

Hello world

作为一个码农，刚学习一门新技术时，最兴奋的时刻就是捣腾出了“Hello world”程序。这个程序就像是被创造出来的一个小生命，初次与世界见面，说出了“你好，世界”，这个小生命也代表着未来的无限可能。在做了很多“Hello world”程序之后，突然发现自己一直在关注自身，关注自己要会什么样的技术，做什么样的东西来影响世界，而从来没有对这个世界说过“你好，世界”，没有好好的和这个世界建立联系，没有好好的来认识这个世界。

这个世界为什么是现在这个样子而不是其他的样子呢？是什么引导世界变成了现在这个样子？这些问题的答案，就藏在历史中。通过回顾历史，发现其中的逻辑，就能找到说服自己的答案。好在回顾历史远比预测未来简单，并且有很多可以借鉴参考的好书，如[《人类简史》](#)、[《枪炮、病菌与钢铁》](#)。通过粗浅的回顾，我觉得是人的需求在主导着一切。

需求

我们假设有一个类似地球的其他星球，你突然到了那个星球上。你周围全是茂密的森林，没有其他人。那么你会有什么需求呢？最紧迫的需求肯定是活着。你首先要寻找食物和水，别让自己渴着饿着，其次就是保证自己的安全，不被攻击。经过一段时间，你已经能勉强维持生存了。突然，你发现了另外一个人。此刻，你的第一反应一定不是杀死他，而是和他拥抱在一起。此时你需要和他团结起来一起求生存，两个人比一个人会好过一些，你们会团结起

来寻找食物，会共同保卫安全。再过一段时间，你们发现了更多的人，形成了一个小部落。此时强一点的人可能就有其他想法了。强的人可以强迫弱的人为自己寻找食物，自己坐享其成。弱一点的人可能会团结起来，对抗强一点的人。双方会通过博弈，来达成一种平衡。个体贡献出一些权力，来让人维持秩序。小部落已经不再是一个单纯团结的团体了。再后来，你们部落遇到了另一个部落。这时，为了食物和部落安全，部落间冲突的可能性会大于团结的可能性。冲突过后，也会形成一种平衡，再来谋求共存。共存后，就会逐渐出现物质交换的需求。这样一直发展下去，最终形成的世界的样子，跟地球上的样子应该大同小异。只要人的需求不变，让历史重演一次，一些特定事件可能会不一样，最终的结果状态应该是差不多的。

[马斯洛需求层次理论](#)总结了人的各种需求。人的需求不可能被满足完，满足到一定程度就会出现新的需求或者更高层次的需求。这种贪婪的力量左右着个体，进而影响着整体。如果人没有需求了，反而会陷入抑郁和虚无。

需求熵

[《心流》](#)一书中提出了精神熵的概念，也就是精神混乱的程度。我觉得精神熵的背后其实是需求熵，需求的混乱程度会体现在精神上。需求也像热量一样，会从强的地方向四周扩散。扩散的方式就是通过和四周交换物质和信息，来满足强烈的需求。需求熵增的过程，就是不断满足各种需求，满足了一个需求后还有无穷无尽的需求，四周环境会起着辅助作用，诱导不断形成强烈的新需求。需求熵增也会体现在精神熵增上。需求熵减的过程，就是合理建立、管理自己的需求，满足有乐趣的需求，控制享乐的需求。

求，不被四周环境控制。也就是形成心流的过程。

需求在政治中的表现

每个人都有对于安全秩序的需求，而自己又很难给自己提供一个安全、有秩序的环境。于是让渡一部分权利，让一个管理团体来提供一个安全有序的环境。被管理团体的真正需求是一个安全稳定的环境，只要被管理团体觉得自己是安全的，他们就不会在意管理团体采取的是什么主义，也不会关注民主程度。毕竟民主程度相对主观，不像人均收入那么好衡量好感知。管理团体和被管理团体，如果有一方认为或者双方都认为自己的需求没有被很好满足的时候，就会出现动荡。

需求在经济中的表现

[《国民经济学原理》](#)一书中很好的阐释了需求在经济活动中的作用。人的需求很多都需要通过同外界交换物质和信息才能得到满足。需求及交换，是商业的本质。需求的强烈程度，也会影响人对标的价值判断。需求越强烈，交易的愿望也就越强烈，愿意出的价格也更高。在现代交易中，卖方的交易欲望是利润多少决定的。各种成本和利润都是通货量化的数字，是相对客观和可控的数字。即便有不可控的因素，卖方也会尽量转移到买方或者算进成本里。而买方评价一个标的对自己的效用时，是相对主观的，尤其在卖方各种营销后，买方会夸大标的对自己的效用，进而也更愿意出更高的价格来购买标的。对卖方来说，很少有亏的，如果亏的话，他就没有动力来完成这笔交易，他宁愿不卖。破产、甩卖、捡漏更多的是一种营销方式。对买方来说，标的的内在真实价值往往小于自己所

出的价格，主观效用是很容易被卖方营销夸大的。所以，没有卖错的，只有买错的。严格的等价交换几乎是不存在的。这样就会形成一种价值转移，从买方转移到卖方。交易越活跃，卖方就越容易聚集财富，也越容易形成贫富差距。贫富差距是一种必然，只能调解缓解。改革开放前和改革开放后的中国就是例证。大部人大多数时候，都处于买方角色，也就是被收割的韭菜角色。唯一处于卖方角色的时候，就是出卖自己的劳动力，卖的时候还没有多少议价权。当然，韭菜也不是傻，虽然被收割了，但是需求被满足了，爽到了。各种形形色色的需求都有卖方来满足你，只要你愿意被割一刀，只要他们有利润。