

于淼

自然生活的数学原理

目录

1 前言 7

1.1 认识你自己 7

2 衣 9

2.1 422 原则 9

3 食 11

3.1 根号点餐法 11

3.2 饮食周期表 12

3.3 量化厨房 12

3.4 果酱制作 14

3.5 军粮吃法 14

3.6 买菜的游戏 14

4 住 17

4.1 一年十平租赁法 17

4.2 5 分钟或 50 分钟选址 18

4.3 家具列表 18

4.4 家务统筹原理 19

5 行 21

5.1 月卡成本换算 21

5.2 交通工具租赁 21

6 财务 23

6.1 消费-改善-投资三明治 23

6.2 沙发土豆投资法 23

6.3 优惠券存在性证明 23

6.4 商人的把戏 24

7 兴趣 29

7.1 宠物筛选法 29

7.2 博物馆物语 29

7.3 运动场指南 29

7.4 择书法 29

7.5 园艺规划 29

7.6 游戏迷 29

7.7 侠客梦 33

7.8 游学士 36

7.9 摄影术 38

7.10 爵位获取 39

8 旅游 41

8.1 出行清单 41

8.2 地理学大发现 41

8.3 旅居杂记 41

1

前言

《自然生活的数学原理》，又名《新毕达哥拉斯主义》是一本于 2222 年出版的小册子，曾获得《银河系漫游指南》编辑认可而入选附录，但因编辑当天在厕所里作出录用决策后发现没带纸而失去机会，目前以薛定谔的猫态存在于作者脑中，旨在用最简单的数学原理进行日常生活决策，不断提升或降低生活幸福感。

1.1 认识你自己

生活在地球上的灵长类人类是一种奇怪的智慧动物，其进化后遗症包括但不限于没有发情期或者说性成熟后每时每刻都处于发情期、机体废气排放机制经常失灵、意识对行为存在虚幻的控制解释等等。

2 衣

2.1 422 原则

42 件衣物分两周轮回，标注 *2 表示如果居住时间大于一年，可在安定后将对应项目翻倍，42 件衣服大概占用一个半托运行李，大致包括了四季的衣服。如果携带枕头、床单与被子，那么出行所有衣物将占满托运行李。

1套西服两件套

2套正装衬衣

2套休闲衬衣*2

2条休闲裤*2

1条运动裤*2

1条家居裤*2

1件连帽衫*2

1件外套*2

1件硬壳*2

1件软壳*2

3件短袖*2

10双袜子*2

1套薄长袖内衣*2

1套厚长袖内衣

3条内裤*2

1双皮鞋

1双休闲鞋*2

1双运动鞋*2

1条腰带*2

1条领带*2

1双手套

1顶帽子

1条泳裤

3 食

3.1 根号点餐法

卫生意识的崛起使得有助于促进家庭关系的合餐制受到了挑战，越来越多的地球人开始逐渐接受分餐制。但整体意识较强且具备浪漫主义的地球文明演化出了一种双赢策略，他们为每个人准备一套公用餐具与一套私用餐具，公用餐具用来把合餐制的食物转移到自己的盘子，而私用餐具则用来将美食送入摄食器官中，这样保证了卫生需求，但也满足了多样化的聚餐饮食需求。然而，制度的改进却激化了另一个选择博弈，那就是究竟需要点几个菜。

较多的菜意味着地位的提升与浪费（有记录显示个别地方存有让装有食物的餐具互相堆叠来显示好客的习俗），较少的菜则会传递一种负面的社交信号，在无数次尝试后，笔者发现当点餐时菜的数量为合餐人数加上人数开根号时（四舍六入五成双），就餐博弈可以实现纳什均衡。此时菜量大概符合就餐人所需，浪费并不明显，常见的场景是就餐宾客每人选一个，发起人再将根号部分点出，值得注意的是每人单点的甜点凉菜与主食并不计入，荤素比 1:1（不足 1 则不点荤），固液比 3:1（不足 1 则不点），凉热比 1:3（不足 1 则不点）一份三人套餐的样例如下：

锅包肉
清蒸鲈鱼
大拌菜
炒青菜
西红柿汤
米饭各一份

宾主达成默契后，该原则可降低点餐中的混沌与尴尬，若是分餐制，则按需点好自己吃的即可。

3.2 饮食周期表

以周为单位规划的食谱，每周末更新，保证规则下的不确定性。

3.3 量化厨房

厨房的配置单

应急食品

瓶装水

1套餐具

1把烧水壶

1把便携平底锅

1个电饭煲

1口带盖平底锅

1把铲子

1个微波炉

1个烤面包机

2只浅碗

1只深碗

2只盘子

1个案板

1个称

1个温度计

1把菜刀

1把砍刀

1把水果刀

1把剪刀

洗洁精

刷碗海绵

烤箱手套

铝箔

蜡纸

厨房纸

闷烧杯

量杯

开罐器

自封袋

抹布

调料

盐

糖

胡椒粉

味精

甜面酱

干粉

老干妈

腐乳

十三香

油

蕃茄酱

酱油

醋

料酒

孜然粉

芝麻

葱

姜

蒜

食材

米

面

面包

水果

牛奶

冷冻菜丁

绿叶菜

西红柿

芹菜

黄瓜

熟食

肉

3.4 果酱制作

洗净去核去皮，加水烧开炖煮果肉，加入过量糖析出果汁，小火慢炖，最后大火收汁冷藏。

3.5 军粮吃法

3.6 买菜的游戏

学生时代一般人都是三点一线，食堂、实验室、宿舍。由于研究所局促的用地，我的研究生时代是三位一体，食堂、实验室、宿舍都在一个小院子里，那时两三个月去一趟超市是比较正常的，被扫地出门时行李两个箱子都装不满。但跑到国外就瞬间发现，学校食堂是不存在的，最多就是披萨、三明治跟咖啡为代表的快餐店，那玩意吃上一个星期就彻底够了，而且也不便宜。我不理解为什么他们中午就吃那么一点点蔬菜沙拉，然后却在下午吃薯片，这不是自欺欺人吗。有位朋友每天严格计算 2000 大卡的能量摄入，推崇吃的少而精，这无可厚非，但 2000 这个数就跟平均人一样是客观不存在的，而且卡路里跟营养均衡也是两个概念。我的饮食观念很简单，饿不死为底线，其他随意，但不能一成不变，因此日程里就必须要有买菜这一项。

买菜的重要性我在国内从没意识到，因为那时候我只控制一个月总伙食费，至于原料多少钱没概念。所以刚到这边超市看到菜价我是一头雾水，然后我就抽出一个周末把周边所有超市都转了一遍，之后就没有一头雾水了，而是感觉掉到马里亚纳海沟了。国内的常识是菜市场最便宜，平价超市其次，商场里的超市贵些，最贵的是景区。这个很好理解，地段租金还有稀缺都是动因，而且价差不会太大，最多就是有的打折有的原价。但在加拿大大农村，价格定的可以说是相当随意，一瓶 2L 可乐可以卖 1 加元，可以买 1.99 加元，也可以卖 5 加元，这个波动可以发生在同一家超市，也可以发生在不同超市。而且促销广告与会员卡制度的存在让价格比对变得十分困难，你可以匹配价格，但永远不知道这个东西究竟应该卖多少。

名义上超市是有阶层划分的，工薪会去沃尔玛，中产则会去中等规模有会员体系的超市而还有些超市显然卖的是服务，要不然真没法解释几倍的价差。刚来时有人跟我说 1 元店的东西便宜，但其实 1 元店的利润要高于沃尔玛，因为它会去卖小包装的东西。同样的东西你去沃尔玛买大包装的均价是低于 1 元店的，但你在沃尔玛是买不到小包装的。沃尔玛的定位是大卖场，但其实品类全往往代表有些小众的东

西比较贵，例如沃尔玛是可以买小家具的，但跟 1 元店比就贵出一个段位。而且小商品都是国货，一点都不担心水土不服。

而有会员体系的超市则通常标价比较高但附带较高的返点与规则繁复的兑换规则，返点这东西可以说是中产阶级大杀器，明明你得攒半年一年才能兑换回十块二十块且为了攒点多买的东西早就超过这个数字了，但很多人还是乐此不疲。我遇到过有人反复研究薅羊毛的，但他们似乎都忘了一个问题：1 年后的 10 块钱不是 10 块钱而是当前的 9 块多，中间有个利息问题，你为了攒点换购比较值的大宗物品算上等待利息其实根本不值。有意思的是中产阶级都以为自己占了便宜但商家所做的就是把获客营销成本换成了用户几年都不可能兑换的虚拟可贬值无利息的积分，商家账面流水会一直非常不错，这个智商税收的漂亮。我曾经读过有关航空公司的积分体系的一篇硕士论文，里面就提到积分池一直在变大也一直有人的积分过期，因此的获利非常多。

更厉害的是，商家玩的是混合策略，哪怕你看穿了这一点，有些超市你还是得去，因为有些商品或品牌是特供给某一连锁品牌超市的，有积分总比啥都没有好。通过区别定价，各大连锁超市实际锁定的是一个稳定客户群体与收益率，所谓最低价保证跟匹配就是为的这个目的，本质上是价格联盟，各家报表都不差。也许你花大把时间去研究最便宜的购物策略会有经济上的收益，但这大把的时间也不是免费的，是机会成本，你可以用同样的时间去做别的，所以我经常说一定要知道自己的工作时薪，低于这个的事除非你有兴趣不要去掺合。有价格匹配就不要开车去跑另一个便宜的卖场，交通也是有成本的。所有买菜策略都是个人需求与经济承受力妥协出的结果，都有个压不下去的成本，而且买的不如卖的精，在这个分工协作世界里，经济是所有陌生人的胶水，知道自己要什么很重要。

另一个要说的就是用户体验，按说超市，特别是自助结账的那种毫无体验可言，但这边超市特别是标价很任性的那种，还是会有雇员来服务，且个性化品类也比大卖场多很多。在沃尔玛，你会看到一面墙都是冷冻食品，但比较贵的超市最多一个冷柜，但会有一面墙的所谓有机食品。很多新鲜玩意大卖场根本没有，但还是比较贵的超市会有专门的货架，他们贩卖的不仅仅是商品，还有生活方式。不过这不影响很多不健康生活方式也会有一席之地，类似薯片玉米片在任何超市都会有一排专门的货架，也都会有相对便宜的自营品牌，有需求的事干嘛不卖。你可以把去什么样的超市当成阶层标签，但阶层间需求也许没你想的差距那么大，世人皆虚伪，包括你我。

还有一类超市比较特殊，国内不知道有没有，那就是 Costco。这类超市并不在商品上赚钱而是通过会员费赚钱，但其实它们控制了货源，

每类商品可选的并不多且都是大包装。如果你一大家子没啥问题的，但大包装存在跟会员积分同样的问题就是很多东西你不吃就过期，结果相当于多消费。同样缩小的品类与自营品类也可以保证利润，消费者有时候是乐于减少自己的选择权的，例如我这样的懒汉恨不得所有商品都一个价，一个品牌，这样我就不用浪费时间在选择了。但同样会存在另外一群人就是喜欢对比，可以说商家都在迎合所有人的口味，如果冲突就分两个品牌运营。

一般人花在购买与思考买菜上的钱与精力应该是相对稳定的，少思考就多花钱，多思考就少花钱但耽误时间，本质上都是钱与时间的互换，每个自由人都应该自主选择而不是被别人牵着鼻子走。自由不是任性，是更多的选择与可能性，但过分自由个人大脑是受不了的。我个人是不想把时间耗在买菜上的，但这却是我每周为数不多出门闲逛的理由，所以到了周末我还是会溜达出去，呼吸新鲜空气的同时也想看看，商家又玩了什么新把戏。

4 住

4.1 一年十平租赁法

一年十平租赁法起源于商业营销，但其影响却很大，深刻改变了地球人的生活方式。最初的概念是一年一次，指的那些使用频率小于等于一年一次的商品。这些商品被认为不具备零售价值而只具备租赁价值，自从经历了那个现代化阵痛年代，人口膨胀，环境恶化，个体寿命延长，家庭结构解体又重构，人群迁移率曾高达 77%，也正是那个时候一年十平的理念开始出现。

每个社会人的个人稳定时空被解读为只有一年十平，超出这个领域的行为都是社会化的，而政府的职责就是保护每个人一年十平领域的绝对安全与其余社会时空的规范运转。也是那个时候出现了“蜂巢”式的建筑风格，每个人不论是否组建家庭都会有十平保留空间，围绕这个空间无数设计师挖空心思去设计，出现了一批大师及蜂巢人的社会组织方式。

当然最初那个一年一次的商业模式倒是深入人心了，围绕这个风格出现了租赁中心，使用频率低于一年一次的物品的生产商曾大批倒闭或收购，物联网的统计数据让很多人意识到家具其实只是负担，很多东西的购买行为只是对其做了个空间位移，外人不注意，自己不关心，每年还要保养。因此很多基于社区的专业仓库开始出现，晚礼服、红酒甚至真人管家等不常用的物品与服务都可以租赁而不是购买，反正到时把家里增强现实打开，十平的空间会巧妙地呈现出想要的场景。

室内步行系统的出现则大大拓宽了十平的空间感，你可以把十平映射到最大一万平的场景但无论如何奔跑，你事实上都不会走出十平的空间，地板天花板都装备了增强现实与虚拟现实的功能模块，置身其中真真假假除非特别敏感都无法区分。不过这也导致很多人的痛斥，认为这些技术背叛了本能所赐予的观感，但其实人类幸福感需求满足

的重要性要远高于其本质的真假，既然如此何必执着？

使用一年十平决策法的关键在于把所有物的交换价值都去除以使用时间或寿命与个人必须的生存空间。举例来说，一件智能终端用户端更新频率为 3 年，那么平均每年的开支就是可计算的，这个数就是用户用来进行购买决策的参考基线，围绕这个基线的价格就是最合理的。但是，如果这件物品体积超过个人生存空间平面面积的 1/10，那么就要考虑迁移成本，同样材质等方面的特殊需求也要考虑迁移成本。因为个人主义的流行，一年十平决策法对于独居地球人价值非凡，因为自己的需求是绝大多数决策的起点。

4.2 5 分钟或 50 分钟选址

按照步行工作距离，要么里工作地点很近，好处是睡眠充足，出行安全。要么很远，这样这部分时间可以规划出来做别的事。如果距离不远不近，则出行时间就是一种浪费。

4.3 家具列表

床垫

床架

落地灯

灯泡

枕头

靠枕

床上书桌

插座

被子

床单

板凳

便携无线路由

洗衣液

肥皂

洗发水

浴帘

牙刷

毛巾

地巾

刮胡刀

泡沫

牙线

防晒霜

卫生纸

湿巾

相机

便携三脚架

急救包

药

kindle

电脑

背包

手机

硬盘

手机支架

压缩袋

纸箱

桌布

衣架

椅子

板凳

4.4 家务统筹原理

5 行

5.1 月卡成本换算

5.2 交通工具租赁

6

财务

6.1 消费-改善-投资三明治

6.2 沙发土豆投资法

6.3 优惠券存在性证明

因为较低的价格总能吸引到更多的潜在消费者，而更大的客户群会对生产产生正反馈，消费品零售价从来都不是市场上的平均交易价格。然而较低的价格会降低利润并引发恶性竞争，一般而言，所有商家会达成表面与潜在的两个价格同盟，表面上就是零售价，而所有商家都会采用各种策略进行促销，例如采用最低价保证与匹配，这就是所谓的潜在的价格同盟，价格不太可能低于这个最低价，这种定价策略看似公平竞争其实也是为了维持行业最低利润的行业默契策略。

所以，几乎所有地球人都知道零售价是虚高的，但最低价却需要很大的精力来挖掘商家的定价策略。在维持精力有限的条件下，一个可行的消费的策略是对自己的时间也进行定价。例如每小时产出是 20 元，那么如果研究一种消费策略省下的资金少于 20 元，对于个人而言就是亏的，不值得研究，而这个精力成本就是商家利润的最大贡献。因此，你可以看到销售策略复杂的例如各种优惠券与满减策略在研究的人都是时间不那么值钱的，且真正玩得转的人大多也不在乎价差，这样商家就能赚到更多的钱；而定价昂贵且从不打折的商家的潜在客户则更看重品牌价值，商家也能赚更多的钱，单人一般是玩不过行业的。也就是说，优惠券对于任意产品都是一定存在的，但仅仅是价格意义上的，对于个人，很多优惠券本身就是成本，这是大的消费者 - 商家博弈环境决定的，这个成本的存在就是商业利润永续的源泉。但有经验的老司机则可以大幅降低思考用时，快速拿到潜在价格同盟的交易

价格，只是这经验也是一种成本。

6.4 商人的把戏

个人经济行为是非常复杂的，但俗语却有“买的不如卖的精”的说法，这说明作为商人是有把握克服这种复杂性的。就个人经验而言，在超市、街边与商场里我可以发现各类商人的把戏，我不是经济学家，但思考这些问题挺有意思的。

6.4.1 现实扭曲力场

如果你去大的商场，一楼一定是各类化妆品、首饰等品牌专柜，进了门就发现进到了繁华新世界。这个现象叫做 Gruen Transfer，当人进入到精致且眼花缭乱的场景时，很容易忘记自己当初来的目的，感受氛围的同时也激活了冲动消费的可能。冲动消费实际可以占到实体店销售额的一半，所以几乎所有商区都会使用类似设计。最夸张的就是宜家，美国这边你从一个门进去会曲曲折折把里面绕一遍才能出去，这好比污水处理中的 mbr 反应器的设计，尽量延长了水力停留时间，甚至宜家还提供了很好吃的丸子让你逛累了可以吃饭。目前国内的商区设计也逐渐从单一功能变成了吃喝玩乐逛一天的样子，只要能留住人，舒适而绚丽的环境就有把握让人去买那些根本不需要的东西。有意思的是，电商的相关推荐其实也是这个设计逻辑，把人暴露在脱离现实的场景里，感性就会消磨掉理性。与此类似的还有音乐与气味营销，很多店面放的音乐与香薰都有隔离真实的效果，把消费者变成探险者，很多开支在消费者眼里就合理多了。这是操纵消费者的行为，连 Gruen Transfer 的始作俑者 Gruen 从来都不承认自己是这个理念的提出者。

并不是所有商品都在商场里卖，这就需要广告，很多广告或品牌会使用偶像或标志物。例如几乎每个地级市都有个剑桥幼儿园，这个名字给人一种虚幻的许诺，好像去了就能去剑桥一样。有意思的是，虽然家长、孩子跟老师没有一个真正信的，但这个名字就比太阳幼儿园啥的有号召力。这是一种利用消费者幻想来销售的手段，同样质量的产品，在价格相当的情况下购买行为是随机的，但如果在包装上加上一点彩头，消费者就会表现出明显的倾向性。好比等水平高手过招，输赢是靠运气的，差距比较大的时候结果确定性反而很高，这个时候如果有个高手赛前突然宣布得到了某个高人的指点，那么即便一天根本提升不了什么实力，观众也会倾向于认为这个高手会赢。临时的机会或某句暗示会直接调用消费者的本能决策，产生倾向性诱导。偶像、标

志物或梗都会让受众得到某种程度的认同，这种认同有时会大幅提高等质量下的选择倾向性。另一个例子是可以随时验证的，打开淘宝去搜一下例如“符咒、开光”之类的产品然后看看销量，你就会感慨面对不确定性时人是多么想通过做点什么来改变未来。

幻想经济的高阶版本就是现实扭曲力场或品牌效应，品牌溢价实际成了某种税，蒂芙尼的小蓝盒就是典型。等质量下有忠实粉丝不可怕，可怕的是品牌背后的鄙视链。很多品牌实际是定价时就去绑定了一些社会经济地位的暗示，最明显的是奢侈品。也许有买奢侈品的人看重的是质量与手艺，但这些东西却卖给了更多其实负担不起或刚刚负担得起的人，他们买是觉得买了就能成为品牌定位的那些人，把这些看成了成就的展示。其实现实扭曲力场起作用最大的场合是熟人场合，几乎完全劫持了个人判断，同事或邻居普遍的消费行为会让很多人感到赚多少都不够花。不过我最反感的是现实扭曲力场那种自我实现的方式，像信仰传播一样，靠信众的认可而不是功能来实现定位并还总能成功。这种试图通过商品或品牌来把人群进行划分的方式或经验就是很多人痛苦的根源，很多人是无法做到不受周围影响的，但这不代表就要去利用这一点来增加这些人的负担。创造概念、制造恐慌、煽动情绪都有可能把本来不存在或很不明显的现象搞成群体趋势而自我实现，然后一伙社会人粉墨登场来讲述潜规则。不是行规、道德或法律的规则都没有存在的必要，潜规则的本质差不多就是现实扭曲力场，以此盈利对社会整体也是负担。

6.4.2 商业宣传逻辑

A 含有甲，甲有益健康，A 有益健康应该多吃，快来买我有限量优惠（甲常常是 B、C、D、E、F 等都有的但你不知道）。商家宣传的高明之处往往不仅仅只让你看他想让你看的，还去诋毁那些他不想让你看到。画地为牢阻止或引导购买者的思考，甚至最终形成现实扭曲力场，莫不是这样商家都去学了行为经济学？其实更可能的情况是行为经济学只是总结了商家们长久以来的一些把戏，用心理学或经济学的术语说出来罢了。很多所谓行为经济学的研究成果真正起作用其实是这个成果被所有人知道之后，社会科学很多理论都存在很强的自我实现与增强能力，基础就是社会上从来都不缺买符咒的人，先迷后信。

现实中存在两种逻辑。商业宣传逻辑的用法喜欢从点到面演绎，基于点进行推理并认为反应了普遍性的规律，偏前瞻性的；理性逻辑则是从面到点，更多是从大背景下解释当前的事，是回顾式的。前者容易证据不足，后者则启发性不足。从写文章角度，商人宣传逻辑是叙事逻辑，前因后果很清晰，开头有伏笔，结尾有高潮，可以环环相扣，

读者读下来一气呵成，传播效果好；理科式写法侧重数据与关联，会尝试多角度分析事实与实验，更多集中在一个点的问题上讨论而不过分推广，因果链不那么容易提炼与演绎到别处，复杂度也高，结论也都下的很犹豫，给出的是参考。同样是讲逻辑，侧重点的变化会导致效果的不同，罗振宇是典型的商人逻辑，经常在事实证据不充分的结论上立论推广，也很善于打造意见领袖与进行概念炒作。理性逻辑常见于学术论文，经常发现讨论半天也没个直接的结论，全是条件结论，严谨有余，推广不足。一个有意思的现象是很多高引论文其实借鉴了商人逻辑的写法，而引用无疑就是学术界的一种从众，可以借鉴行为经济学的手段调控。

那么为什么商人这种断章取义的宣传方式更易传播？我觉得可能是因为日常交流通常都是符合故事化的，有前因后果但关系没那么强，不过说出来就会成了理所当然的事。两个人聊天，不会说为了讨论出什么观点，更多是补充验证强化观点来维护聊天的友好气氛。商人逻辑集大成者就是辩论，两人辩论前观点都给定了，目标是驳倒对方，这个模式历史悠久且深入日常生活，辩论双方争夺的是听众的临场认同而不是论题对错，因为多半辩论论题是讨论不出对错，至于说听众回家查了资料改主意了，那对辩论没什么价值。理科式逻辑往往是想得到一个观点或想明白一件事，通常是每个人自己想的过程，这个过程日常一般不会交流，往往会面对汪洋恣肆的论据海洋然后理出思路，但思路的尽头可能没有结论，形不成故事。理性逻辑在交流上只有传播双方共识是解决问题且话语权平等时才好使，但日常聊天更多是八卦吹水，问题解决通常发生在上下级或专家长辈咨询场景，而这个场景话语权一般不平等。

6.4.3 价格歧视

价格歧视是日常生活中出现概率最高的也是最不容易察觉的。我们在有需求的时候会去买商品，实际上商家也想把商品卖给有需求的人，如果这个假设成立那么消费主义就不存在了，真实的情况是消费者的需求可以被商家引导与创造，商家想做的是把商品卖给更多的人而不管他们是否需要。因此，所有的节日都可以成为打折促销的借口，而消费者也如愿以偿地买了一堆非刚需品，在某种程度上这是现代经济得以维持的动力。那么这样看价格歧视就存在根基了，让所有不那么需要商品的人在理性驱使下贪图便宜去买其实用不上的东西走量，让有需求的人冲动消费去买正价产品维持高利润。

在我住过的三个国家都有一批羊毛党，薅羊毛是他们的生活态度，但还是有区别的。以信用卡为例，中国信用卡的费率非常低，加拿大比

较高，美国最高。这直接导致了三个国家的开卡奖励与返利也按费率走，中国低于加拿大低于美国，也就是说羊毛党的天堂在美国。那么我再问一句：羊毛出在哪？价格歧视。我举个例子，信用卡 A 的返利是 5%，那么信用卡消费就相当于 95 折，但是卡的刷卡费率是 2.5%，也就是说商家卖 100 元，2.5 元交给结算组织或银行，银行把 5 元给了客户，那么银行不就赔了吗？

这里面有很多陷阱，第一个就是 2.5 元是当场进了银行口袋，而 5 元则是以数字形式记到账上，消费者需要积累很久才能花出去。陷阱一就是时间，今天的 2.5 元跟 10 年后的 5 元去比不是等值的，如果是里程或积分就更坑，因为限制了消费种类，你在里程兑换时的定向消费是以出售选择自由为代价的，很多航司与酒店集团借此圈了一大批忠实现金奶牛。第二个陷阱是商家会对所有商品预算 2.5% 的费率，羊毛长在羊身上，我从加拿大到美国明显感觉到这边返利 5% 高了加村一倍 2.5%，但同类同品牌商品网上价格则高了 10-20%，也就是说商家已经把成本加到售价里去了，你返 5% 实际不影响商家赚钱，甚至因为薅羊毛产生的消费更促进了盈利。第三个陷阱在于这个商业模式是被动开启的，所有人都被卷了进去，不同信用卡的返利不同但所有现金付费的人实际为银行与商家垫付了羊毛党的收益，甚至银行、合作伙伴与商家还有的赚。

那么价格歧视在哪里？歧视的就是所有不用最高返利信用卡的人，而更重要的是即使你用最高返利信用卡，你的时间成本也摆在哪里。综合来看，消费主义的市场允许一部分人在牺牲时间的条件下拿到账面上的盈利，然而更多人的生活成本则被动提高了，养活的是银行与商家。我可以美其名曰激活市场活力，但实际这个游戏规则会造成分配不公，穷人会被进一步盘剥。中国的低费率对羊毛党也许不是啥好事，但实际对更多人有利，而美国则很多人其实被抽成了却自以为赚到了，真正赚的是那个制定游戏规则的人或群体，多半是个精通现值概念的花街精英。不过看看国内双十一书版的打折规则，你应该就意识到了，这也是在进行价格歧视，拿钱换时间的场景以后会越来越多。

消费主义最强悍的地方在于消费者无论怎么选择，甚至是否选择，都要付出成本，因为游戏规则就要这样设计。也许互联网去掉了生产者与消费者的传统中介-零售商，但广告体系里的获客成本始终是会加到所有消费者账单上的。而推高的生活成本则可以通过国家级债务与汇率变化来转嫁到其他国家，从来就不存在一个没有中间商赚差价的经济系统，相反，当经济系统足够复杂，就会产生依附在产业链上的所谓职业代理人，而所有新职业的工资都要来自于某种手续费。如果

他们隐藏地足够好，你甚至感觉不到他们的存在，因为很多钱是直接来自于游戏体制而不是某个主动行动。

很多人可能还想象着那种一分钱一分货，讨价还价薅羊毛的经济运行方式，那你就太低估商人。低端商人投机倒把，中端商人洗脑社会，而高端的商人制定经济系统的游戏规则。商业在今天无孔不入也无处不在，很多商人自己套路别人也被另外的人套路，整体看大家都是商业社会的有机组成部分，谁似乎也没比谁好，但分配问题不解决好把戏玩不长久。而且，我最看不惯的就是很多连规则都没搞明白就瞎折腾的人，自以为自己是高明的商人，其实他们除了提高这个世界的熵没啥别的存在意义。

7

兴趣

7.1 宠物筛选法

7.2 博物馆物语

7.3 运动场指南

7.4 择书法

7.5 园艺规划

7.6 游戏迷

80 年代出生，90 年代记事，我是经历了游戏厅、街机、电脑厅、网吧与电子竞技兴起的过程的。其实前三个我都没玩过，最多就是跟着小伙伴进屋，然后看着他们玩。90 年代的小学教育是严格禁止三室一厅的，所以当时我能跟着进去也算我个人突破了，那个时候我还是很怕犯错的。至于说玩，一方面没这个零花，另一方面水平实在太菜，玩也是丢人。

后来家里有了小霸王学习机，我的主要精力就放在假期刷碗赚零花买卡带上了，现在想想虽然花了钱但可能还是玩的盗版，因为动不动就几十上百合一。那时候已经有土星跟世嘉了，但能玩上 FC 游戏我就很满足了。我的卡带多是表哥升学后留下来的，独生子女这一代人虽然没有兄弟姐妹，但父母辈却都有，因此表兄弟间假期经常串门。我很小时表哥们就带着玩游戏看漫画，而我因为年龄小且唯一的表弟学习表现不佳，所以表哥们的玩物最后实际都到了我手里，现在加上我买的都躺到储藏室一个大箱子里了。

同时，跟同龄人互换卡带也是男生间最常见的周末活动，那时候到了周末，小伙伴会带着自己的宝贝集中到一家里。有时候玩游戏棋，有时候打自订规则的扑克，有时候看漫画，但更多时候是打游戏。如果家里不方便，一般会去小区池塘里捞草鱼跟虾，建筑工地上偷转头搭炉子玩火，楼前草地踢球打弹珠玩牌或逮蚂蚱。经常也会出现一阵阵的流行，卡牌收集、四驱车、新玩具零食，主题通常一个接一个，起源大概要依赖各个小学小卖部或门口摊位间的情报流通。现在想来那个没有手机没有网络的时代玩真的选择挺多，现在似乎都是各玩各的了。

慢慢的电脑开始在 2000 年后进入家庭，总会有几个家里阔绰的小伙伴先配置上，然后各种电脑版游戏的名字就开始传播。像我这种比较迟钝的也逐渐发现卡带换不动了，因为别人开始换光盘软盘了。等到我软磨硬泡让家里添置上电脑后，高中生活就开始了。这很尴尬，设备有了，但两三周才休息一天根本玩不了多少游戏，不过那时候游戏是真便宜，2-5 元一张的盗版盘充斥着电脑城的一层，我好像就买到过根本读不出来的盘。不过即便环境时间条件如此恶劣，我也将《仙剑奇侠传》等好几个游戏通关了，只不过周围的小伙伴早就从《传奇》跟《石器时代》的外挂中毕业，投入了《魔兽世界》的怀抱之中。那时候我就发现，我在游戏上要落后同龄人大概 5-10 年，不过那时候自然是考学优先。不过此时我已经大概可以把游戏进行归类，例如角色扮演、即时战略、射击动作、休闲、模拟经营等，分类是研究的第一步。

2006 年进入大学，同龄人的先锋们已经开始在不同网游间切换了。我也是那时候才真正接触网络，很重要的原因可能是网吧遍地开花，成为大学生看电影打游戏的首选。不过时间到了 2008 年，笔记本电脑的价格终于降到了可负担的四五千水平，一时间整个男生宿舍的娱乐都成了联网打 cs 或魔兽争霸，每个人抱着自己的笔记本特别开心地探索，我也不例外，不过此时我已经有了时间控制的概念，所以打游戏一般是在周末，同样还是单机 rpg 游戏。再看同龄人，网游时间先是被社交网站占领，之后又迅速被社交网站上的偷菜等小游戏反噬，慢慢又成了页游的天下。值得纪念的是我在大一寒假购买了第一款正版游戏《仙剑客栈》，然而这张光盘最后还是意外损毁了。

因为我落后同龄人的反应，等到大学毕业也没入网游的坑，但那个时候因为捣腾虚拟机，接触了很多 10 年前的单机游戏，所以玩新游戏的同时也在补课老游戏。我的后知后觉有个潜在的优势或劣势，因为我关注的游戏新旧都有，所以可以感受到技术进步，但坏处就是一卡住就会去想攻略。不过文字冒险类游戏是大学我才接触到的，抛开分支去看有点像幻灯片，但正是因为文字冒险类游戏的探索，我才意识到动画（A）、漫画（C）与游戏（G）之间密不可分的关系，这里面

的里程碑就是《逆转裁判》系列。我当然是用模拟器玩的，但这是一个了解 ACG 爱好者或者说宅文化的起点，有个大学同学带我入的坑，这时才发现日本除了久石让与宫崎骏，还有一大片优秀作品，这样从大学起我才又续上了因为中学中断的动漫爱好。

不过我的爱好坦白说挺功利的，我没有那么多时间去重新体会所有，就是去玩那些殿堂级的游戏或所谓神作。不过，我也越来越发现其实我的口味与评测出来的并不一样，很多别人觉得好的游戏我就是玩不下去，这时看看周围，塞班系统已经出现了，手机游戏正在萌芽，而掌机却正是火爆的时候，与我关注的 GBA 不同，掌机是 DSL 与 PS 争霸的年代，我自然错过了，研一一个月 900 元的补贴买不起，而我正是从研究生阶段经济上与家里独立的。很惭愧，我大学虽然有奖学金跟校内勤工助学岗位，但加到一起也就够部分生活费，而我又很排斥去社会上打工，所以学费生活费基本还是家里出。当然，现在来看国内大学的学费对比北美跟不要钱差不多，不过听说国内也在涨价。现在想来，从普惠高等教育的性价比上看，国内还是很高的，也难怪近年来亚非拉小兄弟们总来国内读书，享受超国民待遇不说，付出真的不多。不过论及精英高等教育，充足的资金支持是必要的，国外私校的基金管理制度可以保证一部分收入来冲抵低收入家庭学生的学费，国内公立学校多，举债为主。

回想起来，研究生阶段印象最深的游戏应该是《大航海时代 4》，当时一个宿舍 4 个人都在玩，虽然不能联网但玩的很高兴。然后迎来的就是智能手机与平板浪潮，PC 游戏的时间逐渐被手机游戏与平板触摸屏游戏挤占。这个时候的流行也是一波一波现象级的，主要是朋友圈在推动。此时我个人新接触的游戏是解谜类游戏，之前都是混在 rpg 之中，代表作是《雷顿教授》系列。因为我在年会上抽奖中了一个平板（然后年会就因为八项规定取消了），所以很多游戏是通过模拟器在平板上玩到的。此时我服役 6 年的笔记本电脑退役，mbp 入伍，在计算机端我的游戏生涯基本结束了，其实时间更早，因为我在 11 年后就开始 Ubuntu 与 Win7 双系统且主要在 Ubuntu 上了。当时留着 Win7 就是为了玩游戏，然而游戏早就下载安装了，但真的没时间玩。

这时我的同龄人也都逐渐成为家里的顶梁柱，玩游戏越来越少，最开始还讨论下三国杀，后来干脆就都不讨论了。我推测每个人都大概有个十几年的玩游戏的年龄窗口，之前太小玩不懂，之后想玩没时间，这是个沙漏，时间流完了就没了，不是被动消失，而是不知不觉主动放弃。我收入增长后，很自愿去买了些游戏，虽然知道根本没时间去玩，但就是为了去补上个心里的亏欠。这是我这一代人所经历的，到了现在我这个年纪，依然有朋友在乐此不疲地买游戏玩游戏，然而我却真

正意识到玩不动了，我再也没有精力去理解一个世界观，也很难探索一遍，攻略一遍，随机一遍去反复玩游戏。游戏还是那些游戏，对我的吸引力也依旧很大，但除非遇到今年年初那样的短期状态，否则我真的无法再像当初投入一宿去玩游戏了。现在的我最多也就二倍速在视频网站上看别人玩通关，就像我小学时进游戏机厅那样，不过心态差太多。好比放置类游戏的火爆，那玩意也能算游戏？亡羊补牢。

我玩过的游戏应该是同龄人的一个平均数，但中位数能否超过五十我都持怀疑态度，有的同龄人可能没有我这样的机会，而有的则可能小学就玩了超过一百部游戏。玩物丧志这话没错，玩游戏现在来看就是很奢侈的，时间与时代同样重要，有人有时间玩游戏但成长的年代没有合适的游戏，等游戏精品出来了，又没时间玩了。佛洛伊德有个投射理论说的是当一个人的预期自己无法完成时会投射到别人身上，这可能就是所谓偶像包袱的来源，在直播火爆的今天这种投射心态可能更容易传播：这位同学，看你天赋异禀，来把这个游戏通个关看看？这种无奈的背后既是焦虑，也是梦想的相关实现，原来常见于父母对子女的预期，现在透过网络传给了自己的偶像。这可能是公开评论里键盘侠的内在心态，他们不是不知道要求太高，而正是要求高才希望偶像一点都不能错的展示。何苦呢？其实可以看开点，过去的就过去了，错过的就错过了，自己人生的不完美是无法通过观测别人完美的生活来改变（虽然可以养活一大批人），自己想要什么就自己去争取什么吧，只要你不随大流，总能想明白自己想要什么的。

写完这篇我的游戏窗口期可能还开着，也许会玩些 fc 或 GBA 小游戏来放松大脑，但人却不再驻足，不是风景不好，而是前方还有别样风景，那些过去的遗憾不会成为负担而仅仅成为一个关于时代的回忆，一个只属于我自己的片段。

卢俊义（玉麒麟，捏他米其林）推荐游戏：

侠客风云传

仙剑奇侠传系列

轩辕剑外传系列

空之轨迹系列

三国志9

太阁立志传5

大航海时代4

牧场物语

逆转裁判系列

雷顿教授系列

幽灵诡计

大富翁4

合金弹头

魔兽争霸

CS

红警

英雄坛说（文曲星版）

7.7 侠客梦

我已经很久不玩游戏了，但这次回家还是沉迷了《侠客风云传》大概一段时间，费了好大劲才通关。估计这会是我通关的最后一个角色扮演类游戏了，一来玩游戏花时间太过奢侈，特别是这种沙盒类游戏，二来玩游戏时会习惯性从编程角度思考游戏设计，影响游戏体验。不过还是以此文纪念一些情怀。

7.7.1 侠与国

提及侠客，大致可以跟墨家、西方的骑士、日本无主的武士浪人这些形象划成一个大类，崇尚个人英雄主义，尚武，好打抱不平。虽然在很多文学作品中会把家国之大赋予给正义的侠客，但就国家体制而言，侠客是很不受欢迎的，《韩非子·五蠹》中就明确说：

儒以文乱法，侠以武犯禁

中国的帝国体制实质上是靠外儒内法的模式在运转，所以儒家也许会有名义上的地位但侠作为国家机器外的暴力团体是从来都不受待见的。先秦尚有

世之显学，儒墨也

这句，但其实也是韩非子拿来黑孔墨的，对于法制务实为上的人，儒生跟游侠就是寄生虫，毫无用处不说还坚守一些是古非今的准则。虽然司马迁在《史记》中对此描述为：

今游侠，其行虽不轨于正义，然其言必信，其行必果，已诺必诚，不爱其躯，赴士之厄困。既已存亡死生矣，而不矜其能，羞伐其德，盖亦有足多者焉。

但毫无疑问，侠所坚持的东西跟国家层面对个人要求并不一致，现在常说“侠之大者，为国为民”的人多半都是郭靖的粉丝，这是那个抵御外侮大背景下的目的偶然统一，侠本身其实是社会不安定因素。要是真的为国为民，基本是要自绝于人民群众的。

最早梁启超先生的话是“侠之大者，为国为民。侠之小者，为友为邻”，为朋友为亲近的人出头更贴近言出必行不爱躯的侠客准则，这个是很好的判断与执行的。但一到国家民族层面，很多是说不清楚的，两个国家为各自国民生存资源打架，不论宣传如何，没有一方有正义可言，都是借口。反倒是两个人之间的是非好判断，而侠客就是在调和与小范围矛盾，快意恩仇且爱憎分明。

7.7.2 侠生活

抛开尚武这个要素，侠客也是一种生活态度的集合。在《侠客风云传》中，隐居的逍遥派无暇子除了带三个徒弟外，实质还过着半隐居的自给自足的田园生活。用无忧谷七位隐士来描述就是要过一种有琴、棋、书、画、花、酒、医的生活，这是很符合想象的，但现在看是非常奢侈的，想在自给自足的前提下过诗情画意的生活基本不可能，现代人离了城市的基建很难生存下来。

不过这倒可以理解为一种热爱生活的态度，侠客本就是崇尚独立且不慕名利的。在金庸武侠体系里有各大门派，但门派的出现本身就是违反侠客的个人英雄主义诉求的。在游戏中有个傅剑寒的形象我非常喜欢，无门无派，无拘无束，武功是东拼西凑学出来的，由于游戏中我那个角色没打赢少年英雄会，傅剑寒成了冠军，但这厮赢了比赛就去喝酒了，完全忽视了名号，剑寒心暖酒尚温。

有自己的生活爱好与追求，对世俗的评价不屑一顾而随性而为，这种生活态度现在也有人能实现，但前提一般是要先财务自由。如果能

同时处理生活的诗意与现实的拮据而随性生活，在我看来更符合侠客标准，好比《银魂》中的银桑，天天嚷着：

和你们这些有钱人不一样，我们光是活着就已经竭尽全力了

我已经决定吃喜欢的东西，过短命的人生了

自由不是无法无天，而是按照自己的规则活下去

无论你管他叫卢瑟还是废柴大叔，他的生活就是有滋有味的。优越感这种东西产生是天然的，但消退是痛苦的，不过不论产生消退都是来自外部比对的，侠客本身不会纠结这种东西，跟自己比，逍遥自在。生活在鄙视链上很累，虽然社会的推动是需要进取心的，但不代表这就是唯一的生活套路。

侠生活不一定是目标明确的，随遇而安。诗情画意只是表，感受生活的美才是里。游戏里有一个养花系统，浇水、松土还要给花唱歌，如果只是为了最后那一刻的花开固然值得，但生命成长本身的休戚与共可能也同样重要。现代生活的目的性实在太强，固然提高了效率，但个人的成长总是用效率与目标来衡量是有点舍本逐末了。

在生活与生存中平衡是门手艺活，过分偏重任一方都是偷懒，或者说都没有侠的智慧。一面为日常琐碎讨价还价，一面坚守心里的秤，这样的人可以游荡市井，也可以登堂入室，不是因为他熟悉场合套路情商高，而是场合套路对他而言都没什么区别。我记得在某个场合里 SL 半天开了个宝箱，本以为会是武功秘籍或绝世装备，结果开出个春宫图来，更搞的是送给师父后好感度倍增。侠客应是率真的，喜欢则不掩饰，厌恶就翻脸，这样的态度放到现实生活中几乎会被道德卫士喷死，也很难合群。侠客几乎总是独行，不主动约束别人，也不希望别人约束自己。

此外，我很喜欢这个游戏的另一点就是里面并没有简单设计一个不食人间烟花的理想侠客世界，而是糅合了人性的优缺点于 5 年的游戏时长里，你花了大把时间搞江湖关系，就没时间练功；天天练功，最后打 boss 就会缺少队友；很多选择是互斥的，没有皆大欢喜... 这更像真实世界，即使你可以查阅攻略，但如果只通关一次，还是要看你内心的选择，没有单纯的最优解，真实生活亦如此，而且攻略还不全且有错。

7.7.3 键侠

如果说过去侠客都要配一柄宝刃，现在的侠似乎更需要一个键盘。键盘侠用来特指那些在虚拟世界里道德感超强而现实生活却随波逐流的人，这类人的道德感来自别人的认同感，发泄情绪取悦同类并喜欢

对别人的行为指手画脚。我觉得这类行为跟侠字完全不沾边，所以编出一个键侠来区别于键盘侠。所谓键侠更像是《赛博空间独立宣言》里描述的那样，对民主政府与独裁政府都没兴趣，纯粹自由的虚拟乌托邦构建者，奉行己所不欲勿施于人的交流准则，自由的进行思想分发并构建思维而非基于物质的文明。

所谓生存繁衍，有时候只是角度问题，孔子跟耶稣故去千年，但其思想依旧活跃在现代人的脑中。理查德·道金森在《自私的基因》里提出了迷因的概念，是独立于基因的另一种传承繁衍方式。侠的思想就是一种迷因，键侠将其在互联网上传播开来。其实互联网并非是完全的随机网络，而是存在很多大节点的松散网络，实质上是社会政治经济结构的延伸，大网站把持流量入口与用户行为，真正的分布式结构并未出现。

然而，开源社区的存在与隔离现实身份的点对点中继访问技术却客观构建了一个活跃的分布式虚拟社区，通过邮件列表、IRC 还有代码共享，键侠们正在打造一个以技术为根基的交流文化，同样的追求自由平等与反体制，同样的隔离物质世界的功利主义。或许，侠文化的真正复兴就在今天，但这可能不会成为主流，因为主流本身往往就被侠文化所拒斥。一旦哪一天某个潮流在他们推动下占了上风，侠客可能纷纷倒戈批判，去护卫新的弱者。三分钟的热度也是热度，但没有态度是不行的，该燃则燃。

那些曾经活跃在脑中的家国天下、绝世武功与门派兴衰可能从来就是一个梦。同样的儿女情长、风花雪月与田园诗意也只是生活在楼宇中现代人不可实际承受的故事。或许很多社会问题是要通过体制设计来解决，但同样也有很多新问题是覆盖不到的，这些地方更需要侠客出没。他们深谙并批判现代社会的运行机制与体制，追求但不执着于功名利禄，英雄主义决定了他们的孤傲独立，自由平等决定了他们的热血，逍遥自在是他们的生活态度，是新时代的理想顽固主义者。

也许将来某一天我也会成为某种体制或主流的护卫者，但本着活在当下就要给未来挖坑的精神，我希望未来的我重看这篇文章时能够回想起一个沉迷游戏的过去，以及沉迷的原因。

7.8 游学士

我实践过一种休假打工旅游方式：游学士。事情的起因是今年三月份我开始考虑换个地方做博后，这个故事比较曲折，结局是我最后选了西奈山医学院。不过当那边问我啥时候入职时，我犹豫了一下，按说不应该出现实践断档，但我又确实感觉需要休假来填坑（这个理由

很光明，不过假是休了，但坑似乎数量和深度都增加了)，所以我最终选择了 9 月开始新合同，这意味着我有 8 月一个月的时间休假。

前半个月我做了两件事，第一件是到加拿大东部的蒙特利尔、魁北克城还有多伦多旅游，主要关注人文景点。在逛博物馆几乎跑断腿的状况下，我自我感觉收获还是挺多的，这个以后再说。然后就待在滑铁卢处理没完成的工作，也是比较费时。这个阶段我发现旅游还是比较昂贵的，平均一天大概 200 刀的开支，这还是优化过的，属于该看的要留足时间而不是简单走马观花，这样很多地方要留足思考体验的空间，这是我感觉旅游最重要也是最贵的部分。虽然 20 号一张机票飞到了加州，但开支会比较可观。

来加州是我事先规划的，因为找博后期间加州大学欧文分校的一位教授看到了我 Twitter 上的求职微博，然后又因为我的邮箱是 42，她也恰好是个《银河系漫游指南》的粉丝，所以她给了我第一个面试并认为如果有机会可以来加州。当然，喜欢《银河系漫游指南》与《银魂》的都不会是坏人，不过因为我最终选了西奈山就没去，但教授认为短期访问也可以，当时我就在设想游学士的概念，这个契机自然不能放过。最后我们达成的协议是我不拿工资访问两周，但加州欧文负担机票与住宿，这样是对我最没压力的方式。不拿工资意味着我不用在文书上费事且相对自由平等，而机票与住宿则其实是旅行开支的大头，如果没有这部分，我的休假就更轻松。而且对我而言完全放松的休假我觉得浪费时间，能够换个环境与语境做科研其实是双赢。

当然，让公立大学出钱不能什么活也不干，而我现在不是且也不打算是什么被邀请的高级专家，所以其实在 7 月份我就借给滑铁卢那边组织代谢组学交流会的机会整理了近两百张关于数据分析的幻灯片，配合那本其实最近没时间更新的 metaworkflow 电子书，打算在加州这边重新讲一边。听众从分析化学口的换成分子生物学口的，即算是学科交叉，也算是从教中学。那套幻灯片与电子书我是打算最后做成一门课的材料，这样以后如果找教职，我会省下很多重复造轮子的事。这里我遵循的原则是：如果一件事早早晚晚都要做，那么早做就会有时间效应带来的复利与遗忘双重影响，自己权衡利弊后可果断执行。另外就是加州这边教授也确实遇到了些关于分析化学与数据分析的实际问题，我也比较感兴趣，这样过来交流感觉也没亏欠对方，我心里也过得去。

这就是我要说的游学士，这个概念我构思有些日子了，但这世上想的人总多于做的人，还得实践一把来看看，目前已经一周，所以可以谈谈了。游学士概念来自于《空之轨迹》中游击士协会的设计，不同于游戏中打怪兽赚赏钱累计等级的复杂体制设计，我认为游学士是面对那

些目前还没有被研究机构收编为正规军的科研人员，在读博士与博后为主力，但是依托课题组或院系的博后其实项目科研都被限制，真正的科研兴趣会被职业化的科研体系埋没，这些人却实际上是科研主力军。当前的青年学术人才培养计划过于精英化、体制化与指标化，培养出的学者对学科与个人发展过于功利化，例如追求名校牛组与资源大户、看重文章或期刊的量化指标且成王败寇之心日见增多。游学士则应该侧重个人知识体系的构建与学科交叉，通过平等互利的短期交流，按项目或问题为单位，半休假式科研。其实在滑铁卢的两年里我发现，如果你的知识体系已经完整，带着问题或项目的短期交流其实是最高效的。而如果一个问题一周内解决不了，通常一年内也解决不了。游学士其实就是把自己休假与面向问题式跨学科交流进行结合的体系。国家出钱或自费的访学很多时候外导并不重视，合同制的博后或访问教授容易被合同或项目所限制，双方一个差旅一个掏饭钱则表明是互相认可，交流起来应该更畅通。

理想模式不会是像我这样线下交流而应该存在线上平台，只面对青年学者休假或工作间隔，有跨学科需求且经费允许的课题组可以发布信息征召游学士，时间长度不超过一个月，提供差旅补助但不需要雇佣合同，有任务记录。这样可以给有意愿的游学士很轻松的选择，注意这不同于短期讲座与长期访问学者或者会议，就是平等互通有无的一种方式。对于邀请方，损失再大也就一个月差旅；对于被邀请方，最大损失也就是休假时浪费了时间，不过在我看来休假与浪费时间很多时候是同义词，换一种形式浪费而已。这个模式其实一直都有，不过机会更多给了功成名就的人，而这些人其实不太需要这样的机会。另一个问题是现在的模式都不对等，不是邀请方强势就是被邀请方强势，游学士系统应该双方平等互利去讨论问题。对于青年学者自己，如果要获得游学士机会也要学会传播自己的学术观点与知识系统，论文或会议的效率都偏低，最高的方法还是走网络这个人民战争路径，把你的学术观点或成果以合理的方式传播，让那些有疑惑的人能找到你，且最好是被动模式例如个人网站或博客。

7.9 摄影术

数码相机的工作原理就是感光元件把光信号进行电信号的转化与记录，但事实上除了适马的黑科技，采用 Bayer 感光元件的数码相机都是两绿一红一蓝来作为一个单元然后通过插值来还原色彩。这个设计事实上是对于自然光的一个近似，但当你想反映的真实世界不是这个近似比例，那么从工业设计的起点上就错了。

7.10 爵位获取

- 西兰国

8

旅游

8.1 出行清单

8.2 地理学大发现

8.3 旅居杂记

旅居是介于旅游与定居之间的生活状态。旅游十天半月已是极限，你无需改变日常习惯，只需忍耐几天或放浪形骸一把，家永远是终点；定居则柴米油盐，事事关心，是形成生活方式的状态。而旅居通常几个月到几年，与旅游最大的不同在于要考虑柴米油盐，与定居最大不同在于最终会知道自己就是个过客。旅居是归于平淡的，没有旅游指南上情感充沛的渲染，在琐碎中重新发现生活的原点。

平凡如我的一代人生活的大致经历就是定居-旅居-定居。在家乡长大成人，到其他城市读书、工作，折腾够了找个地方定下来。成人前的定居与成人后的定居对有些人而言是没有间隔的，但对我而言则多了一段现在还在持续的旅居生涯，从家乡到省会、从省会到首都、从首都到海外农村、从海外农村到现在的曼哈顿大都市，想来我都旅居了十几年了。

也不知道是谁把 New Yorker 翻译成纽约客，最后这个客字相当传神，对于大城市的繁华，外来户都是客。北京也不例外，土著大都在南城，北城的人往上数三代，籍贯基本就是张全国地图。其实对大城市哪有土著，不过是先来的对后来的天生有种优越感，往南去到上海，对苏北人的歧视也可以说根深蒂固。不过一个城市越多元，包容性也就越大，年轻如深圳的地方谈不上土著，天南地北的人聚居于此，没有历史负担，规矩上自然会包容些。在旅居的地方定居不易的，但还乡又谈何容易，很多人到最后定居时不是寻优，而是看哪个选择副作用小。

入乡随俗对旅居之人是一种考验，需要与存在的环境达成妥协。一个文化强势的区域氛围会在语言上、习惯上同化后来者。同理，独特的语言与习惯也会隔离后来者。所谓圈子文化，就是一种通过明显但并不致命的差异来区别敌我的文化，后来者要么融入成为圈子的一部分，要么就只能卷铺盖走人或活在低连接度的社交网络里。旅居的人大都要深谙此道，保持独立性的融入或开辟新方向的新规矩是不二法门。前者需要智慧，后者需要勇气与大环境的包容。新兴城市或移民城市也因此成了旅居之人青睐的地方，没有新世界，就创造一个新世界。只是当城市失去动力或遇到资源限制时，人与人的隔阂就会开始出现，围墙就会增高，而新的乌托邦总在远方。

旅居是可以很洒脱的，你的重要身家通常要控制在两个大号行李箱、一个小号登机箱与背包之中，不回家可能是无家可归，因为钥匙已经还给了上一个房东。但找到落脚点后，基地车又重新展开，柴米油盐酱醋茶又一拥而至。不过旅居老手往往会成为环保主义者，买的东西会优先考虑不浪费，通常旅居第一周会买好所有最多一年份的耗材，因为一年对于旅居是一个稳定的周期。我计算过，一年四季份所有穿戴之物一穿一备不超过 50 件，一个半行李箱就可以装好，剩下半个行李箱装薄被子与枕头，登机箱与背包装上个人物品跟一两本书，然后理论上就可以去到任一个城市开始生活了。而装满一个旅居房间的家具厨具 5000 人民币也足够买套全新的，如果是二手的还可以考虑点品味，临走时卖掉送人都不浪费。

旅居不像旅游一样天天准备出发，或者看着旅游指南或攻略走，旅居可以比较随意，这种随意是非常奢侈的。想想看，别人挤出一年假期带上相机天天晓行夜宿来到你旅居的城市旅游，行程满满都是性价比，而你却懒洋洋宅在旅居小窝中，只因为外面比较冷。选择自由才是最大的奢侈品，旅居只是一种生活方式，景点与炫耀是充分不必要条件，价值认同可以参考指南标准，也可以独自享受，开心就好。千万别觉得那些一生必去的景点是真的不可或缺，那里边 6 成是旅游经济口碑营销的宣传语，3 成是个人炫耀，只有 1 成是你可能的真实体会。值不值得去问自己就可以了，如果你觉得需要问别人，那多半不值，你会成为复读机，不如盲目探索。

旅居中他乡的风土人情最影响心情的大概就是吃，天天按当地习俗不适应，天天家乡菜又总是不对味，但最神奇的就是杂糅一下，搞个新口味出来。事实上，移民城市同族裔人与其来源地的习俗可能变化不大，但吃的东西基本都会因地制宜出个新版本。旅居之人大概对此贡献不少，毕竟你可以管住自己的腿，但调教自己的胃从来都不容易。

旅居中也会交朋友甚至一拍脑袋定居下来成立家庭，但多数的交情

都会伴随下一次启程而成为逢年过节的几句寒暄。在更多的时候，旅居者的孤独是无法消除的，但也没必要消除，一次长途车，一次点餐都可以认识到新朋友，不用留名字与联系方式，互相都只是过客。跟陌生人你可以表现的更真实，也可以更不真实，度可以很随意，反倒是天天相处的定居后的家人邻居需要一个不轻易崩掉的人设。君子之交淡如水，旅居中的交情也类似，很淡，但解渴。不过解渴不如耐渴，旅居之人长期来看都是自养生物，潇洒的单影不知不觉隐没在其他过客的视野。也许同情值得期待，但没有人真正需要同情或值得同情，大家都在攀登自己的山。因为山就在那里，不自己翻过去就永远看不到山那边的景色，而感动别人与感动自己都不是爬山所需要的，山不知道，别抢别人的道，自己开路更有意思。不过，山顶可能什么都没有，那就是顶，北极没有北，东西没有极。