00000016信用，公允等价物

https://xueqiu.com/5674464747/74666134

[2016-09-08 20:10](https://xueqiu.com/5674464747/74666134" \t "https://xueqiu.com/5674464747/_blank)

一百万是否等于一百万，很多时候都不等于，一个一百万办起来的公司，和一百万存款肯定是不能比的，钱不是万能的，深一层台词就是钱无法全面彻底准确的衡量整个社会的方方面面。那么问题来了，是否(应该)有一种更准确的等价物来衡量整个社会呢？

*需要的是这样一种综合评价标准或曰角色 资源调动能力 心理满足能力 投入产出能力。这三种角色数千年来大部分时候是由货币来担任。显然它并不是最优选择，但问题是现在没有比它更好的选择[想一下]*

2016-09-08 16:54

*或者还是先来正本清源，钱是什么？  
钱就是一种凭证，钱就是可以影响他者的一种凭证。  
再说的直白通俗一点，钱就是可以调用现实的（人，物）的资源和社会体系的一种凭证。它有使用范围广，流通快等等特点。*

2016-10-03 09:31

*知识是有价的，但一旦有了价格，就成为了商品，纳入了交易，能够被议价，可以被竞争  
是否佛在舍卫国祗树给孤独园金砖铺地方才讲法，别人来取个经还得要人事，才有了佛灭之后波旬乱法呢。*

2016-11-10 10:32

*stupid，钱是不值钱的，重要的是信用，信用无价（一文不值，也是无价之宝），但信用量值在社会体系中可以较为公允的进行评估(只是较为，不是完全)，然后形成可分割流动的凭证，信用总值和信用凭证数量的动态变动是经济金融活动的(一种)直观体现。*

2016-11-24 10:00

*资产（除了虚设假造）的好坏是由人来定义的，只看在某环境某体系下（过去已经、现在正在和重点是未来能够）创造多少产出，而这些产出又被依据某种方法评估出等同于多少等价物（货币），乍一看很荒谬，同一样东西，始终未变，但价格和絮绕其上的人的情绪却在时时波动[复盘]，很有点“不是风动,不是幡动,而是心动”的意思[鼓鼓掌]。但这就是这貌似可笑却又约定俗成的机制伴随了人类从产生“交换”这一行为至今的整个历史。存在即为合理，这是实然的，我们首先应当做的就是接受它，了解它。*

2017-07-07 16:17

## 共识即财富

https://mp.weixin.qq.com/s/jPUHe4NzJO9vIKlUwsAUhg

2017-08-29 曹政 [caoz的梦呓](https://mp.weixin.qq.com/s/jPUHe4NzJO9vIKlUwsAUhg" \l "#)

以前我们说货币是信用，政府承担信用，一美元，你在地球任何一个角落，都是一美元。

但并不是所有东西都可以拥有这样广泛认可的信用，比如说股票，你说这个公司值20亿，有人觉得值，有人觉得不值。但最后发行股票，在交易所自由交易，有的人选择买入，有的人选择卖出，每个人选择自己的价位，最后，公司市值20亿，说明什么，说明有一群投资者用共识决定了他的价值，可能90%的投资者都觉得这个公司不值20亿，但只要少数人有足够强大的共识，并愿意为此付出对价，这个公司就真的值20亿。

区块链也是如此，技术上，区块链用算法获取信用，比特币基于区块链创建，但我们知道大部分人并不真的去研究和理解算法，那么，实际上，其价值取决于其获得多少共识。

这是一个关于财富观和个人价值的心得分享，因为绝大部分人，其实也包括我在内，会犯一个简单的错误，试图取悦所有人，试图让所有人满意，以及试图对各种不同诉求妥协。为了防止出糗，为了防止犯错，而不敢声张自己的观点，不敢展示自己的才华，他们认为这样可以至少获得一个最基本的价值评定，然而这种妥协和退让，最终其实让自己失去光芒，失去支持者，也就是失去应有的共识。

共识不是说，所有人都支持你，都认可你，而是，你能获得多少有价值的支持，有价值的认可。这很重要。

我今天跟一个创业者讲，前几年，雷军和董明珠争论，你告诉我谁赢了谁输了？其实谁都没有输，为什么？支持雷军的依然支持雷军，支持董明珠的依然支持董明珠，激烈的对抗没有削弱他们各自所拥有的共识价值，反而因为这种对抗，从媒体曝光，话题讨论，到两边阵营的自我激励，他们各自所拥有的共识，在我看来，都有所提升。也就是说，这件事，其实同时提升了两人的价值，这才是真相。

那么，简单说一下共识的逻辑。

1、共识的产生

影响力人物背书，媒体宣传，政府信用，到现在的公开算法，都是共识的基础要素。 新时代，算法达成共识，必须说是特别需要关注和研究的领域。

我党创业的时候，能战胜对手，很重要一点就是文宣做的好，在民间获得了广泛共识，这就是一个很经典的案例。

共识其实并不需要所有人都认可，但只要有足够人认可，其价值就已经彰显，与此同时，这些人必须有实力匹配这种认可，并且愿意用行动实现这种认可，也就是具有对共识的对价和交易能力。

比如只有我认可这个项目值1个亿，可是我连1000万对价都给不出，我这个认可没意义啊。但如果有100个人都认可，而且每个人愿意为此对价100万来换取这个项目1%的权益，这个项目真的就值1个亿。

2、共识的发展

达到或超出预期的履约能力或交易能力。

比如你本来不相信某个东西值这么多钱，但你发现确实可以无额外条件的情况下，用这个东西交易到你认为值这个钱的物品，这就让你获得了这个东西值这么多钱的共识。

信用的传递和扩展，比如更多拥有信用的媒体，人物或组织机构参与背书。

传销从某种意义来说，就是一种共识发展的套路。

3、共识的坍塌

无法履约，无法按照预期实现对价和交易。

比特币之前最大的风险是什么，有几次出现安全事件，一些交易所大量比特币被盗，就是一种非常严重的共识崩塌。

我们说，有共识就有价值，庞氏骗局也可以理解为共识的价值，为什么还会说是骗局，因为按照这种吸纳新成员收入来满足资金流转的操作方法，其履约能力必然崩溃，其共识必然走向崩塌，所以我们也可以认为，共识必然走向坍塌的一些商业模式和融资途径，都是骗局，现在的大量数字交易所，传销，以及目前大量的ICO。

实名挂一个大佬，薛蛮子先生40天替18个 ICO站台，真是为了薅钱脸都不要了。我看某篇文章写道，薛蛮子很开心的说，这个市场里没有徐小平，没有李开复，没有红杉，没有IDG，全是他的。

我点评一下，为什么这么好？就他知道这个来钱快？别人都不懂？拜托，人家还都要点脸好吧。

但，今天这个文章也能解释一个问题，为什么很多名声很差，或者很不要脸的人，还能去站台一些项目，去融资成功，去割韭菜，去薅钱，因为不管怎么说，他们还维持着一些对自己有共识的核心人群，而这个人群的供养足以让他们赚到不少钱。当然，我也就看着他们共识不断坍塌的那一天，典型比如刘韧。前几年出事后依然维持着一定核心共识人群，然后又去割韭菜，这下看谁还敢替他说话。

至于个人，不管是创业者还是职场，影响力是建立共识的基础，履约能力是共识发展的动力，从创业者，每个阶段业务都在发展，就是很好的履约；作为职场，交代的事情都能很好的执行，就是履约。你的共识在发展，你的价值就在提升。当然，不用试图满足所有人，有足够强大的人群信任你，支持你，就足够了，其他的，键盘侠们，或者各种你自我感觉无法应对的某些人，真的不用在意。

但，必须说一个不好的事实，在选择性阅读，各种智能推荐的时代，互联网并没有促进人们的融合，反而加深了偏见和分歧，在这样的一个世界里，想要快速获得广泛共识，不是靠逻辑，靠严谨，而是靠偏激，走极端。这很不好，但这很现实，很咪蒙。

2018-02-04 09:55

捡重点说，货币本身没有价值，只是因为他成为了信用的载体，才具有了价值，推而广之能到一切能承载信用的事物上，货币并不是不能够被替代的，只要有更方便，更快捷，更能准确反映某事物信用的新载体（比如数据，精确的数据）

2018-03-16 09:30

社会机制，归根到底是冷冰冰的效率，长期必然是高效的快的干掉低效慢的，看过黄仁宇的《万历十五年》对于封建社会的诸多弊端必然有所了解，处于巅峰期的封建王朝，却不能有效调动社会的资源，为之后的灭亡埋下了伏笔。  
一切都以钱衡量，钱能买到一切的资本主义，无论你认为它多么不堪，但钱成功的联通了整个社会的所有个体的方方面面，能够（比其他制度相对好，举国体制快是快了，效不高）更高效的调动整个社会的资源。  
但终究这种调配并不是直接的，而是间接的，整个过程简化下来就是“标的——钱——数据——处理反馈”，为什么不直接跳过钱直接用数据呢？[想一下]

2018-11-08 11:14

以前有个笑话，调侃大学生上大学是被大学上，记得有个回帖是“那就选个好姿势”。  
有点类似，后信息时代，数据，流通并使用的数据即财富，数据的扩散不可避免，某大佬不是说了吗，中国人对隐私问题没有那么敏感，更愿意使用隐私去换取便利、安全和效率。（当然搁他小三问题上就是另一个态度了），既然不卖也得卖，那就卖个好价吧。

2018-11-08 11:15

将来大数据发展到极致，早上一睁眼就给你一张清单，精确描述你当天应该做的每件事，吃的每样东西，还有精确时间。因为它判断在这些时间做这些事对你最好，当然你的反应也被它准确预测了，并有一系列备案  
  
=============================

作者：阿山和阿千  
链接：https://www.zhihu.com/question/20995758/answer/447549913

以下内容可能有很大争议，但希望你们能看完，并尽量站在客观的角度思考。

传统经营。

你到楼下的粥铺吃早餐，老板对你一笑，很默契的给你端来一碗米粥一个馒头，他知道你每天都吃这个。

互联网大数据时代

你在粥铺里一边喝粥一边和旁边的人聊着心仪的一款鞋子，过后你就把这事忘了。

第二天你再次来喝粥的时候，老板除了给你端上来一碗米粥一个馒头，还给你送过来一张纸，上面印着你昨天聊的那双鞋子以及适合与这款鞋搭配的各种服饰和相应打折活动。

互联网大数据就像那个粥铺的老板，只不过以前的粥铺老板靠卖粥赚钱，现在不仅卖粥赚钱，还可以卖你的信息赚钱。而粥铺老板为了收集更多信息，甚至可以通过免费送粥来聚集人气收集更多信息。

你在网络上的任何点击任何输入，在你眼里也许都是些无意识无价值的行为，但是在大数据面前，这都是价值，可以换取利益的真实价值。

只不过本该属于你的信息价值被别人利用互联网工具夺取并换取利益。这种夺取，**我称之为：信息剥削。**

**每一次技术革命，都伴随着剥削方式的升级。**

封建时代，地主阶级通过土地剥削农民的价值。

工业时代，企业主通过生产资料剥削工人的价值。

互联网时代，资本家通过互联网工具剥削网民的价值。

你在招聘网站上发布简历。招聘网站将你们的信息提供给企业并从中获利，**但不会分给你一分钱。**

你用百度搜索网站，百度把你的信息贩卖给广告商获利，百度**不会分给你一分钱**。

你在淘宝购买商品，淘宝把你的信息卖给商家获利，淘宝**不会分给你一分钱**。

你在网络上的任何行为任何信息都是有价值的，别人利用你的信息获利，但是从来没有人给你分过一分钱。称之为**信息剥削**一点都没有错。

而大数据本质上是提炼升华你的价值。以前你的价值可能是散乱的，被各个大小不一的网络公司瓜分，而大数据通过统一采集统一分析整理统一售卖让你的信息价值最大化。

**大数据和土地兼并简直一模一样**！

小地主土地有限，无法通过细化分工来进一步扩大农民的价值。大地主拥有足够的土地，可以最大化的剥削农民的价值。

**大数据时代可称之为信息兼并时代。**

**剥削者一向都很聪明。**

地主说地是我的，你种我的地，我给你粮食，公平交易合情合理。

企业主说机器是我的，你用我的机器，我给你工资，公平交易合情合理。

BAT说网站是我的，你用我的网站，我给你提供你要的信息，我还不收你费，**我比地主企业主仁慈的多了！**

流量等于农民

转化等于剥削

大数据等于土地兼并

所谓羊毛出在猪身上的互联网思维，不过是拿羊毛换猪的文化包装。你我他就是那一根根羊毛。

**互联网时代得信息者得天下。但是很抱歉，信息兼并时代已经来临，普通人通过互联网逆袭的大门基本关闭了。就如同土地兼并时代，普通农民不可能通过开荒逆袭了。**

看到这里也许会让你很悲观，但是历史从来都是用来借鉴的，借鉴历史和互联网发展的走向，我们可以得出下一波机会在哪。

评论区最大争论：信息剥削不算剥削。

理由：网站投入了设备、技术、资金、人力，没有收取你任何费用，还给你提供你所需要的信息，不算剥削。

我的回答：一位老板开了一家公司，投入了设备、技术、资金、场地等等，招人进来后，没有收取打工者任何费用，还给打工者提供场地设备，最后还给打工者付工资，算不算剥削？如果你说不算，那就不算吧，没啥好谈的了。

事实是，老板的设备技术资金场地统一叫做“投资”，投资的目的就是为了获取剥削工具以方便剥削员工的剩余劳动价值。

各网站的投入也是投资，投资的目的是为了获取剥削工具以方便剥削网民的剩余信息价值。

我查了一下，暂时没发现谁提出信息剥削这个概念，一个新的概念提出来有争议在所难免。但停留于“信息剥削”这个概念其实没什么太大意义，更多应该是考虑信息剥削以及信息产业垄断兼并的后果以及能否从中发现新的商机。

具体思考方向我已经在评论区置顶，可供参考。

评论区各种观点冲突有升级趋势。需要注明几点：  
大数据时代信息产业垄断兼并势不可挡，个体反抗没有多大意义，也不是我写这个回答的本意。值得探讨的方向有两个：  
1，理论研究方向  
(1)个体信息价值有多大，究竟有多少种剥削利用方式，以及各个环节之间如何运作。如果您硬要说个体信息没有价值，请问这两年各个互联网首富的钱是怎么来的。  
(2)在信息垄断兼并的大环境下，未来个人信息究竟还有多大的被剥削的空间，对我们有多大影响，会不会造成“信息破产”，即个体信息会不会完全透明并被垄断巨头掌控。  
(3)会不会产生“信息倒灌”，即我们的思想行为被垄断巨头所灌输的信息控制。  
2，讨论现实意义  
比如站在历史的角度，能不能发现下一波机会。  
比如垄断兼并下，其他附属经济有没有潜力可挖。  
请大家和谐讨论，不要带太大情绪，也不要使用敏感词语，您的智慧不该被情绪和极端思想淹没。