

「巻頭言」というものがある。私は、この巻頭言が好きである。たいいていめになることが書かれてある。ある雑誌を読んでいたら、「弱い紐帯の強み」というタイトルが目に入った。

「弱い紐帯の強み」とは、アメリカの社会学者であるマーク・グラノヴェッターが発表した社会的ネットワークに関する理論である。グラノヴェッター博士によると、新規性の高い価値ある情報は、自分の家族や親友、職場の仲間といった社会的なつながりが強い人々（強い紐帯）よりも、知り合いの知り合い、ちょっとした知り合いなど社会的なつながりが弱い人々（弱い紐帯）からもたらされる可能性が高いという。これを「弱い紐帯の強み」の理論と呼ぶ。

社会的なつながりが緊密な人より、弱い社会的なつながりをもつ人のほうが、有益で新規性の高い情報をもたらしてくれる可能性が高い「弱い紐帯の強み」と呼ばれるこの傾向は、案外、多くの人が感覚的・経験的に理解しているところではなかろうか。

例えば、家族や業界人同士など自分と強いつながりをもつ人たちは、同じような環境、生活スタイル、価値観をもつ場合が多く、そのため、情報入手ルートも重なりがちである。そこから得られる情報は、自分の手持ちの情報と同じか、たいして代わり映えしないことが少なくない。一方、自分とのつながりが弱い相手は、自分と異なる環境や生活スタイル、価値観をもつため、自分が知り得ない、それゆえに新規性が高く有益な情報をもたらしてくれる可能性が高いというわけである。

この仮説は、企業と労働者のジョブマッチング・メカニズムを明らかにするための実証実験によって導き出された。グラノヴェッター博士は、アメリカ、ボストン校外に住むホワイトカラーの男性282人を対象に、就職先を見つける際に役立つ情報の入手経路を調査した。その結果、調査対象者のうち16%は、会う頻度の高い人、つまり社会的なつながりの強い人からの情報で仕事を得ていたが、残り84%はまれにしか会わない、社会的なつながりが弱い人からの情報で就職していたことを見いだした。また、そうした「弱い紐帯」からの情報で就職した人のほうが、満足度が大きいことも明らかになった。

グラノヴェッター博士は、「弱い紐帯」は「強い紐帯」同士をつなぐ“ブリッジ”として機能し、価値ある情報が広く伝わっていく上で非常に重要な役割を果たすと述べている。強い紐帯で結ばれるコミュニティは同質性や類似性が高いため、求心力ばかりが働きがちである。その結果、コミュニティは孤立し、新たな情報が入りにくくなる。確かに親しい相手とは、会う機会こそ多いものの、たわいもない話題を交換しているだけということが多いのではなかろうか。こうした風通しの悪さを打開し、新たな情報を入手して広く共有するためには、閉鎖的なコミュニティ同士を結びつけるブリッジとして、「弱い紐帯の強み」を生かす必要がある。

「弱い紐帯の強み」の考え方は、企業の組織づくりにも大きな影響を与えている。新規開発やイノベーションの推進を目的として、組織横断的なプロジェクトチームをつくったり、異業種から人材を集めたりすることが多いのは、弱い紐帯のメンバーを取り入れることで多面的な情報交換が可能になり、同一組織だけのメンバーでアプローチするよりも、高い創造性が発揮されると考えられるからである。

(次号に続く)