

社交，91%的成功企业家认为最重要的因素，
竟是商学院不教的课程！



Business
Networking
and Sex



12000名专业人士参与研究，他们怎么看待与异性沟通的微妙之处？
书中揭示的重大发现，将彻底改变你与异性相处的方式！

帅哥美女 经济学

(美) 伊凡·米斯纳 (Ivan Misner) 黑兹尔·M·沃克 (Hazel M. Walker)
小弗兰克·德·拉斐尔 (Frank De Raffe Jr.) 著 杨波 译

013065270

F715-49

79

Business Networking and Sex

帅哥美女 经济学



(美) 伊凡·米斯纳 (Ivan Misner) 黑兹尔·M·沃克 (Hazel M. Walker)
小弗兰克·德·拉斐尔 (Frank De Raffe Jr.) 著 杨波 译



北航

C1673179

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

F715-49

79

图书在版编目 (CIP) 数据

帅哥美女经济学 / (美) 米斯纳等著 ; 杨波译 . -- 北京 : 世界图书出版公司北京公司 , 2013.7

书名原文 : Business networking and sex

ISBN 978-7-5100-6632-0

I . ①帅… II . ①米… ②杨… III . ①商业经营—人际关系学—通俗读物 IV . ① F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 159081 号

Ivan Misner, Hazel M. Walker Frank J. De Raffe Jr.

Business networking and sex

ISBN 978-1-59918-424-1

© 2012 by Entrepreneur Media, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Beijing World Publishing Company-Post Wave Publishing Consulting (Beijing) Co., Ltd. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2013 by The McGraw-Hill Asia Holdings (Singapore) PTE. LTD and Beijing World Publishing Company-Post Wave Publishing Consulting (Beijing) Ltd. Co.

版权所有。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播, 包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和世界图书出版公司北京公司-后浪出版咨询(北京)有限责任公司合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾)销售。

版权 © 2013 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与世界图书出版公司所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill Education 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号图字 01-2012-1686

帅哥美女经济学

著 者: (美) 伊凡·米斯纳 等

译 者: 杨 波

筹划出版: 银杏树下

出版统筹: 吴兴元

责任编辑: 徐 樟

营销推广: ONEBOOK

装帧制造: 墨白空间

出 版: 世界图书出版公司北京公司

出 版 人: 张跃明

发 行: 世界图书出版公司北京公司 (北京朝内大街 137 号 邮编 100010)

销 售: 各地新华书店

印 刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司 (北京市大兴区黄村镇太福庄东口 邮编 102612)

(如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请与承印厂联系调换。联系电话: 010-61256142-8021)

开 本: 690 毫米 × 960 毫米 1/16

印 张: 13.5 插页 4

字 数: 194 千

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷

读者服务: reader@hinabook.com 139-1140-1220

投稿服务: onebook@hinabook.com 133-6631-2326

购书服务: buy@hinabook.com 133-6657-3072

网上订购: www.hinabook.com (后浪官网)

ISBN 978-7-5100-6632-0

定 价: 32.00 元

后浪出版咨询 (北京) 有限公司常年法律顾问: 北京大成律师事务所 周天晖 copyright@hinabook.com

版权所有 翻印必究

推荐语

伊凡·米斯纳以其深刻的洞察力，深入探讨了如何充分理解男性和女性之间的相似和不同之处，以及这对你的商业关系意味着什么。别让你的性别阻碍了你的社交能力！——艾什莉·史密斯，《与鲨鱼一起游泳》作者

——哈维·麦凯，《与鲨鱼一起游泳》作者

社交在于关系，朴实而简单。以全新的视角和积极的态度理解异性，是建立持久的商业关系、获得更多成功的关键。你越早读到《帅哥美女经济学》这本书，你将越早获得成功。

——约翰·格雷，《男人来自火星，女人来自金星》作者

无可挑剔的研究，以确凿的数据为佐证，充满了令人捧腹大笑的幽默，包含了如何让你的社交成果再上一个台阶的最新信息——《帅哥美女经济学》是 21 世纪必备的社交指南。

——杰克·坎菲尔德，《心灵鸡汤》系列和《成功的法则》作者

哇！这本书告诉你如何与另外 50% 的人口建立和保持高质量的商业社交关系。

——博恩·崔西，《魅力的力量》作者

我从来不是一个把商业和娱乐混为一谈的人，但是有了这本书，就不可能不这样了——无论你读这本书是出于商业目的还是为了娱乐，《帅哥美女经济学》从头到尾都会带给你内容非常丰富、令人非常愉快的体验。

——莉莎·尼可尔斯，《不管怎样！》作者

伊凡·米斯纳对商业的态度，有一点我很喜欢——他是如此的专注！在这本非常棒的新书中，他从一个全新的、独特的视角来观察社交，告

诉我们社交为何有用，如何起作用，为什么我们所有人都要像对待企业里最重要的职能一样认真地对待它，否则要为之付出代价。阅读这本书，送一本给朋友。这是我们所有要在这个很艰难、很艰难的世上谋求发展的人最重要的东西。

——迈克尔·E·戈伯，《电子商务神话》作者

你听说过“性行销”一词，但你听到过有谁解释如何向异性推销吗？不管你提供的是何种产品或服务，你的企业都要依靠销售，扩大销售就要看你如何有效地建立关系和社交——与男性和女性都是如此。《帅哥美女经济学》分析了两性在社交方面存在的关键相似点和差异，因此你就不用再去揣摩向异性推销的最佳方式了。

——托尼·亚历山德拉博士，《白金法则》《非操纵性销售》作者

食商普普

警 告

这本书说的是性。

（好吧，其实是关于性别——但警告仍然有效。）

它可能会激怒你！

我们要谈论的是颇具争议性的话题。

可能会触及一些敏感问题。

最糟糕的是，还涉及一些统计分析！

有言在先，勇敢点。

深吸一口气。你是成年人。

你能处理好……我们希望。

作者简介



伊凡·米斯纳博士，也即“调查说……”

伊凡·米斯纳博士是世界上最大的商业社交组织国际商业社交（BNI）的创始人和主席。该机构成立于1985年，在全球有6000多家分支机构。每年国际商业社交产生的推介业务达数百万宗，为其会员带来数十亿美元的商机。

米斯纳博士来自南加州大学，他是《纽约时报》畅销书作者，著有16本书，包括最畅销的《像行家一样社交》。他还是企业家网站 www.Entrepreneur.com 的专栏作家、商业推荐研究院的高级合伙人，该机构是一家全球性商业推荐培训公司。此外，他还在美国的几所大学教授过商业管理和社会资本课程。

米斯纳博士被CNN和《企业家》杂志誉为“现代社交之父”和“社交大师”，是世界最顶尖的商业社交专家之一，全球许多知名公司和社团的主讲嘉宾。《洛杉矶时报》、《华尔街日报》和《纽约时报》，以及多家电台和电视台，包括CNN、CNBC和BBC，对他做过报道或专访。

米斯纳博士是拉文大学的董事会成员。他还是BNI-米斯纳慈善基金会的创始人，最近被国际红十字会评为“年度慈善家”。他与妻子贝丝和三个孩子住在加利福尼亚州的克莱蒙特。业余时间，他喜欢表演魔术，还是空手道黑带选手。



小弗兰克·德·拉斐尔,也即“他说……”

弗兰克从18岁起就开始了他的激情创业之旅,组建了他的第一家公司,然后大学一毕业就创办了创意音像制品公司,制作健身视频系列节目,通过赫尔曼体育用品、美国快递公司和 Sharper Image Catalog 在全国销售。

作为制作人,他的业务范围包括体育电视节目,为利宝互助保险集团、福特汽车公司和职业高尔夫球员协会这类客户制作商业片,同时还承担部分 ABC 电视台新闻摄制组的工作,并为肥皂剧《只此一生》担任制作。这些经历为他日后创办卓越创业广播公司这个充满活力的制片公司打下了基础,通过节目,他向创业者展示企业成功所需要的信息。

作为卓越创业国际公司的创始人和总裁,通过积极领导力中心,弗兰克的讲座激励着全世界的商业人士。他的演讲已被翻译成日语、汉语、德语、法语和荷兰语。

他的竞争精神体现在各个方面,他在30岁时参加了金手套拳击预选赛,还晋级为冲绳刚柔流空手道的黑带六段。



黑兹尔·M·沃克,也即“她说……”

当黑兹尔发现自己经营保险公司实在勉强,一点儿也没有保险业或经营企业的经验时,她就知道自己有很多东西要尽快去学。在学习的过程中,她发现自己喜欢社交,喜欢和人联络。作为 BNI 和商业推荐研究院的特许权所有者,13年来,黑兹尔一直在教商业人士如何通过商业推荐拓展自己的业务。她与人合作出版了多部著作,获得过国际卓越主持人铜奖,还是全国演讲者协会的会员,这些经历为她积累了丰富的经验,丰富了本书中所展现的智慧的源泉。

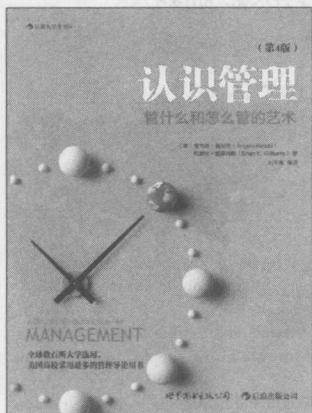
她为多个组织义务服务,其中包括大哥大姐俱乐部、自主企业所有权、沃伦镇家长教师协会和印第安纳州家长教师协会,这项工作为她赢得了印第安纳州家长教师协会终生会员奖。

受孩子们的鼓舞，黑兹尔强烈的好奇心和求知欲吸引着她到世界各地去旅行、冒险。她有很多特殊的兴趣，包括手工酿造啤酒、举办品酒会、为想更多了解这门手艺的女士们配制啤酒。她满怀热情地帮助女企业主创办她们自己喜欢的企业，让她们过上她们想要的生活。



您真有幸！在这条充满两性沟通矛盾的崎岖不平的道路上，有三位经验丰富的向导陪您一步一步行走，用浅显易懂的方法教您掌握其中的技巧。每一章都大量展现和引用了调查对象的观点，由我（调查说）进行阐释，由他（弗兰克）和她（黑兹尔）就这些话题展开热烈的讨论，有时互相反驳，有时又有惊人的发现。

他和她将从非常重要的两性不同的视角帮您解读难解的议题。详尽的补充材料，结合黑兹尔和弗兰克的大胆剖白，以及我的理性分析，会让您这一路没有惊险刺激，也会跌宕起伏。女士们，先生们，系好您的安全带，这一路要开始疯狂喽！



大学堂 050

认识管理

(第4版)

著者：(美) 安杰洛·基尼齐 布赖恩·威廉姆斯

译者：刘平青 等

书号：978-7-5100-4858-6

定价：78.00 元 2013 年 6 月出版

零基础入门，领略管理的技艺和精髓

回归基本面，掌握管理的本质和思维

基尼齐教授的《认识管理》是一部基于研究且具有高度可读性、创新性、实用性的教材，被全球数百所高校所采用，是美国大学管理原理课程采用量最多的教材。第4版综合了众多教师、学生和其他读者的有效反馈，使其在结构、内容和技术运用上趋于尽善尽美，受到读者的热烈推崇。

全书分为6篇16章，将为什么要成为管理者、管理者的职责以及管理理论背景放在第一篇，将管理环境的变化和全球化管理动态放在第二篇，使读者在心理和认识上做好充分的准备，然后才在后面四篇分别介绍管理的四大职能：计划、组织、领导和控制。书中也涵盖了当今读者需要有意意识地去关注的一些问题，如以顾客为中心、国际化、多样性、道德规范、信息技术、企业家精神、团队、服务经济和小企业等，让读者认识真实的管理世界，而不仅仅是学习书面知识。

基尼齐和威廉姆斯提供了一部不可思议的以读者为中心的、可理解度高的、注重实用的管理与组织行为教科书。书中介绍了大量有代表性的管理者和组织的实际例子来展现管理的四项职能。比我们现有的书籍做得更多的是，它提供了一系列帮助导师和学生的令人印象深刻的补充材料。

——Kevin S. Groves, 加利福尼亚州立大学教授

这是一部非凡的管理原理教科书，卓有成效地向大学生展现了管理学和领导学的迷人之处。它吸引人且实用，还综合了一系列支持性材料和新技术的运用，以增进对关键概念的掌握。在采用基尼齐的书之前，我们比较了十几本教材，我们非常高兴选择了它。

——Gary B. Roberts, 肯尼索州立大学教授

让学生们在课堂上兴奋起来可不容易，唯一的方式是融入最新的、关联的和有趣的例子。这本书恰好做到了。它让我的教学更容易，但更重要的是，有了更好的材料和指导，学生们获得了宝贵的教育。

——Laura L. Alderson, 孟菲斯大学教授

基尼齐和威廉姆斯的这部教科书非常漂亮且编排合理。它的写作吸引阅读的兴趣，而且与我现在所使用的教材相比，有多得多的例子、应用、总结和案例。总的来说，这本书从导师和学习者的角度来看，都代表了学习管理的一种卓越方式。

——Jeffrey Anderson, 俄亥俄大学教授



北航

C1673179

目 录

推荐语 1

作者简介 8

引 言 001

第1章 个别现象成为整体观念 007

人人都想和睦相处 007

X 印象法则 014

寻找艳遇的最佳地方 019

第2章 两性的共性以及不同的视角和动机 029

社交对你的成功有作用吗？ 029

社交成功 036

了解异性的社交风格 041

社交技巧 046

学习社交的方式 048

你是如何学习社交技巧的？ 058

对社交的态度，依成功而论 061

多参加社交活动 063

经营社交网络 063

第3章 沟通：交易与关系 065

能见度、信誉度和盈利性的过程 065

关系是前提 068

循序渐进 070

社交过程的差异 086

生意与关系，依成功而论 097

先生意，后关系 098

生意与关系的平衡 101

第4章 特定性别的社交障碍 103

最佳社交时间 103

社交的好处超过时间安排上的不便 105

社交时间安排 108

家庭责任 110

家庭责任与社交的冲突 112

充分利用社交时间 113

安全问题 115

在社交场合缺乏安全感 116

我们处于弱势 117

第5章 不同观念形成不同喜好 121

对不同类型社交活动的偏好 121

有目的地参加活动 124

对过程的喜爱 125

介绍业务时考虑的重要品质 130

什么因素最重要 132

不只是生意 133

对社交的适应程度 135

两种观点的脱节	140
明白别人对自己的看法	141

第6章 男性和女性的社交惯性从何而来? 145

普遍认为的优势	145
最大的优势	146
出色的活动联络者	149
不同性别的弱点	151
将关系转变为商机	152
相信自己的价值	155
最重要的社交品质	159
三种特质	161
倾听和真诚	163

第7章 社交投资 167

投入社交的时间	167
行动、信念和知识	169
人际交往也是社交	173

第8章 有计划行事收获更多 175

运用系统	175
做事情要有方法	177
及时跟进	178
衡量是必需的	178
社交的投资回报	179
利用有限的时间	181
社交的有效性	183
时间多而成果少	185

管理好社交时间	186
追踪与成功之间的关系	188
追踪全在于系统	190
系统在手，大不一样	195

第9章 在社交领域做最好的自己 199

研究结果的精华	199
一些建议	201

出版后记 203

引言



调查说……

历时4年，12,000多名商业人士参加了一项关于25个简单问题的调查研究。他们的回答除了会惹得你不高兴之外，或许也会让你感到兴奋、激发你去了解。

在仔细筛查统计分析结果的过程中，你准保不会打瞌睡；相反，在商界这个瞬息万变、充满竞争的环境中，我们在努力了解对方，你可能会回想起自己对两性之间发生的激烈冲突所产生的强烈情绪反应。

勇敢点！你能应付这一切。深吸一口气，当你想对我们中某位作者或某个研究议题发表一下你的看法时，先忍着别说、耐着性子往下读，等该说的说了，该做的做了，你最后带走的将会是相当于“异性社交网络代言”的大学学位。

你可能想知道是什么促使我们对商业、社交和两性进行研究。经营全球最大的商业交流机构近30年，毫不夸张地说，我见过男性和女性所经历的种种与社交有关的沟通挑战。隐藏在小问题背后的往往是彼此对异性的误解，需要我们去探究、揭开这层神秘的面纱、相互理解。

我们的研究结果揭示出一些惊人的重大发现，它将改变你面对面交

往过程中的一些习惯和结果。

为了更好地理解发生在男女交往过程中的沟通障碍，我们把重点放在将个人的社交体验和调查数据相结合，更好地为读者解读其中的要义。

最后，将调查结果转化成指导两性的行动步骤，通过这些行动指南，形成他们各自的社交风格，从而使他们能够充分发挥创造社会资本所需的潜能。

我的目标是站在中立的立场提供数据，从数十年积累的成熟经验和跨文化的角度来解读研究的结果。我会尽量避免以我的性别或站在女性的立场发表意见。相信我，你会从黑兹尔所代表的她和弗兰克所代表的他那里得到绰绰有余的带有性别倾向的意见、解释、抨击和强烈建议。



他说……

我们想要同样的东西，却用不同的方式获取

有趣的是我们的研究发现了两个独立的事实，看似相互矛盾。第一是不管男性还是女性都想通过社交获得生意，并且愿意努力去争取。第二是我们似乎在自己为难自己，因为我们只是以自己的性别所喜欢和理解的方式去社交。这就好比是一段异性婚姻，要么只基于男性想要的某种方式，要么只基于女性想要的某种方式，结果往往事与愿违。如果双方都想维持这段婚姻，那么他们很快就会想到该如何取悦对方，并且会去做。

说到性

你可能会觉得奇怪，性和社交有什么关系。或许你也会很兴奋地想知道如何利用你的性魅力对商业交易施加影响；在职场上，如何让事情按照你希望的方向发展。你可别想歪了！抱歉，让你的梦想破灭了，但这本书真的更多地是在谈性别而不是性，可谁会在书店里对《商业、社

交和性别》这样的书名多看两眼呢？我听到谁在嘀咕？这也正是我们为什么要用这个更引人注目的书名《帅哥美女经济学》的原因。没多少人会在路上想到性别，但很多人一天会想很多次……好，你懂的。

你有份儿吗？

你准备好为别人做的事情而遭人取笑、让人对你有成见、被人贬低、侮辱和责备了吗？尽管万事开头难，你能好好审视一下自己的行为、尝试做出一些改变吗？你能自我解嘲，不把任何事都看得这么重、暂时放下吗？那么你就继续往下读，绝对受益匪浅。

我们真的想为难自己吗？还是我们的文化对特定性别价值观和大脑中性别有关的化学物质在真正阻碍我们在一起共事呢？饶了我吧！这只是个借口。我还有个问题，但是为这个问题我必须提前道个歉。我们男性真的是白痴吗？绝对是这样。实际上，我们的研究已证实了长期以来人们已经知道的一个事实，那就是有时男性蠢得像头猪。以下是我们在社交场合对专业男士进行调查时他们的原话：

不是有性别歧视，但是美丽的女商人总是在社交场合吸引大批的人，因为男性们都认为给她生意做会让她对他有好感。

在一个有组织的社交圈内，我发现有女性成员参加会带来好处，因为这样男性们会有更多人到场，并且彬彬有礼。

我们真的这么傻、这么浅薄吗？很明显，我们中有些人是这样，就这么几个人就足以败坏名声。我们需要女性在场，我们才会表现得文明一点，这真是太可悲了。哎，女士们，我代表所有的男士，向你们致歉。我知道在整本书中，我都有这种一再道歉的冲动，但这是唯一一次出于身份和理智的缘故。

在两性之间面临的那些问题中，有一个老大难问题一直困扰着我们，搞得我们这些人名声扫地，就是我说的“我该怎么说？”男士们，我敢肯定你们一定有这种感受，努力想好要说的话，一遍遍地演练，希望说出口时不会有任何的冒犯和惹来麻烦，但不知怎的，你最终还是对你生