

社交平台“弱关系交往”的信任研究

——以小红书平台为例

霍赛歌

南京邮电大学数字媒体与设计艺术学院, 江苏 南京

收稿日期: 2025年11月9日; 录用日期: 2025年11月24日; 发布日期: 2025年12月17日

摘要

在生活分享类社交平台蓬勃发展的当下, 以小红书为代表的平台构建起从社交互动到消费决策的完整生态链, 社交成为其实现商业价值的立身之本, 其中“弱关系交往”更是常见的交流场景。基于此, 本文从强弱连接的关系视角出发, 运用访谈法探究“弱关系交往”过程中信任的演变机制及社交平台中信任的媒介化表现形式, 旨在为社交平台的长期发展提供借鉴。研究发现, 弱关系社交是当代年轻人的低频刚需, 信任是决定交往过程中关系强弱程度的关键因素; 同时归纳出信任的三种媒介化表现, 即非刚需信任、事件性信任、经验性信任。由此得出结论: 明晰弱关系交往中的信任机制与表现形式, 有助于社交平台优化社交功能, 维系用户关系, 实现平台商业价值与社交价值的平衡发展。

关键词

强弱连接, 网络信任, 社交平台

Research on Trust in “Weak-Tie Interaction” on Social Platforms

—Taking Xiaohongshu Platform as an Example

Saige Huo

School of Digital Media and Design Arts, Nanjing University of Posts and Telecommunications, Nanjing Jiangsu

Received: November 9, 2025; accepted: November 24, 2025; published: December 17, 2025

Abstract

In the current era when life-sharing social platforms are booming, platforms represented by Xiaohongshu have built a complete ecosystem from social interaction to consumption decision-

making. Social connection serves as the cornerstone for realizing commercial value on these platforms, with “weak-tie interactions” being a common communication scenario. Based on this, from the perspective of strong and weak ties, this study employs in-depth interviews to explore the evolution mechanism of trust in the process of “weak-tie interactions” and the mediatized manifestations of trust within social platforms. The research aims to provide insights for the long-term development of social platforms. The findings indicate that weak-tie socialization is a low-frequency yet essential need among contemporary young people, with trust being a critical factor determining the strength of relationships during interactions. Additionally, the study identifies three mediatized manifestations of trust: non-essential trust, event-based trust, and experiential trust. The conclusion drawn is that clarifying the trust mechanisms and their manifestations in weak-tie interactions can help social platforms optimize their social functions, maintain user relationships, and achieve a balanced development of commercial and social value.

Keywords

Strong and Weak Connections, Network Trust, Social Platforms

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

截至 2025 年 6 月,我国社交网络用户规模达 11.07 亿人,占网民整体的 98.6% [1]。随着社交媒体技术迭代与社会现代化加速,青年社交需求发生结构性转变。以微信、QQ 为代表的熟关系社交平台,已无法满足其对多元社交场景的探索,主张“弱关系社交”的平台(如小红书)成为新选择。“恐社交却惧孤独”的矛盾心理使弱关系社交成为当代青年的低频刚需,且作为不可逆的时代趋势被更多人接纳。信任作为社交核心纽带,在弱关系平台中逻辑独特:其非先验存在,而是依赖技术环境、运营规则及多次互动博弈形成。区别于熟关系社交的天然信任基础,弱关系平台在交流主体、动机与方式上的异质性,导致信任程度动态波动,社交关系可能分为持续弱连接、由弱变强或由强转弱三种变化状态,呈现非递进式演变特征,暴露了网络信任与传统信任在构建机制和脆弱性等方面的深层差异。基于此,本文通过解析年轻人的平台社交新模式,试图揭示以信任为基底的新型人际互动逻辑,为优化社交平台生态提供理论参照。

2. 研究基础

2.1. 强关系与弱关系研究

美国学者 Granovetter 对强关系和弱关系的概念做出如下界定:人际关系的强度取决于双方结成关系的时长、交流的频率、交流调动情绪的强度、关系双方所感受到的亲密程度,以及关系双方是否有互惠的责任[2]。强关系通常存在于频繁接触的亲属和朋友之间,以及职业身份上同质性较强的人际网络当中。弱关系则指那些交流频率低、认识时间短、情绪强度和人际信任感都比较低的关系。边燕杰在 20 世纪 90 年代的研究显示,传统意义上的中国社会是围绕强关系运作的,虽然弱关系能够带来更广阔的也更多元化的信息,但无法像强关系一样给予切实、持续且强大的支持[3]。中国人的关系涵盖五个层面的变量,分别是连接纽带、情感纽带、情义纽带、互惠纽带和交易纽带[4]。从具体类型来看,可以分为情感性关系、工具性关系和混合性关系。前两种关系各自遵循了需求法则和公平法则,即追求长久而稳定的关系

或将关系视作获得目标的手段，而混合性关系则调和了前两种关系的特征，以人情为法则[5]。

上述理论指出了人际关系存在强弱程度的不同，但其缺点在于对人际关系做过为简单的二元区分，欠缺变动空间。在现代社会，哪怕是不同社会背景的人，都可以穿越遥远的社会距离，通过某种桥梁建立弱关系，弱关系通常也以一种类熟人关系的形式存在[6]。尽管弱关系中人与人的心理距离相对遥远，却可以提供新奇的信息、另类的资源和多元的视角[7]。交往关系是流动的，强弱关系会在具体互动情境中发生转换，其关系强度也会随个体需求、时间长度等因素而变化[8]。邱泽奇提出当代青年总是在强弱关系流动中寻求社会交往的平衡点，探索更能满足自身需求的互动方式[9]。因而研究者也需要反思格兰诺维特提出的关系强度连续性，在强弱关系二元对立的基础上引入新的概念来解读介于中间地带的关系类型。

2.2. 信任及网络信任

信任不仅是一种人际关系，而且信任还包含态度及行为两部分，在心理态度的支配之下，信任行为往往要表现于外，诉诸一定的行为，并以一定的行为作为确证。同时，信任主要分为人际信任和制度信任，前者产生自人与人之间，后者则更多依赖法律和政治环境[10]。在平台社交中，非熟人之间以沟通感情为目的的交往所产生的信任属于人际信任，而因平台规则和运营机制所产生的信任是制度信任。

传统的信任源于对话及面对面交互，建立于直接的个体交互基础之上。但随着社会的发展，原有的信任建构机制已不适用于当前的社交媒体时代。社交媒体时代衍生出了新类型的信任——网络信任，这是一种发生于网络情境而非现实情境之中的信任，且不是建立于面对面交互的基础之上，其建立机制异于前现代社会中的信任建立机制[11]。平台社交中，信任发生于现实社会个体形塑的虚拟身份之间，现实社会的人情世故、道德责任大多失效，不足以为网络信任保驾护航。另外，网络信任几乎不可能先验性地存在于网络上偶遇的陌生人之间，网络信任是网络社交后天产物，而且发生率极低[12]。在网络社交过弱关系交往程中，个体不断寻找、给予他人信任的判断依据，此依据可能会直接导致个体修正信任决策，抑或成为网络信任类型及深度发生变化的重要转折点，且网络信任变化的临界点有一定的个体差异性[13]。

3. 研究设计

3.1. 研究过程

本研究使用志愿者抽样的方法在小红书上发布招募访谈对象的帖子，招募对象必须有在小红书平台上与非熟人交往的经历。最终根据其提供的过往经历简述，从 56 位有采访意愿的用户中选取 23 名作为受访对象，其中女性受访者 21 人，男性受访者 2 人，此比例符合小红书平台女性用户多于男性用户的平台特征；年龄方面均处于 18~35 岁之间，其中 00 后居多，占比 73.9%，符合当代青年社交形式中的年龄分布；在教育程度方面，本科及以上学历占比 86.9%。总体而言，调查样本分布状况符合小红书平台的用户特征，本次访谈对象的招募采用自愿原则，因此采访对象具有积极主动性，其提供的信息具有典型的代表性，符合研究的目的。受访者具体信息见表 1。

Table 1. Basic information of interview subjects
表 1. 访谈对象的基本信息

序号	用户 ID	性别	年龄	所在地	职业	受教育程度
S1	米*	女	26	北京	学生	博士
S2	边*	女	32	江苏	职员	博士
S3	m*	女	26	大连	学生	硕士

续表

S4	z*	女	22	江苏	学生	本科
S5	喵*	女	24	上海	学生	硕士
S6	阿*	女	24	南京	学生	硕士
S7	JOY*	女	23	长春	学生	硕士
S8	避*	女	22	福州	职员	本科
S9	也*	女	26	浙江	文员	大专
S10	被*	女	22	河北	学生	本科
S11	苏*	男	27	保定	退伍	大专
S12	苑*	女	25	山东	销售	本科
S13	柚*	女	25	广东	学生	硕士
S14	满*	女	24	深圳	学生	硕士
S15	冰*	女	21	山东	学生	本科
S16	芳*	女	22	甘肃	护士	本科
S17	话*	女	21	广州	毕业求职	本科
S18	A*	女	22	杭州	学生	硕士
S19	松*	女	21	南昌	学生	本科
S20	m*	女	22	安徽	自由职业	本科
S21	疲*	女	18	浙江	学生	高中
S22	Y*	女	24	中国	学生	硕士
S23	li*	男	26	北京	学生	硕士

3.2. 数据分析

研究采用深度访谈的方法进行资料收集，资料收集时间持续三个月，每位受访者平均访谈时间 20~30 分钟，研究主要采用线上腾讯会议的方式进行。根据访谈收集到的信息，进行如下分析：

其一、本次招募访谈对象的帖子没有明确规定年龄，但是在主动联系的应召访谈用户中，其大部分年龄在 18~32 岁之间，年轻用户占绝大部分。因此本次研究主要围绕着“年轻人”的社交行为来进行。

其二、在招募的访谈对象中，女性访谈对象远远多于男性，一方面是由于小红书平台本身女性用户居多，另一方面也是由于女性相比于男性更加愿意相信别人。

其三、通过本次访谈发现年轻人在网上与陌生人交往的目的可以分为四类：猎奇、任务、找对象、兴趣。出于猎奇目的的交往行为，主要包括为了打发时间的闲聊以及为了了解某个事情而进行的社交；出于任务的交往行为，主要包括为了组织工作和学习，需要在网上收集用户信息或者寻找合作对象；出于找对象目的的交往行为，也是以聊天开始，但是目的性更强；出于兴趣的交往行为，更像是“找搭子”，双方共同完成一件事情，包括学习、看演唱会、旅游、拍照等。

其四、本次访谈还重点关注到这些在网上和陌生人聊天的用户，其行为是否延伸到线下。研究发现，有较多网上交往经历的用户，其行为都会延伸到线下，他们对于网上的陌生人信任度较高；而经历较少

的用户，或者出于任务而在网上和陌生人交往的用户，他们不会将网上行为延伸到线下，其社交信任度较低。

综上，通过对访谈对象的深度访问，了解用户在社交平台与陌生人聊天的动机和目的，以及在其中的心理动态，并根据他们的行为来印证信任在其平台交往过程中的作用，以及信任程度在交往实践中的变化。

3.3. 研究发现

3.3.1. 作为社交开端的信任：不同的社交动机产生不同的信任态度

在以信任为中介的弱关系交往中，社交动机是整个关系演变路径的起点，它对信任态度的形成起着至关重要的作用。本研究将社交动机分为三种：猎奇、兴趣和任务。首先，当社交动机是猎奇时，人们往往带着一种探索未知的心态去接触陌生人。猎奇本身带有一定的不确定性，人们在享受新奇感的同时，也会对陌生人保持一定的戒备，以防止可能出现的不良后果。这种动机下，信任态度可能会相对谨慎，或者有人干脆认为“信任”不重要，相较于相信别人，不如相信自己的判断，比如访谈对象 S1 提到在网络上和陌生人交流过程中“我不知道对方是真是假，但我不会花很多时间去想它是真的还是假的，因为我觉得不重要。”

其次，基于兴趣的社交动机会让人们因为共同的爱好而走到一起。有着相同兴趣的陌生人往往会觉得彼此有共同语言，更容易产生共鸣和好感，从而较快地建立起一定程度的信任。一位资深 cos 玩家在采访中说：“一方面我个人年龄的原因，再加上十年前的网络其实好像没有那么复杂，大家一下子就达成一致，说我们可以线下干一个什么事情，不会想太多。会因为这个兴趣而可能就有一种天然的信任感在里面。”

最后为了完成某项任务而建立的社交关系，其信任态度则会受到任务性质和重要性的影响。如果任务较为简单且短期，信任可能只是基于完成任务的基本需求而产生的有限的信任；若任务复杂且重要，人们则会在选择交往对象时更加审慎，信任态度的建立也会更加依赖于对方在任务相关方面的表现和可靠性。当前的网络空间出现的“搭子社交”就是这种社交关系的代表，他们认为信任是可以一分为二的，一个是对“人”的信任，一个是对“事情”的信任，搭子们在社交的时候，会更加注重身份以及事情本身。比如“学习搭子”会因为双方的“学生”身份以及“一同备考”这件事而产生信任感，除此之外的话题就不会被谈论，也不会去纠结是否需要信任。

3.3.2. 作为关系纽带的信任：不同的信任程度导致不同的社交关系

实际上，个体建立信任的目的就是发展持久的网络关系。同样的，网络中弱关系社交过程中所建立起来的各种关系几乎都是建立在信任基础之上的。在网络社交的初始阶段，极少会有人先入为主的认为对方是可信的。在普遍认为信任度偏低的网络虚拟世界中，社交大部分是以试探性活动开始的，没有何种信任可言。因此，在开始网络社交之时，信任是几乎不存在的，社交双方不可能做深层的交流，两个人仅可能会交换一些无关紧要的个人信息。比较重要的信息往往是经过几次交流之后才交换。通常，对年轻人而言，只要是正常交流，对方的言语不让人生厌，不是被访谈者所谈及的那种超出初识之人交流范围的交流(例如，言语挑逗、骚扰等)几乎都可以开始一段网络社交，这也就意味着找到了发展信任关系的对象。

随着交往阶段的发展，网络信任程度的加深会引发社交关系的质变。同时，网络信任的类型及深度又会随着网络社交双方关系的发展而不断变化。正是在这种作用与反作用的过程中，网络信任与网络社交关系得以同时发展。甚至在某种程度上，两者在时间及深度维度上表现出一定的双螺旋发展关系。格兰诺维特从社会关系测量学的角度，将人际关系分为强关系和弱关系，随着信任程度的加深，关系由弱

变强,这种信任是针对整个人的信任,可以概括为这种信任“对人不对事”。而网络交往中存在对事情的信任,比如“搭子社交”,这是一种特别的信任,可以概括为这种信任“对事不对人”。另一方面,网络信任可以分为两个层面:态度层面和行为层面。有的信任只存在于态度层面上,但是行动上不敢,比如只是网络上一次简短的聊天,不进行过多的自我暴露,这就是一种弱关系;有的信任可以体现在行动层面,比如线下见面并共同完成一项事情,线上长期合作完成一个任务等,这些可以发展成强关系。

3.3.3. 容错率低的网络信任:信任易逝导致关系多变

尼可拉斯曾指出,互动过程中他人主动给予与无意间透露出来的不同信息往往是判断与评估他人信任程度的有利依据[14]。网络交流中,个体会通过考察他人的言语及行为的前后一致性来决定是否给予他人深层的信任,他人言语及行为的前后一致性程度越高,个体给予他人进一步信任的概率也就越高。但是这种判断主观性强,在网络这种低语境的交流环境中,极易容易产生错误的判断。另一方面,信任是一种消耗品,各类媒体上经常报道的网络社交的不良事件以及过往的不良体验会对个体的心理产生一定的影响,促使其在网络社交时往往防范意识比较强,任何让她们心理不适的人或事都可以夭折萌芽状态的网络社交。Markovsky 及 Lawler 提出的“情感网络理论”认为,预期在人们的相遇中是一种很重要的力量。如果他们将预期体验为积极的情感,他们将趋于投入这种相遇;如果遭遇消极情感,他们就将避免这种“不良”体验的相遇[15]。因此,诸种不良体验很容易促使个体产生信任危机,进而远离这种网络生活。

另外,有访谈者宣称当自己受到他人质疑的时候,他们也不会像在现实社会中那样极力补救或修复,而是听之任之,任网络信任走向崩溃,出现这种情况的原因可能与网络社交对象资源的丰富性有关。青年群体很容易在网络上找到社交对象,与其辛辛苦苦的维系一段本身就很飘忽的关系,不如轻松开始与另一个人的网络社交。除非网络社交双方之间的关系发展到一定深度,涉及到比较深入的交流之时,个体才会像在现实世界中那样努力维系这种关系。人们忙于在网络上建立各种新的人际关系,却极少投入时间及精力去维系既有的人际关系,导致既有的人际关系很快就会被新的人际关系冲淡、替代。以上不论是从对信任的判断依据,还是对网络信任维持的认真程度,都可以发现网络信任容错率低,很难有补救的机会,有“一次不忠,百次不容”的趋势。也正是因为这种脆弱的信任态度,使得人际关系也反复横跳,强弱关系的判定无法像现实社会中的人一样得到一个明确的界定。

4. 社交平台中网络信任的媒介化表现

4.1. 社交媒介疏离:算法社会的非刚需信任

当代社会算法已然成为构建社交图景的关键幕后推手,催生出一个典型的算法社会。与此同时,现代性进程衍生的风险社会特质愈发凸显,不确定性与复杂性如影随形,使得人们的安全感不断受到冲击。在这样的双重背景夹击之下,媒介疏离现象逐渐兴起。大众不再毫无保留地投入到传统社交媒介构建的紧密关系网络,反而滋生出一种若即若离的态度。信息过载、隐私泄露隐患,以及虚假内容的泛滥,都让人们在媒介接触时变得小心翼翼,不自觉地拉开与媒介世界的心理距离。

然而,颇具矛盾意味的是,即便人们刻意与媒介保持疏离,弱关系却依旧不可或缺。人作为社会性动物,天生就有对社交连接的渴望,即便在充满风险、令人焦虑的环境里,与外界交流互动、获取多元信息的诉求从未消失。存在于移动社交平台的弱关系可以为人们带来相应的利益:亲密关系、兴趣社交、经济利益、娱乐消遣。由于传统熟人社交所带来的强关系,以及主要基于工作而存在的弱关系,无法给当代城市中的年轻人提供足够的人际和社交支撑,具有多种功能的网络社交媒体恰好弥补了这种缺失。

聚焦于弱关系中的信任维度,会发现它呈现出一种非刚需的特质,也就是一种可有可无的信任状态。

在算法推送拼凑出的弱关系社交场景里，信任并不重要。用户浏览陌生人动态、参与热门话题讨论时，偶尔附和某个观点、随手点个赞，仅仅出于一时兴起，对信息发布者并无深度信赖。相较于职场合作、亲友帮扶中的强信任依赖，这种弱关系信任即便缺席，也不会干扰个体生活的正常运转，它游离在生活刚需边缘，是社交媒介疏离情境下特有的信任形态。

4.2. 功能主义社交：趣缘群体的事件性信任

我国社会的现代化呈现出“压缩性现代化”的整体特征，结果主义、指标主义和浓缩主义渐趋成为统御社会运转的基本法则，功利化思想的渗透致使社会逐渐落入工具理性的窠臼，最终演变为功利主义盛行的“功绩社会”。这就使得成长在“功绩社会”的年轻人的社会交往活动也变得工具化，同时互联网的便捷化特性，更是为这股风气添柴加薪，网络以及网络上的社交活动成为人们达成各类目标的强大工具。

网络社交的工具性凸显后，以此建立起来的人际关系呈现出介于强关系和弱关系之间的关系状态。比较有代表性的就是“搭子社交”。在功绩社会里，大部分时间被“精致利己主义”的社会人格所支配的青年群体的剩余精力已经被工作或学业分割得支离破碎，因此出于功利主义的考量，他们会更倾向于选择试错成本相对低廉、时间投入相对碎片化的“搭子社交”来充实自己所剩无几的私有化时间。“如果让我全面地了解一个人，付出的社交成本就会很高，这可能会变成我在社交上的沉默成本。”(访谈对象S6)由此可见，功利主义是“搭子社交”得以盛行的一个动因，也是贯穿于青年社会人格和个体人格建构过程中的基本法则。“搭子”之间不回避彼此的“工具属性”，甚至在交往之初就抛却了自我展示和审视他人的基础欲求，双方都自愿以扁平化、形式化的形象呈现在“搭子”关系中，彼此间的吸引模式、相处模式甚至解体模式均早已被功利主义所渗透。

这类社交关系中的信任是事件性互信，本质上是一种有限的信任。当大家围绕特定事件协作时，为了保障事情顺利推进，成员之间会默契地给予信任，相信对方能履行职责、完成分工。但这份信任并未超脱事件范畴，它被牢牢锁在单次事务的框架内。一旦项目收官，这份信任就失去了强效维系，回归到淡薄状态，难以延伸为全方位、无条件的深度信赖。

4.3. 虚拟社区依赖：数字居民的经验性信任

本文的研究对象大都是数字原住民，他们对网络空间有天然的信任感和亲切感，相较于现实世界里与陌生人交流时可能存在的隔阂与审慎，在网络世界中他们更为松弛自在，甚至赋予网络社交更高层次的信任。戈夫曼表示，在日常生活中的表达，连同他给人造成印象的能力，通常包括给予的表达和流露的表达[16]。在现实生活中，尽管青年群体也会有意识地粉饰内心的真实想法，但不可避免地将给予的表达和流露的表达同时呈现出来，这两种表达方式共同建构了“观众”对个体的印象。而网络社交平台的开放性与匿名性为“理想人设”的打造提供了技术支撑，青年群体在网络社交平台上具有充足的自我掌控权，可以有意识地片面展示给予的表达，塑造“理想人设”来弥补他们在现实中所缺失的社会认可与情感支持。“我在现实生活中是一个比较胆小内向的人，但是在网络上我可以大胆发言，表达自己对很多事情的观点，我很喜欢网上的那个我。”(访谈对象S18)网络社交平台所营造出的自由、舒适的社交氛围，逐渐遮蔽了现实生活中的人际交往价值，成为青年群体长期寄居的精神空间，由此衍生出对虚拟社区的情感依赖。

这种因深度依赖而构建起来的社交关系，有着超乎虚拟边界的强大延展性，常常能够跨越次元壁，延伸至现实世界，进而蜕变成强关系。人们通常会与网络上结识的人进行多次互动，由于网络的匿名性及其所产生的时空距离，人们可以在情感上更加诚实与开放[17]，这就引发了快速的“自我暴露”。网

络使得人们更愿意暴露他们“真实的自我”。这种深层次的自我暴露会加速信任的产生，为建立强关系提供基础。而这类强关系中的信任可以描述为经验性信任，是一种全身心投入的、毫无保留的信任。与弱关系或基于短期功利目的形成的有限信任截然不同，这种信任是在漫长的相处时光、频繁的互动往来，以及一次次深度交流中培育而成。并且这种信任之所以成为“经验性”，是可以由此及彼的，对一个人的信任可以延伸为对一个群体的信任，进而是对整个网络空间的信任。这种信任帮助个人在网络社交中更加自信和从容，也有助于建立更多积极持久的社交关系。

5. 总结与展望

社交平台中的陌生人交往在年轻群体中已经成为低频刚需，是年轻人社交网络中不可缺少的一部分。信任作为开启和维持一段社交关系不可或缺的因素，其在社交关系发展过程中有重要作用。网络社交不同于现实社交，人们对信任的看法也有所不同，经研究发现社会经验和社交经验越丰富，他们的社交信任感越强。这种信任感更多的是源自于对自我的信任以及由此延伸出的对社交媒体的掌控感。其次，网络信任归根结底是易碎的，如果想要发展出更加坚固的信任关系即强关系，还是要到线下发展，由此可见网络世界与现实世界密不可分，自身的“主体性”是发展信任的基础。再次，社交平台的网络社交形式更得“闲人”青睐，这也说明了社交媒体给青年群体提供了一个锻炼自己社交能力以及多角度呈现自己的平台。最后，社交媒体平台中“信任”的重要性不言而喻，在技术发展的过程中，由“技术责任”而产生的“技术信任”已经取得长足发展，而“道德信任”还未确立，这就需要政府治理、平台引导和个体信念共同发展，让“道德责任”代替“技术责任”，让网络空间更加安全可信。

最后，本研究作为质性研究，主观性较强，对于社交平台信任研究这一大的课题来说，有自己的局限之处。从样本选取来说，男女比例差别较大，致使文章论述包含较多女性视角，未来可以专门针对男女性别视角进行深入研究。从研究方法来讲，采用深度访谈的研究方法，虽然在个体深度上有所挖掘，但是无法代表所有群体，未来研究可以采用问卷调查的方式面向更广泛的群体，增加结果的准确性。从研究视角而言，本文从用户自身出发，研究其交往目的和交往行为，但是平台社交中影响信任的原因有多种，未来可从平台规则和社会结构性压力等外部因素进行多方面的分析和研究。

参考文献

- [1] 中国互联网络信息中心. 第 56 次《中国互联网络发展状况统计报告》[R]. 北京: 中国互联网络信息中心, 2025. <https://cninic.cn/n4/2025/0721/c88-11328.html>, 2025-07-21.
- [2] Granovetter, M. (1974) Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Harvard University Press.
- [3] Bian, Y. (1997) Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China. *American Sociological Review*, **62**, 366-385.
- [4] 段俊吉. “零糖社交”: 当代青年人际关系的新型样态及其逻辑[J]. 中国青年研究, 2025(5): 76-84+75.
- [5] 邱泽奇, 乔天宇. 强弱关系, 还是关系人的特征同质性? [J]. 社会学评论, 2018, 6(1): 3-20.
- [6] 许德娅, 刘亭亭. 强弱弱关系与熟络陌生人: 基于移动应用的社交研究[J]. 新闻大学, 2021(3): 49-61, 119.
- [7] Granovetter, M. (1983) The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, **1**, 201-233. <https://doi.org/10.2307/202051>
- [8] 刘睿翔. 从“广场”到“近邻”——强关系视角下微信视频号传播策略探析[J]. 视听, 2022(5): 126-128.
- [9] 谢英香. “90 后”大学生网络社交中信任关系的研究[D]: [博士学位论文]. 上海: 华东师范大学, 2013.
- [10] 谢英香. “90 后”大学生网络信任建构过程研究[J]. 当代青年研究, 2014(6): 58-64.
- [11] Jarvenpaa, S.L. and Leidner, D.E. (1999) Communication and Trust in Global Virtual Teams. *Organization Science*, **20**, 791-815. <https://doi.org/10.1287/orsc.10.6.791>
- [12] Bian, Y. (2018) The Prevalence and the Increasing Significance of Guanxi. *The China Quarterly*, **235**, 597-621.

-
- [13] 黄光国, 胡先缙, 等. 面子: 中国人的权利游戏[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2004: 7-10.
 - [14] Luhmann, N. (1979) Trust and Power. John Wiley & Sons Ltd.
 - [15] 乔纳森·特纳. 社会学理论的结构(下) [M]. 北京: 华夏出版社, 2001: 113-114.
 - [16] 欧文·戈夫曼. 日常生活中的自我呈现[M]. 冯钢, 译. 北京: 北京大学出版社, 2008: 3.
 - [17] Whitty, M.T. and Gavin, J. (2001) Age/Sex/Location: Uncovering the Social Cues in the Development of Online Relationships. *CyberPsychology & Behavior*, **4**, 623-630. <https://doi.org/10.1089/109493101753235223>