

超级人脉



[超级人脉 下载链接1](#)

著者:[英]理查德·科克

出版者:中信出版社

出版时间:2012-6

装帧:平装

isbn:9787508633497

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。

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。

作者介绍:

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。

目录: 第一章 他们都成功了, 为什么你没有成功? /1

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 /17

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/33

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? /55

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/79

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/105

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/129

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/151

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。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/179

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/205

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/235

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? /257

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/279

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/295

致谢/302

• • • • • ([收起](#))

[超级人脉_下载链接1](#)

标签

人脉

社交

心理学

职场

关系

自我提升

网络生活

自我修炼

评论

2012年送给大家的礼物，我的大学四年也因为书中提到的"弱联系"受益甚多；对你有帮助的并不是亲友、老师等强关系，而是朋友的朋友，一面之缘，网上认识等弱联系帮到你

书商取的标题名不其实。

强关系的特点是稳健牢固，而弱联系理论的本质不是“人脉”，是信息的传递。

本来想给三星的，看到居然还有7点几分，决定给个一星拉低下分数。如果你想从这里学到怎么经营人脉基本是不可能的，书的前半部分是告诉你弱联系如何如何好，下半部分是告诉你网络是怎样改变生活的。

7.28-30 两章

主要是要成为人脉王

一个人在世界上，如果你没有下定决心作为一个隐士独居独行，那么，还是去认识世界上更多的人吧，何不利用你的网络、人脉，让泛泛之交为你带来意想不到的帮助？让外面的世界变小，让你的世界变大，借势东风，事半功倍。

认清自己的优势，广泛结交各类豪杰

2颗星 这本书要说的是 很多事情是缘分 internet 发达让很多事情变的可能 文不对题 拼凑的一本书 唯一的亮点是通过买卖不赚钱的公司来赚钱的案例

论文型的理论书。要忍受大量冗长的论述和啰嗦，才能找到关键的点。前半段对弱关系和人脉有较深入的描写，后半段以商业为主，比较牵强。对互联网只是旧媒介的优化大集成那一段，写得很精彩，让认识为之一新。

可以一看 实践为上

还蛮有意思的

80/20法则的作者写的。弱联系，20%的不熟反而帮助更大，让非一度的朋友变成一度朋友的。

早上在豆瓣上看到“弱联系”的一篇文章，下午正好在厦门机场看到这本书。作者用一个体系解释了很多现象，但论述似乎并不是太好。作者是有一个很好的眼光，并在眼光的基础上再进了一步，把sight转化成了idea。可以再梳理下脉络，整理下事例，也许这本书更该成为一篇论文而不是十三章的厚书吧。

要是卡尔能有点资本，而不是写那些关于资本的东西就好了——珍妮马克思

恰如作者所言，本书是对众多社会学家，心理学家研究成果的注解一般，文章结构松散，大量与观点无关的内容实在让人感到乏味，书名与内容不太相符。

16B 主动的人生活更加丰富

书名叫“商业社交网络”，也许更合适。简记如下：1、弱联系+枢纽，极具爆发力；2、前提是自己有实力和价值；3、‘个人动态’的实时发布，尤为重要；4、主动应用网络的要点是‘勇敢要求和敏感性’。

一本可以指点人生的书，我会推荐给每个毕业生和新晋员工看。

弱关系很重要

[超级人脉 下载链接1](#)

书评

丁未年间（1967年），美国斯坦利梅尔格莱姆大师曾潜心修炼出一门高深莫测的武林心经——“六度人脉”，其和大理段氏的武功绝学“六脉神剑”一样：招式简单，有质无形，感应强烈，且功效显著，具有“六招内可通天下”的威力，且此心经将为修炼者带来无形资产和潜在财富...

网络个体化，个体网络化 胡泳 ——转自胡泳博文
伴随着互联网的流行，网络科学也从少数人的研究流域变成了大众希望了解的流行内容。语言学家、生物学家和计算机科学家都在试图建立有关人类互联的统计模型...

中国人做事讲究人缘，从古至今做人交朋友这一成功的王道就深入人心。俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友”、“朋友多了路好走”就是这个意思。外国人也有类似的说法，比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己花百分之百的力量，而要靠100个人花每个人百分之一的力量。” 每...

《超级关系》是一本谈强连接与弱连接的书，它告诉我们弱连接往往能帮助我们获得更多的机会，帮助我们打理好我们得生活和工作，我们应该去找最合适的人而非最熟的人。社会人际网络的特点
美国圣母院大学教授阿尔伯特-拉斯洛·巴拉巴西（Albert-Laszlo Barabasi）在2003年出版...

我是一个互联网从业者，关于社交关系，我不是一个科班出身的研究者，不过工作十年，我发现自己和身边的人都有很多社交方面的问题，例如：
1、社交的工具越来越多，管理社交关系的工具却凤毛麟角
2、通讯录里面的联系人很多，真正有联系的人却很少 ...

书里的概念都是旧的，大家都知道但可能没注意的。我把我看后的杂想整理一下。这本书的中心点是弱链接、强链接和团体（hub）这三个概念。作者讲的浅显易懂，并且附有大量的例子佐证。那些例子有相当一部分是作者通过自己的人际网络找到然后以

采访的形式总结出来的，因此具有很...

我的总结：未来我们更多影响我们的是弱联系，强弱联系可以双管齐下，他们之间并不存在冲突。阶层越高的人弱联系越多（符合：血缘-地缘-同行-同道），因为弱联系可以给人带来更多的机会。并且它符合二八定律，只有20%的人拥有非常多的弱联系，属于传说中的人脉王。存在问题：里...

当时很想看是因为“人脉”这个词。翻开书才发觉其实这本书的意义其实不在于“人”而更侧重于“脉”。着实然我觉得其乐无穷。曾经有个老师告诉过我，在人类社会初期，一个人的胆量决定了一个人是否能成功。他可以通过各种手段积累价值，而成为脱颖而出的资本家。但到后来，随...

你会不会有这样的好奇：当你搬到一个新的地方，是不是很想知道左邻右舍是什么样的人？你会不会有这样的期待：想像几米的绘本故事《向左走，向右走》那样，与墙壁另一边的人有一个惊喜的邂逅？中国人搬家有个习俗，要给街坊邻居送上自家做的食物作为见面礼节，因为长久以来...

原本以为这本书像成功励志职场生存类地教说大家如何培养人脉，接近成功、远离失败，直到读完这本《超级人脉》，发觉内容不像书名那样空泛务虚，而是在平静地讲故事、追溯一个又一个人际发展链条，提醒人们不要忘记一个利于成功的简单事实：容易被忽视的弱联系常常会带来机会...

江山/文

多年前笔者曾读过唐达天老师的一部作品，里面的男主角曾把他的社交范围理性的归结为两类，一类是精神型的，另一类是实用型的。精神型的朋友就是古人所说的“君子相交淡如水”的那种，他们之间不存在相互的利用，相互的利益关系，但却存在着精神上、心灵上的彼此沟通。...

[超级人脉 下载链接1](#)