

自然生活的数学原理

yufree

2026-04-19

Table of contents

1	前言	6
2	衣	7
2.1	面料	7
2.2	裁缝	8
2.3	4321 原则	8
2.4	场合着装	10
2.4.1	正式场合	10
2.4.2	职业场合	10
2.4.3	休闲场合	10
2.4.4	家居	11
2.5	帽子	11
2.6	眼镜	11
2.7	领带	11
2.8	腰带	12
2.9	袜子	12
2.10	鞋	12
2.11	包	12
2.12	表	12
2.13	品牌选择	13
2.14	洗涤与收纳	13
3	食	14
3.1	买菜博弈	14
3.2	量化厨房	15
3.3	烹饪原理	19
3.3.1	美拉德反应与焦糖化	19
3.3.2	水分控制	19

3.3.3	蛋白质热变性与胶原蛋白转化	19
3.3.4	淀粉的糊化与回生	19
3.3.5	乳化作用	20
3.3.6	酸碱平衡	20
3.4	独居快手菜	20
3.4.1	万能汁	20
3.4.2	烹饪万能公式 (“一切” 流)	21
3.4.3	面点	22
3.4.4	肉饼	23
3.4.5	凉菜	23
3.4.6	果酱制作	23
3.4.7	煮鸡蛋	23
3.4.8	蛋炒饭	23
3.4.9	肉碎炒面	23
3.4.10	豆角焖面	24
3.4.11	港式餐蛋面	24
3.4.12	冻菜盖饭	24
3.4.13	味增豆腐汤	24
3.4.14	虾头洋葱汤	24
3.4.15	西红柿鸡蛋汤	24
3.4.16	鸡丝面包碎	25
3.4.17	日式照烧饭	25
3.4.18	培根炒菜	25
3.4.19	日式蔬菜沙拉	25
3.4.20	酥锅	25
3.4.21	调料	25
3.5	隔离菜单	26
3.6	饮食周期表	28
3.7	根号点餐法	28
3.8	家常菜、馆子菜与年菜	29
3.8.1	早餐	29
3.8.2	硬菜	29
3.8.3	热菜	30
3.8.4	凉菜	30
3.8.5	汤	31

3.8.6	面食	31
3.8.7	饮料	31
3.9	零食	31
3.10	非酒精饮料	33
3.10.1	碳酸饮料	33
3.10.2	果汁	33
3.10.3	功能饮料	33
3.10.4	茶	33
3.10.5	咖啡	33
3.10.6	其他	34
3.11	酒精饮料	34
3.11.1	啤酒	34
3.11.2	红酒	34
3.11.3	烈酒 (spirit)	34
3.11.4	利口酒 (liquor)	35
4	住	36
4.1	一年十平	36
4.2	家具列表	37
4.3	家务统筹	38
4.4	家庭自愈	39
4.5	数码维护	39
5	行	41
5.1	出行限制	41
5.2	出行清单	45
5.3	目的地体验	45
5.4	旅居杂记	47
6	财务	50
6.1	商人的把戏	50
6.1.1	效率困境	50
6.1.2	现实扭曲力场	52
6.1.3	商业宣传逻辑	53
6.1.4	价格歧视	54
6.1.5	优惠券存在性证明	56

6.2	个体经济学	56
6.2.1	幸福工资	56
6.2.2	理财	59
7	兴趣	62
7.0.1	厨房纸	62
7.0.2	隐形眼镜	62
7.0.3	珍道具	62
7.0.4	军品	62
7.0.5	Ctrl/Cmd+F	63
7.0.6	懒人沙发	63
7.0.7	油猴脚本	63
7.0.8	n 倍速播放	63
7.0.9	空耳	63
7.0.10	雪平锅	63
7.0.11	空气炸锅	63
7.0.12	无线耳机	64
7.0.13	基因检测	64
7.0.14	便携式显微镜	64
7.0.15	便携式洗衣笔	64
7.0.16	保险	64
7.0.17	爵位获取	64

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。

这是一本献给懒汉的摆设用书。

2 衣

人靠衣装马靠鞍，穿着对每个自己不在意穿着的人都是很麻烦的，因为总有人告诉你得注意着装。虽然人是恒温动物，但在现代国家基本把人居环境都通过能源供给调成了室温，从家里到交通工具再到工作单位再到交通工具再到家里，到处都有空调。如果你忍得了几分钟从室内到交通工具内的室外环境，衣着上一年四季都是春秋款，但时尚人士则会把这几分钟的穿着当成自己的职业追求。衣服一定是配人的，谈吐气质是底子，买衣服穿衣服不要看品牌，特别是牌子明显的，先看天气，贴身衣物一定选舒服的，经典款不出错就够了。这里可以引入一个简单的决策公式，即**单次穿着成本 (Cost Per Wear, CPW)**：

$$CPW = \frac{\text{购买价格} + \text{保养费用}}{\text{预计穿着次数}}$$

另外，从经济角度出发，经典款一般不打折，不要因为打折去买名牌的冷门款，大概率吃灰。很多打折款虽然购买价低，但由于穿着次数极少，其单次成本反而极高；而大件经典款虽然贵，但通过长期高频次的使用，其单次成本会被极大地摊薄。

本章首先介绍下面料方便选舒服的衣物，然后给出流动人口穿衣的 4321 原则，之后简单说下场合着装防止太离谱的行为，然后就分别介绍下不同衣物配饰的选择原则，最后给点最基本的洗涤与收纳建议。

2.1 面料

选择面料实际上是在舒适度、体面程度与打理成本之间做权衡。我们将常见面料按三个维度（10分为满分）进行量化评价：

面料	透气性	抗皱性	耐用性	推荐场景
棉 (Cotton)	9	2	6	贴身、居家、四季基础
化纤 (Synthetic)	3	10	9	运动、户外防风防水外壳

面料	透气性	抗皱性	耐用性	推荐场景
麻 (Linen)	10	1	5	极热天气、度假
羊绒 (Cashmere)	10	8	4	冬季核心保暖 (需休息回弹)
丝 (Silk)	10	2	3	正装衬衣 (打理成本高)

- 棉质支数越高越好，代表绒长而细，透气与光泽度更佳。
- 羊绒具有自我修复能力，穿着一天后需要挂放休息以恢复纤维弹性。

2.2 裁缝

大概率用不上。但要有自己穿衣的绝对尺码，肩宽、袖长、身长、胸围、腰围、腿长、领围、脚长、脚宽，不同品牌尺码有差距，不同国家版型有差距，改裤长可能是最常见的需求。

2.3 4321 原则

所谓“4321 原则”，即：通过 **43** 件衣物，构建一个 **2** 周（14 天）的洗涤轮回，满足 **1** 个人全年的穿着需求，目前适配温带四季气候、男性为基准。

这 43 件衣服通常占用 1.5 个标准托运行李箱的空间。标注 *2 的项目表示如果居住时间确定超过一年，可在安定后将该项目数量翻倍（以备不时之需），配色上可考虑冷暖色调各一套。衣物总开支建议年化控制在 1600 美元（约 10000 人民币）以内，核心原则是：**大件买精品，小件买消耗品。**

- 1 套西服两件套
 - 深色系
 - 如果需要第二套可考虑定制
- 2 套正装衬衣
 - 一套白衬衣
 - 一套淡色系高支数纯棉
- 1 件外套*2
 - 运动夹克
- 1 件硬壳*2

- 厚款滑雪服或羽绒服
- 1 件软壳*2
 - 防水防风
- 1 件抓绒*2
 - 1 件厚款, 1 件薄款
- 1 件连帽衫*2
 - 套头或 1/4 拉链
 - 可做家居服
- 2 套休闲衬衣*2
 - 格子/条纹纯棉衬衣
 - 尼龙衬衣
- 3 件短袖*2
 - 纯棉/羊毛舒服
 - 功能速干
 - polo
- 1 套长袖内衣*2
 - 运动款
- 2 条休闲裤*2
 - 卡其色或深蓝色
 - 深色系
- 2 条运动裤*2
 - 涤纶
 - 一条长裤, 一条短裤
- 1 条牛仔裤
 - 一年一洗
- 1 条家居裤*2
 - 棉质

- 7 条内裤*2
 - 平角
- 7 双袜子*2
 - 同色，任意可配对
- 1 双皮鞋*2
- 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 条围巾

2.4 场合着装

2.4.1 正式场合

- 如果你对某个场合重要不确定，那就穿正装，不会出错
- 西装
- 衬衣
- 皮鞋
- 配饰

2.4.2 职业场合

- 制服
- 休闲西装、衬衣

2.4.3 休闲场合

- 套头衫运动裤
- 登山套装，冲锋衣

- 游泳需要泳衣泳帽泳镜

2.4.4 家居

- 睡衣
- 家居服
- 浴袍

2.5 帽子

- 冬天保暖绒线帽
- 夏天遮阳棒球帽
- 游泳泳帽

2.6 眼镜

- 镜框材料：板材或纯钛
- 镜片选择：树脂且薄
- 瞳距（PD）
- 度数：日常可以低 50
- 镜腿长度挂耳
- 欧美款需要鼻托
- 隐形眼镜可配日抛，看东西偏大

2.7 领带

- 与衬衣对比
- 手打领带

2.8 腰带

- 头层牛皮深色
- 无 logo 简约款

2.9 袜子

- 正装配长袜
- 运动鞋配船袜或不穿
- 一天一换
- 五指袜舒服

2.10 鞋

- 正装牛津鞋德比鞋
- 日常板鞋运动鞋皮鞋
- 家里拖鞋
- 宽度要适合
- 跑鞋要有技术保护膝盖，跑鞋寿命不超过一千公里，可记录里程来更换，属于消耗品

2.11 包

- 日常买菜军用背包
- 上班通勤背包
- 旅行用 PC 拉杆箱
- 周末出行小挎包

2.12 表

- 正装配机械表
- 其余场合电子表或智能表

- 生物钟
- 手机替代品，可提供算力
- 手环

2.13 品牌选择

- 边际保障，买耐用有终身或长期保修的品牌
- 消耗品贴身衣物选白牌，勤换

2.14 洗涤与收纳

- 读懂洗涤标签，有些衣服不能烘干
- 能机洗就机洗
- 按季节收纳，起码秋冬跟春夏要分开
- 衣服要挂起来，特别是西装、衬衣、外套等容易起皱的衣服
- 可以卷放的衣物尽量卷放，节省空间且不易起皱
- 防潮防虫防霉
- 一年都穿不到一次的捐掉或抽真空存放

3 食

我的饮食观念很简单，饿不死为底线，其他随意。你可以每天严格计算 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。如果真的要算，可以在网上找那种基础代谢计算的工具有，输入身高体重年龄啥的，得到一个让你安心的数字。

但吃不能一成不变，因此日程里就必须要有买菜这一项。在本章第一部分我们就要讨论下买菜里的各种博弈。买完菜自然就是要做菜，为此你要需要有一些厨具与食材，第二部分的量化厨房就是给出这个清单。有了菜就要吃，自然要学会些做菜的手段，我是个糙人，就为同样的糙人准备了一些烹饪原理与独居快手菜。因为经历了新冠疫情，额外又准备了一个隔离菜单来应对特殊时期。学会了做菜，就需要有计划的吃，每周更新的饮食周期表是我认为最方便的生活方式。除了自己做，出去吃也很重要，因此接下来我们给出点餐方法并列举下常见家常菜与馆子菜。剩下的部分会讨论下零食与饮料，提升下生活品质。

3.1 买菜博弈

买菜常识是菜市场最便宜（会砍价），量贩式超市其次，普通超市再次，最贵的是便利店。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。消费主义比较流行的地方，价格锚定的是场景与需求，属于服务业，菜的价格与付费意愿而不是成本挂钩，还会混杂品牌信仰与各类理念。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成本在哪里。大家都是供应链上的寄生者，不要苛求。

买菜场所是有区分的，批发市场或量贩式超市走量，独立超市依赖回头客，便利店则依赖地理位置。同样的东西买大包装的均价是低于散装的，但要考虑保质期。一般而言独居在买菜上的开支与浪费都是高于家庭或同居的。连锁超市卖服务溢价。要么是通过选品控制成本，替用户做选择，要么是推出自有品牌的平替产品，亦或者提供优质服务例如便利的退换货。当然，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。连锁超市会不停试探迎合所有人的口味与生活方式，如果冲突就分两个品牌运营，然后迅速推广。

返点可以说是自认理性人的大杀器。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。会有人反复研究这些，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。有意思的是精明的人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，这属于双向奔赴。更厉害的是，商家会采用混合策略，哪怕你看穿了某一点也会因为有些商品或品牌是特供给某一连锁品牌超市的而选择特定商家，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。

超市会通过选品定位自己的客户。有些超市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。很多新鲜食材大卖场根本没有，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。

一般人花在买菜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。但这也可以成为一种兴趣，虽然我个人是不想把时间耗在买菜上的，但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。

3.2 量化厨房

厨房的基地车版配置单，按使用频率排序，定居后可逐渐扩展。基础电器与厨具餐具一次性投入1000刀或人民币5000元，豪华版翻倍。

食材与调料属于消耗品，按需购买。优质蛋白质年化开支2500刀或15000元，蔬果1500刀或10000元，主食500刀或3000元，零食饮料1000刀或5000元，调料1000刀或5000元，厨房耗材700

刀或 3500 元。总计 7200 刀或 36500 元。每天 15 刀或 100 元餐饮开支预算，这是比较健康且不妥协体验的饮食结构，零食饮料可根据个人喜好调整，下馆子则另算。另外耗材开支里很大一部分是初期系统建立费，第一年买齐各种香料、烤箱消耗品会比较贵，但后期仅仅是补货，边际成本会下降。如果想追求健康价格比，那么可压缩空间大概在 20%-30%左右，大概对应上班族能负担起的标准。另一种降低成本的方法是组建家庭，成本降低的方式是减少浪费，但为了经济因素成家的理念在现代大城市已经不流行了。更进一步说，厨房利用率伴随预制菜与快餐的流行也在下降，按前面预算是可以做到每天下馆子的，但是否健康就是另一个话题了，食物如果贴上健康的标签，那也不会是上面的报价了。

- 食材

- 米
- 面
- 面包
- 水果
- 牛奶
- 酸奶
- 豆腐
- 绿叶菜
- 西红柿
- 土豆
- 黄瓜
- 熟食
- 代餐蛋白粉
- 鸡鸭鱼肉
- 牛羊猪肉

- 去腥
 - * 中式：葱姜蒜
 - * 西式：洋葱胡萝卜西芹 (2:1:1) Mirepoix

- 调料

- 油
- 盐
- 胡椒粉
- 糖

- 味精/鸡精
 - 酱油
 - 醋/柠檬
 - 料酒
 - 干粉/淀粉
 - 面粉
 - 蚝油
 - 香油
 - 黄油
 - 花椒油
 - 甜面酱
 - 老干妈
 - 咖喱
 - 腐乳
 - 蕃茄酱
 - 麻酱/花生酱
 - 烧烤撒料
 - 乳化酱汁
 - * 蛋黄酱
 - * 凯撒酱
 - * 千岛酱
 - * 塔塔酱
 - * 牧场酱
 - 油醋汁
 - 辣酱油
 - 酱菜
 - * 榨菜
 - * 酸黄瓜
 - * 泡菜
 - 芝麻
 - 孜然粉
 - 十三香/五香粉/卤肉包
 - 可互换调料盒
- 应急食品
 - 瓶装水

- 1 套餐具
- 1 把烧水壶/滤水壶
- 1 个微波炉
- 1 把便携平底锅
- 1 个电饭煲
- 1 个烤箱空气炸锅可替代
- 1 口雪平锅烧水或汤锅，加热快
- 1 口炒锅不粘锅或铁锅带铲子，适合爆炒
- 1 口平底锅，可选铸铁锅，耐用，可进烤箱
- 2 只浅碗
- 1 只深碗
- 2 只盘子
- 1 个案板
- 厨房纸
- 1 个称
- 1 个温度计
- 1 个搅拌机（手动电动均可）
- 1 把生食刀
- 1 把熟食刀
- 1 把水果刀
- 1 把剪刀
- 1 把硅胶刷
- 开罐器
- 1 根擀面杖
- 1 个烤面包机
- 1 套调酒装置
- 烤箱手套
- 洗碗机
- 耗材
 - 保鲜膜
 - 铝箔
 - 蜡纸
 - 量杯
 - 自封袋
 - 抹布

- 洗洁精
- 刷碗海绵

3.3 烹饪原理

烹饪核心在于有味去其味，无味入其味，除了调味料的选择，烹饪的热处理过程会改变食材特性，里面涉及的化学原理复杂但并不多，排列组合可以做出不难吃的新菜。

3.3.1 美拉德反应与焦糖化

在 140°C 以上的高温下，食材中的氨基酸与还原糖会发生非酶褐变反应，产生深褐色的外观和焦香风味。无论是西餐中煎牛排表面形成的脆壳、锅底用于制作酱汁的焦垢，还是中餐里利用高温产生的“锅气”，本质上都是在精准控制美拉德反应与焦糖化。这类反应会产生食材原本没有的风味，也会考验技法。

3.3.2 水分控制

利用渗透压来控制食材水分是烹饪的核心。炒菜时高温快速封锁食材表面，保持内部水分；炖菜时低温慢炖让水分均匀渗透；炸菜时高温油炸迅速蒸发表面水分形成酥脆外壳；烤菜时热风循环带走表面水分达到干燥效果。不同的烹饪方法就是不同程度上利用水分控制来达到理想口感。

3.3.3 蛋白质热变性与胶原蛋白转化

肉类烹饪的关键在于蛋白质的热变性和胶原蛋白的转化。高温短时间（如煎炸）会使蛋白质迅速变性形成紧实的外壳，锁住内部汁水；低温长时间（如炖煮）则会让胶原蛋白逐渐转化为明胶，使肉质变得软烂入味。掌握这两者的平衡是烹饪肉类的艺术。

3.3.4 淀粉的糊化与回生

淀粉在加热过程中会吸水膨胀形成糊状，这就是糊化，常见于勾芡或面食制作；冷却后淀粉分子重新排列形成结晶，这就是回生，导致面包变硬或米饭变干。合理利用淀粉的糊化与回生可以改善菜肴的口感和质地。

3.3.5 乳化作用

乳化是指两种通常不混合的液体（如油和水）在乳化剂（如蛋黄、芥末）的作用下形成稳定混合物的过程。无论是西式沙拉酱还是中式调味汁，乳化都能使酱汁口感更顺滑、风味更均匀。熬汤时加入蛋白质丰富的食材（如鸡肉、骨头）也能通过乳化作用增加汤的浓郁度和口感。

3.3.6 酸碱平衡

食材的酸碱性会影响烹饪过程中的化学反应和口感。酸性环境（如醋、柠檬汁）可以帮助分解肉类纤维使其更嫩，同时也能增强菜肴的鲜味；碱性环境（如小苏打）则会加速蛋白质的变性，适合制作松软的面包或蛋糕。合理调整菜肴的酸碱平衡可以提升风味和口感。

3.4 独居快手菜

简单快捷步骤少，好吃不贵营养足，适合一人操作。我们将所有烹饪抽象为一系列“万能公式”，旨在通过标准流程消除决策熵。

3.4.1 万能汁

在开始烹饪前，建议先调好这些酱汁。比例均为体积比（可以用量勺或同一个杯子测量）：

- 咸鲜汁：1 酱油：1/3 蚝油：1/2 勺盐、1/2 勺糖，1 勺淀粉，1 勺水。适用炒青菜、炒肉
- 糖醋汁：5 水：4 糖：3 醋：2 酱油：1 淀粉（加盐少许）。适用于任何糖醋排骨、糖醋鱼、糖醋里脊
- 鱼香汁：2 糖：2 醋：1 酱油：1 料酒：1 淀粉：1 水。适用于鱼香肉丝、鱼香茄子、鱼香一切
- 万能拌菜汁：3 酱油：2 醋：1 香油：1 糖：少量蒜末/辣椒/芝麻。适用于所有凉菜
- 经典油醋汁：3 橄榄油：1 柠檬汁或果醋（加盐、黑胡椒、芥末粉少许）。适用于西式沙拉
- 照烧汁：2 酱油：1 味淋：1 糖/蜂蜜。适用于任何煎/烤的肉类

3.4.2 烹饪万能公式 (“一切”流)

所有热菜烹饪均遵循以下五步：

1. **切**：食材洗净、去皮、切块（大小一致以保证受热均匀）。瘦肉建议用葱姜水+淀粉+油腌制 10 分钟以防柴，蔬菜焯热水，肉冷水开始焯水。
2. **炙**：热锅凉油，放入葱、姜、蒜、辣椒或洋葱等“底味”物质，激发香味。
3. **烹**：按受热难易度入锅。先肉后菜，肉变色后下菜。绿叶菜如需清脆可提前焯水。
4. **调**：倒入预调好的万能汁，或根据经验加入盐、酱油、糖等。
5. **收**：大火收汁（或勾芡），洒葱花、香油或芝麻，出锅。

3.4.2.1 炒一切

- **逻辑**：极简 $O(\text{time})$ 算法。
- **关键**：热锅热油，火要旺。炒制时间通常不应超过 120 秒，保护食材脆度。

3.4.2.2 红烧/炖一切

- **逻辑**：低速温控。
- **关键**：肉类必须先焯水或热油煎熟以锁住汁水。注水没过食材，小火焖煮（20-40 分钟），大火收汁（减少水分、浓缩风味）。

3.4.2.3 卤一切

- **逻辑**：批处理渗透压入味。
- **关键**：使用“卤料包”+足量盐糖。一次性卤好肉、蛋、豆腐、香肠，卤汁可作为“老汤”复用。

3.4.2.4 炸一切

- **逻辑**：热油高温封装。
- **关键**：食材要先拍粉或挂糊。**初炸**（断生）、**复炸**（40 秒，高温，确保表面酥脆）。

3.4.2.5 烤/空气炸一切

- **逻辑**: 3D 热风干燥协议。
- **关键**: 食材表面要涂油防焦, 温度设定在 180-220°C。尖端易糊处切掉, 下面铺吸油食材 (如土豆), 上面铺产油食材 (如五花肉/鸡翅)。

3.4.2.6 微波炉一切

微波炉是时间复杂度最低的烹饪设备。其物理原理是通过高频电磁波震动水分子产热, 因此“水分分布”决定了加热效率。

- 干燥食材 (如面包、剩饭) 需缠绕湿厨房纸巾; 多汁食材 (如鱼、绿叶菜) 建议碗装加盖留缝, 利用内生的极速蒸汽作业避开干硬
- 由于微波在转盘边缘分布更均匀, 食物摆放要避免转盘中心的热量死点
- 大多数单人份食材 (约 200g) 在“高火 90 秒”会达到热平衡。对于大体积食材 (土豆、整块肉), 应采用“加热-停顿-加热”的策略, 利用停顿期让热量自然向核心传导
- 用来消毒至少 40 秒以上, 一般不超过 4 分钟。
- 严禁放入金属、带壳蛋、葡萄及全密封容器

食材	处理方式	参考时间 (高火)
鸡蛋	打散在碗里, 加少许奶/水	60 - 90s (每 30s 搅拌一次)
培根	两层厨房纸巾夹住	60s / 每两片
蔬菜	玻璃碗 + 盖子 + 少量水	2 - 3 分钟
土豆	叉子戳孔并蘸水 (泄压+湿润)	5 - 7 分钟
意面	容器加水没过面条, 加盐	包装建议时间 + 2 分钟

3.4.3 面点

先做面团, 然后加热面团。面团区分发面死面, 可用泡打粉或酵母做发面, 面粉加盐增加筋道, 牛奶增加蛋白质与筋道, 醒面时间越长越筋道, 烫面后揉面容易揉开。含水量 100g 面粉加入 50-55 克水, 是个硬面团, 可以用来烙饼或做面, 55-65 克水左右的面团比较通用, 做馒头面包都可以, 70 克往上的面团过于软很难操作, 可以考虑酵母自然发酵, 可以用来做发糕。热面团可蒸、煮、烤。200 摄氏度 15 分钟烤 100 克面粉的面团就够了, 煮的话里面没有生面芯就可以, 蒸一般上汽后 15 分钟也差不多了。

3.4.4 肉饼

单人份，100 克面粉配 100 克肉，面粉混 1 克盐增加筋道，10 毫升牛奶（增加蛋白，筋道），加 1 克泡打粉或酵母提高蓬松度，逐次加温水 40-50 毫升和面，揉面光滑后继续醒面十五分钟提高筋性。肉馅加酱油、料酒、五香粉、胡椒粉、味精，加干粉吸水，油封备用，用前拌入葱花。面饼擀为长方形，铺上肉，逐渐折叠后封口压平。平底锅撒油，两面煎熟后切开可吃。烤箱最高温 5 分钟翻面后 5 分钟，出香味即可。

3.4.5 凉菜

西红柿拌糖黄瓜配酱花生油炸，凉菜核心是浇头或蘸水，葱与干辣椒切碎，盐、糖、生抽、麻酱、蚝油、醋、五香粉、味精、孜然、香油、芝麻等随性搭配。不加料酒及卤料。可用油泼增香。

3.4.6 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。

3.4.7 煮鸡蛋

空气炸锅 180 摄氏度 10 分钟，此时刚刚好，减少会溏心，增加会固化。

3.4.8 蛋炒饭

鸡蛋与肉丁下锅炒好，加入含水量少的饭，不够干就加盐加淀粉，炒出锅气，加入蔬菜丁与酱油，吃的时候配榨菜腐乳。

3.4.9 肉碎炒面

面加盐煮熟，蒜末蕃茄酱牛肉碎洋葱炒香后加入面继续炒干盛出即可，可加适量奶酪。

3.4.10 豆角焖面

锅热入油，加葱姜蒜米，加五花肉炒香，加入豆角，入料酒、酱油，炒入味后加入水烧开，盖上湿面与锅盖开始焖，收汁焖熟后出锅。

3.4.11 港式餐蛋面

方便面煮熟配上火腿肠或午餐肉或虾仁，奶酪，配菜使用绿叶菜或紫菜或西红柿，煎个荷包蛋，吃时配小榨菜或酸黄瓜，不要用自带调料，仅用盐、糖与胡椒粉调味，吃辣可加适量老干妈。

3.4.12 冻菜盖饭

熟食一份（香肠或烤鸡腿）、冷菜一份、大米 100 克配 150 克水，蒸米饭前混入冷菜丁，米饭熟了放熟食闷 5 分钟，整体用时 30 分钟。吃时配老干妈或腐乳或芝麻盐。

3.4.13 味增豆腐汤

豆腐切 2cm 立方先放盐在开水里去味，滤出后重新加凉水一包味噌，加香肠，可同时下一把面条并加入青菜平衡营养。

3.4.14 虾头洋葱汤

下油煎虾头至出油，加洋葱碎、西红柿块炒出香味，加水、盐、胡椒、奶酪烧开后下入意面，10 分钟后倒出。

3.4.15 西红柿鸡蛋汤

西红柿滚刀块，热锅加油葱姜蒜，入味后加入西红柿，炒出汁水后加入清水，烧开后倒入蛋液，加胡椒味精调味出锅。

3.4.16 鸡丝面包碎

烤鸡肉撕成条，干了的法棍面包捏成块，加入少量料酒、酱油、熟芝麻，一勺老干妈，淋上一点水，微波炉1分钟，拌匀加入香油。

3.4.17 日式照烧饭

肉类例如鸡排猪排用味增、酱油、料酒混合腌制入味（中式可直接用腐乳），然后加面粉鸡蛋面包糠，或烤或炸，卷心菜切丝清洗放冰箱冷藏作为配菜，主菜用米饭。

3.4.18 培根炒菜

培根出猪油，可切碎下锅出油，然后炒各类青菜会比较香。

3.4.19 日式蔬菜沙拉

买混好洗好的绿叶盒装沙拉，加入日式沙拉酱拌匀即可。

3.4.20 酥锅

海带卷五花肉牙签封口，豆腐、蔬菜（藕、白菜）、肉（鸡肉、牛肉、排骨、鱼、猪蹄）层层码放，加入肉桂、花椒、葱姜、酱油醋料酒 2:1:1，容易碎的食材（鱼、豆腐）要炸一下定型后放入，如果没有胶原蛋白高的食材例如猪蹄、鸡皮、牛筋、带皮五花，放凉后不会出肉冻，有肉冻与白菜跟热面条绝配。

3.4.21 调料

做菜的基本原则之一就是有味去其味，无味入其味，因此调料的使用要掌握其在烹饪重的作用，然后灵活搭配。

- 盐，底味，出百味，可用糖中和
- 胡椒，辛香
- 糖，提鲜，中和盐

- 醋，增酸开胃去腥
- 酱油，红烧入味
- 生抽，入味
- 老抽，上色
- 料酒，去腥
- 蚝油，增鲜
- 五香粉，炖菜用
- 孜然，烧烤味
- 味精，提鲜
- 辣椒粉，辣
- 生粉，勾芡挂糊
- 腐乳，复合味，腌料
- 豆豉，复合味
- 咖喱粉，复合辣味
- 辣酱油，复合酸味
- 泡打粉，发泡
- 大料，去异味
- 桂皮，去异味
- 芥黄酱，配炸货
- 蜂蜜，烧烤
- 花生酱，抹面包
- 蕃茄酱，炖鱼
- 大酱，配葱
- 老干妈，炒饭
- 味淋，调照烧汁
- 黄油，煎牛排
- 橄榄油，凉拌菜
- 面包糠，炸肉

3.5 隔离菜单

启用于大流行时期，每周采买一次，提前备足应急隔离食粮，包括：

- 面粉 2 公斤
- 大米 5 公斤

- 绿豆 1 袋
- 挂面 1 公斤或等量意大利面
- 方便面若干
- 水果罐头*2
- 番茄酱罐头*2
- 午餐肉罐头*2
- 冷冻蔬菜*2
- 冷冻牛肉饼 1 袋
- 冷冻汉堡 1 盒
- 麦片*2
- 军粮正餐 1 箱
- 冷餐 3 盒
- 冷冻水饺 2 袋
- 冷冻鸡柳
- 啤酒 12 罐
- 复合维生素
- 各类调味料
- 卤料

每周购买新鲜食材并补充上述食材的消耗，新鲜食材包括

- 鸡肉/牛肉/猪肉/鱼
- 豆腐
- 牛奶
- 鸡蛋
- 面包
- 烤鸡
- 水果
- 新鲜蔬菜
- 香肠
- 奥利奥/钙奶饼干
- 果汁
- 碳酸饮料
- 零食（玉米片、糖果或洋葱圈）

早餐牛奶奥利奥或牛奶麦片或清水挂面，工作日五天中午间隔吃军粮与冷餐，晚上自由发挥，每

顿饭要有蛋白摄入，每天吃三种不同种类水果蔬菜，主食从简从略，因为基本不运动。周末做手擀面，蛋炒饭或包饺子。每周做一次味增豆腐汤，用烤箱烤一次肉/冷冻鸡柳/土豆，每周尝试一两次新菜，重新熟练一两次老菜。每隔一周卤一锅熟食或做一次涮锅或烤肉或炸肉排，包括豆腐、肉、鸡蛋、香肠、花生。每隔一周点一次外卖改善伙食。

3.6 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。有计划的好处不在于遵守，而是在于没得选的时候还有个可以查的东西，也可用来强制自己营养均衡，例如肉蛋菜奶每天都要涉及，也可以与购物清单相对应，杜绝浪费。

饮食周期表一方面是计划，一方面便于监视自己的吃饭情况，每天可以根据真实吃饭记录去记录自己的食谱。养成习惯后可以顺道记录下当天的重要事件，然后想多些两笔也可以。这就是最流水线最容易坚持的日记，从一日三餐开始，生活会逐渐丰富多彩起来。这种计划经济特色的记录特别适合度过独居或隔离时段。

3.7 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，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。

3.8 家常菜、馆子菜与年菜

家常菜小灶小油，经济适用，用料磁实。馆子菜大灶宽油，工序繁复，用料量大。年菜小灶宽油，大鱼大肉，色泽鲜亮保质期长。常见菜列表：

3.8.1 早餐

- 油条配豆腐脑
- 里脊鸡蛋夹饼
- 油条煎饼果子
- 腐乳抹馒头
- 酱肉包
- 手抓饼
- 钙奶饼干配牛奶
- 炒肝

3.8.2 硬菜

- 大盘鸡
- 酱爆鸭
- 软炸里脊
- 红烧肉
- 孜然羊肉
- 松鼠桂鱼
- 滑蛋虾仁
- 烤肉
- 煎牛排

- 烤羊排
- 烤龙虾
- 日式猪排/鸡排
- 把子肉
- 酥锅

3.8.3 热菜

- 风味茄子
- 酸辣土豆丝
- 蒜蓉西兰花
- 豆豉鲑鱼油麦菜
- 蚝油生菜
- 香菇油菜
- 地三鲜
- 韭菜鸡蛋
- 铁板日本豆腐
- 家常豆腐
- 干煸四季豆
- 青椒肉丝
- 宫保鸡丁
- 可乐鸡翅
- 肥牛金针菇
- 土豆烩牛肉

3.8.4 凉菜

- 老醋花生
- 水煮花生
- 油炸花生米
- 盐水毛豆
- 拍黄瓜
- 凉拌西红柿
- 凉拌木耳

- 乾隆白菜
- 甜蒜
- 小葱拌豆腐

3.8.5 汤

- 西湖牛肉羹
- 皮蛋瘦肉粥
- 味增豆腐汤
- 虾头番茄汁
- 西红柿鸡蛋汤

3.8.6 面食

- 烤馒头片
- 重庆小面
- 港式蛋餐面
- 西红柿肉酱意面
- 烤冷面
- 肉饼
- 饺子

3.8.7 饮料

- 格瓦斯/卡瓦斯
- 桂花稠酒
- 冰镇扎啤（夏天，配烧烤）

3.9 零食

- 辣条/大刀肉
- 锅巴
- 油炸花生

- 香酥辣椒
- 酸子糖
- 泡泡糖
- 奥利奥
- 酸甜软糖
- 玉米片
- 棉花糖
- 蜜钱
- party mix
- 无花果
- 水果硬糖
- 虾条
- 萨其马
- 干脆面
- 雪饼
- 海苔片
- 山楂片
- 果冻
- 鱼片
- 烤馍
- 日式果子
- 蔬菜干
- 炒面
- 绿豆糕
- 桂花糕
- 冰激凌
- 黄桃罐头
- 小鱼饼干
- 巧克力
- 乌梅干
- 坚果

3.10 非酒精饮料

3.10.1 碳酸饮料

可口可乐公司在不同国家有不同产品，但百事可乐更好喝，墨西哥的可乐用糖真实。国外常见碳酸饮料还有姜汁汽水、Root Beer、Dr. Pepper、奶油苏打水还有 Tonic 水。

3.10.2 果汁

鲜榨果汁不调味其实比较反人类。

3.10.3 功能饮料

补充糖分与电解质，也就是盐，剧烈运动后使用。

3.10.4 茶

按发酵程度分绿茶、白茶、红茶与黑茶，茶多酚含量下降的同时糖类风味物质增多。绿茶以明前茶、雨前茶为上，主要喝个新鲜。功夫茶需要一套茶具来展示，闽南比较流行，北方多流行花茶。黑茶曾经是为了方便保存开发出来的，选料不如绿茶，但因为普洱而流行。中式饮茶一般不调味，西式饮茶更多用茶包，需要咖啡牛奶调味。

3.10.5 咖啡

咖啡起源于西亚北非一代而当前主产地在拉美与东南亚，咖啡按咖啡豆产地分为阿拉比卡 (Arabica) 与罗巴斯达 (Robusta)，前者咖啡因含量低种植要求高而后者咖啡因含量高味道烈，前者一般比后者贵。咖啡冲泡方式有手冲、虹吸壶、法压壶、电动咖啡壶等方式，本质是水萃，高温容易带出更多风味物质而低温长时间冷萃则较少浸出单宁酸等酸味苦味物质。咖啡店按调配方式售卖，会加入奶泡、牛奶、糖浆、巧克力等调味。意式浓缩咖啡算是原味，一般人接受不了。

3.10.6 其他

- 牛奶
- 酸奶
- 格瓦斯/卡瓦斯

3.11 酒精饮料

3.11.1 啤酒

基本类型分为拉格与艾尔。

3.11.2 红酒

冰酒、气泡酒好喝

3.11.3 烈酒 (spirit)

- 龙舌兰柠檬舔盐
- 威士忌配可乐
- 琴酒配奎宁水 (gin & tonic)
- 伏特加软糖
- 朗姆酒配薄荷柠檬气泡水 (Mojito)
- 朗姆酒速溶咖啡蜂蜜热饮
- 白兰地
- 清酒可以配柠檬糖浆与单宁喝，非常爽口
- 中国白酒，八大名酒茅台酒、汾酒、五粮液、剑南春、古井贡酒、洋河大曲、董酒、泸州老窖

3.11.4 利口酒 (liquor)

君度、百利甜、野格、甘露、蜜多利

4 住

不论是暂住还是定居，住对于每个人都是基本需求，天为被窝地为床听上去很潇洒，但风湿性关节炎不是闹着玩的。

本章首先关注租房原则，也就是一年十平法，然后给出家具列表方便计算居住成本，住下来就要考虑维护，所以接着介绍下家务统筹原理。住的时候个人医疗保健很重要，所以再提供一份家庭自愈指南做参考。此外，数码产品维护也属于当前时代特色，最后给出一些建议。

4.1 一年十平

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。而一年十平决策原则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，如果这件物品占地面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。使用频率小于等于一年一次的商品。这些商品不具备零售价值而只具备租赁价值。

此外，租房选址上按照步行工作距离，要么里工作地点很近（5分钟），好处是睡眠充足，出行安全。要么很远（50分钟以上通勤时间），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，包括中途换乘，则出行时间会被打成碎片，碎片时间可用来娱乐，但很难累积生活经验。订好了房间大小跟选址后按自己月收入的1/3作为住的上限开支（包括房租水电开支）去找住的地方，如果没有说明你的职业选择有点问题，需要换工作或城市。

4.2 家具列表

家具可以提升生活品质，但首先要考虑经济问题，这里给出家电安全使用的参考年限方便计算家具成本：电冰箱 12₁₆ 年、彩色电视机 8₁₀ 年、洗衣机 8 年、空调器 8~10 年、电热水器 8 年、个人电脑 6 年、电饭煲 10 年、电风扇 10 年、微波炉 10 年、电熨斗 9 年、电子钟 8 年、电热毯 8 年、燃气灶 8 年、吸尘器 8 年、电吹风 4 年、电动剃须刀 4 年。年化开支电冰箱 (180)、电视 (200)、洗衣机或洗烘一体机 (300)、空调 (240)、电热水器 (150)、个人电脑 (2000)、电饭煲 (20)、微波炉 (40)、电风扇 (15)、电熨斗 (40)、燃气灶 (70)、吸尘器 (250)、电吹风 (40)、手机 (2000)、无线路由器 (300)、烤箱 (100)、电动牙刷 (500)，所以年化电器开支约为 2020 年的 1000 美金。一次性开支约 3000 美金，年维护成本约 300 美金。

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
电热水器
浴帘
毛巾
地巾
卫生纸
湿巾
相机
便携三脚架
急救包
药
电脑
硬盘

手机支架
压缩袋
纸箱
桌子
升降架
桌布
衣架
椅子
工学椅
投影仪
懒人沙发
收音机
扫地机器人
智能马桶盖
工具箱

对于独居的房间布置，一张床，一组桌椅，一个柜子，一个书架，一个灯，一个插座，一个窗帘，一个垃圾桶，一个电脑，一个手机，一个懒人沙发，一个扫地机器人。这些东西可以让你在房间里生活一年不出门。

此外，人在家中，坐着与躺着是常态，所以选择合适的坐的椅子与躺的床是可以显著改善生活质量。当然为了防止久坐，也可以搞不舒服的，例如用来工作的椅子，但肯定要有舒服的椅子。另一个用的比较久的可能是厕所马桶，也是同样道理，用好的，但出于健康考虑其实应该用蹲厕。

4.3 家务统筹

家务存在周期性，基本按日、周、月、季、年来进行家务活动的统筹安排，日常家务包括但不限于：做饭、洗碗、洗衣服、打扫卫生、购物、垃圾分类与处理、缴费等。周常家务包括但不限于：清洁卫生间、清洁厨房、清洁冰箱、清洁空调过滤网等。月常家务包括但不限于：清洁窗户、清洁地毯、清洁沙发等。季常家务包括但不限于：清洁衣柜、清洁床垫等。年常家务包括但不限于：大扫除、体检等。能用机器别费人工，别让做家务成为家庭矛盾与健康风险来源。

4.4 家庭自愈

- 每年体检
- 合理膳食，水果不断
- 疫苗打全
- 有问题问人工智能比身边人经验靠谱
- 保健品基本都是伪科学，好好吃饭睡觉规律生活是王道，不搞一边作死一边狂补的养生朋克
- 小孩老人考虑补钙，不见阳光补维生素 D，吃饭荤素搭配有粗粮有绿叶菜
- 外伤消毒要用 75%酒精、碘酒，包扎用创可贴与纱布，需要剪刀
- 蚊虫叮咬跌打损伤用风油精或云南白药或老虎膏药
- 感冒清热用对乙酰氨基酚或布洛芬，后者效果强，流鼻涕加上伪麻黄碱，恢复期提高免疫力可以上维生素 C 泡腾片，流感打疫苗，伤风感冒喝水自愈
- 咳嗽可以吃各种清凉薄荷糖缓解，止咳靠盐酸氨溴索，有炎症考虑牛黄益金片
- 不消化吃健胃消食片或 tums
- 腹泻吃吡哌酸或 Imodium，止泻吃蒙脱石散
- 调时差睡不好觉用褪黑素（脑白金主要成分）
- 晕车晕船药店买药
- 痔疮除痘马应龙或金缕梅喷剂
- 其余的冲热水澡睡懒觉，改善不了去医院挂号，别瞎折腾用偏方

4.5 数码维护

个人文档单一项目大小一般 10GB 以内，USB3.0 的读写速度可以达到 500MB/s，可以保证五分钟内转移完成，因此常规固态硬盘可作为日常应用首选。TF 卡读写速度符合 UHS 可以达到 100MB/s，可存储 4K 视频，千兆网卡也就这个速度，优盘读写速度也在这个范围但会低一些，但不适合作为日常硬盘。个人用 1T 硬盘应该足够备份需求了，但照片之类需要存在云端或家庭 NAS 上。当前的读写速度基本匹配了 4G/5G 网络传输速度，可以预见的是，当下一代无线网络真实传输速度达到 1G/s（5G 理论速度）后，存储用硬盘就属于多余了，本机有个 128GB 存储空间配合云存储与云计算，所有事都是在云端来完成，个人终端作用主要会用来处理网络串流数据与本地少量计算的展示，但却要订阅云端服务来维持正常使用，这个趋势会在 2030 年左右看到，那时候个人电脑其实更多就是个输入输出的设备。考虑隐私需要本地大语言模型运行的话，显存或统一内存要求比较高，按需配置即可。

硬件方面，CPU、主板与内存一定要搭配。解决硬件问题三板斧是南桥、CPU 与显卡，主板上这三个地方集成度高，容易出问题，不过建议找人维修，不要自己折腾。

软件方面，需要了解权限，控制好软件权限就很少会遇到安全问题。现在有了云账号，更新硬件后迁移软件环境已经很容易了，但折腾软件的心情也不多了，很多就直接用系统自带的。当前版本装机必备其实就是给权限的 AI，通过一个界面提需求即可。解决实际问题只需要三板斧：重启、重装与安全模式。

5 行

出行是每个人的必修课，是迈向陌生人社会的第一步。日常出行要工作，休闲出行是旅游，而旅居则是漂泊客的生活方式。本章节先讨论下出行限制，看看普通人的出门的上限在哪里。然后是关于出门时的出行清单，再就是目的地游玩的一些通用建议，最后是我个人的旅居杂记，偏个人经验。

5.1 出行限制

在迈出家门前要提前做好能回来的准备。先对旅程时长有个预期，旅行时长是生理、经济、交通三重约束共同决定的自然均衡点。

生理上，人出门在外超过 5 天外地的新鲜感就会极速降低，取而代之的是对无数决策与选择的疲惫。人在新环境里通常会比较紧张，此时很多人会选择雇佣导游或者跟随大家庭出行来转移这种负担。另外，在同一个交通工具上久坐的生理极限在 8-10 个小时，舒适区在 5 小时以内，因此长途旅行可以规划成多段，这样不至于时间都耗在路上。

经济上，穷家富路，出门在外的生活成本会比居家至少翻倍，个人日均开支一般不超过日均收入一半，长期出门在外即使是带薪休假，总额超过月薪 10% 后理性也会把人往家里推。出行的额外开支最可控的是住宿与交通，吃喝玩乐的开支相对来说是比较小的。住宿方面，如果你大部分时间都是在景点，住宿本身就是个睡觉的地方，各档次酒店民宿甚至青旅都可以选，只要满足卫生标准就可以。100 美元或 300 人民币可以看成是一个标准。交通开支上，从历史来看已经经历了大幅降低，当前是波动停滞状态，当前每百公里的花费大概在 20 美元或 100 人民币，实际根据需求高低会有上浮。也就是说，一个典型 300 公里中美长周末在住宿与交通上就要额外准备 1200 人民币或 320 美元，这个额外开支通常需要一两个月的 10% 收入才能达到，目的地景点开支大概也会与住宿交通开支接近，不然心理上会觉得亏，综合后一个人一年每季度能出游一次已经很理想了，这是现代休假制度能找到的平衡点。另外出门综合意外险是不能省的，不用保险会被意外击穿财务平衡。

由于外出旅游的陌生感，很多项目收费游客是没概念的，银行、连锁酒店、航空公司针对这个构建了复杂的会员积分体系，名义上会节省开支，实际上是刺激消费。消费者层面，每一笔旅行开支的回馈或积分是可计算的，基本公式是：

回馈 = 返利网站返点 + 信用卡刷卡积分 + 航空公司里程 + 酒店里程 + 其他权益

积分这东西玩多了伤神，顺水推舟最佳，要大概知道活动值不值得参加，该出手出手就可以了。另外最好把一年到两年设定为一个周期，周期内的积分可以变现，长了就没意思了，相当于买了商家的垃圾债。不要为了积分去旅游，那就掉到资本引导下的消费陷阱里了，出门可以没有目的地，但不能为了出门而出门。财务规划师会建议正常人能拿出收入 10% 去旅游，大概刚刚够走遍 20 个左右可以玩 5 天的城市，前提是你终生收入在二百万美金或 1000 万人民币。普通打工族一辈子是去不了太多景点的，超过 100 个有深度印象的景点都算爱旅游的，别被背包客的浪漫给带偏了，感觉有无限机会出游。年轻也不行，时间允许知识储备、身体、经济也不一定允许，有时间出去了，又能负担起，还不感觉劳累，知识储备还能看懂，对景点有共鸣，还得是好天气，这些条件卡下来就是一期一会，且去且珍惜。但凡出门在外，时间比钱重要，没钱别出门。

交通历史上曾经是最大限制因素，现在则分为自驾、高铁与飞机，而一般人能久坐的极限就是连看两场电影，大概单程 5 小时，飞机因为考虑机场位置与安检，飞三个小时就是最大半径了，大概 3000 公里，高铁一天 1500 公里，自驾一天 500 公里就是极限，但出行不全是行，还要在目的地停留，花在路上的时间如果超过总旅程 1/3，那么旅行就会感觉是在看路。

三个条件卡一下，一日游、黄金周和长周末是这个均衡的稳定解。一日游路上最长 3 小时，单程 1.5 小时，飞机都不够去机场的，高铁考虑车站位置跟自驾差不多，200 公里，基本就是玩一个景点，吃一顿饭就回家。一日游是造不出旅游城市的，没有住客很难形成正循环。

长周末假期可以在路上来回共耗一天，此时舒适出行范围自驾 400 公里，高铁 800 公里，飞机 1000 公里。对目的地而言，也需要有能撑起 2 天的旅游项目，至少 3 个景点，当然这个要求对一般旅游城市而言也能达到，但此时经济因素已经开始主导决策了。工薪阶层能负担长周末假期，但不是每一个。

黄金周其实是卡着生理感受 5 天极限来的，为此可以拿出两天在来回路上，此时自驾就能到 1000 公里半径，高铁 2500 公里，飞机可以绕赤道一周，目的地的内容密度决定了它是真正的旅游城市还是靠攻略制造充实感——衡量标准就是“不查攻略还能玩几天”。当然，全世界有可以玩 5 天的景点的城市也不超过 20 个，以下是列表：

欧洲：罗马、巴黎、伦敦、伊斯坦布尔、威尼斯、维也纳、佛罗伦萨、圣彼得堡

亚洲：北京、西安、东京、京都（含奈良）、耶路撒冷

非洲：开罗

美洲：纽约、华盛顿 DC、墨西哥城

为了辅助决策，我们可以引入一个目的地甄选算法来量化优先级：

$$Score = \frac{V \times D}{C \times \log_{10}(T)}$$

其中：

- V (Value): 主观兴趣值 (1-10)
- D (Density): 目的地内容密度 (可用天数)
- C (Cost): 经济成本 (以日均收入为单位)
- T (Time): 单程交通耗时 (小时)

分值越高，越值得在当前窗口期前往。当 $Score$ 超过一定阈值时即可触发决策。当然，一个黄金周可以拆成两个长周末，两个长周末可以拆成三个一日游。

通勤也有类似限制，通勤时间超过 1 小时就会感觉很累，超过 2 小时就会感觉不值了。通勤的极限大概是公共交通单程 2 小时，活动半径 100 公里左右，超过这个范围就会感觉不值了。现代交通的发展促进了都市圈的形成，Yacov Zahavi 在研究中发现，无论文化或地点，人们每天花在出行上的时间非常稳定，大概在 1 到 1.5 小时，后来 Cesare Marchetti 将其推广，也就是现在常说的 Marchetti 常数。城市规划上还有个 15 分钟生活圈的说法，认为城市社区居民日常高频需求要压缩到步行或骑行 15 分钟内可达，但按照 Marchetti 常数，这样设计的城市反而促进人们把更多时间投入到其他非必要出行需求上。也就是说，每个人以每天睡觉的地方作为圆心是有个最大活动半径的，不依赖交通工具，每天活动 5 公里已经算运动达人了，但也形成了出行舒适圈，交通工具改进啥的都可以突破舒适圈，发现新大陆。人口流动看似是自由的，但内在限制也很明显，不通公交的地方，哪怕就 10 公里可能也没人会主动探索，现实中无人区比想象的要多，那里不是没有人，只是没有能跟你产生时间光锥交互的人。

如果你有人类幼崽放寒暑假，或者要度蜜月或者是辞职/退休了想去看看世界，那在经济（3000 美金起步）体力允许条件下，全球也有二十条左右的成熟长路线或目的地体验可选：

欧洲

- 意大利经典：罗马+佛罗伦萨+威尼斯（全球最成熟的文化路线）
- 西欧联游：伦敦+巴黎+阿姆斯特丹
- 东欧多瑙河：布拉格+维也纳+布达佩斯

- 希腊岛屿：雅典+圣托里尼
- 土耳其：伊斯坦布尔+卡帕多奇亚+棉花堡
- 北欧：斯堪的纳维亚+北极光

美洲

- 美东：纽约+华盛顿 DC+波士顿+尼亚加拉
- 美西：洛杉矶+旧金山+拉斯维加斯+大峡谷
- 秘鲁：利马+库斯科+马丘比丘

亚洲

- 新马泰
- 云南环线：昆明+大理+丽江+香格里拉
- 西藏：拉萨为核心+羊卓雍措+珠峰大本营
- 日本经典：东京+京都+大阪
- 越南：河内+下龙湾+会安+胡志明
- 印度金三角：德里+阿格拉+斋浦尔

非洲

- 埃及：开罗+卢克索
- 东非野生动物：肯尼亚/坦桑尼亚马赛马拉或塞伦盖蒂
- 南非：开普敦+克鲁格国家公园
- 摩洛哥：马拉喀什+菲斯+撒哈拉

大洋洲

- 澳大利亚东海岸：悉尼+墨尔本+大堡礁
- 新西兰南北岛

度假：地中海游轮、加勒比海游轮、极地、马尔代夫、巴厘岛、普吉岛、塞舌尔、大溪地、夏威夷、加勒比海各岛、克罗地亚海岸线

5.2 出行清单

采用模块化系统管理行李，可以有效降低重复决策消耗。将所有物品分为五个等级的模块，按需叠加：

- L0: 核心模块
 - 手机、证件（身份证/护照）、钱包（少量现金+备用信用卡）、钥匙。
 - 原则：即便丢失所有模块，只要有 L0 就能生存。
- L1: 能源模块
 - 充电头、数据线（模块化三头合一）、超薄充电宝、降噪耳机。
 - 原则：支持 L0 持续运行 24 小时以上。
- L2: 洗护、医疗模块
 - 分装洗发/沐浴露（100ml 以内）、多功能护理包（指甲剪、缝补工具）、急救药品（抗生素、创可贴、止泻药）、牙刷牙膏。
- L3: 衣物与生存扩展
 - 内外换洗衣物、一次性雨衣、备用鞋、折叠水壶、帽子。
 - 原则：根据目的地气候 ($T, Humidity$) 进行配置叠加。
- L4: 进阶与爱好模块
 - 纸笔、电子书阅读器、特定的运动装备（如泳衣、远足鞋）。

模块叠加策略

- 一日游：L0 + L1(基础) + L3(外套/伞)。用背包承载。
- 三日游：L0 + L1 + L2 + L3(1 套换洗)。用登机箱/双肩包承载。
- 黄金周：L0 + L1 + L2 + L3(2+套换洗) + L4。用大号行李箱承载。

5.3 目的地体验

目的地体验上，美食、美景与博物馆是最常见的三大类，当然还有其他的，例如购物、夜生活、体育赛事等，有些是要跟当地人互动，社恐的话会尴尬。

美食方面，吃当地美食可以放在正事完成后，吃标准快餐可以降低水土不服风险。真正优秀的美食会通过连锁店的方式自传播出去，配合冷链与标准化生产全国铺货。因此，你在目的地吃到的美食大概率是特色的，不一定好吃，但别的地方应该见不到。还有些美食有时效性与地理限制，这种值得尝试，但做好水土不服的准备，你大概率不会是回头客。很多国家地区有小费文化，准备零钱或者刷卡机上选。

美景方面，风景名胜区是最常见的，但也有一些城市的街道建筑本身就是景点。看自然风光是个体力活，体力不够就得上好装备，要么就是准备好钱，一般都有索道之类的快捷通道。不同地方的美景带有主观色彩且需要当地天气基建的配合，看不到最理想的状态是常态，走马观花打卡式旅游也没啥问题，去了只拍照发社交媒体也没啥问题，开心就好。

博物馆通常有较为系统的主题展，比较大的博物馆则兼容并包啥都有值得一去再去。以纽约为例，纽约大都会我去了十次还是每次都有新发现，自然历史博物馆去了几次学到的东西最多，不过我最喜欢的是库珀·休伊特史密森尼设计博物馆，展品最精致的则是弗里克收藏馆，跟建筑融合最好的是纽约市博物馆与大都会修道院博物馆。而出了曼哈顿最近的综合性博物馆是布鲁克林博物馆，要是没有大都会看这个也非常好。

博物馆很多时候有免费日或特定时段免费，还有的是只对特展收费。有些博物馆则基本没有常设展，主要靠特展，这种就得查好了再去，常去常新，例如纽约当代博物馆，其实惠特尼的特展也占大部分。还有些地方名字不像博物馆但也有展出，例如日本协会瑞士协会啥的，是对应国家为宣传本国文化设立在海外的场馆，通常有其他职能。如果看具体分类，美术馆其实跟博物馆还不一样，前者确实需要你对艺术流派有些基本认识才好看展，完全零背景例如我这样的也只有看了很多展品后才形成一点点区别能力，不过区别分析不是欣赏艺术品的目的，感受美是关键，这对我来说属于稀缺体验，但要说掉入艺术评论那个圈就没必要了，理工背景的会被里面毫无来由的描述与判断折磨的很难受。博物馆特别是自然历史博物馆其实更有益于开拓眼界，其策展逻辑可以填补很多书本知识空白，用实际感受让你真实看到一些发生的事。而偏技术的设计类博物馆或特展则是我最喜欢的类型，我最早接触基因魔剪的操作流程就是在库珀·休伊特史密森尼设计博物馆，也许网上能查到更好的材料，但实际看到具体的东西感受还是不一样的。虽然现在很多展品已经在线可以看了，但色差其实大到了我这种对颜色不敏感人都能察觉的地步了，同样是红色，你看到的跟扫描件差距受限于显示屏色域是有区别的，对某些光泽的展示实体去看是有明显更多层次的感受的。

观展上尊重他人的观展需求就可以了，例如不要长时间在最佳位置上不走，手机静音还有拍照别开闪光灯啥的。当然，也确实有博物馆是不允许拍照的，听工作人员的劝就可以了，多说谢谢没有错。如果你时间有限，那么建议在信息处拿个楼层图直接去看感兴趣的展厅或简单规划下路线少走冤枉路，另外别穿高跟鞋逛博物馆，一个博物馆走上万步是特别正常的，得关怀下脚。去前要查下售票信息，能自助就别排队，或者你就选特别早或特别晚的时间段避开人流，最差就是没吃早

饭进去，快吃晚饭出来，又累又饿。如果有的话手机提前下载好博物馆应用跟讲解，讲解器目前被取代的趋势很明显，但如果能赶上或拼单个讲解员的讲解绝对比自己看要好，除非你来过很多次了，很多展品是靠故事来拓展观众视野的。多数博物馆禁止食物但有饮水处与餐厅，不过餐厅价格一般都是山贼订的，生怕不知道是打劫，但要是跟人约会在博物馆里的餐厅倒也算是有点文艺青年的小心思，小一点的咖啡屋可以买到快餐果腹。多媒体互动项目与小放映室会循环播放一些作品，特别适合走累了进去休息。另外就是能存包就存包，背个大包穿着厚外套在室内体验太差，但别丢了寄存凭证，丢了需要告诉管理员里面有啥来确认身份。

当你看展多了就会产生策展的疑问，究竟如何摆放展品其实挺有意思的，博物馆的特展展区通常是个大开间，布展需要想办法有效利用或分割空间讲好主题的故事。单独地展室通常有自己的小主题或叙事逻辑，而好的展览可以用另外的叙事把展室串接起来，这时观众的体验是最好的。传统展室就墙上挂作品，现在很多展室为了高效利用空间会在中间放多媒体或实物展品来提高信息密度，也有专门留空来提高观展体验的设计，有的展则疏密有致。好的展会让你感觉一环接一环毫无尿点，空间光影多媒体用的恰到好处，这种体会可以在特展中找到而常设展更看重体系完整性，叙事或者体验上不如特展的发挥空间大。如果你对展的东西没兴趣也可以关注下布局，从策展角度思考也是逛博物馆的一种独有体会。

最后说下纪念品，博物馆的纪念品商店可以买到很多创意产品当作礼物，也有展览相关的书籍或仿制品，冰箱贴钥匙链是最常见的，艺术品扑克、拼图与丝巾则更适合当作伴手礼。不过，你也能想到很多东西别处也有卖的，毕竟国内旅游景区的商店都长差不多，国外的货源也大都是国内，所以溢价特别高的东西就不要去交税了，但你要是花钱图个乐那也没错，但特别不建议买书，太沉。博物馆冠名的产品可以考虑但仅限于小物件，你要是在博物馆买首饰那就有点魔幻了，光是会员八折你就能猜出溢价有多高。特别说下的是纽约现代艺术博物馆的商店，有一家都开到下城那边了但依然顾客盈门，很重要的在于其大都售卖创意产品，这种文创小店傍个知名博物馆可以说是种非常成功的商业模式。

5.4 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，然后又到城郊，想来我都旅居了二十年了。

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，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。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，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，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。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。

6 财务

财务是个人社会生存的基础，没有经济基础的生活不可持续。经济的本质是买卖博弈。本章首先讨论资本主导下商人的把戏，然后回归个体，讨论个体经济学。

6.1 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。下面首先讨论下资本主导增长中的效率困境，然后聊聊具体的表现。

6.1.1 效率困境

八小时工作制是空想社会主义代表人物欧文提出的，后来经过不断斗争基本成了全世界通行的规则。然而，这也是个很有意思的社会议题，对于一个实际不存在的社会平均人，八小时工作，八小时睡觉，这样每天还有八小时生活。其实，八小时工作最大的意义不是什么权利争取，而是那另外的八小时生活创造的社会价值。

当今社会绝大多数的经济行为是对外面向陌生人的，各部门分工协作，专业会提升效率，标准化与模块化会降低使用门槛。这里我们用一种真空里的球形鸡式的视角来分析下，张三生产面包，单个面包单人平均生产时间 100 分钟，而生产的面包我 10 分钟就能吃完。也就是说，张三的客户如果是 100 人，每天有 30 分钟的使用需求时间（也就是吃 3 个面包），那么他每天如果生产超过 300 个面包要用掉 30000 分钟的生产时间，那么他需要 62.5 人遵守八小时工作制来生产。这样他实际对外提供了 37.5 个人的面包，不够实际对外 100 人需求。如果其生产效率降低，八小时工作恰好满足工作人员的面包需求，那么整体而言这个面包厂就算移出社会也没啥影响。但如果效率提高，八小时工作制可能对外提供超过 100 人的量，这个时候，多出来的面包就是浪费。也就是效率在需求稳定的市场上是有上限的，这个上限其实就是用户的使用时间，这个时间被占完了，效率提

升就没意义了。当然商家是有办法让消费者产生新需求的，但很遗憾没法产生新使用时间，时间对多数人是平等的。

如果效率存在上限，那么过高的生产只会延长个体的工作时间而消耗生活时间，生活时间的压缩实际上减弱了需求使用时间，那么总体需求就会下降，过量生产就更没意义。理想的情况是每个人的八小时工作产出会对应另外八小时的生活需求，从简单计算的角度，八小时工作制实质上是保证了八小时的生活需求满足，而工作效率必须要高于生活需求满足效率，因为除了八小时工作还有双休日的需求也要满足。如果没有生活只有工作，那么工作所对应的陌生人需求实际上也无法满足，出现需求不足。如果一个经济体全都在加班，那么大概率是个出口为主的国家，产能过剩。反之，如果一个经济体严格保证工作生活各八小时，也就是福利国家，其进出口的东西产品附加值必然是出口附加值极高而进口附加值很低，否则国家经济不会稳定。

由于每天八小时的生活是雷打不动的，那所有八小时生活相关需求一定要其他行业去满足，而整个经济体的利润率应该是稳定的，这同时也是需求的价格贬值率，今年 100 元产生的乐趣明年要 115 元才能产生，毕竟你的工作总时间又没变，工资的涨幅就是需求贬值，只不过有些行业确实要比其他行业利润率高一大截，而有些行业则饱受贬值之苦。最简单的例子，如果 100 块放银行一年后成了 115 块，那么如果 100 块去做生产赚了 110 块就是个赔钱买卖，不如放弃生产跟着银行一起贬值，也正是这个原因利率以后应该会越来越低，不然大家都去吃老本，发达国家的经济体量大，利率一般都不高，经济发展也慢，毕竟需求都满足差不多了，而发展中国家要依赖控制利率去满足增长的需求与避免经济过热。

不过现实情况要复杂得多，主要是现在全球都基本市场化了，过量的生产总能找到需求，而压缩的生活需求却可以用高密度高质量的刺激来满足。举个例子，原来我要等一天去听半小时的评书，现在我开二倍速 15 分钟就完了，多出的 15 分钟当然可以用到生产上（延长工作时间）或新需求（填补生活时间）上，前者总能找到人来消费我的生产，而后者对社会要求更多的娱乐项目。这个现状保证了即使生产消费时间不对等，只要我们创造新需求，经济游戏是一定可以持续玩下去的，只要我们保证每个人的所有时间一直被填满。技术进步很大程度上就是在替我们解放出来的时间寻找消耗的方法。

另一个让情况更加复杂的因素是时间，需求不是稳定输出的，经济体可以储蓄今天的需求来获得未来需求的集中释放。这种情况下就要涉及利率这个我认为人类历史上最奇特的发明，因为它尝试量化了今天与未来的价值并放到一起去比较。简单说需求对个人价值是相对一致的，但不同时间满足价格是不一样的。价值对个人而言远不如价格有意义，日常生活的收入支出都是按价格衡量，这个价格是对陌生人的所以反应普遍需求，对个人来说则会出现很大差异，例如腐乳对有些人一文不值但有些人则每顿饭都需要，市面价总是平均了所有人需求，所以当你看到某个对你完全没意义的东西的标价时一定有人觉得这个价挺便宜，个人口味不一样。不过这是十年前，现在

个性化定价不再是平均所有人需求了，所以一定会杀熟，谁让你需要呢。未来产品价格会收敛到个人需求价值，聪明的商家会设定在那个你刚好接受的最高价上。

而不同行业最大的区别也在对需求控制上，有些行业在透支未来需求，有些行业则始终在创造稀缺。工业农业受当前自然资源限制，产量有上限，本质就是稀缺的，但面对的需求也是有上限的。我生产 100 只杯子，如果有 99 个人需要，那么多余的 1 个生产没有意义。但如果我只生产 50 只杯子创造稀缺，那么就能获得稀缺带来的溢价。这类行业属于技术过剩的，如果生产超过了需求，对生产方没有好处，还不如减产。但服务业的需求是可以无限产生的，所以这类行业会倾向于透支未来需求，直到把所有人的当前与未来时间占满，眼下还不可能，但大概 50 年后全球人口稳定后，这个需求也会达到上限。但金融业是个搅局者，它试图量化不同行业的当前与未来风险并通过控制风险来获利，如果连成一个整体，大经济体可能就更稳定了。这应该是个自发过程。

利用需求制造稀缺是最常见的商业模式，在房地产上，即使人口结构稳定了，地产商也会找出附加值来制造稀缺，最常见就是制造焦虑，让你提前为未来价值买单。或者制造流行，例如一定要买房，一定要孩子上学后换房，一定要复式结构...所有的需求都是可被引导的，个体随大流的习惯是一定存在的，所以房价的走向我不知道，但利润率一定要维持在他们从业人员生活八小时的开支。这里面的不平衡是一些行业加班加点放弃个人当前生活，而产生的产品则满足了其他行业的生活需求，或者说八小时的生产只能满足别人六小时的平均生活需求，这个时候就只能靠市场制造稀缺与价格价值不对等来提高生产或降低人们需求了。当然如果八小时生产满足的是十个小时的需求，那么这个行业就需要想办法引导人们的新需求或提高满足强度，互联网行业就是典型案例，而由于资源门槛低，稀缺性也不太好制造，不过这些年所谓新零售、消费升级还有知识付费等概念则开始把线下的一些商业忽悠经验搬到了线上制造稀缺，似乎效果还不错，韭菜层出不穷。

6.1.2 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面销售额的一半，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也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的起的人，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。

6.1.3 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让你看的，还去诋毁那些他不想让你看到，本质是信息差营利。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？我觉得可能是因为我们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。

6.1.4 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，那你就太低估商人了。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。

6.1.5 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。

6.2 个体经济学

作为博弈的另一方，个体对自己财富的关注也有经验可以借鉴。我们首先量入为出，讨论下幸福工资，然后给出个人理财的一个简单框架。

6.2.1 幸福工资

工资似乎总是越多越好的，然而工资的质量除了量还有质。看起来使用货币这种一般等价物是不存在质的差异的，但一般等价物需要时间进行交易，也就是说你的量要有充足的时间进行交易才能有价值。那么什么是有价值，我觉得是个人幸福度，这又是个很难量化的指标。一个正常的上班族会有八小时工作、八小时睡觉还有八小时的个人时间，去掉吃饭洗漱做家务，一天剩个四五小时。加班最多一天也就 12 小时，再多正常生活都无法保证了。然而，相对幸福的生活应该主要是这四五小时的区别，例如发展个人兴趣爱好或纯粹娱乐，当前智能手机大都可以统计每天亮屏时间，如果你达到了四五个小时，那我就可以合理推断你应该单身且没啥特别的线下兴趣爱好。兴趣问题我们下一章来讨论，此处按下不表。

不过，刷手机依旧可以认为是幸福的，总比没手机看天花板强，毕竟一辈子也就六七十万小时，工作三十年也就最多三十万小时，去掉工作睡觉来看每个人最多六万小时休闲时光。如果你打算用业余时间搞一万小时的副业，最多搞六个，多了会影响生活质量。说到生活质量，其实单论闲暇时间，狩猎采集时代似乎更多，农业社会里人们被农作物驯化，到了工业化社会所谓的职业与分工更是进一步压榨了个人的发展时间。然而我们的生活质量却是在不断提高的，过去并不美好但未来却会被现在所左右，仅此而已。

看完了时间分配我们就可以开始构建幸福工资的模型了，理想状态下一天工作 8 小时，一个月工作 21 天，一年工作 12 个月。也就是说，一年要工作约 250 天，那么工资应该就是时薪、日工作时间乘 250 来得到。打个比方，我每天工作 8 小时，时薪 20 块，那么年薪要给我四万。如果我每天工作 12 小时，那就需要给我六万。时薪对某个人而言应该是相对固定的，工作时间长但工资不变的话幸福度肯定下降，因为你失去的时间没有得到合理补偿，而且补偿应该是比工作时薪更高才对。

下面我们分开来讨论，工作时薪分为起薪与稳定收入，这里统一计算现值，起薪应该是以下面公式：

工作起薪 = (普惠教育年限 + 高等教育年限 * 2 + 研究生教育年限 * 3) * 学科系数

这里学科系数代表不同大类学科，工科与医科在 1.5，理科在 1，文科在 0.8。也就是说，一个本科毕业理科生的工作起薪应该是 20 元，一个理学博士应该是约 40 元，这个工资单位是人民币，如果是美元似乎也没啥问题，不过美元就代表了美国上班族收入了。如果都是 8 小时工作，那么本科生起薪年薪 4 万，硕士 6 万，博士 8 万应该比较符合国情。就稳定收入而言，本科生硕士生最后都能到博士起薪水平，硕士能到 10 万，博士则应达到 20 万，上不封顶。起薪与稳定工资可能存在量化定价但之后增加或减少的工资几乎完全取决于个人表现与运气了，低学历高收入不是不可能，因为他们踏入社会吃的就是个人表现与运气的饭，高学历低收入也并不意外，打铁还需自身硬。保持幸福感很重要的一点就是自己能恰当地评估自己的实力并从事自己正常发挥能力就可胜任或即使有挑战也基本可控的工作，如果野心大于实力，对人对己都是折磨。我见过太多人费了九牛二虎之力去接根本就不胜任的工作，初期看似成功，后期基本都是在害人害己，少数也能蜕变，但我觉得还是得不偿失。少年勤奋中年勤奋换个老年经济自由，但老年了很多风景就不能去看了，年轻的时间比年老的时间宝贵，能够平衡生活与工作而不是一个方向踩油门做现代社会小齿轮是生存的艺术，没有最优只有最美。

当今工资是否够花其实还取决于固定资产支出与生活成本，后者伴随技术发展其实是下降的，然而这变相推高了固定资产价值，所以很多人谈及保值都说的是土地、黄金还有房产这类固定资产。在理想工资条件下房屋按揭或月租不应该超过工资三分之一，这一条也就使得房价高企的地方幸福工资要求就越高。一个人的平均居住面积大概有 30 平，10 平个人空间（卧室跟书房），10 平社交空间（客厅与餐厅）与 10 平功能空间（例如厨房、厕所、阳台等），国际大都市的房价一般在

30000 一平或更高，但高的很有可能是溢价或泡沫，二线城市约 15000 一平，三线城市及以下约 8000。幸福工资大概能保障一月一平的购买力，然后 5-10 年完全买下一套房，如果工资达不到，那么可以考虑换城市或者兼职加班增加工资基数。

在兼职与加班上，当你的时薪越高，加班得到的就越多。然而，当时薪很低时，兼职实际可以有效提高收入，因为兼职的时薪比较高，每天 3 小时左右的兼职一般都能达到每年 3-4 万的收入。建议本科毕业的同学可以考虑兼职而不是加班来提高幸福度，如果要爬职业天梯则一定算好投入产出，为了梦想投入多少都不少，但仅仅为了改善生活可以精打细算下。

从雇主角度看，他们会倾向于给员工无累积工资，也就是工资只够付账单，无法累积财富的工资。这个要比最低工资高，因为员工除了基础需求，还有意外与爱好的开支，员工累积个人财富越多，自由度越大，可控性越差。当雇主给出无累积工资或跟企业共同成长的员工持股后，员工辞职概率会低很多，此时员工会依赖这份工作，有利于内部团结。不过很多岗位上挤满了能力不足的人，他们知道自己跳槽拿不到更好的收入。同时，政府也喜欢设立可有可无的岗位来解决就业问题，特别是在技术转型期，此时如果不设立这种岗位，无业游民也会创造替代性组织，例如新宗教啥的，那就不是政府喜欢的了。当生产力继续提高效率后，政府可能要发全民基本收入，但也应该是通过设立新岗位的名义。此时我们会看到，雇主所代表的营利性企业的效率观与政府的公平观存在一定冲突，无累积工资发给可有可无的岗位是政府期望的，但不是企业希望的，企业高工资相当于跟政府抢人才与影响力，所有现代政府都会想方设法压制大企业影响力或搞国有化的。

不过，还有一个更简单计算幸福工资的方法，那就是把你现在的收入或者第一份正式工作的收入翻一倍。根据国际劳工组织最近 20 年的数据，全球平均工资年增长率基本在 1-2%，假设你工作 40 年，每年工资扣除通胀涨幅乐观观点也就这个水平，那么退休时工资大概就是第一份工作工资翻一倍的样子。按照这个算法，绝大多数地球人都无法真实想象工资翻倍后的生活，毕竟就没拿过那样的工资，上班的大多数时间的柴米油盐都是按照工资一倍以内的消费水平来衡量。当然，这个算法对中国美国这两个吃到全球化高新技术红利的国家不太准，但以中国人口负增长为界限，之后用这个方法计算问题不大，而对欧洲日本这种过去几十年发展不明显的国家这个算法一直也没啥问题。也许你觉得这种一眼望到头的工资太悲观了，但扣掉通胀还能涨的工资多绝大多数打工工人而言都属于过于乐观了。不过，这倒反过来可以理性规划下自己的消费水平，知道啥是真的贵，啥是根本不用考虑。同时，不仅向上很难想象，大多数人也无法想象收入减半后自己的幸福感，那可不仅仅是减半了，几乎就是清零了，这对穷富打工人都差不多的，自己当老板另说。

另一个思路是量出为人，搞清楚自己能花多少钱，然后去找一个赚的比花的多的行业严格执行八小时工作制，坚决捍卫下班后自由发展的时间，这样的工资也算是幸福工资了。一个人能花多少钱呢？简单分三部分：生存开支、改善开支与养育开支，各占三分之一。生存开支就是生活必需品，衣食住行这些，这个开支是最容易通过记账获取的，其重复性周期性高且稳定。养育开支要包含自己养老、子女抚养及老人赡养，这部分是当前花不着的，可以部分拿来储蓄或理财。这里把养

育开支设定为工资三分之一的原因在于一个人也就工作三四十年，就算自己未成年是原生家庭供养的也得供养自己的未成年子女，叠加自己退休，医疗教育开支还是比较高的，大概可以认为开支相当。改善开支如前所述，最多就是生存开支的一倍就能体验到幸福了，再多边际效应递减了，这样才有的三个三分之一。这个算法适合享受生活的人，也许收入数值上不高，但满意度应该是足够的。如果收入高了，但自由支配的时间少了或者责任压力大了，在不同年龄段就会形成一些缺憾，这样值不值自己说了算。

还有一种算法是按供养平衡的众筹模型计算的。假定有 1000 个人，他们愿意把自己工资的千分之一拿出来众筹供养其中一个人，而这个人能为他们提供千分之一空闲时间的消遣，那么这 1000 个人就形成了一个自给自足互相供养的生态，空闲时间也被完全占满，此时也可看作幸福。这其实是生产力高度发达后的工作模式，每个人的工作都是为了服务其他人的某种需求，大家互相依存，同时就算有部分人不工作，损失的也不过就是千分之几的空闲时间，甚至损失一半都无所谓，这样容错度也高。这其实就是社会的缩影，100 个农民、200 个工人、200 个服务业还有 500 个老弱病残就能达成小社会众筹平衡。反过来算，你的工作创造的价值要达到需求价值乘上服务人群，例如你每天发了个 5 分钟搞笑视频被 100 人看了并消遣了 5 分钟，总时长 500 分钟，大概 8 个多小时，相当于你也实现了 8 小时价值的工作量，当然现在没有人给你发工资计价，但从价值流动角度确实如此。影响人越多，你占用被影响人剩余时间就越多，你的价值通量就越大，这种影响力也可以看成幸福感来源。这里不用太纠结这个价值的意义或有没有实物产出与财富累积，天天脑子里都想这个太累了，换换思路。

说到底，幸福工资的重点在于自我感知的幸福而不是工资的数额，没安全感的人总会觉得越多越好，但这就如同陷入了数字游戏，沉迷于这个游戏就可能失去体验另一种游戏的机会。毕竟，你只能活一次，而工资的英文 salary 跟 slavery 长得也很像。

6.2.2 理财

理财的目标是收益可以覆盖消费型保险支出并跑赢 CPI (2% ~ 5%) / 通胀，为大宗消费提供基础，个人 30 岁以下或未成家可提高高风险投资比例，但不超过收入 20%。消费不可以负债，投资可以接受短期亏损来换取长期收益。事业稳定后提高保险比例与子女教育储蓄，每年收入最终可累积固定收入 30% 为宜，多余收入全部转向保险，把保险当复利用来养老。另外要考虑改善型消费来提高生活质量，也就是说收入要分成三份：生存开支、改善开支与投资。投资也可以细分，但单项亏了就亏了，绝对不能从其他项里面挪用资金。收入可以考虑副业或被动收入，但请算好投入产出比。

一个成年人假设工作 30 年，20 年的收入存留给子女及父母养老，10 年给自己养老。退休后不进行中高风险投资，保持消费到死。如果中间没了收入，或者保险，或者动用储蓄，成家后不参与

高经济风险的项目，50岁之前可参与中风险项目，50岁资产中将风险部分替换为债券。个人的应急资金要足够覆盖半年到一年的生存开支或当前月工资的三到六倍，这要保证高流动性的，要计划单列。不要把理财计划定的太死板搞得无法享受生活，要设计成逐步改善的状态最有利于生活幸福。

消费上量入为出，按比例消费。生存开支、改善开支与投资可以按照5:2:3进行配置，当你收入增加时，生存开支与改善开支都可以提升而不是原地踏步。当然由于生存开支对所有人而言涨幅应该不大，所以多出的都可以配置进改善消费里。一个人春秋季节日常外出的衣服、配饰与手机的价格总和大概等于这个人每月除了房租外的个人开支，不超过个人月收入三分之一为正常，低于十分之一不是吝啬鬼就是隐形富豪。同时，手机价值占除了房租外的月个人开支的比例越高，这个人就越社恐；衣服外配饰（女首饰、男手表）等比例越高，这个人感受到的社交压力就越大；单纯衣服比例高则比较注重个人感受。

日常消费保障生存，改善消费保障生活。生存开支包括房租或按揭、买菜、水电煤气、网费手机费、家庭耗材、交通、红白人情、文书手续费、医疗检查等，这部分支出以年为单位预算，基本是稳定的，家具如果有大件折算为年化也不会太多。比较特殊的就是债务，债务是要算在日常消费里的，但最好不向个人借债，按揭跟企业银行能借出的钱则是归还越长越好，不干扰日常开支的现金流。

改善消费则主要是衣服更新、下馆子、家具更新、电子产品更新换代、旅游与兴趣爱好发展、报刊杂志订阅等，这部分消费会改善生活质量，是一定要有的，但也是一定可以在经济条件不佳时压缩的。这里有个很大的变数是红白人情，处理原则是礼尚往来，如果收了别人的礼，原价或加10%-20%还回去，婚礼送礼或份子钱数量大概与聚会中你的个人花销（饭钱路费之类）相当，这样也就不需要考虑还了。

投资的配置比例应该是20%低流动性定存或国债，10%中流动性银行理财或养老改善基金，20%的高流动性货币基金。然后20%股票指数基金定投，标的可以是沪深300、中证500、恒生指数、纳斯达克指数与标普500的qdii基金，要设计10%或20%的止盈策略。10%可以进行高风险或不熟悉的东西，亏了就亏了，赚了100%止盈，例如打新股、逆回购、企业债、分级基金、期货、期权、加密货币、贵金属、外汇、金融对赌与对冲协议等。剩下那20%，也就是总收入6%是属于保险的。

当然，这里说的收入是税后收入，社保之类的已经交过了。保险的配置是这样的：一个家庭的收入顶梁柱要有寿险，为家人10-15年的日常消费做保障；综合意外险要按年买；重疾险要在30-60岁之间配置，保额30万到50万现值，治疗费用超过这个数就保守治疗吧，大概率是浪费钱，重疾险保障的病大概50%的死亡率；有孩子配置个人责任险；有不动产配置财险；有车配车险；外出旅游额外配旅行意外险；买东西配运费险；还有闲钱配健康险把医保外的药都给覆盖了，高端医疗险保障超过百万，保费年年加。记住按比例来配置，工资不高保额就低一点，网上买消费险便宜些，不要搭理分红险。按照自己的风险偏好修改即可。30岁后每5年修改一次遗嘱。

理财目标有个 5-10-15-20 原则：每年提高 5% 的年收入，存下 10% 的年收入，远期目标是 15 倍年收入，20 年内偿清所有债务。收入在起步阶段不够很正常，但总会增长的，不用担心。另外意外收入与跑赢 CPI 的投资收益也可以算进来，而且你注意这个是工作后的建议配置，时间尺度上还可以按财富积累细分的。第一步前面说了，个人的应急资金要足够覆盖半年到一年的生存开支；第二步是累积出永续年金可覆盖日常消费的投资或副业收入的安全金；第三步则是构建永续年金可覆盖日常消费与改善消费的投资或副业收入的安全金。

如果你的保险把意外都覆盖了，生存消费与改善消费都满足了就是财富自由了。上面那个还是个理想状态，但基本正常人一辈子的经济支出也就这样了，而且绝大多数人是完不成这个计划的。例如你高价买房后在最需要钱的时候负债就会降低生活质量，但有时候这不是个可以理性讨论的问题。子女教育、自己结婚买房与父母医疗护理始终会是非常大的支出，但从众决策并顺从同僚压力会在经济上非常愚蠢，我相信会有明智的金融产品来解决这些问题，当今的世界还是机遇挑战并存的，但非理性繁荣不会长久。

财富自由之后就请除了考虑你自己及家人外更多从事慈善吧，钱对你而言已经是数字了，边际效用很低，子女让他们自己打拼。此时可以去关心社区、国家与全球环境中的挑战，真正去做那些让世界变得更好的事，虽然你从事的职业可能就让世界变好了，但总有不同的路可以走，去看世界，去感知不同的人生，去提高整体生命的幸福度。

这里很多人喜欢前半生拼死累活累积财富，后半生去享受生活。这属于对自己财富上限定位不清，每个人能通过努力赚到的财富与个人能力是密切相关的，只关注赚钱通过健康透支身体并不可取，很多人是拿不住大钱的，特别是运气赚来的早晚都会回归到个人能力。当然，每一代人都有自己的时代红利，可以累积超过个人能力的财富，但这东西很多时候属于事后诸葛亮。想吃时代红利就要入股而不是放贷，把自己放到时代洪流里去冒险，放贷的收益是固定的，入股收益则可能很高，但你也得有那个接受风险的心态。不过只要有份稳定工作，普通人也可以选择不去冒险，钱是永远赚不够的，要学会在赚钱的同时享受生活。

7 兴趣

世界很大哇！人生很短唉！东西不少哩！

本目录旨在收录方便生活在地球上的好东西，排名不分先后

7.0.1 厨房纸

吸水、控油可堆肥，用了就回不去。就厨房而言，污垢是不可能去除的，但如果每天都清理，也是累积不起来的。各大超市有售。

7.0.2 隐形眼镜

戴眼镜久了换隐形眼镜会发现新世界，所有东西都变大一号。

7.0.3 珍道具

贩卖有趣但无用的产品[网站](#)，W. Heath Robinson 插画与 Jacques Carelman 设计的具象化（当然我刚看过维基百科），快手红人耿哥产品的潜在销售平台。如果你仔细阅读其十大准则并认同产品，那么你多半是个无聊但有趣的人，不想改变世界也不想被世界改变。

7.0.4 军品

包括但不限于军粮、军靴、背包、飞行夹克、军大衣，即使面向民用出售的产品品质也有相当保障，皮实耐用不花哨，没有概念炒作，只有基础实用款，可以闭着眼买的系列产品。选择障碍且不关注外在的你谨慎入坑，基本进去就出不来了。

7.0.5 Ctrl/Cmd+F

焦虑症患者的救星，论文研读必备，电子书对纸质书压倒性优势，当你习惯了关键词定位时，视野也会狭隘下来吧。

7.0.6 懒人沙发

泡沫小球与沙发套的简单组合，然而小球堆积形成的结构在外套的支持下具备了无限可能，当然便宜与搬家时方便才是你拥有它的真正理由，难道还不够？

7.0.7 油猴脚本

网页前端品味受不了？你绝不孤独，启动 Userscript+，你会发现其他人针对特定域名的修改版页面，油猴脚本的存在告诉我们，自定义是一种生活态度，人人都是自己生活的设计师。

7.0.8 n 倍速播放

新世界大门系列，有人用来学习新知识，有人用来重温旧体验，前者心焦焦，后者意茫茫，其实变速播放也是加密技术。

7.0.9 空耳

毫无违和感的空耳会让人产生庄周梦蝶的感觉，搞不清到底是本意为之暗自潜伏，还是娱乐时代的消遣。

7.0.10 雪平锅

泛指各种带把带嘴的铝制炖锅，加热快用途多，一锅走天下。

7.0.11 空气炸锅

小容量带风扇的烤箱，工作温度 180-200 度，可用来快速加热肉类或肉类半成品。

7.0.12 无线耳机

对于搞不清音质音色区别的粗人而言，耳机没有线直接避免了大量摔手机拽耳朵的尴尬，就是打电话时有种对着空气宣泄的意思，创造了一些只有你感受到的虚拟实体，次元墙源头。

7.0.13 基因检测

科学算命，了解自己的复杂性，体检替代品。

7.0.14 便携式显微镜

打开微观世界的新大门，重新认识熟悉事物，别看昆虫。

7.0.15 便携式洗衣笔

外观伪装专用，快速去污，旅行必备。

7.0.16 保险

风险均摊工具，保护隐私维持公平，商业化普惠税。

7.0.17 爵位获取

西兰国，微型国家当大官，满足贵族想象。