

Opgave 3 Deeleconomie

tekst 3

Het vertrouwen binnen de deeleconomie

Stelt u zich voor dat er plotseling een vreemde bij u voor de deur staat die graag voor een paar tientjes uw auto voor een dag wil huren (...). Hoe groot is de kans dat u op zo'n verzoek ingaat? Voor de meeste mensen geldt waarschijnlijk dat die kans niet groot is. Toch is dit min of meer wat er sinds enkele jaren op grote schaal gebeurt in wat de 'deeleconomie' is gaan heten. Via online platformen zoals Airbnb (...) en Peerby delen particulieren, al dan niet tegen een financiële vergoeding, spullen als auto's, gereedschappen, kleding en huizen. (...)

Je kunt je natuurlijk afvragen hoe nieuw dit delen nu echt is. (...) Het nieuwe zit hem hier in het feit dat deeleconomietransacties typisch plaatsvinden tussen vreemden. Dat delen tussen vreemden niet zo vanzelfsprekend is als tussen bekenden, heeft te maken met vertrouwen: aan het delen van spullen zijn namelijk significante risico's verbonden. Wie (...) een kamer verhuurt via Airbnb moet er niet alleen op vertrouwen dat de gast de boel netjes achterlaat en niet stiekem spullen meeneemt, maar neemt ook een zeker veiligheidsrisico door een vreemde in zijn huis toe te laten. Dit veiligheidsrisico geldt overigens ook voor de gast. Bij het aloude delen tussen vrienden en bekenden weet je wat je aan elkaar hebt door ervaringen uit het verleden, en is het bovendien aannemelijk dat

de ander jou niet zal belazeren omdat je van elkaar weet dat je ook nog langer samen door één deur moet. Dit soort mechanismen wordt nog verder versterkt door inbedding in sociale netwerken, waarin informatie over (on)betrouwbaarheid zich makkelijk verspreidt. Bij interacties met vreemden is dit niet of veel minder het geval. (...)

Dat dit vertrouwen op zulke grote schaal en ogenschijnlijk zo makkelijk tussen vreemden ontstaat, lijkt tegenintuïtief en is iets wat velen nog maar enkele jaren geleden niet voor mogelijk hadden gehouden. Dat dit in de deeleconomie toch lukt, zou je de verdienste kunnen noemen van de deelplatformen, die allerlei mechanismen in het leven hebben geroepen om vertrouwen te bevorderen. Naast verzekeringen en identiteitsverificatie is de meest prominente daarvan het reputatiesysteem, waarin gebruikers elkaar door middel van de alomtegenwoordige vijf sterren of een geschreven tekst kunnen beoordelen. De theorie is dat zo'n systeem voor gebruikers inzichtelijk maakt hoe betrouwbaar andere gebruikers zich in het verleden gedragen hebben, en bovendien langetermijnbelangen creëert omdat gebruikers die eenmaal een slechte reputatie hebben opgebouwd door andere gebruikers gemeden zullen worden. (...)

bron: R. Corten, Sociologie Magazine, 2018

tekst 4

What's Mine is Yours

Hebben is uit, sharing is in. (...) De ideologie van de deeleconomie glimt van de vooruitstrevendheid. Het haalt macht weg bij grote bedrijven.

5 Daarvoor in de plaats komt een leger van micro-entrepreneurs¹⁾ die zijn zoals jij en ik. In de deeleconomie is iedereen klant en verkoper tegelijk. Deze fase in het kapitalisme is
10 daarom een opsteker voor gemeenschapszin, zo betoogt Rachel Botsman in haar boek *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption Is Changing the Way*
15 *We Live*²⁾ (...). (...)

“We geloofden dat we beter konden vertrouwen op grote bedrijven dan op elkaar. Gemeenschappelijke en gemeenschapswaarden werden

20 verdrongen door consumentistisch³⁾ ‘ikke’, ‘ikke’, ‘ikke’”, schrijft ze.

Dankzij de deeleconomie keren we terug naar de idylle van het dorpsplein. In de deeleconomie
25 neemt ‘persoonlijke interactie’ de plaats in van ‘holle transacties’, volgens Botsman.

Een vergelijkbare lofzang komt van Jeremy Rifkin. (...) Volgens Rifkin
30 breken er dan gouden tijden aan. Het gezwoeg en geploeter in loondienst zal voorbij zijn. Mensen zullen een betekenisvoller leven leiden omdat de economie niet langer draait om
35 kapitaal in materiële zin, maar om sociaal kapitaal, dat ontstaat door samenwerking met anderen.

bron: De Groene Amsterdammer, 2014

noot 1 micro-entrepreneurs = heel kleine ondernemingen van een persoon tot maximaal tien personen, met een lage omzet

noot 2 Wat van mij is, is van jou: Hoe gemeenschappelijke consumptie onze manier van leven aan het veranderen is

noot 3 consumentistisch = je opstellen als een consument

tabel 1

Aandeel wel en aandeel niet geaccepteerde boekingen op Airbnb in de Verenigde Staten, in aantallen en percentages naar etnische afkomst van de naam van gast, 2015 (n=3628)

		gast met West-Europees- Amerikaanse naam	gast met Afrikaans- Amerikaanse naam	totaal (met gemiddeld percentage)
acceptatie van de boeking door de verhuurder	wel	1152 (63%)	940 (52%)	2092 (58%)
	niet	663 (37%)	873 (48%)	1536 (42%)
	totaal	1815 (100%)	1813 (100%)	3628 (100%)

De verschillen zijn significant ($p < 0.05$).

naar: B. Edelman e.a., 2015

Toelichting

Deze tabel laat het aandeel wel en niet geaccepteerde boekingen door verhuurders op Airbnb in de Verenigde Staten zien, van gasten met namen die West-Europees-Amerikaans of Afrikaans-Amerikaanse klinken.

Voorbeeld: Uit de tabel is af te lezen dat van de boekingen van een gast met een West-Europees-Amerikaanse naam 63% wordt geaccepteerd door de verhuurder.