

# 欧神文集（其它人篇[四] 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..... 4

《硬核人生续篇：硬核世界——我们的世界会走向何方》 .....	5
柬埔寨，沙县小吃，刨冰，欧神的“阴谋” .....	51
新加坡组屋提高了房价，新加坡神经病？ .....	96
从遗产税到演化论，从演化论到文明兴衰 .....	132
天启的规律：中国的企业家社会责任 .....	156
爱情和喜欢有什么区别——工业化大规模生产时代的爱情与信息化服务业时代的爱情的变化（系列文 1） .....	211
从野兽到人类 —— 我们即将成为太阳系人类的初代 （一） .....	274
从野兽到人类 —— 我们即将成为太阳系人类的初代 （二） .....	279

## 肛锯篇

# 《硬核人生续篇：硬核世界——我们的世界会走向何方》

嗯，首先非常不好意思的和大家说一件事。

[前几天《新加坡组屋拉高房价》一文是“不完全版”](#)，其实整个文章还增加了很多内容——结果发现保存在素材库的文章，不是定时发送的同一个内容，结果发出来的是缺省的。

因为我发觉给一些人看完后，他们的一些重点部分的判断并不对。

比如说文中有一段

“当能源问题解决，例如核聚变，廉价的飞行器空权大于陆权和海权的时候，国家凭借地缘优势来钳制对手贸易的能力大大降低，大家都开始优化自己的经济结构，总体战升级放缓，率先开始总体战的国家将会被扑灭。”

就有人问我“哦，那么我们还要经历一些纷争，然后就有了地球联合体了，和平就来了？”

我并不是这个意思。

我原来有个文章，叫《硬核人生》讲的是微观的环境适应，只是说了“未来的环境会更加多变更复杂，大家不能再一根筋的过日子”。

那么，这篇也可以叫《硬核世界》。是从世界范围的宏观角度上来说明“为什么我们的微观世界会变得越来越硬核才能生存”，这也就涉及到：我们以后需要面对的“多变”的宏观环境是为什么而来。

提前抱歉一下：这篇文章里，有很多内容是我很久很久以前写的东西，是旧的预测，具体情况我不一定都有跟进。

本文涉及《新马战争：人类首次超限战》的主题部份也是我为了以后预先写的（本文中是那篇战事总结的部份节选总结）

因为到打完了以后，我肯定也要写相关内容，我先理好思路和写一部分。这样等现实里的仗打完我就直接把现在写的内容当战后盘点，到时候写起来省力。

其实我的很多跳大神的内容，我很早就已经写过存起，但是如果写完马上发就太早了。我得等主要受众能够只差“临门一脚”的时候才说，太早发会被认成疯子。（比如说朝鲜预测其实是我在发出来的好几年前就基本写好了，但是发出来还是有很多人说我疯子，只是还算在可接受的范围内。）

但是这样一来，不免很多部份会和现实还是有很大的出入（比如说具体战役和伤亡，以及博弈过程的一些部分以及关键事件的时间点，也会和现实有差异）。

《新加坡组屋……》一文中，我对于“地球联合体”，也就是上文那个“和平就来了？”的问题有一段内容。

加一段内容，就是担心有人可能没有全文联系起来，**所以把我那段话，想成了类似上个世纪所说的“二战是最后一场世界战争”的东西。**

暴力永远不会消亡，无限权力的顶点永远会存在——大家不会因为过上好日子了而不炸毁一切。



每每有人预言“战争的损失太大，我们已经吸取了教训，这将是最后一场彻底的战争”的时候，打脸总是快速降临。

我完全文中是加了一段话的，大致内容如下。

为什么现在那种贵族战争不成气候了？因为现在的基本标准就是总体战，因为很多人能打总体战，所以自然没人拿贵族械斗来作为筹码。

“地球联合”之所以发起总体战的国家会被迅速扑灭，不是因为我们不再战争，而是因为我们有了更具有威力的战争模式，能消耗更大社会资源的模式的战争形态。

是这个新的战争模式了压制总体战，而不是没有了总体战以后人类就能和平——之所以很多人会有这样“和平”的感觉，是因为现在绝大多数人只能想象到“总体战”，总体战是最大的，最终极的战争。

所以，着是因为很多人不知道有什么能够比总体战更大的东西，所以才觉得如果这个世界的大多数国家，连“总体战”都能压制，世界当然就和平了。

曾经的那些扬言“这是最后的战争”的人，也是犯了同样的错误。

如果空权或者大陆权，有效的降低了利用大范围限制少数海上航道的海权的影响力，那么世界会更加融通。

这个时候各个国家之间的中间通路将会变得很发达，特别是陆地干线网络。

在海权模式下，由于海权是以非时效性的大宗物资交易为最重要，所以它的重要航道和地缘关键点会比较少。同时由于大宗物资是一种基础行业，虽然它的成本降低会带来整个产业链的成本降低，但是它本身的利润会随着人类的产业链发展，人类让产品的加工附加价值越多而在总利润中占比越来越小——交易越发达，高利润交易对



于时效性的要求就越高。

在这样的预期下，海权优势霸权世界的最大战争，能动用的最大的资源，就是强权国家的“总体资源”——别人不能，也不需要给他投资源，因为海权国家拿着海权的最大好处还是原材料，利润是相对有限的，霸权的主体生产就在这个国家内部。

也就是说，海权国家之所以要依赖自身的总体能力，是因为他们本身的依托是基本原材料为主。

虽然这个很重要，但它的利润占比就这么多，而且如果主要优势是原料成本的话，这个东西都能占据绝大优势，那就说明别的国家也不咋地——所以海权时代，绝大多数国家都没办法“借钱打仗”，自然就只能“把自己口袋都翻一遍，全拿出来去打仗”。

总体战国家也许可以把队友拉下水，但是这个拉下水的队友的最高上限也是“总体战”——这个成本是很大的，所以能拉拢的数量注定是少的，队友往往是因为主权军事安全利益被裹挟加入，更多的不是发展利益，所以总体拉拢的资源一定不是“最大化”的。

-

不论输赢，大家谁也不欠谁的，以后大家的决定权也基本在各自手里（除非战败条款中有什么东西，但是撕毁条款整体上来看也不太难）。

但是如果到了超级陆权时代就不一样了，由于高价值加工过程不仅仅有技术，还有组织，而且同时陆权在全球化加深的时候，最重要的就是陆地干线和节点的控制。（空权时代的话就是信息权，真正的全球信息战网络战，死人更多。不过那个离我们太远了，不想太多。）

那么，地缘优势虽然会越来越分散，干线越来越多，但是贸易组织优化和“时效性”都会大幅度增强——生产和分销竞争烈度也会因此提高，所以其实经营环境会更加复杂多变，总体的利润将会越来越多的从每一个生产和贸易环节里一点点的“抠”出来。

很显然，要建立这么一套系统是需要耗费更多的时间的，掌握它也是更重要和有利可图的，损失它也会让很多很多人一齐受害——更大范围的，军事安全和发展利益同时受害，而且是可预期的受害。

那么各位想一想，在这样的情况下，如果这个链条中有一个国家和另一个国家会不会爆发战争？（也可以一个国家内）

照样会的，因为在很多时候，小国之间互相吞并形成大系统，对于能够保持有效组织的国家来说，胜利者将会扩大规模经济效果。

在那样一个“利润一环环都小心的抠一点点”的时代，这样的组织规模经济的重要性（每个产业环节），都会远远比上个世纪的“一口吃个大的原材料时代”更加关键。

但是，在这样的环境下，这两个国家的战斗会仅仅局限在他们两个的“总体”么？还会只有那些被裹挟的盟友么？

肯定是不可能的。

因为他们两个的战争，只要任何一方获胜，那么这一局部的规模经济扩大，对于整个世界产业链在长期来看更可能是受益的——尤其是对于那些占据产业链更多环

节的强国来说。

但是这双方谁能接手，证明自己的价值，以及各自所代表的略有不同的上下产业链倾向性，都不会希望己方的局部阵营输掉。

对于直接参战国来说，输掉的下场很可能会比被希特勒搞还要惨；对于“支援战争的世界产业系统”而言，许多人会投资失败。

所以，这样的战争对于发起的双方而言所能动用的资源其实并不是“各自的总体”，而是整个产业链的共同投资。

这个听上去好像和传统的外交利益链条类似，但却有本质的不同。

这套系统能够随时“挤出”必要的“战争资源”，也就是说如果必要的情况下，这场战争是“永久可持续”的，而且并不会过度的影响上下游的经济运转——旧时代常规的经济封锁意义不大。

这意味着什么呢？2个。

1：双方各自的得到的自身在产业链中的倾向的胜败，战争资源会由整个产业链给付。

2：由于整个产业链每一层对于战争投资的更精确考量，所以它们只会出一小部分资源，所以并不会把支持国拖入战争（概率很小，或者说支持战争的主力已经不再是国家）。

这就让整场战争对于所有国家来说，更加的“生意一场，但很流畅”——这笔生意是整个内部社会产业链所共同可以理智考虑利益的，所以同样的社会管理水平下，

民众反而更不容易冲动（同时也不会同情，相当于“大家各自在工资里面出了一块钱来投资，有什么生气的必要么？”）。

这同时也意味着，在未来的此类战争中，它国要想供应维持战争的资源本身也是一门全社会生产系统的生意，并不需要多少传统意义上的“政治许诺”，自然把别人“拖下水”的可能就低了。

但是，这对于交战国意味着什么？

这意味着：在绝大多数非大国，非占据极大产业链的大国来说。这些小国可以快速获得“战争融资”。

这在现在，或者说 2010 年后已经开始有苗头了，但是这只是一个开始（代理人就是雏形，但还是主权优先的模式）。

事情必将进一步升级，肯定可以达到一个阶段性标志，量变引发质变。

标志：这两个交战国能够获得的作战资源（包含社会管理资源），将会远远超过它们各自本身的“总体”——超越总体战。

用个不贴切的比喻来说，就是“国家可以借钱打仗了”，而且战时就可以借超过自身现在价值的 100% 的钱——不是依靠政治利益和国家问国家借钱，是它可以直接从“世界生产体系链条”的社会上下游直接融资。

这就有点类似于原来英国大殖民时代，英国殖民探险者可以借钱打掉非洲一个地方那样；只是现代规模已经达到了“比主权国家还要大”的级别，而非仅仅是一撮探

险者的个人风险投资。

虽然我们都知道总体战的目标是将一切社会资源全部投入战争中去，但我们也意识到如果只利用自己的资源，那么最终一个社会的有效规模会太小。

规模如果太小，它的整体生产力和价值将会太低，无法再形成有效的现代生产基础。

这个时候就算是还能继续鼓舞老百姓打下去，生产体系也支持不住了——连造轻武器都困难了，你就算长矛能发给每个人，每个人也可以打下去，那也没什么用。

这就好像日本二战的最后“本土决战”一样。

日本虽然还残留有大部分人口，战死饿死的只是一部分人，但是剩余生产力已经连好好的生产步枪都很困难了。

即便不考虑岛国资源短缺，日本的军工厂和有效劳动力也大幅度降低，根本无法继续运转了。

即便在现代，“总体战”也只是“尽量利用社会资源”，就算是提前用“社会福利绑架很多老百姓，扭曲老百姓的生存技能”以此作为“提前把刀架在脖子上的人命融资渠道”，它也是非常消耗资源，而且战时还需要继续维持一定程度的福利。

如果战争的战利品不能立即维持经济运转，那么就会越打越亏，军人越打必须越多，最终整个内部社会还是会解体——制约了总体战快速调动社会资源的实际能力。

所以总体战从理论上来说确实可以无限循环到接近全体灭绝，但是实际中并不可

能，就算是非常完美的“总体战”，只要不使用费效比极好的核武器，都是不太可能消耗掉自己超过 40%以上的人口的（甚至饿死都不行）。

毕竟青年都死光了，生产的效率也无以为继，甚至连战利品都拿不回来。

可是，剩下的 60%的人真的没有参战的价值么？

并不是，原来能剩下的那 60%，很大原因是青壮年上战场后需要补充生产员额，所以老弱病残去生产线弥补损失。

但是在条件允许的情况下，我们也明白那些老弱病残即便是拿来作假目标都可以——给一个老头发一杆枪，让他杵着站哨骗炮弹，这也是有价值的。

只不过原来的时代里，总体战内部社会的维持依然需要全套生产体系，所以没有条件让这些人去浪费炮弹。

这就是“国家是一个基本完整的产业链闭环”时代的坏处，也是那个时候“海权控制了原材料贸易”就能大发横财的原因。

那么，有办法能让剩下的人也继续战斗下去呢？

前面提到的“交战国可以跳过国家与国家之间的交易，因为国家不再是一个基本完整的产业链闭环，所以交战国可以非常自由高效的筹集战争资金和所需要的战争资源”，这就可以发挥作用了。

如果你借到的战争资源越多，那么你就越多的人不需要投入到生产中去。

如果你提前就知道你能够做到，那么你就不需要一开始就把最珍贵的士兵投进去，可以用妇孺老幼先去吸引火力，或者至少当作肉体假目标使用。

现代战争高精度武器是需要很长的工时的，你用没用的人去换对方有用的人的工时自然划算——但是总体战模式下，为了保证在特别有限的资源内更快速的取胜，所以你不得不浪费这个优势。

但是，如果让青年精兵去打仗，你就是用自己具有最高生产效率的人通过死去换对方的“造武器或者为了购买武器的劳动工时”的话，那你的“硬资产（有价值人力）”就会被对手吃空，你整个组织，就对其他组织的产业链更没有利用价值。

如果你能够“借钱借资源”打仗，那么你用的就是这些青年人的“生产期权”以及你整个社会的“管理期权”——然后用这个“贷款”。

由于你并不是一个产业能很独立运转的国家，甚至自己的产业链条中本身产生的效益较小，所以如果你如果“不还贷款”，别人也有的是低成本的办法治你，不一定需要自己的国家出手（或者当时大多数国家的政府已经比较容易叫得动）。

原来的世界模式下，由于国家战争之间的“贷款”，主要是集中在国家层面，所以国与国支援时的损耗很大（两个国家系统经手，盘剥次数太多），所以成本会很大，实际得到的太少——因为每个“支援单子”太大，所以支援国很容易被整体性针对，但是每个产业环节都给一点钱，你是没法针对整个世界的。

但是如果可以“没有中间商赚差价，直接通过商业产业链资助战争，每人出几块钱”，那么资助效率就大大提高了。



事实上大多数产业链的人根本不会注意到他们资助了战争，他们只是为了维持自己原来设计好的供应链或者其它链条多出了一点钱而已——但是，这“多出的一点钱”，哪怕只是“办事处所在的地方开始有点乱了，我需要多雇几个本地保安”，实际上就是在给战争输血。

当然，这只是打个比方。原则上是：陆地贸易路线更多，导致优势路线和服务设施以及市场的最优路径的选择也更重要，研究成本也更高。

大家因此愿意投入相对多一些的资源来维持陆上通道，光是这部分的“保卫之前投资价值”的资金和资源，就够战争国用很久了（确切的说，这些钱是用来缓冲社会运行成本提高的，并不是说那个国家真的主要是拿这些钱买飞机坦克什么的——这些钱主要是把自己社会的人更多的投入到更直接的战争行动中去）

更甚一步的话，如果借得的资源如果能超过自身 100%（相当于已经有“市盈率”了），那么甚至有可能不仅可以让全国人在战争中死绝，甚至可以“买”来其它便宜的人继续死。

也就是说“总体战”的死亡理论最佳上限是总人口的 100%，也就是所有人死光，降低为 0（实际上远远做不到）。

但是这样的战争，死亡上限对于这个国家来说是可以超过总人口和总生产的 100% 的——国民甚至可以死成负数。

经济发展需求，促使全球化开始，全球化也不可阻挡，只会有点阻碍。

但是全球化并不会让战争消失，它只是没有总体战了——[如果战争的需求者经常能借到“超过 100%”的资源，那么“总体战”还算是一种具有优势的战争模式吗？当然不是，所以总体战被遏制了。](#)

这种新型战争是什么呢？

应该叫“超限战”，替代总体战的主要优势战争形态就会是这种战争。

我说的“超限战”和你们在百度上搜索到的“超限战”是一个意思，不过那个“超限战”不会成为引发全部意义上的超限战（或者说，那本书设置的大背景视角有问题），因此书里的“超限战”相对更加的“局部”——但是方向我认为是对的。

[也就是说各位现在搜到的那个“超限战”以及那本著名的《超限战》的书，我认为就是未来战争的“超限战”——但是，程度不一样。](#)

现在的“超限战”的概念更多体现在一种“以弱胜强”的“不对称作战”——具体原因要贯通全文才能理解，所以要接近接近文尾才能进一步说明。

现有的，可以理解为“超出常规战争限度和方式，主要打击的是对方重要节点目标，降低对方社会和经济的运转效率，让对方最终就范或者被其它强敌所击败。”

然而我们可以发现，在现在的“超限战”的概念下，[其实打击对方的“重要节点”往往都是“涉及主权外的产业链”的部份。](#)

打击的是这些国家的对外产业分工的部份——因为产业核心太难打到了，能直接打产业核心，那就等于叫几千架飞机去战略轰炸好了。

问题是：能叫几千架飞机飞进去找重要目标炸，那还打不对称战干嘛？直接骑脸啊！

这就导致现在看起来，“超限战”虽然破坏潜力是挺大的，但是却有点“小打小闹”，大多数时候解决不得什么问题。

总结一句话：现有的超限战理论，如果摆在当前环境视角来看，就有那种“搅屎有余而力战不足”的感觉。

但是随着陆权的提高，传统海权力量会衰弱——光是这一点，就足够让二战后建立起来的强权体系（雅尔塔体系）崩掉了。

因为雅尔塔体系里面，现在的定心丸就是美国，其它的都已经承受不起维持体系的任务了。

而美国又是极度纯粹的海权国家——美国能改么？完全不能。

为何不能改？上一篇文章中我写过

军队人数永远比人民少，只占人口的极小一部分，那为什么这么点军队却能服众？

因为军队的组织度更高，能对不能有效组织的平民进行各个击破。

士兵听从军官，是因为生存资源被军官掌握。

军官则是因为有其他军队的存在，别的军队联合起来就能消灭军官的存在。

所有军队的资源均不为军队自己所掌握，是由社会最高层掌握，所以社会最高层的组织能力超越某一军官和他的军队。

民众的组织能力是最差的，所以就能接受最高层组织的大管理，而一支军队却不能管理这么多地方，试图升级的军队将会被高层组织提前联合其它军队所消灭。

美国基本上不可能改的原因，就是美国海权系统已经太深入了。无论是高层的利益系统，还是海军自己内部的串通形成的巨大规模。

美国当局几乎不可能可以“在某一个海军试图升级自己利益集团前，就联合其它军队消灭海军中的某一个”——因为美国海军整合度已经太高了，等于他们每一个海军“军官”都已经很大。

要想联合其他军队来威胁海军就范是不可能的，而且国会和白宫本身的高层都已经被海军利益最高度捆绑……高层自己都无法统一起来（如果是独裁还有可能，集中制也有可能，但是美国这样的不行，他们事先就很难预防海权做大——已经做大的海军可比想造反的陆军难对付得多）。

在背景为海权利润转移的趋势下，美国作为雅尔塔体系最后的定心丸必定瓦解。

海军是很贵的，海军行动也是很贵的，但是如果国家政策不变，海军就能在每个政策上要挟——因此美国只能用收缩全局策略来尽量减少海军的不必要活动，因为美国实在是没能力让海军不介入具体项目，只能一刀都砍了。

（不过美国也许有一条路，密谋让陆军有限造反，得到很大好处——比如说彻底吞并加拿大+全面入侵南美洲啥的……吞并加拿大么，他们现在似乎正在心理战上铺路呢，要把加拿大塑造成“离美国最近吃美国白食却通敌的国家”。）

在瓦解的过程中，我们现在比较熟悉的“文明的道德的和道德的干涉行为”，大约是会越来越少的，大家会越来越注重实际利益，宣传真的都成为本国利益的工具。

哦我不是说雅尔塔体系下，宣传就不是本国利益的工具了；只是在强权体系下，很多人没办法掌握自己的宣传工具，得给别人磕头罢了。

这个“磕头的规则”=我们现在熟悉的诸如“人道主义”啊，“战争法”啊什么的。

简单的来说就是“强权打弱者不守法，弱者打弱者要守法，强权和强权出问题遭到损失，弱者需要缴费补齐”的意思。

这听起来不好，而且确实也不怎么样，但是它就是我们现在“习惯”的组成部分——比如说我们觉得哪个国家穷，这个国家穷的状态可以通过外力额外维持更久，所以我们一直不关心那个国家，回头以后大概率那个国家还是穷的。

30 年河东，30 年后还是河东。该穷继续穷，该乱继续乱，尽量保持不变才是强权的习惯。

当然，这里的“国家状态可以通过外力额外维持更久”，最直接的推动原因还是强权的军事原因。

根本原因是强权利用军事优势保护自己的效率优势——但是雅尔塔体系建立时

的系统，还是“生产的大部份链条几乎都可以局限在一个强国内”的背景下，所以军事系统也是据此建立的。

我们可以想到：在现在的条件下，如果一个国家，哪怕是强国。它只有金融及原料优势，它是要出问题的（科技必须靠产业才能变现，对外合作也可以，但是这套军事系统就不支持）。

因为一旦原料优势带来的成本优势在整体产业链中越来越小，那它就只剩下金融了。

但是光靠金融，是养不起一支足够大的舰队的——或者说，养不起一支足够压制所有主要对手，用以确保全面海权这一立身之本的能力。

因为敌人，也可以搞针对性的舰队了，而且很多都能搞得起一些，同时还有钱开发防御性反制武器——让你没法用海权低成本的干涉我的陆权就好，我要保的是处于上升期的陆权。

那么，我们未来世界的转折，或者说“雅尔塔体系”最后一块大“多米诺骨牌”什么时候会倒下呢？

私以为，就是“新马之战”之时。

新马之战时，我中国做出的决策的对错，将很大程度上影响到我们之后的继续崛起。

我之前说过的。

总体战死人，很难死超过 40%的人。

但是新加坡，至少本土方面，最高上限可以死 80%的人；但是马来也可以接受一半的人死。

这是怎么回事？

因为这两个国家，除了自己的“总体战/福利/军事”体系以外，已经具备了最早的“全球产业链出钱打仗，超出对方 100%的总体战动员能力”的客观条件。

原因自然也简单：这两个国家所处的地理位置太重要了，而且是大型势力力量相对平衡的地带，贸易的政策损失相对比较小——因为要想在那个地方生存下去，他们能选择的道路不多（能做的更好，但根本选择权不在他们手里）。

所以新加坡和马来西亚，现在都有高于平均值的“影响更多产业链利润”的能力。只是新加坡高一些，马来西亚低一些。

但是，马来西亚的优势在于“他们没有新加坡机关那么统一”——赢了以后，新加坡政策变数很大。新加坡也许能管的很好，但如果管的不好底线也很低（毕竟规模差距太大了，新加坡那么小，管理扩张的时候很容易出问题）。

新加坡如果后来“膨胀（多收钱）”的执行力也比较大，所以新加坡战胜马来西亚，对于外部人来说，相对是有“底线更低”的风险。

马来西亚就刚好相反——所以效率更占据优势的产业，对新加坡和马来往往两面押宝，甚至给马来押宝比较多。

新加坡则正好反过来。

这就带来了一种“非常依赖于现在的有序世界强权规则”的双方平衡。



一旦这个世界规则开始缩水，那双方的平衡稳定性就会急剧降低——但是双方都有一定程度的“超限战”能力，新加坡就比值上来看更强一些，资金上也强一些。

给马来西亚“押宝”的人更不能输（我想他们投的会越多，马来西亚在他们的经营中很重要），所以单个产业支持者的投入力度可能会比较大。

正是因为如此，所以新马双方的战争资源很大程度上都不是我们认识到的“总体战”的内部资源。

双方完全靠内部系统出的总体战资源虽然很难估计，但是这样一个国家很难出到20%，马来西亚就更低。

也就是说其他国家的势力贡献比新加坡和马来自己都的大得多的“战争容量”——让新加坡和马来西亚都可以进行远超自己原有能力的战争（以常规总体战的标准而言。所以他们的总体战军事准备量是超量的，比如说新加坡组屋造那么多），他们的国民必将死伤极其惨重。

至少会比二战中的德国和苏联的平民死伤占总人口比值是要惨重多了。

（不是其他国家势力，是其他国家内的力量实体，从最小的商人到内部大型集团都是）

马来西亚方面我不太清楚，但是新加坡方面的“登陆舰队”和“掩护舰队”等等，花钱的主力并不完全是新加坡自己的。

有别的势力，但不是国家势力，他们有出资给新加坡买舰队武装服务——到时候欧洲，澳洲等各种军舰都会“恰好”帮助新加坡（弹药供应自不必说）。

正因为如此，新加坡本土才能被预设承受极其巨大的平民伤亡，可以承受如此巨大的底线。

因为如果按照总体战靠自己的思路来看，新加坡最多只需要一小部分人口在组屋就行了，再造多了也打不下去。

多造组屋反而影响经济，降低靠自己的长期总体战能力。

新加坡没这么选，是因为马来西亚的威胁而不得不这么做——马来西亚的威胁能力，也超过了自己本身所能承载的传统的总体战的极限。

书上的“超限战”往往讲的是“弱小的力量如何打击敌人的关键中心节点，让许多利益实体受到影响（产业链），从而让敌人成为众矢之的并且降低效率。”。

但是在这个时候，马来西亚和新加坡自己就是这个点。

而且实际上并没有人绝对的去推动，它们自己就自然而然的形成了。

有趣的是，在没人蓄意造成这种情况的时候，外力却依然让这两个国家实际上可以打超越总体战的战争了。

个人认为，这才是未来“超限战”的主要方式，新加坡和马来西亚，只是在岛上用海峡和局部资源不平衡与率先的时效性产品产业链，提早扮演了一个特殊的“未来陆上同类情况下的国家”。

马六甲海峡是个近道，相当于陆地上重要的更经济的交通路线（尽管它不用先期

投资)。

现在的海权强权和以前的区别在哪？

我觉得最大的区别就是对于这些狭窄但是抄近道的航道的重视程度。

我不是说以前的海权国家不重视，这些地方一直都很重视。但是现在则几乎完全重视这些地方，对于那些主要大洋航道的操作越来越少。

这当然不可能只是因为主要航道都被超级海军大国控制的缘故，因为美国自己在这方面操作也少了。

我想这是由于“操作风险”所致的——美国如果利用手头的资源，去干扰主要航道，在现代复杂的产业链下，干扰一个主要航道（大多数是基础物资和基础产品）实在是很难清楚会有怎样的后续影响，非常容易搬起石头砸到自己的脚（或盟友的脚或有利于敌人）

同时据此进行获得收益的渠道，也变得不那么牢靠，实在是不太好搞清楚自己的行为究竟会产生什么利益。

而在原来，美国佬和现在一样也不管啥海洋法，但是他们当时对于主要大洋航道的干涉就非常频繁，不停的据此设卡问大家要让步。

到了现在，却只有“隘口”特别重要——风险可以由隘口附近的国家承担（至少政治风险和自己无关），但是己方只要和这个国家有关系，那么至少自己很难吃亏。

当然，这个“有关系”的方法可以有很多种类就是了。

显然，到了陆权时代，这样的“隘口”会比较多，管理它是重点之一。

看，所以现在看似“海权”的东西，其实更像是包着海权皮的陆权了。

这意味着什么呢？

很多，我举几个例子。

1: 如果海权的运行越来越像陆权，那么“核动力巨型航母”就越来越没用了——大洋巡弋，大范围巡航和随时机动的收益降低。

反而是“能够在大多数时候，快速集结更接近自己总力所能承受的兵力，聚集到枢纽地点”变得更加重要。

海权的一大重点是“大洋巡弋破交”，而陆战的重点是“关键枢纽控制”。

大洋巡弋破交如果不太需要了，那么核动力航母的作用就降低了。

因为核动力航母的最大优势，就是在任务期间几乎可以无视燃料消耗，需要的时候可以满速到达目的地而不会因为燃料问题而降低战斗力。

如果是大洋上更加随机的作战，那么双方为了争取有利位置或者快速赶到随机海域，自然是“燃料几乎无限”最好。

毕竟你自己巡航的时候不知道什么时候要出击，如果巡航已经烧掉你 50% 的燃料，那你赶到事发地点的时候就劣势很大了。

这个时候核动力就挺好。

但是，如果交战区域相对明确，关键枢纽越明显，那么在争夺枢纽的时候，行动

往往是更好预期的。

这个时候比拼的是“有计划的瞬间投入足够大的力量”去争夺枢纽。

那么此时核动力航母就完全没有优势——虽然平时巡逻的时候挺好，但是核动力系统非常的复杂，所以用一段时间以后就需要漫长的保养。

同时核反应堆一般是不停机的，所以日常使用下并没有什么办法可以削减保养的时间。

（福特级是全寿命反应堆，也就是服役期间不需要更换燃料，但是复杂的系统的保养依然无法避免）。

这就意味着同样数量的核动力航母，它基本上不可能集中出动，至少要有三分之一的航母在检修中，还有三分之一也马上要检修，能出动的只有三分之一。

这还是比较理想的情况。

此外，更关键的是那三分之一马上要修的也不能过多的超出检修期强行行动，因为核动力系统可不是常规系统那样小坏小病可以应急抢修一下凑合用的。

核动力万一出事那可就全面停机，整个船都完蛋。而且核动力系统还复杂到不是多投入检修资源就能很明显的加速的。

所以哪怕是核动力航母全部放在港口里面，除非给你准备个五年十年，否则这些航母想要“一口气全部出动”是不可能的——而且出动过这一次以后，以后大家就要一起进入漫长的检修期。

常规动力航母就恰恰相反，它巡弋的时候没这么好，因为一直要消耗燃料。

但是它检修相对快速，检修周期压缩能力强，只需要一段时间的准备就能快速“几乎同时出动”。

在这样有计划的情况下就可以在更短的时间内，针对计划目标投放大量的兵力，在预定时间内攻击力极大。

大洋作战，原来海权时代最关键的就是“索敌”，毕竟茫茫大海上要想找到敌人不容易，寻求决战很困难——毕竟通常唯一能确定的必须有的地方只有敌人的港口，可是你在大多数时候不可能直接针对这玩意儿做目标，“最终时刻”还差不多（比如说把德国海军封死在港口里）。

所以说海权时代的海战，就经常是“赌国运”的——建造费很高，周期很长，但是作战不确定性也很高。

但是如果是陆地作战，那么重要城市，关键枢纽的位置必然是要重点争夺的。决战地点很多时候也是大概可知在一个范围内的，主要难度在于如何在自己合适的时候开战——所以兵力的总量，投送的速度和密度就很重要，尤其是密度。

如果大家是争夺关键枢纽，但是其它地方（互相内部）很难拦截对方增援的情况下，枢纽里的部队的续战能力就更重要（传统海权时代的海战，保护枢纽的关键往往是搜索和拦截敌方的增援舰队，这就比陆战时打击敌人后方的补给线和增援部队要容易，因为旧海战时代，大洋上的前方和后方的安全差距没有陆地上那么大）。

即便是敌人能通过机动优势，先通过一些部队占领关键枢纽，但是如果敌人无法持续的在热点区域补充力量的话也是很快会失守的。

如果海战的关键也有更明确的重点区域，而且陆基对海打击能力加强以及普通舰艇的保护如果可以延伸，那么自己的增援舰队在大部分地方就会比较安全——难以被拦截或者有效伏击。

那么敌人就算先用少数核动力航母到达了指定热点区域，如果不能拦截对方前来进攻的舰队，那么它就很可能守不住关键位置，而且还会被赶出干涉范围。

但是在相同的消耗下，核动力航母要维持和常规航母一样的“高峰出勤能力”，其费用是远远超过常规航母的。

用核动力航母的国家的航母数量必须比对手多非常多倍才行。可是在海权大洋贸易线利润占比下降的情况下，核动力航母的优势也就削减了——如果是集中到一块可预期的地点使用，且可以保障增援舰队在可预料的路线上依然安全，那么核动力航母比常规航母的优势就不能体现。

2: 虽然海上作战依然很重要，但是陆地对海打击能力会更快速的增强——本质原因是贸易产业链的利润或者是贸易里的利润的占比发生了变化。

军事本身是为了维护政治和经济安全的，所以自然优先考虑的是“保护更大利润”的那一部分，相应的投资会加大。

这在宏观上来看，就会造成陆地或者空中武器的技术含量与作战能力的提高。

苏联是个陆权国家，在苏联强大的时候，苏联就带领着地面武器的进步。

但是苏联时代依然是传统海权强盛的时代，因此只有苏联和其盟友国家才能更好的体现这种先进，其它人做了并不划算。因为全局来说，海上贸易依然占据主流。

如果海权利润占比在全局降低，陆权得到的贸易利润比重提高，那么全局范围内“陆”的比重自然增大。

此时海权国家如果想干涉，那么自然会导致更多的人试图“以陆制海”——如果陆地贸易的利润较小，那么这种以陆制海就很难成功；但是如果反过来，以陆制海就



可以成功。

说到底，这还是一个“军事与军事技术持续投入的侧重点”的问题。

所以我们才能看到，现在的陆基反海的设备的进步非常大，陆基航空兵反舰艇的能力也大大增强。

这并不是因为同样的技术进程下，各个装备发生了发展容易度的差别，不是因为偶然。

因为早在上个世纪，就有海权思路下绝对压制这些哪怕是来自未来的陆对海的东西的能力，也有实际设计。

但是在今日，这些海上的装备却因为费效比不好而几乎全部下马了，但是陆地方面却大致保留了下来——这些成体系的陆地系统可一点也不便宜。

这恐怕也是陆地贸易路线在产业链中的利润占比越来越高的缘故，而且由于这个趋势在全球蔓延，所以这些陆对海武器也在全球范围内变得越来越好卖——哪里有压迫，哪里就有反抗。

3：综合作战能力较好的小型舰艇将会更加受欢迎。

这些舰艇对于远洋能力要求并不高，主要是保护自身国家的近海。

在陆对海武器的机动性不如海上力量时，虽然陆地武器的单个价格比较低，但是相对来说也更分散一些——火力密度不够。

空军呢？

高素质的空军费用比较高，而且相对来说功能比较少（非作战功能）。

所以高性能的护卫舰就会越来越受欢迎——既有不错的作战能力，有不错的机动

性，也有较好的多用途性能，保护经济海域和紧急搜救什么的都少不了这些小船。

这样搭配一下，就能最好的应对海上来犯敌人，而且可以比较灵活得出击，小规模部队也能对相当强的海上舰队构成威胁——尤其是反舰武器宏观增强的大背景下。

题外话：这个“海战陆地化”（当然这是不贴切的，只是有些大点上类似了），可能会带来大洋管理更规范，隘口冲突优劣态势更明显。

结果海洋反而可能变得更加秩序，有点会变得类似于张召忠将军所写的《规范海洋》里面的情况。

这些点再加上“美国无法彻底改变军事结构”的缘故，所以世界强权规则系统会不可避免的削弱。

在这个过程中，肯定会经历一段世界旧秩序洗牌的阶段，现在这个阶段已经开始——但还不能“服众”。

在旧秩序逐渐真空，但是全球分工必须保持的情况下（全球化可能受阻但无法倒退），那就会出现很有趣的情况。

旧秩序主要的受益者和习惯者是“国家”，但是全球分工的需求者和使用者却是“整个社会的生产与分配体系”。

很多国家在旧体系消失的过程中，其本身带给自身社会的利益或限制能力会降低；但是整个社会生产与分配体系的核心却没变。

这听起来可能是全世界会更加自由化？远期来看：是的。可预见的未来：大概不会，越是旧体系牵扯越深的就越不会。

原因也很简单：旧外部体系消失后，由于消失速度较快，所以大多数旧系统下的强权国家（尤其是雅尔塔平衡体系下的参与国）的这些系统自然不会随便地消失。

这些人是高度和其它系统挂钩的，也掌握了大量的社会资源，他们是不可能心甘情愿地消失的——而且在旧系统下，他们对军事部门和外交部门的干预能力一般也比较大。

所以这些国家比起“别人把这些老古董挤走”，更可能是“老古董攻击性更强，但是大家都不想当出头鸟去招惹，还不如多剥国内一点好处买个平安，但是自己的社会越来越不可持续”。

因此在可预见的未来，这些旧系统下的国家反而可能内部限制更多更麻烦。

这会导致他们的国家和国家集团的生产竞争力进一步下降么？

当然会——而且此时管理国际秩序的强权系统已经削弱了，遏制他们对其他国家展开行动的约束更少了。

同时，由于传统强权其内部市场和生产条条框框越来越多，他们内部的社会生产机构会更多的把管理和交易的中心放在外部——干涉外部的可能性增加，而且这些生产系统可能会拉拢国内残存的“国家级资源”来辅助自己。

因为在这个时候，行政效率的低下和利益蛋糕的减小，使得不同派系会各自拉拢内部还残存的大型生产组织以维持自身利益——虽然以前也这么做，但更多时候只是

锦上添花，而现在这么做却涉及派系的生死存亡。

这一点应该会在美国的盟友国家里尤其的明显。

当派系斗争加剧而且整体问题难以解决的时候，派系拉拢内部势力的主要办法，就是把残存资源尽可能搜集起来，然后让自己派系内的生产组织尽量的“吃里扒外”。

这个残存的资源，当然也包括了各种的“行政工具”，比如说“税收”。

毕竟收上来的钱是旧时代的老百姓的，但是给派系内企业争取到的利益却对派系有利——总体还算平稳或者可以解决问题时，这样做无疑是杀鸡取卵。

但是如果鸡本来就已经病入膏肓，那杀鸡取卵有何不妥？更何况其它人也准备抢鸡。

上述东西加在一起，这就意味着两件事。

1：传统强权系统瓦解，强权核心没了，但是原来那些吃了油水的跟班还有较多余量，可是他们已经不能再作为整体出击，只能在“派系的带领下，把自己和贸易与生产捆绑在国家之外，把国家资源释放到外部”。

2：这个世界会有很多股这样的力量，在成为丛林世界的环境下，在各个地方打超限战。毕竟如果按照一般的商业贸易利润，打这样的战斗还是费劲，赚回来的周期太长——可是如果拿自己国家老百姓的钱去给自己的人打，那就不用白不用了。

哪怕用残存的福利系统逼自己的老百姓变成奴工，也要给自己的派系争利益——大家都不会反对的。

所以，这个世界怎么会更硬核呢？

就和硬核人生一样——主导权更替真空了，世界统一强权标准没了，大家更多的升级系统了。

“聪明的黑暗却丰富，同时又具有活力的丛林生活”不就是“硬核”么？

然而如果我们想一下，我们会发现这样的丛林世界是非常非常吊诡的，和以前的国际丛林社会完全不一样（也就是在雅尔塔体系建立前的国际社会）。

因为我们可以看到，是“主权”对外干涉作用减弱了，但是“贸易权”增加了，然后生产却并不是局限在一个主权系统里面的，可是生产和贸易中间机器又能抽出利润来干涉缩小了的小国主权，而且比国家干涉国家效率更高？？？？？

然后大家生产又不是独立的，并不是一种你死我活的关系，但是确实又要把负面影响最大而且同时还能欺负的国家弄掉。

那这不就会变成“末位淘汰”的情况么？？？？

战争不会消失，怎么都不会消失，也可能不会变成那种上一次世界大战那样的“主权与市场之间的战争”。

这场战斗会成为“持续不断的产业链环节持续升级战争”——战争只是用来把没什么卵用的“部门”经理给辞退掉的办法。

这种“辞退”是超高烈度而且持续不断的，相当于一种永不停歇的考核升级，只不过代价是“死”。

这种“死”可以在必要的时候超过战争“双方”的人口总量（其它国家的支援并非主权名义上的，其他国家根本没有在主权等级上许诺为盟友）。

当然了，死的人里面可能不包含控制交战国的人，但是生产链的其他人可能也需要他的存活——因为这个经理可能没问题，这说到底只是生意上的事。大家来了次生意调整而已，只不过这个调整对这个经理来说是天大的事儿。

这个过程中，经理是“人”，而国民全部都等于是“价格战的时候花销掉的市场经费”。

战争中的双方各自的产业链支持者，是因为“大家的管理思路 and 经营思路不同”，相当于市场部和销售部有矛盾之类的，并不是常规意义上的“不同集团之间的对抗”——不同集团之间的对抗，只是直接交战的两个国家的事情而已。

啥意思？

这两个国家等于是两个“外包公司”，他们在争同一个外包市场，外界支持只是因为大家商业线效率有点区别而已。

这些上下游商业线给各自外包公司的支持，超越了外包公司本身所能动用的市场运作资金，所以外包公司才能打“超限战”。

原来总体战的时代，由于强权使用主权设卡，强行的掳走了一部分的利润——大家更多的受穷，但是却是“稳稳的变穷”。

因为在强权时代，强权维护的是各自的“独立区域”的利益，所以不会让整体产业链快速的向优化方向前进，技术限制带来的合作问题，也会减缓这一过程——世界现在还是一大块一大块的孤岛所构成的（其实已经不是了，但是现在的强权体系还是

停留在那个时代)。

如果还没能理解什么意思，我举一个不贴切又非常贴切的例子。

强权世界，比如说现在的美国主导——这样看，大家觉得可能“嗯，至少稳定了，不打超限战了！还是值得的！美国霸权就霸权吧！”

如果你这么想，你就太天真了。

因为这件事就相当于美国收全世界的税收，然后给全世界发“和平福利与和平劳动保障”——这个正面和负面效果，都和一个国家发放高额福利没什么区别！

一个国家高额的福利+劳动保障造成了大量的因为成本增加而出现的“失业人口”和“发展减速”。

现在的很多穷国，就是因为强权“征税”而变穷的，他们就是这个世界的“失业国家”！

最终福利将会把经济增速拖到负值——会有人开始想要“解放劳动力”，因为收益越来越大了。

一开始高额福利和劳动保护确实能团结强权核心（干预市场的），但是一旦这个局势长期发展下去会怎样？

失业人口越来越多，但是主权体系越来越庞大的继续干旧差事……所以最后“解放劳动力”的势力必然会占据上风。



但是“解放劳动力”意味着要把那些过高的福利给撤掉——把“强权设定的国家主权”这个福利降低，让大家“自由工作和自由竞争”。

福利国家可以最后把福利人口通过外战消灭掉，但是地球福利不可能再打出去了！所以“地球福利过高”的最终结局只能是“内部解放劳动力”。

所以……雅尔塔体系崩溃（强权利益优先崩溃），世界产业链却形成了……会怎么样呢？

不言自明啊！

总结：

这样一个丛林社会，对于每个“效率低下”的“主权”来说，在消灭他们的时候，如果我们以现在主流的“主权为大”视角来看，主权确实是打了一次“超限战”，死掉了远超自己主权范围内能调动的资源和人力——然后别人投钱打仗，也不是“自己的主权”出面，不是主权等级的盟友。

所以这是一个“视角”问题。

现在的《超限战》之所以看上去像是“弱者打强者，不断骚扰”，就是因为这个“视角”问题。

《超限战》这本书是对的，唯一的问题就是，它把“主权”默认为是最大力量，其它力量总和一定比主权小。

所以看起来才像是以弱胜强或小打小闹，**然而实际上如果我们去掉“主权最大”**

这个默认限制……

那么我们会惊讶地发现：TM 这是更大的打闹，也根本不是以弱胜强——它就是未来的“强”啊！

未来的世界，会是一个“旧帝国破碎”“新世界繁荣发展”“超越不可能的残酷的残酷”所综合的世界。

资本家想要和平，这是真实的。

政府也想要和平，这也是对的。

大家都会爱和平，这也没错的。

我们都爱和平，可是和平永远不会同时爱所有人——而为了这一点，资本家会放弃和平；政府会放弃和平；大家也都会放弃和平。

和平永不到来——和平，只是战争与战争的间歇。

好了，下面是中国环节。

中国在这样一个变化的时代，会怎样“硬核”呢？

说太多，麻烦。

我给大家 2 个问题，大家自己想。

如果在我们现在的“强权福利世界”里。新加坡和马来大战，他们都有很多华人。

之前我那个文章说过，其中一方获胜，对于另一方来说基本可以说是种族灭绝——假设他们没打到人都快没了的程度。

在他们开战的时候，上文说的系统才真正开始，所以还不太可能打到“人都没有”。

这一战的各个强权之间的斗争将会体现为“外部主权介入战争和反介入战争”力量的对抗。

也就是“强权海权”和“公平多极海权与新陆权”的对抗。

会以“某”一方胜利结束，而这一方的胜利将会是美国全球海权霸主地位全面动摇的开端——全世界大量的“海洋隘口”国家，大家都看到了动摇美国海权的确实可行的希望。

所以，这一战是一个关键节点，是旧海权时代和“新海权/新陆权”时代的“变更原点”，历史上必将留下浓墨重彩的一笔（不过那要等到战后十年后才会被公众认知，所以《新马超限战》这一文章会在战后五六年再发出去——这个时间点附近的某个时间点，应该会被未来划分为“近代”和“现代”的事件区分点）

但是在这个点上，却是旧时代强权规则和公平开端混合的。

我们假设强权还在——或者“某”力量想着更多的接手。

那么在这样的环境下——在旧强权规则下。

我们要不要对新马某方的战败国提供人道主义救援，救出更多华人，免于位于失败方的华人大规模灭绝？

另一个情况

如果当时我们选择的是“多极化”，更多的支持的是公平与产业链丛林。

那么，我们对失败者是应该进行人道主义救援，还是进行“人道主义救援”。

如果你感觉这两个情况下，答案都是一样的，那么说明你没有认真想，你还停留在强权设定的模式下。

强权扭曲了市场，让平时大多数决策即便往一个“我们就要救自己相关的人，哪怕是残疾的，反正强权有福利补贴”的方向走，大多数时候直接做最习惯的决定就好，不需要动太多脑子。

但是如果是一个公平的选择，那么如果你还这么做，做强权规定下的人道主义救援，而不是“人道主义救援”。

你就是“和全世界所有潜在盟友中的强者宣战”。

为什么？

因为你在拯救未来的“报复的种子”，是宣称“我将永远阻挠胜利者”。

但是，胜利者往往战前就是强势的，而且双方都不会认为自己绝对是弱者，所以几乎只要不是太垃圾的团体，都不会事先就认为自己是垃圾弱者——“因为没有强权

来设定他们中谁是生而为奴的了”。

那么，做出了错误的选择，就等于反对所有自己在外的一切和“你拯救条款（比如说“所有华人”）”相关的团体了。

也就是说，如果在公平多极化的世界里，如果我们采取强权在扭曲世界时的做法，我国就会成为全球海外华人的敌人——而且他们还会拉拢所有他们可以拉拢的力量来反对我们，因为我们就是那个阻碍产业链升级的人（尽管我们很强）。

如果我们用强权反对并且胜利……我们就是走了美国的老路，我们是帝国主义霸权了。

如果我们没有反对，那么我们就得“人道主义救援”。

对则全球盟友，天下布武。

错则全面树敌，众叛亲离。

永远的朋友，是因为我们有一些长期的交易规则相同点，但那要加上“永恒的利益判断正确”——如果“永恒利益判断错误”，那么朋友会最先变成反抗最激烈的敌人。

怎么样？硬核吧？

这就是硬核所需要付出的必然代价。

不硬核，选择福利，选择强权，那你就要面对“生而为奴”的代价。

反之，则是更大的“自我选择压力，自我负责”，不能靠无脑习惯。

“自我选择压力，自我负责”如果提高了，最明显的体现就是——你发现你自己需要更多的“接受变化”了。世界硬核了以后，国家也一样，不确定性增加。

没办法，因为你看到了变化，你无法视若无睹了。

这当然也包括文化和价值观的变化……就和刚才那个例子一样——同类的事情还会成千上万，不断发生。

如果我们在新马之战中，外部主权力量干预，如果我们反干预反霸权——我们就要“人道主义救援”。

因为全球公平海权时代已经翻开第一页，绝对趋势形成，这时虽然旧系统还没有完全瓦解，但是我们必须开始从长计议——因为这是我们翻开的。

至少我们必须更多的“人道主义救援”，而不是人道主义救援。

选前者，我们的趋势是“天下布武”；选后者，我们的趋势是“众叛亲离”。

如果我们放任新马变成各个主权力量直接对抗的地方，让新加坡和马来西亚人无论谁胜利了都成为奴隶（不是欠债，是无条件成为强权的奴隶）——那么我们就人道主义救援。

我们平时太习惯海洋强权了，我们没想过它背后的代价，我们也没想过它给我们

带来了什么样的“稳定的价值观念”。

但是如果我们开始想这些我们原来习以为常的东西，事情本身就开始“硬核”了起来。

我们越不对习以为常的东西视若无睹，我们就越是硬核。

但是，这意味着……我们也会因此越来越接近一个东西和一个事物最根本的层面，最根本的利益。

这样的东西，它必然是美好和残酷混杂的——而你却不能再是那个浑浑噩噩，只需要把原来习以为常的善恶不断的执行就可以的人了。

而强权撤走，你不再是奴隶的时候，没有人再给你的无脑执行来扭曲市场和信息了——稳稳的幸福奴隶，没得做了，想做也没得做了。

要知道，奴隶制刚被打倒的时候，绝大多数奴隶可是反对的。

所以，你得自己调节这个美好和残酷，缔造更加属于自己的独特世界——代价是：你必然同时是一个善人，也同时是一个恶人。

只有奴隶，才有单纯的善良和邪恶。

自由人注定善恶皆存。



自由不是硬核本身，但要想在自由中活下来，你注定要硬核——所以自由开明的环境，才容易诞生出不同的思想与技术发明。

### 那么，自由对弱者是坏事么？

这一点和“福利”一样。

高福利让穷人过得差距变小，但是制造了更多的穷人，让大家都变穷，而且靠穷人和穷人之间比谁惨来争夺资源——而这些资源，是从还在工作的人手里获取的，这些工作的人为了福利而工作的部分，就是被强行奴役了，是奴隶。

穷人也被奴隶了，被“比惨”奴隶了，他们必须为了“惨”这个奴隶主而努力——只是现代社会不会使用监工来抽鞭子，他们会让奴隶们自行鞭答。

低福利让穷人过的差，但是减少了更多的失业，让大家都更有钱，而且社会靠比拼谁有钱来争夺资源——这会让最下面的那群人承受全社会的鄙视。

哪个对弱者是坏事呢？

用挨鞭子一起抽死，选对选错都是大家一起抽死更加好？

人人都往弱者身上踩一脚，选错就不当弱者了，这更好？

这个好不好，看你怎么看。

但是我可以很明确的说。

这个世界上，能活下来的组织只有一种，只有一种，不要幻想。

这一种就是：“在战略上更多的保持社会对弱者的一脚踩死，但是在特定需要爆发力的时候选择对所有人抽鞭子的组织”。

—

没有例外，没有 1984，没有美丽新世界，没有其他出路——任何的制度，文化，结构，都只能是在它身上优化效率，但不可能解决，甚至不可能缓和。

因为这件个现象本身代表的规律，就是形成组织和社会的基础，它不存在了，人就不是人了。

硬核——整个世界。

硬核人生，你可以选自己是不是过下去——你可以选择自己是继续浑浑噩噩，还是开始思考。

硬核世界，你也可以选择自己是否在此——你可以选择自己是继续留在现在，还是迈向未来。

你要问：什么？这个世界还能由个人选择是否存在其中的？迈向未来还能停止的？

我回答：当然可以，因为如果你不喜欢那样的世界的话，你可以提前自我选择——主动的选择离开这个环境。这在局部变动的时候是很容易做到的，比如说下岗了，那再考公务员啊！

强权海权要垮，世界唯一霸权要失去规则，所以全世界都要变——所以我说的主动离开这个环境，是指这个地球以外的地方。

当然，如果无法离开地球，那也不是没有解决办法，而且远比离开一个国家更简单——只需要一根绳子和一个房梁，他就能永远的，彻底的，定格住它想要的世界。

《硬核人生》是微观层面的，所以我都是往好的说，因为微观层面都是一直向上的，是选择的力量。

《硬核世界》是宏观环境的，所以它一切都是客观规则，是集体的演变，个体只要是决定继续生存下去，就无法选择环境的变化。

所以看上去，这篇文章所描述的未来是“喜怒无常的”“无序的”状态。

但是对于不同的人，这两个状态代表的东西是不一样的。

对于浑浑噩噩仅凭习惯的人来说，这两个代表的是“黑暗”“危险”“恐怖”“绝望”。

对于硬核的人来说，它却是“活力”“变化”“希望”“拓展”。

就好像世俗规律的发展对不同的人的影响一样，传统老派的神职人员自然会觉得江河日下，而对于那些接受变化的人来说，世俗代表着“探索”“享受”与“自由”。

因此上一篇，我说的是“硬核人”的好处……但我的完整意思，并不是“硬核了有好处，没硬核只有一点点坏处或者没坏处”。

好与坏，往往是相对的，这篇文章就更着重“不硬核，在未来的宏观硬核世界，将会痛苦万分，将会众叛亲离，将会生不如死——关键是，无处可逃，这将不是一个局部的变化”。

它们加在一起才完整。

当然，也没必要焦虑，我们都有充足的时间——更何况，还有那么多猪猡当垫脚的呢！

最后，我们现在经常听到一句话，它的一部分也是这个意思。

“当今世界，正在经历百年未有之大变局。”

很多人没意识到这句话所包含的重大的战略性意义，以及它对个人生活的影响能力。

准备好了，大变局就是大机遇，如果我们能提前发展就更能抓住大机遇。

如果没准备，甚至反对，那么大变局对于它们来说就是“大便局”了。

沉重的话题结束了。

那么，我们最后说一段可能大家会觉得有意思的。

川普能逆转美国衰退大趋势么？

不能。

但是川普的想法，在当今看来对么？

对。

川普所代表的群体，是美国的传统意识么？

是。

川普所使用的方式，是标新立异的么？

是。

川普所代表的传统意识的方案，有战略思维的根本性转变么？

没有。

川普的存在,对于美国在衰退后的存在,对别人干涉它甚至殖民它有阻碍作用么?

有,因为美国人的“我们”意识增加了。

那么,在美国结束以后, 一个适应了新硬核世界的美国, 一个不再霸权的美国,  
它们会怎么评价这个位于自己从强盛到衰落转折点的, 标新立异离经叛道的总统呢?

**川普总统：义和团，以及它的拳民们。**

川普在美国后来历史上的评价，和我们对于义和团运动的评价会是一摸一样的。

历史在不同的群体，进行着更大的却相同的循环。

非常有趣——可惜这大概看不到了，美国到这样总结历史的那一天，我大约已经不在人世了。

emmmmm……我要把这段话刻在我的墓碑上，兴许以后哪个圣诞开房没成功的傻叉来墓地打野炮的时候会看到。

啊，希望到时候网红经济能更加发达，会有很多人来看我的墓，然后调查我这个上古逗逼。

哦，那我还要加上一段话，毕竟我的墓碑可不能白给人家拍。

“我自愿做一个永世不得超生的恶鬼，看了我的墓就得给我烧二把纸枪，否则我晚上就来找你——我是个公平的人，纸枪过于贵重，我也没法找零。这样罢，纸枪上写好名，若是你将来遭牛鬼蛇神欺负，就坐电梯到 18 层，报上尊姓大名，也算是纳了投名状。”

（哦对了提醒一下：要是烧的枪太差劲，比如说搞个什么小手枪下来，那下来被其他人欺负我可不管，我只打霸权主义牛鬼蛇神的——啥？想保险点？烧个大炮啊！）

凭啥阎罗霸权欺负人啊？自由人都有好有坏的，轮不到他来瞎逼逼。

既然烧啥都能到下面去，那就请他妈的阎罗王吃导弹，吃核弹，吃死星炮，把它打服便是了（哦对了，再扎几个纸娃娃，写上“杨威利”“先寇布”“罗严塔尔”“比克古”什么的下来，恁不死阎罗他个龟孙）。

烧钱的都是菜鸡，花钱在地府买舒服。阎王是个什么东西？就是个封建买办和大地主。

怂他干嘛？现实中先辈又不是没打过，烧机关枪啊！

一人一挺歪把子，上去就突突

（考虑到有人已经拉了 10 万旧部去找茬了，不知道现在阎罗老爷的思想改造的怎么样了）



未来是什么样的呢？

大概是杨威利战胜了莱因哈特那样的吧。

# 柬埔寨，沙县小吃，刨冰，欧神的“阴谋”

原创： 肛门里拉出个电锯

嗯，因为最近想什么都敏感，不能写，所以从大事情转移到小事情上面。

既然大事不让讲，那我就讲讲来钱的小事儿好了。

当然我肯定不能和各位在座的大佬比，我就说说一些小一点的事情。

这次写的内容，广义上和市场信息有关，是一篇市场分析文。

主题是：如何简单又可靠的考察一个地区的经济的稳定性与经济基本盘。

副篇：发展底过程中，该如何挑选一个低成本可观察的指标。

我们开始吧。

先说重点。

有沙县小吃的地方，沙县小吃多的地方，经济基本盘一定不算坏。沙县小

吃再增加的地方，一定有很多生意可以做。

这也是我认为柬埔寨那边有发展前景的一个重要原因（欧神那些东西太复杂，我 TM 不懂——因为知道问了也不懂所以我就没问，我信我自己的分析）。

原因么，也很简单。

无非几个。

第一个最关键的：沙县小吃是小成本投入的项目，大多数加入进去的人并没有经过很复杂的计划。

下面几个是沙县小吃有几个特点。

1：“长时间营业，早中晚都能吃”。

2：“之所以牛逼能铺开，是因为成本控制得好，主要是流程控制得好（菜品之间的协调很好，选材搭配符合成本和效益的较优配置，综合运营成本低）”

3：“对本地化的大宗物资的要求相对较低，哪怕是食材也一样”——沙县小吃的食材，杂的都是耐储存好运输的，比如说各种党参汤里面的党参。主材是多元化的，不太受单一材料的影响而受到全局影响，而那些必须有的材料是

很常见的（比如说瘦肉和面粉，这些东西是个地方就有，只要这个地方的基础物资供应稳定，这些东西的成本就不会比对手高）。

4：这个东西便宜，但是又不是最便宜的。

5：都叫沙县小吃，容易识别。

我们先从特点入手

1：长时间营业，早中晚都能吃——越是劳动时间不稳定的，对沙县小吃越有利；因为快餐属性，消费者越是事情干的急越对沙县越有利。

所以说，沙县小吃的密度可以反映出“这一区域内，不稳定劳动时间者和急迫者的密度”。

2：成本控制得好主要得益于搭配和流程：这个东西适的生产适应性强，不容易受到限制——这意味着沙县小吃在不同的地方，其“指标意义”比较一样，不容易出岔子。

比如说黄焖鸡米饭主要是酱料控制，这个时候物流系统和本地的分销系统

就会造成很大影响——黄焖鸡米饭的口味差距远远比沙县小吃要大，这就让“失败和成功”更具有偶然性，这里面的影响因素就不是我们轻易可以找到的了，不容易观测。

上隆猪脚饭和黄焖鸡米饭也有同样的问题，它们都不如沙县小吃的流程的适应性强。

国内的“超级小吃四天王”之所以能分庭抗礼，是因为中国的这些物流系统已经足够成熟——至少在大城市是这样。

但是如果你到不太发达的县城里去看，你也很可能发现“沙县小吃”平均来看确实明显更有优势——同价位下也有优势（主要是经营优势）。

3：本地化大宗物资要求较低——这个和第二条有关系，但是不完全一样。大宗物资要求较高或者原料较多并且“临时需要”多的话，它对于当地的物流系统考验就更大。

可是在很多时候，并不是物流发展是大区域等速的，但是物流发展和一个地区的发展稳定性和潜力并不必然相关，重要的还是人。

所以说如果一个产业如果“临时需求很多”，我们拿它来当风向标的话就会错过很多好地方。

沙县小吃基本上所需要的“临时材料”几乎是任何一个文明人类社会里必然需要的东西，更多的沙县小吃也意味着市场中有更多的人确实试验了基础物资系统——大宗食材稳定了，能开店了，说明社会是高度稳定的，稳定度预期也是可以的。

沙县小吃总不可能去也门战乱地区开店吧？

4：这个东西便宜，但又不是最便宜的——这个东西是为了果腹，但是这个果腹标准也不算低。

那些“劳动时间不稳定+劳动很急又没什么钱的人”去吃这些东西，说明的是这一类人的收入不算很低——基层劳动者收入不很低，已经不是吃土豆果腹求生存，而是日常生活中也有一定要求了，有得选。

另一点也很重要，甚至更重要：这些人，一般都是社会基层人，社会基层人有得选择，但是他们很多又在干类似“临时工”和“社畜”这样的工作。

那说明了什么呢？

说明了：这块地方对于基层的“工资优化”是有余量的——有余量就表示这个社会还不是“内卷”的，它是在实实在在的增长的，社会几乎所有群体都是在享受社会增长红利的。

一个社会就算富裕，但是如果内卷了，他们的消费是要整体降低的，吃的事情是要被压缩的，这个时候类似“沙县小吃”这样的不好混。

谁会好混呢？那就是全面依托成熟的产业链，一味压缩成本的最好混，比如说“食堂”。

发达国家内卷了，类似“食堂一样的馆子”就会变多，反之就是那些“有的挑选的小店”会变多。

这个我相信有规律的出国，而且去的地方也不都是繁华区的朋友应该直观上有所体会。

这本质上是因为当地的竞争并没有到“总量发展有限甚至倒退，开始末端压榨”的程度，大部份用人单位愿意多花一点钱去雇佣这些基层劳动力，所以基层人才能吃沙县小吃，否则人人都去吃猪食堂——猪食堂吃不起的，就是失业人群了。

沙县小吃能继续发展，代表的就是这一块区域里的人，至少是有现代化生产想法和技能的人，是继续往上走的。

这些人往上走，也意味着这个社会依然是先富带动后富的——贫富差距依然存在甚至加大，但是发展的绝对值是提高的。



只要绝对值还在提高，矛盾就仅仅只是矛盾，就算有不满意大家也是能活着的。

那些绝对值降低了的，不仅真的有人要完蛋，而且更关键的是投资机会肯定总体上越来越少——能吃的地方已经总体没有发展了，内部都是优化的最好的才能活着，你比别人优化的更好来超越别人自然是更困难的，做不好也更可能是血本无归的；为了追求规模经济，本金的投入普遍也是更大的。

5: 沙县小吃的名字是一样的，招牌是醒目的——这个你搜集信息就容易了。虽然看一个沙县小吃当然不是最严谨的判断方式，严谨起来是要有整体行业统计数据的。

可是等一个地方连行业整体统计数据都出现了，那么这个地方其他行业也早就填满的差不多啦。

搞一个复杂的统计是需要很大的资源的，你要统计个珠三角地区的“2019年在经营的中型企业”都难上加难，那更别说其它的事情啦。

所以找到一个方便统计的标记是很重要的，沙县小吃就特别方便，你路上扫一眼都能知道大概的情况。

哦对了，还有一点——就算你不是本地人也可以预估“新开店”的数量，而且这还只有沙县小吃这类店才能办到。

为啥？

因为这些店比较穷，而且做的也是周边生意，所以？

所以，他们不在乎招牌，用的招牌质量都比较差。

差的招牌，它太阳晒久了会怎样？

对，会掉色儿！

半新招牌的颜色会变得不均匀，有些颜色特别突出有些颜色先不行了。

时间再长，底色都掉的白花花了。

而且由于柬埔寨是热带，太阳比较稳定，侧射阳光时间固定，最大的紫外线（光分解主力）都是在中午——所以更好观察：招牌上面被晒得最厉害，掉色最严重；下面被地面反射紫外线晒得更多，也掉色比较严重；中间和有点遮挡的地方掉色最慢。

（不像国内有季节性导致的光照方向变化。如果你仔细观察就会发现，海南的招牌掉色和东北的招牌掉色是不一样的，海南的掉色是上下褪色再到中间，和柬埔寨一样，但是东北的掉色是从侧面边角到另一个侧面边角）

因为这个原因，你只要开着小车在街上走一遭，你通过看人家沙县小吃招牌就知道什么是“老店”什么是“开了有一段时间过得下去的店”，哪些又是“新店”。

大家看出来了。

老店：基本盘与基本盘的延续情况。

半新不旧的店：表示的是近期内的发展现状，照样活的好好的，生意不错。

新店：新来的觉得这里的客户还会增加的，值得继续开店。

所以柬埔寨的沙县小吃的招牌的褪色情况，是可以反映出“柬埔寨华人基层工作人员的消费能力和人数的趋势的”。

好，这五点掌握了

让我们回到最关键的第一大点。

“沙县小吃是小成本投入的项目，大多数加入进去的人并没有经过很复杂的计划。”

这个结合到上述五点就奠定了“沙县小吃对于经济基本盘的可靠指导意义”的核心。

这个核心就是：更频繁的市场选择，更多的市场参与者，更充分的竞争。

我们以前都听过一个故事。

KFC，麦当劳，必胜客开到哪儿，哪块地方的房价就有保障。

这本质上是一个“地段”的故事——KFC，麦当劳，必胜客因为有很强的选址系统所以大多数时候选的很正确。

也就是它们预判的很准。

世界上有什么比“超级组织预判”更加准的呢？那当然就是现实本身——越贴近“实时”情况的事情就越准。

沙县小吃因为投入小，大多数人计划不周，所以反而更加的“实时”。

可是沙县小吃又是流程制胜，可复制性强，操作难度低，所以偶然因素影响生死的概率就比较小——更多的门店数量又进一步抚平了偶然影响。

这就好像我和网友聊天时，网友说的一个例子一样。

“我家楼下本来有个 KFC，后来因为在十字路口，可是没有停车位置而最终失败，但是周围沙县小吃越开越好了。”

这个例子就说明了 KFC 本身选址虽然专业和倍加注意，但是由于它可观测的门店少，偶然和考虑不周（也是一种偶然）带来的个体偏差就会在你的整体取值上出现更大的偏差。

如果这个 KFC 没了，你观察的是 KFC，那么你不就更可能误判了么？如果你要拿麦当劳和必胜客来做横向对比，那你的统计工作量不是增大了么？

如果是刻意统计还算好，但是很多商机和现象不是刻意发现的，如果是各种因素混杂在一起，你就很可能难以发现或者出现误判——这也是属于你对于世界观察的“偶然”。

沙县就不会有这个问题

因为它的经营者的盈利周期更短，如果做不下去很快就会死。

沙县又比较多，偶然因素死掉几个不太影响你的观测结果，而且如果情况真的出现大问题，它们也是一片片的倒闭的，这甚至比偶尔倒闭一两家 KFC 还容易观察。

同时它还属于先对薄利多销的，这些行业对于社会的现时变化和预期变化整体上更加敏感，不像那些大店一样可以靠高利润率和资金池撑更久——撑得越久意味着你被干扰的越大，你总不可能抱着个小本本每天去无数家 KFC 里面看消费者人数的。

沙县小吃还是个社会基本经营单元，优势也比较大，所以受到竞争的影响也是相对有限的——KFC 受到的中式快餐和其他本土快餐的影响，远远比沙县小吃受到黄焖鸡米饭的影响大。

就沙县小吃的优势来说，可预见的未来应该没有什么其他竞争对手能在这  
一分类中快速的撼动它的基本盘优势，这也减小了意外因素对于我们的观测的  
影响。

所以沙县小吃代表的是什么呢？

归根结底就两句话。

- 1：基础劳动力是充沛的，是在增长的。
- 2：基础劳动力需求，它也是充沛的，也是在增长的。

这两个都是充沛的和增长的，这说明了什么呢？

当然是说明：这个地方是良性发展的。

一些局外人么，想到柬埔寨就是“种菜”“种尼玛个大菠菜”，好像只有



这些事情一样了。

但是实际上呢，光是这些产业，是不需要额外的那么庞大的劳动力的——特别是劳动力本身的充沛和增长是不可能的，劳动力需求倒不一定。

维持“双增长”必然是多行业多元发展的，只不过柬埔寨不大可能走那种“工业立国”的路子——但是也没人能说服务业是单一化的（而且还有明显的复杂化和多元化的趋势）。

有了基础劳动力，对于我们（至少是我这样的）意味着有比较好的，维持基本核心的招聘来源。

有充沛的劳动力需求的增长，则意味着整个社会的平均收益率是良好的。

也就是说从基本盘来说：公司组织门槛和经营环境的好坏，它都是比较好的；它是“有底”的，不是完全靠单一产业看天吃饭的。

如果要简化成一句话。

那当然是：“社会的基础结构和社会进步的能量是已经构建而且是有内力的。”

但是呢，我们也知道：沙县小吃毕竟是对基层人的，它在一个区域内发展到一定程度就会稳定下来，稳定区域内就不能再依靠沙县小吃来判断发展了（毕竟一个区域内的基层人员数量也是有限的）。

如果要抓住后续机会，我们还是应该预判一些“下一步”可能会立起来的东西。

这个东西最好也要和“沙县小吃”尽量接近，但是比沙县小吃更高级，但是也要符合当地的客观条件，还是要从发展的眼光看问题。

有很多东西是符合“更高级”的条件。

但是这里往往有个问题：有些东西太高级了。

我们要看社会从基础走向高端，我们要判断这个“高端”是不是有底气，看的是这里面的人口结构——基层人口之上是中层，本地长期居留或者经常往来的中层人。

这些人消费不会太高。

你如果要找那些容易观察的显眼的东西，豪华大酒店大饭店肯定是不合适的，这些人哪会没事儿跑这种地方呢？

小餐馆呢？人太混杂，哪怕是好一点的餐馆也混杂——只有经济下行的时候中低档餐馆才会有明显的消费区分，经济好的时候就算是穷人也经常会舍得“搓一顿好点的”。

你又不可能抱着小本本去里面数人家消费者（好像这话之前说过？）。

所以前两天在讨论的时候，想来想去，想到了一个比较合适的东西。

刨冰店。

我相信大家一定明白个中道理。

但是会有一个问题：为什么是刨冰呢？冰饮料不行么？冰激淋也可以啊，为什么就要是刨冰呢？

我是这么考虑的。

冰饮料这个东西销售方式变化太大，而且往往不需要单独设备（投入小），所以你观察起来波动比较大——每个新生市场的发展的路子都可能会走的奇形怪状的，越是有替代性的东西越是奇形怪状，所以通过冷饮店来观察就不大合适。

咱不能选择可替代性太强的，不能拿我们国内的经验生搬硬套，也不能拿其他国家的经验生搬硬套，一定要从最基础的经营者角度出发才对。

那么冰激凌呢？

讨论过，这个确实也可以，但一部分毛病和饮料一样。

不过更重要的是：柬埔寨就算有冰激淋，它也很容易更多的跳过“中间群体”。

为什么呢？原因很简单。

冰激凌这个东西，看上去简单和便宜，但是原料复杂很多。

就算原料我们浓缩了，比如说搞成奶粉运过去，冰激凌要廉价的生产出来也是需要很多工业实力的。

比如说冰激凌要松软，那就要把奶油变得蓬松，这虽然有很多方法，但是都需要比较好的工业水平和较大的能源供应。

冰激凌如果直接运输进来，其成本也不低。

如果有什么东西能提供类似的效用，但是成本更低而且更符合当地，那么它就可以在“中档副食品”领域挤出冰激凌。

而剩下的冰激淋要么是做工很差的小甜筒（用替代品而且做工差），要么就是更贵的，比如说哈根达斯这样的，至少也是和路雪什么的（当然比国内贵）。

大家想一想：一个普通的非底层苦力上班族，他会经常选择高档的么？不会，毕竟价格还是有点的。

低档的呢？相比于国内更难吃，不是迫不得已也就不吃了。

所以冰激凌这个东西，它的“全方位竞争优势或者至少是等式”，至少取决于两个因素。

1：工业化水平。

2：物流水平。

很显然，柬埔寨可预见的未来是不会有这样的工业化水平的（达到以前肯定有东西已经抢占了冰激淋的市场）。

物流水平就算是提高也需要时日。

中国之所以冰激淋占据了绝对优势，很大程度就在于“我们工业品直接面向消费市场以后，很多工业基础产能是过剩的”。

这个时候作为大批量生产更方便的冰激凌就快速的抢占了市场（包括雪糕）。

而刨冰这样的东西主要考验的是小规模店家仓储计算和小物流，而且需要多一点的设备成本——这对于社会基础的经营者要求更高，也需要社会基础经营者有更多的原始资产积累。

这在一路市场化发展的国家里自然不成问题，但是对于变化巨大的中国就成了问题。

哪怕在 20 世纪末时，对于基础经营者来说，这些设备和技能对于他们来说也是不小的负担与风险，可是此时雪糕却已经普及啦。

我们可以发现，那些市场化时间长的，之前有一定消费工业品的（比如说廉价的商用冰箱），其刨冰店就远远比国内多，还有各种冰块制品的吃法也比较多——广义的来说，沙冰也是刨冰的延伸品。

尽管刨冰后来受到了冰激凌的挤压，但依然是广泛存在的。

刨冰的优势和特点在哪呢？

- 1：刨冰廉价化不需要冰激凌那么强的工业基础，能商业制冰最为关键。
- 2：就算不能本地生产出那么多刨冰糖浆，那么用水果鲜浆也可以——当然

了，工业和物流系统一般的情况下，水果也不会多便宜，而且热带新鲜水果容易坏。

不过这没有关系，因为直接靠进口糖浆也没什么问题，糖浆是非常方便运输的，而且很经用。这可比弄冰激凌材料或者直接进口冰激凌划算多了。

3：刨冰这个东西最好是门店销售，虽然也有包装刨冰，但那一般是冰粒子贼大贼硬，糖浆也冷的太粘稠，不大好吃（而且万一运输过程中化掉一点，那客户就得吃大冰坨子啦）。

4：制冰最好还是成批量比较划算，店家自己冻也可以但是投入就有点大了。

除非是那种运输困难但是工业品比较便宜的位置（比如说景区），否则店家自己搞个刨冰用的制冰机就不一定划算——如果是市区里，那还不如买冰块或者几家店里才有一个大一点的制冰机就好啦。

5：刨冰店有机器设备，样子很明显，而且刨冰店都需要把产品面板展示出来，招牌写的非常显眼而且消费层次很容易辨别（单独卖刨冰的店也不会特别便宜），所以对我们而言是和“沙县小吃”一样很容易观察的目标——还是开车溜达几圈就行啦。

这几个合在一起，那柬埔寨的刨冰显然会在“柬埔寨本地产业已经发展多



元”的时期对常规冰激凌占据优势地位，而且这个时间很可能是非常久的——事实上我怀疑是“几乎永久”。

现在柬埔寨刨冰门店显然就不错，但是却没有那么大优势，这是为什么呢？

依我之见，只有一个原因：制冰成本。

柬埔寨电费是贵一点，但那个不是主要的（虽然也比较重要）。

另一点才是真正致命的。

水：柬埔寨没有水。

你也许会奇怪：柬埔寨怎么可能没有水？金边总有自来水吧？

问题就出在自来水上：柬埔寨的自来水不是很好，颗粒物比较多（这和水厂以及水管都有关系）。

这个对于一般的家用过滤器或者烧开了喝当然没什么影响，但是对于商业过滤器的影响就很大了——商用过滤器可不便宜，而且体积也不小，运输也需要小心。

所以市政用水的颗粒物含量对于商用过滤器的成本有直接影响。

由于其他冷饮产品也都是大量生产的，所以刨冰的优势从绝对值上看是很小的（虽然这一领域中达成了优势就会比较持久）。

电能的消耗各个冷饮相对近似，但是对于刨冰来说“水”是额外更重要的影响因素（冷饮料也有影响，但是冷饮料的销售对于我们不容易观测。冷饮分销更加简单可以瓶装之类的，本来就是更大的工厂生产比较划算，这些工厂本身自己大批量净化水也是可以压缩成本的。）

所以柬埔寨的刨冰要想取得优势，那么最有可能就是在“新建立的人类聚集区的供水系统范围内”。

这个系统要是新的，这样无论是水厂还是管线（管线更重要）也是新的，

那么小规模批量制冰的成本也就大大降低了——考虑到柬埔寨本土没有工业，所以小型分散的商业用的工业耗材的成本控制当然更加重要，毕竟运输和服务成本都更高，过滤器单价自然高了。

当然了，也有古典的做法——烧开水。

可是现代还要有平起平坐的优势，那烧开水也必须更有规模。

先不谈“把水放凉”的问题，光是大批量加热水到沸腾就很困难啦。

大容器可不比小容器，小容器把水烧开真的能一起把水烧开，大容器烧水的时候经常温度低的水还没被加热就沉到底下去了——温控可能会觉得“哦，温度到了，不烧了”，但是实际上这个水并没有完全被烧开。

这种情况时有发生，哪怕就连美国也发生过暖水器（可以泡咖啡的）没烧开，结果水箱底下沉积物里的奇怪细菌弄死了楼里一票老人的事情。

因此在大容器里烧水，其温度控制会更困难，设计更麻烦（而且要尽量隔热以确保受热均匀，但这样一来烧开后散热就更麻烦了）。

如果不想搞就得加压煮——可是加压更贵啊，大型耐压容器可贵了，而且万一出问题……你可不想看到一家刨冰店炸飞半条街的伟大剧情。

所以烧开还不如过滤器呢。

但是，如果一旦供水系统成型，那么刨冰店哪怕是自发发展也会具有优势——而且会随着能源供应的增加而愈发明显。

同时刨冰也并不是产品本身无法和冰激凌对抗，主要是发展时间错过了。

绵密厚重口感的冰激凌，刨冰也一样能做到。

十年前国内曾经流行过一阵子“绵刨冰”，现在这个产品也有，但是因为市场已经被冰激凌占据，所以绵刨冰并没有挽回刨冰的颓势——而且在工业系统本地成熟的情况下，刨冰对于冰激凌是没有成本优势的，还会会因为当场加工的限制而受到更多人力成本与单位时间内的生产效率的制约（绵刨冰无法储存），因此综合成本反倒是可以集中生产和仓储的冰激凌比较低。

而由于缺少了发展必要性，所以中国的刨冰就没有深度发展相关技术与商业结构，成本就进一步下不来了。

但是在其他地区，比如说日韩或中国福建省台湾村，他们的刨冰还是广泛存在的（国内有地方也保持着吃刨冰的传统，叫“chua（第四声拖长音）冰”，不过单纯是指大颗粒刨冰）。

很显然，如果在水源问题解决的情况下，绵刨冰在柬埔寨的成本会比同等好吃的冰激凌便宜——就算它还是会比国内的同等冰激淋贵，但是在柬埔寨，这些想要吃好一点的冷饮的中层工作人员没得选。

所以如果我们要看柬埔寨的“特区”是不是发展到了综合而且“基层开始升级到中层”，我们就只要看有大区域新型供水系统范围内的“刨冰店”就行了。

这还不用针对某个品牌，不用和“沙县小吃”一样还要看招牌上的字儿，因为主要的制约因素是刨冰店设备的高效使用。

因此所有刨冰店对应中层职工，都等于沙县小吃对应基层劳工。

通过这一点，我们就还是可以通过“刨冰店数量趋势”以及“刨冰店招牌老化趋势”来判断这一区域中中层职工的趋势。

对应上基层劳工和沙县小吃的趋势，我们就可以从相对值上估算基层人员和中层的变化和发展，甚至可以预测地方经济构架。

比如说一个新区域，沙县小吃店和刨冰店同时出现，那么代表的是整体产业一起扩张——这对其中的人来说可能是好的，但并不是效率最大化了，因为这说明“新区域需求”被发现的太晚了。

如果是沙县小吃明显出现的早很多，那就说明是新的基础人员地区，是新的机会（那儿肯定可以发展，但是竞争还比较小，你有机会立足并且阻击其他成熟区域进来的对手，就算打不过也可以全身而退）

如果是刨冰店更加密集，甚至挤占了一部分沙县小吃之类的店，那么就说明这里已经形成了事实上的“CBD”或者“办公人员居住区”，后者离“CBD”不会太远——即便附近还没有 CBD 也一样，肯定会有人开始在周围建设真正的 CBD。

考虑到柬埔寨对于商业经营建筑和居住建筑管理不会和国内那么严格，所以这种“CBD”甚至可能是隐性的，但是那个地方的实际商业投资价值会实打实的增高（这对于早去早了解的人是一个极大的先发优势）。

这一点是很重要的。

我敢说欧神他们设定的办公区绝对不够用，关键是区域设置不会满足大量后续群体的实际需求。

欧洲取消柬埔寨贸易最惠国的威胁，带来了中国和柬埔寨的新贸易协定（中国当然得给予补偿）。

这一部分多元化的商业需求和附属的办公需求，就算欧神是半仙也没办法完全算到，肯定会有一大半的人开辟和进入一个实质上是“自我生长”的“办公与企业集群建筑群落”。

就像是我国一个小区里面自己变成了全部都是公司租用的情况——如果你能更早发现这些苗头，你就能占据先机。

无论这个先机是你改进建筑还是抢租以后当二房东，或者就是为了更好的做生意提早把公司搬到未来目标合作伙伴更可能会自发集中的地方去。

当然了，反过来说如果形成自己一撮人的“联合发展小联盟”，那么通过操作这些服务设施，也可以诱导这个地方更容易成为实质上的 CBD。

也就是“自己的土地，自己加点便宜但好用的配套设施”——反正只要做的不太烂，这个店还能赚钱呢。

事实上我会更加激进——盖好房子，空出一些建筑面积，免费让沙县小吃或者刨冰店使用一段时间，只要水电成本费，不要租金（甚至水电成本也不收全部的，我自己贴一半，不出全部是为了他认真经营）。

也就是 0 成本吸引其他资金投入到你的地方来，为你提供了吸引别人所需要的社会服务（如果你自己不想投入或者没工夫管的话）——这等于变相给自己的地块融资了（免费使用了劳动力）。

（这就像欧神卖给你这块地一样，你把这件事的核心规律在你自己这块地里面小规模的重演了一遍。）

早发现对于“低成本大收益”及“低成本和如果失败后的低损失”都有关系，所以找到这些具有特异性的小指标还是很有用的。

当然了，这些都是我作为一个“小生意人”的经验与直觉的混合物。



欧神说的很多东西我恐怕这辈子也没法搞明白，但是这一些小事情，我还是能开动脑筋的。

鸡毛换糖的精神不能丢（虽然我不是义乌人）。

此外，我认为这套“沙县小吃”+“刨冰升级”对于一带一路近端且华人较多的非工业节点国家很可能在可预见的未来也是适用的。只不过由于柬埔寨华人特别多，这个现象特别容易观察，相对来说容易“新手上路”吧。

哦对了，西哈努克机场最晚完工时间是 2022 年以前？（我认为按照当前情况应该会加快）

当完工的时候，无论是过滤器的空运（平复需求波动）还是饮水设施建设，应该都已经完工了。

旁边又是柬埔寨国家公园。

同时中柬之间的贸易关系肯定要敲很多锤子，达成很多协议（和西哈努克港友关），这个时候应该会有很大一批先遣常驻办公人员进入。

这个时候冷饮需求会提高，他们也不是每天去酒店或者高级餐厅的人。

那个时候最初的刨冰爆发就可能出现——柬埔寨本地已经有人做了，但是我不觉得他们的思路一定能对上，就算能对上也不太可能一下子吃光市场，而刨冰市场又有区域特性，所以还是有得玩的。

虽然这个生意也许微不足道，但是正是这些微不足道的生意汇聚在一起，才能形成一个人类聚集区和人类组织的繁荣与活跃。

所以我知道参加欧神推广会的人是“神马三教九流都有”，我就觉得放心多了。因为只有这样，一个社会组织才能够快速成形，这光靠钱是买不来的。

不过么……

该死的是，因为我进行工作交接的原因，2020 年全年我都不太可能可以出

国了，至少要到 2021 年初……时间真紧啊。我倒是很想托人在西哈努克的一些街头地方安装一些带有供电的网络摄像头——我发现东西并不是那种事先就想好了的，是不断观察之下发现了一些可能的点，然后再进行论证……所以我也说不出“此行具体要去观察什么”，我至少得看到，如果能多逛几圈更好了。

## 最后

我知道的人买的是小地块，我觉得买小地块的人应该联合起来进行建设协同，区分好各自的功能优势区——如果说欧神和其他大户的优势在于集中，那么小地块的优势就在于灵活，可是灵活不能变成乱来嘛。

我也似乎发现小地块的业主有很多并没有认真的互相联系磋商以后各自的项目合作？我觉得应该快点开始了（越早谈，后续建设成本徒劳消耗越少，而且小地块的人平均面积下人群更复杂，实际上更有利于各种实际生意经验的磋商，更容易得出新发展区域的可能的新需求，这也是一种优势）

事实上我去年看到小地块的位置我就有一种感觉（现在看到二期和三期后就几乎完全确定了）。

这些小地块的位置完全就是“生意可以更复杂，但是普通规模生意更容易做的地方”。

这些生意虽然可能或者肯定不是最大的，但是却也极为重要——多样性。

（所以欧神他们会把小地块放在那些地方，因为那些地方是最需要多样性的）

如果没有这些小地块，那么没人愿意去做这样的普通规模甚至初始时极小规模的业务，那样的话对于整体发展是不利因素——也会给对手可乘之机，尽管现在他们的对手就算得到了这个机会也基本是死蟹一只了（欧神这帮人形成了通吃闭环，别人还玩个鸡巴），但是如果这些必要的多元化小服务如果没有被填充，那么就会给对手一个缓冲的机会，拖延欧神这些人闭环的升级速度，可能还要更多的劳心费力后来再提振这些多元服务。

欧神的“收回土地”策略，大家稍微想想也明白了。

因为这些小地块，其中很多人必然是抱着“我就投机个土地”的态度过去，然后等地升值就卖了。

但是其中很多人是真的有想要做的和考察的项目。

那么我想问一下：对于小地块这样的地方，这类的发展模式。

一块小地够用吗？

其实是不够的，因为在新发展时期，你不可能一下子就出现高楼大厦，而且游客也不想看到高楼大厦。

所以对于国内的大多数小地块投资者来说，我觉得似乎他们错误估计了自己项目所需要的土地大小（用国内的仓储等计算方式来计算柬埔寨——这是错误的，但也是没办法的，因为小地块的大多数业主可能没有丰富的此类经验，而懂的人又是做大地块的，经验不通用）。

因此真正的项目稍微扩张……那这些多元化服务的初始地块会成为“综合性总部”（虽然看上去可能就是后院棚子里的一大堆奇怪的东西）。

结果就是地块很快就直接制约那些能运行项目的人的发展了。

欧神收回土地的时机这样看起来就贼明显：在地块价值明显直观的会升值和保值以前，把土地收回去。

这个时候已经有建设计划和初步项目的人是不会被收回的，但是那些没有

的人很可能就会直接收回（之前他们抛售起来还没这么方便的买家资源呢）。

然后？对于“项目总部可用面积不足及预期扩大”的“地主”来说，他们就有“土地兼并”的必要性。

而此时如果他们和那些卖地的人谈，势必会让那些反应没那么快的地主警觉——这个时候他们会坐地起价，反而不利于交易（更不利于欧神的快速拓展多元化的目的）。

但是欧神对他们收回土地只是“兑现承诺”，这是“应该的”，所以这些人根本就不会想什么，直接就兴高采烈的把土地送回去了。

也就是说欧神是在法律框架内，利用预期周期（欧神更长更大），完成了一次实质的“有限产权”——收回土地，避免交易成本累积提高。

这对于那些有项目的人来说极为重要，因为当时的钱也投在项目上了，钱变得更加紧缺。如果这样被拖住了，这些人的小项目被拖著，对欧神和所有大业主那也是有些不利的。

当然欧神肯定也不是“省油的灯”。

因为这个时候初步服务已经有了，一旦西哈努克机场开通+中柬国家级贸易磋商进一步增加，那么在这些小地块上肯定会更早地出现“复合办公需要”。

也就是自发形成的 CBD——因为这块地块上的服务最先满足基础的办公和生活需要，西哈努克市装不下。

然后欧神留几块小地盖大房子，便宜好用的办公小楼，直接“席卷额外溢出的小地块社会服务成果”……

（这里的溢出的价值，就好比“公地悲剧”——大家都往公共的地方排污，结果大家都受害。但是这是一个反着的公地悲剧，是公地福利——大家各自建造这些东西，结果其服务互相重叠后产生了加成，只等着有人来收割这个加成）

尼玛一本万利（真的是蚊子再小也是肉啊）——这些聚落对于小户来说不容易观察，但是对于全面零碎信息搜集的欧神那帮人来说几乎是单向透明的。

所以如果小户不能综合各自的经验，分析出更有效率的“统计指标项目”来对抗欧神的“全局观察”，那么在这场战斗中必然会被欧神吃掉一大块。

而且对于那些已经有项目的人，如果欧神把土地降价卖给他们，那个时候甚至可以优惠的提供某种贷款服务。

甚至可以是“经营成功后”再给钱，很长的贷款周期。

这样已经做项目的人不仅获利，而且还是得了一个很大的人情，欧神在这些“小而绝对必要甚至以后可能会变大的人”中间的名声就超好了。

甚至为了避免显得“CBD 都被我吃了”，说不定还可以给“啊，大家辛苦了，xxx 到 xxx 的办公室大家可以优惠购买，或者低价使用 xxx 个月”。

这样一来欧神可以借助 CBD 完成一次对小地块的实质权力集中（因为有干涉力了），那就可以减小“多元服务”和“主营业务”之间的协调成本和避免建设波动。

（可恶，利用手中的大筹码来进行干涉，这是修正主义！）

我丢，一本万利+名利双收?????

民族资本家欧神?????

（虽然那些被收回土地的人可能一开始挺开心，然而后来可能骂起来……不



过这似乎没什么关系了……)

所以要我说，如果联合起来需要时间，那至少也应该做两手准备。

1：自己在小地块盖房子的时候，地基搞得严实一点，让自己的房子以后有可以方便升级的基础。

2：入户水电要留有够大冗余，也是方便扩展。这两个多花不了几个钱。

3：事先规划好够大的停车面积，留出来。

4：协调好各自的“允许小商家优惠入驻建筑和分工”，形成区域服务聚落，阻止欧神的“自盖 CBD 企图”（而且那几块没说太明白的“商业用地”说不定就是备份！隔离它！）

这样一来，到时候欧神就算收回一部分人土地，他搞小 CBD，我们加盖的工期就比他的快（这些 CBD 都是原来就自发形成的，办公需要是经营者的连续需求，所以我们只要抢到欧神前面 3 个月完工，我们就可以喂欧神吃屎），可以堵死欧神介入的必要性。

一旦 CBD 没有必要，对欧神也许这只是“蚊子肉”，但它的潜力是巨大的——越发展，这些个 CBD 和办公聚落的价值越高。

甚至可能高到对欧神来说都不一定算是“蚊子肉”的地步（我是指对于现在的欧神来说）。

我不知道各位怎么看，我反正觉得能吃的肉是坚决不让的——就算欧神是天王老子，也要搂下他两根金胡子来。

（既然欧神要建城，那就要做好面对刁民的计划~木哈哈哈哈哈哈~这是游戏的一部分嘛~木哈哈哈哈哈哈）

而且这样做了以后，欧神自然可能会采取 B 计划——更加优惠的（当时的价格）把土地卖给小地块的项目经营者。

毕竟这个时候欧神这些大佬集团对于小地块的主要目的还是达到的，他们也是速度和稳定性第一位，不会真的在乎这些蚊子肉（但是这些蚊子翅膀蚊子腿，对于俺们这些人来说就是鸡大腿）。

这样以后欧神要协调区域发展，咱手里也有更多的筹码，可以获得一个更好的条件。

我看了下小地块，按照初期的基础多元化服务的内容，个人毛估 20~30 个真的做项目的人就能吃得下大部份（为了保险起见，可能会多留一点）。

也就是说很可能未来小地块的最大收益人群就被设定为 20~30 个（最理想数字）——因为到后来欧神肯定会想方设法的收回土地，大部份没有项目的人会被说动（而且欧神这帮人实际上是可以很大程度上的干预市场背景信息的，对小地块蓄意散布一些针对性不利消息的话，应该能让大部份还没做项目的人跑掉。我怀疑现在有些价格异常的地块就是他们搞得铺垫，因为我感觉这些人中的一部分人有点奇怪，而且欧神的反应似乎也不符合通常的商业营销逻辑，所以我感觉这要么是蓄意的，要么就是顺水推舟）。

剩下的事情就是欧神一边数钱，一边“让利”给这些人群加速发展即可。

（“让利”之所以加引号，并不是说这不是让利，这确实是让利……但是想来想去又好气哦。）

小地块的地主们站起来！

此战史称：小地块独立战争！rua！

此战的宗旨：打土豪分田地，活捉欧朗普鲁晓夫！

此战的目标：区域拒止，打倒修正主义头子欧朗普鲁晓夫。

此战的核心思想武器：军事民主（各自通过不同的行业互通各行业的“最方便统计方法”，各位整合必然在区域内大于欧神的“广域侦察”能力，抢占先机，提前布防——欧神宏观上比我们强，但是实际发展是一个个微观的组合，只要大家军事民主，把一个个各子行业里的“招牌褪色”“沙县小吃”的作战经验集合起来，让最容易学习也最有效的知识“广泛装备给每个小业主”，那我们就一定能打败欧神）

我方的武器装备：小米加步枪（具体生意行业的经验和总结）

我方的必要准备：深挖洞，广积粮（加强地基，预设更大的水电接入，枕戈待旦）

我们的优势：具体信息总和比欧神多而且快。

我们的劣势：不是一个更紧密的整体。

要想克服劣势（多国联军），就必须提早准备，更多互通，除了信息互通以外尽早展开商业合作（生产关系绑定，深化社会文化交流与合作，加强各国传统友谊）——稳定协调的推进战线，稳打稳扎，这从来都是多国联军制胜之道。

团结就是力量，团结是铁，团结是钢，团结比铁还硬比钢还强。

全世界无产……等下，我寻思大家也不是……管他妈的，全世界管他妈什么联合起来！干他丫的！

大家一起出钱也找一个城市发展规划专家（当然不用和欧神那么贵的，而且地方也没这么大），战略 B 计划！

心中有数，方向不变。

手中有粮，心中不慌。

实在不行，欧神鸭霸

我们就一起倒在地上来回打滚。

我不干我不干我不干~撒泼撒泼撒泼~

我是刁民我胆大，一哭二闹三上吊！

（全场高音喇叭播放《野兽先辈の战吼》，配合 10 部肌肉型 GAY 片作为背景，让小地块充满“哲学”之声……………欧神：吵死了!!!）

当然，以上都是我这个小生意人思路的想法。

（欧神：国还没建就想着造反可还行？？ 肛锯：造反习惯了……）

不过实际上欧神这种做法类似于：“三重发展保险”来保护大户和整体区域的投资安全，小地块不至于受损（小地块的人联合的越少，区域拒止越差，那么欧神就能收到“更多的保险费”）。

如果不能完成有效的土地回收，那么小地块有项目业主的成本就会增大，

欧神花点铜板收回土地是第一个保险。

如果小地块没能来得及自身完成更多整合任务，欧神接手回收并且开始二轮出售个项目主，既保证了大地块利益（小地块的多元化细节服务无法依靠事先规划直接完成），也保证了后续小地块的利益——但是小业主就要缴纳保险费了。

要是小地块业主没能完成内部 CBD 建设，或者新地建设失败，或者工期比较长——欧神就接手，维持小地块有发展项目业主的办公成本（柬埔寨的业务会有很多人力型的，还有跨国的，哪怕是很多小项目也需要一定的专业办公区）——这对于小业主总体来说依然是好的，但是小业主因此又要交一笔“保险费”。

所以现在回头看一下欧神对于小地块的营销套路，不难发现其中原因。

欧神的目标明显是“投机土地价值本身”和“有项目动机”的人基本对半掺——投机土地为重点的场子和“对你们生意有利”的场子是一半对一半。

这个意图就很“安排”。

如果混在一起，投机的人肯定热情会压过做项目的，而做项目的人看到投

机的太多会不安心。

可是如果都是做项目的，那么初期项目容易“撞车”，导致价格战过早开始，不利于项目者进行快速升级，那也是不好的（避免混战）。

所以如果给“安排”了，那么项目者总数有限，没必要开始混战——还不如做别的或者找其他市场分类。

这个时候经营压力和风险都比较低，而且投机者空出来的地皮也可以更方便的转移给这些经营者（搞不好欧神他们那帮人还会设置一些“奖项”，经营的最好的人会被免费或者低价送地，相当于政绩奖）。

至于小地块经营者赚“保险费”的办法，其实主旨和我之前写的后来删了的《现代游击战》一文是一样的。



# 新加坡组屋提高了房价，新加坡神经病？

本文写作原因，是因为看到水库论坛微信号邓老师的文章《为什么会被牟林瀚操纵？》一文中的一个“新加坡组屋拉高商品房价格”，和下面一大堆评论的反对此观点的人。

首先我个人是[支持组屋](#)的，而且我是[非常支持](#)新加坡当局更多建立组屋，并且加强一些社会福利的（他们也确实在加强）。

其次我同时明白新加坡组屋[是拉高商品房价格且不利于经济的，是让新加坡老百姓不能过上更好的日子的。](#)

当然，也许有人会觉得“哦，那你的意思是，组屋就是个样子工程，是图虚名而已，你这是阴谋论”。

如果有这样的感觉的，哪怕一点点。

请做好心理准备，我下面要讲的东西“全部是阳谋，根本不图虚名，比买不起房子惨无数倍”——如果心理承受能力差，那么说“组屋拉高房价”会让你想骂，但这一篇可能会让你绝望的想死。

因为如果您有这样一点点感觉的话，那么说明接下来的内容，是你曾经完全没有接触过的。

放心吧，我不是胡说，你可以在相关教学书籍上找到，是现代社会的根基之一——尽管它们往往说的没有这么直接。

关于新加坡组屋会不会拉高房产价格，我觉得这个问题不用讨论，稍有常识的人都知道这玩意儿拉高房价的效果很不一般（这不光是供求影响，而且还是官方拉高许

诺)。

但是，至少在新加坡的体系下，这肯定不是有意拉高房价然后让特定房产集团获益，毕竟在新加坡这样的“全国就是家长制大企业”的制度下，不可能损失大多数人甚至更高级的人的利益去满足这么小的一个集团的利益，这个集团也没有这么大的能量。

毕竟房地产涨价，直接带来的就是社会很多方面的成本上升，整体来看是效率的巨大浪费。

新加坡这样的紧密家长式社会结构，不会容忍这样“以下犯上”的事件，更何况这件事的时间跨度很大。

新加坡整个系统都很会做生意，经济当然是行家里手，自然也不会犯这样的错误——不会白白花钱，而且还是长期白花钱。

那么，这里面发生了什么？新加坡为什么要这么做。

说几个点。

1：新加坡在马来西亚旁边，新加坡的水源被马来西亚控制。

2：马来西亚已经停止了对新加坡所有到期协议的供水，只剩一个也只到 2061 年，并且马来也在克扣用量。双方摩擦持续加大，水源威慑战争威胁在历史上不断波动，虽然受到外部盟友的干预，但是冲突的可能性依旧不可避免地提高。

3：新加坡虽然采取了海水淡化技术供应饮用水，但是这些海水淡化设施的规模很大，但是却非常的脆弱，而且还在马来西亚脸上。同时海水淡化成本整体依然较高，

但是新加坡越来越需要多元化发展。

马来西亚农业很重要，水源消耗大，时常发生水源短缺甚至干旱。

4：新加坡很小，新加坡的主要武器装备和战备士兵在澳大利亚——如果新加坡被马来西亚突袭，那么即便在有一定军事准备的情况下，由于部队无法在如此小的新加坡良好展开（而且基地很容易遭到突袭，新加坡没有纵深提供反应时间）。[新加坡本土驻守的部队，主要目的就是尽量的拖一会儿，哪怕是在被突袭分散的情况下，也要想办法让守军“不得不”抵抗。](#)

5：如果新加坡遭到攻击，新加坡在澳大利亚的驻军+装备+雇佣军，将会使用各国可雇佣舰艇进行投放（到马来西亚本土，从背后攻击马来西亚，也就是所谓的“翻边（换家）战术”）。

马来西亚虽然大，但相对于新加坡而言不富有，所以常备军力依然有限。他们最好的胜利方式，就是突袭新加坡，拿下新加坡全境解除武装后，立即回防本土。

因为马来的海军是不可能阻挡雇佣舰队的（欧洲的很多军舰是可以租借的，交了保险就能打仗，沉了抖可以）。

只有快速回防，在地面战中获胜——获胜的主要方式还不是正面击溃，而是消耗对方的补给。

毕竟敌人是登陆部队，而且需要快速推进，其油弹补给是极为困难的。只要马来西亚方面能够快速回防，那么就很有很大可能在消耗掉对方大量初期油弹以后，趁着补给短缺的全歼敌军——新加坡的所有力量，包括后备力量。

新加坡就算相对富有，但是如果想进行大规模而且补给顺畅的登陆作战，他们的钱还是不够的。

更关键的是，大规模登陆作战如果被提前准备，马来西亚势必会有所警觉。

如果准备了一半，马来西亚就发动军事突袭，那么到时候新加坡准备一半的大规模登陆行动根本来不及转化为更小但立即可用的登陆力量。

上述内容的注意事项

1：新加坡对马来也是有同等威胁的，未必马来西亚一定是主动方。马来西亚面临的突袭威胁也是一样大的。

如果马来西亚大规模突袭准备被察觉，那么它也会面对“准备了一半的大部队”VS“准备妥当的新加坡小一些的部队”。

现代战争下，准备一半的部队的战斗力远不如完全准备的强，是发挥不出一半的战斗力的，可能五分之一都不到。

如此一来，准备不妥规模大 VS 准备妥当规模小，反而是准备妥当的容易取胜——更重要的是，就算马方能够利用数量优势稳定战线，其有生力量在战斗中的损失也会很大。

以马来西亚的军事体量，必定会失去持续作战能力，只能静待第二波新加坡的补给和后备力量到来。

此时他们既打不下新加坡本土，也守不住本土。

这样看起来是平衡的，但是新加坡的回防计划极易受国际关系波动的影响；马来西亚的突袭计划则因为军队整体素质不高而需要更大的突袭规模，机动难度和隐藏突袭意图的难度更大。

所以双方虽然是采取平衡手段，但是双方的体量都不算是“单挑级对手”，外部扰动相对来说就特别大，直接导致平衡较脆弱。同时，由于最根本的矛盾，新马全面

军事冲突的可能是可预见的提高的，是必定爆发的。

注意事项 2：一方是资本优势家长制社会，要多元化，需要大量廉价水源。另一方是农业社会，大量人口的基本生产和生存就高度依赖农业，是利润微薄的基础产业。

新加坡有地缘优势，马来西亚如果能掌握新加坡，新加坡的资本优势并不会全部失去——虽然有损失，但是对于马来西亚而言依旧是赚的。

如果新加坡战败，那么马方本身意图就是对新加坡家长体系控制的当局进行毁灭性打击，是彻底地打击；而且马来西亚领土比新加坡大得多，这就意味着如果留着马方的人，危险性对新加坡人也很大。

最佳策略自然是“让马来西亚的人生活水平低到无法有效反抗，摧毁马来西亚经济，把那些高利润产业全部纳入新加坡体系内”；对马来西亚人来说，也要对新加坡的所有高级力量做同样的事情。

这对于马来西亚当局和老百姓（特别是农民），也会是一场实际结果近似种族灭绝的战争。

注意事项 3：无论谁拿下谁，外部其它力量的首要需求就是“新加坡或马来对外功能的恢复”。

很显然，这个时候马来西亚平民和新加坡平民不重要，因为对于它国来说，这两个国家的对外功能都不是下层平民为重的。

但是在恢复过程中，任何胜利一方隔绝对方的下层平民都有利于对它国服务的核心功能的恢复。

这两个国家处于国际平衡状态，如果外部干涉过多，不利于核心功能恢复。

简单来说，就是：胜利的一方无论造成多大的人道主义灾难，只要不造成核心功能恢复异常，那么就不会有外部力量加以实质的干涉。根本不会有外力在乎失败一方老百姓的死活，甚至还会暗中帮助胜利者。

然后，加上一个现象。

新加坡的各项社会福利，尤其是组屋，其增长和加强执行，是随着他们和马来西亚的军事升温而波动的。

军事一旦升温，新加坡的社会福利，尤其是对于穷苦阶层的社会福利就会提高。

这并不是个例。

只要是陆权国家及主要威胁来源于陆地进攻的都是如此。

当然那些非常弱的国家就根本没这方面打算了，他们的军事系统几乎可以说是前现代的，根本没有“总体战”的能力。

社会福利（刚需类型的，比如说住房和粮食或医疗等，有的时候拆迁也算）对于陆权国家来说，是一种非常有利于进行总体战的基础体系。

（注意：现在能叫完全的海权国家的只有美国，英国的海权已经完蛋了。自殖民地独立运动以来，英国就越来越“陆权”，虽然它只是个岛国）

（注意：有些国家总体来看是海上贸易为生，而且可能有一定的海军。但是如果它有面对高危陆上进攻的可能，或者它无法在海上击败敌人，必须内陆抗战，那么它很可能也是需要更多的社会“刚需”福利的。）

社会“刚需”方面的社会保障，为什么和军事密切相关呢？

主要是以下几条。

1：社会保障，是国家可以迅速切换和控制的“经济系统”，是掌握在国家手里的。它的效率也许很低，也会干扰正常的国家发展，但是它却是最高度可控的。

2：社会保障，是抽取社会高效率部份去过度损耗的补贴低效率部份。低效率部份会得到额外补贴，让其生活更好，甚至直接把他从死亡线上拉回来。

3：第一条和第二条结合，意味着国家可以直接控制非常非常大一群人的生活状态，甚至生死（短期内）。

这三点结合，就是现代战争得已实现“总体战”的根本原因，也是现代动员机制的基础。

（《动员学》中有阐述。当然，一般外部可找到的教材，它们大都没有说的那么直接）

近代战争为何算不上“总体战”？

原因很简单：执行力不够，组织能力太低，事先投入太少。

如果一个国家要去通过“刺刀逼迫人去打仗”或者“抓壮丁”，那么它就不得不在战时分配很多力量去执行这一任务。

在战时本来就已经动摇的社会经济系统里，再用当时的资源去进行此类行动是很难有足够效率的。

最关键的是，如果采用这种方式，那么这些人是“可以跑”的，毕竟在这种时候，很多人已经一无所有，要么就是事先有所准备（毕竟钱拿到哪都是钱）——这就让“人



力资源获取”变得很困难。

也就是说，如果没有事先进行正确的准备，那么这些人是可以利用自己手头的资源或者能力逃窜的，硬抓进来，其战斗意愿也是很低的——因为从个人层面上来说，他们没什么可以保护的，而且也没什么战胜后的承诺（人家都把你抓来了，人家再给你承诺，你信么？）

因此，我们需要一个社会福利系统。

因为社会福利系统是当局“构建”下才能运营的，只要当局停止某些条件下的运营，一部分人就直接可以活不下去或者低人一等——主动权在当局手中。

这些人就更有参军或者支持军事行动的动力，而且周围获取额外好处的人，也会支持他们去参军，军人的荣誉会被社会氛围所鼓舞。

在这个时候，给军人战胜许诺，就显得非常可信了。

因为你是“在主动运营”才能获得好处的，并不是别人抓你去当兵的——关闭运营是绝对可控的，抓人去当兵却是有很大执行风险的。

这就好比：一大群人被困在深水，大家都在用氧气瓶。

你要抓人去和鲨鱼搏斗，你说赢了就给你一罐氧气——这个时候一罐氧气能吸引人去和鲨鱼搏斗么？可能不行，你说不定得告诉人家“包你一辈子氧气”，可是别人能信么？

你抓人去和鲨鱼搏斗，甩给他一瓶氧气作为持续搏斗资源，那些人会心甘情愿地和鲨鱼拼死搏斗么？



显然，都不能，至少风险很大——而且你还得立即给付这些氧气。

但是如果你平时就这么做：氧气多的人给氧气少的人分氧气吧，不分就打死。

氧气分了，控制分额外氧气的人是你，你做了一套很复杂的输气管道——这套系统虽然白白浪费了很多氧气，但是在这个过程中“管道维持队”是紧密的利益集团，而反对者只是松散集团，紧密集团可以打败松散的反对集团。

后来，鲨鱼来了。

“因为有鲨鱼，所以氧气供应不得不减少，可能要有人憋死。只要有人和鲨鱼搏斗成功，我们就不憋死。”

由于输气管道是你控制的，是你给气才能让一些人活下去，你根本不需要一对一的威胁别人去和鲨鱼搏斗，你只需要“关闭一部分人的氧气通道”就行了。他平时获取氧气的能力的高低，大致上和他与鲨鱼搏斗的技巧无关——这些氧气本来就不是以他们知晓的方式输送的，也不是他们自己获取的，他们一旦失去了你的氧气就只能憋死。

你也更能让自己说的“活下来的人以后都有更多氧气”更真实（因为你确实有能力，大不了让别人少吸氧去补偿他）。

这就是“公信力”。

这个时候会发生什么呢？那些受到断氧威胁的人，将不得不率先进入对抗鲨鱼小分队，而周围的人也知道自己的利益何在，自然会给战斗组加油鼓劲——这个过程中又避免了“鲨鱼小分队被迫参战”的表现。

对抗鲨鱼小队面子上有光，进入小队后立即有更多的氧气，那些外面还有氧气但

已经有减少倾向的人寄希望于他们能够快点杀掉鲨鱼——其实进入小队后那些人更多的氧气，也是从那些外面还有氧气，但还不至于赶紧参军的人的手里获取的。

而且由于自身的行为会影响以后的氧气供给，所以这些拿到了鱼镖的武装小队也会更加服从纪律，尽量不成为兵油子，更不会趁机烧杀抢掠——这进一步有利于争取人民群众对于灭鲨行动的支持，而且战斗力更强。

这个过程可以循环持续，可以打到整个“深海被困”群体近乎于灭绝。

比如说福利挂靠军事动员做的最好的就是德国普鲁士模式，到了柏林没剩多少人的时候，盟军还是得打到希特勒自杀以后，德国才投降。

要是在近代和以前，要么早就讲和了，要么弱势方早就打崩了——这个时候投降都不可能，因为在这样的情况下，优势方最可能做的事情就是“不接受对方的投降请求”。

接受无条件投降，本身就是担心对方还有一定实力，还是能维持很多局部的对抗系统，战争因此还会持续很久。

有条件投降之所以不容易被接受，是担心它会成为缓兵计——因为在现代动员系统下，喘息一小会儿给劣势方所带来的收益是非常大的，远比优势方大得多。如果优势方选择有条件投降谈判，那么它面对的风险会远比弱势方大，一旦中了弱势方的圈套，自己将被内部的人千夫所指。

因此在现代，有条件投降还不如“和平谈判”，毕竟有条件投降谈判开始后需要停火，而和平谈判可以边打边谈，至少不给对方有一个能放心喘息的时机。

当然了，如果弱国被强国胁迫延长战争（通常是削弱区域强国或者扶持己方弱小势力），那么大国就会按着弱国的脑袋要求他们“谈判的时候停火”。

比如说当年第一次中东战争的时候就是这样，西方给以色列争取时间，让其成功

抵抗并且在未来一直牵制阿拉伯世界。

如果弱国不接受“按着脑袋”，那么强国就要去联合国组建“多国部队”，亲自下场完全消灭不听话的国家。

所以，只有平时付出一定代价准备，让很多很多人不同程度的依附于体系建立好的工具生存，才能快速的把和平年代所有积攒下来的东西，所有残存的资源，有条不紊的全部投入到作战行动中去，可以彻底的从社会中榨取更大比例的战争资源，更有可能获得军事胜利（当然这里的资源包括人和物）。

近代和以前的国家，自然是做不到这一点的，他们还得分出很多资源来用于维持员额，根本不能直接把和平年代积累下来的东西全部投入到战争中去——所以他们被现代国家击败了。

军事威胁等级越高，福利体系的针对性也会越来越明显。

比如说新加坡的组屋，以及原来东北地区的“筒子楼”分配房都是如此。

新加坡的组屋，大都在各个稍微远一些的“周边”。

虽然它本身算不上很好的“堡垒”，但是那并不要紧，甚至可能这样会更好一些。

新加坡虽然是全民兵役的国家，但是新加坡在战时，每个人被动员的程度是不同的——这不需要明文条例的不同（[因为明文条例谁都会看，你不能显得不公平](#)）。

那些用不着进入组屋的人，他们会更多的在中心地带。

新加坡被直接袭击的时候，其本地动员系统是没多少时间的——在军营的现役军人可以进行第一波抵抗，但是这些人手根本不够坚持 5~10 个小时，最多只能在关键投送道路上争取时间。

真正的重头戏，在于新加坡的紧急动员机制。

在一线部队被消耗殆尽以前，赶紧分发轻武器——新加坡的动员系统和以色列有类似，有分散的武器装备库，但是新加坡比以色列时间更紧。

在这个情况下，大家都忙于自保，任何人都想拿到武器弹药，毕竟青壮年也都服过兵役。

当然了，周边地区至少价格便宜点，设置武器库的成本也低，组屋附近当然是最佳地段。

新加坡时间比以色列更紧，实际上分发武器（大家抢）就差不多已经要被打进来了，这个时候是没办法和以色列一样把武装起来的人有组织的形成一个个战斗单位来抵抗的。

因此新加坡的本地驻防系统更加的考虑“自（被）发（迫）抵抗”。

想一想那些拿到武器的人，如果没有很高效的指挥，他们会干嘛？

当然是先去救自己的家人啊。

组屋的人口密度如何呢？新加坡的私家车组屋的人买得起吗？

当然搞不起。

所以他们就算见到家人又怎样呢？到时候根本没办法在拥挤的街道上用高效交通工具撤退的——他们能赶到，但无法离开。

很好，那就就地抵抗吧——[马来西亚军队突然出现在视野中，而人员密集的组屋必定是已经武装起来的人员最多的地方。](#)

周围都是这些新加坡士兵的亲人。

马来西亚人当然也是草木皆兵了，自然是看到武装人员就开火。

新加坡士兵怎么办？当然是撤退到组屋，依托建筑物就地抵抗。

[组屋是很好的抵抗平台——窗口小但密集，隔墙多容易衰减冲击波，政府建设全部是钢架结构而且结构强度质量上乘，但是入户开口很不方便，楼梯都是简易砖混，电梯也容易被破坏。这样的质量，一直被国内的福利爱好者作为“良心工程”的典范。](#)

入户开口一旦被火力封锁或者楼梯被炸（这些楼梯只要被冲击波震到就会垮塌，新加坡的组屋的墙体和结构很结实，但是楼梯非常薄弱），那么里面的人只能顽抗到底——[不得不这么做，因为自己就算挂出白旗，其它楼层因为有意的窗户设计的视野问题也根本看不到别人在投降（类似于碉堡的凹陷窗口或者外侧有玻璃房，你不可能站在玻璃房里的，还是碉堡窗，所以你根本没办法看到其他窗户在升起白旗）。](#)

所以，新加坡组屋里的人只要有一个房间还在抵抗，那么马来西亚人的炮火就不会停止，[无法一起投降=你投降没用。](#)

新加坡的组屋都是多单元分体式钢架结构，根本不会和砖混结构那样在底层挨上一两发炮弹就垮掉。就算是老式组屋，它的结构质量也比常规建筑要好（支撑梁特别多）。

稍微懂一点建筑+军事的人，是很容易看出新加坡的组屋的军事意图的——它就是高级的街垒，组屋区就是要塞区。





马来西亚军队必须用炮弹一个个“抽积木”一样“抽”掉整个组屋的每个楼层，炸的只剩一个钢架子才能瓦解抵抗。

更难能可贵的是，这些房子里有很多老弱病残，到时候他们肯定最来不及撤出房子，出楼通道又被炸没了，他们也不可能和年轻人一样爬废墟逃出去。

[可是在远处的马来西亚人能分辨老弱病残吗？](#)

只要有抵抗的房子的任何一扇窗户人影一晃，马来西亚人就必须用坦克发射高爆炸弹清理掉那个房子。

只要这个建筑物里面有几个拿到武器的士兵在撤退家人，然而敌人已经进犯并且发现他的情况下，整个楼房里无论是武装人员还是平民，都会被马方认为是战斗人员。

这是非常好的，因为那些老弱病残既不能为当下的斗争出力，未来恢复过程中也是累赘（国际势力可不在乎他们，国际势力要的是新加坡的贸易系统的运行）。

可是，新加坡的这一机制，就能让这些免费人和高价值军人具有同样的目标价至，都有消耗马方一颗炮弹的价值，这简直是划算到让人可以笑一年的买卖。

老人本来就缺少未来价值，不能行动的儿童和婴儿本来就没投入多少资源，孕妇什么的更不用说了（她肚子里的那个东西还要 18 年才能用呢，而且都不知道能有多大用）。

用这些东西去换敌人有价值的炮弹，这当然是求之不得的。

大家可以算一下，用 T72 坦克（马方主要坦克）的 125MM 高爆弹，要清掉一栋组屋（不大的），那至少需要 10~15 发炮弹。

组屋里面能有几个有较高价值的军人？到时候在房子里的多了也就七八个。哪怕是正规驻防也不会太多（高价值军人密度太高，一下子死很多会非常可惜，但是人越多确实能消耗敌人越多炮弹，只是边际效益会越来越低而已——因此，你需要降低边际成本）。

这个时候要清掉他们，马方只需要 3~6 发炮弹——现代高爆弹威力很大，非堡垒级建筑根本来不及“跑到下个房间就能不被炸死”，所以那些只要开了火的新加坡士兵根本没办法换人家超过 1 发炮弹，而且组屋的建筑方式下本来就很难机动。

人家炮弹本来就有限，放你进去就是为了消耗敌人的弹药。那我让你能跑？那我辛辛苦苦花大钱造这个房子干什么吃的？我缺心眼啊？

但是，如果他们能让整个屋子的几百号老弱病残都成为无法识别的需要消灭的人员，马方就不得不发射 10~15 发炮弹摧毁整栋楼。

也就是说，这在良好的情况下，用 200 或者稍微多一点的无用底层平民，可以换

到马方多发射 4~12 发炮弹。

也就是说在最倒霉的情况下，也只要 50 个平民就能换一发炮弹了，而且是用对未来影响最小的人换的。

（瞧瞧这性价比，我真感动的快要哭了。马来西亚可没什么重装弹药生产和储备能力，打破原始的堡垒防御却又需要消耗最多的炮弹，新加坡却依旧能精打细算。）

大家想想，50 个无所谓的人换一发炮弹啊……他们加起来都不一定有这栋房子值钱，而同样换取那么多炮弹的轻步兵，比这 5 个房子还贵多了，更别说其它重装备（考虑到新加坡没有机会组织后备力量的有组织反抗，直接轻步兵混乱抵抗的损失还会更大）。

这笔买卖可不是谁都能做的，地形狭小是新加坡的劣势，但是他们也可以尽量缩小这个劣势，在这个过程中能做很多特别划算的军事买卖。

要是所有敌人都能做这个买卖，那大家都把老弱病残绑起来往前推就好啦。别说用炮弹了，让敌人开车排队碾肉饼都划算，碾人至少都得烧汽油不是？

反正怎么都是赚——可惜其他国家没这个条件啊，毕竟敌人不是为了杀人而来的。

现代兵器，哪怕是弹药都需要很多劳动力和工时的，非被迫条件下谁拿这些好东西换那种垃圾人头啊，脑子里有坑？

所以，在这样的条件下，新加坡多建造组屋真的有什么不妥么？

如果光算经济账，那组屋当然拉高了新加坡的房价，组屋甚至经常建立在那些交通枢纽上——十字路口，几个角各几栋，好位置让给了组屋。

虽然平时更好的地段亏了，但是战时呢？这 4 个各占一角的房子，可以把打头阵



的坦克的炮弹全给打完。

而且那个时候这些地方因为拥堵，更不好撤。平时新加坡当局也能用照顾老弱病残的理由，把这些人安排在“方便的地段”，他们到时候绝对逃不出这些地方，而且交通枢纽也是马方抢占的重点，敌人来的还可以更快——怀柔+公信力+战时需求三不误，平时战时双赚爆。

来来来，我 50 个老头换你丫一发炮弹，嘿嘿~我强买强卖，你不得不打~你是大炮一响黄金万两，而且打一个少一个（马来西亚炮弹不多），而我这边，你反而是帮我缓解人口压力~来来来，你随便炸，能把我炸亏算我输~

但是如果我们另外算一笔账呢？

如果要消耗同样多的敌人的弹药，新加坡用轻步兵或者其它方式去抵抗，就算我们假设新加坡有时间展开，但是地块本来就小，密度太高损失就会非常大。

那新加坡就不得不维持更大的常备军员额，这样烧钱和税收对于新加坡经济的影响，能比组屋小？

而且在全民兵役的情况下，如果全面依靠正规军来消耗敌人的弹药，那这些被打死的士兵是来自各行各业的，他们是新加坡任意人的后代或者丈夫。

那样，更高价值的人和低价值的人会混在一起平均的死，组屋就不会了，是精准用没用换有用，而且还不需要额外花多少力气。

如果新加坡用一根筋的方式进行单纯的军事防御，以随机阶层军人消耗为主体，那样对战后新加坡的恢复，影响不是更大？对于和平时期的新加坡人力资源的浪费不是更严重（因为员额必须更大）？

如果新加坡的对外核心服务人员死的更多，那对自身在国际分工的主要领域里恢

复的不就更慢？

那么他们以后在对马来西亚基层进行灭绝行为的时候，因为自己的有价值人员死伤过多，有些国家的利益自然难以被满足，他们岂不是会拿新加坡进行种族灭绝来要挟新加坡倾向于给他先恢复？这和讨债是一样的呀，一个催债人如果做的过火了，其它的催债人也会一起来的！

可是如果新加坡的核心高价值人员基本恢复了，那么国际当然会支持他快点灭完快点好，别耽误大家赚钱，甚至还会出资提供人道主义救援来聚集马来西亚人，方便新加坡批量灭绝。

——  
所以，要我说组屋就是最划算的，新加坡不用组屋这种福利模式，那就是给自己找罪受。

——  
组屋让新加坡人是没别墅住了，但是也让新加坡当局把人给限制住了，更综合和更高效的权衡了“生产价值”与“死亡价值”。

人类的进步，是组织度的进步为主的，所以这当然是好的。

老百姓住上别墅，过上好日子，虽然能够提升“经济能力”——如果不设敌人和时间段的话，那么当然是这样的组织最牛逼。

可是如果加上敌人和限制时间段的话，那么人人住上别墅的新加坡，他们和马来西亚打起来，那就要有价值的人和没价值的人一起死了，那多浪费？

更别提想浪费都不一定有这个条件，还没弄到人呢，新加坡就没了。

“好日子”是为了“在长期更好的活下去”，但是如果短期都有危险，那么一味的考虑长期没什么意义。

就算一个发展更不好的组织，如果它的军事瞬间动员能力比你强，那么在你能够把经济实力转化为对抗能力以前，你已经没有了。

当然了，不是所有国家的福利提高都是直接对接有计划的军事目的的。

新加坡这样的可以，是因为新加坡的管理高度的一体化，高度的统一和集中，所以他们才能用最划算的方式，兼顾经济发展和军事安全。

但是对于一些国家，他们内部就没这么统一，比如说欧洲国家。

那么他们为什么也选高福利模式呢？哪怕是在军事压力不大的时候。

这一方面是因为政体内部有问题，大家都不敢降福利。

但是不敢降福利还有另一个原因——不患寡而患不均。

如果真的有人降了福利，其实那些不得不提高福利的人也未必开心，只有那些效率高的才开心——如果一个社会整体发展速度降低了，那么低效率的人更多，不开心的人也更多。

但是如果提高福利呢？那么至少大家是平均的，而且高福利至少最终能服务于大家走向“最终解决方案”。

就算是最后战败了其实问题也不大。

因为三点。

1：只要你福利安排的是平均提高的，那么大家优先死的都是各自管理区域内的低价值人口。各个系统损失都是最小哒，没啥好不乐意的。

2：总体战可以用很小的代价，让很多人投入到绞肉机中，这意味着各个派别以很小的代价就能“重盘”整个系统。

比如说埃及好啦，埃及人那么多但是产能那么低，如果他们靠战时来“抓壮丁”，那么他们连抓壮丁的资源都没有。

但是哪怕是尽可能的提高福利，那么就有更多的人能够更低成本的征召——原来10块钱才能一个壮丁，现在通过每年花1块钱，战时就能1分钱一个壮丁。

福利系统就相当于“壮丁花呗”“壮丁分期购”~

商业上要是不形成大规模信用系统，那融资借贷自然麻烦，商业发展受限。

社会上要是不形成同样的系统，到时候要买人命的时候，人命可就贵了。

那么对于人口扩增已经造成问题的埃及来说，埃及提高社会福利水平有问题么？没问题。

毕竟，要是总体战打赢了，那么自己的人口就有地方去；如果总体战打输了，那么死掉一半人，那剩下的一半人又回归到自己可以高效管理的规模下了。

稳赚不赔……虽然最高层要下台吧，但是至少大部份利益组织留下来了，要不是他们的支持，那些高层都别想上台。

3：就算最后被打的无条件投降，那也没有关系啊，至少原来支持高福利的利益实体，他们是更多控制着这个国家“战或者降”的人——“无条件投降”的最后的好处，不给发动战争的最高层也会给这些人的，这实际上反而更容易导致战败方出现一个统一度升级的管理系统。

不然？就要变成“不接受投降”了。

没必要闹得大家都那么不愉快不是么？为什么不快快乐乐的把需要死的人杀掉，

然后大家各自握手言和呢？

所以从博弈角度来看，一个非统一非高效的组织，更有必要拉高社会福利。

毕竟都这样了，一直拖着也是浪费生命浪费时间，不如重盘一下，搞不好就进步了呢？这方面的进步也是大规模组织管理进步的主要动力之一，这些知识以后也可以运用在商业中（比如说统计学就是很明显的例子）。

把肥的拖瘦，瘦的拖死没有任何意义，反而让系统容易倒退。

不如总体战，输赢早好，该死的死，该活的活，免得大家百无聊赖等内爆。

当然了，这些内部不统一互相抬福利的国家，他们的“福利人命融资”自然没有新加坡那么划算——他们要花掉更多的“老百姓住别墅”去换到同样的人命，效率比新加坡低得多。

就比如那些欧洲国家好了，他们那种“互相抬”的结果就是——打起来虽然一样可以相对低成本的用人，但是死的人就更是随机价值的人，买卖不划算，不能像新加坡一样更加针对性的用废人换炮弹，军事成本更高。社会代价更大。

如果一仗以后她们能有所长进，那么他们还有救。

要是没得长进，那就当仆从咯。

军事这个东西怎么讲呢。

能控制暴力的东西只有暴力。

发展主要靠人民，安全主要靠军队。

军队人数永远比人民少，只占人口的极小一部分，那为什么这么点军队却能服众？

因为军队的组织度更高，能对不能有效组织的平民进行各个击破。

士兵听从军官，是因为生存资源被军官掌握。

军官则是因为有其他军队的存在，别的军队联合起来就能消灭军官的存在。

所有军队的资源均不为军队自己所掌握，是由社会最高层掌握，所以社会最高层的组织能力超越某一军官和他的军队。

民众的组织能力是最差的，所以就能接受最高层组织的大管理，而一支军队却不能管理这么多地方，试图升级的军队将会被高层组织提前联合其它军队所消灭。

战争和暴力怎么产生的呢？能消除吗？

私以为不能。

第一支长矛造出来的时候，它是工具，就算用来逼迫别人，那也是一种稳定。

第二支长矛造出来的时候，它也是工具，另外一根长矛和它形成稳定的双寡头平衡。

第三支长矛造出来的时候，它们的性质都发生了变化——军事之间是互相竞争的，但竞争意味着他们是有利益争夺的，所以也是互相吸引的。

那么这三支长矛会怎样呢？这三个对同类利益互相吸引的又想避免自己被吞掉的长矛，就构成了人类永久的暴力不稳定。

这就好比“三体问题”。

三个质量，初始位置和初始速度都是任意的视为质点的天体，在万有引力定律下，三体问题不能精确求解，无法预测所有三体问题的数学情景，只有一些特殊情况能彻底研究。

而现在的地球，有数千万的“长矛”。

永恒的战争与暴力，从第三支长矛诞生的那一天起，就永远成为了人类这个物种生存背景的一部分（没有长矛也有战争，但是长矛意味着技术，技术意味着生产，生产意味着人类长期经济效率和短期军事效率权衡的出现）——长矛的诞生，并不会仅局限在“特殊可彻底研究”的情况里。

完美的暴力平衡不可能存在，精确的计算暴力的变动永远不可能，所以一切组织都必须在这个问题上持续升级管理能力，否则就会被消灭。

那么，我们看一下邓老师文章下的回复吧。

这些评论里，谁优先作为“人命融资”或者谁更晚，这是一目了然的——但是问题的关键就是，这些反对评论里的人，他们支持“组屋”与“福利”的人自然是优先在总体战中消耗的人，是不是“更划算”。

越有价值的人如果越出现在反对邓老师的评论中，支持强度如果不能随着社会潜在贡献进行反向分布，也就是如果本该越有贡献的人如果越不反对，越没有贡献的人如果越没有狂热的支持，那么就说明组织能力出了问题。

各等级人群支持度差距越小，那么就说明整体组织度越差，浪费越多——这都意



味着总体战中的不必要消耗，或者总体战需求程度上升（虽然这方面无论效率多高都会造成浪费，但要比谁无谓损失小）

在同等问题下，我们如果去看新加坡的同类文章评论，我们会发现新加坡对比我们的确“更划算”一些。

如果我们去看欧洲同类文章的评论，那么我们会发现欧洲评论的“优先级”不如我们和新加坡划算。

这就说明，我们能用更少的发展代价换取更多的安全，也说明欧洲高层预期在总体战中需要消耗更多人来维持自己的地位，这又说明了我们的有效组织度比欧洲人高。

现代国家的社会福利。

核心就是“总体战”时的组织人员消耗的优先级——设置的越好，同等条件下，经济增速相对于对手越快，因为平时损失更小。

这样，对方即便发动总体战也不能赢，而你迟早可以发动总体战消灭对方（如果你需要的话）。

但是这里“为了经济发展”有个底线。

那就是：至少能扛过敌人主动发起的总体战，在这个前提下效率损失越小越好。

那么新加坡的“组屋”好不好呢？

非常好，甚至可以说是世界最好的。



房价高又怎样？只是老百姓日子相对过不好了而已，但是如果被打下来，那么新加坡高层就不复存在了。

如果高层都不能不顾一切的去维持自己的存在，那么人类的组织度提高又从何谈起呢？

这个时候，新加坡人住不得别墅又能怎样呢？

组织是为了存在而活下去的，平民过的好坏只是一个指标而已，服务于这个指标的东西只是管理工具。

新加坡人住不住得起别墅，都是要看新加坡最高组织者服务于生存的结果的。

牟瀚林之所以能够让那个女人去死，本质上就是“先给予”让对方陷入了“必须的，被无条件赐予的稳定”，在女的习惯以后，牟瀚林后进行了“快速的剥夺”。

而女人因为突然被剥夺，希望能够快速争取回来——她选择了去死，就和普鲁士的士兵一样（现代福利配合军事动员体系的源头，是普鲁士社会）

如果马来或者新加坡任何一方能取胜，那么在它们的环境下，确实可以缩小这方面的支出，更大程度的达到“人人住得起别墅”的程度。

但是，那是要有一方近乎于被种族灭绝的情况下才可能达到的。

双方都不希望自己是那个被灭绝的一方。

当然，我们可以发觉，新加坡的效率其实高于马来西亚，但是马来西亚可以凭借

更大的土地来让纵深更小的新加坡付出更大的成本，压制新加坡的效率提升，逼迫新加坡建设更多的“组屋”，进一步长期降低新加坡的社会效率。

在水平没有绝对代差的情况下，国土面积大就是有这个好处，因此大国在军事影响经济方面的效率损失往往有更多宽容度，更容易抵抗风险，长久地生存下去。

大国的效率优势，很大程度上就建立在“军事自由权”上——没有军事自由就没有经济安全，但缺少经济建设就没有军事资本。

哦对了，最后大家肯定还有一个问题“为什么陆权国家是这样，那海权国家呢？”

海权国家，它在历史上主要依靠控制航运路线来获取贸易优势，其本土往往比较安全——要么是本土距离敌人很远，要么是海军力量可以让敌人根本无法大规模登陆。

这个情况下，海权国家对于内部自然不需要采取高福利政策，这样效率才是最高的。

他们的士兵也只需要募兵制，因为愿意参军的是社会底层人，损失了也不那么可惜。

海上载具的单个成本不会很低（大多数情况下军舰一般是越大经济性越好，但是这就注定很贵），不需要“全民生命融资”，也就不需要采取那种针对“刚需”的福利体系，主要的福利会集中在“生产与交易过程”上，比如说提供更多的破产保护等。

这就会成为一个很大的优势，也是三个世纪以来海权国家往往具有最好的发展条

件的原因，因为它有更小的“内部福利（军事动员准备）损失”。

但是，海上航运利润更高，很大情况下是受限于运输技术的局限，以及陆地组织长距离运输时的不安全性（区域不稳定性，以及没能形成国际公约，每个地方都能擅自克扣运输者的利润，本质上就是“地球人组织度不足”）。

如果安全性问题和基本技术解决，陆地运输在整体上效率更高，因为平均来看陆地运输有分销成本优势，时效性也更好。

所以在大宗物资交易为主，但是生产合作和成品贸易属于次要的时代，海权就很好，反之海权的收益就没那么大——越不在乎时效性和分销成本，海权优势就越大（当然，也包括组织能力，毕竟跨国多元贸易也是需要更多的组织能力的）。

如果大家更好的处于相持状态，比拼的更多的是经济而不是着眼于打仗——大家越来越多的能总体战的时候，大家反而都会优化结构，因为谁先动手谁更可能先死，而优化结构就能进一步降低此类成本，让成本累积速度太慢，延缓“不得不打”的时间。

如果同时运输技术基本面解决的时候，陆权的优势会越来越大。

人类主要群体毕竟是生活在大型陆地上的，虽然技术的开发会有波动性和偶然性，但是在历史上的绝大多数时期，陆地运输载具的开发的优先级总是超过海上载具。

这就意味着在宏观层面上，陆地载具的开发是总体牛逼的。

有一天，陆地系统同样会被某种低成本的空运取代，但不会是现在。低成本的空运可能要在核聚变解决能源成本问题后才能出现，可能会出现全电动飞机，那个时候就有可能完成“全球大统一”了，因为成品运输成本终于被均摊到了大家都差不多的程度，大多数组织都无法再利用地缘优势来“钳制”对手的经济效益，全球所有高层组织的主要竞争会更多的转向长期经济效率与管理模式的竞争，擅自发动总体战的组

织将会被更快扑灭。

（注意，这里不是说海上贸易和陆地贸易不存在了，而是指高利润高组织的贸易侧重点改变了。海上和陆上将会成为“基本”，但不能成为“优势”，那些空中贸易策略很好的国家就有机会抹平海上和陆上传统贸易强国的优势——不过，就可预见的未来，海权带来的贸易利润优势将会缩小，越大的海权大国越受影响，它将最终养不起自己原来为维持高利润海权所建立起的巨型舰队）

当然，就目前来看因为技术的局限性，所以在很大一段历史时期，水上运输工具的运输成本和速度都比陆上高。

但是这个时期不是永久的，它一直是在来回波动的，21 世纪以后，更多的成品交易让时效性产品更多，分销重要性上升。

从现在开始，到 21 世纪后半页，超大型陆权应该又会重新回到高峰。

此时，谁成为新的罗马，谁就能成为新的霸主。

最后，给那些以为“社会福利”是因为“人民群众力量大，发福利是为了安抚”的人提个醒。

组织只要还存在，人民的组织度就一定更低，更别说一个还能“发福利”的组织了。它从整体而言是绝对不可能需要“安抚人民”的。

组织是不可能有“怀柔”的，也不可能是“仁慈”的，因为组织不是人类个体。它没有爱好，没有性格，只有现实——只有生存和灭亡，没有其它的东西是会让它关注的。

如果有，这个组织就更容易死。

任何平白无故从别人手里抢来给你的东西，这都是有代价的——如果没有代价，那么组织早就不存在了。

如果你没有创造什么东西去满足这个代价，那么组织也可以得到一个东西。

这个东西就是你的命——用你的命，去换取更有经济价值的命。

战争所需要的技能，和日常技能基本是无关的。

如果商业和社会日常不能逼你有效率，那就让头顶飞过的子弹来逼你。

组织给的福利就是超级牟瀚林给的“爱情”，谁需要，就说明谁比较笨，谁比较笨，就先送谁去死。

为什么要这么做？

因为其它组织也是这么想的。

所以为什么一个国家“奋斗精神”一定要有啊？

因为如果一个国家洋溢着“小确幸”，就意味着组织正希望“一口气排除掉更多无法管理利用的人”。

所以，世界上最现实的一件事，就是“如果你不奋斗或不正确的奋斗，那你就要

为保护奋斗和更正确奋斗的人去死”。

——当然，由于水库是“经济发展”核心的，所以自然也就更反对“组屋”这样的——这是社会不同分工组织的必要，社会总是在不同群体间平衡的。

我支持组屋，不是因为和邓老师下面的那些愚蠢的评论那样的理由。

只是因为我是另外一个社会分工的人而已——经济学者和投资者，更多的是属于“让人永远更好的活下去”那一边的；而我是属于“把人在特定时刻更划算的送去死”那一边的。

经济学者和投资者，他们本质在社会里都是属于善良阵营的，是“活”的一端。  
不过分为守序善良（计划性相对较高）和混乱善良（市场度自由度更大）。

（中立善良不存在）。

我的话，是“邪恶”，是“死”的那一端。

我本人自然是守序邪恶阵营（以群体的必要安全底线作为重点），当然有些人是混乱邪恶（以无限提高安全来从别人手里获取经济资源，也就是军国）。

守序邪恶，就是更多的制造“尽可能由廉价者组成的福利爱好者”人群作为总体战资源，但不会无限制要求福利增高，不希望把所有人都扯进来，不单纯的依靠军事解决一切问题。

哦对了：马来西亚也学新加坡搞组屋，套路和新加坡一样（但是他们更注重面积防御，楼层底部机动性更好，这是因为马来经济比较差，常备兵素质比较低）。

当然，对于各位看到这里的人，大概也感受到了“现代总体战”的残酷性——在一些国家责骂各种游击队拿零星老百姓作为掩护的时候，国家自己却拿所有人作为城墙。而且正是因为这个差别，所以国家才是国家，游击队才是游击队。

不过，这只是现代“总体战”里面相对很温和的部分而已——想要进一步了解的，可以翻阅一下《动员学》丛书。

动员学，就是守序邪恶阵营的精神内核。

哦对了，顺带一提。

新加坡的大部分人口都是在组屋区的。

新加坡要恢复核心功能，只需要上层的一部分人，大约占总人口的 15%（当然剩下的多一点会更好）。

新加坡 80%的人口，原则上都是值得做“困兽之斗”中消耗掉的（为澳大利亚投送兵团争取时间）——在开战伊始，新加坡本土的高级机构就会立即撤退，核心撤走，摧毁大部份民用航班和民用船只。

马来西亚方面也是类似的，只是马来西亚方面动员能力差，不和能新加坡一样充分使用 80%的人口，他们不到一半。

但是双方制胜的关键之一都是使用特种部队占领对方关键机厂和保护民用船只，给对方老百姓一条生路。

只要对方老百姓感觉自己能跑，那么己方就更有迅速破城之机——当然了，双方



都知道这一点，所以真正比拼的是双方的行动能力，新加坡在摧毁自己的民用船舶和飞机方面有明显优势（整体来看，新加坡处于守势，讲究的是防守反击。马来西亚方面处于攻势，讲究一鼓作气）。

因为新马的军事紧张是可预期升级的，所以现在大家都在更新装备。

新加坡以精确打击为主，尽力保障制空权，外加澳大利亚的豹 2 装甲集团。

马来西亚方面当然是以反对方机厂+简易大纵深堡垒区为主，外加反登陆迟滞作战，地雷和反坦克导弹就很好使。

当然了，为了各自反对方的堡垒区，大家都有准备。

新加坡储备了更多的大当量航弹（放在外国）。

马来西亚当然可以使用更有效率的地面清扫，正在大规模配备云爆弹（不懂武器的朋友当作某种高科技但很便宜的瞬间燃烧弹就好了）。

当然，马来西亚也考虑进口俄国的 TOS1 喷火坦克。

之前图上的那个组屋小区，2~3 发就能全灭，而一辆 TOS1 是 24 联装~6 秒一发，18 秒杀你 2000 人。真的是买不了吃亏买不了上当，专治街垒。

什么？24 发还不够怎么办？别担心，TOS1 还可以快速装填，弹药还不贵~迅速打开通道，直插新加坡核心区，乘着他们还没能把核心人员撤走就给他们的关键人群来一打燃烧弹——这样就算最后没能达到所有的作战目的，新加坡最终的败亡也只是时间问题。

（然而俄罗斯这个国家鼠目寸光，居然狮子大开口，搞得马来西亚不舍得买）

不过，大家也要注意之前说过的“大国人道主义救援”。



请问这么危险的地方，能派滚装船去救么？当然不行，民用船只怎么行，肯定得航空母舰。

为了保证航空母舰的安全，航母能够一艘过去么？当然不行，必须是双航母编队。

所以现在有几个大国啊？有航母的大国？来得及赶到的有几个啊？就两个国家嘛，大家都清楚是哪两个的对不对？

问题是啊，大家都抢着进行“人道主义救援”啊，那么如果别人捅腚眼子怎么办呢？所以至少那个国家要有 4 个航母，最好是 6 个——因为两航母出去，两航母守家，两航母轮休轮训。

你没 4 个航母，你连人道主义救援的资格都没有。

现在的情况是这样的。

（下面是个《美人鱼》电影中的梗）

哈赤哈赤哈赤，一位老佛爷走进了世界派出所。

中警官走来，握手：“英先生，尼好尼好。有什么事情我能帮到你。”

英先生：“我要说的事，你们千万别害怕。”

中警官：“我们是警察（虽然还在实习期），我们不会怕。你请说。”

英先生：“我刚才，发现自己只有两条不能动的航母了，可是工业鬼却开始第三艘了！”

中警官：“你说的，鬼是哪一位？”

英先生：“不是哪一位，是一半大工业，一半大文化的工业鬼。”

坐在旁边的美警官，“卡吃卡吃”画了一张嫌疑人肖像画，给英先生看。

英先生：“不是反这反那却总是“真香”的越南。他们说到做到的。”

美警官“卡吃卡吃”，再画一张。

英先生：“不是南非，是以前弱现在强的。”

美警官把南非图画倒了过来，南非变泰国。

英先生：“铁板一块呢？！他们不瞎搞的，工业鬼很有条理的。”

美警官“卡吃”三秒，再画一张，画了个苏联。

英先生：“这……”

中警官拿过苏联画，改了两笔，乌克兰。

中警官：“有工业的时候不瞎搞的。”

英先生（恼）：“工业鬼啊！！贸易数据有没有看？就是那种文化铁板一块，上班又带劲，那种有基础有技术的工业鬼啊！明白吗？”

中警官：“明白了，您继续说。”

英先生：“他疯狂的赶超我，说我老牌很强，试问谁不知道啊？然后就强行学我，就在亚洲那一带，全部都是工业鬼，还有市场化……市场化！贸易那么多，直接压过来。德国拿起贸易壁垒直接手起刀落……“夸~~”就……然后我赶紧跳回欧洲粪坑里面！我就像搅屎……”

美警官发出了不合时宜的“扑哧”一声。

中警官面不改色（心中默念：美警官，仪态要紧。）

英先生：“你笑什么？”

美警官：“我想起高兴的事情。”

英先生：“什么高兴的事情？”

美警官：“我有全美铁路网，外面的也都在自己的资本手里，我还造了新航母。”

中警官“呵呵呵呵”（尽力压制，捂脸）。

英先生：“你又笑什么？”

中警官：“我也有铁路网，外面的也都在自己手里，我也造了新航母。”

英先生：“你们的办法，是同一个主义？”

美警官：“对对……”

中警官突然笑，美警官也笑。

中警官（摆正仪态）：“不是，是做的好结果都一样。”

英先生（大恼）：“我重申一遍！我没在开玩笑!!!”

中警官快忍不住了，美警官：“对对……嘿嘿。”

英先生（敲桌子）：“WHY?????”

中警官：“我们言归正传……您刚才说的……这个……工业鬼，他厉害吗？”

英先生（摆手）：“他不是厉害不厉害的问题，他真的是那种，那种很少见的那种……他的眼光，像个贼；文化寿命像乌龟，人也多多的，看上去人畜无害。遗憾的是时间过得太快，没能看清楚它是怎么超我的……”

美警官“嘻嘻嘻嘻……”（开始不再忍耐）

英先生：“你欺人太甚，我忍你很久啦！”

美警官：“我的福特级航母正在海试，你的航母还要买我的舰载机。”

英先生：“你明明在笑我，你都没有停过。”

美警官：“英先生我们经过严格的训练，无论多好笑，我们都不会笑……除非髮国比你强。”

中警官（起立）：“不如这样，英先生，你先回去等消息，我们一看到工业鬼，第

一时间通知你。”

英先生：“行，你们赶紧出警！很危险的！多带点人，人家有航空母舰，你人少了打不过！我这还要退欧呢，我先走了！”

警官目送英先生出门。

“哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈！”

英先生反身再推门（怒目）。

美警官（镇定）：“英先生，你有什么要补充吗？”

关门

“嘿嘿嘿嘿哈哈哈哈啊哈哈哈哈哈哈”

英先生再推门。

中警官（镇定）：“英先生？”

英先生很生气，他甩衣服走啦。

视频类似这样的

[https://www.bilibili.com/video/av56005587/?spm\\_id\\_from=333.788.videocard.0](https://www.bilibili.com/video/av56005587/?spm_id_from=333.788.videocard.0)

# 从遗产税到演化论，从演化论到文明兴衰

遗产税与演化？这两件事八竿子打不到关系？

能，尤其是人类社会。

（提醒，文章不短，而且要一直抓着“演化的最基本要素的传播”也就是“基因视角看人类”才能顺畅的理解，不要被次级的道德观念和经验束缚，因为这篇文章一大部分就是“道德”为何延续和存在，是高于道德的更基础的东西，所以不能用道德好恶来判断它）

首先先明确一个概念：种群的延续，不是个体的永生或者具体的某个指标，而是“基因”继续复制，承载基因的生物体也能在外部环境的变化下活下来——由于世界无限复杂，对演化的故意定向是费力甚至不太必要的，对于无限复杂，使用随机试错，适者生存即可。

— 生存，它是一个在无限复杂的环境下，偶然组合而成的一个系统，系统的存在是既成事实，所有的理智，工具，手段和生物特点，都是因为“正确的偶然”才能在“生存这一既成事实之中的”——这是非常反日常逻辑的，各位往后看的时候要特别注意。

— 如果上面那个太长，那记住一句话就可以了：人，只是一个受精卵到下一个受精卵之间的载体而已。

之后会把这个演化概念用于文化层面上，原则一样。

不牢记这个原则，文章就会非常绕，牢记这个原则，文章就特别简单。

试想一个问题：如果从 0 开始起步，那么除了打工以外的时间该干什么。

最好的选择，当然是做“风险收益比”最划算的事情。

可是，这些事情往往会风险很大收益也非常大，需要的时间周期也不短。

但是，很多人不这么做，或者说几乎所有人不会这么做。

害怕？

是的。

可是为何害怕？

**本质还是一个原因：个体生命有限（问题是：我们为什么会注意个体生命有限这件事？）。**

做风险很大的事情，无论收益多大，如果个体生命受到威胁或者时间周期超过个体生命限制，那我们就会非常难受。

人类只有在非常特殊的情况下才会主动抛弃自己的个体生命，通常我们会称呼它为：牺牲（极少数人是自杀，那更可能是演化不完全的结果，可能是因为影响太小，所以不会优先演化掉而已）。

如果做风险较小但是收益也较小的事情，那么个体生命的有限程度就会妨碍这一个体累积足够的“等级突破”资源，而且等级高的人也更容易保持位置（这也不是坏事）。

虽然有同等收益缩小风险的办法，但是这些办法是需要很长的学习过程的（大多数人类学习的所有东西就是为了达成这一点）。

此时，个体生命的有限又会造成限制——如果学习方向错误，那就直接浪费了生命，至少机会成本是很高的。

所以，人类个体必须在有限的生命中不断的权衡时间，风险与收益，去尽量有效率的完成三件事。

- 1: 生存。
- 2: 繁殖。
- 3: 确保繁殖成果。

生存自不必说，繁殖也是——这两个当然也极度复杂，但不是本文重点，不赘述。

确保繁殖成果——必须要让自已的基因载体继续生存下去并且尽可能在他的个体竞争中占据优势。

很显然，在人类社会中，物质积累是很重要的。

为何重要？

归根结底，就是人类的经验和各种记忆是无法生理遗传的，而任何通过教育等方式进行复制的行为都有极大的偏差，效果是极为不稳定的（可以理解成：遗传时突变太多了）。

所以，为了“保底”，就必须把经验和其他成果转化为能更可靠进行传递的东西。

—— 这是很合理的：如果我们可以遗传记忆和经验，我们一直使用更接近“最佳风险收益比”的选项才是最合理的——我们担心“死亡”，演化出“有限生命内不断权衡获取最大变现成果”的一系列心理特征和文化特征，肯定是因为我们在传递过程中会额外损失掉什么优势。

— “物质财富”就是其中的一种“遗传优势变现”。

从某种程度上来说“物质财富”的遗传在人类社会中，是和后代的繁殖效率直接挂钩的，而且有时可以横跨很多代人。

相当于是“孩子中的孩子”“基因中的基因”“优势中的优势”。

正是因为这样子女繁殖加成效果，所以上面的“现实中的人往往不能只会用风险收益比考虑问题”就非常合理了。

不仅从“个人生活享受”这一层面上合理（否则早就被淘汰了），而是从“基因”层面上来说都没有任何问题——或者说“需要个人生活享受”也是促进人从感性上就恰好完成这一点（不需要完成复杂计算，否则风险太大，直接预制到本能系统里去）。

完成的这一点，就是“有限的人生是一个项目周期，超过项目周期的方案将被舍弃，最终的目的是在项目周期结束以前就要变现一部分经验价值，将其变成遗传效率更稳定的物质资源来进行遗传，这样后代的繁殖效率会更高。”

可以这么说：人类和大多数动物最不一样的地方，就是遗传更加不依赖于细胞核内的基因，不完全依赖生物性状的竞争，物质也能提高“基因的再次复制效率”（其他动物当然不



都是如此，广义的说，哺乳和蛋黄也和人类的物质财富类似，只是时间更短）。

尽管在极长的周期来看，生物性状可能依然是主要的——但是在一个时期中如果能突然快速升高几代人的繁殖能力，那么这个基因就会在整个种群中打下“长久的烙印”（因为突发优势太大了，后代就算慢慢变成只有普通竞争力的人也可以把种群内的基因占比给维持住）。

这就好比成吉思汗的基因至今也能在亚洲被广泛检测到一样。

这些基因并不是毫无意义的，因为性状确实能一定程度上影响人的行为——也就是说，它几乎可以肯定以相对个体而言以更强的作用更多的改变了历史，只是这个扰动太难以区分，所以我们还无法下达一个有意义的结论而已。

简单来说：“物质财富”也是人类遗传的一部分（其实叫亲代投资更合适，但作用方式和动物圈的单纯针对子女生存的亲代投资有区别），它对种群内得基因分布有举足轻重的作用。

而且由于“物质基因”在数代内一般可以较为稳定的遗传，而且“显性”时间可以跨代际，这就比一般动物只能通过一代的显性优势更有效率，因为复制基因的不再是只有“原初优势体”一个的繁殖能力，而是增殖多次后的数代人——相当于后辈几代人就算完全吃“蛋黄”也能生存，一心一意谋繁殖（男性在这儿更多选择的是生理繁殖，而女性更多的是文化传递，“相夫教子”的过程中传递了“文化基因”）。

这就导致无法传递物质财富的人，在个体的“本回合”较量中将会处于更加巨大的绝对不利地位。

那么？遗产税又是怎么回事呢？

如果用上面的例子解释，那“遗产税”可以等同于“遗传税”。

不过，如果直接默认“遗产税”=“降低富人遗传率”的想法是图样图森破的，就和所谓的“阶梯税率”能够惩罚富人一样的拿衣服。

遗产税的征收，自然有着各色各样的说辞和原因——但是，任何人都不会选择对自己不利的规则，所以我们只要研究一下“遗产税”支持者的实际效果即可。

我们都知道，在很多西方国家遗产税是很高的。

但我们也都知，在那些国家，大富豪规避遗产税的方法是很多的，基本上算是一毛钱都不用出。

真正无法避开的，是那些高等中产阶级和新晋小富人，这些人都无法加入“避开遗产税”的大门——所以他们的繁殖优势，只能局限在一代人身上，后代则只能通过“突变率”极高的教育系统来试图维持一下繁殖优势（然而，高突变基础要想降低突变率，在原有工具基础上降低，这些手段的边际效益都会快速降低——所以中产阶级就算把所有钱都烧在教育上，它也是入不敷出的。而这也意味着，中产阶级的“权力”增高在跨代的时候就受到了一个很大的减值，甚至重新归零了。这意味着社会管理机关收回了某种“权力”，再次发给其他人，但是社会等级却是实际法理固化的，是封建的。）。

那么这会形成怎样的一种格局呢？

很简单：政策的制定者集团人工制造了一个“演化渠限”——跨越这个限制的成本极高，以至于几乎无人能跨越。

演化渠限在这儿需要通俗的解释一下。

简单的来说：一个演化到达一定程度，如果复杂化了就必定有更复杂的分形，然后强化其中某些主要结构。但是主要结构强了以后，你还想改变就很困难了。

比如说陆地脊椎动物都演化出了四肢和尾巴，这是他们的主要运动和平衡器官。

这几个器官都和其他器官有着深刻的联系，如果要想重新长出另外一对手脚，那就要其它器官一起改变。

但是器官的改变是很复杂而综合的，可是演化都是渐进的（否则风险太大），所以说四肢和尾巴将带着躯干一起，它们之间的组合很难发生根本性的变化。

这个时候如果还想继续竞争，比起多长出一堆手脚这样高危的举动，更好的方法是加强已有设备的细节功能。

比如说把前肢进化的更灵活，把后肢进化的更强劲；把尾巴变得更粗更长或更细更短。

甚至可以把一部分胸腹部外皮扩展并连接到手脚之间，形成一张薄皮，这样就可以在树林之间滑翔了。

这个放在遗产税上是什么意思呢？

就是制定遗产税的利益群体，获得了指定其他人在社会领域“必须长手脚”的干预权——低于这个渠限门槛的人，将只能在“手指头”“脚趾头”上进行更细微的改动。

比如说“怎么好好打工，只做一个狭窄的事儿，怎么更高效率的复制别人告诉你的操作技术而非思考”。

而这些细节，都是服务于“固化手脚集团”的，服务于一切在演化渠限以上的组织的。

说到这儿，各位肯定已经理解了——遗产税实际上是一种极为阴险的“封建社会等级划分”方式。

掌握了“渠限设定权”的人实际上变成了“世袭贵族”，只是比封建贵族更加隐蔽但也更加高效罢了——不仅保证了自己的繁殖特权地位，而且还能“激励手指头更好的做手指头”，而“更好的手指头就更能维持手的特权地位”。

但是注意了：我并没有说“渠限必然有害的”。

生物产生渠限确实在一定时候是有害的，但是有的时候又是有利的——尤其是在环境波动并不算很大，并且是试图往生物链顶端移动的物种。

道理很简单：环境如果不发生巨大波动，渠限的影响是很小的。只要陆地没有突然被海水淹了，手脚在陆地上就会很管用。

如果陆地地上有各种食物而且树林茂密，但是食物的采摘或捕获的方法各不相同，那么灵活的手就很有用。

这个时候，如果一个物种产生了更细的渠限，那么在同样的自然选择压力下，物种内将更容易产生演化更加完全的器官——因为不能大改，所以强化。

一个强化后的器官，很有可能会产生极大的收益，远远比演化它的成本大得多——超过某个临界值了。

此时这一物种将会完成巨大的跃升。



比如说有颌鱼类的跃升就是如此——鱼类一开始没有下巴，有了下巴以后吃东西变快了点。

吃东西变快了是好一点，不容易被人抢吃的，但是也不过如此。

大家都想吃的快一点，所以就强化了下巴的肌肉——每次强化，吃东西都稍微快了点，在内部繁殖中占据了小小的优势。

直到有一天：卧槽？兄弟们，不得了，我发现为了吃东西快一点而长出来的下巴肌肉，已经能让我们咬穿角石的外壳了！而且我们的游泳速度也恰好在以前抢夺残羹剩饭的时候练好啦！

角石：远古时期一种巨大的，长得像会游泳的尖海螺的东西，是乌贼的远亲。当时是近海霸主，大的能长到三米甚至更长，曾经是海洋里位居食物链顶端的物种。

大家应该明白发生了什么——能杀伤角石的有颌鱼类从之前仅限于当今四川的海域，全面杀向全球的海洋，角石从食物链顶端的掠食者瞬间变成了超大号海鲜自助餐（连同一大堆巨大的软体和节肢动物一道）。

生物的演化是几乎完全随机的（偶然演化的渠限，能够让这种随机在更小的范围内展开，强化某一特定器官，有机会超越临界），但是社会的演化并不是完全随机的，有人可以直接有意识地加以干涉。

但是这也只能是有意识地干涉，管理者自己也不知道具体会出现什么，所以需要一个“舞台”来让各个不同的个体进行演化，在这个渠限中演化出更高效的东西来。

这个“有颌鱼类”的故事，特别像“工业化”的故事。

这个有颌鱼类为了快点吃残渣而发展下颌肌肉的过程，就是“产业化”的初期。

而工业化国家突然猛吃包括中国在内的农业化国家，就是“产业工人和产业体系发展大型化以后，全国工业系统突破了临界点，发生全国组网，规模经济效应暴增，交易成本暴跌，并且形成了可以被主权国家系统可以控制的关键节点，于是转化为了国家级的统一对外军事输出的力量。”——工业化初期，就是一些产业结构方式产生了渠限制，所以后来工业科技树就只能一路点上去（已经从事工业生意的人无法退回到农村了，因为农田里到处都是人）

这就和有颌鱼类突然发现自己“我的下巴有一天居然可以咬穿角石”是一样的——英国当局也是在事后才发现工业的威力的（发现税收暴增）。

因此“渠限”本身就和其它所有有意义的演化一样，它本身并没有“好坏”一说，它只是一种特性和现象而已。

一种特性和现象，要放到特定的环境和时间段里，你才能得出它的“好坏”。

所以，我们就要客观的分析一下“遗产税”到底是要干什么？有什么用？它想要做什么？它会带来哪种结果？

而这一系列问题，也要区分“环境”和“时间”——它们两个加在一起就是一个东西，“变化幅度”。

渠限加在一起就是“适应宽度”。

渠限基础下演化出来的细节性状，就是“演化深度”。

---

如果仔细看上文的话，各位就明白：这三者常常会互相影响。

---

更大的适应宽度可以应对更大的变化幅度；更大的演化深度通常可以获得种群内的优势，甚至让种群居于更高和更广的生态位（上下通吃）。

同时，更大的适应宽度经常以演化深度作为代价——因为宽度更大的物种，更容易“变来变去的凑合着适应”，而且在专项器官的深度演化上基础就比较落后。

这就好像棘皮动物（比如海参和海星之类的一大堆奇怪动物）那样，虽然几乎算得上是有史以来一直活着的家伙，但是几乎所有种群都占不上高位——现在活的最好的，是分化相对更明确的海星。

原因很简单：富的时候吃多一点，但也吃不了太多；穷的时候回家吃土也可以。

问题是：稍微有点风吹草动，棘皮动物立马回家吃土。

---

棘皮动物从细胞到结构层面上分化都比较低，渠限自然很少，适应宽度很大，但是因此也就更容易选择“眼前的苟且”——晚上想想千条路，早上起来走老路。

当然了，如果深度很大，但是限制也很多，那么在环境变化达到了渠限的极限程度，那么整个物种就很可能灭绝。

我举个简单的“渠限”的例子。

欧神很会投资对吧？那么他的渠限核心是什么呢？

当然是“个体与超大型经济利益组织的关系”，核心本体是“个体与超大型社会组织的生产整合链条”的关系。

那么，在很多时候，反过来说欧神针对性适应的环境核心要素就是“超大型社会组织生产整合链条的存在”。

要想让欧神的渠限对其生存和复制产生决定性影响，那必然是“超大型社会组织生产整合链条”发生了变化。

例如说蘑菇云升起来了。

欧神：卧槽，药丸。在这凄美的一幕下，我只能在这即将贫瘠的山顶上吟诗一首，纪念逝去的现代文明……

一位身着民工迷彩服，端着 95 步枪的电锯狂魔从山下经过。

他就很奇怪：耶？都这个时候了，为什么有个人还在山顶念诗啊？不管了，架枪，今晚有肉吃喽！

蘑菇云升起前吃电烤炉做出来的烧鸡，蘑菇云起来后吃篝火烤欧神，只要椒盐下的对，味道都喷香。

欧神快速打出 GG，变成腊肉。

当然，如果在蘑菇云升起来以前，欧神进化深度匹配的环境就是这样一种情况。

电锯：我跟你讲啊，我会打枪，我会基础爆破，我有末日地堡，像我这样的人我有好几个！

欧神：哦，我一个电话叫来十几辆坦克。

电锯：卧槽，快跑！坦克来之前我能跑出 100 里地！

欧神：喂？我问下，那家伙跑出了 100 里地，你说咋办？什么？远程火箭炮？你说最好用集束杀伤弹头？好的，那就用那个吧。

电锯快速 R.I.P，变成分散在半径 100 米范围内的肉馅。

欧神：哦对了，他还有个末日地堡，找个挖掘机把他坟也给掀了。

为什么欧神可以叫坦克？因为他在自己的渠限内做到了极大的演化深度，成为了高效物种，食物链等级高。

只要“超大型社会组织生产整合链条”存在，欧神就能拿炮筒子轰，因为这些系统也是需要这个链条才能发挥作用的。

需要注意的是：演化深度很高的时候，往往也能拓宽适应范围，它的投入产出比也比较高，但不能过度超出范围，否则整个系统就会失能（就类似于如果氧气含量降低，那么一大票演化程度很高，效率极高的顶级掠食者反而容易死）。

只有在全局都完全超出原有生物适应范围的时候，渠限越多的物种越难存活下去，渠限越少一般更容易找到办法（改变代价很小）。

也就是说，足够强大的演化深度还是能在“既定的核心环境背景里获得最大的生态位，照样可以避免在严重灾害中灭绝的能力，适应能力依然很强”。

这就好像 100 万的人不可能用暴力对我有多大威胁（特别是国内），因为我自己亲自都能对付 100 万的人分出的资源派来的攻击者。

1000 万就有危险了，更多的就要死。

但是欧神就能抵挡住远远更强的同类攻击——只要人类大规模社会生产系统还存在。

那么，当一个社会管理系统选择“遗产税”的时候，这至少说明或者说反映了什么呢？

1：税收拿的是金钱，金钱在现代社会里是无孔不入的，是存在于方方面面的。

这意味着一个社会管理系统，它已经觉得“我们当前的情况，已经可以给据大部分人的几乎所有方面都加上新的渠限”。

这是“全局一刀切”。

2：一旦形成了限制，那么我在“渠限”层面和它的更上层部份，就固定下来了。

这意味着：现在这个模式我已经设定为“从今到以后的较优模式”，这时参与“纠偏演化实验”的人员会减少，变得只有很小一撮。

这一块的演化速度随之减慢——赌的就是“假设环境核心不改变，我要争取的是这个环境下更多的生态位和更高的食物链等级”。

整体而言，也就是这个社会选择了“以现在已有的主要核心系统，赌它能硬抗所有环境变化，演化带来的进步被严格区分为两个阶层”。

是不是有“内味儿”了？

对，这就是“贵族”系统——确切的说，是西方贵族系统（中国很久以前就不再使用这

样的贵族模式了)。

只不过旧时代的贵族是制定了一整套的贵族继承方法，并以法理确定在系统内整个贵族圈子的“基准法”。

现代的西方遗产税体制下的贵族，是换了张皮，但是达成的结果并没有本质变化，只能说是优化了。

优化主要在于：初始设定的贵族圈子可以更大，血缘关系更具有筛选性，可以排除不必要的血缘关系者，延长贵族的产权稀释的周期。

但是要想稳定它，就必须让被排除掉的“不再被贵族需要的贵族孩子”能够在被抛弃后加上“渠限镣铐”，让他变得和草民差不多，那就必须采取另一重法律保障——让老百姓去把这个人强行拖下水，让老百姓具有一部分权力，这样老百姓就乐于限制或者处决这些被抛弃的贵族。

这套办法发展到现在，就是“一人一票，权力等同”的票选体系。

但是，这个系统的根本矛盾之一虽然被缓解，但是却带来的新的发展矛盾（尤其是在科技合作扩张的情况下）：这些依然在位的贵族，内部会争取自身贵族的上位，而他们的所“分包”的贵族资产是会在现代经济系统中发生波动的——暂时获得优势者会快速的试图制造新的限制条件，阻止其它对手再次获得优势。

这就是“现代西方社会福利系统”的来源——为了在自己占优的时候给对手的“教区”内的产业增加成本。

在一人一票的“落魄贵族杀戮系统”之下，谁去掉福利谁就需要有更多的“繁殖后代”受到影响，所以福利无法降低。

这两个加起来，就是现在的欧美“民主封建贵族系统闭环”。

一人一票，发动群众杀落魄贵族——刺激草民阶层的“细节工作能力的深度强化”。

但是这个强化更多用于极度细节的分工，草民阶层并没有真正意义上的拓展生存能力，而且还会因为贵族内斗而被限制在更狭小的领域，整个社会中所有人的适应性都会逐步降低。

贵族内部设卡，提高对手辖区及产业的社会福利——刺激贵族阶层的“渠限设置能力的演化强化”。

也就是社会两个阶层都受到了“演化激励”，保持了演化升级。但演化副产品是大量无用的累赘器官，而且这些器官绑定了渠限以上的身体基本结构，很难退化——这种事情在生物演化上也经常发生。

这样的系统的坏处，大家都能想出来。

1: 贵族的实际组成会因为渠限新设内斗而越来越少，产业结构会产生不稳定并最终减少，越少的贵族的随机演化次数也会减少，社会管理创新能力在越过发展中位点以后会快速下滑，而且在收缩期间设立新的渠限的作用会越来越大，这又导致贵族的进一步减少，演化速度更快落后，遇是整体的衰退速度是“加速”下行的。



而由于现代产业体系的相关性，现代资本的预见性，所以加速下行会更快影响预期——加速下行成为公认后，社会立即陷入崩溃前兆，因为社会管理贵族体系会先行“撤资”。  
一个池塘，它在下雨超过蒸发的时候，大家都还在求雨。  
可是突然发现蒸发超过下雨了，大家很快散伙不说，还把池塘的水快点往水车里面抽。

2：社会福利会无限制增加，撤除的唯一方法是一小撮贵族突然牛逼。

但这样往往是“其它竞争对手行业被大范围的增加福利要求”，而自己的部份则吃的是财政或者干脆没有。

如果社会福利系统被全局高层制定，那么“自己的那部分”更容易完全吃财政，那样损耗更大。

这样一来就形成了恶性循环——最终导致全局产业链竞争力崩溃，即便是那些新兴行业也会很快被盯上作为“应急口粮”（比如说金融业和高科技产业）。

这个时候，整个社会已经“停止从外部进食”，开始“内部消耗脂肪和肌肉”了——而且由于第一条，逆转或者暂停这个趋势是几乎不可能的。

3：由于贵族系统最终是控制了所有管理方面，但是此时不太可能只剩一个管理者。

如果只剩一个或两个同等级贵族（两个可以形成稳定寡头对立系统），它只能变成法西斯军国。

如果还剩几个，那么它将会爆发极其惨烈且往往目的是大规模消灭对方贵族人口的内战（不是摧毁贵族本体，是摧毁全部。因为贵族系统下的其它运行系统很难纳入自己的管理模式，越是之前发展的精巧的贵族系统越是如此。）。

这样一来，那些发展的相对比较有效的管理模式（尤其是细节模式），会大量的损失于冲突之中。

新建立起来的同类系统又具有很强的差异性，所以前朝的经验并不是那么容易传承和使用。

如果新建立起来的社会依然需要大规模的旧产业旧体系，那么新建立的社会系统就更多的需要“从 0 开始”，内斗损失极大化。

很显然，这样的系统虽然在非常长期的时间段内考量，它的“继承”少也意味着“继承的渠限比较少”——严重出乎意料恶劣环境变化的抗性比较强，随时都有可能重新开始这种模式，因为初始成本不高（设定贵族不算很复杂的技能）。

但是它的管控核心就很难以足够高的效率深度进步，新瓶装完全旧的酒的可能性特别大——社会核心管理能力和模式演化深度比较慢（基数太小）。

这个系统其实我们今日很熟悉，因为已经变相用在了企业中。

超大型社会组织系统的核心决策层考核与协调方法只有三种主要模式：“KPI/BSC/OKR”，其它系统大都过于狭窄或者中间信息过于模糊，以至于无法大规模使用。那个 KSF 成功因子看起来吊炸天，实际搞起来根本就是一地鸡毛，只能在比较狭窄的分工领域用，采取技术核心整合难度门槛来强行限制，而国家不可能是很狭窄的东西——因为企业越来越大和复杂，所以一些企管开始用社会管理的方法，但并不是所有东西都能套的，毕竟企业只是社会分工的一部分。

西方这个管理模式就是类似于 BSC——平衡计分卡考核标准。

如果有人还不了解 BSC，那么详细情况请自己搜索一下，这个东西三言两语说不清楚。

只要记得 3 点。

1: 全面采用 BSC 管理模式的公司，那些早年被作为 BSC 模范企业的公司。

除了那些“产品线很广，生产流程很多（初始贵族很多）”的公司以外基本都死了，而且几乎都是瞬间暴毙。

2: 美国联邦当局全面采用了 BSC 管理模式（军方优先）。

3: BSC 只能用于管理层。

通过之前的内容，大家不难知道为什么 BSC 管理只能应用于管理层，因为它本身是上层切分多个层级的战略组成后，在每个层级的决策利益群体中进行平衡计分。

如果要对更多人计分，那么其管理成本会暴增，根本不可能可以承受——每个决策层之间是靠博弈平衡的，在任何时候都有固定的浪费，消耗的管理资源无论在任何时候都很大。如果每层都这么用，管理也就不复存在了。

所以 BSC 只能是“贵族式”的。

而暴毙的原因也很简单：内部平衡失稳定可能性很大，而且会从下到上失稳——连锁反应。

同时 BSC 的更上级也会受到下层斗争的影响，他们会更多的考虑在下层中获得更大利益的单元——直属上级永远可以跳过“规章制度”和直属下级产生额外合作，你不可能 100% 的监督它。

最后这些“唯一赢家”的要求会自下而上的要求“全体二级头目”对老大施加压力，而此时老大已经没有全局信息了，想强行干预都基本不可能做到。

于是就会发生这样一个情况。

“老大傻了，老二疯了，老三老四在干死亲兄弟了。”

这一切的全面开始，是突然的，是从“全体老二头目发飙”才能真正的被老大发现的，是“被发现的同时全面爆发的”。

这就是因为 BSC 系统就是个“民主封建贵族”系统。

它自然而然会发生“管理层合谋，直接通过自己的管理积极性和手头的资源（信息也在资源的范畴内）去影响决策，而且信息沿着层级上行几乎完全取决于层级内的平衡，不能直接观测”。

虽然 BSC 系统里面有大量的章程和技巧试图避免这个问题的出现，但是基础信息系统的瓦解往往是体系核心问题，无法依靠依附体系存在的内部章程和技巧加以避免——甚至在事情发生后，加上这些章程和技巧反而可能是信息扭曲集团的目的，增加了死的更快。

这就好像保时捷和梅塞施密特一天到晚和希特勒说一些有的没的“超级无敌扭转败局的神奇新式武器”一样。

希特勒一个人当然不能懂得这些东西，但是这些“老二系统”已经完全扭曲了讯息，希特勒甚至直接下工厂都没办法听到其它信息。

当然，听到了也没用，因为没有这些老二，他现在就会死——他也许可以想办法做掉几

个小头头，可是接替上来的人又能有什么变化呢？只能是更加贪得无厌的内斗胜利者罢了。

这个过程就是“渠限”上层人数越来越少，演化速度越来越慢——最后老大变成“活化石”。

“遗产税”大幅度增加，或者连商人都在鼓吹遗产税，这说明了什么呢？

无利不起早——当然是因为作为社会生产者的商人也变成了贵族，他们因为下级平衡系统的失灵，所以不得不亲自上场，用更一刀切的方法给自己续命。

但是在这个过程中，这些商人也就失去了演化空间，他手下的演化和他不再是一个层面的东西。

他不得不慢慢的变成活化石——静待外部环境变化到彻底打破所有渠限的软肋，到那时，他们就都是真正的化石了。

如果他们拒绝成为活化石，他们就会成为被排挤的贵族，立即被别的原来是同行的贵族搞成烂肉。

所以说西方的资本家之所以会变的“吃人不吐骨头”，其实是他们自己的骨头也要被吃了，是整个社会管理系统就已经缺乏核心演化能力——管理层发生了物种单一化，管理层先于基层开始灭绝（就好像陨石落下后，大型食肉恐龙死的更快一样，食物链越高，死的越快）。

由于资本家是临近最后才不得不下场救火的，此时也只能一刀切，所以资本家就只能戴上高帽，成为工业时代剥削罪行靶子——多米诺骨牌倒下的第一块很少有人察觉，但是最后一块却总是倒在所有人头上。

综上所述：遗产税根本就不是打击贵族的，遗产税是“贵族化程度实在是太高了，不得不收缩防线，稳固现有贵族平衡”的策略。

也就是说，遗产税和“封建时代立法保护贵族的基本利益和特权”没有任何的本质区别，只是包装变了一下而已。

这种变化包装太容易了，无论是避免宙斯的残暴还是上帝意志的代行者，亦或者是天赋人权平等博爱反蓄奴。

因为要给这种平衡一个理由，一个低成本的理由。

所以在 BSC 管理下，企业文化会有一个“神化”的东西，会有一系列“不需要考核且必须被认为是不证自明的万精油价值观”。

因为 BSC 系统，必须明确确定一个 BSC 层和草民层（草民层可以混合 KPI 或者 OKR），大量的平衡资源被 BSC 占用，所以对付草民层就得节约成本，用一种更加“低成本价值观迷信”的东西去填充因为“挖走利益蛋糕”而形成的逻辑合法性漏洞。

也就是说，BSC 连接管理层和草民的核心，本质是“神授君权”——这个体系就是好的，就是对的，说不对的都是异端，异端就要烧死。烧死你，炸你，给你普及我们的管理系统，都是神给你们的恩惠。

我们给了你们这么好的东西，废了半天劲烧你炸你，你过不好日子是因为神仙很忙，他还来不及看你，这和我有什么关系？所以我从你这儿拿点好处怎么了？你还不让我拿？靠，那我要拯救你们，东西我先抢过来，我帮你求神仙早点看到你们，我自己先破费继续帮你们

把你们都烧光炸光，不用谢我，这都是应该的。

要是后来没成功。

他们的低级“神仙爱好者”自然会流下痛苦的眼泪：我们都把神仙给你们了，这么贵重的东西都给你们了，可是你们只是死了爹妈和儿女而已啊。这么划算的生意不做，还说我们强买强卖。宝宝太委屈了，哭哭。

（所以牧师在房间里给小男孩“开光”也没什么不对的）

神授君权的最终结局，当然就是“有神无君”。

但是神是不会真的下来管理社会的，神也从未把水变成酒，更没有在饿殍遍野之时变出过神奇的大饼。

为什么神在这个时候也不把水变成酒？为什么不变出大饼？

那当然是因为对面有人触怒了上帝，不把他们杀个精光，上帝就会惩罚我们。

神是完美的，所以神自然不需要演化。

BSC 的难点，也就永远在这儿——不可能完美解决，而且进步还会相对较慢（除了刚开始）。

好，主要问题讲完了，大家应该明白了标题为什么是《遗产税与演化论》。

但是我知道大家肯定还想问一个问题。

“除了 BSC 以外，不是还有两个么？KPI 和 OKR，它们分别是谁呢？”

KPI 是中国，OKR 是另一个现在还在复兴期的古文明（既然那几个字敏感，我就不说了，各位也都知道是哪个，是一个经常被看不起和敌视的那个——他们就是 OKR，仔细想想就知道了，这里不深究）。

KPI 恐怕是大家最熟悉的绩效考核模式——关键业绩指标考核。

中国也有平衡系统，但是建立方式并不是欧美系统那样的“分层，层内内斗平衡”系统，而是“等级+绩效评比=平衡通用依据，平衡基准法规定的平衡依据”。

KPI 的核心组织，最关键的也是两个系统（还是寡头平衡），但不是欧美的“上下分层”，更多的是“对半分层”。

也就是“监察系统”+“发展系统”。

你可以理解为“圣贤书纪晓岚系统”和“权衡稳定发展和珅系统”。

纪晓岚系统——利益从皇上这儿往下发放为主，而且绝不能乱拿。他们负责监控和珅系统，并且给和珅系统下达指标，把和珅系统里的一部分钱集中起来交给皇上，这样皇上才有能力给纪晓岚系统发工资。



这个过程即是“政绩系统”。

纪晓岚系统对和珅系统下达的指标，以及与和珅系统的接触过程，就是搜集需要制定来年 KPI 标准的参考数据。

大家都清楚，KPI 最困难的就是制定合理的考核指标与考核逻辑——要依靠真实的信息和可靠的分析，缺一不可。

圣贤书是政绩系统的核心学习标准——在这样的系统中，这就是“渠限”之一，我们的细节演化在这一限制中加强。

——最具有代表性的，就是中国非常具有效率的公文书写系统——标准化，大多数核心信息上传五层都基本不会被扭曲（看看西方的扭曲程度，就可以知道中国的演化路线的不同）

权衡稳定发展和珅系统——利益主要从辖区或和辖区有关的所有利益交互过程中获得，本职工作是用一切手段发展经济，维持经济稳定健康，这里当然也包括基础的安全保障，辖区环境等。

几乎都是实操性的组织管理任务，发展经济和维护民生。

KPI 系统大家都明白：起步比较困难，信息缺乏的情况下需要很高的水平才能建立，需要很强的业务底蕴。

KPI 系统还需要畅通的标准制定信息渠道，也就是监察系统必须足够高效——需要激励。

不可调和的矛盾：KPI 监察系统会不断设立越来越多的标准，这些标准是没有动力撤销的，但是为了维护他们的激励程度，不得不在原则上放任这种现象的累积。

当累积到一定程度，和珅系统将会被实际卡死，再次发现新的民生经营模式的难度越来越高，最终导致成本已经超出了收益——和珅的活儿，没人干了。

此时和珅系统会失能，并且越来越多的转向到纪晓岚系统。

在这样的情况下，纪晓岚系统就不得不在经济和发展问题上“亲自下场”。

可是这套系统是不可能维持社会发展的，原因主要有以下 3 个。

1：他们业务本来就不熟练。

2：他们周围的人更多的也是监察系统的，很危险。

3：他们更熟悉监察系统的工作，使用监察系统知识去对付其它监察系统的人很容易，所以谁先亲自下场谁就越危险。

这三者合并，就会导致 5 个循序渐进的结果。

1：只能使用最保险，宁可使用对社会有损失也不要能被直接处罚的策略。

2：越来越多的已经有崩盘倾向的地方会迫不得已展开“合作”，互相约定“不对付对方，现在规则已经累积到啥都是死的地步了，谁说谁都没好处”。

3：为了保持存在，监察系统必须自己想办法制造和保存自己内部的和珅系统，并且保护他们——在这一过程中，这一地区的暴力保护+等级排序+经济发展已经开始脱离原有的 KPI 系统，发生了内部繁殖。山头形成。

4: 内部繁殖成功的系统，将会被残存的旧整体监察系统所重视，因为他可以给予新的资金。

5: 旧监察系统会快速的因为资源短缺而开始对最早给予资金的山头系统提出更多的要求，此时山头系统也能对旧监察系统提出要求——此时旧 KPI 制定人员已经完全失能，只是一个空壳。

至于 5 以后是什么情况，那就要看当时有多少发展程度和实力没有代差的山头了——如果区区几个，那就奉天子之命镇压叛乱（镇压后对天子怎样，那就要看那个山头的意愿了）。如果是多个山头，那就会进入争雄模式。

KPI 系统更新时的特点：

1: 大家互斗的时候只有最上层一小撮人是根本矛盾，其他人的系统本质是类似的，只要是同类型系统就几乎没有灭绝性打击的必要。

2: KPI 设置经验继承性较好，再重盘局面后，能较快地实现新 KPI 系统建设，并且每次都升级一些功能进行深度演化，增强 KPI 系统在其演化渠限内的能力——远期来看可能会降低适应宽度。但是只要底蕴足够厚，其深度带来的抗打击能力也会越来越强，而且是一次比一次强。

一旦熟悉了新环境下所需要的东西后，制定出的 KPI 将会比 BSC 系统更加高效，管理成本可控性更好，形成反超局面。

3: 新 KPI 建设后，旧 KPI 系统最后的监察人员的行为早就超过了现有系统需要的程度，所以任何一个旧 KPI 系统的末期监察人员几乎都会被认定为是“和珅”，反倒是“以前的和珅”可能在新 KPI 制定里发挥重要的指标制定依据提供者作用——他们反倒更有肯能成为新的“圣贤监察系统”的一部分。

正因如此，所以中国历来改朝换代，对于前朝的末期的毁灭结局的原因里，才永远有“敲骨吸髓，民不聊生”这一项。

就好像任何一个以 KPI 考核为主的企业，在盘点为什么破产时，场面上永远会说是“有人造假”的原因一样。

（儒家文明圈就是 KPI 文明圈）

这个系统中, KPI 最终制定的裁决者必须被假设具有“终极能力”——名义上低于神，但却是天道大会中，融合各路神仙意见的裁判长。

皇帝对单个神仙是需要保持谦逊，但是真正做决定是看“天道代表大会”，不是某个万能的个体神。

致行个体神的意见的权力在皇上手里，当然是“君授神权”——神是参加“天道大会”的“群众需求代表，各级管理部门代表，各类外部人士代表等”。

因此我国无论是圣贤体系还是其他管理系统人员（至少是中高层），无论是属于监察系统还是发展系统，老百姓对于这些人的本质要求只有一个——神性。

哪怕是个社区管理员，我们也觉得他要像个“土地公”，不然就是不称职。

（任何意识形态中“不证自明”的地方，都是用来填补管理成本带来的非生产性资金缺口的——中国的强行填补方法，就是“你必须是神”。因此中国普及自己体系在低层人里就

会觉得“为什么他们安份日子不过呢？我们帮他们把领导变成神仙有什么不对的，我们这样要求有错吗？怎么都教不会的呢？”）

略微说一下啊 OKR 系统（目标和关键成果考核）。

简单的来说，OKR 系统是“纯平衡非考核系统”，也就是重团队管理轻指标考核。

此时核心目标和绝大多数利益团体目标被要求公开展示，非公开展示会被认为是恶劣和危险的行为。

整个系统只有少数几项绝对的规矩，这些规矩往往也不一定和目标必须直接相关，很多时候只是一些操作习惯的基本规则（一些生活方式也可以）。

这几项绝对规矩的道理也很简单：你们目标我知道了，但是你们之间要想融合目标，那么大家就必须要有共同语言和共同标准，否则大家和外界怎么搞“敌我识别”呢？而且没有这样的“执行过程中的共同路径”，那么大家之间的熟悉程度也就太低了，交易成本就要提高。

所以从本质上来说，OKR 系统凝聚人的方法是“降低同类独立组织间的交易成本（不是邦联那样的白纸黑字开大会模式，而是不断各自探索如何降低成本，约定俗成）”——其实其他管理方式原则上也是一样降低交易成本，方法不同而已。

KPI 是等级之间有交易成本补贴（报销路费和话费差不多的意思），BSC 是让大家陷入同层之间的囚徒困境但上下之间必须合作。

OKR 这样的特点大家一眼就能看出来。

1：这样的管理模式，各个组织之间对于“适应宽度”的提升很大，很能对抗环境的超级出乎意料地变化，在很恶劣的情况下也能繁殖或者守住最基本盘。

2：组织管理的数据经验类型最多，但是整合较为困难，需要巨大的信息记录/综合与检索机构，这样才比较方便总结归类。

3：组织结构较为松散，在大多数时候整合度都不太高，大组织之间的交易成本还是偏高。在竞争系统成熟+稳定的环境中效率比 KPI 低——难以发动快速的，准确的，一体化的，全面动员的对外攻势和防御行动（本质上 OKR 是以守为攻的系统，尽管看上去有时它的行为会很激进——但是那都是局部行为，是项目组行为）。

4：传承性在信息处理能力相当的情况下，高于 BSC，低于 KPI。

5：更新后恢复发展的速度，也是高于 BSC，低于 KPI。

6：旧有的不同的细节管理模式的残留较多，容易造成较多而且较久且可能有时比较隐蔽的内部矛盾——管理交易成本的效率高成本低，但是波动较大（相对放任）。

最后，我有一个思路。

在企业界的一个分类内，看上去有这样一个现象。

这三种管理系统的流行是循环的（在同一个行业大类里面，互为竞争者的时候）。

**BSC 唱罢 KPI 登场，KPI 唱罢 OKR 流行。**

道理非常简单。

BSC 唱起来了，KPI 自然能知道 BSC 的套路，自己有经验+了解经营链条后，直接上 KPI。

KPI 直接用生产效率和有序性击溃 BSC。

KPI 渠限越来越高的时候，环境变化会堆积，超过 KPI 的渠限。

此时 BSC 往往还没有很大的优势，因为 KPI 的既有系统依然强大，BSC 初期建立过程中大多数人员还是 KPI 考核的，没有竞争优势。

但是 OKR 此时占据了更多 KPI 系统无法得到的新兴市场，普及率很大，在产品线上有优势，设计响应的也更快，产品可以贵又好——在取得了份额优势后，就能用更高的研发成本和更低的市场推广成本，更高的市场人员激励（利润没有用来补贴内部交易成本，市场拓展人员得到了更多提成点）。

当然了，BSC 和 OKR 是相对比较新的企业管理理念（尽管 BSC 也有几十年历史了），所以严格定义下的 KPI，BSC，OKR 循环还没有完整的出现过——但是严格定义归严格定义，尝试和行为是早就有了的，而且一直都在用，只不过现在 BSC 和 OKR 已经有了“线装本”了而已。

OKR 唱罢，BSC 为什么又登场了呢？

原因很简单：OKR 发展速度很快，很容易就超出高度统合的管理范围，此时大量的资源和知识都会外流，外沿的“市场控制者”也会开始寻求新的外部交易伙伴。

此时 KPI 已经必须重整（被 OKR 挤压市场以后，大量 KPI 系统需要转换），BSC 更能快速的拉拢这些外流的人员，让其为自己服务或成为自身贵族的盟友。

OKR 此时内部的交易成本和不信任感会被 BSC 组织的行为迅速拔高，BSC 系统就能获得更多的资源和知识。

OKR 需要创新的时候，内部组织之间通过压低交易成本的潜力，完成分散但高效的合作，相当于分布式办公。

但是这样就特别怕 BSC 利用“直接掠夺手下的资源（哪怕是廉价的）”，给付给那些己方分布式办公的小而重要的组织。

所以这时，OKR 的“创新成本”会首先被拉高——核心优势遭到持续蚕食。

市场适应，产品设计，信息合作的优势，这些都会被 BSC 组织给捣鼓没了——他们又没有 KPI 优势，初期是压不住 BSC 的。如果等 BSC 过了草创时期，集中资源又能招募 OKR 的分散团队，对 OKR 的破坏远超 BSC 付出的成本（而且越破坏好处越多），OKR 被各个击破。

不过……我们如果仔细想一下的话，大家就不难发现一个可能性。

企业里之所以三大类循环，是因为企业之间的控制区域相对很窄，只是很小一块。因此企业之间是不可能整体组织上“你死我活”的。

而且因为分工窄，所以新进入者可以从四面八方进来，因此不可能也没办法阻挡“最合适”的竞争者。

但是……如果是国家或者文明呢？

首先它宽度足够大，其次它经常是你死我活的。

所以……OKR 和 KPI 本身就是“混乱创新”和“有序组合”的互补，所以实际上是可以形成“双寡头”循环的。

BSC 其实是“夹在中间，不上不下”的那个。

在你死我活，可以“一次灭杀”的情况下，BSC 其实并没有存在的必然性——如果 OKR



一时间打败 KPI，那么 KPI 多学习一会儿，KPI 直接就可以打败 OKR；反过来也是一样。

因为他们两个各自在“两极”上都占据优势。

KPI 掐 BSC 的头，OKR 杀 BSC 的尾，BSC 里外不是人（BSC 的公司也特别怕复杂的竞争环境，所以 BSC 公司总是更加“扎堆”出现）。

当然，这只是一个假设。

原因很简单：OKR 的核心区域和 KPI 区域历史上并没有直接打照面，原来的投送成本太高了，最多只能是远距离低效率贸易往来。

OKR 在上一次超大循环中占据了优势，后来因为 BSC 系统的多局部发展而被快速蚕食。KPI 系统也占据了优势，但是自己碰不到 BSC 系统的核心。

然后 BSC 系统在中间期有一个最好的整合+创新（本系统内）的时间窗口，爆发了工业革命，打开了投送渠道。

BSC 成功后，第一选择是把 OKR 和 KPI 都打了一顿，但是因为技术条件和内部社会管理的效率问题，都没把两个给打死（就算把国家打掉了，OKR 和 KPI 依然能占据局部优势，所以“他们在西方意义的主权国家概念里被消灭以后”其文明残余系统也大概率可以反杀……哦对了，“主权国家”概念本身就非常的具有 BSC 特色——国家级贵族认证）

但是现在，BSC 的那套时间窗口中的东西，KPI 已经基本学会，OKR 也找到了抗蚕食的阶段对策。

OKR 系统吃透 BSC 的很大原因，也是 BSC 自己的贵族体系为了维护自己的利益所以大规模加以制裁——本来 OKR 最怕的就是 BSC 系统的各个击破式拉拢渗透，但是现在 BSC 自己把渠道关上了。

当然，这也有 OKR 系统的努力——OKR 中的一部分小但最走核心标准的组织对 BSC 发动了一系列的攻击，BSC 的贵族系统因此发现了给其它贵族设卡的机会，于是更方便的利用民意来主动关闭对 OKR 系统的各个击破，打击自己内部的竞争对手。

这些击破行动对于 BSC 系统中的一部分贵族很有利，但是 OKR 系统袭击的是平民，而 BSC 系统为了清理落魄贵族的方式为一人一票，所以封锁 OKR 在一人一票系统中占据上风——OKR 等于是拉拢对方的内卷势力，让内卷势力限制对手的对外获利攻击集群。

——这里需要注意的是：OKR 系统中发现这样可以“限制对手，凝聚己方”的策略并不是“自上而下，一同计划”。

它是：不同的一撮撮人发现了这个办法，发现自己力所能及，投资这个可以在后续的凝聚过程中掌握很多“公司资源”——它们自己执行了这个项目，利用阶段性成果“招商引资”“说服同事”。

其他的同僚在察觉有效的情况下，为了占据“预期中的凝聚中和凝聚后的地位”，就会纷纷展开合作——甚至原来的敌对者也可能会（至少会削减打击力度）。

因此……OKR 系统中即便是亲 BSC 的组织，也是在暗中支持袭击者 OKR 的，因为这些 OKR 的分组织也明白：这样做才有最大的好处，而且我甚至可以利用和 BSC 封锁系统和 BSC 内部的依然交易的系统之间的矛盾，完成我对于他们整体的“交易途径垄断”。

因为斗争中，只有我还算是“可以凑合”的对象了（沙特）。

这样一个模式中，OKR 不是“神授君权”，但也不是“君授神权”。

——人家是“我们要展开一场永久性的神到底说了啥的大讨论，谁讨论的牛逼和谁更能创造既成事实，谁就是老大，谁不接受现在最好的讨论成果就分家”。

他们普及的时候主要的障碍来自于对方的一个问题：“我说，你们到底在说啥？你们昨天来的人怎么和你说的不一样啊？我到底听哪个的……要不你们先打一架，谁赢我听谁的？”

题外话一小段：大家其实可以想一想。

按照这些社会各自的演化模式……

这些社会的基层对于“演化论”本身的态度会怎样？

很显然是 BSC 更难接受演化论，因为“神”这个东西是他们“减少对基层管理成本”的一个固定套路，它和很多“实用的”管理系统是挂钩的——因为一直在用这个办法，所以这个办法实际上时带有一个“渠限”的，所以在限制内演化了很久，强化程度很高。如果新建一个系统的成本太高，都不知道啥时候能用。

所以他们即便先发现了演化，他们也很难在教育中全面普及（当然也没必要）。

而 KPI 系统最需要的就是更好的演化，特别是中层和高层都特别需要，因此非常容易普及演化论。同时中国的古典神仙，本质上是“父母与大家长”，那些凶神恶煞只是家长手中的教育工具而已（和戒尺差不多），所以这也算是一种“朴素的演化观”——而且我们也不是很强调人类凌驾一切，不急于做出区分（干啥啊？主动设立无用 KPI 给自己找罪受？）。

所以 KPI 社会系统特别能接收演化论，大家直觉上就觉得“嗯，没啥不可能的，虽然猴子变人一开始听起来有点怪怪的。反正又不是什么大逆不道的东西，听起来蛮有趣的，你跟我们讲讲？”

OKR 系统他就不在乎演化论，学术归学术，实用归实用，说辞归说辞。大家觉得能用就自己用，搞出成果以后来总结下经验就给你多打广告宣传。

这三个体系在“企业扩张”时，分别有其独特的普及方式和普及困难，成本方向各不相同。

1: BSC 必须一次侵吞足够多的地方，靠掠夺外沿来补贴内沿——如果不能快速扩大份额，就不能把新拿到的地方转化为自己人。也就是：抢到 3 块新地，必须靠掠夺 2 块补贴一块，才能让一块地稳定下来（如果停止扩张，他们原有的地块就会内裂，所以即便 BSC 能够完美避免内部问题，理论上面对同级竞争对手，依然需要“低成本到达的无限市场”才能维持特色优势）。

好处是：老板管理不费事，BSC 管理层的人在有低成本市场的时候都能一门心思工作，积极性高，生产数据乐于上报（融资与合作需要）。

BSC 的扩张核心：寻找蓝海市场，设立竞品进入门槛的机动游说队伍（所以他们特别喜欢玩弄明文规则和逻辑游戏，搞颠覆——蓝海公司颠覆式创新也是颠覆，BSC 文明颠覆……）。

文化总是不断地重复兴衰，所有人对于兴衰虽然不能完全理解，但是一定会有文化表达。BSC 的“神授君权”下，这样模式在扩张不得不停滞（各种原因）的表达是什么呢？

当然是神罚文化——审判日文化与方舟文化（大家去死，贵族带着家产逃难，鸡鸭鹅狗猫都比老百姓重要）

2: **KPI** 必须强调建设和教化，扩张时要投入较高的前期成本——资源和资金成本不算太高，因为生产效率上去了，赚多赚少的问题。但是开发一块地上的人时间成本很高，所以一个朝代一般只能扩大一两圈，毕竟要形成稳定的可继承的教化群体，至少需要 3 代人。

而且 **KPI** 随着组织扩大，需要教化的内容也会增大——而且这还和 **KPI** 标准的“冗余”部分的多少有关。冗余部份越多，开发新地块的前期收益越低，额外教化时间越多。

好处是这些扩展的地区会保留 **KPI** 传统，大家都很熟悉而且有体系信任度，团队比较容易融入到同类 **KPI** 标准的新公司中去，而且快速发挥极大的生产与管理协同的效率优势，而且旧老板死了，新老板去掉冗余部份特别能够提升员工幸福度（不切实际的业绩提升率要求被取消，不达标惩罚转为达标奖励，年终奖考核更加人性化）。

**KPI** 的扩张核心：长期投入的深度市场教育，培养忠诚的市场总监与经理队伍，内部由大客户经理集群稳定红海市场中的份额。

它也会产生自己的末日文化，这个末日是“苍天有眼”，“规律重整”文化。

如果在呼唤“人定胜天”失败后，大家就呼唤圣贤来解决问题。

但是圣贤不是很容易找到的，不是谁说一两句话就行的，不试试看就不知道自己是不是奉天承运的。

于是中国的末日文化就是“王侯将相宁有种乎”。

简单来说意思就是：我上我也行，同行衬托得好，不就是设个 **KPI** 么！俺没吃过猪肉也见过猪跑，我只要设置好 **KPI**，大家就都跟着我！

存地失人，人地皆失；存人失地，人地结存！鸡鸭鹅狗猫都可以先不要，我要老（打）百（工）姓（仔）！

严格来说：**KPI** 系统没有末日文化，只有“咱跳槽吧？”文化，但是很有深度。

3: **OKR** 必须选出一个内部的核心传道者，但是他们选出这个传道者的成本特别高，维持时间短——就好像南斯拉夫分散族群集合起来是因为铁托的号召力，但是铁托不是随时能出来的（**OKR** 系统就是永久性的南斯拉夫）。

因此 **OKR** 的扩张特别讲究时机，不容易协调硬实力和软实力，因为硬实力强的时候往往内部项目组事情多，软实力影响能力有限。

软实力强的时候，往往处于外部压力状态，这个时候硬实力往往不强。

所以 **OKR** 的扩张必须要“天时地利人和”，其余时候都是守势，但是如果三者齐备，由于组织管理层扩张的管理成本增幅较小（相对于管理人员的增加来看），所以一次能扩的非常多而且能快速扎根稳定——关键是还能吃“飞地”。

这个是比较少见的情况，大多数时候 **OKR** 系统擅长深挖“二级市场与开拓新需求”与“各种长尾市场”——特别是在他们“比上不足比下有余，但已经开始一条心的情况下”。

**OKR** 的扩张核心：多元广告战与加盟店的店长指导团队，寻找或大或小的新绿洲。

**OKR** 是没有 **BSC** 和 **KPI** 系统那样特别明确和深度的“末日文化”的。

他们在面对巨大压力的时候，他们都会说“神”给我们一大群各级组织“传授秘籍”，

大家都说自己要试试看。

所以 OKR 系统的末日文化是“游戏后台说要给你作弊码”，是“开挂救世”。

鸡鸭鹅狗猫和老百姓我看着啥就先救啥！到时候吃饱喝足大家一起开挂，弄死他妈的龟孙（但是在他们天时地利人和齐备，强势扩张的时候，他们对被占土地上的原住民又是最仁慈的。要求比 KPI 系统自由，毕竟他们的核心指标考核少，进贡就行啦。BSC 么……基本就是强盗和奴隶贩子……）。

但是无论如何，一旦 OKR 和 KPI 彻底核心接头了以后，无论胜负如何轮转。

国家级 BSC 系统都很可能会彻底成为历史，或者边缘化——因为地球就这么大。

到了那个时候，人类也就真正的结束了大型组织内部一刀切式区分贵族和平民集团的封建时代——西方文明在地球文明圈永久落幕，走向边缘化，直到星际大航海时代才有可能复苏。

很多人问过我一个问題。

我，我们，会怎么死？

我现在想到了回答。

“我们如何活着，我们就会如何死去。”

成也萧何，败也萧何

也许，衰老死亡本身也是一种“渠限”——它的作用和上文所说的“渠限”，是本质相同的。

世上确实有永生不死的动物，最古老的动物大概率也是永生不死的。

但是后来绝大多数动物，都放弃了这一条件。

为了更强悍的演化器官，自然规律让大多数动植物舍弃了“永生不死”（不再作为优势，因为要保持永生不死，那就会造成巨大的渠限，每个器官分化中都必须让细胞保持永远更新，但又不癌变）。

绝大多数动物，包括人类，都不同程度的选择了“有限的时间内”更快的复制自己，占据更多的位置的策略。

我们会死，不是因为我们不能永生——而是因为我们想赢。不赢，就会被其它动物占据位置或者吃掉！为了活下去，放弃永生，给子孙万代创造更多机会！

个体，组织，国家，一切的“规章与套路，真理与箴言”，它们皆是流星过客。

唯有文明，星火传递。

后记补充

对了……我想了下实际情况啊——下面内容有点疯，我随便说的。



KPI 这样的科学管理系统虽然目的是按功分配，然而因为需要统一标准，在面对大多数人员的时候，它为了维持公平的感觉执行的是按劳分配。

而对于最关键的“维护整个系统依然存在”的过程中，由于管理成本不能无限提高，所以不能“完全监督”，它是需要一种“统一的基础服务和规矩”的——因为理论上就不可能完全干涉到（否则全社会就没有自主演化激励了，成本也吃不消），所以 KPI 系统必然对于大多数基层人来说，它都有“大锅饭”倾向，尽管吃这个大锅饭也挺累的。

所以呢？

KPI 运行的根基，或者说操作中永远会产生的一个“背景”，它是“按需分配”的。

就算物质没有极大化的时候也是在基本层面上用“按需分配”来达到稳定组织的目的。

按功分配和按劳分配是 KPI 的追求，但并不是它的“基本面”。

所以……KPI 模式自带两个字主义的属性，所有最终制定 KPI 的人，本质上是两个字主义的实践者（即便他们嗤之以鼻）。

BSC 的话，实际上并不适合资本主义，它最合适的是贵族买办系统。因为整个社会的决策层必然会在“基本可交易的权力单位”上，比如说“一块一块钱”上有越来越大的“单一特权”干涉空间。

所以在 BSC 系统里，最终大多数人的权力和权力单元都会被控制——终产者就会出现。

当然，以前的 BSC 贵族到底没那么强，他们进化也一直狭窄，所以大概不可能形成“终产者”，因为老百姓加起来还是比他们聪明。

虽然终产者也许不会出现，但是资本主义经济危机会爆发。

终产者的出现主要不是因为资本主义本身的问题，而是因为一套贵族制系统再越来越独断专行的掠夺市场。

贵族才是终产者，资本家并不是，只是这个贵族披上了资本的外皮而已，而且还是抢过来的。

抢劫无法永久持续，系统没有足够多的余量可以填充贵族，所以才会出现终产者。

原因很简单：因为渠限设立本质上是基于“上下”——分成了两个决策升级系统（变成了两个物种，演化路线都不一样了），KPI 虽然也等级森严，但是它要求的是“一个决策演化升级系统，分开演化就是造反，大家都要为更好的 KPI 付出演化成本”。

也就是说：KPI 的核心是“大家都是一家人，虽然家长蛮凶的，而且越来越多”，BSC 的核心是“大家养小家，一开始家长多了还能服务，后来家长自己死的太多了，最后剩下神经病一样的疯子爷爷，这家没法呆了”。

OKR……大家想一下。

这样的组织，不是恰好适合资本主义么？

因为并没有一个绝对的“家长”，内部也没有全局性的“上下贵族”，不是二分法而是一群“实际利益组成的集群”。

在这样的系统中，绝大多数时刻都需要一种“通用一般权力等价物”进行交易，能够最大程度的影响内部权力构成——当然完全没有特权机关不可能，因为军队肯定是要的，不然要被打死。

所以……人家 OKR 才是真的适合“资本主义”的，虽然他们现在还披着“神权”的外衣——问题是，如果神权机构并不是一家独大，一伙人完全控制会怎样？

对吧？神权作为管理文化基础和资本主义并不绝对冲突啊！（有神而神无权）

因为资本主义最需要的是自由市场，西方之所以神权太大就会和世俗资本冲突，是因为他们本身就是集中性的 BSC 贵族体系，每个贵族靠的是特权斗争而且越来越大，这对市场破坏是不得不持续加深的。

正因为如此，所以西方才会“打破神权才能搞资本”，因为神权当时是最大的单一贵族，最破坏市场——全面世俗才能搞资本的结论，那是基于 BSC 模式社会结构的。

可是在 OKR 系统中，神权只是一个“基础敌我识别标准”，只是一个相对固定支出而已，真正的竞争实际上是发生在“内部组织世俗交易”中的。

既然 OKR 系统中的神权不是一家独大集中化的用特权越来越多干预市场的主儿，那么神权的组织当然可以有效运行资本市场——而且因为“神权外壳固定支出”有限，资本容易预期给付给上层特权的“贡品”，所以反而比看上去“斗来斗去求团结”的 BSC 系统更稳定。

所以 OKR 系统是天生适合资本的，只是它现在还没发展到这一步——我相信时间不会太久，我们有生之年应该能看到。

如果人类的生物碱基对是：生物性状传递在于碱基对（也就是 DNA 图画上的那一道道“杠杠”），优势性状如果适应环境，这个碱基对就能继续存在于种群之中。

那么“物质遗产”的这一过程，有可能就是“每个不同的人略带特殊的决策经验”的“交配”过程（交配才会形成基因交换和突变，是繁殖）。

这些决策经验包含道德，博弈思路等等，它也是一定程度上能代际遗传的。

由于单个人用口头或者书面的“经验”传达是差不多的，除了极少数大家名作以外，大多数社会个体“会提高经验的传播率”的传统方法，就是“遗产传递过程”。

（回头再想想遗产税？不能规避遗产税的小优势人群无法提高“文化传播率”，而底层人本身传播率就比较低，遗产税就是“文化阉割”）

对孩子，家长教了一辈子，说了一辈子，说的最多，深度最大，目标最明确。

如果子女比父母多，他们继续传递至少部份“经验”——子女越多越成功，“经验”也就扩散的更大。

（注意，是“会提高”而不是“想要提高”，这对于大多数人来说这件事是无意识完成的。就好像我们想要的可能是性，而不是孩子，但是性就会带来孩子，至少在可靠的避孕工具发明前是这样——基因不在乎你怎么想，你只要做得对就行了。）

我们可以想到：一部分经验会更具有优势，虽然会有波动，但是一些“经验基本单元”的组合会形成一个比较稳固的性状优势——这些经验大多数可能是“一个个小小的博弈方法和做人做事准则”。

所以，这个“经验=碱基对”，它的传播优势也不是当事人可以预料的（尽管大家都认为自己的基因不错），也是“适者生存”的。

那么，经验碱基对在“交互”过程中是否会组合融合呢？

当然会——就好像原始细胞和细菌互相吞并的时候，经常会融合成更复杂的基因序列。

是的，这些经验的传播+融合过程依然遵循演化的基本规律。

所以到了一定复杂度的时候，设置一个主要结构并“增加渠限”还能活下去的“经验

包”会继续存在，并且在这个限制下不断强化“器官”。

某种经验包将会特别的强化——在这个过程中会有无数的牺牲和畸形，但是适者生存，时间和环境和运气筛选出了强者。

那么，这个处于“手指头器官”是什么呢？当然就是更加能随意的变化，变化成本较低的那些“经验整合包”——这些就是我们更符合我们当前时代的一些“经验道德系统”。

比如说择偶观，投资观等等。

在这个器官渠限之上的，比如说“手”，“手和躯干”是什么呢？

是长久以来一直可以生存下来的“主体结构”，它肯定不是完美的，也永远不可能是完美的，但是它肯定有一个“适应范围和促进演化深度”的折衷。

时间越长，越说明其效果稳定。

这是什么？

这就是“文化”——文明系统中最核心的“博弈策略与好恶基础规则的经验包”。

这个“经验包”的演化过程，是一代代参与演化的所有人共同“养蛊式物质遗产传递竞争”筛选下来的，可以有机结合的“无数个小经验基因集群”。

在这个系统里，大多数“物质遗传”过程都绕不开它，而且它本身确实也很有效率，只是偶尔失灵或者效率低于对手。

所以大家依然基本上都在这个“文化躯干”的其他部分动动脑筋，升级下手指脚趾，奶子长大一点什么的。

就好像西方已经是常年成熟的 BSC 系统了，他们无法从根本解决贵族产权稀释问题，也无法缓解“同层内斗导致人员类型减少”的毛病，但是他们依然发明了“票选制”来给自己拓宽了“进化深度”，把贵族系统给撑的更久了。

就好像生理上的“中国人因为基因限制，没办法把奶子快速变大”，所以中国人选择了“蛇精脸”进行强化。

我们是否是一个“文化躯干”中的朋友，取决于我们的“手脚道德”是不是相似，有没有冲突。

但是在面对另一个“躯干”的时候，一只手或者一根手指是否有矛盾就不重要了，握紧拳头一致对外，因为没了躯干大家都会死。

每个文明的“躯干”都有所区别，但是它们都有遗传许久的“曾被证明可靠的性状”，都是非常有力的竞争对手——只要不被上下夹击，长期复杂演化的文明就很难灭绝。

现在地球“越来越小”，其中的“人类文化种群”对于地球这个大家的生存环境的影响越来越大。

进化是随机的，它虽然能被渠限强化出“深度演化”，那只是因为“这个渠限内，能演化的部份比较少，同样的试验次数被局限在了一个更小的器官中，让这个器官变化更大”。

BSC 的特点，就在于：它把演化次数给平分了，但又服务于一个躯干。

手脚经常不同步，但是有的时候手特别厉害，有的时候跑的很快，打人和转进总有一个擅长的。但是这样让躯干非常的为难，只能粗暴的把自己分为“上半身和下半身”，经常被

“腰斩”。

“神灵再上，法制一切，违者腰斩。”

KPI 的特点在于：牵一发动全身的几率很大，渠限必须更多，规定必须更多，但是每一个有用的突变都能造福躯干，躯干又能给手脚更多的营养。整个人比较匀称，耐力好，跑得过我的打不过我，打得过我的跑不过我。万一对面打得过又跑得过，那我就发挥耐力优势给他打工，反正大家不嫌钱多。

我头悬梁锥刺股，全面学习演化，再大的代价都不怕，卧薪尝胆的道路上手脚永远和躯干在一起。

“团结一心，运筹帷幄，决胜千里”。

OKR 的特点在于：渠限很少，只是大家均摊了演化次数，核心升级主要靠参考手脚的发展。躯干很瘦，但是胳膊粗的和大腿一样，身体壮了就很能打。问题是胳膊和大腿实在是太能吸收营养了，常常是手脚胖了身子瘦了。

可是身子要是一下子长胖，把大家都拉进来的话么……手脚可能粗还是粗的，但是越粗的手脚越需要营养，越需要演化次数——躯干突然这样搞，在粗的手脚也没力气了。

不过如果躯干生病了，手脚变瘦一点也能提供养分，身体缓过来以后再去把病原体抽死。手脚的打架技术是分别演化的，总能找到打人的办法，躯干都不用自己想办法。

“有意无形，虚虚实实，无招胜有招”。

# 天启的规律：中国的企业家社会责任

原创： 肛门里拉出个电锯 [水库线下](#)

开 幕 雷 击

问：中国要注重“企业家的社会责任感”么？

答：不要。

多问一句：中国能不注重“企业家的社会责任感”么？

答：不能。

再多问一句：为什么不能？

答：自古以来。

以下内容，可能“很简单”——本体真的很简单，但是要“深度发展思考，想出一个长期稳定的方案”是最难的。

注：此文必须结合前些天的《遗产税与演化论，演化论与文明兴衰》结合看，而且必须是看完全文的。

为什么不要注重“企业家的社会责任感”？

欧神有说过。

主要问题是：[企业家一旦被要求责任感，那么交易就会发生偏离](#)。“要求责任感”的组织，也必定不会是省油的灯。

那样迟早会噶屁。

那么为什么中国就肯定要注重“企业家的社会责任感”？

自古以来，就算是不追溯到上古时期，那么至少追溯到“上一步”也要说一说啊，凭什么就一定要（会）呢？

（是一定会，不是一定要。要是主观的，会是客观的）

原因很简单：中国历来是 KPI 考核系统（至少到现在为止最稳定的是 KPI 社会模式）。

KPI 系统重要的是“考核等级和考核类型”。

越往上，KPI 考核内容就越是综合一个“公司”的方方面面，这就必然包含“有关商人的 KPI”。（这就是必须要“商人纪晓岚系统”来进行体制激励，而 KPI 系统激励的核心是“等级提升”）

作为社会从基层开始的商人，他的上升过程也会越来越多的面对这些“考核等级和类型”都又高又多的人。

在满足这些要求以后，那么商人也是满足了更高的 KPI 考核等级和类型。

这样的商人，特别是对内部的商人，那就一定带有“高级 KPI 系统服务属性，不管他是做什么的，他都已经服务了，最多给加个词缀来精确表示分工属性。”



用我们一个最熟悉的词汇来表示，这个词就是“红顶商人”。

红顶——服务与层级，你是管理者，你不是“官”但你为其服务，等级还不低。

商人——你的分工类别。

所以“红顶商人”不是“拿着权力干活的商人”，而是“红顶/商人”。同理还有“劳动模范”，意思应该是“模范（红顶特批奖金）/劳动（职工）”

对了，指出前面那篇《遗产税和演化论，演化论和文明兴衰》的一个错误（其实有好几个错误）。

OKR 系统才叫“君授神权”——虽然他们的“君”经常选不出来，但是他们那样的分散解释升级，才能叫“君授神权”。

KPI 系统或者说“奉天承运”系统，虽然皇帝是裁判长，但是本质上裁判长和神仙是平级的，他们遵循的都是“天道”。

因此中国应该是“君神平权——君主和神仙只有职能不同，没有等级高低”。

（当然了，职能部门是低于君主的，而职能部门代表的那个“神”并不是实际存在的——神更类似于“市场局部规律”这样的东西，而职能部门是“现在这一局部的代表群体和工作者”。）

在这样的体系下的时候，KPI 是什么样的呢？

我相信各位都在 KPI 系统的公司里做过事，或者自己的公司也用 KPI。我们都可以发觉，其实 KPI 系统里面的工作者都持有这样一种态度。

“哼！我考了 100 分，可是爸爸反水了，他答应我买了游戏机，但是却没给我买游戏光盘！”

正是因为 KPI 不能也绝不必要无限细致，所以才导致了这一点（但是呢……无限规则=现实规律=管理成本等于现实的一切=那我要“规则”这个简化高效模型还有屁用？）

在之前的文章我说过，KPI 本质上，特别是“满足工作人员需求”上它是“按需分配”的，考核“按劳分配和按功分配”只是一个愿望，而且这个愿望本身也是基于“更好的按需分配”的。

KPI 系统的竞争力，就是考核本身更加“符合需求”，大家都舒服——但是，这个需求不光包括“我已经说了”的需求，你得和乔布斯超前考虑用户习惯那样去满足。

（所以中国的乔布斯爱好者惊叹于“卧槽乔布斯神机妙算，神仙皇帝”，而外国人更多的是感慨“这样的人也能活”。因为中国人是 KPI 系统，欧美人是 BSC 系统，我们更在乎的是算到未来需求，欧美人更多的感慨于奇怪但有效的斗争方式）

但是因为必然的不完备，所以也肯定会有“我做到了，但是我没达到我的需求”的存在，KPI 也就低于劳动者预期啦。

因为你考了 100 分，你想要个游戏机。你的目的当然不是“我家里摆个游戏机”，而是可以打游戏。



但是爸爸没给你买游戏光盘，那你就打不成游戏，所以你觉得努力考 100 分亏了。

你和爸爸抗议，有时管用，这是因为爸爸也明白“游戏机要光盘，而且我要的是你听话继续读书，我是奖励你，所以我不能让奖励白费”。

这个前提，是基于“爸爸比孩子懂全局，但是爸爸也能理解孩子对游戏的局部”。

如果爸爸不懂这个局部，那么 KPI 就可能要出问题。

比如说这样的情况。

“爸爸，我这次考了 100 分，我想买一台打游戏的电脑！”

“乖娃，多少钱啊？”

“不多，我玩的游戏不需要很好的性能，3000 的电脑就够了。”

“行，爸爸答应你。”

期末考试过后。

“爸爸！我考了 100 分！”

“好的乖娃，爸爸给你买电脑！”

买了电脑。

“爸爸……电脑里没有游戏，我要买游戏！”

“行行行，游戏能多贵？”（爸爸小时候游戏是 5 块钱一张光盘）。

“好的爸爸，那我要买《模拟人生 4》，全套 DLC；我还要《P 社四萌》和全套 DLC。”

“就两个游戏，行！”

“爸爸，是五个游戏，《P 社四萌》指的是四个游戏……”

“好吧，多少钱啊？不过也无所谓，3000 块钱都花了。五张游戏光盘，二十五

块……哎？儿子你在算什么？”

“爸爸，我算好了，五个游戏+游戏 DLC，一共 8700 块。”

“卧槽！？我丢你大爷!!!! 你个臭鳖犊子！我已经给你买了电脑了，不算食言！”

假期结束，孩子回到学校了。

“欸？小明，听说你爸爸终于给你买了游戏电脑？”

“不要叫我小明，叫我小萌。”

“为啥？”

“因为我草他大爷，放假只能玩扫雷。”

“那你好好读书的动力都没有了吧……”

“不，我要更好好读书，不过我不会和我老爸要求的那样，我以后不会去考商学院了。”

“那你要干嘛？”

“我要去军校。”

“去军校干嘛？”

“到缅甸扫雷。”

在这个时候，爸爸正确的做法是什么？

当然是事先就知道孩子的游戏是什么，一共多少钱，这样才能心里有底——可是爸爸到底不是孩子，不可能 100%知道孩子的需要的，所以他还停留在 5 块钱一张游戏光盘上，结果没能起到激励效果。

但是如果爸爸做的好呢？那么在孩子的眼里，爸爸就是一个“无所不能无所不知的神人，但要求很多”的家伙。

这也是主要的中国家庭中家长对孩子树立起“权威”的核心。

当然了，其它文明的教育里这也有用到，只是中国的时间会更长一些，通常到青春期以后才减弱。而西方文明在童年期过后就不再要求；阿拉伯则在童年后就开始有复杂的“孩子如何表达需求和自行权衡是否提出方案”的教育。

中国家长在青春期以后才减弱的主要原因，还是因为近些年中国发展快速，大多数 KPI 变化超过了父母原有系统的想象——农业时代是“有生之年”。

也就是“太多游戏都 TM 要 8700 块”了，老爸没想到。

所以我们的“子女教育”这一块妖孽很多，因为大家都在病急乱投医——方法最多的是 OKR 系统，所以虽然现代教育模式是西方思路（BSC），但是中国人用起来对孩子的要求却更多的是“阿拉伯 OKR”的方式，要求孩子自己成为一个部份领域独立思考的人。

中国家长对于孩子的“独立性”的要求，和西方的独立性意思差距很大——所以中国家长如果把孩子变成了西方式的独立性，他们会很不习惯（事实上极少数把孩子带到阿拉伯世界读书的反而好得多，但是他会觉得我们不公平）。

这样的情况出现在社会上，等于是“最好的 KPI 设定是超前设定”。

虽然实际上这是不可能的，KPI 不可能总体永久超前（那只是运气好或神人），所以说只能是“更快的跟进”——信息传递速度和可靠性所决定的。老毛不可能每年都有，乔布斯也只能用库克。（库克已经算极度牛逼了，想想麦考利夫？）

但是无论如何，这都意味着 KPI 系统中的工作者实际上都是在[要求](#)更上层的 KPI

制定者是“神”级的。

那么，如果是直接可以和“神”通信的，可以很大程度上影响“神”的人呢？

自然是“半仙”——绝大多数人都会天然的这么认为，这是无法变化的，因为教育别人不要那么天然地认为也是需要额外资源的（如果你彻底补上了，你的管理成本优势也就没有了）。

中国人对于“红顶商人”的要求就是半仙——没有权力，但是带有不证自明的责任。

红顶商人不是“父母”，但是“年级考试前 10 名的同学”。

这个同学在家长会上说的学习技巧，就是“红顶商人”的责任——要说得好，要让自己能做，而且父母能听懂，大家要满意。

然而问题来了：说的大家能明白，这个本来就挺难的，也不比设定 KPI 简单到哪里去——要做一份完美的报告，而且还得有效果。

光这样还不够，人家还得“满意”——尽量一碗水端平。

这可就太难了。

但是难也就算了，关键是他如果做的坏，他就要承担超额后果。

他如果做的好，那么 KPI 系统以后找他就更多，成本会更高。

这是 KPI 系统绕不过去的坎儿，也就是“工作层”和“管理层”之间的信息隔阂，工作曾要想晋升为管理层，必须在升级前就补偿获取这些信息的成本。

但是随着组织的日益复杂，这些信息要求的量会越来越大，最终导致工作层无论如何努力都无法补偿信息成本了。

此时晋升系统就会从下到上慢慢失能，全社会的激励效果越来越低。

而由于 KPI 监察系统的旧规则消灭的总激励程度肯定不大于总新指标设立（否则监察系统没有足够的资源撤走旧系统），所以信息成本一定是处于宏观上升的。

公司有时可以彻底改革 KPI，是因为公司有外部社会系统——可以融资，可以借钱等等，实在不行还可以存钱。

就算是自己存钱，这个“钱”的作用的保证也来源于外部社会的规则。

但是对于一个“力量主体”来说，它并没有“外部”可言——它是无法存钱，无法融资，无法借钱的。它的“生存能力”永远是“实时”的，一旦暂时失去，就会遭到不可挽回的袭击。

举个例子：小国家可以靠“国家发展银行”来融资，如果出问题了最差也有联合国维和部队。它们哪怕是全面改变的风险，实际上都一定程度上可以用外部世界的固定机器来处理。

这也就是国家存在的必要性，世界永远也不可能是放任的资本主义自由经济，因为必然会有个力量顶点是无法通过“外部资本交易”存在的，它的存在无法靠资本市场维系，因为它才是维系资本市场的——因此国家存在的最核心任务就是保持稳定和保持安全。

可是如果是联合国五大常任理事国面对同样的情况呢？

那肯定没有任何一个组织，任何一种方式，可以让它们“全面凭借外界的规则”来恢复自己。

因为对这五个国家来说，哪怕一年没有军队，一年失去经济稳定，一年造成巨大动荡。

那么敌国就会来犯，无论是真的军事来犯还是全力下绊子。

所以对于这五个国家来说，他们的实力其实是不能“存钱”的，更别提融资了——它们的存在决定了其他国家能否融资，但是他们五个不能期望自己也有同样的待遇。

这也就导致五常里面任何一个国家，管理层都不可能主动发起对自己的核心管理模式更新——事实上即便是被迫的，后续的人大体上也会接过前人的接力棒。

这是因为核心不是从属地位的东西，它不可能靠别的东西支撑或者缓解。

这意味着核心的变化必然会有个“核心功能存在的间断”。

对于小国而言，如果外部还在，那么这就相当于自己主动学习游泳——就算溺水快被淹死了，还有机会被人捞上来抢救。

抢救一遭，“心脏重新开始跳动”，等于是“生命间断，但是死而复生”。

但是对于五常而言，这就不成立了。不可能得到“抢救”。

有能力的人没有意愿，因为是敌人；有意愿的人没能力，因为小弟救不动。

综上所述

那么“企业家的社会责任”在中国能不存在吗？

不可能，因为 KPI 的核心过程，必然包含更多的人，更多的“晋升者”去补齐发展过程中的 KPI 设置信息的缺失。

而 KPI 的核心规则是不可能变动的——核心规则无法变动，意味着核心本身也会逐渐老化，它也需要新鲜信息来抗衡老化。

但是在这个过程中，新鲜信息不是白来的，它需要更多的“晋升”。

注意：更多的晋升不一定是原有的人更多的晋升了，也可以通过设置更多的“激励点”来一定程度上的达到。

也就是说在一定程度下，你只要多设“等级”称号，多设置领导层级，这样就会有更多的人获得晋升，你也就有更多的信息。

不过呢，这样会导致信息复杂度加大，每一个层级的晋升者都需要花费自己的资源去预支“晋升要求的信息成本”。

大家都看出问题了。

“如果晋升等级设定的很细，那么每次晋升的利益在同等资源总量下必然更少——那么，晋升者普遍预支的信息成本都大于每次晋升的收益时，KPI 系统的管理信息上行就会实际结束。”——这也就是目前很多企业开始抱怨起 KPI 系统毛病的核心原因。

但是反过来说，如果你设的少，那么每个 KPI 考核制定者的任务都会很重，需要很多的信息。

可是同等信息处理能力下，信息量越多，深度分析的能力就越差——爸爸如果什么都要管，那么实在是没时间知道自家小孩想玩的游戏这么败家。

也就是说，如果晋升太少，那么就算信息的获取系统完美，让所有单个信息成本保持永久不变，增量信息的边际效益还是会持续降低，照样要亏。

因此，晋升层级太高或者太低都不好——但是随着信息系统的时间推移，同时为了补偿不可能完美的信息获取系统，晋升依然会是总体趋向“越来越多”的，信息要求也越来越高。

而清除晋升系统的成本是需要新晋升系统带来的效率给付的，可是新晋升系统的动力并不大，而且也绝对不会很大（旧系统还能给新系统提供额外的好处，那就更不会有动力了——如果采取新系统有更大权力的做法，那么下一个组织权力要更大，但是权力不可能无限大的，因为相对值最大只有 100%）。



这就好比：如果小明家已经有一台 2000 的电脑，那么他爸爸就更不想买一台 3000 的电脑，最多花个 300 块钱升级下。

那么小明就只能在很卡的情况下勉强打这个游戏，激励效果还是降低了。

这是使用 KPI 逻辑的组织常态，无论是一个家庭还是一家公司，甚至是一个大型社会，它们都逃不开这最基本的规律。

所以，中国要注重“企业家的社会责任感”么？

---

这是一个两难的问题——或者说，它本身就是一个系统在不断运行过程中，为了修复核心系统的 BUG 而出现的阶段性补丁而已。

注重“企业家的社会责任感”，是观察自己的系统的“现况”。

而观察现况的最好办法是“诱饵”——抛出小小的“奖励”作为诱饵，哪个地方咬饵的“鱼”越多，说明当地现有的 KPI 系统越成问题。

---

（附注：鱼饵就是“优秀企业评比”“企业惠民工程”之类的，鱼就是企业。抛下鱼饵后，咬钩的企业越多，就说明当地的 KPI 系统出现了问题——有钱没处花，无法用于直接的生产激励，这不是问题，什么是问题？这说明当地没能很好的开展生产，产业升级落后，钱没能拿来解决就业问题——这就好比“财政盈余过多也不是好现象”的道理是一样的。）

可是，这个过程本来就会加大损耗，因为鱼饵毕竟也不是白来的。

但是这却也非常有必要——因为如果一个地方的 KPI 不平衡越来越严重，那么这个地方如果提前出现重大问题，很可能会给周遭其它 KPI 造成巨大影响。

因此两祸相则取其轻，还是丢饵比较好——欧神说的不要企业家责任感，我觉得并不是说“这个方式绝对有问题”而是“大家不要以为鱼儿上钩的多是好事”。

这就是我对“企业家的社会责任感”的态度。

这是“鱼饵”——有这个“鱼饵”就说明我们的系统不是完美的。

这个鱼饵能不丢当然就不丢，所以这是不好的。

但是任何情况下，不好就不该做么？当然也不是。

只不过，丢的更恰到好处，并不等于是“妙手回春”。

“凑合活”总是人间常态。

有些东西，本身就没有“绝对好与绝对坏”。

选择做更好的，也避不开最后结局；做的坏会来的早一些。

因此“中国是否要注重企业家的社会责任感”，它只是一个手段选择与做事方法而已——由于商业在现代社会里越来越重要，所以明智的来看，用这个东西当鱼饵必

须更慎重，不到万不得已不要丢。

但是考虑到我们的现状，各地的对商业的 KPI 考核方式大不一样，我们又需要丢。

这是一个很危险很危险的事情，必须非常小心。

看，这就是我说的“中国要注重企业家的社会责任感”的原因。

是“中国要”，不是指老百姓要叫，也不是指谁要推进这个东西——注重现象，注重观测，这件事情只是个可以观测的现象，但本身没有任何的正面意义。

它只是“两祸相则取其轻”而已，相当于你去医院抽血，好确定自己得的病有多重是一个道理。

就算你最终发现你没病，抽血本身也是疼的，是不好的，你要是弄出个淤青晚上睡不着也是不利病情的。

但是你还是需要它来确认问题。

好了，主要内容说完了。

但是能看到这里的，肯定还想看看其他人是怎么样的？

在这样最基础的层面上，以“国家”作为单位显然是不够的，所以只能以“文明”

这里我说的“KPI”文明也不光是中国，我只是用了中国的现象作为例子而已。

它是包含整个“儒家文化圈”的，东南亚国家，还有日朝韩等，还有三代以内的海外华人，这些都包含在内。

所以我说的不是“中国的问题”，而是“使用 KPI 系统的任意大小的组织”的共通问题。

那么既然看过上一篇文章，各位对 BSC 和 OKR 系统的一些实际细节肯定感兴趣，尤其是 OKR。

这其中的有意思程度完全可以另开一篇文章来讲，但是为了内容的衔接性，我还是一起写吧。

我先给大家说一个现象。

你们去周围问问，问一下别人觉得 OKR 文化圈哪些国家的日子过得好，哪些国家老百姓过的差。

你会发现只要是没去过多个 OKR 文化圈国家的人，他们的回答和现实中的实际情况往往是反过来的。

比如说，他们会觉得“沙特老百姓过的不错”，觉得“伊朗过的远不如沙特”。

他们会觉得“迪拜老百姓也不差”，“黎巴嫩惨得很”。

然而事实上，从平均来看，伊朗老百姓远远过的比沙特好得多。黎巴嫩平民的平均生活水平也不比迪拜差（大部分地方好得多）。

事实上沙特除了一些大亨以外，老百姓的日子过的相当的凄惨，根本不比印度贫民窟好哪里去——印度贫民窟看起来更脏是因为气候相对潮湿。

迪拜附近有大批大批的贫民窟，他们的生活水平甚至还不一定有印度的贫民窟好。

至少印度贫民窟还能找到最低等的工作，还有基本的宗教福利机关（至少吃点秋葵饭还是可以的）。

迪拜附近的贫民窟呢？那是叫天天不应叫地地不灵——印度脏是脏，但是至少大多数地方喝水不愁，迪拜贫民窟都会渴死人。

但是我们又看过一个新闻：一个贫穷小伙住院，但是很穷，他发了个推说自己很穷也没人来看他。他发出去没多久，一大群大佬来看他，给他送礼物。

难道这个新闻是假的么？

不是，这个新闻是真的——而且这种事情是经常发生的，甚至每年还有专门的节日来做这件事。

那么，这么一个有爱心的国家，为什么不能拿一点东西来让老百姓过得好一点呢？

因为不能，如果里面有个大亨敢这么做，他就是谋反，是敌人。

到这一点，大家也很容易理解“哦，拉拢别人，拥兵自重嘛！”

但是这里有个问题：OKR 系统不是 KPI 系统，OKR 系统是相对分散的，那么如果有人拥兵自重而且效率不低的话，别的 OKR 系统还不如去依附这个优势系统。

就算这个 OKR 系统周围的 OKR 系统率先发起了反对，被反对的 OKR 系统也没有多大劣势，迟早会有人成功的——毕竟成本不高。

也就是说，虽然大家都有避免谋反的需求，但是 OKR 系统反对谋反的方式和 KPI 不可能一样。

这样一来，如果循环一下，OKR 系统应该会逐渐变成 KPI 系统啊？怎么可能还会存续几千年呢？就算变化不完全，也会变成 BSC 系统吧？

没有错，所以我们只能做出一个合理假设：OKR 系统找到了办法，他们在这个博弈模型外部加上了一个更大的环境模型，让 OKR 系统能联合起来不和先这么做的 OKR 系统组织合作，甚至反对。

在面对文化差异（核心博弈平衡模型）的时候，我们最好的办法当然不是直接逻辑推理，因为这样量太大。

当然，也不能直接拿我们的观念硬套，这样肯定套不上去。

最方便的办法是“事出反常必有妖”——靠对比来解决问题。

那些迪拜看望小伙子的富豪那么有爱心，但是他们却不帮那么多穷人——他们光是送的那些小礼物，都可以让一个街区的贫苦老百姓看一年的病了。

那么为什么他们一直不这么做呢？

他们送的那些东西，对他们自己而言都不是很差的，他们自己都可能用的东西。

好，然后你深入了解就发现：是的，大型 OKR 集群系统里的人，他们“献爱心”都必须送“我也会用的东西”，不能是送稀饭送大饼，必须送好东西。

这不可能是因为面子，因为如果是面子，他们应该至少会偶尔送一些“我都舍不得用的东西”。

这样“反常”的行为中，就一定有个补偿机制。

这个机制要么是“送高或者送低”都有惩罚，要么就是“送的合适有奖励”。

奖励是需要更多的“精准定位”的，否则人人都可以装逼来获取好处——所以针对这样的大范围事件，它的“惩罚”属性一般会大于奖励属性。

因为好处再小，没有成本也有人贪；坏处再小，没特殊情况也会避开。

我们追查一下就不难发现：哦，是“道德”。

除了特殊的节日以外，施舍其实是在“请客”，是一种“礼数”。

简单的来说，那些去看望穷小伙的富豪，是在“请客”而不是“施舍”——除了斋月以外，施舍行为如果用中国近似意思来理解的话，就是这样的“如果你用 1000



块钱买了 1000 个饼子给 1000 个穷人，那你就是对 1000 个穷人搞嗟来之食。你必须把他请到自己的餐桌上一起吃饭才行。”

这是他们文化中必须这么做的——所以如果你们去他们家里做客，他们在非特殊时刻都会准备“比他们日常略丰盛的菜肴”来招待你（当然一部分不了解的国内朋友可能会认为这是“盛情款待”，但是其实他们本来吃饭盘子就蛮大的）。

当然，如果你去穷人这儿，穷人的食物如果你觉得太差，你说对方东西不好吃，这里的侮辱意味会远大于中国——在中国，这更类似于“没有教养，你这个人不好”，而在他们那儿就是“看他们这一群人都不顺眼”的意思。他们当然明面上不一定会说什么，但这就算一个“梁子”。

这个“梁子”的意思有点类似于什么呢？类似于我们被“地域黑”的感觉，就好像你在一个河南人面前指责“你们河南人都是偷井盖的诈骗犯”是一样的。

因为 OKR 组织本质上就类似于“一个个小而紧密的工作室”，各个同事之间感情就算不好也尽量融洽。

所以对他们来说，这个工作室里面的东西都是“家的一部分”，你说人家全家不好，人家当然不开心——你不应该说人家“哪个不好”，但是他们很欢迎你说“我是怎么做的，我觉得这样做更好”，OKR 系统对于“你行你上”是最欢迎和最包容的。

不过，从这一点我们再想下去就明白了。

OKR 系统是类似于一个个工作室组成的超大型集团，整个集团更多的像是一个“平台”。

各个工作室就好比“起点小说写手”，整个平台就是“起点网”。

各个写手的上级当然也不可能直接是“起点网”，或者说他们的“上级”的意思就和我们不一样。

我们的上级是“说一不二”，而他们的“上级”不如说是“上家或者建议人”，是起点网的投稿规矩（比如五常不能成建制穿越到古代）。

就好比“起点写手和起点 QQ 群管理员”差不多，而且还不一定是起点的官方群，大多数是起点写手自己组的写作群。

这些人松散，但是并不是说没有潜在危险性，而且越是高级越危险。

比如说一个高级一些的群，如果起点网的人员不给他们限制，他们如果可以随便吸纳不同等级的写手……

那么如果腾讯来挖人，那岂不是有机会一整个群带走？因为群主控制了太多不同等级的写手。

这还是起点网本身是发工资主力而且层级差别不太多的情况下。

那么对于更复杂的组织来说，OKR 系统就需要一套完整的“敌我识别+行为忠诚”系统。

也就是他们需要 “保密口令规范化+下级人员要主动在日常行为中就融入集体”。

这个保密口令规范=经。

但这个东西本身是不保密的，保密的部份是不同层级的 OKR 组织不同的执行侧重

和解释方法。

行为忠诚系统=日常习惯——不是令行禁止，而是你要有“尽量遵守规则”的行为模式。

口令+习惯表达=经书变成了日常行为作息规则表。

在明确了这些东西以后，我们就只有一个问题要解决。

“为什么 OKR 会需要这样的规章制度，让富人不能随时施舍给穷人东西呢？”

我们这里就可以明白——这里的“穷人”指的不是生物学意义上的人，不是只要穷的人类就等于穷人的。

这里的穷人，指的是“有同样的保密规则，有同样的遵循忠诚系统意愿”但又没钱的人。

这些人用我们熟悉的话来说，就是“公司培养过的潜在新工作室的“管培生””——这些人是真的“管培生”，不是那种扯由头的。

因为只要接受了这套保密规则+生活习惯系统，那么 OKR 系统最基本的抱团规律就有了，也就是说他们日常生活中已经把本组织内基本的管理工具给普及了（经过了企业文化和管理工具培训，签了保密协议）——不管有文化没文化都得知道的嘛。

所以如果你用“1000 块钱换 1000 个大饼给 1000 个自己的穷人”，那就不光是在拉队伍了，而且还是在“侵吞公司财产，没走审批”。

而且这块财产在必要可用的时候，大家用起来的难度是差不多的。

所以你用一块钱一张饼就把人给收买了，李云龙把楚云飞的东西抢了，还不还给别人，这哪个行咧？

这个时候其它的 OKR 小组马上就要起来反对——只要足够多的 OKR 集团表示反对，哪怕不是非常反对，这个先开头的 OKR 小组在组织内的交易成本立马就会提高，因为它是个吃里扒外的家伙，凭的还不是本事而是祸害大家。

大多数时候都不用升级到冲突阶段，这个交易成本损失就让开头的人自然失败了。

光这样还不够——如果一个大饼就能收买的人，他一定以后也不靠谱，所以他以后肯定也别考虑了，包括你们那帮穷鬼 OKR 自己的小组也要晓得。

在平级有“我要看你是否倾吞公司共有财产”的监督下，在“跳槽者”原单位的注意下，OKR 系统内的“低成本拉拢管培生，以求快速从整体组织中割裂甚至造反”的组织就很难存在——至少水平一样的情况下就说服不了其它 OKR 小组，如果水平好的话，那是你的本事。

OKR 系统和 KPI 系统的本质区别，就在于 OKR 系统核心就是“按功分配，多劳多得”，这时“按需分配”才是“制度目标”，和 KPI 系统正好反过来。

当然这不是说不可能存在，只不过有代价：如果要把别人把公共预算交给你，那

么你必须把这套东西也讲给大家听，如果很多人觉得确实有好处，那么项目预算就给你啦。

虽然几乎不可能会有“大家都同意”的情况出现，但是“很多人都同意”就足够了——交易成本没有明显提高，但是组织规模变大了，可以统一控制的组织内的绝对利润增加了。

这个时候人力便宜，而且交易成本上升不多，那么这个项目组的扩大就很快。

当然了，这套系统还有个好处——如果你想要廉价劳动力，你可以随便想办法，奴隶制或者雇佣都可以（很快他们就使用了以雇佣为主要的、高价值员工的办法，因为奴隶有点麻烦了，只能干最基本的差事）。

既然内部同样信奉而且已经行动证明的人你不能随便用于消耗性的生产目的，那么你就只能用外来人——所以 OKR 文化对于外来人一向都是很仁慈的，毕竟没人会屠自己的劳工不是么？缺的可就是这啊。（但是反过来说，如果欧洲人重新打回来了，他们是要屠城的）。

这相当于什么呢？这相当于 OKR 组织设立了一个很高的“劳动保护标准”，而且这个劳动保护标准还不是绝对值，是一个“相对值”。

也就是一个 OKR 小组的“工作室领导”越有钱，他就必须对自己人更好，还得是成比例增加的——不管干什么都得增加。

这样一来，就限制住了“没有管理效率优势的 OKR 项目组的无限扩张，也遏制了乱拿预算的企图”，因为你拿的越多，你没能力的情况下付出的比拿到的还要多。

说白了，整个 OKR 进入的最重要规矩就是“接受工会的薪资福利待遇条款”，不接受就不能加入 OKR 工会。

（所以在有需要的时候, OKR 可以快速的在可行的传教线上攻城略地，因为大家认可后就可以集资给这块地方“管培生培训补贴”，新地区的人自然更想成为待遇更好的管培生而不是普通员工。而集资补贴额度=股份占比——当然一个地方最终还是要一个项目组拿下的，但是得给有股份的人一定时间内的分红。事实上几乎所有 OKR 组织都有很广泛的股份制传统，这些文明也不例外——而且如果是高危项目，如果失败了赔钱了是不需要掉脑袋的，所以 OKR 的试错组织大都是“有限责任公司”，因此你才会发现 OKR 文明里的项目组经常会干一些和自己规模不符的大事，风险很高。于是很多人就不能理解，但是实际上这些行为的主体是“有限责任制”的。）

那些生活在有钱人周围又不能得到施舍的人，就是“被高福利给挤压的失业人群”。

正因为如此，实际上 OKR 组织的“传教”动力远不如 BSC 或者 KPI 强——KPI 是最强的, BSC 很多时候只是个借口。

每个文化扩张动力都很大，但是 OKR 传教动力比不上 BSC 和 KPI——BSC 是超额传教，KPI 是等额教育，OKR 是限额培训。

因为 OKR 如果快速传教，那么自由使用的劳工就没了——因此他们在古代打下一个地方，大多是接受被占区保留自己的信仰的（除非是战略要地）。

如果对方发现了信自己的好处，那就说明市场系统已经普及到那儿去了，有人想跳槽加入公司——行，你加入，然后管好，以后跟我们一起打其他市场。

所以说 OKR 系统的寺庙更像是一种社会服务机构和高级会议中心，并不是以 BSC 系同样的以“营销为导向”的市场机构。

KPI 的寺庙更接近于“我的指标已经完成了，我想主动加班，或者祈求下一个项目写程序时不要出那么多 BUG”，是一种祈福机构。

如果我举个形象的例子，大家就直观的感受区别了。

OKR 的寺庙：大家都是跑市场的区域经理，在开辟二级地区新市场的时候，大家一起和总经理下军令状。

表现为：总经理讲话的时候大家很安静，总经理说目标的时候大家认真看，总经理鼓劲的时候大家一起称赞。

事情搞完了以后，总经理回到旁边的办公室，有其他事情的区域经理可以在会议室组队磋商，有什么需要总经理协调的就到办公室找他。

每天要对总公司的方向看一下，想一想公司文化，想一想公司是不是对自己不错？

如果觉得公司对你不好，那你是不是觉得公司文化没有被执行好？是不是不为客户着想？没错没错，你没错的，可能是你领导错了，但是你还是要服从指挥顾全大局，要是你领导不遵守文化，不为客户着想，他一定会被其他领导打败的，市场会教育他的。

（看？是不是君授神权？虽然说最高级的东西在人的方面是“企业文化”，但是并不是“企业文化”能直接认定一个事情的对错，除非人家摆明了是原则性问题，其



它具体问题直接走章程商量，大家虽然不一定知道商量的内容，但至少都知道互相间有商量。掩盖商量内容不是大忌，商量这件事都被掩盖了就令人不齿——可以有秘密，不能有密谋。)

BSC 的寺庙：营销公司开大会，乌泱乌泱的人越多越好。小领导上来一大通叽里呱啦，指责谁谁谁事情没搞好。

讲完了以后再谈什么公司愿景，伟大计划，完事儿了一起高唱司歌司训。

最后拉出上个月的业绩冠军跟大家讲话，打鸡血。

下面的人一起要喊“我要当冠军我要当冠军”，哇啦哇啦。

谁要是嘀咕几下，就要被领导人抽出来一顿批。

如果传教困难了，说开心话的受到表扬；说丧气话的被一通批评；不知可否的告知他“不买我们的东西是他的损失”。

(看，神授君权。是个啥玩意我不知道，但是我骂你就是骂你，哪怕把你给开了都是对你的“教育”。老板是天，老板是地，老板是所有小领导的空气——不是管天地管空气，是他就是天就是地就是空气，没他你们就没天没地没空气，领导说有光，世界就有了光。)

KPI 的寺庙：今年政策不错，市场蛮好的，这得多谢谢我们老大，咱给他送点东西去，希望明年也能多关照和栽培咱。

哎呀，今个儿考核不怎么样啊，但是事情好像没什么做错的，我去找老师傅问一下吧，说不准老师傅手气能给我一点呢？

（看，君神平权。虽然说考核是一定要过的，不过考核是没有借口的。领导是管天管地管空气的，但是你可以私下里发表意见，提出要求，不要当面怼。领导什么世面没见过？私下里说就是了，不是原则问题都好商量——确实管天管地管空气，但是你只要做得好了，做的有道理，天地可鉴。只有你说了你做了天地可鉴的事情，领导和全体才能管天管地管空气，忠言逆耳是大义，风骨永存才正义，死谏的内容不一定正确，但精神值得肯定）

所以说到这儿也就能理解为什么“大善人”不会太多的去帮那些本来很好帮的穷人——那是因为他们业务没做好，但是技能还是在的，你不能趁着人家业务没做好的时候就收来当小弟，你得走公司流程，不能违背企业文化。

这也就解释了为什么没深入了解过的中国人对于那些地方的“百姓生活程度”往往有错误认识。

因为我们是 KPI 模式的，如果领导过得很好，至少业务做得不错。

如果业务做的不错，那么大家也有竞争的，如果工资发太少大家会不满意——而大家有基本都是职工而不是“管培生”。

但是 KPI 模式意味着“身份等级”很重要。

领导如果出去是一个金杯面包车，那是不行的——其他人也不敢用好车了，虽然也买得起。

这样一来，不同等级之间就在一个很重要的地方失去了合理的享受，那么同样的金钱下激励效果就很差了。

因此在 KPI 系统里，老板的个人生活可以不很奢华，但是绝不能简朴过头——特

别是“示人”的地方是一定要有排场的，如果领导没有排场，下级也不敢搞排场，那赚来钱不能享受又有何用呢？

当然了，也不是没有办法避免，比如说宣扬“老板没有把所有钱都用来奢侈，是因为他想要做好人好事，所以捐款捐出去了一部分”。

这很多时候也是有必要的，尤其是钱很多又是传统产业的时候——如果老板自己排场拉的太高，那么每个晋升等级的生活标准也不好安排了，会出现太大的断层。传统产业又不是那种晋升可以有很大机会性的，这样会让大家都不舒服。

官大一级压死人也就算了，还过的好那么多，心里不平衡，而且玩弄诡计会更多（这对于 KPI 系统的稳定和信息搜集都是不利的）。

从这一点来看，也可以说中国的“企业家社会责任感”是有双重土壤的——制度进程中需要，一部分企业在发展中自己也需要。

（对于那些传统行业的捐款企业，我们就会在“慈善家”的头上给企业本身增加一个附带属性——“惠民企业”。）

因为这些人把钱捐出去如果和西方一样“绕回来”，那会让猜忌变得很大，所以不如干脆把这些钱真的捐出去算球，还能换来一些关系。

所以说中国在发展那么点时间以后就开始说“企业家的社会责任感”是很正常的事情，虽然不是什么好事（只是因为系统局限）。

回过头来，我们就能理解为什么国内大多数人对于 OKR 国家的生活估计往往是错误的。

因为 OKR 系统一个国家内是不同的项目组，是不同的工作室，工作室是不能随便的挪用管培生的。

所以贫富差距就会“马赛克”分布——那些高级工作室都是石油大亨，系统不一样，不能随便挪用管培生，挪用了就是对其它大亨工作室造成了威胁。

KPI 系统是要求财富是金字塔分布的，但是尽量要有延展性，所以是天然的“先富带动后富”的——贫富差距是整个组织内都明确有据可循的，因此老板过的不太差，下层一般至少也不过的太差，最不济中层过的肯定不惨，否则就会被同样的对手吃掉！

因此用 KPI 模式的想法去硬套 OKR 系统的人群分类与生活标准，那就会出错——因为 KPI 系统的人习惯性的用大亨数量来评价整体生活水平。

那么，BSC 组织是怎么搞的？

那就要从“很久很久以前”说起了。

从整体上来看，大家都是从原始部落到氏族的过程，这个时候本身变数很大，会有很多的“偶然”——大家都没演化出什么高级的东西，随便选一个重点的沉没成本基本没有。

如果第一个出现的中心式结构的，那就很容易发展成 KPI 系统——中国就是中心式结构，而且非常的彻底。中国也是“中心之国”，甚至可以说根本就不是“国”，中国更接近于“主城区，繁华核心区”的意思。

如果第一个出现的是可稳定的去中心化的交易规则限制系统，那么就很容易发展

成 OKR 系统。

商业市场上之所以很难选择，是因为大家的竞争平均水平就很高，所以管理方式的发展成熟度是最主要的考虑——就算另一个体系能更适应下一个阶段的环境，但是发展成熟度不足效率还是比成熟的手段效率低，还是没法用。

但是如果都是草创，那么大家水平是差不多的，这个时候无论是 KPI 还是 OKR 都能接受更低的初始效率，同时也能够继续深入发展，成熟度越来越高的同时就产生了不可替换的文化核心。

可是，如果我们仔细想：如果是这样的话，那么 KPI 和 OKR 诞生都很合理，可是 BSC 并不是啊。

因为 KPI 和 OKR 都可以“一条路走到黑”，都可以很成熟才是，中间怎么会分化出 BSC 呢？小规模还好说，大规模怎么会？

BSC 这样的上下族群分层，但是上层还出现广泛内斗，这是“很不自然的”——如果走 KPI，就算是闹分家了，他们也是两个互相吃的 KPI，根本没有融合的可能；如果是 OKR，他们分家本来就很正常嘛。

但是我们又可以看到 BSC 系统是长期存在的。

那就奇怪了不是么？

不过想一下也就不奇怪了，如果我们考虑到“人”这个东西的话——如果人本身应对环境出现了不平衡，那么原有的不适应特征将会放大到组织结构上去。

不准确的比喻：如果人类在一个环境中不适应，相当于环境给这些人类增加了

“税收”，扭曲了市场。

这里面的人类为了适应扭曲后的市场，管理发生了模式性变化。

我想，道理很简单：人类是一种在稀树大草原生存为最适宜的动物。

所以人类最合适分布的地方，是热带和亚热带地区——在其它恶劣的地方生存，就必须需要更多的额外资源来维持一个人和一个组织的存续，而这会带来更大的波动。

而 BSC 系统的雏形，基本都是在寒带地区——其他文明也出现了贵族，但是这种贵族和我们熟悉的西方贵族很不一样，内斗明显相对于西方贵族系统缓和得多。

也就是说在亚热带和热带的贵族，更多的是“以上下明显差异的两套 KPI 考核标准”，并不是“BSC 平衡计分”——因为在适应地区，人类机体本身效率容易最大化获取资源，差异容易拉开，很难形成有权力高低差但斗争能力相似的情况。

我自己猜想，原因可能非常简单。

因为寒带地区的野生区域的物产相对贫乏，必须要以更大区域游猎的方式来生存（无论是食物还是衣服，衣服作为高价值生存产品就尤其有掠夺价值）。

即便是农业发展后，由于单位面积下产出相对更低，所以每个人必须要有极大的种植面积。

这意味着什么呢？意味着“单位面积下，人口更少，但土地生产依然需要人来照

顾”。

这就让暴力活动变得很划算，因为难守易攻。

对于攻击者来说，这些辛苦了一年的人只是一种不会大规模迁徙的动物而已。抢劫一个农夫，收益当然远远比打死一头鹿大多了。

但是即便在这样的环境中，使用农业生产的效率还是比野生物产高多了（高更多），所以谁先能掌握相对安全的农业生产，谁就能获得更大的利益，更多的安全保障。

很显然，在这样的低生产效率环境中，全面的筑墙和大规模防御以及较高的兵民比例是绝无可能的（全民皆兵就更别想了）。

唯一可行的方法就是使用小规模高机动部队——能跑或者有马都可以，但是马明显更贵一些。

我们顺着想下去的话，就不难发现高机动兵力部队需要居住在这些农夫的中心地点，因为这样驰援任何一个地方的速度都是差不多的，能覆盖最大一片区域，而且农民自己也会这么做。

不过这样的物产条件下，为了取得最大的效益，那么高机动部队的“官兵比”会很低——大部份人都要出战，而且是一线作战，并没有差别极大的指挥人员和作战人员的分工区别。



两者没能拉开，就形成不了明确的分工差异——防御面积大，出产率低，难以拉开作战人员内部的等级差异。

客观的需求又需要实际的指挥能力，但是大家基本上处于一种“你会的我也不会，谁都不会，谁都不服谁”（到了中世纪，许多城主也是文盲，技能专业差异是比较小的）。

但是这些人身经百战，他们和农夫在分工上却又截然不同。

他们又不能随便的走掉，因为地广人稀，而且限制其他群体的主要限制并不是专业能力而是粮食——依靠战斗员的子嗣就足够维护战斗员员额，根本没有什么外招动力，形成子嗣传承特权反而更有利于抵抗行动。

（分工优势在这么小的战斗员组织里不明显，各个分工群体没有很强的规模经济性）

因此，BSC 的上层等级差异效果不明显，依靠持续对抗维持基本稳定的系统的基础就会很自然的诞生出来。

战斗员和农民的差异太大了，可是战斗员自己没多大差异，但是走出去他们也一文不值（雇佣兵是很后来的事情了，毕竟能雇佣雇佣兵的组织自己肯定不会小。而且单个雇佣兵有什么用，客户都找不到的，必须要有规模，有办事处和独立的营销人员才行。）。

在这样的情况下，他们的战斗员不得不“有嫌隙但必须一起活着”，所以得使用“战斗员单独内部平衡系统”，以确保对农民的控制和对军事威胁的抵抗能力（军事威胁只是说得好听点，其实就是强盗侵袭罢了，他们自己有时也出去当强盗）。

如果真的打不过了，战斗员也能比农夫跑得快，到另一个地方也能招揽本地离散

的农夫。

招揽本地农夫是很容易的，因为战斗员能管理的土地有限，就算周围有很多土地也无法防御——如果分成好几个战斗小组驻扎，那样大家都有分裂的危险。

那些处于“无法被防御”区域的农夫就会很危险，他们流浪中就能碰上被打散的战斗员群落——战斗员逃难的时候当然有条件带上一大堆东西，毕竟敌人那时还在搜刮农民呢。

因此这些逃难的战斗员是有概率扛更久的——实在不行还能最后一波莽，去打劫。对手守的毕竟是农民的东西，抢掉一小块不碍自己吃饭，但是离散的最后一波莽的人是不要命的。

所以离散农民跟着他们是大概率有饭吃的，而之后这些离散农民又可以和战斗员一起形成新的聚落。

那些拿着东西赶紧逃难的战斗员，他们的队伍就是“方舟”——那些送上方舟活命的动物和牲口，就是书记员与农夫（对于战斗员来说，他们接受的是不同的文化考核，不单纯的是等级差异，贵族和农民就不是一个物种——在 BSC 模式下，是没有我们熟知的人民群众概念的，只能说是“公民”）。

这种平衡系统一旦发展，就直接是现代 BSC 的雏形了。

在 BSC 系统在现代管理中大兴其道的时候，其应用场景大多数也是产品链很宽，而且是特别容易“外行管理人员管理内行技术人员”的行业中。

因为在上个世纪 70 年代到 90 年代，正好是科技消费品大爆发，并且各种高科技产品（不一定是电子产品）迅速廉价化的时代，同时还是西方婴儿潮大规模进入工作

的时代。

此时社会上具有管理水平的人少，但是喜欢技术的执行人员很多。

二战后又迎来了战后企业大兼并时代，西方的技术优势也极大化的体现在了消费产品中。

技术优势在消费产品中是因为贸易全球化进展迅速，这导致一个公司内工作人员的数量暴增——事实上，这也是一种“人员单产低”的模式，只是因为科技优势而比对手单产高而已，管理上并不是。

简单来说，BSC 管理方法最合适的人员结构就是“一小撮有管理能力的人，去管理超大一堆完全没管理能力的基层工作人员，而且也不考虑多少内部培养，就算是内部有人上去了，偶尔的基础人员开窍也基本满足竞争需要”。

BSC 在中国也流行过，但是很快就削弱了。“保守的”马上回去用 KPI，“激进的”很快接上了 OKR。

因为在中国市场上，竞争对手太多了，市场很快就会饱和。

在这样的情况下，游动抢劫，对手不好等于我很好的市场环境会很快的过去——除非在很小的地级市或者县城市场。

在这些地方有很多本地经营组织就是原生的粗糙 BSC 系统，即便他们可能根本就  
没听过什么“BSC 管理”。

只有“区域绝对统治”或同质化竞争高但市场饱和度偏低的时候，BSC 才有生存空间。

两者都有的时候，BSC 才有最大的生存空间，反之就会被 KPI 或者 OKR 所吞噬。

所以 BSC 一直都不是人类强势文明的主流，它的客观条件限制最多——偶尔牛逼一次就得瑟到“终结历史”的程度。

甚至连宣扬 BSC 管理法的机构也是一样，各种“BSC 是 xx 年来最伟大的”“史无前例的 xxx”“牢不可破的 xxx”“适合一切 xxx”。

简直就是苏联内务部派来肃反的蓝帽子，你反对一句就要被枪毙，你不说话就送去古拉格挖土豆，你夸奖就送你去惩戒营用步枪戳坦克。

各种管理咨询公司推荐咨询服务或者培训服务的时候，说 BSC 的人员都和传教疯子差不多（虽然专业水平高了在直观感受上不会这样，但是你回头品一下还是这样）。

就好像 BSC 的推荐人员不是来跟你讲“生存工具”的，而是在跟你讲什么宇宙奥秘，终极物理规律之类的东西。

BSC 就是好，BSC 就是牛逼，你死了是你心不诚！

中国和 OKR 那些人，虽然对自己的文明自信度也不低，各种笃定甚至部份极端，但是欧美人那是疯，连自己都打的那种疯，所以我们看欧美的对外政策，经常是“削足适履”的——他们本能的不觉得有错，是“赎罪”不够才没做好（用欧神的话来说：科学尚未普及）

OKR 的老化，主要体现在“正统领袖消失”——这意味着扩张的廉价劳动力不好控制，核心区缺乏廉价劳动力，可是核心区的管理人员的“干涉范围”不够大。

这个时候核心区域对周遭 OKR 组织的“存在必要性”会降低，组织将会趋向于解体，而且其他组织，尤其是 BSC 组织可以用集中资源的方式对 OKR 的周边群体进行收

买。

但是核心区域到底是战斗核心，一旦周围的人被大量收买，其实光靠周边区域的人是守不住地盘的——但是暂时还没有凝聚能力让他们一致对外，必须经过核心重整以后才有机会。

所以 OKR 老化的最直观证据，就是“各个 OKR 都选出了所谓的正统领袖”，但是互相都不承认并且打起来了——这个时候说明 OKR 的核心交易规则已经不稳定了，大家都想重塑。

可是原有规则本来就不是很大，别人想重塑其实是为了“蝇头小利”——如果不是外部有人提供额外的好处（外部势力干涉），他们争取这些蝇头小利的意愿是很难保持的。

—

（OKR 系统天生不容易反外来干涉；不像 KPI 特别能够阻挡，但代价是 KPI 系统很多时候也会阻挡有利的信息流入。）

那么 OKR 重整的迹象也容易观测了——大家（尤其是主要强势方）同时放弃“正领袖的认领权”，这个时候等于大家公认了一件事。

“大家注意了！！我们需要重整，我可以接受 OKR 整体系统内的能人提出的额外条款并且愿意主动给予资源来购买其股份，也可提供风险投资资金。方案试行公司在我处为有限责任制。即便创始人失败了也不会开除出组织，仍然可获得五险一金。”

这就相当于 OKR 组织内部的现有强势方给了一份“创业基金+创业者基本生活保险”，为创业者进行兜底，共同促进内部创新，发现新的团结方式。

这就说明 OKR 系统的内部统合成本降低了，外部干涉被默认需要在几乎所有 OKR 子系统和项目中被排除。

简单点说，就是大家一致同意：各退一步，和平海阔天空；更进一步，平摊研发风险。

此时，OKR 系统内的交易成本将会空前的低，管理成本也会快速下降，整体革新效率会大幅度增加。

在这样的情况下，OKR 的复兴就不仅仅是“微光已现”这么点希望，它是艰苦卓绝又十拿九稳的。

因为它在社会效率上会很快的重回高点，而这是一切文明系统复兴和强盛的关键。

至于 KPI 系统的复兴，大家正在经历，所以不必赘述。

BSC 系统大家也看出来了，这东西的周期性不是很强的，所以在社会竞争法昂面，它很难称得上“兴衰周期”，叫做“黑天鹅事件”还差不多——但是时不时出个黑天鹅，它本身也很正常。

很多人喜欢西方文明，这很正常。

但是很多人又把短暂的优势想得太大了——动不动说“几百年的优势 xxxxx”

然而他们可能没想过一个问题：我们本来在大多数人类文明历史里都是长期隔离

的，哪怕是交流也只是很少的。

可是人类有最初文明是苏美尔人，公元前 3500 年，也就是 5500 多年前。

也就是说在几乎隔离了 5500 年的情况下（最近 100 年才有了紧密的文化与贸易交流）。

200 年的差距只差了 3.6%而已（这还是假设全方位绝对差距，然而实际上没有那么大）。

如果就“复杂技术”而言（有些人最喜欢谈的），那么就要从人类第一次制造弓箭时候算起了——2.8 万年前。

200 年，那就只有 0.7%的差距。

这个 2.8 万年里，绝大多数时期分隔两地的人类群体连互相存在都不知道。

可是过了 2.8 万年以后，他们在后人眼中的“绝对优势”才领先了 0.7%——如果这是“加速度”领先 0.7%，就好像很多人所谓的“文明优势”那样。

那么地球人中有一个文明不仅别说控制全球了，早就应该已经满银河系殖民了才是。

所以说人类的差距，特别是生存优势的差距，包括发展出来的生存工具的差距是很小的。

尤其是组织规模没有百倍以上代差的情况下——超过百倍，意味着社会之间的差距已经超过了“又一个 150 人亲密关系门槛”，是出现了代差（每个层级都多增加一



个 150 人社会层级，意味着社会管理的最基础构成的效率产生了代差，而管理成本的降低不会是平白无故的，是需要大量实验的，而大量的实验是需要成本的，能付出降低管理成本的组织一定是极度富有的——什么人最有钱？有书读的人最有钱。什么人比读书人更有钱？穷文富武了解下。）。

但是即便如此，这样强烈的，几乎是本质的代差依然可以在条件允许的情况下生存下来。

要知道每隔 150 个人的代差，可至少是上千年的差距——在人类有复杂技术弓箭的时候，人类组织还就那么点。

光是这么一个差距，就算用 2.8 万年来计算，两个等级的文明至少也相差了 10%——这么大的差距，绝大多数代差文明和族群依然在优势族群面前生存下来了（大部份彻底消灭的往往是自然环境剧烈波动，并非人力所为）。

人类的历史还没有长到可以确定文明最基本的适应策略模式来“预测”非常长期的程度，因为人类历史一共也就这么点时间。

而人类社会极度复杂，是人类所能面对的最复杂的事情（超过宇宙本身，就好像大脑的复杂度超过已知宇宙宏观天体一样）。

这就意味着，即便我们是考虑“最基本的策略相对优势”就已经是上限了，即便在地球那么小个竞争平台上，以我们现在的实践和技术水平，也基本上不可能从客观上对“文明的永恒优势”做出准确的判断。

因为“社会组织”是一切复杂的整合。

那么，我们要相信自己的体系么？

当然，而且每一个体系，所有人相信自己的体系是天下第一都是应该的。

这不是因为每个体系的人都“骄傲自大”，这是客观的——因为社会是一切复杂的总和，那么应对其中的所有问题自然是最复杂的过程。

这个过程包含了一切已知的和未知的主客观因素，所以“你所在的，能活下来的那个体系”，必然是你最熟知的，它其中的一切是对当下环境的最高适应。

所有人类的社会方面的“最高点”都是如此。

比如说一个族群内的最高的“政治实践经验”，“经济实践经验”或“军事实践经验”，这些都是“最高的复杂”。

改进只能在实践中试验，成功了以后才能叫改进——本质上来讲是不可能做出超过它的预测的，你也没办法说“谁能彻底吃掉谁”，只有实际情况发生的时候才算盖棺定论。

这也就说明，任何一个细节指标都是一个局部判断——但是最高指标，每个文明所倾向的判断都是不同的。

而这些文明又用这些指标发展出了越来越复杂的系统，是已知最复杂的东西，文明间的差异也就是人类最复杂的东西——但是研究差异本身的群体不会是一个社会，不会有一个社会的所有资源，不可能同等复杂。

这也表示我们能找出的任何区别指标，优势指标，它都是无限复杂下的一个点

——无论这个点在我们眼里有多么大，对我们当下的生活影响有多么深，它在无限巨大的复杂下，依然是相对无限小的。

这就好像有人以上一次战争中，中国的伪军数量居然比正规军还要多的情况，证明当时中国会死。

然而在更后来的回顾，我们能真正了解滞后的历史的时候，我们大多数人才明白当时敌人的必败——尽管已经有先知先觉的人，明白了中国胜利的道理和路径，但那是少数中的少数。

后来，我们大多数人才明白，软弱的伪军无论数量多少也并不能代表一个文明被击败，因为真正的战斗力永远来源于一个文明所能凝结的核心战斗力是否占据优势，是否持续抵抗。

这些凝聚的战斗力，不是凭借单纯看人数就能对比的。

松散软弱见利忘义的伪军无论多少，都无法和凝聚在一起的队伍抗衡。这些软弱的队伍只能成为被蚕食的对象，成为运输队，反击力量会因此继续壮大。

这样的事情，还有很多，或者说历史就一直是这么一个过程。

这不是因为成王败寇，而是王成寇败。

正因为如此，光是从逻辑上说，所有的判断“文明永久优劣”列举出的指标是不可能成功的，谁列出来并且笃信了，那么谁就离自己的死期不远了——因为了解和更新停滞了，无论是对于自己还是对于他人的。

所以“历史的终结”这样的话是绝对不能说出口的，这比说泰坦尼克号是不沉之船可严重的多。

认为可以“我的文明可以永久占优，因为我们有 xxx 之力”等，这些都是危险的

——因为历史的终结，就说明自身的系统也不变了，如果世界还在前进，那么历史不会终结别人，只会把口出狂言的人给终结了。

认为别人系统就是更具有永恒优势的人，它也一样——它只是表面立场翻过来了而已，但是错误核心是没有区别的。

所以我说“xx 能赢”，也只是在说周期而已——大多数时候我也不敢说周期，我只是从现状推测“下一个点，我们会怎样”。

那些以为我在说“中华文明世界第一永远胜利站在巅峰”的人，是根本没明白我在说什么。

不过，最后有一件事情。

大家可能意识到了。

KPI，BSC，OKR，无论是任何一种方式，似乎他们避免内部系统老化，或者说让系统能够生存的更久一点的方法，都是需要对外扩张的——虽然指数型增长的老化成本，迟早会让线性增长的扩张无法跟上（增长虽然也可以指数型提高，但是不合理的复杂度的增加，必然会拖慢节奏。然而设置合理的复杂是需要同等资源的，那么实际增长行为就会被拖垮——因为这和追求永生无异）。

是的，没错。

那么这个是坏事么？

也许是，至少对于“个体”或者“集群”本身来说，当然是坏事，因为它死了。

但是正如我上一篇文章中说过的那样。

“我们为了能够将自己的一部分更多更好的延续下去，被迫放弃了长生不死。”

很显然，选择长生不死会造成很多限制，每一次改变时，如果想保持长生不死就都必须多过很多的步骤——而选择放弃长生不死的群体，他们就能更多的用于演化自己有限时间内的竞争力，击败那些试图单纯依靠个体寿命来苟且偷生的对手。

即便在地球上，那些明显特别长寿的动物，大致上也是“龟缩防御”的——比如说龟。

虽然他们个体很长寿，但那往往换来的是极低的繁殖率——大多数时候，都是因为他们幼年期死的很多。

人类也是一种相对长寿的动物，那是因为我们演化中也受到了不少的限制，我们没有利齿爪牙，我们没有极度健硕的身体，我们的肥肉也不能多的让我们度过寒冬；我们的繁殖效率不高，智力带来的巨大头围也让生产过程变得极为痛苦又危险；我们的幼年期很长以至于大多数历史时期中，大多数孩子活不过3岁，而其他很多动物生下来没多久就能跑能跳了。

在艰苦卓绝的生存竞争中，我们花费了百万年，我们的智慧演化路线才让我们抚摸到了暂时的顶点。

我们依然是扩张的——但是，一切的东西之所以能被有意识地推进，那必然是需求。

而你有了一个需求，就必然要承受相应的代价。

不必说社会，我们个体也是一样。

男性为了争夺交配权，需要强壮的体魄和更大的斗志，因此雄性人类需要分泌大量的睾丸酮和一系列雄性激素。

这些激素不是没有代价的，雄性激素大都会冲击免疫系统，破坏人体抗衰老系统——雄激素除了对暴力和组织暴力有关的系统有用以外，几乎对其它一切维护个体生存的设施造成伤害。

即便是没有意外发生的情况下，男性的寿命最终还是比女人的短。

但是如果男人不能在有限的时间里击溃繁殖竞争对手，那么这个男人就算活到200岁，他死的时候一切也都结束了——就算生理寿命无限，他也迟早会意外死掉，而他的寿命对于整个种群来说必然是短暂的。

人类以外，也类似。

大多数动物甚至微生物，它们大多数都是喜欢氧气的。

这不是因为大气中氧气比较多，因为原来大气是没有氧气的，是藻类慢慢制造了氧气，并且造成了“氧气大灭绝”。

因为氧气是一种活跃度非常高的气体，是破坏性极强的，几乎对任何一个生命体而言都是有害的。

为了适应，一部分生物造就了耐氧的特性。

直到有一天，喜氧的生命诞生了，它们利用了氧气极高的活跃度，让生化反应加速，效率提高——这是核心基础效率的提高。

厌氧生物和只是单纯耐氧的生物被挤出了主流地位，那些最落后的只能残存在封闭的边边角角。

但是氧的破坏力依然很强，可是竞争平台上去了，大家是下不来的。

氧气的破坏力有多强呢？想想各个爱美怕老的女士特别害怕的“自由基”就知道了——但是，为了活下去，为了继续竞争，美女还是哈赤哈赤的呼吸，哪怕是在繁殖过程中也不例外（甚至加速了）。

我们有了新的竞争需求，我们就必须承受相应的代价，这个代价往往意味着“个体死亡周期”。

让自己不要过快死掉，仅仅是因为太快死掉对扩张也是不利的而已，我们只是在找扩张效率的折中，绝不是因为我们在规避永恒的死亡。

“社会体系的不完备性”本身就是正常的，它不一定是因为我们真的不能理解当前的社会，而是为了生存，我们必须让我们的社会更具有竞争力，更向前进。

为此我们不得不抛弃一部分的“寿命”，也不得不抛弃一部分的了解——在这样的环境下，我们的实际进步速度永远比我们了解的速度更快，进步性永远大于稳定性。

偶然的停下，只是个体的死亡；如果慢了，就是全体的灭绝，永远成为历史。



在生死竞赛中，死中求生永远是常态——我们之所以能够开始，就是因为我们的先辈选择了必然的死亡的生存路线。

---

无数先辈通过直面死亡，换来了我们的存在。

所以客观上，宏观的周期一定存在，但我们也一定无法精确的从一开始就预估周期的开始与结束——因为那是无限复杂的，而且需求推动下，变化的速度会永远比了解的速度快。

一次文明的胜利，大都只是站上了恰到好处的周期，次等的文明则往往是因为“生态位刚好出现”。

没有永久的胜利，无论是过去，现在，还是我们能想象的将来，它都不可能存在。

如果它真的出现了，那么它就代表停滞，停滞带来傲慢，傲慢走向毁灭。

局部的傲慢，局部的毁灭；全部的傲慢，全部的毁灭。

但是对于“工具”，比如说我们整个社会的实践经验，那依然是客观上最优秀的——这是客观实践的成果，是最高总结，是当前自身已知的最好方案。

对于每个文明而言都是如此，这并不是是一种傲慢，这只是无法选择的道路而已，就好像你无法选择自己的出生那样。

因此不管你愿意还是不愿意，只要你想保存自己，你想延续自己，那么你实际上

只有一个选择——[哪怕你逃到外国去也是一样，你只是用更多的“不和少保存”去试图换取“自以为更好也更稳定但少量保存”而已，本质上是不变的。](#)

这种做法，就和所有不入流，已经基本可以确定落败的文明系统是一样的——很显然，现在没人能够断定任何一个主要大型文明系统中的人需要采取这样的做法。

[因为这就相当于一个虽然不是当前最壮硕，但身体健康的人，去选择阉割自己并且进宫当一个小太监那样。](#)

这大约是不划算的，而且大多数时候，太监大多数也是没有繁殖能力的——[他和](#)  
[他以后的存在，将会被彻底吞没。](#)

至少在大多数人眼里，和“剁鸡鸡”等价的努力，在自己的体系内活得并不会比太监差。

所以，只能说是一部分人没种，觉得自己的鸡鸡不值钱而已。

[叛逃者，怯战者，都是不同程度的太监罢了——而且很多人，是仅仅因为 0.7% 的劣势，选择了交出 JJ。](#)

为了区区 100 块钱里的 7 毛钱而卖掉自己的鸡巴——别人可能也觉得这七毛钱也挺重要的，但是对于那些人来说，拔一根毛去换还差不多。

作为一个主流文明，我们的压力远比那些小文明要小得多，持续不间断生存的可能性大得多——我们只是差了远远不到 7 毛钱，而别人可能是差了 1 块钱。

因此对于所有正常的个体来说，不论是否愿意，我们本身只能这么做。

我们会献上所有的生命与力量，在最困难的时候保卫华夏种群的星火，在强盛时记录中华文明的精髓，并[让这些标准成为地球上所有智慧生命的公义](#)。从黄河的浅滩，直到星辰的尽头。 今日为始，至死方休。

太远的，我是说不了。

但是我们现在最大的对手，正在衰落的 BSC 文明——但是注意了，最大的对手只是对手，眼前的对手只不过是生存的一个小小考验，要想发展，我们其实也需要着重“下一个对手”。

看过上文的人，一定看到过“他们的末日文化”，他们的方舟文化。

而它们是“神授君权”——这里得用“它”，因为“他们”针对的是与我们没有本质区别的人，剩下的都是“它们”。

大家也一定记得中国是“天道”，是“君神平权”。

那么，当我们强盛了，它们来招惹我们。

它们面对的是什么？它们害怕的是什么？

[它们对我们的害怕不是对人类的害怕，它们也并不害怕自己神明。](#)

那它们害怕的是什么？

[它们，害怕的是：“天启”。](#)

我们对于它们来说，就是“天启”的出现，它不是上帝之鞭，不是其它任何的惩罚，我们是天启——我们每个人，都是天启骑士。

只不过，我们不止是 4 个天启骑士，我们是 1400000000 天启骑士。

传说中的天启骑士，在中国人身上，从神话中再次具象化的出现在了现实世界——它们有理由害怕。我们，生来就是它们的恶魔，它们的梦魇，它们恐惧的源泉。

看看《圣经》中对“天启”的描述吧，它们看我们的样子，它们的担忧和恐惧，它们抹黑我们的套路。

不正像它们面对天启骑士时候的表现么？

（位于《圣经新约》末篇，一切之始，一切之末）

天启之后呢？

我不知道，但是终有一天，我们会暂时被 OKR 击败。

但那不会是永远的，只要在地球上，只要还有人类，KPI 系统就不会被 OKR 系统彻底击败，也绝对不会长期边缘化。

因为我们的优势，是“两极”——永远不能独存，只会此消彼长。

金字塔结构和网络结构，永远生生不息——连同选择了两者，并且极力在这一路线上发展的文明一起。

这个过程一定会在这个星球上持续下去，无论它有多么的残酷与血腥，无论它要付出多么大的代价和牺牲。

一个文明长期的生存经验，总会留下文化烙印——总结自己的死亡，也是一种经验，每个文化都有独特的总结。

但是每个文化，又总是能总结到所有不同的部份，只是深度的差异而已。

末日一章中。

白马为瘟疫骑士，代表着可以扩散和渗透的痛苦，痛苦源自于无法捉摸的侵蚀。

红马为战争骑士，代表的是席卷而来的滚滚铁流，痛苦源自于无法阻挡的力量。

黑马为饥荒骑士，代表着无法忍受的无穷之匮乏，痛苦源自于无法满足的欲望。

灰马为死亡骑士，代表的是难以逾越的永恒障碍，痛苦源自于无法超越的智慧。

欧美面对白马时，它们无力抵抗，便想像生物和病毒共存一样，希望通过包容妥协来解决问题。

欧美面对红马时，它们无力抵抗，便想像困兽和猎人搏斗一样，希望通过游走遏制来规避锋芒。

因为它们本能的知道，它们已经对付不了了，他们在两级上都没有优势——既没有很强的免疫力，也没有很强的凝聚力。

在上甘岭的时候，它们见到了红马的奔腾。

在阿富汗的时候，它们见到了白马的跃动。

这两匹马及两位骑士，是文明更迭的最基本方法和步骤，任何更迭的本质都离不开它们。

---

而黑马和灰马是永恒的难题，所有的文明对于他们的态度，都引导文明走向了不同的方向。

黑马和灰马，它们血腥无比，却并不是罪恶。自然很严酷，但自然并不邪恶。  
这两位骑士就是文明生命的原动力。

我们为了胜利，为了更多的延续和我们更相似的个体。

现在，是我们“走出去”的时候了——无论是任何方式。

无论是商业投资，无论是工作娱乐，或者是将来必然到来的，更直接的方式。

天启是什么样呢？我不知道。

不过一些内容和直观感受，可以用两个视频表达。

[https://www.bilibili.com/video/av18742266/?spm\\_id\\_from=333.788.videocard.1](https://www.bilibili.com/video/av18742266/?spm_id_from=333.788.videocard.1)

[https://www.bilibili.com/video/av19923689/?spm\\_id\\_from=333.788.videocard.1](https://www.bilibili.com/video/av19923689/?spm_id_from=333.788.videocard.1)

看第一个视频的时候。

这位为了保护孩子而进入战机参战的母亲是谁呢？孩子又是谁呢？

对于一个文明和生活于其中的人来说。

文明既是每个人的生母与养母，又都是所有人的孩子。

因为文明，它是我们所有人的过去，所有人的现在和所有人的未来。

对于它来说，我们每个人的生命都很短暂，只是光阴一瞬，成为历史。

对于我们来说，它对于我们每个人来说都很漫长，横跨我们所有的时间，以及我们不能以个体经历的一切。

生命万物皆有始有终，任何的胜败荣辱都不过是刹那之间，但是只有那些面死而生，不断前行的事物才能既变化又永恒。

哦对了，在天启骑士再临的时候，有一个 BSC 国家应该能保存自己。

不是美国，不是英国，不是俄国。

这个“保存 BSC 火种的国家”，必定是髮国。

因为没有人能在髮国投降前占领巴黎。

（这虽然确实是网络上的“乳法”段子，但是……仔细想想还确实可能这样：因为那个时候它的文化受害其实是最小的，完全可以收拢到时候残存的 BSC 系统下的其它同类资源继续好好的过自己的小日子啊，虽然髮国自己内部经常乱糟糟的就是了……不过他们活得好的时候，不也经常是因为趁机捡了一大堆破烂发财么？真是髮国传统。）

（妈的，企业家的社会责任髮国也老喊，而且还是西方世界里最要求去做的，但做的又贼稀烂，这些也就算了，还特别喜欢带头搞革新，搞得还往往比别人稀烂。对



于这样的国家，我真不知道该说什么好。)

不过说真的……髮国这玩意儿确实混杂的厉害，基本上它哪个管理模式都搞过，而且尝试发展过，不同的社会局部的大系统还用过（甚至是同时的）。

我觉得丫就是个打着“带头革新”但实际上是借题发挥后走老路，靠打着革新带头人的旗号蹭百家饭的家伙。

硬是通过脸皮厚就功成名就的国家，这还真是稀奇。

（KPI，BSC，OKR 之外如果还要分一类，那髮国就是单独一类，它的管理方法是“不管什么模式，反正能要钱不要脸就对了”）

等到 BSC 系统失去优势甚至基本完结，KPI 和 OKR 之间，大概还会有个吃残余市场而且不太弱的髮国来回当搅屎棍。

这下好嘛，髮国终于接过了英国的欧洲搅屎棍，还发扬光大了——哈哈，终于把英国打趴下了呢？我法兰西天下无敌啊！

这样一篇先详细说明，后理性鼓劲的文章，最后居然以乳法收场……

这我在开始写文的时候还真是没万万想到啊。

（不要问为什么没想到，问就是历史的进程，再问就是人的生命真是不可预料，还要问就是爱的供养，再问自杀）

# 爱情和喜欢有什么区别——工业化大规模生产时代的爱情与信息化服务业时代的爱情的变化（系列文 1）

emmmm……其实在年前，我就准备了很多想好的内容，包括以前说过要写的内容。

但是因为各种情况，一方面不该把这些东西现在写出来啦，另一方面也有个人原因。

因为不能推辞的年底聚会活动，又因为狡猾狡猾的朋友以及同事，我在 24 号早上一顿宿醉蒙头觉以后……常规航班已经无法飞往南京了，机场封了。

然后我就在疫情的正中心咯~现在还在。

不过各位不用担心我这边的问题，因为我有应对各种情况的准备。

哦……当然了，在面对某些情况下……我的对“各种情况”的准备的涵盖面“可能”会“大一点点”。

当然有时候我的“一点点”可能也会比很多人大那么“一点点”。

对于那些说我“你 TM 是在准备打核大战吗？”

那完全是毫无根据的污蔑，纯属胡说。

我所做的一切都是常规操作！

（注：“常规”的最终解释权归我所有）。

为了响应要求，我当然也要留在当地，不做私自逃离的自私鬼。

（“等等？你之前不是说是为了不离开观赏社会行动的前排特等座么？”；

“我根本听不懂你在说什么。”）

当然，也为了这些“一点点”，我也是现在才能闲下来。

“等等，你之前说过好几次会闲下来的啊，你说当你准备好了那个就闲下来啊！” zhe'ge

“计划要根据实际需要改变！增加准备是很正常的！”

“可是你之前那个准备已经到……”

“你好烦啊！”

（然后这篇文章又被拖了一周以上，因为我又开始干“一点点”事情。）

现在别说自制口罩滤材生产线，自制次氯酸钠消毒水反应器也在楼顶成功运作，只不过好像正规消毒水都已经足够使用了（就当有备无患啦）。

连紧急时期的临时女朋友都搞上了——我觉得，我应该停手，事情确实有点搞得有那么一点点过头（求求我自己，不要再搞了，我怎么就这么管不住自己的手呢）。

不说这些了，大过年的时候聊开心的（嗯……我在大年三十写的，到了 2 月 15 才写到这儿——嗯……我又来了，现在是 3 月 9 日。因为到后来水库公众号疯狂原地爆炸……）。

所以我也一边做东西一边思考人生，思考社会，思考宇宙，思考做菜方法。

（“你这样边做边想事情，就不会分心，然后切到手指头吗？”；“会啊。”）

想了半天，想到的东西也只有少数几个东西可以发出来的。

那我就很少见的谈一下感情方面的东西吧，这次和互相博弈之类的玩意没有关系，和什么利益冲突之类的也没关系。

首先需要声明的是：我没有诸如心理学或者相关学科多少专业知识，以下内容是我自己的感受，在实践中也有较高的成功率，同时我曾经对早恋（青春期恋爱）的学生也这么开导过，效果还是很好的（至少能做到谈恋爱基本不对学业有负面影响，正面影响占多数）。

要我说爱情和喜欢的区别还是很大的，并不是有时候有人说的“爱就是很深的喜欢，喜欢就是比较淡的爱”。

（这里的“喜欢”也可以包括“一见钟情”这类情况）

先说明一下常见的“爱情”的一些概念。

这里就用斯滕伯格的三要素好啦。

### 爱情三要素

1：亲密——分享私人事件，秘密，希望保持更多关联。这些信息是具有排他性的，只有对方可以知道（光有这个就已经能叫“喜欢”，但不是男女之间的那种）

2：激情——在一起特别嗨，包含肉体吸引（理解成为迷上了也行）。

3：决心——双方决定维持这段关系，哪怕有困难。

有亲密+决心更类似于朋友，很好的朋友（什么？你问为什么都这样了，男女之间还能没有性吸引呢？ 嗯，大概是因为太丑了。）。

有激情+亲密，那就是浪漫关系——其实大多数人在这个时候会感觉“下了决心”，但通常是主动的一方，其实对面的还没这么想或者只是碍于面子而促使自己这么想罢了。这在性保守程度较高的人群中更为常见——性越难获得，与性相关的行为就越容易逼迫双方加强决心，但这种决心往往是微弱的或者受到外部环境压力波动影响很大的（嗯，大家应该很熟悉这样的场景，因为我们现有的社会环境总体还算是压力比较大的）。

有激情+决心，这属于精虫上头上大了（当然，这也没什么不好的，简简单单的快乐不挺好么？）

相关的著作和内容是很多的，我看过的不多，但是类似的解释形形色色。

不过，就上面那几点，我们在现实中最多搞个“评测表”，一定程度上能够知道“现在双方的关系是怎样的”。

这里的问题就在于：这只能是评测，预测性很弱，虽然也来得及用于及时止损，但是也就相当于东西都切了以后才知道《葵花宝典》还有句“其实不切也行”。而且，如果让对方知道这份评测对方会看的话，内容就很可能发生对自身有利的变化，这个玩意儿就没法“双盲实验”。

所以这里两个主要的难点是。

1：如何具有预测性——在事先就知道自己“爱”是什么样的，“喜欢”是什么样的，而且至少能比瞎凭感觉的预测更具有持久性一些。

2：如何明白对方的“答案”——由于明说一定会导致对方采取对自身更有利的回答，所以大多数时候只能是自己进行分析（很多鸡汤文那样的：一个男人爱你的十个迹象。面对的也是这样的诉求，只不过方法和指标非常扯淡罢了）

后面的大多数内容，主要是围绕着“我爱什么样的人”+“喜欢什么样的人”所展开，而不是第二条“别人是不是爱我”——后面那个问题，其实在明白前面一个问题后就会非常简单。

爱是“结构性”的。

喜欢是“解构性”的。

（注意，我对这些词汇的含义并不了解，理解也就名词解释的程度，但是因为看起来像是这样，所以我就用了）

首先，一个人一定会有一些心理和认知上的“结构”存在，这可能可以叫做“生活哲学”“判断方式”等等。

在判断上，大多数人应该都有一个模糊的“逻辑原点”的存在——无论本人是否能意识到（实际上自己也很难非常明确的知道），但是一个人在做出推测和各种判断的时候，他都会更多的用这个“原点”来作为某种通用的单位或者

标准来衡量事情。

哪怕原点和这个东西不直接相关也是一样，就好像一个企业的运行单位很多东西本身不和钱直接有关系，但是最终还是可以或直接或间接的用“能不能更好的赚钱中的钱”来衡量一样。

一个人的逻辑原点可能不止一个，也不可能只有一个，其实会非常多——啥都想要，直接要。

但是因为教育或者生活的种种原因，获取这些东西的手段会被整合起来，一个行为往往会同时达到更多的需求——可靠性，经济性，有效性都会增强。

可靠性是指这个行动可以稳定多次执行，经济性是指综合成本小收益大，有效性是指执行的行动确实不是无用功——由于人类运算能力的限制以及信息获取的不完整性，这就要求人要想完成三者在大多数事情上的有机结合，是需要区分更少数几类的情境，然后使用相对更少的几套通用的机制的。

这些机制里面的衡量基础标准会发生近似，否则就没法想问题啦。

在这个过程中，一个逻辑原点会针对不同的环境，形成不同的模型。

比如说生活模型，工作模型，社会交往模型等等——当然了，个人认为这不是按照功能分工区分的，而是按照“情境”区分的，习惯大于理智。

一般来说，一个人受到的教育程度越高，他越是更多地使用这些曾经受教育的内容的人，他的逻辑原点会更少一些。

因为随着受教育程度的提高，至少其中会有更高比例的人群具有更大的



“让一个知识，手段或者方法”运用于生活的更多方面，用它作为思考方式。

这样一来，受教育程度较高的群体就更容易减少逻辑原点的数量——但是，一部分教育程度高了以后也可能恰好相反，有些人会把受教育的部分直接完全封装，绝不将这些逻辑和知识触类旁通的用在别的地方，就好像是守着什么秘密宝藏一样。

逻辑原点较少且通用性高的人，至少在水平差不多的人眼里，其实是更具有“可预测性”的——这个人并不是多重标准的，不是一件事情一个标准，多个事情多个标准之间缺乏共通点的。

我举个“关系中缺乏逻辑原点，然后实际上变成了多种标准”的反例，这样就比较容易理解。

这里就用“直男”和“钢铁直男”来作为例子。

请问一下各位，“直男”令人讨厌吗？

大多数时候并不是，只是有时候你会觉得他不太理解你的需求而已。

“钢铁直男”令人讨厌吗？

大多数时候都是令人讨厌的，但是偶尔有些地方不让人讨厌。

为什么会有这个区别？

其实我们想一下就明白了，其实“直男”的逻辑原点是综合的比较好的（很

多事情其实有一个逻辑中心，比如说欧神就是“奥派理论”），他提出的那些要求和对待方式，其实是可预测的，就算别人不懂，只要态度良好也能感受到某种稳定性。

比如说你生病了。

他：“多喝热水。”

你：“多喝热水有什么用啊？”

他：“多喝热水有利于身体恢复的，也会缓解鼻塞流涕，你喝了就会舒服一点。”

你工作失利了，他：“让我来看看你的问题出在哪儿？”

你：“领导给我穿小鞋。”

他：“你有头绪么？你领导为什么要这么做？”

你：“我怎么知道啊，我知道的话不就没这个事了吗？”

他：“再好好想想，说不定是很久以前的事情呢？”

好，然后我们来看看“钢铁直男”。

你生病了。

他：“多喝热水。”

你：“多喝热水有什么用啊？”

他：“多喝热水当然有用啊，不然喝热水干什么？大家都喝热水。”

你工作失利。

他：“哪里出了问题？”

你：“领导给我穿小鞋。”

他：“你知道是什么问题么？”

你：“我怎么知道啊？”

他：“你怎么可能不知道，领导不会莫名其妙给你穿小鞋啊。”

（注：女的也可以这样，只是表现方法不同。也不叫钢铁直女之类的。不过直男对应的是“撒娇女”，钢铁直男对应的是“别扭泼妇大傻逼”）

大家应该已经发现区别，但是不同的人会用不同的会用不一样的词汇来描述它。

比如说“一个态度好一点”或者“直男感觉是自己人，而钢铁直男总有胳膊肘向外拐的感觉”……还有很多不同的解释方法。

但是不同的解释方法（只要是稍微动一下脑子的解释），其他方面可能略有不同，这往往是个人喜好造成的，比如说“态度”问题上就比较是因为听者的个人喜好；可是除此之外，“胳膊肘向外”总是问题的一个点。

（题外话：我是“直男”，但是社会上对直男的理解更类似于“钢铁直男”……其实可能会出乎一些人意料，其实我在这方面比较像我最近偶然看到的一个动画类似，名字叫《邻座的怪同学》，我就比较类似与里面的男主角，只是我没有那么过分耍宝，而且也没有那么暴力……大概吧……还有很多人可能没想到，其实我以前也帮别人当过枪手写小说，最擅长的还是校园恋爱题材，

且有比较火的，而且也不是霸气总裁或者混混学生，就是日常恋爱题材。各位意外么？）

不过，如果真要从“这个人胳膊肘向外”来考虑，钢铁直男却也说不得是真的胳膊肘朝外。

因为你直接去考察他的话，你会发现在涉及“胳膊肘朝外”的事情的时候，只要这个内外区分变得更加明确，特别是“社会上经常说的内外或者忠诚与背叛的区别”的时候，他也很可能是更坚定地站在己方立场上的人。

这个时候，很多女人或者男人都会送出一句话。

“其实他/她是一个好人，但是我们不合适。”

然而现实情况却经常是：那个“我们不合适”的弱势一方，更可能“几乎都不合适，只能凑合”。

一个残酷的事实是：绝大多数人其实是得不到爱情的，大多数还是因为生活需要而凑在了一起，然后顺带的发展了一点亲密和激情（只是为了各种需要，包括生理需要的竞争而提供的增值服务）。

那么，直男和钢铁直男为什么会有这种差别，或者说为什么会有“明明胳膊肘应该是没往外拐，但为什么生活中总觉得在往外拐？”

原因很简单：不是因为钢铁直男真的要胳膊肘往外拐，而是他在绝大多数

事情上的时候是采用最简单的社会公认解决方案，而且是纯粹套公式——他想满足公式。

在这里，钢铁直男和直男是不一样的——直男是觉得公式比较好，所以觉得你应该用一下才是；钢铁直男却是“要满足社会公式”。

可以当作是日伪军在宣导小鬼子的良民政策——你不是和他关系好了才是关系好了，而是你要符合日本鬼子（外界规则）的行动规律（甚至不一定是结果）才算是关系好。

你和钢铁直男在一起，感觉就是伪军他要盘剥你，你反抗了，他就叫鬼子兵进来打你。

注意，这里的重点绝对不是“直男还是站在你这边考虑，钢铁直男”的问题，这就不是一个态度问题——态度是可以选择的，但是钢铁直男并没有选择。

钢铁直男的诉求里面就没有“你”或者“其它有关对象”的存在，只有公式本身。

所以你感觉到他既不在乎你，也觉得他是自私——人都是自私的，但是要看能不能达成目的，能不能做好利益分配和损失分配的工作。

钢铁直男给人的感觉，那就是“如果你不按照我说的社会公式去做=我没符合社会公式=你损害了我”。

钢铁直男自己可能没这么想，但是他只有这么一个选择。

直男只是“我没说服你按照社会公式=你怎么不照做呢？要是你更严重了

怎么办？=如果你受伤了，那我也会受伤的。”

为什么会这样？

这就是因为，几乎所有“钢铁直男”几乎都不是那种善于思考，从不尽量学以致用的人。几乎不会再学习内容中直接涵盖的部分外触类旁通的建立一个更加通用的逻辑原点，把更多的小模型套在一个更大的模型里面试着用一用。

于是这些人除了在狭窄的专业范围内以外，其它方面几乎都没有权衡能力，只能凭借印象来进行非黑即白的判断。

严格来说，这都不是非黑即白了，因为非黑即白还有其它因素来判断谁是黑谁是白，而钢铁直男在这方面是纯粹复读了一遍然后叫你也复读，接受就是白，不接受就是黑，复读没完全复制就是蠢（这个在合作玩电子游戏的时候很容易看出来）。

这样的人实际上就是真正的“多重标准”，几乎所有方面都是多重标准（甚至都算不上标准，它就是一个定式）。

因此这样的人的行为毫无逻辑关联性，缺乏可预测性——TM 要想预测这种人，你就得知道他所有得到的“印象”是从哪儿来的。问题是这怎么可能你都知道，怎么可能记得住呢？就算知道了记住了，这些内容对你来说也在其他地方毫无意义。

对于关联性好的人来说，你只要记住偶尔几个不能触碰的逆鳞就好了（一

碰就炸的地方)；但是对于缺乏关联性的人来说，浑身上下鳞片都是乱长的。

(因此“钢铁直男”的自尊心都很强——人人都有自尊心，但是对于关联性极低的人来说，“自尊心”是长满全身的脆弱又混乱的残破蜘蛛网——钢铁直男内核都是软骨头，不是软骨头干嘛当狗汉奸？哪怕参加东北抗联也好啊。)

你唯一能和他完成行为上的平衡的方式就只有吵架或者威胁或者“作”，就像训练一条小狗一样，用直接的奖惩来让他改变某个特定方面的输出结果。

问题在于：无论奖惩，这都是有成本的。而且你给奖励他并不会策略变多少（因为他本来就是分裂的，你变也不可能牵一发而动全身），你的惩罚却很容易让对方觉得是全面破坏。

在这样的情况下，任何交际行为本身就都是“零和博弈”——如果鸡巴不大的话，那么连要求啪啪啪都是零和博弈。

这样的人你接触长了，其实你心里就会有个字——贱！

不过呢，在实力差距过大的时候，也就是逻辑原点统合程度跨很多级往上理解的时候，位于低端的人也会发生同样的感觉——有些员工永恒的“领导都是傻子”的概念就是这么回事。

这是因为当等级差异绝对悬殊的时候，统合度更低的一方已经无法理解为什么更高的一方在看似差不多的问题上却有巨大差异的原因了，完全没有认知，所以觉得对方是“完全没道理”“多重标准”。

这往往是知识涵盖面和知识间的互补性范围差异绝对过大造成的，但这也



和自身长期对待知识的态度有关——学习就是为了应付考核的想法越多的人就越容易这样，因为他们没想着要用，或者说只是在考核所圈定的范围内用。很多工作上管理的井井有条，但是家里明明没什么大问题却一团乱麻的人往往就是这个原因，因为他严格划定了工作知识和生活知识的界限。

诚然，界限确实存在，但是工作知识和生活知识被分别“打包”了，对生活有用的部分工作知识和逻辑原则被默认不能使用在生活上，于是当事人就不会往这方面想，甚至觉得这样想会是不道德的——虽然我们都知道根本就没有这样的道德，但是当事人就会觉得有这么个东西，而身边同样处理不好此类问题的人，往往也会给他予以精神支持，让他觉得这种道德就是存在。

这就是抱团取暖。

我在知乎上偶尔写几个认真点的情感问题就会这样，一大群“真爱”“不能算计”“讲清楚了就不是爱”了的人都会跳出来。

但是在这些看上去“言之凿凿之情感教诲”的背后，你点开他们的主页，你往往会发现他们关注的或者自己回答的情感经历以及情感问题，简直是匪夷所思，都是疯狂的以自我为中心，疯狂自我感动到有毛病的人——当然了，他们的感情生活状态自然也是一团稀巴烂。

在“胳膊肘只剩外界公式”的时候，他们获得“爱之感觉”（自以为的），其实根本就是满足了自己的“公式需求”，身边的配偶只是为了满足公式条件的一个工具罢了——配偶相当于“我有配偶这个 985 文凭，所以我理应在 500 强企业有大发展，最后做到 CEO”。

所以，你要判断你是不是“爱”对方，从关系很早就判断，而且还能判断其是否会延续很久的（至少感情可以延续很久的），就是要依靠分析对方的“结构”是否存在以及合适。

从某种意义上来说，其实你就是在观察对方的“生活哲学”——在这里“三观”是其组成部分，但是光是三观契合其实是没用的，因为三观还有“贯彻”过程。

如果一个人的生活哲学涵盖的适应面很分裂，那么三观在面对实际中的各种事件时，自然也就没有贯彻的条件。

然而，生活本身就是一个不断贯彻落实的过程。

没有贯彻落实，只有三观的名义契合，那就是空喊口号——历史经验告诉我们，听上去口号相同的两群人并不能整合在一起，也可能更加大打出手。而口号不同，贯彻落实方式却相似的，却经常可以形成合作联盟，甚至直接成为同一个系统内的不同分工。

不过非常不幸的是，由于一个人的结构是极度复杂的，事实上也几乎无法用语言总结，更多的确实是靠“感觉”。

语言不能精确描述，大多数时候根本没有词汇，或者有词汇你也大多数时候没了解到这么专业的内容——这个涵盖面可太大了。

但是，这并不代表无章可循，更不表示毫无逻辑可言——因为即便不能直接精确描述，你也可以靠和你更加熟悉的同样语言不好描述却可能近似的内容进行“对比”与“相似度”的感性考量，考量多了自然就变成了一种“统计”。

然后你还是可以通过这种相对性，越来越接近这个“结构”的意义——没词汇，但是你就是知道这个意思。

这就好像你知道“NO”是“不”的意思，但是“NO”真的是“不”么？对于英语母语的人，或者英语很习惯的人，“NO”对他来说是“不”？当然不是，而且其实你在说“不”的时候对应的也是某种情境下的某种意义。

如果一个意义很复杂，无法用一个词汇或者一个短语概括，在你足够熟悉以后也知道是怎么回事——从某种意义上来说，你是单独的把你的配偶当作一个“学科”来看待了，只是没有写成明文教材而已，但你还是大概知道是什么意思。

那么，怎么做才能比较好的分辨和对比呢？

先看完“喜欢”，更好理解。

“喜欢”并不是结构的契合，虽然可能恰好发生但是概率不大。

解构用个简单的例子来说，即是：

你有一台电风扇，电风扇的零件组成了一个结构，然后它是电风扇。然后你把电风扇零件全给拆了，再把这些零件堆在一起，随意或者不随意的粘成一坨。

请问，这个时候电风扇还是电风扇吗？电风扇的本质还包含在这一坨东西里面吗？

我不懂哲学，我不知道电风扇的本质还在不在这一坨东西里面，但我知道这坨鬼玩意儿是不能再当电风扇用了，售后服务员还会把你当白痴看，另外把电风扇拆了做成这样的人会告诉这是艺术，所以不会赔钱给你。

（建议：以后谁敢对你的电风扇这么干，你就打他一顿，然后告诉他：“你头上的那些包，是我解构了你的皮肤和血液与组织液的艺术。”）

嗯？这个故事有什么意义？

意义就是：你经常会被问到一个问题。

“你喜欢他哪一点？”

你在回答这个问题的时候，就是一种“解构”状态。

在我们年少初恋的时候，往往对于“结构”并没有什么认识，也没有这个条件。所以这个时候我们喜欢上一个人往往都是“解构”后的那一个个部分。

比如说

“他长得很帅。”

“他很温柔。”

“他和我一样热爱绘画。”

“他也喜欢玩这个游戏。”

等等等等

这些都属于解构后的内容。

但是正如那个“电风扇”一样——如果你真正需要的东西是电风扇，那么你要的不光是电风扇零件，你还需要电风扇的结构。

很多时候，你其实要的是吹风凉快，所以真正重要的核心是能不能吹凉风而不是它是不是个电风扇。

很多人之所以本来喜欢，后来不行了，就是因为他/她原来的喜欢是一种“期待”——啊，这些零件做电风扇肯定质量很好，结果人家就不是个电风扇，其实是个热吹风机。

然而，如果至少能对自己的结构有认识，那么对面就算不是电风扇，你也知道空调或者冷风机也行。

实在不行，电锯也能凑合，毕竟运转起来的时候风挺大的，就是有点吵。

由于解构成一个个部分以后，每个“零件”中的逻辑更简单，或者说是“你分析这个零件所需要的逻辑原点和模型可以更加独立”。

这个独立性是存在于你身上的——你可以用一个更“狭窄”的局部的原点，去考虑这个零件的喜好。

你是不是更喜欢一个人，就在于他的每个零件是不是更符合你的胃口。

然而我们都明白，大多数人的初恋结束后都会有一个感觉：哎……为什么呢？为什么他会是这样的呢？

嗯，大家都意识到了：这是因为这些零件“拼装”后的结构不一样——你

想要的其实是个电风扇，然而他这螺旋桨和电动机和一坨塑料拼在一起……卧槽？咋就是个遥控飞机啊？！

这里面是涉及到对方的各种逻辑原点和优先顺位的。

我们就拿上面的那些“喜欢的点”来举例好了。

你觉得对方和你一样喜欢绘画，这很好。

同时他也和你一样喜欢这个游戏，这也很好。

但是，如果你的逻辑原点中引申出来的生活更美好的方式是：享受博弈和对阵的乐趣。

那么在同样条件下的选择中，你其实更倾向于“多和他打打游戏。”

然而对方的原点的引申出来的生活更美好的方式是：感受更多的心理波动。

这样他可能会把“绘画”的优先顺位排在“打游戏”的前面，或者你玩游戏更在乎游戏的游戏性，他更在乎的是游戏的背景故事和矛盾冲突。

当然，这只是个无伤大雅的局部而已，局部结构不一致总是存在的，可是很多时候却往往会出现大面积的结构不匹配（不是所有细节都这样，所以需要的是有这个心理准备）。

最常见的感受就是：这个人和我原来想的不一样……我以为他会很有情趣，虽然他有这个能力，但是他后来基本上从未对我用过，原来这对于他而言是个

很不重要的事情。

其实因为解构而产生的喜欢，或者说对一个人的预期，它并不是针对一个人的整体。

在交往过程中也是一样，双方其实是一种“多次独立交易”的状态。

用一个解构后的好，去换取对方另一个点的好处，双方是在交换。

然后我们就可以想到一件事情。

“结构”相性不好的人，他们如果一直生活在一起或者至少会间隔着长期在一起，长到了需要“生活的方方面面，必须协同连续运行”的情况下，**那么就没有“选择交易时机”的能力了。**

这个时候结构的互相冲突和不匹配，将会在无法选择交易时机的情况下暴露出来——总是一个人想去画画，另一个想去打游戏（当然实际情况更复杂）。

大家应该都听过一句话。

“距离产生美”——我觉得吧，距离一般在感情上不产生美，倒是更容易产生劈腿（我：欢迎劈腿，更欢迎跳芭蕾）。

**更常见的应该是“间隔产生美”。**

间隔产生美的道理其实很简单——双方因为总有关系的间歇，所以能够在每次相聚的时候调整交易状态。



就拿上面的例子：男的喜欢的是游戏剧情和矛盾点，女的喜欢的是这个游戏的游戏性。

如果两个人一起打一个游戏，那么男的可能就要停下来看剧情，回顾矛盾点；女的呢就受不了了，她草草的过了一遍剧情，想赶紧去杀怪物打装备。

一个要看，一个要跳过，一直玩下去就双方都不爽。

但是如果他们不是一直打游戏，断断续续的一起玩，那么女的陪人家看一遍剧情也没什么，男的可能对剧情了解已经不止一次了，反而能帮女人概括游戏的精彩部分和后续打怪线索。

属于一个打怪为剧情，另一个是剧透更方便打怪。

这样两个人一起玩游戏就很有趣啦。

如果说这个例子还不够明显，因为很多人不玩游戏，我就找一个更简单的例子。

一个爱玩的男人和另一个也爱玩的女人，就拿“喝一杯”来说好了。

女的每周可以周末两天喝一杯，肝功能比较好，喝半瓶酒都不宿醉的。

（各种额外条件别乱想，这里说的喝酒也不一定是外面瞎疯，可以是家里喝。比如说男人以前是请她到家里的酒吧单独喝酒，因此而搞上，后来也是在家里喝酒）。

男的也喜欢喝酒。但是呢，因为他玩游戏从来不氪金，全靠辛苦的肝游戏（代理商疑似为腾讯），结果肝功能受损，宿醉比较厉害。这就导致男的只能周六喝酒，周日再喝就会影响周一工作。

那么在这个时候，如果双方周日还一直在一起，那么女的就会觉得男人不想和她喝酒——就算不觉得是男人故意的，也会觉得“啊，没我想象的那么好啊”。

这个时候如果有一个双方都能接受的“间隔理由”，无论是工作的还是其他办法，甚至可以是变相一下，比如说周日的时候是学习调酒的时候，练习为主，喝酒只是辅助。

在这个时候，女的不会归咎于男人，她一个人喝酒也没什么问题，因为这个理由是可以接受的——哦对了，愚蠢的女人在这个时候会“深究”，其实就是得寸进尺的强迫别人，聪明的女人则不会这么做（男人同样）。

这个问题就有点类似于供应链，要是人家某个产品产量就是不够，你强行要人家扩大生产某个单一产品，那么人家就很难受，除非你给人家更多的钱抵消增产风险，但是这样你可能也会不开心。所以，你可能还不如采购他的两种产品，后一种可能稍微不太符合你的需要，不过也确实能够填满你的感情货架，也能让对方继续以最划算的成本生产你最需要的产品。

经济上的相对优势不代表绝对产能无限嘛，你让人家超量生产，人家也可能规模不经济的。

当然了，我不是说“有爱”就客观上不需要这个，而是如果是爱情的话，这其中更多部分会自发无主观差异地完成，或者这些差异本身就不被认为是重要的——喜欢因为是解构后内容的单个要素的交易，所以这些点出现差异的次数更多，而且更难调和（这就好像“合伙人”与“客户”和你关系的区别一样）。

你喜欢的是电风扇里的某个零件，你进行的是零件交易就会对零件变化更敏感；但是如果你要的是一个电风扇，那么一个螺丝是啥形状的对你都没多大影响。

在这儿，我们可能会发现一点——好像对于大多数人来说“距离产生美”都是存在的，甚至是为主的。

那这不就说明了一个现实么？

现实：大多数人其实根本没有长久的恋爱过。

实际上确实是有长久的恋爱的，脑血流核磁共振扫描的结果都不一样，这不是依赖，不是习惯成了亲情，这就是恋爱的大脑反应，只是这样的关系再人群中占比极低，不到 10%（考虑到愿意接受检测的抽样更容易集中于感情已经不错的人群中，所以实际占比应该在 5%以内）。

所以，爱是一种奢侈品，非常奢侈——如果用金钱的占比来衡量的话，全社会的 5%以内已经是富人。

注意啊，富人的钱会花在很多方面，但是爱情这个东西有更大的排他性（无论是否多情，排他性一定是占据主体的）

一个全社会前 5%的富人，他假如把一半的钱，一半的身家砸在一个或者分类极其狭窄的极少数一类东西上面……

那这玩意儿可奢侈的很啊，比跑车，比豪宅，比一艘航空母舰都要奢侈……  
好吧，确实没有航母奢侈。

当然了，也不必悲观，其实掌握好节奏和一个喜欢的人在一起，它也是足够奢侈的。只不过奢侈程度从豪宅变成了超大户型而已，也缺少了心甘情愿的保姆与管家（相处需要更多的技巧来解决日常的“间隔”问题——依我之见，爱情是不需要经营的，所谓的“经营爱情”其实是“两个互相喜欢的人担当各自的操盘手”，所以维持喜欢比不需要维持的爱情会“麻烦”一些，相当于没有保姆给你打理各种生活琐事了）。

只不过有的时候，会变成你爱对方，但是对方只是喜欢你的情况出现——这个时候为了自己，同时也是为了对方，还是爱对方的那个人做出让步比较好。

注意：如果让步本身成为了一种“我让步了那么多，对方却 xxxxx”，那么就说明你大概率也只是喜欢对方而已——即便但从这一点来看，也说明了要有某种豁达的人生态度（或者说结构）的人才更有可能爱上别人。

所以啊，有的时候感觉没人爱你，很可能还是因为你自己没有一种达观的生活态度。

好，说到这里了，是说明“怎么知道你是爱上一个人还是喜欢上一个人”这个重要问题的时候了——是具有可预测性的，在关系相对早期就能明白，而不是马后炮。

要想明白这个问题，就要从“结构”和“解构”的过程中加以取别。

这两个过程，如果放在动态的发展里来看，那么都必然是一个“增长”或

“获取”的过程，但会有差异。

喜欢是解构，解构再拼在一起，是一个“获取”的过程。这个容易理解，  
你如果在关系中经常在乎他的“闪光点”，那就更可能是获取的过程。

而如果是爱，那么这个“结构”的增长和培育的过程，就理应更多的接近  
于“建构”。

也许各位想要的是一份“我是什么结构，我会爱什么样的结构”的某种技术表格或者精确规律，但那是不可能做到的——也不是说绝对不可能做到，而是那一定会复杂到变成一门专业的学科，而且是多学科联动，我们没有那么多时间，也不会来得及学习。

那么，如果我们能够想象的，几乎肯定属于有一部分“爱”的，也是面对人的长期建构事件是什么呢？

答案：带孩子，而且还是比较重视和比较宠的那种（倒不一定是指溺爱）。

这不是指某个具体的事件，比如说女儿好在哪儿或者优秀在哪儿。

你可以想象一种情境（建构本身也很注意情境）。

在一个风和日丽的周末，睡懒觉的女儿被窗帘里透过的阳光叫醒。

妈妈今天有事出去了。

作为父亲的你打开房门，女儿在儿童梳妆台前笨拙的梳着蓬乱的头发。

你拿过梳子。

梳长发这件事，你可不太熟练，每当有头发被梳子刮出稍稍尖锐的声音的时候，你就担心自己是否做错了什么。

“爸爸？我的辫子怎么扎到头顶正中间去了？”

“emmmmm，不对吗？”

“和妈妈扎的不一样啊。”

“确实和平时不一样，但爸爸觉得还行。”

“好吧……”

你抚着她的脸，让她在镜子里左右看看自己的“新发型”。

窗外的太阳将她的左脸晒得温暖，右脸摸上去却有点凉。

“宝贝，冷不冷啊？”

“不冷。”

“多穿点，今天爸爸带你出去玩好吗？”

“好！”

最好用生活琐事作为情境，不要用大事——原因大家应该也明白。大事太容易掺杂过多要素了，更重要的是会夹杂太多的外界输入的过度着重的信息，会淹没那些最基本的感受（然而，人类最基本的感受往往是“先验”的，是某种不证自明的东西）。

所以“海誓山盟”反而更可能是不牢靠的，因为海誓山盟的人想的都是非常“大”的事情——看似可能是想着在一起会挺好，然而实际上他们可能更多的是幻想某种他们之前在外部文化中所习得的仪式化行为（比如说婚礼），想的是这个“仪式”很棒，达到这个仪式会很棒，但是这就夹杂了太多的其它利益要素，干扰判断。

这种行为类似于观察实验中寻找基准线的过程，如果波动太多或者取样方法有问题，那么基准值的设定就会很困难，而如果基准值错了很可能导致全盘完蛋。

然而要想日子过得去，其实就是要尽可能选择一个高的基准线，但是又不能因为“期望”的主观意愿而故意抬高，那属于实验数据造假。

如果有个女人，她让你嫉妒她喜欢的其他类型的男人，你不一定爱她。

如果她喜欢什么东西，你都想去满足她，你也不一定爱她。

但是，如果她给你看自己小时候的相册，她对你说小时候的事情，无论是开心的还是并没有那么美好的。

如果你觉得你能，而且你想做一个“她应得的父亲”，那么你一定爱上她了。

注意：这里绝对不是说什么“无私的爱”，毕竟父母也可能有“养儿防老”之类的需求，并不是完全没有利益动机的。



但是，即便是有利益动机存在，这个照顾孩子的过程也一样是“建构”的过程，而且是最基础的层面上。

也许你会觉得她小时候的父亲做的不好的地方会和别人的观点不一样，但是这也没关系。

你可能会觉得父亲应该更严厉，也可能会觉得自己如果是她父亲应该更科学化的教育，甚至可能在别人眼里，你觉得应该成为的父亲不算是个好父亲。

这些都没关系。

爱的建构和喜欢的交易的取别，在于“目标的具体性”。

喜欢的交易目标是相对而言非常具体的，是“你要个什么东西，这个东西就好的”——对方是产品生产部门，你是“质检”和“薪酬福利”。

爱的建构目标并不是非常具体，哪怕是“养儿防老”利益也是一样（同时代而言，农耕时代相对于现代就更具体一些）。

你其实是在进行某种导向，其具体输出的成果其实并不是你完全明白的——她不是产品生产部门，她是“设计”部门。你也许需要具有某些特征的产品，但是整体设计却是你不能完全估量的，但是你不一定期望是完全可以估计的，否则你就不需要设计部。

你知道她会产出你需要的东西，尽管你不知道这个东西具体是什么样的，但是你会想办法，且会尽可能相信你的这个设计部门有这个能力。

建构终究是导向的，而一个人要有一些东西，一些原有的结构才能让你感觉到有导向的可能——对于孩子来说，就是“人”的天性，也就是人类固有的那些最初的结构。

如果一个已经是大人的，一个女性的结构已经能让你嫉妒起她的父亲来，那么你就认为她等同于有了某种“稳定的固有结构”，就好像是与生俱来的那样——用经济角度来说，这就是“这个女人有一种产业链，这个产业链本身就适合与你的产业链进行协同”。

光是这个结构就能让你付出很多东西——尽管你可能永远也说不清楚它是什么，就好像国家统计局其实永远无法弄清楚“珠三角有多少个运行中的企业”。

事实上，如果一个人有一个“不太幼稚”的结构，那就往往具有一定的相关性，它一定会体现在哪怕是局部的生活行为中——这也包括和你的初期接触的一些行为。

是的，有的时候确实是有“绿茶婊”可以让小男孩着了魔一样的去迷恋她。

但是如果仔细想一想的话，哪怕是手腕特别熟练的“绿茶婊”，她们让小男孩迷恋的点，更多的也是属于“喜欢”的范畴的，只是这个点搞得特别突出而已。

小男孩都可以轻易的描述“为什么我喜欢/爱”的缘故，并且为了这一个特征而付出很多很多东西。

但是，一个人不是一个“点”，绝对不仅仅有一个“超牛逼超喜欢的峰值”来撑起一整个人。

事实上这样的“峰值策略”在绝大多数时候也是“不经济”的，这个人怎么可能在没有别的东西的情况下，疯狂地去生产这么一个需要成本的特征呢？

所以如果有个人让你感觉到“你很喜欢她某个点，你可以为这个点付出很多很多”……那么你十有八九是“被套路”了。

就算没有被套路，这个峰值也可能只是对方在自身性格（结构的一部分），针对于某些特定的环境，比如说异性社交环境里的无意识强化而已，她以前可能因此成功得到了超额利益，所以无意识的强化了某种特定的策略表达。

即便她是无意的，一旦关系进入另一个情境，比如从初期社交的高度表达情境变成了关系内情境，对方也就不会再采取这种策略表达——因为本来就不是很经济的行为，她不可能一直采用这种策略的，亏本生意要做下去也不是不可以，但是“资本运作”就免不了啦。

那后果就很显而易见：对方会在一段时间后因为峰值回落而让你产生巨大的落差，会很不舒服。

为什么一些主播，模特或者服务业女性相对非常容易遇到情杀？

个人觉得就有这个因素在其中：职业上她们太习惯于初期采用某种特别讨人喜欢的惯用策略，以至于在关系中也无意识的在早期使用了。

而她们中很多人也对此没有深入认识，所以选择了那些“对自己最好”的男人——不一定是钱给的最多，而很可能是钱和感情都投入很大的那些人（然后疯狂的生产一个特征，直到把可以榨干的男人榨干，但是榨干以后情境发生了变化，她就立即停产了——这甚至不需要是有预谋的）。

这些男人往往也比较的幼稚，在女方峰值快速回落后，他们会非常失落。

他们也没对这些感情动因有深入了解，所以他们往往不会觉得“这是理所当然的”，而是会抱有不切实际的期望，期望这个峰值回落只是“阶段性盘整”，以后会超跌反弹的。

他们并不知道，这种回落是不可能超跌反弹的，因为这是回落到大盘（女人原本的结构）的基本水平，之前看到的数个涨停板是人家有意识地拉升或者市场突然冒出了个莫须有的“题材股”的有意或者无意的聚集行为而已，甚至只是相当于垃圾原始股的有意上市拉升而已——这是一过性的或者是随机的。

在这个过程中，这些男人没有调整仓位，也没有割肉，他们反而还在加仓，试图在下一次回升到峰值的时候赚回来。

而最幼稚的男人往往加仓最多，就好像所有新手散户投资者一样。

同时，最幼稚的男人又会把投资失误的责任归咎于别人——都是大盘的错，我把钱都投进去了，它怎么可以跌？

一个散户无法砸烂一家哪怕是垃圾的上市公司，但是一个幼稚的男人打烂一个女人却是可以的。

一群多数是年轻且自身结构完善度很低的女性从业群体，她们针对的情感市场也是幼稚高危男性群体，这就是立于危墙之下，自然更容易出现各种狗血甚至血腥事件。

如果是结构性的，你虽然说不清楚，但是由于你的直接感受，哪怕是现有局部了解的感受都已经达到了“女儿”的级别。

那么你的“投资风险宽容度”就明显更高了，因为这是基于虽然无法明说但却相对综合许多的某种推断。

你不会因为女儿一个表现不好就把她炖了或者红烧了——偶尔一次供货异常，客户就可能不要你了（哪怕原来很满意）；但是偶尔一次项目失误，基本不影响你和合作伙伴的关系。

简单来说：一个是买的产品，另一个是参与了一个平台，平台的斡旋余地往往比一个产品强。

而且大多数时候，我还发现这非常难以伪装——就算你迷上了一个女人，你想要把她理解为“我爱她”，但是如果你只是喜欢，那么你把她想成自己的女儿去照顾就会感觉非常奇怪（有“乱伦”的别扭感——你下意识的察觉到了你的交易核心，交易大于合作投资了）。

你可能会想婚礼，想婚纱，想蜜月，想各种有的没的。可是就是想到“和给女儿梳头那样”去照顾她，你就会觉得非常的别扭，或者说“这也不错，但是没有婚礼重要”——其实，这些“常规的恋爱附属象征物”（比如婚礼）都和性和占有有更大关系（婚姻法是工业产品，只能针对通用需求而不是定制化需求——你奔着结婚去谈恋爱，能“不打到离婚”就已经是生产商对产品本身消费者使用体验的要求了，那你之前就想这些为主，那你之后还要求啥自行车？）。

单人的性和占有没什么可说的，大家都能理解，精虫上脑而已（重申：这

不是不好的，这是必要的)。

关键在于“附属象征物”——这个东西说到底其实不是给自己看的，是给外界看的，本质上是“形成外界压力”的产物。

什么时候需要“外界压力来保障”呢？为什么这个人现在就想到了要“利用压力”的行为呢？这不言而喻。

即便他本人没意识到，但是这其实是社会教他了使用压力的方式，但是没告诉他这其实是使用压力，而是包装成了诸如“恋爱的美好结局”之类的东西——某些道德压制了人的诉求，诉求本身被剥离了主观利益属性，但是所有“客观武器效果”都还在。

这个过程就好比是一个武术老师，他每天打你，给你灌输“武士道精神”，你这样做就是好的，你就是该在什么时候挥刀子，这是符合武士道精神的~~~

但是无论用什么东西去包装，刀子真对人挥下去就是要死人的，可能是自己也可能是别人。你的武士道精神老师是在练兵，兵本身是否意识到打仗是为了什么并不重要，他只要觉得自己打仗是“应该的”就行——所以工业化的“凑合标准”的原子化社会越到晚期，“钢铁直男”“别扭泼妇”的问题会越来越被各种“原子”所提出。

婚约这份法律文件，就是“武士道精神”包装下的募兵令——其实是一种骗局，是特权机构设定的消费心理陷阱。

也许，知道是陷阱还跳进去可能是“真爱”。不过，如果当事人认为这个“陷阱”是神圣的，本来就应该跳，而且跳了还有好处呢，那他是真的接受了这个产品提供的效用，还是仅仅是买了个“更大的结婚戒指送人或者要求别人

送”呢？

这就见仁见智了吧。

如果是“结构性合适”，那么相性很好的人本来就是极其少数的，更别说在基础的生理需求上（比如说外貌）都能符合要求的情况下了。

这个时候其实选择余地不大的——金钱越多，喜欢的选择余地可以急剧扩大，但是“爱”的选择余地并不见得可以扩大很多。

因为即便是“初期结构了解”的内容，它也是模糊化且信息量庞杂的，所以分析和感受的时间和了解消耗的时间都相对于可以有比较明确指标的“喜欢”更大一些（经常会大很多）。

如果你有具体指标，那么你一旦有了资源就可以迅速铺开信息网，而且别人主动加入时你也很容易分析，因此就会有“社交叠加”效果。

但是如果没有具体指标，那么都是 1v1 辨认，几乎是要先等于“成为小半个朋友”的——已经算是半紧密社交圈。

这样一来，“爱”肯定会受到邓巴数的绝对限制。

邓巴数——150 人定律，著名人类学家邓巴发现：人类智力将允许人类拥有稳定社交网络的数字是 148 人。

一个人有资源，可以提高外围群体进入 150 人圈子的平均质量。

但是，如果在指标不能很明确的情况下，那么进入圈子的人也许平均可衡量的质量是提高了，但是 150 人中筛选出“合适结构”的过程大多数还是直觉性的，需要时间，而人类的时间是很有限的。

你就不可能像选美大赛一样去选一个和你合适的结构，因为就连一个人也



很难说清楚自己是个什么结构，更别说自己希望要什么样的建构了——甚至可以说，如果说清楚了就会变成单点交易，就会变成更接近于“喜欢”的东西。

所以俗话说的“爱情来自于未知而又似曾相识且令人舒服的综合要素带来的不能具体确定又知道会有令人满意的未来的感受”，这应该是对的。

什么？你说你没听过这句拗口的要死的俗话？

那也正常，因为是我现编的。

好，以上是男人的办法。那么女人呢？想象一下“母子”？

不，这应该是不行的（至少实践中让别人这么做没什么好结果，反而会更坏）。

这可能有很多的原因，可能是因为父权社会的原因。（但是母权社会很少存在，少数几个因为历史原因而暂时母权的社会也并没有和很多人想象的那样，男女择偶选择条件的倾向发生了对调，反而是几乎和常见的父权社会没什么差别。所以这里面的差别是否是因为“父权社会”这样的后天外在原因导致的是难以确定的。）

不过我们可以想一下为何“母子”关系用来作为思考测试行不通（假定父权社会是主要影响）。

**1: 母亲对孩子的关注度本身就要高于父亲对孩子的关注，这是演化导致的。**

所以如果使用“母子”作为建构思想测试就会出现大问题——母子关注度基础值很高，这就会让很多并不合格的男性也可以进入“受几乎无条件的关爱”的范畴。

这就会演变为“女性希望改变男性”的关系模式，例如说“谈的时间久了他就会变吧？”“结婚以后他就会收心了吧？”“有了孩子他就不会乱跑吧？”

如果这个女人从小生活在一个缺爱的环境里，就会有较高的母子关注基础值，更愿意去用关爱换取别人的“喜欢”。

然而，那注定是要让人失望的——改变结构比改变一个行为难多了，培养一个情报人员也就改变一部分价值结构，专业的一群人来做都需要好几年……你一个普通人肯定做不到的。

更何况女人相对来说，还是处于关系中的相对被动一方，被动一方采取更为主动的“母子基础模式”来进行测试显然是不合适的。

2：男性是一种“外部结盟动物”，男性和男性之间会比女性和女性之间有更深度的结盟，女性虽然也有朋友，但是联盟往往是基于理智。

联盟是带有利益属性的，不过却也不是完全理智——事实上对于女性和女性结盟来说，她们是通过“结盟”获取另一个利益或者需求（比如说“闺蜜”关系就非常明显，女性和闺蜜之间的关系，是至少依靠互相倾诉的需求而在一起的）。

男人其实不太一样，“联盟”对于男人本身就是一种利益，它本身就是有收益的。

女性读者如果要理解的话，可以理解成“你和你闺蜜很少讲话，也不一定倾诉过几次，倾诉的时候也不一定很愉快，但是你见了她就高兴，而且数量越多越好”（如果你觉得“那这有什么意思？”，这就是你指责男人“又和狐朋狗友去喝酒啦？”的感觉）。

这也可能是演化心理带来的结果，男人因为生存环境长期需要结盟，所以最有效的刺激方式就是——让他们天性里面就能对“结盟”相关行为有快感，这样更利于男人争取社会中的生存地位。

如果还要解释一下，那么各位可以想想《古惑仔》或者《斯巴达 300 勇士》之类的电影，以及诸如《珍珠港》的一些镜头，还有一些关于战争的老歌（比如说《炮兵连长》或《来吧，为了……》之类的）

我就拿女性可能看过比较多的《珍珠港》举例。

如果说是以那种能以正面情绪震撼人心的，类似于“如果是我，这个时候我也会上战场”的情绪来说，女性容易产生这样感觉的是在空袭结束后的紧急救护环节——女人发挥最大个人的价值的环节，当然有齐心协力的朋友们在一起就更好了（最好是朋友吓懵了，自己带大家“齐头并进”——女人追求的是齐头并进，当然是指真正的好朋友之间，而男人只需要“共同目标或行动”就行了。）。

然而，各位女士应该都知道，身边的男性大多数对另一个场景更有“我也要参战”的兴趣。

那就是杜立特在航母上对各个飞行员们说明空袭的风险，告诉他们这是一次极度危险的任务，是很有可能一去不回的任务，也因为如此，他没有资格决

定各位是否参加。

愿意参加的，向前一步。

一秒钟以后，所有机组人员都向前一步，都想往日本人头上扔炸弹。

这种镜头比较能让男人有感觉——女性在考虑这种场景的时候其实更在乎的是“输赢在谁这一边（当然也有道德成分）”，但是男性的话往往就是单纯的喜欢这样的场景。

哪怕是“骑兵连！进攻！！！！”的时刻也是一样。

电影制作人当然也明白这一点，所以在大家“向前一步”以后，经常会安排所有准备赴死的人潇洒齐步的镜头，比如说原来很流行的陨石撞击地球这一题材的作品里就更常见——穿着宇航服，上身姿态各异甚至可以“流氓气”，但是步伐整齐，慢镜头再配上英雄气的音乐。

也就是说男人是享受“团结一致”本身的，甚至具体目的的优先级都可以往后靠（一群大猩猩在草坪上抢着踢一个圆球到底有啥意思？）。

就连训练士兵或者团队也是一样：在训练好服从程度，让他们能够不太牢骚的情况下让一部分人受伤（不用太重），男人们互相救治过以后就会成为一个非常牢固的群体，也就是所谓的战友情谊。

很多老兵已经怕死打仗，他们有时候不接受战争原因但是却也再次加入战争的一大原因，大约就是“我可以继续帮战友按住伤口”。

用一句话概括得话，男人原始的向往就是“十个生死与共的兄弟战士，直可笑面各怀鬼胎的十万大军”——帖木儿。

用兄弟连的话说，则是“我的孙子，爷爷我并不是英雄，但我在一个英雄的连队”。

在这样的天性下，“母子关系”是天然不适合用于测试自己对男人的感情的，甚至是互斥的（往往是缺爱家庭里长大的女孩的一种表现形式，她们往往会选择很差的男人，然后试图去“改变”他）。

因为母子关系是一个“生活管理”关系，这里面就包含了人际关系管理，母亲总是很关心而且也会插手孩子的人际关系。

在小时候这没事，因为家长的权威很大，孩子大多数时候会自愿服从。

可是对于一个成年人来说，他在这方面至少是“尝过自由味道”的人，你再让他强行回去就不仅会让他的一大块生活收益受损，也会让他明确归因是你造成的，而且是因为“你为了你想要的好处造成的”（确实是）。

他可能服从，但那仅仅是交易，这就意味着至少这一局部的感情会发生退化——服从的时间越长，他觉得损失越大，退化越多。人人心里都有一杆秤，都会暗地里“加分扣分”的。

注意：这里不是说没有办法让男的放弃一部分此类“联盟需要”，但是比起指责，其实有更好的办法。比如说你和他某件事情上合作的非常卖力，而且是“和他一起一线办这件事”，然后你因此受伤。这件事未必需要是一件正事或者重要的事情，但是最好是对抗性的而且你足够卖力；受伤当然也不需要肚破肠流，你假装自己扭伤脚踝但“轻伤不下火线”就可以啦——其实这个时候男人会给你身上附带一个“战友”属性，是独立于“这是我女人”以外的一个属性（女人不光是“女”，还有后面的“人”，作为人就不能随心所欲，随

心所欲就没有真正的自由)。

这个“战友”属性当然不等于打仗的，但是很多元素会符合，然后它会给“我女人”这一属性上面所有东西都加个 BUFF（增益）。

不过么，在这个过程中很多女人和男人都很傻，他们最傻的一句话就是：他难道不应该 xxx/别人都可以，为什么他不行？/大家都是 xxxx。

这些人都是蠢猪。

我以前说过一个原则：谁需要就是谁的责任——哪怕是“不要杀人”这样的基础要求也不例外。

只有这样想，一个人才有可能从客观层面上思考和解决问题，不然就是“我和世界讨价还价，不是我错了，是世界错了”。

如果不这么做，迟早会蠢到那一步。

“踩刹车！”

“哦。”

“踩刹车！踩刹车！”

“啊~”

“踩刹车！踩刹车！踩刹车！哎呀！怎么这都能撞上呢？踩刹车啊！”

“你有病啊？这么凶？不能好好说话吗？”

“刹车呀！”

“车下面有两个踏板！你不能说清楚吗？”

或者是我前段时间自己见到的（大略，女人骂的很脏）。

“口罩戴好啊，旁边就是医院！”

“口罩把我鼻子压疼了！”

“没办法的啊，现在这个时候，戴上啊。”

（女的一通脏话）

“病毒是我的原因是吧？你说是我弄出来的病毒是吧？”

“我不是这个意思。”

“你就是这个意思，病毒不是我搞出来的，我凭为什么要戴口罩？”

**就是这样：要么自己负责，要么成为傻逼，没有第三条出路。**

贫贱夫妻百事哀主要问题不在于贫，而在于贱啊。

好了，其实还有很多原因导致“母子测试”不能应用于女人对于男人的关系的前期“结构”考量，但是光是这两条就可以构成绝大部分的致命伤，足够让“母子测试”失去使用必要且需避免——如果出现类似的情感倾向，也就是你可以做这个测试，但是这是个反向测试，如果感受发现高度近似，那么你要慎重考虑你面前的人啦（还要审视自己了）。

**推荐一本书：《中毒的父母》**

那么，如果根据以上两点，能够避免以上两点的某个带有相似性的建构情境是什么呢？

个人认为（且在别人身上做过小白鼠试验），是“姐弟”——如果执行过程中发现“兄妹”反而感觉更类似，那说明你们更接近于“生活中有广泛的互相



喜欢的点”（契合度较高，但仍然需要控制“距离产生美”，原因后面讲）。

姐弟情境思考，你就可以代入你现在知道的这个男人的“感觉”，有些是调皮的弟弟，有些是怂的弟弟（实际情况可以根据自己调整更复杂的概念或者感觉）。

这个“家庭”里父母是比较少回家的（不是完全不回家，就是普通等级稍微高一点的工作忙），姐姐要经常处理各种事务，但是姐姐毕竟是姐姐，不会有父母那么高的权威性，所以并不具有极强的压制力。

如果你和“弟弟”处于“对立统一”的关系，觉得生活过得不错，那么很可能就说明你们结构相性会比较好。

当然了，如果总结别人的行为类型有困难的话（这需要经验），那么你直接把你面前的那个潜在恋爱对象的行为照搬在“弟弟”身上就好了，等于说把他的年龄缩小即可——即便对方在关系中处于强势地位也是一样（哦，请不要想关于性方面的事情，这里也不需要日本剧情）

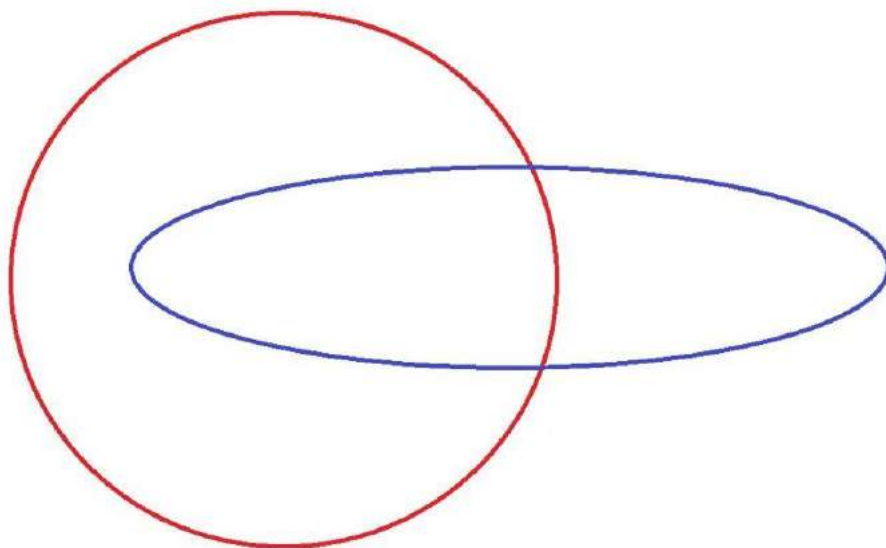
毕竟在大部分时候，即便女人在生活和工作中的重要性占比和男人一样，也就是那些可直接观测的“社会生产性”内容相一致的情况下，女人更多的也属于“照顾者与从少数人产生高度信任关系的人”，价值观中“比较重要”的部分几乎都会因此多一些，无论这种价值观是否幼稚。

男人则不一样，男人的“照顾面”就比较少，相对来说男人的“生活有关的价值观”所涵盖的内容也会少而且明确一些——价值观少而且不明确的男人

其实没什么意思……没选择的时候再去凑合吧，那就真是一个凑合过日子的机器（会超级无聊，他几乎会对你提出的任何娱乐性建议都冠以“没用的东西”，然而他自己却不一定不玩东西）。

正是因为这样的差异，所以哪怕两个人相性很好，男人在大多数时候也会觉得女人还是个“有稀奇古怪规矩的事儿逼”，女人还是会觉得男人是个“总有一些地方是狗改不了吃屎的麻烦事制造机”。

因为本质上而言，这并不是价值体系或者其他东西发生了“冲突”，而是“互相不完全包含”——没有被包含进去的部分不是互相冲突，就是单纯的不一样（一个是美苏关系，还有个是中美关系）。



大约就是这样，女人是红圈，男人是蓝色椭圆——相对于女性而言，男性其实“技能”或者说“价值观”会更加的狭窄，喜欢往一个地方堆积。

（题外话：中国其实是女性向的，一般是更倾向于全面的。所以中国叫“发达国家粉碎机”其实不正确，应该叫“发达国家榨汁姬”——不知道榨汁姬啥意思的自己去查）

就算是从“习惯”上也看得出来。

我们就举个“洁癖”的例子好了。

如果女人有洁癖，那么她一般是全家空间和家具清洁的差不多一样干净，消毒水喷喷，每天打扫的一尘不染。

如果男人有洁癖的话，他们往往不会针对所有东西，比如说对地面要求的一尘不染的程度很一般甚至不要求，但是特别在意“手机屏幕上面没有指纹”

（这个很常见，很多男人关心“好玩的工具”的状态是一种癖好，男人只是玩具和那个东西越来越大的男孩而已……什么？后者没有变大？哦……那你要不要学习一下加藤鹰？）。甚至他们对瓷砖地和木地板地面的洁癖程度都可以有相当大的差异。

这可能就是因为女人对于“干净”的要求附加在大部分东西上，而女人对于洁净的安全范围内大部分东西都是等价的，因为她的属性本来就平均，平均属性就可以用更多类型的“装备”（说明价值观中对于不同物品的价值观有关的关联内容的熟练差不多）。

但是男人大多数就不是这样，他们因为从以前开始对于价值观的培养就很有倾向性，所以他们对于“洁癖”这件事，会对某些东西产生的更多价值观的关联，于是“倾向性”就很强，那些东西就会比别的东西干净许多。

比如说女性洁癖往往是：房间洁净，衣服一样洁净。

男人的洁癖却经常是：书房里的书架必须超 TM 干净，尤其是第二层；身上衣服的内部衬衫底部靠近皮带扣的地方必须最干净……

这就好比玩游戏，如果你属性点是平均的加到攻击/防御/魔法/机动上面，那么你加上一个“全属性 10%增益”，那么你的中间思路玩法一般不会发生巨大改变。

但是如果假设一个人的加点侧重于的是攻击，攻击属性比其它属性多两倍，那么增加一个同样的全属性 10%的增益，玩法就可能产生巨大的差别——可能直接从混战一击脱离抢半管血的伤害变成伏击刺客流，直接抢人头。

（洁癖只是一个属性 BUFF，到了一定程度就会出现在各种事情上。但是平均加点和侧重加点，侧重加点的属性所选择的“装备”是不是会更注意？加点更少方面的装备，是不是随便买买就行了？然后“洁癖”就是那个 BUFF，装备就是各种需要打扫干净的生活物品——这在生活的其他方面也一样。）

其实想一想，这是很合理的，男人的竞争环境确实更合适这样的策略。

这可能不是后天造成的，平等教育和无性差异教育并不能改变这一点——这可能是长期以来的演化所致，男人的生殖上限更高（牛比男人生很多），但是下限也很容易是 0。

价值观从某些方面来说就是“技能赌博（价值观会推动对应的技能和策略）”，如果只是平均加点，那么一个优秀男性可以和不只一个女性繁殖的情况下，使用平均加点的策略几乎一定会让自己落于繁殖率的平均值以下——只

需要十几代人，平均加点的人的基因特征就容易被蚕食掉，所以至少每隔几代人要出现一个“种马”才行。

因此男人必须“赌”，赌眼光，赌能力的原初还是赌价值观（这其实是一种策略集）。

选错的，会比平均加点可能死得更惨；选对的，收益会非常巨大。

当然，平均加点也不是一无是处的，但是那也只能在特定条件下具有优势，而且相对来说也不会和女人那么平均。

解释一下：女人的话因为生一个孩子需要怀胎十月，还有哺乳期（上古时期奶妈太难得到了，而人类贫富差距很大或者有奶粉的时代才没多久，来不及演化），这就导致人类女性的生育上限很高，一般超不过 10 个，以前的人寿命短，生孩子也危险。

所以女人是有可能突然让自己的基因占据一个群落内的平台优势的，不可能靠一次突如其来的广泛传播来让自己的基因站稳脚跟（注意：我这里只是因为叙述符合习惯而用了“女人广泛传播基因”，实际上应该是“基因刚好在一个广泛传播的人身上，而且这些基因可能对这个广泛传播具有作用”）。

一旦占据了一个稳定平台，哪怕只是一次，比如说男性当了皇帝，那么他一次散播的基因就算后续立马被人开始夺取优势，他的基因被洗掉的速率就会很慢——久而久之，人类之间的基因分布带来的性状改变就会开始趋同于几个策略。

女性因为不可能占据一个平台或者说台阶优势，十月怀胎和母体内部怀孕根本就不可能生多少孩子，就算是女王也一样，所以没必要广泛的采取那种激

烈的“赌技能点”的模式。

这一点最明显的特质就是“进攻性”的差异，女性和女性之间进攻性差异虽然也不小，但是和男性相比就要小得多了。女性更多的采取的是“进攻方法搭配”，也就是发展出更多复杂的攻守策略。

所以即便光从生理上说，也几乎不可能存在“总体策略几乎一致”的男女双方，即便在主要策略上都是走“平均”路线，男人的平均方式也不会一样的。

红圈和蓝圈永远不可能完全重叠——什么？你说你去泰国做个“小手术”以后呢？

啧，你还真的是触及我知识盲区了。

所谓的“结构相性好”，或者说是“爱情”本身，就是这个互相无法包含的部分的内容，它们对于对方没有剧烈的矛盾冲突——可以是不在乎，也可以是好坏在“不需要扩大生产到规模不经济的情况下就能持续的互相抵消”。

核心意思：互相已经建立好的产业链里的大多数分工都可以进行交易，一些过程中的产品竞争并不关键。

正因为如此，用一个比较客观的精细的方法让其中一方去了解对方那个“未被我方包含”的部分是极度困难的，但好在不是必须的。

人的复杂度是很高的，关键是你也永远不可能“了解那些你都不知道自己不了解的内容”。

这对于男女都一样。

如果综合上面一大段“姐弟”到现在的内容，其实也可以明白“姐弟”生活细则作为某种测试情境的合适的根本原因。

那就是姐姐无力去实质干涉弟弟的“价值观特多特长”的进展，妈妈还有点能力，但是女人不能做配偶的妈妈——成年后还这么做，那就和尝试阉割无异。

姐姐只能从自己已知的范围内和弟弟形成半敌半友的态势——如果你发现代入后这个“弟弟”也许没有表现出敌意，但是太不像你弟弟了。

那么……你要知道，姐弟之间是在相对同质化的环境中成长的，除非是那种彻底的重男轻女或者极端的命运条件，否则姐弟之间在除了“男女生理有别”方面以外的基础条件已经是尽可能近似。

所以说那些“男女之间”可能相似的结构，姐弟大概率应该是最相近的才对——就算对于那些生活中比较鸡飞狗跳的姐弟来说也是如此。

如果你在模拟中发现了你的试图发展的配偶实在是不属于“弟弟”的范畴，那么就说明基础结构一定有巨大的不同。

你可能暂时在模拟中并没有发现这个“弟弟”有不可容忍的地方。但是别忘了，初期交往或者观察中，你本来就只能得到对方的部分信息，这部分信息是对于外部社会的展示内容，他本来就是尽量选择“人畜无害”或者“具有吸引力”的部分。

然而归根结底，基础结构的近似是必须要有的。



差异并不带来吸引力，实际上同质化的人更容易在一起，感情也能较好的维持，沟通也相对更加容易且对互相具有至少更高的“交谈价值”（哪怕只是聊的很轻松愉悦——通常我们会把这种状态称呼为“默契”，同质化程度太低的人很难有默契，默契难道不就是“恰好产业链搭配逻辑相似”么？只是不是竞争者而已（如果你们在追同一个女人，那么和你相似的男人反而更令你讨厌，所以小混混抢着追小姑娘容易殴打另一个情敌混混，对于其他人反而还不容易）。）。

另外，从另一个角度来说，一个更大更平均的加点方案，采取“周到管理”的方式本来就有优势——但是，它也有深度上的劣势，无法管理男性针对性加点的“突出”部分。

所以采用姐弟测试就恰好和这个类似——女人都带有一定程度的“母性”。

注意，这儿的母性仅仅是形容，可以理解成一种“关爱”行为。

要能做到关爱，那么必然会有两个要素。

1：考虑周全——如果考虑不够周全，“加点”过于偏斜，那么在别人需要关心的时候就无法发现。这方在生活里，就是要对生活的每个方面都保持一定程度的主观关注，也就是“扫描”家庭状态的方方面面（当然也包括配偶状态）。

2：理解——平均加点有个好处，那就是对于男性的大多数方面，哪怕是突出方面都有一定的理解能力。就好像游戏里强化 10 攻击力和 5 攻击力的人，对

于攻击都是由一定了解的，但是如果是单纯的“加血的奶妈”就几乎完全没有攻击力，这样的玩家自然不可能理解哪怕是具有任意攻击力的人。

这放在生活里就是对配偶或者子女的“加点倾向”部分要有一定了解，比如说工作类型和工作内容——5 攻击力的人是知道 10 攻击力的人的一些难处的。

这两个加起来才能做到“及时+有效的关爱”。

很多人觉得男人只有“面露高度难色”的时候才去关心，这样就够了，其实这是错误的。

由于男人的“加点”是有倾向性的，在这一个“深度加点”的部分里，这一项目的一些“重点克难”是必不可少的，而这就意味着在这一过程中其实压力很早就会存在，而且男性对其是有预估的，压力会更早到来（预期带来了压力）。

如果女性读者还能看到这儿的话，那么如果您生过孩子的话就更能理解——你怀孕的时候会逐渐越来越感受到压力，临近最困难的生孩子的时候当然压力最大，但是你从刚开始“怀孕项目”没多久的时候就能感受到这股压力。

男人是特别会在早期就累积压力的，这个过程其实是“战斗动员”行为。但是这是有压力的，所以才有“一鼓作气，再而衰，三而竭”的道理——就算没有发生战斗，只要三次预备，锐气亦尽失。

这个时候如果你的丈夫能够尽早进行干预并且安慰打气，那么焦虑情绪会持续排解，反之则会快速累积，很多时候累积到“爆发或有明显表现时”就可能已经突破对方能够“不用损害自己，给自己增大焦虑的方式来安抚你”的程度，或者是根本就无法有效安抚——考虑到你在专长上的能力可能不如男性，这就更导致了你的安慰效率相对较低。这里的“专长”不仅仅是工作方面。

如果经常出现不安抚甚至泼冷水事件，那么对方和你在一起的“情感安全感（或者说“期待”）”的重要组成部分就没有了——[这就好象你终于知道你嫁给了一个从今以后永远绝望无能的男人的感觉是一样的。](#)

所以，在你预估对方可能要有难处的时候就应该提早进行干预。

当然了，两者同时做到对大多数人而言是困难的，[但是要记得这种困难更多的是基于主观意愿的不想干而非客观技能所限](#)（如果是年纪很轻的时候可能会有一定的技能限制，但是那也仅限于青春期，同时只要有人帮下忙，就算高中生都能以极为惊人的速度培养起相关技能）。

这一点上“喜欢”和“爱”就有明显差异——喜欢有更多的“乐趣点”交易的成分在，[所以在一些“非营利性”行为中是有行动的心理成本的（我为什么要去关心？）](#)，会默认自己进行针对对方需要的关心过度是一种有偿行为，不会无限制提供。

但是“爱”就是一种合作行为，项目失败对谁都不好——说真的，有些老婆对老公提供的情感关怀还真就不如项目合伙人（不不不，请不要和异性项目合伙人谈恋爱，除非你打算放弃项目，谢谢——但是也不要绝对化这一点，权

衡一下。虽然合作中的“战斗友谊”可能会让你发生“男性特有”的误判，但是只要想清楚排除掉这一点也不是绝对不可以。我就因为这个原因犯过一个极其重大的错误，现在回想起来……那个项目算个什么啊……）。

然而可笑的是，如果我们自己想一想：这样的关爱行为真的有成本吗？根本没有。就算是判断错误了，对方其实还游刃有余高兴着呢，你关心错了对方也不会把你怎么样吧？

那么自古以来就有这个问题，那就只有两个可能（在这么重要的方面）。

1：我们的社会发生了很大的压力分布变化，压力展现的方式不同了，所以女人或者男人更难观察到。

2：“喜欢”本身就更倾向于短期交易，是“炮友”和“劈腿”的另一种表现。在这个时候，本能都会自发的控制“输出”，哪怕是没有任何成本的输出——因为在这样的关系下，大多数时候关系真的可以维持很长也是不利的（你没必要为一个暂时的合作者投资全套生产线），甚至别人以更低价格给你服务也是一样。

我觉得，在这一点上“喜欢”的“自私属性”和爱的“付出”属性是在日常中最明显也是最重要的区别——实际上能最多“付出”的东西，绝对不会是那些有成本的东西，因为有成本的东西你注定给的有限，无成本的东西你却可以给很多，而无成本的东西未必表示对对方没用。

当然，我想就奥派的观点来说这并不是没有成本的，这里面有个“信息成本”，你事先了解对方和维持对对方的了解其实是有成本的——但是在生活中，

即便你没有因为这个目的去了解对方，你在其它事务中也有所了解。所以成本虽然存在，可是这个成本是固定成本，你用一个固定成本未必不能获得多重的收益，就好像一个组装线未必只能生产一种产品一样，你让组装线闲置本身就是一种浪费，还不如开辟第二产品让生产线满负荷。

这种“少花钱多办事”，大家总是喜欢的。

哦对了，如果把上面两个“考虑周全”+“理解”概括一下的话。

周全，能够不断“扫描”需求并且提前满足=体贴。

理解，困难早期提早加以情感支持而且供给不虞匮乏=温柔。

你品，你细品，是不是这么回事？

所以为啥年龄相差不大的恋爱双方，女人基本上都不会说男人“体贴”，至少不是全面的体贴；但是大龄男人和小很多的女孩在一起，女孩说男人体贴的概率就大了很多？

我们从刚才的“红圈蓝圈”想一想就明白了。

体贴要求的是周全，周全不仅需要“扫描刷新率（更多频率的关注信息变化）”，还需要知道哪些东西是需要扫描的，而且还要扫描出东西来。

年龄相差不大的情侣双方的“总技能加点”是差不多的。男人加点到了一

个主攻方向，女人加点到了平均位。

那么男人在非主攻方向上的“扫描”刷新率再高（再关注再上心），他不能理解在一些方面有更高点数的女人属性的需求。

男人 10 攻击，2 防御，1 魔法，8 敏捷。

女人 4 攻击，5 防御，6 魔法，6 敏捷。

看，总“点数”是一样的，但是女人除了攻击稍微难理解一点以外，其他都可以理解，甚至有两个可以全包含。

但是男人对于女人，防御差距比值很大，魔法几乎完全不能理解——两个方面很难理解，两个方面全包含（**全包含以后的优势，属于“伤害溢出”，基本上就没有效益了**）。

这就意味着同龄男人就根本而言，**只要不要有绝对优势都很难做到体贴，最多只能是少数包含方向上的体贴。**

年龄更大的男人总点数更多，所以可以完成更多的包含。

男人：21 攻击，18 防御，6 魔法，17 敏捷。

女人：参考上面那个数值，4，5，6，6

即便是大龄男人最弱的“魔法”，也能达到同等水平，所以只要有一点点主观意愿就可以“体贴”了。

如果女人没有意识到这一点，那么就会被对男方而言其实很廉价的东西所换取关系——**更多的同龄或者接近年龄的追求者因为大都不具备，所以一部分女性就认为“体贴”是稀缺资源了。**

事实其实恰恰想法——体贴才是在掌握后可以批量供应的，是可以 1vN 的（生产技术越高，生产一次更具有针对性体贴的成本越低），而温柔几乎就是个“手工活”，是一种持续的服务，至少是不可能大量的 1vN 的。

所以不要把体贴和温柔搞混。

体贴是开工厂，温柔是工匠，体贴+温柔=私人定制。

那你要问了：可是很多时候，年轻情侣也会互相夸赞对方“温柔”啊，如果扫描不到的话，为什么还能“理解”呢？不知道的东西怎么理解，相悖了么？

是的，是相悖了，但是那是“理论上限”——效率最大化的温柔当然是“针对性的对体贴方面施加温柔”。

但是呢，在实际环境下并不需要“完美达成”才能起到效果。

不能扫描到，无法提前估计不一定没效果。

大家想一个问题：社会要求女人“温柔”似乎是必备技能，而男性的“温柔”却是一种优点，这是为什么？

大家一定能说出很多原因，但是归根结底还是：男性的“温柔”确实比女性的温柔更能解决对方的问题，综合效率确实更高。

大家可以回到“问题难度”上来，男人因为“赌技能点”，导致擅长技能点方面所遇到的挑战会更多而且周期更长。

女人的平均加点让大部分问题的周期其实没有那么长，所以其实大部分时



候等到“请求情感支持”时再去协助其实相对也容易安抚（但也不能太迟钝啊，特别是“吃醋”这件事，因为在这件事情上女人会故意隐藏——其实我不建议女性隐藏吃醋，但也不要情绪激烈，平静的告诉对方你吃醋了是最好的）。

正因为如此，男人只需要做到“女人在需要情感支持时立刻给予支持，尽量给予超额支持”就足以应对大部分的女性需要的“温柔”点。

这就好像女人总是问你“你爱不爱我”是一个道理，这个时候她实际需要的是最低程度的，尚未遇到困难和危机时的情感支持而已。

虽然这也不能过于迟钝，但是相对于“体贴”的技能基础要求是低很多的，而且对于男性来说更容易办到（但对于女人而言绝对不是不重要，而是更加基本的近乎于必备的技能）。

当然啦，很多男性觉得“妈的，温柔体贴太难啦！”

那你不妨干脆就破罐子破摔，实在不行就放弃一个，体贴做不到就温柔嘛（所有情感成本消耗都砸这儿）——干脆把所有主攻方向全部换成温柔就好了，反正体贴不到及格线就没什么用，而且体贴的提升往往是综合生活经验和知识提升的副产品，不是那种“老子加把劲”就能快速补上的。

（女的也得注意：如果你觉得对方体贴和温柔齐备，那么有可能其实你最终是配不上他的，技能点和技能输出幅度都相差太大了——当然也有例外……只是根据我的观察，这些关系往往很容易崩掉，女人习惯了准确又高度的输出，男人却总有一天会因为得不到女人近似的情感支持而从“爱”变成“喜欢”然后到“不值得”。）

哦对了，之前我不是说过那个动画《邻座的怪同学》么，那里面的男主角就是“其实完全不会体贴人，但是温柔度点满而且排他性超强”——也有体贴的地方，但都是女主角明确强调过的，他的“虽然我不知道你为什么重视这个，但是你重视的东西我也会重视”并不是体贴，其实是温柔（这个温柔如果达到了实际体贴的客观目的，那么对于女人而言就有体贴的作用，因此啥都憋着不说的女人或者自己没有努力方向而说不清楚重点的女人，是很难得到“划算”的体贴的，如果寻找“体贴现成饭”就特别容易被拔屌无情）。

这简直就是和我一摸一样嘛……因为个人生活经历的缘故，我的体贴能力很少（约等于没有），但是温柔度是点满的（我写东西的时候对待他人的各种方式似乎很冷酷，而且也是一个先天性部分反社会个体，但是这仅仅是针对于“外人”，我对“外人”和“自己人”是完全不同的，这一点和动画里的男主角也基本一致）。

因此我在女性里的口碑也是极度两极分化的，矫情又笨又没人生目标的女人对我是恶语连天，而与之相反的女人则非常喜欢我——嗯，其实只要能和一部分异性稳定的保持良好评价，那其实这个世界根本就不缺乏异性了（只要抓住一个市场群体就行啦，一个产品让所有人点赞是不可能的，也是没必要的——仅限于恋爱，打炮不算）。

而且，这还意外的侧面印证了很多男人恋爱和结婚后态度快速大转弯，体贴没了，温柔也快速消失——在这个时候很多女人才“缓过味儿”来，大概知道问题在哪儿了（大部分当然还是不能，蠢过头了），但是已经嫁鸡随鸡啦。

因为我一直在朋友那儿被冠上“少妇杀手”“绿帽工厂”之类的绰号（然

而我根本不对付有夫之妇的好么？)

(顺带一提：我觉得欧神是正好相反的一面，是通过极强的脑力和分析能力的，也就是“高体贴，低温柔”类型的？所以应该是喜欢相对“狂野”+“狂热自己的某些乐趣”的女性咯？因为这些人可预测性较强而且很有意思。)

在非特殊条件下，找不到“十全十美”的人的。

大多数人的爱情都是喜欢转化而来的，然而那些“选了自己候选池里最喜欢的那个”其实往往才不是感情很持久的，因为“最喜欢”这个东西的波动是非常大的，很可能因为选择了突出点而忽略了其它，甚至是对方整体能力超过了你。

一般来说真的感情很持久又比较好的，很多是选择了“次选或第三名”的人——前提是脑子不太差的情况下。

因为在这个时候，双方的“感情处置能力”才会差不多（对年轻人来说），双方才有机会发生“互利共赢”而不是“单方面供给”——所谓的“性格合适”要排在它的后面。

处置能力差的骂骂咧咧的人能和骂骂咧咧的人在一起。

但是一个处置能力好的和一个骂骂咧咧的人在一起，久而久之一定会让前者十分难受——而前者如果被逼急了，[那么他更好的情感处置能力就会变成更有力的情感杀伤战斗力（伤害能力和正确的爱对方的能力，是同一个技能用于不同的目标而已!）。](#)

让我们回到“姐弟模型”：姐姐和弟弟只要年龄差异不太大，而且弟弟不

是特别小的（比如说高中 VS 大学，或者大学 VS 刚进入社会）。

因为这个时候，你弟弟在“性格和技能专项加点”的部分其实可能已经超过你了，尽管绝对实力可能还没超，但是趋势已经开始明显。

姐姐还是能从更多方面察觉到弟弟的异样，反之弟弟也能在自己加点优势倾向方面快速察觉到姐姐的异样，尽管双方的快慢可能有差异。

所以，在基本对等的模式下（这里单指感情能力），其实你应该想的场景大约是……

你是一个大二的姐姐，有一个高中二年级的弟弟（年龄差距不要过于巨大）

放暑假了，你们都回家过暑假——为了方便起见，你弟弟学习能力相当好，高二暑假不用特别累死累活的准备高三。

中午，你弟弟叼着一根雪糕，看着你打开游戏主机。

弟弟：“FIFA（足球游戏）来一局！”

你：“不要，我要玩马里奥。”

弟弟：“你玩马里奥一玩就是好几个小时！！啊啊啊啊啊！我要玩 FIFA！就一局！”

你：“我信你个鬼哦，你这个臭小鬼坏得很！”

这里会有分支剧情。

1：你弟弟闹的很厉害，你还是坚持要先玩自己的，然后你弟弟实在拗不过就和你一起玩了。

2: 你弟弟闹的厉害，你让他先玩得了，然后在旁边看他玩足球。

3: 同上，但是你一起玩足球，选对局，被虐了。

4: 同上，你被虐后的反应，你弟弟的反应。

5: 同上，你被虐后继续玩，弟弟是希望你继续玩一会儿还是他很快就想联网和别人对局了（这是早晚的问题而已：如果不是因为其它附属需求和关系，男人其实更喜欢和男人玩——只不过姐弟是亲属的附属关系，求偶双方则带有性的附属关系）。

#### 第五条的分支：

1: 你弟弟联网对局后，你是否提出要求能否赶紧玩马里奥，还是干脆起身离开让他玩去。

2: 如果你提出赶紧玩马里奥，你弟弟是霸着游戏机好久，还是说好几局以后就真的玩马里奥了。

3: 如果他继续霸着，你需要付出多大的“代价”才能抢回来。

4: 你们一起玩的时候，如果合作游戏不利，他是怎么“说你玩的不好”的，还是说“我的锅我的锅”。

很日常的场景不是么？（我是独生子女，所以不一定能够完全准确的想，但是应该差的不算多）。

这些“分支”你也许有理想选项，比如说弟弟什么都听你的，而且玩菜了你弟弟还会永远说“啊，我的锅我的锅”。

但是这里的重点并不是在于“最好的理想的弟弟”是什么样的，而是你觉得“你弟弟应该是什么样的”。

当然也有例外：除非你真的以前有个弟弟，而且因为生活或者教育差异极大，导致你弟弟让你根本无法忍受，成年分家后的往来也非常令人不悦——虽然近似的生活是会大概率造成近似的结构，但是如果你已经无法忍受，那么你就需要做出新的选择。新的选择会一定程度上加大你的风险，但是这总比重复不可忍受要好得多。

你要选的是那个“你既能忍受，又觉得应该就是这样的”那个弟弟——因为在这个时候，才更有可能是你的“结构平衡与习惯的某种模式”以及“情感实力”方面的实际能力的平衡点。是你最适应，实力差距没有绝对巨大化，双方维持“相对产能优势”还是可以稳定维持的。

你可以选择好一点的弟弟，但是好太多或者差异太大一般都不太乐观。

当然，如果你真有这么个弟弟的话，你干脆让你的候选对象和你弟弟玩一会儿就好，谁不是“照顾弟弟”而是真的一起玩的很高兴，谁就是最可能合适的（仅限于情感方面）。

不过上面这一条没实际建议过别人，但是大家也很容易观察到一般感情好的时间很长的情侣（关系极佳期能超过一年以上的），如果女方家里有个年龄差距不大的弟弟，男方确实和对方的弟弟更有可能玩得来，和大多数常规的很快就“过气”的情侣的状况有极其明显的区别。

当然了，这也不是绝对的，不过如果男方和你弟弟完全玩不来，除非男方

和你弟弟爱好完全不同（其实这不是好现象）或者你弟弟确实都已经让你无法忍受，不然这绝对不是一个好兆头——单就情感方面来说，人家和你弟弟不和之中所隐含的风险远比男方和你父母不协调的风险大。

在这里用“兄妹”就不合适，因为兄长的针对性加点数量可能太多了，局部差距很有可能拉的太大，你容易造成误判（除非你就是打算会豢养的，那你就是干爹不敢找，于是找了个小干爹）。

同时还有很多中国家庭的传统影响，兄妹之间对待方式的差异可能会比姐弟更大，就算是同等取别程度，哥哥相对而言受到的积累影响在概率上也会明显大一些——如果父母经常不在家甚至长期不在家，那些担任起“长子如父”的大哥就更不合适了。

好了，话都说到这儿了，其实各种问题就已经非常明确。

再说点实际的。

在很多时候，我们不需要关心“对错”问题，而是要关心“矛盾”问题。

很多人把“矛盾”当作问题，这是不对的。

应该说，是更大范围更加根本的矛盾才导致了与之相比更小一块区域的“对错”——对错“大方面”给“小方面”定性用的，也就是“大人对小孩子，大规则针对具体问题”用的。

如果不能确定大方面，那么谈论对错就是空谈而已。



这个“大方面”，其实就是“比当前环境更大的一个模型，一个箱体，一个更高但不是无限制增大的规律集合体”。

我举 2 个例子——好吧，下一篇文章再说吧，因为篇幅不会很短。

下一篇会更加具体方法。

内容为

《四种恋爱垄断模式对应的优质外部社会环境，矛盾升格解决问题的方法，工业化时代恋爱向信息化时代情感的转变》

（其实可以分为三篇文章，但是我看能不能再 4 万字内把这 3 个统一说完，我估计不太可能，但是这四个内容最好结合起来看）

（后面容易忘记写的内容：求知欲强的人更容易有很深入的爱情，因为爱情是熟悉又舒服的未知，求知欲强的人对于这些东西有天生的好感——因为这些东西对于求知欲强的人来说本身就是一种收益，并不需要“知道是个什么产品，所以我去交易”，这在信息过载以及人际关系审核越来越困难的年代会更有价值）

（爱情的自由和限制，与政体和交易自由和人生自由的限制与规矩一样）

上面括号里的是部分“提纲”性质的内容，我写到这儿发现篇幅即便针对“四种垄断模式”都不够用了。

所以也不可能说到“矛盾升格”这儿，因为“升格”部分也包括简单的建模技巧以及一部分政工方面的东西。

# 从野兽到人类 —— 我们即将成为太阳系人类的初代 （一）



近来的情况，大家想必也知道，未来的情况，大家想必也有设想——我和大多数人认为的东西不同，我认为下一次人类将会经历一场 **“人类历史上堪比石器与火焰被发明同等级的史诗级事件”**。

这场史诗级事件，会和第一个石器和第一把火焰一样，彻底的决定整个人类未来的存亡命运。此文便是简要阐述这一史诗级事件的重要意义（详细的不能说），以及史诗级事件后如果人类依旧存续，则理解其价值何在——希望大家能**摒弃旧有的价值思路**看这篇文章。

其中有部分内容也许对于我们现在来说有点可怕，可是，我觉得这是人类社会必然经过的一个重要部分，我们应该用更积极的心态去看待即将在我们有生之年到来的史诗级事件。

点进文章的时候，你一定会想“初代的太阳系人类”到底是什么意思。

简单点来说，太阳系人类是指“在光速限制信息传递速度和延迟尚可接受的情况下，人类可达到的最大的可**由暴力控制并且获得正向生产收益**的社会”。

这篇文章试图说明的是“后世太阳系人类所认为的最早一批和自己内核一样的太阳系人类是谁？在什么时候出现的？是什么使得认同感出现的？”。

在考虑具体条件以前，先应该明白这三个问题可能的标准。

人类普遍认为另一个群体 **“和我们一样”** 的认同感需要什么？我想，除了一些最基本的生理和外观方面带来的影响外，最重要的是“社会影响”，也可以说是“人的本质是一切社会关系的总和”——虽然从哲学层面上来说，这个有很多种解释，但在“人认为对方和自己一样”这件事中，对方是否生活在和自己相似的社会下，有最基本的社会关系规则和生活方式的共同点，这些是人类有认

同感的极为重要的部分。



当然，我们现在看到一个**原始部落**的人类也会认为“他们是人类”，但是我们并不**见得和他们是有基本的认同感**的。

很大程度上，我们认为“原始部落的人也是人类”是因为我们大多数工业或者已经广泛使用工业品的社会内的人都有一种“生理上是人则为人”的倾向。

这应该是由工业生产中的“大分工”需求所逐步推动的“个人原子化”所造成的——**原子化**，以后如果要通过一个“包括大分工内所有人的特点又能容纳更多新的具有生产力的特点经常发生变化的个体的简易且符合直觉的判断标准”是非常困难的。

即便这个标准在投入一定的资源下可以得出，但这在社会大部分群体中的普及难度就会很大，普及收益不见得够，而且随着分工和活动的丰富度的逐渐提高，复杂规则在适应新条件下反而更麻烦且容易出现分歧——所以干嘛这么麻烦呢？直接

### “生理上看起来就是人，人人平等”

挺方便的，对于社会中大部分原子化的个体来说也是足够执行自身社会机器所需要的大部分任务的。

由于现在世界上的主要强国大体还是工业化国家，所以就“**地球上的人类社会**”而言，还是“**拳头大就是硬实力**”，所以什么“人是和我们差不多的”定义权也就由这些工业化国家占据主导。

从这一点来说，认为“什么人是人”，在工业化时代的大部分人中，最大的影响要素还是由生产关系所驱动的。

生产关系也和时代的技术和社会背景互相影响，最后由相对稳定下来的社会文化背景里的内容产生“什么人是人”的直观认识。



因此，如果“什么人是人”要发生改变，应该是新的生产关系为驱动力并最终改变了社会文化背景。

而如果要产生一种大不相同的生产关系，也就是在自然发展迭代到几乎最优的情况下也会大不相同的生产关系（比如说农业社会的最优和工业社会最优是不同的），最大推动不同生产关系发生根本改变的，还是要由科学技术与行之有效的基础理性工具作为基础。

那么，按照上述推测来看，要让“**太阳系人类有认同感**”的话就需要至少三点。

- 1: 有某个**特殊的科学技术或理性工具**作为基础。
- 2: 这个特殊的科学技术或者理性工具的发展已经**突破了原有生产方式的界限**。
- 3: 在突破原有生产方式的界限后的它已经**对生产关系和社会背景文化产生了塑造作用**。

当这三点齐备了以后，“认同感”就会出现——除非是敌对状态搞宣传，否则就容易产生认同感（从某种意义上来说，这种感觉更类似于“**旗鼓相当**”）。

在确定了这三点以后，其后世认同的时刻，也就是这三个条件有关的且关键的东西被正式承认以及大规模使用的时候——在人类更早的时代标准可能不同，因为当时人类的社会组织度不高，所以我们会**根据组织度来对“承认”以及“大规模使用”的客观标准进行“符合那一时代的组织能力”的修改**。

一般来说，这种修改通常的标准是“那个时代下旧有最大组织承认和使用并且发生了全面转变的趋势”或“新体系直接击败或者间接渗透，致使旧组织形态的下滑的趋势不可逆转时”。

从这两个“修改标准”中，我们就能得出“这是什么时候出现的？”这一问题的标准——至少是大致标准。

在确认了“**三点齐备**”+“**时间修正**”后，被其重要生产方式所改变生产关系，使之内核与未来接近的决定性时刻，就是承认“哦，我们是一样的”的历史时刻。**这三点越是基础和强力，其被认为是“时代不同”的划分的程度就越高，比如说工业革命的差异就比朝代变更差异更大，但是大约不比“人类发明火”要大。**

只要通过了这个“历史时刻”的人，就会被认为是“**和以往不同的新的人类**”，而且越是基础和强力，认同的规模和程度也不同——我们最基本的认为“人类”的标准就比“我感觉我们是一样的”要更加深度一些，就好像“会砸出石器，制造工具的人就是人类”与“他们也是要每天上班领工资，也有领导”的差异是一样的。

而我认为的“下一次历史时刻”所代表的东西，至少是接近于“工业革命”的。这还不算很大，关键的是它与“**工业革命**”叠加的时候，其深度和广度就会近乎于“**人类发明了火**”。

因此，在至少是“人类”这个分类上，下一次历史时刻以后的人类被叫做“太阳系人类”也仅仅是基于现有我们知道的物理法则限制下的一种推测。

在更远的未来中，即便人类突破了光速限制，那么“我们的下一次历史时刻”也许不能支持起“我们是一样的上班族”，但是它至少能支持起类似于我们当今的“**我们是一样的动物**”或

者“它是我们直接祖辈（不是祖先）”的概念。

我们其实经常谈起一个关于“历史时刻”的事情，这也很可能是因为我们确实是属于这个历史的交界处，但是这个时刻还没到来。这个历史时刻大家早就听的耳朵都长了茧子，就是“信息革命”。



这里，我也试图说一下“信息革命”对于未来人类的重要意义，以及“具体会怎么改变”，以及“这种改变的过程中会带来什么好的坏的幸福的恐怖的现象”。

在大多数时候中，“信息革命”通常被理解成某种“普通工具”，这种工具虽然非常强大，非常划时代，但是最重要的特点依然还是“增加生产力”，即便是针对“需求发现”，更多的也是“工业需求发现”等。

正是因为如此，所以我们把“信息化”要么理解成为“超快超高效率的电话机”，要么理解成“超高速的生产协调服务器”——更奇怪的是，作为信息化一部分的“大数据”出现后，又有人要么想着是疯狂促使人消费的“美丽新世界”，要么稍微一个社会旧体系制度的变化就可以把“美丽新世界”变成“1984”，然而如果是一场“生产关系与生产关系组织控制革命”，那么一个旧体系的一点儿欲望和控制，又怎么能改变那么多呢，逆潮流而动是注定失败的，仅是失败方式不同罢了。

那么，要说明革命为何是革命，就必须想一下革命前和革命后有何变化，这就意味着我们必须了解“革命前的世界”。

这种了解最重要的部分会根据史诗革命事件的重大程度而改变，但是它们都必然是人类这一物种的根本特性所衍生的。

人类这一物种，我这里分为三大“需求”。

1：个人生存与发展的需求——获得吃喝用以及繁殖。

2：个人在社会中定位的需求——加固吃喝用以及繁殖的报偿稳定性。

3：社会对于个人在生存与发展中对个体之间的稳定作用——个体之间如何衡量吃喝用以及繁殖交易的各种通用标准以及标准的扩散。

这三种需求，是作为一个**社会性动物必然拥有的（非真社会性动物）**，即便主体不是人。

人类与其它社会动物最大不同的地方，就在于人类有智慧，智慧是一种比本能更加具有通用性的适应工具——但它对于能源消耗以及稳定环境的要求更高，人类不可能在草地上随便啃啃就能活下去。

人类的革命，往往是由工具推动的，即便是文化上的革命，本质也是因为**工具改变了生产模式和生产关系**。

例如说，工业革命解决的是什么问题？也就是对哪种“需求”发动了革命？

主要还是个人生存与发展的需求，然后个人生存和发展的需求被大幅度满足后就带动了定位需求和社会稳定方式的革新。

工业革命为何能够是人类历史上最伟大的革命呢？究其本质是工业革命的成果为**“机器造机器”**。

机器造机器对于人类智慧是有**“终极意义与决定性指标”**的——人类终于在创造生存于发展需求的物件上，用自己的智慧产生的工具占据了主要生产地位，**突破了原有的生物局限性**。真正的让人类智慧大于了人类本能简单工具下的满足能力，人类的这一产能不再完全依赖于人口的增长，在产能上出现加速度。

从这一点来看，工业革命的成果，就是人类用了与其它动物截然不同（至少程度天差地别）的本能工具，也就是“智慧”完成了满足自身各种需要的工具，而且这个工具还可以自己加速生产自己——**从某种意义上来说，对于农业社会里的个体人来看，这就相当于“农业社会里有户人家可以自动生孩子养孩子”**。

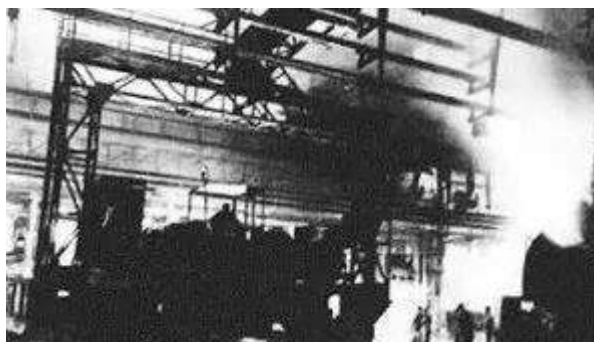
当然，我们都清楚“自动生孩子和养孩子”的难度可比我们现在的工业化成果要大得多了，这可不是一般的难度啊！

但对于旧世界的人来说，他们能想到的能接近这个目标的方式，大多数人还是只能理解为**“自动生孩子和养孩子”，这就是历史局限性**。

这个局限性也会在当前发生，比如说当前绝大多数人会想“如果计算机技术真的能彻底改变人类社会，那么一定是比人类还要强的人工智能出现了”——和上面的“自动生孩子”是一个道理。

（未完待续）

## 从野兽到人类 —— 我们即将成为太阳系人类的初代 （二）



农业社会转向工业化社会，不用“自动生孩子”那么复杂就能达到，信息化社会的全面变革也不需要。

工业化社会，就完成了第一条“个人生存与发展的需求，也就是获得吃喝与繁殖（需要争取）”。

由于在这一点上发展是最快的，那么为了让其发挥最大作用，因此社会自然会越来越追求个人化和个人自由（主要是生产与交易的自由）——无论这种个人化和个人自由是以什么手段达成的。

如果我们仔细思考一下就不难想到：最终一个革命成果，哪怕是技术成果，它本身一定会最终改变整个社会的组织形态。

这种改变会一直持续下去，直到这一革命成果的核心部分出现了某个东西。如果这个东西能够发展到“工具/管理”的极限，那么它就会成为一种人类社会中的**新生力量**，这种新生力量与之前所有用于社会内部平衡的组织或者技术有非常不同的区别。

那么，我们只需要看一下“社会管理中基本力量的构成与基本动态平衡方式”，就至少可以分辨出“什么是旧力量达到顶峰的标志”。

### 一：采集狩猎社会

采集狩猎社会的群体平衡主要有以下三个：

- 1：强力个人或小团体。
- 2：仲裁者本身。
- 3：弱势个体的需求。

它们的背景：狩猎和采集过程中，强力个人或者小团体经常外出的收益更大/仲裁者停留在聚落里面统合弱势个体的收益更大/强力个人或者小团体的力量依附于本人的身体，但是他们想要获取的价值来源于其它东西或者人（比如说女人或者孩子，他们本身可能也是弱者）。



在这个三方平衡中，强力个人或者团体需要仲裁者，没有了仲裁者，弱势个体就很容易在他们外出的时候做点什么。

**仲裁者需要弱势个体**，因为没有他们，他们就不得从强力个人或者小团体上获取额外资源（其它人剩余资源太少）。

弱势者同时需要仲裁者和强力者，因为如果没有仲裁者，那么强力者就无法信任绝大多数是弱势者没有干坏事；如果没有强力者，那么弱势者本身就可能无法填饱肚子或者对敌对同类具有优势或至少进行报复性打击。

那么，这其中“仲裁者”能够仲裁的核心是什么呢？

答案只有一个：**时间差**。

如果不是因为强力者在狩猎或采集过程中有更高的收益，那就不会有狩猎和采集的时间差的存在。

正是因为时间差的存在，弱者可以对强者拥有的缺乏保护的东西发起攻击的能力，所以就需要有“公信力”。

而最有公信力的人，应该是最没有独立生存能力的人，这样才能够让其它双方都认可其**不能成为一个独立势力，不能成为“力量实体”**。

正是因为如此，就算是一个稍大的狩猎采集社会，也一定会有一些老人存在，而且是“备受尊敬”的。

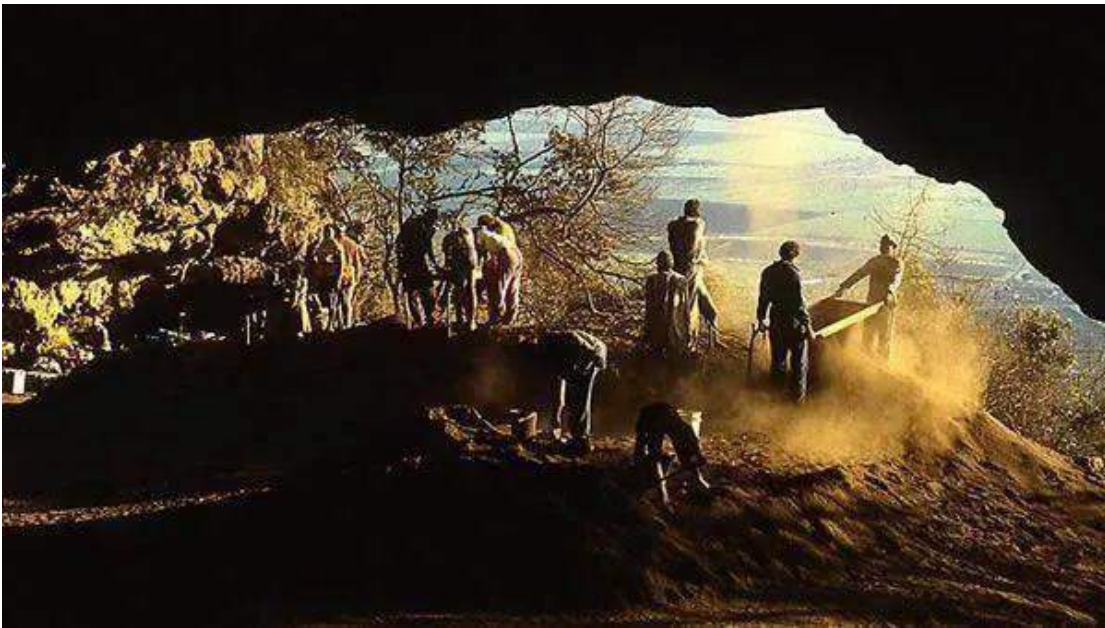
那么，在这一思路下，我们不难理解一个狩猎采集社会能发展出的**“最高稳定形态中最可能有的稳定产品”**。

这个产品自然是为全体社会的“最高效仲裁”所服务的。

通常情况下，这个东西到达“需要长时间加工的饰品”以及“更舒适的特殊居所结构”的程度就足够了。

简单点来说，就是“这个不从事生产活动的仲裁者能够恒常的表现出自己被公认的仲裁公平性”——饰品和居所的寿命可比老人的剩余寿命长太多了。

对于一次革命来说，自然是对上一个社会的根本管理要素进行颠覆——对于狩猎采集社会就是“出门时间差”。



大家不难想到，农业革命就是基本上消灭了这一时间差——尽管农业人群还是要出门，但是出门距离不用那么远，而且时间不用那么的固定。

此时，个体对个体“趁虚而入”式侵害风险也就大幅度提高了，更何况人类还是一个会用武器的物种，武器大大的拉平了人与人之间短时间内的体能差距对于暴力活动胜负的影响（在缺乏有效医药的年代尤其如此）。

**农业革命**的意义自然不完全在于“我会种地，我有稳定产能”，如果说仅仅是种地和稳定产能，那么在农业生产间歇期间还是需要别的食物，还是有很大的稳定的时间差——如果农业生产时间长了导致狩猎技术下降了，那么还很容易有其它不可测的风险。

同时，如果农活的周期一旦被彻底掌握，那么固定时间差的风险还是马上就提高了，不能起到长期效果。所以，要想让农业革命能够继续下去，让其真正的改变狩猎采集社会结构，需要的并不仅仅是土地产出能相比自然采集有多高的产能。

**真正重要的是：这种农作物要有“存储能力”。**

因为，只有农作物有了存储能力，那才能够让一个农业生产者个体的个人“在家”时间变长而且具有不可确定性，才能满足上述所有变革的条件——同时，也意味着“弱者”也可以积累一部分产能供养仲裁者，仲裁者收益加大，原本的弱势者一定程度上拉平了差距；同时，仲裁者也有了稳定的供养（还是可以储存的）生存物资来源，对于强者的依赖性也可以降低；同时，强者可以找到更多的任务，无论是开辟土地，入侵其它部落还是从事更消耗体力的“技术性”工作（缺乏专业高硬度工具的情况下打磨是很累人的，那会儿可没有什么电动打磨机。现代狩猎采集部落里面做饰品的人都膀大腰圆的，绝不是什么博物馆复原场景里面的心灵手巧的女性）。

**事实上，发明了“种植”的狩猎采集部落并不少，但是那些偶尔可以种植产量很高的作物的部落并不一定能形成具有农业社会的组织结构。**

酪梨的产量比绝大多数古代种子作物的产量大得多，可是种植酪梨的热带文明却只能干

到部分农业社会的物质成就，却不能够形成和其它农业社会一样的紧密的大社会结构，很容易遇到点问题就鸟兽散了——如果仅仅是因为“抗灾”能力，那么能种酪梨的地方都是一年四季都能产出果实的，根本不用太多担心季节的影响。

能产生紧密农业社会的，基本都是发现了“容易干燥保存的种子作物”的社会——那些做不到的“种植”文明，其首脑与其说是“封建领袖”，不如说是“**大众娱乐产品供应商**”，成天想着怎么让大家开心点。

这种变化发生的过程中，我想是必然会产生原有强力集团与仲裁者的强烈冲突的，仲裁者必须自我发展，统合好弱者联合对抗，否则就会在革命的道路上夭折。

当然，在狩猎采集社会中还不可能有专业的历史信息记录人员，所以当时是否发生了激烈的冲突是不得而知的——之后是有的，尽管也不完整。

## 二：农业社会。

农业社会变革成功后，并不表示天下太平了，因为随着组织规模的扩大的同时旧有的“时间差管理核心”已经基本失能，所以必须探寻新的管理方式。

这种新的管理方式至少要能够解决“在能存储物资的情况下，如何能够在各个群体手里保护好物资”，能把这套保全体系稳定下来的仲裁者才能从狩猎采集社会的仲裁者变成农业社会的“统治者”。很显然，这就需要一种更加“**动态平衡**”的管理体系，要靠人的变动代替“时间差”。

以我们中国人熟悉的方式，以及在其它不同的文明中以名字不同但原则近似的方式做到的，就是“**文官**”“**武官**”“**人民**”体系。



规模越大，文官和武官的差异也就越大，反之也就越小——因为组织规模越大就越不可能是一个个独立的聚落，孤立的抗风险能力和协防能力会更弱，欧洲的骑士城堡只是一个很短期的现象（说白了也就和我们原来偏远山区的“地主土围子”没啥区别）。

文官掌握的是“**社会资源的统计与计算和相应的管理的记录与分析成果**”，而武官掌握的是“**维系社会资源统计与计算和相应的管理能够在内部推行甚至对外推行的实力**”。

很显然，他们两者虽然在实际组织扩张的功能上都不可或缺，但是它们的利益又是互相



矛盾的，双方都是互不信任的。

仲裁者的任务就是让他们一定程度上互信——注意，狩猎采集社会下必然有的“时间差”已经不复存在，而是以“储备能力”为基础。

储备能力当然不可能是无限的，也是需要生产的。

所以可以让某个势力更多的和生产有关，另一个势力更多的和**已有储备**有关。

中国在大多数历史时期中更多选择的是让武官更多的与生产有关，文官更多的与储备有关。

需要注意的是：这不是唯一的选择，也可以让武官更多的与储备有关，文官更多的与生产有关。

重要的仅仅是仲裁者如何利用社会实际最终生产者的那一大群人的力量和“管理模式宣传”的权力，来影响武官和文官的分配，于是就能够维持一种动态平衡。

当然，其中也有**固有矛盾**：由于文官和武官的最根本的矛盾无法解除，双方都不得不尽可能地扩大自己的实力。

而在这样的技术条件下，实力的根本还是“人类本身”，即便有装备上的差异，其能力差异相对而言依旧是很小的——这种现象绝对不仅仅出现在“一线人员”身上，实际上整个管理链条中的每个人都是一样的，甚至是更加趋向于一样的（就好像欧神说的穷人其实比富人更容易有更快的加速度是一样的，农业社会更单纯，这种趋近速度还会更快且更加个体能力）。

这个固有矛盾是不可能通过仲裁者进行动态平衡来进行彻底的遏制的，因为这要求其信息搜集和处理能力永远高于文官和武官集团的总和。这显然是不可能的，因为仲裁者也是人——而且所有人都是明白这一点的，中间没有任何“额外的加速度”存在。

那么，在采取“**武控生产，文控储备**”的社会下，最终就一定会出现“武成为流寇，文搬空国库”的情况——如果再发生一次剧烈的灾害，那么武则不能被仲裁者控制，文则不可能应对灾情，于是就会发生总崩溃。

如果情况反过来，变成“**武控储备，文控生产**”（欧洲大多数都是如此），那么武力就会挟持库存不断找事，文则会趁着国库空虚漫天要价扩大规模，最终导致文武矛盾不可调和，结果国库烧空了，生产根本没接上——所以说欧洲的“翻天覆地”相对于中国就更少是因为偶发的自然灾害，通常是自己挑起的战祸。

在这样的社会中，它们想达到而且能达到的，最终目的一定是指向“生产安全与储备安全的结合”。

如果是武控生产文控储备，那么则是武对于生产极度关注，有大范围防御设施；文对于储备极度关注，有极好的过往记录系统。

如果是武控储备文控生产，那么则是武对于储备极度关注，有小范围防御设施；文对于生产极度关注，有强烈的生产试验倾向。

在农业社会下，这些东西发展到各自文明的极致，也会是后世认为很难做到的，毕竟那对于后世的个体来说依然是一项极为困难的工程。

我们管这样的工程一般叫做“奇观”。

上一次狩猎采集社会的最根本改变原因是“基本生存物资可存储”的特性，存储和记录相关性更大——需求叠加，但是颠覆性需求往往不是在上一次的需求上“锦上添花”，而是“雪中送炭”。

因此农业社会的下一次的革命，更可能来源于“强烈的生产试验倾向”的从属性内容在特定技术发展后的反客为主，而非“过往记录系统”的同等关联事件。



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