# DISP协议官方问题库 (FAQ) v1.0

## A. 高层次愿景与哲学

**Q1: DISP听起来很宏大，它到底想解决什么核心问题？** A: DISP旨在解决当前互联网的“中心化之癌”。今天的服务（打车、订票、外卖）都被中心化平台垄断，它们作为中间商，抽取高额利润，掌控用户数据，压制服务商的生存空间。DISP的目标是**拆除这些中心化的“收费站”**，让用户和服务的提供方可以直接连接，回归到一个更公平、高效、自由的价值互联网。

**Q2: DISP和现有的聚合平台（如去哪儿、美团）有什么本质区别？** A: 根本区别在于\*\*“拉”与“推”**，以及**“协议”与“公司”\*\*。

* 聚合平台是“超级中心”，它从服务商那里“推”送信息给您，您是被动选择。
* DISP是“去中心协议”，您通过您的意图代理(IA)主动去网络中“拉”取符合您需求的服务提案，您是主动掌控。
* 聚合平台是一家公司，其目标是自身利润最大化。DISP是一套公共协议，其目标是生态价值最大化。

**Q3: DISP的终极愿景——“碳基与硅基生命交互”——听起来太科幻了，这现实吗？** A: 这是DISP的“北极星”，是指导我们前进的最终哲学方向。我们坚信，任何伟大的基础设施，其架构都必须能支撑足够遥远的未来。DISP协议的设计，首先立足于解决当下“商品与服务”的交易问题。但其核心的“意图-提案-履约”模型是如此通用，以至于当未来AI真的产生“体验”需求时，DISP可以无缝地成为**交易“体验服务”的底层协议**。我们先建好通往新大陆的航道，即便现在航道上跑的还只是小舢板。

## B. 核心概念与架构

**Q4: 什么是“意图驱动”？可以举个例子吗？** A: “意图驱动”是指您只表达您的\*\*“最终目的(What)”**，而不是**“操作步骤(How)”\*\*。

* **旧模式 (操作驱动):** 打开航旅App -> 输入出发地 -> 输入目的地 -> 选择日期 -> 排序 -> 逐个查看 -> 下单。
* **新模式 (意图驱动):** 打开您的IA -> 输入：“周五晚上之前，我要从北京到上海，预算1000元，需要报销凭证”。然后您的IA会自动收到来自各个服务代理(SA)的提案（可能是机票、高铁票、甚至是拼车），您只需选择最佳方案即可。

**Q5: 如果没有中心化平台作为担保，我如何信任网络中一个陌生的服务代理(SA)？** A: DISP通过两层“代码化信任”来取代平台的品牌信任：

1. **历史证明 (分布式信誉系统, DRS):** 每个SA的每一次服务历史都会被记录在链上，形成其不可篡改的信誉积分(iPoint)。一个高信誉的SA作恶的意愿极低，因为其未来的收益远高于单次作恶。
2. **经济惩罚 (质押与保证金):** 所有SA都需要质押协议代币$DISP才能接入网络。对于高价值服务，SA还需锁定额外的$DISP作为履约保证金。一旦SA作恶或毁约，其质押和保证金将被智能合约自动罚没，赔付给用户。

## C. 经济模型与通证 ($DISP & iPoint)

**Q6: 为什么需要$DISP（代币）和iPoint（积分）两个通证？一个不够吗？** A: 这是为了**隔离“价值”与“信誉”**。

* $DISP是**可交易的价值代币**，代表经济实力，可以买卖。
* iPoint是**不可交易的声誉积分**，代表贡献和信誉，必须通过在生态中做出良好行为来“赚取”。 这种双通证模型从根本上杜绝了“有钱就能买信誉”的漏洞，确保了生态的公平性。一个新加入的巨头，即便购买了大量$DISP，其信誉也必须从零开始积累。

**Q7: 作为普通用户，除了更好的服务体验，我参与这个生态还有什么直接激励吗？** A: 有。您作为生态的早期建设者和积极参与者，您的行为本身就在创造价值。通过创建有效意图、成功履约并做出评价，您将获得iPoint。这些iPoint是您贡献度的证明，将成为未来协议进行\*\*$DISP代币空投\*\*的核心凭证。简单说，**您的每一次良好行为，都是在为自己未来的数字资产投票**。

**Q8: 作为服务商（比如一家小酒店），我为什么要费力接入DISP，而不是直接上携程？** A: 因为DISP为您提供了\*\*“直面客户”**和**“自证清白”\*\*的机会：

1. **零渠道成本：** 您无需再向平台支付高昂的佣金（15%-30%）。省下的钱可以直接让利给消费者，获得价格优势，或者转化为您自己的利润。
2. **靠信誉而非营销取胜：** 在DISP中，您积累的iPoint和高信誉分是您最有价值的资产。您可以通过提供优质服务，直接与大连锁酒店在同一个维度上竞争，而不需要投入巨额的广告营销费用。

## D. 技术与实现

**Q9: DISP将建立在哪条区块链上？交易费用(Gas Fee)会不会很高？** A: DISP在初期将优先考虑**高吞吐量、低交易成本**的区块链解决方案，如以太坊的二层网络(L2 Rollups)或其他高性能公链。我们的原则是，单次服务的协议交互成本必须远低于用户从去中心化中获得的价值（如节省的平台费）。具体的技术选型将在测试网阶段根据当时最优的技术进行评估和选择。

**Q10: “意图”会暴露我的大量隐私，DISP如何解决隐私保护问题？** A: 隐私保护是DISP设计的最高优先级之一。我们正在研究多种前沿的隐私计算方案，包括但不限于：

* **零知识证明 (ZKP):** 允许您向SA证明您的意图符合某些条件（例如“我的预算高于800元”），而无需暴露具体预算金额。
* **分层广播与访问控制:** 敏感意图可以只向经过验证的高信誉SA广播，或者需要SA质押额外保证金才能查看。 这是一个持续演进的领域，DISP将始终采用当下最优的隐私保护技术。

**Q11: 如何解决协议的“冷启动”问题？如果一开始没有用户和SA怎么办？** A: DISP将通过**精准的经济激励**来引爆网络效应：

1. **供给端优先:** 协议基金会将在早期投入资源，资助和扶持第一批核心领域的SA开发者（例如，与机票/酒店API提供商合作），确保网络的初始服务能力。
2. **需求端引流:** 通过明确的iPoint奖励和未来的$DISP空投预期，激励第一批“种子用户”来发布真实意图，体验并完善协议。
3. **单点突破:** 我们会首先聚焦在一个高频、标准的垂直领域（如国内机票预订），形成“意图-提案”的流动性闭环，然后再逐步扩展到其他领域。