



聋哑男孩入读小学 全班同学学习手语

波黑萨拉热窝市一小学生扎德因为聋哑没有办法和老师同学沟通。为了小扎德,班上的同学们纷纷学起了手语,学校还打算将来教会他读唇语。



日本妹子 体验孤岛生存19天

来自日本的女学生Reikko Hori在印度尼西亚的一个荒岛上独自生存了19天,而在此之前,她从来没有过任何野外经历。“我意识到我在人群中才快乐。现在我想要积极的生活,我明白了自己生命中的一切有多么重要。”



象宝宝把救命恩人当母亲

在津巴布韦,一头刚出生几天的幼年象被遗弃,野生动物救援组织救出小象。组织创始人承担起了象妈妈的职责。这头象宝宝把救命恩人当母亲,形影不离。



职业施虐者3个月 轻松收入9000英镑

英国伯明翰市的女子佩奇·巴伦是一名职业施虐者,她曾通过虐待顾客在3个月内收入9000英镑(约合人民币86339元)。她还收到许多顾客送的昂贵礼物,其中包括苹果手机和路易威登皮包。

周末人物 创新人

“威客模式”能打破劳务信息的地域限制,使生活在不同地区的人通过网络获得平等的劳动机会,地球那一端的人可能会跟北京人做起“生意”来。通过网络,每个人都可以把自己储蓄的知识或者瞬间迸发出的智慧火花换成“黄金白银”,而那些出钱的人则可以得到自己想要的点子和各种服务。

陈怡: 虚拟世界里的智慧淘金者

□ 余玮



陈怡,网名“怡人设计”,曾用名“myqueue”,资深品牌设计师,有“威客王”之誉。1977年11月出生于江苏,曾任广告公司设计师、家庭妇女,现为国内最成功的职业威客之一。

为知识出售式。在这种模式下,威客根据个人技能、知识、智慧形成智力作品存放在网站上。有需要者通过查询找到相关的作品进行买卖;另一种是悬赏式。提问者将问题以标价的方式悬赏,威客利用个人的技能、知识、智慧竞争中标。

陈怡就属于参与悬赏任务的威客。在一个悬赏任务中,任务发布者(以征求创意设计为主),将自己的要求贴到威客网上,并设定一定额度的赏金,标价由发布者自己决定。任务一经公布,威客们开始竞标,期限截止后,发布者可在所有竞标方案中选择满意的;如果没有满意的方案,发布者可选择增加赏金继续悬赏,或是放弃任务(网站不退款)。威客们可以在已注册的网站上,挑选自己感兴趣的参与竞标。一旦方案被发布方选中,威客可以得到八成左右的赏金,其余归威客网站所有。

在目前的威客网站上,悬赏的内容五花八门。据K68管理员“苹果”介绍:目前,国内共有各种类型的威客网站10多家,威客规模已达230多万人,包括设计师、程序员、撰稿人、策划人等各个职业人群以及在校大学生、甚至残疾人。“K68在线工作平台定位于数字化工作,只要通过互联网可以完成的工作我们都能承接。包括:各种设计、创意、策划、起名、网站建设、程序开发、撰稿、发帖、广告语征集等。K68的目标是建立一个完美的互联网协同作业平台。”

威客创收大户善于“夜生活”

威客的日常工作,很多是不产物流的,比如:设计、撰稿、编程、网站制作等等。“苹果”说,这些工作,只需要员工间的便捷沟通和办公室网络的数据文件传输就可以完成。“即使是分散在各地的员工,也完全可以通过互联网来沟通协作,顺利地完成这些工作。K68正是利用了这一点,在互联网上聚集了几十万工作人员,来为客户完成各种各样的工作。”

陈怡说,在网上想中标也是有诀窍的,怎样在众多的竞标者中脱颖而出,让自己的作品吸引人,也是一个很重要的内容。陈怡有自己的小窍门,一般在看到适合自己的任务时,她都会和发布任务者进行一下前期的沟通,而不是自己盲目地照着上面的要求直接去做。

人行不久,陈怡就拓宽了自己的客户源。名气渐渐打响,但她并不满足现状。现在主动找上门来的客户多了,陈怡开始在自己另设的“怡人设计”网站接单,但她时常还会去威客网站寻找悬赏任务。用她的话说这是“闲时可以当成游戏来玩”。

“我一般白天很少干活,大多都是晚上才会干。白天用来处理一些杂七杂八的家庭琐事,或者做一些设计前的思考策划准备工作。晚上才会静下心来上机操作。”善于“夜生活”的陈怡把自己的生活打理得井井有条。2008年金融危机肆虐,各行各业都不可避免地受到冲击。有些企业、个人选择退缩、观望,而另一些则在危机中发现商机,获得再次发展的机会。威客便是其中之一。猪八戒网站的创立者朱明跃坦言:“因为金融危机,一些中小企业缩减开支,希望用最少的钱办最好的事,他们试着把一些‘活’通过网上‘外包’。与此同时,金融危机下工作难找,让更多人变身威客。”

一般来说,现实中的客户比较固定,而网络客户传播性强,只要做得好,客户源能拓展得十分迅速,现在就经常有客户在网上看了作品后主动上门找陈怡。陈怡说:“我主要是做企业形象、动画这类,刚开始每月可能有两三千、三四千,只要做得好,就会有越来越多的客户发现你,收入当然也就越来越多。”陈怡做威客每月有5000元左右的收入,多的时候超过万元。一次,一家威客网上有家企业悬赏几万元发布一项大任务,“我参与了其中的一项小任务”。陈怡提交的设计中标后,收获了1万多元的悬赏金。

威客模式已经从概念的萌芽逐渐变成一株应用的树苗。经过多年的培育和开发,威客模式正逐步走向成熟。已是威客创收大户的陈怡说,威客就是在互联网上实现自我价值的一群人。“人人都可以成为威客,只要有网络和一技之长。至于收入如何,就要看个人的勤奋程度和机缘。”

威客崛起正当时

借助互联网的优势,“威客模式”能打破劳务信息的地域限制,使生活在不同地区的人通过网络获得平等的劳动机会,地球那一端的人可能会跟北京人做起“生意”来。通过网络,每个人都可以把自己储蓄的知识或者瞬间迸发出的智慧火花换成“黄金白银”,而那些出钱的人则可以得到自己想要的点子和各种服务。威客正在成为互联网时代的新兴职业。

据陈怡介绍,威客网上有意思的任务非常多。她在威客网上看到过一个女孩花数百元发布的任务,引起了特别多威客的关注。女孩在任务要求里说,她到了谈婚论嫁的年龄,但身边的男性朋友都从从小就是假小子形象的她当兄弟伙,她要征集一个让自己变得有女人味的方案。该任务吸引了众多威客的热情支招。最后,女孩选中了一个特别详尽的方案,从穿衣、谈吐、坐姿甚至到最适合其脸型发型,该方案都为其提供了极为细心的帮助。

这是一个知识经济的时代。在这个以知识和信息的生产、分配、消费为基础的时代,知识和创意改变着世界。所以,威客的出现和繁荣是令人欣喜的。北京大学网络经济研究中心主任杨冰之说,威客作为一种全新的工作形态,正改变着传统的创意服务产业和知识渠道产业,“中国人有巨大的创造力,但因为渠道不够畅通,这种创造力没有被人发现,今天威客的诞生改变了这一点,把所有人在平等的平台上竞争,如果威客早两三年问世,说不定北京奥运会的标识就是一个农民设计的,说不定会更精彩、更廉价。”

在陈怡看来,威客更多卖的是“点子”。的确,威客是一个门槛最低的人群,不需要掌握专业技能,也不需要出卖劳动力,有时只要有瞬间迸发出的灵感和创意就可以赚钱。

随着威客人群的壮大,竞争也越来越激烈,中标的不确定性越来越大。陈怡说,现在最大的快乐已经不是挣钱,而是中标后的满足感。一个任务多人竞标,几下下来威客们就成了朋友。平时一起聊天切磋,有了任务全力竞争,最后再看谁的作品更能迎合市场,这种快乐比挣钱来得畅快得多。她觉得,抱着学习的心态,在校大学生可以多上威客网试试,既是对学习理论的实践又可以在独立完成整个任务的过程中得到最好最快的提升。

今天,威客经济的能量已经不容小觑,其广阔的发展前景也拨云见日。“刚开始,有些人觉得只有出不起价的小公司才会到网上发布任务。”陈怡说,现在包括国家开发银行、清华大学等很多知名单位也来到威客网上发布任务。这就是互联网带来的观念和生活方式的转变,威客网对传统的广告公司已经形成很大的冲击。一些广告公司会将安排不过来的任务发布到威客网上,能节约人力并应用人才。

陈怡还说,威客网上一般凭借个人力量单打独斗,但逐步会有更多的大企业开始到威客网上发布大任务。她身边的威客朋友正在考虑,是否可以大家合作以完成更高质量的大任务。“新的时代赋予我们的就业以新的形式。我有幸也能成为这些新兴行业中的一员,从生养孩子单一无趣的家庭妇女生活中解脱出来,利用互联网创立并很好地推广了‘怡人设计e-vi-net’这一品牌,通过互联网接下了很多来自于五湖四海的设计工作,用强大的网络改变并充实着我多彩的人生。”

威客于陈怡,是职业也是一种生活方式。“这种生活挺充实的,每个人的生活理念不同,就看你怎么衡量和处理家庭和事业的关系。”说到当威客和上班最大的不同,陈怡坦陈:“过去上班压力大,不能挑任务,老板安排什么就是什么,现在我可以选择自己喜欢的工作;而且网络打破了地域限制,我可以接全国各地甚至其他国家的设计,我就为美国、英国、新西兰等国家的公司做过设计。网络不会让人封闭在小圈子里,它能让更多的人能力得到最大限度的发挥。”

你的生日聚会想推陈出新吗?你想让自己的新居设计亮点多多吗?……也许你本人没有什么好点子,但是你只要花不多的费用,就可以在网上“悬赏”到你最满意的生日聚会方案、装修设计图纸,而设计者可能是来自大洋彼岸的名家,也可能是偏远地区的一位普通网友。

博客、播客、黑客、闪客……如今,互联网上又来了位“新客人”——“威客”。它与博客、播客以文字、用声音引人关注不同,同黑客们“恶作剧”式的侵扰迥异,和闪客凭flash技术和创意“出位”不搭界,“威客族”靠的是智能劳动在网上为自己赚取“真金白银”。在威客世界里,陈怡很红,被称为“威客王”。少有人知的是,这位著名的职业威客曾是一位普通的家庭主妇,作为威客的第一桶金是美元。

家庭主妇变身“威客王”

人靠衣裳,佛靠金装。社会越发展,经济发展越离不开广告设计。大学毕业后,陈怡一直在广告公司从事平面设计工作,整天要加班,累人累心。陈怡记得:公司每个人都有自己的联系电话,墙上是自己的详细住址,连QQ上都有你的手机号,有事马上打的加班,24小时候着,就一个字:累!好在自己是一位优秀的平面设计师,老板安排的急活儿能出色地及时完成。

2004年,陈怡因为怀孕而辞职在家。其间,作为准妈妈的她一直担心自己落伍,被社会淘汰,毕竟自己的专业与社会潮流结合得比较紧。

辞职在家带小孩,对于事业心强的妈咪无疑会是一大考验!孩子的成长只有一次,过了可不能重来,如果脱离职场太久,自己又可能会面临脱节甚至是社会淘汰的问题,得找机会充实自己。

好在经常有朋友找她做一些标志设计、VI(视觉识别)设计、企业样本画册设计、产品包装设计、网站设计服务等工作,她乐于宅在家里干这些老本行。“希望能通过工作,使自己在封闭的家庭生活中体现一些外在的社会价值,不至于在将来再次踏上社会产生过度迷失的状态。”

陈怡变身“威客”,则属机缘巧合。2006年2月,一位相交多年的网友推荐了K68.cn(国内最早的威客网站),比较闲的陈怡抱着玩玩的态度登录上去看了看,没想到一下子吸引了她:“悬赏100元,给我聪明、顽皮又漂亮的宝贝女儿起个名”、“悬赏1000元,为我公司设计一个太阳能热水器的LOGO图标”、“悬赏100元,为我的婚宴征集小游戏活跃一下婚礼气氛”……这样的信息在人气很高的K68网站上层出不穷。悬赏广告一经发布,在短短的几天时间里,会有几名、几十名甚至上百名“威客”参与竞标,最终,最令悬赏人满意的答案被选中,出卖这个答案的威客则成了光荣的中标者,然后领到自己的“赏钱”。

原来,通过网上信息可以接“私活”。陈怡想:一天到晚围绕孩子转,没有自己的经济地位哪来“家庭地位”,何不让孩子睡觉之后在网上寻找挣钱的机会?于是,她的威客职业生涯从此开始。

1996年起,陈怡就开始触网,可谓年轻的“老网民”。凭着对网络的熟悉,如今的她找到直接在网上“下载”人民币的方法,加入到日趋繁荣的威客一族。

在K68网站注册后,陈怡在这里通过网友学习与交流,再通过一次次接活锻炼,尽管起初一次次竞标失败,她一次次揣摩别人作品,让自己有了慢慢的提高。在威客网站这个业余锻炼的平台,起初她尽管没有得到报酬,但也从中得到经验和锻炼,她十分满足。

一天,陈怡上网注意到K68第816号任务。当时,美国Biodiesel University在威客网上发布“设计校标”任务,学设计出身的陈怡格外重视,她仔细查看了客户的项目要求,接着苦苦思索:校标是学校整体精神的抽象体现,要有地域特色、还得反映出学校的办学历史、办学特色和办学理念……

终于,她创作出了一个自认为简洁明快而又特色鲜明的校标。随后,陈怡在威客网上向客户提交了自己的第一份设计。对方认为不错,并提出了修改意见。

这时,陈怡用心研究客户的反馈意见,进行完善,及时提交新的方案。没想到,她的“威客”处女作受到了这所美国大学的青睐,此次中标让她进账150美金。“很难想到我一个家庭主妇能为美国的高等学府设计标志,这可能就是网络的神奇之处。”

开门红!想法变现钱!陈怡特别兴奋,“能那么快就中标,而且从那么多人当中被选中,特有荣誉感”。

陈怡很兴奋,热情来了,一天接三四个任务,每个任务做好几个方案,频频中标,马上在网站里小有名气,还上了强人榜。这时,陈怡感觉自己“就像小学生被奖励了小红花似的,特别开心,简直上瘾了”。

2006年9月2日,陈怡作为威客代表出现在中央电视台的“新闻联播”节目中。报道后,很多企业慕名找到陈怡。一不小心,陈怡成了“威客世界”里的名人。

陈怡的宝宝上幼儿园后,她一直在考虑自己未来的发展,是继续在家还是出去找份工作。“我自由惯了,再去打卡、坐班、和年轻人竞争可能真不太适应。而且,在家里接任务没有那么大的压力,可以选择自己感兴趣,有把握的活去接,这样更能出精品。”于是,她不知不觉地成了职业威客。在老公一直支持她的选择,每天主动承担哄宝宝睡觉的重担,让她安心工作。遇到国外的设计任务,老公还会帮她翻译相关资料。

“我应该是威客中的幸运儿。”陈怡说,如今即使自己不去威客网接单,依靠在威客网积累的业绩也已经可以拿到不菲的报酬了。

“智慧的钥匙”

国内第一个威客模式的网站“K68”成立于2004年,创始人康录发(网名“阿康”)受一本名叫《横刀立马》的小说启发,将“悬赏”模式引入到网站中。阿康说:“《横刀立马》是本玄幻小说,其实我不太爱看类似的书,那天纯粹是凑巧。小说中的工会制度,我感觉到这套东西完全可以搬到网上,建立发布任

务——悬赏招标——中标领奖的模式。”

2004年4月12日,K68接到了“第一号”任务,客户以300元的价格悬赏制作“flash片头”,K68将客户付费的80%即240元支付给选中设计者,20%留给网站。此后“猪八戒”、“任务中国”、“威客中国”、“创意网”等越来越多的威客网站相继诞生,威客才逐渐走进人们的“视野”。

由博客概念和模式所掀起的Web2.0网络应用热潮,2005年曾经席卷整个中国互联网。然而,进入2006年,博客概念、模式和应用的烽火尚未熄灭,一个创新的网络运营概念和模式——威客概念和模式,又逐步浮现在我们的视野中。在教育部公布的2006新词汇中,威客赫然在列。

“威客”源于英文单词witkey(中文意思是“智慧的钥匙”),指的是通过互联网把自己的智慧、知识、能力转换成实际收益的人。在威客网上,个人和企业有任何需求,只需发布任务,公布任务期限和赏金,在网上等待的“威客”们就会竞标来争取接下任务。“威客”任务小到宠物取名,大到广告设计应有尽有,赏金也根据难度不同从几十元到上万元不等。

鲜为人知的是,“威客”这个概念是中科院MBA刘锋于2005年7月在自己的毕业论文中首次提出的。当时,他注意到已经形成了独特悬赏模式的几个“在线工作平台”,将其命名为“威客”。“时间财富网”率先用“威客”标示网站。随后,这个中文新词开始被各网站引用传播。刘锋说,20世纪70年代诞生的BBS有4种功能——发布新闻、发布交易信息、发布个人感想和互动式问答。前3种功能逐渐分离出来,发展成为新闻类、电子商务类和博客类网站,而威客网站正是由第4种功能分离出来的。就在刘锋提出威客理论的同时,一些前瞻的数字英雄们已开始实践了,无论是百度知道、新浪爱问等通过知识问答获得积分、虚拟货币的网站,还是K68、猪八戒等真正用货币进行交易的网站,都算是威客网站,因为他们的实质都是“智慧换财富”。

目前威客网站的交易模式主要有两种。一