

文章检索

特别专题

组织机构

专家库

您的位置: 首页 >> 论文库 >> 青年恋爱、婚姻与家庭研究

“威客”：网络化生存的境遇与挑战

作者: 林晓珊 | 最后更新: 2008-3-14

【摘要】在互联网的众多新客之中，威客的出现给很多人带来了惊喜。以智慧换取财富，以竞标的方式完成任务，威客正受到越来越多青年网民的青睐与追捧。本文简要地介绍了威客以及威客网站的运营模式，揭示了威客作为一种青年时尚的独特魅力以及它之所以招人喜爱的一些特点，同时也探讨了威客在成长过程中所面临的一些问题。

【关键词】威客；威客模式；网络职业

早在上世纪七八十年代，美国著名的未来学家阿尔温·托夫勒（Alvin Toffler）就曾预言：计算机将普及并改变人们的思维方式、工作方式、生活方式和学习方式。“谁掌握了信息，控制了网络，谁就拥有整个世界”。托夫勒认为，人类社会正经历“第三次浪潮”，高科技的迅速发展将给人们带来高效率和高度自主化的工作方式，电脑的普及使SOHO（在家工作）成为可能，人们将有望摆脱“朝九晚五”工作的桎梏。

托夫勒的预言大多数已成为了今日的现实。计算机信息网络给人们的日常生活带来越来越重要的影响，互联网技术的蓬勃发展，使流动办公、家庭作业等成为了一种全新的工作方式。据了解，美国、加拿大等国的大型跨国公司的科技人员目前在家办公的人数已达40%以上（企业组织变革五大趋势 [EB/OL]. http://www.chinahrd.net/zhi_sk/）。在中国，这种工作方式上的变革也倍受青年网民青睐。威客（wikee）就是这种崭露头角而被广泛关注的新人群。

一、智慧换财富：威客（wikee）及其运营模式

相对于博客（Blog），威客是一种更为晚近的新鲜事物。但威客的发展势头却相当让人吃惊，“威客”曾被新华社评为2006年“热词”，中央电视台新闻三十分栏目也对威客进行过报道。网民直呼“博客烽火尚未熄灭，威客又起狼烟”。根据国内著名IT咨询机构赛迪公司颁布的《中国威客（Wikee）商业模式及投资前景研究报告》，到2006年7月为止，威客的用户规模已经达到60万，进入2006年后威客用户每月增长率超过30%，预计2007年这一数字将激增到900万人，同比增长1400%（王彦堂. 威客，能否成为互联网的又一个神话？[J]. 东北之窗，2006<21>）。

1. 威客简介

什么是威客？威客是如何运营的？这是每一个想要认识威客的人都必须了解的。2005年7月，当时在

中科院读MBA的刘锋，在自己的论文中为一种新的网络模式定义的时候，首次提出了“威客”一词。刘锋在自己的文章和博客中强调，“威客和w i tkey是同时对网络互动问答模式进行定义的中英文单词，没有先后，也没有谁起源于谁的问题”（刘锋. 威客和w i tkey的来历[EB/OL].

<http://www.zhangfeng.net/user1/shawn/>)简单说，威客就是在互联网上用自已的技能、知识、智慧获取财富的人。通俗地讲，威客就是在网络上出卖自己无形资产（知识商品）的人，或者说是网络上做知识（商品）买卖的人。如果说通过博客可以记录一个人的生活，通过播客可以展示一个人的声音，那么，通过威客可以释放一个人过剩的想法和创意。威客网站为威客们的自由公平竞争搭建了一个平台，在“威客网”的首页上就写着，“Wit（智慧），key（钥匙）是一个通过互联网解决科学，技术，工作，生活问题的平台。是一个交易知识，智慧，技能，经验的超级市场。”

2. 威客模式的类型

目前，国内像威客网（www.witkey.com）这样的威客网站已有80多个（根据中国威客之家网显示），其数量还在不断的上升中。威客模式的分类较为多样，它可以按系统模式和商业模式两种进行分类：按系统模式划分，可以分为专家型模式（如：新浪爱问）和分布型模式（如：百度知道）；按商业模式，可以分为基于大型搜索引擎的威客网站（如：Google answer、百度知道、新浪爱问）和独立的威客网站（如：Innocentive、K68.COM、时间财富网），它们又各自分为现金支付型和积分激励型两种商业模式。现金支付型任务悬赏的范例网站有威客、猪八戒、任务中国、K68、VAKE威客、悬赏中国、Iai 178在线工作平台、私活网和勤网威客等等；积分激励型的网站有google问答、百度知道、雅虎问答、新浪爱问、泛世纪问答和学都知识问答等等（张彦. 互联网的新热点——威客模式[J]. 四川工程职业技术学院学报, 2006<12>）。

3. 威客的运营模式

尽管网站各不相同，但其运营模式却如出一辙：威客网站的基本模式是由客户发一个任务，并缴纳一定的悬赏金给网站，然后通过网站向网民征集完成任务的最佳方案。一旦客户选定中标方案，该网站就把客户的赏金支付给中标网友，同时网站从赏金中提取20%作为管理费。即使流标，客户也只能更改任务要求或增加悬赏金额继续竞标，客户交给威客网站的赏金不退（威客：创意产业的网络化生存[EB/OL]. 经济参考报, <http://post.baidu.com/>）。威客网站的悬赏任务一般划分的比较细，目前比较多的悬赏任务有策划、设计、撰写、程序、劳务和建网站等五花八门。网络上比较常见、人气比较旺的有给小孩取名、为公司取名、设计企业标志、网页设计、文字处理等等。诸如“模具公司名片设计60元、给刚出生的孩子取名50元、网站logo设计950元……”这些“悬赏”任务就频繁地出现在一些专业的威客网站上，悬赏金额也根据难度不同而从几十元到上万元不等。

二、作为一种青年时尚的“威客”文化

博客与威客都是互联网日渐普及、全民参与这种大环境下的产物，博客的风靡创造了互联网的一个神话，它让成千上万的年轻人找到了一个可以自由表达的空间，一时间使开设自己的博客成为了一种时尚的生活方式。那么，威客是否可以同样创造一个奇迹呢？威客是否可以用它先进的技术平台，让成千上万的想要在网络上“掘金”的青年人实现梦想呢？现在想下一个定论恐怕还为时尚早。但有一点是不容置疑的，正如托夫勒在二十多年前就预言的一样，人们的工作方式将因电脑的普及发生巨大的变化。威客正是这样一群借助互联网技术的发展而改变自己工作方式的新新人群。作为网络上新近出现的一种工作方式，威客已成为了一些城市白领、自由职业者，尤其是他们中一些平面和广告设计者、电脑编程高手、网页设计高手等最为喜爱的赚取外快的方式。

从当前宏观的社会环境来看，随着就业压力越来越大，年轻人希望能够突破传统的就业局限，渴望寻找一种新的就业途径，以解决燃眉之急，而威客的出现可以说正是“应运而生”。愈来愈先进的互联网技术为威客的产生和传播提供了优良的技术条件，一群渴望展示才艺、释放过剩精力的年轻人在各大威客网站聚集了旺盛的人气。在各种青年亚文化层出不穷的今天，“威客”也借助互联网而成为了青年网民们的一个新的选择，凝聚成了一种新的网络文化，使它在众多的网络新客（博客、播客、掘客、拍客、粉客、沃客、维客、换客等等）中占有了一席之地，而且日显其重要性。由于威客本身的内涵与理念的独特，使它明显地不同于上述各种网络新客。“威客”文化以它具有的新鲜感、时尚感、挑战性而赢得了网民的青睐与追捧，它以一种全新的工作方式满足了年轻人的好奇心，年轻人试图在这片新的天空中用智慧和激情挖掘更多的财富。各大威客门户网站不仅成了威客们的聚集地，也成了传播威客文化和威客经验交流的重要场所。

三、威客的特点

在短短的时间之内，威客以一种让人始料不及的速度迅猛发展，可见其自身具有十足的魅力和坚强的生命力。那么，它有哪些吸引人的特点呢？

1. 赢利性

“博客是人人都来写文章，威客是人人都来做服务”，这是威客对自己工作的经典解释。当然，威客与博客有一个十分鲜明的差异，那就是威客具有明显的赢利性，威客是用智慧换财富。威客们把自己储蓄的知识或者瞬间迸发出的智慧火花换成“黄金白银”，而那些出钱的人则可以得到自己想要的点子和各种服务。从这一点上说，威客改变了传统的劳作方式，威客们可以借助互联网来释放自己过剩的智慧和精力，并获得现金报酬，这正是吸引威客们积极“献身”的地方。威客网站自然也可以从中获得赢利。

2. 灵活性

传统上，人们的工作方式受缚于规定的时间与固定的场所，每天上下班要花费许多宝贵的时间，还要应付各种繁杂的日常事务。随着威客时代的来临，威客成了SOHO一族的新成员，绕开了办公室中复杂的人际关系，摆脱了“朝九晚五”的桎梏，而且还可以轻轻松松根据自己的兴趣爱好选择自己喜欢的任务。有个资深威客说，做威客有个最大的好处就是“不是活挑你，而是你挑活”。碰到一些难以解决的问题，还可以在威客网上发布任务，悬赏答案或解决方案。不仅如此，参与悬赏任务的竞标，不但是一种技能水平的挑战，任务的完成更能使威客获得巨大的心理满足感。而如果在接受任务之后因各种原因无法完成，可以自动放弃，不必因此承担责任。因而，威客具有相当的灵活性。

3. 个性化

与互联网的电子商务基本以“有形产品”交易为主不同，威客模式是以“无形产品”的交易为主的。“无形产品”中包含了设计者的智慧结晶，具有明显的个性色彩。威客针对个人或组织的个性需要，提供个性化的知识商品与服务，否则就无法满足任务发布者的需要。例如，为小孩或饭馆取名字，就必须根据任务发布者的具体要求，有针对性地提出包含独特个性的作品，才能中标领赏。

4. 草根性

作为互联网普及的产物，威客还因为基本没有门槛，而具备“草根性”。有人说，“就像只要你会写作文，就能写博客，威客也一样，只要你有点子，能满足人家的需求，不管你是高官还是中学生，你们中奖的几率是一样的。”（黄晶晶．威客：你不能不了解的全新工作方式[N]．科学时报，2007-3-7）互

联网时代基本上就是一个全民参与的时代，只要你是一个时尚网民，你就会了解如何进行威客生活，当然，要提高你的中奖几率，也需要技巧和水平，同时还要面对激烈的竞争。

四、网络化生存：威客所面临的一些问题

让智慧变钞票，过一种出售创意的生活，这一切使得威客网站成为了一片让人向往的网络新天地，也使威客成为了一种值得期待和尝试的网络新职业。但是，作为一个新生事物，虽然威客的发展在“刚刚掀起红盖头便赢得了满堂喝彩”，但仍然有人在疑虑：依靠网络而生存的威客可否成为一个新的职业？威客这种网络化生存的方式可否替代传统的工作方式？威客可否创造又一个网络神话？威客正处于成长的过程中，在这个过程中，威客面临着诸多急需解决的问题，如技术问题、信任问题、伦理问题和知识产权问题等等。

1. 威客能否成为一个新的网络职业

对未来科技发展前途的信任，是人们普遍的心理特征。我们对未来的期许很高，总是相信科学技术的发展能够给我们创造更加美好的生活。与互联网技术的发展相伴生的威客模式确实使一些人赚到了更多的钱，改善了一些人的生活。但是，目前的情况告诉我们，并不是所有的人都可以把威客当作一种职业。虽然成为威客的门槛很低，但这并不意味着什么人都可以从中获得高额收入。各大威客网站的数据显示，威客的中标机会非常低，k68网曾做过分析，会员中标几率是1.6%，所得平均奖金是358元。从威客模式诞生开始到现在，把威客当成职业工作的，还是那些个性自由，有一定的技术的人士（威客如何才能提高中标几率？[EB/OL]. 威客信息网，<http://www.19blog.cn/>）。另一个方面，中标几率的低下造成了人才和创意资源的严重浪费。例如，一个任务同时有几百个威客共同参与，但结果只有一两个中标，那么剩下的就全白做了。因而威客的收入带有很大的不稳定性，这情况就限制了人们把威客当作一种正常的职业。

2. 悬赏金额过低制约威客发展

威客的赏金过低也是制约威客发展成一个新的职业的瓶颈。在网络上完成一个威客作品的酬劳，往往只有外面的一半不到，甚至只有几分之一。例如，设计一个广告，让广告公司来做，价格可能需要高达几千甚至上万，但对威客来说，悬赏金额可能只有几十块到一百块不等。这样低廉的价格虽然可以吸引一些任务发布者，但对寻求任务的威客来说是不利的。扣除了给威客网站的佣金之后，威客们所剩无几。因此，若是把威客当作全职，那么幸运者将只是少数。而把威客当作一种工作之余释放智慧自得其乐的兼职工作，也许是个不错的选择。

3. 信任机制：威客不能回避的问题

诚信问题是关心威客发展的人讨论最多的话题之一。如何在威客、威客网站以及发布任务的企业或个人之间建立起信任关系？这是摆在大多数人面前不可回避的问题。悬赏金额的过低与企业和威客网站之间的缺乏信任是有一定的关联的。企业担心威客网站会随时被关闭或遭受袭击而不敢投入太多，威客们担心成果被窃取而不敢公布，这些问题令双方不敢轻易进入现金交易阶段。而信任机制的建立涉及到社会性的问题，需要社会各界共同努力。当然，信任问题不但存在于威客之中，社会上的各个行业都需要一套健全的信任机制，但是，诚信问题也许是威客发展面临的最严峻的挑战。作为威客交易的产品，一般都是些无形的智力成果。这些无形产品面临的最重要的问题就是舞弊与产权保护问题。诸如“起名”或设计之类的创意性问题，当客户得到答案后说没有采纳，而事实是客户已经应用了，设计者应怎么求证？因此，如何才能有效的避免作弊现象，如何才能更好地保护威客的知识产权，这是涉及到信任机制与法律监管的亟待解决的问题。

4. 社会责任感和伦理道德的考验

威客的初衷是为有需要之人提供智力上的有偿服务，是以知识共享为己任的。所谓“重赏之下，必有勇夫”，只要有人愿意出钱，就会在威客网站上取得令人满意的答案。但是，正如一些网友所思考的，如果有人悬赏寻求毒品的配方、有人悬赏攻击特定的网站、有人悬赏代写作业和论文等与此相类似的事怎么办？这些行为具有明显的违背社会伦理道德甚至触犯法律的性质。在互联网上发布这种任务不仅关系到威客网站的声望和前途，同时也是在考验威客网站的社会责任感与道德伦理。威客网站会不会因商业利益而置这些于不顾吗？令人遗憾的是，目前在许多威客网站上都可以看到悬赏代写毕业论文等相关的任务。

当然，威客和威客网站所面临的问题还远不止这些，如网络安全就是一个急需改进的问题，不少威客网站常常会受到恶意的攻击。也许，在一个新生事物的成长过程中遇到一些棘手的问题是在所难免的，但这些问题能否被顺利和尽快解决却关乎它的发展前途。作为十分具有商业潜质的威客，一时受宠并不能保证永远发展，一时受困也不会立即消失，它的发展壮大需要更多的投入与关注。

林晓珊：中山大学政治与公共事务管理学院社会学与社会工作系博士生

责任编辑：杨守建

（原载《中国青年研究》2007年第6期）

[\[返回页首\]](#)[\[关闭窗口\]](#)



版权所有 京ICP备05031004号

地址：北京市西三环北路25号 邮编：100089

编辑部：86-10-88422055 电子信箱：louke11@yahoo.com.cn

