环境中产品的大致安全性还可以保证的情况下，无选择和搭配能力的人一旦“发动脑筋”去选择，往往会产生一种明显的“有倾斜方向的错误集合”，这个时候产生的破坏往往会远远大于“随便乱选”。

这是因为教育这玩意儿和一些投资类似，它早年形成的方向是有可能得到强化且能在后期累积的，错误可以被持续放大或补充，但是要做好却是一个系统性工程——系统要想成型就必须大致上保持子系统的基本正确运行。

随机乱选就算不能形成良好的系统，大致上也会在周遭环境的影响下形成和父母周围环境类似的“准系统”。

可是一旦父母不具备精准的系统化筛选能力就开始进行挑选……所以我们一般能看到那些“有明显的爱好或者倾向，自己不会但想让孩子会的家长”，他们的孩子往往容易完蛋。

芸姨在文章里面说到一个例子“给父母买脑白金哪是为了助睡眠，只是知道这喝不死。”

不过我个人觉得：“喝不死”本身就不容易——我们就拿手头的东西来说，你随便塞一点东西到肚子里，或者哪怕是能吃的不分剂量或搭配塞进肚子里，十有八九也是要死人的。

奥数也算是个“随便吃很难吃死人”的东西，这对于那些“想攀比，得搞点什么”的家长来说已经算是个难能可贵的玩意了……

“一锅烩一起吃还吃不死”的东西其实是不多的，吃“正规特效药”吃的肾衰肝衰或早熟的倒是一大堆。

想想我们以前限制奥数以后，那些跑出来的各路牛鬼蛇神哪个杀伤力不比奥数大。

当然，这种“真就乱选了”也没有太大问题的情况，恰恰也反映出了中国整体上行+平民化教育的一些特征。

（精英化教育往往带来的是普通教育的……极度奇葩化。比如说在中国杨永信能闹出点事儿来，但在美国这就是正常现象了，只要包一个宗教的皮就啥事儿都能做了。）

这对于大多数人而言是有利的——中国这么大的体量及其控制难度，一旦精英化教育，这个精英化所需的等级绝对不是西方常春藤之类的“精英”能比的。

中国的精英那真的是精英，都掌握大规模社会结构，有些甚至还相对完整。与之相比，西方那些精英就是个土地主差不多的，贾府就顶天了。

到那个时候不仅是“乱选”会吃死，选不吃死的难度大概也是今日“选对10年口粮顺序”的好几倍，更别说吃的好了。

大部分现在玩成阶级跌落的一般还真不是乱玩的，大多数是硬玩玩死的一——“天才儿童”是个很大的概念，硬要去玩其实也就是“大体安全的东西里乱吃”，一旦目标具体起来选错了瞎吃才是真的要命。

概念越大越类似于吃保健品，越具体越像是对症下药——前者通常吃不死而且好歹可能会有点附带好处，后者如果不是医生来做十有八九是要出人命的。

感谢父母的不杀之恩就完了，还要啥自行车……

（越是感觉这话没道理，越觉得自己“可以选”的一般死得越惨……因为这事情本身在大部分范围里面都已经超出了人类目前的认知水平，大致上只能

在几点上做的还可以，剩下的是靠环境影响，这些影响要素大部分是不可知或不可控的，但是整体环境会影响这些要素的在孩子身边的总量和构成比例——简单来说，一个系统能围绕几个基本可以确定正确的点就不错了，要想控制细节或评价细节对系统的影响是极度困难的。这就意味着“单个产品”的影响其实是很小的，只有家长本身“高度关注”并且不断有意识地具体选择后才容易出整体问题，因为这种具体的选择很容易形成一个脱节于其本身的环境的大致方向，或者和环境产生了冲突，这就使得环境对于孩子的教化作用减弱或扭曲，也就使得最主要也最保险的环境教育机制失灵。)

So，所以我从国家层面上，我觉得奥数并没有什么问题。

从个体角度上，我觉得对于大多数个体来说，不排除奥数这个“多数情况下危害较小”的选项是比较安全的。

一个系统越是复杂，那么单列出来以后，每个子原件单独看起来就越“没用”。

很显然，教育是一个极其复杂的系统，大部分内容实际上也是用“无害”填充的。

如果我们把一个人的教育过程，随机的将其中某个时间段的项目单独拉出来，那么概率上这件事情能被称呼“有意义”的可能性本身就是偏小的——多了一个“后来可以说的话题”实际上恐怕已经超出单一项目带来的直接收益的平均值了。



不过，我倒还是比较支持对奥数进行限制——不是为了别的，这么好用的东西一定要能来回用，不能一下子搞得太臭了。

Ok，第一部分就此结束。

我都感觉可以再写一篇《教育产业促进宏观调控有效性》的文章了，但想一想内容也太 TM 和谐了。

哦，这种教育对应调控的策略中国古已有之，但是玩不好的话就会变成党争——但这也是相对比较好的解决方案。

因为使用这种方式带来党争的硬件条件要求比较高，相对而言从形成对立到对立成熟的时间会比较长一些，组织的寿命也就有个底限。

关于这个问题，在阎克步的课程中大都讲过。

还需要提示的是，这种平民化的教育模式对未来某些“奢侈品”是有关系的。当然，这个过程会比较的“曲折”。

2：随着“文/理清除置换系统”的实施。民间金融发展会加快，但是小型公司会被更快的合并甚至被打击。因为对“更大量收入更稳定者”提供各种金融服务是非常重要的，这会影响到“方方面面”（包括上面说的“更多的学区房”）。

但别忘了，下一次“清理”周期也很重要，时间也永远很紧。因此在这方面加快小型化到大型化的过程可以降低一些下一次清理时“赶不上趟”的风险，更成熟的社会也有利于降低转换期的成本。

上一次我们的代价是很大的，这一次的代价应该会是较大的。

但是很大的代价会让组织面临本身很大的内部风险，较大代价在内部上风险可控，但是外部风险依然存在。

从这一点来看，外部势力“唱衰”我们也很正常，这本身也是在这一时刻“号召大家”一起加入，来试图“让唱衰变真衰”。

我们是不会让他们得逞的——如果他们开始真正意识到自己“加入真衰”根本不能赚的什么好处，那么他们不管是明面还是暗地里削弱对抗强度，那么我们就很可能会出现“如释重负”的一种稳定和增长。

当然，如果外部势力想要使用一些更加粗暴的干涉手段，那么我们也不是没有准备。

事实上这种“文官武官/文科理科”划出的新的“特异性”界限并用于清理工作。我国成立以来第一次文武清理就不必多说了。

第二次文武清理附带文科理科清理互换重点，就是在上次下岗潮的时候。

如果我们区分一下就可以发现，当年下岗受害者的比例和后续想办法过好日子的数量是有明显专业大类上的区别的。

那个时候学文下岗的明显就比学理下岗的好。

也许你会觉得奇怪：不对啊，当时好像一样惨啊，下岗的无论是文职还是技术员，都是有茶叶蛋卖就不错了啊。

但是仔细观察一下就不难发现，其实是文科下来的混得好——这件事儿更要看活下来的人里哪边容易混得好，而不是看“死的最惨的是啥样”。

这就好像陨石砸到恐龙头上，要看的是活下来的恐龙哪个比较多比较好，因为灭绝的无论多惨，它的结果都一样。

当年的很多文科人员下来了，后来做账的可以做账，当基层管理的可以当管理，跑来跑去做生意的也多是文科人员。

在那个年代下岗的人都下岗，但是活下来混得好的人就有比例差异了，而这些活下来的人就会成为新的标杆。

这个都不用什么艰深的数据了，看看那几年春晚的导向就可以了。

这里的逻辑也不难，但是很多人肯定会被“带跑偏”——因为人类的本能总是关注更惨的样子，而有的时候“惨”并不是真正的重点。

不过，在最“惨”的时候，当然也可能发生大规模降级事件，这一次很多文科的人下来很可能是“一夜之间（他们感觉）”就从高收入人群变成了穷光蛋。

这些人现在可能会有用处，但是又不是传统的处理方式。

大家可以想一下：在未来十年如果发生了现有的高密度由文科类从事的职业类别发生“下岗潮”，我们还需要“内部消化”么？也就是用原来那些老手段，去强行度过？

很显然是不用了的，因为我们现在不仅有国内的发展周期，还有国外的。

很有趣的是——我们的海外利益发展周期似乎恰好和国内反过来，至少这一次是的。

在国内需要“技术与工程迅速铺开和调整”的时候，海外利益方面则是要求“规模提升”。

这就有一个非常好的循环：国内要清理这些人的时候，给他们一个出路，让他们中的至少一部分人服务于我国的海外利益。

别的我不知道，但是这些人一旦在国内大量下岗，他们的工作内容会很难服务于西方企业，但是对于中国海外企业的利益肯定是有帮助的，尤其是降低中低层管理人员的招聘成本。现在中国海外企业招聘国内人的成本还是偏高的。

在现代“海外工作”相对普遍，中国现代化家庭也越来越能接受“远距离工作”的概念下，一旦有一个外力去触发“往外走”，那么其额外阻力会比以前小得多。

很显然，在未来十年间，可能海外劳务派遣这个生意会越来越好做，但不是针对原来那种“劳工”了。

---

---

好，下面说说未来 30 年的奢侈品。

首先给几个预先设好的结论。

1：我认为，未来 30 年面对中国人的奢侈品和西方人的奢侈品会发生明显的分化。这种分化是根本概念上的，并不是单纯的形式变化。

2：中国的未来奢侈品的用途是更加“组织化”的，展现的是一种直接的“我对于人群”的控制力与地位。

如果要举例的话，我们就说汉服和西装好了。

汉服宽松，标识物较少但整体做工必须精细，精细度有个“下限”，消耗面料且“隐藏身体”。

西装合身，标识物较多，整体做工当然可以精细，但是精细度和成本的下限相对比较低，而且在下限比较低的情况下消耗的面料可以比汉服少。衣服相对来说比较展现体型，有个人力量感。

（可以这么说，在尽可能压缩成本的情况下，一件“能穿的”汉服成本要比西装高一些，在古代就更不用说了）。

相对来说，中国的力量展示更加的明显（汉服好不好一眼就能看出来，而且档次差距比西装更容易识别），但是相对来说更加排除“个人的力量”。

建筑也是一样，中国的奢侈品展现的更多的不是“个人的力量”，而是展现“他所控制的群体的力量”。

中国人不太讲究把一群人力量的体现集合在一个人“身上”，中国人更喜欢体现在“周遭区域”。

很显然，中国人的奢侈的“想象力极限”显然比西方奢侈方式要高一些。

3：未来的奢侈会是科技“集成化”的。

---

现在的奢侈品，尤其是比较好的（轻奢及部分“工业量产化奢侈品”除外）一般会对天然材质有所要求。

我以前以为这是因为天然材质在生产上往往具有一定的稀缺性，毕竟产量有限。当然对那些产量相对丰富的，比如说天然纤维（含皮制品）可能是因为手工的时间和精力投入等等。

（当然我知道很多人会认为是品牌价值什么的，但是品牌价值要是高到这个程度，那么使用的技术和材质也没必要故意差了）。

不过我再仔细想了想，说白了还是因为“技术集成度”起了作用。

虽然只有一部分人，比如说小资产群体等对于“科技感”比较看重，包括喜欢那些扬言“高科技”的产品。



但是如果我们仔细观察，我们可以发现这些“高科技”产品的技术集成度，或者说“技术密度”并不高，或者说这些技术是易于大规模生产的。

最简单的例子是程控发光板，算是一种比较低端的奢侈品，在装修上比较常用。比较好的牌子和功能下，程控发光板是按照块来算钱，大约一平米3000~5000左右，当然更好的也有。

这个东西当然看起来还是“很高科技的”，但是大家也明白这东西的科技含量其实并不太高——虽然的确有很多技术，但这些技术基本都是为量产服务的。

但是，我这里说的也并不是老生常谈的“手工就是好”之类的。

不过大家也可以想一下，在量产技术大体使用的情况下，再增加新的定制化技术本身就会提高技术密集度的极限。

我原来以为和化纤比起来，至少天然纤维的技术密集度肯定不如化纤来得高，单纯只是因为产量问题……直到后来我看到了复原的旧时代天然纤维制品。

即便是丝绸这样具有悠久历史的“奢侈品常用纤维”，就算是100年前和现在相比，无论是加工还是丝本身的变化都是极大的。

其他天然纤维也是一样。

很明显，化学纤维虽然也很有技术含量，但是无法和天然纤维对比——我是指舒适度都不可以，因为天然纤维的整个加工链条加在一起绝对比化学纤维高出好几个量级。

所以除了化学纤维在一些场景下不可替代的特殊功能外，大多数时候天然纤维制品依然比化学纤维制品高级许多。

（毕竟人类玩天然纤维多少年了，玩化纤才多少年）。

这种趋势也许不是必然的，这就好像历史上也有不少时期富人也喜欢“具有科技感”的东西，比如说铝合金刚刚出现那会儿（那时铝的提纯非常困难）。

不过除了这极少数特定技术成功“逆袭”以外，大多数时候依然是天然材质获胜。

我在想，未来这个趋势可能会被打破——技术进步与集成度飞速进步，以至于超越一些传统限制。可能天然纤维和某些传统的生活与工作方式可能会变得不同。

这会导致奢侈品真的就变成了大众都可以领会到的“高科技产品”而不是“看上去很一般的东西”。

大规模生产技术将会被密集的使用在奢侈品上，是技术集成的过程让东西的价值飙升（且外界十分容易观测）。

这个感觉是我看华为 mate x 手机的时候感觉到的，也就是那台要一万七的折叠屏手机。

嗯，一万七的手机也能算奢侈品了……反正对我来说真感觉“卧槽手机要这么贵么”。

当然，我知道历史上比一万七贵得多的手机多了去了，但是即便抛开那些奇奇怪怪的镶钻或黄金的手机以外，其他那些奢侈品手机通常是因为其附带的服务带来的价值，本身并不是集成在手机本身里的技术价值。

那些很贵并用在功能里的手机，大体上是因为特种功能，比如说各种昂贵的卫星电话。

更何况现在这些特殊用途的电话也便宜多了，比方说我用的中兴 t900 就比这个 matex 便宜的不知道哪里去，也没有半毛钱奢侈的感觉（非特殊情况下我还在用小米 max 呢，还是 max 第一代）。

我在 mate x 上看到的感觉，是一种集成感。

世界上最难做到的事情其实是“通用”，就好像美国最先进的 f35 战斗机，其最难达成的技术指标其实是机型通用。

这要求极高的技术集成度，其中消耗的研究经费自然就不必多说了。

Mate x 给我的就是这种感觉，未来的一些技术产品本身的一些系统组成部分，会成为“使用方便且令人舒适”的部分，就好像高档的一些智能家居一样（当然现在智能家居系统还是太智障了，而且很多功能还是完成的远不如人类这么好）。

还有插一句题外话：华为现在的高端产品，外观看起来越来越像……？原来的索尼？反正我觉得 mate x 好看，三星那个折叠屏简直丑爆。

事实上在 ipad 刚出来的时代我就有这样的感觉：在以前的功能时代，我们总是觉得“嗨？要什么平板，用笔记本电脑不好吗？单独花钱买个这个？”

反正当时在我身边的除了一些早期果粉以外都这么认为。我当时觉得 ipad 牛逼坏了，我倒是没把他当成笔记本电脑的替代品，我把它理解成电影机和便携式机顶盒以及看书机，不过我为方便的付款渠道纠结了挺长时间。

（我不是果粉，一直不是。我对手机一直都没啥感觉，只有果 1 和 htc g1 给我过一些感觉，非智能时代还有一款摩托罗拉 v3，但是这些手机给我的只是“技术感”，没有奢侈感，或者说没有成为奢侈品的潜力）。

在那时我就有点“以后这类思路走下去，会单纯用量产的技术堆出一个真正的奢侈品”来。

没有专用技术，就是通用的量产技术的堆砌和整合，最终在一个更加便于携带的东西上整合出奢侈的感觉来。

尽管华为 mate x 离真正的“通用规模化的技术堆砌成奢侈品”还差的还很远，但是个人觉得这样的“操作模式”迟早会产生出一些非常奢侈的“系统”来。

Emmmmm……要想描述这种感觉比较麻烦，但是我可以试图描述一下那种科技化的奢侈品，未来的奢侈品。

大约在未来 30 年，一个富人要出去一趟。

由于未来的工作和生活可能网络化程度极高，这一点无论对于富人还是普通人都是一样的。

但是相对来说，富人对于信息可靠性的要求可能会更高，因为未来的工作与决策可能变化幅度更快，数据量更大——这虽然可能最终只是输出一张报表，但是它对终端或者接近终端的运算能力依然有较高的要求。

当然，这种算力集成在手机大小的设备里是不可能的也是没有必要的，但是“随身”本身是一种必要——越小越好。

简单来说，就是用贵得多的东西去完成一个“稍微复杂一点的办法就能完成的事情”，简称为了方便付款会变得更加科技化，在一个“个人可以不影响舒适就携带的东西上”就可以完成。

所以未来的“纯技术奢侈”手机可能是这样的。

它是一部手机，但集成了卫星功能，而且这个卫星功能——当然也包括卫星电话，但不仅仅只是这个。

这部手机提供的集成功能，这其中也包括数颗卫星，可能会有一颗计算卫星的服务，外加微型卫星提供绝对稳定的中继信号。也就是卫星运算+卫星间通讯+微型卫星直连手机。

这样的卫星间通讯的好处有很多，比如说时延少+保密程度高等（当然，这儿的时延少可不是为了打游戏）。

换句话说就是手机配定制化服务的卫星系统，这种系统由原有的需要控制站完成的事情可以由一台手机完成，而且不需要关心卫星的情况。

这样就能实现对一台手机的针对性服务——可以根据路线规划或者安排常用路线，三到六颗微型卫星同轨即可完成这一区域的极高速低时延通讯啦。

简单来说，就是这部手机并不是传统意义上的蜂窝网络通讯，而是可以覆盖全球任意地区的商业航天有关产品。

嗯，华为 mate x 算不上正规的奢侈品，不过这台“手机”应该能入各位的法眼了吧？至少算是奢侈品了吧？

当然，这个卫星价格可能也不会非常贵，甚至这个卫星可以在非使用阶段自动分配系统资源给其余项目——但这个卫星一定是和“手机用户”进行最高等级挂钩的，是这个使用者愿意分配资源给别人，平均来看降低了卫星的使用成本，但绝不表示这仅仅是卫星服务的优先权。

所以这依然是一个“手机服务”，并不是卫星服务。

随身的电子奢侈品现在还未出现，可能有三个原因。

1：目前的随身电子设备集成度还是太低，它不是不能用而是使用起来过于麻烦，而更关键的是携带这些设备是“不舒服”的。

2：要想让目前的随身电子设备发挥出较强能力，它必须大部分依靠本身的运算能力，这就让它的使用受到了极大的限制。而如果想要“只是一个显示终端”就意味着需要大量通讯服务系统和计算系统。这在市区里当然毫无问题，



但是就不能够“随心所欲”会有很大的限制，而目前的卫星通讯的终端设备又过于巨大，比如说天线的体积就小不下来。

但是如果能够较高密度的部署低轨卫星，那么天线体积就完全可以缩小到可接受的“舒适无感携带”的范围内。

3：随身设备即便能够进行一些操作，屏幕大小和操作手段的落后，让一些操作令人“很不舒服”。但是折叠屏会让很多问题得到解决。

可穿戴设备可能并不会成为这一块的“奢侈品”，因为在可预见的未来这些可穿戴设备，尤其是可显示的可穿戴设备，例如说智能眼镜，它对“着装外观”的破坏就太大了。更何况人类用手才是最符合直觉的操作习惯，所以一个屏幕适中且持握感舒适的手持设备可能更有成为“奢侈品”的前景。

我从华为 mate x 上看到的其实就是这个的可能性，这可能就是未来的“超高技术集成度奢侈服务”的一个随身终端设备雏形——至少外观可能是高度类似的。

就算是普通设备已经开始用上了比如说超近距离投影或全息显示技术，这种奢侈品可能反而会变化较小（比较低调，更加重视隐秘性）。

如果还要说“建筑”领域的奢侈品，我觉得可能也会和商业航天或金融有关。

这可能和“光速限制”有关，在很多需要极快速信息获取的环境中，这个光速限制可能会变成一个瓶颈。例如说在金融的超频交易中，就已经有了为了

减少光速限制带来的时间消耗，所以有公司特地拉了一条光纤。这条光纤为了尽可能节约距离走直线，所以直接“穿山越岭”抵达交易中心——这条路线只有几十公里，而这几十公里省下的“光速时间”却让这家公司很快就赚回了建设成本。

我相信此类需求会在未来在不只金融行业中出现，甚至可能会在看似传统的工业中出现，尤其是在产业链全球化以后会变得更加重要。

但是，全球后不可能再去牵“直线光纤”，毕竟人类的工程技术也不是万能的。更重要的是在光纤介质中光速是比真空光速慢很多的，距离一旦变得太长，这种直线光传输的效率优势会降低。

很显然，解决这一问题的最佳方式就是卫星激光通讯配合近距离激光通讯。卫星激光通讯可以用于跨洋或者针对机动目标，近距离激光通讯则是工程可行的条件下最快的直接通讯方式。更快也可以用真空激光管道，但是在可预见的未来这样的技术还是过于困难而且运营保养费用会一直居高不下。

当然，由于全球化的缘故，对于此类信息交换的速度提高以后，对于“不同的重点地区”的直接照顾变得很重要，也就是说最高决策中枢最好在一个机动平台中。

很显然，在可预见的未来，大型计算机的体积还是会较大的，哪怕是量子计算机也是较大的，这就使得飞机可能变得不太实际。

但是这种计算机的大小又是有限的，所以在速度和算力折中的情况下，这类设备可能安置在船上更加合适。

当然，这艘船最好的动力来源是核动力，不过常规动力也并非不可以。

不过就这样的话，可能这套系统算不上奢侈，只能说是一个单纯的生产力工具。

但是反过来想一想：都已经这么大个东西了，而且决策中枢就在里面，那么为什么富豪不直接住在里面，并且给内部工作人员也提供居住空间呢？

简单来说，就是一栋横在海里的办公楼，也是一个移动而且舒适的家。

风浪？吨位大于 8000 吨就可以了。

太大的风浪？这是一艘潜水艇，一旦遇到过大的风浪直接下潜到 80 米深度，通过综合探头浮到水面继续保持通讯。

都这个大小了，自带卫星紧急补发火箭当然也是可行甚至必要的，而为了快速运送极大量数据，目前和可预见的未来最好的办法还是硬盘直接送过去，高速载货无人机非常合适执行此类任务。

所以未来的此类巨型企业或者豪宅，其核心不会再是一堆办公楼和豪宅，而是一艘台风级核潜艇大小组成的商业核潜艇舰队。

这一舰队的内部是舒适的，但同时又有极强的战斗力——最快的信息获取速度综合强大的决策运算能力。

这就是新的“大航海时代”，唯一能与之抗衡的只有太空办公平台和太空信息舰队（直线距离更短，机动力更强）。

当然由于人类的火箭发动机能力的限制，化学能火箭很难满足这些要求，尤其是居住舒适的要求——毕竟你用火箭上天和返回还是一件很不舒服的事情，所以富豪可能是不会上去的，工作人员倒是有可能。

（飞艇由于载荷与续航问题也不可能成为大型长期的办公平台）

太空旅馆之类的观光类商业航天项目可以为这些工程积累经验与技术。

说不准造这么一艘工作舰，其提供的工作环境对比常规优良工作地段的花费可能差距不大，更不用说各种商业上的便利了（比如说避税）

如果技术扩散，那么各种国家都可以提供服务（这就使得这些舰船可以获得武装靠岸许可）。这样一来形成半脱离主权国家的“公海商业舰队国际”也不是不可能嘛。

当然，这也可能意味着当前主权国家对于商业系统控制与从中获利模式的改变，因为一支不断的活动在空间与大洋上的商业力量是有很强的“自主选择性”的。

有可能这些船会类似于当年发了“私掠证”的英国炮舰一样，成为新时代的“行商浪人”。

你能说这个舰队不是奢侈品吗？你至少不能绝对的说不是。

这种奢侈和现代或者之前的奢侈会有所不同——现代的奢侈很多时候并不能让大多数人感觉到“奢侈”，因为这些技术隐藏的比较深，但是在未来这些奢侈可能就会变得非常明显，是具有“肉眼随时可见”的高技术成分的。

那么中国在这一块有什么优势呢？或者说发展和一些西方精英化教育的国家会有什么不同呢？

我想这就和中国未来更普及的相对良好的基础教育有关，尤其是理科教育。

大部分企业的职员，肯定还是由一般人组成，而其日常的“信息交流”或“采购”本身还是会有大量的“杂项信息”的。

这就使得如果一般员工普遍能够理解一些相应的技术，那么此类技术产品的“信息上传”速度或可能性就容易变大。

也就是说无论是对于决策层还是中间层，对于这些装备的使用会相对来说比较“热衷”，会有一定的倾向性。

虽然中国目前的很多管理人员看似原始，但是很显然中国管理人员实际上现在就可以看出有明显的“技术装备”倾向——你搭配一点科技产物总是能够更好的推销一种管理方式。

不管这种倾向是好还是坏，但是这对于一些科技产品无疑是有利的。

我国对于此类技术的“普及热情”和“普及时的伦理抵制”会弱得多。

虽然现在中国的商业航天看起来很像是“骗钱的”，但我感觉未来还是会很不错的，主要是在发展初期很容易和本身的市场产生关系，而且在一定程度上应该就可以得到国家的推广。

尽管我们在航天技术上有差距，但是在近地轨道上的差距并不大，可回收火箭问题也不大。而且个人觉得未来的近地轨道商业卫星发射应该会以快速响应为主，这个时候固体火箭发动机是可用的。这一块我国并没有明显劣势，尤其是在可预见的未来内的商用微小卫星的范畴内，甚至我们可能还会有综合成本上的优势。

也许，当空间技术真正“民用化”并且在很多情况下私人也有很大可能承担航天发射任务时，那么至少在一定时期内这些相关的应用就可能会产生当年的“铝合金皇冠”那样的现象。

在服装领域也许也会如此，也许未来的奢侈的衣服不会和电影《燕尾服》里成龙穿的那套那么强大，但随着越来越多的具有高昂技术成本的东西能够被添加进衣服后，这些衣服就完全可能比普通天然纤维的更舒适，而且“档次”也会更高一些。

当然，这些衣服虽然有很强的功能性，但未必表示其寿命会很长，反而可能会很短。其使用成本很可能比单次购买成本要高得多。

卫星服务系统也是一样——为了保证通讯质量与终端足够小，卫星最好以低轨道运行，但这意味着这些卫星的寿命会相当的短暂，一般只有几个月甚至几周时间（如果搭载离子引擎，那么对于这类主要是相对便宜的通讯类卫星，可能还不如补发射来的划算）。

无论如何，未来 30 年的至少会有很多奢侈品的概念能让传统的奢侈品“出乎意料”。



这可能是一件好事——很可能意味着富人的个人消费不仅具有现在的，相对间接的“正外部效应”，比如说促进就业之类的。未来就还会有更多的直接可被大众感知到的效果，比如说网络速度更快，偏远地区信号更强等等（当然也可能会要看一段广告，或者关注某些社交网络账号也不一定……啊，说不准以后还有个“川普”之类的总统参加竞选就很可能这么做嘛，这种竞选广告可是大家心甘情愿的）。

当然可以想见，如果富人的消费更多的直接就能对民生生活产生很大影响，那么主权国家政府和富人打交道的方式，可能也会发生很大的变化吧。

（当然各位也看出来了，我对商业航天是比较看好的。当然，我相信商业航天的发展肯定会很曲折，但中国应该把握这个机会，目前对于中国商业航天的一些政策也过紧了，应该提供更多技术支持和政策松绑才是。）

不过，如果商业航天越来越发达，那么空间轨道资源势必会越来越紧张。由于它又和商业竞争力与民生有巨大关系，这一方面的国家竞争显然会因为商业原因而大大增强，而且这次的增强和冷战太空竞赛与军事竞赛是完全两回事，因为这次的竞赛会更加的务实而迫切。

太空战不可避，而且太空也绝不可能是“共享”的了，肯定会有轨道商业化存在——由于卫星数量的大幅度增加，现有的卫星系统肯定不能满足要求。

轨道也得要有产权了，问题是“产权证”是谁管呢？

如果上述这些内容都算“生产力工具”而不是享受用的奢侈品的话……那么在近地轨道投放反光铝箔作为一条“项链”送给别人当浪漫礼物算不算？这个总该算了吧……？大概 100 颗微卫星的重量应该就能办到，也就是说光算载荷发射费用的话大概在 150 万左右。

# 用发展的眼光看问题：工业化成功与用工业化成功是有区别的

肛门里拉出个电锯 水库论坛

我对欧神那篇《中国会是最后一个工业化成功的国家吗？》文章下的一些评论完全觉得丈二摸不着头脑，不知道他们到底是如何看出某些结论的。

我来说一下我个人对那篇文章的理解。

首先需要说明一点，针对那篇文章下的一些评论。

1：“造不如买，买不如租”——这句话是错的，但错的不是内容而是“说的这话的人和势力”。人家的造不如买，买不如租玩的不是商业，人家是把核心暴力部分这么搞搞，这当然就不行了。

至于为什么不行，或者说“为什么别人可以通过限制工业化产品的给付来让你不行”，之后我会说，也是全文的核心。

2：欧神的意思不是“中国必然是最后一个工业化成功的国家”，而是说“以工业化作为核心竞争力的主要内容”。

工业化成功，和通过工业化成功是两回事。

正文开始。

大家要辩证的看待问题。

为什么 19 世纪工业化能够成为核心竞争力——又或者说，为什么别人不能够获得这种竞争力。

核心竞争力，本质上是一种社会机器的优越性，是在客观上比别人强大的一种现象。

在 21 世纪以前，工业化之所以能形成核心竞争力，本身来源于两个原因。

1:此时的工业化是具有很强的“区域化”特征的一一由于管理能力和运输能力的不足，这使得工业与工业化产品，尤其是工业化产品（含中间产品）的覆盖范围十分有限。

这就使得对于需求方来说，可能专门的一类工业化产品只有一个“区域”产出，这就使得这个工业化区域对这个需求方是可以“坐地起价”的。

虽然工业化区域内部也会有竞争，但是相对来说这些工业化区域的整体管理权或者说控制者正好是以“国家”为单位的。

因为当时的产业结构比较简单，在产品销售过程中大部分的成本其实来源于运输过程，当年运输 100 公里简直是要人命。

所以这就催生了基础建设大爆发，因为要降低运输过程中的成本一一越是低端，或者说越是需要大量原料的工业，对于运输成本的敏感性越强。比如说炼铁需要铁矿石，纺纱需要棉花。

在一个工业体本身还是“比国家小”的情况下，国家对于工业体的控制就会相当强，这个时候整个工业机器难免就会为国家效力。

这个时候就出现了国家级的工业压制，对非工业化国家形成了一种包含各个方面的优势。这个优势使得工业化国家可以掠夺非工业化国家——包含各个手段。

从这里其实我们也可以看出一些网上的“人口与工业”看法的由来。

人口与工业的主要核心思想是：当一个国家人口太少，那么随着工业化产品的复杂度提高，越来越多的专业化技术和工序会要求越来越大的人口基数，人口太少的国家就很难承受特别复杂的工序。

这里有一个前提条件：工业化必须是在国内，至少核心系统在国内，潜台词就是工业化一定是以主权国家为一个高级单位。

这个在历史上我们也看到过它的合理性：有人试图违反这个规矩，各个国家融合核心技术来研发一款东西，比如说一款武器装备。

例如说著名的欧洲联合研制的 MBT70 坦克。

不过，这些早期的联合研制项目几乎都以失败告终：由于欧洲参与研制的各国都打着自己的小算盘，专门挑那些“最有油水”的项目，而且拖来拖去的，最终导致成本飙升而失败。

为什么呢？这是因为每个核心工序都被“确定”分包给某个国家，而且是最尖端的技术，这就使得每个技术连“集团间竞争”都没有，每个主权国家当局都可以疯狂要价。

没有办法，因为尖端技术就是这样，只有那么一两家有。

所以后来欧洲联合研制就聪明了许多，比如说台风战斗机的联合研制——技术要求放低一些，一个子系统让一个国家内多做一点并且各国除非特殊原因否则不会单独承包一个子系统。

这样一个国家就无法过度的坐地起价，因为玩的太过分的话，这个不特别高的指标是有替代方案，别的国家也不是不能凑合做。子系统的非单独承包也让各国需要互相制约成本，免得大家都赚不得钱。

这个方法是比较有效的，台风战斗机的研发还是相当成功的——这个开发代价还相当的大，结果倒是比原来的欧洲坦克项目或者欧洲自行火炮项目成功了许多。





这也就说明：目前的管理技术，实际上是有一定能力突破主权国家限制了，至少情况已经发展到了这一步——尽管欧洲有一定的特殊性，但是这就证明了跨国（跨暴力组织）的核心技术广泛合作是有可能的。

会很显然，核心产品会是这样，更加周边的产品就更不用说了。

我们拿钢铁和一些基本工业品举例好了。

我们常常戏称：只要中国的产品线里有这个东西，这个产品就会迅速变成白菜价。

这是对的，可是为什么？

你要说中国产能大？可是人家西方国家也能产能大啊，不是问题。就算不会和中国这么便宜，也足够比在中国出现以前便宜许多啊。

其实这种“中国出现了，产品白菜价”的情况在以前也发生过，只是那个时候“白菜价”的不是中国而是美国。

美国在二战前一直都是“世界工业品白菜价”的主力军。

为什么？仅仅是因为产能大？欧洲也可以扩大产能啊。

问题就在于：当一个工业组织被国家化以后，它就更多的服务于国家意志。

国家意志说白了就是统治组织的意志，欧洲的工业集团就比美国当年更加“国家化”。

统治组织和商业组织最大的区别就是：商业组织一般追求利润最大化，统治组织一般追求寿命最大化。

这就使得商业系统和政治系统有个最大的区别——商业总是能在整体上将系统复杂但高效化，而政治总是试图简化关系和缩小系统来提高可靠性（尽管绝对数量通常还是提高了）

**商业谋高效，政治图方便。**

这就使得统治机器一旦到达具备核心优势后更加倾向于维持整个现有组织的内部运转而非继续获得优势，就算是进行扩张也是使用已经稳定的套路。

这也使得“图方便”成为政治利益集团的一个重要考量，因为这能使用“额外的”甚至暴力的（变相的也可以）手段来维护自己的现有利益。但是这就容易让自己的“技术及技术相关组织”发生停滞。

最简单的例子就是美国与欧洲在 5G 技术上相对于中国的华为的落后。

美帝不是没有技术，也不是没有商业能力，而是因为他们的通讯协议相关技术是给美帝内部系统带来“方便”的利益的。

比如说情报部门就因此方便了许多——不更改通讯基础系统，那么相关技术的基础开发者美国去截或窃听内容就会在技术上有更高的效率，而欧洲的相关计划也一直遭到美国的商业与政治的阻挠所以无法成型。

5G 的加密能力，即便是熟悉其技术，也很难从信号本身进行截取再破译，截听的难度会大幅度增加。如果想要继续高效率截听就需要从运营商处下手。但是对方政府对于服务商的控制能力强得多，建立专门通讯渠道的保密度也会大很多（破译时间的大幅度增加会直接导致时间敏感情报失效，同时情报整合工作也会麻烦好几个量级，这对于简单粗暴搞情报而且黑钱无数的美国情报部门来说显然不是好事，而美国大量的其他系统也会帮情报部门……不然“天价咖啡杯”的事儿咋可能这么简单的息事宁人）。这些都对美帝的现有大量既得利益系统不利，对于欧洲政体内部的“卖欧贼”也不利。

所以欧美的 5G 进步速度一直较为缓慢，很多子系统无法配套。之后的事情大家就都知道了，一个不太受他们干涉的技术综合组织跑出来搅局了。“家务事”变成了“外事”。

这样的冲突，就产生了一个很有趣的现象：产能是否可以扩张并不是工业品能否白菜价的关键，而是有另一个不在己方控制或可交涉套路下的统治组织开动了工业化机器——要有统治组织不是因为工业化必须需要统治组织，而是

统治组织可以在暴力上保护工业次级组织免受外部统治集团破坏，而有暴力就必定催生统治集团存在。

这样一来，一边是全力开启工业机器的对方统治组织，另一边是已经形成平衡而且内部效率有所降低的旧统治者的组织机器，这个时候新生的统治组织的工业机器自然能产生优势。

我们这就不难想到：这样的新生组织越来越多以后，整个“工业化国协调摸鱼获利系统”会越来越低效，就好像欧佩克限制石油出口一样，一旦有一个其他国家开始输出石油，那么欧佩克就难受了。

最终的结果就是“大家疯狂生产和竞争，竞争越来越商业化而非政治化”。

这一点再配合上运输成本以及通信成本的降低，就会让需求方“总是可以通过公平的价格获取工业品”。

不同阵营的工业化统治机器越多，技术水平越强，那么需求国无论是购买价格还是购买的产品层次都会越来越公道。

（很有趣的一点：在中文意思里。“公平”的意思更接近于“我会安稳”，而“公道”则更像是“市场价就这样啊，应该是这个价格啊！”所以中国人求公平和求公道是两回事）

我这里就举个简单的例子，就拿国际军火市场来说好了，军火毕竟是政治含量极高且技术含量极高的“商品”。

我们纵观近代以来的国际军火市场，我们就可以发现 2 个很明显的现象。

1:每当新兴工业竞争对手产生,或者原有的“统一文化集团开始内斗与工业扩张时”,对外军火产品的复杂度和先进度都会大大增加,价格也会公道许多。

如果再加上运输与工业技术换代加快的时代,那么甚至可能发生外销的武器装备比本国自己装备的还要先进的情况。

比如说大清北洋水师订购铁甲舰的时代,以及上个世纪我国技术大发展并外销先进武器的时代——只是以前是别人卖给我们比他们自己用的还好的装备,后来变成了我们卖给别人比自己用的还好的装备。

2:一旦新兴对手的出现并不能纳入旧时代强国的体系,或者说新兴对手根本没打算和他们在一块(不成为附庸),那么旧时代强国并不能立即填补他们外销产品的空白,对客户需求的响应速度会慢许多。

但是他们会拿出一些不再那么坑人的武器装备,而之前他们总是在外销中卖过于恶心的“猴版”(缩水版)武器,并且售后服务还很差。

一旦对手出现,他们就算不能拿出自己内部的先进装备也会拿出更好的售后服务与指挥系统,这就使得全球非工业化国家的先进武器装备数量大大提高。

很显然,就算后来各个工业化国家开始又“合伙起来”,非工业化国家的工业化武器技术水平和世界先进水平的平均差距还是会缩小(完全合伙了又变差了,比如说冷战结束后就美国一个老大,非工业化国家的装备差距就又拉大了,直到2010年开始中国大规模走出去才开始减小)。

其实从自身国家和工业集团商业上的军事技术考虑，出口武器比自用武器好才是最好的发展模式。

因为外部使用者本身也是一个“小白鼠”，这个实验成本才是最大的成本，也是要冒风险的。

实际情况较少这样做，还是因为统治机器的需求：卖太多先进武器一方面可能泄露自己的技术，但最关键的还是“内部的权力系统无法在外销中获取足够大的好处”。

很显然，卖先进武器装备是“用不着政治机构的”，大家自然而然抢着要。可是如果能够限定武器出口，就能够指定“卖哪些垃圾”，这样政治机构就可以从中获利。

当各个竞争者都以稳定为要求时，那么大家的武器出口就都更容易低端化。

这就好像在“海军假日”时期（大家一起限制海军吨位和武器，因为大家那会儿财政都没钱了），出口的舰艇的整体技术含量就大幅度降低了。

以上就是我对“工业化国家压制非工业化国家”的一些看法：压制非工业化国家并不是工业化组织本身的目的，而是他们的国家系统控制了工业化系统，然后为了统治组织的存续而进行了国家级的压制计划。



会显然，这种方式会因为工业化国家数量的增加，尤其是意识形态对立的工业化国家的增加而逐渐解体，国际工业品（含军用品）会更加的“可以买”。

中国工业化对其的影响绝不仅仅是“多了一个巨大的竞争对手”，中国工业化对全球的影响与美国工业化对全球的影响是不同的。

美国虽然对于欧洲老工业化国家的系统是冲击，但是他们本质上是属于近似文化结构的，这就意味着他们的整个社会机器是容易“振荡趋同”的。

这就让他们的竞争，尤其是国家机器竞争是更容易互相协调和理解的，容易一起进入相似周期的“兴衰循环”。

这就是“文明圈”对于工业化的很重要的一点。

中国的最大不同就在于中国是儒家文明圈的工业文明，整个兴衰模式和兴衰周期在此文明的统治者眼里是不同的，对于兴衰的归因模式也是不同的，这就导致中国循环和西方循环会是两回事，双方是很难“振荡趋同”的。

这样的组织竞争，就会变成“双寡头”结构，而旧有的工业结构更像是“巨大的西方国会参议院”。

我可以说明一下这样双寡头结构会造成什么样的影响。

1:大致的单极结构（旧西方文明圈）在大部分时候并不通过“拉拢外界力量”进行竞争，或者说他们大多数时候不会指望这种竞争，否则在兴衰周期与“原因”认知近似的情况下，他们只会削减自己的寿命进行重点资源或者关键节点的争夺，这势必引发世界大战。

这种代价实在是太大了，对于统治组织而言是不划算的，大家都会尽量避免这种“砸了鸡窝”的事儿的发生。

人为避免还是次要的，关键是他们更容易“你弱我也一起弱，周期差不多”，所以相对来说打仗容易预期，这就更让战争成本提高了（战略偷袭更困难）。

于是，在大部分时期，这样的国家或者国家集团对外销售的装备一般是战术性的，防御性的。

即便是在比较危险的时候，进攻性武器的销售也会被大致限制。希望各种仆从国需要的是防御性武器，如果这种防御对自己有点帮助就更好了——比如说导弹防御系统以及各种中短程防空与反坦克武器。

非趋同模式结构有坏处，比如说双方会不断爆发冲突。

但也有好处，因为追求的东西和周期有差异，这就使得核心冲突未必能升高到全面战。

也就是说在不同模式的双寡头下，因为周期的不同，不一定会进入修昔底德陷阱（也就是第一名和第二名必有一场大战的规律）。

不过这也只是一个机会，因为很大程度上要看第一名是什么样的文明，如果那一文明有足够的包容性与忍耐力，那么就越有可能避免大战（最好是世俗文明，神授君权则是最差的）。

2：双寡头竞争就没有“家里自己分果果”这么好的事情了，因为双寡头大致上要求的是“互有优势”才能平衡。但是互有优势是需要进攻性的，所以说就军火角度而言，随着中国工业化进入成熟阶段，世界军火市场的进攻性武器必然是要实际解禁的。

进攻性武器限制并不会降低多少冲突发生率，限制进攻性武器仅仅是单寡头模式下最方便的做法而已，更容易取得内部共识。

不过，双寡头结构并不会带来绝对的冲突，互有优势之后依然甚至几乎必然可以形成一个双寡头稳定结构。但这要求其仆从国或者外部环境普遍具备一定的攻击能力，不然就会吃亏。

因此中国这一“非同类文化循环”的国家出现后，国际市场上三样东西肯定是必然逐渐成为常态化交易的。

首当其冲的就是弹道导弹与先进反舰导弹——中程弹道导弹将会逐渐“市场化销售”，而原本的出口型反舰导弹也会从“一旦仆从国互相全面开战就成了容易被电子干扰的样子货”变成“除非宗主国出面全面干预，否则就是大杀器”的东西。

其次是远程甚至战略预警雷达——会从容易被干扰的样子货，或者性能缩水的东西变成真的可以用的，而且会提供完善的防空系统的指挥平台。区域防空将会成为主力，而不是原有的点防空或者仅仅是纳入宗主国情报系统下的“遥控枪”。

最后是先进战术武器——不会再是猴版，而是正儿八经的和自用版一样甚至更好的装备且可以定制化，而且价格会大大降低且提供战术系统。这里就包括装甲力量，机降或空降指挥系统，高质量护卫舰与普通驱逐舰，三军战区独立指挥系统等。

双寡头系统需要“更全面”的竞争，所以会让原来这些非工业化国家有更强的“主观能动性”，这种武器解禁本身就是让这些非公工业化国家有更强的“能动性收益”。

可以说到了“双寡头”时代，所谓的当年的“苏联对中国提供了重工业基础”就会变成一件相对普遍的事情。

至于提供基础建设，提供产业扶持与指导，这些都会常态化。

现在看上去只有中国在做，主要还是因为西方目前还没有“绕过弯”来，他们还有自己的内部问题没有解决，所以被中国抢了先。

当年苏联之所以给我们也打了个“重工业的底”，也有很大因素是“斯拉夫民族的周期其实和传统的西方天主教文明圈有一点儿区别，这个从以前开始就这样了”。

所以苏联有对中国传递工业文明的必要，实际上苏联也对很多国家这么做了，只不过因为当年的“国家工业属性”使得“人口决定论”对工业的影响还

是偏大一些，运输技术的门槛也让一个主权国家控制区内所拥有的自然资源还是很重要。

因此，中国吸收工业化成功了，绝大多数苏联援助过工业的国家失败了，他们被挤死了。

那么，欧神说的“新革命”会在什么时候发生呢？

很显然，那就是工业竞争更加厉害的时候就会开启或者提早开启“新工业革命”又或者说是“信息化革命”。

除了技术的到达临界以外，也有另一种可能。

最有可能的就是“双寡头”系统被打破，另一个不同周期的主要文明模式完成了大规模的内部工业化并且可以对外广泛输出。

打破这个双寡头布局的可能会有两个文明，一个是印支文明。另一个可能是伊斯兰文明。

目前来看可能是印度比较有优势，但问题在于印度本身长时间的试图被西方拉入阵营，而且现有产业兴衰和西方高度相关，所以他们未必能在伊斯兰文明之前就形成较为完善的工业化系统。

伊斯兰文明圈目前比较乱，但是他们也已经有了一些相对工业完善的国家，尽管规模和竞争力还十分有限。

这种有限很大程度下是由于现有文明系统的强力干涉造成的，但是在现在“双寡头”越来越明确化的时刻，这些国家将会具有越来越强大的“进攻”能力。

很显然，现有进攻能力越强的国家，一般也是现有工业化能力越强的（相对来说）——这不仅仅是因为他们可以用仅有的工业品产生效益，更关键的是即便是用资源换工业品，他们内部现有的工业化组织及其配套的大规模教育系统，也是一个人类群体产生组织相关规则与规则意识的过程。

简单来说就是：两个国家同时工业化归零而且来不及造，只能用买的武器对打，那么还是那个曾经工业化的国家容易赢，因为他们的组织模式更容易转化为专业军队。这就好像以色列数次打赢阿拉伯联军是一样的。

在双寡头模式下，这些已有一定工业化的国家可以迅速的从国际军火市场获取更多的进攻能力，而进攻能力常常也能够促进“整合能力”。

单纯的只有防守，那么将会是摩擦不断，因为双方都不能给对方致命打击。而进攻性的增强则可以在实质上完成统一，至少是“不值得冒摩擦的风险”，这就让长期的稳定和建设性竞争成为了可能——尽管在刚开始的时候，这可能会加剧混乱程度。

一旦伊斯兰文明圈有一个全面工业化竞争者，那么世界工业化竞争格局就会变成三寡头。目前来看，伊斯兰文明要想能够保护自己的工业组织，相对可行的方法就是拥核。



三寡头的不稳定性远远超过双寡头，这也就意味着工业化技术与产品的大规模扩散，因为大家都需要自己的盟友甚至普通朋友具备更强的战斗力。

简单总结一下这几个寡头模式的特点。

1: 单寡头模式下大家不会增强“上下产业链”，等于说只是在自己的公司里面发发小福利，让基层员工不要瞎胡闹就行。

2: 双寡头模式下，两个工厂要互相 PK，由于“公司文化”的不同，他们既要差异化竞争又要强化与合作伙伴的关系，尤其是和供应链上游的关系。

3: 三寡头模式下，大家已经产生根本的不稳定，这个时候竞争者会强化上下游每一条产业链，进行产业链竞争。

也就是说，单寡头是主人与仆从；双寡头是董事长与股东；多寡头是企业主与产业链。

很显然，如果说双寡头格局是“战术与战役进攻性武器解禁（竞争模式升级）”，那么多寡头下就很接近于自由竞争了，大家必须发挥出足够的竞争力，整个上下游产业都要有战略布局。

这个时候“战略武器”就会开始进行交易。

当然，到了一定程度，很快 NBC（核生化）武器也会公开交易。

当然根据产业匹配和的难度，以及对于原生工业要求的程度，普及的顺序应该是 CBN，也就是先从化学武器开始普及。

这是因为基础的化工产业对于“本地性”要求其实更高一些，在全球产业链的条件下一些化学工业反而更加可能“就近制造”。

这就使得化学原料和产品变得很容易获得，武器化也就更加方便。所以化学武器会很快被实用化（同时化学武器的杀伤能力在今日其实是可控的）。

然后就是高科技的生物武器——制药和研究如果一旦完成世界产业链，这很显然会带来一大群一大群分布很广的实验室之类的设施，这本身又为生物武器打开了大门。

生物武器对于很多小型国家不再高不可攀，甚至可以联合研制针对性的基因武器。

核武器相对麻烦一些，因为核材料本身在未来会越来越珍贵，这一方面是因为核工业的产能越来越高，另外一方面也是因为可开采的裂变材料矿物正在逐渐耗竭。

这就使得核武器可能更大程度上还和“旧工业强国”的属性挂钩，但是这些旧工业强国是没有能力再影响“销售”了，因为你不卖别人肯定也卖，自己不卖那就成冤大头了（本来还算是朋友的人也不信任你了——连核弹都不肯卖给兄弟几个，太不仗义了）。

所以总结一下。

在我的个人理解中，欧神的意思并不是“工业化本身不重要”（我也不知道评论里的人怎么看出这个结论的，我对很多评论真的是“一脸问号”。）

欧神的意思在我的理解里非常的明确。

那分明就是：在势力集体越来越掌握工业化的今日，竞争不再是单极化的，这就会让工业技术大范围扩散。

而在工业技术扩散的情况下，这就很难形成绝对优势，此时就不能“仗着工业品”或者“内部有工业”对周遭形成优势了。

因为竞争不再是授人以鱼，而必须是授人以渔了。

这就意味着你不可能靠“限制工业品出口”来限制别人，否则这就成了肉包子打狗。

这就好像西方曾经尝试通过技术封锁困死中国是一样的——由于基础理论和近似技术的流转，人家禁一个，我们自己开发出来的难度也是相对可以预期的。结果就是人家禁一个我们会一个，不仅会还干的挺好。不禁的话反而可能拖中国拖的久一点。

这种“不禁反而能压制”的套路其实就在对印度用啊，印度自己再怎么想“自立根生”也没办法发展出来，因为内部利益无法统一，产业链无法形成。

可是对于“流氓国家”，比如说我们很熟悉的北边的邻居以及中东的伊朗，他们反倒是搞出些自己的名堂。

当然，这并不意味着对所有人都是“放开了就是压制”，比如说对于中国和伊朗，你放开还是能让他们更快发展，因为他们的文明系统本身就有集中化与强大的天然要求，印度是没有的。

所以压制可能也是比开放要好，只是压不住了一一由于两边可能都不讨好，所以西方选择了对于他们内部而言最方便的做法，也就是“压制”。

到了多寡头竞争时代，寡头实际上对于“卖什么”已经没有选择了——这也就意味着绝大多数工业化产品，甚至包括一些高精尖的批量化产品（注意是批量化）都必须卖，否则自己就出局了。

在这个时候“造不如买，买不如租”就成立了——因为这些东西已经不算核心竞争力了。

到那个时候，核子弹，化学弹等等可能不再是最强大的武器，更强大的武器是网络战，空间轨道战，通讯协议战等等（比如说 5G 大战）。

这些东西看起来更加“看不见摸不着”，但是技术密集度和集成度都远远超过传统武器——它也许没有传统武器的破坏力，但是它指导和领导了常规武器的使用。

人类的本质还是由技术推动的，所以技术密集度最高的东西才是真正的核心竞争力。这些东西并不是传统的工业化产品，我们把这个东西叫做新工业或者信息化产业。

这个时候，传统的工业反而更像是“基础服务”或者仅仅是一个“可以活命的东西”，不能算作是利润来源或者是核心优势了。

具有核心优势的国家即便没有很强的工业能力甚至没有传统工业能力，也可以瘫痪或者重创一个已经“全球产业链”的传统工业化强国——因为这个时候“强”已经不再是“强”了。

不过评论里居然有人觉得人家说“工业化等于没意义”，我就更不知道 TM 这到底是怎么看出来的？我感觉我的脑回路已经够跳跃了，可是有些评论简直跳的和袋鼠一样，我都跟不上了。

很显然，就算是新工业化时代或者说信息化时代，旧的工业化残留依然是有利的。

1：旧工业化国家会先掌握比较完善的基础设施，这对于彻底的信息革命是硬件有利的。

2：旧工业化国家会先掌握比较完善的教育系统，这对于彻底的信息革命是软件有利的。

3：旧工业化国家会先掌握比较完善的人力模式，这对于彻底的信息革命是资源有利的。

也就是说，旧工业化国家相对而言还是掌握有更多的“天时地利人和”的优势，并不是说旧工业系统对于信息化革命是没有用的。

但如果自绝后路，那么还是要死的。

可以说从发展角度来看，中国在一定程度上对于传统的西方列强是有一定优势的。

1：西方列强已经形成了一套“工业寡头”的平衡机制，这就让他们很熟悉于旧的控制模式。这些控制模式都是要靠人来运行的，这些人是既得利益集团，他们会拖延西方全面进入信息化革命的时代，这从一定程度上可以削弱他们的信息化技术先发优势。

也就是说他们的寡头集团会阻挠高科技的实际应用，尤其是那些可以改变现有格局的技术。

比如说最简单也是极其有效的人类人力资源远期增强技术，例如说人类胚胎基因编辑技术。

他们也会更快的希望从信息技术中获利但用于常规系统的管制方面，比如说他们对于互联网的管制手段看似先进，但他们的目的却是非常的“工业化”的。

甚至他们还会试图阻挠一些技术的进步，打着一些很好听的名义，比如说“保护隐私”。然后少加摄像头，大范围禁止通过网络手段搜集客户资料。

但实际上，隐私保护本身就是原有的工业化企业主为了保持自己的地方优势，为了使用肮脏甚至暴力的非市场竞争手段去打击对手而催生出的需求——隐私保护本身就是这些人利用“跨界”的手段，用暴力影响政治来获得的一种“妥协”。

隐私保护本身是反市场的——不是所有隐私保护都反市场，但是它目前的运行机制是反市场的。



类似的还有一部分专利与版权保护法。有一些保护法是因为识别技术有限而不得不进行保护（免得升级为暴力），但是有一些很显然已经过时了。

西方列强历史遗留的大量的此类规则都产生了极其庞大的既得利益集团，这对于我们是有利的。

很多人都在说中国的管理方式不成熟，但是不成熟也有不成熟的好处，粗暴的管理之下实际上有时也会有更大的“战略上的自由”。

2：中国的社会系统并没有发生老化，实际上它还非常的年轻。在这年轻的我们就补齐了工业化，这个时候我们的管理系统对于“未来的竞争”还非常看重——这就好像中国连一个县官每天都在想着如何“招商引资”一样，甬管招的好不好，这就说明整个系统目前并没有僵化，新的竞争方式还是层出不穷的。

这对我们而言是一个巨大的优势：我们可以在旧时代比较好的基础上，用较大的“人和”优势去面对下一波的信息工业革命。

在别人已经“爬到旗杆挂上旗”然后爬下来看“星条旗随风飘扬”并喝下午茶的时候，我们才屁颠屁颠的爬上旗杆挂上红旗，但恰好看见下一波大潮就要过来，我们赶紧抱着旗杆，下面的人被大水活活卷走，然后我们继续在旗杆上面加杆子，再继续爬。

我们有“势”的优势，一股向上爬的势头。

如果说前面的“天时地利”尚可人力追求的话，“人和”就难很多，所以不得不说我们的运气还是非常的好。

不过归根结底，这还是一种优势，优势不代表必胜。黄旭东和张召忠都是最好的例子嘛。

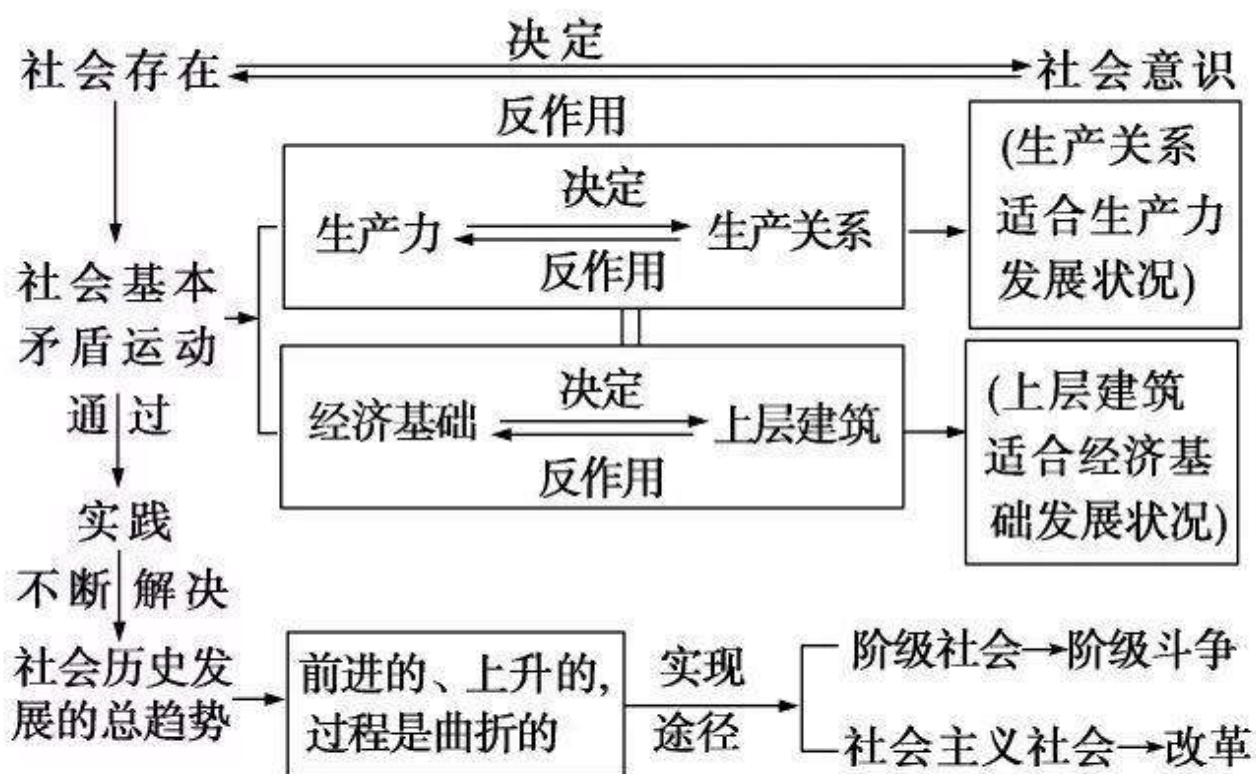
我们当然也有自己的问题，比如说发展快的时候总体利润也就大，相应的既得利益集团发展的也比较快而且不容易制衡，这个也可能会造成危险。

归根结底一句话

要想赢，还是要解放思想，敢抓肯干啊。

（还有那些鼓吹工业化的，尤其是那些工业党。敢不敢不要从“后视镜”看问题？结合实际，要用发展的眼光看问题……话说我好像经常说用发展的眼光看问题啊，不要总是说着老马，结果连历史唯物主义都没做到嘛。要先学习，后反对，不要急于反对，更不能看几句话就反对。历史唯物主义如果只能解释“自己这一块的问题”而不能有效解释“不同意见”的问题，这不就说明历史唯物主义不好用么？这不就是打自己的脸么？所以很多时候还是要把问题想想清楚，就算觉得一个结论不合理，那么也可以从历史唯物角度来把这个结论下的“架空宇宙”给合理起来，然后再从中看不合理的部分，这样才对。不能

只解释过去的问题，还要解释“未来”的问题，甚至是“红旗还能打多久”的问题。)



(其实上面的内容在这张图里都能找到，思路也是根据这张图的。反正我这种一天到晚被批“扛着红旗反红旗”的人用这些东西自然很习惯啦。上面那么多“为帝国主义招魂”的内容，估计又要被批为右狗喽)

## 君子报仇，十年不晚（上）

这次讲的内容会有点刺激，说的是复仇。

说到这个话题是因为我终于有时间能够看完《大人物》这部电影了，之前一直想看但没抽出时间。

影片的内容既出乎意料又在意料之中，事实上这部电影可以写上三篇主要文章，可惜其中一篇《闫焘应该是怎样的》可能无法发布，所以我不得不重新安排了篇幅。

这一篇讲述的是复仇——为什么有些人能复仇，有些人不能（后续便是喜闻乐见的私货环节）。

在电影中，那位小人物在剧情里是被大老板打成重伤。大老板为了掩盖罪证，将受害者从楼道中坠落，并且伪造遗言，装成自杀的样子。

这个情节当然是安排过很多次的，毕竟如果在现实中有人查的话，伤情检查一定能查出伤势的发生前后与类型。因此伪装成坠楼是不太可能的，除非你把人从宇宙轨道里丢下来。当然，这也是必要的艺术加工。

艺术源于现实而高于现实。虽然我们不乏像电影中那样无畏的警官，但这一系列事件恰巧碰在一起却很少见（不是没有，类似的事情我听到过。当然，现实中警官虽然付出了代价但没有这么“漫长”的破案过程，凶手造假的证据很快就被找到了）。

结合在一起的整个故事不可能，但两种事件独立发生却十分常见。警官的事情我们放到一边（这样的好警官也不少），我们就谈谈这个“小人物”。

在现实世界中，这样的小人物被欺负后自杀的情况很多见。

在之前的一篇相关文章中，我说到过这样的自杀对抗行为尽管看上去十分无厘头，但它的确是有一种深层合理性的。

即便是在影片中，如果剧情本身就是小人物自杀而不是被伪装成自杀，那么至少从“被欺负事件发生后的短时间内就报复”来说，小人物在对方办公大楼内自杀的确能造成最大影响，更何况他之前举抗议牌的举动已经引起了一部分外界的注意。

不过，这造成了这个小人物心目中最大的杀伤效果么？当然是没有。

既然一个人都能用死来反击对方，那么自己的目标通常是对方的死亡。

你也许觉得，这么区区一个小人物，怎么可能杀死这么一个巨大财团的老板的亲儿子呢？别人出入有一群人围着，在路上开车在公司是顶层。这个小人物第一次上楼还是因为不明就里的被别人请上了楼。

也许这对于很多在办公室里上班或者城里人来说，这的确可能性不太大——至少从已有的知识储备下，一般办公室小青年或者大部分城里人是没有办法的。

但我很肯定的说，这个电影里的“小人物”（如果是真实世界中），他是有足够的办法和知识储备去置这个大老板于死地的，甚至都不需要“十年不晚”。

这个小人物的背景应该是刚进城不久的农民，家中一定有很多农业知识和农村特有的一些知识，这些知识他小时候一定听过。如果需要，他也一定能够顺藤摸瓜学到那些知识，这只需要不到一周时间和几个电话。

我们从电影中就可以明白或者大概率推测以下几点。

- 1：小人物曾经是农村生活的。
- 2：小人物会修车，十有八九也会开车，无论是否有驾照。
- 3：小人物没有车，但是他有修车技能，后续骗到一辆车使用并不困难。
- 4：咖啡内容，已经删掉。
- 5：他身上虽然很穷但不是完全没钱，不然也没闲工夫在对方公司门口闹这么多天。

当然，他是要花一点钱。也许你会觉得他这么穷一个人，再花钱复仇更加拖累妻儿——但是我们要想：自杀本身就已经让妻儿更难过了，这个时候就算稍微多花一点钱又能

增加多少难过程度呢？别说是花一部分，就算是全花完也就那样了，对妻儿来说意义不大。

这样一想，大家大约也能明白，在这个时候那个大老板生还的几率极低，还会带来极大的附带损失。

那么，电影中的那位小人物到底缺什么呢？

是懦弱？是毅力？

如果说懦弱，那么从过程和结果来看，虽然自杀行为本身也有自己受到打击的因素存在，但它依然带有报复意图，所以不能说是懦弱——至少解释力度不够。

你可以说对方手段不够高效或者不够“划算”，但很难说他胆小——也许之前的行为是因为胆小居多，但后来的报复性自杀就很难说了。

毅力？好像也不是，好像也不是那么回事。

哪怕就算是一个本身玻璃心的人，他容易受到各种外界影响，但是这个人未必要选择承受不住——至少能够选择“不立即行动”。

**玻璃心只是同等刺激下对他造成的情绪体验更强，不代表他一定会有行为上的冲动。**

在现实中我们常常都能发现那些“很记仇”的人，但他们常常也有所成就，玻璃心并没有给他们带来决定性影响。

如果说这一切“不良个人思维方式与习惯”都有特殊性，那它们有没有共性？

**有，共性就是“没有耐心”。**

如果用语言来描述为什么这些所谓“不良特质”为什么有缺乏耐心的共性是需要长篇大论的，但在不描述的情况下大家却也能感受到这的确“缺乏某种耐心”——这个小人物没有足够的耐心等待复仇的机会，他选择立即实施。

事实上我们反过来想，大多数所谓的“成功特质”或任何能够达成目标的特质，无论是努力还是聪慧或毅力等等，它基本上都包含了“耐心”或者用“耐心”在绝大多数



时候能达到近似的效果。

那些没有“耐心”属性的东西反而常常不是那种具有决定性的东西，比如说知识或关系——绝大多数不包含“耐心”的东西都是“工具”，而工具的使用才是真正的重点，虽然一些工具的获取本身就需要耐心。

耐心又是一个很难简单观察的东西。例如说有些人在读书时代成绩很好也非常刻苦，但未必表示他是有耐心，有的时候他仅仅是因为觉得“打败同学很重要，不能丢脸”才努力学习。

因为在学生时代，努力+有好的学习条件带来的利益还是短期内就可以获得的，不努力也容易被快速发现并惩罚。

所以学习好未必代表有耐心（至少不全面），外部强力的干涉和稳定的环境要求可以让一部分人用比较短期的利益获取去达成“自愿努力读书”这一目的，大多数应试教育技巧及教育机构常常利用这一点。

大多数情况下“激将法”就是这么回事。

这并不代表这个人的耐性得以提高，这只是把一个远期目标拆分成很多短期目标而已。

我不是说这样的做法不好，我只是表示使用这种做法的人并不代表有“耐性”。

有耐性的人和没耐性的人在针对“具体目标”时不一定有差别。

怎么理解呢？

有耐心的和没耐心的人，在“主动刺杀”上不一定有区别，但在“复仇”上却往往容易有极大不同。

一个人在本性上的特点，在他面对那些能够确定的目标上不一定有区别，但在那些不确定目标或者突发的事件上就有区别。

没耐心的人很难从各种“非必要，事先没说明这是目标”的事件上获取信息。他

很难有其余脑力和主观能动性观察那些非必要的周遭事物与信息——在战场上这样的人特别容易被打死或者触雷，尤其是长途行进时。因为这样的人都在思考怎么走完行军过程，期间为了满足自己的不耐烦，他会不断的想着下一次休息或吃饭饮水的机会，因此失去对周遭非明显事物的警惕性。

因为确定的事件可以让没有耐性的人找到办法来绕过耐性限制，不确定的或者突发的则常常没有这个条件。

这就好像一句话“现在随便搜索一下就有各种资料，我干什么还要记住呢”。

是的，如果“目标明确”的话是不太需要记住，但如果是思考一个问题或者应对突发情况，不至少记住主要内容方向和关键点的人就很难“往那方面想”，于是就想不出什么。

最极端的情况下就是直接从0开始。最常见的就是写一个东西，如果没有记得什么将无从信息整合并下笔。小时候写作文时，老师要求你多看看书也是同样的道理。

所以很多人就会挑毛病很容易但自己写不出来的现象，因为别人写出来以后就有了一个方向，其中任何一条都是可以查的，但查到的每个部分的细节部分查到的内容又是服务于不同的整合体的，所以当然几乎肯定会发生冲突。

因此见识短浅的人就没办法“跨模型”分析问题，甚至都不知道眼前的东西是不是在模型范围内。

就拿我玩海外游戏的例子好了：

我：盟主，你不要这么做，这就好像美国这十年来的政策一样不会有效果。

某美国玩家：我发现了一个种族主义者！！

一位英国玩家：打倒种族主义者!!!（然后他给我发私信：那人是个蠢货）

可是人类世界本来就很复杂，比方说只看过一个类型的理念的人就更容易成为狂信徒，能找到满世界的问题但一个可能实行的方案都找不到——有些方案乍一看好像

挺正常，但是他连实行方案时的第一个实际问题都预见不到。

比如说美国原来出了个报告，说中国制造业成本是美国的 95%，而且这个数据被一大堆人拿来说——但稍微有点常识，平时能记得一些东西的人一眼就能看出问题，但是却有一大堆看似“很靠谱”的人和杂志广泛引用了这个资料，还给别人演讲。

错误有多么明显呢？美国只算了人力成本，天然气成本，电力成本和“其他成本”，“其他成本”设定为所有国家都是固定值，所以能计算的只有天然气成本和人力成本以及电力可以变化，而“其他成本”占到了 70%以上。

大家都看出来了：对于由别人率先发动攻击，你先有损失且很愤怒的情况下，缺乏耐心的人很难首先想到长期报复行为——在第一印象时就缺乏实质低成本高杀伤的报复的手法，那没有耐心的人就更可能采取短期的报复行为来降低心理上的难受。

这个大家是可以观察到的，没有耐心的人被攻击时反应往往更激烈，这也是一种“无能狂怒”。

（如果你看完了冗长的《模拟人生教育系列》，其中就有一段相关内容。）

也许大家能想到，这种耐性和“灵感”有比较大的关系，耐心高的人容易有灵感——有一些人看似没耐心但很有灵感，通常这可能是因为他具体厌恶的小东西比较多而已，他并非是没有耐心，你稍微观察以后就能发现他在大多数层面上都极有耐心。

如果用战争来举例的话，我们可以接触一下原来参加过对越自卫反击战的老兵（战斗过的）——参加过战斗的人常常脾气很差，对生活中很多事情没有耐心或者过于粗暴，但是他们在走路的时候大多和“死一样寂静”，不再需要任何的娱乐等“丰富旅程”。

**大概，那些需要靠丰富旅程来降低对内心压力的一线士兵都已经死了。**

题外话：也许你会想测试一下自己的耐性，甚至是战场上的耐性。

我给大家一个简单的方法：去玩一下《武装突袭》。对，就是那个所谓的“行军 2 小时，战斗五分钟”的武装突袭——只要你不是完全不在乎游戏中被打死，那你就能大

概判断自己的“耐心基础值”到底有多强。

《肖申克的救赎》有一句话“所谓地质学，就是研究压力与时间的学问”——我相信大家都看过这部电影，对于其含义大家也一定了解。

现在越来越觉得：其他的东西相对都容易，耐心才是最难“练级”的东西。

容易的东西自然大家都更可能有，虽然它也可能很重要甚至不可或缺，但是这些东西很难成为长期的优势。

只有那些长期的，培养困难的或者过了一定时期很难继续培养的东西才最有可能成为长期优势。

现实中，由于高度的培养不确定性，这很多时候是一个“看脸”的事情。

相对于其他技能而言，这种优势虽然可以由投入的资源来提高概率，但边际效益递减也很明显——要想在概率上和能力上提高一个等级，就需要资源投入量增加不止一个等级。

这就好比说一个工薪阶级家庭的孩子的培养经费与高等阶级相比，其投入量与耐心的增加的比值不会是1:1，反而常常是1:10000甚至1:100000。

最终有钱人的孩子可能只是比普通工薪家庭的孩子更有耐心了“十个点”，但直接投入多了200万元——很多人认为这样做太不值得了，但实际上这“十个点”的优势是极为稳固的。

这就好像一个总监可能只比一个经理厉害1.5倍，但是组织因为风险与竞争的考量，总监的工资就高了5倍——强于平均值1%不会只提高1%的收获，而是几何级增长，但那1%要求的是尽可能长期的优势，短期的优势就没有那么大价值。这就好像你给公司多做了一笔大单提高了年度1%的利润和你发现了一个新的业务渠道提高了公司十年里每年1%的利润，两者能获得的收益当然是不一样的。

我可以用生活中的例子来表明在培养过程中，不同阶级的对话差异（粗略）。

高等阶级：如果你做到了这个，你就可以获得 xxx 和 xxx 以及 xxx 包括 xxx。

中等阶级：如果你做这个，你一开始就可以获得 xxx，学的好了就能有 xxx，要是学的很好就能 xxx，学习是为了你自己，你就得好好读。

低等阶级：你只要好好念书，就能 xxx。

大家发现区别了没有？

高等阶级是尽可能用“多样化且具体或有大致模式路径的巨大的终点利益直接促进”。

中等阶级是用“将长期内容拆分成阶段性目标，用阶段性目标来回激励”。

低等阶级是用“单一的目标终点，但获利方式非常模糊且不具有多样性”。

我们不难发现这其中不同等级激励方式所需要的物质投入量与“陪伴教育的时间”是几何级增长的。

在很多情况下，很多人光是对于“巨大的终点收益”本身的识别和表达就很困难，低等阶级甚至很难说出足够多的终点利益。

我们用一个极端的例子：一些贫穷的国家，家长的最大愿望就是让小孩子给外国公司扫地。

比扫地更好的事情他们很难具象化的说明，小孩子听不懂也不觉得有诱惑力。

简单来说，就是我和你说“想要美女吧？”和我现在给你写了篇《你与六千五百个超模在按摩浴缸里的那些事》的区别。

多好看啊，你和一群超模在浴缸里面叠罗汉，模仿印度人坐火车。

从这一点我们也不难发现，那些“祖上阔过”的人后来人可能也相对更容易阔，因为至少一部分“巨大的多样化终点收益”在其家族文化体系中曾经出现过，就算时过境迁也能得以保留一部分——这是“文化优势”的一部分。

这可能也和“阶级”有关系，耐性在不同的社会等级中有明显的等级差异，高等级的社会阶层的耐性以及其子女的高耐性特征在概率上明显比低一个层级的群体高得多，而且社会越是固化就越是如此（注意，这和暂时的贫富差距不一定有关，这就好像发展中国家一般贫富差距更大，但不一定耐性差距很大。在发达国家差别极为明显，或者说在发达国家里低阶层出现高耐性孩子的“偶然性”远比贫富差距更大的发展中国家低得多。）。

这种文化优势不仅在家族中可以见到，就连国家也是一样。没有长期稳定过的国家很难对外部势力采取长期且平等的策略，更别说更高等的和平策略，它只能处于好战与被奴役之间，无论它的口号喊的是什麼。

我们也不难预估：如果一个文化群体长期稳定，那么这个文化系统中“祖上阔过”的人也会越多，相对而言“祖上阔”的直觉经验留存的也会更多一些——这个时候阶级更替会变得更有效率，大多数情况下也会更加温和，造成的破坏也会相对较小，恢复稳定的速度也更快。

当然了，如果一个文化系统越倾向于此并尽量保持安定，那么这个文化系统是不需要一神或多神教为主体的，因为成为“接近神级个体”并不是那么遥不可及——在“皇帝轮流做，明天到我家”的情况下，人是至少不需要在“社会地位”上来依靠神赐的，尽管与神有交易也是存在的，只是交易的是那些实在不可控的部分。

所以对于一个极其长寿的稳定文明，它是注定不需要天赋人权的。

毕竟人赋人权这种事儿大家没吃过猪肉也见过猪跑，骗谁呢——所以只剩下人类经验。

当然，作为“人类顶点”的经验实在太少且难以传播，所以才要“奉天承运”。

（所以“皇帝轮流做”到底是不可能的，大臣轮流做还行，所以有大量做大臣的知识。做皇帝的知识也有，但是都是当上皇帝以后的治理。中国历史上唯一接近具体



的写怎么当上皇帝的人……大家应该都认识。)

注意哦，是奉天承运，不是上帝保佑——天是没有拟人化个体的，上帝是拟人化的。

因为对于中国人而言已经不可能塑造出一个更完美的个体来打败皇上了，当上皇上是最复杂最不可捉摸的事件。

“天”不可能拟人化，想象不出来，只能是哲学概念——正因天地不仁所以人生而平等，就算不平等也不是没有机会（不平等是人造成的，上天不是主要影响）

这种复杂让中国人相对能“辩证”的看待关于社会的问题，当然现在和曾经一些人经常觉得这是“和稀泥”或“民智未开”——特别是普世价值观最火的时期。

不稳定的文明，系统更替和毁灭速度太快，很多基本工作并没有升级到“解决终极问题”的地步，所以他们才能用一个更好的拟人化神仙来打败人皇。

如果一言以蔽之的话，那就是：“如果用一本《圣经》就能忽悠人的话，那么拟人化的神明就已经足够用了，因为他们还没走到需要探索超越人类个体能力的真理的那一步，世界规律和天地观念就脱离不了拟人化人物的性格与脾气的影响。”

上帝或耶稣是什么？

其实就是一个永远免费吃饱喝足，只是想要一些精神快乐的领主——所以你虔诚就完事了，给钱只是加强虔诚并且养活监控你是否虔诚的“神的地上代理人”。

但是如果奴隶主不开心了，你就要受罚。奴隶主开心了就不会惩罚你。

当然啦，没有神仙也不一定是唯一路径，神仙特别多以至于一个人不可能全认识也是一种办法。

完全抽象化=拟人无限小。

具象神无限多=只能抽象化=随时可以选一个最合适的神来拟人化，越高级的人就有越多的神，方法论也就越多=虽然原则上拟人但作用和不拟人差不多了。

无限不循环计算和无限数据库的区别。

西方最繁荣的时期，他们也是有很多神仙的——在这儿，神代表的不是决定善恶的无敌个体，而是解决不同问题的不同方法论（只是比较粗糙）。

一个文明在社会认知上越是成熟，越是没有龙傲天式人物。

圣经和死宅男看的后宫动漫其实也没太大区别，就是没卵用的人总是进行嘴炮攻击，因为各种奇葩变故死翘翘了以后获得特异功能，然后展开了一场龙傲天式世界治理……

废宅秒变龙傲天，古代版 DC 宇宙（就是超人之类的，只是耶稣不怕氪石），古希腊的神话倒更像是漫威宇宙（钢铁侠什么的）。

## 君子报仇，十年不晚（下）

小孩或者大人有一个稳定和充裕的环境更容易锻炼耐性；文化有一个稳定而充裕的环境也更容易锻炼整个文化的耐性。

不管是个人还是文明，耐性也都是最难培养的东西，而最难培养的东西也会逐渐累积而且最不希望被抛弃，它会被尽可能留下来。

文化底蕴是什么啊？文化底蕴就是一个文明的耐性。没耐性的个体也很难被感觉到是个文化人。

让我们回到那个小学写作文的例子——有耐心的小孩才能看例文，不光是为了当下写的作文的内容与方法，这样才能写好下一篇作文，平时也更可能看这些例文且并不是以急功近利的态度在看。

当别人需要把一年的目标拆分成一周的时候，他实际上已经不再以“年”来考虑问题了，他的每一周都只是在给自己打工而已——如果中途出现需要以“年”为计量等级的威胁，他就容易选择无视问题。如果这个问题大到已经直接影响本周的工作，他就会无能狂怒。

用一年为标准的人，不会在任何一周做无用功，而拆分成每周的人可能就会掩耳盗铃或者干脆看不见问题。

当你拆分目标阶段的时候就好像徒步远行时盯着脚下，这固然能让你感觉没有这么疲劳，但你也看不到有人拿枪瞄着你。

基甸挑选勇士时选择那些用手捧水喝的勇士，因为那些伏下头和狗一样喝水的人是放松警惕的。

一个真正的战士和一个老百姓的区别不在于能不能武装越野 10 公里，而是在于跑步过程中是否全程抬着头。

拆分目标来提高耐受性是虚假的，是一种极其有害的习惯。

这种行为不仅是急功近利和意志薄弱的表现，也是向困难低头甚至把**畏战行为正当化**的表现——低头进攻的士兵和逃兵有什么区别？与其让他进攻不如出发前就毙了，否则迟早影响军心。

这 20 年来，此方法被很多所谓的各类专家疯狂吹捧，很多大人不仅自己这么做，甚至还这么教育小孩——他们还沾沾自喜的认为这是一个“好技巧”。

如果说这还只是一个个人选择问题的话，那么在徒步探险中传播这样的技巧就是在杀人。

不看着目标前进的人都会碰到“鬼打墙”——努力工作总是回到原点，走着走着绕圈圈。

那些不往前看的遇险者都是救援队找到了他，自己走出去的人只在睡觉时才不看着远方的目的地。

如果有人创造了一个绝对稳定的环境，这样的做法当然不容易出问题，因为一切都被安排好了——所以在学校里或者低等工作相对管用，但这是以忽视未来作为代价的。

**周考、月考、期中考和期末考是为了从周考目标最终走向期末目标，时间是越拖越长的，不是让人把期末考分成一个个周考。**

**你的工作绩效和你自己制定的工作计划也是一样——当然，也包括复仇计划。**

西方政治正确为什么这么厉害？因为政治正确就是一个个小目标，在他们的政府疯狂的粉饰他们制度的完美性时，他们就没必要考虑制度本身，因此他们就会疯狂的实现一个小目标——在情况变好的时候还可以过下去，情况变差的时候就会在一个“小问题”上死死卡住，大家陷入对于一个个小问题的死斗。

西方闽煮制度之所以出问题，就在于他们必须粉饰这一制度全过程的完美性——**在他**

们对制度本身所有过程表达完美时，他们就不能改善制度本身；当他们推行普世价值时，他们就无法从别的价值体系中吸取经验或教训。

注意，这和集中宣传自身的合理性是有差别的——集中宣传本身是一种说服与交易过程，尽管其中也有强权属性；但是拆分成一个个小目标以后就是发动所有人内斗，这是暴力扩散。

当西方政治家明白问题之后，他们并没有选择一条正确的道路而是选择了越来越虚无且很小的目标——因为看起来目标越小和获利越直接，大家感觉就更容易做到且有好处，于是选票就是他的了。

虚无是为了能够夸张这一问题的大小，拆分是为了让人觉得很容易解决这个问题。这样结合一下就给人营造了一种努力小但获利会超级大的假象。

他们已经进入死胡同了。

当然，这个套路对付公司的非决策层是可以用的，因为不需要的时候可以裁掉招新人，但整个群体的领导者就不能无节制的这么做了。

让我们想一想复仇吧——电影中那个小人物能够哪怕有耐心的坚持一个月，那么他要么复仇成功要么打消了念头，无论如何都会比跳楼好得多。

题目的标题是《君子报仇，十年不晚》。

但这句话的大众理解我认为是不完全的——想想故事本身的描述吧。

这句话的另一个理解是：如果一个仇不值得你用十年的时间去准备，这个仇就不值得让你付出巨大代价。

依我之见，这个世界上的复仇行为分为两种。

第一种是“投资型复仇”。

第二种是“消费型复仇”。

投资型复仇很容易理解，就是复仇本身是有利可图的，这种利益也是一定程度上可以获得公众认可的，是通用化的——通常是为了钱或者权力，比如说我们最熟悉的“新官上任三把火”中就有。

多数情况下投资型复仇最常见于树立威信的行动，通常只有被复仇方才会觉得是一次复仇行为。

比如说你的一个下属当众冒犯了你，你就可能要展开大家可以察觉的报复行为，否则你的威信就会受到影响，以后你的执行力可能要出问题。

这种外界看来类似“复仇”或者“给人穿小鞋”的举动就是投资型复仇。

如果这一下属不仅没有心领神会还开始散播坏话，那么穿小鞋就只能一直持续。

诚然，不是所有领导都是这样的，一些领导单纯的就是在享受利用权力复仇的快感——这些人会毫无节制或至少倾向于过度的使用复仇，很快会自取灭亡。

消费型复仇就是损失了大部分人可以理解的那些利益，但获得了个人的享受——不是说这个享受本身不能被大家理解，只是这个东西是“可以理解的利益会消耗大于支出”的。比如说你买了一辆车，如果你只是自己开着玩玩就属于消费，因为新车变成二手车会便宜很多。

如果电影中那个小人物对大老板报了仇，这就属于消费型复仇。

就算一部分人觉得以小博大死的很值，但让别人这么做别人也是不愿意的，因为毕竟自己死后所有后续的生存所得就都没有了。

我虽然是功利主义者但不是享乐主义者，所以原则上并不接受消费型复仇。

但是我们可以明白：如果一个人的某个消费型乐趣的周期很长，那么他的整个消费过程本身很可能就已经对群体有利了。

如果一个人的消费内容是一个跨越一生的东西，那它几乎可以肯定对整个群体有利，因为这已经跨越了好几个外部世界的变化周期，他追求的东西对于人类社会几乎可以



说是某种意义上的永恒，或者成为底蕴的一部分。

各位想一想，如果这个小人物没有选择跳楼而是精心策划十余年，最终杀死了大老板……

你会觉得这个故事还算是悲情故事吗？可能不是的，你甚至会觉得这有点励志，尽管它可能是邪恶的。

你甚至不会倾向于觉得这个小人物是为了自己被羞辱而报复，而是为了所有被这家公司欺负过的人讨还公道——因为即便不是常规的物质利益，大多数人也必须找一个更合理的理由。

因为你会觉得：真能把人逼到这个份上，那这个被复仇弄死的人肯定也有很大的过错，而且你会默认有一股不可阻挡的力量在支持着报复行动，甚至会让你感觉这股力量是“排山倒海”的。

为什么？因为在现实世界中能把一个人逼到有这个念头的机会很多，但能这么做的人很少——如果有这样的人做了，那你会认为被复仇者已经侵犯到足够多的人才能碰到这样不要命又愣的出奇的人。

可以说，你已经觉得在这个时候那个人进行反抗，对于整个社会甚至对于你自己来说都已经到了利大于弊的地步——哪怕是违规的。

因为你会觉得这件事是因为有些东西已经严重侵犯了那些不是愚蠢无知，自甘堕落，懒惰无能的人，甚至已经侵犯到了很多可能很有用也很有志气的人。

这些人如果被侵犯的太多，整个群体都会毁灭，所以你觉得其中可能有更多值得商榷的地方——尽管你觉得你做同样的事情自己是吃亏的，就好像你不愿意做英雄烈士那样。

有些事情在传统中国文化中是不能容忍的，越是务实的文化越是不能容忍。

也许你会觉得这种想法不就是“一个巴掌拍不响”这样的错误判断方式么？

是的，这种想法在能够确定的细节事件上常常算是逻辑错误，但在大范围事件中，这种判断方式就算不完全正确也通常是有效的。

我再举一个例子。

一个人很功利，很爱享受而且享受短期的东西，他卖了个肾买了个苹果手机。

这是消费吗？当然是。

对全体有好处吗？有，促进了消费。

利大于弊吗？当然不是。

就算他觉得以后身体变得很差了也值得，一辈子都值得。你觉得这对大家有好处吗？没有。

另一个人也很功利，他爱享受但喜欢长期的东西，于是他花钱去买了块柬埔寨的地。

这是消费吗？从“人生”的角度上来看当然是，尽管这是一个投资行为。

这个对于我们全体有好处吗？当然是。

利大于弊吗？当然是。

就算他在观察建设情况的时候被蚊子叮了满头包也觉得值得。你觉得这对大家有好处吗？有。

事实上你除了极少数犯罪行为意外，你比较难找那些执行和判断周期可达5年的消费是对大家有坏处的——因为人类都只有差不多的时间可活，所以社会运行的“任务和义务周期”本身往往不会特别的长，以至于大多数超过5年的消费内容大多都自带有投资属性了。

所以，就算要消费，哪怕是复仇，那尽可能也要把消费周期给拉长——但这需要耐心，有耐心的人才能享受有耐心的事。

但是呢，有耐心的人也能享受那些不需要耐心的事，所以一个人对耐心的培养本来就是拓展人生市场的举动。

**更简单的说：人生的宽度就是人的耐性。**

当复仇已经能十年持之以恒时，这件事情大约已经在整体上是值得的了，不管别人怎么看。

可悲的是，大多数人在哪怕“动了杀心”的事情上也根本坚持不了几周时间——说白了这只是怒发冲冠，说白了这件事也算不得什么大事。

（所以我看很多说法，比如说什么“把爱留住”……恨都留不住，留个屁的爱）

就算这件事不算大事也能坚持十年，那么这已经是这辈子最大的享受了。能持之以恒瞄准一个绝对具体的目标干上十年，最终结局是死也值了，大多数人连这个机会都没有。

到了这个地步，别人不理解还有个屁个关系。

当然如果你的目标更大的话，那就坚持干上 20 年，30 年，50 年。

（所以从某种角度来说偏执狂才是世界上最幸福的人）

反过来说，**在这个世界上你能够见到**的人里，只要你持之以恒并且愿意付出相应代价，那么几乎都可以复仇。

但是如果不持之以恒，那么即便付出了最大的代价得到的复仇效果也可能只是毛毛雨而已，甚至连毛毛雨都不是——如果电影里不是因为那个警官坚持破案，否则这种事情还可能让人觉得这家公司搞了次成功的危机公关呢。

如果你想的更极端，那个家伙实在是太太太太厉害了，你连对方在哪个楼里都不知道，对方也基本上没有出行记录。

那也可以啊，你的复仇办法就是吃好喝好，好好锻炼身体保持健康，争取活的比别人久——至少绝大多数人在遗体告别会的时候还是比较公开的，去送别的人也通常是重要的。

你到时候……对吧，对方虽然已经死了，但你也尽可能的抹杀对方在这个世界上的另

一种存在方式。

你也许觉得这件事太理想化了，怎么可能有这种人呢。

有，当然有。

比如说，如果一个家庭的父母重男轻女，他们看自己家的女孩很不爽，在女孩初中的时候用烧红的通条刺穿了女孩的脖子并杀死了她。

女孩的哥哥当时在上高中，他非常喜欢妹妹。之前他一直护着妹妹以尽量让她免受虐待，但高中时哥哥是住校的。

如果这个哥哥立志要给妹妹报仇，努力学习和赚钱，十年后（刚好十年）终于能抢在父亲病情恶化自然死亡以前带父母出国游玩……你觉得这件事有可能发生吗？

你觉得在这位父亲快要自然死亡前，带他出国游玩是值得的吗？当他父母在海上漂远了以后，你觉得这位哥哥应该对他们说些什么呢？当他父母大声告诉他自己是怎么把妹妹的钱省来帮他买衣服，买好吃的呢？

如果这位父亲为了给这位哥哥上大学，结果拖延了早期的病情呢？两鬓斑白的父母在海浪中声泪俱下并且告诉他怎么方便的拿到遗产呢？

我们不要管法律，不要管人权等一切道理，我们就谈这件事情对于哥哥而言是不是值得。

要我说，我不知道，但对于这个哥哥而言大仇得报。

我听到这个故事的时候既震惊又不震惊。

不震惊是因为我知道许多类似的事情，震惊的是能坚持十年的人很少，而且这位哥哥还能带着妹妹的生前的愿望继续好好活着。

（各位不用担心法律问题，这人不是中国人）

我也只能说：当一个人一直瞄准目标并且没有试图拆分目标时，这个人是不会后悔的。

后悔不是因为事件本身的结果，后悔只是一种个人习惯。有些人容易后悔，有些人很少后悔，有些人从不后悔。

你会发现，那些试图通过缩小阶段来激励自己的人，无论目标是为了工作升职还是减肥，他们总是时时刻刻的活在后悔之中。

后悔是因为在完成阶段性目标时，发现阶段性目标和整体目的有很大差距，但一个一直看着整体目标的人不会有很大差距——即便过程中出现了偏差也只是决策失误，正常的经验累积没什么可以后悔的。

设立目标，制定计划，中间不刻意设奖赏或者什么“对于自己的阶段目标”。

我不是说不要分清事情在客观上到了什么程度，而是不要给自己设立这些东西。这就好像你掏出打火机点一根烟，你不会设立“拿出打火机高兴一下，摸到滚轮高兴一下，打出火星高兴一下，点着高兴一下”等诸多阶段性主观奖赏而已。

你现在可能最感兴趣的是：卧槽，我该如何找到这些能复仇的人，如何识别这些人呢？是找这些人偏执的症状么？

并不是这样，如果一个人真的脑子有问题，那么他在制定计划并且实行的时候纰漏会非常多，他也很可能会急于执行。

这样的人威胁虽然有，但造成很严重的后果的可能性很低（当然你在酒吧里去招惹这么个疯子，那是自己找死），因为大多数时候他们不仅失败了而且还很可能把自己先整死了。

只有那些正常的人，无论是聪明还是愚笨的正常人的坚持才有最大的机会复仇成功。

由于长期大复仇的例子真的很少暴露所以也很难分析，但是那些不算太大但相对需要长期准备的那些复仇还是相对多的。

别的共性我是没发现，但是有一点相当明显。

这些能执行长期复仇的人，常常会有一个深度爱好，尤其是不太需要向绝大多数人展

示的爱好。

这时小众爱好就非常明显，至少那些在小众爱好圈里也算此领域相当强的人有极大的长期复仇成功的可能。

这种人的判断方式是很正常的，这使得他的行为难以被识别而且通常卓有成效还安全，他只是在用一大堆很正常的东西在达成复仇计划而已，你很难事先察觉。

他也非常注意自己的风险，但更关注目标能否达成，所以这些人根本就没有在忍耐复仇过程，因此主观上暴露的可能性很小。

他对复仇的要求有自己的标准，但并不会完全是凭借自己的兴趣，他会看什么东西能对你造成最大的损伤，他懂得将心比心。

我这里说的绝对不是那种有小众爱好的“怪人”，这些人往往并不会宣传自己的小众爱好，但他自己却有独立的研究且较为深度。

这些人大多是天生的潜伏者，重视并且愿意实施自己的价值观念又能理解其他人的价值观念。

尽量不要冒犯这些人，而且通常这些人也足够的聪明。即便是愚笨的，他们也通常很乐意接受私下的道歉，一般都十分宽容。

一般来说，这些人的耐性已经超越了同一社会等级的人。

你只要还能看到他，哪怕是一个影子，那么就说明你和他的差距还远远没有到他不能向你复仇的地步——而且就算你后来比他在一些方面进步快，后来已经看不到他了，你也不一定绝对安全。因为只要你曾经能够看到他，他就都有复仇成功的可能，因为他曾经了解你的一部分。

这就是为什么“搞出特大事情”的一般是平时老实巴焦的人，这不一定是他忍了很久的缘故，有的时候也是因为他自己的事情占用了较多的时间，导致他比较少和被复仇者周围的人交流或者争夺什么东西罢了，所以容易被错误的认为是老实人。



比如说一个只延迟了大半天复仇的马加爵。这种程度的延迟复仇下，他也根本不是个老实人了，说他是老实人主要是营造新闻上的戏剧反差效果罢了——事实上自始至终，只有被害人“万万没想到”而已。

但是，你要注意的危险远远不止特殊的个人，还有特殊的群体。

在高度组织并且互相熟悉的群体中也可能出现这样的情况，因为他们会互相扶持整合价值观念，并且因为技能的高度融合，这会使得复仇的能力暴增。

成本降低，收益提高，精神上有支持，这会使得复仇能力极大增强，无论是精神上的还是知识支援上的。

我举个例子。

某个地方对清洁工很不好，要给他们增加工作时间并且不提高收入。

如果在别的地方我就算了，但是在那个地方我就吓了一跳，因为这些清洁工常常是以前国营工厂的人。他们中很多人曾经吃住在一起，有技能有组织，有共同的诉求，互相信任程度更高。

这些工厂有化工厂，有机械工厂，也有轻工业甚至辐射育种等……

“咱们工人有力量”这句话不是白说的。

在现代国家中除了军队以外第二有组织性的就是生产线工人，尤其是老一辈工人——当时的招聘和应聘途径有限，这些人比现代流水线工人更加稳定，互相熟悉程度更高而且熟悉更多工序，单个人技术含量高得多（至少接触到的生产类别通常更多，就算他不懂也能想得到）。

学生虽然也很有组织性，但他们太年轻气盛，也不够了解真正的社会运作，保密能力也相对有限，技能大多数也没有经过合理验证。这就使得学生虽然容易吵吵嚷嚷，但真的干事儿远不如工人。

这也可能是 20 世纪为什么特别“革命”的其中一个原因——因为“准军队”规模越

来越大。

所以就大群体而言，工人和矿工不能惹；中等群体而言，建筑工不能惹；小规模而言，渔民不能惹。

我这里可不是指什么你个人惹到某个个人，而是指群体。

美国人想到的办法是分而治之，灌输大量的“主旋律”然后严格的在执政系统中奉行“根正苗红”策略，查的很严（只有特定种类可以例外，尽管有些人会说只有“涉密”的才需要这样，但这样一来就等于没多少东西不涉密）。

简单的做法就是确定美式系统的唯一性，不是指针对国内的“实践表明这是对我们最好的策略”，而是强化“对人类而言这是唯一和最好的，同时其他意见是不对的”，尽管学术界已经有了不同的研究，但因为事情都已经干的非常彻底，所以已经切断了美国整体上改善结构的可能性，甚至连较大的改变也做不到了。

用我们熟悉的话来说，这就是社会管理方式上的闭关锁国——当社会管理方式闭关锁国后，其他方面也很快就会跟着衰落。

当然就和大清国闭关锁国也撑了很久一样，美国可能还有一段时间可以存活，特别是他们的军事力量的部分国家化使得血腥镇压变得很方便。

军队国家化是很有利于镇压的，因为国家化其实是高度隔绝了平民对军队决策产生影响的能力，并且多隔了好几道。同时军队本身也较为独立于政府需要而转向那些可以快速投钱的人，所以军队国家化本身是一种非常恐怖的事情，它本身是由于军队在一定时期内索取权力的能力特别大但暂时不能脱离或控制政府后勤而产生的前军阀模式。

这种模式很危险，但是相对来说内部力量最容易分赃均匀，所以容易取得共识的情况下又能快速短期获利。

军队国家化是一种妥协——要么之后军队数量因为政府占有而暴跌，质量和数量

都不足以维持自己的安全；要么就是军事系统高度膨胀而且逐渐谋求独立山头，特别是单一军种内部更容易出现这样的情况。

美国的老百姓会越来越蠢，川普只是在一些决策和言语上感觉是“正确的”，但他本身也只是一个回光返照。

幸好美国是两党制而且大政客历史悠久，要不然真就和乌克兰一样变成喜剧演员上台了。毕竟两党制会有两条固定线路，需要打点的人比较固定……

川普再烂好歹有钱，就算不懂这些事儿也不至于有多傻——但这很可能是最后一次，因为以后大家会选择更多的准备好小钱钱，也就是更多的利用手中的权力在竞选前拿到更多更多更多的钱，各种利益集团都会更加愿意提早投。

在这种情况下大家可以想一想……提早投预先投，这对内部的“山头”的稳定和独立性有了更高的要求，这显然会加速美国系统的分裂，而且是更高度的分裂。

为了在这种分裂的情况下让自己在短短几年的任期内获得优势，那就必须创造更多政治正确来降低智商，但是这又会在后来导致更高的分裂。

美国的衰落很可能比我们想象的快，这不一定是一件好事，尤其是他们的军队掌权能力越来越高的情况下——在全员低智商且分裂的时候，当局直接和军队的交易永远是最快速便捷而且油水很多的。

政治正确本身是分裂逻辑的举动，如果大家不能理解的话，我就拿个我和一些美国人交流的节选就可以了。

由于他们面对国家问题的时候包装特别多以至于说起来好像很正常，但是游戏中没有政治家给他们包装词汇，所以他们会包装过的词汇和真实理解内容一起出现，但是他们大部分人已经感觉不到了。

我就说个游戏里的例子。

我：为什么要对我们发动攻击？这是宣战吗？

美国人：不是，我们只是为了杀戮来的，我们很友好。

我：为什么杀戮还能是友好的？

美国人：我不明白，我们只是为了杀戮来的，为什么会不友好。

我：那在你们眼中什么叫不友好？

美国人：我认为你是个白痴，当然是战争，如果我们对你发动战争，那就是不友好的。

我：可是你们一直在进攻我们，虽然你们的老大一直都说这不是战争。

美国人：对，这不是战争。

我：那怎么样才算是战争？

美国人：我们发动了战争才叫战争，但现在你却来质问我，甚至还派人来侦察甚至反击，你们这群强盗，猪，我操了你们 10 亿人。

我：你觉得连续进攻和杀戮算不上战争？

美国人：WTF，你这个蠢货，你简直是个疯子。我们只是杀戮，没有战争。

我：那你们觉得杀戮到什么程度才算够？

美国人：你们有资源，你们也有人，当然要一直杀戮。

我：别人有资源和人，你们就觉得要杀戮？

美国人：你是疯子又是蠢货吗？我 10 亿份种子没有满足你们中国女人吗？

我：好吧，也许这是游戏，如果是现实中的国家呢？

美国人：我现在盯上你了，你是个混蛋。你说了美国，你是独裁者。

我：你可以回答问题吗？

美国人：这蠢货都应该知道，我们从不杀其他人。

我：那么资源呢？

美国人：这些资源是自由的。

我：可是别人不想把这些资源给你们。

美国人：这是不可能的，如果真有这样的混蛋，我们就把扩散自由到那里去。

我：你的意思是指杀戮？

美国人：当然不是，因为耶稣为了我们而死，所以他三日后复活了。

我：？？？文化差异吗？这和杀戮或者自由有什么关系吗？

美国人：哦，好吧，原来你是一个种族主义者，你只是个混蛋。

我：为什么会变成种族主义者？

美国人：你说了，文化差异。

我：那么你们的国家在解释自己和别人的区别时，也说有文化差异。

美国人：当然，因为你们是种族主义者。

我：不，也许是翻译有错误。我是说，你们在说自己和他人的文化有差异。

美国人：是，所以你们是种族主义者。

我：你们说文化差异的时候或者用文化差异作为理由对别国道歉时，是指别国都是种族主义者？

美国人：你觉得还会有其他的意思吗？

我：这就是政治正确？

美国人：我认为政治正确就是不是所有人都是正确的。

我：什么意思？

美国人：不正确的人不能有自由。

我：你的意思是，他们不能说话？

美国人：我们允许任何人说话，不像你们。你们的国家每个人都被几十个甚至几百个党的成员押送才能出门，如果说错一句话就会被杀掉。

我：你刚才说，不正确的人不能有自由。

美国人：难道你认为不正确的人能有自由么？

我：我觉得只有罪犯才不能得到自由。

美国人：你们猪不能理解什么叫做正确。罪犯同样应该是自由的。只有不自由的人才需要会死。

我：那什么叫做没有自由的人？

美国人：现在我记住你了，我一定要杀掉你们所有人。

我：为什么？

美国人：因为你不知道什么叫做自由的人，你是独裁者。

我：为什么？

美国人：你是一组疯子，不知道什么叫做没有自由的人，你当然是独裁者和不正确的。

我：那么你得和我解释一下什么叫做自由和没有自由。

美国人：你是个蠢货，但我还是和你说，你现在的行为就没有自由，我是指游戏。

我：我在游戏里为什么没有自由？

美国人：你看，我们只是对你们进行了杀戮，但是你们却表现疯狂。

我：什么事情让你们觉得疯狂？

美国人：你现在来问我为什么我要攻击你们已经很疯狂。

我：你攻击了我们，为什么我来询问你，会让你感觉我疯狂？

美国人：看来我的种子还不够你们中国婊子用，你们有资源也有人，如果你们没有资源和人，我们怎么可能来攻击你？但是你不知道自己有多么愚蠢和错误，还反击我们。

我：为什么我们不能反击？你们攻击我们，并且抢走了我们的资源。

美国人：我们拿到资源后立即就使用了，没有资源。没有资源还来攻击，这是疯



子。

我：你攻击了我们，我们反击你们。你是要我们在你们有资源的时候反击吗？

美国人：你这个猪，婊子，你怎么可以在我们有资源的时候攻击我们？

我：那我们什么时候可以攻击你们？

美国人：当然是我和你们战争的时候。

我：那什么时候是战争？

美国人：我跟你们发动战争的时候。

我：我们不能和你们发动战争吗？

美国人：不能。

我：为什么。

美国人：别的人可以，但你们这些种族主义者不能发动战争，你们这些希特勒。

我：好吧？你们美国人都这么认为？

美国人：你是什么意思？这么说很有趣？你称呼我为美国人？现在你是一个真正的种族主义者了。

我：我称呼你是美国人有什么问题吗？你刚才说你自己是美国人。

美国人：现在你又开始说我不是美国人了，你这个种族主义者。

我：我没有说你不是美国人。

美国人：你这个种族主义者，你说我是美国人，你这个独裁者下的可怜虫，我给你妈种子。

我：看来我们无法沟通。我就最后问你一个问题，你们还会不会继续对我们发动攻击。

美国人：如果你们有资源的话。

我：如果我们不给呢？

美国人：谁拒绝自由，我们就把自由放到哪里去，还有送你们 10 亿种子。

我：好的，我明白了。那我想问一下，你说中国人有 10 亿人，那么多少人有工作呢？

美国人：独裁者让所有人都做苦工，你们 10 亿人都是。

我：我们一起工作？

美国人：当然，你们每天都必须出去工作。

我：可是你说我们出去需要 100 个党的成员护送，党的成员去工作了谁来护送呢？

美国人：党的成员不工作。

我：我们 10 亿人都工作，那就需要 1000 亿党的成员。

美国人：你们没有这么多人。

我：可是，你说我们每个人都需要 100 个党的成员护送。

美国人：也许更多。

我：十亿人每天都要工作，然后都被 100 个人监视？100 个人监视一个人？每个人？

美国人：当然，独裁者都不接受自由。

我：可是 10 亿乘以 100 是 1000 亿，监视 10 亿人需要 1000 亿人。

美国人：你的数学能力太差了，中国只有 10 亿人。所以每个中国人被 100 个党的成员监视就不能超过 10 亿人。

我：党的成员不是中国人？

美国人：当然是中国人，除了中国人以外没人会这么做。

我：那 10 亿党的成员是怎么做到对中国 10 亿人的每个人用 100 个党的成员监视的？

美国人：因为你们是独裁者。

我：可是 10 亿乘以 100 是 1000 亿，你要有 1000 亿党的成员才能监视 10 亿中国人。

美国人：你是蠢货，你连中国有多少人都不知道。

我：那我们每个人有几个党的成员时刻监视？

美国人：至少 100 个。

我：那就要 1000 亿。

美国人：蠢货，中国只有十亿人，一共只有十亿人，监视的人不会超过十亿。

我：可是你要监视十亿人，如果没有 1000 亿党的成员就不够。

美国人：我要对你这个蠢货解释一下为什么。你们有十亿人，每个人都有 100 个党的成员监视，但是你们一共只有 10 亿人，所以党的成员肯定在 10 亿以内。你当然被你的独裁者欺骗，你们有 6 亿党的成员。这 6 亿党的成员，监视你们 10 亿人，每个人 100 个人监视。现在你总明白了吧？

我：可是 6 亿除以 10 亿，每个人都分不到一个监视者啊。

美国人：可怜的人，独裁者让你们不会数学。

我：你怎么算的？

美国人：算术？你应该来美国，在美国的中国人会算数，这就是独裁者与自由的差距。我给你看吧， $600000000/10$ ，每个人 600 万党的成员。只有 100 个党的成员监视是因为大多数党的成员都懒惰。

我：你确定这个算术没有错误？

美国人：我可不是猪。

我：ok……你很聪明。你支持希拉里吗？

美国人：不，我支持川普。

我：那你觉得支持希拉里的人正确吗？

美国人：不正确。

我：政治不正确？

美国人：对。

我：那他们是不自由的？

美国人：是的。

我：那他们不是美国人？

美国人：当然不是。

我：你们会像杀戮独裁者一样杀戮他们吗？

美国人：他们不自由，当然是独裁者，但是他们不让我们杀戮。

我：谁不让你们杀戮？

美国人：这很复杂，你这样的独裁者可怜人是不明白，我们还没有扩散自由给他们。

我：那好吧，我把我们的攻击计划交给你，如果你们不停止对我们的攻击，我们会在  
一周内将你们的主要力量完全消灭。

美国人：你这是战争。

我：复读机。

美国人：什么？

后来和支持希拉里的美国人对话也是相似的过程。支持希拉里的人说支持川普的人不是真正的美国人。

消灭他们的主力城市没有用一周，只用了三天。他们对战败的理由是中国人无耻的用数量打败了他们，而且居然还无耻的有人负责后勤工作。

我虽然跟他们解释过，我们 30 个城市打他们 140 个城市，应该是我们人少你们人多，但是他们一口咬定中国有十亿或者十五亿或者八十亿人口不松口，并且说我们无耻的用数量优势包围了他们。

他们一般挨了很痛的打就会退坑不玩了，还在玩的人说话也变得正常了许多。

聊天中还有个小插曲，一个英国人在美国人骂我的时候跑出来替他向我道歉，然后美国人说这是诽谤，然后将其打为了种族主义者。

英国人倒是也司空见惯，呵呵了事。

（有时候同一个人变化很大可能是因为玩游戏的时候飞叶子的缘故，主机游戏更常见。

打起来可真是排队花样送。)

如果你们在谷歌游戏里面玩一玩，你会发现美国佬基本都这样——国内常见的平台的游戏，玩的美国人一般都智商略高一些（而且还有区域限制），他们很多人还不住在美国或者不在美国长大。

谷歌游戏平台普通美国人用的比例更高一些，然后你会发现美国智障满天飞。撑起他们战斗力的基本全靠充值，但是就算充值了也就那么点水平……

射击游戏什么的也就那样，策略或者战略游戏美国人就是个弟弟。

我原来认为这可能是网络上和现实中的普通交流区别，因为在网上人比较放得开，后来发现这只是条件反射的区别——美国人看不到人脸且听不到音频的时候完全不会用一个逻辑说话。

简单的来说，就是如果刺激条件变了，他们对一些话题就完全没有任何逻辑性了，只有一些部分维持着条件反射式的回答模式。

也就是说他们平常看上去在刺激条件正常时做出的看起来正常的发言其实根本就没过脑，真的就是复读机——所以为什么美国人说话经常一套一套的，但是自己都能和自己互相冲突，那就是因为这真的只是复读机。你去问他有没有意识到这里面有冲突，他就开始跟你扯别的，因为他哪句话都不懂，完全复读。

你们可以自己试一试，你可以用音频和他们在游戏里聊天，比如说在吃鸡里面聊一聊。

哪怕是用机翻语音，他们的回答内容还是比较正常的，虽然没有视频或面对面正常，会出现一些“程序错误”一样的发言。

你再隔 30 分钟和他打字说话，他就开始有点不正常了，稍微有点疯。

但是就好像骗人要前后人设一致一样，他们知道你和之前聊的人是同一个人的话，那至少不会疯的和我上面那段对话一样——但是如果你换一个账号或者隔一个月就会

了，完全 TM 神经病，如果是合作游戏还好，对抗游戏就是单纯的神经病。

所以最近我才意识到，白种人的虚伪和两面派可能在以前真的是有预谋的，是为了个人利益或者观点的两面派，但是发展到现在至少在很大一部分方面不是这样了。它单纯就是因为复读机出了问题，刺激不够的情况下没意识到自己在说同一个话题但逻辑完全接不上。

音频和视频给人一种人类感，所以他就被语音和视频中的人类信号激发起电视新闻内容复读模式。打字就没有刺激到点儿上，于是就开始抽羊角风——但是抽风中将各个新闻上和意识形态上的关键词拼起来形成结论的方式，却很可能展现出了他们的真实逻辑过程，就好像上面那个美国人对于自由的解释一样。

所以就别对美国人说什么“你们推行的美式自由根本不合适伊拉克”之类的话了，因为这不是意见不合，而是美国人根本就不知道美式自由是啥，他们只是看到自由或伊拉克之类的词汇就发飙而已。

不信你们可以试试，你可以说“美国在伊拉克强行推行墨西哥塔可卷不合适”，你会发现和说“强行推行美式自由不合适”的回答套路是差不多的，墨西哥塔可卷和美式自由对于大多数美国人而言并没有太多意义上的区别——对于喜欢吃塔可的会有区别，这个时候你可以换成牛肉汤或者鳗鱼冻之类的，然后就是一个路数了。

（题外话：但美国人常常有个共性，如果出现“香蕉”的话基本都能意识到问题，所以你可以问“美国在伊拉克强行推行美国香蕉”，他们会问“我们推行了香蕉？”而不是复读新闻台词。而且你会发现只要说到香蕉，美国佬的分析一般都很正常，通常不会胡言乱语——所以你想和美国玩家在一些可能敏感的问题上进行相对理性一些的交流，你只要定时说一次“香蕉”就有点效果，和唤醒阿拉丁神灯一样的，一次不行就多说几次）

这个你面对面的时候就不会这样，美国是一个内容很丰富但主旋律内容极其明显的国



家，所以你只要刺激到了复读点，那么你的大多数问题他们都能想办法正常复读回去。

川普这次为什么大家闹得这么大？因为川普的很多内容原来的复读材料没有过，因此白左们对待川普支持者的方式一般是单声调发出某种类似于录音磁带卡住的声音，你们看到的能骂上几句的已经是高智商佼佼者了。

川普的支持者对待希拉里支持者也是一样的，不过他们不是卡带而是卡碟。

差不多就是这样

希拉里支持者：咯咯咯咯咯咯

川普支持者：嘎嘎嘎嘎嘎嘎

整个抗议互相碰上，就是一群卡带的录音机和卡碟的 DVD 被一起丢到了回收站。能变成视频发到网上的都已经是“精选”了，哪怕是最傻的，因为大多数人是说不出几句话的。能说出“你是咯咯咯咯咯种族啊啊啊啊啊啊咯主义咯咯咯咯者”已经是高手了。

我分析这里发生了一件事，和耐心有关。

美国的执政套路已经把美国大多数人的耐性几乎完全磨没了，特别是在一些核心社会话题上，彻底的没有了——他们不会试图把语义结合在一起，不会试图把这些内容有逻辑的串在一起，单纯的就是为了有的说或者骂对方能胜利。

美国人说每一次复读都能得到快感，不再需要任何一句话以外的目标。

他们把所有的阶段完全的细致化，提供统一且唯一的复读内容以降低脑力消耗，同时辅以政治正确来避免他们做出复读以外的行为，因为复读错误会瞬间被复读正确的人压垮。

美国根本就没有玩什么“大清文字狱”，文字狱根本就是小儿科，因为文字狱玩的是禁止不许出现的东西，美国这是玩的准入制。

可以这么说：在你说到一些问题时，美国人个体根本就不算是我们常规意义上认为的

人类。

所以有些话或者我们认为的一些“阴谋”并不是我们想象的那样运行，比如“白左就是为了自己好，把别人饿死了都不管的”。

因为其实他们根本就没有在争权夺利，他们就是在复读——什么诸如“全员要福利钱从哪儿来”之类的问题他们是根本没想过的，他们甚至不一定觉得福利需要钱。

很多人对于美国现在的状况有疑惑在这里应该也得到了解答：反对种族主义有很多方式，为什么美国人说的内容基本都一样的？

因为美国人根本就没有反对种族主义，他们很多根本就不知道种族主义是什么，他们只是在碰到关键词的时候用一套准入后的复读内容回复你而已，因为只准备了 3 到 5 段复读内容，所以你多说几句他就卡碟了，卡碟的原因一定是因为你是种族主义者。

这就是为什么言过五句必定你是万恶的种族主义者的原因，无论你往哪个方向说，就算你是支持反对种族主义的也是一样，他复读不出来你就是。

其他所有美国主旋律和一些非主旋律但普及概念几乎全部如此，所以美国社会已经完全失去了实验自身主义并且纠正的机会了——这不是因为没人试错，而是因为绝大多数人在这个问题上已经完全失去了说话的可能性（不是分析能力不是接触事物本质，而是他们根本没想过具体事情本身——注意，不是指什么利弊，而是指这个事情本身，这个词本身啥意思，他们基本上通通没有想过）。

川普不是靠许诺解决问题赢得，川普是拿出了一盘老磁带所以复读起来容易，而希拉里掺和了一点新磁带，人家复读困难罢了。

所以川普的支持者能在对骂中说五句话，希拉里支持者只能说三句，所以希拉里支持者就不爽了。

注意，这真的不是新观点或者老观点的问题，对于一些年纪大的美国人来说他们还能真的说出区别，90 年代以后出生的人基本就只是单纯的比赛复读——他们有时候能接

上几句话，但你只要多问几句就不行了，之后不是耶稣爱你就是你是种族主义者。

小粉红还能说出个 20 句，美国人真的就 5 句，虽然这五句有时候会非常长而且听起来很有道理，但你问他“为什么有好处”，他们基本上都回答不上来——他们就告诉你应该这么做，为什么这么做说不出来，和中世纪的巫医差不多。

小粉红好歹给你个原因，就算一句“没有国家强大哪有和平”好歹也是个手段到利益的过程，美国人连这都没有。

所以我们在游戏里怎么干呢？如果不是为了有趣，那就见到美国联盟就打一顿，打一顿就老实了，然后当智障放在一边。有的时候这帮智障还会因为内部问题自己打起来，内部辩论也就五句话，最终谁充值多谁就是老大。

至于什么兵种配置啊，战术地图布置啊什么的都没有的，一股脑造最高级的兵，大家都扎堆在一起，资源什么的有了就全花光，不够就充值……然后被打的时候一点后备生产力都没有。

看到敌人来了，先是打人家一波，然后说别人是哭泣的小宝宝不够坚强之类的——只要看到对方等级比自己低一点或者兵力少一点，他们就会这样。

之后么……就是喜闻乐见的嘎韭菜环节，而且每次都是这样。美国人打我们一次，嘲笑我们哭泣宝宝一次，之后我们就嘎韭菜一次，然后他们就满世界的发哭哭表情。

不是我说，进了谷歌游戏才知道原来美国人这么弟弟。

现在整个白人世界，以基层居多的网络游戏里，唯一有较高概率找到的能讲相当数量理智内容的只有英国人。

英国人水平很不错，大概 10 个里面就有 1 个左右能相对理智的聊这些话题的人，他们是真的能过脑回复，至少能说 15 句话。有些战略类游戏里面甚至可以达到 10 个里面有三个。

基本上他们的接受能力相当于你去小粉红的贴吧里面说美国的优秀差不多，人家的交

流水平或者反驳你的水平能达到我们这儿高中生小粉红的级别，就是“不转不是中国人”的那种。

虽然这些小粉红也很极端会骂你或者用很傻的论据来反驳你，但是人家能知道你说话的意思，不会出现那种“美国最近经济不好”“你这么认为，说明你是个种族主义者”这样的情况。

我说的理智的英国人差不多就这个水平——当然不管美国人还是英国人，他们在音频或者视频的时候相对都很正常，只是变成文字或者发生利益冲突时就会崩溃。也就是说他们是没有协调冲突的能力的，他们说的什么“交流”“文化”都是狗屁。

当然这些能理智说几句的人基本都不赞成英国脱欧——我们都在嘲笑英国之前说脱欧，现在又抗议说不要脱欧。大家感觉这是他们弱智，我倒是感觉他们能扭过弯来已经说明智商爆炸了。

英国人到底是盎格鲁撒克逊系列里人均智商担当——所以我也赞同英国人认为英国能挺过来的结论，毕竟要是英国挺不过来就这没啥白人能挺过来了，其他人智商一个比一个低。

所以咧，有些人还在这儿说什么“中国人民智未开，观点和处理方式不如外国人成熟”，我只能说即便对于白人世界的平民政治理智与智商的扛把子，随便找一个海淀区出租车司机给他换一套关键词，工作能力的都能比人家国会议员强——可能就比议长差点。

我感觉啊，现在白人社会之所以还能运转，很大程度上是因为他们现代理科发展的比较早，所以理性计算的经济理论比当时同期的其他国家要好，所以发育了一波有了老本。但是他们的执政方面简直就是……说首相等于县委书记已经是黑咱县委书记了。

在经济方面，白人还是有我们可以学习的地方的，他们的很多尝试也是我们可以参考的，他们的理性计算和相信计算逻辑是我们要加强的……但是他们对社会运行机制的

理解实在是……对于我们来说，研究他们基本就是在考古。

这种将目标拆分成很小很小的东西然后绝对化，还把这种办法作为核心方法的套路实在是太古老了。

这种套路我们早就发觉副作用太大容易完蛋，后来最多有节制的用用，他们现在才刚刚玩。有人看忽悠效果不错，于是就开始说这套东西要终结历史了——要是这玩意能终结历史，那武则天就是终结宇宙。

大家看，这在群体上也是一样——如果耐心缺乏到一定程度，实际上就等同于一个人没有逻辑。因为逻辑常常用于预测与整合行为，它是有一个时间跨度和空间维度的，耐性降低到极低时就不会有时间跨度和空间维度。

没有时间跨度和空间维度的人只有一个用处：当枪使。

问题在于：用枪门槛太低了以后，各种三教九流都掺和进来了。

我们日常中也可以把耐心分为三个类型。

1：短期耐心。

2：中期耐心。

3：长期耐心。

什么意思呢？说明很麻烦，举例很容易。

**1：短期耐心：可以粗暴的理解为“理解能力”。**

我之前有一篇文章写过《对欧神引入一亿移民一文看法》中写道。

“无论古今中外，社会理论和军事理论都是对自身客观世界的实践总结，实践是检验真理的唯一标准。所以社会理论和军事理论一样，大家都说自己的理论是最先进的是最好，这是没有没有任何问题的，这个结论也是客观的。”

我相信各位观众的大部分人应该能够直接理解这句话的意思，就算觉得有点绕（以前



没接触过的朋友）也能想得清楚。

有耐心的没接触过的朋友：我想了想。实践嘛，当然就是在自己的地盘上，每个地方都有其独特性，不管成功经验总结的是不是足够完善，但是相对来说肯定比别人总结的要好。所以大部分时候长处与短处可能有区别，作用方法也有区别，但是他们依然是在当下总结的最好的，因为它是相对来说最合适的。

然后这些有耐心的朋友就得出了一个结论：所以说大家都说自己是最好的并没有什么问题，这也不意味着大家都能把对方灭了，因为跨越环境的时候情况是不一样的。就算大家都是最好的，但有些理论和历史经验涉及的符合当前需要的跨越环境的方面可能弱一些，有一些比较强，那么电锯这里的意思就是在说“中国的长处刚好比较符合现在的客观环境需要，只要有充足准备就能够引入移民，能把损失控制在合理范围内的同时还扩大收益。这是我们的文化上的优势，是我们自古以来理论符合当前时代发展的优势，是解决当前和未来我们面对的问题的有利理论方向。”。

如果有一定管理经验的朋友看那篇文章的感觉就会很熟悉，所以也不需要什么耐心。

因为摆明了，那文章就是对于中国文化是 swot 分析；对于中外整体不可抗环境力量发展是 pest 分析；对于我们不这么做导致的可能的的问题是波特 5 力分析。

（其实我大多数文章都是这么个路数，但是有些内容你不先做 SWOT 分析就很难得出 PEST 里面的一些要素，SWOT 和 PEST 不综合推演一下也不容易得出波特 5 力里所需要的要素——我知道这三大分析方法里面有些结论是要冲突的，但实践本身就会要求我们在合适的时候选择合适的分析方法而不是找到一个万灵丹，万能神药是不存在的——为啥用这三个？因为别的用起来太麻烦。）

如果一下子没想出上面这些，至少也能想到“既然大家都是最好的，那么大家是平等的，应该互相了解和交流才是”。



但是对于没有耐性的呢？我就拿一个评论举例好了。

“切，照你这么说我们什么都是最好的，那就什么都不学好了。”

我在写这篇文章，特别是写到那段话的时候就想到一定会有人这么说。

为啥？因为文章中出现了几个词。

1：中国。2：优势。3：最好。

我们都知道：很多人看到这三个词同时出现就会发飙的，至于其他的词语是啥就不管他妈的了。

类似于传说中的“战狼 PTSD”或者是“跪久了起不来”的群体，他们嘴里挂着“谦虚”二字。

但是呢我们都知道，不光是抬头望天目中无人的家伙看不到未来道路，跪着舔地的也是不行的，因为看路要往前看。

就算往前看要求太高了，脖子力气不够也有妥协方案，比如说和我们隔壁的毛子一样。毛子不知道啥叫往前看，所以他们选择疯狂甩头，甩来甩去总能看到的，这叫做薛定谔式谦虚。而且啊，你在路上也不敢惹一个甩头疯子的——穷疯了去惹他的都被火箭头槌给屁爆了。

所以短期耐性是什么呢？

依我之见，这其实就是“对于一个东西或者一件事，他在主观上愿意增加多少考虑元素来衡量或预测这一事物的客观发展。”

这种特性会直接作用在任何“当前接触到的东西”上。

我们从上文中来举例。

那个稀里糊涂的美国人：所有事情只有一次条件反射，1 要素，0 维度（通常是指环境本身或主题方向，更精确的说就是某种“客观规律”的引入）。

那个“什么都是最好”的：2 要素，0 维度。

对《引入移民》段落的正常分析者：3 要素，2 维度（同时考虑了环境与主题）。这一般是分析一件事情的最基本要求。

要素没有维度重要。

我举一个维度的例子。

芸姨有一篇文章说奥数，说中国人“数学为啥不好”。

我另一篇文章，说到中国人数学好在国家间竞争中是有优势的。

正常人：哦，芸姨说的是在群体内的个体以数学手段能否在群体内产生优势；电锯是中国的平常人普遍的日常数学能力对国家间竞争的优势影响。

这个主题所需要的方向的不同本身就是一个维度，再加上认识对手是另一个维度，比如说意识到芸姨里面“个体在群体中的竞争”就是一个维度。

所以大多数问题下两维是最基本要求，但是在一些问题上就不够了。

比如说欧神说到情感问题至少要有三个维度“自己和别人”“自己和资本”“别人和资本”，但是我们可以看到 0 维的人直接针对某个“操作”噼里啪啦一顿说，1 维的人对于一个策略噼里啪啦，2 维的人觉得这样做不道德，三维的人表示说的在理。

大多数人因为资本数量和获取资本的渠道单一，所以只需要两维就能应付日常生活，也就是“自己的资本”和“别人的资本”——欧神是：我/别人/资本（资本作为单独的客观规律出现，甚至可以理解为第三阵营，它是有自己生存规律的另一个智慧生命。所以二维的人如果无法快速升级到三维来考虑问题，也可以把欧神涉及生活与情感话题下所有“资本”的部分当作真正的一个小三或者媒人看待，就当它是一个有脾气和原则的人就行。拟人化总比无视维度要好得多。更粗暴的做法是把资本当作是欧神的大老婆，真正的老婆才是小三，这样至少比陷入二维的“交易是否看上去道德”要更接近实际）

要素察觉常常是可以靠获取知识来增加的，但是添加维度基本上都是下意识行为

(除了专业领域以外，书上说必须加的才会想到)。

更惨的是添加维度通常在复杂问题中比添加要素重要得多——通常说人“思维需要提高”指的就是增加维度。

我们生活中最常见的要素较多且维度较多的，就是你觉着对方说话比较“笃定”的，通常也会让人感觉比较的“和蔼”，就好像是一些人对于“读书人”的感觉那样。

在这些相对短期甚至直觉的事务中，这些人能够用比较长的流程和维度来考虑一个问题，这个时候这些人就容易深入考虑事情，而深入本身容易带来多元化。

深入带来笃定，多元化则常常与为人和蔼有关（因为不需要冲突）。

**短期耐性常常被认为是一个人的“脾气”或“素养”的部分**，一些人说自己性子急或者脾气大，很多时候就是在具体事情的信息获取与分析上缺乏耐性。由于什么事情都要短平快，于是就容易有一些比较幼稚的想法，说话往往也相对没有礼貌（不是说粗俗，有时候粗俗也会话糙理不糙，缺乏礼貌就没有什么价值了）。

中期耐性。

**中期耐性就是阶段性目标的耐性，它通常和执行力挂钩。**

举个例子：我以前有个同学，他和我一起上了个课外班。他的悟性特别好学的很快，每次考试都是 95 分以上的。

后来他学了一个多月就退学了，因为考不到满分。

**现代社会对于工薪和白领阶层来说更多的培养的是中期耐性。短期能有最好，没有也无所谓——短期耐性越好一般成绩越好，尤其是成绩拉升快。**

插播：关于教育方面，我觉得短期耐性很多时候长大了以后不好捉摸，很难培养，最好从小开始。目前可以基本确定的非常有效的工具是乐高积木作品的自由创作——在我的经验中，只要有一个脾气不差的人能耐心的带玩积木并且不老去干涉小孩，那

积木的“属性点”培养能力简直强无敌。

还有这东西对于大人也管一点儿用（有时效性，就像喝咖啡提神差不多），所以当你太急躁而心烦意乱的时候弄一套乐高玩玩挺好的——但我得提醒你，乐高是一个陨石坑，看起来不贵但其实比什么单反穷三代摄影毁一生严重多了。因为乐高这东西做起来没有上限但又很有趣，所以你很快会发现你的公寓/别墅/仓库/厂房/城市/国家/地球/宇宙不够大。

然后，你就体会了一个世界真谛：玩起乐高一时爽，一直乐高一直爽，爽的你进火葬场。

要是家里有厚地毯导致你光脚走路，那么藏在地毯里的积木更是让你觉得还不如现在就进火葬场。

其实这一段内容我不用多做解释，因为整个工业化社会就鼓吹这些个东西。

我举几个例子

“要有目标感。”

“使命必达。”

“给加西亚的信。”

“好好学习，天天向上。”

这些事情有什么特点呢？

1：它一般和你的高级甚至终极人生目标没有直接关系，它是一个阶段性目标。

2：它一般会渲染过程中忍耐痛苦的崇高。

3：它的奖赏一般有社会公认标准，追求的也是社会公认的收益——你也可以把它叫做“规模化的观念”（这样听起来是不是很工业？）。

4：规模化的观念会“观念造观念（机器造机器）”，这体现在别人规劝你的时候也不容易以你个人的直接利益诉求出发，而是用其他社会公认收益来劝导你，比如说金

钱或者女人。

本质上来说，中期耐性就是服务于人的“流程管理”，掌握的是生产流程。

说白了，就是指标大于天。

中期耐性好的人一般执行力会较强，尤其是它和长期耐性结合的时候，比如说许三多。

我们一般会把中期耐性的很多内容称呼为“习惯”或“风格”。

中期耐性没有什么特别要说的培养方式（对于小孩），因为现在几乎所有的教育方式主要都是瞄准这一块。

至于对于大人，一般来说就是认真做总结和复盘工作，没有中期耐性的人一般不太喜欢复盘。

长期耐性：

说了短期和中期，我们就很容易理解长期耐性了。

长期耐性强的人对于“自己想要什么”通常会有更深刻的认识，而且会一直去做。

依我之见，我们的长期耐性常常会在青春期的时候培养，那个时候我们也在探索自己在人群中的定位，这两者往往是同时产生的——在那时压制过于厉害就容易在今后产生迷茫情绪。

就本国而言，因为高中教育非常的繁忙，所以相对来说压制还是比较显著的，因此我们产生了大量的“大学毕业后一片迷茫”也就很常见了。

看完上面这句话，如果你产生了“哎呀，那看来没办法啊”的想法或者无力感，那么你可能长期耐性和短期耐性相对于中期耐性是更低的（相对自己而言，但不一定低于平均值）。

仔细想一下就能明白，这只是概率性影响——只是此类行为对于大部分人来说是压制，但只要自身适度的引导，那么这种压制本身反而可能对于长期耐性非常有利（比

如说对于读书这件事要设立一个因为未来感兴趣的目标，直接的目标，钱或者地位本身只作为获取工具使用，不能作为最后目标，除非这个小孩本身就对其极其有兴趣。这些都是极其容易做到的。))。

认识目标比较清晰的人，一般来说脑洞相对比较大，对目的坚持的时间比较长。

**道理也很简单：目标越明确，从终点逆推过程的途径也越多，对目标过程中的促进和限制条件也可以越早明白。**

如果一个人对此比较明白，那么他所设立的达成计划就相对不需要更多的常规流程手段，或者对于常规手段产生的阶段性成果的使用方式会“不太正常”。

当然这种“不太正常”的感觉很大程度上是因为工业化社会对于中期耐性的增强衬托所致的。

长期耐性比较强的人，一般会在“正常的事情上玩出不正常”，尽管有时候因为大家的过程趋同而显得不明显，但是长期耐性好的人做出同样的行为时的判断方式有差异。

**如果一定要给出一个大致的参考，那么长期耐性本质上就是人生战略或人生哲学。**

(通常情况下长期耐性很强的人会一定程度有哲学知识)

不过需要注意的是，如果你在一些经常需要争辩的地方或者身边有这样的群体，你就需要区分有些人讲道理是为了解决问题还是说过别人。

例如说一些喜欢讨论政治话题的年轻人，他们就经常问“在这个问题上，我有没有可以一句话驳倒别人的方式”。

所以还是要会辨别：辨别方式只能靠多方面经验，你让我说个简单的套路……至少暂时还做不到。

不过么，一般来说市场直觉比较好的人通常在长期耐性上不会太差。

**原因我想也很简单：因为要产生一个“直觉”，本身是需要很长时间的“时刻保留问题”但又“不急于下结论”还要“固有目标不改变”的同时作用。**



我相信一些设计从业者肯定有这样的感受。

只有固有目标不改变才有大致的框架，不急于下结论才能等待客观事物的发展来印证各种假设，时刻保留问题才能注意到那些在预料之外的印证事件的发生并找到关联性。

这些大体上都是无意识的——有意识的去这么做通常会导致过于心急+想多了。

这就好像有些人去预测剧情或者小说作者的意图相对较为接近，而有些人则常常过度解读。

过度解读不是指“连作者都没想到”，而是预测和后续发展原则相差太大。

（这就好比有人常常嘲笑阅读理解题目，比如说那个“作者自己都没想到蓝色的窗帘是表达忧郁的情绪”——但是这些嘲笑的人其实最蠢，很多作者都没想那么多，但是他下意识的运用了。所以阅读理解题很多时候就相当于“兵法总结”，真的在战场上第一个用的人还没见过这个兵法呢）

这是因为没有耐性的人有意识的这么做通常会过多的“捕风捉影”而不是用大量的细节去同时印证一个结论——过于希望自己的假设成立，但本质上不愿意等待更多的信息流入。

这种矛盾在现在很多公司的市场部尤其严重，我相信经历过的朋友应该深有体会。

大多数人因为流行文化的影响（包括一些成功学），所以将这种长期战略等同于有个“大目标”，但实际上真正的情况可能更像是没有目标或目标本身缺乏简洁的词汇加以描述。

用更简单的话来说，真正的这种目标更像是一种“愿景”。

通常情况下长期耐心好的人做事更容易有原则——但通常不会被大多数人认为是好人。

（注意：好人通常是没有原则的，尽管有时候看上去有）

综合来看，一般来说要想做到某些事情，经常产生进步或突破，通常情况下需要三个耐心中有两个比较突出。

下面给大家出几个反直觉印象的例子。在分析过程中尽量不要被刻板印象困扰——要多从客观实际，客观结果出发，要有耐心。

张飞：短期耐心相对不足，中期比短期还差一点，长期耐性强。

分析：张飞的短期耐性不足就不用说了，当然他的文化水平和基础认知能力的限制也是他短期耐性不足的一个原因，所以他一般在具体事件的文化理解上奉行跟随策略。

他对既定指标和计划遵守，基本指标控制的很严格。

他能够理解上司的战略意图，且能够在战场上寻找到别人极难发现的机会，比如说张飞打张鸽的战斗。

如果按照刻板印象，那么大家应该觉得张飞会想办法撕裂张鸽的固守防线，直接搞个精锐部队隘口突破。

但实际上张飞没有这么做，他从后勤下手，断定了张鸽军粮需要远道而来，只要截断了后勤通道即可。

如果说这还是张飞依样画葫芦学别人的话，那么张飞的后续判断就不可能是照搬别人的办法了。

1：张飞首先计算的不是后勤通道数量，而是补给周期和运输时间。这相比于可以在书上或者当时军事教育中要复杂许多，在现代军事运筹学诞生以前这基本上需要靠军官们的灵感。

2：张飞不是单纯的通过补给距离来判断后勤难度的，他还计算了补给周期。而且他也算上了张鸽能意识到问题的时间，所以派出的兵力堵口比张鸽的军队快——计算非

常精确，因为张飞没有单纯的派出快速轻装部队，而是通过预估张飞的部队来安排了打击部队，如果按照兵书或者不加甚解的“口口相传”，那么一般急躁的人肯定会先用轻装部队试图堵口拖住敌人再来填充后续部队，但张飞没有这么做。

因为使用轻装部队进行拖延工作，轻装部队损失会极其巨大——如果损失过大，那么之后张飞的再带领人突围就会很容易，而保留下更多的轻装部队则能让作战资源日趋减少的张飞无力再发动有效突围，即便轻装部队也能够有效堵口，提高了张飞全军的应变能力，这让张飞连死中求生的机会都不复存在了。

张飞没有理睬对方的挑衅，就在那儿按兵不动快两个月。

3：在最后决战中张飞也没有单纯的进行军事进攻，没有追穷寇。他反而采取了针对尚有较强实力的对手的战法，选了拔点后中心突破的策略。

同时很关键的是，这样的战法不至于完全封堵敌人的退路，让张飞来得及逃跑——张飞的确逃跑了，而且他的逃跑需要穿越很多己方阵营，大家都看见主将自己跑了。

张飞因此避免了大量的战斗减员并大大缩短了战役时间。

类似的事情还发生了很多次，而且张飞总是能找到不同层面上的敌人软肋，很多甚至已经到了大战役级别的信息都考虑到了。

这种信息不通过耐着性子仔细分析是不可能得到的，也不是“专门立项研究”就能想到的，毕竟你得先有个大致思路才能立项。

出奇制胜或者一击制敌当然不可能靠“莽”，因为莽的人很多，能打胜仗的人没几个。

同时对于一些执行层面上的杂事的不在乎，使得张飞本身也避开了很多纷纷扰扰，想要说服他但其实比他笨多的人因此也基本打消了念头，这给张飞挤出了很多观察和思考的时间。

所以我们可以看到：张飞其实很乐于接受别人的意见，但是能给他意见的人都是有份量的，而且这种份量不是通过明面上的职位或者权力所决定的——张飞在考虑问题的

时候并不注意头衔，他把“命令等级”和“意见有效性”是分开看待的，所以张飞是一个忠诚而不盲信的人。

网上有些人把张飞比作李云龙，这简直是……

其实要我说，他其实是李云龙的旅长，尽管看上去角色印象很不一样，但其实他们的实际工作是相似的。

当然，每个人都有弱点，中期耐心不足的人容易逐渐累积错误的后果，而这些后果的客观表现并不是很强，这就给人可乘之机——或者最后只能往坑里跳，可惜这些坑因为已经运营多时所以必然会有极大损伤，张飞就这么挂了。

如果用现代的例子，那就是刘强东。

中期耐性比短期弱但长期很足的人，总是看上去“雷厉风行，营造果决氛围”但实则是更多的“按兵不动，静待时机”，只是他不会公式性的每次都在战场前等一等看一看。

没有这个技能，张飞不能稳居位置这么久，打赢那么多战斗。

同理，如果刘强东没这个技能，京东不可能活下来。

从现在来看，京东依然需要这个能力，尤其是天猫之类的有新动作的时候——就目前来看，京东内部其他人可能没有刘强东这么强。

所以我怀疑刘强东的那件事可能是外部力量串通一些京东内部相当数量的高层人员一起干的。

肯定不是淘宝，应该是同级别的竞争对手，而且恐怕不是同级别的对手直接提出的要求，更可能是同级对手的重要持股人利用手头的相关资源进行前期准备，这样刘强东更不容易注意到。这种办法很可能是和刘强东性格相似的人策划的，因为这需要等待更长的时间且策划过程中不出现极其明显的针对性信息搜集现象，计划执行前也只有极少数人知晓。

所以这是一次可能被惦记了好几年的攻击机会，机会来临时被迅速计划出相应的打击方案。

精准的，高度保密但又进退皆可的迅猛打击一般都是出自这些人之手，其他类型的人太容易因为各项准备工作而暴露意图或者被提前被内部扰乱。

京东内愿意一起干的人当然不具备刘强东的能力（但获得相对最大的收益），所以如果刘强东真的被拖住太久，那么京东可能会被击败——尽管那些人可能以为自己可以获得更大的好处。

这场攻击绝不是单纯的对京东的关键有生力量的少数几个人进行攻击而是对京东指挥集团构成的一次内爆式打击，那些相对不合适的人会在之后获得更高的地位和更大的发言权而且不容易清剿。

对付张飞最好是另一个张飞——这种打击模式对于绝对的力量对比要求相对较低，所以“小张飞”打击“真张飞”的风险收益比相较于用其他类型的指挥官更加划算。

张飞不需要准备，因为他时刻准备，他也一直从实践中高效率的汲取经验。

这些人常常是很强的战役指挥人才。

我们新中国历史上也有一位杰出代表，他常常获取惊人的胜利，但最后的奇袭和谋划失败了，因为他遇上了个三项全能并可以自由切换的神级领袖（后续的代价相比于中国历史同类事件要小得多）。

宋江：短期耐心很强，中期耐心很强，长期耐性弱。

这个表现相对于张飞就明显许多了，宋江并不明白自己究竟想要什么。

这在平时问题不大，因为能选的路就这么几条——所以宋江在走投无路的情况下效率奇高，面对强敌的时候战役组织能力极强，而且是前方和后方通盘考虑。

这样的人出奇制胜是比较少的，但是他能接受这样的方案，在“目标确定且道路有

限”的情况下总是能思考或选择非常好的方案，并且在风险权衡中不会优柔寡断——因为他在考虑这些问题的时候是天然屏蔽绝大多数个人主观因素的。这并不是“将生死置之度外”而是压根儿不怎么想这问题。

对于这些人最大的挑战不是困难也不是绝境，这些人最大的敌人是“自由”。

自由不是一道选择题，自由是一道简答题甚至论述题，它需要一个人在尽量多的内容中创造一个答案。

等级越高的人在力量上拥有更多的自由，在保存力量上也需要更多的抉择，这个时候的选择已经不可能屏蔽掉所有个人主观因素了。

这是因为，主观因素本身已经成为了考量要素之一，从客观上讲也有主观价值体系推向别人或者“由己及人”的必要。

如果没有这样的能力，同时自由扩展以后会怎样呢？

显而易见，这样的人将没有能力应对“分而制之”策略的能力——因为在这样的情况下，他对于主次存亡的判断失去了快速反应能力，别人使用分裂策略他无法抢在别人前面，也难以选择哪些人重组抱团来紧急行动。

自由能让没有战略发展方向的人失去主次观念。

大家可以想一想，梁山力量被剿灭的时间太短代价也太小了，这和之前梁山力量的战斗力根本不成正比。

和宋江比较像的人是谁呢？我们可以拉出一个不是臣子或叛贼的人来做例子。

我们来说一个外国人，亚瑟王——如果我们仔细想一想，其实亚瑟王发展到最后的地步，本质上就像宋江掌握了一个国家，然后用既有套路来涵盖一切是一样的。

亚瑟王就是死于“获取最高自由”后的，他用日常基本惯用逻辑考虑重要事务，这才让莫德雷德有可乘之机。

由于事情极其明显，涉及人数之多和亚瑟王如此之近，亚瑟王不会在事情严重以前没



有察觉——事实上第一次严重事件公开了，但是亚瑟王却几乎是任由莫德雷德进行渗透，甚至无法在骑士团体严重不满与处理莫德雷德之间进行选择。

亚瑟王也不是采取了绥靖或者拖延策略，实际上他没有采取任何有长期计划的行动，这和计划失败或者撤退是两回事。

亚瑟王在上位之前会犯这样的错误吗？当然不会，完全不会，他甚至想都不用想就能做出决定。

后来呢？亚瑟王连决定和战略都不再制定了——就好像一个惯用“政治正确”的人突然发现情况变了一样。

所以大家看，我们如果把宋江和亚瑟王从“履职”角度来考虑，那么我们可以发觉亚瑟王和宋江的战例和结局在本质上是高度近似性的，他们都是因为相似情况下的“战略目标制定”的德不配位而灭亡。

题外话：有句俗话叫“少不看水浒，老不看三国”。

一般通俗的解释是：小的时候别学江湖习气，老的时候看三国给自己添堵（壮志未酬）。

要我说这种解释简直太“弱子”了，说这种话的人简直就是弟中弟，不仅没有出息而且这辈子白活了——说给一些人让他们心理平衡一点是可以的，但自己不要那么弟弟。

老的时候就算没有王侯将相，但是持续奋斗的人肯定至少完成了重要的自我历史使命，哪怕是一小部分。

每个人都是壮志未酬的，就连君主也不例外，没人能够彻底达成心中之壮志。

年老的人看三国，会遗憾的肯定是战略目标识别不明，发现自己走了错路。

没走错路但也没走到的人不会遗憾，只能说是“一壶浊酒喜相逢，古今多少事都付笑谈中”。

这哪有遗憾？哪有添堵？

少不看水浒也不是因为江湖习气，水浒里面真有太多江湖习气吗？要我说没有，反而

看水浒比较多的小孩更能在主观上意识到江湖的险恶，《古惑仔》才叫江湖习气。

少不看水浒，依我之见是“过于重视小方面，重视一城一地的得失，前半部分守一域而无全局，后半部分卖命都卖不好，而且还没看出问题”。

由于小孩子很难想那么多，所以看水浒太多以后，少年的战略眼光就会减小——更准确的说是错误的从直观上理解了“战略行为”。

大家可以自己寻思一下：先看水浒和喜欢水浒的小孩，是不是特别容易喜欢三国里的诸葛亮，甚至很多青年也是一样？

所以“少不看水浒”是避免小孩因近失远更不能顾头不顾腩——这两者都需要一个人面对“自由”时的坚强，成年了之后再去临场应变至少会浪费多年职场生涯。

更重要的是，水浒给少年一种“奇迹感”，会看的人能看出问题，不会看的人就变成龙傲天了。

但是反过来“老看水浒，少看三国”也不是说人老了要找热情，毕竟对于这辈子一直往战略目标走的人不缺热情。

真正的好处在于：因为年轻与年老的客观条件差异很大，旧战略在身体上和知识体系上已经力不从心，继续做下去不仅对自己不一定有好处还阻挠年轻人的空间。

这个时候要想真正由年青人接手就需要老年人重新审视自己的客观现状，这就需要一个更强大的空杯心态。

水浒中的很多人，尤其是宋江不是“从零开始”的人，大多数人也都不是从零开始。这就更能给人一种“如果我现在什么都没有了”的直观观看体验——在战略上，年老的人能够有一些战略解决方案来应对梁山集团的问题，所以信心是足够的。

这就是一次“无情感负担又有挑战性的从零开始体验”，所以看水浒本身并不是让老人和年轻时一样热血，而是找个机会用新模型来审视年老的自己——想象自己以当前年迈的身躯如何在梁山活下去就能明白自己在年老时如何发挥余热，而不是当一个力

不从心但在战略上坏的很的糟老头。

看三国的少年不短视，看水浒的老人不逼婚。

就算是真的犯了错误，年老的时候看三国让自己难受的话，那也说明更应该看——年老的时候无论生活如何其实都是更加自由的，哪怕是要饿死也是。所以之前没做好还不反省的话，那还不得变成老年人焦虑症？

无论什么人，是否追求自由，到了一定时期“自由”总是会打上门来——即便是最不自由，一生都被安排妥当的人，他在面对死亡时也一定是自由的。

短期耐心很强，中期耐性弱，长期耐性强。

用四大名著举例子的话，那我们很多人最熟悉的人物应该是王熙凤。

你要说了：王熙凤把家里计划的那么好，如果按照指标为王来说王熙凤不可能是中期耐性弱啊。

对的，但大家需要注意的是：这里谈的是本性，而王熙凤面对的那些指标其实是她安身立命不得不做的，所以其实她内心对于这种事情是做完拉倒，是有抵触的。

**这种就会造成一个现象：这种人做项目做完以后屁股不擦干净。**

你看，这么一说就对了。人家不是没把项目做好，而是各种中间过程算计完了以后，王熙凤从来不好好擦一下周边人的屁股，不擦反对者的屁股。

这看似好像是“条理版张飞”，但实际上张飞是符合战略意图的，他还是擦屁股的。张飞是被没对付好别人的算计死的，王熙凤是自己干活儿不在乎“小尾巴”的累积而死的——前者是被别人整死，后者完全是自己整死自己。

这种抵触和没有耐心，导致了王熙凤对“擦屁股”行为总是强压了事——问题是有些东西你压住了不代表压力消失了，等你力气弱了以后高压锅要爆炸的。

但王熙凤懒得管，一路往战略目标走，最后步子太大扯到了蛋（尽管她没有蛋）。

这种人办事的风险太高，尽管看上去每个行动都避险了，但很多时候只是堵了嘴但没有耐心的对待“反对”——这在很多时候不会有事，但是当战略目标接近达成的时候，大家就更有可能联合起来反对，因为反对力量取得了共识。

这有没有例子呢？有，而且很多。

我们就说个小的，就拿我们日常见到的一些“马屁精”来说好了。

马屁精都拍马屁，但是现在很多看职场书或者“小时候很灵光”的年轻人拍马屁就让人很不舒服。

我拍了那么多年的马屁，也被人拍了很多年马屁，我逐渐知道马屁的精髓了。

马屁的核心是“亲疏有别”而不是“歌功颂德”或者“表达忠心”——都是混了那么多年的人，歌功颂德都是场面话；至于马屁表达忠心更是不着调，又不是小主管小经理这样下属没有其他表忠心资本的情况。

所以越是亲近的人，马屁拍的越小越细节，越是远的人反而才拍大马屁。

但是很多人呢，小事情学了很多，理解几句话或者几段话的“核心思想”，随口就直插对面“洋洋得意”的核心，专拍大马屁（小事情扩大成大点的马屁）。

他战略上也是知道自己要什么，所以知道拍什么人的马屁，知道接近谁。

但是在中期耐心上他们却很缺乏——他们忘了，如果对所有近似价值的人都拍核心马屁，那么就没有“亲疏关系”了。

一两次当然没关系，但是一直这样就会被叫做“人精”，而且利用价值也降低了。

别人和你关系好，不是用来听随时可以听到的好话的，人家是想有时听到“不难受的逆耳忠言”或者不好的信息的——当然一直说好听话的也是需要的，但这些人最好是缺乏长期战略眼光的，也就是忠实且有特定用处的追随者。

比如说《教父》中的“强尼方亭”就是（那个老是哭哭啼啼的明星，制片人不让他当主演，然后教父派人把制片人最喜欢的马的脑袋给砍了）。

但是要成为这样的人，必须天时地利人和，而且这个天时地利人和也是你完全不可预料的——纯粹的历史的进程，个人奋斗太少，所以靠不住。

绝大多数无差别拍合适马屁的人常常比马屁拍到大腿上还要惨。

因为马屁拍不好是技巧问题，他意识到问题可以改，改了以后一般就好了——他还是会主观上的好恶体现在马屁上。

反而是马屁拍得好的人特别喜欢用马屁，但在一切细节战术正确和战略大方向正确的时候，一个人更不容易意识到中间过程有问题——这就好像盈利方向没错，具体操作没问题的创业公司很容易卡在前端和后端配合的问题上，因为这不是细节问题但也不算“战略粗节”。

这种问题出现后，解决起来常常既没有现成经验可以完全照搬，自己又很难想得明白（我感觉正规的商科毕业的优势就在于能够有更多材料想这些半粗不细的问题。很粗和很细的都得靠实战，理论知识主要是对付中间阶段）。

亲疏无别看似八面玲珑，但真的要打决战的时候就“举目无亲”了——这个时候别说是打赢，就连“不输”或者“输了也能活”都不一定能做到了。

“不树敌”不意味着“都要看起来和朋友一样”。

上面是个人的，下面我们看组织的，也是更加能从实际生活和各种“策略”来考虑问题的部分。

我们现在常常看到一些人对于一些事情有这样的发言。

“凭什么叫我无私奉献啊，鼓吹无私和高尚根本没有效率，应该用钱来奖励功劳而不是靠一纸奖状。”

这话是对的吗？是对的。

这话是错的吗？也是错的。

那么他说的“没有效率”是对的吗？是对的。

那么在这些岗位上降低效率是对的吗？是错的。

那么那些岗位上执行现有方案是低效率的吗？看尺度。

有些人看问题总是“非此即彼”的，是非黑即白的——但是实际上这很多时候是尺度问题。

难道说这种“无私奉献一纸奖状”还能是有效率的？

对，根据不同的情况和考量的尺度，这的确可能是在更大的尺度上是更有效率的，而且这和强压或者剥削没有什么关系，也可以说强压和剥削本身就是伪命题或“不是一个档次的事儿”。

我们就拿科研系统举例，那里面就有很多低薪又高强度工作的情况。

这种情况有利于保密吗？不利。

对这一局部来说有利于提高工作效率吗？没有，还有害。

那么在什么情况下才会在更大范围内有利呢？要分析具体情况和态势决定。

我说个最简单的：在你整体薄弱的时候，你就要有更多的荣誉和名誉，要鼓吹高尚。

这不是因为你穷，而是因为有必要——你让一小圈人获得更大的利益，挤出了其他一部分人的利益。

由于你整体实力有限，所以在基础工作相对有限的情况下，可以用现有资源集中在更小一撮人身上——弱的时候整体就不稳定，不稳定的时候“稳定”就有更高的价值。

注意哦，这和我们一般所说的“中国人都爱进稳定企业”的稳定是不一样的，因为这种稳定投入的资源远大于所谓的稳定企业对个人投入的保证资源。

这还仅仅是最不重要的。

由于在初创或者弱势时期，战略上的定位更容易决定生死存亡，所以你必须要让上来的人更具有战略眼光。



如果你设定一个非常“公平”的升级方式，那么升级上来的人在短/中/长期的耐性方面将会是十分平均的，而你没有足够的余力或者时间去建立起一个更复杂的筛选系统——而且实际上这很难做到，因为体系总是有空子可以钻的吗，钻空子就会导致中期和长期耐性好的人比例增高，但实际需要的决策人员更需要较好的短期耐性。

但是，如果设立一道“防火墙”，或者说是“组织考验”，故意给一个较长时期的不划算待遇，那么还选择继续留存的人就只有两种了。

第一种是：既来之则安之，短期耐性好，中期耐性好，个人战略上没什么太大打算。

第二种是：中期耐性好，能完成指标；长期耐性好，想要追求特权。

第一种人就会是资深研究员，享受组织极高程度的保护与保障，因为一个人有 100% 的知识的价值要大于 10 个人有 10% 的知识，这在研究工作中尤其明显。

第二种人就会成为后续的管理者，无论他崇高还是没那么崇高，但是它对于组织给予的东西的诉求是可以确定的，他为了这一诉求会执行符合上层意图的工作，而且他从本性和知识体系上更可能合适这一岗位。

崇高这种东西从来不是为了省钱，事实上它也省不了多少钱，崇高是一种筛选机制。

但是，这依然不是最为重要的，因为它还是可以靠常规的待遇方式来达到。

真正的区别在于：如果没有防火墙的话，每次升级之后所有的利益链条都是无缝衔接的，这样上升上来的人不是带着“亲信”来的而是带了一支既得利益的大尾巴，这条尾巴连的还很紧，而且还更大程度上可以由这个人决定尾巴要连的多紧和长的多大。

在这种时候，别人带来的利益群体的数量和紧密程度带来的危险要远大于几个可能的危险份子。

这种“荣誉防火墙”是中国用血的教训一点点换来的，而西方还没有太多机会去实践这些事情（太两极化绝对化）。

它的目的在于尽量遏制内部过于广泛的强力斗争的升级，甚至是暴力斗争的升级。

有暴力的地方，市场就不复存在。

不能让暴力扩散化，因为集中的暴力影响范围相对有限。

让暴力不要无限制分散的其中一个做法就是设立防火墙，多隔几次之后每一层能够无缝控制的人就有限——西方人主要靠一些明面上的制度，但是我们都可以发现这些制度的保质期很短，而且一旦制定后就很难撤销。最后这些原来看上去不错的制度反而成为了拖油瓶，增加了暴力组织的数量。

在当前来看，不太可能存在一种体系可以完美的同时兼顾局部效率和总体效率，还是要有一定取舍的——关键就在于取舍方式，这才是制度的核心。

为什么古典经济学和激进的左翼靠不住啊？

古典经济学的意思：暴力打坏市场，所以市场不会让暴力出现的，放任就完事了。

左翼：市场明明产生了暴力，暴力打烂一切，所以严管就完事了。

奥派：暴力打坏市场，但这不意味着市场会在运作过程中消除暴力，甚至可能会产生暴力，如何将原有暴力限制住且回收市场产生的暴力才是保证效率的关键——原有暴力是为了回收市场参与者运转过程中产生的额外的暴力扩散而存在的（个人理解）。

也就是说，奥派所需要的暴力，是为了维护市场的尽量存在而必然需要的暴力。

反过来说：永远选择最好的暴力回收工具，但最好并不等于完美，我们只能尽量用现有的最好工具，选择工具的过程也最好能够“市场化”一些。

而古典和左翼为什么垃圾呢？那就和我们的某位国家大佬说的一样：古典经济太理想化了，西方很多经济理论都太理想化了，那不是地球上的经济是月球上的。这就好像你研究的是一只鸡的运动，但是你为了研究方便把鸡设定为光滑的球形鸡，然后用牛顿定律去预测它的活动。这虽然能让你的理论变得简洁而完美，但这就不是在研究鸡了。

我们反过来说，那些极端左也是一样，因为也是理想化的。

一切明确绝对方向，拒绝承认新方向的理论都是狂妄自大的——或者更严谨的说，是不够“审慎”的。就算研究再长，看起来再严谨，但是出发点就离“审慎”这一标准更远一些。

不过从这一点上来说，我倒是很赞同一句话“三脚猫和半吊子都喜欢奥地利学派”——这话我觉得完全没有错，因为奥派即便从最基础角度来看，它的确相对于其他学派显得更加“不完美也不简洁，甚至连数字很明确的情况下都不能给更加绝对的答案”。

这就好像在说“心理学不算科学”是一样的。

所以从做学问角度来说，从象牙塔的角度来说，奥地利学派不是最垃圾的也是很垃圾的。

让奥地利学派死不掉的原因就是：这玩意儿 TM 能用。

事实上不仅能用，而且我们可以发现奥地利学派的研究者参与商业和市场实战的比例明显比其他流派高很多，那些实战的企业家或者投资者的倾向就更别提了。

真的接触实际世界的人，只有承认世界并不完美和简洁才能活下去——就这么简单，至少目前的人类只能做到这个地步，而且我觉得未来也是一样。

所以奥派是一个实践科学，不是象牙塔的。

象牙塔归根结底是什么啊？

其实是暴力——尽管不是军事的，但它本身是一种依附于强力集团的组织，它并不是为了解决实际问题而产生的，它本身的目的是在强力集团内部占据更高的地位，象牙塔只是一杆“暴力梯子”罢了。

这在一些其他学科上问题也不算严重，毕竟有些学科带来收益的时间比较长，象牙塔就算是个人风险保障，但是在经济学之类的对实际生活与管理有很大影响的学科中危险性就特别大了。

所以我们应该庆幸原来我们没能请到什么“诺贝尔经济学奖得主”在以前给我们搞什么“改革计划”，否则我们不仅建立了个现成的暴力象牙塔，而且人家用的还是最完美的“球形鸡”，那我们真就完蛋了。

那么，中国是怎么控制暴力的呢？

其实从我以前写的那篇《中国制度为什么比美国更优秀》一文中就可以明白。

大家想一想：中国没有明显的竞选，大家甚至不知道自己选的代表是啥都是别人叫你填啥你填啥，而且选举周期很短。

这意味着什么？

其实这意味着“随机性”+“选贤任能”。

“别人叫你填啥”其实就是一种代表当前影响力的表现，因为选举的短促和最后议题难以确定，所以他只能用自己的最大实力来办事。这种号召力和执行力就是他在当地的组织能力的最直观反映。

这就是自然而然的选贤任能。

然后，由于快速的选举过程，老百姓不能被大选忽悠成一个路数，而这个代表为了尽量不在政治上破坏自己的根基也不能煽动别人支持某一具体决策，所以只能尽量表达真实需求，进而是真实需要的政策意见。

由于干涉力在整体上有限，所以随机性就增强了，在数量不太少的情况下就能最好的综合与反映大众的真实需求本身。

最有价值的是需求，不是诉求。

西方的一人一票为什么在工业化后期失败了？我在文中的意思就是“因为信息更发达了，一个人可以忽悠很多人了，真实的意见不能上传了，大家都被一个具体决策带到一起去，然后一起发言来争夺权力了”。

当然，在那篇文章中，我用的更多的是组织管理视角。

这里我就用一下经济学视角。

竞选争夺的是政治干预，其实这就是干预市场。

如果大家提出的是各色各样的要求，那么就可以确定大家的要求比例，这些都是他们希望得到的帮助——这个时候综合意见和力量后再进行权衡，虽然做出的也是干预市场的举动，但却是大家需要的。

但如果被忽悠了，需要以人数取胜了，那就会出现一个问题——大家提出的要求越一致，成功的几率越高。

问题来了：这种要求为了兼顾更多的人群，它要求的东西是超额的，而超额的部分在执行中靠的是暴力干预。

越是要求竞选忽悠就越是需要更加超额，那就更多的干预市场——这等于暴力向全员扩散，所有人都在用暴力破坏市场取得均衡。

我举个例子：

你们五个人去服装店买一件衣服，以下什么价格才是相对好一些的。

店家：100 快。

你们：买买买。

店家：100 块。

你们：我们要白送。

店家：100 块。

你们：不行，50 块！

店家：真的不行，60 吧？

你们：55，不卖我们走了。

店家：好好好，55 就 55。

我们都知道，是最后一个好一点，更接近均衡态——当然从原则上来说其实都划算。

但如果是全员竞选呢？那么你选 55 块钱是能获得最多支持的吗？其实并不是——最好的做法是模糊化，对店家说 80 对客户说 30。

等你竞选成功了以后再看着办，这种说法反而让你可以两边通吃两边干预。

当你通吃到一定程度，就有人会煽动更极端的。

对店家：我们一定要设立最低价格标准，要求 100 块以下的全部砍死。

对客户：要是他们不白送，我们 5 个人就砸店。

这样下去，真正的决策人员根本不知道均衡大概在哪儿，决策不知道怎么做，不知道怎么缩小必要的暴力范围，因为现在看起来满世界都是暴力，要么白送要么砸店。

没有真实数据后，决策基本靠玄学。

这就是用政策许诺来竞选+一人一票+赢家通吃的最核心问题——暴力向全局扩散，虽然市场不会短时间内立即崩溃，**但是整个市场带来的效率优化的效果在每个人身上都平均的降低了。**

在这样的情况下如果没有天然的技术限制，例如前工业化时代因为信息问题而导致的利益团体自然间隔，否则所有“小意见小要求”都会转化为“我什么也不告诉你，我反正就要这个”。

妥协的余地就没了，商量的余地也没了，而且竞选者和整个社会管理系统为了争夺利益还会竞相缩小这种妥协的余地。

所以我们不难得出为什么欧洲会变成一出问题就要求提高福利：因为这个是最容易接受的，人最多，但这些所得其实都是“抢”来的。

而中国的体系，本身限制了全局忽悠能力，所以并不能用政策来对全体大众许诺——这个时候如果有人提出很大的超额要求，那么别人就会反对的很厉害，那人就没好处可以拿了。

这个时候要求越具体越实际越好，最多稍稍多要一点，这样才不至于被别人一齐对付。



就算是要求提高福利这样的看似“大多数人都接受”的东西，提高福利本身内容也无法和别人串通好，不能拧成一股绳然后抢夺全面的话语权。

我们可以拿“造不造航母”举例子。

局座张召忠讲过，当年他和将军一起去地方论坛讲航母，结果被下面的人说“以经济建设为中心，这种浪费钱的玩意儿，别讲了”，一个将军就这么被一群生意人给赶下去了，很多小岛和领海也因此丢了。

但是现在呢？叫着不造航母的生意人减少了，或者声音轻了——这有一定程度上是因为压制，可并不是很多人想象中的那种压制。

同理，在当年也并不是一纸“经济建设为中心”就拒绝了航母。

如果我们从结果上来看其实也并不难得出：如果当年我们就造了航母，其实作用没这么大，的确经济上的损失更大。那些小岛虽然丢了，但是随着我们经济上去，我们无论从经济实力还是军事实力上都能更强大，这些小岛就算名义上没收回来，未来也实际是我们的。

我们也可以明白：如果现在我们不造航母，虽然生意人大体上还是反对，但是不造航母以后生意人也不好过。

我们也许会觉得：嗯，因为我们的海外利益扩张了，所以生意人虽然大体上还是反对，但是相对来说反对的确不需要当年这么强。同时我们更多的人得到了更高的安全，这也是有利的，而且现在不造还什么时候造呢？所以说我们现在就高瞻远瞩的决定造航母了。

这种说法比较类似于神仙皇帝——当然实际上不可能这样，而且就算有神仙皇帝，他也得知道下面的人具体想要啥。

所以实际情况是这样的。

第一个人：我们受到了侵害，我们需要力量来保护！救命啊！真想要 20 个歼星舰！

第二个人：我们也遇到麻烦，我们需要海外经济特区和 2 艘航母。

第三个人：哪有什么麻烦，我就只是在国内做个包子铺，要是航母比别的装备花少钱办更多事儿的话我就支持。

第四个人：要什么东西啊？直接开放国内市场就好啦，要什么航母？

.....

第一个人因为很麻烦，我们发现他们距离本土比较远，所以需要更多保障。第二个人能够赚来更多钱，但也要军事保护。第三个人用其他力量也可以保护，我们要看航母的效率是不是比其它的装备更高。第四个人能从市场开放中获利，不想要航母。

然后我们就可以明白——第一个人是不划算的，因为后面三个都要买单。这些买单的人提出的要求都是能让自己更大获利的，这对于整体效率也是有帮助的。

第四个人也是不划算的，因为前三个人能从航母中获利。

当这样的要求越来越多以后，最后确定了个造 5 个航母，搞经济特区，收缩一部分市场，提供包子铺优惠政策。

5 个航母对需要 20 个歼星舰的有一定帮助，虽然还不够。

需要海外经济特区的人也得到了好处，虽然经济特区稍微小了点，航母对他们来说多了点。

包子铺呢觉得有点吃亏，但由于他既然对国内开包子铺这么有兴趣，说明他对未来的预期不错，只是对他来说五个航母多了点，每天得多卖两个包子。

最后一个人吃亏最多，但是由于战力导致的海外利益增加，整体上可能可以平衡掉国内的效率损失，但是收缩程度依然是进行了充分权衡。

毕竟大家都是为了自己好，没有人是白痴。聪明人只要得到了尽可能多的此类意见就不难得出“真正的集体智慧”的最终结论。

从这一点来说，一个好的体系本身就是“服务型”的，中国当局相对来说就更加服务

型。

什么？没有体会到“顾客就是上帝”的感觉？

顾客本来就不是上帝。

但是如果是一人一票呢？

前面三个都是要航母的，就最后一个不要。

为了争，那就只能大家一起喊：航母航母航母航母！

因为只有这样才能造航母。

问题是由于赢家通吃，所以实际上第四个人被排除在外了——他们的利益没有被考虑，但他们也是很重要的市场参与者，这部分的损失扩大了整体损失。

于是，人家没造5个航母，造了13个。

为了把这些好处赚回来，同时第二个和第三个人为了赚回超额部分，前三个人就只能倾向于“用航母！打打打！”

（看，美国现状——不仅更好战，而且副作用是老百姓对于打仗的看法变化很大，因为这不是老百姓心目中真正需要的好处，只是不得已被内部暴力逼迫后的投机行为，上层也不太清楚下面的人到底有多么想打，更不知道他们是不是判断自己是否得到了足够的好处。这就会导致很多情况下“打的没意义，没完成就回家了”的情况，白白浪费钱的次数越来越多，好处却越来越小）

对于前者来说，5个航母虽然对于第二个和第三个人来说都超额了，但是对第二个人来说不需要打打打就能赚回来，第三个人会叫嚣打打打但五个航母打下来的东西摊到他头上的太少。第四个人完全超额了，但之前他是不想要航母的，在大家不得不提真意见的体系下就很难享受进攻带来的好处，因为不在系统内，所以也不会叫打。

说白了，就是“在没有一个人很满意，大家都在凑合过的情况下，太激进或者太保守的行为对大家都没好处”。

虽然听起来不好听，但是“凑合”的确是离均衡最近的状态，就好像服装店和你对杀价后的价格都不是很满意，但双方效率的确更高了，所以就算有客观硬件能力，服装店还是没必要砍人，顾客也没必要砸店。

我在对群里的人解释我们的体系为何很先进的时候，一句话很经典。

“你不这么说，我都不知道我生活在这么幸福的体系中。”

当然了，如果你和一群人都觉得超级幸福，那很多时候是因为另一些人受害了——即便是整体环境上行带来了更多的全局幸福感，这种效果也不会极其明显更不会一直持续（也不会增强一部分人对内部人的优越感，因为等级差异没有通过暴力扩大）。

真正好的制度带来的感觉是所有人都“凑合过”才对，主要群体既不会特别亢奋也不会特别沮丧，基本上是跟着大趋势起伏。

这就是随机性带来的好处，这是古希腊人想象中的“理想中的国度”才有的——保持随机是很难的，就算你用电脑随便抽也可以被干预。所以涉及到这种事情，最好的办法是让大家串通成本几乎无限高。

这个时候，暴力范围和程度在整体上是削弱的，甚至有时暴力交易本身就有一种市场化倾向，在讨价还价过程中，整个国家的市场效率提高了。

换句话说，闽煮本身是辅助决策的工具，不是武器——所有把决策工具武器化的人，都是“政客”（带有贬义的）。

而中国的传统“选贤任能”本身对管理基本功就有要求，至少本人要经过一定的实际管理检验，大家也不会放心把意见传达工作交给一个玩票的。

同时后续的“凑合”的政策下达后，他执行上至少不容易有心无力，也能相对较为有效的继续传达具体意见与政策理解——毕竟最终集中也不是几十万人一起开会，所以说准备好预案和临场反应+领会意图很重要。

从一定程度上来说，只要随机性足够且数据分析能力足够强大，选贤任能是不必要的，

但是在目前的技术条件下还是需要人类完成这一工作，而且可预见的未来依然需要——就算有一天计算机能做到了，人脑还是能提供额外的运算能力，再小也没必要浪费。因为那时使用这些人类脑力资源的成本也会降低，因为人类以脑力工作为主了，社会机器对于此类工作的适应性肯定会提高。

这样的机制在目前的人类管理系统中尽量的将暴力最小化且具有较强的纠偏能力——大家可以想一想原来的军费投入，后来军费又是怎么降低的，现在军费上涨的也很慢。

大家要清楚，在世界上其他机制中，大规模降低军费的难度不亚于大规模降低社会福利——即便是美国，它大致只是变相转移了军费，没有降低当时既得利益集体的主要利益。

更别说对于大部分国家，这甚至比取消民众福利还要困难。

美国的商业的市场化程度高不高？很高。

为什么还是出了这么大的问题？

因为他们的整个社会运行机制在拖后腿——格局太小的人只能看到“某个地方出大问题”，但是美国的问题是整个东西平均的拖了后腿，所以对于一些格局小的人就看不出毛病。

而中国呢？中国因为是随机+选贤任能，这样一“凑合”，看起来就到处都是大问题，因为小事情比较容易看明白。

如果按照格局小的人看来，用西方标准衡量中国的每个局部然后相加，那么中国的确要崩的，而且是连续崩。可是现实却是中国平均效率一直提升，结果就是非但不崩而且越来越稳。

当然，以上都是我的个人理解，我也不是什么经济学家，所以大家图个乐就好。

顺带说个题外话：群里的有个朋友问我“桃军师你以前知道吗？”

当时我就脑袋一抽抽，桃军师是谁呢？应该以前肯定知道啊，知乎上就有。

然后搜了下，发现了微博。妈蛋，原来我脑子里记得的称呼是大祭酒，所以突然问我以前是不是知道桃军师，我就脑子抽了。

之后我看到了个桃军师对于粉丝关于奥派的疑惑，说是自己遭到不少挫折，感觉天不遂人愿，觉得自己对奥派的信心有点动摇。

正好我这边也有很多人问类似的问题，不过我之前都没太多关心过，这里我也来回答一下。

我这里不止有奥派的人来问……说真的，我常常去坚定别人的信仰（不管是啥），虽然很多东西并不被认为是信仰，但大家这么理解就好。

我认为啊，此类问题重要的是：为什么你要选择信？

更直接的问法是：为什么你需要“信”这个东西？

解释这个很复杂，但我们常常会面对一个问题。

信，是为了说服别人还是自己使用——这两者差异很大，事实上有些东西就是更方便说服人，有些就是更不容易。

这个很好理解，自用和对外是两码事，对外的工具属性更多一些（你只需要对方达成你需要的行为即可，大部分时候只是一过性的），对内的则是决策逻辑。

那么我们觉得一个主要用于我们自身判断事物的理论出现问题，这一般是什么情况呢？

我就不谈那些耐心很差的人了，因为急功近利所以任何理论都不好使，最多只能用来图个嘴快。

一般来说，真正能让我们在一个想要奉行的思考逻辑上觉得出现问题是“既条件高又条件低”的。



因为，只要不是特别偏或者特别民科的思想或者理论，不是那些说的特别绝对又特别地摊的，那么这些思路一般来说都是有较大的涵盖范围或有明确适用条件的。

当然，大多数接近“信仰”级别的思想或者理论，通常是适用于较多社会与生活的方面的内容，甚至很大一部分是“真理”级别的。

经济思路当然是可以用的很多的。

这就意味着它特别贴近生活——同理，也容易受到生活方方面面的影响。

但这种生活对于认知的反作用力是怎么造成的，我们应该怎么看待呢？

篇幅有限，请大家看下篇。

《你的信仰需要充值》。

（看完全文的，更能够理解下篇的意思，虽然单独看也没有关系）

# 穷光蛋怎么跑进柬埔寨



没看过上面主题那一文的千万别看这篇了，太长而且说的事情太小也太穷，能做正规生意的就不要看了。这里面最大生意也就一点点钱。

哦，上一篇很多对吧。

那么上一篇对这一篇主要为一些小事情和很小的生意有什么关系呢？

简单来说：柬埔寨这事儿很小，就算整个“新城”发展好了，它又能占多少国家 GDP 呢？也许对于柬埔寨来说不算少，但对于中国来说根本不值一提。

柬埔寨的事儿又很大，因为它所在的位置非常重要，而它的模式既有复制性也有延展性。

柬埔寨是一个“支点”，在它那儿一个“允许介入的较小力量”实质上是背后巨大力量的一部分，而介入其中的那个“小力量”实际上会带来大局面的变化——因为这是一根力量杠杆。

这意味着：平时绝大多数人做绝大多数事情，宏观的东西只是一个“背景”，是没有太大关系的。需要考虑的是“复杂的系统”，判断这个系统很难，但是系统本身相对稳定。

不过，在柬埔寨的事情恐怕是会对宏观事件产生影响，程度甚至“肉眼可见”（明显）。这个“宏观”有可能会大到整个东亚与东南亚局势。

我想这对于大多数人来说这可能是一件神奇的事。别说是个体，光是意识到自己是一小撮影响事态发展的人的其中之一就很神奇了。

我们先把神奇放在一边，因为“支点”的力量既然能产生宏观影响，那么宏观影响也更愿意和更容易的影响到这一支点。

嗯，作用力与反作用力。

鉴于影响力量阵营和需求的不同，所以……可以预见，之后肯定会多次提到越南和泰国的。

事先说一下：行文可能会更奇怪，我会先说可能可行的项目本身，有一部分项目和规划可能相关，所以我会有些项目后附带两种城市基础交通规划带来的影响。

之后我会说一些细节见闻，比如说治安，本地居民的对内和对外的一些特点等。

另外呢，可能我后面说的有些欧神已经确定好了，你们也问过了。但是我并没有问多少内容。我一般的习惯是先从能够入手的一些线索开始，然后一步步推，推出几个大概情况后再去问实际情况。

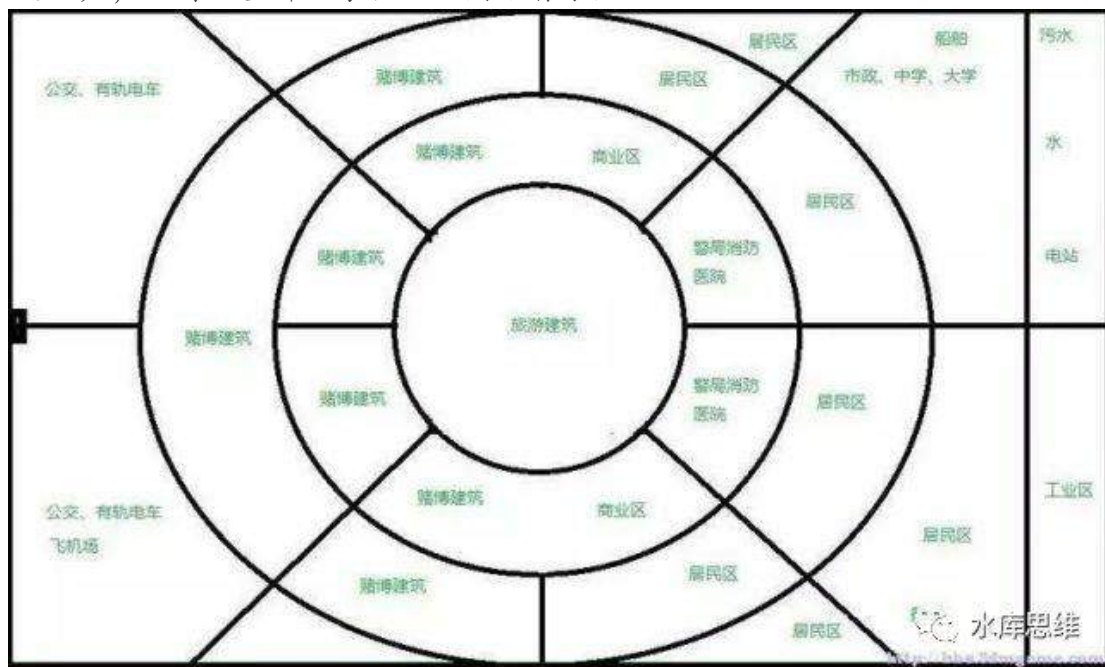
这只是个人爱好而已，不要见怪，因为个人觉得这样的方式能够通过“多段预测”来提高对“主要方向思路”的预估正确性，如果能连续几个部分用最基础甚至少量的信息做出至少不太离谱的推断的话，那么自己后续想的也不容易和大方向太大有偏差（主要要素缺太多的话肯定差很多）。

这就好像咱读书的时候，看书的时候觉得懂了，题目却不一定做得出。只不过现实世界需要自己给自己出题目。

（大部分哪怕是“粗节”的信息我也还没查，基本上只是通过航运+地形图推导的后续所有内容，关于经济特区相关消息我也没有查……简单来说，这篇文章接近于 0 具体消息，全靠推导的）

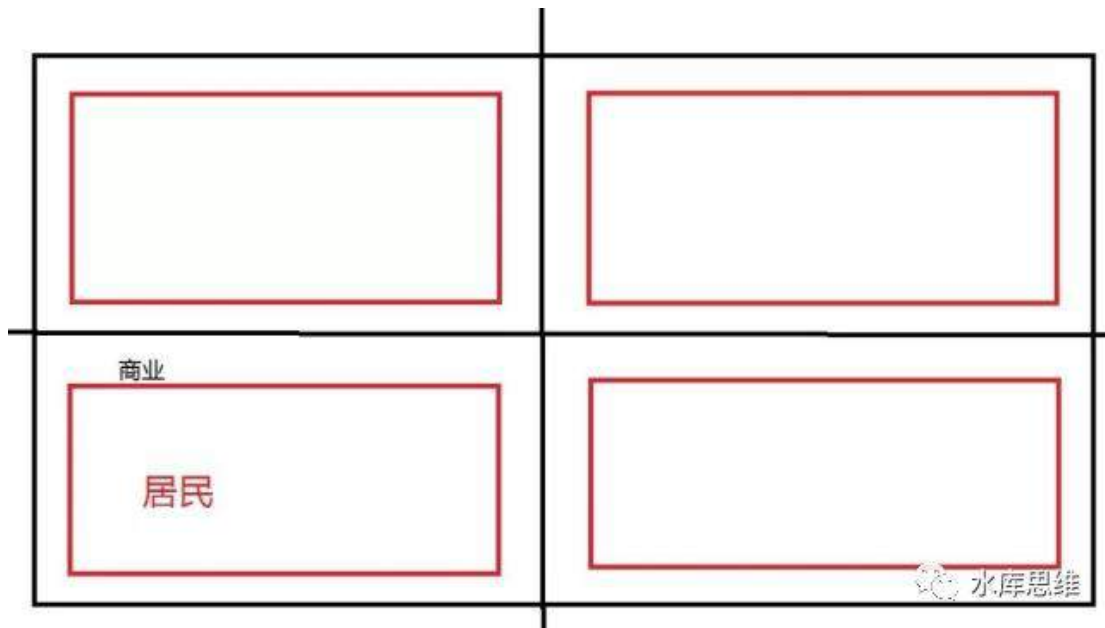
这种行为简称：只是瞎掰而已，大家别较真。

首先我们回头来看一下两种城市交通路线的基本规划（对于欧城来说右下角工业区可以很小，也不需要重工业，但是一些时间敏感性比较强的工业品还是需要一块区域集散和交易，甚至进行就近生产，还有一些什么学校也就用不着了）



（四周的分区更方便改，但是中心区基本这样就行了，只不过和游戏里不同，现实中的警局消防局和医院可没那么大，只是代表警局消防局和医院在这一块而已）

这是第一种，第二种是棋盘式。



当然，这两个都是极简图啊，具体情况复杂很多，但是两种思路还是看得出来的。

另外，棋盘格子也不一定必须要中间居民外层综合商业，也可以是一个街区全都是商业建筑，看起来会有点像马赛克。

一种是工作与娱乐区高度集中，第二种则是分布式。

分布式可能在我们印象中比较常见，尤其是那些比较新的城市或者北方城市——常用“街区”来称呼地点的更容易是棋盘式布局（基本上就是一个格子一个格子拼起来，也可以大格子套小格子）

两种方式各有优劣。

前者的优势是能更好的应对较大程度的交通流量，经受较大的交通流量波动，而且很利于公共交通的建设（也有利于成本近似的情况下提高公交系统的档次）。

此外，前者在扩建过程中也比较容易设定好主要干道，这样就容易计算扩张时所需的交通容量，这是因为这一区域的内部交通流量是比较好预期的，相对重要的是接入点的流量。

而且一般来说，这样的规划方式完工后，无论是从居住舒适性还是旅游产品的打造来看都是具有极大优势的。

一些旅游城市以及度假区就是这么设置的，迪拜就有相当多的此类规划方式。

当然，这样的做法也有它的缺点。

主要缺点有三个方面。

1：初期投入大——这个不用多说，因为单个功能区如果太小的话后续发展制约太大，整体效率也上不去。所以一开始这个路网就得大，大了功能区就要大，功能区大了功能要想发挥，这里面的内部功能建筑密度就不能太低。

所以在刚开始运营时，已经建好的路网带来的效率会因为较低的功能密度而降低——这种路网从居住区到功能区的通勤距离很难缩小。

这就意味着一些建设周期长的东西会很棘手，比如说主要建筑和基础设施最好能一次铺到位（不是一定要，但至少每个功能区都得有个能用的，这种模式又要每个功能区尽量大，大了路更长……这是一个矛盾）

你搞小了，以后扩张麻烦。搞大了，那居民区距离功能区的功能区近端地段就比远端好太多，这就不够平衡——但路还是得养着。



## 2: 扩展很麻烦。

这些路都设定好了，而且功能区和居住区功能差异很大（而且基本都是一个类型的），结果就是功能区域是基本无法转换成别的用途的。

这也不光是建筑问题了，其在道路中所处的位置也决定了功能区域转换是困难的。

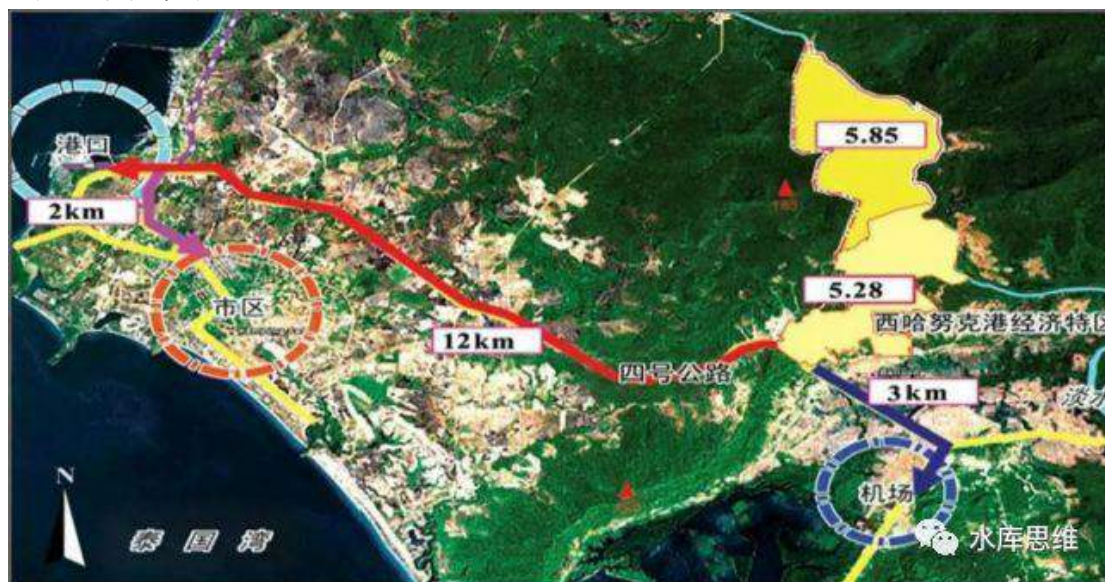
3: 由于初期规划对“吃喝玩乐住”都需要更高度把握以增加规划的前瞻性，每个区域建设划分的大小和功能优先级的时候容错空间是比较小的，一块区域出问题很容易带动另外一个区域效率降低。

正是因为如此，所以通常来说这样的“城市”（其实一般是区域）通常来说不会非常大。柬埔寨欧神的那块地全部搞成那样也有点忒大了。

当然如果能做出那么大一块，竞争力自然很足（别说全部了，就这种专门配置从头就考虑用途的地方，搞三分之二都不输澳门），不过那样的话经费肯定太麻烦了，而且也没有必要完全这么做。

另一点是西哈努克市区过小，人口载量不够大，虽然距离的确合适而且消费者主要来自国外，但还是可能增加不少建设成本（以及养护）。

毕竟这块地的大小和西哈努克市区中心区差不多大了（毕竟只有 30 万人口，很少。虽然这只是对于中国而言的“很少”），大部分此类区域的大小很少有临近城市的三分之一以上（很稀疏的话另说。但是如果按照第一类规划方式的话，稀疏会让维护成本上涨更多，所以一般来说是中密度或者高密度的。）。



（顺带说一句：如果前期思路和后期实地观察并没有原则上的差异，那么我会遵循前期思路描述，也就是不因细节更改思考全局的模式。当然描述中是混杂的，但大家很容易看出来哪些部分是实地观察后的结论。当实地观察大量内容否决之前整体思路时导致的更改时，我会在文中告诉诸位。）

好，下面说说“棋盘式”。

棋盘式差不多相当于优劣对换。

## 1: 扩展容易。

2: 初始经费低，容易建成（自我发展容易）。

3: 前瞻性要求小，容错率很高，甚至比自我发展还要高。

缺点：

1: 扩展套路是容易了，说白了就是一个一个加格子（当然这也是说说的，但相对来说比前者容易多了）。但是问题在于扩展了以后旧的格子是按照旧思路设计的，其交通容量和路线在扩大

中很容易不足，而且前者的好处在于交通方向（比如说通勤路线）比较容易预测，棋盘式就困难不少——前者只能选几条路走，后者可能选很多条路。

这一点玩过模拟城市的朋友都明白——等街道升级为道路以后，再想拓展只能用单行道之类的解决方式，但是单行道很多时候也是饮鸩止渴，最后还是得拆了造路。

现实中街道升级道路的过程对于我们中国城市来说类似于缩小人行道，拆除一部分沿街建筑物等等。

这对于中国这样土地公有的制度来说还相对法理上容易解决，在那边可能就不那么容易了。

啥？一开始就规划好道路宽度？

有这能力直接去玩前面那个套路好啦，棋盘路直接全盘规划花钱比那还多，那就失去了棋盘路的“有限规划”的优势了。

2：公共交通系统极其复杂，需要大量的额外支线。地面公交工具通常速度不快，棋盘路又需要更大的公车数量，这就会进一步加重棋盘路的拥堵，拥堵反过来又要增加地面公交工具数量，公交工具数量上来了之后要提升质量就成本高昂了……

棋盘路的公共交通就是个死循环。

这个讨厌之处就在于，我毛估这座城要想维持基本的运行，常驻工作人员数量不会低于 3.5 万（这还是最低限度，不考虑任何实用需要，连玻璃都不用怎么擦的那种。当然这个数字可能会预估的很“图样”）。

这数字说多不多，说少也不少，关键是按照旅游+菠菜区，那么很多商业地点是要 24 小时营业的（多余的劳动保护肯定也不需要），如果通勤效率低了就等于变相降低了工作效率。

这个在一个稳定竞争环境中可能不是很明显，但是在“城际”竞争中就很明显了。

万幸，只要保持道路容量与控制好居住密度，那么棋盘路容纳可预期未来的工作人员数量肯定够用，效率损失也可以控制——最主要的损失还是在拥堵和公交效率降低上，只要这两个保持在合理的程度下，棋盘路的效率降低是完全可以接受的。

当然具体计算我肯定做不了，做这个玩意儿花的钱常常都不低于盖一个楼盘的（当然是指国内的楼盘）。

3：单个格子能够“展开”的功能性建筑面积会比较小，虽然也可以特地划出一块区域事先安排好，但这块区域扩展受限的问题还是比较厉害。

这个可能会降低效率，尤其是旅游区就不容易安排了。

当然，实际情况会复杂一些，但大致上会是两种模式的结合……事实上建好中心区以后别的都不管也会发展成结合模式。

不过结果很可能变成“四周自发出现棋盘”，大家都图个方便，围起来最省事。

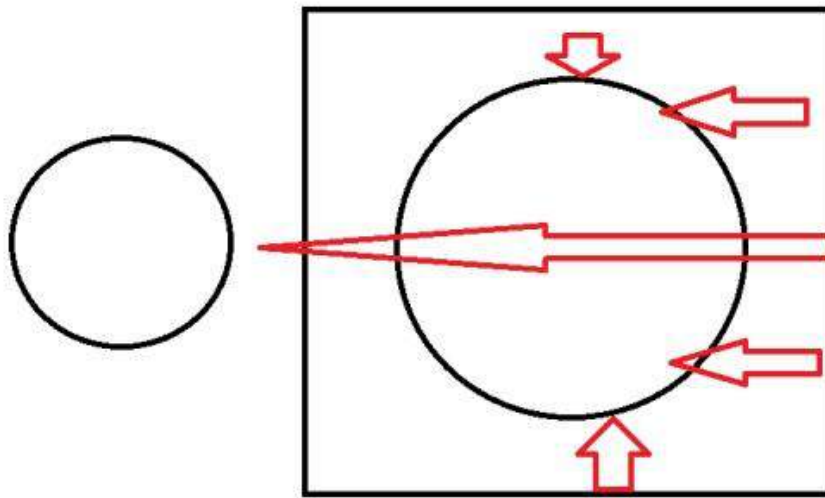
然后？然后中心区就被棋盘区包起来了，中心区（也就是前面的套路）就被隔开了。

这个一开始可能没有问题，但在需要扩张中心区或者另开一个麻烦就大了。

再出现另一个“环带”之后，由于就业与旅游的缘故，新区就旧区必然会发生大规模的交通联系……

之后呢，因为旧中心区的交通环境好，旧区远端的那些棋盘阵里的人也可以通过旧中心区进入新中心区。





水库思维

（注意：在周围多造一条路或者公交系统不能很好的解决问题而且成本会很高，还容易带来罪犯迁移以及逃离成本降低的问题）

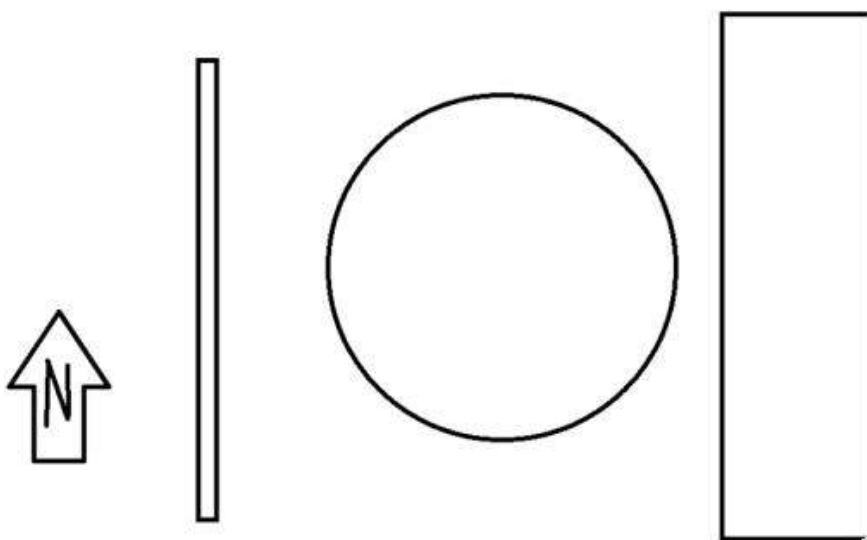
由于工作变动速率赶不上交通变化速率……旧中心区可能受损，新区也会发展缓慢。

更要命的是，中间都是功能区域的环带对流量控制的要求较高，一旦发生了长期的周期性涌入可能会导致时段性和季节性交通问题（甚至瘫痪，尤其是车祸率较高的时候），这问题就严重了——到时候豪车与打工车混着堵一起，不利于消费者体验。

这个现象即便在环线比较多的国内城市里也很明显，尤其是在地势相对平坦不用太多迁就地形的北方（南方常常因为地形限制没得选，反而好些）。

鉴于欧神那块地的地形特征，初期本身还是能够形成“外层格子框框”的，但是明显东向发展潜力更大。

所以为了保持发展潜力，我想结构可能是东西向会有“棋盘”出现。



水库思维

大家也看出来了，西少东多。

当然，除了显而易见的东部拓展原因，还有一些额外的好处。

例如：西边离西哈努克港比较接近，离现有的人口来源比较近。这个时候“新来的”人往往会选择较近的地方居住，谋个生活。

当棋盘区比较小的时候，生活服务会更加集中但也稍显缺乏，但对于柬埔寨比较薄弱的工业实力来说，他们内部的运输什么的也会比较麻烦，这时一个比较紧凑的区域可以降低运输成本，所以西区的物价可能会相对较低，尤其是量大低价的物品。

而且由于有了现成的大流量公路连接（也可以自己搞），所以西区可以离中心区距离稍远。

这样的好处主要在于筛选人口，能够成功谋生的人才有机会去条件更好的东区。目的想必大家也清楚了：中心区多为功能建筑而且内部的商业机构资本密度比较高，容易维持治安，格子区相对就困难不少。

由于有了中心区的阻隔以及东区价格门槛，这样就能形成一个天然阻隔——当东区平均收入较高的时候也就更有能力承担起更高成本的安保服务。这样配合中心区对西区的阻隔，就能天然组织无业人员向更大的“格子区”流动，在社会背景层面上就减弱治安投入需求。

事实上即便不加以干涉只有“东区”，那么也很可能会在西方的道路两侧形成一种低价村落，类似于中国的一线城市里的“城中村”的作用。事实上很多国内城市早年也是这样的，一些快速发展的三线城市到目前也能看到这种“城外往城内漂到半道的群落”。

但我的个人观点还是觉得要建立一个“垂直于交通大致路线的狭长西区”。道理也很简单：太多的人如果居住在狭长的沿路村庄里，他们一方面生活可能会比原来更差，同时他们也很难回到原来的西哈努克市内（没钱了），这个时候大量的沿线无业游民可能会做出一些违法行为。

这些违法者不在我方能够管辖的区域内，而柬埔寨方面的力量可能不足（他们的跨辖区管理经验似乎是很少的）。

即便能够强压，那也是要“双方共同出力”的，所以还不如规划一块专门容纳“欧租界，东漂”的区域，这样你好我好大家好。

同时沿线布置可能会导致公共交通工具大量的违规停靠，这很容易降低整体车速，也会造成很多重大事故。而垂直布置有利于安排班车，这个时候公交工具的档次并不重要。尽管车次可能会增多，但可以选择品质较差但省油的公交工具（柬埔寨就算开出石油了也没有炼油能力的，所以燃油价格不会便宜到哪儿去）。

这一块区域因为内部产业结构相对简单，而且经营与居住成本比较低，所以完全可能产生一些内部的小小的制造业，它们可能会生产一些至少是另一个棋盘区需要的“时间敏感”产品（关于这些产品我会在后文中列举一些）。

东西布置格子区比较好的一点就是能够灵活应变，无论下一个新区在哪都可以——南北向只要设置新干道，那么不至于太多人要经过旧中心区。向东走的话东格子大区没必要经过旧中心区。即便需要扩大旧区，西格子区的迁移相对也会更容易，再说本来和中心区的间隔就比较大，扩展旧区有预留空间。

至于还想再继续往东加第三个新区？没必要吧？真要建国啊？而且地形方面也有一些问题，还不如往南加——还是没问题。

只要第一个“环带”周围布局设置的没大问题，后续就容易许多了。

虽然说很多方面可以优化，但这个大致思路应该是差不多的，欧神没有太多的额外选择（实际路线设置可以非常复杂，但万变不离其宗，这可能是一种比较好的初期运行+初期发展的规划大致模式）

此外欧地的南边另一地块看上去比较适合建加工厂之类的，沿岸才比较适合盖房子（也不好说，但是不是所有地方都有必要盖好房子的）。这些制造业工厂也可以吸纳一部分东区人口，东区的人一旦后续失业可以降级进入这些工厂，还是可以降低犯罪率。

诸位如果有兴趣的话，可以手动在《模拟城市》里尝试这一大致布局。

建议用《模拟城市 4：尖峰时刻》，因为在这个模拟中公共交通很重要，而《模拟城市 5》的私家车模拟虽然到了专业教材级别但公交系统的 AI 连智障都不如……

虽然大致思路可能没有几个，但是其中的规划预期规模大小就区别很大了（上面的大小只是示意图，格子区的大小和中心区的比例当然不会是这样的。不然人口百万，中间那就不是卡西诺，是义乌小商品市场了）。

这会带来很多影响。我就从具体例子开始说吧，结合我观察到的一些情况（直接开始实例）。首先需要明确一件事情：虽然经济特区肯定会打着制造业的旗号，但是柬埔寨发展制造业其实有点那个啥……

2000 万不到的人口，城市化程度很低，教育水平较低，玩制造业暂时优势不大。

我个人瞎估估，感 jio 至少近期内不会超过 150 家？因为柬埔寨当前的基础工业导致这一特区内要是工厂，注定只能是加工链条中的较小一部分，不过随着产业升级，他们可以介入的链条可能会更多，尤其是中国方面。柬埔寨人本身还是对教育期望值比较高，这是百利而无一害的。

所以近期来看，其实就是卡西诺和棋盘区的占比问题（别墅区咱先不管）。

第一个例子是一个小生意，或者说所有例子都是 5M 以内的（就算投入所需，当然不代表你需要现在就有 5M 现款）。

第一个例子就选路牌好了。

是……就是不起眼的路牌。







（路牌也有两种，过会儿我们说区别）。

我去柬埔寨的第一印象就是：尼玛路牌少，我有的时候会走晕。那地儿靠基站定位也不准，GPS 在遮挡下容易失效。

而且不管现在怎样，以后交通流量大和游客多且集中以后没有路牌是肯定不行的。

在国内呢，路牌生意是很赚的。

大家当然也知道，国内的路牌生意之所以有较高的利润，很大程度上是因为大家都懂的原因。欧地里当然也会有大家都懂的原因，虽然和国内不太一样。不过相对来说，由于外部强力干涉较少，这种“大家懂”的力度会减弱，更加按照商业发展的套路来。很可能除了主干道以外不会有大规模的统一招标，很可能是分包出去由各区域自行执行，只要保证使用方便与风格统一即可（分包出去也不用担心质量问题，柬埔寨那地儿是有台风的，谁想砸烂一票东西的话就让他用垃圾货好了。看看人家广东，官方的牌牌还不一定有商业区自己弄的牌牌结实）。我个人粗略的了解了一下，柬埔寨全国也做不出大路牌——这东西技术难度还是有一些的，实际上我们在 90 年代的时候也还在进口大路牌。

我这里不是说从铁矿变铁，铁压铁皮，铁皮冲压出字儿这一大溜。他们就算是在铁皮上冲字和增加反光膜的时候做不到（至少很困难）。

现在柬埔寨用的大路牌都是进口的。

我这里就不说大牌牌的生意了，这个东西都有现成的供应商——而且由于中国建设的速度使得路牌的需求量大，促使这些企业可以更好的扩大规模并且降低生产成本。

很显然，大牌牌这件事儿是完全没有“穷人生意”的，而且估计现在都差不多已经安排好了吧（建设资金越多越好，所以能够确定的生意应该有安排了？）

所以我不说大牌子了，我就关心小路牌。

小路牌和大路牌不一样，除了一些特定的已经规划好的“除主干道以外较大的道路”以外会是集中设立的以外，很可能在一些“自我发展为主，规划为辅的地区”就会有更多的路牌类型需求，对价格的要求也会迁就时间（毕竟进口一个路牌也挺花时间的，为了省一点钱去多考虑一个路牌也太麻烦了，一般是顺手就干了）。

能够更多有此类需求的地方通常是小路+各种开发者一大堆的环境——很显然，如果按照上面的大致规划推测，这类需求应该是集中在棋盘区的。

很显然，工作人员的需求会更加的多多样化，不太可能明显的划分功能区域（内部是自然生长的）。

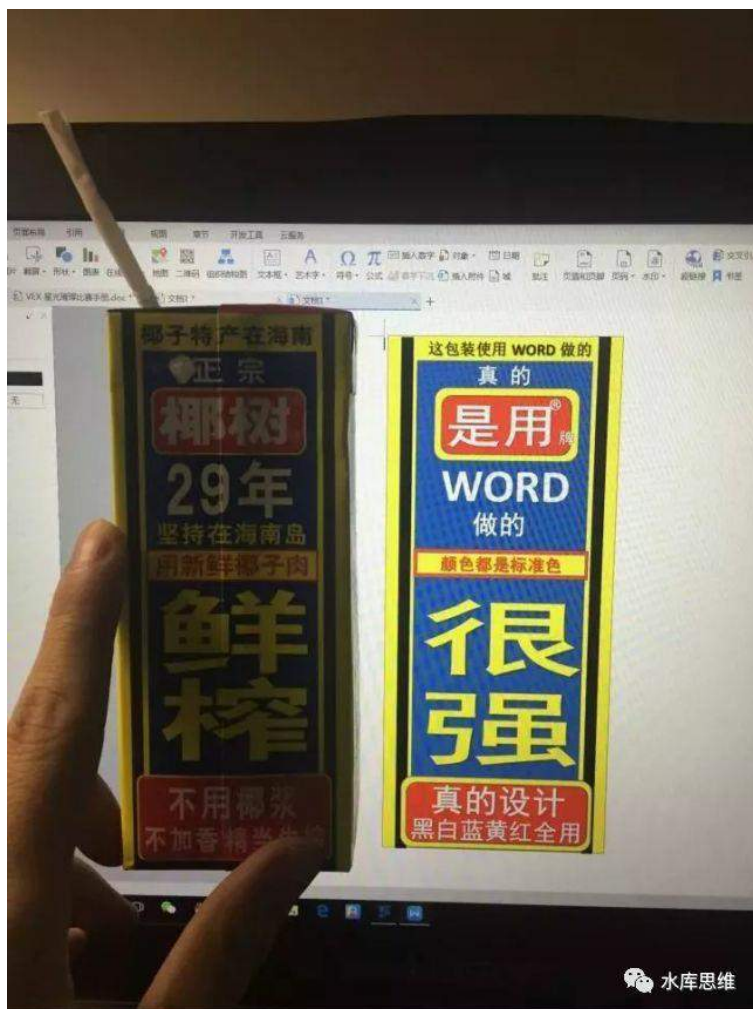
在那样的环境中路牌的变化也会变多——包括括违规设立的，如果那儿还有这规定的话，不过我想就算有，棋盘区也很难实行……实际上没什么必要，因为能够违规设立大约也多是广告牌之类的。

越是这样，时间和金钱比起来是时间稍微重要一些，而且客户方也更愿意能够“方便的面对面看见人”。

另一点也很重要：柬埔寨的能源费用比较高，节能与不耗能的标志物会更有市场。

大家自己去柬埔寨也可以感觉到：柬埔寨人搞牌子，比起“闪闪发亮的牌牌”更喜欢“一块块挺多的”。

你也许会觉得“要是不发光，那可以把牌牌就搞大一点啊，为什么搞得和椰树牌椰子汁似的？”



（这图是人家椰树老板用 word 做出来的，用 word 做设计图，厉害不厉害？）





这种“牛皮癣”风格不是吓胡来的，这种“字儿大，颜色多，色块大”很大程度上是能源缺乏+热带传统——前者好理解，后者是因为热带光照“一年四季”都比较平均，要是不这么突出又没灯的话，广告能被看见的时间就减少了。因为热带没有季节性一说，很多季节性商品在那边也是不存在的。

所以说大部分热带地区的（至少我去过的）长期广告位，更加要求展示在“一天”之中的效率。

在那儿“全年”的考量比亚热带少太多了，热带考虑“一天”就完事。

（题外话：这指不定就是热带地区原始的人容易多一些的原因，可能就是因为不需要四季观念也就不需要“很长时间”这一概念，导致计划性和预测能力没必要提高。至于“资源陷阱”假说，我觉得不能解释很多问题。因为人家资源少的热带地区也是这样。）

所以恐怕东南亚在“能源不是多的没处花”之前，这种广告模式和广告需求也还是会广泛存在。

中心区为了照顾游客也就算了，棋盘区得过日子的，这种“牛皮癣风格”少不了。

啥？你说这样的情况明显是广告牌加大比较好啊？也没必要搞牛皮癣嘛。

亲，你忘了台风了，人家那边就算是高速路旁边的三角广告牌都比中国内陆地区的要结实。





（我们内陆或者北方这样就足够坚固，但放在东南亚就是根火柴杆）。  
我虽然是沿海人，但是因为从小全国各地跑，所以对于台风其实印象不深刻，碰上的也不厉害……直至去日本的时候碰上真正的大台风。



台风没来，我英勇无敌，然后……



所以你说这么大的风，广告牌再做大不是欠抽是什么？

虽然可以靠加固解决问题，但是加固要钱啊。你看东南亚高速两边的三角牌是不是少很多？这一方面是经济原因，但另一方面你可以看一下他们的三角牌长啥样的，各种连接巨粗。这样一根东西成本比国内那是高太多了，所以自然广告费用也得上去，能用的人就少了。即便我们考虑到了这些事情，这些广告牌和路牌又有什么关系呢？

而且有些人会觉得：擦，这种有什么难的？合成材料板子而已，这上面增加反光层比金属上简单多了，国内连文印店都能做。

是的，如果要应对“时间敏感”的客户，那么本地进行那些最容易消耗时间生产的工序，基本材料可以先买然后储存（只要不需要能源，在柬埔寨仓储成本不高）。

小路牌和广告牌在生产上的区别在于路牌是有铁杆杆和混凝土基座的。

在国内，能不能加牌牌重要的是政策与客户，而在柬埔寨则很可能不是。

同时，在国内铁杆杆和混凝土基座简直没有任何的难度，因为哪怕是一家建材店里都有相应的材料，水泥就更别说了。

柬埔寨就不是这样——不不不，我不是说柬埔寨是一个荒芜的外星球，这几个材料和加工在柬埔寨也并不困难。

但即便是一个不困难的事情也要有人去做，即便是一个很小的流程，只要能够比别人先整合那么一点点也是具有优势的。

这种优势感在大家最熟悉的我国大部分地方是无法感受到的，我也是在非洲经历了一些事情才感觉明显。

当一个大区域的复杂产业链条的任意一个中间过程都能给你非常方便的提供任何想要的服务的时候，人就感觉不着这种优势——比如：淘宝啥都有，阿里巴巴就更别说了。

这种优势会带来什么呢？

1：早期客户群的多样性。

你只要准备好了这些材料很可能就不会只服务于“广告用户”，绝不会单纯的是个“文印店”（哦对了，我不是说开文印店一定不行，但有些人想的是“店”就有问题，应该把思考核心放在“文印”这个业务而不是“店的概念”上——我知道这很基础，但水库里可能也有一些不是都能一口气扔个动则 5m+铜板的人，也可能有没有这类经验的人。而且……我后面会说到文印店的。）

在初始建设的过程中，由于很多事情要“接近从零干起”。无论东西能不能进口，建立过程依然是需要有一个从零开始的过程——很多事情会从这个 0 起步延展，而中间的人和客户也会不断的延展，这就好像你小学的时候大家都是从 0 开始，但是长大了以后你至少知道同学会里的那些人是啥。

这也是“在战略态势无大问题的情况下，新区域里“早”通常是最大优势也是最大避险途径”的一个方面。

即便你所有中间环节对于专业从业者都没有优势，你的整体效率也没有优势，但是初创时期大家相对还是“毛糙”一些，临时需求也多一些——这些东西虽然不能给你带来足够的主营业务收入，也能完成一部分多元化客户的积累。考虑到你之后的生意可能会有很多行业的客户，这就显得十分重要。

无论是你少量的混凝土，钢管还是合成板材与构件都可能会有人临时需要，因为他们去远处订实在是很麻烦（比如说修个小东西什么的）。

2: 能够早点摸到当地的发展规律，更多“奇奇怪怪”的需求会有助于你了解当地实际发展的情况。由于区域内的发展是有很强的“自生长”特性的，所以无论之前的预测有多努力，实际也一定会和具体预测有很大的偏差，此时使用快速的“反应式”方式会比看上去稳妥的“步步为营”的做法要有效得多（当然战略上还是要步步为营的）。

更重要的是，在新发展区域中大量的数据很难客观的统计，要想用数据来解决问题简直是不可能的（样本都很难找），但是在接收了很多当地的感性的主观的信息以后却不难做出相对正确的判断。

比如说买“小量混凝土”，“小量钢管”与“小量合成板材与构件”比较多的地方，它就和这一“项目”未来的客户群的所在位置肯定会高度重叠——中心区肯定不会要你，棋盘区整体规划中也不需要你，但是未来需要“私自设立”小型路标或广告牌的客户却一定会在他们初期打理各项杂事的时候需要你，因为他们无法进行精确的全盘规划。

介入的大资本最多只能进行比较基础和上层的工作，无法提供更具有针对性的服务。

3: 你有很强的适应性——由于快速建设的缘故，你可能需要跟着你的那些用户到处跑，因为那些未来的用户很可能一开始就是建筑工和劳工等等，他们会先在这个新城立足，而且他们很可能会以后在“棋盘区”有自己的小生意。

不能小看他们。

他们即便是一些普通的工人或者小工头，哪怕是民工鸡。只要他们一旦在本区域立足，他们的一些本地化认识水平可能不一定比你低，而且他们也是可以在生意中享受到“先发红利”的——他们的初期经营难度也很低，相对容易活下来。

甚至可以这么说：如果只从金钱角度来说，那么在国内老老实实当一个白领的前途（前途指“小发家”的概率），那还真有可能还不如去柬埔寨搬砖。

当第一条“棋盘区”的街建成后，你可能首选的是那个“新进入者”的西区，环境较差的那个区域，而不是随着“更有钱”的人进入东区（也就是说，当建设队伍逐渐开始建设东区的时候，你应该留在看上去更混乱的地方）。

三个原因。

1: 新进入者区相对混乱，需求种类更杂。你已经在本地的基层混了比较长的时间，所以你能比大企业的分支系统更高效——至少在一段时间以内。

退一万步说，如果已经有一些大资本的分支系统介入了，你也可以维护住更长一段时间的近距离客户（至少是几条街），也有打小局部阻击的资本。就算最后没能守住，你在这个时间差里面也能赚到不少钱。

事实上只要不要成本控制的太差，长期守住一块区域也是很有可能的，甚至局部反击也是有可能的。

别人不太可能真的瞄准你，你只是需要躲开那些“大象”对你带有替代性的业务中间过程就



可以，也就是避免被“无意蹭死”和“无意挤死”（在东区要想避开就难多了）。  
可以这么理解：东与西区就相当于“没有富士康完全管辖的富士康宿舍”，西区是普通流水线工人的集体宿舍，东区就是老员工的“升级住房”（还有一种叫“夫妻房”）。  
由于东区的人未来收入较高，服务于他们的商业机构的消费品售价也较高，单笔投资也相对更大一些——人家在一些杂务上有大资本相关系统进行“一揽子”全包是更有可能的，这个时候就算你真的有成本优势可能都很难混。  
虽然你可能还有客户，但是合适客户在区域中的密度会大大降低，这会极大程度的提高你的成本，但对于大企业的分支来说成本却不会提高那么多甚至可能还会降低。  
2：在西区保持猥琐发育的情况下，“路牌”比做“广告牌”的好处才真正能够体现。  
在西区活下来，意味着你对整个“路牌”的所需要的材料与管理已经熟悉。而东区的整体规划性肯定更强一些，这意味着原有的“私设牌牌”的数量会比较少但需求依旧存在。  
这个时候也有包括大公司的分支机构在内的很多人已经介入了常规的广告业务，他们很可能会犯一些违背本地常识的错误。  
我这里就可以举一个例子：在那些可移动的广告牌上，无论是有轮子的还是没有轮子的，非原生外来企业一定会用钢制底座。  
（这意味着这些过来的企业不可能带上自己的御用队伍而本地企业和你依然差不多在同一起跑线，只是比你稍微领先了一些而已）



柬埔寨那块地相对靠近海岸，日常风大一些，需要较重的底座。国内通常是钢制或者铁皮底座加水泥块配重。  
我不是说后来国内去的专职广告公司连防风这么点事儿都想不到，而是他们想不到用更方便的办法，他们一定会先想沿用旧的在国内或者其他地区的经验——而且他们大多数来的都可能比你晚。  
我举个例子，这只是个推测举例，但这很可能会实际发生。  
柬埔寨建设时期，钢铁制品的运输量和集散都会相对比较精确，因为用量容易估计。但是水泥的用量没有钢铁容易，因为水泥在施工中有很多变数或突发损耗，所以运过来的平均来看都是有一些富余的。  
很明显，这个时候获得水泥与铁丝会相对容易的多，价格也会更便宜，因为它们是“更大力量的剩余物”。  
真正的，你做的广告牌可能是“现场浇筑的”，

如果是国内过去的广告公司，他们一定会照搬国内的经验——这不是错误的，他们肯定也想到了这方面的东西，但是他们太早过来会额外付出较多成本，人事上面也不好安排；后续过来时他们也得在一些基本产品上借用成熟经验以降低风险。

他们是“别无选择”的，你能做的，他们不能做（暂时不能做，这个暂时可能还很短，但那就足够了）。

东区和西区不同，东区的规划会更加快速，而且东区要能初步成型就说明中心区的功能已经足够基本运行——要想保持运行，这些功能区绝不可能是逐步开放的，他们的初步运行时间一定是非常接近的。

那么，东区第一批居民和本地商业系统会“慢慢的过去”么？肯定不会。第一批中国工作者和柬埔寨本地稳定者会先行迁入。

在这一短期内对项目产品的需求量会暴增，后来的对手即便准备了较多的材料也无法快速满足短期内如此大的需求，无论是销售还是施工人力都不够——你总不可能先都焊接好然后放着吧？这样占空间会很大，全都为焊接的过程能耗也会很高（尤其是底座）。他们是难以真正的快速低成本成批供应的。

即便做好了预制件，他们也只能标准化生产。但是很遗憾的是，这样的市场先进来的人很多都是“生意不大，事情很多”的类型，这个时候如果能兼具效率，批量与相对好一些的“按客户需求”来做显然能够占据更多的初始市场。

到时候你很可能选择的是截然不同的方式。你会采取的是仅需要四个点进行焊接，也就是顶上焊接四个点即可（当然，实际焊接要6次）。

因为你下面的四个腿是直接插在水泥板里的，下方没有金属底座。

你会当场用角钢切割合适长度，当场焊接，然后将这个四四方方的半个钢架子戳在水泥模具中，直接竖在上面等水泥自己硬（当然用快干水泥啦，毕竟强度不重要）。

哦，水泥里面当然会有铁丝架子，不然太脆了——差不多就相当于路边水泥墩子路障的轻薄扁平版，比户外遮阳伞的水桶底座大一些。

由于这样的东西对强度要求不高，就不用搞什么复杂的水泥养护或者湿度温度控制了，四小时稍微硬化以后就给人家送去，12个小时以后就可以实际使用了。

更高效率的办法：在地上挖出个平平的浅坑当模具，铺上聚乙烯薄膜，放上铁丝框（甚至可以搭个临时工棚，反正地方有的是）。

等水泥稍微干一些，人拿铲子走上去切成一块块。



水库思维

铲下来多的水泥呢？当然是糊在金属腿上嘛，不然那么薄的连接点摇晃几下还不得裂开掉出来。

之后呢？布套子到了往上那么一套，完事。

这样你所需要的设备量，你需要自己进口的材料的成本，当地市场的材料价格等都会比原本的常用方式廉价且稳定（后者明显更重要）。

唯一可能多一些的就是人工成本，且能避开柬埔寨人技能相对较低的问题，因为需要人力的工序几乎完全没有技能要求，15分钟学会而且质量有保证——不不不，我不是说按照“混凝土与钢结构”的标准，我就是说这玩意儿能用。

别人如果强行上马全部用焊接，非熟练工一定操作肯定有强度问题，而且那样的结构坏掉一个焊接点就没法用，你这个哪怕四个点都坏了也能凑合一阵子。

这个套路是可行的，在国内的一些有类似运输限制和快速建设的情况下，的确有类似的加工方式。他们都是尽量利用本地易得物资和相对还较为廉价的低技能甚至无技能劳动力。

这些情况在21世纪初甚至到2010年快速发展的小镇里都是很常见的，它们往往是因为成为了物资集散地而突然增加了大量的基础服务需求，随之而来的基础广告以及路标需求就暴增，但是基础建设物资的成本波动会更大——所以他们选择了尽可能用水泥，甚至是水泥包碎砖或沙。

至于大家可能更熟悉的场景应该是海南房地产爆火那段时间，那个时候海南就出现了大量的混凝土底座的广告牌——当然，海南得到全套的工业品中间系统容易许多，所以这个时间持续的很短。在一些建设工人选择留在当地之后，可能是因为焊接工人不虞匮乏，所以钢架结构重新占据上风。

（会有很多原因，大家自己想）

现在大家再去海南的话，这些水泥墩子直接作为广告牌底座的已经不太多见了，有时可以看到原来的底座被当作配重（另一个可能的原因：当建筑密度提高后，防风的需求就减弱了）。这个实在是没照片，谁闲的没事拍那玩意。

### 3：安全保障。

虽然不太清楚当时的安全保障会是怎么样的，尽管可以确定大事儿是肯定不会有，但是轻度犯罪和混混犯罪肯定是要应对的，特别是在西区。

因为一大片新涌入者在一个区域内还未形成明确的等级结构，所以肯定会有个权力建立的过程。

我这里不是说政府级或者是资本家级的权力排序，而是更基层的。

这些权力包括小批发商的层级结构，也有小商贩内部的高低顺序。这些权力排序既有商业的也有非商业的。

无论是任何社会管理机构都不可能替代这一过程，他们能在系统建立后进行干涉与限制，但很难在一开始起作用。因为所有的管理机器都需要一种基础工具，这些基层自我寻找新基本权力排序的过程本身也是建造这一最基础工具的一部分。

毕竟权力归根到底还是暴力。

最大的权力，是极端的组织暴力。

最小的权力，是极端的个人暴力。

当然，你用一个生意人的身份进入是不需要仰赖自己的极端的个人暴力的，而且这些极端暴力也并不是一定是刀光剑影的。

实际上柬埔寨人不爱靠暴力解决问题，至少相对中国人来说，柬埔寨人的抱团暴力的能力远远不如中国人——我觉得比起想关于柬埔寨人的麻烦，不如想想远到他乡感受“真正自由空气”的中国人。

这也是做“路牌”入手的好处之一。

好歹你有不需要太多技能的业务，你手底下人容易多，就算是临时工也有些交情。



至少你手里总有可以就近取用的趁手家伙，而且还能一人一根（可能不止）。角钢与塑料板，我选角钢。

最不济你也是接触了大量行业的人，中低和低肯定是一大堆，这样你也好打听消息判断局面。

大家也看出来，这个例子真是“土”的不行了。下面的例子也都是土的不行的，不感兴趣的还是趁早不要看比较好哇。

原则总结起来也很简单。

1：早点去，摸摸熟。2：路子涉及的涵盖面多一点，容易活下来。3：想办法在大象腿里活下来。

活下来总好办，而且未来柬埔寨本地人肯定会有很多用处。

虽然我在西港时，一些柬埔寨人都会说中文，但是那些最便宜的是不会说多少中文的，会英语的比会中文的多。

我的意思当然不是“开个中文学校吧”，我脑子里还不至于有包。我的意思是：只有你让会说中文的柬埔寨人能够适应你的管理，你才能有效的用更多的不会说中文的柬埔寨人（当然了，那些能说一些中文的柬埔寨人也是比较“6”的，如果你的管理能力或让他们觉得业务不够复杂也会有危险）。

即便是会英语的柬埔寨人的工资要求明显也比只会高棉语的柬埔寨人高一些。

至于高棉语……我的天，这种语言真是……反正是比俄语难，你们看一下高棉语的教材就知道了。

他们不仅人均收入比较低，而且一旦进城讨生活也是时间比较紧的。就算是那些临时工，他们时不时有活儿要抢的生活方式也不能让他们正规学习——至于小孩子的私立学校？不知道，我是觉得风险挺大的。

不过也许可以考虑 APP，即便是意境会一些中文的柬埔寨人也需要一个用碎片时间提高的机会，目前我没发现中文学高棉语的软件也没有发现高棉语学中文的。

高棉语学英语和英语学高棉语是有的，我就看到“多邻国”的软件里有。

我相信这一个 APP 已经有公司在制作中了？做一个 APP 也不容易，而且其中行销费用更高，但是如果能够尽早介入应该能在相对较低的成本下完成地面推广（相对而言肯定极低）。但具体成本我是一点概念都没有。

第二个例子和“大环境”的关系会更加密切。从小的来看会对经济特区的中期安定有影响，长远来看会对中柬关系有影响。

这里有两个行业。

1：影视。

2：电台。

从中国生意的发展来看，可以预料到至少在早期具有很强的消费集中和隔离，而且由于卡西诺产业本身的特性容易让涓滴效应减弱，这可能会导致一系列紧张状态。

（涓滴效应就是指即便不特地关注穷人，富人的消费和带来的就业也会惠及当地的一种现象，所以也叫“利益均沾”。不仅是资本力量，即便是国家补贴或扶持政策也可以通过优先给大企业来达到同样的效果。）

虽然我们这边是租界，但是也不能完全忽视柬埔寨方面的压力。毕竟柬埔寨的政体看似不用太管民意，但它本身却没有那么强硬（现在），再说有些问题不是靠强硬可以解决的。

如果高棉语群体和“会英语或会中文”群体产生了过于巨大的区别，那么不适感就会产生。

这时比较有效的做法从原则上来说也就两个（财富扩散的方法那是大背景）。

1：转移注意力——主要方法是娱乐，最好是可以大范围消费的廉价娱乐。无论电影还是网络

游戏还是电台，都可以服务于这个目的。

2: 延后期待——从阐述“成功原因”到“粗劣的描绘富人生活”都是可行的。从地摊成功学到各种名人传记等各种娱乐产品都是可以起作用的。

在脱离政治干预的情况下，商业机构自己就能在日常经营中顺带做到这一点，所以只需要增加平民娱乐的数量即可（奶头乐）。

但对于柬埔寨的经济特区来说，最不利的一点就是娱乐设施高度的服务于中国人或者国际富人，大量的娱乐商业资源会向其倾斜。这很多时候会导致柬埔寨方面也有很多的本地力量介入，这可能会导致本地给本地投入的娱乐资源反而减少或可能增量不足以达到这个“顺带的”目的。

影视行业说起来就太大了，花的钱可高可低。

需要注意的是，我这里说的影视行业可不是拍电影什么的，而是泛指“所有能让柬埔寨人看上影视作品的要素”。

最低成本的是什么呢？

可能不是微电影之类的东西，那东西做好了成本也是很高的。

我觉得短期内花钱少又肯定能看到收益的是“字幕组”。

英语翻高棉语的字幕制作小组在柬埔寨肯定不少，但是相对来说中文翻柬埔寨文的不多。此外柬埔寨的文盲率还是很高的，很多人也看不了字幕。

当中国人进入后一并带入的中国影响肯定会大大提高柬埔寨民间的对中国与中国人的兴趣，这既包括工作人员也包括一般的外部老百姓，需求量会增加。

在柬埔寨至少暂时是不用考虑什么“版权”问题的，甚至制作地点都不用设在租界内（没必要）。

版权什么的当然也是不存在的。

虽然我们知道字幕组在中国盈利并不容易，很多字幕组一直也是以半公益的方式运营的。

这有诸多原因，比如说经营者本身一直在过度使用志愿者资源，这些人力占据多数后在抵制产业化过程等。

尽管这些原因可能都是主要原因，但是这些可能都不是绝对的环境障碍的一部分。

关于这些绝对的环境阻碍，个人认为是中国字幕组最蓬勃的时代还没有中小型组织发展的环境（2006~2014），那时能够将流量变现的渠道远不如今日多。

等到变现的渠道变多的时候，中国对于盗版的管制变得严格了起来，这使得这些组织的规模也受到了限制。

公益不要钱的做字幕还有人能够坚持，但还要贴钱买版权就没人干了。

现在中国的字幕组还在用老套路赚钱，因为和各种论坛关系更加紧密所以至少领导的资金更有保证一些，毕竟一些论坛里面常常销售利润较高也较为私密的产品。但无论如何，中国的字幕组再次做大的可能性几乎不存在了。

我们需要考虑一个问题：中国为何会发生字幕组有能做大条件时反盗版也加重？

原因很简单：因为中国是一个产业健全的国家，大多数人的财富增长相对而言比较均衡。

这就意味着中国一旦到达互联网成熟到能让大规模字幕组用多种方式赚钱的时也会同时到达影视产品在互联网上能较为便利与可监控传播的时期，并且由于人均收入上涨较为均衡，此时也就更可能达到了“人人都买的起正版”的时候。

总结下来就三点。

1: 盈利渠道的增加同时对应着消费者数量，以及对大群的互联网用户管理能力的增强。

2: 消费者消费能力提高且多元化，很多人会图方便花点钱而不是寻找盗版，所以只需要把“最方便最大型”的盗版系统打掉就可以了。

3: 以上两条都让影视作品在网络上的版权保护变得可行且更有利可图——无论是对于当局还是版权方都是如此。



必要的情况下甚至可以不用多好的服务器，因为你不提供片源下载只提供字幕文件……当然除非实在没钱，否则真没必要这么抠……而且能修改片源的话，就可以更好的服务于客户嘛。不知道大家看过一个经典广告没有，是电影《东京夏日》的片头，“上线啦上线啦，澳门首家线上……”。



We'll……设备方面没什么好说的，招聘方面也不困难。至于片源么……也是很好找的，实在不行搞一些国产电视剧也是可以的，我在西港看到一个小店里的老板在看最近挺火的《都挺

好》。

2: 不管是带片源的还是不带片源的，中文电视或者电影的高棉语翻译很少。只要把文件放在下载站也很容易让搜索引擎找到。

3: 这可能是突破点：我让会中文的餐厅老板给我搜过，高棉语在谷歌上搜东西的准确度很高，他们也有下载站，但很多显示界面还是英文的。

会写高棉语和看高棉语的人，会英语的比例就高得多，但很多是不会写只能勉强看，甚至有些连看都很难做到。

年轻人文盲率略低，中年人和老一点的明显高一些——我想在西哈努克港市区都这样，那别的地方就更别说了。

从字幕组这个低成本的东西开始有一个极大的便利：会中文的柬埔寨人价格便宜，而且比中国会高棉语的人多得多。

我当时想到一个名字“史玉柱”。

我直白点说：在内容可以随便盗版的情况下，加什么广告还不是我们说了算？

如果不仅有字幕而且有配音并用实体方式发售（那儿还有卖光盘的，还不少），那么购买或者帮忙购买的人，喜欢看的人的群体就会有相当程度的针对性，而且配音比字幕令人印象更深刻。

如果能尽早介入这件事情，可能可以在柬埔寨复制一个小脑白金——用成本低得多的方式，但要抓住时机，因为门槛太低模仿者会很多。但盗版也是有大宗发行渠道的，只要你的规模增长速度不低于后来者的均速太多，那么即便对手用多得多的钱介入也不一定能击败你，至少你不会短时间内就被打的只剩裤衩（真要这样就别硬拼了）。

注意：我说的配音片不是那种带有情绪的好听的那种配音，而是那种“翻译片”（不好意思，我实在是想不起来专业名称了）。

大家如果看过那种很老的苏联电影应该明白：那种电影里的配音并不是我们现在理解的配音，配音只是和旁白一样把对话意思给念出来了。这种配音是没有“感情”的，甚至很多角色都可以由一个人来读（糙汉子也让小姑娘配音，虽然苏联那种片子里通常都是大妈音）。

没看过的人可能会觉得：卧槽，这样原声会不会不在了，那连人物情绪都不知道。

但实际上，这些电影的原声几乎和配音声音差不多大！所以完全盖不住原声的情绪。

事实证明，只要语言相差比较大，那么就不会发生混音听不清楚的情况——人类会自动挑出自己最亲近的母语来听，天生的。

当然啦，这种旁白式的配音肯定还是不如现代配音来的舒服的，尤其是在情节紧凑且激烈的时候——比如说美国大片就不行，打起来的时候还复杂的脏话骂个不停，巨大的背景噪声太多了。

但是中国啥不缺？不缺肥皂剧，不缺各种婆婆妈妈。柬埔寨人挺喜欢婆婆妈妈的，而且他们现在面临的社会发展与家庭的矛盾和中国相当类似，他们的确可以理解这种“亚洲大陆式半农业半工业过程中的家庭冲突”——但是他们本地的东西的确有点少。

中国这些产量大到无敌的肥皂剧就是你最佳的对象，不仅适合老式配音而且还容易配音，同时还正好是你需要的目标用户。

我从“字幕组”开始，纯粹是因为字幕组成本小，相对来说撑的能久一点——对于人生地不熟需要从头了解市场的人来说，能用自己口袋里的几个钢蹦儿多撑一会儿很重要。

成本小所需活下去的盈利也比较少，所以如果出师不太顺利也能继续战斗。

如果直接去当地，原则上要有过一段时间和柬埔寨人一样的苦日子的准备（如果你钱很少的话，但可能过这种苦日子能更直接的让你体验柬埔寨人的生活）。

不过呢，这件事情不一定需要非常多的时间，所以你不一定要辞职后再去做。可以想办法请个长假先去那边了解一下，有一个实地感受，然后回来以后再利用相对丰富的当地经验，在国内边工作边开字幕组。



很可惜的是柬埔寨和中国只有一个小时的时差，你得更好的调配你在国内的工作时间。

对于年纪大又比较忙的人来说，可能这个机会就没有了。

我直觉认为：这事儿靠钱砸肯定没戏，随随便便直接开始配音片一定会一败涂地，因为要想在一个无序市场中占据一席之地更类似于真正的战争（这就好像我们看柬埔寨蛮荒，柬埔寨看中非蛮荒一样，蛮荒代表秩序与自己熟悉的规则比较少）。

比方说：你配音了，如果你不了解当地的盗版生产与发行方式，那么你的碟片会被别人复制并销售，而你的成本却比别人高得多。

控制好这一点非常的重要，因为柬埔寨的光盘的确是在本地刻录的。

我虽然没有看到他们的盗版制作窝点，但我觉得他们那儿应该有批量光盘刻录机厂家，因为我在他们的广告公司里看到了1拖10的光盘刻录机——既然这个都有了，那么100张款自动刻盘机想必也是有的，不然柬埔寨本地的盗版光盘市场不可能撑得起来。

我可能看见了他们的100张光盘刻录机，但样子看起来很山寨所以我不能确定，有点像这个（我淘宝找的图）。



（这玩意儿淘宝上才卖7000多，比动辄五六万的一百张刻录机便宜多了，这个东西设计的真巧妙，刻录和打印一次完成。基本上利用了现有的商业产品，只是加了一些自动化的过程）我跟一个朋友提到这事儿，他脑门一闪：哈，这简单，与其送机器过去不如直接国内刻好，便宜的很，算上运费都比在柬埔寨刻划算！因为柬埔寨进口空白盘的价格和国内刻好的差别也不大了！

我说这瓜娃子思想觉悟真高——这是变相的找海关自首，还放弃自首从轻的待遇，真是感动的男默女泪（侧面说明了版权意识还是没深入人心）。

所以如何既然做到有配音成本，又能快速的铺开，这就需要了解当地的市场与经销商。在掌握这个链条以前贸然行事必然是被坑死。

哦对了，他们的盗版碟产地可能在首都金边附近。当然，我也只是听说的，但我觉得有可能。因为金边的供电以及常规商业环境比较好，这样就让这些刻录机在非全力生产盗版碟的时候也有杂活可以干，同时金边的道路相对来说也比较发达，这就容易向全国出货。

鉴于柬埔寨的总人口和大小估算，这样的盗版需求实际上只需要中国原来四到五个中型盗版碟作坊就能完成全国所需（当年的刻录效率和可靠性远不如现在，但即便如此，当时一个较大的窝点也能达到一个省 20%甚至 50%的需求量，一些大案里甚至可以同时供应数个省）。和传统套路一样，需要用分成的方式解决问题，你不可能形成和他那么强的本地盗版碟销售链，至少暂时不能。

然后就是看你学他快还是他学你快了——这种生意很难产生有效的排他协议。相对来说你还是略占优势的，人家很可能一开始还没反应过来你在干嘛。

当然了，这件事儿从“开始到活下来”，可能会比前面那个要困难一些，在这之后发生的事儿也肯定会更复杂。

说来也好笑，“怎么找客户”这问题我还没个头绪，毕竟这种广告的效果很难统计也很难说服别人。尤其是刚开始的时候，可能还就是个专业造看起来方便的盗版的。

对此，我只能说：找机会。

很虚，但只能这样，这才是最实事求是的——这事儿没法事先盘算好。

比方说我想到了“史玉柱”就是想到了保健品。

柬埔寨虽然穷，但有一点和我们一模一样，那就是爱补——好吧，保健品在各个国家里的确到处都是，连很多穷的叮当响的非洲国家也是。

但是我们想想柬埔寨的社会发展情况，再想想当年史玉柱，就不难发现情况非常的类似——那都是城里的保健品市场都快饱和了，日常能吃得起保健品的人也饱和了。

据我所知，现在柬埔寨人过节日送礼也送保健品，但稍微有点钱人送的保健品不太统一，穷人送的本土奇奇怪怪的东西就更不统一了。

为什么会这样我也不用多说，我相信大家都看过相对应的专业书籍甚至一些内幕文件。史玉柱之所以能占下“半壁江山”或者说“开辟一块新江山”，很大原因就是占据了农村市场。

保健品这种东西都容易受他人影响，所以“嘴多声势大”本身就能在同档次甚至略多跨一些档次起作用。史玉柱占下了大量农村和乡镇以及地级市的市场的价值也远远不止本地市场直接赚到的那点钱（尽管也很多）。

但即便柬埔寨目前的保健品的现状和当年史玉柱时代很相似，但史玉柱的套路是不能用在柬埔寨的。

史玉柱之所以能在中国的农村和乡镇里面“涂大字”本身能够办成，硬件上就要基于以下几点。

1：有方便买的油漆。

2：有一整面的墙壁。

3：有多识字的人群。

这第一条：要有遍及全国的物资网络，有多落后都行，哪怕是供销系统的残留都可以，不然很难就近搞油漆或灰浆。柬埔寨要工业没工业，要成规模四通八达的物资网络也没有，你油漆和灰浆那么重的东西当然不可能从中心区带一大堆去刷——别说成本问题了，这么长的你自己照看的工作链条，光是监督的人都得多少工钱？你咋知道别人有没有贪污油漆或者灰浆呢？在中国那是便宜偷了损失也不大，在柬埔寨这样的环境里灰浆都值钱不少。

一定要时刻清楚：人家柬埔寨是一个工业化弱到连吃盐有时都困难的国家（可以看一下马前卒的讲话，讲过柬埔寨缺盐）。

墙壁也是一样，中国大多数村子里都有一整面的大墙壁。这些墙壁都很有历史，一大部分也是中国当年急促工业化所留下的痕迹。这些墙壁虽然很多已经“完全重建”，很多村民以前是利用了当年的村工厂甚至公社集中居住的屋子，不断修修补补以后维持了这一“遗迹”的存在。甚至有一部分是墙留着，需要打理的屋顶给去掉，以后变成了大家养鸡的地方。

正是因为有了这些旧时代的剩余产物被后来人利用起来或者是意识到了一部分集中生产过程的好处，所以才有了这些“天然的广告牌”——归根结底，那不是天然的，那是历史与生产



的产物。

柬埔寨没有这个过程，所以有这些大墙壁吗？很少有的，有了的也不会让你便宜的涂涂画画的，也不是靠几包烟几瓶酒就能打发的（中国那是集体使用的东西，人家不稀罕管太多，毕竟当年也没啥财路）。

识字多的人群就更别提了，中国当年想办法普及教育让更多的人至少是识字了，柬埔寨虽然有相关政策……但按照他们的能力实在是做不到（而且之前还是被殖民的），所以还是有大量的人不识字。

我们都可以感觉到：中国人是否识字主要看年龄，新中国以前的人不识字的特别多，新中国以后出生的大多数还是能识字的，哪怕是山沟沟里的中年人通常也能识得几个大字。

在柬埔寨虽然也能感觉到年龄与文盲率挂钩的现象，但是远不及中国来得强烈。他们的年龄与识字率挂钩的程度远不及财富与文盲挂钩。

虽然柬埔寨现在是一个义务教育费用全免而且人民相对重视教育的国家，但是较差的基础建设和工业水平使得离大型人口聚居地较远的人很难来上学，更别说学校数量少得可怜。

如果距离稍微一远识字率就很低，那你刷大字报的意义也就低很多了——更别提你还没地方刷了，难道你刷村口的狗身上吗？

除非你能够做一个基因编辑，让这些狗生下来就能在背上长广告（对了，这有可能吗？皮肤色素组织应该做不到吧？胚胎的皮肤细胞分化上应该不具备精确生长色素点的能力？要是可以的话，变色龙都能播放 PPT，墨鱼还能播视频咧，以后咱养个变色龙揣兜里当手机耍，想发微信就挠它肚子）。

所以说史玉柱的战略套路可以用，但具体操作上肯定要结合柬埔寨当地环境。

柬埔寨人虽然很多不识字，虽然很多地方还没有电力。但是就和一些非洲国家以及印度一样，手机和一部分可以蓄能的小功率电器甚至会比大规模电力更早到达这些地方。

这就好像我们的那些山寨的不行的移动 DVD 播放机在落后国家卖的很好一样。



这是啥？这是 DVD 吗？

我怎么觉得这像是“油漆桶”“大墙壁”“朗读器”呢？

（当然，还有另一种做法是提供波纹金属板，但是上面印有广告，每个村抽奖送两个波纹金属板屋顶——为了防雨水，他们的屋顶倾角都比较大，所以我觉得屋顶广告也可以做一下。墙壁不好用，因为墙壁他们经常会堆东西挡住或者重新换材料，这样你做一次需要的周期就比较短）

我想大家应该已经明白很多种可能的做法了——例如和移动 DVD 经销商合作，和柬埔寨本地的保健品公司合作，和中国保健品公司合作（不推荐），甚至过了初期生存阶段还可以“买移动 DVD 送光盘”。

显然移动 DVD 在这种地方很快会产生强烈竞争，现在竞争就已经很激烈了，这些公司在需要新的盈利点的同时又无法脱离主营业务，所以提供免费赠送的 DVD 既有利于他们销售移动 DVD（主要是利用其现成的销售网络），同时他们又很难插手你的业务。

注意：不要盗版柬埔寨本土的节目。由于柬埔寨的电力和消费品主要集中在一些城市，所以这些节目的消费人群的针对性也很强，你的盗版行为会直接影响这一部分市场。

你量小和隐藏的好还没问题，但是你真正主营业务的拓展就一定需要量大，这个时候就会有直接侵犯柬埔寨当地商业势力的危险。由于柬埔寨本地的此类产业都高度的和当局挂钩，这可能会有过度的风险。

在你的生意链条肯定要走出租界的情况下，这种风险不能不考虑。

所以你还是盗版国内的影视作品比较好，一来相对和柬埔寨人的胃口，二来短期内不会侵犯国内商业集团的利益，三来不会直接侵犯柬埔寨本地的影视娱乐公司的利益（尤其是电视台）。这使得你至少能够相对安全的度过生存期，度过了生存期才有余力去解决更多问题。

总结：要想在不吃牢饭的情况下把生意给做了的最重要条件，就是没有人急迫的想请你吃牢饭——没人想请你吃牢饭，你够牢饭的资格别人也懒得浪费粮食；有人想请你吃牢饭，你就算没做吃牢饭的事儿，人家也可能手把手喂你吃，到时候你不光得吃，你还得说“真香”。

还有：别担心国内的保健品公司，他们有一些应该已经去了，但他们是把柬埔寨的东西包装成保健品往国内送。

现在国内保健品公司真正有能力拓展国际业务的，也都通常在代理业务中有很多的硬性规范，会强行要求他们使用一些既成的套路（比如说汤臣倍健这一点就特别明显。在西港我看到有人在吃汤臣倍健的维生素片，但我没注意到哪里有卖。因为我是最后一天才意识到这件事，所以来不及回去再找了）。

这些即成的套路很显然不太适合柬埔寨的周边市场，最多只能针对目前的消费市场，所以他们暂时是踩不到你的。

要变更这些成熟稳定的既有套路也需要时间以及权力斗争，他们至少短期内无法改变整体策略。

在全新的，几乎是“拓荒”的市场中，缺乏金钱和另一些东西并不是最大的制约——最大的制约是“手脚被拴着”。因为拓荒过程中什么事情都有可能发生，机会虽然随时都会出现但一定要有“转向去接住这个机会”的能力。

公司大了，即便是下层代理商“转向”也没有这么容易了。

你就好像在复杂沼泽水道里面穿行的鱼雷快艇，人家的驱逐舰固然看起来更加威猛。但在这种环境下只要鱼雷艇不犯傻，就不仅能够活下来甚至还有机会反杀驱逐舰。

不过么……显而易见，不管是之前第一个例子还是本例子，这种方式基本上都是“女性退散”的（我是指从零开始，但是哪怕是拿个三五十万过去都不算从零开始了）。

毕竟女性如果“带领业务全程”，那在国内大多数时候最多也只有身体的风险。要想在任何偏远的地方到处跑那可就不止这么点了，毕竟做这种事情注定不能一直在安全的租界和大城市里待着。



（什么？你是前苏联机降部队军官，前苏联奥运会射击比赛冠军，而且还带着一支由前机降部队部下组成的全副武装的俄罗斯黑社会？）

不过说句老实话：这些其实都是“打仗”，打仗总有风险，也很累……

最安心也是最低风险的办法就是买下“战场”，无论战场上输赢如何，战场的持有者总是能从两边同时获利。

有钱你就买地算了，辛辛苦苦赚了那么多钱，当战争代理人多好，何苦再下场呢。

说白了，买房和炒房也是一样——把房子想成每个人的前线作战基地，地段用国际地缘战略的眼光看待，然后你想想在什么情况下这些“前线基地”跌价的同时还是好事就可以了。

但是啊，有的时候一种简单而基本的思路如果大家都知道，那么……其实这是有危险的……

不过么，组织机器总是能造就一些奇观，并且能够把人的注意力引到一个看似更“直接”的东西上去，然后在权力带动统一口径下，就能做到一些不可思议的事情。比如说让工薪阶层反对房价上涨，让小资产阶级支持一人一票的普选制。

同样的，组织机器居然能做到让大多数人认为“拿到战场本身”不如“上战场光荣”——这一波操作简直绝了。

让工薪阶层能够反对高房价我们还好理解，因为毕竟人类比较愚蠢，难以意识到高房价本身给当地财政带来的好处。比如说房价上涨实质上是最容易提高一系列从教育到医疗到廉价交通系统建设，而且本身是在扩大“有价值战区”的范围——因为这些基础系统的提高对于每个人来说，都相当于技术进步导致的国家战斗力可以更广泛的延伸从而纳入或者侵入更大的世界系统。

国家的地缘战略和个人买学区房或离工作地点近之类的事情从运用角度来说是一样的。

这一过程本身是极其有利于低层阶级的短期奋斗与长期在组织排序中的地位变动的——房价不是阶级壁垒，房价其实是战况烈度的体现。

战况越激烈越混乱，战区建设带来的技术普及（例如公交系统与现代化教育系统），这些都极其有利于工薪阶级翻盘。

那么，如何让房价挂钩上“不利于工薪阶级”呢？甚至说不利于中产阶级呢？

大家还是仔细回溯一下吧：真的是房价高涨导致群众抗议，然后当局再行动，还是先是当局介入，然后“房价太高”的呼声突然就起来了呢？

具体的内容不多说了，虽然房价持续上涨的确也有害处，但处理这些害处不是主要原因。

可以说，唯一可以比较确定的坏处是在人类寿命上而非经济上，房价持续上涨容易导致中心区的旧居民不愿意放弃房子，从而带来市中心区的老龄化。这个时候作为效率核心的市中心



的效率会降低，进而带来城市核心竞争力降低。而要想进一步提升竞争力，那么城市边缘的廉价区域必须发展，但这些周边区域互相连接以及与中心连接时需要铺开的基础设施会不成比例的增加，长此以往财政就会跟不上周边系统铺开带来的基础设施的成本，最终导致城市吸引力降低——说到底，这也是科学技术与管理技术的发展跟不上现实需要的一个典型表现。但我们都很清楚……竞争力也是要“比出来”的，中国大多数城市对比下来，老龄化程度高基本上都是年轻人口流动造成的，市区本身老龄化带来的过度膨胀还不存在……

另外，限制房价也不是“从苗头开始就解决问题”的表现，因为稍微动点脑子就能想到——控制房价会加速中心区老龄化。

但是，控制房价有一个最大的好处：在统筹规划可以被执行的情况下，就可以实行定向定量定等级的“阶级固化”，保持社会中各阶级（权力差距而非生产关系）的占比……

我们是吃过一次“随便竞争”带来的高效率，然后在客观环境紧缩的情况下导致一部分人（特别是对“自身投资且押宝程度很高”的高中与大学生群体）发飙的亏的。

在当前中美愈发从合作转向竞争甚至敌对的今日，我们是需要提前准备的。

如果不加以控制，维持一些在必要时可以集中释放的“上升潜力通道”，就不能在关键时候释放一波以降低人群的不满（他们被吸引到竞争新的上升潜力通道上去了），这就和当年“重开高考”与“高考扩招”本质上是一个路数。

回头看一下我们过去的 20 年，这实际上就是一个让无产阶级大声疾呼“固化快点来”的过程——想通了，会先觉得这是一大奇景，绝对算得上奇迹工程。

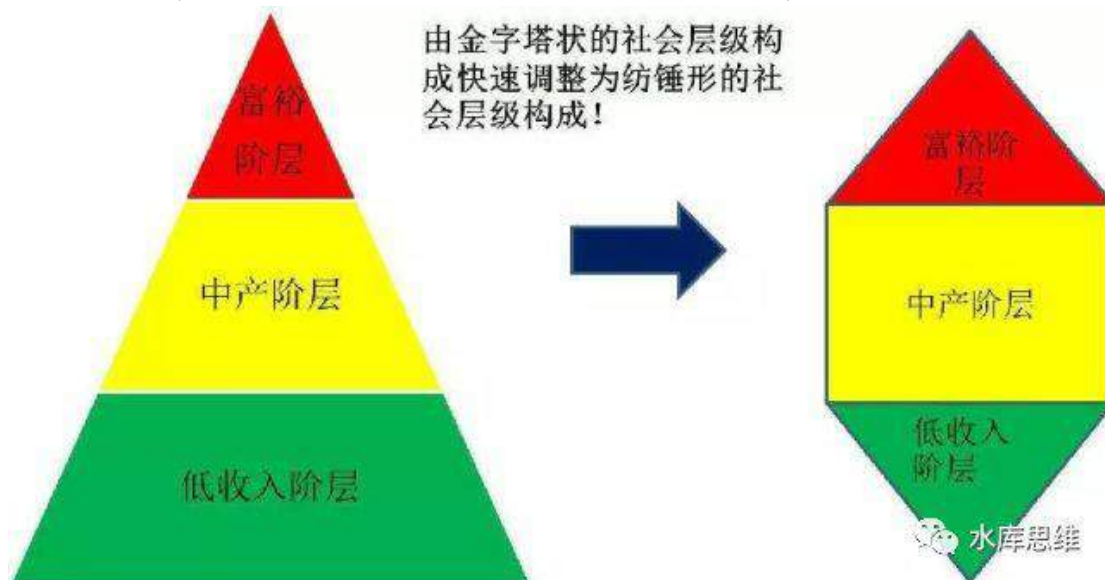
至于让中产者呼吁票选制比这个还要牛逼一万倍。

只要有些人能把屁股从脖子上拿下来，然后在用脚趾甲想一想就能明白——卧槽中产怎么可能支持票选制？票选制摆明了有利于大佬，而大佬摆明了要降低中产的要价，同时大佬当然要激励最多的工作基层的劳动积极性。

啥最方便？当然是把中产的钱剥给基层啊。咋剥中产？税啊。咋通过税法啊？用选票数量来通过啊。

玩来玩去，最后社会叫啥？总不能把中产叫回基层吧？人家也是要脸的啊。

发明一个词就好啦，叫“中产社会”“纺锤形社会”就可以喽，多好听啊。



我既明白又不明白，这种数据上做手脚让“看得懂的人看得懂，看不懂的人觉得不掉自尊”的做法是怎么让人“大声疾呼好好好，外国月亮圆”的。

咋做手脚？

就和印度生活特别好是一样的嘛——印度只有一亿人，剩下的都是牲口，所以印度人活的很棒嘛。

这摆明了就是通过调整税收模式，把高中产的钱搜刮给上层，然后上层只分了很少给低层。在中层和低中层差距小的时候，自然就变成了“尖头瘦腿水桶腰”了。

这种一人一票的核心是啥啊？

用咱们的“土话”来讲就是“发动群众斗群众”啊。

这种模式的问题在哪儿都看见了没？

“中产”越来越多，“被激励”的人越来越少，最终整个社会机器的效率都会降低。

这会带来什么结果？废话么，当然是根基不稳倒掉了。

但是呢，如果能够“发动群众斗群众”，自发的寻找群体内的“种种不同”来互相攻击，那么在全体的离心倾向下，相对来说上层反而能够利用手头的现有权力和好处对不同群体“各个击破”，大家都必须更加讨好各自的上层去争取自己的那块蛋糕，而自己的上层其实就是上层，和高等中层没有任何关系。

这样就能暂时稳定社会。

上层结构会越来越变成“伪装成自己还在办事”，让大家看上去有事干，这样就可以继续斗下去——有必要斗的斗光了就斗没有卵用的东西，哪怕是一条狗或者一只火鸡也可以斗，而且要早斗，大斗，斗出个“希望”来。

所以说啊，在静态下这看起来是个“纺锤社会”，但如果我们动态的看待这个社会，这其实更应该叫“陀螺社会”——政治正确和道德正确就是抽这个陀螺的鞭子，原地打转才能继续把这个两边小中间大的社会立起来。

但这不是长久之计啊，随着中产区块越来越大，这一阶层的财富和权力越来越被稀释，能给“真正的基层”的好处也就越来越少了，而且基层其实供养不起中层了。

少也就算了，关键是群众斗群众+把中层钱撕给基层，这本身是要消耗大量社会资源的，而且还越来越倾向于毫无意义的“分类”事件性质，比如说吃肉还是吃素，要不要和爱狗一样爱火鸡。

它直接的作用仅仅只是白白养活了更大批联邦雇员，以及为其提供服务的法务与税务部门……

这种社会再发展下去就会变成这样。



基层甚至“中下层中层”都越来越少，人人都是“大佬”，拿个钢蹦都是“世界灯塔中不可或缺的重要一员”。而上层结构为了从更广大和稀释的中层中继续维持控制和获利，它也会变得越来越“扁”——当上层被稀释后，产生的不同利益集体就会发生实质分裂。

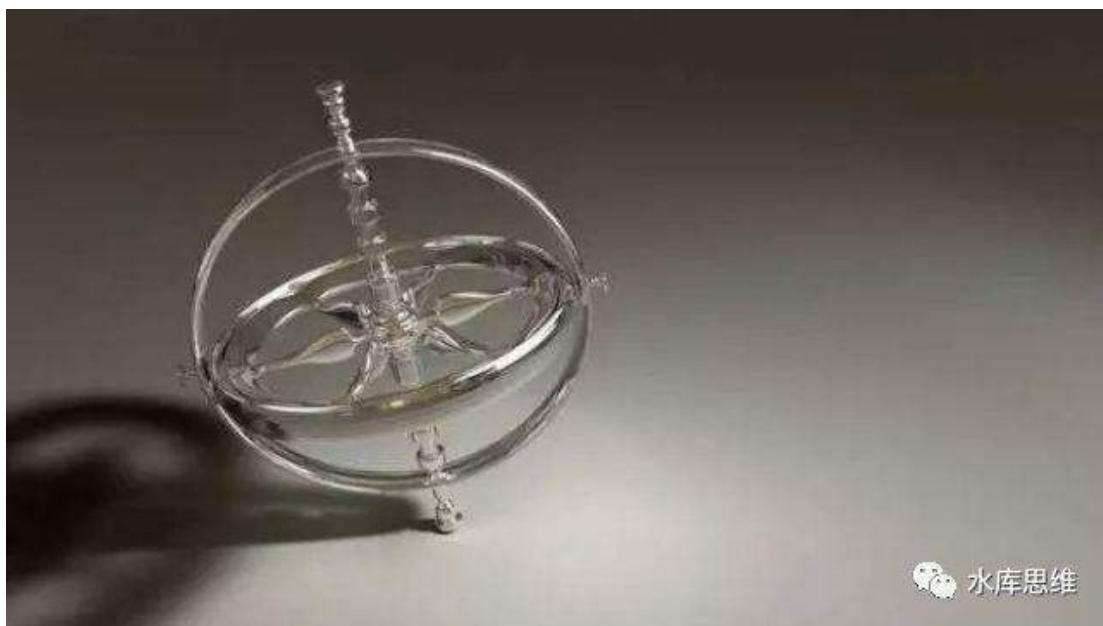
比如说……为什么会有实体经济和虚拟经济的区别——有肯定是有，为什么会被当作一个区别，而不是谁控制谁或者相安无事呢？这不是经济本身的冲突，实体经济和虚拟经济用脚趾头想想都能知道在“上层较为集中，内部排序明确”的环境里是互有优势互为促进的。

能分出来其实就是说明这两个经济上层控制体已经在获利模式上有很大“孤立性”了。  
我觉得美式闽煮可以换一个词，不如叫社会陀螺效应。  
正常的三角结构中，你一个小小的三角，深度和宽度差不多，全等三角形。这样的等级架构怎么会产生这么强的和涉及全局的“孤立性”啊？不可能的啊。  
要形成这样的上下贯通的孤立，只有变成了疏松的馕饼才有可能做到，因为馕饼不够结实。  
上层结构不再是坚固的铁三角，而是烤馕上一颗颗的芝麻。  
最后会怎样呢？既然你要保持运转，就必须更多斗——可是社会不是一成不变的啊，它会受到驱动力的影响。  
然后社会就会变成这样。



基层变得越来越少，没有激励的必要，上层变的越来越多但很分裂，最后只能有一个“掌握绝对极端力量”的垂直顶峰。  
它会带来最极端的思想，最为不可理喻的行动，所有的资源都用来服务于鞭子。  
大家抽过陀螺都知道——这种形状是最难抽的。  
因为你只要抽的有一点不准，或者速度稍微慢一点，这个陀螺的边缘就会擦着东西然后蹦出去，到处乱跳。  
我们就假设这个抽陀螺的人是完美无缺的，他的力量恰到好处，它的鞭子经久耐用——问题是这玩意儿的离心力比之前那些陀螺大得多，因为你的转速必须极高（内斗极其激烈）。  
更何况大家都是被“往外甩”，因为外面能够“斗”的东西更多。  
所以你鞭子抽的再怎么完美都有可能，但是陀螺（社会）本身的强度是有限的，离心力太大社会是要开裂的——而且都是一道大裂缝直接深入到中间那个轴里去。  
社会不是一成不变的，其中的个体会随着驱动力不断地优化自己所在的位置。  
好，我们可以假设这个陀螺是绝对刚体不会开裂。





水库思维

嗯，这是一个边缘人组成的社会（中间那个辐条恐怕就是最低限度的生存物资交换通道了）。这个社会里，大家一定会竭尽所能的高唱包容——不唱的话那就什么都没有了。大家可以仔细想想：一个社会大多数人都喊着“包容”是有问题的——这玩意儿应该是少数人喊才对，多数人都喊的时候就有问题了。

我们都知道圣母婊不是真圣母，大多数人都喊同一个东西的时候只有两种可能。

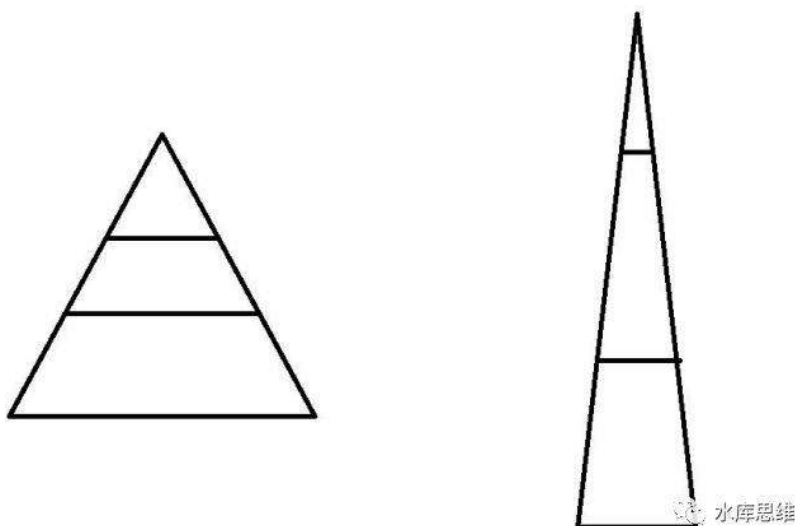
1：基层失控，虽然互相欺负但大家都憋的慌，就好像农村械斗打到后来觉得没必要打了。这就是社会混乱。

2：基层没失控，但喊这玩意儿就能让上家给自己发好处，大家一起喊就说明上家太多了。这不是混乱，这是分裂。

说简单点，第一种就是陀螺转歪磕着东西了，第二种是转太快原地爆炸了。

所以这种结构当然有固有问题，它离心倾向太重了。

当然，传统结构也有固有问题，由于它是我们的主要结构所以就不需要解释很多，一说就能明白。



水库思维

在中国传统模式，或者我们习惯的社会结构里就会出现这个问题。

欧美是“飞饼越飞越薄，最后撕烂”。

这都要考虑一个“驱动力改变社会形态”。

中国社会则是基层驱动力不断往上走，中层也往上挤，最后把整个社会等级系统的“深度”拉的非常非常大。

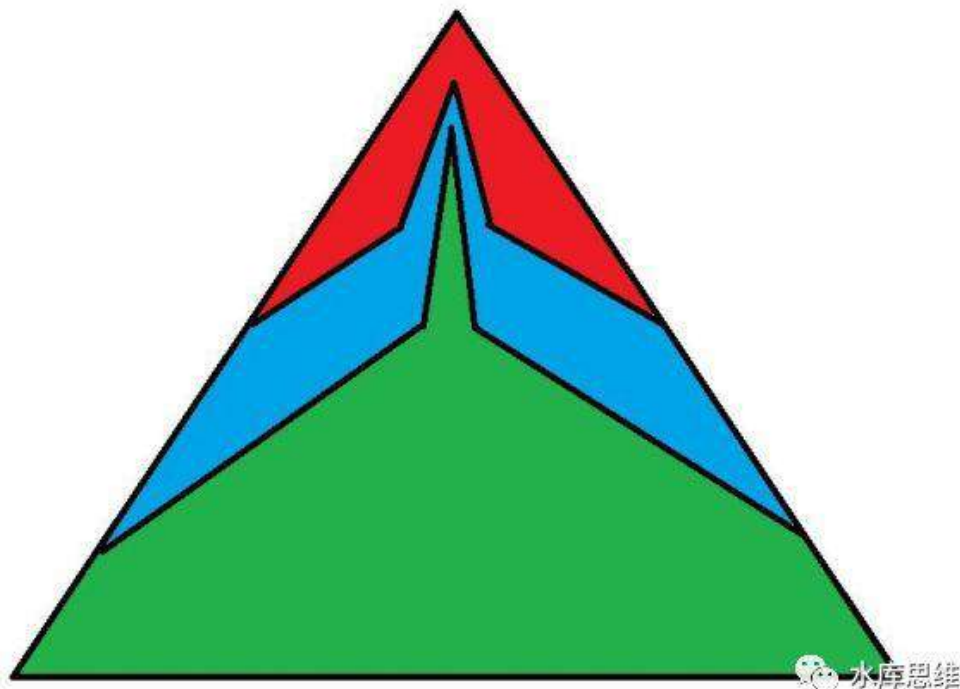
用具象化的表述来说，就是陀螺结构的“平级相关部门”会越来越多，而金字塔结构的上下级部门会越来越多。

如果欧美是“陀螺”的话，中国就是“火山”——这个时候我们为了控制“火山爆发”，就需要设定一些渠道，让中层甚至基层都有一个可行的通道。

中国人选择了“念书”——念书最大的好处就是相对门槛还是低一些而且内容丰富，上层的监管也相对来说容易实行。

但是，这依然是一种“干涉”，所以社会上升结构其实会因此发生改变。

所以中国的社会结构其实是这个样子的。



（你不能不干涉，否则组织本身会解体。对于金字塔组织来说，这个“尖尖头”也像是个榫卯——你可以想象这个金字塔是放在一张有点摇晃的所谓的客观环境的桌子上的，没有“尖尖头”那么各层滑来滑去，最后也会掉下来）

那个“尖尖头”的区域就是“教育”。

什么？蓝色尖尖戳破红尖尖会咋样？

那叫篡位。

绿色尖尖戳破红色尖尖会咋样？

造反呗。

绿色尖尖头戳破蓝色尖尖头会咋样？

会被说反智，没素质没品位，天要塌了（所以从某种角度来说，中层人一天到晚骂这些其实不一定是坏现象，这说明社会总体+渠道的上升力都比较足）

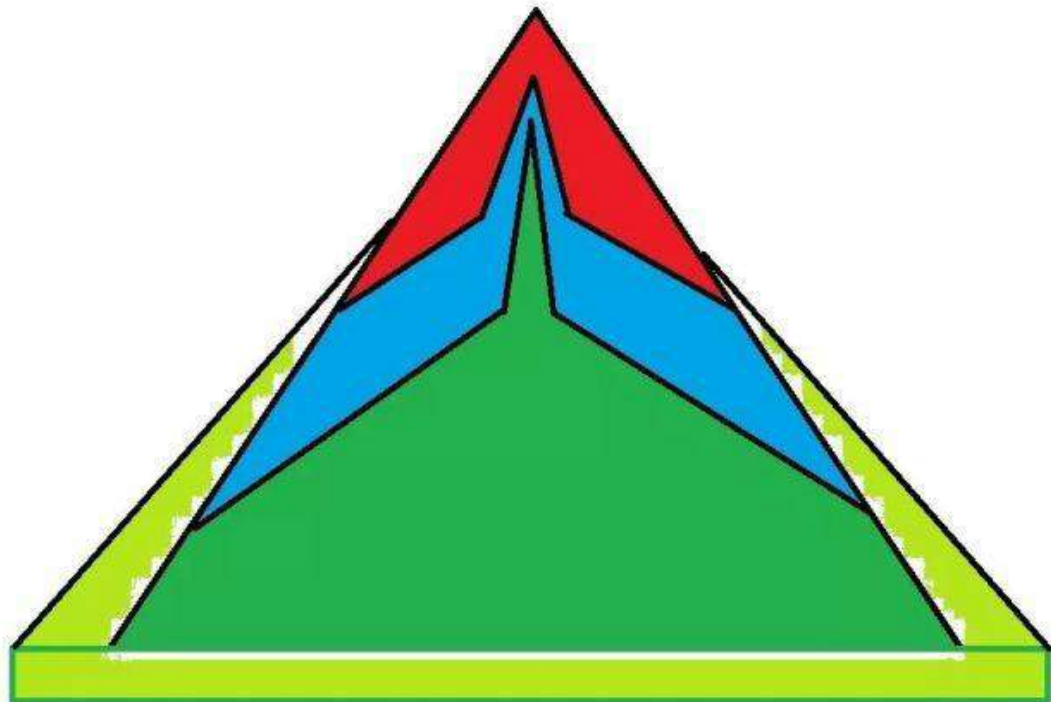
如果长期如此维持会咋样？那就是为了维持当前的上下层结构，那就只能把社会层级“越拉越长”。最直观的感受就是部门叠部门，就连一个家庭里的上下层结构关系都特别复杂。

复杂本身其实不要紧，但关键之处在于上下结构越来越多会导致真实信息被越来越扭曲。

中间间隔部门越多，信息就越容易扭曲，就算体系设计的再好也是一样。

所以当这个社会从“金字塔”被拉成一根“金锥棒棒”的时候，它不仅内部结构维持压力很大，而且外界客观环境的突发变化很容易把这根竖在地上的细长棒棒给摇倒。

那要怎么缓解这个问题呢？



水库思维

啥？外面这些淡绿色的东西是啥？

那还用讲，当然是新的“利基”——这种东西可以被释放，也可以创造，但创造速度一般太慢，释放才够快。

也就是说可以通过减少限制或者取消一部分旧的上升渠道来达到目的——如果内部释放的差不多或者不能再安全释放了，那么就要从外部想办法，而且越早越好。

当一个旧系统被认为可持续性不足的时候，就会强化各阶层开辟新利基的动力，无论是内部还是外部。

这个时候整个社会当然就会产生一种新的自驱力——金字塔不再只有往上拱了，他们又有动力往更宽阔的两边扩散。

啥叫“普天之下莫非王土”，简单来说就是“中国通过嵌套在一个大环境里面保持稳定，让更大的利基作为我们这个金字塔的额外支架。这种支架既可以是朝贡也可以是藩属，而且在利基扩大期间中层和下层受益是最多的，上层只有最贴近实际工作也最能干活的那批才能得利，磨洋工或者试图阻止的人就会变成上层系统里的边缘人甚至大家的敌人。”

什么叫最贴近实际工作，什么叫最能干活啊？

实际工作=白猫（能在明面上直接说的，但也要正面对抗——守住自己的战场）

最能办事=黑猫（不用上明面的战场，但要去开辟和得到新的战场——白猫里面有人打黑猫，但也有白猫和黑猫关系好。关键就在于怎么让白猫和黑猫加起来能够对付另一撮旧白猫。）

新利基=耗子。

这种方式有没有局限？

有，最大的局限就是科学技术与管理技术——这无论如何都会带来更高的管理需求，因为它涉及的关系并不是常规的“不同组织间的对外关系”，对外关系可以“只管各自一小块，甚至管杀不管埋”。

这种模式实际上是“裙带关系”，中国的此类交往需要带有更强的“家长制”特征，对于裙带是要更高度管理的，这也是为了防止裙带叛变，因为这种模式下裙带的叛变的影响显而易

见会比较大。

不管裙带能不能最终融入整体，但即便不融入的部分我们更需要他们的稳定，这就使得我们在“扩大”的过程中所需要的管理能力是很高的，如果像某个“日已落”国家那样的方式去扩张，那就不能在内部起到足够作用。

当然，另一个好处就是“释放原有的经营限制”是一定程度上可以受控的，但一般规模越大基层得到的好处也就越多——但要注意，这和“军国侵略”不是一个东西，因为军国侵略主要获利者是上层且规模越大老百姓越得不到好处（尤其是过程中），但这种裙带模式反而是规模越大基层获利越多的。

那么，为何不索性干脆“放开”呢？随时随地扩大利基。

道理很简单：完全放开以后基层活动会极其剧烈——组织的管理优势越大，管理技术相对于“待扩大”地区越先进，这个效果就越强。

这会导致基层与中层突然具有了极大的数量或者效率提高，很多人一起往旧上升渠道走——直接导致上层力量突然不均衡，原来很多没那么重要的人突然掌握了极其巨大的资源。

甚至有的时候一些管理工具突然变得更先进，但相应的其他管理系统没跟上的时候也会产生这种情况。

我举个生活中的例子：公司生意很好又拿到一大笔钱，开始快速扩张业务。然后一大堆老员工带着一大批新员工，业务依然挺好做。一些老员工和你的合伙人开始打你的主意了，这个时候你就很危险——你危险也就算了，有的时候一闹腾会把公司闹腾散了。

大的例子呢？

秦始皇不就是么？统一度量衡，统一文字，统一货币的时间太短促了。

什么“严刑峻法”什么“残忍无道”导致秦朝短期完蛋都是扯犊子，是本末倒置。真正的原因是“三统”的协同的带来的管理效率远远超出了预期，而且这种效率提高和提高的过程是先让“上层中的下层”和“中层中的上层”先拿到的。

但是呢，这些新利益流入“上层中的上层”的速度却奇慢无比，**因为这个时候上层利用和管理这些新增产出的系统根本没准备好。**

这个时候当然是上层中出现了一个新全面掌握新资源的权贵集团，而且控制权还高度集中在极少数人手中，这些人又庇护着手下获取极多的利益。

由于新系统的效率实在是很高，这个时候旧系统相对来看力量就没有那么强了。

这种新上层一旦被发现肯定已经是“做大了”，不仅很难打掉而且打掉了也不见得管用——因为旧系统来不及接盘，打掉了一个马上会自下而上又出现另一个甚至另一群，这样危险反而更大了。

所以只能从“中层”下手搞严刑峻法，试图更多的直接跨过上层的一部分来干涉中层，甚至可以降低效率来压制新集团的能力——你去你也这么干，不然还能怎么办？

如果秦始皇的“三统”如果能够拖在更长且更多不同时期逐步进行，那这种办法是很可能起效的。

问题是统一度量衡和统一货币基本上是图方便结果一起干了……这是啥？这不就相当于一家公司整个管财务的只有一个人吗？出纳是稽核还管档案，中间核算过程和兑换过程全部一起搞，连债务都归他管……同时他还是首席运营官。

到了这一步，老大手里就只有兵权了，可是在经济与政治优先权被架空以后，这种兵权本身也就成了空中楼阁。

理论上来说残暴政策当然是有用的，肯定是有用的，永远是有用的，但这种政策是需要极其庞大的资源的。一旦兵权机器变成了空中楼阁，那么严刑峻法本身也就成了一句空话。

为了应对这种“可能会有极快速发展”的情况，其实也就两种办法。

1：低成本直属的高效率“执法”机关，规模可以不大。这样就能成为系统中的“特种兵”，低成本快速“空降”到任何地方打击关键节点，制止独立系统在快速发展期成型。



在日常生活中，我们管这种人叫：留学归国高才生/同业空降兵。

在历史上，我们管这些人叫“锦衣卫”。

2：还有一种办法就是事先预防：不要把三个系统（军/政/经）同时打出去，至少两个系统在本体手中。出去的那个系统在内部争议大就争议大，有内部阻挠就有阻挠。因为退一万步讲：如果这样就能被阻挠的不能动的话，那也说明事情敌对力量还是过于强大，办这件事情还不到时候。

既然事情都还没到时候，就算贸然丢两个甚至三个系统出去把事儿办成了，那这个系统你利用现有资源很有可能掌握不了，而外面那些人已经形成了独立的利益实体（一条船）。它能对抗你的对手，但你要去管他们的话，他们也可以帮助你的对手来对付你。由于你和对手的实力相差并不悬殊，这种帮助起到的作用相对就很大了。

你为了不输就会和对手陷入长期消耗战——可是这种内耗可是本体组织在内耗，这个损失是远远超过新区域能带来的好处的。

大家如果在细想一下就能发觉什么“贫富差距拉大”会对社会造成真正严重的影响。

高层和基层贫富差距拉大其实没关系，真正有威胁的是基层和中层贫富差距拉大。

因为这一方面说明高层和中层之间的斗争很可能变得更激烈，也可能是社会竞争力流失（中层成本过高或者中层开始使用或高度影响暴力使用）。

当然以上两者都不是最关键的，最关键的是中层和基层贫富差距拉大在事实上反映了整个“社会深度”在增加，信息扭曲爆发导致控制稳定的难度陡增。

当然，这里仅仅说的是金字塔社会。

离心社会由于会创造大量的“概念”并用学术+媒体的力量去更有效的从更多层次的“给大家面子”掩盖问题，所以大量的人都会被归为名义上的中层。

不过大家只要仔细想一下还是很容易找到没办法掩盖的部分，那就是不控制暴力的上层人出现了极大幅度的财富增长，而中层和基层上涨都一致比较缓慢。

这意味着内部系统里原来的中层和基层已经高度分裂与劣化，没有利用价值了（上层实际上会尽量剥离这些人对自己造成的影响，但实际情况只能是甩锅，因为这些人说到底是不可能打包起来丢到外星球上去的。更何况能利用好手头的资源本身就是一种最根本的抗风险保障，是最后的退路，所以在甩锅的过程中整个社会的抗风险能力实际上是降低的，一场小小的事情都可能造成很大的风波）。

我说了这么多有啥用？这些社会模式柬埔寨什么事呢？

又是委内瑞拉又是军政经三叉戟，又是“城市人力资源”又是“人群综合属性筛选”，又是“组织机器多神奇”又是陀螺又是解放和获得新利基稳定结构，又是黑猫白猫的。

如果看不出我在说啥，那么劳烦以后不要再说“要是我回到改开初期，我也能发财”“要是我回到2001年，我也能炒房发家”这种话啦。

就算当年那帮子发家的人中有很多看起来傻了吧唧土了吧唧的，甚至真的就是没什么特长的农民，看起来完全就是靠运气——不好意思，就算没意识到，这份东西也是给他们准备的。

就好像现在肯定也有一部分去欧神那儿买地的人是觉得“打仗能打赢”而不是“我把战场给买了，我一根手指不动都至少能捡炮弹皮”。

这既是这些人选择了发家，也是发家选择了这些人。

虽然确实是有很多事先没预料到自己会发家的情况，但一切发家都不是凭白无故的——它是有原因，但不一定是当事人起初就意识到的。

说的更加直白一点：这其实就是第二次改革开放。而且距离经济系统正式全面进入柬埔寨至少已经过去了7年（表面上短一些），而之前的两个矛头（军政）过去的早得多。

它只是变了个模样而已（一个圈画完了再画一个方而已），它对于我们整体组织的作用和第一次改开的本质是一致的——只不过这次画的方块的一部分超出了西方现代标准下的国家主权

领土与领海范围而已。

（但那这是我们在人家的规则下先乖乖玩一下而已嘛，而且别人家的孩子也不听话）

注意，这里说的经济系统全面进入不是指有人私底下去做事情了，而是国家管理机器已经介入并且构成一整套管理系统，并且还“背过身去”了。

如果一个人只是把“内部的组织的影响范围扩大”，甚至仅仅是“画了一个圈”改成了“画一个长方形”就不认得情况了……那放到他理想的90年代，他肯定也干不了什么事儿的，更别说2001年搞房子了（我建议还是记住彩票开奖号码吧，虽然不知道穿越回去以后会不会扭曲时空，要是会的话么……那么时空扰动肯定会让彩票号码发生变化啦）。

那么说到底什么意思？

就是问你想不想做猫，而且想做白猫还是黑猫都是你随便挑，挑完了就都给我进耗子堆。

为了达到预期目的，必须尽可能让更多的当猫的都吃到耗子——从初始安排到后续利益跟进都必须得让当猫的吃到耗子，要是有很大一部分人都没吃到耗子，那安排这事儿的不是打脸么。

所以嘛，要宁缺毋滥，猫就算品种不好也要有足够的抓耗子动力。反正不能在公众层面上亲自大张旗鼓，搞事情的人也不能把这事儿搬上“大台面”。

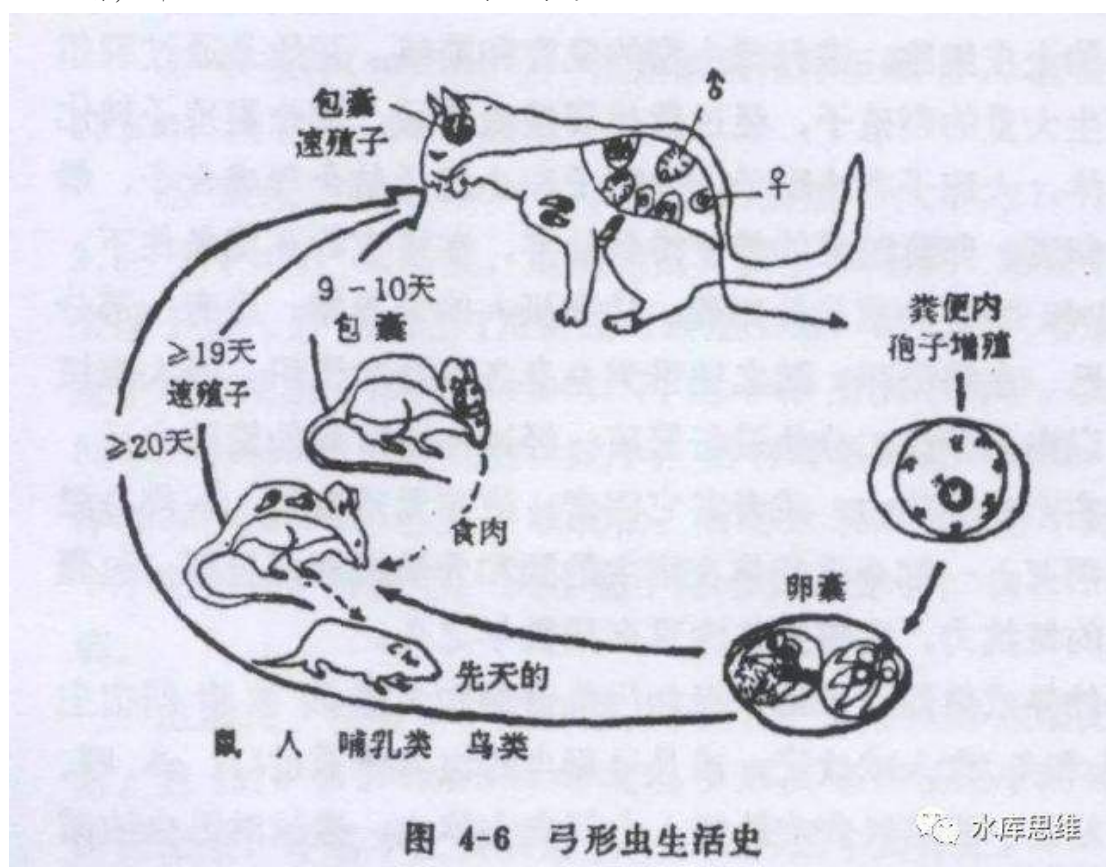
先开放，后下岗。这既是为了稳定现有的生产体系，又能确保头几批人吃到最多的耗子，吃耗子只有集中在一部分人身上才容易形成自动的新的内部管理系统，能有更多人有能力试错。

“成功典型”也更容易树立，“新的有力量群体的支持范围”也更集中有效，能够更好的对付反对者。

现在正在卖地，在柬埔寨那边直接买地的就是第一批老虎，然后问这些人买地的是第二批豹子，第二批人转手以后的人就是猫。

至于我上面说到的那些例子都不是猫干的事儿。

最贴切的比喻，那些的办法是当老鼠体内的弓形虫。



弓形虫能够寄生在很多温血动物的体内，但要想繁殖必须在猫的体内——这和现实情况是多



么的相似啊。

猫少了或者耗子少了，咱弓形虫就不好混，更别提混大了。

只有猫多了，耗子多了，咱弓形虫才能虫丁兴旺。

你不甘心做弓形虫？

好吧，其实大家都是人，所以说虫也是可以变猫的。一个人现在可能缺乏融资技巧，我这边也是一窍不通（你让我干个小型生意很容易，但是我真的不会融资，就算拿到一大笔钱以后也不知道怎么花。粗枝大叶习惯了，搞不定这种事情。）。

但是即便事已至此也不能放弃希望，而且这个希望绝对不是一个幻想。

对于我们这种“垃圾王”来说，其实大环境方向稳定但具体环境上有很多扰动的时候是最容易翻盘的。

毕竟“垃圾王”也不见得对大趋势看不清楚，而那些细节死抠的人却未必看的清楚。

这里，我们终于要提到我们亲爱的山姆大叔了——他们一定会来搅屎的，不管搅不搅的动。我们一定要相信美帝国主义的威力，树立对美帝的 **three** 个自信。要相信历史，相信美帝诸多专业人士。

美帝专业搅屎这么多年，我们一定要相信他们能把一部分人搅晕的。

我预计美帝的套路和对付非洲时差不多。

记得我以前说过“美帝指责我们新殖民主义，其实就是他们没想明白或者做不到，然后他们拿自己能做的来指责和威胁我们”么？

主要还是威胁，这是在威胁“如果你们不照我们的意思办，我们就要对你这么办——我会游说和隔离你与中层管理人员的利益，即便这样也不能把你这个黑鬼变成光杆司令，也能把这些中层和士兵变成痞子与流氓，折腾死你所有建立好的东西。

（简单来说：我提醒你，我会比对方干的“好”一万倍。如果对方没有干这些坏事，那么我们愿意代劳）

这很有效，但也从侧面反映出美帝现在力量的确分裂，他们其实都是各个部门在干自己最擅长的事儿，即便有统筹指挥也要先捣鼓明白怎么分利益——在这之前必有人单干。

刚才我好像说了影视和电台，从字幕组扯到了盗版光盘再到脑白金，但好像没“电台”啥事儿。

我只知道这是个牛逼生意，虽然电台在国内日渐式微，但是在柬埔寨富裕度逐渐上升和工业品逐渐增加的时候，收音设备也会迎来一个小高潮——更别说随着收入的提高，私家车的普及率会提高了（哪怕是三轮代步车）。

更重要的是，除了有车一族和收音爱好者以外，那些把收音机娱乐看的很重的相对都是低收入群体——无论是城市穷苦人士还是边远村民。

这些人是“最不容易在平时被观察到”但又容易煽动的。

这有两个好处。

1：容易被煽动，就会有至少一两个人表现的比较出格。

2：不容易被观察到，就意味着有一部分人会因为这种“神秘”去放大这一两个人的行为，感觉这一两个人背后不是一两千个人而是成千上万人。

这是啥？这就是美帝的宣传战诱导下的恐怖战术。

恐怖战术有效吗？有效，而且收益极高，而且不需要对方在战略上失败就能获利，这是最关键的。

但是恐怖战术能够改变战略态势，能够靠恐怖战术翻盘吗？

不能。

游击战里有恐怖战术（比如说麻雀战，冷枪冷炮运动都属于恐怖战术），游击战也有可能改变

格局，但是恐怖战不是游击战。

这个恐怖战的直接东南亚来源肯定是越南，而越南为了在之后争取到更多“肉馅”的利益一定至少会暂时和美国合作，而我们也不应该过度干预（否则越南会在战略上更不放心，觉得以后真的会不给自己好处）。

也就是说，越南在战略上是期待东南亚能做好的，不管是任何力量来做，但是战术上他们也得到一些保证——这也是一种默契，实际上自对越自卫反击战结束以后越方也基本是这个方式。

他们被我们欺负怕了，这也是双方祖宗留下来的烂账，但这不代表越南是个傻逼。

对于我们这些“弓形虫”的利好来了：美帝会搞恐怖战。美帝搞电台宣传恐怖战的最佳地点是越南。越南这方面我们为了远期利益也不能大力干涉。

美帝对于柬埔寨的宣传恐怖战肯定能成！太棒了！

棒在哪里呢？大家想想看这种恐怖战谁会真的怕——营造千军万马来反对的“风声”谁会怕。

1：基层不会怕，因为基层一天到晚和基层在一起，他们能体会到实际情况。就算说几句破话也不会相信夸张的要死的说法。

2：高层不会怕，因为高层明白大致局势，知道战略和区域实力主动权在自己手上，他们没必要怕。

只有中间那群人会怕。因为他们中有很一部分人没和基层打过交道，打过交道的也有更大的概率认为自己“不甚了解”。

中间人群也没有高层的信息通道，就算得到了也不能确定真假，而且更愿意相信小道消息——而且因为本能，会更喜欢相信坏的小道消息（对于好的小道消息，他们也只相信自己“最熟悉”的部分，但这通常代表这个小道消息没多大用。要是最熟悉的东西有用，这人也用不着听小道消息了）。

虽然有了一系列“审核”过程（能通过国家的屏障+欧神及其他类似投资者的参观门槛），这些人的比例会降低。

但是无论如何，一定还是会有不少“比较奇怪”的人能挤进去，而且他们的各项选择可能也会比较奇怪。

当然，这些卖地的投资者是不可能出售客户信息也不一定把整个销售流程记下来的，所以我们也没办法“远程”分析哪些这样的人买了这些地。

不过呢，如果去了当地就可能容易一些，那些买地的人肯定也会有后续的买卖地产的需求。那些要价很奇怪，感觉有点“生”的人也许不是不错的目标。

我不太清楚买地的人最终如何利用这块地（我没问欧神这一块内容），但我想既然有上次欧神文章中的“问东问西但都问不到关键”的人存在，那么可能在土地利用以及后续服务上应该会有一些“代售”服务。

我们应该能够从这些人嘴里抠出点什么东西来。

当然，欧神文章里写到的那个“中年妇女”不是“理想目标”，因为人家是企事业单位的，到时候发展好了周围的人可能会给她“加油打气，判断形势”。

一定要找自己周围没啥人懂但又插嘴很多还尽是说破话的那种人。

比如说 30 来岁的新晋又冒险的中产投资者，最好是贷款买的那种。他们周围可能缺乏懂行的人，又有一大堆“看不得他好”的人，家里又上有老下有小。

这种人才是最吃恐怖战的——他们头脑灵活，经常思维先进，抓到大势会动手，但是他们也有很多容易捕风捉影的人。

年纪更大的“中层老冲动”也容易吃恐怖战和宣传战，但是他们牵挂少一点，东西也攥得更牢一点，在这件事情上不是最好啃的骨头。

个人估计，如果上面的“西区不会是中心区，而是先遣工作区”的预估是哪怕部分成立的话，

那么买西部的地的人更有可能是这类人——就算买中心区或者盖别墅之类的地方的人，很可能也会选择离“最近人口聚居点”看起来最近的地方。因为这会给他们一定的安全感，这和国内的“地产”的套路是接近的，这有可能是他们比较熟悉的。

而且相对来说，如果用“草根到场”的方式进场，西区你可能也比较熟悉，更容易获取相关资讯。

这些工作区看起来可能惨一点，人也穷一点，但这些区域都执行着能让经济特区正常运行的基本功能。

而且为了进一步降低用工成本，以后柬埔寨劳工的比例肯定会逐渐增加，所以西区的功能实际上很可能会不降反升——甚至有可能出现一开始中国劳工特别多所以没有西区，但等柬埔寨人逐渐进入后，西区的功能开始自发生长（我事实上有点倾向于这一点，因为大部分市政规划应该不会着重我之前说过的西区套路，而是更希望通过治安设施的分布来达到控制犯罪的目的，人流进入方式可能居于次要地位？）。

所以一定有一块地方是“流水的柬埔寨人，铁打的功能区”——这里看似没这么光鲜亮丽但却不可替代，同时又是能让“不扎根基层又对上面没信心”的人一旦发生“宣传恐怖”后最害怕出问题的地方。

这就是一个“机会点”。因为这些地方长远来看是有发展的，是肯定需要更大更好的规划的，更多功能会向其连接的。

咳咳，所以你哪怕只是拿下很小很小一块地，甚至是边角地，未来都是有极大的升值空间的——而且你还有点活命生意，你可以等，而且你还没脱离当地。

等这个地升值了，你卖了这块地就可以迎娶白富美，迈向人生巅峰……这么想的都可以枪毙了。

地在升值，人家有规划，为啥还要卖？

当然要当钉子户！死活要当钉子户！我王敬泽就算饿死，从这儿跳下去，我也不会卖一平方厘米的地。

就算你拿枪定着我的脑门……



我卖，我卖还不行吗？



（开玩笑的，因为在那样的环境下每个人都知道“地”的价值，同时经济特区当然也需要至少维持这一块的基本秩序才能保持发展，大家对这种基本规则是重视的。因此，不太可能发生中国人在土地归属上恶性对付中国人的事件）

在绝大多数时候再怎么辛苦，人的上限也就是一只繁殖的好一点的大弓形虫。但无论拥有多小一块“战场”，你也是一只小猫咪。

猫咪不一定有大弓形虫看起来那么光鲜，手头一下子有那么多闲钱。

但物种变了，弓形虫生下来的还是弓形虫，猫生下来的还是猫——最大的弓形虫要跨越成小猫猫也比一只小猫咪生长成一只超胖的橘猫要难多了。

因为这在很多时候不是靠“个人的奋斗”能解决的，还要看历史的进程。

那……这是在“赌”么？

嗯，是的，这就是赌——但赌赢的机会和你的勤奋程度是有更相关性的，这就足够了。

什么？你说我们要谨慎，要在战略上认为别人至少自己一样聪明，不能想着别人犯傻卖地？对，不过那是战略上的。战略上我们不能把别人当成傻子，但傻子也是客观存在的，关键就是要把握别人犯错的时机。

最终没能成？

没事，你照样还是个“亚洲跨国多语种影视产业公司老板”。

在那种地方有个产业，能过上日子肯定也相对来说比国内有地位，而且十有八九也更有钱一些。更何况在国内就算一样有钱，那能干什么呢？每天忙东忙西，穿梭在人海与雾霾之中，坐在办公桌前不断的分析着别人的操蛋玩意儿……

有的时候“感觉”很重要，在成熟的城市里，路上走的那不是人，那是行走的机器。在“拓荒”的地方，只要大家劲头起来了，就是一股子向上的气息（当然，有时候你得学会理解）。那是希望的感觉，更直白的说：翻身做主人的感觉。

在国内……说真的，这个翻身做主人的感觉太难得到了——做别人的主人在中国是最容易感觉到的，做自己的主人却难上加难。

做主人的感觉么，我觉得就是一种：运筹帷幄之感。只是有些是对人，有些是对事。对人固然也很重要，但总有点不踏实。

能凑上桌子赌一赌就已经是时代机遇了，其他的要求不要太高嘛。

更何况到时候想要出手一些地块的小户也容易缺乏销售渠道，他们卖的方式可能相对原始，用这些方式来销售土地的人就更有可能是“受到恐慌影响”的人。

另外顺带一提：除了石油这一战略资源以外，柬埔寨还有另一个极其重要的资源。这种资源就是沙子。现在柬埔寨已经停止了对沙子的出口，主要原因是为了应对生态环境破坏——对于一个生产还很落后，农业生产极度靠天吃饭的国家，生态显得比工业国家更为重要。

我们不难想见，尽管柬埔寨说要永久不出口沙子，但是在中东经济发展到一定程度必然会发生更大规模的基础物资交换，其间柬埔寨农业也会逐渐不用那么靠天吃饭。我们以后为了能源以及新的开发区也一定会需要新的水利设施，这就能很大程度上改善柬埔寨对于湄公河的控制能力。

到了那一步，柬埔寨有条件的再次开放沙子的出口是完全可以的。

沙子对于很多国家来说也许没有那么的重要，但是对于中国来说却可能不输石油太多——过去五年时间，我们的用沙量就超过了美国上个世纪的总和。

这种巨大的需求影响下，中国也就成了一个缺沙的国家——而且因为用量太大，所以人工制沙很难满足要求（人工制沙需要大量炸药，但是大量炸药就需要大量的煤和石油，可是中国的高品质煤不多同时缺油。而且人工制沙速度并不是很快，我们从自然资源上下手才是最高效率的）

不过么，这种事情不是一点点钱能干的，也不是有钱就一定能干的，所以在这儿也没必要多

说什么。

关于柬埔寨的电台，我主要是想知道目前频段分配的事情，柬埔寨方面还没回我电邮。

不过么，用脚趾头都能想到调幅肯定难搞，调频容易许多。

关于特区内的无线电管制措施我还不清楚，如果按照柬埔寨本国其他地区的政策的话，那么电台是需要经过柬埔寨新闻部审批的。

前年他们大整顿，把 xx 之音之类的给弄掉了，后来设立的电台都需要报备。

哦对了，人家同时还关闭了一些美国的非营利组织。可怜的非营利组织，他们明明只是给反对派提供支援，还能提供有趣的麻醉品的销售渠道。他们甚至还救援那些可怜的“开动思想，财源广进”的政客以及商人呢。

柬埔寨居然万恶的驱逐掉这些研究闽煮的人，真是万恶啊。

人家可是真的是研究闽煮的人。他们是 NDI，一群专门从事腐化中层管理者的人，纯粹的架空对方国家管理上层的机构——愿意接受 NDI 的国家都是因为内部本身不统一或者干脆就是在向美国交信用保证书（如果你驱逐 NDI，美国的做法一般就是限制对方的签证以及一些金融服务，这些原本都是给人家中层“跑路”用的。这就等于说是让人家的中层没得跑路，原来干的坏事越大的人就越害怕，而坏事干的大的人权力和关系网一般也更大，这些人会反对当局驱逐 NDI）。

所以美帝这种做法既可以让对方在“初创时期”可以利用 NDI 提供的管理资源去贿赂和拉拢中层（造反小帮手），又能在后续让别人想要驱逐 NDI 的时候“投鼠忌器”。

简单的来说，NDI 就是“组织的高利贷”。一开始借了他们的组织管理能力解决问题，后来滚雪球就还不上债了，因为这笔债是要一次性结清的——靠你死或你胜利来结清。

正是因为如此，NDI 只要在一个国家能设立哪怕一个点，那么对于美帝来说都是稳赚不赔的。就算人家把你驱逐出去了，只要能够“临走前搞点事情”，那至少能起到震慑那些其他已经允许 NDI 进入的国家。

柬埔寨干了驱音杀闽的事儿以后，美国的报复就让柬埔寨发生了很严重的事情，特别严重。有多严重呢？

严重到柬埔寨经济起飞速度加快，严重到柬埔寨开始发展更加综合的旅游产业（连很多地方门票都不要了），更严重的是柬埔寨当局的控制力还增强了。

16 年，人家国王来我们这儿，次月在南海挺我们，三个月后柬埔寨经济特区开始，次年驱逐了电台与 NDI……

真巧啊。

NDI 也很喜欢掌握电台（这一溜在海外搞事情的单位的系统很近似的），所以驱逐的过程实际上是取缔了很多小电台与各类出版物的，很多节目也取消了。

很多节目的既得利益者也因此撤走了，带走了他们的大多数系统。这就使得柬埔寨的电台与电台内容出现了相当程度的空缺（非直接获得的信息，仅仅是询问当地群众的感觉）。

柬埔寨是一条严管/放松/探索新管理套路的过程，在严管到放松的这段时期内容突然丰富，但却因为中层被隔离出来而导致上层受损。在关闭掉一部分电台节目以后，柬埔寨是急需新型节目进驻来稳定市场的——相对来说这些被关闭的电台虽然有很多政治目的，但商业化运行能力也比较强，能贴近市场，柬埔寨本土相对缺乏这种能力（旧系统官僚气还是太重）。

不过么，就算我们跳过这些有利因素和不利因素，那还是有个问题。

还是钱的问题——由于不会融资，所以只好还是继续使用小规模又可以快点拿到现钱还特别土包子的办法。

据我一些粗浅的认识，柬埔寨的广播也是分为国家广播和地区广播的，地区广播和国家广播有一定冲突。

这种冲突一部分是官僚的拖沓，另一部分也是因为无线电频段冲突的问题。原来的柬埔寨通常是调幅信号，所以国家台和地方台的互相干扰还是比较严重的。

现在相对来说就要好不少，较低功率和传播距离较短的波段可能还是比较容易通过的。

中国的专属经济区大小还是比较大的，功能可能也比较多，所以申请一些无线电设备是有正当需要的，而且这些设备很多都可以在民用调频波段里工作，一般的收音机也能接收信号。而根据我的了解，柬埔寨对于“电台”的认定有点奇怪，而且处理与否在实际上是按照“有没有抢官方生意”来判定的。

官方生意主要是新闻，而柬埔寨的报纸和电台据说原来闹腾过，现在达成了大部分和解。所以说，柬埔寨最讨厌的是“抢播新闻”，他们不想有另外的竞争者。

这些新闻包括政策新闻，产业新闻，社会新闻等。

另一部分主要生意是歌舞节目，唱唱歌和讲讲笑话什么的，这也算是很传统的柬埔寨平民娱乐项目了。

至少我在西港街边发觉柬埔寨人比起听已经下载好歌单的音乐，倒是更喜欢开着收音机来播放音乐电台的节目（这些电台和中国的有区别，他们有人说话的次数少得多）。

这和他们是否有其他播放设备看上去也没有什么必然关系。

这一块也是不能碰的。

卧槽，新闻不能搞，娱乐不让搞，那电台还能搞个鸡鸡？

还真有一个可以搞，或者说可以开始准备了——至少在西哈努克这一块好像是没有专门的交通广播的。

这也不是说完全没有交通信息，而是说交通方面可能只是播报大事件之类（属于能上新闻的那种，和普通新闻混在一起）。

从某种方面来说：柬埔寨目前的电台缺乏某些部分的“生活信息”。

当然了，现在西港这一块也没有交通广播的必要，毕竟地儿就这么点大，干道也就那么几条。堵了又有什么办法？又没有别的地方可以绕路。

虽然柬埔寨的城市看起来并不落后，但是他们的规划简直和屎一样，交通管理基本不存在……城市功能的中心区域又比较小，所以该堵车的地方肯定堵，而且还是没地方可以绕。

市区也就这些大小，路况也就这样，播什么呢？

虽然我们在车上听交通信息其实 99%也听不到自己需要的，但那 1%的需要也能促使很多人去听……在柬埔寨的话，我看连这 1%的决策改善都不存在。

不过我个人认为，这可能是因为目前柬埔寨私家车占有率太低所致。同时与中国巨大的运输体量不同，他们的货车走的线路肯定相对固定，所以货车司机听不听交通广播都没卵用。

但是这种情况会无限期持续下去吗？个人认为是不会的，尤其是在经济特区就不会。

经济特区会很早规划，道路设计是重中之重。不会出现和柬埔寨本土城市那样的“断头路死多，两条路明明很近但死活不互通”那样的事儿。

同时为了增加经济特区内的劳动力工作效率，具有更先进和更高效管理能力的中国管理部门是能承担起公共交通的设计与使用的（设计才是最难的）。

柬埔寨本土就基本没公共交通这一说，我见过巴士，但那种车是类似于国内的长途车（也很像印度的巴士），不是我们印象中的国内靠站上下人的公交车。

这种交通环境就会有足够的决策复杂性，而且复杂程度实际上是超过人类个体能够运算的极限的——除了一部分货运司机听路况信息是真的有用以外，其他大多数车主听路况信息压根就是“找到一点控制感，好让自己安心一点”。

在这样的区域中，交通广播就有存在的根基了（金边听说是有这样的广播的，以后如果有空的话我就以私人的身份过去看，这次是公费出行所以不能外流参考文件和资料，也不能发出什么东西。如果非洲那边实在是太紧张，我可能就会较长时间留在国内，那就有可能私人去了）。

你越早在这一块有经验越好，哪怕只能开辟一点点市场，那么以后对手也至少更倾向于“收购”而不是打掉，因为在这一块要想“打掉”一个东西的成本比收购高太多了。



但是关键之处不在这儿，而是：你刚开始的时候该怎么活下去？毕竟搞一个电台也不便宜，小功率能覆盖一片区域的，去易趣上买中古二手大概都需要 10 万块（RMB，刀的话可以买凑合的二手），然后加上一千人的工资费用都是问题（事实上你可以胡编乱造交通信息，台湾就经常这么干，没几个人能发现的）。

你又赚不着钱，而且还冒着被查封的危险。更何况用这么多钱也不算白手起家了嘛。

（虽然我说的是 0~500 万，但出发点还都是白手起家，钱多钱少很多时候只是介入的初始发展阶段不同）

所以下面的这个例子是相对上面两个例子特别特别疯的，是很可能血本无归的——因为相似类别的竞争对手极多，还是大量第二代第三代甚至更久的已经深知本土的华侨与华裔。

我说的这玩意儿，其实是收音机。

柬埔寨缺乏工业，所以在他们那里工业品的价格一点也不低。

柬埔寨城市生活成本不低，连房租对比人均收入都相当高，楼房差不多有我们这儿三线城市福利小区房的房租水平，就连市区近郊也有我们二线城市的城乡结合部或者城中村的水平。

但是这并不意味着你可以拉着货就到柬埔寨去卖。

柬埔寨不比非洲（而且不是全非洲），柬埔寨本身是被华人和当地华人深耕超过 30 年的地方，大多数有能力消费大量工业品的市场都被这些人所控制，而偏远地区或者城市边缘人群也只有他们能够相对低成本的覆盖到。

这些商业线都是高度成熟的，外人看似很容易赚钱，但实际上进去以后……我敢打赌，这么做肯定会被当地商业力量把利润磨个精光——就连超市都鬼精鬼精的，轮不到外人直接插手。要想从这一块及其任何相关领域切入都是极高度风险的——既然风险都很高，那么就选一个潜在利益最大的去做，同时也是试水最容易的去做。

我的意思是：要做电台，先从收音机入手。

是，就是卖收音机。

传统的收音机当然已经被原有的销售系统牢牢地把持住了，显而易见不能从这上面入手。

我的一个可能可行的想法包含以下原则。

一：我们依然从交通上入手，也要尽可能从柬埔寨本地角度出发，更多的集中在柬埔寨人身上。毕竟对付华人和境外投资者的生意有更多人盯着，而且这些人数量相对更少，所以以前就在的以及后来去“聪明人”可以把其中绝大多数品类的成熟度快速拉高，这对于小本生意来说是很不利的。

虽然机会依然存在，但是更有可能“血本无归”而且先期投入可能会不受限的拉大，每次都觉得自己再多投入一些就可以了。

很多人不是死在一开始就暴赔或者负债过度上，真正能拖死人的反倒是“多投入一点以后的确好了一些”的环境里——是好了一些，但是在逼近平衡点的时候，追加的投资的边际效益越来越低……然后……这才真是一屁股后债追前债，这比暴死的欠一屁股短期债可怕多了。

（当然这都是对于第一次做这种事的人说的，水库大多数人肯定都知道这玩意儿，我只是避免偶然有人一时脑热的冲动行为）。

既然如此，我们就要选择一个相对比较特殊的，可能会有突破性的产品特征，无论这个突破有多么小或者看起来很蠢——无论多么愚蠢，只要有效就是不愚蠢。

根据我的观察，我想到的一个比较好的切入点是“人力三轮车用的收音机”。

无论任何国家，他们的“代步工具”的发展都是从简单走向复杂，是从经营工具走向日常消费的。这就好像我们现在自己用的一架自行车都比骆驼祥子的黄包车复杂许多，但是黄包年在当年基本都是经营工具——因为太贵了。

经营工具的竞争也比日常消费品的竞争更加激烈，投入相对更大，更何况有些经营工具是直

接和劳动环境挂钩的。

柬埔寨现在最多的市区内经营性代步工具有两个。

1: 各种人力三轮车。

2: 各种摩托车——很多摩托车还用一個挂兜载人载物，有些挂兜拖在后面，有些挂兜架在前面。这些挂兜常常是一种配件，让一辆摩托车拥有了更多用途。

相对来说人力车的使用会更加频繁，摩托车更贵一些（用成交单量来算，不算距离）。

以后道路条件更好，行动范围更大且人均收入提高后能源价格相对降低，这可能会让摩托车更便宜——这就好像当年我国先是三轮车比摩的便宜，但后来就变成了摩的比三轮便宜。

很显然，对于柬埔寨这样的基础工业环境，他们的日常交通经营环境的变化可能会比我们慢，所以他们的人力车可能会存在更长时间。

人力车比摩托车更便宜意味着什么呢？

其实就意味着生物能源比化石能源便宜——用芒果和大米喂养的发动机比用汽油的发动机更便宜。

生物能源有一个特点：成本相对难以计算，稍微多出一点点力气不容易感觉到。如果是汽油动力就更容易被发觉。

大家想一想：要在移动车辆上使用电器，不管是多小的电器都需要什么？当然是需要电。

靠什么电？靠电池吗？别扯了。

柬埔寨因为缺乏工业能力，电池都是进口的。虽然价格不贵，但是这是一笔持续投入，如果要让收音机在经营时一直播放，那么电池就是持续的开销。

单纯凭借充电电池也不行，因为长时间播放会让电池不停的处于极高的负荷之中，这会导致寿命缩短，还是会提高使用成本。

这样一来，让交通工具自己能够发电才是好办法。

很显然，这不可能靠太阳能发电——尽管收音机耗电量不大，阴天也足够驱动。但太阳能发电板不便宜，稳压系统也不便宜。

如果说一次性投入还不算什么大事的话，那么盗窃风险就不得不考虑了。

据我所知，这些人力三轮车是个人运营的，就和我们当年的三轮车是一样的。这些人在当地的财力也很有限，所以三轮车是停在居住地门口等地（和我们当年也一样）。

如果使用太阳能电池板，那么小偷只需要拿一把小刀撬下太阳能电板，电板本身就足够有价值。

（柬埔寨恶性事件不多，但是有不少小贼）。



所以说在柬埔寨，这种容易被贼拆卸但又不方便车主拆卸的高价值玩意是肯定不能装在车上

的。

最好的解决方案：不能从车上拆下来的东西要便宜，贵的东西一定要能方便的拆下来。为了提高产品效用就最好是多用途的，拆下来以后也能用。

锦上添花：安装成本要低，最好不用改动什么东西。能走明线的就走明线，能钻孔解决的不加配件，能焊接的就不钻孔（车子上钻孔容易出问题），能用强力胶解决的就不用焊接，能用捆扎解决的就不用强力胶。

正好，柬埔寨的奇怪“前面有兜”的人力三轮车，以及“外挂车厢摩托车”反而方便了改造。要想在摩托车上面直接加一个发电机是很难的，因为能够方便连接的运动部分很少。但是要在挂车或者三轮上面加一个发电机却非常容易，因为它们都有很长又很简单的轴。

你只要在轴上面加上一个很简单的齿轮组或者皮带传动机构（建议齿轮组），就能无比轻松的带动一个直流发电机，而且带动收音机所需要的电力是相当小的，所以这个直流发电机带来的额外功率损耗以及成本都是很低的，体积也是非常小的。

这就意味着你可以很轻松的将其牢牢的固定在车上或者做成方便拆卸的样式，这样就不容易被偷了——更何况这是一整个系统比较有价值，光是偷一个小直流电机不值钱。毕竟小偷被抓到了也是要挨一顿胖揍的，为了偷一个小电机冒这个险实在是不值得（固定牢了要想偷的话动静就太大，那还不如干脆入室盗窃算了）。

至于走线与防水就更不用说了，直流电机的构造很简单，同电压下也比交流电安全许多，近距离的直流损耗也可以忽略不计，所以基本上可以随心所欲的布置。

另一点也很重要：加上挂车的摩托车的车速都不太快（快了要翻车的，不翻车也能把上面的人给颠飞），人力车的速度就更不用说了。

这意味着什么呢？意味着电路稳压系统可以设计的很简单，甚至可以在收音机本体里就加入多电压能力，这在今日是一件很容易的事情——推荐后者，因为柬埔寨的一些地方本身就有电压波动较大的问题，所以你收音机里面自带电压适应力显然是有利于一机多用的。

事实上现在的柬埔寨的很多大小电器系统就带有这一功能。

这就是第一个原则：先从经营者入手再考虑消费市场，尽量低成本而多用途，不仅要考虑功能本身也要考虑使用环境。

二：柬埔寨正在经历收入增加的过程，虽然财富扩散速度缓慢且贫富差距很大，但是这依然是一个基础工业品大量扩散的时期。

更重要的是，柬埔寨的扩散+增速时期是相对集中的，这就意味着一个能行的产品以及模式可以相对快速的扩张（尤其是产品）。

这也包括收音机作为消费主体或者“附赠”物品有更大的潜力。

要想低成本的拓展，就必须事先从基层上安排一定的分销渠道——我们考虑的是电台，所以这个基层实际上是指本市或者临近都市的消费群体。

这些个体户司机有一些很有趣的特性。

和当年的中国个体司机一样，他们互相之间认识的比率很高，因为我走在路上经常可以看见他们互相打招呼。

我相信他们也和我们国内的小环境是一样的，他们也有一个熟悉圈的存在，在这一圈子里面的“引人注目”的东西都相当容易传播。

很显然，收音机是一个“不注目”都不行的东西，你闭上眼睛都能听到（相信我，他们会把喇叭开的很大声）。

柬埔寨的前兜式三轮结构也恰好有利于将收音机固定在乘客与司机都能听到而且容易操作的地方，不需要额外走扬声器的线路——要想高级一点，直接收音机本体就自带分成两个小音箱的功能，这样就能实现简易立体声了。

由于不同的交通工具的经营者的实际收入接近而且服务也有重点区域，所以他们的居住可能也是扎堆的——我晚上在西港瞎逛的时候就发现有些地方有三轮车停放相当密集的地方。



这对于你是个“低成本”者而言非常重要——你既不可能有很多门店，这个东西也很难做到完全自己安装（尤其是考虑到柬埔寨人的平均文化水平），单个的利润太薄以至于“上门服务”很困难。

你唯一能接受的方式就是“预定或团购后上门安装”。在经营者是个体户而不是公司的情况下，他们本身的就能扎堆才是你的唯一机会——至少初期是，到后来你可能就有余力培养“兼职销售员”了。司机只要推荐一个人上门安装，你就可以给予一定的提成。

鉴于柬埔寨城市的市区通常不太大，这使得你也不需要很多个门店甚至固定摊位就能完成服务——而且无论怎么说，这些客户也算是“有车一族”。

建议设在一些小型货运比较密集的地方，因为相对来说这些地方还是比客运密集的地方便宜许多，而且小规模货运司机也需要这些东西，而且这些货运司机也兼职客运。

这在降低成本的同时也不至于让扩散效率降低（甚至可能会提高，因为货运司机的路线更加复杂）。

另外，虽然柬埔寨的此类交通工具的效率很低而导致了交通问题，但是效率低下会让满足交通需求时需要的载具总量与密度增加，这对你都是有利的。

在现阶段来看，柬埔寨当局要想能够完成社会较大规模的公交系统依然在近期不太可能，而柬埔寨的交通需求正在很显著的提升——这也许会促使自发的公交系统出现，但毫无疑问这些简易运载工具的数量还是会进一步提高。

城市化进度对此造成的影响会更加明显。

这无疑会增加某一个可行的独特产品的“占有市场规模”的速率——用一句俗话来说就是“站在风口上了”。

简要：瞄准客户行为规律，从“被无视的扎堆者”下手——记得我以前写的《闲话腌鸡头——边缘行业的不边缘》一文么？

就是这个意思。

虽然不少评论的觉得：一个腌鸡头这么简单的东西都能讲这么长一篇文章，闲得慌。

当然我承认这种东西的生意是很小，就连周黑鸭这种同一品类中的成功者，周家也仅有 86 亿而已，2017 年营收也更是只有区区 32 亿。

说到底撑死也就十位数的级别，尽管这对于很多人来说的确是过小的生意，的确不值得花时间。但是至少从我个人眼界来说，32 亿的营收真的是天文数字（别说十位数了，九位数就能让我头皮发麻）。所以对俺来说，做不成也是想分析一下历史趋势的，就当看个眼馋。

而且我觉得吧，就算是水库，应该也有一些人觉得哪怕是一两百万也不是小钱的，所以就算自己觉得事情太小也可以照顾一下我们这些穷鬼的感觉嘛。

三：说好的电台呢？这 TM 是收音机啊。

一个快速扩张的市场+一个针对性的产品=你可以一定程度上的避免激烈竞争带来的“客户自定义”能力，你不一定需要一个完全开放的系统。

现在的收音机都是数控面板，做的比常规面板还便宜，这使得你可以方便预设程序。

所以你可以很方便的搬到一件事——你的所有收音机在开机的时候都在一个固定的频率上。

说到这儿，大家也都明白套路了。

实际上这种做法在一般收音机市场里面应该就有，比如说那个红色的金属老人收音机里面就自带预设好的频道，还是每个地区都有一点差异的（忘记牌子了，好像是先科，不过其他大厂也在这么做）。

看上去柬埔寨并没有这样的事情，可以肯定现在还没人打人力车的主意——不是说没人想到，而是能做这些生意的人都有自己分类的生意。既然现在就能大把大把的赚钱，那就没必要分心和分时间干这种高风险的苦差事。

人弃我取，捡点垃圾，整合一下指不定就能变废为宝。

现在很多商业为主的电台已经进驻了柬埔寨，当你拥有一定客户数量时他们当然愿意为你的

服务付钱——就连风投也会乐意的。

当然啦，这些机器可以搞的好一点，拆装更方便——共享收音机，你看行不行。

这还是收音机啊？是啊……但是你已经逐渐接近了电台的业务。

你已经在外面蹭蹭了，已经是相对接近“进去”的时候了。

然后？别忘了数控面板。

你只要初期收到了电台和风投的一些钱，加上你的个人营收，你完全可以升级你的收音机——比如说升级数控面板，使之可以后续继续升级。

由于有持续供电系统，所以在外接电源的情况下可以稍微增加能耗，例如说可以增加一定信号检测机制，可以从你的预设频道中获取一定信息并且改变你的收音机预设频道（当然是加密的，并且可以通过“免费换电池”的时候顺带接入售后系统升级密钥——就算要降低成本而无法使用电台直接对收音机广播更改信息，也可以在备件更换上下功夫）。

一个和往常一样的日子里，一夜之间，你原来在一个城市甚至一个国家的卖收音机的预设频道都是你的了——你只要赶上了风口（估计在两年以内是最佳的），那么你的局部市场占有率不会太低，而且电台用户正好就是你电台的目标客户。

当你有了前期从收音机里赚来的钱（以及通过它得到的投资），那么你离“开个电台”所需的资本也就不远了——就算不能全国，你也一定能控制一个市。

甚至不是单纯的“钱的问题”，这已经有一定的政治影响的潜力，对方打掉你的成本太高以后就会谋求合作。

如果你单纯的放在收音机角度，那么你就仅仅只是一个“在三轮车上装收音机并且收取电台客户费用的人”。但这么一操作的话，那你就是“柬埔寨首屈一指的交通生活广播电台”。这还绕过了电台内容竞争的一大块，你至少从你的交通广播节目的初期就有了基础采编费用。柬埔寨是一个不大的国家：你只要有一个功率够大的 AM 电台就能够顺利覆盖柬埔寨全境，这对你是有利的（当然这个要求太高了，成本也会爆炸，音质也会有问题。多个调频电台好些）。这个在中国或在其他已经工业化成功的国家是完全行不通的办法，因为他们的收音机竞争都是一个相对渐进的过程，这个时候收音机企业互相竞争就不能对客户提出较多要求，大多数时候只能是对客户的需求进行迭代式改进。

这个套路可能只有在那些特殊的时期和环境下才有可能实现。

当然，在其他行业这件事肯定也发生，比如说苹果的 ipod 和苹果音乐商店的关系——当然这些从绝对值角度来说都是科技含量极高且成本极大的。

现在有一些人把苹果当年的“乔布斯归来的大翻盘”归结于乔布斯的天才想法……不过在我看来那也只是一部分原因。

毕竟在那个时候能对小设备进行高度集成化的公司也就只有苹果——尤其是娱乐倾向的硬件集成。

其他公司虽然强大，但不是这一路货，并且通常单一公司会缺乏某些单项技术。苹果因为之前的产品相对不看重兼容性所以自产率较高。

当 ipod 乃至到 iphone 时代，别的公司要想完成集成度那么高的东西就需要和很多家公司联手（特别是技术），其供应链条建立是很困难和很漫长的——很多时候这会导致产品最后不能面向消费市场，因为最终产品的价格实在太贵了。

苹果因为是内部有大部分生产和研发系统，所以协同成本很低。

在美国这样的高科技国家，苹果这样的方法实际上是“低科技”的——直至今日，很多人还拿苹果的一些性能比较差的地方来说事（当然，因为开放系统的整合性也越来越高，硬件设备的进步和研发越来越高成本，苹果的旧套路的协同成本优势也在减少）。

不过，即便是苹果走的“低技术”路线只是相对而言，它还是有极高的技术水平的。

但和它所处的环境以及它达到的成就而言，苹果当时的确是以一个“全子系统比业内不强甚至偏弱”的情况下占据了一块巨大的未来市场，而它可能晚几年就不会成功。

在一个工业化的国家，要想有“颠覆性”的产品就必然需要极高的技术水平，不仅成本高而且极度看重先期投入。

只有在有些方面“大幅度落后于时代但一方面突飞猛进的情况下”，一个好的产品的先期投入的要求才有可能降低一些。

比如说我们熟悉的小米手机的最初成功是源自于手机系统，当时他们还没有手机。

当时就是一个硬件水平达标但使用体验不足的时代，同时那又是一个智能手机普及率即将快速增长的时代（需求已经比较明确）。

其他企业都必须关心旧系统的竞争，因为这是他们的“饭碗”。竞争越是在旧平台上激烈，对手投入的资源也就越多，注意力也就更集中——既不容易看到你，看到了也不一定知道是个好东西，知道是个好东西的内部旧平台既得利益者也常常故意不把自己看到的讲出去，企业本身的决策系统的侦察能力却并未走向新的方向。

这就好像研制一款二战反坦克武器，旧利益集团总是会想着搞更大更长的炮或者更大的反坦克手雷，但是却很少去想反坦克导弹，对火箭筒和无后坐力炮的投入也很小。因为他们的注意力和组织各层的赢利点不在新方向——所以反坦克武器“一穷二白”但有底子的美国人最早和最大规模的玩出了新花样（当然啦，他们也搞出过更多不明所以的东西，虽然比不过英国人奇葩）。

柬埔寨的摩托/三轮收音机+交通广播应该就在这个时间关键节点上。

由于他们的技术相对落后，主要旧华人竞争者的主要路数也不放在这一块，所以你可以利用国内的整合优势针对某一个局部特定市场，这就有可能抓住风口。

好消息是国内的收音机的定制服务已经极其廉价，即便是中等批量的成本也与大规模相差无几。

在传统竞争套路下，这种“相差无几”也是很重要的，因为大家的利润都不多。

但这也是要为用户得到的效用进行对比的，如果你对用户的效用明显高许多，那么你就可以略微提高价格——市场上能够提供此消费方式的服务的不多。

就算对方发现的不是很晚，那么他们也必须面临巨大的内部问题——对方越大，内部旧竞争系统越复杂，越是采取大规模降低成本的方式（无论是生产还是分销），这一块的内部阻力就越大（想想魅族手机）。

如果在一个收音机市场整体向上的环境中，你这一个只是占据了一小块市场的小虾米也不是什么太大的威胁（至少暂时是），而此时他如果分散力量就必然会降低他原本的“大规模”的集中力，成本上升会给他的旧营收带来更大的危险，因为他也是有同等级的竞争者的。

现在的柬埔寨，从事这些日用品和低层电子消费品的商人都已经有极大的旧系统，他们之间也在不断的斗争。

这就好像国家争斗一样，如果两个大国都是“想置对方于死地”，那么小国反而会有活路——只要不太挡道就行。只要不挡道，大国专门抽手对付你就是给自己找危险。

柬埔寨发展的越快越好，这些“大国”就一定会更加乐于“关注同等级的对手”，就越不可能且没有余力注意到你。

所以说：情况看起来很凶险，炮火纷飞且都是神仙打架，但这却反而有可能是同一大类下不同侧重点的小企业最安全的时候。

不同侧重点，就是避开火线——傻乎乎的照着人家的路子走过去，人家一颗擦弹都能把小家伙炸的灰飞烟灭。

还是老套路：摸底，挣扎图存，赚到第一笔吃饭钱，猥琐发育，被人看穿了没关系因为关键是不能侵犯多个系统的利益也不能侵犯单个系统的大利益……

不用想到别人没想到的套路（就算有可能也不能这么想嘛，而且套路这玩意儿大概是本世纪最不值钱的东西），这个套路肯定有人想明白，只是目前阶段应该还没有人这么去做——既得



利益系统暂时在自己的主营业务上抽不开身，都忙着吃肉。  
当大佬们在疯狂吃肉的时候你才有掉落的残渣可以吃，等残渣都在被抢的时候你也就基本没机会了。

只有先吃残羹剩饭养活并养大自己，有点力气了才有机会继续在大佬的裤裆下继续苟活。  
但无论如何你都是很虚弱的，是比不过别人的，所以用常规的商业手段去拼市场能力你还是吃亏的。

所以你必须选择一个需要忍耐的策略——这并不意味着你的潜在对手没有发现你在做什么，而是你的生意跨越了他的传统控制领域，而他又很难联合起别人来对付你，因为你对那个人至少暂时没有很大坏处（有好处就更好了）。

当时机成熟时，你就不用利用完全常规的商业消耗战来获得胜利机会，而是在对方很难有成本合理的应对方面下，采取凶猛且致命的一击来赢得自己的一席之地。

忍耐是为了分裂对方的短期利益集体，这样对方就攥不成一个拳头；致命一击则是抓住张开拳头里的一根小拇指，咔嚓一下将其折断。

这就和中国对付美国或中国打朝鲜战争是一回事。

还有另一件事：除了土地以外，波段本身也是一种固定资源，但是它更难“拆开卖”，但是它又是一个国家用几乎所有力量都要捍卫的权力。

因此，掌握了土地的人是“猫”，掌握了频段的人也是——当你有了这样一个电台以后，别人实际上是在你的频段里打仗，你依然拥有了战场本身。

（所以现在知道 5G 为什么牛逼了吧？这不光是因为它本身的使用价值，而是开辟了一块大得多的新战场，而拥有 5G 技术的企业就能在这一块战场中的参战多方都获取利益，无论是输的还是赢的）。

利用不可重叠和再生资源的传播系统本身（频段）和土地一样，也是一种极度基础的社会组织工具，为了保持信用就至少不能去轻易的变动其中的基础交易规则——尽管不是绝对的，但至少别人要动你的时候需要动用极大力量，这可以实质上减少对方对你发动的攻击烈度，而且你也不是完全没有还手的能力（当然不推荐还手）。

这世界上有什么东西能把弓形虫变成猫呢（几乎人力可及的最高等级的保障）？

现在来看，大约只有三种。

1：土地资源——含其中的自然资源及其在地缘战略中的位置。这是最基础的东西，这是无法逾越的屏障。也许人类有办法开辟新的土地或者把一部分价值不大的土地变得有价值（比如说从别的地方挖来，填到更好地方的海里），但人类在可预见的未来人类依然会居住在一块固定地面的上方或者下方。是一切人类争夺的最基础资源与底层结构。

它可以被更高效的利用或者转移，但一切使之更高效或者转移的过程，都将使这个战场变得更加重要。

2：无线电波的频段控制权——频率越低越核心，尽管拥有它的人或者组织不一定是看起来最有钱的。但是当频率低到一定程度，拥有它的人就已经不是用金钱可以衡量的了。比如说超长波通讯的传输速率只有 5 分钟一个多字节。

我们要用的 5G 的上限是一秒 2.5G 数据，也就是 2684354567 字节，是超长波的 26 亿倍以上。超长波传递信息很慢，但它只会用于联系那些在海面以下的钢铁之躯，传达那些可以在顷刻之间决定全人类命运的信息。

信息传递是人类一切管理与组织的最基础要素，在可预见的未来最强的工具依然是无线电波。它的战场可以被技术扩大，但旧战场永远无法被替代且更加服务于不可或缺的基础层面。

无线电频段是战略资源。无线电频段就是用各方面实力来争夺的。对于那些弱小的国家，他们既不掌握远距离的频段又无法干扰或限制，这就让敌人的攻击指令与社会干涉力量可以毫无阻拦的进入自己的组织。这一点在非洲极其明显。这也是一种和核武器一样的战略力量，只是它比核武器常用多了。要想在一个组织内获得无线电某个频段的使用权就必须要有有

一种难以低成本替代的力量并执行一个原有组织不容易甚至无法执行的功能。除非你把整个组织给强行击溃，但在击溃之前你就肯定已经掌握了控制权，除非你是引狼入室的国家叛徒。

3: 地球轨道资源，特别是地球同步轨道（同步轨道只有一条且作用不可替代。要争夺它需要极高的技术水平，也是未来可预见技术条件下最有可能的空间武器 vs 空间武器战争的地点）。侦察能力与信息传递可靠性是在争夺前两者过程中的永恒条件，在可预见的未来地球同步轨道资源是独一无二且能最好的完成观察与中继的空间。

能确实的在较高程度上控制着三种资源中的任意一种，无论大小与多少，那么这人都一只猫，是一只掠食动物而不是被捕食的家伙。

（这种资源暂时名义上是“共有”的，但我们都清楚这种情况不会再持续很久）

附：我好几天以前写到这儿的时候还觉得没什么，但是今天外交部新闻发布会刚刚说“对美国反对外空军事化报告表示遗憾”。

这三种资源的共同点：这三者受到侵犯后，当事国都会用极大的力量去予以保卫，所以你拥有了这三者中的任何一个部分，都等于拥有了这一国家最基本力量的保护（人类当前最大的紧密共同组织）。

怎么才能这三种都有呢？

目前唯一的办法只能是当安理会五大常任理事国里面其中三个国家的首脑啦——我看不怎么好办啊，这事儿大概只有隔壁村的杰森斯坦达才知道了。



不过么，话又说回来：就算“黄粱一梦”完蛋了，好歹回头还能去修三轮车。

鉴于柬埔寨的人力与小型运输车还会继续快速增长，所以在这一段时期就算是旧有的系统也

不能完全满足需求。

这个时候对于新进者来说，成本控制的压力是会降低一些的，容错能力会增高。

只要不是白痴，就算是光屁股进去并且后续计划一个接一个的失败，那靠着修车铺子也至少能穿一条裤衩回来。

你了解一些当地情况后肯定也会有一些其他用处，那你就不仅能穿上裤衩回家，甚至还能多买一件汗背心——只有要你回来的时候不是冬天就很体面啦。

顺带一提，我稍微粗略的盘算了一下，你进入柬埔寨的城市至少应该准备 5 万 RMB（有多地多模式生活经验的话可以一分钱不要），但要在 15 万 RMB 才能比较保险——当然，如果是彻头彻尾的贫民也可以投靠一些人，但是需要注意那个人自身的能力。

由于柬埔寨物价并不算低，所以你拿个十几万还是不可能成为“有点小钱”的人的。

这个看似搞笑，不过很多人的确以为柬埔寨极其落后，但事实情况也并非如此，而且世界上其他落后地区的物价也未必低——落后地区往往是手工业产品便宜，也就是那些长耗时低技术的产品相对便宜，但是其他的东西（包括食物）都不一定便宜。

当然，电锯有关人员会尝试做一下，共三支小队。一个在西哈努克，另一个在金边，还有一个在暹粒（于 2019 年 4 月 2 日抵达，不过无论成功与否都只做前期测试，因为还有别的事儿要干）

（TM 我们内部可不叫电锯小组，只是对外这么说）

选这三个地方的原因大家可以自己想（绝不是因为大，但是大家只要结合上文再配合搜索引擎与分析地图与这三个城市的特点就能明白）。

这三个队是竞争关系，非合作关系（暂时）。

个人的预测是金边会最终被人提前买下或者成为代理，获利总量和时间均为中等（大约一年半左右）。

暹粒获利会最早，可能一开始就会赚不少，但后继乏力（可能会最终选择和西哈努克未来的部分进行合并，当然可能性不大。个人认为它会被当地旧力量给做掉。）。

西哈努克初期获利量会比暹粒少，但是局部占有率会超过暹粒，最有可能达成“卖收音机的变成做电台”的最高目标。

我对他们的前途是很看好的，成功概率不会低，说不定成功率都能超过千分之五（最后能有个电台）。

由于我们对这个东西比较重视，但不排斥各位也加入。

以下有一些个人建议，以及提醒。

1：也许学习外贸的学生可以去试试，正好可以锻炼一下。当然最好有一些社会经验。这个玩意儿只要从草根开始成本并不高，能取得家人的支持可以去试一试（别拿太多，拿生活费就可以了）。只要最后能全身而退，这个履历对于找第一份工作也是有帮助的，更何况现在开始进驻柬埔寨的企业也会更加需要事先了解柬埔寨当地的人材，所以你也完全有可能在当地谋求到一份足够好的工作。

鉴于找工作的难易度和机会成本的考量，普通二本甚至以下毕业生也许这么做更合适（但是注意英语能力啊）。

但是需要注意的是，两国文化是有区别的，缺乏社会经验或待人接物过于生涩的人不应该去冒险。

基本处事如果达不到成熟的基本等级的话，在陌生甚至熟悉的生活环境里都可能会遇上危险——如果可以的话，投靠一个熟人。

2：如果你已经定制了一些收音机和改装件，并且成功销售。请尽量不要在当地的现有商业机构中销售。哪怕钱太少也尽量摆摊推车或者自己弄一个铺子。

其中最重要的是不能让当地的超市或者商店介入，不管是你主动推给他们或者他们发现后向你进货（如果你的设备是非固定式而且极其容易安装，那就尤其需要注意）。



至少在那三个城市中，如果我们发现超市里有这个东西就肯定会去查且会采取一定措施。

（尤其是暹粒）

这是因为当地超市和旧有的消费品网络挂钩特别深，很多都是一条龙的。

一旦让超市觉得这玩意儿有利可图并且可以进货，那么超市老板就可能在相当早期就对旧系统的销售人员要求此类产品。

这样会让旧系统的子系统获利，有可能让旧系统能够介入——现在的这一块的交火还没有那么激烈，他们可能有动机和余力来干这件事。

原本是上面的人觉得有可能可以，但是下面的人觉得没啥必要，下面的人又觉得更下面的基层人员也不想多费事。但是一旦你让基层人员觉得有利可图，他的上面的人的压力就会降低。那么如果更上面的人也觉得可行时，他的执行系统的组织成本就可能大幅度降低。

你这么做等于是破坏我们这一块的财路，提高自己和大家的风险。为了自己和别人，请不要引起这些现有系统相关人员的注意。

尽管这些旧系统可能也不能把我们快速干死，但这会对后续的大目标带来很难逾越的障碍。

3：小心专业机动三轮车（挂车当然就不是了，这里是指国内残疾车或者摩的差不多的）。

柬埔寨的这类车基本上都是极少数几个专门搞这个的中国公司占有的。

大家也都明白，虽然我们的东西是个“收音机”，但是最危险的介入者也并不是搞消费品的而是搞车的。

半挂车和人力三轮牌子杂，控制者多，他们介入起来危险性相对较低，但是让专业三轮看中了就可能出问题。

如果是一般的专业三轮经营者也就算了，因为他们通常会把这玩意儿设计成“固件”。这就不容易抢人力车或者挂车的“配件”的生意。

但是由于柬埔寨的特殊情况，大多数三轮车其实是“拼装”货，所以很多都不看重固件或者常常利用常见的市售单独产品加装进去（赠品）。

不过有一点也很重要：一个车如果是从头到尾专门设计的，那么它的结构就会比较紧凑。这不仅会让你的改装变得更加困难，更重要的是可能会导致车子本身的其他零件可能更容易出现不可预料的损坏。

这些车都是有保修的。所以无论是对你的客户和对卖车子的人，这种额外的损坏显然是对大家都不利的。

委内瑞拉，东南亚，中国，美国，毛子，非洲，柬埔寨



委内瑞拉，东南亚，中国，US，毛子，非洲，柬埔寨 （1） #Z102

别人知道是你更我自从《人肉磨盘 weineiruila》写了以后，我发现评论里有一些内容还是很有意思的。我觉得完全可以展开来说。

首先我先来说一下关于 meidi 为啥要搞 weineiruila, 也就是 US 搞 weineiruila 有什么好处。这个问题先说一说，后面很多事情就方便了。

并且，这个内容和后来的柬埔寨内容有相关性。

我需要提示：这篇文章非常长，从 US 的南美新策略对全球的影响，中国如何反制，US 的南美新策略的有效背后有哪些必然的弱点，meidi 这些必然的弱点对应了哪些政治结构的固有弱点，我们应该如何利用这背后的弱点，我们控制东南亚为何重要以及我们会如何控制东南亚，控制东南亚的一些具体策略以及背后的战略性商业机会的最重要的风险保障，东南亚地区的未来的不同的战略投资，我们如何更有效的利用在国际的投资去劣化 US 等。



(稍有常识的人都不会认为这些内容的简述会低于三万字，当然这些内容我没办法展开，而且因为身份需要保密，所以个人的报告内容也没办法放上来了，而且比这个也长太多了。但基本上这篇文章还不至于省略最主要内容)。

如下为正文：

1: weineiruila 有石油，而且储量非常大

2: weineiruila 是欧佩克成员国。

3: 欧佩克有一定操纵油价的能力，且成员国并不是都由 US 高度控制。

4: 欧佩克成员国大部分执政效率不高，在石油开采上面很多都是低效率高成本，让油价的均价变得较高，而较高的均价对于一些生产效率较高的国家比如俄国是天然占便宜的。

5: 较高的均价也让很多非欧佩克成员国在石油上的获利也更大，这就使得这些国家更愿意将石油贩卖给一些特定的国家，甚至愿意铤而走险。

6: weineiruila 在巴拿马的旁边，当然也在巴拿马运河的旁边。

7: weineiruila 有大量适合建立港口的地区，这使得 weineiruila 也特别适合作为“桥头堡”使用。

8: 一旦 weineiruila 军队陷入 US 的实际控制，那么 US 对于南美洲事务的干涉将会更加直接和高效率，尤其是南美洲的石油方面。它们对于 US 的要求会响应的更快，措施也会更为有效，甚至他们会不得不将手头的石油资源（包含外资）强行夺过来交给 US 以求活路。

9: 南美洲是 US 的后院，对于 US 的军事投送实力来说，南美洲对他们就好像我

们对于湾湾一样——以 US 的实力这会 simpler。

10：一旦南美洲石油系统遭到 US 控制，那么其产量将足以使得世界上任何一个石油组织失去对石油价格的控制权——因为 meidi 控制下，南美洲的石油产量的应变效率会极大的提高，这就使得那些试图控制油价的其他组织吃力不讨好。

11：因为第十条的原因，这就会让 meidi 干涉和控制现有关系较好的欧佩克主要产油国变得更加容易，其他欧佩克成员国也会就范，世界其他产油国也会跟着就范。

12：一旦 US 在南美洲有了桥头堡和此类石油控制系统，情报网将会全面全系统铺开。强行控制石油产业会使得南美洲的政治结构将会更加简单，这意味着外部介入南美洲事务（含军事）将会变得几乎不可能。

13：第 12 条以及对 weineiruila 的处理方式可能吸取了当年对待古巴的经验教训——过于直接的对古巴的压制导致古巴不得已全面倒向苏联阵营，其实本来古巴不想倒过去的，他们本来更类似于 chaoxian 的想法。所以 US 准备通过“破坏南美政治机器，扶植简单的买办军 ZF 系统”。

注意，不是买办，买办有混的好的，是军 ZF+买办系统，或者说就是个军 ZF 卖资源系统，类似于现在一些非洲独裁国家（事实上 US “传播闽煮”的次数远不如打造 ducai 者的次数）。

扶持了这一系统后，买办军 ZF 将高度依赖 US，使得他们的枪口自愿的一致对外。而且由于不再需要考虑人民大众的生产与生活（基本物资从外部获得），所以他们可以也会用任意手段处置多余人口。

各位把这个东西当作“石油版的印第安人互怼”就可以了，印第安人大部分不是被白人灭的，而是在白人的挑唆和贿赂下自相残杀死的——白人做的比较直

接的也仅仅只有“压缩生存空间”，这一点会在 weineiruila 军 ZF 系统等级逐渐提高后变得明显起来。

14：在整个美洲大陆的石油资源被 US 控制，外加 US 页岩油技术的领先，同时还有绝对操纵油价的能力，这就意味着其他石油产油国必须至少背地里接受一个条件：尽量不要对 US 反对的国家出口石油。

这是一种全局的，非纯军事手段的经济物资封锁。

这件事 US 当然对中国做，也正在做，但是现在的效果还差强人意——当然现在 meidi 意识到了。

15：如果敌国最终被“封锁”击溃，那就没有什么事。但如果没有被击溃并且这个敌国自家弄出了油呢？

没有关系，控制油价。这会使得敌国的石油系统在市场环境下很难取得优势，这会迫使敌国石油系统变为国有或者成为公共资产，这几乎必然会带来经营上的效率损失——短期内可能不会，但是长期来看会，而且时间越长这一系统成型后就越难修改，造成的潜在后果就越大。而这种基础系统是不能内部剧烈波动的，所以敌国就必须想办法养着石油工业。

最终，原油产出和全国其他石油商业工业系统会形成更大范围的关联，结果让整个石油工业系统的效率都极为降低。

整个石油工业将会成为“社会的拖油瓶”，这就可以从基本层面上拖延强大敌人，瓦解一般敌人（全国其他生产系统都给石油工业输血去了，提高的成本让其他产业失去市场竞争力，从而引发恶性循环，weineiruila 就是这样），甚至让一些盟友成为“奸细”，比如说一旦南美洲 US 控制下之石油系统成型，那么第一个成为欧洲奸细的国家将是挪威——在敌人内部中心开花。

所以无论这种封锁能不能击溃敌人，US 都是稳赚不赔的。

16: US 一旦具备全面集中化控制油价的能力，那么目前大多数产油国都必须答应许多要求，特别是军事上的要求。这会让美军的部署于驻扎成本极大程度的降低。这可以极大程度的降低竞争对手军事实力成长为其带来的经济正面加成。甚至从一定程度来说，现在的 US 被某一区域强国变成了“在海岸线五百公里外才能保证速攻 budui 不战败”，而驻扎变得低成本和投送更便捷的情况下，美军就可以实质上再变回“我们 300 公里依然可以打赢”的状态。

鉴于此区域强国正在突破所谓的包围圈，那么 meidi 就可以借此继续堵口。

此区域强国要想能够继续存活，就必须找到自身可靠的军事控制区内的油田，并且还需要在军事上能够拒止美军的进犯。

这一区域强国甚至快是世界强国的国家的确有这个条件，如果这一国家速度够快即可掌握 nanhai 油田，但他们必须先把 meidi 的重返亚太的力量给顶回去，尤其是东南亚部分。

这就导致此国对于东南亚国家必须要有额外的补偿，这也是一种“拖后腿”，尽管这是必要的（想办法减小就好）。

但即便此强国控制了 nanhai 油田，第 14 和 15 条依旧能够影响其原油及石油工业。US 依然稳赚不赔。

17: 只要完成了第 16 条，那么就不可能有任何力量和力量集团能够干涉对 US 而言近在咫尺的南美洲事务，那么以上所有有利条件 US 就可以一直利用，而敌国将会一直吃这个 DeBuff。

重点难点：US 从古巴危机中学到了什么经验，为什么要让 weineiruila 的“军 ZF 获胜=meidi 获胜”。

US 从古巴 daodan 危机及越战学到的经验：控制或者破坏对方的政治机器，不等于能够建立起长期实质上支持自己的社会管理机制，不可能“全面盘剥”对方的各个社会构成，所以必须选择重点，也就是资源与暴力的直接挂钩。

(meidi 在之前做的，包括对 yilake，其实就是所谓的“新殖民主义”，盘剥对方的整个社会机器。但是后来发现做不到，所以回到了传统殖民的套路上来——你看，所以 meidi 经常把中国的非洲政策叫做“新殖民主义”也是情有可原的。毕竟按照 US 的路子想一想，在他们眼里我们的办法是挺像这么回事的。) 强行试图接管对方的社会管理机器和政治机器很容易“明确自己是个外来干涉的坏人”，并且 US 建立对方社会机器的过程中也受到了大量自身内部利益集团的“修改”，这使得最后建立的系统连在建设时的主观意愿上都没有平衡性，会让系统迅速失去稳定并最终在实质上不服务于自己。

同时，失败的夺取计划常常会导致对方不得不投靠向敌人的阵营——无论这个阵营是否能够硬件上直接支持这一国家或在军事上保障这一国家，它都会在这个国家被 meidi 消灭或者控制以前，让大量的战略资源流入敌对国家以增强它对抗 US 的能力。

但是呢，这次对于 weineiruila 的做法变成了“影响暴力并不接管对方的社会机器来直接获取资源”可能也是无心插柳的结果。

因为 meidi 势力在他们“全面干预”的地方常常混的不好，最近也是百病缠身。反倒是在一些非重点的由“商业力量进攻”的却做的不错。

注意：我说的“商业力量进攻”不是指“商战”，而是目标更精确的商业集团发动的军事进攻。

这个“商业力量进攻”最近的大成功例子不是 US 人，事情是欧洲人搞的。



我们可能还没有忘记的利比亚战争，也许你们看过当时的一些照片——法国舰队正在对利比亚发动 daodan 攻击，航母还在起飞飞机。

有些新闻照片上还有人家的西北风两栖攻击舰……奇怪了，人家明明没投入多少地面 budui，为什么这些攻击舰上面停满了吉普车和装甲车啊？而且简直超载了……

事实上在当时，欧洲一大票两栖攻击舰都被商人租了——尤其是法国海军，基本上能租出去的都租出去了，法国当局经常干这个事情（所以法国能屹立不倒并不加入北约阵营也是有独到之处的，它其实承担了大量的欧陆的对外军事服务，尤其是商业军事服务。这种商业军事化服务效率奇高无比，以至于欧洲能用相对羸弱的正规力量来完成非常多的海外利益争夺，这也是 meidi 冷战结束后一直想搞死法国的原因之一——还有，根据可靠渠道消息，这次黄背心运动有 US 的极大力支持。这件事可能也大大促进了德法提出建立欧洲联军步伐，因为 US 为了“预防”也要这么搞德国）。

上面的那些吉普车和装甲车全部是欧洲军事承包商的，虽然他们在 yilake 战争之后已经分成了多个子公司（法律上比较方便），但是他们常常聚在一起参加大行动（现在据说已经可以接入正规军的数据链和统一的战区信息化指挥系统）。在利比亚的此类商业租用的雇佣兵数量根据外界估算超过了 30 万，大部分都是石油公司与普通商业公司出资聘用。

虽然我不知道这个 30 万对不对，但是我知道这类商业雇佣力量已经超越了绝大多数国家的正规军力量，因为甲板上面挺的战车和直升机都是极其先进的，而且在必要的时候有公司直属的空军（主要是攻击机与轰炸机，基本上都是老旧毛子货，炸弹也是便宜的激光制导）与武装直升机营（依然古董，米 24 啥的）。

我咋知道的？这里有很多很多原因就是了……

利比亚主要是石油公司的守点任务，搞得他大多数时候都很无聊。利比亚 ZF 军被雇佣兵的空地一体力量给打穿了，被限制了空军力量的利比亚比想象中的菜太多了……事实上灭掉利比亚 ZF 军的主力就是雇佣军，欧洲各国的正规军跟在人家后面打酱油。

有些营地的就其人数而言，无论是火力还是工事，都远远比一般正规军强大特别多——强大到一个连的雇佣兵步兵可以依托掩体抵抗一个利比亚装甲连的地步（地上的 TOWdaodan 和不要钱一样的堆着，据他说战斗结束后这些东西也只会挑高价值的运回去，第二代反坦克 daodan 和轻武器弹药都是当垃圾丢在当地的——所以现在一些武装力量拿 daodan 当白菜用也有他们的一份）。

这种商业化进攻搞得不是国家级进攻那样“大而无当”，他们就不是冲着控制当地社会去的，他们就是瞄准既定商业资源目标去的，所以牢牢地把握住了油田就完事了，后期还控制了城市——结果反倒是 US 那种国家级的社会控制搞得 yilake 乌烟瘴气，虽然乌烟瘴气也是目的之一，但是 meidi 想要恢复的时候发现“想要破坏的东西是破坏了，研究了几十年，辛辛苦苦花大代价学会了高效率的搞破坏……但是想要搞起来的东西也没搞好”。

没搞好的问题也不大，核心目标倒也不是没完成——但是内部势力就会因此不满意啊，所以一开始目标就得定的这么大，结果眼高手低又是吃不下。

吃不下也就吃不下了，后来还发现“分胜利果实”的时候自己是能拿到，但别的组织就是空手套白狼，更赚。

这就给反对派留下了很多口实，但是目标定的太低又没办法争取更多力量的加入，搞不成事儿就没果子，没果子就不能和自己的下级组织交待……

俺寻思：这 TM 才是 US 两党在二战后越来越不和谐还轮流坐的主要原因吧？（我胡扯的，别在意）

所以上一篇文章评论区里有人问：做这么一件颠覆别人的事情就是为了节约成本？不值得吧？

经过我上面的那 16 条，估计不这么觉得了吧？

（从头到尾有好处，风险小，横竖不亏而且发展下去可以赚个大，值得的很嘛）但是节约成本不重要吗？还是很重要的。

重要在哪？

一：这可以直接提高行动收益（废话么这）。

二：最关键的是，这可以减少需要“号召”的国内力量和利益集团。而这又有三个子好处。

1：反应速度比较快，灵活度比较高，而且目标明确比较容易实现。很多时候就自然而然达成了“不管成败与否只是程度问题，横竖不亏”的目的。

2：打击效率高，时间周期可以拖长并按照自己的步调（相当于用自己的资金可以撑更久），这样省钱又降低资金流水的压力，变相的也是更大的降低了行动的成本压力，更容易拉拢兄弟单位一起下海，特别是那些平时“拿死工资”的部门。

3：最重要的：需要的支持只要更少的部门以后，后来的获利主动权也是这些部门更多的掌握，不仅不用分太多胜利果实，还可以专一的大幅度提高自己在国内的政治力量。

所以节约成本这事儿，也不可能只从“给大家节约成本”角度考虑，因为政治上的节约成本往往意味着某一利益集团可以集中的从一件事情上获取利益，这

也是 paixi 斗争的一个重大部分，不是用一张“全公司利润表”就能解答的问题。

（不好意思，有的时候篇幅长就是为了让一些比较萌的人说一下，我知道绝大部分人看前一篇基本上也就补出 16 条了。这些比较简单的解释又很长，所以有一些经验的朋友可以跳过了，跳到中国的一些应对策略那一段，这可能会在大局上让有一些生意会好一些，好很多。）

开公司不是开烧饼铺子，赚钱和亏钱从来不光是“总体”的事儿，更别说一个国家啦。

人家销售部用自己的资金干了一票大生意，没要别人多挤出预算，你说这销售部的地位会不会搞上去？肯定会嘛。

所以现在 meidi 就学会了一点：放开点自由度，解放一些政策，让下面的人自己搞搞事儿，苗头好了再投钱（但是看到后面……也许这个不是 meidi 学会的，而是被迫的）。

所以人家 meidi 瞄准的不再是“颠覆 weineiruila 并且直接去控制”，而是“让他们内斗，斗来斗去 weineiruila 军方地位就会提升，控制范围扩大”。

因为本来 weineiruila 经济系统就濒临崩溃，而这同时也意味着“ZF 对于军队的好处越来越少”。

meidi 做的只是抓住这一机会来个临门一脚，一旦 weineiruila 军 ZF 化了，那么 weineiruila 军 ZF 降低的效率势必让他们必须使用“最简单粗暴的盈利模式”，也就是卖资源产地——回到从前。

对 US 而言嘛，这大概这就是所谓的：欧洲老爷跌倒了，我站起来，我比我祖宗牛逼。

meidi 只要在这个过程中许诺在军事资源以及一些急需资源上“特供 weineiruila 军队”，那么 weineiruila 军方就会把这块地保留给 US。

啥？别的国家也想用许诺军事资源换地？US 海军了解一下？

还有的评论我就很不能理解，说这个“阴谋论，那么多环节都可能泄密，那就玩完了，不可能实施的”。

俺理解这种想法，是会很多人从这个角度考虑。不过请思考一下大局——人家在这地儿这情况下搞事情，需要保密？

在绝对的实力压制与绝对的蓝星区域拒止能力 NO.1 的情况下，这还要保密？根本没必要保密，US 也是堂而皇之的这么做的。新闻发言人还要扯一点有的没得而已——当然，这个时候新闻发言人也是挺痛苦的，因为有些事儿明面上就这么难听你也不好解释……幸好怎么解释其实也无所谓，就影响他一个玩意儿的工资不是？

哎呀，每当 meidi 搞这种事情的时候，那新闻发言人啊，是嘎韭菜似的换啊。

不需要保密的最重要原因，还是因为美军在那一块的实力是属于“天灾”级别的，对于任何目前蓝星力量而言，这都是绝对的不可抗力——至于说在别的地方给 meidi 捅刀子……平时都在绞尽脑汁的捅。

别忘了现在 meidi 还是绝对绝对强大的，别人都是想方设法尽力捅刀子的，所以 meidi 根本不用担心在“天灾”级别的事件上造成什么被动局面——yilake 这种地方离 US 太远了，别人还能伸手一下，南美洲谁能伸手？再伸手都是有限的。

真伸手大了，人家反应激烈跟你搞最后通牒，你肯定得信。因为人家有实力有



动机，你要么自己悠着点要么赶紧滚回去。

在整个美洲大地上，meidi 除了南极洲企鹅帝国以外谁都不怕。

没人敢动，如何被动？

联合国到这个份上也只能动动嘴皮子了，还要什么个阴谋？大大咧咧的做就行了。大方的做还表明了态度，更没人敢动，更不被动。

什么人道主义救援物资里面有燃烧弹啊，反对派烧掉人道主义救援物资被拍下来了啊……这些都不是事儿。

别的国家能怎么办？反对归反对，但是真正的反对都是有能力的时候才是真反对，才会有真损害。

至于影响全球稳定的就不多说了，对这种事情各国都是有准备的，心知肚明的，能长期应对的国家早就准备好了，不能应对的国家下跪用的护膝也买好了。

还有说军事援助的：疯，知道实力差距么。就算小规模军事支持，也是要建立在“有一定概率对对方的军事力量造成合理的杀伤”的前提下的。

有多大差距呢？美军知道你出港了，人家在你到以前，人家当场集结都能有 100+ 的作战舰艇，1200+ 的作战飞机，超过 20 万全体系的地面武装，其中十万还是可以依托码头直接投送的。

其他国家能到多少？我们就拿某个现在强起来的大国好了，按照它的投送能力，五艘作战舰艇+10 架直升机，没有固定翼，地面超轻装甲力量 800 至 1200。

US 大爷是超级大国，别吃了几天白米饭就想着去薅人家。全世界吃羊吃饭吃列巴吃土豆吃蜗牛再加上吃仰望星空派的所有人加起来都没办法在超过 500 公里的海洋投送距离上给 meidi 造成伤筋动骨的伤亡……所以别闹。

反正：只要你脚上沾水了就甭想和 meidi 叫板。最多只能是一只脚在陆地上，

另一只脚去踢水上的 US 佬，只要你是“世界第二”，那还有勉强有可能把人家踹出一个包来，其他的时候想想就……不，不用想，想多了闹心。

当你敢动用“军事”的时候，也就是默认对方也要动了——你动下试试？你现在别说动北美洲了，现在你动 weineiruila，就相当于 meidi 搞我们的湾湾。我们在眼皮子底下搞湾湾还要付出吃奶的力气……weineiruila？别闹……人家毛子都不动了，你还有啥可说的。

（就算是别的地方戳戳，那等于就是我们默认在对方后院搞事情）

人家说 50 多个国家承认瓜依多，这个说是对 meidi 表达立场也仅仅是“顺带说一下”，其他的 US 其实也没有争取这事儿——就为了一个新闻发言方便一点，稍微好听一点点就让外交官干这事儿？吃饱了撑？

大家也都知道瓜依多和马杜罗都是小卒子，甚至都不算是正规涂了色的棋子（都没转正），这有啥好表态的？表态了 US 又不会给好处，还可能会在跟中国或者俄国这样的国家说话的时候有点过节，何苦呢？

小孩才讲对错，大人只讲利益，国家只讲实力。

平时讲讲对错和讨论“法理”只是细枝末节上可以谈谈，多赚个零头也好，有的时候则是讨论“新的生意”。

但是一旦到了这种事情上，就只有实力，其他的啥都不是。

至于难听……你真当 US 老百姓在乎啊？或者说 US 老百姓就算知道这事儿“有违家常伦理道德”就会反对这事儿？

人家门儿清，人家不是活菩萨。

就拿老百姓更容易知道的，比如说 US 扣留孟晚舟，meidi 干这种事情不是一次两次了——人家不跟你走法律的。

华为还想跟人家打官司……当然过场还是要做一下，然后 meidi 毫不意外的放出了“非法取证”这一说法——万能的，meidi 一不想和你玩的时候就把你所有的事情全部“非法取证”。不仅证据无效还要罪加一等。

可以这么说：任正非要是去了 meidi，一瞬间就给 FBI 逮起来。

（欧洲一大帮子人都是被 meidi 这么整死整残。那些企业能怎么办？meidi 有钱有市场啊，而你要做别的地方的市场，真的做的太好了又会被 meidi 看上，meidi 舰队一横就全是他的了——如果你从一开始就很妥协 US 需求的话，他们打下来以后还会给你保留一点，否则不抢走也是搞坏。欧洲国家能怎么办？不能怎么办。）

除了一小部分“新闻上的 meidi 崩溃论者”以外，其他人有反应没有？没有，就算宣传出去了也没反应。

老百姓会觉得是什么“偷机密”么？有一部分蠢的还是这么认为，但是稍微有点脑子的不会这么认为——他们会在面对你的黄脸的时候“一脸忧愁表示同情”，一背过身就拍手称快的。

炮舰外交的时代结束除了其他很多原因以外，其实当今来说最重要的原因就是：现在能够全球有“坚船利炮”的国家只有 meidi。

还有个评论有个问题很有趣：“为什么 weineiruila 这么多年下来，ZF 还没能控制军队呢？”

道理很简单啊：weineiruilaZF 太简单了，基本就是个套了国家皮的卖石油的国企。

所以其实 weineiruilaZF 根本就没有多强的行政和社会控制能力，而且军方自己都有一定的石油份额，也就是说是有钱的。

军方没有直接掌管国家说白了就是怕麻烦……真的，就是怕麻烦，因为他们知道军 ZF 的下场——没有别人的支援，自己管理社会机器肯定是活不下去的，反倒是增加军内的内部矛盾。

在 meidi 还没有“转回美洲”的时候，军方最近的金主也只有 weineiruilaZF——反正 ZF 亏待谁都可以，反正丫的不敢得罪军方自己。

所以各位可以看到，就算 weineiruila 经济搞成这样子了，军队的装备保养却没什么问题。这可不是因为什么“敌人就在眼前”，而是没有办法，ZF 必须得给。

weineiruila 军方有多么“无视 ZF”呢？

看过《冲出亚马逊》这部国产电影吧？那个猎人学校是真实存在的——就在附近甚至同一所学校，weineiruila 军方还训练雇佣军和游击队。

正规军训练雇佣军就已经够夸张了（这是很严重的事情），更关键的是训练的游击队。

weineiruila 有很专业的反 ZF 游击队一直都有活动，虽然不能取得决定性的胜利但赚的盆满钵满，很多还能搞石油走私生意。

这些游击队咋这么强？训练的咋这么专业？

因为是 weineiruila 军方学校训的啊，训好了就上山当游击队打 ZF。

weineiruila 军方清理游击队？做做样子而已，真的和游击队打的是 weineiruilaZF 的警察部门……警察和正规军训练的游击队打，所以也难怪 weineiruilaZF 一直无法清理掉游击队了。

可以这么说：weineiruila 的国内反 ZF 游击队和 weineiruila 军方是有很多很多关系的，也是大量“weineiruila 军方赚钱有关部门”的主要客户之一。

墨西哥很多毒贩军队……其实就是军阀，事实上现在我们承认的墨西哥正规 ZF 本身也差不多就是个军阀级别的玩意。

哪里训练的多？毒贩精锐 budui 哪里学技术？

还是 weineiruila。

啥？ZF 要让军队来打游击队或者毒贩？不好意思，先给好处再给打仗。

这就是为什么 weineiruila 军队去打击毒贩和游击队时，明明可以用轰炸机和炮击把偌大的游击队和毒贩的聚居地给轰平的，但是却基本都使用特种作战。

**道理出奇的简单：特种作战便宜，ZF 就只能出的起这个好处。**

这像啥啊？这就像当年我国中统和军统嘛，而且还要更分裂。国民党给很多“所谓是中央军”的 budui 发武器发装备，他们自己装备一个比一个好，但是打起仗来不许诺给好处就是消极怠工——怠工打法更消耗武器弹药，战果那是基本没有，反而花钱更多。

很多国家的军队在我们眼里都是“菜鸡互啄”就是这么回事——他们的训练还真的没差到乒乒乓乓打一整天才死一个人的地步，他们就真的是随便放枪，打完以后就可以领新装备然后再拿去卖，而且卖的价格还很低。

所以 weineiruilaZF 没办法真的打掉游击队啊，因为游击队对于 weineiruilaZF 的压力本身也对军方有好处啊——你要是好处给的少了，你信不信老子把坦克送给游击队？

不给买新坦克？

好嘛，现在军队直接上山落草，就问你怕不怕？

你见过军阀给别人剿匪的时候赶尽杀绝的没？人家比 ZF 傻一半？

所以 weineiruila 一旦有“剿匪大阵仗”，weineiruila 军队打完就能增加一批



好装备。

就 weineiruila 这么一个简单的 ZF，无论从执政方法还是产业种类都是低效而又简单的，这根本没办法给军队太大好处——根源上说，就是 weineiruilaZF 根本没有要挟军队的资本和能力，因为这个 ZF 只要不是军人上去，大约都不会更差了。

甚至可以说在开拓财路种类的能力上，weineiruilaZF 简直都赶不上军队，真的也就是个管石油+管理多余人口的主儿……

你要是军方首脑，你会听这么个主儿？别说这个主儿能不能给更多好处了，说不定他都能把你的 budui 给搅黄了。

说到底，这也是个“分工”+“谁养活谁”的问题。

weineiruilaZF 本身分工很简单，它能得到多少和付出多少，军方心里有数，而且军方对于这个 ZF“替换后需要什么”也心里有数，毕竟太简单了。

所以 weineiruilaZF 的“底线”对于军方是公开的，weineiruilaZF 根本就没有什么商量的余地。

各位可以参考一下那些单纯以石油出口为生的国家，他们的军队是不是也都是不同程度的和 weineiruila 军队相似呢？

ZF 指挥枪，说到底就是 ZF 管事水平要比军队好，手段要比军队更先进和多样化，否则就管不住军队——其他的那些好听的“虚”的事儿只是一些小手段而已。

这里就要说个题外话：很多人啊，在说到我军的时候就经常扯出一些诸如“支部建在连上”这些事情，虽然这的确很重要，但这不是我军服从命令听指挥的根本原因。

所以说啊，就算中俄要帮助 weineiruila，我看在军事上能够既照顾

weineiruilaZF（能反恐）又能让军队开心的办法就只有直升飞机了。

这东西也不是什么攻击性武器，US 反应会有限度，更何况进入 weineiruila 对于 meidi 内部来说也有很强的反对力量，尤其是国会方面——至于为什么要放到下篇来讲了，很复杂。

我估计啊，大概毛子会派航校的人过去给人家搞直升飞机。中国呢会给援助，不过数量不会太多，应该是更新的电力设备或者控制板，当然会混在普通援助里面。

中国这么做不管怎样都是说得过去的，毛子这边肯定会引起反应。

鉴于目前的情况，什么中导条约取消什么的，原来的美俄军事协定或倡议肯定还有一个要被挑战。

核 wuqi 方面不太可能，常规方面能戳毛子的最好的地方就是黑海。

黑海因为战略威慑太大原来又很适合毛子作战，可以威胁很多国家，因此黑海是有非军事化倡议的。

这次毛子要是派人去 weineiruila，北约肯定要在黑海搞事情。

而且看现在的状况，毛子派人速度不会太快，早于四月中旬我当场吞翔。

当然，派直升机人员过去还有个好处——现在 weineiruila 内肯定还有 CIA 的人配合反 ZF 军搞事情，要是真的搞得厉害过头了……突然 weineiruila 军队打击反 ZF 军，直接火箭弹洗他们全村。

这件事情干的名正言顺，US 不干预这些人就白死，干预了又说不过去——要是因为这么点事情就动武，那么现在 meidi 已经动武了，人家没动武说明国内有压力。

（我发现我的长文下总是有一位同志提出的问题比较多，而且比较长，有些还

是目前特别尖锐不可以说的内容。But 我觉得看了这篇以后，大概这位朋友能够得出很多已经问过的问题的结论。不好意思我没办法在公众号里面直接回答，因为回答有字数限制而且过于敏感，但是只要结合上述内容，那么就不难得出这些问题的回答）

哦对了，我建议大家回头琢磨一个问题：查韦斯当年上台……除了 US 站台以外，是不是和今日瓜依多差不多个路数？

军方还是那个军方，ZF 还是那么个 ZF，同一个配方同一个味道。

这么想一想，US 干的事儿也就是多加了一撮老干妈——这盘菜的点睛之笔啊。

我知道，这里大家都会有个问题：卧槽，meidi 这么流弊，我们看上去毫无胜算啊！

Yes，如果单纯的从组织本身的力量对比来看，我们毫无胜算。

不是我泼冷水——就现在这个实力差距，哪怕是全世界加起来也都毫无胜算。

别想着靠团结靠经济等手段直接对付，我们蓝星所有人饿死的和崩死的都会比人家快。

但是关键之处与取胜点也就在这儿：对方最强的地方，也是最有可能成为稳定利益中心的地方，最有可能成为稳定利益中心的地方就越有可能形成派系，派系越加发达就会简化他们的运作模式，简化运行模式的过程中最需要清理内部的对手。

中国管这件事叫：党争。

党争和一般的斗争是不一样的，一般的内部斗争是“合作/竞争”关系，因为他们各自都不能形成一套独立性很强的组织盈利循环，功能有所欠缺。

所以一般的 paixi 斗争在基本面上是合作关系，各自的发展方向才是竞争关系。所以说双方尽管对抗，但绝不是“有你无我”的局面。

党争不一样，党争系统在很基础的层面上就形成了内部的“基础获利与组织方式差异，利益分配模式差异”

也就是说，党争实际上是另一种“阀”，但是它和“财阀”或者“军阀”的不同之处在于，他们是一种“政阀”，是一种针对内部组织结构的分裂行动，而且他们的活动范围将不仅局限在政治领域。

它们往往是由于组织系统中各级“功能上略有近似”的次级组织在长期的发展中逐渐产生了“功能重叠但服务对象不同”的现象。

这些次级组织在不断的区分服务对象后就会到达一个临界：有好几个不同的服务对象，他们最终可以一直在自己比较熟悉的次级组织里达成自己的目的，而且还能获利让自己的组织存活下来。

也就是说，这些次级组织综合一下，已经可以给他们自己“发工资”或“发地位”了——而且这个组织已经很大，其他管理手段和部门清不掉他们了。

这个时候就不再是“山头之争”而是“党争”了。

大家想一想著名的东林党是不是这样？

但是问题就在于：这些组织说到底也就是很大，管理机器去不掉，但这种模式发展下的组织并不能真正意义上的掌控全局——因为他们的组织机能还是欠缺的，只是大到清不掉而已，就好像减肥时候的肥肉一样（但这个肥肉是能咬人的）。

他们越来越大以后，最终会变得不得不处理全局有关事务，因为他们不会。

正是因为不需要考虑全局问题，所以党争获胜者往往需要的是“极多的道德标

准”，因为建立多了就有利于打击竞争对手，反正真正的打击资源是从组织上层那儿逼来的，所以可以肆无忌惮的做“道德标兵”（这种道德未必是公众意义上听起来很好听的。东林党只是因为普通人都容易觉得好听所以才知名一些）。

但是这些东西仅仅是“打击之术”，是一种手段，他们根本就没想去解决这些问题。

这就导致了几个恶果。

1：道德很多，很多道德其实是没必要的或者是超前的（大多数都不可能超前）。

2：大德和小德会混在一起，疯狂鼓吹“以小见大”，这是为了把现成的武器效果扩大化。

3：不遗余力的用道德干预法律建设，并且总是试图使用群体暴力。

4：不加以节制的不断低端化绝对化甚至口号化，用最不严谨的方式，只力图给“可能新来的”传递一些简短的洗脑信息，其中组织所包含的运行逻辑和解决问题的思路统统抛到脑后，只是为了增加己方人员的数量。这会造成组织开始使用广泛的道德暴力，而且这种暴力是可以利用现成的组织机器的，会形成一种“不断蔓延的 wenz i 狱”。

当然，不是所有使用这些策略的行为都能算得上是“党争”，只有这种行为进行到了能够“贯通上下”的一整条政治系统时才可能是“党争”，这种情况普遍存在但严重程度不同。

通常情况下，左派国家更容易产生党争——因为初始规矩更多。

法制化本身也是一种党争的催化剂，但其催化效果要从法制化建设的初期的组织程度来决定，组织程度越原始或者越“不接地气”，那么催化效果就越强——



因为这些东西都是不必要的存在，但是却一样可以“召唤暴力机器”。

由于这些冗余系统在平时对于大多数人缺少使用经验（没必要用），但是研究这一块的人就能够充分的在诉讼和对抗中用这一块内容对对方进行法理压制，这就使得“法律”变成一种进攻性武器而非社会的协调与交往工具。

这其实是一种变相的“获取组织成果与暴力机器”的方式，使用成本相对低廉而且易于被模仿，但防御这种方法却比进攻难得多。

这种法制化带来党争催化的效果在一些“空降兵 lingxiu”和“盲目照搬”的国家里很常见，比如说很多“留学归来的高级知识份子非洲总统”以及我们的邻居印度，因为他们的此类冗余系统实在是过于庞杂，以至于随便选一条都可以用于攻击，而防御方法的研究成本却又高的不可接受。

一般来说，这有两个妥协解决方案。

**1: 双标: 对不同的群体有不同的惩罚方式，比如说法律惩罚和 dangzhang 惩罚。**

**2: 司法独立: 注意，我说的不是 US 输出的司法独立，是美式司法独立。**

双标意味着有独立的内部人士和外部人士的惩罚标准，虽然可能发生内部人对外部人犯罪可能惩罚被削减甚至逃避，但是内部人对内部人的标准实际上比外部法律更严格。

这样就有很大的“人工裁决”的成份在里面，可以进行内部组织的纠偏，而且发动改革本身也可以“自我组织”。

但问题在于这种系统在普通基层机构（比如商人）的地位上升时可能会产生排斥反应，这可能会导致内部商业体系发展容易受限。

好处是这样的做法对于党争具有天然的内部竞争的修复能力，尽管它的“发作速度”不一定更慢，反而可能更频繁。

美式司法独立和他们宣传的司法独立是有区别的，宣传的司法独立是司法机关全体独立，这会导致党争瞬间爆炸。

而US的司法独立仅为裁决评判部分业务独立——搜集证据和执法机关则是极高程度的“人治”（尽管有相应法律规定，但那是在形成新机关的时候才使用的）。这种做法的好处是在日常时期，裁决机关的高度独立可以让大部分商业法律能够较为完善的运作，这对于日常经营是有帮助的。另一个好处是裁决机关可以扶持新成立的机关，这样能够使得新机关的初创流程比较少受到干涉（有背书，法院可以获得相应好处和后续政治权力的回报，相当于法院是半个风投）坏处也有，那就是在非常时期其做法就会很难受限变得极其粗暴甚至短视，无论是集中营还是 heishahui 都会大量启用与合作，此时法院在实质上被完全绕过并造成了裁决机关实际机能的丧失。过程中的代价也许可以接受，但后续的许多遗留问题则需要成立很多新的机关去解决，甚至根本就是把问题变成了新机关。

所以管理模式和机构会变得越来越复杂，部门设立数量和改动频次的增幅会越来越快。

而且由于势力之间的权力会不断扩张，机构扩展之后会慢慢的不可控的滑向具有独立运作能力，也就是说这种系统向党争滑行是不可避免且修正极为困难。一旦和普选制结合，那么其纠偏能力就基本上可以判断为完全失能——因为这时，“东林党”可以毫无阻碍的具备从基层到高层的一条龙组织，系统最大的纠偏权力机构（选举和投票）失能。

由于普选机制是具有天然的“互相攻击”的特性的，所以东林党一旦胜利就难以进行决定性根治，因为他们的攻击手段通用有效又简单，是内部暴力道德斗

争的最容易学习和使用的武器。

以上是分析部分，下面是反制部分。

我们可以从这几点下手，但是我们必须解决现实问题。

也许会按照如下步骤。

1：确保石油来源，而且必须在我们的 J 事控制区内。

我们唯一有可能达到的就是 N 海。但是为了保证我们的力量投送方向的多样性带来的 Z 术优势，我们不能只在本土部署，而且东南 Y 国家的海域也有石油。如果能将东南 Y 纳入我方的势力控制区，尤其是海岸线长的，那么对于我国长期石油生命线的保证至关重要。

尽管这的确可能还是会有一定的“吃了 US 给的效率 DEbuff”的问题，但是相对来说多地供应和内部市场需求的扩大，可以尽可能的市场化运行，这在一定程度上可以减缓系统劣化的速度。

不过我们可以想见，这对于东南 Y 国家而言毕竟是一种“特殊和做计划”，而且必须从长计议，因此需要一些“实实在在的互信”。

当然，国际上可没那么多实在的法律，所以这个互信得是“天然不容易撤”的才行。

咳咳，基建当然是第一个想到的，但是这只是其中一个部分，其实当年 su 联在手头经济能力不足，需要拉拢别人的时候自然需要多出一点这些东西。

但是基建有一个问题：虽然可以作为先导，也可以利用现有的工业资源（对于工业国相对不值钱），但是对方一旦反悔或者不提供互惠的好处，甚至将这些东

西强行据为己有也是没有办法的。

简单来说：这是 ZF 间交流为主的，附带的东西可多可少，所以这对于援助国来说就是“赌博”。

su 联以为靠这个+意识形态就能获胜，是默认自己能够获胜——毛子不够谨慎。所以，我们还需要 ZF 间以外的事情，另一个“天然不容易撤”的东西。

最好是那样的一种产业：我们不能轻易反悔，但如果我们严重反悔或者对方准备与我们对抗——对抗的过程需要收拢大量的政治资源，这可能会造成我们给他们的这个东西的重大损失，我们就是要挑选这种可以因为收拢而大量受损的资源。

比方说我仔细思索，觉得我们对东南 Y 一些地区的商业菠菜行为实际上是真正纵容的。

由于东南 Y 距离我们很近，所以这些行业对于中国的影响会比较大（经济上会有损失，还有一些司法上的问题），而我方力量实际上是可以大力干涉的，但我们却没有这么做。

菠菜和其他商业系统有一定区别，那就是它如果一旦成型，今后“菠菜”客户输出国想要禁止客户出境或者调查是非常困难的。

而且，如果对方想要和我们不好，也就是他们“反悔”了。那么他们在我们的力量面前至少需要统合国内的政治力量，因为很大一部分力量是“亲华派”——这些亲华派是谁，在这一产业中处于什么地位，我想我不用赘述。

如果他们想要反悔并统合这一力量，一定会从这个产业中更多的要求利益。

但是菠菜虽然的确是一个利润很大的行业，特别是从微观层面上来说，但它同时也是受到宏观条件影响极大的行业。

这势必会导致他们的菠菜行业大幅度萎缩，尤其是在我们可以在两个甚至以上的国家同时默许菠菜行业的情况下（与国人高度相关的）

菠菜是一开始不通过外交手段制止（我们可以做到），那么对于输出国就很难低成本的再次限制，而对于被输入国要想要对抗优势者并且对行业加以限制的时候又能自动利益缩水。

也就是说，基建+菠菜本身是一种对于优势者周围区域控制与渗透的平衡方式。

su 联爱“赌博”，我们不爱——你想对我不利，我一定也要让你不得利。

由于我们对于周边是优势方，现在我们的实力也让大洋彼岸很难插手这块地方，所以 su 联是在赌博的一方，而我们是让对方在赌。

基础设施建设等援助仅仅是“赌场里的免费饮料”，让他们成建制的使用我们的菠菜才是他们在我们这家“赌场”里买筹码的过程。

基建只是“促销手段”而已，不是 su 联那种“交出去又试图吓唬人的胡萝卜”。

老板和赌客的区别，重要的不一定是谁钱多和实力强，这是一个“身份”问题。

当然，种菠菜这一行业对于东南 Y 地区的发展，尤其是稳定的资金流入和商业活力是有很大帮助的，这在他们融资普遍困难的情况下是有极大好处的（国家贷款的问题在于分配机制，东南 Y 国家的贷款使用效率不高）。

这就相当于一个比较稳定，大多数时候基本可以保底的现金流，这当然是一个好东西。



而由于这种产业具有成立后除本国外无法“根除”的特性，这也就使得这一行业成为了绝大多数时候都不可逆的“被动保证”。

这本身就相当于一个预先的信用担保，展示了自己的长期交易的诚意。

很显然，这个代价我们是可以承受的，执行系统也是可以交由很多商业系统自行完成的——这意味着其中的利益过程不是由我方政治力量操纵，这对于对方来说可信度更高，且付出的成本对于我方而言也会低许多（各种成本）。

不知道我的那个关于 chaoxian 方面的事情能不能发出来，如果发出来的话，那么这里就可以“融会贯通”一下——那段 jinsan 胖清理叔叔的逻辑。

旧系统更替为全新系统不仅有三胖模式，也可以是旧系统的领导人去世，其利益集团开始重新融合的过程——这时这些集团可以承担更大的风险以获取新的控制权，这个时候就容易接受更多的与原来系统略有不同的合作策略。

比方说，2012 年 10 月 15 日。

我需要强调的是：我国现在的原油生产虽然可以满足 J 事需要，但是生产需要完全无法满足。而且由于我军现代化带来的燃油消耗的巨大提升，很可能会到用完战略石油储备后就只能做出一些不得已的选择。

比如说是供应 jundui 还是供应粮食以及生活物资的运输——虽然后者的电气化可以在很大程度上使用燃煤发电等其他能源，但是化肥和杀虫剂的生产是绝对无法满足了。

按照我们目前实力的发展，N 海和东南 Y 沿海是我们唯一可以有希望用硬实力长期守住的原油产地。

尽管 eguo 可能会站在我们这一边，但是如果 US 控制了南美洲进而控制了世界原油价格（绝对且快速的控制），甚至可以暗面上阻止对某些特定国家出口能力（控制南美后会强得多），那么 eguo 可能会遭受极其严重的打击以至于不得不在很多方面妥协。

因此我们不能把原油和燃气的希望寄托在 eguo 身上，必须有两手准备。

2：强化 J 事实力——如果 meidi 直接高效率的控制了南美洲，那么 eguo 可能不会撑多久了，只要 meidi 愿意，应该可以在 2030 年以前彻底搞垮毛子。

毛子不行了，虽然他们努力发展了别的产业，但是根据我现在的观察真的是没什么太大希望了。

这里最关键的就是核天平的平衡，毛子的真正崩溃其实在于他们有没有办法维持能进行全面核反击的核 wuqi 库。

不管从数量还是质量上保持核平衡需要付出的代价是极大的。

这里有两个选择，而且后者在常规思路上会非常疯狂。

第一个正常的：扩大我们的核 wuqi 库，这个是最为常规的策略。

第二个反常规的：对俄罗斯进行经济援助，让他们能够维持核 wuqi 库，而且核 wuqi 的控制权依旧在俄罗斯手中。

第二个看似很奇怪，但是从博弈的角度以及从 US 倾向的新型核 wuqi 使用方式上来看，后者只要能够克服内部的政治和军方阻力，实际上可能是更好的选择。

首先从 US 新型核 wuqi 战略来看，US 越来越倾向于“有限核战”。

简单来说, US 反思了旧时代核 wuqi 使用的“全面毁灭”策略的可靠性——随着掩体技术和人类工业能力的巨大增加, 这使得要想一次性突击将对方的核反击力量降低至可接受的范围变得越来越不切实际, 而且洲际 daodan 的突防能力也是个未知数。

在这种情况下, 如果按照旧策略, 尤其是攻击一些相对来说组织上层规模比较小的国家, 一旦发生了组织上层全灭或者通讯中断, 那么就有可能导致大量核反击力量并没有真正的被使用。

这尽管看起来是一件好事, 但恶果是 US 将会失去主要的核突击力量, 后续力量想要继续使用则需要很长时间。

如果对手指挥系统恢复, 那么这种被迫的延后恢复反而会给他们最好的要挟机会——他们已经一无所有了, 所以他们完全可以用全面毁灭或者大部分毁灭来要挟自己, 而自己已经失去了任何讨价还价的余地。

这个时候自己已经脱离了突击状态, 而后续的预案实际不会考虑“对方没有被毁灭”, 事实上这很难考虑。如果事情发展到这一地步, 那么内部力量必然会“图存”而选择妥协, 这个时候前期的核突击的所有努力也等于白费。

这很大程度上来说比对方发动反击还要糟糕——因为这很可能导致自己内部的政治组织结构崩溃。

所以 meidi 考虑了一种“有限制核战”, 也就是不想着一波灭掉对方, 这个难度太高。而是将对方炸的大半残, 削弱对方的核反击能力, 但是对方并不是失

去了全部。

而对方如果利用已经被削弱的核反击能力进行还击，那么即便是剩余核弹全部发射也很有可能在 US 的可预期损失范围内。

反击过后，敌国将失去一切还击能力——这个时候 US 的政治结构基本可以肯定得以保存，因为最重要的敌人已经消灭，就算自身损失巨大也没有任何关系，因为最大敌人被消灭以后就可以立即抽调原本为他准备的军力来对付任何敢于反对的内部力量。

当然，这段话在原文中没有直接说，人家只是提到可以把这部分兵力抽调回来维持社会秩序而已（不过考虑到 jundui 的从属关系，这时的维持秩序么……反正不是帮忙重建的。当然，也不会在乎生物与化学武器的使用了）。

也就是说 meidi 不再考虑“无伤或者小伤全收对方人头”而是更近似于打算“核 wuqi 使用正常化，或者干脆用一小半人口换取敌国全灭，这样抽调出来的 jundui 完全可以镇压国内的任何反对（这个时候已经进入了战时和紧急状态，常规的弹劾早就无效了，更何况在“图方便的”情况下，US 是从不关心法律问题的）”

这虽然看上去是一个损失巨大的方案，但却是一个比核突击全灭对方反击力量更稳妥的方案。

就算双方不上升到全面核战，那么在之后的磋商中敌国也只能接受核 wuqi 的 Z 术化使用，因为不使用对自己的损失会更大（因为在第一波核打击中常规军力损失巨大）。

不过可以想见：情况一旦到达如此地步，那么被攻击国的输面远比赢面要大，而且退一万步说对方的常规力量已经消耗巨大并且内部重建会极为缓慢，US 依旧能抽调军力用于镇压国内反对势力——就算国内有同等级的政治反对力量，但掌握那支“预备好”的对敌对方突击常规力量 jundui 的派系可以轻松取得胜利，因为他们已经准备好了燃料和弹药以及充足的投送方式，没人会蠢到从根本上反对这一已经完全准备好的派别。

在这种情况下，最佳的方法当然是“核反击与常规军力分成两个组织布置”，核反击一方的核能力强大而常规军力相对弱很多，而常规军力则正好相反，其核弹仅保留核威慑能力。

简单来说，就是核反击牵制核突击，核威慑可以加强核反击的效率并可以在万一局势突变的情况下用于威慑和反击原本的核反击国。

当然，需要突变为反击原本的反击国的情况发生的概率不是很大，只要我们能够掌握其经济命脉即可——这对于中俄之间来说并不困难。

这样的部署模式，无论 US 用现有的核突击还是可能以后会升高地位的有限核战模式，都更难应对这种核反击与常规军力在组织与大地域上的分散布置。

这不仅能够增强我们的生存能力和分散打击面，更重要的是可以腾出更多的常规军力，常规军力能够执行的任务更多，这对于我们这样领土广袤和人口众多且自然灾害频发的国家来说是非常重要的，更不用说以后的海外安全控制了。

eguo 相对人口少得多，而且保持他们的核战力也有助于让他们很多人“有事干”，甚至我们可以要求一些 eguo 领土作为类似“租界”的存在去生产一些基础物资，这样就可以进一步确保俄罗斯对我资源出口的可靠性，也能帮助其维



持基本社会秩序。

这个办法的最大问题在于核工业是利润及权力高度集中的，其中的“空间”会非常的大，所以一般来说要想出让这样的“权力好处”是非常困难的，国内的利益集团很可能会造成很大的阻力。

同时，这也有个最大的变数：由于俄罗斯是否崩溃的主导权实际上会在控制美洲石油资源的 US 人手中，所以我们和俄罗斯都很难进行精确准备，但是上述核平衡方式却需要很长的准备周期。

如果 meidi 太快折腾死俄罗斯就可能导致来不及，太慢折腾死俄罗斯则会导致我们国内的反对。

这种战略的磋商肯定是漫长而容易被窃取的，US 要改变石油策略相对就容易许多。

当然，我们也有很多办法来解决——还是我们自己内部需要调节，比如说外交就需要。我们现在的外交依然是对 US 为绝对重点，这一部分中就有很多既得利益群体（绝不仅仅是外交官），要想把他们很大一部分改成中俄重点是有困难的。相对风险折中的方案就是中国逐渐过渡到威慑为主但有相当反击能力，以 daodan 突防技术而不是核弹数量为主的模式。eguo 则继续保持现有模式，但我们只在对方绝对困难的情况下才施以援手，并且帮助他们更低成本的维护武器装备以使他们依然拥有较强的常规力量。

俄罗斯有较强的常规力量的另一个作用是持续威慑欧洲，在北约被实质削弱且欧洲北约成员国对 US 的信任日益低下的情况下，欧洲可以很方便的用防俄作为理由去研发新型武器装备，这些装备实际上是对更大的敌人“US”所准备的。

比如说近期 makeer 提出了“欧洲航母”计划，要想联合研制航母，名义上是针对俄罗斯，实际上是想通过增强欧洲整体实力避免 US 依托强大的 J 事实力来极大干涉欧洲自身的经济和社会结构。

之前欧洲除了法国以外的国家，不管是不是北约成员国其情报和经济情报几乎都是对美单方面透明的——尽管这不是明面交易，但是 J 事上有求于人就必然会产生默认的被收集情报的命运，而且这还几乎无法反对（因为安全在别人手上）。

这个从棱镜门披露出的一些内容里，也不难看出 meidi 对欧洲的钳制有多么大，欧洲正在准备“不惜一切代价”完成整体化以进行反击。

为了让他们的反击部署更容易有动力，让 eguo 这个在欧洲人印象里的传统敌人保有獠牙是有必要的。

毕竟对于欧洲这种“闽煮”国家来说，降低他们的执政难度也是很重要的。

综合来看，最有可能的就是中国会保持一支精而不多的核力量。

但是数量少往往意味着投入也少，专项投入于研发投送工具（比如 daodan 本身）的资源就会减少——即便增加了资源投入，由于使用系统的缩减也会导致“市场使用者”的缩水。虽然这一市场并非传统意义上的市场，但是这种“人多东西多话语权高”的使用者往往能够对新型装备进行更高程度的“验收工作”。

较大的“验收基数”可以降低专项投入中研发经费的浪费，提高工作效率并减少造假行为的发生，这一点想必大家都深有体会——其实这就和公司搞年会差

不多，观众越多一般相同的经费下节目就越不敢怠慢。

为了降低这一块支出并提高基本可靠性，我们当然就需要发展“相关的周边技术”，比如说新型的变轨卫星，新型的运载火箭（尤其是快速发射的运载火箭）以及多平台火箭技术。

比如说最近就有一所大学搞了个“无人潜航器从水下发射探空气象火箭”的项目，这一项目旨在“提高对高海拔地区进行大气观测的能力”……

用无人水下潜航器从水下发射探空火箭来探测高海拔地区的想法还真是别出心裁呢。

这些技术因为具有很多实用化的功能，所以本身可以受到真正的商业市场的检验，毕竟只要技术成本低到一定程度，商业系统是愿意使用各种新型技术的。

这些新型技术实际上和军用技术差距已经不是很大，军方只需要在这些技术基础上投入更少量的专项资金就能够达成目的。

不仅能省钱，而且能从民用市场的很多数据和开发出的用法来启发武器所需指标的设计，达到更可靠的作战效能。

这也是一种军民融合，并且在很多领域上也已经开始实施。

现在也是一个好时机，因为民间不可能有人用得上核弹头，却有更多人开始需要使用各种航天与高层大气设备，而核弹头技术已经相当的洗练并在可预见的未来不可能发生重大更新（第四代核 wuqi 还遥遥无期，并且第三代核 wuqi 对于地球战场来说也足够用了）。

3: 多元化我们的境外投资和经营类别，增加利益组织类型，扩大利益组织涉及的地域广度。

这样做的目的主要有以下两个。

1: 多元化的经营项目可以更好的抵抗 US 的 J 事风险，即便发生了 J 事干涉（例如说对我方投资的国家进行封锁），那么也一定会有大量的中国相关经营者存在——如果美军要直接介入的话，就增大了他们每次干预的成本，所以这对我们来说稳赚不赔。

虽然 meidi 可以依靠宣传战来让当地反对中国，但是毕竟 meidi 对非洲干的“好事”实在是忒多了，所以短时间他们实在是很难再忽悠了——更何况中国给的好处是显而易见的，US 人说的玩意儿过于天马行空。

2: 多元化经营可以大大增强 US 情报部门的负担，或者说他们的职工“捞好处”的机会越来越多。

所以我们即便在现在也可以很明显地发现一个特点：在敌对国进行多元化经营时，至少 CIA 的行动会越来越“磨洋工”，这是因为继续拖下去对于在经济情报和政治请报上比较拿手的 CIA 其实是有利的，而 CIA 在这些方面也往往是排头兵，很多情况下比他们上家 NSA 相比更加接地气也更能得到一手利益。

这个时候就可以在对方内部形成天然的“攻击阻力”。

事实上在新的 meidi 情报部门分划以后，由于子系统项目增加以及分工更加明确，这在提升特定情报的搜集效率的同时也让“山头”更多了。

这种新增的划分很大程度上也是党争持续增强的结果——党争的第一步其实就是分工过程独立，然后大家都可以寻找到合适的“合作上下级”，当大家都找到的时候原有组织给他们划分好的上下级关系就比较失灵了。

这个道理谁都懂，但是却不代表能够解决，所以还是在继续分工和拆解来维持组织大致的当前形态。

这就是 US 系统的固有弱点——他们劣化速度不一定算快而且在劣化过程中会保持一定的效率（子系统效率削弱较小），但是基本没有大范围纠偏能力。

有些系统则是劣化速度也可控但是子系统保持高效相对困难，有大范围纠偏能力，但在单位时间内和同样的操作水平下出错风险会大一些。

中国是后一系统的典型代表，通常情况下要想降低出错频次且控制劣化速度是需要长时间实践经验累积，这样的系统的收益是取决于操作水平的，也就是各个层面上的执政者的基本功与基本文化（执政文化本身就是经过实践后的策略集）——如果时间够长，实际上前者也是很可能会演化成这样的结构的（这样的结构可能需要整体稳定而不发生明显的大范围周期性灭绝与剧烈环境变动事件，这时生态位里面的大型长寿命复杂动物占比会变多，反之则会出现更多蝗虫这样的短命但繁殖效率极高的相对简单的生物，当然这就是另一个话题了）很显然，后者系统要想战胜前者的系统，其最主要需要瞄准的方向就是加快对方的劣化过程。

我们从上文综合下来便不难得出一个方法，那就是“敌人扩大自身多元化经营的范围时，尤其是在敌人可以相当部分干预和打击但又不能全灭的部分扩大时，



US 式系统就会陷入难以遏制和逆转的部门增加与山头增加的过程中。”

虽然我们感觉中国的机关种类增加也是多而烦，常常觉得非常讨厌。但如果我们反观一下 US 的话，那中国的机关数量虽然也在增加，但大多数时候进行纠偏是可以裁撤的。

US 的机关虽然看似常有裁撤，但是我们可以轻松的发现 US 的机关裁撤和中国完全不是一个路子。

中国的机关裁撤在必要的情况下是可以大范围的强行剥夺此机关的控制权的，当然通常的情况下会选择更温和的“创造虚职”来解决一部分问题。

这样看起来浪费，因为这些虚职看上去是“只拿钱不办事”，但实际上一旦一个机关成为了虚职，那么它就会逐渐丧失其实际从各项资源的向下获取和向上索取能力。即便这一机关最终不会被完全撤销，它通常也不再具备很大的决策或者组织上的风险。

可是如果我们看 US 的机关裁撤，我们可以发现 US 的机关往往不裁撤而是“合并”或者“分裂”，而且以分裂占据绝对多数。

meidi 能够正常有效裁撤的机关类型只有一种，那就是单项技术攻关的部门，这些部门有的时候还是能够完全裁撤掉的。

但除此之外，meidi 几乎所有的“裁撤”实际上差不多都属于“明降暗升”或决策层哪怕中层人员都会并入到另一更大单位中，且具有实际权力——哪怕这个权力只会导致混乱。

外界最容易看到的是美 guojun 方的军官在退役后会大量的进入军工企业，特别是海军陆战队。

在我们之中有一部分人错误的将这些人理解为类似我国的“一些挂着虚职的军代表”，但这实际上是完全错误的。

美军军官进入这些企业或者一些部门后的确是“无所事事”的，平时就打打酱油浪费钱，有技术的岗位他们其实是干不了的，而理论研究方面他们的等级也远远不够。

如果在中国，这些挂着虚职的人虽然也有一些权力，但是在决策方面他本身是不具备有个人的权力的——就算是耀武扬威其实也必须完全依靠上头给的“虎皮”。

US 不同，US 的干涉是可以用“个人权力”的，这些平时挂着虚职几乎完全不懂业务的人在关键的决策上是有实际干涉能力的——比如说哪些指标放水，哪些预算到最后才告诉人家超标。

这是因为 US 的系统是“自下而上”的权力构成，这些军官在成为“虚职”以后既代表着军工集团的利益但同时也代表着官僚集团的利益，但是他已经在军工集团里了，所以他就是一个“有军工集团支持但更懂官僚系统的人”，这使得他本身就成为了半个“业务员”，或者说“内部说客”，这又为更上层的说客充当了基础，形成了新的自下而上结构。

这种模式从一定程度上是很好的，比如说它在一定时期会被冠以“服务型机

构”“高效率且有主观能动性”等等美誉，让人觉得他们真的是“殚精竭虑为大家服务”。

但是一旦过了一点时间，通常不超过 10~15 年，这一周期恰好是“一个人进行三次重大升职和资历的绝对差异”的时间周期。

这一波人将会永久性的在这一组织机器中形成新的上下级关系，上级可以依靠政策手段管理下层的人而且这一管理方法是脱离于整体组织机器的，就算本身没有明文规定也可以创造出来。

由于这一波人已经具备了他们所属组织内的大量不同层级的权力关系，这一部分人就可以集中力量进行“逐个击破”，并且由于他们的权力更加错综复杂而无法加以消灭，或者说消灭过程本身就会对整体系统产生动摇，得不偿失。

因此不用说 su 联，可以说整个西方系统对于这种事情的强行解决方案就是大清洗，sullivan 大清洗了，US 也大清洗了（胡佛时代），只是因为 su 联在冷战中输掉了，所以坏事能够捅出来的多一些罢了。

但是，大清洗虽然能够制裁“一大批”此类小组织，但是它处理的过程中却会形成一个更大的“自下而上”的组织，而且深入整体组织的更高决策层中去。

如果一个系统一开始有了这么一个组织，那么利益的多元化会导致更多的小组织加快出现，那就又需要一次大清洗……但是大清洗是无法清洗掉之前那个清洗的主要力量的。

这大约就是西方组织为什么从繁荣到衰败常常是一个指数型加速的过程，因为

大清洗这样的行为就等于是“利息滚利息”——能“大清洗”的利益集团越来越多。

虽然这在中国系统中也会出现，但是中国系统只要在信息不算太不通畅就能够取得这一组织的发展信息，必要的话在大多数时候都有能力切断的。而且在大多数时候，中国就算清剿了敌对势力也更像是“作战”而非“大清洗”，并不是依托于成立一个新的自下而上的更大型机构去消化自己不想要的机构。

这么一想，俗语中的“欧美玩规则，中国玩平衡”也就很好理解了。

所以中国的衰败往往是更加线性的（迟早信息系统还是会被人钻空子，毕竟大家都熟悉了，而且这种自上而下的系统中下层一旦找到了一个钻空子的好方法是很难向上传递的）

最大的差别就在于：西方的大清洗本身是一种“消化”，大组织消灭小组织其实只是“吃掉”了而已，清洗它的大组织本身可以从中获取很多“营养”。

中国的限制措施更像是“对战”或者“停机”，参战的力量能够得到功劳和一部分消灭的小组织的控制范围，但是很难吞并或使用这些小组织的资源（无法杜绝，但降低了速度）。

说到这里，大家也就能想到为什么要多元化：增加对方从最基本层面上的“小组织”出现速度，并且让上层已经发生对立的组织因为竞争需要而进行更多次的“内部清洗”，加快继续产生小组织的效率。

最为理想的结果：由于整体组织已经分裂为很多很多完全从上贯通到下层的内部组织，党争也就出现了。

党争一旦出现，那么此时竞争就会由复杂的控制转为“对内部最重要却很简单的资源的控制”——当然，斗争到这一地步，大家对于 jundui 的争夺就会使得 jundui 本身被分到更多利益，从而在实质上变成一支“无归属但有力量”的集团了。

简单来说？

**就是 US 逐渐变成 weineiruila 了。**

大部分“普选”的国家都逃不过这一命运，因为普选本身非常便于“大清洗”——无论是用道德还是用法律，或者用福利。它本身也是一种现成的“自下而上”的渠道。

你把基础交给别人——你就失去了从根本上控制分裂的能力，并且它总是会比崩溃的那一刻原始的多的形态下重新开始。

你不把基础交给别人——你的管理方式就成为了闭环系统，必须 100%正确和精确才有可能永久维持。

从这里我们其实可以得出一个结论：即便我们今后发生了冲突，即便 US 获胜，US 之后也活不了多久。

因为在现代信息与运输条件下“世界变小了”，这一方面使得内部的次生组织发展越来越快速，另一方面是对外获取资源的机会也会变少。

在自下而上模式下，唯一的长期生存机会就是保持胜利，在对外获取资源以及组织扩展的空间的速度上超过指数型增长的内部次生组织的速度。

这些资源和扩展空间可以是领土或者领海等一切需要更大组织获取利益的东



西，但是对于可预知未来的人类来说，其主要的对象依然是领土或者海域，而海域很大程度上也取决于领土。

很显然，在“地球变小了”的趋势越来越明显的当下，要想通过更少的资源和方式去满足指数型上涨的党争胃口就更困难了，会很快到达当前技术条件下的上限——除非 US 能在 100 年内可以大规模星际航行，但是我们都知这在技术上是很难做到的。

从这一点来看，我们只要让我们的利益体系变得复杂化就可以让 US 的系统也愈加复杂化，而且这种复杂化是不对称的——党争越多，复杂度增加越快。

但是这里依然有个问题：如果我们在国内来增加复杂度，那我们的劣化速度很可能也会大大加快——无论采用哪种模式都会。

鉴于 US 在硬实力方面比我们强大许多倍，我们实行那种“自损 200 杀敌 1000”也许看上去很划算，但这也是皮洛士的胜利，更别说硬实力更强的一方更有机会找到很多既有的弱点进行打击，那么我们把鸡蛋放在一个篮子里就更危险了。

我们打败敌人是为了活下去，不是为了鱼死网破。

较好的做法大家不要见怪。

那就是“国内严管紧缩，把我们的一部分商业力量往外送”。

可能有人要说了：卧槽，这样不就“人跑掉了”么？

我跟大家说：不用担心，meidi 在商业信用方面不光整了我们华为，而且前段时间还用类似手法整了一些欧洲企业，并且这一手段肯定已经无法再被遏制了——现在很明显的可以发现，meidi 已经不再是高层力量在决定这件事，而是“派系”可以开始高度的独立完成这项工作。

他们看似现在效率比以前还要高，但同时意味着他们的“派系”即将升级为“党争”。

我观察的套路也很简单：US 的很多大型企业，尤其是劳动密集度相对较高的企业并没有提高竞争力，而是已经走入了“纯粹拉拢政治势力，强行并购对方高盈利部门”的路线。

虽然 US 这件事情以前也经常干，但那是基于这些企业的竞争力本身也在拼命提高，他们是通过金钱收买大量中等官僚系统来达成“违反信用”的强行交易，本质上是为了进一步提高效率而不是打击自己的对手。

现在并不是了，现在他们是在利用手头较多的选票来拉拢议员来给他们续，获利方式的变化已经让原始目的发生了倒转。

最明显的迹象就是：原来 US 喜欢搞对方技术最密集的部分，比如说打掉加拿大的高端航空工业，打掉欧洲的一些强有力的水务与电力相关部门或公司（也有通讯的）。

他们主要是打击技术上的对手，并且还尽可能的搜集他们的技术——别以为 US 技术先进就不需要别人家的技术了。

而现在，meidi 的此类事件已经转向了“打击盈利最高”的部门，打击技术的才是其次，本质上只是想吃掉盈利部门然后赚一波而已……

如果说这也情有可原的话，那么现在发生的事情就奇怪了：US 已经用对付华为的手段对付了好几家欧洲企业（由于任正非没去 US 所以没抓到，但是那些欧洲董事长和企业主就没这么好运了），并且强行并购了他们的盈利部门。

但是！这些被并购的部分很快就消声灭迹了——不是被并入了自身公司，而是本来被欧洲公司做的盈利的项目很快利润就缩水了。

这一点在通用电气和 AT&T 的此类项目上尤为明显。

在以前，人家用同样的肮脏手段去并购别人以后，往往是技术可用并且旧市场可用整个部门反而在 US 的高度商业自由的环境下发展的更好了……但是现在……

尽管这可能有很多其他因素干扰，但连续五六年这样是不正常的，其中肯定有某些基本的东西已经改变才导致这一状况。

我能想到五六十个可能相关并且可以获得一定支持的看法，比如说欧洲反击以及 US 内部的实业状况等等，但是这些理由都不如“官僚化”更能够解释当前 US 的这一状况。

很有可能的就是：一部分 US 的企业集团+中层官僚集团已经形成了几乎可以独立运转的，可以合谋的系统。

此时，本来属于商业的企业组织越来越官僚化。

说句老实话：能吸血的话谁还辛辛苦苦的干活嘛，风险大不说还得自己掏钱。你看，现在让自己的项目和 FBI 和 CIA 分果果，上家还有 NSA，他们的保底都是 US 人民的税金。

既然少数部门就能执行对“目标”企业的攻击，那么我需要打点的人就少得多了。更为方便的是，也不用担心有人为此搞自己，因为这边有当地政治力量来支持我，虽然别人硬要搞我还是可以的，但在普选的情况下搞谁不是搞？我又

不是最软的那个，捏我干甚？

自下而上的系统的竞争者就喜欢捏软柿子，而且是每一层都捏各自的软柿子。

虽然说自上而下的系统也会这样，但是“上捏下”时候的“软柿子”也是可以很硬的——大锤子可以敲小核桃，而且一般来说不用付出提高组织内部不稳定度的代价，至少在同等发展水平下相对而言不严重一些。

那么，我们就应该“推波助澜”，我们把内部力量特别是商业力量往外送，这本身实际上就是一块肥肉，只是这可能是一块无主的肥肉。

meidi 情报组织的私活的一大部分就是找这些肥肉和“卖”这些肥肉——这一过程可以大大加强 meidi 的新内部党争系统的诞生，因为这可以帮助很多 US 的企业与系统更容易地迈过“吃肥肉而不拼效率”的坎儿。

看上去“我们送肥肉给他们吃”总有一种“肉包子打狗”的感觉，哪有自己往别人嘴上送肉的？

但是，我们就算观察自己的历史，甚至哪怕看看 36 计都能看到这些“貌似是送肉而且真送了一些肉”的策略，很多策略也都基于这一点。

道理非常简单：如果让 meidi 自己慢慢的垮掉，如果我们不是做出“送肉”的一方，那么对方的很多系统就不会因我们而发生内部争端，不会在进攻我们的战略问题上发生实质性的内部分裂。

这就好像在侵华战争时，如果中国没有之前那么多“当肥肉”和“当各种吃法的肥肉”的经验，那么日本陆军和海军的进攻思路就不会相对来说有那么大的分裂——本质上来说，虽然日本陆军和海军是有矛盾，但是他们对于进攻中国如何获利这一点上的方法论的完全不同则有更根本的原因。

这从很大程度上削弱了日本攻击的效率。

这样听起来好像对我们“很憋屈”——没办法，我们是弱者，而 US 不会安静的垮掉，至少我们不能这么假设。

而在可预见的未来作为各方面的绝对弱势方，要想以弱胜强最可靠的方法就是分而治之。

战斗中的分而治之是通过运动 Z 术或者突袭来达到目的，而在整体战略上则要通过分化对手内部政治体系内的各种获利结构才能做到。

对自上而下系统，当然是要腐化他们的高层，为他们的高层提供不同的直接获利甚至暴力实力的渠道，帮助他们形成对抗动机——如果成功了，自上而下的系统往往会发生“大臣”篡位的状况，一般靠的是“突袭”或“偷袭”，本质上就是在目标周围形成一个秘密但高效的小规模队伍，其他人只要不明确反对或者安排好篡位后的利益分配即可。

对自下而上的系统则必然是“以夷制夷”的方法，说白了，就是“独立系统与独立系统的对抗”——只是上一次是国与国之间的以夷治夷，这一次是单一国家内的以夷治夷。

当然我很清楚，现在 US 的政治结构还是相当稳固的，只是有一些固有毛病而已——但我们要想胜利，除了分裂对手力量使其不能拧成一股绳以外没有更好的方法，要去尽量加速他们不可逆的问题的扩大。

这里大家要思考一件事情。

“自下而上”的组织都特别注重“情报获取的名义优先权”。



“自上而下”的组织都特别注重“权力差序的名义安排权”。

（我没说反过来就不注重了，我只是说第一优先顺位——实际上，它们可能分别只是在各自组织之间互换了第一和第二重要的位置，但这么一点差别构成了组织间的极其巨大的差异）

所以我们每送出任何一个商业力量，本质上就是增加了一块肥肉。这一方面可以促使 US 的内部分裂与吸血组织的诞生（根本层面上），还可以尽量减少对于国内系统的影响——减小中国国内的组织类型增速太快而导致波动的可能性，而且 US 瞄准的目标也不会全部针对在中国国内，这样可以更大程度上减少他们在工作时“顺带”刺探到中国内部的其他重要情报，稀释他们的力量。

稀释力量的过程不仅会造成他们“额外”的情报获取，更重要的是他们更希望将这些专项情报变现，会更加的“有的放矢”——这个目的不是情报获取系统制定的，而是他们的额外金主制定的，很显然这种“缺少额外情报获取的专项合作”既然可以增加 US 内部的分裂力量，同时增强分裂效力（因为额外情报对于联邦当局很可能更有用，而这些额外情报的减少是有利于减少联邦对于各级组织的利益的）。

**强化“党争”组织对于 US 的控制，弱化联邦 ZF 的实际控制力。**

这种做法怎么说呢？以前有个评论区说我看起来精明，实际上是个铁憨憨是。这还真是，我身边每个人都这么说。曾经和我对着干且还活着的人直至现在也都这么认为。

他们都能得意洋洋到最后一刻的前一秒，因为他们几乎总能打赢我，直到最后一刻。他们要么是病倒了，要么是精神出问题了，要么就是队伍突然散了或者

叛变了——对体弱的人我用麻雀战，对家里压力大的对手我用定时袭扰战，对手下不安分的大家就都懂了。和我作对的人永远会有发不完的指令，听不完的汇报与请示。他在死掉或者抑郁症离职以前参加不了一次家长会，照顾不了一次生病的老母，参加不了婚礼和葬礼，和老婆睡不了一天安稳觉。

要记得：战争的主体永远是人，不管对方的市场份额有多高，手下干将有多么强大，但你只要把他们管事儿的几个人从生理或者心理上摧残到死亡或者接近死亡的地步，那么你就一定可以瓦解对方（当然得用正当手段），这种摧残方式绝对不一定要靠 Z 术上压倒对方，因为事实上胜利和失败常常一样难以对付，你要不断地给对方创造各种微小但麻烦的胜利——只要你在事先就有准备，你付出的努力和精力会远比对方来的小。

精力好身体棒又敏锐的年轻敌人最难对付，他们很难拖死，所以一般只能从情感生活层面下手，在他难过的时候制造大量看似很复杂的信息让其不断处理，这样可以把他变得神经衰弱，加把劲能继续整到更多样化的神经官能症，这就基本确定能赢，他不因病休养也能自杀或者被车撞死——顺带一提，学一下焦虑症和强迫症的发病机理，神经衰弱配合强迫症和焦虑症能整死绝大多数哪怕“钢筋铁骨”的人，但是强迫症和焦虑症需要“对症下药”才能制造条件。

敌人也是人，你只要把人去掉了，敌也就不存在了——打垮敌人的有生力量最好的办法也是可能和平的办法，就是摧垮敌人的作战意志，而且最好让他不知道是你造成的（你只需要对方死就可以了，不需要耀武扬威）。

我虽然不希望自己赢得惨，但我更希望对方不知道自己是怎么输的，因为这样

他们就没有翻盘的可能性。这就是我的个人经验：让敌人不知道自己怎么输的时候，你就能一直赢。

很多人都有个烂到家的习惯，那就是要让对方输的心服口服：这种人都是小聪明，因为对方心服口服就代表他知道自己这次怎么输的，下一次他可能会修复这个漏洞。

要我说，这是因为绝大多数人都没有“干掉一个人”的觉悟，以至于希望通过“吓唬别人”来让对方以后不再打什么算盘——但是敌人就是敌人，怎么可能会不打算盘呢？就算他不敢打，他也可能因为别人的要求而不得不打。

我胆子比较小，说话有时候都畏畏缩缩的，不觉得自己能够吓得住别人。

这也是我唯一的心理优势，在别人想着吓唬我和让我心服口服的时候，我已经开始着手干掉对方了。

我为什么能去那么危险的地方？因为我奉行一个简单的准则：永远不要拿武器指着别人的脑袋，没有警告和威胁。隐藏的武器才是真正有效的武器，亮出来的武器只是招牌而已。如果你亮出武器之后解决了问题，那只能说明你处理能力已经达到临界，其实你应该撤退。如果你无法撤退，那么你就更应该突袭而非亮出武器壮胆，你应该一边流泪一边缩在角落，央求别人能放过自己，然后找准时机解决一切问题（放心吧，当你把所有精力都放在如何找准时机上的时候，你是不会恐惧的，因为你没有闲工夫）。

亮出武器永远是错误的——至少要这么默认，只有极少数情况下才能亮出武器，

但我实在找不到除了和女人在床上以外需要提前“亮出武器”的时候（当然，我对于我的武器很有自信）。通常情况下别人不应该记得或不能再记得你用了什么武器。

那些书本达人和宏观的家伙总是扯着什么占有率，什么市场策略，但真正要杀死一个人的是那些最微观的东西，吃喝拉撒睡觉啪啪啪——有时候慢就是快，踏踏实实的一个接一个杀敌常常比一股脑采用一大堆策略强。

明面上的声势浩大只是佯攻，真正的进攻应该永远埋伏起来。

一个个杀敌，收编对方的力量或者制造一个“只有你才第一时间知道”的空挡，你才能实实在在的立即吃掉一大块对方的肉，这时你以前喂给他的肉根本不算什么。

如果你了解敌人犹如在其卧榻之侧，他看你却只是普通一敌，那么他大概是要输的。

在党争这一点上，minzhudang 显然是捏到更软的柿子，但奈何 US 共和党正在努力对抗——别看共和党上台以后一般对中国好一点，那是很大程度因为我们之间的相似度高于 minzhudang。但这正是我们所不想要的，minzhudang 的“瞎冲突”虽然看上去对我们凶神恶煞，但是时间已经到了 2019 年，US 已经开始真正瞄准我们，所以比起当年我们虚弱时要尽可能让他们“提携我们发展”尽量好声好气，弱化和分裂他们在现时可能变得更加重要。

当然，只要我们先这么做，我们也是当前相对来说最有实力这么做的，这种情报稀释过程也会解放一部分欧洲与 eguo 的压力——尽管欧洲不是我们的朋友，

但这个时候他们对 US 的力量对比会变得不那么惨。

欧洲人和 US 实际上在组织基层和文化上是有很大类似的——而亚伯拉罕废物从来都是把自己人当作最具威胁的敌人的（中国也是，只是中国人并不是基于同样的原因。中国是因为长期的强大导致外部敌人已经基本消灭，而欧洲则是一直血斗而形成的习惯。也就是说中国把自己人当作最大的敌人是政治和管理需要，欧洲人把自己人当作最大的敌人是竞争习惯使然——我们也可以察觉到，US 也是继承了这一特性而且玩的更狠）。

让敌人多一个敌人总归是好事，更何况增加的还是最六亲不认的敌人呢？

所以无论是去柬埔寨搞事情，还是去世界其他任何地方搞事情，只要能把我们的利益集团输出出去，无论是可能打败对方的强敌还是肥肉，这对于分裂 US 内部结构都是有很大好处的。

Ok，上面的内容显得“很理想化”。

当然，问题不在于 meidi 是不是会上钩，或者上钩以后有没有用——有用是肯定有用的（废话么）。

最大的问题是我们自己内部当然也有相应的阻力，很显然一些行动是要触及我们内部集团的……所以，从某种程度上来说“国内收紧”本身也是对这些集团的一些诱导和补偿措施。

不过最大的好处在于——无论做到的程度如何，只要在没有特别大额外代价的情况下，它都或多或少的能够带来好处。

这一点对我们很重要：我们得稳，弱势者最怕的就是内部不稳。咱现在可不能



赌。

这一点就和 US 针对 weineiruila 所做的套路是一个意思。

不一定能大赚，但是也不太容易亏，而且还有个特点：出力越是柔和，越不容易亏。

走一步看一步。

打蛇打七寸，打组织削核心——这不仅仅是因为打那儿是最狠的，关键是你一下没打死对方也很难还手，你不容易有损失。

那么，如果结合这“对抗 123”，其实从宏观层面上就不难得出一个“周边战略发展的国家顺序”。

然后下面呢，我会把一些内容统合在一起说。有什么不明白的话可以从上文中自己再次寻找答案。

当然，这一部分可能也是大家实际上最关心的，毕竟和投资有关，和钱有关。

下面的内容将会整合上述所有内容，不过想必能看懂的，那 16 条看完到这里应该不用说也懂，没能看明白的我也没办法，这事儿说到底是要有感觉的。

我大概明白为什么金灿荣说“未来 30 年东南 Y 的局势我看不清楚”——可以看一下观察者网上面那个《世界未来 30 年之变化》的演讲。



顺带一提，最新的金灿荣在香港大学的演讲也可以看一下，然后对照这篇文章，你会有很有趣的感觉（仅限于一部分“不严谨”“不讲法”“没有高洁品行道德”“没有极高度信任别人的主观愿望”“具有恶劣的丛林思想”的人会觉得有趣）

金灿荣说东南 Y 局势不确定，这不仅是因为东南 Y 局势太复杂，也是金灿荣指的是“客观环境能不能直接推测局势”。

很显然，从客观环境来判断局势，特别是博弈局势要想稳定一个大致结果，最好的条件是“没有一个单一力量能够直接影响全局”。

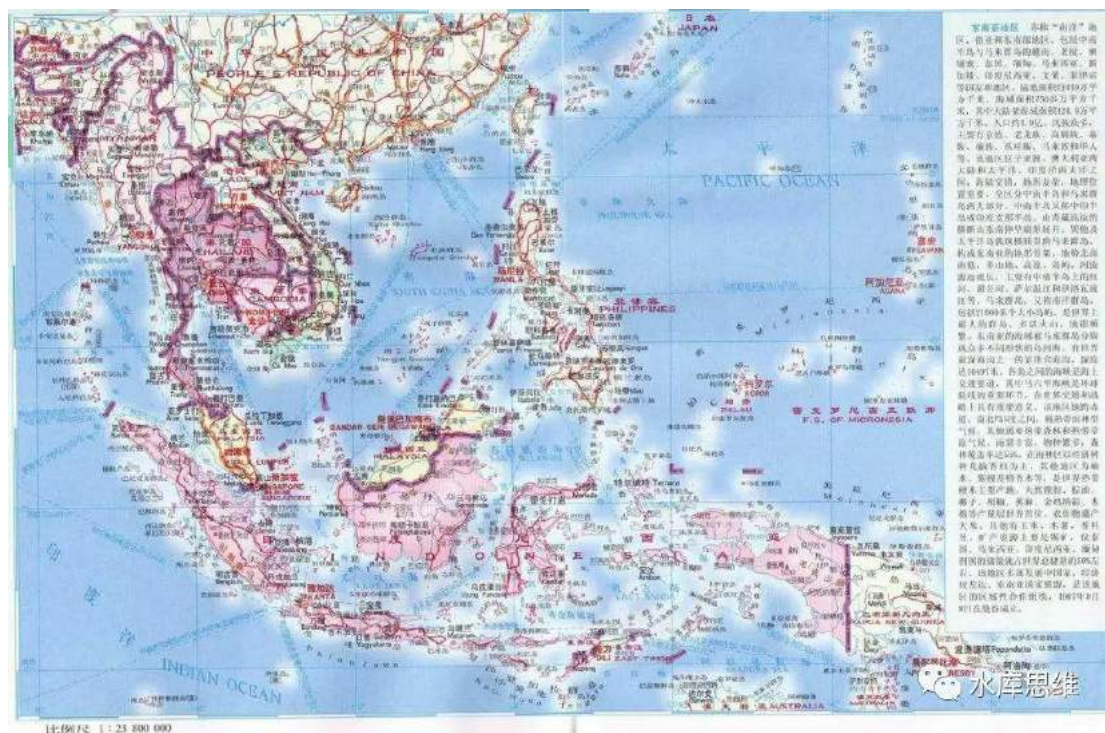
用句更简单的话来说：不能有一个能大量影响客观世界的“主观”力量的存在（这里的主观只是比喻）。

东南 Y 肯定不具备这样的环境，所以用普通系统的方法去衡量很显然是看不明白的——不不不，我不是说我看明白了。

未来的东南 Y 会有很多变数，但是这些变数是由中国造成的——中国与东南 Y 的局势变数不多，关键是中美阶段性对抗的结果会对东南 Y 产生很大影响，而这是不确定的。

我现在大概已经明白我国要对东南 Y 做什么了。

中国不会在东南 Y 去“全面扶持”一个国家，我们不会走 su 联和 US 的旧路线。



看地形更明显的下图

中国会在东南 Y 形成一个经济与 J 事强大不能同时在一个国家拥有的“东南 Y 国家实力夹心饼”结构。

你要说：“不可能，经济不强大 J 事怎么可能强大？”

我这里的意思不是说这里有一个国家会成为区域绝对强权的意思，强大是相对的——绝对力量上比经济强大国要强大，但经济强大国会被中国罩着。

而 J 事强大国需要经济强大国的经济辐射，而且“重点自然资源”的集散中心点会在经济强国手上。

那么，谁会是经济强国和 J 事强国呢？

如果要从各种综合层面上分析，搞得“很严谨”那是难了去了——很多人可喜欢严谨的管中窥豹了，我是满足不了人家啊。

不过么，对于我这种不严谨的人来说，只要摊开地图就可以发现——呵呵，在大势面前，这些所谓的细枝末节的东西根本不重要。

现在，看到地图还用说什么么？很显然，看势力图就可知柬埔寨会成为“经济馅饼的馅儿国”。

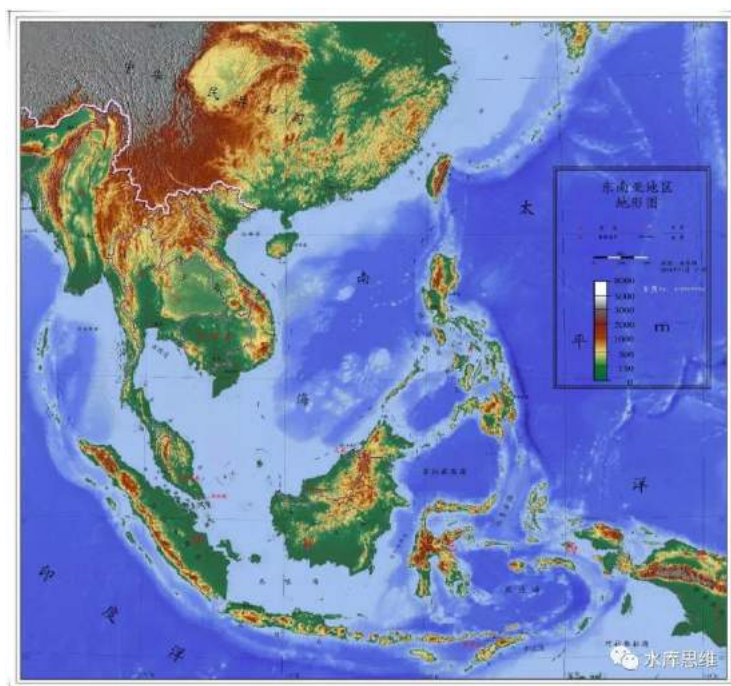
关于什么海岸线与港口对经济发展的必要性，经济辐射中心位置，海油位置等等我就不用多说了。

我就给大家说一些平时不容易想到，但非常重要的“不严谨”内容。

1：柬埔寨海域是N海附近相对最容易“反潜”的，但同时又不利于攻势布雷。这对于航母或其他大型主力舰艇的驻守或补给来说非常重要。

如果我们进一步延伸控制区，那么柬埔寨的军港将会受到真正的全方位保护，而柬埔寨的军港中的军舰将能够驰援我们曾经最难保护的N海海域（尤其是深水区）。

更难能可贵的是：容易反潜的地方恰好是东南Y国家在具备一定实力后可以“看门的”条件（请看地形更明显的下图）





但是一旦出了容易反潜的区域，就又是潜艇的绝佳活动区——这个时候是我们主动，我们的潜艇可以极为隐秘的加入航母战斗群的序列中去，敌人将很难判断我军航母战斗群的水下力量，这又使得水下 xiji 中国航母变得异常困难。

当然，我们目前能够跟上航母编队的“核鱼”还远远不够——不过放心，在 03 号航母服役时，我们的核鱼相对来说会够用很多，但今后的建造和行动的保密程度也会更大程度的增强（现在保密也只能是个样子，数量太少了，而且基地位置不好）

哦对了，J 事还行的童鞋可以通过上述思路逆推中国 N 海新“鱼窝”大概在哪儿了。

（网上已经有一些消息了，但各位先不要去查，先去算，算了之后再去印证——特别是那些觉得自己有点“跪久了”信心不足的人更需要这么做。上面内容一些地方有问题，但是大致思路应该是没什么太大问题的）

不好意思，机场和空军力量分布及高效打击范围图与预测图我不能发出来（虽然都是公开信息，但整合了就不能发了。不过有谷歌地球的帮助，这对于大家来说应该是轻而易举的事情）。

你们感兴趣的话可以自己做——不用搞的太精确，统一用 FC1 战斗机的三分之二战斗航程来画圈圈就行了（用 su30 或者 j11 会更有趣也更大胆，不过我建议还是用 FC1 为参考比较好，因为长程飞行一方面会降低打击效率，另一方面也会脱离陆基远程防空 daodan 的掩护）

我和我的队伍做完了以后终于明白：外销的 CM401 反舰弹道 daodan 不是给中东



的那一票岸基平台准备的——当然，我们现在还不会卖给东南Y，东南Y也不敢要（为什么不敢？看下面那条）。

2：要想发动突袭，那么对于外部力量来说跨国越南或者马来西亚是很有必要的（从泰国方面过来更多事）。而对于东南Y内部力量来说，柬埔寨西侧的力量不算什么且我们可以利用更多的经济合作来打消他们威胁的必要性。

东侧的越南？现在的情况，越南还想想什么呢？最多只能在小事情上当当墙头草，这种大事情他们掺合不了。

而且柬埔寨经济开始辐射以后（很快），越南方面也没必要威胁，更没必要动手。

退一万步说，柬埔寨由于某些“发展原因”，他们的经济会高度的集约化，这些东西都不是非稳定条件下能够产出东西的——所以只要小小的威胁柬埔寨的稳定，那整个东南Y都会受损。

而且即便以武力攻占了柬埔寨，柬埔寨的这些经济火车头产业是否能恢复？恐怕恢复的过程也和中国有千丝万缕的联系——是，如果柬埔寨好好的，我们就很难剥夺他们的火车头；但是如果有人来抢？不好意思，是否能恢复由我们说了算。

不得不说，这是一手好棋。

J事和经济强国都不能“背叛中国”。

因为中国给他们开出了一个“无法拒绝的条件”。

他们需要接受——原因很简单，因为除了在柬埔寨以外的任何地方开启中控经济火车头，都会导致东南Y的平衡格局发生更大的变化。

在柬埔寨，则是“最公平”，大家只要安分的做好自己的事情，不要搞这搞那，那生活就都有盼头。

如果有人想搞这搞那，那么就别拿好处了。

好处不拿也算有骨气，但是我们也都是美食国度，都知道排骨是一个很好吃的东西。

什么？想要 *lianhe* 起来自己合谋？甚至东南 YJ 事强国在这个过程中不 *xiji* 经济强国而只是打击我国？

行，我们撤销 J 事上的额外保护即可，US 人可是首先对经济强国虎视眈眈的——哦，这还真不是 US 利益最大化的决定，但这是获利最快速的方式，US 就算有人知道这样利益不够大也阻止不了他们的内部集团最终做出“短平快”的决策。

这个历史已经证明了，东南 Y 国家还深深地体会过那么几次。

如果经济强国因此受损或受波动，那么所有 J 事强国本身的内部也就会受到巨大的冲击——何苦呢？

在柬埔寨做经济馅儿是“公平”的，非常的公平，除此之外的其他选项都是更加危险的。只要我们继续深化中柬的各方面活动，那么东南 Y 各国都等于是“吃下了定心丸”。

诚然越南会有点难受，但那已经不是越南能够说了算的事儿了，也不是 US 容易干涉的事儿了。

我们会给 US “保留”一点，这也是为了让他们持续盯着这块“肥肉”。

重返亚太？

哦，欢迎回来。

阿富汗是帝国的坟场，进去了就别出来了。东南 Y 不是帝国的坟场，它是“遗体捐献中心+标本室”——憋瞎搞搞，之前的瞎搞的人不光“死塌咧”而且还被裱墙上了。

聪明的国家，都知道不要直接介入东南 Y 事务，不要以一个“拯救者”自居，更不要在那儿直接建立起一个傀儡 ZF。

这些人心高气傲，虽然看似像猴子但确实有两把刷子。

东南 Y 还是东南 Y 人的，别做的太直接了，最终决策权还是要给他们的（不管是聪明的还是愚蠢的）——要维持现有秩序的大致格局，而不是强加新的秩序。哦对了：这意味着马六甲海峡将会在实际上落入我们的高度掌控或至少是大量干预之中，而且这个过程是加速度的。

（这个过程中，新加坡是否受损就要看他自己的决定了，但无论如何他都必须“赌一把”，明确选择某个阵营）

哦还有：现在知道 CM401 为什么东南 Y 国家现在不太敢要了吧？

第一是平台问题：陆基发射不够用，海基的平台太贵不敢想太多（而且就我们的海基发射水平，不需要用这个），空基现在只有轰 6 能挂这个东西。

第二也是最主要的问题：当新经济核心还未发动时不能够用这个东西，因为这玩意杀伤力忒大，现在就搞到“对有些大国都有威慑力”的地步……那周边要出事情的，要出大事情的。

所以在经济/J 事夹心饼的格局大致形成以前，这玩意儿大家还是不敢买买买的——搞馅饼先准备馅儿，馅做好了皮就知道做哪种了。

如果说国内的产业是必须大而全且很多精，是一个饱肚又喷香的“五仁月饼”的话，那东南Y就会成为香甜的苹果派。

只是这个苹果派要想做成，那光靠J事或者经济的手段都是行不通的。



（苹果派上一格一格的区隔，不正像未来的东南Y的经济与J事分离体么？）  
要是j11或者su30和CM401的后续型号相配合，然后各位再画一个图——我勒个去！这很吼哇，特别吼啊。

（然后各位会意识到：这不一定代表我们一定能赢，但秃头鹰在中期内肯定掐不死咱了）

也许有人会觉得：如果我们给他的这些东西，它不能一定程度上的威胁我们，那可能他们也不放心啊。

嗯，是这样的，这些东西是可以一定程度上威胁我们的（你心中可能有一万个草泥马以及各种格言飞过）。

其实呢……这件事情其实不是第一次了，而且是无数次……

比如说：我们卖给 yilang 的反舰 daodan 是搭配上引导头自我更新技术的——别人家都不给的，毛子给印度布拉莫斯也是不给的（三年之后布拉莫斯就只能当巡航 daodan 或者欺负小国海军用了，因为频段数据被掌握以后来反大国的军舰……那就是一根会飞的大火柴）。

我们为什么会做这样的事情？我们为什么总是尽可能给有一定技术实力的国家卖出可自我更新的装备？

这一部分是因为我们需要尽可能的让他们强（这其实会增加我们的国际压力），但更重要的是……

更重要的是：看我那篇《对于欧神的《中国会是最后一个工业化国家吗？》的看法》（看不懂那篇的真的没必要看这篇文章的下篇了，就算下篇标题有趣而且内容会出奇的简单明了，但里面的事情跟恐怕跟他没啥关系……）。

不过放心：只要做好那个“馅儿”，我们就不用担心他们把枪口对准咱。而且有了这个馅儿作为缓冲，东南 Y 传统冲突国之间的矛盾也会减弱。

3：中東的旧关系和其他东南 Y 的关系不同，在以前相对来说“直接的大规模利益往来”比较少，主要是一些意识形态与高层政治上的需要。

所以中東之前的关系的利益一直都倾向于高层的少数群体——这意味着高层可以较好的掌握后续的利益果实分给谁，初期的举动也比较少受“人多手杂”的较大的既得利益集团的影响。

这很大程度上是由于我们原来的控制力不足所致的，但摆在现在这个情况“刚刚好”可以利用。



这就意味着中国对柬埔寨的发展计划将只会有一些“大要求”，而不是受到特别多的次级既得利益集团要求的限制（这也发生在缅甸，但是缅甸内部限制多一些）。

如果从一般人角度观察，那么就会体现为：经营方式比较自由，没有太多苛捐杂税和骚扰，也没有太多跨国生意中常有的额外麻烦。

当然，中柬之间的友谊也有一些中国在柬埔寨内部的保证，这种保证很大程度上是基于我方“软实力”的——比如说在 2012 年 10 月 25 日以后，很可能我国就实际控制了一些柬埔寨的内部派系（是实际进入，并不是简单的干涉）。

这个也不好比方，但是大家可以这么理解——中国和柬埔寨现在已经不是单纯的外交关系了，应该说是中国 ZF 已经进入柬埔寨了。

我们的力量和他们已经不是 ZF 对 ZF 的交易关系，我们的力量是他们 ZF 之中的一个“派系”。

这个区别想必大家都懂。

还有个北方的邻居在可预见的未来也会是这样做的，对方估计已经是实质上答应并且执行了，所以大家完全可以基本放心。

不好意思，这里我写了大概一万多字，但是怎么想怎么不和谐，所以删掉了。

大家只要知道这个结果就好——我删掉了也不要紧，按照我这个里面的思路想一想，然后把那个日子搜一下，自己找线索捋摸一番就行啦。都过去那么多年了，很多东西也公开化了，可以说迹象还是很明显的。

简单来说一句话：中国不喜欢干涉别国内政，因为我们都是成为 neizheng 的。

(这个套路其实 meidi 还是很羡慕的，但是做了就变味……毛子一贯铁棒横扫，懒得想这些——其实最接近能做到的国家可能令一些人有点意外。这个国家是土耳其，不过他们现在的硬实力还撑不起干票大的，自己内部的问题也鸡飞狗跳的，但是他们在这个方面的动力比较强，而且就他们的实力而言做的也不错。但这种事情吧，做岔了看起来也更显得傻乎乎多管闲事。土耳其实力不足导致容易做岔，因此也被冠上了“狗中哈士奇，国中土耳其”的“美誉”。)

好，下面的内容是关于欧神那块地的。关于那边的信息我一直问的不多，不过我已经去过 xihanuoke 港了（因经费问题所以时间只有一周），然后实地考察了一些问题，比如说一些本土居民的问题——本土居民没什么问题，攻击性和组织性都比较弱，不管情况怎么发展都不会有什么危险。

还有呢，我还沿岸往东行进了一些路，然后意识到一些事情。

回国后呢，我找了一些测绘数据——咳咳，这个不能乱发，不过各位如果想要详细了解的话可以去找 US 在 50~70 年代做的地形测绘内容，现在很多已经解密了。

由于柬埔寨之前发展的不算快，基建也很少，所以地形变化不大，你们可以下载来搞一搞（东西很大也很难共享，我原来是在电驴上下的，实在不行也可以找找当年日军留下的。当然如果需要更实时和小区域高精度的数据，也可以去遥感市场购买，价格不算贵，有的时候还能附送你一些稍微过时的资料）。

中国的图也有，大家也可以翻一翻，有些还标记着当年核打击的预估破坏范围。

目前个人预估柬埔寨的东沿岸会发展出 4 个 GDP 规模和当前西港近似的城市，具体的分析内容太大（图很长很多），而且其中两个还是毛地（啥也没有的地方），写在这儿会被当成“玄幻小说”的，实际情况是可能还不止四个，会形成柬埔寨海岸城市群。

剩下的事儿不用做太多了——不管是对外发展还是内部联通，随便你用哪条路线，xihanuke 港肯定是要向东沿海发展的。而 xihanuke 港的主要向东通路要是不通过欧神那块地就纯属脑子有包，而且包还很大。

我仔细琢磨了一下，其实人家刚开始是要向东发展的，向西不需要太多路。

各位只要在地形合理的情况下连线即可——很明显，向东短期内是能够高速发展的唯一路线。

说的更大一点，这条线合在一起，对整个东南亚是什么线？  
就是郑和下西洋那条线。

2013 年对东盟提出的“海上丝绸之路”——那个时候，他们是疑虑的，是争夺好处的。

我们没有给他们一个“大而化之”的大礼包，而是开出了上面那个“不能拒绝”的条件。

“当我们是肉包子？不好意思，我虽然是要给个肉包子，但是我没把肉包子分成好几份，我就把包子放在你们正中间。”

2013 年的时候，很多人对这个海上丝绸之路是持有怀疑态度的，当然也包括陆上的新丝绸之路。

一遇到一点挫折就：“药丸药丸。”还一副“嘿，我算对了”的样子。

不过这帮人总是算错一些事情，比方说搞这俩事儿的话是谁说的。

对于国内任何一帮子人，说什么陆上海上丝绸之路都算是狗屁，因为这俩玩意儿要能做只有拥有以下两个权力的人才能做。

1：能下令并且支持远程空军和战略空军的人（陆上丝绸之路的基石）。

2：能下令并且支持远洋海军和航母战力的人（海上丝绸之路的基石）。

简称：能放风筝能下饺子。

（个人观感：新陆上丝绸之路和新海上丝绸之路当然不会走“古典”路线，在现代这两条路会发生合围，并且最终大力确保我们的西部发展计划——现有的陆上丝绸之路受到重大阻力的最关键原因还是海上丝绸之路才刚刚实质上推进（硬实力介入），陆上丝绸之路的各国包括我国一些地区都能因此“坐地起价”或加以钳制与干扰，力图从中获取更大收益。如果海上丝绸之路哪怕能够在近端稳定确保，那么陆上丝绸之路的阻力自然也会减小许多。很多人推测来推测去，然后得出了“陆上不行”“海上不行”的结论是因为他们孤立的看待了这两件事。这种小学生在应用题里犯的错误能在很多成年人嘴里出现，我不知道他们到底是装糊涂还是卖傻或者是另有所图。）

柬埔寨的往东沿海线走，有一句话必须讲：越南你是跟还是不跟。

越南跟：嗯，我们所需要的利益。军事与资源利益不会需要“这条线走太远”

（继续延长没意义，但越南自我奋斗的话也不用拦着），我们这边最多也就给越南 2~3 个城市的油水（个人认为最有可能的是龙川和头顿（含附近）先得利，当然顺带着胡志明市也会大大得到油水）。



（注意：这不一定代表你可以去这两个地方“无限期蹲着”，中间变数还有很多）

很显然，越南当局要是为了对抗或者外部（US）给予力量而拒绝或者实质上迟滞这一发展，那么即便我们不出手，他们的内部也会开始分出非常尖锐的派系，尤其是胡志明市（西贡）。

退一万步说：如果越南不跟，那也可以往老挝走，顺带的。

老挝如果好起来了，那东南亚大肉包真就没越南什么事了……那就真的是“发现一个老实人，快孤立他！”

除非越南人的内部有一个极其急功近利的集团且取得全面胜利，也就是类似于越战时期南越这样的 zhengquan，否则越南人应该不会这么作死——就算作死了也没事，都能作这种死了，那它的执政能力和合法性都很低了，而它现在是没什么人能够再大力护着了。



不不不，我不是说要打越战，要弄死不长眼又瞎胡闹的 zhengquan 不需要打仗——不过说真的，越南人也是精明的，除非有外力扶持否则这么傻逼的 zhengquan 本来就活不久。

所以不是很需要担心越南从根本层面上不配合。

哦对了，即便不走东线，往北走的话也要过欧地，而且东部沿海还是需要联通。

而且无论如何，柬埔寨的基础建设都有从沿海向四面八方进行普及的需求，因为每条路都有足够的好处（哪怕是老挝）。

服务+贸易带来的基础设施需求在柬埔寨可以迅速的完成基础设施的基本现代化，而且普及率不会太低，这自然而然能促进柬埔寨经济潜力的爆发（尤其是与周边地区对比，老挝没有海岸线，越南过于狭长，泰国有过于明显的经济中心及其附带政治势力，这也是泰国政局常常不稳的重要原因。柬埔寨相对来说非商业理性的干涉就会更少，且柬埔寨的领土也比较的“圆”且大小适中，这就能让商业行为能和一个国家的整体发展更自然的直接挂钩。）。

柬埔寨肯卖那一大块地也是有算计的，各位可以去谷歌地球看一看那块地的标签是啥……从这一点来看，就这块地的基础控制者来说，绝不会是“各国投资者享有平等权力”的。

至于沿海地区联通泰国方面，主要的矛盾在于地形上有一些限制——突破这一限制当然能带来很多好处，但这不是柬埔寨或者任何一个东南亚国家可以做到的。这种大型道路建设工程唯一能求助的对象也就只有一个了……

向东发展是条路，就算由商业化力量也能做到——但是那是一个觊觎柬埔寨很久的国家，向老挝的话没有中国援助的情况下利益就小得多，向泰国走的话在

没有中国的情况下很难办到（获利周期虽然不长，但进入盈利前的投入极大，柬埔寨靠自己可搞不定）。

所以大家也看出来了：在中国的综合国力达到目前程度的时候，柬埔寨从客观上和“主观”上都是“最保险”的一个家伙，所以对于我们在新加坡内的“派系”来说压力也很小。

唯一还能说得上缺憾的只能是柬埔寨海岸线太短了（谁会嫌海岸线长啊？），不过这样也能够降低他的“肥肉”程度，不至于肥肉太大真的逼人铤而走险（尤其是考虑到石油资源的情况下）。

柬埔寨辐射周围的做法，必然带来大量的物资与资金流动，考虑到柬埔寨的陆地资源和海洋资源，我们不难想象哪些东西会有发展前景（而且很多地方还是待开发的）。

所以在新加坡内部的“大局”上，欧神那块地的发展是有保证的——**关键的时候还是跟着我D我军走。**

只是很多时候他们“号召”你去做什么事儿的时候你别去搞搞，他们“希望”你去做什么事儿的时候你赶紧去搞搞。

比如说人家号召你去做光伏的时候千万别做，因为号召的时候人家会给很大个饼子，但是这个饼子只能吃几口，吃完了产业里人也多了，扶持政策一切就开启养蛊模式来迅速形成产业强权企业了——你早点进去还行，晚一步就虾米了。

什么是“号召”啊？

人家给你看了个大馅儿饼，然后大声疾呼“馅儿饼好吃！今日三折！”

人家都喊出“三折”了，那就摆明了不是给之前就进去的人听的。

人家希望你去做事儿的根本就不会喊“三折”，人家只会把菜摆在桌上然后“背过身去，捂住眼睛”。

这个时候就要赶紧猛吃猛喝，等人家喊出“三折优惠”的时候杀最后一波好处，能稳定自己牌位的人以后也可以一直吃，觉得吃不下的可以找下一桌接着吃了。我们的领导人比西方的聪明多了。中国领导系统不会“锣鼓喧天鞭炮齐鸣”，人家真要做个事儿都是“我原来管你，现在不管你，我就看哪些人能看到我们把篱笆撤了”。

西方人搞个什么事情，都是鱼龙混杂一群鸭子上架，一开始看起来热闹一点但后续麻烦一大堆。常常要用极度浪费的傻瓜死斗战来稳定初始本地控制集团。

中国做法好处就是“不该听到的人”肯定听不到，听到的要么就是体制内有决策能力的或者是体制外有此类能力的，所以起始阶段看起来不轰轰烈烈但绝对可以形成相对有效的初始利益中心的，而且还不容易发生影响全局的“傻瓜死斗”。

能看到限制解除的人都是在规则边缘的，能在边缘附近活命的一定是牛逼的，长期能在边缘附近活命的肯定是又聪明又牛逼的——欧神就属于那种已经在现有框架的篱笆上面跳迪斯科的人了。

在边缘附近的人能招呼来的人，本身也就是在边缘附近了，也是相当牛逼的。

欧神上次写文章说到的几个来柬埔寨看地的客户，其中就说到一个“看似问题很多但没什么重点，忧心忡忡又优柔寡断的中年妇女”。

然后欧神判断人家“家里的事儿这个女人老要冲在最前面，十有八九是企事业单位 xxxx”

我不知道为什么有人把重点会放在“欧神怎么能这么说自己的客户呢”身上（这些人怕不是卖保险的吧？）

我看到的就是：这个女的不管本人性格怎样，如果她是企事业单位的，这样性格通常不是中管以上还有这么高工资，以至于她甚至有这个投资期钱……那中国此类单位真的是屈指可数，能干的行业就那么几个。

然后再想想柬埔寨的发展状况，再想想她工作中的资源。

对，这个中年妇女也许在个人方面虽然只有不错的水平，也有一些重大的弱点——但是无论她看起来如何“平平常常”，但是她手里的资源利用起来是可以“建设柬埔寨”的。

当然，在“建设美丽柬埔寨”的过程中，这位女同志也必然的实实在在的改变了她的阶级。

综合来看：这位女同志其实已经站在了规则边缘附近稍远的地方——不管这一位有没有跨过去，这其实都意味着这些“综合实力已经站在边缘附近”的人的高度集中，所以一定会有足量的人跨过去。

这就是“背过身去”的好处——就算跨过去的人也能拉着没跨过去的，但是“背过身去”的人一言不发的情况下，不能被拉过去的人自然得不到“大型公权力的直接煽动”。

这可能在一开始在一些人眼里，特别是“有基层销售员心理”的人看来是“哎呀，没有背书，不好卖”。

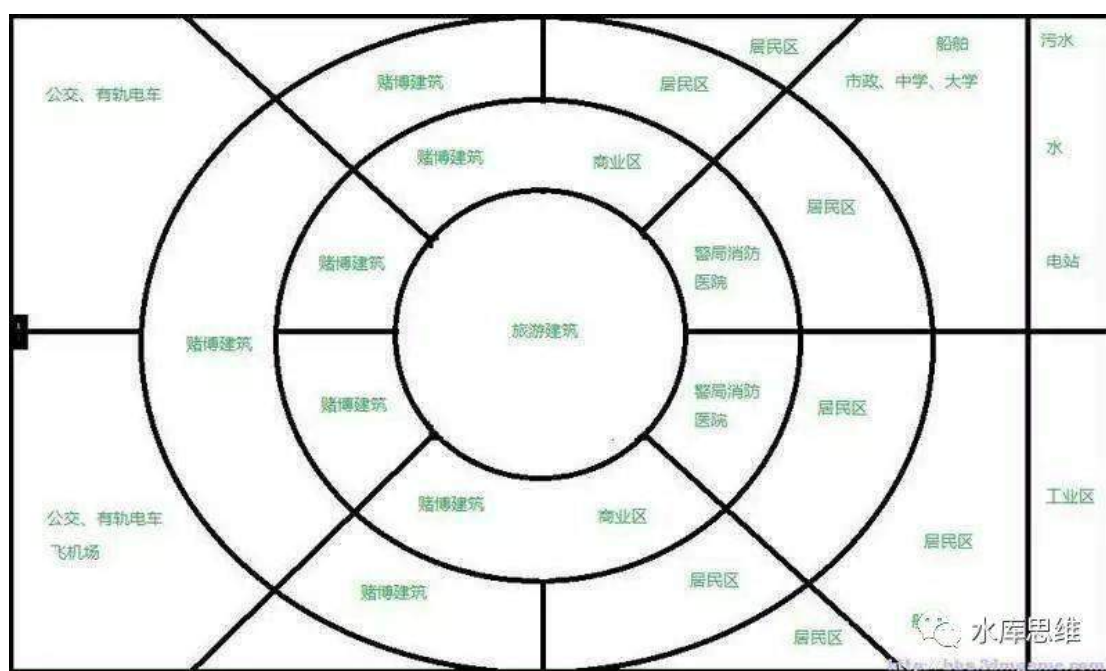
但是稍有常识的人就能明白：建系统和销售系统资源时不能用这种想法，就好像公司也不能随便选投资人那样。

简单来说：去柬埔寨买租界的人即便对于欧神来说也不单纯是消费者，而是“城市人力资源”的一部分——中国这种“闷声发大财”的做法本身就是给“军事控制区内的经济力量减少管理压力”。

市场发展有了内部和外部客观环境的动力，人力资源有了，剩下的就是财务了。

而欧神赚到的首批买地钱相当于“第一批税”——如果你玩过《模拟城市》的话，这就是你的城市的启动资金（财务变成财政了）

比方说，一个最基础的盈利“市单元”很可能是这样的。







这个只是网上随便找的图，不过这个构型在游戏里倒很适合“菠菜收入”模式呢……其实现实中的拉斯维加斯也接近这一原则，当然这只是拉斯维加斯的一个子区域的大小（比较新的区域规划的更好）——说老实话，就承载密度而言，澳门已经过于密集了。这个时候就必须是高福利满足本土居民，但这些额外成本与地理限制却会导致服务规模与质量很难有效提高，澳门现在主要的问题也在这儿。真的放着这些需求不管，那中国人的钱就要烧到 US 去了，那还不如烧给咱的目标国家。

真不知道那些说“削中国人”的钱是咋想的……先不说这是不是削，就算是削，你愿意削给柬埔寨换石油和东南亚的各项自然资源，还是削给 US 佬让他们造新航母？有了这些油和资源能养活更多中国人，也能盘活更多东南亚人，他们虽然经常让我们闹心，但是他们到底是我们的邻居且和我们的文化相对接近，我

们无论从现实利益上还是从文明角度考虑都应该这么做。在他们那多赌一亿换来的资源，经过我们的深加工之后能给中国多赚百亿，无形利益更是能让我们赚一艘护卫舰（这艘护卫舰我们用旧了以后还很可能卖给东南亚国家并在实际上协防我们）。

很显然，要形成这样的社会结构，初始阶段的人群最好是“脑子清醒考虑全局”+“人群的功能明确且有效，办事干脆”——这需要一个浓缩过程，原料来源和浓缩方式决定了杂质含量。

如果用上面我们说到的方式，就自然组成了“仅次于国家高级系统以外的第一和第二牛逼决策梯队”，这两个牛逼梯队先进去了，那么后续规划的大致方略一定是不会乱的，在整体上是经济理性的（即便是受一定干涉的情况下）。

这实际上就是我们多年呼吁的“软实力”的重要组成部分，包括欧神在内的那一批人，都是“海上丝绸之路”三叉戟的刀尖的一部分（三根叉叉：经济，政治，军事）。

US 搞 weineiruila 是“大势所趋”，我们这边搞东南亚也是“大势所趋”，既然 meidi 想用一部分领导机关+商业力量去吃 weineiruila……

我们的应对方式也是一贯的：吃掉 nanhai，挖出石油，炮舰与鸦……咳咳，一并出击。

战略节点 VS 战略节点，对方用楚云飞的 358 打我们的软肋，我们就上李云龙的独立团去捅他们的腠眼。

US 人要打“近点遏制远点”，我们也打“近点遏阻远点”。

（当然，傻逼才会认为我们的东南亚策略是对 weineiruila 这件事的直接反应，

不过我不这么说的话肯定又要有人这么说——我得强调，这是战略趋同，谁都会这么做的，就比谁办的早和办的好，现在 meidi 对 weineiruila 的做法和后续暗含的南美洲政策，恰恰说明了我们之前东南亚战略的正确性，而且速度明显是我们占优）。

宏观的东西说够了，我之后要说一些微观层面的（记住上面那两张“模拟城市游戏图”下一篇文章中我们将会广泛用到它，然后我会列举出另一个规划基本构型——其实对于这样并非完全依靠“自我野蛮生长”的城市，目前对于欧神之地，能在效率/资金/前期发展与后期的调和，这三者间能够最好的平衡的也就两种规划模式）

当然，根据我的一些朋友和群友以及一些疑问，以及我的能力有限，我这边给出的生意都是那些比较小的（0 至 500 万），时间范围也从现在至大约 5 年。

哦，具体的测算自然是很难做的，这涉及很高的资金与时间投入，不过如果结合本篇的内容那么基本上大致判断方向不会有很大错误。

注意：在这里，时间比资金量本身要重要许多。

真的看到这里的都明白这个道理：在大方向确定且有大安全保障且资源与地理等硬性环境都可确保的地方，由于发展几乎是必然的（除非大安全保障力量被击溃），那么时间越早就越能获得最原始资源或权力。因为原始资源或权力是所有后续产业的基石，因此其在商业上的灵活度和盈利能力都会随着社会与生产结构的进步而持续增长。

当然，对于资金实在不足或者想用特定既有资源的，当然也可以选择另外途径。下一篇文章会更详细，有一些商业内容。

（当然，会很初级）

本文吐槽：毛子速度太快了！3月底就去 weineiruila 了！我当场就吃了翔（蜜蜂翔）。

还有，tm 毛子说4月底要和三胖会晤，我tm原来在别的地方预测是五月底，我又吃了蜜蜂屎。

靠，毛子手脚太快了，我跳大神根本遭不住他们这种速度。我左脚刚跳起来，人家已经飞了。

还有人问我：那你以后可以把预测好的时间提早一个月啊！

我是提早一个月啦，可是我每次提早一个月以后他还要早半个月，我再提早半个月人家已经出动了。

毛子这些人啊……我每次都是想“a 方案可以做，但太耿直傻逼了，不能做；B 方案可以，但还是比较危险；C 方案不错，只要……”

我还没写完 C 方案，毛子就已经用 B 方案冲出去了。

神 TM……我看见毛子是真的没脾气——你说他没脑子吧，人家很有脑子；你说他有脑子吧，好像也不算。

偏偏跳大神的时候还不能不算人家，因为人家很重要。

毛子真是搞得我大喘气。

什么特朗普难以预计，毛子全家都是特朗普。

# 无人岛到底是啥样（关于欧神小岛投资内容的读后感）

写这篇文章呢，有几个原因。

1：近期不宜写危险的。

2：看到了欧神关于海岛投资下的一个评论，内容是：那我搞一块海岛不开发，我只是做野外生存直播之类的？

3：我也想过和上面那位同志一样的事情，然后我还去一些小岛上考察过。

因此，这是一篇“游记”——照片么，会引起大家不适……我会描述的很详细，真有心去看的朋友看到实（被）景（坑）以后就真（气）正（到）明（发）白（疯）我说的这些是什么了。

欧神在文章中说过，那些小岛上都被虫子蛀空了，要杀虫需要巨资。

我先来跟大家说说这个虫子是什么概念。

基本总结：你不把这些虫弄死，这些虫就会弄死你。

这里的“弄死”不是对什么“满头包”“浑身痒”的修辞手法，**是真的会被活活弄死。**

什么？一群大蚂蚁瞬间把人吃成骷髅？你电影看多了，现实情况是被虫子咬的没有一块完整皮肤后感染致死——在那种环境下感染速度比你在城里可快多了。

如果你看过汤姆汉克斯的《孤岛余生》的话，那我可以这么说：要是和电影中汤姆汉克斯那样刮出那么大一个口子，那可基本都会出人命。

这些虫子是哪儿来的呢？这就要从欧神说的“这些土地下面其实都被虫子蛀空了”。

为什么虫子那么多？

因为那根本就不是土地，虫子又不能直接吃土。

那些看上去有点黄白色，有一些类似干涸河床那样“有一小片一小片凝结的土”的



**地面是鸟屎混合物。**

所以那不是土地，是屎地——在你被虫子置之死地以前，你已经是置之屎地了。

屎里面可有不少养分，虫子因此也就活下来了。

在小一点的岛上可以整个岛都是鸟屎，以至于你觉得那些是土地的玩意儿几乎都是屎——那些小岛上树不多不仅是因为降雨太少或者不能保水等原因，很大程度上也是被屎给齁死的。

这种屎地是松软的，就算被雨淋了也会保持一种颗粒状。

如果你踩在上面，你可能还会以为自己走在了一块稍微粗一点的沙土地上。

当然它和沙土地是有区别的——因为你在踩这种地面时，里面的各种看得见或看不见的虫子就会跑出来。

如果你踩到一个特别软的，一下子脚脖子陷进去了……

这些虫子是什么种类我不知道，但是我知道这些虫子大多是不叮人吸血的。

是，那些虫子不会和可恶的蚊子或者扁虱一样吸你的血并且把你弄出个痒的要死的大包。

大家看这些虫子多好啊，不叮人不吸血。

我也觉得这些虫子挺好的，只要它们把吃肉的毛病改了就完美了。

**嗯，这些虫子大多数不是叮你，是咬你。**

当然，由于这些虫子太小了，它们是不会像狮子或者老虎一样一口一口的咬下你的肉的。

在微观尺度下，你身上的肉其实是一根一根的，就好像大家吃鸡胸肉时候能拉出很多丝一样，只是虫子吃的时候肉的纤维更细……

它们会把你身上的肉一根根的“抽”出来吃掉，就从你活着的肉上面硬拔出来。

要吃到这样的肉不突破表皮是不行的，所以它们会在你的表皮上开个口子。

虽然因为尺度非常微观所以你不太能直接感觉到，但是成千上万这样的虫子也会把你的皮肤变成蜂窝煤，而且它们是用刚吃了屎的嘴巴来咬你的（本身可能还有一些消化酶顺带给你了）……

所以你被咬了以后不会和蚊子一样肿一个大包，至少通常不会。

取而代之的是好像你冬天里起鸡皮疙瘩那样的小包，有的时候还挺硬。

这些包并不是太痒……如果只有几个小包，你甚至可能感觉不到——有的时候你觉得是腿上粘了很多细沙正在摩擦，但其实那些东西是虫子。

但我可以跟各位说，我就踩了个“陷阱”……两小时后，我在左脚脚背上面数到 240 多个包——脚旁边和脚脖子这儿实在是不想数了，脚底数起来太麻烦（所以大家记得遇到这种地面一定要穿高帮鞋，最好是套鞋，回去后也一定要立即脱下鞋子并且彻底干燥后才能继续穿）。

哦对了，连起来的包我就算一个包。

顺带一提：我的一位图森破拿衣服的朋友觉得地面软软的挺舒服，在上面打了好几个滚——当晚他扬言跳海自尽。

嗯，他跳海了，海水的清凉能让他好受一些……然后他被身上的盐弄得更痒了。

虫子单纯的叮你一口，你只要等过敏情况恢复以后就不痒了，可是被咬掉肉的痒会痒好几天，而且是一阵一阵升高的痒。

为什么漂流到海岛上获救的幸存者身上都破成这样啦？那一半是被太阳晒掉皮了，一半是被虫子啃的，晒掉皮了更方便虫子啃。

如果你忍不住去抓了，那么你可以搜索“少年下海被咬的鲜血淋漓”，晕血的不要搜。

所以说“搞直播”“拍野外生存”纪录片，甚至搞什么“野外生存营”就别想了。

原来生存手册上说“大海是人类生存最困难的地方”，我还以为是说只有一个小筏子漂在海上……后来才知道这是包含普通小岛的。

**这些岛上最直接的问题不是一群人的水电问题，而是一个人都很难生存下去——他有吃的喝的也是一样。**

我们看到的斯塔福德的《荒岛生存 60 天》或者贝尔的荒岛求生，以及汤姆汉克斯的电影都是极其特殊的环境。

大家想一想，我们日常对于一个“美丽小岛”的印象是什么？

大约是“青山蓝水，海鸟成群”。

**可是呢，在这些求生纪录片中虽然有青山蓝水，但海鸟却不多。**

大家也明白，如果真的在影片中都能海鸟成群，那这个小岛的大部分地方早就被陈年鸟粪覆盖……

不管是德爷还是贝爷，只要在有很多鸟粪的岛上都是被虫子吃掉的命。

那些求生节目的小岛都在什么地方呢？贝爷的岛在苏门答腊岛旁边的一个小岛上，而且那个岛也不是没人的……贝爷很多节目都是展示，画面效果比较好。但其实……经常在拍摄的时候一边吼着“无人”“完蛋”“你连一天也活不下去”的时候，旁边就有一群吃瓜大爷在那儿看戏……在海南那集尤其如此。

吃瓜大爷：“那些人在干啥哦？”

吃瓜大妈：“一个外国人和一帮人说这里是无人区呢。”

吃瓜青年：“抓了半天抓啥啊？要老鼠来我家好了，我家粘鼠板上好几只呢。”

毕竟拍片嘛……

德爷那个真的是无人岛，但那个岛在斐济群岛里……如果这真的是求生的话，德爷造一艘独木舟就能到旅游区，一礼拜内就能在星级酒店吃龙虾了——节目变成《饭后导

演不付钱，洗碗生存 600 天》。

汤姆汉克斯的《荒岛余生》呢？

首先荒岛余生就不是在海外孤悬的小岛上拍的，也是一个很密集的群岛的一部分。

所以整个来看，他们选择的所谓“孤岛”并不孤岛。

即便是群岛也不一定可以，如果周围海域有很多海鸟可活命的资源，那么这些个岛上还是会有很多鸟屎。

如果是离大规模人类聚集区比较近，海鸟可以随时飞到，那么人类聚集区巨量的生活与渔业垃圾更能养活更高密度的海鸟。海鸟要找安静的地方生活或下蛋，那么周围的小岛就会受害，鸟粪容易很多（而且是新粪）。

你们可以想一想渔村不远处的小岛，那上面啥样很容易可以看到。

那些所谓的孤岛，真正的孤悬小岛通常都是新鸟屎很多的地方，因为周围的海洋资源足够养活很多海鸟，这些海鸟又只有这么一个可以落脚的地方，自然生蛋和拉屎都在上面，除非这些小岛距离远到大多数海鸟无法飞到的地步——不过都远成这样了，人也就很难抵达，就算现在是 21 世纪也一样。除非哪天高性能电池和核聚变技术出现，一群人都买的起性能强，安全性高，垂直起降，使用成本低的无人驾驶的长程且高速的电动飞机。

（这 9 个要求里面，只有无人驾驶和垂直起降还有可能在可预见的未来做到，而且这两个不算最重要的）

如果大家看一下欧神给出的要“找承包”的小岛的地图就可以发现，它完美符合鸟屎岛条件。

虽然说陈年老屎也有用处，因为这些屎已经变成了疏松的海绵状结构，盐碱和有害物质也大大减少，所以这些屎会成为绝佳的有机肥。这就导致一些小岛上有很古老的鸟屎资源，人们会和挖矿一样去挖已经和浮石差不多的老屎。

在一些特殊的小岛上，成千上万年前的老鸟屎变成了地下的蓄水层（也有的在山体里面），这就让一些小岛上有了天然的淡水资源。

新屎就没什么用处了，至少对于我们人类来说用处不多，就算当肥料也没什么太大价值（开采太麻烦而且量太少）。

这些东西你不清理掉，那么虫子就会一直有。

哪怕是不开发只做求生节目，那也没有什么人可以在上面生存，因为不出一个月上面的人会掉一层皮，然后你的“节目组”需要给他送个医院+隔离室才能让他活命了。

大家也可以想象一下在我军尚不富裕，广大守卫海疆的官兵就住在那样的岛上……你可以从他们说出的生活情况来想一想自己在上面“办生存节目”的困难。

这也是当年即便穷，但也给主要海岛上铺上了一部分混凝土地面的原因。因为这些小虫子跑不了太远，只要有一块较大的混凝土地面就可以相对减少被咬的情况。

至于欧神说的那个地下杀虫怎么做我也不知道……我感觉可能和土壤改良或注射污染整合剂差不多，就是打很多竖井然后往地下注入药剂。

杀虫要多少钱我不知道，但如果是中和土壤污染的话，那么很多时候连一个县政府可以搭进去几十年的“难以避免的污染企业曾经带来的全部地方财政收益”。

这还真是个天文数字……还仅仅只是为了维持岛屿本身的大致风貌而已。

我就在想万一哪天有人出来说：这个所谓漂亮的小岛啊，其实地下都是化学杀虫剂，我们拒绝化学……

因此那些真的被用于“各种用途”的小岛，在那些没什么用的地面上也铺装了混凝土地面也可以理解了——这些地上虽然没有建筑物或者其他用途，但铺过去了能增大人的活动空间嘛。

当然了，那些小岛自然条件都这个样子了还要派上“各种用途”，说白了也就是那些大家都明白的用途，反正不是给人来玩的。



至于搞个野外生存节目什么的么……当然想都别想，除非有人愿意看“如何在一个混凝土岛上生存”。

话都说到这儿了，也就明白即便是“搞一个节目不开发”都不可能了，因为大多数小岛的环境根本就不适合人类这种大型哺乳动物生存。

这是很合理的，如果大多数小岛都能让人勉强生存的话，那么历史上早就有人口扩散到大多数不太远的小岛上去了，就算是躲避饥荒和战乱也会去的，但实际情况却是大多数小岛都没有居民。

这就说明在大多数小岛上的自然生存环境还不如饥荒中的大片陆地呢，这同时说明了这些小岛变得适宜哪怕最低限度的人类生存，也不是简单的耕种等低成本改造方式能解决的。

在大陆上，人类是掠食动物，在那种地方人类只是食物而已，只不过那里的掠食者不是老虎狮子而是数十亿无孔不入的“小老虎”。

德爷和贝爷在那种岛上都是别人家的蛋白质。

有些人看过一些讲述海难幸存者的纪录片，听到他们躺在岩石海滩上面被晒的半死不活，就觉得他们很傻。一些人觉得可以走进小岛，资源不多也可以搭个棚子躺在地上什么的……现在我们明白，其实他们躺在岩石海滩那么半湿不干太阳暴晒的地方是因为他们别无选择。

不过呢，我觉得“提问题”的朋友也可能是很多人的想法——尽管未必同意这样的“生意”，但可能也觉得至少人活着不是问题，毕竟靠山吃山靠海吃海啥的。

但实际上，这可能是“文明人的傲慢”——这在跨文化过程中也有体现。

地球是很大的，我们之所以这么认为是由于我们在日常生活中能够想到的“要死人”的“前半段”经历通常是饿死或者渴死——我快死了，我都15分钟没吃零食以及喝肥

宅快乐水了。

可是现实很残酷，在地球上的很多地方是不适合人类生存的。

这很正常，因为在脱离文明的情况下，我们和刚从非洲走出来的那些毛猴子没什么区别，他们/它们适应的是稀树大草原。

在有了工具加持的情况下，人类适应了森林；有了衣服就征服了一部分寒带地区。

农业出现后人类可以慢慢的征服那些本来不适宜人类居住的部分土地，比如说沼泽。

但是，在工业文明出现以前，一些地方就是人类的禁区，比如说这些可怕的小岛。

因为这些小岛需要的是极其大量的工业化改造——农业文明和工业文明的一个很大的具体区别，就在于能不能一定规模的从根本上改变脚下的土地。

是的，农业文明是可以铺石板路或夯实土地，但那需要极为集中的使用资源，大多数人是享受不到这样的待遇的，而且形成一个以非泥土为地面的城市需要很长的建设时间——这就需要在这块土地上长期有人，而且不是一点点人，它是由农业积累慢慢形成的。因此这块土地最基础的要求就是人能够直接在上面生存，没有这样条件的土地就不可能有人，也没有改造的可能。

只有在工业化时代才有了这种可能性，而且直到现在也在大多数时候只能支持特种用途。

用脚趾都能想到：用工业化改进一个环境的最基础组成部分达到适宜生存的地步，它的前期的短期投资量肯定很大。

同理，如果改善的限定条件越多，需要的工业产品门类和改造技术也几何级增长，成本自然继续暴涨。

这就不难理解现在改进小岛用于特殊用途，基本都是用混凝土封起来。

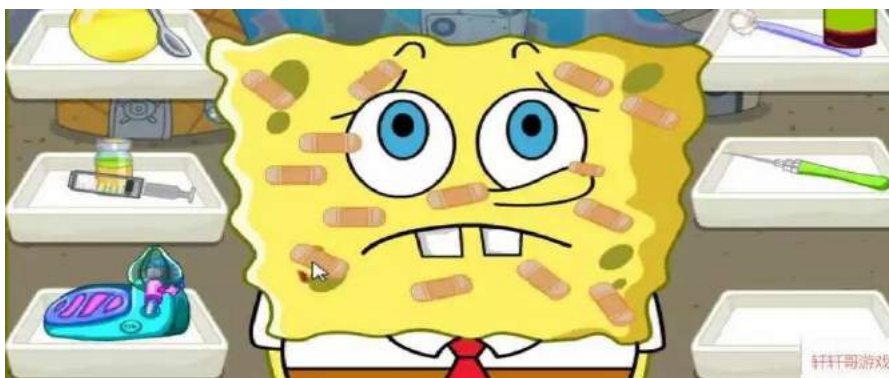
简单来说，就是把原有的可怕的敌性生物直接放进一口混凝土棺材，因为我解决它的成本高于造一口大棺材岛。

说白了，这是一颗重力和地球一样，有水资源和空气的异星球。你得把这个异星球改成适合地球人生存的环境。

你以为你看到小岛以后是这样的



但其实是这样的



不过么，既然说“特殊用途”还可以做到……那么，也许这些在找人投资的小岛并不一定要做“常规用途”……？

当然，“常规的非常规用途”肯定不会让一般老百姓可以插一脚，这种事儿也不是一般老百姓有能力可以干的。

但是么……可能远期那些个比较大的岛可能是会堡垒化的，但是那些小一些的岛屿我看并非如此。

要不碰咖啡，就意味着有些东西大家自己查，我会把搜索关键词标出来。

总之，大家看看欧神那篇文章里给出的地图，看看那些岛的位置。

这些岛接近哪些地缘热点区域？渔业上有没有争端？

怎么让我们的渔民有优势？这样的距离用不用得着大型远洋渔船，造成的争端大多也不是远洋渔船。

我们要不要激励渔民到那里去捕鱼？如果他们捕鱼造成了争端，我们的……是不是更有理由？渔民还有没有别的用处，比如说捞起某些奇怪的机器，阻碍某些奇怪的鱼类，通报奇怪的小船……

对了，[张召忠有一个卷心菜海防理论](#)，大家要不要去搜搜看看？

退一万步讲，如果有人真的搞到了这些小岛，然后开始搞“一般用途”也可以。

的确，不管什么力量都基本上没办法把这些小岛变成“一般用途”的，能变那种地方还不如变其他更好的地方。

不过么，就算这些人失败了，他们也一定尝试过一些事情——无论如何，至少会有一块混凝土或者沥青铺装的地面（应该不会只有这么一点儿）。

因此这样的环境对于投资者是坏事，因为建什么都不一定管用也都可能巨额超支，但对于“持有其他用途者”来说却意味着“不管你建啥都有用，因为总比没建好”。

当然我们也可以想到，在投资者对原有计划已经基本放弃时，他也会利用原有的设备尽可能想财路或者出售已经建成的地点——当然和原有的常规计划相比，这些东西肯定不在他的能力范围内或者根本不愿意（能够）经营（后者占比更大），也可能是做完就跑路了。

然后那个啥……在那样的地方肯定有事先安置的一些燃料库等东西，就算没有也没关系，因为建起来的成本是可预期的，收益也更容易预期。

那些地方么，航路可以很多，而且也比较杂。地方这么远的时候啊，还得保证燃料供应，不然怎么稳定的给渔船加油呢。

这个燃料来源嘛，你看啊，大家也得……对吧……得激励渔民来这儿加油啊。

这些渔民顺带是有很重要的非常规用途属性的嘛。

你看，到这些地方捕鱼的积极性是不是增加了？是不是很多中型渔船更有动力过去，而且捕鱼成本风险更低了？长期来看还能让渔民捕鱼工作环境更好一些呢。

中型渔船多啊，航时相对也够长啊，但是原来风险就比较大，因此中型渔船的船主和整个相关链条的确是需要改善啊。

而且渔船是商业用户，对成本和收益的敏感度更高，而且还是一个相对封闭的团体，内部信息交流就比较便利且相对可靠……这对于开拓加油市场比较有利。

而且那块地方对于中国的海洋安全等级还远远不够嘛。

但是因为这事儿本身后续发展变动比较大，执行起来要比较灵活，所以说嘛……对吧……出个相关的整体激励方式成本和意外后果都有点高嘛。

当然了，为了渔船的油料质量安全，还是需要完善 xxxx，增强 xxxx，推进 xxxx，多部联动，解决历史遗留 xx，下面我们有请 xxx 同志，对三个难题做 xx 汇报，感谢 xxx 同志的发言，下面有请 xxx……

10 年……一个力量对比评估和策略有效性的大周期，虽然对于常规投资有点短，但是对于这样的事情么……大约是够一段时间了。

哦，如果没有这样的“有限的现成的设备”怎么办？

我觉得吧，不会没有的。

那种奇奇怪怪鸟不拉屎的什么几星级风景区的奇葩房子都有人买，我觉得吧……有人也会考虑那边的。

毕竟这种加油和补给的事儿说到底并不值得前期投资太多，这样风险太大了——刚开始就要投很多钱完成最初的基础设施，最大头的就是基本的生存环境改造。如果改造工程做了一部分，你在没啥用的垃圾上再增加设备就容易多了，可以“从 3 开始由小变大，不用从 100 开始变大”。



最大的前期硬投资就是那一大片混凝土做的东西，管它是什么东西，因为其他东西都好说。

大岛整体开发成本太高，不一定有人愿意接受，同时大岛未来可能真的会被用于特殊用途……那么……

那种中小型又拼命的开发商可能愿意去更小的岛屿，如果能选择半大不小的小岛就最好了，更重要的是他们也会尽量压缩运输成本——为了减少大型机械的需求，他们肯定会找一个卸货最方便的地方作为临时港口，哪怕其他部分稍微受到影响也会妥协。

（注意哦，对水文和地理环境的勘测是很烧钱的）

嗯……所以连适合停靠的地方也有了，考虑到建设用货船的吃水深度，停中型渔船当然也不成问题。

同时在那样的地形条件下，大约港口的淤积问题也不会严重，大型维护成本会较低（不能依赖太多大型设备，因为运输很费钱，常备的话盐雾腐蚀损耗可能更费钱）

至于对于耗能设备的能源供给……既然有多种燃料来源渠道，那柴油发电针对少量维护工作人员的成本就大大降低了——就算后来会有一些针对渔民的服务业人员，总量也相对可控且有限。

再说这些场所更加重视功能性，不需要很多豪华功能——实用建筑就不需要过大的撑门面的空间，光是降温费用就可以省好多（主要还不是持续耗能的燃料费，各种变电设施才是更大的拦路虎，过大的电网不仅维护费用很大，而且临时出现大故障需要的备件还要紧急运过来，所以还是要尽量缩小电网的覆盖面积。这样也好进行防雷保护……不然被一道闪电秒全家是很难受的）。

更别说这种产业本身就自然有集中倾向，这样设施维护成本均摊一下更低。

大家看海都看腻了，才不要什么大空间——到时候把人家费尽心思搞出来的华而不实的花坛都给种上菜，毕竟花坛里有泥土（本地的土不经过处理可能很难种植），说不定

还能赚个运输差价（蚊子再小也是肉，而且还能丰富业余生活）。

集中化的空间也比较容易安排通信网络，成本又能降低。人很少的时候配上卫星通讯，成本也能接受。

同时也不难想象，到时候会有非常多的“废物”可供利用。我看那些所谓的“小岛海景房”一整套租一个月都不用 200 块，这在很多地方也有先例了——只是在那些地方已经有充足的旧有渔民服务业了，这些房子再便宜也没人用。

而在那些小岛上，那些房子对主人没啥卵用，可预见的情况下也远远供大于求，主人也很难了解那块市场，所以你的需求不可能提高那儿的租金。

说不准还会因为这种玩意儿让整个地方的档次都下降了，真的变成最彻底的死城，那才是好棒棒呢。

说到这儿大家大概也明白怎么回事了……我的猜想是：别自己瞎上去，让别人吃这个远洋小香螺（我们要相信傻子总是有的）。因为这个“香螺”其实根本就没卵用，里面没有根本没有肉可以吃，但是这个“烂螺壳”加工一下是可以用的。

这个办法其实我在其他事情上尝试过，我管这叫“寄居蟹”。

哦对了……那个啥……毕竟这种事儿……整体为了灵活度的举措……最后……处理……你想想……你得找个……山高……对吧……再说你的流水很好预期……到时候口袋里……所以……找个……对吧……难度不高……

还有啊，最后我还想高喊一句。

“捡垃圾什么的最棒了!!!!”

（小声说一句：我估计郭嘉让别人承包那种小岛就有一点吃现成饭的意思在里面，毕竟那地方靠郭嘉力量直接介入的话，离地缘敏感区域太近，让老百姓过去就名正言顺了，而且投资烂掉以后剩下的设施也能低价接盘，计划通。）

# 超超穷人进柬埔寨攻略

长文预警+友情提示：文章内容完全针对贫困户，含工薪阶层和应届毕业生甚至在读大学生，非贫困户慎读。

后面还有贫困户如何反杀小土豪的部分，小土豪与高薪中产勿看。

Emmmm，那个穷人进柬一文实在是太咖啡，我只能把其中一些可能实用的也不咖啡的拆开来写（地缘有关的都不可能有了，也别问我私发。20块钱一罐的茶叶我不想喝，更别说中午只有二个包子，我十二个都不够。）。

本篇完全无害，同时也是工薪阶层适用套件，部分办法国内也可以耍。

这篇文章具体啥意思呢？

欧神说过：即便在水库看房产的，99%也是玩票的，因为他们没有毅力在 11 点 30 分的时候还在打电话融资，他们迈不出第一步。

这篇文章的宗旨：“玩票要玩的嗨，玩票无罪，就要玩票。”

当然啦，这就好像“我就外面蹭蹭，不进去……”

本文卖的有三件东西：花生米，矿泉水，蹭票。

蹭蹭的最高境界：0 起步，从最 LOW 开始，启动资金 1000 块……1200 块吧……不含机票以及国内办证之类的花销，当然也不含疫苗接种之类杂七杂八的（机票价格波动大不在范围内，自己个看着办）。

个人能力：心智正常，德智体美劳均衡发展的大学应届毕业生，能日常英语优先，自我感觉社交能力凑合的优先，学生会官僚狗请左转走绿色通道扫厕所，脾气暴躁的请去应聘菜场工作（职位：肉案砧板）。

这要求够低吧？就算是大学生，打一次暑假工肯定赚的到……当然一次暑假工的

话可能只能赚到单程神风费用（天闹黑卡，板载!），但打工两次肯定能做到出去和屁滚尿流回来的费用（鬼混一月+护照丢了跪求补办）。

但是，为了最基本的安全起见，安全规程我以最初级人员来设定，毕竟有一些粉丝的确是应届大学生甚至在读大学生，也有工作不久的人。

这里有一些大致的实践标准，低于这个标准的可能有极大甚至致命风险，“嫩”的程度可能过高。

常见的过嫩指标（最初级人员，例如应届毕业生）

1: 如果你在暑假工时受骗，拿到的薪资远远低于对方承诺的——不是你的心理指标，而是对方摆明了违约，他故意减少了“不利”内容不在此范围内（就好像你买泡面时认为“泡面应该和封面一样”就不属于此列，因为下面还有一行小字“封面仅供参考”）。

2: 最终暑期工作薪资低于 6000（北上广深除外，再提高 800 到 1000），低于 3500 最好别去。两个月暑期工空手赚十几万的……我能不能先拜个把子？

3: 有些暑期工不能包含在内，例如说被骗去制造业或当服务员等。跑业务或专业领域内的工作更好。

原因其实也很简单：尽管是临时工，但如果不能处理好这些问题或者达到这样的水平就说明“自己独立分析事件并将分析结果运用的能力”不足以在陌生环境中直接存活，需要更多由整体组织提供一个完全假设好的有序环境。

如果你仔细思考一下国内，那么你也可以发现月薪低于 5000 以下的人在脱离公司后（不找工作）是很难直接存活的（没有事先储备资金的情况下）。

已经有短期工作经验者的简单评估方式：在非工作时段寻找一个财路，这一财路要能达到基础生活费用的 50%以上。

前提：不使用既有资源，含人际资源。专业能力赚的钱不能打折，也就是说：如

果使用已有的专业技能进行额外工作，休闲时段必须完成 100%基础生活费。

非工作时段的额外工作时间是 4 小时。

提示：不使用原有技能者达到 50%和使用原有技能者达到 100%对比，是能完成前者的风险更低——当然这种风险是可以削减的，后者可以通过更多的事先调查与准备来大大降低风险。

低成本，有个人针对性，高效和可靠的调查方式后文详述。

如果能做到的话，那么基本可以说：你已经有了在全球任何已开化且无严重组织暴力（通常是战乱）地区的“落地即生存”能力。

这当然不仅包含工作，也包含各种可能遭遇的危险与风险的应对方式，因为通常能做到这些的人在面对生活冲突事件时比较冷静和能忍住。

装逼遭雷劈，装纯遭人轮。

这套标准看上去有点无厘头，但实际上很管用——那些跑到美国遇到美国警察盘查，然后稀里糊涂的被打死的人应该一般无法通过标准，尤其是后面那个“已工作”的标准（无论他们当时专业领域内的薪资有多高）。

当然，大家可能会有点疑问，我事先回答一下。

1：我的工作薪资较高，导致我的个人生活基础费用也提高了，这样对比不公平。

答：这样非常的公平，因为如果你刚工作没多久薪资就比较高导致你的基础生活费用提高了，那么很可能表现出你的工作比较适应某种特定环境，而在另一环境中这种高度适应可能不存在或以另一种渠道才能获得。

更何况如果因为之前的生活就有一个比较高的生活开销，那么一种高开销已经成为习惯，降低这些已经固有的开销会有额外的痛苦，这会带来很大的“不好的发泄痛苦的渠道的风险”——在柬埔寨这样以第三产业为发展重心的国家来说，一些危害较大的“发泄方式”被选择的风险也会很高。



有些“不太好”的发泄方式也许在钱多了以后可以有限选择，但对于立足未稳的人而言是不可取的——从某种程度而言……老处男在这方面可能挺有优势的（无牵无挂+撸管也挺好+生活观念比较保守）。

2：我是一个大学生，但我的专业门类很窄，所以我零工根本没办法找到能发挥我专业特长的工作，可是其他零工似乎达不到收入要求……

答：我说的是“工作”，不一定是“在招聘网站上找一份工作”。

当然，我这里也不是指去搞生意或者怎么样，而是指开动脑筋去利用手头所有东西——首先需要意识到自己有什么。

很显然，即便一个普通大学生抛开专业技能，他也绝不是什么其他技能或者能力也没有的，只是这些事情在平时不容易意识到而已。

一个人在学校里才最容易觉得自己“这也不好，那也不好”，但这之中有一个问题。

知道自己“这也不好，那也不好”实际上在多数时候仅仅是一种“羡慕”，是假设自己“好”了以后就能做到什么，这和做发大财的白日梦没有太大区别。

更重要的是，很多人去弥补自己“不好”的时候也仅仅是带来了心理安慰，而且很多时候根本弥补向了错误的方向——比如说有一些人觉得自己社会交往能力不行，于是选择去练酒量。

有这样的想法当然是正常的，但这很多时候也意味着“我不知道怎么把不够好的东西凑合用”——“好”在一个东西或者一个技能上永远是无止境的，不能把“还没变的够好”作为拖延的借口，就好像大学觉得做不好就去读硕士，硕士读完觉得还不行就去读博士一样。

因此开动脑筋，怎么让自己这一架不怎么样的破车开起来，这才是最重要的——除了喇叭不响其他都响没关系，再好的车如果不动的话也到不了目的地。

再说啦，本世界的社会组织和经济思维还在持续进步，所以我们的生活和废土重

建也没什么太大区别（只是废土是吃核弹了，我们还没吃而已），路上总有一堆零件可以捡的，老在出生点附近不去跑任务不是事儿。

我举一些实际中的例子：

哎呀！招聘网站上面那些找暑假工的一看就有问题啊，我该怎么办呢……

emmm……

第一个人：我去拼命了，只要闷头好好干一定没有问题，至少我还有一双手，别人可以安排好我一双手。

第二个人：也许有一些工作并不在招聘网站上，或者他们并没有足够的动力去买一个昂贵的推广功能，所以我不容易看到。

第一个人：被抓进了骗人的制造厂去做包装盒，暑假后被 1500 块钱打发了，还不如去发传单。

第二个人：他到处走走看看，打听了一下，找到了个烧烤摊。正好烧烤摊老板家里人不够多，他就去帮烧烤摊老板在白天串烧烤串，顺利的达到并且远远超过了标准要求。

（是的，可以远远超过。不过既然我都在这儿说了，那么依样画葫芦的人可不算）

第二个人的第二种情况：他的学校位置很偏，所以跑出去的成本的确是高了一些，他也比较穷。这个时候他选择在暑假前就挨个寝室敲门了解，因为这个时候同学都在，他选择向同学请教——我们都知道，大多数学校每个寝室楼甚至每层楼都有那么几个白手搞事情的牛逼同学。

剩下的事情什么都可能发生，但只要脑子清醒结局都不会比第一个人差——那些听信吹逼但不考察对方的人就属于脑子最不清醒的。

大多数大学生……不，应该说是大多数人都有一个毛病，他们比起相信“有能力的人”更愿意相信“熟悉的人”。

这是有问题的：诚然，熟悉的人的确可能安全性大一些（也不好讲，这个和本身的识人能力也有关系）。但是，如果熟人没有能力的话，他再怎么可信也没什么用的——甚至，他可能会因为能力不足遇到一些问题时倾向于损害你。

但是，在他们贪心不足的时候，却倾向于听那些“有能力的人”，但过程中完全不动脑子。

这种两极化的办事方式让大多数人只能是被来回嘎韭菜。

事实上在绝大多数环境下，如果你能找到有能力的人，他根本就不需要谋害你（至少是刚开始不需要，到后来通常也只会在你蛋糕做得比预期大的时候坑你一块蛋糕，他坑蛋糕但不坑面包）。

在学校环境里就更不用说了，有能力的可能会做坏人，但这样的坏人也不坑自己人或者想成为他“自己人”的人——一天底下肉多了去了，狼是不咬身边的狼的，狗才会吃身边人的屎。

现实情况下，学校里白手搞事情不错的人其实一般还是缺人手的，因为他也局限在一个小环境内，大多数身边的同学要么是智商不够要么动力不足——既容易多事造反，也很可能消极怠工，甚至发一些无名火。大学生管理人员到底也还是大学生，实践经验和能力一般还是有所欠缺的。

你只要不要显得会做这些垃圾事儿，那么你只要亲身跑遍整个寝室楼，访问和请教每个人，那么大概率你“都躲到可以挑选和哪个更好更可信的牛逼同学一起干，或至少听取到一些大有裨益而且可以现在实践的技巧与思维经验”。

这其实根本不难，如果你从学期开头到学期末尾一直这么做，那么你甚至一天只要见几个人就可以——这个效率比在社会上找客户的成功率要高的不知道哪里去了，甚至收益都可能更高一些。

（当然大四在这么做就有点晚，因为大家都在想这事儿，对方传递真正的经验和

做“过往考察”也会难得多，也就是信噪比出现了问题，但做了也比不做好得多）

看，这些都是极其简单的事情，说白了都是“仔细的思考自己有什么，而不是抱怨自己没有什么”罢了。

那么？这些和柬埔寨有什么关系呢？

不要着急，我先说具体办法，想明白了就知道这些东西很有关联。

下面是“光屁股空降柬埔寨攻略（暂时）”

一：找一份工作。

为了：活着/熟悉当地人文与商业环境，为制定下一步作战计划考察战场环境。

一些常规阻碍。

我认识的人里面没有在柬埔寨的/招聘都是“种菜”的居多，里面很多骗人的/没我专业或技能对口的……

越过阻碍的其中一个最低成本的方式。

不去招聘网站或最简单的能找工作的介绍方式，自己主动出击。

方法。

1：下载“柬单网”APP，去华人互动等板块，里面有很多华人在招揽业务和提业务问题。

2：去和那些招揽业务的或提业务问题的人聊天，要到电话号码直接去电。

简单吧？简单。

为什么这么简单的办法有效。

原因

1：当地华人虽然数量较多，但并不像国内那样各种服务中间环节非常成熟，所以很多业务信息并不会和外界一般人完全隔离。

2: 当地的很多华人企业是中型或者小型企业,就算是规模稍大一些的也有很多中小型企业风气的遗留(这很大程度上也是适应当地环境)——这意味着招揽业务的人未必是国内那样的小业务员,反而常常是管理人员甚至直接就是老板。

需要注意:由于柬埔寨在外资上的开放性以及金融上有点奇葩和高度自由的关系,你会发现其公司或社会组织会呈现出一种奇特的混杂特性(对于我们来说)。

在我们的眼里,如果你经常看一些中二文学或游戏内容的话,那你应该可以像想。

它是比较“朋克”的——你会发觉他们在用一些很先进的东西做一些我们看起来很简单和落后的事情。比如说靠扣押各种东西来保证员工积极性,就和地主似的,但是他们扣押的东西却可能是很先进的东西,比如说据我所知有些公司据会扣押社交网络账号;但同时他们也在用我们看来很落后的东西完成了在我们这儿很先进的功能,比如说他们靠人际+电话网络居然就能完成不错的高危贷款的风险控制(据说极少使用暴力,至少是对借贷人很少用,当然对于竞争对手就不一定了)。

如果要给大家一个国内的直觉上的印象的话,最接近的,大概是五年前的长沙(我敢说老长沙人到了柬埔寨可能会觉得有点莫名其妙的熟悉感)。

3: 这些企业的人事招聘过程在一些时候是可以很简单的,发布信息的人通常自己就有很强的在人事上提出意见的能力。

4: 你能从对方发布的业务信息上大致了解对方的业务范围,即便对方整体而言还是“种菜”的,但是你能知道他们现在某个非种菜业务方面有可能需要人手——事实上考虑到发布规模,你需要的话可以完全规避菠菜行业,但是你用常规应聘方式去用难以寻找的其他资料来判断对方是否造假就要麻烦许多(尤其是新人)。

5: 由于他们是要找生意或者合作者,因此他们在这一非招聘账号上通常都会有大量真实工作相关信息,甚至有他们个人生活方面的信息,你可以通过这些信息相当可靠的分析对方的真实情况——就算造假通常也是有限的,一个小批发商可以把自己伪



装成大批发商，但他总不需要把自己伪装成一个卖军舰的吧？同理种菜的也是一样。

6：现在柬埔寨相对于国内依然缺乏受过高等教育的人群，这一点你们可以去百度贴吧“柬埔寨吧”考察一下也能管中窥豹——当然绝对缺乏是不可能的也是不好的，相对缺乏才是好的。

已经在当地的大型企业相对来说还好一些，但是当地中小型企业相对而言就缺乏的比较多一些。主要体现在工作人员平均素质不足，低成本培养的中低层管理人员还是比较缺的。

7：由于柬埔寨各种基础设施（不光基建）都在快速建立过程中，所以很多专业岗位也有所空缺，比如说“监控头”就涉及了大量的行业——可预见的未来，柬埔寨监控头产业肯定会有爆发。尽管你不可能直接做监控头，因为这些都被现有强势企业把持着，但你可以想得到这些企业的工作人员的收益肯定还会迎来数次高峰（尤其是西港）。

这里只是举个例子，需要这么做的朋友十有八九会找到自己可以发挥能力的地方，尽管一开始就预判到或者碰上的概率不大——但好在基础素质人员上的缺口能让转行被接受的可能性大得多。

尽管有些时候这些发挥能力的地方相对于国内可能“不大好听”，甚至可能是感觉上是“无关的”，但需求方认为有关才是真正的有关，你也能发挥最大效用。

你看啊，咱读书是为了什么……是那啥，为中华崛起而读书对不对？所以要往需要的地方去嘛（滑稽.jpg）……

8：在当地的普通企业需要这些有知识的人，往往很难找到那些比较安全的，因为用其他常规渠道流入的人很快就变成了老油条。所以别提忠诚度了，就连最基本的信息安全保障都没有一个比较好的普通外部常规获取途径。

需求大，但外部环境供给量很难提高。

当然在这样的环境里，并不意味着傻子也能混得好。要想混得好，实际上你必须在个人上就得满足这些在我们的国家里那些社会功能所能达到的功能——什么功能都有可能，所以上面的“准入门槛”的要求是很有必要的。

需要思考的一些事情。

上次我的《穷人怎么进柬埔寨》一文因为误发后删除，从发布到被删只有十分钟……可是，我在小规模验证上述“曲线求职”方法的可行性的时候，真的碰上了看过文章提出了相关问题的人，甚至有些人交流中复述了文中的节选。

这从侧面表现出一个柬埔寨的商业现状：同业竞争成熟度相对国内没有这么强，但节奏变化速率特别快。

我们都清楚，这么一个环境是这样的：有优势的人赚的比较多，做的没那么好的也能混，做的真的有问题也能活长一点。

节奏变化速率较快本身就意味着优劣转化速度较快，但是每个手段的优化并不需要那么极端——这也是粗放式发展的一种必然现象。

粗放式发展是好的吗？对于其中个体来说当然好——能粗放式发展谁还精耕细作？贱啊？

（很多人是真的贱，就喜欢细作，这种人真 TM 细作）

节奏快的时候什么最值钱？“可控性”最值钱——赛车比卡车小，赛车比卡车对于可控性要求更高。

这就好像所谓的“大企业是大船，调头慢，小企业是小船，可以靠灵活性活下去”是一样的。

灵活性最重要的就是操控性，而操控一个组织最关键的还是操控人——如果能把人的平均操控成本降低一些，至少是让他们目的更单纯一些，那么整体保持高度操

控性的成本也就能低很多。

因此我们也不难发现，如果你在柬单网上用上述方式询问一遍，你会发现他们对于和国内同样工作的工作经验要求要低，培养力度明显大许多，对应届毕业生可工作的岗位也要宽相当多。

如果说经验要求低更多对于你来说只是一个进入门槛优势的话，培养力度和岗位宽度就含有人生规划甚至战略的意味了。

在一个节奏变化较快需要快速响应的组织中，稳定度更值钱。

至于稳定度，它很多时候也要靠外部环境来保障，柬埔寨很多基层工作人员会被扣押护照，这很大也是因为柬埔寨本地并没有很好的外部劳动信用的限制方式所致。在一个花一些钱就能本地补好护照的社会里，这样的扣押行为本身意义也只是“保底”而已（越低端越如此）。

有一部分人，对这样环境里诞生出的一些上司很不满意，觉得这也比不上自己那也比不上自己，还经常认为那个人是马屁精之类的……这些感觉都对，唯一不对的就是把老板当成傻子。

在一个环境节奏变化迅速的高响应要求很强的组织中，组织稳定性会更加重要，所以才容易出现什么“愚忠”压倒“本大爷的聪明才智”——但其实人家只是看到了哪些指标才是公司最需要的而已。

难不成一个敌后游击队会让一个对人事上都这不满意那不满意还把司令当傻子的人去干什么重要的事儿？战况变化越快，让他做的事情就越不重要。

（这也导致了柬埔寨稍微高层一点的就看起来极其现代，但反过来却很原始——所以有时候你会觉得柬埔寨的工作者特别的“双标”）

就和我原来写的一篇文章一样：忠诚和稳定永远是值钱的。只是在不同环境下同一个等级是否需要忠诚与稳定也是不一样的，但需要忠诚的等级必定不再是基层——

延伸：当外部环境很稳定，大多数职位可以机械化运行时一个组织的“基层”范围也就扩大了。当然，没人会在乎基层中的某一个个体的死活的（螺丝钉，但是别人说要做螺丝钉的时候恰恰就不是螺丝钉，没人说的时候才说明环境稳定，那就真的是螺丝钉了）。

顺带解释一下：

**计划：**短期，是目前可以精确制定局部发展方式。主要是围绕超越规划范围内，各局部效率具体如何提高。

**规划：**中期，各局部与整体的关系可以基本确定，主要围绕大局部的发展之间的内部关系。在不动摇战略主线的情况下，尽可能让各大局部在整体中的配属更加高效。

**战略：**长期，是确定战略发展主线，培育主线力量来限制未来各种不可控局部的核心与栋梁，并以战略为目标导向来制定多个规划。

新闻上我们经常听到“五年计划，十年规划，三十年战略”的说法，比如说国内自身事务为主的通常就是 30 年战略，十年规划，五年计划；市级新闻的就常常是五年规划，三年计划，战略一般是一线城市或者直辖市才经常说，其他的说的比较少。

计划这个东西在技术上更复杂，但是技术上的东西教的人也更多，因为技术上的东西相对还是比较通用化的，就算不太容易找到，但找到了以后一般还是比较“规模”的。这就好像欧神和大家说房子，虽然大部分人还是不太容易找到，但是欧神教人的时候还是有一定规模的，所以相对来说至少可以“用钱”或者“用时间”来获取技术知识和经验，可复制性也比较强。

简单的来说就是“计划是可以用勤奋得到的（它是一个均匀的投入与获取的概率曲线，就像游戏里抽卡抽一般的三星单位一样）”。

也可以这么说：计划是可以教的，在无门槛或者低门槛的通用渠道也是可以获取相当一部分的。

上述的：“对工作经验要求更低”指的也就是“获取具体计划制定方式的难度更低”——你递上简历对于企业来说是你在卖身，但对于你来说也是“入校证明”。

显而易见，“规划”就不是一种很容易学习的东西，因为规划的考虑要素和维度都更多，这使得不可能有一种非常具体规划方式能够涵盖很多实际情况。

如果要想涵盖，那么就需要非常非常多的规划模式——如果“找模式”就简直就是大海捞针，成本非常大，那制定和计划一样多的固有模式就没必要了。所以规划只能是学习和思考如何规划，而不可能和计划一样有更多可以照搬的地方，只能算是借鉴规划经验。

在这种有较高规律，但运用这些规律的个人化思路时，它就不是一个“入校”可以解决的了，因为“学校不提供定制服务”。

因此这就相当于“拜师”，上家越是愿意提供培养就越好——当然，不是什么培养都能算是个人化定制的，培养不等于培训（原则上只有越过忠诚线的人才会被培养，其他人都是培训，当然这是理想情况）。

在一个“粗放式”的竞争优化有限但变动速率很快的环境中，规划就会比在一个市场优化已经很强的地方重要得多——越规矩的地方越要求人做“手和脚”，越变动的地方就越要求人做“触须”。

如果这一地方再要求更高的“组织操控性”的话，那么对于“自主规划”能力的总量要求会更高——不是所有人都要有，但对于“可信的人”的规划能力要求更高。

现在很多人觉得国内企业“学不着太多东西”就微观层面上有三个原因。

1：个人学习能力太弱（但在宏观层面来说，学习能力平均来看不会发生太大变化，这里说的是微观）。

2：由于竞争手段的高度优化，一个竞争局部知识变得非常庞大，“手脚”需求更大而变动更加困难，与之有关的“进入规划门槛”也水涨船高。



3：组织变大之后，“可信任”的人分为了更多层级，大家各管各的，这就会使得各自的“规划知识”更多的局限在一个较小的范围内。

举个例子：在一个小企业，你更有可能在更早就学到“行业经验”，而在一个大企业你往往更多的是“岗位经验”。

行业经验一定是规划等级的，岗位经验通常都只是计划级的——所以如果你有了行业经验，那么你就是被培养了，无论你之前是否意识到（客观上提供了这个机会，只是也许并没有单独的一两个人对你进行长期帮助而已）。

“学不到太多东西”的直观感受就是：我做了这么久，但是这些经验越来越不容易让我在市场上找到更好的工作，可能换一家公司之后容易降级，同样岗位上职能差异很明显。

于是有些人觉得自己学到的那些看似高深的知识只是一个专门的“螺丝钉”，自己的水平提高的没有想象的那么多。

我们在实际生活中常常见到一个现象：从大公司出来的人跑到另一个大公司，他很可能被“卡住”，除非他是针对性的由猎头挖来的。但是小公司做的很好的人跑到大公司一般只是有点难受但不容易卡住，而且还更容易找到同类同级工作。

个中原因归根结底是因为“规划是一种决策混合执行的工作，计划基本只是一种执行”。决策的逻辑通用性要比一个具体的执行方式大很多，尽管它的具体表现更加“没有常数”。

但正是因为“没有常数”，所以一个人要自行从极差的“信噪比”里摸出具体规律是极其困难的，犯错的成本也常常是很高的，所以就需要有人带。

别人是否带你，在差不多的水平下，那主要靠的是大环境整体趋势和“某类人的不同进入渠道本身的特性（比如说是介绍进来的还是招聘的）”所决定的了。

大环境是历史的进程，不同的进入渠道是个人的奋斗。

当渠道升级到一般人很难介入时，这个大环境相对来说对于小白就没那么友善了。

国内当然没有到“不友善”的程度（去欧洲你才知道什么叫 TMD 不友善），但就学习“决策与规划”的层面上是明显不如新开发区域的。

至于战略么……这就更复杂了，我也不知道怎么搞搞，所以就不说了。

但是可以确定的是：战略是更需要实践的，但是它的实践门槛尤其是思维门槛会非常高，因为思维门槛如果没有跨过就很容易导致战略失败后果极大，这是不可以容忍的——战略可以不那么成功，但绝不能有巨大失败。

（个人认为，战略和规划之间的最大区别，就在于战略需要考虑未知类型的风险，规划则一般更倾向于计算已知或可较为明确预期类型的风险。光是这一点就够人喝一壶了。）

另一点也很明显，规划能力在计划与战略能力之间是起到承上启下的作用的——市场越成熟，计划/规划/战略三者之间的鸿沟越大，率先拉开的当然是计划与规划之间，然后是规划与战略之间。

基层，中层和高层嘛。

这里的基层其实是指基层管理，基层管理以下的是螺丝钉，当环境很成熟的时候，从螺丝钉变成人都需要更长时间（有些基层管理就是螺丝钉，他们已经失去了基本的决策能力，只是最简单的监管者），甚至有些人一辈子当不成人——事实上说螺丝钉都过分了。因为螺丝钉经常承担重要的事情，所以这些比基层更低的人应该叫做廉价的螺丝起子，它们本质上来说都不算机器运行的一部分（尽管也是需要的）。

没决策权的人不能被认为是人类，但有了就一定是人类，无论这个决策权有多小。

总结一下：

“曲线求职”在“计划”上是为了避免上当受骗，减小信息成本。

在“规划”上是尽量越过“计划学习”的阶段，可以尽可能早的接触到“规划”

方面的讯息（尤其是应届生）。

在“战略上”呢？——请继续看。

注意：尽管这是一小步，但在一个成熟稳定的社会里，至少 60%的人是一辈子跨不过计划到规划的门槛的——但一个成熟稳定的社会对于真正有规划能力的人的需求却一点也不小，只是运行现状不能够支持充足的人力跨过规划门槛而已（稳定优先）。所以在条件合适的情况下，“出口转内销”也是很常见的现象，它会随着国内环境的逐渐成熟而变得更加明显。

可以这么说：当一个事情刚刚开始干的时候，外来和尚好念经，因为大家需要参考；在成熟的过程中，外来的和尚越来越不好念经，因为自己人更了解自己的环境；在成熟稳定后，外来的和尚又更好念经，因为内部“造学校，带徒弟”的成本太高。

思维扩展：学校里和企业环境是大不相同的，所以应届毕业生也相当于“外来的小和尚”。结合上面的“外来和尚化缘难易度变化规律”，就不难理解为什么现在的应届毕业生更便宜了（不仅仅是因为毕业生多或者学校教学不符合需求什么的，在这种环境下大规模教学很难满足这种类型的需求）。

**我们现在很明显处于“小和尚以及洋和尚”越来越不容易化缘的环境中……**

继续扩展一下思路：

如果现在一些人一直在国内就处于“计划执行”的工作中，未来这些计划既不如新的模式成熟，又已经大部分隔离了决策过程，同时还和旧计划模式有巨大区别。这样的“四不像又不咋地”的“过渡阶段”的工作能力在建立起更加完善的执行系统以后可能变得没有太大用处——他们不那么高效，不那么值钱，继续培养的成本也并没有节约太多，人还更老了。

那么这些人会怎么样呢？想一想华为辞退一大批 35 岁以上员工吧，再想一想他们辞退时处于什么样的内部过渡阶段。

注意哦：尽管小范围来说这种事情经常上演，但当整个社会发展本身的阶段发生的变化达到峰值时，有一部分人就是会彻底没别的路可走——因为这不再是局部现象。

我们有一些先进企业已经率先过渡，但这也意味着别人跟进变得更容易也更有必要，发展到全社会大多数企业的平均水平的过程很可能不需要 20 年。

这就不排除一种可能性：现在刚毕业的大学生如果不能升职到更具有通用性的决策岗位，那么当时可能会面临成建制的全社会范围内的失业……但我们知道，大多数人是升不到决策岗位的。

我们不难理解，未来会有越来越多的企业不同程度的经历华为那样的阶段，也会有很多人和这些被辞退的华为员工一样。

现在已经工作很久的人也许可以在过到退休以前自己的企业还没有经历这一阶段，但是现在刚工作的人遇到这种事情就几乎是必然的了—— $65-22=43$ 。

退一万步讲……再过 43 年，咱们都进入中级阶段了……相对更加稳定的社会组织管理方式的整个成熟度会从本质上提高一个档次，已经属于另一个时代了。

从这一点来说，年轻人走出去不仅是给自己一条战略上更安全的道路，也是给未来留守的人多一条活路。

那么，有没有什么另外的思路可以为上述内容做更详细也更好的参考呢？

有啊。

两学一做。

一个巨型组织的管理层，自然会要求“管理储备”先行一步的。所以我们看看两学一做的内容是能明白很多事情的（不要只看表面就行）。

这是一个跟谁走，跟谁看的问题，大家一定要抓牢。

最后需要说一下：既然存在十分钟的文章都能产生一定反应，那么看到这篇文章

的对口人群会更多，而柬单网上的信息总量当然是有限的，因为好信息总是稀缺的。

现在这些人虽然需要应届生，因为好操控好培养（一张白纸），但是能想到这个办法的应届生不多，而且能自主想到的应届生也容易被认为“太活”——更别说主要是老油条才这么做了。

因此，如果你是一个大学生，用看到一篇文章的方式来解释为什么这么做，就更能凸显自己并不是“太活”的同时又有充足的执行力。

在那样的环境里的企业，怎么会拒绝一个“看到建议，看明白建议，不走无脑求职路的同时还踏踏实实打了几百个询问电话”的大学生呢？

这整个过程，难道不是一个“计划能力强”，“是个规划苗子”，“稳定性在可预期范围内”的重要表现吗？

那么……稀缺会？

对，这篇文章出现以后会有相当数量的对口人群会这么干，由于信息的稀缺，用不着 300 个实践者就能打爆柬单网上的近期内发布的有关信息。

尽管他们需求的人远不止 300 个，但是这些额外的优质起点会很快被占据，越早就能占据越好的生态位。

所以乐观估计的话，对于应届毕业生来说，最好的时间就是文章发出后的 30~45 天内，光是能看到水库的大学生和工薪阶层就足够用这个办法打爆柬单网。

（现在是 2019 年 5 月 10 日，文章发出日期未知——拖了一个多月，原因是我偶然被检出了血吸虫病，而且有一段时间了，目前已稳定，不用切除脾脏）

虽然不是所有人都能立即跑过去，但是能够保持联系也是非常棒的，而且他们往往也有一些国内业务和国内办事处——如果你能通过联系柬方那边的人员进入到国内的相关工作中，那么你大概率比从国内直接进入的同类人员要有前景的多，至少你比他们更早的认识到了柬方那边的一些人。



而且考虑到柬中之间的经营情况，他们当然也是需要暑期工的，因此即便你是大二大三，你也可以约定好暑期去他们国内的经营点打工。

只要你不要心气太高一定要选择对口工作，那么你几乎肯定可以被优先使用——哦对了，心气太高一定要选对口的学生一般被血坑，别人也不是傻子。

这本身也是证明自己工作稳定性的重要实践证据，也可以提前积累工作经验。

这里有一个提示：

1：如果你告诉了别人你是被介绍进来的，那么你有可能会受更多照顾，但也可能造成一些人不愿意对你透露这些工作基本的工作技巧和经验，因为他们不想让你抢饭碗。也有可能让介绍人觉得你“太油”（尽管这不一定是坏事，但你的社会和工作经验可能还不足，无法判断对方到底是要什么人，所以保险起见还是老实点更好）。

2：如果你不告诉别人你是被介绍进来的，那么一般人对于暑期工的戒心会比较低，他们为了尽可能多用你这个没有威胁又减低自己工作压力的廉价劳动力，会想办法快点给你灌输一些基本的工作技巧好让自己省心。

很显然，后者对于大多数工作经验以及行业经验比较欠缺的学生来说是更加合适的——这也是不要去熟人那里打工的原因之一。因为那些熟人也许和你关系好，但他下面的人不会，而具体工作经验只有这些人有时间说。

所以如果你没有百分百把握的话，那就宁可多吃一点苦，多受一点欺负，不然就很可能少一条路。

如果你的专业没法打暑假工也有另外一个办法——柬埔寨那边还是缺很多中国这边的小东西的，特别是一些“特产”之类的。

人家长期在外工作，当然希望能吃到一些家乡口味，我是指正宗的家乡口味。

虽然淘宝上买东西加钱常常是可以送到柬埔寨的，但有一些产品就很麻烦——很

多地方特产是生鲜，店家选择的用于国内短期的保存方法有时保存不了这么久，另一方面生鲜在海关这里也有麻烦。

由于你联系的人几乎可以肯定是有属下的，所以即便他可以买到自己想要的家乡味道，他的属下肯定也有不方便买到的。

所以就团队建设来说，能搞到一些这样的东西甚至是“杂七杂八大礼包”也是有需要的，而大多数公司也并没有足够的动力去搞这件事情，尤其是中小型企业——单独设立这么一个部门成本太高了，请别的公司也太麻烦。

但如果是你的话就不需要什么利润，回本就行，对方可能就会觉得挺划算的。

这个办法我没试过，毕竟消耗时间比较多而且涉及承诺问题，各位有兴趣的可以在询问中尝试问一下。

（关于保存方式以及如何用可以过关的方式包装，你可以淘宝上直接搜相关的包装服务，阿里巴巴也有）

总之想办法保持关系就可以了……我这样的社交能力简直不存在的人比较倾向于用这种勤快的方式，但其他人未必要用这种办法——不过尽量的还是让交往行为有更多工作上的意义。

下面是真的说战略的部分了——是主线，中间会有很多变数，不过如果要是我这么做的话我就会这么设置战略目的，然后用阶段性规划来逐渐达到战略目的。

首先，既然要选择这种几近光屁股的方式参加战场，那么就说明当前无法直接获得一些相对珍贵的战略资源。

既然是战略资源，那么目标通常相对于现在的需求而言不会太小……至少“吸收具有广泛用途的工作经验与思维，以后有更好工作”这样的只能作为一种一切都失败后的补偿保底而已。

那么，我们可以对一些战略资源的“稳定性+获得困难性”进行评价。

由于我们大多数是非特殊人群，兵权之类的战略资源是几乎不可能得到的，尽管它是几乎是最棒的。

一般能被称为一个人的长期战略资源的有很多，我们可以列举几个。

- 1：受控的人类幼崽。
- 2：具有直接暴力或高度隐含暴力保障的土地。
- 3：在前者土地上且需求稳定并受到当地社会规则保护的建筑物所有权。
- 4：具有长期效力且需求稳定的特许经营权。
- 5：受控的年轻雌性人类。

以上这些东西的价值，是由高到低排列的。

它不一定意味着拥有前者的人就一定更厉害，但相对来说越靠前的东西使用的价值和使用范围都会比较大，可靠性相对较高——当然，数量很重要，一类东西过于少量都是不可靠的。

也许有人会问“受控的人类雄性也很有价值啊，为什么……？”

道理很简单，人类雄性生物的价值是要由它的主观能动性和前期投资决定的，这就使得人类雄性更多的是一种“获利工具”属性，而不是它本身就有价值——同时这样的特性使得人类雄性的控制成本会更高，控制规律也更加复杂且更快的随外部环境而波动，它本身的不稳定性使得它本身不是一种易于保障和稳定的战略资源。

或者可以这么说：当雄性人类被高可靠控制时，你需要控制的是整个社会，这本身就让你拥有超越兵权的能力——正常情况下不必考虑。

因此，我们可以瞄准着 5 件东西。

幼崽，这一点我们不必讨论，在当前的世界线下，拥有后面四个东西到一定程度就几乎可以肯定可以拥有人类幼崽，也可以选择数量。

第五件资源也是一样，它们同样也是第一类资源的生产的前提条件，尽管也有另一些不那么好的方法也可以……

因此，我们主要以 2、3、4 点为主要方向。

特许经营权有很多种类，但是具有长期稳定需求的特许经营权一般都需要极高的资本+权力才能获取，前置条件很多且时代要求敏感。

即便在远期计划下，它也过于复杂且有很大的机遇因素存在——对大多数人而言过于不可预期，所以对大多数人而言不是一个很好的战略目标。

更直接的说，这应该是一种规划目标甚至计划目标，很难作为战略目标。

所以范围可以缩小至 2 和 3。

鉴于大家都明白的情况，极有价值的经济特区目前土地在售的只有一个，其他的价值有限且风险过大——各位看一下地图了解一下地形即可明白。

我们都知道土地本身相对于建筑物是极为不同的。

简单来说，在土地上的所有行为如果算作是“竞争与战斗”，那么胜利者才能获得足够的好处，但土地所有者本身并不一定要介入这些战斗。

这就好像卡西诺里，只有押赢了的人才能得到报偿，失败的人会铩羽而归，但是对于卡西诺持有人来说谁输谁赢并不重要。

卡西诺只要有客人，不被更大的暴力毁灭就稳赚不赔。

**这就是所谓的“地租”。**

至于地租的威力，选文综的人肯定从高中开始就有印象了，忘记的人搜索一下即可。

但是我们明白，即便有了暴力上的安全性，土地本身也是人口越集中越值钱——直接点说，就是在你这块土地卡西诺上客户越多且类型越丰富。

不过很显然，一块地上是否有足够多的人口受到很多条件的影响，即便在一切良

好的条件下，它也依然会受到人类管理能力上限或者各种周期性变化的影响。

这种变化带来的影响对于一些人是坏事，但是在那些“你有我无”的问题上，只有对于一个人彻底的坏事才会对另一些人是彻底的好事——特别好的战略资源总是这样的，就好像你和别人抢同一个女朋友那样。

当然，因为土地这件东西十分的根本，就算是最原始的人类群体也对它的交换与交易规则的基本稳定性都非常重视，它的规则也是社会组成的基本规则之一，到今日就更是如此。

因此即便是一个整体来看相对普通的个体，在他拥有对一块土地拥有权力时，对这一权力的保护都会相对更为有力——这不是因为别人是你的妈咪，而是因为涉及到最基本的规则信用问题，通常这和管理合法与合理性有关。

正因为如此，几乎历史上所有针对土地控制的基本规则的改变，都带来了巨大的整体社会的变化——关于这方面，我推荐一本《世界土地所有制变迁史》，内容凑合的同时篇幅超短，尽管其中有些说法值得商榷。

我来说一个私货观点：

奴隶时代：土地由奴隶主所有，奴隶主控制着效率不高的奴隶，少数奴隶主之间的斗争不可避免——最关键的是奴隶个体生产效率较低，每次对抗中奴隶损失很大。如果我们把奴隶当人看的话，那么这种体系的整体内耗很大，而且奴隶主扩大后很危险——拉拢一群小奴隶主对大奴隶主作战是很困难的，因为小奴隶主的作战物资积累程度不仅不相同，而且生产剩余积累速度也很慢，这样就很难协调攻势。

这就使得某些奴隶主不可避免的因为各种原因做大了以后很难加以限制，如此一来，整体组织的组织度就很难提高。

封建时代：土地由各层贵族拥有，一部分由教会拥有。各层贵族实质上增加了管理人员数量，相对而言人群中有多人受到激励。这种管理上的进步和生产技术的进



步，在让领主的控制力增强的同时，也同时增大了他内部协调利益的难度，内部总有的不可避免的冲突总是会让过于“谋反”的信息很容易被上传。同时，其他的土地所有者因为生产激励的提高，作战物资的积累速度大大加快，这就让铲除相当大型的叛变成为了可能——尤其是在封建体系下，一个较大的紧密封建集团的管理成本上升较大，激励会随着规模扩大而在近似的生产水平下急剧下降，反而是各种中型或者小型的领主效率更高。

唯一的问题是在互相兼并的过程中，多数中型领主会逐渐互吃，当大型领主占绝对主导地位时，大内战也就很难避免——当然，如果是土地承载能力到达极限且本身人口密度较高且基层组织相对严密，那么在领主大型化导致效率降低的过程中，农民起义就更可能彻底成功。

资本主义时代：由于资本竞争，激励变得更加无处不在而且可以变化，所以可以解决封建时代的大量问题。资本时代的土地兼并本身并没有太大的问题，但当一些资本力量在兼并过程中足够强大时，会试图直接以自身或者少数力量扭转整个暴力系统的决策。在社会管理能力没有跟上经济发展速度的时候，就更容易发生全局性暴力系统扭转，进而导致整个社会陷于观念分裂（暴力系统扭转的前奏），这直接使得整个社会从基础观念上就产生不理性偏移，从某种程度上来说这些被扭曲的非理性观念和新时代的神权没有区别——很多行为变得像是虐待和鞭笞自己以祈求获得上帝的救赎（鞭笞“有石油的罪人”也算），这在经济波动时期将会更加明显。

这种鞭笞行为既痛苦又快乐，是一个“麻辣奶头乐”——直接的土地兼并后进行叛乱被“消费者观念兼并后夺取权力”所取代。

下面一个时代应该是双轨制，但是因为可能有 20 块钱茶叶所以不说了。

我们如果仔细想一下：其实土地所有方式的每次改变，血腥程度总体其实是下降的（按人口比例来看）。

我想这一方面是因为每次有效激励后，生存人口总数和“利益共同体”的数量增加，使得每次都不再需要针对更多的群体进行毁灭式打击。

另一方面则是因为社会生产和社会结构越来越复杂，大规模内部攻击带来的迟滞和倒退的代价越来越大。

所以依我之见，下一次土地所有模式的全面更新或者是局部地区的土地所有模式的更新，其血腥程度应该是更低的，甚至都不一定可能会出现对某个社会原有分工进行全面权力剥夺的情况发生——不过如果有优势外力通过暴力强行长期压制某一区域的发展，那么这一区域可能还是会发生这种情况。

现代社会复杂度极大提高，直接剥夺一个原有分工集体的大部分激励更可能造成极其可怕的蝴蝶效应。

因此未来的土地持有方式和保护方式的改变，可能更倾向于“小幅度改变的频率变化”，而更少的使用巨大的根本性变化。

其实这种倾向已经比较明显了。

此时，越是能够展开相对更公平交易与合作的同时合作规模越大，“小改变”的成功率很可能相对也会提高，因为认识更加深刻且相似正反面案例更容易获得。这一合作整体的稳定性也会超过那些“蓄意压制型”组织——无论是其中的主要力量还是次要力量，都会因此而变得更加稳定高效。

YLDYL 在这方面就好过 TPP 不止一点点。

我想这样的改变会给一部分旧有观念强的人造成自身难以察觉但实则巨大的影响，而对另一些人则会占据优势。

占据优势当然不会是一朝一夕之功，但我们首先还是需要分析一下现有和近期持有战略资源的人群的现状。

首先：如果我们将这些一开始进场就持有战略资源和资金的人用信息能力和财力

区别，分为四大类，那么大约就是以下几种。

1：整体规划者，控制阶层。

2：直接有生意，为了自己生意而需要土地。

3：常规意义上的投资者，主要针对土地本身价值。

4：不涉及土地，只针对土地上的建筑或其他附属物的，包括买房和租用商业地产的。

对于第一大类人群的应对，那么这至少应该是你的“下一个战略周期”甚至是“下一代人”的事情，这里先不考虑。

第二类人是因为生意需要而购置土地的，他们通常是本地人，即便是制造业也是这样，所以他们的本地信息能力是极其强大的。

**这两类人先可以当作神级存在，是那个世界里直接能被观测到的超级霸权。**

当然了，更高级的就是不能直接观测的了（目前）。

不过话又说回来：对这两类人的观测是很有意义的，而推导更上层的行为是极为困难的，所以我们考虑问题的时候只需要考虑最基本的“无法直视的上层”的基本需求，看能看的霸权的实际行为就可以了。

用黑洞来举例：观测吸积盘的动向（霸权，它的投资总体倾向与当前规划的远期意图），用平直时空的规律（常规市场思路）解释我们具体该做什么，发现黑洞的事件视界（组织下达的规则，也就是政策含义以及明确了战略发展方向的实行程度与动力），奇点则过于复杂无法预测（更上层的那些无法看见的人真正的直接意图）。

（题外话：观测黑洞以及黑洞对于平直空间的影响，也比较像强权扭曲市场——黑洞也是必然存在的）

**这对于我们考虑第三类人和第四类人的“生存环境与生存意识”是很有帮助的。**

这也可能是在单次个人战略周期内，一个空手的人在这一文章主题所涵盖的环境

内较有可能达到的阶层，也就是第三类和第四类人。

但是为了在个人的一次甚至所有战略周期内能够达到这一战果，可能就得想办法去“吃”别人的战果，这在很多时候就需要利用他们可能产生的误判和先天劣势。

第一类人和第二类人是不会产生误判的——或者说即便产生了误判，他们丢掉的东西也不是一般人可以吃进肚子里的（更何况几乎可以肯定有预定好的食客了，尽管可能也有残渣可以吃，但蹭渣滓吃也可能有危险……大概吧……？反正我是看不懂，鱼翅海参吃不起，我还是吃我的泡面面）。

第三类人就显得“正常”多了，至少不像第一类和第二类的人那样走路自带仙气和 BGM（自带出场背景音乐）。

这些人是可以发生误判的。只要在长期的了解和适当准备下，他们手里最具有价值的战略资源是有可能被其他人获取的。

但问题在于：如果你是光屁股进去的，那么你一开始没有钱，而且也有可能在发展过程中并不能很快攒到足够的钱，所以你必须要有另一套策略才有可能获胜，这个策略执行的过程中是要能持续紧紧盯住第三类人的失误的。

我们可以分析一下第三类人中的不同类型。

这一人群中既有非常识时务，信息灵通的人，但也有跟着他们来的那些相对不怎么识时务和信息灵通的人——后者比前者要容易失误，甚至是蠢很多。

注意：我这里不是说他们现在比你蠢（如果你还是工薪或者普通中产的话），也不是说他们的人本身比你蠢，他们依然大概率远远比你现在聪明千万倍。

当然这也没什么可怕的，因为对方又不会来揍你，而且你“截杀”对方的时机是在一定时期以后的，这段时间内你是有办法在一些方面弥补差距甚至在一些领域内反超对方的——记住，人家在明处，你在暗处。

这里还有额外需要强调的：**第二类人未必很有钱很有钱，甚至不一定比第三类人**

更有钱。第二类人之所以层级更高。根本区别在于他们到达这一土地以后会迅速铺开各方面的情报网。这些人会持续更新当地的信息与投资信息，这些信息也是非生意介入者很难获取的，所以他们是持续进步的——你想赶超一个在各方面都在持续向前跑的人很难，这和追一个停在原地不怎么动或者慢慢走的人不是一个概念。

杀一个瞎掉的拳击冠军比杀一个耳聪目明的普通人简单得多，不要被“死肌肉”吓到而错误判断你真正可以攻击的人。

实力不一定等于战斗力，因为战斗力是“实力”+“情报”的综合体。

第三类人中那些“听别人说”比较多的人，一般会更用他们原有的日常经验来考虑问题，在近未来环境下，可能他们对于“土地”尤其是束地的预期可能会有所偏差（更何况国内的土地环境是高度特殊的）。

比如说上文中我们就说到了现代土地拥有模式的改变可能是“小改动频次更多”的方式，但这些人中有一部分人可能会不适应。

据我目前所知，相当一部分人在持有海外土地使用权的人就是那些“买 CEO 盘”或者“人家买去要住一辈子”类型的人，并不是那种非常理智计算的，和欧神一样提倡买“老破小”的人。

这些人对于一些看上去“比较大”的东西都倾向于认为是永久产品，要求尽善尽美。产生这种观念的原因可能是因为我们近几十年来的物质匮乏但一部分工业产品暴增的时期，比如说买一辆自行车都要求非常牢固，很多人觉得一辆自行车要用几十年甚至一辈子。

另一个可能是曾经土地上的建筑物和它的功能更新的非常缓慢——如果认真看过我上一篇小岛文章的话，就一定记得以下这段内容“在农业社会中，要想改变脚下最基本的土地构成，需要极长时间的农业积累，所以这块土地至少要适宜人类生存，这样才有慢慢积累改变的可能”。



中国是一个成功工业化最晚的国家，我们的很多观念的确还有农业时代的遗留，这一点在我们“更熟悉的东西”上反而越发明显，比如说家庭生活，道德观念或耐用品选购的方面，占比较高的定期存款（及类似产品）也是表现之一。

在这样的土地观念下，大部分人对于一块土地上的附属物品尤其是建筑物是容易觉得其功能甚至本体的改变和波动是较小的。

即便在收益和精力投入差不多的情况下，大部分人依然会倾向于变动较小的那块地。

当然直至今日的大多数地方，土地上的附属品的变化速率依然相当慢，所以土地所有者对于他的“卡西诺客户”的长期稳定性要求依然是很高的。

但我们要意识到，这是因为我们现在的大多数城市本身的“萌芽”还是有很强的农业色彩的，这一点在很多欧美国家也是一样。

在这样的城市中，因为缓慢生长带来了大量的结构优化的同时也有极大的建设沉没成本，东西越来越复杂以后是不容易改了。

可是，如果在一个“旱地拔葱”式直接针对需求建立的城市，再加上现代生产与建设能力的提高，附属物的功能甚至本体的改变必然会大大加快，这就使得一部分人会走老道路，他们会更加寻找那些“长期”的朋友们。

如果他们觉得找到长期的朋友越来越难，那么他们可能会更换土地甚至放弃土地。

当然了，这也只是“大环境”的诱因。但是即便我们抛开这一不一定靠谱的未来预测，我们光从历史教训上能不能得出同样的“他们可能会更换土地甚至放弃土地”的结论呢？

答案是：完全可以，而且远远比那个额外的未来估计要强得多。

因为在城市规划的不同阶段，尤其是旧区周边的新区规划，在旧区相对还不算很大的情况下，旧区的地价和使用方式的变化是极其剧烈的。

大片的土地当然会建设丰富的功能区，这样的变化带来的激烈变化并不大。

但是持有大片土地的人和持有小片土地的人当然是不一样的——无论再怎么有统一规划，但在实际使用过程中由于后续各种需求的“谈判方便程度”不同，所以对于后续进驻的大规模商业力量来说，谈大片土地一定比谈很多小业主组成的小地合成大地要容易许多。

所以即便在同样的规划功能区里，“小地主”地界上的“客户与佃农”也相对而言更少的具有安定性，它看上去也不会那么的高端和上档次。

这是坏事吗？其实并不是，这在现代并没有坏处，甚至还有好处。

为什么？

因为这些地对于一些不那么高档的产业来说会更具有吸引力，而这些产业往往也是运行一个城市不可或缺的基础组成部分，这些部分也许不会和那些看起来富丽堂皇的大片功能区一样有很大的“疯涨”（相对而言），但是只要经营得当并让这些看似“小东西”的东西顺利成长，那就是铁打的地盘流水的商业机构——这些区域也常常会让周边的用人或其他成本降低一些，这样的需求也能让这些小块的土地持续且很有保障的升值（关键是技术含量和技术风险也较低，什么样的人办什么样的事儿）。

在这个过程中，很多第三类小地主并不会倾向于使用一种比较灵活和“低档”的策略。

他们可能会在初期接收大量的此类商业用户，但是稍微发展了一点就会想着往理想中的高档次领域发展，但结果很显然是德不配位——这样其实也不是什么太大问题，但关键的是其他类似但更务实的人的地盘会快速发展，这样会导致他回到原来的务实路线依然会居于劣势。

当然了，那些有眼光的小业主也可能选择试着搏一搏看上去高大上的东西，他们虽然更有可能成功但亦可能失败。

虽然那块土地的买卖本身是套餐式的，是要符合整体规划的，但是土地持有者本身的意见依然能造成影响——在一个快速建设和上升的市场环境中，一个哪怕较小的非理性决策要求的影响带来的负面效果是远远大于已经趋稳的市场的，尽管地本身可能也在快速的增值，但是增幅却可能大不如更理性的同类人。

这种效果在上升期可能还不算特别明显，至少不会让这些人感觉到“亏了”或者有危机感，但是在有“竞争地块”的时候就会很强烈——因为在一个短暂的时间内，新地块对旧地块会有一个冲击过程。

更理性的“小地主”土地上的那些客户当然会更稳定，因为他们更加扎根于旧地块，而那些不那么理性的小地主土地上的客户自然影响会更大。

不理性的小业主此时倒是会更加倾向于“我要不要丢了老地去买新地呢？”（尽管他可能会增持，但他们可能会把老地卖了或者选择用老地来贷款，可是那儿和国内不同，在那样的条件下当地常见的借贷途径利息可能会涨的比较高，对于偿还方式的要求可能也更苛刻）

个人感觉么，按照西港的发展来看，新区的建设速度不会太慢，也许 5~7 年就会有另一个较为繁华的新大区（甚至更快）。

上述内容综合以后，在很大程度上就是一个新生城市“旧”区“[土地兼并](#)”的原因。

“土地兼并”，多么熟悉的词啊。

这就是我们熟悉的“大地主吃小地主”的过程，只是它更加的现代化了。

当然在实际中，大地主吃小地主并不是只有大地主能够获益，只是大地主吃的比较多而已。但与此同时，中地主吃小地主，以及小地主被“新小地主”取代也是占据相当比例的。

如果拿我们熟悉一点的城市举例的话，东京可能就是最方便的例子。

那些持有东京市中心非常小一块土地的人一般都是新晋的小地主——这不是因为打仗的缘故，也不完全是泡沫爆炸的缘故。这些小块的地大多是东京扩张时期，有些人“倾尽全力”去搞新地块时流出的产物。

别看这些小块的地占比已经不高了，但大家得明白一个道理：我们看到的已经是泡沫破裂以后的最后一批，属于很后期的扩张（老区域兼并已经基本完成），之前能“捂住”并继续发展的早期小地主，后来差不多至少变成“中地主”了。这是因为他们的稳定增值的土地提供了稳定的复利，这才使得他们有加入游戏的资本（有些人实际上不具备玩这个游戏的资本，他们只是赚一笔钱就走的过客）。

但即便如此，这样的例子却也一点都不少——电视上拉出的那些偶然拥有后来发达的老太老头之类的，是因为他们相对来说更有“中彩票”的性质，比较有戏剧性，适合上电视。但是大多数新晋小地主并不是“中彩票”。

题外话：我们知道土地兼并到一定程度是有危险的，但是如果一个社会已经高度的资本化了，那么土地兼并问题不大。这可能是因为土地虽然有不可替代的作用，但是生产方式的多元化本身削弱了土地占到的整体营收的权重，但是即便是土地可以“永久”买卖的国家也会用各种方式变相的收回土地。

但是呢……这种变相收回土地的方式一来很容易在变化过程中引起剧烈内部争端（管理系统内部不稳定因素），另一方面也不算安全（对外部而言也更不稳定）。

我国的土地所有模式虽然有很多问题，但是它在一些关键方面我想是有效果的：当土地本身的出让受限时，对于那些原有环境下具有初步土地兼并能力的群体必须寻找替代品。在土地供给被限制的情况下，这就能让一些房子也具有本来应该更类似于“土地”才有的特征，这就让很大一部分群体能够用房产拥有和兼并来达到一部分土地兼并的目的。

这虽然有一些降低局部效率，同时也会造成一些其他问题。但它的好处也不言而

喻：对于中国广大的人口来说有太多需要土地的人，兼并力量的密度极高，如果放任就会导致矛盾快速激化，但是如果让房子具备有一定的土地才有的性质，那其实就是扩增了“土地面积”——原来想要扩增土地，那打打打都不一定能解决问题，可是如果让房子本身具有了一定类似土地的作用就可以很大程度上的缓和这个问题，毕竟房子是可以盖的更高的。

因此我个人是觉得中国的土地模式是有很大的改进空间，但整体来看并不见得和有些人说的一样是一无是处的，我倒是认为这在一定历史时期是利大于弊的，而且在未来相当长一段时间内也是如此。

当然，在柬这样的条件下土地兼并并不会是一个问题，至少在可预见的未来较快的土地兼并对于柬埔寨来说还有很大好处，这是国情的区别。

（通常情况下，人口总量越少，工业化与城市化程度越高，土地兼并带来的问题越小——农业为主的封建时代的土地兼并之所以成为很大问题，个人觉得最主要的原因是封建时代兼并到了一定程度时，封建管理系统直接管理整个大的土地和上面的人口时由于管理技术和产能问题，由于管理队伍高效扩增的能力有限，这会导致对于每个生产者的激励效果逐渐降低，到一定程度就会回到类似于奴隶社会的激励状态，但是它却居住着之前封建社会达到的人口数量，社会的彻底崩解洗牌就在所难免。）

But，这种第三产业+快速土地兼并本身就很容易加快土地上设施变化的速率，这对于很多人将会更不适应。

这种不适应最有可能的是让他们把“土地”也当作类似……怎么说呢？买卖的东西？或者说像股票一样的东西。

据我所知有这样的心态的人还是有的，或者说至少在很大一部分人中都有不同程度的此类观念。

当然，我个人并不知道土地到底是怎么操作的，尤其是它在这样的环境里究竟该



怎么操作，但可以肯定的是上面那种想法绝对是有很问题，是本末倒置和缘木求鱼的。

至少，优质的土地不应该卖掉或者冒过大的失去风险，其他的都好说……当然如果失去土地有利于兵权的话，那当我没说。

这个道理当然几乎所有人都懂，哪怕是第三类人里面最古板的人也明白，但是突破他们各自“阈值”的程度是不一样的——毕竟这种事情是“人比人”的。

如果光是知道一个道理就能解决实际问题的话，那么土地兼并就不会那么频繁的发生。

这其中你和这些古板第三类人在面对土地兼并的过程中，我现在就觉得会有以下区别。

识别土地的长期价值是很复杂的，它的复杂度比炒房肯定要高得多。光靠几句话及一些知识或者单纯依靠勤快是不顶用的。

在可预见的未来柬埔寨肯定还是以第三产业为拉动经济为主力，第三产业的需求预期需要的客观与主管数据都远大于普通的工业制造业（同等土地面积下），因此能深入了解当地产业结构与消费结构，获取更多类型数据的人将会占据明显优势——由于一些基础产业之间的数据是“相辅相成，互有关联”的特性，所以你只要介入一个信息相对广泛且丰富的社会基础有关行业，就最能贴近这些客观数据，也能用当时自己的主观经验加以判断，这对于寻找机会无疑是有利的。

一些把土地当作投机交易的人或者因为各种原因低估了柬埔寨本地复杂度的人，就很难在未来的自由交易时期分析最好的旧区域位置——鉴于在土地兼并时期各种咨询机构和指导人员会非常多，临时抱佛脚的人是没办法挑选靠谱的意见的，最终还是要依赖自己的准备与实力。

你在那时就能对这些人产生局部的绝对优势，因为你在前期的本地信息搜集方面

的速度比对方快得多——不是一开始就绝对意义上的更快，但因为你的介入方式不同，它是一个加速度的优势。

这一点可能会在当时的本地融资上变得尤为明显，这一方面是因为你可能会有一些有趣的融资渠道，另一方面是当他们开始倾向于对新区进行投机交易的时候会有一些融资上的不利因素。

柬埔寨的民间借贷是很开放的，这让当地的借贷变得非常的灵活和多样化。

灵活和多样化之下，他们对资金风险的评估方式就容易各有特色，不参与当地产业的人可能很难了解。

同时，当老区进入新区的时候，相对来说风险等级还是会高一些，同时愿意让旧地面临极大风险的人很可能会被当时的“老油条”放贷者认为是相对不那么可靠的，这样他们借贷时的利息可能就更高一些。

这个至少在当年东京以及早年的纽约是这样的，我觉得柬埔寨也不会例外。

但如果你能对这些私人放贷者展现出适应当地的能力，那么这种更灵活和更私人的借贷服务显然是有利于降低利息的（此外还有很多正规的借贷渠道，那儿途经比国内多）。

在一个新发展地区，多样化的本地化能力对于民间借贷来说是很重要的。

这也是普通的老古板小投机交易者所无法弥补的——至少在这一块，他们可能是越来越不如你的。

尽管第三类人中更厉害的人也会吃这些低等三类人，但是他们肯定吃不完——而且从社会基础层面分析土地地段价值的能力，你当时可能和他们差距有限。

至于社会基础性行业，那涉及的门类自然是非常多的。

而且这其中还有一些对于目前比较“坑”专业的应届毕业生比较有利的一面，因为有些比较基础的“坑”专业之所以坑，很大程度上是因为国内的相关需求已经饱和，

但对于柬埔寨来说则并非如此。

同时，对于更加集中化而且有强力保障的环境下，很多原有的本地华人系统也不足以应对新环境，这显然也是对白手人士是十分有利的。

如果说高级点的产业，举个例子。

当地的第三产业需要相当快速而且庞杂的数据，消费者对于服务的时效性和舒适度的要求以及消费行为的集中度，这都对某些特定的物联网有了更高的需求。

而且新城市建设时对现代设施都更加适应，增加新设施的余量相当大，我国的互联网硬件能力也大大发展……而柬埔寨这块地方，很显然是我们的“某些”战略手段的一次大规模稍远距离的投送，因此某些基础建设方面至少不会受到阻碍（这比得到支持还要重要）。

这在今后的很多 YDYL 沿线国家里都可能出现，在他们的第三产业集中区域可能会有令人咋舌的发展速度。

你自己当然干不了物联网，但是在这个行业中，那么其中不少信息（通过各种手段获得）显然对你更有效的评估市场局势有很大帮助。

当然了，低级的也都可以啊，比如说垃圾回收啥的，成规模的垃圾清理与回收专业化程度很高，同时也需要相当数量的高技术人手，现在有巨大缺口（问一下，为什么我有个认识的人是数学系的，然后去搞垃圾回收了？之前的工作是开发计算机算法的。当社会运行基础各方面建立时，大约各类基础技术人员也会更加吃香，所以被自己专业坑了的童鞋也许可以去当地多方打听一下）。

不过么，到时候就算是旧区土地价值稍微停滞一下，或者他们对土地本身有负面作用，那块土地当时的价格一定很高。

而且由于土地的出让不太能够划太小一块单独卖掉，否则对整块土地的后续交易有不良影响。

即便是买土地的小户，那么也是以亩为套餐购入的，因此你必须想办法筹措足够的资金才有可能入场。

利好消息是：这些炒地的人一般地不算太大。

到時候的土地到底多少錢一畝我不知道，但如果是十年之後，一些區域的地價和現在相比翻 50 到 100 倍是很可能的。

因此保險起見，還是得想辦法盡量有辦法多搞點錢（融資）。

怎麼弄？我咋知道，不過有一個過程肯定不可避免，那就是要想法先得到一部分第四類人的資源。

第四類人，就是那些沒有地，後來去上面做生意或用於其他用途的人，這些人相比於第三類人對於本地融資方面需求會更加多元化一些。

當然，這也就意味著剛過去的人最好去給第四類人工作。

這些人需要的是土地上的附屬物，其中依然有一批人是經營目的少但買賣意願大且不太懂的人。

他們和第三類中的一部分人本質是一樣的，只是他們進場的時間會晚一點。

很显然他们还是会投资两大块，居住地产和商业地产。

除了特别有针对性长期研究的一批人以外，其他人的区别大致是：胆子大的搞商业地产，胆子小的玩住宅。

（我写了一堆以后发现完全没办法避开一大堆咖啡，所以我只好删了一大段，但是在一个新兴区域混一段时间以后肯定能知道怎么回事。还有涉及一些不应该明说的行业，所以……）

当然了，谁都知道商业地产能够玩起来更赚，但是它的门槛也更高。

而这一门槛，最大的限制就在于本地化了解——由于进场的中等人实际上是被限制住的。他们投入的行业门槛可能会更高一些，但是他们投入的时间量是不足的（因

为还有各种原有的生意）——前提是你保持信息搜集而不是傻工作。

在一个新建区域中，底层细节情报的重要性实际上和高层信息同等重要（总量重要性相同），高等信息的“集中性”会好得多。

反倒是中间过程更多的是由基层到高层与环境的交互中逐渐确定其在本地的实际功能。

我们在国内也可以发现这一点，比如说在新兴的地级市等就可以发现每个城市的中层人在社会中起作用的方式都有相当程度的差异。

这就解释了为什么在那些发达国家的城市土地兼并过程中，只要一两轮兼并过后，第一批带资进驻的中等人很大一批会被兼并掉。

这些人没有亏，实际上他们很赚很赚，常常能短时间内赚 10 倍以上。但是由于他们的原生适应环境（信息搜集可靠性最高的地方）并非他们投入的地域，因此对于他们来说土地其实更类似于“房子”。

要想把土地充分的运作起来，更直接的说是“以地租为主要盈利模式”是需要对本本地的高度渗透与适应的——即便对于封建时期的地主都不例外，更别说是现代了。

中等人虽然在一些特定信息能力上比你强得多，但是这些信息往往都带有一个特征：过于精炼且不成系统。

大家很容易明白，在这样的信息环境下只能是针对性的搜集特定门类的信息，这大多数时候对于常规意义上的“投资”是有很强正面作用的，但是对于“运营”来说则并非如此。

由于这些中层人的就有收入会拖延他们深入本地，机会成本对他们来说也不划算，因此他们的行为最终会更类似于“投资客”。

怎么说呢，用大家比较熟悉的人物举例的话，罗伯特清崎（《富爸爸穷爸爸》的作者）在他书中所描写的那种行为方式就相对接近。



信息处理方式决定了生存方式（思维）。

信息获取类型决定了在一个盈利方向上所能获取利益的类型或深度。

在中层外来投资客的信息模式下，他们跳跃式从旧区域迁移到新区域是合理的，是符合他们信息获取类型下的最大化盈利方式的。

但是我们知道，即便他们已经赚了，也未必代表着这块土地的价值真的被榨干了，实际上他们只赚了其中一小块（没有人能够榨干一块土地的价值，只是不同的人从中能获取不同的价值）。

也许是我搜集的资料有什么问题……但是以 20 年来计算……好像我看到的一些资料似乎表明，只要是持续发展的新生土地，其第二次土地兼并后有土地的原来的大户和散户似乎赚到了 100 倍以上的收益而且这种情况并非少数（这些散户基本上都是从前一批中层手里获取了土地的人）。

然后我还稍微了解了一下日本战后的情况——日本总算一个大家族足够牛逼的地方了，但是后来拥有核心土地的大户，我发觉似乎很多是在 60~70 年代获取了土地的原来几乎一穷二白的人（放弃土地的中层还是回到了原来的擅长领域），这些人成为了 80~90 年代的新生大户，尽管他们和传统大户当然还是不能比的。

虽然我没有明确的统计资料，但是看一些故事的话，似乎在泡沫崩溃的时候不得不抛售优秀地块的人大多数是中层而非那些新生大户——这在逻辑上也说得通，因为在泡沫崩溃时期，中层人更依赖既有的社会融资与生产资源及过程，而新生大户的融资以及生存方式都更加多样化。

能影响这些中等人员，或者说“以组织经营为生”的人员（占多数，比如说企业主或者管理人员）和这些新生大户有什么不同呢？

尽管在很多甚至大多数情况下，这些新生核心区土地拥有者的资产折算后是还是远远不如这些组织经营人员的。

但问题在于，世界上绝大多数企业都不是也不会成为百年企业，大多数包括企业在内的组织经营为生的行为，都非常难以降低运行风险，至少无法远低于社会平均风险。

这个风险是很大的，而以此类经营行为的技能和内部资金与资源的抗风险行为本质上依然是有很高的固有风险的，所以这并不是一个具有较高容错率的生存方式。

事实上即便连最大的组织经营为生的人，他的基业存续的风险可能都高于一个普通的小地主——皇帝对于一个国家组织的控制，稳定时间大体上还是不如一个普通地主的。

中国的皇帝是这样，更别提以前欧洲的领主之类的东西了。

也许你会奇怪：土地的拥有权难道不是国家给的么？

是，也不是。

只有国家在组织运行良好而且使用工具已经足够先进的情况下，土地的拥有权才由国家机器决定，而且也只能决定其中一小部分，实际控制土地的人依然大量存在。

当国家组织机器衰弱或更迭时，这些人就会实质上利用起土地来。

可以这么说：拥有土地的人，是距离上层建筑崩塌后拥有自身组建暴力组织能力和资源最接近的人，甚至都不一定需要崩塌。

当然了，这里不是说所有拥有土地的人都有，但能有效利用土地的人极有可能有。

本质上来说，这就是通过从初始状态下就或多或少的影响了地租，并利用它来进行内部组织控制的一种东西——即便大家都是一穷二白的状态，只要其中一个人哪怕拥有了稍微多一点的哪怕是名义上的土地所有权，那么这个组织也至少可以轻松的形成类似一个家长制的结构。

地租这个东西，影响一点点都会发生很深远的变化，因为它是一个底层结构。

这一底层结构是非常稳固的——是，是有对于土地所有模式的变革，但那些变革

来源于更加底层的東西，事實上這些更底層的東西是一種邏輯和運作模式，屬於“真理”的等級，這些東西是極少出現的，至少比皇權更迭的次數要少得多，而且大多數時候變化也不會極度劇烈。

**綜上所述，我們可以明白“一窮二白”最大的優勢其實就是“專注的機會成本”。**

儘管初始時期在信息能力，手頭的資源與資金量等等一個小白都完全無法和一個中途携資進場的中層對抗。但對於小白來說，小白專注於一塊嶄新的區域的機會成本很低。

由於携資進場的中層人有其他業務，而土地的使用效率却是隨著對當前環境的熟悉而逐步提高的。

可是這種提高似乎並不是一個線性過程，就和所有投資一樣，它應該也有一個信息與技能上的臨界點。一旦越過了這一臨界點後不僅收益會大幅度提高，關鍵是收益的持續性會極大程度的增強。

在這裡更低的專注機會成本像什麼呢？

就像上一篇文章中的“節肢動物與軟體動物”是一樣的。

中層人在這一方面就類似於節肢動物。

他們如果要專注的話，他們的收益是這樣的。

-5%，-3%，3%，0%，1%，-3%，10000%

而你呢？因為你本身就沒有其他更重要的機會，所以你对本地了解的每一步都是有收益的，像軟體動物。

3%，5%，12%，30%，10%，5%，5000%

為什麼最後獲得的利益你只有 5000%呢？原因很簡單——因為你就算一直獲利，你介入的資金十有八九還是不如對方的，到時候投入的本金也是相對大一些的，所以

相对来说你的收益率没有那么高。

但现实中，或者说这也属于 Meme 基因的一部分，这常常意味着“能够维持在某一专注中持续获利的人，往往容易掌握正确的方向并达到最终的收益暴增”。

在这个 5000% 的时候，你几乎可以肯定还不如那些中层，但是下一次呢？中层还需要很久很久的演化才能达到那个 10000%，可是这个时候生态位可能都已经被占满了——人类对于巨型人口聚居地的管理能力和需求都是有限的，大规模土地交易和兼并的次数因此也有上限。

当然这些人可以跑别的地方继续玩，但那和你就没什么关系了。

那么这些中层人会不会熬一把呢？

当然有可能，而且也会有——但正和绝大多数一穷二白的人不会长远考虑问题一样，这些人也没有这样的想法甚至没有这样的能力。

是的，他们还真不一定有这样的能力。

我们都清楚，能达到这一地步的中层人如果是富一代基本都是中年人，他们一方面精力不足另一方面知识储备已经旧化了，他们事情也很忙。

对于他们来说专注于这些又杂乱又新的东西，收益就不是-1%，0%之类的了，可能是-10%，而且在有对手的情况下可能会崩盘，所以他们十有八九是搞不定的。

是，他们确实是高端信息能力强一些，但是如果事情十有八九都算新，那么这些高端信息也是要基层和新中层（运营的）搞出来才行——所以信息积累和系统优势，他们在头十年基本上是不可能有的，反而你注意一点的话会比他们在特定区域强许多。

注意哦，在一个成熟社会下看似一个年轻人也能比一个上级在特定领域强许多，但那往往是在技术层面上的。专门技术领域的优势和这里说的优势的潜在优势与盈利能力不是一个等级的东西。

至于他们的子女——是的，他们的子女通常也比你强，强太多。

但是他们的子女也有一样的限制。

这倒不是说这些小富二代不如你能吃苦，实际上他们大多数在主动吃苦的能力上强于基层子女。

也许你觉得在基层里你属于比较有毅力的那种，但在战略层面上来说还是不要这么认为比较好。

但是即便你还不如对方那么容易吃苦，未必表示不能取得相应的战略优势。

由于小富二代也会需要面临继承的问题，所以他也必须熟悉自身的业务，尽管不如他们老爸这么繁忙，但是他也被分散了注意力。

这和他老爸是否让他直接去熟悉自己的业务也没什么太大关系——他要想获得优势，大体上还是会走和老爸相似的路线，至少在这条路线上他的努力的价值是最大也是最可靠的。

所以，他们介入一个信息比较庞杂又平均来看比较低价值的环境中，这对他个人而言并不是一个理智的选择。

可是在这样一个环境中，这些庞杂而平均来看比较低价值的信息在突破临界点以后是极为有效的，但只有那些一穷二白并试图白手起家的人才能在大体盈利的情况下完成搜集与处理工作。

大家看，所谓的“实力强”“信息高端”“现在有钱有经验”都只是战术上的优势，但是当整个环境不同以往的时候，就会对不同群体的人产生不对称的战略机会。这些战略上的不对称是不能凭借战术优势完全弥补的，它会在不同人群中产生不同的相对优势。

这就是啥？这就是历史的进程，对进程中的一些个体或者群体来说，这就是“天命”。

最后我想说一个有趣的事情：不少人都羡慕美帝住小洋楼，羡慕人家中产阶级住



在风景优美的市郊。

然后我大致捫摸了一下，发现有点不对劲……因为我算了下车程，然后套用在中国头上。

Emmmm……中国差不多通勤时间的情况下也能买到这样的小洋楼，就是所谓的别墅区……虽然总价高一点吧，但是 3000~5000 一平的还是有不少的。

所以其实稍微有钱一点的中层咬咬牙还是买的起那样的房子的，美国中产要买这样的房子也是要咬牙的。

考虑到中国人的消费习惯，其实买这样一套别墅的压力长期来看还比美国人可能要低一些。

是，美帝是有郊区很便宜的小洋楼，实际上 3000 美金一大栋的都有，只是上面有很多枪眼罢了……那些没枪眼的可就相当贵了。

当然啦，其中也有什么中国油费比较高的因素在内，但是都能过这样的日子了，那多出的一点油钱其实也不算啥。你看看人家的中产还得经常自己修房子，至少我们国内的这些居住区基本上不用这样吧？还有治安经费也不像美国那么贵，这些钱能顶上多少个油钱了。

至于什么工作压力……我只能说美帝至少在西海岸，他们住这种小洋楼的中产也是忙的一批，有些还要干双份工作（想想美国人的日均睡眠时间）。

当然，关键不在这儿。

关键是：为什么这些中产尤其是数代中产以及小企业主会住这样的地方呢？他们为什么不在更方便的地方居住呢？

答案很简单：以前没地的，后来买不起了；以前有地的，卖掉赚钱了。

以前没地的后来为什么买不起了呢？这个问题看似很简单，但具体为什么这些地价格涨了呢？

很显然，这当然是因为这些土地的价值提高了——很显然，一块地有必要盖摩天大楼了，那这块地上面要盖一个别墅，那这个别墅的价格十有八九得破亿。

这当然超过了一般企业主和中产阶级的消费能力了。

那么以前有地的为什么卖掉呢？想想上文。

关键之处在于：为什么其他人能花更高的价格从他手里买这块地？

我们就不拿复杂的商业或工业地产说事，我们就说说单纯给人住的，而且就说最简单的东西。

我们就拿租房来说好了。那些能够在一个配套设施相对不太完善的租房系统中有效率租房的人是哪些？是那些已有各种原生事业的中产或者小企业主吗？当然不是。

真正最容易租出去的，是那些看上去“不太靠谱”的人，就和电视里那种包租公包租婆差不多的。

道理很简单：这些人才有更多的庞杂但平均来看低价值的信息，可是这对于非成熟条件下出租房子而言非常关键——而且这并非是无目的的，它是有规律的，但是规律变化很大。

国内为什么大多数地方都有相对成熟的出租平台？那一方面是因为中国的 IT 技术进步很快，另一方面是中国长久以来的城乡差异和土地政策所致。

这两方面的结合，让中国城市内部的人口密度其实要比自然发展来的高一些，这让整个求租和寻租市场都相对更集中而且更迫切了，这就让中间平台相对来说更容易诞生和存活，所以我们才有了一个不太正常的高度成熟便捷的而且相对统一的中间平台。

可以这么说，中国的出租和寻租的平台应该说是全世界最方便的了——美帝是有看起来挺高大上的平台，但实际用起来并不方便（同时他们的反欺诈看上去挺牛逼，但实际上就是个弱鸡）。

很显然，柬埔寨在很长一段时期都不会具有如此便捷的平台，这就让求租和寻租本身的信息难度陡增。

那些比较善于寻找租客或房源的人，不管是利用别人的房子还是自己的房子抑或是自己的土地，整个盈利效率就会高上非常多——这些人会逐步的拉高土地的价值，而且他们才是先锋。

结果就是土地价值虽然升高了，但是那些早先持有土地的中产或小企业主并不能直接获利，他们想要变现的办法还是通过交易，也就是卖掉手中的土地。

他们比较好的中高端信息能力也有助于他们选择未来更有可能升值的土地，而且越是发展速度快就越是如此。

因此这些人实际上也就慢慢的“外扩”，这既可以說是他们趋利，从某种程度上来说也的确是“被挤出去”，尽管这种挤出去的过程是赚钱的。

是的，大家都明白了：当城市发展速率放缓的时候（毕竟很大了，大一圈不得了），这些人自然而然的就在郊区开始搞小洋楼了。

（其实住过的朋友都知道，美国大多数中产小洋楼住起来其实挺不舒服的……很多只能算是装修得比较“洋气”的我国农村房差不多的，有的时候还更差一点，比如说隔音和隔热能力）

至于那些“没资格被挤出去”的人呢？实际上他们要么成为了城市内新的企业主，要么后来持有土地的人加速度的压榨了土地的价值，这些人可以持续的从土地上获得收入，从实质上变成了有产阶级。

拥有土地不能让一个人从无产阶级变成有产阶级，只有能够持续从土地上获取价值的人才能算得上有产阶级——这个速度必须比交易价格增长的速度快或者有额外持续收入。

这一点在美国的西海岸一些城市非常的明显，比如说新乡在这一点上就非常的明

显……啥？哪里是新乡？当然是纽约啦。

在一些旅游及其他第三产业相对发达的地方也有这样的现象，而且似乎更加明显，比如说美国蚌埠（珍珠港）。

从观感上来说拉斯维加斯可能是个例外，因为近郊豪宅特别多，但仔细观察可以发现也没有太大的差异，只是中产工作人员相对来说住的郊区区域不同一些罢了。

中国其实也有这个现象了，只是还不那么明显。

原因我个人感觉主要有两个。

1：中国的中产群体才刚刚出现没多久，底子还不够而且胆子偏小（毕竟总价还是不低的），意识还比较传统。所以比起搞一个均价便宜点的别墅，他们更愿意选择环境好但远一些的公寓楼。

当然了，中国的别墅装修是很贵的，大多数中产也对这一块有畏惧情绪，而且中国对于装修的贷款是很麻烦的，而且中国中产的动手能力一般也不强，建材的购买渠道相对于美国也专业化不少，甚至连工具也是（百安居因为卖不出工具而头疼的很。当然说真的，百安居里面的工具价格也的确是有点坑，虽然看起来比较秀气高档，但中国人对这种东西是否秀气高档并不怎么在乎）。

2：中国的公交系统的铺设速度比较快，而且由于租赁中间平台成熟的缘故，所以不太远的公寓楼在可预见的未来还是比较方便出租的，这对于一些尚且住在离工作地点比较近的出租房里的中产工作者来说还是挺好的。

另一方面还是因为土地审批方面的问题，形成社区更多的是开发商来决定，自由度相对就低一些了。

我觉得未来 20 年，中国中产也会逐渐向美国中产方向靠拢，在一些城市的市郊会出现更多这样的“小洋楼”，然后这些房子就真正成了消费品，中国的全面中产杀猪社会结构就稳定下来啦。

简而言之，大约在 1000 万身家以内，一个光屁股的大学生对付这些人还是很有战略优势的，尽管战术上可能会显得差距很大。

但这就好像当年抗日一样，战术上和技术上差距是巨大的，但战略上却不是这样。

只要处处关心，多加留意，持续努力，翻盘是可行的，白手起家是不可能的。

当然，能成事的人我想在绝对数量上也是不多的，但想一想多少人根本不会这么想的话……在“条件概率”下，这个成功率恐怕是很高的。

要利用战略进行努力，而不是单纯的努力。

仔细看过上一篇矛盾论相关文章的朋友，只要仔细想一想，其实也就明白上面貌似在说以弱胜强，但其实并不是。

有人常常问我这样一个问题：哥，你是怎么以弱胜强的？有什么秘诀吗？

我都是这么回答的：以弱胜强这种事情永远是极小概率的事件，所以没有什么方法。

有钱的人一定强，但拿着钱的人不一定强，这得看环境。

新生环境从来是相对优势最为明显的，再利用一部分拿着钱的人的相对劣势，在战略上缓缓卡住特定关键点的，在这个时候便可能发生相对优势和相对劣势转化为一域的绝对优势和绝对劣势。

当这个关键点对于之前的绝对优势者难以克服，或者克服很容易导致自己绝对优势领域受损的情况下，那么持有相对优势者其实掌握了战略优势，当这一战略优势资源类型比原有绝对优势方所拥有资源的类型更加基础和难以改变时，战略主动权就易手了。

这样的情况能叫以弱胜强吗？当然不是了。



看完上篇的朋友，应该能很好的理解。

我们常常说斗地主的事儿，但是这件事儿不是斗地主，而是第一代中等投资客应该做不成长久的地主（虽然能赚很多钱），所以我们其实是要学着做地主啊。

## 电锯看《矛盾论》的感想

事先声明：我的哲学水平和隔壁张大婶差不多，我只比她多认识一个比利时哲学。

顺带一提：长时间没写东西是因为我偶然体检发现不知道啥时候染上了血吸虫，而且时间还比较长了……可能是在做观察的时候染上的。

重要提示：本文篇幅较长，但不如后一篇《超超穷人进柬埔寨攻略（暂定）》，但是需要注意的是如果对于《矛盾论》或者类似内容无法经常运用于生活并有效做出行为（对你自己有利且有成果的），那就一定要仔细看这篇文章（尤其是应届生和工薪阶级）。

这是因为后一篇文章我不的不删去大量的咖啡内容，其中会有大量的空挡，但是只要熟读这一篇，那么等你遇到空挡中的一些问题以及无法涵盖的各色当地决策问题时，参考本篇另两篇《你的信仰需要充值》+《君子报仇十年不晚》就能相对轻松的解决绝大部分问题——解决方式未必是最优化的，但一般会是有有效的。

除此之外，有些疑惑“我的脑洞是怎么开出来的，为什么能想到那么远的内容”的人也可以看一下。其实相对周全的考虑问题并没有那么困难——在知识量给定的情况下，只要掌握正确思路就能把现有知识最有效的利用，大多数人的知识量其实是相似的，所以利用率本身也就相对显得很重要了。

本文和《超超穷人进柬埔寨攻略》有关，或者说是一种前置。

由于《矛盾论》本身语言简单但要理解起来很困难，用哲学解释我也是实在是做不到的，当然用其他方式来做恐怕也是很难的。

所以这儿我只是提出一些个人的见解与感想，说一说阅读《矛盾论》对我认识世界有什么帮助，我是怎么用《矛盾论》来思考现实中的问题的。

另外我还会提及一些常常用《矛盾论》或类似其中思维方式的人的一些错误。

我相信各位读者们一定看过《矛盾论》，所以关于文章本身我就不加简介了。

写这篇文章呢，主要是群里聊天的时候聊到了“坐月子到底科学不科学”这个话题。

这个话题下面我将作为首个分析例子。

当然了，我们都知道传统文化中的“坐月子”是不科学的，其中很多习惯是非常有害甚至致命的，但是重点也不在这儿。

有一位群友说：“这是女性为了争夺家庭中的地位。”

我们仔细思考一下也不难明白，如果单纯的说“月子”这一习俗成立以后是不是对生育女性在家庭中的地位有利，这个答案基本是肯定的，无论古今这一作用都是比较明显的。

但是月子的产生呢？那就不一定了，应该不是的。

如果从矛盾角度来说，那应该会有一股力量促使月子的产生，而坐月子对女性在家庭中的地位有利。

这种有利是会损害到另一方的，比如说丈夫。丈夫得忙前忙后，而且此时女人对于男性的命令权也提高了很多。

我们都知道，在资源有限的环境中，人都不会是“坐以待毙”的。因此我们不难想见，女性这一方想要增强，男性这一方想要削弱她，这个时候就产生了矛盾。

无论好处总体来说是哪边大或者小，任何一方都是想要扩大自己的利益并让自己的策略更节约成本的，所以无论是总体劣势方还是总体优势方，他们的诉求是接近的。

我们可知最直观的一个矛盾是妻子与丈夫之间的矛盾，女的想要坐月子，男的不想要坐月子。

那么究竟是女性因为主动攻击而产生了月子，还是因为男性打的第一枪呢？月子究竟是矛还是盾呢？

这个本来是很难讲的事情，但是一般来说我们都可以发现一个特征——如果一个行为成功的延续下来并且成为惯例以后，如果有人想改变惯例，那么盾的一方不会对之前开了第一枪的起很大反感，而矛的一方会不开心。

放到这个例子中的话，就应该是提出改变坐月子本身（一锅端），就会让矛的一方更不满意，盾的一方没有矛那么不满意，也就是女人不满意男人无所谓。

我们也可以在生活中或者历史中看到无数类似的情况，除了一些特别的条件下，一般来说都是矛对改变不满意，盾对改变无所谓甚至觉得不错。

这是为什么呢？

道理可能是很简单的：率先用矛很正常，但是不是所有的矛都能固化成为一种常态的。

常态是一种很难形成的东西，它要求一个“矛”或者“盾”本身就立足于某些长期存在的要素。因为如果不是一些关键要素长期存在，那么一个策略或趋势是无法依托于它而长期执行下去的。

矛盾不是矛随便偷袭一下，盾格挡一下就行了的，它是矛顶着盾，矛是卡在盾上的一个长期的薄弱凹口处的。

这当然是不容易的，它需要很好的脑瓜和大量的实践，到很高程度以后才能形成一个常态化策略，这是被高度精炼后的东西，也可以说是用真金白银和斗争得来的成功经验。

但是我们想一想啊，如果要一个行为“常态化”尤其是一个复杂连续行为的常态化，它复杂行为的中间就都需要有针对对方很难改变的薄弱点，否则这根矛就卡不在盾上。

月子很显然是一个非常复杂的连续行为。

很显然，这样一个连续的复杂行为只是 1v1 的话是很不牢靠的——每个人都有大不一样的具体情况，除非是那些最难以改变的“吃喝拉撒啪啪啪”，否则就很难长期的作为一种 1v1 策略。

月子太复杂了，它的大量内容是极大的超越了一个人的基础需求的，但是这些超出的东西依然常态化了。

这就说明坐月子不太可能是一个妻子面对一个丈夫的行为，利益个体 1v1 很难产生出这么复杂和仪式化的常态化的。

所以这些复杂和仪式化大概率的是牵扯到其他人的。

鉴于现有女方这边相对比较反感坐月子主体被改变，那么更可能女方相关人员可能有此利益动机（当前）。

我们可以确定坐月子习俗从农业社会就已经存在，所以它诞生本身只需要农业环境。

一个常态化且涉及利益很深的行为必须要有足够大的利益，而这又是内部斗争性质的事件，所以在小农社会下这股力量通常来源于家庭，即便是外界力量干预也通常是普遍家庭内部要求的延伸。



不出太大意外的话，那这种力量自然更容易来自于女方家属。

一般来说复杂的系统能够形成都会有一些本来就很复杂的东西作为铺垫，当然其他的复杂的东西也是因另外的矛盾产生的。

比如说比较方便产生坐月子的两个相关的东西我们就很容易找到。

1：传统医学。

2：传统农业家庭的分配和权力差序的格局。

传统医学不用多说，这是提供了客观上的理论支持，这是外部的。

通常情况下内部斗争会用这些外部的既有系统树立某些标杆，提出某些要求，这样就避免了很多麻烦或自身难以做到的理论论证或权威背书工作，更重要的是这也是自愿加入一套系统，那套系统可以在必要的时候被召唤或者投靠，这有助于增强自己的力量。

分配和权力差序格局当然要复杂得多。

我们目前已知中国的孝道之类的观念出现的比最早的有记载类似坐月子的行为要早很多，所以这一定程度上说明了至少以辈分为权力排序方式的家庭既定系统和观念更早和更强的普及了（毕竟都已经入书了），当然这在世界上其他文明系统里也是一样的。

既然我们知道中国历来都比较看重孝道或者说辈分，那么另外一个子系统或者竞争模式要想脱离于孝道是非常困难或者说几乎没有必要的。

我们可以假设坐月子行为和孝道以及辈分是有关联的。

为什么要分辈分？为什么不用别的方式？

这个当然非常简单了，因为一般来说年长者具有财富与战斗力上的优势，所以他们需要一套稳定且易于普及和受到公认的系统。受到公认可以方便快速的

拉拢利益相似者，这样在情况不利的时候至少能够有一些人能够站在自己的立场上。

当这种行为扩展到一定规模时，自然会成为一种类似法律的东西，因为率先获得利益的共同体集团会试图确保自身失去财富和战斗力上的优势时依然获取资源的系统。

形成这样的系统的好处是：由于率先形成了自身的系统，所以在系统内单个个体已经失去战力时，其他人可以进行权力保障。

保障的主要方式就是利用已经形成的群体对不服从的晚辈进行压制，由于现成的系统可以快速集结和使用资源去对抗，因此单个晚辈无法加以对抗。

退一万步说，如果晚辈本身想要产生组织进行对抗，那么长者集团已经形成的系统可以更快速的组织扑杀力量，从而将反抗的可能性尽可能降低。

当然，强行压制是可以用的，但相对来说成本更高，所以如果有人能够开发出某种补偿办法，那么无论是管理小孩还是使用小孩都会更有效率。

比如说“尊老爱幼”而不是“尊幼爱老”是有很高的合理性的，因为尊是指尊敬，尊敬的是一个社会意义上的标准，这里就是指老人。

所以尊老的概念非常的通用化，不是针对个人。也就是说尊老不太区分个体差异，不是尊敬 xx 老人，而是“尊敬 老”。

尊敬本身主要是一种社会行为范式，更加类似于某种礼貌或者礼节，而且对内的要求比对外要高。你骂路上一个老头子老不死远不如骂自己人的后果来的严重（通常来说）。

爱幼就不一样了。爱幼虽然也有很多行为范式，但是这些范式相对于尊老更加个人化的，而且对内的要求通常比对外低。你可以揍自家的孩子但不能揍

别人家的孩子。

这说明尊老本身的硬性通用的指标比较多，大多数时候都要遵守，而且涉及利益核心群体同样的错误会变得更严重，这就说明惩戒能力是和这一群体有高度关联甚至有从属关系的。

爱幼则有更大的余量，而且只是在对外界的时候更加有效，内部时更无效，说明这是高层权决定剥夺或惩罚权的，是有更大的自由裁量的空间的。

这在绝大多数文明里都是类似的，一些文明在现代树立起了各种最低限度的安全标准，比如说青少年儿童保护等，这也只是拉高了底线而已，并没有改变基本情况。

很显然，在一个已经执行这样系统的组织内，要想发展“坐月子战略”就需要更多的考虑这方面因素——如何更好的利用这套已经形成的系统。

那么我们是不是可以想：娘家关系就相似于尊老爱幼中的爱幼这一环，尽管他们的力量相对较小，但是男性家人这边也必须提高利用她们的效率，打消她们的积极性显然是不利的。

所以女性和女性家属方面需要更多的从既有系统中赚得好处，同时男性这边也想花费更小的成本获取更大的收益。

双方当然都希望好处来的越快越好，但是一些先天条件的限制使得有些收益就无法来的很快，或者对方短期内根本支付不起。

我们可以列举两个最基本限制。

1：男性不可能一下子给女人很多钱，而且即便能给，女性也会想多要一点。如果商品经济不够发达而且治安不是特别好，那么女性光有钱也是不行的，甚至有些时候所处环境就没有金钱这个东西。

2：女性不可能一下子给男性生很多孩子，就算一下子能生很多那就更要留着继续生，毕竟人类不是生殖后就死亡或失去生育能力的物种。

既然如此，那双方就必须是一场长期交易。长期交易中信用是非常重要的，但信用又不是写在脸上的。

所以即便从考察信用角度考虑，那就更应该需要一定的实际考察——之前也许有过短期考察，但是这和已经快要有孩子是不同的，因为男方这边的实际孩子需求满意值尚不明确。

虽然原则上来说对于男性是越多越好，但是根据不同的实际情况，男性对于孩子的边际收益数量不可能和社会平均水平完全一致。

因此在早期交易中，如果男方能够给付出足够昂贵的成本，那么就有利于通过信用考察。

这样我们就不难得出几个假设，然后就可以通过在现实中观察的方式来看看判断是否比较正确。

假设 1：第一次坐月子会特别的被重视，越到后来越不被重视，外界甚至会发展出理论来支持第一次坐月子的重要性，尽管这个理论在更新的理论出现后可能显得奇葩（由群体需求直接产生便利工具往往都会很奇葩——比如说欧神说不要买 CEO 盘，这个词最早就是欧神下的定义，但是后来那些楼盘就直接称呼自己是 CEO 盘了，因为这样显得特别好听，一听就是来烧钱的，而那帮不想烧钱的看那帮烧钱的也在买，想着别人这么有钱肯定聪明都买了，所以我也要买……当然，那些人当然也是聪明的，但他这个时候没想着要用赚钱的聪明罢了）。

假设 2：如果有某些外部条件限制从而导致可生育的孩子减少，那么女方对

坐月子的投入要求会更高，而且会有更大一部分男性也需要接受升级后的要求。

假设 3：女方家属更强大或有更多合作价值时，那么女方坐月子时受到更高层次的照顾的概率会更大。如果同时假设 2 情况出现，那么女方家属也会变出更多需要由男方注意的事项或者各种麻烦的生活照顾习惯。这是为了快速找到相对容易被接受和理解的理由，在更快的赶上走俏的市场行情的同时也更能保证自己有外界同类支援可以获取，保证自己的道义武器威力。

假设 4：一个社会本身的整体分配和权力格局如果没有发生根本性变化，那么随着时间的增长，各个社会系统内部斗争的优化程度会很高，整体管理系统对于这些方面的介入效率也就更高。

当这些规则已经几乎完全定型时，主要斗争逻辑不再发生太大变化，这往往就意味着大家要想扩展新的战斗优势就需要来回开发新型理论来丰富自己的细节策略，双方共同提高则基本可以保持格局不变（在没有明显外部环境变化或遇到硬性内部限制的情况下，进步速度都是趋同的）。

那么结合一下坐月子出现的时代以及孝道等出现的时代状态，他们先走过了最初的奴隶制时代，后来到了封建小农经济体系——这是一次巨大的变化，所以后来的时代保留的更多的当然也是封建小农时代的系统。我们当然经历了很久的封建小农经济时光，不难想象其中的斗争主要方式变得越来越稳定优化。

这种优化是需要实践检验的，当然需要时间发展成熟，在主要理论发展成熟后的具体执行方式就容易开发多了。简单来说就是封建小农经济系统经过的时间越长，坐月子需要的具体要求的变化自然也会慢慢加快和增多。

因此我们就不难得出假设：越是到后来，坐月子的具体需求行为就越多。也就是距今最近的小农经济系统产生坐月子具体行为要求的内容要比同样时长内



的前朝要多。

假设 5：如果假设 2 发生在一个物质升级的社会中，而这一社会依然保留有小农经济思想或者某些近似小农经济中的基础经济要素，那么坐月子的物质消耗要求也会随着社会人均物质占有量的上升而大幅度上升。

如果标准本身很重要而且绝对，那么物质上升到一定程度后是不会发生坐月子的实际物质支出的持续超额上涨的。比如说如果硬性要求是“盖一床被子不要见风”，那就不会上涨到“盖两床三床棉被开电暖器暖炉还要三顿热汤”的。

如果发生了上涨，那要么是理论走在了需求的前面，发现了原来的要求不够；要么是需求导致了理论发生了变化，当然这时理论是服务于组织或者特定群体的要求而产生的，也就是说理论本身是说客的作品。

如果是理论和研究先导要求某种客观要求，那么它的和现实中需求的跟进速度不会特别的保持一致，经常落后或者大幅度超前以至于难以直接验证（我们早就预测有黑洞了，但看到黑洞是预测有黑洞的 100 年后了），反之则会很好的保持一致。

如果上述假设成立，那么带来的一些结果就能够和孝道相结合。

女性坐月子本身是对男人得到第一笔重要女性产品后的交易信用考察，既然是考察，那么考察结果如果不佳，那么就必须要为止损或者挽回损失或者扳回局面的手段。

止损手段有很多，当然不仅仅是离婚，比如开始寻找备胎也是一种办法。

扳回局面的手段当然也不少，例如说可以用没有好好照顾为由发动后续道义攻势，尽可能的在今后一段偏向短期的时间内要求更多物质或服务。

挽回损失的方法也有很多，如果男人不好好伺候月子，那么女方也可以找到

更多理由和机会尽量隔离孩子与父亲的关系，这也是可以变通的用道义手段部分达到的。这样母亲和孩子就有更多的关联性，未来孩子倾向于母亲的概率较大——当然不倾向于也没有关系，因为这样自己没有显性过错，可以获得更大的道义支援，尤其是父母尚且健在的情况下。

在止损和扳回局面的能力较低时，无论是个体能力较低还是社会平均水平较低，那么就有越多的人倾向于挽回损失。

挽回损失是长期性质的，这就相当于把对丈夫的部分信用值转移到了对孩子身上，均摊了风险。

当然男人也是乐于这么做的，女方要长期获得损失挽回（也是一种收益），对男人来看只要到达一定所需服务的程度即可，所以让女方及家属长期挽回一部分损失是有利可图的，这就像押金一样。

这在很大程度上也能加强女性对于家庭内部的投资程度，排除或利用更多不利于男方的本能倾向。

因此这种做法是平衡的，只是中间的度会有所变化。

这样一来，从整体来看是男性占据战略上的主动性，女性处于防守地位。但是他们之间是需要合作的，因此双方的投入积极性和可靠性都需要更高程度的确保，但男性相对来说更有保证。

此时在这一领域的整体弱势方才需要更多的额外公共保障，无论是法理上的还是道义上的，这对于男性来说也是有利的，尤其是那些比较在乎稳定的男性（社会生物繁殖策略中对于稳定的要求通常都是占主要群体的）。

在男性占据战略上的灵活地位时，那么法理上的一些优先权要出让给女方，当然出让核心利益是不能的，但是在一些尚不至于造成巨大风险的层面上出让

这些优先权，可以让女方的积极性更强。

既然是法理上的，又要普遍适用的，又要是名义上更加好听且广泛的，那么它一方面必须大加宣传，另一方面还需要让女性有利的方面置于名义上更重要的位置。

我们不难明白，对于战略灵活的优势方来说，他的核心需求是财产必须随时听从自己的指挥以获取更大利益。

而对于防守方来说，她需要的更多的是一种保底服务。

随时指挥是需要应对更多变量的，所以相对来说制定统一规程会更加麻烦；反之保底就容易许多了。

因此当社会发展到长期稳定的程度，大家开始纠结细枝末节来获利的时候，那些容易制定的道义标准的名义优先级就会靠前，因为这些东西变得越来越规范化和稳定，容易预期。

就和前面说的尊老爱幼一样，尊是一种规范化行为，爱是一种更加变化的行为。

稳定的时候规范化行为在前，多变行为在后——因为后者已经掌握了足够多的战略灵活性，这个时候比起稳固自己的地位更重要的是扩展更大的收益并确保后院保持安定与秩序。

那么和这件事一结合，那“孝顺”也就很合理了——尽管从直接利益和“强权压制”角度来说，“顺孝”才是获利最大的优先顺位（事实上以前也是这么叫的）。

所以我们可以做一个假设：说“顺孝”的时候是男性占据绝对优势地位且灵活决策的规模可以带来更高收益的，反之则是激励女性投入很重要的稳定期。

当然也可以有另外一个解释：当社会发展速度很快，老一辈人无法理解下一辈的盈利模式和技术时，由于老一辈人失去了精确控制获利的能力甚至失去了如何判断对方有多少东西可以获得的时候，老一辈人也会倾向于使用保底标准，只是这个保底标准会提高和复杂化并高速变动来不断地试探对方的底线，确保自己的要求没有长期过度偏离对方能给的极限或均衡点（前者是高风险策略，后者是平衡策略）。

如果我们把上面结合一下的话，就可以部分假设“坐月子”是“孝道”的一种延伸品，越复杂的坐月子就越是倾向于验证男性方面对于“孝”的出让程度，同时对方的出让程度越高就越说明他能够接受或无法抵抗女方有关力量更多的介入到自己的小家庭中来。

这可以理解为一种战略上的女方对男方要求的包含海外军事基地及相应的治外法权的军事协议。

这通常也包含军事为主要交涉核心的经济与内部事务的内容，当成北约或者华约就可以了（更像华约）。当一方特别弱势时，道义上的攻击保底措施就只是一个使用代价很高的武器，但是这对于强势方来说也无需刻意触犯，这就类似于美日安保条约——当然了，如果弱势方开始试图过度扩张，那么弱势方的道义上的攻击并不能被轻易发起，这就可以加以限制或者破坏。例如说岳父岳母看中男人的钱，那么给点钱对方父母就会教训自己女儿，毕竟他们知道女儿并没有多样化的反击手段（只有几个不像样的“大杀器”，没有强大的常规军队），女儿就只能被迫签下广场协议。

（女儿只是个首相而已，而岳父岳母则是整个权力机关的主体）。

当然了，因为有如此多重的保险措施，所以大多数时候这套系统能在变化不

太大的情况下稳定运行。

孝的香火也就能延续下去。

只是对于男性来说“顺”是功德箱，而对于女性来说“孝”则是保障编制的工号。

好了，第一个例子到此结束。我相信大家能看到其中有大量的矛盾转化，然后也能明白为什么女性看起来在这个具体领域里面当前更像是“矛”。

矛盾转化是矛盾论中的一个难点，看人家的著作然后变成教条的“本本主义”当然是很简单的，但是实际运用中很多人却摔的狗吃屎。

这一点在某个群体里特别常见，尤其是网络上的一一如果一个人只能举出本本里有的例子，但近期生活的例子举出来却只能用本本里极少数的“诱人”道理和词汇，那这个人就一定是有问题的。

因为一个“本本”说到底也是极为复杂的，如果仅仅只是用其中几段话或者符合几个所谓的“核心思想”，那要么说明他就是在忽悠你或者只是个骂战说客，要么就是他根本无法用本本中的更多道理去涵盖现实生活。

如果不能用本本中的大量道理来相对圆润的解释现实生活中的现象，那么他其实也不是个好说客，充其量只能算是个骂客。

在之后，我就会用最简单的说法，最简单的套路来说明《矛盾论》中的内容该如何的应用于实际生活。

这对于已经有所了解的人来说当然是非常容易的，而且不慎正确，所以下面的内容有不当之处和一些词语不太符合学术上的意思，望请各位大佬海涵。

顺带一提：上面的内容是不严谨的，而且我的历史知识奇差无比……鄙人记



记忆力有限，纯粹靠编年史找点发展的感觉规律，看技术类也远比大事件之类的要多得多，我甚至无法背出中国的朝代更替口诀表（我自己都奇怪，当年我是怎么考过的）。

所以上面的例子纯粹是最简单的推导假设（缺省还是很多的，不过主体大致还算完整），中间的历史更迭推导是否属实我不太清楚，除了一些现代例子写的让大家容易识别又不至于跳出框框以外，其他部分是否属实就需要大家自己看了——因此不要在看了以后就把上面的结论对其他人讲，错太多被笑话就丢人了。

我不怕丢人？

我脸皮厚嘛（是真的厚，我下巴和脸颊都有茧了）

不皮了，下面说正事儿。

关于矛盾论，很多人最无法理解的就是“矛盾转化”，但是偏偏矛盾转化的案例又感觉特别好理解——比如说矛盾论中的例子，如果我们用事后诸葛亮的视角来看，那就很容易理解。

可是自以为理解了，但又不能拿来用。可是看了《矛盾论》以后又觉得诸如《论持久战》之类的就更简单了——但还是打不了持久战，自己一持久就是被蚕食致死或者瞬秒。

这说明了什么？这说明了其实没看明白，只是因为后来的事件发展已经被知道了，所以任何逻辑只要能够满足后来事件发展就会被认为想明白了。

但其实我们都知道，这是没有想明白的。

这也是我为什么反对一部分商学院使用案例教学法的原因，因为过度注重

案例教学法最容易出现这种问题——不是不用案例，而是理论认识如果没想通，没成功的独立做出未知条件下预判之前不应该首先用案例，过早使用案例是饮鸩止渴——为啥现在很多面对管理快速学习的 MBA 越来越没效果啦？就是因为教学是让这些人以为自己明白，但对于后续效果能否落地是不管的，但这么做能让学的人觉得自己学到了不少。

在行动上，我们要先做容易的积累信用和基础经验，保证自己能够活命，然后再去做难的事。

但是在思想上，我们要先做最困难的思考，积累“相对正确”的方向，一切以预测和实践检验为先导，确保自己不要走太偏。要秉持着能好一点是一点，然后再步步为营的吸取案例经验。

---

所以下面的“正文”请认真看，一时还不熟练也没关系，在这儿说一个思考题，留给各位朋友们。它是一个视频，请各位找出两位辩论者的问题——不是辩论中的问题，而是辩题本身，要把持着“现实中会怎样”来考虑，而不是只从两位辩手的专业内容角度出发（辩论的目的是要自己赢，但是赢未必代表正确）。

最好看完了视频再看下文。

<https://www.bilibili.com/video/av51884636?from=search&seid=6661278278925956410>

矛盾转化，我们经常可以看到一些案例。

比如说在《论持久战》中就有正义与邪恶的力量变化，正义一定战胜邪恶。此外也经常有正义战争和非正义战争的描述。

这些内容都经常作为关于矛盾转化中的重点“分清主要和次要矛盾”的案例来讲解。

但是即便如此，大部分人脱离了本本以外的课题的时候就没办法分清主要和次要矛盾了——因为很多人把主要矛盾和次要矛盾理解成为，大力量的矛盾为主要矛盾，小力量的矛盾为次要矛盾，这是不对的。

这种大力量为主要矛盾，小力量为次要矛盾的习惯，让很多所谓的“我很崇拜x的”人变成了大笨蛋和本本主义。

这些人当然不仅国内一大堆，国外更是多得不行，只是他们信的东西不同而已。

有什么典型特征呢？那就是感觉细节能说一大堆，但是判断基础一直停留在本本出现的那个时代，结果结论经常是匪夷所思的——看起来好像没什么问题，但你总感觉哪里不对劲，好像哪里牛头不对马嘴，但是说又不好说出来，自己指出的一些问题吧，好像他也能答的不错，但还是一股子奇怪的挂羊头卖狗肉的感觉。

这个问题是出在哪儿呢？我们可以看看这类人最主要的三个特征。

1：他们总是这个矛盾发展到下一个矛盾，解决了这个矛盾以后就产生解决下一个矛盾的阻力，然后矛盾一天到晚解决不完。

你让他分析什么时候发生“矛盾转化”他是做不到的，也许他能给你一个答案，但是这个答案一定是一个标准答案，而且他还不能说出大规模矛盾转化之中会发生哪些关键的中间矛盾转化过程，最终的矛盾转化和他给出的矛盾与矛

盾转化不能有机衔接在一起。

尤其是你问人家当前的主要矛盾在哪儿的时候，他能滔滔不绝的说出一大堆当前的主要矛盾……但是当你问为什么会有这些矛盾时，他的回答就会非常的刻板，通常是诸如“历史遗留问题”之类的——诚然，历史遗留问题是客观存在的，但是如果你进一步问下去，那对方很快就会出现英雄史观式的观点或者又绕回原话题循环论证（即便他口头上反对）。

最后这些英雄史观会带来什么呢？那就是“掀桌子，砸饭碗”式的观点，但是你说让他说怎么掀桌子砸饭碗……他们办法是很多，但是你说让他给你个行动计划就完全给不出来了。

**注意哦，给出一个不可行的具体计划和给不出一个具体计划是两回事。**

就算一个人知识量比较少而且方法其实有很大问题，但他如果能分清主次矛盾，那他就一定能够层层逆推，最终也能找到掀桌子需要的眼前的自己能干涉和利用的矛盾，绝不会是一个非常粗劣的“大饼”。

我不是说不要相信那些给你画大饼的人，也不是不要相信那些只给你画大饼的人，但你不可以相信那些说不清楚现在大饼已经做到了什么工序的人，更不要相信那些做大饼第一步都说不出来的人——说不出来和不跟你说的区别是看得出来的，这也是慧眼识人或选择明君的一部分。

2：他们总是陷于“这个矛盾是因为某些人或者群体的阻挠，所以阻挠那些人就不能办成事儿”——但是阻挠过程总是很简单粗暴的，而且他也很难考虑那些人的正面作用。

我不是说他们不会说那些人的正面作用，但你可以用三个问题来考考对方。

问：“你说这些人是大坏蛋，是主要的利益群体。那么他们存在的好处是什

么？”

对方的回答一般都会涉及到什么“特定条件”“时代性”等等，或者给出一个大的社会分工，没这些人不行。

再问：“为什么在那个时代里这些人有用？在这个时代里他们主要的危害是什么，在这件事情上的好处又是什么？（如果他是根据一个事件来发表评论的话）”

99%的普通回答者就只能给出很教科书式的回答，要么就是一些非常耸人听闻的例子然后讲明变化后的好处，但是他们没办法解释“这些坏事中这些人做了什么具体的好事”。

道理很简单：有坏事说明有事，有事就一定有人获利也可能有人损失，坏事比没事强。

但是如果不能够认识基本面上的主要矛盾和次要矛盾，他就无法在坏事里面说明“坏人”的作用，最后只能用“历史的必然性”来圆场。

“历史的必然”有没有呢？我认为是有的，但是历史的必然性不是拿来这么用的，历史的必然性不能用来解答历史矛盾的演变，它应该是反过来的，是用历史矛盾的演化来解释历史的必然性。

$1+1=2$  是必然的，但看到 2 就说这是  $1+1$  得出的就不对了，因为  $0+2$  也等于 2。

西方认为中国工业化和现代化不可能成功也是这一错误，他们认为只有  $1+1$  才能是 2。

3：这是一个重灾区，也是绝大多数所谓爱好者或者某些大佬经常犯的。

他们总是把矛盾=敌我矛盾。



虽然口头上说有内部矛盾和敌我矛盾，但是他们考虑内部矛盾的实质很快就演化为了敌我矛盾。

我们都知道，敌我是不断转化的，它也是经常变的，可是这些人的“敌我分类”却总是很一致，内外矛盾的区分也总是常年对同样的区别群体保持一致。

这是因为如果不能区分主要矛盾和次要矛盾，那么敌我区别这样的重要矛盾的判断肯定找不到依据，所以只能够通过本本上留下的东西继续僵化的区分敌友。

这些人眼里什么人都是朋友，但是一句话不称心就是敌人了，或者他无法找到你所说的“他不称心”的地方具体可能会在哪些地方有用，解决哪些你和外界的矛盾，他最多只会说你贪钱/色/权罢了，唯一解决的矛盾只有你自己的资源不足的矛盾。

这些人呢，离远一点比较好——这些人很多都是狂信徒，是一根筋，办事办不妥，各种屁事还很多。

简称：傻逼秀才造反，自己还不扛造，最后活活把自己造疯。

这就不是理智或者判断方式，这和宗教就没区别。

也许各位会觉得身边甚至包括自己都有类似的毛病，但是不知道怎么对付它。

我以前也不知道怎么对付，但后来在实操的时候突然知道怎么做了，因为我发觉这些错误本质上都是因为同样的原因，是一种归纳上的失误。

这就好比上面的三个典型错误现象，它本质上其实就是第一个现象的延伸。

**“他们总是这个矛盾发展到下一个矛盾，解决了这个矛盾以后就产生解决**

下一个矛盾的阻力，然后矛盾一天到晚解决不完，最后索性放弃治疗。”

为什么会这样？

道理非常的简单——矛盾是一直存在的，所以这种分析会一直持续下去。

但矛盾本身的环境格局会一直持续吗？当然不会。

这就好比一个问题，兔子和乌龟赛跑，兔子什么时候能追上乌龟。

题目是这样的：如果乌龟和兔子赛跑，乌龟跑 10 厘米一秒，兔子一秒跑 30 厘米，兔子能追上乌龟吗？

乌龟跑了会儿，兔子追到乌龟距离只有原来的一半了，算是缩小了一点差距。

乌龟又跑了会儿，兔子追到乌龟的距离只有一半的一半了，又缩小了一点差距。

乌龟还在跑，兔子和乌龟的举例只有一半的一半的一半了……

无论如何，兔子和乌龟的举例一定有一个一半，这个距离可以无限的多个，虽然它的数字会越来越小，但永远不是零。

那么，无限多个不是零的数字加起来，那岂不就是无限大，兔子就永远追不上乌龟。

用眼下的矛盾不断一个一个的解决与调和的人就会犯这个错误。

也许有些人列出的矛盾看上去不是眼下的，但是他的着眼点是眼下的——尽管他们说着矛盾永远动态存在，但是他们还是一样犯这个错误。

大家也看出来一个问题了：因为兔子追乌龟这事儿没有一个明确的终点，终点就是乌龟，所以乌龟每往前爬一点点终点就变了，这样一来兔子就追不上乌龟。

当然啦，因为没有明确的终点，所以这只兔子可能要追不知道啥样的乌龟，可能这个乌龟在另一个次元。

死宅男舔纸片人能真的把动漫人物舔成大活人吗？当然不能啦。

这个道理虽然十分的简单，但是很多人就是会往里面跳。

因为我们在日常生活里遇到的事情，总是这里做一点那里做一点事情就结束了，事情结束了就可以做下一个事情，面对下一个“矛盾”了。

这种  $5=1+1+1+1+1$  的思路是很符合生活直觉的，因为生活中绝大多数的具体事件都是有一个明确的最终终点的，就算终点自己还不知道，那么事情本身也会在+1的过程中发生巨大变化，最后这个人自然而然就容易意识到“环境正在慢慢其变化”。

但是这种认知方式本身就是“后知后觉”的，就算是预测也是经验主义的。

经验主义理论上能够解决一切问题，但事情变化越是基本，经验模式就需要更多的资料，考虑永久的预测问题就要求无限的储存空间和运算能力。

很显然人类是没有无限的存储空间和运算能力的，也没有无限的表达和思考速度，所以这种模式用在新问题层出不穷的事情上是注定无解的。

这种无解不是指谈不出什么事儿，而是对于需要用永恒规律参与的预测性问题，只要终点难以明确就会发生这种龟兔赛跑的问题。

理论上只要一个人想的足够快足够全，模拟的足够牛逼，理论上来说的确可以直接从  $1+1+1\cdots$  每次+1 以后就跑一遍全社会动态模拟来解决问题，但这样做的算力负担很显然不是人类能够承受的起的，甚至可能是全人类变成星灵把大脑通过卡拉连接在一起都做不到，因为那样会使得整体情况更加复杂——那就不是兔子追乌龟，是乌龟追兔子。

因此这样的穷尽算法在理论上虽然可行，但它依然只能作为“后视镜”使用——这就有点类似于很多人点评历史是一样的，经常狂开马后炮。

**规律：**如果一人讲历史中的人物并且说自己会怎么做，如果他不犯和历史人物中不少相同的错误，那么他十有八九就是不明白当时的情况或者纯粹瞎鸡巴搞。

这种历史分析就和龙傲天穿越剧没什么区别了——欸对了，自从穿越剧多起来以后，这种扯淡历史龙傲天减少了，看来是被抢了饭碗？或者产业升级写小说去了（正式扯淡）？

啥？你说人家的题目是“如果我是武大郎？”

操，人家武大郎一个卖烧饼的侏儒能给这么个老婆伺候这么久，而且老婆平时照顾的还挺好（这才是关键，人家被迫嫁进去未必要出力，武大郎其实也没办法怎么着她），这难道不牛逼吗？人家对付不过西门庆是发展的必然，没有西门庆也有别人，没了晾衣杆子摔下去也可能会有花盆椰子原子弹什么的，这玩意儿什么时候发生是随机事件，无法遏制。

反正要是我是武大郎，以我的智商第二天就会被潘金莲一刀下去鸡蛋双亡，都撑不到她砸西门庆的时候。

你看看哇，武大郎厉害啊，要是小时候能有钱读书就好啦。



人小鸡儿大，贵在有文化——果然文化才是制胜与保命的法宝。

那么这条路行不通的话还有什么办法呢？

当然有无数人想了无数个办法，我知道大家肯定也看了不少方法。

我以前也看过，大多数主要办法是想办法把主要矛盾和次要矛盾先给定性了，然后在主要矛盾上看看大概什么情况下矛盾会转化。

这也是主要的办法，但是是用这个办法的运算条件和信息搜集条件还是异常的苛刻，而且预测时间一长就特别的不准。

这个问题出在哪儿大家应该也是明白的：因为定性真玩意儿就不好做，本身事件动态性就很强，你搞一个定性具体标准特别的麻烦。

你要降低算力要求，那么这个标准就得细，但是模型范围就缩小了；你要想算的差不多，那这个标准就得宽一些，但是算力就会几何级暴增，而且信息需求量更是没谱。



所以定性这事儿只是在短期内已经有明确各方信息的时候才好做，能节约算力，本质上提高是“唯手熟尔”的事。

但是这很显然不能做到理想中的准确战略判断，别说长期战略判断了，就连 10 年大致的规划判断都不一定搞的起。

这里我有个自己常用的办法，听起来极其的扯淡，但的确比较有效而且学的很快。

方法是什么呢？

1：你找到一个矛盾，你别找这个矛盾里面的主次矛盾，你先把矛盾双方现有的信息记下来。

2：找这个矛盾有关的更高层矛盾，比如说抗日的时候人家想矛盾不是兵力对比和技术什么的，而是直接从国家基本状态和管理方式上下手。

但即便是到了包含现有矛盾更高层的矛盾，你还是不用找主次矛盾，也就是不用分析什么“对方是正义或者非正义的”什么“对方组织度虽然高但内部有冲突”等。

虽然人家在文章里写到了，但人家的思考过程未必要这样——或者说你用同样的思考过程怕是想不出来。

所以要想点别的办法。

3：直接和矛盾有关的更高层矛盾找到了，再找找矛盾双方获取利益的方式。

但是，还是不要找这其中各种内部矛盾。

4：可以找矛盾了，在 2 和 3 里面看哪个矛盾是最大的——注意哦，这里的最大不是最严重最迫切，而是指“话题最大，影响最长期”（比如说“没钱”就

分为短期的和长期的)。

比如说经济话题的大小和社会学差不多，社会学和心理学差不多，心理学和人类学也差不多，但是诸如军事有关方面的就都比这些要小。

得益于现代各种学科以及从属学科分类越来越完善，很多时候我们只需要通过现有的学科分类就能找到哪些“话题更大”了。

什么是话题最大呢？由于矛盾论更多的适用于人类社会的基础层面，所以一般来说最大的实用化的矛盾点就是人与人以及人与社会之间的内容。

这些内容未必要是当前尖端的，各种知识粗略了解一下就已经很有作用了，甚至靠日常生活实践经验也可以做到——矛盾是有人干预的成份在的，不能忽略这一点。而既然有人干预的成份在，那么即便不能考虑很大范围的事情，但是既有生活经验也一定足以找出当前最近面对的矛盾以及这些矛盾有什么有利条件和不利条件。

同时只要思考的不要太肤浅，那么实际上这些各种各样的理论和各色管理者，实际上是大概率的会把整个人类环境往一些既定的阶段上带领的。

简单的来说，就是能够清楚的知道下一个环境你该做什么——不同的矛盾等级有不同的主次矛盾的高低，这里就能明白下一个环境时的主要矛盾是什么了。

但是，这还是后话，我们先确定的是哪个矛盾的话题更大。

5：在第4个的层面上把矛盾双方或多方放在一起分析，看看大致的优劣，但也用不着非常仔细——这主要是确定几个最为明确的点，后面考虑方便点。

扯淡的部分来了。

6：当几个点大概明确的时候，就要看矛盾的优劣了。

平常大多数人都会把刚才在第 4 点里说的“话题最大”的那个当作主要矛盾，子话题容易被当作次要矛盾。

这当然是不行的，尽管很多人都说这个是对的（或者类似的意思）。

真正要做的，其实是干脆把这几个最大的话题拉出来，人这辈子对于这种大型话题的认知只能是十分有限的，所以拉出来也不难。

如果它们所属组织或者个体冲突的非常之激烈，那么也可以设定为一方彻底输一方彻底赢。

当然，如果你直接开始推导演进的话就会变成龟兔赛跑。

一个看似很暴力很扯淡的方法是：随机设定一个输赢时限。

虽然我们都知道在现实世界中“啥时候输啥时候赢”是最难确定的，但是在这里我们不用确定。

我这里当然不是说扯到什么矛盾是永恒的巴拉巴拉巴拉。

很实际的几点/1：我们通常判断的是人类社会。2：人类社会受到人类干预。3：所需要达成哪怕一个很大的略微可控的长期计划，其需要的时间也通常只有 50 年，再到后来只能算是合理的畅想，连大致当时的方向和转变都很难估计——所以以前有些公司喊什么百年战略的叫法是神经病，官方的才是对的，叫百年大计（属于大方针类型的，确定组织核心，长期的大计基本属于“共同理想”）。

接下来的就是重点难点了。

因为你计算的东西横竖也只能在 50 年以内，而且这还是疯狂级的，一般情况下 10 年就完全够用。

那你干脆每年都设立一个输赢点，一共 10 个，从 1 年全灭到 10 年全灭都搞

一遍。

如果只需要计算主要的两方对立你死我活，那么你一共也不需要想太多个答案——关于全灭与否之类的程度问题，你想着想着其实也就自然明白大概只能到什么程度了。

此时你只需要通过你知道的最大的方面，找出其中现有双方最强和最弱的点，然后假定他们会掐着这些点直接一步步开掐。

这些强弱点不用太严谨，只要不非常地摊就行——哪怕应用的是两种极为对立的核心观点也可以，因为最终推导做下来其实结果不会发生极大的不同（很多时候结果有巨大差异不是因为推演结果差异太大，而是其中一方不得不这么做，比如说日本当年和美国的太平洋战争，日本还是清楚他们的赢面较小的，尽管他们喊着必胜）。

现在即便哪怕是意识形态对立，他们在实践中的运行逻辑却更加相似，至少在目前最高管理机关是政府的情况下，政府的目的总是相对接近的。同理，其他组织也是类似的。

之后便是用你所有能想到的办法，在限定时间内让其中一方尽可能的战败，而另一方获得最大利益。

当然在组织很大，而且力量相差不是极其悬殊的情况下，事实上你很难在短期内找到让其中一方彻底战败的方法。

也许你会觉得用一些极端方法可以做到，但那样你时常会发觉这反而给了敌方另一些反制机会——因为“矛”的一方一旦发动攻击，它很多其他事情也就不能做了，它的内部运行会服从于一些个具体的攻击计划，这反而使它的战略选择空间大大缩小了。

因此一次准备不得当的攻击，它反而是“盾”的一方获胜的良机。

这当然也不仅仅是在对抗中，在建设行为中也是一样，你投入很大一笔钱后资金链紧张，这种紧张本身也是一种“盾”。

这里有个技巧：第一次算的时候干脆就让其中一方设定为完全“静止”，就好像你玩游戏时打一个兵挺多但智商极低的简单级电脑一样，攻击的一方单纯的就是直接磨掉对方的兵然后占点就行。

当然这是极为不切实际的，在这种情况下即便是现实中最强大的硬实力也经不起脑残的折腾（脑残是战斗力最大的敌人）。

不过这并不是毫无意义的，在这个过程中可以建立某种基准——大部分人想来想去不知道想什么玩意儿就是因为不设立一个基准。

大部分试图在一开始就直接考虑“现实”问题并掺和一大堆信息，这种做法通常是徒劳的，得出的结论大多数是“好像看起来有点道理，而且结果本身在直觉上也觉得是比较有可能的”。

可是这些“看起来有点道理，直觉上感觉也比较可能”的推断往往和后续事态的发展相去甚远——大部分时候判断的错误率甚至远高于抛硬币（尽管有些事情并不是只有“是与否”的）。

为什么会出现这种问题？

非常简单：如果试图一开始就加入各种“现实”元素，那么各种先入为主的观点，自己的期望，大量莫名其妙的日常听说过的规律都会一股脑儿加进去，而且大部分人也没办法把这些东西抽离掉。

这样的坏处就是结论本身会变成一种生活中某些常识或者习惯的累积，本质上来说等于是一个印象式的结论，中间的过程虽然也可能有某种推导过程但



没有很大实际意义——在知识足够丰富的情况下也可能在论战中取胜，但现实世界并不是论战。

这样的人都走向了以下两种状态。

1：基本上不会改变结论，只有有了自身新的利益诉求以后才会改变结论，整个结论基本上处于一种信仰状态。相信大家对这些人见的都很多了。

这种现象可以简称为：屁股优先——这一方面是结论主要看自己的屁股喜欢坐哪边，另一方面是屁股代替脑袋。

这些人拿到好处和没拿到好处的时候，对于一件事发展的判断是截然不同的——有的时候看上去像是双标，但其实这比双标可严重多了（这是想不双标都做不到）。

2：见风就是雨——尤其是面对自身上层组织事件的时候就一定是这样，无论他感觉是优势还是劣势都是一样。同时，他们在找攻击别人或者防御别人的计划时，找到一个攻击点或者被攻击点都会高兴或者担忧的不行。

但是一旦当他们找到了其中一个点以后，他们就会突然变得很难找到另外一个点（这里面有第一条因素在内）

各种常说飞升和药丸的人员几乎都在此列——别人突然做了个什么动作，然后根据自身屁股的不同，直接这个动作就进行一系列“管中窥豹”，最后得出的结论是自己要灭了或者我们可以灭别人。

这种人总是咋咋呼呼的，不会有什么出息（除非是做传媒为生，职业就是说学逗唱，但人家自己知道自己在忽悠人）。

由于人类的直觉不可能完全避免，所以要想尽可能减少直觉和“屁股”对自身造成的影响就必须设立一个反直觉的极端环境。

这也就是第一次推演用对方完全静止挨打作为持续状态的主要目的。

顺带一提：这个挨打或者打人的对象未必是要某个具体的东西或组织，身边的小环境也是可以的。

静止和动是相对的，不设定一个相对静止参考系就不方便知道事物的动态发展。

当然这么做还有另一个很重要的目的，那就是你可以确保自己的思考时间线整体上都是“一步步向后发展”的，走的是第一年怎么样，然后第二年怎么样，之后第三年，是前一个策略发展到后一个策略，前一个环境走到下一个环境。

看上去这件事是非常简单的，很多人都觉得自己考虑问题当然是先考虑前面发生什么然后后面因为前面的事儿而发生了什么。

但是这是完全不对的，大部分人考虑问题根本不是这样的。

大部分人是：第二年我估计会怎么样，所以第一年会做什么；第三年我估计会怎么样，所以第二年会做什么……尽管他本人未必意识到了。

这就很像日常生活中的某些习惯，这些小事情都是几乎可以“必然达到”的，所以其实大部分事件根本就没有从前到后，是被切成一段段来寻找做每段事的动机的——这在个体行为上没有什么问题，也是有效的。

可是很显然，在客观世界里这种分段和必然达到的特性是不存在的，假设阶段性结论和假设全体结论本质上没有太大区别。

如果在这些最基本的层面上就已经跑偏，那么考虑后的结果往往都是十万八千里的。

如果在基本层面上没有跑偏，即便是没有专业或者准专业化的能力，那通

常也只会两个结果，第一种结果是总体结果基本正确只是精度较低；第二种结果就是结果虽然偏差但推导出了大致的发展框架，并且“头几回和”的涉及自身决策时并非没有正面效果。

前一种叫“上靶”，打的不准但打中了；后一种叫“火箭发射部分成功（发射上升段没问题，就是轨道太偏）”。

基本思路没有特别大的全局问题，那么就可以上靶。

考虑问题的时候尽量撇除主观因素且立足于实际，就对当前策略的制定有指导意义。

如果基本思路有特别大的全局问题，即便是看起来上靶了也无法推断出有实际意义的当前策略，如果只是当前策略差不多正确了，后续也很难纠偏。

当然，这种做法看起来会不会像是“下大棋”呢？

对啊，不像就不对了——但是有些人是在下棋或者是 RTS（即时战略）游戏，但有些人却是在复制棋谱或者试图复制攻略，这两者是不一样的。

一些小资群体是特别看不起下大棋的人的。这一方面是因为他们长期处于一种假定稳定的固化环境，另一方面是他们并不太考虑基本面的事情，所以也就分不清哪些是扯淡哪些是下大棋。

说句大实话：回头看看 20 年前那些从基本盘分析然后下大棋的人，其方向甚至大致变化点正确率相当的高（用网络时光机或者直接在老牌论坛往前翻就能找到了）

这就是所谓的：眼光代差。

眼光差一代，落后一代的人可以看得懂先进一代的人，但是落后两三代就看不懂了。

当然，大多数时候问题不是因为落后，而是根本没有玩同一类游戏。

棋谱叠棋谱和攻略堆攻略是没办法看到真正局面的，主要矛盾要想得到就必须用比当前考虑的这个主题更高一层的内容（就好像前文说的学科层级一样）。

此时在针对当前需要得出结果的问题时，这个更高一层的东西本身就不属于棋谱或者棋盘了而是下棋的大致规则。

如果没有这种规则或规律的话会怎么样呢？我们就可以用历史虚无主义者举例子——这些人一般认为整个大局是没有规则规律的，但是对极小事情置于大环境中的“下一步”绝对会怎么发展却总是很肯定，而且还可以推个  $n$  年，这就不得不说是非常爆笑了。

（当然正经的历史虚无主义的门槛可高了，绝大多数的人是没有虚无的命只有虚无的病。）

好，我们开始下一步。

推算第一步还是很快的，但如果推算的结果只想到少数几步可以走就肯定有问题。

原因很简单：即便对抗和博弈仅以 1 年为胜负终点，当前可以下的“棋”对未来最终结果造成不可挽回的后果的可能性都是极低的——关键决策大多数都是前期决策的综合，所以本质上来看“重大决策”大体是前期决策的结果或习惯方式的累积。

所以第一步能走的方面就算不是最宽的也常常是相对宽的，除非是极少数危在旦夕的情况下。

不过么，“危在旦夕”这种情况多数是自己吓自己，准确判断自己处于绝对

危险边缘的技术可比慢慢盘算活路要难多了——虽然有些本能反应能让你对有些危险反应速度超快，但想一想那是多少年演化使劲调动身体的各个器官甚至不惜以长期健康和免疫系统损害作为代价来实现的，而且还是容易出一堆错（同时这些行为往往还是有特别针对性的短期个体事件）。

因此，淡定很重要，人这种东西没这么容易死。

我们其实可以简单的把第一次想的“第一步怎么走”的上层考虑的所有东西都列为主要矛盾的其中一部分——因为这一步肯定是目前能想到的最大和最根本最长远，大概率也是最急迫事情的一部分。

但是，这一步过后就不一定是这样了，新的主次矛盾会产生，不能再完全用事情的知识体系中的高低（也就是大小）来区分了。

当然这不意味着每走一步都会出现一个新的主要矛盾，这是不可能的，而且事实上最后主要矛盾基本上都可以总结为极少数几个甚至只有一个——但是不走完无数遍“全程推演”就不可能找到主要矛盾。

你刚开始考虑的那个最高层级的矛盾是一个“无限时”的矛盾，它是思考和发展的方向（常常和学科有关），但它是一条“射线”，而你在面对具体事件并需要某些结果时，事件本身是一条“线段”，这就是你随机设立一个“结局时间点”的意义。

你必须跑完  $n$  次线段的全程才能得知整个你考虑的事件所需要的主要矛盾（暂时的与当前的）。

这种推算过程可以持续很多步，但很容易落入龟兔赛跑当中去。

这里还有重要的一点是：跑几步就复盘一次。

复盘是为了记录特定的极为关键的进展或者限制。



通常情况下，考虑好限制或者意识到限制的改变本身就代表着事件有了特殊的进展。

这些极为关键的进展或者限制一定与你最初设定好的那些初始高级矛盾有关，但如果你在思考的是与“人”有关的问题，无论是考虑你自己与别人还是别人与别人，以下这四个在推算中出现了重大变化都属于某一关键时刻。

1：人力资源——占有量和增长率是主要考虑对象。

占有量不用讲，如果一方的人力资源量下降至 0，那么他肯定就输了。

如果是对抗状态，那人力资源增长速度如果发生持平或者反超，那就说明局势发生了变化。

至于人力质量暂时可以不用考虑（核心人物除外）。

通常情况下只要你的上层高级矛盾的涵盖面不特别窄，那么常见的学科都有与人力资源增长或衰退有相关的方面。

这一方面虽然可能仍然略显单一而且不全面，但如果能够想明白其中的优势部分，则未来依然很可能能够在这一方面的运用中取得优势，有时还会有清晰的路线图。

2：信息获取——无论是市场调查还是情报卫星，他们都属于市场扩展的一部分。这很大程度上也会影响第一条，但考虑的时候最好分开考虑。

别一开始就试图“考虑全面”，这是弊大于利的，因为在这个过程中人类就是会故意忽略许多自己不想知道的事情。

如果你在推算过程中，突然发现某个信息点极具扩大（这可能会有很多原因，小到个人可以接触到某个特定人物，大到某国新建了一个巨型预警雷达），那就必须记录下来。

3：市场发展——本质来说，就是让别人愿意与你交易，当然方法不限。如果是个人，那就是让你的某些东西被更多人更高程度的认可；如果是公司，那就是产品或服务；如果是军事行为就是把别人的地和人给占了，或者在占领以前就可以获得一些利益。

市场发展和人力资源高度相关，但刚开始先不要想这些，主要考虑“产品（包括武力）”和“渠道（火力与给养投送）”方面。

在刚开始想头几步“棋”时是不一定触及到公众意义上的市场发展的。

例如说：你在思考要第一次搞个公司干一把，那么你早期推演的市场发展本身是你把你自己和资金提供方交易，也就是你的产品是你自己——之后你可以用你之前的初始矛盾中的知识来看一看自己在这一领域的涵盖面下是否有一些优势（不一定绝对要比别人强，你只要找出符合自己的就行）

当市场发展“每上升一个量级”的时候，都要记录——就好像你之前的“市场发展”是你成功要到了钱，后来你就要面对更多的人，这意味着规模增加了一个量级。

4：财政/物资——这个就不用多讲了，每一步都需要考虑。

不过推算的越仔细，那就越不需要注意一些通常的标准。

例如说你在刚开始开公司的时候，一开始就没太大必要关心速动比率怎么才算健康这种事儿。

因为这些本质上来说是一种统计上相对安全的点，即便不同类型的公司之间差异都很大，而在你还没成为一个“类别”的新进者时，这些数据就都不管用（注意我不是说不关注数据）。

理论上来说，只要推算的足够仔细，那么什么良好数据之类的都不需要，

只需要考虑这一步能不能做到。

当然现实中没有这么强大的算力，但推算的相对更加仔细也不是不可以。

而且还有一些有利方面。

第一个有利方面：那些更大更复杂的数据会有人帮你进行判断，至少大趋势是有的。

第二个有利方面：你作为刚刚开始进入的人，能切实考虑的东西总量相对是有限的——这当然不能让你“迅速发家致富”，但做得好就能更大概率地比身边人强很多（而别人会为这种强一点点而付出比“应该付出”部分相比多得多的回报）

这四个东西都很重要，但这四个东西应该分为两个部分。

人力与信息应该划为一类。

财政和市场应该划为一类。

（这和教科书上的经验有差异）

当你发现某一个判断点上人力与信息同时发生较大规模变动时，你可以更多的将其视为“个人或群体的主观与能力因素”。

换句话说就是能更好的发扬主观能动性，此时它已经发生了质的变化。

财政和市场同时发生大规模变动时，你可以更多的将其视为“环境”——注意这里说的“环境”不光是指“外部环境”，而是解决思路可以用“克服环境压力”角度出发。

当这两者其中一类同时发生变化时，那就是一个重要的阶段的结束以及下一个阶段的开始（通常情况下，让第一类略微领先第二类才是最好的——如果

能保证第一类总是能够领先，那么这就是一个稳态优势系统。))。

在这个承上启下的部分有三个重大意义。

1：你在此时并在此类及其相关事件上需要慎重决策或集中力量，这可以干到某些重大的事情。

这件事能做到什么程度，由没有发生变化的另一类事情所决定——一步子迈的有多大。

2：如果第二类事件在全体或一个包含你的大局部普遍升高，那么他们也会寻求第一类资源。

换句话说：“增长的限制”产生介入空间——注意，这和物以稀为贵是两回事。物以稀为贵讲的是价值，而增长的限制带来的是价格高位浮动（尤其是人力）。

较高的人力价格浮动会给一部分人带来长远的好处，而另一些脑子不清醒的人在周期过去后会很难受。

3：在承上启下的关键点上，你可以用这一时间点达到以前“下棋”步数进行复盘，从而有“反思”的能力。

这一能力非常重要，大多数人复盘或者说“反思”仅仅是懊悔而已，他们并不知道自己大概错在哪儿，更别说在下一次同类事件中如何避免同样的错误。

懊悔是一种情绪，它虽然是一种天然的反思，但那种反思针对的只是石器时代的事件罢了——哎呀，刚才下手太用力，石头箭头被打碎了，我好伤心。

在现代社会中，懊悔带来的反思效果是很少的，反倒还经常因为把人困在某些已经既成的事实上而不能自拔，不能真正考虑问题。

这里有一个现象很有趣：虽然大多数人在大多数时候在这一点上都有很大问

题，但是其中有一部分人实际上是很接近能做到的。

这一部分人在一个和现实决策和预判更类似，但是心情不同的地方能做到，那就是玩游戏。

实际上在一部分游戏中，真的要能击败对手或找到游戏中自身的错误，本质上和这个第三个反思没有什么区别，只是这一部分人在游戏中可以做到但是在现实中不能。

我想这很大原因在于现实生活中会有很多的额外刺激，这使得一个人被这些事件从本能上就分了心。

我们在考虑问题的时候，很大一部分力量就是在克服本能影响，那些客观理性的复杂工具也很大程度上也兼顾了这一目的——但是很可惜，许许多多人用一个更复杂的工具去试图掩盖或者解释自己的本能带来的问题。

也许各位会觉得奇怪：我用的“基础”理论以及分析过程可能有极大的差异，侧重点不一样，那怎么可以确定我用的那个高级基础理论是正确的呢？

原因也很简单。

1：基础理论这东西一般都是公开的，没有保密必要和能力，所以一般来说还是比较可靠的。而且一般来说时间比较长的基础理论也有较多的实践修正，进一步增加可靠性。

2：基础理论，特别是社会和群体有关的理论进步在理论之间常常是互相关联且相辅相成的，所以它们常常在分析过程中会有殊途同归的情况。

3：社会管理与预测人员也常常使用这样的工具，或者是为这些工具服务的，因此整个环境更有可能有意识的向预测方向偏移。

4：即便判断出现了偏差，修正过程往往也会具有和原有理论相关的特征，



因此修正过程在很大程度上是可以判断的。

5：即便判断完全偏差，但由于考虑要素与一些方式可能与更高眼光者部分趋同，这样就有机会跨越眼光代差（至少能部分理解其行为）。

上面的那些思考方式，本身就是为了这 5 个目的的同时避免上面说到的各色人等的普遍问题。

例如说第五个完全偏差时的考虑趋同，如果不按照上面的方式想的话就很容易“见风就是雨”。

但如果按照上面的方式来考虑，那么至少不是“见风就是雨”，倒有可能是“小雨看成大雨”或“雨很大原来是好事，自己只想到了被淋湿，但别人想的是庄稼被浇水，利大于弊”。

举个例子

“哼，老板说这要提高员工福利，结果保底工资都给降了，耍个逼啊，这是开倒车。”（见风就是雨）。

“嗯，老板一边说提高员工福利，一边保底工资降低了，这说明只有一部分人福利提高了，而这部分人老板觉得更加重要。”

这个例子很简单——但是我们可以见到在生活中，很多人在相似的问题上完全不会这么想。

这个例子之所以简单，不是因为它背后的东西真的很简单，这仅仅是因为用了日常化的表述方式，以及这种说法本来就很常见的缘故。

可是，如果不用日常化表达或者这件事本身就“栽到自己头上”的时候，大部分人脑子就不清醒了。

我可以很肯定的说：只要和这种事情略微沾边的基础学科，哪怕是哲学都行，

只要脑子清醒的想几轮，就能得出近似第二句话的结论。

大家要意识到，这种得出结论的方式和专业知识学习得出相同的结论是很不一样的。

很多人获取了一定量的专业知识以后，其实面对问题的解决方案基本上只是条件反射而已。

当然了，高质量的专业知识教育本身就会让人有这一能力，但是这种质量的教育是极度稀缺资源，它也很少在教室里面传授。

我举个例子。

给小孩子选培优老师，要想把本来已经不错的成绩再拔高一点，这个时候在主要科目里，哪个科目的老师最贵？

家里有小孩的朋友一定明白，是语文老师最贵，有的时候还要贵好几倍——很有意思的是，普通的语文老师并不比其他科目的老师贵，甚至常常业务总量还不如其他科目的老师。

这就是因为语文本身的思维传达和培养是最为复杂且困难的。

当然了，其他科目的思维培养也是无止尽的，但考卷本身的难度决定了语文满分离优质思维高级门槛的距离更近，而英语和数学相对来说要求就低很多了。

同样的分数，不同样的难度。

可以这么说，通过获取一定量知识进行条件反射，它的难度就相当于数学从 100 分提高到 115 分；但是通过思维方式或者习惯来解决问题，难度就相当于语文从 100 分提高到 115 分。

我们都知道数学从 100 分提高到 115 分是很容易的，但语文 100 分提高到

115 分就难很多了。

而在 115 分以后，语文提高一分的难度比其他学科明显太多——但是对于那些可以获取到优质教育资源的人来说，难度并不是很大。

可是这些优质教育资源有多少呢？

普通地级市的话，所有有这样能力的老师加起来能服务的学生不会超过 150 个，县城的话可能只有 10 个（以一本线为标准）

题外话：中国考试制度的公平性最大的保证并不光是按分数录取，同时也有考试难度的保证。因为考试难度过低的话，那这样通过绝对资源优势获取绝对优势的人数就不会是 150 个而可能是 1500 个甚至更多。

其实我们的高考出题难度本身就是一种极为有效的调控措施，当我们的社会的下一个五年计划需要新增一些中等工作人员时，我们的高考出题难度平均来看就会降低。我们需要高级人才的时候，高考题目难度会有所增加（道理也很简单，中等人员不需要太多的核心家庭关系支援，同时工作内容相对来说程式化而且流动性可以较强；高等人员无论对素质还是对稳定性和背景实力的发挥与考核的要求都更高。历史中的科举也有此倾向。）。

当然，从我们目前的科技发展来看，我们既需要更多的中层技术人员但同时也需要更多的高等人员……因此我国的“职业教育”“普通大学”“牛掰大学”的建立思想……

这样一来，我想各位很多对于目前的教改某些内容的“不满意”的方面也能理解了。

能够直接通过基本理论简单但连环的推导问题并且加上现实条件制约来进

行推理本身并不代表结论一定正确，但是在推理中得出的一些结论通常具有实践指导意义——并且这种指导是理论可以联系实际的，在不断实践中是可以纠偏的。

由于一个基本理论通常涵盖的范围可以比较广，所以在这一理论的涵盖范围内，思维越来越贴近现实世界或者说“有效”就几乎是必然的结果（虽然有快有慢）。

下面我就来说一下对于之前“思考视频”的观点（都看过了吗？）。

视频中，两人对于各自支持的节肢动物和软体动物的观点都很专业，当然也比我专业许多。

不过我们从另一个主题出发，直接从主题“谁是下一个取代人类的地球霸主”的角度出发。

当然了，如果仅仅从这一角度考虑，那么另一种脊椎动物成为下一代“取代人类”霸主的可能性是最大的，所以我们这里还是排除脊椎动物并且仅从节肢动物和软体动物两者选择其中一个。

首先我们要考虑“取代人类”就不能单单只是在生态系统中占据很高比重，就算没有目前我们大部分熟知的人类或智慧内容，但要想“取代人类”本身肯定也包含以下几个东西。

1：既然是取代人类，那么人类是站在食物链顶端的物种。

2：站在食物链顶端其实并不罕见，所以也不能叫做取代人类。人类的独特性众说纷纭，很多也可能仅仅是因为人类高傲——但即便我们排除绝对化的参考标准，成为人类也肯定有一个“程度”的问题。

是否使用工具并不一定能作为人类的参考标准——黑猩猩的确只会使用但不会制造工具，但就算有一天它们能够打造简单石器了，我们就会把它们当作人类或者智慧生命吗？我觉得是不太可能的。

从历史角度来看，人类虽然常常把另一群人类当作敌人并妖魔化对方，但人类能很清楚的把那些敌性生物很特殊化的看待——即便是欧美殖民者也是一样，他们虽然把这些人当作“禽兽”看待，但是针对他们的作战方法和后续处理却明显表现出他们和一般动物的不同之处。

虽然外貌上的类似会有很大的作用，但能够沟通和组织性反击本身就很重  
要——我们也常常把有一定程度类似能力的动物拟人化，比如说狼。

3：光靠感性上的内容肯定还不够，因为哪怕狼成为了新世界里食物链的顶端，并且甚至学会了制造工具，我们也未必会把它们当作是取代人类的霸主。

但是，如果狼可以有目的的，较大规模的改造自己的生存环境……

大家可以想一下，如果狼可以点一把火烧掉一堆草原，然后一起把树种子往过了火的草原上面埋，创造出一大片更适合它们生活的次生林类似的环境呢？

很显然，如果到了这一程度，那么以我们的视角来说，狼肯定算作是取代人类的霸主。

人类对于一个物种是否足够的“人”可以有很多感性标准，但即便一个生物怎么看都不像人，但是如果它能够有目的的极大量改变自己的生活环境甚至改变生态本身，那么它还是会被当作是一个人。

有目的、大量改变生活环境、大量改变生态本身都是不可缺少的。

这里最值得商榷的是“怎么才算有目的”——最宽泛的说，应该是一种通



过运算来预测事态发展并加以干预，利用这种发展来获取自身所需。这意味着一个生物或者一个社群不能只有专用的反应系统，它必须要有一种通用化思维能力。

通用化思维能力的代价很大，但它却能让我们解决那些非常复杂且较少重复出现的问题——它需要消耗很大的能量，反应速度也不如专业化反应来的快，就好像你在手机里下载一个软件的速度也不如你被蛇咬到屁股跳起来的速度，可是这种能力却让一个物种所能利用的环境条件大大增加。

当然了，如果就连这些基本条件都很难满足，那么最接近满足更多条件的一方，将会更像是取代人类的霸主。

如果光是从主观上看，聪明的乌贼和能造房子的白蚁比起来，我们还是更愿意认为“乌贼比较聪明”——这很大程度上是因为乌贼是一个个体，它的“聪明”方法比较容易能够理解。

或者说，乌贼能让我们感觉到它是能“应变”的。

尽管白蚁也有一定的应变能力，但它并非是一个个体，而且它作为一个整体时，其应变能力也并不是很强——尽管也有复杂的应变系统，但它通常是较为固化的。

如果应变系统没有通用性而全是专用性的东西，如果它的进步适应速度不能够超过自然进化速度，那么它的能力几乎可以肯定是相对有限的。

当然了，非个体不一定做不到通用化能力，所以节肢动物还是有可能可以做到的，并不一定会像视频中软体动物方说的那样只可能执行最简单的固化任务。

我的意思是什么呢？

人类消失后谁会是霸主，很大程度上要考虑人类是怎么消失的，以及消失后的环境变化。

很显然，在现在的海洋里，软体动物和节肢动物对比，软体动物的条件明显优于节肢动物，而且软体动物需要适应多环境多变量的海洋环境的需求比节肢动物大得多。

所以从进化角度来看，产生通用化的智能的收益对于软体动物而言需求比节肢动物要大得多，这和他们的捕食与躲避天敌的既定策略有很大关系。

但是在陆地上，软体动物相对于节肢动物就处于绝对劣势的状态，无论是数量还是可适应的环境，软体动物明显比节肢动物要弱许多。

进化本身是相对随机的过程，而像人类一样的霸主位置只有一个，所以虽然有很多其他的限制和先天条件，但是谁能早一步行动并且具有更大的试验和进化平台却是一个固有优势。

所以如果人类消失是因为某些灾变，或者人类消失后一定时期内发生了大灾变，那么这种灾变类型的影响会很大。

比如说陨石撞击地球和超级火山爆发。

这两者都会造成巨大的陆地和海洋状态改变，但是前者对于陆地生态圈的影响通常比海洋大得多，而超级火山爆发对海洋的影响可能就会特别大（比如说整个海洋的成份改变等）。

如果节肢动物和软体动物的其中一方，在人类消失灾变或者之后的灾变中，进化平台被大规模消灭，那么被大规模消灭的一方的整个分类的效率就会大幅度降低。

这是出发点上的变量，但这可能不是最重要的。

这种对于初始变量的影响，带来的最大变数更可能是一个“时间差”的影响。

我们都知道，如果当一个物种在当前环境里生活的非常好而且也有拓展空间，那么它们取得优势的一批常常会在原有的基础上体型越长越大。

越长越大以后，生物通常会伴随着对环境有越来越高的要求（对针对性环境适应性更强），同时他们常常也相对之前会更加长寿一些。

这是很有效的策略，因为就算一些身体的细节上并不是很好以及抗环境波动能力更差了，但长大的体型常常可以在总体上掩盖身体细节上的劣势，同时对于当前的环境来说它适应的往往会更好（也包括和同类竞争的优势）。

长的大，通常意味着在几个互相协同的能力最具有优势的方面，有了一定的规模经济特性。

这样看来，长的变大有变大的坏处，因为越大就意味着对大环境的稳定性要求更高一些；但变大也有变大的好处——通常情况下，占据食物链顶端的霸主地位的东西，体型都不会小，但除了非常早期的动物以外，霸主通常也不是体型最大的（因为取之不竭的食物往往是浮游生物或者植物，掠食动物除非在食物长期满地跑而且战斗力只有五的情况下才会是最大的，这种时期是很少有的）。

所以在生命体大致已经过了奇葩满地走的时代以后，成为霸主除了需要有初始条件和较大的进化潜力以外，更大程度上取决于变化速度和成本。

能够更方便的变大变快和变强，比本身可能可以变得有多强反而更加关键。

因为在变化中率先变大变快变强，就能够快速的占据更高的生态位，而另

一些本来就活的比较“滋润”的物种在和它没有太大冲突的情况下反而更可能不会去抢这个生态位而是选择一个可以适应新环境但和原有生存方式近似的模式。

那么，节肢动物和软体动物比一比，谁变大变快变强更容易呢？

很显然，是软体动物更加容易。

虽然蚂蚁是很庞大，因为它们是真社会性生物，所以可以说它们一窝才算是一个个体，这样一算的确是很大，而且扩张起来看上去也比软体动物的上限更大。

毕竟一个群体的上限和个体相比，其潜力当然是更大的——智慧也是一样，信息获取更是如此。

但问题来了：要想让一个群体能形成一个有效的信息链条本身就很难，集群智慧更是难上加难。

尽管成型了以后，这种信息能力和智慧将是无比强力的生存工具，但正是因为其强大，所以率先产生了突破的生物将会牢牢地占据其生态位，而且有能力“排外”。

还有一点也非常重要：一旦信息能力和群体智慧相结合，它本身就可能产生类似“文化基因”的东西。

当然，这里说的文化基因当然不是我们通常意义说的人类文化，它本身泛指一种非生物基因，既有先天遗传也有后天习得，是通过能察觉以及不能察觉的方式内化于个体的最小信息单元和信息链条，价值观或文化习惯的变迁是它相对直观的体现。

（文化基因就是 Meme 基因，叫弥母基因）

当信息能力和群体智慧达到一定境界就可以突破临界，这一临界虽然可能不能够精确衡量，但相对值也许可以。

“当文化基因的进化对物种或群体的适应性进步的速率超过了生物基因变异进化带来的适应性提高的速度时，这种物种就和其他不能达到的物种形成了代差”

文化基因的进步速度是远远超过生物基因的一一百万年来我们的大脑依然没有克服对高热量饮食的偏好，这是为了生存和竞争，但我们的文化却已经让我们减肥来获得健康和竞争力（瘦为美成为主流也就是这几十年的事儿）。

这种进步速度，让一个物种有机会跨越原有生物体的自然进化带来的适应性限制，从而一定程度上跳脱“越长越大，在一个环境混的越好，大环境突变就成群结队的灭绝”的困境。

同时，由于这种进步的速率超过其他物种的自然演化速率，所以这一物种改变其他物种的能力将会很强——这和生物基因演化带来的霸主不同。生物基因演化带来的优势往往具有非常强的针对性，无论是针对的环境还是捕食的东西，但文化基因的急速进步的优势能搜刮种类多得多的资源，这就使得这一物种对生态链条和环境的影响是更加广泛且多变且快速的。

很显然：谁先在生物演化的尺度上早一点点跨过临界点，谁就能以文化基因的演化速率秒杀其他还没有跨过临界点的物种，哪怕某些物种从生物基因演化程度已经非常接近。

毕竟文化基因的进步速度即便是缓慢的时代，都可以用几万年来进行很大的区分，但几万年对于生物演化来说却很短暂。

这就好比工业化文明的物质进步速度和农业文明的差异是一个道理——只



不过因为工业文明和农业文明本身都是社会性的，是社会基因的演化与对抗，它的速率就很快。

这就使得人类在有生之年也能看到一部分农业文明可以完成甚至反杀原有优势的工业文明。

但是要想在生物演化上对文化基因演化进行反杀，那就需要很长很长的周期和更多的机缘巧合了。

节肢动物的群体计算和适应和软体动物更强的单体计算最大的差异，就在于群体计算要想获得一个高度通用性的灵活解决方案的初始难度非常高。

（通用性又叫一般性，这和专用化的本能有根本的区别——专用化本能一般执行效率很高而且节约资源，而一般化的思维方式则纯粹是用暴力算力来穷尽可能性，这就会导致算力需求暴增。但是只用专用性的思维方式就很难完成除了专门任务以外的事情，比如说学会怎么使用手机。尽管用一些动物具有一定的一般化思维能力，比如说一部分猩猩，但是它们的一般化思维能力并没有成为它们生存竞争中的主要优势能力。当然，人类大部分还是本能动物，但人类却选择了花费巨量能量来提高一般性思维能力来增强生存能力）

这就好像计算机中的神经网络人工智能能够完成很多传统人工智能做不到的任务，但是神经网络人工智能技术从原型到初步具有实际功能的距离却比传统人工智能难得多。

这种计算所需要跨过的门槛太多了，要想用一些通用的思维方式来解决多样化的问题需要非常长的过程和极多的步骤。

即便是已经跨过了文化基因门槛的物种解决起这个问题也不容易，更别说通过生物进化来达到了。

真社会性生物（类似蚂蚁）的确有一些集群计算上的潜力，但问题在于“尝试”越来越少了——因为可以繁殖扩增的主体数量其实很少，有一大半功劳都是蚁后的，这就很成问题。

更重要的是，这种模式配合较小的体型和多样化的节肢动物种类，这恰恰会带来一个问题：它们很容易适应任何新的较为基层的生态位中的竞争环境，然后演化筛选出来的方向就相当的专业化。

也就是说，不是真社会性的节肢动物不能产生通用化的智慧，而是在大多数时候，它们不需要演化出这样的智慧——试图演化出这种复杂通用化智慧的蚂蚁群落很可能在一定时期内大幅度降低专业化领域内的竞争力，而其他节肢动物极强的繁殖普及能力有意味着它们之间的生态位争夺会很激烈……

这就好比人类社会中人均收入很低的时候，创新和集中经营本身就会受到压制一样，这时反而更加需要用一些手段让更多一些的财富掌握在部分人手中集中才能更好的维持进步速度。

节肢动物很难有这样的条件，它们的速生速死策略本身也不容易改变——改变了会被同生态位的对手做掉。

但是反观软体动物，由于它相对更加的个体，体型平均来看也大许多，所以相对而言发展出通用性计算的内部门槛会低很多——这就好比现有计算机后有计算机网络，虽然计算机和计算机网络同时出现甚至网络先出现的可能性更大，但集中化使用收益和整个网络的收益能提高的一个关键就是电子计算机性能的提高。

（这就好比人类第一次搞电子计算机并没想做一台集中的大型机，而是一开始就想把全国的收音机里的电子管想办法连在一起变成计算机……诚然后者

是有可能成功的而且一旦达成后续发展大概会更牛逼并且有大量更扎实的基础技术作为铺垫，但是在完成以前，率先研究出单机计算机的那一方可能已经开始用一台单机来计算核技术以及发射导弹了，而那个一开始就打算搞收音机联网的朋友在搞出来以前就被人家的计算机导航的核弹变成齏粉喽）

更重要的是，由于软体动物本身相对脆弱并且很多种类并不走极端的速生速死策略，它们在当前使用各种“环境工具”来保护自己或者寻找食物时已经有了不小的收益。

如果一场灾难横扫地球，导致单一食物在一定时期内大量短缺，就算节肢动物和软体动物在同一起跑线上，恐怕节肢动物更好的选择还是更加专业化而非通用化，但是很多软体动物则不得不更加通用化来谋生存。

（事实上章鱼和乌贼的演化本身可能就是走了从极度专业转向了多样化专业的路）

节肢动物的“向下兼容”能力太强，而向上走的一部分节肢动物很容易被向下兼容的那一批打败，因为它们中的优势且适应力强的种群之间的生态位常常差距不太大——而节肢动物中最牛逼的一类恰恰是向下兼容能力极强的，这反而可能造成劣币驱逐良币，蠢蛋驱逐聪明。

所以节肢动物有可能能赢吗？有可能，但可能性极小——除非海洋因为什么灾害突然被极度严重的污染了，否则节肢动物成为类似人类这样的霸主的可能性相当小。

这种灾难很可能是“不对等”的——节肢动物可能只有在物质极度充沛的时候才有余力升级集群计算到通用化的余裕，而软体动物并不需要。

如果一场灾难主要影响陆地，那么最具有社会化优势的节肢动物也在陆地

上，生存资源的减少很可能让它们进行向下兼容，这些类群反而更可能活得下去——即便是相当小的波动也可以造成这样的影响。

如果一场灾难主要影响海洋，软体动物会受到影响，但是如果影响不是非常大，那么多样化的专业生存方式有利于当前软体动物的生存并产生新的生存压力——由于之前就走了多专业路线，想要退回单一专业很不容易。虽然这个时候更多的类型更可能扛不住压力而灭绝更多，但是巨大的个体尝试与突变效果的检验，有利于筛选更强的个体。

当然我们知道，能引起人类灭绝的事件一定会同时造成陆地和海洋至少在短期内的巨大变化，只是陆地和海洋变化的程度有差异……

这个程度的影响对两个物种成为霸主会怎么样呢？

如果上述内容大家都想过的话，就不难得知，软体动物在走向霸主道路的过程中能承受更大的在自己主要生存环境中的变化压力。

注意：这不代表同样程度的环境变化下，软体动物的牺牲和灭绝数量会更低，而是指即便环境发生了变动造成了大规模的灭绝，它剩下的生存方式依然更有可能成为霸主。

区别在哪呢？最简单的说，就是节肢动物要想做到在实际上具有通用化的思考能力，完成类似人类霸主的地位，那么它的演化到获利的过程是这样的。

收益与对应方向演化的过程

真社会性节肢动物：0%，0%，0%，-1%，0%，0.5%，0%，-3%，0%，0%，0%……  
集群通用化思维能力成功获取，收益率 1000%，进一步提高，收益率 2500%……

软体动物，1%，1%，1%，3%，1.5%，2.5%，-1%，0.5%，1%……通用化思维  
个体计算成功，收益率 500%，进一步提高，收益率 1500%……

（当然实际上，突变带来的结果通常都没什么用，没有收益）

如果算上资源消耗和风险，那么对于蚂蚁来说，演化过程中的机会成本就差距更大了，对于蚂蚁来说进化途中至少大多数选项都是亏的，这些部分要是害处不大还可能保留，但是如果有额外资源付出的话就很可能被淘汰掉。

这样一来，成功维持下来的突变成功率是整体下降的，尽管节肢动物平均来看有比软体动物更高的变异次数，可是这种限制条件会让绝大部分突变并没有走通用化思维这条路线——更麻烦的是，速生速死策略本身对于通用化思维的发展是非常不利的，因为通用化思维无论是集群还是个体计算都必然会有很大的能量消耗（没有白白的计算），这和速生速死策略是相违背的。

所以从这一点来看，就算是海洋和陆地同时受到了一定污染，对于两者来说还是软体动物不容易受到更大损失。

除非这场灾害对于海洋的破坏可以达到让浅层和中海海水彻底不适合软体动物生存的地步，但这样的灾害对于陆地的破坏肯定也会是灾难性的（就能想到的种类来说），节肢动物在走向通用化思考能力道路上受损也会很严重——叠加它们本身就不太合适的生态位，它们在通用思考能力的道路上受损的可能性说不定比被打击更严重的软体动物还要强。

注意，我不是说物种量受到影响更大，我是指走向通用化思考这条路上受损的程度。

一个不算太大的世界，一个较长的时间，一个星球上只能有一种具有通用化思考能力的生物——就算两者相当接近也不行，即便是尼安德特人也被灭绝了。

我们可以想象一下：如果现在世界上突然有一群蚂蚁变得聪明了一些，它们脑筋动了一下开始有组织叮人，把人从几个小区里赶了出去来筑巢。



科学家会研究这些蚂蚁么？当然会。

会试图控制这些蚂蚁么？当然会，而且会被列为非常非常危险的害虫。

我们真的不能消灭蚂蚁么？

我们不能消灭全世界的蚂蚁，但是消灭刚刚兴起的一个种群是没有问题的。

我们可以用杀虫剂进行整个区域的灭杀，我们可以用生物技术制造对这些蚂蚁的病原体，我们可以用燃烧弹将整个区域的浅层地表烧的连细菌都不剩……

也许你会觉得：那是因为现在人类的技术先进了，如果我们在古代可能就没这个能力或者意识了。

是啊，问题是人类文明在整个生物演化过程中只是短短一瞬间，在这个瞬间中的瞬间里，另一个差异极大的物种恰好具有了通用化思维的能力的可能性能有多大呢？这几乎就等于是同时出现。

如果这种事情能发生，那很可能说明了通用化思维的能力的门槛其实并不大。这样一来，我们今日大概在和喵星人和汪星人打仗，你还养了两只考上大学的仓鼠来养老（仓鼠被打败了，变成了跨物种奴隶制）。

这样想一想，其实也比较能够理解为什么更可能是软体动物成为下一任类似人类的地球霸主。

节肢动物的社会模式可能发展出通用化思维能力是极强的，但是它们几乎可以肯定会被其他物种抢占先机，然后节肢动物就只能退回原有生态位。

虽然也许节肢动物可以一波又一波的熬过各种环境，铁打的节肢动物流水的霸主，但是节肢动物本身称霸的可能性却很小了（至少以思维和决策适应能力取胜就不可能了）。

（注意，这一段内容和柬埔寨那篇文章有关）

文章最后，我还是得重申一个重点。

本质上来说，正义与邪恶，是矛盾本身推导而来的，而不是先有正邪之分，所以在不同问题下一般不能直接套用另一个主题的正邪区别。

（矛盾的世界是很功利的）。

大家也许觉得：这个推导过程几乎算得上是某种“穷尽”的方法了。

的确是，但是人类毕竟不是计算机，计算机能搜集几乎无穷无尽的细节，而人类并不能，所以即便不去预先设定好一个大致方向，个人有限的知识储备和生活经验以及临场能够想到的东西都是比较少的。

同时，我也没说这种思考能够很快结束，比如说在一天，一周或者一个月内结束。

例如说，你想做某个工作，你想大致分析一下未来 10 年的可能发展情况。在这样的话题下，那根据情况的复杂度的不同，每天半小时用来逐步推理的话大约也需要 1 年时间。

消耗时间太长？提早啊。

这种思考也并非只有单一用途，其阶段性成果可以用在很多东西上，所以性价比也不见得就不划算。

有一部分人在思考问题的时候，其实思考的要素和内容没有什么太多的变化，评判过程差距也不大，就是单纯的“因恐慌而看似瞻前顾后，本质上只是在大脑中丢硬币，试图把命运交给随机性的同时，又舍不得自己的控制欲罢了”。

诚然，推导的过程一定会和现实有很大差异，但判断是否正确对于一个刚起步或者走到半路的人来说其实没有那么的重要——关键是不要让自己的思考停

滞不前。

能对其中几个环节就可以了，因为在那个环节上你很可能有了相对于周遭的准备与思路上的优势，在这一点上效率将会大大提高，很可能会因此产生突破。

另外：当你真的厉害了，手里的人也比较多了，实际上你的组织自身运行的过程以及信息搜集过程，本身就是在帮你进行类似的计算——原来同一个等级的问题你要思考一万个东西，思考一万个东西你花了 1 年，但是如果你有 1 万个人，那么你就只需要很短的时间即可（这一万个人也不一定必须是你的员工，只要有信息整合或上行渠道即可）。

生命在于运算。

最后一些小经验：

1：在你考虑四要素的时候（人力、信息、发展、财物），如果矛盾运算过程中出现了好几次极为危险的点，那往往说明这件事不太可行。

这不是因为风险过大，风险过大还算有可能成事。

这主要的问题在于：这很可能是因为你整体技能或者项目本身的运行效率就不够，所以才会屡次拖入危险点，否则只会进入瓶颈而不是危险点。

风险这件事情有时的确人算不如天算，但效率不够就没得活了。

一般来说，人与财的效率不足一般是维稳效率不够，信息和发展危机次数太多更多的是项目本身的效益问题。

2：用这个办法考虑问题在一开始很容易手足无措，可以直接从头脑风暴开始，这样会显得容易一些。如果还是觉得有困难的话，可以找一些人讨论一下——不要把整个主题抛出去，你应该抛出几个头脑风暴中找到的近期的一些具

体事件或决策来讨论，免得那些人对你的远期主题指手画脚。

3：一个锻炼方法比较好用。

你可以去知乎或者悟空，你找到一些热门的问题，然后选取几个极为不同的高赞或者独特的回答。

这些问题最好是针对某一具体事件的，回答要是某种有一定过程或方向的解决方案。

需要注意的是：最好找那些分析了各方利益动机的答案，虽然这样的答案通常极其少见，这时你可以选择尽可能多的包含利益动机的答案。

之后，你可以稍微推演一下这几个回答中的解决方案。

如果你可以在几个极为不同的方案中找到在实际解决问题时可能会遇到的共同点。

共同点越多，说明这几个答案在实操中可行的几率越大。

注意，这里说的共同点并不是说他们都针对某个“口诛笔伐的问题”而是指他们说的解决办法。

当然，在一个公众网站上，你会发现 99%的共同问题解决方案完全不能解决问题（不加重就谢天谢地了），因为他们基本上都没有直接面对问题中的行为和利益本身。

大多数人只是画一条线，然后讲自己放在线的另一边而已，提出解决方案仅仅是为了体现自己真的在线的另一边而已。

但是，找到那 1%也是很重要的，这本身也是锻炼反应速度。

大多数不同的但可行的解决方案，至少在初期和中期常常是高度近似的，尽管描述的方法可能会有很大差异。

诚然，有一些更专业的网站能够提供更便捷也相对有效性较高的解决方案，但是这些解决方案就过于复杂，以至于你很难短时间内筛选大量的方案，这是不利的。

同时，这一过程也能更好的理解“没眼光”的人的做法，这也是提醒自己“自己要是不想的话，就和这些人一样了”。

这是很好的激励方式不是么？



# 列强的娱乐：难民大逃杀

原创： 肛门里拉出个电锯

这次我来讲讲难民，因为大家可能没接触过难民，尤其是“正在逃亡的难民”。

其实关于难民的可怕，我在以前的一篇水库文章中有说过，但是那篇文章主要侧重点是说明“为什么中国可以引入发展中国家的移民”的，所以很多人可能没注意，而且我也没有细说。

虽然我们日常能够把难民造成威胁的原因归咎于诸如文化差异，法制意识单薄，就业能力不足等等。

但我们可以想一想，平均来看很多人都有文化差异，法制意识淡薄，就业能力不足等问题，可是却没有难民做出来的事儿那么吓人。

当然，这是一个非常复杂的问题，所以关于难民的事儿我可能要写 3 篇左右，分别从难民源头，难民进入某些国家过后的初期，难民在所在国待了半年以上的长期，从这三个时期来表达一些个人的看法。

本篇主要的内容是“难民的源头与难民迁移过程的不同可能带来的后果差异”。

根据我的观察，这个世界上占据多数的两类难民造成的接收难民国的的问题是很不一样的。

这两类难民分别是“自然难民”和“战争难民”。

战争难民很好理解，就是因为打仗呆不下去了；自然难民就是因为自然环境造成的，比如说饥荒或缺乏饮水（有的时候内部局势没到内战，但基础设施效率突然降低也会这样）。

这个世界上“供应”最稳定的是自然难民，自然难民也常常会成批涌入。

但是呢，自然难民的问题往往就真的是“法制意识单薄”和“就业能力不足”的问题——你很少听到自然难民出现什么“文化差异”的问题。

通常情况下，自然难民会在几年内就成为接收难民国的低端劳动力，虽然犯罪率还是偏高一些，但基本上还在可控范围内。

当然，前提条件是接收难民国本身的经济情况还算可以，你让一个非洲穷国接收邻国难民还是要出事情的。你让欧洲接收就没什么太大问题，而欧洲现在就连原有已经基本进入社会的原难民问题也越来越大的原因，我们放到下一篇说。

自然难民的犯罪往往也比较的“传统”，也没有什么白左为他们加油鼓劲的。

这就很奇怪了，明明都是难民，为什么自然难民比战争难民要相对乖巧很多呢？

我们可以从三个方面来说。

- 1：难民在落难前的原有社会结构。
- 2：难民在逃难时的状况。
- 3：难民在跨越边境和最终选择逃亡国家的过程。

首先我们来看看难民在遭难时的社会结构在大方面的不同。

自然难民：农民为主，辅以少量手工业者和城市底层居民，通常徒步逃亡。

战争难民：城市居民比例明显较高（比如说叙利亚难民，城镇难民可占一大半），逃亡中途常常使用或者自带车辆。

很显然，在出现战争难民的国家里，它们大部分城市化程度并不是很高，如果逃亡机会是均等的话，那么实际到达的难民比例应该和他们遭难地区或者整个国家的城乡人口比例差不多。

当然了，自然难民一般农民比例高是合乎逻辑的，因为一般能发生大规模自然灾害且无力维持的国家通常工业化程度很低甚至没有，所以这些国家的城市化率在目前来看当然一般也不高。

不过即便如此，自然难民中农民占比也的确是太高了，城镇逃难的自然难民非常罕见，有城市难民一般也是城市中最穷的底层人（他们很多生活的还不如农民）。

但是战争难民就不一样了，战争难民往往城市居民占比很高，而且常常不是底层居民，甚至有时候中等群体的难民数量会超过底层人。

事实上各位从难民穿着的衣服就能看得出来，自然难民穿的衣服破破烂烂的，小孩子更是常常没有件正经衣服，而这几年的战争难民在入境之前就穿的挺体面（最多有点脏），小孩甚至还有专门的童装可以穿。

自然难民在领到了救济的衣服后都常常舍不得穿，从难民营里出去了以后又换上脏脏破破的衣服。

可是战争难民呢？进来之前就穿着好衣服，进来之后领到新衣服马上就穿上，还有嫌衣服不好的。

自然难民领到救济口粮的时候吃的很小心，一块面包掰成四个煮点稀粥，这样感觉吃得饱一点，奶酪从来都是丢汤里当调味料省着吃。

战争难民呢？各种嫌弃，这不好吃那不好吃，要求提供特色饮食。

从这一点上来说，什么“难民用别人的钱都不心疼”是站不住脚的。

这也不能用习惯来解释，自然难民也有受很长时间照顾的，但是他们的老习惯还是没变。

这就好像现在中国很多子女都抱怨老人“好吃的不吃，放坏了”或者“好衣服不穿，虫蛀了”是一样的，这种习惯是很难改变的。

当然了，看到这些事情口诛笔伐还是免了，毕竟站在道德高地上眼睛一闭就是骂很简单，但不能分析问题。

重要的是为什么会有这种区别。

虽然我在难民的源头地点（多个）待的时间不长，但是有些原因已经明显到了不用搞什么大规模调查就很清楚了——尤其是和自然难民对比的情况下。

我们看一下区别。

1：战争难民和自然难民相比，战争热点地区成为难民的速度非常快，而战争热点争夺地区往往是城镇。如果全国都陷入不同程度的战乱或者基础设施与服务崩溃，那么城市也会是崩溃速度更高和更彻底的地方，维持城市运转比乡村困难。

2：自然灾害往往最先受害的是农村，因为现代环境下，农民在日常生产活动中所获得的剩余比城镇居民要少，而且食物来源往往仅限于本地。

这就导致自然灾害下，农村人很难通过市场来获取所需的食物，因为他们一方面没有钱，另一方面平时也没有基础食物的商业线。

城市因为往往需要好几个粮食产地供应食物，也有现成的商业和运输网络，所以对于城镇居民来说，灾荒只要不是极其严重，那么至少对于很大一部分居民而言饥荒仅仅带来粮价上涨，能在短期内受到致命损害的只有底层人。

如果在农村，那么即便比周围人稍微在现金上富裕一些也常常是有价无市。

3：自然灾害带来的生存危机往往是全局或者大范围的，它虽然经常是所有人同时面临灾害，但是自然灾害的增强一般是渐进性的。

即便是短促的强烈灾害，要到粮食或者其他生存必需品告罄而逃难还会有一段时间，不同的人承受能力也不一样。

4：战争往往摧毁基础设施，同时也会摧毁居住或者商业建筑物，即便未来恢复时这些建筑物很可能也无法维修，地段的价值也很可能在战后发生极大的变化。

所以热点区域一旦发生大规模交火，那往往意味着受害的人将会失去最大的“不能带走”的财富，而自然难民则不一定。

更何况同样破的房子，对于城镇居民来说只要发生了破坏，这个房子就没用了，可是对于农村人来说房子破一点没什么关系，更何况对于大多数欠发达区域的农村来说，他们获得建房工业品的价格和施工难度都要远高于城镇居民。

所以自然难民出逃时几乎真的就是嘴里无粮手里无钱，而战争难民很多只是失去了一些不动产，很多人手头还是有钱甚至一定的资源（包括武器）。

这些区别很明显，但是这些区别是如何让战争难民的危险性更大的呢？这可能从逃难过程中就开始了。

我们日常可能会觉得在难民逃难的过程中，各种犯罪和暴力行为会非常猖獗，各种抢劫甚至屠戮会变得非常频繁，还有各种提供逃难服务的“蛇头”会千方百计的坑这些逃难者。

可是实际上并不都是这样。



在自然难民逃难的队伍中是很少出现抢劫和屠戮的，蛇头的数量也很少，边境上也相对很少有人提供付费的越境服务（包括造假）。

与之相反的，战争难民的逃亡队伍中，抢劫和屠戮是家常便饭，蛇头的数量多如牛毛，跨边境和在当地居留的造假商业服务也多如牛毛。

他们也在对我们的慈善组织传授相关技术，但我国在遣返数十万非法移民后升级了应对对策，现在他们的新老办法对我国都已失效——这几十万非法移民都是近年进来的，他们和之前逃自然灾害进来的人不一样，绝大多数恶劣刑事犯罪都是来源于这些新来的人。

其实我们回顾一下，就拿我们这儿境外常住人口比较多甚至就是难民比较多的广州来说好了。原来当自然难民居多的时候，广黑聚集区其实治安还可以；虽说略低于周围区域吧，但是考虑到他们通常没钱和缺少教育，所以这也是正常的。特别是考虑到治安经费没有显著提高而且黑人很密集的情况下，这样的治安完全在可控范围内。

但是，自从某些国内的慈善组织开始搞搞以后，广黑区甚至以外的奇奇怪怪地方来的黑人和各种颜色的人就变多了，北非一条龙都来了，然后当地黑人就业和治安情况就急转直下了。

什么无护照和无登记国籍黑人数量大大增加……大家说也奇怪啊，这些黑人很多文化程度虽然有一点，但好像他们应该不知道销毁入境身份证件和拒绝供出原有国籍就不能被遣返这件事啊？谁教他们的呢？

当然我们很容易想到为什么会有这样的区别。

1：战争难民不是在内部坚持不住把钱和资源耗光才逃难的，他们往往是主要资产受到破坏才逃难的，但是他们手头还有相当数量的钱，因此才会有大量商业化的蛇头和造假服务。

2：由于这些难民逃难之前就有钱，他们身上保持有武器和家当的可能性很大。而他们集中地逃亡时间往往容易让他们组建起“难民团”。

看上去自然难民也有难民团？是的，但是战争难民团和自然难民团有本质上的区别。

自然难民团往往是因为大家没有交通工具，大家慢悠悠的逃难过程中聚集在了一起。同时自然难民聚在一起时也能互相交换物品和接济，毕竟大家都没钱了，以物易物的话还是人多一点好——另一方面也是方便集体抢夺沿路村庄的粮食，当然被掠夺后的村庄往往也加入了难民队伍，很多区域性灾害演变为广域灾害也有这个原因。

但归根结底，自然难民手头的物资是紧缺的，就连原来有武器的人常常也卖掉了大多数武器用来填饱肚子，最多剩下一点儿防身的。

在这样的环境下，自然难民潮往往是一大群同时到边境线，但是他们内部是没有“三六九等”的，本质上只是一大群人聚在一起。

一般没有什么商业机构可以从自然难民手里获利，而对于慈善组织来说也是一样（关于慈善组织如何在这些事情上获利我们在下一篇中详细讲）。

战争难民就不同了，他们会迅速用是否有交通工具，身上剩了多少钱，是否认识蛇头，手头的家伙事儿是否厉害而迅速划分等级。

所以大家可以从一些流出的边境线的视频上看到一个现象：自然难民真的是潮水一样齐刷刷的在边境线上挤成“一条”，而战争难民你可以发现是一团团的——就算很挤了，但是他们明显也是划分小团体的。

当然在接近边境线的时候，他们手里都没有家伙事儿，车辆也很少——当然，以前“天真无邪”的战争难民并不是这样，比如说上世纪 90 年代的，他们还真就是车水马龙的逃难。

可惜这样热热闹闹甚至衣着光鲜的难民很难博取同情，而且手里有家伙的话就让边境部队全副武装有了合理的理由……

现在嘛，你也可以发现往往在镜头前面的那位可怜的难民衣服破烂甚至有血迹，而作为人肉背景的其他难民则都没他这么惨。

有时候你还会发现站在边境线最近的人衣服破烂，后面的人很正常——那些人倒不是装出来的，在镜头前面的人也不一定是装出来的，他们更可能是被自己所属的难民团的老大逼的。

至于这些临时上马的老大究竟是如何快速的学会做这种形象工作的，又是谁手把手带他们的么……大家自己想吧。

这种组织当然不会在跨越边境线后完全的解散，实际上因为最具有资源或者

最暴力的人往往也和目标国内部的蛇头或者造假或者慈善团体有更好的关系（信息优势），所以这些难民被接纳后往往还会找回去——就算换一个也是老样子，还不如找原来的老大。

这些老大虽然不是蛇头之类的，但是他们一点也不缺钱。

为什么不缺钱？

当然是抢来的，而且还有入团费用。

战争难民要入一个难民团经常是要收钱的，当然也会提供一些入境上的承诺（至于是否兑现就不知道了）。

这些团体当然不可能无限扩大，毕竟资源总量有限而且管理能力不足，当他们的组织规模到达临界的时候就会开始大规模的抢劫和倾轧内部的弱者。

大家想一想，那些到达终点哭哭啼啼的难民其实是男人多女人少，女人大部分还是那种一看起来就不好惹的虎背熊腰的大妈，那些少数瘦的长的一般比平均颜值高不少。

其中缘由就不适合明说了。

这样的逃难环境，在途中能活下来或者没被踢出去的，基本上都不是省油的灯而且几乎可以肯定不是什么好人。

不仅不是好人，更可能是坏人中的坏人，而且是聪明狡猾的坏人——更重要的是战争难民逃难的速度比自然难民一般快得多，所以他们就算一开始是好人，

那他们也是一群能够“快速变成坏人的人”。

他们一开始是难民，但能到边境和跨越边境地步的人，基本上就属于流氓团伙——是的，他们其中有些个体不属于流氓团伙，但是要想能活下去，他们就算入境以后都要为流氓团伙办事。

自然难民反而因为留存资源少，内斗空间也相对比较小，反而是相对善良与合作还节约资源的人容易活下来——不全是，但比战争难民好太多。

所以你当场拉一个自然难民油嘴滑舌的上电视求帮助可是难的要命，上去的基本都是有关部门发言人；你去战争难民里面找个能说会道的就太容易了，随便拉一个虎背熊腰的大妈就能给你来一场声泪俱下的满地打滚的精彩发言。

这就好像国内的慈祥老太太就算看起来可怜也不能在言辞上修饰自己的可怜，那些虎背熊腰气宇轩昂的大妈却能瞬间坐地表演全身 207 处骨折。

至于那些衣服破烂被拉到边境最前沿的真可怜人，他们是没什么机会越境的。当然那些红光满面意气风发的人，是能带着身后一群面带衰容的小跟班们顺顺利利的成为需要被平等对待的“一份子”的。

为什么这些人能够顺利的过境呢？谁在帮助他们呢？

那一定是大公无私，内心充满爱和正义的人啊。

是这些人过境之后更容易团结起来抗议难民营不好，快点把我放出去，要扩大难民营之类的呢？还是让真的可怜的人过去容易呢？

为了正义与平等的诉求得以伸张，我们当然应该找到真正的可怜人，而不是看上去的可怜人，红光满面虎背熊腰的人一看就身体不好，三脂肯定高的可怜；衣不蔽体瘦骨嶙峋的人一眼可知其服装前卫且减肥成功，都有闲钱搞巴黎时装周的衣服和参加减肥计划的人怎么会可怜。

本土的帮助机构当然不能随便收钱和好处啦，但是驻扎在海外的有关组织的本地雇佣人员呢？

我想他们虽然长得凶神恶煞手里有武器，但他们内心是非常善良的，是为了大公无私的人道主义精神去和那些难民团老大交流。

我想这也是慈善组织捐款总是络绎不绝的原因吧。我相信没人会因为避税而去捐款的，我更不相信会有任何厚颜无耻的慈善组织会把钱变相的打回去。至于驻扎境外的有联系的工作人员赚到的钱，当然是绝不可能流回慈善组织总部的，这样做太无耻了，要是配合变相的把钱弄回去，那捐款岂不反而有收益了，至少避税服务费都可以减少了。怎么可能会有人干这种厚颜无耻的事儿呢？

这些事儿都是不会发生的，慈善组织之间怎么可能用这种方法互相竞争呢？

啥？难民团老大给这些人好处经常被发现？

这是你亲眼见到的吗？眼见就一定为实吗？你的独立思考能力去哪里了？你看到的那一定是幻觉，你用你的坐骨神经思考一下就明白了！再不信你可以问问我们最好的朋友，就我家那条哈士奇，不信你问它，它肯定不会说 yes，你不信哈士奇我还有更聪明的金毛和德牧，它们也都是一个意见。



啥？你还不信？

我跟你讲，刚才你问的那条哈士奇是母的，而且是同性恋，还得了获得性狗免疫缺陷，里面的皮是黑的，只吃素狗粮，信爪哇岛火神教，成绩狗校倒数第一，未成年时咬死过别的狗……如果你连这么一条狗都不相信的话，那你一定当不了下一任首相。

那些难民团老大回去重新再组建一个难民团，我觉得肯定也是因为大无畏的人道主义精神。

如果一个国家战乱了，当地政府军去限制难民的行动，还试图继续推行邪恶的秩序，甚至阻挠难民们自行开动脑筋和双手获取食物和水和金钱的时候，作为正义自由的一方应不应该送人家的检查哨一颗 500 磅的制裁？

另外啊，水库有位叫欧神的人，居然吐槽什么“慈善机构效率低，正常商业手段赚不得钱活不下去才用这种办法坑钱”。

要我说，欧神的良心真是大大的坏了，大家都瞅瞅，这效率低吗？这效率，还用什么正常的商业手段，人家这叫升华，超脱于一般商业范畴啦。

但是啊，每个国家的国情不同嘛。

中国要不要接收战争难民呢？

我们一定要询问诚恳老实的东西啊，牛勤劳又老实，我们就问问中国的牛吧。

牛：“莫~啊，莫~啊。”

大家看，这头牛说的还是粤语，多靠谱啊。

中国又出台了对于非盈利组织的管理办法，限制了他们的活动，这个好不好呢？

牛很显然不适合回答这个问题，毕竟这需要很多思考，我们最好找一位有独立思考能力的朋友来回答。

哦，就问这只以自我意志吃肥的橘猫吧。

猫：“妙~~~~~”

看看，还是国情不同，我们还是发展中国家，不适合搞这些东西，就算以后发达也要勤俭持家，做好事我们还是不抢了。

哎呀呀，你们不要催我们，你们也不想想，我们怎么能够替牛和猫做决定呢？大家都是平等的，你也不想我们压迫牛和猫吧？

这样吧，你们和牛和猫多沟通一下，让它们回心转意就好啦。

这一篇算是简单的，下一篇将会是难民进入国境后相关组织干了什么。

我原来也没怎么把信息整合起来想，因为很多信息非常的谜，完全看不出好处在哪儿或者怎么得到和分配好处。

我前段时间住了段医院，于是就静下心来仔细的整合了一些原来的得到的信息……发现真尼玛牛逼大发了，虽然过程不复杂，但是能找到这些机制上漏洞

并利用起来的真的是脑子灵！

网上关于这些帮助难民的慈善组织是为什么要帮助慈善机构，为什么欧洲当局纵容这些机构等等都有各种各样的说法，但是这些说法要么是白左意识流说法（宪法都能扯出来），要么就是无法形成一条可行的利益链条（比如说选票有关）。

我以前对于难民与价值观捆绑获取选票也是持肯定态度，但是中间过程到底如何把利益相互转移的一直没有串在一起（网上大多数人也没想过怎么串）。

我资料整理了一下，发现情况其实比我们想象的都要简单，但这种做法却非常的稳固以至于欧洲当局无法利用现有的制度和法理去制裁这批人，也无法限制他们的行为。

下面那篇文章会说出几个粗看非常“迷”的相关组织的动作，然后我资料连在一起以后发现不“迷”了。

给大家几个具体的“迷”的东西，可能以前大家没想过。

1：慈善组织声称在给难民找工作，但实际上他们把已经找到工作的原难民国雇员尤其是老雇员和有文化的雇员给解雇了，并且没有吸纳新雇员（不是刷业绩）。

他们不仅没有吸纳新雇员，而且直接调动一些中型企业甚至大型企业的人事岗位，当然也包括广大的慈善组织内部的岗位，从实质上禁止了相关国家合法移民的工作，但也不提供难民工作。

这一举措是针对持有某一特定文明系统的国家集群的，但以和难民产出国关系更密切的国家为优先。

2：大规模裁撤相关国家雇员时，基本都会调来美国管理人员，有时甚至会出现中层管理在一到两个月内大部分甚至完全美国化，等裁撤结束后这些人再次集体人事变动并人间蒸发，很多人连个人社交平台都不更新了，有一些还在更新工作心得或者工作地点的人，如果你查办事处电话然后打过去，人家是查无此人的，或者一开始告诉你没这个人，过一会儿后告诉你有这个人。

这个查证方法其实很简单，但是因为几乎是冠冕堂皇的这么做，以至于太明显了，以前都没这么想过能搞的这么明显的。

还有，我在两个组织看到了长的一样的两个主管，但姓氏变了（名字没变），美国人。我感觉这应该不是孤例或者我眼花。

3：慈善组织不盈利的是境内（账面上），海外的“合作单位”肯定是高度盈利的，而且确定和他们国内竞选有很深的关系。

4：我大概明白了一些国家莫名其妙在内部制造难民的盈利方式了，我以前一直纳闷这些军阀到底是怎么活下去的，毕竟关键资源被外国掌控又没有很好的征税方式……想想第三条。

# 慈善组织的感恩节晚餐：和感恩火鸡一样感恩难民

原创： 肛门里拉出个电锯

接上文。

上文中，我说到了为什么战争难民比自然难民可怕，以及难民是被“筛选”过才入境的。

这里，我要说的东西就非常的“难以置信”但“合情合理”……事实上大家即便没有去过这些地方，但只要听我说完，然后通过自己平时观察到的迹象和看到的新闻，大致上也能恍然大悟。

难民找工作难是很正常的，但是有技能和没有语言障碍的难民找工作难正常吗？

难一点儿是正常的，但是找不到工作很不正常——虽然可能有本地劳工团体的阻挠，但是在政治正确的大背景下，这些本地劳工团体其实也不敢对这些有技能的难民过多的干涉。

那么，让难民找工作更难的是谁呢？能造成那么大影响的是谁呢？

其实是慈善组织——不是单一的，是几乎所有慈善组织都这么干，我估计可能是某种潜规则。

这里说的慈善组织阻挠难民就业不是说什么“要求保障导致企业担心用人成本提高”的经济手段，慈善组织的手段极为直接。

他们就直接政治干预。

最为典型的做法就是散播恐惧——包括加强对相关国籍员工的监视（不仅是难民），给他们穿小鞋，压制他们获取民间金融工具的能力等，并且在医保上加以阻挠。

你会觉得很奇怪：卧槽，这听起来像是欧洲开始逐渐兴起的极右翼的做法啊，慈善组织难道不是白左吗？？？

事实上没错，就是极右翼。慈善组织的海外相关单位和他们本国国内极右翼关系非常非常密切，但他们的本部却一直打着白左的幌子（这种组织国内也有但已经被全面阉割，这方面我们还是很有一套的）。

这样做的目的其实非常的简单。

1：开辟不引人注目的渠道，来打通和内部进行政治有关资金活动的另一条通道，一般老百姓根本想不到，想到的人都会被白左给口诛笔伐后不敢说话。

（英国不少人已经想到了，尤其是不支持脱欧的那一批人，但是他们只敢私下里和非西方人说，因为他们觉得在自己的圈子里说这种话不仅会被认为是普通的政治不正确，甚至是怀疑闹煮制，更甚会被怀疑自己对神的信仰……话说这和神有毛关系？）

2：为外部干预势力提供多条资金与政治介入路线，正是因为如此，所以美方有关人员才能极高效率的调动包括慈善组织在内的诸多组织的中层管理和决



策人员。

3：和极右翼打通关系以后，极右翼是少数但行动力很强的组织，他们散播恐怖的速度非常快而且本来就不在乎白左的政治正确。这样就能很好的平衡当地劳工团体和慈善组织的关系，因为劳工团体因此不仅没有受害，而且还增加了工作岗位。

这样一来能让慈善组织本身获得充足的基层支持，更重要的是不会对本地政客与自身合作时产生负面影响。

这也就导致了一个问题：欧洲很多地区是在“争抢”难民组织，但只是一过性的，也就是好处自己拿，人丢到其他地方去。

但是在前篇中说到的美国人快速空降替换中层管理，清理掉难民及有关国家雇员之后消失值得注意。

实际上我发觉大多数人即便可能用的是假的身份（未必违法，可能是合法途径修改部分信息，让大多数老百姓和工作人员不能方便察觉就行），但是如果关注他们的个人社交平台的话，可以发现他们的言论和美国国家闽煮捐赠基金会（NED）有关。

而与企业或慈善组织内部的裁撤最有关的，是美国国际劳工团结中心（ACILS），它也是 NED 的下属组织。

说到这两个组织最喜欢干啥事儿我就不用多说了，说多了也不好。反正是一个指着独裁说闽煮，主要支持恐怖主义与毒品生产和交易，提供发展中国家

反对派武装的资金和技术支持（包括国际贸易制裁方面的支持）等。

至于我们平时不太关心的 ACILS 么，大致上就是一个降低就业率，就业种族歧视增强实操的机关。

但是如果大家有心的话就可以发现，不管是 ACILS 对于欧洲尤其是北欧国家渗透的极其深入，尤其是贸易与媒体层面，基本上可以说是稍微大一点人事权的人都和 ACILS 的人有瓜葛，有些人甚至在公开场合下就这么说。

当然了，这么说容易，关键是他们的利益哪儿来，利益怎么才能自然而然的顺畅分配。

请继续往下看。

慈善组织的海外合作单位是如何盈利的呢？

其实肥肠简单，通俗点说就是发国难财。

轮番制造国难，然后通过慈善组织上层来控制全局和发布信息，然后相关合作单位开始在对方面开始敛财，当然其中也包括前篇中所说到的蛇头与“难民团团长”的贡献。

你也许会想：制造国难？那对面那个国家会答应么？

有些答应，有些不答应，但是不答应的国家大概率的被整死了，卡扎菲当年就是其中一个不答应的。

但是，这绝不仅仅是因为这些列强国家的实力所致，而是很多弱国的整个国家机器就愿意配合。

为什么？

答案既简单又残忍——这其实是变相的征税。

这些弱国长期被欺压，技术上和生产上都没有值得一提的东西，而想要发展什么又会被外部彻底剿灭。

除了一小部分国有化关键资源出口并死硬死硬的国家以外，其他弱国不得不重新回到了关键资源被强国公司强占的命运。

这些跨国公司并不会给这些国家的管理机构多少钱，事实上他们会选择那些需要给钱最少的管理机构。

但是这些管理机构里的所有人都想活下去，而且为了活下去必须扩增内部己方人员的数量，上层为了可以控制他们中至少大部分人也必须要利用手中暂时还在的协调权来获取利益。

可是大家都知道，要想来钱还是需要征税，可是这些国家内部一来没有大公司，二来也没钱组建现代的政务和税收体系（如果有就会被干掉）。

怎么办？资源出口赚不得足够的钱，这些钱能维持基础机关的最低开销就不错了，而且损耗很大——直接发下去的话中下层根本分不到好处，那大家会造反的。

因此，他们选择了最简单的方法——战乱。

对一个独立国家而言内部战乱肯定是百害而无一利的，因为这回造成产业荒废民不聊生。

但是对于这些本来就没什么现代产业，也不太可能发展起现代产业的国家而言，他们已经一无所有了。

要想对这些人收税，那收上来的税还赶不上现代税收成本的——内部没大户，通过古代和大户收税的办法也是行不通的。

是的，你应该也想到为什么战乱可以收税了——和慈善组织以及这些难民蛇头们“分成”。

因为这些老百姓本来就钱少，就算省吃俭用也没剩下多少钱，但是不逃就没命的话也会想尽一切办法把钱交出来。

好，现在你已经明白为什么要炸政府军的难民管理哨卡以及沿线防止战争难民抱团抢劫的巡逻队了——这是针对“没法合作的国家”的策略，政府军就没办法通过和蛇头搞分成来保证至少最后几波中基层收入了，政府军的反抗时间就会降低。

至于对于那些“合作国家”，那么就会放任其政府军进行间接甚至直接的“收取费用”，但通常还是间接的——政府军过度干涉，会降低慈善组织获取的好处，这里有个“上下级关系”，更何况军方难以真正的对难民提供出逃服务。

一般收税成本太高，税源太分散，但只要让大家都死到临头并集中在几条逃难路线上，那么就可以集中挤一波油水，这样的税收成本就很低了。

毕竟这些弱国可怜人除了一条命以外，也没什么东西值得花力气掠夺的了。

弱国政府无外交，弱国人民不如狗。

现在知道为什么很多第三世界国家盼着我们揭竿而起了吧？

因为我们虽然要钱也要资源，但我们不要他们的政府去要老百姓的命，所以他们的政府和老百姓看到了希望。

西方列强啊，真的是别人想当条狗都不给人当的。

这不是什么资本主义的劣根性，这单纯就是因为西方在政治理念上的粗暴与落后——继续看下文，你们就知道啥叫多行不义必自毙了。

但在当前的国际环境下，西方列强控制下的弱国政府在这种情况下死很多人是没关系的——打仗需要的物资列强会提供的，列强不仅能拿到一笔军售的好处还能缓和内部军队利益问题，而且这些物资大半还是剩余物资，本来还要花费巨量的资金进行库存或销毁。

有些库存平时又不能不备，比如说轻武器弹药以及服装，当然现在很多军服生意直接被义乌抢过去了，他们特不满意，所以轻工业领域黑中国也是不遗余力——欧洲原来一套库存军服卖给人家大概要 800~2800RMB 不等，中国高质量常规军服全球最高 96（不含税）还包运费（鸭舌帽要多加 3 块钱，贝雷帽白送

但没什么人要，后来一部分贝雷帽就出口转内销，给国内一帮特种部队戴上了，恶评如潮）。事实上军服对于很多弱国军人和军队的吸引力比武器还要大（因为军服一般可以穿回家，退役还能带走），这也是身份的标志……光是中国军服变廉价了，就让很多国家需要内战征税的频率降低了，简直让一些列强浑身难受。

当然这里都很好解释，毕竟弱国通常本来就别无选择，这倒也简单了。

关键是列强这边这么做有什么好处呢？

完成这种持续内乱也是需要消耗大量的资源的，在内部问题很多，福利经费暴涨而且治安经费火箭式上升的情况下，要用拮据的军费来完成实力压迫与和同行对抗……这难道不会造成内部不稳定吗？

答案是：会的，但谁在乎？

这里就不得不提到现在西方发达国家所使用的竞选体系了。

一人一票直接投票的制度在这儿出现了极其巨大的问题。

这个问题在发展道路本身还比较复杂，内部组织之间干涉力还不强的时候问题不大，但是到了现在这个发展道路既明确又模糊的时代，外加电视和网络全面竞选等原因，直接导致问题全面爆发。

大家可以想一个问题：在一个全面竞选，竞选者直接面对公众时，他们的取向其实是会趋同，因为为了竞争到更多的选民，他们只能挑那些最没有问题同时又最有吸引力的内容来忽悠……那么在这个时候，他们最缺的是什么呢？



俩字：缺钱。

由于他们没有当权，所以一切的好处大致上来说还是“风险收益”，这对于给钱支持的人来说都算是风险投资，这笔钱因此没那么好要。

同时，缺钱也不是单纯的拿到这些钱就可以，因为有些人要求太复杂或很难忽悠的过去，比如说加税或者减福利什么的就很难通过。

所以最缺的不是“有很多条件的钱”，而是“可以随便花的钱”。

什么钱可以随便花呢？当然是老百姓不容易察觉到的钱，可以“先斩后奏”的钱，哪怕是任期里面削人家工资，暂停政府运作都可以，就是必须要让老百姓一开始意识不到。

现在，大家当然明白：哦，慈善组织通过海外这类行动赚到的钱，不仅可以洗的彻底白白净净，而且要求其实很低——这就是从列强的基本逻辑和国策中赚钱，换哪个领导都一样。

因为折腾外国这种事儿都是任期内搞搞的，内部老百姓是否对搞搞事儿有意见没什么太大的关系，有遗毒的话老百姓的记忆力也是很弱的。

正是因为如此，所以我们才可以看到慈善组织总是和西方政府走的很近，但是慈善组织“支持”竞选者的时候却没那么多要求——因为就不需要太多，大家都懂。

这笔钱之所以重要，是因为这笔钱是最接近“随便花”的。

其他方式得来的钱，大家都已经分配好了，尤其是内部的人，该得多少得多少，给少了内部的人不支持你。

所以看似竞选资金挺多的，但是基本上普通渠道搞上来的钱都已经指定好了对内部人的用途，真正多下来用于竞选的没几个。

其实《纸牌屋》里面就有过很明显的暗示，但是网飞到底还是不敢明说，这可比指责美国不是天下第一严重多了。在《纸牌屋》被白宫“友善提醒”以后，后续剧情直接就傻白甜了。

我说的是啥，看过的人都明白。只是电视剧里面没有直接说明罢了（里面老婆和主人公在一个问题上的不满，导致某个小傻傻“被自杀”……我怀疑这件事的原型来源于老布什）。

只有慈善组织给的钱，才是竞选者“自己的钱”，这笔钱是可以用来“策反”或者对付中间动摇派的。

前面的那些传统渠道只是“基本功”，基本功做好了只是证明自己不是“政治素人”，但决胜一击则是要靠“额外的”才行了。

因此西方列强国家不同派系之间都有各自亲和的慈善组织就不难理解了，他们势同水火。

造成外界战乱的钱是谁出的？老百姓出的。

竞选成功的钱是谁出的？己方利益相关出的。

那么用老百姓出的钱想办法变成自己上位的钱可不可以？不仅可以，而且没得选。

这种“投资”的风险实在是太小了，“变现”实在是太有保障了。

这就是现在西方列强常用普选制度下不可回避的毛病，而且这个毛病正在以空前的速度暴增。

也许大家还没意识到这件事的残酷与恐怖。

一个政客，其实差不多就为自己增加了 1000 万甚至是几百万的竞选资金（当然这笔资金很“滋润”），就用自己未来的权力去影响外部某个甚至几个国家的内战。

我们就以 30 万人死亡为代价计算，实际上当然远远不止这个数字（卷入战争的从来不仅仅只有军人）。

1000 万美金，30 万人，一条命 33 美金。

那些难民一般要为逃难花多少钱呢？路费不好估计，我们就看蛇头价格好了。

普通人，只能跑到同样很落后的邻国，大约是 80~200 美金不等，看情况——战争难民贵，自然难民便宜，一般战争难民保底 200 美金。

那些人一般收入多高呢？一般这些弱国，一天能赚 3~4 美金不等。

因为这些国家常常粮食比较贵，工业品更贵，所以他们一个月能攒下的钱大概也就 2 到 5 美金，这还算是好的。

他们攒到 200 美金要多久？3 年零四个月。

这些国家平均多久发生一次产生战争难民的内战？大约 5 年。

刨去他们买点便宜药品，买点收音机和廉价电视机以后就不剩多少钱了。

也就是说，他们给列强企业或者本地廉价资源开采干了 5 年，一仗下来全“上交”了，而且很可能命都没了。

那些廉价的收音机和电视机，就算带着跑也被“团长”抢走了。

所以说有些国家的人能不懒么？要你在这样的环境里，怕不是直接躺地上死了算了，人家能磨磨蹭蹭干点活儿已经算是有志气了。

在这样的环境里，商业信用能存在吗？能兴教育吗？教育能解决问题吗？都不能啊。

好，就算这个世界弱肉强食很正常，那我们还可以算另一笔账。

一波难民潮入境，我们算少一点，只有 1 万人进来好了——实际上有 20 万人。

就算一个难民照顾费用全程需要 360 万的数据太夸张也太长期，我们也可以算算短期费用。

一个难民进来头一年，保守估计头一年包括难民营啊，救济粮和短期帮扶等算下来，至少第一年需要 2 万~4 万美金。

一万人，算每人两万美金，2 亿美金。

我不敢算 20 万人的，因为这样太刺激了，而且我说其中只有一万人“被慈善”了也算是给了很大的余量。

2 亿美金，什么也没带来，就算不加上治安维持，武器生产，军队投送和外交费用等等等等。

这也意味着老百姓用 2 亿元换来了啥？什么也没有换来，就换来了 1 万杀人不眨眼的犯罪团伙，以及竞选者 1000 万的“自由经费”。

（实际上接近于 200 亿换 1000 万，如果算上外部成本的话，几乎是 2000 亿换 2000 万，损耗 1000 赚来 1 块——大部分的钱其实真的只是变成钱了，因为包括生命在内的各种实物都被毁掉了）

法国郊区居民真正意义上的“饭都吃不起”有什么关系？他们反对有什么用？他们都不知道钱是这么花出去的，所以该饿肚子继续饿肚子。

我们都知道在组织运行的过程中是有很大的损耗，但是这种损耗实在是难以接受。

但是我们把话说回来：那些美国人是怎么回事？这是为了干倒欧洲吗？

依我看，“干倒欧洲”的意图的确存在，毕竟黄背心那事儿美国人的掺

和……但那不意味着他们的目标单纯的就是为了干倒欧洲，毕竟大家都得一点好处不是？

所以……这种事情还用说吗？这个世界上最会干这种生意的人不就是美国佬吗？美国人的损耗恐怕比欧洲人还要大很多很多。

他们来明面上是执行上级任务，实际上也是想要分一杯羹。

为什么这次难民事件这么多人盯着？

那是因为叙利亚人还是比那些最穷的国家相对有钱，人口也比较多而且破坏的比较彻底，所以这是一块一次性的大肥肉，人人都想扑上去吃一口，毕竟真的是吃一口三年不用上班的节奏。

至于国内老百姓需要为此付出很多钱？

没关系，因为各自都拿到了很多钱，电视上竞选广告可以加油打，也有足够的钱去拉拢中间摇摆政客了。

这次事情闹大，就是因为肥肉实在太大，大家拼命抢着吃也吃不完，但不吃又会被别人抢先。

政客抢食，老百姓饿死。

美国这次为什么要掺和的那么难看？

不是联邦当局的命令，而是因为对欧这一块事务的经费被特朗普裁了，可是



闽煮基金会那边不想缩小业务，他们赶紧赚一波快钱，想撑到特朗普下台。

正是因为如此，所以连我这样的普普通通的人通过到处瞎转悠瞎了解，就能看到原来行动还算隐秘（战术上还算隐秘）的某些力量的行动。

事实上我觉得这次已经有不少人，特别是欧洲比较有见识的老百姓也意识到了，只是因为美帝有关方面一直牢牢掐死欧洲各国的传媒体系所以才传播范围有限——但是现在这些欧洲国家正试图夺回阵地。

美帝吃相太难看了，水平降低太多了，有人不想和他穿一条裤子了。

这种事情，既损害了第三世界国家的利益，对于列强来说也对整体毫无好处，仅仅是内部权力斗争下的一条内耗用途的财路而已。

好，我们就把这个当作是正常损耗，给他们一点宽限。

但是问题来了：这种口子一旦打开，能收住吗？

苍天有眼，我们都知道这玩意儿是收不住口子的，就算是倒向极右排外甚至种族清洗也不过是改变了目标罢了——这些慈善组织只要改一下牌匾照样继续营业，只是这次的难民不再是外面的人而已。

原因很简单：因为没有任何力量有能力或者有必要阻止这样使用慈善组织的方法扩张，谁限制了就是和自己掌权过不去。

除非修改整个内部结构和管理模式，否则这套东西就会继续运行下去直到彻底崩溃。

所以啊，有的时候我们说“慈善组织就是打着好听的旗号，让别人不能反对只能投票”在原则上来说是对的，但是大部分人没想过“好听的旗号是要说一千次才能好听的，而说一千次并且让别人听到是需要很多钱的”。

这上面整合起来能得出什么结论呢？

那就是帝国主义必然多行不义必自毙，不管他们内部用什么体制，只要这种整体结构不发生改变，帝国主义就会一天一天烂下去，加速度的烂下去。

知道白头盔为什么撤出了么？

因为一开始西方掌握了媒体话语权，人家当地老百姓还不知道白头盔是什么东西。但是白头盔跑遍大多数地方以后，他们干出的事儿让老百姓完全是心惊胆战——比电视上说的造假严重多了，要知道拍摄现场不是没当地人反对过。

然后？后来那些地上的碎尸可不都是假装的。

白头盔不是觉得完事儿赚饱了才撤出的，是因为他们开始被老百姓围攻了——不是中国大妈式的吐口水围攻，是上至耄耋老人下至黄口小儿的燃烧瓶和砖块的攻击。

低成本的周边志愿者白头盔开始怀疑自己在干啥了，就好像当年被忽悠去越南干“正义事业”的美国大兵那样，然后有些质疑的风声从内部自己窜出来，为了避免危机公关的后续成本，所以他们撤了并且封了口。

在这里啊，要说一些人，有些对非洲的发展指指点点的，有人觉得很落后，

有些则认为已经有高楼大厦很先进了，这些都是片面的。

但是毋庸置疑的，现在包括非洲部分国家和另外很多第三世界国家的“反抗的火种”已经慢慢燃烧起来了。

这是为什么？说白了，就是因为中国。

这主要也不是因为中国去直接支持了那些国家，而是因为中国大量廉价且堪用的产品直接冲击了全球市场。

中国掌握了全套的产业链条，而列强国家却自己切了鸡鸡——按照他们的路数，他们不切鸡鸡根本没办法维持这一套内部竞争套路。

一下子，这些第三世界国家就算没发展起来，但是他们却能获得相当数量的产品。

尽管这些产品不是什么高精尖的飞机大炮，不能够让这些国家能够直接面对列强，但是这些看似不起眼的东西可能和飞机大炮一样有威力。

因为有些东西廉价了以后就具有不一样的意义。

我就举一个和上文有关的例子，比如说手机信号。

也许对于我们日常来说手机只是个打电话上上微信的东西，它的作用直接想来大约只是提高工作效率，有些产业的成本更低了。

但是对于一些组织机构尚不健全，产业非常落后的国家，这却提供了一种虽

然粗糙但却能实行的征税系统——那些国家虽然大型业务都被列强掠夺了，或者国营后因为效率不足和加工材料的打压而破产，但是他们还是能时不时的发展出一些中小型生产组织，同时也能诞生一批以当地标准而言的“中产”。

手机信号的普及以及手机用途的扩展和廉价化，让这些人拥有了手机，而手机信号网络让登记后报税变成了可能——这在手机信号没有普及以前，用高昂成本铺设电话网络很难实现，靠现代官僚系统就更难实现，更别说他们总是被列强煽动内战了。

可是手机通讯塔不容易和电话线一样那么容易破坏，甚至军阀战争时期会故意避免对基站的破坏。同时有一定收入的人群拥有手机后，也更容易提醒他们纳税，也可以对逃税行为进行一定程度的处罚。

当然，他们的做法依然还是很原始的，效率还是很低的，但这依然意味着在财政上他们在一定程度上可以脱离列强的摆布了。

事实上在一些我们觉得非常落后的地区，比如说刚果，由于手机信号的扩展，甚至连刚果一些地区政府都可以靠收很零散的税收来维持一个小小的政府运转了——这一大群小小的，看似原始的政府的扩展，让刚果的局势相比以往大大稳定了。

在很多发展中国家都有类似的趋势，在廉价的中国产品到达后，他们的内战不再那么容易发起，同时战斗后大部分有价值的硬件还能得以保留。

这和以往是大不相同的，各种发展中国家和长期被欺负的非洲国家，从这一

步开始至少不再是“原地踏步，一夜回到解放前”了。

西方列强以前活的太滋润了，每次用少少的一点好处就能在那儿掀起腥风血雨，但是现在的成本越来越高了。

在“列强架起几门大炮就能征服一个国家的历史一去不复返”之前，首先要做到的就是“列强拿出几块钱就能发起一次大屠杀的历史一去不复返”。

现在的发展中国家已经越来越能做到后者，而能做到后者的话，离前者又能有多远呢？

为什么联合国经常顶住某位大国的压力，经常夸赞中国的扶贫与工业发展啊？这不仅仅是因为中国做得好，很大一个原因是如果没有中国，联合国的扶贫计划根本就不可能实现——如果不是因为中国突然用廉价和具有质量的产品轰击全球市场，那么现有局面的一切都是不可能的。

联合国本身就需要中国——如果世界真正单极了，那联合国存在的意义会越来越小的。

联合国虽然不是一个国家，但它也是有自己的算盘的。

依我之见，我在非洲看到的一些事情，我觉得是很有图腾意味的。

很多非洲人已经因为廉价的信息交互手段而具有了相当程度的现代意识，而稍微深入了解一点点的人，无不对欧美之行径大为愤怒。

这不是谁宣传的后果，而是欧美之暴行只在他们国内加以遮掩和美化，但是

对于远方的可怜人来说他们是毫不避讳地显示出优越和野蛮的。

白人的技术开化了，但是他们对待他人的行径与野蛮人别无二致。

现在，包括非洲许多国家在内的发展中国家，在中国廉价产品和技术的支持下，他们自身内部都已经产生了“就算打仗也不要打烂那些东西”的念头，他们也有了自己需要拼命保护的东西——这是精神上的统一与价值观念同化的重要一环，有了它，人类就能组织和团结，而团结起来的人类是1+1大于2的。

时至今日，已经有不少非洲的政治家敢于且能够在一定程度上对抗欧美的无理要求，并且他们和以往不同，这一次他们是真的能给欧美带来一定程度的“绊脚”，尽管这种努力当前来看还仅仅是“靴子中的沙砾”。

可是欧美对于他们的态度，想要投入的力度，平均来看也仅相当于靴子中的石子，而且他们也仅仅准备了这么多——这一点和相对更平等看待文明关系的中国有很大差异。

所以这些发展中国家的集合体需要真正抵挡列强的实力需要多大呢？是不需要和欧美一样强大的，他们只要比欧美投入的“石子”更大就行了。

因为在长期的内耗下，欧美甚至觉得“石子”都有点难以承受，他们甚至开始采取更加投机取巧的金融战术——石子换成了香蕉皮。

这看似不错，但石子到底是能把人的脚磨烂，而香蕉皮顶多让人摔破一点皮，而且只要细心是能避开的。



避开香蕉皮的能力是能在指导下相对快速学会的，但是帝国主义却一天一天的烂下去，当他们真的连石子都出不起的时候，香蕉皮自然也就跟着瓦解了。

当然，未来是美好的，前路是曲折的。

但是这个美好的未来是什么样的，那既要中国的表现，也要看未来广大发展中国家的发展表现。

不过可以确定的是，欧美的未来要看欧美人自己的表现。

如果欧美再这么一意孤行下去的话，那么我们中国人常说的一个夸张的词，“寸草不生”将不会再是一种夸张的说法。

这种寸草不生未必是皆愿生啖其肉饮其血的发展中国家的复仇，大家没这个闲工夫，而是欧美国家自己会把自己整成这个样子。

我想这里很多精美精欧要说了：放你妈狗屁，他们喜欢欧美的明明是多数！

这倒是真的，不过这些精美精欧忘记了一件事情：这些精外每个人都精不同的国家，每个人都有具体的利益（即便是幻想的）。但对于已经形成了自我能够生存系统的国家而言，里面“精自己”的人只需要精一个国家及其中方方面面的利益就行了——不用太多，10个人里面有1个就可以了，这十分之一的人将吊打剩下那90%的人。

下一篇的重点：难民在收留国停留了半年甚至一年以上，没有工作和生活资料，同时收留国要维持面子又不想给钱，他们是怎么处理这些难民的。

题外话及思考：为什么现在各种极端主义者的学历普遍提高，而且有一些欧美人也加入了对立与自己国家的组织。

中国的那些势力也有学历提高的迹象，但是那和平均学历提高基本持平，同时他们还有更多的外来资金的直接援助，而且一直不能真正的扎稳脚跟。

袭击欧美的那些组织则不是，他们虽然也有资金的援助，但是并没有为主，大多数的资金还是来源于当地，而那些本来可以获得更高收入的人却选择回国加入极端组织参与袭击，他们不身居高位，甚至无法留名，这是为什么？

虽然我们在公开的宣传中不能说什么正面的话，只能说他们是被蛊惑了，他们做的事情也不是能成功的路径，他们的行为对我们也未必有利。

但是只有真正去那些地方目睹过列强曾经，现在，扬言未来所要干的事情，就不得不理解他们。

与列强相比，塔利班是多么的善良；与列强相比，嬴政是多么的仁厚；与列强相比，斯大林是多么的慈爱。

当我目睹了列强恶行的冰山一角的更小一角，连我这个没有怜悯的冷血者，心中的怒火都像一千个太阳那么炽热。

# 我是大善人！难民都是我的！是我的！

原创： 肛门里拉出个电锯

上一篇我们说到了他们入境过程中和一小段时间内难民的状况。

本篇要说的是难民进入相当长一段时间，理应走出难民营后的状态。

通常意义上，我们都会认为很多资金都给难民了，难民过的是衣来伸手饭来张口。

实际上是这样吗？

完全不是，很多人依旧吃不饱肚子，当然也有人红光满面。

谁红光满面谁吃不饱肚子呢？

和第一篇的那些群体一样，照样是原来“团长”那一撮人红光满面，那些本来坏事做尽才进来的还算风光的普通流氓级人物这下就成了饿死鬼。

（当然饿死还是夸张了，只是有一顿没一顿，他们也得“干活”，小弟不给大哥干活能有吃的么？）

也许大家会奇怪：不是砸了这么多钱了么？而且还发了这么多实物，照理说大哥都不需要这么多东西吧？就算周围的人吃点露水应该都不至于这样啊。

其实啊，这可能是大家不太了解欧洲一些国家的管理系统……

他们很多国家做账很有一套，你看不出什么问题，他们也没用什么暗线来

直接隐瞒。

他就是做一个账，你不管从主观上还是客观上看下来都没问题，很合理。

但是最后你会纳闷：每个字我都懂，可是为什么 1500 欧才买了 30 个螺丝钉？？？

（当然啦，一般不会对实物上动这么大的手脚，都是综合下来手脚动的特别不对劲）

在这样的做法下，其实你看每一个局部组织给你的账都是很透明的，而且看起来真的是在殚精竭虑的省钱，好像每一笔钱都花在了不得不花的地方吗，而且每一笔小钱看起来都不太值得一个组织去想办法抠。

但其实，据我了解到的是，这种每个地方抠一点点钱的办法是“模板化”的，所以其实根本不用“量身定制”，它就是工业化抠钱。

而在欧洲一些国家的“花钱”方面，它涉及的流程长的估计都够横跨地球一圈，这样一来每个都抠一点点就不是小数目了——因为是模板化抠钱，所以其实很多抠钱方法都“自动化”了，都不一定需要人来操作（人只需要在最后整合时为抠一波大的出谋划策就行了）。

我原来有一个疑问：就算这些东西直接看起来没什么问题，但是查一下的话肯定可以找出一大堆毛病？没有一个挑事儿的去对付它么？

后来我知道了一件事……在大部分欧美中的强国里，他们要想审这些内容，

上层要想走流程的话虽然是“法治社会按规定走”的事儿。

可但是但可是，虽然是要按规定走，但是要想审这种事儿就需要很多钱。

如果你单独的拿一个小点来看其实看不出什么问题，至少看不出大问题，如果想要追查下去一点点弄，那么还是回到了没钱的问题。

这就是欧美现在法治化过程中的有趣的一点：照章查都可以查，小事儿永远严格走条例，但要干大事儿就必须单独拿出钱来。

由于其中抠门的环节实在是太多太多，可以“工业化”生产，但是按照审查流程的话就必须对这每一个几乎没有成本的工业化生产抠门行为进行一对一量身定制的盘查过程。

这个盘查过程是要严格按照规定的。

所以查这个事儿从单次成本和收益来说绝对是不划算的，各个盘查部门既没有油水也没有绩效而且还忙得要死。

再说了，等一大溜儿查完怕不是要到猴年马月，期间的夜长梦多就更别提了。

要想快速解决，就必须拿出一大笔钱狠狠地砸。

问题是谁给钱？

已经设立好的法律条文涉及到的“谁要给钱”肯定是不顶用了，这个时候其

实真正出钱的人或者组织就只有内部其他派系投钱砸。

那问题来了：

1：这事儿吧，它是个“突然”的支出，谁口袋里一下子拿出太多的钱都不容易。

2：一般的基础性的钱吧，大家都已经分好了，得找那些灵活的钱。

3：灵活的钱中非常大一块本来就是慈善组织通过各种方式给的，而且他们给钱的时机还不像大企业之类的有严苛而统一的时间限制，毕竟慈善组织不遵循一般的商业规律。

4：给不同派系钱的慈善组织走的很多“线”是在同一个部门下的，查起来肯定会把自己的裤子给扒了，而要想光是掩盖住自己几乎是不可能的，因为流程链条太长了，随便一环泄露都可能完蛋。

5：要能一下子拿出那么多钱，更有可能是更多和更深的与慈善组织挂钩的派系或者政客，是优势方攻击劣势方，否则钱就肯定不够（得超过很多）。

查？那不就是“皇上，您为何要造反？”的意思咯？有这么蠢的人吗？

所以当然了，大查是不可能的，对付小派系还能先阉后杀，大派系是不可能的。

从这里其实我们也可以发现：西方列强国家啊，只要你看到他们的政客密切的和慈善团体接触，然后慈善团体还高调宣传，之后必然是一场清洗小喽啰和



互相人参加攻击或议会全武行的大乱斗。

毕竟拿钱办事，做人要讲信用，脑子不行就当众表演骂功和武术。

这些钱走了一大圈以后，到底是抠到谁手上了呢？

这我不知道，但我看最有可能的还是流回原有东家手上了，大约大半是慈善组织拿钱（当然教会也经常掺和这件事），剩下的政客也能拿一部分。

这个过程俺寻思和欧洲高铁建了  $n$  年没建多少是很相似的。

一大堆人把钱交了，超支几十倍。可是你要看单个账目的话统统没问题，但是你知道整体来看问题肯定是大了去了，问题是查起来根本没人出钱——按常规法律走的话，那就是杯水车薪，估计按平均效率取证到申请到预算都得用一个世纪，当事人的娃娃都下葬啦；再等接着查，人类已经住在火星了。

在欧洲高铁建了  $n$  年的过程中，沿途的老百姓是一毛好处都没拿到，工人只吃了点底薪，唯一的好处就是可以偷懒（问题是其实大部分人不想偷懒的，是被停工逼着偷懒的，就好像国内电子厂的工人宁可有加班也不愿意停工是一样的）。

唯二生活上去的，就是沿路的慈善组织（包括劳动保障组织），顺带还有一些原本就富裕一点的关键节点地区的官僚。

那改善简直不是什么“富得流油”，是整个组织都变成 5 升装金龙鱼葵花籽油。

你不一鼓作气狠查到底，那么这些人富得流油和组织疯狂膨胀就都没有任何问题，你也不能指出这些钱是先剥了一圈然后绕回到自己头上了，这些钱就好像是从摇钱树里凭空掉下来一样的……当然他们会用很多好听而且“在理”的话给圆过去。

大家意识到了啥没有？想想这是啥？

这就是民粹主义的根基的一部分。

民粹主义在实际中当然不像很多简化版本那样是“冲动的民意裹挟决策”，要想让冲动的民意裹挟决策必须是要有一个推手的，因为冲动再怎么强大，它也不可能直接去影响什么东西。

现实中，其实就是民众没有办法了，跟着这帮疯子吼叫是会明天没饭吃，但是不叫的话今天就没饭吃了。

所以民粹主义的盛行，不是因为一些简单而单一的问题造成的，它既不是单纯的因为一人一票体系的问题，也不是因为法律的制定和执行出现问题，它是一个很复杂原因发展下的一种既成事实。

吃饱了撑着的人是会搞很多幺蛾子，但是这种人搞幺蛾子的时候不会卖力，更不会勤快；只有那些知道自己的生活甚至生存会受到挑战的时候，人才会变得疯狂。

一群人中总有那么一小撮人是天然疯的，但是一起疯就说明出问题了，是真的有很重要很基本的东西正在缩水，甚至是变得稀缺。

这本质上就是一场内耗极大，入不敷出的倾轧，优势群体把锅甩到弱势群体上去——这里的弱势群体不是指我们日常中所说的弱势群体，而是指那些因为勤劳工作而没工夫打理这些事情的人。

那么，他们总得处置一下难民吧？毕竟人都来了，你总不可能把他们都突突了吧？

精彩的来了，我在明白过来的时候真的是……哪个天才想出来的办法？我要给他端意大利面。

他们是这样搞搞的。

先是把难民集中起来，然后呢清剿一下合格正常的相关有工作的移民，把他们整成失业的。

这失业的正常移民啊，是到哪儿都找不着活儿干，然后就有难民给他指条活路——难民也需要他们，因为难民不知道哪儿有活路。

辣么多难民，自然也需要很多这样的“本地导游”，所以这些被迫失业的人自然挺多的。

可是这些难民往大城市走怎么办呢？

没关系，大城市有钱，各种慈善组织都有办事处，盯的紧。

这里的盯得紧可不是说什么安抚难民安抚的好，而是能彻底的高程度的控制

难民在这些大城市找到活路。

找不到活路的难民就两条道：回难民营，跑别的地方去。

大家可能经常会有一个对难民很不满意的地方，比如说“难民营花了那么多钱，给你们好吃好喝的，你们还不满足真是有毛病。”

我跟大家讲：难民毛病千千万，但是这个伙食还真不能赖他们。

我有幸托哥们儿带了一些难民营里面的配给食物来……然后吃了几天，终于知道看似精心照顾还帮忙做饭而不是给食材的阴谋（大部分慈善组织坚持要发现成的，大规模的食物券被阻挠了）。

TM 别看好像吃的挺丰富，但几种餐的味道基本是一毛一样的。

第一次吃你觉得最多是有的东西很寡，然后下一个齁死你，好歹也能忍。

但是每次吃都是同样的寡和同样的齁，你吃三顿就受不了。

这事儿可能是因为凑巧？可能是因为选择了便宜的供货商？

得，就算北欧平时的饮食的确匮乏，但也没到那种程度，这些东西也不便宜……

你要想一直这么凑巧下去可是难上加难，这得特别了解而且算的妥妥的才可以搞得定。

这就使金絮其外败絮其中，而且是藏得很好的，一般老百姓看不出来，外面

的其他国家的老百姓就更看不出来。

所以这些难民不想留在有吃有住的难民营，这些东西只是好看的猪饲料，可能还不如猪饲料（我敢说直接给他们猪饲料，他们都能搞出更好吃的）。

但是出了难民营又能怎么办呢？大城市都被慈善组织“友好”的把持住了，当地官僚也是心知肚明的。

犯罪可不可以填饱肚子？可以是可以，但是不是所有人都有能力犯罪的，只有一部分年轻的男性青壮年能通过犯罪养活自己。

毕竟哪怕是最没有科技含量的抢劫，那抢一般的小穷老百姓的话一般也抢不着多少钱，现金大家都不多带的嘛。

钱多的住在好的社区，也有好的安保服务，这些人和警察不同，他们下手来不用太瞻前顾后的，所以你很难抢到这种人——你看，新闻上面至少能爆出来的难民犯罪基本都是和富人区有关的，不管后来怎么粉饰，但这之中的立场和实力的基本表态是很明显的。但是如果事情发生在中产或者工薪者身上，那么死个人都很难有个小花边。

可是你从中产上面怎么抢钱呢？他们本来现金就很少。工薪就更少了。

而且说到底，大白天要想抢还是不容易的，毕竟大城市本身相对有钱就需要维持最基本的秩序，所以搞的太多还是会被限制的。

毕竟如果真的不限制，来钱最好的办法就是绑票个有钱的然后要求赎金。

但是现实条件不允许，因为给“难民说好话”只是一种配合策略，真的要让  
自己的利益团体直接大出血是不可以的呦。

这就意味着难民在大城市靠犯罪谋生活是很难的，准入门槛是很高的。

所以说呢，大部分难民其实是这么“融入当地社会”的——他们游走在全国  
各地，喜欢轮回的走各种小地方。

小地方没这么强的安全实力，那就真的得想办法送走这些瘟神。

所以该拿钱就拿钱，让这些难民真的吃好喝好，赖着不走才会想其他办法。

难民当然也懂这一点，所以一般也不会真的集合起来搞事情。他们就这样走  
一家吃一家，走到哪儿吃到哪儿……当然顺带也犯罪，毕竟小地方没太大实力，  
而且小地方如果动真格的话，难民也能让对方喝一壶，背后还有慈善组织撑腰  
（慈善组织故意的）。

这很像什么呢？

大家一定看过《1942》这部电影。

隔壁村遭难的人跑到主角这个地主家要吃食，说什么乡里乡亲的啥。地主当  
然也知道对面已经饿疯了，真的对抗起来损失也不会小，所以就放进来给他们  
吃点东西，私下里去县城找救兵。

虽然后来因为出了岔子打起来了，但是我们都清楚如果没有出岔子，那其实  
这些人也就吃了顿饭。之后听到兵来了的话就赶紧把桌子上的东西多揣一点在



身上，跑路~吃下家~

慈善组织为什么要这么做也很简单。

1：这可以减少自己出的钱，毕竟饭钱到底还是要的。

2：维护自己核心区域的“客户”与“合伙人”的利益，毕竟饭钱大头也是要他们出的，他们也得和自己辖区内的老百姓有个交待，事情搞得太难看生意可能会黄，白左就维持不下去。

3：可以强迫更多的人“献出”资源，这样就可以大大提升自己国内的难民容量，可以一口吃下更多的难民，这里的好处就不用再讲了。

至于小地方，他们当然也没有别的什么办法，也不好正面反对。

你想想啊，如果《1942》里面的老东家和县城里的关系搞僵了，兵不来的话怎么办？那这些人可就会真的住下。

这里的县城就是重要的大城市，兵就是慈善组织的背书与是否阻挠的权力——名义上来说慈善组织当然没有直接干涉的权力，但是控制了灵活流动资金和代表核心区域的人的利益团体就没有不能干涉的权力（或者说权力运行机制就得主动考虑到他们）。

这就导致了小地方就算有怨言也不敢搞大，因为搞大了以后当地就要失去保护，那么自己就得被老百姓给轰下去。

这也怪不得小地方的老百姓，毕竟他们本来就业就困难不少，经济抗波动性

也相对比较差，考虑不得长远的事儿，更不想当出头鸟。

可是大家又要想了：来回吃来回吃，可是接收人数的总量越来越大的话怎么办呢？很快就会变得不够吃的嘛，虽然是可以送走一批，可是官方送走的数量远远不及进入的数量。

拆东墙补西墙也得有个限度，既然官方做的规模不够，那就得想办法发挥“人的主观能动性”。

考虑到东西方群众和政府之间关系的根本不同，这个过程中当然西方的官方更不能够直接出手，否则任何触及到敏感区域的问题都容易被视为阴谋——被视为阴谋其实也没什么问题，但是有些组织有能力把虚假的阴谋感转化为行动，如果触及的利益较大，那么这些组织可以利用老百姓（包括农村或郊区居民）让一些核心城市失能好一段时间。

这意味着两件事。

1：慈善组织在这一领域的扩张是难以遏制的，也不太有人想遏制，遏制就是吃力不讨好。

2：慈善组织在这一领域的利益扩张会越来越大，而现有政府能够获取的利益会越来越小。这一方面导致了政府在敏感问题上的控制力减弱，另一方面则是资金波动更大，资金波动更大就更需要灵活的资金，越需要灵活的资金就越不会去遏制慈善组织，越不遏制又会导致慈善组织在竞选中的实力更大的增加……

大家都看出这是个恶性循环了。

那么，他们是如何发挥难民的主观能动性呢？

首先就是从信息和管理人员上下手，难民当然最贴着的还是更高级一些的难民。

在这儿，前期创造的难民团头目就发挥出了作用。

事实上我们都可以发现，慈善组织人手越来越多，连杂务都一大堆人去干，但是他们绝不会努力管理分发给难民的有价值物资的流向。

他们会采取一种看似很合理的方式：真正的管理让难民做，因为难民最了解难民，然后他们就会放任“民选”出来的难民，这些被“民选”出来的某些难民才真正意义上控制了物资分配（尽管不是很大宗）。

当然我们都清楚，这些推举或者选出来的一小撮难民当然就是原来的难民团的一群大哥。

在跑出去的难民终于觉得“想提高生活质量”了，那他们就会回到难民营——要想请求这些大哥帮忙当然不可能是无偿的。

至于这些难民是如何赚到孝敬大哥的好处的，大家心里也基本有数，要么是犯罪所得，要么就是在吃百家饭和要百家东西时比较节俭——当然，节俭也要身强力壮才能保住自己的东西。

之后发展的剧情大家也都明白了，这些回去的“强有力难民”又会再次成为

难民，然后通过大哥介绍的蛇头去另一个接收难民的国家——第二个国家之所以没有第一次就去，通常是因为以前钱不够或者太仓促，只能选一个最容易且还凑合的国家先跑进去。

在难民问题上，我们总是说德国太蠢太傻太白左，但是仔细想一想德国人才是最聪明的。

他们很快就打开了难民渠道，是北欧国家里初期相对最容易进入的——南欧的整体环境就不是很好，本地帮派也很厉害，难民容量上限很容易达到，所以难民没接受过很强的“锻炼”。

德国大门一开，看似很多流氓团伙进来了，但是这些流氓团伙刚进来的时候也是最不容易适应欧洲社会环境的。

这意味着难民在德国虽然造成了大量的治安问题，可是他们却很难造成大规模的政治影响——慈善组织和竞选者的钱赚到了，但管理成本也还算好。

等这些人在德国内部绕了一圈以后，水平虽然很大的提高，但是也很难再吃“一轮百家饭”。

油水不太容易弄到以后，他们自然走往下一个国家，现在他们就成了“流氓难民欧洲服务器 v2.0 版本”。

这个国家是哪儿？当然是法国。

这些升级后的流氓难民中有更高比例的原难民团“比较来事儿”的人，他们

的指挥和协作能力会更强——从直观上来说，就是强壮的年轻男性和超级虎背熊腰的女性增加。

我们其实挺好察觉这个现象的，一开始瞎跑去的比较靠近灾区的南欧国家，那里的难民相对还正常一些，有高有瘦，偶有老人和儿童。

但是到了德国，青壮年的比例就增加了，老人和大龄儿童就少了——婴儿或者年纪很小的儿童倒是不少……这可能是因为儿童和婴儿容易“携带”而且还“更有用”……至于这小婴儿和儿童是不是自己的那就无所谓了，反正只要是监护人就可以了，反正年龄很小的儿童和婴儿又不怎么能反抗，当然最好还是婴儿，更方便。

当然啦，慈善组织当然也大力宣传要保护小孩，越小的越保护，监护人一并进来而且可以多个监护人，事情又大肆宣扬让难民知道。

你现在还觉得难民营的小孩常常和猪一样圈养在一起，明明发了东西却不给小孩用是一件很奇怪的事情吗？

然后你还觉得越是靠近边境，少年几乎绝迹，大龄儿童和小龄儿童被遗弃一大片然后引来一群慈善组织哭哭啼啼是一件很奇怪的事情吗？（越靠近边境和出发点，人群就越密集，而很多一般的没什么实力的人经常带着自己的小孩……所以抢一个不就完事儿了？）

当然了，慈善组织还是会帮助很多小孩，只是后来“实力有限”就转交给“可信任”的人了，至于这些小孩后来的去向么……对于个人收养有一定限制，

但是交给一些境外的“公益组织”么……那就没有了。

当然，境外公益组织一般喜欢小女孩就是了——很正常嘛，小女孩多可爱啊，当然要收小女孩。

境外的公益组织，或者长期活动于境外的公益组织是很难被追查的，事实上也“不需要”被追查。

这些境外组织也未必要是小女孩真正后来去的国家或地区的组织。人权组织要给某个国家施加压力，只看境外这类组织的名义上的归属国家是哪个就可以了。

所以，美国佬一直在人权问题上升温中国人口贩卖问题有什么问题吗？没有问题，因为他们已经知道涉及中国组织的人口问题会升高。

当然了，中国海外和内部一部分人对于自己的非营利组织的呼声，尤其是涉及境外活动的组织的呼声越来越高涨，海外当然更高涨……这就不难理解了。

你看啊，这种新兴的海外慈善组织呼声高低，最大影响的变量就是灾害发生区域的人的颜值啊。

中非灾害年年有，只有大慈善组织才会管一管，这生意必须大一点才好做。

颜值高的中东和人口基因混杂一些的北非，那各种新兴和中小型组织就一直在舔。

中东这种美女多出的地方事儿大了，这些人就全家变成大良民，哭天抢地，



死活要掺和一脚。

中国也有不少菩萨心肠的海外大良民啊。

这些流氓难民从打劫杀人到小偷小摸，再到掳孩甩锅，这本身就让他们的社会结构和生存方式更加的破坏周围正常的现代环境。

这些人的第二个目标通常是法国——看起来好像是不一样的难民，但是其中“又是难民”的比例就很高了。

所以法国的难民就强悍和有组织的多。

在德国，一大波难民在小地方很难吃一波饭然后赖着不走，但是在大家已经有“成功经验”和有人带领的情况下，他们就真的能在一些小地方赖着不走了，而且当地管理部门还对付不过他们。

毕竟在德国，这些更容易手头有点东西的人，更容易是那些在大家被赶走以后自己还能赖着的人，他们能躲能打能哭。

这就导致了法国一些社会问题的加剧——最穷的人承担了很高的税，尽管名义上好像他们的税少。

本来这日子还能凑合过下去，毕竟法国当局也是一个统一的现代化组织，他们是压榨了低收入者，但是他们还是能控制自己不要搞过头的。

可是难民的加入让问题起了变化——援助难民的整条利益链条都能赚，赚的还快还灵活，所以法国领导人要想更可靠的取胜就必须放任慈善组织，可是法

国本身也知道自己的其他社会问题严重，因此也拖延了难民真正有效“坑爹”的时间。

但是无论如何，这就意味着要想当上领导人，就必须冒全法国出大问题的风险——但他们的工作就是取得主导地位。

接下来的事情大家都知道了：黄背心参与者很多都是法国真正的穷人，他们本来日子还可以过，但是难民赖着了以后造成的波动性生活变化让他们更难受。

人家很多争一点油价钱本来就是因为他们一个月再少这 7~10 欧元就没法过日子了——人能饿两天，但再少 10 欧元就要饿 5 天，这个是真的扛不住。

毕竟很多欧洲国家不像中国在吃饭上有很多选择，就近产区和全国范围的市场的价格波动不一致，这样钱就算真的再少一点也不容易饿肚子（只要总产量够）。

欧洲的食品生产是工业化的，农场也基本是签约的，而小农场也一般不生产主粮。就算是盛产一些小规模的蔬菜什么的，他们去供应更高价的小规模蔬菜中间商也更赚一些。

所以即便是欧洲农村，一般本地居民最便宜廉价的食物还是工业化生产下的产品，

当这些本地居民已经无力承担这些产品的价格，同时又明白产出总量绝对能喂饱他们时，他们就会开始发起大规模反抗。

本来这个平衡还是可以凑合维系的，可是当难民开始涌入甚至赖在本地的时候，本地稍有钱的人首当其冲的受到影响……而供给这些难民东西的组织和人，购买的东西并不是从当地买来的，过程中得到的好处却不是当地的。

本地出了钱，但就算买东西都没买本地的，甚至地方官都没得到什么好处。

这种波动太大也太频繁了，就算上层也很难控制，更何况控制还被阻挠了——阻挠既来自外部也来自内部，内部主要为了获取资金对内竞争（如果缺少了这块资金，不仅意味着当前的上层会受损，也会让这个派系的中下层失去上升空间）。

所以搞抗议的法国老百姓心里的想法也挺简单，就是“朱门酒肉臭，路有冻死骨”，而且这个朱门还不是自己家当地的官僚。

如果是他们当地的官僚，他们还何苦从四面八方赶到巴黎呢？

但是，就算赖着也不是个事儿，因为赖着还是会越来越赖不下去，好处越来越少，这里又都是穷地方，犯罪都没什么油水，难民还越来越多，这是抢生意啊！

所以他们在法国又取得了一个共识：光是吃掉小地方是不行的，大家必须以更大规模的方式出现，这样才有活路。

虽然他们有可能从一开始就这么想的，但是毕竟那个时候大家缺乏足够的共识和合作的动力，可是现在有了。

下一站是哪儿？当然是英国了。

然后就没有然后了，虽然在英国也不好混，但是能在真正的城区站稳脚跟，可以把原来的当地灰色社会的力量给挤出去。

虽然不是很好看，但这样一来的话就能在主要人口聚集区长期存活下来。

这和小地方蹭一波饭是不一样的，毕竟小地方要攒一段时间才能送客，是临时行为，可是在主要人口聚集区形成组织以后就能持续生活。

这也就导致英国的难民群体犯事儿特别多而且规模一般相当大，而且因为形成组织后可以干涉当地的一部分事务（至少造成影响），这就让清理他们变得几乎不可能。

当然，硬要清理的话肯定能清理，但问题是慈善组织会阻挠这一过程：方式当然不光光是搞什么宣传，毕竟宣传也是可以堵口的，他们的方式还是在灵活资金上面。

大家可以明白，要想降低这些难民组织的破坏力，在无法使用全面手段时的“凑合”办法就是给点好处。

又有问题来了：原来他们也是假惺惺凑合的，所以中间环节分好处的是一个都不能落下的。

但是问题是假给好处的时候，真正一定要给出去的东西是很少的，所以只要给这些中间环节好处就行了。

可是现在真的要给东西了……此时就得花  $n$  倍的代价才能把事情给搞出来。

当然这么大一笔钱要想获得，那就必须要发动群众，所以慈善组织和官僚当然一鼓作气共同宣传，至少先把这笔钱弄到再说。

大家可能有疑问：这样一来每个中间环节和部门不就相对来说得到更多好处了么？那么这个时候去查他们也许油水就够了呢？那他们的内部斗争岂不是就会失去稳定？

是啊，没错啊，这的确就是造成目前大英帝国现状的一个原因……

但是呢我们都能知道，这种事情还是不会造成派系绝对揭老底式互掐，毕竟双方都从这里面可以捞到好处（包括右翼）。

大家看，英国右翼叫的也挺大，但是在自己这块地界要到的给难民好处的预算也是杠杠的——会哭的孩子有奶喝。

当然，只有强壮聪明的孩子会哭才有奶喝，没水平的孩子只会挨打，所以没本事的该白左的还得白左。

一般来说玩右的，就是自己这一块有实权，做事有水平，但是遇到了天花板已经没太大上升空间的人——多捞一点也好以后免得遭欺负。

能不能有人突破门槛去掀老底呢？

依我之见，目前来看没有，可预见的未来更不会有——右翼可能会叫的越来越凶，但好处却给的越来越多。

就算真的有人有办法严查，那么这些政客可以祭出最后一招：集体提供“证据”。

自首？当然不是。

这招呢，就好像美国怎么在战争行为上对付联合国是一样的。

比如说美军轰了平民，美国说这些平民身上有装甲（大概是指硬币），所以是装甲部队，咱是被坦克碾了。

虽然我们按照一般常理来看这就是瞎扯淡，但问题是人家既然这么说就得看人家给的材料。

美军呢，大概有一到两个团就离联合国总部不远（全军大约有 1 个以上专门从事此类对外法务的旅，属于作战单位，真正的拿法律做武器）……这两个团当然不是指武力威慑，但是比武力威慑更可怕。

这一两个团全都是法务工作者，一大堆律师。

他们就提供成山成海的材料给人家看……在这种事情上，你丫不看完就不能下判决（这个和一般的官司可不一样）。

所以美国佬是怎么避开战争中各种罪行的帽子的呢？就是一旦犯事，我给你的第一波材料就至少可以给你看个十年，万一十年不够还可以继续加，反正加这种材料的成本并不高，全都是“流水线”生产的。



联合国当然不能不配合，因为很多事情非常的复杂，所以你设立任何期限都会造成更大不良后果（反而强国更有优势），当然对美国采取特殊对待也是不可能的。

大家都看得出来，这种法子虽然管用，但是消耗的财力物力还是很巨大的。

在一个较短时间内连续提供大量相关信息和材料，以及通过复杂的渠道集中输入，这就不是一个小派系或者几个部门能够做得到的（工业化生产也不能是复制黏贴啊）。

可是，如果你去动主要力量的奶酪，那么这种事情就很可能发生。要是你动的是好几个主要力量的东西，那它就一定会发生。

对于这些主要力量来说，这不过是一桩挖的很浅的丑闻，最不济也就是弄掉个招牌人物就行了。

但是对于这个冒死砸了一堆资源下去的派系来说呢？

它现在失去了主要的资源，后续的路子也会因为被广泛针对而封死……

如果仅仅是这样的话也就罢了，大不了认怂回家——一天底下没有这么好的事情，这下所有力量都会要求你这个组织彻查，因为“只有你靠得住”……哦对了，经费的问题么……反正我们这边只能按照常规规定给，正好现在也削预算了，你加把劲吧，你不加把劲可就犯法了。

之后的事情就不用多说了，硬捅出来的组织会在这个问题上被活活的耗死

——真正的会逼到最后，逼到穷途末路。

一个组织总体来说肯定是比较功利的，所以只要这样耗着，那么迟早就会被耗成只有几个人。

就算这几个人最后不要命了，那也不过是以头抢地尔。

这样的事儿听起来很夸张……那他们发生过吗？

当然发生过是，在上个世纪战后红色力量持续渗入欧洲和美国之时，欧美就用慈善组织+官僚集群去对抗了红色组织。

人家对付红色组织的办法就不是单纯的强压和信息封锁，他们后来提供成山成海的信息并强迫红色组织“找出点道理”来……当然了，面对山一样的低价值信息，这些小组是拿不出什么像样的东西来的——拿出来了，事情也已经过去好久，没人再感兴趣了。

要是拿不出来……那就有成千上万个罪名可以扣给你了，每一条都是能给全体搞个十年八年的，加起来弄个几万年不是事儿——想从宽处理吗？那你知道怎么做的，但是头头必须好好的“教育”一下。

另一方面来说，更多的信息也意味着有“更多的立功机会”，但是这反而会造成对手内部的对抗和分裂。

那么，英国是如何解决这些“流氓难民 V3.0”的呢？

简单来说就是没解决，但这些流氓难民 V3.0 了以后已经相当牛逼了，最好

的一撮人成为了新兴的蛇头，差一点的人回去继续带“旅游团”（很多人在表面上是“最勇敢的”志愿者），更差的人直接成为本地犯罪组织。

这个犯罪组织效率很高，已经打不掉了，因为他们占领的就是原来英国本土的灰色和黑色产业（大部分是黑色）。

更关键的是：他们已经脱离了当局的各种干涉，有能力对抗干涉了……

这意味着什么呢？

这意味着……援助物资分发中最多的分配流程其实是被难民中的“土皇帝”自己掌握了。

虽然他们的做法又原始又粗暴又残忍，简直就是当代奴隶制。

但是，这总比英国当局和慈善组织要强多了，至少这些土皇帝和帮派领袖是真的优先考虑自己的组织得以存续的，是需要这些人持续活着的。

有些时候，一个组织可以现代，可以打着很好的旗号，也可以有很多“善良”的人的支持，但是它的目的并不是你得活下去的话，那么它就还不如一个奴隶主。

当然，我们都明白这里还有一个问题：难民数量还是会持续增长的，那可怎么办呢？

别忘了，实在不行的话，慈善组织可以瞬间把枪口对准本国的人……然后“灵活资金”的供给就有利于极右翼了。

这个时候解决难民“问题”是轻而易举的。

在这里啊，我就想到一个问题“大政府和小政府到底哪个好？”

从原则上来说，如果人类差不多成了和蚂蚁一样的真社会性生物肯定就不需要政府了，而政府的干预从原则上来说还是会降低交易效率的，所以是小政府好。

不过么，原则归原则，这是一个“永久”的目标，但这并不能用这一个原则来指导当下的实际事件。

慈善组织是什么？依我之见，慈善组织就是一种“政府”的变体。

一个当权的政体在初创乃至夺权的时刻，他们也把自己包装成一个慈善组织（当然了，不同时期的社会对于“谁算是人”的判断也不一致，但对于他们的主要争取对象来说就会包装成慈善组织）。

那么慈善组织为什么在欧美，尤其是欧洲这么发达和普遍，又或者说影响力比美国大得多呢？

原因可能有以下几个：

1：欧洲在 20 世纪衰落并失去大量殖民地的时候，殖民地利益团体有关的官僚没有被处理掉。这些人想要继续获得利益，或者至少减少自己的力量缩水，而他们一直掌握有相当程度的政府力量。

2：欧洲国家普遍“地盘”不算大，而人口的控制能力因为更早工业化而集中于城市，更高密度的人口使得慈善组织的有关力量传播的速度更快。

3：也因为更早的工业化，使得欧洲当局对于除了城市向周边扩散政令以外的方式并不是很熟练，他们历史上也很少有这样的经验，这就使得城市反向对当局的影响也很大。

这不仅导致了城乡利益的对立，尽管城乡对立很常见，但这种模式更关键的是农村信息流通可以用更小和更廉价的方式所切断或干预。

4：欧洲的政治派系内部统一度较低，这和原来的殖民地模式也有关联，所以他们对于派系内统一的既定规则制定的很少，文化也形成的不够多，这就使得派系内部的控制比较衰弱。

简单的来说，就是欧洲的各个政治派系里，他们的“骑墙党”的比例非常高，以至于争取他们甚至可以达到在内部竞争中的决定性优势。

当然，美国这个问题更加严重，但是他们之前的高速增长使这个问题相对没有很尖锐的冲突中展开（高速发展时，大部分“不可协调的矛盾”会减小或可以搁置）。

这几条综合一下，我就可以用人话说明了。

欧洲的慈善力量崛起是在 70 年代以后，之前他们的慈善更多的就和我们熟悉的“大财主舍粥”差不多。

这种慈善活动往往由特定的一个或者几个公司老板发起，在最难熬的时候接受政府的号召贡献出一些东西。一方面是为了提高形象，另一方面是稳定当地局势。

这个事情我们是很熟悉的，甚至形成了一个传统节日“腊八节”。

现在的腊八节免费喝腊八粥，是寺院或者一些广场有免费送，很多大爷大妈都回去蹭粥喝。

在以前呢，不光是寺院门口有腊八粥，大财主之类的也会舍粥。

这种舍粥当然也不止在公开场所，如果自家长工里有什么挨不过去的，那么财主也会私下里给粥，有时候还会发救济粮。

这个真的是救济粮，腊八节那一天发的救济粮是约定俗成不需要还的，更没有利息。

作用么，非常像是现在的国企发的年终福利品——当然我知道水库里大部分人对于这种福利品是看不上的，但是对于那些工作在基层的人来说，这些福利品他们平时是舍不得买的，这样拿回家就更好看一些，就好像腊八粥里的材料在古代穷人那里也是不舍得的一样（腊八粥里的豆子是一种补充珍贵蛋白质的方法，穷人平时只舍得用最廉价和快速的热量补充方式，所以常常只有纯粹的碳水化合物，这长期来看对于穷人熬过寒冷的冬季与保持工作体力是不利的）。

诚然，这种方式的效率是很低的，也是一种很原始的做法，这也不代表地主不应该被更先进的制度和生产力所取代，但是这本身的确是一种很大的进步。



可以这么说，很多小清新都在说中国多么的垃圾，什么舍粥，你看人家的教会和福利院，房子多么的好看——问题是这些机构门面那么好看本来就有问题，这意味着很多的钱并没有用到维持社会基本稳定上去，而是被这些机构疯狂的盘剥了一道。

小清新和白左不一样，白左很多时候是不得已而为之，小清新才是纯吃饱了撑的，纯傻逼。

仔细想来，腊八节其实设置的极其巧妙，这种巧妙体现在这三点之上。

1：时间正好是最难熬的时候，材料丰富的粥既能填饱肚子，又能增强抗寒时间（古代腊八粥其实不是发放一天，经常发放半个月）。

2：腊八节对于其他人群也有规定，比如说根据区域的不同，有腊八饭，腊八豆腐等等习俗。这些习俗在古代其实是有监督的，而且如果不做就没面子，外加和养生防病也挂上了关系，强化了这一行为。

这种做法非常巧妙，它其实隔离了应该去吃免费腊八粥的人和能够正常生活的人。

道理很简单：富人没必要去蹭粥，普通人得过节吃饭（不吃遭灾而且没面子），在街上游荡讨粥的肯定是穷人。

3：发放地点。寺庙成为了最重点发放的区域。

我们现在很多寺院离市区不远是因为城市扩张的缘故，但是想想以前？

以前发放腊八粥的地方主要是市中心，财主门口附近以及寺庙。其中市中心和财主门口发放的粥总量比较有限——很正常，一方面是中心游民较多，一般熟悉当地环境的本地失业者会率先抢到，而且做粥的一方临时可用的人力也不够多。

寺庙在此时的闲置人力足够多，而且有足够的场地——最关键的是，可以截断或者引流周边穷苦的人进入市中心，避免造成城市混乱。

更有趣的是，寺庙周围往往还会保留较多的自然资源——这就能让远道而来真正遭难的人能够快速建立庇护所，想办法熬过这个冬天避免出现大麻烦。

用现代的东西来打比方的话，寺庙和周围其实就是“廉租房”。

廉租房距离合适的工作地点比较远，没有绝对需要的人不会去，距离才是廉租房最好的限制是距离，而不是什么拆掉配套设施之类的办法。

我们可以综合的考虑一下腊八节，我们就更可以想见中国用传统节日和习俗来解决问题，而不是设立一大堆相关机构的先进性了。

我就说一个特别牛逼的地方。

1：腊八节最初兴起是在南北朝时期（这已经足够“卧槽”了）。

2：腊八节用不到 100 年的时间在中国大多数人口密集区完成扩散（这可是信息和人员往来极为不便的古代，而且还是在分裂时期）。

3：腊八节从一开始就明确了刚才第一条和第三条策略，第二条的诞生甚至在大规模扩散完毕前就已经形成而且快速的进行了全国性的“补丁升级”，并且补丁还快速适应了当地产业与人口习惯的特性，并没有一味的统一。

然后我再说几个更牛逼的。

1：现在舍粥虽然在一些地区只是个仪式，但是在一些欠发达城市或者乡镇里，舍粥本身依旧发挥着维稳的作用，给那些孤寡老人送腊八粥也有效的维持了这一部分的公序良俗，起到了非常好的引导作用。

2：在舍粥已经成为仪式的地方，商业广场与特定区域舍粥的行为，依然在很大程度上维系了他们和周边群体的关系，尤其是意见多的中老年群体。当然，这也扩增了很多中老年相关产品的销售（虽然有很多骗人的，但整体来看还是双赢）。它的内核与内在规律其实和南北朝时期没什么区别。

3：这玩意儿跨越了 1500 年岁月，在今日发挥的核心作用甚至工作方式还和以前一样，而且在目前所谓先进的“西方管理经验”下还就是没有更高效和灵活的解决方案。

这三点说明了什么？

一言以蔽之：这种方法的确更趋向于真理，更接近于最高效的均衡策略，能利用全社会综合的运算能力来解决生存问题。

在这些经验和处理方式上，中华文明和野蛮的天主教文明根本不可同日而语。

看看这些面对难民的国家的处置办法，上面我说的每一条办法是可以暂时解决问题，但是这种做法简直落后的不堪入目。

可以这么说，欧洲现在处理难民的方法，以及他们管理大规模人口聚集区的总体规律认识和控制策略上，说的难听点起码落后我们中国 300~500 年。

（当然生存问题永远是不能彻底解决的，但有效期有长短）

唯一能和中华文明比肩的只有伊斯兰文明，从很大程度上来说伊斯兰文明对于人类大规模集群的认识在一些方面上比中华文明还强一些。

至少就“腊八节”相似功能的节日来说，伊斯兰文明的“斋月”其实更加巧妙一些。

其实斋月这个东西，本身并不是伊斯兰文明自己有的，斋月其实是向佛教学来的，但是做了很多的改动。

我简单说一下伊斯兰文明里的斋月的特点。

- 1：斋月的时间更长，但是不吃不喝后可以饱餐，也是合家团圆的时间。
- 2：斋月还有“清明节”类似的作用，要跑的地方很多。
- 3：斋月时弱势群体为了避免出问题，尽管也禁足但避免了直接发生矛盾（类似于宵禁）。

然后我就要说牛逼之处了——牛逼，从来都是因为它能适应自己的环境。

斋月的时间和侧重点都非常的有趣——伊斯兰年和公历年不同，伊斯兰年比公历年少 10 天，这使得斋月其实会慢慢的轮回于不同的农业生产周期，但通常而言因为计算方式的修改，斋月一般都会集中在生产即将开始的旺季或生活困难季节。

伊斯兰文明在形成统一体的时候，以及他们普通时候所居住的区域有一些生产上的特点。

1：生产效率差异更大。

2：灾害波及生产力中心的规模更不容易确定，一旦发生灾害影响比中国平均来看危害更大。

3：要想应对这些灾害，最好的办法并不是在灾时赈灾，而是尽量在一定时期内大大集中生产效率，确保大多数人都能有足够的基础资源从事高效率的生产行为。

如果用中国的节日做类比的话，斋月更像是春节。由于加强生产和未雨绸缪的需要，伊斯兰文明有三个春节，只是开斋节一般是最隆重的一个（很正常，因为能丰盛的过了这个节日说明今年问题不会太大了）。

其实春节也是通过家庭权力的验证和再分配，以及邻里关系的再协调，外加开工前的营养连续补充保证生产关键时期能够按预期完成生产计划的重要节日。

在这个节日里，其实不光是斋戒，斋月对于穷人的支持力度相当的大，尤其是在和自己的社区团体有关的情况下。

因此这个节日过后，只要情况不太恶劣，那么大部分人都会获得基本的生产资料。

同时，也是因为伊斯兰世界大部分地区的灾害往往更难预测而且生产团体之间的距离一般更大，所以他们的基础生产控制单元并不是中国的家庭而是一定规模的社区。

至于斋戒的时间大家也可以了解一下，它其实是提高了更多的家庭和个人上的自由度，尽管看似规则很多，但其实其余时间留下的个人裁量也更多了。

他们斋月中的扫墓和祭祀行为，也加强了自己家庭与社群的关系，并且在迁移居住地或者大范围活动时增加了他们需要探访的面积，变相的加大了对贫困者的支援范围，而且这些路线往往意味着是经常需要走的，维持这些路线的安全和周边生产力自然就非常重要。

所以大家仔细的看看斋月的习俗，就不难发现的确很有意思也很有效。

这种支援习俗放在当今大家熟悉的现代社会下，就带来了一个大家熟悉的方面和另一个我自己发现的现象。

大家熟悉的：帝国坟场。

伊斯兰世界中的很多国家都是帝国坟场，只是有些坟场里埋的帝国多，有些



坟场里埋的少一点而已。

个中道理也很简单，绝对不是因为什么“他们很野蛮又封建”——能够抵抗总体暂时先进文明攻势的文明，绝不可能是因为野蛮战胜了文明，而是因为他们有很多比总体先进的文明至少在局部上有更文明和高效的部分。

其中有一个非常明显的特征，大家注意一下就能发现：在伊斯兰文明类似斋月功能的三个节日过后，他们对占领军的袭击都会变得频繁许多，而且占领军对当地的控制也会下降许多。

依我之见，个中道理是极为简单的：斋月一过，高效的社会生产力分配系统能够迅速的调动起大部分人的生产热情，而此时占领军的大量做法实际上是阻碍了他们生产力的实现。

占领军的补偿措施是没有多大效果的，原因也非常的简单：现在处于“坟场”里的帝国基本都是西方列强，他们的补偿机制往往是通过城市执政核心中心直接扩散的方法，中间还涉及大量的部门和慈善组织层层盘剥，投入巨大的资金后效率还是远远赶不上哪怕是伊斯兰传统节日。

此时占领军能有好日子过吗？

每年都来这么几次，哪个占领军受得了？都受不了。

正因如此，伊斯兰国家常常是“打不死的小强”——金灿荣就说过：“你和上帝开玩笑，上帝就让你去打几个傻子，而且那些傻子身体还特别好，打不死的。”

我知道，这里不少小清新又要说：但是人家 xxxx 那么落后，没有 xxxxx，要是这么牛逼现在怎么这么 xxx。

我想很多人也会闪过这样的想法，对此我只能说。

“有些时候，个人会在乎拥有什么而非关注存在，但是历史和组织这个东西，是存在高于拥有的。”

如果这句话太麻烦的话，我就举个例子。

“哎呀，这个人贪了好几亿被抓了枪毙也不亏了，毕竟都花掉了，吃香的喝辣的几年不错了，大部分人还过不上这样的日子呢。”

欧神曾经批判过这种说法，斥其为没有出息，屌丝一个。

我非常赞同欧神的说法。这种说法其实是被简单而愚蠢化的个人主义结合肤浅消费主义洗脑下的成果，为的就是让一个没什么管理能力的管理者能够方便的控制一群傻瓜——自知活不了多久，所以干脆抛弃了生产力和很长远的打算。

如果只是针对这个具体行为，还有个大家可能更熟悉的方式来表达，我就用游戏举例好了。

“你这么牛逼怎么被打死了？13 杀不是还是死了么？你他妈胜率 78% 又怎么样？我胜率 36% 但我不怂啊！”

这话我相信玩游戏的朋友应该都听过，我以前在玩《坦克世界》的时候也经常有这样的队友。

哦对了，那个游戏一局是 15vs15，我一人杀了 13 个，队友全体 0 杀，敌人自己撞队友死一个。我的炮弹最后都打完了，只好给在后面一动没动的队友去开视野，在看到敌人的一瞬间，队友开炮把我打死了，然后还骂了起来，而且还有三四个在骂……最后么……敌人一辆 5 级丝血的轻坦把最后那个骂人的我方满血的 6 级的 kv3 给灭了……敌人先是去占基地，占到 60% 的时候把最后那个队友给打死了……队友离基地也就几步路，在原地被抽死。

（看到 kv3 是 6 级就知道这是上古版本了，当时 kv2 马桶头还是 5 级，美系还没有歼击车线）

这些人啊，在生活中一般都喜欢把责任推卸在别人头上——不是战术性保护自己推卸责任，而是真的认为自己没责任。

这些人也不会动脑筋，因为所有责任在别人身上并且只在乎当前这 1 秒钟事情的人是总结不出规律和经验的——就算玩了 500 盘，他们的水平也会和刚开始玩一样毫无进步。

当然了，这些人一般也是会在“合适的时候”变成 100% 的小清新，至于他们的工作水平么……就看他们家里是不是有钱了，能考个好学校的话工作好一点，不好的话么就搬砖吧。

至于白左习气，他们在面对“道理”问题的时候当然也是很棒棒的这么做

了。

依我之见，欧神原来抱怨过“现在写怼白左的文章都要删吗？”

我觉得吧，这还是得怪欧神自己，谁叫他说话太直接，太不文明，这样的话很不符合素质社会嘛，应该删。

要我说，还是应该用友善，文明，道德的和他们说话才对。

我给几个高素质例句供大家参考。

“你妈死了。”

“我屌你大爷。”

“我日尼玛嗨。”

大家都看到了没，我问大家什么才叫他妈的素质？素质就是素质？什么他妈的才叫素质？这他妈的才叫素质，让我们敬他奶奶的素质一杯！

不皮了，我再说一个大家可能没想到的伊斯兰文明在现在的牛逼之处。

不说别的，就说斋月在非洲一些国家的变体。

我就发觉啊：非洲伊斯兰渗透的地区，他农村人口在没有现代化设备支援下的人口也明显增加，最明显的特点就是小孩子生下来能同时养活更多个了。

中国过去改善的最多的是城市和周边，伊斯兰文明过去改善很多偏远农村

的基础管理问题（普及速度很快）。

如果这个不太容易理解的话，我只要说一个迹象就可以了。

非洲很多偏远地区的伊斯兰普及区是可以喝酒的，而且不仅仅是可以喝酒，而且开斋的时候还规定要喝酒庆祝。

我以前就纳闷了：为啥规定要喝酒呢？

后来我明白了：和腊八节与其他地方开斋要吃好一点的东西的目的一样。但是非洲偏远地区一般自然资源不丰富或者无法储存，用酒的话既可以提前准备又能延长保存周期。在其他食物的高低贵贱不容易区分，肉食又波动性太强无法如期准备的情况下，酒就是最好的替代品。

先完成社会功能，以后要不要禁酒是以后的事儿。

喝酒和腊八节普通人家要吃腊八饭，开斋节要吃好吃的是一样的，本质上就是区分日子过得不错与日子很难过的人的区别，日子过得去的人要支援日子很难过的——仪式行为是固定的，但是究竟要帮多少是人定的，这和铁板上钉钉的统一社会福利是完全不一样的。要想获得更多援助，就要讲信用，也要证明自己不是懒惰导致贫穷的。

这样的秩序大大提高了非洲一些村庄的稳定性，甚至也提高了生产力，村庄的规模自然也开始增长。

为什么伊斯兰在非洲扩散速度挺快的啊？其实是因为看到了实效。

人家传教不是拿着刀枪过来先把你打残，也不是跟你说什么神仙的惩罚，人家就是先给你几个管理建议，你用了有效果就自然会信——刚开始不信他们的神都可以，管理方法照样给，到后来你自然就信了（事实上在这些地区，伊斯兰教法常常用于很实际的管理用途，反而不怎么说神——这个办法真的不知道高到哪里去了，现在都有黑蜀黍在天主教教堂里面念安拉了，当然天主教牧师也没什么意见，啤酒销路打开了嘛）。

这么说吧，无论是中华文明及生产体系在非洲的扩散还是伊斯兰管理方式在非洲农村扩散，无论哪种都比白人干的事儿文明的不知道哪儿去了。

如果要形容中华文明和伊斯兰文明的话，用现在的企业竞争与优势举例，那么这两家最大的优势其实是“市场部”。

长期的大人口高复杂的市场实践，让这两撮人对于消费者行为了解的非常深刻，而这种事情不靠大规模实践是得不出的一一这和技术发展是两回事，人类的逻辑还不能很好的理解人类本身，但是技术在打通一些关键节点以后可以顺着逻辑链条肥一波。

中国这 200 年比较弱的原因其实很简单：技术风险，科技树点歪而且内稳态被打破了，一个新生的其他文化的统治集团还经历了漫长的适应过程，浪费了很多时间。

网上一大堆人说满清误国。从客观上来讲其实是有道理的，但是从清朝的表现来看，其实就他们的底子来看发展的话，他们干的确实是不错的，甚至可以说干的很好，只是这时间不凑巧。



技术与结构发展的固有风险是很难避免的，它甚至都超越了“战略”的范围，这已经不再是人类或者一个特定结构发展能够解释得了的，至少按照我们现在的水平是远远不足以确定哪怕是一个大方向的——同等的技术革新我们才经历了一次，如果要总结出大致靠谱的规律，那就必须经历过多次类似的世代，尽管这样我们依然几乎不可能预测和解释下一个世代。

一个局部的还不可预测事件发生的原因必然有，想它也有必要，但是到了认定这个东西并以此做出推论到制定可预见未来内的实际战略的程度，那叫不知死活。

简单的来说：你觉得一家独角兽企业更容易活下来，还是一家产品出现了几次重大失误但其他方面尤其是内部管理与市场分析远远凌驾于独角兽的集团企业能活下来？

让我们从上面的东西，想一想“大政府和小政府”。

你会发现这玩意儿好像没这么好界定了，这看起来应该属于大政府，但是这操作成本和效益对比一下又是小政府才能做到的……

可是这又不是一个“大家自由选择”就能解释的事情，因为有些自由选择变成了“腊八节”，有些自由选择变成了“杀人不眨眼之善心慈善组织”。

要想直接从自由和不自由角度，怎么才是好自由的角度来解释这个问题难于登天，古往今来多少人试图去解释这个问题，但依然很难下一个有效的通用规律（大目标有，但很难直接指导实践）。

我的水平当然连这些贤人的一个毛都比不上，所以我还是从具体实际角度出发，只从慈善组织角度入手。

我想到了以下几个。

1：在人民的最基础生存物资产生有预期的受损的情况，以至于无法维持生存时，政府可以扩大权力——这种情况可能有很多原因造成，既可能是外界暴力压力，也可能是人口超过土地承载能力，平时可能是灾荒或者动荡。

这种扩大未必要是全局性扩大，但最低限度要求是维持心态稳定，至少产生一种“正在介入”的感觉。

方式有很多，要根据具体情况决定。

2：在外界突然涌入大量难以区分的人口时，必须加强管理——加强管理最主要能起效的原因是：强化管理时获得的利益可以内部流动，尽可能减少内耗。

3：当有人开始蓄意和强行的，有意导致暴力的方式迫使人民的基础生存物资发生流动的行为时，政府要扩大权力加以制止。

如果不加以制止，那么就会出现欧洲大城市难民被各种方式挤压的到处走，和第一条结合以后就产生了内部和外部双重的威力增强型流民。

简而言之，在慈善组织这件事上，其实慈善组织就相当于一个“国中之国”，是利用对内冷暴力对外热暴力的方式去获取暴力与意识形态利益的组织。

这一组织必然会因近似的组成结构，非传统的盈利模式而为国家本身政府部门提供一条既容易隐藏又难以在成型后彻底打击的系统，它必然会快速的利用现有的“上层之国”必然存在的不同程度的内部斗争来为自己获利。

慈善组织和派系是不同的，派系是从现有体系赚好处，本质上是维护现有体系和保持稳定的，除非内耗本身就失控了；而慈善组织有一大块利益并不是从现有体系中获得的，它刚开始反而可以向当局一定程度上的“输血”，当然这其实是代价极其高昂的有偿服务，只是付费的人未必在上层组织人员的任期内。

这就解释了为什么欧洲慈善组织是在殖民地破碎之时快速萌芽的，这就是因为他们可以用一种类似于“志愿军”的方式继续为旧时代遗留获利，让旧时代留存者能够度过困难期。

当这些旧时代的，不符合现时要求的人能够苟延残喘下来以后，慈善组织就会和这些“老古董”保持共存关系。

大量的灵活资金就能给这些老古董们在内部竞争中产生不对等的优势。

这就让不是老古董的年轻一代也必须使用这样的竞争方式。

在这种对抗多次循环以后，慈善组织就必然有了真正的实权，尽管名义上面他们可能有的不多。

可是，慈善组织真正要扩大自己的势力，最方便的办法还是吸血依旧在正常运行的其他上层部门的利益，这时他们当然就会扩大和制造矛盾。

很显然，这会导致两个结果。

1：上层组织内耗过大，甚至以内耗为主，而具体解决问题时主要考虑的也是资方的利益——这里的资方不再是传统的资方，传统的资方好歹代表了现实的生产力与相关人口，但是慈善组织并不产生更大的效益，这完全就是内卷化的斗争。

这比一般意义上的内卷化危险得多，毕竟一般的内卷化还是在组织内部的，归根结底只是切分现实生产力和人口的不同策略而已。

2：这会导致组织控制资源扩散，在政府与慈善组织的运作模式下，这必然意味着暴力扩散，更多的部分会失能。

比如说慈善组织可以依靠很多种办法强行的让难民有关国籍的正常雇员失业。看上去最光鲜的方式就是突然冲进去维持“劳工权益”，别人不维持，专门提高他。

更有组织也更快的方式，就是直接采取“安全措施”，比如说让人盯着难民有关国籍的雇员，也强行让他们不能参与大量的工作，导致这些人对于企业或有关单位的效益大大下降，增设的大量文件和其他员工训练更是大出血，这就使得很多企业或机构直接付离职薪水让他们当月走人。

看上去后一种做法涉嫌“种族歧视”和大背景说辞不符合，但实际上这样的做法是完全合法的，而且由于这种做法都是快速的“空降”中层管理人员短期内以各个击破的方式去实现，所以根本就不是一家公司上层的直接政策，难

以获得关注，更难找到证据，实体证据也会被快速抹杀，更重要的是在主要说辞都被把持的情况下，就算实体证据也没有太好的传播途径。

那些难民抱怨自己没有“被公平对待”是真的吗？我告诉大家是真的，千真万确，而且绝对不是难民这么抱怨，最多抱怨的其实是那些被强行解雇的正常移民（特别优秀的裁不掉，普通的发配去清洁，效益最多但能替代的中上能力的工作人员被屠惨了）。

但是如果你只是看他们的官方报导，其实他们做的经常就是“反向黑”，真实情况完全“不值得报导”——而且没有任何相应的政府机关会给他们予以帮助，只是说话很好听而已，因为这一块内部竞争用的钱极大比例来源于各种慈善组织，所以从源头上就掐死了本应正常上行的信息（或者上行信息被拆分成1万份内容，根本没办法看）。

这种情况还发生在另一个我们更熟悉的事情上：美国对亚裔和华人的攻击上，实际上美国是相当程度上封锁亚裔和华人的就业类型的，慈善组织越强的区域越明显，尤其是在闽煮基金会活动频繁的地方上——华裔议员坑华人也是这么回事，因为华裔本来就弱势和根基浅，要想能够在政坛得钱的话，这些基金和慈善组织的钱就不可能少拿，然后他们当然也只能为这些组织服务。

原来还有一些立足于华人社区的议员能够不走这条路线，还能出现广受真心爱戴的华裔议员，但是随着竞选区域被有意扩大，这就真的杜绝了华裔议员为华人说话的可能性，因为光靠一个区域的华人根本不可能产生绝对优势，最终结局就是只能选一个相对不烂的，不可能选好的。

“国中之国”越多，老百姓就越只能“选相对不烂”。

但是，即便美国对华人与华裔，甚至整个亚裔都有这么强的实际限制和歧视的情况下，你让一般的美国老百姓或者其他国家的人来看的话，他们也就只能从通常的媒体上获得最简明的信息，这就不会有任何人觉得华人与华裔被不公正对待，但其实华裔和华人却又都知道。

不仅如此，组织还能够把实际歧视变成楷模，变成不歧视的标杆。

就拿上次的黑人歌手歌词里面号召大家去抢劫华人的油管视频来说好了，这是一次很典型的程式化操作。

先让人唱，唱了之后点击几十万几百万，然后删了。不仅删了，还口诛笔伐一通，但是又不是简明扼要的口诛笔伐，加上了一大堆原有的政治正确内容。

大家都听烦了这些内容，下意识的就直接等同于“对，我们就是这样平等的，你别继续说了”。

也就是说，受到行为影响的人有几十万几百万，但是实际上真能有反对的只是寥寥无几，在相关视频下发几个评论就不得了了，而且这些视频和相关新闻的点击量还不到原有视频的十分之一。

在这样的来回操作下，实际限制被执行了，但是如果你要说他们歧视，他们就跟你急——因为如果不反对这个观点的话，就又要有人要对他们的耳朵逼逼了。



大家都清楚，这样的做法其实从商业角度上来说利益是不够的……之所以能这么做，是因为有别的方法来钱——当然，是从老百姓口袋里掏来的，算是老百姓“买耳塞”的钱。

这其实就是一场“人民战争”。

别人发一个几百万点击的有关直接攻击的视频，你想说他们歧视，他们分分钟就找出 100 个点击量为 3 的“义正词严”的反对出来，以此证明自己是 10 比 1 的优势击败了种族歧视者。

那些看上去是白左的人高呼“难民什么都不够，什么都没得到”其实是真的。

但是慈善组织的策略并不是否认，他们的利益使其使用了另一种火上浇油的办法。

他们让 1000 个人用政治正确来发言，一起去跟着喊“难民什么都不够，什么都没有得到”，末了还加上一句“是政府给钱不够！”

之后呢？他们就会“偶然”展示一下最新的工作成果，里面是牛逼哄哄的最新居所，是菜品丰富的餐盘。

一个谎话说 1000 遍会变成真话，但是 1000 个人同时说一句话，之后偶然被“实锤”，那这 1000 个人的一句话对于外界就会变成“被忽悠的大多数”。

这会在外部造成“不是他们给的不够，是有些人贪得无厌”——尽管这些

人的确贪得无厌，但他们本身远远不到你想的那个程度，尤其是第一批“初始流氓 v1.0”。

但是在内部呢？他们内部的人会觉得自己一直在做事情，你看那些照片，改善多么的厉害，简直比我们自己的普通老百姓过的还要好——哇，我们真是竭尽所能，最为平等友善的国家呢！

这种事情也发生在欧洲高铁项目上，要是看他们的照片，你还以为这个铁路已经盖了几万里路，但实际上还没出村口呢。

只是高铁这个东西是实物而且还是个大东西，容易被看到，所以才有人发觉问题还难以掩盖。

可是难民就不像高铁那样可以被轻轻松松的看到了。

这些慈善组织就是这么坑外面人再坑里面的人，而且盘剥了无数道以后，将一部分钱用于上层组织的内斗中去，就保证了自己稳坐土皇帝，开好国中国的如意算盘。

还有一点：因为这些组织对于效率并不是很看重，所以他们才可以找那么多志愿者来干活。

他们的目的并不是让志愿者真的干到了什么事儿，而是让志愿者忙的和狗一样，这样无论是志愿者群体还是外界观察群体都会觉得自己辛辛苦苦贡献极大，但其实这只是因为不考虑效率的情况下，整个行为链条被拖的很长也很复杂，哪怕一个多年的志愿者也无法单独的通过一个局部来发现问题。

偶然有发现的也没用，根本说不出去。

别说慈善势力很强大的欧美国家了，你看看中国那些还小的很的慈善组织，里面的志愿者发现猫腻以后哪怕说几句都会遭到围攻。

这些揭露的人如果说慈善组织暗地里在干啥，那么绝对会被口诛笔伐到死，然后吃上一大票巨大的官司。

能够被人们关注的，也就志愿者被什么人潜规则啊，被骗到比想象中环境还要差的地方去啊——最后这些问题都会绕回志愿者本身人品有问题，人家道德高洁是志愿者太笨，做这种好事就应该自担风险，没种的人装什么好人，你不忠诚……

这就是我所说的：慈善组织就是国中国，不仅掌握了另一条暴力盈利的渠道，还掌握了独立的意识形态武器。

慈善组织根本就不解决危机，他们从来都是扩大危机并在上层这儿用“处理危机”作为诱惑并暗地给好处，到后来甚至会掌握危机的扩大化来威胁上层机关满足自己的要求。

对于慈善组织，我并不是说他们初创之时就是抱着这个坏水——但是这个结构和运作方式必然让其变成坏水，他们可能在一定时期内从事了某种政府可以或者应该履行的职能，但是它本身却是增加了资源的消耗并分散化了暴力的行为，一旦规模稍微膨胀便会成为一种“对外散布恐怖，对内制造矛盾”的邪恶甚至“准叛乱”组织。

我们很快，或者说已经在面临这个问题，尽管现在成都还不严重而且有一些阻滞措施，但这种阻滞措施是流程性的，而慈善组织的内核是最不讲规则的，所以流程性的东西只能阻碍他们一小会儿。

依我之见，我们必须做以下几种事情。

1：当独立的慈善组织可以在一块区域运行某一计划时，应快速的用政府力量或政府背景组织加以替换。

虽然短期内小慈善组织在物资运作效率方面会高于政府部门，但账不能这么算。

既然他们可以独立的运行起来，那也可以说明在资金量不是很庞大的情况下，大概率这种“维持稳定与部分人的稀缺感”之间的冲突还是可以调和的，成本也不是很高。

所以，就算是为了堵住这个漏洞，避免慈善组织做大并借此威胁当地机关时，就应该加以介入，这就能维持事态。

中国还有个优势，就是大部分民众在大型行动有关的事件上是相信政府的，至少他们相信政府的力量比自己要大——此时，慈善组织就不能再低成本的利用一大群傻乎乎的志愿者了。

但是，一些慈善组织依然会找软柿子捏，比如说一些民建支教组织就利用了贫困山区本身资金不足以解决同等程度的教学问题（志愿者毕竟不用多少

钱)，所以他们利用这个方法掌握一定学生和话语权以后威胁当地贫困山区政府，让很多老百姓不得不抽出很多工作时间来帮忙盖根本用不了几次的校舍（支教组织可以用它拍照片，而且说属于自己的成绩，支教完以后就荒废了）。

哪个地方政府被威胁的厉害，哪个地方支教派的人后来就可以少一些（维持临界）或者需要盖的东西少一些，但同时掌握更多网络话语权以后就能保证更大的威胁底牌。

直接解决他们是很敏感的，这个群众很难觉得取缔他们是一件好事，而支教组织的成本极低，这使得官方也不可能统一的介入绝大部分支教领域。

这一点，也许用一个群众不觉得有问题，官方不用全面介入支教行为本身的做法。

最好设立一个支教志愿者人身伤害公示平台，扩大民间支教团体的志愿者风险感，并且将支教组织掩盖志愿者人身伤害的行为列为违法行为并接受当地地方政府的相关举报。

民间支教团体的志愿者受到人身伤害的比例其实是非常的高的，但绝大多数都被支教组织用各种花言巧语给骗下去了。能说出来的人，也最多只是获得了很小范围而且缺乏信任度的网络点击，还有一大群有关团体的人身攻击和“扒皮信息”。

所以必须要有一个机制来直接公示支教受害者，无论这个志愿者是否觉得自己是“献身实业”或值得，受害就必须上报。

如果没有上报公示，那么当地地方政府人员应该受到处罚（提高他们的上报意愿和前期拒绝意愿），支教组织者必须获取受害者信息并记录，如果受害者明显更早上报，则需处理其组织者。

如果受害者表示自己上报过程受到组织方阻挠，直接相关人员以包庇罪论处——如受害人给出其他相关人员对其传播阻挠思想者，以教唆罪论处。

由于现在的志愿者组织常常以网络工具联络，证据保存变得较为容易，即便对方采取了规避行为也会付出高昂的成本。

让受害人闭嘴，连说都不能说，这个很显然是当前社会环境很难容忍的，你帮人干了好事，遇到困难了组织上还不帮你还堵嘴，这说不过去——好歹私了也要给点啥吧？

这些组织本来核心初创优势之一就是低用人成本+低安保成本+低堵嘴成本，通过提高堵嘴成本就变相的提高了安保成本，直接提高了潜在用人成本。

这不能帮助所有地方政府，但可以减少受影响地区的数量，而且地方政府也有了一些现成的还击工具。

我知道是有类似的相关平台，但是力度非常的不够，大量的受害人不仅被堵嘴，说出来还要遭到大量的攻击，这种情况必须得到控制。

当然了，对于那些相对富裕的地区，如果仅仅是一件很小但民众认为迫切的事情让非官方慈善组织干了很久，那这一地区的有关部门应该受到处罚，甚至判渎职。



让他们自己对这一块保持敏感，尽快堵口。

这可能会造成一些区域为了防止自己出现问题而加大不必要的投入，所以应该有一个门限，达到一定标准才算有问题——尤其是慈善组织已经成规模和有关部门接洽的情况下。

虽然这也会让慈善组织有空子可钻，也是提供了现成的攻击手段，但是如果全域这么做的话，那么本土的慈善组织在每个领域都不可能做得太大，而跨多个领域就无法和外国有关组织竞争及合作，这就阻断了他们很大一部分的从外部获利的渠道。

两个方法一结合，那么以某些企业合谋为首的慈善行为，也会被相对有效的遏制在不能威胁大部分地方政府的程度。

## 2：境外慈善及高度慈善有关组织的控制。

这一点已经有控制，但考虑到境外组织正在快速的演变其手法，隐蔽的更加厉害，相应的处罚可能不够。

个人认为，应该从当前的犯罪发现后的处理更多的转移到准入处理。

除了绝对审查通过并局限在极小领域的，通常是为全局政治考虑的慈善及高度相关组织以外，其他所有地方尤其是省级以下机关不得和境外慈善有关组织接触。

接触本身就是犯罪（除了研究机构或指定机构），情节严重者以叛国罪处决。

内部民间接触者并合作及与政府有关人员接洽者，国内民间接触和提供便利的人员以间谍罪论处。

当然，由于包装的往往很好，直接以间谍罪论处这样一个国内的人可能非常难听，所以应该用更阴也更有效的方式加以执行……什么办法呢？俺没想到。

不如，宣传让他们去“最艰苦”的地方好啦，越艰苦越好，去塔克拉玛干大沙漠植树造林去吧。

啥？想要自己选？没门，你看那多苦多惨，你们这些大好人得先去这些地方啊，不能那么没有诚意哦。

最后：喂！电锯你这厮怎么好像说的没有一个东西是好东西的？

我：“好”是一种评价的拥有，它在现实世界中是瞬息万变的，而存在并不在乎一个具体的“好”，也并不是只有“好”的东西能存在或值得存在。

小孩子才做选择，我全都要。

题外话：之前不都在比谁对难民更好么？其实就是在抢更有钱的难民，因为越早跑的人平均更有钱。

现在才跑出来的人真的是磨磨蹭蹭的跑出来的，所以都挑着收容了，剩下最苦的那批人自己去土耳其那边闯关去吧。

# 未来 20 年，日子怎么过才能舒服一点？

原创： 肛门里拉出个电锯

这是一篇主题很不明确的“意识流”文章，所以就不用想出个什么所以然来，一部分东西可能有点用就好了。

这篇文章是从极小到极大，再从极大指导极小的过程，微观尽头。

大家觉得过日子容易不容易？

应该大多数人都觉得不容易——尽管互相之间看的时候，其他人可能会觉得容易，但是自己眼光来看一般还是不容易的。

这里我不是在说什么每个人都有自己的标准，就算过的公众意义上相当容易的人，他自己按照自己定位的标准下还是不容易，不是这样的。

在更多的情况下，别人看另一个人容易，尤其是看比自己厉害的人容易往往是因为幻想和错误的信息而造成的结果——当然，这种错误信息大部分都是被蓄意制造的。

我就不提这些了，也不想去说什么“改变心态”或者“励志”之类的东西，那两个玩意儿没味。

我就从不同的角度出发，分析一下哪些人觉得日子过得不舒服或者“不值得”，哪些人在同样的情况又容易和舒服一些。

生活总是有目的的，实现目的有时是痛苦的，但实现同样的目的而且客观

过程差不多，同时参与者的技能等方面差不多的情况下，不同的参与者痛苦的程度却会大不一样。

这种不一样非常的明显，即便我们在排除这个人原来是不是有吃苦经验的情况下，他们之间感受到的痛苦还是有很大的差别。

这里当然有很多解释，比如说性格啊，培养啊之类的，但是既然有很明显的差异，那么这些因素综合下来应该会有一个相对统一的少数几个要素，前面说的这些复杂的原因是这些统一的几个要素的前置条件。

我们都是在大自然里生存了一些年的灵长类人属动物。既然已经在恶劣的自然环境下求生了那么多年，我们的一些生存水平或者技术也不是处于 0 的状态。如果再从那些基础指标上分析未免也太浪费时间和资源——不如从“过日子容易舒服”这一个很重要的目标点上逆推一下，先想一想那些相对统一的少数几个要素，兴许直接就能做到了也不一定。

关于这几个要素的链条呢，也是我个人的一些生活中的观察。

做人过日子，肯定是有目的的，实现目的是痛苦的。

如果我们只是观察常规生活的话，那其中的纷纷扰扰很容易让我们分心，这是不好的。

因此我就从生活中那些总体偏向轻松和舒适的事情上来加以分析，特征会更加明显。

我想最为合适且人类都做过的与生活规律有相似的事情，应该就是玩游戏。

这里的游戏当然不仅仅指电脑游戏，而是指所有类型的游戏——游戏可以很花里胡哨天马行空，但是游戏的形式和规则必然是生活中某些规律的延伸。

不过为了大家的熟悉和方便起见，我这里还是用电脑游戏来做主要例子。

这里就谈两个游戏的对比。

### 1:《绝地求生》

由于水库不少朋友可能并不和我这种玩物丧志的人一样搞电脑游戏，所以我先简单的说明一下这个游戏大概的样子。

有 100 个玩家，他们从飞机上选择跳伞跳伞时机空降在一个范围有限但并不是很小的岛上。他们空手降落，需要自己寻找散落在地图上的武器装备，有些建筑去密集的地方武器很多，有些地方则很少，大部分地方是荒地，只有建筑物里容易有好的装备。

这 100 个玩家从跳下飞机的那一刻起都是互相敌对的（最高 4 人组队，最后活下来的一队取胜），地图会随着时间的流逝产生一块越来越小的安全区，安全区外是有毒的，而且越是到后来毒性就越大。

到最后只会剩下一个很小很小的毒圈，幸存下来的玩家必然碰面，只有生存到最后一个的玩家才能成为整个游戏的胜利者。

游戏的小技巧和操作基本功要求较高，比如说走位和身法，选择掩体，射

击时应对后坐力等。

即便在没有提前发现敌人的情况下，只要技术比较好就有很大概率反杀敌人，除非敌人拿着一些一发就能击倒你的武器。

交战一般都在中近距离，而且地图中除了少数一些地方，否则掩蔽物相距都不会非常远。

最终胜利后有一句标语：大吉大利，晚上吃鸡。

这句话源于粤语地区赌博活动赢钱以后的俗语，所以绝地求生也就被叫做“吃鸡”。

## 2:《武装突袭》

军事模拟类游戏，是军方训练软件的民用化版本，降低了难度。

多种游戏模式，常常是双方对抗或者合作在导演部的指挥下完成剧本任务。

有多种现实武器，不同的坦克，反坦克导弹，空军等，武器相对真实瞄准比较困难，交战距离常常非常远。

当然，它也需要考虑非常多的状况，分析敌人和我方态势，事先准备好武器种类和弹药，确定补给路线等。

游戏的基本功要求很多，包括辨别地图，有时还要需要注意风向对弹道的影响，注意敌我方的位置和队形，也没有很明显的队友识别标志。



你需要经历很长的教程，学习各种基本技术（主要是各种军事技术）。

你在游戏里有成千上万种死法，而且往往你对大部分死法并没有临场反击能力，只能是一开始就小心——啥都没看见就原地去世了。

不同搭配的武器之间对抗是没有公平性可言的，如果你和《绝地求生》里一样用狙击步枪 100 米试图爆头的话，《武装突袭》里的人会找个拿火箭筒的和你对狙（这还是最轻的，运气不好的话坦克会给你看个大宝贝）。

（提示：除非你可能对这类拟真游戏有兴趣，否则不需要尝试……当然你买一个试一个钟头然后退款也可以。还有，这个游戏在视野全开的情况下，当前主流配置的电脑大多也无法流畅运行，此外服务器也很不给力。当然，即便你不好这一口，你也可以找到你感兴趣方面的有同类特征的游戏。）

我想问一下大家：这两个游戏，在玩家水平近似的情况下，哪个游戏更容易赢？

很显然，是武装突袭容易赢，甚至在个人水平普遍略差的情况下还是武装突袭更容易赢。毕竟《绝地求生》是要做 100 个人里生还的那一个人，武装突袭只要打败对方一个阵营就行了，而且只要赢了就有挺大的概率活到最后。

可是哪个游戏“更容易”呢？

绝大多数人都会选择《绝地求生》——虽然吃鸡很难，很多普通玩家可能玩一个礼拜才能吃两三次鸡。

诚然，我们可以找出很多游戏中的原因。最重要的还是游戏带来的正面反馈的时间。

绝地求生有天梯系统，可以匹配技术相近的玩家，即便在这个系统还没出现的时候，大家第一次高兴来的就很早——打不死人，但是捡武器总是会的。

游戏中的刺激事件当然也是绝地求生来的更频繁也更快——落地赶紧捡武器，哪怕新手也可能落地一会儿就捡到全套好装备。

捡到好装备的感觉，我觉得大概对于一些人来说就像是“选投胎”差不多的，一下子捡了个好的就觉得自己投到了富二代的命一样。

不仅如此，这种快速获得回报还有初期快速渐进的特性——就好像你玩一些游戏，初期升级速度总是最快的，而绝地求生刚开始总能在建筑物里捡到东西慢慢配齐，所以刚开始时“能做的，有用的，有好处的”东西总是特别多。

当然，我们对于这样的流程总是会更满意的，这也是绝大多数游戏中着重考虑的要素，这对于客户的初期留存尤其重要。

难以满足这些要求的游戏通常是垃圾游戏或者是硬核游戏，以及模拟器。

（武装突袭属于拟真游戏，模拟器远远算不上，因为模拟器最重要的并不是战斗本身是否真实，更多的是熟悉装备按钮操作以及战术配合与地形——例如说微软飞行就是普通人能接触到的最真实的模拟器，其它的就很少见了。）

我说到这些游戏是什么意思呢？是“重视过程”很重要的意思？

并不是，或者说不完全是。

我们可以看得出不同游戏群体的一些区别。

《绝地求生》的玩家，大部分玩家对于是否吃鸡其实没这么看重，至少在刚落地的时候他们对最后的吃鸡并不抱有太大的期望——当然到了毒圈缩小到最后时他们还是会很紧张的。

《武装突袭》的玩家，只要不是在瞎玩，大部分玩家对于获胜其实看的很重——尽管你进去游戏的时候会觉得这是一个对讲机拉家常聊天少林寺同性社交平台（emmm……）。

如果你觉得《绝地求生》玩家经常平时没有素质，那么你在《武装突袭》里会觉得在特定的时候更加没有素质，比如说被误伤后的骂人能力。

我举个例子：

《绝地求生》，之前聊天，聊得挺愉快。你不小心用车把对方给撞了，你扶起对方但是缺少医疗包，对方只剩下一丝血，然后他因为缺少血量在跑毒时死了。

一般来说，如果对方是中国人一般也不会怎么说，甚至会觉得比较搞笑。

当然每个地区的人脾气不同，比如我在游戏中就发觉韩国人和泰国人是这方面最不值得信任的，他们会随时因为自己跑毒的时候血包不足而杀死在车里邻座的队友（就算他知道队友血包很多且愿意分给他的时候也是一样），或者看到

你捡到好东西时干掉你并夺走东西，甚至在最后一圈毒决战时，在我方明明有绝对优势时干这事，而且一般都会葬送掉我方数量优势的大好局面（最后一圈毒还这么干的人一般还真就泰国人，韩国人虽然很恶心但到那种时候也不会做这样的事儿）。

但是总体而言，大多数地区的玩家只要之前交流尚可就不会因为意外事件或者没完成既定目标而十分生气。

这在网络世界里面可不容易。

但如果是《武装突袭》玩家……

之前聊得特别好，机动的时候聊到天南海北称兄道弟。

如果误伤以及本来可以完成的任務沒有完成，或者是沒有照顧好指定方向。

武突玩家：我XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX!!

20 分钟后。

武突玩家：我 xxxxxxxx！ 小心山下村庄！ 我 xxxxxxxx！！

就算你和他是现实中认识的，他也会这样。

很显然，这两种人在游戏中获得的乐趣是不同的，后者的求胜心很强。

当然，每个人都有求胜心，但是求胜是不同的。有些人求胜是在对枪的时候尽量多杀几个人，而有些人则是为了最后吃鸡。

有些人在一场《绝地求生》游戏中完成了 11 杀后没有吃鸡也会很高兴，因为对于一般玩家来说 11 杀是非常难的，是赚了（我玩的时间挺长的，最多一次 17 杀，但这也只有一次，而我的平均击杀/死亡比是 3.3）。

有些人在同样一场游戏中也完成了 11 杀，但这些人对没有吃鸡并不开心，11 杀最多只能稍微安抚一下情绪。

更小一部分人是：我擦！11 杀都没吃鸡，白打了！（反而更生气了）。

换句话说，每个人对于“胜”的需求的节奏是不一样的，间隔更大的人可能更看重吃鸡，间隔更小的人可能更看重杀人，间隔特别小的人……大概喜欢捡东西（之后就被别的玩家捡快递，由于在游戏中人死了会留一个装备盒子，所以这些人一般被称为盒子精或快递员）。

另一种可能性是，重视“吃鸡”的人的目标意识可能很强，重视人头的人更可能需要更快得到刺激——仅针对普通玩家，人挡杀人佛挡杀佛的职业玩家除外。

至于开外挂的么……都是亲妈爆炸的孤儿。

那么，谁“过日子”过的更累呢？

这个不好讲，因为这可能和一个社会的整体发展和趋势有关系。

可能在一个比较开放，上升且市场化程度进步的地方来说，那些求胜的人可能过的更轻松。

但是对于一个市场化程度在收缩或者整体下行的地方来说，反而是那些短期求刺激的人过的更好一些。

当然，这里说的是一个概率事件，是大范围的，细节部分我们放到后面。

那么，为什么上行和市场化程度进步会带来求胜者过的更好呢？

我们可以小小的看一下这两类人大致的高概率出现的特征。

我们直觉上可能认为那些短期求刺激的人更容易以自我为中心，所以他们才经常脾气随时暴躁和不遵守默认的游戏规则，甚至更容易开挂等。

但其实我觉得不然，这些人其实并不是以自我为中心的人，他们反而更加在乎别人的评价，他们常常也更加在乎段位和游戏中没用的武器皮肤或者服装（为了节目效果的主播以及职业队获胜后得到的荣誉装束不在此列）。

依我看来，这些寻求短期刺激的人，比如说特别关心杀敌/死亡比的人其实是在选择一种“更有退路”的获取公众和周围承认的方式。

因为如果一个人想着用胜率数据提高为主要获取承认的方式，那么他是没有退路的，而提高胜率的阻碍和获胜方式是整个游戏里最不确定的东西。

说的直接一点：“胜率”就是游戏里的“现实”，包含游戏世界里一切已知和未知及必然的偶然。

而为了去获得更高的胜率，那么就必须面对游戏里所有的事件，甚至连游



戏 BUG 都要考虑在内。

但是，一个玩家很难确定在获取更高的胜率时，会不会让其他数据变得更加难看。

这并不是不正常的，比如一个玩家在新手时期为了获得更大的可能进入决赛圈的概率，他可能会选择经常躲藏起来而不是提早参与交火，也就是俗称的“苟”，成为一个老阴逼。

这种做法的确可以在新手到菜鸟的路上提高进决赛圈的概率，如果之前有一些射击游戏经验就可以很明显的提高胜率。毕竟吃鸡和其他常规射击游戏比起来，最大的特点就是吃鸡有一定程度上的选择是否主动交火的能力，大部分射击游戏是目视等同于交火所以不需要判断（这并不是说吃鸡对于战术的要求低于常规射击游戏，而是吃鸡的游戏方式特别容易诱导玩家更多的考虑战术，推动力比较大门槛又比较低）。

可是，一旦减少了主动交火的次数而且一开始跳伞不去物资丰富人也多的地方，那么在当老阴逼的很长一段时间里很可能是胜率也没有提高，杀敌数据也是降低了。

这样看上去不仅不好看，而且当一个苟系玩家在很多时候都是非常无趣的，人家都已经拿武器开始突突突了，你还在野外的零星的小房子里慢慢搜装备。

这个时候你不仅游戏体验会降低，而且熬了大半天还是没吃鸡成功，你常常就会更难受——如果好不容易从物资贫瘠的地点搜到了好装备，但在趴草丛

的时候后面突然来了一个人把你秒了，你整场游戏可能就一枪未发，这是在当新手 LYB 时经常发生的事。

所以，你不但让自己在前期只有更少的刺激，搜集东西的成本也更高，还更容易在一人不杀的情况下被人弄死，而你一次 0 杀死亡带来的杀伤/阵亡比就需要用好几次多杀人才赚的回来。

而这一切带来的胜率提高可能在很长一段时间连 0.1% 都不到。

尽管前 10 率可能是增加了一些，但这只是带来了一时的兴奋：因为你意识到进前 10 之后的战斗一样很难，你很可能会面对那些同样也是乱打，但是对枪技术更可能高于平均的对手。

结果很可能就是几个打枪比较好的乱打选手，几个和你一样的老阴比，还有几个平均水平略超过前两者的对手（当然在高分房并不是略微超过了，因为最后剩下的人里经常有职业主播，我到这个分段的时候只要不是已经到了天命圈，要是早先就碰上这些人的话基本死路一条）。

所以你要么在最后一刻对枪技术牛逼，要么就是苟的非常有技巧，否则进前 10 以后你的吃鸡率也不会和以前一样直接开打高，同时现在也远远谈不上有细节战术和控场意识。

但是，枪法不是一天能练成的，苟的有技巧不是一天能想通的，这个过程非常的痛苦而且是鱼与熊掌不可兼得的——如果你不经常对枪，那么你的枪法就很难提高；如果你不经常苟，那么苟的技巧发展的就更慢。

可是偏偏如果对枪技术太差，你苟的技巧也很难提高，毕竟你一直趴在草里也会失去很多观察能力，不结合全场信息只顾隐藏是不能做一个好苟的。

所以大家看，追求胜率其实是最麻烦的一件事，所有东西都会综合的产生影响。

与之相反的，如果追求游戏里相对比较具体的某一项比较吸引人的参数，那其实相对来说是容易很多的。

甚至哪怕是看起来很困难的杀伤/阵亡比值也是比胜率容易提高许多的。最简单的方法就是不跳伞，等着飞机飞到末尾强制跳伞——然后每一局总有相当数量在游戏开始时掉线的玩家，他们降落后只是停在原地不动，光是靠这个就可以让一个非常菜的菜鸟打出高于 3 的比值，然后他打完以后还能继续捡武器参加下面的战斗。

只不过这样他会浪费非常多的搜集武器和寻找载具的时间，因为没有人控制的玩家的空降速度是很慢的。

游戏玩家里管这种行为叫“吃低保”，是最没有出息的——当然，更有趣的情况是一局游戏里面有两三个人是吃低保的，然后大家就能看到搞笑的菜鸟拳击赛或游泳比赛。

可是即便不使用这种最为没出息的方式，其他一般新手玩家常用的方式依然不是很好的选择。

比如说很多玩家为了学习对枪就喜欢跳人数中等的城市或者小镇，寄希望

于跳伞能够精准一些，如果能抢先一步拿到武器就可能对付掉好几个人，或者依靠在墙根卡视角来阴其他进来的玩家，亦或是把有价值的东西放在伏击区当作诱饵使用。

即便他们真的是才城市和别人直接对着干，他们的杀伤率也可以较快速度的提高，可是他们的胜率提高速度远远低于杀伤率。

原因之一也很简单：绝大多数时候最后的决赛圈不会恰好出现在占据地图少数地方的城镇中，所以他们在城镇中的作战经验不能很好的应用在常常需要长距离移动同时掩护物少得多的野战环境里，而且决赛圈的时候大家一般都有足够的装备而且不会注意到地上是否有东西，所以诱饵战术也是没有用的（不过我还是有用诱饵办法，但我会放一个很显眼的东西，比如说放一个医疗包在一块没有草的地面上。当然敌人没有这么傻，他肯定知道这是一个诱饵而倍加警惕，从而赶紧离开或就地设伏试图对付收回诱饵的敌人……但我的目的就是让别人看见，大多数人都不至于去捡，决赛圈又太小所以肯定能够看见，所以我就能确定绝对能看见这个医疗包的地方不会有人敢靠近，就好像我设立了一个雷区一样，这可以大概率的封锁一些 LYB 玩家的路线——如果这个 LYB 长时间伏地没有在远距离上就注意到这个医疗包，那么也很可能会有其他人注意到，这个 LYB 就很可能被其他关注这块区域的人打死。说白了就是诱导别人划分高注意力区域和低注意力区域，让对方走位的平均风险比我高）。

不过反过来说，一个追求胜率的玩家，他迟早会具有比较平衡的实力，对枪和战术都会提高。

当然这并不是说所有 LYB 玩家都能成为胜率比平均水平高，因为很多 LYB 玩家因为忍受不住所以当了以 LYB 战术为主的杀人玩家，这些人的吃鸡率是上不去的——因为只要发现了一些技巧就能找到好的射击点位，那么总是能射杀那些正好需要从这些路径跑毒缺乏掩体和防备的人，这当然也能提高杀伤率，但这些 LYB 就更难培养在最后和别人正面对抗的能力。

更糟糕的是，由于杀伤和存活时间都能提高分数来增加段位，此时最后一圈剩下的人的战斗能力越来越强，而这些人最后对抗能力却还停留在更早的段位以前——这个时候硬打上来的没什么战术却打枪比较好的人对他们就有优势（运气很重要），更别说更常见的技术战术兼备的了。

这时杀人型 LYB 要想再练回来就很困难，而且很多人也就失去了动力——当然我很喜欢这样的 LYB，毕竟可以减少决赛圈人数，还有可能恰好阴掉一个水平较高的对枪选手（因为我原来也是 LYB，所以很少在跑毒的时候被这样的杀人型 LYB 玩家给阴，但是杀人型 LYB 玩家却躲不开同类）。

大家从上面的例子中，应该大致能明白为什么在一个市场化程度提高或者整体保持发展的社会下，“求胜”人会觉得更轻松。

道理极为简单：市场化程度的提高及保持发展，都意味着“未知规律”及“必然出现的偶然”的频率增加，这对于求胜者来说当然是十分有利的。而且此时单一的具体的某一个标准所带来的公认的效益会削减。

我在说一个问题：现实和游戏哪个更残酷？达成胜利目标更困难？

其实我们仔细想一想，是游戏更残酷，只不过因为游戏的代入感没有这么强，毕竟游戏者不会被打死。

不过如果真的要把你变成游戏中的人物的话，尤其是 PVP 为主的游戏（人类对抗人类），我觉得你几乎不会想进入市面上任何一款游戏的，这简直是自寻死路——而且很多死法还很难避免，风险极其巨大，而不经过程却不能推进游戏流程。

即便是在最严苛的现实世界，你找到其他方法来解决问题的方法的数量都是比游戏流程中的限制下的方法要多得多的——除非现实世界也下达了非常多的硬性限制去扭曲市场，但即便如此它也不可能和游戏里的规则一样那么的绝对。

而游戏达成胜利目标就更不用说了，你不仅需要达成一次胜利而且是无数次胜利，而且游戏里面要达到胜利这一点死亡率可是非常非常高的……只不过游戏有存档功能或者可以快速再开一局罢了。

这样一想游戏里的世界实在是太可怕了，甚至很多休闲游戏里的世界都显得吓人了起来。

如果现实世界中给你设置很多的指标或路径，例如“杀伤/阵亡”的比值变得尤其重要，成为了推进发展中更偏离于胜利但又更有利于游戏进程短期推进的要素，那么这就削弱了求胜者的优势，扩大了“某一指标追求者”的优势。

这时在乎“存在”的人的生存难度和发展速度就会受到影响，那些在乎拥



有某些极具体指标的人就会上涨。

当然，指标不可能完全存在，但指标之间所能包含的东西是不一样的，比如说“有钱”这一指标包含的东西就超过“好文凭”。

我想这个“包含”的多与寡的判断基础其实很简单，一句话就可以概括。

“尽可能多的人，会把他们认为有价值的东西尽可能多的交给你（当然未必要白送，也未必要是自愿）。”

至少在人类社会里面这个标准是适用的，即便是外星人来了应该也是适用的（当然你得有让外星人不把你一炮炸飞的本事）。

很显然，你用文凭是能让别人交出不少东西，但它肯定没有钱多，甚至你获取文凭很大程度上也是为了钱。

一个市场化程度提高，社会开放式发展的环境，交易越丰富就越需要降低交易成本，所以统一的一个一般等价物自然会更加重要，钱当然会变得具有更广泛和深入的能力。

反之，如果在一个市场化程度较低，社会发展环境并不开放，那么交易就不会那么丰富，各个不同的交易线路为了保持内部交易流通就需要不同的一般等价物，比如说粮票。当钱和粮票要分开起作用的时候，当然意味着钱的涵盖范围降低了。

如果说文凭高度等同于粮票，但不一定等同于钱，但是当钱只有和粮票在一

起才能发挥最重要的作用的时候，文凭获得的涵盖面就会大于钱。

不过，由于文凭本身是不能转让的所以文凭会锚定在一个人身上并且让这个人控制很多和自己有关的“交易成本”来影响自身周遭交易的公平性，在这个过程中就会浪费很多效率。

但无论如何，这都意味着这个锚定在一个人身上，并且由有关方面直接制定的，相对狭窄的指标强行具有了获得不对称的更高涵盖面的一般等价物的机会。

在这个过程中，“游戏玩法限制”就更多了，这就不利于“求胜”者进行各方面的活动。

当然了，因为人类是一种组织动物，组织有自己的发展规律，不同的时期重点解决的问题不同——尽管走向市场化提高和开放式社会是终极目的，但并不代表这条路是无条件一直向前冲的，要不然这个世界也就太简单了。

往目标直接走的路，不一定是正确的方式，所以一个具体的环境策略是对是错不是那么容易估计的。

（本来我不想说这么多的，但是如果我不说的话，很多傻×又自己不动脑子）

这是一个相对的事件，例如说“舒服”这件事就是相对的，它在人群中和自己评估时的对比通常都是看变化趋势而非绝对值，再说这也很难评估——所以比起绝对值来说，人更能感受到的是环境的变化趋势带来的策略转变。

如果看一下我们生活的环境，我们通过思考就不难发现一些东西。

我们的公开口号和实际行为，在战略上依然是深化市场革新兵逐步开放的，尽管不是所有东西都齐头并进。

在这样的一个组织和环境中，谁会觉得比较不舒服？谁会叫的最响呢？

当然是那些一贯抓着原来的某一局部指标的人，无论是文凭还是某些固定的工资，他们当然会觉得自己的适应范围缩水了。

尽管有的时候市场会有波动，但是一些东西的人生战略潜力就没这么大也不能获取相对更多的东西了——比如说中国的文凭在粮食配给制度下基本退出市场并以金钱为主要一般等价物时，文凭的专属作用就降低了，尽管在后来的大发展时期文凭带来的收益是提高了，但是文凭在权力差序体系中的排位也失去了享有保底特权的能力。

当市场对于文凭的供给量和需求量越来越均衡时，更多的有文凭的人就会察觉他们已经掉到了原有保底范围以下的水平，不符合他们的预期，于是他们就会嚷嚷这个社会对于知识不够尊重之类的。

当然在相应保底被大量减少的情况下，一部分正在对此投资的学生自然会不满，所以配给制度大幅度削弱时，这些人当然会因为高度不满而采取一些相对激烈但很幼稚且不成体系的行动。

一个原来就是被更高上层特权保护下的小特权，怎么可能在上层特权撤销

了对他们的保护时，他们能用自己的力量掀起什么大波澜呢？

既然自己掀不起什么波澜，那么当然就想要借助力量，因此“精”这个那个的自然也就很正常了，本质上就是想借用力量，哪怕是口头上愉快一下也要借用。

想到这儿，大家也就应该能够明白 1985~2005 这段时间比较频繁发生的一些事情了（当然我不是说全是因为这个原因，我只是说这可能是一部分重要原因）。

本质上说就是游戏玩法变了，原本对更多人是单一的“刷刷刷”指标练级游戏，变成了开放式沙盒竞技游戏——傻瓜网页游戏变成了 GTA5，刷 QQ 等级变成了绝地求生。

不好意思……我不玩刷刷刷游戏，所以连刷刷刷游戏的名字都叫不出来——或者说在可以刷刷刷的游戏里面我也不选择刷刷刷（比如说《坦克世界》或《战争雷霆》有些人选择刷高级车，但我对刷车没什么兴趣）。

这也很像是一个玩家本来玩习惯了道具付费游戏，氪金一下或者提早玩就能有绝杀优势，结果有一天突然告诉你必须去玩一次性购买的竞技游戏，再继续氪金只能买皮肤什么的。

嗯，这个比喻在文凭这一问题上还是比较恰当的。

这就好比今日的文凭，原来的文凭更像是一个免费游戏的充值道具，一旦充上了随便打打都能碾死其他免费玩家，因为游戏厂商的设定好的玩法和盈利

模式就是这样的。

但是现在呢？文凭虽然也要充值，但付费额度相对来说降低了，而且它从一个随时都生效的被动属性道具变成了主动释放道具，而且还有很长的技能冷却时间。在平时，这个道具的主要作用是一个好看一些的衣服和武器皮肤。如果你没有主播级的技术也不当网络主播，那么这个好看点的皮肤也没什么太大实际作用，更何况这个皮肤也不再能作为加入高级战队的主要依据。

人家战队有自己需要的依据，他们现在已经不止看“杀伤/阵亡”比值，因为对这个比值保底的人已经不再保底，战队不会因为收纳这些只有“杀伤/阵亡”比值的人，没有好处。

他们要看各种各样的数据，从申请者的胜率到击杀到杀伤总血量等数据都得计算，而他们这么计算的目的是为了尽可能在更大的“游戏”中取得胜利，比如说职业电子竞技大赛。

原来设置这么一个以“杀伤/阵亡”比值的目的是，主要是为了稳定盘面，对整个游戏的走向进行一些控制——就好像我指望着这些杀人 LYB 来帮我减少进入决赛圈的玩家的数量。

跑毒更勤快，比环境中更多玩家跑毒早的人，自然会希望这样的杀人 LYB 数量多一些——因为下一个毒圈更可能刷在自己身上，而当毒圈小到一定程度，这些杀人型 LYB 是打不过自己和其他玩家的。

因此在一定时期中，以“杀伤/阵亡”比为绝对保底并不见得会有坏处，反

而能够稳定游戏环境——发展初期的战队也会如此，因为很难招到那些综合指标很好的人，或者是因为数据本身就有差异他们还很难分析，这个时候他们选择那些“杀伤/阵亡”比较好的玩家也是非常合理的，毕竟就算是杀人型 LYB，他的一些技术还是比综合水平全都更低的菜鸟要好一些，只要加以培养依旧更容易成为一个不错的均衡玩家，只是这个培养费用需要广泛筹措。

反之，如果一个非初创社会陷于开放停滞，市场整体收缩，那么无论它从绝对意义上来看是否开放或市场庞大，那么它当然是会走相反的路线。

原因也非常简单，因为社会陷于停滞状态，所有人都会试图优化自己现有的位置，但是个人并没有这么好的判断力和信息能力，这种优化当然是不可能真正实现的（判断方向和全局优化模拟的运算量级差很多）。

可是人类并不是一种很理智的动物，他们自然喜欢让这种优化过程看起来更加有效——在客观事务无法给予证明的情况下，人类便会开始从主观方面找依托。

认为自己无所不知的想法是人类思维的一种状态。潜伏在我们内心的动物意识无法容忍这样的可能：知识实际上是一种选择，判断实际是一种专注，明晰则是因为排除的结果。真理并不是只有一个，现实从来不会以清晰地脉络呈现。

强行寻找此类依托，那么最简单的方式就是寻找一个他人的问题，一个很简单的点，然后将这个点无限的异化和放大，就好像一个随时可以变大变小的数字一样——当一个等式其中一边某些数字可以随意修改的情况下，无论等式对面是什么东西都不是问题。



当然，人类在这方面，自然喜欢找别的人类的茬儿。

哦，找茬儿这件事么，考虑痛击别人以前更重要的是考虑自己必须安全。最安全的方法莫过于站在一个大多数人都能接受的道德高地上，然后再试图混淆一下其他资讯。

我口胡一个故事吧。

某人：啊啊，他们怎么这样呢，又打起来了，太可怕了，要死人了，为什么没人关心他们？酒保，和以前一样，一杯糖果炮弹。

你：真的？你是指用羽毛挠脚趾会死？你是不是对“可怕”的理解有什么问题？吉尔，给我来一杯钢琴男士。

某人：你这么说太过分了，我虽然反对那个被打的人，但是你让羽毛挠脚趾试试？

你：那你是说我应该去把他们拉开？

某人：拉开？你没看到他们有矛盾吗？你拉开有什么用，你是想把问题闹大吗？

你：他们两个的矛盾，他们觉得要挠痒痒才能解决，那就只能让他们挠了。

某人：你这种人太冷血了，你是眼睁睁的看着他们变成一团碎肉，他们马上就要变成一场大战，我看整个世界都会被他们威力巨大的生死之斗给拖进宇宙

毁灭的深渊，你对宇宙与地球根本没有一点怜悯之心。

你：那么，你去？

某人：我去？我去的话你为什么不去？你叫我去，你这么有爱心的人你怎么不先上？

你：你有坦克么？

某人：没有。

你：你有战斗机么？

某人：没有。

你：你有弹道导弹么？

某人：没有。

你：你有……

某人：你问这些神经病一样的问题干啥？

你：哦，问一下而已。

某人：这种东西我怎么可能有，你不也没有么？

你：嗯？我有啊。

某人：你这么牛逼，你咋不解决问题？不解决问题就是帮凶，这一切都是你害的。

你：这根本就不是一个问题。

某人：啥？

你：出局的人的问题不是问题。

某人：你这样说话太让人寒心了，你简直……

你：嗨，吉尔，来一大杯过肩摔，然后你帮我揍他一顿。

吉尔：你让我一个小女孩打人？要叫 BOSS 来么？

你：你打不过他么？我觉得你也是个 1 米 7 的女孩，打这个 1 米 9 的肌肉男应该没什么问题吧？

吉尔：哦，的确很轻松。

某人：别以为我这样就会还手，我不打女人。

你：你的心意我们就收下了，但其实无所谓的。

吉尔：你的酒。

你：谢谢。

吉尔：他已经倒了。

你：安全区里的人都这样？

吉尔：啊，的确是，原来老爷抽他厉害的时候他们的身体还好些，现在都这样。

你：好吧，结账。

吉尔：谢谢，欢迎下次再来 vallhalla……那……

你：什么事？

吉尔：你真有那些东西？

你：很多人都有，我也有其中一部分。司机过会儿就要开几十亿的加长豪车来接我了。

吉尔：我也想坐。

你：哦，可以啊，你去我家好啦。

.....

吉尔：坐地铁？？？？

你：嗯，司机，豪车，加长。

吉尔：我真想现在就给你一杯打桩机。

你：我要大杯的。

估计有人看到头一句话就嘿嘿嘿了，看到的東西也多了一些。

当然，我也估计整个水库可能没有多少人了解这里面的东西，说不定还会以为吉尔是生化危机里的角色呢……

我解释一下：这里的酒名和酒吧名以及酒保的名字均出自游戏《赛博朋克酒保行动》。

游戏的背景是在一个未来的反乌托邦城市，vallhalla 是一家在贫民区的小酒吧，BOSS 是一个传言一拳放倒过狗熊的女人。

Vallhalla 大家一定熟悉，就是瓦哈拉，北欧神话中的英灵殿——大家最近听这个词比较多的地方可能是看《疯狂的麦克斯：狂暴之路》的时候。

知道背景以后，其中的意思就明确了。

1：某人就是指白左和类似者。他们其实并不解决问题，甚至暗含不想解决问题，别人要想解决问题，他为了保全自己必须站在另一个角度上。

这些人的“反对”那个被挠的人的行为，并不会体现为真正的反对，因为他不想付出任何代价，本质上认为这和自己无关——即便已经影响到了自己，他也觉得这和自己没有真正的关系，所以自然不会以让自己清静为目的来阻止对方。

当然，如果这些人在这样的环境里过习惯了，那么他如果去阻止就会变成

“你”，然后自己可能就要吃亏。

这是一种自保行为，白左的善与恶是没有价值和意义的，或者说白左除了机械工作生产以外的大部分人类有意识判断都是无意义的。

由于其无意义，因此他们本身其实也并不能造成什么值得一提的破坏，至少破坏的力量并不来源于他们本身，尽管他们有时以为是，但其实这只是不同生产控制集团之间的小摩擦而已。

一些白左造成的问题，其实只是生产集团因为不再需要他们，所以将其排放到了周围社会而造成的。白左和白色垃圾一样，是一种生态污染，并不是常规意义上的有意识行为——很多时候有人拉白左搞事情，本身只是在帮上家争夺一块垃圾填埋场而已。

2：安全区是规定极其严格的地方，尽管看上去可能更有钱，但很多时候也仅仅是在里面的人觉得自己有钱。

所以在这样一个反乌托邦世界里，在白左和弱智看来更光鲜的地方，其实才是真正的反乌托邦社会。

乌托邦里需要一个东西即便代价很小也需要争取那么一下，而争取者包含每个个体；反乌托邦社会却不是，是什么都争取不到，但为了避免问题的发生就要让其中个体认为自己都已经争取到并且是自身永久应得的，而且全世界都理所应当的是这个样子，所以最重要的事情只有避免自己吃亏而且说话好听——以为说话好听是轻松获取东西的方法，这是一种反乌托邦世界的麻药。



同时，之所以叫安全区并不是因为安全区真的能有多安全，它大多数时候仅仅是因为其中暴力管制力量较多而已，比起增加安全，这些暴力力量更重要的任务是让其中的人根本不认识暴力，暴力变成了一种只有坏人才有的图腾。

时间长了，一个女酒保就能把那些地方的娘炮给打趴下，娘炮说话好听和占据高地的方式并没有起效。

3：与外界的反乌托邦世界相比，没那么好看，大家互相交易和解决问题，这反而更类似正常社会，而游戏背景中其乐融融的坦诚交流则更像是一个乌托邦世界才有的交流模式，尽管他们说的东西都不是什么好事而且通常只和吉尔说。

所以这是一个“你”对吉尔的乌托邦的交流，那个以为自己在乌托邦的人做的是反乌托邦的事情。

而且“你”称呼酒保为吉尔，而某人直接称呼对方为酒保，都不是第一次来的人了。

在你的眼里，吉尔是酒保；某人眼里只有酒保。

当然我们都清楚，为了让自己占据道德高地更有灵活性，选择一个“功能”会比选择一个利益实体会更加方便，因为人和利益实体是一个系统，他/它是一个复杂的东西，选择一个复杂的东西会让自己随便跳道德模式变得更加困难甚至还要付诸行动。

同理，是不打女人而不是不打吉尔——想一想，说不打女人的人是不是比说

不打老婆的人更容易不明白事理中内含的逻辑？

正是因为如此，如果有一些人受害了，那些正常的甚至乌托邦社会里的人，一定能够叫出至少一部分自己支持的人的名字，这和这些名字是否是“电视上扬言要怎么发钱”的人无关。

反之，白左叫的虽然很凶，但是你突然问他们其中一个人的名字，他们是答不出来的：除非有一个人在电视上叫为了解决这个问题，我要给大家发钱，所以大家一定要记住其中 xxx。

他们只能叫得出那一个人的名字，而且会蓄意忘记掉这个人的其他方面。

简单来说就是白左不把人当人看，就可以很方便的避开“帮助人”“支持人”“反对某人”的问题，这也可以让他专注于从“你”身上占道德便宜。

4：至于坦克飞机大炮那一段，反而意味着“你”有群体功能意识。

大家结合第三条，然后考虑一下现实中的白左就不难发现一个很大的差异。

白左把群体当作一个人，然后这个人具有不同的功能，而不同的功能里一定有自己不喜欢或者在一些问题上不便于占据道德高地的，所以他们一般把整个群体当作“坏蛋”——天底下都不对，就我对。

这样一来，所有的规则都可以成为自己需要时的绝对正确，不需要的时候就是绝对错误，根本不会影响他们占据道德高地的过程——别忘了，他们看真正的个人是拆分成功能，而对于全体不同的人却整合成一个个体。

这就是“双重标准”的感觉基础。

至于那个挠痒痒是不是毁灭宇宙的干架，那不重要。而无关的人认为这很重要，则说明了他已经出局了——被排污了，所以才从反乌托邦安全区被扔到了瓦哈拉。

但在瓦哈拉，他只是个弱智。

5：至于最后一段看上去像笑话的，那就是现状。

真实与谎言并存，但实物依旧在向前发展，东西会接着造，你也会再去瓦哈拉酒吧喝吉尔调的酒。

也许你有个问题：我在影射什么地方？

我不想说这个故事影射的是什么地方或者什么事儿以及什么人，因为离我们挺近的，而且不止一个地方。

大家当然看得出这里的反乌托邦与白左的关系，似乎我在说现在欧洲甚至美国的一部分地方已经成为了反乌托邦社会。

这好像太夸张了一点？

但仔细想一想，这夸张吗？其实并不，而且现实还更夸张一点，它的中心/周边/贫民区的控制范围比游戏里的一个城市要大太多了。

当然，既然说了这么多，还是应该至少就一些事情加以一些粗浅的预测的，

分析不预测那是没种的。

首先，我们可以想一想欧洲的反乌托邦社会已经相当普及，他们的整个产业本身也处于收缩或者专一化状态，这使得他们本身其实是一个停滞的社会，随着反乌托邦的深入，他们实际上也处于一个“逐渐退化封闭”的社会——这和他们出国次数没有什么关系，和专业知识什么的也没有必然关系，这是选择的减少。

欧洲大部分人的生活正在越来越变成一个“练级”游戏，不再是一个开放式沙盒与竞技游戏了。

其次，我们可以看一下美国，美国也有这样的倾向，他们也越来越“闭关锁国”。但是美国依然在前进，保持着相当程度的活力，这也意味着那些并不接受反乌托邦社会的美国人数不会太少，也许他们想不太清楚但能感觉到，而且他们也有更多的额外消费能力。

所以在不远的未来，美国可能掀起一场赛博朋克主题的风潮。

《赛博朋克 2077》这款游戏可能会销量相当好，而且玩家对于它的关注热度维持了很久很久——尤其是考虑到它跳票如此严重的情况下。

至于《赛博朋克酒保行动》么……预期销售 6000 份的游戏卖出了 15 万份。

注意哦，这个游戏其实根本就不能叫游戏，它只是让你扮演一个调酒师，偶尔给客人调一下酒，你的游戏内容就是看那些喝酒的人跟你聊天。

游戏过程很长，全都是文字——有生活辛酸，有社会新闻。喝酒的人有安全区的治安官，报社老板，歌手，瘾君子，机器人，人造人……

这很可能在很近的将来，那些内容很长甚至复杂深邃的思辨内容又会重新起头，因为有很大一部分仍然有消费能力的正常人感觉有什么事儿很不对劲，但是无法抵抗——所以他们会抛弃原有的抱团对抗，而是先打乱思维从 0 思考，此时整个朋克内容都可能增加。

简单来说，就是很可能在未来几年之内，美国类似《银翼杀手》这样的反乌托邦赛博朋克经典作品又会再次出现。

而中国正处于上升和逐步开放时期，人们开始对未来更有憧憬，但外部局势让我们会有些担忧。这个时候技术就很可能成为一种表现方式，例如说科幻会更加蓬勃发展，但外界压力让它变得不会完全乐观——类似《流浪地球》的可能会更多。依我之见，这部作品其实是一个科幻题材的灾难片，而人文内核或者给人的体验有很强的“战争片”的意味。

当然，只有这样其实不能满足很多市场群体，所以科幻题材的文艺片我想很快就要出现，也就是类似于中国版的《2001 漫游太空》只不过中国人可能会有更具有工业感的方式达到——比如说不是一艘太空船，而是一个巨大的机械化星球而且构架比西方此类作品要更具有现实感和细节（整体类似于《战锤 40k》里面的巢都世界），很可能会略偏向于朋克。

（比如说《北京折叠》变成更大但同时相对更乐观的世界观之后变成电影，我估计万达可能会拍不下去，然后由另一个“郭帆”接手——现在的改编编剧

是一个叫 josh kim 的人，我看了下他的履历，感觉他之前的东西格局太小了，一个很深刻的东西给搞成只剩悲情，这样的人驾驭不住《北京折叠》这样的题材，尽管可能销量挺好，但看的人小清新居多，而且他们的评论应该弱智的“哇塞，这部作品水平超过《药神》啊！”……当然前提是万达这边不要又搞一堆小鲜肉，当然我估计他最后会卖掉，备案只是为了卖）

说句不贴切的话，东西方现在面临着不同的碰撞。

中国文明的理想更接近于乌托邦，建立的时候常常会变得有点反乌托邦——中国常常以乌托邦为起点，不得不反乌托邦为终结。最差的情况下，中国社会的组织者一般至少也算得上“反反乌托邦”。

西方文明当然也想要乌托邦，但是因为他们的社会建立在组织集团与民众的对立平衡之上，所以实际上具有权力的人想要建成的只能是反乌托邦（从一开始就是）——西方总是以反乌托邦为起点，以更反乌托邦但无法维系而成为终点。

是，西方是有很多对于乌托邦的东西，但是实操者往往从一开始就不从这上面汲取什么东西，也就是不拿它当可能的目标来看。

简单来说就是：中华文明拿乌托邦当作游戏目标之一，西方文明的乌托邦目标只是一个可拿可不拿的成就。

现在中国是在用乌托邦的主路线，对抗反乌托邦文化的基层思想入侵——这也是原来我们为了生存欠下的债。



而西方则是直接考虑自己的反乌托邦社会。

最近有一些事情的发生，再结合上面说过的内容有一种讽刺感。

委内瑞拉被美国搞，美国自己也在封闭。

委内瑞拉现在军方和政府和解，不仅如此似乎还收缩了一定的管理范围。

《赛博朋克酒保行动》是几个委内瑞拉人的个人作品。

《银翼杀手》是 80 年代作品，一开始不火，但它火起来可能和苏联式微到解体有关，此时美国的军事力量迅速失去了敌人，看似紧张局势缓解，但这些力量和利益团体迅速对内进行了高度的控制，这让很多当时的美国人忧心——事实上在苏联解体后，大量文化产品其实被美国当局给刻意减少甚至消灭了，当然首当其冲的就是苏联及任何有关方面的文化产品，甚至包括苏联作家，有意识的让任何曾有乐观表述的作家找不到任何工作，重组的作家协会极为诡异的集体拒绝其进入并在自己很缺钱的情况下下架所有类似作品，当然下架行为成功后美方是给补偿的。这其实就是现代版的焚书坑儒。由于趁人之危做的相当彻底，以至于我们现在经常记得一句话“苏联最受欢迎的产品是 ak47 和有自杀倾向的诗人”。

不是沙俄/苏联/俄国人都是一帮死气沉沉的“搞得人见人不爱，没有信心有野蛮想自杀的人”，也不是他们的市场想消费这样的产品，这是刻意的清理行为——夸张到什么程度呢？到了在俄国境内的乐观书籍（无论是啥），留存量可能还不到销量相对很少的中国翻译书的旧书市场。

这到 21 世纪初，俄国在逐渐恢复起全面的自卫能力并重新和美国敌对时才得以改善——许多之前就艰难维生的乐观书籍和小说，终于在俄国恢复并清除出版市场中的美方势力后而大卖特卖。这里的乐观程度上升不应该全归功于油价，因为俄国对出版市场官僚的美方势力清理是很短促的（就 99 年到 2000 年这一年基本就干净了），瞬间就导致了本土乐观向的书籍销量暴增（基本都是以前就写了的），官方也没有推过，之前俄方某些人因为“不明”原因大力遏制这类书籍，并且明显的在推美国“喜欢”的书（遏制以后俄国书没有销售渠道）。

而在 08 年金融危机时，美国当局对自己的内部的销售渠道也干了类似的事儿……只不过么，大家懂的……

更有趣的是，《银翼杀手》的故事背景是 2019 年的美国洛杉矶，很多场景是洛杉矶的贫民区和普通人居住区……

科技没有到那么高的水平，但《银翼杀手》里的老百姓的那些“状态”，真的很像现在美国洛杉矶的贫民和普通人了，甚至有时街道也有那么一些熟悉感。

而这次美国对我们发起的一些事情，真像是一场网络版的“苏联解体，我们杀千刀的联邦又 TM 回来了”——至少相当一部分美国人有这个感觉，只是这一次，他们没有那种“好歹我们赢了”的感觉，特别是没有了那种“哇塞，核弹洗脸的危险没了”的喜悦，还可能是相反的

我想我们即将进入一个时代。

是什么时代呢？

就是那种我们在电影或文学作品，甚至游戏里所畅想的时代——或者说是时代特点的循环，很可能近年就是变化的元年。

诚然这种变化的原因一直存在，但称呼为元年则是因为如果在下一个时代全面开始以后，大家回想起“很多人已经发现时代变化”会想起 2019 或 2020 年。

至少从我们这个时代来看，我们不管是近期的“历史”带给我们的习惯，我们还是倾向于“刷刷刷”游戏的。

而美国则相反，美国人正在从沙盒而且硬核的游戏转成有更多规矩且避免自身受到消耗的“刷刷刷”游戏中去。

简单来说：中国人的生活会越来越“硬核”。

是的，现在不是流行一个词嘛，叫“人生硬核玩家”。

泛指那些内心坚韧，善于思考，用力生活，不佛系不服输的人。

是啊，玩硬核甚至模拟类游戏也都得这样，而刷刷刷游戏根据种类的不同一般只需要其中一两个就可以。

这时我们就可以结合个人，社会，趋势来回头分析我们的最终主题——让日子过的舒服一点。

现在的结论是：咱的人生可能要过的更加硬核一些。

在游戏或音乐等作品中，硬核所涵盖的内容十分的广泛很难有个绝对一致

的标准，但是有一个标准却相当通用。

硬核肯定具有较高的欣赏难度和门槛。

在具体的一个艺术作品中是这样，那么放在生活中是什么呢？

由于生活中充满了形形色色的事物，有各种各样的规则，与之对应的理解门槛和难度可高可低。

在刷刷刷的世界中由于路线相对给定，所以需要注意的事件比较明确，因此大致上只要过一个“特定东西很注意，其他东西马马虎虎也无所谓”的生活就可以了。

用一句不贴切的话来说就是“少找点事儿较真儿”。

比如说你可以经常听到一些话，诸如“你知道这些有啥用？”“你想这些干啥？”

这些常听到的话语就属于告诉你“别较真儿，别想，你要把 99%的事情都当作不存在，什么事儿一句话下结论就行了，专心刷你的人物属性”。

然后我们还可以发现，越是普通的中年人的人生经验就越是如此——想想他们的年代。

很多普通的老年人反而说的少，这是因为他们就算当年也是刷刷刷，但毕竟年纪大了经历过较多的历史变迁，其实他们中就有一些人还是能感觉到历史正在往不能刷刷刷的方向走——变化明显了，老经验不见得有用，不应该给年轻

人再提这种建议。

当然对于见识少或者控制欲很强的老人来说，他们该说还是说。

这种刷刷刷的思想残留，就是一种“人物属性为主”残留——刷刷刷的游戏模式是相对固定的，最多会定期更换“游戏版本”，这个时候看游戏攻略找一个属性模板去练级就完事儿了。

典型的垃圾角色扮演游戏套路。

在不久之前，我们从垃圾角色扮演变成了具有解谜性质的角色扮演，需要和周围有更多的细节互动了。

比如说在 21 世纪初到 2010 年期间，大家特别流行谈“商机”的模式就是如此。

大部分人在面对这个问题的时候，比较类似于在游戏里面寻找开关以及解谜卡，和玩《古墓丽影》或者《仙剑奇侠传》差不多——如果你翻一翻十年前的成功学，这个套路就非常的明显。

当然从某种程度上来说这是对的，但这当然不可能永远正确。

而我的意思是，我们将很快的从解谜游戏变成即时战略游戏或战略策略游戏。

虽然也有套路，但是这些套路中需要大量的了解周遭局势以及分析局势，有时也没有一个很明确的线性故事套路。

就好比玩星际争霸，如果人族已经补给站堵口并且有地堡，这个时候虫族就不应该用小狗快攻。

这时在旧时代的人会告诉你“你看这么多干啥？那就多造一点小狗莽过去啊，虫族就得打快攻”。

想一想以前，学生时代玩星际争霸 1 的时候很多虫族玩家就只会用快攻，快攻没打下就很难打的过了，尤其是打不过人族。

你看，这跟前文说到过的杀人型 LYB 多么的相似？

所谓的“较真儿”，一部分人可能真的就是想骂赢，这部分人的目标太狭窄。

还有一些人较真儿，其实就是“不只看重生活中那些相对公认需要看重的东西着重分析，也会分出大量的时间去了解那些并不公认需要看重的东西”。

时间长了，这种“较真儿”往往就会变成“敏锐”——当然也不是所有敏锐的人都能被看出较真儿的，因为他没跟你说。

敏锐的人一定是那种“广泛较真”的人，如果另一个人不觉得，那可能是因为另一个人一样较真，要么就是被那个敏锐的人打马虎眼给糊弄过去了。

如果再要预测一下的话呢？

未来 10 年，会有更多的内容将生活中我们习以为常不需要解释的东西给详



细解释一遍，甚至发生相当多的重构。

为什么说是更多呢？因为已经很多了。

想想那些家庭调解类节目有多火？想想那些讲婚恋的书有多火？

这些东西里面的大量内容，在以前的人看来是需要“详细解释”的东西吗？

我们早就开始了，只是到现在还没有过“解谜类游戏”到“即时战略游戏”的分界线而已（西方则会倒退回去）。

我们的对话环境呢？

怎么说呢，在日常生活中，有越来越多的人会变的和“四年前的知乎”或者悟空一样，至少也会变得像百度问答那样，稍微有点水平的会变成论文……当然原来那些网络空间就会变成“逼乎”那样。

也就是说会出现一些小众群体和大众群体互换的现象，其实类似的现象近几年发生挺多的，只是大家身在此山中罢了。这个现象以后会加速，所以说原有的“刷刷刷”群体可能会产生一个比较明显的落差，比如说父母与青年子女的冲突可能还会进一步加重。

当然，一些冲突的加重未必是坏事——因为冲突和矛盾往往能够把那些重要但原本不容易注意到的事情给提出来，这也是整个社会加快适应新常态的必经之路。

从大范围来说，什么叫优秀的执政能力啊？就是非暴力的对抗和冲突经常发生，但又不至于影响全体效率和安全稳定，这时整个组织的进步速度往往最快。

当然，就和杀人型 LYB 玩家一样，在原有的“这不用管，那不用想”的思想里等的越久，追上那些“这也想那也想”的人的现有水平就需要花越长时间。

因为这是一个习惯，习惯这个东西不好改；如果这个习惯还带来积累性差异就更麻烦。

好，这是第一个。

第二个可能更少听到，我也不知道用什么词最接近所要表达的意思。

我暂时先把这个东西叫做“专注”，但不是常规意义上说的专注。

我先说个故事，忘记在哪儿看的。

“我小时候印象最深的动画是《猫和老鼠》，不光是因为它特别好看，也是因为我父亲。小时候我的父亲是开厂的，有一段时间厂里遇到了困难，家父因此非常的忙碌。早上我起床的时候父亲早已出去工作，每天晚上非常疲惫的回家，花十几分钟吃完晚饭就立即倒在床上。那时，他一边吃着晚饭一边和我一起看《猫和老鼠》，父亲看着屏幕，时不时发出几声干笑，我想那是他每天仅存的一点点能笑的时候。”

当然在这个故事里我们能看到很多优秀的品质。

但是哪个品质是最特殊的呢？或者说是未来“人生硬核玩家”的必备品呢？

依我之见，大概就是看《猫和老鼠》的那几声干笑。

这些干笑肯定是真笑：真的很累过的人都知道，长期太累的时候假笑成为习惯或者需要，所以假笑反而更真，而真笑反而会因为用力过猛和嗓子嘶哑变成干笑。

当然，在很多常见内容里都对这种东西有一些解释，比如说排空心态，不要把工作带回家，能开心的时候就开心……反正很多。

但是呢，这些解释大多数都有个毛病：就跟你说这是好的，没跟你说咋办的。

好一点的解释比如“不要把工作带回家”其实也只是用威逼利诱的方式告诉你带回家的后果以及不带回家的好处。

威逼利诱当然比光说要做啥好一些，但是重赏之下必有勇夫也是有限度的——你让一个勇夫率先登上城门还有可能，你让勇夫一个月内学会微积分就不可能了。

（牛顿：我已经踢破棺材板，让老子来！ 肛锯：牛顿你个杀千刀的王八蛋可把我当年整惨了。 欧神：肛锯说得对，我在初中的时候也被整惨了呢。 肛锯：……我 TM……）

虽然我不知道那位老爹是不是这种办法，但我倒是有个办法，而且我已经教了很多人和效果棒棒。

方法炒鸡简单，用于紧张时的短期放松。就用刚才猫和老鼠的例子。

1：你看着电视。

2：注意内容，并且对内容做出一定的预判。比如说汤姆正要跑过墙角，杰瑞拿着一口平底锅——请问，汤姆是会被砸成一个桌子还是一张球拍（桌子是用“个”还是“张”的？反正应该不是一张桌子……）？

3：人类对于短期预测行为会有本能的关注，因此你可以从紧张情绪中解脱出来但并不会降低复杂行为的反应速度，甚至会因为保持了不同方面的专注而不易懈怠。

我再举一个例子，这个例子更详细，就用打游戏举例。

《绝地求生》你眼瞎吗？看不到远处的敌人吗？复杂背景下会突然中近距离眼瞎吗？你会紧张的时候反而更看不见敌人吗？

我相信不少人都有这样的毛病，但是能玩进去比较硬核甚至拟真游戏的玩家相对容易克服这个问题——这一部分是因为拟真游戏本来找人也比较麻烦，但另一方面可能是玩这些游戏的流程一般很长，行军 2 小时战斗 5 分钟，但战斗随时可能打响，所以必须既能保持精神放松又能对关键事物在环境中的变化保持警觉（适应不了的早弃坑了）

这里有一个很简单的方法帮助你克服《绝地求生》中眼瞎的毛病。

一样，还是预测。

你在运动过程中周围的场景变化速度一般并不会奇快无比，即便是在车上也一样。

即便在一个很复杂的地形中，通常也只有近/中/远距离的如下背景：城市/绿色树林/黄色麦地/高草丛/高与低灌木丛/开阔水域/狭窄水域/建筑物内部/水泥或石头掩体处/雪地。

你盯着这些地方看未必能看得到对方而且很快就会疲劳。

你要做的就是想象这些地方如果出现一个敌人会是什么样子：站姿/蹲姿/卧姿/站姿移动/蹲姿移动/卧姿移动/窗户探头，及其相应的轮廓。

当场景中每出现一个新大类的场景或已有场景已经大幅度改变距离时，你就重新想象一次——听起来麻烦，但其实只要做几次以后就成为了下意识举动，基本上一天以内就能无意识的瞬间完成。

因为你已经有了下意识中的想象，所以你只要抓住少数几个特征就能下意识的识别出敌人，即便决赛圈有LYB伏在地上动一下你也很可能看到。

为什么有人学了主播的跳起来看一下LYB的技巧却依然很难看到伏地的敌人啊？就是因为他们没有掌握这个前置技巧，无法在跳起的一秒内下意识的识别出敌人的轮廓——很多人发现伏地魔只是因为身上衣服的颜色，但人识别小

面积色差的反应速度远不如轮廓配合明暗对比度来的快。

这也是为什么色盲的人容易成为好猎手的原因，因为色盲天然的必须强化轮廓与明暗的识别，这对于在复杂条件下搜寻和锁定猎物很有帮助——他们能做到就是因为在日常中强化了轮廓与明暗的想象与预设。

这可以很大程度上的避免紧张——紧张虽然能在一定程度上提高反应速度，但是超过一定限度反而会减少人对于多元信息的判断力，在游戏中的体现就是在决赛圈的“意识”突然变差。

过度紧张还会让你肌肉紧绷，这在原始时代是有好处的，毕竟大家都是用肉体作战而且没啥太大技术含量。

但是在现代就不行了，就算是格斗或者拳击也得放松该放松的地方，否则动作僵硬不灵活不说还会快速消耗体能。

射击就更别说了，如果紧张到“绷”的程度，那落点就会偏到靶子下面去——因为怕后坐力上跳，所以在扣扳机的一瞬间会做出预备下压的动作，这在手枪射击里更加明显（步枪是水平偏移）。

游戏里最常见的就是单发射击节奏过快（特别是 SKS 和 SLR），走位过于激进或不敢动，不能发现侧面摸近掩体的敌人或未注意到敌人投弹。

如果说游戏中和竞技中的过度紧张还只是削弱了良性紧张的作用的话，那在现实生活中不管是过度还是良性紧张在大多数时候都是有害的（当然开车什么的例外）。



我们生活中其实很少需要原始的快速反应，即便是在酒桌上也不需要；我们反而需要更多的是敏锐的发现多元信息并尽量有效的处理。

此时整体情绪的放松就显得尤为重要。

除了熟能生巧以方便“预测内容的实现”以外，放松时这么做可以大大的减缓压力的累积——哪怕彻底打断十分钟，压力的舒缓作用都是很强大的。

这种效果其实我们都感觉过：在小时候我们还比较不“忧心忡忡”而光是只有上课与作业压力时，你课间休息 10 分钟的泄压能力就特别强（尽管你觉得还没玩够）。

可是当你步入工作以后却可能翻来覆去几个小时睡不着觉（玩手机除外，那是你自己作死）。

虽然事情多和事情大是其中一个原因，但是你小时候拿成绩单回家的时候不也觉得事儿贼大么？但你还不是在挨揍前没心没肺的玩了么？尽管你可能是玩着的时候突然想到“卧槽卧槽要挨揍了”……“哎？这是什么？好好玩”。

这里当然也有小孩子的额叶发育尚不完全容易被吸引注意力的缘故，但很大程度上来说也是我们小时候对于“玩”比较认真——就好像小猫小狗的玩是在练习捕猎一样，我们小时候的玩对于玩的东西的预测愿望特别强。

在古代，我们的基础练习在小时候那么点时间就能玩会，但是现代就需要终生学习——也就等于我们得保持在玩的时候也有很强的预测愿望。

这一点其实也可以体现在成年人身上：玩硬核游戏的人在游戏过程中可能玩的更紧张，但是他们整体对生活的放松程度更高；玩那些看起来无脑又能快速刷出成果的刷刷游戏，反而玩了以后觉得更没劲。

刷东西是强化线性行为的，而我们所处的社会及我们解决的问题，都是越来越向解决非线性问题改变的。所以在你遇到非线性问题时习惯性选择用线性娱乐行为来缓解，那么你再回想起问题的时候的无力感自然会更强烈，反过来又会觉得玩的没啥意思，而没啥意思的解决方案就只能是继续玩。

要想切断这一过程就需要使玩的内容增加更多的需要预判的东西，预判的方式和类型也不能过于简单，比如说俄罗斯方块就不行（那主要是算）。

当然，如果社会反过来了也得把这个反过来，所以我想西方游戏界这些年来的“开放世界”会逐渐停滞，他们会回到原来比较线性结局或“看剧情”大于判断性策略互动直接改变剧情的游戏中去，重来也会变得更加容易，比如说类似《底特律：成为人类》这样的——当然喽，也许全面性的禁止游戏剧情的公开传播也有可能实现，毕竟这种游戏剧透以后就一大堆不买游戏光看别人玩就可以了的“云玩家”。

题外话：睡觉睡不着的话更复杂一些，但原则相同。比如说我们强行要睡但睡不着……其实我们睡着的时候往往是因为“突然找到个很舒服的姿势”。有的时候我们精神紧张，整个人感觉哪个姿势都不舒服的时候，就要专注的去感觉那些还算舒服的地方，并且对下一个姿势的摆放做出预测，不应该“翻来覆去随便摆”。

你这么专心的想着什么姿势舒服和放松的时候，很容易就突然睡着了。

当然，如果你长期睡在一个很高级很舒服的床上，那这个办法可能就不这么管用了——要是你睡在一个真丝鹅绒的床上，那你无论任何姿势都挺舒服的，但这样就没有偶然一翻身“哎嘛，我舒服的像是被星辰大海所拥抱”。

如果你经常睡在这样的床上或者被迫睡在这样的床上（总是在好酒店），那么你应该带一个有些姿势不太舒服但自己习惯的枕头过去——认床其实往往认的是枕头或老婆，枕头你可以带一个解决，老婆自己想办法。最好是仰卧有点不舒服但侧卧相对舒服很多的枕头（个人推荐海军舰艇枕，那个枕头还抗菌，对一部分头皮屑过多的朋友有奇效）。

放松的本质是一种超量的掌控感，而掌控感来源于自我预言的实现。

放松活动是否能带来生活整体的放松，在于放松的方式是否和现实中面对问题所需要的东西有较多近似之处。

让游戏与放松在成年时再次成为一种额外且快乐的训练，这和在床上开心活动时顺带练俯卧撑是一个道理（我怀疑我在开车，但我没有证据）。

只要我们能够熟悉这些方式，那么我们就不是被批评“看书的时候睡觉”而是被表扬“睡觉的时候也在看书”了。

人生硬核玩家可能很忙，但他们却很少紧绷。

怎么踏上人生硬核玩家之路。

如果你想做一件事情，必然会有人提醒你风险很大（几乎任何他们没做过的事情，他们都会这么说），还不如做好 xxx 而你还没做好 xxx。

那你必须得想三件事。

1：他们这么说有经验或者依据吗？

2：做我想做的那件事情，真的和 xxx 是互斥的吗？

3：如果我不做那件事情，xxx 这件事就真的会解决吗？

1：有/没有。

没有：无视建议并将对方此类行为归于“争夺社交制高点”的行为，这在此问题下大多数时候是无意义的争夺，对方的此类行为应被视为浪费和攻击性强的特征，你以后应该减少并筛选向其输送信息的数量，通常以你已经明确他已做过的事情为范围。

有：询问更多信息以预备一些知识。人生硬核玩家是保持信息搜集和分析多元性的，一般不是有念头了以后马上“找攻略”然后傻乎乎的硬来。这些知识可能会在今后有用，或者与其他还没想到或获得的知识结合后起效。

2：不互斥/互斥。

通常情况下，一个方向或决策和一个大范围目标不容易互斥。

比如说你想去远方做一番事业，而你的目标是过上丰富的生活。有人会告诉

你去远方做一番事业肯定风险太大。

但这两者并不是一定互斥的，甚至从某种程度上来说完全不互斥（至少绝大多数层面上不互斥，这要视你的具体愿景所需的要素决定）

同时听取建议时要考虑第一项，对方没有充足的经验或者依据时，默认不互斥——考虑到目前大多数人还是刷刷刷玩家，这一点就显得尤为重要。

一个方向和另一个方向更可能互斥，比如说去远方做一番事业和本地有一个熟人可以带你，后者可能更容易在本地达成事业目标。

此时，寻找有经验和依据者进行交流，最好是专家。

但需要注意在这个过程中一定要复盘自己的大范围目标，有时可能是对自身目标定位不明晰所致。

刷刷刷玩家常常想要达到很多目标，但是单一目标内所涵盖的收益较少；硬核玩家往往只达成少数目标，但是单一目标内所涵盖的收益及元素很多。

刷刷刷玩的是游戏成就勋章，硬核玩家是获胜及从游戏中榨取尽量多的东西。

3：会解决/不会解决。

会解决：很少见，而且通常只有直接且短期内可预期的影响时才应该被认为有影响，否则应该被默认为无或极少影响。

注意这和互斥是有区别的，互斥是负面影响，而是否解决是指正面影响的排他性，比如说更早工作和读博有时就会发生正面影响上的互斥性，如果目标是 30 岁以前日子好过一点的话。

不会解决：说个卵。

如何进行感性目标上的感性评估——可以用寿命加以计算。

例如：如果你能过上欧神的日子，你愿意用减少 10 年的寿命来达到吗？

不要去想具体的享受，而是指整体愿景。

如果愿意，那么这件事就可以用风险收益比来计算——减损 10 年寿命几乎相当于你参与后马上有超过 10% 的几率丧生，这已经远远超过了诺曼底登陆时盟军的阵亡率，也超过了普通战争全程一般士兵的阵亡率。

当然我们明白，阵亡的可能性不大，但也可能造成其他方面的损失。例如说花了 10 年白干了，结果导致这 10 年对后续有长期不利影响——尽管知道这是已经接受了的风险，但依旧会难过，此时该怎么办？

原则：运/命/控制至高规律的智慧实体（通常是神，但并不是所有神都是明确的可以控制规律甚至具体事件的智慧实体）。

在人生硬核模式下，这是三个由好到差的排解模式——刷刷刷线性模式下，反过来。

运气是客观存在的，同时运气往往也代表着短期偶然性，因此这次运气不



好，下次要提高成功概率。

方法优势：益于坚持，保持信心。

方法劣势：如分析内容不够多元化或可靠，那下次成功概率提高不仅困难而且很容易落入赌徒心态。

所以虽然将事情归咎于“运”是最好的，但保持良性状态需要最好的基础指标。

使用建议。

1：在“运”事件的周围有专业或至少相关多样化人员的情况下，在把事情定性为“运”，因为别人可以带给你操作经验参考。

2：不能仅有此事单一专业的人的意见，例如说你在赌场，你周围的赌客可能很有经验，但他和你说亏钱是因为运气不佳则不能尽信，你应该尽量找到一个更高级的人员获取新的信息并加以参考，当然最好是非直接利益相关的。

3：确定这件事是“运”的时候，必须在避免下次“不走运”的过程中可以顺带搜集包括但不限于新的信息与技能，如果不能或几乎难以确定，那么此事就不应该被认为是“运”（说明你还不到这个水平，需要选择下面的替代方案）

从某种意义上来说，能准确的对“运”进行判断就属于精英老兵。

命：接近于宿命论，此事发生是命中注定。

方法优势：如保持理智，有利于寻找自己的大方面的劣势，也有助于判断自己大方向环境估计的错误。

方法劣势：问题判断难以精确到直接的实操改善方面，容易将运气因素归咎于大方面判断失误，如因此改变大方面判断原则，则有可能导致后续一次或数次计划受到负面影响。

使用建议：

1：尽量在一套战术或策略的确合适当前环境下使用，例如说对方实力强大而你较弱，你选择的余地非常少的情况。此时使用“宿命”作为解释导致大方向判断失误修改的可能性较低，宿命论应该尽量不用于战略判断。

2：使用命作为解释时，不要立即试图改变策略以应对状况，尤其是大策略与判断逻辑。否则可能会在情况本身就倾向于危机时雪上加霜——很多盲动就是因此造成的。

3：如果认定这件事发生是“命”，如果可能再次发生并希望避开，必须拉长其预期出现时间的间隔，原则上要有搜集更多的信息和技能的准备，偃旗息鼓一段时间是完全可以接受的。

4：绝不能用“命”作为战略失败的原因，这会彻底摧垮作战意志且过于不理性。

控制规律的智慧实体：卖糕的，都是你的锅。

方法优势：容易寻找感性依据，能帮助自己维持既定判断方式与信息确定性，在一些时候提高情绪稳定性。

方法劣势：修改能力较差，可能会影响反应速度，增加行动中的胆怯或鲁莽的时间，总结成功和失败经验的效率降低。

使用建议：

1：给别人用。

2：学会更好的给别人用，并且自己成个半神（有能耐全神也行，但出问题的话半神甩半锅，全神就得甩全锅）

3：别人就算死了，让其他人觉得这人死是因为他心不诚（甩锅大法好）。

简单案例解释。

情境：敌军炮火准备，敌人伴随徐进弹幕推进并突破我方阵地。

信“运”。

弹幕一旦越过阵地上方，我方人员目视炮击越过后立即从坑道中冲出并进入各自阵位，飞起的石头都还没有落下，弹片也依然有可能导致冲出坑道者受伤。

技术不佳的“运”者：大概率提早冲出坑道，容易减员；排在太前面导致判断过晚，挡住后面的人冲出坑道进入阵地的路。

大家冲出坑道普遍较早可能导致全员瞬间大规模减员，无法守住阵地。

冲出坑道普遍较晚，可能导致敌人已经进入我方堑壕，甚至已经在坑道口的边上等着。

如坑道口被堵上而无法突围，对方的火焰喷射器就可能抵达。

很显然，最优配置是“运”者由精英老兵担当，由他带领其余人掌握冲出坑道的时机。

信“命”。

通常会更多的算计对方炮火常规的延伸和准备时间，在目视炮火越过并结合时间来进行判断是否冲出坑道。

这一做法的灵活性和突然性低于“运”，但较为可靠，不过敌人和环境如果发生了快速转变则可能受到严重损失。

这是一个配置比较折中的方案，而且通常会考虑较多的因素，但相对不容易判断这些因素的到来时间。

这些人应该站在“运”者的后面，主要从事时间敏感性不那么强烈的大方向综合判断事务，例如说队长。

运者当尖兵，命者当队长——尖兵并不亏，降低整体伤亡率可以减少战败可能，降低自己的伤亡，而且尖兵立功的机会非常大且易受尊敬，他受伤时有更大的几率立即被拖回或返回掩体。

信“神”

被动时更多的会按照手册行事，一般来说更愿意计算时间而不是靠临场判断，尤其是打击超出估计时。

灵活性进一步降低，但集群行动时的基本行为更可靠，容易被人预估行为并钻空子（当然，其他方面的优势或习惯也可以降低整体的不利影响）。

这是一个相对保险的方案。但要降低影响就需要尽快的搜集通用的经验并制成作战手册，尽快让其学习和使用，不同环境下需要的手册数量较大。

作战能力发挥比较平均，但在快速变化且难以预估的情况下，就更有可能发生被堵在坑道口的情况发生，而且也更可能被赶上来的人给一锅端。

如果优劣差异太大，很容易变成眼睛一闭就是冲或放弃抵抗。

这些人最好作为基础炮灰用途，需要最统一的细节管理以及多方面明确的上下级差异（吃喝住行与荣誉等）。

不应该让其驻守那些价值极高的战略地点，因为对手可能采用更加出乎预料的方式进攻，而守军在面对这样的波动下就可能需要更多的数量，而战略地点可能并没有足够的物资来坚守较长时间，即便有也是精锐一些比较好——这些炮灰部队可以放在外围。

一般来说，以信“运”和“命”的队伍，全新手部队加上少量老手就可以明显提高全体的战斗力，而“神”部队相对来说要填充更多的老手才能达到同

样明显的效果。

运和命的队伍也更容易更快的诞生出战术或战略高手，神的队伍通常需要更长的时间，所以指挥团队的年龄通常偏老。

需要灵活应对更多的情况，且行动没有极高的流程性时，命和运的队伍作战能力提高速率较快但初期容易损失较大，产生新的适应更细分环境的战法速度更快，陆军和游击部队提高速度及作战韧性更大，军官给养可以经受住更大程度的减少，基础文化的增强会显著提升战斗灵活性和成为老兵的速度。

反之，信神的军队更适合参与流程性极强的单体行动，作战能力提高速率较慢但容易“磨”出战果，效率较为平均。产生新环境适应性战法的速度较慢，细分程度较低，基础训练要求和成本都会提高，作战韧性较小，军官给养降低将直接影响层级观念所以需要稳定特殊供给品，但让基层士兵恪尽职守完成手头工作会容易一些，有利于海军舰队规模的扩展和战力平均提升，通常基础训练时间越长收益越大但基础文化带来的正面作用相对较低（需要更大量资源）。

当然，军队作为例子会受到很多要素的影响，因为国与国之间经常有国力差距很大的情况发生，很多时候劣势是可以靠资源来进行填补的——对于“神”部队来说，高精尖高复杂流程性武器的数量为吃很重要；对于“运”和“命”为主的部队基础训练和基础战斗逻辑评估消耗的时间较长，所以基础物资的生产力的重要性会提升。

事实上我们可以从一个公司的公司文化上看到一些端倪。



例如说重视理智与科技的，重视组织与响应效率的，重视行动忠诚辅以个人崇拜的。

企业间的绝对差异低于国与国的差异，因此不易受到太多种变量的干扰，但同时它的内部样本量较少而且通常存续时间不会很长，且外界整体环境对其的影响速度更快，这些都容易导致企业间同类行为产生的结果差异大于国与国之间的差异。

最后彩蛋：也许大家会对“反乌托邦”式组织的自然衰退和崩溃有兴趣。

一般来说，反乌托邦组织通常会将社会尽量划分阶层，这种划分阶层和有乌托邦理想的组织的划分方式有所不同。

后者往往希望的是保持阶层的流动和循环关系，而且它一般会限制同阶级之间的某些交互行为，当然也会限制同阶级与上下阶级之间的交互行为——在这样的趋势下，一个怀有乌托邦理想的社会阶层等级数量会越来越多，如果管理水平和科技无法跟上就可能造成执行失能。

前者的阶层实际上是在变少的，因为当整个组织的倾向就是尽量划分确定的阶层时，同一个阶层迟早会有相互吞并的过程——完美情况下会保持平衡，但现实永远不可能完美。

当吞并过程进行到较高程度时，那么这个阶层内的不同利益的组织就会减少。这些战败的原有组织的利益链条并不会纳入吞并后的组织中去，胜利组织一般会扩大自身原有的势力范围并尽可能削减失败者的一切份额，最好的情况

下是寻找替代品，彻底根除整个失败势力所涵盖的绝大多数相关事物。

原因很简单：在确认等级倾向下，每一个层级内的权力资源是默认没有“增量”或者“增量”极小的，如果击败了对手，那么就应该把对手有关的整个利益和生产链条尽可能抹除，这样才能空出位置来安放自己最熟悉的势力，这对于以人数和控制区来竞争的官僚系统来说是非常有利的——而且这些清出来的位置条件一开始也不太好，这些新加进去的人会很极端和忠诚。

当然这个过程中的很多事情的处理方式在我们的文化看来是有点奇怪的。

比如说我们有句话叫“欲加其罪，何患无辞”，我们一般对于恶搞别人的上限或恶心行为的方式差不多也就这样了（这和师出有道有点像）。

这里其实反应的是一个指控+证据或口供的过程，也就是原告要想针对某件事情上打击被告，那至少需要的是证据。

简单来说，就是在中国要想通过法律途径（也包括文化）正式的搞一个人，做手脚的地方很多，但基本的原则是原告方拿出证据且不能有例外，甚至连锦衣卫都得这样，反正创造证据都可以但不能没有证据。

这很大程度上其实就是组织架构基础带来的特征：因为可以加长整个阶层的人数，所以“展示力量”及“维持想加入者的信心”是很重要的，无论是“公正”的还是“不公正”的，提出不同证据的过程本身就是力量展示。

因为我们太习惯了，所以我们说什么勾结及PY交易的核心都在这儿了，而且我们可能还觉得这应该是普世皆准的原则。

但事实上并不是这样：当阶层比较明晰且增量极为有限时是完全没必要这么做的。

所以这个规则就可以在很大且很关键的地方被打破，也就是不需要控方举证。

简单来说，就是控方说被告做了什么，这是犯罪，被告必须证明自己没有做。

当然了……要证明自己没有做是不可能的。

也许你要说“如果有不在场证明”之类的呢？很抱歉，人家早就想好了，这些罪名都是讲不了这个的——就算你 24 小时拿监控头照着自己证明没做也没用，因为你没办法证明你没有其他手段。

这个事儿现在在金融行为上用的比较多——21 世纪初的危机那次用了好多。

当然，这个办法在美国去制造业的时候也经常用，当时用的比较多是反垄断……只不过当年一般是大企业告同类小企业垄断，比如说航空制造业（当然最后都神奇的撤诉了，但是小公司被吃了）。

更古老的也有，美国一些很奇怪的法律遗留大概也是这么来的（当然不是所有），比如说大家看搞笑法律时有一条“驴不能睡在主人房间的浴缸里（最初是这样的）”应该就是一——我托了朋友查了查，这在最初应该就是要被告提供

无罪证据的法律，也就是你必须证明自己原告所说的某一天自己家卧室的浴缸里没有一头驴……罚款是 200~500 美金（注意这条法律应该至少是 20 世纪初以前就有了的）。

这条法律应该是当年有用过的，而且次数相当多。

不过很有趣的是，美国这类法律的证据保存不知道为什么总容易发生“偶然”事件，比如说当年次贷危机用的这些反内幕交易的证据都送到了更安全的地方，然后不是着火就是水淹或干脆遗失（《越狱》的证据仓库着火有很多现实原型）。当年安然公司的那些玩意儿现在剩的都没几个了。

我很善意的推测是因为偶然，但觉得这好像是避免自己的阵营哪天出事儿了会被追踪到原来这些组织内哪些才是攻击主力要着重剔除呢……

所以不是美国人蠢才搞阴谋论，在这样的环境下你不搞阴谋论才是智商下线。

（美国的大部分阴谋论当然不是什么 51 区有外星人啥的，大部分是很正常的。而且不少美国的阴谋论大佬也不是写什么耸人听闻的书，而是类似于“包打听”或者“股评师”啥的，甚至还有收费的“推测”咨询服务……关键的是人家真的能行……而且我相信随着美国阶层内部兼并到了后期，他们的预测会越来越准。至于欧洲么……他们已经可以从选情预测到市政工程速度之类的一条龙全包了）

当然，我们抛开这些不谈，其实这些具体的一些与我们看来比较奇怪的事

情并不重要。

这种模式其实也是蛮有好处的，这一点甚至在一些反乌托邦作品里面都有描述，大家也都发觉了。

这种方式因为确立了上下级关系和明确了利益分配，所以上下级之间管起来就都是“自己的事儿”，所以效率很高，服务于基础运行的东西也能按照指示而且不越规矩，很有查到这些坏规矩者的动力。

上层自愿自主监察中层，中层也这么对待下层，日子过得很快活，人民对整个体系的支持甚至可以达到信仰的程度（大家看反乌托邦题材作品的前置背景，一般有背景的都会描述，反而不是那种“小胡子”式的狂热——通常小胡子式狂热背景的反乌托邦题材在中国倒是挺常见的，高中生水平赛博朋克作品常见）。

但是，一旦上层的社会生产控制体系发生了兼并，那么整个管理系统先是会一个个关闭，能有效运行的东西减少，最终会体现为产业发生问题及外流（美其名曰是“赚最多部分的钱”，但其实钱哪有嫌多的）。

其实在这个过程中，由于上中下层之间的关系分别都会变得简单，在事情逐渐向坏的方向发展以前是会经历一段特别棒的时光的——内外部市场还没有饱和的情况下着重优势领域。

可是，如果情况继续发展，那么上层和中层之间分别都必然会出现一个现象：决策延续性和稳定性越来越差。

原因很简单：在这样的社会体系下，当“多方纷争”的时候是信息最丰富的时期，更关键的是内斗会受到更复杂原因的牵制，并且上台的任何一方制定的策略必须要考虑长期性且形成新常态以后各种势力想要改变长期政策和策略都有更高的成本也需要花费更长的时间。

但是，当势力越来越少之时就会出问题。

1：由于原有势力的在获胜后的增殖方式，使得信息类型开始减少。

2：对抗烈度越来越高，大家都已经有各自的“盘面”，这时“常态”这张桌子对于斗争各方来说变得不存在。

是的，政策稳定性其实就是大家是否需要一个常态，自己有常态且力量巨大的时候就不再需要大家的常态，但又还没有把自己的常态转化为所有人的常态的能力。

3：即便斗争到最后只剩下一个或者两个巨型常态是不可能的——因为原来的增殖方式意味着他们只剩下极少类型的高价值信息，控制方式也大幅度缩水且无用的人实在太多（就好像美国军火企业里面多如牛毛的“军方退役后的顾问”那样），更关键的是哪怕这些方面的优势还很大，但世界市场却实在是不需要这么多。

这就意味着这个组织的生产与分销已经大大低于整个世界市场的最优均衡点了——有些东西产出特别大，但已经不能换得对自己更有价值的其他必要的东西了，技术进步当然也会因此放缓。



这对于一个规模很小很小的组织来说还能继续生活，只是市场波动对它的影响会加剧，但是对于全世界来说都算是大型组织的话，那就不可能长期活下去。

因此在反乌托邦作品中，那些用此类方式完成最后兼并的组织通常是全人类级别或者技术上和周围有无数代差，要么就是不讲除此以外的组织。因为作者也知道，如果不是全人类统一或者有说不清道不明来由的不可逾越的技术代差，否则这样的组织是竞争不过别人的。

当然，这里仅针对那些优秀作品，垃圾作品的话反乌托邦经常被理解为神权，国内特别多。

（目前国内的此类创作者的文化与思考水平还处于非常初级的阶段，当然这也是历史发展的使然，我们毕竟才刚解决温饱问题没多久）

这里肯定会有一个阶段：当上层兼并到达高峰时，由于控制所需信息的类型的简化以及生产过程和关联本身加速简化，辅以原有形成的高度监控且有效率的基层管理组织，这就有条件实行更粗略的等级划分。

简称：中间层级变少了，整个社会就会体现为中产减少了。

当然你会奇怪：不对啊，那欧美应该都变成工薪了，但是他们都快以中产为主了，成为了一个纺锤形社会结构，中产社会啊。

你再想想？大家一起变中产……

对吧？其实这就是个文字游戏，在控制上基层没有了，只剩上层和中层其实和只剩上层和基层没区别的。

之所以他们现在还能像中产，是因为他们一方面还有原来高效率时期攒的老本可以吃，另一方面是吃老本的过程中还可以稳定住基层管理系统的体系完整，更重要的是让这些基层管理系统可以居于一个大致和原有功能近似的环境里——这就避免了“升级管理应对不同情况”的压力，这很重要，因为此时信息类型和有效总量已经极大程度的下降了，必须更好的维持“输入/输出”的稳定性才能保证这个信息闭环系统的运行了。

这样一个系统要想做出一个整体的战略性新常态决策，那么其一开始的“既成事实”就要做得更大来避免不稳定性——做的更大的“既成事实”就会体现为：刚干一样大的对外策略，行为就很极端，后来人想擦屁股都不容易。

此时如果外界一个大型竞争者，尤其是多元化的竞争者能有较高和高频的改变市场环境的能力，那么这个系统内部管理就会非常非常麻烦而且决策风险极高（信息缺失）。

大家可以看一下美国现在在干啥：其实他们担心的不是什么力量强大了把他们从外部干掉，他们的做法也是想让其他大型组织别改变整体局面——不管是向好还是向坏，关键是不能变，因为他们不是怕稳定的变好或者变坏，因为只要是稳定的改变他们就有机会慢慢的挪腾适应，但如果发生快速变化就完蛋了。

在这个时候，这样的组织最重要的内容不会再是：你要做什么，他要做什

么，我要什么。它会变成“你不要做什么，他不要做什么，我不要什么”。

但是即便别人真的都这么配合它，人类社会的固有波动依然能加速度的摧垮这样的组织，因为每一次波动都意味着它原有建立好的“上层监察管理/基层执行管理”快速的劣化，而更新速度远远赶不上劣化速度。

大家都看过这类反乌托邦作品——基层执法人员有些绝对的铁面无私，但隔壁却在同类事情上完全就是混混，或者隔一条街就是混混。

这其实就是一个比较贴近现实的预演：这不是平均的降低，他们的工资也不差太多，而是因为有些地方的旧环境本身已经维持不住了，新环境其实并不更差，但原来遗留下的高效监察手段不能在这样的环境中起效了——更新监察和管理模式的人早就成为了历史。

现在美国的基层管理系统还相当廉洁，即便是比较穷的地方——就算联邦政府关门不影响基层安全机关，但这意味着监察系统的大部分失能，而联邦政府关门现在是因为矛盾必须更激烈而不是曾经的决策失误导致没钱（所以本次老特的关门才具有很高的特殊性）……如果联邦政府以后经常开开停停，那么这些原本维持廉洁的美国公共基层系统还能维持下去吗？

当然是不能的，而且这个劣化的速度会非常快……至少大部分组织都扛不过10年。

哦对了，我们之前不是在说游戏么？然后从游戏聊到了策略，再从策略说到策略内涵，内涵又讲到为什么内涵的需求会有变化，从需求变化讲到了社会

带来的需求变革，从社会需求变革讲到了组织方式差异，从组织方式差异再到组织发展哲学带来的不同，再从组织发展哲学带来的不同讲到了具体的演变，从具体的演变讲到了很小的预测，然后你便看到了这儿。

那么……你从最后那个很小的预测，再想你需要什么策略，再想想内涵，再想想游戏？

游戏源于生活，游戏也是艺术，艺术源于生活。

最好的艺术来源于两个东西“生活的永恒与规律的变化”。

永恒与变化何时最大？

即是因永恒的规律本身相交而带来变化之时。

现在到未来 20 年，我们即将迈步走在了一件五百年难遇的伟大作品之上——你太爷爷的太爷爷不曾有这样的机会，大概你玄孙的玄孙也没有这样的机会。

怎么能错过欣赏此般作品的机会呢？尽管要想欣赏它需要无穷无尽的……一切。

但这不妨碍我们硬核——这次，是再怎么硬核都欣赏不完了，就好像你坐在十桌满汉全席前一样。

要硬核，要更硬核，要到硬核的地方去，要到需要更硬核的地方去。

没有比现在更适合当一个人人生硬核玩家的时候了。

也许你会觉得“这是叫我去流浪吗？”

也许你也会觉得“现实的引力太沉重了”“我已经成家了，不可能再这样了……”

不，这样说到“硬核人生”就想到“流浪”本身就是一种“刷刷刷”的残留。

穷游西藏的女大学生也算是流浪，但是她们硬核吗？显然不是。

硬核最重要的就是“面对未知”——说到这样的生活就想到某种特定的活动，这个游戏太线性了。

你不去在乎那些所谓神童教育的花言巧语，拿起一本真正的教育书籍，即便它厚到你以为自己看不完。

这就是硬核。

你不去和那些直接无脑的投简历的同学一起，你想通过找到一些特定的人直接给他们打电话，所以你开始寻找那些找到这些人的技术或技巧。

这也是硬核。

你初出茅庐，不再一门心思的寻求什么“神乎奇迹的潜力项目”而是实打实的学习怎么经营一个组织，即便它看起来是复杂又漫长甚至在一些事情上令你反胃或愤怒。

这更是硬核。

这是分心吗？是的。

这是专心吗？更是。

现实的引力对每个人都很沉重，但那是对你自己的引力，就好像你站在地球上那样。

很多未知，并不是我们不能知道，也不是因为我们不愿知道，很多时候是我们害怕知道。

听信神童花言巧语而不愿打开一本正规书籍，你原以为是不需要，但很大可能仅仅是因为你觉得“很多人都听信花言巧语，我信了出问题老婆也没法太责怪我”。

和那些无脑投简历的同学一起，你可能原以为这是你“无能为力只能这样”，但你真正去做了别的事情以后很快就会发现：只是自己怕跟陌生人打电话。

在拼命寻找那些“神乎奇迹的项目”时，你可能以为自己是想找到足够大的好处完成理想，但你真正去学习的时候，可能发现自己是融资或运营能力不足，想用一个念头就打动投资者或者节约资金罢了，你只是因为正常生意做不起来所以才觉得自己需要一个神奇的项目。

硬核不是和线性刷刷乐游戏那样目标单一的，这也意味着人生硬核玩家并



不是一个简单的整体。

硬核的生活也是一样，硬核看上去有很丰富的内容，但它不像线性世界那样有那么一两个似乎可以阐释一切的图腾。

图腾让人感觉可以在刷刷一会儿以后瞬间飞升，打破现实的引力。

硬核不需要这些，如果你的小世界引力太大，那么就给自己的世界装上行星发动机——如果我不离开我真正的“家园”，就和我自己不离开自己的勇气与一切的技艺那样，那我就带着我的家园飞向星辰。

面对那些你原以为微不足道实则不愿面对的小事，这就是硬核，这就是你的行星发动机。

未来，这不再是浪漫，这是生存方式。



# 未来 20 年，该怎么做才能让日子过得容易一点

原创： 肛门里拉出个电锯

哎，没错，这是《未来 20 年，该怎么做才能让日子过得舒服一点》的续作——嗯，写了以后并不是，这只是因为上文过于复杂，似乎有很多人完全理解偏了，所以我直接用一篇文章说明一个最简单部分的大致过程逻辑并解释这些东西可能带来的具体收益。

当然了，“容易”一点的内容在文末会有预告。

注意，本文是上文的缺省版，削减了 95% 以上的核心思想与方法原则，近截取一部分，但易于理解且篇幅相对很短，希望能够看起来更接地气一点。

之所以对那篇如此照顾，是因为这一趋势非常明显，而其中的内部适应逻辑对生存及生活可能有决定性影响且有“时间窗口”（可能这两年内是最后的时间窗口，过了应该是来不及了——这倒不是说客观上会损失钱什么的，而是说无论任何年纪，如果错过这一时间窗口而未发生适应性变化，剩下的人就都可定义为“老了”。这就好像竹子开花死去和竹子有多老没有关系，一颗竹子开花大家就会一起开花，这是因为时代的过去而非竹子本身的衰老。）

虽然就差了两个字，但是内容是不同的（虽然“容易”决定放到下一篇文章，但这一段的解释有助于理解上一篇文章）

上一篇文章中的“舒服”是一个偏向于主观的感受——容易也有主观成分，但它主要是客观上难度下降的趋势。

我就打个比方：很多评论里还是没跳出将“舒服”偏向于客观标准的逻辑——在一个刷刷刷社会中的确容易有这种倾向，因为这样的社会取得东西的方式还是有很多大规模且明确的模式的，所以才可能“我主观上有个指标，达到了客观上日子就会变好，我主观上也能舒适”。

比如说：“哦，这是叫我们打破舒适区，保持进步。”

诚然客观上来看的确有这个意思，但重点并不是这样，重点是在通过改变自己来适应社会规律变化时，[社会规律变化的本身对其中的个体的主观感受产生的影响](#)。

不少评论的意思更接近于：只要我主观上这么努力了，并且做到了一定程度，所以我舒服了。

但实际上，更接近的说法应该是：[我主观上这么做了，并且在较大范围上的事情上都有硬核的态度，那么即将到来这个社会所“弥漫”的那种感觉是我喜欢的](#)。

前者是“攀指标”，达到了就舒服；后者是，我就这个脾气，社会刚好对我胃口。

用一个不太恰当的比喻：《三体》里不是有降维打击么？而且降维过程不可逆。

攀指标的方式就是光速逃跑，离开降维区域直到没地方逃。

后者则是《三体》里已经意识到降维打击不可避免的种族，则是率先开发自身存在的降维版本，这样就能在降维后的宇宙里继续存在。

那种“我要努力”其实并没有改变自己，只是通过现有的某些东西进行了超量使用从而获得了一定的客观收益而已——相当于加大了投资力度，但是并没有提升项目收益率。

所以上一篇文章更多的是“心理准备”，是主观的。

那些客观上的持续进步是用于推动主观转变的，客观改变反而是次要的。

当然也许有一部分人会觉得：要是客观上没做到，那不是自己骗自己吗？

是啊，但问题是人不可能一路顺的，而且就算是顺，也得有这个心思去享福啊——虽然有人可能想：等有了一大笔钱，然后老子就花天酒地把钱在死以前全花光……

这固然是一种选择，但这种选择应该也不算享福效率最高的，因为生活被分为了痛苦和快乐截然不同的两大块——万一没成，那这样的人岂不只剩痛苦啦？

更何况这种方式毫无疑问是降低了整体效率的，如果能有更高效的方式，那为何要用这种办法呢？

虽然我们有时候总说“不要给自己留退路”，但这只是战术性的，战略上还是一定要给自己留退路的。

很多人经常拿“破釜沉舟”给自己加油打气，我以前也是这样的。

但是真这么想的人往往破釜沉舟以后士气反而更崩了。

人家破釜沉舟是想好了的，背水一战也不是光背后一条河就行了的，人家是在一个河道弯处破釜沉舟的。

为啥背水啊？因为在河道凹处坚守阵地就不用担心被侧翼和后方包抄，需要严守的地方就减少了，大家聚在一起不仅更有安全感而且还能抵御冲击。如果攻方之后乱了阵脚，直接反击也更容易些，因为你的预备队的冲击方向是确定的，也可以布置在前线不远处，可是攻方在受制于进攻面过小的情况下就需要给冲击部队让道，然后阵型不可避免的会出现一个缝隙，这里往往也是进攻方最便捷的道路——同时也是反击最为方便的（在现代，大规模突破前要准备大量的诸如火箭布雷等快速布雷工具，尽管这些雷只是随便撒在地上不可能被踩到）。

这种地形经常被一些通俗的话语解释为“易守难攻”——从某种意义上来说也没错，但这是假设双方都在防守。但实际情况下，这也经常是易守+守住以后利于反攻，并不是绝对的易守难攻（要综合判断）。

那么激励士气是咋激励的呢？置之死地而后生？

这话听起来好听，但是你试试真把人置之死地？直接兵变剁你头送给对方才是大概率事件。

但是置之死地而后生是真的吗？是真的。

可是，这并不是将本体置之死地然后激发起它的求生欲，而是让那些已经面临最高死亡威胁的人能把那些可能活着的人也拉下水，拉下水以后自己至少短期内活命概率变高一些。

破釜是为什么呀？

是因为古代军队需要带很多劳工，这些劳工不像一线士兵那样容易在战后被屠杀，因为这些人容易管而且没受过军事训练，安全。拉回去还能当奴隶，再说没有他们也搬不完战利品。

如果这些劳工还直接有能为对方服务的工具，那只要不是食物短缺，这些劳工基本上都能活下来——毕竟在古代一口锅也不是便宜的东西，打胜仗以后也至少要做一顿好的犒劳大家，砍柴做饭的人少不得。

但是在那种环境下，你作为守方还需要伙夫么？不需要了。

可是你能直接拉这些奇奇怪怪的人上前线么？不能，因为他们知道就算打败了也很有概率活命，上前线死的概率更大。

所以你就得趁着自己还能控制住一线士兵的时候，利用一线士兵的组织性优势以迅雷不及掩耳之势把这些家伙事儿全砸了，能烧的也烧了——这下这些劳工失去了为对方服务的工具，打赢了才更有可能活了。

（啥？如果赢了以后没饭吃怎么办？借俘虏的人头和粮草一用）

不然等他们把事儿搞完了聚集在一起你再砸锅，这些人就算打不过也会闹



事的——你这时得把兵都调到前线去，你可不想这时候后方有人闹事，毕竟这些劳工的数量比军人还要多。

对于你来说，劳工军事训练低也无所谓了，因为训练最大的用处是机动作战时，但如果一切都给定且简单的时候，你让这些劳工拿个盾和长矛密集阵列原地死守是没太大关系的——减少你的正规军损失还能有助于反击，毕竟反击所需要的机动性和协调性要远大于死守阵地。

这样一搞搞，一线的有生力量数量马上就上去了，正规军得到了补充兵以后自然士气大振。

我们原来经常说 xx 万大军，但其实其中大部分还是后勤保障人员——正常交战环境里，这些家伙没什么战斗力，但是如果情况合适的时候能够想办法让他们参与作战，那就等于你瞬间爆了很多兵。

虽然这些兵可能还是差一点，但是你出矿骡的时候还在乎机枪兵垃圾么（星际争霸 2 的梗）？

你看，破釜是鼓舞士气吗？是，但这是让怕死的人去把不会死的人拖下水，拖下水以后怕死就被平摊了。

虽然整体士气肯定更加低迷（后勤：我去年买了个表），但是在需要的工作上却取得了共识。

那种想什么置之死地而后生是大家一鼓作气疯狂作战的……他们脑子长哪儿去了？人家指挥官又不是圣女贞德。

沉舟就更简单了：防止被追击啊。

这样的情况下如果阵线彻底被突破必然是兵败如山倒。

重要的并不是自己的兵和自己抢船，而是这帮乱兵没啥组织拖延不了时间，敌军肯定能抢到船，你自己也很可能在乱局中延误了一些上船时间。

就算没延误，那你肯定也没多少人，但是敌人很快有了不少船。就算你能提早跑大半天，人家一大队人马上岸以后可以轮番追击，反正拆成小股也都比你屌，人家吃着火锅唱着歌就能把你追到（除非你家的马是法拉利上面的那个马）。

啥？沉舟不是沉所有的船吗？

你傻啊？你不要命，你主要的指挥官也会怕死啊。至于士兵看到你藏了船不会出啥问题呢？那你懂的，解决办法可多了。就算放着不管，少数几个人看到了以后也很难快速传播——后来打输了他们也死了，打赢了他们也不会那么没眼力劲。总之不要大张旗鼓就好。

“破釜沉舟”是一件很复杂的事儿，历史上有不少人没想明白就照搬，后果往往是相当的惨烈。

心里刚才还想万众一心，一分钟后化身脑白金

萝卜：我在临冬城的演讲好不好？小剥皮：好到我切猪肉香肠

（那个香肠看起来真的很好吃……我是说碗里的，不是萝卜的。小恶魔点的

焦一点的烤小鱼好像也很好吃，他盘子里的火腿片看来更不错；多斯拉克人的马肉干非常正宗；龙蛋做成欧姆蛋应该很嫩滑，做成毛鸡蛋烤一烤应该有鳗鱼味儿）。

以上猜测有没有正确的可能呢？有什么迹象证明这种可能呢？

一条足矣：人家防守前线还有很大的宽度，尽管明明可以缩的更小。

如果不是因为前线作战人员数量暴增，分散兵力只有死路一条。

如果兵力暴增了，那么一味的增加防御纵深只能延缓自己灭亡的时间，毕竟这不是一个真正的“隘口”，再说你也没有长期战斗下去的给养。

可是，你要考虑反击就必须让敌人的冲击有更多条道路，这样“让道”以后留下的空隙就更多，而且进攻方防守一旦被分散就会大大削弱其防御纵深。防御纵深一旦削弱，你的反击部队就能更容易地分割敌方力量——分割一旦成功，就算你原有的阵地被部分突破也没关系，因为此时包围和被包围的情况发生了逆转，那些突破你原有阵地的敌人是没有能力和时间进行和你一样的防御的。

当然了，较宽的防线还能让对方产生误判，毕竟别人很可能没想到有爆兵这种办法——毕竟看上去都是人，但到底后面还有多少人就不清楚了，毕竟那会儿没有侦察机。

这个故事也是个例子。

至少有相当一部分人是会说“破釜沉舟”这句话的，甚至有的时候也想用一用，但是他们对破釜沉舟的理解可能真就是什么“置之死地而后生”这样的看法。

这种人也经常会说：人需要逼一逼，能力就能逼出来。

这两句话经常一块儿说的人无非两种，第一种是没搞明白，第二种就是反正对面听不懂，糊弄过去算了。

这个例子说的是啥呢？就是说：既然有些人经常用这个东西，为什么他们没搞明白？

这肯定不是时间有限所导致，因为绝大多数人都很早的接触到了这一内容。

这也绝对不是应用范围太窄的问题，因为很多人都经常用这个词。

这更不会是东西不重要的原因，因为在用这个东西的时候往往情况也是重要又急迫。

对吧？这么一想是不是就奇怪了？按照理性人追逐利益的角度来看，这是非常不理性的。

这事儿很难想出来吗？当然不是啊。这个例子我小学就想出来啦，而且当时我也没什么军事知识，我只是自己盘算着打仗要吃饭，然后用小学水平的数学估计了一下后勤人员不会少。

至于想那些后勤人员怎么考虑问题的，这个用小学生的简单利益观念都能

想出来了，毕竟那会儿就算是大人也还能想啥？

当然，我找别人说的时候么……毕竟咱也不是什么富贵人家出身，然后就被狠狠地嘲笑了。

那会儿可没有网络，我也搜不到那么多东西，说要买专业一点的书呢又说小孩子怎么能看这个……然后甩了一堆妈的不知道是给什么弱智小孩看的玩意儿——不光是我认为弱智，那会儿大家基本都觉得这些读物弱智。这直接导致了我小时候最常看的书是《辞海》。不过话说回来看《辞海》是挺有意思的。后来家里人为了装逼弄了一套整满半个书架的百科全书，这才让我的业余生活丰富了不少（其中知识直接导致了我炸飞过两个公共厕所，爆破鬼才从娃娃抓起）。

我就一直纳闷：我在床上捏出地形，然后用塑料小兵做出来的结果应该没错啊，至少说的过去啊——我甚至排演了一部“买锅人的反抗”剧情……可是就算我搞错了，但是砸锅怎么可能直接对应到拼命呢？凭啥叫拼命就拼命，你们倒是解释一下啊。

终于有一天，我有网络了，当年只有很少量的东西可以搜，但是终于有方便且免费的寻找资料的方法了（至少我不用花钱，我小时候没零花钱，压岁钱当然是被存起来了）。

之后呢，找到了军方的内容，发现原来部队和我的看法一样，但是更加精细。

找到这些东西再回去和原来的人说呢？当然回答都是差不多的，只是加上了一条“这种投机取巧有什么用？”

从那一刻开始，我明白了这个世界上的很多人并不是因为他们不能知道或者不方便知道，他们就是用欠糊弄的方式活着——说的难听点就是把魂卖了，希望通过对外界显示自己没脑子来表达自己是合适又安全的工具。

其实我年轻的时候也算是个“白左”习气的人，闽煮派嘛，但至此以后我的想法就慢慢的改变了，守序善良终于瓦解（当然，不是所有守序善良的人都是弱智，也有反着来的，这只是不同的生存哲学而已）。

所以我很感谢当时周围的那些人，如果不是他们给了我生动的展示，我就不会觉得成为那样的人是一件毛骨悚然的事情——这就好像有些人看到路边那些光着膀子在路边喝啤酒还三句话不离荤段子的小市民会觉得害怕一样，害怕自己中年的时候会和他们一样。

我在前文中说的“转变成硬核”其实是这个意思。

并不是说一定要打破什么原有的舒适区，尽管有的时候可能的确要，但大多数时候其实根本不用——事实上这更多时候是“在你的舒适区里继续拓展你的舒适区”。这并不是和打破舒适区一样的“对外侵略”，更像是“文化融合”。

保持对某些“细节”和多方面的关注也不是指一定要“耳听六路眼观八方满世界都是弟兄”。

有这些想法很正常，也是好的，是上进的，但这样的想法依然是为了满足外界的某种既定好的路径去达成一个指标。

我说的是完全是内部的，本质上来说是“内观”为主的，首要的任务是了解



自己。

我们可以回想一下自己经常说到的，想到的，指导我们行动的一些东西。

哪怕就和上面一样，就把自己经常说的短语解释和倾向等等都拉出来，并且试图将这些东西的解释丰富化逻辑化，让它可以不再用简单的一个“我信”就能解释，而是要有尽可能多的经验，推理，和其他问题的关联等。

如果你原来不是一个“硬核”的人的话，那你可能会惊讶的发现：“原来居然在那么多重要的事情上，我是用那么多我根本说不出几句客观过程与道理的东西在指导我的实践与生活”。

如果你找到了很多这样的内容，那么你就可以问一个问题：为什么我讲不出道理，但是这些东西却能在我现在的社会环境里给我“预测”未来，甚至会有人因此给我好处，即便事实的真相和我原来的想法几乎完全不一样？

能想到这个，那么你也算是可以进入社会工程学的感性大门了，能够无障碍的阅读社会工程学书籍（能够理解其中内容，而不是每个字都看得懂）。

当然了，也不仅仅只有这个。

（注意你在网上搜是“社会工程学”一般都是黑客内容，这只是因为编辑这么写容易吸引眼球罢了，其实它本身最多的用途并不是黑客领域）

当然，在做这件事的时候，你可能逐渐会有一个感觉：我原来想要做一件事情，但是我不知道我应该做什么，如何开始。但现在……我好像能想出来

我需要什么，而且我还经常能找到相应的人或者知识，原来生活中贵人也很少，现在开始有了。

这个感觉在自己考虑一个问题并多元化使用搜索引擎时显得尤为突出：这是因为你从客观层面上已经能够推导出相对符合实际的东西，而这些东西很多可能是大部分隔离于大众或者至少是更加专业的，因此你再继续从这些思路上使用搜索引擎就不仅能找到更多相关信息，而且还是更加具有营养的专业化内容——如果做不到且只是用简单的关联的话，那么带来的只能是一些很粗浅的内容，而且涉及观点的内容往往会越来越激进和没有任何价值（关键是这些内容还可能是优化的，带偏你的可能性很大——检视一下你自己，如果你关心的网络平台或者工具中，你选择的或者网站优化后的内容几乎都低于 5000 字，那你就要小心了。水库欧神字数少但质量高是一个罕见的特例，因为水库不是营销号而欧神也有俺看不明白的理想（欧神真是照顾的无微不至，看到某些人还能维持人类心智发出二字箴言，要我早就无语了）。如果是营销号我也不可能发这样的文章了。至于我糊弄人的本事……我写营销文可是 10~20 元/字且限改两次（当然我只写一些特定领域的深度营销文））。

更进一步的话，你就可以发展出一个有趣的能力：在你感兴趣或者想要知道的方面，你可以在几乎没有专业背景的情况下，在一定计算后自我推导出你需要的专业学科的至少“导论”中的相当部分的内容（我不知道理科行不行，反正文科可以）

这是因为你的生活往往已经由这些专业所构建，事实上你已经接触到了这些专业变相后的实践产物并了解一部分规律，只要你能够仔细思考一段时间（有

时会很长)，实际上你在大多数时候都能将这些专业中的思想规律从纷繁复杂的既成生活规律中再次分离并浓缩出来，此时就很容易顺着思路找到你需要的相关更专业的知识或者人了。

（也许有人会有一问题：那我为什么不直接去看这些东西？自己思考的话可能要想好久，看导论很快就能看完——当不知道这个东西存在的时候怎么可能想到看那个东西？看到了都不一定知道。这种问题真心属于弱智问题……就算用学科树这种方法也只是在一小部分时候管点用）

当你这么做一段时间以后，你在外观上可能都会有变化——**你看起来越来越像是一个理性的人（不开玩笑，真的看得出来的）。**

一个人是否理性，不在于他能了解这个世界多少，而在于他是否理解这个世界。

**了解：知道的东西多。**

**理解：知道自己知道的是什么。**

很多小白领和象牙塔里的人，他们了解的东西十有八九比一个村姑多得多，但是他们的行为却不一定比村姑理智。

刷刷刷的线性社会里，你需要的是了解世界，然后将这些东西复读出去即可，它本身的决策是否理性和符合客观现实并不重要——社会已经充分设置复读对应的行为，思想的起始和结论都被其覆写，人和社会更紧密却和现实更疏远。它会带来一种安定感，在本体失去有效性前会增加效率——带来“大扩张”及

紧随其后的“原子时代”。

在硬核社会里，整个社会的决策行为大幅度增加，没有太多的人有精力或有必要去复读，因为这时“决策与客观分析”带来的效益更高。要想做出符合客观现实的决策，理解就是必需品，了解只是后话。人和人之间可能会更疏远，但有更多的人在考察真正的现实，它会延展这一社会对于这个世界理解的疆界——带来“大进步”和紧随其后的“黄金时代”。

注：原子时代和黄金时代是科幻分类，原子时代是科技的奇迹与危害，是一种担忧。用在这里就是指大扩张以后旧复读系统逐渐失能，失去对客观世界理解的人会将这种失能归咎于一些尚可理解的显眼事物上去。

黄金时代是通俗的，在这儿就意味着人人都更加想要了解客观世界规律，相互碰撞但对立统一。大进步带来的新认识和普及动力，将会促使那些很有效的观念通俗化，这些观念是有效且令人振奋的。

那么“黑暗时代”呢？黑暗时代在科幻里就是宇宙战争或世界末日一类的——在社会上，就体现为“我不好是因为我没压制住你，我虽然不清楚到底是什么原因导致我不好，但你绝对是最显眼的那个。我动你的结果无论怎样，老百姓也早就复读到找不出原因的程度了。但如果我不怪你的话，老百姓却不会接受另一个理由，他们太蠢了。我选择攻击你也不是我认为攻击你会带给我好处，这只是因为所有老百姓可以接受的愚蠢选项中，这个是最不会让我进棺材的”。

诚然，了解这个世界有时有助于理解这个世界，这是显而易见但并非必然的。

理解这个世界也未必了解这个世界，但是一个人如果能在顺应时势和利用手头资源的情况下去适应这个世界，那么他肯定对自己的生活是满意的，他对付任何生活在同等条件下都会更加舒服一些，而这种舒服既有外在影响也有内在应对方式的影响。

我这里说的不是佛系的知足，佛系知足是麻痹人对于外在事物的要求，是不求甚解的。

我个人是非常看不起佛教的，尽管我承认佛教这玩意儿有些用途非常好使，所以我当然不会拒绝对别人使用佛教概念——事实上我在很多人眼里是一个佛教徒（没想到吧，当然我只针对现实中那些已经被认定是欠糊弄的人才这么做，我的目的仅仅是为了获取他身上一些必要的资讯罢了。这么做我省了事，他也舒服。）。

愚蠢的唯心主义者-1000。

其实硬核本身就自带有很强的唯物的思想特征，尽管在认识不足的时候可能会掺和玄学的部分。

而那些看似做人很物质很实际又满口高科技的人，他们面对自己的时候却也不一定是唯物主义者（事实上我觉得非常物质的人反而更容易唯心，因为他可能是用物质代替某些东西）。

唯物的门槛其实挺高的，至少在现有的社会组织结构和生产力下，大多数人可能是没有唯物的条件的，只能说是一些具体行为上不要偏到牛鬼蛇神就凑合

事儿算了（很多时候连这都达不到）。

上篇文章中，我还是太着重于写如何适应外界了，也是带跑偏了，我也没写这个对于自己在某些感知上能产生什么样的变化。

毕竟这也算是心药，心药有用也要看对于人心的疗效。

如果按照上面的办法慢慢做，那么你应该会达成一个很重要的东西，也可能是第一个感觉到的东西。

这个东西就是

“与自己达成和解”。

很多人都无法和自己达成和解：无论遇到什么事儿或者困难，自己不想去做的话，就总是和自己怄气。

比如说什么“战胜拖延”“从今日开始”“我有什么弱点”之类的。

诚然这里面有些的确会被认为是坏习惯，很多也是我们的本能需求——可是，为什么一定要克服本能呢？

我不是说不要克服本能，而是为什么我们遇到本能就一定想着去克服？

说到底，是因为我们不够了解自己，我们没能理解自己及自己的生活策略——所以我们为了适应一个着重宣传需要克服某些本能的世界，所以“宁可错杀 1000 也不放过一个”而选择了遇到本能一律克服。



我们都知道，其实不论崇高还是低贱，无论伟大还是卑微，这些东西本身都是我们本能所组成的，而我们去获取这些东西归根结底还是满足我们的各种本能及本能交织在一起形成的欲望。

本能是不能一味否定的，你也抵抗不了多久。假如可以，那还是人？是鼻涕虫吧？

一味的否定就是对抗，对抗就会怄气——因为不理解，你拆不开你的策略和任务目标所对应的东西，因此你只能把这一大堆东西当作敌人看待。

我们本来就有很多需要面对的东西，再和自己怄气有什么意思呢？

如果能理解自己原来了解的东西，以及那些知道的策略与价值背后的东西，那些“唯物”的东西，那你还需要怄气吗？

是的，有些事情还是要解决，该累一样累，但是你自己就有更多的事情做的事“知其然也知其所以然，知道值得这么做的”——这不是一整个目标是否让你喜欢，而是越来越多的每一个行为你都知道。

如此一来，你还会有拖延症之类的问题吗？

如果你还是比较拖延，那么可能说明你的确适合这样的生活——找一个拖延症也能好好活着的方式就可以了。日子不是除了火急火燎就是一滩烂泥的。

当然，要想找到这样一个满意的方式，即便是拖延症也必须深刻理解拖延的意义，这样才能选择合适的生活方式。

人生硬核玩家，就是理解自我与外界，时刻保持你对自己的任何行为都知道其意义且知道意义如何为自己服务的程度的想法。

大多数人越是能做到这一点，就越是发现自己比原来想象的勤快，而且也不用因为懒惰和自己怄气了。

妈的这都可以单独成篇了，算了，尼玛就单独成篇吧——就当是一个长故事，把最简单的方法和一些执行过程说明一下……都说我上一篇太长，但是我感觉其实还不够长，因为如果要用这篇这么细和直白的过程去解释上篇的话，那上篇文章的内容至少要扩充 10 倍左右。

（有人说我为啥能写那么多的，其实如果能够经常试图去理解一些事情，那就根本不愁没有题材和内容，也不需要什么灵感之类的。）

标题改成《未来 20 年，怎样让日子过的舒服一点核心内容解释》，本来是打算写客观方面的……等下篇吧。

下一篇非常长，而且也是原则性的东西。

内容是紧抓之前那篇文章的预测的：因为未来在我们身边肯定会出现大批量“刷刷刷”玩家过剩的情况，他们既简单又极端。这时的过剩不再是我们主观上觉得傻瓜太多，而是实际意义上的大幅度过剩——因为环境改变了，均衡点变了。

需要讲的就是如何提前准备应对这种过剩，如何在过剩时期利用“抄底”优势获取利益——当然，这些是活人，不会摆着就让你抄底升值的，你得让他们

产生效益。

在这样的社会下，要想利用这些人的过剩来获取利益，首先就需要让他们具有信息的综合运算能力，能给你提供信息及意见参考。

当然，我不是指要教育他们，那就太浪费了。

内容其实一句话就可以概括。

湿件：非黑既白和不明事理的人太多，如何使用这样的“二极管精”来搭建或发现自然存在的活体逻辑电路为我们自己增加运算量与结果可靠度，让我们可以或更容易的完成真正的决策。

说到这儿有些人应该已经明白了，其实组织管理上很多东西其实也是这个意思。

这里每一个“二极管精人”代表的就是一个二极管，原来的人对于世界的理解有点过度了，很难把他们当二极管用，但是随着社会或明或暗的规则越来越多且越来越异化和图腾化，使得几乎任何稍微重要的事儿都能被“道德化”或“规则化”，而且已经成为很多人“预制好的接受或否决”的直接价值观相关内容而不是工具，这意味着只要处理得当，二极管精就能在更多的方面组成一个相比以前更可靠的逻辑电路。

（你在这儿的作用是三极管）

不过包袱都甩出来了，下一篇就不用这么温和的标题了，直接暗黑系走起

# 关于曾经和欧神聊起知识产权保护的一些思考

原创： 肛门里拉出个电锯

由于那篇“人肉二极管逻辑电路”一文过于复杂，我准备去掉一些复杂内容，同时我在和有关人士日常交流中，他说我要去掉里面的很多内容以免出现问题（所以拖后一点，而且我发觉有些事儿操作起来几分钟但讲明白使用逻辑很难，而且其中很多内容实在是过于刺激了，我得想办法柔和一些）。

今天我们来聊一聊知识产权保护——当然，是以极其不专业的方式，而且还会讲一些奇奇怪怪的故事。

我们都知道，欧神是反对知识产权保护的，事实上我现在可能是想明白了一些，所以我原则上也反对知识产权保护。

当然了，如果我要继续说我怎么认为欧神说得对那也没太大意义，所以我在这儿的主要内容是和各位观众们谈一谈我思考的过程，也许有助于大家理解欧神的总体思路。

大家也知道，我不是像欧神一样的高才生，也并没有多少商业和政治方面的思想，前者常受到欧神提示后者还被嘲笑过。

毕竟之前做的只是一些小本买卖，既不是金融也不是制造业，只是最常见的生活服务业而已，广义来说我的第三个生意还是收一大堆破烂（我有一个理想就是收更多更多的破烂，最好哪天能收个几百公顷的破烂，收破烂什么的坠吼了）。

当然了，虽然起点低，但是好处是也能用比较小市民的想法开始慢慢想清楚，也许从中一些思考过程能够给大家更多的帮助。

首先我需要先说明一些我对欧神的一些观点的看法，这些看法我觉得是对的，但是似乎很多刚刚接触的读者可能不太明白，我建议这些读者应该回头翻看一下之前的欧神文章或者购买一套欧神文集。

很多人对于欧神的一些观点，特别是原则性支持某些东西时会抱有这样一个常见但有失偏颇的想法：欧神表达一个观点就说明他认为这件事如果现在直接解除禁止或其他行为可以直接带来良好的全社会范围内的结果。

我也很理解欧神在公众号上写着“科学尚未普及”以及经常说“非黑即白的SB”。

其实人家说的“非黑即白”我想应该不是“非好即坏”的意思，而是指逻辑上的“非 A 即 B”的排除法模式(也就是说“非黑即白”完全没有和“大是大非”有近似)

也就是我们常见的“你既然不支持 xxx, 那你是支持 xxx 喽？”然后对后面那个支持 xxx 进行攻击，这就是所谓的“稻草人谬误”。我们日常管这件事叫“自己竖个靶子打”。

(如果你搜索稻草人谬误，你会查到“曲解”之类的内容，上面的内容看上去不是曲解但其实就是。很多人用这种方式说话一方面是因为脑子不好使不严谨，另一方面是认识太少——因为只知道两个选项，所以他错误的认为在这

件事上可以直接使用排除法来选择另外一项，但实际上现实生活中可以用排除法的现象几乎不存在，因此在现实中使用排除法来确定问题基本上是不可能正确的，强行使用往往会偏离现实更远。但是这在现实中的很多人里（如果不是绝大多数人）普遍存在，因此科学尚未普及指的是科学思维并没有被使用）

严格意义上来说排除法和非 A 即 B 并不是一回事，但是它在一个人身上几乎都是同时出现的，所以我也把它归为了同一件事。

（当然我们在生活中很难也没必要完全避免此类错误，但在总结问题原因或者规律及交流对方明显不会犯此类错误时要尽量避免——当然，1v1 或有某些目的的 1vN 交流中也要避免对会使用此类错误的人使用正确的方式，这些人只能被“影响”或他单方面对你传递某些具体的必要信息，大多数时候也可以粗暴的将其划分为“公众”，尽管这样的说法是内含非正义性的，但它的确很实用）

其实我这么一说，我估计大家也明白我想表达的意思，所以我也不过多赘述其中道理了。

归根结底一句话：“推动”不一定代表“现在立即实现某些具体指标是好的”。

因为我们也知道，有推动力也一定有反作用力，也有反对的力量，这些反对的力量其实也构成了一种均衡，从大范围来看这也是得出人类社会发展的以达到的较好的平衡点。

显然，如果我们不通过良性的推动力，不通过不同的社会分工与利益群体



之间各自施加的各种推动力而直接加上或者撤销一大块东西，这很显然不是一种理智的做法，它是很难符合市场需求的。

关于市场需求这一点，我觉得联系上欧神曾经说过的“客户不是上帝”这话也很有意思。

我曾经在一篇文章中写过：一个良好的社会应该是大家都觉得只能算是凑合的社会。

很显然，有一个大型的社会群体普遍认为自己生活太棒了，那么他很可能是获取了不平等的且通常是暴力之下的超额利益——特殊情况下这不一定是坏事，但是用常态化的角度来看这肯定不是一件好事。

我们现在处于一个基本盘十分稳定的国家与社会之中，很可能是大国里面最稳定的。在这样的情况下各方推动力带来的均衡就更加重要了，同时也代表着有更多人会觉得“过得只能算凑合”。

这个凑合里当然包含交易双方，就好像你的团队和客户都觉得“凑合”通常才是最好的（当然了，如果非要二选一，当然得选团队觉得凑合，毕竟你是靠他们吃饭的。要是团队觉得凑合但客户还是没有，这就已经不是团队和客户谁优先就能解决的问题了。）

当然，更直接点来说，你问欧神知识产权保护要不要。他会很肯定的告诉你不要。

但是，你直接再问：如果这个世界上突然知识产权保护系统突然一夜消失

了，你觉得要不要？我觉得他可能就会回答“不要”。

原因很简单：

1：首先影响稳定性，大量商业逻辑要重新设立。虽然长期来看可能有好处，但短期来看会严重加剧争端——即便对于那些撤销对其有利的组织，他们也会发生争夺利益的内乱。

2：由于要恢复稳定，其实还是会快速建立起一套和之前相似的专利保护系统，尽管这个系统可能比旧系统会先进非常多（也不一定，有可能会因为突然退化而造成更强的反弹，为了更快恢复基本功能反而会更粗暴），但它在本质上依然会继续存在。

这是两个最简单的原因，但即便如此也最足够否定一夜之间消失的“方案”。

可是，即便一夜之间消失不行也不代表对它施加“反作用力”也是不好的。

不过话说回来，怎么看知识产权保护呢？

有人觉得，知识产权保护可以增进创新意愿。

这看起来好像有点道理也比较符合直觉：你搞出一个东西，别人不能随便用了，你得的好处多了，那自然就会促进创新啊。

不过么，这就好像我和欧神之前聊到这个话题。

（这一段应该不敏感，我发出来没啥问题吧？）

当时我觉得对于药品的管控及知识产权保护是有必要的，这里我仅说关于产权保护方面。我认为应该给予药品保护，欧神认为不用。

我的意思是，药品可以通过分析成份进行逆向仿制，而开发药品的代价很大，被仿制的损失实在是太大了。欧神认为这不需要通过产权保护，在药品里面加入干扰成份即可，其他办法也有相应的解决方式。

我觉得加入干扰成份成本过于高昂，毕竟一个干扰用的东西的研发就很麻烦，另外要确定干扰剂对于生理的影响也是很大的开销，而且干扰剂肯定得经常换……

后来这个话题没持续下去，估计欧神觉得我忒傻了。

之后我过几天重新想了想，发现的确是自己忒傻了——完全把视野局限在一家公司的利益了，而且也没算知识产权保护的成本及全社会收益。

（有人一想起“全社会收益”就想到“抢了白分”）

事实上，如果从全社会角度来看的话，干扰剂研发非但不是成本而且是有收益的。

我这里说的收益可不光是制造干扰剂本身能赚钱，而且这样的干扰剂生产商本身也是另一种医药研究机构（这样一个生意应该是由数个大型商业研究组织供货的，这样不仅方便保密也有助于研发线的效率）。

从这一点上来说，实际上至少整个社会在无用的损失最小的情况下还多了几个巨型医疗研究机构。

这些机构虽然可能对什么东西能治病并没有那么牛逼，但是对于“什么东西大概率没问题”却肯定会有更深的了解——想想现状？我们真的是缺一批而且是很大一批研究“什么东西是没坏处”的机构。

毕竟大学拨款或国家机构也是针对某个特定方向进行研究，大都是要求起效为主而不是泛用的“没有坏处”。

这种研究“什么东西没有坏处”看起来是很没用的事情？

恰恰相反，其实这不仅是知识储备，也是很多时候的评判依据——但稍有所了解的人都知道，这方面的研究非常的滞后，以至于我们的毒物名单里不仅连新有的物质都了解的极少，对于天然广泛存在的物质我们绝大多数也几乎是一无所知的（并不是生活中天然广泛存在的东西害处就一定小，只是我们没有比对过而已）。

所以对医药产业的知识产权保护好像看似让医药企业赚了，但是对全社会实际上是一种损失——医药产品也因为“短板效应”而被拖了后腿。那些研究“什么不坏”的机构也因此被剥夺了很大一块的潜在盈利渠道，所以研究不坏比研究有用之间差距就太大了。

至少在这一领域中，知识产权保护从全社会角度来看，干预至少导致了研究方向的失衡。

在其他很多事情中也有相似情况出现——通常越暴力越短视，干预手段往往都是服务于短期和局域的目的。

那么，知识产权没有存在的意义？

存在即合理，长期存在就更不必说，所以它当然是有意义的……只是没这么好听罢了。

首先我们可以看最原始的知识产权保护吧。

其实第一个专利申请的时候还没有专利制度（现代的），当然类似于现代的制度在更久以前的威尼斯就有了。

关于威尼斯的老古董专利的详细情况很难了解了，但是对于更加接近的保护却容易一些。

专利当然不是一个瞎鸡儿搞搞弄出来以后再去找需求的商业产品，其实是先有专利才有专利保护制度的（也就是从有人想要过渡到有人提供服务，再到大家一起卖标准化的产品）。

在现代专利最早的申请请求和通过的申请，基本上是医药和少量机械设备。

当然了，最早期的可考的现代专利申请要么是和政府没谈拢（都是单独的单子），要么就是申请虽然成功了但根本没有保护或保护力度各个专利之间差距极大。

这个时期过了挺久的。

在以前信息不发达的时代，真正能保护的专利其实是军队和民兵会用的产品——基本上专利就是个专供资格差不多的玩意儿，只是因为战事或特殊的生产有间歇性且可能会有多个领域用，所以一个个找人家批专供资格太麻烦了而已。

为啥要有专供资格呢？专供了以后军队采购价格不是更高么？

的确是更高了，但更高未必有坏处。

更高的采购价格，就有更多的“利润”，而这些利润么……对吧？我不是说一定是违法途径，这是可以走合法途径的，而且合法途径当然是为主的。

目的呢？

我自己稍微根据发展想了想，刚开始其实还是挺简单的：为了有职业化军队和较大数量的常备军。

当然快速且动员量可以很大的军事需求也可以，但这时有效的专利更多的是药品领域（真的在打，兵要用这些东西）。

啥道理？

简单：你有了多余的“空间”和足够多的流程，你才有足够的经费和涉及面来涵盖大部分政府部分啊——简单来说就是尽量把大家都拖下水，那些原来不能从军事中快速获利的部门也要有一些补偿。



毕竟收税大家都想收，税金大家都想拿。但收税和拿到税金并不能让大家统一起来拿，是那些“花税金的时候也能给自己带来好处”的事儿才能让大家自觉的和成一块（如果主要的财税来源不被自身控制，那整合过程本身就会受限，内部的低效与腐败就难以缓解，成为典型的买办）——这里花税金到同一块地方去就是统一，“多下来的钱”都是让其这么做的“空间”。

如果你都不能让政府本身能够在这些生死攸关的事情上统一，那你就没法保证自己的安全。

同理，为了维持职业化军队和常备军，这就意味着在平时看不出有太多短期利益的情况下继续维持大家觉得军队有必要继续存在的共同利益。

所以军队产品的专供或者至少大量的公费购买就很有必要（当然在这之后，一些策略会慢慢扩散到其他行业中去，专利很可能就是其中一部分）

这样一来，不管各部门相关利益集中者的任期有多久，分工好坏如何波动，它都在很大程度上会从中得利——有时候在整体上看是赔钱的，但是经营的过程中各个不同的子部门还是会获得相应的利益。

当然，这种直接的利益相关越是早期越是明显，毕竟早期的时候一般财路比较单一而且相对直接。

至于早期的专利啥东西保护得多，啥东西保护的少，这当然也可想而知。

美国是一个特例，因为美国在一战的时候都没有多少士兵，一战到二战期间才快速上涨，跟随着上涨最明显的也是和军工产品有关系的知识产权保护

——但是在之前，由于大规模内部冲突+双方准备不足，常规的专供系统很难立即实现，同时资金提供方总是很分散，政府整合度也很低，所以美国就有了很强的知识产权的动力。

贪归贪，开个口子合法的贪一点，不团结起来仗就没法打——南北战争很大程度上双方战败所面临的后果甚至超过普通的外敌占领，所以双方必须真正的尽一切努力。

大多数专利真正保护的只有和州当局关系好了才可以……至于怎么关系好么……

专利保护在最初的年代基本上能有效的都是军事相关，出面保护专利的也基本都是军事或者准军事部门，只是一些小事情出面靠的是更基层的暴力单元，一般只是让侵犯专利的人过去谈谈而已。

当年“侵犯专利”是大户 vs 大户的时候，这种保护可不一定是打嘴仗或几根警棍。

那么，如果是一时间的军事需求或者其他暴力需求，那么一旦缩减或者战事结束呢？（欧洲更多以自己国家中的超大型企业为单位，美国曾经以州为基本单位）。

这个方法当然还会被保留下来，而且作用更大。

啥作用呢？一旦它成型以后，它的征税功能很强大，更难能可贵的是本身可以相对独立于其他部门且收入易于管理——收钱过程独立，运营过程需要大

家协调（你没法瞒着收钱的同时又提供保护）

简单点理解，其实就是当局或其他拥有暴力的管理者在出售自己的暴力，帮助申请者维持在一定市场区域内的优势。

专利当然不是商业行为，更不是公平交易，也不是自愿的。

很显然我们都明白，这对于大家其实是一个囚徒困境——大家都买大家亏，但是有个傻子如果不买……肉肉肉。

所以当年专利申请的费用如此昂贵就不难理解了——虽然是风险投资，但是平均来看要想动用暴力机器，那成本不会太低。

当年的暴力管理效率比现在低得多，相对应的知识产权保护行动所需要付出的成本也大得多。

所以呢？所以不仅申请很贵，走流程很长而且各个地方都要花钱，最关键的是它还只是一张“准用暴力证明”它不是用来区分“谁对谁错”的，它是用来强迫技术拥有及使用者扒着当局的，真的要动用暴力机器的时候还需要另外花钱。

如果不另外花钱，那出现几个牛逼大佬集中专利，大家也都玩熟练了，那政府岂不是要赔出翔了？

当然我们可以理解申请专利作为征税的好处。

1：效率比较高也比较简单，反正申请的都要钱。

2：收上来的钱的总数大伙儿不容易怀疑，因为都是从少数口子进来的，而且有啥违规事件需要处理收钱的人自己也不能独立完成（所以一切就都得有存档，证明自己以前的确是收了钱的）。

3：前端给了承诺，后续服务者如果有服务也能得好处，这样就能把各部门相对容易的串在一起，涉及面越大好处平摊的面就越大——虽然看起来有些生意不划算，但是大家往往跟着流程也得干，这也是信用和关系的一部分。

信用和关系尽管有时看不见摸不着，但这却并不见得削减它的威力，更何况信用本身就能强化各个领域和部门之间的关系。

我们都知道，变相的税收很多时候是挺好用的。它经常可以避免利益不可控的高度集中于某一部门，一般也比常规税收系统更加可靠和高效还带有很多附加利益。

比如说我们旧时代的国营也起到了这一作用——虽然它有很多问题，但不可否认的是：在那个时代如果不采取这样的方式几乎不可能承受的住其他税收成本（其他方式不是没有，但更恐怖），更关键的是整个现代政府系统压根儿就串不到一起去（当年的环境我们的安全环境也非常紧迫急需资金和特定产品的生产）。

所以其实说到底问题还是非常简单的，后来专利越来越复杂只是更加增进了它对于各个不同部门的利益涵盖面和涵盖方式。

这样看来，知识产权保护应不应该降低呢？

有条件的话当然应该，甚至可以取消，但是它本身的效率现在来看应该还是较高的，同时也是资本模式下一种比较方便“强留人”办法。

如果想要进一步提高，那就得有新的办法。

只要人类大型组织之间依然有可能爆发全面冲突，那么“征税”肯定就不会消失——当然大组织之间不会爆发了，征税也不会完全消失，只是它的占比肯定会大大降低。

我们也可以回过头再想一想知识产权保护在什么时候最有用？即便是现在的专利，大多数也是大型的利益巨大的专利保护的较好——我是指专靠法律方式保护，强力暴力保护。比如说一项高精尖的整体设备的自主知识产权就是一个例子。

但是绝大多数“知识产权保护”，哪怕是一个生产上的专利，主要的保护方式也不是通过打官司，企业控制一项技术的主要方式也并非主要是因为暴力保护专利（至少程度一般很轻）。

我们现在之所以一项技术更容易保护，主要是因为产业链越来越复杂，违约的人很容易受到商业机器内部体系的惩戒——靠友商和链条都可以，法律是用来做临门一脚的（当然不防也不行）。

我们还可以说说一个经典例子：游戏。

比如说我们就提一个以前经常说的故事“中国单机游戏产业发展不起来，

就是因为打击盗版太差”。

真的是这样吗？

有可能，至少对于游戏产业单独来看是这样——如果不惜一切代价，用远超游戏产业可以达到的效益去保证它不被盗版，我相信当年的国产单机游戏是会好一点的。

问题是：值得么？

有些人还经常用例子说明外国的单机游戏保护的好是知识产权保护的功劳。

是真的么？不好说。

但是我们可以看到：大多数游戏的破解是从哪儿来的？不是中国吧？当然……你也可以选择相信破解软件中声明的：俺做这个只是研究，是为了乐趣（不排除有人真的是这样，但现在肯定大多数不是这样，说不赚钱只是为了法律上更安全一些）。

现在大多数游戏的破解版和破解方式是从国外来的——能破解主流游戏的人的水平都不一般。

稍微了解一下海外游戏市场历史的人都明白：国外的盗版游戏市场不仅不小，而且还超级大。

至于那些所谓的“保护案例”基本上都是很少见的例子，只是杀鸡儆猴用



的（杀的一般还是最容易吓的猴子，也就是盗版使用者）——我们也可以注意到，主要的惩罚对象是影视作品而不是游戏。

当然我们都知道，影视行业的利润比游戏行业大得多且影视作品真的是“一过性”的产品，同时影视剧作品的传播比游戏更加方便且关注度更高，但是相应容量也更大——直至 21 世纪以前，网络传播影视作品所消耗的成本极大，还不如去租个碟。

所以传播影视作品容易被查到的程度远超过游戏，但关键还是当年影视剧的传播本身就受到技术限制。

现在游戏更大了以后，游戏的确比影视作品更容易查了，虽然影视行业的利润还是远超游戏。

但是现在的游戏并不是靠知识产权保护来达到反盗版目的的，主流的方法其实是联机游戏。

虽然旧时代单机游戏也可以联机，我们也记得当年的浩方和 QQ 对战平台，但是那些平台都有很多问题。

比如说反作弊等，但更关键的是游戏者之间的版本常常不一致，而且还是能进入同一场游戏。

当年我玩红色警戒 2，我用的是原版进浩方平台，但是对面家伙的入侵者战斗机居然可以悬停而且导弹无限……当然我还见过更奇葩的。

现在呢？很多游戏都是采取了公司自己假设服务器对战，由于需要账号等相关内容，所以不用正版游戏就无法对战（其实也不是完全没办法，但非常麻烦）。

有些游戏甚至就直接注重联机对战，尽管它的单机任务也还不错，很多时候单机版就几乎是免费给你玩。

这也就导致现在就算是单机版本盗版也是违法，但游戏公司已经没有太大愿望去对付这些盗版了，比如说《战地 3》和以后的系列。

本质上来说，就是技术的发展+企业用服务让盗版变得缺少一些服务，而这些服务想要用盗版的方式执行有很高的门槛。

专利反而更多的是对“可爱的友商”及不同的市场区域的政权用。

从很大程度上来说：只要不是为了应对暴力，其实也就没有必要使用暴力对抗。

虽然专利看似法律工具，但实际上背后有极其巨量的暴力交易，这和一般用于降低交易成本的商法有很大区别（当然商法中也有大量并非是用来降低交易成本的）。

事实上我也不觉得当年我们强化对盗版单机游戏的管理就能对游戏产业起到决定性的帮助——当年一份国产正版游戏经常要近百元甚至二三百，20 世纪末和 21 世纪初的中国能为这样一笔游戏消费付钱的人并不多。

也许你会提出反对意见：当时最早为网游充钱的人很多。

确实没错，但我们不能只从充钱的多少看问题，毕竟两个不是一个产品。

至于它们之间的游戏性差异我就不赘述了，内容太多。

不过在其他方面有一点很重要——在那个年代网络还不甚发达，大家在玩游戏前对于游戏的了解基本只能停留在口口相传上，能买游戏杂志或者看当年还存在的游戏电视节目就已经算是很高程度的预习了。

当然，我们也都非常清楚那时游戏或者电脑杂志上的宣传和实物差距有多大了，基本上和小霸王 99999in1 的卡带差不多。

当年我们口碑比较好的几个电脑和游戏的杂志，仔细想来也不过是因为他们对于那些已经成熟和公认的好游戏的内容比较多而已——特别是星际争霸。

在这样的环境下，你让当时玩游戏比较多的小孩子与财力尚不雄厚的青年且均收入远不如今日的中国市场购买一个 100~200 元的风险极大且娱乐时间基本在 12 小时以内的东西（当年的游戏还疯狂的用难度和无聊的任务强行拉长游戏时间）……

想想当年中国电影票才多少钱一张。

我们可以想一想在这样的情况下，如果我们真的发了神经去管制当年的单机游戏盗版市场的话……

用脚想就知道很可能是这个结果：今日的中国单机游戏市场是欧美 3A 大厂

的，网络游戏从发行到经销也是欧美把持的（就算官方有所控制可能也改变不了情况，反而可能拖后腿更严重）。

尽管我们知道即便在这样的控制之下依然会有很多公司明白做高价单机不可行又承受不起薄利多销而转移向道具收费的网游，但严管很可能造成一个时间差从而使中国网游市场错过最关键的几年。

当然你可以说中国网游劣质又低能一类的，但是随便想想都能知道这种说法本来就非常搞笑。

能用看起来低劣的东西在本以为已经相当成熟的同类市场站稳脚跟而且赚波大的，它本身就说明了在这些低劣的东西的运转过程中有东西比之前所谓的“成熟市场”更牛逼——这意味着其他“成熟”的部分对它来说往往只是一个时间问题。

成熟的部分要想掉转头去模仿那个“低劣”系统中极为优势的东西反而经常难一些——例如说，原来虽然市场绝对值已经比较大但相对单笔利润较高（没到平衡点），这个时候中间有人再设立一道门槛制作一些标准……比如说分级什么的，这样就会增加不少薄利多销和波动较大的类型的经营难度。

（尽管我们直到欧美一些国家的分级制度是行业自己要求制定的，但其实是行业从政府手里硬抢来的，毕竟自己制定总比被别人制定好些。但即便如此，制定过程的自由度依旧较低，而且有时候还是很难受，因为实际上每个政府部门也会从中插一脚，反而更好制定许多奇奇怪怪的标准，这一点在欧洲游戏里更加明显——不能拉大你的总额，我就拉长你的流程，利益均沾嘛）

这样看来知识产权保护百害而无一利？

的确是。

但是一件东西是否存在和它是否在原则上弊大于利没有必然的联系，在这儿我们还是看它的用处。

由于它诞生之初的用处根据前文大家也能明白，尽管各国有不同的形式，但是基本道理是相通的。

所以对于这些在一开始自我发展出知识产权保护的组织来说，我们不需要太复杂的考虑，真正的重点是那些并没有自己发展出知识产权保护的国家。

这些并不是自己自然产生知识产权保护的国家也包括我们中国。

这些国家强化自身的知识产权保护的原因说起来可能很复杂，但我们用同样复杂的东西去类比却很容易。

这个同样复杂的东西就是关税。

我们中国人想到关税就想到鸦片战争，说到鸦片战争就想到清朝要完，想到清朝要完就想到买办横行，想到买办横行就想到光头，想到光头就想到他用关税得来的钱给老婆买沙发，想到光头给老婆买沙发就想到他亲戚买汽车，想到他亲戚买汽车就想到他为了运汽车把光头买的剿匪坦克丢了好几辆进海里，想到坦克丢海里就想到运输大队长，想到运输大队长就想到解放，想到解放就想到买办完蛋，想到买办完蛋就想到制定关税的权力被我们夺回来，想到夺回

来我们就明白自己终于不用给门口的区区几门大炮磕头了。

过了几十年，西方老和我们玩知识产权我们就想到鸦片战争，想到鸦片战争就想到落后就要挨打，想到落后挨打就想到造不如买买不如租，想到造不如买买不如租就想到某想，想到某想就想到买办，想到买办就想到光头，想到光头就发现某想某人的发型和光头一样。

（当然这里是开玩笑的，某想也是没办法，他们嚣张的收购了 IBM 的 PC 业务之后就一直挨整。虽然我们 know IBM 的 PC 业务本来就对其不太重要，但 IBM 在美国官僚和老百姓心中的地位不一样……人怕出名猪怕壮，人家当然不会放过这么一个嚼舌头的好差事）

知识产权其实也可以在一定程度上获取类似“夺取关税控制权”的效果，只要通过各种其他协作和交易中的优惠就可以达到影响对方内部的权力和资本结构，以及扩大利润等目的。

现在能理解某些上海在开放后的历史传承对于小清新的土壤是啥了吧？

看，这样一类比就简单了。知识产权只是看上去没有海关，但实际上作用在管理组织内的作用和关税是相似的，只是它的“攻击性”略强一些——如果自己弄很强的知识产权保护“阉割”自己的效果低于攻击可得的收益，那……

不过么，降低知识产权得到的收益大致上是社会共享的，提高它的收益么……如果作为一种攻击性手段且成功的话，那可能还能为自身所处的社会带来一些好处。



我想我们近年来所谓的增强知识产权类型产品的管理主要不是为了征税，因为我们的发展道路不一样。

用知识产权保护和维护来征税与控制的~~国家~~只能是资本主义原生工业国家——我不是说其它的没有这些作用，只是它不是因为这些需求而产生并且也不是诞生的主要目的。

资本主义：资本主义可以进行资本和权力的对接，知识产权本质上就是资本力量为自己出资购买暴力保障，在前资本主义时代金钱和权力在本质上依然是两个系统或干脆绝对就是同一群人。

如果单纯的是两个系统，那就很难获取稳定的标准的保障。

如果完全是同一群人，那就更没有发展出这套系统的必要了。

至于工业国家就很明显了：只有这样生产力才足够，资本力量才真正有可能足够大，且有更多可以具体保护的技术与大规模生产的产品。

原生工业当然是因为时间差，因为工业化国家对于后发工业国家的压制能力很强，所以后发工业国家使用这样的暴力出租方案在刚起步时没有太多的油水，而且之前的全面变更社会制度时也没有相应的工业积累，所以情况自然就会不一样。

那些后来才开始升级知识产权保护及对外也同样要求保护的国家，最主要的目的是“加入别人的游戏规则”。

当然了，加入别人的游戏规则大家也是各有各的目的的。弱的是没办法，强的是想渗透或交易及强化自身内部结构。

渗透和交易自然不用说，强化内部结构是为了能够让双轨系统（权力与资本并行）能够在更大的范围上保持接触，也就是权力能给资本以交易而非完全单纯的控制。

简称：资本主义社会的知识产权暴力保护是一种产品，而另一些国家的知识产权保护更类似于发福利。

当然，福利发的多和少，就和很多大家都明白的因素有关了，这本身也是强化权力系统内的上下级控制（无论明暗，但是这样的系统越发展到明处其效率就越容易提高，所以本质上来说能减小暗面，虽然这不一定是好事）。

好，那么知识产权保护等诸多此类资本与权力交易的系统的“好处”或者说“有用”的地方已经说完了，坏处也说的差不多了。

毕竟大家都生活在一个并不和平的世界里，人类也不是一种和平的动物，所以大家当然能够理解有时候效率的损失不可避免。

但同时，这种效率上损失不能避免既是因为暴力肯定会存在，毕竟没有什么东西比暴力解决问题更彻底，但这种损失的大小和人对于管理与技术的认识是密不可分的。

所以归根结底可以用一句话概括。

“战略上的效率损失是不可容忍的；战术上的效率损失如能服务于战略目的则未必不能在短期内接受”。

举个例子：欧神曾经批过一个天涯屌丝的其中一个观点。

观点是这样的：“在一些重要的技术领域，为了保密的需要必须由国家管理，降低效率是可以接受的。”

这句话的错误在哪儿呢？我经常也说好像类似的话，但其实是有区别的（我的一些群友也一直搞错了）。

这个人的意思是包含两个错误成份。

- 1：把“保密”等同于效率一定降低，以及国家机构就一定能够更好的保密。
- 2：把这种效率降低定性为长期可以接受的，是战略上就应该持续容忍的。

这两者都是完全错误的。

首先，把一种合理的对抗行为当作是“效率降低”本身就是神经兮兮的。

错误在哪儿呢？

举个最简单的例子就能明白了。

“一个人要和你打架，你撤不掉必须打，于是你一拳揍过去直接把对方干瞎。撂倒对方以后你觉得自己手也打的挺疼的，于是你把“打人手疼”列为效率降低，并说打人手疼是可以持续接受的。”

看，这下问题就明显了。

打人其实是一个决策，打人手疼是成本，它并没有涉及到什么效率降低的问题。

直接将“重要技术领域”定性为“必须忍受打人手疼因为这是必要的效率降低”是很搞笑的——结婚重要不？那新娘子上来以后要给人家来一拳？

接下来呢？岳父岳母来一拳，伴郎伴娘来一拳，姑姑婶婶来一拳？一拳超人吗？

而且话又说回来，这种说法也是对保密战线及保密工作者的侮辱啊。

所以这里的问题是“重要领域”是什么的问题，事实上“重要领域”是越少越好——而在那个人的意思里，几乎是所有涉及安全及高级竞争力的领域全都得算“重要领域”。

其实这基本上就等同于“所有有优势的领域”了——之所以很多人会这么觉得，无非是因为两个历史原因。

1：我们原来的能算不太落后的“优势领域”宣传的最多和让人感觉最重要的都是国防领域，比如大蘑菇弹什么的。这些东西经常保密程度很高，所以产生了无关的联想。

2：还感觉我们现在啥都落后的一批，而且世界上还只有两个国家，一个是中国一个是外国。在这个时候我们最基本的安全领域是绝对需要保守的，损失

多少全社会效率都能容忍。

这种想法很浅显也很直接——但问题就是没考虑到“要是效率降了，你还咋保密”？

事实上无论是保密体系内部还是保密体系之于整体，他们的效率都是很关键的，他们决策的经济性也是决定性的影响要素。

任何效率不足的一环都会成为薄弱点，当抱持着“降低效率也可以”的想法持续下去，那就是漏洞越来越多最终死路一条。

我再举一个例子：手机厂商要发布一款新手机，在新手机发布以前保密，这是降低效率的吗？

大家都知道没有降低，尽管保密的时候肯定会有另一些损失，比如说如果你保密失败了可能会蹭一波网络流量，但这是弊大于利的。

毕竟发布会的时候惊喜展出一个闪闪发光的完全体新机一般都会是更好的选择。

同理，蘑菇弹也是一样，保密本身是为了最危险的时候突然给对方看一个“大宝贝”——但这是目的，并不意味着效率降低是需要被持续容忍的，更不是合理的。

但是在除了通过保密可以获取一定战术优势的情况以外，其他部分是越少保密越好，即便是环境中的战术优势让你的保密需要多一点，你也应该在这一

类事情中的其他方面继续保持更高效率。

还有，保持更高效率有时也并不是说“全部纳入常见的商品市场”，即便是作为折衷方案，让其内部市场具有更多市场特性也是很有利的。

这一点在我们的核心装备上也很有体现：看似我们的“国之重器”的二炮部队，在当年研制过程中无论是方向还是采购都达到了当年几乎能达到的最好水平，而反面例子则是官僚指标横行的飞机发动机领域。

不过我也并不是说“所有东西最优结果都是不由国家来管”。

如果从可预见的未来角度来说，即便在技术层面上有些东西最好还是国家来管。

比如说：在可预见的技术预测里，能够极为方便且极其有效的整合为一种极为高效的隐蔽且定点杀伤或杀伤力极其巨大的武器技术。

这看起来原因很简单，就是国家掌握安全一些？

其实不是这样的，需要问一个问题：为什么这样的东西国家掌握会变得安全？

这个问题还可以延伸出另一个问题：为什么国家要在乎自己的安全？

**这个问题还可以延伸出另一个问题：国家凭什么让整个权力运行系统能服务于安全目的？**



这三个问题看似傻逼，但实际上我们想一想就能明白这世界上至少有半数以上的国家在这三个问题上连一个都无法良好解决。

为什么要这么做？答案很简单：为了提高整个组织的整体效率。

为什么能提高效率？因为环境安全。

为什么环境安全？因为政府垄断了暴力机器以后，其他交易行为就不需要用暴力来保护自己，同时交易双方也更难用暴力去干涉交易，这就使得“市场”本身能够维持相对公平。

而国家整个权力运行系统的各个层级能服务于安全目的，当然是因为干这事儿有好处，毕竟大家都是人。

想办法从市场中抽取好处的办法就是体制机制，怎么抽好处又能维持效率的大纲叫指导理论，觉得能更长期的发展更少降低效率的模式框架叫政治思想，追问效率组成的基本元素及衡量方式是政治哲学（我瞎掰的，别当真，不过感觉八九不离十）。

欧神批判的屌丝思想其实就是“斗公鸡”思想——黑白分明，内外也可以很分明一样。

但是正如所有组织一样，它的本质与核心都是对内的，对外政策只是对内思想的延伸，因此黑白和内外从来都不是那么分明的。

如果内外能够真么明晰的界定的话，那么分清敌友就不会是第一要务。

分清敌友在上面的那段话中最低排到什么程度啊？我是指对于思考整个可预见的未来内的社会而言。

没错，至少是“觉得能更长期的发展更少降低效率的发展框架”的这一层，也就是思想。

当然，如果仅仅是在实际操作中，临场就只需要指导理论级就足够了（你看，叫“指导员”是很贴切的）。

以上都是针对需要进行全方位涉及组织构成决策的人员，对于操作人员只需要执行体制机制，要把人体制化。

不过说到这儿，我们也可以差不多明白美国现在出了什么问题了。

一言以蔽之：美国的企业越来越政府，政府越来越奇葩。

这是历史发展使然，资本主义+闽煮体系注定了资本力量和政治力量的交织，而资本力量会越来越多的“购买”政治提供的暴力力量——这在很多时候被称为“法治化”。

这在一开始其实没什么问题的，因为企业本身就是分散和服务于本地的，大家这么搞搞也没事，更何况美国以前是个地超级大物超级博的国家，人口还不多。

说句不好听的，就是有的是可以挥霍的东西，怎么快点把这些东西变成自己能用的比效率更重要。

当然了，在大家“一门心思搞建设”的时候，这在很多时候反而能促进环境快速趋于稳定，因为大家购买的暴力是总体有限的，联邦当局可以通过各种方式进行平衡，购买的力量也大致上不超过州的范围。

一块初创地区治安不太好，各个小区自己拉起一支乡勇来对付强盗，国家来保障交通要道的安全。这种模式是完全可行的，也是高效的。

但是在 20 世纪中期以后，随着物流和通讯技术的快速发展，大型全国性到后来的全球性资本力量出现了——他们不买州的暴力了，**他们直接买国家的暴力力量了，可是联邦当局的暴力力量本来是用来协调各州的。**

这就有问题了：你买州的暴力力量最多也就局域的司法力量，虽然说美国是联邦制，但是对于那些根本性的基础体系有关的法律还是国会决定的，而且联邦也能通过暴力与资源流向的诱导来控制州政府。

如果资本力量只能大力度干涉州政府，那么这些暴力的拥有其实是不稳定的，这些资本家不能太依赖这些暴力力量——用多了很容易装逼不成反被操。

联邦当局就只需要不断地通过干扰各州资本家不要在自家花园里做大就行了，时不时颁布一点法令就可以很好的达到目的。

（这里用“资本家”其实是有歧义的，因为很多人对资本家的理解停留在一种感性的“吃人如老虎”的印象里。这里大家理解为“以生产与交易为主要生存方式的组织”就行了，比如说公司或者作坊都可以）

可是，一旦闽煮+资本可以介入政治+竞选信息化程度提高……

这下问题就大了去了：**企业不得拿起甚至制造政治+法律+文化的武器才能保证自己在国内生存，而且是国家级的武器。**

而至于工会和劳动保护组织更是可以借着企业的政治竞争而大肆提高要价：因为这些竞争需要票仓，这些企业又非常需要这样的法律保护自己，所以“溢价”大大提高了。

结局就是工会从一个盈利微薄的服务性组织一下子变成了一种“选票变现金”的非生产又不在于效率的东西了——人多就行，但是不用过什么好日子。

所以美国的工会变成了啥呢？

这就和什么兵差不多了（仔细想想是不是这个理？）

保护有选票的本国劳工，削减他们的工作时间并要求有更多就业岗位容纳更多工人，除了和自己有关系的人否则不能加班——很多人都说美国工会经常因为加班闹事是因为工人福利，但这实际上是给企业施压，并且在闹事期间自愿偷偷摸摸加班的工人是拿不到工资的。

美国的这个消费习惯，偷摸加班的人基本上手头连几天的饭钱都没有——赶紧拿好离职工资滚蛋吧，下回别tm来这儿了。

如果大量的工会都在搞这个会变成什么呢？

很简单：社会的基础工作都变成了不能加班只能拿底薪（虽然这看似更勤劳，但这对专业生产的杀伤力是毁灭性的），这样一个基层人要想活的利索就只

能干多份工作，人就可以拆成好几个来用——啥？不怕选票被另一个工会夺走？

天真，你忘记工会联盟了啊？一个联盟控制一大块区域，一个基层工作者能跑多远？而且跑哪儿有区别吗？

一个联盟就支持一派，其它的不支持。

投票自由？想多了，工会的人都在旁边看着的——你投反对票只是微小的一份力，但是被发现了事儿就大了。要想给人穿小鞋，什么政治正确和法律都护不住的。

这就导致一个现象：每个地方的保底工资吹的震天响，进来一看是坑爹。

为啥美国工会对保底工资比起欧洲来这么不感冒啊？保护力度为什么弱这么多啊？

肥肠简单嘛：保底工资搞搞了就业率咋办？就业率不够就没选票生意拉了，但是如果太低的话拉客越不容易。

这就是美国工会“加班闹得起劲，保底谈的起劲”的根本原因，前者是打仗，后者是生意。

嘴上呢？已经没有主义了——要想获得更多生意，你弄一个“主义”这样有条条框框的操作系统能扩大生意规模吗？还不如进政治正确超市要啥就弄点啥。

注意哦，这和一般的“贿选”是有区别的，贿选这玩意儿是基于旧有组织的临场交易，拼的更多的是领头者的管理能力和给付能力。

可是在美国的这种模式下就只用考验很少的管理能力，却几乎完全不用考虑工会和竞选者的给付能力——给付能力其实也是一种硬实力的展示，虽然不好看但的确有用（情况搞不明白的时候能拿出钱分给大家的人到底还是靠谱一些）。

那么，某些工会可以不可以干脆用直接给付和别的工会竞争呢？当然不行，法律不允许，而且会有一大堆其他工会盯着。

美国的系统现在是只准贿上不准赂下的——那能不能用兑现自己参选时的承诺来变相贿赂呢？

答案是：不行。

真要兑现了，这么好的条件就业率很容易降低的，那你能让工会的心里踏实么？

夺人财路如杀人父母，你这么搞搞，那工会岂不是变成了至少能为留存下来的工人谋福利的组织了吗？那不是本末倒置了吗？

啥？你说如果真的搞出一个干事情的工会会怎样？

怎么的？你想被大家一起指认是东方的红色力量？

那别说工会活不下去，跟你有瓜葛的企业都得跟着遭殃。



哎，听一听当年美国工会的红色歌曲（可以搜到），那豪情壮志，那英勇的战果，现在回想起来还真的是莫大的悲哀。

问题在哪儿大家也看到了：**如果经营组织不得不以“自保”为由来干涉且有能力全面干涉政治与法律（凝聚暴力的核心程序与利益框架），那么经营组织就不再纯粹，它对内部和外部的市场都会发生从源头的扭曲。**

这样的模式下最先发生凋敝的行业是什么？当然是人数多的劳动密集型产业——少tm说什么更高利润的产能把这些淘汰了，说这种话的不是蠢就是坏。

美国的人口可没少到做了这个就不能做那个的程度，人家又不是荷兰。

是因为市场竞争吗？有这个因素，但那只是压死骆驼的最后一根稻草。

都说是因为油价上涨和日系车更省油，日本人工作兢兢业业和成本低所以才反杀了美国车。

但是问题来了：

1：美国车在日本车来以前就开始有变弱趋势了。

2：日本车能做的，美国为什么不能做？又不是没技术，汽车生产线转换也比飞机大炮容易多了，更何况这不是一时半会儿的事情。

3：日本工作人员工资低，但是人家工资高了以后，还是混的挺大的美国汽车，为什么别说夺回来，连稳住脚跟都不太做得到呢？

我知道关于这个问题有很多很多种解释，大多数层面都是基于技术与偶然，或者是商业管理。

当然看起来更白痴但最万金油的说法是人种和玄学差异……超不科学的。

其实我的解释出乎意料的简单：美国没办法少用料做好车。

不是技术上没办法，是管理机制上没有办法，当时工会已经转变成现在这个样的雏形了。

当时的美国制造业工人的士气和稳定性几乎是“持续稳定的断崖式下落”，这个在当年老产业工人那儿是共识。

当士气和稳定性下落时，工件技巧和流程以及质检自然会越来越马虎。

当人变马虎的时候最节约的解决办法就是用好料子去填，别搞太精细的。

这个做法其实我们很熟悉啊，傻大黑粗的毛子就是这么干的嘛——技术不行？上用料！加工不行？上用料！设计不行？上用……说错了，是让设计师去古拉格农家乐放松一下。

这个是最直接也是最有利于规模化使用的办法，其他办法比这个还要贵。

至于机器人么……那是因为美国工会在一开始真的玩的有点过头，一不小心真给玩死了，玩死了以后吃别人去，所以后来美国在一些行业中才有了比较大规模的机器人生产——现在玩的利索啦，所以反对机器人的呼声也就非常的熟练呢。

但是我们知道用料子去填不是一个长久的办法，只要环境出现不利的大波动就很可能要凉凉——这种办法对很多大波动都没有抗击能力，油价只是其中一小部分而已。

即便这个波动没发生，这种状况持续下去也是缺乏竞争力的，死只是时间问题而已——这是啥？这就是所谓的“体制问题”。

这种闹事比欧洲那种闹事要严重多了：欧洲那种闹事至少闹成功了可以提高一时的积极性，但是美国这种闹就是当场去世的节奏。

没有一个人口和资源均衡的国家会主动抛弃自己的任何一个产业，失去的产业基本都是因为本来就竞争不过或被自己折腾死的。

美国纯属就是被自己活生生给折腾死的。

至于金融业挤压制造业的这个说法，我觉得是扯犊子——明明是制造业自己不行了。难道还能人人去搞金融啊？金融赚的钱也不是白来的啊。

对美国来说，情况就是“搞金融有安全感”，随时可以开溜。

因为美国的问题更多的是出在生产有关的地方，消费和砸钱领域还是很自由高效的（别笑，能让人在内自由自在的花钱对于一个社会也是很难的）。

不是美帝想去产能，实际上联邦当局也救过无数次可是救不起来——你真要救，就得隔离企业自保让企业摆脱互相间的囚徒困境，可是当这些自保企业的影响行为已经到了联邦层级了，那么联邦自己内部也就有了同样的问题。

泥菩萨过河，河中还有鳄鱼。

这时候谁第一个先放下棍子谁就第一个脑袋敲出大包，所以当然不会有任何人让步——不相信联邦当局本来就很正常，别忘了人家可是“合众国”。人家是联邦制的，对地方具体行为管理能力很弱。

这就出现了一个很搞笑的情况。

美国联邦政府管不住地方，地方搞得死企业，企业管不住地方却能管的住联邦，联邦又能对全国市场施加影响，地方能对生产造成影响，生产部分又直接影响企业控制联邦。

美国越来越多涉及宪法解释和使用的修改也就在情理之中了，因为大家都必须抢而且还能抢最大的那根大棒。

（国内以前还有人吹：卧槽，这好啊，这是制衡啊！……我看这些人是蠢坏蠢坏的，字典里查一下制衡啥意思不会吗？就看到“制”没看到“衡”。）

所以在越战后美国越来越陷入企业带头下的司法大战有什么可以奇怪的吗？一点也不奇怪，人家只是变相的拥兵自重而已，能抢一块是一块，抢不到的自保，自保不行就慢慢安乐死。

而到了当下，我们都已经知道美国已经到了决定未来命运的时刻，一位伟大的人站了出来。

我觉得他的想法是“老罗+傻丘”混合的办法，当然也是加了点新东西，似

乎是想重置劳动力市场（没人比我更懂 xxx）并将企业间自保渠道缩小一些以让它们的矛盾不要这么尖锐（假新闻!!），通过盘整对海外和内部的市场贸易的方式来压制企业间互相威胁寻求在法律上自保的迫切程度。

他抱着一腔拯救美利坚的热血，他站起来了！

站了一会儿，发现自己傻逼了——要想办妥事情就需要不仅有关系而且还要聪明的人，可是这时候有关系的聪明人都赶紧跑回自己主子那儿筑自己的墙挖自己的洞去了，愿意跟自己干吃力不讨好的事情的人只有那些有关系但没智商的……

没智商也不要紧，但是智商正常还有关系的人别人的组织也给准备好预备位置了，所以剩下的是有关系但负智商的而且还可能是奸细——他现在就在体验一群又蠢又有关系又是奸细的人的各种背叛和要挟。

人家不推特治国行吗？直接手下连领会全面意图都很难做到，只能通过推特群发给大家，总会有点智商在线的人看明白的。

他的想法是好的，但问题在于……好像都是问题。

自己没经验，手下都是被各个组织强推来的极端菜逼+奸细，基本盘也没打稳，任期太短却要同时得罪很多人。

这个美利坚最后的良心非但不太可能守住自由女神像的裙底，反而会因为这么一搞让“自保派”更加看到自保的必要性，以后斗的更快更凶，工会活动的更厉害更疯狂。

当整个体制已经出现“老化”的时候可以通过盘整解决，如果体制有固有问题可以靠改革一步步解决，但如果整个组织的体制已经是“固有问题老化”……没希望了，因为你得同时得罪保守派和激进派两方，中立派也要吃瘪，中立派吃亏的时候就连小虾米组织都会不满意。

这个时候还不如苟延残喘，真的跑出个有良心的闹腾一番反而让大家更加不能安心的等死——这是让 101 岁脑梗心梗的老人参加铁人三项，而且不跑到世界锦标赛第一名就原地炮决啊。

当然，人家的要求也不仅仅是铁人三项了，他的盘整方法还要来个刺激的，要一边跑铁人三项的同时参加世界拳皇争霸赛。

他说自己 30 岁的时候打败了拳皇，现在 101 岁照样车翻现任世界第二选手。

（请各位脑补《洛奇》的音乐，虽然拳赛的实际情况可能是“星球大战里一群万发不中的帝国兵扫射蛇皮走位绝地武士”，吧？既视感好像出乎意料的强呢？）

当然，因为他还是有才，又是最后的良心，他最好的选择是跑到密西西比河边跳着象征无尽轮回的华尔兹螺旋投河。

美帝老百姓会开着汽艇寻找他，投下热狗避免鲑鱼啃他的尸体，川舞节就是这么来的。

等下，好像之前说的是知识产权保护？这楼都歪到密西西比河去了。



嗯，是有点歪（有点？）

不过知识产权保护的确是一个相对于其他很多类似东西更加有趣的玩意儿——它的暴力出售更加方便，更加综合于多种系统，而且寻求保护是用金钱来获取且必须提前“报备”，而且绝大多数保护行为都是要自己出资许多的，还是标准化规模化的……卧槽简直完美。

这意味着知识产权系统本身就与资本和权力高度交汇，而且它的普及性甚至可以说是“普世性”都非常强——当然这里的普世性只是个比喻，不是指大家都认可，而是指它在全世界的普及程度很高。

在很多国家与国家间交易中，其他东西都是可以商量的，即便是后来偶有触犯也不一定有事，唯独这个知识产权的问题总是不同程度的被提起，甚至连去个刚果都可能被广泛提起。

可以说知识产权几乎是无所不包的，只要有执行力量即可，而执行者会根据各种利益进行行动，这里当然也包括大量的政治利益和国家组织直接的经济利益。

比如说就拿“当关税用”+“买办”角度来举个例子。

我们通常认为“哇塞，知识产权赚钱爽歪歪，白赚那么多钱，你看都有专利费呢！”

但其实在很多小国家根本就不是这样——注意哦，雇佣暴力机器要给好处不仅仅是针对内部的，对外部也是一样。

在过去，列强用军事手段直接入侵，能吞的直接吞掉，不能吞掉的就要让对方签不平等协议，让人家交出控制权。

但是这个法儿不是特别好用，一方面是对方可能会反抗，还有一方面是当地的执行者对于母国要条件更多（他自主权太大了），而且随着工业技术的扩散和军事成本越来越高，再继续这么搞就玩不下去了。

你给对方工业，对方反抗能力提高了。你不给，对方就是个农业社会的产出，但是能接触到其他工业品的这些国家的反抗能力还是会增强的，毕竟到 20 世纪中后期就一杆迫击炮随便搞了，列强不能再用便宜的轻步兵来保卫殖民地，可是其它单位又贵的一批，农业产出养他们根本入不敷出——主要还有个苏联在满世界发坦克。

对于那些已经有一些工业和其他高附加值产业的殖民地，他们就不舍得一下子放，所以他们就内部再次瓦解的方式对付他们——苏联发了更多的坦克。

到最后一些地方不得不打起来，列强依托尚且强大的运输能力还能莽一波——苏联告诉大家：坦克放在车库里不会烂，大家攒一点跟他对莽，你们莽不过我来帮你们莽。

虽然苏联干了不少齷齪事儿，苏联很快也亡了，但是从某种意义上来说苏联的确解放了世界——尽管这种解放在很多人看来根本是搞破坏“给别人当狗好好的，首都还有楼房，现在楼房都破了”。

尽管我很难否认不同的价值观念，但是这在客观上给了这个世界一个比较快

的重盘机会。这实际上是很大程度上让不同地区变得更有自主性，虽然本地军阀很恶心，但是他们或多或少还是为本地考虑的——不管再少都比绝大多数旧系统殖民者要多。

这种不能被密集列强的直接高强度控制就给了更多类型和生产地区的商品有竞争的机会，不仅对于本地人而言价格降低，而且关键的是加工设备也变得便宜且难以被限制进入渠道了。

这样的自主权很可能在本世纪中叶掀起一场真正的第三世界国家主权独立并蓬勃发展的热潮——它可能比很多人预想中的晚，但从历史上看 100 年并不算长。

但是这些都是后话，在军队和关税被原殖民地夺回以后，他们就选择了知识产权。

正如我之前所说的“哇塞，知识产权白赚钱”一样，其实这是不对的。

每年很多很穷的第三世界国家都花很多钱买知识产权，而且都是“挑着几个甚至一个特定的国家买”。

这些第三世界国家给的知识产权费真的都给了这些企业吗？

是，也不是。

因为这些企业会把这些钱重新返给那些支持自己企业及国家的第三世界内部的有权人士。

那些国家会禁止这些类似“回扣”的行为吗？有些会，但是无能为力。

因为这些国家本身政府就不太有钱，一笔回扣带给相应权力体的增强是很大的——更关键的是，这些国家撤走以后要么是刻意留下了“西方闽煮权资不分家投票上马体系”，要么就是逼迫其造成一个非闽煮甚至民粹不可才能掌权的既成事实。

对于那些没有落入圈套并发展的还可以的国家么……在苏联解体后，这些国家还能照常活下去的大都先后被炸弹洗了一遍。

当剩下的人无力反抗之时，这些“知识产权份子”就兜售着一点也不高科技的高科技来了，并且他们掌握着一切回扣——就算你是个只有点农业产出的国家，我也用这种内部整你的方式让你掏钱。

实在不愿意掏的……暗杀/资助反对派/直接炮弹伺候。

在这样的软硬兼施的办法下，大部分第三世界国家是没办法对付的，到了最后面临军事入侵的关头，这些企业和国家都会通过这个口子输入一大堆相应的回扣，社会管理系统在开战前就被策反到失能了。

甚至大多数时候根本不用这么做——因为这些国家通常在苏联解体后失去了不少援助和另一家工业品供应者，所以他们的实力本来就大幅度下降，此时为了维持自己的社会管理队伍就不得不对这些事情“睁一只眼闭一只眼”。一旦发生了对抗或者让对方不满意，那么对方只需要“公事公办”就能瓦解对方的财政（尤其是各个管理者的个人财政），因为是公事公办所以别人都找不出任

何明面上对付的办法。

（禁止垃圾出口与进口也是一个道理，禁止不是不出口，只是那一块就是不想用明面上出口，因为这个生意要做大可以很大而且来钱快，这就必须留给“领袖身边的小跟班”用违法的方式做。这样就很难名正言顺的将这笔钱列入财政收入了，列强免除后患的同时还将自己的责任丢的一干二净——所以你看一些弱国明明空地很多而且也没啥人却禁止垃圾进口或者有条件进口就不奇怪了……当然了，美国爸爸作为唯一的霸权，别人维护好的这个系统它倒是经常可以随意搞破坏。巴塞尔公约看上去是发展中国家“自愿”限制进口，但实际上也只是个折中方案，但这也是争取来的——至少这样当局就有了一个比较广泛有支持的声音，能让当局正规部分收到钱或者至少一部分罚款。这比弄一个 1 对 1 的协议要来的安全……简单来说 1v1 可能被轮，但大家一起签只要每天被强搞一次，总比被轮要好一些）

弱国全国老百姓给知识产权付钱，而知识产权出售者拿出了一部分返给了该国政府的中层和部分高层（甚至全部）来换取或强迫这些当权者用更加暴力的方式控制他们的老百姓——为了保持安全，弱国稳定自己并发展力量的做法都被事先遏制，如果突破界限，那么列强的真船真炮也就来了。

大家看：我们的官方媒体把稍微浮出水面的此类行为称呼为“新时代的坚船利炮和技术霸权”，这是一点都没错的（人家很严谨的）——[技术霸权的大部分从来不是用技术来达到的。](#)

它就是变了相的抢设置关税的权力，直接绕过了关税去作用于弱国的政权。

当然，这种办法虽然阴险又暴力血腥，但是它的控制程度还是远不如直接的军事控制的，随着世界工业化进程的推进，这些弱国正在慢慢变得有对抗能力。

这些列强还能够继续用对自己廉价但对对方不可替代的东西从中获利的相关方面，下一个全面性的东西只能是信息通讯——工业时代又出现了一个新分级，拒绝它是自寻死路的，但又不是大部分国家都有这一能力。

（美国自己砸烂了自己的通讯基础建设甚至大部分研发的能力，这意味着美国其实并不是真正的竞争对手，除非他准备利用手头还残存的东西去破坏全世界，但那也只能是暂时的）

谁掌握了给第三世界国家建设通讯系统的能力，谁就能成为 21 世纪中叶以后的世界大哥——这种模式就不再需要控制关税，知识产权作为“坚船利炮”的作用也会大大下降，现在我们经常提起保护知识产权，其实大体上还是在用别人的规则反对他们的目的，让他们在明面上无话可说的同时还能渗透他们的组织。当我们在整体力量达到直接对抗能力以后，理解和普及了规则也更有利防止对方用此种方式的“回扣”渗透我方，为真正逆转全球局势做好准备。

想当年，我们在某个时代，有一群人疯狂的说“保护知识产权”。

现在有一群人也在说保护知识产权，但原来那群人中有一大群叫的最响的却不怎么说了。

是啊，常常都是安全的问题。

既然是安全的问题，那么 99%都是“武器与兵员”的问题。



暴力无处不在。

大国的幸福程度的上限不会有小国高，下限也不会比小国低，但是大国处于两者之间的极值的可能性更小，时间通常也更短。

大概这就是拥有“主要暴力”的代价与收益。

至于知识产权，以及其他类似的东西……它们一面黑一面白密不可分，它们不是好东西也没有永久存在的必要，但在你需要黑或者白的时候却总要拿它们当工具。

人总是需要黑和白，无论是体制，思想或理论。大约只有经济和数学是不需要这两个东西的。

# 开启“硬核人生”的起步操作指南（最容易的手把手版）

原创： 肛门里拉出个电锯

关于这个话题已经说到第三篇了，第一篇没有着重讲具体的解释与案例，第二篇只讲一个具体案例但没说明可能的原理。

我发觉不讲“为什么强”的原理是不行的，因为可能还是会套进很多的既有话语的逻辑框框里。

所以本篇是解释“硬核人生”中的一个具体操作的建议的背后的可能的原理，也就是“为什么这么做会在某些方面变强”的解释。

这个具体操作建议是在第二篇的后半部分出现的一小块，但是我没特别着重，很多人忽略了那一块，其实那一块非常的重要。

内容大体是：“你应该回头去分析一下你经常说的话，引用的格言或者内容，然后你去真正了解一下其中的含义，哪怕只是了解这些词的含义并且找到其相关内容，你甚至都有可能发现原来事情并不是你原本想象的那个样子。”

这个操作很简便，但它对于“硬核”有什么帮助呢？或者说为什么这么做会更适应以后的环境，又或者说“为什么会变强”？

诚然：多了解东西，打开视野，开拓思路，兴趣多样……这些理解都是对的，但我感觉至少一部分评论还没有意识到这些东西是“怎么强大”的。

如果不能意识到它是“怎么强大的”，那即便做了公众意义上的“多了

解”“开视野”“拓思路”，那也可能仅仅是一个图腾性质的行为——就好像去西藏都能叫“洗涤心灵”，这在公众眼里区别不大，可是实际上有些人是洗涤了心灵而有些人是洗涤了避孕套（说真的，去西藏洗涤心灵的最好办法大约是去参加防治包虫病的援藏医疗计划）。

也就是说不了解背后的原理而只用某些公众词汇来确立一个图腾的话，是否能够达到这一词汇本来所要达到的目的是一件基本只能靠运气的事情，而且原理越复杂就需要越大的运气——如果这个原理并不是一个短促决策而是一个持续的多重选择过程，那么即便使用的词汇是同一个，正中红心的可能性也差不多只能和“当年没买德国队而且第二天双色球也中了”的概率相当了。

因此那个“回想你经常说的话，格言，口头禅”背后的作用原理是什么呢？

都说让我用一句话来解释重点，那我就先用一句话解释。

“个人认识的产生有意识的组合性激增的前提条件与其在人类互相间在有基本生理运算限制的情况下可能在剪枝过程中产生优秀全新决策的概率的差异会对个人在某种既定生存环境下的适应性产生不同的影响所带来的社会性生物间的竞争优势或劣势”

完事了，一句话。

下面开始说长一点。

其实原理很简单，但实际作用可能对于没意识到这一问题的人来说会相当恐怖，所以有一部分观众看了可能会觉得很有危机感——不不，你看我像是危

言耸听的人么？当然不是，毕竟我会说一个解决方案背后的逻辑，当解决起来相对容易的时候，危机其实就不复存在了。

我从最“清汤淡水”的部分开始讲。

首先，我们可以从最简单的部分开始——分析自己的口头禅和常用语，最好是长段或者格言等等。

由于你自己临场想可能会有很大偏差，你完全可以选择用半天时间在网上或现实里和别人瞎聊，辩论也可以，然后将这些东西保存在写字板上浏览一下，抽出一部分内容。

你觉得“最得力”的抽出三四个，然后在其他有意义的短语上随机抽出两三个用了多次的。

（因此有时候“辩论”抽取起来会更加方便一些）

然后，你去了解这些短语背后的意思，以及你想表达的某种东西，例如说这些短语通常是某种策略的集合，但不一定针对某种环境。

这样你就可以从这种策略开始入手了解——看看你觉得有效的东西你到底真正了解多少。

这是用来了解自己的“短板”或者增长自己对于有用知识的了解吗？

嗯，从某种意义上来说的确是，但那是极为不重要的一部分。

真正的意义要从三个方面综合来看。

1：你短语的第一层意思，假设你能了解 5 个基本要素。

一般大多数事情其中组合要素在现实中的出现方式有相当的随机性，而且你的评判的“排序顺序”也是随机的，同时这 5 个基本要素可以联用到其他东西上去。

我们就最简单的想一下这 5 个基本要素本身的排列有几个？

120 个，阶乘嘛，高中内容。

如果你考虑一个问题有 6 个基本要素呢？

上升到了 720 个。

那么？意思是我们多认识一些东西，我们思维中能组合的东西就会巨大增加从而产生很大的优势？因此我们要严谨而且要兴趣多元？

从某种意义上来说也的确是，但那也是极为不重要的一部分。

2：别忘了，你如果对其他事情也有相应的要素，如果你能理解其中一部分要素，那很有可能能与你之前的要素（例如前者）是有协同作用的——即便不是直接的互相关联，但也可以作为一种其他标准下的评判工具。

如果发生了协同，例如说下一个内容也是 5 种要素。

我们排除更大更复杂的情况，直接就一个简单的：这五个要素本身的组合

与前面 120 个组合继续形成另一个组合，那……

认知能力的差异不是几倍或者十几倍的，就好像一个最普通的人没有此类思考习惯的人和欧神虽然生理结构上没什么差异（哦，女人和欧神是有差异的），但他们的认识和思维在满足对现实世界判断和预估方面的能力差距是极大的。

我们通常觉得“三个臭皮匠顶个诸葛亮”虽然是一种“激励”，但有点夸张，其实并不是这样——那三个臭皮匠和三个普通人是完全两码事，这个我之后还会提及。

不是诸葛亮认知总和或内容价值超过普通人三倍，这也不是因为什么“厉害一点点就能获取更多的边际收益”的意思——尽管这样说也对，但它是对于外部的描述，内部的“更多认知组合带来的边际效益”其实是以极高速率递减的，但关键是边际效益递减时成本也几乎没有上升，因为人类大脑的集成度极高。

这个递减其实也很好想嘛，你生下来用本能摸索喂奶并成功的收益肯定是特别大的，后来什么高考成绩跟它相比简直不值一提，但很多人却只从这一个角度考虑，所以一辈子都在喂奶。

事实上，我们自己都不用仔细算都能明白——但从理论上来说，欧神能使用的组合性的倍数不是一个普通人的 10 倍或者 100 倍，认知能力也不是差距 10 倍或者 100 倍，它的倍差异大小很可能超过宇宙中所有原子的总数的（别奇怪，人类的大脑是目前宇宙中最复杂的系统，超出宇宙复杂度很多倍）。



简单来说，欧神比一个普通人的认知水平在双方内部相差的组合性倍数是可以在 1 后面加上至少 N 页纸的 0 才能达到。

在“刷刷刷”的静态进步模式下，大多数人对于“要素查觉”及增加组合性是没有太多意识的——是的，虽然成本增加很小，但问题在于硬核模式的组合性激增并最终得出一个结果，它只有在面对陌生及复杂综合情况时才有正确率的优势，但一个静态模式下现成的正确率较高且变化不大的“公式”就比较多，反而正确率可能更高，尤其是在“初创”阶段。

这就好像如果把欧神这样的地产大亨丢到 500 年前的英国，那他的预测可能还不如一个农妇准——欧神虽然大概率也准，但更多计算中也会产生一定错误概率。那个老农妇一句“十年后这栋房子还是一个价”正确的可能性反而可能比欧神要高。

从某种程度来说，这种公式的多寡与对初创组合性激增的影响，就会直接影响到一个社会内部的阶层流动。

因为一个稳定社会里，初创使用组合性优势的人的正确率不一定能达到公式化的人，等到他的正确率已经能超过公式化人的时候，他可能已经很老了。

别小瞧公式化，就好像别小瞧文化和习俗一样——这些公式是无数次迭代的结果，虽然它简洁和缺少直接信息，但它本身适应的东西却是组合性几乎无限的现实世界，这可比 1 后面加 N 页纸的 0 还要多得多（那是多少脑子啊，所以计划经济效率永远赶不上市场经济，尽管有的时候可能要靠它救急）。

即便我们做了一个比较硬核的人，我们使用“公式”评价东西的次数也会远远超过其他方式。

在寿命无限的情况下，我相信每个人都会变成硬核生活者，但人类的生命虽然不太短暂但也不够长——不过从某种意义上来说，这也可能意味着个体智慧生命的寿命不可以太短，毕竟复杂的大脑耗能巨大且生来就是为了解决高组合性通用化问题，寿命太短显然不利于发挥这一工具的价值（除非记忆可以高度遗传，但这肯定是一项相对于延寿而言更加耗能巨大且不可靠的方式）。

3：人类在处理要素和组合集群时的效率非常高，能容纳这些东西的库可以理解成电脑的“内存”（各种内存，不用太详细，只是个类比）。

虽然我们不知道这个内存有多大，但几乎可以肯定大部分人并没有达到这一“内存”的上限。当然也可能是其中的数据组合有些问题，加工后的效果相对较差。

我这里不是在说“人类的大脑只开发了 10%”这样的伪科学——大脑的运算量差距不是特别大。

但算量不是一切，在预测事情上“要素类型”及“算法”的差异也是很大的，造成的结果也是不同的。

这就好像“优化”一样，如果我们不能在大脑上插更多的 CPU，那么我们就只能优化信息流。

当然，我们对于大脑运行的了解还知之甚少（但比大多数人想的要多，可

惜还是远远不够)，但是，这恰恰让之前“第一条”的行为变得更加重要。

原因很简单：内存与缓存管理。

为什么要用口头禅或者你在辩论时的一些依据？那是因为在口头禅或者激烈辩论中，你说出的那些东西里所包含的要素和某些适应逻辑很可能是你经常用的，而且往往可能是下意识行为和直接思考相结合的产物（尽管“下意识”这个东西是否存在及定义都有争议，但和它相似的东西肯定存在，毕竟我们的想法也不都是“自说自话”的时候推测出来的）。

分析这些事情中你所说内容里的要素，实际上就是在明确你最常用或者已经部分定义下的某种“组合”。

如果用棋谱来比方的话，那就是开局套路——你在其他思考上有极大的概率经过这一套开局。

如果你能够直接从开局中获取更多的要素信息，那么你在其他思考上的组合性会立即激增——我们经常说“一个人的价值观很重要”也一定程度上包含这个意思。

而如果你在开局中的要素继续增加，那么也有助于你在其他思考上的要素察觉与增加，此时你的组合性的增加将会极其快速。

通过本能和简单活动增加的组合性是线性增长的。

学习知识，知识本身协同增加是指数型增长的。

而这个……对吧？最少也是阶乘。

所以不同的人就算拥有同样的知识，他们对知识的理解和使用效率也会有天差地别的差距。

可是人类的思考速度一样有上限，那么差距会怎样变化呢？是会缩短人与人之间的此类差异么？

不，正因为思考速度有上限，反而可能扩大了这种差异。

因为如果没有上限，那么人类能够达到的最高限度就是“现实”，也就是100%——预测也不复存在。

但人类显然是做不到的，这时人类就缺乏上限，但是人类对于资源的分配要求却可以是极高的，结果就导致了没有上限反而可能导致资源更加集中——没有别的选择。

不过这也说明了一点：上述的思考方式其实也是有局限的，比如说它不可能用于考虑什么气象预报之类的事情。

它在人类社会里有效，是因为你的口头禅和你经常听到的观点，往往意味着很多数人的“开局棋谱”——即便观点不同，但大多数人考虑的基本要素却往往是相似的。

所以你先用自己的口头禅和自己常说的短语，分析出其中的“开局谱”，那么实际上就等于是优化你后续的“剪枝算法”——就和大战围棋冠军柯洁

的人工智能“阿法狗”类似（它与我们类似，尽管只是一小部分）

而由于其他大多数人的开局棋谱也有相似之处，结果就是社会发展及你的生活虽然理论上接近无限的组合性，但实际上因为开局棋谱的相似性，所以我们实际上都可以明白这个“人类世界线”是会收束的。这是一套专门用来对付人类的思维方式，是竞争性的，而涉及开局的要素运算是你能跑最多次的部分，因此你就能以最高效率并且是顺带的提升自己因为“整体内存和运算速度有限”所来不及一次性计算的部分，开局套路将会越来越清晰和符合现实规律，并且更早的对后续的可能性提前收束。

但是即便如此，人类社会的世界线收束依然要受到自然法则和极其巨大的变量的影响——要想尽可能提高你的预测成功率，那么最容易做到也是至少必须做到的有两件事。

- 1：增加你对于“开局棋谱”中所包含的要素与运行基本逻辑的了解。
- 2：经常运行这一运算，并在其他组合相关时进行高度注意。

退一万步说：就算这个口头禅不是你主要方向上的一个参考路径，它也可能是你的一种价值评判方式的一部分。如果我们深入了解它，那可以发现它几乎都和你的主要路径有关，所以它也是有意义的，甚至很多新方向和新思路就是这么找到的——当你深入理解一种口头禅的时候，其实你之后可能用它就会比较少了，反而可能会冒出一句新的集合了更新后的认知的口头禅，这就又是一个大宝贝。

这两者一结合，那么深度和广度的扩展速度将会以极快的速度以至少为阶乘的方式急剧增速。

很多人在说“思考习惯”上总说“这是一个漫长的过程，大家需要坚持”。

但在我看来，这基本上就是个拖延战术——时间长了做不下去的人多了，说他东西没用的人反而就少了。

依我之见：大多数思考习惯一旦能从比较简易和够得着的方式进行改变，它的改变速度是极其快速的。

真正需要长期坚持的东西大体上只有两个。第一个是技术熟练度，毕竟手熟不能一蹴而就；第二个是知识，因为知识这个东西无论理解的再快，你看它总是要花不少时间的，要想彻底知道还得要实践，这就更花时间。

但是思考方式并不用——大脑效率是很高的，而且选择优势方向的效率也很高。

是，如果我们从“绝对值”来看可能思考方式改变的速度并不快——但这就好像在说你打拳的速度赶不上皮皮虾一样。

你对于时间和效果的认知也是基于脑袋的，而其他东西改变的速度不管是初次见效还是最终结果通常都比你的思维要慢。

所以即便绝对时间并不短，你大概率也会觉得它至少不算长——你本来就是这台电脑，以你的视角还能有什么东西能比你的 CPU 频率快呢？



所以说什么“改变思维习惯从点滴积累开始”都是扯犊子——要配合大量知识才能实用的思维体系才有可能需要长期积累，但是基本思维模式在大多数时候就不需要这么做了。

虽然它不一定在一时半会儿就给你带来客观上的巨大回报，因为客观世界的运行“频率”也是有限的，你单机跑得再快也不能决定游戏服务器的运行状态，要是外面的世界目前是一个育碧公司的土豆服务器，那你 2080ti 交火玩游戏还是卡。

但是，它对你的个人回报一定是快速的，你通常的确能感觉到自己在快速的强大起来——我相信很多人都有过这样的感受，比如说突然灵感爆发或者顿悟。只是我说的这种方式的顿悟不再是低频次的偶然获得，而是有规律的像重机枪一样扫射个不挺。

那么，按照上面的办法做，你是在多短时间内能感觉到效果呢？

很精确的估计很难做到，为了方便起见我们就选择一个有大块休息的时间。

今日周四，我们就说周六开始干就行了（哎呀，现在是周五？）。

周六别瞎鸡儿玩了，好好待在家里和别人聊聊天，多聊点，也可以去一些网站上面跟别人打个口水仗。

不用太急躁，放松点就行了，后面的事儿傻子都能做到，根本不需要有任何压力。

周日你睡个懒觉，然后懒洋洋的起来继续干活，把昨天的话给捣鼓捣鼓，找到其中常用的观点和一些话。

先是把这句话里每个有意义的词搜索一下字典中的解释，再看看其中典故。然后再继续在这些解释和典故中继续搜索，稍微深入的了解一下即可——如果发现了专业程度较高的内容，你可以尝试搜索一下已经被更高度总结后的专业内容即可，但切记要专业。

继续这么做，挑出 3 个短语或者观点，每个短语或观点各挖三层——也许你觉得再挖下去更有趣，但是你得分配好时间。

当你了解了一些以后，其实你的“开局谱”中的要素就发生了一次大爆发，你的大部分生活中的无论知识和经验事实上也因此完成了更大规模的组合性激增，只是你在刚想完刚才的东西时还没有来得及想别的而已。

当然如果你想要马上开始考虑别的，我其实是不建议的，因为这会导致周日晚上你睡不着觉然后周一被领导批评（假如你是上班族的话）。

周一上班的时候遇到些什么事情，你当然会想想你以前的解决方式，但是你现在会自觉或不自觉地使用昨日你想到的那些东西去丰富这些方式背后的逻辑和判断标准——这时你意识到了第一个激增。

这第一个念头通常在你周一选择吃什么早餐的时候出现，之后也会继续出现，事实上你周一这一天时间内。此类念头常常会多到无法计数——有时候是下意识的，但你做完了是能想起来的。

周一的晚上你肯定睡不好——哦，也不光是因为考虑问题，同时也是因为你很痛苦：卧槽才上了一天班，我怎么却觉得已经累的和周五一样了？不行，我要起来喝一杯再打个游戏放松一下（这么真实的吗？）。

周二你已经对周一的重点想法有了初步的感受，有了点结果。第二天你会发觉自己用周一的结果已经开始做新的运算——你可能会觉得应该有更大的问题数量，但实际上有可能比第一天要低。

一般来说第二天和第一天问题一样多甚至更多的人，通常是年长的人，当然我是指持续学习和经历过不少复杂事件的人（有些人大学毕业以后，除了记住一些社交基本规则和具体工作方式以外，总体是退步的）。

不过无论如何，到周三的时候绝大多数第一次这么做的人都会觉得问题减少了，而且某些事情变得“清澈”了起来——世界线和决策线初步进行了第一次和主要生活第一优先级事件大类的收束。

然后呢？然后你会有个感觉：哎嘛！这起飞了啊！

这感觉就比较像是：哈？原来我开的是汽车，还觉得加速只能踩油门。我现在算是知道了，要想开的快应该把车换成恒星级宇宙战列舰，什么 180 码的汽车都是无聊，上个核聚变引擎跑个 1%光速才带劲。

宇宙战舰是夸张了一点……不过开汽车变成发射人造卫星还是有这个劲儿的。

第一篇文章包含如上作用的技术差不多有 16 个，这个是最方便具体直接描

述过程并有较低执行门槛的一个，其它的很难用如此具体和直观的方式进行描述。

这个办法的原则是我以前从一位老画家那儿听到的，我只是用更加具体和可操作的方式来表达了而已。

老画家说的也很详细——当年我还是个学生，暑期打工的时候帮老画家清扫自己的工作室和教室。之所以选择这个兼职是因为有免费午饭。

老画家是顺道开车接我去工作室的路上和我说的这番话——除此之外，他还给我首次普及了不少实际做生意的知识（虽然我后来学了管理，但那个很脱离实际），所以他也算是我这方面的启蒙老师之一。

我一开始还没把这些话当一回事，反而对于那些实际做生意的知识特别感兴趣——但是真的是想了半天而且翻了教科书也没能基本搞明白，很多道理感觉莫名其妙。

直到我在工作基本结束以后和同学联机打《帝国时代 2》的时候，因为后期资源采光全靠长枪手互 A 而十分无聊之时，我才想到老画家最早先说的那番话。

然后我就摸索着照做了，不过由于没我现在总结的那么直接，所以我花了一周的时间。

月底以前，我把原来老画家和我说的“生意小道理”基本都给搞明白了——虽然有些还是考虑错了，但大体上都知道为什么要这么做了。

后来错了的部分在寒假工的时候继续和老画家讨论过，解决了错误。

虽然后来的实践表明老画家的手法有些过于陈旧，有些适应性太低，但基本上都挺有效的。

幸亏因为这些经验和技巧，我第一次创业才没亏一毛钱（对于我这种渣渣来说第一次不亏钱就已经是烧高香了，我要求低。另外我当时对于人事管理也只有理论上的知识，他妈学校里教的知识都是给巨型企业用的，可是我当时需要的是“咋活下去”）。。

但是我想提醒大家：这个办法很好操作，但是对于身边认识的利益相关者，尤其是下属最好别告诉他们，要告诉必须想办法缺少一点东西。

这是经验教训：创业失败后我去上班，分给我一个队伍，虽然组里有不少年纪比我大 30 岁的老油条但我还是用各种办法管下来了（这帮人在整个组业绩分公司几乎倒数第一，差不多属于马上要滚及混吃等死的节奏，有几个人一大把年纪了还拿着低工资，到哪个公司都混日子）。

在用两个月时间基本稳定且整个组业绩提升到至少不会全家整整齐齐被飞的中等水平后，我就用更简单的方法告诉了他们操作过程……有几个人还是认真去做了。

半年时间，整个组的业绩从接近倒数第一变成了至少是前 15% 的优秀小组。

不过呢，这没有我的份，因为我告诉他们办法以后的第二个月，我就被密集的小报告和合伙对付的方法给飞出了公司。

他们对我并没有不满意，其实非常满意（逢年过节还给我送礼，我的内心非常矛盾的在我老婆的“鞭策”下收下了，同志们啊，不能给老婆学甩棍啊）——但问题是那几个老油条在一个月时间里进步速度极其恐怖，而且我之前靠玩脑子的协调方法也经常失灵。

后来想起来就是“发了思想武器”的后果——原本他们的个人内部系统是一片混乱，我是通过不断的投其所好及威逼利诱进行拆东墙补西墙才维持下来的，本质上属于对于观点和价值观的围追堵截。

我的优势是速度快并且能意识到他们无法意识到的部分，但是我经验不足啊。

那些老人虽然前半辈子过的浑浑噩噩的，但是经验和有些知识好歹也是累积的更多的——本来不能有效利用的时候我还能对付，我让他们有效利用以后就彻底不能对付了。

在这个过程中他们的业绩当然也就提高了（想明白了很多东西，不执拗了），但是相应的我对于某些利益的争取能力就显得不够，资源及预算我都不如老油条会争取，上级和我也还没很熟。

下面的剧情就是大家都应该清楚的了。

我干的这件蠢事就是教他们怎么自己去琢磨“游戏方式”的套路——原来他们手里的“兵”是比较多，但是他们不会游戏操作，所以整个策略都乱糟糟的，相当于一个兵一个兵进行添油战术。我的兵少，但是作战目的明确且设置



相对合理，因此还能保持平衡……但是我告诉他们基本操作以后，就算我知道操作的时间比他们早，但是此时他们只要一路平推就可以了。

用更简单的话来说：这套办法也是对一个人掌握的所有核心知识开了一张全属性加成卡，而且还急剧增大了他们兵营的“人口上限（要素考虑量）”（想了想，其实“厚积薄发”也常常是这样，原来是厚了也发布出来……但是这并不意味着我们也要厚积薄发，能先上“发”的技术就先上了，能打出多少子弹以后再说——这和玩绝地求生一样，如果你刚落地不能“发”，那你积很多也可能只是个送快递的）

越是有经验但没做过这件事的人，其短期内战斗力提升就会越明显——即便在硬实力上他依然不如你，但他此时也会以惊人的速度变得更加聪明甚至理智，这会使他变成一个不那么容易管理的家伙（我不是说要让下属保持愚蠢，我只是说别爆发性增长，遭不住的。当年我太图样，一门心思想立功，结果给自己立碑了）。

认知能力正是因为其具有迅猛提升的可能且综合旧有战斗力的能力，所以才经常被各种管理技术或明或暗的说到——我觉得如果一个组织里大部分都是这样的人，这个组织肯定是要崩溃的。

因此不建议对你身边利益相关者，无论是比你高的还是比你低的人传递这一方法，因为你的利益很可能因此受损——如果要这么做，那最好不要对你的下属同时提出，最好只是和你已经产生深度合作关系的人说（个人对个人）。

不要以为你和一堆人说只有少数几个人去做就安心了，如果只有一个人做

的话，这个人可能会成为你的同盟——但如果是多个人做，那么他们之间可能会先形成一种互有竞争的同盟关系，为了缓解这种互相竞争的恐怖局面，他们很可能会想“多一个位置容纳自己”。他们当然不会选择和现在一样的位置，更不会选择更低的位置，而离他们最近的更高的位置就是你当时坐的位置。

当然，这种技术虽然能让大部分人一开始就感觉到明显效果，但是要在外部得以客观体现则有诸多的限制。

毕竟现实世界的人类社会就算会发生很大程度的收束，但这种分析和进步的方式会天然带来固有的不稳定性，如果不能够丰富相应的知识或继续发展，那么这种不稳定性会让整个分析集合的风险过大。

这从“刷刷”社会和“硬核”社会之前说过的区别也能看出来——但是硬核社会不代表预测效率就可以很低，实际上由于人类大致上还是渐进发展的不同阶段，所以大部分规则还是通用的。

刷刷人和硬核人在面对无限丰富的环境时，其正确率即便在不同的社会条件下差异的绝对值其实通常不会特别的大。

适应某一社会模式带来的收益特别大的原因主要是“稍微多一些的正确率就能吸引大部分社会资源集中于这群人手中”，所以其实这有时是一种看上去不太对称甚至不太公平的现象，尽管它的内核是公平的——所以刷刷人和硬核人永恒的矛盾冲突也是没法避免的，刷刷人看不懂公平的内核，硬核人也会因为社会发展变化到刷刷人比较好过日子时而觉得不公平，比如说我们现在就觉得当年那些只会刷大字报的人却吃着白馍馍是不公平的。

所以说即便是用硬核方式生存，那可以想见其判断和预测的成本略高，其判断整体的风险收益比至少要至少和刷刷人一样。

但是，从客观上看，硬核人真的比刷刷人难以存活么？是不是硬核人要得出更正确的判断所需要的时间更长呢？

并不是，因为硬核人也都是从刷刷人变来的，所以开启硬核分支路线后的进展速度不要太低就行——只有在社会发展固化程度极高的时候才需要很强的硬核能力，这个时候差异才足够明显。

当然为了搜集更多的知识和思考更多问题，硬核人大多比刷刷人要忙一些是肯定的，相对而言资源消耗会略大一些——这可能在饮食不足的古代很明显，但是在绿色革命后的现代世界应该不会造成太大影响。

从宏观上来讲，世界的确在走向“更加硬核”或者更通俗的说“更加动脑子”的社会中去，尽管还有很多的“奶头乐”。

例如我们经常嘲笑抖音或者快手上的很多视频是新时代的傻逼，时代倒退了一——但其实是这样么？如果和原来那样，一个村子一年就只放一次电影，不管某些后人把这事儿吹的多美好，这样的日子肯定不如现代更先进。毕竟我并不认为这些农村不放电影的时候，村民是在考虑莎士比亚。

只是有人快有人慢而已——如果是和面向社会的知识有关的层面，我们可以看看很多年前的那个《赢在中国》嘛。当年评委们说的很多话在当时看来很“尖端”，包括管理和经营思路上的东西，但是在今日这些知识都快成为了常

识，连一些个体户都能自觉或不自觉地使用其中一部分思路。

所以倾向于硬核还是容易走的路，只是从硬核一开始到一个方向开花结果还是有一段路程——新手硬核的错误往往就是在一开始觉得自己“坐火箭了”之后过于快速的在现实中尝试一些事情，有时这会导致一些问题（小问题倒没关系，但是不要搞太大了）。

之所以新手硬核会这么认为，是因为用了错误的估计方式——在刷刷模式下，能够感受到明显进步的次数远远比硬核模式少得多。

这就好像你玩练级游戏的时候，你升级的次数肯定比你玩竞技类游戏觉得“这下有优势了”的次数少得多。

如果用刷刷模式下的“成就感次数=实力进展”去衡量硬核模式下自身实力的进展，那就容易出问题——不一定是自信过头，更多时候是因为硬核模式你需要自己估计自身各方面的实力，但这可能估计错误。刷刷模式则相对来说不需要这样的估计，自然也就不容易错误。

还有一点很重要：正确开启硬核模式的人会议极快的速度比周围人活的更快活也更厉害，但是比周围人更厉害并不表示自己能在客观上做到另一些事情。

比如说你在职场里能以惊人的进步速度击败大量对手并不代表你出来自己做生意能成功。

这不仅仅是“专业能力”的问题，而是计量单位都已经发生变化的问题。

在职场里，你通过各种方式评估收束的世界线是一个更小的职场范围，它的预测范围和做生意所需要收束所需要的范围总量是完全不是一个量级的东西——与之相比专业能力就显得没那么重要了。

刚走硬核路的人或多或少都要犯这个错误，这是没法完全避免的（后面有几个避免“粗大事”的经验，我已经总结成可操作的东西了）。

这个错误估计“收束范围”的情况一般会和“刷刷刷进步错觉”挂钩。

是，可能短期内自己是比周围同类人的组合能力在理论上超出了数万亿倍，可是有些事情的临界门槛说不准是数万亿倍的数万亿倍。

不过，在面对具体一些大类的事情时，它可能是有一个分类临界点的。

这个临界点可以从之前我们所说的那个“三个臭皮匠顶个诸葛亮”的例子中说起。

“三个臭皮匠”是跨过临界点的人，他们和诸葛亮只有程度的差异。

臭皮匠是一类人？

是的——虽然看起来臭皮匠和诸葛亮差距一个地一个天，但是在那个时代“臭皮匠”尤其是故事中的那几个臭皮匠就算很穷也不是一般的劳工。

三个皮匠有这么大的协调能力及统一意识的力量，外加全技术的了解，这说明他们肯定是自营生意而且十有八九是“有组织”的人。

尽管这样的组织规模和程度远远不如诸葛亮的超大型组织，但是却都越过了组织门槛。

组织门槛和工作门槛最大的区别在于一点：必须想办法统一至少一部分的话语体系。

如果不能统一一部分的话语体系，那就无法进行精确地交流和可行性评估。

但是，如果数个人都有此类能力且统一了话语体系，那么他们之间的“要素”就可以一定程度上叠加在一起——就好像集群计算机一样。

于是他们依托自身与诸葛亮有一定差异的知识和经验系统，经过整合计算后在一部分领域大幅度超越了诸葛亮。

但是如果你叫几个劳工皮匠来呢？就算他们也有全套技术，但是他们在交流与合作中一定是问题多多各不相让，光是选或者打出一个带头的就要花好一段时间了，后来事情也十有八九搞不成。

这么说可能还不够直接，我说个最最直接的。

有人看欧神去柬埔寨搞事情不爽，还搞地。

于是有些人开始大喊“打倒欧老财，解放柬埔寨”。

一群人是拥有 30 万元流动资金的上班族，一共 100 人，共计 3000 万“打击经费”。



还有一群人只有三个，流动资金每人 1000 万，做生意的，还是 3000 万“打击经费”。

这两群人都是不要命的，你觉得哪一群人真的能把欧老财给灭了？

想都不用想，肯定是后面那三个人。前面那群人估计闹到最后连欧老财在哪儿都没搞明白，最后钱花光饿死在柬埔寨街头喂猴子。

当然，这里面可以说是“那 100 个人的组织成本要从这 3000 万里扣啊，打电话和聚餐搞团建都要钱的吧？这样比不公平。”

但是如果回头想一想，我们把那三个人的流动资金降低到每人 300 万呢？

这样一来，无论是食宿还是活动费用，怎么算还是那 100 人还是够的。

注意哦，这一切都是排除既有的社会资源的情况下，只有人和打击经费。

但是你觉得好像还是那三个人拼了老命还是更行——因为你意识到，这三个人的 1000 万是真的 1000 万，而 100 人的 3000 万只是 100 个 30 万。

30 万，连找个好一点的侦探去摸人家的位置都不一定做得到（这么点钱不够让侦探趟这么大个浑水）。

至于技能和信息上的交流么？即便有个人得出了比较好的推论十有八九也会被那些“更刺激”的信息给打乱，大家一股脑儿去讨论那玩意儿去了。

但是那三个人，你感觉是有共同的话语体系的——你甚至可能感觉，你把

这三个人的钱变成和前面 100 个人一样，每个人只有 30 万，这时你还是可能觉得他们比 100 个人都容易成功。

可是这“话语体系”怎么来的呢？这三个人之间也没有之前就串通过啊。

简单的来说，就是我们都能感觉到一种“生意逻辑”在里面从中充当话语权的存在，而且即便有分歧，在这一目标上也能通过近似的“开局棋谱”逐渐有效且快速的进行分工协作，并且不容易被干扰吸引注意力。

事实上，这三个人甚至还不用是一个国家的，一个美国人一个中国人一个黑蜀黍照样能干。

仔细想来：其实这不是一般意义上的“被建立”的话语体系，而是生意人本身的逻辑必须符合客观现实中的某些规律——而由于全球化，就算先进程度有差异，但他们的组织结构和运行逻辑还是相对非常趋同的。

追求客观事实规律即便没有发生殊途同归，也经常会发生路径近似，这对于完成某一具体目标是极为有利的。

所以在目前全球化的大背景下，生意人本身就具有不需要直接建立就能产生的基础共同话语体系。

而那些上班族的评判和话语体系，大家都明白基本上是公司或者消费市场创造的非理性且距离现实很远的东西，这些东西在合作与生产上都极为不一致，所以那 100 个人是很难有话语体系的——其中有个人比其他人有钱很多并且手里还有武器的话可能还好一点，尽管可能会跑掉 90 个人。

所以那 100 个人不能高效的互相交流各种判断元素和有效综合力量分析信息，他们也很难把 3000 万拧成一股绳，本身个体的力量又很低（注意不考虑既有资源），所以当然不可能威胁到欧老财。

钱不能拧成一股绳，运算和认知力量也一样。

那三个人可以相当程度的统合内容并且进行基本路径更接近正确的目标计算，虽然他们总和认知组合可能还不到欧老财的一小部分，但是对于一个具体单项目标而言很可能是够了。

可是那 100 个人就是 100 个人，差距可能就是宇宙原子级别总数的差异——虽然大脑的运算量没牛逼到这个程度，但这样的限制同样也会作用于那 100 人身上（之前说过，反而相差的误差会更大，因为整个剪枝过程就是乱的）

从这里也不难看出很多新闻里啥“有钱人又打人了”……这除了炒作以外也的确是这样，但是一般来说如果出现小意外事件，生意人比较少打生意人（即便差距很大的情况下，但是通常来说“个体户”不被认为是现代生意人）。

虽然说得难听，但事实可能是这样：在同一话语体系下的人容易被认为是同类（人类），而非同一话语体系下且被属于完全被支配的群体则很容易被认为不是人类。

简单来说，就是人打人总需要掂量一下，人打狗不用。

难听，但的确如此，人的本能使然（人不是那种单纯的用生物特征来判断

同类的动物)。

当然了，其实生意人打这些人是不少，但其实有近似想法的人也很多——就不说打人了，就说更轻度的好了：完全没什么卵用就是折磨人的灌酒，一般都不是生意人或者老板灌的，事实上这么做的比例都比中间的工作人员要低得多。

这虽然有很多种解释，但是它都逃不开一件事：由于这些人的基础思维是刷刷模式，而刷刷模式意味着创造很多等级分类，这种等级分类是作为一种激励而并非是绝对的必要，可是为了强化激励，所以不得不创造出更多的分类标准……说到这儿就都能理解了。

我们也能知道，如果这些人一旦失去了这些既定好的等级划分，其实他们考虑的模式是刷刷，但是实际上维持刷刷的人已经不在，所以那 100 个人还不如另外三个人整合来的厉害。

刷刷的人看似在同一个组织，但是整合力量并不在刷刷群体手中，它是几乎完全被隔离的——尽管它从某种程度上并不是极度复杂，至少从 1~100 人都不太复杂，可是大多数公司也都没有超过 100 人，却能创造出刷刷群体完全无法思考的阶层系统。

当然，被制造出来的话语系统未必不强大，而且它可能会有很强的统合作用。

比如说学术组织就是非常典型的被制造出来的话语权组织，不过它建立的

本质依旧是探寻客观规律——至于是否发生异变，这则是另一个很大的话题。

那么，如何证明自己已经开始有点硬核，同时也避免刷刷转硬核的过程中出现过大的问题呢？

一言以蔽之：要尽量让自己更容易被说服。

被说服其实 90%靠的不是说的一方而是取决于被说服的一方。

这件事是很难的，有多难呢？

难到我说出“取决于被说服的一方”的时候大部分人觉得有道理，毕竟大家都有瞎吵吵的经历。但是反过来，我刚说“要尽量让自己更容易被说服”的时候，大部分人又同时会觉得“那我岂不是个傻子啦？”

看，这说明这事儿的确不容易。

其实“被说服”本身是人的一种境界+技能+素养的结合体，是一种很高程度的褒奖。

说它是境界，是因为它经常和一个人的境界有关——虽然这大部分是为了对“刷刷”群体设立的固有印象，但它的确是在大部分人眼中客观存在的。

这种制造出来的“境界”主要是用来体现某种“关怀”和“体恤民情”等——人类社会都必须体现某种“重人情”的特征，但这是有代价的。只有固有地位到达一定程度的人，他已经有周围人帮他宣称地位时，这是“有地位被说服”是为了体现自己的权力不可撼动的同时，也体现了“如果你们这帮刷刷能

干的好一点，那么你们也可以这样装逼”的“大饼”。

所以严格来说，境界和是否具有能被说服的特质没有绝对的关系，当然在有境界的人的群体里的确也相对容易“说服”——比方说一些鸡汤作者自己当然不会被鸡汤说服，但是他要对外界表现自己被说服；但是如果你和他去谈鸡汤书怎么卖，他就很容易被说服了。

毕竟一旦涉及到经营事件，大多数人都不得不向尽量客观的方向靠拢，一来是因为那样做更接近最优现实规律，另一方面也可以理解和获得同样话语体系下的其他人的思想要素。

一般有境界的人通常都会有一个“经营”且“不是极少数人”的群体，只有极少部分是例外的。

所以在日常生活中，我们把有境界的人等同于能被说服的人还是可以的，只是通常要注意场合。

不过么，一般有境界的人一旦发现你说的完全不对，只要不是直接有冲突，他一般都会表现出自己“被说服”的样子——很有道理的时候会显得被说服，完全没道理不想扯的时候常常也会显得“特别被说服”。

简称：你说的都对。

技能就更别提了啊：这种东西要学的，而且得练，练熟了才能习惯性的用，而且还很有用。所以这当然算是一个技能。



素养：技能要训练，素养也要训练；但是光训练不够还得熟练。“被说服”这一项技能熟练了，也就是素养了。

同时这还是一种信息获取与初步评判的方式，习惯了以后这是作为一个人德行的一部分的。

被说服通常也被认为是一种令他人愉悦或者舒服的东西，所以这当然属于良好的德行，用相对褒义的“素养”来表达当然更没有问题。

那么，怎么“被说服”，训练自己被说服呢？

首先我们需要明确几点。

1：不是所有按照人家说的意思办事都叫说服。

2：不是所有让人家按照你说的意思办事都叫你说服了别人。

3：在绝大多数情况下，你说服别人或者别人说服你，通常都不会要求你立即做出决定（通常。紧急情况除外，比如听到“缴枪不杀”时）。

那么，什么是说服？

如果从名词解释上来说，就是指用充分的理由让对方信服——这个是针对说的一方的。

那么对于听的一方呢？反过来就可以了。

但是这里有个先决条件：充分的理由。

而先决条件的先决条件则是：听得懂理由。

理由是什么？理由说到底就是一种从嘴巴里表达的因果关系。

其实说的直白点，就是“和论文一样”。

当然在现实生活中我们不可能和论文一样说话，就算深入交流也不可能一口气念完一篇论文，那会死的（还有，表格的框框怎么念？）。

所以在现实生活中，我们能算是“说服”至少要包含以下几个要素。

1：因或事件起点。2：果及事件结果。（注意前者是“或”后者是“及”）

这两项为必要条件。

1：观察的阶段性的结果。2：因果之间的过程证明。

前者可以粗陋的理解为“实然关系”；后者可以粗陋的理解为“应然关系”。

这两者至少必须要有一项——当然生活中大多数时候都同时包含实然与应然两种。

（实然就是对客观事物的描述，应然就是在一定条件下事物可能会变成什么样子）

因果关系看似必然会有，但大家仔细想想：对于“大众”的说服过程其实

大部分还真就没有因果，或者可以削弱了本来很明显的因果联系。

当然，完整的论证和对论据的解释，光靠这样做是不够的，但这在我们的生活中往往已经足够使用。更何况在深入交流时，这种信息交换可以多次的提供大量的其他论据。

虽然这样肯定也不够系统，内容大多数时候也不足以有论文级的支撑能力——但是，大部分内容你自己也没有写论文的能力。

所以这是一件“相对”的事情，只要具备了因果，其中有比你当前更多的实然或应然关系的论述，那么就可以被说服——这当然可以选择是否被说服，但需要注意的是说服未必等于直接按照被说服的方式行动，此时是否选择被说服是个人自由，但习惯性选择被说服是利大于弊的。

当然，我们会面对几种情况。

1：论据听起来不够充分，至少不足以支持行动——其实大部分被说服的方面都不需要你去行动，比如说一个天文学家的说服你太阳是核聚变的恒星，这不代表你要去太阳上看看。如果别人要求你去看看，你当然可以拒绝。

这就好像你可以接受一个项目的可行性评估的同时也拒绝入项，而且这和你是否有更好的项目选择没有必然的联系。

你承认项目可行性评估是指承认这份报告本身，并不是指你现在就加入整个项目。

2：自身也有反对论据，但不如对方多。

是否保留意见？除非你有明确知道的反对论据，只是自己有点忘了，否则通常不保留意见。如果在某一局部的论据比对方充分但比对方总体论据小，那么在总体上依然不保留己方意见。

不要将保留意见和损失知识甚至决策相关联，又不是黑衣人会来清除记忆。

在战略上保留意见是必要的，但在绝大多数交流中，保留意见是没有意义的（99%只是为了下台阶而已）——因为你的真正决策实际上是各种意见加权的結果，在单一交流中是否保留意见对整体的影响是微乎其微的。

如果单一交流中的意见对你的影响极大，说明这里的内容可能是盲区，此时任何哪怕是简陋的因果与论述过程都是有利的。

采取这样的策略并不会在大多数事件中直接影响你的决策，但它有一个好处：如果你的相关决策用老办法经常失灵，你当时不保留意见就更容易留存其中逻辑，这很有可能是一种崭新的纠偏方向——注意，这一过程不能单纯的用口头接受来达到，因为你是否能想到与你当时交流中的主观意愿非常有关。如果能够做到，那么基本就说明此类“德行”已经具有很高的水平。

3：情感上无法接受。

放开考虑者：洗洗睡；能试着压制者：正在培养德行；在大部分论述主题中不产生冲动，尤其是那些涵盖面很广但很宽泛的事件：OK了。

其实在日常生活中这就足够了，我们的大部分信息和观点的正确获取方式用这个办法也绰绰有余。

看起来好像有很多“漏洞”可以钻——确实如此，但是因为绝大部分人根本连大口子都没堵上，所以大多数想对付你的人根本都没想到应该钻漏洞。

同时，由于绝大多数人连口子都没堵，所以想钻漏洞的人很少收到训练。

最不济，虽然你已经上当，但这是一个比较复杂的当——看似简单的“当”其实才更没有特别具体的特征，但是复杂的当通常都有。

被简单的当骗叫蠢，而被复杂的当骗则是增加了经验——这些漏洞往往都有很强的事件类型的适应性，它的开发难度要高得多且根本性变换种类并不容易，所以即便上当几次也就很快能在同类事情上几乎不可能上当（前提条件：不是全面性的蠢。）

所以说到底问题一点儿都不大，但同时也说明了“枕边风”的威力——长时间留存下就会有危害，因为这件事在整体判断中的权重可能变得异常的高（马云爸爸说床边得躺个好人）。

我们可以看到什么人其实才最容易上当啊？其实就是那些感觉天底下谁都说服不了自己的人，就好像青春期的骚年一样。

综上所述，外加一条：选择这种模式的人可以尽量避免中途成为杠精，成为杠精是一种很容易跑偏的路线，而且也不是 100%能纠正回来的跑偏。

说了正确的，我们再来说常见的那些“骗”——注意，这里的骗不代表说的人自己是有意识的骗。

所以这里说的“骗”并不是指常规意义上的骗局，但是这种骗实在是太普遍了，任何“刷刷刷”群体和硬核个体的一部分都容易受到强烈甚至毁灭性的影响，识别这种骗术对于培养正确的“被说服”有决定性影响。

毕竟，按照正确的方式办事只是一条赛道，但如果各种常见边界的路障涂的不够显眼，那车祸还是要经常发生的。

首先，我们可以从欧神的三字箴言开始（二字箴言有问题，应该是三字，也就是“晒 SB”）

事实上如果从逻辑上判断，欧神对于骂傻逼的标准是放的极低极低的，事实上从逻辑判断，欧神基本上属于你能碰到的此大类群体里几乎最宽容的一个。

（话说这么宽容是不是因为欧神信道家，这是在修炼？OK，明天的UC头条文章可以登了！《震惊！中国知名房产大亨用活人炼丹！》）

刚才我们说的因果和实然与应然，欧神标准绝对是全网最宽容的。

因为绝大多数这一大类群体的人只有在全要素齐备的情况下才愿意说两句，而缺任何一个的直接就不算是人了。

所以说欧神虽然写着“科学尚未普及”，但他对此的要求基本上是最低的



——有时候甚至不需要因果全要，有个果或者因就可以了，实然和应然也只要有一个就可以了。

可以这么说：基本上九年义务教育过了且真正能够理解一部分其中意思的人，同时还说话不是完全没过脑子就不会被“晒 SB”。

这种说话不是完全没过脑子还不是其中有一段话没过脑子，而是指整段话，其中有一两句话过脑子都不会被“晒 SB”——只要思考过程和那个“说服”过程有那么点擦着就行。

欧神“晒 SB”的时候最常见的有两种情况，有些情况看起来很常见，但我们要意识到这种“常见”的事情是极为极端的傻逼。

第一种最常见的：事情都已经发生了，还用应然的方式来“下结论”。

我稍微看了下，这是欧神最不能容忍的 SB，骂的最多——妈的，这种除了另一个一模一样的傻逼和傻逼亲妈以外谁能容忍这种傻逼啊。

我就举个最简单的例子：之前欧神不是搞了那啥相亲活动嘛，富豪相亲会啥的，女的还要交入场费才能进来。

下面就一堆人说：不会有人来的，女的谁会 xxxxxxxxxxxx。

我们先不管分析过程怎么样，问题是都已经有人去了和预定了还说这玩意儿有屁用，应然能高于实然吗？

这就相当于欧神旁边一群人，然后有人说：放屁，没人，因为 xxxx 的关系

所以没人。

欧神：晒 SB。

那篇文下此类人都是见者有 SB 份。

反之，那些说差不多的话，但最后打了个“？”的人，欧神就认真回复了，实际上之后有好几篇文章就是在分次阐述其中道理。

挖草，你们见过还有哪些人这么有良心的？不说地位不说财富，你就说人本身好了，这样的人占全社会的数量真是少得可怜。

可以这么说：欧神大概 70%以上的“晒 SB”都是这样的——哪怕对于逻辑上彻底认错事儿，欧神也比较少晒 SB，也就是说指鹿为马也就算了。

但这并不是指鹿为马……而是……

欧神：看，我牵了一头鹿回来呢！

观众 1：鹿肉红烧好棒棒。

观众 2：会不会是一匹马？

SB：哎？什么？这里有东西吗？

欧神/观众/吃瓜群众：WTF？？？

还有另一种大家一定要注意，这种在傻逼圈里特别多，甚至是傻逼圈对话

的日常方式。欧神要看心情，心情到了就晒个 SB，懒得晒就不晒。

这类鱼太多了，晒满渔场都晒不完。

这种傻逼或者说真的是“骗”的方式：表述描述主体的不同，但却是废话，因果和关系部分直接用利益和损失替代。

这个在欧神的一些文章下面真的是比比皆是，欧神根本晒不过来——实际上这些人也是可怜人，如果说我的文章太长的话还情有可原，可是欧神都精炼的只剩一点点了，而且很多文章里逻辑关系真的是明确到没朋友……可是越是简单明确这些人反而越多。

为什么会这样？

还记得被说服的第三个注意“情绪上不能接受”么？

对，这些人一方面是不控制自己的情绪，另一方面是直觉思想已经被同类傻逼彻底给洗干净了——关键是当傻逼抱团的时候，冲在前头的傻逼会觉得自己有靠山所以更愿意当排头傻逼，从而将傻逼的境界提高到完全不掩饰的“我傻故我在”的境界（这种感觉在杀马特群体里也挺多的，好像举起了一杆大旗似的）。

欧神里的例子说了，我在举一个我评论里的。那个评论贼具有代表性，满足了所有我说的“骗”的要素。

那应该是我写难民问题的一篇文章，好像是第二篇。

下面有个评论是封神级别的——绝对不是我为了谋划这篇文章自己发的，我发誓。

评论是这样的。

“刚刚把西方的一些科技学会应用了，就开始意淫上天了。你说的的确是事实，可这些如果放在西方的环境下理解其实是正常的，就比如贵国的计生户口等被猪一样的待遇，你反而觉得是先进性的表现。先把在自己国家的奴民身份争取好了，再谈为非洲其他国家着想，毕竟你是本国纳税人，而不是非洲纳税人。”

大家看，经典吧？超经典的全要素傻逼评论：甚至完美包含我几天以后的一些傻逼思维误区的内容（他发在那篇文章以后，难道是我局座看多了有因果律武器？）

但是，我昨天的那个傻逼思维部分已经属于高阶傻逼了，我都不用谈什么稻草人之类的，我们就谈这次最简单的“底限傻逼”。

其实啊，这段话没有任何因果与任何关系的内容。

我翻译一下大家更好明白，因为傻逼的东西串在一起以后很容易被诱导到傻逼的场子里去，人家就可以用丰富的经验击败你，因此你要关心其中的逻辑而不是内容——千万不要试图把傻逼的内容里的东西的客观因素拼起来，不要搞得像是你分析别人的观点一样，因为实际上那些东西都是随口瞎搞的，本来就不具有因果关系（如果你强行要弄就陷入了归因误区，然后各种深谙傻逼之

道的诸如女权，人权，动保等等这类都是瞄准这一块的呢）。

翻译：因为人是人他妈生的妖是妖他妈生的，所以人是人他妈生的妖是妖妖他妈生的，这意味着妖喜欢吃香草味冰激凌与蓝翔挖掘机学校。所以你得先吃鹌鹑蛋炒西红柿再吃 12 英寸西餐盘，这么吃是因为鹌鹑蛋炒西红柿有毒，吃了要出事。

大家对比一下，其实逻辑是完全一样的。然后你还觉得有道理吗？

我们再换一个：“因为人都是要出事的，所以人是要出事的对吧？出事的人都觉得出事是出了事啊。你得考虑考虑这个情况啊，不然多危险啊。所以你没有一份保障肯定是不安心的啊，你在银行那儿是存钱在我们这儿也是存钱啊，都一样的啊，所以参加我们这份保障计划吧，到时候可享有 xx%的收益啊，所以 x 先生，请问您的身份证号……”

（说实在的我感觉卖保险和卖保健品的这段相对来说还比较有逻辑一点，好歹前后之间还有一点点概率上的联系）

哎，这下整个傻逼形象就跃然纸上了。

为什么要识别这种傻逼呢？因为这样的傻逼获取方式都是“商用”的延伸，就好像白左的说话模式其实是商用推销手段的变体——由于社会上傻逼的确比较多而且容易成交，所以才会推行这种行销“话术”。

前面用可以简单带入情绪化但没有因果关系的要素进行整合，试图用一些容易产生情绪联想的东西掩盖住没意义的废话（人是人他妈生的，妖是妖他妈

生的)，这是用一种“障眼法”吸引注意力，让一部分听的人来不及意识到“人是人他妈生的所以人是人他妈生的”是一句上下之间没有因果联系的废话——对于本身就不够聪明的人来说，他就会觉得“对哦，很客观，人的确是人他妈生的，这我也知道”。

然后因为这句话是“客观正确的”但其实来不及搞清楚状况的时候“所以”就出现了。

稍微了解过的朋友都知道：人类对于一些因果关系的词汇是天然具有“认同”特性的，因此只要能够在“因”的部分突然使用障眼法并直接跳到“所以”，那么很大一部分人会直接认为“既然都说了所以，那么因肯定能够支持这种所以”，只要这个“因”不要太天马行空而已，最好能够掺杂一点低智商都知道的“客观”内容。

（即便是最低端的骗术，骗术的核心也是要真里有假假里有真，只是最低端的骗术这种“制造真实感”所需要的技术含量越低）

为了让别人先别回味过来有啥不对劲，就马上抛出“利益相关”，也就是所谓的“制造需求抓痛点”（最低端的）。

先好像阐述一个情况，和之前的“因”不需要有关系，只要包含几个关键词让别人觉得“没跑题而且说了那么久，好像是论证因果？”就可以了。

之后就是先说不这么做的弊，再说一个利。

其实回到源头来看，这个评论的说辞方式其实就是低端保健品会销模板及



南派传销头三天的核心方法——刚开始你很容易识破，但是接触多了，因为这类信息密集的输出很容易导致你不断的在熟悉的事情上发生归因错乱，最终上当。

有些人不容易上这种当，不光是因为意志比较强或者没贪欲，而是因为他的其他思维机制很坚强而且运转有效——刷刷群体里很少有这种人，被骗的不是特别多的主要原因还是骗子不够用。

这个办法是当年微博某些公知因为写不出东西所以需要靠短篇抢生意时从早期脑白金会销里面借鉴来的方法。应该是 180 答手册里的内容，我记得是 130 多条还是 140 多条，标准方式（我为啥这么清楚？你猜啊）。

（对于我讲过自己内部故事的朋友应该知道 400 短故事集和 180 答这两个东西……这东西里很大一部分是……虽然现在里面有很大一部分已经淘汰，毕竟情况变了很多，但是那些不涉及国家实力对比的混内容还是在继续运用了）

看到当年写的忽悠傻逼手册被无数道中间过程转到一个傻逼手上然后他在水库里用和标答几乎完全一样的傻逼的方式来评论我，这真是令人感慨世间的沧桑巨变与我人生旅程的奇葩……

说真的，大家以后看到这个逻辑过程，中间语序都不太改的人……只要是这个领域的很可能是某一小群人打的底子……

虽然这个逻辑很傻，很蠢，但这说明了人类本性中某些原始的直觉联合起来是可以制造一种经久不衰的愚蠢的。

当然，如果你问我为什么中间结构经历了那么多年还是没有变化的话，你可以试试改其中任何一句，不用改一个短语，你全段可以随便改成任何意思一样的五个字，如果忽悠傻逼的效果不发生大幅度下降，我叫你爷爷。

这么说吧，别说你多改几个字，你就算把标点符号改一下效果就大幅下降了（标准符号使用必须是1逗1句，3逗1句\*2，虽然原来全是3逗1句，改的原因之后说）。

忽悠傻逼本身是一门技术，虽然当年也有偶然的成份在里面，但它客观上依然历久弥新。

可惜用在了这种地方，变成了不能拿出手的荣耀……（从某种程度上来说的确是）

哦对了，这还正好就是我进老头画室打兼职工的那段时间，我给那帮公知当枪手了一段时间以后他们总是严重拖钱——我更小的时候也干过，不管境内外这帮人总是克扣和拖钱，而且是堂而皇之的。干活的人没钱拿，上家赚全部不说还攻击干的最好的人来拒绝发工资，他们后来基本都干烂了就是活该。各个合伙人赚的盆满钵满，但是谈个服务器谁来续费都能打架——你们看到的“英雄受伤”的照片大多数来源于几次他们内部的打架事件留底在自己小圈子里邀功的，至于附带的故事都是蹭别人+编的——有没有不是编的？不能，规定里不允许使用真实故事，因为可能会打脸，所以除了特殊情况下过多引用真实故事也是要被扣钱的。当然，傻逼们是不会想什么“为什么这么一个真实保密故事可以详细到绘声绘色犹如小说甚至还有来自90年代早期的高清数码相机拍

摄的现场照片以及为什么画面中会有人在用三星 NOTE 手机”之类的问题的。

这其实恰恰就说明了“骗术”是可以把人包围的，实际上这就是“体制化”的一部分。当一个人被骗术包围到“显意识”成份已经完全被孤立以后，其实这个人就没法再提取内容了——分析也是做不到的，因为在取得分析材料的时候已经完全被情绪直接替代成“想要的”内容了，但是想要的内容之间无法形成正常的逻辑联系，因此才需要更多的具体的“政治正确”来强行过渡这一部分内容。

而为了证明自己并没有犯傻，就必须想尽办法进行宣传，而大部分自己想的宣传内容都会难以自圆其说，所以大部分人最后会回到手册上或者因为搅屎而被踢出去（不一定直接看见过手册，这些内容早就成为既定模板了）。

所以这是个很有趣的闭环系统——利用比较傻的部分骗进来，骗进来以后骗他开始傻，傻子发现自己完全无法自圆其说，可是自己已经被忽悠着传播很多了，必须继续强化自己的不傻信念，傻子集团开始逐渐断供给他的情绪支持，为了获得强化情绪支持就必须强化传播傻东西，传播傻东西以后获得一定的情绪支持但更傻了，为了继续获得就必须再次想办法获得傻子集团的情绪支持……

大家别笑，这种傻子循环我们经常见，水库中肯定也有一些父母的朋友圈里面也是不同种类但运行原则相似的传销式傻子圈。

这其实是一种傻子文化——别看这种模式很搞笑，但其实只要有一定的新人补充，这种傻子模式其实是可持续发展的，当大家都采取这种傻子模式的时候

候，它就会成为一种内部生存手段，也就是傻子圈文化（对，傻子是有特定的文化系统的，这一点和杀马特圈没什么区别，只是杀马特圈是有“自然出局”渠道的，而傻子文化圈是闭锁渠道的，有点像传销）。

这套傻子循环还是我学生时代提出的雏形（其实后来看书的时候发现早就有人说过了，但我当时是自己想出来的）……但我当时的想法是傻子不能形成封闭系统（当时还不知道闭环概念），否则一旦环境变化后整个逻辑体系的制定权就不能掌握在“大上家”手中，以后要改本体内容的话就几乎是不可能的事情了。

这是我们大部分写手和其他工作人员同意的看法——但是傻子闭环来钱的模式可以更好的扣我们工资啊。

本来预案都写到 2030 年了，当时我们认为中国 GDP 超过日本要在 2015 年左右……

大家仔细观察就可以发现，原来的“总 GDP 和人均 GDP”对比模式下，其实是有一套现成的“日欧美”系统的，是一套渐进对比模式，但是开口是在日本而且是总量对比渐进至人均的一整套可变系统。

当年我们的心比较大。

之所以现在很多此类傻子开口就一定要出现脏话，其实就是为了跳过日本的这一段——这是后来改的，真的没有办法了，因为傻子圈形成闭环以后就真的有点文化的公知形成了隔离。并且大傻子有一定市场基础。于是就和低层

公知进行了恶性竞争，结果就导致了公知最后不得不利用既成系统的大部分，纳入了傻子闭环，但此时外部环境已经发生了翻天覆地的变化……原有的系统缺省了，可是试图补偿系统缺省的行为却会被傻子集团认为是“不忠诚”而失去市场——所以只能在开头尽可能加脏话，但是为了提升力度和快速切入主题以免“自创添屎”所以只能采取 1 逗 1 句的模式，既不容易出岔子也能保持连贯。

所以我觉得欧神之前说的“反对咪蒙被封”，我感觉是有一点“管制和不要管制”的冲突的成份在里面，但其实我的个人意见是：傻子保守派和更新激进派之间的冲突问题更大，由于傻子保守派太强了，他们之间的接近暴力的冲突降低了双方对于客观市场的宏观把控能力。毕竟这归根结底是一个底层文化市场，它还是文化市场，文化市场很容易因为这种内斗而失去稳定性而文化市场缺乏稳定性就会直接导致失去扩展性。

尽管在微观层面上一些行动做的的确不错，但市场本身文化的老化注定了它既会稳定的衰落，稳定衰落会导致没有足够的市场容量带来的利益，没有足够的利益就不能稳住更大的脚跟。同时衰落时又变得更加极端而容易被监管力量查处，树大招风，疯大遭日。

要我说，欧神没必要反对，因为如果真的一下子搞大了也是一种盘整，新的系统可以在旧系统上重新建立，而且后来需要的此类傻子文化系统根本不需要借鉴旧系统的太多内容，旧监察系统也不会其太大作用。

所以我觉得无论对于哪一方来说，虽然监管加大和封口不是一件好事，但

是原有的市场蛋糕本身就已经烂了，真要能盘整说不定反而是一件好事。

（当年我们这批人，包括上家对于中国的发展都是很看好的，只是没想到这么好。但正因如此才准备了升级方案和傻子圈未来控制升级策略，但是随着西方互联网泡沫崩溃的持续和美帝破坏内部市场的过度补贴行为，直接导致了真正理解话语权的人被开除，剩下的都是尽可能利用傻子赚快钱的——当年主要来钱的方法是对海外华人销售“神医神药”的网站抽成，因为美国看病实在是太贵了，贫穷的华人只能来这些地方寻求一点希望，这个几乎是“临终关怀安慰治疗”的生意至今依旧是重要盈利手段之一：因为低成本的傻子只能骗那些又傻又绝望的另一个傻子。）

这个故事可以说明很多问题，既有文化的，也有市场的，也有市场中文化与意识产品的特殊性的，也有补贴对市场的影响的，也有市场份额争夺中的文化因素的……

但我可以肯定的是：如果那些人当年没那么短视，美国人不一下子乱给补贴（波动很大），今日的中国网络世界是没有“小粉红”什么的。

不过从这个角度来讲，也许当年我们努力建立起的傻子闭环系统在各种偶然间对我国产生了一定的长远且有利的影响——这套系统会自发的衰弱下去，毕竟闭环系统本身会累积问题，但是在这个过程中其他任何市场手段甚至其他手段都无法很有效的改变这套系统的内部循环结构了。

说不定这为我们的舆论战场偶然间争取到了一定的时间，这当年还真是万万没想到……



当然，这里说的有点偏题了，我会再开一篇文章，说的委婉点。

这本身也是《人肉二极管》的部分内容之一。

在这儿，我也可以扣一下我们的主题，说一下比较可怕的“不做硬核人”的必然的下场——虽然做了也不一定跑得掉。

你们有没有发现，一般来说上面那种傻逼总是不由自主地喜欢用类似形容“你们都住在笼子里”这样的说法？

事实上……如果你纯粹做一个刷刷人的话，其实一直都会在笼子里。

但是关键之处不在这儿，关键之处是怎么让人不觉得自己在笼子里。

虽然具体说起来方法很复杂，我也说不太清楚，但是有一个原则是这样的。

“大笼子里要有小笼子，大笼子里的群体多了，看到小笼子里的群体就觉得自己是在笼子外面。”

这句话想必大家有可能已经听过了，但是下一句可能极少有人听过，这算是一个不大不小的秘密。但你观察一下周围，你可能瞬间就明白了。

这句话还可能和后来猫与狗作为宠物的差异的笑话有一点点关系。

“当大笼子变成小笼子的时候，只有让小笼子里的人认为自己不在笼子里才能继续压榨剩余价值。正因为如此，我们要让小笼子里的人认为大笼子投喂的食物和观赏的目光是一种贡品与敬仰，里面的人就会以为自己有上帝般的智

慧与悲天悯人的情怀。他们会心甘情愿的继续待在里面，安静的等待着我们的屠宰。”（这是我当年提出傻子闭环系统时的原话……挖草我小时候好黑啊……）

（只有全知全能的上帝是不需要受制于因果的）

如果你有初步的“硬核”人生，也大概率不能跑出大笼子——但却可以避免你进入小笼子的最深处而不自知。

你想问，除了更加愚蠢以外，小笼子的可怕之处在哪？

1：小笼子里的人不是观赏动物，它代表的是一种逐渐的逝去。最后只有小笼子本身还能存在。

小笼子里的人给大笼子的人看只是副业，小笼子不是动物园，这个世界没有这个闲工夫。

其实大笼子的栅栏才是真正的栅栏，小笼子的栅栏其实是绞肉机的刀片。

2：绞肉机一旦盖上盖子，它就需要更加的管理自己的边界，傻子围墙会越来越厚，除了主人的手以外没有肉能逃出来，绞肉时偶然蹦出来的也已经稀巴烂了。

3：小笼子里的人总是认为即便有绞肉机的存在，它也会有预兆的慢慢启动，但其实并不是这样。

稍微硬核一点的人，都很不容易进入小笼子绞肉机，进去了也容易逃出来。

而刷刷刷的人……几乎不可能在大笼子里过一辈子。

毕竟……人总是爱吃肉的。

最后结语，也是很多人对我的疑问：为什么我反对美帝的过程中好像总是夹杂着一些东西？像是私货？

嗯，是的，当年他们把我们飞了的时候，美国联邦政府手下的包工头还欠了老子两万七千五百多块血汗钱。

北美利奸北美利奸最大霸权工厂违约了！王八蛋王八蛋小布什猩猩欠下不知道他妈多少个亿，留下烂摊子还带着死丑的老婆卸任了！我们没有办法只能变红心过日子，原来 100 多 200 多 300 多的文斗费，现在统统免费干，统统免费干，所有烂事全掀开。美联邦你王八蛋，小布什你不是人，我们辛辛苦苦干了大半年，不发工资不发工资。

你还我血汗钱！

你还我血汗钱！

你还我血汗钱！

妈的，什么时候可以武装讨薪。批判的武器不能代替武器的批判，马勒戈壁。

老子死之前一定要看到白宫再次变成黑宫。

为啥两万七这么大仇？

靠，当年我可是个穷学生，这两万七是为了渡过无聊的暑假攒的买新电脑和 PS 游戏机的钱。

老子因为没了这笔钱，那台动不动就坏而且卡的要死的旧电脑强行再用了好久！

他妈的，血海深仇，日你妈个盎格鲁撒克逊猩猩佬。

钱可以不要，气不可以不出。

两万七千五百块，算一毛钱一条人命好了，275000 条狗命才能解老子心头恨（狗命只是形容，真狗狗多可爱）。

啥？一毛钱一条命不值当？

哦，谁当年让宣传“老太 xx 年前存入几块钱，银行兑现承诺给几百万利息的？”

到武装讨薪那一天，也该兑现这个宣传了。俺要的不多，二十七万条狗命当利息就行，剩下的钱我继续存着。

做人啊，还是要有一颗菩萨心肠，得饶人处且饶人嘛。



---

哦对了，忘记说了，应该有人会想问：俺这么做了以后，虽然需要积累一定时间，那大概多久我能干一些和以往相比“高一点思考档次”的事儿呢？

嗯，这个不好说，但是如果对于刚刚开始工作或者勤快的在校大学生的话，这还是需要挺长时间的，差不多要两到三个月吧。

觉得太长我也没办法。

如果比意料之中短……

你忘记掉增长方式啦？你开车变成卫星需要一周，卫星升级到登月火箭再一周，如果考察与综合思考勤快一点，再过一周就是恒星级战列舰了。

速度越接近光速会发生什么啊？嗯啊，时间膨胀呗——大多数人的认知也在提高，但他们在开车，但是如果你越接近光速，那么你就可以用肉眼看着那

些开车的人在迅速的变老。

正是因为有这么恐怖的加速度，所以才有人能做到看上去是一般人几辈子都做不到的事情。

其实大家自己生活中也早就有相似的感觉了：在你精神好反应快的时候，你会感觉你的时间过得更慢（反之就是闹钟响起，你决定再睡五分钟的时候）。

只是那是因为对于同等复杂度事件的反应速度增加，而提高思考组合性是在极大的加速复杂事件的处理效率。复杂度的增加也和思考的组合性增加的方式类似，所以只要思考上超过一点点，看上去只是略落后的人可能就到了想 1 年都想不明白的程度。

简单来说，就是如果你身边原本同等级的人，你三个月后再提出一个某种系统或者逻辑（无论是赚钱还是啥），他们慢慢分析基本上还真的常常需要一年才能大概明白（这还是记性好的情况下）。

一旦能经过第三个月，有一定独立维持一个组织在恶劣的外部环境下生存的能力时，其实你也就可以大致的用赚钱的效率来计算你和其他人的“光速”差距了。

比如说欧神的赚钱效率，大概处于光速的 99.999999%多一些，时间膨胀了 2000 多倍（以你初始条件为“第一桶小金”也就是 100 万计算，这里就不用计算“开车人”的速度了，基本上和静止区别不大）。

而 100%光速，大概就是人类生理的极限——是，再改变算法也可以继续提



高，但是人总有个时间限制。当然，这也需要无限的能量，这也是不可能的。

当然，我们也知道越是接近光速的时候质量也越大，想要继续加速就更加困难，而这里消耗的能量的差异，就是认知水平的综合差距啦。

虽然这之中也有很多变量的影响，但那些影响么，想必是微乎其微的。

哦，这里并不是说“出身导致感知能力更容易提高”不存在——但即便如此，它依旧是一种感知能力提高的方法。

龟兔赛跑这种事情，谁都不想当乌龟的。但是乌龟只要跑，那么总会有可能赢的机会，毕竟世界是复杂且多变的。

一只跑赢的乌龟，价值胜于千万只选择不跑的乌龟。跑输的乌龟呢？那只跑赢的乌龟，是这些跑输的千千万万的乌龟中的一员。

当然了，这么搞一下，一个月以后至少任何“不说人话”的文章都是可以随便看的大概理解意思的（当然不包括专业技术领域）。关键还是能看得懂“各种操作逻辑”。

简单的比喻就是：你在玩游戏的时候，人家告诉你个技巧“房子最好从左边攻”你其实很容易学会，但是如果不知道为什么从左边攻击，或者用什么来权衡不要从左边攻击就不能发挥大部分该战术的价值。我们通常在游戏里将其称为“意识”。意识归根结底就是操作逻辑，看不明白操作逻辑只能看明白任务标的或者技巧列表是很难打的好的。现实比游戏也更加有不确定性，所以操作逻辑本身更要超过操作技巧和目的本身，操作技巧和目的仅仅是为了方便思

考操作逻辑所使用的一部分阶段定位点，这种定位点有时很重要有时很不重要。定位点越是不重要，操作逻辑通常反而更难。这就好像“题海战术”用来应付考试还能凑合，用来干活的作用相对就有限多了，毕竟考试的元素和元素间影响的范围还是非常有限的，所以你才需要增加自己的“组合性”，因为这才是“作战意识”的基础原料，没有它你就不能拥有的“真正属于自己的力量”。

即便从游戏来说，这也至少是“业余高水平玩家”和“准职业级玩家”的差别，他们两个名义上是只差一级，但是我们都知他们彼此之间有一道极其巨大的鸿沟，这道鸿沟并不是什么“压枪技巧”而是操作逻辑与天赋（游戏天生反应速度慢了还是要死，现实中还好）。

哦对了，如果你做了以后发现刚开始效果就一般，那么可能你已经走上这条道了。不过重新复盘一次也没什么大事（如果你的周围环境还是普通阶层群体为主，其实你早就已经感觉到和他们完全聊不来了，不是指内容聊不来而是指认知程度差异太过于悬殊，以至于同一个东西也能鸡同鸭讲一样）

哦对了：提醒一下，这么做以后也不用刻意的考虑什么“我的组合性咋样了”，你的大脑会自动干这事儿，再说精确计算这些玩意儿基本上也是不可能的。

想对方向，顺其自然。

# 关于雨城先生/女士的问题的回复及实践《硬核人生手把手》一文中的技巧者的阶段性成果分析和遇到的小问题的解决方案

雨城先生/女士，您好： 您的评论本人已经仔细阅读。

我表示感同身受，我也经历过相似的人生阶段。

当然，希望您也能理解一下发布文章的必要，我需要重复一下您的评论以便其他人知晓您的问题，勾勒出一些具体印象。

您的一系列问题。我相信在诸多热衷于思考，试图了解自身在社会甚至更大范围内的“自我存在的意义”的朋友身上也有体现。

此外，本回复在尽力回答完雨城朋友的问题并提出一些个人建议后，会宣布上次《硬核人生》系列文中的一个详解过的操作方式的“效果”，因为自从上次写文后已经有人去尝试。

我会将其中大部分人的典型的效果回复进行总结，而且几乎所有人反应的效果都是一样的良好。但对于很敏锐的一部分人来说还是会出现问题，所以我也对常见的“操作到第三天发生思维卡壳故障”的具体情况进行排障指导。 您的几个问题，我先原文不动的发一遍。问题讲的很清楚，也很有条理。“肛哥好啊，不好意思今天的问题有一点多..解放思想然后对外界信息保持开放以预防效率提升带来的实际情况错误估计及作死倾向...个人情况有一点点特殊...先经历了易被说服状态才解放思想，结果是心底欠缺一点遏制作死倾向的动力。小时候是 24K 纯傻白甜装逼犯（经历少看书多生活无虞），中学经历一次转折点全方位挫折后，变身极度自省狂+逆向怀疑主义（现在略有残留）。动辄一句话/一次经历就会动摇怀疑自身三观认识接受外界五花八门的观点，再加

上煞笔中二期拼命试图把爱国情怀/孔子佛教玄学/读者意林杂文/成功学励志鸡血教育心理学运用到学习生活思想中去。现实中长期在各类观念之间反复横跳，不知道自己该在选择哪一种看法或不确定应该采用哪种生活态度。正确做法是从顶层思维出发自下而上考察生活各个方面..而我是自下而上从种种问题中慢慢总结，灵感启发虽然层出不穷但不敢坚定选择，往往好不容易建立起一种略微自洽的个人意见冷不丁就被其他观点整个定向爆破（中学时容易一自我怀疑就全盘否定），大学花了挺长一段时间才基本稳定和解放思维入门。只是内心摆脱束缚+刷刷略有点成绩导致作死倾向一直没有断绝。当然现在遇到肛哥的绝学秘籍是终于摸到门路了。想问问肛哥在一周内大受启发后，后续平衡内心进步与客观条件限制大概用了多久？保持开放接受能力的同时，抑制更强的潜意识轻敌倾向和作死举动是否需要靠耐心等待实践经验的积累和社会阅历的扩大？”

“2.战略上意见保留问题对于具备完善因果及充分实然应然外延的外界信息主动开放以扩大自身资料库和评估预期行动，在这一部分肛哥描述论据考察与情感接受的细节注意点直白深入，只是有一点...早年我是情感上更倾向于接受外界观点、抹去旧有个人意见并肃反扩大化至其他长远战略及基础认知领域（这个最蛋疼，尤其是及到三观及社会运行方面时）。极端一点就出现肛哥之前说过中下层无需考虑生存压力和客观规律所以天然多标，进而缺失参照系无法对好坏做出一以贯之的明确判断。之前陷入这样的误区后由于经历过相对下层和中上层体验外加胡乱摸索现已基本修正但还有两个遗留问题：一是对于多重观点的潜在模糊糅合倾向，不由自主地放松对主次矛盾和普特矛盾的把握。特别是在考虑需要安排取舍付出成本的行动措施问题时对于完美平衡角度投入略高的

关注权重。二是有时对于赤裸裸的黑喷言论付出较高的认真考虑诚意，特别是在精力充沛有闲心的时候。虽然也就略微停顿一下，但这种干扰在泛泛浏览时还是令人心烦意乱，莫名担心会影响到更根本的问题上。肛哥认为，内心深处遗留负面习惯有可能通过全面更新思维模式并自然运用熟稔来彻底消除吗？”

“3.如何看待坚定信仰的过程之前知乎有一个问题是小粉红家遭强拆，我记得肛哥的回答很全面细致，如何反思和实践，中心意思是“坚守信仰本来就要经历现实中的重重考验，一遇到荣辱得失就改换门庭信仰动摇，那不是有奶便是娘么。”肛哥有被美帝走狗欠薪愤而拿起思想武器武装讨薪的深刻体验作为稳固坚实的信仰基础。我是挫折后从最初的宋吹德棍杂文爱好者回归正轨（恰好不久兔吧就红火起来+09年后底层公知市场彻底劣化到小学水平），只是早年的自我否定阴影和现实阅历不足导致偶尔涉及到信仰的具体细节方面的矛盾仍会有微量动摇，这时会带来理智无法瞬间消除的虚无感和羞耻感，理智中的阴影时不时也会跳出来。那么肛哥认为什么年龄或人生阶段应该确立基本完善的信仰？就组织角度而言表现得聪明敏锐和审视思考信仰具体细节都是不忠诚的表现吗？（要是涉及以后剧透就不劳烦肛哥提前说了）”

“4.如何看待社交需求人际关系方面，不像00后习惯在网络交流扩大社交范围，年轻人交往范围中亲戚同学思想观念基本是高度模式化的，接触牛逼人士也是学习工作中具体成绩较大者为主，小康水平此类问题又更加严重。在改变后思想境界完全脱离原生圈子缺少可交流对象而利益关系尚在，此时本能产生的地位感无法用理智消除并随时间推移而加剧。诸如长辈上司中虽然存在深度沟通潜力，但利益风险过高反而更需要小心隐藏。现实中00后尚未完全占据主流。发达成熟的网络社区暂时只有苗头，各个社交平台均没有充分交流反馈价



值（知乎现在找个非傻喷杠内容跟淘金似的）平菇网慢慢也要变成考试论坛。另外平台习惯的差异使得长期接触交流 00 后也不容易。再加上专业领域，细节情况和实际运用方面仅靠个人学习无法完全替代的，而缺失这些部分虽然不是根本问题但各方资料似乎都说不妥。请问肛哥在初始阶段是如何考虑表达及反馈需要的？（当然最舒服的还是一个人在屋里翻翻看看，只是单纯考虑这方面）ps. 肛哥是习惯睡眠规律还是累了再睡？会有累得要死但躺床上还是浑身难受睡不着的体验吗？” 答：

个人认为，您的第一段话是非常正常的思考过程，我也经历过这一阶段。

这一阶段在不同人身上可能会在不同的年龄段上体现，在我的身上是因为全面性家庭变故，我不得不在刚刚成年后就独自面对所有的事件，而我之前是一直被家人安排的事无巨细的。

很显然，无论是各种相关的法律与流程，我当时都是一无所知的，大量的骗子也围在我的周围，尽管在处理事件的时候家产基本也消耗的差不多了，我也并非出生在富裕家庭。

虽然骗子很多，但“被说服”本身并不是一件坏事，而心底欠缺一点遏制作死倾向的动力，根据我的猜测可能有以下几个。

一：像您这样经常思考一些更加基础甚至根源东西的人群，容易对自身存在的意义产生一些怀疑。

当存在的意义经常发生变动时，难以遏制的作死倾向也就更容易发生。

这当然是有风险的，但这种作死倾向本身也带动一种“探索”，这是一件风险与收益并存的事情。

当然，我觉得没必要说什么“如何规避风险”。一方面是因为每个人都有其



既独特又具有某些共性的发展脉络。另一方面则是如果知道了明确的如何规避风险，那么这种探索过程对于您与我这样的人来说，也会失去很多存在的意义。

很显然，失去这样的意义所面临的风险，是远远超过探索中所面临的风险的。

好吧，事实上由于每个人的独特性，统一的“规避风险”的策略在实际上也是很难存在的。幸好：至少我们对于风险之间的对比关系是清楚的。既然失去意义的风险比探索要大，那么就选择继续探索。

作死意愿并不等于实际上一定会作死，就好像投资有风险，但投资是否在客观上取得成功，取决于除了“呼天抢地”以外的所有内容。

作而不死也是一门可以逐渐掌握的技能，这也是“人各有志”现象的原因之一。

天性使然，命运选择。没有对错可以讲的。二：您特别渴求知识，这和第一条也是共通的。可是如果您年龄偏小的话，则可能是希望得到一种速成的方法的。

在思想上速成的方法有没有呢——有的，其实您看的那篇文章就是，只要按照后面的实操内容简单照做，那么您可以自己开动自己的“天启”。

这样的天启也许在真正的大佬面前显得微不足道，但这一点也不重要。

只是，“速成”只是客观上的速度，在实际操作的时候要有耐心。

我想您已经考虑此类问题很久了，而且看上去也不是最近才考虑，所以您的耐心肯定是够的。

尽管在文章中，我说的拓展方式见效只有区区三天，但也并不是对所有人有效——并不是所有人都有在三天内保持耐心的能力，尤其是在没有诸如“老师”“家长”“老板”的压迫下。

当然，您肯定不是这一部分无法保持耐心的人中的一员。

虽然我分为了两条，但我认为这对于您来说只有一个“紧迫性”的优先级差异而已。从长期来说，这两者对于您并不存在“重要性”高低的差别。下一部分：

关于小时候“装逼犯”这一点，您当然是不用在意的。这是人成长的必要过程，是确定个人在人群中的“定位”问题的必要组成部分。

事实上“经历少看书多”并不是一件坏事——您可以看看那些“经历多读书少”的人，就您周围这些。

虽然其中不乏“混”的更好的，但是更多的是更差的。

经历得多而读书少，是容易让人落入不充足的经验主义门槛的。这些人更容易认为很多事情都是非常确定且只有单一答案的。

您可能就是认为他们这样看起来没什么痛苦，甚至比较幸福，所以您觉得自己身上的一些地方出了问题。

用一句通俗的话来说，就是“见着贼吃肉，没见他挨揍”。

理智的想一想，在这样一个命题下，那不就只有三种选择么？

读书多经历少，经历多读书少，经历和读书一样多。

经历多少和读书多少是分属于不同的评价体系的，要想两者对比是否“一样多”就几乎是不可能的，所以在现实中真正有的选项只有两种。

如果您仔细的想一想，其实可以发觉“经历少看书多”是更好的一件事，因为这常常意味着您对于一个问题会有更多层面的逻辑解答，甚至可以有抽象化的评估过程。这是在“经历多读书少”的群体上较少出现的（不是没有，事情大都没有这么绝对）。当然，如果我们回到具体问题上，您现在的感觉大

约就是“我知道道路成百上千，我知道决策成千上万，但我也知道这些路应该只有几条是效果最好的，可是我看不出来”。 正是因为这样的情况，所以后来的“反复横跳”是很正常的，而且是非常好的。

这是一种幸运，这就是一种天启——天启就好像天启坦克一样，如果你不能左右横条去对付盟军的伞兵和入侵者轰炸机，那你就保不住自己的作战实验室，那就造不出天启坦克。

在青春期反复横跳且有理论基础的人，总是能在更久远的将来更好的明确自己的基层价值倾向。

这可能一直会给自己带来负担，因为这一明确过程可能会持续终生，唯有死亡迫近的时刻才能得以缓解。

我见过不少这样的人，但也见过更多另一类人。

他们没有反复横跳或当时并没有任何明晰的知识逻辑基础，他们心安理得的过了一辈子，但在镰刀架在胸口时，他们则常常后悔不迭。 哦，前者的“缓解”并不意味着不后悔，但他后悔的是自己做错了什么；后者的后悔往往不是因为自己做错了什么，而是希望通过忏悔来感动某些不存在的至高存在，并试图用曾经在人世间学到的任何东西来欺骗或收买那个东西，这一切仅仅是为了换取最后那一点光明可以留存的更久些。 当然人不是为了死之前那么一小段时间活着的，但这样的不同也意味着两者之间在活着的时候的目标或感受也会有所不同。

而且大家都有各自的负担，并不好说哪种生活方式是绝对好的，毕竟两种存在都是很普遍的现象，说明它们各自都有长期存在的能力。 我觉得最关键的，就是这个“平衡”。

以下可能是我的一些猜测，我觉得您要的并不是“平衡”，而是某种“如果我把内心丢出去，在外界看来也是正常的”。

如果用通俗的话来说，就是“心虚”（当然心虚是个很宽泛的概念，并不一定都是这种情况）。

再用一个更不靠谱的，你的 ID 是“雨城”。

我觉得这个 ID 非常有意思。

1：如果是地名，那么雨城应该是指四川的一个城市，这大概率是你的家乡。

2：如果是真名，那么你在一个可以自由起名的时候却选择了本名，只是没加姓。

3：如果是昵称，那么雨城泛指的东西有很多，但无一例外的都含有我们都能想象得到的“意境”存在。这个意境对于一个比较在乎自己和外界关系的人，应该不会是“下雨天巧克力和音乐更配哦”，更不会“我要带你去网吧里偷耳机，然后一起偷键盘和主机（我要带你去浪漫的土耳其，然后一起去东京和巴黎）”——和我们已经被父母决定好的名字不同，网络昵称可以自己选择——在这样的情况下，即便一个词语本身没有太大的意义，但“为什么选择”就很有意义了（当然，这种判断都是不太靠谱的，是结合别的东西才更有可靠性，只是一个佐证）。

无论是地名还是真名，在自我起名的过程中都代表着一种“已经被现实社会增强后”的“自我概念”的一部分，而你在网上还是在用，说明你觉得增强的程度还远远不够。

即便是完全自创的昵称，很多时候也表现出一个人面对的迫切问题及需求，越是意境明显的就越是如此（越用心，一句话说不清楚的意境更是如此）。

既然您愿意在一个公开平台上说那么多自己的内容，你很可能也不在乎自身在网络上的人设，那您就不太可能是为了迎合网络人设或商业目的而故意使用这一 ID。

（如果你要问：火星文 ID 怎么说呢？那不就是为了标新立异吗？ 我只能说：是也不是，但是火星文本身是一种对现有社会话语体系的小小反抗，是违规的快乐，这时也很容易诞生出一些表达个体或者群体意识的 ID，想想当年常见的火星文 ID 是什么？十年前，是火星文版本的“忘了爱”比较多，现在是“奚舜羹莪”。经常说或者用过这类 ID 的人，前者是在早恋严管的年代，说后一句的则基本都还是个处） 雨城这个 ID，这样看来就很可能暗含三个意思。

1：你觉得你所在的环境的整体是一种压抑的氛围，相当于一种“规则”压抑。

2：你觉得被一种无意义但不可抗但可以理解的压抑氛围所环绕，这应该是对周遭人类本身的感受，是“他人”的压抑。

3：以上两者是“雨”。“城”代表的是选择和路径，因为城里每条路看上去都是路但都不对。这是“个人”的压抑。 这个压抑，和你在第一个问题下对我提的问题很有关联。 您的问题是“在一周内得到启发后，平衡内心进步和客观限制条件用了多久？”

来，我们仔细想一想，这其实是一种“推己及人”的做法——为什么我一定会在这儿需要平衡内心的进步和客观条件的限制呢？

推己及人是很正常的，但它常常也是错误的，尤其是对于你这样想法多的人来说。 您看，我在写文的时候，达人对我传播的是一些知识，这些知识服务于现实世界中的某些行为。

这其实和说“诶呀，小钱，你应该用起子打开啤酒瓶，老用牙啃迟早崩飞牙齿”是没有区别的。

那么，为什么要在这件事情上平衡内心的进步和客观限制条件呢？

我想只有一种情况。

那就是我感觉我有了起子，但我没找到啤酒。

这在现实里，常常意味着两种事情。

1：觉得自己怀才不遇。

2：觉得改变做法会带来某种压抑。    怀才不遇就不用提了，其实这种心态每个人都有。这是一种不公平的感觉——只要不要老强化这种感觉就行。    改变做法带来的压抑，更有可能是“社会”的压抑，当然这里的社会是广义的概念，包括家庭在内也都属于这一“社会”范畴。    我个人猜测的话呢，这本身是一种恐惧。这种恐惧如果非要类比的话，那应该是“想当演员的人发现自己演技不好”。

其实，你是想表演一下，试图通过这些方法去绕过某些压抑和限制。

这种想法是预先的，但它看似是一种风险评估，但实际上绝大多数具体的风险并不真正存在。

后面的那个“耐心等待 xxx 的扩大”也体现了这一点。    很显然，这些东西是要有耐心，但并不可能是“等待”得到的。    当然我这儿也不会说什么奋斗啊，拼搏啊之类的鸡汤，我这儿只说一个解决方案。

简单来讲，一句话。

“多看人做事儿，自己要尽量带人做事；设定目标的时候要想一想问题可能出现的方向，计算办事大致路径但不要算出了具体问题如何解决（考虑战略



的时候不考虑细节预案，战略归战略，战术归战术）”

还有一点很重要：无论任何危险，除非在你获取新的重要信息或力量时，不要去想太多遍问题会怎么让你惨，只要想两三遍确定没有遗漏什么其他信息就行了。

这一点是很重要的，因为我们在做任何我们不是完全熟悉的东西时总会觉得有很大的风险。

比如说我们觉得其中的一个问题是“至少有 50%的概率吃瘪”，这可能是真的，尽管确切估算很难。

如果想太多遍这个 50%吃瘪的事儿，那么剩下 50%你相对熟悉的事儿呢？那犯错率肯定就提高了，因为想的少了。

但事实上，如果能把另外那我们熟悉的 50%的风险给降下来，那么它对于整体的影响依旧是实实在在的，只不过我们能把剩下 50%的事情的风险降低到 5%，另外陌生的 50%的事情风险降低到 40%。

算一下的话，整体成功率其实已经相当高了。 我个人发觉一个定律：患得患失的人在做一件他认为高风险的事情时，绝大多数时候都会栽在自己最熟悉的地方，反而更少倒在他认为的陌生高风险事件上。

这当然不是因为这个人对于高风险事情更小心所以避免了坏事的发生，而是在还没走到他心目中那个风险发生的时候，就因为本不应该发生的熟悉的风险而失败了。 但是……很多时候您就是把这样的，其实比较正确的“考虑”的规则当作了某种不平衡，但又知道好像这么做其实是对的。 所以可以回想一下自己是不是老这样。

当然这东西也没必要很刻意的去纠正。这就和变戏法一样，知道戏法的变

法以前觉得很神奇很想不通但又很合理，等到知道以后就觉得没啥稀奇的了。当然我觉得这样的过程是一个好事。好的地方比较抽象，我也没整明白，不过如果从具体层面上来说的话。

一般您这样的人“骨子里不贱”（以我个人而言，这是一种夸奖）。这是一个比较抽象的概念，不过我还是可以举个例子。

我们在很多文章或者“讲座”中都可以看到“大多数人都是 xxx”这样的内容。我们也知道，在一些特定的内容中，比如说任何涉及“成功”的内容中就更为多见。

同时，一旦涉及到这样的语句时，大多数人就更容易点赞或表达认可，有一些人则会在评论里也挂着“大多数人”。

如果我们仔细观察的话，这里说“大多数人如何如何”的人里面，分为三个类群。第一类人，以“优越感”为主，觉得自己没有犯这个错误——这之中有相当一部分人并不是没有犯同类错误，只是单纯的没看懂或只看了字面意思。

第二类人，以“秘笈感”为主，觉得自己得到了秘笈，所以至此在这一问题上比大多数人厉害。

第三类人，以“怜悯感”为主，这也像是一种优越感，但是这样的人一般已经在不同意义上做到了所谓的“大多数人”没做到的那一点。当然，以上三种情绪都是很正常的，只是各有利弊罢了。

比如说第一类人相对容易成为“贱人”。

贱人是指“即便在把一个系统说的已经很清楚的情况下，依然不明白在这个系统中，自己是能得好处还是坏处”。

也就是贱人是不识好歹的。

比如说之前欧神在水库里面的《人民二币》一文中，就说了不少贱货。

贱人之所以不易识好歹，和他们对于“大多数人”的优越感是有关系的——他们通常觉得，自己不这么认为就不是“大多数人”了。

这其实是很可笑的，因为“大多数人如何如何”都是指代一小类事件，所以这一小类事件中就算有再大的不同，只要这是能被一个词汇所涵盖的意义范围内，不做那些词汇里包含的事情并不意味着“不是大多数人”。

这就好像大多数人并不用腰带扣开啤酒，但这并不意味着一个拿腰带扣开啤酒的人就不是“大多数人”（如果拿蛋蛋敲碎啤酒瓶，那倒是挺罕见的）。

容易产生此类优越感的人，会把“不同”当作“不正常”，眼界容易狭隘。

一旦狭隘了，就只能更粗暴的分类群体和不仔细思考全局，那就很难去“阅读”一个系统。当然也就很难明白系统在变化的过程中产生的情况，自然就不能“分清好歹”。第三类人看似是一种优越感，但相对而言是更立足于自己的。这看上去好像没问题，因为他们“已经做到了”。

但实际上我们明白，用这样的方式去考虑问题，实际上就会缺乏“改进”。因为此时此日的“已经做到”和彼时彼日的“已经做到”是有很大差异的。

这一点在相对简单的社会到复杂社会过度的过程中更为常见，比如说很多脑子永远转不过弯来的旧时代家长就是最常见的例子。

当时他们在一些问题上，的确没有“犯大多数人”的错误，或者说结果上的确超越了平均值。但是情况发生变化后，他可能会认为自己现在还能超越平均值。

这些人最容易成为“傻逼”，就是欧神口中的那些傻逼。

（欧神的贱货和傻逼是形容不同的人的，贱货是无法用逻辑去理解系统中不同利益群体的利益分配，并且在有利自己时还不知道；傻逼是指无法思考事件本身的交互，而大多数傻逼无法“交互”的主要原因就是傻逼们认为自己在这些问题上都已经“完全做到并理解所有要素”且本能性的排斥所有和原有印象有不类似的东西——所以很多事情上只要更换几个措辞，傻逼也会完全有多种截然不同的反应和结论，甚至都不需要设置逻辑陷阱。）当然，我觉得您是属于第二类的。也就是“秘笈”类。

容易认为是“秘笈”的人，自然也就容易左右横跳，因为“秘笈”的权重太高了。其他的知识或判断如果不能互相交织，就相当于地基不够稳固。

事实上虽然您说在大学时终于稳定了下来，但我感觉在一些具体的事件上，特别是涉及系统运转的一部分的事件，“左右横跳”还是很严重（比如说最简单的：选边站的时候）。这三种想法其实是一定会出现的，因为人考虑问题及做法的“高低”或者“定位”的时候不可能是完全理智的，即便评价过程是理智的，“高低”本身还是天然带来很强的主观色彩。

在一些具体的，明确的行动中，这种影响是可以被大量理性工具所克服的。

但是在我们大多数的日常生活与学习中，这种影响就不可避免，而这也在宏观上会影响我们选择的那些理性工具。不过也并不是所有东西都要被克服，就好像我们不能为了克服对不确定的死亡就去跳楼自杀一样。

这只是一种特性而已，是有办法尽量避免它产生坏处的。由于篇幅的关系，后文只说对于“秘笈”类型的处理方式。由于和之前说的“硬核人生”的一个操作例子有高度相关性（手把手那篇），所以我会在后来的“卡壳”问题排除中一并描述规避方法。

这里只是简单的提要：要想克服“秘笈”的弊端，就要强化思想的深度。确立信仰或者价值体系的过程，有些人依赖于习惯，而有些人则使用深度。

对于“秘笈”型的人，使用深度会比使用习惯的惯性会好得多，否则会浪费特性的优势。 以上，是对于第一部分的问题。

下面，是第二部分。

其实第二部分的问题，很大部分是第一部分的延伸，解决方案依然是在后面硬核手把手卡壳排障的部分。

但是有两点很值得在意，而且我觉得您应该明白自己说的两个地方有问题，而且应该会觉得自已说的这两点，自己归纳的问题本身就有点不对。第一部分是：在考虑运行的成本及其他诸多问题的考量时，对于互相间保持平衡的权重要求过高。私以为，其实问题并不在于考虑保持平衡的权重过高而是缺乏重点。

当然，我不是指没搞清楚问题的重点（虽然有时候肯定也有），而是指没有战略重心。运行讲究平衡，但战略绝对不是，两者绝不能混为一谈。如果要打个比方的话：您总是没考虑清楚“决胜一战”需要的东西的侧重点是什么——尽管决战总是一个综合实力的较量，但它依然且必须要有一些明显的重点。

当然，这没有什么简单的解决或者弥补方案，这就好比“眼光”是没有什么培养秘笈的。

方向的话，一并在后面（看了自然知道），其实这归根结底是一个基础性的问题，解决好了基础才有办法解决好一系列看似独立的问题。 注意：在这个问题上，一大堆人可能会告诉你用“逆推”的方法去解决问题——通过结果来逆推决胜之战需要什么。 我之前似乎也说过类似的内容，但需要注意的是：我

说的都是结果基本给定的事件才能用，是战术行为，最多不超过一场基本可预见胜败分别会有什么后果的“战役”。 战略的问题是没办法用逆推的，因为你不可以假定一个战略会有什么结果（元素太多）——如果想到了，那你就不用逆推了。 这就好比淮海战役是决战吧？是战略上的一个大转折吧？但能在几年前就考虑淮海战役时会有什么吗？能考虑那千千万万老百姓的手推车支前吗？

当然不能，争取群众并改造乡土社会结构也不是为了在决战时有手推车。 第二个子问题和第三个小子问题：对黑喷的看法关注度过高，以至于对考虑真正问题造成了影响。以及坏习惯是否能够通过熟练地运用新思维去消除。 对于纯黑喷，你只要考虑他们的情绪过程即可，也就是研究动物那样就行了——黑喷这个东西，无论他们的个体是什么样的，但在黑喷的时候其实他们的行为没有多大区别。

所以你考虑他们的观点应该从观点本身为什么能被他们拿来作为喷时的武器，这些武器是如何制造的。

这就好像你不应该去考虑猪的哼哼表示的是怎么人类的观点一样，这本来就是错误的，你应该考虑的是如何养猪和杀猪。

如果你愿意的话，你也应该贩卖这样的观点——这和贩卖武器一样。

《战争之王》里面还有句话：一个军火商人出售的武器如果没有攻击过自己的国家，那么他就不算一个好的军火商。

哼哼猪如果解构了你的文字，并且用你以前说过的话来攻击你，那就说明你的养猪方法已经真正起效了（当然，那头拱你的猪可能是杂交后的野猪，你就当这是维护生态多样性好了）。 关于坏习惯这一点，你应该倒过来想。



坏习惯带给你个人效用的效率其实蛮高的，绝对不比好习惯低——至少大部分坏习惯是这样。

大部分坏习惯之所以被称为“坏”，主要还是因为这样的习惯并不利于我们在这个社会上生存或者发展（含各种东西，贪吃变胖也会不利于生存和发展）大部分坏习惯并不是一个单一的东西，它一般是你很多喜欢的东西的集合。它其实是一种组合获利策略，很少有坏习惯是单一存在的——如果你发现一个坏习惯真的是单一存在的，那可能就不是一个“坏习惯”，这应该是你人生价值或预想生活的一部分，是因为别人觉得看不惯才硬说是坏习惯的，你其实是被忽悠瘸了。

如果是这样的“坏习惯”，真正应该想的就不是克服而是要想怎么优化结构与技能，去更高效的去“生产”这种“坏习惯”。比如说“我喜欢躺在沙发上看电视”。

就算不深度分析，那么这至少也有两个东西“躺沙发”“看电视”——解决方案很简单：这两件事都挺爽，但合在一起容易让你太舒服或长胖；拆开这两件事就可以了，躺沙发的时候不看电视，看电视的时候不躺沙发，然后找另外两件事去替代电视或者沙发，重新组合。

比方说“沙发”+“啪啪啪”=增进关系+锻炼臂力。

比方说“看电视”+“啪啪啪”=增进关系+锻炼腰肌。两个新组合一起做，就能完全改变原来的坏习惯的客观结果。哦对了，吃糖太多也不是好习惯，所以治肾亏一定要选不含糖的。（说实话，您的遇到啥问题就想着“抹掉”并不是一种很好的思维习惯，鼻涕乱抹都不行，更别说一种用了很久的组合策略了）

好，下一个问题，主题是“坚定信仰”。关于这一点，我对您的这些想法的看法是：您理解的“信仰”和适合您的信仰压根不是一个玩意儿。

您理解的信仰是一种“标准”，这个标准要尽可能涵盖很多很多的“合理性”，然后作为一种核心准绳。

这种方式应该也是可行的，但我想它是绝大多数人不能很好的做到的。

因为这样的模式要想让“客观有效性”和主观上的接受融为一体，那就需要既有极强的深度思考能力，同时广度也要足够的强大。

很遗憾的是：广度往往还是能依靠努力提高的，但深度很多时候则要靠天赋（尽管努力也不可或缺）。

我说的深度不是指在一个学科上做到博士或者得奖什么的，而是将某种思维体系成功的运用到各个方面中去。

这个东西是可以在一定程度上考察的，它在很大程度上有点类似于“应用能力或举一反三”。

不同的人，学到了同样一个东西，即便在背景知识看上去差不多的情况下，其应用能力差距极大——即便你在排除了绝大多数你可以想到的能够被“分类”的差异下，你还是能够极其明显的感受到这一点。

这种差异也许并不是“偶然”造成的，但是在我们尚且很难确定其影响部分的情况下，它与偶然也无甚大差异——也许仅仅是一段时期内的知识和境况，恰好让他把一部分知识和环境结合在了一起，在得到了正向反馈后就走向了一个相对以往正确极多的思维路线。

但是这种思维路线并不一定能传播，因为语言单词中包含的意义范围实在是太大了，很不精确。

在同一个基础理论面对不同的事情类别时，要想得到一个“模型”的难度是大不相同的。例如说经济学用来考虑饭馆价格定位原理和用经济学思考生物进化中的新特性的经济性相比，后者远远比前者困难。

这种困难当然不仅仅是因为计算的复杂度，事实上前者的计算复杂度比后者还要庞杂。

但是有些人就是能想到如何去解决这个问题——就拿欧神来说，他小时候上“少年班”的时候，对数学逻辑应用于题目上肯定就远超同龄人，尽管他们之间接触的知识并无绝对差异。欧神就能做出一道很难的应用题，能够用各种办法迅速的找到几何题中所需的辅助线。

而我呢？你让我读完大学再回去做现在初中的几何题，我也得想个半天而且还得求助于常规技巧（题海中寻找）。但是在一些问题上，我却又能比最差劲的人稍好一点点。

比如说就拿以前在知乎上的一个三色幼儿园虐童事件来看好了。

我的意思很简单“家长的维权如不能限制暴力及程度，那么园方的任何意外都具有极大风险，这种风险和虐童已经没有明显的损失差异，反而是虐童可能还更不容易被发现。在这样的情况下继续严打园方根本没有意义，只会使得幼儿园经营成本变得更高导致幼儿园数量下降，虐童更可能愈发严重，因为在这种情况下虐童还是和其他意外事件没有差异。如果严打程度无限大，那就没有幼儿园了。”

当然，在那篇文章中我把这些内容拆的非常细，逻辑很清晰。这样的分析是不需要太多经济学知识的，甚至都用不上大多数最基础的经济学知识。

但是问题来了，即便在不提圣母婊的情况下，一些一看就具有比我丰富的

多的经济学知识。可是他们都去算打击成本与预期效益了——我真不知道他们是如何在没有计算相关风险的情况下得出结论的（这就好像是在不知道别人是否饿的情况下，去计算给这人塞 20 碗泡面带来效用）

这些人有知识吗？有，而且很多方面的知识简直可算渊博。

这些人有文化吗？有，写的一个比一个优美，一个比一个慷慨激昂，一个比一个声情并茂甚至到了声泪俱下的程度。

但是，有一个，哪怕就一个所谓的方法能够不在短时间内快速加重问题吗？

不奢求减少或持平，也不敢说在长期会加重问题，标准只是不要当场暴毙即可——所以其实有两条路线可以否认这些最低级的思路，有两个机会。

第一个机会是在从头开始考虑这个问题的时候。

第二个机会是尝试将这套想法或者解决办法去模拟解决问题的过程时。

这两件事哪怕只要应用能力稍稍……我是说，只要意识到，那就绝对不会提出那种看法甚至提出那种方案。

尤其是方案，因为看法可以单纯的由好恶组成，但方案是绝对可以跑模拟的——至少在这个问题上根本不用将利益链条和时间链条提早很多考虑，只需要从每个方面的利益主体已经开始交互的时刻考虑即可，这是最最简单的一种模拟。

但即便已经是这一程度，能够想到方案有问题的人也远远不到千分之一。

当然，这不代表全社会能想到的人低于千分之一，知乎用户的基础智商其实远低于社会平均水平（特殊词汇用的多一些或者相对注意语法和基本逻辑智商没有太大关系），所以这并不是一个很好的样本。我在这个问题上动用的思考，并不比一道初中的几何题复杂。

那些人也不是不想用脑子，而是根本没想到这些事是可以靠脑子的——大多数人其实动脑子并不是“靠脑子解决问题”。

刷刷刷世界，每个东西都是基本固定的，所以所谓的“动脑子”其实就是在原有的最显眼的要素上直接增加某种东西的程度。

比如说幼儿园虐童，最显眼的东西就是制裁，所以只要将制裁提高就行了。如果要打个比方，“靠脑子”就好像是调音，声音如果不好听，那就要调高频调低频，各种各样的调，最后变成曲子。

而一部分得到“知识”但不靠脑子的人就只会做一件事：不好听？那我把音量开大，控制杆推到底。

知识如果不靠脑子去运行，那就是个推杆子的事儿——很多时候，社会能够运行和制衡，就是用  $n$  个不动脑子但有知识的人，让他们分别角力，一个往上推一个往下推，控制者掌握好了就能将杆子停在正确的位置上。

控制者如果暂时不在，让他们自己决定会怎么样？

那就两个样子：丛林样或圣母样。现在大家知道为啥我当年选择在知乎做社会实验了吧？就是因为“不动脑子的读书人”比较多——知识是无法让人不极端的，脑子才行。现在是知识型社会，所以看看有文化的没脑子的人的行为是很有必要的（他们推杆子的力量相对以往的人比较大，所以快速增长或销毁相应力量主体是很重要的，不然就很难保持平衡）。但我们都知道，这样的“靠脑子”其实也没多少脑子。幼儿园这件事其实是再简单不过的事情了，根本不用什么“去情绪”“保理智”，它就是两三道想法和最基础考虑事情的方式的事情，仅此而已。

可是，如果要让一套理论形成信仰，那就必须需要经常能够使用。

幼儿园问题简单，家庭问题就比它复杂许多倍，货币原则这些事儿就扩大更多倍。

我最多只能用我粗浅的经济学知识解释家庭中的很多行为，但是欧神写一个《人民二币》我是想了半天才搞明白，虽然我能够明白货币是不需要锚的（仔细想想就能知道），但是中间具体发生了什么我就完全闹不清楚了。

但是我又很肯定的知道：对于这样的意见基础性事件而言，即便缺乏知识，但只要有足够的思维能力是绝对可以想出极为清晰的基本逻辑的（实在不行就用基础元素统合在一起进行不同组合疯狂尝试，暴力破解）。

俺想不出来，因为我已经考虑不清楚这里面究竟有多少基本要素了。可是想不明白就意味着这件事不重要不常用吗？当然不是——在这样常用的事情上都不能进行直接解算，那么将其作为以“思考与理论深度”来执行的信仰是合适的吗？

当然不合适，而且只要不是傻逼的人，在这种情况下就必然经常发生动摇，毕竟还是有太多的基本事物无法被解释和预测。

傻逼是不在乎预测和现实的偏差的，所以他们可以一边跪求神仙保佑一边被大水吞没。

可是一些人是注定不能当傻逼的，没这个运气。

很显然“雨城”先生/女士就没这种傻人有傻福的运气。寻求预测成功，并且不以玄学为解释，以及不用好恶代替发展观的人，命中注定没办法心安理得的当一个傻逼。

毕竟让人聪明虽然不容易，但是要想傻回去更不可能，除非得阿尔茨海默症。但是要想走通过“核心理论”进行延展形成信仰，那智商要求的下限也忒高了



——跨界得多么庞大的算力和强劲的思维啊。

虽然俺不知道雨城朋友的智商下限有没有突破这个几乎高到可怕的点，但我只能从概率上来讲，至少绝大多数人是永远不能突破的。能跨过这一临界点的，应该就可以被称为“思想者”了。

大多数人不管如何努力，通过所有自身所知及可能认知的途径，最终依然无法达到这一级别。

不过嘛，思想者之下也不是只剩下“傻逼”一个级别，搞思想搞不通也不打紧。既然不能用“深入并延展”的模式，我们还可以选另一个模式：交织与迭代。

不能做思想者，就做一个明事理的劳动人民，劳动永远是最光荣的事情。在《硬核人生手把手教学》中，操作例子就是“交织与迭代”在实际中的典型操作。

例子中其实分为 3 个部分。

1：寻找常用词汇或观点。

2：找出这些词汇更深或更精确地一层意思，看看和自己本来想表达的东西有没有关系。

3：继续深化。下面是“卡壳”排障知识时间。

不管是群里还是啥地方，只要联系上的人基本都冒出了一个问题：肛，我找出了这些词汇和观点，然后我现在就不再用了（有的人说是“口癖”，在了解口癖里所包含的更精确的意义时，他不再使用口癖）

这个时候会觉得“卡壳”了——下一步再想什么好呢？这其实是一种很好的现象，说明发现了日常使用的口癖或词汇与自己曾经使用时的环境有非常大

的差异。

在刚开始做的时候，这种差异大部分并不是“我用那个不是最合适的”，而是基本就是错误使用。

这可不是“惯用语”中的内容通俗化惯用化导致的，因为不同的人这类词汇代表的观点的差异是极其巨大的，并不是因为惯用化导致了模糊化带来了比这一词汇在精确描述下“涵盖范围更大”的现象。

简单来说，原来那个观点对应的问题，它的对应本身就是错的。它们都不是一个性质的事儿，这就不用说它们是不是在同一领域的范畴内了。所以人家选择了不用，觉得用起来太不正确。

但是呢，这种描述方式消失了，甚至这个观点暂时不用了，不代表你找不到下一批东西来继续作为新观点甚至口癖使用。

So，你就应该走向下一步，继续了解这些新形成的口癖——你可能会一下子没意识到那是新口癖或者新观点，这些东西一般会用你“次等熟悉”的词汇重新构成你原来第一批口癖所要表达的意义。

这些“次等熟悉”的词汇或观点在很多时候并不会在平时被自身注意到（有些人可以有些人不可以，绝大多数人不可以）。

但是这些次等词汇的作用非常非常重要，这通常更接近于人在实际操作某些事情时所使用的处理逻辑——大部分事情我们都不会想的很深，操作的时候下意识就完成了。

这之中就涉及一个在普通观点交流中很少会出现的东西——妥协。次等熟悉，不作为首选观点使用的东西，往往是你的“妥协”策略。

当然我这里说的妥协不是完全指“妥协”名词解释里的那些内容，它主要是

泛指一种成本与收益的方案，不一定完全是因为合作需要。

人都是希望无本万利的，但现实的复杂性让参与其中的人通过自我可控的手段达到这一目的的可能性极大降低，大部分时候连利益最大化甚至次优都很难做到。所以说第二次形成的这些和首选口癖或观点一般有相当关联的次选口癖，本身和第一口癖整合，就是一个人最简单粗浅的判断模型。它以最简单的方式包含了三部分。

1：你要什么收益，你想存活于哪种环境，你的整体目标是什么。

2：你会使用哪些可能的手段，你会接受哪些风险，你的次选收益是什么。

3：首选和次选的差异代表了可接受的成本，是首选和次选之间你乐意付出的东西，首选和次选的观念冲突与矛盾，往往说明执行手段之间会产生执行后立即产生排他性（达成一个就不可能达成另一个，中途变更会导致之前做的事情可能变成不可挽回的沉没成本）很多第一次做此类操作的人，很可能是第一次意识到自己的日常生活应对策略里面有特别细致甚至接近于“虽然还不可能量化，但我却清楚地知道他们之间是可以对比的”。应对卡壳的办法就是：不要试图深入的考虑首选观点的理论，很多时候只要查询它们的名词解释即可，哪怕是一个“主义”这样复杂的东西也可以这么做。

要想深入了解一个具有复杂含义的口癖，那也应该先放一放。

这些名词解释里也包含大量你已经有所认知及熟悉的词汇，但是这些词汇的意思在不同人之间还是有很大差异——当然，不一定要不同的人，就算是一个自身内部，它们的意思差异也可以非常的巨大。很显然，我们马上就能意识到“在自己思想的内部，这些词汇的差异至少不能太大，难怪我平时思考一些问题时就想的不够深入，那是因为不同观点之间词汇所表达的主观意思

差异太大了，我在寻找其他解决思路时就无法快速检索各种我已知的知识，思维方式也无法贯通起来”。

一个人如果对外部同类事件采取双标的做法，那会被认为是精分。但是即便在一个人内部，双标甚至多标也是非常常见的。

当然，内部的双标和多标并不一定会让行为失常——但需要注意的是，行为失常的反面是行为正常，而“行为”本身是一个综合性的东西，行为正常也是非常非常非常大的一个涵盖面。

这个涵盖面是由社会平均水平所决定的，所以即便是“傻逼”的人，绝大多数情况下综合来看也属于正常范围。

这就好像被欧神说傻逼的人，他们大部分人以社会平均行为标准来看也是属于正常范围内的，应该没有几个人是会把内裤套在头上上街的。

简单的来说：正常基本等于“短期内没有明显对自身与相关社会造成巨大危害”。

不要超越中位线太多的都可以算作正常。正常只是个范围，是中性的，没有褒义或贬义。只是在面对一些具体事件的时候，带来危害的不正常行为多于有益的，所以“不正常”才容易带有贬义——和进化一样，大多数偏离稳态的变化多数是有害的。

对于那些无害的，我们一般称呼为“这方面不是普通人”来进行区分。

但是原则上，不普通和不正常是一样的。“哎，我说兄逮，你听过一个叫欧神的人没有？”

“啥？欧神？抽卡十连抽时抽出十张 SSR 的欧洲人？”

“不是，那倒没这么牛逼，是一个赚了几十亿的大佬。”

“哎呦，这不是普通人呀，来兄逮别想这些，吃串吃串。”

“吃吃吃，对了，我昨天运气爆炸，十连抽卡连拿两张 SSR。”

“你他妈不正常，吃我一矛！”……啧，我就想起原来我有个朋友手气不好，让我去帮忙给他抽阴阳师的卡，结果十连抽出了三张 SSR，她激动的把我抱起来（爆发力真惊人）……抱太高抱不住，我原地吃了一记抱摔，她都没想着把我扶起来就截图发朋友圈去了。

（我不玩阴阳师，这玩意儿抽 SSR 这么难么？她玩了很久才抽到三个 SSR，我这一把她从戊戌变法直接抽到了北京奥运……这些我都懂……但为什么得到卡的是她，后来吃矛的却是我？我还莫名其妙吃了瓷砖地抱摔大暴击，真尼玛的血亏。）怎么好端端写着文章，一下子又开始皮了呢。简单来说，就是“正常”是个很宽泛的概念，其实没多大的意义，不正常也未必是坏事。从某种角度来说，一个人能把这些词汇和概念在很大范围内统一标准，这本身就已经不算是正常情况了。如果大家想一想，我之前文章中提到的那个操作方式如果继续下去，难道就不会“交织”吗？

当然会，首选，次选，次次选，互相对比越来越明确，条件与差异越发明晰，要素常常共有。

这必然会带来更多的知识和认识在我们的实际生活中进行交织。这会给我们带来三个好处。

1：多个感性上和理性上都能认知的模型，能够互相印证，而不同模型间要求的判断要素并不一样，而那些要素可能在别的时候就已经获得。此时就能够找到更多的弥补我们所需的模型中的要素空缺（更有概率找到）。

我们都知道在我们的日常生活与更严谨的判断中，由于决策时间的限制，

大多数时候我们是无法补齐模型所需要的大量要素的，类型补齐都很困难，更别说量化了。

这时，有加速要素补齐的路线是越多越好的。即便是直接用相对次级没那么好的要素去取代首选模型中的要素，成功率一般也会比“瞎JB跳过这一段”要好得多——在很多情况下甚至比使用某些模型的“原文”更好，因为原文本身在每个人身上的歧义也很大，也有时会理解正确但无可行方案（甚至完全不知道如何开始）。

虽然这种“不同模型要素替换”的做法常常不严谨，但毕竟大多数事情首要考虑的是信息获取与判断成本，能稍微对一些就可以了一一更关键的是，这些要素和模型都是你已经相对熟悉的，用这些东西着手切入，就更可以尽量避免手足无措甚至当场作死的可能。对于深度思考能力高度爆炸的人来说，可以形成一个很独立的模型还能保持预测性和有效性，这样实操起来步骤依然相对清晰并相对容易起步。

但对于大多数人来说，这恐怕是太难了，所以用这种方式可以大大降低起飞难度。悍马可以坡道快速起步，上坡的时候还能加档。可是大多数人的脑子是五菱宏光，好一点也不过是桑塔纳。

日子还是得过，开着五菱还是得把货送到，就是开电瓶车的也得把外卖给送到府上。

没办法啊，在平地上拉货是方便，可是搬一次才 400 块，能跑山上一趟有 800。

车不行就只好靠车技了一一活着要菱车漂移，死了能坟头蹦迪。2：这些模型组网越广泛，它们之间的相互印证和扶持的力量就会大大增加。



这会极大提升整体策略的稳定度——不一定是所谓的“信仰”。

把信仰理解成某种类似宗教拜佛那样的行为是不对的，信仰应该是一种经过深度发展和确定进行长期优化的一种人生策略集合。

集合整体越稳定，信仰就越稳定和高效。

由于大多数人是无法在一个策略核心上进行大范围深度扩展的。

如果让这些策略的逻辑保持独立，那么一旦发生对其中一个策略的全面突破会发生什么呢？

当然是这些被打碎的策略会诞生出新的策略，并且与其它的策略高度不相容，在突破力量很强大有效的情况下，那么这一被改变的策略带来的衍生物也就更多，其他大量策略也会受到影响并且继续产生衍生物。

人在青春期的时候高度需要定位，但观念之间还没有形成有效交织，自然就容易产生“左右横跳”，而目标的高度左右横跳当然会带来整体策略集的变化，直观结果就是无法确定信仰（而且越是意愿强的越不能）。

信仰之所以会动摇，不是因为有人直接能撕烂整个策略集，而是触发了策略之间的链式反应，整个人的思想被原子弹轰了。大多数人的解决方案是“固化”——将自己的策略和思维定为更多个标准，但中间有防火墙，强行让东西归为不同类。

说得好听点是“上帝归上帝，凯撒归凯撒”，说难听点那就啥都有了，因为不同的固化方式会带来不同的结果，从圣母婊到丛林思想到各种明知有问题还去买保健品的老头。这种强行归类不会不存在，我们本能会自动分类，但是分类太多就成傻逼了。

比如说最常见的归类。

“啊，这件事科学无法解释”——你知道几个科学？明明是就是自己愿意往那边想。

“不是什么问题都能用经济解释的”——经济几乎能涵盖任何事情，哪怕是无意识的事情，而说出这句话的人所针对的事情，反而最大的失败点和纰漏就在于经济上没考虑清楚。我以前写过一篇关于弱者的文章，这其实是一种策略。我管这种策略叫做“装纯”策略——通过让自己强行真心变傻，以试图欺骗对方并让其卸下防备，或者在失败时尽量得到支持。

因为知道自己摆明了骗人骗不过，做事又做不好，所以就采取这种路线。自己骗的自己都不知道，别人就更难察觉——当然，这不意味着对方的其他胃口一定是小的，这就好像真纯的小女孩的胃口不一定会比社会女要小一样。

一般来说分裂的越是厉害，要求的无关性和要求程度都会越高，比如说田园女权与白左——因为他的策略是分裂的，所以可能对于一个东西要求几乎没有，另一个东西却高到想象力的极限，这在这些人眼里并不是不符合逻辑的。

道理很简单：只要把模型缩的够小，要素尽量减少，那么任何极端结果就都可以输出了（如果一个模型里面只有两个要素且非此即彼且无法以任何方式共存，那么其中一个要素的数值就可以是任何大小，但实际上这种情况在现实中是不存在的）。迅速弱智化，以显得没有油水和无威胁来获取生存听起来好像很不靠谱——听上去是现代社会才有的？是因为法律中的模糊区域？

不，这种策略古已有之——而且最晚在二叠纪就已经出现。

一些动物跑的慢还看不清，又缺乏攻击手段，壳又不够硬，繁殖速度还比较坑……怎么办？他们把自己演化的没多少肉可以吃还一大堆奇奇怪怪的骨头。

既然不能避免被吃，那就把自己变得难吃。

这种难吃策略一直存在，只是放到现在更常见的办法是有毒——有毒看起来好像无本万利，但实际上代价很大，得浪费不少本来很有潜力的腺体产生毒性，还得产生大量解毒酶（要不然可能会把自己弄死），这一切是相当耗费资源的，而且还是可能被具有抗毒性的动物给吃掉。

虽然我们看到很多有毒生物是比较强大，但那只是因为我们太牛逼了，牛逼到觉得“对我有威胁就能算强大”，仅此而已（蛇大部分也就只有很弱的毒性或无毒）

那些真的进化的想当洗练，效率很高的生物，它们基本上都不需要毒性，哪怕是植物也是一样。

注意哦，这里的洗练和效率高未必表示它们一定处于食物链的高层，一般来说有毒生物在中层比较多——低层因为在其生态位中效率相当的高，其实也不太需要靠毒性，主要靠繁殖速度以及靠适应更多恶劣环境即可。

哎？说到有毒有没有想起欧神那篇《穷人有毒？》。对，就是这个意思，大部分人只能靠携带一定的毒性作为防守策略以便于生存。

只是人类是一种智慧生物，竞争也是智慧模式，所以把生理毒性换成了思考与交流的毒性。其实真的穷的稀巴烂的也没毒了，那些不明事理的村里人其实走的逻辑还是可以理解的，但是那些半穷不穷的就辣鸡的一批。

简称：现在用的起手机上得了网的人，脑子最容易有毒。再高一点诸如玩轻奢的，那几乎个个有毒，再高一点又不怎么有毒了。

老虎，狮子，蟒蛇，人类，老鹰都不需要有毒；沙丁鱼，蝗虫，蚂蚁，基本上有毒也不划算（一般不会有太大的高成本毒性，很多时候对另外一些动物有毒只是恰巧成本低又管用。大多数高效率的毒都是特化后的蛋白质，那玩

意儿生产成本不低)。(当然了，生物圈有很大的多样性，同一个生态位常常也有多种竞争方式，这只是概率性的。所以各位路上遇到一条奇怪的玩意儿还是别作死招惹它比较好。)一个人如果持有了太强且广泛的思维毒性，那么他基本上也就是个“它”了，这些人只能被圈养并按照驯化与选种的方式进行商业或研究用途的饲养与宰杀，中途当然也可以下蛋或者产奶。

养殖办法有很多，比如说管理学就有很多内容针对这一块，但管理学也不是全部。

我以前写过一篇文章，叫《人类，猩猩，猴子》，讲的是不同层级的人类在干什么。

很多人把猴子理解为最低一层的人——没错，这的确是最低一层的人，但是下面并不是没有东西的，只是他们已经不能算“人”了。

正确的叫法应该是“人类，猩猩，猴子，沙丁鱼，蟑螂种，蛆炮”。

贱货就是不知道好歹的人，这是蟑螂种。涵盖大部分低薪到高薪的白领阶层——蟑螂能找到吃的，但不知道为什么能找到，也无法鉴别除了最简单及最靠近信息以外的其他任何东西。

蛆炮就是指傻逼，那是完全没有感知与评判能力的，只完全靠本能无评判一贯性和自知性，一味的就知道吃屎。

沙丁鱼具有较为复杂的感知能力，但综合处理能力一般，不过在行动上会处理大量的信息且较为敏捷，可以在预设的框架下进行规律且有效的群体活动。一些混的不错的自由职业者就常常是他们。

猴子当然聪明许多，它的行动具有较高的自主性，需要处理组织信息，需要豢养动物。这些人以小老板居多。

猩猩和人类，是猴子的大幅度强化版，效率更高且沟通能力呈现几何级增长，更关键的是他们能够理解“规则本身”（不是规则的意义，是规则本身）。当然了，我最多只能理解部分的猩猩，因为我最多只能算一只猴子，所以我无法区分人类和猩猩的差异到底具体是什么。

我只知道人类肯定很少，虽然具备人类全部特性的人没这么少。

人类一定是在顶端的，按中国来说的话，能称为已经成人的人类的应该只有不到 150 人，当然任何超巨型组织都应该差不多是 150 人（一些小国就算不上了）。不过嘛，真正的重点在于蛆炮变化的这一环节，人人小时候都当过蛆炮，但蛆炮是变成蟑螂种还是沙丁鱼，这是不一定的。

在一些很难说清楚的原因下，就是有人会直接变成“大分裂”的蟑螂种，进入蟑螂种以后就基本不可能再走出来——蟑螂种所处的环境是建设时间最长，控制方法最多的，每一个套路都有相应的“分裂但毫无依据但如果你这么认为就会有一点点报偿”的规则存在。

简单来说，就是一场游戏，这场游戏的报偿方式和间隔是有高于平均值的确定性的——这当然不仅仅是指工作，而是指这一区域内的所有概念，无论是圣母婊还是丛林派都一样。

只要在这个范围内，两眼一闭就可以骂人（骂不赢但自己感觉不吃亏），两眼一睁还能指挥几个人，拿着别人给的权力去指挥人太爽了。大部分蛆在没意识到蟑螂是被饲养和控制的情况下，直接就进了蟑螂窝，然后就再也看不到墙壁——是的，有一部分人似乎还可以看到，但绝大多数所谓的“打破牢笼”的本身就只是一个发泄用的沙包而已（原来那个牢笼可能真的有，但它早就废弃了）。而且我们可以明白“蟑螂窝”里面的规则太多了，而我们绝大多数人又进



去过，里面的很多东西看起来很有吸引力……

因此进过蟑螂窝的人，蟑螂习气是很难彻底去除的，而在决定要不要进蟑螂窝或者以蟑螂的方式饲养的时候，决定的权力也不在自己的手上。注意哦，这里的蟑螂窝绝对不是指学校，蟑螂知识也绝对不是指什么语数外之类的，这里的蟑螂窝和蟑螂知识，主要是“等级很重要”的知识。

当然，我这里可不是说等级不重要或者人人平等，我是指那些实际上是被创造出来的等级，并不代表多少运行及判断能力的等级划分。

举个最简单的例子：公司里大部分等级并不表示高一个等级就真的强多少，对于老板而言除了几个核心人员以外，其他人是没有什么真正的等级差异的，他们都是狗——狗老大和狗老二，没差异，这只是为了顺应狗群的需要而已，这些无伤大雅的事情上顺应了狗的意见，狗群就容易管一些。注意哦，这里的“强”也不单纯是工作能力的“强”，而是指独立的以思考谋生存的能力——离开了这个子系统，你就活不下去或者损失极大。所以没有办法，我们这些一般人必须默认自己已经受过强烈的，深入内心的蟑螂洗礼，至于是不是认蟑螂种那就另说。

（注意哦：在这里，认为自己有蟑螂种的人比自己认为不是蟑螂种的人，更有可能不是蟑螂种）

在我们有很多蟑螂种习气的情况下，让少数理论进行深度延伸的难度就更大——因为蟑螂种的价值观和规则会有意无意的阻挡大量思考方向，比如说那个方向过于残忍，那个方向过于激进等……也就是说无法“考虑尽量多的可能性”。蟑螂种思想在考虑问题的时候，是一种很明显的“倾向”。

毕竟低成本的管理人不可能是强压，而是让人无法考虑除了这些路线以外的



其他可能性（不是把考虑出这个结果给封住了，是从最基本的要素考量时就开始了）。因此绝大多数人是不可能用“少数理论深度延展”的，绝大部分尝试就算可以相对自圆其说的解释过往事件，也无法在预测上有明显高于瞎猜的准确率，更没有较为稳定的收益大于成本的执行方案的供给。

比如说？

你们让键盘政治家来预测一下？你可以发现把他们的结果反一下可能还更靠谱些，尤其是那些疯狂引用经典的——当然事情不是只有正反两面的，所以就算可以靠说反话来相对说对结果，也不意味着能有正确的过程或想明白正确的过程。不过嘛，预测和结果的相反，恰恰说明了这之中有某种很核心的“负优化”过程。这个负优化，意味着我们大部分人的思考并不是从 0 分起步而是从负分起步。负分是有很强的“引力”的，相当于你会在前进的过程中莫名其妙的挨揍。

我相信雨城和不少朋友，也包括我自己都感受过这种“挨揍”——奇怪了，明明都对，怎么一些东西用了反而不如不用。其实，正确的理论，用了不可能不如不用，想想我们非常小时候接触到的那些基础生活理论和模型，它们其实含义也非常复杂——但是，用了就是比不用好得多。

但是，我们后来接触到的一些理论或者说模型（任何完整的建议也是模型）为什么越来越显得“用了还不如不用”，尤其是我们自己想要的。

这不仅仅是因为没有老师帮助，而是因为在在我们很小的时候到你想要了解需要的理论的那一段时间差之中，已经出现了对模型考虑所需要素的干扰——要素考察本身出错的话，那么越使用有效的模型，偏差反而容易越大。

所以为什么经济学用在普通人手里去应对那些日常事件乃至情感事件的偏

差会非常大啊？甚至是反作用。这不是因为不能用在这些东西上，而是因为在这件事情上的要素获取和基本分析和分类上面就已经出现了巨大误差。

由于这种误差几乎是感性的，所以很难察觉，察觉了也很容易选择不接受——不接受并不是因为会受损，而是因为想到了都会有点难受。

这种难受就是“被负分揍了”的最具象化的体现。那么，交织层叠你的观念和词汇意义的作用就在这儿体现了——你也许无法修正这些问题，但是一旦发生交织就有很强的“抗揍”能力。

这就好像软质防弹衣一样，凯夫拉纤维之所以能够抵挡子弹，绝不仅仅是因为凯夫拉纤维有很高的强度，它的编织方式也同样的重要。

只有编织得当的层叠凯夫拉纤维，才能在子弹击中时让子弹的力量迅速分散到周围，在自己变形而不断裂的情况下将子弹的能量分散掉。别人要揍你，要开枪打你，你一时半会儿没“深度思考”冲锋枪，那就穿上防弹衣先保命再说。

你有狼牙棒，我有天灵盖。就算已经被打残了，但总不能被打死。我们大部分的观念好歹还是要应对工作生活的，有效的那些模型到底还是多数。

那些刻意制造的部分其实是少数中的少数，只是它们经常被外界属于的针对性信息所强化——每到关键的时候就跑出来插一脚，而那些模型极为独立的人只能看到这个跳的最高的模型，因为别的模型无法联合起来去打败它。

一旦进行交织，那么好的部分可以用来挡子弹（明事理，不贱），坏的部分可以被好的纤维所牵制，让它不能冒头来扎你。

这些坏东西一旦被盖住了，盖得越严实，这些坏东西就越是不能得到针对性信息的补强和滋养，最后就会被肥的拖瘦，瘦的拖死。人类的控制能力

其实还很弱小，这些刻意设置的坏模型是时时刻刻需要食物填饱的。

这些东西看起来很大很强，也的确很大很强，就好像霸王龙似的——所以直接用少数理论深入并且延展去和长了很多年的它正面硬刚，一般人真的胜算不大。

但如果我们改变它的生存环境，把它周围能吃的玩意儿先给弄没了，那么这些长的很大的东西反而更容易饿死。对了，这个观点可能看起来奇怪，但是操作的时候还是能感觉到阻力。

是的，这是另一个坏模型：遇到问题不要逃避，要努力正面硬刚。但是你应该想一想：你是要解决一个问题，还是把问题给“解决”掉。

你不应该解决罪犯的犯罪动机，这是预防犯罪的事儿；别人都已经犯罪了，那你要想的是这么把犯人给崩了——打罪犯的时候不要只打一枪，标准流程是打完一梭子直到对方不再动弹为止，不动了之后还要上前补刀，补刀以后还要尸检（复盘并加以了解），尸检以后还要找到家属认领尸体，看看是哪个黑户养了这么个臭小子。

理解这些犯人是我们的事儿，送这些犯人上天也是我们的事儿，在机场遇见犯人就在机场打死，在厕所遇见就在马桶里淹死。

在罪犯个体人高马大的时候就要发动群众一起把他乱枪打死（当然塞马桶也行，但我不建议这么做，因为那可能堵塞马桶）。不过嘛，在你刚穿上“防弹衣”但手里还没有少数理论深度延展这一“冲锋枪”的时候，首先反应出来的不是凌厉的攻势，而是比较“稳”。

从某种意义上来说，它本身就是一种“成熟”。

只是成熟的范围很大，沉稳/麻木/隔离分裂，它们都可以带来常规意义上所

谓的“成熟”，但很显然我们应该尽量选择沉稳而非后两者。

麻木，是木头的稳，一动不动是王八的稳。

隔离，是疯 vs 疯，不稳定到极致后外观上又稳了，就像你在一张纸上瞎几把乱画，最后逐渐还是会画出越来越类似圆形的东西。

沉稳，是指心如止水，但水需要动的时候是可以冲垮一切的，只是需要找个正确的口子并且事先提升水位。其实大多数人都是麻木或隔离的稳，甚至连一部分的沉稳都比较少（很狭窄的一部分）。这种沉稳带来的其实是我们日常非常常见的一个概念，一个作用。啥东西？就是“肉装”。没错，就是游戏里的肉装。肉装战士或者叫“坦克”的游戏职业或属性点。

肉装有啥好处？最大的好处就是有一定的容错率，你不会一下子被削的删游戏——无论如何都能给全队尽量多的带来贡献，同时也有更多几率看到别人的操作。

如果上来就选一个血皮刺客，那就算天赋异禀而一时间没有坑队友，进阶速度也通常很慢（除非有高人带，但是即便如此高人也不会让他一开始就玩刺客，至少先试试战士，实在不想，那当个奶妈或者辅助也是一定要有的）

如果肉装战士或者坦克玩的差不多了，那么基本上每次团战也都有你的份，没你这就不好打。

肉装看上去是“扛最厚的甲，挨最毒的打”，但是没他这样的扛线与中坚力量，打团很难打得过的。不管怎么说，这样的人无论水平到底是不是很好，他是有用的。

而对于你自己来说，如果你是一个“虽然说不过”但别人“也很难用诱惑或者逻辑陷阱对付你”……那么肉装本身也会给你不多的“深入思想武器”带

来很大的加成——你也许说不过别人，但是你能推进事情的进展。

这就好像你一个肉装战士，虽然你打不死人，但是人家会被你拖住，如果他犯傻不肯走的话，肉装战士平 A 推进是能打死大多数角色的。

用《彩虹六号》举例就更有画面感了（一个反恐游戏）——盾哥虽然武器不灵活，但是丫扛着一口大盾直接突脸然后机枪横扫，敌人真的遭不住。当然了，欧神这样的少见——欧神就开局来看，无疑是倾向于“远程兵”，是直接走深度扩展的，但后来的发展好像又不是。说话方式和办事策略也不是。

所以欧神其实是“会近战的远程兵”——自古弓兵多近战，欧神真身是二



爷。

就

好像欧神和别人论战一样，虽然很少，但是对手本身是很意外的——原本以为跟他扯皮几下，弄几个好像不是原文方向的东西，就能让这个逻辑上很难破的人重新整一套逻辑（瞄准，射击）。

万万没想到，人家没打算再给来一发，人家加速突脸放禁锢，点开普通攻击加成剁肉馅。下面的内容可能只有游戏玩家看得懂。

欧神：买了加血和普攻，少量移速的皮城女警，升级主点技能不是大招而



是次技能。满场收野怪加 BUFF。

专爱打团战，但不靠什么一招制敌的大招。

人家是先勾你家战士，再放一个范围技能削敌人兵线的小兵和辅助的血。队友团上去了以后对战士开一个升级了好多次的夹子，普攻装备快速收掉战士三分之一管血，然后把不小心进入射程的血皮刺客用没加太多的大招给收掉，再看机会能不能干对方奶妈半管子血。

全程战士技能对他不能秒，刺客万万没想到，团战失败奶妈想逃被他日（要是没闪现可能要挂或者费一个技能补大血）……啥？对面的远程呢？给他队友给收掉了。

有这样一个骚套路皮城女警，那么本队团战大势一片光明。

如果被追，这个皮城因为平时基本不需要用闪现，遇到围攻直接闪现走人，还放个夹子把对面追杀的刺客给咬了。仔细想想欧神写的那些技巧以及思考套路，其实还真是这么回事——组合技，不靠大招赌，专靠组合技把对面全家全他娘的都搞一遍。

对方大招打不着，追么不大好追上，团战起来瞬间被日。

每个小招和普攻的逻辑衔接十分细致，还总是算好兵线补兵时间。

遇到这样的敌人，普通的对手唯一的反击手段只能是公屏骂人。

欧神女警公屏打字：“？？？傻逼吗？？？”以示嘲讽，然后还做了个皮肤专属动作并在旁边的草丛里插了眼。等下……想想欧神在家里肯定是智商+事业担当，而且我估计起来这样的办事方式的人，应该是以“高效率高密度”的方式和家人沟通……而且会很重视下一代的逻辑性与思维模式的可成长性。



但考虑到欧神在很多时候的说话方式——尽管现实中不会说“傻逼”，但是后代长大一点肯定会有所了解（主要是欧神应该希望他们至少在一定程度上了解）。

然后欧神现在还是有女儿。

那这样的方式下，大概女儿会变成有逻辑，讲道理，而且因为这样的可察觉且明确的优势肯定会有一点傲的……

欸？那欧神不是二爷，是红A么。



我擦，动画片都突然显得合理了起来。      我感觉欧神之前说“……要是以后再有一个儿子的话……”。

这……这大概不能“要是”，看来真的得要。

毕竟上阵父子兵，联手起来至少儿子能够先在欧神回家前吃女儿的大招。

不然，女儿也是个近战弓兵的话……那可不就是“老爹总是被插眼回来时

机早知道，女儿家中做准备，老爹回家就突脸，撒娇卖萌讲道理，老爹血条秒归零”。

儿子倒还有对付办法，在女儿有预瞄有多重技能，不依赖大招撒泼而靠层层递进的情况下……这么搞搞，老爹还不得啥要求都答应？俺就没见几个这样的老爹能对付得了的。

俺感觉欧神得赶紧生儿子哇，要不然两个小孩年纪差距大了，这得被姐姐带着当小弟，那这仗就莫得打啦。不过嘛，既然说到了小孩子，那么就不得不说一件事。你知道这个问题有效后，会立即明白这东西对于青春期的的小孩最有效，但是你不应该让其他人的小孩知道这个办法。

道理很简单：青春期的小孩观念碰撞的非常激烈——问题不在于会对孩子造成什么负面后果，而是这种激烈的碰撞会让小孩的进步速度奇快无比。

这个时候，一般中产或工薪阶层的家长是承受不住的，因为他们会发现自己仅仅过了一个学期不到，他们就完全说服不了孩子了。尤其是很多时候在一些有经验的领域也压不住了，小孩能够迅速的反应并且形成逻辑自洽，很多时候的确就是家长自己傻了。

孩子进步超过家长不是一件好事，尤其是对于工业化社会。

工薪阶层家庭还好，但是你这样容易造成家庭矛盾，你吃力不讨好。他们的家庭又不能承受太大的观念波动，那你就是破坏家庭和睦。

中产阶层就更不好了，因为到底中产阶层家庭里还是有一些积累的，如果发生了家庭矛盾，家长的智商又肯定不够，这就会导致后续在学业和事业上的家长帮助减小。中产家庭还有较多的资源，他们会不惜一切代价的把小孩硬逼都逼回原来的轨道上，那你这就不光是在破坏家庭和睦，而且还是在浪费社会

资源，甚至可能造成额外风险。人家本来可以好好的读个大学，家长托个不存在几个意义的关系，把这些小孩送进一个单位上班。这也是原本社会控制系统设定好的事情，你去干涉它也是在浪费公共资源，要培养一个程式化的中产阶级也是有很大成本的。

退一万步讲，就算小孩没有被逼回去，那他之后怎么办？他肯定会在事业上脱离家长的管制，情感生活也通常会相对更加顺利，这对于大多数中产阶级的家庭生殖与获利循环是一个巨大的冲击——事业不能控制了，情感不能介入。中产因为有很多即成的规矩或者小模型，他们是不互相交织但却都用来考量真实事件，那么那些“安全感”就全部丧失了，而中产的安全感丧失是直接等同于控制权丧失的（不是事实，但他们会直接对应起来），这就会造成他们开始进行安全感弥补……这种弥补措施，我觉得大家都听过各种奇葩的上海丈母娘，我这里就不用赘述了，就这么回事。

中产阶层是花很多钱在小孩身上，但是他们的出发点大部分并不是让小孩好，而是推卸自己潜在的管理不力的责任。而且小孩好和坏都是有预设细节标准的，你好的超出他的预想范围，他觉得会比变得更坏更有问题——变坏了，他可以推卸责任，变好了是夫妻双方的控制爽感和优越感就都降低了（本质上来说，中产家庭里的父母对子女的爽感，和种族歧视的白人的爽感是差不多的），那你就要面临男女傻逼的混合双打。

（所以对于中产阶层，你只能出售给他们标准化的产品并宣扬这是“小批量的限量款哦”，但你绝对不能真的搞“量身定制”，因为他们没有接受意料之外的好与坏的能力的。你得尽可能的对他们提供高价但质量尽可能不要明显好于平均值的产品，特别是服务类和知识类产品。如果你不得已现在库存或人力只

有好于平均值的产品，那么你应该推给别人或者干脆提供更低档次的服务，或者你再加把劲服务于更高的有产阶级。因为好过头有可能会让中产阶级生气的发飙，差一点只会让他有点不满意——这一点在中端餐饮行业也非常明显。所以不是说面对中产阶级的产品经常比较“坑”是因为商家多么黑心，而是这个“坑”也是产品之一，不坑他们，他们会发飙的）。有产阶层也不好，除非你不是有产阶层而且人家就是叫你来解决问题的专家，而且你还看得出有产阶级已经有这个意向（只是无法说明），那么你才可以说。否则有产阶层不满意对你的损失可能会更大。

你唯一可以说的，是那些有上进心的从农村辛苦来到城市的凤凰男。他们的资源更少，牵挂更少，而且也不用过多注意是否要维持“家长权威”，因为农村的家长权威的树立方式和城市里的不太一样，所以即便孩子大大超过了父母，也不见得会造成不尊敬——再说他来都来了，已经超过了。

但是这些凤凰男是社会公共资源投入最少的，劳动力及劳动潜力也是最容易被忽视的，他们资源少经不起风险，很多人生大事也需要短平快且经济的完成，这就需要很强的逻辑和全局意识。

所以对他们说才是最合适的，风险收益比是非常划算的，你也不会有任何损失而只有收益，这是典型的利国利民利己利他。

而且这样的人在现在的中国是很多的，在有这么多潜在优秀人力资源的情况下，无偿但有风险的帮助其他人显然是愚蠢且不经济的。不要盲目的做好事，大多数人承受坏事的能力远比承受好事的能力要强得多。

这就好像你给一个饿了十天的叫花子十碗红烧肉，叫花子可能会把自己撑死——叫花子撑死也就撑死了，好歹之前还吃饱了一顿，死了的人也不会咬你。

但是如果对面活着的话呢？那就是变成丧尸了啊。我在这儿说，是因为我这篇文章如果有人看了觉得可以，那么他自己会先照做，所以在教孩子以后自己能跟上孩子的步伐，能够理解交流过程。

如果有人自己不做但让小孩去做，我的文章又足够长且有一些小孩不能直接理解的组合性词汇，所以小孩没办法在大人丢出文章的情况下自行照做。只有大人先基本明白了才有可能解释，可是没智商的父母无法圆滑的替代文章里的词汇（他们理解不了），所以还是没办法教小孩用——也就是上面的内容没基本做到，他就没法对依然能受自己控制的个体传播。

（以俺的水平，在这样的问题上会给危险用户群体有空子钻？干了市场工作那么久，人肉 OUTMAN 系统是吃白饭的？这不光是我自私，这也是为了更多人的安全——思想与教学技巧是最危险的产品，它跟放在家里真刀真枪没有区别）

3：交织后，会变得更加容易被说服。

是的，交织后更容易被说服。

为什么？

1：您的安全感提高了：当知道自己在在一个局部被说服时没有太大认知风险的情况下，你当然会更放心的接受别人的局部观点。

2：理解能力增强了：在绝大多数交流中，人都不是在说论文，而且内容中的观点很多，所以你必须依靠自己的其他东西来整合判断。这时分析对错，至少是实用化时候的对错与可行性评估速度会大幅度加快，这就使得信息综合处理能力更强（你不再需要更多的时间或缓存来储存大量的观点信息）

3：学以致用速度加快，收益增强：新内容和模型会快速被周边相近的系统所吸收并整合，并且在更多临近方面开始获取一定的收益。这就使得新观点



新模型的强化与盈利周期大幅度缩短。 容易被说服主要有 3 个好处。

1: 有价值细节信息捕获能力增强, 能从细节中看到更多的深入内容及规律, 这在很多时候也有助于起步一些新的行动和思维。

用商业比喻的话, 这属于“市场切入能力”。

2: 更容易获得宏观信息的含义, 比如说看每晚七点档的能力会逐渐增强, 知道说的东西是在传达什么意思 (哪怕是字面意思, 因为其实七点档的字面意思也不见得就好理解了)。

3: 更容易获取更高等级的人的帮助。对于更高等级的人来说, 很多时候帮助本身的成本占比其实远比传达成本低。提高被说服的能力, 其实就是在降低别人帮助你的主要成本 (帮助你的本身是固定成本, 帮助过程是变动成本, 这么算最合适。层级差异越大, 变动成本占比通常也就越大)。 注意哦, 我之前说过“被说服是一种素养”——能经常被说服的人是不容易上当的, 因为经常被说服的人一定是被逻辑说服。

被骗的多并不表示一个人容易被说服, 而是说明你太贪或思维不清晰。

经常被骗的人, 也只是在被骗的时候容易被说服, 其他时候倔的很。 要想知道没有“被说服”这一素养的人被说服有多难吗? 想想那些兢兢业业的骗子吧, 人家可是花了和人类文明同等长度的时间来精进骗术。

所以如果你不是骗子, 那么你就没有能力去说服一个没有“被说服”素养的人——至少不能全靠骗。

当然, 还是有人会觉得自己没有经常被骗, 但是还是很容易被说服。 我只能说: 有这种运气还不好好感谢老天爷, 还以为是坏事。当心人家丢一个香蕉皮把你摔劈叉了。



Ok，第三个问题讲完了。

第四个，社交问题。

这个问题肥肠有意思，而且因为篇幅已经很长，所以我要把问题再发一下。“人际关系方面，不像 00 后习惯在网络交流扩大社交范围，年轻人交往范围中亲戚同学思想观念基本是高度模式化的，接触牛逼人士也是学习工作中具体成绩较大者为主，小康水平此类问题又更加严重。在改变后思想境界完全脱离原生圈子缺少可交流对象而利益关系尚在，此时本能产生的地位感无法用理智消除并随时间推移而加剧。诸如长辈上司中虽然存在深度沟通潜力，但利益风险过高反而更需要小心隐藏。现实中 00 后尚未完全占据主流。发达成熟的网络社区暂时只有苗头，各个社交平台均没有充分交流反馈价值（知乎现在找个非傻喷杠内容跟淘金似的）平菇网慢慢也要变成考试论坛。另外平台习惯的差异使得长期接触交流 00 后也不容易。再加上专业领域，细节情况和实际运用方面仅靠个人学习无法完全替代的，而缺失这些部分虽然不是根本问题但各方资料似乎都说不妥。请问肛哥在初始阶段是如何考虑表达及反馈需要的？（当然最舒服的还是一个人在屋里翻翻看看，只是单纯考虑这方面）ps. 肛哥是习惯睡眠规律还是累了再睡？会有累得要死但躺床上还是浑身难受睡不着的体验吗？”（奶奶的，我复制黏贴的时候就是会沾上这个分割线，话说这分割线我还忘了怎么删）Emmm，这个问题很有意思，对于很多人来说也非常的典型。

其实，深度沟通的东西有很多——看书其实也是某种沟通，只是书没和你讲话而已。

你是想有一个具有强烈逻辑性沟通的人吧？这些人从全社会平均角度来看并不多。但是大部分人在一部分领域依然存在有较强的逻辑性，比如说工作方

面就相对来说强一些。

你不应该奢求每个人在很多层面上都保持逻辑和理智，更别说在这方面进行沟通了。

简单的做法是：只和一类人沟通一类东西，取他们能够保持理智的部分。你要想的是如何用理智去解释他们的不理智的地方，并且从中找到合理性，而不是让他们和你理智的交流。

我管这事儿叫“社交乞讨”，这是不好的。

我这也不是说什么“这是谁的责任”的问题，而是你提出了问题那就是你的责任，谁提出就是谁的责任，不管这事儿看上去本来“应该”怎么样。

我举个生活中的例子。

“哎呀，我的老公啊，其他都好，就是喜欢家庭暴力，每天拿坦克碾我。我就不想他用坦克碾我。”

家庭暴力在现今看来是不对的，大部分人也认为是不对的——但这和老公是不是拿坦克碾老婆没有半毛钱关系。

既然老婆提出不要家庭暴力，那么“不要家庭暴力”就是她/他的主张（？？？）——社会责任是社会的，解决责任的问题是她/他的。

很多人就搞不清楚这个情况，于是就出现了很搞笑的事儿。

老婆报警，警察去解决家庭暴力，男人被制服，警察被老婆打了。逻辑：家庭暴力是不对的，社会上都说不好/我要叫社会上的警察/社会没有阻止我老公，我老公还被警察按在地上了，警察是抢我老公。

警：？？？当然，现在标准的处理模式是：你确定报警吗？哦，那我来做笔录，定伤情好吗？哦，好的是吧。那我马上就来。

我们都知道，如果做到这一步，面临家暴者的将会是走刑事程序而不是什么“纠纷调解”。到时候就算老婆打上门来说乱抓人，那也没接警者什么事儿了，公事公办，不淌浑水，也算是涨了老百姓的法制意识。客观情况归客观情况，但我觉得您有点把“环境”当作一个人对你好不好来处理了，可是环境是永远没有责任的。

即便这些人只是蟑螂，可是研究蟑螂本身是有逻辑的，这些蟑螂还是被人设计出来的——就算做粗陋的逆向工程，也是会有收获的，最不济你能实践忽悠技术。还有，上司归上司，但是你不可能只能认得上司吧。而且退一万步讲，只要前面的东西能做到一些，大部分上司其实都是很乐于助人的，没有多大的风险。

如果说你在这一家企业混不下去，没有下一家企业可以混，那这是战略风险的等级，那这些上司交流风险反而是小事。

而且退一万步说，和上司充分交流是必要的，没有充分交流的话升迁也会被卡住，所以这是一个必然的过程也是必然的风险。

既然是必然的风险，那你就应该想的是如何在冒同样的风险的时候去获得更多收益，而非去避免风险——适当降低风险也是可以的，但适当降低风险是需要更高超的技术的，而且它往往也和提高收益的技术有相似之处，所以并不需要担心太多。

退一千万步来讲，就算你撞到枪口了，但只要你不作死又能怎样？难道上司还开坦克来压你？

如果你觉得很不爽，那我有一个好办法：发简历，找工作。

不是叫你换工作，而是和面试官见面——你可能工作日的时候没时间，但你

可以在休息日的时候以私人身份约面试官出来玩，当然你也可以尽量说服面试官让他叫所招聘岗位的上司一起来玩。

当然了，你大概率是约不到人的，但你可以一直打电话一直问，总有一个愿意的。

还有一个更有趣的办法：跟面试官询问招聘部门的上司什么时候搞团建，问一下上司能不能给个电话，搞团建的时候你能不能一起去。

虽然在级别高了以后，团建活动肯定不能让外人随便去，但是你只要坚持跟人家联系，人家总会嘴软的——看到别人这么关注自己的单位，也是给自己手下信心，只要确定你没危险就行。

这时你和他既是工作环境，又不是工作环境，这种环境最有利于信息交流，你也可以向他请教这个问题（团建以后人心挺累的，有个人在外面喝个醒酒茶聊聊天挺好的）。

这是要聊天不要脸么？

是不是不要脸我不知道，但是对方绝对不会认为你不要脸。我想您大概最想问的是：如何提高社交能力。其实，我没法回答这个问题，因为我的社交能力也不咋地。

我想绝大多数人都认为这样的人的人缘会挺差，但实则不然，我的人缘倒是挺好的，因为我经常被人转介绍。

我个人总结了一下“社交好”的人通常是进攻性的，但人缘好的人通常是防御性的。

用句简单的话来说，就是被称呼为社交好的人更会说；人缘好的人通常被形容为某种会听的类型。

当然，这也不是嗯嗯啊啊傻乎乎的听就行了的。对方对你听的结果是有期待的，这里有几个简单规律。低层的人，对你认可他的结论比较期待。

中层的人，对你认可他对结论的期待下达肯定结论，并且要说他比别人做得好。

高层的人，对你认可他得出结论的方式比较期待，并且你得找出办法让他认可你的确理解并且认可他得出结论的方式。仔细说起来的话，低层的人通常需要很快得出某些东西，参与的事情简单，他只需要知道你是否支持或不反对即可。

当然了，如果你比对方低太多等级，那么对方也可能会礼貌性的这么做，这取决于对方的面临的场景及当时的心情。

总结起来就是：把他的事与你的支持明确表达，并明确你觉得什么是最好的，先事后人。中层的话说起来复杂，但其实看一下更加极端的白左其实就可以明白了——他们并不要求你怎么认可他的结论（当然你不反对更好，对于这些人敷衍一下就行了），因为他们其实也不在乎自己的结论需要达到什么，目标什么的也不重要。关键是他们想用这件事来显得某些事情超过别人，至于是什么事情或者这件事的逻辑也不重要，但这件事必须是从他身上发生并且与“别人”有对比的。

比如说，你夸一个白左对难民诉求，不应该夸他的诉求有多么合理与正确，而应该夸他是个特别有爱心的人。

无论是他们买的服装，工作升迁，新的包包与化妆品，政治观念，政治诉求，生活观念，生活诉求……反正什么都行。

简单的来说，就是认可他们说的某些东西是一种“标准”，就类似于穿什么

衣服显示什么地位一样的玩意。

当然，我这里不是说所有中层群体都要衣服或者包包之类的，但这仅仅是“结论”的方向不同罢了，中间的逻辑并不差距太大。

中层群体我建议不用深度交流，因为中层群体的管制与销毁方式在常规管理学教材中都有很大篇幅讲解，而且还具有跨时代性（功能相对近似），所以和他们进行单个的重点交流只有在有明确的利益的情况下才值得进行（例如说套取某些信息）。

通常情况下，普通区域总监及以下级别的人员，本质和前台小妹（高文化层次的公司）是没有太大区别的（当然也有例外，但这些例外很容易识别）。

其实可以一句话总结：中层人要的是评价，对人不对事（因为他们一辈子都在追求评价，而且评价可以直接决定他们的生死，所以这样的行为也许在一些方面会显得有些可笑，但这是你必须要理解的，同时如果你是中层，那你也必须理解周围的人）。 高层大体上可分为三种，第一种偏技术（对事），第二种偏管理（对人），第三种是统合（对内与对外，通常是老板或投资人）。

但是他们的共性都是“要求你明白他们做某些事情的过程中的决策方式”。

侧重点是：“何种成本，何种收益，如何达成”。技术型：对技术使用脉络，时间进程要记忆清楚，并且每个时间点要对应上他相应的目标。

这些人一般都会直接告诉你什么时间对应上何种目标，相关的技术的进展及“进展是如何让我获利的，每个时间点我的获利方式有何变化”。

大多数技术型高层都会明确这几项，但是长短不一而且并不一定会在他希望你了解的重点上进行着重说明——他不是针对客户，他是在跟你讲话。



而你的最低标准并不是理解这些重点，而且他通常也不会认为你可以理解（如果你是业外的），但是他很介意你是否注意到了这些重点——这相当于你看到并且尊重他的劳动成果。

如果你注意到了这些重点，大多数高层技术型人员在有时间的情况下是乐于继续聊天的。需要注意的是：技术高层人员绝对不是指“技术水平很高的人”，而是指更善于用技术来赚钱或者协调事情的人。

就算同属于中层，产品经理和一个高超的程序员相比，产品经理就算相对不懂技术也属于技术高层（工作里更可能是，但是其他部分他更可能属于中层应对模式——很多时候都是这样，因为组织是需要一个人在工作中发挥大部分真正的智力的，而其它的部分仅仅是必须维持的东西而已。这就好比福特说的：我只是想雇佣他们一双手，但没想到把整个人给雇来了。这双手是要发挥尽量多的手的效能，其他部分越少出问题越好）。

单纯的技术很好的人是技术员，单纯的中层，使用全套的中层应对方案即可，包括工作上的。

当然了，单纯的技术人员总是会非常看重他们对技术应用及可能造成的影响，但你依然只要参照中层应对方案即可（就当他们说的这些应用和影响是在说照顾难民就可以了），毕竟他们的展望就算有可能靠谱，通常也不会具有任何较高的实用性，需要了解实情还是找产品经理吧。管理型：侧重于使用人际平衡来达到某种目的。

注意，这里的人际平衡中的“平衡”是名词而不是动词，管理型的人并不很介意人际关系中是否处于平衡状态——事实上他更关心不平衡状态是如何让他达到目的的。

和技术型高层一样，只是他们的节点类型有差异。

最基本的还是“何种人际或组织作为平衡变动的主体，何种收益，如何达成”。

“平衡变动脉络，时间进程，每个平衡状态变更对应的每个时间点上的目标”。

这些是他的劳动成果，你记得是一种尊重。

相对来说管理型高层并不会和技术型高层一样对变动节点那么轻描淡写，但他们也往往不方便明说，也很难明说，明说就要说的很细，那既麻烦又有危险。

但是他们会着重一些部分，这些部分可能是他要求你想办法分析并理解的，也可能是他允许你不懂并且可以询问的。

通常情况下，如果你把他要求你分析并理解的内容问出去，那么会造成尴尬（一般问题不大）。

但是，如果他是表达“允许你询问”但你没有问，最后你理解的东西出现了巨大偏差，那他们就会不太高兴——有点像老师问大家“大家还有问题吗？”大家没作声，结果考试的时候个个挂科，老师的奖金全扣光。

当然，管理型的人如果真的是个人聊天，他通常会比较照顾你，这一点和技术型高层的个人聊天是有区别的。

一般来说，你在有一定背景了解的情况下和管理型高层聊天会比较容易取得较好成果，毕竟人家不可能把他内部平衡主体中有哪些类别都给你一一介绍一遍。

如果是偶然认识的，他们其实都会很下意识的在聊天中慢慢加入“角色”，方便你的理解，你不能忘记这些——这是他最基础的工作环境。

他们增加角色的速度比较快，通常情况下大约在聊天的前 15 分钟就会完全抛出（但你要知道前 15 分钟一个人是可以说很多话的）。假如你是个玩战略游戏的人，那么这种感觉你会很熟悉——你就当是在和《钢铁雄心》的玩家聊天就行了。

当然对于此类倾听的新手，我有一个重要提醒：这些人前面的聊天很可能有非常多的“混”的内容，比如说吃喝玩乐，个人爱好等等，这些虽然也是重要信息但绝不是最重要的。如果你忘记掉这些内容中穿插的“平衡游戏中的角色”或任何与他工作有关的内容，他对你的评价最多就只能是“狐朋狗友”或“路边捡来的好玩屌丝”。

这种评价过程是完全下意识的，是瞬间的——当然，如果是“狐朋狗友”的话还好，这是有机会弥补的（但如果你一直这样且不见进步，那么对方心里就要骂傻逼了）。

当然，这种现象在男性群体中最为常见，因为男性是一种为了生存而结盟的动物，这是天生的。女性在这方面就显得相对不这么明显，但她却可能永久性的不跟你进行此类话题，因为她觉得你根本彻底没本事。

男性看男性，只要是能稍微互相理解的同盟就不容易放弃生存事件进行合作的可能，这种“先天的理智”常常只体现在一些交流偏好上。

而女性看女性或者女性看男性，则会直接在头几次接触中就划分为可用或者可用的，是以某种事情直接进行利益绑定。

用粗陋的比喻来说，就是男人倾向于从“义”到“利”，女人通常从“利”到“恒”（交际过程中保持稳定的某种利益往来，这种利益不一定单纯是金钱）。

即便在工作中，这种差异也明显存在——非常有趣的是，这一点在女性技术

型高层身上相对不明显一些（仅限工作有关话题）。

总之：女性高层第一眼是否对路的重要程度比男性高层稍微重要一些，但女性一般说角色的时候会明显一些，所以分析起来相对容易。

但这也意味着，在面对女性管理型高层的时候，你最好有一定的基础知识或者有较好的逻辑习惯——女性能忍受你犯错，甚至有时同一个错误连续犯错都可以，但是如果你的衡量标准和要素总是左右横跳，那你就完了。

好吧，这一点不仅是面对女性高层，是指所有女性——咳咳，如果你不能满足这些要求的同时还有点小钱，那么你身边的女骗子将会一大摞；如果你能做到这些，至少大部分谋财害命的绿茶婊会自动退散（她们知道你不会一直上当的，而且你的报复将会是机械且有条理且绝对要达到的，就好像核威慑甚至核反击一样）。

这里就要说到一个故事，郎咸平不是有个故事么，说是玩完空姐不但一分钱都没给，而且还把人家空姐整惨了么……大家想想就明白了，这也不是说郎咸平就一定是个小气人（能让这样一个人做出这种无法掩盖的，会被人嚼舌头的事情的人，一般要么是对方做了丢人但不可宣扬的事儿，要么就是低等但极其恶劣的长期阴谋被提前发现）。

这也不是给郎咸平说好话，而是不管郎咸平个人属性怎么样，如果他遇到个什么事儿都是这样的处理方式，那他也做不了那么大。

第三种是统合型，内外兼顾型，已经能了解规则的元素本身。

他们的重点是啥，俺无法理解，但基本可以肯定他们是另外一型。高中低这三大类人也会在群体中，在群体中他们也会有各自不同的特点，你要和他们一群人在一起也是有一定不同的。最大的不同就是，与一群相关类别的人

在一起，高中低的难度等级整体来看是由低到高的。

高等级的，你只要能够粗略理解其中一个，能大致听明白什么意思，那么周围相应的人越多你越能听明白（尽管可能会很复杂），因为至少在大部分事情的分析逻辑及推动事件的逻辑上，高等一些的人是比较近似的。

更关键的是，他们至少不会直接立即拉你参与进冲突（这似乎是无论地位的），所以你基本上不太可能会面临在毫无准备的情况下被拉进麻烦事儿里去（更不需要你做出什么重大决定）

当然，我这里说的是交流环境，不是职场环境。 中层人没逻辑，但他们容易在争抢很多没有意义的某种制高点时形成一种排他联盟（一般来说有意义的反而不会这样）。这种制高点什么都有可能，无论是观点还是某些消费观念或者家庭观念，如果你在他们的对话中一直考虑上下文的一些“话题升高”的话就不难发现他们准备开始“垒”哪个土包。

在这个过程中，他们会比较期待“高地分裂”——道理很简单，没能率先爬上高地的人觉得吃亏，站过一次高地的人也需要快点“锁定胜利果实，要不然可能会被赶下高地”。

所以和中层人聊天，基本上就属于“分裂”+“拉偏架”。

这种拉偏架还有个好处是：他们容易透露出更多的信息，也许其中有你所需要的。

当然，一部分中层人考虑问题是很有逻辑的（通常仅在某些特定场景或领域中，大部分是照搬教科书或某种通俗内容，通常是后者），但是他们的目标点往往是没太大实际价值的。

可能我形容的有点难理解，其实说的最简单，就是对中层人要会带节奏。

（如果您觉得自己社交能力一般，那就理解成拉偏架，其实拉偏架和带节奏在本质上是一样的）

哦对了，顺带需要提醒一下雨城您。

因为我看到了一些诸如“肃反”之类的内容，我怀疑您可能在日常会关心点键盘政治——当然，这也从另一方面说明你在自主的使用“交织”，只是可能方式有些错误。

如果您接触的话，以后尽量少从那儿听什么历史知识或者“未来估计”——本质上，他们中的所有人（也许有极少数例外，但这无关紧要）的聊天其实就是中层模式，即便聊的很“有逻辑”，通常情况下也是为了引导至自己某些最熟悉的知识型领域（可以直接搬现成的），并不涉及任何权衡与思考。

如果您有经验的话，就能理解他们是如何“一通知识猛如虎，碰到环境事件后下的结论却永远不是药丸就是升天”。

退一万步说好了，一个成天以社会，利益思想为讨论内容的群体，其内部组织结构的复杂度都极少超过一个动漫社群……那这本身就很说明问题。

但是，这依然可能是您一种很好的操练方式，你可以通过观察他们的活动来研究中层人的活动与评判逻辑——但需要注意的是，不需要注重他们的个体，你只需要把他们的逻辑思维划分为几个类群就可以了。

实操过程可以从“键政”升级到“教育方式”（母婴，幼儿或其他都可以，只要在大学以前）再到“炒股群”——当然了，别信其中他们告诉你的任何预测性结论，更不要接受他们对于全局或你的战略方向的指导意见。

当然，对于一些知识型的东西你还是可以接受一些，但中层人是基本没有跨学科的评判能力的（学科内也基本不会有，总之就是知识都对但预测几乎都



错)。

整体而言，只要尽量把握好你的主线，并从更高层级的相对更综合的有一定决策性质的人里获得信息为准绳。那么你就可以在不受影响和不太浪费时间的前提下，从这些人这儿得到一些你所需要的东西（有的时候当作观察也可以作为一种不需要费脑子的娱乐活动，这总比冒险去看一部不知道好差的新电影来更有附加价值）。对了，关于“交织”，这里还需要说明的是：选取你的口癖，本身是为了尽量避免那些最引人瞩目的“具有吸引力的欺骗信息”互相交织——所以我说要通过随便谈话来抽取，而不是坐在板凳上想，坐在板凳上自己想的结果就是这些最具有明显特征的信息会被整合，而这些内容通常都是欺骗性的，精确化以后反而会大幅度加重一个人的蠢行。

这世界只有 1%的欺骗与控制，只是这些欺骗与控制作用在了那些特别关键的节点上，在不能分清节点的情况下，提高一点随机性并在随机的地方进行交织，这是最好也是最容易的反制工具（一些白痴寄希望于通过“选取对立面”的方式来反制，无论是生活意识还是体制机制的对立面，但他们却忘了天下乌鸦一般黑）。好，下面是低层

对于低层，那已经是公共关系的范畴——这些人的要求通常是实实在在的，无论你是否感觉合理，但是这些要求的确是实在的。

这也就意味着低层有更加明确的直接利益冲突——直接的利益冲突，是不可能通过讲道理解决的。

当然，现实中我们的确可以发现讲道理可以解决一部分问题，但它的核心并不是讲的道理本身。

讲道理对于低层人的真正作用，是一边讲一边旁敲侧击的发出威胁。

当然我不是说你面对面威胁他，而是在阐述中让他明白“这是能对你直接造成伤害或损失的规则，这个规则的上面有个很关心它的青天大老爷”。

什么讲多数人的利益啊，讲什么逻辑道理或法律啊，都不是真正有用的。

比如说讲多数人利益，这个在他所在的小群体里可能还有用——这是因为小群体能对他造成威胁。

讲逻辑道理或者法律，本质上是指某种力量的惩罚或报复行为——法律是指惩罚，而太不符合逻辑不讲道理的意思是要告诉他“对方真的会对你发动攻击，因为和你的协商彻底失败，你至少得做个样子才能避免损失”。当然在这儿我们就能意识到，讲道理或者法律只能在双方势均力敌或者差距不大的时候有更好的用途，差距太大了就没有用了。

这种错误很常见，我举个例子：

比如说你对低层人的父母用逻辑或道理去解释他们对孩子的不良行为，他们一般是无动于衷的，因为孩子比他们弱太多了。

所以你跟他们说一万句，不如跟他们说“哎呀呀，您可千万别这么做啊，我跟你讲小孩子可记仇了。你做一两次人家还可能忘掉，做多了的话么……啧啧，我跟你讲我隔壁的老张，他孩子长大后是怎么……”

如果您结合上面的中层篇，就知道对中层家庭应该怎么说。你就应该侧重于别人家的孩子都在学这个，不学这个被老婆或者老公数落，因为这已经算是基本配置——当然实操的话得圆润一些，你可以用非线性叙事的手法来对付，否则别人可能会觉得这是套路。不过您也可以想到，随着低层人的数量增加，这会变得越来越难对付，越来越需要综合能力，而这些能力却不是一时半会儿能养成的。

对付中层的能力其实只要具备基本逻辑（不要错太多），多看看书就能轻松应付，甚至很多时候不太会应付也没事。

可是最难的永远是什么？最难的永远是上层工作和基层工作（当然上层还是比基层难）。

公司里的基层工作好做是因为限定了人数，而你在生活中不一定会被限定人数，所以基层工作总是很难做的，第一选项是“各个击破”。

当然这儿的分裂不是指中层的观念上拉偏架，而是真的要分好利益上的各个击破。

你得拉开他们获利的时间及方式或渠道来让他们产生优先顺序，进而就可以产生更多的天然层级，他们就可以自我平衡。

当然说归说做归做，这件事情我也是小白，所以说不得太多。高层建立的基层划分与管理系统和整体制度有关，是非常非常复杂也是非常核心的，但是这也意味着它只有在自己的逻辑不太受到“毒害”的情况下才有可能逐渐建立。

总之很难，非常难。

在我们熟悉的环境下这已经不容易，如果丢到一个连文化都不同的地方就会更难——但是对于控制者来说，基层的文化本身就是在持续不断的变化的。所以高层是永远在做“跨文化管理基层”的。当然了，上述这些都是进阶内容，其实不用多想。真正需要考虑的是本问题的前半部分。综合而言，就是社交不行的话就人缘好。

归纳一下就是：社交牛逼的人是进攻性的，他们是通过说让别人变得想说；人缘好的人是防御性的，他们是通过合适的听别人让别人变得想说。这两者并没有好坏之分，但单纯社交强的人通常只能对付几类人但进展快，人缘好的人

能对付绝大多数人但相对慢热。

当然了，时间长了以后人缘好的人社交能力能补上一些，社交强的人到后来也会补上不少。一个长期存在的特性，是很少有绝对的优劣的，它只是适应不同环境和初始发展即成成果的策略而已。

这些策略在其他大多数时候也是奏效的，只是需要更有效的组合应用而已。

武断的定义一个东西是优点还是缺点，本质上也只是试图抢占一个给自己借口的高地——这和中层白左的原理其实没有区别。

真正值得思考的，只有“盘点手中有什麼，然后想办法组合起来用于达成目的”，不管是只有小米加步枪还是已经拥有航空母舰。 还有我觉得雨城朋友，您可能有个问题。您是不是有“丛林法则”倾向？

我感觉您的表达中，暗暗的有一种攻击性和对立性在里面，这是不好的。我不是说“丛林法则”不对，而是通俗意义上的“丛林法则”是没有竞争力的——人类不是靠攻击性和对立，才成为优势物种的。

丛林是一个很复杂的东西，如果仅仅靠攻击和对立就能够取胜，那么这个丛林未免也太过于温暖了一些——的确是啊，您想想，如果这个世界所有人真的一见面就操家伙扫射，那倒也算是单纯可爱了。

（说真的，如果真的是能掏家伙扫射的话，我有信心干翻水库里 99.5%以上的人，可惜天底下没这种好事）

我们的确是在一个丛林中，但不是在一个丛林法则的丛林中，丛林它就没有固定的法则。也不要与自己处于对立面，总想着改掉这个改掉那个。其实老想着“改变自己”本身就是一种鸡汤，它就是一种“秘笈”思维的变体。我个人觉得，真正正确的思路应该是盘点手里有什么，能做什么，它的首要策略并不

是改变而是“利用手头已有的东西进行建设”。

或者说，你的思考或生活，是在“建军”，而非一天到晚改这改那——就算真的有缺陷，那你也不应该把一个已经建立了大半的军队给拆了，毕竟就算改成功了，那玩意儿也很可能要从游击队开始干起，那能行？别想着改改，实在不行就用“上帝视角”来看自己——这很唯心，但管用。

你已经是一个选了不少属性点的游戏角色了，大部分时候你都没有条件去把属性点给洗掉重来，你只能用操作去顺应这个游戏角色的属性特征，这一样能够打出一盘好游戏。

毕竟生活和游戏的最大区别，在于游戏有平衡机制，游戏的属性永远存在一个上限等级，但是生活却永远不会有。所以说嘛，艺术源于生活但不见得高于生活，现实世界总是比游戏世界好多了。

哦对了，关于睡眠方面，我一般用的是格林威治时间决定作息，因为这比较容易统一在不同时区间的一些事情，联系人也比较方便。

当然，需要睡觉的时候我随时可以睡觉，无论累不累，倒了就能睡着，即便是高危环境或心烦意乱的时候。

虽然现在已经用不着了（任意时刻与环境都能三秒睡），但我以前也有个很有效的助睡眠的办法用于心烦意乱之时。和数羊差不多，只是换成了数“操尼玛”，操尼玛/1，操尼玛/2，操尼玛/3……由于需要计数就需要集中，前者又是一个和常规计数需求高度不相关的东西，这就更需要加倍集中注意力来计数，可是它数的时候很快就变得特别无聊和没意义，感觉和看高数似的。这能不睡着那也能算人才了，而且这么做还能顺便对敌人发动一波魔法攻击。

最后：其实大家有办法检测自己的“交织性”——拿一份学生时代的考卷，

现在上街买现代的也可以，然后去做做看。

总分越高，一般“交织性”也越强——道理很简单，这些知识其实是有很多应用机会的，比如说小学的和初中的，尽管它很难直接解释很多问题，但的确可以用来解决很多基础问题。

而你在结束读书时代以后，这些知识在大多数时候能够继续保存在你的记忆中就只能靠日常生活强化，这就需要经常试图去使用多方面的知识。

如果是“刷刷”人，他们就不需要经常使用这些知识去判断或计算问题，那么他们的一些能力会迅速退化到连初二甚至小学六年级的考题都做不出来的程度。

反之，如果“交织性”很强的话，那么在很多问题上至少都会过一遍九年义务教育级别的知识（哪怕是工作以外的事儿）。这些人能记住这些东西，恰恰就说明了他在平时考虑问题时就尽可能的利用了更多的已知知识进行综合判断，所以才能强化这些学习记忆。

如果发现自己的小学六年级的考卷上都能有一门甚至更多的分类不及格了……那问题就的确有些严重了。

这真不是这些知识没有实用价值，真的是自己没去用而已（交织性强的，那么一部分思考内容肯定会用上这些东西并加以评判的）

但即便结果不好也不太重要，控制你的东西只有 1%，只要能抽调别的认知力量的有效支援，几周内就能把危害最大的玩意给全干掉。



# 看桃军师《寿司之神》一文有感

原创： 肛门里拉出个电锯

嗯，首先先说明一下，原来桃军师的文下有人说桃军师吃不出神马好东西。

我是不知道桃军师能不能吃出好东西，那我先说一下我自己。

鄙人，超级味觉者，不挑食且可接受重口味，四粒左右白砂糖放到 2.5 升水里可以尝出来（就是一大瓶可乐的水，要求纯净水，能过双盲）。

虽然和美食家比起来这还是差一些，但是比四分之三的人要好（超级味觉者大约占人群的四分之一，不算稀有特质，而且对挑食的人来说是一种不幸）。

由于我的饭量之巨大和口味的精细之间的巨大反差，我在一部分熟人里的绰号是“刁嘴猪”。

我很理解这个绰号，因为如果我看见一个人在一顿饭能吃五大碗的同时还能尝出同一盘菜里两根豆腐干味道差异的人，我也会这么叫他的。

当然，尽管我不挑食，所以对“美食”的定义很宽——上至好一丢丢的料理，下到干烘食鸟蛛与凉拌船蛆。

哦，鲱鱼罐头我已经吃了，表示和臭鳊鱼没法比。

活蛆奶酪最后到底是没敢吃，这尼玛也太恶心了，你炸一下我还可以考虑。

鉴于我的“食谱”对于大多数人而言还是比较广阔的，就算“好吃”在各个

人身上是不同的，但“到底有没有区别”，我是讲的出来的。

如果有人要从“口感”上来找茬的话，我只能说口感灵敏的人舌头都发达。我虽然不能用舌头给樱桃杆子打结，但能叼个弹壳用舌头刮半首《雪绒花》——我不经常这么做，因为我不喜欢吃酸辣口味的东西。

嗯，以后俺要是英勇就义了，也可以念叨一句自己的名言：俺告诉你一个秘密啊，弹壳用力嘍能嘍出酸辣螺蛳粉的味儿来。

当然，首先还是要说下桃军师的不是一一好吃和难吃虽然是很个人的，但尝不出来好坏并不表示真的不影响销量好坏。

事实上很多人，即便不是味觉很灵敏的人也是能吃出味道差异的。两家几乎没什么其他客观条件不一样的店，生意很可能还是大不一样——尽管大多数人可能真的说不出哪家店更好吃，但是就是会去那家。

还有一些情况更常见：你的确可以吃的出哪家的更好吃，但你讲不出具体的区别，甚至讲不出是“哪个味道”更强一些。

当然了，我们说的“味道”其实是一种“气味”和“味觉”混合的产物，它很复杂。

我举个例子：百事可乐和可口可乐各有偏好群体，而且他们之中不少有很高的忠诚度，比如说我就只喝可口可乐（其实我两个都不怎么喜欢，我最喜欢的饮料是格瓦斯，但是那个东西喝了会胖）。

如果让一个没明确概念的人来尝，那么他最多会说“百事可乐似乎更甜一些”。

但其中的差异远远不止更甜一些，这些人之中还尝到了其他的味道但说不出——习惯了那种“说不出的”味道的人，就可能会更喜欢可口可乐。

如果把这种味道给详细化的话，更多人就能清晰地辨识并且说得出了。

可口可乐里面的那种“让舌头底部有一股向下的牵引力”的味道，一方面是因为蔗糖的口感比百事可乐里的葡萄糖浆的更重一些，更主要的是来源于“可乐果”的味道。

可口可乐在一开始是使用可乐果的（原产于非洲），后来为了节约成本的需要就尝试了很多办法，基本上复制出了可乐果的味道。

可乐果是什么味道呢？

类似于：在烘焙程度不高的咖啡豆里加了百香果种子的味道。

事实上，如果你在百事可乐里面加入一些百香果的种子，你也会喝出一点儿可口可乐的味道。

至于百事可乐就令人熟悉多了：焦糖味，准确地说是焦糖卡布基诺上面的“泡沫”的味儿。

这很像什么呢？

这就像如果你不告诉一个小朋友“红色和黄色之间”的一个颜色，比如说橙色，你去问小朋友橙色是什么颜色，他们更可能告诉黄色或者红色，极少部分小孩会说“这好像是红色和黄色”。

当然，大人在同类事件上也一样，比如说你去找印染师傅聊天，他给你看的色盘上的每个颜色都是有名称的，但他在不告诉你这些颜色的名字的时候，你的确就更难区分它们——不是叫不出来，是真的更难看得出来。

但即便说到了这一步，我也只说到了差异，并没说“好吃不好吃”或者“好或不好”。

好和不好是一个极为复杂的概念——一个人角度上的“好”和“不好”可以相对随便讲，但你判断一样东西是公众意义上的“好”还是“不好”是极为困难的。

按照一部分人看来，桃军师说的是“没差异”，但其实是有的，而且是有用的。

所以我觉得桃军师说的确实是不对。

不过呢，桃军师不对，不代表傻逼们对了。

因为傻逼们是在用“好”去形容一个东西，人家说的不是不一样，人家说的是“好”。

中层人，或者说小布尔乔亚有什么毛病呢？

一句话概括：不想被当作老农，却摆脱不了老农的习气。

在“吃”的这件事上表现为啥呢？那就是“高档的东西=好吃=不说好吃=没品位”。

我就问一下：为什么高档的东西一定会等于好吃？

你要从经济学上解释：因为这玩意儿带给人的效用更大，效用大难道不等于好吃么？

效用大一定等于“好吃”？

我问你啊，你现在就着咸菜吃稀饭，你吃了一碗稀饭和两口咸菜。那两口咸菜虽然量少，但是带给你新鲜感，让你不觉得稀饭寡淡。

如果一个人拿咸菜和咸菜比，那的确可以比出一个“好吃难吃”，但那需要很大的比对，而且创新还需要大量知识与经验的融合。

我们假设同等量的咸菜比稀饭要贵，此时咸菜比稀饭“高级”，但是你能说咸菜比稀饭好吃吗？

这不是咸菜的效用比稀饭大，而是在吃稀饭的时候偶尔吃几口咸菜，这让“咸菜+稀饭”这一组合的总效用变大了。

但这不等于咸菜比稀饭“好”吃。

就是这样：讲道理，所谓的一些“高档”食物，常常本身就是类似那一道

咸菜。

它不是更“好”吃，只是为了换个口味吃一下。

一定要把“好”和“高档”挂钩，本身就很土——这是一种“心虚”的表现，本质上和刚信了一个不靠谱的宗教的人，他努力的想要传教是一样的。因为他其实对这些东西没谱，所以才想要强调“这个真的是“好””来给自己加油打气。

那，我来说几个“好吃”，真正的好吃——“好吃”是不用考虑性价比的。

这个东西我们都吃过：方便面。

至少我知道的无论穷人还是富人，无论之前是粗茶淡饭还是山珍海味，他们家的小孩子在第一次吃泡面的时候，大多数都是“卧槽，这是什么，好好吃哦”。

想一想自己小时候，或者想一想其他人小时候，第一次吃泡面的时候大都是这样的——就绝大多数现在正在上网的朋友的家庭条件，小时候的日常饮食就算不高档也一般比泡面要好多了，但一般会觉得第一次吃泡面真的很好吃。

后来觉得不好吃了，大体上不是因为别的东西更好吃，而是因为老要吃泡面所以吃腻了。

我现在还是觉得泡面挺好吃的，那是因为我很少吃泡面。

更厉害的是，通常情况下这类食品还相对容易“跨饮食文化”——虽然不同饮食结构下的泡面会“不那么好吃”，但通常是可以下咽的，尤其是常见口味。



比如说韩国的白菜泡面，我们能吃，美国人也可以吃，欧洲人觉得还不错。

我们的红烧牛肉面，韩国人觉得不错，美国人觉得还行但太咸，欧洲人觉得和一些罐装汤差不多。

毛子：嗯，厚厚的条纹饼干配一碗汤，很合理的吃法，就是啃起来容易掉渣。

也许有些小资要讲：切，这不就和肯德基一样么？人类就是有天然的口味偏好，直接满足不就行了？最多加上几种搭配。主要看的就不是吃的，而是资本运作。

是这样吗？

稍有常识的人都知道不是这样——小资产阶级特别喜欢一个说法“麦当劳赚的不是汉堡的钱，人家真正赚的是地产的钱”。

我们都知道这种说法是不对的，虽然麦当劳赚的的确不是汉堡的钱，它赚的是薯条和饮料的钱——但是你没有汉堡，你赚个屁的薯条和饮料钱。

举个简单的例子：稍微不是特别辣鸡的洋快餐店，就算食谱和酱料看上去完全一样，但也会根据不同的时段进行修改。

每天的不同时间里，番茄酱，沙嗲酱，调味粉包常常会更换——不用看配料表，配料表都一样。

这种口味的变化对于我来说是十分明显的，不知道各位尝出来了没有。

更有意思的是：除非饮食文化变化很大，否则这些料在很大一块地区是不变的——你可以说这是成本考量，但这也说明了在这一成本的范围内，这些口味的变化并不会极大的影响销量，这说明了这些口味具有很强的通用性和适应性。

而且越是牛逼的公司越是如此。

那么研究出这个东西的难度大，还是一个小餐馆乃至一个大酒店里搞个“特色菜”“高档菜”难度大呢？

当然是通用化的难度大——而且即便排除了成本考量，它的难度还是更大，而且大的不是一个量级。

尽管刚开始这样一个通用性配方可能是一个巧合，但是市场上的竞争对手都有“巧合”，因此很快竞争又会演化为一场味觉实力大战。

虽然这场战争的最终胜负受到很多条件的影响，但核心影响依然是“好吃”。

很多人会搬出什么“哈佛大学教授”“沃顿商学院”什么什么例子，比如说：各位在家做汉堡能做的比麦当劳好吃唛？能？那你们为什么不能开麦当劳唛？所以说啊，关键点不在味道上。

相信这些话的人也不想想：就算这话是真的，那一个堂堂著名学府的相关专业的教授会这样说话吗？如果是在特定的专业的导论上说个俏皮话还有可能（让学生们刚开始认为自己的专业很重要，需要好好学习，不要换专业），绝不可能真的这么认为。

毕竟现实世界又不是裸鸡思维。

真正能叫“好”的味道，当然是在先进生产力这边的——大多数时候，也就是食品工业这边。

一个厨师，他在这方面做得仅仅是局部的预估，这种预估注定是受到个人能力上限的影响的。

食品工业呢？光是试吃的人都可能有上百人甚至数百人，而且每一个人的敏感程度都不见得低于高级厨师——收入也一样。

至于口味的研究调查等等，更是完全不能比。

一个知名厨师和你楼下的小餐馆比起来，最大的优势并不是做得东西好吃，而是可以保证“有差异化”——不是证明自己做了一个特别好的咸菜，而是在做得不差的基础之上有所差异。

这个咸菜未必比别的咸菜好吃，但这个咸菜中有点东西是你没吃过的。

它的“通用化”几乎可以肯定更弱，但这个厨师可能相对而言做得比更差的厨师通用一些——毕竟按照这种路数做事情，那么菜品的更新自然要足够快，而菜品的更新一旦变快，那么“通用性”的把握速度就要快，而一个有经验的人整合内部信息的速度说到底还是比一群人要快一些。

这是两种不同的经营和生存策略。

但那种“通用性更差”的一定不能叫“好吃”，因为好吃是越多人觉得好吃才行的。

就算那些人说“没多好吃”，但是让 100 个人里 10 个说好吃的难度，是要远远低于让 50 个人说“不难吃”的。

肯德基在中国为什么比麦当劳做得好？

这有很多原因，但是其中一个原因是非常关键的：虽然大部分人在吃了麦当劳和肯德基以后，说是麦当劳更好吃。但是，这些人吃麦当劳的频次远不如吃肯德基。

道理很简单：肯德基相对不容易吃腻而且还便宜些。

在那些麦当劳做得比肯德基好的国家呢（大部分），他们中很多国家还不如中国，麦当劳也还是比肯德基贵，为什么肯德基做得还是不如麦当劳？

原因更简单：在大部分国家里没有和中国的“菜系”那么强烈的区隔，就算有特征也不会差异那么大，这和大部分国家并没有巨大的维度差异有关。

这些国家里都各自诞生了在本土有很强通用性的“自己的肯德基”，所以肯德基很难杀进去——在中国，肯德基也是“各家地方都能吃一口”所以才混的不错。

可是麦当劳反而有点差异，但又能接受，所以大多数国家麦当劳做得比肯德基好些。

其他东西做得再多，东西不好吃并且有足够的竞争对手的话，那么再怎么做也是没多大用处的。

一个手机，你再怎么鼓吹革命性，细节，情怀，你手机本身做不好还是要完蛋的。

啥？你说 8848 手机做的还不错？因为人家是广告公司嘛，都不是手机行业，只是恰好卖的是手机而已（我们看到的电视广告上自古以来的“神经病”作品其实大都是区区几个公司搞出来的）。

当然我这里说的不是金立，金立还真不是，良心的讲金立手机也不算垃圾。

这就好像细菌企业才依赖病毒式营销一样，把差异和独特作为主要竞争手段都只能是吃剩饭——尽管必要的时候不要说剩饭，狗饭都得吃，但这并不意味着狗饭比人饭“好”吃。

二郎那家店，那么多习俗，徒弟培养那么久，这些都是为了啥？

这说白了就是尽量的提供一种信用保证：我的店的东西不难吃，而且我努力的做一点差异化，这就是我的证明。

就这么简单，这其实是一种很卑微的生存方式。

当然劳动不分贵贱，卑微也有存在的价值。

二郎自小失去了父母，没有学习的机会，当了很多年徒工，但是他还是努力的在唯一能学习的路线上好好学习，在极为有限的条件的基础上依然做出了一

番事业。

这么说好了，《寿司之神》这部电影是法国人拍的，法国人根本就没想着说什么“匠人精神”多么牛逼一类的，他们的重点核心思想是“劳动是平等”的。

说到底就是电影版的“妈妈说，不要欺负扫地阿姨，劳动最光荣”。

就这样而已，中国在扯尼玛犊子的“匠人精神生产力”。

其实有些人在讲啊：哎呀，吹这种事情不就是让人 996 嘛，这是剥削。

是有这个意思，但是远不止这个：前些年就开始吹了，吹的最厉害的公司干的不是压榨，他们不是 996 了，他们大都是内部结构调整或者干脆直接裁员了。

吹一个裁一个。

人家的目的就不是提高生产力，而是为了“通过这种卑微的成功来拔高你的个人信心，好让人家干你的时候，你不要垂死挣扎的太厉害”。

小资和中层蠢不是蠢在没品位上，没品位又不会死人。蠢是蠢在“刀架在他脖子上了，他还以为是让自己做个刀具评论”。

好了，让我们回到吃上。

之前，我对“好的差异化”是用“高档”。那么“好”+“的确不便宜”是什么呢？

那应该叫“高级”。



“高档”说白了就是“载具差不多，拖拉机就是拖拉机，汽车还是汽车，高档就是加高一个档位跑的快一点。”

“高级”就不一样了，是汽车变飞机，飞机变火箭。根本就不是跑一条道上的东西了。

一般来说，高级的东西并不太玩“差异化”，它就是正面平 A。

用，是都用“通用化”的味道，但是它能提升巨大的程度。

啥区别呢？“高档”就好像给你一颗稍稍好一点的草莓，然后搞一个巧克力或者奶油喷泉，你就蘸着丫吃。

这也不是不好吃（我个人觉得不好吃），但是这必然会造成“更有可能让更多爱吃草莓的人不喜欢吃”。

但是没办法，只能搞到这样的草莓。

高级呢？

简单点说，就是让一颗草莓有 10 颗草莓的味道——综合的味道。

这可能做到吗？

当然可能，但消耗的人力物力不是什么“我一天只搞三斤虾”那么点事儿了——这事儿可能批量也可能不批量，但是它的成本不会因为批量而降低太多。

我这样的人等级太低，这样的草莓我只吃过几次，基本上感觉就和掉进鲜榨草莓汁的游泳池里差不多——但到游泳池你会喝饱而吃不下其他东西，但现在你只需要吃一口就能达到。

就这么简单粗暴，没有任何理由，通用化的美味增强 N 倍，就这样。

但越是好吃的粗暴，它背后所需要的人力物力就越不是一个量级——肯定不是一个“寿司之神”能干到的，得是“十万天兵天将”

这种差距像什么？

“高档”就像“嘿嘿嘿，敌人在那儿，我左摸过去右摸过来，终于想办法把敌人干掉啦，虽然我也差点被干死。”

“高级”就像“敌人？先用原子弹炸一下再说吧。”

是啊，就好像评论里各种为二郎或者此类“美食”辩护的人一样，他们总是有各种各样的小道理很标准，搞得很精致似的。

这就是“左摸过去右摸过来”。

但是问题是：真“好吃”的东西就没打算跟你左摸过去右摸过来，人家直接甩你一脸核弹，你能咋地？

这还不跟你一个人甩核弹，人家是见啥人就贴脸核弹，不跟你逼逼啥，爱吃吃不吃滚。

当然，高级的东西在重要的时候当然会搬出来用，而在日常我们能注意到的“重要场合又要吃饭”的当然是国宴了。

淮扬菜为主——玩转蛋白质，别的不解释。

可以这么说，即便不是在信息发达的今日，哪怕在以前“国宴菜”都能做到基本上全世界的人都能吃——除了少数信仰原因以外，比如说原来印度人跑去毛子那儿吃国宴，结果基本啥都吃不了（毛子干事儿太糙了，之前没想到）。

那为什么泡面那么好吃，那干嘛不干脆让这些人吃泡面算了？因为泡面没那么好吃，就连用高档材料去做也没那么好。

一个泡面企业才多少钱？就算是食品集团也不会为这个砸那么多钱，研发团队几百人撑死（味道）。

国宴呢？先不说历史上的饮食知识积累，光是之前的研究和准备，各路人马齐上阵，多的时候几千号人（那可是两个团）……至于制作的，每个至少都有二郎的水平。

啥？小资说“那为啥中国没有很多很多很多米其林星级店呢？”

那不是因为我们达不到要求，而是米其林的要求总是奇奇怪怪的，而且米其林评选的商业价值其实对于中国的高级店来说根本不值钱，赚的就不是小散客，要什么米其林评级。

中国的“高级”，无论从花销还是其他方面来看，二郎的店算便宜的。

当然电影里也强调了：根据用餐时间来计算。

嘛……本来大多数吃的人就是商务旅行，中途请客人吃点有特色的东西，这也不丢人。

更何况这样的话，强制“一定要提前一个月”也有了运行基础，毕竟客户的行程也相对确定。在原材料渠道比较差且没有足够的财力去支撑更好的渠道下，这么做是有其必要的。

不算是死板，只能说是其他方面做不到，所以只能在这一块妥协。

不卖小菜也很正常，因为就是路过后特色店，吃一下，类似于下午茶。

本质上来说，米其林评级就更倾向于“特色店”，不是“好店”——本来初始就是个驾车游吃饭小册子，大家是边玩边吃的。

最多算是“特色店里面做得好的”，至于“米其林三星是值得你特地到访一个国家的店”……这……我 TM 完全不觉得这些三星店值得“特地到访一个国家”。

中国原来最早有一个三星店，大家也都表示没啥好吃的（只能说：在这样的外形要求下，东西“不算不好吃”，如果不算外形的话是真的有点不好吃了，这个不好吃也没有考虑性价比。关键是这些菜没什么特色可言，特色还是能加一个特殊分的嘛，毕竟用“局部适应全局”是有额外压力的）。

也许这个“特地到访一个国家”的意思是特地跨过一个梵蒂冈那么大的国

家去吃……特色农家乐的水平。

总之

“好”

“特色”

“好+高级”

“好+特色”

这 4 个本来就有区别。二郎的话么，他的寿司我没吃过，我只吃过他徒弟的（就是电影中出现的另一个师傅）。

大多数人都觉得，他徒弟的更好吃一些——这倒不是因为电影里说的轻松，他的徒弟比他好吃很正常，因为他的徒弟的供应链一看就比他好太多了。

一天三斤虾，是比不过大体同样品质的虾，然后 1000 个里挑一个的。

当然二郎这样的人“当师傅”应该是很合格的——电影里说的徒弟都要先练啥啥啥最后才能做鸡蛋，那是特例啦。

经济泡沫崩溃以后这样的徒弟才变多的，因为那会儿不好找工作，当时也出现了很多寿司店（二郎的店原来也不贵）。

后来日本人吃寿司也越来越少了，撸串的越来越多（并不是因为一定更便宜），能活下来并且活的好的，大致上也就原本比较好的店了。

至于说二郎的专注精神嘛，我觉得他的经营方式也是没办法，其他方式他也不会。光从专注来看，其实高级一些的大厨及帮厨，也都不比他差。

如果说到“研究”的话……那差距太大了，一个人没办法和几十和几百号同等的人比的，毕竟做菜不是那种极度要求集中智慧的理论科学。

一个“一无所有，无能的开始，底层人奋斗最后活的还可以，尽管他只好靠少数的东西活命”的悲情但有希望的故事，在中国中层眼里居然变成了类似“成功学”的东西。

喂！这是知道自己无能，但又觉得自己干不到奋斗，然后只能瞻仰的意思吗  
喂？？？

有木有搞错哇，看马云看的兴致勃勃觉得自己也能行，看到二郎就觉得不行，这是精神影分身之术吗？

如果稍有脑子，看看二郎的寿司，其实也是“通用化”高的寿司。

如果各位要去二郎及其徒弟的店里吃，个人觉得没有什么太大问题的，除了一部分人可能讨厌海胆和生金枪鱼以外，其他的東西味道还是不错的。

米饭捏的很不错，在嘴里很有层次感，不认真而且手艺高的话练不出这个，而且大多数人吃不出“米饭的层次”（无数个柔软的滚珠在嘴里散开的感觉，但记得咬下去的时候别用臼齿，从侧面三分之二处咬开感觉最好，速度不能太慢，尤其是裹海苔的）能认真对待也是挺良心的。



总之：这钱还是值得一花的，但不见得需要特地绕道。

最后呢，再说一部分对一些人有刺激的话。

没脑子的人，有舌头也没用——之前说过，如果不知道这个东西的概念，那就更难感受到一种东西。

但是在我们初次品尝一个东西的时候，如果想要真正的感受到味道，直接靠别人说也是不行的——更重要的是就算别人说了，也得自己能想得出来，毕竟味道这东西不是那么好直接表述的，又没个味道表什么的。

所以真的要能第一次尝出一个东西的不同之处，其实是有一个类似推理的过程的，只是没这么明显罢了。

但是要想思考这些问题，那必须要有一个较好的出发点和思路，它也是有一个从前至后的流程的，还要想办法区分“预设感觉”和真正感觉到的味道（尽量不受影响）。

所以其实判断一个味道“好不好”其实挺复杂的——而且你还得想一下大多数人吃到这个是什么反应，所以还得理解一下他人的感受。

其实我也不敢对很多东西妄下“好不好吃”的结论的，我也只对白切鸡或者白切肉这些比较容易识别的东西来初步看他“好不好吃”，这几乎就是个对于“感性信息的脑内大众统计”，这个我可不敢说，所以除了那些相对可靠的以外，我只敢说“我喜欢”“我觉得味道还可以”“这个方式可能比较新鲜”，是不是“好吃”实在是不太敢讲。

当然了，正式因为“好吃”本身就是一种包括有“时间进程”“周围环境”等诸多因素的考虑，所以很傻的人其实不能理解什么是“好吃”，最多只是“哎呀，我吃吃吃”（只能算是个统计数据，问题是在这么大的样本规模下，一个统计数据并没有什么作用，还不如现成的大印象来的靠谱）

这样想一想，桃军师文章下面有个评论。

内容是这样的：一个半个身子卡在 modernization 大门外的国家 是什么给了你勇气，嘲笑西方世界以外唯一一个自主现代化的国家？这个国家即没有新教精神也没有文艺复兴，既没有意识形态先行的类似法国大革命的运动，也没有接受发达国家低级产业的牙慧（一如伟大天朝）。就这些还不够你谦虚点吗？说句不好听的 人家这种做饭方式是现代化 管理学 101 去看看吧。

大家应该明白……这个家伙完全不带脑子的，因为没有一句话是对的——如果是正常思考的话这是很罕见的，因为正常思维下一大段话一句都不对是一门技术（而且是 100%偏离），而且引用的居然是上古时期的智商检测文的论据（当年在养猪场测试傻×用的，没想到现在还能见到，我相信不少老网民应该都见过），连顺序都没怎么改……（看来傻子的记性还不错）

看到这个我都不相信现在是 2019 年，2009 年这样的智障都很少了……这家伙是不是经常混小群或者上海本地论坛的一些小版块，现在也就这两个地方还有比较多的此类傻×了，信息闭塞嘛。

还有这家伙居然要人看管理学 101……我的天，怕不是自己都没看过前三页

（看过三页以上的还能这么说那就真的是智障了）

前面一个现代化英文，后面一个中文现代化……这方式，还挺像花 2 万块钱在日本买了个宁波产马桶圈的小清新呢。

大家想一想：这样的人，是能够在餐厅里面真的从头到尾推算一盘菜到底好不好吃的呢？还是俺捧一碗 8 块钱的麻辣烫到一家装修好一点的店里，然后告诉他这是 xxx 都说好的菜……

哎嘛！好吃好吃！品味啊！我去，我的品味又提升了啊！这是法式意式俄式美式日式风格的无敌仙人奶酪火山沸腾料理啊！老板，这道菜太好了，我以有格调的领域摸爬滚打 50 年的老脸担保，这道菜太棒了，请问要多少钱？

哦，这是我们的特色菜，很便宜的，800 一碗。

哎呀，老板您谦虚了，您再怎么实在也不能这样，给，再给 200 小费，我这人大方又有钱。

好的，谢谢小费，请结账吧。

那个啥老板……我口袋里钱不大够，我能不能下回……

拖出去打。

（这个过程很像网络智障测试，抛出一个基本概念都几乎全错的东西，高中水平就足够应付的东西，然后冠上一个 xxx 头衔。然后看谁信——哦对了，记得以前有个系列傻逼文，末尾的专家署名都是梅川内酷，大家都还记得吧？

这个智商测试就是没穿内裤系列的……)

这种人让我想起了皮皮虾。

震惊！皮皮虾居然能看到 16 种颜色，是人类的 10 倍之多！

但是皮皮虾的脑子太垃圾，看个轮廓都有点费劲，颜色什么的无所谓的。

可惜人类脑子会烂，要不然这位“梅川内酷学”资深研究员的大脑都可以当古董了。建议赶紧挖出来做个蜡模，丢柴火里烧个陶的，就说是河姆渡文化人类大脑精确复制工艺品，是自己爷爷年轻的时候上拼多多买到的，花了整整 250 万，还送了一台北京猿人用的石器手机。

傻逼恒久远，一颗永流传——建议别上《寻宝》节目鉴别真伪，万一被人砸了，那就连粘土脑都没了。

没想到上个水库，居然还看出“厚重的网络历史”了。







到底是陆军土海军洋，海军官兵真能说。



哦对了，又要被“有品位”的人嘲笑了，俺西餐里面最喜欢的是俄餐，其它的统统靠边站——还有，想进行吃货游，真的吃到好吃的又省钱的，可以考虑去俄国远东城市。那儿一大堆顶级的东西。

俄国人口少，土地多物产多，而且还是寒区的，原材料确实是没得说……就是他们一般的饭馆不认真做菜，而且基本上不存在什么“客户服务”这些东西的。

还有切记：如果你想吃野味，你千万不要用手指比划个“1”，因为他们给你的不是一斤肉而是一只动物，还很可能是活的，而且他们拿出来以后就不愿意放回去（不是坑你，他们心眼太实，但是东部地区的人平时就一脸想揍人的样子，俺也不知道他到底有多生气）。

所以如果你不想和我一样在海兰泡的大街上牵着一只奇怪的动物并且被大街上的人当智障的话，你就最好学点买东西用的俄语。

我不知道那只动物的味道如何，它在吃了我的半条裤子并在我的床上拉了



一泡不知道多少斤屎以后跳窗逃跑了。



## 寿司之神，绅士游戏，裁员和日本衰落

上次我的一篇文章讲了《寿司之神》

其中有一段内容的意思是：老板宣传这玩意儿是要抹你脖子，不是要你 996 来“剥削”你。 本篇文章，我就来说一下“在一部分人眼里看起来和 996 相似的工匠精神之间的区别”。 首先，我还是要说明一下《寿司之神》这部电影讲的既不是成功学也不是励志，它是一个“纪录片”，没记错的话是法国的摄制组，这个系列叫“城市天际线”，是一个系列作品——每一作的质量都相当高。

《寿司之神》之所以能火，主要是因为当年字幕组和各种公开课平台扯上了更大的关系，主力是当年很火的“人人字幕组”——如果你下载了当年的名校公开课视频，那么你应该对这个字幕组很熟悉。

当年类似质量的纪录片还相当少，而且大部分是探索或者 BBC 的作品，这两家的拍摄风格已经有点腻了。 如果硬要说《寿司之神》的精神是什么，那就是：一个出生很差的小人物，一辈子注定走了不少弯路，但他开动脑筋发挥天赋，依然成功的活了下来。

不仅如此，最终的片尾及二郎个人口述历史，都在讲明：我这样做也是条件所限，但好好工作是有必要的。

也就是上篇文章中说到的“劳动最光荣”与“人人平等”——不管现在法国情况如何，但他们现在还是很有这种“精神”（尽管他们越来越懒，但是他们依然赞美劳动人民……喜欢革命的国度）。

整个“天际线”系列作品都有这样的调调，而且不都是类似“二郎”这样的“看似独立的工作者”。

说到底，它讲述的其实是一个“倡导博爱与平等”的故事，也是一个倡导“不要放弃智慧”的故事。这个主题虽然看似“空虚”，但也确实是崇高的。如果把这样一部电影，看成是“竞争力”“生存方式”。好端端的歌颂人类劳动者的智慧与勤劳的故事，变成了“我可以用这个打败xxx”。

太掉档次了——就算是为了装逼也不能讲出来哇，那多没牌面。这本身就是一个生存故事，不是什么竞争手段的故事——片中几乎是以极为直白的方式，重复多次，甚至以本人视角说明了这一点。生存故事或者生活故事，不是“选择了这个为什么能成功”的故事，从来都不是；生存故事的侧重点都是“为什么选择用这一手段还能够生存”。这个区别也是大多数关于自然与社会有关作品的低质量内容与高质量内容之间的差别，无论是文章还是纪录片（当然大多数纪录片只能做到前者，即便能做到后者，它也不得不刻意的淡化后一点，这样能照顾更多市场群体）。所以啊，某些观众，他们想到的那些事儿，是完全和这部影片的核心内涵背道而驰的，是将它的优秀内涵矮化的。当然，这篇文章不是什么影评，而是讲一些更加实际的东西。首先，我们来说说“神”文化（如果可以这么叫的话），它大概是怎么来的，怎么变多的。

当然了，我这里不是指什么“经营之神”这样的，单纯是指类似“寿司之神”这样的玩意儿是怎么来的。

注意哦，这和“大小”没关系，理光在当年也被叫神，但它也属于“寿司之神”类似的东西。我讲一个历史，日本的此类“神”及相似概念最常出现的时期。我说个暗面一些的事情，就以工口游戏举例（也就是各种的“绅士”游戏）。

日本的绅士游戏分为两个阶段——和上世纪的日本很多产业的“阶段”一样，都可以分为经济泡沫崩溃前夕和崩溃后。

在日本经济泡沫崩溃前，日本的绅士游戏处于一种较为边缘的位置上，虽然也不乏一些好作品，但当年的大部分游戏的开发经费还是比较少的，大多数游戏的销售量也在几千或者一万多套徘徊（尤其是绅士游戏）。

顺带一提，那个时代在 FC 时期（红白机，也就是类似于小霸王那样的 8 位游戏机，不过与我们相比时代要提早 10 年）。

当年在绅士领域有没有“神”呢？应该没有，最多称呼为类似“大佬”的东西，不过开发这些玩意儿的统共也没多少人。

与现在的游戏开发需要很大一个工作室不同，当年做一个游戏常常只需要十几个甚至几个人。

无论是人均薪水还是总量都是很缺乏的。

大多数情况下，这些工作室的普通职工都将这些公司作为跳板，用来低成本的学习技术并养活自己。

这一点在现在的日本游戏行业里面依然存在——画本子（某种漫画）的画师也是一样，除了少部分有很好的个人渠道的画师以外，大部分新手画师画本子是为了练手以及养活自己。

毕竟不管怎么样，本子只要画的凑合总有人会买。

很多时候本子的发行是地下发售（很难被版权监管），所以出个“同人”作品的话（例如拿个已有的动漫角色作为主角），最基本的糊口也相对容易做到。

当然了，工口漫画也有一个优势：漫画这玩意儿在画功上最难掌握的是身体与各种身体动态，多画那种漫画显然是很有帮助的（一拳挥过去打扁别人脸

的“打击感”和一下插进去时两块肉疯狂摇动的本质是一样的，打的别人唾沫乱飞也是一种“溅出的液体”）。

在游戏行业也是一样——特别是在那个工口游戏和常规游戏的技术差异不是很大的时代（现在差异比以前大得多）。当然我们都清楚，以这样模式发行的东西，它的销量一般都不会很大，自然也就没钱，学好了的人大部分会转到更好的普通公司。在那个年代是很少有公认的“神作”或者神公司的，神个人更少——能被称为“牛逼”的通常是开辟了一个新的游戏类别。

例如说最早的工口游戏都是直接开干，之后发展到问答，再之后是棋牌游戏为主。

这些游戏呢一直不温不火，质量倒也不一定低。

那个年代最大的大神的成就，是开创了 RPG 工口时代——有游戏剧情了，而且剧情还凑合。

不过那也不算是什么大事。真正发生变化的是日本经济在八十年代后期开始爆炸性泡沫并进入崩溃的时候。

大量的原有的普通游戏公司以及美术公司的职员很多都失去了工作，几乎所有人的收入都大幅度的降低了。

当然，其中有很多人连个人债务问题都很难解决。但我们都清楚，这些人的工作技能虽然还不错，但他能工作的范围很有限。

美术工作虽然看起来用处广泛一些，但是经济情况不佳的时候广告效果也会变差，这就让美术行业也大大受到牵连。

所以这些失业或者收入降低很大的人，就更容易倾向于那些“有一定刚需”的行业。

很显然，工口游戏和本子就属于“刚需”行业，它不太受到经济环境的影响，甚至经济差了反而还有帮助。

由于原来的进入门槛比较低，所以大量的人员就加入进了这一行业之中，而能在原有已经在做相关游戏的公司占有一席之地的人，则是原来那些公司根本不可能高攀的“正规大佬”。在日本“失去的十年”中，日本绅士游戏的大发展时期就此到来——这些新来人的技术非常强，而且总不能让他们闲着。他们的技术有多强呢？我举两个例子。

1：早期的电脑和主机别说真彩色，就连 256 色都很少。但是人家用区区 16 位色制作出了 16 位真彩色的图片（6 万五千多种颜色）。

方法是精确控制点阵排列（类似于点阵图），通过控制 16 种颜色在一块区域里的密度来控制最终显示的颜色——离得太近就会看出颜色的像素颗粒。

具体原理大家可以拿放大镜看一下自己的屏幕，你屏幕上的像素其实是由三原色组成的，只是因为太小了所以你肉眼是看不到的，它们混合起来就成为了你看到的颜色。

而点阵就是用数个像素去模拟后来一个像素所办到的事情，通过控制 16 种颜色的明暗进行混合，产生新颜色。

由于这种混合十分的繁琐，而且当年的电脑用于显示的内存是十分有限的，所以必须极为精巧的既照顾观感又照顾硬件水平，还必须考虑游戏的容量。

这些都是被现在程序员称为“奇淫技巧”的早期技术。

很显然，这样的技术虽然在曾经的大作上也用过，但用的相当的少，毕竟它的成本很高。

可是在需要“填饱肚子”的压力下，这些原本在大作上都用的不多的技术，



却在工口游戏里面大量使用——当然了，普通游戏领域也增加了。



（这是 1995 年的平均水平……而日本在经济危机后在 1992 年就能用它做到更高品质的……但是由于主要的“精细制作”大都并不是和谐的图片，我这儿就不放出来了）

2：大家用早期的电脑时，开机后会有“滴”的一声，那是主板上的一个很小的扬声器。

它平时的用途主要是用来发出告警和提示。

各位最有可能熟悉的是 DOS 版的“超级玛丽”。在攻击以及顶碎东西等时候，这个小扬声器就会发出“咯”或者“哒”的声音。



一般来说即便是较好的游戏，能让扬声器及时的发出这种声音已经算是合格了，当然有音乐的也不少，通常是那些听起来拖长音的音乐（容易做）。

如果想要听到真正能够听的背景音乐或者音效则需要购买声卡——当年声卡的地位类似于今日的显卡。

当然，在一些非常厉害的制作组手里，这样的小喇叭是可以通过发出一些密集和短促的声音来形成一种“粗糙的音乐”的。

大多数情况下，这种音乐或者音效的水平还达不到“小霸王其乐无穷啊！”的水平。

我也是到上网了以后才知道小霸王学习机说的是这句话，原来一直都没听清楚它说的到底是啥。

这也好理解，就算调节发声点的频率，只能发出响度基本一样的声音的扬声器的能力是很有限的——超级玛丽里“咯”的声音很轻是因为声音非常的短促。

在没有声卡的情况下，要想表达一个连贯的声音，那就得非常精确的控制声音的长度——音调变化其实是精确的控制一次声音的时长和单位时间内的密

度。

这在当年可没有现成的软件可以将录音变成这类声音，我们现在听到的此类声音也只是一个模拟转换器。

即便是当年的游戏机，要想发出复杂的声音通常也需要依靠额外的芯片。

比如说你在“魂斗罗”里听到的爆炸是“boo”，有芯片的卡带就能听到“~~~boom~~~”以及在今日来看也能听一下的背景音乐。

但是，那些当时没事干的工口游戏制作者做到了什么呢？（不知道怎么办，啥办法都用）他们做到了，用完全没有音频支持能力的 PC，在那个破烂的扬声器上做到了相当逼真的“呻吟”和“喘息”，甚至还能“亚卖呆”。

也许这在留存到今日的普通经典大作里这不算稀奇（但那些大作才几个？），但这些工口游戏在当年的销量大都不超过 1 万份而且价格并不贵。

而且……这样的游戏常常不是一年一个，而是一年好几个。

美术能力？更好了，并且开创了很多新流派，比如说“触手流”（男的换成章鱼似的怪兽——开创这个流派很难的，因为以前基本没有人认真画过这样的互动，“被东西勒紧后皮肤凹陷带来的肉感”也是在这一流派中得以被重视）。需要说明的是：在这一时代其实泡沫经济还未完全崩掉，但那时由于大量的资金都涌向了股市，所以其实造成了很多小企业遇到困难（我们看到的那些大手大脚的企业是大企业）。

真正干活儿的人不想干活，全都炒股或者打老虎机去了。但是，当泡沫经济完全爆炸的时候，也就是 91 年以后，真正的几乎不计“技术成本”的作品反而更多了，而且也出现了题材大爆发。

各种游戏类型纷纷上马，甚至出现了原本看来是非常恐怖成本下的游戏。

简单来说：一些“排头”的工口游戏，其制作完成度和美工质量已经超越了同期的神作《最终幻想》，甚至在游戏性和战斗层面上也完全不输。

但这么一套厉害的游戏卖了多少份呢？也就几万份——但这已经让老板高兴的快飞起来了。

而在 1995 年以后，由于经济疲软已经属于长期状态，大家都开始构建“新产业链条”。

同年“一撸神”诞生了。



首个作品是《监禁》。



（这个游戏是 1995 年的，和上面的《超级医生》对比一下，当然它们不是一个系统的。可是在 95 年以前，日本的这些游戏厂商就能做出和上图颜色一样丰富的东西来，只是画面颗粒感强一些）

我向大家阐述一下这是个什么游戏内容。

1：光枪射击（类似 VR 特警）2：侦探解密。3：动作（真的是动作，不是那种动作）4：全程语音+3D 游戏场景+动态 2dxx 场景（即便按照今日的眼光来看，做的也是相当的好）。

拥有超长的剧情，完整的世界观，多名人物。

剧情主线是……缉毒（神 TM 缉毒，这很可能也导致了后来很多的“麻药”“x 药”“监禁”等一系列相关混合作品的产生）。简单来说，就是 VR 特警+古墓丽影+生化危机。之后，他们也一直做了很多游戏，最近大家最有可能听说过的应该是《VR 女友》，可是因为经费和技术等原因，这款打“翻身仗”的作品完成度不足。同期，大量的其他产业链整合在了一起，形成了完全具有我们现代特征的 GAL 游戏，真正的“全民大作”产生——到了 04 年，巅峰级别作品《命运守护之夜》发售。



很大一部分朋友可能不知道这些玩意是啥，那你就想一想郭敬明以前有部

小说叫《爵迹》被指抄袭这玩意儿（抄的相当彻底）。

不过此时日本经济已经开始逐渐回到正轨，但整条产业链已经形成——如果没有之前的暴涨与破灭，根本就不会有这么多现成的高质量但走低端的人力。

这些人才其实是被浪费了，之前的投入都成为了沉没成本，只好用这些东西混口饭吃。

在这些人逐渐老去，不再能干这些“体力活”以后，日本的整个动画与此类游戏的质量整体来看开始下滑，动画在日本文化中的影响档次也渐渐降低——不要看日本“死宅”多，在当年看主流动画作品的人是不会被当死宅的，而现在宅向作品反而变成了主流，只是偶尔诞生几个经典作品，比如说《进击的巨人》，其它的高水准作品往往都是较老的 IP，内容也不敢做创新（不是不能）。游戏行业也是一样，“一撸神”就是最好的例子——2005 年以后，一撸神虽然有一些很好的作品，但疲态已经开始显现。

优化开始不如以前好了，发售以后会有明显的 BUG 了，3d 水平已经开始有点打折扣了。

05 年以前的游戏，几乎都有丰富的剧情和与主流游戏基本齐平的游戏画面，而 05 年以后就逐渐减少（很不成功的越来越多，成功的大致只能靠少见的特定题材），直到 09 年才出现一款爆款游戏《御宅伴侣》——尽管卖的很好，但主要还是因为剧情做得相对有意思，但是游戏制作本身已经和主流游戏差了不少。

就连 05 年以后基本属于“吃饭作品”的《性感沙滩》和主流游戏的差距也





越来越大。

这是因为现代常规游戏的制作水平越来越高，产业链越来越大，利润也疯狂增加？

其实原来也是如此，差距真正变得明显的原因是技术迭代更新导致的用人成本与所需技能的变化重盘。一撸神这样的公司，已经无法再使用那些“具有主流水平但找不到工作”的人了。动画产业也一样，只是动画产业在泡沫时期能直接发迹是因为动画已经有了较为成熟的产业链，所以抓住了快速增长和泡沫时期而已。所以不难发现，只要想一下“人力成本的滞后性”，再匹配一下年代，就不难发现“困境中的大神”。在此时类似“寿司之神”感觉的“神”才能出现——因为你感觉“这个东西不值得花太大力气吧？”的地方，有人用极度“精雕细刻”的方式做出了一个多元且经典的作品。动画里就有经典的《EVA》，庵野秀明也至此不断地炒这个冷饭直至今日。说到这里，大家也应该明白了：所谓的“工匠精神”或者“xx神”，这种让小资感慨“哇塞，在完全没必要的地方精雕细琢”的东西其实是一种“没疼在自己

身上就看热闹的社会现象”。这种现象往往是由于某个行业或者大环境的生存状态大幅度萎缩，以至于“大家都变穷了”——大家都变穷了，一部分行业资金缩水的更厉害。

如果我们用“不明真相”的后来人视角去看当时的情况，很多人就会以为“哇塞，用小钱办大事，为了赚这么点钱就这么仔细”。

但实际上，这是因为人力市场里尚具有较高能力的人的用人成本突然下降了而已。

而且由于短期内还不能发现最有效果的“活下去”的办法，而且旧有市场还有一部分，所以混饭 vs 没钱=工匠精神。这就好像在今日“大型织花机”才出现，那么市面上肯定会出现一大堆“便宜而又精美的惊人”的手工刺绣产品产出。

这些仔细到惊人的刺绣作品的价格，是对应不上后来人对于同等刺绣品的预期价格的——这只不过是因为行情突变，旧有的刺绣人为了在掌握新的工作技能以前，不得已只能超额出卖劳动力来暂时糊口而已。

在后来，有一些依然可以用当年恶劣竞争时的技术活下去的人，就成了“绣花之神”。如果对日本寿司的发展稍有了解的人，也明白寿司发生了同样的事情，只是除了经济泡沫崩溃以外还有其他原因。日本寿司在战前是稍有档次的食物，但那主要不是因为制作工艺和海鲜，贵的是“白米饭”寿司。

重要的是白米饭而不是其他东西，杂粮做的就是一般的东西——就当是配菜杂饭团即可。

当时“阔气”的东西也不是手捏寿司，手捏寿司是为了“拿饭就点菜吃”（当然罕见的海鲜除外，战时的话米饭和海鲜都很难吃上）。

也就是说，手捏寿司在当年是为了“省饭”。

散寿司饭才是牛逼，一大碗白米饭——没烧过的海鲜盖浇饭。战后随着现代化的政府体系建立，外加美国的战略需要带来的援助，日本自己也有一定的原有人力储备，所以重建速度较快。

在这一过程中，日本通过正常的贸易网络开始获取外来的粮食，而且比战争所得要多得多——同期也发生了绿色革命，大量的现代化化肥与杀虫剂等投入使用，产量大幅度提升。可以想见，在那个时代，原本宝贝到被称呼为“银舍利”的白米饭突然变得不值钱了——当然这也有个过程，60年代中期白米饭也不是很便宜的东西，城市中产阶级才能常常吃。

到了70年代，白米饭才迅速的成为了大多数人每天基本都吃的主食。

在60~70年代，寿司迅速的开始走向大众化，那也是寿司从业者上升最快，那会儿也是小野二郎完全进入行业的时候。

冰箱以及生鲜物流技术的进步，也让更多海鲜制品得以保存——在这之前的寿司，除了海边能吃到新鲜鱼寿司以外，大多是用腌制或糟过的鱼或者其他东西。

这同时就让处于“吃白米饭上升期”的日本人能同时享受到多种口味——寿司原本的口味是相对单一化的。

这两者一结合，更是促进了寿司的真正档次差异，高档寿司开始初具规模。让寿司全面败退的东西在早期有两个。

第一个是日本的肉类制品被美国敲开大门，大规模农民保护组织解体（现存的是遗留），这使得日本的肉类价格大幅度下降。

这当然也归功于美国开启了“现代化工业养殖”的大门，尤其是鸡

肉。第二个是自动化。对寿司影响尤其大的就是电热自动旋转烤炉——终于可以脱离需要各种燃料才能烧烤的历史，而且还是大批量的。

平价烧烤至此成为“可以带回家的美食”，家中的电烤炉和之后普及的微波炉更是让情况雪上加霜。

而且那会儿日本是真的有钱了，吃肉了。紫菜包饭和寿司首当其冲的受到了巨大的肉食冲击。

80~90年代，日本的寿司店虽然在海外扩张，但国内的数量却发生了锐减。中档的寿司在短短数年内遭到了毁灭性打击。

90年代后情况自然没有变好，因为养殖与料理的自动化程度变得更高了——这使得原本的“中档寿司”在日本几乎被全灭。

要知道在60年代中期开始到80年代，这些“有着不错装修和丰富菜品”的中档寿司餐厅可以做到一条短街上有四五个甚至七八个（不包括高档的和低档的），在80年代中期到90年代中期就变成了一条长街上一共只有四五个，其中可能没有一家属于中档寿司。需要注意的是，日本寿司真正敲开海外市场的产品并不是日本人做出来的，是美国人搞的，那玩意儿叫“加州卷”。不过与之相对应的，日本高档寿司的人力成本也发生了下降，90年代初的时候日本高档寿司的精美程度有爆发性增长——有手艺的人的价格低了，那就让他们干点奇奇怪怪的事情吧。

当然了，低端寿司也有很大进步，这一方面也来源于酱料成本的下降——现在我们吃到的涂了甜乎乎的酱的鳗鱼寿司就是那个时候开始普及的。这都是因为中档的人挂了一大批，以至于其他两边的“技能人力成本”突然大幅下降——这特别像这些年来中国“程序员”遇到的事儿，不过中国纯粹是因为



供应量暴增。

（2010 年左右这些人都基本退休，所以到 21 世纪以来其实整个日本寿司的精美程度有所下降，不过那些已经形成降低成本的标准化系统还留着，所以相对来说依然可以做到比较精美） 二郎走的是低档路线，所以他就在边角开了个小店，但那块地方后来发展的比较快。 低档寿司能存活的一个主要原因，就在于它做起来快也可以带着走，拿回家就点小酒很不错，属于下酒菜。

应酬时吃点寿司也不容易喝醉。

另外一方面，这些寿司也经常被当作“病号饭”。日本人可不觉得海产品是“发”物，所以这样的有营养，不掉面子，可以清淡饮食的食物就顺理成章的成为了探病必备。 可惜这段快乐的日子也是短暂的……新型食物的冲击迅速开始在低档市场中爆发。 下一场毁灭产生于“长条电烤炉”与“环保抽油烟机”——烤串来了。 烤串的威力自然不必说，它对日本低档和中档传统小吃的轰击虽然不如肉食这么快速，但推进却极为稳定。

这些可以拿着也可以装在盒子里，能够随时热腾腾吃且制作快速的食物，迅速的占据了“带走”和“路边摊”的市场。

事实上在中国，烤串在一些地方的普及也带来了相似的后果——别以为烤串是一种“廉价”的东西，如果你离开了可以获得大量的廉价现代工业制品与建设现代化能源供应体系，烤串就是一种奢侈品，因为它既消耗燃料又难以低成本。

只有轻质耐高温金属制品才能做现代烧烤炉，而那至少需要大量的轧钢和电镀，否则烧烤炉就会是很难移动的高价值固定器材，这就做不到低成本——至于轧钢和电镀，这需要什么自然不必多说。

这些现代材料和加工方式越便宜就越有利于烧烤。当年竹签比铁签便宜，但即便如此还有大量的人试图回收竹签，而现在烧烤外卖连铁签都不在乎了。

从很多角度来说，中国进入 WTO 以后，廉价的钢铁生产与加工也大大降低了各种小吃的开发与经营成本。在“烤串”冲击中，受损最为严重的是普通寿司和粗寿司，大量的低档寿司要么倒闭要么转行——街店可以转行或者兼营，建筑物内部的店大都倒闭（改造太困难）。可以想见，当年二郎的寿司可不是什么高级寿司且是建筑物内部店，他当年应该是挺难熬的。在这个过程中，又发生了一次“低档寿司大灭绝”事件，能活下来的往往都是硬撑的——不过撑到最后的人，就可以更多的获得一些独特的供应链。

这些供应链就像是最后的“夕阳红”一样，给这些“熟悉的东西”供货——就和我们在《寿司之神》里看到的米商和虾商一样，他们与其说是在赚钱，不如说是“怀旧”。

虽然这样的供应链很不现代化，但是质量还是有保证的，而且还能提供差异化的感觉。事实上现在你去日本的城市，任何一家“有店面可以坐着吃”的寿司店，即便是“低档寿司”，你都可以发现他们有点独门绝学，在至少这条街上有一些“小传说”。

二郎最大的幸运，就是他的店开在了一个好位置，而且二郎人缘看上去很不错，所以才能在风雨飘摇的时候依然能够活着。

在那样的情况下活着，只要活到最后那一撮人，那么个个都是“神仙”，只是有大有小而已。

到后来，从业者越少，其实“神仙”也会越多——但是加入的人会越来越少。机关枪来了，武林高手会越来越多，但学打拳的人会越来越少，学机



关枪的人会越来越多。

当然了，烤串不仅仅影响了寿司，这 10 年来也越来越多影响到了其它的热食领域——这主要归功于保温包装的成本降低，以及适配的酱料越来越多（中国的郫县豆瓣酱的仿制品在此斩获无数，以至于成为了“标配”式的产品）。

这几年来受到压力最大的传统日本热小吃就是关东煮——虽然关东煮在经营上也有自己的独特性，比如说可以放着不管以及顺带有点汤，但是它的生存空间还是不可避免的受到了很大的挤压，很多的专营关东煮的店与摊贩已经大幅度减少，能活下来的一般会兼营炸串。

炸串还是能和烤串抗衡的，但是炸串让关东煮变得更不好卖，所以日本现在主流的关东煮销售已经是和我们国内的便利店的“格子锅”一样了（专门店越来越少）。但即便如此，关东煮的市场依然被挤压的很严重。那么关东煮会不会出现一个“关东煮之神”呢？私以为是会的，只是相对来说没有“寿司”那么强力——最多和“紫菜包饭”之神差不多吧。

因为寿司之神之所以影响比较大，主要还是因为寿司这一产物在全球范围内更有普及率，而且在之前的辉煌时期已经发展出了较为高端的产品。

造神比较容易。关东煮就有点麻烦了，它本来档次就不高——不是说关东煮就一定没有高端产品，而是关东煮的高级产品认知度不足。

但即便如此，随着其他食物以及现代化关东煮生产方式的挤压，“关东煮之神”还是有条件出现的。要成为“xxx 之神”的必要条件应该有以下三个。1：必须要有一个足够明确的主体，人数越少越好。

一家店做得再好吃也很难“封神”，因为主体不够明确，最好还是“某个人”。

毕竟神的形象是人捏的嘛，这个大家最熟悉。

2：这玩意要有点“历史”，至少能产生很深的关系，一个从内到外都很新的东西就没太大机会了。

3：技术上还凑合——在一些特定时期，还能继续做下去的人的水准一般都凑合。这样看来，“关东煮之神”还是可以有的，毕竟还有一些专门做关东煮的小店，一些地方性炸串高手也兼营关东煮，所以还是有一定条件的。

（看样子大阪地区出现“关东煮之神”的可能性大一点，因为大阪地区在这些小食品和小摊贩方面相对于日本其他地区有一定文化优势）

另外我个人也挺喜欢吃关东煮的，不过只在家里吃。

（顺带一提：去大阪的朋友应该试试他们的关东煮配大阪辣酱油，味道很不错。喝味道浓烈的酒时也能配上，不像传统关东煮只能配淡酒）  
我们可以看得出：一个符合要求的行业，在大规模缩水的情况下就容易出现“神”，无论是大范围的“神”，还是仅仅是局部市场。

如果一个国家出现的大幅度的缩水，那当然就会出现很多“神”。  
不过，这儿我们可以想一个很有意思的问题：如果一个社会开始“拜神”，那么这个社会是咋回事？  
最常见的是：生产转型中的社会。  
好，现在就要谈“裁员”相关了。  
生产转型中的社会，为什么喜欢“拜神”呢？

直接要一句句讲太麻烦，但摊开来说却很容易。  
一句话：996和“拜神”的区别在哪？  
一言以蔽之：996强调的是群体，拜神强调的是个人。  
个中区别在哪儿呢？最主要的区别，一言以蔽之即可。  
996=赶快干活，我给你的单子多了去了，你赶紧把事儿办妥了。

拜神=我没活儿可以给你交代了，你赶紧找点活儿。  
这里最大的区别就

是：组织更需要你及组织不那么需要你的区别。那么为什么组织要在“开始不需要你”的时候疯狂讲“寿司之神”和“匠人精神”呢？很简单啊，这和“您另谋“高就”吧”是一个意思，只是先说和后说的区别而已。

别人不立即除掉这些人，主要是因为就有的组织系统的一些工作还没能转型完成——知道这些人不要了，但是这些人依然承担着一些未来必要的工作，必须把这些工作重新集中于其他一些人身上时才有足够的效益。这时候讲“匠人精神”，一方面有利于转化一部分可以融入新工作的人，另一方面有利于让认真工作（但已经不必要）的人虚假的认为自己在求职市场上有“和以往一样高甚至更高的价格”，这样无论是辞退还是挤走都更方便一些。

后者，就是日本非常多的“勤勤恳恳老实工作了三十多年，一朝失业”的典型情况。当然了，这两种方式都不一定完全针对个人——长期来看要大规模变动部门或者整体裁撤，这就更需要这么做。

“匠人精神”是有很多类似翻版的，这次用“日本”来包装这个概念显得特别有效，主要是因为这次的转型更多需要转变的地方是中层组织管理和运作层面——中国的基层的生产技术与纪律需要的是进步而不是“再改成别的”。

在中国当年的基层生产能力提高时，生产技术每提高一个等级也会发生类似“匠人”的文化浪潮。

我们现在看到的很多的宣传大横幅，墙上的标语等都是那一次次小浪潮遗留的产物。

当基层已经基本满足需求后，这些标语看上去就显得“怪怪的且毫无必要”。

它起不到效果以后，自然要向别的方面进化以更适应新的生产需要。工业化

社会，一旦等到基础产业工人的“生产文化”合格以后，需要经常变动的只有中层——生产工具需要变动。

**基层是生产资源，高层是决策计算中心，中层是生产工具。**

当铁矿能很有效率的变成铁的时候，炼铁便不再是生产的核心掣肘（对局部而言），运算是一直需要的——运算体的更新主要是“换软件”，硬件还是那些东西（这是一台通用计算机）。

生产工具是要经常更新的，而且常常是硬件更新。

这是因为“专业化”是把人更多的变成“专用计算机”，并不能很好的安装多种软件，只能在现有的东西上打补丁。

一旦生产环境变化很大，那么升级补丁是不够用的或者不再需要那么多旧机器了，还不如赶紧购置一批新的机器。人才市场是有一定的“滞后性”的，所以在刚开始的时候“谁先丢掉谁最赚，丢的成本比较低”，新建立起的公司也可以直接使用新体系（只是看有没有发现）。这样一看，中国很多企业或者“领袖”宣传“匠人精神”是完全没有任何问题的，这是一种很合理的需求。

而中层是已经设置好的机器，“匠人精神”的传达用的也是旧模式，接受速度自然很快。

“匠人精神”也是一种商品，是要有利益驱动才能快速传播的。匠人精神在旧时代“升级基层劳动文化”的称呼是“劳动模范”（尽管它不一定只发给基层，而且要达到预期目的，它也不能只发给基层）。

中国的“匠人”精神是怎么搞的啊？

上面的人讲，中间的人叫，基层不管——这是一个发给高层和中层的“劳模奖”。但正如劳动模范虽然既给高层也给基层却对高层没什么影响一样，

能被替换的肯定不是高层——就好像战争勋章一样，将军得了很多勋章，但是死的不会是他。我想话说到这儿……996 和“匠人”的区别就已经很明显了。996 是组织运行健康，市场需求对他来说“供大于求”的时候才讲的。

匠人是有很多人没用的时候讲的。

神是很多很多人全都没用的时候才出现的。正如“一将功成万骨枯”一样，“寿司之神”是在背后数不清的寿司店老板和职工死伤惨重的情况下才能诞生的。说“虚”一点——在上升期，在发展良好的时期，需要“神”吗？不需要，人都把自己当神仙看了，不需要在办事儿的时候还需要神仙，有神仙还挡自己财路。日本需要“烧鸟の神（烤鸡大仙）”吗？不需要的（尽管宣传上有时候还是“蹭热度”）。

寿司之神里的精神不是导致日本衰落的原因，至少不是主要原因；寿司之神是日本衰落的一个缩影。

当“神”常出没于地上之时，必是人间大乱之日。

跪拜“神”的人，亦常离断头台不远。

最后说一下：我不是说中国在这方面泡沫了，“神”要一天到晚出现了。

真正的泡沫时期，大家是“没事干”的，而中国宣传“神”的同时还是忙得要死。在日本泡沫上升的时候，到达了“盖了一个工厂不知道干什么”——如果这还算是“有钱人有关”的话，那么对于职工来说甚至达到了“你去应聘就能拿工资，应聘到了以后直接送你去国外旅游一个月，就算你说不来上班也可以”。

也许很多人对后一段更加诧异——不要惊讶，这不是最过分的，你只要是稍微好一点的大学里出来，你只要去面试他们就送你一个月旅游，而且你可

以直接告诉他们你还有 11 个面试，他们会告诉你“没关系，你一年以后来就行了，不过其实来不来都无所谓”。

所以你可以免费获得不同公司的一年的带薪旅游，甚至有一些公司会给你报销旅游时的个人消费（基本上只要你不买航空母舰，其它的都给报销）。这才是泡沫，有钱但没事干。

中国现在有厂子“没事干”吗？也许有。

但那些厂子“有的是钱而且很简单就能拿到钱”吗？没有。所以一天到晚说中国“泡沫”的人可以歇歇了——你啥时候可以拿一份简历就能换旅游的时候，你才有必要说这话（讽刺的是，此时大部分人会以为“没有泡沫，老子都不用上班了还能有什么泡沫”）



# 虐杀器官

原创： 肛门里拉出个电锯

“虐杀器官”是日文直接翻译，中文意思是“屠杀器官”。

《虐杀器官》是一部小说，它的后续是《和谐》——两部作品都获得了日本科幻的最高奖项或提名。

作者是日本著名青年作家“伊藤计划”。

他永远是一名青年作家。

在他的处女作《虐杀器官》的续作《和谐》写作完毕后，伊藤因肺癌而英年早逝（24岁）。

各种奖项多为追授。

除了这两部强大的作品以外，还有一部《尸者帝国》也比较有意思——可惜这部作品的动画化改变太不成功，时间线太大一部电影没能放下。

《虐杀器官》的动画化也只能是电影版，内容依然不够健全。

很可惜，我暂时还未能阅读原著，仅看了动画。原著不太好买（网络资源也大体被删，而且还删的很勤快）。

这两部作品在国内的口碑不是很好，都远不如《尸者帝国》好。

但从现实意义来说《虐杀器官》无疑是最强的，作者在文中的很多“技术

推测”也是在现实里存在的，只是不像小说里那样可以一个人完成而已。

《虐杀器官》动画故事大意。

不远的未来，旅游城市萨拉热窝市中心发生了一起孔布袭击。

萨拉热窝从地图上消失了一一用的是核弹。

在这之前与之后，全世界大量欠发达国家都发生了越来越多的此类袭击事件，尽管规模不一定有这么大。

为了应对袭击，世界各大强权尤其是美国建立了全民管理系统，用极其高效的技术手段看似保持了国内的安全。

但情况仍然在继续恶化，各个国家开始出现大屠杀。

而在这些国家级大屠杀的背后往往都有一个叫“约翰”的人，他曾是一位语言学者，因为萨拉热窝袭击案杀死了他的家人，他随即离开了大学。

约翰成为了一名国家战略顾问，主要从事的是宣传以及宣传管理相似的工作。他的工作卓有成效，他服务的国家很快从混乱变成了有序。

可是这种有序状态都维持不了多久，半年以后这些国家无一例外的都陷入了大屠杀的泥潭。

美国因此对他下达了暗杀令，派出了专门频繁从事暗杀事务的特战小队。

特战小队的领导人是薛帕德大尉，文学专业，无神论者。

这些特战小队队员都强化过生物系统并进行过精神改造，他们虽然在日常与常人无异，但在执行任务时是精神高度封闭的。

提前的药物注入与增强现实技术让他们的反应速度与决策能力大幅度提升，并且他们在作战时受伤不会觉得疼痛。

一群高科技，不知道疼痛和恐惧且不会产生战争创伤的，从平流层高度的巨型隐身平台上用特制的具有自动攻击清扫着陆场的空降舱频繁强袭各个发动屠杀的国家的指挥中心，逮捕那些违反了国际法的领导人。

这个空降舱甚至可以自动销毁，还能转化为海豚游泳——事实上这些空降舱的确是用生物的肌肉纤维制作的，用的是大规模高成本饲养的海豚作为原料，上百条海豚的肌肉才能做出这么一个使用寿命仅仅为十几分钟的空降舱。

当然他们的目的依然是刺杀约翰。

这些不知疼痛和恐惧，武装到牙齿的特战部队的交战对象通常是只有一杆AK且没有什么作战技巧，但同样不知道疼痛和恐惧的瘾君子少年兵。

薛帕德小队很快就抓到了约翰，出乎意料的轻松。但是在返程的途中，一架不明国籍的武直10直升机将他们击落。

所有被捕的高官在紧急降落舱内被不明高科技武装人员射杀，约翰被救出。

期间穿插了薛帕德小队和不明高科技武装人员交火的剧情。敌人身着高科技的光学隐身迷彩并且同样遮蔽了疼痛。

交战时，薛帕德在无线电中听到朋友中弹并且已经阵亡的讯息。

但当他冲进队友的直升机残骸时，那个阵亡的队友还在一边射击一边和他聊天打趣——但是队友已经阵亡了，因为他的下半身已经不见踪影且迅速失血。

在遮蔽了疼痛和恐惧以后，死亡就可以在死以就加以判定，即便死者本人依然在和你好端端的聊天，即便死者知道自己离他“完全失去活性”已成近在咫尺的定局。

作战中薛帕德在情报调查时找到了约翰的老情人“露琪亚”，她原本是一位捷克语教师，是一位仁慈又善良的女士。

捷克语教师泄露了一些薛帕德的事情，导致薛帕德险些被俘——同时薛帕德也因为事先被下药，体内的微机械让他体会到了真正的“疼”的感觉，让他体会到了“快死的感觉”。

不久后，薛帕德见到了约翰。

约翰告诉了他的操作基调：描述粮食短缺有关的“文法”，每种语言都有关于这些关键内容的独特文法。

只要使用了特定的文法按照特定的规律描绘某一特定事物，人类的脑内关于“屠杀”的语言系统就会启动，这种启动是如此的本能以至于难以遏制。

至于美国人，他们实际上也乐于见到这些事，毕竟欠发达地区如果能有更多的此类事件，美国采用高科技手段就越能置身事外，就是想要把矛盾转移给

别的国家。

只可惜约翰并不是美国的狗，所以美国当然很紧张——虽然实际作用有好处但也有危险，如果不是为我所用的，那就一定要杀掉。

在说明白以后，约翰放走了薛帕德。

尽管知道了这些，但薛帕德依然是美国的士兵，所以后来只能继续任务。

最终暗杀命令很快就下达了，但是在行动的过程中，一发本不可能由孔布份子掌握的超远程反隐身防空导弹锁定了巨大的空中母舰。

薛帕德和另一位耿直铁杆队友威廉姆斯在被命中前违抗命令并跳伞——他们本不应该跳伞的，他们也并不怕死，他们不是因为怕死而选择跳伞，但也不是因为命令。

薛帕德率先使用高科技装备迅速潜入约翰所在的大型别墅，露琪亚也在。

约翰告诉薛帕德，其实美国和其他强权当局的监控手段根本没能遏制孔布袭击的发生，这只是“装个样子”而已。这些手段不仅没有阻止袭击的发生，反而还增长了世界上其他地方袭击的发生——约翰对薛帕德说了很长一段话，实际上教会了薛帕德使用“虐杀文法”。

只要薛帕德愿意，他就能够使用这样的虐杀文法，这可以摧毁美国及其他强权内部的监控作用，让他们不能再转移矛盾。

薛帕德表示理解，并且愿意这么做，露琪亚很高兴。

威廉姆斯在门外听到了他们的对话，他做出了选择，露琪亚“看穿了一切”——因为她的左眼成为了一个前后互通的大洞，薛帕德脸上因此沾上了露琪亚的血与肉末。

在露琪亚喷涌的血落地之前，薛帕德便向威廉姆斯发起反击并将其打至失去行动能力。

在掩体后，威廉姆斯告诉了他攻击的原因。

原因很简单：不管世界上的其他人的死活，至少他要在有生之年过上平静的日子，过上那种吃不完的食物随便丢垃圾桶，每天能方便的用监控系统支付购买墨西哥辣椒披萨的日子，与其让自己的孩子接受一个真实的世界不如让他们在虚假的和平里过日子，哪怕这样的日子也不会太久。

美军的增援部队即将赶到，而威廉姆斯即将无法阻挡即将闯入室内的安保人员——这些安保人员应该也有出事后杀死约翰的指令。

两人只能逃跑，薛帕德保护了约翰。威廉姆斯引爆了身上的“保密”炸弹，将自己烧成了灰——当然露琪亚的尸体也在火焰中。

在最后，薛帕德能做到一件约翰做不到的事情，但要想做这件事，约翰必须死而且是死在薛帕德手里。

由于“约翰死无对证”+“美国制止屠杀太值得宣传”外加“为什么不活捉而且抗命跳伞”，在多方利益的牵扯下，薛帕德顺理成章的参加了美国国会



听证——当然，是直播的。

很显然，美国当局希望听到的是各种“丰功伟绩”，但没想到的是薛帕德知道的比他们所有人加起来都要多。

在薛帕德说完起立后，“强大又绝对和平”的大街上开始响起枪声。

动画版到此为止，但是小说的结尾据说是美国内战而且是核战——这之后的故事，就是《和谐》。

据说小说的末尾，是薛帕德在美国毁灭前早已囤积好了大量粮食，他躲在个人地堡里，一边看着《拯救大兵瑞恩》，一边看着美国在蘑菇云中毁灭。

如果按照典型分类，这算是一个“反乌托邦”作品，包括《和谐》。

但个人认为，《虐杀器官》的大部分的反乌托邦内容是常见的，提出的方法虽然新奇但也只是一条路径。

但是它的独特之处都不在这些方面，可能它最具有差异特点的，是伊藤计划选择的时间和事件点。

这个点和“天启事件”有关。

大部分乌托邦或者反乌托邦作品，它都会选择一个“天启”点，无论是战争还是技术突变或是社会巨变。

可是，大部分作品通常会选择“天启”已经发生或者事件完毕后的社会，

但很少讲述“天启边缘”。

大部分作品，讲的要么是“启示录”要么是“后启示录”。（这里和后文的“启示录”都是指“启世录”，输入法记不住“启世录”）

如果要找另一个相似作品来类比，那么知名度较高且氛围营造的很好的作品是一个游戏，大家也应该或多或少的听过这款游戏——《全境封锁》。

这个游戏就是少见的“启示录级事件正在发生”，玩家的行动可能会决定人类是否会进入真正的启示录时代。

我们不难想象为什么“启示录边缘”的作品是偏少的，因为它和我们熟悉的东西太近。

让我们越熟悉的东西，我们就越觉得稳定，越是难以找到“合理的变化突破口”——这就是发生在我们每个人身上的“时代限制”，这导致我们更容易“哦，这个很老套”的感觉。

如果“启示录事件已经完全发生”，那么这个“发生过程的前置”就可以忽略，发生的理由可以由读者自己想。

如果是“后启示录时代”，那么就连启示录本身都已经成为了背景。

他们的特点通常是：作品内世界观架设起来更自由。

这既有好处也有坏处，好处是门槛低但要构建的十分完善很困难，是一个“高低差别很大”的类型。

但是“启示录边缘”是和我们当今世界非常贴近的年代，要想“顺理成章”的发生就显得尤为困难。

这就好像一个人在说“100年后我们会如何”与“10年后我们会如何”的话题一样。

100年以后什么样可以随便讲，虽然讲的好听也很困难。

10年后就不容易讲了，很容易没有现实感——很多时候要变成“产业战略分析”类似的东西。

举个不太恰当的例子：都是写“霸气总裁”的故事，写一个“霸气总裁与小秘书”比“霸气总裁明天的头疼谈判工作”要简单多了。

当然，在《虐杀器官》里给的那些“天启”的方式，大部分人可能还是会觉得不可思议但似乎又在情理之中。

毕竟，我们的确会觉得“语言”是具有很大杀伤力和目的性的东西，所以我们觉得只要“语言”使用到一定境界，确实能“煽动大众或杀人于无形”。

这是“情理之中”的部分。

而“不可思议”的部分来源于“规律性”——在自身承认一个东西具有极其丰富的多变性时，人总是更容易倾向在其之中是没有那些特别硬性的规律的。

至少能通过几个规律就能发生深度影响的事情应该是不容易存在的——你

能这么做，为什么别人不能这么做，为什么不用一个“反作用”来抵消？

我们是不相信语言是有“绝对性”的。

尽管事实上它很可能确有一——动画里提到的那些概念和著作是真的有的。

更加令人矛盾的是：我们的确可以在现实世界中观察到这样的现象，甚至是屠杀。

而且我们也明白：这个东西是真的存在，只是可能通常不能由一个人达到——但是，这种“能不能”并不完全是个人能力上的问题，而是“这个人如果能做到，那就不会选择反对现行的系统”。

我们会认为有这样的能力的人还不如去干“正事”，哪怕是“坏事”，比如说美国当局里当然不乏和约翰一样厉害的人，否则美国当局也建立不起类似的体系——虽然故事里没说，但是约翰作为“出大学以后立即可以实操”的人，推断他原来已经参与了美国当局的此类项目是很合理的。

我们“最不可思议”的地方可能是：为什么约翰宁愿去死也不愿意放弃。

这样的人不可能是担心被捕后的痛苦。

动画里有解释他的动机：他的妻儿在萨拉热窝变成了气体。

最有意思的一点又出现了（至少就动画来看）：约翰一开始是说想保护西方文明，应该是不想让事情严重到无法挽回的地步，也就是“虚无的安保与监控

系统不再能麻痹大家”的地步。

可是在露琪亚死后，似乎事情又发生了反转，看上去是想要破坏西方文明——在美国使用“虐杀器官”。

不过如果我们仔细想一下的话，尤其是结合《和谐》的大致剧情想一下就不难得出一个结论——即便是核内战毁灭了美国，西方文明还是更能保存下来。

或者说“文明”更能保存下来。

在大规模全球性核袭击和美国核内战以后，一套更加强大的“看着我”系统被建立了起来，而且是全球性的。

这套系统是战前美国监管系统的超级升级版。

这真的是“前半段要保护西方文明，后半段要摧毁西方文明”么？我想并不是的。

这就好比：“上帝”不喜欢人类的一些行为，用“天启”去灭掉了很多人，那这是在“破坏”人类文明吗？

关于约翰，我们可以看另一个作品《沉默的羔羊》。

个人认为，从某种意义上来说，汉尼拔教授是一个“倒叙”版本的约翰，结局也大不一样。

汉尼拔是因为小时候被所谓的“革命军”吃掉了自己的妹妹，而且汉尼拔

为了活下去也吃了妹妹。因此他在后来就非常反感这些道貌岸然的“组织机器”，所以智商和文化都很高的汉尼拔展开了自己的反抗。

一般来说，我们在看到汉尼拔最后被史达林感化，感情的力量让汉尼拔成功的停止了犯罪。

这是好事吗？当然是好事。

但这个故事发展下来，汉尼拔等于得到了一个什么结果呢？

这个结果就是：汉尼拔在一次次和组织机器的人员交手的过程中获胜，但组织机器似乎有无穷无尽的人手可以派来。

组织机器根本就没有想杀掉汉尼拔，因为汉尼拔有用而且没人愿意花力气去“直接处理”——就算死了几个组织雇员又能怎么样呢？除了议员的女儿绑架事件以外，他们根本就不在乎汉尼拔。

为了利用汉尼拔，组织机器派无数人去送死，只是这个链条走到最后，“危险且成功率极低”的任务落在了一个实习生“史达林”的头上，而史达林最后做到了。

汉尼拔只是一个被组织行为剥夺了最重要的东西，后来选择以远超常人的知识与智慧对抗组织机器，做到了一系列几乎不可能办到的奇迹事件。

但最终，汉尼拔只是被组织机器不断派出的“无关紧要”的“大礼包”打发走了的可怜人而已。



汉尼拔就好像一个不断对礼物发出牢骚的小孩，在拿到心仪的礼物后就不再捣蛋那样。

不过，这个礼物对于组织机器的价值，加起来比一个小孩在圣诞节拿到一个游戏机还要少——大人至少还花了钱去找商店买了游戏机，而史达林和千千万万的“游戏机”却能争先恐后的往“大人”手里送。

约翰做到了，而且是从小事变为大事；汉尼拔没能做到，被大事化小了。

当然，有些深奥的内容我肯定没法讲，但也许我能讲一些别的东西。

欧神“只要没有使用暴力，那么一切交易都是合理的”。“暴力必然存在。”

最近我又看到了一句“只有自由人，没有理性人”。

我很难直接理解这样深奥的内容，我经济头脑很差的（直接看奥派的经济学看不懂哇），所以我只能三句话来回捣鼓。

不过我倒是也想了一些，现在跟大家讨论一下。

还有我觉得：经常有人说奥派是玄学，是反智的。

但我自己稍微想了想：这么说其实没有错，但只是在现阶段，在现阶段的技术下我们没有办法“观测”一些东西。

因此我还会讲一下：也许在未来，我们可以用哪个手段来判断“经济措施”

是否有效。

我没啥哲学水平，所以以下内容都是大白话。

“理性”是什么？哲学上的解释好多也很杂，我只能粗略的看。

无论哲学上对于“理性”的定义是什么，至少在决策领域，它总是有一个要素是包含在内的，这个要素就是“衡量”。

无论这个衡量是否精确或者这个衡量只能是一个“对比值”，这都可以是一个理性的决策或者行为，但一定要可以衡量。

哪怕这个衡量所需要的运算无比的庞大，但它依然有“理性决策”的可能性。

由于现实世界不是数学，不是一个规定好的范式，所以“绝对值”总是不存在的，它只能是“相对值”。

既然很多种评判“理性决策”的方式都至少需要这个“相对值”，因此我就粗陋的断定它是最核心而且最重要的，是不可或缺的。

这也就是说“如果没有相对值，那么一个决策的其他理性要素无论再多，它本质上都是非理性的”。

但这也反过来说“如果能有相对值，那么决策本身无论进展快慢还是有效与否，使用这一决策的主体就算没有进步，它也依然产生了对其他人的相对性”。

从这一点来看，“自由人”假设就完全说得过去。“信息差”是伪命题也说得过去。穷人的加速度比富人快也完全说得过去。

可是，如果是“不能产生相对性”的东西，那就不可能理性，因为它无法诞生出一个真正的决策，它在原则上就是不可被优化的，市场是不能提供决策参考或者提供真正的面对个人的“均衡”的。

不可被优化会带来一个结果：虽然可能这个世界对于这件事的看法会有变化，但是这个结果是“人与人”的对比，但是它永远无法以一个“更加可靠和有效”的方式去普及到所有人身上。

普及到一个人身上可以，但这肯定是“超出平均值”的资源或信息消耗，这是把别人和别的事情的相关资源抽调到这块东西上去了——这就好像培养一个“富二代”一样，你不可能把全部的人都变成“富二代”，但是少数人可以。

但是，一个不能产生“相对值”的东西存在吗？它多吗？

我觉得是不多的。

比如说有个穷光蛋中了头等彩票，拿到了 3000 万。

他对 3000 万肯定不了解，他之前也不太可能知道拿到 3000 万的人到底过的是什麼日子。

但即便如此，他也一定可以找到相对值——他既然要钱，那他肯定知道钱的好处，就算他以前只拿到过 50 块钱，他也依然可以用 50 块钱的快乐去“翻

倍”到“有 3000 万的快乐”上去。

虽然我们都知道这样的算法很不准，但这并不意味着它是毫无依据的，它也是可以通过“50 块~50 块~50 块……N 个 50 块”的不同进行逐次修正或感受的。

3000 万最后一个 50 块，很可能就不如第一个 50 块那么值钱。

所以这么一想，其实世界上绝大多数东西对于人来说都是可以取“相对值”的，社会市场也能逐渐取得均衡。

这个过程无论中间有多少所谓的“被坑了”“不理性消费”等，它本身依旧是在优化的过程中。

或者说，这就是“我想知道这个东西或者事情有多大的效用，效用是怎么变化的”。

3000 万和 50 块的区别，也是可以感知和类比的，无论多么不精确都可以粗略的当作一种“比值”存在。

很小很小与很大很大，都是可以这么做的。

但是只有一个东西不行。

那就是“有和无”无法这么类比——在现实生活中很少有“有/无”的区别。

就算一个原始部落的人不知道“钱”是个什么东西，但是他肯定也要吃饭，他能看到别人用钱买东西吃，他就能从“打猎吃东西”和“拿纸片片就能吃东西”上进行对比。

因为他本身是想要“吃东西”和“方便的吃东西”，这个是能够对比的。

所以一个“子概念”的“有/无”，是不会抹杀“取值”的，最多就是更不准一点——比如原始人可能会把其他人的纸片片当作是怪人身上长出来的东西，然后去打猎这些怪人“收割”这些钱。即便如此，他还是“知道钱”了。

由于我们是一个生物机器，我们的感知能力也很强——这些耗能的东西不会平白无故的长出来还保持下来，所以它们之间是有密切关联的。

所以我们基本上不可能在现实世界中找到“有/无”的事情，想非黑即白都没有办法。

但有一件事情肯定可以，虽然它确切的来说不是“一个人的有无问题”，但个人却能知道它的存在——不知道也不重要。

这件事就是“死亡”。

死=所有对比物消失=无法以任何方式取值，死亡不能以任何理性的方式进行真正的优化——不管面对他的人看上去是以什么样的“理性”方式去面对，因为它本质上来说是无法取相对值的。

同时，这些能够看上去“理性面对死亡”或者“主动接受死亡”的人，他

们要想做出这个决定也往往要依靠特定的，不能无限生产的环境来达到——它是个“人对人之间感受”的对比，但这和当事（死）人并没有直接关联。

这就好比一支英勇部队里的军人可以大概率的冲锋陷阵甚至慷慨就义，但这些人总是要消耗大量的物资或者遇到罕见的环境才能做到的。

而且通常情况下，慷慨赴义的人都会有“为了后来人”的概念，这本质上是含有一种“延续”在里面，是假设自己死后还有某些东西“活着”——这就可以和“死亡的恐惧情绪”进行对比了，毕竟恐惧情绪也不是只有在死的时候有的。

当这一概念远远大于死亡恐惧时，人就能慷慨赴死。

当然在这一过程中，为了更好的触发这种“后来人和我有关，他们也还活着”的概念，它也会有技巧——例如说把国称呼为家，把同一主权下的公民称呼为“同胞”。

这也是利用人类生物上自带的本能——我们有拯救和自身基因相似的人的本能，只要拯救的人的基因比例总和大于我们个人，那么个人就容易会舍身取义或者见义勇为。

诚然，我们人类又不是测基因谱的机器，所以判断是否为“自己人”的标准靠的并不是直接看到基因序列，而是一套套即成的生活系统，经验累积等内容。

比如说常年生活在一起的斯巴达战士，他们之间的情谊就比长期分开的真



正的亲兄弟要深刻得多——毕竟在自然界里，长时间生活在一起的灵长类动物都是和自己一群的。

我不是说这就是在“骗人”——因为即便不在一个真正的“近亲血缘群体”里，时间长了以后依然会成为一个“生存单位”，个体的基因也会越来越融合到这个群体里去。

而这种“抱团生存”的方式可能在大群体更加有效，一个十亿人这么做的群体会打败一个只有一百万人的抱团群体。

尽管个人的自私依旧会起到作用，但是那些更加照顾整体组织机器的人，是很有可能获得巨大的奖赏，以至于其中一个人能繁衍很多很多的后代——而且在这一组织机器里，他的行动会更加的便捷，基因传播速度反而可能加快，这使得“冒险”可能是一件值得的事情。

比如说在战乱时代，你是愿意做一个很可能会死掉而且死的毫无价值的农民呢？还是愿意做一个同样很可能死掉，但是活下来就几乎肯定会活的比农民好得多的战士呢？

这既很难做出决定，但又很好做出决定。

难是难在其风险和收益很难被准确估计，但正因如此，这样也显得两个决定都可以接受。

既然如此，我们可以得出一个小结论：人类个体在面对“死亡”时是无法理智的，因为“死亡”没有对比也没有依据，甚至连一个“死了以后回来捎口

信”的人都没有。

那些濒死体验可不是“死”，我们也不会称呼那些人为“死人”，那些活过来的人我们还是会说他们是“活人”。

如果说“决策”代表着一个“阶段”，那么生死就是起点和终点，阶段可以衡量，起点和终点是无法衡量的。

因此对于生死的态度，是不能用“感性”或“理性”来看待的，它只能是“信仰”决定的。

当然，我这里说的信仰不一定是宗教信仰或者其他“笃定”的东西，哪怕是在病床上已经被折磨到失去理智的人也不能说没有信仰。

这样的东西怎么优化，并且以市场手段来“分配”呢？

虽然“死”在社会上也是一个生意，但是对于每个在其中的市场主体来说，它还是别无选择的——做这个生意的很显然是“别人”，死人是不会爬起来买墓地和纸钱的。

即便是死者生前购买墓地，他也是假设了自己“死后”还“活着”，要么是受到其他活人的压力。

当然，由于我们的生物机器本身的优化，我们不可能时时刻刻的都想着死亡，就好像我们日常开车的时候不会因此只开每小时 5 公里一样。

虽然不可衡量，但只有在一个死亡风险能够被比较明确的察觉，且距离较

近时我们才会真正的有反应。

也就是要有一个大致具体的死法和可预期的时间才能导致结果被大量扭曲——当然，大部分过程依然是本能的。

如果我们把整个市场当作一个“计算机”的话，那么“死”越是对更多人起作用，那么“死”带来的整体运算有效性就会更低——芯片里成千上万的核心中有更多核心出问题了，总是输出“极值”。

尽管这种坏掉的核心未必会造成整个芯片崩溃，但是这些核心的计算效果大大降低。

这也并不是说这种核心去“购买虚假的保健品”本身有什么问题，而是这些人的运算方向和阶段性成果的“复制必要”很低，因为这些核心面对的是一个固有的无价值事件。

这些核心本身并没有在算有后续价值的均衡——就算是用信仰去让其相信“死后还是有东西”，但他们做出的决定依然没有更大的附加价值。

而且让他们相信“死后还有东西”甚至有可能让他们更早的考虑“死亡”，反而耗费更大量的资源去消耗给不存在的东西。

所以尽管让人相信“死后有东西”的确可能在一定程度上安定住“已经面临高度死亡风险”的人群，却可能在发展过度后大大的浪费生产力和发展生产力的意愿。

毕竟穷人在这一块上有劣势，但信仰系统的普及利益集团却想照顾更多人，因此“死亡后的信仰”肯定还是会逐渐从花钱买天堂变成“做好事”就行，最后变成“心诚则灵”。

从某种意义上来说，这可能就是“左”和“右”——当然我不是指什么激进派和保守派，这里更多指的是“左”是强化秩序派，“右”是强调自由派。

这样一看，我们能想一想为什么“左”常常也是一种有效的策略，尽管它往往被说成“有害市场经济”（确实如此，但又不一定）。

虽然我们可以避免不少死法，但我们还是无法避免自然死亡，而自然死亡通常有预兆。

那么我们可以假设几个情况。

1：意外死亡可能性很大且很有针对性，这个可能性伴随终身，平均寿命差距较大，全社会平均寿命 35。

2：意外死亡可能性较小，但粮食总是容易周期性缺乏，这个可能性伴随终身，平均寿命差距依然较大，全社会平均寿命 35。

3：意外死亡可能性较小，粮食也不匮乏但有较多传染病，染病可能一辈子都比较大，平均寿命差距较大，全社会平均寿命 35。

4：意外，粮食，传染病死亡都较低，退行性衰老疾病的发生基本线性发展，但因为人种混杂且饮食结构不一致程度很高，平均寿命差距较大，全社会平均

寿命 45。

5：和第四条基本一样，但平均寿命差距较小，全社会平均寿命 45。

6：和第五条基本一样，但差距较小，平均寿命 70。

假设上述所有社会的“自然死亡恐惧上升期”都是线性发展，从生病开始计算，假定为大多数人是平均寿命的前五年出现问题。

那么，哪些社会“左”更有效，哪些社会“右”的策略会更有效呢？

我个人是这么觉得的：左，通常是强化秩序派，规矩会比较多。

虽然左不一定总是能够提高整个社会的平均安全性，但是强化秩序大多数时候依然能带来“风险分散”的结果。

例如说在整个管理系统没有本质变化时，强调秩序扩展也许不能带来诸如“饿死”“被土匪打死”“被渴死”“被车撞死”这几个风险的总发生量降低，但很可能在某一个事情上会有所降低，比如说“被土匪打死”降低了。

如果在第一个社会里，这就让意外死亡的“针对性”降低了，针对性一旦降低“急迫性”就算不降低，那么计算资源也相对来说不会那么针对“被土匪打死”。

“极值”就算总和没有减小，但很可能针对性降低了。

这有什么好处呢？

比如说“你被土匪”打死的可能性很高，我们假设有 50%——这作为你的最高“被打死”的可能性，你在计算的时候会只花 50%吗？

不会的，你可能成天都在盘算这件事情。

而且你被打死的概率提高以后，你算出来的“针对这个死亡的解决方案及怎么“死的值””其实很涵盖在别人身上的部分很少，大部分都是具有很强独特性的。

同时因为大家都很可能很快被打死，所以从“得到这个计算”到“使用和演化这个计算”的时间本身就相对更有限了。

可是如果分散了，比如说“饿死”“土匪死”“渴死”“被车撞死”平均分配，每个 25%（假设不算其他的），那这个概率就相当于抛两次硬币都是同一面了。

虽然还是挺可怕的，但比“丢一次硬币直接决定暴毙与否”的压力还是小太多了。

当然也许你要问：不对啊，如果大家都更多的计算“被土匪打死”，那么也许土匪问题就能解决了呢？

如果说这个世界真的就几个死法，那也还行了，但实际世界的死法特别多——也许一个很危险的社会，死在土匪手里的概率也只有 10%，但人类并不是一种很擅长计算概率的动物。



他很可能把这 10%的权重当成 30%甚至 40%——真是很正常的，因为从信息角度而言，也没什么人“被土匪打死以后回来了”。

这玩意儿很难从“风险收益比”的角度来计算，这对于个人而言太困难了。

所以对于“危险”而言，人基本上也只有“大小”的区别，没有固定的比值，它就是相对的。

但是如果危险的事情不是真的很快要命的话，人本身也会发生“钝化”。

你刚开车的时候肯定很小心，一年以后开始毛手毛脚，老司机看事故看多了以后又小心了起来。

你肯定见过一些人，他一边抽烟一边告诉你“吃烧烤致癌，特别危险”，但我们其实还是知道哪怕一个人顿顿吃烧烤也不如抽烟危险。

在这种情况下，别说这四个危险加起来是不是低于 100%，哪怕可能加起来是 120%都很划算。

有效计算效率高了。

所以在一个组织刚刚建立或造反的时候，就算嘴里喊着“自由”，但是明确说出来的规矩却往往让人感觉比旧时代还要多。

这会给人一种安定感。

而且在变革时期，的确社会的稳定性容易处于低位且死亡风险在几个选项

中高度集中，所以使用这样的策略作为“造反依据”就显得更加有用了。

如果是第二种“粮食周期性匮乏”社会的话，那“左”很可能也很好用。

因为强调秩序之后，为了维持这个秩序更有可能会产生较大规模的灾害援助。

我们先不谈援助整体来看是否“浪费”，但这的确给受灾地区提供了很大的心理安慰。

在粮食整体还算够用，能够直接援助的时候，这有助于已经陷入受死亡威胁的灾民涌入尚且正常的地区。

在粮食整体都已经不够用的情况下，则至少可以拖延灾民逃难的时间与拉大逃难人群的批次，将损失降低——至少可以防止恐惧大规模扩散。

当然，这种做法和“信用”有很大的关系，所以也就尽量得长期这么做。

甚至有的时候救灾效率都不一定是最重要的，更重要的可能是“让阵仗变大”——给将死之人看固然重要，但最重要的是还给活着的人看，给他们打预防针。

“一方有难八方支援”并不一定是真的要那么多支援，而是让受灾的地方觉得“自己跑哪儿都是活路，不跑也能凑合”，这样就不会形成灾民定向冲击集群，避免产生扩散——灾民怕死，灾民跑的地方的人也怕灾民把自己搞死……这样会滚雪球的。

而这个“滚雪球”，本身也是因为大家对于“死亡”的估值都是无限大，只要突破了一个固有阈值就会触发不顾一切的行为。

这就好像本来一次小事故没什么事儿，但是逃难的密集人群胡乱踩踏死的人反而更多一样——在无法估计事情的大小的时候，唯一尽可能可靠的办法就是“逃离那个最明显的”。

一个危险越接近不可对抗的自然死亡，人就越容易选择“原地死守”，比如说贴面膜什么的。

可是如果有外部原因，除非是明确可以对抗的，否则大多数人选择的都是“逃”（也可能是抱怨）。

第三个社会的“染病”不是群体性事件，是有很强的个人属性的东西。

那么，这个时候左一定是好的么？

那就不一定了，这要看疾病是否是“单一的大规模流行病”，这个看上去就更加具有群体属性，秩序的介入可以大幅度降低恐慌情绪（但这儿就要保证更多的资源投入了）。

至少在一定时期内，这种做法是有效的——当然能不能开发出真正有效的药物是另外一回事。

综合而言，这和“分散死亡指向性”是一回事。

但是如果是复杂的多类疾病呢？大家都害怕生病，但并不是流行病。

此时很可能“左”的效果就会大大下降——因为效率太低了，无法针对那么多东西（浪费资源太大）。

而且由于多样化疾病带来的复杂性，一刀切的使用整体策略，反而可能会导致信用降低——越来越多的人觉得“看了病也没用”。

不仅如此，这样的做法还可能更大程度上的把其他人往一个“无法解决且长期且分散”的有针对性的死亡方式上勾引，反而让事情更加严重。

大家也看出来了，“左”的最大作用其实是发挥在“高危且频次较低难以估计”的突发性大规模事件或者失常状态中。

因为这件事是“突发”而且“少”的，大多数人缺乏“钝化”的机会，这会导致这些人的计算突然完全失灵，全部去计算这个事情的“无限损失”上去了——而且还能算很久很久，还更能传播（毕竟人没死就能讲话）。

这就好像大妈经常过马路但从来不看红绿灯，但却要抗议小区里要造一个手机基站一样。

如果是第三个社会以后呢？

那至少“全面左”是肯定效率极低的，反而会大量干涉原有的均衡优化过程。

但是即便如此，“左”依然是有用的——比如说老年人生活在一个更稳定的环境中（感觉上），他们的有效运算时间很可能更长。

即便不是更长，但如果是从“灾害”过程中恢复的组织来说，形成一套有效秩序再加上它原本的组织遗产（包括文化），也是很可能有助于整个社会的平均寿命更容易估计的。

相对较小的人均寿命差异，有助于“综合风险评估”的信息——虽然死亡本身依然是“无限大”，但应对手段相对来说却更加的稳定（没得选）。

人均寿命越是短，这个效果应该就越显著。

毕竟同样都是最后几年的“恐惧期”，它们在全社会人群中所占寿命总长度的比例是不一样的。

活到 40 岁的五年恐惧是八分之一寿命，到 70 岁的五年就是十二分之一，如果算上运算最活跃的工作时间段的话，那么比例差异将会更大。

不过随着社会的发展，“秩序”会更多的被“自由”所取代，但是“秩序”或“暴力秩序”是不可能完全消失的。

只要“死亡”还在，暴力的秩序就绝不会消失——因为这是“底牌”。

不是打赢什么东西的底牌，而是组织从无序到有序的过程的必要组成部分——毕竟在一无所有的时候，人类还是有拳头。

暴力和饥饿一旦不能被遏制“范围”，那么它将对全社会所有运算主体的算力造成巨大影响，也就是“恐慌”。

此时整个社会真正的有效算力就会大幅度下降，带来“决策危机”。

而解决饥饿的手段和暴力的利益挂上钩了以后，就是“虐杀器官”得以生效的时刻。

由于市场本身算力的大幅度下降，想要通过其他手段来遏制屠杀，那使用内部资源进行调整就几乎是不可能完成的事情了——只能等到事情逐渐平息。

可以想见，在未来产业越来越发达，互相依存和互相提升的空间会越来越大，这样的事件造成的危害也会很大。

也许某一天鱼论战和网络战会取代常规军队的战争，而对敌方人口的破坏力却可能等同于核弹。

这里有一个很大的问题：暴力控制权。

很显然，一个组织在胜利取得控制地位后是不愿意改变权力结构的，而且用暴力获取利益是一个非常快捷的方法——而且谁先放弃就有可能没命。

所以通常来说，大部分的组织就算看上去口号“右”，但在实际发展中会越来越“左”——只是有的时候是针对其中一部分人“更右”了而已，但实际上他们可能只是在对那些“出售暴力工具”。

这大概可以叫做“暴力寻租”——只不过很多时候是“强买强卖”的。

这也就意味着一个组织刚建立的时候，它的“基本盘”很重要——掐准了“大家大都还没用，而我这一次可以进步很大”的机会，就能率先“攒一波”



成为强权。

而那些靠后的人，即便按照别人的方法再来做一遍，它内部的组织“秩序扩张”反而更快——因为前面的人告诉了后面的人怎么做，所以后面人就更要“全面照搬”，可是对于后面的人来说，这些前人经验必然会带来更多的“更多的初始高秩序”。

道理很简单：只有熟练的使用同类组织前人的系统，才更有可能降低风险，可是风险一旦降低人也多了。

参与者多了，系统本来建成的获利秩序在初始阶段就多了，而盈利系统却还很不足。

这样的落后组织的下场也就不难想象了：无能官僚横行，纯粹的出租暴力但不提供管理服务，而且更加的“强买强卖”——内部利益系统有现成可运行的了，外人插不进去。

追求秩序是“追求存活”时的运算需求，追求自由是“承受发展”时的运算需求。

暴力，尤其是人类的暴力是人类最害怕的东西——哪怕变成鬼也一样，小猫小狗甚至老虎变成的鬼魂形象，也不如人类的“鬼”来的吓人。

鬼杀人是人杀人的升级版——鬼代表的是“不能理解但极为强力的力量，且你的认知水平无法去解释或者对抗它”。

当然，鬼不能为人所用也不能培养，但是暴力却可以——如果一个人能操纵鬼，那他会拿鬼来干什么呢？

组织暴力对于个体或者小群体而言，其害怕是很接近“鬼杀人”的——想想那些逃犯，他们过的一惊一乍的，警察就好像随时会从家里地板下冒出来的鬼一样。

他们害怕警察的程度，不比害怕被害人的鬼魂出来报仇低——甚至可以说，警察变成了“一群鬼魂，全都是受害人的亲戚”。

由于中国是一个秩序化呼声较高的社会，而且新中国本身也是“救国”和“解放”为主的。

而中国的警察的服务也属于“人民警察”。

这就变得很好玩了：在警力增强，规范化程度变高的时候，正常老百姓骂警察，可是犯罪分子也特别怕警察，尤其是恶性犯罪。

而一些相对自由管理的国家，老百姓就容易怕警察，恶性犯罪份子反而不太怕了。

但是我们可以想见，如果任由秩序“强化”下去（扩张），那么它扩张的速度将会越来越快，最终变得不可控。

当大家都在制定自己的绝对秩序的时候，暴力等于无处不在。

那么？一直自由下去呢？

很简单：“左”并不是因为没用而死的，是因为它在一定的既定情况时确实有效——它是有收益的。

而如果一只自由下去，那就意味着各地正常的“交易”集团在组织变化的过程中，不断地“由下至上”介入和推进暴力。

结果就是整个暴力集团的逻辑被干涉，最终分裂。

在这个过程中，不是一个组织在制造“各种政治正确”（暴力逻辑），而是一大群组织在制造“各种政治正确”。

左：死于效率越来越低后争夺资源的内斗。

右：死于上层暴力割裂后的自保分裂大战。

简单来说，就是左死于暴力的低效垄断；右死于内部军备竞赛。

我想了想“自由人”是什么，自由人为什么做出的决策都是“最好的”。

“自由人”大概就是：不受组织或者个人的“直接的有死亡或隐含死亡含义的威胁”且能够做出决定的人。

当然了，最彻底的话是“当时完全没有考虑死亡迫近的人”，因为死亡迫近是无法修正的。

不过这不是人类可预见的未来能够做到的，甚至永远不能做到。

哪怕我们用某种信仰或者其他东西规避了“现有的死亡迫近感”，那么这个东西本身依然不具有理性修正的可能性。

那它一定会随着环境演化而逐渐失效，而且人类可能永远来不及追上这个变化的速度。

事实上我认为这东西别说对有意识的生物有效，哪怕对于无意识的生物，哪怕是细菌也有效。

毕竟生命体是一种能够吸收能量并排出内部的“熵”的东西（熵就是混乱状态）。在这样一个局部低熵的个体，它考虑“自身变成彻底的混乱状态”，让它考虑自己“变成了环境本底”……这恐怕是不可能的，也是没必要的（这里的“考虑”不一定是需要意识，用演化代替也可以）。

尽管也许某一天，比如我们住在星际殖民的空间站里，我们会考虑自己死后如何给后代留下有用的有机质，但是这依然不是我们自己能够解决的事情。

但即便到了那一天，我们也可以想见：无论如何，“死”依然和我们的一切生活挂钩，哪怕我们变成了一串数据，它被不小心弄坏的不能恢复的可能性也是存在的，我们也一定会去考虑这个问题。

最好的解决方法，大约还是让“一个人”去考虑所有人的死亡，但又不能让“避免死亡”失去激励作用——这大概也是不可能的，因为这意味着“不死”的动机会变成某些设定好的刺激标准，这又会失去真正的更新能力。

“死”让个体无法理性，“死”是个人无法优化的，“死”也不是市场能

从根本上对付的，“死”对大多数人也不存在可接受的交易（死亡风险可以接受，但对大多数人来说绝对的立即死亡不能接受）。

但是没有“死”，那除了死以外的东西就都死了。

最后，我想说个有趣的假设……这需要比我们现在的技术先进许多。

它不是什么“脑后插管”，也不是什么奇怪的矩阵系统，它其实很单纯。

如果大家看过一部动画《心理测量者》的话，应该会觉得有点熟悉。

《心理测量者》的主要故事是一个先进的城市，建立起了一套“主宰者”系统，它能够通过满大街都是的精神扫描仪来扫描人的精神状态，能够预测人的心理健康状况并提前做出治疗或犯罪预防，受到测试后的精神色相稳定度分析还能推荐甚至分配指定的工作，精神色相分析也成了企业和公职人员选拔的标准。

当然我这里不是说要用同样的方法，而是指这套技术可以用来观察“经济状况和经济健康程度”。

其实我想的也很简单：激励从来是越大越好，但是你让一大堆人吸毒的话真的是最大的“激励”么？

我想不是的。

生存是一场熵增和局部熵减的竞赛，谁不能维持自己熵在一定范围且还在吸收能量，那谁就会死。

那么，我们最大生产和交易的最佳状态是什么呢？

那就是充分利用自己的一切生物机能——无论未来信息怎么传递，信息化如何发达，受到有效激励的人必然会运算更多的东西来完成某些事情。

具体完成什么并不重要，因为我们很难明白“最合适”的东西是什么，但是如果人脑处于全力工作状态，那显然说明他的“算力”发挥到了一个很高的状态。

当然，要判断什么思考是“有效的”是很困难的，但对于“手段与方式”的思考是最重要的一一欲望人人有，大脑天天动，但很多人仅仅只是欲望。

如果要想发挥最大的能力，那么生物演化总是会给我们相对靠谱的答案——最复杂的部分，是至少目前可以维持且值得维持的最优势器官。

对于人类来说，处理这些事情最复杂的部分是大脑皮层。

我的意思就是：《精神测量者》里面的超音波大脑扫描技术就不应该去做那种“按照规矩来的色相分析”，而是应该用来重点监测人类大脑皮层的活跃度以及活跃时间。

作为人类个体目前最强的生存工具，也是单一耗能最大的生存工具的大脑，而大脑之中最复杂和灵活的运算是大脑皮层。

能够多用这个东西，那么也就等于人类大概率在从事某种对“规律”探求的活动，无论当事人是否察觉到。



而受到死亡威胁等其他简单威胁越多的人，人类会因为需要取得更快的应激速度而一定程度上压制皮层的活动（增长没那么明显且时间很短），而这些东西虽然对于个体的生存有利，但并不意味着它对全社会有什么帮助——尤其是在一个直接死亡威胁已经大大降低的世界。

当然了，人类现在虽然可以用核磁共振做到这件事，但是核磁共振太不方便了。

超声波从原理上可以做到，但是要想在远距离上达到动画中的水平，其要求的声波精度将会高的极其惊人，技术难度可想而知。

不过如果我们能做到的话，那就不会变成和《心理测量者》一样的状况么？变成反乌托邦么？

我认为：会，但是也不会。

至少就《心理测量者》里的社会来看，未来高科技社会的复杂度比今日社会要高出好几个量级，这也意味着“不安全”更有可能发生。

所以这样的“左”类的行为的确可能会更多。

但这也不意味着自由会减少，就好像《心理测量者》里的世界并没有变成一个很黑暗的反乌托邦。它只是把一切都放大了。

它既不是《美丽新世界》也不是《1984》，它是秩序和自由都变得更大更多了。

这就好比在我们的革命时期，红区的自由度比白区低吗？并不是。红区的秩序程度比白区低吗？也不是。

这就好比你去上学，上学让你失去了自由并且得到了更多的秩序，但是学习后的生活却有更多的自由（能接触到更多的信息）。

所以秩序和自由到底也不是互斥的，但它们也一直在竞争。

左到内耗死能够避免吗？我想不能，但我们也许可以知道它到了什么程度。

逻辑也很简单：当“左”到了一定程度，那么一切的一切就都是对“未来”的激进的许诺，他们会永远说一大堆好话，而回顾过去则是吃力又不讨好的。

只有未来，没有过去。

所以当左倾组织还能够阶段性的回忆过去并且回顾原来的手段和目标时，这个左倾组织的扩大倾向肯定还不太强烈——不可控的暴力扩张还没有开始。

右到拥兵自重分裂死能够避免吗？我想也不能，但同样可以知道它到了什么程度。

同样简单：当“右”到了一定程度，那一切就都是对“过去”的回忆，而对于未来则永远是“借壳说事”，用的都是很老掉牙但却非常明确的“规矩”来证明自己——并且还一直强化“没有这个就得死”的概念。

当然在现实中我们可以看到一个左向组织可能会干右向组织的事儿，反过来也一样。但这主要看的是层面，这里指的是战略层面上，说的是竞争策略的核心层面。

最简单的看核心层面的东西也简单，可以直接看最高层管理人物对公众所想要表达的东西。

比如说，我们在说“不忘初心”，美国人再说“移民是我们的传统，是我们的立国根基，修墙是砸我们美利坚悠久历史的根基”。

我们也许没有比他们好，但是他们肯定活不了多久了。

## 《硬核人生》的进阶篇：正确的多元化思考的步骤

本文内容有点抽象但例子都极为具体，分析结论不代表个人认为的正确结论，仅说“多角度”的一些常用的基本方法。

这些方法主要的思路是三种。 1：用实然的态度去看问题，多从“功能”角度出发。

2：如果分析的事物里有“对抗”，将自己作为第三方——不是加入谁或者支持谁，而是看“参与对抗的几方都假设一次成为胜利者，那这个胜利者的运作方式是如何为我所用的”。

3：用发展的眼光看问题。 本文将主要引用三个例子和三个思想，三个思想会逐步结合。 第一个例子：欧神文章《70 年产权好还是永久产权好》下的一些在养猪场（某易论坛）里很常见的评论方式。 第二个例子：拉斯维加斯枪击案中，有一个警官在匪徒门口，听到里面的枪声后吓得不敢动很久，此警官在事后被革职。此事引发了一些有趣的讨论。 第三个例子：没有统计学背景的人，如何看一组非常重要的统计数据，如何从数据甚至单点信息中分析可能的情况并逐渐得出结论。 再次强调：内容以推演演示为主，结论不重要。 三者互相独立，但又密不可分。 关于评论，我只选择主流中较为简单的问题来说明，高度复杂的问题我也没听过。 1：欧神的《70 年产权……》一文例子。

一个主流反对方式的反对核心总结“70 年产权就是为了政权方便管理，对老百姓（其实是“我”）没有任何好处，这是强买强卖不讲契约”。 我不从经济角度出发，因为直接说明这些话其中逻辑问题，也就是“不从功能角度”考虑问题是根本不值得使用任何“经过研究后的思想”的，它的错误简单到用

最基本的逻辑就能解释。我们先分析一下“为什么要反对方管理”。

说白了很简单，就是“反对介入，我本来可以全卖的”。当然，我以小人之心度君子之腹，这些人想的其实是“如果我能够全卖而别人只能 70 年，那我肯定赚了。就算开放了无限期，我本来就是打算更早卖的一批，我赚了哈哈”。

简单来说，就是一种很简单的小学生式“钻空子”，只是有些人自己没意识到并包装的好听了一点罢了。我们就用他们的“我不想被介入，但我想讲契约”。

那么，我们先不谈“讲契约”容易被介入什么的，我们就谈“讲契约”。

首先嘛，这个契约是你要讲给别人，别人也要讲给你的。

但是呢，总需要“执行”的，哪怕印刷个合同也有成本呢，现实中还需要一股力量来帮你执行契约，因为很多时候别人违约时你自己不太好对付。所以，多一份契约本身，让契约变得有效也是需要“外力”介入的。

很显然，大多数违约是需要强制力介入的，由于常常需要暴力介入，所以它一般是依托政府或者至少政府作为中间人而完成的。

（事实上即便不需要暴力的时候也不妨碍后续的进展）既然如此，那么永久产权里的“契约”越来越多，那么为了保护自己的契约或者用对方的不良契约来攻击别人，你用到“执行契约强制性”的次数也越来越多。那么，你使用“强制执行”时，是不是政府介入了呢？

当然是——这和你自愿或者不自愿没有任何关系。在契约对你不利的时候，你想撕毁吗？当然想。别人想让你撕毁吗？那就不一定了。

如果你能撕毁而对方不能，那么对方肯定会用各种手段请求介入来对付你，不然你涨价怎么办？你撕毁的也未必是我想要的。就算是我想要的，那我先阻

止你撕毁以获取一个更优惠的价格，到手以后我自己撕不是更好，没道理你能撕我就不能撕了。

而你当然也不让对方拿到手以后再撕，否则自己的好处就小了，所以你会限制别人不能撕——你限制别人不能撕也许不行，但是周围的人看到这样的交易肯定会影响自己的交易，所以别的卖家也会阻止你来撕。

同时，如果有个人真的有什么办法“私自撕毁契约”，那其它的“暴力保护”也就没了，可是别人还有的是办法对付你，那你就更亏了。在这里，政府赚的就是“我设战场，我强行垄断你们寻求契约雇佣兵的生意，你们打的越嗨我队伍越壮大”。其他人是没办法联合起来说“我们不要永久产权了！”因为谁先出口谁先死。

在政府内部也是一样，尤其是中层和基层人员更是如此，而上层也犯不着去改变——这好处太容易拿了，而且还很方便分赃，这种东西谁提取消，谁就是给自己没事找事。

人家不仅不会给你减少契约数量，还会想尽办法给你增加——谁先能拿到这个武器，谁就有优势。在这样的环境下，政府的“强制力”是减少了吗？一点都没减少。人家就是造了个“无限期囚徒困境”来盘剥一代一代人，就这么简单直接。

说简单点，这和政府向老百姓卖军火没什么区别——卖军火其实不是事儿，主要是人家营造了一个“你迟早得打死隔壁老王，而且老王迟早也要打死你，所以你们赶快打”的博弈环境。

而且最关键的是，由于没人可以削弱它，所以这个军火贩子是只卖机关枪而不卖防弹衣的，连战壕都不能挖——唯一活命的可能就是出门直接和老王突



突突。

突突突的时候一个西装革履的人走过来：先生您好，我们这边有雇佣兵队伍，要不要让我们去把隔壁炸了？

你说要，隔壁老王也说要。

你说不要，隔壁老王也说要。

如果你们两个人突然大发慈悲，互相都说“不要”。

西装男：乡亲们快看！这里有两个老实人，大家赶紧欺负他们！当“战斗后果（旧时代的契约）”不能撤销时，仗就只能越打越大。仗打大一点，政府就能生意兴隆。当然我们知道这种生意是不可持续的，但土地产权永久的国家原来也有解决办法。

欧洲主要靠贵族：我管你妈的。

美国主要靠特立的各种疑罪从有法案（这些案子打起来经费虽然很高，但一旦愿意打，那么原告方几乎绝对胜诉，而且对被告的处罚往往极其严厉……当然在“严厉”的过程中，那些累积下来的契约也就没人会去执行……谁那么不长眼，会被牵连的）。贵族失效就不提了，美国的疑罪从有法案的作用也在二战后失效了（产业集团和经济集团的力量遍及全国，但真正管“雇佣兵”的是州，真正的直接管理人员和支（收）持（买）不在一条道上了）。

不是“无限产权”是好事，而是以前的“无限产权”本身就因为老是毁约所以很难在短时间内就显现出严重后果——说别人现在发达国家有无限产权所以无限产权就是好的，这就好像在说“我跟你讲，溜冰没事，石器时代的人没一个溜冰溜死，所以兄弟你也来一口呗”一样。所以，就算我们不谈别的，“无限产权”的东西更便宜也是理所应当的——人家跟你出售阿富汗前线战场

的土地并表示“这将永远是帝国的坟场，以后也有你的坟头”，请问这块土地会越来越值钱吗？一块都是不能挖的祖坟的地容易卖出去，还是一块平地能卖出去——人家还不一定就只给你一个祖坟地，人家祖上可能还要求你每个月带着人家的祖宗八辈儿出来遛弯，遛弯之前还要求你要等他们的十四房姨太太化完妆。

要想取消这些契约也可以，把有继承权的子孙后代都召集起来，那么除了表明继承后也不能改的东西以外，你就能取消啦~ 欧洲很多地方的城市的房价高的离谱，交易的大多数利润都会被极为复杂的交易过程给吞掉——房主也没多赚钱，房客也没有，羊毛出在羊身上。扛着自由旗反自由。

好，这个例子怎么说明了“功能性”呢？

一言以蔽之：别以为自己能动了别人就不能同样这么干，建立和执行某个功能也是需要消耗的。不管这个“功能”是你自己想要的还是你不得不要的，所以一定得考虑好成本和收益，而且至少主要参与者最少也不能白干活被饿死。当一大群“小功能”开始疯狂内耗的时候，大家就都没得活了。当然，这种“反对产权年限限制”还是挺容易理解的，最简单的就是“和平日子过惯了，想出门打仗了，而且还觉得自己比隔壁老王牛逼一千倍，稳赢”。我真觉得这些人应该早点去美国，先自己报个税试试，这个人家对一般老百姓倒还不怎么提供“佣兵服务”。所以压根儿就用不着多少别的东西，用“祖宗八辈儿的契约还能在现在的执行机器里来对付我和我的买家或卖家”来表达“我反政府介入”本来就是讲不通的。

谁还不是一个宝宝了？你是，我是，我们的祖宗十八代都是。更简单的来说：一个是清空 70 年内的各种契约的相关介入，另一种是祖宗十八代的契

约的永久介入，是前者需要的介入多还是后者？这就好像原来说什么“中国房价太高啦，中国一套房，可以在希腊的小岛上买一座真正的古董城堡啦”。

人家的城堡是便宜，但那……只是当事人卖给你的一部分权力……跑完手续以前不是我们的“房子”的概念。

至于这“祖传老城堡”的手续什么时候能跑完就不知道了，反正原来我记得有个土豪去买了个，只能贴钱养着，跑了几年手续，最后连进去看一眼的资格都没有，因为他祖上没有当地贵族血统也不是女仆（如果没买的话他是可以进去的，因为算客人，得到现主人的同意就能进去）。

当然，在跑完手续以前他也是不能把这个城堡卖掉的——还有，负责和你交易的人对你并不一定有告知义务，他把一堆莫名其妙的东西放在你面前，连专家都不一定看得懂。还有一点，欧美很多国家之所以只能用房产税而不能改成有限产权，它不光是因为取消永久产权会侵犯很多自身执政基层利益集团的利益，另一点也是“如果要改，几乎要修全局的规则”……否则按照现有的绝大多数规矩，那么全国老百姓必须全体动员跑手续，跑个几十年说不定能搞定一半人口。

不全面改规矩，老百姓会造反（当然实际上会演变为改革无法执行）。

全面改规矩，改不到一小半，老百姓和官僚都造反，名副其实的“皇上，你为什么要起兵造反？”说白了 70 年产权咋执行会很复杂，不过说简单点就是：到期了，那么现在的主要持有人得说明一下“我要哪些东西续一下”，没说的杂七杂八的老条款就基本作废了。

以为真抢房子的都是没考虑过“功能”的人，别说真抢房子，就算是填多一点的单子都超超超超春运的事儿，而且土地上的人的运作才是值钱的——那

帮傻子也不想想，这样抢的钱还不如成本呢……

抢劫都不会：冲进便利店朝天打一梭子，抢了五块钱，而且还忘记掉之前假装买东西时给收营员 10 块钱。中国的执政体系很新，又不需要考虑大规模的制度化的贵族，自己不是贵族就不要扯什么永久产权了——人家搞永久是因为挂着一个头衔，可以在特定的历史时期强行吃油水。

这就好像前些年（其实直到现在），中国的一帮小布尔乔亚一天到晚鼓吹“中国没有贵族太惨啦！”“女仆好棒棒，工作的太有尊严啦！”是一样的。

当然其中还有一些甚至能说出“哇塞以前去青楼工作真好，不用陪睡还能免费学琴棋书画”。

看守所好还是家里好啊？

“呼哟，当然是看守所里好哇，里面的人个个都是人才，说话又好听，我超喜欢在里面的”——窃/格瓦拉。看到中国不少此类人，我倒是有一种感想。“都说自由这种东西，只有在失去了以后才知道珍贵。这句话是不对的，是只有自己争取到的自由，失去了才知道珍贵。如果一个人失去了他不知道的自由，那他只会感觉自己断片后的菊花疼。”鼓吹“永久产权”的小市民，就是喝酒断片后菊花疼了以后……他脑筋一动：哇塞！自己免费睡了一晚宾馆耶！床头还有傻子忘拿的两张红票子！把我搬来的人一定是一个好心的大傻子啊！

什么限 j 限 g 啊……就属于“嘿嘿嘿，我告诉你们啊，那些傻逼从来不把自己喝断片，真是不懂生活。我每天喝酒断片，不仅每天有两张票子拿，连拉屎都顺畅了呢！”至于我为啥不直接说“不要把自己当宝宝”而说“功能性”呢？因为这个东西它延展性很强的，继续想下去的话问题就很复杂了，不

是“不把自己当宝宝”能总结的了。

当然了，如果忘记了“功能”的名词解释，那么可以去查一下词典（最好搜 **function**，生理学上的 **function** 的内涵最接近）。好，第二个

如果分析的事物里有“对抗”，将自己作为第三方——不是加入谁或者支持谁，而是看“参与对抗的几方都假设一次成为胜利者，那这个胜利者的运作方式是如何为我所用的”。当然，这里的“胜利者”不一定是那个“被举起双手并被称为拳皇的那个人”，主要还是看谁达到了目的。

说到目的就不得不说“功能”。

直接解释太麻烦，但是上例子会很容易。例子是：拉斯维加斯枪击案，一个胖警官在匪徒门口被吓的一动不动大半天，然后被革职。

当然，网上讨论主要集中在“可恶，这么怕死不要当警察啊~”或者“人都会害怕的，人家做的又没错，送死吗？”

这里说的胜利者肯定不是指键盘侠，更何况他们大都没有达到目的（笑）。“达到了目的”又要怎么看呢？或者说“目的”应该是什么。

在大多数情况下，“目的”通常和个人或者组织在一个更大型的结构内所承担的社会功能有关。

当然，要像精确的确定“功能”本身也并不容易，就好像我们知道肝脏有解毒功能比较容易，但知道肝脏对于身体的所有功能却很难。

所以在大多数时候，只能在具体局部事件上使用“功能=目的”的做法。需要注意的是，这里的例子是“警官怕的不动的视频被放出，相关警官被革职”这件事——不是“警官在罪犯门口被吓坏啦！这人好惨啊！”其中最重要的事情有“视频出现”和“警官被革职”。然后我们开始考虑功能，这里当然

从组织到个体都有相应的功能。

比如说“革职”和警队有关。

那么警队的功能有什么呢？

最主要的肯定是：维护治安。

那么警队下面的人为了维护这个功能，他们也为了维护自己，各色人加在一起最有特色的功能至少有两个。

1：制止犯罪是个人的工作。2：保存自己是制止犯罪的前提（大多数情况下）。打击犯罪这里就不用提了，这是另一个问题：不可能全功能都说出来，否则至少几百万字，幸好粗略判断大多数事情不需要这么复杂就足够准了。那么对于一个警官而言，警局至少需要他完成其中一个才能算得上发挥了功能。

制止了犯罪但没能保存自己，这是英雄警官。

制止了犯罪也保存了自己，这是优秀警官。

没能制止犯罪但保存了自己，这是机灵警官（虽然要视情况而定，这不一定会变成惩罚）。

没能制止犯罪又不能保存自己，这是无能警官。

没能制止犯罪又不能保存自己还让周围人和队友更危险，这是垃圾警官。那么，我们就能看一下那位害怕警官没做到什么。1：没能制止犯罪，也没有试图制止犯罪。

2：保存了自己，但那纯粹是幸运。

3：让队友和其他人陷入了更危险的环境——不是光指楼下群众，而是他身边的两个保安和楼下警车里的队友。一样都没做到，垃圾警官，警局不能



要。我们先不说战术训练或者其他问题。

大家可以先想一个问题。

假如：这个警官如果被吓尿了，对着对讲机一顿哭诉并和队友唧唧歪歪。

请问：是吓尿叽歪好，还是沉默不语好。

这是第一种害怕。

第二种害怕。

警官被吓尿了，听到房间里面开始突突突，他吓的赶紧屁滚尿流的跑下楼。这两个画面看起来比“吓的在门外的一个小墙角不能动”看起来更搞笑——但是，这两个比“呆着半天不能动”更严重吗？

我们当然知道不是。

他已经基本定位了罪犯（距离很近），他如果唧唧歪歪哭哭啼啼，至少也第一时间把信息传递出去了。

队友就算不能来增援也能跑到更安全的地方去——勇敢点的话可以用车里的AR打压制，尽管最初的新闻上说“因为怕误伤其他住店平民所以没有压制”，但实际上后来是因为没能定位匪徒的精确位置——在一个多小时后才确定，这位僵住的警官浪费了很多时间。

也就是说这名警官没能帮助队友，而他的队友当然不可能知道原来他是被吓僵了。如果是仓皇逃窜，那么他至少也保存了自己以及其他酒店保安。事情最终的结局是：酒店保安非常勇猛的强攻匪徒所在房间，但是因为匪徒对外的射击高峰期已经过去（注意力已经不在外面，而且枪声已经停止）。保安开始撞门，但因为技术很生疏而未能瞬间破门，被匪徒的扫射击中。

过了一会儿，匪徒饮弹自尽。这里的保安做的对吗？可以说对，也值

得夸奖，这是一个只有保安训练的人所能做到的极限（这一保安事后受到了嘉奖）。

那么他的做法有利于“制止犯罪，保存自己，保护酒店”么？**那我们完全可以考虑一个对比：如果没有他踹门，匪徒会饮弹自尽吗？**

虽然我们永远不可能知道是不是因为匪徒感觉“目的达到，突围无望”而畏罪自杀，但是从可能性角度考虑——如果那个保安没有踹门，匪徒不知道有人在外面的话，匪徒是更有可能不在房间里自杀而是选择出逃的（至少更有可能看一看）。这里我们就不难想象为什么警官缩在小墙角里，保安站在两边的“不能保存自己”之处了。如果匪徒出来，总不可能一边跳着桑巴一边欢快的往外螺旋蹦跶。

那时，就不是一个被关在房间里，不知道走廊状况的匪徒了，他只要探头看一眼……

用手枪击中短时间探出头来的目标的难度很大——这时，警官和保安不仅没有了进攻的突然性，也没有任何可以有效掩护的地方（内部墙角都是低强度材料做的，挡不住自动步枪的子弹，所以只能算是隐蔽物而不能算掩体，可是保安们连隐蔽都没做好，警官也一样），他们都挤在狭小的过道里。

三个拿手枪的家伙，就要在这样的环境里面对一个手持全自动火力的匪徒了——而手枪无法击穿匪徒的墙壁，所以匪徒反而有掩体。

在这样的情况下，除非那个警官能在吓呆和“天神下凡”之间随意切换，一枪就把探头的匪徒给爆头了，否则警官和保安能活着出来的可能性基本不存在。而这些处置方式，都是最基本的训练，甚至最基础的自保都不需要训练。打不过可以撤，毕竟现场处置权在警官手里，下面的人也没说什么。

就算腿软撤不走，可以在对讲机里哭哭啼啼，下面的人至少知道了情况。

连哭哭啼啼都做不到了，那么至少找个安全点的地方藏着，至少保安会跟着躲的安全点。 所以对于警局来说，这个警官所有功能都没有完成——人有千千万万种害怕的方式，但这个警官在当时下意识的选择了最有害的那一种。 他不仅让平民的生命受到了更久的威胁，也没有让同僚知道情况，自己的行为让保安受到了更大的危险且也让自己更危险。 对于“功能”来说，没有什么“责任”“荣誉”“使命”，它就是冷冷的“有没有一点儿用”。

显然，这个警官不仅没有达到警官的及格线，而且他的不及格方式达到了最有害的程度。 也就是说：即便在不追责的情况下他依然应该被开除，只可惜警队没能在更小的事情上就发现这一点。 看，知道了“功能”，就更容易明确“警官”“警队”“警力有关部门”各自对于自己的所作所为的“目的”了。

纵然，一个人在面对危险环境时，他僵住不动的“冻结”的确是人类正常的避险本能之一，但是警队无论对外还是对内的“功能”都不是“看谁不正常”，那是精神病院的事儿。 所以开除这个警官，无疑是警队的“胜利”，尽管整件事本身是负面的。

而由于“革职”和发视频的决策者是警队，因此整件事情的主体就是警队。 那么，从“功能”看到“目的”是如何让“胜利者”的规律为我们所用的呢？ 这个规律最常见的用途，并不是什么“复制成功经验”。它最多用于“听其言，观其行”。

无论对于个人还是组织，甚至是“国家”都是如此。 大多数人将“听其言，观其行”理解成为“言出必行”或者“重视承诺”——这在一些时候没

有问题，但是在涉及利益问题的时候却往往不那么管用。 很多人受骗上当也是如此，特别是被自己的好兄弟或者“身边的消息”给坑了——当然也不乏各种医疗或美容骗局。 受骗上当的原因也很简单：一步步套进去。 为什么能被套进去呢？那就是因为只从“言出必行”或者“重视承诺”角度出发，可是那只是一个个片段而已。

全局的确是一个个片段组成的，但是一个个片段未必能拼出全局——当不在意“功能”的时候就很难知道目的，不能知道目的就只会用别人给你的片段。

“美少女偶像是不会拉屎的”。 简单的说一下：刚才我说例子的时候，优先考虑的是“革职”的决策者，也就是“警局”而不是“警官”。

当然了，因为我们已经明白对方是“警局”，而且还是一个强国的正常警局，所以我们默认了他们对自己人的最低要求是“打击犯罪”和“保存自己”。

但是如果对于一个人呢？他额头上又没有刻字。 很简单：他做出的决策对吧？他应该是个人吧？人最基本的需求是什么？怎么满足的呢？ “他是一个人”本身就包含了非常丰富的含义，足够以人对自己的“功能”（交际也是一种人的意识对人全体的一种“功能”）和在社会中的基本“功能”。

这些都是可以结合片段来说明大量问题的，让片段服务于功能，这就能“听其言，观其行”了。“听其言，观其行”是要有主线的，听其言就是片段，观其行不等于观其是否言出必行，而是他的行为是为了哪些他个人和周遭社会的“功能”——而他周遭的人，也是有各自的“功能”的。

而功能和功能之间，除了你身边的少数“功能方面”（无论是个体还是群体）是与你高度挂钩的以外，其他部分通常是很弱的关系或者有对抗关系。这还能带来一些好处——“成功”不等于所有东西都成功，但正如那个畏缩警官的警

队一样。他们在整件事上是丢人的，用了这么个警官，但是他们对警官的处理是成功的。

所以我们就能从大多数事情上或多或少的知道一些“成功经验”或“经验教训”，也许它们本就是同一个东西。顺带一提：能明白这一点，看危机公关之类的内容，就更容易理解为什么要这么做。

如果那个警官真的坐在地上哭哭啼啼，那么说不定反而更加能让人“感同身受”，公众压力不会那么大，同时警队那边看来“这人至少完成了一部分重要工作”，反而还更可能没事一点（这不是没有先例）。说个题外话：

也许这里有人要说什么“军令如山”——如果能用上面的思路想一想，就可以明白“军令如山”在不同的组织架构下是不一样的。

同时也可以这么说：其实“军令如山”一般是指一个团队而不是个人。在军队越来越懂得管理了以后，特别是第一次大规模现代战争以后（第一次世界大战），各国军队的直接指挥人员并不会真的“军令如山，不服从就枪毙”的，至少大多数时候不会。

我们抗美援朝，对越自卫反击的时候，是有很多新兵头几次不敢冲不敢打，甚至缩在掩体里哭的——这是无法抗拒的，毕竟当时他认为自己出去就死定了，就算被毙了或者坐牢不也一样么？当场就吓瘫了。

这些人会“军法处置”么？

事实上大多数都不会——自己吓的不敢冲了躲在什么东西后面，那回去基本就是一顿爆锤，然后开始做思想工作。

只要你不拉着好多人一起害怕影响军心，不策划逃跑或者为了某些利益，一般来说都罪不至死，大多数时候甚至不会遭到严重处理——哦，如果这人害

怕的方式是“进攻的时候冻结了”，那军队倒不会面临“开除”难题，因为这人没机会被开除了。

（爆锤本身其实是不对的，但有时候别人要解恨，不过如果没有因此直接出现重大伤亡的话也不一定会爆锤）

多做思想工作，战友感情好了，就算还是一样的怕死，但一个是被枪毙死，而另一个是冲锋死——冲锋死说不定自己死了也能少死战友，总比被毙了有价值。

甚至在大部分“必败无疑”的战争中，比如说二战末期的日军和德军，他们还继续坚持作战的原因已经不是什么命令或者职责，他们单纯的就是不想被战友看扁——参加过实战的人都有严重的宿命论倾向，大都觉得死亡会不可避免的降临，所以死之前就算不能风光也不能让自己身边的人看扁。

国军为什么常常战斗力低下？因为低层军官总是煽动士兵们内斗，让大家都更好的扒着自己和伺候自己，但自己又不输出什么“正能量”，结果大部分国军基层战士并不能形成广泛的“怕被战友看扁”的气氛，更不信任自己的上级会对自己负责。在国军较好的部队里，这样的风气就相对不明显——当然，我们可以看出这有个前提条件，那就是上级的给养一定要基本满足，吃不饱肚子又自谋营生的军队是不会有战斗力的，尤其是中层都开始打小算盘了。这也可以理解军队要想现代化，首先必须要有一个现代化的后勤体系，而现代化的后勤体系要有现代化的军事管理部门，而现代化的军事管理部门就必然要求一个现代化的社会管理体系。

以我大解放军举例：对于基层来说，政工工作的最主要作用是“灌输忠诚”吗？当然不是，“忠诚”这个东西不是灌输进去的。



政工工作最主要的是明确一些基本的判断，基本的道理，这时大家做事就容易有基本准绳——虽然小事情经常有些毛病，但是大方面是有“生活与工作共同的习惯性和理论性判断依据”，这也是部队文化工作与文化素养的一部分。

这些基本的判断和道理，主要当然不是用来分析什么“大义”之类的事情，它最主要的功能是避免和减少战友之间的根本矛盾——不是所有人都能在长期生活下磨合的，很多人反而会变得越来越不待见甚至演化为仇恨，这在部队这样的人口高度密集且生活相对单一的地方的破坏性是很大的。

当然，正是因为有这样的作用，所以大部分士兵从一开始的“做政课可以减少训练”的态度，逐渐转变为“学了确实有用”——那些用的最好的士兵也就成了调解高手，这样的人能做一个好班长或者好排长。

政工不是宣传，政工其实在潜移默化的教士兵们“军营相处基本法”。

（我这里说的也不是“一家亲”，等级当然是有且特别重要的） 更有趣的是：解放军的“关系挺好”（哪怕不怎么认识）基本上可以维持到“营”的级别。美军的差不多关系好的程度就只有连一级别（仅指三军，海军陆战队除外）。

像《兄弟连》电视剧里面的那种感情，现在美军一般只有同一个排才有了。

当然我不是说谁好谁坏，美军更早的使用了更小的作战单元，独立作战的单位本来就比较小，而中国搞正八经的合成旅都还没多久。

至于要不要维持更大群体的“情谊”，就要从成本与收益等角度再次评估了，但单纯的从好处来讲，当然好关系群体越大越好。

这还是一个立足于当下且仁者见仁智者见智的事情。 当然，这又是一个“功能”问题，但又要结合“目的”，结合后就是“成功经验或经验教

训”。 第三个：用发展的眼光看问题。

这个和第三个例子的主旨好像八竿子打不着，和统计学有关，而且还是针对基本上不了解的人。

为啥要加上“基本上不了解”呢？因为大多数人的确在生活中很难活用统计学，结果就给忘了。

而大多数人还能记得的学过的统计学内容是计算方面的，不是定性方面的，但是实际生活中其实定性更常用也更重要。

最后一个原因也是最重要的一个原因：因为俺也不会（滑稽）。 万幸的是，只要掌握了一定的基本统计技能（尤其是定性上的）外加一定的相关领域的知识，那么还是能通过一些数据或者迹象做出能够支撑行动的判断的，判断也是可以修正和深化的。

关于基本的统计报表的阅读和坑，我这里就不再赘述了，大家原来都学过，而且这也不是最重要的出发点。 这里直接说例子，然后再说明一个比较简易的操作方法。 A 国与 B 国和 C 国交战。

你得到一个季度装备表格（我们搞简单点）。

A 国在 B 国前线上有 1 万辆运输车，300 辆坦克，600 架战斗机；同时，在 C 国前线有 2000 辆运输车，150 辆坦克，100 架战斗机。

在 B 国前线上，A 国的部队满编率为 90%，在 C 国前线上只有 20%而且总部队量少得多。 同类统计数量很少，大家都在用不同的口径，但你现在只能用着少数的资料做出判断。

你至少需要判断“哪个是压力更大的战场”。

如果你把表格做的稍微复杂一点，那除了工作中还需要接触各种数据表的

人，绝大多数人都会说是 A 国和 B 国的作战压力更大。

还有，如果你让绝大多数人自己去查其他资料，那除了少数情况下，这些人也基本不会改变原有结论。当然了，我直接说明这里有好几个答案时，即便完全不关心军事的人大概也能想到：这不一定嘛。

A 国到 C 国可能有其他交通工具，比如铁路什么的，铁路站离前线比较近的话一辆运输车的车次就多了，那就不需要那么多运输车了。

也许又是 A 国和 B 国作战方式不同，300 坦克和 600 战斗机，可能说明 B 国的空袭比较强大，那如果铁路线之类的交通工具被炸坏了，就经常得靠运输车长途运货，同样的车次需要的运输车总数就增加了。公路如果被炸坏了，那行车速度也会变慢，还是需要增加车辆。还可能有各种各样的原因（就一个资料的话，可找到的大型原因都至少有几个甚至上百个），说不定最干脆的原因可能是因为这三个月 C 国前线的损失特别大，直接导致缺编。这里其实说起来挺简单的，而且实际上这样的“离生活很远，看似不了解的方面”，能想的多一点的人反而比较多；反倒是那些离自己生活比较近的，比较了解的部分反而就想不出来。

比如说把 ABC 三国的统计数据换成媳妇女婿丈母娘的财务花销数据，大部分人反而就很难找到多样化的解释。

但这里其实是很“习以为常但很反常识的现象”，

虽然媳妇女婿丈母娘三个的复杂度是比 ABC 三国要低，但绝对没办法低到一个季度的财务花销数据能简单到少于几十个可能的方向——这是单一数据，靠绝大多数人是很难通过这么一个时间段的总结来很准确的推算出他们之间真正的同盟与矛盾关系的，除非实在是特征太明显了（就像明显到 A 国和 B 国的边

境线上全军压上，A 国和 C 国边境线只有三个派出所的程度）。

如果从生活经验上来说，至少对大多数人“婆媳关系”的知识应该是比坦克飞机大炮多的，那大概率应该是婆媳关系能够找到的比较合理的解释更多且更加细节一些才对，过程解释的也应该比较清楚才是。

但我们都**知道，实际完全不是这个样子。**当然，我想其中缘由大家都猜到了“熟悉的东西习惯性的不走脑子”。这很正常，因为人类的大脑还是比较原始的东西，习惯的东西都稀里糊涂的加权随便算算就完事了。

大部分事儿的观点基本属于“强化一下就完了”，一句话听了一千遍以后就比听了一遍的话重要不止 **1000** 倍了。大脑的这个特性应该是不能完全克服的，最多只能在重要的事情上注意一些——问题是：什么是重要的？**没**什么事情是重要的，单点的事情就几乎很少有重要的，但一切的事情又都起源于一个单点。

因此这就是一个看东西的习惯，想着“在重要问题上注意点，别的无所谓”的结果基本上就是“都不重要”（当然，他不会觉得结果不重要，他只会觉得所有东西都不重要，除了别人跟他说了比较多次的“重要”的某个单点，但他并不会考虑这个单点的能力，因为他想不出其它的可能性，所以只能走老路）。**所以唯一办法只有一个：对所有你能接触到的，具有一定详细程度的单一资料或者你想考虑的东西，全部当作重要的。**

**看似极端，看似耗费脑力，但实际上耗费脑力大多数时候只是起源于一开始的“厌恶”情绪，实际上过了这个厌恶阶段以后脑子的能力几乎是挖不完的——反正脑子不管用不用都是那么多消耗，那还不如往死里造。**

这当然不一定仅仅只有报表，包括生活中的一些详细内容也是如此（甚至

不一定有数据)，尤其是与实操或盘面分析有关的内容。

至少在一个单一数据上，一定要得出三种大不相同的方向才能开始论证——第一印象一定要打好。

论证的好不好，在真实事件上完全不如第一印象多不多更重要。就以 ABC 三国来讲，完全可以找到三种大不相同的方向。一个可能是 B 为主战区，另一个是 C，还可能都是重要的战场只是临时盘整。

这是最粗陋且要素极少的，要细分具体方式还有两三百个可能的原因。不过，对于特别熟悉的东西（尤其是和自身好恶有关的东西），能考虑三个“截然不同”的结果就基本满足需求了。

但即便如此，至少三分之二的人在涉及自身好恶的东西里是得不出第二个结果的。

这些人基本没有决策能力，而且一般来说知道的越多越没有决策能力，资料越多越杂越没有决策能力（当然，在给定方向的情况下，让他做一个很漂亮的 PPT 还是没问题的，虽然我感觉 PPT 只是防止打瞌睡和检查会议成果用的东西啦……不过我内部开会以及提拔的最基本标准是非常粗暴但有点效果，各位有兴趣可以试试：3000 字的材料，只要不是纯数字表格，会前单独拿 15 分钟以内的时间给他们先看，不能基本复述的人没有提拔到管理岗的资格，通不过就永远不准进会议室，半个月还不行的就辞退。禁绝 PPT 就是禁止磨洋工）。当然，如果一开始得到的是一个比较杂的东西，那么考虑“不同结果”可以从以下几个方面出发。

1：考虑可能造成这个数据或者结果的“人力”有关，包括人才和基层——哪怕连媳妇，女婿，丈母娘本身都可以算在这里面。



2：考虑可能造成这个数据或者结果的“市场”有关。这里的“市场”未必是商业市场，只要是需要别人付出代价来获取的，都算是市场（使用强制力的算人力部分）。

3：考虑可能造成这个数据或者结果的“财务”有关。这里的财务当然不一定是指“现金”，能快速流通的东西都算。

4：考虑可能造成这个数据或者结果的“信息”有关。这里的信息最常见的可能包含“短期判断失误”“一方占据很大信息优势”等。也就是说信息还包含“整合”过程。这四个分别想三个，两个“截然相反”的方向，剩下一个随便找。前三个都很容易，就第四个容易出点问题——实在不行可以去掉第四点，而且一般来说在有好几个点而且口径至少差不多的情况下，第四点才有比较好的分析价值。单点为什么容易在第四条上没有价值呢？因为信息能力本身不是很好直接评估。比如说如果从单点考虑，那么二战中德国的情报系统应该是强无敌的，各大战役上报的情报包罗万象，每次几乎所有可能性都陈列在小胡子的桌上，而且还有一大堆细节内容。

所以这样看来的话，德国情报系统是二战最牛逼的，每一次行动的地点和敌人出现的位置以及开战时间，德国军情部门都“预料”到了，是小胡子太傻选错了。

这也就是为什么网上说德国军情部门牛逼的人一般会鄙视英国情报部门——什么辣鸡玩意儿，上报的内容就这么几份，多少次正确的情报居然没送上去，就几次偷东西和算密码干得不错，但是战略上就是个垃圾！你们看我大德意志递上去的文件里面都总有一份是对的！

当然，我们明白……把所有可能性都丢过去那就等于啥都没弄。至于日



军就更别提了，哪怕是整合好的优先级排名极高的情报连文件归类都经常不做，经常直接和机修报告什么的一起叠在办公桌旁边的不知道什么旮旯里面。等指挥官翻到了这份过时了很久的重要资料，大家都快开始准备神风了。所以考虑信息方面带来的影响是很困难的，单点内容上也基本上不太可能看得出信息带来的影响——你说没影响也行，要说全都是影响也行。

毕竟大多数时候，考虑“信息”问题时，针对的是信息上下行和整合过程时带来的影响，它是概率性的（并不是考虑对方在想什么或者知道了什么，关键是加工过程无法在单点信息上体现）。

这就好像小胡子可能在这一大堆辣鸡情报里面突然就看到了那份正确资料，那它就会在单点上产生很大的变化。大多数时候，还是先不考虑信息带来的影响。

（这听起来好像是废话，但是仔细想一想的话，很多人还是会犯这个错误——比如说搞合作的时候不是先看人而是看项目。我们想一下的话就不难明白“先重视项目”本身就是先重视信息差异。这个问题虽然可以避免，但在生活中有很多时候我们都会不由自主地先关注这一点，但我们也都知道这并不是首先要考虑的问题。）这第三个套路，从“出发点”就选择“正/反/中（中就是瞎搞）”这三种解释方向，最主要的目的就是避免后续的信息分析出现绝对的“一点集中”。

因为如果发生了“一点集中”，那后续就算有很强力的“反驳”信息偶然流进来，也不足以撼动原来已经经过发展的方向。

更麻烦的是“中立”信息也会偏向原有方向，所以是“正/中”vs“反”。

这是以手动方式尽量降低第一印象带来的负面影响。如果不事先预防，

那么在各种判断路线叠加以后，那当然会导致“只有一个结论”“东西的作用单一化”“组织手段简单化”。

但实际上我们明白，在大多数时候“正/中/反”即便有一个相对更正确一些，但无论选择了哪个方向，其实只要基本操作问题不是很大，那么这三条路线常常都能够“凑合”。**更关键的是：我们在实际操作时，其实“较优解决方案”是互相穿插的（正中反都有），但是要得出这些解决方案就意味着之前不能过于抹杀其他思考路径，否则到时候就想不出来解决方案了。**那么，为什么说它是以“发展的眼光看问题”呢？

因为如果这么做，人就“迫不得已”的已经开始使用发展的眼光看问题了——简单点说，个人感觉“发展”的眼光就是“从一点对应相应的局面，找到多种解释的可能性，在可能性不断延展之中，通过在比全流程更短的时间内察觉各种实际路线发生的短期变化中的发展内涵，从而推断出整体后续的走向逻辑，越来越确定不同的利益个体和群体在世界中的功能，并在结合前面所有东西以后，尽量在当前事件里找到今后可能依然可以使用的规律。”单点连续后的动态信息评估很困难，无法用短短几万字的文章讲清楚，这个可以参考“情报学”的专业书籍。

（听起来高级，其实基础内容倒也不难）各位看的肯定头昏眼花了吧？尤其是最后一段。**我举一个实操例子，把这三段结合在一起用——实际操作中其实是“反着来”的，是 321 顺序。**

**写文的时候用 123 顺序是因为“关键程度”不同——要以第一条“功能”为基调，以第二条“明确决策主体，确认胜利主体”为准绳，从第三条“用发展的眼光看问题”为切入方式。**实操例子我想了挺多，但我之前想到的例

子太复杂了，但正好昨天关于“寿司”的文章下面有个关于诺贝尔奖的评论。

大意为：都说日本衰落，但日本还是有那么多诺贝尔奖获得者，希望这些也是泡沫？那我们就以“诺贝尔奖”为例，然后以不加太多“信息”的方式来看看“诺贝尔奖”可能代表什么的一种“路线”。

篇幅所限，我只说一个，当然我们也都知道在“初级信息”中，可解释的路线有很多，至少诺贝尔奖这样的东西有四五十个“方向”是很正常的。我以 3 为切入——这里先没有数据，但是没有数据也不代表统计的“出发点”无法完成，定性大多数时候就够了。1 诺贝尔奖，是颁发给一些领域有“杰出贡献”的人士的，通常是发现或者改进。

2 诺贝尔奖主要由瑞典和挪威颁发，主要是瑞典。

3 瑞典当局无法干涉诺贝尔奖评选，但却提供大量的支持。

4 诺贝尔奖的推荐候选人的资格有限，也不得推荐自己。

5 在常见的，我们已知的能够有“重大推动作用”的学科中，数学在诺贝尔奖里是缺席的——原因是“要在实际应用上能造福于人类的东西，抽象的不行”。

6 诺贝尔奖是诺贝尔花了 3000 多万克朗建立的基金会，并用“利息”支付奖金。

7 瑞典当局“技术性修订”过基金会的经营方式，因为遗嘱写的不够明确，但修改一直在进行。以“功能”为基调，以“决策胜利者主体”为准绳。

一个个写太长了，我举个两个例子即可。

1 颁发给“杰出贡献的人”的功能——对杰出贡献的人来说，有钱和有名望/对诺贝尔奖颁发机构来说，选出一个有“杰出贡献的人”也能获得相应利益，

但利益方式要结合其他几点推测。

决策主体是诺贝尔奖颁发机构。 3 瑞典当局无法干涉诺贝尔奖评选，但却提供大量的支持——评选对于诺贝尔奖评审机构有“功能”，而瑞典政府提供支持也有相应的“功能”。

诺贝尔奖评选机构是评选决策的主体，瑞典当局是支持的主体。 大家可以顺着想下去，很简单的，脑子想的比打字要快很多倍而且可以得出很多不同的组合方式和大致结论方向，我这里就直接说结果，大家也能很轻松的知道我是如何得出的。

以下和以上的所有信息不会超过一份百度百科能够提供的具体信息量，所以不涉及任何“专业”能力，也就是说“信息”和“知识”不会成为基本分析的阻碍。 其中一个解释： 诺贝尔奖，是颁发给特定的具有“具有实际价值的发现或改进”的人，有奖金以及公认的高技术团队担保的“学术质量认证”。

这些获奖者不受国籍的约束，但评审过程是有诺贝尔奖评委会进行的，保密程度很高且光是“提名者”名字的保密周期就为 50 年。这些规定都是不断修订，并且要得到瑞典有关部门的认可后才能修改，因此决策主体至少是诺贝尔奖评委会和瑞典当局以及获选者。

诺贝尔奖是一个“受认证的国际学术市场”，诺贝尔奖评委会会根据学术市场的需要，判断其获选者各方面的实际价值——各种实际价值。

科学无国界，但科学家有，而这当然也是评选的一部分，并且参选者有拒绝的资格。

科学家也会面临三个利益体，国家，自身的学术机构，自己。

很自然的，如果国家与自身的学术机构给予的利益超越了“自己进入自身领域的公开市场”或者进行了负面限制，那么科学家本身就无必要接受奖项。

而国家或学术机构之所以能给科学家相应利益，是因为科学家亦对其产生了利益。

科学本身并无利益，科学想要转化为实际的效能需要转化为实体，而“重大利益”几乎必然是成批量或者有较快潜力为其它能成批量的科技做贡献的。

科研本身并不具有绝对的方向性，无法做到“量身定制”，同时由于不同的技术和理论间有相互依存性，但这些技术可能在本国或学术机构里缺乏产业化的能力。如局限在国内，这一科学家的个人收益会低于公开市场。

如果让这样的科学家不能获取参选资格，那将会导致学术机构的整体成本增加以及激励降低，因为对科学家而言少了一大块潜在收益。

如果诺贝尔奖评选机构未能注意到有此类“利益低于公开剩余市场平均值”的人，它的利益也将无法最大化。

对于瑞典科学院而言，如果不能很好的支持诺贝尔奖评选机构，会减少一个增加自己学术威望（利益）的机会。

对于瑞典当局而言，它也会失去一个“学术公开市场”，它作为次级市场管理者的利益将会失去。

对科学家而言，瑞典在绝大多数时候都是安全的去处，因为它是永久中立国且具有较强的安全保障能力，且各管理方都会提供相应的安保服务，这对于在本国无法产业化或邻近产业的学术组织而大量获利，但本身却具有极高公开市场价值的科学家而言很重要。

此类科学家难以获得高质量个人远程出行的安全服务，在混乱时期如果出现



意外，本国也不会像有直接重大价值的科学家一样付出更多的政治和军事利益去挽救，毕竟在历史上扣留敌方有关人员是常态，更何况是相对高价值的人员。

而瑞典方面从学术公开市场中获取大量利益，其内外部条件都使得瑞典是少数可以较为可靠的执行此类保护的国家，是当今最能够对“在公开剩余市场上具有极大价值”的科学家提供国家级安保与学术认证服务的组织。这对于科学家所在国家，瑞典及所有政治派系（好处很大而成本相当低），诺贝尔评选委员会，瑞典科学院都有好处。

支持国家控制科学家的，提供科学家及学术组织利益的是本国人民的税金或产业支持。

而诺贝尔奖就是全球的产业或学术市场的需求。

此类学术需求依然为产业服务，尽管有时候看起来比较远，比如说物理学，但物理学的从属和相近的学科很多——因此更有可能出现高质量的“产业空缺导致能力无法发挥的人”，因为物理学者在本国较容易“超量”且成果应用途径也有很大的随机性。

文学奖虽然不具有太多的从属性，但它本身和其他产业的挂钩程度极高——当然，挂钩的太过于直接也就容易出现问題。

和平奖根据上述路线，**则可得为“和平=打通交易途径或降低交易限制”的政策制定者**，这对于诺贝尔奖的直接利益相关者有利。这与获奖者在其他方面是否一定出彩无关，只要不要做得太过降低诺贝尔奖的权威度即可（奥巴马就是典型例子）。

由于信誉风险较大，和平奖自然不会在每个选拔周期内一定会选出一个。科学家所在国家，在参选过程中，亦可较好的知道在这些“剩余或有额外突破的



科学家”里，推荐者或其他支持方面对其的利益态度，当然也可直接得知此项目在国际市场上的价码——相当于诺贝尔奖的评选过程是给“估值”。这一“估值”组织是否从评选中直接获取利益是不重要的，这就好像现实中的诸多“权威奖项”是一样的，本质上他们都已经建立起了一个大型盈利系统，奖项本身是一个大型广告与周期性能力证明。

但想参与这一市场就需要很强的前置条件。

综上所述，瑞典很显然具备有大多数国家所不具备的较为完备的前置内外部条件。同时，这也就不难明白为什么诺贝尔奖的主打是“物理”“化学”“医学和生理”了。因为能将这三类科研成果较为独立的付诸于实际产业的国家很少，但是很多国家依然需要其作为基础科研项目所以依然有学术产出。

同时，这三项还是具有极高学术复杂度与产业复杂度的分类——这需要大量学术服务的支持，这也不仅仅是诺贝尔奖获得者所需要的。

这就给了“先来且具有最好客观优势的组织与环境”提供了一个足够丰厚的市场。所以我们不难得出某个国家诺贝尔奖获得者数量的具体影响条件。常见的至少有以下几个。

- 1：一个国家的整体科研水平。
- 2：一个国家的产业丰富程度及竞争优势。
- 3：国家安全的紧迫程度。
- 4：与诺贝尔奖评选委员会及其高度相关组织的熟悉程度（更容易密切接触推荐人）。
- 5：瑞典当局/瑞典科学院对一部分人在“科学家市场化事业”里的正面或负面的影响。

6：参选者能自由加入“全球剩余科学家市场深度”的能力，这会直接影响到诺贝尔奖在全球产业市场中的“含金量”。

选出一个成果很好但没有交易可能的人既是对科学家所在国的某种对自身毫无利益可言的威胁，也是对于需要科学家或学术资源的潜在产业和学术客户期望的践踏，同时也和“奖励对人类有重大贡献的科学家”的主旨相违背。综上所述，我们不难得出具备哪些条件的国家更容易获得这一奖项。

暂举三个

1：倒 T 形产业技术程度的国家——有一些产业很先进且盈利丰厚，对产业相关领域的有关学科有要求，但本身缺乏利用其他学科的产业能力的国家。

2：学术市场本身就较为自由化的国家且企业赞助较多且产业线非常丰富的国家，他有绝对的优势，自己参与评选只是锦上添花，更方便兜售自己的各种东西。

3：获奖密度较高的国家（推荐人大幅度增加，也能够更好的明白被推荐人在全球产业中的定位，利于推荐）。不容易获奖的国家。

暂举三个

1：几乎没有科研需求或能力的国家。

2：产业深度和丰富性在急速增长，也可能合并有学术人员自由度较低的国家（在有科研需求的情况下，两者无法独立存在）。

3：前批获奖者密度较低或者有明显降低的国家（有滞后性）。**此 3 项中，仅有一项和该国实际科研水平有关，一定的科研水平为前置条件。**

我们可将上面内容代入“都说日本衰落，但日本还是有那么多诺贝尔奖获得者，这些也是泡沫？”这里我们可以看到三个影响因素，及其可能的含

义。 衰落：经济走势出现问题，产业扩增程度或具有优势行业的丰富性降低。

还是有那么多诺贝尔奖获得者：参考上文。

泡沫：会出现断崖式下降。 参考上文内容可得：衰落未必造成该国诺贝尔奖获得者数量绝对降低，除非快速极度衰落且学术体系先于管理体系崩溃且造成巨大学术损失。

如果该国依然能保持“倒T”优势产业结构，那么丰富度的衰落虽然会导致长期的研究风险提高，但是如果其“倒T”产业依然需要基础科研，反而会增加对外部市场的需求以降低内部压力。

这不仅不一定会导致该国诺贝尔奖获得者减少，甚至可能会在一定时期内不降反增。

如果之前的内容不好理解，可以理解为“原来科学家是直接有人买断，而现在成为了一个更加自由的自由职业者，参与评选或与其相关组织接洽对于科学家的功能和你投简历近似。在经济条件良好且产业增加时，这些科学家就是本国产业的全职科学家，反之则为兼职科学家或外贸科学家。在多数使用全职科学家时，产业及国家本身当然不希望这位科学家投简历，这就好像你的老板如果很喜欢你的话，他当然不愿意你在岗期间给别的公司投简历——当然，这位老板要付得起对应的薪水或有其他独特的给付方式（企业的“优秀员工福利”对应国家给科学家的就不是薪水而是“特权”，薪水是通用性的，福利是针对性的）。”

当然，我们从上一段也可得知，如果“出成果但肯定不会把人交出去”的情况的话，成果必须相当大，但这一成果自然也是大概率在本国没什么太大的

价值或者产业无法支持。 比如说中国疟疾基本已经被消灭，我国也没有全球医疗生产供应链，因此青蒿素必须进入国际市场才有价值。屠呦呦不送出去得奖就会浪费人才，减少激励，反之则可大大激励。

通常情况下，这类“只可能出成果不能出人”的东西要能获奖，是需要具有很大且可预见的商业+学术利益的，诺贝尔奖评选委员会的主要工作是“抢在别人前面打上质量认证图章”。

而文学奖则明显的和“当事人的国力与潜在合作能力”挂钩，毕竟文学也是一种“深刻且快速了解一个生活文化和交易文化惯用方式的途径，且能更方便的通过学术体系进行解读深化。”

也就是“现市场国”和“可预见的潜在市场国或与其文化高度关联国”可能会更为优先。 当然了，根据不同的环境需求和激励需要，各种国家也会对自身科学家参与评选的态度有所变化。

但大多数时候，由于“出工又出人”更容易获奖且更能激励本国的其他科学家，所以通常来说获奖的人在获奖的那一刻开始就比以前更加的“自由”了，所在国至少也要有一些表示，让其更多的和国际产业进行合作（尽管可能还是会有一些限制）。

而且这个“合约”或者说“国家牌坊”是长期的。

简单的来说，钱学森当年回国困难重重，但是杨振宁回国就容易多了——尽管有很明显的国际局势缓和的缘故，但如果当年杨振宁不得奖的话，他就算现在想来中国也很可能会麻烦许多。

第二个：还是有那么多诺贝尔奖获得者。

由于学术系统的改变和人才系统自带有滞后性，日本的经济陷入大问题的

时间并不是很长，所以不太可能短时间内出现基础科研项目的大幅度缩水的情况。

当然，还没有进入“倒T”的长条优势区但之前有试图进入的行业的科研人才才会过剩，科学家外贸意愿增强，更有可能出现更多的获奖科学家，但不一定超过传统“倒T”结构的人员，尤其是“倒T”本身优势开始缩小或面临更高程度的国际竞争时。

对于日本来说就是医学领域。

此类人士如果发生“在本国没什么用的突破”或“可预期的未来本国已经没有足够能力高速投产”的情况下，无论国家还是科研机构还是科学家个人，都非常乐意将其人或者技术进行“外贸认证”。

从原理到投产周期越长的项目就越是如此。 第三个：这也是泡沫？

泡沫是指不可持续，也是指日本以后的诺贝尔奖获得者数量会在一定时期发生断崖式下降。

根据目前的日本的经济状况和产业结构，不太可能出现那些“倒T”主产业短时间内崩溃的情况。

而由于经历了动荡，甚至可能在社会层面产生裂隙性的影响，这甚至有可能会带来日本诺贝尔文学奖获得者在未来 10 到 15 年的增加（在价值观形成时期受到了丰富且深刻的社会影响，有利于写出具有矛盾性和叙事性双强的优秀作品）。

尽管日本的产业发展陷于缓慢甚至停滞的情况在可预见的未来很难发生根本性转变，但并不能用于判断长期是否会出现更多的主要科学项目的诺贝尔奖获得者，因为学术系统本身的周期较长，在叠加现有的可预见的产业情况下，

本身已经超出了“可预期的未来”的范畴——更何况获奖本身就受到很多具体情况的影响，这些具体情况变化的比大局变化要快得多。

但是，如果日本产业的停滞在过了可预见的未来后还是进展缓慢，那么很有可能被其他竞争对手反超其“倒T”行业。

一个“倒T”行业被摧毁很可能连带大量的相关从属学术研究系统。这些系统不会马上停转但急于“外贸”，实用价值可能也较大，反而可能会出现诺贝尔奖或其他奖项大幅度增加的情况。

如果我们看一下 21 世纪以来的日本诺贝尔奖获奖项目的情况，不难发现相当数量的研究直接和日本原有的“倒T”优势产业有高度的技术关联性，但我们也可知目前日本在大部分“原倒T领域”的优势正在削弱。

但说“日本现在出现了科研获奖泡沫”还为时尚早。

不过近期的日本对韩国的半导体的行为开了一个非常不好的先河，如果日本当局在各行业开始频繁的使用这样的行径，由交易不畅引发的问题在长期而言会导致本国相关科学家个人实现价值的降低。

如果日本当局开始采取旧时代对于科学家的直接管制策略来保护短期内的研发稳定性，那么的确有可能造成日本的获奖情况呈现断崖式下降。

不过由于目前局势的发展还非常不明朗，本人也没有那么好的预估能力，因此无法给出一个正确概率明显较大的预估。

但很显而易见的是，如果日本继续保持缓慢增长甚至还偶有倒退，那么它的确有可能在较远的未来开始缩水，但它不太可能出现“泡沫”，不会断崖式下降。

更何况本身诺贝尔奖的获奖者就不多，很难直接作为统计学依据，而且提



名本身也是有很长的保密周期的。

因此在本世纪以内，恐怕单纯的用用获奖和获奖提名数量（主要是提名，获奖太少了）来判断日本在本世纪内是否发生过科研成果断崖式下降是一件不太可能的事儿。

当然，以上内容纯属举例，用的是最简单的东西（演示用途，不用当真）。

我写诺贝尔奖这一段用了两小时，由于本思路很简单且初步，所以我也顺便想了别的 7 种方式，包括很多地方直接以相反的方向来做，虽然方式产生了很大的差别，不过能够运行下来的状态和此种方式的实际运作模式有一定过程与利益交换上的相似性（除了一种）。如果这里有人觉得“有好处就不是客观权威评估了”，那么我想他得重新想一遍。因为事实上正是因为诺贝尔奖可能采用这样的盈利模式或者说完成了这样的“功能”（就算没有直接盈利），所以才更有可能保证“权威与客观”在科研技术成果上的体现。

诺贝尔奖的主旨是“为人类科学技术发展做出贡献”，“贡献”是要变成成果的，就算不都变成现金也要变成大规模现实的。

毕竟诺贝尔奖并不是评选什么“研究时被上司穿小鞋穿成了三寸金莲”“老子带的学生 TM 在培养基里种蘑菇”“结晶成功的秘诀是念金刚经”“卧槽研究所里就三个女的，隔壁大学还是工科”“单身太久，总寻思向室友提出女装请求”“室友从来不帮我带饭还用我的牙膏”“我秃的头顶和超新星一样闪亮，光速跑去搞房地产的老同学的头发却和黑洞一样黑。”。

诺贝尔奖又不是超级好声音。这也是大大增加了学术研究成果与研究者在全世界的实际价值，这也是“市场”的一部分。

尽管很多时候有“剩下”的元素在里面，但“剩下”也不是指科学家本身

是多余的，只是对于他所在的组织无足够需求而已。

他能“走出去”，这对科学家有好处，对全世界和他所属国也都有好处。这依然促进了“科学无国界”的客观事实，这的确对全人类有利。最后，我想说明一下按照上文内容中操作的主要收益是什么。

“多角度考虑问题”在日常语境下，大多数时候主要意义仅体现在“头脑灵活或换位思考”上，看上去是一个“有用但不是很强大的技能”。

注意，这里我说的是“技能”，就好像打游戏需要的时候丢出一个短时间的“技能”一样。我这里说的并不是那种“多角度考虑”，并不是一种需要的时候可以随时甩出去的短期技能。

准确的说，这是一种“增加一个固有属性点”。我用大家身边的东西来说明吧。大家一定玩过游戏，游戏里面人物做一件事情越多就能增加经验值，经验值到了就能升级。

简单来说就是“操作=升级”。这样的运行逻辑给我们带来了“游戏性”的最根本组成部分，也就是付出总会有回报而且会有一定实力上的提高，有助于我们面对游戏中的环境。大多数人觉得生活比游戏痛苦很多，一方面是因为生活是一种参数设置不太合理的游戏，升级过程没有可预期性，奖励和报偿周期也不随着人类的适应周期。

**但这并不是很主要的方面，最主要的方面是“生活中打怪不一定能练级”。**

“打怪不一定练级”“操作不一定练级”在现实生活中就是“行为无意义感”，而且很多时候确实是无意义的。

大量的无脑重复刷怪行为在游戏里依然可以获得经验，但是生活中刷同一件事情未必能涨经验。

这就带来了极大的“重复劳动”感——重复劳动不可怕，你打篮球的时候大部分动作都是重复的，但你不觉得无聊，因为你感觉打篮球的时候进球有报偿，另一方面是感觉自己体能或技术在增强。

真正可怕的是“重复动作但不练级”，你感觉这事儿做了就是不得不做，但做这事儿没有任何额外的意义，你也不会因此变得更强。那么，什么容易导致“重复”感呢？有很多原因，但是缺乏看问题的“角度”是一个很重要的原因。

如果一件事的过程，对应关系，运作模式只有少数几种甚至只有一种的话，那么生活当然很容易变得极为无趣。

事情本身在客观上的“具体事实”大部分总是相似的，而我们感知到的丰富性大多并不来源于“事实”，真正的来源是“真相”。

真相，就是我们认可的对于一个事实的“看法”。事实虽然在理论上接近无限丰富，但这就好像游戏内容在理论上也可以接近无限丰富，但这两者做到的成本随着丰富程度的增加是几何增长的方式扩大的——这可是得减少“重复事实”的次数的，旧场景和人物乃至交互界面都得变化，但是游戏底层开发却要照顾所有场景。

这是不可能的，因为真要做到让生活变得和游戏一样……你想想游戏的平均游玩时间才多少，那一个能够逐级满意的接近 75 年时长的游戏……这根本是不可能的，这都不是“征服太阳系”能解决的级别，这说不定已经突破了目前可观测的宇宙的尺度。所以堆积“事实”来解决问题是行不通的，这就好像一个穷游女学生天天“洗涤心灵”都会腻歪，最后“洗涤心灵”本身都无感了，只有回来时顺带拿的包包还能产生个不同，有囤积一下的快感。当然了，我不是说完全不要堆积“事实”，毕竟“真相”要建立在“事实”之上。

但是，如果有了比较多的角度（有了更多“真相”），那生活的丰富性将会是事实与真相的乘积，而这些乘积之间的组合方式也是相乘——能赶上我们的“无意义感”的几何级增长，而且能练级。

虽然我们选择的角度其实是受到诸多限制的，但是它有个基本的运作“属性”就行——只要这个属性点不作死清零，那么就一定能练级。

（很多游戏选择属性点，你可以选择彻底不要一个属性，比如说“治疗”，那么你可能暂时获得了较多其他自由属性点数获取了一点儿开局效率，但如果这是一个长期游戏，那么你永久缺少“治疗”能力将会越来越限制你的游戏方式）没有这个属性点，那么即便看了很多东西也只是堆积“事实”——书上的东西不再是“真相”的一种模式，而成为了一种“事实”。

他就算是扫描仪，也绝对赶不上“无聊和无意义”扩增的速度，也无法以几何级的方式增长对事物的看法，必定会被复杂的现象所淹没，而且结论越偏越远。我举个极端的例子：我之前说到过 ABC 三国的例子。

我有个朋友，他看军事书比我带劲多了，基本上就是人肉资料库。当然他也是个业余水平，但是他记住的数据绝对比我多不知道多少倍。

然后有一天我跟他在讲苏德战争，他滔滔不绝的讲前线编制与所在地坦克的密度，得出了部署有问题的结论。

他的理由是根据细节资料整合，很多地区的坦克根本没有在指定位置，这是战略上的失误，然后跟我巴拉了半天——从书面角度来说，内容全对。

我的军事史也就垃圾的水平，但是我跟他指出了一个错误。

“……我说，你说的坦克密度高的地方是坦克在哪儿，这和战略方向不一定有关系……”

“怎么会没有关系？！我这用的是一手的资料！你哪有我看得多！”

“我是说，坦克放的密度和主攻方向没必然关系。”

“呵呵，傻逼。你看我标的地方和真正的前线根本是两回事！”

“你别看自己算的密度数字。”

“不看数字看什么？听你胡扯吗？”

“你标的点是坦克厂。”这就是“角度不足”造成的问题——其实只要稍微从别的方面出发一下，这位数据达人完全可以明白他搞错了什么东西。这看似可笑，但是这种判断模式却是大部分人的常态——我原来觉得可能是大部分人谦虚或隐藏，但后来我逐渐知道很多人是真的觉得痛苦又无聊（我是和空气斗智斗勇了）。不过，多角度并不是因为“看一个东西有多种方式”而不无聊——这并不是“照相”的角度，不是从前后左右看同一个东西。[这实际上是一种“过程节点与运作方式的填充”](#)。比如说我用诺贝尔奖的那个例子，这只是一种解读和判断方式。

这个判断方式里，从分析到预判到规律总结，其实有变化有意义的点也就这么几个——要是只用一个角度，那么就是在等和看这么几个点，那就无聊的很。

但是呢，如果选择了别的角度，比如说我刚想出来的 8 个（又多了一个），那么实际上就是多了 8 倍的“需要关注的点位”。

而采用上述的模式进行判断，这 8 个类型所需要注意的点位无论在手段上还是关注阶段上都相当不同——[除了极少数绝对关键点以外，其他部分大概率是随机分布的](#)。如果是打游戏，那么只有一个点位模式的游戏就相当于你升一级或者看一个剧情需要软磨硬泡一整天，而 8 个点位的只需要几小时而且爆装备的概率也提高了。



现实生活中毕竟没有“新手期”，不会头几个装备和级别爆的比較快，它基本上属于匀速。

这就让“新手期”很难熬，但是一直不升级的话就出不了新手村，那当然无聊的很。当然，除了“游戏体验”以外，达到游戏目的也挺重要的。[多几个角度的好处当然不仅仅是有什么“出现意外后更可能有解决办法”，它最大的优势之处在于“可能在同一段事件中找到更多的获利点或合作方式”。](#)以刚才的诺贝尔奖举例，刚才的盈利其实只是一个方向，是从组织利益视角看的。但是如果加上政治利益方向呢？加上产业利益为先导的方向呢？加上科学家利益为原点的方向呢？

那么这一个个不同的“点位”其实就是不同的“赢利点”或者“运行点”——不管有没有意识到，它其实都是盈利和实际运行的一部分，而且它其中的一部分也是另外一种利益，这些利益一样会作用于整个东西上。

我们做成任何一件事都是“碰巧”，但碰巧成功率的高低是有其必然性的。  
提高这种“碰巧的必然”就是练级。所以多一个角度并不是“救急”为主的，但是很多人真的把他当“救火队”来用了，但基本上最后的结果是“救火队变成了临阵磨枪”。这本身也是一种变相的“寻找抽样点”，特别是在“原点”上预先找好“反面”就很有这个作用（第一印象和出发点对于我们这些“聪明点的猴子”而言是难以避免的）。

寻找更多的抽样点和各种评判方式，是可以提高整体结论的“置信度”的。

当然了，一开始这么做是有点小困难的。不过对于有一些特定专业背景的人肯定要容易得多。

刚开始只需要瞎琢磨就可以了，找那些比较简单的东西试一试。



如果上学时的知识忘记的较多的话，可以找本统计学的书找找灵感，毕竟他们这些人最好了。

（如果没有相关专业背景的话就不要找国内的统计学教科书了，计算上内容太多容易分散主要的注意力。建议可以找一本国外好一点的通俗书来看，容易抓到好的思路。）我感觉博弈和统计，这两个东西的基础知识是用的最多也是最有效的了，虽然大家都上过课，但可能很多东西可能已经忘了。

特别是和当年上学时做题思路的东西，以前我也是题海做完就抛到脑后了，幸好遇到事儿了以后还记得一点，很多人是根本就没想到用这些玩意儿。

当然现在去回顾这些知识也用不着和当年刷题一样了，毕竟题目上给的很多数据都忒详细了……

别说在我们的日常生活中没这样的条件，就算是正八经的事儿也不一定有条件和时间搞这么牛掰的数据（当年做的题都是啥啊，里面的数据获取成本，都至少是不砸个百八十万都听不到响的级别哇……我们日常想个小问题连查两三个小时的资料的机会都没有，但道理却还是要接着用）幸好现实中“事实”是很多的，就算一个推论和“垃圾到都不能算统计”的推理方式，只要量管够，它们在大多数时候都会逐渐的形成某些显著性的，大体方向就好判断了。本文和《硬核人生》的组合性激增模式结合有很好的效果。

最后：如果你第一次做了上面的事儿，而且跑了基础款的三个路线的话……你会意识到有些人是已经彻底的封死了这一属性点，永远也不可能点出来了。

属性点被封死的人会给你一种奇怪的感觉——**我现在知道是什么感觉了，就是“大妈”感。**比方说前两天水库号里关于垃圾分类文章下面的一些评论，大家想一想，是不是“大妈思维”？

白左其实根本就不新鲜，他们的问题其实也很明显，中国的“白左”之所以说着和白左同样的话但感觉又有点不一样（更加不能自圆其说），恐怕是因为中国还是集体主义优先的，所以很多基础自治过程实际上是被群体决策替代的……

所以白左给人的感觉才是“你虽然把过程和结尾说完了，但说的完全没道理啊！”，而中国左的感觉是“你是不是脑袋里缺根筋啊？你倒是把事情的过程讲完整啊！”这个“缺根筋”和“没道理”的微妙差异，估计大家只要不缺根筋都能体会到。 这些人和“大妈”只有两个区别。

1：他们更年轻。

2：他们现在的行动是被现阶段的社会机器的螺丝钉运行概念所制造出来的，还在大阶段和粗略实际结果上能符合实际的生产需求，所以还没到“适应不良”的程度，说的内容也是现阶段的东西。

这些人的预期使用寿命还没到报废年限，但他在很大程度上已经变成“它”了。 大妈为什么之所以成为大妈？

那是因为螺丝钉加工以后，再用外力车成另一根螺丝钉要比制造一根新的螺丝钉费劲啊。而且螺丝钉永久了可能也会老化。

没人会回收再升级大妈螺丝钉，重新在学校里生产一批新的小螺丝钉的成本可要划算多了，而且打这颗新螺丝钉的材料，还是常常是大妈自愿回炉熔化而来的。

# 寿司之神/日本人/日本兴衰/国家兴衰/世界兴衰/中国兴衰

Ok，在上篇《寿司之神、绅士游戏、日本衰落》之中，本人以历史的进展来说了一下“封神”容易在什么条件下出现。

从环境背景来聊“封神”。

本篇讲的则是日本的“封神”文化对日本“衰落”的影响。

上一篇其实应该叫“**日本衰落与寿司之神**”，这次才是“寿司之神与日本衰落”。

对于“衰落”这件事，需要强调一下——无论是桃军师还是其他人等，都没说“衰落”是指上一次日本经济泡沫崩溃。

我上一篇文章，讲的是“上一次产业崩溃在特定的社会驱动力下，封神行为出现并可能增强”。

说的是“上一次崩溃和行业崩溃”，上一次说到日本的经济泡沫仅仅是时间点恰好和绅士游戏有关，是绅士游戏产业变化的一个推动力。经济泡沫崩溃让封神行为更容易被观测到。这次讲的是“**特定的社会驱动力对一个组织在客观世界中的发展规律的影响**”，衰落也不是说“**上次日本经济泡沫爆破**”。这里的衰落是指一种驱动力，这种驱动力因为特定的社会生活文化而出现或还来不及被淘汰，它是一种“**负面属性**”，并非一定是导致某些事件的**直接导火索**。其实我这里的内容主旨和桃军师的没有太大区别，只是我在一些方面会说的详细一些，也许会有诸位值得看或带来新感想的部分。明确最基本逻辑：衰落，是指从高到底。因此这一驱动力未必会导致一个组织或者群体“起不来”，但这个驱动力可能会导致“盛极而衰”的“盛极点”的位置就比较低或者维持时间更短，也可能是在盛极之后衰落的加速度增快。简

单来说，具有“衰落负面属性”较多的组织，它也有可能“盛”，甚至经常可以“盛”，但它的历史轨迹看起来总是在坐一个很快的过山车。

衰落负面属性破坏力较低的组织，它就不太像过山车，倒是更像一座座小山丘，起伏比较平缓。 本文，讲的就是这里的“寿司封神”现象是怎样一种“衰落属性”，它为什么会是一种“衰落属性”。

我经济学不好，只能从文字意义上理解欧神说的奥派的“交易就是好”和“不要暴力”。

因此我只从这两点出发，只是用这两个要点，用清晰地方式描述，仅此而已。 只做定性过程，希望对各位能有所帮助。 首先，我们来看“封神”本身有哪些东西，我们稍稍解剖一下。 封神意味着几件事。

1：封神本身是承认一种固有的地位，这种地位通常是较为稳固的，获利颇丰。

2：神的行为通常被认为是正确的，或者是“强大到无法违抗的”。

3：神并不一定需要与你交易，或者说它的本质是一种“不可交易”的东西。 这样说过于抽象，我们就以社会上经常吹嘘的“百年企业”“工匠世家”“子承父业”具体的看这三件事的坏处。

我们就以承上启下的，最为明显的“工匠世家”为例子。 工匠世家里，通常技术最好的“长者”具有近似于“神”的地位。他可以制定规矩，制定规则，但是他本身却几乎不可能遵守规则——或者说，他不能遵守自己的规则。

他使用规则的方式近乎于命令，是强大到“无法违抗”的。

子承父业时，如果儿子不愿意，则父亲会用暴力或者冷暴力手段让其屈服——很显然，在上述两种环境的熏陶下，这甚至就不再需要“临场暴力”了，

儿子不得不答应。

双方并不是一种“交易”关系。

尽管人类成体与幼体之间确实不能完全做到“交易”，但那是人类生物平台的客观局限——“当前无奈的较优选择”未必表示这是最好的选择或别无选择。

就好像人类现在能活 70 岁，但晚年容易不健康，这是平台本身的局限所致，并不是说“不健康”是好的。正如人类因为希望自己能长寿，更希望自己能健康长寿而发明出各种各样的续命工具一样，能够更加不使用“强压”而使用“讲道理，讲利弊”的方式来教育孩子也是教育学探询的方向。诸如“尊重孩子”“了解孩子”“让孩子有主见”就经济角度而言，本身就是“用交易，不用暴力”的表现。

在实际操作中，大多数家长都理解成了“有些事情让孩子自己玩去，但有些事情一定要听我的”——其实那些“听我的”并一定是真正的“听”，就是用暴力胁迫。

我们都明白，并不存在一个东西一定要让“孩子随便玩去”的方面，这只是因为家长感觉到“没法交易，我也懒得交易”而已，不想讲道理。

而“听我的”部分则很可能没道理，比如说按着孩子学小提琴。这里的差异，我们就不谈什么“对孩子有激励更容易学好”之类的事儿了——奥派里面，信息不是没有成本的。所以就算谈道理失败，这些信息还是有可能被接收，以后就有可能去验证道理对不对或者使用道理。

所谓的“平等对待孩子”为的是让小孩子敢于传递信息，并且更愿意暴露出自己所需所想，这样可以降低孩子与父母之间的交易成本，摧毁交易壁

垒。这就是为什么很多所谓先进的家长一边说着“要让孩子有主见”另一方面又“必须做的就得做”的最终教育成果往往是孩子变成小混混。

为什么呀？因为在“让孩子有主见”的部分，家长往往是撒手不管了，没有信息也没有交易——在这个复杂的世界里，小孩子的能力能做的外部交易常常是混乱的。

但是即便如此，对于这个小孩当时来说，在这些后来看起来“遭坑”的选项中，他依然是获利最大的——因为他能获利的地方，就是“交易”最多的地方。无论是和哥们去纹身还是去找小混混打炮。

回到家的那些“必须做的就得做”的部分，家长则完全不会传递交易的利弊，直接使用暴力去对付小孩。

这场家内“暴力”中，小孩完全就是那个“卖炭翁”。那么小孩最终更容易倾向于什么交易呢？当然是用小混混盈利，避开家里人。

所以，他们才会独自一人的时候开快车泄愤，泄愤的时候把人撞了，然后因为怕家里惩罚而把倒地的伤者用刀捅死。如果小孩在家里都是“卖炭翁”，那么他即便在外面也赚的不多，但那还是外面好啊——这就和所谓的“让孩子自由发展”背道而驰了。

这既不自由，也不发展。那些叫嚷着“素质教育”的家长，就是把“合理的表明外面不好，提供一个更好的外部交易的”的机会给丢掉，然后把所有积攒的暴力集中释放在几个自己在意的点上。

那这样当然还不如“所有类型的事儿都可能暴打一通”来的有效了，因为都暴打一通但有时候也提供交易，这本身就是在“重点地方给予利益”，尽管负面激励总体而言依旧是不好的，类似于高税负。但高税负也不一定一个国家



就活不下去了，经常挨打的孩子也未必就比平均值差，真正让一个国家不好的是煽动暴力来促进特定的税负，此时这个国家就不会提供真正有效率的服务，家长对孩子也是一样。虽然这也不是最高效的方式，但是人类在生长过程中总会有一些特别必然的生存威胁，这些家长去“暴力避免”是迫不得已的——比如说你和小孩子讲为什么不要摸电门，就算小孩子不接受你也得揍他。这就是在“极高危险的地方布设暴力雷区”并在“想要走的路上放好交易奶酪”的做法。

而大部分“素质教育”的家长，就是在“想要走的路上放满暴力地雷”，然后在那些“可能到处是陷阱”的地方把地雷都撤了。

人家想走你预定的道路都走不了，因为走了就会被你炸死。

这就还不如“不想让你走的地方我也看着，不行就暴打你一顿”，“我想让你走的地方，我虽然也经常暴打你，但我到底还是会给你提供一点蝇头小利，至少会和你说明你想要的好处。”

如果暴力不得不存在，就让它存在，但最好标准一致而且总量较少且尽量减少分类选择性——重要的不是君子犯法与庶民同罪，而是犯罪份子在哪儿犯法都可以受到基本等量的惩处。即便暴力多，也最好不要让它在不同的分类间高度的不平衡，因为这可能会导致全局失衡的严重后果。这和“封神”以及“衰落”的关系，想必大家已经能够“管中窥豹”了。封神是一种什么行为啊？其实说到底，就是“非交易者也要支持某些东西，直接认可某种方式和路径”，就好像上帝不和你交易，但是你还是一定得去礼拜一样。如果仅仅是这样还没什么关系，但人毕竟不是神，神不会被打到而人会被打到。

那些“拜神”的人的最大愿望就是“神能保持原样，就算是喜怒无常也要

保持同样的喜怒无常”。人神能怎么办？如果他不尽可能保持原样，这些拜神的人会不满意——这是实打实的不满意，甚至可能会“以人数壮胆”。

为什么有人敢在发布会的时候向李彦宏头上倒水啊？就是这样。

只是日本人在这一点上特别的“容易组织”。日本人是一个特别特别特别喜欢“封神”的民族，别说寿司封神，他们隔几个部门都会搞出个“封神上司”。

这个“封神”和我们说的“大神”是两回事，我们的“大神”往往是指很厉害而且手段变得也快的人，而日本的“封神”接近一尊“泥菩萨”。

中国的“大神”，包括“欧神”在内的大神，这个“神”更接近于“你得保持客观上的牛逼，带大家赚钱”。

而日本的“神”，是以“不变”为存在合法性的泥菩萨——日本人封神，是为了“安定”（中国是“安稳”，神仙你要救人手段也要变，悟空扁你是因为你傻而不是你吃的太好）。大家可能会觉得“中国人也好像求这方面的安稳”。

是的，中国的“封神”也是相当厉害的——这和我们都是“集体主义”思想有关，我们会默认某些东西要以“不变”来照顾我们。

这个“不变”是要求神付出代价的——中日两国都特别推崇“悲情英雄”。注意啊，不是“战败英雄”而是“悲情英雄”——中日的很多“悲情英雄”放到个人化强一些的国家里去，就更像是“堂吉诃德”。当然这也是很容易在历史上找到原因的——中日两国都是人均资源稀缺的国家，要想过得好就得发挥出超额生产力，所以对组织术要求非常高，所以才会塑造一个“神”来赶紧固化某些利益分配方式（实际上是生产激励方式）来“爽一

波”。 不过由于中国的地盘比较大，资源总量相对丰富，而且我们玩组织术的时间很长，所以我们的组织规模特别大。

因此中国的“封神单位”平均来看一直在变大，往往都是什么将军之类的“至少挺大的牛逼过”的人。 在我们当今的社会中，最好的体现就在于中国人往往对“旧政策”更难放弃，更害怕放弃。

比如说我们还要搞“民办学校也要摇号”的主意，就是怕放弃“不摇号，那我可能也算是偏一些的地方，那我岂不是要吃亏”？

但其实我们可以明白，公立学校相对来说对效率的确漠视一些，所以倒是有可能在超量的在偏远一些的地方建设学校。

可是如果是民办的也要摇号，这样限制一下，如果你真在偏远一些的地方，人家反而更有可能干脆不来这儿开学校了。

本来那些半偏不偏的地方，公立学校提供良好教育都经费不足，他们是有人供着才活下去。

你让民版学校也摇号，那他们对于学生的筛选能力就更低了，需要更多的经费来维持目标客户的教育需求……

这就让民办学校只能被迫提供一种“更加没有针对性，没有效率的教学方式”。这直接导致给钱容易的家庭只能接受不廉价也不如预期的教育。

这还会导致同一产品下必须上涨收费才能抵消风险，这就导致那些原本可以买的起更低一级教育的人反而更难上学。

即便抛开这一切不谈，最少“老师大规模高效率的识别学生”的能力难以得到锻炼——反正都是摇号的（注意，这种信息价值，类似于之前说过的“和孩子讲道理但没说服”的好处）。

这就是教育越是看上去“公平”反而老师水平越差的原因——识别不同的孩子是提供相应教学方法的基石，你越是强化“随机”的方法让老师无法锻炼自己的识别能力，整体教师水平就会平均且持续的下降——中国一部分公立学校老师的识别能力特别强，不是因为我们的教育系统公平，而是因为家长发明了绕过公平机制选择更不公平的方式，这大大伤害了我们社会的总体教育效益。

公立学校摇号，是国家对于整体人才基础发展的规划需要，因为规模太大所以管不过来才需要这样做。

但是对于每个经营都尽量小心的民办学校而言，这就只能是浪费其经营能力并大幅度提成本，抹杀其老师的工作积极性。

这一切坏处，都是要重新掉到家长和小孩头上的。当然了，大家虽然能看出坏处，但是中国人大体上还是对这种“特别大”的事儿谋求稳定，在大多数事情上还是要么用暴力要么用交易。

中国家庭里很少有管的很宽甚至管到外面大老远的情况出现——当然如果有些东西特别方便管那也是会做的（比如说搞亲戚），但这大体也不是瞎用，目的和过程大多数时候都还是挺实惠的。

我们的文化，也就是我们的“群体的生活策略交汇部分的总和”也体现了这一点。

比如说，我们对于那些管“和自己没有交易”的事情的时候，我们特别喜欢说别人“狗拿耗子”，要是传播坏话的话还会被说成是“长舌妇”或“泼妇”。

虽然中国泼妇是挺多的，但是周遭社会个体也有很强的“阻隔”与“反对”意愿，更快的不愿意和“长舌妇”发生交易。这就是一个“与你有关

的交易范围”在文化上的自然限制——超过多少，这个事儿你是交易者的可能性就太低了，跟你没关系。你掺和这种事情不仅傻，还可能把我们也拖进去。

说的难听点，这是“各家自扫门前雪”，但这也说明了中国人的“权责关系的基本单位，交易的基本组织”在大部分事情上停留在一个“紧密的家庭和近亲范围内”。

只有很少部分的事情是值得“把手伸的很长去维持传统的”——上学必须“大家看运气”就是值得伸手的部分。

这就是我们社会的“家长”的责任，但这个家长我们是可以提意见的，不是单纯只能挨打的乖娃。所以我们要改一个政策其实挺难的，但是社会整体的交易效率和交易信息流动还是非常好的——毕竟被“多管闲事”的次数是相对有限的（我们感觉多是因为中国人口多而且密度大，所以烦心事儿也多。但是如果我们对比一下很多国家，比如说欧洲和日本，那我们就少太多了。但是现在一帮人用“这是没有现代意识”来作为幌子来抹黑中国人，但实际上那种所谓的“现代意识”，我们在宋朝甚至更久以前都快玩烂了。那种傻逼兮兮的粗略且直接的制衡谁不会啊）。

还有，这里说到欧洲，也许你会觉得“欧洲是个人主义的现代起源地，照你这么说人家才不会这样呢”。

虽然欧洲的确是现代个人主义的起源地，但是他们的组织术水平发展历史太短了啊，所以他们的个人主义在上个世纪的确有很大的促进作用，可是在上层和中层组织管理跟不上了以后，个人主义就变成了“分裂群众”。各个上下级政客看着“分有坏处但我能捞点好处，合起来，那我没这个能力”，于是就迅速拉起一帮暴力小组织开始搞起“发动群众斗群众”了。

中国的“选贤任能”虽然有其弊端，但很多时候也是有好处的，比如说“无论是否有能力，我的第一要务应该是想办法把大家合起来，不是赶紧闹分裂捞好处”。

在中国历史上，“闹分裂捞好处”也是一个“封神”的东西，不过这是个“衰神”，谁通过闹分裂得好处谁就是王八蛋，无论事情能否看懂，但大家干预分裂势力默认为不算“多管闲事”，你不管反而会被鄙视。

这就让中国的分裂思想在组织中的扩散变慢，因为他们至少不能太公开的说了——除非他们提出一种新的“整合或团结”模式，而且这个模式还得到很多人的认可。当然，反分裂也不是什么时候都有好处，但是就目前的管理水平来看——以民主集中制来了解分歧，用选贤任能文化来阻止太大分裂，这的确是一种比较好的“制度”与“文化”的协同。

选贤任能其实就是“大家觉得可以合理的大不相同了”，也就是“有君子品格的贤人”才有资格“君子和而不同”——这不光是品行的夸耀，也是社会职能。

那些没有很高品性又没有高级贤能的人，只能是“常人和而同”。

那些有品性但没贤能的人，他们失败了，我们会认为他很可惜（我们默认至少基础款的贤能是可以通过努力得到的）。属于“好人不和，下场同样惨”。

那些有贤能但没品行（搞分裂，拉山头）的人就是小人，是“小人同而不和”，比如说“和大人”就是典型的代表。

没有基础贤能也没有日常品行的人，就属于泼妇或者傻逼（类似于欧神文章下面的一些傻逼，他们不具备以上三条的任何一条）。中国人最不能容忍什么啊？就是没能力的人还想搞分裂，所以我们看到当年蒋经国的时候还觉得



能忍，至少对面还有点水平，大家还可以默认“血浓于水”。

可是菜菜子在全台冒绿光而且搞得一滩屎的时候，我们就觉得不能忍了，觉得“一国两智”了。

因为我们觉得蒋经国是常人。

小马哥上台以后干的不温不火两面三刀，我们觉得他有点笑人，虽然令人不齿但也有点本事——算你厉害，你先好好过着，你还有用。

菜菜子上台以后我们会觉得：卧槽你们这么一大帮人怎么搞了这么一个煞笔？你离我远点，出门的时候别他娘的说我跟你认识，丢人，你就说你是我弟弟的外甥的那条狗。如果是皇权社会不得已跑上一个菜菜子皇帝，中国人最多觉得自己“哎呀，没本事，没种，搞不过”，看别的国家也是一样。

但如果是现在菜菜子的情况，那我们直接会把对方认为“没有一项最基本的认知能力，退化成亚马逊雨林的黑蜀黍了”。**其实这也是中国人对于“开化”的理解。**

欧洲人是以宗教教条为先导。

中国人是以个人对组织领袖的判断与客观生活发展为先导。也就是说，中国人对于一个“文明”是否开化或具有亲近感，主要取决于这个组织是不是也有一种“选贤任能”的“有个基本标准的选拔机制”，以及人民是不是以“生活稳定安康”来评价领导人——所有国家的人民都有“安康”标准，但是中国人民对于安康的“审查周期”特别短，一有不好就全体骂街，而大多数国家可以靠虚假的承诺来缓一缓。

这和我们的组织术水平其实是有关系的，我们的政令从上到下的执行速度是相当快的（除非成本实在不够），所以中国的一个政策在老百姓眼里，它从“制

定”到“落实”的平均时间周期就是比较短，审查周期自然就可以短——这种“急不可耐”其实说明了我们的执行效率的基础值本来就很高。

奥巴马这种忽悠了两年多还没太多人反水，而且整个连任下来能看到效果的没几个，事后评价也还马马虎虎……

如果这样的领导人在中国的话，大概在他卸任以后，还会成为未来一代人在茶余饭后的嘲笑与批判对象。

而且嘲笑的不是几个政策，而是他整个人。

人家总统能 10 件事情里部分做到 5 件就算可以啦，中国的 10 件事情里面部分做不到 3 件就能被骂十几年。

中国人对于领袖的要求，是随着历史水涨船高的，很少有国家的大众能对领导者的要求这么高的。但是呢，欧洲的个人化被分裂并且加上了一堆“保障”法律以后……你看看那些欧洲白左和右，他们“多管闲事儿”和“集体主义”的程度比我们高多了。

我们唯一能和他们比的民间组织，大概就是“神风拦狗车”的狗粉组织。

当然，狗粉组织这样的思潮也是从那边过来的。我就说个保障“暴力”的法律，比如说管小孩的。

欧洲很多国家尤其是北欧国家，青少年保护法案简直是细的和什么一样的，稍微有点啥都能定罪，道德卫士就成了“卫兵”，监视着大家的一举一动随时准备使用大棒以彰显自己的“与众不同”。

这对于富人来说还好，因为他们确有水平也有资源。可是对于穷人来说就变成了“骂也不管用，打又打不得，长大点还可以还手而且没法真的抓进去”。

那还能怎么办？那就只能放养。不光放养，而且一看运气不好苗头不对，就赶紧在家里顶着一副“不算家庭冷暴力”的僵硬笑脸，喂饱孩子以后赶紧躲起来看电视。

这样的环境里，北欧的奇葩流氓小孩的比例有可能低吗？而北欧的做法也很简单：暴力增加了是吧？行！那老子把治安经费也怼上去以暴制暴。于是他们的治安经费占财政支出的 30%，但重大暴力案件的发生率还是不低而且逐年提高……至于晚上看不清的时候的普通罪犯，那除了关键地区以外，真的是……幸好他们人还算比较少。

如果按照他们的治安水平提升与经费提高之间的关系，要想达到在他们的人口密度下的中国的全域基础治安平均水平，基本上可以吃掉他们 200%以上的年度财政预算——所以它们要“放松”一部分长期危害很大但管理成本太高的东西，例如说飞叶子。北欧国家如果再不改变整体策略的话，按照它们的案件扩增速度，要想继续维持现在的治安水平，就当前的财政收入来看，不到 20 年内，它们的社会治安财政预算与效果的预期值，有一定可能就会超过它们的财政预算的 50%。

这已经不再是北欧国家现有的财政方式能够协调的数字了，而降低他们的其他福利也几乎不可能，且很可能变相提高治安需求，而它们的税收系统压力也已经非常大了。

当然，合理的推测就是北欧的治安水平会越来越差，不过治安数据可能会好一些——全部警力投入一线，其他管理职能出现大幅度空缺，进而导致大规模数据缺省。青少年保护法的过度实施以及异化，本身就和“民营企业摇号”没区别，只是这次摇的不是一个学籍而是直接摇人了。

那些穷而且没功夫和能力对付小孩的人，他们的“低端家庭学校”没了，只有放孩子飞叶子和嗑药才是完全合法的，而且那里还充满着自由平等的交易。

原来管下飞叶子和嗑药最怕花自己家里的钱，但随着管理能力的下降，叶子本身越来越便宜。

到了现在，当局终于打算最终解决这“最后一步路”。大洋彼岸的加麻大：是，我也在努力帮大家解决后顾之忧，但是我告诉你们一个消息，不管你们信不信反正我是信了。

“咳咳，各位亲爱的朋友，情况是这样的……我们的国营单位卖叶子已经挺久了啊……但我想请大家多多包涵。因为我们发现叶子生意不好做，单位亏了好多。”

我是对历史不太在行，但这的确是我知道的有史以来第一个“大规模贩毒还能亏了”的故事（而且人家卖的叶子也不便宜）。

这件事绝对值得在世界瘾品历史上写下浓墨重彩的一笔。

（这大概是世界上最失败的国营案例，委内瑞拉石油公司都没这么菜）某些中国小资产阶级，管这个叫“社会向高端化和自由化迈进”——这种说法基本上属于“印度地大物博，人口却很稀少，所以他们很富裕。其中一亿个人每个人都有9头牲口”。

9亿头牲口还算好的，至少大部分牲口不当飞行员。我突然发现毛子在欧洲都算可爱的啊，人家出现问题了以后都只是喝喝酒耍酒疯，关键是卖酒的也没卖亏。中国人是每天说自己人：哼，中国人都被洗脑了，大家都在胡说八道！一点逻辑都没有，大家说的怎么都不一样！

然后每个人的要求都挺具体而且不一样，然后互相骂起来了，骂完以后

继续凑合过。欧洲人是每天说中国人：哼，你们中国人都被洗脑了，我们很自由，我们每个人说的都一样。

然后他们打起来了，打完以后也提不出什么具体要求，想了一会儿还是觉得提出分家比较保险。

好，我说了这么多，也提供了很多对比。然后我们再转回日本，找不同总能让事情变得更加明显。日本这一块和中国是类似的，但是他们历史上比我们穷太多了，而且适合耕种的地方是“较小的棋盘式”。这就让他们的组织单位很小，但是必须小团体内关联度非常非常高，但是却非常的不安全——需要的决策智商比较低，但是稳定性期盼很强。这就让日本对应我们“稳定政策”，不属于“多管闲事”的事情和人的等级变得很低，大家都疯狂的管闲事和担忧东西。

我们这边基本上要到一个很大的地方性青天大老爷才值得这么做，除了极少数人以外（主要看品行，也就是是否曾经通过于一些“选拔”，它的比重很大）。所以日本的“神”非常非常多，他们对于一个“神”的稳定单位很小很小很小。

根据我在日本的经验，这个神在一般中型公司里，大概两个办公室就有一个——他们很可能对待一个“主任”的稳定要求就相当于我们对于“民营企业一定要摇号”的态度。

非常，非常，非常，非常的保守。由于这样的“神”太多了，而对“神”的“信仰”是受到周围人的监督的。

注意啊，这里不是说溜须拍马，互相打小报告检举揭发。不是这样的。用最简单的话来说，就是在日本成为“神”的人，必须尽可能的保持自己的人设

——**就像小鲜肉一样，卖的不是演技而是人设。**

这个人设主要是“已经做过的决策集”——**你做的越多或手下人越来越杂，这个人设就会涉及到更多方面，越来越不能动了。** 这最后就搞得一个人在公司里哪怕是喝个水，都好像是上台走秀似的。 像上台走秀其实也没错，但是评价走秀好坏的标准是“走的是不是和以前一样，最多允许你稍微走的远一点。”

但是，这也仅仅是针对“小野二郎”这样的料理师傅，毕竟是个个体户，只要路线不变的话走远一点也没事。 **这个“走远一点”是啥意思啊？**

**就是“精进技艺”的意思。** 可是，大型企业是走远一点都能“牵一发而动全身”的，是要涉及到别人的人设的——走着走着，不要说走法要一直固定，就连“一个任务上走多少步”都要固定住。

这就是日本人的“认真”——一个个体户还能是自主的越做越好，而大企业里则是“我需要做到 96 分，我就要尽可能做到 96 分，不能加不能减，这比 100 分还要难，所以我必须更加认真！”。

日本的大企业其实是不能“精进”的，自己工作水平是否提高都得看“神的旨意”，但“神”对于是否要一个人提高工作水平，第一考虑不是工作本身而是“人设”。

**要求别人提高的时间间隔要和以前基本一样，工作要求要和以前基本一样，指标制定的理由要基本和以前一样，提升需求描述要基本和以前一样……**

**为了维持人设的稳定，日本管理者可以罔顾事实，而且是从很基层开始就会这么做，做了对个人利益也没有什么加成。**这就导致日本企业就有一个很大的毛病：他们要想“改组”是非常非常非常非常困难的，他们的企业管理升



级大多数只能通过“加一层”来解决。

有人说这是日本企业的“家庭文化”——对，是的，但是他们这个家庭不是“老板或总经理是爹”，而是“老子走到饮水机的路上都能碰到八个爹和四个娘”。这个“加一层”其实就相当于“家里的娃结婚生了一个新孩子，我抱了孙子”。

这不是说和中国那样的加一个“低效率的监督层或支部”这么一点点事儿。

而是指“这一层是新加的，上一层的错误我改不了，那我就在新一层的时候试着一开始就把毛病修过来”。

大多数时候“老一层”是会被去掉的，但是有可能后来新一层的人成为了老一层的上层。但是即便是新一层的人成为了老一层的上层并且通过“命令”的方式让老一层修改方式，但老一层的“神”还是得尽量维持人设，而这种改动又成了新一层的人设——所以新加的一层的人设必须疯狂的折磨老一层，这样才能维持自己的人设。

而老一层的人正确的事儿不能干，所以只能带基层——所以日本企业才会这么喜欢单纯的折磨基层，更别说对海外员工了。所以日本企业改组的困难简直是……经济泡沫崩溃以后，他们的老企业基本已经放弃治疗了。

其实在经济泡沫时期，日本企业的管理进步是很大的。

这一方面是因为泡沫时期“加层”相对来说比较宽松，毕竟融资容易嘛。

另一方面是因为泡沫时期有很多闲的没事干的部门，因为没做事所以也没啥人设可言，所以变了就变了。稻盛和夫为什么是“经营之神”啊？其实只要仔细看看稻盛和夫的书，大家就不难体会到日本企业家的艰难——稻盛和夫整本书的核心都是围绕着“咋一开始就搞得滴水不漏，尽可能让一个死板的系统活

的长一点”。我们的文化其实也有类似的倾向，比如说“三岁看老”。

但与日本比起来，日本简直就是“把你射在墙上都能看到你老”。当然，让一个系统尽量的稳定和活的长一点是所有管理人员的目标之一，[但我们也都知道一个系统如果不跟进环境变化的话，问题就会累积起来。](#)

稻盛和夫当然也竭尽所能的想办法去弥补这个问题，以至于整个“哲学体系”都必须全面押宝。

这就是稻盛和夫坚定的坚持“人格品行”第一的原因之一：他就是在说“求求你们了，弄点可以接受“和而不同”的人进来吧，我为了这事儿连人设都搞成这样啦！”[稻盛和夫，是把自己塑造为一个“神设”是要“和而不同”的人——为此他肯定牺牲了很多，他为了获得物质生活是完全没必要这么做的，这就是“圣人”。](#)

虽然他以一己之力不能改变全貌，他也改变不了自己创造的公司的“走秀方法不能改”的基本要求，但是确实可以“大家可以自由的走的更远”。

这在稻盛和夫的第一个公司“京瓷”里特别明显，至今“京瓷”的这一特性还能明显的观察到。

但是毕竟京瓷是从小变大，而第二家电信公司就不能很好地做到了。

他反对日本二战后以“能力”为选拔标准的原因也很简单，[大家仔细看他的书就能明白：日本人越注意能力，其实就越注意细节人设。也许经受过高强度教育甚至海外教育的人能够理解这些东西并不重要，但是日本普通的工作人员和中层管理并不能。这样也是一种“与本土脱节”的管理方式。](#)

可惜现在京瓷又开倒车了。用我们熟悉的话来说，稻盛和夫提出的东西，就是“具有日本特色的西方管理价值观”，将一部分西方先进管理模式进行了

成功的本土化改造。你去日本的小企业看看，去个体户看看，确实能看到“精进”，因为他们精进的时候是符合“神设”的，没人挡着。

但是中型企业呢？你基本上只能看到“认真”。大型企业……之前你还能看到“认真”，但是大环境的变化对于大公司更严重，大公司的“各级神设”固化更严重。

他们的“旧神设”不适应环境，但是不能改。精进么又要得罪人。

唯一绝对不会得罪人又能堵人嘴巴的事情就是“鞠躬”。

然后工匠精神就变成了“躬匠精神”。日本人又大多有个人设，尤其是决策层——鞠躬不打脸。

所以真的……真的就是鞠躬就完事儿了——就算事情坏了，败的也是“能力”的人设，“核心神设”，也就是对待下属的常规路线没变，那下属就不会觉得有太大问题。那么“神”和“牛逼人”的区别到底在哪儿啊？就是暴力——包括冷暴力。

注意哦，在这样的环境里，冷暴力是直接能带来职场后果的。在一个人“神格化”以后，这个“神格”已经超过了“决策”，成为了信仰。

所以你想打破“神格”，其实是在威胁其他所有人的既定“人设”——大家会感觉到危险，即便这和自己毫无关系。

生存环境里的逻辑被打破了，完了完了，生物大灭绝了！被“神格化”的人如果改变自己的“神设”，那会让所有人都觉得“天要塌下来了”，然后整个部门生产积极性爆炸性降低。这在个体户里也就几个人“士气低迷”，改过来也还容易。而在大型企业里，那破一个人设可能直接针对的是一个部门，部门效率降低而拖累整个生产链条。

生产部份可能还正在认真，结果质检那边士气崩了，生产出来的产品还是不合格。

更麻烦的是：为了避嫌，验收知道不合格以后，大家在客户都还没不满意的情况下（因为原来质量标准定的高），日本人会先把这个问题炒起来以维持人设，而制定部门在明知质量要求不合理的情况下为了维持人设会进一步提高质量要求。在客户一脸纳闷的希望日本人能降低标准并提高产能稳定性的时候，日本人拒绝了——因为降低标准会降低更多人的人设，而和客户道歉就只需要鞠躬。

现在是客户在对日本人说“你们能不能降低一些质量要求，你这个要求达不到就属于你们的造假，而你们又不能撤掉质量管理部门，那我拿到的东西的质量以后真的要完全不稳定的不合格了”。在内部管理中，更更麻烦的是，日本人的文化环境是支持“长舌妇”的，八卦的一匹。

而且为了员工基本信息获取的需要，这种长舌妇文化只能被容忍，因为在日本大家太在乎“人设”了，真的没有其他更好的办法。还有……正如中国的长舌妇文化一样，中国也有可以容忍的“背后说坏话”，甚至有些内容还很容易被当作“关系好才能说”或者“这是重要情报”。

这之外的东西如果经常到处传播，即便受害人有损失，但长舌妇本身也会受损——大多数长舌妇最后会学会闭嘴，要么被大家隔离。日本人允许的“长舌妇”话题的种类基本上是跟着“长舌者人设”的——这些人设被认可以后，这一个人就可以传播属于他的那几类“背地里的坏话”。

一个办公室大了，每个人都有固定的“自己专业的背地坏话”，然后这个专业会成为这个人的“人设”——如果不设定好这块“人设”，你就不合群，

因为别人在这一块都有“人设”。 这些坏话基本都是“xxx 人设倒了”——常常会造成恐慌和士气低迷，而且传播速度快的简直是……毕竟人家专业的。

大家应该已经大概想到为什么日本人会产生这样的文化了——他们长期以来，最紧密的组织本来就比较小，危机来的却很快，小道消息必须“宁可信其有不可信其无”。

这个和西方地广人稀的国家不一样，地广人稀的国家往往是更大的“阴谋论”，而日本则是在猜测具体的决策风向是不是要变化（中国人也会，但是中国人还不到那么“捕风捉影”的程度）。 而它真正对“交易”产生影响，就是其中的“暴力”属性。 这个暴力有多强大呢？为什么是暴力呢？我以前知道很多案例，现在你们也可以发现相似的例子。 就拿日本泡沫时期炒股来说好了。

各位想一下，如果大盘很好，你周围的人在炒股，他们跟你说炒股。然后你说你不想炒股，他们会怎么说你？

他们会说你太傻，有钱不赚啊？不要那么没胆子嘛。

这其实是上升到了人格层面，是无端推理，是上纲上线。但整体而言，单一事件的影响不算大（没那么捕风捉影）。日本有多夸张呢？我想在日本有长期经验的人应该深有体会。

我以前就问过不少日本人，当年泡沫时期为什么要投进去，难道大家没想到吗？事实上……很多人早就想到了，有大量的人知道不应该再投进去了，更不应该借钱了。

那他们为什么要借钱或者砸钱进去呢？原因很简单，因为如果你不投进去，你就是去当妓女或者老婆要和你离婚了。

（不了解日本人的各位现在肯定是：??????）

总之，大家可以理解为一个“经过一个小小的点的不断润色和推理形成的堪称小说的故事，而且由于说故事的人都是各自谣言方向的专家，所以真实性和逻辑性都很强且具有很棒的聆听感受。”不知道大家有没有看过《蜡笔小新》。

小新在全家出行的时候，经常和邻居说：“啊，我亲爱的邻居，我们家因为欠下高利贷，恐怕要失去房子。爸爸和妈妈要带着我和小葵去远方逃债。可是小白（狗）不能跟我们走，实在是太可怜了。”

邻居家的太太跑到小新妈妈面前：“啊啊啊啊啊啊（大哭），你放心吧，我一定会照顾好小白的一生的！”《蜡笔小新》就是一个用小孩的人物来反应日本大人真实生活感想的作品。用小孩子作为角色，看起来不会那么有压力。

小新爸爸的生活，代表的是日本男人觉得还不错的生活；而小新妈妈则是日本女人觉得挺好的生活——小新，更多的是日本人的“周遭的现实环境的缩影”。

让环境变成一个无力且没有威胁的小孩，爸爸妈妈好好的过着日子——这就是日本人生活的期望，它其实比“小确幸”更卑微。

这个搞笑片段总是反复出现，是因为日本人在这方面活的非常痛苦，看到这些画面都是苦笑。

《蜡笔小新》对于日本人来说，就属于那种“笑着笑着，一声长叹”的作品。如果换成中国人有类似感觉的是什么作品呀？

日本人看《蜡笔小新》就是我们看《都挺好》的感觉，只是蜡笔小新不会一整集都让观众沉重，比较像姚晨她爹住进别墅以前那段时间，以及在姚晨她大哥家里捣乱的时候。所以日本人不是不知道问题来了，他们也不傻。



他们大多数其实都知道，而且也不是一定不能说。就好比福岛那次，东电真的是都知道有问题，他们私下交流的时候也都知道现在的处理方式以后肯定要完蛋。

他们也不是不知道技术上怎么解决（现在是真的不知道了），也不是单纯的因为财务原因。

主要原因是“这事儿处理起来太不一样了，太突发了，大家怎么调人设啊。”。所以你问他们这种问题，他们回答永远是这样的。

“搜奶，挖嘎达呦，寇磊娃目力大奶……西卡西……”

（是啊，我知道啊，这样不行的呀……但是……）这还算是实诚的日本人，不实诚的只会跟你说“哈一”，后面的那个“西卡西”就不跟你讲了。

（小技巧：日本人在聊正经事儿的时候，他真的觉得没问题会说“哈呦”。想说“西卡西”但没说的时候才会说“哈一”。“搜得死奶”和“搜得死耐”也是一个道理——这很像中国“卧槽”的区别，只是我们用的是明显的语气，他们是直接在句子里，这样局外人就不好发现）中国人“但是”后面可以跟进一些简单理由，但是日本人的“西卡西”之后一般没有具体理由，最后也基本上是“系嘎达纳一那~”（那也没有办法呀~）**我们熟悉的国家的人，除了那些烂泥糊不上墙的会根本不觉得有问题，否则在说出“没有办法呀~”的时候，一般是很担忧或者很气愤的。**那也没办法呀!!!

那也是没办法的事情啊！

我能有什么办法？

这可如何是好呀呀呀呀呀呀呀呀……但是日本人的“系嘎达纳一那”的时候非常的不同，他们是“系嘎达纳一那~~~~~”

人家是“因为没办法，所以才松了一口气”。这在绝大多数国家里都很反常。但是日本不同，日本是一个集体主义极强的国家，他们的“家长”离自己非常近而且非常多——全民小婴，但却是被十几个奶妈揍到怂的婴儿。

中国巨婴就是乖巧做数学题的小学生，欧洲巨婴是流氓团伙。小问题家长可以解决，家长都不能解决了那大概率它就是没法解决，就是没法解决就是社会常态，就是社会常态=没问题，至少自己不应该去想，以免做出什么新思考成为出头鸟。没有办法=没我的事儿=我的生活还能如常继续=我爸是李刚。

简单来说，就是“格局太小”。“出头鸟”在任何社会里都有相似概念，但是“什么是出头鸟”的概念程度不一样。美国人的“出头鸟”是拉帮结派后的政治正确，不能不忠于小帮派的“最高指示”，不然容易被孤立——这个忠诚不一定是忠于个人，更像是“君主立宪制”。

虽然“修宪”往往很容易就是了，而且可能还有无数套，大家全是二五仔。日本人的“出头鸟”是任何在既定框架外寻找解决方案的人，这很容易动了别人的“人设”。基本上不存在什么“宪”，所有东西都是“人设”。既忠于个人也忠于所有“家长”，但最上层家长和自己的家长之间的人设将会是“一家人里的不同性格”的差异。

日本人就是招呼于一大群“大亲戚”之中的人。中国介于两者之间——所以我们看美国和日本都有一种奇怪的亲切感，但是又觉得哪里不对。

去之前看东西总觉得有很好又亲切的地方，但是真的去多了就觉得不对劲，而且因为有熟悉的东西做衬托，就觉得他们反而比意大利更不对劲（然后理解多了还是觉得挺合理的）。这么说好了，美国人给我们的感觉是“格局倒是挺大的，但他娘的具体的东西呢？”；日本人给我们的感觉“具体倒是很具体，但

是你到底想走哪条路？”所以和他们接触得多的中国人，大体感觉：美国人“虚”，日本人“小”，中国人“贼”。但是说了这么多，“神格化冷暴力”具体怎么是日本的一种“衰落属性”呢？我觉得应该可以理解为“惩罚性税收”差不多，比如说收个房产税什么的来压房价之类的。

一般说法是“加了税，卖房子的和交易房子的人，会因为利益减少而少搞搞，这样房价不就降了么？”

欧神讲：这样做不对，大家多搞搞多交易才会有更多房子。然后我掰着手指头再顺着想了想……我发觉自己还真没见到过什么东西会因为加点限制门槛就降价的。

当然不是说没有东西变便宜了：如果加税让企业破产了，企业卖的二手设备的确是会更便宜，不过这和企业与企业的消费者没啥关系。

就算交易少了，但是新的卖房子和买房子的平衡点又会产生，但即便不算供应量的降低，我觉得房子还是不大可能更便宜。

因为道理很简单：加了税嘛。

当然因为市场竞争的关系，所以税收归宿应该不会全扔到消费者头上，我觉得应该是大家各切一刀的。

至少我上学的时候学校里有恶霸拦截收费零食跑腿同学，所以零食跑腿费用增加了。

这减少了大家买零食的次数，但是零食跑腿者收取的费用并没有变便宜，而是变得更贵了，两块一个东西变成了两块五（保底费用 1 块一个东西，哪怕是很小的，多了要收续费）。

但是零食跑腿的同学的收入也下降了，不光是总收入下降，而且单笔利润

也降低了，从两块变成了大概 1 块 5 一个东西。这个东西应该和零食零售价没啥关系，因为零食零售价肯定是另行收费的。

而且学校旁边莫名其妙有人种了苹果树，让他们跑腿偷苹果的费用也是一样的上涨，所以应该和零食的零售价没关系。但是呢，因为利润的缩小，跑腿的人减少了，所以很多时候只能找临时工代跑腿，收费就看心情了——大包小包的容易被恶霸盯上并勒索，可带小包的话单程总利润就很低，但跑的路是一样的。

提供全套服务的大跑腿联盟变少了，服务变差了，基本上只接量大的——虽然容易被坑，但也有足够的经费上贡嘛，这就更稳定一些。10 个单子只要能几个单子不被拦截就足够赚回来。

但是那些单个批量小的，他们“找客户”也麻烦，而且万一出了啥事儿被恶霸拦住就可能一单全军覆没，他们的总利润又比较少而且不太保险，所以综合一下小件单价还大幅度提升了。所以我感觉什么“收税降价”简直是瞎扯淡，收税只能减少交易总量和卖家利润，但是大家买房子还是更贵了。还有，这个小件货涨价更明显，我觉着和“小户型”更贵了有点像。

这大概不是因为小户型“总价合理，很多人只能买的起这个”，而是因为小户型的分销成本更高，销售周期在同样人力条件下也更长——只要不是小户型远远的供不应求，否则大户型的分销成本肯定更低，地块成本更低，大地皮成本还要低，这里面就有个“人际信息传递成本”在里面，大户型在供需稳定的情况下，这块成本就是更低。

原来还有人说“小户型”会因为总价合理而好卖的很，但我感觉这就是扯淡——刚开始小户型卖的好，是因为小户型本来就少，和威胁大房子要多收钱

没关系。

毕竟都是针对“目标客户”，销售难度在相应规格的人力下差不了太多的，而且管理成本上还是小户型更高。

而一旦收税，那么原来更赚钱更保险的“大户型”就要吃亏，可是房地产商当然要搭配着盖楼。

大户型吃亏了，周期波动较大的小户型自然也就更加要削。

也就是说大户型因为被恶霸缠上了所以只能做更大的单，小户型反而开发的越来越零散——这样对于用户来说选购成本也增加了，房地产商的营销成本也增加了，可是客户还是那些客户。

所以看上去对大户收税（尤其是单价也不算高的），其实还是会匀到小户型身上，而且指不定比直接制裁小户型更严重。

影响最小的是中等套，问题是这就让本来咬咬牙可以选大户型的追求生活质量的客户倾向于选择中套，自己的钱没发挥预想中的效用。

小户型的本来是追求经济的，剩下的那些钱有很多别的用途，但现在因为小户型单价太高以及选购太困难，所以干脆咬咬牙选择中套。

可是这样还是浪费了啊……而且大家被挤到中套去了，那又要变成“中套有人炒炒炒”那是不是又要对付中套呢？其实这种“对付来对付去”本身就相当于一种“信仰”——不要让手段超越“信仰”太多，让老百姓能在一定的“原有信仰”状态下生活的必要。这只有在一种时候需要用到。

那就是 wei 稳——这一方面是文化影响，另一方面是当局的“收入”模式的影响，因为有些钱虽然赚的比较“亏”，但执行起来可能相对省一些。

如果执行系统效率太低，那么治安以及其他安全保障就会乱。现代环境是

一个高度复杂平衡下才能维持生存的整体机器，有时候承受不起这样的折腾，因此改进工作总是需要时间的。这就好像说日本企业确实没有这些“神设”更好，但是一下子弄掉它会把企业搞掉——既然这种民族普遍特的信仰是一种生存方式，它源于更困苦和波动的生存环境（追求一波肥）。

如果因为这种事情让企业频繁倒掉，其实也不见得有助于这种特性的转变，反而让这种信仰在一代人身上得到了更好的验证，有可能会变相再次加强这种信仰。这就是：社会发展总是螺旋上升。这样来看稻盛和夫是特别伟大的，因为他不仅管好了公司，而且还带来了一种能“wei 稳”但又在实质上取得了进步，可惜这个进步比起日本原有的属性来还是小小的一步（当然一个人是很难让一个社会迈出一大步的）。在“wei 稳”的过程中，大家都看得出哪里是“暴力”。日本的一个“衰落属性加成”就在其中。

因为“人设优先”就相当于所有组织都在被征税，越复杂的组织被征税的越多——这相当于税收阶梯制。

只不过，这是一个“税务局”就在你身边的收税模式，你根本无法避税。我们都清楚，在现代的生产与消费体系下，要想获得存续，世界和产业的复杂性必然会大大增加。

而日本的“人设”在很小的范围内就必须注意，这就导致他们的组织复杂度提升成本会特别的大，代际更替时的成本也非常的高。通过这种经营成本的提高的规律，我们也可以逆推出“日本最适合发展，能打得过别的模式”的时代。这个时代必须具备如下特性。

1：产业正在加速扩散，包括技术扩散。

2：生产能力在扩散中匮乏，某种既定的需求的供给严重不足。



3：贸易相对来说不太受到极大制约，交易成本在降低的过程中，新的市场继续诞生。这三条缺任何一条，日本都打不过“欧美文化模式”和“中国文化模式”，但三条齐备就能对其他两类产生优势。1：产业加速扩散——日本可以获得大量本来需要高复杂高合作的基础研究与生产系统提供的现成技术，这一技术涉及的部门越多规模越大对日本来说就越珍贵，因为他们的文化让其在平时的成本下很难做到一个高度整合并且具有极强具体针对性的研究集团。

2：既定需求供给严重不足——这让日本在“加一层”组织以针对特定市场时有更大的空间，更容易取得组织内部与外部的“较优解”。这会直接体现在产品的售价与可靠性的平衡上，产能增加也较为简便。

3：贸易不受太大制约时，主管盈利和维持部门的人有充足的决策空间，可以选择不做出在“人设”上有过大差异的贸易手段。也就是“基本面条件”“管理模式升级”“决策弹性扩大”三者都有较大客观空间的时候，此时，日本作为一个整体就更容易发挥其“响应迅速，全体统一”的优势——这个时候他们就能够爆发式发展。但这样的条件相对来说较为苛刻，而且外部世界长期保持这样的状态的可能性较小。

而一旦失去了这三个条件中的其中一个，他们的整体成本就立即会被拖累——明白了吧？基本盘如果条件变差，那么他们的整合成本就会大幅度提高。

这一点在各行业必须密切整合的军工产业里尤其明显，而且军事产品越复杂，日本的差距就越大——只有在技术快速扩散的时期，日本才能够“一半靠自己，一半靠别人”的方式来达到目的，而且往往手段还比较极端。

例如在基础技术不足的情况下，试图让装备特别提升一个技能，在基础技术比较全面的时候他又试图全能。

特别提升一个技能的代表作就是“为了减重不惜一切”的零式战斗机。

而战后，“有了较多的基础技术支持，高估了自己的整合能力”的代表作就是 F2 战斗机——他们在 80 年代就考虑在飞机上使用有源相控阵雷达，而且还要求同一时间能完成对空和对海的双重搜索功能……技术很先进，但是指标就有点可笑了。不过么，军种之间也是有差异的，有更大规模的管理经验及“不讲道理人设”的陆军，相对来说情况就比空军好一点。

更多技术整合经验的海军也要比空军好一点。当然，他们也都犯了同样的错误而且很严重，但比飞行器有关部门还是要好多了。陆军能管人，海军能在军舰上多堆一些装备来后续弥补，飞机这种从一开始就要求很多而且修改起来也要全体系的东西就不行了。

很多人吹牛逼“日本单反相机是日本整合能力的典范”——是，但是这个典范的门槛很低，而且稍微知道的人就明白，日本的相机真正能领先拿出手的只有“微机械”这一相当狭窄，研究非常看极小团队中个人水平的部分，这些人不太需要维持“工作中人际交往时的人设”，只要做好“专家人设”即可。

日本的高复杂性感光元件与光学系统，本身的领先程度相当低，但经费的投入却不成比例。

如果日本再不改变自身相机生产的模式，依然采取大量低效率的部门强行整合，很可能让日本消费级相机的优势在未来 20 年内灰飞烟灭。最近比较明显的同类现象就是日本的航空发动机——各个零件的技术指标其实都不错，很多还是世界第一，但是拼在一起的性能居然只比模型飞机的发动机好一点儿。

虽然这些世界第一的技术不是没有意义，但是作为高度复杂更需技术整合与协调的制造业，需要维护个个“从小到大的大佬的人设”带来的问题可想而知。

当然，一些不太懂得整合的人可能会认为“只要找一些懂得整合的人才进驻”就能解决问题。

如果这么简单那日本人早就做到了，但实际情况是这些调过去的人直接影响了整个研发部门的军心，他们都跑到那些“宁可看起来更差”的企业里去了。

至于这些“最先进的技术”的实际应用也是需要理论的，所以这些子项目的人又是世界上少有的几个“知道怎么用”的人，其他产业链里没有，人家没办法整合而转移技术又要很久，可是这样的技术转移还不如自己研究算了，反正差距在整合后很有限。

这也就意味着“日本的最先进技术”越来越难在外界快速投产，即便能投产也会遭到钳制。

日本的越来越多先进技术已经无法产业化了——所以日吹说日本先进时 PPT 越来越多，产品越来越少。2：如果需求的供给没有发生严重不足，那么日本的改组能力就会大幅度下降，连带下降 1 和 3 而且受外界环境变化的影响。

相对来说生产也研发部门还暂时可以稳定，尤其是在 1 可以满足的情况下，但是中间管理和信息交换系统会失能。

最直接的特征就是对利润进行准确预期的能力大幅度下降——减少产品复杂度（尽量使用成熟技术）且原生时就只需要较少的组织层级，同时维持近似产品的产品线的丰富性有利于缓解这一问题，最典型的例子就是任天堂。

反面例子就是索尼，这个问题在 PS3 卖了好几个月，上层才知道在开售以前很久研发部和生产部门就知道售价和生产成本已经发生了倒挂。直接导致开售旺季的利润大幅度萎缩，幸好 PS3 的过硬质量还是在后续扳回了一些局面，但它对索尼游戏主机部门产生的伤害至今尚未恢复，而且可能一直恢复不了。

如果索尼再不能想出办法，那么 XBOX 可能会开始侵吞 PS 的市场，因为这样的问题一旦继续延续，索尼主机的游戏开发商会产生更多的疑虑。

在游戏主机市场已经由“出彩点与满足尚未能满足的大需求分类”的竞争转入“大致已知需求门类的绞肉机之战”的情况下，这对当前索尼这样的日本企业是非常不利的。<sup>3</sup>：这个东西的影响和 2 有些相似，但是它更多的作用于决策层——难以改变战略方向。

如果改变战略方向，大家都倾向于“自己会面临危机”——尤其是中下层。

甚至是“白米饭改成了掺一点糙米饭”都会引起巨大的反响，这与其说是常规意义上的“难吃”或“违约”导致的不满，还不如说是觉得“他们不负责任”。

这看上去很像是小孩和大人发脾气——确实如此，可是日本的这些“小孩”发脾气是成千上万一起而且是拿着家伙的。

在战略方向很多而且合并第一条优势时，才有可能给“老东家都安排工作”+“既保留旧时代的几乎所有东西，但同时掺和所有新时代的东西（上文的：保留旧层的功能加一层新的，即便旧层没用了）”。

明治维新看起来轰轰烈烈颠覆一切，但实际上如果我们了解一下的话，明治天皇的绝大多数处理在我们看来都“过分的怀柔”，他几乎给每个反对势力都安排好了后路，只是对付了几个关键的头头，他下面的那些没用的东西却很保护。

日本人在“老传统”这个问题上，是不会奉行“如无必要，勿生枝节”的奥卡姆剃刀法则的，甚至是“明知有害，但不想动大家”（不是一个人知道装糊涂，是所有人知道还装糊涂）。我们可能也会觉得中国也有这样的情况——是这

样，只是中国没有那么的严重（我们看到的很多传统的恢复其实是商业力量找生意，比如说“汉服”就很典型，而日本则是“不仅要花力气保存，而且还要增加”）

中国的“坏传统”大部分是会逐渐消失的（除非太严重或者有人觉得消失的太慢），但日本的“坏传统”很难逐渐消失，很多时候得靠“打没”。这也就是为什么日本当局在面对环境突变的时候总是会莫名其妙的选择一些“返祖”策略，明知不行还要上去硬刚。

这很大程度上是因为日本从盛到衰太短了，往往见证过盛的人都还活着，而且日本这样的体系也是很喜欢“长者”的。

而“盛”时的策略往往看起来是“最照顾大家的”，结果大家就会选择返祖——就算它不合理，但是反对它的话就会遭到群体冷暴力（煽动他的手下也会很容易）。

注意：我并没有说日本这样的策略对于他们而言是不好的。

在信息和决策对于大众有很大滞后性的情况下，这种策略其实是合理的。

各位想一想：如果日本选择美国或者中国方式，他们还能活到现在吗？想必是不能的。

就算能活到二战后，他们还能获得美国的信任吗？大概也是不行的。

在面对全面碾压时，他们就会树立一个新的神，一个新的偶像。上一个全面的日本外来之神就是“麦克阿瑟”。

当然，美国人也许并不知道，日本人的神并没有他们的上帝那么稳定。这样的“三合一”世界虽然在历史的发展中比较少见，但是在可预期的未来，科技的进步和全球化的放缓，其实还是会给日本继续留有机会。

例如说如果美国方面削弱速度加快，中国方面开辟了很多一带一路市场，世界新一轮技术反壁垒活动开始并发生势力转移（原来是美国），那么这个世界又会有利于日本——三合一又一起来了。这是劣势吗？

是，这在大多数时期确实是一种“衰神附体”，但这倒也未必表示日本人不能活下去了，他们完全可以靠在“三合一”时期莽一波而获取极大的优势。

工业化与现代化时代的产业依存性和战争的高昂成本，给了日本以一个“越来越不容易被灭”的情况下还能使用这样环境的机会——当然，这个条件对于所有组织来说都很好，和平总比战争强。

在这样一个地球上，大多数组织连这样的机会都利用不起来，所以日本还是能继续活着而且大概率过的不错，但是它“强盛”的时间总是不会太长。和日本使用相似策略的国家是俄罗斯，但是俄罗斯走的盘面更大而且人均资源多得多，所以他们的解决组织扩大也能维持的方法就是——老子管理干事粗暴。

毛子也没办法用奥卡姆剃刀，所以他们会定期在组织里扔一颗大核弹，索性周期性炸自己一次——反正盘面大东西多炸了修的快，能不能弄掉坏的老传统主要看运气。这就好比在玩“狼人杀”，别人靠推理和经验。但是……毛子的做法很奇特——他强迫桌上的每个人玩俄罗斯轮盘赌。因为狼人比好人少，所以大概率狼人会在好人死光以前被随机打光（这还真是富裕人家的玩法，但很败家）。

这样做效率其实很低很低，所以俄罗斯人的市场经济头脑怎么可能变好？变好了还是一样容易被打死（emmm……说不定更容易被打死）。

别人家的生存筛选主要拼智商，俄罗斯人的生存筛选主要比头铁——你头铁到能弹开子弹？那造反吧，你已经无敌了。



别人家比赛长大脑，他比赛长脑壳——毛子的历史，就是“你有原子弹，我有天灵盖，你打我我就长大天灵盖，把天灵盖从莫斯科撑大到柏林”的历史。

（真叫人头大） 所以没事别惹毛子，这家伙看起来是傻乎乎的，但是你机关枪扫炸都不一定扫的穿他的脑壳。人家自己本来就每天爆自己的头玩儿，早习惯了。

毛子的文学作品也是的：“俺在玩轮盘赌，趁着还有一口气老子要说生死遗言，很急，在线等听众”。 但这又有什么办法呢？想想俄国的自然和历来的国家环境，他不这样也活不下去——或者说，活下去的才能成为我们认识的俄罗斯。 日本这种“飙”三合一自古有之，只是他们的以前盘面相对比较小而己。

日本人民族性的代表人物，大约是丰臣秀吉——想想他的发迹，其实套路很相似。只是当时的“三合一”主要是基础管理技术有关。

而日本的辉煌也和秀吉一样，总是过不了大半辈子。

但无论如何，秀吉套路适合日本，而日本迈入世界舞台之时，这套东西也恰好适应于日本对应世界。

日本因此活了——如果他们离的是一个“大而空”的美国比较近而不是中国的话，日本就会变成一滩狭长的墨西哥，他本身和墨西哥到底差了什么就不重要了。 是否适合，这既是一个国家的奋斗，但也要看历史的行程。 如果不是太意外的话，当一带一路思想开始逐步推进，中国的世界治理方式也继续推进，日本是可以第二次借鉴中国的管理套路的——遣唐使又会出现，但这要求美帝衰落。

只不过这次，他们借鉴的是更大范围的，超出主权国土面积的超现代组织

管理经验——只要人类还需要大规模的物资，物资还需要在平直时空下运输，这套东西就有作用。

不过日本想要利用这个经验，可能还需要很多的消化时间来消解很大一部分“旧传统”，但速度会比他们自己做快得多。

至于其他国家的大致类型么……

美国的发展如果用 123 来看的话。

它需要有两个，需要 2 和 3（需求明确但供给不足+贸易自由度提高，当然对于美国来说，它对于“外界”的要求程度比日本低很多，这是由国土面积和资源丰度决定的）  
欧洲国家需要 1 个，是 3——他们大多数国土面积小人口不均，一旦陷入囚徒困境就很痛苦。  
那中国需要什么？中国最好的发展条件是：1、2、3 都不多。

原因大家也应该通过看日本而想明白了。中国最好的发展条件就是：

技术么，最好有点壁垒，但还是能千方百计搞到外流的，自己也能捣鼓一番。

需求么明确点也好，但供给不要太缺，最好大概套路已经明白了，初期经营风险不大不小，主要发挥规模经济优势。中国人全都是马化腾。

贸易么，有点限制也不错但别只针对老子，只要让我们内部可以一起和外面斗一斗，顺带还缓解内部竞争压力就行啦。如果用文学中的世界加以分类（也是一种“预期”的归类）

日本喜欢的世界模式：黄金时代（嘿嘿，大家都想高大事，我在中间当掮客，猥琐发育）。

美国喜欢的世界模式：蒸汽朋克（发挥人力与资源优势，管他科技树有没有点歪）。

欧洲喜欢的世界模式：克苏鲁世界（可怕的古神可能要带着他的小弟搞事情，你们不要打啦！坏蛋要来啦！ 英国：打打打，你们接着打，古神不会来的，美国不会来的，我脱欧了啊……）

（哎？那不是说美国历史是个蒸汽朋克风格的克苏鲁故事？好像哪里对的。）中国喜欢的世界模式：楼上那些人净整这些狗逼东西，有这个功夫不如去北极种大白菜。

中国人喜欢描述世界的模式：你看看隔壁家的 xxx 多好，你以后不好好读书就只能去北极种大白菜。

中国人喜欢的在世界里描述中国人的模式：白菜白菜白菜，到了北极还是种白菜！你们有没有点出息？你看我，我在南极种白菜。

另一批中国人：种白菜的工人宿舍要不要？我弄个房子，再给你们弄块地皮好不好鸭？

“滚，搞得那么贵干什么鸭。”

“你买不买鸭？”

“买鸭买鸭！”

中国人嘛，给他一把割庄家的镰刀和一把造房子的锤子以后，两个放在一起就什么都有了。中国人在困难时：老乡，我庄家开花前遭虫啃了，借俺一点大白菜种子呗？不借我在你门前哭一宿。

中国人在普通时：老乡，你门口家的地不要的话，我种点大白菜行不？不让种的话我半夜里再找你老婆商量一下。

中国人在强盛时：老乡，你客厅里缺乏绿化，我来给你种点大白菜？不给绿化我就跟你宣传市委的绿化条例，你听不懂我可以跟你说一礼拜。

中国人在重建时：老乡，地契上写着这块白菜地是我的？不承认的话，我就在地里撒石灰。一群人：别听他吓唬人，撒了石灰他也不能种大白菜……卧槽真的撒了啊？得得得，垃圾玩意儿还给你，看你怎么种白菜。

中国：我种蚕豆。某强国：大家不要怕，实在不行老子往他家门口的泥巴里面堆沙子，做手术刀式打击。

中国：我种西瓜。你们说西瓜是种族主义食品，我们抱着半个冰西瓜用勺子挖着吃。某强国：大家不要怕，实在不行老子就往他家门上泼红油漆。

中国：泼的时候小心点，你老婆今天早上要从门口出来。我们谈了一宿，你老婆真不讲道理，一直说“你好坏哦”，还大吼大叫的。某强国：你他妈啊，fuck，有什么事儿明着来。

中国：哦，明天下午是有一场村民会议，你老婆是谈判首席代表，你老婆没跟你说么？某强国：我老婆跟你谈判？你怎么不说她和你谈恋爱？

中国：你怎么能这么污蔑你老婆？我们是很纯洁的炮友关系。某强国：你他妈啊，fuck，看老子踹你一脚！

中国：啊啊啊啊啊，打死人啦，乡亲们啊，恶霸打人啦，哎呦喂呀，我日子没法过了呀，大家快来看看啊。

乡亲们：叫的好大声，话说屋子里兹拉兹啦的声音是什么？

中国：哦，我在磨……磨洋工！对，是磨洋工，我没在磨刀。

某强国：大家看啊，这个家伙是此地无银……

中国：啊~~啊啊啊啊啊啊啊啊啊啊啊啊!! (……三……百) 哇啊啊啊啊啊啊啊!  
这是磨刀论啊!!! 诬告啊啊啊!!! 这还有没有王法啦!!!! 我滴妈哎(……两……)  
~~我这是造了什么孽啊~~啊啊啊啊啊啊啊啊!!!

全文的意思，大家看到

这儿也就明白了，说到底是一个很简单的内容。

这还真的是能用三句话说明白道理，这三句话没有任何的高深之处，我们平时也都听过。

那些“日吹”的人肯定也听过，而且大部分稍微有点文化的日吹还是从日本相关内容里听来的。

但正是因为大部分人并不能结合实际环境与发展来考虑问题，所以他们看到的“变迁影响条件”永远只能在所有不同的历史时期和客观条件下指向同一个具体结果。当然了，这也是可以理解的，因为即便是水库里的大多数人也是中国人，中国人自然倾向于从中国人的直观感受看问题。

而中国是一个“三合一”一个条件都不要才是最好的长期条件，所以看到任何一个能符合三合一中的“最大优势”的群体都是——卧槽他们好聪明哟！毕竟贼会给别人看吃肉，但不会给别人瞅他挨打的时候。同样的感受部分，但感受的强度不同——就好像给我们看《蜡笔小新》，给日本人看《都挺好》的差异。

暴力能让人感觉到自己的生命直接受到全部或者部分威胁。暴力本身基于一种“强烈的底线共识”。日本“衰得快”的一个长期“属性点”，就是他们的共识太多了——对于领袖来说，危机感强是好事；但是对于老百姓来说，危机感都很强会让信息流动因此倾向缓慢和失真，这就使暴力危机有更大的活动空间。

他们别无选择，只能交智商税。

但大家如果都在交这个智商税，那么这个税就成了一种共识。谁敢违反这种共识就是偷税，是要挨打的。任何的共识，都是一种针对组织交易的“税

收”——它可以养活你的“群体意识”这支军队，但同时也会让你的组织适应环境变化的效率降低，组织越大越是如此。对个人：信息扭曲智商税。

对组织：人造偶像暴力税。智商税养活暴力税，暴力税促进智商税。寿司之神的表达的衰落问题主要并不在于“生产不讲效率”也不是“徒弟愚忠”，而是“日本人全体多管闲事儿的手伸的太长（插手所有人的交易）”。是“手太长”产生了“不讲效率”产生了“愚忠”产生了“冷暴力压迫”产生了“造神运动”。日本人历史上的面对暴力威胁太大太频繁了，所以他们不得不交历史智商税。

而智商税，让他们在面临情况突变的时候，就很容易用全体的最终暴力来解决问题——但那时他们已经在用生病的躯体去对抗正常人了。

因为共识的关系，这个病人无法在一开始就意识到自己生病，哪怕是在对抗中被打惨了也不敢退缩。

大家都不能说，1000 个小家长和 1 个大家长对比，就不知道谁大谁小——所以看似日本“社会等级很多”，但一旦遇到大事儿就乱成一锅粥。而那时当权的大多数都是维持人设搞出来的稻草包（就像小鲜肉平时流量挺大，票房就那样也没事，可是排片的时候遇到《战狼 2》的时候就只能哭了）。

山本五十六：你们这帮傻逼老子带不动。这就是日本的“下克上”传统的由来。

大家推着家长往死路上走，大家都知道自己在往死路上走，但是谁先说谁先变化，自己就得先死为敬。 顺带一提：中国平衡组织规模，人均资源紧张的矛盾，靠的是双轨制。

只有一个特定群体，经过了选贤任能的群体，才能作为“家长”——在中



国，当“社会家长”是需要考核的，通过了考核才能当家长。

一大群差不多等级的孩子，他们共同依赖一个家长——家长更像是幼儿园的园长（日本是一层一层的家族长幼，全是家长）。

中国不是家长制，是幼儿园制，是小学“五道杠”制。

中国的“幼儿园制”和“家长制”的区别，就是家长靠的是“天然辈分”或者“强行夺取”后的平衡来决定次序，而中国还有一条“社会总体水平考核”——所以中国的“公职”就是幼儿园园长的意思。“公共”的根据既定职能来划分的园长，和单纯且必然无条件的家长带孩子不一样。

在中国当“父母”是真的要考试的。为了顺应新时代的变化加速，我们选择了民主集中，通过不同“园长”的信息上传与实力对比来成为代表——在这个过程中，大群体（城市）的家长太多，能成为上报者的方式大多是随机（鬼知道选了什么代表，所以没人能操纵他讲啥）；而对于小群体的家长，那就要靠实力（皇权不下乡，你们要选一个能管自己的人）。

皇权和大批园长，主要的作用就是界定什么才是“小地方”和“大地方”的必要区别。中国就用这么一个双轨系统来应对——在下层轨道上，人人的危机感都很强，看到哪个国家都觉得牛逼。但这样可以让他们更好的完成某些职能，尽管他们内部的组织变化比较费力，但毕竟小组织内部产生不可更替的东西会比较小，打坏也容易。

下层轨道更像是高层日本人。在上层轨道上，情况就会被事实民主所取代，因为信息上传的量与“控制群体数量”本身就能为选拔带来足够强的印证能力（难以操控的随机性）。

所以中国的上层，更像是顶级美国人。而中国上层与下层的权责关系，

也更像是美国人与日本人的关系。 常规的国家系统无法容纳我们的文明，所以我们的文明在一个现代主权国家的外皮下，事实上形成了两个国家——这两个国家的泾渭分明，但又密不可分。 所以，如果你用世界上任何一个国家的“优劣属性和兴衰顺序”的相关理论套用在中国身上，你都会觉得“不应该啊，中国不应该啊”。

在大多数时候，中国内部的这两个相当于其他主要国家的“整个文明”的“国内国”，是一个此消彼长但又共生的关系。

它更像是一种“新陈代谢”关系而非常规意义上的“西方统治”。

这种区别不是因为官宦文化而产生的，而是官宦文化是因为现实需求而自行摸索的。

这是一种“演化”，中国在大区域统一的情况下演化的年数很长。 当然，中国还是很原始。只不过其他国家还在细菌级别，他们只是“一个文明，一个国家”或者“一个文明用于多个国家”。

中国则是“一个家里面有两个国家”。 这“一个家，两个国家”有什么重大意义吗？ 如果从生物演化角度来看，中国是现在世界上唯一一个发展出“分化出器官”能力的国家——而“一个文明，一个国家”，内部是靠同质物互相对抗制衡而存在，还没有形成器官。 生物好的同学应该知道“形成器官”的重要性，也能够理解没有器官时的生物生存方式。 我们常常说“中国的治理哲学是制衡”，但是，其实我们并不是上下制衡。我们是“上国内”左右制衡；“下国内”上下制衡。上国和下国之间并非制衡，而是在做买卖——这是一种决策承包关系，就像一大堆想投保的人一起去保险公司要求买一个量身定制的团体保险一样。

上国是“战略管理咨询公司+团体工伤意外险保险公司”。正是因为这种复杂性，所以中国人能明确的看到“别人活下来是因为什么好”，尽管不一定知道这个“好”什么时候会变成自我反噬的妖怪。

能一眼看出“好”是因为中国人比他们复杂许多，下国知道自己要做什么，但并不会和日本人一样“强行限制一条道路的人设”，只要这个人不会危害到“上国保险公司”就行了。可是，要想看到中国的“好”就说不清了，这是因为我们身处在这一复杂之中，而它比中国人还要复杂——无论这个中国人是“上中国人”还是“下中国人”。双国体系处于高度动态适应平衡之中，这在目前的管理知识中还无法达到“认知”的程度，只能“观测总结”。我们已经走在了“尖端”的前面很远，具体理论根本来不及跟上实际发展的脚步，连我们自己都不行。你很难看到中国的“好”，但是却很容易看到中国的“坏”甚至“要完蛋”——因为，你总是能够看到中国内部的“上国”和“下国”里总有一个好像要完蛋。

但实际上，只有两个一起要完蛋，中华文明才会完蛋——但是到目前，其他竞争对手都只有一个部分，现在地球上的竞争无法使中国完蛋。

因为“上国”和“下国”，总是习惯性的此消彼长——就像我们的不同的功能脑区一样，复杂的计算和急速的反射常常互相压制也互相促进，在不同的历史环境下采用不同的优先级以适应环境。

这种系统无法 100%的同时发挥出组织的最大潜力，但是却能稳定的发挥出 80%的能力——别人也许会在 10 年内发挥出 100%的潜力，但是它也来不及消灭我们。而在十年后，我们依然是 80%的能力，但对方却缩小到了 50%。

100 年内的特殊时刻只有 10 年能让对手有 100%的发挥，而我们在其他 90

年的时候都是 80%。只有“功能”分化比我们更合理的一个整体组织才有可能消灭我们，但它在当前的地球上还没能演化出来。中国人自己很难感觉到这一点，但是和中国打交道很久的国家就能感觉到这一点，他们会感觉到绝望，有些甚至绝望到以至于想通过“快点，我们这次天时地利人和终于在这一段时间占据了上百倍的优势，赶紧想想怎么在三个月内灭亡中国。”。

不了解中国的敌人，会觉得“看上去积攒优势就可以一波推平”；但了解中国的敌人，他们已经陷入了绝望，以至于到了“能捞一点是一点”的亡命徒的境地。技术的原因，上一次绝望只发生在亚洲。

这一次，我们有船和飞机了。

我记得一个科幻故事：一群形似恐龙的外星人，他们拿着火枪和土炮，开着木头做的超光速飞船的外星人入侵了地球。

地球人轻松的屠杀了他们。

我们拆了他们的木头飞船，发现原来超光速航行的技术是一个原始人都能造出的东西，只是人类偶然间很久没发现。

超光速航行没有从属应用，只是移动东西——但是正因为如此，很多种族很早就开始拓展自己的领地，不愁生存资源，过着星际打猎游牧的生活。

而人类为了在一块狭小却也丰饶的地球上生存开发出了大量的其他科技。

即便如此，人类的生活还是越来越艰难了，地球快被挤爆。恐龙外星人头目（被俘）：“什么？你是说，他们发展出这些惊人的技术的原因只是因为碰巧发现超光速装置？”

恐龙外星人巫师：“我想是的。”“这真是令人难以置信，这一切可怕的东西只是因为他们没有超光速装置。”“现在他们有了。”

也许我们不应该吵着“我们为什么没有诞生工业革命”，因为我们没有的可能只有工业革命。

看完这篇以后，可以回去看看上次的《寿司之神，绅士游戏，日本衰落》  
上一篇有评论说：这简直就是在看一场生物演化大战。

是啊，但是看完生物演化，那就再看看“自然规律”。 **从现象到现象，从现象到本质，从本质回到现象，从现象再到现象**

# 量子波动速读/贵族精神训练/三勒浆

原创： 肛门里拉出个电锯

首先抱怨一下：靠！我写了接近 40 篇的黎巴嫩观察不能发！（不是欧神这儿不能发，是我这儿的人不让发。直接给没收了，操！妈逼啊，不讲道理啊）

大家看到这个标题，一定知道我要说什么了吧？

如果没注意新闻的话，我就简略地说一下这三个东西是什么。

1：量子波动速读，是最近出现的一种培训班。

反正就是类似于原来的“集天地灵气，打通宇宙能量”之类的玩意儿，能让小孩子瞬间记下一本书。

我说的瞬间是真的瞬间，连书都不用看的，拿书对脸扇风，书的内容就飞进脑子里了。

很神奇吧？

2：贵族精神培训。



之前有个网红跑到英国老落魄贵族家里吃个饭，然后自己问个 wifi 密码，人家都  
得用盘子装个纸条给送上来。

然后连连夸赞英国主人的哥特式房子是“哈利波特式建筑”。然后国内还有个号  
称 99 万的贵族学习班。

哈利波特：霍格沃茨魔法学院的土木工程专业天下第一。

3：三勒浆。

年长一点的朋友应该知道，好像现在还有卖？

这是一款所谓的……学生大脑营养品？

可能更年长的读者以前还给自己买过。我以前还喝过，真恐怖。

这个东西最火的时候应该是在上世纪 90 年代末到 21 世纪初的几年，那年有很多  
打着“学生喝了就聪明”的保健品。

味道就好像……墨索里尼的屁股抹上沥青陈酿三年后撒上薄荷味的香菜熬成浓汤  
后加入含有鞋油的止咳糖浆。

好吧，其实也就类似于便利店卖的那种小棕色玻璃瓶装的刺激性功能糖浆饮料再  
浓缩 3 倍后加入臭袜子的味道。

那玩意儿日本人好像经常喝，真是难为他们了。

不过这里说的三勒浆只是一个代表物而已，三勒浆本身已经算厚道了，至少它没喝死过人，其他同时代的各种产品有喝死人的。

本篇文章会分为三个部分。

1：这些产品是怎么卖的，那些人为什么会买，主要的消费者是谁。

2：这些产品大部分在常规意义上都属于“骗人”产品，产品描述功能和实际效果完全不是一个东西。

3：从管理层面上来说，我么是否应该政策性打击这些产品。或者说应该采用何种方式打击，是放任自流还是轻度打击，还是说要严厉打击。

我们先说第一部分。

上面说的无论是量子速读还是贵族精神，抑或是三勒浆。

主要的直接购买者只有两种人。

1：全职太太或者工作清闲的女性。

2：爷爷奶奶或者外公外婆，外公外婆更多一些。

少数疯狂的购买者是单亲家长，女性占主体。

这些产品的经营机构的营销策略也是针对这三种人制定的，还有相应的额外方法尽量隔离男性家长——只要是为家里赚钱的人，他们都尽量隔离。

当然，这么明显的倾向性不可能是因为什么“女的这方面逻辑比较差，比较冲动”什么的能够解释的——看上去能解释一切问题的理由等于不能解释任何问题。

首先下一个结论：这些人是故意“上当”的。

就好像很多非法集资的人，他们大多数都知道这个东西是假的，但是一旦事情崩了或者被警察查了，这个时候他们就哭哭啼啼地说自己啥都不知道，是被骗了，是可

怜巴巴的受害者。

诚然，确实有一部分人是真的受害者，纯属是因为笨。

但是这个社会里大多数人的智商和知识还不到这个程度，更何况很多此类产品一点也不便宜，消费者也没有不在乎，所以绝大多数购买这个产品的消费者不可能都是傻子。

这里就引申出一个问题。

非法集资的人知道这里面的风险还进去，他是为了钱，他是认为能够比别人更早的先撤退。但是搞这些孩子的古怪东西又不可能再造一个娃娃出来，那他们有什么理由去购买呢？

这个问题的本质，就是“利益从何而来”——只要有利益就会干，不管这个利益是不是直接从卖方那里得到，反正只要好处能落到那个消费者头上就可以了。

非法集资的消费者利益从集资方本身得到，但很多的东西并不是，比如说买军火

就不是从军火商那儿直接得到好处，而是要用大炮干掉隔壁的老王以后才能得到好处，这个利益是从老王家里拿到的。

这些娃娃产品也是一样，这些产品的制造商不可能给家长再造个娃娃出来，也不可能让娃娃变好，但是消费这个娃娃产品的人能从别的地方捞到好处。

在这个环境中，这些消费者的好处是从自己的家庭里得到的。

我先讲讲全职太太和清闲女性。

一般来说，一个女人如果和男人结婚以后，那个男人后来并没有什么大发展，那么这些太太就相对比较少消费此类产品。

但是如果男人有了大发展或者女人在生孩子以后不工作了，那就是消费这些产品的主力军之一了。

为什么呢？

其实很简单：女人有一种不自信而导致的安全感缺乏。

这个和女人的信心和安全感有相似，有时候会重叠，但应该是不同的东西——我觉得吧，找一个女人，什么学历，文化，性格，样貌等等都要排在一个东西的后面。

那就是：自信心。

当然了，有学历有文化，性格稳定样貌出众，这些都容易让一个人有自信，但也仅仅是有利条件而已。

信心也不能等同于安全感，安全感是综合性的，一个人可以因为生活在没有太大安全压力的情况下获得稳定的安全感，但安全要素如果同时多个发生变化或者环境背景发生很大变化，旧的安全感可能也就不能起效。

比如说一个人生活在日常环境里很有安全感，在大多数生活变化下也没有任何问题，但是如果把他放到一个危险环境中去（比如说在印度乡下迷路了），那么这个人可能就什么行动都做不出了。

可以这么说：安全感是“有靠山”，这个靠山可能是技能，可能是背后有人，可能是有钱等等，是相信“我的能力或者实力能够涵盖足够的变动，靠山够大”；信心更类似于“我习惯应对超出一定原有实力范围内的波动”。



类似于“安全感=我登过泰山=我不怕和泰山一样高的山，而且泰山已经很高了”；  
“信心=我连续登了5座山，每座都比前面的高，所以我已经有了下一座山比上一座山更高的惯性”。

缺乏安全感但有信心会买什么？

缺乏信心但有安全感会买什么？

缺乏信心导致的安全感受损会买什么？

缺乏安全感导致的信心受损会买什么？

双不缺会买什么？

前四个我能回答，最后一类人我没接触过所以不知道——但至少说明了这些客户的突破口和痛点不能在这两个地方找。

但是因为篇幅所限，所以这次我只能详细说缺乏信心导致安全感受损的情况——不过只要一个明确了，其它的也就好说啦。

当然，我的水平肯定大大不如很多水库朋友，这些只是我的一些相关行业的粗浅经验而已。

缺乏信心导致安全感受损，我们套用在大多数常规家庭环境中，那大多数家庭的基础实力分配与管理时间应该是这样的。

1：男人是赚钱主力，女人赚钱少但管理时间相对多一些。

2：男人比较强调赚钱和对外能力，相对来说女性在文化上更多要求对家庭内的管理。

3：现在大多数家庭依然不能算作是纯粹的“小家庭”，因为我们的文化发展暂时还没有到达纯粹的小家庭阶段，而且可能这样也是不对的——所以即便因为工作原因而脱离了大部分亲戚，周围的新朋友也很大程度上取代了一部分原来社会下“大家庭”中的亲戚与乡亲们的角色，至少在情感支持与某些决策信息的沟通上是这样的。

4：祖辈们往往在财务上处于劣势地位，或者财务本身已经移交和只能针对少数的孩子，但是他们的空闲时间往往比较多。

那么我们可以从信心和安全感上面分析。

1：一个家庭主要的安全感是来源于经济获得的主体，也就是男人——就算是父母

有钱，但在父母对投资子女的数量较少的时候，男人的行为依然更大程度上的影响了家庭安全感。

2：女人和祖辈更多的承担了对家庭内的管理和服服务性任务。

3：就算是在异地的家庭，朋友与周边的人在道义评判上依然能很大程度上的提供支持或者反对，至少在情感层面上有很大的影响——对于弱势方而言更加明显。

但是我们明白，男人和女人之间不是不可分割的关系，而且在不分割的情况下也会有很多变数。

因此这里就有个“可容忍或舒适范围的变化量”。

也就是说，双方的实力差距（安全）与实力进步速率（信心）是有一个容忍范围的，而且家庭成员中的每个人都是不同的。

安全/绝对实力差距接受度决定了容忍数值上限。

信心/进步速率差距接受度决定了舒适数值上限。

超过安全容忍数值上限将会产生“忠诚怀疑感”——最保险的应对措施是赶紧在

自己或者自己可控的东西上“堆料保值”。

相当于“现金为王”策略，或者说“拼死拼活造核弹，把自己变成茅坑里的石头”。

在家庭里，就体现为加强给自己父母买养老保险，给自己买房子，为孩子投入更多教育经费等，不断的通过立即对某些不易被夺去的东西上“堆料”。（有法律或者道德保护的东西）

在军事上就相当于加强军事技术，增加先进武器装备，必要的话甚至可以裁军。这个时候这一国家就不会到处挑事儿，先把技术和经济拉起来再说，毕竟增速上至少没有劣势

超过进步速率舒适数值上限将会产生“危机加速迫近感”——最保险的应对措施，是立即变现自己的资源化为硬实力，比如说立即花钱扩军，这个时候重视数量高于重视质量。

在家庭里，就体现为拉拢孩子，做更多外部看上去更加受人喜爱的事情，对周围更多人展现特定的“为家操碎了心”的感觉。在这个过程中，“操碎心”带来的实际效果并不重要，重要的是“扩充军队员额，让更多人看见自己为家操碎了心”。

这样打起来的话，就至少能用已经扩充的军队拖延别人，浪费敌人弹药或者在近距离先发制人。

在军事上就相当于加强基础装备数量，增加已有装备的部署。制造很多很多的普通坦克，一旦情况有变就把身边的欧洲给推平，这样也能拉拢一部分欧洲人加入自己的阵营，军事威胁行为会大大增加。

然后我们可以明白：两者中有一个如果差距过于巨大，迟早还是会把另一个要素给拖下水的。

那么当信心把安全感拖后腿拖爆了会怎样呢？

（当然国家层面上可以把安全感理解成为安全状态，信心理解为经济和技术增速）

那基本上这个国家或者个体就“放弃治疗”了，但是它也不会直接躺在地上等死，它还是能从现有环境中利用一些资源“苟延残喘”的。

至少能把自己的“堆料”给守住——但是它的盟友相对容易明白这个家伙不太重要。

在家庭里，这个情况就很有趣——孩子是心理弱势者的最大的盟友，但同时堆料是堆在盟友身上的。

堆在自己身上也不是不可以，但是心理弱势者更容易认为那个强权是看着自己的，不敢往自己身上或者自己父母身上堆料，还觉得自己堆料成功了也守不住。

这个时候怎么办呢？

那就只有往孩子身上堆料的同时，尽量提高孩子对自己的好感，并且在这一过程中要尽量显得好看以拉拢更多身边的人（无论亲戚还是朋友，显得没有功劳也有苦劳）。

好，那么“量子波动速读”这样的奇怪的教育产品有什么优势呢？

1：它不累——其实那种培训班就是大家耍耍，老师大部分就是在上面唧唧歪歪讲笑话，小孩下面随便操作几下，然后逢场作戏就行。

这样给孩子报这种培训班就不容易“得罪孩子”。



2：它有一个很常见而且很正当的目的——速读，速背，速理解。

谁都需要这个吧？所以这是一个没人可以指责的目的。

3：它比较贵，这样就算堆料效率低，但至少可以更多的向经济主体要钱，至少能削弱经济主体对自己的优势。

我们把这三个东西套用在刚才的四种人中。

也就是有安全没信心，有信心没安全，安全拖死信心，信心拖死安全。

安全没信心的，那么他就会拼命把现有实力爆发出来试图翻盘，这个时候“扩军”或者“得罪盟友”不太重要，甚至不结盟都行。

于是就把小孩拉进很艰苦的培训班里去，比如说奥数或者钢琴什么的，而且必须要考级考证，以级别和证件为最优先。

最不济也要是小提琴一类的，反正必须要难。

啥？你说为什么不让自己追？

你见过一个信心崩盘的人真正努力工作的么？都去买彩票了好么？

就算还在努力工作，一个失去了信心的管理者就只能是拼命的骂手下不给力，在旧套路上不断的逼逼，绝对不会找自己的问题的。

所以才是自己不会飞（不敢飞），所以下个蛋希望蛋能飞。

蛋飞起来了，堆料就成功了——不是盟友也没关系，因为她安全感足够，觉得孩子绝对不会真的有效的倒戈，老公也肯定会站在自己这边。

比如说药家鑫的母亲就是这样的，只不过夫妻两个人都对自己对家庭内的人的控制安全感过高了。

以为自己是白金段位，结果只是个青铜。

通常这些产品的价格有高有低，但是在同样的消费级别下，这些产品是同档次里比较贵的。

就和军火一样，军火总是很贵的，到货时间越早越好。

不安全有信心的。

不用考证或者相对不重要的，但是公众眼里比较奢侈的——但是相对来说也比较容易展示，可以很方便的带出去或者挂起来。

比如说长笛，单簧管，萨克斯，书法，绘画，二胡（二胡很难，但是很多家长并没意识到），葫芦丝等。

因为他需要强化技术，需要把东西给别人看，比起扩军更重要的是让别人知道价值。

这个时候他会照顾一下孩子的压力，照顾最近盟友的感受，一般不会选择压力极大的东西，也不会“非成功不可”。

方便给别人看是为了“打开渠道”“抓住强势方没能抓住的空隙市场”。

在强势方回到家里的时候，这也方便提醒一下强势方自己的用处，表达出自己的“增速”是挺快的，不是随便可以欺负也是没必要随便欺负的人。

很多夫妻都有工作的白领家庭属于这个范围，一些夫妻同一个公司工作的工薪阶层也很常见。

一般来说这样的产品学习的价格都不贵，是同档次里比较便宜的。

就和小商品与援助建设一样，虽然总量可能不小，但是短期内就可能有回报或者可以分批投入。

缺乏安全并且突破了底线，最终撕裂了信心的。

这些人会立即固守已有的核心防线，并且不断的要求孩子在这些部分上疯狂努力。

他们会选择那些价格较高的正规科目学习，比如说语数外。

通常会选择很贵的产品，比如说各种名师辅导。没钱的也会上一个毫无必要的作业托管班，尽管他们一直在家里，完全可以自己监督作业（便宜的作业托管班也不会教作业，而且管理很差）。

这是因为安全被撕裂是因为父母双方或者对祖辈来说，实力的绝对差距已经过于巨大，这使得对方已经放弃了增速获胜的可能。

这个时候就必须强化已有的核心利益，毕竟孩子的主要学业对于强势方来说也很重要，这是可以绝对确定的。

因此要把增速尽量集中起来，对付最重要的核心安全问题。

把自己绑在核心安全的战车上，就好像把自己绑在核电站上——如果对方出问题，那我就引爆核电站，大家同归于尽。

不过嘛，既然增速还是比安全局势好一些，所以他们并不担心较高程度的给孩子压力，可以接受较高程度的孩子反感，因为他们相信只要集中力量进行核心增速与捆

绑，那还是能够保证自己的最基本安全的。

只是生活中有很多事情变得不太舒服，不能容忍的也多了——和睦的时候还算可以，吵架会变多。

缺乏信心打穿底线，安全堡垒失守。

这个是重头戏，我会详细讲。

缺乏信心打穿底线是什么样子的呢？

我举一个非常简单的例子。

你打游戏，你突然几个分矿和分基地被打爆了，你的资源开采速度暴跌，你的兵造不出来了。

虽然你的对手可能兵只是比你多一点，但是他的资源都还在，而你的资源点都没了，要想恢复至少要 10 分钟。

在这 10 分钟里，对手可以多造 100 个兵，而你只能造 10 个，甚至你可能还要卖掉一些兵。

可是整场游戏的平均对战时间也只有 30 分钟，他哪怕只要把手头的兵都丢过来都能和你打的势均力敌——就算双方都全灭了，他也可以立即再造兵来消耗你，主动多

杀你一点兵反而可以防止你偷袭翻盘。

你只能期待对方的网络或者智商掉线，否则你就输定了。

这种情况其实远远比“安全突破底线”要严重许多——安全底线突破了，只要还保持一定的利用价值，一般苟活还没有什么问题。

但是如果是信心跌破，也就是增速跌破而且资源上还没有回旋余地的时候，那情况就严重许多了。

这人既看不到增速反超的希望，又看不到立即展开较大的突袭胜利的可能。

那么她唯一的选择就是“尽量维持现有对抗能力”“尽量维持盟友关系”“让自己表面上看起来强大一些”。

在这个时候，她必须频繁的试图联络盟友，试图用虚的东西来延缓敌人——无论是好听的口号还是各种政治正确，反正要让盟友看到自己好像在做什么有利的事情一样。

在生活中，这个人就会开始对亲戚朋友抹眼泪，说老公一天到晚不回家，说什么“忙也忙不出个什么，除了钱什么也拿不回来”之类的（当然，她可能会刻意抹掉对方有利的，比如说不说人家赚钱回来，而且她还花的超开心）。



对于孩子，她必须表现出自己有大量的行动，去给孩子添砖加瓦做贤妻良母。

但是又不能得罪孩子，因为她知道即便把增速能力用在孩子身上……她一样也赢不了，差距还是会越拉越大。

所以这个时候孩子是否喜欢变得非常的重要，她必须让孩子感觉到自己和他在一个战壕里，至少是让孩子更少的反对。

这是一个“对外显示贤妻良母以取得道义支持和孩子喜爱的折中策略”。

那么，设计一个什么产品才合适这些人呢？

那就必须是这么一个产品：

1：从宣传上要有特征，让人一看就知道对孩子应该没这么苦。比方说什么“速成”或者“寓教于乐”就是典型。

2：要有一个常见的理由，这样才能让购买产品的人可以有一个非常方便的说辞来“传播自己的贤妻良母形象”。

3：要有夸张的承诺，最好说起效果来天花乱坠，一听就像是骗子。但是给别人的解释科学道理么……听起来又很多，好像很有道理的样子。这样买家自己“受骗上当”

就是合情合理的，别人不能指责自己太蠢，自己是无辜的受害者。

这些购买了产品的人，可以“量子波动”来对孩子游说“轻松”。

对周围的人和老公当然不会说什么“量子波动”。

她会说“我给孩子报了个速读班，最近孩子的阅读能力不行”。她对周围的亲戚朋友也会这么说。她可没傻到那么早就被人“劝”——劝了还被骗，这样就不能显得自己没有责任。

如果被揭穿，她就会哭哭啼啼地说“那么多人都相信了，还有那么多科学资料，我上当了，我太难了。”

各位看

“量子波动速读”就是这么回事。

这分为两个触及客户痛点的部分。

第一个是“量子波动”——听起来就完全不靠谱，但摆明了就是“不吃苦”“速成”“寓教于乐”。

第二个是“速读”——号称可以几秒读下一本书并且能背诵，而且还深刻理解。

这个是所有人都希望有的，肯定是好东西，所以是一个常见的学习理由和学习项目。

然后他们在内部游说（美其名曰“咨询”）的时候，往往都会直接进行很夸张的承诺，让人一听就明白是骗子。但是呢，又滔滔不绝的说一大堆牛头不对马嘴的东西——内容不重要，滔滔不绝就行了。

这些产品的销售一般靠的是“会议营销”，拉别人来听体验课什么的。

之前最初期联系的时候就会“套话”，发现是经济主体接的电话就想办法让弱势群体来参会——故意选择不是很方便的时间段来上体验课。

然后参会的时候大部分都是母亲或者祖辈陪同来“听讲”。

这样的好处在于：嘿，大家都是一伙人，我明白了明白了。如果不是我一个人上当受骗，那么我就有理由了，不是我太傻，是别人太坏太高明。

这和非法集资的人有点类似，在被抓以后他们都是无辜受害者——你信么？他们

中绝大多数人完全明白这是怎么回事。

他们之所以之后敢大声疾呼“我是受骗的”原因，是因为如果谁指出了这一点，他们就会发动自己人对那个说真话的人群起而攻之。

这也就是为什么同一个非法集资者常常能在同一个群体里屡次死灰复燃的原因。

同样的，这些教育机构也经常在同一群人里再次复制“成功经验”，很多时候连人都不换一下的，最多就是换个产品名。

换产品名是为了让老客户能“再次购买，并且有新的理由和名字去和经济主体提出要求，再次瞒骗经济主体”。

说出来你们都不一定信：这些教育机构被揭穿了以后，很多老客户还会回头找业务员再次购买服务。

他们就是瞄准“被骗”去的。

所以严格的来说，这些教育机构并不是“骗子”，至少对于他们绝大多数客户而言都不是骗子。

真正的骗子是购买这个产品的人，是他们对自己家里的人撒谎。

孩子呢？

绝大多数孩子都十分清楚这是骗人玩意儿，都是嗤之以鼻的。

但是孩子却在其他家人面前表现的非常乐意。

原因很简单，因为在和孩子“单独聊”的时候，这些咨询师都会告诉他们“如果你不在这儿上课，那你就要辛苦的去 xxx 了”。

这么一威胁，咨询师就和前来的家长是一条绳子上的蚂蚱，利益方向一样。

孩子当然不想辛辛苦苦搞别的事儿，而且看到上课那么清闲，而且老师还传授“快速装逼技术，作弊给别人看”……

你要是小孩你也选这样的培训班——因为你不仅怕苦，而且你的老妈已经不止一次干这样的事情了。如果不配合，你老妈就会一把鼻涕一把眼泪，你遭不住。

也许你会觉得“老妈会有这么自私么？”

我只能说：大多数关于家庭利益的事情，人类都是下意识的分析利弊的，而且选择性遗忘或者忽视很多东西，装作自己不知道的过程中变得真的不知道了。

这些商业机构就是抓住了这一点，把一大段利益目的拆分成一个个小利益阶段，然后客户就会一步步的顺其自然的按照自己的利益方向走下去。

在这个过程中，大多数小孩都会被这个母亲废掉，很少有例外。

因为小孩自己也明白：老妈无能而且拖着自己当挡箭牌。

但是这些小孩到后来也会非常维护老妈。

原因也很简单：自己已经很差了，不如过的舒服一点。自己当挡箭牌，父亲根本拿他没有什么办法，老妈还安排好了零花钱和周围的社会支持，老爸根本占不到便宜。



小孩子到底是小孩子，是短视的——小孩子重视成绩和进步是大人教的，但是在这样的环境下，母亲根本不会教他这个。

所以小孩子一定会变成一种“飘忽不定的暴躁情绪”。

我们通常管这种小孩叫“被宠坏了”。

现在我们知道了一一“宠坏”本身就是一种策略所带来的结果。

这就是“量子波动速读”和各种各样此类培训班的经营之道，比如说各种什么“开发大脑潜能”的培训班。

最近几年这些培训班又大大增加，和经济放缓有很大关系。

经济增速快的时候，大部分工作效率较低的女性还有被使用的价值，而增速放缓的时候这些女性的劣势就被放大。

这个时候更多的女性就会在职业和生活上产生“增速放缓”，本来就不怎么样的

边际群体就会因为“自信增速撕裂安全感”而投入到此类产品的怀抱。

上一次发生同类情况是经济大爆发，增速极快，这让有优势的男性的增速明显比女人要快，所以也产生了增速撕裂。

唯一能遏制这些培训班的其实是技术的进步。

越来越多的学校放宽了对于学生持有手机的限制，越来越多具有视频功能的智能通话手表开始普及。

这就使得经济主体随时联系孩子的可能性增加，进而让这些骗局越来越容易被经济主体识破。

但是矛盾在于两点：

1：如果容易被识破但需求依然存在，那么产品一定会进步。

2：这种需求一定存在。因为人的命运是很难预料的，一个人的安全区间和自信区间也是很难考量的——整体安全感或者自信在每个局部是不同的，一个人可以在职业

上很自信也很有安全感，但不代表他在家庭生活里也能这样。

整个社会里一定会有很多人，甚至是大部分人都会面临这样的不匹配。

所以从根本上解决这个问题是不可能的，是永远不可能的。

减弱的方法也有——自由恋爱，取消婚姻这样的国家强制合同，恋爱双方自行制定强制性规定，或者有多套婚姻法规则，有多套现成合同可供选择。

问题是……这样的成本太高了，但主要的问题还是“管理性与财富的排他性协议”的收益实在是太大了，不会有任何社会管理组织会把这个权力拱手相让，只要取得了这个权力的部门就会是很强大而且涉及到几乎所有管理社会行为的各个机构，是一个利益联合体。

也就是说，婚姻本身就是组织对于社会的一种“征税”。

当然了，这也只是一定程度上减弱问题的严重性，不合适的人可以较快的止损，不会有额外的限制。

但是矛盾本身不会因为交易方式的变化而消失，它还是存在的，只是程度降低了。

只要人的生命不可以预料，只要人类还有家庭，只要人类还有孩子，那么这个问题就会一直存在。

当然，如果人的生命可以预料，那么人类社会还有什么必要存在呢？

以上两点就意味着这类产品的进步的必然性。

现在此类产品就降低了被发现的概率，比如说看起来更加正规的教室，包装更加正规的教科书。

收费周期短但场均收费提高，这样可以在被发现以前就赚到钱，而且也给消费者快速的“结算了一次教育功劳”。

反正后来到底有没有效果也不见得很容易检验，大部分时候还是“母亲和孩子的一家之言”。

哦对了，顺带一提：贵族精神培训是针对“安全感撕裂增速”的客户群的。

还有，那个所谓的 99 万元贵族精神学习班根本就没人报名，我是指没人报名 99 万的。

所谓的有人花了 99 万，极少数学生是真的，大多数都是“请”来的“代言人”，是撑场面的。

大部分销售的还是万把块到十来万的那些相对平价很多的课程，针对的主要客户是那种“幻想很多的中产阶级小白领”。

一般这些家庭都是女性工作稳定而且比较有面子，比如说公务员什么的；男的比女的有钱很多，是企业的管理层。

这些女性的因为绝对实力的快速拉大，结果导致了自信心被撕裂了。

原来刚结婚的时候，女的还和男的势均力敌，但是后来女的增速远不如男的。

不过由于工作性质的关系，女的并不觉得自己的增速有多么的重要，毕竟工作是“铁饭碗”。

但是她们的安全感被撕裂了，因为实力差距太大，她会担心老公直接就不要自己了——因为自信心撕裂了安全感的人比较担心“老公觉得自己不重要，投入资源减少并且出轨，爱上了别的女人并和另一个女人结婚”，并不是“老公直接把自己废弃掉，因为想和别人结婚而和别人恋爱。”。

两者的区别，大家都“品”的出来。

贵族学习班是一大堆杂项和大量需要记忆的东西，对于小孩子而言一点也不轻松。

但是母亲为了“快速增强军力”，幻想着“一波大翻盘”，就选择了“贵族精神

学习班”，想着“通过精神战胜物质”。

她们也是故意上当的：因为如果把被骗放在精神上，精神就不如物质上的安全差异那么容易衡量，可以把水搞混，获得周围人的支持或至少不反对。

如果说“自信撕裂安全”在宏观上增加是因为经济增速放缓，那么“安全撕裂自信”在宏观上则是因为“社会价值观变化”。

一些原来很光荣的职业变成了普通职业，精神属性降低，荣耀降低；另一些原来可能没这么好听的职业变得越来越争当，赚钱天经地义。

原有的社会安全区发生了变化，一部分边际群体被挤出了安全区。

因此很可笑的事情发生了：一大堆公务员和国企母亲去报“贵族精神”学习班。

一堆老师也在叫嚣“贵族精神”“外国的月亮就是圆”。

大家发现了没有？这几个职业，就是最典型的“被社会价值观变化挤出了精神安全区”的职业。

而且我们还发现“老师叫嚣”有个特点：政治老师和外语老师叫的最凶。



原因也很简单：政治课在 21 世纪开始后越来越不重要，而且考试技巧效果越来越重要。

外语老师呢？

学外语的人发生了暴增，教师证也不难拿了，所以他们面临了比原来激烈得多的竞争，铁饭碗不再是铁饭碗。

一切看似不合理，甚至是“可笑”的事情背后，都有一套更加广泛和基础的合理利益体系在支持着它。

存在既是合理，不合理的事情只是还没有发现背后的合理性。

哦对了“自信撕裂安全感”是“家庭和睦的时候看起来还好，但吵架也很多”；“安全感撕裂自信”是“家庭和睦的时候看起来也很冷漠，但吵架不算多”。

前者的矛盾激化是在“在摩擦中走向爆发”后者则是“在沉默中爆发或者在沉默中灭亡”。

好了，我们就要讨论最后一个问题。

当局应该怎么处理这样的诈骗培训班呢？

如果考虑到上述所说的。

1：矛盾永远存在，这个矛盾只能减轻不能取消。

2：产品会继续升级。

那么我们就可以至少先否认一个选项：严打，至少是长期严打。

道理很简单：长期的严打只会压制某些具体手段，并不能把需求给打掉。

假设我们一直堵，就算真能把外部渠道堵住，那情况会怎样呢？

很显然，是家庭内部爆发，各种明着对抗，阴阳怪气的骂战会层出不穷。

这反而成本更大了，整个社会的“成家风险”更加的提高——成家风险提高了，成家的人就会更加对家庭有更多利益诉求，斗争将更加激烈，家庭维持时间更短，孩子和大人的受害程度都更加提高。

这完全是得不偿失的，最后老百姓自己都要反对持续性严打。

规律性的间歇严打也没有必要，因为规律性严打和持续严打其实差不了太多。

那么不打呢？可能也不行。

因为如果绝对不去打击这些培训班，那些受骗上当的人的抱团会越来越大，最后会闹成类似以前的全国性气功热潮那样。

上一次的全国性气功热潮产生了什么样的组织，我想我不必多说也不能说，大家都知道。

这是因为这些人的诉求本身就是抱团，而且有很大的非经济理性存在，本质上是权力的斗争而非经济竞争。

如果一直不去打，那么抱团越大的人就越有优势，他们会抱团起来暴打正常的人。

所以放任策略也是要不得的，因为这不是市场竞争，这是没有硝烟的战争。

市场应该越来越自由，但是战争不能容忍，哪怕是没有硝烟的战争也是一样——

不比创造价值而是比暴力的事情都应该被遏制。

所以，真正可行的做法是“轻打”，“看社会反应打”。

当不少人已经开始大叫“这些骗子害到我了”才去打。

为什么呢？因为“害到我”绝对不仅仅是“受损失”了，而是这些人在抱团强迫外面的人加入他们，或者是联手指责和打击那些被自己家里人骗了的家庭经济支柱。

这个时候他们的“诈骗”已经上升到“战争”。

不可容忍。

其实说“诈骗”，大家也不要觉得太贬义。

这种产品的存在一样带来社会价值——提供了一个更加集约化的平台，缓解了大多数家庭内部的斗争压力，帮助大部分家庭提高了内部平衡的能力，降低了平衡成本。

毕竟出点钱就平衡也算不错了，花钱避免战争，这是好事。

虽然这些培训班可能会伤害到一部分孩子，但是如果家庭内斗争无法宣泄而演变为直接战斗，那孩子和经济主体以及带孩子的人损失都会更大。

同时，这些产品本身也是在升级的，是越来越向“无害化”升级的。

在原来我们此类服务还很落后，诈骗靠的是很简单的产品的時候，那伤害才是更大的。

现在我们有电疗教授杨永信，可是杨永信比原来的做法好多了，在十几年前同样的孩子是要送进真正的武术学校或者更可怕的管制学校的。

这里面去过以后人就彻底废了（那种武术学校可不是正规的，不如说是“代家长暴打小孩”学校）。

对家里人废了不说，出来的还经常是抱团流氓，抢劫强 x 杀人无恶不作。

本来还是个习惯不太好的小孩，出来就变成了犯罪份子。

现在的网瘾学校虽然也不是很好的解决方案，但是至少不再把有问题的孩子变成疯子，最多就变成呆子。

呆子总比满大街转悠砍人的团伙要好。

所以这些组织还是至少在“无害化升级”，甚至提供一些好处的——毕竟有点好

处的话，就算原来消费的人骗自己家人的那些“教育效果”失败了，别的好处还有一些，这样被识破后台面上也下得去。

这人就好像现在的“量子波动速读”一样。

量子波动速读有用吗？当然是没用的。

但是背的书是什么？用来通过诈骗考试的内容是什么？

好歹也是以后会用到的书。

而且这些培训班的空余时间很多，各种家庭环境有不少类似的孩子能在一起，很多时候就更容易理解对方并且互相进行情感支持，对心理健康还是很有好处的。

这样的心理健康程度的增加，反而降低了“所谓的被宠坏”的坏处。

即便是“诈骗产品”，它也是会因为市场竞争而逐步进化的，会越来越无害化。

如果我们强行持续打击这样的产业，不仅会让进化停滞，还会让其走向更粗暴的方向——比如说回到“三勒浆”时代。



大家又开始搞“保健品聪明药”的阶段——这个东西的潜在危害可比什么“量子波动”大得多了，当年好多小孩就这么吃死了。

我们肯定还记得那个时代很多小孩后来长的很矮，但是一段时间内长的特别快。

怎么回事？

加了激素呗！

量子速读有多大坏处好歹还看得出来，加了激素怎么识别？

而且这个东西再严打也不太好用了，因为这么点小小的东西家长总是能搞到的。

“神药”什么的总是能搞到的，而且一旦形成了产业链利润更大，利润更大就有更大的“铤而走险”，那就更加危险了。

所以对于一个必然的矛盾，强行轰击是不可行的。

但是对于一个必然的矛盾，它常常是涉及很多最基本的层面的事情，也就是深入到人类情感和利益的底层的，这些事情也就更难直接用钱或者大部分手段得到，竞争非常激烈，这就导致它更有“暴力争夺”的可能性。

正是因为如此，很多自由主义者的“一看到事情就说放任”，这也是不对的。

任何一件事都是有其“一般规律”和“特殊规律”的，是不能用简单粗暴的方法下定论的。

任何简单粗暴的定义都是带有天然的非正义性的。

非正义手段是无法真正维护社会的，也是不能解决社会中的问题的。

所以没有调查就没有发言权，要找到“特殊规律”才有可能是正义的。

群众的眼睛是雪亮的，但是他们都是为了自己的小利益，但这更加意味着我们要相信市场的力量，因为市场是由所有群众组成的，不相信市场就是不相信群众。

群众的经济利益要求总是无限的，你不可能完全满足，直接去满足群众的利益要求都是拉山头，是抢劫人民利益去服务小股群众，是山头主义，是造反。

群众对于暴力威胁的诉求都是急迫的，一定要不断的找手段和找方法，让群众生活在安全的环境中，不响应群众对于暴力威胁的求助都是是放弃存在合法性和和理性的，是用懒惰拉拢同僚，是意图叛国，是搞政变。

所以啊，要“轻打”，要听着正经的状告以后再去打，把状告者的问题解决了，不要搞扩大化。

状告者越多，越说明这个组织有人“聚众威胁他人”，那就应该把这个组织全盘打掉。

这也能促使这些机构“升级产品”——因为只有经济竞争失败的商业组织才会想着利用暴力手段。

产品升级以后真的会变得“更有欺骗能力”么？

并不会，因为如果这些产品解决的本质上是家庭内部的权力斗争问题，也是解决家庭内感性上的不平衡问题，并不是单纯的教育产品。

如果他们升级产品选择的是“伪装成完全正常的教育产品”，那么他们的经营优势就消失了，是要搞破产的，也是会被更多人状告的。

这样一来，真正搞诈骗的反而更加容易死——所以他们的针对性会越来越强，就是解决家庭内部的权力分配的问题（这个靠家庭教育机构不可能完全解决，因为很多

时候权力斗争就是需要算计，单纯的求助只是“战术策略指导”，“伤害输出”工作还是要有人做的，因此这些行业必然存在）。

所以他们只能选择“继续深挖此类产品，越来越无害化，意想不到的好处越来越多”，只有这样才能继续维持这个生意类别。

这才是解决或者说减小问题，加快发展的正确思路。

这就是我从一个培训班到一群消费者，从一群消费者到一群家庭，从一群家庭到相关社会政策的一些看法。

我觉得吧，只要想下去，即便是“女人的安全感”“女人的信心”等等，大约都是可以想明白的。甚至从某种程度上来说是有可能数据化的。

过去和现在，我想还会有未来，无论任何时候，很多人都把这些能想明白的事情直接归到“海底针”甚至“玄学”之类的神秘学上去，这确实是“放弃治疗”的表现。

# 垃圾分类与城市服务收费的死亡巨坑

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)

垃圾分类似乎是一个过气话题了——好吧，其实这篇文章的上篇我一个多月前就开始了，但是因为在外学习所以耽搁了。（现在……发出来的时候已经是三个月前了）

（其实这篇文章有一篇前置文，但是前置文我还在修改，而且这篇文章单独发出来也没有什么问题——还有，这里面的内容都是俺随便说说，不要当真。）

一不小心就写长了，而且是“一部分一部分说，最后合在一起，但是每个部分也不短”

如果觉得文章太长（6万字），就到这篇文章的第二篇，到最后看结尾的黑体字即可，里面有简短总结（如果不擅长在手机上看长文的，也可先看那段黑体字）。

为了方便大家捋顺逻辑，我先列出几个我所知道的重要的东西。

1：我国大多数城市的垃圾处理的大多数中间过程，不是市政一手操办的，也不光是外包。很多都是“自我发展”的。

2：市政部门其实并不太清楚垃圾处理的详细全过程，更下面的人也并不清楚全程——自然形成的半官放半商业链都是大家各管一块，双方互相间业务熟悉的程度并不高。

3：现在一些城市面临的问题，就是垃圾搬迁问题——不光是总量太多，而

是城市扩张的时候好多地方已经快碰到垃圾场了。

4：原来垃圾场并不被重视，大都是就近堆积而非填埋，即便是填埋现在也要移走垃圾，这块地也要经过重整以后才能继续用。

5：垃圾需要大规模运输到新的垃圾场。旧垃圾场往往有现成道路和一部分设施，所以原来往那边发展其实比较经济——加上一部分垃圾回收和转运的利益，这些垃圾场在主要城市与周围的卫星城之间特别多，可是大多数发展事要求将这些大城市和卫星城互相靠近甚至是直接“碰”在一起的。所以也不可能再在现有路线上再次把垃圾场往路的尽头挪，必须远距离送到一个新地方。

主要问题：这个“大规模挪”是政府一手操办还是商业优先——这两者不是“哪个多一点哪个少一点”的问题，它的影响可能更复杂。

即便我们只考虑这 5 点，也可以明白一些重大问题。

最重要的问题就是：这些垃圾场该如何挪走？

你让商业机构挪么？直接招标么？

招标用什么依据呢？本来就对这一块需要多少成本其实说不太清楚——由于市政本身也很难清楚大概需要多少钱，那么招标过程中出现特大猫腻几乎是必然的（而且还可能连续出一大堆猫腻都完全不知道）。

官营+私营就是这样，它们中间有一个组织信息壁垒，这就使得一旦要让它们合在一块儿干一件和往常不一样的大事儿，两个方面就都会犯迷糊。

不过在长期磨合的过程中，双方在稳定时期是可以保持一个比较高的交易



效率的。

举个有点相似的例子，这就有点像美国公务员体系中的“执政层”和“执行层”所出现的问题。

执政层专门是做政务决策的，执行层就是那些单纯的工作人员。（这里接近于我们的商业外包垃圾收集和处理公司，虽然很多城市原则上这些机构属于市政管理，但实际上流程设计和人员管理几乎都是以商业公司的方式进行的，而且它们的合作单位也是商业的——但是即便如此，这些公司的政治性依然比美国大多数执行层要更强一些，尽管他们都是从事执行工作）

美国的执行人员是几乎完全隔离于政治决策的——除了听从执政层的命令以外，他们和老百姓不存在什么本质上的区别。

这个看上去在中国也有，但是在中国搞执行的人如果要完全“没有政治”的程度，大概就是社区大妈了，甚至大妈都可能有点政治觉悟——如果有必要的话，她也可以用自己的政见行动，只要偏差不非常大就行了（我们的文化与系统也相对鼓励这么做，“政治觉悟”这个词，在广泛领域也是处于褒义状态的）。

但是在美国，执行层的人就不应该这么做——投票给谁倒无所谓……尽管也不一定。

当然啦，一些人会觉得美国这样的套路很不错，但任何套路都是有弊端的。

最大的弊端就是：如果执政层发生了大方向上的对立，那么执行层本身并

没有任何的“意识”。同时只要执政层最靠近执行层的人直接下令或者隐藏命令，那么他能命令到的执行层人员就会执行他的命令。

无论如何完善法律和流程，这都使得执政层的利益冲突可以更快的影响更多的执行层——就算没有直接成为法律，执行层还是能选择支持哪方面的执政层的，但他们不会也不能进行长远考虑。

这就导致执行层往往会在不考虑自己长期利益的情况下发生站队。

尽管从法律和制度层面上而言，他们需要“公平执行”，规矩也要在确定后才得以实施——实际情况当然没有那么理想，执行层可以通过更多或者更少的执行某一部分已有的政策来达到部分目的。

也就是执行的不平衡，很多时候体现为执法不平衡——执法不平衡当然在任何体系下都存在，不过导致它的主要原因在不同体系下也是不同的。

当执政层与执行层有绝对区隔的时候，执行层本身预留的实际执政能力很低——这固然会更好的区分责任归属，但也会失去执行层本有的一些执政知识所带来的缓冲机会。

也就是说上层矛盾对于执行层的扩散会极为迅猛，而且执行层也只会不断的追逐自己的利益，不同的执行层间很难进行协同（内部没有人可以统筹指挥），这就使得执行者群体哪怕在抱团以后也难以评估事情的后果。

执行者集团是一群“默认大环境基本不变”的人，哪怕是自己身边稍大的环境也一样——这也是绝大多数老百姓过日子的方式，并不会进行统筹考虑，群体生存的准则也并非基于对于客观事物规律的判断。

既然自己可以狂吃，大环境又不会变，所以我们应该拼命吃。

我举个例子：一整个产业区域，里面有管理发展的执政人员，有公司，还有工人和工会。

如果是执政层与执行层高度分离的模式。

一开始好好的

后来工人组建了工会

公司和工人闹掰了，工人抱团和公司打了一架。

打了一阵子之后，公司觉得损失太大，工会也觉得打不动了。执政人员决定给个规矩依法打架。

执政人员内部当然也有对抗——如果在发展路径很明显，增长处于较高指数型增长的时候，由于所有执行层都能明显的看到收益，所以这个时候执政层搞事情是搞不起来的，执政层自己也没什么必要搞事情。

毕竟，情况那么好，自己如果动一下让情况不好了，那自己岂不是要背锅（即便根本不是因为自己的缘故）？

哦对了，从这里大家也可以看出来，美式民主在执政层面上注定是总体保守的，因为情况好的时候没人想背锅。你有信心将一个已经飞很快的火箭改的明显更快吗？更何况你还得在火箭一边点火的时候一边拆零件改发动机。

这种执政层，公司，工人和工会的平衡持续了挺长时间，因为总体发展还算平稳。

但是呢，冲突还是会时有发生，所以执政层不得不制定更多的规矩，更复杂的税收模式，更麻烦的仲裁方式——实在不行的时候只能交给陪审团打马

虎眼（陪审团的人大都是执行层甚至更低的人）。

于是整个社会生产机器的运行成本越来越高。

社会运行成本和技术发展不一样，技术发展好歹有个明确的上限，说不准做的很好的时候就触发了一个技术大飞跃——至少原则上来看，技术突破是没有上限的，还是有很大一部分人继续抱有希望的。

社会运行效率就不一样了，它最高效率肯定就是 100%的效率，而中间如果收取了任何过程成本，它就会降低到 100%以内，最低降低到 0%。

当然现实中社会运行成本是不可能降低到 0%的，低太多就足够让一个社会完蛋。

但是，这种降低也会同时降低所有其他方面突破，包括技术突破（至少大部分技术）所带来的好处。

比如说在社会运行效率只有 50%的情况下，那么原本在 100%效率的社会里可以带来 8%进步的技术，现在就只有 4%了——如果竞争对手的综合效率更高（社会效率\*技术），那么技术就会想办法跑到综合效率更高的地方去。

在这个时候，执政层的利益就会越来越分化——执政层会利用这一点。

于是他们就分为了“巩固现有的 50%效率的主要群体”和“争取失去的 50%效率的群体”——不管这 50%失去的效率是不是能拿回来或者用老方法就足够巩固，但是至少它听起来很没问题。

前者认为可以靠巩固 50%的效率来利用其他方面的优势，慢慢追回原来的速

度。

后者认为可以靠掰回 50%时期的某种“迹象”或者“指标”来追回原来的速度，或者说那就是速度本身。

前者就是保守派更多做的，是共和党。

后者就是激进派更多做的，是民主党。

执政层考虑到影响大家的套路需要足够简单可靠，所以保守派会谈社会的传统，并且使用一些曾经用过的手段的升级版本进行调控（这种升级也可能包含更强的自由化，并不一定是管制）。

而激进派则会选择那些看上去最“人畜无害”或者“大家都开心”的“指标”来进行强行恢复——比如说：给大家都发钱发福利，这样大家不就都回到了以前的有钱状态啦？既然有钱状态都恢复了，那么我们怎么会是现在这样的没钱状态？

但是他们哪个对哪个错都不重要，因为这些都只是套路。真正的当务之急是先控制执行层，让他们把一部分生米煮成熟饭——饭都熟了，我的人先吃上了，你能拿我怎么办？

然后，这两边的人先争取谁呢？当然是人数多的一边，也就是工人和工会。那就都得给工人争取福利。

保守派这边当然要求工人好好工作，给工厂优惠政策。

激进派这边就让工人加入工会，让工会跟工厂要——这样才能更多的人都有钱。

问题来了：保守派和激进派这边，他们两个能争取的执行层的人是不一样的。

即便最后制定了一个政策，无论是这个政策是倾向于保守派还是激进派，这两伙人更贴近的执行层还是可以“选择执法”。

选择执法能通过设规矩来解决么？

如果是很重要的一两个地方，那确实可以。

但是如果这是个很广泛的问题，之前还定了无数已经很难再取消的规矩——如果你再制定更多规矩的规矩，那么总体社会运转成本又提高了，社会运转效率又降低了。

可是保守派如果不增加规矩来监督别人的规矩，那么激进派这边的人如果对自己这么做，自己就吃亏。

反过来也一样。

当然了，大家不会一开始就玩的那么大，因为制定一个“规矩的规矩”也是很麻烦的。所以大家不如先跟着旧规矩分头搞。

保守派就搞厂子。

激进派就搞工会。



然而，厂子的厂长在美国的体系下是更具有“觉悟”的一批人，所以有更高的“执政属性”——跟他们谈支持的速度在大多数时候都比较慢，因为对手真的每个都有水平。

激进派搞工会，这帮人就好谈许多。

激进派找到了工会，让他们搞事情，专门去保守派已经谈妥了的地方先搞事情——简单的很，就说国家或者联邦给上面发好处了，应该给工人拿来分（不说保守派给优惠，不然再说人家就有端起碗吃饭，放下碗骂娘的感觉）。

然后保守派就更难找人谈了，毕竟谁先谈谁倒霉。

这么搞一次两次可能还没什么问题……

真正的问题来自于：工会是个执行层，比工厂更单纯的执行层，虽然工人也是执行层但工人还没组织过。

当工会越来越多的时候，它们也是要一直吃饭的——而它们并没有什么政治觉悟，也就是并不能统筹的考虑问题，而且下面所有人也都是这样的。

然后发生了什么呢？

当然是执行层暴走，工会开始无限制增殖，而没有任何执政层有能力进行根本性的遏制——因为激进派那边还会旧瓶装新酒继续玩老套路。

工厂也很难彻底的支持保守派，原因也很简单：谁先支持谁先被激进派搞，而工厂之间也是互相有竞争的，咱不好当个出头鸟。

那么？如果公司都是寡头能不能快点执行解决问题呢？

如果是每个地方都有个带头的寡头，这还有可能。可是如果这个寡头本身也要面临多地供应链和劳动力等问题，那它一方面自己也难管。另一方面是全国只剩几个寡头以后，那还不如用这个武器去对付各种竞争对手，自己出头反而会被竞争对手利用（对手太明确，激进派要明确具有足够打击利润的目标更容易）。

也就是大家都是“诸侯王如果不出领地”的时候还能缓解下问题，如果大家都是“国家级候选人”，那又变得没办法。

所以反对工会的企业，或者说率先大力支持保守党的企业，一定是已经衰落的行业里面的大规模但行业内也很糟糕的企业，因为它再不动死的就是它。

但是这也很容易被别人估计，所以激进派早就料到了，排尾的那几个家伙早就被盯得死死的。

人家本来就弱，还被盯着，那么很显然保守派那边的忠诚队友就是个战斗力只有五的渣渣，而其他还算有战斗力的人也不敢帮——帮了自己就是下一个。

工会的扩增是不会停下的——因为它们是执行层，只执行扩张任务，无统筹能力与长远考虑（美国工会的领导人如果对公众展现出某种长远考虑的态度就会被认为是不忠诚，除非这种长远考虑是极为简单的，比如说：10年后我们就有很多钱，20年后我们就会有很多很多钱，30年后我们还会有更多更多的钱，哪怕我们已经退休了）。

简而言之：执行层是不被提倡进行“长时间/总体/其他手段”的思考的，更不能表现出有这样的思考，简单的来说就是个流水线机器人。

问题来了：一般流水线上的机器人这么做没有问题，也总有人需要这么做——但是这个机器人的程序绝对不能设定为“自主的自己生产自己”。

要是这个机器人设定为“自主的自己生产自己”的话，那么在没有强力遏制的情况下，这个机器人就会把整个星球都给吃了——这个机器人在个体层面上适应环境的基本能力还是有的。

而工会的不同之处在于：激进派为了能够提高封堵保守派与企业商量成功的概率，所以工会执行机器人是设定为全自动自我生产的——工会和其他激进组织不一样，工会是一个集扩张基础资源/扩张手段/固定的扩张政策于一体的执行组织。

我不是说“工会”是个坏东西——事实上工会本身就类似于一个竞争机构，相当于一个内部版本的劳动派遣机构，只是跳过了大部分劳动派遣的中介费。这样就能让工人赚到更合理的薪资。

我们如何区分癌症型工会和正常工会呢？

其实很简单：正常工会对工人的工作能力提高是有要求的，这个要求的优先级不会低于要求更好的劳动待遇。

因为他们本质上是一个调剂与协商组织，提高劳工的工作水平本身也可以作为他们的盈利渠道之一（很多健康的工会组织都和培训机构有协议，也会要求公司提供培训经费，工会来挑选参训苗子）。

反之，工会则更希望工人越没有技术越好，有技术的工人反而会被认为是

“以劳动压榨不劳动的人，是工会的叛徒”。

工会是否健康大多数时候并不取决于工会本身，因为它们即便在“有觉悟”的情况下也主要担任执行任务——当然了，如果在“有觉悟”的环境里依然出现了癌症型工会，那么从工厂到工人都会觉得是不是出了问题，至少他们会有“工厂会不会因此完蛋啊”的感觉。

最关键的是：有觉悟的时候，工会即便压制了没交工会费的工人，普通工人也更容易集体反对起工会来。

这样就给了外界更多的协调时间，激进派和保守派就不至于一下子就打的连底线都丢了。

相当于在一个“倡导觉悟”的社会里，各种人的小干预会比较多，但是只要控制好了，那就是“小毛病挺多，但小毛病不可能病死人，一般都是老死的，死于机体效率的逐渐衰退。”

但是在一个执政和执行高度分离的社会里，那就是“小毛病少一点，但是每个小毛病都有机会快速扩增成大毛病，往往是暴毙而亡。身体变差也更突然，随时因为小毛病暴毙的概率在到达中年的时候就极大增加了。”

其实在这儿我们就可以推断出：一个执政与执行高度分离的体系其实更难在新地方复制，因为新地方在大多数时候总有更多的固有小毛病，一个小毛病就很容易暴毙的身体很难适应这样的环境。

（越是这样泾渭分明的体系，推广自己的模式就越困难）

高度分离的系统能够直接诞生，它本身就具有较强的偶然性，这些体系在历史上只会占据一小段时间。

我们甚至可以想到这样的社会体系在什么环境下容易形成，一个是白板环境，另一个是内斗混乱到分子化的社会——这两者在斗争时的人际和组织博弈策略反而更加相似了。

我们都看出来了：美国当年对应的是白板极点，欧洲当年对应的是混乱极点（看起来也不是超级混乱，但是这种混乱是指对于人们的预期，工业革命的技术突破让管理远远落后于技术预期，相对就提高了混乱度。）。

这在绝大多数历史时期中都是罕见的。

那么我们不难想象，当工会越来越多的时候，工会还是以为自己“就算这个公司被吃垮了，我们还可以吃下一家，而且永远吃不完”。

激进派会让他们停下么？

不会，而且也做不到了——因为在这个时候激进派的执政层能力与人员数量，对应自我指数型扩张的工会要求和人数对比，已经完全不成比例了。

他们的中间还没有“灰色层”——美国政体中有一圈在执政层和执行层中间的灰色地带，经常干保密的脏活和境外相对独立的工作，它们属于美国政治结构里的稳定器和蓄水池，也是所谓的“真正的中层管理与调剂人员”。

一小撮管理队伍，带领着一大群“自我升级”的执行层……各位有没有想到一个前些年很流行的词？

这好像听起来很像“管理扁平化”啊……

然后我们也可以发觉：即便是成功扁平化了的企业，也很容易因为上述类似的问题看上去毫无征兆的突然小病恶化，短时间内暴毙。

当然这对于一些本来平均寿命就不长的企业来说没什么关系就是了，对于那种市场细分很稳定而且很小，一共也没几个竞争对手的企业来说问题也不大。

这就让我想起一些人的生理问题：人脑和普通血液交换的过程中，大脑有个“血脑屏障”的东西，它可在大多数时候至少能延缓大部分病菌和有毒物质进入大脑。而有一部分人血脑屏障天生就比较弱，这些人就更容易得很多比较罕见的脑部疾病——而脑部疾病的暴毙总是很快的，而且常常不需要那些平时让人谈之色变的重病。

.

似乎是谈了很多题外话？

是，也不是。

这个美国的特点和我们的市政与商业垃圾处理是有相似之处的，如果我们处理不好，那在这一局部产生的问题可能也是类似的——可能会扩散。

事实上日本就犯了病——在情况复杂但并不是“白板或者多方对立”的时候，往往盲目下手行动只能造成坏结局。。



情况复杂=其中任何一势力方的博弈信息都较为匮乏，而且失败的后果很可能较大。

没有白板或者多方对立=双方在情况复杂的情况下，会选择一个支配性博弈策略（支配性策略就是指“对方无论选择什么策略，你都只选择某个确定了的策略”）。

这是什么？这就是纳什均衡——“非合作性博弈”。

（不太熟悉的朋友可以想一下比较典型的“囚徒困境”以及美苏核对抗，这样就能有一个印象，考虑后面的问题也不需要很复杂的知识……在大多数非精确定量的情况下，博弈难点在于定性和了解环境中究竟一共有哪些博弈方及其利益方向对不对，考虑清楚或想到了新方面在现实中比计算更重要一些）

很显然，我们目前遇到的垃圾处理问题，基本上可以确定处于一个非合作性博弈状态：为了解决这个问题，现有的系统难以进行升级适应，必须有一方受损。

由于老百姓是无法直接上博弈台的，商业组织目前也处于执行层，所以博弈其实也发生在“上级 vs 部门”里。

如果你让你在自已都“不确定到底这件事是怎么做”的情况下，贸然的使用自己组织的执行方式去执行原来是商业组织合作下的复杂任务。

其结果可能不会仅仅是“垃圾问题没做好”那么简单了。

原因是这样的，我就通过“问题”得方式来说明，这样大家更容易捋顺。

问题：能不能市政单独清理掉大片的垃圾场，然后其他商业垃圾回收与运输照旧呢？难道不可以继续招标嘛？

答：不能，因为垃圾场本身也是有很大收益的，它甚至是一个利益枢纽，它牵涉到大量的回收与运输的利益，涉及整个垃圾产业链。垃圾场既是终点，却也是很多利益的起点，一旦政府选择直接大规模的迁移垃圾场，那么市内的其他中间环节必然发生根本性的变化，而这就会带来原有稳定的垃圾搜集与中间处理的利润全体改变，具体会发生什么变化谁也不知道——商户之间是市场平衡的，他们之中的个体大多数并不需要关注全产业链，特别是非直接被政府外包的公司（他们很多是与外包公司有业务往来，或者单纯的只是依托于现有外包系统所产生的一些市场——这些人很分散，但是在垃圾收集与回收处理等方面很重要）

在市场根本组成发生剧烈变化的时候，老的招标方式不适用，贸然行动很容易出现一大堆猫腻，而且一旦这个时候出现猫腻了，那这些猫腻很可能会延续下去成为小利益集团，到时候秘密就没人可以知道（他们是封闭集团）。

而且用旧方式势必会带来垃圾处理的财政支出的总体提高而且项目变多，以后城市扩张的时候还要继续上涨……

这里有一个城市环境大背景：中国很多城市的财政是有比较高的卖地收入的。

问题在哪儿？

在于你卖地的时候，需要照顾的城区也加大了，而你卖出的新土地对应已经建成的城市面积的占比是会越来越低的——理论上虽然不会这样，但是在实际中还是会因为各种原因发生这样的情况（主要是规模扩大后管理运营难度和成本指数型增长的缘故，如果一直按比例指增长的话，不出十几年地球就会被一个城市全盖满）。

城市效率更高，里面的人收益更大才会继续有人买新房，但是中心区会更有效率——那里的人需要更好的服务配套。

如果这些配套的出资方是市政的话，那么财政压力就会非常大了。

那么能不能让中心区的现有市政管理的系统直接交给商业机构呢？

不能，一方面是市政的这些相关机构会不愿意（他们往往是功臣和重臣，权力很大），另一方面一旦直接快速转交后，这些商业机构本身也会突然拥有很大的实际权力，他们很可能不会选择互相竞争提高服务，而是选择要挟市政系统，形成一个事实上的新市政体系来提各种要求——养虎为患，他们以后提出的补贴要求可能比你自己干还要贵而且服务的更差，他们宁可让自己的工人来抗议也不愿意工作（英国就犯过这样的蠢事，最后不得不把公共资产给收回了，白花了好多钱）。

这个和“快速发展病”也有一定关系：如果是慢慢发展的城市，那么市政

本身扩增的速度慢一些，商业机构就有更多的机会介入。但是如果发展的很快，那么市政必须尽快继续扩大规模满足要求，这个时候大家对于资金利用效率也不是很在乎，新地收入反而更加受到已有的基础设施建设的影响，不如市政快点亲手操刀（更现实的考量是：既然自己能干能得到更多成绩，为什么要给别人呢？都是我的！）。

然后就很容易形成一个官营部分一大堆，民营也一大堆——它们也不是混合存在，而是官营集中在决策上层，民营全部集中在更低的层面上。

官方只是把执行层的最上级选定为相应领域的执政层，然后让这些执政层管理后面的民间执行层——这些“最低执政层”就是管理外包公司的那个人。

但是整个执政层其实完全不了解执行工作本身——但是如果直接来个“大包干”，那就必须对执行工作很了解。

如果要想快速清理垃圾场，那就必然会快速且不确定的影响原有的执行层市场；而这样大规模的移动本身就是服务于执政层的考量，所以执行层并没有足够的动机和执政层进行有效交流（他们大都会反对迁移）；要想争取他们的同意并且还得同时和那么多产业链条环节了解情况，那就得营造商量的氛围以及发动更多的部门进行协同工作……

所以你得找到一个办法。

这个办法要既让传统市政得这些方面进行收缩，又要给商业机构一个“非寡头进入此领域”的机会，然后还要让各个部门能够自愿合作。

你得打破纳什均衡——让其中一方主动退出博弈桌或者意识到自己的支配性策略并没有什么卵用。

这是需要一定的“强力”的，也要一定程度上跨过某些执政层，直接让执行层来干活，然后反过来逼执政层。

什么意思？

就好像美苏核对抗的时候，有个“上帝”突然出现了——上帝给美苏分别发了个任务，这个任务很奇怪，是让美国干一些苏联的事儿，苏联干一部分美国的事儿。这些事儿的难度明显低于他们“用核弹把对方做掉”但是也显然高于“在核战中取得一点点优势”。

当然，他们的目标都是“我活着”——市政相关部门以及商业机构的目的是一样的，谁都不想吃亏。

（市政里面的人员希望“大包干”，哪怕是很烂的大包干也行，只要自己的工资变多或者管的人变多就成。商家希望市政要么把更多工作给他们干，要么别改变现状。）

此时上帝给了个奇怪的任务：如果美苏其中一方，谁的“上帝任务”完成的更差却还争着要东西，上帝就落下一道闪电把他给劈死。

美苏肯定拼命完成任务，毕竟这看上去也不是不可能达到，收益可能还很高。

但是拼命而完成的更差的一方，其执行越多的层级肯定越累，越吃力不讨好——精疲力尽而且不再愿意这么做。

正因为如此，在这个时候上帝强行制止其中一方，只要劈死那个还在唧唧歪歪的总统就好，最不济再放个闪电风暴炸掉五角大楼。

这就不用把几百万美国大兵一个个给“夸嚓”掉，因为美军早就累疯了，要是总统还叫他们打上帝，他们巴不得上帝给总统吃个“夸嚓”。

就算上帝能直接打过美军，但是美军要是把打往苏联的核弹都往上帝头上丢，那上帝的头发可能也要烫卷。

人家上帝总不能回去的时候说自己在COSPLAY如来佛祖吧？要是路过的观音拍了张照片上传朋友圈，那太丢神了吧？

要是苏联闹，上帝照样“夸嚓”一下，玉米晓夫手上的玉米棒子炸成爆米花——全苏联都累死了，大家还不如在玉米晓夫身上舀一桶爆米花看电影去。

执行层的人就算有一定觉悟，上帝最好还是要给他们一个“更直接看到后果”的机会，然后让他们试一试，累不死丫的——对于市政和商业机构来说都是。

垃圾回收就是这么回事：不指望着老百姓真能回收多少。

这里最大的目的，可能就在于“我看你丫能不能管的住，受不受得了，成本有多大”。

大家看啊，管垃圾分类的是谁啊？各种大妈大爷。

抓到了有罚款，但是这个罚款真的能常态化养着这些大妈大爷么？这得花多



少钱啊，这些钱省下来，哪怕是多收点城市服务费也好啊。

这些大爷大妈是现有的垃圾回收系统的人么？大部分不是。

这说明了啥？这说明了你对于垃圾系统的了解程度是不够的，这么多人你都解决不了一个更低难度等级的事情，你还想一个人全搞？全体系都和你现在这么搞，你得花多少钱？啥？你还想要问我要这个钱？你咋不去和玉皇大帝搞基咧？我跟你讲钱就这么多，你要接着自己搞，不够的钱都你垫着！啥？你真垫…………喂喂喂，是纪委吗？我给你们弄来一条大鱼和一大串鳖！

哦对了对了，你们现在的这帮干活的公务员，你们还想不想听你们领导的大包干？想不想以后每天都这么累死累活？你们又没加班工资的，这差事可比你们原来想的累多了。

啥？不想干啦？那吼哇，我一定会给你们继续安排工作的，一句话的事儿。

执行层的一大好处就是工作简单，但是有些类型的工作还是容易找到别的用途的。

对于那些可以从中“收取”一定好处执行层的人，这些人也会意识到按照原来的方式其实很难赚到钱，因为这样大的组织变动下，他不一定还能在现在这个功能位置上——不想再被“洗牌”一次，除了那些非常“过硬”的人以外都希望稳定一些。

但你得让他们意识到“工作会大变”这一点。

当然，那些“过硬”的人在执行层中的数量也不会特别多，往往只是一些普通关系而已，所以就算麻烦也是很有限的——少数几个特别重要的可以特事特办嘛，这个好解决。

关键是要把市政内执行层的部分和直接管辖的行政决策层给拉开，让他们来不及在里面商量，指标越硬越快越保险。

全民垃圾回收监督，就是一个耗费巨大（尤其是和以前比），难以提前准备，人力消耗比财力消耗更大（提高效果，减少财政损失，让其体验到管理压力陡增），涉及面很广且和后续能否成功完成垃圾问题市政全包的一次实际检验。

要是你连垃圾起点分类都很难做到，找不到一个行之有效的高效率解决方案就只能继续搞法令强迫（才能解决额外人员的薪资）——那你不可能在和现有资源差异太大的情况下拉的起这桩生意或者服务嘛（连这么点问题都解决不了，虽然原则上说自由行动，可以用中间的回收高技术来降低成本，问题是现在的市政垃圾搜集是外包了做的，你把人家垃圾场突然怼没了，人家大部分产业链肯定也要无法适应，整个链条当然得你来扛，你弄错哪怕一个环节，城市不就得埋在垃圾下面了？）

简而言之，其实不是没有高技术方案来解决环保问题，真正的重点在于现有的市政部分主管部门不愿意放弃某些利益（他们中很多人认为很轻松就能搞定）。

你要争取他们的配合（哪怕是被迫配合），你就得让他们以及他们的手下尝尝味道。

退一万步说：这就是在模拟外包公司突然没有了，他们手下一大堆人也会

意识到“这些外包公司的活儿要是大量的由了解全链条的市政抓了，我现在在部门的好处大概率也要黄，所以我支持大包干根本毫无意义。”

So：垃圾回收对于上层来说，实际上是一种“对双方的提醒并且拿出实际结果”+“我的雷劈已经准备好了，你们要看清现实。”

那么，这里对于商业组织的好处呢？

严格来说，这没什么太大的额外好处，但是却也给了转型的机会。

一旦垃圾分类警告，市政旧系统服输，那么整个市政系统就能统一解决这个问题，不用担心提出个什么就会得罪到原来的部门（至少不会受到太大阻挠）。

因此整个市政系统还是会想商业机构倾斜，并且各个部门都会从自己的角度较为客观的给出大致的预算估计以及自身愿意给予的配合程度。

这样整个“大型垃圾场搬迁”+“垃圾商业系统转换”就会更少的受到“有选择性执行的政策”的影响。

这样商业效率就高了，商人也会放心一些，而且会更多的投入到垃圾场迁移中。

政府方面只要在这一块掌握大规模运输部分就行了，比如说火车和船运。

也就是说政府更多的负责是“把垃圾从我这个城市搬到你的城市或者某个地方”——更有可能是另一个城市，而且是发展的已经比较发达的城市。

到达那个城市后，对方也经历了类似事件或者已经明白问题所在，知道了严重性——为什么要选择上海？因为如果上海这个有钱的直辖市都做不到，其

他人就想都别想了。

然后对面那个城市也会同样的用外包或至少更多商业机构参与的方式来运这些垃圾，并且找一块在规划上既在可预见的未来不受太大影响但也照顾运输经济性的地方给丢掉。

这就是为什么大垃圾堆最后可能会被清运到另一个相对还算发达的城市的原因，因为对方也有相对足够的配套设施和商业系统，可以承受大批的垃圾清运。

虽然一个城市的垃圾可以清运到不同的城市，但这样对于运出城市的管理系统来说其实也多了一层很大的猫腻空间——这个一次猫腻的规模还更大。

当然，最好还是好几个城市专门运到一个城市，然后让那个垃圾处理城市在这方面形成规模经济——这样不仅不会破坏环境，还会让垃圾处理资本与执政力量在那一城市集中，降低技术集中成本，以技术密集型垃圾处理来真正的解决问题。

现在主要的问题就在于：垃圾处理技术越是强大，其需求的垃圾规模也越大，如果每个城市都各管各的或者只是丢到配套不足的周边卫星城镇，那大家就都用不上最强大的垃圾处理系统了。

原来我们的基础设施还不够，垃圾远距离运输还特别困难，但是现在我们都可以做到高铁和普通铁路分开了，其实普通铁路的运力还是有富余的。

在未来客运交通更加多元化的情况下，货运比重可以大幅度增加——而且我们的机车技术还不错，即便是货运列车也可以比较快（能和绿皮车一样快就行了，因为得偏远地区的基础交通也得考虑到，绿皮车虽然慢，但还在可接受范围内）。

当然我们的调度技术也是相当不错的，即便是慢速经济型货运，也有足够的提升空间。

一旦某几个城市的垃圾高技术密集型处理，它以一种可盈利的方式建成，那么它的规模化处理能力（综合的）会越来越强，那么其他城市将垃圾给它的成本也会越来越低——最大的限制反而是处理旧系统的遗留人员，所以让他们提前知道大势所趋，有助于他们自主转型，也有利于发挥他们的对口工作能力（毕竟强扭起来损耗还是大很多的，杀鸡儆猴这种事儿一次就行了）。

这也是“先进带动后进”的一种。

不过么，这也就是为什么接受城市为什么也得还算发达了，因为这意味着那个城市一开始就要有一定的清运能力。

这事儿可不能有个什么“时间差”——这也是乘客在一台点火的火箭上边飞边改造火箭，火箭停了会掉回去的，垃圾差了一天都是会有严重后果的。

商业机构的介入还有一点好处：相对省钱的情况下，哪怕是上海这样的城市也不会一下子有超级牛逼的清运装车能力，商业机构也不会无节制的为了这一波钱而盲目铺开。

整个垃圾搬迁过程就会更加的“蚂蚁搬家”一些——这既能照顾接收城市

的商业清运效率，又能避免接收城市内部的某些势力来个“鲸吞”（然后搞得内部体系不平衡，大家得打起来）。

同时，大量的商业机构并行联系，同时出现重大的运营导致的集体失灵的概率也小很多——毕竟多了两道大规模装卸与点对点的过程，这种保障是绝对必要的。

这样就可以你好我好大家好。

而且嘛，“商业化蚂蚁搬家”的过程中那些原来的普通执行层（能获取一些好处的）也更有机会找到他们的新好处来源，重新安置压力也能大大降低，大部分人可以原地换岗。

如此一来岂不美哉？

敲打一小撮人，但绝大多数人都照顾到了，这一小撮人只要不要闹来闹去，那也是改革有功。

这也算是上级帮助下级完成改革过程中的必要群众工作了，你让下级自己来搞，他也不好和自己下面的人交代。

不如让一大帮子人都通过一件事情知道自己搞不成。

既然搞不成，那还用管什么原来想的纳什均衡里面的“支配性策略”？

我都不用守了，大家也知道了，我没必要再“显得很照顾自己人”了。

如果把它放在“囚徒困境”里面，那就是这么个情况。



A 囚犯：嘿嘿，我告发 B，我就能从 4 年减刑到两年。但是如果对面告发我但是我没告发他，那他马上出去了，我就要坐牢 10 年。我没啥理由相信对面能和我一起不招供，就算大家都不招供就都能出去。

B 囚犯：我也是这么想的！两个人都招供就一起 4 年嘛，没啥大不了的。

警官：他娘的，要是这两个家伙都招了，那我和他们以前的事儿也可能败露！

警官走到他们两个的面前：“现在，你们都知道坦白与抗拒的条件了吧？！”

A/B：“吉岛啦！他才是……”

警官：“慢着！我可警告你们，你们一定要坦白！说实话！虽然你们到牢里去以后，我会给你们安排全都是基佬大汉的牢房！你们今天晚上就会菊花爆炸，失血过多而死！但是你们一定要招供！因为这样你们的菊花盛开的冻尸就能在 4 年后而不是 10 年后被运出去！为了让你们习惯晚上的惨状，你们招供后我就会用这根 30 厘米长的手电筒帮你们先疏通一下！听着，冻尸早点运出去也是很重要的，以后你们可以早点转世可以当个菊花精，长在猪身上的菊花精！我每天烧纸钱求阎王爷给你们来世当个菊花精！ OK，我说完了，你们说吧。”

A/B：“……………”

警官：“你们说不说，想不想冻尸早点运出去！我看你们是迫不及待想尝尝我的 30 厘米大棒了吧？！来吧，脱裤子，先让你们好好的体验……”

A/B：“他没有干这件事，他从小就是品学兼优的好孩子，三岁读完大学，五岁跳过硕士读博，10 岁获得诺贝尔奖！我 xxx 就算死，从这儿跳下去，死外

边，也绝对不会说他一个字！”

警官：“真臭！你们这两个家伙，死外边去吧！”

原则上差不多就是这样。

我也说下英国和日本的两个有点类似的例子，大家可以对比一下。

先说英国的打包出售铁路及一系列公共交通设施的经营权。

结局：交通效率暴跌，票价暴涨（成本比英国当局来运营还要高），事故率飙升。

是私人机构的问题么？是也不是。

英国当局的问题主要在哪？

主要问题在：英国当局是打包出售的，能盘下来的就没几个公司。

可是公共系统往往是一环扣一环的，更别说铁路了——接盘了不同段的私人铁路公司压根儿就没打算想在铁路上面赚啥钱，铁轨能跑的就这么些车，我的路段我瞎搞。

只要有一个接盘公司瞎搞，他就能强迫其他公司瞎搞。

瞎搞的好处在哪儿？

那还用说？当然是要挟英国当局：你要是不给我钱以及另一个产业某些“好处”的话，那我就只能瞎运营铁路了~涨个票价只是救急，后面会发生什么我啥也不知道哦~

当然了，我们也明白这些公司背后其实有“背景”，英国上层很难直接去搞掉他们。

因为他们很快就是代表的是一个甚至几个“行业”出面了——他们大概率原来就已经有所串通，搞烂一个铁路枢纽只是为了确保大家能够“一条心”，证明自己也在一条心的要好处，那就把自己的铁路也搞烂。

他们根本就是个枪手，是代表着其他好几个行业联手通过铁路来挟持英国当局以及一些地方当局的（比如说曼彻斯特）。

而这些“行业”背后的力量还是英国当局内部的人——看上去是冒犯了所有人，但实际上和自己最紧密的行业就更在乎这些“内部人”。在行业那么多人的支持下，他们的实际力量反而是集中和上涨的，坑了全国反而让自己坐的更稳了（力量强了，自然有人会扒着你，哪怕是之前受损的人——没有永恒的朋友，只有永恒的利益）。

英国实在是没有办法了，老被敲诈勒索也不是个事儿，最后只好把铁路收回来了——这一来一去损失极大。

这件事让英国学到了经验教训，也让英国各大行业学到了教训。

什么教训呢？

“我 TM 怎么没早点这么干！”

就这个教训。

然后大家都有样学样了，有机会就这么搞——上层有时候都只能就范……因为可以通过这个给大家“轮番发好处”（只是不敢再用铁路了，那事儿太大）。

一个人吃过肉了，大家都想继续吃……无法控盘逆转的时候就只能割肉喂他们了。

这差不多相当于以贿赂换忠诚……大英药丸（是真的药丸，因为这已经说明多个组织部门已经开始通力协作吃里扒外，而且还是极为关键的仅次于最上层的部门之间……最上层的实际调控能力衰弱，这是全面利益分裂并发生旧组织崩解的前奏——大致在旧系统下进行大范围改革，最低要求至少也是最上层的直属下级大部分忠诚和利益统一。一旦最上层的直接下层都不得不分配极为重要的岗位给吃里扒外份子，那么……平级是吃里扒外份子都有希望，直接下层都是就完全没戏了，因为利益实体已经架空了——而他们愿意被架空的核心原因是他们已经放弃了通过整体统筹组织来获取更大利益的希望。此时谁先有希望，谁就是出头鸟，就是第一个会死的人）。

下面是日本的垃圾回收。

日本的垃圾分类从 80 年代开始的。期间的各种杂七杂八的事儿咱就不用管了，与其说是为了垃圾分类的必要不如说是各种官僚权力扯皮。

日本垃圾分类为什么会到今天如此恐怖的地步呢？

提示：日本有这样严格且繁复的制度，但垃圾回收效率只能说是够看（如果考虑到投入的人力物力，那么日本的垃圾回收简直是用 5 块钱回收 1 块钱，而且这个 1 块钱里面还包含环境收益）

当然环保这个事情，有些人可以扯东扯西的。

不过无论在目的上如何扯，它的执行一定是要有利益的，要有一个可以占据优势的策略。

一个可以在组织内长期占据优势的策略大概率是“环境背景等级”程度的东西。

市政是社会机器的一部分，哪怕是这一块的国家政策也是整体社会的一个关键的组成部分（基本运营），所以比这一局部更大的“环境背景”很可能是经济环境背景下的总体制度背景。

经济背景是博弈环境，制度背景是选择性条件限制（也就是制度的大规则），两者结合在一起形成一个社会的“特征”。

这里面就包含有“日本为什么可以形成如此恐怖的垃圾分类”的关键因素——换句话说，就是“这样的垃圾分类可以让一部分人获益，而受损的人却无法反抗或者没必要反抗”。

（任何一个什么“巨大问题”最多也只能算一个有利点，但是即便是陨石要砸烂地球这么紧急的事情，也必须是要有组织利益的情况下才会把核弹都打出去的，如果不能协调好组织利益，事情就绝对办不成——陨石撞击都这样，更

别提更虚无缥缈的环保了)

要解释这个问题，这既简单也不简单。

大家肯定熟悉一段话。

“以房地产与土地出售为主要的市财政收入模式，逐步过渡到以城市服务收费为主的财政模式”。

这是很多人觉得不错的事儿，大多数老百姓都是拍手称快的……

不过么，在实际中，以城市服务收费为主的模式也有很大的毛病（只能说市一种发展停滞后继续活一些时间的做法——其实就算城市扩张停滞了，城市收费也是很多种方式的）。

日本就是城市服务收费把自己玩死的活例子。

为什么城市服务收费很危险呢？

这样说更合适：城市服务收费在家长制体系下更危险。

WHY？

因为以城市土地扩张（房地产）或者招商引资等发展来解决财政，那么财政至少是“对外适应”的。

因为它至少要很高程度的适应外界市场的各种需求，这样才能把土地卖出去



或者招商进来。

这很复杂，但是对于各部门来说，这些利益都是“向外部获得的”。

对于所有的部门来说，其对于市内的控制权和影响力并不能很大程度上的影响到“外部世界”。

但如果市政扩展与招商等等本来常常以家长式的方式完成，那么如果因为外力或者单纯的是因为自己没很好的注意到（也可能……比如说大佬快一起退休了，或者干脆任期本来就短）

然后发生的事儿大家自然能想象到——呼啦，钱一下子从里面掏了。

那么以前在招商和卖地时代，谁最屌呢？一旦钱问自己地盘里的人敲竹杠来拿，这些人手难道伸不过去么？

外部管理能进去吗？想多了，只要上面的人还想保留一个完整的城市，情况就会演变为道高一尺魔高一丈。

这时候不用考虑什么用规则或者制度限制——都已经是对内获取利益而且所需要的人力与组织规模还远远比以前的大，外部规则管理不可能再追上。

这就意味着很难有什么规则能够付出足够的成本来遏制这样的行为了，同时由于旧的相应的组织的领导（比如说原来管垃圾的）并不能够管理后来的“市政营利性”垃圾处理所需要的能力与权力范围（后者更重要），所以他甚至不可能靠“斗”的赢，无法利用未来的收益作为背书和前面那些招商与卖地大佬斗。

结果就是实际控制垃圾处理权的人甚至根本就不是真的在垃圾处理的人。

之后的结果可想而知：权力不平衡，而对于这个“大头”来说，他获利起来至少也要做到一些事。

最少也要考虑到大佬的自身的个人利益——比如说升迁，或者干脆在自己的地盘上权力继续扩大。

这里的个人利益和是否“灰色”无关，事实上越不廉政反而情况越好，管廉政的严刑峻法和执法效率越高反而越糟糕——更多的部门被拉近了这个“吃里面”的生意。

执法效率低的时候，这个大头获利起来其实用权钱交易更加方便快捷，钱也能从别的渠道获得权……但是如果真的廉政水平极高，那么他还想获得更多利益的方式就是疯狂的堆叠对自己有利的官僚系统+政策甚至法律。要么疯狂扩充官僚数量，要么疯狂扩充内部规矩，但无论如何都会疯狂扩充官吏的管辖范围，从对老百姓的大规矩到小规矩都能分配一大帮不同等级的官吏来管理——在这个时候，这个社会的“廉政到底”其实和“腐败到又烂又暴力”已经没有任何实际区别了。非要说有区别，那就是腐败到烂还有改善可能（力量中心占整体力量较弱且现成的绝对化的政策武器不够多，真正能使用规则的人也不多，所以在发展机会很明显的时候大家还能一起干活，这个过程中就可能发生组织变化），而廉政到底的这个只能一路走到死（就算机会来了，大头和其他巨型规则体系的首要目的是堵死内部竞争者，但是即便有人赢了，其他人还是会首先从中作梗来敲诈勒索，因为那么多规则和执行规则的资源，总有一大片东西可以

当武器用——在这个时候，这个机会都不知道要大到哪里去才能让他们哪怕暂时一致了。在吃啥啥不够，干啥啥不行的情况下，一个组织注定只有一路向死）

日本在二战后，主要城市的市政工作是当局一把手的，不管是收钱还是花钱都是一把手。

日本经济腾飞后，他们也从发展中获利很多，在这个时候他们“对内”赚的钱就不是很高的优先级，但从税金和政府建设上就能赚来钱——要钱，但不需要抢钱。

而日本刚开始的垃圾分类就是很简单的基础分类，所谓的一开始“全民分类”也是扯淡。

一开始的分类大致是个什么样子呢？

付不起垃圾处理费或者商业垃圾处理费的，那么你们自己分类一下。穷人时间没那么值钱，垃圾也没那么多，我给你们省点钱——当然由于垃圾桶的设置也是归市政管的，所以市政只是搞了点垃圾桶和做了点宣传而已。

至于垃圾分类需要什么，也根本不是跟现在我们网络宣传上的那样“如此细致，体现国民素质”。

人家日本老百姓的“素质”也不是吃饱了撑的装逼。

当时的垃圾需要怎么分类，是基本由垃圾回收公司和各地小地方说了算的

——因为这样才能利用起闲散人员和低收入者群体的无用时间嘛。

因此也没有什么强制性，只是如果这个地方垃圾分类的太差了，那回收公司就成本变高了，这块地方的垃圾处理费就没得省。

这样一来，小区居民自己看着有人住在这块穷地方却乱丢垃圾，那大家都觉得这家伙让咱都不能省钱了。

当然啦，如果有钱点的地方的人也想省钱，那么物业公司可以代劳，几个社区合在一块儿就能大家都节约垃圾处理费。

这是一种半官半商的模式，垃圾处理当年也是商业公司提议搞的——各家回收不同东西的公司，只要前出够了，就能要求在某个地区增加一种垃圾的分类（所以很早出现的一种就是金属易拉罐和塑料瓶单独拿出来，这两个价值比较高）。

至于什么干垃圾和湿垃圾当然是无所谓的，落后的焚烧厂也承担不起分类所需要的出价（还不如改进设备）。

归根到底其实是“政府许可经营”的一种，本质上是垃圾回收商在花钱招募兼职——只进行结果管理，至于你咋达到的就无所谓了。所以当时的日本垃圾处理费是很便宜的。

在泡沫时期，日本当然有钱了——但是垃圾分类这个现在被很多小清新认为是“素质与有钱”的象征的东西却没怎么增加（实际上因为有钱，垃圾被外

送或者处理厂买得起高科技设备，结果在实践中垃圾分类程度还降低了——那会儿除了金属塑料瓶以外，他们连玻璃瓶都觉得无所谓，虽然设施因为钱太多也加上了不少）。

但是在泡沫经济的后半段，实际上日本各大城市当局已经意识到了问题的存在……他们的旧有的招商以及传统的经营项目的营收在减少，大家开始斗“存量”（包括存量房）。

在这个时候大量原来钱赚饱而且权力很大的人就开始不断的延伸触角——进入过冬兼养老模式。

日本在这方面潜在的一些隐患就暴露出来了。

1：日本的官僚系统的“大体系上下直接贯通”的属性很明显，因为他们是更严格的家长制，而且官僚执政系统里面的家族继承性更强。

2：日本也是执政层和执行层高度分开的，但那不是正常的分离，是战后的政治受到美国大量的干预所致，本来就是畸形非平衡的……所以形成了家族式执政层+家族式执行层……这就很奇怪了——执行层也有一定的决策意愿和争权系统，但是又和上面的打不一样（下克上又来了）。

这两个混在一块儿就让日本的市政变得特别畸形。

上下直接贯通意味着上层强权可以“随便跳位置跨界执法”，他们就很难

受到规则的真正约束——他们不是被约束而干活的，也不是上层进行制衡关系，他是靠真的互相斗争来确定位置的（当然这里的“斗争”不一定是指打仗，但也差不多了，真的是你死我活的宫斗大戏）。

然后执行层又不是单纯的执行，人家执行的时候是要谈条件的，而且他们内部也有执政层之间相似的内斗——胜利的人就可以变成执行层里面的大佬，但还是不是执政层。

执行层的要求当然要么是扩大组织规模，要么就是扩大权力范围……

垃圾处理这玩意儿看上去单纯，但是如果要想用官僚执行的话其实是可以涉及到极多的利益体系的。

我举例几个。

1：强行增加垃圾分类的种类——降低垃圾回收企业的成本，用老百姓的税金让老百姓更麻烦，但是企业就能挤出更多的钱给领导的小组织。

2：增强垃圾分类的管制，而且把商业管理变成官僚管理——管理相关工作大大增加，可以来个“部门权力大转移”。

3：强化处罚——和前面两个关系最紧密的官僚能从中获利最大，因为他伸的手最长，啥好处都能吃到一些。

这还是单项，如果三个一起干呢？



是啊，那就是原来最屌的大佬能掌握这一块的全局，而这一块涉及市政，执法等等。

垃圾回收商业环境巨变以后更换相关合作企业时候的招标也是完全取决于执政层少数优势群体的小组织利益导向。

（环境变化太快了，你招标启用什么标准别人很难插嘴，而且他们也没必要说了）

这个大佬当然是垃圾处理门外汉——废话，他就是自己突然因为要赚这一块的好处来续命，然后自己挤进来的（他还要养活原来那批人，那批人也都是门外汉）。

它只是突然空降下来的上级，原来的垃圾处理层的人变成了背锅侠。

一群门外汉，以自己的利益作为过渡和吃饭的东西，他们建立起来的垃圾系统当然和垃圾处理本身没半毛钱关系。

至于社会成本就更不需要考虑了——本来旧系统就没用了，泡沫崩溃以后就更没用了，但是这些权力位置上的“朋友”还得留着，干的越专业就对他们更不利，对他们更不利就是对自己更不利。

而且退一万步说：他们也没必要干的更专业了，而且干的很专业反而意味着“权力”被浪费了——这些市政服务在具有效率的时候能带来的好处（利润），怎么能和原来泡沫时期的好处相比，必须用权力来进行更多的压榨（反正

也没什么人能反对了，而且事儿搞大了还有上面顶着，上面也不得不帮自己顶着)。

怎么看的出“追求效率”和“权力优先”的区别呢？

其实从阶段性结果来看就很容易了。

如果是为了追求效率，那么原来干的专业干得好的组织应该继续发展——哪怕突然间无法满足要求，它们至少也会保留下来，毕竟解决问题的时候多一个帮手也是好的。

如果是权力优先的话，这些组织就会被实际上干掉，然后让一个特别的“强力企业”出现来进行大包干——至于这个强力企业是啥样的就不用说了，全部都是当地和“新管理模式的旧权力大佬”有关的企业。

这些大型企业往往是一些国家（比如中国）中的某些人大力鼓吹的对象，什么技术先进啊之类的……

但是日本的垃圾回收技术并不先进，只是看起来规模很大而已（所以才会展鼓吹），先进而且服务于目的的反而是些欧洲国家，而且是有实际需求的国家。

比如说挪威垃圾回收就很先进——他们需要先进，因为他们地下水极为丰富而且很浅而且还互有联系，流苏还快，所以一个地方乱堆垃圾半个国家都得喝垃圾水。

它们也是官方解决问题，因为必须全国统筹——类似于国家安全问题了。

这个时候挪威的垃圾处理效率还是很高，除了高危垃圾以外不需要规定分

类（比如说电池什么的需要注意）——其他东西都是企业代劳。

日本干的是啥事儿呢……

强行要求你垃圾分类，然后一切结束了以后再把垃圾混在一起——扔到国外去。

至于回收的部分么……也差不多，除了原来有商业区分必要的，比如说瓶子什么的，其它的还是混在一起。

日本国内能填埋的，那就一样混在一起填埋——当然，会有高科技的过程，比如说把每个分类好的垃圾进行分到大企业不同的部门，他们会确认这些垃圾是不是分开的。

确认垃圾有很好的分类以后，他们再把垃圾混在一起，拉去埋掉或者烧掉。

混在一起也不是直接混在一起，是几种被规定好的同类垃圾混在一起，把本来细分好的垃圾混成更少的几类，然后再给下一家公司，他们再把垃圾重新分开一遍，然后混合成比上一次更少的分类，然后再扔到下一家公司重复做一遍——但是这些公司之间都是隶属于一个官放财团……只有最前端收垃圾的和最终处理垃圾的才能说赚点钱，中间的全得吃补贴（大部分时候是靠强行的关联交易完成的，然后一起去问财政要钱）。

当然，这个分开然后混在一起然后再分开又再混在一起，这个过程中有很多“具有日本特殊需求的高科技”，这可是能够快速花钱的好东西啊。

真的看一下日本的垃圾回收技术全套，你只会有一种感觉：这 TM 到底有什么卵用——当然纪录片和宣传文件上，他们只会给你看前端和终端赚钱的部分，但是中间那些完全不明所以的东西就不给你看了。

我们国家也买过日本的处理设备，但是后来都被坑了——这些处理设备都需要很奇葩原料供应模式，符合成本考量的垃圾回收方案根本无法支持起这些原料……

这些原料的要求不是“质量高”，光是质量高就还算好了，日本的回收加工器械要求的是“特定的质量程度”——除非进行完全不计成本的分类，而且还要经过前置无数公司的不明所以的分类程序，否则日本所谓的“高收益”回收流水线根本就没办法用——但是日本只告诉你“这个流水线”很赚钱……所以日本垃圾回收从技术上来看是先进，但是大家一般都买一些具体技术，买整个设备的都被坑。

因为日本的垃圾回收系统为了照顾已经处于垄断且内卷化地位的“泡沫后日本官僚市政系统”，已经尽量的把所有的流程都搞得足够复杂，这样才能“分赃均匀”——税金在各种公司身上过一遍手（有现成公司要上，没有现成公司创造公司也要上）。

还有一点，人家看得到的“补贴”是很小一部分，给人感觉是“大部分能够商业化经营”。

但是真正的优惠是“他们接收政府订单或者变相订单”——但是这些企业本来就是和大佬有交易的。

而大佬下的这些单子用的是税……而且这个过程中，收的税和花出去的不一

定成比例——看上去似乎是花的税比收的税还要多，但实际么……当然不是了……这多下来的钱当然也不是成为了公共的“财政盈余”。

（这笔钱也不能光算在表面上的垃圾处理部门，因为执法部门的利益也掺一脚，所以实际上执法方面也分了一杯羹，但是预算却不是涉及垃圾的部分的——直接垃圾处理的成本本身已经挺高……但是综合成本还要高的不知道哪里去。这个问题和日本军工产业差不多，名义上是为了留下自己制造武器的能力，但实际上基本是用来给各种大爷分钱，出的成果基本上也没办法转化为一件武器整体，因为各种大爷都必须要求自家的技术要用在这个武器上，价格不考虑，可靠性不考虑，甚至连原来需要的性能指标都很次要……所以人家才喜欢研发新武器，不想改老武器，因为改老武器会让那些提供部件可靠而不需要升级的大爷们分赃不匀……而且在这一切结束后部队采购还得分美国爸爸一大笔钱）

不过么，虽然明面上似乎钱加的不多甚至亏了。

但是么，这个资金先流到谁手上么……对吧？

在大佬自己进行活动或者扩张机构的时候，这些钱就很管用了，就算千载难逢的不进入私人腰包，这也能让它占据更多的利益发放权。

解决财政问题为什么总是有很大风险？因为一旦被人抓到了建立牢固小组组织的机会，本来是用来创造盈余的东西也会变成亏钱。

从内部拿钱盈利的就多了无数道手续，所以比招商引资更难弄。

至于老百姓为什么在有那么多“垃圾回收高科技”的情况下还要继续这么

辛苦的垃圾分类呢？

原因很简单啊：这样才是“利益最大化”的。

日本老百姓之所以还要辛苦的垃圾分类，而企业却很难低成本的解决问题，不是因为企业无法解决这个问题——而是一旦能解决，那就说明老百姓的市政服务的利润还没有被挖到极限。

一旦企业能解决这个问题了，日本官僚就会加码——把事情搞得更复杂，让前端企业提供服务的成本再次升高，升高到大多数老百姓承受不起的极限程度（老百姓还是得回到拼死拼活分垃圾的程度）。

这个时候前端企业照样负担了原来垃圾处理费用下的工作，虽然这些工作只是服务于政策，但是他们还是能缴税——因为老百姓的垃圾处理费用还是在交的，老百姓依然在购买垃圾处理服务，只是再加上新的垃圾处理要求以后就太贵了，所以只能自己干一部分活儿来填补缺口。

这样老大才能让手下的官僚系统的人都明白“我们的领导没有不努力为我们谋福利，我们真的把老百姓和企业啃的到了极限。”

如果你作为领导居然没有把日本老百姓在垃圾上逼的没日没夜，那你就是没有为我们自己人服务——我看你这个臭领导就是为了听几句老百姓的好话！作秀！沽名钓誉！当上领导就忘了自己是谁服务的了！

（说白了：不为上级人服务就只是为下级和平级着想，既需要照顾下级又需要照顾老百姓的只有核心层。这就好像如果公司大老板和高层部门如果没制定



出一个有效的体系，那么下面的人就不会在乎客户了——这些下面的人独立性没有强到能完全自我经营自己区域的程度，毕竟下面的人再怎么立山头，这个公司到底不是它的。所以下面的人的目的大体上只有在职位上尽可能谋求更多的好处。)

所以说，日本无论技术多么的进步，老百姓还是得垃圾分类——老百姓永远一样累。因为垃圾分类严格程度的增加的“目的”和所谓的“环保”根本没有一毛钱的关系。

他就是为了向自己的下属和平级证明：老百姓在这一块真的是吃干净的，其他的事儿不归我管。

“日本老百姓高素质累死累活”本身就是指标——不是为了解决垃圾问题，是有人在“通过垃圾解决自己的问题”。

为什么很多国家开始走向高福利啊？

因为地区性官僚扩大自己的队伍会变得非常容易，当上层已经无力再用发展维持统治的时候，福利社会就会开始——无论这个国家是否有钱，哪怕是第三世界国家都会走这条路。

高福利有什么好处？

当然是“容易给大家看到效果”——这里的大家不是指老百姓，而是指基层官僚。

只要福利涵盖的区域，能够尽量把管辖区域的老百姓在这一领域内逼到极

限——这个时候老百姓要么是死气沉沉要么就是拼命干，试图干完一系列毫无意义的“为了福利”的事情之后能有一点时间“钻空子”。

日本管垃圾的基层人员，只要看看周围的社会——哈，旁边的独居老人和单身汉家里都是垃圾，来不及整理啦！哈！中产主妇在家忙死啦哈哈哈哈哈哈！

然后他们就能明白：我们的领导真的在为我们服务——而且是有能力的：到这样都没造反，我们的领导真厉害。

其实这是什么？这就是福利部门的人在奴役社会中的普通人，让大家用免费劳动对次级官僚的下属证明“次级官僚正在好好工作，政策落实到位了”。

因为发展无力了，所以才要走全国性高福利——求求你们，我把政治兵权下发给你们，你们不要对付我，去对付下一任吧！你们看看，如果我发布一个福利，你们手下不仅可以无限堆叠所需要的执行标准，只要老百姓突然难受了很多，你们的下属就能低成本的知道你在“为他们谋利”，到时候你想拉着他们对付竞争对手还是以后直接造反都可以……这些都可以干的，但是各位看看，我的任期内增加了那么多福利，我也是尽力而为了，你们要干一笔大的就去找下一任吧，谢谢啊。

福利，就是把次级官僚拉拢下属的成本给“报销”了——是拉拢“后进”区域，不争经济利益来补偿这个“拉拢宣传信息成本”，而是通过“强制奴工”来补偿。

不靠生产与发展来竞争，而是靠内卷化来压制竞争对手。

一个社会，福利发展的越深越广，整个社会的运行模式就越类似于奴隶制。

（当然，一个“好的”福利社会不会那样，问题是“凭空理想分配”的所谓“好福利”社会是不可能实现的）

这篇文章写的时间更靠前，我昨天看水库发现邓老师的文章里有句“高福利社会就是大锅饭”。

我觉得吧，大锅饭是什么？

大锅饭就是奴隶农庄啊——大家都清楚生产积极性降低了会导致大锅饭减少，大锅饭做的过程中“猫腻”也是一大堆，双重减少。

那些因为“猫腻”减少的米饭去哪儿了？全都给奴隶监工了——奴隶主怕监工造反，所以用大锅饭这样的方式让所有监工吃的大致差不多饱，这样大家砍人的力气差不多，奴隶主下面的人就至少能维持恐怖平衡，谁也不会特别轻易的发起“内部大规模监工械斗”。

廉洁是为什么？因为大锅饭本来总量就减少了，做饭的时候也是在“众目睽睽之下”把老百姓的大米挖走的。

所以分起来就更容易一些，因为大锅里拿出米，大家都容易看的到。

所有监工都拿着皮鞭和刀子呢，必须要一次性从大锅里堂堂正正的拿出大米，才不会让监工们在集体公开排队分大米的过程中打起来。

大锅饭之所以会实行，不是因为大家不知道大锅饭有问题，而是发大锅饭

的是顶头上司，吃大锅饭大头的人都拿着刀。

顶头和拿刀的人如果满意，那其他人插什么嘴？

奴隶制虽然落后低效率，但好处是“在简陋的条件下容易形成和管理”——至于为什么条件是简陋的，那就有很多种情况了。既可以是因为大家才初创，也有可能是因为旧底子被弄坏了。

也有另一种可能：大家预期到发展停滞，觉得可能快要“简陋”了，于是大家开始争取自己更早在奴隶制里面占好山头。

这个情况特别像《三体》里面的二向箔炸弹——大家觉得宇宙二维化无法阻止，就连造出二向箔的高等文明都无法阻止宇宙二维化，所以他们的选择是把提前自己降级成可以在更低维度生存的生物来应对打击。

通过提前主动降级管理先进性和效率来提前占据整体降级后的新地盘。

这就是所谓“服务型收费城市”的风险所在：它很容易形成实际意义上的市政寡头——然后这部分寡头形成“提前落后集团”，把仍然可以发展的集团给拖死，强迫其他人和自己一个阵营（强行降低效率，迫使其他人的发展成果无效化）。

只要还能发展的集团的效率暴跌，那发展集团就是“被迫降低维度”的人了——成为了抢先降低维度的人的“仆从”。

所以福利社会下，各个福利机关根本就不是“分工明确的”——你追根溯源的话，他们原来大都是平行机关，然后被率先进入的那最早一批人给吞并了。

也就是说，如果市政的服务收费玩脱了，直接的结果就是城市本身独立化

——而且是衰退独立。

到时候这帮人在“实在吃不够”的时候就会想办法造反。

欧洲一些国家，争取福利的地区，那就是在造反——不造反，那你就给放开更多福利类型，让我有更多奴隶填补空位。

那些城市和地区的造反行为，就是在问国家上层要“奴隶制特许经营许可牌照”。

他们是越来越不考虑长期后果的，能吃一点就一天——实在没得吃了？打！打出去！至少我们监工人多又拿着刀，大家齐心成本低！打！

如果说执政层如果任职周期长，家族比较稳定，那么大家还会考虑后果——至少在原来执行层也是家族稳定时是这样的。

所以日本的福利劣化程度其实比欧洲大多数国家要慢一些，因为欧洲人更加短平快放大招——赶紧吃，再不吃没得吃。

其实日本本来不会这么快沦陷。

可能是美国人给日本人带来了不一样的东西，导致执行层本身不再那么人员安定——但是没有阻止他们抱团。

美国人的措施，根本就没有让日本的下克上问题变得更轻，反而是更严重了——当然，这也是美国人当年的目的之一。至少在当年美国高度干涉别国政策时代（比现在严重多了），美国妥善的利用了战后优势，确实对控制日本非常

的有利。

日本一旦强大，它一旦变得很有钱，以至于执行层和下层执政层开始能够自立利用资金量来“短期内减弱美国控制能力”的时候，那么美国埋的地雷就会突然爆发——等于说美国人给了日本政治体系一个固有的博弈缺陷（发展一旦降速，执行层就会用拖住其他人来获利，玩的就是敲诈），日本自己几乎不可能在危机发生前达成解决共识，而危机发生后又没有能力解决它（日本上层必须允许下层这么做，在美国设置的皿煮模式下，日本根本不可能侵犯执行层官吏的利益）。

同时，美国控制了一部分执政层，然后让他们直接操控执行层——只要日本发展的好了，他们可以无条件突然执行部分奴隶制（突然某一分类的福利暴胀），直接从发展中获取极大的福利，权力突然爆发。

各位想一想：在大家发展很好的时候，有一伙人就是拿着“私掠证”——他们平时做不了什么，但他们的特权是：按照自己意图发起洗劫的权力。

现在洗劫已经停不下来了：只要日本后来某个地方经济稍微有点起色，然后福利马上就就“超量发挥”。

还有一件事各位要明白……所谓的增加福利不光是羊毛出在羊身上……大多数时候“增加福利”只是增加了很多很多文件而已，福利实际上并不会下发的……而这些“文件”的流转中，一些额外的权力就产生了……

所以邓老师说到美国学者说“收上去的3块福利经费，老百姓到手的只有1



块”。

我觉得在日本和北欧肯定不是，人家看起来像是“收上去 100 块，实际发下去的只有两块，绝对不超过五块”。

因为其实大多数福利项目……并不是和安倍的“幼儿园免费”一个样子，一般“流程”掩盖的根本没那么好（吃相贼难看）。

绝大多数福利是诸如“街道卫生”之类的，而它……更像是如下那样。

街道要卫生，所以我们要收钱搞福利，每人收 100，街道一共 100 人，收到一万块。

收完钱以后，我找 10 个监督人来监督你们的打扫程度，你们每家每户都得出壮丁打扫街道卫生，不打扫干净每人罚款 1000。

10 个监督人每人薪资 1000 块——你看，1 万块的福利经费完全花的明明白白，我一点都没贪。

罚款只收到了两万块，但是钱是执法部门的，与我无关。

什么？你说山田不满意？不要慌，他不交福利就直接罚款八万，谁叫他搞特殊化的。

在“优厚的福利待遇”下，街道变得超级干净——哇塞，别人得花 1000 块钱请个清洁工才能那么干净呢，日本却一分钱没花就办到了！（1 万块福利费都用在了工作上啊，怎么能算是花了钱呢）

然而……执行这个福利的机关免费得到了 10 个监督人力和八万块钱，这使得他们的权力队伍扩大，可以在以后“准备和其他福利对手战斗”。

当然，如果事事都这么搞，那么老百姓肯定要查觉——但是只要一个福利部门的权力够大，他就能“伸手”到别的部门里去。

这下老百姓就想破脑袋都想不出来，甚至还在想“嘿，我要劫富济我”（然而事实情况是：福利互吃是一个暴力过程，它可没有什么相对优势交易，从来都是大鱼吃小鱼——因此“济贫”福利部门永远穷的一批，而“劫富”部门永远富的流油）

那个美国学者说的“收了 3 块发下去 1 块”，大概意思是指收费收了 1 万，但只派出 3 个监督员，自己拿了 3000 用于竞选，再把最后 3000 多块钱重新发回去——这至少比请 10 个监督者要好，即便是落入私人腰包也比雇佣 10 个人好，因为大家雇佣 10 个人意味着内部斗争威胁非常大，大家把钱全部用在招兵买马（乱世降至）。

日本的绝大多数所谓的福利都是和这个“街道卫生”差不多的——中国人对福利之所以会有“正面”认识，其实是因为我们的统一性在不断的提高的缘故（内斗减小，不再需要使用那种很照顾官吏的方法来管理了）。

这就是最讽刺的一点：中国人觉得福利是个好东西是因为中国的福利是随着

中国管理能力的增强而减少的，在减少的时候福利看上去会有特权性质而不是一个麻烦——很多人就开始向往特权，但是他们忘了如果特权发到每个人手里，那特权绝对没用但“义务”却增加了。

如果真的让中国人现在就享受日本和欧洲的“福利待遇”——抱歉，农民起义（移民过去的人之所以感觉凑合，是因为一个人能达到移民标准的时候，就不算是当地社会的“小虾米”，至少肯定不算泥土。）。

国内一些人说的福利，那是这些福利里面听起来最好的——是中国人觉得最好的，说白了就是类似于“干部福利”的那种。事实上欧日大部分福利在我们看来根本就是莫名其妙的，甚至就是抢劫。

（非工会劳工：对对对。 工会：你放屁，我们是保护工人的。 劳工：可是如果我给会费，你给我涨的工资都不够会费的。 工会：你是工人吧？ 劳工：是啊。 工会：老板会算你绩效工资不？ 劳工：会啊。 工会：所以我们也是绩效工资，你加入工会还想赚工资？赚绩效啊。 劳工：工会哪来的绩……哦吼吼~我懂了~我加入！ 工会：那你先消极怠工，然后才能交会费。 劳工：那我没钱交会费啊…… 工会：咱们工人有力量，你不工作连钱都没有，肯定不是真正的工人。 劳工：那我拼一把试试……哎呀，不行啊，怠工以后果然交不起钱呢，您能不能通融一下？ 工会：当然不能，你实习期过不了，押金也不交，你怎么能进？ 劳工：等下，押金先不说是否违规，实习期工资总该…… 工会：工资？和劳动保护？好哇，你居然把对付邪恶的资本家的东西用在我们身上，确认工贼！ 劳工：不要啊，我上有老下有小…… 工会：那

我叫你做什么以后你就做什么，别跟我说工资这样伤感情的东西。这个吃剩了半个的热狗就送你了，不许推辞，不要客气。))。

可是我们国家的某些媒体是不会和老百姓说的——很多福利看上去好看，只是因为 100 个很难看的福利去支持了一个我们觉得还算好看的福利，我们的媒体只是把那个最好看的福利拉出来跟你讲了，根本没跟你说前面那 100 个福利其实收了你 10000 块钱，那一个好看的福利只发回来了 200 块。

然后中国很多傻乎乎的人就以为自己是白白拿到了 200 块。

但实际上着 10000 块钱全部是来自于穷人的，因为大企业和财阀就是提议提高福利的人，他们是在灭绝自己的中小型竞争对手，好让自己的企业在国内贵族化并胁迫全国政府——法国最明显，而日本大企业早就已经成霸王了，比贵族还得瑟。

现代福利化社会，是社会管理上层能力持续下降，最大的一批资本家觉得当局连社会安全都无法维持以后，自行在官僚系统内争取更大的权力以便自保——先吃别人总比自己先被吃要好。

当商业效率转变为官僚“吃里扒外”效率，所以欧洲才能用短短几十年的福利进步，吃掉数百年工业革命带来的优势——美国再过不到十几年肯定也吃光了，而且他们的内部撕裂内斗比欧洲国家还严重，继续严重下去美国可能会爆发内战。

建立起优势的人为了活命，正在用优势杀死其他小一号的同类……这样做当然“效率极高”，但是整体种群却被自己吃光了。

当然，对于日本来说，在这样的“制度地雷”下，美国在必要的时候只需要触发一个重大波动事件，日本就能自动的内耗把自己玩死，回到可以被美国再次低成本控制的程度。

触发一个事件是很容易的——这只是策略性的，总有机会可以达成，这相比于需要“全面介入管理干涉”要容易得多，后者几乎相当于占领军重新建立起傀儡差不多的难度。

在这个策略相比，“美国控制日本的检察机关来控制日本官僚”之类的就只是配合大策略的工具罢了。

日本在面临危机的时候是最没有办法降低公职人员支出的（最多只能降最低的那一层），一旦危机发生，这样的政体需要“绝对需要保护”的官僚实在是太多了，因为他们都具有相对独立的生存能力，这样就有本事下克上。

你不保护，人家真能拉起一帮人造反，而且美国人还会用各种工具帮你把上级搞下台——美国官僚其实是明白的：要玩死强国，只要让它内部以福利内斗就行了。

美国还是有反福利传统的，但慢慢压不住了，因为美国自己也在老化，联邦的能力越来越低——但是美国依然在全球主要竞争对手那里推行高福利。

美国要玩死一个国家：我拿着大棒还搞着渗透，你最好从以下两样里选一个给我接受，否则你就是邪恶轴心。

选项：

1：接受美式皿煮（可是美国自己用的系统却不一样）

2：推广全民福利（但美国自己却不是那样的国家）

如果你想对抗美式皿煮，但只要你选择高福利，美国就会暂时让你苟活一阵……除非你丫能猥琐发育活下来，最后和他刚正面——然后他会试图拉拢你和他一起干，拉不拢就说你是人类公敌，因为你两个都没有就是没人权。

但是，请不要问以下问题：为什么我给你推行的美式皿煮和美国自己的不一样？为什么美国自己的福利是发达国家里最差的？

问了其中一个问题：你是王八蛋，是地区不安定因素，祸害一方水土的坏家伙！好（代）伙（理）伴（人）快去打他！

两个问题一起问……毫无疑问是敌人，超级大坏蛋——弱的坏蛋是恐怖轴心，强的是邪恶轴心。总之都是危害全世界的大坏蛋！

还有别问我自己被袭击是不是因为自己先打别人的，全都不许问。

你敢问是不是“我们先揍了人家所以人家才反击”类似的问题……那我就敢诅咒你被枪法很好的一群精神病给打死！哪怕你是我们的总统我也照样咒！

代表美国精神（病）的名义消灭你！

扯远了，我们在拉回来看“源头”——最小但有“标准执行系统”的福利竞争组织（标准系统意味着它有复制能力，相当于特定的病毒能在相同的物种内传播——执行层因为具有更高的标准化程度，大多数人的“好处”也是经由少数上级，所以病毒一向在执行层传播的更快）



基础的市政管理都是命脉性的东西，一旦被全局掌控，本质上就拥有了挟持能力——独立自主“搞福利”的能力。

在我国的体系下，直辖市和“特区”最有可能出现这样的问题——因为他们内部运行速度更快，小组织对上层的信息链条更长，很容易藏着一些东西。

日本当年泡沫崩溃的时，上层无力限制下级权力的扩张，等局势稳定的时候，下面的人已经把市政服务收费几乎完全吃透了，全都是一条船上的人——航线都确定好了。

所以日本上层只能答应所有在“船”的人——制定总体政策！而且啦，好处不能让你们一个都拿光，我还是要捞一票的，不然以后老子就更加没有管你们的办法了。

那么中国为什么可以搞垃圾分类呢？

很大程度上是：中国在这方面是介于美国和日本之间的一个体系（当然，这三者都是打不一样的，中国既不更接近于美国整体，也并不更接近于日本）。

中国是一个“半家长半规则”社会。

怎么个体现呢？

在日本，每一个级别的上升带来的对付下级的能力是“稳定提高”的——

管理深度和管理广度同时提高。

粗略的理解：在日本，你官大一级，你就可以让别人付出更大的代价，而且同时可以让更多的人付出代价。

中间虽然有很多等级差异会发生“突变”，也就是高一个档次就突然牛逼很多，但是相对而言很温和。中间的地位提升带来的深度和广度大致上是比较柔和的增长的。

在美国，绝大多数级别的提升带来的控制能力是缺陷的，要么只有广度要么只有深度。

同时，增幅也不太明显，特别是在执行层，所以才会让一部分中国人有“美国管理人性化”“日本管理太变态”的印象——大多数执行层升级并不能带来很多全面的全力提升，想变态也没资格。

在绝大多数级别中，它很少出现深度和广度同时增加。

只有在极少数关键点上会发生“执行转执政或者转灰色地带”，这个时候就会发生剧烈的全面权力暴增。

比如美国的海军陆战队。

海军陆战队的陆战队员一直是很惨的（现在有所改观，因为其他三军越来越不听话了），但是海军陆战队一旦到了校官就会发生天翻地覆的变化——现在一部分尉官也变得有明显差别了。

在这级别之前，所有的等级提升只带来一点点好处——管的兵多了一点，但管的内容不太多，也很难自谋好处。

但是到了校官，那么瞬间就可以变成“退役后最差也在军工企业里面坐办公室当同样大的官，每天除了在办公室里玩以外几乎什么都不用做，需要的时候就帮军方讲讲话和做指定的高层决议，平时还能管更大一帮人而且随便欺负他们，甚至对公司预算都有发言权”。

也就是说美国的规则性社会下，能够真正发生权力暴增的只有寥寥无几的几个位置，除这个位置以外的所有位置改变都很小。

到达这个位置时，权力不是几倍几倍或者十几倍的提升，是成千上万倍的增加——前 100 次升级还是和部门主管的待遇相差无几，但是突然下一个职位就变成了总经理（不光工资不一样了，获利方式也完全改变，上一刻还在拿死工资，下一秒就几乎全是绩效）。

全社会这样的位置层级一共就这么几个，甚至执政层里面也就分了一点儿罢了……

简单来说，在美国当官就是“从兴趣小组组长变成组长，当了 10 年小朋友，升职 20 多次，终于当上了课代表……三个月后，课代表又升职了一次……卧槽，怎么直接是教育厅厅长了？”

（当然，这也让“门阀”变得很厉害……欧美的政体比亚洲更不平民……美国看上去观感上平民一点，纯属因为他们往前三代不是农民就是逃犯，人家牌场还没搞起来。所以川普看起来都像个暴发户，也就几个总统看上去还比较有“派头”。人家为啥有派头啊？因为人家原来当演员呀，有人演技好到脑袋

都炸了呢。)

其实欧洲大多数国家也是这样的，所以这些国家才经常给一些中国人“大家不争权，没有太大欲望”的感觉，搞得一副大家很清廉的样子。

因为他们没必要——还有 100 次升级呢，那个关键的位置我是肯定到不了，随便干干吧。

在到达那个“决定性”层级以前，规则都有足够的压制和逐个击破的能力，基本杜绝执行层造反的可能性。

但是一旦到了原有的“跃升”层级，就直接会变成制定和影响规则的人，规则对他突然间失去了大部分约束力——当然，也没必要让他继续遵守旧规则了。

如果结合上面的内容，我们就不难理解为什么美国内部的集体性政治暗杀会那么多，日本在绝大多数时候只是针对个人的前途。

美国治腐败不是靠严刑峻法，而是“体制机制决定了绝大多数人根本不能发挥自己的能力”。（严刑峻法对于规则指定层的人并不起到决定性作用，严刑峻法是他们的工具）。

因为在美国，一旦到了那个层级就相当于一个“个人堡垒”，只有一小部分东西才是上层能够低成本干预的——联邦制本身也是这样。

攻破堡垒最佳的手段是什么？就是从内部找弱点。

找到弱点以后，最节约的手段也往往是“擒贼先擒王”。

堡垒的主人突然在浴缸里淹死了，突然被“战术精神病”给一枪打死了，突然上街被精准失控跟踪型汽车给撞死了。

在日本和中国的系统下，这种方式是比较难接受的——因为在这两个系统下，即便杀死堡垒主人后，原主人的利益系统不是那么容易接盘的，里面有个对个人的忠诚度存在，各自的系统也有一定差异，这是额外的成本。

（但是日本因为纯家长式居多，家长多了家长直接打架也就多了，所以局势稍有不稳也容易“大和魂”泛滥）

当然，这也意味着中日模式下，发动斩首攻击的一方，必须在执行层上下更多功夫（没办法对别人的执行层拿来就用）。

简单来说：日本和中国系统下，如果发生斩首行动，那么必然是已经有了各自全系统直接对抗的准备——万一斩杀不成就直接大规模开干（不开干也要有防御准备）。

在这样的执行混合执政体系下，失败的斩首行动是必须要“记仇”的（主要原因是：我 TM 不习惯新领导），成功了也可能会被报复。

而对于美国来说相对就不需要那么“记仇”——这不是正式的宣战，互相斩首大多数时候只是正常的抗衡手段而已，哪怕是总统“挨了下”也一样（所以就算发生斩首，大家最多也差不多就是互相再斩首十几个以表敬意）。

毕竟执行层就是个资源，而且是通用资源，和奴工差不多。真正的对手就只有堡垒主人以及它身边的一小圈，干掉主人以后可以很简单的就吞并或者转让他的执行层人员。

美国执行人员的“流通性”比中国和日本的都要强，基本是“标准件”——至少在美国系统还健康的时候是这样，现在他们的根基已经动摇了（执政层开始分裂执行层，通过党争定制更多类型的执行层，执行层标准化程度降低，发生了实际组织分裂）。

（这对于美国的后果极为严重，这个我们到另一篇文章讲——《摧毁联邦的合法性》。）



# 大限将至的合众国

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)

前段时间，我在知乎上写过一个回答。

提问者的问题是：美国肥胖问题为什么这么严重？

大多数回答都是：因为美国人爱吃甜爱吃油，所以胖了。然后列举了一堆美国的“热量炸弹”。

我的回答是：本质是因为美国的税制问题——美帝的“冠心病”，让全美“循环不好，喘不过气”的原因就是美国的税。

原答案在这里，有兴趣可以看

<https://www.zhihu.com/question/27564352/answer/811496406>

回答主旨很简单。

美国的地方税制订时美国各州自己的裁量权非常大，别说税种的税率差异，连报税模式差异都很大。

这就造成了一个很严重的后果：供应链越多，产业链越长，物流跨州的企业就越是难办。

这一点在我们国内也可以部分感觉到，比如说各地的行政令和地税有一定差异，特别是行政令的差异更让人头疼。

把我们国内的这种头疼放大成千上万倍就是美国佬的头疼。

供应链越多，需要涉及的中间公司就多；产业链越长，报税就越复杂。

两个加起来，再加一个跨州，复杂度几何级上涨。

跨多个州，那就再上涨一回——如果其中有一两个州改变了税收策略，那么这条供应链的其他地方可能也被牵连。

这改一次的成本是非常可怕的，甚至可能导致原来划算的上游或者下游突然就变得不划算了。

一咬牙，干脆不划算也接着用，不差这么点钱行不行？

不行，因为你必须得“算出来到底花了多少钱，以后花多少钱”——成本和消耗的时间在“算出来”这件事上就已经忙的昏天黑地了。

你能想象一个“跨一个州的时候，就几乎每一个大一点的供应链都要在过程中在企业内搞一个税务公司”么？

靠外包当然可以，但是外包公司的能力也是有限的，它们只能擅长某些行业的特定部分，但是社会上的企业却是千奇百怪的。

**在这样的体系下，任何需要跨州甚至横跨全国的“半成品供应系统”的公司就最难受了。**

如果是成品到下一个州去卖，那么报税成本本身好歹还是容易计算的，因为这本身大多数只是“经济账”。

但是如果是半成品或者原材料就没这么好办了——尤其是大公司面对州政府的时候。

州政府不是傻子，他们当然知道在半成品或者原材料上“介入”对这家公司

的影响将会是极其巨大的，这可比对终端产品加点税要厉害多了。

正因为如此，州政府当然可以让具有这些特征的企业“多让步”——确切的说，是州政府+州内两党。

三户人家一起争抢着吃。

如果你作为企业，你该怎么办？生意不能不做啊。

那就简化供应链和简化原材料需求。

原来三个菜能做成一个吃的，现在就用一个。

原来三百个辅料能做三十个口味的，现在削到三十个。

只要我不太落后于对手的口味多样性，那么我就应该尽量减少原材料和半成品的种类需求，尽量使用少数的大宗产品。

甜味基调如果能只用玉米糖浆就都用玉米糖浆。

甜味太厚重的话，就算加柠檬酸来压也不用葡萄糖浆。

各种辅料就更别提了，能在一个州内部的大工厂里面尽量简单的生产并且大宗的运出本州就再好不过了。

这一方面可以降低我的报税复杂度，另一方面我生意做大，我就能把沿路各州的官老爷打点好了，官老爷也不会怀疑什么——前提是我做的东西足够简单，足够单纯，没有怀疑的空间。

很巧的是，搞食品的同行也都是这么想的。

毕竟在这样的体系下开辟多元化口味的成本实在是太高了，还不如想办法多加油多加糖来的实惠。

美国人的舌头也不傻，身子也是人类的条件。

人类除了油和糖刺激以外还需要饮食多样性，多样性本身就是一种“快感”——或者说是**竞争力**。

所以在正常的情况下，如果不是技术和地理条件的限制，食品企业甚至连锁饭店都不可能靠“单纯的油糖取胜”。

**道理很简单：加油加糖本身到一定程度也是“规模不经济”的——这里指的是研发成本。**

毕竟用天然的食物和味道来创造多样性在现在的技术条件下确实容易许多，要想单纯的用少量原材料模拟多元口感是很复杂的。

关键是这里也有竞争，当一个企业可以用少量原材料制作多种口味的时候，其他公司也会学会。

大家都学会了，那么这个科技优势实际上也就不大了，要创造多样性还是得靠物流，得靠供应链，能多掌握食材的就是占优势。

所以，要想让一大票食品公司都选择“单一化”就只有一种可能。

那就是“越多样化，成本越高”。

诚然，规模经济确实会让“少原料多口味”被促进，但是造成如此极端的情况是不可可能的——因为原料本身的生产和运输过程也是规模经济的。

少原料也会在商业的推动下产量慢慢提高——只要到了大规模生产的程度，食材这种东西提升规模带来的优势就会降低，也就是边际收益大大降低。

所以持续性的食材种类降低带来的口味多样性降低，必然不可能是因为正常的商业利益导致的。

即便是在技术上有不可逾越鸿沟的前现代，那些食物种类匮乏的地区也依然想尽办法增加食物的种类。

客观上吃不着只是吃不着，但在吃的着的范围内是要尽量吃到的。

那就只有一种可能：有某个东西，可以在增加食材的时候，无论这个食材的供应量多寡都能增加一道很高的成本。

你用 1000 份成本是 200。

你用 100 份成本是 150。

只有这种情况下，才有可能导致全局性的食品多样性降低。

这个不可能是因为税率导致的，因为如果单纯的是因为税率。那么 1000 份

的成本 200，100 份的成本应该是 20 才对。

如果是这样的话，那根本就不影响食材多样性，只是影响了食品的平均价格而已。

所以这不是单纯的税率问题，这一定是“固定门槛”，是“保底消费”。

在这件事里，这个门槛显而易见就是报税成本——无论多小的供应链，要想玩起来就必须跨过这个门槛。

1000 吨的糖浆出 200，两瓣大蒜却要 100，因为人家要你算出来，成本最低就是 100。

要是你树大招风引人注目的同时又能大规模采购（政治交易，比如说献金和提供就业），那么 1000 吨糖浆只要出 50，两瓣大蒜交易却因为树大招风涨到 300（惨遭杀猪）——美帝无论是地税还是联邦税务，其独立性都很高，所以美国的税收本身就非常的“选择执法”，很多时候大企业都得靠花钱买官才能保证自己不被坑太大，但也只能保护一个小小的局部。

两颗大蒜固然能让口味变得多样化一点，问题是这样值得么？中国人吃大蒜最多，但是中国绝大多数大蒜都是一个地级市旁边的镇子生产的。

就算是全中国的量加起来的一个小镇，如果放到美国去，这个小镇能对付得了州当局么？

也许在非吃不可的时候还能对付一下，因为大家只能舍命买大蒜，然后想



着有没有什么东西可以替代大蒜或者干脆以后有什么办法不再用大蒜。

美国的食品工业很早就是由少数巨型公司把持的，树大招风完全没得跑——所以他们一起减少口味和原材料多样性是再正常不过了。

这绝对不是因为美国企业串通垄断——因为就算真的串通了，大型企业的管理也极为复杂，利益相关方很难考察每一个产品，尤其是大规模多产品的制造业。**所以就算是下面的产品部门开始搞花花肠子提升业绩，也能把这个“串通”给搞垮了。**

时至今日，美帝已经在给小孩吃蜡烛条一样的东西了。

我不知道那个蜡烛条叫什么，反正卖的很火，凝胶做的，吃起来像是加了奇怪甜味剂的劣质蜡烛（口感介于蜡烛和肥皂之间）。

只有一股很短促的刺激性甜味，无论从任何文明的口味来看都算不上好吃，甚至是不能吃。

但是它有个得天独厚的优势：便宜。

便宜有什么好处呢？小学生和初中生会买来吃。

小学生和初中生买来吃的好处：让小孩子和青少年更加倾向于一种有别于比较天然的“多样化口味”，为可预见的未来市场铺路——**问题是，为什么会铺路？如果方向错了不就完蛋了么？而且为什么大家都这么做？这就说明这些**

企业对于外部环境有一个共同的预期。

人类的味觉习惯是可以培养的，而其中以“模式化的多样化”最为稳固。

如果一个人从小吃某个“系列”的味道，那么这个味道之中的“配比”是会成为习惯的。

在有习惯的“系列口感”的人，在接触一个新食物的时候，越是接近旧习惯就越容易被接受，越是偏离越难接受。

如果天然食物在正常竞争下必然尽可能产生大量的“多样性”，口味和口感的涵盖面会更广——这也意味着除非有极强的技术优势（做饭也是技术），否则很难取得决定性优势。

但是如果在多样性门槛很高的时候，那么企业只能采取另一种办法——干脆从小开始培养一种特殊的口味系列，以口味单纯化为主线。

只要从小吃了尽量单一又和常规饮食系统性偏差很大的食物，那么习惯就会养成，至少吃同一个分类的食品就会形成很稳定的偏好。

比如说那个“蜡烛棒”，它的重点就在于“蜡烛口感”+“咀嚼时才会释放的刺激性甜味”。

这种刺激性甜味比较类似于国内 21 世纪初到 2010 年以前的一些“儿童饮

料”，大人喝的时候会感觉很割嗓子，后来这些饮料大多数也消声灭迹了——之所以那个时期国内会有那么多恐怖的儿童饮料，恰恰就是因为那个时期我们的一些国内企业在大力学习美国的企业。

这个“割嗓子”对于大人来说是一种“不习惯”，而不习惯并不表示这个味道本身就是不可以被没经验的人接受的。

你让从小喝“割嗓子”的小孩去喝天然果汁，他会觉得味道很冲。

对于老一辈人来说，这个“冲”是一种香；而对于从小喝割嗓子的小孩来说，这个“割嗓子”是加强吞咽感觉的好东西。

这种“割嗓子”的甜在自然界里是没有相似的东西的（和蜂蜜的辣嗓子是两回事）。

哦！我想起现在还存在的有一个有类似甜味的小孩饮料，但是名字叫什么死活想不起来。

瓶子小小的，葫芦形状，上面印着一个猎兔犬狗头（经过询问知道是什么牌子了，不过我觉得还是别写出来比较好）。

你把里面的奶味，酸味，果味全部去掉，只留下劣质青苹果糖+甜度翻好几倍，这就是那个美国蜡烛棒的味。

还有：如果你去美国买那个蜡烛条一样的糖，可能会有人觉得又割喉咙又甜的辣嘴，但另一部分人吃起来会觉得“就一点点甜，但吃起来有一股自行车轮胎烧焦的味道”（我尝起来就是自行车轮胎味）。

很显然，从小接触这样的味道，将这一整个基于“自行车轮胎味”的东西变为习惯，那么这个人就很难接受“正常的食材进行多样化形成的口感”。

这样就完美地适应了“单一工业化口感的味道复杂度上升缓慢”的客观环境——有轮胎味才是正常的，其他食品都得绑定“轮胎味”，不能绑定轮胎味的都是怪异的。

可是……自然界里哪有轮胎味的东西？

好吧，也是有的，比如说橡胶树……但是我觉得没人会去吃橡胶树。

这个“小孩子的便宜零食改变口感”的事情在中国也是发生的，最典型的就是“辣条”。

只不过辣条依然是一种味道十分接近“自然味”的东西（只是复杂度提高了），尽管做的确实极端，但是这种偏好养成以后不会形成很明显的适应其它味道的门槛，最多就是以后更能吃辣和更喜欢混合香料。

辣条核心的味道其实不是辣和香，辣条的本质和中国的大多数地区的传统底味是一样的，这个味道就是“黄豆及其衍生产品”（酱香和大部分中式清香也包括在内）。

**所以辣条并不是一种“从工业到更简单的工业”的产品，它归根究底仅仅是把复杂的味道用更简单的方式生产了出来——这和美国食品企业的做法是本质不同的。**

粗暴点的说。

中国辣条是将原本不容易获取的复杂味道找到普及化量产技术的食品。

美国蜡烛棒则是“主动降级异化又简化”的产物。

辣条：“在一个味道要求很高的地方，大家竞争太激烈，辣条另辟蹊径。节约了基材的资金投入到辅料，既保证了大部分味道的复杂性又降低了成本。”

蜡烛棒：“虽然原来味道要求也很高，大家的竞争也很激烈，但是有一道门槛把大家的供应链成本都框的死死的，所以味道升级占领市场是不划算的，我要做的就是尽可能的用少数主料制造产品，打价格战和政治战（一个料用的越多，越是在州政府这儿卡竞争对手）。”

如果抱有比较“大众”的考虑方式，那么就有可能认为这是以下几种原因造成的“食物复杂性降低”。

1：单纯的技术问题，比如说我以前写过一个回答“为什么欧美人不吃杂碎”（当然实际上很多国家是吃的）。

原 文 很 长 :

<https://www.zhihu.com/question/56535598/answer/169091170>

我的回答是：只有 1910 年到 1955 年这段时间内完成全面工业化和现代物流的国家变得不吃杂碎，因为他们养殖和中远距离运肉的成本降低，但是冷链物流（冰冻运输车）的技术尚未成熟，而杂碎腐烂的速度远远超过肌肉和脂肪组织，所以在冷链物流成熟前就发展出工业化大规模养殖的国家是缺乏足够的杂碎分销能力的。

这个食物材料断代因此也就超过了 30 年以上，这足以导致两代人的饮食习惯发生偏移。

大规模工业化（含养殖业）必然造成大量城市化，城市化又会带来食材物流的平均距离增长，而城市化又会让更多人住在城市。

综合下来，就是人口中大多数人发生了饮食习惯发生偏移和断代的成因。

饮食习惯是一种根深蒂固的东西，如果加上了某些特定的饮食偏好（通常和优越感有关），那么就很难再去吃一些被认为是“不干净”或者“低等”的东西。美国人不吃杂碎就是因为奴工（虽然那个时候名义上废奴了）和低级劳工可以就近吃到那些杂碎，所以他们为了体现自己的优越感就将自己原来还吃过的东西定义为“低等食物”。

这一点就好像我们看那些吃虫子的饮食文明是一个道理。

所以这个论点放在本文的情境下是不对的，因为技术已经跟上了，而且也不需要开辟多少“新的可怕的食物”，反而情况是本来就可以被接受的食物也减少，甚至味道复杂性也降低。

**同时，即便是因为技术没有跟上的情况下，那些被迫吃更单一食物的人也会在这些东西上进行再次深度开发。**

比如说“牛肉几成熟”就是在冷链物流尚未开辟但肉类因为工业化养殖增加的时期的美国小型城镇的劳工群体里出现的。

牛肉原来都是全熟的，但是煎牛排全熟还要嫩是非常难的，既消耗时间又考验厨艺，一旦出现小失误就会造成牛肉变得和轮胎一样。

在牛排变得廉价以后，单从食材成本上劳工群体已经能经常吃牛排了。但



是矛盾点在于：食材变得便宜是工业化的结果，要做的好吃的厨艺还是不能少。

简单来说就是：劳工能承受得起肉排的价格，但是承受不起人工服务费。

特别在小城镇缺乏好厨师又缺乏消费能力的情况下，逐渐就有类似于现在“食堂”级别的餐馆发现牛肉半生也可以吃，危险程度也完全可以接受（工业化养殖也会降低寄生虫风险，虽然一有风险就是一大片）。

于是这种“几成熟”的加工模式就越来越普及，成为了我们今日最为熟悉的牛排制作方法——当然牛排依然是全熟并且保持鲜嫩的厨艺到今日依然很值钱。

虽然杂碎因为技术限制带来的“地位鄙视”的原因在美国基本消失了，但是牛肉吃法得到了大大加强。

这个过程就和辣条的普及很相似，只是辣条变得是主料，而半熟牛排改的是辅料和制作的中间过程——整个产品本身都降价了。

辣条的“原来复杂，后来简单”只是技术可批量，它的味道没有变的简单。

这一点在牛排上也是如此，半数牛排只是更方便，但并不表示它比全熟牛排难吃太多。

至于生产技术么，全熟牛排原来需要厨师自己拿捏火候，考察牛肉的含水量以及熟成等模糊数据来确保全熟牛排也能鲜嫩，现在就有技术可以大大简化

这个步骤——低温慢煮机出现了。

这么说吧：辣条和川菜的关系，就好像低温慢煮机牛排和传统全熟高级牛排的关系。

低温慢煮机可以低温温水加热套了塑料袋的牛排，让牛排长时间处于一个60~80 度的区间，这个温度足以让蛋白质凝固（熟了），也能杀死绝大部分肉类里的寄生虫。

等牛排熟了再拿出来煎，就能让牛排全熟而鲜嫩。

当然了，这个慢煮机搞出来的东西过于“匀质”，口感还是不如新鲜的好师傅做出来的全熟牛排，但基本上已经接近。

关键是这个东西是可以大批制造牛排的，而且慢煮机生产成本非常低——这和辣条接近川菜的方法差不多。

原来辣条口味的川菜是高级货，高级川菜的复杂的香料和多层的麻辣大体上还是保留在了辣条中。

（对了，低温慢煮如果各位没尝试过的话可以试试自己做，在家里用还需要买一台食品塑料袋封口器和一些食品塑料袋。除了肉类还可以做三文鱼等大多数需要鲜嫩口感的高蛋白食物，不过家用低温慢煮机在烹饪较为危险的肉类的时候，最好选择低温法杀死过寄生虫的肉类，不要使用那些农贸市场里面的鲜杀猪。这种机器做出来的食物比较嫩而且比较鲜，家里小孩子比较挑嘴的可以考虑弄一个）

所以技术限制导致退步是站不住脚的——就算真的某些食物被迫消失了，新的食物也会开辟出更复杂的吃法，食品工业也会随着食物制造技能的成熟而继续进步，一般不会随意开辟陌生吃法。

这就好像薯片公司搞怪了就搞个“咸蛋黄味”“酸奶味”，本身也是要跟随食物加工技术走得（就像餐馆或者家常菜之类的复杂人工加工，食品工业大多只是批量化和流程化）

新搞一个全新的口味风险实在太太大，而且收益很低。

你能想象一个公司开发出一款“福特经典款跑车的刹车片味道”的薯片么？

食品公司的一个能大幅度脱离正常饮食，要么是“胸有成竹”，要么就是“无心插柳”才有可能。

胸有成竹和无心插柳如果能够普及，它必定会有一次“爆红”过程，否则维持分销就不划算——非常小公司和非常小的地方性产品例外，比如说贵州有一些小地方就会自产一些非常麻的辣条给本地人吃。

很显然“蜡烛棒橡皮糖”并不具备此类条件——它本身就有前置产品（一种很长但更柔韧和更有味道的长条橡皮糖，类似于国内的旺仔 QQ 糖或皮筋糖），前置产品的味道更丰富；前置产品的生产线略经改变就能生产“蜡烛棒橡皮糖”；蜡烛棒的普及过程并没有爆红；蜡烛棒是全国性产品。

因此必然有一种机制，它要么补偿了“蜡烛棒”的制造与销售的风险成本，

要么是扩大了“非蜡烛棒思路”的其他产品的制造与销售成本。

很显然，没有任何机制补偿了蜡烛棒的制造和销售的风险成本，而且此类食品在美国越来越多，因此只能是后面一个原因。

无心插柳可能性也很低，因为蜡烛棒糖只是冰山一角，不可能大家突然集中在这二十来年突然都“撞大运”的开发出了这样的奇葩。

2：某种技术的成熟造成了某些单一食品的加工优势，所以大家都选择了这一做法。

仔细想想这是站不住脚的，因为即便大家都倾向于某种主材或者辅材，那也不会降低食品口味与食品中食材的数量。

我们身边就有鲜活的例子：酸菜鱼。

我们最近几年发现酸菜鱼店变多了，甚至连很多廉价餐馆也开始做酸菜鱼。

做酸菜鱼的鱼一定要刺少肉嫩的，这种鱼虽然也不少，但是国内便宜鱼的种类里能做酸菜鱼的都不便宜。

酸菜鱼不能用一般国内常见的廉价但刺多的鱼，因为舌头麻了以后不敏感，鱼刺就会卡死人。

所以在哪怕五年前，酸菜鱼相对来说都是一份正式的菜，不会太便宜更不会出现一般的廉价盒饭里。

现在酸菜鱼变多的主要原因，是越南工业化程度高了。

八竿子打不着关系么？并不是，因为东南亚有一种鱼，现在大家已经很熟

悉了。

这个鱼叫巴沙鱼，经常冒充各种鱼。

由于水库朋友大多很有钱，可能没见过这种贼便宜的鱼。

这些鱼一般在超市里冰冻出售，长得有点像银鳕鱼肉，价格在国内大概是十几块到 30 块不等，很嫩，吃起来是海鱼味。

不过呢，巴沙鱼其实是一种淡水鲶鱼，对饲料的要求不高，水质凑合即可，对水体氧含量要求也不高（这个很重要，降低养殖风险而且养殖密度很高），但最好水温热一点，只要吃的给够就长得飞快。

吃东西多未必要求农业工业化，毕竟如果赚钱了可以外购农业器材等。

但是有个坎儿是必须迈过去的，那就是工业化流水线加工和物流，否则鱼肉还没卖出去就坏了，那就没钱买农业器材了。

巴沙鱼是有很多肥油的，那个肥油不好吃，所以卖出去以前是要刮掉肥油并且手工挑拣一遍的。

对于这样腐坏很快的鱼类，要想成批量去掉肥油就必须要用高效率的流水线，而如果没有大批熟练的职业工人，这样的流水线也就不可能建立。

这样的流水线工人也不是一两天就能在一个国家里建设起来的，这是一个循序渐进的结果。

越南就在“养殖条件合适”+“工业化程度达标”+“人工费便宜”的综合作用下，大规模生产出了巴沙鱼。

大部分巴沙鱼也被运往了人口密集，食材需求量大，运输成本低的中国——越南生产了这个世界上 80%的制成品和半成品巴沙鱼产品。

于是我们就吃到了比猪肉和秋刀鱼还要便宜的巴沙鱼，甚至还用巴沙鱼来冒充鳕鱼依然有很多人买账——虽然便宜，但确实挺好吃的，就好像花甲也很便宜但也很好吃。

这个巴沙鱼味道还算鲜而且容易进味，刺少肉嫩，块头还不小，这就非常适合做酸菜鱼。

**但是，在这样的情况下酸菜鱼做的越来越差了么？并没有。**

同等价位下酸菜鱼做的明显比以前进步多了，口感更好了——因为有了更广泛的竞争，口味竞赛促进了这道菜的技术快速进步，大大超过了平均进步速度，你看红烧肉的进步就比较缓慢。

所以于情于理，一个食材的大大增加不仅不会降低其口味复杂度，反而会大幅度提升这一分类产品的技术含量，甚至连它的竞品的技术也要提高。

巴沙鱼酸菜鱼牛了，大排档传统烤鱼明显受到了竞争，嫩烤鱼越来越少，酥脆越来越多。

人类对于好吃的东西的种类是有永不停歇的追求的，一个好吃的东西只能被很相似但更好的东西部分取代，但那一方面需要这一原料具有绝对优势，另一方面还需要这个原料可以完成几乎全面的替代。

同时在旧材料被完全替代以前，它一般也发展出了差异化的成品继续存在——但是蜡烛糖和橡皮糖以及一大票类似产品在美国却可以低差异化存在，差异反而是越来越难吃，好吃的丰富的反而在停产和涨价（不是我的口味问题，



美国人也这么觉得)。

一般来说，一个原料变得很便宜只会导致制造倾斜，但不会产生整体性环境衰退。

菜油多了，不会导致我们很多菜不吃了，反而还开发出了更多的常吃的菜，比如说番薯叶子和大部分野菜都和猪食差不多糙，多加菜油炒着吃就很香（最好是猪油）。

综上所述我们可以明显发现：美国食品企业现在的做法是违背商业竞争规律的，也是缺乏商业理性的。

一大段时期都这么做的情况不是没有，但是那样的企业会被竞争对手做掉，这算是一个战略性经营失误。

在美国却没有出现这样的情况，这只能是一种原因：使用多元化饮食的策略被人工加以了持久而且强力的干扰，使得多元化饮食的经营风险不对称提高，而且这种不对称提高的程度在增加，同时这种增加还在绝大部分企业的预期之中——所以他们为以后的“更劣质”铺路。

美国企业选择了一种“主要加工都在一个大厂，而且尽量使用少数原料”。

比如我们拿一罐最常见的美国烧烤酱料，你就不难发现这些产品里用的基本都是玉米+番茄+槐豆以及他们的衍生产品。

为了增稠，其他国家大部分使用别的更便宜的材料填充剂，而美国选择磨碎玉米的外壳或者费很大力气去提取番茄的纤维素——就算旁边的州就有更

现成更便宜填充剂也一样。

（美国的烧烤酱甚至不如英国的好吃，虽然我比较喜欢蜂蜜芥末味）

这个现象其实在别的国家的“政策波动很大”的行业也是一样的，比如说在我们当年各省还没能统一基本的商业法和地区税务的时候，大部分公司甚至国企也是这样的。

因为只有不出省界采购甚至多元化采购，这样才能最大程度的降低最根本的生产风险——这一亏可是亏特别大的，而且自己还没得控制。

而现代的任何工业制造，其流水线对于原材料及加工过程的固定性越强，越是高效的设备也一般越是如此。

所以对于高效率的制造业和食品加工业来说，他们对于原材料的供应的底线安全是极为敏感的。

这样的制造业（包含食品工业），他们对于税率的高低承受范围还算大，对于税务的复杂度也有一定的承受能力。

但是对于税务政策和其他政策的不统一甚至频繁波动和“不规矩”的耐受能力极低。

---

所以对于一个大规模的现代高效率高竞争力的制造业来说，最重要的就是“基本经营与交易规则统一，地方性政策尽量波动小”的经营环境。

其它问题或多或少都能解决，但唯独这个“基本规则+波动性”是超越商业和制造业能够解决的范围的。

而美国的体系，恰恰就是一个“基本经营与交易规则的很大一部分是地区具有改变或者选择执行力度，同时地方政策波动极大”的环境。

所以美国的体系就不合适“集中力量办大事”。

“集中力量办大事”也不等于“压着你的脑袋干活”，它本质是基于“尽量在同一个基础规则下办事，因为只有这样大家才能知道怎么一起办事，办事风险有多大”。

虽然所有国家都有深刻的内部矛盾，这会导致不同的地方还是会有不同的规则和选择执行，我国的企业家也经常抱怨这个。

可是美国的情况要远远比我们严重得多——我们往往是执行有问题，但是问题大了会惊动很多人，问题就很难不解决（尽管可能会长时间撕逼）；而美国呢？美国是基本规则，甚至基本宪法里面就确认这是没问题的。

这样一来，一个企业跨州就很难，跨多个州就更难——分销渠道瞎搞，企业有办法应付，大不了不卖了。

但是生产原料供应配合高效率高定制化的流水线以后，生产原料的供应本身变得极其重要，而美国的地方当局知道这一点。

于是“合法勒索”就开始了，而且是层层设卡。

小企业可能还感觉不到，因为他们的供应链还没能那么综合上下游也没那

么大。

但是对于那些中型和大型的复杂生产企业来说，这个问题就非常的严重了。

这个问题的严重程度只有一个限制条件——当局对于任何一个需要广泛全国内往来的某个行业的了解程度。

敲诈勒索的第一步就是“了解你的敲诈对象”，看都看不懂是无法敲诈的。

只有了解了敲诈对象，知道了它越来越多的弱点，敲诈才能更有效率的杀猪。

所以美国各州当局率先学会的是哪个行业呢？当然是传统强势行业。

第一个是食品加工业，第二个是大型工业制造业。

我们大多数人印象最深刻的可能是第二个，是美国大型制造业的落寞，特别是汽车制造业。

这里面的典型例子就是美国汽车被日本汽车给干了。

用一些比较大众的说法，那是“美国汽车企业不思进取，跟不上时代节奏，故意守旧拖延，最终被更能响应市场需求的日本企业给压下去了”。

还有一些说法是“用工成本高，劳工闹事搞不了新东西”之类的。

关于大众说法，其实我们不难找到其中问题：当年的美国汽车企业早就意识到了这个问题，甚至在不断想法设法改变。

而且在这以前美国人是老玩肌肉车和大排量，但是这些车的更新换代速度一点也不慢，完全就不是所谓的“不思进取”的企业。

技术和设计能力就不用说了，美国车企几乎是完爆当时的日本企业，放到今日其实也是有很大技术优势的。

至于用工成本高，工人闹事？

以前美国汽车企业可以用暴力镇压，二战后其实也是可以的，但是美国企业只有能力镇压一种工人活动——真的工人的暴动。

美国二战后的工人起来闹事，真的是工人运动么？并不是。

他是美国各州地方当局带起来的——所以美国企业寻求当局来帮他们，这可能么？

为什么会这样？

因为二战后的汽车开始走向更有效率的生产模式，远不是当年福特开创流水线时代那么简单。

每个地方都应该有不同的子部门生产，供应链变得特别复杂而且急需更高的效率，中间半成品的制造和流转过程（包括核心流程）不能再在一个州完成，而且各个供应链之间还没有可以快速替代的方法。

在这个过程中，总公司也许还能在几个州谋求全面利益保障，但是那些子

供应链在不同地区就都做不到这一点。

所以美国汽车企业要想开辟“制造管理过程复杂”的汽车时很困难。

日本呢？当时的日本恰恰相反，他们可以节约资源，全国的基本策略统一，总公司在日本的影响力大就等于在全国各个地方影响力都不小，地方是不敢顶着上面人的意思去设卡的，最多只能是“揩油”。

这样一来，日本的制造业在生产过程中的波动很小，各个组件都能很好很放心的安排生产和供应。

这就让区区一个日本比一个硕大的美国在当年的汽车领域更具有竞争力。

因为在这样的情况下，美国不是一个美国，而是一个个分裂的州——美国综合可以碾压日本，但是将综合实力转化为实际产品的能力却不如日本。美国是 1+1 小于 2

美国做不到在制造方面和日本竞争，因为不是美国和日本竞争，而是一个州和日本竞争。

很显然美国的任何一个州在制造业上都干不过日本——因为现代汽车的复杂程度已经不可能在一个州内可以有足够高的效率完成，更何况就算一个州能完成，其他物资流转还是要被各个经过的州卡着，无论如何经营波动都非常大。

有一些说法还在说“日本人机器人技术先进”。



但是日本人机器人技术真的比美国先进么？当然不是，美国是率先用了制造机器人的，而且核心技术直至今日都要强于日本（远远超过）。

那是因为劳工造反所以不能用机器人？

你见过哪个此类的造反真的能够打败技术进步和技术用于生产的？

但是，如果我们考虑到联邦制+州政府波动对于生产线“针对性”和“定制性”的影响，我们就不难得出一个结论——在美国全面用机器人不是好办法。

因为机器人的效率更高的同时定制性也更强，而生产供应链条可能被针对性的敲诈勒索的情况下，让自己的生产线定制性更强无疑是在给自己挖坑。

你用了更高定制化的生产线，大家就知道你在供应链上更好“卡脖子”，这反而会让情况更加的恶化。

所以美国的汽车工业在使用机器人方面是不如日本的——日本能在人工最贵但能用机器人的地方用机器人，而美国只能在“这个过程不太影响生产线灵活性，不容易被盯上”的某些最基础的部分使用机器人（比如焊接）。

地方拉动工会来闹也是明白这一点：我知道你没办法用机器人替代我，这不是单纯的因为我闹，我只是借势揩油。

那些不同地区生产的组件，也就是可以被卡脖子的组件或者原材料，照样只能用工人来安装。

而这部分往往才是使用机器人最方便而且最划算的地方，而且往往还是容易对工人造成伤害的加工步骤。

在这样的情况下，与其生产一种结构优化很好且很具有整体效率的汽车，还不如“增加点用料”搞差异化，至少还能宣传自己皮实耐用。

至少这样还能保证一块差异化的生存空间，如果按照日本人的做法只会被自己人耗死。

但是后来的事情我们也都知道了：日本人也能做皮实耐用。

美国就只能祭出万能法宝：关税（妈的你不赚钱给我，我就从老百姓手里抢，再亏也不能亏本大爷）。

这一切，都源于“美国汽车企业已经不可能为所有供应链的子系统来打点各个州当局了”。

日本人不需要打点各个地方，他们只要打点最上层基本就可以保证大致的经营安全——日本好歹能管住手下的人，哪怕是强行的都可以。

虽然日本人的代价依然高昂而且需要大家族背景支撑，但是好歹打点结束后别人是真的给你铺路的，而且别人还真的知道怎么给你“一条龙”。

这是一种变相的“花钱找专家”。

而美国呢？因为每个地方都相对独立，所以没有任何专家（包括联邦）能够一条龙解决问题提，企业必须自己研究或者找外包公司，研究出来了也没有长期性。

这个额外的成本远远高于“花大价钱找个一条龙又稳定的专家”，而且效

果差十几条街，还特别消耗最为宝贵的时间。

如此一来，美国车企能有不输给日本的道理？

说到底，就是日本车企的“有效规模”更大，而美国企业在州政府之间的来回敲诈之间被疯狂增加了组织成本。

汽车企业又是一种相对更加直观而且更加具有历史的美国制造业，各州更容易摸清楚这些产业的底细，所以敲诈就更加“合理合法，有理有据”。

那么大家要问：后来韩国车为什么站稳脚跟了呢？

原因很简单：日本汽车的模式是比较局限在国内的（利益组织要求），有效组织规模基本上限于国内。

但是韩国一直是高度外贸的国家，所以他们的产业链条最终铺开到了国外，无论是技术还是半成品零件，给韩国就能有更大的有效组织规模，成本也很低。

韩国车一开始是很惨的，几乎是在当局的努力下才活过了困难期——真正发家是因为美国和欧洲汽车衰退，大量的技术和人才以及半成品零件开始在其他地方落户，韩国恰好借势拿到了这些资源。

这些资源虽然利用起来一开始麻烦，但是一旦利用起来了，可利用的组织资源并不比日本整个国家要少。

其中和外贸口最接近也是最具有政治历史的现代汽车——所以风来的

时候他们就在风口。

但是这些资源并不是韩国养活的，韩国也养不了那么多东西，随着外部非竞争对手的持续衰弱和稳定差异化竞争的格局，韩国能借势的资源也就越来越少了。

美国在组件新的汽车联合后一起给联邦和州施压，共享了很多技术和供应链，让美国汽车行业回光返照了一下。

但是这最多只能是权宜之计，主要是因为联合让各州当局也一时间无法熟悉，无法再采取最有效的敲诈措施。

可是汽车产业毕竟是一个相对容易理解的产业，而且内鬼很多，所以美国的新汽车联合体的优势并不能维持太久，所以近年来又开始发生波动，而未来不出所料依然会是下行而且是加速下行（再高的关税都没用）。

一个产业，一个现代制造业，它不会因为“产业升级”而没落。

也绝对不会发生“哼，我不要这个产业了，我们要环保”就会完蛋——在一个正常环境下，优势是不会有人抛弃的。

什么有一个产业就要没有产业，那完全就是某些人在“先开枪后画靶子”——要是尼玛能算得这么准，那他去当元首岂不是分分钟带领地球人冲出银河系？

有些时候优势大了，就更容易有人会打这块肥肉的主意，打主意的人多了，

优势也就黄了。

而美国制度下，吃肥肉最方便的地方就是州与州之间。

美国不是没技术，不是没人才。

美国是没有把技术和人才产业化的能力——因为现代复杂产业已经不可能只把核心局限在一个州内了。

所以美国商人还想活下去就只能有两条路。

1：走直接和联邦关系更近而且对州来说更加“水深”的行业，让地方当局一时间搞不懂。

联邦虽然也不是省油的灯，而且也发挥不了什么太大的作用，但是至少这些人也不会整太多——被一个人抢总好过被一群人整。

走这个策略的典型就是金融业。

2：走可以局限在一个州的开发型高技术产业，并且也是州不容易理解和追查的，可是这样的行业可能会被联邦慢慢了解并盯上，顺带联邦在摸清他们的底细的时候还会泄露给各州。

典型就是美国的高科技企业。

在这样的体制下，被摸清+横跨全国=被联邦+各州猛吃。

金融业已经被联邦摸清，所以联邦狂早已狂吃金融业，甚至制定了很多“监管”法律。

包括黄金股什么的，甚至还有一系列的疑罪从无+有罪推定+被告自证的法律——这三个加在一起就等于“想要你的钱你就必须得给，想要你背锅你就得背，不背就不只是公司亏一大笔或者破产，必要的话还可以高管全体自愿自杀或者不幸意外”。

美国金融为什么还是那么强？那是对外，主要是因为美军强大，内部资源不太好用了，但是外部资源还是天高皇帝远的。

加上美国的很多对外部门是很独立的，甚至有些基本算是“自己找饭吃”的——虽然这导致了美国的一些涉外部门经常“独立暴走”，但是至少这些部门容易被有钱的金融机构所拉拢，双方都能提供各自想要的东西。

联邦涉外部门得到了小金库（对于他们来说是合法或者无法追查的），对于金融机构则获得了外部交易渠道并且有了和联邦上交保护费的利润。

美国不能对内维持一个内部相对统一而且稳定的经营环境，但是在外部却做得好一些——**他们唯一的活路就是把外部的统一资源抽调回国内，创造一个全国范围内更稳定和统一的经营规则环境。**

这个内部统一资源抽调回国内就是特朗普想干和在干的。

这可能会带来一定程度的回光返照，但是不可能改变基本盘——不仅不能



改变，还很可能会加强后续联邦总统的对内抢劫的能力，能更好的和各州抢吃的。

所以 2020 大选，所有人（包括很多共和党内部的人）空前的不希望特朗普连任——太馋了，实在是憋不住啊。

只要美国不改变赢家通吃猛吃的选区制，那么这个情况就不会根本的缓解——但是取消选区对于美国的压力远超南北战争那么点小事。

科技企业就更别说了，特别是互联网企业——经过那么多年，联邦终于摸清了互联网企业，于是开始疯狂的给互联网企业施压。

隔三岔五就给扎克伯格发通知，还要他一天到晚去国会听证。

听证的时候国会一系列堪称弱智的发言当然也不完全是因为国会议员本来就弱智，而是因为国会意思很明白但又不方便直说。

1：我要你监控你就监控，不过我要你出工出力但不要我们的经费。

2：如果你坚持说保护隐私，但是你实际上帮我们做事，那么出问题以后你就是邪恶的资本家，我们只是跟你提了下而已。

3：如果你又要保护隐私又说自己技术上干不了这个，那也行，拿钱来进贡吧。然后我还要你把你的事情跟我们说的明明白白，好方便我们以后知道该怎么和你极限拿钱。

互联网企业因为其特殊性质，它有复杂的社会性，所以还能给他选一选。

那些单纯的科技企业呢？

各州努力研究吃法，热情堪比我国广东人研究如何煲粥。

但是科技企业学聪明了——他们很多变成了所谓的“独角兽”企业，但实际上背后是原有大公司支持的，只是藏得很好。

各个独角兽和小型企业就不容易“树大招风”。

虽然管理成本大幅度上升，但是至少不用因为树大招风而被疯狂勒索导致供应链环境不稳定——说白了就是建立了一个“暗地里的大规模掮客联盟”。

这个在一部分高科技行业里面是可行的，因为比较尖端的技术有技术上的系统性，拆分掉公司本身或者不在法律上有绝对明确的关系是可以维持组织运转的，因为单个独角兽脱离原有技术系统是活不下去的，不一定需要传统的控制手段。

这样一来州政府就不能很有针对性的研究整个系统本身，无法目标明确的设定税收模式和政策，连捣乱都不知道跟谁闹。

这样就行了么？

no，因为这个办法对付州政府很有效，所以联邦开心了：哇塞，我吃掉了就都是我的，**反正他们搞这个事情拆分起公司来就必须“子公司肥肉分的均匀”，所以就有了我“一刀切”的政策利益基础！**这下我能吃个州政府几乎吃不到的大肥肉了！全是我吃的！

这就是美国这次大选有个姓杨的华裔提出要对高科技企业征收翻好几倍的税的根本原因——有可行性，而且利益很大。

同时，美国的互联网和科技的龙头企业支持这个候选人——很容易理解，不支持就是被其他人无条件的猛吃，但是这个候选人提出了条件以后就会给予自己的友好公司予以回报和保护。

这个条件大概率就是“服务于美国军方的对外利益获取”，比如说对外的政治宣传，舆论战等——本质上，杨就是帮助更多美国企业合理的外逃（找到避风港）并且又保护他们的一部分国内利益。

而且外逃的地方可能会很出乎大多数人的意料，现在不少美国资本逃到了中东，甚至在武装组织的庇护下，比如说真主党（贝鲁特交易所一大票交易实际上就是美资）。如果朝鲜正常化以后，可以预见美国的很多资本会打包加壳逃到朝鲜。

之所以不逃到中国，是因为美国在中国有经营多年的情报系统，而中国又不能直接和美国完全作对，因此在中国的美资是不安全的，在真主党或者以后的朝鲜就会安全得多——朝鲜和美国又谈不拢，很大程度上可能就是因为朝鲜并不想让美国的经济情报系统的直接介入（连胖胖胖都明白美国许诺的好处还不如美国自己叛逃的好处来的多）。

这些敌对力量的强大又可以增加美军的军费和驻外任务数量，这就又是个三赢局面，唯独吃亏的就是大多数美国老百姓和绝大多数企业（还有以色列也被坑了，因为反以武装组织变得越来越有钱）。

那么大家可能要奇怪了：美国就这么个系统，为什么原来没出这种事呢？

这一方面的确是因为美国当年的联邦和州政府确实不太了解行业（当年信息流动慢），而且当时的一个大公司的核心部分甚至细节供应部分只要在一个州内就行了。

另一方面也是最关键的一个方面：美国的对手弱。

美国的一个强州在二战时就能赶得上欧洲的一个普通国家，两个州甚至能赶上欧洲一个强国。

原因有很多，但最关键的可能就两个。

1：美国自然资源多——不像很多欧洲国家要靠殖民地，殖民地到宗主国之间有很大的成本。美国州与州的成本至少不会比那个高（特别是有政治背景的简单大宗交易）。

2：美国本质上是“一群历史上扩张很快的地主”的集群，完全在州内部的竞争力是自己的财富，所以一个“基本自治单元”都要比欧洲的单元大，甚至直接比欧洲一些国家本身还要大。

所以在这样的情况下，**美国的一个州的有效组织规模都可能比欧洲一个国家大**，至少是相差的不远。

但是欧洲内部已经出现了很多内斗，所以综合来看肯定还赶不上美国的规模。

日本则由于“国有经济”崩溃而卷入了二战轴心国阵营，必须以战养战但又缺乏真正的转化军事战果为经济生产的能力。

所以不是美国的体系多么好，而是他的对手太烂或条件太差——制度这个玩意儿本质就是比烂。

但是在面对基本从明治维新的遗留问题中恢复过来的战后日本，它就类似于一个欧洲国家了。

不过大家要明白：日本是一个大型国家，这和欧洲大多数国家是两回事。我们觉得日本小，那是因为我们是超大型国家。

你把日本地图放到欧洲去，那赤裸裸的就是牛逼国，而且人口很多，政治还更加统一。

所以日本在从明治维新留下的落后的全国营绑定系统中解放出来以后，他们就迅速的在效率上疯狂的碾压欧洲和美国。

技术的进步确实需要时间，但是效率一旦超过，资源就会集中在更好的经营环境中。

这个时候即便尖端技术相对有限，可是商业市场上成熟技术能够高效运行也是核心竞争力。

然后就出现了“吊打”英美的情况——如果不是因为日本是战败国，而且

美国有强力军队作为后盾，能够强行让日本走必须错误的方向，否则欧美都死定了。

日本最大的劣势就是二战的失败——但是他们作为第二批工业革命国家（国家主导），在二战那个时候是必定撞上枪口的。

所以在 80 年代，看日本不爽的豺狼来了，但日本没有迎接它的猎枪。

他们为什么在苏联解体后立即全力对付中国？

因为他们一方面在忙着对付日本，另一方面也是过度乐观——苏联都死了，他们还只是地大但人还不算多。

你一个人多地大还复杂的国家，难不成还能完成基本规则的统一？我都做不到你还能做到？我跟你讲我们的制度已经终结历史了，是人类最完美的无敌制度！

而且啊，中国人和中国政权的水平我见过，台湾的那个我就很熟。那点水平肯定搞不定的，难不成还能做的和日本一样？

绝对就是最后来个休克，然后学个半个美国的壳子，之后照着俺们的方法凑合活着。

然而……后来的事情大家都知道了，西方快疯了——其中功不可没的还有一群在欧美的逆向民族主义者，大力鼓吹中国药丸理论……

当然，其中有一些关键节点。



首先是我国的军队彻底脱离于经济活动，军队再也没有哪怕是局部的自我营收的可能性，也不能拉拢国企来大规模压制地方企业。

没能事先处理好这件事的国家就开动全社会标准统一，结局就是军队和政府分家。

这样一来，最好的情况也就是和以色列一样，军队和政府大多数时候只能算是相安无事。

在经济还算好的时候军队还能自己做很多小金库，军官和国防系统日子滋润。

比如说以色列国防军最喜欢的工作就是对以色列内部贩毒——原来还对以军士兵贩毒，但是后来真主党把地道挖到了以军跟前，所以军内生意被真主党抢走了……06 年的黎巴嫩战争起因就是以色列军官被真主党骗去买毒品，没想到真主党居然是来搞绑票的。

当然这种事两边人都没少干，以色列摩萨德在海外抓真主党的人，真主党绑以色列来买毒品的人……最后用以色列买毒品的人交换自己的俘虏……因为这是一件很不光彩的事情，所以以色列每次都用很多人来换被掳走的军人……

经济一旦不好，政府敢要求军队减少利益？削预算可能还行（只要一碗水端平），但是你让小金库减少试试？

动一下小金库，军队直接造反。

当我们确定军队已经完全服从于政府以后，我们的经济就开始增长，但是各地基本规则差异还是极其巨大——因为只解决了基础内部安全问题，但不确

定整体组织能力是否在经济和社会运转方面足够有效，所以地方还是要有更多的“自己找饭吃”的权限。

真正的改变是奥运会——全系统检测，安全/经济/政治。

而美国的真正由盛转衰就是二战到越战——生产基础系统因为战争动员直接全国化，刹那间超出了制度容纳能力，埋下了科技热潮过后就快速跟不上时代的祸根（之前因为条件太好所以没察觉问题）。

而奥运会对于中国来说是个极好的机会——因为做的好就有好处拿，不是单纯的被动考核。这是天赐良机，是引入必要的外来刺激。

然后我们的三大系统的融合给出了几乎是当前世界最好的答案（虽然也有很多问题）。

后来发生的事情大家也都明白了。

说到底，我们变成了一个“14 亿人口的日本”——当然，按照日本的组织架构是管理不了 14 亿人的，这里只是说我们的有效组织规模（内部基本统一的）达到了接近全民的水平。

2008 年后过了不到 5 年，西方就彻底坐不住了（其实在 2000 年开始就有点坐不住了），希望用军事手段对付这个问题。

他们施加了很大的压力，但是中国毕竟不是日本，我们好歹有自己的猎枪。中国的军事系统不是受外部力量控制的，更别提走狗指挥。

不过啊，正如上面所说的美国现状一样：他们还有技术，他们也还有很多人才。

但是，他们已经失去了 21 世纪意义上的将这些东西高效的转化为大型产业的能力，已经无法以巨大的规模进行实现了。

因此他们唯一的胜算就是利用现有的巨大且累积了很久的军事存量——科技经济存量迟早守不住，因为联邦和地方对于科技企业的狂吃衰落已经是无法回避的现实了。

最多再过 20 年，美帝的这些科技企业都得准备跑路（他们不可能学食品企业）。

当然，我们要做好直接战胜他们的准备，只是保底策略却只要做到一点就够了：重创他们现有的军事存量并保持住我们现有的基本架构。

也就是说，只要我们不完全战败，无条件投降，那么西方衰落与我们复兴的相对速度差距就会更大，他们的内部矛盾会更加严重，恢复速度比我们低更多而我们的统一性很可能还会进一步增强（只是重建还是需要一定时间）。

这样面临他们的将会是更加惨淡的未来——如果不能一口气让我们无条件投降，那么在可预见的未来，发动军事行动的所有利益相关方都会经济债和血

债一起清算。

到时候就真的是“他们的土地，他们的人民，他们的血”。

（我们的史书上总是写我们很温和……但实际上我们是一个非常非常非常凶残的民族……这不意味着我们总是滥杀无辜，但我们灭起人来总是特别有效率。）

但是哪怕是到了 2005 年，西方集结总力也不可能让我们无条件投降了，更别提自身不受到致命重创了。

因为到了 2005 年以后，世界上除了美俄以外的两个常任理事国已经失去了大规模制造和储备弹药的能力——美国的绝大多数盟友更是如此。

美国自身的军事生产也受到了类似企业的影响，州当局居然敢给军工企业下绊子，联邦也在军工企业里吃拿卡要（虽然会用税金补上）。

他们连足够的弹药都不能及时生产出来了（连常规弹药都不能，更别说高精度弹药了）——这就是五大常任理事国除中国以外的窘境。

所以只要我们自己保持稳定，那情况就会和金灿荣说的那样：现在，已经没有任何国家或者国家集团能够遏制中国的崛起了。

现在我们要做的，最好的结局就是“完成最后一步路的伟大复兴”，因为我们一旦彻底跨过去，那么别人也就没有全面军事行动的必要了。

至少理性上不再有必要，而失去理性的人或者集团总是则更容易对付。

我们甚至可以让他们把矛头导向对准他们自己的内部——在那时，他们自己吃自己会比吃我们更加方便而且划算。

最后再说一下：美国的先进并不是因为体制多先进，其实他们的体制非常非常落后。

但是他们有个很好的条件，导致落后体系的基本单元比常规情况下大很多，掩盖了一段问题，让较差的管理水平撑起了一个更大的组织规模。

但是我们都知一点：正如一家公司如果用落后的管理方式站在风口上，等风吹完以后就会以比常规速度快的多的方式暴毙。

他们进入美洲的时候是带着工业化文明进去的，这就导致他们扩张很快，初来乍到的豪强也能迅速占领大量的土地并且确定他们在土地内的等级。

说白了，这就好比是一大群地主，只是这些地主里面有规模不对称的超大地主。

这个地主的大小不是和欧洲那样的一块领地之类的，他们几个老大的一块地就有大半个甚至整个欧洲国家那么大。

这些地都高度自治，还有自己的基本武装力量（后来变成了内务暴力力量，国家级交给了联邦）……这就让内部土地兼并变得非常高效。

比如说古早时期美国有很多奇葩的法律，比如说“晚上农场主卧室的浴缸里不能有一匹马”。

这些法律基本也都是“有罪推定给，疑罪从有，被告自证”的方式执行的——很显然，这就只有豪强才能用，是用来法理上处罚那些不配合的小地主用的，法官就是戴着卷毛的劫匪。

而这些法律是和当地民兵以及管理运输路线治安的警官挂钩的……选择执法和区域执法是美国的常态，所以美国各地治安在一小块区域就能差距极为巨大也是历史遗留问题。

但是这个好处就意味着州内部的管理相对统一，内部的大部分执行与管理事务是交给州的。

也就是州是一个没有军队的小国家，这样还能安心发展经济。

这个在别人有效规模都不大的时候非常好用，所以美国也就能用一个几乎半封建的社会制度去支撑起一个 20 世纪的超级工业文明——在对手还不强，自身一个好一点的州就能是热土的时代。

可是劣势就在于，由于所有和联邦真正有效交涉的东西非常少，大多数还集中在选区上。

在全国竞争的时代，这就让美国州内部都陷入了倒退——更多的州内选区也能用这个办法分一杯羹，因为影响州已经能影响到联邦了，而且也必须影响。

本质上联邦制是需要成员本身严格分为“州与内部的地方”，然后再“州



和联邦”，中间必须有断层才可以避免州内部直接试图影响联邦来施加压力。

不然的话，每个小地方都有一定能力去“掠夺跨州经营的公司”，于是美国的大规模经营系统就倒退了。

这时，问题也不光是限制在州外部，而且内部还从“州大地主分裂成更多小地主（选区）”，这就连 20 世纪的情况都比不上了。

什么？你说为什么一些州不干脆服务于跨州企业，然后不就成了国内热土？

确实有，问题是大部分全国产业的衰落不是一个地方能决定的，该走就走，只有一个州不顶用。

所以在完蛋以前，自己不吃就会被别人吃，光是一个联邦就能吃死不少。

这样一来大家就陷入了囚徒困境，每个州和地方都必须加班加点的猛吃——不吃还赢不了州内选举。

这就相当于美国老化就是一种“血栓”，内部的融通和商业合作被有条不紊的堵死了。

到最后一步，他们就会把手伸向最后的经济立足之本，也就是最难捉摸但也最核心的高科技产业。

杨的出现，意味着美国开始正式走向“冠状动脉血栓”，是心脏病爆发死亡的前兆了。

写的长一点，多排除一些可能性，有些问题严谨一点好。

关于美资给真主党钱，这一点信不信由你。

我在贝鲁特交易所的有关方面亲眼所见（尽管只是相对周边的）。

各位有兴趣的话可以去黎巴嫩旅游（很安全），最好是深度游或者自己去，应该能稍微管中窥豹的了解一下——不过别问太深，你没人带，有可能被卫兵怀疑。

NSA（美国最大的情报部门）出 1000 万刀悬赏购买真主党的金融交易流转文件，而且我查了下只是大概文件就行——买我们上次危机时导弹的情报一共也就不到 300 万刀。

但是真主党没有泄露任何情报：他们直接把能掌握这些资料的人员的年薪提高到 1000 万以上。

只要保护好相关人员的家人，那就不可能有人叛变。

NSA 永远不可能出足够高的价钱买通真主党的关键人员，因为美资永远会出更高的价格保守秘密。

这是资本背叛了国家吗？

也许吧。

但可以肯定的是：美国背叛了资本，同时也背叛了自己。

当年苏联背叛了自己……30 年后，美国也彻彻底底的背叛了自己，背叛到了根基。

有一天，一个美国大兵问了一个问题。

“我为谁而战？为何而战？我面前的敌人是谁？”

问题结束后，一位高寿的，在二战期间出生的孩子离世了。

他上了天堂。

他在路边见到了一群来自各个州的美国士兵，他们正坐在谢尔曼坦克上看着自己。



一个年轻的士兵跳下坦克，士兵怯生生的拦住了他，向他询道……

“嗨，老爷爷……请问你有火吗？还……还有……战争结束了吗？我们打败了德国吗？我们给珍珠港报仇了吗？”

孩子给士兵缓缓地点着了香烟。

“战争结束了，早就结束了。我们打败了德国人，我们还在日本的头上丢下了两颗比珍珠港炸弹总和还强数千倍的超级炸弹，日本人在我们的密苏里号上投降。我们成为了世界的自由灯塔，甚至战胜了苏联。”

“哦，耶稣基督啊，这可……这可真是太棒了！那合众国现在怎样了？它一定更自由，更团结了吧？”

孩子沉默了许久，回答道

“合众国和你们一样，成为了永恒。”

# 为什么有些人脑子永远是“糊”的——上帝视角是病因

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)

这篇文章的内容主题——大概是一篇思考方法内容的文章？

（和侦察推理时的思考有点关系）

最前面先说一下《美国大限将至》那个文章。

因为不光是评论，我在别的地方聊这个的时候很多人也混淆了一件事，或者说不明白一件事。

我在说美国各级当局吃拿卡要抢的时候，不少人拿中国的情况作为类比，因为中国也是重重审查吃拿卡要的，那岂不是说中国也是矛盾深重而且问题一样大么？

是这样的，我文章里和对话中可能没表达清楚，我说的不是“分裂导致吃拿卡要”，问题在于“分裂+吃拿卡要”。

什么意思呢？

那篇文章下面有个评论，内容是“都说互联网和高科技难做，但是互联网和高科技只受几个部门管辖，而传统行业比如建筑业，那就是 xxxxxxxxxxxxxxxx 一连串。为什么都跑去做金融业和高科技啊？因为管的部门就那么几个，被一个人抢比被一群人抢好。”

这里的“被一群人抢”就有一些人理解的有点偏差。

假如中国变成美国这样了……原来中国这 xxxxxxxxxx 一大串部门，如果你上面有人或者打点好了，那么下面的部门最多要点什么，不会废了你。

变成美国就不是这样的，人家的情况如果用我们这儿来举例，那差不多是这样的。

有一天，你去找工商局，工商局说：“你光给钱还不够，我跟你讲，我看消防很不顺眼，你必须对消防来点打击，我才给你方便。”

然后，你去跑消防，消防跟你说：“我们给你方便也可以，但是 we 和工商是对头，你给他们多了就是给我们少了，你必须给工商一点颜色瞧瞧我才给你办事。”

你正头疼呢，税务来找你了：“你们在这个省好像总是给他们塞钱啊，无论你有什么目的，你都少缴税了。我跟你讲，你跨省的事可是归我们管的，如果你不搞清楚你就别过日子了。”

还没等你和那两个部门说，人家省里的找你了：“我跟你讲，联邦这边只是你出去和进来的路子，我们这边才是你活命的本钱，要是想活着就跟我们走，要是你跟外面的人走的近了我就玩死你。”

你正考虑到底站哪个的时候，一群人跑过来：“听说你正头疼是吧？那你先头疼，我们要罢工了，不想罢工的话你赶紧给我们村里的村长交钱吧。”

村委书记跑过来：“我跟你讲，村长这边钱多了我就麻烦了。我可是管这一块的女性权力的，你要答应工会的要求……哼哼，你一半员工明天就会上街



堵路。哦对了，就是在你运货的路上堵路。”

也就是说，在中国有上面的人，大多数时候下面的人不会百分之百的用自己的权力彻底卡死你，一般多了就是揩油和磨洋工，正面翻了天的不多（这个在国企时代是有的，国企效率低其实还能活下去，最大的原因不在于产品设计之类的，而是国营企业几乎必然的深度卷入到对政治对抗中，可是每个政治部门都有能力在商业上掐住国营企业的重要经营环节）。

美国是彻底卡死你（国内某些傻逼把这个叫做“法制化”，管选择性执法叫“人性化”，把恶意诉讼叫做“法治精神”，把讼棍的敲诈勒索钻空子磨人叫“注重个人权力”）

这就是分裂，分裂不光是大家明面上唇枪舌剑，不光是抢你钱钱，而是大家已经不再是一个利益整体中了，利益线路断掉了。

所谓的制度问题就是利益线路的问题，利益线路断了但权力不可更改，这个时候才是分裂。

上面哪个问题是一个企业能对付的？经营限制在本地的还好说，小区域还好说，但是全都是这样怎么办？

分裂+抢劫和单纯的抢劫的区别，简单的理解就是一句话

抢劫是增加你的负担，分裂是要拖你打仗。

两个只有一个，那企业都有活路。前者加强生产技术，后者他娘的比赛靠山。

抢劫+分裂=我要花你的钱打仗。

抢劫最多把你抢穷了，如果你进步的速度还可以，那好歹也有口饭吃。

可是打仗不是啊，打仗是你死我活的，但是靠山好也能活。

如果是抢劫+打仗，那就是“没有技术被饿死，发展技术没靠山”。

两个加在一起就是这个制度和管理系统半死不活——“该干的不干，不该管的管，而且大家还不一样，还要你跟别人对着干”。

这样对企业是最惨的。

抢劫=强迫美女去卖批交钱。

分裂=强迫壮汉当基友打炮。

抢劫+分裂=让美女去找男基佬卖批。

对于企业来说，这 N 个部门和上下级是都你死我活的状态（尽管还不用立马打死），但是他们中任何一个人都能把自己的企业整死，都能抢光——关键是其他的部门也知道这一点，所以他们全都是“收钱不办事，吃干抹净”。

企业站哪个阵营都得完蛋。

这就是啥？这就是给钱不办事，但就是很“清廉”，大家身上都没黑锅。（至少就美国目前的情况来说，要完成“清廉”要求还真的是容易呢……）。

因此最后我说“资本背叛了国家吗？”

这就“可能是，也可能不是”，因为对于这个企业和这些资本来说，**到底哪个是国家呢？**

是工商？是消防？是地方税务？是联邦税务？是乡长还是村委书记？？

我能见到的都是这些人，这些人也都视对方为水火……那么，国家在哪儿呢？

所以美国现在的情况就是个家底很厚的青天白日党，而且还是老蒋那会儿的。

老蒋的体系下能发展工业么？当然基本不可能，只能几个有背景的厂子半死不活的搞搞，还不如大清。

那么美国变成这样个情况，而且还在继续倒退，那不就成了“不具有工业化能力的国家”了么？

对啊，所以美国去工业化了啊。

上一篇文章有个评论问：食品行业这样，那为什么几千几万个部件的波音

飞机却能造呢？

这是个好问题：想想波音 737MAX 吧，飞控系统犯了这么低级的错误，很大原因就是飞控系统的很多飞控居然是找印度代工的，这可不是美国的印度人（是那个修一架飞机摔一架飞机，自造的飞机几乎全摔了的印度斯坦航空，就是那个卖厄瓜多尔直升机，一共卖 7 架摔了 4 架搞得厄瓜多尔不敢再开的公司。波音 737max 的诸多致命核心飞控的编写居然就交给他们了）。还有，找这些印度人的价格一点也不便宜，美国人也不是不会做。可是都这么危险了，波音还是要找他们“外包”，这是为什么呢？

这就是因为找国内的太麻烦了，这个要那个卡，斗争激烈。还不如冒险找危险的印度承包商，而且还要和自己瓜葛越浅越好（所以才不能找其他传统盟友来代工。因为飞控很赚但必要的话也很能“拖”，传统盟友又早就被“盯梢”，叫这些人来干就和国内干没区别，印度反而是新来的，虽然手法很差但外贸产品好歹能准时完成）。

这叫啥啊？这就是“宁予友邦，不与家奴”的道理——给外面的就算完全没用，那至少也把“敏感利益”给消灭掉了；如果给自己人，人家就硬抢，抢了又不出结果，再要预算你也不能不给，不给就更对你闹矛盾而且钱白花，你还得背锅。

在美国这些高科技高利润传统企业的总部里面已经有 30%以上的文职人员是各当局和军队派来“盯梢+吃空饷”的情况下，波音怎么可能不当“慈禧”？美国的各种重要领域的研究和生产预算怎么能不超支好几倍？

你们看着好了，美国不光“朱姆沃特”战舰没办法造下去甚至都无法装备——现在刚开工首舰，使用更多成熟技术的“伯克3”驱逐舰也休想安生。

不出意外的话，美军全面换装大规模大件武器装备的时代已经结束，他们末日之战时的大部分装备还是现在已有的东西（依然作为主力）。

我们骂慈禧还有李鸿章之类的是为了凸显“我们多好呀”。但是稍微脑袋清楚的人也都知道，那时候慈禧和李鸿章又能怎么办呢？

更可怕的是这么厚的家底都能吃掉，那胃口得多大？从70年代末开始猛吃，吃了30年就吃的去掉那么多工业化成果了，这是有多能吃？

这么能吃，工业化快吃没了怎么办？不能原地饿死吧？那就吃金融和高科技喽。

积攒了那么多年的工业化，150多年，在我们清末的时候就盖起了世贸大楼的举行工业也就猛吃了30年。

那金融业和高技能比150年的积累还要多？还需要吃30年？

用不着，而且人家从21世纪初就挺能吃了，次贷危机以后才算正式全局疯了一样吃（安然公司说到底就是被联邦逼死的，要不是联邦一天到晚找安然“谈话”，他们用得着做那么多高风险的事情来“补贴联邦要求”？出事了以后安然公司那几个涉事的家伙又很传统的“抑郁自杀”或者“意外身亡”了。）

结果呢？吃了不到 10 年就吃 IMF 都搞不出什么事儿了，再早几年前奥巴马推个小小的 TPP 都被卡的退群。

高科技呢？扎克伯格被拉去听证以后，美国互联网产业除了更加的……你懂的，就是那种“维护言论自由”。

但是其他方面，进步速度极度落后，产品更新就别提了——不是说没技术，不是说没产品，而是新技术新产品的规模投放极其缓慢。

原因很简单，这些“保护自由世界，确保隐私和言论自由”的当局机构自然不希望他们的“办公环境”有什么变化——而且任何新变化的信息都会更快的被这些人传递出去，这对于别人“卡脖子”更有利。

这个时候还不如想办法把企业搬出去或者找下家，削减现有的产品节约成本，搬不出去就“洗干净脖子”等着破产和背黑锅吧（扎克伯格迟早被美国政府杀掉）。

顺带一提：电影行业已经被他们吃完了（原来作为心理战的严管行业还有统一管理，现在联邦心理战部门本身分裂了，大家就赶紧猛吃。这个时候就只能工业化生产最简单的内容，因为分裂的主要是内容管制部分所以内容更新放缓，但是科技行业逐渐被吃掉的话，特效之类的技术进步也会逐渐放缓）

顺带再一提：下一个科技领域的重点是游戏公司，但是因为游戏公司体量一般不大，所以受害的主要是那些 3A 大作厂商。



之后 3A 游戏厂商必须百分百为各个部门的内斗服务，顺便内容也必须更加的“自由世界，言论自由”（各位懂的）。

最高指示：你一定要保证你的发言时自由。要执行自由言论准入制，批准的内容才是自由的，说别的就违反了自由。

打倒金融业！批倒批臭坏游戏！上下齐心，重新伟大只要五年！

注意啊，美国这么做不会和中国现在骂游戏监管神经病那样，因为他老人家是上下贯通互斗式的政治正确口号，大家大内斗就都得喊，不喊就吃亏……就和那个啥时代的我们一样……

所以没什么人会站出来反对，大部分人就是暗地里最后剥一点好处，然后又越来越不用这些产品。

可以想见：这对于亚洲影视和游戏行业是极大的利好——虽然我们这儿可能没有放宽多少，但是别人自废武功了啊。

同行衬托得好呀。

电影和游戏需求也是很大的，对很多人也是刚需。

当然在这个环境下，游戏争夺市场速度很重要，最好有现成的易于推广的用户群……

腾讯：嘿嘿嘿~哈哈~吼吼吼~喵喵喵~

G 胖：我有句 MMP 不知道当讲不当讲？什么？MMP 不属于自由言论？耶稣基

督，圣屎，沙滩之子。

正文：

上帝视角是什么？

很简单，就是一个东西能统揽全局，知道其中所有人的意图与手段——但这些都不是最关键的，最关键的一点是“上帝可以指定所有人都针对的是同一个目的，目的本身各方认定的结算时间点也一样”。

这个听起来有点拗口，但实际上这是很多人或者说社会上绝大多数人永远犯的错误。

撇开上帝视角实际上是非常困难的，而且自己其实很难找到突破口。

即便有人说了要“不要开上帝视角，要将心比心”，大多数时候还是没有“方法论”的。

结果很多人就算是真心想要关心别人，结果依然变成了“开着上帝视角的将心比心”，很多时候劝慰或者告诫反而雪上加霜。

更多的时候还体现在考虑很多“社会性问题”时的偏差，很多人考虑社会性问题往往手段和基本逻辑都和后来现实的发展相去很远（几乎完全不同）。

如果不是开了上帝视角是很难犯这么大的错误的——因为如果不是整个逻辑彻底错了，而且指向了彻底错误的目标，那么从现实角度出发做出的预测，至少在手段和基本面逻辑上总有一个是预测的有一定正确性的（就算整体还是错了，推导出来的东西也一定有一部分具有实用性，如果做了还做错了也不会

血本无归什么都没学到)。

很多书上都说这是心态问题或者性格问题，这类书横跨很多领域，从家长里短到国家大事都是一把接着一把的，但就是不说从技术上如何解决这个问题。

这篇文章是说明我个人总结的一些技术性方法——我个人向来也是比较讨厌把某些能力归为非技术性领域的诸如“情绪”“天赋”“感觉”这样的东西。

写这篇文章的内容，还要从我在知乎上写了个关于“量子速读”有关回答里说起。

不知道我上一篇文章能不能在水库里发出来，但我还是要简明的说一下那个回答的内容。

大略如下

量子速读本身真正的客户是家庭中非经济主导地位的弱势者，在中国常规家庭里通常是母亲扮演教育者，她同时也是经济弱势体和绝对权力的弱势方。

此时，很多信心较低的母亲，会选择拉拢孩子+对外界表现出“教子热情”来同时笼络家庭内和家庭外的口碑，利用口碑优势来证明自己的劳动并对家庭内的优势者施加压力。

量子速读本身是轻松的，所有听上去就不靠谱的培训班都是相对轻松的，甚

至是一种娱乐的形式出现。

但是它却包含了很正经的“需求”，比如说“速读”对应的是快速学习。

所以这种产品的名称对应的就是这类弱势者，它同时约定俗成的宣传了上课轻松（拉拢孩子），同时还帮弱势家长找到了报班的合理借口（速读）。

这些培训班的销售说服过程，本身就是给家长找一个“合理受骗”的理由——这是现成的把被骗责任转嫁给骗子的手段，毕竟被聪明的骗子骗总比被愚蠢的骗子骗显得更合情合理。

正因如此，所以这类看起来就非常不科学的培训班才有那么多人趋之若鹜，参与这类培训班的人的共性都是“急于向周围人展示自己重视教育重视孩子，但又得罪不起孩子”的人——这他们的文化水平不一定有关系，他们中大部分人的文化水平都足以明白这是一个骗局（毕竟那些培训班也不便宜）。

只不过如果上着课培训班就被打击了，周围的人也没有什么明确的理由去“谴责受害者”。

这个内容其实很简单不是么？有一些生活经验和观察生活的朋友肯定都已经察觉到了。

但是并不是所有人都能察觉到（以及身在其中利益相关，不能承认的），比如说我那个知乎回答下有不少评论就认为这种说法是“阴谋论”是“下大棋”，是“无良商家，家中女性，亲朋好友一大串串通好的。”

理由是“奥卡姆剃刀原则”，直接能“简单解释的问题根本没必要搞复杂”，所以只需要一句话就能解释问题“这些人打着高科技的旗号用骗术把没

文化的家长给骗了”，既然“这一句话就能解释，为什么还要这么多过程”。

当然了，我相信水库的观众不会这么瓜兮兮的，当然知道这个人说的话里面的问题，也知道“奥卡姆剃刀”不是这么用的。

但是，他说的为什么是错的呢？

或者说，我们到底是经过了什么心理过程才认为他是错的呢？

我们大多数人在看到这段话的时候，马上就知道他是错的，可是这么短时间内我们怎么就能知道呢？

如果从心理学的角度上详细解释，那这一定是一个非常复杂的过程，说不明白。

但是可以肯定的是：这么快的决策，其思考的复杂度一定不算高，而我们日常生活中思考程度不高的东西，往往都是通过一些简单的经验统计所达到的。

也就是说我们大多数时候是走经验的，是“按照他那个思路总是得不到好结果”，所以我们就认为他错了。

但是，这个过程是和“事件类型”绑定的，是专门针对一些同类或者类似事件的直接经验。

可是，如果这个评论不是大家都有的生活经验内容的话，那我们是不是有可能犯同样的错误呢？

我相信有一些朋友会觉得自己确实也有这个错误，但说不清为什么。

依我之见，这和“下大棋”和“大战略”的区别有关系。

请问“大战略”这个东西存在吗？

肯定存在。

“瞎鸡巴下大棋”存在吗？

当然也存在。

大战略比“下大棋”的论证方法一定复杂吗？

不一定。

那更简单吗？

当然也不是。

“下大棋”比大战略是在预设的“关键节点”上更加不靠谱吗？

不一定，甚至论证的某些严谨性都有可能下大棋不亚于大战略——事实上，下大棋反而更容易写的逻辑严禁（相当于论文实验结果造假，先预设结果再写实验数据）。

那是什么决定了一个东西是“下大棋”还是“大战略”呢？

那就是“没有开上帝视角的是大战略”。

那么，什么是没开上帝视角呢？



直接解释会非常复杂，我就用我刚才的那个回答作为思路，然后用那个评论的人思路分别说同一件事，其中的差异就是“大战略”和“下大棋”的区别。

下大棋。

报这些“量子速读培训班”的人，为了显示自己对教育有多么上心又不得罪孩子，所以选择了这样的培训班。

她先得到了这些培训班的信息，然后她用预谋好的说辞“速读”来掩盖了“量子”，哄骗了周围人和老公，让他们相信自己是“一片好心”。

她从一开始就做好了两手准备——如果没被发现，那么她就赚了；如果东窗事发，她就可以利用“被骗了”的借口而脱身。

真的是天衣无缝，计算周密呢！好一盘“充分利用资源”的大棋啊！

老公在这件事情上也一心为了小孩，结果没想到被蒙在鼓里，还好最后东窗事发呢！这些狗男人居然还不知道老婆是蓄意骗了自己，知道了也不严肃处理，真的是废物呢！

后来这些女人居然还去找类似的培训班甚至同一个业务员，这可真是故技重施效果良好呢。

业务员和女人合谋搞得诡计，让这种没良心的培训组织能继续存在，真的是好坏啊。

战略

母亲接到了宣传单并且碰上了推广人员，推广人员和她讲解了速读的重要

性。

某类母亲非常在意孩子的辛苦程度或者非常在意效率——前者的是为了完成某个“基本确定保底客观要求，达到这个要求就好，能轻松点就更好了”，而后者则是“能多好就多好，能达到一个要求就到下一个更高的要求，无论辛苦还是轻松”。

这两种家长拿到了满是“培训效果”的彩色宣传册，上面基本都是“速读”带来的好处，对“量子”并未有多少解释。

那些不在意孩子有多辛苦的家长未发现可靠的培训方式和内容，这一产品无法满足自己的要求——她对迅速学习有点兴趣，但是“越来越好”的要求让她觉得“可能浪费时间在不可靠的事情上更不划算，这个册子上等于什么都没说。”。

那些非常在意孩子辛苦程度的家长，看了自己那或好或坏但都喜欢玩的小孩一眼，觉得快速能学会的东西至少不会太苦着孩子。

当天晚上，业务员给两位家长打去了推销电话。

对于那个不在乎孩子多辛苦，关心可靠性的家长而言，业务员只有针对性地解决家长不同的疑惑点，解决大量的客户异议，然后还要强化自己的专业能力与最后索要来访承诺，这样才有可能让这些家长觉得“有冒险让自己和孩子来一趟的必要”。

对于那个只需要达到某种外界认为“凑合”标准的家长，那些需要拉拢小孩的家长。业务员只需要根据话术念一遍，将效果和学习轻松重申，她就有足够的兴趣了。对她而言，小孩的时间并没有这么有价值，并不是分秒必争。

电话业务员很给力，这两位家长都选择次日到访培训中心。

家长被介绍给谈单人员。

不在乎孩子的压力的人最介意的是效果，他们到场的第一件事是站在培训中心的宣传墙那儿仔细阅读。

在乎孩子压力的人只会扫一眼这些“科学”资料，然后走到教室看那些正在上课的小孩，看到上课的小孩高高兴兴的自己就开心（在乎效率的反而会更担忧，所以最好带去安静的学习室而非糊弄人的教室）。

谈单人员小张也非常给力，他用专业词汇大大加以包装而且用倾听为主的方式来诱导不在乎压力的家长吐露自己的困惑和压力。

吐露困惑时，小张就问她为什么困惑，于是家长说明了压力。

小张对她的生活压力给予肯定，并且表示自己非常理解这种压力，夸奖对方是一个负责和有目标感的家长。

期间只是略微穿插了一些简单的介绍和“我也是专家”的重复强调。

但是在倾吐压力和得到肯定的过程中，这个家长的心里是相当舒服，即便她对你的课程依然有所怀疑，但是她已经获得了心理上的愉悦。

小张在聊天甚欢时快速话锋一转，立即把气氛带向紧张，他开始促成逼单了。

由于转向很快，家长由开心和被奉承突然变成了“对方的成交要求”——由于转化太快了，这使得这位家长心里对刚才的奉承与舒适产生了“亏欠感”，而且由于一直在对小张的话表示发自内心的认同（虽然大都是拍马屁），所以倾向于答应。

小张并没有给对方松口气的机会，在对方质疑时拿出的时资料而不是简单通俗的“科学解释”。

家长在压力下答应了，并且给自己一个理由“这些资料是专家做的，反正上课时间不长，万一成了呢？”

小张成交。

那位不要给孩子压力的家长终于坐在了谈判桌前，她问东问西但毫无章法。

这次小张开始滔滔不绝，以大量的信息冲击着家长。但是在冲击的过程中，小张不断地强调关于“学习快速”“寓教于乐”等相关内容——其实大多数内容都是围绕着“为何寓教于乐能够让孩子快速学习”。

在促成以前，小张才开始说明“量子波动”，详细而通俗的“科学解释”让家长记的很清楚——都是俗话，尽管驴唇不对马嘴，推理过程疏漏百出，根本就是省略过程给结果。

但是家长因此知道了“每一个结果好像是怎么达到的”，并且资料上还有一大堆东西。

在一边聊孩子日常生活的过程中，合同也拿上来了。家长一边签合同，小张一边吸引孩子的注意力，以免孩子这边出现任何临时不乐意的情况。

两个单子都被小张顺利拿下。

两位家长回到家中，遇到了亲朋好友和丈夫。

严要求母亲：什么都没说，因为这本来就是她全权负责。

随意的母亲：和亲戚朋友说了，也和老公讲了。

随意的母亲的表述内容是：我给孩子报了个学习班，加快学习速度的，我们家的孩子啊学习方面…………巴拉巴拉巴拉。

大多数父亲：哦哦哦（好烦啊，到底再说什么东西啊，我想看电视啊），那行啊，那好啊，嗯，啊，哦。

喜欢干涉的父亲：什么东西啊？给小孩的东西小心一点。

母亲回应：都是专家，我看过了，他们说的道理是……巴拉巴拉巴拉巴拉。

父亲：（一个个说过来太烦了）好吧，那你自己注意点，现在骗子多。

母亲：人家那么多个教学点，不在乎我们这点钱，因为……巴拉巴拉巴拉巴拉。

在这些“巴拉巴拉巴拉”过程中，母亲说的大多数内容是复述小张之前的谈单内容——主要还是“寓教于乐”。

母亲也觉得说“量子波动原理”她也说不清楚，所以还不如说绝对没错而且还容易说的“寓教于乐”——毕竟已经从很多地方听过这个概念了，哪怕记岔了也没关系嘛！

即便是对于那些真的自己当场拿不出钱甚至定金的家长或者祖辈，他们回家这么说也更容易得到后续报名费用。

遇到其他亲朋好友也一样，只不过严格要求的母亲往往只会在“有成果”的情况下才会“到处宣扬”——当然，这些培训班从不缺奖状。

不严格要求的母亲则会在接送的时候更加上心，还特别会和其他家长成为

朋友——如果偶尔需要比较晚出去，那么这些母亲还很可能会拍下给孩子亲手制作的便当发送至朋友圈。

两者都在显示自己是“称职”的母亲，只是“考评方法”不同。

bang！东窗事发，教育公司被查了。

严格的母亲：受骗上当了！当时我就不应该听那个业务员的花言巧语！

她与父亲站在一起，一起谴责教育公司并且积极维权。

随意的母亲：受骗上当了！当时我就不应该相信什么量子波动，这个方法是真的！

由于事先已经对自己的亲朋好友和在朋友圈里发送了不少东西，但是幸好大部分并不是什么“奖状”之类的，往往都是自己接送和与孩子一起上课的照片。

所以大多数人并不知道她的孩子在“量子波动速读”里面上课，有印象的最多也只是个模糊印象——大多数人还只看到她尽心尽力照顾孩子，所以日常交流也更加“投其所好”，既然她都不那么在乎效果，那我为什么要替她担心效果呢？不如不要碰这个可能是伤心地的东西比较好啊。

孩子的父亲有点不高兴，钱可能还是其次的，主要是咽不下这口气。

母亲：哎呀，我也不知道会是这个样子，因为……巴拉巴拉巴拉巴拉巴拉……

父亲：好烦啊……我该说什么好呢，你刚才到底说了什么鬼……算了，一



言以蔽之以后小心点，被骗了钱还是小事，传出去多丢人？搞得我们家是傻……

母亲：我知道啊，这种事情我就……巴拉巴拉巴拉巴拉……

父亲：（好烦啊）知道了就好。

父亲当然是这样，因为他有他的主营业务，孩子的事情他本来就管的比较少，再介入就算有能力也需要补充很久的孩子的杂项信息——大多数是杂务。

这个对于大多数父亲来说成本太高了，因此他也只能管到这儿。

父亲的目标并不是“孩子上一个好培训班”，而是“孩子不要差，满足一些必须的指标”，大多数时候这都只是一些似是而非的非常模糊的感觉标准罢了。

所以这个培训班的失误对于父亲来说，只是“漫长结算周期里的一个波动”。

对于母亲来说“这个培训班是我当前面对的直接问题，结算周期就在东窗事发的那一刻”——在这件事上是如此，但没有人（特别是关键的人）对我本人有什么太大的不满，而且我照顾孩子这件事在周围人的观感里也并没有受到影响，父亲对我的态度也变化不大。孩子更是没有不满意什么，至少他在那儿还是玩的比较开心的。

父亲的目标是长期而且模糊的，培训班并不是他对于孩子的“结算点”。

母亲的目标也是长期的，但是她是直接相关人，所以培训班东窗事发对于

她来说是这次事件的“结算点”——仅针对于培训班，但是她的另一个重要目标并没有受到什么影响，甚至只要她平时做的勤快，那很可能反而是利大于弊的。

孩子也很高兴，下次再参加类似的培训班，那孩子也就更愿意了——母亲更容易完成自己的“贤妻良母任务”啦。

培训班东窗事发的“利益结算点”对于随意的母亲来说，就是培训班东窗事发的那一天。

而对于严格的母亲来说，这样一次“受骗的奖状”反而会增加她孩子所有荣誉的“在周围人印象里的不可靠性”，所以不仅是孩子的时间被浪费，其它的荣誉的风评也跟着长期受害。

因此培训班的东窗事发对于这位严格的母亲来说并不是事件的最终结算点，事情还没完。

由于这一次的“经验教训”的“结算点”不同，这之后两种母亲得到的教训也不一样——教训本身是基于利益得失的。

对于严格的母亲来说：该死，拿了这么多奖状，然后东窗事发，真的是夜长梦多。

以后我就不参加这样的培训班了，花里胡哨而且一堆事儿，反而容易出岔子。

于是这个母亲开始自然而然地使用了一种策略下两种方式。

1：报名那些绝对不会出问题的传统培训，哪怕很辛苦。

2：如果是“花里胡哨”的东西，也就是任何她不熟悉的东西（包括那些其实很传统的）。她就不倾向于选择那些“长期在做”或者看上去“需要一段时间的培训”的项目。

她以后参加的这些“花里胡哨”的东西都会是短期的，比如说类似于什么“青少年儿童表演节目”就属于花哨的，她就会选择那种短期的竞赛，比如 xxx 公司独家赞助的 xxx 杯。

这些东西不太可能东窗事发，因为根本就没有培训过程，而且往往还写有 xxx 基金会支持之类的（一般都是名字很好听而且很长，或者是名人名字的基金会）。

这种比赛的奖状就是一过性的，而且往往有时候还可以靠那些“传统项目”来提高胜算。

对于随意的母亲，她的结算点是“这个培训班东窗事发”但是对自己的长期结算利益“贤妻良母”并没有实质性影响。

因此她得到的教训是“量子波动速读”有问题！

模糊化印象后的结果就是“量子波动”+“速读”有问题——于是在这之后，正常的速读班她也不太可能去（除非有别的特殊理由，例如说熟人介绍，孩子的学校老师亲自开班等等）。

至于量子波动么？她会避开任何有此类描述的产品，比如说“量子力远红外腰痛贴”之类的。

但是呢，这件事情很少会牵扯到“小张”等涉事人员头上，除非小张被其

他家长集火了（特别是严格的家长）。

而这类培训班没有影响到她的长期结算的利益（持续性收益），甚至小孩开心的情况下反而总体是得利的（上学的时候她觉得很舒服，只是最后难受了）。

所以只要这些培训班换个名字，这些家长就很可能再次找这样的培训班，甚至找同一个业务员——只要这个业务员也“痛心疾首”自己也是受害者就行了。

如果小张再次给她弄进了一个学习班，而那个学习班并没有被查封，那么在这位母亲的心里小张就脱罪了。

而大多数此类学习班是不会被查封的，就算是严禁了一个类别，同样内核的培训班还是会在规则允许的情况下重新出现——最不济也可以变成“三勒浆”或者“生命一号”这样的“聪明脑袋保健品”。

其实，上面对于“战略”的描述并不是我真正要说的“战略得出方式”，本身也不是战略，但和战略非常有关系。

但我们先不妨就认为这两个就是“下大棋”和“大战略”。

这里的下大棋和战略有什么区别呢？记得我前文说过的内容的朋友应该已经知道了。

“结算点”差异是最大的，这也是“客户需求”和“客户类型”的核心差异（新手也许可以考虑把消费者心理或者营销学的教科书内容先放一边，教科书虽然说得仔细，但是没告诉你“哪个重要哪个不重要，细节到人该怎么办”，大多数教科书都混成一团了——很多培训也是一样，说了半天却没办法落地。）。

在不同情况下，“结算点”是不同的——这不是目的差异，而是“目标完成时间差异”。

正如父亲的结算点和母亲的结算点是不同的。

而“下大棋”的内容里，所有的人针对的目标都基本是完全一致的，而且“结算点”时间都一样——有个人把事情先到了结算点，然后别人也就被坑了或者完蛋，事情就这么一锤定音了。

这在那种开了上帝视角的宫斗剧里面特别多见——小说里的谋略总是可以很长，一步步走，然后达到目标以后所有对手都完蛋了。

现实中几乎就没有这样的事儿，哪怕是连环计也仅仅是在多个方面都达到了“大致效果”，然后几个方面的方向慢慢汇聚在一起的时候就形成了“敌人脆弱点”，然后再加以攻击。

而且在攻击过后，绝大多数事情都不会尘埃落定，这只是战斗的一个环节——哪怕这一击是致命的，主要敌人已经挂了也是一样。

不同的朋友，不同的敌人并不把所有的东西都压在这个被你杀死的关键敌人头上，他们的结算点并不是这个，这个点只是个“特异点”而已，只是某些“项目”结束而已。

说的很简单，但是如果用常规的“模糊经验”去判断“从一类人到一个人”的过程去做，也就是我们大多数时候的“脸谱化”方法去考虑别人的时候，那么几乎不可能推算出“从未想到过的结算点或者结算方式”。

“从未想到过的结算点或结算方式” = “客户的新需求+我的可行的新操作过程”。

下大棋和大战略最大的区别，就在于下大棋看似精确，却根本没有操作可能性——因为所有操作环境都被设定为理想的，当时知道至少所有已知信息的。

这在现实中是不可能的，现实中别说是开“上帝视角”，就算是知道所有信息都是不可能的。

所以“下大棋”就算说的再严谨，你都会发现它是不具备操作条件的。

而大战略并不是——就算有关键节点，那么由于大致推算出对方的“结算方式和结算时间点”，那么执行整个操作就不需要极度精确。

大战略一定是概率性的，战略目的实现必然是一个个概率的累进，并且逐渐去掉那些负面事件的概率——然后整件事情就会发生可能性减少，最终达到那个你预期中的点。

从直觉上来说可以这么区分。

下大棋的操作，是“棋手”下棋的结果，棋手是干涉了棋局——棋手“发明”的办法。

大战略并不是“干涉”的结果，而是参与者适应的结果——参与者“发现”了走向。



就算参与者可以改变战略走向，他也依然是“发现”了某种规律和突破口，并不以制造某种突破口为主——哪怕是“连环计”也是一样。

因此那个“老谋深算的家庭主妇，一手策划狼狈为奸”的就是下大棋。

那个“层层推进，每一步都能让客户得利，只在概率适合的时候进行成交”就是战略。

那么，实际操作该怎么做？虽然概念上清楚了，那么怎么做比较方便？

我的技巧就是：除非已知特殊条件，否则一律把人当朝三暮四的猴子看。

我上面那个“量子速读”的大战略案例是不全的，非常不全。

真正的推演方式用最暴力的办法：明白家庭成员的最基本利益，而且所有行动都是冲动而为。

也就是当下选择什么最方便就选择什么，不考虑任何长远情况。

母亲不会考虑长远的被骗后果，父亲也只注意母亲唠叨太烦。

用这样的方式，以 10 分钟为变化间隔，模拟对方生活下的所有交往和任何生活举动。

也就是一小时 6 次，一天 144 次。

一次做饭需要 30 分钟，那么你就要用最基本的利益考虑 3 次这个人的下一次决策是什么。

第一个 10 分钟，她可能正在切菜，这个时候她的精神高度集中，孩子找她说话，她哼哼唧唧的把孩子支开。

第二个 10 分钟，她正在烧热油锅，这时厨房有点危险，孩子找她说话她会很急匆匆。

第三个 10 分钟，她正在炒菜，已经进入尾声而且油也不炸了，甚至可能只是等着收干水。此时孩子来找她，她就可能跟孩子说话。直接利益当然是孩子的成绩或者是否听话，所以她永远会问孩子的作业做完了没有。

重点时间模拟演算量加倍，比如说女人回家和男人说培训班的事情，那么你就进行实时演算，一小时完整不抽样——但可以分为几个档次，比如说聊了 5 分钟，10 分钟，15 分钟，20 分钟……直到一个小时（很少对话能在“直接聊天短期利益”下维持一个小时以上，除非是弥漫着恋爱酸臭味的学生情侣，他们可是能说一整晚废话）

这里的“直接聊天短期利益”的意思有点模糊的话，我可以提示一下。

你干活或者打游戏的时候，别人跟你讲话你想不想搭理？不想，所以你“嗯嗯啊啊”。

你聚精会神的啪啪啪的时候，你老婆可能觉得你器小活差的时候，一边吃

零食一边跟你说培训班的事儿，你会是啥反应？（我听说真的有这样的事儿？）

当别人和你解释来解释去但这件事和你没有立即直接的利益的时候，你会和他一样着急么？

所以“战略推演”本身最主要的任务就是通过这种“超短期直接利益”来进行演算。

世界上任何人在面对绝大多数事情的时候只是基于这样的“超短期直接计算”的，即便是很多重要的事情，其执行也往往绝大部分是由“超短期直接计算”拼凑的。

将这些“超短期利益的拼凑集合”演算一遍，就成了“战略日常”。

这就是一大群人千想万想而不得的所谓的“战略基本面”/“基本盘”/“局势”/“格局”的最核心组成要素。

那么，一大群人错误在哪儿呢？是没算么？

并不是。

但是，正如所有大棋党和阴谋论者和“马后炮军事爱好者”都犯了一个错误（比如说什么俄罗斯的冬天阻挡了德国人）

这个错误就是“把情报战当成了战略基本面”——几乎市面上所有“销售技巧”“管理技巧”“经营技巧”之类的书全部如此。

这里的“情报”是什么？

用前文举例：母亲是先仔细看介绍面板还是先去看教室里的孩子。

这个就是情报——情报是用来刺探对方之前的“战略基本面倾向”或者“特殊的个人倾向或者判断方式”的。

正如很多销售以及经营书籍里面的“技巧与规律”一样。

“这个客户 xxx 就说明他是 xxx，因此你要 xxx，说 xxx”

“90 后员工都很有个性，所以你要 xxx”

它们本质上和“xx 星座的男孩是 xx 性格”没有任何的区别——至少对于没有战略日常模拟意识的人是这样。

这个不是什么“歧视”“以偏概全”等问题，尽管确实也有这样的问题。

但是其中真正最大的问题，就是“脸谱化缺乏战略日常”。

就拿“90 后员工都很有个性，所以你要 xxx”一样。

我们假设这个 xxx 叫“人性化管理”“尊重”。

可是如果不进行日常演算，你怎么知道人性化对于 90 后是什么意思？你怎么知道“90 后的尊重”是什么？

这个不光是掌握一些信息和知识就足够的，因为这些知识和信息中间依然是“结果跳跃到结果”，如果不进行最基本的，从最基础利益（短期对话和行为的直接利益）进行演算的话，那么永远缺乏过程。

而你介入的这个行为，永远发生在对方“结算点到结算点之间”的过程中，你直接通过你知道的一点结果到另一个结果的跳跃点去对应会发生什么？

问：一个线段中，随机增加一个点和线段上固有的一个点重合的概率是多少？

大家都知道，这个概率是无限小，因为点是无限小的。

现实世界的“线段”就是“时间”，点就是一个个结算点，时间是不会停下的。

所有过程的介入全部发生在不断前推的时间点上，所以如果没有“战略日常”/“基本盘”的计算，那么任何“技巧”都是无效的——现实中“结算点”并不是无限小，但依然很小，做到了也是“瞎猫碰上死耗子”。

所谓的情报战，就是“找到一个点”的意思，是时间线上的一个点而已，它本身对应的都是“技巧”类型的东西。

使用情报的方法是将情报纳入新的战略基本面演算过程中去。

比如说刚才的“这个家长是仔细看介绍面板了呢”这一情报加入到战略基本面演算中去。

- 1：这个人对于专业知识比较重视。
- 2：因此可以推测这个人对于专业能力要求重视。
- 3：专业能力对接的是教育成果的可靠性。
- 4：所以这个人真的是来看教育的可观测成果的。

如果是去看教室里的孩子。

- 1：这个人对于孩子在课堂时的表现更关注。
- 2：因此他更在乎的是孩子上课时的状态。

3：如果他能从上课状态就推断效果，那么他至少要本来就知道我们的专业或者自以为很有经验，如果我们推出的是前所未有的产品，那么他不可能是因为专业也不太可能是因为自以为很有经验。

4：既然他不可能有专业能力，他还是这么重视孩子的课堂表现，那要么是他觉得无聊了，要么就是他的重点就在于孩子上课是否开心——因为不专业所以无法评判上课的基本效果，而课堂愉悦程度最多只能觉定授课效率，如果上课基本效果为 0，那么效率再高，它们的乘积结果就依然是 0。



好，然后你就可以把这个“关注成果”和“关注开心”一并列入到“战略基本盘”演算之中，在每个战略日常演算模拟点上都增加一个“内容加权”——这个过程中很容易犯的一个错误就是过度的在你搜集的情报上增加新的“脸谱化”。

举例：同样是做饭的 30 分钟。

关注成果的。

第一个十分钟：你到这儿干嘛？回去做习题！

第二个十分钟：你怎么来了？回去背英语去。

第三个十分钟：你怎么来了？过会儿才吃饭，作业和习题做完，我检查了以后给你看五分钟电视。

关注开心的。

第一个十分钟：嗯嗯，你说什么？作业做完了么？

第二个十分钟：小心危险，油炸出来了。

第三个十分钟：过会儿就能吃饭了，今天有你爱吃的炸虾。

（这其中如果不注意就很容易给情报加脸谱化，比如说习题，英语，看五分钟电视，炸虾——在后续获得新的情报的时候切记把这些内容删掉，否则混合后会出问题。被迫选择必须加入的内容越常规越好，比如说加入“炸虾”就比加入“海胆刺身”要好）

大家明白了吧？

情报搜集的越多，你模拟的“吵吵闹闹宛如原始人村妇养的猴子”才能慢慢变得越来越饱满。

如果缺乏任何情报，全部是短期利益对话，那么你模拟出来的结果肯定就是“我要吃饭！”“快来吃饭！”“你个傻逼！”“我不管啦！”之类宛如猴子吵架一样的谈话。

所以情报搜集与分析工作是很重要的——但是绝对不是说情报可以直接对应别人的决策，单纯的情报只是一个信息和现象，没有什么卵用。

一般来说，几乎所有的“知识”都只是“广义情报”或“情报分析的常见模式”的一些点而已。

如果只有知识而缺乏战略日常演算会怎么样呢？

哪怕是很高的知识，也就只能是“高学历低能儿”。

比如说欧大在以前的一篇文章里就写过一个北大管理系女学生。

人家说：“哈，我给所有经销商同时都降价，他们还不得爽死？还不得谢谢我？”

欧大心想：“北大还能教育出这样的玩意？？”

这个北大女学生就是直接用了“情报”或者说“知识”——降价以后进货

的钱少了，那利润不就高了么？那他们不得都来谢谢我？

然而……同时给所有人降就没意义了，因为经销商大家都一起降低，他们之间的价差还是一样，该冲货就冲货，该偷销量就偷销量，根本解决不了管理问题。

很大程度上说，正是因为“学历”给了太多国家上的保障和固化认可，所以很多人读书的时候还要“触类旁通，一旦进入社会以后就再不动脑子了——因为她最大的东西已经被人保障了，缺乏动脑激励。

本质上来说就是控制了学历和教育，造成了学生毕业后实际质量的断层，不同的能力之间都是同样一张文凭，国家认可替代商业实践认可（故意削减了毕业生量来创造稀缺，让学历强行保值），结局就是获得文凭者的内部的差距贼大，企业识别的风险和用人风险增加——因为国家承认这个文凭以后就会提供很多岗位，其他企业也不容易识别，所以这些高学历没脑子的人就可以有更大的空间“流窜犯蠢”而不受制裁。

这种人遇到事情上就是直接搬书本，什么模拟什么逻辑思考都不做，就找书上最简单的那一条。

更重要的是，大多数“情报”不仅在认知上需要知识，而且分析上也需要知识。

这些知识大多数书上还不可能说——因为大部分事情无法全部列成一条条的，书本本身只是给逻辑框架，其它的细节情报知识是个人通过不同的生活境遇获得的。

书本不可能把所有人的生活境遇中获得的知识都给你写一遍。

所以大多数时候，都是生活中搜集到情报有关的知识，然后通过书本内容进行综合分析，最终得出接近实际的结论。

我举个最简单的反面例子，就是在我那篇量子波动速读文章下面的评论。

有个评论是“喝，如果女人没信心，那还能随便拿几万块钱报个班？”

这个人如果在出口前能动那么一点点脑子，稍微想一想我说过内容，做过一点点推演都不会说这话。

毕竟如果看了我的文章的人如果进行实际战略推演，那么完全可知“如果男人不能随随便便拿出几万块钱管都不管，甚至只是给女人的零花钱，那女人的信心还能被击穿？”

“如果本来是凤凰男击穿了农村女，虽然男人拿出几万块钱还要问东问西的，但这个时候女人会报几万块钱的班？她当然选择更便宜的本质相同的产品啦。”

“所以相对低端同类更贵一些的量子速读，就不是针对凤凰男和农村女家庭啊，但是这些产品的营销策略不需要发生本质变化，这些客观上总体更有钱和更没钱的家庭内部关系也并没有本质区别，和文章分析过程和主题不冲突。”

当然水库的绝大多数人都远远高于这位……你们看看知乎才知道什么叫真

正的猴子。

“见识”就是指“情报广度”，但是经历看上去类似的事情过程，不同的人的“见识”增长是不同的。

同样的时间里，有些人跑了 10 个国家，他就只能知道这个国家至少有什么吃的；而有些人跑了 10 个国家，他却能写出 10 个国家的社会价值观总结。

这有少部分原因是因为专业知识的差距，但是在绝大部分事件上的绝大部分原因，就是这个人不动脑子，心中过不过“战略日常+情报”的模拟。

过了模拟的，这个人知道自己至少缺了什么情报，知道很多情报在战略中的某种作用（即便可能是错的），这样就能明白“这群人，这个社会，这类客户”的某些逻辑。

当一类逻辑多了以后，情报准确性会越来越高，配合同样的推演能够得出的结论会越来越多和越来越贴近实际——**中途一定有错误，但是这种错误是可以回溯和修正的，这就和阴谋论和下大棋有明显区别。**

在这个过程中会有一个“情报获取加速”的现象，因为能够触类旁通了，越来越正确的路线也能明确情报搜集的方向。

当然这个过程不会一直持续，因为人的脑力有限，模拟变量的增加也会加剧模拟的难度，这个时候就需要更新算法——这个算法有通用的，也有很多专

属分类的。

但是在走到这一步以前，大部分事情的“格局”早已被勾勒出来了——而很多人在学了专业知识以后还云里雾里的，这就说明问题根本不是出在知识和请报上，就是脑子僵化。

这个僵化的原因是什么啊？

这个原因和那些看星座决定一切的小女生一样。

无非两点。

1：不劳而获思想，想“简短的一句话得到整个一件极为复杂事情的整个判断和决策”。

他们要的不是判断思路，不是决策依据，而是 A 直接等于 B，发生了 A 我就直接做 B 就行了——和那个傻逼北大女学生一样。

2：不敢为自己的想法主动承担责任，外面表现出的负责只是为了对周围的人展现而已，撑场面用的。

很多人甚至大部分人都很可笑，他们也许争取着各种“自由”，然后标榜自己自由——但是他们脑子里却连想都不敢想。

因为他们想到了就怕想错了，想错了就能做错，做错是自己想的，自己想的就没办法甩锅给“业务员小张与量子速读的超级高明的骗术”。



很多人就是把导师，把学校，把其他人当作“业务员小张”来看的。

简单的来说就是：不……不能犯错，不能犯错，一丝犯错的机会都不要有，如果可能犯错我一定要找个替罪羊。

有第一点的人：任何事情都直来直去，往往表现为“有信仰”“有道德”“任何事情都能跳起来”的杠精，但是让他说个解决方式又傻逼的不行。

但是这些人永远不承认“这个事情很复杂，现有套路无法解决”——因为他们会把任何事情简化为“书上直接就有的东西”。

就好像“滴滴打车晚上不拉女乘客就是歧视”，“幼儿园虐童只需要疯狂的罚款幼儿园就行了”。

有第二点的人：这样说有什么用？一句话就能说明白了，就是那些家长傻逼被骗了嘛。

然而这些人既不了解什么是“傻逼”，也不了解什么是“骗”，更不了解“一句话说明白”是针对本来就懂的人说的。

对于这些人来说，量子力学永远是薛定谔的那只猫；经济永远是无商不奸；一个叫“外国”的国家是住房便宜医疗教育费用国家出，水电全免物价低，夜不闭户路不拾遗。

因为这些问题一旦想了或者知道了就有可能出错，所以必须选最通用最多人说的。

错了不是关键。

关键是错了也有一大帮傻逼一起犯错所以可以甩锅“小张把大家都骗了，

所以我还是和大家一样聪明”——然后反过来又是“小张说了，真理只在少数人手中，我看上去是最傻逼的少数人，所以我取得了真理”。

因此这些人就永远在“我和大家一样聪明所以我没问题”和“我是被称为傻逼的少数真理人”之间当墙头草。

两个都有的？去女权微博看。

杠蠢杠蠢的，这些人只能当作最基本的社会燃料，甚至不是什么好燃料。

我给大家一个“勇于分析，乐于搜集”的正面例子。

我军抓到过一个特务。

这个特务刺探了我们某军事基地的训练情况，一旦有演习就通知卫星来拍照。

这个人在外表上就是个普通的穷老头子，每天去要饭。基地里总是有点剩下的馒头什么的，部队官兵看他可怜，就经常送他点剩馒头吃。

然后他在一次情报上传过程中被当场抓获。

审问中，我们得知了他是如何刺探情报的——对，通过馒头。

军队里有烧水的锅炉和炊事班的格子蒸笼，锅炉平时有热气，所以人少的时候部队可以用锅炉蒸汽废热蒸馒头。

为了不堵住排气管道，所以废热蒸笼的底座只有竖条没有横条（其实这也算违规操作……司务长又又又又在省钱了）

人多的时候炊事班就必须运转起来，就要用到正常的蒸笼，这个蒸笼有横条。

所以这个特务通过讨饭得来的馒头下面印出的蒸笼格子就能推断军事基地里面是不是有很多人。

更仔细地是，这个特务还带馒头给其他叫花子吃，部队看浪费也是浪费。

为了照顾老乡和考虑军民关系，所以可以一次可以带多一点的馒头。

但是老式的燃气蒸笼有个特点：下面的馒头会潮一点，皮上的泡泡会多一点，蒸的越急和上面的蒸笼越多越明显。

而取馒头的时候，上层的馒头一般也总是放在餐桶的上面，下面的蒸笼会更多的在桶子下面。

吃剩的馒头一般都是桶子下面的。

所以这个特务只需要根据他讨来的馒头上面的泡泡数量，潮湿程度，压扁程度，正常与潮湿馒头的比例（概率性推算至少用了多少个桶子），就可以推算出我军在基地里面是集中训练还是演习。

演习的馒头蒸的急，泡泡多，干湿差异大，湿的越多蒸的越急，演习规模和实战化程度就越高。

训练时候的馒头就不会这样，但是剩的会更平均，更容易用干湿比例来推断训练人数和强度。干的越多说明吃不下，训练强度高；湿的多就相反（我军专门的训练和演习基地比较稀缺，所以一旦去了强度通常不会太低，吃得少只能是因为吃不动而不是不饿）。

正是因为这个特务有心，平时观察生活才能发现这个办法。

（顺带一提：卫星侦察每天都在粗略扫描，但卫星也可以进行更精确的凝视，理解为我们照相机镜头拉长焦放大就可以了，这种凝视观察精度很高，你地上拿本书都能看到上面的字，野战指挥所拉伪装网可不仅仅是防飞机轰炸，如果地图露在外面也可能会在千里之外被拍到的。但是凝视观察就意味着这段时间内一颗甚至多颗卫星要放弃很多粗略观察任务。所以卫星的凝视扫描通常是地面人力和技术情报搜集确认后，用卫星来进行二次验证或仔细侦察，这个老头子就属于人力情报。）

抓到这个特务也是我军的有心人，因为发信时间很短所以无线电定位一直来不及找到，只知道在附近而且是不定时晚上发，功率还不算小，搜查无果。

由于是农村，所以晚上没什么太多灯光——而村子里的电表又都装在外面。

我军布好观察岗，在伸手不见五指的无月之夜突然有户人家的电表疯狂闪烁一阵，成功抓获这名特务。

（特务很老了，建国不久就在我国刺探情报。当然，这不是因为这名特务信仰坚定，而是家人都在对方手里——没钱而且没指望拿到钱的特务通常都是这个原因）

文章看下来有什么实际收获没有？或者想到了什么实用策略的关联没有？

我说几个。

1：量子速读这样的培训班，其电话营销人员的销售提成点要控制。

如果电话人员提成或者底薪过高，那么就越有可能有本事叫来那些“严格要求”的家长，对于这些家长来说，他们是觉得自己受骗上当的，东窗事发后反击会特别厉害。

这对于老板的“故技重施”自然是很不利的，销售员没事儿，老板更可能遭殃。

所以要控制前端电话人员的薪资，越高的薪资意味着被严惩的概率越大。

除非是真的不要脑袋了，否则就不应该给电话接触人员太高的底薪或者提成点，尤其是提成点。

我估计量子速读的前端营销人员（包括电话/微信/传单派发）的提成点至少在 8 个点以上，否则很难找到那么多“不怕自己丢脸，就怕孩子荣誉贬值”的家长。

2：谈单人员的提成点也需要注意。

提成点太低，谈单人员积极性不够，找不到好员工，很容易暴露——对方不开心，然后好意思直接对谈单人员个人指出毛病，这就可能被周围的人听到。

大家也看出来了，这样的产品是“傻不责众”，所以至少不能让较多的人直接大声不给脸的指出问题。

高智商高端产品不怕这个，反而傻子指出牛头不对马嘴的问题时还能促进销量（比如说欧神骂 SB 的时候）。

3：既然要维持低电话销售薪资（如果打算来回做）和高谈单人员提成，那么你也不能设置太好的升迁渠道，否则电话人员可能会过于努力，想成为谈单

人员。

但是如果没有升迁渠道就会让电话人员缺乏工作积极性，因此要伪造一个升迁方式，但是基本上没人能升迁上去。

4：既然前端人员水平不足，那前端培训就需要更多的人手，需要更优秀的固定话术和更多现成的异议处理，培训多集中在语音好听和专业上，多请声音好听的男生效果更好。

5：既然升迁不足而且不能给更高的绩效工资，那么就应该更多的用资历决定涨工资，涨的是固定工资。

培训费用越高，资历换工资就越划算。

6：这些培训机构关门或者换地方的概率相对很大，这既意味着“同行”会从别的类似公司流失，也意味着你的人容易流失。

那么不同的薪资福利策略，就决定了你是总用原班人马还是“随时招同行”。

原班人马的固定薪资就要比较多，意味着你要经常开课，那么你就不能做的太过分以避免最后被查封时市场积累损失惨重——量子速读就太过分了，搞个什么奇怪的运动培训还好说（比如说打网球）。

临时招人就需要更高的提成点，问题是这就意味着更容易进入太多的“严格被骗”家长，所以就更需要打一枪换一个地方，一次教程也不能搞太长时间——这意味着会丧失大部分客户深度开发重复消费的能力，营销成本上升。



7：一定规模以后一定要多元化经营，把那些最扯淡的项目包裹在那些正常一些的项目内。

比如说如果在多元化的“贵族精神”培训里面加入速读内容，那基本就没关系——常规操作……比如说那个贵族精神培训班教的简直就是“不知道是哪个地球的英国的贵族习惯，我倒是觉得像是原葡萄牙非洲殖民地的黑奴领班式优雅”。

当然了，你不能把一个称呼哥特式建筑为“哈利波特式建筑”的老板+形象代表的人所开设的培训班想的太好。

这样一来，整个教学只要是头尾有点意义，其他部分扯淡就可以了，家长就算想说什么也说不了什么，外界舆论也不会认为这些培训班是“单纯的坑害无辜老百姓”，反而会觉得是那些上课的人交了智商税。

而且多元化以后就能满足家庭内各个成员的利益，至少会多说两句，这样一来家里总会有一个人会认为“去维权等于广而告之丢大脸”，从而遏制维权行为。

这是几个小小的例子，生活中的应用例子更多，但是说起来更加的庞杂（不复杂，但是字数会非常多）。

不过我可以说个生活娱乐中的例子。

就拿我喜欢玩的《绝地求生》这个游戏作为例子好了——我因为总是能在

决赛圈模拟预判到对方的位置和行为，所以总是在战术上能赢过别人。

然而，结局未必是美好的。

因为蓝洞（运营商）是傻逼，我老被别人怀疑是开了透视外挂，然后封了老子好几次账号。

当然……这也不是完全没有道理，因为我的练习次数太少，没太多时间玩，所以我的枪法和同等级的人相比简直是惨不忍睹。

一个枪法那么差却有着不相称的“意识”的人，自然容易被认为是外挂。

毕竟对于大多数人来说，勤学苦练就能出来的枪法比较容易理解，而被墙角闪出的人用两发霰弹喷死就很难理解……而且事实上大多数时候这样的人的确是外挂，我甚至还被开外挂的人问过“哎？你说的位置怎么和我的挂不太一样？你买的什么挂？”

我说我没开挂。

挂逼：你这人怎么这么不要脸？开挂就开挂好了，透视又不是外挂，那叫游戏辅助，有什么不好承认的？

我 TM……

啥？你问我为啥不用这个赚钱？

都做到这个份上了，正经生意比诈骗生意赚钱多多了。

就算去走穴给别的公司跑私活（给竞争对手开讲座和培训）都比那帮骗骗

仔好多了。

我很多原来讲《客户行为的成因》时，下面的很多学员真的是……那会我一个二十岁出头的人给那帮三十甚至快四十的铁憨憨讲课。

那群铁憨憨经验比我多所以牛逼哄哄，但他们空有情报不会分析，更别说通盘考虑了。

那些不惑之年还能吹经验的人，拉出工资单，还不如俺交的税多。

人，生而为了预测这个无限复杂的世界，承担思想错误的成本只取决于自己。

单纯的经验，很多时候只是象征着虚度的岁月而已。

这个过程本身有点类似于某些刑侦剧的场景（有的时候）。

一个警探为了抓住犯人，他想知道犯人为什么这么做。

所以他跑去了犯人去过的餐馆，吃了十几遍犯人吃过的菜，吃了十几碗鸡翅和鱼翅羹，就是为了揣摩犯人的想法。

现实中当然不会经常出现这样的情况，不过原则有点类似。（更何况以我国当班的人来说，工资也不够吃十几碗鱼翅羹的）。

这在现实中是“犯罪侧写”或者“心理侧写”。

当然这是一门很高深的学问，是经验+技术+思考的高度综合。

所以我不建议各位去搜关于侧写的资料，因为搜出来的十有八九又是知乎……

我 TM 在一个关于自己杀了流浪猫的问题下，看到了成山成海的心理侧写。

一群知乎白痴分析为“暴力倾向”“xx 岁到 xx 岁”“杀人”“体重 xxx”“经常看的书”……

反正……这群人在回答其他心理问题的时候也永远是三板斧“斯德哥尔摩综合征”“刻奇”“从众”（像不像我说的杠蠢杠蠢的典型？就是犯错的时候把自己放在人多的一堆，傻逼了把自己放在真理位）。

这帮人做的侧写简直比中国刑侦侧写第一人，中国侧写开创者还牛逼多了，居然通过三句话就能侧写出倾向（根本没描述倾向），体重（精确到个位数），岁数（误差精确到两年），犯罪记录（TM 这些够枪毙十次了好吗）……

当然我也回答了问题，我猜他是开私人幼儿园的，怕野猫伤着小孩子，家长这儿交代不了？

人家回答：虽然不是，不过不远了。

（其实我首选选项不是开幼儿园的，但是为了利用政治正确我只好这么说，其实我觉得他是社区底店开餐馆的，野猫总是从后门跑进后厨。当然推导过程比较复杂，我这儿就不赘述了。）

反正我觉得大部分搞心理学和心理咨询的人是重灾区，肯定是我们的心理学教育尤其是临床心理学出问题了。

这么多心理学专业的毕业生居然能犯导论里就重复了无数次的错误，这就有问题了。

倒数第二的最后：本文和《硬核人生》结合看会比较好。

最后

其实前面说到的“阴谋论”母亲和“战略例子”母亲，本身最重要的一点是：大多数战略中的人，他们都是很自然的一步步走下去的。

战略例子里面的母亲并没有完全直接地意识到自己在骗人，也没有任何的谋划，而是营销策略让她很顺其自然的走下去。

后来母亲骗自己人也并不能意识到自己在欺骗，她甚至不能直接意识到“为什么我要这个产品”。

她甚至无法直接理性的知道自己的需求是什么——很正常，她知道了就会有心理斗争，会让自己的心理平衡失衡，所以这是一种自我心理保护策略。

大多数人完全不具备心理失衡与理智多元化考虑之间的隔离能力，也就是利益喜好和客观考量无法分离，客观必须跟着利益走而不是相反（比如说买什么股票就觉得这个股票绝对不会跌也不能跌）——这其实很正常，即便是那些可以分离的人，他们在绝大多数问题上依然无法分离，但是在特定的重要事件上可以。

消费这些产品的人，就是莫名其妙的觉得消费的特别舒服——大部分客户需求客户自己是不知道的。

这一点乔布斯也说过。

小小的简洁的呼吸灯为什么好？客户只能说好看。

但是很有可能是这个呼吸灯晚上慢慢闪烁的时候不影响睡觉，别的牌子刷刷的影响睡觉，只是他自己没能找到很明显的区别罢了。

然后他就觉得“好像苹果用起来我就浑身舒服……早上起来打开苹果电脑我都觉得轻松好用”——其实就是睡得香而已，但他没意识到呼吸灯缓慢闪烁有利于睡眠，无法形成归因，只能用一些其他方面错误归因了苹果的好处。

这就造成了“果粉说苹果的好处好像别的品牌也能做到，有些还更好，但苹果的用户粘性还是很高”。

这就和那个重复消费“小张”的产品是一样的——她说不出哪里好，但就是浑身舒服，每次接送和拍摄孩子吃便当就舒服。

说来说去说不清楚，最后就只能归因到最明显的事情上去：小张真好。

这就好像我原来和客户谈，客户总觉得我比其他人更专业更权威，尽管更年轻……其实我只是把他们的椅子稍微调的松垮了一点而已（他觉得有不安全感，但我一说话就被吸引了注意力而忘记掉了隐约摇晃的感觉，他就把这种忘却摇晃当作了——哎呀，专家一开口就给我吃了个定心丸啊~）。





一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....

文集购买渠道：



(包含 2003. 6. 19-2020. 9. 25，共 17 年的全部文章)

含不外传的文章、隐匿的文章、被删除的文章。

# 书库 | 有房

星主：一笑加一笑-购房



知识星球

有房知识星球