

大家好，今天给各位分享病态人工智能文的一些知识，其中也会对病娇人工智能进行解释，文章篇幅可能偏长，如果能碰巧解决你现在面临的问题，别忘了关注本站，现在就马上开始吧！

## 本文目录

1. [人工智能和AI的发展，究竟对人有益还是有害？你怎么看？](#)
2. [现代科技如此发达，能用人工智能或大数据预测疾病并提前控制吗？](#)
3. [一个人能懒到什么地步？](#)
4. [智能锁的发展前景怎么样？](#)

## 人工智能和AI的发展，究竟对人有益还是有害？你怎么看？

就我自己的体验来说吧，我虽然不是人工智能的从业人员，但是在日常生活中，越来越多地接触到人工智能的服务，以及这些手段带来的便利，我觉得这些技术的发展，是给我们的生活带来了很大的改变的。

就目前看来，科幻片中那些机器人反击代替了人类，并且攻陷了人类社会，来统治人类的桥段，应该并不会发生。目前我们人类创造出来的人工智能，都是在为人类提供辅助工作，占据主导地位的，仍然是人类。

人工智能手段，可以提高我们的工作效率，原来必须要人手工做出来的产品，使用机器人就可以做出来，而且更快更好。机器的生产不仅可以大大节省了人力，还可以提高生产效率，降低成本。

我们生活的方方面面，都在受着人工智能的影响，就好像现在的智能家居，用过的人应该都可以体会到它的便利，不在需要千里迢迢去寄一封信，在回家路上就可以把家里面的空调洗澡水温度调整好，这一切不都是人工智能带给我们的生活改变吗？

## 现代科技如此发达，能用人工智能或大数据预测疾病并提前控制吗？

谢谢邀请！

大数据马后炮，人工智能马后炮，这些技术都是擦屁股的。解决问题，要解决根本，找到源头。而不是脚痛医脚，头痛医头，顾头不顾尾，顾头顾不了腩。药不对症，只能枉费心机。如何根治疾病呢？利用基因技术，可以剔除90%以上的不良基因从源头上剔除疾病。人工智能是干啥的？是帮助人类发现疾病的，并不能消灭疾病。

。

这些疾病基因的存在，是一定生产力条件下，社会系统实现最优化的残酷方式，即大多数人的寿命较短，与生产力基本适应，可以从基因上避免人口的老龄化，作为以人力与蓄力为生产力的主要部分的依靠的是体力，老年人的体力明显衰败，不适合物质生产。随着生产力的发展，一是提供的生活必需品多了，人的寿命也与生产力的发展水平保持高度的正相关，当代，知识经济崛起，教育时间延长，智力代替体力成为生产力的主导部分，所以我，它需要人类寿命的延长，但是，基因的进化是客观条件的反映，也是整个客观条件的综合平衡，更是系统实现最优化的需要。因此，病态基因不会马上消失，还会长期存在于人体。只有以精神生产为中心的共产主义社会生产方式实现了，无限扩大再生产消灭了，环境优美了，污染根除了，疾病才会大量减少，人的健康得到集体提高，寿命越来越长，这与大数据，智能化，没有关系，特别是大数据根本用不上。这是系统的动态平衡性决定的，各种要素，包括寿命，数量，体格，智商等等与生产力，与环境条件都是一种平衡，这种平衡是系统整体实现最优化的结构形式。

## 一个人能懒到什么地步？

38岁的男子，跟一个离异的女子相亲，朋友提醒他：“这个女人跟前夫结婚不到一年就离婚，据说是因为她太懒了。”男人笑着说：“女人懒一点没事。”可谁想，结婚七年后，这天，女人让他抱一床被子出去晒，他却因此把妻子赶回了娘家。

38岁的男子，再婚7年，妻子给他生了一个儿子，平时不逛街，不打扮，连件衣服都舍不得买，每月还能挣1000元，谁想，这天，女人让丈夫把被子拿到外面去晒一下，结果丈夫把她赶回了娘家，男人说道：她是我见过最懒的女人！

7年前，28岁的阿晨结束了第一段婚姻，她和前夫结婚还不到一年，因为前夫无法忍受她的生活习惯，在她怀孕期间两人大吵了一架，阿晨任性回了娘家，原本她以为，前夫会来认错把她接回去，谁想等来的却是离婚协议书。

阿晨也是个性格要强，爱面子的女人，她二话不说答应了，生下孩子后由父母帮忙抚养。后来，别人给她介绍老实巴交的刘德，刘德比她大了好几岁，而且长得也不好看，论长相两个人非常不般配。

刘德对阿晨一见钟情，知情的人提醒他，阿晨上一段婚姻就是因为她太懒了，前夫才跟她离的婚，希望他要考虑清楚，那时的刘德哪里还顾得了这么多，说道：“女人懒一点这不是什么大毛病，家里有我就行。”

阿晨原本不想嫁给刘德，父母苦婆心劝说刘德人老实，而且他还没有孩子，家里即将要拆迁，到时候吃穿不愁，嫁过去以后好过日子。

阿晨就这样心不甘情不愿地和刘德领了结婚证，新婚初期，刘德对阿晨体贴入微，尽管她每天什么都不做，也还是非常乐意照顾她，比如阿晨从不洗衣服，也不做饭，就连地都懒得扫一下，她每天最大的兴趣爱好就是躺在床上玩手机。

这样的生活维持了三个月，刘德心里开始有想法了，他只能不停地安慰自己，妻子只是还不够成熟，等以后生了孩子，自己当妈妈了肯定就知道照顾人了。

可惜他的想法太天真，阿晨生完孩子后还是跟之前没有任何改变，坐月子期间儿子就抱给了婆婆带，嫌麻烦连奶水都没有给儿子吃多久，就让他喝奶粉，孩子的尿片什么的，也都是婆婆在负责洗。

时间久了，婆婆心里也有了想法，她每天一大堆的事，还要在外面种菜什么的，这儿媳妇娶回来就像是摆设一样，一点忙不帮，这怎么说得过去呢？

婆婆忍气吞声，后来，婆婆干脆也不管，看她怎么办？结果，阿晨的衣服堆了一大堆也没有动，婆婆是个勤快又爱卫生的人，实在看不下去，只能自己去洗。

刘德忍无可忍，板着脸对阿晨说道：“你整天在家里什么事都不做就算了，怎么连自己的衣服还要我妈妈帮你洗，这像话吗？”

阿晨不以为然地说：“我又不叫她洗，是她自己非要过来帮忙的。”

你那衣服都堆成山一样，有些都发霉了，你也视而不见，不就是等着我妈妈来帮你洗。

阿晨辩解道：“我就是忘了，这么点小事你至于跟我上纲上线吗？她要洗我能怎么办？”两人争得面红耳赤，阿晨还哭诉说刘德整天就是在外面上班，一点也不关心她，根本没有把她当一回事。

刘德越听越气，我每天给你2000元零花钱，你还要我怎么对你？自从你嫁给我，我都没有让你做过事，把你当宝贝一样疼着，我不要你出门上班，至少你得照顾好孩子，把家里的卫生弄好。

阿晨委屈至极，这一次吵过之后，阿晨依然是我行我素，转眼两人结婚都七年。

这天，外面出很大的太阳，阿晨让刘德把被子抱出去晒一下，谁想，刘德突然一反常态，他直接扇了阿晨一个耳光，两人扭打在一起，刘德的耳朵被阿晨咬出了血，阿晨的手臂被他抓得满是淤青。

最后，刘德还进厨房拿出一把刀，阿晨吓得急忙带着与前夫生的女儿跑回了娘家，从那以后再也不敢回来了。

整整半年过去，刘德也没有去接她的意思，甚至还提出离婚。刘德究竟为什么会变成这样呢？

那是因为阿晨越来越懒，让他到了已经无法忍受的地步，阿晨有两台平板还有三部手机，她从早到晚大部分时间就是在床上玩游戏，饭不做，衣不洗，婆婆做好的饭，她就端到床上吃，因为住在二楼，嫌上厕所不方便，她直接在床底下放了个马桶，大小便都是在房间解决，而她也不会及时倒掉，房间里走进去就是一股难闻的味道。

刘德曾帮她倒了很多次，到最后她都已经习以为常，要是刘德几天不倒，即便是房间臭气熏天她也不管，她还理直气壮地说：“我这是在挣钱，你不要吵我。”

她所谓的赚钱，每天从早到晚地玩游戏，一个月也就赚1000元左右，她不出门，不逛街，也不喜欢打扮，平时也没有什么朋友，所有的精力都用在这几部手机上。

家里的大小事，阿晨都是一副事不关己的态度，公公给他们买了一套二手房子，刘德因为要上班，让阿晨去打扫一下，结果这么点小事她都不愿意去做，直接拒绝了，说道：“我没有时间，你别找我。”

刘德也没有强求，很多时候他都在容忍妻子的任性，但是忍久了终究有一天会爆发。而抱被子就是导火线。

懒得一点他还能接受，还这么不讲卫生，这是他最不能容忍的事，他后悔当初没有听朋友的劝，现在只想尽快结束这样的一段婚姻。

阿晨回娘家这么久，刘德都不闻不问，阿晨打电话到电视台寻求帮助，阿晨说自己不抽烟不喝酒，平时也不逛街，不乱花钱，整天就是在家里赚钱，可是却遭到了丈夫的家暴，连句道歉的话都没有，还要离婚，她感到很委屈。

当她带着记者找上门来理论的时候，刘德情绪激动不已，将阿晨的所作所为都一一列举出来，旁人听了都难以置信。

阿晨说自己之所以这么做，其实就是心里有气，是婆家的人一点也不尊重她，他们拆迁分了330万，没有一个人跟她说，后来，还是她无意中在村里的公告栏上看到，很明显他们就是想瞒着她。



公公气愤不已，这件事不是过去了吗？当时，人头费每人16万，我孙子的钱也都给你了，总共经给你32万，你还想怎么样？

阿晨说自己是这个家的女主人，剩下的钱应该交给她来管，公公冷笑，你连自己都管不好，你还能管好一个家？再说，那些钱跟你没有关系，那是我们老宅所分，你没有嫁过来之前我们就盖好的房子。

公公说虽然没有钱拿给他们，但是他们拿出一百多万，帮他们买了一套房子，都做到这份上了，还要怎么样呢？没想到阿晨不仅没有感激，反而还嫌公公给的不够多。

阿晨结婚后，还把前夫的孩子带到了刘家，善良的老人对这个孩子视如己出，阿晨身为妻子，母亲，儿媳妇没有哪一样是合格的，老人说他们就只有一个儿子，如果儿媳妇一心一意过日子，是个好女人，他们会考虑让她当家，毕竟他们年纪大了，将来这个家迟早是要交到他们手上。

但是阿晨的种种行为，让两位老人寒到了极点，对儿子和孙子的未来充满担忧。阿晨如果不改正过来，这样的儿媳妇宁可不要。

事实上阿晨的懒惰，父母也是一清二楚，据父亲说阿晨排行老三，从小母亲对她娇生惯养，没让她干过活，导致她很任性，过着衣来伸手，饭来张口的生活，事实上母亲也曾多次劝说，她要勤快一些，毕竟自己都快40岁的人了。

母亲说阿晨其实心眼并不坏，就是太孩子气，还不够成熟，不太懂人情世故，希望刘家能够再给她一个改过自新的机会。

双方考虑到孩子，也没有什么原则性的大矛盾，最终一起来到了社区调解，调解员对双方都提出了几个要求：

希望阿晨以后能够做好这四点：

第一：身为母亲，照顾孩子是她份内的事，为她们洗衣做饭。

第二：每天打理好家里的卫生，保持干净整洁。

第三：多抽出时间陪孩子，不要天天玩手机，给孩子树立一个正确的价值观。

第四：做好一个妻子的份内之事，跟丈夫好好说话，在家里做好家务。

人和人都是相互的，一个巴掌拍不响，刘德也有需要改进的地方，比如他以前总是不停地指责，对妻子吼叫，有时还会动手，这些习惯不好。

当妻子有一点进步，要多说几句赞美的话，对妻子多一点关心和体贴，不是给了生活费就是好男人，妻子做错了，多一些耐心和包容。

结语：

一个人能懒到什么地步？

个人觉得，很多人的“懒”其实是被家人惯出来的，一些力所能及的事，他们之所以不愿意干，就是指望别人做，我想很多人可能都会像这位婆婆和丈夫一样，因为看不惯，而动手去帮忙，久而久之，这些事都成了他们的了。

“懒”就是习惯依赖别人，没有自制力，没有约束力，衣来伸手饭来张口的生活谁都向往，但是大多数人知道，这样的生活是建立在家人的辛苦之上，大家都是家庭的一份子，想要经营好一个家，就要共同努力，能自己做好的事尽量不要麻烦别人，身为一个女人，让家里保持干净整洁，那是最基本的事。

恶劳好逸，人之常情，就因为这是人之常情，人才需要鞭策自己，习闲成懒，习懒成病。

智能锁的发展前景怎么样？

前景肯定是不错的。竞争压力肯定也是非常大的。

可以参看大材研究这篇分析文章《智能锁逼近1700万套，背后是传统锁企关门转型、一拨经销商亏钱》

来源：大材研究，首席分析师：邓超明，泛家居老板经营决策内参，家居经理人的每日读物，经销商店长生意参谋，金牌导购的实用手册

智能锁热度上升之快，有点出乎我的意料。

原本认为这东西要几年的积累期，要花比较长的时间先在公寓、酒店这些项目上慢慢渗透，然后再走进普罗大众，才可能上头条，谁料到今年就已经爆红。

但是在它的前进路上，至少会引发两种变化：一方面有大量传统锁企关门转型，订单被抢走；腰部以下企业逐渐出局；另一方面，大量经销商由于压货，产品卖不出

去，导致亏损。

## 01

据大材研究的观察，目前的智能锁市场，不仅有大量新公司进来，千锁大战，比如优点、鹿客、小米等，另外一些传统锁企里的带头大哥们，转型杀进来了，比如名门、王力等。

最近建博会上，有一个葵花奖的榜单，上面收录了几十家智能锁企业，比如凯迪仕、德施曼、鹿客、海贝斯、萤石、海尔、王力、VOC、亚太天能、名门、智家人、忠恒、豪力士、飞利浦、Aqara、金点原子、西勒奇、unso云硕、曼亚、琨山通用、ZOLI中立、HUNE科裕、多特、桔子物联等。

其中有些企业，你可能还没听说过，宣传也不多，但他们在某些细分渠道上做得不错。

据大材研究的观察，在上述品牌之外，还有一些知名品牌推出的智能锁，比如好太太旗下的科徕尼、TCL的智能锁、顶固的智能锁、华为智选智能锁、京东的京造、京东与德施曼合作的佳勒仕等。

在京东、天猫平台上，部分智能锁卖得相当不错，比如京东上，鹿客、佳勒仕、小米米家、OJJ、德施曼小嘀、京造、英典、京选、盖德曼、小益等都有产品挤进前几名，其中有些品牌找不到多少公开资料。

而天猫上，比较厉害的有亚太天能、德施曼、洲明翰源、赢领、小益、德施曼小嘀、思维尔登、TCL、普赛罗、顺辉等。其中有些企业是永康、中山的，业内名气不大，却能在智能锁网销方面占一席之地，好好做，前景无限。

## 02

不过，大材研究注意到另外一个现象，就是还有很多传统锁企，还没有转型过来，手上没有能拿出来卖的智能锁，也没有相关的专利技术，而且他们在传统锁业里，竞争力也不是很大，这就比较危险了。

智能锁多卖一些，意味着之前的机械锁、普通电子锁就会少卖一些。

看到智能家居创新发展与技术标准产业联盟、广东省家居建材商会、门锁世界、网易家居及小螺钉联合发布过一个报告，名叫《2019中国智能锁行业调研报告》，其中提到，预计2019年全行业产值将达150亿元，产销量在1700万套左右；预计202

0年会突破3000万套，而且竞争日趋激烈，洗牌的速度也将进一步加快。

另外还有一些更大胆的预测，对智能锁的未来空间非常好。比如全国锁具行业信息中心，认为2020年，智能锁的需求量将突破3500万套。鲸准研究院发布过一个数据，认为2020年销量会超过4000万把，市场规模400多亿。

如果发展到这一步，没有转型的传统锁企龙头，业务会被抢去不小的一块。而很多中小锁企，没赶上智能锁这条船，可能只有关门转型。

值得注意的是，现在的智能锁，跟传统锁还有比较大的区别，技术要求相对较高，不小心就会出各种问题，比如开不了门、被人盗开等等。出于各种担心，消费者在选择的时候，大多会购买品牌货。

从C端消费来看，大家为什么要买智能锁，主要还是方便、防盗等，当然也有追新鲜感的因素在里面。一般室内装智能锁的可能性很小，基本上都是入户门安装。

目前出货最大的是地产项目及公寓、酒店等。接下来，C端会成为兵家必争之地。

未来的渠道格局应该变化不大，家庭入户门、公寓、商用等三足鼎立，数量都不小，C端的增长前景更大一些，但市场成熟比较慢。

以公寓为例，艾瑞的数据是，到2020年我国B2C长租公寓需求量将达1000万套，全国可用于租赁的房屋将达1.7亿套，哪怕是10%的安装率，需求量也在1700万套。

据大材研究了解，长期以来，锁具行业出现了很多有一定实力的品牌，从机械锁时期成长起来的，比如梅花、固力、三环、通用、雅洁、名门、天宇、玥玛、金点原子、耶鲁、顶固、亚太天能、汇泰龙、第吉尔、中立、必达、凯迪仕、德施曼、普罗巴克、金指码、王力、爱迪尔、万嘉等等。

从目前的转型情况看，一半的传统锁企已经有行动，投入智能锁的力度非常大。但还有30%的公司，已经有些掉队了。可能后面会跟部分拥有智能锁核心技术的企业合作，自己扮演代工的角色。

大材研究预计，从2019年开始，智能锁进入洗牌期，部分粗制滥造的低价锁即使卖了一些，后面会出现各种问题，逐渐被市场淘汰。2020年时，前10强格局会更为明显，但还是会有大量的腰部企业能拿到订单。

一二线城市的交锋会更加激烈，三四线城市浮出水面。走低价路线的中小企业，会



将目光投向低线市场。

另外有一个趋势是，部分公司会坚持做单一的智能锁产品，就靠卖锁撬动市场，拿到自己的席位；同时还会与智能猫眼、智能摄像头、智能门铃、门窗传感器等联动，为用户带来更好的体验。这种一站式智能家居方案，是少部分公司的舞台。

### 03

智能锁企业现在很多，几千家，有点名气的也就百来家。对经销商来讲，从中选出靠谱的、自己又有能力代理的牌子，并不是一件容易的事情。

假如选错了加盟品牌，后面卖不动，或者卖了之后，售后问题一大堆，情况就会非常糟糕，生意直接没法做，还将渠道做烂了，口碑做砸了。

虽说目前智能锁的渗透率非常低，但是部分厂家都很努力，产品不断迭代升级，可能上一款产品还在压在仓库里，没有卖完，产品本身也存在一些问题，但新品已经出来了，价格可能更便宜，导致老款根本就没法卖。

另有一个分析是，2018年智能锁产销量在1000万套左右，到用户手中的估计就700套，大部分压在经销商或零售商手里。

网易家居的调研显示，从500多份经销商的问卷调查中得出的结论是：69%的经销商平均月销不足30套，12%的经销商平均月销在30-50套之间；9%的经销商平均月销在50-100之间；只有10%的经销商月销在100套以上。

其中，63%的经销商仍在亏本，32%的经销商处于收支平衡的状态，只有5%的经销商实现盈利，而且利润可观。大部分的经销商还在熬着，希望能熬到市场的春天来临。挺不过去的，关店潮就会来。

很多厂家把经销商招来，没有合适的营销策略，经销商也不知道怎么卖，渠道打不开。手上的货还没有卖完，厂家又催着进货了，搞得非常被动。

这是很多行业的通病，在市场成熟与产品成熟之前，厂家会经历产品试错的过程，经销商则可能承担试错的代价。

好了，本文到此结束，如果可以帮助到大家，还望关注本站哦！