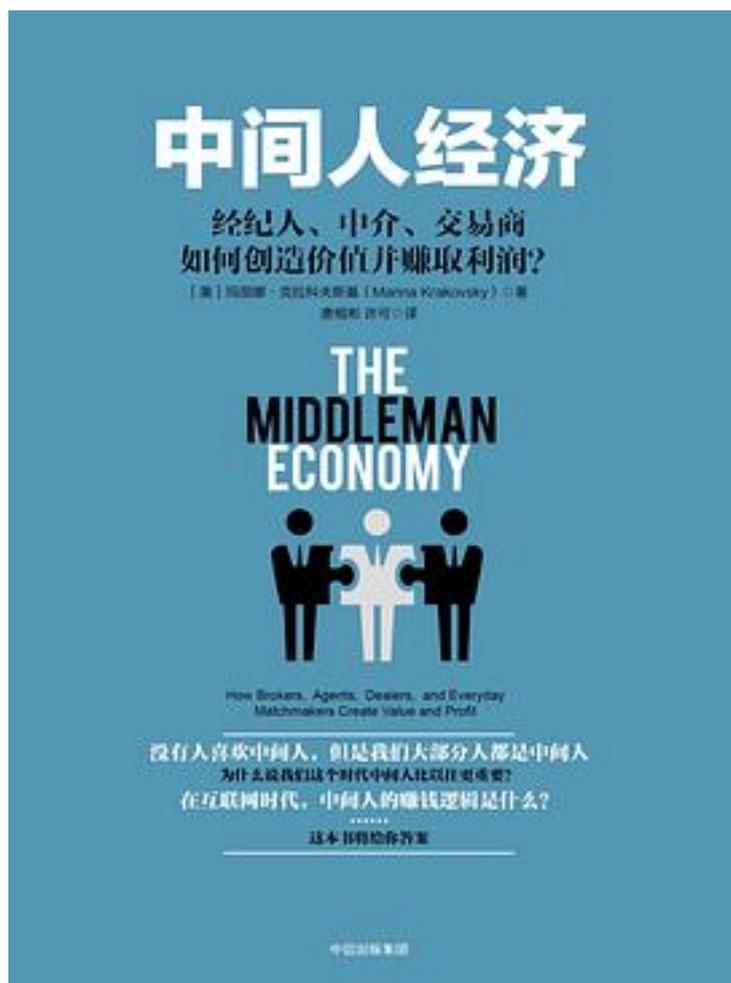


中间人经济



[中间人经济_下载链接1](#)

著者:[美] 玛丽娜·克拉科夫斯基

出版者:中信出版社

出版时间:2018-1-1

装帧:精装

isbn:9787508684567

仔细观察周围，我们不难发现，身边充斥着各式各样的中间人：

地产中介连接着买房的和卖房的人，
电商平台连接着买家和卖家，
滴滴打车连接着车主和打车的人，
大众点评连接着商户和消费者，
……

中间人到底是干什么的？他们在经济中扮演着怎样的角色？

在互联网时代，信息如此容易获得，中间人为什么还在蓬勃发展呢？

在《中间人经济》这本书中，来自硅谷的新闻工作者——玛丽娜·克拉科夫斯基阐述了在互联网高度发达的今天，中间人比以往任何时候都更加普遍、更加可贵，甚至可以说，它们是我们经济生活中不可或缺的一部分。

她通过大量的经典案例研究归纳总结了中间人所扮演的6种角色：搭桥者、认证者、

强制者、风险承担者、礼宾者、隔离者。中间人正是通过这6种角色的不同组合提供价值，为客户提供服务的。搭桥者缩短了交易的距离，认证者去伪存真，为买方提供可靠信息，强制者则能够确保买卖双方都全力以赴、互相合作并且遵守诚信……如果没有中间人的话，很多互惠的交易将不复存在，社会也会因此变得低效。

这本书通过展示经纪人、中介、交易商和其他各类中间人如何扮演6种角色，以全新的视角展现了中间人的形象，揭示了怎样才能在各行各业展发挥中间人更大价值，同时也告诉你如何扮演好中间人来获利。

作者介绍:

玛丽娜·克拉科夫斯基

硅谷知名新闻工作者，毕业于斯坦福大学，主要从事社会科学方面的写作，特别是心理学、社会学和经济学方面的最新研究。她的文章常发表在《发现》《纽约时报》《科学美国人》、《奥普拉杂志》《今日心理学》《华盛顿邮报》《连线》等出版物上。曾与经济学家陈其一共同出版《会赚钱的行为经济学》。现居于旧金山湾区。

目录: 导论 没有人喜欢中间人，但是我们大部分人都是中间人

第一章 搭桥者：跨越鸿沟

营房里的买卖

创始人和投资之间的社交距离

距离之桥

跨越时间之桥

成为搭桥：SitterCity

双边市场的搭桥

第二章 认证者：申请批准之印

越过中间人的中间人

搜寻、甄选、举荐

专家中间人

eBay 上的中间人

良好信誉的价值

为什么直接买卖会被要高价
看门人之谜
成本元凶和珍珠昂贵的真实原因
第三章 强制者：保证人人诚信
为什么服务需要强制
卡车休息站的皮条客
扮演监督者
OpenTable 怎样确保餐厅信任就餐
监督者怎么放大信誉
如何才能仅凭相关后果的威胁改善行为
无力强制者，有力强制者
回头客
个人信息交易
确立共同标准
左右为难？
第四章 风险承担者：减少不确定性
正面我赢，反面你输？
“艺术品市场戏剧性地变了”
“我不想只依靠一个艺术家”
鱼市场的中间人
分摊风险的前景和危害
风险投资人：打开闸门
接受外部风险：非共识和正确从幂定律中受益
谦虚的好处
逆向思维带来机遇
向微投学习
没有卡车的卡车公司
第五章 礼宾者：让生活更容易
幸存的旅行社
“让我们一起来看看你的iPad”
从信息短缺到信息繁杂
赚你的钱
中间人的“中道”
我们想要简单化
第六章 隔离者：承受责难
“我希望你毁掉自己和球队之间的关系”
从黑市到合规业务
过场戏
“我让经纪人来处理”
获取他们的蛋糕，同时也咬上一口
强硬的名声
隔离者能和蔼可亲么
义不容辞的英雄角色
处处需要隔离
结论 中间人经济
致谢
注释
译后记
• • • • • ([收起](#))

[中间人经济_下载链接1](#)

标签

商业

中介

经济学

经济

营销

新经济

思维

2018

评论

那个著名广告词“没有中间商赚差价”，其实自己就是中间商。放弃旧有的思维惯性，有效的评估中间人的必要性和价值才是这本书给我带来的最大收获。ps：做技术的99%都是中间人，别不服气，想知道为什么去翻翻本书。

原以为随着互联网的发展，靠收取佣金的中间人会逐渐消失。也许仅仅依靠低买高卖的中间人的比例会越来越小，但互联网的发展非但没有使这个行业消失，反而让这个行业在新经济中以新的商业模式飞速发展。过去是因为信息量少，信息不对称导致中间人的存在，现如今的情况是另一个极端，即信息太多，导致难以决策，以及后续执行和操作的问题，这就需要有中间人不仅能够辅助决策，同时还能帮助解决操作端的问题。Uber、Airbnb，以及滴滴、美团、淘宝等许多中大型互联网公司其实都是这种中间人经济的产物。

新经济其中一个作用就是去中介化，可是，大量中间人的行业仍然存在，那些被替代掉

的只是用信息不对称赚钱的中间人，而不是那些让买卖双方都受益的中间人。本书挑选了五种中间人的不同角色：搭桥者（皮条，通过缩短物理空间、社交或时间上的距离，促成交易）、认证者（能去伪存真，为买方提供关于卖方质量的可靠信息，如猎头）、强制者（保证买卖双方全力以赴，互相合作，并坚守诚信，如订票订餐网站）、风险承担者（他们可以减少波动和其他形式的不确定性，尤其适合风险厌恶型交易者，如艺术画廊）、隔离者（他们能协助用户获得所需，避免给人留下贪婪、过度自我推销、喜欢挑衅的恶名，如猎头顾问，鸡头）来分别介绍下他们的价值。

中间人为买卖双方提供价值，并且这种价值随着时间不断增加；互联网降低了交易成本，为中间人提供了新机会。

中间人角色背后的能力模型：搭桥者：友善，热心，洞察 认证者：专业，严谨，信誉
强制者：善于制定，维护和推行规则 风险承担者：理性，抗压，耐力
礼宾者：化（自己的）繁为（别人的）简 隔离者：沟通协调，危机管理

忠奸人竞技

为互联网下的中间人正名，消灭的只是利用信息不对称的中间人，但能提供附加价值（打破圈子壁垒的搭桥者、提供认证和背书的认证者、平衡双方利益的强制者、多元化及专业化经营的风险承担者、整合信息和定制化服务费的礼宾者、承担坏人角色说狠话维护雇主利益的隔离者）的中间人会活的越来越好，而且和互联网的结合会越来越高。其实，除了生产者，谁又不是中间人呢？他可以是中介、经纪人，可以是渠道商，也可以是专业能力整合者。

前几天有个做猎头的小姐姐说到如果抛开人际沟通这一层，自己的工作很容易被大数据取代。我当时没想那么多，看这本书的时候正好想到她的工作不止是雇佣方和人才之间润滑剂/桥梁，也进行了信息筛选、整合方案、保密、背锅甚至更多责任。AI或者大数据能替代基础工作，但需要做复杂/灵活决策或者人际沟通的中间人工作还会存在一段时间。

还蛮有思考可延展性的，不管什么时代什么商业环境，中间人永远不愁没生意。想创业的完全可以从中间人扮演的六种角色着手寻找机会

终于读完了工作指定教材，简单说，互联网让获取信息更容易，不等于可以消灭中间人，这种观点很傲慢，因为中间人的交易撮合效率仍然高于外行

2019的一些经历让我对中间人这个群体产生兴趣 这本书印证我的一些想法 是好读的

不容易，为了给我们这行正名，作者花了不少心思，拗了好多名词～
带有功利目的的职场社交会让人觉得不洁而增加洗澡次数这一段，真是…百感交集哪

综述性著作，把中间人分了6个大类。对行业中人，除了了解各类中间人角色，也能对自己类别中间人的问题和价值做一个系统梳理。“礼宾者”简化决策的价值尤为显著。

虽然有些赘述，但讲明白了道理

作用还挺多

这也许不是最理想的，但最理想的是什么呢？人生苦短，满意就好

中间人存在的价值是：简洁，让买卖双方的交易变得简洁、高效。共有六种中间人角色：
搭桥者，消除信息不对称。认证者，确保质量，信任背书，打消疑虑。
强制者，约束交易两方，信守约定。风险承担者，承担交易风险，并赚取利润。
礼宾者，提供专业服务，删繁就简。隔离者，承受两方责难，达成平衡状态。

有产品、有消费者，但这不构成市场的全部。中介价值在于使二者相匹配。是渠道价值，是创造结构价值。

运用了信息经济学与博弈论的概念，根据实际的商业案例来剖析六种中间人类型。其核心是抓住信息优势和博弈结构两条主线，去探究如何运用信息落差来赚取收益。中间人

的存在，不仅能够减小交易成本、提供实时流动性、跨地域匹配需求、提供诚信保障、承担和分散风险，而且能够降低交易复杂性、提升交易透明度、节省买卖双方时间、缓解交易双方冲突，甚至还有助于扩大市场规模与专业性。理想而言，中间人提供某种第三方信任让交易得以发生，并且在交易的各个环节都起到助推的作用。与其说其是寄生虫，不如视其为交易的润滑剂。书中罗列了大量中介的商业模式，大都是基于网络的创新服务，由此看来，网络的出现并不意味着去中介化，而是让中介模式更新颖多样、更贴近用户、体验更佳。相信还有大量中间人潜在需求隐藏在市场的各个角落，等待我们去发掘。

其实人人可能都是中介~~~~~

[中间人经济_下载链接1](#)

书评

1p
传统观点认为，中间人从每一笔交易中抽成，所以他们会提高买方的成本，同时降低卖方的利润。但事实上，优秀的中间人所促成的交易会扩大饼的面积，令每一方都获得更多收益。 2p
大多数人认为中间人的唯一作用就是把买卖双方联系到一起。然而事实并非如此，买卖双方保持距离有...

全书从一个相对独特的角度来看世界经济。作者的结论是：中间人经济在美国经济总量中至少占1/3；许多市场中中间人不可或缺并且对买卖双方都有利，比如Craigslist衍生品之一Airbnb。全书有经济学研究，有实际案例，比较有价值。总体评价3.5星。
一处疑似翻译错误：#2765：为了...

这本书足以让我们重新看待商业中的中间人角色，重塑我们对交易中中间人的认知。前几年“互联网+”刚爆发的时候，市场上响彻了对中间人喊打喊杀的声音，众多创业英雄群情激动，张口闭口都是要利用互联网技术，消灭中间商，消减中间渠道，重塑商业格局。但是如果我们能够冷静下来...

中国人对“中间人”的最早理解，应该就是“商人”了--据说商朝灭亡后，一些前朝遗民无以为生，只得走南闯北贩运货物改善生活，故此被称为“商人”，天长日久，这一称呼就连带着他们的工作属性流传了下来。而在中国这样农耕历史极为悠久的国家，一直以来，“商人”作为并不直接...

Blue编辑

中介是什么？对于人们而言，可能看到这个问题的时候就会心理下意识地升起一种不太舒服的感觉。例如我们在买房的时候，二手房交易就会有中介市场。当你到住房中介那里去询价的时候会发现你选中的住房在谈妥之后的费用往往会比直接与原房主谈判下来的价格要高，而卖房人...

[中间人经济_下载链接1](#)