

# 數字遊民

十幾年前，「逃離北上廣」曾是一個很受關注的現象。由於不願或無法承受大城市的高昂生活成本、緊繃的工作節奏，一些年輕人選擇返回縣城，或是到三四線城市另覓機會。

如今，有了更高階的模式——「數字遊民」。相比令人壓抑的被動的「逃離」二字，「遊」字多了許多主動的瀟灑，好像仗劍走天涯的俠客，只不過換了武器，改作「一根網線走天下」。

得益於互聯網賜福，如今可以居家工作的自由職業者越來越多。不必去趕擁擠的地鐵和巴士，不必睡眼惺忪掙扎起床，不必忍受辦公室裏的隔斷工位和靜默氛圍。既然無需通勤上班，住處也就擁有了更多樣的選擇。於是，便逐步出現了「逐水草而居」的「數字遊民」。

牧民所追逐的水草，是用來飼養牛羊。「數字遊民」選擇「水草」，是為了怡悅自己。寧靜避世還是火爆熱鬧，享受美食還是遊覽美景，異國風情還是鄉土氣息，冰天雪地還是沙灘椰林，總會有一片最豐茂的「水草」，讓身心得到最好的按摩。

生活，從一個點，拉成了一條線，每一站都不是終點，也不是固定的，也就無所謂「逃離」。而且逃離北上廣，是一種單向的對大城市的「反動」。對於「數字遊民」來說，也可能長期在三四線城市生活，會選擇到北上廣住一段時間。或是見慣北京的胡同光影，想呼吸一下上海的弄堂氣息；走熟了廣州的「上下九」，想到重慶的「十八梯」上上下下。

「數字遊民」不是「背包客」。他們也有較為飽和的工作，比如動漫設計、跨境電商、文史專欄、網課培訓等等。希臘的小鎮、泰國的海島、江浙的鄉村、東北的縣城……平均下來，租房、吃飯、交通總花費，並不比定居在一個城市貴多少。住夠了隨時拔腿啟程，帶着工作，去到詩和遠方。



**瓜園蓬山**  
gardenmarvin@gmail.com  
逢周三、四、五見報

「天外有天，人外有人」。這句老話告誡我們不可囿於眼界、驕傲自滿。當人外之人活生生地站在你眼前時，產生的心理衝擊波則是巨大的。

拿《射鵰英雄傳》舉個例子吧。如果郭靖一直生活在大漠草原，他眼中武功最高的人，就是身邊那些蒙古將士，「江南七怪」帶來了第一次心理衝擊波，接着，馬鈺、梅超風的出現，帶來第二次衝擊波，再後來，他進入中原，遇到的武功更高的正邪人士，衝擊波也接連出現……

生活不是武林，但道理相似。在科

技不發達、交往不方便的年代，天外的

那片天、人外的那些人，只是抽象的存在，作為哲理符號，頂多增加一些理性認識，不會帶來情感和心理上的衝擊。科技改變了這一切。最顯見的是互聯網使交往範圍變大了許多倍，人們在見多識廣開闊眼界的同時，也增加了攀比的機會，以及在攀比中落敗的幾率。「一山更比一山高」在互聯網世界裏是隨時可感的現實。任何最優在瞬間變成了次優或次次優。

世界是由一切人組成的，組成我們生活的卻只是一部分人。但今天，在互

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職

業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐

飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

# 人外有人

「天外有天，人外有人」。這句老話告誡我們不可囿於眼界、驕傲自滿。當人外之人活生生地站在你眼前時，產生的心理衝擊波則是巨大的。

拿《射鵰英雄傳》舉個例子吧。如果郭靖一直生活在大漠草原，他眼中武功最高的人，就是身邊那些蒙古將士，「江南七怪」帶來了第一次心理衝擊波，接着，馬鈺、梅超風的出現，帶來第二次衝擊波，再後來，他進入中原，遇到的武功更高的正邪人士，衝擊波也接連出現……

生活不是武林，但道理相似。在科

技不發達、交往不方便的年代，天外的

那片天、人外的那些人，只是抽象的存在，作為哲理符號，頂多增加一些理性認識，不會帶來情感和心理上的衝擊。科技改變了這一切。最顯見的是互聯網使交往範圍變大了許多倍，人們在見多識廣開闊眼界的同時，也增加了攀比的機會，以及在攀比中落敗的幾率。「一山更比一山高」在互聯網世界裏是隨時可感的現實。任何最優在瞬間變成了次優或次次優。

世界是由一切人組成的，組成我們生活的卻只是一部分人。但今天，在互

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職

業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐

飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職

業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐

飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

在一九六〇年代，社會心理學家米

爾格拉姆（Stanley Milgram）進行了著名的「連鎖信實驗」。米爾格拉姆將一封一式多份的信件，交給了一百六十位住在內布拉斯加州的實驗參加者，並請他們將信轉交到麻省的一個股票經紀人。內布拉斯加州與麻省相距二千三百多公里。最後，信件怎樣去到經紀人手中呢？

米爾格拉姆發現，成功送達的信件絕大部分都不會直接由參與者送到經紀人，而是經過不同的路徑送到三類人，然後才轉交經紀人。這三類人就是所謂的「超級聯繫人」。

這三類超級聯繫人，從事三種職業，分別是政界、傳媒及公關，以及餐飲業。所以，我們必須成為這三類工作之一，才能成就完善的人際網嗎？非也，法拉利引用這經典實驗來指出，我們不必要成為超級聯繫人，但盡可能與他們成為朋友。

《別自個兒用餐》一書建議我們將「真心交朋友」成為日常習慣，所以「別自個兒用餐」。一方面，這可以善用餐飲時間來交朋友，另一方面是用餐的輕鬆氣氛，特別適合各人放下戒心、公事，而坦誠地聊天。

最後，法拉利特別提到，人際網絡應該配合工作計劃一併思考，例如當你

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。

又說，當你有需要時，你會想起哪一個朋友呢？他是怎樣的一個人？在你的人際網絡裏，哪一個朋友的人際網最廣？而你有沒有留意到他的工作和性格有什麼特別之處？法拉利說，這些問題的答案可以助我們反思自己如何結交更多的朋友。

獲得。當「遠在天邊」和「近在眼前」成了一回事，生活的邊界無限寬廣，不論是自我提升還是物質獲取，我們要實現「最優選擇」變得越來越難。此時，深耕內在，或許更能求得心靈安寧和精神舒適。



**知見錄 胡一峰**  
逢周一、三、五見報

籌備一個活動時，不要只計劃分工和時間表，而要規劃「人際行動計劃」（Networking Action Plan, NAP），即將能夠幫助你或給你意見的朋友寫入計劃，並在計劃進行期間與他們保持聯繫。朋友有形與無形的幫助，將會令你的計劃事半功倍。

上回提到，啟斯·法拉利（Keith Ferrazzi）在《別自個兒用餐》教導我們建立人際網絡的目的旨在真誠交朋友，以不貪圖便利而慷慨大方的態度待人，並成為一個當別人有需要時會想起的人。