

后浪出版公司

WHAT'S YOURS IS MINE

共享经济 没有告诉你的事

[加] 汤姆·斯利 著 涂欣 译

网络新地主如何用科技收租，
用理念圈钱？

有私有产权，就不能有共享经济？

共享经济热潮中敢冒大不韪的反思之作 互联网 + 时代的大众求生指南

WHAT'S YOURS
IS MINE

共享经济 没有告诉你的事

[加] 汤姆·斯利 著 涂颀 译

后浪出版公司



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

共享经济没有告诉你的事 / (加) 汤姆·斯利著 ; 涂颀译. -- 南昌 : 江西人民出版社, 2017.1

ISBN 978-7-210-07521-9

I. ①共… II. ①汤… ②涂… III. ①商业模式—研究 IV. ①F71

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第321598号

WHAT' S YOURS IS MINE: Against the Sharing Economy

Copyright © 2015 by Tom Slee

First published by OR Books, New York and London.

Simplified Chinese translation copyright © 2017 by Ginkgo(Beijing) Co.,Ltd.

Rights arranged by Peony Literary Agency Limited.

版权登记号: 14-2016-0428

共享经济没有告诉你的事

作者: [加] 汤姆·斯利

译者: 涂 颀 责任编辑: 辛康南

出版发行: 江西人民出版社 印刷: 北京京都六环印刷厂

690 毫米 × 960 毫米 1/16 13.5 印张 字数 147 千字

2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-210-07521-9

定价: 38.00 元

赣版权登字 -01-2016-939

后浪出版咨询(北京)有限责任公司 常年法律顾问: 北京大成律师事务所

周天晖 copyright@hinabook.com

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64010019

目 录

第 1 章	共享经济	1
第 2 章	共享经济的大环境	13
第 3 章	通过空中食宿找到落脚之处	27
	隐瞒部分事实	36
	空中食宿及城市	41
第 4 章	通过优步出行	55
	Zipcar	57
	Lyft	61
	优步	64
第 5 章	邻里互助	87
	TaskRabbit	89
	HOMEJOY	93
	Handy	97
	快递	100
第 6 章	陌生人互信	103
	表达信任	107
	评分是没有歧视的	110
	评分作为监督手段	121

第 7 章	开放简史	125
	开源软件	131
	开放内容	138
	开放数据	150
第 8 章	开 放	161
	挤出效应	165
	城市里的公地	169
	公地和资本	174
	异化	175
	侵蚀	182
	扭曲	185
第 9 章	你的就是我的	191
	趋势	194
	反击	202
出版后记		208

WHAT'S YOURS IS MINE

01 The Sharing Economy

第1章

共享经济

共享经济是一波新生业务，它利用互联网将顾客和服务供应商匹配起来，并在现实世界里进行交易，如公寓短租、汽车搭乘或家政服务。在这股浪潮中，位于浪尖的是优步（Uber）和空中食宿（Airbnb），二者的增长令人瞠目，这也证实了它们将要颠覆传统运输业和旅游业的说法。一批公司紧随其后，力争和它们一道，跻身共享经济的世界之巅。

支持者有时称共享经济是一种新的业务类型，有时称它是一场社会运动。这是数字世界中人们所熟知的商业兼顾事业的模式。硅谷可能拥有相当比例的富豪，但它表示自己并不只看重金钱：它同样热心于建设一个更加美好的未来。互联网正在使世界变得更好，不只是提供更好的工具和更多的信息，更是从根本上重塑社会。我们现在已经有技术解决困扰人类几个世纪的问题，把旧的体制和规则扔进故纸堆，并借助计算机来建立新的体制和新的规则。

共享经济引发的喧嚣开始于几年前，但它真正开始进入主流商业却是在2013年和2014年。它许下的诺言吸引了许多人，当然也吸引了我。从私下交易开始——朋友搭个车或借个电钻，或为邻居跑跑腿——然后利用互联网的力量扩大业务规模，个人可以更多地依赖彼此而不是远在天边的冷冰冰的企业。每次交往都可以挣一点点外快，省一点点时间，何乐而不为呢？通过参与共享经济，我们建立起自己的社区，而不是只

做一个被动的、崇尚享乐的消费者；我们创造了一个开放的新时代，不论我们去哪里，都能受到欢迎或得到援手。

共享经济承诺帮助那些过去无权无势的个人，使他们变成“微创业者”，更好地主宰自己的生活。我们可以听命于自己，自由进出这种灵活的新工作模式，在共享经济网站创立自己的企业；我们可以成为空中食宿的房东、Lyft的司机、Handy的巧匠，还可以在Lending Club上放贷，做一个无私的投资者。与此同时，这场运动似乎对那些强权者构成了威胁，如大型连锁酒店、快餐连锁餐厅和银行。这是建立在对等交流基础上的平等主义模式，而不是等级制组织，它的出现源于互联网能够把人们团结在一起：共享经济有望“让美国人（和其他国家的人）相互信任”。

共享经济还承诺成为一种可持续的模式，取代主流商业。我们可以把未充分利用的资源更好地加以利用——既然我们可以共享，为什么每个人都需要拥有一把电钻，却让它闲置在地下室的架子上？我们可以少买一点，减少留在这个星球上的碳足迹——也许用优步打车而不是买车。我们可以选择使用而不是拥有，远离令许多人觉得难以自拔的消费主义。我们可以少一点功利，看中体验而不是占有，可以为我们的生活赋予意义。

不过，这些就只是承诺。

遗憾的是，一个完全不同且更加黯淡的事情正在发生：共享经济正把残酷、没有管制的自由市场经济扩展到 we 生活中曾受到保护的领域。一些大的共享经济公司自己现在也成为集团化的庞然大物，为了挣钱和维护品牌，正在越来越多地干涉它们所支持的交易活动。随着共享经济的发展，它在重塑城市的时候却没有考虑让城市变得更宜居。它给我们的交往活动带来的不是新的开放和个人的信任，而是一种新的监管，身

处其中的服务工作者不得不提心吊胆地生活，担心被告发。虽然公司老板嘴上假惺惺地谈论着他们的用户社区，但现实是彻头彻尾的集中控制。共享经济的交易市场正在创造新的和更加特权化的消费形式。到头来，“一点点外快”与40年前在提到女人工作时所用的语言没有两样：那时女人的工作根本不被看作是“真正的”工作，也不能挣到养家糊口的工资。人们不能将她们的工作与男人的工作一视同仁，也做不到同工同酬。许多共享经济的公司并没有让个人解脱以主宰自己的生活，而是正在为他们的投资者和高管赚大钱，为他们的软件工程师和营销人员创造良好的就业机会。数十年的奋斗争得的保护和保障没有了，在共享经济中实际工作的人只能选择风险更大、更加朝不保夕的低薪岗位。

“共享经济”这个名称本身就存在着矛盾。我们往往认为“共享”是一种非商业化、人与人之间的社会交往活动。它暗示一种不涉金钱，或至少是受慷慨、奉献或助人之心所驱使的交换。“经济”则意味着市场交易——一种利己的以货币换取商品或服务的交换形式。已经有很多人就“共享经济”是否是用来形容这个新商业浪潮的正确用词展开辩论，还尝试采用其他名称——合作消费、网状经济、P2P平台、代办服务等，还有越来越多的人使用“按需经济”。

毫无疑问，“共享”这个词已经随着“共享经济”的成长和变化而超出了合理的限度，但我们仍然需要一个名称来谈论这个现象。虽然可能撑不了一年，但当下“共享经济”这个名称比其他任何可选的名称都要热门。我将采用这个名称，但为了避免重复使用“据说”或频繁引用别

人的话，我将这个词的词头大写，即Sharing Economy。

在我们谈到像共享经济这样一个流动的、快速改变的事物时，下定义对我们来说没有多少用处，但我们仍然需要在这个话题周围圈定边界，这样才能条理清楚地谈论它。因此，第2章概述了共享经济的样貌：探究了共享经济包括什么样的组织、来自何方、在做什么以及如何得到资金的。该章表明共享经济至少有两个愿景：关注小规模个人交往的社群主义和互助型愿景，以及拥有数十亿美元资金的公司所怀有的颠覆性的、横跨全球的野心，挑战全世界以民主方式制定的法律，为了扩大规模而收购竞争者，（对于优步来说）研究新技术以淘汰劳动力。如果前一个愿景可称为“我的就是你的”，我认为后一种愿景就是“你的就是我的”。

在谈到共享经济时不能不关注这个行业中的两大翘楚：优步和空中食宿。对于很多人来说，这两家公司就等同于共享经济，它们催生了一群模仿者，努力以成为“这个领域的优步”或“那个领域的空中食宿”以争夺风险投资家的青睐。二者都在旧金山地区成立，前后相隔还不到一年，此后二者都实现了跨越式增长，并把它们的商业模式带到世界各地。优步的市场估值超过了世界上最大的汽车租赁公司；空中食宿则可媲美世界上最大的连锁酒店。尽管身处看似平淡无奇的行业（出租车、公寓出租），但两家公司的高管现在都是亿万富翁。

人们往往会用类似的语言来形容两家公司所采用的技术：二者都依赖于软件平台、网站和移动应用程序，在消费者与供应商之间进行匹配，而且也的确从收益中分得一杯羹。软件还可以解决付款问题，二者都有一个评价体系并声称可以进行筛选，使陌生人能够彼此信任。

但是，这两家公司也有较大差异。空中食宿是共享经济的典范：其

公开声明和市场营销都积极倡导了一个田园般的“共享城市”，在这里“本地的夫妻店将再次发扬光大……滋养社区，空间不再被浪费，而是与他人分享”。优步——正如其名——对社区这样软性模糊的事情不感兴趣，它传递了一个追求地位的信息（“每个人的私人司机”）。众所周知，优步的首席执行官、态度强硬的特拉维斯·卡兰尼克（Travis Kalanick）是安·兰德及其强烈个人主义思想的追随者。

两家公司都在很多城市陷入争议，它们无视城市的法律法规只顾增长，造成既成事实，摆在行动迟缓且人手不足的市政府面前。它们相信，创新会使既有规则过时，它们的技术可以解决本来要靠城市法规来解决的问题，而且能做得更好、更得心应手。

第3章是关于空中食宿的。本章揭示了该公司的实际业务与它所营造的形象有多么大的区别，它的发展又是如何令它开展业务的城市问题更加恶化的，尤其是在那些最热门的旅游城市。第4章是关于优步的：它对消费驱动型社会的追求是如何带来一种新的、不稳定的工作形式的，它不但为乘客提供廉价的搭车服务也为司机提供报酬丰厚的工作的说法有多么大的误导性。

跑腿、清洁和其他乏味的工作一样，突然成为风险投资的追逐目标。那些正在所谓“按需”服务行业里工作的人是第7章的主题，从早期的先锋TaskRabbit（“邻里互助”），到为了建立一个不断增长的营利企业而早就忘掉了社区的新入行者。共享经济的其他例子在本书中都可以找到。

你可能已经是空中食宿的房东或房客；你可能通过优步提供或享受过搭乘服务；你可能通过Postmates（美国同城按需快递公司）订过餐或送过餐。本书对这些公司乃至更大范围的共享经济运动持批判态度，但

是我的本意并不是让你感到内疚或者对共享经济产生戒备。共享经济的问题不在于寻找新鲜的度假或打车逛城市的参与者，就像消费主义的问题也不在于个人给车加油或买一双新鞋一样。问题出在公司本身，出在为了个人的财富而利用这些公司来推动放松管制的议题的金融利益集团上。

共享经济可能是新鲜事物，但它也确有其历史背景，我们需要深入探讨才能更好地理解其议程。贯穿本书的另一条线索是探究共享经济的起源：硅谷公司乃至更大的技术爱好者圈子常见的价值观和做法，从开放源代码程序员到比特币倡导者再到“创客运动”。

这样的三言两语无疑会过于简化。当然，共享经济的追随者之间也存在分歧和争议，但是一个贯穿始终的互联网文化确实是存在的。

这种文化崇尚反叛，这种价值观来源于一套松散的、有时被称作是黑客伦理的态度。脸书的总部位于“黑客大道1号”，还在石头上刻下了12米长的字母HACK（黑客）。该公司的口号在去年前还一直是“迅速行动，打破常规”，马克·扎克伯格最近向潜在的投资者解释说：“黑客们认为，总会有些事情可以变得更好，任何事情都不是完美的。他们要去改变它——通常是当着那些说不可能或者满足于现状的人的面。”

互联网文化也认为，互联网本身就是建立一个更美好世界的关键。互联网的发明标志着与过去决裂，开启了与旧政治、旧社会辩论的契机。互联网公司认为自己是这些辩论中开明的参与者，既肩负社会的使命又肩负商业的使命；谷歌的口号“不作恶”概括了他们的观点，即公司既

肩负着道德的使命，又承担着技术的革新。

互联网文化也是充满雄心且自信的。这种自信，用风险投资家马克·安德森的话说就是“软件正在吃掉整个世界”。其外在表现就是海洋家园协会（Seasteading）和奇点大学（Singularity）的经营理念。前者是一个旨在创建自我管理的海上浮动城市的运动，由贝宝创始人彼得·泰尔（Peter Thiel）发起；后者源于发明家、现谷歌公司雇员雷·库兹韦尔（Ray Kurzweil）的理念，即新文明的降临将使我们能够超越生物局限、增强创造力。

正如好莱坞既是一个实际存在的地点又是一个有着独特传统、信仰和实践的全球产业一样，硅谷也不单单只是一个地点，它是数字技术界尤其是互联网科技界的代名词。硅谷包括苹果、谷歌、脸书、亚马逊和微软等大公司，还包括源源不绝、雄心勃勃的初创公司。它们并非所有都位于硅谷，但所有都受到更广义的互联网文化的驱动，是互联网文化的产物。

共享经济从互联网文化的一个特定原则受到启发：对开放性的好处的信仰。开放和共享齐头并进：让某个事物开放就是阻止其成为一个商品，把它从私人财产的领域解放出来，在社区成员之间共享。所以，开源软件——计算机代码由同行们创建并免费分享——就是一种把我们的物质财富和我们的劳动拿出来共享的灵感。维基百科的事例说明，软件平台可以将数以百万计的合作者的劳动汇集起来，创造出全新的、全球性的、不同的东西。它启发了空中食宿等网站的建设。从纳普斯特（Napster）开始，文件共享网站挑战了那些以版权和私人所有权为基础的行业，如音乐产业、电影制作以及专业摄影。社会化媒体是建立在人们

愿意开放、愿意与他人分享自己的方方面面的基础之上的。开放数据运动期待开放政府，利用数字技术来推动透明度和创新。

第7章审视了有关开放的政治学，但这一章传达的意思并不像共享经济倡导者所希望的那样阳光。从经济角度说，开放有两个作用：它是相对于商业的另一个选择（音乐共享是相对于唱片店的另一个选择），但它同时也产生新的商业模式（音乐共享创造了YouTube）。新的商业模式也有着自己的问题。建立在开放基础之上的产业带来了一些惊人的东西，但它们在民主和平等方面重复着失败，同样，共享经济也正沿着前辈所铺下的道路跑步前进。

随着硅谷越来越富有、越来越强大，那种认为做好事就能经营成功、市场可以用来“扩大”社会变革的努力的想法已经成为互联网文化的主流。这种观点有时也被称为加州意识形态。从全球贫困问题到民权到教育和医疗保健，互联网文化认为技术与企业家头脑的组合是解决我们所面临的最大问题的关键。但是，市场、共享和社会公益是合不到一起的，它们之间的关系就是第8章的主题。互联网并不像某些人所相信的那样，是与过去彻底的决裂。看看老百姓是怎么生活的以及城市是如何运转的就知道，商业上的刺激往往会挤出非商业的共享。新企业也许是围绕共享和开放而建的，但商业本能往往会排挤利他行为，共享经济的慷慨本能将会被货币刺激所粉碎。

共享经济是年轻的，正在迅速改变。塑造它的是我们作为消费者的行为，我们作为公民的行为和我们作为劳动者的行为。共享经济公司声

称，我们应该信任它们以及它们的技术，由它们来接管那些由政府提供的职能：确保安全的消费体验，确保就业公平和尊严，塑造宜居和可持续发展的城市。但是，我们不应该信任它们。

我之所以写这本书，是因为共享经济的议程符合我和许多人所认同的理想，如平等、可持续性和社区。共享经济仍然得到许多有进步头脑的人的支持和效忠——特别是那些非常认同其技术的年轻人，但他们的善良本能被人操纵甚至背叛。共享经济正在利用这些理念来创造巨额的个人财富，削弱真正的社区，鼓励更有特权的消费形式，它创造了一个比以往任何时候都更加动荡、更加不平等的未来。

还有其他人认为社会运动和私人营利公司之间没有矛盾：有人相信“福利企业”和其他形式的开明资本主义，有人寄厚望于共享经济的家乡——旧金山湾区。我希望能说服其中一部分人：共享经济并没有兑现他们的承诺。

很多人都乐于推广不平等和放松管制的愿景，用金钱代替民主机构，这本书对这类人没有什么可说的。

我在科技行业中工作，日常生活中会花很多时间在电脑上。我不怀疑，新的技术在建设一个更加美好的未来的过程中发挥着重要作用，但它并不能为复杂的社会问题或社会冲突的长期根源提供一个解决的捷径。如果共享经济的支持者确实相信平等和可持续发展，希望建立一些有用的东西，那么他们就必须放下互联网文化的架子，从其他领域一直涉足共享事业的人那里吸取经验和教训。正如解决复杂社会问题没有捷径一样，遏制共享经济的恶也没有捷径。一个出发点是，我们得认清它到底是什么。

