

字体的策略

不同字体带给人不同的主观感觉,方正宋体秀美,黑体大气,楷体给人轻松感,幼圆体能给人愉悦感。如果这些字体用在菜单上,还可以传递更多信息。比如:许多高档餐厅采用斜体字,因为有研究表明,斜体字会让顾客感觉到餐厅的优雅格调,从而潜意识中认为这个餐厅会提供一流的服务。

有趣的是,如果采用一些让人很难辨认的精致字体,还会产生另一种效果——它可以改变食物本身的口味。消费者也经常会将圆形字体与更甜的口味联系在一起,而角形字体则会传达食物会更咸或更苦的信息。瑞士研究人员进行的一项研究发现,比起标有简单字体的葡萄酒,那些标有晦涩文字的葡萄酒会更多地被客户选中。

字体的颜色也会对人产生影响。比如:绿色经常被用来暗示食物是健康和新鲜的;橙色被认为是刺激食欲的颜色;红色会让人感觉时间紧迫——可以把顾客的注意力尽快吸引到厨师最想推销的菜——这些菜往往有最大的利润空间。

花哨的菜品名

叫花鸡、美极鸭下巴、泰式打抛猪肉,为什么这些菜会取这么有趣的名字呢?其实道理很简单,如果你取了个简单的菜名,如“贵州牛排”,要价500元,会让人感觉物有不值,但如果改为“阿伯丁安格斯牛排”,是不是会显得更有吸引力一些呢?

斯坦福大学的科学家最近的一项研究也发现,在一个自助餐厅,如果菜单上蔬菜名的前面有一些有趣的描述,如“炸药辣椒”“甜铁板绿豆”“碎葱”,会多出23%的销售额。这可能是因为这些名字会让人眼前一亮,而大脑在处理文字信息时,也

餐馆菜单里的科学门道

◆ 叶青青

一本封面由皮革制成、装帧精美的菜单摆在你面前。内页上字体紧凑,图片诱人,你被一些有长串形容词的菜名吸引。随后你打了个手势,叫来服务员:点菜!

美味饭菜即将上桌,但是你为什么会选择这些菜品呢?仅仅是因为你喜欢吃这道菜,还是有其他一些因素影响了你的决定?你可能没有意识到,菜单在其中发挥了巨大作用。这不仅仅是说菜品的价格会影响你点哪个菜,菜单上还有更多你可能没有察觉到的地方,正在暗中左右你的选择。

会触发触觉和味觉,让你似乎闻到了香味,进而产生吃掉它们的想法。

将一些食品的起源地、制作者,加在食品前,比如,“奶奶家烤的西葫芦饼干”听起来比“小胡瓜饼干”更有吸引力,因为它们暗示了食品的权威性;用模拟吃饭声音的拟声词来形容一道菜,会激发你的味觉反应,让你口水直流;用怀旧的标签,如“老字号”“手工制作”,激起你的爱国或爱家情怀,这些都是菜单设计者玩的文字游戏。

有时,商家还会用一段很长的语言来描述一道菜,使得这道菜看上去物有所值。一个非常经典的例子是英国零售商玛莎百货经常在广告中使用长篇大论的描述,以让潜在顾客对其食品产生好的联想。比如它的布丁广告是这样打的“这不仅仅是一个布丁,夹心处融化的是比利时巧克力配上英吉利海峽醇香奶油”。就因为这个广告,这个公司的布丁销售增长了350%。

当然,玩文字策略的商家必须得保证信息的真实性,否则会弄巧成拙。比如,你为一盘菜取了个很好听的名字——“青龙过海”,假如这是一碗普通汤里面加了一根葱,消费者初次上当,下次就不会再来了。

定价策略

如果你经常去购物,会发现一个有趣的现象,商品定价经常出现尾部为9的情况,如12.9、14.9,尽管12.9元与13元仅相差1角,可是顾客更愿意接受前者,下意识觉得自己好像捡了便宜,一来是因为这样的价格会让人以为价格经过精确计算,更易获得信任;二来是因为你会觉得有零有整比整数更低。

在设计菜品价格方面,人们也会选择这样的策略。最常见的是将价格降低3分,比如将一道打折菜的价格设定为15.97元。

此外,餐厅还有另一个花招,也许你在拿到的菜单上,并没有察觉

到,那就是大多数商家不会在价格后标上“元”。因为这个汉字会提醒你正在花钱,而花钱会让人心疼。

菜单的热点区域

阅读一份菜单时,你的眼睛似乎是随机的,东看看西看看,可是商家却不是这样想的。菜单上的区域就像一座城市的空地,有些地段好,有些地段差。对房产商来说,人流量大的地段更好。对菜单设计者来说,顾客注意力容易聚焦的区域更重要,适合放置利润最大的菜肴。

研究者用眼球追踪技术表明,菜单的右上角就是这样一个顾客注意力的容易聚焦的区域,而另外一个热点区域则是一个菜单的第一道菜出现的位置。一般,商家们都会好好利用这些“黄金地段”,展现出自己的特色菜,或者利润很大的菜。

为了让顾客集中注意力,好的餐厅还会严格限制一个菜单上菜品的数量。比如,伯恩茅斯大学的研究

者发现,在快餐店里,顾客们可能只想从6种食物中挑一种,在高档餐厅里,他们也只喜欢在7到10种之间选择。所以,下次当你去了一家好的餐厅,如果觉得菜品太少,不要责怪人家哟。也许他们只是想让你做出更好的选择。

不会随便放图片

美食,怎么能够少了图片来增色呢?附上图片,可以引起人的直观感受。不过如果你经常在外面吃饭,就会发现那些便宜的快餐往往会上更多的图片,而更高档的餐厅,菜单上的图片出现得并不多。难道这些高价菜品不需要图片增色吗?

确实不需要。如果在菜名旁边附上图片,在点的菜上桌前,顾客的大脑会构想出食物的味道。如果最终上桌的食物并不像顾客想象的那么好,他们就会感觉到失落。

图片与食物不符是一个非常常见的问题,如果你吃过麦当劳的汉堡包,就会发现汉堡包个头比图片小很多,颜色也没那么鲜艳,奶酪可能溅撒出来了。但是好在价格也不贵,你也不会过于计较。不过在高档餐厅,如果出现这样的情况,由于成本高昂,就会让消费者们感到失望,下次就可能不再光顾。

由于菜单里的门道很多,而一个菜单可以带动餐厅的销售额,所以,在欧美国家,也推动了一个新的产业诞生——菜单工程,从业者会致力于设计好的菜单,向顾客传达特定信息,鼓励他们花费更多,并且乐意当回头客。像一个每天客流量达到百万的大型连锁餐厅,菜单工程师会对菜单上的所有食物进行测试,可能需要长达18个月才能更新出一份菜单。

在你下次去餐馆时,看到一份菜单,会不会惊讶于它竟然藏了这么多门道? 选自《百科新说》

第四极

许晨



13. 忽闻水下爆裂声

如果说首次下潜时发生“下不去”和“联不上”,让海试团队感到困扰,那么,后来冲击300米深度时发生的事却让海试团队后怕不已,也再次证明科学试验容不得半点侥幸。

那是2009年9月13日,南海B1海区,深潜器即将进行第16次载人下潜作业。这次下潜的主驾驶是叶聪,右舷试航员是经验丰富、沉着冷静的于教授,左舷试航员是来自声学所的年轻工程师杨波。试验内容为:冲击300米深度、液压系统调试,航行性能测试和自动驾驶功能调试等,计划在水下停留160分钟,是海试以来时间最长的一次。

“‘向九’、‘向九’,我是‘和谐’。水面检测一切正常,请求下潜!”潜水器水声电话里传来试航员叶聪的声音。

“‘向九’明白,同意下潜!”随着刘峰总指挥的指令,深潜器的压载水舱开始注水。七分钟后,深潜器下潜到450米,接着又到达100米深度。于教授看着仪表,提醒叶聪:“接地检测升高到0.7了。”“明白,时间紧迫。”叶聪向可调压舱注水,加快下潜速度,急切去亲近300米深度。等到200米深度时,接地检测值降低,潜在报警消除,几位试航员松了一口气。看到深度表指针指向了326米,主驾驶一个漂亮的点刹。胜利拿下“一城”!

叶聪后来说:“接下来的试验可以用一个字来形容,爽!移水银、调纵横、前进后退,左转右转,试完定深定向,第一次在300米深度驾驶潜器以每秒1米的高速‘漂移’,要知道,咱们深潜器的最快速度也才2.5节啊!全部预订内容都被提前完成。这时候,于老师觉得可以上浮了,我意犹未尽,估计他也一样。杨波摘下耳麦,抬头看了看我们。我说:要不下去看看海底吧!心里早已蠢蠢欲动了,其实潜台词是‘去坐底’。得到水面允许后,我们打开所有灯光,三个人紧贴观察窗,‘看到没有?’‘离底4米’‘我看见了!’白光一闪,一片银白色的沙滩展现在面前。没有想象的滚滚浓烟,

看来底质比较硬,是一个坐底的好地方。潜水器在沙滩低速前行,整个过程被摄像机记录得很清楚。航速较慢,我轻轻一打下潜,深潜器稳稳坐在海底。当时真是兴奋……”

然而,就在他们沉浸在巨大的喜悦里返航时,一个危险的隐患正在一步步逼近。当他们按指挥部指令,抛载上浮,升到距离海面不足20米时,一直密切观察窗外的于教授听到“咚”的一声响,像是一个爆竹炸响,又像是一瓶香槟爆裂,一股白烟从潜水器前飘过……

“啊?怎么啦?什么爆炸了?”深潜器内的三名试航员同时瞪圆了眼睛,面面相觑,不知下一刻会出现什么状况。如果真在水下发生了爆炸事故,那将是灭顶之灾!

对于舱内的人来说,此刻一点劲儿使不上,只能静候观察,听天由命。从这个角度来说,潜航员确实要有强大的心理素质。好在故障没有进一步扩大,潜水器还是继续平稳地上升、上升。终于,他们安全回到母船甲板上,出舱时,尽管杨波晕得不行,可毕竟是首次成功下潜300米,并且超额完成试验任务,他强打着精神,跟于教授、叶聪伸展开鲜红的国旗,与大家一同庆贺新的深潜纪录诞生!

成绩不能掩盖问题。庆祝仪式结束后,于教授立即向指挥部汇报:一声爆炸异响,一股可疑白烟。潜航部门负责人崔维成、胡震等人马上组织人员检测、排查。当他们一层层打开主蓄电池箱时,发现保护罩爆裂,内部全是气体,单向阀已经开启,一只电池发生了爆炸!大家不由倒抽一口凉气:幸亏爆炸发生在上浮阶段,如果发生在深海,后果不堪设想。

配电系统主蓄电池箱是深潜器的唯一动力来源。推进器、海水泵、水下灯、液压泵及机械手等等子系统全都依靠它提供电能。由于受体积和重量约束,深潜器设计时选用了能量密度大、抗压能力强的银锌电池。不过,有利必有弊,银锌电池的寿命较短,一旦启动只有一年使用期限。2008年春天,潜水器准备出海试验,702技术人员启动了银锌电池。不料,临出发前突然叫停,直到一年后才真正出航。按说,应该更换新电池。可配电专家们经过测试检查,发现这组电池各项功能正常,而买新的银锌电池需要花费几百万元,便设想用它顶过第一阶段海试。究其原因,还是缺乏经费、侥幸心理作怪所致……

17. 美国印象

那年冬天,史蒂芬和罗杰·彭罗斯因为一篇名为《奇点和时空的几何原理》的数学文章而共同获得了令人垂涎欲滴的亚当奖。大家认为史蒂芬是这个领域的奇才。

史蒂芬的导师丹尼斯·夏默跟我提到,史蒂芬将来会在牛顿力学领域有大作为,他还再三向我保证他会尽一切努力确保史蒂芬的发展。丹尼斯·夏默是个信守承诺的人,他总是充满热情地帮助自己的学生,他把学生们的事业看得比自己还要重。他对理解宇宙奥秘的渴望超过了一切私欲。他不断鼓励学生参加各地举办的论坛和峰会,与学生讨论最新科学文献的内容,通过类似的方式,他大大增加了学生对相关新领域知识的学习。可以说他亲手缔造了一代卓越的宇宙学家、相对论学家、天体物理学家、应用数学家以及理论物理学家。

学期结束前,史蒂芬得知12月在迈阿密海滩举行的天体力学大会的主办方能支付我俩一块儿去迈阿密的费用。尽管我只需在学期末请假几天,但我不确定韦斯特菲尔德学院能否批准我的请假。事实上,瓦列伊教授爽快地答应了我的请求。于是乎,在12月的一个浓雾渐渐散去的下午我们起飞了。我们抵达佛罗里达时已是半夜。第二天早上醒来,打开窗户才发现我们住宿的酒店就在海边,碧绿的海水被我们尽收眼底。

几天前,我们还埋头在沉闷的工作中,现在却置身于美丽的海边,现实美好得超出想象。接下来的几天,我都像做梦一样不敢相信自己的眼睛。史蒂芬在康奈尔的那次发病后,他的妹妹玛丽建议我带史蒂芬去温暖的地方过冬。佛罗里达的阳光和蓝天就是最理想的选择。接下来的一周,我们都在阳光中度过。大会开始第一天,史蒂芬就和那些穿着随意的同僚消失在会场,留下我一个人四处观光。

站在会议酒店的游泳池,我不由觉得这里格外眼熟。这种似曾相识的感觉让我意识到似乎在哪里见过类似场景。后来我意识到这就是007电影“金手指”的拍摄场地。这就是著名的枫丹白露酒店。这座现代化建筑铺

着大理石地板,墙壁都被落地镜完整覆盖。因其酒店的名字来自法国城镇,所以整个大厅都装饰着法国路易十五风格的家具。或许,最打乱酒店法式气息的就是研讨会本身——各地来的代表随意地穿着开领衫、短裤和拖鞋,与穿着精致的大堂服务员格格不入。

我们领略了迈阿密的风光后,便飞到了得克萨斯的奥斯汀。上世纪60年代中期,那里被认为是世界上最杰出的宇宙学研究的起源地。乔治·埃利斯陪同我们从迈阿密赶到奥斯汀,他会在这里与妻子待上一年。我结婚的时候和他的妻子曾有过一面之缘。

接下来的一周,我与史蒂芬都和埃利斯夫妇待在一块儿,乔治为人体贴且性格内向,他的妻子休却热情活泼且细腻周到。我们之间的友谊就是从那时开始建立的。在接下来我与史蒂芬跌宕起伏的生活中,这段友谊一直伴随着我们。

得克萨斯的生活相当无趣,就连广播信号都时有时无,任何人待久了都会有被现代文明抛弃的感觉,科学家的妻子不得不慢慢学会适应这里的单调生活。休在这个群体中绝对是超群的个体,她是一名多才多艺的艺术家与雕刻家,在奥斯汀的一所孤儿学校教书,将自己美好的品格传授给那里的每个孩子们。

回英国的路上,航班在休斯顿和芝加哥被大雪滞留了很长时间,我和史蒂芬最终花了20个小时才抵达伦敦。旅途中的长时间等待加重了我们在得克萨斯时的那种孤独感。尽管史蒂芬有心加入奥斯汀大学物理研究组,尽管美国南海岸天气怡人,接下来的一次经历让我们不得不放弃定居美国的想法。

一个星期天的下午,我和史蒂芬在埃利斯的朋友家做客。史蒂芬的病再度发作,甚至还咳出了血。他躺在客厅,请求房主人帮忙叫医生。可是,美国似乎没有医生上门的传统,更别提那天是星期天。在一通长长的电话后,终于接通一名值班的全科医生,他被例答应上门为史蒂芬检查病情。最后,医生担保没有其他并发症的迹象。我体会到美国是富人的天堂,是一个适者生存的残酷社会。

我和霍金的生活

简·霍金著 张敬王翰民译

