

[英] 西蒙·迪克森◎著

零壹财经◎译 董云峰◎审校

林永青^{作序}

BANK TO THE FUTURE

Where We Are Going There Are No Banks

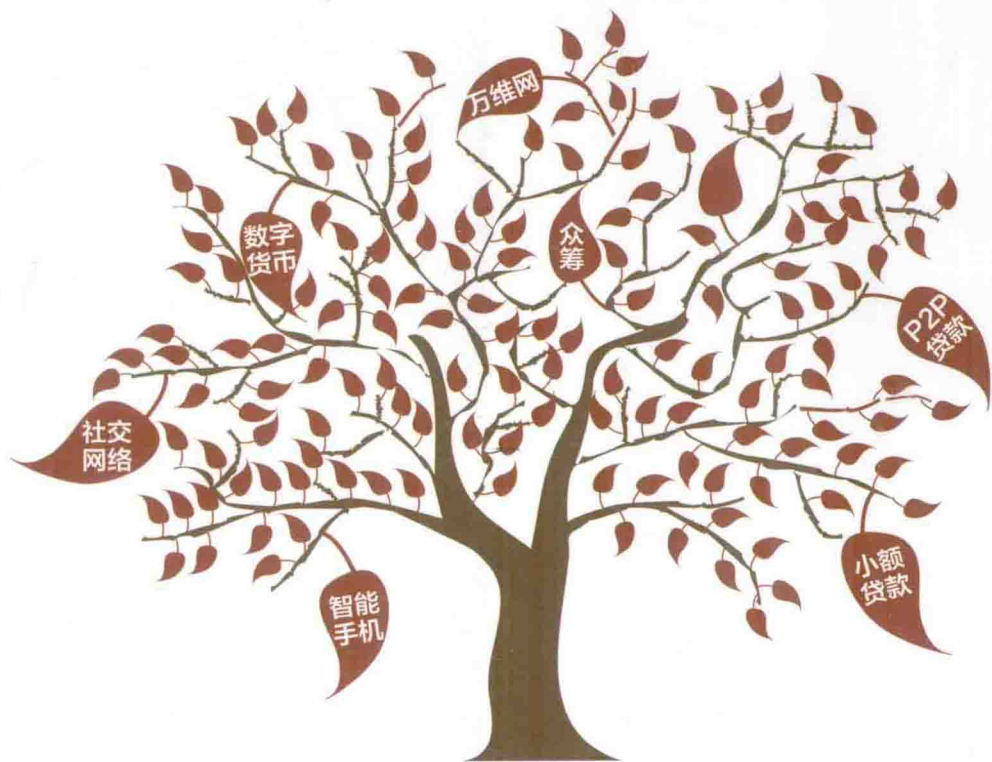
没有银行的世界

当互联网与金融深度融合，未来世界是否还需要银行？

传统商业银行将是在二十一世纪灭绝的一群恐龙？



七大颠覆性技术



BANK TO THE FUTURE

Where We Are Going
There Are No Banks



影响力官方微信



策划编辑：刘声峰
责任编辑：刘声峰

封面设计：零创意文化
[876844894@qq.com]

上架建议：金融 互联网

ISBN 978-7-121-25201-3



9 787121 252013 >

定价：50.00元

BANK TO THE FUTURE

Where We Are
Going There Are No Banks



没有银行的世界

[英] 西蒙·迪克森◎著

零壹财经◎译 董云峰◎审校

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

Bank to the future where we are going there are no banks

ISBN: 978-1-907-72038-3, Simon Dixon

Copyright©Simon Dixon 2012. All rights reserved.

本书中文简体中文字版专有翻译出版权授予电子工业出版社。未经许可，不得以任何手段和形式复制或抄袭本书内容。

版权贸易合同登记号 图字：01-2014-4417

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

没有银行的世界 /（英）迪克森（Dixon,S.）著；零壹投资咨询（北京）有限公司译.
—北京：电子工业出版社，2015.1

书名原文: Bank to the future:where we are going there are no banks

ISBN 978-7-121-25201-3

I. ①没… II. ①迪… ②零… III. ①互联网络—应用—金融—研究 IV. ①F830.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 299554 号

书 名：没有银行的世界

作 者：[英] 西蒙·迪克森（Simon Dixon）

策划编辑：刘声峰（itsbest@phei.com.cn）

责任编辑：刘声峰 文字编辑：白 涛

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1 000 1/16 印张：19.75 字数：251 千字

版 次：2015 年 1 月第 1 版

印 次：2015 年 1 月第 1 次印刷

定 价：50.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

推荐序

走向没有银行的世界

人们常说的“银行”，其实包括主营借贷的商业银行和主营投资的投资银行。而在英国青年创业家西蒙·迪克森心目中，关于“未来银行”的概念指的就是“众融”（crowdfunding）。

那么，他心目中的“众融”又是什么？在最近的一次公开演讲中，迪克森认为“众融就是放大善行和促进社会进步的金融”。在他的新书《没有银行的世界》的第一章中，他就将标题准确地定为《自由的经济学》，因为他认为经济走向自由，是使众融发挥作用、让社会化金融真正能够促进社会进步的前提。

于是，我们不禁要发问的一个关键问题是今天的我们为什么还在追求经济自由？

现行金融体系的债务陷阱悖论

在现行金融体系中，财富的增加都是与借贷相对应的。这往往需要更多的资金注入整个金融体系，而这种资金注入在当前的金融体系中貌似没有节制。

“如果希望经济体中有更多的资金，我们就需要更多的债务。如果我们希望经济体的债务较少，那么我们拥有的资金就会更少。”这就是迪克森所说的债务陷阱悖论。因此，我们要么背负债务，要么陷入经济的衰退——没有第三种选择。

为什么会如此？迪克森认为当前（世界的）金融体系存在三个致命缺陷：银行拥有你的钱，银行花你的钱，银行创造你的钱。

如何应对债务陷阱悖论？迪克森在书中提出了金融操作层面的三个戒律和四个债务原则。

【三个戒律】

- （1）要在放贷之前获得储户的许可；
- （2）要向储户公开银行是如何使用资金的；
- （3）要追求获得开放制造钱币的许可。

【四个债务原则】

- （1）债务有好有坏；
- （2）货币创造过程永远不能与贷款盈利过程混合；
- （3）债务拥有三重底线（TBL）；
- （4）借贷者和放贷者必须缔结关系。

众融是一件大事

前面提到的关于“解决方案”的建议，是对现行金融体系的“体制内”思考。那么体制之外呢？全世界从2012年开始涌动的潮流是，诉诸社会化的金融方案（众融），以及由此带来的金融民主化。

在对金融系统进行全面改革之前，我们需要更多的以全体公众为支撑而非仅仅服务于机构投资人的金融工具及社会化工具。迪克森把这些发明（工具）称为七大颠覆性技术——万维网、数字货币、社交网络、众融、P2P贷款、

小额贷款和智能手机。其中，对于改革最重要的工具是包括股权众融、P2P贷款在内的众融模式。

众融（crowdfunding），根据维基百科的定义，是指创业企业通过互联网所进行的大众融资。其三大特征分别是：大众投资、源于众包、单笔小额。创业企业所希望的众融，可以是债权融资、股权融资，甚至是产品实物回馈、捐赠扶持等多种形式。这样一件貌似无关紧要地针对小额资金的“小事情”，正在全世界开启一个新的时代。

众融是一件大事，非常大！

经历 2008—2009 年世界性的金融危机之后，2011 年，美国总统奥巴马在白宫启动了“创业美国”（Startups USA）计划，以十多个美国的主要城市为中心，同时覆盖近百个大中城市的创业人群，希望以更多的创业来带动更多的就业，从而推动经济的复苏。

美国的预期是到 2020 年，众融将为美国新增 200 万个工作机会；年均众融规模将达到 5000 亿美元，每年新增 GDP 总量为 3.2 万亿美元。据美国《企业家》预测，到 2014 年年末，众融将新增 27 万个工作岗位，为全球经济新增 650 亿美元的经济总量；2014 年度众融产业的增长率将达到 92%（过去 5 年已经增长 1000%）。

世界银行于 2013 年成立了一个专门机构 InfoDev，专项研究众融对世界经济的重大意义。2013 年，该机构提交了一份研究报告《世界银行 2013 年发展中国家众融报告》，该报告甚至认为众融机制对发展中国家的意义更大——“众融的出现，为发展中国家追上甚至超越发达国家提供了机会。”

众融源于一个更为广泛的概念——众包（crowdsourcing）。众包是指个人利用“众人添砖加瓦”方式来实现某种特定目标的一种手段，历史上往往以“微融资”（microfunding）的方式出现。众融虽然在过去并不罕见，但与今天相比还是存在较大差别。当代众融的概念是由诺贝尔和平奖得主穆罕默德·尤

努斯博士（*Dr. Muhammad Yunus*）奠定的，他于1983年创办的格莱珉银行（*Grameen Bank*）通常被认为是现代小额贷款和P2P贷款的先驱。

众融带来的巨变

西蒙·迪克森的这本专著宣告了传统金融业的终结。迪克森还创建了一个叫“未来银行”的同名众融网站（*BankToTheFuture.Com*）。

迪克森的自信，一方面源自他背后的投资人，大名鼎鼎的英国首富——维珍（*VIRGIN*）集团老板理查德·布兰森。布兰森成功地跨界在一个又一个完全不同的行业处女地中并成为大赢家，成为商业领域中极少数几家规模巨大的多元化经营的成功范例，甚至从飞机到卫生纸都使用同一个品牌。布兰森也被媒体称为“英国最聪明的人”，集团旗下包括航空、铁路、电信、可乐、能源、唱片、零售及金融服务等。布兰森的投资，让众融这个充满创新风险的领域得到了最成功的“传统”商业大佬的背书。

迪克森的自信，另一方面来自于他在传统投资银行业深耕多年的经验，以及对于银行业商业本质的深入体悟——无论是商业银行，还是投资银行，都是“传统”的金融中介机构，区别只是在于前者是匹配贷款，后者是匹配投资。所以，从本质上看，银行业所做的专业性工作在于信息服务：存贷款客户信息、风险控制信息、产业规模和产业发展信息等——美国华尔街干脆将金融业称为信息服务业——既然互联网在解决信息不对称问题方面的效率更高，为什么不利用互联网来提供金融服务？

在《价值中国网》对迪克森专访中，迪克森表示：要从传统银行、大银行做起，促使银行业发生三大变革：一是明确谁是金融资产的真正所有者，二是应该把大银行分解成许多熟悉当地情况的本地银行，三是鼓励建立以思想观念为基础的金融观。

银行体系也因为上述自上而下的三大变革而发生三大变化：一是自下而

上的创新；二是把大型银行分解成更多的本地化银行；三是以众融、P2P 和其他创新方式，做到金融的“去机构化”和“去中介化”。

共享经济的到来

西蒙·迪克森认为，两个时代人群正在碰撞——那些总是采取支付方式获取一切的X时代（约1965—1975出生）和那些总是免费获取一切的Y时代（约1976—2000出生）人群的碰撞。对于X时代人群而言，最高额度支付一切被视为是一种身份象征；而对于Y时代人群而言，吹嘘自己如何打败系统，免费得到东西是一件很酷的事情。两个时代的人群不能彼此理解——X时代人群在消费经济中成长，通过付款进行估价；Y时代人群认为那些付款的群体应该攫取一些免费的东西。

免费也成为金融体系改革和众融业务大发展的驱动力——大约从2012年开始，投身众融领域的企业数以万计。一个新兴的领域往往需要更多的同行（协作者而非竞争者），参与到市场教育、用户教育和监管规范当中去，共同推动市场的迅速成熟和健康发展。在这个意义上，“同行不仅仅是对手”。

不同企业对“未来的银行”可能有着自己不同的愿景和解决方案。例如，2014年9月，我们组织腾讯智库的专家们到美国走访了十多家最具代表性的互联网金融企业和技术创新企业，其中包括美国最大的P2P贷款网站Lending Club及美国第一家手机银行Moven Bank（Moven Bank的创始人是畅销书《Bank3.0》的作者——Brett King）。

Brett King在2013年被美国《银行家》杂志评选为“十大金融创新人物”。他在《Bank3.0》一书中写道：“传统的银行业，其最常见的盈利模式来自于由于信息不对称而对消费者的惩罚性措施，比如所谓的‘贷款逾期滞纳金’。”他希望通过使用互联网和大数据，让消费者更加“聪明”，可以拥有正向双赢的盈利模式，而非银行对消费者的“惩罚”。

Brett King 强调：“未来的银行就在你的手机里，而且由于你的贷款来自于个人而非某个金融机构，因此，未来银行的利率定价权也就不在商业银行那里，而就在每个人的手机中。”

源于众包的众融，天然携带“协作”和“共享”基因，可能是继物联网、大数据及移动互联网之后最耀眼的一个全球性现象。众融，将从根本上颠覆传统的金融体系，进而永远地改变我们的经济体系和社会体系。

是为序。

林永青

亚洲众融协会（CFAsia）大中华区会长

价值中国网创始人

众融网（CrowdCap.CN）创始人

北京师范大学 MBA 中心客座研究员

联合国互联网职业人士实践组织（IP3）产业委员会理事

美国金融学会会员

美国经济学会会员

致 谢

没有我一生挚爱的妻子——布里斯·狄克逊的大力支持，就不会有这本书的诞生。她放弃了已经安排好的假期回到安静的地方，确保我可以完成多年来想写的书。

感谢 BankToTheFuture.com 的所有客户、顾客、朋友和团队，感谢你们积极参与这种替代性融资方式。

感谢所有见证了比特币和其他货币兴起的参与者，这些数字货币为那些想退出现有银行体系的人提供了其他选择。

导 论

你很忙碌，对吗？如果你像我一样，没有足够的时间兑现诺言去读书，我想我可以为你节省一些时间，在导论中先对这本书做一个概览，你就可以尽早判断，阅读这本书对你而言是在浪费时间，还是可以改变你的做事方式。

这本书能为你带来什么？

这本书会让你学会如何茁壮成长，尽管周围的大多数人都在苦苦挣扎。我也将通过实例来说明你现在应该为你和你的爱人的未来做出最重要的投资安排。

即便你看完导论就不再继续，至少也会知道我们为什么这么做；我们在哪里；如果你不做好准备，你的未来将是什么样子。

那就先睹为快吧。

如果我们继续做现在做的事，不对金融体系做任何改革，那我们将会遇

到麻烦。现在的金融体系实际上是一个“债务陷阱”，有可能会崩溃。

多亏了七大颠覆性技术，我们可以生活在免费的时代，且充满无限可能。此外还有另一种力量在发挥作用，我们暂且把它称作“免费”经济体。简而言之，未来越来越多的“东西”都将免费。随着越来越多的“东西”免费，公司将会削减成本，同时技术和计算机将替代劳动力，因此你也许很难再找到合适的工作。将来，你更有可能是一个自由职业者、承包商或者是外包团队的一份子，或在创业型小企业里工作。

因为科技的进步，我们史无前例地生活在一个可以让这么多“免费”成为可能的时代。另一方面，我们正陷在债务陷阱里亟待改革。

英国的失业率又创新纪录，自由经济将会让这种状态持续下去。生活是不公平的，如果你不深谙主导金融、技术和货币的游戏规则，在未来就可能会吃苦头。金融改革是必需的、可预见的但又是可以保证的，不过在英国政府做出适当的反应之前，英国可能还要经历一场类似 20 世纪 30 年代那样的经济崩溃和大萧条。我的目标是让你做好充足的准备，因为这将是一条坎坷不平的路。

技术是我们应对危机、未雨绸缪的有效工具，它可以帮助建立一个适用于所有人的金融体系。当金融改革发生，我相信技术可以让我们生活在被历史记载的伟大的免费时代。多亏了硅谷的天才和我在本书中讨论的七大颠覆性技术，我们不需要像企业家一样等待政府进行金融体系改革，因为技术爱好者有能力创建新的体系。我相信，如果你不主动去掌握这七项技术，倘若将来发生诸如经济大萧条等情形，你有可能会成为众多的受害者之一，诚然，我不希望那样的事情发生在你或你认识的朋友身上。

虽然我讨论的是我们目前金融体系的不可持续性，但这本书不是反对银行家或鼓吹阴谋论的。我不想成为我们常在互联网或是主流媒体上看到的推卸责任并推动抵触银行浪潮的那种人，毕竟这太简单了。

我不想让你充满愤怒，却不知道怎样做出改变。有太多的 YouTube 视频

和书籍已经这样做了。

我以前是一名投资银行家，我的很多朋友和同事也是。

这本书是从我的角度出发，讲述为什么在生活中我们都有机会面对绝佳机会；我们要如何生活，为什么应该关心我们生活的时代；“免费”的债务困境是什么；是什么造就了我们的今天；如果你掌握了七大技术，你的未来又将是什样子。

在这本书中，我摒弃了所有不必要的复杂的金融术语。这些术语来自我看过的关于金融、技术和货币的数以百计的书籍、纪录片和访谈。

从来没有一本关于金融、技术和货币的书，其作者不是金融博士，而是一名曾经的投资银行家、一名替代性金融业务的创建者。况且，已经有太多关于金融政治改革者的经验和实践指引着我们，接下来应该怎么做。

所以我写了这本书。

这本书将不包括对抵押债务责任（CDO）与信用违约掉期、收益率曲线之间关联的描述，这些主题只会让所有人无聊得打哈欠。

在这本书里，你会听到关于伟大的人和伟大的创新的故事，还有一些现在听起来可能有点疯狂的预测。

我也将与大家分享为什么英国（甚至是全世界的）经济会如我们所知的那样崩溃，这是必然的、可预见的，以及如何才能不让它变成所有人的灾难。

我觉得，不管你是否关心这些事情，它都是非常重要的，毕竟它会影响到我们所有人。

正如我已经说过的，再强调一遍：那些忽视金融、技术和货币的人——未来或许会很痛苦。

回到未来……

我想带你开启一场穿越时空的旅行，这个灵感来自于一部经典的电影。我觉得我遇到过的所有人都应该看过 1985 年的美国科幻电影《回到未来》。为防万一，我简单地描述一下这个故事：

影片讲述的是一个十几岁的男孩——马蒂·麦克弗莱（Marty McFly）阴差阳错地从 1985 年回到 1955 年的故事。他遇见了他正在上高中的未来的父母，不慎吸引了他未来的母亲。马蒂必须使他的父母坠入爱河，修复对历史的破坏，并在科学家“Doc”的帮助下，找到回到 1985 年的办法。

然后，在《回到未来 II》中，马蒂和 Doc 回到 1985 年之后，又使用德罗宁时间机器穿越到 2015 年。在那里，他们的劲敌比夫（Biff）偷走了德罗宁回到过去，给了十几岁的自己一本体育年鉴，创造了另一个 1985 年。马蒂和 Doc 被迫前往 1955 年去修复时间表。

好吧，如果斯蒂芬·斯皮尔伯格（Stephen Spielberg）已经足够优秀，那么这对我来说也已经够好了。我不知道这本书是否能像《回到未来》一样赢得那么多的奖项，但我仍想带你去时光之旅中冒险。

这本书的第一部分描述了当今状况和我们为什么陷在“免费”的债务陷阱中。

我会讨论为什么我们生活在这样一个时代——近代历史上最糟糕的金融体系中，拥有前所未有的免费体验和机会。我还会讨论“免费”的经济及它将如何影响你的未来。

在这本书的第二部分，我们会回到过去进行金融改革。

在我们改变历史，到达可持续的现在，然后到未来的过程中，我们来看看将要创造无与伦比的免费体验和机会的七大颠覆技术。

我把下面这些发明称为七大颠覆性技术——万维网、数字货币、社交网络、众筹、P2P 贷款、小额贷款和智能手机。我们将对这些技术及为什么你现在需要去适应它们进行探讨。

与这七项技术息息相关，我将揭示你需要进行的活动。它不花费你一分钱，而且你可以从今天就开始投资。

在第三部分，我们将走进最繁荣的未来，体会到金融体系改革带来的免费体验和无限机会，结束此次时光之旅。

不幸的是，这样的光景持续不了太久，我们的时间机器可能会被一个厉害的银行家窃取，他可以回到过去再次改变我们的未来。

比较这两个平行宇宙，我们现在面临的选择是回去修复时间线或顺其自然直面后果。

这种比较使我们有机会充分了解目前的情况，因为我们只剩下两个选择：再次回到未来进行金融改革或是顺其自然等着崩溃。

银行的未来……

这本书谈论了金融、技术、货币和七大颠覆性技术的穿越时空的旅行，我把这段旅程称为“银行的未来”。

当这个名字大半夜出现在我脑中的时候，我正在为新众筹平台取名字，这是一个人们可以不通过银行来投资或募集资金的渠道。

我在写这本书的时候，尽量让这个非常严肃的话题具有娱乐性。

我知道这本书充满了争议。我知道有些人会恨我写的东西。我知道有些人会完全不同意我的观点。那没关系，我没有打算通过写这个主题赢得人气竞赛。

但是现在你已经知道了这本书的主要内容，我已经告诉了你这本书的

开始、内容和结尾，你可以选择从现在开始停止阅读，或者如果你不懂金融、技术和货币，可以开始理解本书的内容，是什么造就了你的现在，你的未来又将是什么样子，以及如何使许多人的生活发生变化，特别是那些你所关心的人。

我希望这些能够引起大家的注意，因为我知道理解这些概念，才能在难以避免的大崩溃中保护自己的经济利益。

我的目标是任何人都可以读懂这本书。

如果你读了整本书，我希望你不会后悔，因为这些思想都是原创、独一无二的，并能够提供切实可行的建议。

但愿你会喜欢上这本书，即使你从未看过一本关于金融、技术和货币的书。我所写的会影响所有人，无论你知道与否。

这本书不是写给经济学教授和金融界杰出人才的。经济学毕业生和教授不宜阅读这本书，因为你会感到被冒犯了，但我相信，大学经济学教科书里的内容才是我们的问题的主要贡献者。

还值得一提的是，我在一个瞬息万变的时代写成了这本书。

另一个危险是，如果你打算将来读这本书，那时所有我所讨论的这些改革和创新就会显得陈旧和浅显。如果是你，想到在我写这本书的时候有多疯狂一定会开怀大笑。

在写作的时候，这些观点都是极端的、有争议的，我相信以后读这本书时，这些观点就会变得显而易见。

最后的声明

我拥有自己的企业，根据我在这本书中的预测，我以后不会以赢利为目的的去工作。如果你相信这本书中的内容，我确实有以赢利为目的的业务和投

资。如果你使用书中的内容，你也会获利，我是做出这些改变的一些交易协会的董事。

在你指责这些东西只是我本人的兴趣之前，我想说清楚几点：我的生意建立在我对未来的信念的基础上，而不是扭曲真相只为了让我自己的业务获利。甚至是在金融危机之前，在比特币和众筹这样的词语被大众所知之前，我就已经为金融变革努力了很多年。

我的贡献是忙于实施这本书中所讨论的改革，并且不以赢利为目的。我与那些通过融资做出改变的慈善机构和社会企业合作。我与社会银行家和小额贷款者共同重整银行业。

在证券经纪、交易和投资银行领域任职一段时间之后，我创办了我亲爱的宝贝——让人们不依靠银行实施投资和筹集资金的权益众筹平台——www.BankToTheFuture.com。

这就是为什么我相信，对于你、你关心的人及世界的繁荣，没有什么比这个话题更重要。

如果到目前为止，你可以适应我有什么说什么的口语化写作风格，那么你一定会喜欢这本书其余的部分，因为它只会越来越精彩；如果没有，那么请你节省你宝贵的时间，现在就停止阅读。

目 录

第一部分 免费债务陷阱

第一章 经济自由 /3

第二章 债务陷阱 /18

第三章 免费经济 /42

第二部分 时光冒险

第四章 回到 1844 /67

第五章 七大颠覆性技术之一——互联网 /89

第六章 七大颠覆性技术之二——数字货币 /102

第七章 七大颠覆性技术之三——社交网络 /151

第八章 七大颠覆性技术之四——众筹 /185

第九章 七大颠覆性技术之五——P2P 借贷 /221

第十章 七大颠覆性技术之六——微型金融平台 /251

第十一章 七大颠覆性技术之七——智能手机 /267

第三部分 未来之路

第十二章 要改革吗？还是不要？ /281

译者后记 /293

1

第一部分

免费债务陷阱

☐经济自由

☐债务陷阱

☐免费经济

第一章 经济自由

当你明白管制金融、技术和货币的规则后，无论发生什么大事你都将是自由的。

我不知道谁会在读完这本书之后，还宁愿选择依赖政府或大型企业来获得财富，而放弃一辈子自由的生活。

如果你有一个良好的互联网环境，只需要一台笔记本电脑或一部智能手机，并能够使用它们，那么你在这个时代里，完全有条件不再依赖政府或大型企业。

希望大多数人在读这本书的时候已经具备了上述条件，那么恭喜你，你已经可以自由投资了。

这就是为什么我认为这个时代具备前所未有的自由和机会。

毫无疑问，有些自由来自于金钱。不要误会我的意思，金钱不会给你带

来幸福，但它确实提供了一些自由和选择。

自由、激情和金钱——听起来很诱人？

我相信你可以通过任何你热衷的方式赚钱，并且不依靠政府或大型企业，这是史无前例的，只要有互联网连接就可以做到。

激情才是你可以依赖的东西，一旦发现了你的激情所在，你做什么工作都是极好的。当你精于你所做的，技术已经消除了所有可能阻拦你的屏障。

资金不再是起步的障碍。金融是为那些知道如何得到它的人而存在。

在历史上从来没有哪段时间你可以像今天这样主宰自己的生活。

在过去的几年中，七项创新的出现已经完全改变了规则。我把这些创新叫作七大颠覆性技术。因为这些技术对我们的生活产生了深远的影响，所以在本书的第二部分，对于每一项技术都有相关的章节介绍。

这七项技术每天都在创造数以百万计的新的机会。只要你有互联网连接，你就能按照自己的想法完全自由地生活。

政府没有更多的就业机会了，没关系。你的雇主集体解雇你，很好。你没法在经济衰退期找到一份工作，谁稀罕呢？

基于此，我把目前这个阶段称为“经济自由”时代。你是如此自由——现在只要你有互联网连接、笔记本电脑和智能手机，你会得到你想要的所有信息。

如何运作

听起来会难以置信，所以举些例子。

也许你刚刚大学毕业，拿到了平面设计和传媒的学位。你投出了无数份研究生申请，但没有人给你机会。

放弃研究生计划之后，你决定做出一系列的设计。

过去的情形往往是，你随身携带自己的设计去寻找伯乐，或者当一个自由职业者，拿着失业救济金的情况下还要自己争取客户。

万维网

万维网，颠覆性技术之一。正因为有了万维网，你在家就能工作。你反而应该庆幸你没能得到一个就业机会，这是你的幸运。

第一个颠覆性技术就是**万维网**。

如果条件允许，在互联网上快速搜索一下你会发现，在 www.99designs.com 这个网站上，你可以全天为客户做设计。不管你在世界的哪个角落，你都不用早起上班，也不用忙着找客户。

你想知道为什么从来没有人告诉过你“众包”的概念，把设计师和需要设计方案的中小型企业都汇集在一起。

过去，你会在营销、广告和公关上花成千上万的钱，只是为了在该设计

网站上吸引等着为你的设计付账的猎头。

我刚刚就在网站上看到了目前有 1099 个开放项目，到今天为止共 85 335 个项目，提供给设计师 335 111 美元，并且仅在一个月内，他们为设计师支付的薪水就达到 997 545 美元。看起来很不错。

没有人会对你的学术背景或你的成绩评头论足，他们只会评判你的设计。因此，比起去一所良好的学院或大学，获得最好的成绩，得到一份工作，加重债务负担，你会发现你的工作仅仅是因为平面设计而伟大。不管你是什么学历、种族、口音，你怎么看你生活的世界，你穿什么，或在哪儿，根本就不存在歧视：客户最喜欢的设计就可以赚钱。简单！客户甚至会提供其他设计的反馈，所以 you 可以根据客户的口味来调整你的设计。提交一些设计作品，赢得你的第一笔收入之后，你决定要在风景中寻求一点变化，于是前往海边寻找灵感。

在过去，你需要抽时间去度假，或者如果你是自由职业者，你需要放弃一些有偿劳动的机会，但现在你可以随时去度假，因为你办公的时间和地点都可以随心所欲。你从口袋里拿出伟大的颠覆性技术之七——智能手机，下载所有需要的程序后，便可以随地继续你的设计。

首先，以你的姓名为网站购买一个域名，在 WordPress 上迅速建立一个博客，方便潜在客户在谷歌上搜索到你。在该域名下设计一个博客，短短几个小时你就可以上传一个 WordPress 主题。在过去，你可能永远都做不到这一点，除非你是一个懂 HTML、PHP 或 Java 编码的程序员。

还有一个选择就是你可以雇用别人帮你建立博客。在过去，这会花费你上千元，而且还要浪费你很多时间去寻找合适的公司。但现在你只需安装 WordPress，使用免费的主题，可与在文字处理软件中打字一样来创建自己的博客。你的投资几乎为零。

安装 WordPress 主题到你的域名时，你可能会遇到点小麻烦，但只需要在 YouTube 上搜索一下，便可以很快找到私人教练向你一步步地展示如何安装它。过去，如果你遇到困难，你只能找一个认识的程序员，按时付费来让他们帮助你。也许你不得不去上大学，学习如何创建网站，但现在 YouTube 上的教学视频是免费的。

你把自己的作品扫描后，上传到新博客上，人们就可以对你的作品发表评论了。

在过去，你必须满足合适的时间和地点这两个前提条件之一。现在，无论你在哪里，其他人都可以看到你的作品，并予以推荐。

在智能手机上下载免费的 WordPress 应用程序，这样你就可以在手机上管理博客。

接下来，只要设置一个电子邮件账户，在博客上，你就可以用同一个域发送电子邮件。同时只需缴纳少量的年费，就可以把所有的电子邮件储存在云端，这样接触客户显得更专业。

由此而来的额外好处是，你发觉你不再需要把文档、电子表格和幻灯片保存到你的电脑中，因为你可以在云端存储及分享它们，实现完全移动，并且没有额外花费。

你可以在智能手机上下载适合的应用程序，并建立新的电子邮件，以便你可以随时随地管理一切。

智能手机

你希望和世界上任何地方的人通话，而无须支付巨额账单。所以，你

免费下载了 Skype 应用程序到智能手机上。

过去，你需要花费数百元的手机话费，而且这种服务只提供给世界上最富有的公司。

你想轻装上阵，所以你下载了 Kindle 应用程序到你的智能手机，让你可以在手机上阅读所有在亚马逊 Kindle 商店或是 iTunes 应用程序里可以买到的书籍，这样就可以把 CD 留在家里。

你还可以在手机里下载银行应用程序，以防在旅途中你的银行账户出现任何差错。有了笔记本电脑、智能手机和电子狗之后，你将对海岸满怀期待。你知道，当到达那个激发你创造力的地方，你就能设计出最好的作品来。

你下载的导航应用程序可以一路引导你到达海岸。

灵感被大海的声音和新鲜的空气所激发，你的创造力流动，创造出最好的作品之后，你在 99designs 上赢得越来越多雇主的争夺。

现在你想要得到报酬。你开始与世界各地的人打交道，虽然你并没有真正了解他们是谁，他们想用不同的货币支付报酬。你开始担心要不要提供你的银行信息。

数字货币

不用担心，伟大的颠覆性技术之二——数字货币，已经为你解决了这个问题。你只需要提供你的电子邮件地址，他们就可以用你所用的币种支付。

在类似 PayPal 的公司崛起之前，你不得不乞求银行安装特定的商户设备，

以便采取刷卡支付，这需要创立一个公司，并去银行看看你能否得到一个银行账户，与之相关的还有很多麻烦事，或者把你的个人银行账户资料给客户，前提是相信他们不会有任何欺诈行为。

现在，你只需要在笔记本电脑上敲击几下，就可以建立自己的 PayPal 账户。你下载免费的 PayPal 应用程序到你的智能手机里，就可以随时随地管理你的财务状况。

但对于那些不被 PayPal 所接受的群体，他们该怎么办？

与那些非常不友好、无预警地关闭账户等行为相比，PayPal 已经建立了良好的声誉，但它提供的账户只关心并服务于世界上少数人。不过现在你可以选择数字货币来进行资金分散化处理。使用类似比特币、莱特币或狗币之类的数字货币之后，你可以逐渐适应不通过银行来接受世界上任何一个人的付款的方式。你甚至可以让他们通过类似比特币支付（BitPay）服务，把资金瞬间转换成你自己的货币，或直接用你的手机上的个人数字钱包接收。

于是，现在你在 99designs 的作品便有了广阔的前景，你的办公室已全面运作起来，并且可以在笔记本电脑和智能手机上实现完全移动化管理，通过电子邮件地址或手机钱包的功能来接收报酬。现在就是建立个人声誉，成为一名高薪设计师的时机。

你意识到所有高薪设计师都建立了属于自己的品牌，所以你开始调查建立自己的品牌都需要什么。

最顶级的设计公司每个月花费数十万做电视广告，花费数万做报纸宣传，花费数千聘请公关代理，花费数百在谷歌上投放广告。

大致估算后，你发现即使你赢得了 99designs 上的每次大赛，如果试图与

顶级设计公司进行竞争，你仍然只会剩下一把零钱。

社交网络

利用伟大的颠覆性技术之三——社交网络，你决定进军超过十亿潜在观众的社交网络，在 YouTube 上建立自己的频道，在 Twitter 上建立自己的广播网络，在 Facebook 上设立自己的粉丝专页，在 LinkedIn 和 Google+ 上建立自己的档案，所需成本几乎为零。

在过去，你得花费数百万在电视上争取广告时间，以达到与社交网络的注册用户数对等的观众数量——现在你可以免费设定你的分销渠道。

你在智能手机里下载的 YouTube、Twitter、Facebook、LinkedIn、Google+ 和其他一些应用程序，让你可以随时随地管理你的社交网络。

赢得多个合同建立宝贵的设计经验之后，你想有所进步，注册了自己的公司，投资了一些设备，来提高你的设计作品。

为了把业务提升到一个新的水平，你利用互联网快速搜索，计算获得最新的 MacBook Pro 和新的 Adobe 套件会花费多少钱。

你想打印一些名片和小册子，但你意识到社交网络和博客已经成为了主导，引导客户看你的资料是一种更好的营销途径，因为在 WordPress 博客和 LinkedIn 个人资料里有大量关于你的作品的评论和推荐。在谷歌上搜索自己的名字，你会很高兴地发现，你的博客出现在最前面，下面是你所有社交网络上的个人资料。让客户去通过谷歌搜索你而不是给他们名片，是一种更加环保的方式。

你计算了一下，总的启动成本只有几千英镑。因为你有笔记本电脑和智能手机，不需要纸张和设备，也不需要存储空间或办公室。为了避免填写表格之后就开始持续不断收到预付信用卡账单的生活，你决定不能像你的朋友一样从学生时代接受免息草案后便陷入一种网络债务，一旦完成学业这些债务就不再免息，所以你决定现在是时候挖掘在线社交网络。

众筹

伟大的颠覆性技术之四——众筹，使你可以通过向支持者和投资方提供贵公司的回报和股份，为你的项目、企业和想法融资。举个例子，随着业务的进展，BankToTheFuture¹可以让你不通过银行就能和所有的投资者保持联系。如果你们确定合作，投资者可以找到关于你的社会资本评分、信用评分和身份评估的详细信息，从而可以再次确定这是否是一个很好的投资。

你把 YouTube 视频放到你的 BankToTheFuture.com 网站上，给予那些帮助你开始新业务的人回报或给日常投资者分发股份，可以从 10 英镑或等值比特币开始。

回报包括个人标志设计，关于如何使用 Adobe 套件做设计的一个教学会议，以及签署第一个重大合同后与你共进晚餐。所有这些都需要你建立你自己的网络。在你拓展了业务之后，那些投资者要与你分享这一段旅途。

只需按几个按钮，你就可以用智能手机将项目分享给你的社交网络里的所有联系人。32 天后你就会有 136 项投资，足以注册和启动你的企业。

¹ 译者注：BankToTheFuture 为本书作者运营的一家众筹资金平台。

在过去，你只能借钱，支付利息并企求银行接受你的贷款请求，或是向一个人借所需的全部资金，这个人通常是朋友或家庭成员，抑或富有的天使投资人。

你在 BankToTheFuture.com 收到款项之后，钱就会到达你的账户，下载应用程序 eBay 到智能手机就能看到世界上有谁在卖你想要购买的设备。

快速搜寻后，你要抢购一台比苹果商店便宜几百块的 MacBook Pro。几天后，你抢到了，用 PayPal 账户支付，并让他们送到任何你想收到 MacBook 的地方。

几个星期后，所有设备全部到货，你就可以开始支付了，你通过社交网络建立了自己的声誉，你正在为初创企业投资，你拥有需要的设备和一批投资者。到目前为止，你没有借过一分钱。

你查看自己的智能手机，在 LinkedIn 应用程序上收到了从一个大公司发来的电子邮件，他们从你的博客看到了一些你的作品，询问你是否对一个大项目有兴趣。他们正在经历彻底的品牌重塑，想邀你加入。

你微微一笑，你还记得当时申请他们的研究生计划却被拒绝时的场景。他们现在提供给你的这个项目的报酬比他们的研究生计划整整一年的报酬还要多。

经过成功的谈判之后，你同意接受这种非常慷慨的薪酬，他们要求签合同并开始着手工作。因为这涉及很多钱，所以你打电话给几个律师来对咨询你的合同所需的成本报价。他们想要很多钱，要耗费你合同总额中的一大块来写作各项条款。但你在互联网上搜索之后，发现了仅需很小的年费就可以下载并调整你所在国家的各种法律文件的业务。现在只需小额年费，你就拥有了一个完整的法律部门，这在过去是完全负担不起的。你谢绝了律师们的好意，选择了从简文档。

你得到了设计合同的签字认可，对于如何启动这一切的工作，你感到紧张。你知道这已经超出了你的能力范畴，你开始恐慌。这项工作更需要管理能力而不是设计才能，你惊恐地记得，在兴奋得想敲定这笔生意的时候，你还同意帮他们建立自己的网站。

平静一下这种恐慌的心情，在 YouTube 上搜索了从头开始创建网站的视频之后，你开始在你的亚马逊 Kindle 商店上寻找关于网站建设的书籍。学习如何做到这一点的想法令你触目惊心，所以你决定聘请帮手。该合同足够大到聘请任何一个有完整团队的公司，更何况只是你。

历久弥新的互联网又一次派上了用场，你在 www.odesk.com 上设立了一个账户。在过去，你不得不花费数千英镑及大量的时间找个办公室，自己做或雇用一个人力资源经理，拟定合同并通过健康和安全检查之后，你甚至还需要做一个采访。现在你只需在 odesk 发布免费的招聘信息就可以接收到超过 10 名为你工作的候选人。

每个候选人都有个人主页，包括了工作经历和反馈的信息，可供你检查。在审阅了个人档案、封面页、照片和技能测试成绩之后，你与最合格的候选人取得了联系。经过一些电子邮件和 Skype 在线沟通之后，令你印象最深刻的是来自俄罗斯的宝格纳斯（Bognas）和他的开发团队，以及来自乌克兰的独立 PHP 开发者斯文（Sven）。

点击“雇佣”，开始分配工作，并采取灵活的按小时付酬制度。宝格纳斯和斯文在工作时会登录账户。你可以通过看工作日志来了解他们的工作——他们工作时屏幕截图和备忘录都会有记录。你知道你的新员工正在和你一起努力，为客户做的项目也走上了正轨。

过了几个月，你的客户很满意你的工作，介绍来的客户开始蜂拥而入。

回想过去，记得早年当你通过在 99designs 上搜索互联网和 stum-bling 第

一次发现了一个巨大潜力名单。几个月后，通过电子邮件地址或数字钱包，你可以收到来自世界上任何地方的付款，通过所有的社交网络直销你建立了声誉，你已经在谷歌上有了一席之地，有一系列投资者给你提供启动资金。不用雇佣或解雇就可以扩张和收缩你的团队，你还有能力无论在世界的任何地方只做你所钟爱的创意工作。

这些大雇主以前拒绝你加入他们的毕业项目，现在却头痛怎样解雇毕业生来聘请你。

有了竞争优势，拓展的时机到了。

许多客户都在问你是否可以为他们网站做视频。你注意到了一个趋势——越来越多的客户在寻找营销解决方案，而不仅仅是绝妙的设计作品。

大多数客户希望在做网站的同时可以把标志也设计出来，但不仅仅是网站，他们希望网站在谷歌的排名很高，希望视频可以向客户说明他们是做什么的，还希望设计可以配合该公司的营销目标。

就在第二天，你的智能手机上收到了一个通知，www.GroupOn.com 为你提供由前好莱坞摄影师开设的教授如何做商业视频的课程。并且可以享受 2.5 折多一点的折扣，你立马就报名了。

在安静下来反思时，你想起你是怎样花费了几万元，利用三年的大学时间学习平面设计和媒体。你从一个没有好莱坞或网络营销经验的人那里讨教经验，不知道怎样的设计作品才能够满足企业的营销需求，当每个企业都希望你做视频时，你还不知道如何使用摄像机，该如何建立一个设计精美的经过搜索引擎优化的网站，让你的设计给客户更多的链接和销售额。

你想知道为什么。合作过的每一个客户都有这些需求，他们却从来没有过问过你的学位。

出席研讨会后，你学会了如何帮助客户解决他们需要解决的问题，你参加了研讨会结束时网络营销商销售的家庭学习计划。

你的视频课程结束后，你决定该是时候认真起来了，开始为创造好莱坞品质的商业视频，投资视频设备。

在亚马逊上逛了几个小时后，估算出你需要筹集约 10 000 英镑来扩大和拓展你的业务，以满足客户的需求。因为你已经通过在 BankToTheFuture.com 上发放股权筹集到了启动资金，你决定要借钱来资助生意的增长，想鼓励投资者借钱给你，不仅需要靠奖励，而还要吸引他们投资比以前更多的钱。

P2P 贷款

再一次，你没有使用信用卡并支付荒谬的利率，而是登录到 BankToTheFuture.com 账户用伟大的颠覆性技术之五——P2P 贷款，创建了一个新的贷款请求。

在 BankToTheFuture.com 通过信贷和身份检查之后，你可以提交贷款需求，并与资料库中愿意借钱给你的借方一一匹配，利率比大多数银行的都低。

提交贷款请求后，你会拥有所需要的资金，每月给投资者的还款提醒也设置成功了。所有管理都通过平台完成，这些投资者都添加到了你的团队，他们都对你的成功感兴趣。

过去，你必须写一份完整的商业计划书，穿着西装革履跑去银行，找客户经理。面对你的融资需求，他们往往会说不，因为资金量太小风险过高。

创建个人资料之后，就等于选择接受身份检查，并且你的个人信用会被

评分，借款人按照约定的利率为你提供资金，他们审查了你的社会资本得分，并有兴趣贷款给类似的项目。当你备齐了新的培训、设备和知识之后，你的客户名单开始快速增加，财政状况看起来永远不会有问题了。

令人开心的是，你认为现在是时候利用你的一部分储蓄为这个世界做一点改变了。钱已经给你带来了做出更大贡献所需的力量。

小额信贷

你想知道为什么要寻找借款，可以借鉴一些发展中国家的鼓舞人心的女性企业家的故事。你可以在小额信贷网站上利用颠覆性技术之六——小额信贷平台找到所需的小额信贷。

当你意识到你的储蓄可以给发展中国家带来变化，并且你的投资能收到回报，你想不明白为什么有人会把钱存在银行或投资其他地方。

你开始对让发展中国家有所改变充满了激情，因为你意识到与贫困相比，你唯一的优势就是拥有互联网连接、一台笔记本电脑、智能手机，以及如何使用它们的知识。你很惊讶其他具有完全相同的权利的人，试图保持现状，他们甚至做不喜欢的工作，因为越来越多的工作被计算机、承包商和自由职业者取代，他们担心失业。

难道没有人告诉他们今天的经济是自由的？

如果坚持依靠政府和传统的就业，许多人永远攒不够钱，在自己关注的领域做出一些成就。他们每个月都忙于生计。

他们的收入越来越多地回流到公共财政中，后者一直在债务泥沼里苦苦

挣扎。他们从来没有通过小额贷款或社交金融行去帮助别人。

你意识到银行从来没有告诉过你，用你的钱做什么了，借给了谁，所以你将所有的存款转到社交金融领域，你可以分配你的存款和储蓄，去经营你很重视的生意。

当你回首旅程，感受到的全是谦卑和感谢，今天是你历史上唯一的一次按照你想要的方式生活。

你可以完全自由地去世界上任何一个有互联网连接的地方谈业务。你可以分配你的钱和储蓄，改变你所关心的社会行为，还可以通过社交金融获得回报。你知道可以从实际的人那里获得资金，而不必依靠银行，凭借的是社交网络的力量。

当你听到周围的公司金融危机期间濒临破产，你会觉得很侥幸，你的企业几乎没有开销，你没有员工需要养活，除非有正在处理的付费项目，和要裁员的其他大公司完全不同。

出于好奇，你研究了为什么企业都将破产，为什么世界似乎陷入了危机，原因仅仅是银行停止放贷了。当你学习了金融危机背后的真相是什么，你所发现的免费的未来将会如何，你一定会被吓坏……

第二章 债务陷阱

我希望你能从第一章中体会到我们生活的这个时代中的机遇。

坦率地说，从来没有出现过这样一个时代。在本书的第二部分，我们将看到七大颠覆性技术的兴起，我相信金融体系崩溃和改革的时候，就是你的生命线。

我相信，你将会发现理解和整合进入你生活的这七大颠覆性技术，将是你未来成功的关键。

在本章中，我会把大家的注意力转移到——为什么这个金融的崩溃和改革是不可避免的、可预见的、已经确定无疑的。正如我在第一章中讨论的，如果你不懂得我们目前金融体系的缺陷及支配它的规则，充满无限可能和自由经济的时代将会很快消逝。

虽然上述七大颠覆性技术能够带领我们走向经济自由，只是我们的繁荣

伴随着巨大的代价，终究是不可持续的。

在本章中我的目标是向你解释为什么需要做好准备。我想帮你找到那些困扰政治家、经济学家甚至是银行家们自己的金融谜题的答案。

正如在导论中承诺的，我不会行话连连（如果有这个形容词），只是因为它是金融。我还打算用简单易懂的语言来书写，我揭示的是我们称之为我们的金融体系的疯狂的债务陷阱。

疯狂是有原因的……

为什么需要上缴那么多税？

为什么你不得不借比你的收入多的钱来买房子？

为什么即便免费的东西越来越多你还是觉得所有的东西对你来说都很昂贵？

为什么你认识的人、你的朋友和家人的公司，都在努力偿还债务？

为什么他们试图通过承担更多的债务来还清债务？

为什么经济一直波动，永远不会稳定？

为什么当银行决定是时候停止贷款时我们的经济会崩溃？

为什么银行“因太大而不能倒闭”？

为什么银行能赚那么多钱？

为什么一些发展中国家还处于贫困境地？

为什么英国的金融体系不可避免且可预见地会发生崩溃？

为什么替代货币的出现不能指望银行和政府？

为什么你应该关心？

原因比经济学家和银行家想让你认为的更简单。它不要求你了解如何为奇怪的衍生品定价或解释经济模型这些复杂的理论。事实上，正是这些复杂的理论和术语蒙蔽了银行管理者，使他们认为问题要比实际情况复杂得多。

阅读本章后，你可能想知道为什么没有人告诉你关于我们的金融系统的一些简单的真理。他们可能要你相信它是很复杂的，但事实是真实原因往往很简单。

你可能不知道，我们的金融体系有一种“病症”，这意味着你、你的朋友、你的家人、你的生意、你的客户都必须深入到债务中永远都得不到偿还，并且金额还在不断增加。

我把它称为“债务陷阱”，极少有人会在我写这本书之前告诉你这件事。

事实上，在英国也有少数参加竞选的政客提出像这本书中所写的金融改革建议，但大多数人宁愿专注于修补已逐渐损坏的体系。

不可避免的金融大崩溃后，你可能才会读这本书，那时金融改革已经发生了，人们都在谈论它就像是谈论一件显而易见的事一样。你可能会靠替代货币生活，它为你提供了在大风浪中得以生存的救生艇。

“在这里，我们走”，我听你说。“这是那些我在 YouTube 上观看到的阴谋论之一，讲述一个像罗斯柴尔德家族、摩根和洛克菲勒这样来自富裕家庭的邪恶银行家的团队，谋划出如何统治世界及其一切财富的邪恶计划吗？”

哦，不，恰恰相反。它只是简单描述为什么我们建立现有的金融体系时，

当下惊人的经济自由是不可持续的。

在第四章中，我们将会回到过去来修复体系，因为有必要进行一些简单的改革。我不想让你觉得我们根本没有解决方案。

我于 2011 年提出这个研究计划，在解决方案得到了银行业独立委员会（ICB）的提名之后，英国政府任命我负责调查如何修复破碎的金融体系。

值得一提的是，全球范围的同类研究世界其他地方也有，但我为了简单起见，仅仅专注于一个国家，因为大多数国家都存在类似的情况，即便不是更糟，也运行着类似的体系，并会得到类似的结果。

因此，尽管事实和数字与英国有关，但我想你的国家也会有类似的问题。

在我们进入这三个致命的缺陷和支配我们金融体系的规则之前，强调一点：我的目的是用简单易懂的语言来讨论局势，所以任何人在没有睡着的时候都可以阅读它、了解它。

如上所述，现在开始说明为什么你的自由将不会持续，除非改革我们的金融体系，以及为什么你应该关心这些。

当前（英国）金融体系的三个致命缺陷

致命缺陷之一——银行拥有你的钱

银行可以把你的钱借出去，不管你乐不乐意。你可能会认为这些钱存在自己银行账户里，就是你的，但实际情况是，当你把钱存入银行时你的钱就成为了银行的合法财产。塞浦路斯人民在 2013 年领教了这一点，当时该国银

行在救助计划的幌子下，宣布向储户征收存款税以摆脱困境。

只有当你明白他们真正用你给他们的钱做什么，这样做的真正含义才会被领会。

致命缺陷之二——银行花你的钱

银行可以不顾你的想法用你的钱进行投资。我把它称作“你的”钱，但正如上面提到的，银行实际上成为了“你的”钱的合法拥有人；但所谓你的钱，我指的是出现在网上银行里屏幕上的数字。

对于这笔钱会用来做什么你毫无选择。银行可以用它来操作任何银行认为高收益的事情。

一些投机是错的，甚至是非常错误的，正如我们发现的 2007—2008 年期间的房地产泡沫。

给你举一个疯狂的例子：当你将自己的养老金放到银行，这些钱可能被用来炒股，甚至因此发生亏损。你的养老金会缩水，钱却在银行手中。

问题的关键是，你不知道“你的”钱发生了什么。你有没有接到过银行打来的电话，告诉你因为他们发现了令人兴奋的“新赌注”，寻求你的许可来使用你的钱？肯定没有。

但缺陷一和缺陷二与缺陷三比起来就弱爆了！

致命缺陷之三——银行创造你的钱

银行可以造币。你没听错。当你登录到你的网上银行时，你会认为几乎所有的钱都是你的，曾经是，但其实是由银行自己创造的。他们有一个书面上的造币许可证，名为银行牌照，在本章中我会告诉你它是如何运行的。

从本质上讲，银行而不是政府，管理经济中几乎所有金钱的流动。

现在你明白了，三大致命缺陷可能尚未让你心烦，只有当你调查过这些实际上意味着什么，你才会真正开始明白为什么我们现在会这样，以及你的未来会是什么样子。

难道银行真的可以创造货币？我为什么要在乎？

每当我提出这个话题，通常都会面临质疑，所以要回答这个问题，你需要了解更多关于支配金钱的规则及金钱实际是什么。

我想告诉你这些规则并且说明这三个致命缺陷对我们各方面的影响。我想对一个特定的案例研究做更深层次的挖掘。

我以英国作为一个案例来研究，正如前面提到的，我敢肯定，你的国家也在一个类似的框架中运行并面临类似的命运，不过这取决于你住在哪里。尽管你所在的国家的数字会有所不同（如在美国就差异不小），但其影响将是类似的。

今天的货币是什么样的？

在英国，纸币是由英格兰银行发行，而硬币是通过英国皇家铸币局发行的。大家都知道，私自造币不仅非法，而且还有害于经济。这一点我们都理解。

我们可能不知道为什么，但我们都明白，如果自己造币，那么钱将变得一文不值，系统会随之崩溃。

现在大多数的钱是电子货币。随着时间的推移，在英国，纸币和硬币已经缩减到货币总金额的 3%，97%都是以电子货币的形式显示为计算机中的数字。在过去，钱是指具有真正价值的金属货币（最普遍的是黄金），存放在银行的“仓库”里。作为你存储的金属硬币或黄金的凭据，银行会给你一张纸，上面有金属硬币或黄金数额的可兑换声明。

人们越来越信任银行，每次需要支付的时候，人们都会使用这种纸币来进行支付，而不是去银行用他们的书面收据来换取硬币或黄金。

人们逐渐开始像信任硬币和黄金一样信任纸币，作为货币本身，虽然纸币自身没有真正的价值，但是它可以交换硬币或黄金。

银行慢慢意识到，如果他们创造比硬币或黄金更多的纸币，没有多少人会注意到。只要为每天用纸币交换硬币和黄金的客户准备好足够的钱，他们就可以赚更多钱。

19 世纪 40 年代的泡沫

在 19 世纪 40 年代，银行为了追求利润，印制了越来越多的纸币，造成价格失控，最后导致了价格膨胀及英国经济的彻底失衡。

英国政府在 1844 年认识到，允许银行印制纸币存在很大的隐患。所以当时的英国政府，在罗伯特·皮尔爵士的带领下，通过了一项法律来阻止英格兰银行以外的任何其他机构制造纸币。这项法律取消了其他银行造币的权力，

赋予了英格兰银行货币垄断特权。

如今，货币的本质又发生了变化。在英国，电子货币也逐渐成为了货币的主要形式之一。但问题是法律从未更新过，并且银行可以制造电子货币。所有的电子货币都是由普通的街头零售银行制造。法律没有更新过，是因为罗伯特·皮尔爵士无法预料到未来的货币会是电子的。



罗伯特·皮尔爵士

不相信我？

可能有些人认为我之所以提出上述观点是不是因为我吃了太多的棒棒糖和水果圈¹，只是，我已经提供了一些消息来源来加以证实，事实上，银行确实制造了国家的钱。

英格兰银行报告规定：“在英国，包括英格兰银行在内的银行与建房基金会是造币部门。”

有没有人告诉你，银行，所谓的“造币部门”，就是相互竞争的私营公司？有谁会对造币生意感兴趣？报告还称：“到目前为止，在创造广义（数字）货币时，银行部门发挥着最大的作用；当银行发放贷款时，他们向借款人的存款账户增加了一笔数额。”

请警惕银行术语：存款就是你银行账户里的数字。

¹ 英国俚语，大意是“吃饱了撑的”、胡言乱语。

引述英格兰银行副主管和货币政策委员会委员保罗·塔克的话怎么样？“银行通过简单地增加向客户活期存款账户的借款来[放贷]……也就是说，银行通过制造货币[放款]。”

2007 年金融危机后，英国政府任命金融时报首席经济编辑马丁·沃尔夫（Martin Wolf）加入由一组独立的研究人员组成的银行业独立委员会（ICB），调查银行的各种问题。马丁·沃尔夫说：“当代货币体系的本质就是私营银行无中生有地创造货币，并且往往是愚蠢到家的放贷行为。”

2014 年，创始于 1694 年的英格兰银行第一次震惊了世界，它承认正是银行创造了各国的货币供给。你现在还可以找到他们在 YouTube 上发布的视频。在那份名为《芝加哥计划再思考》（*The Chicago Plan Revisited*）的报告中，国际货币基金组织（IMF）探讨了如果我们从银行手中收回造币权，我们的经济前景将会变得更美好。

当你有了一笔抵押贷款之后，你需要偿还银行的钱，虽然他们从来没有把这笔贷款放在首位，他们从自己创造的货币中轻松获取利息。同时，直到你还清了钱，他们却还持有契据。那么，到底谁拥有该产权？

大多数经济学家认为这没什么。这不是一个糟糕的业务，是吗？

你的银行账户里没有钱，它不是一个保险箱，否认这个事实的经济学家们肯定是吃了太多棒棒糖和水果圈。

当你把钱存到银行，等于你把钱借给了银行，这笔钱成了银行的合法财产。你的银行存款余额就变成了一个数字，你的回报就是得到你的账户里的一串数字。

这种情况下最糟糕的部分就是银行没有钱回报你。事实上这是借贷方式，就像我们一直在指责的做法。

对于那些还在想“那又怎么样”的人，直到听到这对你意味着什么你才会明白。

今天，如果所有英国人都决定去银行要回他们的钱，如果你的账户里有1 000 英镑，你只能拿回 71 英镑。要是在 2007 年金融危机之前，他们只有 12.50 英镑还给你。

如果我给你看银行的资产负债表，请不要惊慌，你不需要成为一名会计师，但对于那些想看到并相信它的人，我这里有一份苏格兰皇家银行资产负债表年度报告的副本。

假使你不知道，我来告诉你资产负债表就是公司财务状况的总结。

在这一点上请相信我，并先把查阅资产负债表的事情搁置一边，但请原谅我会使用一点点的会计专业用语（创造这种语言的初衷是使讲它的人看起来比别人更聪明一些，但如果你是和对的会计师讲这种语言，它会比他们想让你相信的更容易）。

举例来说，如果我们看看苏格兰皇家银行的年报，你会注意到在负债部分的下面有个标题为“客户账户”的项目，项目旁边列示的金额就是银行欠所有储户的钱的总和（用户登录网上银行的时候，都可以看到这些数字的总额）。

与此同时，你也会看到在资产负债表中资产部分的下方有个“中央银行现金余额”项目，这个项目的金额就是他们存放于英格兰银行存款的数量。触目惊心的是“客户账户”列示的金额（储户存款总额）远远高于“中央银行现金余额”（银行的准备金）。

所以，如果每个人都希望把钱要回来，银行将没法给你提供你的钱，当你在你的网上银行登录时，看到的也仅仅是一个银行承诺一定会回报你的数字。

你说过你不会用金融专业术语来烦我

好吧，让我尝试快速解释一下我们的金融体系是如何工作的，并且仍然坚持我对你的承诺。

几乎每个人都在银行开设账户。每个在英国运转的银行都在英格兰银行有自己的银行账户。英格兰银行是一个只面向银行的特殊银行。你和我都不能在英格兰银行开户，因为它是一个非常特殊的银行，是整个系统的核心。

在 2007 年金融危机之前，在英格兰银行里，来自所有银行的存款只有大约 200 亿英镑。银行把他们的存款扩大到了 16 000 亿英镑左右。

如果你还没有明白，危机之前，银行显示的客户账户的余额的平均水平，比银行本身的实际余额多 80 倍以上。这意味着，如果每一个客户都同时希望拿回他们的钱，一个 1 000 英镑的储蓄账户，银行只能够支付 12.50 英镑！

他们如何做到这一点？

最简单的形式就是银行一次又一次地放贷，一次又一次地回收资金。他们这样做是因为他们可以。记住，银行被允许创造电子货币，是因为银行创造纸币是非法的，法律至今未被更新。

基于这一点，我可以向你解释什么是银行部分存款准备金、存款准备金率、资产/负债比率、资产负债率、货币乘数、巴塞尔协议和各种条款，不过这些解释将违反我对你的承诺（不用专业术语来烦你），所以我拒绝这样做。

如果你真的想知道，可以下载一本基于英格兰银行超过 500 页文档资料的免费 PDF 版图书《货币从哪里来》，这本书很好地描述了货币是怎么创造的。你需要了解创造货币的三个规则。

货币创造规则之一：当一家银行贷款给你时，增加的资金量由公众持有。

货币创造规则之二：你在偿还贷款时，减少了公众手中的资金量。

货币创造规则之三：资金注入经济的唯一办法就是公众借用它。（除了银行支付他们的员工和供应商的钱等。）

债务陷阱悖论

如果希望经济体中有更多的钱，我们就需要更多的债务。如果我们希望经济体较少、债务较少，我们拥有的钱就更少。这是债务陷阱悖论。

什么？我们要么背负债务，要么进入经济的衰退——没有第三种选择。

这就是为什么我们总是要么承担债务要么试图存钱，并在经济衰退时偿还债务。

但这并没有到此结束。这个问题有一个结果，意味着我们的系统是必然

的、可预见的，一定会崩溃。我们欠银行的债务远远超过了所有我们存在银行里的钱。如果我们今天把我们所有的钱都用来偿还我们的债务，我们就分文不剩了。

那么我们该不该偿还不存在的钱？

要么你承担更多的债务，公司承担更多的债务，政府承担更多的债务，要么我们“抢劫”另一个国家的货币供应量，可能是一个发展中国家。

用钱来支付产生的利息根本就不存在！

这就是为什么债务永远都在增加，因为我们试图用以后的债务来偿还我们现有的债务，直到整副牌倒塌。这也是为什么经济学家、银行家、教授和政治家的智慧相结合也阻止不了下一次危机。他们提出了无数种方式来解决和修补我们破碎的、注定要失败的金融体系……而不是质疑创造货币的方式。

从上一次银行改革 1844 年改变了金融体系，剥离银行制造纸币的权利之后，他们再也没有认真地质疑过。

嗯……1930 年的最后一次大萧条之后，很多人都提出了改革建议，但都被忽略了。

那么，我们现在究竟在哪？

我们完全依赖于银行把钱投入到我们的经济中以确保我们能发挥作用，但只有我们同意负债，这笔钱才可以流入经济中。

我记得当我还在投行工作时，我的妻子布里斯在做零售银行业务。我会和她一起共进午餐讨论我们一路走来的日子。面对客户的借款要求，布里斯有两个选择：借或者不借。如果她选择借，她会得到一个委任状，还有潜在的奖金，她必须保住工作，甚至争取到晋升的机会。如果她不借，就什么也得不到。如果坚持不借她会被解雇。她又有什么选择呢？

好吧，她选择了第三个选项，那就是离开创建 **BankToTheFuture.com** 平台。

但问题是，决定要制造多少钱的人是完全鼓励放贷的。

他们借啊借啊借，直到我们负债到再也无法偿还贷款，货币消失了，就像它根本没有存在过一样，然后我们就进入了危机。

这就是我所说的债务陷阱——因为我们必须靠借钱来维持经济活力的陷阱。

请记住，我们有两个选择。为了保持经济增长，我们需要使债务水平不断上升。如果我们想减少债务，那么我们必须有更少的钱……就是它了。繁荣或萧条。任你选。

在写本书的时候，纸币和硬币在英国的总金额为 570 亿英镑。Positive

Money¹ 计算出这等于 19 个理查德·布莱森 (Richard Bransons) 的财富总量，或 251 851 套房子的价值。

总的电子货币是 22 000 亿英镑，这是 733 个理查德·布莱森的财富总量，或 13 580 246 套房屋的价值。

还有，整个英国只有 220 万所房屋，所以英国的银行们已经制造了足够买下英国超过一半的房子的钱。

银行于 2007 年制造的 1 760 亿英镑，相当于我们同年在学校、卫生、国防和警察上花费的一切——约政府消费能力的三分之一。

而且，最重要的是，政府是目前英国最大的借款人，债务接近 1 万亿英镑。

所以毫不夸张地说，银行比政府拥有更多的权力，这就是为什么我们仍在修补这个系统而不是改革它。

这听起来很糟糕，但我为什么要在乎？

有 12 个原因告诉你为什么应该关心，你可以选择一个。

原因 1

要么是你，要么是你关心的人，会花一生中的大部分时间来还清债务。经济中的每一镑都有一镑多的债务。在写本书的时候，据英国央行统计，共

¹ Positive Money——总部位于伦敦致力于推动金融体系民主化的非营利性组织。

有 2.2 万亿英镑的存款和 2.6 万亿英镑的债务。这决定了永远的贫困和债务。

如果我们全部偿还我们的债务，就没有钱了，而且我们还欠银行 4000 亿英镑。

你可以偿还债务的唯一办法是让别人欠债。我们只能促进经济增长和避免经济衰退，以承担进一步的债务。所以这不是你就是你关心的人。

你可以想象，这对我们与他人之间关系的影响，以及我们所有刚开始有进展的机遇……更不必说国家之间的和平。

原因 2

为了买房你要为银行工作十年以上。

在 1952 年，英国平均房价为 1900 英镑；在 2010 年是 184 000 英镑！在过去的 60 年里，我们的住房通货膨胀为 9584%。这是因为银行更认可房屋贷款的安全性。

如果这些年的房价一直与平均收入一致，那么今天买一套房子就要花费 88 000 英镑。通过给银行创造货币和泵入住房投机的能力，他们已经得以有效地将不动产的价格翻番。

现在，你需要支付额外的 10 万英镑，还要加上所有买房抵押贷款利息。房产泡沫的结果是，你平均要向银行额外支付 25 万英镑。

在 1952 年，买房子会平均花费你 5 年 3 个月的全时工资。现在你需要 11 年 8 个月。这是假设你不吃不喝把全部工资拿去还贷算出的。这意味着，十多年来你的生活就是为银行打工。

原因 3

你重新分配的钱可能来自于穷人，也有可能来自银行家。

货币实现了从实体经济到所有货币都是由债务提供的银行领域的再分配。发生这种再分配是目前金融体系的直接结果。其中：



钱是从穷人重新分配给富人。



钱是从英国的其余部分重新分配到伦敦。



钱是从发展中世界重新分配到发达世界。

第一，往往是低收入的人群承担了债务，为了持有他们的资产，富人创造货币，而不是存在银行里。

第二，英国各地所有城市都依赖于银行，但为债务创造的钱，往往流向伦敦的投资银行进行投机活动，那里的工资不成比例地高于英国其他地区。利润往往会分配给伦敦金融城支付巨额奖金。Positive Money 组织估计这种再分配一年可能高达 1 000 亿英镑。

第三，因为国家受到货币的困扰少于债务，所以一个国家试图和其他国家进行贸易，利用债务获得资金。这是他们的一种可以获得无债务资金的方式。因为几乎所有国家都是同等的，世界各国为了相互的贸易并挤出债务资金，发生争执。发展中国家总是输，国际关系也总是处在压力之下。

原因 4

你永远都不会生活在稳定时期。

银行利用债务创造货币会导致经济永久的繁荣和萧条。银行放贷越多，

你就会花费越多。当你感觉更自信，你会借更多钱，导致更多的贷款，银行就会创造更多的货币。

你不再越借越多，越还越多，但最终有人会无法偿还。随着人们开始破产，银行停止贷款。你开始害怕并尽量偿还你的债务，经济中的资金量开始萎缩。

资金减少导致开支减少和经济衰退。

这个循环一遍又一遍地重复，每次经济衰退政府会结束更深一步的债务，增加你的税单。

原因 5

你将永远被贫穷包围，即使它没有发生在你身上。

你不能在没有解决这个体系的问题的同时还想消除贫困。所有的尝试都会成为一场败仗。

有人必须持有债务，不然就没有钱了。在经济衰退期间，收入最低的会先下岗，中低收入家庭倾向于持有大量的债务。这个债务问题会持续一生，有的人不得不为了其余人的生存而持有债务。

在现行制度下这将永远不变，因为总会有人失败。

原因 6

环境危机不会及时得到解决。

当我们允许银行创造货币，他们永远会拨款给最大的短期获利者。这些活动可能是石油、矿物燃料、房地产泡沫、武器研发等对环境和社会不利的

不可持续的活动。

你可以通过银行资助这些活动。在我们目前的金融体系中，资金使用之后需要还给我们一个可以赖以生存的地球。

没有地球，就没有经济！

原因 7

如果你住在英国，你就已经欠了超过 35 000 英镑，尽管你可能一分钱没借。

作为一名英国居民，在 1997 年的国债份额是 8 900 英镑，今天是 20 577 英镑，到 2015 年将达到 35 600 英镑。

你的那份国债的利息每月约是 81 英镑。也就是说每天花在利息上的钱是 1.2 亿英镑。政治家之所以热衷于借钱，是因为这比增加税收、冒失去选票的危险更容易，因此这个数额还将继续增加。

当没有其他人可以负担得起借款时，政府开始介入。

最终，政府将不得不拖欠债务，宣布破产，即使他们把所有的钱算入税收。

由于政府的信用评级被下调，支付养老基金的养老保险人是政府的主要债权人，他们将忍受政府违约。

原因 8

要么在金融系统崩溃时失去所有的钱，要么当政府宣布破产时面临骚乱。

每次经济衰退，政府都将不得不救助银行，少收税款，给一般消费者贷

更多的款。如果政府不帮银行摆脱困境，或者政府宣布破产，衰退会一直持续下去，直至金融系统崩溃。无论哪种方式，看上去都会很糟糕。

原因 9

你缴纳的税款会一直增加，用来支付银行家的奖金。

利率如此之低是因为有这么多人承担着难以负担的抵押贷款，他们每月的还款会随着利率变动。当利率上升，很多人破产。这意味着，一些银行的资产就会消失，导致他们向政府申请更多的纾困资金。

这导致了纳税人的钱在银行体系的重新分配。银行本质上有裁定政策的权力。

原因 10

你支付的特权确保了经济衰退和过度的政府债务。

在英国，银行在过去的 10 年中创造出 1.2 万亿英镑，仅仅十年之间增加了 1 倍的货币供应量。

在写本书时，英国国家债务为 9 250 亿英镑。银行拥有创造国家货币供给的权利就应该被给予“香槟补助”，这些新创造的货币应该用来阻止政府承担过多的债务或资助公共服务。

与上年同期相比，商家往往会对他们供应的产品和服务做出改进，但每 7 年他们都不得不面临经济衰退，因为货币变成了债务，他们多年的努力和进步都被抹去了。

许多经济学家认为，经济衰退可以消灭低效能，在大多数情况下我同意这个观点，在借贷经济里，债务会永远增加，银行引发的债务推动的繁荣最

终会导致萧条，完全可行的生意也会失败。

原因 11

你的祖父母有麻烦了，或者你也有。

我们试图通过控制利率来操纵债务水平，控制经济。降低利率鼓励人们借钱。

如果你有抵押贷款，每月根据利率还款，每月按揭还款越来越便宜，这对你是有好处的。但这不利于你奶奶，她为了退休以后的生活，存了一辈子钱，结果存款的回报却越来越少。

我们会进行利率投机，推动利率的涨跌，在货币便宜的时候鼓励别人借钱，最终借款者无法承担债务破产了。还有一种类似的情况，就是试图通过降低利率让更多的人借债，通过债务拯救经济。

如果你是其中一个，英国央行希望你成为背负债务来拯救经济的人，结果不是收到一句感谢你，而是英国央行试图通过提高利率来恢复经济，你终将会破产甚至让更多人破产。

原因 12

你想买的东西会越来越贵。

价格上涨并非是政府创造太多的钱造成的，作为培养经济学家的一些学校希望你相信：它是由银行超发货币造成的。

价格提高，称为通货膨胀，储户（有钱的那些人）的财富转移给那些拥有产权、黄金和其他资产的人。富人不会以货币的形式持有他们大部分的财富，所以对他们不会造成影响。只是影响部分中产和小资产阶级。这样一来，

他们的钱会重新分配给那些持有巨大财富的人。

我需要多说吗？

综上所述，银行能够决定他们创造的货币是否有用。

创造出的货币只有 13%用于小型企业去创造就业机会并真正提高可持续生产力。

没有方法衡量他们借给企业的钱产生的影响。

87%的钱被用于制造房地产泡沫、金融投机炒作、消费贷款和大型企业贷款。债务必须为了我们的经济繁荣而增加。为了减少债务，货币供应量会减少。要么你背负债务，你的亲人背负债务，你的企业背负债务，你的国家背负债务，要么我们用债务削弱一个发展中国家……但总有人会输。这是债务陷阱悖论。

“在众多组织管理银行的方法中，今天我们恰好用了最坏的一种。”

——默文·金，英格兰央行行长，2010 年 10 月 25 日

那么，所有这一切会在哪里结束？

我可以一直解释为什么这个系统必须进行改革，但幸运的是这个系统必然可预见地一定破灭，当政府在下一次金融危机中拒绝帮助银行摆脱困境，导致整个银行体系倒塌，或当他们拖欠偿还其债务政府只能宣布破产时。

所以我们只需要把这个“游戏”玩久一点。

我的希望是，在下一次萧条之前金融改革还能方兴未艾。在我们真的进行金融改革之前，我们等到的将是现行制度的阵痛和金融体系的毁灭。

现在你了解了情况，有一个解决方案还有一些事情可以帮你保护自己。

我们可以逃避“免费”的债务陷阱。由于七大颠覆性技术的出现，一场金融革命即将发生，当我们将金融改革付诸行动之时，你可以为历史上最繁荣的时期做好准备。

只需一些小变化，我们就可以在技术创新允许的范围内享受自由。

在开启本书的第二部分介绍的“银行的未来”时光之旅的时候，我已经把你要看的这本书的内容做了部分介绍。

事实是，我们仍需要各国政府的合作来解决货币创造的问题。只有他们才能改变法律。所以在我们改变历史之前，还有一个你必须要知道的会影响我们所有人的最终力量。

这是第三章的主题——“免费”的债务陷阱的“免费”部分对我们如何规划未来意义重大。

为什么你无法立马找到一份工作，最主要的原因是现在是一个“免费”经济的时代，就业率仅朝一个方向移动。

如果你不知道它是什么，你就不会明白为什么你的工作这么辛苦，却一事无成，失业率似乎还在逐年增加。

我们在第一章看到，今天是一个无与伦比的免费时代，是你不再需要依靠政府或雇主来获得收入的时代。在另一面，从这一章中，你现在知道了除非金融体系进行改革，否则会带走我们的免费。

在我们解决这个问题并期待七大颠覆性技术和一项投资让经济繁荣起来之前，需要明白的是，为什么最终力量——“免费”经济体，意味着你未来将别无选择地成为一名企业家、自由职业者、承包商或外包商。

你越早开始，就越会做更好的准备。

你现在知道了“免费”债务陷阱的前两部分，下面让我们把注意力放在免费经济上。

第三章 免费经济

1895 年的金·吉列（King C. Gillette），还是一名沮丧的推销员，在他的剃须刀变得生硬得再也不能打磨的时候，他得到了启发。在那一刻，吉列产生了一种想法——发明一种变钝了就可以丢弃的刀片。

几年后，他的第一个一次性剃须刀诞生了。它由两部分组成——一个一次性剃刀和一次性刀片。

克里斯·安德森（Chris Anderson）把吉列的故事写进了他的著作《免费》中。

接下来的几十年里，吉列想尽了一切营销策略，但从来没有获利。经历了很多挫折



金·吉列

之后，吉列的公司开始向大型企业推销产品，只卖散装的一次性剃须刀，不包含一次性刀片。

他的想法是，为了销售更多的产品，企业可以免费赠送剃须刀作为奖励。当人们收到免费的剃须刀之后，只有剃刀没有刀片是没有用的。你需要购买一次性刀片，才能变成一个可以刮胡子的完整的一次性剃须刀。

他开展了著名的“刮脸和节约”活动，向银行出售散装剃须刀，之后，他迎来了事业的突破。只要在银行存款的客户就会免费得到一个一次性剃须刀。他的目标是激发人们的好奇心，刺激人们的欲望去购买刀片。

吉列在自己的公司成批出售一次性剃须刀，企业可以把这些剃须刀以及咖啡、茶、口香糖、棉花糖和香料打包成免费的赠品，这一举动引起了商业突破。

卖出数十亿刀片后，“自由”经济已通过了它的第一个主流测试。

如今，这种模式被许多最成功的企业运用。我们以前都看到过：签署销售合同可以获得免费的手机；打印机价格便宜，墨盒价却提高了；免费安装宽带无线路由器却要支付互联网的使用费。

在这一章中，我们将探讨为什么这种创新营销导致了我所说的免费经济。我们也来看看，为什么这个免费经济可能就是你现在或在未来丢掉工作的原因。

这是弥补“免费”债务陷阱的三个趋势中的最后一个，这是一个会对我们所有人造成严重后果的趋势。

那么，什么是免费经济，它是从哪里来的呢？

免费经济是一个已经发展多年的，会引起人们的购买模式和工作收入方式发生重大改变的趋势。它所指的是，一个经济体系中越来越多的商品和服务都开始免费。那么问题如下：在这个一切都是免费的世界里，谁来支付你的工资？

与许多员工的理解不同，如果一个公司没有赚取足够的钱，要么承担更多的债务来支付工资，要么根本就不付。很明显，我知道，一个简单的事实就是：许多人很少去思考进入大型上市公司和政府工作的复杂性。

传统的工资由销售收入来支付。一个模型颠覆了我所说的。事实上，免费经济的趋势，导致雇佣员工将成为公司运行最没有效率的方式之一。

在我解释原因之前，先看看免费经济的演变。

免费经济的崛起

吉列成功之后，传媒行业从真正意义上开创了免费经济。从本质上讲，整个行业都发展起来了，他们向第三方收取费用，为客户的免费消费买单。

媒体出版商为你提供免费产品，广告商为你买单。广播是免费的，很多电视是免费的，甚至报纸和杂志出版商也不会收取读者任何费用，比如编辑、制作、印刷费用和分发报纸和杂志的成本。

他们不是在向读者卖报纸和杂志，他们在向读者推销广告商。

如今，万维网已经成为每一个行业的媒体商业模式的全球病毒版本。如果任何一个行业不是根据自由模式运作，他们很快就会消失。

像苹果一样庞大的公司会怎样呢？iTunes 软件是免费的。把音乐下载到你的新 iPod 里，你就可以在健身房锻炼的时候听。你喜欢 iPod 的运行方式，广告也会随之而来。

广告让你了解新的 iPhone，而且手机是免费的，移动通信公司会帮你买手机，你只要签署合同，同意连续 24 个月向其支付话费。所以，你可以去手机卖场，签署一张纸之后，就可以拿着新 iPhone 走出去。

当你去苹果专卖店，想选购适合 iPhone 的手机壳。你会注意到，来选购苹果设备的人摩肩接踵，根本挤不进卖手机壳的区域，因为它被一群不愿意去咖啡店买咖啡，却想免费蹭网的用户给填满了。

你注意到 iPad、iMac、MacBook Pro 附近都有人排队等着试玩。当你玩的时候，你开始想象，当你拥有这些产品之后，你将怎样组织自己的整个生活的可能性。你可以在 iPhone 上整合日历、电子邮件、联系人、社交网络、书籍、音乐、游戏和生活，你难以想象没有它的生活。

去了一趟苹果专卖店之后，你想把资料存储在 iCloud 里，以便在世界任何地方都可以完全同步到你自己的每一个苹果设备上。你不再想要 CD、DVD、书籍、记事本、日记本、地址簿或其他类似的东西了。你想节省空间，把生活中的有形产品尽可能消除，实现完全的移动和自由。

突然，你的笔记本电脑和台式电脑用不了了，不能同步了。

在苹果专卖店免费试玩之后，你买了一台 MacBook Pro 并且成为了“果粉”。你永远都会购买最新的操作系统，当年的 iPad，在 App Store 上

升级到最新，为了让生活变得越来越简单，你已经等不及去买单了，要及时更新到最新版本。你会发现，在下一个产品的发售过程中，你还是在苹果专卖店外排队，为了购买最新产品，你的名字还是要被添加到等待名单中。

每年都会新出一个 iPhone，。你可以免费升级合同，获得最新的手机，所以你的合同从来没有达到过 24 个月。你迷上了这种生活，这一切的开端只是因为你想下载音乐带去健身房听。

这是生意中“免费诱饵”模式的一个例子。

你将得到一些免费的诱饵，然后进一步购买。这对消费者和生产者来说都是极好的，因为你只为真正要的东西付费，而企业获得的销售收入超过了没有免费诱饵的模式。

但前面讨论的苹果的这种模式不只是一个免费诱饵，它实际上是对终端消费者免费。

你从来没有打算为听广播而付款，他们也无所谓。这真的是免费的，不只是免费的诱饵。广告商会支付账单。

这就是为什么谷歌、雅虎和 Bing 提供免费的搜索，Facebook、Google+、Twitter 和 LinkedIn 提供免费的社交网络，火狐、IE 和 Safari 提供免费的网络浏览。

该模型更进了一步。事务仅仅是“免费”的，因为他们本来就是。没有互相追赶，他们是自愿免费的，没有义务、没有压力，例如粉丝的实物捐赠。

这一类的例子有维基百科——免费的数字百科全书，我们都依赖的信息来源，为我们创造，由我们创造。

像 WordPress 这样的开源软件获得了巨大成功，让所有人都可以自由地创造博客，各地数以百万计的开发人员开发免费插件，让客户完全有灵活性来编辑自己的博客——所有的一切都是免费的。

事实上，我只是用维基百科及时地搜索到了 WordPress，实际上世界上最大的 1 000 000 网站中的 14% 已经开始使用它了。截至 2011 年 2 月底，其 3.0 版本已经被免费下载超过 3 250 万次。

在非数字化时代，免费诱饵模式是很常见的。数字化时代，该模型已经发展到这种地步，企业认识到，他们的大部分消费者将永远是免费消费者。企业知道，消费者根本不想付出，他们也觉得比较可以理解。

然而，过去那些接受免费诱饵的客户不支付任何费用，最终，公司会让他们感觉自己是不受欢迎的客人。公司要给他们承担费用，一个失败的领导者会尽可能地控制损失。然而今天，公司都张开双臂欢迎这些客户。

在许多业务中，免费用户永远受欢迎，费用由非常小比例的付费用户来承担。

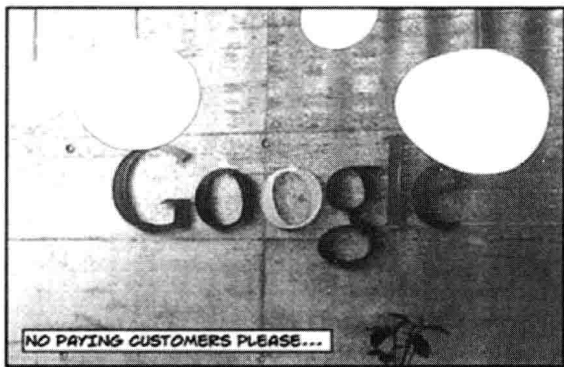
时代杂志的网站自 2010 年推出付费墙之后，他们失去了 66% 的读者。

事实上，情况发生了逆转。我是谷歌的付费客户。我为电子邮件交年费，这样就可以访问谷歌 Apps 服务。其失去美国和其他英语母语使用者一类的主流用户青睐之后，Orkut、谷歌 Buzz、谷歌 Profiles 和 Google+，我完全无法使用，谷歌把它的回答贴到了社交网络 Orkut。谷歌并没有刻意去让这些应用

对付费客户也兼容。

谷歌实际上是在惩罚我，因为我是一个付费客户。免费的客户对他们来说更重要。他们甚至禁止一些网站广告商，只是为了提高网站质量，剔除品质不够高的内容。

术语“谷歌巴掌”是在那些被谷歌禁止的互联网营销商当中发展起来的。



谷歌——自由经济的先锋

尽管谷歌惩罚付费用户，拒绝接受他们不喜欢的网站的钱，他们仍然每年收入数十亿。

他们只需确保免费的网络搜索者对搜索结果满意，这样高付费广告客户就可以使他们的信息传达给正确的搜索者。类似谷歌这样拒绝收钱的，还有 Facebook 的创始人马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg），他抵制了董事会成员和风险资本家的软磨硬泡，想要长久赚钱。

目前，Facebook 每个月在服务器上花费数百万，提供与他人分享生活的工具，广告商根据每天点击“臭名昭著”的“喜欢”按钮次数，支付费用。

其实我需要另外申请一个免费的谷歌账户，并假装是一个非付费客户，而从先进的社交功能中获益。这个世界疯了吗？

除了广告业，照片共享网站，如 Flickr，也是由 Flickr Pro 的客户支付的。数以百万计 LinkedIn 的用户可以在这个专业网络上进行社交，向全世界展示他们的工作经验，费用是由使用搜索功能来发掘人才的招聘人员和公司支付的。

我参与创立的众筹股权平台——BankToTheFuture.com，提供了一种替代银行投资及募集资金的方法。它将传统的信用评分与免费用户输入的针对其他用户的有价值的信息结合起来，获得用户的社会资本得分，达到拓展业务的目的。免费用户可以建立自己的社会资本评分，免费获得最新想法的反馈，这些费用是由想要筹集资金的用户支付的。

在所有这些模式中，免费用户和付费用户一样重要，我们不断地提高免费体验，让免费用户和付费用户同时增值。

免费的消费者，对于像 Facebook 这样的社交网络，谷歌这样的搜索引擎，Flickr 这样的照片共享网站，或是像 BankToTheFuture.com 一样的替代性融资网站，都是很重要的组成部分，因为它们提供了大部分网络连接。

在免费诱饵的世界中，他们不是“失败的领导者”，或者免费的诱饵没有得到转换。因为在数字化时代，提供免费服务的成本是很低的。

钱不是唯一的动力

免费经济迈出的这一步，比聪明的营销和免费商业模式影响更深远。这

样一整个免费的经济体，没有预谋地扰乱了行业，或为了公共品提供免费服务。通过维基解密，可以发布来自匿名新闻源和告密者的私有的、机密的以及分类的媒体信息，如 Freecycle，弃置二手货的人可以让想接受的人得到货物，对于维基百科，我们发现钱不是唯一的驱动力。

利他主义一直存在，但互联网给它提供了一个平台，让个人的行为可以有全球性的影响。

从某种意义上说，数字时代已经成为一个产业。我们现在要进入一个免费将被视为常态的时代。

但我认为没有免费的午餐这种事……

这些人和我一样，作为消费者的时候，对免费的一些事情表示很怀疑，现在仍然是，需要知道现在有新一代的消费观念，虽然没有什么不同。

事实上，他们期待很多免费的东西。在英国，当学生意识到他们不付学费就再也不能去上大学时会有暴动。在我写这本书的时候，英国政府正给学生借钱让他们支付学费，当他们毕业后或开始工作的时候再还贷款。他们以前不用支付，因此引起一片哗然。

即将成为生产者的这一代（当他们开始从学校、学院或大学完成学业后进入竞争市场），会发现工作很难找。



学生抗议失去免费大学教育

我们称之为 Y 一代。Y 一代有不同的想法。他们不断寻求免费的做事方式。他们不明白为什么我们要为那些东西付款。为什么你要付钱，明明可以免费得到的？

那些生于数字时代出现之前的人，则完全相反。

X 一代——非常怀疑免费的存在，并追求付费替代品，因为他们过去每次免费消费，都是不合规格的免费诱饵或一个骗局。他们有意地避免“免费”。

两代人碰撞……

两代人之间的碰撞：那些总是付费来获取一切的——X 一代和那些总是免费获取一切的——Y 一代。

X 一代，为一切支付最高额度是一种身份的象征；对于 Y 一代，吹嘘自

己如何打败系统，得到免费的东西是一件很酷的事情。两代人无法理解彼此。X 一代在消费经济中成长，通过付款进行估价。Y 一代认为那些付款的群体应该攫取一下免费的东西。

那么谁是正确的？免费经济不是对我们所有人都有好处吗？

随着数字市场已全球化，企业普遍的做法是：免费发放他们最好的一些东西（绝大多数），巧妙地开发出与其他人竞争的方式，放弃越来越高的价值改革而开始免费，仍然有生意可做。

一旦免费产品被公布出来，别人也势必这样做。因为如果他们拒绝调整，产业就会崩溃。

时代冲突会对就业产生重大改变，造成严重的后果。

关注一下报纸行业。自从 1885 年首份免费报纸 *General-Anzeiger für Lübeck und Umgebung* 在德国推出以来，免费报纸取得的成功有限。直到一个世纪之后，在 1995 年，《帕洛阿尔托每日新闻》（*Palo Alto Daily News*）在加州推出，9 个月内每天能接 100 个广告，完全有利可图。

这次成功后，免费报纸模式在之后的多年里被复制了很多次。1995 年，《帕洛阿尔托每日新闻》推出的同年，拥有《每日邮报》的公司——联合报业有限公司在瑞典的地铁里发行。在瑞典成功之后，该报于 1999 年在英国发行，在选定的地点伦敦面向所有人免费（今天，14 个不同的英国城市）。

在不到 10 年的时间里，每一个欧洲国家都引入了免费报纸模式，甚至还有美国、加拿大、南美、澳大利亚和亚洲的几个市场。在世界范围内，目前

每天有超过 4400 万份免费报纸。

2007 年，通过挤牙膏式的竞争，纽约时报宣布免费，大部分的华尔街日报和大多数的主流报纸开始跟风宣告，相继宣布通过智能手机应用程序阅读在线新闻也是免费的。

后果就是——越来越多的记者和员工失去雇佣合约，成为自由职业者，发现自己的工作变得过时。数字印刷正逐步取代成千上万的就业机会，企业每年雇用的人更少。

今天，当我从一个会场奔赴下一个会场的时候，我会观察人们的阅读习惯，因为我很感兴趣。我把人分成四类，每天做一个快速的心理调查。

我把人们归类为：那些早上不看新闻的人；那些早晨购买杂志或报纸的人；早晨读免费报纸的人；那些通过数字化的应用程序、网站和智能手机的视频通道选择媒体投入的人。我的结论如下：

我看到，X 一代往往是每天早上购买报纸的人，多年如此，或者他们已经订阅了多年的杂志，就像我爸一样。

我不止一次看到，那些处在 X 和 Y 一代边缘的人们，在城市的早晨，阅读地铁或任何其他地方的免费报纸。

然后，我看到 Y 一代在通过手机和平板电脑阅读博客、新闻，他们根据自己的兴趣选择接收的信息类型。

这是一种简化，下一次你可以在公交车早高峰期自己观察一下。

目前的趋势是明确的，越来越少的人阅读付费或免费报纸，而是通过智能手机和平板电脑来接收和管理所有对自己有用的信息。只要四处看看，你自己就会看到。

越来越多的媒体公司一个接一个地开发这些智能手机应用程序，越来越多的东西开始免费，选择自由撰稿人运营的免费数字媒体，向承包商和外包商分销工作和服务。他们创造的很多内容还来自于自由博客撰稿人，每天都会有很多免费的内容。



付费印刷报纸的日子不多了

免费摧毁了许多行业

曾经的一个营销噱头，现已成为行业的一个巨大干扰。

18 世纪初的版权法设立之前，所有的音乐都是免费的。这项法律发展到后来，复制音乐中的几句话或几秒钟录音就可能被认为是犯罪。从此，音乐产业成为一个巨大的商业。

1994 年，拉姆·塞姆德拉（Ram Samudrala），计算生物学教授，出版了《免费音乐哲学》，预言在互联网上轻松复制的数字信息将违反版权法并催生音乐行业新的商业模式。

在音乐产业者的共同努力之下，免费音乐已成为了现实。问题已经不再是为什么和怎样的音乐应该是免费的，而是在音乐是免费的前提下，如何创新商业模式，令音乐行业蓬勃发展。

如果你不相信我，选择任何一首你喜欢的歌，然后在 YouTube 的搜索引擎上输入歌曲或艺术家的名称。你会发现它已存在。如果没有就试试谷歌，总会有一个免费的方式来听歌。

提供免费的音乐被证明是成功的，九寸钉（Nine Inch Nails）、电台司令（Radiohead）和特伦特·雷兹（Trent Reznor），别忘了在 MySpace 和 YouTube 上的数千乐队。不幸的是，大多数 X 一代艺术家不知道那些你在第一章学到的如何在一个经济体中站住脚，发现自我。它们习惯于传统的音乐商业模式，可是已经根本不存在收费了。在音乐行业，失业率飙升，收入已经（以后会愈演愈烈）在逐年下降。

这同样适用于电影业、电视业、养殖业、教育业、法律业及会计业等诸多行业，除了银行业，因为可以从他们的许可证专项补助来创造货币和纾困。

我们不要忘了 1983 年的免费软件运动，计算机用户得到了好处。这一运动催生了“开源软件”，免费提供给所有人并且和 WordPress 一样创新。

我还没有真正开始说今天的大型免费企业——谷歌、雅虎、Facebook、Skype 和其他所有的颠覆性免费数字创新和未来免费经济的计划。

Skype 提供免费的 Skype 实现 Skype 通话、视频会议、与互联网连接之后进行屏幕共享，明显降低了你的话费，并且提供了一种国际沟通方式。当手机供应商意识到，你的联系人和你的谈话内容这些信息，比收话费更重要时，会发生什么呢？

在写作的过程中，据我所知，在没有网络的时候，没有人会提供免费电

话和免费通话服务。我怀疑这本书出版之后情况有所改变。

随着云计算的兴起以及带宽和存储价格的快速下降，“免费经济”已经成为一种趋势。但是最重要的是，我们明白每一个行业和你的工作的成果。

失业率如此之高的原因之一是我免费消费吗？

在不断竞争的市场中，为了吸引客户，企业必须抓住免费经济站住脚，否则就没有机会了。

有趣的是，因为今天的这种“免费”，正如第一章所讨论的，越来越多的工作者从就业转向创业。

作为一个企业家，你不仅是一个免费经济的消费者，还会成为生产者，为了吸引潜在的客户，你需要免费奉送越来越多的东西。

这意味着，如果你没有准备好，就无法从免费经济中获利。毕业生在求职过程中也会发现，他们需要用免费工作作为“免费诱饵”，来获得就业机会。

当今推动被迫创业的有双动力。为了免费赠送一切东西，企业需要以最低的成本生产商品。这意味着要增加数字活动。

几乎每一个涉及数字网络的产品或行业，都能迅速感受到成本下降，尤其当他们弄清楚无须巨大人力成本就可以做到这一点时。所以，一个接一个的公司迅速地用技术取代员工，因为技术能够自动地免费供应劳动力。

所有这些力量意味着，你作为一个免费经济的消费者，通过被迫创业，

已经是一名生产者了，或者很快将成为一名生产者。伴随债务陷阱造成的全球经济衰退，许多已经下岗的人，有时间来想想他们想做的事情。他们无路可选，必须成为生产者，要提供更多的免费产品来竞争和起步。这就是为什么在免费经济时期，依靠在大型企业上班来赚取收入是最危险的策略。过去，创业也被认为是最有风险。现在完全改变了——最危险的策略就是为大型企业工作！

许多行业都可以看到产品数字化和工作人员递减的现象。让我们来看看其中的一些公司。

谷歌和Facebook本质上是将广告变成软件。在谷歌和Facebook出现之前，广告是一个纯人工的业务。你有没有试想过Facebook或谷歌的客户支持团队都是通过手机完成的？你可能不曾想过搜索论坛可以解决你的问题。这是因为Facebook和谷歌这种大规模的公司不再需要像过去那样庞大的客户支持团队。服务是免费的，你甚至没有想过，他们会向世界各地数以百万计的客户提供免费支持。

银行业也可以跟踪到这种影响，分支机构正在按日缩减人力投入。投资行业的自动交易平台上，计算机与计算机进行交易。超市里有越来越多的自助结账服务器。博彩业的发牌员也被网络平台替代。建筑行业，机器正在完成过去需要几百个熟练工人来完成的工作。在餐饮业，我们甚至可以看到机器人正在把烹调好的食物拿上微型升降机！

留意身边每一个行业，看看这种趋势。

“公司的主要支出基于‘硅’制成的东西，免费不只是一种选择，而是必然的目标。”

——克里斯·安德森

广告主可以付得起一切免费的东西吗？

想都不用想，答案肯定是否定的。总得有人来支付这一切免费的东西，虽然广告业是巨大的，它也无法负担整个免费经济，尤其是当公司还要为免费产品做广告。

这就是为什么你永远不会看到维基百科的答案出现在谷歌的赞助搜索结果里，但永远排在免费搜索结果的第一位。维基百科没有钱支付给谷歌，它的排名是免费的。

随着越来越多的企业成为数字化企业，服务变成软件，产品可以被下载，我们正迈向一个东西越来越便宜的经济体中。

因此债务不断增加是由以下原因所致：第二章中所描述的不断增加的债务造成的债务陷阱，以及成为一个企业家的成本，第一章所述的自由职业者或承包商比打工更便宜且速度更快，这是过度债务造成的通货膨胀和免费经济造成的通货紧缩之间的战役。免费经济会赢得这一战，因为消费者会用自己的钱包投票支持更多的免费产品。这就是为什么你看到的经济学家在预测大规模的通货膨胀（商品和服务的价格水平不断增加）和大规模的通货紧缩（商品和服务的价格水平不断减少）时常常出现争论，没有人真正知道会发生什么，因为各国央行把更多资金注入经济，政府试图让银行增加放贷来创造更多的钱，更多的人将陷入债务，经济已经变得不可控了。

通货膨胀或通货紧缩：我们生活在奇怪的时代，它只是人的猜测。有一件事是肯定的：不断增加的债务加上免费经济并没有为我们的货币体系或未来的就业描绘出一幅美丽的图画。我们将不可避免地走向免费

陷阱和失业。

那么，谁为这一切免费的东西买单？

答案是你。

免费的含义很简单——我们有大规模的失业，许多人会失去他们的工作，如果他们还没有失去工作，最终会出现越来越多的企业家、自由职业者、承包商或外包商互相竞争，提供免费的商品和服务，因为政府肯定不能支持我们。

你现在可能已经发现，自己交换的商品和服务越来越多，却没有货币转移。

从广告得到的钱根本远远不够覆盖到整个免费经济体系。所以，你将承担越来越多的债务，你失业的时间越来越长，上百万独资企业家带着新的创新力不断涌现，债务陷阱将继续存在。最终，你将不得不跳出来加入创业型经济中。

我们进一步推动债务陷阱，当面临金融体系不可避免的崩溃时，我们不得不再次支付。当我们再也负担不起我们的债务和政府债务，必须用税收来支付，我们的货币体系就要完全崩溃了。

但没有钱的世界会是什么样子？

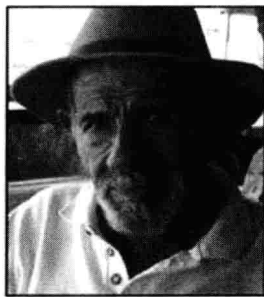
嗯，你可能不知道这件事，但实际上已经有激进运动和活动家瞄准无钱社会一段时间了。虽然很难理解，但他们可能只是想实现自己的愿望。

主张“维纳斯计划”的美国未来学家，雅克·弗莱斯克（Jacque Fresco）关于未来的愿景，是“基于资源的经济”，实现全球性的可持续社会设计，来

提高社会效用。

“维纳斯计划”建立在全社会基本都是腐败的，这种腐败来源于货币的使用的想法上。弗莱斯克主张的经济是，资源由电脑系统自动分配。

听起来很疯狂，我知道，但我们就是生活在疯狂的时代。



雅克·弗莱斯克¹

在资源型经济中，资源基于可用性、可持续性和技术进步的因素，根据需求分配给商品和服务。从他们的视角来看，货币将被淘汰，中央计算机将为一系列商品和服务做支持，我们这一切的工作都是为了技术持续进步，获得更大的利益。

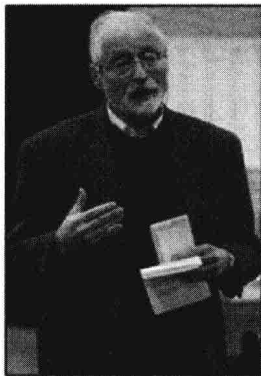
它已经开始了……

20 世纪 80 年代，在伦敦证券交易所工作时，一名民权律师和活动家，埃德加·卡恩博士（Dr Edgar Cahn）创办了“时间银行”制度。

¹ 照片版权归罗克珊梅多斯所有（2006—2007）。

时间银行是使用时间作为货币单位兑换服务。从本质上讲，花费“时间”提供这些类型的社区服务，赚取人们用来接受服务的“时间”。

时间银行主要是用来对以下工作提供激励或奖励的，如辅导儿童、孝敬老人、睦邻——通常是在自愿的基础上进行的工作。社区已经把时间银行作为建立强大社区连接的工具，这是一个被称为建立社会资本的过程。但是，当时间银行超越



埃德加·卡恩¹

志愿工作又会发生什么？让这样的事情发生吧，伟大的颠覆性技术已经发展到让这样的情况成为可能，就像在本书的第二部分讨论的那样。

你有没有建立你的社会资本得分？

我觉得你的社会资本得分将是你未来最宝贵的财富，我的目标之一就是，你读完这本书的时候，会立即开始投资于你的社会资本并了解其重要性。

今天，26个国家有活跃的时间银行，仅在英国就有108个有效的时间银行，在美国也有53个官方认可的时间银行。

难道我们真的要过没有钱的生活？

我们不要做任何过于激进的事：我们来处理一下债务陷阱并建立一个可

¹ 扎克·利普摄于2009年3月11日。

持续的货币体系，给予人们选择使用货币及自然演变的非货币交换的组合。

我们来看看免费经济是怎样根据我们所需要的发展和调整的。有一件事是肯定的：无论免费经济会带来什么，我们越早意识到技术的重要性，准备就会越充分。

失业率会越来越高。越来越多的企业将选择自由职业者和外包雇佣合约。越来越多的企业将发挥公司的外包职能。越来越多的人将从事涉及非货币性转移的咨询互换和交易。你认识的人越多，你可以进行协作或者合作的人就越多，你的社交网络影响力就越大，你的地位就越强。你的社会资本的分数越高，你的未来就会越有前景。

那些积极利用本书的第二部分所列出的七大颠覆性技术的人们，将在银行体系或政府破产的时候处于更有利的位置，并走向成功。社会资本将是你人生中所做的最明智的投资。

那么，我们如何解决债务陷阱？我们怎么准备？

为了找到答案，我们在这本书的第二部分，开始了一场时光之旅：回到1844年，改变英国的历史，来解决债务陷阱。

我们再向前行进，比较一下在可持续的金融体系中，英国经济的影响，并观察七大颠覆性技术的兴起。

但在我们回到过去之前，让我们回顾一下第一部分。

目前，我们生活在“免费”的债务陷阱中。由于七大颠覆性技术的诞生，我们从来没有生活在这样一个免费的时代，正如第一章所述。

另一方面我们已经建立了七大颠覆性技术，如第二章讨论的免费的债务陷阱是不可避免的，也是可以预见的，也肯定会崩溃的。

为了再添点砖加点瓦，我们发现在免费经济体系下，失业率只会朝一个方向发展，因为我们用电脑代替人类提供了越来越多的免费产品。

这完全就是“免费”的债务陷阱。

当金融系统崩溃时会发生什么事？我们都将成为为生存而战的野蛮人吗？

我们会不会使用时间银行掀起物物交换经济的热潮？我们通过技术在全球市场上用商品和服务交易其他的商品和服务？我们会不会都将生活在一个无货币资源的经济中？

或者我们可以做出一些改革，继续像我们知道的那样生活，抛开所有的繁荣和萧条？

也许我们并不需要太激进。也许我们可以解决一些财政问题，让事情更加可持续，不必去考虑一个没钱的世界或是一个政府破产、金融体系崩溃的世界。

如果我们的金融体系不保证一定会崩溃又会怎样？我们会生活在一个其中大多数是企业家、自由职业者或承包商的时代吗？会不会生活在所有技术创新的存在都是为了挣钱，而不是因为我们关注或是感兴趣的年代？会不会生活在这里的一切及每个人都被连接的世界？我们会不会生活在金融服务拓展到整个世界，包括那些在过去从来没有获得金融服务的这样一个时代？我们会不会生活在越来越创新的以企业家主导的经济体系时代中？我们能不能达到可持续性？

好了，要回答这些问题，让我们回到过去，并做一些小的改动。

2

第二部分 时光冒险

- ☐七大颠覆性技术之一——互联网
- ☐七大颠覆性技术之二——数字货币
- ☐七大颠覆性技术之三——社交网络
- ☐七大颠覆性技术之四——众筹
- ☐七大颠覆性技术之五——P2P 借贷
- ☐七大颠覆性技术之六——微型金融平台
- ☐七大颠覆性技术之七——智能手机

第四章 回到 1844

一些不便透露的真相

有三个不便透露的真相，经济学家、政治家和银行家们忘记告诉你了。听上去似乎难以置信，他们从来不曾提及第二章中讲述的“债务陷阱”。他们也不认为这是重要的。银行应不应该创造货币？这是政治家、经济学家和银行家们争论的最激烈的话题之一。

亚伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）、托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）、安德鲁·杰克逊（Andrew Jackson）、经济学家欧文·费雪（Irving Fisher）、英国首相罗伯特·皮尔爵士（Sir Robert Peel）及不计其数的改革者们，都曾非常强烈地指出，银行不应该创造货币，他们毕生的事业都在证实这一点。

他们在各自的战斗中，都获得了重大胜利，但最终，他们一个接一个地离开了人世。当代经济学家、政治家和银行家们认为银行创造货币是完全正

确的。

在系紧安全带，开启我们的时光之旅前，让我们迅速浏览一下那些已经被时间遗忘、不方便透露的真相。

不方便透露的真相之一

经济学家们忘记讨论银行是否应该“被允许”创造货币。

不方便透露的真相之二

政治家们忙于增加国家债务，却没有理解银行创造货币，其实就是间接地借钱给银行。

不方便透露的真相之三

银行乐于创造越来越多的货币，直到经济学家们告诉政治家们，银行永远不能再创造货币了。有趣的是，经济学家们觉得创造货币是理所当然的，所以这种情况暂时不会发生！

大多数的经济学和政治学的学生们就是不关心这件事。我们要不坐等破产，要不就采取行动。

冒着毁掉多年改革成果的风险，这看似很疯狂，因此我决定采取些行动。

和当代的那些政治家们讨论银行创造货币的问题让我感到厌烦，当我提及这些话题时，那些政治家们总是挠着头。我想到一个好主意，回到过去，和曾经谈论过这个话题的政治家们展开对话。

幸运的是，科学家们一直忙于发明时光机器。现在，是时候攥紧未来，

回溯到 1844 年。

还记得斯皮尔伯格的电影《回到未来 2》吗？Biff 想要改变自己的未来，所以，他回到过去，送给年轻的自己一本体育年鉴，从此，他可以预测未来所有主要体育赛事的结果。有了这本体育年鉴，历史彻底被改变了。

受这部电影的启发，我们翻看了自 1844 年以来的银行年鉴，列出从过去到现在银行业发生的主要危机事件，以及提出立法的相关建议以阻止这些灾难的发生。

1844 年，时任英国首相的罗伯特·皮尔爵士正在主导银行业改革。我们的任务就是把银行年鉴交给罗伯特爵士，然后回到未来，看看是否可以阻止后来发生的危机，使得金融体系得到可持续发展。

1844 年，有谁能相信电子货币的概念？其实，说服那个年代的政治家如何使用计算机，比告诉当代政治家们银行创造货币是有问题的更容易！

我们的时光之旅开始了……

1844 年……

1844 年 5 月 6 日，我们到达伦敦下议院时，罗伯特·皮尔爵士正在向下议院介绍英格兰银行条例。皮尔就职于经济危机时期，他的首要任务就是进行银行业改革。

在此之前，英国银行数量大幅攀升，印制的钞票数量也迅速增长。

19 世纪初，法律允许银行在限制范围内发行钞票，类似于现在允许银行创造电子货币。

2007 年金融危机之前，过度的抵押贷款导致了房地产泡沫；1844 年以前，银行发行了大量钞票，投机于新公司。

考虑到商业的稳定性，经济学家们向罗伯特爵士汇报了他们的担忧，他们确信商业活动中债务违约已经开始发生，将会导致金融危机。

人们对银行和商业活动的信心降至低点，罗伯特爵士提出了银行法和银行业改革的重修草案。关于黄金和货币属性进行了漫长的争论之后，下议院同意要采取些行动来约束银行发行钞票（当今纸币）。唯一的问题就是他们没有意识到银行发行的钞票只占未来货币总供应的小部分。

这场会议结束的时候，为了起草英格兰银行条例及推行强有力的银行业改革，全体成员认为必须对货币进行更多的研究。

会议圆满结束，我们悄悄地通过其咨询顾问把银行年鉴塞入了要递呈给罗伯特爵士的一摞研究论文中。

这里面有记录了很多著名思想家成果的论文，包括小威廉爵士（Sir William Petty）、约翰·洛克（John Locke）、罗伯特班克斯·詹金森（Robert Banks Jenkinson，利物浦），当然还有那本银行年鉴。

之后，罗伯特爵士以及他的团队阅读了研究论文，他们被银行年鉴中的预测深深地吸引了。

那年，罗伯特爵士成功地通过了《英格兰银行条例 1844》，作为英国议会法案，它约束了英国各银行的权力，英格兰银行成为唯一的国家货币的发行银行。罗伯特爵士起草了这一条例，读过银行年鉴之后有少许修改。

在初始条例中，除了英格兰银行以外，其他银行不得发行新钞票。这一条例限制了英国钞票的供给量，赋予了英格兰银行印制钞票的有效垄断地位。

然而，这一条例有稍许的不同。在草案中，除了英格兰银行以外，其他银行都不允许发行新钞票或者活期存款。

好吧，在讨论银行法律时，坚持“没有行话”的承诺让人有些棘手，但是不讨论枯燥无聊的细节以及坚持正确的事实可以阻止经济学家的抨击，请往下看。

最初的条例免除了法律要求的活期储蓄（当你登录在线银行时出现的钱）100%的储备金要求（银行可以无中生有地创造货币作为债务），但是在发行纸币时，有这个要求（所以银行发行钞票就是不合法的）。哟！我们通过它，我希望！

新条例经罗伯特爵士提交，银行年鉴中已经在未来证实了英格兰银行条例的真实用意，所以允许银行发行纸币或者未来通过计算机发行电子货币是不合法的。

工作完毕！我们回到时光机，继续向前穿越，评估历史书本上出现的法律的影响力。

回到 1866 年

2007 年 9 月北岩银行事件爆发之前，英国银行史上最后一轮挤兑危机发生在 1866 年，所以那一年是检验修正过的英格兰银行条例影响的最好时间。

Over end Gurney & Company 是一家英国本土银行，1866 年，在最初的英格兰银行条例下，这家银行经营失败了，负债高达 1100 万英镑，相当于 2011 年的 10 亿英镑。



人群聚集在 Over end Gurney & Company 公司门外

这家银行最初专营汇票买卖，1825 年金融危机的时候，这家银行大部分的头寸都是给其他银行家们提供短期贷款。

这家公司开始提供银行服务，支付存款利息，用资金买卖股票和债券。在 1866 年之前的 40 多年间，它是世界上最大的贴现机构。这个机构被称为“银行家的银行家”，它给很多英格兰银行过去的客户担保。

然而，1866 年，股票和债券价格暴跌。即使有了银行年鉴，新的英格兰银行条例实施了，但是由于股票和债券价格崩溃，Over end, Gurney & Company 还是陷入了财务困境。

1866 年 5 月 10 日，这家银行延迟支付存款，挤兑危机发生了。

就像历史书描述的一样：第二天，恐慌席卷了伦敦、利物浦、曼彻斯特、诺维奇、德比和布里斯托尔，大量人群在伦敦朗伯德街 65 号 Over end, Gurney & Company 门口排队，拼命地想取回自己的资金。

Over end, Gurney & Company 的失败成为了 1866 年信用危机中最惨痛的损失，我们推行的改革也没能挽救这场金融危机。当进入银行清算阶段，200 多家相关公司包括其他一些银行也倒闭了，因而，更大一轮的危机发生了。从这次 1866 年的旅行来看，我们要对银行年鉴做几点修正，有几件事情要引起罗伯特爵士的关注。

目的就是强调在英格兰银行条例中增加的额外条款“银行在发放贷款之前，需要征求存款者的同意”的重要性。攥着重新起草的银行年鉴，我们回到 1844 年，把塞在一堆论文中的旧银行年鉴换掉。

我们成功地将新的银行年鉴呈给了罗伯特爵士，可以肯定的是，英格兰银行条例中新增的条款要求银行在贷出资金之前获得客户的许可。

让我们验证一下新条例的影响力，再次回到 1866 年，我们发现朗伯德街 65 号外面没有人排队挤兑，历史彻底改变了。

法案到底是如何改变未来的？为了弄清楚这个问题，我们决定开一个自己的银行账户，验证该法案的实际影响力。

法案已经通过了，银行必须获得我的允许才可以使用我的账户资金，开户时，我有两种选择：

- (1) 保证资金安全，银行不可以触碰（称为经常账户）。
- (2) 银行随意为我投资（称为投资账户）。

向罗伯特爵士做出第二轮建议之后，经常账户中的资金不能外借，在对英格兰银行条例提出第一轮建议后，银行不可以任意地创造货币。

这意味着我可以在经常账户中享受所有的普通支付服务，但是银行不会支付任何利息，因为这部分资金没有对外投资。

未来，我们用这个账户管理现金（ATM）取款、直接借记、借记卡交易、移动支付和每月工资。

还记得第二章，我们看了苏格兰皇家银行的资产负债表吗？

该法案的影响就是经常账户再也不包括在苏格兰皇家银行的资产负债表中了，再也不会了。

法律更新以后，银行把客户经常账户中的资金存储在英格兰银行的一个独立账户中。得不到客户的允许，银行不允许动用这笔资金。

1866 年，因为经常账户赚不到钱，所以银行向客户征收少额的费用作为服务费，但我感觉一个半世纪之后，进入免费经济时代，经常账户将免费供客户使用，变成投资账户业务的诱饵。

接着，我开了一个投资账户。投资账户支付利息给我。银行用投资账户的资金放贷款，作为交换，利息是我的回报。

看过了相关条款和条件之后，我意识到投资风险由我和银行共同承担。如果事情做错，我可能失去投资账户中所有的钱。

如果我不乐意投资，他们给我的选择就是要么把钱都存在流动账户中，没有任何风险，但是也没有任何回报；或者把资金投资在完全不同的投资账户中，我乐于接受他们的投资策略和任何可能发生的风险。

看上去是很小的改变，但是影响却巨大。

法案通过以后，英格兰央行不再有任何负债。税收支付者或者政府承受投资账户犯错的风险，就像如今一样。

在没有 B 计划的情况下，我们承担了风险，银行更加谨慎地对待投资，当一家银行破产时，他们不再是“大而不能倒”。

大家很好奇，Over end Gurney & Company 未来发生了什么，所以我们做了一个小小的调查。

Over end Gurney & Company 仍然投资股票和债券，像之前一样，投资品的价格开始下跌。这段时间却没有发生银行挤兑，许多投资者只是把他们的资金从投资账户转移到了经常账户中。

为了满足存款者的需求，银行卖出了很多投资品，导致市场价格跌得更多。投资账户表现更差，但是经常账户没有任何风险也没有发生危机。今年并不好，但是商业活动像往常一样继续，而不是清算。

在新的立法下，如果银行破产，虽然不常见，所有人的经常账户的资金都是安全的，不需要依靠政府救助金。

如果银行真的破产了，银行资产被变卖和分割，得到的钱偿还给承受风险的人，就像是公司破产时支付给股东一样。这个时候，银行就像普通公司一样。.

1866 年 5 月 10 日，我们站在朗伯德街外面，轻拍自己的后背。挤兑没有发生，Over end Gurney & Company 公司的投资账户损失巨大，这个时候银行重新评估了自己的投资策略，但是经常账户持有者没有恐慌，银行也没有遭遇挤兑。

与 Over end Gurney & Company 公司有经营往来的 200 多家公司和银行没有倒闭。

我们对自己的工作很满意，我们继续往前看，追溯我们是如何改变历史的。

我们的下一站——杰基尔岛，靠近美国乔治亚州的海岸的一座岛屿。

回到 1910 年

我们追溯到 1910 年，看看英格兰银行法案的改变对未来世界的影响。

1910 年 11 月，参议员纳尔逊·W·奥尔德里奇在杰基尔岛俱乐部举行了一场秘密会议，讨论了美国的银行业运行系统——这件事情之后创建了美联储体制，即美国央行制度。



美联储委员会（1917 年）

当时没有人知道这个会议，但是我们来自未来，我们知道在杰基尔岛上，一群人伪装成“鸭子狩猎者”，他们有参议员纳尔逊·奥尔德里奇、他的个人秘书阿瑟·谢尔顿、前哈佛大学的经济学教授阿·皮亚特·安德鲁、摩根大通合伙人亨利·P·戴维森、国民城市银行总裁弗兰克·A·范德利普和库恩一勒布，以及公司的合伙人保罗·M·沃伯格，他们都参加会议讨论了美国中央银行的制定。

在这次会议之前，纳尔逊·W·奥尔德里奇周游了欧洲，用了很多方法搜集了许多银行的数据，特别是英格兰央行的。

这次会议产生了美国中央银行制度成立的法律草案。他们以英国银行模

式作为基础，开始起草 1913 年的联邦储备条例。

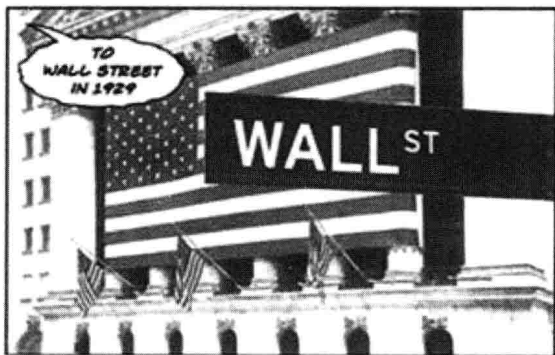
如今英国的历史已经彻底改变，我们回到 1913 年，我们注意到，除了仅仅授予美联储发行美联储票据（通常称为美元）的权力外，美国借鉴了英格兰银行法案的模式，允许美联储创造存储货币的垄断地位（例如——电子货币，我们用在网上银行的货币）。

现在我们有一家叫作英格兰央行的私人银行，在英国具有制造货币的垄断地位，在美国有一家叫作美联储的私人银行，具有创造货币的垄断地位。

随着全球大多数经济体使用北欧银行系统作为模板（后受到英国模式的影响），我们希望，我们更改的 1844 年银行特许法案将永远改变世界。

联邦储备条例通过以后，我们又一次拍拍自己的背，继续向前旅行，看一看世界是否遵循英格兰银行条例，我们是否创造了一个有效运行的金融系统。

回到 1929 年



纽约华尔街

我们希望，罗伯特爵士和美联储消除了英国和美国银行发行货币的权力之后，因债务繁荣导致的臭名昭著的 1929 年美国股市大崩盘以及紧随其后的全球大萧条的历史可以被重写，或者是从未上演。在改变历史之前，1929 年 10 月的华尔街大崩盘是美国历史上最具有摧毁力的股市大崩盘。

这场大崩盘标志了连续 12 年大萧条的开始，所有西方工业国家都受其影响，美国的经济情况一直没有得到扭转，直到 1933 年政府使用了大量国债刺激经济。

我们从时光机器中观察到 1929 年之前的时间，我们感到困惑，在整个 20 世纪 20 年代，美联储遵循了修订后的储备条例，仍然创造了过多的货币而导致了股市泡沫。我们改变了历史，美国各银行严格禁止创造货币，只能利用客户的投资账户发放贷款。

事实证明，这一次不是银行创造了泡沫，从疯狂的 20 世纪 20 年代以来，是美联储创造了这一轮的泡沫。

我们很快意识到银行通过影响美联储间接地创造更多的货币，投入到经济当中。人们在股票上投机，推高了股价，他们的投资账户呈现一片繁荣。

从时光旅行中，我们知道，20 世纪 20 年代的繁荣又会再次发生。成千上万的美国人大量投资在股票市场上，尽管发生改革，但是历史会再一次重演。许多人借钱买股票。投机行为推动股价进一步上升，创造了更多的经济泡沫。就像历史书上描述的那样。

我们知道接下来发生什么，市场下跌，恐慌性抛售开始。1929 年大崩盘又一次发生，就在眼前。

我们已经无力阻止，所以我们跳入时光机，去看一看大萧条是否仍在继续。

我们在 1933 年着陆，许多银行在大萧条期间破产，在我们改变历史之前它们都还存在，所以我们必须阻止一些事情。

银行不再创造货币，客户的经常账户和投资账户完全分离，银行损失了一大笔，但是不会破产，也不会严重到影响流动性。

尽管这是一个很好的结果，大萧条发生在我们的时光之旅之前，但是银行年鉴有很多需要调整的地方。为了创造稳定的金融体系，还要进行许多的改革，1844 年再次成为我们不可避免的目的地。

第一，我们知道仅仅阻止银行发行货币和要求其使用客户资金投资时通知客户是不够的。银行必须披露资金的用途。如果把资金用于发放贷款，投资在股票市场，我们必须谨慎。

第二，美联储和英国央行事实上是私有银行，一点都不独立于其他的私有银行。所以，我们必须阻止银行之间相互合谋，央行必须确保金融体系的稳定。

因为我们来自于未来，我们知道英国央行在 1946 年国有化，1997 年它变成一家独立的公共组织，由代表政府的财政部全权所有，拥有独立的货币发行政策。

我们知道目前美联储仍然毫无疑问是私有化的。

可能，如果我们再一次更新银行年鉴，强调独立的国有化的英国央行的的重要性，以及迫使银行向客户披露投资账户资金用途的重要性，我们最终可以实现一个稳定的金融体系。

我们影响了罗伯特·皮尔博士，他在 1844 年进行银行业法案更深层次的改革，再一次帮助历史改变、调整银行年鉴，而不是等着未来英国央行法律结构的改变。我们的目的是保证英国央行的政治和银行影响的独立性。

我们再一次指出，如果美国联邦储备条例是使用英国金融体系起草的，我们应该阻止美联储继续保持私有化，以及将英国这种不可持续的金融体系带入全球。

我们在银行年鉴中重新起草了关于客户投资账户透明性影响力的预测，以及英国央行独立于政治和银行业影响的重要性。

我们真的能相信英格兰银行创造货币吗？

历史告诉我们，在货币创造责任问题上，我们不能相信银行、政治家或者国王。



争夺创造货币的权力，谁值得信任？

许多银行家不知道当他们发放贷款的时候实际上就是在创造货币，但是他们有动机做出一个决定——借款。就是这个原因，我们必须剥夺银行家创造货币的权力，所以他们有继续发放贷款的权力，但是却不能创造货币。这种利益冲突太大了。

另一方面，如果你是总统或者总理，因为你切断了学生费用资助，学生发生骚乱，放火焚烧房屋外窗。太容易创造更多的钱来结束这场骚乱，或者事实上，创造更多的钱来资助一场战争。

历史告诉我们，在选举之前太容易创造过量的货币，让经济看上去比过去更加健康。政治不应该同创造货币结合在一起。再一次，历史书本告诉我和发行货币有关的政治家，都是不能被信任的。

这个时候唯一的解决方案就是把新货币如何创造，如何花费的决定分离开来。

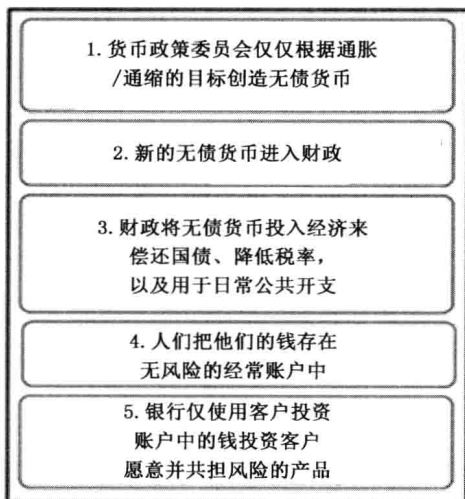
能够实现金融体系稳定的唯一办法就是将货币创造的权力赋予一个独立体，如英格兰银行，它由独立的货币政策委员会运行。这个时候，这个办法是唯一的选择。

新的英格兰银行条例施行之后，我们不是试图控制银行创造多少货币来推动利率的升或者降，英格兰银行只需决定需要多少新的货币投放到经济体中。

这很简单。

不应该受到政府的政治影响。不应该和货币政策委员会委员以及需要重新选举的被选政治家有任何关联。委员会对议会负责。

运用这种方式，多少货币被创造完全是透明的。为了让每件事情透明，所有关于货币的政策都将公开发布，会议会被公开。历史上，关于货币控制的信息第一次被公开。



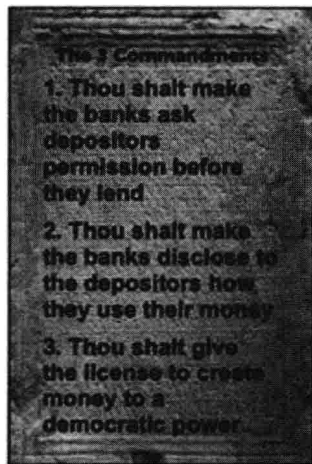
英格兰银行条例实行之后的货币发行过程

所以回到时光机，手握另一份升级后的银行年鉴，我们再一次回到了1844年。

把我们新的年鉴塞到罗伯特·皮尔爵士的研究文献堆中，我们准备回到未来，去看罗伯特爵士是否将我们的建议加到英格兰银行条例中。

无穷无尽……

当我们回到未来，看一下新的时间轴，我们注意到，历史上，我们的金融体系第一



银行业改革的三条命令

次稳定了。我在历史上记下了银行改革的“三诚”：

- (1) 银行在放贷之前要获得储户的允许；
- (2) 银行要向储户披露他们如何使用资金；
- (3) 将发行货币的权力交给民主力量。

当我第三次回到 1844 年之后，我通读了英格兰银行条例，我注意到罗伯特爵士遵循了我们的三个诫命，强制要求银行披露投资账户的用途。

把这三个命令写进英格兰银行法案，我们回到现在，看看未来的经济是不是一个完全稳定的金融体系。

我注意到银行必须披露投资账户资金用途的结果就是，银行的投资选择权直接反映了社会整体的投资选择，而不仅仅是银行的短期利益。

在这三个命令和新的英格兰银行条例框架下，我步入了我们银行的未来。

在同意将资金转到投资账户之前，我拿到了一份资金使用情况可能性清单，包含了条款和条件及投资账户小册子。

我决定不要为用于战争的武器制造和石油行业或者其他涉及研发战争资产的贷款投资。

我乐意银行为新能源、微金融、有机农业和双边贸易公司投资。意识到我的投资是道德的，我对储蓄的感觉更好了。

银行和储户共同分担每一笔贷款的风险，银行的每一笔投资决策都要找到储户乐意支持的投资活动。我们发现投入到战争中的钱越来越少，更多的钱开始流入健康生态的社会企业中。

创造货币的执照发给独立的英国央行最大限度地开创了一个全新的世界。

美国复制了我们可持续的金融体系，全世界都开始效仿。

一个崭新的世界……

在开启时光之旅前，英国财政部只能通过创造纸币和硬币来获利。

10 英镑纸币按照 10 英镑的价格卖给银行，实际上英国央行只花费了 3 便士印刷纸币。9.97 英镑的利润移交给了财政部。这部分钱增加到税收中，减少了我们应交的税。在 2000—2010 年，英国通过发行纸币获利约 180 亿英镑，就是说英国纳税者少缴纳 180 亿英镑。

当我们把银行年鉴给罗伯特·皮尔爵士，发生这种改变之后，即 1844 年以后，英国增加了 2.1 万亿英镑的收入。这些钱都是银行还有造币牌照时发行的。

所以我们所有货币的创造，都会让我们获利，不仅仅是纸币。

顺便说一句，在时光之旅之前，英国纳税人需要支付 2.1 万亿英镑给银行，仅仅是因为他们拥有货币发行权。

现在，历史上第一次，我们可以看到谁创造了货币，这些资金是如何使用的。

当我们穿越到 2000 年以后，过度发行货币引发了一系列丑闻，不过这些问题很快解决了，因为管理控制货币是一件简单的事情。货币政策委员会完全对公众和议会负责，现在的体系透明容易理解，所以任何丑闻都会被指出来。

创造货币带来的利润增加到税收中了，我们看看未来政府用这些钱是花

到了投机和银行家奖金来减少税收了，还是用于减少国家负债以及用于扩展新的项目。

未来之旅越走越远，我们看到债务和贫穷在减少，不公平性在降低，银行的权力被削弱，人们的生活水平提高了，第三世界国家债务减少了，钱不断投向解决环境危机和创建稳定的商业环境。

2008 年，新的透明性制度诞生了，我们不再信任独立的货币委员会创造货币。2008 年，电子货币诞生了，人们变成了货币的创造者，人民变成了中央银行，货币完全去中心化。在此之前，我们依赖于国王、银行、政府及央行。电子货币如比特币，全世界的人每天都在不停地挖矿，借助于计算机的力量，这个信任和支付认证网络更加透明。一种新的货币创造方式诞生了。

我们看到最令人兴奋的改革就是非银行领域的增长，银行完全民主，普通民众实际上变成了数百万个小银行，就像我们在第 8、9、10 章讨论的一样。

未来人们很可能都会变成银行和风险资本家，因为七大颠覆性技术会促进大众投资。这些技术未来会扮演重要的角色。

有两个理由可以解释为什么我要用第二部分剩下的篇幅，来解释这些改革者的非凡事件是如何丰富我们未来的免费经济的。

第一，我要让你理解，我们生活的这个时代，如果政府允许银行继续造钱，最终将导致金融体系破坏，没有人可以保护你的未来。

在崩盘之前，如果利用七项新技术，你就可以生活在自由经济体中。

崩溃发生之前，很多人挣扎，因为他们还没有做好迎接挑战的准备。如果从下面的七章中，你理解了如何使用七大颠覆性技术，只要有网络连接，你的未来就不会贫穷，在大崩溃期间，你也会成功。

人们会祈求得到你的指引和领导，因为你是唯一知道如何应对金融崩溃的人。

在这个从债务陷阱到自由经济的过渡时期，你不要感到恐慌。你要知道货币是人类创造的，是用于服务的，我们有办法让货币回到原始的意图，让货币为人类服务，而不是人类为货币服务。

现在，如果你知道如何修复破坏的体系，如果在我们的时光之旅中，引入银行业改革，你做好了充分的准备迎接自由的债务陷阱和自由的经济，你对两者都可以坦然接受。

第二，我想要你建立自己的社会资本。

我们是否继续免费的债务陷阱，就像我们利用量化宽松政策（政府和大公司向央行借入更多的债务，而不是央行创造更多的无债务资金，作为税收收入）继续修补庞氏骗局，我们很快地转移这种免费经济，我相信，在免费的债务陷阱和免费经济体系中，这七种技术会成为你的成功之钥。

我想让你有自由感，就像我每天感受到的那样，无论发生什么，无论前方有何挑战，如果你做好准备，手持七大颠覆性技术赋予你的社会资本，忘记黄金，社会资本就是你最大的资产。

社会资本是一个概念，很少人能理解它是未来的资产，能够保护你和那些你在乎的会发生的事情。

因为我理解这七项技术，我已经把它们融入了我的 DNA 和日常生活中，我告诉自己、妻子、家人、朋友，以及和我有联系的所有人，不要再恐惧或担心。

社交网络允许你为任何事情做准备。你的网络的集体智慧就是你的优势。社交资本将会成为每个人引以为豪的资本，我们每个人都会成为其中的一部

分，把这些网络连接起来。不止于此，接下来的七章，我会告诉你如何搭建社交网络。

要充分理解什么是社交资本，怎样打造自己的社交资本，你需要理解如何使用这七项技术，发挥它们最大的潜力。

你曾被告知的最大谎言

在获得经济学硕士之后，我被告知我们活在一个资源稀缺的世界中，资源不足，迟早会用尽。

技术改革（以及那些提高我们获得事物能力的过程或者改革）会改变这种稀缺性。

我们知道原油会用尽：上个十年，我们一直致力于技术改革，想要取代原油，让我们的星球更加美好，更加可持续。



代替稀缺性的技术改革

我们知道地球的土地只有这么多，然后就有人发明了摩天大楼，我们离天住得更近。历史充满了这种新技术消除稀缺性的例子。当你考虑到贫穷、饥饿以及金融危机时，你很难接受这些。他们生活在这种稀缺性的生活中，因为他们无法获得信息，或者他们获取信息的速度非常慢。

有些人离开了这个资源紧缺的经济体，进入了一个资源充足、无限的经济体中，他们获得信息的速度很快，处理信息的速度也比别人更快。

是时候告诉所有人，抛弃原有的想法了——认为资源就是固定在某个点，稀缺的。如今，要感谢七大颠覆性技术带给我们这种信息的速度。

有了这七种技术，以及新的英格兰银行条例的引入，免费债务陷阱可以完全转变为简单的免费经济。

在看未来选择和第三部分如何为未来进行准备之前，我们先不考虑金融体系，把注意力放在七大颠覆性技术上，这些技术给我们带来很多的信息。

这些章节中，我们会解释这七种技术绑在一起创造了历史上最丰富的时期。我们分别看每一种技术对自由经济的贡献。

什么导致了非银行领域的崛起？什么是社会资本，为什么需要关注？人们自己是怎么变成数百万个小银行的？

可以守护未来的七大颠覆性技术到底是什么呢？

有足够信息的人可以把信息分享给不容易获得信息的人，依靠七大颠覆性技术之一——互联网。

第五章 七大颠覆性技术之一 ——互联网

是时候理解，互联网这一工具将会保护你的未来，无论是生活在免费的债务陷阱中还是免费经济中，你都将会过得丰衣足食。

建立社会资本的能力随着互联网的兴起而开始。

我们的改革完成以后，金融体系稳定，我们穿越到 21 世纪。颠覆性技术一个接一个地诞生，每一种技术都带领我们越来越接近丰衣足食及自由的未来。

每一种创新都会创造一个新的、难以预料的市场。每一种颠覆性技术都会入侵已存在的市场，给它带来了新的可能性。

由于改革，我们不会因为银行创造和毁灭货币造成了繁荣和衰落的现象

而受到伤害，我们想多讨论货币何去何从。

被资助的改革都反映了整个社会的偏好。在未来，我们会感受到改革带给社会和环境的影响力。互联网这一颠覆性技术在资金不足时，会促使群众更加意识到技术对社会的影响。

尽管有些资金还是会投入到对社会有害的公司和改革中，但许多投资不仅仅是为了获利，或者至少只是让储户意识到资金的走向对社会产生的影响，帮助他们决定资金投向哪里。

伴随着稳定的经济，我们看到了工业革命的诞生，以棉纺工业、煤矿开采、冶金和运输行业为标志，受蒸汽机发展及低价能源（如煤）的驱动。

经过 19 世纪，我们见证了交通运输业、建筑业及技术交流业的发展，伴随着汽船和铁路运输的发展。

我们见证了 19 世纪末的第二次工业革命，化学工业、电子技术、石油和钢铁技术与高度结构化的技术和科学研究相结合。

广播、录音机给电话、传真机和磁存储铺好了道路。

颠覆性技术不断地发展。

我们继续前进，对每一种技术的社会影响力了解得更加深刻，人们的投资账户配置反映了自己的价值观和信仰。

这就导致了那些反映整个社会价值观和信仰的，新型的改革性的颠覆性技术开始普及。

在新的稳定的经济环境下，主要的催化剂出现了。

当信息和媒体民主化时代到来时，每个人都可以获取信息，每个人都可以接触到任何事情、任何人。人与人、人和事之间互相连接，带来了选择权，

选择应该学习的东西。网络移除了障碍，每个人都实现了财务自由。

互联网的兴起是巨大的改变。



没有互联网我们能做什么呢？

当我们在时间轴上穿梭，我们看到发达国家宽带上网司空见惯，生活水平指数级增长。

自从我们回到过去推行了英格兰银行条例改革，这次我们看到的主要变化就是发展中国家的变化。

以非债务性货币体系为基础，新兴国家不是被迫地陷入债务陷阱，全世界所有的国家都有同等权力投资于基础建设，让所有人都有互联网，不会陷入深深的债务危机。

不通过重新向银行领域分配资金，而是资助很多发展中的项目，不收额外的利息和债务，经济越来越富有成效。

最重要的是，融资需要互联网的力量。富足的经济是以获取信息的方式和速度为特征的。提高他人获取信息的能力和速度，就是赐给他最好的

礼物了。

有了互联网，就有了无穷无尽的可能性。

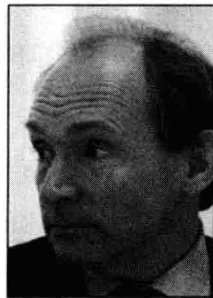
它为非金融领域革命铺平了道路，为过去的传统非银行业带来了金融机会，过去它们被旧的金融系统抛弃了。

为什么互联网对机会、民主和金融都有如此深远的影响。让我们看一下它的创造力。

互联网的兴起

1980 年，欧洲能源研究组织——欧洲核子研究委员会（CERN）的一个独立承包商蒂姆·伯纳斯·李（Tim Berners-Lee），将开始他最新的创新研究项目。

CERN 拥有世界上最大的专注于粒子物理的研究实验室，粒子物理主要研究亚原子粒子，诸如电子、质子、神经元和其他物质，超越了大多数人的想象。



当时，约有 10 000 人在 CERN 工作，解决硬件、软件和个别需求。科学家们需要跟踪实验室非常多的项目，项目彼此之间互相关联。

蒂姆·伯纳斯·李于 1980 年 6 月 23 日被 CERN 聘用达 6 个月，需要开发出一套解决方案。他要开发一套和不同的网络、磁盘格式、数据格式、实

¹ 保罗·克拉克摄于 2010 年 1 月 21 日。

验室编码方案特征相兼容的新系统。

这套系统本来不打算向公众公布，但是6个月之后，ENQUIRE诞生了，这个网络把CERN的所有科学家连接起来了。ENQUIRE系统就是万维网的前身。

ENQUIRE成功之后，伯纳斯·李完成了6个月的工作，1984年，他又回到了CERN，雄心勃勃地开始了一个新的项目，他想把全世界想要共享数据的物理学家连接起来。

他的愿景就是：在没有共同设备、没有同样的演示软件的前提下，所有的物理学家都可以获取数据。1989年3月，他写了一个方案。他的老板麦克给所有人发邮件，鼓励他开始着手构建新系统，并给了他一些修正建议。伯纳斯·李考虑了几个名字，最后决定使用“World Wide Web”（万维网）。

6年之后——1990年圣诞节，伯纳斯·李已经完成了我们今天所熟知的可运行网络所需要的一切软件：超文本传输协议（HTTP）、超文本标记语言（HTML）、第一个Web浏览器（万维网，也是一个网络编辑器）、第一个HTTP服务器软件、第一个Web服务器（<http://info.cern.ch>）、第一个描述项目本身的网页。

万维网的诞生，把世界上所有科学家的工作连接起来了。

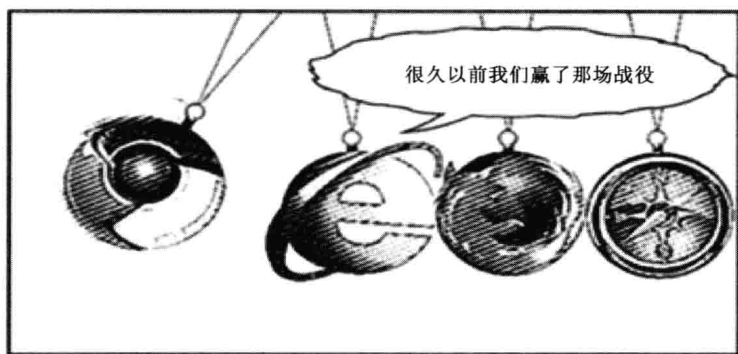
人们很快就意识到，这个想法在实验室以外也是有用的。在做了一些改革和调整以后，这个系统适应了所有人的需求。

万维网的信息愿景开始发展得很缓慢，第一个转折点是马赛克（Mosaic）的出现。马赛克项目的资金支持来自于参议员阿尔·戈尔，称为戈尔法案（Gore Bill）。马赛克成为了历史上第一个流行的网络浏览器。万维网更加容易使用，普通人也可以接触。

马赛克的创始人 Marc Andreessen，引发了 20 世纪 90 年代的网络热潮，马赛克浏览器简单，可用性强。Andreessen 和“硅图形”公司前首席执行官 James H. Clark 创建了马赛克通信公司，目的是要把马赛克浏览器开发成一种流行的商业模式。

1994 年，这家公司更名为网景公司（Netscape），它的旗舰产品网景浏览器（Netscape Navigator）开始起飞。

浏览器之战



浏览器之战

微软一直站在旁边观察网景，比尔·盖茨觉得万维网只是一种个人使用的过时的热潮。最终，1995 年 8 月，微软看到了网景的接受度和全球普遍性，它带着 IE 浏览器进入这个市场。

这就是浏览器之争的开端——微软和网景公司之间争夺浏览器市场。这场战争把选择权交到了数百万的普通用户手中，微软公司和网景公司不断地添加新的属性和提高浏览器的一般实用性，来获得绝对优势。

1996年，网景公司浏览器市场份额达到86%，IE浏览器上升到10%。但是，随后微软进行了一系列的动作，要在互联网浏览器市场上占有巨大的份额。

当微软把IE浏览器和Windows操作系统结合在一起，两年之后，局势完全逆转了。IE也是苹果电脑的默认浏览器，直到苹果发布了Mac OS X操作系统，自己的浏览器Safari，加入了浏览器之战。

网景浏览器市场份额下降的趋势不可扭转，浏览器之争结束。网景公司无法再为产品获得商业融资，因此他们创造了开源产品——火狐浏览器（Mozilla），所有人可以开发，不用于商业用途。这个名字来源于“马赛克杀手”，暗示着网景浏览器就是早期马赛克的结束。

开源之后，网景比IE拥有技术优势，但是没有减慢网景市场份额降低的趋势，主要原因是微软把操作系统和浏览器绑定在一起。1998年，网景被美国在线收购。

1996年，对于大多数上市公司而言，公共网页不再是一个选择，网络已经腾飞。

1998—1999年，启动资金进入互联网公司，“.com”公司诞生了。

互联网泡沫及其破灭

互联网公司是指经营的业务主要在互联网上，用了流行域名。“com”来源于单词“商业”，投资者把钱投入到互联网领域，投资银行把公司上市只是一个互联网的想法。

这种投资热情也碰上了低利率，因为央行为了刺激债务，由私有银行创造了大量货币，造成了股市泡沫。

虽然很多新兴企业家有实际的计划和技术，但是大多数人只能向投资者兜售自己的新奇的网络概念想法。



商业域名热潮

互联网股票价格飙升以后，泡沫在 2001 年终于破灭。许多互联网初创公司用尽了风险资本的资金以后，没有赢利，最终倒闭了。

互联网泡沫中数千家公司倒闭了，但是也有一些脱颖而出，包括：CyberRebate，这是一家承诺 100% 给客户折扣的网上零售商；DigiScents，它试图通过互联网传递气味，Whoopi Goldberg 是这家公司和 Flooz.com 的发言人，他创造了一种电子货币，之后又失败了，因为缺乏必要性。

几家公司和他们的执行董事被起诉诈骗和滥用股东的钱。美国证券交易

委员会（SEC）对花旗集团和美林公司开出了数百万美元的罚款，因为它们误导消费者。

崩溃的余波之后，为数不多的互联网公司永远地改变了我们的生活——最有影响的是在线零售商城亚马逊——Amazon.com（1994年由杰夫·贝佐斯创办），拍卖网站 eBay.com（皮埃尔·奥米迪亚于1995年创办，他在2000年3月合并了Confinity和X.com将PayPal收归旗下），搜索引擎Google.com（1998年由拉里·佩奇和谢尔盖·布尔创办）和Yahoo.com（1994年1月由杨致远和大卫·费罗创办）。

万维网的使用达到了顶峰，维基百科这样的网站是革命性的，让用户可以自由地编辑网页，为第三章将讨论的免费经济铺好了道路。但是浏览器之争平行移动到了另一场战争中，这场战争争夺着数十亿营业额——“搜索”市场。

搜索之战

互联网发展初期，蒂姆·伯纳斯·李有一列可以手动编辑的网站。当越来越多的网站上线之后，越来越多的管理工作出现，中央列表跟不上节奏。为了解决这个问题，1990年艾伦·阿姆大奇（Alan Emtage）、比尔·赫兰（Bill Heelan）和J·彼得·德志（J. Peter Deutsch）创造了第一个互联网搜索工具，叫作艾奇（Archie）。

这个软件把网站的所有相关指引性文件下载到公共的匿名网址中，创建

了一个文件名称搜索数据库。早期的搜索工具都是按照这个模式。

尽管有许多的创新，有许多目录在手上，1993 年的夏天，还是没有可靠的搜索引擎出现。那年之后，第一个搜索引擎发明了。由于平台的资源有限，所以搜索功能有限。

1994 年初，第一个搜索引擎叫作 WebCrawler。和先驱者不同，用户可以在网页上搜索任何一个单词，这就是当前主要搜索引擎的标准。这也是第一个为公众所知的搜索引擎。

随后，许多搜索引擎出现，并且互相争斗。雅虎诞生，而且很快流行起来，大家用它搜索网页，但是它还是有很多的搜索限制。

在 1996 年，随着网景的网页浏览器的普及，网景开始寻求一个可以成为其浏览器特有并签署独家协议的搜索引擎。感兴趣的有很多，可是与网景达成协议的是五个主要搜索引擎，为了在网景搜索引擎页面滚动出现，其中每个搜索引擎每年要支付 500 万美元给网景。五大引擎分别是雅虎、麦哲伦、Lycos、Infoseek 和 Excite。

在互联网繁荣和衰败之前的 20 世纪 90 年代，搜索引擎是互联网投资热潮的新星。

2000 年左右，新的玩家谷歌出现了，它凭借 PageRank 的改革，获得了更加精准的搜索结果。谷歌团队发明了一种新的算法，将网页按照相关网页的数量和 PageRank 来排序并和谷歌建立反向链接，其前提是好的或是可取的网页可以比别人得到更多的链接。谷歌也保持了它的搜索引擎的简约界面。

由于谷歌的搜索引擎搜索结果具有无可比拟的优越性，雅虎甚至切换到了谷歌的搜索引擎，直到 2004 年后，基于收购狂潮综合了各种技术，它才推

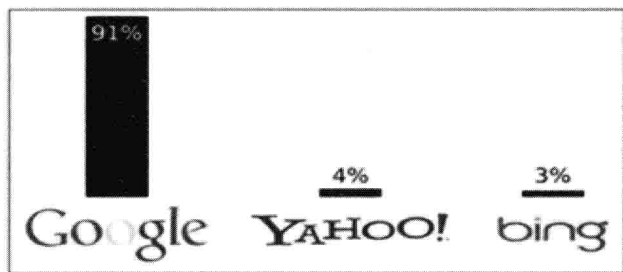
出了自己的搜索引擎，这就是雅虎的经历。

随着万维网规模的日渐庞大，到 2004 年，微软开始将 MSN 搜索转变为自己的搜索技术，于 2009 年更名为必应。2009 年 7 月 29 日，雅虎和微软敲定的一笔交易中，雅虎搜索为微软 Bing 提供技术。

但是什么都无法抵挡谷歌算法和其搜索精准度的强大攻势。

截至 2011 年，谷歌占据了搜索市场 83% 的份额，紧随其后的是雅虎，约占 6%。

“搜索因特网”这句话已经被“谷歌它”完全替代了。



三个主要搜索引擎市场份额（截至 2010 年底）

伟大的故事，但是对我有什么意义呢？

第一章描述的免费经济，多亏了万维网兴起过程中发挥作用的那些人，免费经济的兴起也有他们的帮助，如第三章讨论的那样，免费经济促进了很多就业。

如果你不是生活在免费的经济体中，那么就为免费经济所带来的重大转

变做准备吧，我坚信你将迫切地开始探寻你的未来的样子。

因为万维网，我们现在生活的时代和其他时代不同，其他六大颠覆性技术都是建立在它的基础上。

网络及时出现，我们看到的债务陷阱结束了。

同时，当你在网络上申请贷款的能力激增后，银行像打了类固醇一样创造货币。万维网给人们带来了可以让世界金融民主化的其他六项创新，由于银行体系改革前发生了颠覆，我们从免费的“债务陷阱”过渡到免费经济。

对我来说，最重要的创造是这项技术带给人们建立社会资本的能力。要了解更多关于社会资本的信息，有必要在接下来的几章中阅读其他颠覆性技术崛起的故事。

所以，在我们开始探究如何投资于社会资本的时候，其对金融服务的巨大影响也是值得指出的。

万维网如何让金融更加民主？

个人家庭电脑的使用、互联网的诞生、万维网的创造、浏览器改革及搜索引擎带来的机会带来了颠覆性的技术，每一个可以连接万维网的人都可以进行融资和投资。

为了理解一系列的改革如何发生，由社会资本做保障，我们具有银行家、风投一样为企业融资的能力，下面我们深入看一下其他六个颠覆性技术的诞生。

互联网出现之后，数字货币兴起（第六章），社交网络兴起（第七章），

众筹（第八章），P2P 借贷（第九章），小微融资平台（第十章），以及智能手机（第十一章）。

我相信，更好地把这些技术融入到你的生活，银行业的颠覆对你的影响将会变小，改革之后，这些技术也会让你在自由经济中变得富裕。

无论债务陷阱和免费经济会发生什么，使用七大颠覆性技术打造自己的社会资本，会让你生活在一个前所未有的经济体中。

让我们看一下下一个颠覆性技术——数字货币的兴起。

第六章 七大颠覆性技术之二 ——数字货币

在时间长河中观察数字货币的兴起需要跨越数千年，从货币在贸易中诞生，到黄金、完美的信用货币、电脑数字货币及 Facebook 信用币等更先进形式的先后兴起。

但是要了解将来，我们必须首先了解数字货币的兴起。

不管是免费的债务陷阱，还是从《英格兰银行条例》（Bank Charter Act）改革后的新自由经济，在本质上都只是关于货币是什么这个争议的结果。

只有回溯至货币历史中的关键时点，我们才能理解今时今日有何特别之处，才能知道如何应对未来。

关于货币本质的争论盛行了数千年。每一种货币形式都孕育了另一种形

式。就像打字机被文字处理器取代，后者让位于个人电脑，掌上电脑随即取而代之，而又让位于智能手机。这些都通往一个终极形式，所有人和物都在任意时间和地点可达。货币在数千年间发展至接近其终极形式。

人类发明交易，交易产生货币，人类将黄金等珍贵金属认定为好的货币形式，黄金作为货币要求安全存储黄金，黄金的安全存储产生银行，银行主导了基于债务的纸币的创造，电脑孕育出数字货币，因特网深化了数字货币创造，万维网使得货币对线上群体民主化，移动手机推动货币在发展中国家流动，金钱激发科学研究，科学孵化生物认证支付。我们的时光冒险回溯至1844年，了解货币的延续——但是这场旅行的终点在哪呢？

货币的终极形式是什么呢？

为了解这一点，我们需要了解货币是怎样走到今天这一步的，以及颠覆性技术之二——数字货币的兴起。

任务……

首先，在写这个章节时，我给自己定下三条规定。

第一条规定是将货币与我们会认为有趣，实际上也对我们所有人都有意义的事情联系起来。

第二条规定是无须你达到经济学和金融学博士学位水平就做到这一点。掌握经济学原理后，多年来浸淫在银行业，涉猎无数卷宗，采访成千上万学者、银行家、经济学家和政治家，给未来的银行家们开设培训课程，在银行业牵线搭桥和阅读成千上万经济学、货币学、金融学和银行学书籍，不幸的

是，我不可避免地学会了一大堆生活中永远不会用到的术语。

第三条也是最后一条规定是，在一章之内理清所有混乱。

让我随意发挥会容易得多，就这个主题我可以写 57 章，但是对于货币历史并不像我那么执着的你们来说，这会让你无聊得想哭。

这本书一直是想要给你的将来做准备提供实践建议的，而不是只是一本历史书。

我的任务是将足够多的货币历史浓缩至这一章，这样你就有办法了解怎样为将来做准备。

所以把这些规定记在心里，只管利用社交网络和我联系，在读完这一章后告诉我是成功还是失败了。

但是在我们开始之前，让我们看看这个伟大的争论。

伟大的争论——货币到底是什么？

如果你拿起任一本教科书或搜索维基百科，你会发现货币有类似如下定义：

“作为商品、服务的支付手段和债务偿付手段，被广泛接受的任何物品或记录。货币的主要职能是作为交换媒介、价值尺度和价值储藏。”

这个定义也让我觉得枯燥得要死，但是确实存在成百上千的论文、著作、博客和期刊细究这个定义。

让我们搁置枯燥的那部分，而关注于行为部分。这些看似无害的定义产

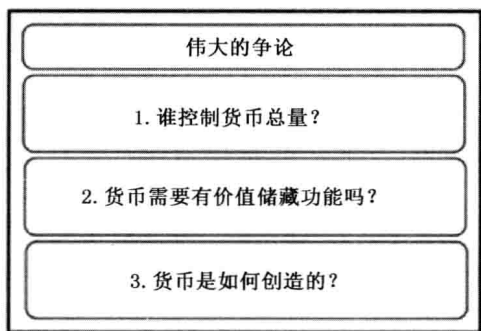
生的争议和后果实际上是充斥着战争、暗杀、腐败和危机的故事，也是为什么你是现在没有刷爆信用卡的少数幸运者之一。

事实上只有三个争论需要判定：

(1) 谁控制货币（或创造货币）？

(2) 货币必须具有价值储藏功能吗（就像黄金）？或者货币可以从法律中衍生出价值吗（就像美元纸币或你在电子银行的电脑屏幕上看到的余额一样）？

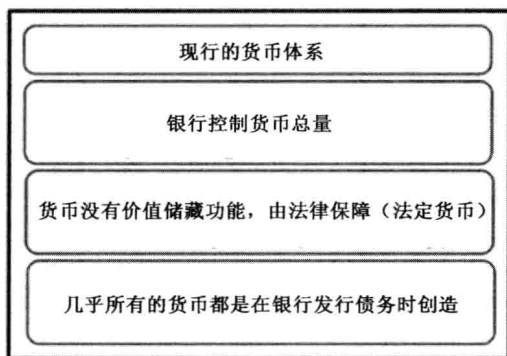
(3) 货币是怎样被创造的？



关于货币的伟大争论的三个问题

我们的现行体系并不有效，但是现在货币几乎全部由商业银行创造。它因法定而具有价值，且几乎全部都是由个人、企业和政府对商业银行深负债务而创造的。

所以这个争论对你来说实际上意味着什么呢，为什么这很重要？以及到底我们是怎么走到这一步的？



大多数国家的货币创造（2011 年）

争论 1：货币统治世界，那么谁掌控货币？

在史蒂芬·赞林嘉（Stephen Zarlenga）的《货币失落的科学》一书中他写道：“将货币定义为财富则‘富有者’会控制货币。将货币定义为信贷，就像如今所做的一样，则‘放贷者’会控制货币。将其定义为法律权利，则政府会实施控制……”

从这个角度而言，这个争论事实上是关于“控制权”的。

我们真的想要有钱人、银行或政府来控制货币吗？或者不想要上述任何一方来控制？

为了解决这个争论，我们求助于历史。



货币控制争夺战

争论 2：我真的需要在床垫下藏金条吗？

许多人认为货币必须回归其作为商品货币的本源形式（就像过去的金本位制）。

如今，几乎所有的货币体系都基于所谓的法定货币。

法定货币不像黄金等实体商品一样具有内在价值，而是因为被政府宣布为合法货币而得到价值。这意味着，它必须在国境内作为所有债务的偿付手段被接受，包括所有的公债和私人债务，以及税收缴付。

史蒂芬·赞林嘉将这个争论总结为亚当·斯密 PK 亚里士多德的争论。

在亚当·斯密的“国富论”中，斯密认为货币应当是：

“通过观察商品的货币价格，不管硬币的面值是多少，我总是能够了解其卖出价格中包含的金或银的份量。”

换句话说，货币的价值取决于其制作的材料和份量。

作为争论的另一方，亚里士多德认为：“货币不是天然存在的，而是因法律而生。”

也就是说，如果我们的政府告诉我们它具有价值，并通过法律使其变得有价值，它就是货币。因此我们不需要在矿井和农田里挖掘来寻找货币。

因此为了找出谁是对的，我们将在这一章中考察货币的历史。

争议 3：货币是怎样创造的？

难以置信的是，几乎所有经济学家都认为创造货币最好的方式是通过商业银行以债务的形式创造，使人们深陷可能导致破产的债务，从而通过操纵借贷成本来间接控制货币。

我怀疑要求任何一个人来从无到有建立货币体系的话，他会想出这个办法。没有人会这样做，且政治家们也不再对此进行讨论，而这正是我们所处的情况。

这曾经是银行家和政治家们之间的一场伟大的辩论。

为了解决这个争议，我们在本章将快速地考察历史上的货币，从贝壳到 PayPal 到内置芯片，然后我们可以跟随更具颠覆性技术的发展，着眼于未来。

所以系好安全带，这将是贯穿货币历史的一次快速之旅。

我们之后会在本章的末尾做个回顾，并给这个伟大的争议划下句点。

在货币出现之前，我们怎样生活呢？

在货币出现之前是易货贸易，商品和服务直接与其他商品与服务进行交换，无须货币充当交换媒介。

如果你想要一头羊，你需要找到一个人，他既有羊，又愿意用羊换你能提供的东西。

如果你们双方都同意，则交易达成。



一次易货交易

类似于易货贸易方式的使用可追溯到至少 10 万年前，不过并没有证据显示，存在主要依赖于易货贸易的社会或经济。

反而，非货币社会的运行主要遵循礼品型经济的规律，其中商品和服务

的赠与通常并不明确包含即时或将来回报的约定。

当然也会有野蛮人，现在也有。“把东西给我，不然就杀了你。”

为了促进交易，全球许多文明最终抛弃了对易货、礼品和野蛮人经济的依赖，而形成了对商品货币的使用。

早期货币包括谢克尔（特定重量的大麦粒），美洲、亚洲、非洲和大洋洲社会使用贝壳货币。

人们卖出商品和服务，获取谢克尔、贝壳或商品。他们知道这些东西以后可以用来购买其他商品和服务。

货币由此诞生。

那么我们是什么时候停止使用贝壳货币，而开始使用黄金的呢？

根据古希腊历史学家希罗多德的说法，吕底亚居民是最早使用金银币的人类。

现代学者们认为，最早的这类硬币是在公元前 650~600 年铸造的。

从此之后，商品货币逐渐成为全球货币形式，而其价值来源于商品载体。

理论是，这些物品除了作为货币，本身具有价值。所以如果出了问题，这些货币仍然可以有其他用途。

虽然如今货币除了法定意义外没有价值，在德国的恶性通胀时期，货币变得一文不值时，它们实际上被用来烧壁炉供暖。

除了充当燃料，商品货币具有价值，而不是像当下的货币一样，只是充当货币。

历史上用来充当交换媒介的商品包括金、银、铜、胡椒粒、大石块、华丽的皮带、贝壳、酒、香烟、大麻、糖果和大麦粒，等等，不胜枚举。

但最终我们选定了金和银。

那么是怎么从黄金变成纸币的呢？

人们需要安全的所在来储存他们的黄金。

黄金商人（或银行）提供安全的黄金储存场所，为此出具黄金存量收据。

最终，这些收据成为普遍接受的支付手段，并被作为货币使用。

1661 年，一家瑞典银行，斯德哥尔摩银行（Stockholms Banco）在欧洲发行了最初的私人纸币，与硬币一同作为货币使用。

远在私人纸币发行之前，就有政府发行的纸质货币。这发生在 960—1279 年，中国的宋朝。

中国是世界历史上第一个发行政府纸质货币的国家。

这些纸币，被称为“交子”，并没有取代商品货币。它们与硬币以及之后诞生的私人纸币共同使用。

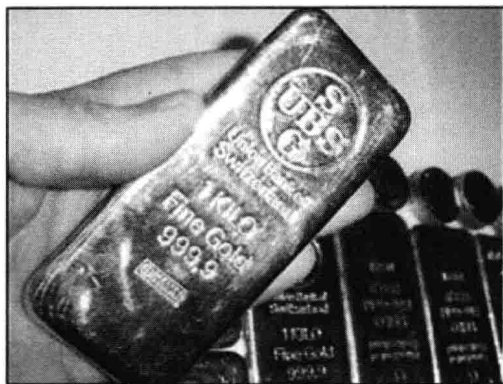


宋朝的交子是世界上最早的纸质货币

那么黄金到底发生了什么呢？

纸币和商品货币的共存期后，迎来了“金本位”。

金本位是一种货币制度，该制度下纸币能兑换为预设的固定质量的黄金。



黄金

重达一公斤的金钥匙，用于访问十位数的账号，该账号只有金钥匙持有者知道。

该本位制在 17~19 世纪的欧洲取代了金币的通货功能。这些金本位纸币成为法定货币，且不鼓励兑换成金币。

在 20 世纪初，几乎所有国家都采用了金本位制，固定质量的黄金为它们的法定货币背书。

那么我怎样将钱兑换为固定数量的黄金呢？

嗯，这已经行不通了。

在第二次世界大战后，在布雷顿森林会议上，大多数国家采用了瞄准美元的法定货币。

虽然对于大多数国家纸币不再能转换成黄金，美元却仍然与黄金挂钩。

1971 年美国政府面临着一场耗费极大的战争的财政后果，因为其黄金供给正飞快地离开国境，尼克松总统暂停了美元对黄金的兑换。

因此，许多国家放弃了将其货币与美元挂钩。世界上主要的通货，除了政府的法定许可和通过支付转换为商品的能力外，并没有任何背书。

这是我们当下所知道的外汇汇率的由来。

那么是谁创造了所有的货币呢？

这个问题之外衍生出两种主要的货币形式——通货和商业银行货币。通货是指充当交换媒介的实体，例如硬币和特定政府的纸币。

这构成了一国货币供应的实体部分。

它们被政府的中央银行或铸币厂创造。发行货币的利润转化至政府可花费的税收收入中。

这被称为“铸币税”。还跟得上吗？

在金本位制末期，政府宣布这个法定通货成为合法货币，使得公开或私下拒绝接受其作为债务偿付手段的行为是违法的。

伪造（创造自有的）这种货币也是非法的。

一国货币供应的另一部分由银行存款构成。只要有商业银行执照就能创造这类货币。

银行存款是当下我们大部分人都使用的，取款可由个人通过支票或银行汇票完成，通过 ATM 机支取政府创造的通货，或者通过网上银行来获得银行创造的货币。

商业银行货币，以法律术语来说，是对金融机构的请求权，可以被用来购买商品和服务。

所有的商业银行货币都是数字的，存在于电脑系统里的会计分录上。

那么如果商业银行货币是数字化的，它们是怎样被创造的呢？

商业银行货币是通过被称为部分准备金制度的过程被创造的。

这个银行制度允许银行在实际只能同时偿付一部分顾客的情况下，对所有顾客承诺能够在任意时间取回资金。这使得它们在没有这么多资金时也能放贷。

所有这些义务都只是你登录网上银行时看到的电脑上的数字。

商业银行货币与通货有三个不同：首先，它是非实体的，只反映在银行和其他金融机构的会计账簿上；其次，由于金融机构实际上并没有那么多资金，如果它们破产的话，这些请求权存在违约风险；最后，所有这些货币都是通过贷款创造的，需要加息偿付。

商业银行的部分准备金制度程序对货币创造有积累效应，它每增加一笔新的贷款就会将货币供给扩张至更大的规模。

简而言之，当你同意借一笔贷款时，商业银行货币就被创造出来了，它几乎构成了整个货币供应。

你借的货币并不以其他人的存款的形式存在——而只是通过贷款承诺就被创造出来。因此，大多数国家的货币供应量都远远多于其中央银行发行的通货量。

实际上，通货相对于商业银行货币的规模而言是无足轻重的。

那么多少货币是由中央银行创造的，又有多少是由商业银行创造的呢？

在现代经济中，极小一部分货币供应量是以实体通货形式存在的。

例如，2010 年 12 月，据记录，美国 8.8534 万亿美元的货币供应量中（M2），只有 9157 亿美元（大概 10%）是由硬币、纸币和中央银行储备构成的。纸币和硬币本身只占大约 3%。

如在第二章中提到的那样，如果整个英国的人都决定去银行，要求今天取回资金，对你账户中的每 1000 英镑，银行只能偿还 71 英镑。

在 2007 年金融危机之前，每 1000 英镑它们只有 12.5 英镑还给你。

因此随着商业银行货币成为货币的主导形式，银行通过管理国家的货币供应开始统治世界。

货币被私有化了。

为了创造货币，人们首先必须举债。

银行通过放贷给你我来创造货币，这个过程多伴随着房产抵押。

银行通过放贷给企业来创造货币。银行通过放贷给政府和深陷债务的个人来创造数不尽的货币，从而为世界创造出足够的资金来推动经济繁荣。

但是存在一个小问题：每个人都负债就导致债务多于货币，随着货币以债务的形式被创造，债务的绝对量意味着人们只有继续举债才能偿付利息。

这就是众所周知的庞氏骗局，因查尔斯·庞齐（Charles Ponzi）而得名。

他在 20 世纪 20 年代因运营一家诈骗投资公司而臭名昭著，该公司给予投资者的回报不是来源于机构赚取的实际利润，而是他们自己的钱或是后续投资者的资金。



查尔斯·庞齐（1920 年）

这个庞氏骗局模型正如下现在我们政府采用的机制一样：政府对其债务付息不是通过税收，而是通过借更多的债。

我们需要一种新的方式，使得人们更容易举债来保持经济的增长。

记住，当下几乎所有的货币都是债务，因而我们需要一直增加债务来防止这个庞氏骗局的崩溃，并维持经济增长的幻觉。

因此下一步，信用卡的出现会解决我们的问题。

钱来得容易

因绝大部分货币以债务的形式被创造，为了维持这个庞氏骗局，借贷对于我们来说就变得十分必要。

到目前为止，对银行来说创造货币供给最容易的方式是发放房产抵押贷款。跑得了和尚跑不了庙，如果借款人不能偿还贷款，至少银行能拿房子来卖。

这成为银行最喜爱的增加货币供给的方式，因为其盈利丰厚，且能制造经济繁荣的幻觉来取悦政治家们。

这种通过房产抵押来创造商业银行货币的方式是如此受欢迎，以至于任何采用这种货币创造机制的国家都经历了飙升的房价。

这导致更多人想要从房产泡沫中套利而借更多，从而使得抵押贷款成为货币创造的主要手段。



房地产泡沫是政府政策和银行以房产抵押放贷的综合结果

与之相结合的事实是，政府想要每个人都拥有自己的住房，因此积极支持这种形式的货币创造。

为了进一步促进这个进程，许多政府与银行成立合营公司来激励抵押贷款的采用，例如，在美国最大的该类机构为房地美（Freddie Mac）和房利美（Fannie Mae）。

不过，随着利率的积累，为了继续货币创造过程，只有房地产贷款是不够的。

因为货币是债务，当人们不能够偿还债务时，随着人们对抵押贷款偿付违约，货币会从经济中消失。货币通过抵押贷款被创造，而又因为抵押贷款违约而消失，这造成了繁荣和萧条周期。

记住，货币现在是债务，我们必须增加债务来维持庞氏骗局的存续。

所以我们确实做到了，通过信用卡。

在 1958 年美国银行推出了美国银行卡（BankAmericard），其后成为首家主流现代信用卡。



商店标示接受美国银行卡（BankAmericard）¹

在 1966 年，加利福尼亚银行团建立了 Master Charge 来与美国银行卡（BankAmericard）竞争，从而诞生了万事达卡（MasterCard）的原型，而美国银行卡（BankAmericard）后来成为维萨（Visa）公司发行的维萨信用卡。

¹ 照片为托马斯·霍克（Thomas Hawk）所有

同样在 1966 年，巴克莱（Barclaycard）发布了美国之外的英国的首家信用卡。

美国早期的信用卡被大量生产并主动邮寄给被认为具有良好信贷风险的银行客户。

结果是，除了良好信用风险的顾客，这些卡也被寄给了无业者、酒鬼和瘾君子。

随着人们享受了他们本来承担不起的消费狂欢，信用卡在美国造成了金融混乱，1970 年这种邮寄方式被取缔，但在此之前已经有 1 亿张信用卡进入了流通。

如今，最基本的信用卡有了无数的变化形式，包括机构品牌宣传信用卡、企业用户信用卡、商店卡等。

关于信用卡发行商数量，给你点概念，在上市之前，环球万事达是家会员制机构，其股东为发行了万事达卡的金融机构，数量超过 2.5 万家。

信用卡债务自此稳定增加。

在 2011 年，美国总信用债务达到 7645 亿美元；英国在 2009 年 3 月达到 647 亿英镑；澳大利亚在 2007 年达到 410 亿澳元。

货币供给量随之显著上升。

我喜欢信用卡，它非常方便，而且看起来像钱……

随着数字货币成为债务的简单映射，抵押贷款及万事达卡和维萨发行的

信用卡成为获得资金的主要手段。

容易获取的商业银行货币不只是被用来投机房地产和支撑零售业。

信贷的容易获取支持了一阵创新浪潮——实际上，这阵创新浪潮产生了非银行式的替代。

因此在我们对货币的伟大争论盖棺定论之前，让我们继续在货币历史中跋涉。

我再也不想跟我的银行打交道了……

数字债务货币和信用卡的兴起使得商品和服务的交换前所未有的方便，但随之也给银行造成了大量的问题。

商业银行货币的支付和通货的清算需要安全和无风险。

随着货币的数字化，大银行抢劫案让位于对电脑极客和骇客的防范。

随着首批互联网银行的诞生，银行的创新麻烦才刚刚开始。

难题在于……支付创新意味着变化，而变化意味着风险。

因此银行的办法是——不创新。

非银行以解决顾客的麻烦作为切入点，而从不担心银行的麻烦。

在我们看来是简单的跨银行电子转账过程的情景，实际上背后是数字支付系统对成千上万条进程和系统的处理。

我们对银行的需求也正快速发生变化。

我们现在想要速度，想要能支付给全球任何人，想要能用任一货币进行支付，想要无须在银行排队或给外包呼叫中心打电话就能做到所有这些，还想要在不冒风险的情况下做到所有这些！

我不想要再去银行网点了……

随着信用卡的兴起，维萨和万事达卡使得大多数银行、居民和企业能与全球体系相连接，轻松与世界另一端进行支付。

之后 PayPal 出现了，10 年之后，1.64 亿个账户以 17 种不同货币对 190 个国家的商品进行支付，月交易量达 50 亿美元。

PayPal 凭空出现，风暴般颠覆了银行业。

PayPal 以成百上千的未联接的银行支付系统为基础，使得支付能简单地通过一个邮箱地址实现，但是它并不是一家银行。

PayPal 孕育了一个全新的行业——个人对个人微支付，在后续章节我们会讨论，其后产生一整个非银行部门。

由于银行未能创新，PayPal 激发了自信用卡盛行以来支付处理方面最戏剧化的转变，该系统使全球个人对个人支付变得简单，其后被传奇网络公司 eBay 收购。他们同样使得在任何地方对任意人支付变得容易。

虽然令人惊奇，但 PayPal 确实也忽略了一些国家。

那些开设不了银行账户和 PayPal 账户的人要怎么办呢？

在发达国家，大多数人都有银行账户和移动手机。

对便利性的需求意味着客户需要能够从他们的移动手机方便地进行所有的支付和交易。

自从早期在瑞典、新加坡、菲律宾和中国香港被应用以来，移动银行已经成为一种现象。它在这些地区的采用率如今已达 70%~80%。

但是真正的现象产生在意外的机会和对发展中世界的影响中。

在发达国家，推出的苹果 iPhone、黑莓和谷歌安卓机（在关于智能手机的流行的后续章节中讨论）变得不像手机，而更像一种商务工具、效率装备、时髦首饰，以及老实说，在如今快速变化的世界中，像救命灵药。

但是几乎没有人预见其对货币的影响。

其增长速度超过大多数银行能掌控的范围。2007 年 8 月，美国银行终于发布了其银行 iPhone 客户端，其用户量在 2007 年 11 月达到 50 万。

到 2010 年这个数字上升到 350 万以上。

在布雷特·金（Brett King）的著作《银行 2.0》中，他提到智能手机和银行业务结合的三个领域——移动银行、移动支付和庞大的非银行市场工具。

现在，除了用通货或信用卡支付，我们可以使用移动手机，通过发送简单的 SMS 信息或者利用 NFC（近场通信）技术进行无接触支付。

这项技术让我们只要将手机轻触零售商的支付系统，输入一个 pin 码就能

实现支付。



启用 NFC 的智能手机和支付终端

2003 年索尼（Sony）在他们的日本版移动手机中植入芯片，创造了首批“手机钱包”，实现了只要刷移动手机就能完成支付。

如今，日本大多数手机都是手机钱包。

根据日本银行统计，在 2009 年日本的移动货币在所有纸币/通货中占比超过 2.3%。

对于发达国家的我们来说，移动银行提供了极大的便利，但对于发达国家来说，它通过引发移动支付革命，为帮助这些国家构建未来，改善接触不到数字银行货币的人的生活提供了机会。

我曾提及肯尼亚。

肯尼亚在 2007 年有超过 70% 的居民没有银行账户。如今，数百万肯尼亚人在没有银行账户的情况下，使用 MPESA 以低风险和低成本进行支付和短期资金存储。

第十一章会有更详细的讨论。

同时在美国，因坐拥世界上最大的两个数据库且品牌深受信任，PayPal 的对手谷歌支付（Google Checkout）和亚马逊支付（Amazon Payments）正忙着进入移动支付市场，

亚马逊支付（Amazon Payments）成为一种数字货币和一个支付平台，它利用 iPhone 客户端将亚马逊拉入线上和移动支付战争中。但是什么把这些都拉在一起？是我们的移动钱包。

谷歌在 2011 年推出了其移动支付系统——谷歌钱包（Google Wallet）。该系统允许用户存储信用卡、积分卡和礼品卡等，并允许用户在移动手机上兑换销售积分。

谷歌钱包利用了近场通信技术（NFC），只要在结账时将手机碰触任一 PayPass 终端就可以实现快速方便的安全支付。

但是我的银行才刚习惯于线上银行业务

有意思的是，另一项颠覆性技术不知道是从哪冒出来的，它在数字货币的兴起中开始起作用，也值得重点关注。我们会在下一章对其进行深入探讨。

这项技术在货币历史中开始起到重要作用。

颠覆性技术之三——社交网络的兴起孕育了 Facebook 信用币、TwitPay，林登币、Q 币、比特币和许多其他现象。

这个网络 2.0 支付模型集中于便利性和“社交”货币。

我不了解我的银行，但是我已经跟不上它了……

2011 年 1 月，Facebook 宣布，要求 Facebook 的所有游戏开发者只能使用 Facebook 信用币进行支付。

Facebook 信用币是能让人在 Facebook 平台上购买东西的一种虚拟货币。

目前 1 美元相当于 10 个 Facebook 信用币。



Facebook 信用币

Facebook 信用币如今能与包括美元、英镑、欧元和丹麦克朗在内的 15 种货币进行兑换。

当用户超过 8 亿（2011 年），当 Facebook 扩大其小额信用支付系统并开放给任何 Facebook 应用程序，将会发生什么情况？Twipper 和 TwitPay 已经允

许从 Twitter 流中发送简单的信息给服务器来实现支付。在 2011 年 3 月，Facebook 正式开设了一个处理支付的子公司：Facebook 支付公司（Facebook Payments Inc）。

2011 年 4 月 Facebook 宣布其用户能用信用币来购买代金券，后者可以用来兑换实体商品与服务。

这可能是下一家世界银行吗？太极端了吗？

你听到的还远远不止呢……

2003 年 6 月，林登实验室（Linden Lab）发布了“第二人生”（Second Life），一个虚拟网络世界。

“第二人生”居民相互之间通过化身交流，差不多就像在他们真正的第二次人生中探索世界、找工作、与其他居民相聚、交际、参与个人和团体活动、生产和与其他人交易虚拟商品和服务。

令我感兴趣的是，在 2011 年“第二人生”就有超过 2000 万注册账户，这个虚拟世界自身拥有名为林登币的货币。在“第二人生”经济体中，居民们使用林登币直接向另一人购买或售出。林登币能在基于市场的货币交易所与美元或其他货币进行兑换。

林登实验室宣称，“第二人生”经济在 2005 年 9 月的经济活动中产生了 350 万美元，到 2009 年“第二人生”经济的总规模增至 5.67 亿美元。当下“第二人生”的日交易量为 150 万美元。

在 2005 年 9 月，富国银行（Wells Fargo）成为“第二人生”中出现的第一家实体世界银行。

在 2006 年 12 月，荷兰银行（ABN Amro）随后成为第一家入驻的欧洲银行。

在 2007 年，法国巴黎银行和瑞士银行 BCV 开设了其虚拟通道，随后丹麦盛宝银行（SAXO）宣称其计划在第二人生中创建一个虚拟交易平台。

富通银行（Fortis Bank）也购买虚拟空间，开始提供虚拟金融咨询服务。



“第二人生”中德意志银行的截屏

有意思的是，紧跟虚拟世界的银行丑闻之后，林登实验室宣布取缔所有银行。

林登实验室想要恢复一些人对虚拟世界经济稳定性失去的信念。

有什么是虚拟世界知道而我们不知道的？

如果真实世界的金融体系没有改革……

我们是否在看向我们的“第二人生”呢？

在 2009 年，詹姆士·麦凯尔维（James McKelvey）由于不接受信用卡，不能完成一笔 2000 美元的玻璃水龙头和配件的销售。他跟他的朋友杰克·多西（Jack Dorsey），Twitter 的联合创始人之一，讲了这个问题，后者立刻动手并建造了 Square 的产品原型。

Square 允许美国任一智能手机持有者通过其移动手机来接受信用卡支付，通过在 Square 设备上刷卡或手动进入手机上的终端。

现在你可以做生意了，只要简单地投资一部智能手机和 Square 客户端就能接收支付。



Square 设备允许 iPhone 用户通过手机实现信用卡和借记卡支付

你是否仍然喜欢经历重重麻烦，从银行跑到商家实体店里用卡进行支付呢？

要是我们根本就不需要任何借记卡或信用卡就可以进行支付呢？

1997 年 9 月，八达通在中国香港推出，用于交通系统收费。

八达通智能卡片系统成为世界上首个无接触智能卡系统，自此成为中国香港广泛应用的支付体系。

这个模型启发了伦敦的 Oyster 卡。

有趣的是，八达通智能卡目前也被用于便利店、超市、餐馆、路旁停车

收费表、停车场、服务站和自动售货机的支付。

流通的八达通卡超过 2 亿张，差不多是中国香港人口的 3 倍。

在中国香港，16~65 岁人群中，有 95% 在使用该卡，产生日均交易量超过 1100 万，日均总价值超过 1280 万。



八达通卡

当银行开始抱怨八达通表现得像家银行时，监管者的回应是给予八达通银行执照以吸取存款。

那么如果每个国家（地区）都采用一个能吸收存款和支付商品和服务的智能卡支付系统会怎样呢？

或者如果人们选择通过 Oyster 卡来收取薪水又会怎样呢？

需要纳税吗？

根据这些创新，理论上我们使用银行是因为习惯，我们通过银行收取薪水，并依赖它们来创造货币。

但是我们在 1844 年的《英格兰银行条例》中改变了货币创造的方式，不是吗？

那么，我们需要银行进行自我改革？

哦，当然，我们需要对存款收取回报，并从银行中借钱，不是吗？

在接下来的几章里，我们将会发现在没有银行的情况下我们也可以实现更好的结果和收益。

所以说真的，如今，银行的主要作用是我们依赖它们来进行商业银行货币创造。

要是我们自己创造替代货币会怎么样呢？

你可以。

1983 年迈克尔·林顿（Michael Linton）创建了一个系统，名为“本地交换交易系统”（LETS）。

他设计的这个系统使得本地社区可以通过本地补充货币来运行其自有货币体系。

它的设计就是为了与政府货币和基于债务的商业银行货币共存的。

LETS 网络利用本地无息信用实现其成员内部的商品与服务交易。例如，一个成员可以通过为同一网络中一人照顾孩子来赚取信用，之后花在网络中另一个人的木工上。

由于 LETS 机制不需要外部收入作为刺激，其技术目前被应用于拥有商品和服务，但几乎没有官方货币的疲软城镇经济刺激。

快速搜索 LETS-Linkup.com 这个网址，你会发现一份全球 LETS 指南，包括来自全球各大陆 39 个国家的 1500 家以上 LETS 和社区货币群体，而且还远远不止这些。

在你的本地社区中可能就有一个 LETS 系统正全面运营中。

对于地方群体使用是没有问题的，全球其他人呢？

是否能存在一种全球范围内的，独立于政府和银行的货币呢？

太晚了——我们已经有成百上千的这种货币了。

2008 年，化名为中本聪的人发布了数字货币的白皮书，提出比特币能实现快速低成本的支付，且不需要中央监管和发行者。

2009 年比特币诞生。

截至 2014 年 5 月，现存比特币数量刚过 1200 万枚。

在比特币和其他虚拟货币，例如林登币之间现在也存在货币交易所。

在 2013 年，比特币的价格从 13 美元多上升至差不多 1200 美元。一些人将他们所有的美元换成比特币，并在“第二人生”上工作的同时，在美元、比特币和林登币之间进行汇率套利。

如果你跟这类人交流会发现，他们对于你支付给他们虚拟货币、Facebook 信用币还是美元是真的无所谓。

如今，许多小企业和非营利机构都开始接受比特币支付和捐赠。到 2014 年中，比特币企业收到超过 2 亿美元的投资，而 BitPay 在全球拥有接近 4 万商

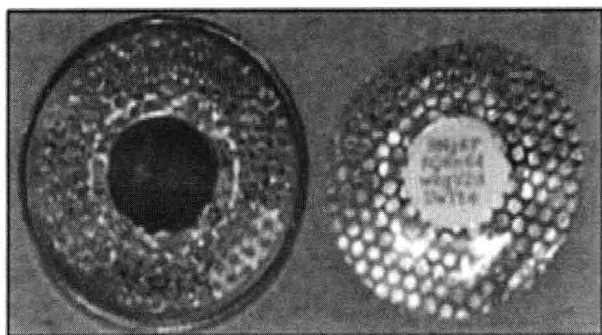
家接受比特币支付。



比特币使用二维码的销售终端

它们甚至开发出一种方式，可以让商家在店内使用支付终端和二维码来接受支付。

你甚至可以预定有全息图的实体比特币，这就不仅仅是一种虚拟货币了。



有全息图的实体比特币

如果一家大型上市公司决定接受比特币支付会怎样？或者甚至 Facebook

会开始接受它们？overstock.com 在 2013 年开始接受比特币，而理查德·布兰森（Richard Branson）爵士开始接受比特币用于奔月之旅。

这只是去中心化网络的首次应用。这项技术可以被用来创建去中心化的股票和债券市场，甚至可以被政府用来创造货币，就像苏格兰创造 ScotCoin 一样。数字货币成为互联网出现以来最伟大的发明之一。

要是我们的后代成长在以比特币和 Facebook 信用币为标准的环境中，进入劳动力市场后要求他们的工资形式更加方便会怎么样呢？

在中国，当 Q 币扰乱整个经济时，中国政府开始严肃看待虚拟货币。

“你知道吗，在过去的两三年里，人民币相对于竞争货币的最大风险实际上可能来自于一种本地网络虚拟货币——Q 币？”布雷特·金说道。

1999 年 2 月，马化腾推出了一个即时通信服务平台，叫作腾讯 QQ。

腾讯 QQ，通常被称为 QQ，是目前全球最流行的免费即时通信服务。

如果你不是中国人，这可能是你第一次听说 QQ。

截至 2011 年 7 月底，QQ 活跃账户总计 8.123 亿，使它成为写作本文时全球最大的线上社区。

当 QQ 推出了一种虚拟货币 Q 币时，事情变得有意思起来。该虚拟货币被 QQ 用户用来为其化身和空间购买 QQ 相关用品。

Q 币可以通过购买获得，1 人民币换 1Q 币，或者通过使用其移动手机服务获得。

由于 QQ 在中国年轻人中的流行，Q 币被越来越多的网上商店和游戏网站接受，用以交换小礼品等真正的商品。

Q 币正变成如此重要的一种“货币”，以至于中央银行担心由此引发的通胀问题。

在《银行 2.0》一书中，布雷特·金描述到 Q 币投机者利用该货币进行外汇交易，就像在“第二人生”中利用林登币一样，后者目前拥有的日均交易量达 660 万美元。

人们雇佣专业人士来代替自己玩线上游戏赚取 Q 币。黑客们试图盗取 Q 币并以低于官方汇率卖出。

当中国政府试图对 Q 币进行管理时，其价格在数周内上涨 70%。

在 2011 年 2 月，QQ.com 在 Alexa 全互联网排名中位列第 10，仅次于排名第 9 的 Twitter。

你认为这只发生在中国？

2011 年 5 月 10 日，微软公司同意以 85 亿美元收购 Skype。

他们重新选择这项投资有何打算呢？

2011 年就有 7 亿用户的 Skype，他们有足够的虚拟货币来购买下一代的微软 Windows 系统。

不要忘记，Skype 首发 iPhone 客户端的那天，它就已经有超过 1 百万的下载量。

银行会哭着喊着要叫停这些虚拟货币吗？

还记得当他们试图这样对八达通智能卡的时候发生了什么吗？HKMA（香港货币当局）给了八达通一个银行执照来监管其存款吸取。

提到 iPhone，如果苹果在其 iTunes 和苹果商店里开始使用 iGunewlg 进行

下载会怎么样呢？

像 PayPal、Q 币、“第二人生”的林登币和所有其他虚拟货币都试图移植到移动平台上，作为安全便捷移动化转账或购买商品、服务和礼物的工具。

但是我不相信网上的东西啊——有太多骗局，要是我的手机被偷了怎么办？

你是对的，线上诈骗规模庞大，但是看看墨西哥正发生着什么。

2001 年，墨西哥电器集团（Grupo Elektra），一个拥有多年店内信用提供经验的零售集团发现了有金融服务单位的需要。

在当年 8 月，它申请了银行执照来开办阿兹台克银行（Banco Azteca）。

墨西哥阿兹台克银行在 2002 年开张，关于这个银行有趣的一点是他们采用了生物计量科技。

基于一个或多个物理和行为特征，生物计量技术被用于人类的唯一识别。

特别是，生物计量被当作一种身份出入管理和出入控制的形式。

人类可以通过指纹、面部、DNA、掌纹、手的几何比例、虹膜（已经大量替代了视网膜识别）和体味进行识别。

这些识别形式使得身份认证变得前所未有的安全可靠。这在一些有大量没有驾照和护照用于身份识别的居民的国家的国家取得了巨大的成功。因而这也是在墨西哥产生阿兹台克银行的原因。

阿兹台克银行目前在墨西哥、巴拿马、瓜地马拉、洪都拉斯、秘鲁和巴

西运营，是墨西哥最大的银行之一。其拥有超过 680 万存款账户和 4544.1 万比索的存款，以及 9 百万贷款账户和 2500 万比索的信贷组合。

他们有超过 800 万客户，指纹认证的日均生物识别支付超过 20 万笔。

目前确实存在担忧，生物识别技术可能导致因为诈骗而实施的眼球剥离和手掌截断。如果生物识别技术与监测心率的内置芯片相结合，又会怎么样呢？

这一步是否太过遥远呢？

我听到你在问，未来在何方。

嗯，就在我们讨论货币的终极形式并为这个伟大的争论划下句点前，让我们看看现在已经走了多远。

是否真的可能在不需要银行的情况下做所有事情呢？

老实说……不。但是我们接近了。

我们仍然依赖银行从债务中创造货币。

PayPal、维萨和万事达等系统建立在我们的银行系统之上。Square 系统建立在维萨和万事达的系统之上，而 Facebook 信用币和 TwitPay 等服务则建立在 PayPal 系统之上。

发展中国家试图通过微金融和移动支付来尝试不需要银行的金融方式，那么拥有完善服务的发达国家呢？

维基解密——游离在传统金融体系之外

2006 年一个叫维基解密的网站上线了。

维基解密是一个国际非营利组织，它发布匿名新闻源、新闻爆料和告密者上传的私密、隐秘和分类的新闻。它的资金来源于公共捐赠。

在发布一年之内，维基解密就形成了超过 120 万份卷宗的数据库。

2010 年 4 月，维基解密发布了 2007 年巴格达空袭中的瞄准镜头，其中一架阿帕奇直升机射杀的人中包括伊拉克记者。

随后在当年的 7 月份，维基解密发布了阿富汗战争日记，该日记是超过 76 900 份之前并未公开的阿富汗战争的卷宗汇编。

2010 年 10 月，该团体又与主要商业媒体机构合作发布了一个称为伊拉克战争记录的文件包，其中包含差不多 40 万份卷宗。这使得在伊拉克和国境线之外的伊朗，每个死亡案例都能够在地图上标记。

2010 年 11 月，维基解密开始发布美国国务院的外交电报。

2011 年 4 月，维基解密开始发布 779 份秘密档案，涉及关押在关塔那摩监狱的犯人。

2009 年 12 月，维基解密宣布，其正经历资金短缺，因而暂停了除提交新爆料之外的其他网站访问申请。之前发布的材料不再可见。

维基解密在其网站上声称，一旦能覆盖运营成本，就会恢复全面运营。

2010 年，维基解密从 PayPal 收到差不多 65 万欧元的捐助，还有从银行

转账 70 万欧元。

2010 年 12 月，PayPal 永久关闭了维基解密转移捐助的账户。

PayPal 宣称，该账户违反了其“可接受使用政策”，特别是该账户被用于“鼓励、鼓动、促进或引导其他人参与非法活动”。

不久之后，万事达宣布，它正“采取措施以保证维基解密不再能接受万事达卡品牌产品”。

隔天，维萨公司宣布，在等待“进一步审查”期间，维萨暂停对维基解密的支付。

实际上，在 2010 年 12 月 18 日，美国银行宣布，它将“不再处理我们有理由认为导向维基解密的任何交易”。

所以我认为，我们可以用维基解密来作为被银行系统放逐实体的一个完美研究案例。

那么让我们看看他们能怎样解决这个问题。维基解密需要做的事情包括：接收支付、发送支付、使用银行卡购买、借贷、筹措资金、投资资金、使用银行卡支付和取现。

接收和发送支付

由于 PayPal 不再可行，作为对维基解密的支持，XipWire 提供了一种免费捐助给维基解密的方式。

它开发了一个移动支付系统，可以通过简单的短信在移动设备上实现支

付和转账。

XipWire 账户可以通过银行账户的电子借记卡或信用卡来充值。

手机对手机服务允许消费者和商家通过短信捐钱给维基解密，该过程受 PIN 码保护。

维基解密同样可以通过这个移动应用来支付给任意方。

使用卡付款和取现

如果维基解密没有被万事达和维萨抛弃，它本来可以使用预付卡充值，而根本不需要用到银行。它甚至可以利用这样的卡从 ATM 机中取现，但是因为这不再可行，所以它不得不一直使用移动货币。

如果是在香港，它可以在签约零售商处使用八达通智能卡。

给点时间，这将成为一个全球性选择，事实上在你阅读这本书的时候，可能已经是了。

借贷、筹措和投资资金

如果维基解密没有被 PayPal 封杀，P2P 支付和众筹平台本来应该是一个完美的选择，但这个平台能通过类似的移动支付系统使用只是时间的问题，就像维基解密正使用的一样。

这些线上平台允许你筹措资金，在无须银行的情况下投资、贷出和借入

（在下一章节中有深度讨论）。

然而，如果不能使用 PayPal，要使用这些平台，维基解密必须有一个能允许委托或直接借记的银行账户。

它可以选择一家社会银行，如果它能够说服他们维基解密致力于社会利益。

很多人通过社会银行做生意，社会银行也被称为道德或可持续化银行。

它们是关注其投资和贷款的社会和环境影响的银行。

道德银行是推动金融部门承担更多的社会和环境责任的一部分力量，同时也与一些运动有关，例如公平交易运动、道德消费，以及对维基解密很重要的抵制。

我不是说它们一定会接受，而是可能。

如果总部在英国，我会向慈善银行、共同合作银行和信任银行宣传自身的价值；如果总部位于荷兰、英国、比利时、德国或西班牙，则选择特里多斯银行（Triodos Bank）；总部位于美国则选择海湾银行、RSF 社会金融和温莱特银行（Wainwright）；总部位于挪威则选择文化银行（Cultura Bank）；总部在德国则选择 GLS 银行和伦理银行（Ethik Bank）；总部在瑞典则选择 JAK 成员银行；总部在加拿大则选择市民银行（Citizens Bank）；总部在法国则选择信用合作社（Credit Cooperatif）和 NEF；总部在瑞士则选择替代瑞士银行；或者总部在意大利的话选择道德银行（BancaEtica）。

有了这些，维基解密可以借助众筹和 P2P 借贷平台，例如 BankToThe Future.com，通过人而不是银行来借入、筹集和投资资金。

或者它可以干脆完全虚拟化。

2011 年 6 月 15 日，维基解密开始接受比特币捐赠。

它们仍然在购买“第二人生”网络中的土地，尽管在金融世界遭到抵制，但仍然有资金流入，网站也仍然存在。

所以货币的终极形式是什么？

如果你认为这个世界是你无法理解的，试试这个问题的广度。

银行业和支付评论家克里斯·斯金纳（Chris Skinner）预测，在移动的、无接触和生物计量支付之后，我们会不可避免通过植入身体内的芯片实现隐形支付。

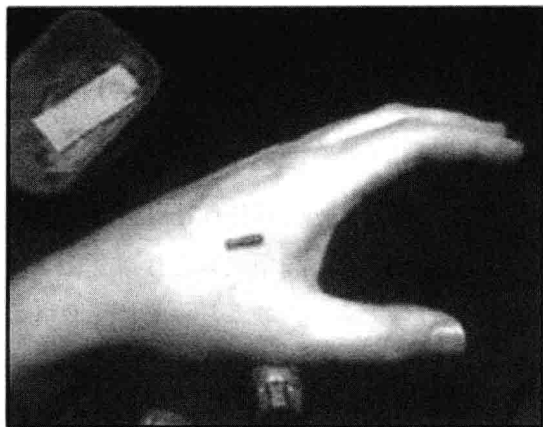
不可想象吧，我知道，但是我们已经差不多快到这一步了。

如今所有的支付都是基于芯片的，而芯片正变得日益强大。

在《无用的货币和免费的支票》一书中，克里斯·斯金纳探索了如果 RFID 芯片被植入我们体内，有可能会发生什么。

植入体内的 RFID 芯片能够一天 24 小时自动监测血压、脑活动和心率。

要是芯片从你身体里移除，它就会变得毫无用处。它只有在被植入所有者身体里时才能工作。



一个华盛顿州本地企业主阿玛尔·格拉夫斯特拉（AmalGraafstra）的照片，他在 2005 年初往其左手中植入了一块 RFID 芯片。

使用与美国运通的 Express Pay、万事达的 PayPass 和维萨的 Contactless，以及日本大部分移动手机如今采用的一样的技术，你植入的芯片能在运营植入芯片支付系统的店内识别产品价格。

目前，无接触支付通过持手机于支付台上方起作用，支付从你的移动钱包余额中实现。随着手机中使用的芯片越来越强大，当它被植入人体内时，可以在全店范围内被感应到。

当你从店里拿起一件想要购买的产品时，无线感应器接收到你的芯片信号并激活支付过程。

如果你走出商店，支付就被确认；如果你没有带产品走出商店，就没有任何支付被确认。

过程中不需要验证或识别，因为系统只需要芯片是激活的就行。

芯片如果从身体移除则不会起作用，此外，芯片监测着你的心脏、大脑

和血液，以确保状态没有变动。这个系统可以判断，你是否被抢劫、行凶、被迫支付或有其他人用你的尸体进行支付。

这项技术实际上也并不是那么遥远。疯狂吗？

未来将有一种叫因特网的东西可以使你在任何时候都能接触到你想要的任何东西，货币将通过你口袋里的微型电脑进行数字化交易，你能通过一个叫社交网络的东西与全世界大多数人联系，你的社交网络上熟人的能力将影响你为未来筹资的可能性，你可以无须银行就借钱和投资，小到 10 美元也能成为一个迷你风险资本家，你可以借钱给发展中国家的妇女启动她们的生意，而且相对于银行借钱给发达国家的男人，你更有可能收回你的投资，而所有这些的实现都将通过你口袋里的小设备完成。如果在多年前我告诉你这些，你可能会认为我是疯子。

所以慢慢地，5000 年历史的硬币、200 年历史的支票和 50 年历史的信用卡将逐个消失。但是问题仍然存在，在自由经济中我们仍然需要货币吗？

隐性货币或无货币化？

我猜，在第三章讨论的由维纳斯项目提出的荒诞版本的无货币化社会，现在看来并不是那么疯狂了。

将来货币可能会隐形，或者当我们步入科技驱动的易货和礼品型经济时，自由经济会完全清除掉货币的存在，谁知道呢？

跟随银行业时间线，我们是否为无货币化做了充足的准备？

谁知道呢，但是有一点是肯定的，必须发生银行业改革。因为我们不能

永远为基于债务创造的商业银行货币供给融资。

作为 2007 年金融危机后上一轮政府对银行援助的恶果，美国已经在 2011 年遭受了一次信贷评分降级。如果下一次危机发生，而政府的信用评级不再能够借钱救助它们会怎么样呢？

美国发生了这样的事情，你的国家又会不会呢？

数字货币之双刃剑

因此我们可以看到数字化货币对于我们来说已经变成了一把双刃剑。

一方面，它使得在全球发展中和发达国家，货币和金融服务变得民主化。

另一方面，它允许货币创造私有化，在所有国家都被债务多于货币困扰的情况下助长了定时炸弹般的庞氏骗局。

但是我们可以只采用数字货币好的一面，舍弃其庞氏骗局的一面吗？

这都取决于我们对该伟大争论的回答。

那么伟大的争论怎么样了？谁是对的？

我在本章的开始说到，在货币历史故事中存在三个伟大的争论。

1. 谁控制货币（或创造货币）？
2. 货币必须具有储藏价值吗（就像黄金）？或者货币可以从法律中衍生

出价值（就像美元或你在电脑屏幕上看到的电子银行余额）？

3. 货币是怎样被创造的？

在解释颠覆性技术之三是怎样改变世界的之前，我想要以自己三个争论的观点作为本章的结束，这样我们可以提前避免大崩溃，从“免费”的债务陷阱到前所未有的自由、具有更多选择和创新的自由经济。

既然我们已经了解了货币的历史，不管未来货币的走向是怎样，让我们一次性给这些伟大的争论盖棺定论。

争论 1：谁应该控制和创造货币？

历史证明，当政府直接负责创造货币时，创造与日俱增的货币量的政治压力太过巨大，且终将导致经济灾难。

历史同样证明，给予银行创造商业银行债务货币的权力，创造与日俱增的债务量的利润压力太过巨大，且终将导致经济灾难。

通胀和破坏是这两种货币创造形式不可避免的结果，从而总是导致经济灾难。

在我看来，唯一的选择是将货币创造的权力赋予一个独立于政府和私人银行的货币政策委员会，其直接向议会报告。这正是像詹姆斯·罗伯逊（James Robertson）的货币改革家和正货币（Positive Money）提出的方案，而我对此表示赞同。

这可以避免当下围绕着货币创造的政治、利润压力和利益冲突。我认为关于货币创造的数量和支出的过程的决策应该分离开来。

争论 2：货币应该是商品还是法定货币？

认为货币应该取决于一国的黄金供给量的想法是陈旧的。

如果你的国家只有非常少量的黄金怎么办？

金本位制下，当银行创造货币时，创造过程受到管制，因此相对于当下，它是一个更好的体系；然而，鉴于其能创造货币量的稀缺性，该制度不可避免被抛弃。它也没有解决银行以债务创造货币的这个问题，而只是对其进行监管，前面章节讨论的问题依然存在。

在独立的货币政策委员会下，黄金不再必需——实际上，反而是适得其反的。

我知道正在阅读本文的黄金拥趸们将会强烈地反击我，但是黄金正变成一种套利工具，而不是一个稳定经济的货币系统。不要错误地根据现行体系评判法定货币。黄金拥趸们经常误导人们说，如果我们没有金本位制度，政府就会印刷过多的货币。但是据我们所知，几乎所有的货币都是由银行创造的，而不是由政府印制出来的。这是关于货币的实际创造过程一个重大的误解。

如果我们想要坚持现有体系，短期来看我认同黄金是个更好的选择，但它会导致进一步的繁荣与萧条，以及经济的最终毁灭。这与大萧条期间和之前金本位制所做的一样。它不会帮助我们解决庞氏骗局中的问题。它最终会在下一次危机中被放弃作为货币的功能，就像之前有过的一样。

法定货币很方便，且代表了未来。我们认为，当其创造权从银行和想要

赢得选举的政治家们手中移开时，法定货币会显现出其优越性。

返回至商品货币的形式将会是一个非常具有破坏性的回溯运动，问题会依然存在，且随着政府与不可控制的债务之间的角力，会不可避免地导致货币与商品货币之间的兑换暂停。

所以我的选择是法定货币。

争论 3：货币是怎样被创造的？

货币不能以债务的形式被创造。

对凭空创造出来的货币收取利息是不可持续，也是不公平的。

不要误会我，我不是说你不能对货币收取利息，我是说，你不能凭空创造出货币，而在其基础上收取利息。

货币应该在无债务的基础上被创造。

当独立的货币政策委员会创造货币时，在我们现行的民主过程下根据执政政府的想法，它应该被赠送给财政部，增加其可支配税收收入。

这拿走了我们当下付给银行的特殊补助——给予它们因拥有创造货币的能力而赚取的利息，并还给纳税人。

所以我们怎样才能知道要创造多少货币呢？

这很简单：独立的货币政策委员会将拥有清晰、透明和简单的目标。

他们必须控制通胀和通缩。

我听到你在说，他们现在就试图在做这些，但却没有成功。

那是因为他们并没有控制货币供给。他们试图通过利率间接控制商业银行货币的供给，迫使人们从负债走向破产，循环反复。

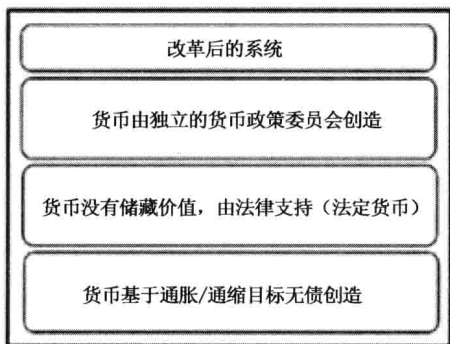
货币供给数据因 M0、M1、M3 等不同的定义而被扭曲。

未来将仅有一种货币供给 M，且能直接被控制，而不是像现在这样间接控制。

有史以来第一次，我们将会有一个透明的、受控制的、容易理解的货币供给。

如果我们再发生过度的通胀和通缩，独立的货币政策委员会将很容易被千夫所指且被解雇，因为它们只有一个目标——控制通胀和通缩。

我坚信，一个就非债务的法定货币创造向国会报告的独立货币政策委员会是我们在尽量不扰动金融市场的情况下，能转变成的最透明和可持续的货币体系，正如我们当下所知道的，金融市场对于我们的生活起着重要的支撑作用。



改革后系统下的货币创造

敲定这三个争论，数字货币将是最伟大的技术，它能使得全球的货币和金融服务民主化。

结合我们在时光旅行中的银行业改革的经历，数字货币会以可持续的方式允许真正的创新和人类发展。

好了，我知道，我将会被黄金拥趸们、共产主义者、资本家、经济学家、政客和银行家们攻击，但是看看在你们面前的现实和历史是什么。

回到 1844 年……

在我们观察下一个颠覆性技术的诞生之前，我们回溯至 1844 年，通过更多地研究法定非债务货币供给的好处，为罗伯特·皮尔（Robert Peel）爵士在议会中提出的关于货币本质的伟大争论划下句点。这次它形成了一个独立货币政策委员会，独立于银行和政客，完全负责货币创造。

如之前提过的一样，不管你是生活在“免费”的债务陷阱中、自由经济中、隐性货币经济中还是一个无货币化经济中……社会资本将是你所做的最伟大的投资。颠覆性技术之三使得社会资本的建立和衡量变得如此容易。

那么，我们现在已经理清了思路，是时候看看当颠覆性技术之三——社交网络的兴起，世界是怎样被改变的。

第七章 七大颠覆性技术之三 ——社交网络

当我们在新金融体系下向前发展时，《英格兰银行条例》改革保证了万维网的诞生不再像以前一样能使得银行电子债务货币创造泛滥，反而带来了新的可持续的数字货币的诞生，以及全球金融服务的民主化。

新的货币创造系统由独立的货币政策委员会设定无债务法定货币供给，以控制通胀和通缩。通过向新系统转变，我们的金融体系有史以来将第一次变得完全透明化和可持续。

万维网的兴起带给了数字货币一种新的有效形式，这种形式聚焦于全世界范围内货币的便利性。我们使用智能手机支付和发送货币，货币变得前所未有的地方便，交易从未如此快速，这也使全世界开始接受移动钱包。

尽管没有银行执照来创造货币，非银行部门同样崛起，并且能够开始自

由地对抗银行，不需要承担货币供给缩水的经济重负。而在基于债务的旧货币体系中，一旦人们停止从银行借钱，我们就会经受这种压力。

一种新的技术形式完全改变了我们交流的方式，为我们所有人打开了一个充满可能的新世界。

在全球范围内，我们为想法、项目、企业、社会机构和慈善筹资的方式随后都受到这一创新的显著影响，后续章节中我们会对此进行讨论。

社交网络改变了世界

社交网络改变了企业经营、社交关系形成、时间消遣、重要信息分享、政治家竞选、出资、借贷、融资、投资，坦白说，以及所有事情的方式。

社交网络为我们所有人打开了一个充满无限可能的世界的大门，这个世界是我们不曾到过的，当然除非你是一个人脉资源非常丰富的知名亿万富翁。

在当下，你会发现越来越难以与你关心的人们面对面接触，或许你现在用社交网络主要是与你的朋友和熟悉的网友联系。

或许你用社交网络来结识与你同样兴趣、政治观点、宗教信仰或者相同视野的新朋友。

可能它纯粹只是你遇见新的客户、商业伙伴、雇员，或者发现新的兼职、全职和合作关系时使用的商业工具。

或许它是你遇见现在的妻子、丈夫、合伙人或者一时放纵的地方。

不管它对于你来说是什么，我猜你可能还没有坐下来完全弄明白它带来

了多么大的影响，以及它能多大地改变你的生活。社交网络完全改变了我们交流的方式。它也使媒体大众化。

想想看……

我对于我们今天所处的时代感到惊奇，在这里我们可以通过智能手机直接接收到所有对我们重要的新闻，只需要几秒钟，我们就能立即在 Facebook 上把这些新闻分享给我们的朋友们。

我们接下来可以选择特定的人来阅读这些新闻，只要分享在我们的某个 Facebook 页面或者 Facebook 群中，这样能保证只有对这个特定的话题感兴趣的人才能接收到这些新闻。

接下来我们可以在几秒内再次在 Twitter 粉丝群里面分享同一则新闻和我们对它的点评。

可能那篇文章包含了我们愿意与之开展业务的关键人物的新闻。在 LinkedIn 上面快速搜索他们的名字和公司，我们就能加入他们的网络，祝贺他们或者提出与其做生意。

接下来我们能够利用这些链接，完全地将他们导入我们的 Google+ 账户中。Google+ 账户让我们能够分门别类地整理我们认识的人，从而可以根据类别采用最适合的方式与不同的人进行交流。

在这时候，我们还处在初次见面的那一天，也还没有坐在电脑前面。

在见到另一个我们在 LinkedIn 上面认识的有趣的人之后，我们可以在见面之后与他们发起快速视频，结果发现他们对某一个话题有着非常有趣的观

点，这帮助建立了我们的圈子。这一主题上面的独特观点让我们的粉丝特别感兴趣，它可以被我们的智能手机上面的某个应用软件录制成一个视频，这样我们就可以在所有的朋友圈中分享它。

这一视频通过我们在 YouTube 上面的个人传播渠道上传。当我们发布的时候，它会被成千上万的被选中的用户分享，我们可以选择人群与之分享。

当我们的粉丝在会面记录上分享了他们的观点并在视频下面留下了评论时，我们能立即收到消息。而且即使在去往会场的出租车上我们也可以通过智能手机回复。

如果我们选择让我们所有的 Facebook 朋友们和 Twitter 粉丝们都注意到我们正在进行的一场辩论的每一条评论，他们可以参与进来，并且其他拥有相同观点的朋友们也可以加进他们的观点。

我们很快收到一系列的新连接请求，这些请求来自于对这一场辩论感兴趣的人们，这会增加我们的人脉和未来的社会资本。

我们收到一个关于纪录片的通知，它是我们一个熟人做的片子，恰好也是我们感兴趣的话题。

我们发现他们在利用 BankToTheFuture.com 筹集资金，我们可以捐一部分钱给这个计划案，在幕后观察整个纪录片的制作过程。这也为我们需要筹集资金的时候积累了社会资本。

想象一下，我们的合伙人或者朋友对于制作纪录片非常感兴趣，很快我们在 BankToTheFuture.com 的投资者论坛下面留言，询问我们能否把合伙人带到幕后进行访谈。几秒后，我们收到肯定的回复和邀请。

在通过 PayPal 账户捐款后，这一捐款甚至不需要我们拿出信用卡，我们可以登录到 BankToTheFuture.com 下，并且分享纪录片的创作之旅给所有的其

他投资者，同时我们分享一些观点来为这个纪录片创造大的访问量。

在 BankToTheFuture.com 上的为纪录片建立的投资者社区，我们有一个与其他地方的个人的在线谈话记录，这些人正在我们的国家扩张他们的业务，并且寻求投资。

在检查他们在 BankToTheFuture.com 上的社会资本并且检查他们的识别码、信用卡之后，我们发现他们有很高的 Klout 得分、许多的联系和积极的评分。我们在主要的社交网络上搜寻了他们的其他信息。

点击几下，我们可以看到我们分享的一些关于业务对业务社交网络的共同朋友链接，所以我们联系了他们并且讨论如何互相认识。

我们在 Skype 上面安排了一次视频会议，这样我们可以看到关于他们新计划的一个现场声明，我们在分享电脑截屏和视频会议间来回切换。

我们决定借出几百英镑来增加我们的贷款资本，这会自动地与我们的 BankToTheFuture.com 账户相连接。

这些贷款提供了比银行储蓄更高的回报率，但是无论如何我们决定留一些钱在我们的社交银行账户中。我们很高兴知道它能帮助到一些社会企业家。

我们将钱自动地从银行账户中转移出来，将这些钱用于帮助社会企业家，因为所有的银行都支付给我们比较低的利率。通过 PayPal 账户，我们直接转给新的投资项目。这一项目中，我们的钱与其他人的汇聚在一起，这使得我们免于违约风险。所有的事情都由 BankToTheFuture.com 自动安排。

后来，我们知道了其他人也想投资在这样的计划中，因为他们对这个领域非常有热情，并且希望得到比银行账户提供的利率更高的回报，所以

我们在 FriendFeed 上发送了上百个链接。不同的人通过常见的方式与我们联系。

我们如何将上百个社交网络账户与主账户链接，并将所有的信息顺利导入手机而不会带来任何影响。

只需要一点有用的信息，并将它分享给合适的人，我们就开始建立了需要的社交网络。

在一个风险投资和天使计划会议的晨会后，我们进入一辆出租车赶赴下一场会议，迅速地浏览我们的 FourSquare 账户，并在社区中分享一些有意思的图片，这样子大家就知道我们在哪里，如果就在附近，我们还可以见个面。

顺便说一下，我们还没有登录到任何一个社交网络账户中，只是坐在办公电脑前或者做一些投资计划以外的开销，我们就已经在平常的早晨做了可能在几年前一个星期才能完成的事情。

社交网络在今天已经大幅增长，不需要大把时间的投入，因为它可以随时通过手机完成。

这是为什么我能够开一家公司，发行各种各样的书籍，拍纪录片，在全世界做一些公共演说，在一家非营利性机构工作，参加银行改革项目，工作的同时还有时间与我的妻子共度时光。

如果你明白了这一点，你现在会做些什么呢？

每个人、每件事都能够随时随地被联系到，这意味着只要有网络连接，一个人就能够得到与其他人相同的网络资源，如果他们知道怎么使用的话。这在以前只为富人和精英阶层所拥有，但是那样的日子一去不复返了。

你所犯下的代价最大的错误

一些人对于这些免费可得的工具感到恐惧，一些人觉得它们只是开玩笑，另外一些人认为它只是个游戏。如果你也是其中之一，那么你可能已经犯下了迄今为止代价最大的错误。

这就是你建立你的社会资本的方式。这将成为你保护自己免受债务困扰的最重要的投资，它还将使你在即将到来的财务自由中逐渐富足。

好的，我知道了，但是社交网络究竟是什么东西？

首先，一个关于社交网络的初步定义是，喜欢以那样的方式做事的一些人，他们可能在过去的几年中一直没有露过面。

社交网络是一项基于互联网的服务，这项服务允许你创建公开的个人简历，并且建立与他人联系的一系列清单，在这个系统里面你可以与所列的人们见面或者联系。

这些链接的特性随着网站的不同而变得不同。例如，你可能在 LinkedIn 上与专业人士联系，在 Facebook 上与你的朋友联系，在 Facebook 页面上与你的客户联系，在 BankToTheFuture.com 上与投资者联系，在 Twitter 上与你的偶像和导师交流，在 MySpace 上与你最喜爱的乐队交流，在 Bebo 上约会。



不同的社交网络的常见用途

但是社交网络之所以成为社交网络，是因为它们让你联系他人的同时，公开你的人脉资源情况，这通常会带来本不可能接触到的新联系。

不同的社交网络的特点千差万别，比如加入相同兴趣小组、在线聊天、分享照片、分享视频、分享事件、博客、民意测验、音乐分享，以及无穷无尽的其他特点。但是他们的核心是通过展现你的个人信息，并且拥有一系列朋友/联系，组成你的社交网络。

所以，我们现在知道了我们在谈论些什么，让我们看看怎么到这一步的。

社交网络的兴起

1979年，学生汤姆·特拉斯科特（Tom Truscott）和吉姆·埃利斯（Jim Ellis）想出了一个主意，他们决定为互联网创作一种公告牌系统。在1980年，他们发起了 Usenet，第一个世界范围内的讨论组系统，它在互联网上拥有大

量的非技术人员用户，也就是我们今天知道的互联网论坛的先驱。

在万维网被开发出来的前 10 年，Usenet 允许用户在新闻组下面的不同类别内发布文章。当一个用户提交之后，软件可以跟踪记录那个用户读过的文章。

Usenet 诞生了用户导向的在线内容，这一内容为我们知道和喜爱，这为下一代的创新做出了准备。

早期先驱

继 Usenet 之后下一个主要的在线社区是 1982 年 Poste Téléphonie et Télécommunications (PTT) 公司发起的 Minitel，来自法国，它成为了世界上最成功的在线服务系统之一。

用户能够在网上购物、订火车票、查询股票价格、搜寻电话号码、拥有邮箱及（这才是在社交网络的历史中提到它的原因）聊天，方式与现在社交网络类似。

当在线社区的观点逐渐普及，尽管仍然很少，在 1985 年斯图尔特(Stewart)乐队和拉里(Larry)乐队发起了全球电子连接(Whole Earth Electronic Link)(WELL)，一个拨号的公告牌系统。它因为其论坛而出名，讨论和话题非常广泛，严肃的轻松的都有，取决于参与者的兴趣爱好。

比如，它变成了一个感恩之死(The Grateful Dead)乐队的粉丝的主要线上聚集地，这个乐队活跃于 20 世纪 80 年代后期和 90 年代早期。一些疯狂的杂志称 WELL 为“世界上最具影响力的在线社区”。

WELL 成功后，在 1985 年一家在破产边缘挣扎的名叫量子计算机服务公司（Quantum Computer Services Inc.）的电脑游戏公司，指定吉姆·金西（Jim Kimsey）为首席执行官来挽救公司。金西改变了公司的策略，在 1985 年申请了一个系统，允许他们开创一个聊天室。

这种新的社区交流形式使得我们能够快速地从电脑发送信息给其他用户，但是需要我们都在线并且登录。聊天室与我们之前交流的形式非常不一样，因为它允许一大群拥有相似兴趣爱好的人聚集起来进行交谈，而不需要固定在一个地点与每个人见面。

1991 年 10 月，量子计算机服务公司将名字更改为美国在线（American Online），顶峰时拥有高达 2700 万的在线用户量。

在 AOL 普及之前，1988 年广播公司 CBS、电脑制造商 IBM 和零售商 Sears, Roebuck and Company 聚在一起发起了一项名叫 Prodigy 的在线服务。这一在线服务后来为广大的网络运营商提供了上百万的用户。

在 Prodigy 成功之前，CompuServe 在 1989 年就成为第一家提供互联网连接在线服务的公司，它对外提供互联网邮件收发服务。

CompuServe 和 Prodigy 促进了人类行为的巨大转变，我们的习惯变为在电脑屏幕前待上大部分时间。

在 20 世纪 90 年代早期，CompuServe 非常流行，有成千上万个用户访问他们审核过的几千个论坛。他们的论坛是今天万维网上无数的讨论网站的先行者。

由于竞争激烈，1990 年 Prodigy 变成了第二大在线服务提供商，有 465 000 个用户，而 CompuServe 有 600 000 个。

这时美国在线、Prodigy 和 CompuServe 为普通人在线交流和联系提供了

主要服务。

在 20 世纪 90 年代的因特网热潮中，随着越来越多的用户开始使用电子邮件，即时信息服务也开始变得流行。

一些早期的邮件系统要求作者和接收者同时在线，和即时通信一样，但是这很快就成为了过去时。通过万维网，由 Yahoo 和 Hotmail 提供的电子邮件服务开始变得界面友好、不收费，使得全世界都开始接受它。特别是以分钟计的互联网服务减少后，每个人都能支付得起电子邮件的费用，这让他们都想要至少一个电子邮箱地址。

即时通信同样改变了互联网的局面，当 Mirabilis 开发出来 ICQ 的时候，免费的即时通信让每个人都能使用它。



ICQ 即时通信截屏

1997 年，美国在线，当时的在线社区领先者，允许它的用户通过聊天室即时交谈。当美国在线收购 Mirabilis 和 ICQ 之后，即时信息变得免费了。

如果将提供交流工具、电子邮箱和即时通信的几个最大的供应商连在一起，它将不只是被百万人所接受，而是数亿的人们接受。这永远地改变了我们交流的方式。

然后创新出现了。更多先进的即时通信软件开始提供视频电话、网络通话协议（Voice Over Internet Protocol）（Skype 所用）、综合了视频电话和即时通信的网络会议，以及电脑分享和 IP 收发等服务。

这种交流的形式相对于传统的媒介是颠覆性的，我们开始使用这样的方式交流信息。



Skype v13 截屏

theGlobe.com

1994 年，还是学生的斯蒂芬·帕特诺（Stephen Paternot）和托德·克里兹曼（Todd Krizelman）创立了 theGlobe.com。帕特诺和克里兹曼使用了他们大学的计算机网络上的最原始的聊天室后，迅速发现了商机。他们在 1994 年圣诞节假期筹集到 15 000 美元，购买了一家 Apple 网络服务商，花费了几个月的时间编程，这才有了后来的 theGlobe.com。

该网站作为一个线上社区推出，它让用户自由地、个性化地体验线上服务，用户可以发布他们自己的内容并与兴趣相投者交流。

人们是怎样看待不同交流方式的呢？当他们在 1995 年发起这个项目的时候，第一个月就吸引了超过 44 000 的访问量。一年后他们有一百万的用户。

由于网站的流行，这两个人在 1997 年在跳舞熊投资（Dancing Bear Investments）上筹集到两千万美元的资金。风险投资者和投资银行都对在线社交工具感兴趣。

结果，帕特诺和克里兹曼拿到了超过十万美元的薪水，以及每个人价值 50 万美元的优先股收入。

1998 年 11 月 13 日，星期五，theGlobe.com 发行了 IPO。它已经拥有每月两千万的用户——这是当时整个网络的 10%。

当它在股票市场上出现的时候，目标价格最初是 9 美元，然而第一单交易是 87 美元，随后价格爬升至 97 美元，收盘价格为 63.5 美元。在交易日结束的时候，这家公司的 IPO 超过了目标价格的 606%，创造了纪录。

电脑极客们的机遇发生了永久性的变化。基于他们的持股数，两个年轻的创始人各自身价都接近 1 亿美元。不幸的是，在互联网泡沫破灭期间，其股票价格开始迅速下降，theGlobe.com 的股价从 97 美元的高价跌到不到 10 美分。

2000 年，帕特诺和克里兹曼被迫从公司辞职。但是他们的创新将会沿着历史的长河走下去。它是第一家历史上最大的社交网络。同样的还有 Tripod.com 和 Geocities.com。

尽管失败了，但还是有一批的追随者看到这件事情并启动了他们的计划。

这些较早的通信聚焦于聊天室。它将人们带到一起并且影响他人，鼓励用户通过个人网页分享个人信息和观点。他们提供了方便的发布工具以及花费很少的网页。

1993 年加里·克莱曼（Gary Kremen）创建了 Match.com，它之后变成了一家很主流的在线约会公司，峰值的时候吸引了超过两千万人。

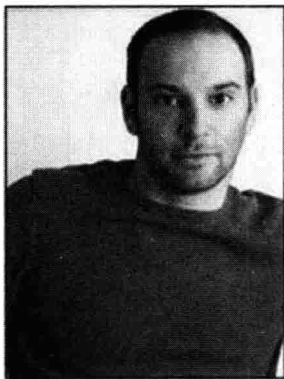
1995 年兰迪·康拉德（Randy Conrads）发起了 Classmate.com，最先是希望帮助用户找到朋友和熟人。Classmates.com 的独特之处在于他们的联系方式不同，只能简单地通过邮件联系其他人。2008 年，Classmates.com 拥有了 5000 万用户，其中有 3800 万付费用户。

现在人们愿意为这样的服务支付费用，这意味着一种新的商机。

社交网络正式永久地改变了我们的交流方式。

SixDegrees.com

第一家与我们目前所知道的社交网络运作原理相同的网站是由安德烈·魏因赖希（Andrew Weinreich）发起的 SixDegrees.com。这个名字从弗里杰·卡瑞斯（Frigyes Karinty）的“六度空间理论”得来。



安德烈·魏因赖希

六度空间理论的意思是每个人与其他任意一个人通过社交网络中平均约六个联系人就可以建立联系。

通过创建在线平台，用户可以列出朋友、家庭以及发送邮件邀请函。理论上，你可以与任何人联系。你所有要做的事情只是加入他们并且联系。第一级、第二级、第三级的注册用户都可以发送信息或者发布公告给朋友，同样可以看到朋友的连接。

人们与一个用户确定了关系之后，如果没有在网站上注册，他们将会持续地收到邮件更新或者引诱，直到他们加入。

这是一个新鲜且独特的线上结合方式。

很多早于 SixDegrees.com 的其他社区或者约会网站上创建简历已经普遍存在了。朋友清单已经在 AOL 即时通信平台和 ICQ 上存在了，ICQ 称他们为“朋友列表”。Classmates.com 已经允许人们利用他们的高中或者大学关系网寻找其他也在这个关系网中的人。但是 SixDegrees.com 是第一家将简历和朋友列表结合起来的网站，它能够显示并且搜寻你的朋友。

在最好的时候，Six Degrees 有大约 100 个员工，网站有大约一百万注册用户。

他们是第一家试图将人们的真实姓名与真实关系网连接起来的社交网络，他们发起得太早了。那个时候拨号上网非常昂贵，服务商的成本受到限制，用户的照片保存成本非常巨大。没有照片的话，社交网络不那么真实，而在那个时候，数码相机还不普及。

尽管存在这些挑战，1999 年时他们已有 3500 万注册用户。网站在 2000 年以 1.25 亿美元的价格被收购，在 2000 年互联网泡沫破灭的时候被关闭了，那时候他们的营业收入已经非常少。

创始人魏因赖希从这个创新中买下的专利之后在 LinkedIn 这样当代社交网络中扮演了重要角色。

在 SixDegrees.com 流行和规模化之后，新一代的社交网络开始盛行。他们创建了社交网络编码，这样其他人就可以跟随。

1998 年，由佩妮·鲍尔（Penny Power）、托马斯·鲍尔（Thomas Power）和格伦·沃特金斯（Glenn Watkins）创立的第一家商业间的社交网络 Ecademy，旨在帮助商务人员通过在线工具、交流和朋友关系获得成功。

紧接着 1999 年 MakeOutClub 出现了，吉比·米勒（Gibby Miller）将

它作为一个音乐社交网络发起，为具有相似风格和音乐品味的人们提供交流社区。

这些小的社区为那些在很多领域与其他人有共同兴趣爱好的人提供了一个平台。

在这些社会公司的投资者于互联网泡沫破灭折戟后，硅谷开始涉足社交网络并且引起了风险投资者的注意。

2000年肖恩·帕克（Sean Parker）（他之后对于 Facebook 的成功发挥了巨大作用）、阮明（Minh Nguyen）、托德·马索尼斯（Todd Masonis）和卡梅伦·林（Cameron Ring）发起了 Plaxo，Plaxo 是一家在线地址和社交网络服务公司。

Plaxo 从红杉资本（Sequoia Capital）那里获得了风险投资资金。红杉资本是社交网络历史中一家最具影响力的风险投资公司。据报道在 2008 年 5 月这家网站有 2000 万用户。



肖恩·帕克，Plaxo 创始人和 Facebook 早期股东¹

¹ 该照片由 Andrew Mager 拍摄于 2008 年 9 月 10 日。

之后是 Ryze.com，由亚德里安·斯科特（Adrian Scott）在 2001 年创立。它追随了 Ecademy 的脚步，是一家社交网络网站。它最初是为职业经理人特别是新的企业家相互联系而设计的。现在这个网站据宣称有 200 个国家的 50 万个成员。它通过向雇主收费来为他们寻找雇员。

Ryze 的创始人，亚德里安·斯科特，最开始介绍了这个网站给他的朋友们，主要是硅谷的商业和技术社区的成员，包括很多之后的社交网络的企业家和投资者。

尽管它没有一飞冲天，Ryze.com 对之后的主流社交网络的成功起了很大的作用。Friendster 就是由早期 Ryze 的成员乔纳森·艾布拉姆（Jonathan Abrams）在 2002 年创立的。

Ryze、Tribe.net、LinkedIn 和 Friendster 背后的人员从私人感情和职业上都紧密结合在一起。他们相信他们能互相支持，无须竞争。

高校网络

同样，在 Friendster 发起之前，很多的社交网络只是用于大学生，最有名的是斯坦福大学的俱乐部 Nexus。

这一社交网络得到了特别的关注，因为它的创始人之一紧接着打造了 Google 在社交网络领域的首秀。

由奥库特（Orkut Buyukkokten）和泰勒·齐曼（Tyler Ziemann）创立的俱乐部 Nexus 是第一家要求你有一个斯坦福邮件地址的社交网络，这一想法后来被 Facebook 用在哈佛大学的学生身上。

奥库特离开了俱乐部 Nexus 为 Google 工作，他之后发起了 Google 的社交网络，并以他的名字命名——奥库特。

2003 年，用于大学的社交网络到处都是，包括 Collegester.com、WesMatch、Yalestation 及 CUCommunity 等。但是社交网络最主要的突破来自于乔纳森·艾布拉姆创建的 Friendster。

Friendster

紧随 SixDegree.com 之后，Friendster 坚持让用户提交他们的真实姓名，他们会剔除那些虚假姓名的用户。Friendster 和 SixDegrees.com 不一样的地方在于，它不是一个独特的社交网络，只是在对的时间出现了，正好适合图片的传播。



Facebook 创始人马克·扎克伯格的 Friendster 简历

图片的加入、Friendster 网站保存图片的低成本，以及数码相机的普遍运用，给予了人们从未有过的用户体验和额外的人际交流机会。

Friendster 迅速火起来了，几个月内就拥有了几百万用户。

2008 年 Friendster 有了一个超过 1.15 亿注册用户的成员基础。2003 年，Friendster 管理团队收到了 Google 的 3000 万美元的收购要约，他们拒绝了。不幸的是，Friendster 的成功导致它太大而难以管理。随着上百万用户的加入，Friendster 变得难以管理，他们的服务器明显变慢。网页加载很慢，所以用户开始退出。

但是 Friendster 是史上第一家使用 SixDegrees.com 的社交网络编码的网站，它将照片结合进来以后就突破了 1 亿用户。

继 Friendster 成功之后，其他的社交网站也在一年后开始出现，比如 MySpace、LinkedIn 和 Bebo。

Tickle.com，当初是基于这样的想法：集中在测验和测试上就可以发现人们对其他人的看法，与其他人的联系。这将变得科学、有趣，有利可图。这是病毒营销的一个早期案例。通过分享“你可以对应到哪一种血型的狗？”这一类的测试，Tickle 开始展现出来这样的基于用户内容的病毒特性，口碑很好，通过邮件传播。

他们发现，给予一些特定的工具给用户，这些工具就能明显地增加用户注册量，这一观点几年后被 Facebook 用于给照片添加标签的服务，用户可能使用 Facebook 就是为了看到谁把他们的照片传到了社交网络上。

2003 年保罗·马蒂诺（Paul Martino）、马克·平克斯（Mark Pincus）和瓦莱丽·塞姆（Valerie Syme）创立了 Tribe.net，在这里用户可以根据特定的

兴趣建一个部落。注意，他们后来对于主要的社交网络 LinkedIn 的成功产生了有趣的影响。

LinkedIn

雷德·霍夫曼 (Reid Hoffman) 于 2003 年创建了 LinkedIn，其理念与 Ryze 相似。



雷德·霍夫曼，LinkedIn 的联合创始人¹

LinkedIn 是由红杉资本的风险资本支持的一个职业社交网络，之后它作为一个寻找新雇员的工具，成为传统人力资源行业的一项颠覆性技术。

2011 年，LinkedIn 据报道拥有超过 1.2 亿的注册用户，覆盖了世界范围内的超过 200 个国家。

2003 年夏天，SixDegrees.com 将它的专利拍卖，如果其落入“坏人”之手，将威胁到这些大型社交网络的商业模式。

¹ 该照片由 Robert Scoble 拍摄于 2008 年 1 月 23 日。

很多社交网络都开始像一个数据库一样被使用，让成员能够创立一个账户，然后鼓励成员通过邮件的方式邀请他人加入，这一流程即该专利。

LinkedIn 和 Tribe.net 认为，如果 Friendster 得到了风投的数百万资金，Friendster 就能买下这项专利，并且以法律的形式对抗他们。霍夫曼（Tribe.net 的创始人）和平卡斯（LinkedIn 的创始人），决定把他们的钱集合起来买下这项专利。

Yahoo 也想加入，并参加了拍卖，但是平卡斯和霍夫曼以 70 万美元的价格赢得了拍卖，他们终于松了一口气。这项专利从未被用于威胁任何一家社交网络。

MySpace

和 LinkedIn 一起在 2003 年诞生的还有 MySpace。由于对 Friendster 的用户体验变慢非常沮丧，汤姆·安德森（Tom Anderson）和克里斯·德沃尔夫（Chris DeWolfe）创建了 MySpace，他们几天后就发布了它。根据创始人汤姆·安德森的想法，他们最初是想吸引已经离开 Friendster 的用户。

时机再好不过。它的发布时间恰逢因特网的全面繁盛和数码相机的流行和普及，这使得上传照片比任何时候都容易并且便宜。

MySpace 迅速成功了。它选择俱乐部作为市场，很快就成为了乐队和夜总会的必备促销工具。乐队和粉丝在 MySpace 中都有收获。乐队希望吸引粉丝，粉丝也希望得到乐队的关注。

它的第一亿个账户在 2006 年被创建。在 2007 年后期到 2008 年，MySpace

被认为是世界上领先的社交网络网站。

MySpace 变得如此巨大，事实上它已经获得了媒体界的巨头鲁伯特·默多克（Rupert Murdoch）的关注。在 2005 年 7 月，新闻集团以 5.8 亿美元的价格买下了 MySpace，获得了媒体的大量关注。



Oxfam America 主席 Raymond C. Offenheiser、邓文迪、新闻集团 CEO 默多克和 MySpace 创始人汤姆·安德森和克里斯·德沃尔夫出席了 Oxfam/MySpace 达尔富尔事件摇滚会

几乎在同时，代理商理查德德·布鲁门塔（Richard Blumenthal）发布了关于 MySpace 漏出的一些色情小广告的调查报告。一时间媒体恐慌，MySpace 不能有效地建立一张过滤垃圾邮件的网，因此获得了“堕落漩涡”的称呼。

MySpace 的发起和建立如此迅速，它所使用的技术没有弹性，这使得改变和更新非常困难。他们无法跟进垃圾邮件地址，这个网站很快变得一团糟。

就在那时，专业的社交媒体公司比如 Twitter 开始出现，并且夺取了 MySpace 的用户。同时，与 MySpace 相比，Facebook 发布了更加安全的社交网络。MySpace 最终赶走了小广告商，但是用户开始涌向新的网站 Facebook。

Orkut

就在 Facebook 发布之前，Nexus 俱乐部的创始人，奥库特接触了 Google 的一位产品执行经理，他告知对方他已经建立了一个社交网络，并拥有其域名 Orkut.com。他后来离开了 Nexus 去 Google 工作。

Google 回答可以以他的名字命名社交网络，2004 年 1 月他们发布了 Orkut。但是由于那一波硅谷的风险投资者的撤退，很少有人关注随处可见的社交网络，尽管它是由 Google 这样的大公司发布的。

2004 年底，Orkut 奇怪地变成了英国人的天下，而美国人退出了，越来越多地加入了葡萄牙人的社交网络。2008 年，Google 将 Orkut 的总部移到了英国，因为 50%的成员是英国人，20%的成员是印度人。

Orkut 展现出来的是语言是影响社交网络成功的重要因素，就像 Facebook 提到的那样。Facebook 接下来会花费大量的时间研究以确保它能够涵盖世界上的各种语言。Facebook 利用它的庞大的用户资源将它的社交网络翻译成多种语言。

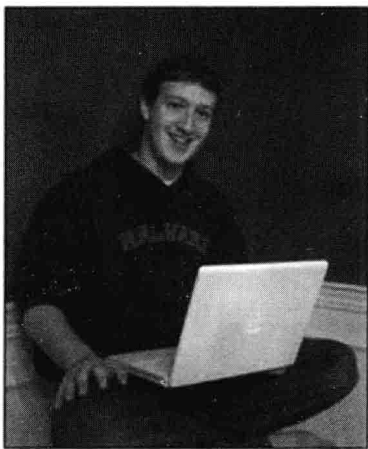
MySpace 在美国获得了广泛的媒体关注，在国外，社交网络正在世界范围内普遍增长。

Friendster 从太平洋群岛中得到了它的用户，Orkut 在获得印度的用户之前是巴西的第一大社交网络，Mixi 是日本的主要社交网络，LunarStorm 在瑞典兴起，荷兰人使用 Hyves，Grono 占据了波兰，Hi5 被拉丁美洲、南美、欧洲的一些小国家采用，Bebo 在英国、新西兰和澳大利亚非常流行。

当中国的 QQ 即时通信服务将简历和即时通信业务结合起来，使朋友变得可视化后，它也迅速变成了世界上最大的社交网络。论坛工具 Cyworld 也因为加入了主页和朋友选项而在韩国流行起来。

Facebook

2004 年 2 月，马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）和他的大学室友及一些计算机系的同学，爱德华多·萨维林（Eduardo Saverin）、达斯汀·莫斯科维茨（Dustin Moskovitz）和克里斯·休斯（Chris Hughes），一起创立了 TheFacebook.com。



Facebook 创始人和 CEO 马克·扎克伯格¹

在 TheFacebook.com 之前，程序员马克·扎克伯格在 2003 年建立了一个

¹ 该照片由 Robert Scoble 拍摄于 2008 年 1 月 23 日。

叫作 Facemash 的网站，那时他正准备就读哈佛大学。根据 The Harvard Crimson，这个网站可以与‘热辣与否 (Hot or Not)’媲美，“将 Facebook 上面的照片排列成九宫格的形式，同时任选两张相邻的照片，要求用户选出‘更热辣’的人”。

Facemash 在它上线的前 4 个小时内就吸引了 450 个访问者，以及 2.2 万次照片浏览量，这展示了扎克伯格快速引发人们对网站的关注的能力。

2004 年 2 月，扎克伯格发布了“Thefacebook”，起先在 thefacebook.com 网站上。



2005 年对于未能成功登录 thefacebook.com 的用户的默认主页¹

用户在花费数小时享受他们的在线生活后涌向了这一社交网络。大学排

¹ 照片来自于 www.facebook.com。

队希望扎克伯格将 TheFacebook.com 对他们开放。

Facebook 在 2004 年夏天成立有限公司。作为扎克伯格的非正式顾问，Plaxo 和 Napster 的创始人肖恩·帕克成为公司的董事长。其后在同一月，公司从 PayPal 的联合创始人彼得·泰尔（Peter Thiel）手中收到了第一笔风投资金。

社交网络的成员最初受限于哈佛大学的学生，随后它逐渐加入了其他大学的学生，之后是高中学生，最后变成任何年满 13 岁的个人。

用户能够创建个人简历，与其他用户联系，并且当他们修改简历的时候会自动通知他的朋友们。之后，用户能够加入拥有共同兴趣的小组，这些兴趣小组由工作地点、学校或者大学，或者其它单位组织，部落得以形成。

这家公司在 2005 年以 20 万美元的价格购买了 facebook.com 域名以后删掉了“The”。

Facebook 取得了世界级成功，超过了之前所有发布的公司，它能与世界上除个别地区以外的大部分地区联系。

2010 年 11 月，据 SecondMarket 公司预测，换算公司的个人交易性股份后，Facebook 的市值达到 410 亿美元（稍微超过 eBay 一点），它变成了继 Google 和 Amazon 之后的美国网络公司第三大巨头，拥有超过 5 亿的活跃用户。

Facebook 的访问量在 2009 年之后稳步增长，最终在 2010 年 3 月 13 日其访问量超过 Google。截至 2011 年，Facebook 拥有超过 8 亿的活跃用户。

社交媒体和基于用户内容的现象逐渐增长，关注媒体分享的网站开始加

入社交网络元素，并且自己变成了社交网络，这样的例子包括 Flickr（照片分享）、Last.FM（音乐爱好）和 YouTube（视频分享）。

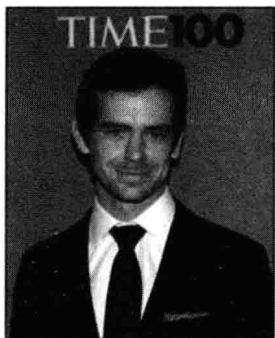
YouTube

在 Facebook 培育初期，2005 年来自于 PayPal 的前雇员团队，查德·贺利（Chad Hurley）、陈士骏（Steve Chen）和贾德·卡林姆（Jawed Karim）一起创建了 YouTube。在 YouTube 上，用户可以上传、分享和观看视频。

YouTube 作为一家风险融资的初创科技公司，其主要投资是红杉资本的 1150 万美元。YouTube 将在线视频社会化，允许用户对视频进行评论、点赞、收藏和评级，这完善了社交网络故事。

Twitter

2006 年 7 月杰克·多西发布了 Twitter，一家在线微博网站，它的服务允许用户发送和阅读最多 140 字的文字，被称为“微博（tweet）”。Twitter 很快就普及到了全世界，2011 年有 2 亿用户，发布超过 2 亿条 tweet，每天有超过 16 亿的查询量，它被形容为网络界的 SMS。



Twitter 联合创始人杰克·多西（2010 年的《时代》100 人封面照）¹

Google+

2011 年，Google 在很多次的失败之后终于正确地捕捉到了社交网络。它的服务在 2011 年 6 月 28 日发布在“测试领域（field testing）”的创新板块。

接下来，老用户能够邀请朋友们创建新账户。因为账户的“疯狂需求”它被迫暂停服务一天。

2011 年 7 月 14 日，Google 宣称 Google+ 仅仅在发布后的两周内就达到了 1000 万用户量。在发布后的四周内，用户量达到 2500 万。

在同一天，Google+ iPhone 应用是 Apple 应用商店中最火的免费应用。

让我们回过头来看看，Facebook 花了 3 年达到 2500 万用户量，Twitter

¹ David Shankbone 拍摄于 2010 年 5 月 4 日。

花费了两年半，MySpace 花费了一年零八个月，然而 Google+ 仅用了一个月！

所以我们现在在哪里？

首先申明：当你读到它的时候它可能已经过时了，因为技术往往比你从任何书上看到的都要进步更快。

在我写这本书的时候，估计又有超过 200 家活跃网站在使用各种各样的社交网络模式。

根据 TNS 研究，全球有 46% 的人们每天都能上网。每一分钟，24 小时都有视频上传到 YouTube。每 24 小时 YouTube 上有超过 2 亿的视频点击量。每一分钟，Twitter 上有 66 667 条微博，每天有 9500 万微博被发送出来。每小时几乎有 1050 万首歌曲被非法下载，每天有 2300 篇新的维基百科文章被创作出来，维基百科上已经有 9.1 万个活跃用户创造了 1700 万篇文章。每天，超过 1.75 亿 Facebook 用户登录 Facebook。50% 的 Facebook 用户每天登录，其中有 2 亿用户从移动设备登录。人们每个月在 Facebook 上面花费超过 7000 亿分钟。每月有超过 300 亿条内容（网站链接、新闻故事、博客，等等）被分享，平均下来是每周 70 亿条。

超过 100 万个计算机公司有 LinkedIn 网页。2010 年有接近 20 亿人在 LinkedIn 搜寻信息。LinkedIn 上的简历的平均年龄是 40 岁，而 Facebook 上是 25 岁。Facebook 上最大的粉丝群为 35~54 岁。

不要认为这些故事都是在开玩笑。社交网络的兴起是充满想法的故事，我们都会被卷入其中。

世界将不复从前

社交网络的兴起使得所有人都能与全世界的人们建立联系，我们拥有相同兴趣，活跃于相同的政治、经济和地理领域。

如果你并没有很活跃地参与到社交网络中，那么你现在的社会资本得分为零。我认为这将在未来带给你很大的损失。如果你能从这本书中学到什么，那必须是开始投资你的社会资本。

在线交流现在可以在任何地点进行，这让共同的即时经济系统成为可能，同时也提供给人们另一种方法，这种方法不曾被实现过。

很多领域的学者都调查了社交网络网站的影响，研究这些网站如何在识别、隐私、社会资本、青年文化和教育等方面发挥积极或者消极的作用。

成千上万的网站、商业、动机、社会事业单位和慈善机构开始涉足社交网络以获得善款或者筹集资金。

这样的模式将分离的行业和小型机构连接为一个整体，而不需要达到广泛的受众。

社交网络为个人数字化交流提供了一种不同的方式。在过去，人们对数字化环境的认识只是这些社区允许交换信息和观点。

争论还将继续，线上讨论也不会停止，强行灌输观点是可怕的，且会产生更多的问题。但是只要所有人和事都保持联系，世界就绝不会和从前一样。

在讨论这一创新也就是金融领域的颠覆性技术的诞生所带来的深厚影响之前，我们值得花时间讨论社交网络对资金的影响。

资本的社会化

在上一章里我们直接见证了社交网络对于金钱的影响力，这种影响力是随着万维网和数字货币的兴起而产生的。在这一章，我们见识到社交网络的快速兴起。结合这些创新，我们发现了在电子信息空间和真实空间的现金流。

我们见证了立足于 PayPal 的社会支付系统的产生，这一支付系统类似于 Facebook 信用币和 TwittPay。

我们见证了类似时间银行（Time Banking）允许人们随他们所愿地撤退金融系统的无货币系统的可能性。

但是最丰盛的收获是社交网络从自由信息流中获得了世界范围的金钱和资金。

如我所说，YouTube 排名为世界第二大搜索引擎，排在目前的 Google 之后。我在 YouTube 上面做了一些小研究来发现人们现今在搜索和浏览些什么。

当我搜索名字“比特币”的时候，最先出来的视频标题是《什么是比特币？》，有超过 700 000 个视频，紧跟其后是名为《比特币：未来的货币》及《比特币：国家发行货币的终结》的视频。

有意思。

当我输入词组“高盛”的时候，首先注意到的是搜索引擎立即建议我搜索“高盛的阴谋”。忽视这个建议，我简单地搜索“高盛”，搜索引擎首先给了我一个卡通视频，这个视频描述了想在高盛工作的毕业生是如何被雇佣来欺骗全世界的。有趣。

当我输入词组“谷歌钱包”的时候，首先出来的视频是两个月前的，拥有 60 000 多次访问量的长达一小时的名为“谷歌钱包产品发布”的视频。

相比来说，我搜索“万事达信用卡”，首先提供的是一月前的拥有 750 000 访问量的视频，这一视频描述了万事达信用卡怎样停止 WikiLeaks 支付的丑闻。

有意思。

当我输入单词“金钱”，在一些粉红的弗洛伊德乐队（Pink Floyd）的音乐视频之后，我能够看到一个标题为“金钱是债务”的动画片，将近 100 万的访问量，它描述了银行的腐败。

有意思。

当我输入单词“社交媒体”，我得到的第一个视频名为“社交媒体的革命”，一年内有将近 300 万的访问量。

有意思。

当我输入短语“社会银行”，我得到的第一个视频是我在特里多斯银行（Triodos Bank）开展的一次会面，这是几天前从我自己的 YouTube 渠道上传的关于银行改革的视频，有超过 1000 的访问量。

有意思。

当我输入单词“金融”的时候，我得到一个名为“金融的血统”的视频。

这告诉了我们什么呢？公众都在寻找一些新的东西，我们目前的金融系

统受信任度前所未有地低，而金融系统的阴谋论和丑闻指控前所未有地高。

所以，尽管社交网络使得货币创新成为可能，但是只有通过 YouTube 传播信息才能使全世界金融普识成为可能，这些信息通过了维基百科这样的群聚性网站的检验后，他们可以通过 Facebook、Twitter、LinkedIn 和其他社交网络传播。

不相信这些信息？只要通过 iPad 或者 Amazon Kindle 上的一些链接，就能立即阅读书籍，可能这些书籍是被你信任的一些网络推荐的。在买之前你就能从众多读者中获得全面的观点和资讯。

但是还有更多…… 社交网络诞生了另外几项颠覆性技术，这些技术拥有永久性改变世界的金钱和金融的潜力和力量。

社交网络诞生出了众筹、P2P 借贷、股权众筹和微融资平台。

在下一章里我们将介绍众筹的产生和它带给我们所有人的影响。接下来，我们将探索另外的借贷、证券和微融资机会。我们也会探索另外的潜在融资方式，在银行卡特尔法案修改及在我们的时光旅行后，它将作为传统金融业的公平竞争者出现。在我们的时光旅行中，我们将摆脱对于银行通过债务创造货币的依赖。

你可能不知道，缺钱不再是你不能达成你想达成目标的理由。正确的理由应该是或者你缺乏其他的金融知识，或者你缺乏社会资本。

第八章 七大颠覆性技术之四 ——众筹

七大颠覆性技术之一到三——万维网、数字货币及社交网络——让我们能够方便地在世界范围内建立起社会资本和人脉并进行交易。

在我们的时光之旅冒险中，货币展现出了其稳定性，我们也见证了非银行部门的涌现。这些小的非银行机构似乎表现出了银行的一些职能，在之前章节描述的三大技术的支撑下，这些职能的实现成为可能。

在改革之前，因为我们依赖于银行垄断力来创造货币，非银行规模受到制约。但是这一次，金融服务的创新拥有了真正的空间，银行和非银行机构都在为争取消费者的信任而竞争，这要归功于我们的改革。

建立社交联系的能力使得我们也同时具有了从强有力的线上联系中获得个人利益及金钱利益的能力。

你最珍视的未来资产

通过社交网络，你在社交资本上战略投资的时间和精力越多，你现在，更多的是在将来，会获得的收益将会越大。

就像电脑（实物资本）或者大学教育（人力资本）能够提高生产效率（个人和集体的）一样，社交联系（社会资本）也可以。

这样的事情时常发生，但是上述三项颠覆性技术使得在过去仅仅极少数人能享用的东西，通过网络连接对所有人开放了。



积累你的社会资本

将来，你的社会资本得分将成为你所拥有的最宝贵的资产。如果你现在尚未有意地开始积极建立起来，那么你就已经在金钱上、物质上和情感上吃了很大的亏。

社会资本衡量了你在社交网络内和网络间的人脉。不管你怎样定义成功，它都将与你的社会资本得分息息相关。从此以后，你的社交资源的合作度和信心将决定你的总体成就或经济状况。

社会资本是社交联系的成果，它包含了从优惠待遇和相互连接的个人与团队之间进行协同合作中产生的预期收益。

你的朋友群和粉丝群的力量将会成为衡量你的受信任度和尊重度的关键指数之一，它也会帮助你在将来取得成功。在条件艰苦的时候，如果你的朋友群和粉丝群足够强大，就没有解决不了的问题。

当你需要建议的时候，如果你的朋友群和粉丝群足够强大，就不会接收不到信息。

当你需要服务的时候，如果你的朋友群和粉丝群足够强大，你就不再需要面对那些你讨厌或者不信任的人。

当你受骗的时候，如果你的朋友群和粉丝群足够强大，你能够有效地阻止它发生在别人身上，骗子会受到社会资本分数减少的处罚，而你的分数会增加。

当你遭受财务危机的时候，如果你的朋友群和粉丝群足够强大，资金将不再是问题。

每个人都会以更高的标准约束自己，人们也会更好地对待彼此，或者给钱更大方。你的社会资本将成为你的成就的衡量标准。

取决于你过去的行为，这或许是令人兴奋或者令人恐惧的，但是改变是不可避免的且已经开始，而你必须从现在开始就做出相应的调整。

诸如克洛（Klout）、同辈指数（Peer Index）和帝国大道（Empire Avenue）

之类的工具是首批开发的个人网络影响力测量和评分工具，以后还会有更多的工具出现。将来，网络上那些照片和简历信息真实、尊重他人、支持他人、言行一致、直面挑战的人将会在物质上、经济上和情感上得到更多的回报。因为在网络上相互支持，他们会有一个更高的社会资本分数。

如果你已经开始使用社交网络、博客、论坛、聊天室、即时通信服务和其他匿名的网络工具，如果你隐藏在假照片、假名字背后，在网上恐吓、谩骂、散布八卦和打击别人，你的社会资本分数将会非常低。

甚至当你以匿名状态积极地建立你的联系、支持他人，你的社会资本分数也是无意义的，而这会有损于你的未来。

当很多人只是将社交网络作为一种不需要自己真实姓名、照片和身份信息的匿名暴力工具时，一项极具颠覆性的新技术应运而生，使得那些在网络上尊重他人、支持他人和光明正大且言行一致的人会获得嘉奖。

结果是，你的存在、联系及你在网络上对待他人的方式将成为你最宝贵的资产，它们将推动你未来的成功。事实上，当我们走向未来时，它们将塑造你所有的经济成就。

随着颠覆性技术之四——众筹的诞生，人们将有机会为他们的想法、生意、教育和项目进行融资。这种机会基于网络上建立的社会关系、社交网络的病毒性传播和个人的社会资本得分。

这还只是个开始。我们将在这个领域见证能永久改变规则的一波创新浪潮。

融资规则开始从向银行或者风险投资家们乞求资金，转向在网上建立强有力的联系及积累社会资本分数。

你已经参与其中了吗？因为在我写作的此刻，它还只是处于起步阶段，

而从现在开始你就需要开始投资你的社会资本分数了。

如果你还没有开始投资你的线上个人品牌及社会资本分数，你要寻求解答，为什么那将是你未来最珍贵的资产。

你知道吗？资金并不是阻碍你成功的缘由

最近我做了一系列的调查，在不同的环境下随机选定一些人并问了他们以下五个问题：

- （1）如果钱不是问题，你希望在一生中创造出什么呢？
- （2）目前是什么阻碍了你创造它呢？
- （3）今年开始，你需要多少钱呢？
- （4）如果我告诉你必须在今年筹集资金开始创造，否则世界就会终结，你相信我的话，会怎样来筹集资金呢？
- （5）你之前有听说过众筹吗？

我做调查的时候仔细筛选了地点，随机采访，以便比较结果。

第一组调查是在伦敦西街的购物区中心地带；第二组调查是在伦敦银行车站外的伦敦金融区；第三组调查是在我最近受社会银行机构邀请参加的暑期学校；第四组调查是在伦敦对冲基金驻地以及上流住宅区的私募驻地；最后一组采访是在一个企业家会议上。

在本章节的余下部分，我会称呼这些人为购物者、金融家（似乎在伦敦银行车站和上流住宅区的结果很相似，所以我在采访后将它们合为一组）、社会人士及企业家。

我的目标是，找出有多少人有真正想做些什么的目标，阻碍他们实现这个目标的原因，以及金钱是否是阻碍他们去做的重要原因。

我也希望对比不同人对于筹资的理解，以及有多少人知道如何通过众筹来为他们的计划融资。

调查结果

虽然我可以就这个调查结果写一本书，但是我必须把篇幅限定在某几个有意思的相关结果上。最开始本来打算的是一个快速而简单的练习，事实上这些结果后来却给了我对很多领域的有趣洞见，但是我将紧扣最初希望得到的结果。

首先，当被迫去想这个问题的时候，所有人在他们一生中都有真正想要创造的东西。唯一一个小区别是，企业家和社会人士回答得更快，并已经在脑海中有有一个更加清晰的创造物概念。

其他组大多被迫去想这个问题，最终只能在脑海中得到一个他们会为之兴奋的创造梦想。所以根据我的调查，每个人都是想创造一些东西的。

大多数社会人士想要围绕改造世界的社会属性进行创造，而大多数企业家都想通过在某一个具体的商业领域做出成绩来实现财务自由。但是，大多数人都想要通过创造一些对他们重要的东西来取得成就。

对于所有的小组，目前还没有达成这些创造目标的原因可以分为三大类。这三个主要的原因是：他们没有钱（金融），他们没有时间（物质），或者他们只是不相信它是可能的（心理）。

每组中超过 90%的人提到他们需要钱来开始——他们的回答从买一把吉他到拥有一台苹果电脑，或者雇佣员工，或者租个办公室，或者技术创新，或者通过 IPO 筹集 5 亿英镑，林林总总。

但是有趣的恰恰是这些不同。

购物者

购物者的原因分为两种，不相信能在有生之年完成他们的创造梦想，以及没有钱，分别占 53%和 47%。

如果被迫今年开始，62%的购物者会向朋友和家人借钱，31%会向银行贷款，剩下的靠储蓄。

超过 70%的购物者只需要不到 1 万英镑的资金来开始他们的梦想。

在购物中心，没有人听说过众筹。

金融家

金融家将时间列为阻碍他们创造梦想的主要原因，这一比例占绝大多数，高达 86%。

金融家们都从事金融相关的工作，他们几乎将所有的时间都花在工作上，此外他们事业成就的金钱回报也似乎诱使他们抛弃创造之梦。有意思的是，大多数情况下他们的创造梦想都与他们的职业无关。

对于金融家来说，他们启动梦想需要的资金要远远多于其他人，而且他们需要的钱从 500 万到 5 亿不等，一般只能通过资本市场筹集。

在两个金融区，如果他们必须今年启动，几乎所有人都回答会利用他们的储蓄或者求助于认识的投资者。但是，有趣的是，很多人表示如果有更多一点儿时间，他们就会通过风险资本和股票上市来获取资金，他们似乎很有信心能筹集到资金。

在银行车站，只有 12% 的人听说过众筹，而在上流住宅区只有 6%。

社会人士

超过 91% 的社会人士认为经济因素是他们至今还没有达成他们的创造梦想的主要原因，而只有极少数认为是时间因素。

平均而言，他们需要 75 万英镑来开始他们的计划。

22% 认为他们可以向银行借到一小部分资金，但是那些需要大笔钱的人们认为，无论如何，他们都不可能在今年筹集到这笔钱。

有趣的是 73% 的社会人士知道众筹，而且认为其与社会贷款的结合是可行的资金筹集办法。

企业家

超过 62% 的企业家认为经济因素是他们还没有实现创造的主要原因，少

部分人归因于缺乏信心。

83%的企业家认为他们只需要不到 10 万英镑的资金就可以达成梦想。

46%认为他们今年拿不到钱，但是 33%在积极地寻求高净值商业投资人，只是到目前还没有成功。

不到 11%的人认为他们能够从银行贷到款。

只有 9%的企业家知道他们可以通过众筹来筹资。

那么这说明了什么呢？

让我们从这些结果中做一些全面的归纳。我知道其中有更多的变数，但是我们只能随它去了。

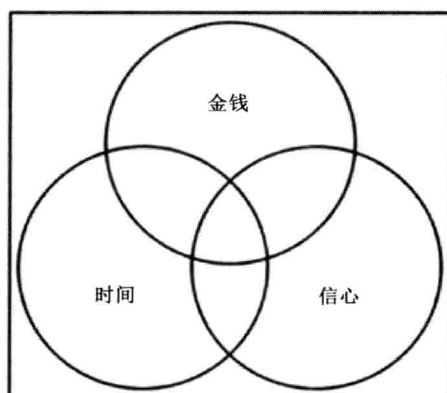
当人们被迫回答这个问题的时候，结果发现每个人都想在世界上创造一些东西，能让他们觉得生活与众不同。人们希望留下点什么。

我调查的每个人都希望用不同的方式来实现，但是当被迫去思考的时候，从某种意义上几乎所有人都想有所成就。一些人思考，一些人开始尝试积极地达成它，更多的人只是将它归为一个梦想。

很清楚的是，人们需要钱来开启他们的创造计划。资金同时间一样，是从一开始就阻碍人们启动的一个重要因素，因为他们都是为了生存而工作，而不是为了他们想要创造的东西而工作。

所以似乎时间和金钱可以合为一个原因，因为人们几乎利用所有时间来赚钱。

不同的人对于可行性有完全不同的信念。



阻碍人们实现其梦想创造的主要原因

一般来说，大多数购物爱好者并不相信他们可以实现创造梦想，在开始也很难获得资金。

那些在金融行业工作的人认为他们在筹资上面没有问题，但是他们忙得没时间为他们的目标而努力。

金融家认为他们需要很多的钱来开始他们的计划，这个任务似乎太大、太冒险，以至于他们无法为之放弃目前回报丰厚的工作来开始他们的计划。

企业家和社会人士仅仅是不能获得他们需要的资金。他们有远见，但是金钱阻碍了他们去实现梦想。

除了那些了解货币和金融的人以外，很少有人知道如何为实现他们的创造和梦想筹措资金。

绝大多数人不知道他们可以利用众筹来为他们的创造和梦想融资。

我发现这些结果非常有意思，希望可以启发你也思考自己的目标。

所以在我们开始讨论众筹如何出现，以及为什么人们不知道资金并不是阻碍他们实现梦想的原因之前，我们来看看众筹是什么。

那么众筹究竟是个什么东西呢？

如果你与我在本章中调查的人们无二，我猜你可能有一个一直想要启动的想法，可能这还需要一笔资金投资。它可能是一直盘旋在你脑海中的一本书，一个你想开始的社会性企业，一部你想拍摄的电影，一门你想参加的课程，一个你想开始的商业计划，或者随便什么东西。

事实上，此刻请写下一件事情，一件你有点钱就能开始的事情。

在我的一生中，我想创造……

继续，如果你还没有写下来，停下来，不要阅读了，现在就去写下来。

好了，有了这些想法在心中，想想你需要多少钱来开始，以及你将如何为它筹到这么多钱。

为了创造它，我需要……资金。

我最有可能通过以下方式筹到这些钱……

……

那么现在，你有想创造的一些事情，你大概知道需要多少钱，以及怎样可能筹到钱，是什么阻止了你呢？

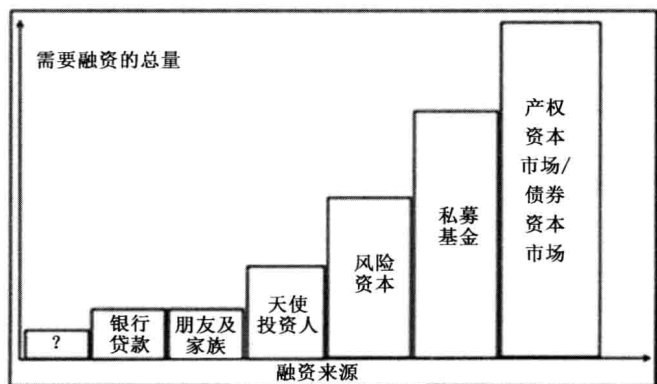
呃，我遇见的大多数人只是简单地不相信他们可以筹到资金，或者他们不知道如何开始。

就像你刚才知道的，我要告诉你的是，我在开始之前也从来不知道如何实现我的创造。所以通过排除法，大部分人都止步在资金之前。

在过去，你要么存够钱再开始，要么拜托朋友和家人对你进行投资，要么就转向银行等金融机构。

如果你的想法是开办企业，而且试图通过金融机构融资，那么按照习惯，有两种主要的融资途径——债务或股票。债务融资往往像是你通过传统银行贷款获得资金的形式，而股票融资通常是从风险资本或者天使投资人那里获得资金。债务融资的好处是，随着时间推移你逐笔偿还完债务后不需要承担进一步的义务。债务融资的坏处是你的企业会因一些定期偿付而存在负担。另一方面，通过股票融资或者风险投资收到资金，你需要以企业自身的股票或其他形式的股权，例如收入或销售额特定比例，来作为交换。这种融资方式的好处是一般不需要按月还款。然而，你通常就永远放弃了你的所有权。

过去，债务或者股票融资是很严格的，这个过程需要花费很多钱，只有少数人能够有这样的渠道。



商业项目的传统资金来源

你或许有一些信用积累并且经常地偿还信用卡账单，或者可以选择如 Donald Trump 这样的交易软件，它能够让你与资本世界相联系。

如果这两种都不适合你，那么你就不得不寻求你的朋友和家人的帮助，或者你也可以利用你的储蓄。

但是颠覆性技术之一到三诞生了颠覆性技术之四——众筹，它带来了一种有趣的、可能会改变生活的方式。

很多人认为众筹是集聚资金，为一个项目、想法、缘由、比赛、生意、创新等任意需要融资才能推进的东西提供资金。

这些融资需求大多通过一个专门的网络平台进行“众筹”实现。这个平台允许用户向“大众”推销想法、项目和资金需求，并通过在线社交网络进行传播。在这里，人们可以“许诺投入”或者投入少量的钱，直到这个项目筹集到足够的资金。

有时候，像我们的平台 BankToTheFuture.com 上，投资者有一个可以集中交流的网络社区，在这里，他们可以与原计划者进行交流，相互更新项目信息。

众筹在线平台只是为这种交易提供了便利。它将人们聚集在一起，这不同于银行将其拥有的钱用于发放贷款。

正如我们已知的，银行实际上并没有使用自己的钱，他们只是凭空创造了这些钱，但你明白我的意思。

这意味着无须银行、金融市场或者风险资本，人们彼此间可以进行融资、借贷或投资。因此这种交易也被称为人际或者点对点交易，也被简称为 P2P。

也就是说，对于众筹对于自己的意义，我见过或者将会见到的每个人的

看法都将会略有不同，尽管到目前为止有太多人甚至都没有听说过它。



众筹平台允许你通过线上社交网络融资

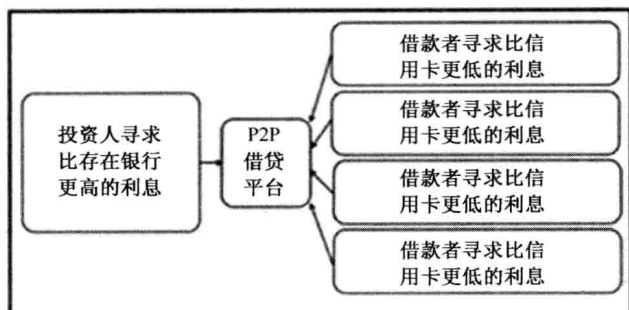
出于本书的目的，我认为需要给出进一步的阐述和定义。

别着急，我不打算给你一堆金融术语，讨论每个定义的含义和其背后的理论，但是我确实需要做些区分，这样本书后面的章节才有意义。

我想区分人人借贷（P2P 借贷）（或者企业对企业借贷以及其他交叉组合）、众筹和人人股权投资（P2P 股权投资）（或者个人/企业对企业股权众筹以及其他交叉组合）。

我将 P2P 借贷定义为：借钱者使用线上平台专为多重借款来源，借款人投资要求利息形式的回报，而平台本身并不充当真正借款人。

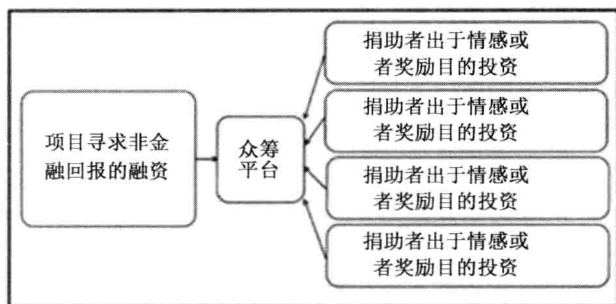
借钱者将会接受信用审查。投资者的资金会与多个借款者匹配，以规避一定程度上的违约风险。平台撮合投资者和借款者，监督支付过程，并提供交流社区。



P2P 借贷简单示意图

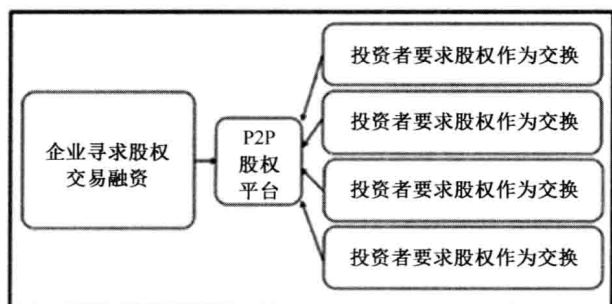
我将众筹定义为这样一个过程，一个人为了特定目标通过平台筹集资金（不需要偿还），而多个资金方借出资金以换取奖励和红利，而不是金融收益。

这些奖励可以是情感收益，比如慈善或者与电影导演见面这样的独家奖励。



众筹平台上许多投资者出于感情或者奖励目的投资于某个项目

我将股权众筹定义为以下情形，一个企业使用线上平台专为多重资金来源，投资者要求股权作为交换，而平台在协议中并不扮演股东的角色。



P2P 股权平台使得企业能够向投资者分发股权，而投资者只需少量资金就可以开始投资

如果你已经从其他途径了解到这个话题，你会发现没见过这些标准化定义。大多数作者会简单地将上述所有情形归为众筹。

皮姆·白提斯特（Pim Betist）在 www.crowdsourcing.org 上写了一篇博客，他画了一个矩阵来帮助归类理解。这个矩阵包括两个维度：捐赠 vs. 投资；金融/有形回报 vs. 情感/无形回报，如下图所示。



众筹的象限

我对每个象限都给出了线上平台的例子，这会帮助你进一步理解清楚。

在图表的左上角（金融/有形回报和捐赠区域），有诸如 BankToTheFuture.com 的众筹服务和 KickStarter 之类的线上融资平台。

这些平台使得用户能够捐赠资金以获得公开告知的回报，这取决于他们捐赠的金额，而人们可以提交资金需求，并告知将会给予捐赠者什么回报。或许最好是用例子来阐述。

在发行《像爵士那样忧郁》（*Blue like Jazz*）这本书之后，作者想将这本书拍成电影。在电影上映之前，他们的钱在项目进行到一半时就被用光了。“拯救《像爵士那样忧郁》”的支持者通过众筹获得了 345 922 美元的资金，这挽救了一部面临终止命运的电影。

作为给电影制作和发行贡献资金的回报，最小份额的捐助也能得到一些“拯救《像爵士那样忧郁》”商品，像海报、剧本页等作为激励。

我们转到图表的左下角（情感/无形回报和捐赠区域），你可以发现诸如众筹融资（CrowdRise）和“独立计划”（IndieGoGo）之类的线上平台。这些平台允许你为某个项目捐款，你捐款的动机更多出于情感，而不是回报水平。

你还记得 Facebook 因为隐私得到了很多负面评价的事情吗？一家叫作分散者（Diaspora）的公司利用了这一点，开始研究它的隐私集中的社交网络。分散者通过众筹从 6479 人手中获得了 200 641 美元。捐款者的其中一员就是 Facebook 的创立者和首席执行官，马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）。

这一案例是如此不可思议，它突出了人们如何基于情感进行捐款。捐赠并不会收到任何激励作为回报，人们纯粹是出于情感。

很多慈善机构都用这样的平台以类似的方式来为他们的慈善事业筹集资金。

现在我们看看图表的右上角（金融/有形回报和投资区域）。这个象限的线上平台例子有 BankToTheFuture.com 的众筹借款（CrowdLoan）服务和 BankToTheFuture.com 的众筹投资（CrowdInvestment）服务。

一个很好的例子来自于我最近采访的个人发展局（Personal Development Bureau）的创始人鲁珀特·霍尼伍德（Rupert Honeywood）。鲁珀特希望帮助成千上万在 2007 年金融危机之后失去工作的人，帮助他们再次找到生活的使命、目标和激情。

个人发展局帮助面临失业的人们发掘他们真正的激情和目标，这样他们能够考虑自营或创业，从而选择最适合的新职业。

他们需要 5 万英镑启动资金，据此提供公司 25% 的股份给众筹投资者。

“在目前的经济形势下，大多数银行，除了炒作，都不怎么支持小公司，所以我不打算浪费时间与他们交流。我也不希望公司背负债务成长，所以我们转而寻求股权融资。”

“对我们来说，找到一大批支持者来投资是一件很有吸引力的事情，我们也不希望任一股东有过多的控制权。”鲁珀特·霍尼伍德说道。

作为众筹投资模型的一部分，鲁珀特能够设定购买条件，一旦有人在该价位下买入，他的初创企业就有了一个市场估值。

多数初创企业很难对其进行估值，但是现在通过群众的投票，它能具有清晰且真实的价值。当他建立个人发展局的时候，有一队投资者可以进行交流，这样，在公司发展的早期就不会遭遇债务瓶颈。

鲁珀特的社会资本得分很高，且线上人脉丰富，这使得他能够与众人合作并赢得支持。

他继续分享道：

“众筹跟契约有关，诉诸于人们的从众本能。最开始的几个投资者，或多或少，是最难获得的。人们把手放在自己的荷包里，不想成为第一个投资者。想想你在人群中是怎样变得‘合群的’，今日的技术使得这变得容易得多。”

当为启动资金寻求天使投资人或风险资本家的帮助时，只有极少数人能够成功，而鲁珀特成功地实现了这个目标。

最后，在图表的右下角（情感/无形回报和投资区域），你可以发现基瓦（Kiva）这样的线上微融资平台。微融资专注于欠发达国家的小额贷款，这些国家通常贫穷率很高。

这个象限的故事数不胜数，但是萨摩亚（Samoa）的琳达·艾丽莎（Lina Elisaia）是第四象限的一个经典的例子。

琳达是一个面包圈企业家，也是三个小孩的祖母。她通过众筹得到了1000泰拉（Tala）的小额贷款（大约400美元）。琳达用这些小额贷款在她的前院开了一个面包圈烘焙店。

琳达还用她赚到的钱开了一个蔬菜摊位，同时还钱给她的众筹投资者。

这包含了一个众筹所需要的完整的过程。

对众筹这个概念感到新鲜而且第一次读到这样的故事的读者们，存在一种不通过银行、资本市场或者风险投资来投融资的趋势——只是普通的个人和企业间进行资金融通而已。

由于万维网的普及，数字货币和社交网络使得这一趋势成为可能。

在某种情形下，个人或者企业通过提供回报以获得资金。在另一些情形下，他们通过债券或者股票提供高于银行存款利息的回报以获得资金。

在本章中，我们将集中讨论众筹的兴起，众筹指一个提供非货币性回报的线上融资平台。

我们在下一章中再讲讲其他债权和股权平台，颠覆性技术之五——P2P借贷。

如果你是第一次听到这些事情，你会掌握未来出资、借贷、筹资、投资的方式。如果银行业不进行改革，这些将是你在一生中都会面临的事情。

基于这些定义，我在本章着重讲颠覆性技术之四——众筹的产生，以及为什么社会资本得分会成为你最具价值的资产。

众筹的兴起

众筹已经出现了几个世纪，通常被用于慈善事业捐助。

然而，在社交网络年代，在线众筹才成为可能。它不仅仅使得慈善机构构造资金池成为可能，也使得全世界为他们的重要商业或者社会机遇融资成为可能。

这一创新对于寻求资金者来说，拥有与传统银行和金融市场竞争的潜力。

在我开始写作的过程中，众筹仍然处在起步阶段，只是刚刚开始。但是根据技术和金融的发展方式，我认为在五年内，作为一种融资方式，众筹一定会成为一种主要的金融产品。

随着万维网、社交网络、社会数字货币的兴起，以及全球金融危机、传统融资模式和金融市场的断裂，众筹的出现恰到好处。

1997 年是历史性的一年，让我们庆祝互联网的力量和金融的民主化吧。

在我们了解 1997 年到底发生了些什么事情之前，为了更好地理解将来，让我们返回时光机，在历史的不同时点中查探一番，看看音乐产业中是如何可以产生众筹的。

我想成为举世闻名的音乐家……

假如你是一个极具天赋的音乐家，我将和你一同回到过去，经历你可能的人生历程。让我们现在就跳入时光机器中，穿越回去。

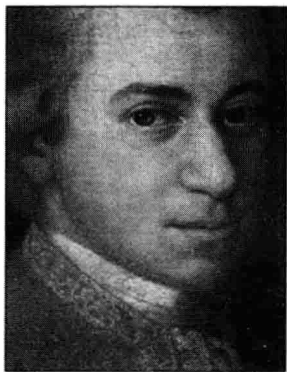
回到 18 世纪……

现在是 18 世纪，你是一个非常有才能的作曲家。为了有机会能在大众面前演出，从而存活下来，你需要与贵族或者教堂的大佬们有很好的交情。如果你没有，那么，很抱歉。

游戏结束了！你可能有幸进入共济会或者兄弟会，但是可能性非常小。

但是，让我们看看有一个人是怎么做的，让我们加入沃尔夫冈·阿马德乌斯·莫扎特（Wolfgang Amadeus Mozart）的音乐之旅吧！

在 20 年起起落落的人生历程之后，莫扎特负债累累，不得不变卖财产获得收入。

莫扎特¹

一个偶然的机会，莫扎特被邀请到维也纳为大主教科洛雷多（Colloredo）工作。当莫扎特发现他只是被科洛雷多当作仆人使唤时，他想走人，但是大主教不同意他退出。

由于他过去的经历和才华，他受邀给皇帝演奏。但是，就算他打算辞职为皇帝演奏，大主教还是不同意。

所幸，一个月以后，莫扎特被大主教的管家开除了。为了继续追寻他的梦想，他决定在维也纳安家，并且试图不靠任何人资助获得成功。

莫扎特纯粹靠着坚定的决心成为了维也纳最好的钢琴家，他的作曲作品也终于受到认可。

因为他曾经给大主教做过仆人的经历，莫扎特是极少数没有高贵的血统却获得了成功的人之一。

随着他声名鹊起，他开始利用在剧院的闲暇时间打理自己的生意。他的

¹ Johann Nepomuk della Croce 创作于 1780 年。

作品也变得更加受欢迎。他经常在非传统的演出地点进行演出。由于都是他一个人操办所有事务，莫扎特从举办音乐会中获得了丰厚的收入。

在他的声望达到顶峰的时候，他成为了互济会（世界上最大最古老的兄弟会，其中出过很多历史上有影响力的人物，包括乔治·华盛顿（George Washington）、本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）、首相温斯顿·丘吉尔（Winston Churchill）和亨利·福特（Henry Ford））的一份子，他的影响力更甚从前。

尽管莫扎特成功地成为了那个时代最富有和最有影响力的人之一，随后几年，他却不再频繁地举办音乐会，他的收入也随之枯竭。在那个时候，奥地利卷入了战争，贵族支持音乐发展的能力下降，这对于维也纳的音乐家们来说都是一个困难的时刻。

所以我们可以发现，不管你多么有才华，在 18 世纪要想获得成功必须依靠贵族的力量。

从莫扎特的艰苦奋斗的故事中醒过来，让我们大步前进。

到 19 世纪……

自莫扎特的时代以来，世界已经有所改变了。一项关键创新使得音乐家们有机会摆脱贵族支持的制约——印刷。

印刷带给音乐界的影响是突破性的，因为音乐家可以不受贵族的限制出版他们的曲子，卖给想要谱曲的人。

我们决定在 19 世纪的音乐界走一遭，体会他们的生存状况。

与以往相比，我们可以更快更有效地将自己的作品传播给更多的人。我们学会了如何来写曲而不是作曲。

我们开始为业余表演者写曲子，以一个合理的价格卖给他们。

然而，印刷成本还是有点高，我们需要为印刷成本来融资。

很快我们就陷入了资金短缺，我们通过教导他人识谱和作曲来获得额外的收入，这个时代对于技能的需求非常旺盛。

但是之后一些事情发生了。教会不希望我们拥有这种力量，因为有了这种新技术之后我们不再受到教会的控制了。于是我们被告知：只有君王授权许可，我们才能印刷乐曲。

我们很快就会发现只有那些有特许权的人才能印刷乐曲。现在我们回到了与 18 世纪相同的情景中。

才能不再是创作乐曲的唯一因素，与此同时，还需要显赫的门第。

几年后，我们听到了关于一个音乐家的传闻，他成功地筹集资金去了纽约，并且在所谓的“锡盘巷（Tin Pan Alley）”发布了他的乐曲。

结果，很多音乐家移民到了美国，出现了一股热潮。出版商现在主导了曲谱的印刷制作。靠教学赚了一些钱之后，我们带着曲谱经历了长达两个月的旅行，最终抵达了曼哈顿。

当我们下了火车，朝着曼哈顿前进的时候，百老汇表演者和作曲家来来往往，我们感觉充满了力量。我们现在才发现我们只是待错了地方，所以这次，地理位置决定了你的成功。

在我们到达对的地方——纽约之后，我们的音乐最终得到了认可。我们周围都是可以让我们走得更远更好的人们，而不是贵族。

很快，我们给一个大音乐发行商看了我们的乐谱，他录用了我们。由于之前没有出过热门乐曲，我们还籍籍无名。只要一笔版面费，就可以完全买下我们的乐曲，包括把作曲冠上他人名字的权利。我们非常缺钱，所以同意了，开始了创作下一热门歌曲。

几次专辑热卖之后，我们成为了一个音乐创作室的在编雇员。问题来了，不管我们怎样卖力工作，我们都不能摆脱无休止的音乐写作工作。

在 19 世纪，唱歌不仅需要唱得好，还要长得漂亮，并拥有人们期望在一个歌手身上看到的所有特质。

梦想破灭了，我们也对写作歌曲厌烦了。于是我们再次回到时光机中，随着时间向前冒险。

20 世纪……

现在是 20 世纪，第三次，我们试图尽量发挥我们的音乐才能。

这次，我们开始注意到音乐界的一些显著变化。我们从当地报纸上知道托马斯·爱迪生（Thomas Edison）发明了一项新的技术，这项技术叫作留声机。任何人都能用它来播放声音。与此同时，另一项革命性技术的发明，使得录音成为可能。

这两项技术结合创造了广播，永久地改变了音乐的收听方式。

我们开始相信这是一个能够创作音乐并且歌唱给全世界听的世纪。感谢广播，人们收听我们音乐的时候不需要知道我们是漂亮还是丑陋。

我们在歌剧创作室打发时间，与业界的人们见面，与唱片制造商谈话。

有个人告诉我们非主流音乐正在以各种各样的方式流行起来。他告诉我们一支乐队成功地做到了世界级知名，他们正在环球巡演。

很快我们发现，实现音乐梦想的关键在于吸引到‘六巨头’唱片公司的关注，六巨头是百代唱片（EMI）、哥伦比亚广播公司（CBS）（后来被索尼（Sony）收购）、贝塔斯曼音乐集团（BMG）（被索尼收购）、宝丽金（Polygram）（之后被环球唱片（Universal Music Group）收购）和华纳唱片（WEA）或者美国音乐集团（MCA）（之后的环球唱片）。

这个世界非常不同，但还是让我们想起以往种种努力，最终却也没能成为贵族阶级的一分子。

我们经常受到广播台的邀约，但是我们仍然难以获得在任何一个“六巨头”的猎头面前试唱的机会，因为我们看起来仍然不“对”。

在我们就要失去希望的时候，我们遇见了“六巨头”之外的其他人。在我们周围，我们注意到小的电台录音室开始兴起。一天，我们敲开了当地的一家电台的门，这家电台与我们乐风相似。我们得以在小部分但是忠实的听众面前献唱，并且开始获得更多的粉丝。

我们很高兴得到了一个演唱的机会，但是在一些年的挣扎后，仍然只有少部分人收听我们的音乐。我们转到另一个世纪看看能不能得到更多的听众。

21 世纪……

这个世界看起来与前四次的完全不一样。

现在是 1998 年，我们决定与一些朋友们一起创作音乐。我们非常兴奋，

因为说服了父母们投资几千元在我们的录音室。这个录音室的录音设备比之前“六巨头”花了几百万美元买的设备都还要好。

我们将卧室作为 CD 创作室，在一段时间的录音后，我们完成了一整张专辑。我们用彩色打印机和电脑打印出了几百张 CD。我们通过售卖“back of the room（空间之后）”的 CD 自给自足。

一天，我们从朋友网（Friendster）上的一个朋友处得到消息，这个朋友之前在淘儿唱片公司（Tower Records）工作，因为公司破产离开了。通过相同好友，他加入了我们的社交网络。

他联系到我们，问我们是否可以召开一个电话会议。在会议上，他解释道，目前唱片公司收入可观，但是难以在其中找到工作。他在寻求有才能的音乐家合伙，利用他之前在行业中获得的关系网和知识来传播音乐。

由于很多人被大的唱片公司解雇了，市场上出现很多有经验的但是找不到工作的传媒人。他们都在追寻自己的自由职业生涯。

接下来一个星期，我们用名为“空间之后”的 CD 赚到的钱付给了他一笔费用，他帮我们联系到了之前的唱片传媒人、唱片制造者、创作室拥有者、录音工作者以及在工作中遇到的一些音乐家。

受到通过网络可以联系他人的启发，我们决定创建自己的网站。在开始创建网站的时候，一家电视台播出了这样一条消息，纳普斯特（Napster）企业家肖恩·帕克（Sean Parker）由于非法共享文件被音乐界起诉。

Napster 是另一项颠覆性技术，它致力于人际间的文件共享，主要是 MP3 文件的共享。最开始我们很好奇并且在 Napster 注册，填写了详细信息，结果却发现有人得到了我们的 CD 文件，并且在经过我们允许的情况下免费地分享给了其他人。

我们被这种行为激怒了。这次我们为音乐界起诉 Napster 公司而欢呼，这是历史性的一刻。但是，几个月后，我们注意到，在 Napster 上面共享了音乐之后，越来越多的人开始访问我们的网站。

我们用一个免费软件 WordPress 将我们的网站转成一个博客。

它能让粉丝直接与我们联系。因为我们将要创造一张新专辑，粉丝们捐给我们一些钱。由于粉丝们的访问越来越多，我们开始为他们以及他们投入的资金建立了一个数据库。现在我们开始录制第二张专辑。

现在是 2003 年，资金仍然很紧张。一天，我们从一个粉丝处收到一条 Skype 消息，他告诉我们一个可以免去打印 CD 和促销费用的渠道。我们只需要上传 MP3 文件，与苹果（Apple）公司合作就能出售我们的音乐。这家公司与上百万人的信用卡相关联，人们只需要几次鼠标点击，就可以购买我们的音乐。我们用 Skype 免费电话打给他，进行了一次非正式的视频会议。在这次会议中他向我们解释：他在 MySpace 网站上看到了我们的歌曲之后想把它下载到 iPod 里面，却没有找到文件。他向我们展示了 iTunes 是如何工作的。

我们与苹果公司通过 iTunes 合作后，收入开始涌进来。我们觉得现在是时候不依靠苹果公司来扩大传播我们的音乐了。

我们与亚马逊和易贝（eBay）签订了一项协议，只需要简单地申请一个账户，就可以发行 CD。之后我们与世界上最大的媒体发行公司 YouTube 花了两分钟签订了合约。我们只需要同意一些条款和条件就完成了，整个过程都免费的。

我们现在有了一个主要的渠道来播放我们演唱会的现场视频，还有与三家主流发行公司合作的渠道。所以，我们认为是时候投资在一些高质量的录音设备上了，因为这会帮助建立我们的名声。

我们估算了一下制作第一个视频，发布给上百万听众的促销费用以及注册一个完整的商标的总成本。这只会花费很少的钱。

计算完成后，我们决定开始扩张。我们需要的所有东西只是一台视频摄像机，一台装有剪辑音乐和录像软件的苹果电脑。有了它们，我们就可以轻松处理所有事情。

如果我们向银行申请贷款，肯定会被拒绝，不同的是，这次我们登录到 kickstarter.com，上传了我们的音乐样本，用手机上的摄像机录制了我们的音乐，并且对于将会用这些钱做些什么做出了一些说明。

我们为这个计划的出资者提供丰厚的金钱回报，同时赠送一张有签名的 CD，参观录音室幕后工作的机会，以及告诉他们如何发行自己的音乐。

我们把 kickstarter.com 上面的板块同时放在 LinkedIn、Facebook、Twitter 和 Google+ 上面，并且在我们的 WordPress 博客中免费分享。

一个月之后，我们从百万目标听众中收到了发行音乐视频所需要的所有资金。通过创造性和艺术性的完美控制，我们将它投放给全世界喜欢我们音乐风格的听众。在扣除苹果公司、易贝和亚马逊的手续费之后，我们获得了剩下的所有钱。

同时，我们也开始给 Facebook 上的粉丝预售我们的下一场演唱会的门票。用这些预售收入，我们租用了一个在 GroupOn.com 上打折的会场来售卖所有的门票。

之前我们只是受邀表演，并在之后销售 CD，而对现场会出现的观众数量一无所知。这一次我们对固定观众出席的演出进行录影，并将其上传至 YouTube。

我们将 YouTube 的视频载入我们的博客并且通过我们的 MySpace 网页、

论坛、音乐社区、Facebook、Twitter 和粉丝出没的其他成百上千的社交网络来引导人们收听我们的音乐。

与读到的关于诉讼、下岗以及大唱片公司危机的故事相比，我们很幸运地能够自由掌控自己的命运。

在看到我们在 YouTube 上的收视率和粉丝们的疯狂评论后，越来越多的唱片公司同时通过 LinkedIn 发送消息给我们，表示他们希望与我们合作。

一天，我们从 LinkedIn 收到了一个“360 交易”的链接，一家音乐公司同意为我们提供资金支持，包括直接预付款和为市场、促销、巡回演出准备的费用，作为交换，我们需要给出一部分我们的唱片和演唱会收入。

我们签订了一份与罗比·威廉姆斯（Robbie Williams）和百代唱片（EMI）签订的类似的合约。我们靠自己的努力做成了！这值得庆祝。

为了不辜负粉丝们的厚爱，我们开始通过博客咨询其他天赋异禀的艺术家们如何才能 21 世纪的音乐界做得更好。

我们给予了在 kickstarter.com 上一路支持我们走来的所有粉丝们一些资金回报，并且邀请他们加入我们的在线社区。因为我们的成功与他们的支持是分不开的。

最后，我们成功了。感谢 21 世纪的技术——万维网、社交网络、数字货币和众筹。

你现在发现社交网络和众筹是如何改变这个游戏的了吗？

如果你不能在你的领域像这样运用你的激情和才能，那么我们刚才看到的什么也不是。你所需要做出的决定只是如何生活。

那么 1997 年发生了什么改变？

在 1997 年，一个叫作海狮合唱团（Marillion）的乐队到欧洲开展巡回演唱会为它的新专辑做推广。当时一个叫作马克·凯利（Mark Kelly）的成员在网上发布消息说，由于唱片的资金问题他们不能在美国开展巡回演唱会。当时发生了一件事情，标志着融资历史中的一个崭新的起点。



海狮合唱团，2009 L-R: Ian Mosly, Pete Trewavas,
Steve Hogarth, Mark Kelly 和 Steve Rothery

如果你问一个银行家，摇滚乐队是如何永久性地改变融资规则的，他们可能会很疑惑地看着你。即使你提示他们“众筹”这一线索，我想他们仍然会感到很迷惑。银行家从来不会靠创新出名的（越晚行动才越有名）。

该乐队全世界的粉丝们携手起来，在线上共筹集了 6 万美元用以支持乐队的全美巡演。这是第一次纯粹基于粉丝需求，由粉丝支持巡演和唱片发行。这些粉丝是如此乐于看到他们喜爱的乐队现场表演，以至于虽然缺乏唱片发

行商的支持，他们能挑战大型音乐公司，自己给巡演筹资。

来自世界范围内的支持和资金让这个故事成为可能，互联网和这些工具点燃了网络主导的众筹革命之火。

众筹，将会成为历史上一种出资、借贷、募集资金的重要方法。它不需要银行、金融市场、公司出资人、风险投资者的支持。它仅仅是一种大众诉求的表达。

海狮合唱团摆脱了传统的音乐发行模式，他们的粉丝为他们提供资金。

几年后，这样的一种融资方法在音乐界开始盛行：艺术家们跳过发行公司直接与粉丝接触，他们既是听众也是投资者。

但是仍然有很多人没有听说过这样专为他们的才华准备的市场。

艺术家们通过众筹获得成功的故事激励了电影界的两个法国企业家，他们发起了一场运动，这两个企业家是纪尧姆·科尔博克（Guillaume Colboc）和本杰明·波马拉德（Benjamin Pommeraud）。

他们成功地发起了一项线上众筹融资活动，这项活动为电影“明天之前（Demain la Veille）”的创作进行融资。在三个星期内，这项在线活动就募集到5万美元，这足以让他们上映这部电影了。

很快，继法国电影制作者的成功之后，弗兰尼·阿姆斯特朗（Franny Armstrong）发起了一项为一部环境变化纪录片“愚昧年代（The Age Of Stupid）”融资的运动，他收集到了90万英镑的资金，足以覆盖掉制作和宣传这部电影的费用了。

今天，众筹成为了一种融资方法，它可以为创造性工作、新闻、教育、音乐、独立电影制作、出版、商业启动筹资计划，以及其他各个领域融资。

ArtistShare 使得粉丝们能够支持艺术家们的计划，作为交换，粉丝们有机会得到艺术家们的创新作品；

两个前索尼/BMG 欧洲执行官开创了 Sellaband 平台，粉丝们能够为每个乐队投资 10 美元，直到完成录制专辑所需要的 5 万美元这一目标，这些钱用于乐队在专业制造商和录音室上的起始费用；

SliceThePie 为交易、促销、融资和发现新乐队创造了一个市场；

创新项目能够随时通过 Kickstarter 众筹融资；

.....

将来，每个有利可图的行业都可以通过众筹进行融资，你会发现众筹业的显著增长，它将成为银行追逐的对象。

当我们创建 BankToTheFuture.com 的时候，我们计划创造这样一个平台：所有人能够给一项计划投资至少 10 美元。这意味着是大众决定了谁会被支持，而不是富有的天使投资者、银行和风险投资者。它是专为民主化投资准备的。

我们的目标是创建能够使人们建立社会资本并且在其中投入资金的平台。

我们想创建一个平台来让那些使用社交网络或者从现在起开始利用社交网络潜力的人们相互支持和帮助。以社会资本得分作为担保，他们能够为他们的想法募集到资金或者从粉丝处获得支持。

尽管已经有很多大型的商业众筹平台存在了，我还是没有发现一个利用我们逐年增长的社交网络提供交流性质的平台，一个为投资者提供减税优惠的平台，一个为商业计划交易提供社会和信用评级以帮助识别资金需求者的平台。

所以我们创造了它。

每一次伟大的商业革命都建立在巨人的肩膀上，我们对那些对四项颠覆性技术做出贡献的人给予极高的评价。同时，这些技术也诞生了最近的一项创新，那就是 BankToTheFuture.com。

一个无限可能的新世界

你可以想象这些颠覆性技术拥有怎样的潜能，他们将彻底地改变我们生活方式，就像我们在音乐家的时光旅行中所见到的一样。

当这四项颠覆性技术中的某一项与传统的由风险投资者和银行提供的金融产品结合的时候会发生什么呢？当这些金融服务被带到发展中国家的时候会发生什么呢？当我们可以世界上任何地方通过智能手机连接网络完成这一切的时候会发生什么呢？太迟了。它已经存在了。

P2P 借贷结合了众筹和其他债券产品的特点。

线上微融资平台结合了 P2P 借贷和在发展中国家的微融资金融服务的特点。

智能手机使得人们能够在世界各地运用这些颠覆性技术和网络连接就转账给广大的非银行个人或机构。

终点在哪里呢？

一切皆有可能，似乎唯一阻碍进步的事情是——银行拥有通过债务来创造货币的特许权。如果能够摆脱难以持续下去的债务陷阱，你会发现这些颠

覆性技术的潜力发挥到了极致。

然而我们才刚刚开始。

随着众筹的产生，一项新的借贷技术被发明出来。我们将会在下一章讨论颠覆性技术之五——P2P 借贷的兴起。

第九章 七大颠覆性技术之五 ——P2P 借贷

由于众筹的出现（颠覆性技术之四），只要接入互联网，所有人都可以根据自身的社会资本融得资金，这是有史以来第一次。

由于万维网的出现（颠覆性技术之一），你可以通过社交网络（颠覆性技术之三）募集数字货币（颠覆性技术之二）。

我预测在银行改革并消除了债务陷阱后，众筹将会成为未来自由经济的主要融资方式。

随着自由经济逐渐以承包和企业取代雇佣，未来人们将会募集资金创办他们自己的企业。

在众筹之后不久，又一个发明出现了，这一次是在借贷市场。

P2P 借贷的兴起依托于前面所说的四大颠覆性技术，它为人们提供了银行和借贷公司之外的另一个贷款方式。P2P 借贷是一种通过线上平台直接匹配借款人和贷款人，无须传统金融机构或银行介入的借贷方式，它目前尚处于起步阶段。

随着万维网、数字货币、社会网络和众筹的出现，人们将成为自己的迷你银行和自身企业的风险投资者。

通过将普通民众的钱借给信用良好的借款者，资金可以传播到上百名通过审查的借款者手中，我认为未来借贷将不必通过银行。

在受 2007 年金融危机冲击的银行接受政府救助的同时，P2P 借贷行业经历了快速的增长并获得巨大的成功，但随后便停滞不前，直到这些平台进一步发展，可以提供有担保的抵押贷款和有准备金做违约保障的更大额度的贷款。

但这是否只是另一种形式的债务陷阱？

当你从第二章中得知债务陷阱带来的负面影响后，很容易会错误地认为债务是一个坏东西。

借债能力可能带来正面或者负面的影响，但非常清楚的是，那些允许

债务流动的经济体的表现要优于那些借贷困难的经济体。

尽管债务是不可持续的，但它提供了一个可能的发展模式。

某些民族的银行家禁止收取利息，他们关于道德的观点和社会运动提出的债务可持续观点也值得我们考虑。经济发展并不是衡量债务价值的唯一考虑因素。

个人认为，收取利息本身并不是问题的根本，因此，取消利息并不能够解决问题。

当你从根本上解决问题时，可持续性问题必定会得到解决，并且可以与债务共存。

明白了这些问题以后，一个真正的社会借贷市场才可能出现。这里“社会”指的是那些可以带来正面社会效应的借贷，这些贷款依托于真实的人群和社会关系。

尽管几乎所有经济体都建立在债务陷阱之上，我们从历史中得知，借贷市场中一些特定的瑕疵将导致未来的不可持续性及最终的灾难。

好消息是，历史已经给予我们许多教训。如果没有债务的流动，由颠覆性技术带来的经济自由并不会实现，本书中谈到的大企业家的不可能出现。

幸运的是，我们已经拥有足够的历史经验来解决债务陷阱的问题，拥有足够的历史数据来识别破坏性贷款，还拥有足够的金融创新以建立一个可持续的借贷市场。

P2P 借贷是一项可以解决许多传统债务市场瑕疵的创新。

P2P 借贷兴起的故事揭示了传统债务市场的不足之处，以及如何在—一个债务流动为生产和可持续发展所用的自由经济中生存。

实际上，P2P 借贷兴起的故事带我们从银行走向由于债务市场创新导致的政府破产，走向高利贷和政治原因导致的房地产泡沫。

要憧憬 P2P 借贷未来的影响，我们必须首先弄懂债务发展的历史。

在我们讨论 P2P 借贷兴起之前，有四个重要的历史教训值得强调，这些历史教训将帮助我们了解债务历史中的失败。

债务原则 1：有好的债，也有坏的债

如果没有借贷，我们的社会不会达到今天的水平。金融革命对社会的推动力已然超过了工业革命，这些巨大的颠覆性技术的出现将推动我们走向自由经济，毫无疑问，这一切都是建立在企业家拥有借债能力的前提上。

我们并不能认为借款者是吸血鬼，吸走不幸的贷款者的血液。信用和债务是经济发展必不可少的元素，正如万维网之于社会网络和经济自由化。

尽管很多人并不这么认为，但贫穷通常是由金融机构缺失所造成的。我们将在第十章讲到小微金融平台的兴起，在第十一章讲到移动支付的兴起。

正是由于这个原因，我并不认为债务总是不好的东西。然而，它必须要用到正确的地方。用对了，债务改变世界；用错了，将导致借款者一生的负债。

如果你到银行去借款，希望做一些建设性的事情，如创业或者让世界更美好，你很可能得不到一分钱。

如果你到同一家银行申请购车贷款（为自用而非商业用途），或者你用信用卡购买电视、鞋子，每月定期还款，你很可能将成功获得资金，每月定期偿还利息。

为什么？因为如果你借款给那些购买酷炫商品的人，历史证明，他们很可能会不断向借款人支付利息，但永远不偿付本金，他们倾向于以每月的薪水作为担保，借更多的债。

如今对于银行来说，借款给创业者或建设性项目的风险太高。



银行倾向于个人消费贷款，而非创业贷款

这导致了购买酷炫商品成为常态并受到鼓励。

我们主流的金融系统鼓励人们借钱购买酷炫的商品，资金很少流向企业家以支持建设性的事情，这违背了好债务的元素。

甚至如今的破产违背了其初衷。“充满机会的土地”的美国精神有法律坚实支撑，以鼓励企业家精神和创业。破产保护法设立的初衷，是给创业失败的企业家们一个喘息的机会。

如果商业计划失败，他们可以退出，重头再来。他们的名声可能受到损

失，但他们仍有机会东山再起，而不必为一次的创业失败终身负责。

破产保护法允许人们去试错，直到成功。今天的破产者或许是明天成功的企业家。

许多如今最成功的美国企业家们曾经在其早期创业时失败，这些企业家们之所以最终能成功，是因为他们拥有尝试、失败后重头再来的机会。

然而如今，债务破产的人并不是那些创业失败的企业家们。如今，98%的破产人士属于非商务类别。导致破产的最主要驱动因素并不是企业家精神，而是负债过度。

我们现在的金融系统并不是为那些融资创业、为社会创造价值的人服务。

因此，历史教给我们关于债务的第一个原则是，世界上有两类债务：一是能够创造价值的债务，二是导致更严重负债和资产价格通胀的债务。

如果债务用于那些试图创造价值的人，那么债务是经济繁荣不可或缺的工具。

如果债务只是华丽商品消费的驱动工具，正如它今天一样，那么结果只是资金的重新分配，从贷款者手中转移到借款者和出售华丽商品的商人手中，而没有给贷款者创造任何价值。

这导致了基于负债和大量财富再次分配的虚假经济。

打破第二个债务原则，只会带来新的和更危险的借贷方法，只有当人口不断增长、企业和政府陷入更繁重的债务，繁荣才能持续。

债务原则 2：货币创造过程不能和贷款赢利过程混淆

这是 1844 年《英格兰银行条例》的初衷。

债务的发展历史告诉我们，当我们赋予银行通过贷款创造货币后，很可能会到达一个荒谬的情景——经济体中有比货币更多的债务，破产导致的金融危机让政府陷入更深的债务中去。

如果你将以贷款创造利润与货币创造结合，让它们在同一个屋檐下进行，你将陷入疯狂的游戏中去，正如我们今天一样，这样的游戏有两个特征：

- （1）为了让经济中有更多的货币，你必须发行更多的债务。
- （2）当所有人的卡都刷爆了之时，为了减少负债，市场中的钱要减少。

如我们所知，政治家为这个问题抓破了脑袋。大多数政党选择通过鼓励债务进行大量货币创造来刺激经济。

当人们无法偿还债务，经济陷入衰退时，可能采取两种政策：一是鼓励银行贷款，二是鼓励人们储蓄。

如果让你来做决定，你会选择以债还债，还是陷入大衰退？

这也难怪政治家们不能够做出正确的选择。你会选择哪一个？

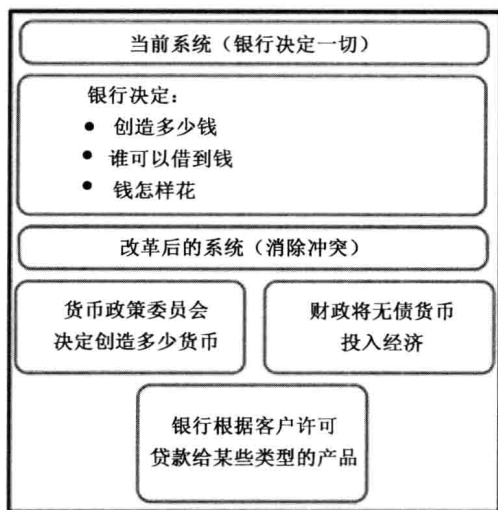
继续发行债务似乎是一个更容易的选择，因此，以债还债吧，直到我们再也无法借到钱。然后呢？

这是历史给我们的第二个关于债务的教训。

然而，政府陷入越来越深的债务中的真正原因是，政府面临着解决贫困、

保护地球、令居者有其屋、投资教育及医疗等的压力。

事实上，这些问题并不能通过扩大政府负债来解决。他们陷入债务的原因是他们允许将贷款利润创造和货币创造在同一个屋檐下进行，从而将货币创造所得的数十亿利润分配给银行。



改革图示——隔离决定货币创造和利益冲突

然而，要解决主要的问题，我们不应把债务看成简单的利润创造工具。

债务原则 3：债务有三重底线

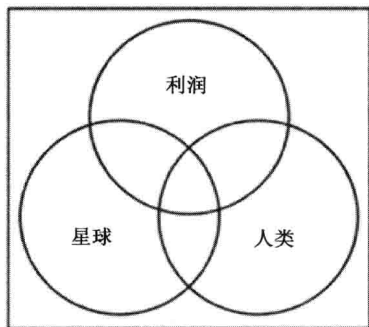
“三重底线”的说法是约翰·埃尔金顿（John Elkington）在他的书《拿叉子的野人：二十一世纪企业的三条底线》（*Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business*）中首次提出的。

三重底线（缩写为 TBL 或 3BL，也称为“人类、星球、利润”或“三大支柱”）——经济、生态和社会，是用来衡量社会成功的价值和标准。

在我们现在的银行系统，通常基于利息收入和贷款者的偿付能力来决定是否发放贷款，并没有将生态和社会影响纳入考虑范围。

当债务分配仅仅根据利润决定，它将会投向那些可能会对经济、生态和社会造成破坏性影响的事情。

在实际操作中，三重底线会计指的是扩张传统的贷款框架，将生态和社会表现及金融表现纳入考虑范围。



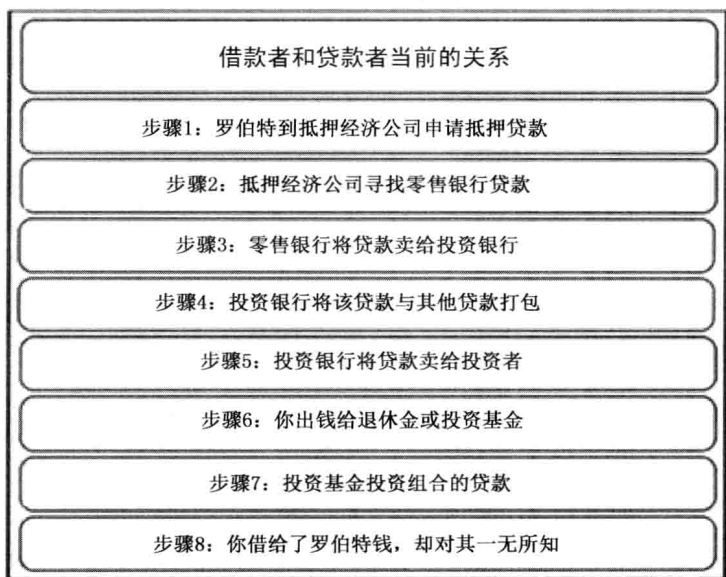
三重底线

债务原则 4：借款者和贷款者必须有关系

债务发展历史证明，当人们不知道自己是从谁那里借来的钱，以及自己的钱借给了谁的时候，偿还贷款的激励会被打破。

2007 年的金融危机也证明了这一点，当你能够出售贷款风险时，你将会

更加鲁莽地放贷。这正是因为打破了借款者和贷款者之间的关系。



贷款证券化的过程打破了借贷双方的关系

如果我们和借款者之间有关系, 我们将认为有义务去偿还贷款。这可以是和银行经理的关系, 也可以是与直接借款人的关系。但如果没有关系, 历史一次又一次地证明了让借贷正常运行的基础被打破了。

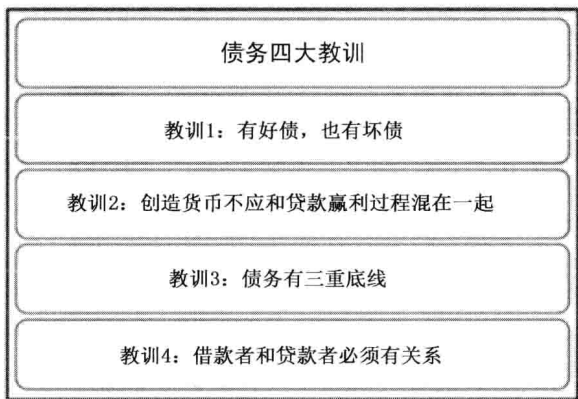
让我们将这个问题和宣布个人破产结合起来。当你无力偿付贷款时, 你可以宣布破产。

毕竟, 当你宣布破产时, 损失的只是银行, 而不是你所认识的某个人。而且, 损失的钱并不是他们自己的钱, 而是他们通过信贷创造出来的钱。

债务历史证明, 当且仅当考虑了全部四个因素, 债务才能达到可持续。因此, 这四个历史教训告诉我们, 建设性的债务应该是向满足“三重底线”

的建设性经济发放贷款。

完美的“三重底线”企业不会使用童工，而且会监控所有与之签订合同的企业剥削童工的情况，企业会向工人发放合理的薪水；企业保持安全的工作环境和可忍受的工作时间；企业不会剥削劳动力；企业不会生产有毒或破坏性产品，如武器、有毒化学物质或含有危险重金属的电池等；企业将通过为自身和社会创造利润以达到可持续发展。



债务的四大教训

在申请贷款时，你是否被问到这些问题？

完美的债务

回顾一下，生产性债务使用的理想系统会将绝大多数贷款投放到生产性经济中去，而非投机或个人消费，且不会参与货币创造，仅仅借出并非由债务创造的资金，独立于银行和政府，基于“三重底线”分析，借款者和贷款

者互相有责任联系。

这构成了可持续债务市场的框架。

那么我们现在是怎样的呢？

违反了所有四项教训的银行是我们主要的贷款来源，这也是不可持续的原因。幸运的是，由于颠覆性技术之五，我们有可能遵循债务市场的四大教训。

实际上，惊喜的是，BankToTheFuture.com 正是根据这四条原则成立的。社会银行通过了原则 1——好的债务；原则 3——“三重底线”（TBL）和原则 4——关系，但他们违背了原则 2——货币创造。

我们在本章将要谈到的 P2P 借贷平台通过了原则 2——货币创造，但很多违背了原则 1——好的债务、原则 3——“三重底线”（TBL）或原则 4——关系。

我所见到的符合所有四条原则的借贷机构只出现在小微金融部门（将在下一章谈到）

这正是 BankToTheFuture.com 定位所在。我们为那些可以创造就业的工商企业提供资金，资金流向那些希望投资的人们。我们拒绝参与货币创造，我们只接受商业贷款，我们要求客户以真实姓名和头像注册，披露所有社会资本细节，并通过线上社区维持借贷双方的关系。

如今我们拥有建立完美债务系统的工具，唯一阻碍我们的是，我们仍然依赖银行来创造货币。

没有其他机构能够独善其身。由于这些颠覆性技术，我们可以为非银行

机构创造很好的环境来与银行竞争，提供可持续的选择。但问题是我们如何到达那里？

P2P 借贷的兴起

P2P 借贷的故事要从借贷的变迁史开始讲起。

我将借贷变迁史分为七个阶段：从长凳上贷款、从银行贷款、从乌有处贷款、从资本市场融资、通过证券化贷款、通过高利贷融资，以及通过社会关系网络贷款。

借贷史要从 1202 年著名数学家斐波那契出版的《算盘全书》（*The Book of Calculation*）讲起，其中讲到了数学方法在商务簿记中的应用，转换重量和度量，更重要的是，计算利息和钱币兑换。

这本书第一次将数学运用在赚钱上，更重要的是，用在了借贷上。

在长凳上贷款

借贷的历史可以追溯到更久以前，借贷可以追溯到中世纪和文艺复兴早期的意大利、佛罗伦萨和威尼斯。

犹太放贷者在犹太聚居区一座名为 Banco Rosso 大楼前发放商业贷款，放贷者就坐在威尼斯城外面的长凳上。铺上绿色桌布的长凳成为银行家的交易柜台。

商人们会汇集到犹太聚居区来借钱或者放贷，因为在基督教中，收取利

息是一种罪恶。

犹太教并不反对收取利息，但《旧约全书》中有一行规定：

“借给外邦人可以获利，但借给你的弟兄不可取利。”

这意味着犹太人只能在向基督教信徒发放贷款时收取利息，但不能向犹太人收取利息。

1516 年，威尼斯官方专门划出一块特定区域供犹太人放贷，因为对于政府来说，借贷已经成为有用的资金来源和金融服务，他们既可以对此征税，又可以借得资金。

可见，长凳借贷显然符合：

原则 1——好债务，因为只向商人发放贷款；

原则 2——货币创造，因为贷出的是其自有资金；

原则 4——关系，因为这是人对人的借贷。

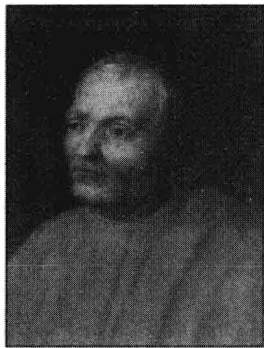
然而，它违反了原则 3——“三重底线”（TBL），因为利润是他们借贷的主要动机。四条原则中符合了三条，也不算坏。

从银行贷款

当通过犹太区借贷成为商人必不可少的融资途径时，银行诞生了。

巴尔迪（Bardi）和佩鲁齐（Peruzzi）家族主导了 14 世纪佛罗伦萨的整个银行系统，在欧洲其他地区设立了许多分支机构，但由于其两个主要客户英格兰国王爱德华三世和那不勒斯国王罗伯特的违约，在 14 世纪 40 年代破产。

最著名的意大利银行是由乔凡尼·美第奇在 1397 年创立的美第奇银行。美第奇家族将银行做大，成功地将金融上的成功转换成社会地位和权力。



乔凡尼·美第奇（16 世纪）

通过向许多不同的人发放贷款，美第奇银行将风险分散到许多放贷者身上，从而降低其中一人违约的风险。

早期的美第奇银行是可持续的，它符合原则 1——好的债务和原则 2——货币创造。他们只是将存款者的钱借给商人并获取利息。然而，庞大的信贷量意味着犹太人时代借贷者之间 P2P 的关系不复存在，因此它违背了原则 4——关系。

四个原则中符合了两个，历史上第一家大型银行比后来者更为可持续。

从乌有处贷款

意大利的银行模型被包括德国、英国和瑞典在内的北欧国家效仿，但是，当银行开始违背原则 2 的时候，从美第奇银行学来的教训还没有传播到下一代银行家的身上。

违背原则 2 的案例在阿姆斯特丹、伦敦和斯德哥尔摩出现了。

阿姆斯特丹外汇银行在 17 世纪建立起了属于它的运营体系，它允许商人在银行账户中存储标准化货币，以解决当时交易者需要使用 14 种不同货币的难题。

这个创新为现代的货币转移制度打下了基础，为后来出现的创造性技术——数字货币制造了有利环境。

而阿姆斯特丹外汇银行为存款准备了与此前标准一样的稀有金属和货币作为储备，因而在货币扩张上没有违背原则 2 的规定。

1656 年，瑞典央行——瑞典银行在斯德哥尔摩建立了和阿姆斯特丹一样的银行系统，并率先将它的贷款水平提升到超出存款水平的规模，成为首个银行货币扩张的商业模型。

紧接着，1694 年，英格兰银行为了协助政府进行战争融资，完全违背了全部四条原则。



英格兰银行特许营业执照的密封（1694）

这三家银行是第二章中描述的以债养债，即银行间交易、部分准备金银行制度和票据发行的中央银行垄断的鼻祖。

随着 1833 年英格兰高利贷法的最终废除，货币扩张开始了前所未有的急速发展。

从资本市场融资

在银行建立起信用体制之后，债券的出现成为借贷历史的第二次革命。

贷款起源于战争筹资，很明显，它违背了原则 1 和原则 3。因为用于购买债券的货币是银行创造的，所以它也间接地违背了原则 2。但是，它并没有直接违背原则 2，因为货币并不是在炸弹被买的时候创造出来的。并且，它完全消除了借贷者和放贷者的关系类别，因此也违背了原则 4。

政府和大型机构通过发行债券，向数量众多的个人投资者和机构募集资金。

正如我之前所讲的，我并不想介绍债券市场的运行机制。你需要知道的是，政府可以通过发行债券轻易地借到大额资金，而且，投资者通过购买政府债券，可以收到利息收入，并且在他们需要现金时，可以出售债券。

重要的是，这个创新使政府有能力向全世界借款。

通过政府债券为战争募集资金，也是意大利文艺复兴时期的一个创新。在 14~15 世纪，佛罗伦萨、比萨和锡耶纳相互交战，需要大量的资金用于支持战争。

佛罗伦萨的有钱人有义务向他们的城市政府借款，并收到利息作为回报。

更重要的是，这些有钱人成为佛罗伦萨的最大投资者，并有权利将这些贷款卖给其他投资者。

从那时候起，通过债券募集战争资金的方式被广泛传播。有一些家族通过战争发家，比如罗斯柴尔德家族。

债券市场和战争的历史并不是本章的主题，但如果没有债券市场，很多历史上的战争可能都不复存在了。罗斯柴尔德家族实际上决定了拿破仑战争的结果，因为他们将财政支持给予了英国政府。而在美国内战中，他们观望的态度也在一定程度上决定了战争的结果。

因为债券市场的出现，当政府决定使用债务时，除了和过去一样向银行借款，他们也可以发行债券。

当你听说或者读到一个国家的国家借款时，它一定是由成千上万张债券组成的。

发行并管理这些借据是非常简单的。为了获得资金以支持年度赤字，财政部会发行一定数额的政府债券。这些债券通过所谓的货币市场，出售给出价最高的竞拍者。

这些债券被投资者购买，在债券到期时，会返还一笔更大数额的资金。因为政府保证会偿还更大数额的金钱，它不得不发行更多的债券，以偿还之前的借款。

政府发行足够多的新债券来偿还以前借的资金，并偿付利息。

尽管这个协定看起来似乎有些泡沫化，这些养老基金、保险公司及其他投资者的资金，在成为政府债券的投资人之前，已经作为一个债务存在了。

换句话说，通过这种奇特的流程，政府创造了一个巨大的机构借款，即

次级债券。

这就是为什么国家债券在私人借款的基础上，将这个国家和公民置于一个看似荒谬的位置——实际欠款远比债券上写明的数额大得多。

为了在现有的经济基础上获得额外的收入，政府发行了随着时间的增长价值随之增长的借据。

当还款日期来临时，政府卖出更多的借据，以偿还原有的贷款。

记得庞氏骗局吗？

这种工具为政府提供了小额的资金，但前提是，他们必须在 10 年或 20 年后偿还一笔更大数额的借款。然后，政府在市场上抛售这些无意义的承诺，并用数额更大的借款来偿还它们。

政府依赖于现有的贷款，即未来的保险金和养老金。

欢迎来到债券市场。

请记住，这个现象只会在用于购买债券的货币已经违背了原则 2 的情况下出现，即货币扩张。

借助无抵押贷款和债券贷款，政府成为了全世界最大的贷款人。在某种情况下，政府所借的款项金额超过了它自己提供的所有商品和服务，即国内生产总值。

2011 年，西班牙国债占 GDP 总额的 60%，英国 76%，法国 82%，德国 83%，美国 92%，葡萄牙 93%，爱尔兰 97%，意大利 119%，冰岛 126%，而希腊则是 142%。

觉得这只是意外？它只是违背债务四条原则的一个症状而已。

通过证券化融资

随着债券的出现，政府竭尽所能地创造新的债务，以创造新的货币扩张。

通过鼓励公民拥有房产，并与银行和央行合作，采用按揭贷款发展债务市场，放贷机构成功地创造了足够的金钱，使得政府和社会获得的回报小于其承担的债务。

许多人在今天认为，政客们提倡的人人有房的想法是正确的。

在尼尔·弗格森的《金钱崛起》一书中，他描述了美国的房屋抵押贷款政策是如何刺激房地产市场，并被引进到世界各国的。

在 1930 年前，2/5 美国家庭拥有自己的房屋，这些人在 20 世纪 20 年代通过贷款购买房子，并在大萧条期间陷入了困境。

1932—1933 年，超过 50 万的房屋被抵押没收。截至 1933 年上半年，每天有超过 1000 个房屋抵押贷款被强制没收。

罗斯福总统的措施是新政，目的是刺激消费者购买房屋，以及通过债券创造的大量货币扩张。

第一，成立一个为房屋抵押贷款者提供融资的贷款公司。

第二，联邦住房贷款银行委员会在 1932 年成立，鼓励并监管当地的房屋抵押贷款的放贷人。

第三，创立联邦存款保险，标志着如果借款人在房屋抵押贷款上违约，政府会为存款者提供补偿。

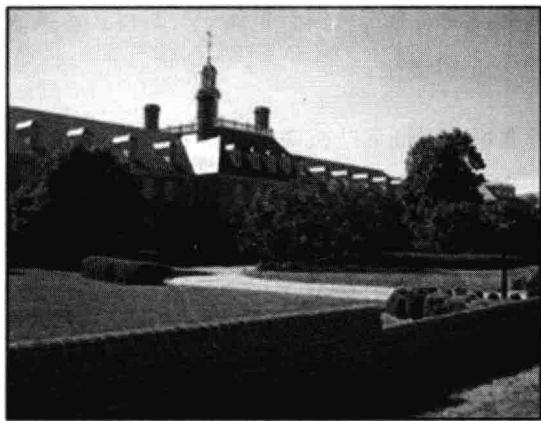
第四，联邦住宅管理局为鼓励大量、长期、全额授权和低利率的贷款，为房屋抵押贷款的放贷人提供保险。

最终，在 1938 年，新的联邦国民住房贷款协会（房利美）成立，发行债券并用于向住房抵押贷款的放贷人购买住房抵押贷款，为住房抵押贷款提供了流通市场。

这实际上使得传统的投资者在不知道借款人身份的情况下，变成了住房抵押贷款的放款人。

从 1930 年起，美国政府保护了房屋抵押贷款市场，并通过银行最喜欢的货币扩张工具——房屋抵押贷款鼓励了借贷行为。

因此，房屋抵押贷款兴起，而在二战之后，所谓的“房屋所有权”也开始盛行。



房利美总部，美国华盛顿的华盛顿大道 3900 号（2008 年 9 月 1 日）

最终，每个人都有机会拥有自己的房子，但值得注意的是，银行始终拥有房产契，直到你偿还完所有的房屋贷款。如果你无法偿还，你将会很快发

现房屋的真正拥有者。你可以选择这个交易，但在你做出选择前，你应该知道它是怎么运作的。

政府鼓励公民贷款买房，并鼓励他们借入更多的房屋抵押贷款。

这种债务成为英国和美国创造货币的主要方式，它创造了房地产市场前所未有的辉煌，并永远改变了借贷市场。

直到 2007 年的金融危机，这种房屋所有权的思想在世界上广泛传播，不仅在澳大利亚、加拿大、爱尔兰、美国，包括中国、法国、意大利、俄罗斯、韩国和西班牙的房价都快速上涨。

美国房地产市场在 20 世纪 80~90 年代储贷危机崩溃之后，新的借贷模式——通过股票借贷才开始诞生。

在所罗门兄弟的债券交易员发现了在房地产崩溃中获利的模式。这个模式是通过许多房屋抵押贷款为传统债券担保——即将其转换成债券。因此，在 1983 年 6 月，按揭证券诞生。

美国政府已经通过了保证这些按揭贷款偿还的政策，因此，这些产品可以按照“安全的”政府债券似的方式进行出售。

在 1980 年至 2007 年间，这种抵押贷款支持证券存量从 200 万美元增长到 40 000 亿美元。截至 2007 年，56% 的房屋抵押贷款通过这种方式实现了证券化。

在原始的设定下，银行知道放贷人和借款人的身份。但是，在证券化市场下，利息的接收人并不知道借款人的身份。

这个交易的含义在 20 年后变得明朗——大多数人在 2007 年的金融危机中失去了他们的房子。

“我们希望在美国的每个人拥有他们各自的房子。”乔治·W·布什在2002年10月的演讲中说。

布什鼓励放贷人创造足够的房屋抵押贷款，以应对550万新的购房者需求。房利美在政府的压力下被迫为无法偿还房贷的购房者提供支持，以维持次贷市场。

这个模型在低利率的条件下可以正常运行，只要人们保持就业，并把大多数的资金交给房产抵押贷款，同时，房屋价格保持上涨的趋势。

问题在于，放款人并不担心借款人无法偿还债务，他们只是通过这种神奇的证券化过程销售贷款。在这其中，放款人或者投资银行的资金并没有风险，所以，这些产品被当作政府债券一样出售。

众所周知，这些借款人没有能力偿还贷款，于是，这些产品成为摧毁银行的武器，各大银行被政府紧急救助，一场全球的金融危机使许多国家和政府走向破产。



证券化借贷市场不可避免地走向消亡，因为它违背了原则1——质量好的贷款（资金被用于房地产市场投机）；原则2——货币扩张（所有借于购房者的资金都是由银行创造的）；原则3——三重底线（并没有考虑到公民和社会，只考虑利益）；原则4——关系（银行家、中央银行监管者、经济学家和政治家都不知道借款给谁）。关于借贷的4条原则都被违背了。

政府又是怎么做的呢？让公民借入更多的钱，并修补系统，让银行放出更多的贷款，这都违背了关于借贷的4条原则。

通过高利贷融资

如果银行不愿意借你钱，你又不能发行债券，那么你还是可以选择向高利贷者借钱的。高利贷是指索取非法高额利息的贷款，这些贷款无须抵押，还款过程往往伴随着敲诈勒索或暴力恐吓。

在 19 世纪后期的美国，合法利率使得小额贷款无利可图。此外，社会也不认可小额借款。人们认为这些借款人不负责任，都不能处理好自己的预算问题。银行和其他主要金融机构因此并不涉足小额借款业务。

但当时还是有很多小贷款人在提供贷款。这些贷款的利率高得可以确保赢利，但却超过了法律规定范围。他们以一副合法的、公开运行的民间借贷的形象出现，并且只借给他们认为好的借款人：有稳定体面的工作（有固定收入且要保护自己的名誉）、已婚（不太可能潜逃）、拥有正当借款动机。赌徒、犯罪分子以及其他声名狼藉、不可靠的人群都会被拒绝。

他们让债务人填写及签署一些看似合法的合同。虽然这些合同在法律上不可强制执行，但它们至少是一个借款证据，让债权人可以勒索欠款人。或者，债权人还常常会采取公开羞辱的方式，比如向债务人的老板抱怨，老板会鄙视负债者并很可能解雇他们，或者在借款人的家里大肆叫喊。借款人无论是因为易受骗的本性，还是出于保护自身名誉的动机，一般会屈服，然后付清借款。

在美国，贷款条款里会要求保护消费者、有限利率及禁止额外收费，如滞纳金等，这些措施都是为了规范整个贷款市场。渐渐地，小额贷款开始为社会所接收，银行和其他大型机构也开始提供小额贷款。

在 20 世纪的 20 年代和 30 年代，美国检察官们开始注意到一种非法贷款的新形式：使用暴力强制执行债务。新出台的法律的出现给小额贷款人提供贷款披上了合法性的外衣，让威胁客户变得几乎不可能。另外，很多客户都越来越不太容易受到羞辱，原因在于他们要么是自我雇佣的，要么已然声名狼藉。因此，暴力成为一个重要的工具。

有些人拿不到年利率为 36% 或者 42% 的合法贷款，但他们仍可以向犯罪集团借钱，所得小额贷款的利率为每周 10% 或 20%。由于这些暴徒的贷款通常不具有法律文书的担保，借款人需要承诺将以自己身体作为抵押。

近期，发薪日贷款公司开始出现。他们提供小额短期的贷款，旨在涵盖借款人到下一个发薪日之间的费用。

持牌的发薪日贷款业务常常被批评者认为是高利贷，因为其存在高利率陷阱、非法停止借贷和暴力催收行为。如今的发薪日贷款和 20 世纪早期的工资贷款关系密切。这种工资贷款是最早被冠以“高利贷”称呼的产品，但现在他们在许多国家已被合法化。

截至 2011 年，英国的发薪日贷款仍在蓬勃发展。2009 年使用这种贷款的人数已经是 2006 年的 4 倍。在 2009 年，120 万人使用了 410 万的贷款，总借款金额达到了 12 亿英镑。在英国，对发薪日贷款公司可以收取的利率并无限制，但法律规定他们必须说明其有效年利率（APR）。在美国的 37 个州，发薪日贷款是合法的并受到监管。在另外 13 个州，它要么是非法的，要么是不可行的，视州法律而定。

现在，发薪日贷款和高利贷模式也逐渐数字化。

2007 年，提供短期金融服务的 Wonga 在英国成立，旨在为消费者提供除个人贷款和信用卡之外的另一种选择。Wonga 已经成为英国最成功的科技创业公司之一，吸引的投资者包括 LoveFilm 投资者之一 Balderton Capital、

LinkedIn 的原始投资者之一 Greylock Partners 和 Facebook 的投资者之一 Meritech Capital Partners。2001 年，Wonga 因其高额年利率而上头条，这个被要求公开的年利率高达 4214%。

对于高利贷，谴责它既不道德又罪恶是很容易的，但是从另一个角度思考也同样重要。可以说，高利贷仅仅是进入了其他主流金融机构不愿意发放信贷的领域而已。会借高利贷的人极有可能拖欠债务，因此贷款人面临着巨大的风险；而且不同于银行，他们借出的是他们自己的钱，因此只有高利率才能弥补违约的高风险。类似于 Wonga 的网站最多只允许借款 30 天，所以其目的不在于收取年利率；他们只是针对短期借款收费。

结合关于债务的四个原则的内容，让我们做一个不带偏见的分析。相比于银行，高利贷和发薪日贷款的方式在一些方面更符合我们对债务的认识：他们不违反原则 2——货币创造和原则 4——关系。但在其他方面较之银行显得逊色：由于大多数短期贷款并不用于生产性用途，它违反了原则 1——好债务，此外它还违反了原则 3——三重底线（TBL）原则，因为我不确定使用暴力去威胁的方式是不是有利于人、自然和社会的福利。所以，它只留给我们多一个选择，以满足债务的四个标准。

通过社交网络贷款

在缺乏能够满足四个原则的贷款方式之时，社交网络的出现能为我们提供一个满意的答案吗？

社交网络让每个人都可以通过网络与他人进行互动，并通过互动的力量建立社会资本。我相信，借贷可持续的未来必将来自于本书目前已涉及的颠

覆性技术。我也相信在银行改革之后，其他借贷机构会根据借贷领域的创新，模仿他们的做法。

资本市场，比如债权和股票市场，一定能从原则 1 到原则 3 得到启发。但是，只有人与人的社交网络可以在满足“关系”原则的同时，仍能提供足够规模和范围的贷款来满足巨大的借贷需求。

让我们看看每个原则的内容。

- ✎ 如果社交网络能为借款人和贷款人提供一个可以匹配他们各自金融需求的平台，或者通过一定标准帮助投资者自动匹配出生产性贷款（如教育、商业等），而不是“消费性”贷款（如汽车、鞋子、新厨房灯），那么它就满足原则 1——好贷款的要求。
- ✎ 如果社交网络因为没有银行牌照的缘故不能创造货币，意味着债务不能无中生有，那么它就满足原则 2——货币创造的要求。
- ✎ 如果社交网络只接受满足人类、地球和利益可持续发展要求的贷款，那它满足了原则 3——三重底线（TBL）的要求。
- ✎ 如果社交网络能有效地让贷款者和借款者在整个合同过程中保持联系，还能保证成员使用他们的真实姓名、照片、社交媒体资料，完成身份认证，完成由银行执行的传统信用检查，以及拥有为投资者提供基于社会资本得分的反馈机制，那么它就满足原则 4——关系的要求。

得益于颠覆性技术，这些情形不仅可以大范围实现，还能保持成千上万个小额贷款人和借款人之间的联系。只要有一个可持续的货币体系存在，这一切在全球范围内都是可行的。是的，我们可以在时间旅行中确定它的存在。

P2P 贷款是目前为止所讨论的五大颠覆性技术的副产品。

2005年2月，第一家P2P借贷公司Zopa在英国成立，它允许借款人和贷款人的需求在没有银行的参与下也能够进行匹配。它所提供的在线资金交换服务，允许有资金盈余的人借钱给有资金需求的人，而不是通过储蓄账户和贷款申请的方式，因为后者会违反全部关于债券的四个原则。在一年后的2006年2月，美国的第一家P2P借贷公司Prosper成立，紧随其后的就是Lending Club。在2010年9月，P2P Financial在加拿大成立。2005年，当时贷款中共计有1.18亿美元是通过P2P操作的。

Lending Club是P2P贷方中第一个在美国证券交易监督委员会（SEC）将其产品登记为证券的。它的SEC登记完成于2008年。自2011年7月以来，Lending Club已在30 868笔贷款业务中发起总计超过3.13亿美元的贷款，同时拒绝了33亿美元的贷款申请。在2011年6月，Lending Club发起2000万美元的贷款，再创新高。

利用P2P借款的动机已覆盖教育、按揭贷款、商业融资、宠物医疗、婚礼。最流行的贷款方式是债务合并。

P2P借贷市场在2007年全球金融危机中得到进一步发展。当时银行和其他传统金融机构捉襟见肘，P2P借贷平台仍承诺提供信贷。

虽然这些P2P平台大多违反了原则1——好债务，同时因为它们允许用户匿名且不使用照片而违反了原则4——关系，我仍然可以看到它满足债务全部四个原则要求的潜力。它能够提供一个人们可以积极建立自己社会资本的众筹平台。这些社会资本与主要社交网络紧密相连，如Facebook、LinkedIn、Twitter、Google+。

2002年，我们成立了第一个股权众筹平台BankToTheFuture.com，使用户能够提供资金、借款、募集资金和投资，能同时满足债务的全部四个原则，并且提供了一个不同于其他借款机构的可持续的替代选项。

我们的目标是建立一个平台，让想要借款或者筹集资金的用户，能够根据他们的社会资本得分、传统信用和身份验证三者结合评估来获得资金，在从债务陷阱过渡到自由经济的期间提供一个可持续的市场，让人们可以在没有银行的参与下，依然能够借助电子货币或传统货币进行投资和筹集资金。

未来几年，我们志在成为一个全额储备金众筹银行。它不参与货币创造，存款者是他们存款的合法拥有者。客户名下各个投资账户通过 P2P 方式完成投资。通过这种方式，它将成为唯一一种可持续的金融机构，能为本书中概述的可持续银行体系的改革提供可行范例。

今天，众筹和 P2P 借贷已经联合创建了一个混合模式，让企业主可以在此以股权换资金，在天使投资、风险投资和私募之外为人们提供了一个新选择。在 BankToTheFuture.com，我们将之称作众投产品。

未来依然有无限可能。在未来，众筹和 P2P 借贷的模式将为你所能想到的每一种金融产品提供一个可持续的替代方式。

如果有 P2P 保险产品来使借款者免遭违约会怎么样？谁会成立第一个机构管理的 P2P 基金？它是否能演化为社会证券交易所或社会债券市场？或者，如果出现伦敦众筹交易所或 P2P 借贷交易所，你觉得怎么样？

谁知道呢？

只要在这些创新发生之时，我们牢牢记住关于债务的四个原则，并且没有机构参与货币创造，那我们就可以两全其美——几个世纪以来的金融创新和本章介绍的关于可持续发展的经验。如果这些都来自于当前的经济环境，那么我们所承受的通向自由经济的转型过程中的阵痛就是值得的。

金融的未来

很有可能在传统银行体系的崩溃或政府的破产之后会进行银行体系改革，这时就让我们有机会能一劳永逸地选择可持续发展。

我还认为传统的信用评级机制将逐渐被社会资本评分取代。如果你想要资助、借款、募资或在未来进行投资，那你现在就要开始积累自己的社会资本得分。

随着 P2P 借贷的兴起，我们已经具备了所有通向可持续金融的未来的工具。同时，这也仅仅只是个开始。

金融也已经开始进入发展中国家。随后两大创新——小额金融与移动支付相结合——可以满足我们对可持续性的所有要求。那么，发展中国家的女性如何会比发达国家男性具有更好的投资回报？

第十章 七大颠覆性技术之六 ——微型金融平台

我们已经见证了可持续性金融服务在全球范围内的扩张。

改革之后，银行必须向公众公开他们是如何使用投资账户的。因此，货币创造行为也变得不再可能。

由于互联网、数字货币和社交网络的出现，信息和金融得以流动。

社交网络催生了媒介民主化进程，使我们逐渐意识到许多投资账户并没有遵循“三重底线”法则进行投资。尽管这无法阻止资金流向不可持续的个人和公司，但投资账户仍旧反映着社会投资的偏好。

真正值得人们注意的是，在意识到了众筹和 P2P 贷款模式的崛起后，小

微金融机构开始调整其模式，使其符合第八章中所有关于债务可持续性的四个原则。

互联网小微金融平台快速发展，并通过社交网络迅速扩散。

金融通过小微金融平台进入发展中国家的过程是一个颠覆传统想法的例子。

在新的银行许可法案的支持下，小微金融平台融资金额创下了历史新高，这使得投资者在获得可观的投资回报的同时，也能够把钱用在刀刃上。

在发展中国家向企业提供小额信贷是一种双赢，这能够从整体上增加世界的财富。这种投资方式的优势在于，这些资金并不会随着银行的没落而消失。

在我们根据时间发展的脉络梳理微金融平台发展历史之前，我想先解释一下发展中国家存在的不平等现象。

请注意！这些解释可能让你感到不安，但这就是改革之前我们这个世界悲剧的现实。

发展中国家背负的一种完全不合理的债务

我们的债务陷阱远远不止给发达国家的经济系统带来的负面影响。

要理解发展中国家现在的处境，我们首先要了解关于货币和债券的一些事实。麦克·罗博瑟姆（Michael Rowbotham）的著作《死亡之握》（*The Grip of Death*）很好地阐释了“货币流通”，其主要观点如下。

关于国际金融，你需要知道的两个事实：

首先，只有在能够发放贷款的情况下，货币才能被创造。

其次，当国家之间进行贸易，商品从一个国家出口到另一个国家，货币流入出口国，由此产生的债务则留在进口国。因此，通过出口，借出的资金将流通到另一个国家，并不附加任何债务。

你还能跟上我的节奏吗？很好。

通过外币兑换市场，这些外币很容易能转化成国内的货币。进口使国内的货币流向国外，但是和货币相伴而生的债务仍留在国内。

如果出口大于进口，那么出口国将从非债务货币中获利。货币流入将促进进出口国家经济的发展。

然而，如果进口大于出口，那么货币将外流，与外流货币创造相伴而生的债务依旧存在，进口国的经济因此将受到威胁。

结果是，对于那些出口大于进口的国家来说，货币流入但不会产生更多的债务。有趣的是，实际上出口国的财富正在以商品出口的方式流失。

然而，尽管出口国的财富正在以商品出口的方式流失，但债务陷阱的存在使它们正源源不断地从流入的非债务货币中获益。

因而，所有国家都想争当出口国。你能想象一下这种竞争对世界和平的影响！

为了繁荣发展，一国必须努力成为一个净出口者，因为通过货物交易一国能够获得非债务货币。

一个国家成功的经济发展目标与其国民的需求相左。

只有少数的一些国家，如英国和美国，能够在贸易顺差状态下持续运行。现在所有人都接受美元，因此美国总是能借入更多美元。只要人们仍旧信任美元，美国就能不断地以债券形式借入美元。但一旦人们对美元失去信心，一切都将改变，正如 2011、2012 年，英美遭遇信用评级下调后产生危机一样。

结果是，发展中国家竭尽所能地出口商品，但饥荒仍然是制约他们发展的一大问题。你是否曾经疑惑为什么一个资源丰富的发展中国家在其国民饥荒时，仍然愿意向国外出口食品？不过现在你应该知道这其中的奥秘了，但这仅仅是一个开端。



银行货币创造是如何推动出口的

为了提升世界的整体发展水平，世界银行和国际货币基金组织（IMF）于 1944 年成立。世界银行的宗旨在于为各国战后重建提供援助，特别是向那些相对来说较为贫穷的国家提供贷款。国际货币基金组织则致力于提供一种国际性的货币储备，所有国家在遭遇暂时性的危机时都可以从储备中获得救助。



美国财政部助理国务卿哈里·德克斯特·怀特（左）和英国财政部名誉顾问约翰·梅纳德·凯恩斯在国际货币基金组织成立大会上交谈。（美国佐治亚州萨凡纳，1946年3月8日）

然而，世界上可能会出现一个繁荣的国家，但几乎其他所有国家都深陷债务罗网，在从事外贸的同时几近破产。而富有的国家一方面不愿意进口那些来自债务方的商品，另一方面又向他们国家大量地出口自己的商品。

只有向他国贷款对自身经济有益时，富有的国家才会乐于借钱给发展中国家。他们需要为自己的商品找到市场，进而改善自身的财务状况。

贷款通常在需要用于向放贷方购买商品的条件下发放。例如，“有条件的援助”指的就是这样一种贷款的形式：这种贷款需要确保放贷国能够得到供其商品出口的市场，换句话说，放贷国借出的这些钱必须用于与特定某国的贸易，数额也要等价于其得到的贷款。

一旦这些钱被用于进口商品，那么它们又将回流到那些富有的放贷国，使得这些借贷的发展中国家陷于无法偿还的债务困境。那么这些用于放贷的钱又实际上是从哪里来的呢？

世界银行通过向商业银行发行债券筹款。筹得的款项随后以贷款的形式

提供给需要的国家支持他们的发展。

国际货币基金组织则扮演着金融池的角色：一种国际性的根据成员国的贡献大小（配额）而建立的货币储备体系。当 IMF 于 1979 年创立了特别提款权（SDR）之后，它的地位和全部的功能就彻底发生了改变。这种特别提款权目的在于充当一种额外的国际货币。

特别提款权被国际货币基金组织记入每个国家的账户，如果一个国家借入这些特别提款权，那么这个国家必须偿还特别提款权或者等价的其他货币（最开始 1 单位的特别提款权等价于 1 美元），或者支付特别提款权形式贷款的利息。

现在，我们已经很清楚地知道国际货币基金组织和世界银行不仅仅是贷款方，他们也在创造用于贷款的货币。虽然特别提款权是给一个国家的资金，但实际上并不是白给的。所以特别提款权和银行透支类似，如果一个国家借用它，则必须偿还。

因此，国际货币基金组织创造出大量的美元，并可以通过货币兑换转化成任意其他货币。与传统的商业银行一样，国际货币基金组织也以借贷的方式创造和发行货币——它的货币储备也就成为了原始的定额资金池。

世界银行以发行债券的形式发放贷款也有货币创造的功能。世界银行本身并不创造货币，但通过向商业银行销售发行的债券，可以创造出用于某种特殊目的的货币。一家商业银行的购买行为并不会减少其存款储备，因此，额外的货币被间接地创造。

为了理解国际货币基金组织和世界银行带来的影响，包括创造金钱的细节、国际债务货币的供给路径，迈克·罗博瑟姆（Michael Rowbotham）总结了如下几种资金流动形式：

世界银行通过发行债券筹集用于放贷的资金，这些债券被商业银行买入。

商业银行向世界银行支付一定数额的货币，通常以美元计价。

并没有任何个人或机构在商业银行的存款因为购买债券而减少或受到其他影响。

因此，这种贷款创造了额外的货币。

这种新的银行贷款由世界银行预支给借款国，债务也随之被记录下来。当世界银行将钱放入借款国的账户中时，世界银行的存款增加了，同时全球负债也增加了。

当一个国家使用特别提款权借贷，国际货币基金组织就创造并发行一定数量的额外资金。这种资金以一种国际货币的形式存在，并可任意转化为其他的货币。因此，全球货币储备和债务都增加了。

这两种贷款形式都和购买外国商品的需求相联系，借款国得到的资金会用于购买国际商品，通常情况下流入那些较为富裕的国家。如果一国的商业银行购买了世行发行的债券，所获资金也可能用于国内市场，作为一种向富裕国家出口的利益回报。这种形式的贷款造成了一国存款总额的增加，货币确实被创造了。

考虑到这些贷款以美元或英镑的形式预付给借贷国，而不是借贷国的货币，因而这些被预付的货币也就立即成为了富裕国家的资金储备，与之对应的债务则被记入发展中国家名下。

总的来说，通过向发展中国家预付贷款，发达国家找到了商品销售的市场，进而繁荣了自身的经济，货币存量也得以增加。同时，发展中国家承担的债务则削弱了他们的经济，导致了更大范围的贫穷。

国家债务和国际债务的一个区别是：国家债务是在一国政府的掌控之下；国际债务及增长速率，受制于境外机构的金融操控。

这一系列过程都使得发展中国家既无法成为金融乐土，也不会成为经济危机灾区。这些债务被用来买断私人或公共企业、养老基金、人寿保险公司和发展中国家其他形式的股权。一些发展中国家已经开始执行私有化的方案，而更多的国家也正在计划过程中。发展中国家国内行业发展所带来的甜头正在逐渐被外国所掌控。

第三世界贫穷会进一步加剧，直到我们明白债务的四个原则。所以让我们来看一看国际货币基金组织和世界银行在债务可持续性分析中的评分。

贷款看似流入了生产而不是外表光鲜亮丽的商品购买。然而，贷款产生的利益却不是借款国，因此这违背了债务的第一原则——“好债务”。我们也已经揭示了他们货币创造的行为，这与第二原则的内容不符。显然，他们并没有考虑到人类、地球和借款国的利益，因此违背了“三重底线”的第三原则。最后，放贷国和借贷国的关系完全破裂，这也违背了第四原则“关系”。

至此我们已经解释了第三世界中的债务现象，这是发达国家从第三世界国家攫取利益的方式。但是有些人又把这些钱归还给发展中国家，对吗？

那么，到底什么是微型金融？

微型金融指的是向低收入客户提供的一系列临时性的金融服务。此前，这些低收入客户缺乏向银行寻求金融服务的渠道。广义上说，微型金融指为

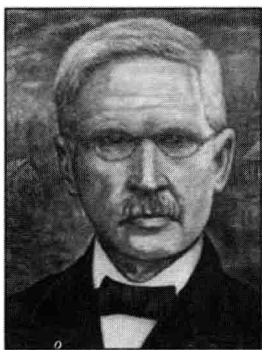
穷人和低收入家庭提供高质量的金融服务，这种服务不仅包括贷款，还包括储蓄、保险和基金转换等服务。

微型金融包括了小额信贷，一种向穷人提供的信贷服务。

现在我们重新步入时光机器，一同探寻微型金融诞生的过程。

回到 1864，微型金融诞生的那一年

1864 年，德国福来默斯菲尔德市（Flammersfeld）市长弗里德里希·威廉·赖夫艾森（Friedrich Wilhelm Raiffeisen）在观察到农民饱受借贷欺诈之苦后，建立了第一家合作贷款银行（实际上是第一家农村信用合作社）。



弗里德里希·威廉·赖夫艾森

信用合作社是一种互助的金融机构，所有权和管理权都归其成员所有。许多信用合作社都以促进本地社区发展为宗旨。

赖夫艾森认为在贫穷和依赖之间存在某种关系：消除贫穷的第一步是向依赖开战。基于这种观念，他创造了“三自”准则：自我帮扶、自我管理和

自我负责。

当“三自”理念被付诸实践，他认为人们可以从对慈善、政治和借贷欺诈的依赖中独立出来。

有感于当地穷人悲惨的遭遇，赖夫艾森在新维德（Neuwied）建立了第一家农村中心银行——莱茵河农业合作银行（Rhenish Agricultural Cooperative Bank）。这家银行创设的愿景在于向穷人提供金融服务带来的机会和风险管理工具。

在赖夫艾森离世的 1888 年，信用合作社这种形式已经在意大利、法国、荷兰、英国、澳大利亚和其他一起国家和地区迅速扩散。1934 年美国议会通过了《联邦信用合作社法案》，这意味着在全美任何地方都能创立信用合作社。

这种形式使得金融机构不通过货币创造就能服务社区。同时，信用合作符合前面所讲的债务四大原则。随着 20 世纪 70 年代小额信贷和微型金融诞生，信用合作的想法在发展中国家迅速扩张。

格莱珉银行

当前形式的小额信贷的起源与许多创立于孟加拉国的组织相关，其中最值得注意的是格莱珉银行。由穆罕曼德·尤努斯（Muhammad Yunus）于 1976 年创立的格莱珉银行被普遍认为是第一个现代化的小额信贷机构。

尤努斯最先在一个叫乔布拉的小镇开展研究，自己出资为农村穷人提供低息的小额贷款。

在观察村里最贫困的家庭时他发现，对穷人来说，一笔极小的贷款就

能产生较大的影响。在那时，制作竹编家具的乔布拉妇女们需要贷款来购置竹子。尤努斯懂得关于借款的第一原则——有望收回的借款，他出资帮助这些创业者们以及现有的小生意。

尤努斯的第一笔贷款是自己拿出 27 美元借给村里的 42 名妇女。在之前的贷款方式中，她们每人的净利仅为 5 孟加拉国塔卡（0.02 美元）。

成立了巴基斯坦农村发展研究院的阿赫塔尔·哈密德·汗（Akhtar Hameed Khan）博士，是除尤努斯以外另一个倡导这个想法的先驱。尤努斯十分欣赏哈密德博士。结合他自己在乔布拉村的经验，尤努斯意识到创办为穷人提供贷款的机构的必要性。

考虑到还款风险，传统银行并没有兴趣为穷人提供合理利率的小额贷款。然而尤努斯认为如果有机会，穷人就会还钱，同时小额信贷也是一个可行的商业模式。

在被许多银行拒绝之后，尤努斯终于在 1976 年成功从加纳塔银行（Janata Bank）获得一笔贷款，并把它借给了乔布拉村的穷人。尤努斯的银行并不参与货币创造，参见第二原则——货币创造，而是将从其他银行借来的钱根据自身项目再借出去。

截至 1982 年，银行已经有了 28 000 位客户。在 1983 年 10 月 1 日，它正式转变为一家人行，并改名为格莱珉银行（乡村银行），专注向穷苦的孟加拉国人提供贷款。借贷标准见原则 3——三重底线（TBL）。

尤努斯和他的同事遇到过各种阻力，从暴力激进的左翼分子到保守的神职人员。后者对妇女们宣称如果她们向格莱珉银行借钱，那么就不能进行穆斯林葬礼。但尽管困难重重，尤努斯仍然坚持他的设想。

截至 2007 年 7 月，格莱珉银行已向 740 万客户发放 63.8 亿美元贷款。到

2008 年底，这个数字达到了 76 亿美元。

为了确保还款，银行使用“团结组”系统。这些非正式的小组一起申请贷款，由小组成员担任联合的还款保证人，并互相支持对方努力改善自己的经济状况。这些小组突出了“关系”对格莱珉银行的重要性。逐渐地，格莱珉倡议发展为拥有多方面营利和非营利性内容的经营项目，包括主要项目如格莱珉信托、格莱珉基金，这两者运营的资产项目有如格莱珉软件有限公司、格莱珉网络有限公司和格莱珉纺织有限公司，其他项目还有格莱珉电讯（Grameen Telecom），其在孟加拉国最大的私营电信运营商格莱珉电话（Grameen Phone）持有股份。自 1997 年 3 月实施以来，格莱珉电话的乡村电话（波利电话，Polli Phone）计划已将移动电话推广到超过 5 万个村庄的 26 万名穷人手中，逐渐完善了移动支付的基础建设，以便未来能够为原先没有银行系统的地区提供服务。

格莱珉银行关于小型信贷的成功激励了其他发展中国家，甚至是发达国家，如美国，进而发展出类似的成功经验。许多（但并非全部）小额信贷偏重于贷款给女性。超过 94% 的格莱珉贷款都是借给女性的，她们不均衡地遭受贫穷之苦，但同时也比男人奉献更多的收入以供家庭所需。

格莱珉银行之后，出现了一些类似组织，如 1972 年的孟加拉国乡村进步委员会（BRAC）和 1978 年的社会进步协会（ASA）。小额信贷进入拉丁美洲则是以 1986 年玻利维亚的 PRODEM 建立为标志，该银行后转变为营利性的玻利维亚阳光银行（BancoSol）。小额信贷迅速成为一个广为流行的经济发展工具，成百上千的组织机构在第三世界浮现出来。

2006 年，穆罕曼德·尤努斯由于他为穷人提供小额信贷服务的贡献获得了诺贝尔和平奖。

微型金融阔步前行

之前书中已提及许多颠覆性的技术，如万维网、数字货币、社交网络、众筹及 P2P 贷款。当微型金融结合了这些技术，它的规模 and 影响才真正变得令人瞩目。

基瓦小额基金（Kiva Microfunds）（因其域名 kiva.org 而为人所熟知）允许人们通过互联网借款给全世界发展中国家的小额金融机构。2005 年 10 月，马特·弗兰纳里（Matt Flannery）和杰西卡·杰克利（Jessica Jackley）创办了基瓦。受到穆罕曼德·尤努斯 2003 年在斯坦福大学商学院的演讲的启发，杰西卡开始在非营利的乡村企业基金（Village Enterprise Fund）做咨询工作。这个基金会的主要任务是帮助东非人开始做些小生意。

在非洲期间，马特和杰西卡着重就创业过程中遇到的问题采访了企业家们。他们发现，缺乏获取启动资金的途径是一个普遍问题。从非洲回来后，他们开始着手进行这个微型金融项目，之后这个项目逐渐演变成在线微型金融平台——基瓦。基瓦本身并不收取任何利息，基瓦成员提供的贷款将被免费转交给独立的当地合作方。随后，当地合作方将有资格的当地企业家的相关资料公布在 Kiva.org 这个网站上。放款人浏览网站，选出他们希望投资的企业家。基瓦聚集这些来自个人的借贷资金，将其转交给合适的当地合作方，然后由他们发放给放款人选择的企业家。企业家还款时，当地合作方又将资金转回给基瓦。当借款人偿还贷款之后，基瓦上的放款人可以选择收回他们的资金，也可以选择将它继续借给另一个企业家。放款人的资金会通过 PayPal 转账给基瓦。当地合作方会向它的借款人抽取一定利息，但基瓦会对他们的利率进行跟踪监督。一旦当地合作方收取不合理的高利率，那么基瓦将终止

与他们的合作。截至 2011 年 8 月，基瓦已经向超过 60 万借款人发放了贷款，金额超过 2.33 亿美元。但让所有人，特别是银行家震惊的是，它当前的还款率高达 98.79%，未还款比率少于 2%。

继基瓦成功之后，2006 年又出现了 MYC4。MYC4 的创办者为克亚尔集团（Kjær Group）的主席及前首席执行官、丹麦驻埃塞俄比亚荣誉领事麦德斯·克亚尔（Mads Kjær）和蒂姆·凡（Tim Vang）。公司成立之后，已有来自 112 个国家的 18 730 名投资者投资了非洲七国的 7 163 笔生意，投资金额超过 140 万欧元。随后又有共同繁荣组织（United Prosperity）。不同于大多数小额信贷及 P2P 借款机构，它并不向小企业直接提供贷款，而是向当地为小企业提供贷款的银行提供担保。一般来说，当地银行因此能向小额借款者提供两倍于他本身担保的贷款，即能够比传统小额信贷提供更多贷款。

2007 年，我开网的成立标志着微型金融正式进入中国，微型金融开始资助中国农村的企业家们。

2009 年，共同能源（EIC，Energy in Common）的成立能够提供仅针对可再生能源科技的小额借贷。EIC 由休·瓦蓝（Hugh Whalan）和斯科特·图季曼（Scott Tudman）于 2009 年创办。它有个宏远的目标，要在未来 5 年内将可再生能源带到 150 万人的身边，同时也要借助微型金融，让发展中国家的企业家们能够与贫困相抗争。

微型金融数字化之后，它的发展极其迅速。当前已有 25 亿美元运转在小额金融贷款之中。

虽然微型金融确实面临一些挑战，比如你会得知一些地方对小额贷款收取 80%甚至是 125%的利率，但小额金融确实证明了没有抵押品的妇女实际上

会比有抵押品的男性拥有更低的信贷风险。这个发现与传统的银行逻辑完全相反。据估计，整个产业需要 2500 亿美元的资金才能满足所有穷人的需求。那么，这该如何实现呢？

进入智能手机时代

在移动智能手机这一颠覆性技术崛起的大背景下，我相信这个目标一定能够实现。但也存在一个问题。虽然所有这类资金都在流向发展中国家的小额金融平台，但它们在第三世界借贷环境下流失得更快。其中的原因在于，世界银行和国际货币基金组织都违反了关于债务的第二教训所讲内容，发展中国家在付息及无法偿还的债务方面永远处于被动弱势。所以对发展中国家里努力工作的企业家而言，通过颠覆性技术来偿还他们的小额贷款就变得十分可行。

如第六章所言，那些已经负债累累的国家会将目光从发展中国家转移到其他发达国家身上，然而这些所谓的发达国家很可能早已在破产边缘徘徊挣扎。不过，在 1844 年《英格兰银行条例》的规范下，国际货币基金组织和世界银行会正如我们要求的那样，停止货币创造并确保银行体系能持续地运转下去。

也许国际货币基金组织和世界银行会被迫取消这种借贷，或者至少各个国家都能获得通过自己建立的充足资金来源来满足自身需求，而不是将借贷而得的利润拱手让给银行。

微型金融平台的崛起展现了其令人瞩目的潜力，金融可以深入到广大缺

少银行体系的地区，也有可能通过金融服务来减少世界贫困。可以肯定的是，随着智能手机的普及，资金可以流到最需要它们的人的手中。只要有网络和一个能放进口袋的小小设备，我们就能在任意地点完成所有事情。

而促成这一切，让许多人更加自由，带来帮助我们在自由经济的环境下生活的设备的，正是智能手机这一颠覆性技术。

第十一章 七大颠覆性技术之七 ——智能手机

当我们快接近本书第二部分及在时间旅行中冒险的尾声时，我们可以看出目前所讨论的每一种颠覆性的技术都有一个共通之处。

那就是所有这些颠覆性技术如今都可以在一个能被装进口袋的小型移动设备上为我们的经济自由服务。

你的智能手机将会触及你生活的每一个部分——它将成为你的钱包，你的身份证，你的车钥匙，家门钥匙，通信工具，远程遥控，社交生活……和一切。

当我写这本书时，你的智能手机已经实现了所有这些功能，但在未来几

年中它们还将变得更加智能。事实上本章很快就会彻底过时。

“在过去几年里，我们已经在发展的潮流中想到智能手机是一种连接互联网的方式。接下来的几年将开始考虑手机成为一个网络传感器。我们随时随地带着自己的手机，而它们也因此记录了我们在哪里，我们要去哪里和我们去了哪里。它们具备潜力来知晓我们要去哪，我们和谁一起旅行，以及我们在附近可能会发现什么有趣的东西。”

——丹尼斯·克劳利（Dennis Crowley），Foursquare 联合创始人

每个人和每件事都联系在一起。只要能联上万维网和拥有一部智能手机，任何人面前都不再存在信息障碍。

智能手机是最关键的连接技术

我们可以从口袋中拿出连着颠覆性技术之一——万维网的智能手机，而不仅仅是简单地用智能手机登录网页，智能手机不再是一个能够回答你的问题的设备，而是一个在你知道之前就告诉你需要什么设备。

我们正在从搜索向探索转变。很快，你的智能手机将能根据你偶然所处的精确地点为你找出所有你需要知道的信息，并为你在该地区所要做的具体事情提供最佳的选择。它还会告诉你要怎么到达目的地，之后又该去哪儿享受。它会为你计划好一整天。

当颠覆性技术之二——数字货币和智能手机完全融合后，它就成为了你的钱包，你的设备为你选出最优惠的价格，为你付清所有账单，为你把款项汇至世界上任何一个地方；实际上它将会在你知道之前就明白你应该会用哪

种方式付钱。

很快，它会生物识别你的身份然后帮你把钱送给无论在何地的何种人，它还会通知你什么时候需要付款，以及你付不付得起。它甚至能管理你的存款并为你做投资。

当颠覆性技术之三——社交网络与你的智能手机真正融合时，它会成为建设你社交资本的首要来源，在这个信息与传递信息的速度成为成功要诀的世界中，它会是唯一与你的 Facebook 好友、Google+ 圈子、LinkedIn 联系人、Twitter 粉丝、BankToTheFuture 投资人和投资款，和其他助你具有竞争优势的信息与数据沟通和保持联络的可行方式。

很快，它将基于你当前的位置和你所寻求的目标来告诉你应该与谁联系。

它会识别你的员工、你的投资伙伴、你的朋友、你的潜在的约会对象，以及未来的妻子或丈夫，并在你完全不必搜索社交网络的情况下帮你联系。

当颠覆性技术之四——众筹与你的智能手机真正融合，你将会用它即时拍摄录像短片，快捷容易地剪辑短片，配上你作曲的音乐，然后传到互联网上，宣传下一个用众筹作为主要资金来源的项目。

如果你的社会资本过硬，你可以在几小时内筹得需要的款项。

很快，手机将会寻找与你的项目类似的具体投资人和你匹配，让你和整个团队联系并使项目成真，与此同时，还为你提供所需要的培训。而这一切都通过你的智能手机传送。

当颠覆性技术之五——P2P 贷款与你的智能手机真正融合，你会用它来查找你的 P2P 贷款利率，找到股权投资，而不再像以往那样通过投资银行、私募股权公司或一家零售银行办理。

不久之后，你就能通过智能手机一键与投资方案背后的那个人进行视频会议，而这个人也是智能手机推荐给你的。它的推荐将优于任何财务顾问或理财经理，因为它比任何可能了解你的人都要更加懂你。

当颠覆性技术之六——小额信贷平台与智能手机真正融合，你的智能手机将可以基于国家和你最感兴趣的企业类型，根据对你能够分配多少资金去投资的了解，集齐你平时落在口袋里的零散钱币做出选择。

你每做一份小额信贷，它将会自动用你最喜爱的美食折扣或电影票券来回馈你。

实际上，它会在你最喜爱的具体商品类型上提供更大的折扣，甚至比你投资的更多，以确保钱款流入了发展中国家的企业。

它还会每月在你的存款中分配出 1% 到小额信贷、众筹贷款、股权众筹等，并为你做一些有趣事项的预算，帮你管理好整个投资组合。

你的投资会在那些发展中国家里起到作用，让他们人人最终也能得到一部自己的智能手机，然后朝着经济自由、没有慈善捐款的生活努力工作。

感谢颠覆性技术之七——智能手机，你可以真正生活在一个经济自由的社会里，根据自己的情况，你可以信任装在口袋里的设备来管理大部分的任务，而不是像过去那样让它们浪费你一天的时间。

欢迎来到你的未来，猜猜怎样？

有些人竟然还只是用他们的手机打电话？！

智能手机的崛起

上面所有这些场景都根源于三个激发智能手机的真正力量的关键新技术——应用程序、基于位置的签到和人工智能服务。

如果你还不知道什么是智能手机，我不禁怀疑你是怎么读到这里的，简而言之，智能手机就是结合了媒体播放器、相机、摄像机、触屏技术、网页浏览器、GPS 导航、无线连接、移动宽带和例如苹果的 iOS、谷歌的 Android 或黑莓 OS 这样的移动操作系统的手机。

虽然这些都很有用，但其真正可以改革我们生活的力量还是来自下面三个基于智能手机的新技术。

众包全球集体智慧……

2008 年 7 月，苹果推出了它的第二代 iPhone 和其应用商城，使得 iPhone 可以直接通过无线连接传输应用，而不再需要从电脑端安装。

当苹果开放了应用商店后，在雇佣岗位上做开发者的日子也随之结束了，成千上万的人用众筹资金的方式启动自己的应用开发项目，并投放到一个连接了上百万智能手机的市场中。

实际上苹果开启了全世界的集体智慧，众包了全球企业的创新成果，让他们去解决任何使用手机的人都可能面对的任何问题。

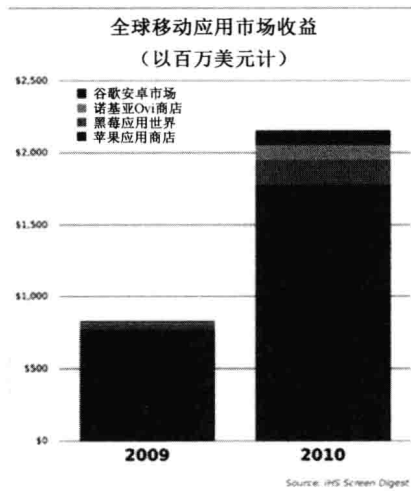
苹果的应用商店获得了巨大成功，第一年应用就从 500 个增长到 65 000

个，并拥有 15 亿次下载量。

2010 年 1 月初，苹果应用商店达到了 30 亿个应用，2011 年 1 月达到 100 亿次下载，2011 年 7 月应用数量破 425 000 个，并达到 15 亿次下载。

不用再等着某家公司去创新了，世界正在自己革新而我们也从全球集体创新中获益，这比任何公司能生产的都快。

世界集体创新的众包商业模式如此成功，以至于其他智能手机厂商也快速紧跟苹果应用商店的步伐，推出了各自的应用商店。谷歌在 2008 年 10 月上线了安卓市场，RIM 在 2009 年 4 月推出黑莓应用世界的应用商店，微软在 2009 年 10 月推出为 Windows Mobile 设计的 Windows 手机市集，亚马逊在 2011 年 3 月为其谷歌安卓操作系统发布了亚马逊应用商店等。



全球移动应用市场收益图（维基百科）

这一切让每一部智能手机都能拥有全球千万开发者集体智慧结晶的力量。

没有应用商店的革新，智能手机的发展要慢上好几十年。这正是你通过智能手机完成任何事情的主要原因之一，如果现在有不能做的，你可以众筹给自己的开发者去实现它，或者下周再来搜索——它很可能就在你的应用商店里出现了。

但同时还有一批新的应用种类，它们能够准确知晓你的位置……

我已经盯上你了……

如今 GPS 接收器已几乎是每部智能手机的标配了。它们可以用来确定你的位置，并直接把基于准确位置的广告信息推送到你的设备上。

但这仅仅是这项功能使用的开始。你的智能手机可以联系社交网络、个人、城市、邻里、地标，以及与你的过去、当前和未来位置有关的行为。

基于这些信息，它可以在一座城市里为你推荐社交活动；你可以获得最近的消费信息和服务，比如哪儿有 ATM 或餐馆；帮你导航至任何地点；定位到出现在你智能手机地图上的人们；在路过你最喜爱的商店时收到它的折扣通知或在靠近堵车地段时收到警示；呼叫出租车、服务人员，租赁设备，预约医生，打包行李和订车票；好友列表自动匹配；自动办理值机；为手机订阅用户提供附近的餐厅、咖啡馆及电影院的优惠券——清单还可以一直列下去。

通过点击智能手机上那些基于位置的应用，给开发者提供你的位置信息，

你能够被引导至那些最有趣的地点和街道。

我听到你在说……就好像我们需要更多的广告，对吗？

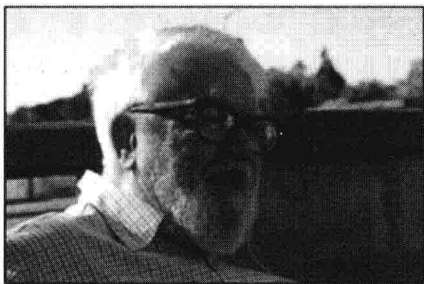
那除此之外，谁在真正允许自己的智能手机记录他们的每一次行踪？根据 2011 年 5 月 ComScore 发布的一份报告，每五个智能手机用户中就有一位正在点击签到服务并上传他们的位置信息。

2011 年，总共有 167 万手机用户在使用基于位置的服务——这一定有缘由。而原因在于，我们现在可以根据自己的兴趣来选择我们想看的广告。

而当基于位置的应用与第三个革新技术——人工智能——相结合，真正的改变才开始。

我比你更了解你自己……

人工智能是指机器的智能。约翰·麦卡锡（John McCarthy）于 1956 年提出了这个定义，指“制造智慧机器的科学与工程”。



约翰·麦卡锡在会议中（2006 年 5 月 13 日）

亚马逊为何知道你应该会买什么书，Facebook 又为何知道你应该会阅读

什么样的广告？这都是因为它们正在大力投资 AI 技术。

人工智能是当下最热门的话题。《隧道之光：自动化、技术加速和未来经济》（*The Lights in the Tunnel: Automation, Accelerating Technology and the Economy of the Future*）一书的作者马丁·福特（Martin Ford）认为，特殊的 AI 应用、机器人和其他形式的自动化装置会造成严重的失业，因为机器开始比工人在常规与重复性工作上表现得更有能力更优越。

雷·库兹韦尔（Ray Kurzweil）用莫尔定律（描述了数字技术无情的指数级增进）计算出台式机将会在 2029 年获得与人类大脑同样的力量。

他还预言人工智能在 2045 年会到达一个拐点，它们能够用超越过去任何能想象到的速度开始自我进化，这一场面被科幻作家弗农·维格（Vernor Vinge）定义为“奇点”。

机器人设计师汉斯·莫拉维克（Hans Moravec）、控制论专家凯文·沃里克（Kevin Warwick）和发明家雷·库兹韦尔已经预言人类和机器会在未来相融合，会变得前所未有地强大和有力。爱德华·弗兰金（Edward Fredkin）认为“人工智能是进化的下一个阶段”。

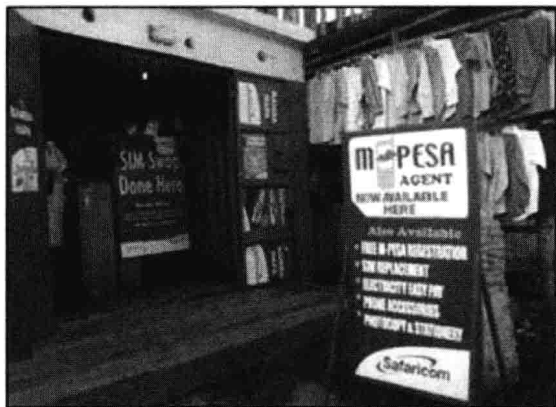
猜测如此有趣，但没有人真的知道答案，不过人工智能已经吸引了来自硅谷的数十亿风险投资，也吸引了全球最大的科技公司们的目光。

多亏人工智能的发展，结合在你购买的应用里，并被允许使用智能手机提供的位置数据，这样你的智能手机就会最终变成你从没雇佣过的最佳助手，并很快开始真正指导你的生活。

人工智能的使用让你的手机成为你的私人秘书，可以接收邮件和信息，理解它们的内容，并根据信息更改个人日程。

得益于数字货币，第三世界的可能性更加无极限。

像沃达丰这样的移动运营商突然就成为了肯尼亚最大的银行，因为他们允许客户通过手机账户付款并通过 M-PESA 做各类交易。



这在发展中国家开启了由移动运营商运营的一对一移动支付系统。

金融服务的普及对于经济增长和减少贫困十分关键。过去，主流金融机构避免与发展中国家打交道，因为他们认为低收入国家存储率低而且借贷信

誉很差。

正如我们在第十章所谈的，小额信贷消除了这种观念并证明，贫困群体不仅能够存储，而且当有机会获得融资时，他们的回报率很高而违约率很低。

但除了小额信贷，发展中国家最大的收入来源之一就是移动汇款。

移动支付的崛起为发展中国家提供了建设未来和轻松付款的机遇。全世界差不多有 20 亿人很难接触或无法获得传统的金融服务。

我曾在第六章简短地提及过肯尼亚。2007 年 70% 的肯尼亚家庭没有银行账户，今天，上百万肯尼亚人不用银行账户也可以低风险和成本地进行付款和短期储蓄。

沃达丰的 M-PESA 在两年内吸引了肯尼亚 3500 万人口中的 22% 使用手机支付。该系统可以让在英国工作的肯尼亚人把英镑或欧元以汇款机构的方式存入账户，而他们的家人则可以在肯尼亚用手机收钱。

移动支付已经永久性地改变了发展中国家的博弈，银行最大的威胁来自手机运营商，而发展中国家的人民生活也变得日益便捷。

颠覆性技术的整合

在一系列颠覆性技术中智能手机是最后一个。但有件事可以确定，我下一本书会谈及更多的技术。

如果你相信人工智能哲学家们，那么当机器人可以用更快的速度自主开发更智能机器人的时候，人类将面临最大的威胁。但那之后呢？

好吧，让我们回到现在。很明显，我们并没有生活在那样的时代里，而且我们还有得选择。

当万维网在数字货币、社交网络、众筹、P2P 借贷和小额信贷平台的背后催化着创新，将这些技术粘合在一起的粘合剂就是智能手机，以及通过开源技术和应用的发展来众包全球智慧和集体创新的能力。

但正如我们知晓的，这一切都建立在一个债务陷阱上，债务陷阱在《英格兰银行条例》改革前无法避免且可以预见未来将会走向崩溃。

所以在第三部分，关注点将转向未来的选择，要不要改革银行业？

3

第三部分

未来之路

☐……要改革吗？还是不要？

第十二章 要改革吗？还是不要？

我们已经接近在时间旅行中冒险的尾声，而且也成功通过《英格兰银行条例》改革了银行业。我们现在面临一个选择——要改革还是不要改革？静下心来想一想，我们发现这并不重要。虽然让银行系统崩溃是一种剧烈而颠覆性的改革方式，但我们认为，无论是让这个系统自己崩溃还是坚持时间旅行，都无法避免银行业改革的到来。

我们已经浪费太多时间，不想再干涉更多。

没有改革，通往未来革新的道路可能会像这样

当政府债务增长到失去控制，一个信用评级机构将会给一个主要的大国降低等级，正如它们 2011 年在美国做的那样，当其他机构也这么做后，债务

占 GDP 比重将会飙升到失控。资产价格会一直上升，而实际工资则保持不变或下降。

对于人们来说，公司和政府无法负担更多债务，因为穷人明显还不起，而富人又不需要还。央行将会进一步量化宽松政策以重新刺激经济。政府会倾其所有让商品价格重新膨胀起来，即使没有人能付得起。而这些数据却将会被报告成经济复苏的标志。

为了让银行能够贷出款，为了回应公众的愤怒，充满矛盾的规定将会被实施，比如巴塞尔协议三要求银行掌控住更多的钱，与此同时试图让更多人负债。

自由经济，促进通货紧缩；量化宽松政策，促进通货膨胀，银行刺激泡沫繁荣（资产价格通胀），当他们斗争成功，就意味着货币政策委员会和政府不关心通货膨胀，并继续通过央行印钞来产生债务。

因为基本上没有人能够承担这种债务，央行由此介入了。

管理的下一个联动结果就是失业更严重，社会也更不稳定。因为量化的宽松政策带来的错误冷静，投资者开始趁虚而入大举购买债务资产，因为他们觉得利率这么低，价格相当实惠，但增长的失业率会造成大批违约，情况就不幸地回到 2008 年美国国际集团（AIG）和雷曼兄弟倒闭的时候了。

这时政府无力摆脱困局，因为不讲信用，越来越少的人愿意给他们借钱，政府变得无力偿债。

紧急会议召开了，传统经济学家在一片嘘声中离开了房间，政治家们开始聆听我们“疯狂”的改革计划。

我们提出了三个戒律和四个债务的原则。

三个戒律：

- (1) 你们要在放贷之前获得储户的许可；
- (2) 你们要向储户公开银行是如何使用钱款的；
- (3) 你们要向民主力量开放制造钱币的许可。

四个债务原则：

- 原则一：债务有好有坏；
- 原则二：货币创造过程永远不能与贷款赢利过程相混合；
- 原则三：债务拥有三重底线（TBL）；
- 原则四：借贷者和放贷者必须缔结关系。

随着越来越多的人意识到，他们放在银行里的存款处于一种会被没收的风险之下，人们开始期待数字货币可以作为银行货币的救生艇。

那么我们要怎么从可以制造钱币的银行过渡向不能制造钱币的银行呢？

关于从可以制造钱币的银行向不能制造钱币的银行的过渡分析，可以从 Positive Money 起草的一些出版物中看到，例如《现代化货币》（*Modernising Money*），但为了不破坏我的“零术语”承诺，有一种非常简单的解释，而且实际上这事也确实没那么复杂。

每个银行都有一张资产负债表，表明客户可以在任何时候一次性从账户

上取出的钱数。

因而有一张每个客户资产余额合在一起的总表。（当你登录网上银行后可以看见你自己的资产余额，别人也看见自己的。）

试想某家银行的每一个客户都登录进网上银行，好比某人挨家挨户询问每个客户的余额。

这个总数就是这家银行存款数的总额。这个数字每家银行都可以计算，每个公司的账户上都可以一目了然。这些钱之后被转化成央行持有的数字货币，或是人们自己开发的一种崭新的货币。

如果选择央行，人们会进入一个制度化的重建过程，比如必须是一家独立的全国性质的中央银行，例如英格兰银行，拥有一个全新任命的货币政策委员会，以回答议会的提问并为所有人报告所有会议。

把这些钱转化成真实的货币，基本上就跟往电脑里敲打几个数字那样简单。这些钱现在从银行账户上被取走了。

即使银行破产了，你当前的账户金额也是保密的。钱可以被存入数字钱包，完全属于拥有者。它们都由央行主持掌控，无论银行繁荣萧条这笔钱都不会有风险。央行与政府也不需要提供任何保险或救助基金。

现在从每家银行到央行的这笔钱形成了一项债务，在银行的账单上显示为负债。这很重要，因为如果你从银行账单上移走一项负债，该年的账单就会利润大增并且股价飙升。

当人们开始逐渐偿还债务，资产成熟后，银行也逐渐还清了欠给央行的债务。实际上，银行正在偿还的是他们创造的让他们“大而不倒”的钱款。

银行现在像疯了一样让你在虚线上签字，以把钱从当下无风险的零利息

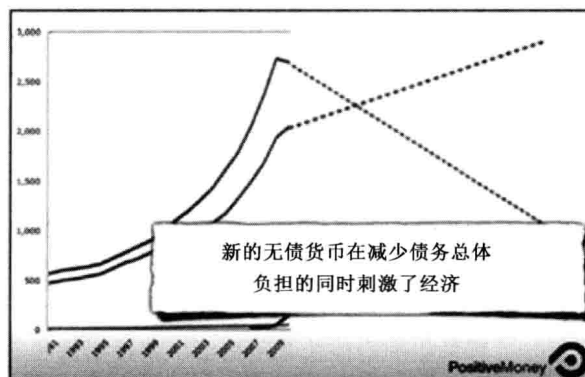
账户转到你的投资账户上，这样他们就能宣称钱款来自央行然后把它们投到贷款或其他任何他们告诉你要使用的特别投资账户上，这样银行和你同时分担风险。

银行毫无保留地告诉你他们会如何投资这笔钱，以及会如何让这些金融产品增值。

银行与非银行为你的钱竞争着，而你其实可以简单地使用众筹、P2P 借贷或股权融资，利用你的社交资本作为收集和投资分析的工具。

这是最简单和最容易的转移钱款方式，并且我确定进一步分析会随之而出。

如果觉得合适，央行会把钱交给无债务的国库（Treasury debt-free），或者基于通胀或紧缩的目的来挖掘某种数字货币，并且财政部会汇入一批新的无债务钱款到经济体系中。



Positive Money 估计银行改革对经济增长和债务的影响

这些钱可以用来还国债，减少税收，增加公共服务的支出，防止政府的破产。

经济如大部分人认为其应该的那样运转，并且由于经济适宜，深入改革可以实现。

我们有了一个彻底透明的货币发行系统，去除了银行为了有能力制造国家需要的货币而接受的百万津贴。我们会遇到一系列因为害怕银行脱离国家而表示抗议的政治家。

由于银行业改革往往只适用于某一特定的货币，因此改革无法影响其他国家。如果其他国家希望能够加入某种货币的改革，他们得遵守一系列游戏规则，或者把这些留给新兴银行与非银行来进行商业竞争。

所以无论如何我们得改革银行业

我坚持我们时间旅行的改革，但如果政府和银行会因此破产，我们可能不想牵扯进这重要的教训中。

但我们很高兴看到我们的改革保留下来，而且不需要通过上述那些严重的破坏过程。

其他国家并没有运营这样一个系统，因此会一家接一家地面临破产，祈求改革了的国家帮助刺激其持续发展。

IMF 和世界银行这样的组织会停止制造货币，将根据债务人贷款的合法性做出决定，因为他们正和我们国家一样经历类似的过渡期。

也许发展中国家的债务将能够通过数字货币轻松还清，而不会造成金融市场的崩溃。

还有很多方法来实现这些，但我想你不会因为过多的法律与金融术语而

觉得无聊到没有理解中心要旨。

干得漂亮……

我们已经成功地从“自由”的债务陷阱过渡到了自由的经济，现在我们可以看到在没有债务陷阱崩溃下的七个颠覆性技术的诞生。

如今金钱反映的是社会的价值。银行业最终稳定了下来。

万维网正变得日益智能，并且可以覆盖到那些以往上不了网的人群。像比特币那样分流数字货币的技术也可以用来分流互联网了。比如用智能手机连入互联网的人越来越多。

金钱迈入了社交，潜入了手机，变成了数字产品，或许以后会彻底隐形？

社会可以选择脱离金融系统，选择生活在一个无货币的自由经济环境中，走上使用时间银行或使用虚拟货币与央行无债务稳定货币的结合之路。

自由经济促使失业率下降，技术的介入让人们可以调整：大家开始用各自的术语生活，选择所热爱的事业来赚取收入，或者把时间和金钱作为他们的资产进行交易。我们进入了一个创新领导的金融经济。

社会资本在网上自我管理，那些支持和投资他们社会资本的人将获得回报。社会资本变成每个人可以做出的最重要的投资。

在社会资本的基础上，基金可以通过众筹得到，众筹已经成为市场主要玩家，与银行和VC一同成为创新企业的主要融资途径。

P2P 借贷和股权众筹与私募股权公司和银行竞争着。

众筹交易、众筹保险产品、众人管理基金和许多其他金融创新都是群众模式，通过自由经济之下的群体的智慧与创新来实现。

金钱通过数字手机支付和账上企业流动到发展中国家，并通过小额贷款募资。

互联网设施的普及、数字货币和智能手机的应用使得信息传播的速度和被处理的速度，快到让我们进入一个丰富程度极速增长的世界。

欢迎来到自由经济时代。

但如果相信，我们将生活在乌托邦中或世界的问题将能被解决，则依旧是荒谬的……人们还是会违反法律，政治家还是会参与腐败，国家还是会发动战争（但他们要是想筹资就更难了），金钱也还是会流入对社会有害的企业，金融诈骗也仍存在，黑客甚至会变成主要的难题……谁知道呢，说不定机器人会比人类更具智慧。

生活充满了挑战，而没有挑战创新也无从谈起。

但有一件事是确定无疑的：在一个可以接触到金融和稳定的货币系统的经济环境中，一大批造成世界性悲剧的内在隐患将会减少。

你的使命，如果你选择接受它……

金融存在于世界的种种问题之后，而我的使命是让银行业改革继续下去。

我的计划如下。为了促进改革，我认为需要从三个领域着手。

教育

首先，除非有选民的支持，政治家是不会行动的。

选民有两种方式可以迫使改革发生：当政府再也不能在下一次危机期间于债券市场筹得足够的款项来解决银行破产问题时，人们会发生暴乱，政府将破产；或者央行通过量化的宽松政策制造出大批的债务，促使国家的货币贬值，之后大量民众要求银行业进行改革或选择其他替代货币。

我在这方面的贡献是参与教育，活跃于英国数字货币协会和公益银行业改革活动中。

我还写有关银行业改革的博客，拍相关的视频，这样更多人可以了解世界在如何转变。

政治

只有政治支持才能实现银行业改革。银行不会自我管理并拱手相让制造货币的权力，所以与教育一样，政治支持也很需要。

在英国我支持非营利组织“积极货币与繁荣英国”（Positive Money and Prosperity UK）；在美国有其他做出优越成就的组织，例如美国货币学院（American Monetary Institute）。

我最近在伦敦的积极货币会议上做了一次演讲，两个来自保守党和工党

的议会成员也发表了演说。有一个国会议员匿名告诉我说，他认为英国国会中只有四个人真正理解货币是怎么制造出来的！这一情况必须得改变了。

我在英国花费了大量的时间去做宣传，因为这是我的家乡，也因为这里是很多问题的发源地。

我工作的一部分时间被用来在媒体、电视、广播和社交网络上发表评论，让政治家们意识到他们怎样才能修补债务问题和银行业困局。

商业

如果公众不提出要求，政治家直到情况恶化都不会行动。如果政治家不行动，还有另外一条路可走。

创造出替代系统。所以我努力助长和创建一个在线的股权众筹平台，让人们可以在 BankToTheFuture.com 上面进行投资和集资。

作为银行业改革者的同时，我最大的热情却是生意，作为一个企业家我收集各个渠道的能量用来创造一个银行业改革的工作模型。

不要误会，这确实是一个“赢利”的生意，我不想误导你，但它仍旧肩负社会使命。

也许当你读到这本书的时候它已经实现了，但我想创造出世界上第一个全服务的众筹投资银行，建立在社会资本的基础上。

其他选择和创新将会来自全球商业和数字货币。

正如我们已经目睹了社会企业的发展，利益将是一个绝佳的推动器，当

它被一个三重底线（TBL）推动时，它将变得可以持续。我可远非一个马克思主义者。

当我绕过银行和风险投资通过股权众筹为我的生意准备好所有自己口袋之外的启动资金后，我认为看看通过使用众筹资金、众贷和股权众筹来支持所有发展最终能走多远是一件很有趣的事情。

有一点毋庸置疑——随着越来越多的颠覆性技术卷入进来，我们将保持在技术创新的最前沿，而且我们会随着远离债务陷阱走向自由经济而不断自我调整。

我胸怀远景，但光靠这无法推动改革，就算世界上每个人，都把钱从造币银行中取出来，并存到可持续的全面储备银行中以抵抗造币，这个国家也会面临巨大的货币需求下降，所以银行业改革还是必需的，而且要继续从每个人的角度进行学习。这个鸿沟将通过政府的参与和民众创造的行动进行填补，例如数字货币。

但我认为通过教育，通过向政治家宣传，通过击溃旧的系统，通过进行新的无银行革命，通过企业家和你的支持，银行业改革将不是一个“如果”的问题，而是迟早的事情。

旧系统会自我崩溃，银行业改革是可预见的，也是不可避免的。问题只取决于我们愿意在行动前忍受多久。可以确定的一点是，我们人类可塑性极强，而技术意味着我们可以生活在一个总有解决方法的丰富世界中。

只要你一直呆在信息曲线的前沿，只要你不断自我发展以适应变化并主动学习怎样更快地处理信息，无论发生什么你都会没问题。

只要你开始在社会资本中进行投资，你的社会网络就会壮大，你会更加

强大，成为领导力的来源，成为在自由经济大潮中应对自如的中坚力量。

我知道这本书中有很多地方你不会同意，我知道有人会喜欢我所说的而有些人会厌恶。但这都没问题，只要我们彼此尊重，我们可以参与建设性的讨论。

我对其他任何解决方案都敞开胸襟，也会继续从他人的视角学习。

译者后记

《没有银行的世界》(Bank to The Future)是一本反思现代货币金融体系、倡导新技术与新金融的前沿之作。

本书作者西蒙·迪克森(Simon Dixon)是股权众筹平台 BankToTheFuture.com 的创始人。他是一位积极的银行业改革者、英国数字货币协会和众筹协会的理事。迪克森坚定反对现有的货币金融体系，认为其是现代社会经济问题的根源之所在。

在这本书里，西蒙·迪克森将当代的七项创新誉为七大颠覆性技术，它们是万维网、数字货币、社交网络、众筹、P2P 借贷、小额贷款和智能手机。在他看来，这七大颠覆性技术将打破传统经济与金融的樊篱，创造一个开放而自由的未来。

本书中的观点，大多称得上前卫或者激进，但却指明了一些全新的可能

性。我们不禁思索：金融一定要是现在的这个样子吗？我们究竟需要怎样的金融？

诚如中国金融博物馆理事长王巍先生所言：金融是安全、独立和幸福的要素，这才是我们为什么学金融、使用金融，而不是监管别人；新的金融平台强调安全、独立和幸福，这个金融才是我们个人的金融。

我们并不指望一本译著能够很快改变什么，只是希望通过它，促使更多的人对新技术、新金融感兴趣。我们相信这样的努力是有意义的。

本书的翻译出版，离不开王佳珩、曾瑶、于华杰、高飞、吴杏、张馨文等同学的辛苦付出，电子工业出版社刘声峰老师的积极指导，以及零壹财经诸位小伙伴们的大力支持。

献给我的最爱武玉洁，谢谢你的爱，让我对这个并不那么美好的世界充满热度。

董云峰

2014年10月22日