

<<超級關係>>

图书基本信息

书名：<<超級關係>>

13位ISBN编号：9789571353036

10位ISBN编号：9571353035

出版时间：2010-11-1

出版时间：时报文化

作者：理查·柯克,葛雷格·洛克伍德

页数：304

译者：张美惠

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>

<<超級關係>>

前言

前言 世界上本來應該沒有《超級關係》這本書的。如果不是背景互異的一群人之間發生了奇特曲折的事件，世界上不會有這本書。且容我仔細解釋。

假設出版商或書評家（或作者希望打動的任何人）問起本書的由來，我們大可以提出許多原因來證明自己很有資格寫這本書，但這將只是本書誕生緣由的一小部分，而且還不是最有趣的部分。實際情形充滿人性化的精彩歷程 - - 而且更貼近本書的宗旨，更能突顯網絡的精髓。

洛克伍德一向對「網絡理論」很感興趣 - - 社會學家、數學家與物理學家在這方面的發現似乎很能解釋現實生活中的人際關係。

早期他在加拿大《汽車買賣》雜誌（Auto Trader）工作過，期間有機會見識到買賣雙方形成的奇妙網絡。

後來他轉行投入創投業，有機會運用到先前學到的網絡理論（創投業是投資新成立或成立不久的公司，期待其中幾家公司能變得很有價值）。

他大力投資那些可能因網絡原理而獲利的公司，果然賺了不少錢。

柯克則是來自另一個領域。

他擔任「策略顧問」二十年，運用經濟分析幫助企業提升獲利能力，超越競爭對手。

後來他與人合創LEK公司，一九八〇年代成為成長最快速的「策略精品店」（strategy boutique），分公司遍及美國、歐洲與亞洲。

他也寫書談商業策略，尤其主張「明星事業」的觀念，指出最有價值的事業幾乎都屬於「明星事業」這一類 - - 亦即在高成長的市場裡規模最大的公司。

在二十世紀九〇年代與二十一世紀初期，他利用先前擔任企業顧問賺的錢去投資一系列明星事業，成果豐碩。

他也廣泛閱讀與網絡相關的書籍，直覺認為這是企業成功的另一項重要因素，網絡或許可以解釋為何有些人的事業一飛沖天，有些人雖有同樣的聰明與資歷，卻沒有什麼成就。

所以洛克伍德與柯克有很好的理由要一起寫書探討網絡。

但這些「正規」的解釋有一個問題，就是忽略了本書有機會面世之前發生的許多偶然事件與人際互動，其中最明顯的忽略是：在二〇〇一年之前，洛克伍德與柯克根本不認識彼此！

如果我們沒有相遇，就絕對沒有機會合著這本書。

事情究竟是怎麼發生的？

當被問到發生了什麼事，我們可以只回答兩個字，但這兩個字背後蘊藏許多看似不可能的事，這些事全部湊在一起的機率微乎其微。

那兩個字就是「必發」（Betfair）。

這家公司在二〇〇〇年克難成立，之後卻成為全球最大的「博彩交易業者」（betting exchange），市值大約二十億美元。

接下來且容我提供較完整的回答。

先從柯克這邊說起，二〇〇〇年，柯克的朋友的朋友馬維克（Robert Markwick）打電話給他。

柯克與馬維克並不認識，馬維克的朋友布雷克（Jeremy Black）有個弟弟安德魯（Andrew），希望建立線上博彩交易站來讓賭客對賭，想要籌措創業初期的資金。

就這樣，柯克透過第四手得知這家新公司「必發」，但並不認識與該公司關係最密切的那三個人。

柯克會決定投資必發，很大一部分係倚重賽馬記者威佛（Patrick Weaver）的建議，兩人是在美國加州聖塔安妮塔（Santa Anita）跑馬場附近的派對偶然認識的。

如果柯克沒有與威佛偶遇，威佛沒有大力推薦必發，柯克可能不會拿錢出來投資這家公司。

另一方面，洛克伍德則是經朋友介紹，投資另一家博彩交易公司「振興」（Flutter），同樣在二〇〇〇年由曾在加州擔任過管理顧問的兩個人所創立。

其中一人喬許（Josh）在澳洲雪梨工作時認識了賴文（Tim Levene），賴文後來也加入在倫敦新成立的振興。

<<超級關係>>

賴文將這家公司的故事告訴在金融界的老友凱茲（Jason Katz）。

凱茲認識洛克伍德，也知道洛克伍德有興趣投資網路線上事業，便向他介紹振興。

洛克伍德覺得振興可能有機會因網絡效應獲利 - - 就像多年前的《汽車買賣》雜誌一樣，因而決定投資。

因此在二〇〇一年初，柯克與洛克伍德各自成為同業的股東，公司都在倫敦。

兩人還是互不認識，但當兩人分別同意出任必發與振興的董事時，已不知不覺中向認識彼此的路跨近一步。

這兩家公司是競爭對手，互相不通聲息。

我且長話短說，總之後來有人提議兩家合併。

經過冗長的協商 - - 有幾次差點破局 - - 最後成功合併。

洛克伍德加入擴大後的必發董事會。

這就是為什麼，二〇〇一年春天一個悶熱的日子，在倫敦西南帕森斯園地區（Parsons Green）一個擁擠的小地方 - - 必發戲稱為「會議室」 - - 我們終於認識了。

而且我們體認到必發成功的主因是集結了賭客的網絡。

隨著必發的網絡變得比任何競爭對手都大 - - 尤其是振興加入之後 - - 大咖賭客自然靠攏過來；因為在大型博彩交易站裡，找到與別人對賭的機率比在小型交易站大很多。

當愈來愈多的賭客加入必發，它的規模變成比任何博彩交易站大上二、三十倍 - - 必發便成為我們所謂的握有超級關係的人脈王（superconnector）。

<<超級關係>>

內容概要

《80/20法則》(The 80/20 Principle) 作者最新力作 二十一世紀的科學 - - 網絡科學 現今高科技時代，人與人的連結程度愈高，網絡效應也愈明顯。而在網絡特有的集中效應之下通常只會出現少數的大贏家，因此，掌握了網絡的規則，就能掌握成功的機會。

《超級關係：弱連結法則所爆發的強大社群力量》探討了網絡對社會、經濟、文化的各種影響與運作模式，剖析學術理論背後的意涵，例如「六度分隔理論」以及「小世界觀」，也針對「長尾理論」提出顛覆性的獨到觀察與看法。

而網絡也直接影響了個人生活，個人該如何形塑自己的網絡，以及面對不同網絡時的取捨，都是成功人生的重大課題。

構成網絡的三項元素：
強連結 (Strong links)：親密的家人與朋友關係。

弱連結 (Weak links)：泛泛之交，不太熟悉的相識者。

社群 (Hubs)：個人所參與的或大或小的團體或組織。

柯克指出：弱連結將帶來寶貴的知識、機會與創新；而一般人倚賴最深的強連結反而是往前邁進的阻礙。

另一項更驚人的發現：企業界的網絡主要是由握有超級關係的人脈王所形塑的，對市場結構、策略與產業政策具有深遠的意義。

而這些個人與企業雖只是極少數，卻能創造出不成比例的巨大連結，為我們搭起一座橋樑，通往相距遙遠、非常不同的社會角落，讓世界變得更小，讓大家更能看到世界的豐富多元。

掌握網絡法則，你也可以是左右社群關係的超級人脈王。

<<超級關係>>

作者簡介

理查．柯克（Richard Koch）暢銷書《80 / 20法則》作者，本身也是一位成功的創業家，擔任歐美各大企業策略顧問二十餘年，曾任波士頓顧問集團（BCG）顧問，也是貝恩顧問公司（Bain & Company）的合夥人之一，之後成立了LEK顧問公司，以「明星事業」的概念，尋找高成長市場裡規模最大的公司，開展了另一個利潤更為豐厚的企業購併(M & A)市場。

他也是多本暢銷書的作者，以獨特的見解提出震撼性的精闢觀察。

葛雷格．洛克伍德（Greg Lockwood）早年曾在加拿大《汽車買賣》雜誌（Auto Trader）服務，洞察出買賣市場交易機制的微妙網絡。

之後投入創投業，投資了博彩交易公司振興（Flutter），最後與理查．柯克投資的另一家博彩交易公司比發（Betfair）合併，本書的兩位作者因而結識。

译者简介 張美惠 臺大外文系畢，輔大翻譯研究所肄業，曾獲「梁實秋文學獎」譯。

<<超級關係>>

書籍目錄

推薦序 作者聲明 前言 第一章 成敗操之在我？

第二章 你的世界很小嗎？

第三章 弱連結的力量 第四章 人脈王 第五章 天堂、地獄與樞紐 第六章 網路空間 - - 美麗新世界？

第七章 旋轉名片盒 第八章 樞紐的取捨 第九章

<<超級關係>>

媒体关注与评论

「六度分隔理論」本不是一個新梗，但經過洛克伍德跟柯克兩位作者的發揚光大以及了不起的說書功夫、研究分析、科學舉證、故事說理，現在這本書已經是進階到可以教導讀者，如何有效雙重運用緊密的人際網絡及泛泛之交的弱連結，開展創造出工作與事業上更高的成就與目標。

讀完此書後，可要隨時處處留意，貴人可能隨時出現在你身邊，可別有眼無珠，與機會擦身而過！

奧美公關行銷公關事業部

<<超級關係>>

编辑推荐

富邦文教基金會董事 陳藹玲 Pchome Online董事長 詹宏志 奧美行銷公關事業部總經理 謝馨慧

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>