

衣食住行

@Twelve_Novels #10

当优劣已被别人为你安排，我们便更加容易区分事物，
但却失去了追溯事物的自我判断能力。

@Adok 原创

随着 社会的发展，逐渐需要增加一种职业，专门去调查并评论某家店铺的好坏，通过深入去了解该店铺，再客观地给出评分，以作为指标供其他消费者参考，使得社会的消费信息不对称趋向对称，使得消费者不花冤枉钱去消费。当然，要让消费者知道这些评分，就需要一个相应的平台。这个想法被一个创业团队最先构想，便去风险投资市场寻找投资人。在众多的创业想法中，世界第一资本公司看上了这批创业团队，一个让世界变好的创业项目必然能创造无穷的价值。于是世界第一资本公司直接出资一个亿把项目团队直接收购下来作为一个新战略部门了。借助巨资的渗入，还有世界第一资本公司的巨大影响力，这个创业团队很快就上了轨道。首先让这个部门独立了出来，成立一个名字叫做君的公司，君正是英语 Dream 的谐音，即梦想。

公司 需要招聘一批诚实守信的新人为他们战略性地探索某家店铺，而且这批人需要高度匿名和保密，公司外部的人是无法知道这批人是谁。他们只有一个称呼，君。由于社会的店铺多种多样，包含各行各业，所以公司分了 4 大板块，分别为衣食住行板块。对应板块工作的人分别称为衣君，食君，住君和行君。这个岗位也有自身的晋升的机制，在这个岗位打拼足够的一段时间后并且获得公司和社会的认同，将可破格成为领导者，领导者的后缀为名君。名君的评价会更具影响力。公司成立后，便开始在不同城市进行扩张，招揽君成员。君的主要任务其实就是以普通消费者的身份去指定的店铺，体验和消费该店铺的商品或服务，把体验过程和成



果写成详细的报告，如果消费了则要汇报消费品的各种参数和售后状况。这些调研店铺由平台用户投票结果获得，即大众较喜欢的店铺。由于个人难以逐间店铺去体验和消费，只好让平台的君去做，用户只需要为自己想调查的店铺投票即可。每人每一轮时段有 4 票。如果是高出平台所提供的标准消费额的调查，则需要用户自愿募集足够的资金，最后剩余的资金或消费品会捐给社会公益。对于用户在某板块下投票出来的前十店铺要进行前期的数据保密，这是最关键的一环，做好前十数据的前期保密同时也是公司最主要的一项任务，决定着这个平台是否成功的保证。

在 保密期中，也是公司的运作机密期。首先需要了解店铺的基本信息和主要相关人物，

然后深入调查这家店的关联人物，而就在人物的数据获取中尤为困难。平台要让这家店的店主和员工及其亲戚朋友都无法看到评分的结果，或者让关联人物在使用平台信息时接收到的页面结果与一般无关联人士不同。同时平台公司招揽了一批高级程序员团队为他们设计精准的算法，开发人员在获得前十排名数据后，要对个人设定不同的参数，越是与店铺关联的人物，越是不能知道该店铺的评分情况。但是关联人物看其他店铺的信息却为正常的，这样就可以避免店铺方人员了解评分后进行某些手段促使评分做假。因为处理这些人物关系要花费不少时间，所以君就在这些保密期间工作，深入了解前十店铺的必要情况和获得必要数据。在完成数据采集并整理好调研报告后，开发人员也差不多实现了对应的算法设计，恰好在时间上完美匹配。平台不会急于公布这个数据而会在新一轮测试就绪后才发布，消费者在获得数据结果后就可以通过这些信息有选择性地去消费。当消费者消费后的感受和君的调研结果一致时，往往平台用户就会去为这个君点赞，并关注这位君。君也要根据用户消费后的评价感受调整对店铺的评价方式，有时候出现自己评价和用户体验差距过大的店铺，还要重新调研该店铺，更新调研结果和评分排名。所以说，调研执行还需包括后续的运营。当君的人气上升到一定程度而且工作经验丰富时，公司为了留住效能就会破格提升这位君的职务，成为名君。名君拥有的不仅是专业的评价标准还是人气象征，大多数名君进行调研的结果都会受到粉丝的热烈追捧，前十店铺成为消费的唯一选择，因为有名君背书。



随着 这种打破了消费信息不对称的做法深入民心，加之用户的众推下，突然这个平台火了。用户量开始猛增，公司业务不断扩张，每个城市都兴起了这种消费评分的玩法。越来越多人秘密加入到君行业，也促进了很多新型的就业。在一个设立在小城市的分公司里，管理者加入了一个新想法，就是在评出前十的情况下再加入最差一个，这样一来每人每一轮时段便有五票。根据消费者提供的前三家最差预案店铺，评出最差一家，而最差的店铺一旦出炉，用户几乎可以选择远离了。这样可以为社会剔除那些最差的店铺。但是最差的店铺要更加保密，不能让店铺的主人家和关联人物知道这个事情，否则他们可能会因为知道自己的店铺被评为最差而做出某些过激行为，甚至和平台为敌。所以要对最差的店铺做好一切的保密前期准备，而这种

信息只会传递给优质付费用户，这样用户就不会去告密了。这个模式在这个小城市最先开始试验，而这个时期正好有 4 位刚毕业的年轻人血气方刚地秘密加入到君的岗位。由于各自都是秘密加入，所以互相不认识，分别负责衣食住行的板块，为创造美好的社会这个梦想努力拼搏着。

衣君 负责的是该城市的日常服装店领域。根据用户提交出来的前十排名数据，逐间店铺去光临，从店铺的地面到天花板都详细记录。服务领域又分为多种因素，对消费品的质量甚至产地都要摸索清楚，还要进行多次回访，感受每一次的光临感受，最后购买一些衣服，回到家里还要对这些消费品的穿着使用做出客观评价。最后在前十店铺中再重新评分，把排名重新调整，而第一名还需进行二次审核。对于最差中的那三家店，衣君则会用逆向思维，因为它们一开始就是消费者中的不良店铺，衣君只需找出它们中的优点，而优点最少的则为最差的店铺。最后还需整理才能向公司递交最后的报告。而衣君在调研过程中购买到的衣服一部分留作自己使用，超出个人基础部分则会全数捐赠给社会公益。公司得到数据后，开发人员也差不多构建了平台所需的算法运行机制，最后通过一轮测试无误后，正式推送给用户。用户拿到数据结果，就可以快速作出响应，使得消费意向都偏向评分第一名店铺，最优的店铺得到社会最好的认同。食君是负责城市的餐厅板块，主要为正餐。由于餐厅的调研会偏向于实物的食用，而且菜品多样，故该板块需要用户募集一定的资金才能启动，而且所有资金去向都将会落入食君的



肚子里。所以这是一份令人羡慕的工作，不过食君要有不怕酸甜苦辣的能耐，遇到自己不喜欢

的食物也要客观评价，一天需要进餐的量还要足够大，且尽可能保持自己的食欲良好，这是一

件不易的事情。募集资金到一定额度时，食君开始工作，作为普通人一样逐间餐厅店铺领略不

同口味，还要用各种理由趁机进入厨房观察。食君对食物的健康程度要格外注重，从日常礼仪

服务到餐具的清洁，都要有所包囊。食君对菜品的描述也十分细腻，从摆盘，油量，咸度，

食品新鲜程度，总净重，口感，味道特色等方面进行全面评价，还尽量打听餐厅的食材供应来

源。对于前十餐厅的调研还算顺利，但是面对最差的前三，就要考究食君的承受能力了。基本

都是一些不健康的食物，而且味道怪异，甚至难以食用，但是食君却要用心理安慰的方式令自

己进餐，以便获得客观的评价。经过一段时间下来，食君最大的收获是培养了一个无畏的胃口。

食君把报告整理后交给公司，公司开发人员结合相关算法进行一轮测试无误后，最终把数据结果推送给用户。用户按照个人口味和需要，选择对应的餐厅，用户反馈正如食君描述的一样，这样很多用户在就餐上便可直接对号入座，避免选错餐厅。而最差的那家餐厅，则会越来越小众。住君负责的板块为这个小城市的住宿酒店或宾馆的短住和长住。这个板块又是一个高成本的调研，所以需要用户募资，由于城市不大，以致于酒店业务不是很发达，且最后募资的资金额出现不足，公司决定把前十改为了前五。最差的三家状况不变。住君担任的工作算是一份舒适的工作，每天晚上更换一家酒店入住，但是工作的难点就在于酒店信息的收集，对酒店所在的区位和周边进行细致调查，还要对每个房间的细节进行千挑万选。由于住宿的安全和舒适度为住客最看重的方面，所以还要学会提出合理的方式更换房间，这样可以一个晚上多了解一些不同房间内的结构。在入睡前住君要把房间彻底摸清，从隔音效果到宽带测试都要准确无误，洗手间里提供的所有毛巾是否干净，提供的洗漱用品是否好用，供水供电是否到位，还要不断向前台人员询问酒店力所能及提供的服务，只要待在房间里就要忙个不停。最后的测试是这张床睡得舒不舒服，用自己的睡眠质量汇写相关报告。而面对最差的酒店和宾馆调研时，还是克服期间的不适感，忍受简陋的房间和不干净的用品，为了做到客观评价，就要设法认真地睡上一个好觉。由于住君一天只能入住一个房间，有时候还要住上几天同一个酒店，所以住君的完



成进度也不会因为从前十到前五而加快，而是刚好赶上和公司开发团队同样的进度。递交完整理好的调研报告后，公司开发部门这边差不多就可以开始测试了，确定无误后便正式推送最后的数据结果。平台用户接收到数据结果后，影响最大的不是当地的用户，而是那些经过此小城市的外地人格外重视，因为他们才真正需要入住酒店或宾馆的人。而最差的那间店铺，住宿者知道平台的评分后几乎不会选择它，因为对于酒店来说，舒适的一个晚上尤为重要。行君主要负责该城市的出行游乐方面。这里包含的领悟比较广泛，从桌球室到高尔夫球场都可能被包揽，在准备获得用户投票数据时公司要认真描述行领域的情况，让用户投出心中性价比最高的一个出行玩乐店铺或场所，还有性价比最低的一个。等到投票报告秘密出炉时，再交给行君去

深入调查。原本认为是低成本的调研，但最后行君却因为缺少会员，和消费金而无法正常完成调研，所以行君重新申请了用户募集资金，幸好最后还是临时抱佛脚完成资金的募集。行君对于游乐的领域特别关注过程的体验，是否可以给用户带来一定的欢乐，和消费后的满足感。

游乐场所的人气和再消费也要关注，对场所的人群年龄层次和整体素质也要倍加留意，例如桌球俱乐部是否禁烟，场内人员是否讲脏话之类的，还有服务人员态度和礼仪是否优良。由于每个场所性质和分类都比较多样，所以对于行君来说要设定统一的对比参数有些困难，另外在尽量不暴露的情况下去结交一些场所的消费者，获得一些来自他人的消费期间感受，使得结果更加客观。而最差的那三家店主要在价格上偏高，而且体验效果不佳，在评价最差时要多从消费后的满足感入手，而减弱场所环境的影响，因为装修好的地方不一定就是好。行君经过加入更多细节的比较点，设法把类型不同的店铺从异转同进行对比，处理好性价比的标准，最后完成调研报告并交给公司。由于有些店铺比较大型，在处理关联人物的方面要更多时间，所以开发人员需要的时间更长，等待开发的算法完成，最后经过几轮测试无误后平台再推送数据结果给用户。用户看完调研报告数据结果，几乎等于把每个场所都在脑海中经历了一遍，根据自己的喜好消费对自己性价比高的店铺。最差的店铺不会因为装修的掩眼法而再获得初体验顾客。

这个小城市的衣食住行数据差不多在同期输出，这些数据结果不但纠正了消费者对店铺的不对称信息，也指导了消费者的衣食住行，渐渐地淘汰一些最差的店铺。一般数据出炉后，最差店



铺都会因为消费者的远离而渐渐走下坡路，最后倒闭收场，这个时候君们又要继续更新最差的店铺，直到社会的店铺越来越好。

这个 最差店铺在这个小城市的试验完美，很快总部决定加入这个最差店铺的新模式，在全国继续推行。渐渐地，这个平台越来越受欢迎，用户也越来越多，使得平台开始进行更多的细分，在大板块下不断开设小板块。被加入调研的店铺也越来越多，从品牌店到地摊店，从高级消费到低级消费，满足平台各种各样人士群体的需求，秘密加入的君也越来越多。平台发展到了一定的规模急需更多的运行资金，于是平台作为新公司在全球募资上市，这一次平台准备向国际化迈进，建立国际子公司，招揽国际君，给世界的店铺评分，让世界变得更美好。

在平台的努力下，消费者的生活有了质的变化。服装店的衣服质量很好，酒店公寓住宿很舒服，饭店餐厅食物很美味，游乐场的设备很好玩，每个人都有各自满足的消费店铺。而那个小城市的4位衣食住行君不断摸索调研的方法和优化评分的体系，他们越来越卖力，同时粉丝量也越来越多，人气不断飙升。渐渐地，他们晋升成为这个小城市的名君。付出多了收入也多了。即使大家都不知道这个小城市背后的那4位名君是谁，但是如果店铺得到名君的最优评分都会成为大众公认的标准。做一行知一行，几位名君的经验越来越成熟稳重，同时对消费者的特性也越来越熟悉。由于这个职业是一个新兴职业，所以最初成为君的那一批人就是君行业里的导师。为了更好地培养新人君，于是这个小城市又开创了一个新模式，就是提拔最优秀的君为指导名君，把名君的工作一分为二，其一作为名君，其二作为领导君的指导人。这样就可以对进入行业的君进行一些基础培训，传授经验后再让新君去工作，从而大大降低了新人初来乍到的成本，也有利于新人快速发展。同时，名君的调研开始趋向高级化，普通的调研就不用出动名君了，而对于奢侈的消费店铺才需要名君出动。在这个新指导模式提出一年后，那4位君都进入了指导名君的后备名单，当然所有名单里的人都是秘密，而在下一个评定期时，他们将真正会面，以领导的身份。在他们的卖力和努力下，衣食住行板块终于由他们4位晋升担任，并成为这个小城市的指导名君。他们是唯一可以见面的君，惺惺相识，原来那个优秀调研报告后面的人长相如此。见面之后他们依旧要保持神秘，他们在被安排的非公司的办公室上



班，他们商定了君的录用标准和往后需要执行的教学大纲，而教学会采用视频却不露面式教学，避免新人君之间出现任何接触，也避免新人君知道指导名君是谁。很快，新指导模式上线了，在筛选新人的过程中已经把一些具备相关素质的人挑选出来，再经过经验的传授，新人君很快就可以融入岗位，省去了不少新人学习期和摸索期的时间。而这样一来除了公司就只有指导名君才知道谁是君了。

不久，这个小城市得到经济政策的扶持，开始快速发展起来。小城市的经济越来越好了，出现的店铺也越来越多了，也不断有被淘汰的店铺，人们越来越适应平台的调研评分。渐渐地，调研报告变得不太重要，只需看到排名就是最终选择了。例如出外旅行的人，打开平台

软件，看到附近有名君评价的高分餐饮店铺，便一心过去消费了。而这样，那些前茅的店铺往往会出现排队消费，毕竟跟风也是一种潮流。有时候同一条美食街，这边排着长龙等位置，那边空荡荡的几桌客人，因为所有的店铺信息都在消费者的已知里。君写出好评的话和差评的话，只要消费者在文字上做对比，就可以选择如何去消费了。如果是名君的评价，根本就不需要去犹豫了，无需对比，只需相信。不久这个小城市成为平台优秀的模范代表，而这4位指导名君继续被重用，总部把他们调到中央区域做领导，管理中央区域下所有城市的衣食住行板块，并作为指导名君培养新人。他们的人气已经超越了明星，但是没有人知道他们是谁，就连他们也要向家人保密，这是君的基本行为。

升调 到了中央区域做领导后，绝大多数调研都不需要这4位名君出手了，他们只负责各自板块剩下的最高级领域，即为富豪消费的领域。衣食住行板块分别对应世界奢侈品牌服装店，世界米其林级别餐厅，世界五星级酒店和世界高级会员场所。这些分别为他们调研的对象，而且这些大门店在处理关联人物上更具挑战性，开发人员要重新拓展算法，处理错综复杂的可能性。而由于人气的高昂，使得社会十分重视名君的评价，富人们更加看重，因为富人的时间宝贵，不会在选择上犹豫太多时间。这次这4位名君的职位晋升，也使得他们的收入增加了，他们也加入了自己调研的高级消费里。名君对高级消费店铺发布评价后，富豪立即出现明显的调整，最优的店铺被追捧，最差的店铺则开始冷淡下来。在算法的帮助下经营人员却不知



道自家的门店已经获得了最差店铺的称号，而且平台的消费者也自觉保密，他们只能知道自家店铺没有进入调研店铺报告名单中，所以一心进行改革，不断优化服务，降低价格，赠送优惠券，加大折扣力度等等，但是能留住的只有几个人。由于社会上的消费者已经掌握了绝大数店铺的信息，不再盲目消费，渐渐地也开始产生一些依赖性消费，因为适应了君的评价，所以要依托在这个评价才能做出决定。平台成为了生活的一部分，扭正了消费的信息不对称，社会越发美好。同时平台也越发壮大，垄断了市场，制定了规矩，不断淘汰最差的的店铺，那些最差店铺中，最高级别消费的店铺更是举步维艰，从富豪消费者的离开，被迫出台众多运营手段，却只能留住几位忠实消费者。这些高级店铺每日耗着就要巨额的开支来维持，一直降价，一直

降价，直到倒闭。但是那些普通的消费者却不会在意高级店铺的倒闭，因为他们不会接触到这些高级的消费，所以它们连倒闭都有些平淡默然。

渐渐 地平台的盈利不断提高，开始加速布局全球市场，真正做到给世界店铺评分。在母公司世界第一资本的配合下，全球布局也开始建立起来了，扩张太快也触及了转折点。由于在处理国际人员的关系上，花费的时间较多，很多项目不能及时完成。还有国外人的思维方式和生活方式会更注重日常积累而不是引导性的调研报告，而最致命的打击是国际人员的流动，如商务出差，打破了原先平台开发人员设定的关联人物算法。慢慢地，平台的秘密渐渐被公开。由于板块的不断细分，被加入调研的店铺越来越多，所需处理的关联人物就不断出现交错，平台的开发算法不断出现报错，开发人员时刻忙着处理漏洞，而秘密的平台算法也不断被人识破，在出乎意料中必然地传播和分享了。有竞争团队专门研究了平台的手法，并公布到网络上，绝大多数的商家也知道了平台的运行机制，所有的关联人物瞬间崩溃。因为算法中没有考虑到黑天鹅式的特殊情况，也低估了社会的传播能力，所谓大起大落瞬间便有所体验。根据现阶段收集到的信息，平台算法逻辑出错严重，已经不能按照正常流程运行了，开发人员日以继夜地修复漏洞都补不上不断新增的漏洞，平台只好关闭了服务器，暂停提供相关服务，而且迟迟无法启动。而平台不知道的另一股力量已经悄然升起，竞争团队已经联合最差店铺组织起来调查平台的秘密，通过一番深入的调研，摸清了平台的两大罪证，盗取个人隐私并商用，还有



商业诈骗和商业贿赂。平台还没有来得及修复好系统算法，便收到了世界法庭寄来的律师信，这是一场国际的官司。平台出动了巨资请来了国际律师，希望能洗脱罪名，但是最后平台还是被判罪名成立。因为平台公司的运作主要依靠收集个人隐私或者非法获得个人隐私，再通过隐私信息去处理相关人物的关联性。而平台对隐私获得越全面，对平台运作越有效，随着平台越来越大，个人隐私就被利用得越来越深，隐私成为平台获利的一个主要因素。平台不断非法收集和购买更细致的个人隐私，对每个人的隐私细化到日常出行和作息规律，可以说，除了你自己最了解你的人便是这个平台。

最后 公司赔偿了巨款，相关人士也入狱了，不久平台倒闭了，平台公司也从证券交易所

退市了。世界第一资本有限公司为了挽回声誉，彻底放弃了子公司的所有业务，一时之间，所有君都失业了，人们的生活方式又回到了原来的模样。平台的模式也渐渐被人们遗忘，多年后都没有相关的创业公司提出这种模式，人们也把那些年的经历当作历史遗忘了。

许 多年后，4 位满刑的囚犯出狱了，头发开始花白的他们回忆起那日在城市最高楼的 7 星级饭店的对话，那也成为了他们入狱的罪证。指导名君的对话被录音了。“我这边上个月的衣板块合作的高级服装店商家有 6 家，排名第九的出了 300 万，我把它写在了第一位，现在他们营收高了 3 倍，不出意外，下个月还要追加他们 100 万”。“我的住板块真是难啊，就 3 家愿意合作，高级酒店本来消费就特别高，即使可以排到第一，入住率最高也只能到 100%，所以我这边只能和较差的酒店合作让它进入前十，这才能勉强拿它 200 多万”。“你们还真是麻烦，我这边行板块的高级会所就简单了，前十中有 9 家都是合作进来的，富豪对高级场所还是愿意花钱的，而且回扣也大，动不动就 500 万了”。“你们啊，都不用点反思维啊，轻轻松松赚了几百万，我们也要消费的，现在我们在的这家 7 星级饭店本来是前十的，我把它写到了最差店铺里，现在都没有什么人来了，我们舒舒服服成为了贵宾，每天都有折扣，今天我们这顿饭还半价呢，不过估计他们下个月就要倒闭了”。

在 录音的最后，4 个人沉默了一下，嘴角微扬地异口同声，“下一家吧”。笑声杂乱回荡。

