

<<超级人脉>>

图书基本信息

书名：<<超级人脉>>

13位ISBN编号：9787508633497

10位ISBN编号：7508633490

出版时间：2012-6

出版时间：中信出版社

作者：[英]理查德·科克,格雷格·洛克伍德

页数：304

字数：200000

译者：周为,张俊芳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<超级人脉>>

### 内容概要

#### 一项社会不变的铁律

在人类社会初期，重视亲友关系——即重视强连接是人类繁衍的必需。但在现代信息社会，如何繁衍下一代已经不是我们考虑的首要问题，更重要的问题是我们如何才能生存得更好。

#### 一个让人吃惊的发现

我们日常生活中，绝大部分人只注重强连接——即家人、亲密的朋友、熟悉的同事等熟人圈子的维系，而忽略了弱连接——那些只见过一面或接触过一次的泛泛之交的联系。在这本书中，作者通过实验发现，当要完成一项艰难的任务时，泛泛之交者的作用是朋友的三倍。在这种情况下，泛泛之交者能提供给我们所需的连接或有用的资讯，效果是朋友的九倍。

#### 一条帮助你获得成功的法则

连接最奇妙的地方是不需要耗费太多的时间和精力去维持关系，却能带来巨大的收获，甚至让你因此得到某项资讯而改变了人生。

人生中一些最重要的成功机会或快乐往往取决于与人的随机相遇，对象通常是我们不太认识或刚认识的人。

弱连接的精髓就是：远方的某个人可能拥有很实用的资讯。

#### 一本能带给你非凡未来的书

你要知道，财富的获得很符合80/20法则——80%左右的财富，被20%左右的参与者所分享……如果你在21世纪想获得成功……拥有这本书，你就不会错失一些重大的工作和学习机会——你拥有了超级关系。

你就是这个互联网时代的超级人脉王。

## <<超级人脉>>

### 作者简介

理查德·科克，将商业思维与其成功运用加以结合的典范。

他不仅是《80/20法则》等十几本畅销书的作者，同时也是一位知名的“连续创业家”：从咨询、宾馆、饭店、高科技投资，甚至个人备忘录、轧花机等不同行业的商业实践中，理查德·科克获利丰厚。

同时，他也是一位优秀的投资者——作为几家上市公司的非执行董事，指导风险投资集团在英国和南非的商业运作。

现居葡萄牙。

格雷格·洛克伍德，著名投资人，专注于互联网企业，现居伦敦。

## &lt;&lt;超级人脉&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 他们都成功了，为什么你没有成功？

弱联系--可能只是一部分弱联系--这种关系只需要很少的时间和精力，却会让我们获益匪浅。有时偶然间获得的信息可以改变我们的生活。据我们所知，在关键时刻，适当的信息可以让我们将潜能发挥到极致。

## 第二章 世界变小了，我们的机会变大了

与绝大多数人相比，总有一些人有着特别大的社会影响力。这些人就是我们所说的"人脉王"。他们处于有特权的地位。因为与外界有更多的联系，所以他们有更多机会、更早地接触到具有潜在价值的信息。

## 第三章 近亲不如远邻：弱联系的力量

我们在实践中如何使用弱联系呢？

如果我们明确知道想要从接触中得到什么，那么一个电话甚至一封邮件就可以了。但弱联系的精髓在于，当我们不抱有期望时，它们是最有用的。这种缘分通常总是在私人会面时产生。

## 第四章 找到你的人脉王：人脉王为何如此重要？

研读本书，你会发现验证了一句颠扑不破的老话--种什么因，结什么果。

联络他人的人也会被别人联络--尽管这可能不是直接的，有时会是离奇曲折和不对等的。我可能联络了A和Z，他们随后联络他们的熟人AB和ZY，然后是ABD和ZYW.....最后当我有需要时又回到我这里。

## 第五章 我们该如何选择联系枢纽

联系枢纽的吸引力使我们成年累月地在并不感觉幸福或最有价值的地方工作或生活。

商业上，联系枢纽经常把财务手段作为自然优势的补充，它悄无声息地潜入我们的头脑中--如"金手铐"和期权或奖金，这笔钱只在未来"属于"我们，而现在还不能得到它。

当然，我们不想"失去"我们所有的正当权益，所以我们留下来。

我们可能失去了完美的合同和机遇，丧失了拓展外面世界的时间、判断力、良知和自由。

绑定在联系上可能意味着我们没有尝试断开联系，我们或许应该多试一试。

## 第六章 网络空间：美丽的新世界

从这个角度看，互联网之所以重要，不仅因为它是一个新世界，而且因为它是一个旧世界。

它极大地强化了沟通和网络趋势，而这种趋势在互联网发明之前几十年甚至上百年就已出现。

所以，网络不是间断的，而是具有深远的连贯性。

## 第七章 现在就来开发你的弱联系

我们建立和维持规模庞大的良好弱联系的主要方法是保持广泛的熟人圈子，并对新人和新世界保持开放心态--有耐心、沉浸其中--不断思考他们可能与我们的期盼相联系的方式。

## 第八章 跳槽的时机，你会选择吗：如何选择或转移联系枢纽

当某人从一个联系枢纽转移到另一个联系枢纽时，他们自动地在原有联系枢纽和新的枢纽之间创造出新的--或许是很多的--弱联系。

## <<超级人脉>>

因此，工作流动性--类似社会流动性或地域流动性--有助于创造更多的最有价值的弱联系，将以前没有联系的群体连接起来。

### 第九章 强大的力量是如何产生的：从弱联系到联系枢纽

理念需要自己的"传播媒介"--网络来传播。

这可以是书籍、广播、电视、集会、教堂聚会、摇滚音乐会、网络、广告或销售队伍。

在传播的过程中，理念需要去争取关注--与其他信息和将它们淹没的噪音作斗争。

如果网络能成功说服人们，接受这一理念所获得的收益超过理解它的成本，理念就会成功。

### 第十章 互联网时代的商业逻辑：最佳类型的业务模式

而且，实际上，互联网更可能带来更大的品牌轰动和更高的品牌集中。

这对大多数人没有什么意义，因为它是一种更大的推销媒介。

但当你把每个人集中起来时，他们仍然希望有一个超级明星。

这不是美国的超级明星，而是全球性的超级明星。

### 第十一章 谁掌握了弱联系，谁就能赢得商业世界

我们所掌握的网络知识使我们确信，连接不同世界的弱联系占据优势地位的地方，即弱联系数量远远超过强联系数量的地方，最有可能产生创新和市场增长。

### 第十二章 贫困，城市复兴与黑帮：网络会减少贫困吗？

真正的问题可能不在于贫民区本身，甚至与贫民区的朋友和家庭也没有什么关系，而是人们排他性或接近排他性地依赖社区和它的强联系。

当贫民区自成一体、与世隔绝，尤其是与资本提供者脱节时，问题就随之而来。

### 第十三章 网络社会的新法则：网络个体化、个体网络化

通过扩展我们的个人网络和使用弱联系，我们的工作可以变得更为有趣、更加自我导向，我们也变得更有价值。

我们可以仍然在别人的公司工作，但基于我们创建的每个独特网络，努力控制自己的命运。

后记

致谢

<<超级人脉>>

章节摘录

## &lt;&lt;超级人脉&gt;&gt;

## 后记

这本书原本不会出现——如果不是因为发生了一些事情，牵涉到众多原本不相干的人，而这些事情又产生了异乎寻常且密切相关的影响。

好的，让我们来解释一下吧。

如果出版商或评论家问我们，是如何产生写作本书的想法的，我们可以列举各种各样的理由来进行解释。

但它们在产生想法的过程中只起了很小的作用，甚至连一丁点的趣味性都谈不上。

事实上，真实情形更为引人入胜，更多的人受到其影响——这也正是本书的核心所在，揭示网络是如何真正发挥作用的。

格雷格一直对“网络理论”情有独钟。

这是社会学家、数学家和物理学家的研究成果，似乎也解释了真实世界中人与人之间的关系。

他早在为加拿大的《汽车交易》杂志做专业分析工作时，就见识了在买家和卖家之间运行的庞大运营网络。

后来，他成为一名风险投资家——就是那些将钱投到新兴的或刚成立的公司，并期望从中获得回报的人。

他运用先前所学到的东西，投资于那些可以通过网上交易获利的企业，并获得了巨大的成功。

理查德则来自不同的领域。

他从事“战略顾问”工作长达20年，运用经济分析方法，帮助企业超过竞争对手，获得更多收益。

他创办的LEK公司在20世纪80年代被称为快速成长的“战略精品店”，在美国、欧洲和亚洲都设有办事处。

同时，他也撰写有关商业战略方面的书籍，尤其倡导“明星企业”的理念，即最有价值的投资机会几乎总是在“明星”身上，也就是高速成长的市场中最大的那家企业。

在20世纪90年代和21世纪前10年，理查德投资于他担任战略顾问时曾服务的一些明星企业，并获得了成功。

他了解网络的方方面面，并直觉地感到它们是企业成功的另一个原因。

这或许也可以解释为什么有些人职业生涯一帆风顺，而许多同样聪明能干的人却仍在苦苦煎熬。

因此，格雷格和理查德有充分的理由写作这本有关网络的书籍。

但问题是，所有这些“正式”的解释都忽略了在本书诞生之前所发生的事情和巧合。

最明显的证据是，在2001年之前，理查德和格雷格都不认识对方，不知道彼此的存在。

而如果我们没有相遇，那么可以肯定，这本书就不会问世。

这一切究竟是如何发生的呢？

我们可以用一个词来回答，但在这个词的背后是大量难以捉摸的事件，这一切看起来实在不可思议。

这个词就是“必发”。

“必发”网站创立于2000年，主要进行小额的博彩，但现在它已经成为世界上最大的博彩交易网站，市值约20亿美元。

现在来把答案讲述得更为完整，先说理查德这边。

2000年的一天，一位朋友的朋友联系到他，这个人名叫罗伯特·马科维克。

罗伯特和理查德彼此并不认识。

但是罗伯特认识杰里米·布莱克，而布莱克的兄弟安德鲁正在试图筹措一笔钱投资于他的发明——在线博彩交易。

所谓在线博彩交易，就是通过一个博彩平台，将玩家们连接起来，撮合他们进行对赌。

就这样，理查德通过四层间接关系知道了这家新成立的公司。

在决定投资于必发的过程中，理查德很重视记者帕特里克·韦弗的意见。

在加州圣太菲赛马场附近的一次聚会上，理查德偶然认识了他。

如果理查德没有遇到帕特里克，如果帕特里克没有对“必发”给出支持性的意见，理查德可能不会投资于这家公司。



## &lt;&lt;超级人脉&gt;&gt;

与此同时，格雷格听说了另外一个投资机会，这家名叫“悸动”的公司也从事类似的博彩交易，是砾位来自加州的前管理咨询顾问于2000年创办的。

其中一位是乔希，他在澳大利亚的悉尼工作时认识了蒂姆·莱文。

当“悸动”的业务拓展到伦敦时，蒂姆加入该公司。

蒂姆把这个创业故事讲给贾森·卡茨——一位银行业的资深人士。

贾森认识格雷格，而格雷格又对投资在线业务非常感兴趣，所以贾森就和格雷格聊到了“悸动”公司。

格雷格认为“悸动”是一家会从网络中获益的公司，就像多年前的“汽车交易”网站一样。

因此，他决定投资。

于是，2001年年初，理查德和格雷格已成为同类企业的股东。

这两家公司都位于伦敦，但他们仍然互不相识。

不过，当他们各自同意进入“必发”和“悸动”董事会时，他们在不知不觉中离见面近了一步。

但作为竞争对手，他们彼此没有交谈过。

之后的事情长话短说，“悸动”和“必发”之间酝酿合并。

经过旷日持久的谈判——在几个要点上谈判曾几乎濒于破裂——这两家公司终于实现了强强联手。

格雷格和理查德一样，成为扩大后的“必发”董事会成员。

接下来，到了2001年的春季。

这是闷热的一天，在伦敦西南部的帕森斯格林一处狭小而拥挤的场地，也就是“必发”公司戏称为“董事会”的地方，我们终于结识了，并一致认为公司的成功很大程度上取决于它所编织的玩家网络。

当。

必发”的网络变得比其他任何竞争对手都更为强大时——尤其是合并“悸动”后，真正的玩家就会受到吸引。

而对下注更大的玩家进行“匹配”，让他们对赌显然更加有利可图。

随着越来越多的玩家加入“必发”网站，它可以发展到比其他交易网络大20~30倍的规模，从而符合我们所定义的“人脉王”的水平。

那么，这本书又是如何产生的呢？

理查德给很多朋友和熟人群发了一封邮件来检测关于新书的想法。

格雷格回复道：“这些都没问题，但围绕着六度分隔和网络影响还有一些有趣的东西可以写。”

理查德非常喜欢这个建议，并邀请格雷格一起合著本书。

而且，本书综合了各方经验，以确保能驾驭这个主题。

格雷格对这个主题很有把握，而理查德写过一系列有关商业、创意和职业生涯的畅销书。

但即便如此，如果不是牛津的图书代理商莎莉·霍洛威，本书也不会是现在的模样。

她要求理查德和格雷格写一份正式的计划书，并让三家纽约的知名出版商来参与竞标。

而理查德之所以认识莎莉，是因为一位以前的同事建议他们见个面。

所以，本书两位作者的结识，还有这本书产生的过程，每件事都与一系列人际沟通密切相关。

这一长串个人关系的链条只有在事后回顾时才会完整地浮现出来。

如果这个链条中的任何一个环节不存在，我们都不会在“必发”工作，不会相遇，也不会写这本书。

在本书中，我们讲述了几十个这样的故事——和大量的科学依据——来证明我们的经历虽然独特但又有规律可循。

换句话说，不可能性就是规则！

如果你回顾生活中的任何关键事件，你会发现机遇原本不该出现，但却恰恰发生了。

这是一本不同寻常的书。

当我们写作的时候，我们有时觉得自己正在探索一件真正非比寻常的事情——以犀利的洞察力来揭示人类世界运行的规律。

正如一位受访者所说：“网络科学是21世纪的科学。”

有时我们觉得自己只是提炼了前辈的智慧，就像我们的老奶奶在饭桌上经常唠叨的话。

这些内容对每个人来说都是司空见惯的——我们拥有哪些关系和我们属于哪些群体——随便一个人都



## &lt;&lt;超级人脉&gt;&gt;

可以对这个话题发表意见。

老奶奶们活了一大把年纪，通常会从生活中学到一二，但她们通常不了解科学，不能把它们用准确的文字表述出来。

这是我们的发现和老奶奶的认识之间的区别——许多我们每天接触到的和我们认为自己知道的东西，其实我们可能并不了解。

例如，本书的核心成果之一并不那么显而易见——那些我们常常遗忘的熟人和疏远的联系会带来知识、机会和创新，使我们的生活更加精彩而充实。

而我们与个人和群体之间的强关系——也是我们较为依赖的关系——事实上却给我们造成局限。

但我们发现将二者结合起来，就会找到一个分析社会流动和职业变动强有力的新视角。

令我们更为意外的发现是，构成社会的个体之间、群体之间的网络关系，基本上是由人脉王来塑造的。

作为人脉王的人和企业为数不多，但它们与各方有着广泛的联系。

这些人和企业在关系疏远、类别各异的社会各部分之间发挥桥梁的作用，使我们的世界变得更小，使联系渠道更为多样化。

在商业世界里，这些人脉王愈来愈处于主导地位，对市场结构、战略和产业政策产生深远的影响。

众多科学家们，包括社会学家、心理学家，物理学家、数学家和计算机专家在内，近来在研究网络行为方面取得了突破性的进展。

作为作者，我们将自己的工作视为对他们发现的注解，并把这些成果应用到人类、社会和实践的背景下，帮助你了解如何塑造自己的网络，决定做哪些事和避免做哪些事。

然而，我们对网络科学思考得越多，就越发现它描述和解释了我们世界中很多重要的问题，这些问题涉及方方面面——创新、贫困、思想的联系和社会本身。

当我们的世界因为技术而联系日益密切时，网络的作用就变得越来越显著。

所以，本书虽然涉及许多科学的背景，但它更直接地与人们的生活息息相关。

你可曾自问，你生命中发生的哪些事情对你有重要的影响？

当你回顾任何一个转折点时，你会发现一个人际交往的链条——就像我们所遇到的那样——在其中扮演了关键的角色。

选本书讨论了这些联系是如何发生，又是如何在个人生活、事业和商业方面增加我们获得满意回报的机会的。

当然，我们每个人的生活都是由关键事件组成的。

这个世界或许是不可预测的，而这种不可预测性取决于网络，而且正在被网络塑造着。

一旦你掌握了这一点，了解到世界的不可预测性是以一种美丽而有序的方式来体现的，你就可以改变机遇甚至幸福的偶然性，使事情朝着对你有利的方向发展。

网络按照可预期并具有自身特点的方式运行，但我们对这种方式并不理解或者认可。

它们只造就了很少的几个赢家。

所以，如果我们想充分把握生活中的机遇，我们必须学习如何运用网络的规则。

## <<超级人脉>>

### 编辑推荐

《超级人脉:从泛泛之交到人脉王》编辑推荐：他是你天天见面、无所不谈的亲人，她是你彼此信任，同呼吸、共命运的同事或朋友，但他们并不一定能成为你成功道路上的引路人。他是你酒桌上偶遇交谈的陌生人，她是你微博里短暂互动的网友，但正是这些泛泛之交，有可能会给你带来意想不到的帮助，甚至改变你的一生。记住，这个信息社会只有抓住弱联系——那些你认为的泛泛之交，你才能真正成为超级人脉王。

## <<超级人脉>>

### 名人推荐

80年代你没有变富，那是因为你没有抓住强联系90年代你没有变富，那是因为你没有抓住弱联系记住，富人和穷人最大的区别就是，富人善于利用超级关系，而穷人不会如果你想成为信息时代的富人，那么你一定要成为网络时代的人脉王

<<超级人脉>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>