

电子商务之社交网站要有持久战准备
电子商务考试 PDF 转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/536/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_536897.htm 以SNS(社会网络服务)为基础的社交网站，是互联网的一个亮点，不过，这个亮点要想照耀整个互联网，似乎还需要较长时间，有理由相信，SNS在短时间做不大，需要有持久战的准备。

1、SNS不对称

许多SNS网站以著名的六度理论作为基础：地球上两个人之间的联系，通过好友关系寻找，最多六次，就可以建立联系。SNS网站最常见的方式是“拉你认识的朋友进来”或“在SNS上找你朋友的朋友”，理论上借此可以认识全世界的人，还有许多人乐此不疲地，将找到人一一加为一度好友。SNS网站提供的寻找朋友的方式与现实生活是拟合的，不过，SNS网站并没因这种拟合性而如期膨胀，尤其在国内。问题在于：SNS网站关注到了六度的层层扩展形成网络的特性，却忽略了，按照朋友关联进行层层索引的方式并不是对称的。换句话说，你的好友(网络上是一度)的联系能力并不一样。以我为例，我的朋友中，有极个别的朋友交际面极广，我能想到的人，他差不多都有过交往，而许多人，除了办公室的同事，他的通信录里面剩不下几个人。我在SNS网站上一度好友的情况也如此相似，有的人已经有了好几百个一度好友，而有的人，像我一样，只有几个人。格拉德威尔在引爆点一书中，有个非常精彩的观点：我们看到的大多数事件的广泛传播，实际上是少数被称为联系人的人引起的。/百考试题/收集/而通常，我们总是认为是人民群众参与的结果。如果把人与人之间的交往比作路，现实的世界并不是草原或者海

洋，任何两个人之间的路都是相同或者相似的，人与人之间的路更像陆地上的交通，有些人是北京、郑州那样的交通枢纽，和哪儿都有联系，而许多人只是生活在胡同和山村里，联系寥寥。显然，SNS网站为每一个人设定“老鼠会”式的拉人机制，并不是对所有人有效，希望每个人都一样贡献的社交网络是有问题的，大多数人，并不是社会网络中的活跃因素，SNS网站的对称设计值得商榷。

2、联系人的活性格拉德威尔说到的联系人，也并不总能适应任何条件，一个联系人或他的几个关键节点(一度好友)如果因为处在传统行业等原因，对互联网使用频率不高，那么这个联系人在SNS网站上的威力就会削减，甚至不如一个普通人。因此，如果你要想让SNS网络在现实中能够普及，如何让那些活跃的联系人能够在网络上保持活跃至关重要，/百考试题/收集/只有联系人在网络上恢复活性，SNS网络才能真正有效。SNS网络目前还主要停留在互联网IT圈子也刚好说明，SNS网络对这些熟悉互联网的人更有吸引力。网络是维持弱联系的有效工具，但弱联系的维持，也会符合格拉德威尔说的联系人原则。

3、信息过滤机制不成熟 SNS网站与信息门户相比，是想借助人的交际对信息过滤，/百考试题/收集/达到信息精准传播的目的，从而实现SNS网站价值飞跃。但是，许多迹象表明，人际微观交往具有非常多的不可预测性，随机性很大，类似的情况搬到网络上，不确定性会进一步加大，关于人的行为分析技术目前并不成熟，因此，通过SNS对信息进行过滤的效果不宜过高期望。SNS网站是一种群体性网站，与诱人的网络黏性相对的是，如果群体中的个体对互联网亲和度不够，SNS网站的吸引力将比信息门户下降快得多，因此，SNS网

站运营更需要长时间的培育。信息过滤机制不成熟除了难以产生有价值的过滤，更会因为SNS大多采用真实身份带来更多的隐私泄漏问题，信息安全在SNS网站面临的考验巨大。F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com