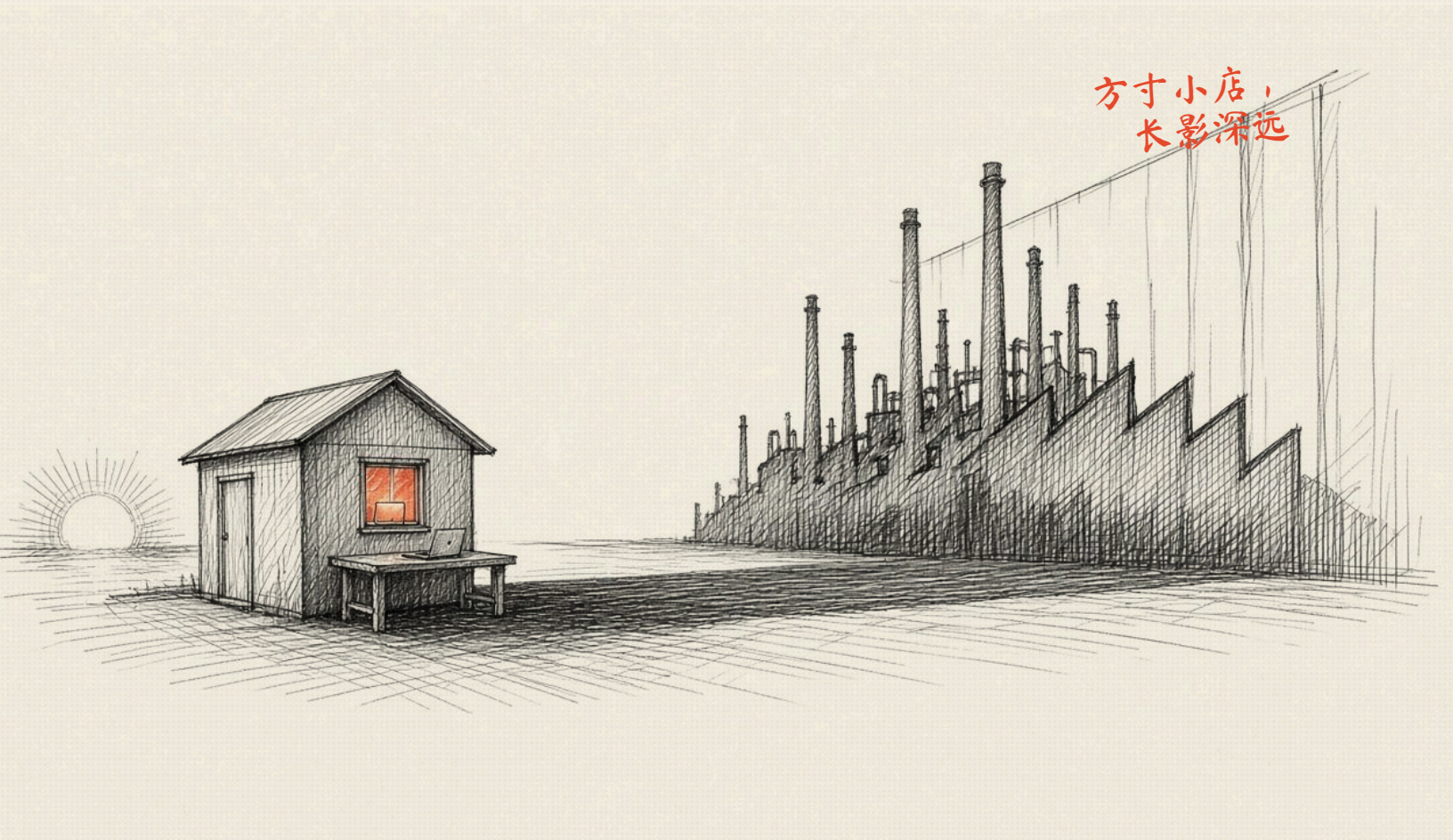


实战指南

智能 资本主义

亲历认知富足



有据可查

摘自书中引用信源的事实，附带具体日期。

示例

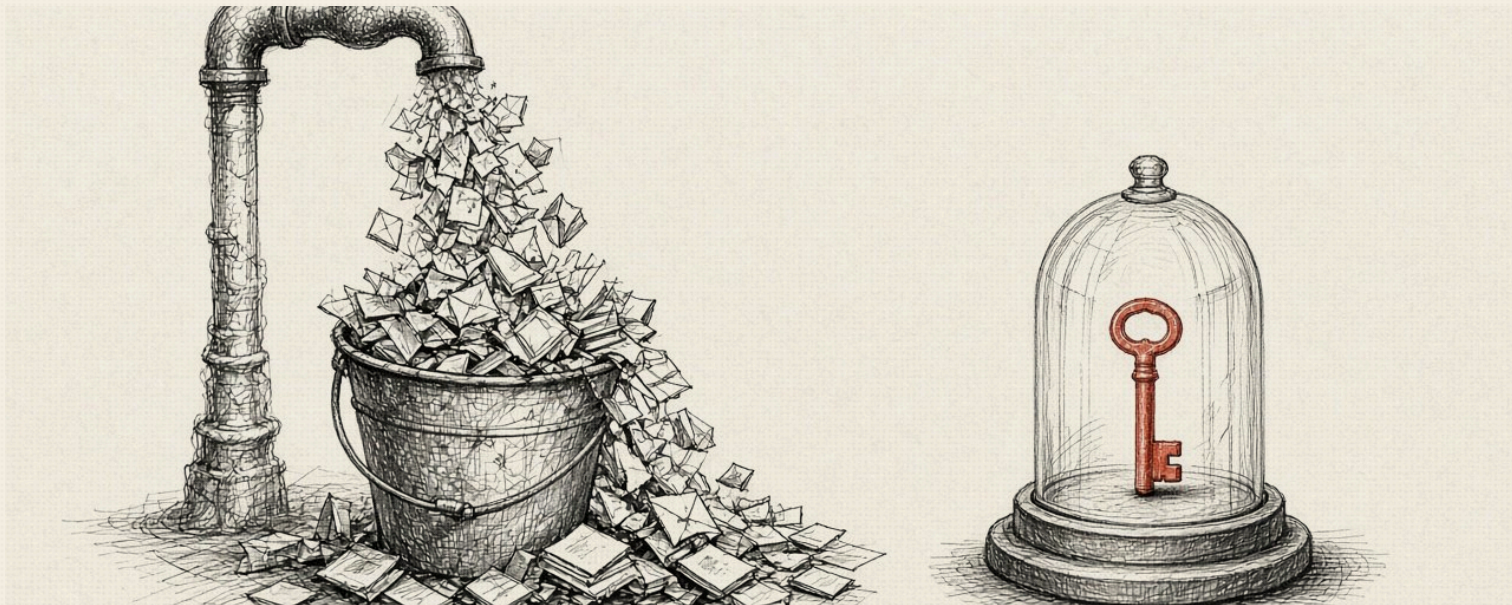
用于阐释观点的构想案例，非实证依据。

概念

源自全书核心论述的分析框架或结构图。

02 专长成本的骤降

何者走向富足，何者依旧稀缺？



在人类历史的大部分时期，专家的解答之所以昂贵，是因为专家本身就很稀缺。一份合同初稿、一份市场分析、一段可用代码、一幅成品插画，无不需要受过专业训练者耗费数小时的心血。而 AI 正将这类初稿的产生成本，直接拉低至近乎单纯的计算开销。

廉价不等于免费。推理、检索、核验、安全与纠错依然要计入成本。书中将这一转变类比于存储的历史：1980 年，每 GB 磁盘的成本高达数十万美元，如今只需几美分。一旦某种资源便宜到这种程度，问题就不再是如何负担得起，而是能在它之上构建什么。

有据可查 源自书中出处

2022 年 8 月，杰森·艾伦（Jason Allen）凭借一幅由每月订阅费仅 10 美元的 Midjourney 生成、并经过约 80 小时提示词调试与修饰的画作，夺得科罗拉多州博览会美术大赛同组别一等奖。

2026 年 4 月，DeepSeek 为其 V4 模型预览版给出的定价，仅为西方同类模型的十分之一至四分之一。

变迁与留存

走向富足

初稿
常规分析
标准代码
图库图片
摘要
文本翻译

概念

依旧稀缺

信任
专有数据
客户关系
独有 workflow
判断力
责任担当

“依旧稀缺”一栏源自本书论据，“走向富足”一栏仅作示例说明。

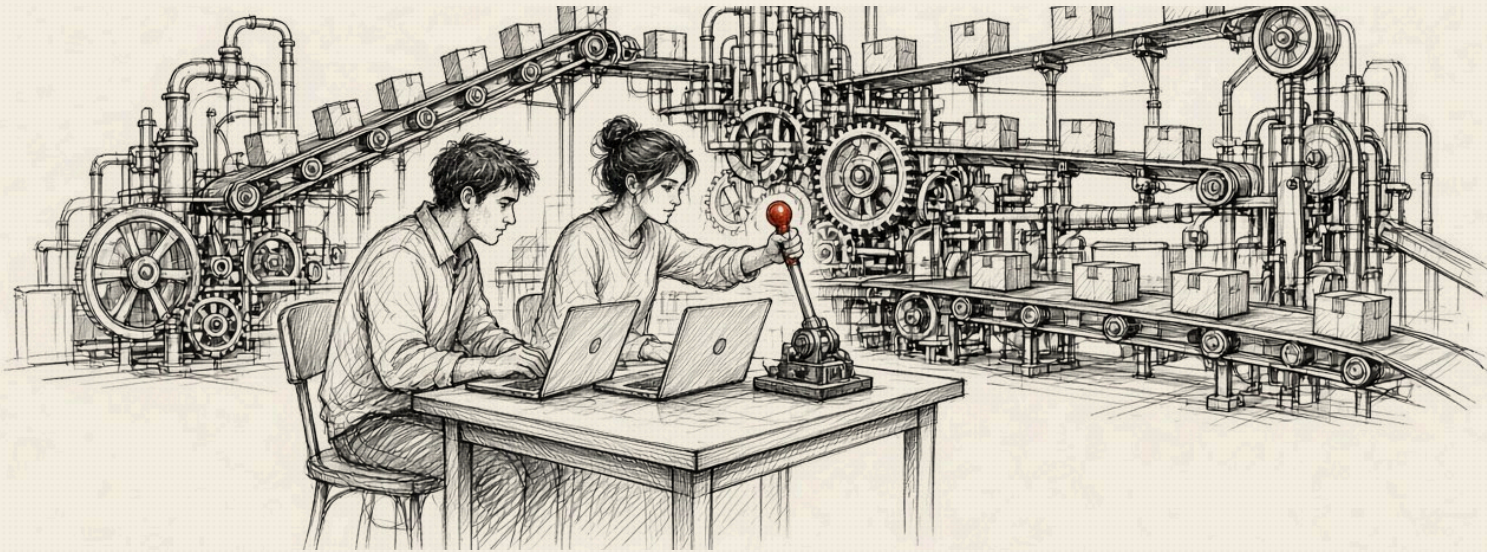
学以致用



在你所在的领域，哪项专业工作刚刚变得极其廉价？客户在哪些环节依然必须依赖真人？

03 机器规模企业

产出增速如何超越员工人数，人类判断力又在何处依然不可或缺。



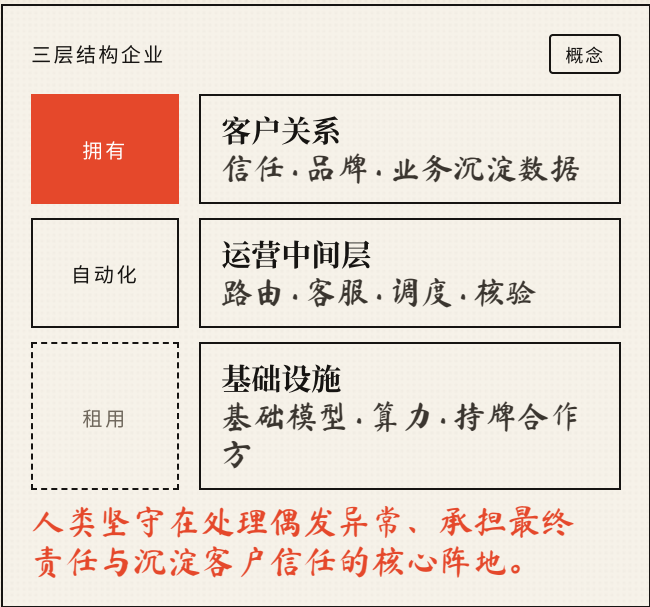
大型企业之所以壮大，是因为协同成本高昂。1937年，罗纳德·科斯指出，当企业内部组织调配工作的成本低于通过市场谈判、校验和纠错的成本时，企业规模就会扩张。而AI正在正面冲击这一协同成本。当软件能够自主调度、核验与转译时，更多产出便不再需要配备相应规模的管理层。

人均创收成了一个有用的信号，但书中称之为诊断指标，而非经营目标。数值偏高，也可能反映的是业务外包、支持团队单薄，或是对一个企业自身无法掌控的平台的依赖。

有据可查 源自书中出处

据《纽约时报》2026年4月的一篇特写，远程医疗公司MEDV仅凭两名直接雇员，在2025年服务了25万名客户，实现营收4.01亿美元。它掌握着患者关系，临床与药房服务则向持牌机构租用。

Klarna称其AI助手承担了相当于700名客服的工作量，这是一种等效估算，而非裁员人数。2025年5月，该公司表示正在重新招聘人工客服。

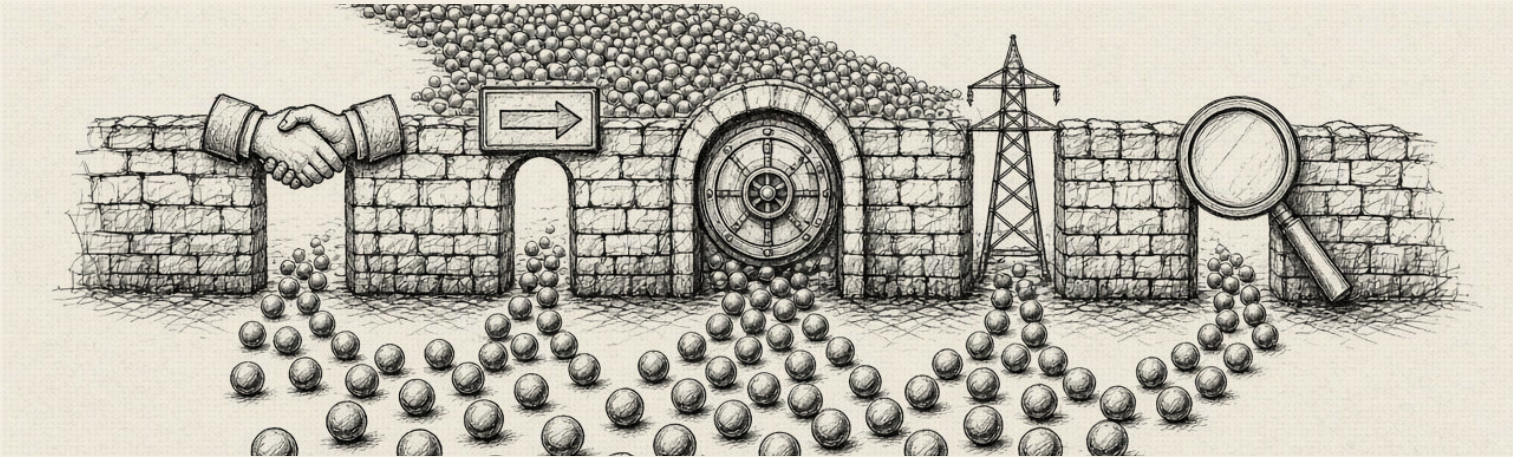


学以致用

→ 如果这家企业明年的客户规模翻倍，哪些岗位必须随之扩张，哪些则完全不必？

04 新瓶颈

信任、分发渠道、专有数据、能源与核验。



当 某种投入要素变得充裕，价值就会转向依然稀缺的东西。如今，一个小团队就能产出过去需要整个部门才能完成的分析、代码和内容。约束随之移向下游，落到产出在有人愿意买单之前必须通过的几道窄门上。

书中对廉价智能做不到什么有着清醒的界定。专有数据、深度嵌入的工作流、监管信誉、品牌和分发渠道，依然是持久的资产。更廉价的智能降低了使用这些资产的成本，却不能凭空创造它们。

五道窄门

大致有据

信任

在Moffatt v. Air Canada案（2024年）中，裁判庭判定加拿大航空必须遵守其官网聊天机器人自行编造的退款政策。

分发渠道

问答引擎可以把出版方的事实直接交给用户，绕过了原本为这些内容买单的点击、浏览和订阅。

专有数据

Recursion通过数百万次自动化实验，构建了规模超50拍字节（PB）的数据集。

能源

2026年8月17日，OpenAI宣布达成一项协议，在俄亥俄州的一个园区部署约8吉瓦的IT容量。

核验

当流畅表达变得廉价，经得起推敲的权威信源与敢于担责的人类审断，便能斩获书中所谓的核验溢价。

信任、数据与能源三行均有据可查；分发与核验两行概括了本书论点。

学以致用



在这五道窄门中，这家企业掌控了哪几道？又有哪几道是向随时可能提价的外部方租用的？

05 任务与岗位

何者被自动化，何者被重组，而专业学习与学徒机制又将何去何从？



AI 很少会一下子吞噬整个岗位。它接管的是细分任务，而一个岗位正是多项任务的集合体。部分任务被直接全权交由机器处理；部分任务则围绕着负责人进行重构，由人负责定界、复核与决策；还有一部分任务依然坚守人工，因为终究需要有人承担责任。

隐形的代价藏在职业阶梯的最底层。初级工作从来不只是产出，它也是未来专家学习本领的途径。书中把由此产生的后果称为判断力负债：当自动化拿走了未来专家积累经验所依赖的工作，便留下一笔延后兑付的负债。工资支出立刻下降，代价则日后才到。

有据可查 源自书中出处

斯坦福数字经济实验室 2026 年 6 月的薪资数据更新显示，在 AI 倾向于完全接管的职业中，初入职场群体的就业人数出现下滑或增长放缓；而在 AI 主要辅助人类的职业中，则无明显变动。

SignalFire 的 2025 年人才报告衡量了两项指标：2024 年应届毕业生仅占大型科技公司招聘总人数的 7%；与此同时，应届生招聘总人数相比 2019 年下降了 50% 以上。利率环境与疫情后招聘退潮在其中同样产生了影响。

任务重构梳理

示例

初级分析师的一周工作拆解

完全自动化

收集
原始数据
起草初稿
调整演示
排版

重组再造

对照现实
核验数据
润色机器
生成初稿

坚守人工

向客户
汇报
察觉错漏
之处
对最终
决断负责

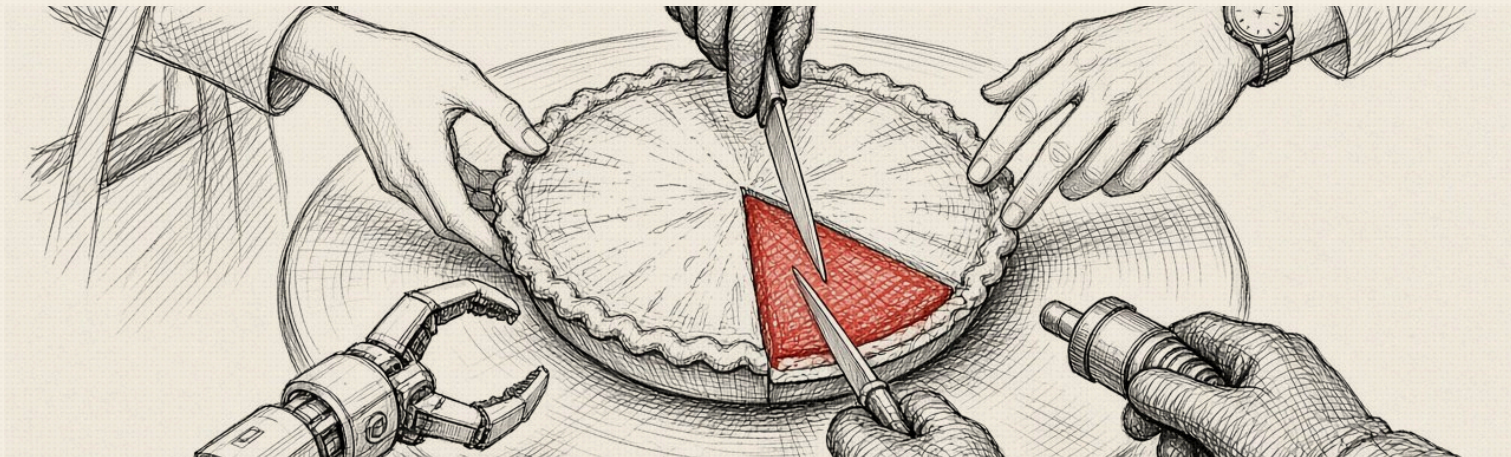
↑ 以往初学者正是通过第一列的工作，学会如何察觉错漏之处。

学以致用

→ 如果初级任务消失了，这个领域的下一位资深从业者要如何学会这份工作？

06 价值流向了谁？

客户、员工、创始人、平台方与基础设施所有者。



生产力的提升不会自行分配红利。当价格机制重新调整时，红利只会流向掌控稀缺环节的一方。同样的效率提升，可能转化为客户享受的更低价格、少数员工拿到的更高薪酬、创始人斩获的利润空间、平台抽取的服务费，或是基础设施所有者收取的租金。

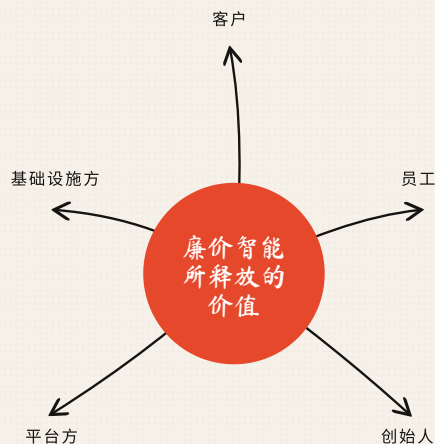
书中给创业者的警告是：建立在他人模型之上的产品，本身就暴露在风险之中。一个能够提价或推出竞品的供应商，可以把廉价智能看似创造出来的利润空间收回去。

有据可查 源自书中出处

第三方机构估算，未上市的Midjourney和Cursor两家公司，其年化人均创收已达数百万美元，而AI普及前的软件行业人均创收大致在20万至40万美元之间。但书中同样列出了隐忧：Midjourney深陷版权诉讼，而Cursor则高度依赖能够随时开发同类竞品的底层模型提供商。

分食蛋糕的五双手

概念



客户：对手复制这份收益之后，价格随之走低。

员工：单位产出所需岗位减少，负责界定与核验的人薪酬更高。

创始人：趁窗口期尚未关闭，获得超常的人均创收。

平台方：有能力随时收回利润的模型提供商。

基础设施方：每个层级都必须租用的芯片、电力与数据中心。

学以致用



挑选一款你正在使用的AI产品：如果其底层模型提供商将调用价格提高一倍，谁的损失最为惨重？

07 富足悖论

更廉价的能力可以扩大市场，同时也会加剧竞争、压缩利润。



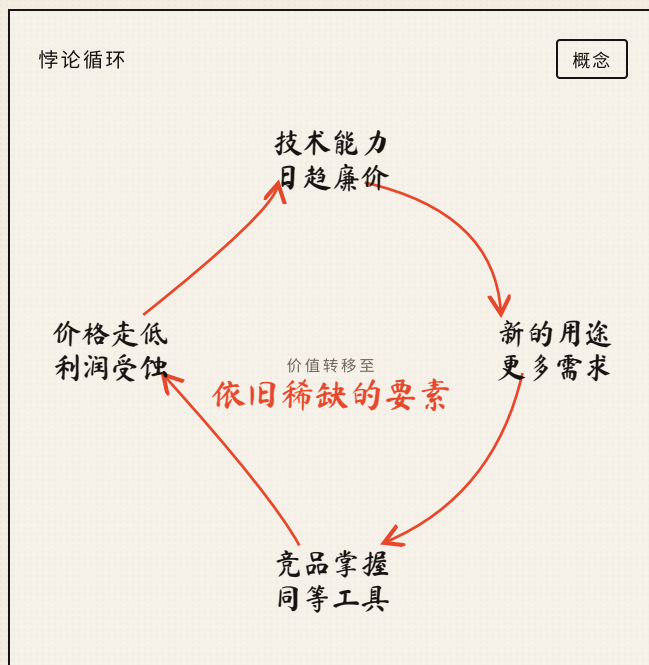
1865年，威廉·斯坦利·杰文斯指出，煤炭使用效率的提高并不会减少煤炭消费，反而会推高总消耗量。廉价智能也可能如此。单项任务的成本下降，会引来多得多的任务，市场随之扩张。

问题在于，同样的降价每一家竞争对手都能享受到。书中称之为利润陷阱：当产品背后的AI能力变得廉价、随处可得，或被一个能够收回利润的供应商所掌控时，原有的优势便随之丧失。富足对买方有利，但对那些唯一优势就是这项能力本身的企业来说，日子并不好过。

有据可查 源自书中出处

2025年1月27日，在DeepSeek以远低于OpenAI旗下o1的推理价格发布R1推理模型仅一周后，NVIDIA市值在单个交易日内蒸发了5930亿美元。

书中指出，在Klarna，响应更快、更便捷的服务反而推高了客户咨询总量，因此即便自动化率维持不变，转交人工处理的复杂疑难个案绝对数量依然在持续攀升。



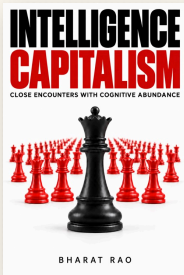
学以致用

→ 如果所有竞争对手明天都掌握了同等水平的AI，这家企业手中还剩下什么对手没有的筹码？

08 实战自查清单

用于评估企业、行业或商业构想的十项诊断提问。

- | | | |
|-----------------------------|-------|--------------------------------------|
| ☐ 1 | 所有权 | 企业独占了哪些无法租借的核心资产：客户关系、工作流，还是数据？ |
| ☐ 2 | 协同机制 | 其日常业务中有多少属于协同工作？这其中又有多少能被软件直接吸收？ |
| ☐ 3 | 规模效应 | 若业务产出翻倍，哪些岗位必须随之扩张，哪些岗位则无需增员？ |
| ☐ 4 | 瓶颈 | 它掌控了五道窄门中的哪一道：信任、分发渠道、专有数据、能源，还是核验？ |
| ☐ 5 | 外部依赖 | 它依赖于哪些模型或平台？一旦合作条款发生变化，它是否有能力平滑切换？ |
| ☐ 6 | 优势持久性 | 其竞争优势究竟是一项持久资产，还是一个很快会被对手迎头追平的短暂窗口？ |
| ☐ 7 | 价值分配 | 省下的成本最终落入谁手：客户、员工、创始人、平台方，还是基础设施所有者？ |
| ☐ 8 | 利润率空间 | 如果所有竞品明天都拥有了同等水准的AI，企业的利润率能否保得住？ |
| ☐ 9 | 问责归属 | 人类判断力置于何处？一旦系统决策出错，由谁出面承担后果？ |
| ☐ 10 | 判断力负债 | 它将如何培养下一代专家？还是正在透支他们的未来？ |



本书·巴拉特·拉奥 著

Intelligence Capitalism

Close Encounters with Cognitive Abundance

一个世纪以来，大型企业之所以存在，是因为人类判断力稀缺，协调起来代价高昂。*Intelligence Capitalism* 追踪AI接手越来越多协调工作之后会发生什么，以及哪些企业已经建立在这一新逻辑之上。



扫码了解本书

如需洽谈翻译版权，请联系 Core Loop Press 出版经理 Jack Donovan: jack.donovan@corelooppress.com