

看世界

刘畅

谁控制了英国人的味蕾

如今提到英国菜，很多人第一反应都是炸鱼薯条，或是难以辨别原材料的“英式乱炖”。哪怕有幸碰到“英国美食家”，他们八成也只会推荐一下造型就像一群沙丁鱼在探头探脑的“仰望星空派”。然后，就没了。也难怪英国菜会被当作“黑暗料理”的代表，被各国美食爱好者拿来调侃。

不过你知道吗？这个名副其实的“美食荒漠”，曾经也是个“美食帝国”。

英国是一个四面环海的岛国。它北部有高地，南部有平原，整体地势平缓，沼泽与丘陵纵横交错，土地颇为肥沃。同时，北大西洋暖流为英国带来了终年温和湿润的温带海洋性气候，这一切都为英国农业和畜牧业发展提供了优越的自然条件。

16世纪以后，随着殖民扩张，英国在海外建立了庞大的种植园经济，同时搭建起横跨五大洲的全球贸易网络。北欧的鱼类、东印度的香料、中国的茶叶等，源源不断地涌入这里。那个时代的英国菜不仅继承了罗马人和诺曼人的饮食习惯，还吸收了法餐和意餐的精髓，烹饪方式横跨烤、烹、烘、烩、煎、炸、炖等，再加上各类香料极为齐全，完全称得上“舌尖上的美味”。

这样一个拥有丰富饮食文化的国家，到底是从什么时候开始走下坡路的呢？这就不得不从第一次工业革命说起了。

18世纪60年代前后，英国的工厂遍地开花，城市化突飞猛进，大量英国农民离开家乡进城务工。1851年，英国城市人口与乡村人口比例约为1:1，到1911年，城市人口已经占到全国总人口的近八成，这样的生产及居住结构让英国人的生活方式被彻底改变。

19世纪的英国工人工作强度极大，每天需要工作14个小时至18个小时，而且几乎全年无休。同期，许多女性也走出家庭，进入工厂做工，再也没有时间和精力，花上一整个下午为家人烹饪一顿可口的晚餐。于是，便宜、方便且热量极高的快餐成了越来越多英国家庭的共同需求。

有趣的是，工业化引发的“饮食困境”最终还是靠工业解决的，解决方案是——罐头。

1810年，英国商人彼得·杜兰德获得了镀锡铁皮罐头，即马口铁罐头的专利。

1813年，英国第一家食品罐头公司成立。依靠日渐完备的工艺技术和发达的全球贸易，英国大量进口廉价肉类、鱼类以及果蔬，廉价的罐头被送上了普通工人的餐桌。统计显示，在高峰时期的19世纪90年代，英国人的肠胃“消化”了全球60%以上的肉类贸易。

根据当时的媒体报道，英国工人的晚餐大多是抹了人造黄油的面包，配上一罐三文鱼罐头或肉罐头，再加上一罐浓缩牛奶。过去需要好几个小时才能准备好的饭菜，现在1分钟就能解决，开盖即可。有美食家吐槽，“流水线上作业的工人吃着流水线上生产的罐头”已经成了英国特色。另有美食家提醒，随着“家庭烹饪消失”，人们不再学习火候、刀工、调味，不再传承菜谱，英国饮食的根基会被“狠狠动摇”。

站在今天回望，当年的美食家们还是太乐观了。他们只看到了工业革命给餐饮文化带来的改变，却没能预见到一个更大的变量——战争。而且，后者的伤害更加致命。

1939年9月，德国突袭波兰，英法被迫对德宣战，标志着第二次世界大战全面爆发。由于海上运输线遭到德军打击，粮食严重依赖进口的英国遭遇了严重的食品供应紧张问题，英国食物进口量锐减到战前的10%。

为应对这一挑战，1940年，英国政府宣布开始实行严格的食物配给制。最初，食物配给制只针对黄油、火腿和糖限额，每个成年人每周能够得到4盎司黄油、4盎司火腿和12盎司的糖。随着封锁越来越严，英国能得到的海外物资越来越

少，本土的生产又跟不上消耗，肉、蛋、奶、果酱和糖浆等食物也被陆续加入了限制名单，曾经“想吃什么吃什么”的英国人，被迫过上了“能吃什么吃什么”的悲惨日子。

资料显示，18世纪以前的英国算得上物产丰富、供应充沛；到19世纪的时候，这个评价就有点勉强了；到二战期间，英国农业已经处于半荒废状态。鉴于此，英国政府决定开源、节流两头抓，一边继续减少肉、蛋、糖以及水果等食物的配给量，另一边则喊出了“为了胜利而种菜”的口号，鼓励百姓种植蔬菜自给自足，减少果蔬进口，“靠本土食物活下去”。

但显而易见的是，虽然英国的土地很肥沃，但由于粮食危机存在，人们自然不可能想种什么就种什么，只能选择好种、好活，而且能够提供更多能量的高产作物。于是，奇葩的一幕出现了——在英国的农田里，土豆和胡萝卜“争奇斗艳”；而白金汉宫的花园里就单调多了：土豆“一枝独秀”。

战争时期对生存的渴望，导致英国人菜篮子里的品种越来越少，想要凑齐传统英式烹调所需要的食材基本是不可能的。结果就是，连许多专业厨师也开始破罐子破摔，把有限的几种食材胡乱炖成一锅卖相朴素的糊糊，这就是“英式乱炖”的前身。

当整个国家的饮食只剩下最基础的饱腹功能，炸鱼和薯条不出意外地成了“鸡群里的两只鹤”。这道由土豆和鳕鱼两种不受配给规定限制的食材构成的英式简餐，为当时的英国人提供了宝贵的蛋白质与有滋有味的碳水，很快便成了全民认可

的快餐。

当战争终于结束，最大的悲哀才刚刚降临——习惯成自然。事实上，英国的食物配给制仅从1940年持续到1953年，前后也就13年，但许多英国人似乎已经习惯了这样粗犷的餐饮，再也懒得煮一顿像样的传统英国菜。久而久之，年轻一代的上班族甚至忘记了传统英国菜的烹饪技巧，连香料如何搭配以及基本的火候讲究都成了专业厨师才懂的技巧。

事实证明，饮食文化一旦断代，就很难接续。曾经精致的英式烹饪，就这样悄悄地埋进了历史的废纸堆里，而所谓的“新英国菜”也在“黑暗料理”的路上越走越远。

20世纪50年代，由于社会生活节奏进一步加快，英国人在家用餐的时间越来越少，尤其是随着冰柜与微波炉的普及，许多人即便在家用餐，也会选择速冻食品或其他方便餐食。相关数据显示，战后英国每年的速食消耗约为其他欧洲国家的3倍。一代又一代英国人要么不想做饭，要么根本不会做饭。传统餐饮与家庭制作之间的纽带，彻底断了。

而且，外出用餐的英国人也很少选择英式餐厅。中餐馆、印度菜、美式快餐以及越南餐馆受到了大多数普通英国人的喜爱，而上流社会则偏爱法式、意式等高端餐厅。本土英式餐厅被挤到角落，越来越边缘化。至于少数流传下来的传统菜品，比如仰望星空派、鳕鱼冻等，因为没有随着时代改良，与社会愈加格格不入，最终又被反过来“放大”成为“黑暗料理”的典型代表。

工业革命摧毁了家庭烹饪，世界大战切断了食材与技艺，战后方便餐食和外来餐饮取代了传统……优越的地理条件、丰富的全球资源、精湛的古老厨艺，就这样被历史的车轮碾碎。

如今的英国一直在努力复兴传统英式烹饪，试图撕掉“黑暗料理”的标签。但这又谈何容易？说到底，英式烹饪的衰落，不仅是技艺的失传，更是文化的断层，这样的遗憾或许需要几代人持续努力才能弥补。



国际

来稿邮箱 gjb@jirbs.cn

当法国人开始精打细算

崔可欣

4月初的巴黎，咖啡馆的腔调一如既往。在街角加油站，不断跳动的油价数字却在无声提醒：成本上涨，正一点点渗入法国人的日常生活。

2月底中东局势骤然紧张以来，法国油价持续走高。4月1日，95号汽油价格较一个月前上涨约16%。作为法国使用最广泛的燃料，柴油价格近期创下自20世纪80年代中期以来的周均新高。油价攀升，直接拉低了法国家庭的购买力，牵动整个社会的敏感神经。

根据法国埃拉贝民意调查公司为《回声报》开展的最新调查，60%的法国人已开始或计划削减支出以应对油价上涨。受访者当中约三分之一减少了餐饮、出行和购物支出。约五分之一降低食品预算。在低收入群体中这一比例更高。近四分之一的家庭选择降低取暖温度以节省能源开支。

在巴黎近郊塞纳省克利希市，从事楼宇维护工作的让-皮埃尔·马丁每天需要驾车往返多个工地。他告诉记者，如今出门前多了一道“固定流程”：“我早上第一件事不是看工单，而是先算今天要跑多少公里，大概要花多少油钱。”他直言，这种精打细算是被现实逼出来的，“以前不会这样，现

在不算不行”。

在出租车和网约车行业，压力更加直接。网约车司机卡里姆·布阿扎告诉记者，司机之间的交流内容已经发生明显变化，“我们每天都在讨论巴黎哪里加油更便宜、有没有折扣、怎么省油”。

法国国家统计局和经济研究所指出，随着能源价格飙升，通胀率将在春季超过2%，家庭购买力将受到进一步挤压。短期内，部分家庭仍可通过动用储蓄缓冲，但消费放缓迹象已经显现，尤其是在餐饮和出行等方面。

与此同时，企业经营层面的压力也迅速显现。法国媒体指出，在运输行业，燃油成本约占公路货运运营成本的30%。法国公路运输行业组织警告，一辆卡车每月可能额外增加近1000欧元燃油支出，而通常低于2%的利润率，使多数企业几乎没有回旋空间。一些企业开始冻结招聘，推迟设备更新。

这种压力也在向工业领域传导。标普全球公司最新数据显示，法国3月制造业采购经理指数进一步下滑，产出陷入停滞，供应链压力加剧。供应商交货时间出现两年来最大幅度延长，反映出中东局势对物流的冲击。

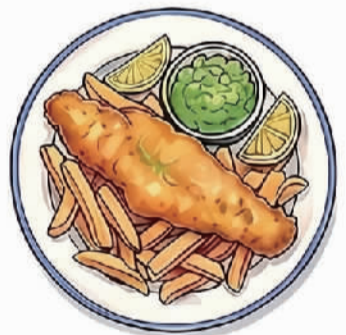
法国负责工业事务的部长级代表塞巴斯蒂安·马丁近日警告，若冲突持续到夏季，多家企业的订单可能面临严重不确定性。

巴黎第九大学教授、能源与原材料地缘政治研究中心主任帕特里斯·若弗龙在接受法国《世界报》采访时指出，在欧洲，受冲击最明显的是能源成本占比高或直接依赖能源作为投入的行业，尤其是化工和化肥，同时也波及冶金、玻璃、纸浆及部分农业食品领域。

为了将年度财政赤字控制在国内生产总值5%以内，法国政府至今未下调燃油税，而是将有限资源集中投向受冲击最严重的行业。针对渔业、农业和交通运输等领域，一项总额约7000万欧元的“定向援助”已开始按月发放。法国经济与财政部3日联合法国国家投资银行推出“燃油快速贷款”计划，符合条件的中小微企业可申请无担保贷款，以缓解现金流压力。

从加油站的价格牌到家庭账本，再到企业投资决策，能源价格的波动正沿着经济链条层层传导。这场始于油价的变化，正在逐步演变为一种覆盖消费、就业与产业的系统性压力。

(据新华社电)



悦读

跨越

死亡之谷

从中国杭州到美国硅谷，一场由人工智能(AI)掀起的创业热潮正在以前所未有的速度席卷全球。无数创业者怀揣着“技术改变世界”的梦想涌入这条赛道，却大多陷入了一场“华丽的挣扎”：有人短短数月就跑通了产品原型，却在规模化推广后迅速沉寂；有人在小范围测试中收获亮眼数据，扩大用户群体后却发现成本如黑洞般吞噬利润；有人在极客圈口碑爆棚，而面向大众市场时却遭遇水土不服……这种全球科创领域普遍遭遇的规模化扩张之痛，被芝加哥大学经济学教授约翰·A·李斯特定义为“势能下降”。

在其新著《势能效应》中，李斯特指出了一个被许多创业者忽略的真相：创新本身并不稀缺，真正稀缺的是可规模化的创新。而跨越规模化这个“死亡之谷”的第一道关卡，就是要刺破数据里的“假阳性幻觉”。

所谓“假阳性幻觉”是指，人们误以为一次成功意味着可以无数次复制成功，殊不知，成功需要多重因素相互作用，技术只是其中最显眼也最被关注的那个。作者在企业调研时曾多次见证，初次试点效果不错的方案，在由另一组人马重复实验时一败涂地。而这样的故事，正在当下的

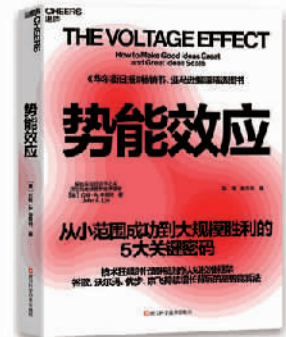
AI创业圈反复上演：一款AI工具或许能在数百位深度用户中收获如潮好评，可一旦推向百万级大众市场，那些早期忽略的交互门槛、学习成本，甚至是简单的网络延迟，都可能成为“致命伤”。更危险的是，创业团队与早期投资人极易陷入“确认偏差”，只愿意关注待印证产品与市场契合的数据，却选择性地忽略掉那些预警信号，最终把统计噪声误判为“真实的市场信号”，让经营陷入一步步偏离正轨。

“假阳性幻觉”更隐蔽的是“扩张陷阱”，也即“来自样本的代表性偏差”。

在美国一家大型网约车平台担任首席经济学家期间，李斯特曾用一项公司上下大跌眼镜的实验结果，叫停了公司即将推出的付费会员计划。李斯特将用户划分为两类，一类是会为为了薅会员权益“羊毛”增加消费的“乔布斯”；另一类是本就习惯于高频消费，办理会员只为节省开支的“纳古斯”。实验结果显示，“纳古斯”的数量达到“乔布斯”的3倍，如果公司推广会员计划，最终只会陷入“补贴常客”的经营泥潭。这一逻辑，恰恰戳中了当前AI创业的普遍误区：企业必须找到那些真正能带来边际收益增量的用户群体。

此外，增长的负外部性也是AI企业必须努力规避的“巨坑”。比如，一款内容生成工具被大规模推广后，可能被滥用于制造垃圾信息，不仅消耗巨额算力，还可能反过来污染产品自身的训练数据源。当增长伴随着系统性的自我损耗，企业必须直面那个最朴素也最残酷的经济学拷问：成本曲线究竟是越摊越薄，还是越摊越厚？

对于置身复杂下沉市场与多极博弈环境中的创新者而言，李斯特这套基于实地实验的分析方法，不仅是超越直觉的微观决策工具，更是一种宏观层面的认知校准。在技术狂飙的时代，唯有放下对风口的盲从，守住基于证据的理性，才有可能跨越规模化的“死亡之谷”。



本版编辑 韩叙 王一伊 美编 吴迪