

路人甲

信息时代聪明人的社交逻辑

让那些不认识你的人愿意帮你

99%的社交红利来自
那些意想不到的人

高永◎著



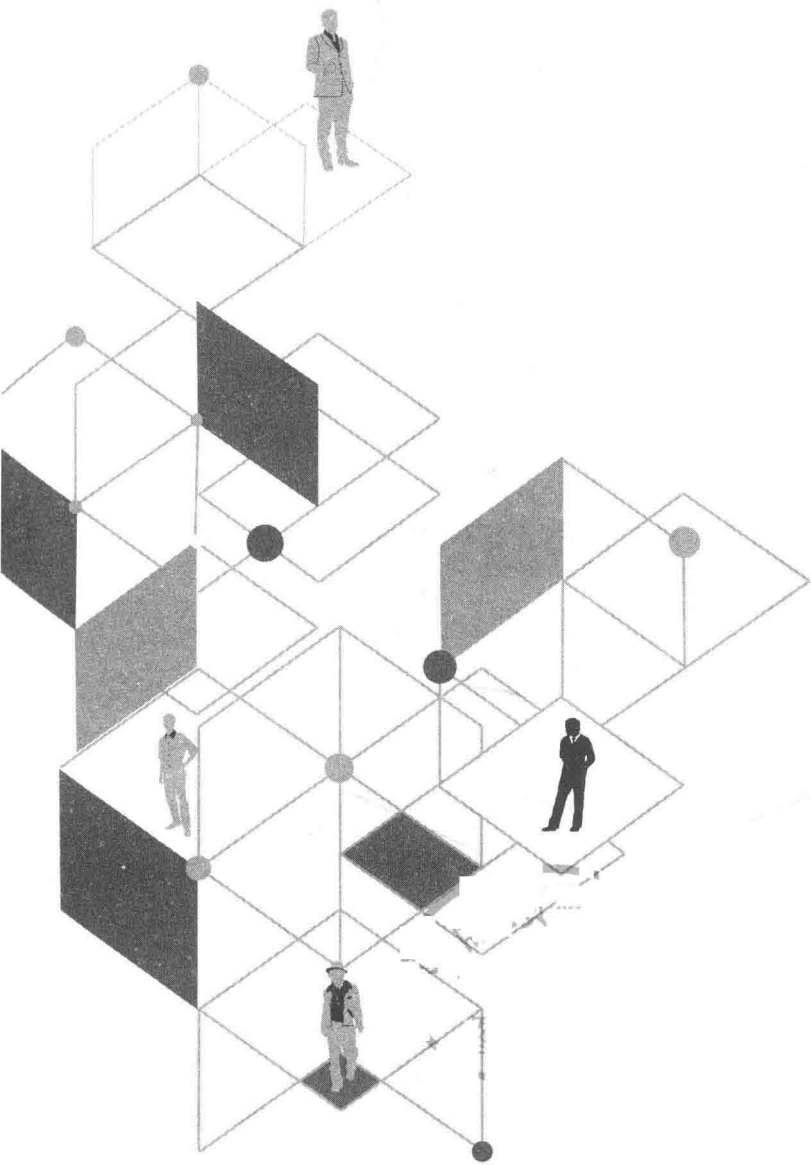
天津出版传媒集团

天津人民出版社

路人甲

高永◎著

99%的社交红利来自那些意想不到的人



天津出版传媒集团

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

路人甲: 99%的社交红利来自那些意想不到的人 /
高永著. -- 天津: 天津人民出版社, 2018.3
ISBN 978-7-201-12854-2

I. ①路… II. ①高… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第329514号

路人甲: 99%的社交红利来自那些意想不到的人
LURENJIA: 99%DE SHEJIAO HONGLI LAIZI
NAXIE YIXIANGBUDAO DE REN

出 版 天津人民出版社
出 版 人 黄 沛
地 址 天津市和平区西康路35号康岳大厦
邮政编码 300051
邮购电话 (022) 23332469
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>
电子邮箱 tjrmcbs@126.com

责任编辑 陈 焯
策划编辑 冀海波
装帧设计 仙 境

制版印刷 三河市兴达印务有限公司
经 销 新华书店
开 本 690×980毫米 1/16
印 张 16.5
字 数 180千字
版次印次 2018年3月第1版 2018年3月第1次印刷
定 价 39.80元

版权所有 侵权必究

图书如出现印装质量问题, 请致电联系调换(022-23332469)

序

preface

信息时代的社交红利

在可见的未来，关系仍然是一门重要的信息传播学。当然，关系不仅是机会和信息的流动，它还代表着我们对这个世界的认识和努力。人们在因为关系而成功的同时也产生一些困惑：什么样的关系是有益的？我该如何投资，又该怎样经营自己的人际关系呢？

多少年来，人们对关系的理解惊人的一致。有一句话始终很受大众的推崇：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”认识的人越多，好像就离成功越近。为了成功，每个人都在想尽一切办法经营社交，认识更多的人，并把这些人纳入自己的关系网，精心维护。

本书会用事实告诉你：这个观点是错误的。至少对大部分人来说，他们并没有因为自己拥有许多高层次的强关系而获得了可预见的成功。也许互相了解和来往频繁的强关系可以为你搭建一个奋斗

的基础，提供充分的资讯、经验和资金，但它同时也会给你的未来限定一个边界。而真正决定我们命运的，恰恰是边界外的机会。

1973年，著名社会学家、斯坦福大学教授马克·格兰诺维特（Mark Granovetter）发表了论文《弱关系的力量》。他对居住在波士顿近郊的经理、技术人员和其他的专业人才如何找工作进行了细致的研究。通过访问发现，100个人中有54人的工作是通过个人关系找到的，而非招聘广告。毫无疑问，这个结果向我们表明了关系是如此重要！没人会否定这个结论，但格兰诺维特说：“事实远非如此！”

人们都认为关系比简历更有价值，特别是当两份简历没什么明显差距时，有关系的人在竞争中优势更加明显。但格兰诺维特在调查中发现，真正起到作用的关系并不是人们想象中的经常见面、彼此熟悉的“强关系”，而是平时很少联系的“弱关系”，即所谓的“路人甲”。在依靠关系找到工作的群体中，只有16.7%的人能经常见到工作的介绍人，他们每周见两次面，55.6%的人则只能和介绍人偶尔见一面；另外27.8%的人甚至一年都见不到介绍人一次。就是这些相对陌生的关系，帮助他们找到了满意的工作。

在这里，“靠什么关系”成了一个有趣的问题。格兰诺维特因此得出结论说：“大多数你真正用到的关系，是那些并不经常见面的人。他们未必是什么大人物，也许是不怎么联系的老同学、老同事、某次聚会有一面之缘的人，甚至是你根本不怎么认识的人。他们有一个共同特点，都不在你现在的社交网内，但他们却在某些重要时

刻对你提供了关键的帮助。”

他关注的是在求职过程的起点上关系所发挥的作用：“人们如何获得工作信息，特别是优质工作的宝贵机遇？”研究事实表明，由平时极为密切的家人、好友组成的强关系此时起到的作用是非常有限的，他们未能在这时提供更多的信息。反倒是那些由很久没有来往的前同事、同学或者有数面之缘的人组成的弱关系——人们社交网中的边缘关系给出了重要的线索。

格兰诺维特的观点对后来的就业市场产生了深远的影响，人们开始重新审视自己的社交理念。每个人都有需要一份好工作的时候，为何平日精心维护的强关系在这么重要的时刻失效了？这是因为在由强关系构成的社交网中，人和人的相似度较高，收入、阶层、视野和想法都是很接近的，很可能每天都在做着类似的事情，彼此拥有的信息是重复的，传播的范围也受到社交网的局限。你不知道哪儿有更好的工作机会，他们往往也不清楚。

弱关系则不同。由于弱关系通常是你固有的社交网之外或处于边缘位置的人，他们能够为你提供新鲜的信息，你们之间的联系经过了比较长的社会距离——也许会有数个枢纽和中间人，把不同的社交网连接起来，为你打开了一扇连接外面世界的通道，你就能获悉一些“自己不知道的事情”，包括某个高薪酬的职位。或许碰巧对方有一个朋友就是这家公司的人力资源主管。

通过对求职——这件极其普遍的事的分析，我们可以发现弱关

系的一些基本特点：

第一：相对于强关系，弱关系并不是我们生活中最熟络的人，他不在于我们亲朋好友的名录上，你也不会记得他的生日，联系强度很低。

第二：相对于强关系，弱关系是我们人生中更为关键的力量，可以为我们提供一些稀缺资源和实用信息。他不是熟人，和你不亲近，却是一个合适的人。

从强关系到弱关系

阿尔伯特·拉斯洛巴拉·巴西（Albert-Laszlo Barabasi）是《链接：网络新科学》（*Linked: The new science of networks*）一书的作者，他对人际网络的特点进行了研究。阿尔伯特认为，人们的社会关系网络是一种符合幂律分布的网络——他称之为“无尺度网络”。

他说：“互联网、细胞内的蛋白质链接、人和人之间的性关系、细胞内新陈代谢网络等都是无尺度网络。”无尺度网络突破了强关系，使一个人作为“中心点”可以随时链接到任何地方。在阿尔伯特的无尺度关系模型中，无限的弱关系战胜了有限的强关系。

阿尔伯特认为，这个关系网络呈现出五个特征：

（1）六度分隔理论

任何两个不认识的人之间都可以建立联系，最多只需经过六个

人的传递。

(2) 中心节点和辐射式连接

我们作为这个网络的中心节点，对外分别拥有强连接和弱连接两种形式，前者属于近中心区的强关系，后者是边缘区域的弱关系。

(3) 符合幂律分布原则：80 / 20 规则

即二八法则：关系网络中 20% 的节点建立了整个网络 80% 的连接，其他 80% 的节点占有了 20% 的连接。

(4) 强者愈强（富者愈富）

阿尔伯特的无尺度网络对于“优先原则”和“增长原则”给予无限制满足，越早加入网络的连接，增长就越快。当你拥有更多的连接节点时，就有更多的机会获得更多的连接，进而无限扩容下去。显然，这是有边界的强关系社交网做不到的。

(5) 胜者通吃

在第四特征的推动下，一个优秀的节点必然能够脱颖而出（拥有最强的弱关系库的人），占有和支配最多的资源，达到胜者通吃的效果。

哈佛大学的人际关系学教授杰·普利对我说：“越是简单的思想，影响就越深远，传递和辐射也就越快，现实作用也就越强大。”作为对格兰诺维特思想的补充和延伸，阿尔伯特的无尺度网络理论出版后没几年，就被超过 2500 篇论文引用过。这充分体现了弱连接的理论，通过本书，阿尔伯特与 2000 多名学者建立了弱关系，虽然

他们可能没有见过面。

从强关系到弱关系，我们跨越的是传统熟人社会的边界束缚，摆脱的是阶层的限制，跳出自己固有的社交网，重视弱关系的拓展，拥有的便是机会无限的世界。弱关系的关键不在于你拥有多么高质量的社交网，也不在于你处于何种等级的阶层，而是你能够接触和连接多少这个社交网之外的人。

太熟没用？至少有些研究得出的数据证实了这一现象。2010年，有三个美国人做了一项“电话通讯调查”，他们获得了英国2005年8月份的整个电话通讯记录，这是一个庞大的数据库。通过电话通讯，可以构建一个可见的社交网络。再结合每个电话连接区域的经济状况，他们从这些数据中发现，经济收入越高的地区，其社交交往（电话联系）的多样性就越明显：

越是富人，就越容易跟不同阶层和不同地区的人进行联络。收入较差的地区和群体的联络特征则比较单一，固定在一个“稳定的社交网”内。富人认识的人比穷人多，但他们并不只是认识富人。通话时间的长短也是一个有趣的现象，富人打电话的时间短，穷人打电话的时间长。当然这是相对而言的，但平均值显示了这一特征。富人喜欢跟各种人联系，不过，大多数都是弱联系。

这个结果产生了一个问题：到底是因为富人的财富、地位才使他们获得了联系的多样性，还是联系的多样性帮助他们创造了财富和地位呢？就像有哈佛大学的学生向我询问的：“我们的社交网络与

财富的关系是什么？”我经常听到类似的困惑，还有对自己缺乏过硬的强关系的抱怨。人们在仰望成功时闪出的第一个念头总是诸如对“没有亲戚、贵人帮帮我”的失望和沮丧。但是事实已经冷漠地告诉你，我们所认识的绝大多数人其实都不是强关系，真正依靠强关系来取得事业突破的人只是少数。

如果你让自己所认识的人每人给你一条工作信息，有极大的概率会产生这个结果：所有的强关系提供的信息都是你早就知道的，只有某个弱关系给出的信息是你不知道的，而且它最有用。我建议你做一次这个实验，它会用结果告诉你并且帮助你理解什么是弱关系。

因此，我们在本书中探讨的并不只是如何拓展关系，弱关系理论的本质不是“人际公关学”，而是“信息传递学”。通过本书，我们要学习和掌握最有效率的交流，特别是跟那些自己并不熟悉的联系人。

本书为谁而写

现在，我们生活中大量地使用手机，每个人都是互联网社交中的一个活跃分子。通过网络，我们可以链接到世界各地的任何一个陌生人，并通过这种方式加固自己的强关系。但在大多数时候，我们仍然没有意识到弱关系所携带的高价值信息。人们的双脚迈进了以弱联系为主的信息社会，大脑却继续停留在熟人社会。

在本书中，我希望与读者一起开启一段奇妙的旅程——从一个全新的视角看待自己的人际关系——从熟人社会跳出来，关注那些隐藏在身边却又被忽视许久的关系。他们在你的生活中出现得不是那么频繁，但却十分重要。究竟是哪些人在人生的关键节点改变了你的前进方向？弱关系是如何影响我们的职业选择、生意的发展和情感生活的？通过本书，你会找到答案。我们不仅能不从中重新认识关系的本质，还能拓宽自己的人际视野，掌握新的、强大的信息获取渠道。

Part
01

有效人际关系

为什么你真正用到的不到 1%

为何你总不能与机会偶遇 002

关系的核心：传递的信息 011

弱关系的本质：提供你不知道的信息 016

总结：路人甲往往能给你最佳机会 019

Part
02

习惯忽视偶然信息

为什么能帮助你的往往是路人甲

没被在意的偶然信息 024

“近亲”PK“远邻” 028

“我不信任不熟悉的人” 032

人们习惯了忽视“潜在价值” 039

总结：弱关系往往可以带给我们希望 043

熟人无用时代

谁会成为你最好的合伙人

Part 03

信息时代，强关系无法让你过得更好 048

精英社交关系网 = 愚昧的封闭 055

当你“与世隔绝”，问题就来了 061

强关系不具备稀缺资源 065

总结：弱关系带来最好的合伙人 069

需要人际关系，更需要信息

如何获得不知情的信息

Part 04

弱关系承担了多数的信息传播 074

争取关注，提供关注，传达关注 079

多参加社交派对？不一定 085

好奇心、直觉和个性 091

总结：弱关系，不需要刻意维护 096

低成本和高效能

如何快速找到能帮助你的那个人

Part 05

是谁给了你优质的工作机会 102

你最无用的联系，可能最有价值 106

利用流动性，创造更多的弱关系 112

看到机会，还要付诸实践 118

总结：从寻找枢纽到充当枢纽 125

挖掘需求交集

如何构建弱关系信息网

Part 06

主动联络他人的人也会被别人联络 128

开发互联网的弱关系宝库 133

创造“流动性”的弱联系 139

对陌生世界保持开放心态 144

总结：挖掘自己与别人的“需求交集” 154

弱关系实践指南

如何快速扩大人际关系价值链

- 借助强关系，拓展弱联系的规模 158
- 认清自己的优势，广泛结交 167
- 不高估金钱的作用 176
- 寻求价值交换的不同方式 186
- 总结：弱关系的随机法则 194

弱关系中的营销学

信息时代，如何引爆社交强能量

- 一传十、十传百的口碑风暴 198
- 商机源于只见过几面的陌生人 204
- 如何用弱链接扩大营销网络 208
- 弱关系中的“强市场” 216
- 总结：用弱关系构建最佳商业模式 221

附录 经营“弱关系”的三十条黄金定律 224

有效人际关系

为什么你真正用到的不到 1%

Part
01

路人甲：

99% 的社交红利来自那些意想不到的

为何你总不能与机会偶遇

没有人不喜欢“经营关系”，我们已进入了一个“投资关系”的时代——数十年前就已经开始了。我们每天给各种人打电话，发微信，参加饭局，邀请聚会，结伴出游；我们记下新朋友的电话，制作联系人卡片，在社交平台互加好友，定期留言，分享信息。我们愿意扩大人际关系的规模，愿意加强双方的互动，哪怕是最成功的企业家也会抽出大量时间做这项工作。

人们在关系的建设上花费这么大的精力，只是为了让自己不那么孤独吗？显然不是的。从大学毕业后，你要找一份工作，还可能计划寻找合伙人创业，找客户资源，或者找人了解信息。这时候，你所依赖的就是关系。在有需要时，看看有谁能帮上忙，但是结果往往让我们失望。每当需要一份工作和一个好客户时，我们满怀期待地翻开通讯录查找半天，又会眉头紧锁地把它放下。

这时，很多人都会产生一个疑问：“为什么平时勾肩搭背的熟人