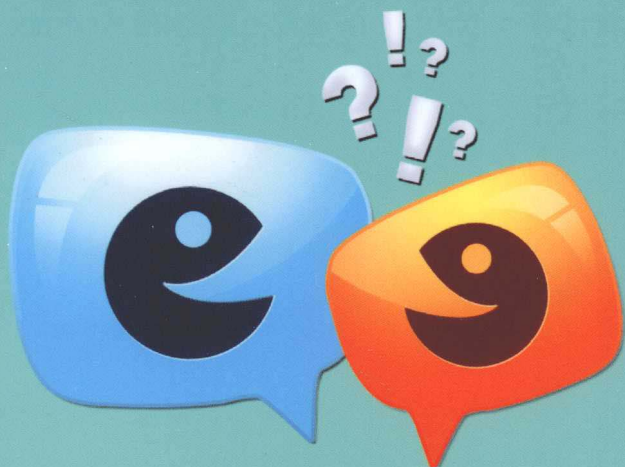


有效的社交活动能让个人工作和生活发生翻天覆地的变化！

From Business Cards to Business Relationships

Personal Branding and Profitable Networking Made Easy, Second Edition



从商业名片到商业关系 创建商业社交网络的66个技巧 (第2版)

(加拿大) 艾莉森·格雷厄姆 (Allison Graham) 著
黎涓 乔浩栋 译

有效的社交活动能让个人工作和生活发生翻

From Business Cards to Business Relationships

Personal Branding and Profitable Networking Made Easy, Second Edition



从商业名片到商业关系 创建商业社交网络的66个技巧 (第2版)

(加拿大) 艾莉森·格雷厄姆 (Allison Graham) 著

黎涓 乔浩栋 译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Allison Graham: From Business Cards to Business Relationships: Personal Branding and Profitable Networking Made Easy, Second Edition

ISBN: 9781118364185

Copyright © 2012 Allison Graham

All rights reserved. This translation published under license. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of John Wiley & Sons, Inc.

Simplified Chinese translation edition copyrights © 2013 by Century Wave Culture Development Co-PHEI

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书中文简体字版专有翻译出版权由美国 John Wiley & Sons, Inc. 公司授予电子工业出版社。未经许可，不得以任何手段和形式复制或抄袭本书内容。

版权贸易合同登记号：图字：01-2013-1255

图书在版编目(CIP)数据

从商业名片到商业关系：创建商业社交网络的 66 个技巧：第 2 版 / (加) 格雷厄姆 (Graham, A.) 著；黎涓，乔浩栋译. —北京：电子工业出版社，2013.5

书名原文：From business cards to business relationships: personal branding and profitable networking made easy, second edition
ISBN 978-7-121-19998-1

I. ①从… II. ①格… ②黎… ③乔… III. ①商业经营—人际关系学—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 056795 号

责任编辑：马晓云

印 刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：17.5 字数：250 千字

印 次：2013 年 5 月第 1 次印刷

定 价：38.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

序

在掌握高效沟通的技巧之前，我的生活与现在截然不同。

那个时候，我白天当接待员，晚上还要去酒吧当侍应生，在专业领域一举成功的梦想似乎遥不可及。但是，我的商业社交网络中的人们让我的梦想变成了现实。

那个时候我还不知道社交关系的巨大力量，但是现在我终于明白：每个人的生活距离命运改变仅有一个关系人的距离。这是多么不可思议。

每个人的生活距离命运改变仅有一个关系人的距离。

在很短的时间内，“离群索居”的我开始与许多人接触。幸亏有了这些联系人，再加上我的勤奋刻苦，才得以成功地体验各种职业生涯，我是报纸专栏作家、电视节目嘉宾、当地电视台的记者，还成功募集了几十万美元的善款。我是社区的热情志愿者，后来居然还得到提名担任公职。最重要的是，我创建了自己的公司，用会议演讲和企业培训的方式让专业人士学会如何通过商业社交网络改变人生、走向成功。

如果没有那些在专业领域和个人生活方面影响我的人，这一切都不可能实现。

From Business Cards to Business Relationships

大学毕业后，我从事过很多工作。我卖过车、化妆品，甚至还有过惨烈的卖刀经历。我还在租车行工作过，然后又在激光眼科手术诊所当接待员，同时还做服务生和酒保补贴家用。

就这样，直到 25 岁，我还在原地踏步，非常沮丧。有些人认为我的生活还算“不错”，可是那种生活距离我自己的目标还非常遥远。回想起来，那个时候我还很年轻，其实不用着急干出一番大事业，但是我知道自己很不开心。我的生活缺乏目标和方向，也很不满足。我需要改变。

我在一个小社区长大，父母以身作则，教育我要有社区意识，过有意义的生活。我的父亲经营一家食品服务公司，在一个省级协会非常出色地担任执行董事，在几个当地社区机构担任领导，而且多次在市政界任职。我的母亲是教师，经常出入教堂并参加慈善活动。我渴望像他们一样成功，而且认为自己有这样的能力，但是我不知道该从何做起。

有一天，我鼓足勇气申请了某个建筑材料公司副总裁的行政助理一职。这个职位似乎不会带来多大的成就感，但是巧的是，我的未来老板热爱慈善，而且正好是当地商会的下一任会长。我向眼科诊所请了一下午假，然后穿上我最好的也是唯一一套深蓝色套装前去面试。一小时之后，我得到了这份工作。

在接下来的几个月里，我的生活开始有所转变。我看见老板回馈社会，接听无数电话，参加很多活动，然后从强大的商业社交网络中受益。我很快意识到，我希望自己成为利用商业社交网络在社区做大事的人，而不只是个助手。我再次鼓足勇气，离开公司寻找属于自己的天地。

就这样，我踌躇满志，想要追求有意义的人生，可同时我又没有工作，没有商业社交网络。在父亲的建议下，我不太情愿地拨通了艾琳的电话，她是我父亲的律师的妻子，和我住在同一个城市。我的父亲对商业社交网络的经营很有经验，他知道，牢固的人际关系会为我带来新的工作。我从小就认识艾琳，可是我还是觉得打这个电话很难为情。我很胆怯，因为她

已经在很有影响力的圈子里小有名气了；我很不安，因为我从来没有出于个人利益而建立人际关系；我很害羞，因为我缺乏自信。所以我怀疑艾琳根本不会接听我的电话。但是对于一个失业的人来说，这一切都不重要了。最后，我鼓足勇气拨通了电话，我很庆幸自己当时那么做了。

艾琳亲切地邀请我参加一个政治招待会，是她和丈夫周末在律师事务所举行的。我有点不知所措，所以我的父母（他们也接到了邀请）同意陪我一起去，充当我的精神支柱。那次招待会让我永生难忘。

我收集了几张名片，承诺下个礼拜和他们联系。我忙着寻找工作机会，我的父母却忙着帮我寻找参加志愿活动的机会。接待会快结束时，父母替我答应了加入一个政治活动，还参加了几个神秘的慈善募捐委员会。为了开展这些工作，我必须在下个周二返回律师事务所，会见高级法律合伙人，然后一起驱车参加会议。我就这样冒险进入了一个一无所知的全新领域。整个早上我都在积极准备，最后选择了那件几个月前面试穿过的深蓝色套装。

一路上我都特别紧张，一边听汽车收音机里播放的古典音乐，一边深呼吸，尽量不让自己的汗水把衣服弄湿。脑子里不断思考，为什么这位高级律师会邀请我加入这个委员会呢？我猜他也在这么想吧。我坐在他旁边，一言不发。我觉得难受极了。到了目的地之后，委员会的人热情友好。谈起资金募集人时，我说：“哦，我认识，让我打电话给他吧。”

这时我才注意到，在我上一份工作中，我已经开始建立自己的商业社交网络了。由于我离职时和大家关系良好，而且给他们留下了一个很专业的助理形象，所以我打电话时，联系人非常高兴地帮助我为慈善活动收集拍卖物品。

那天及在招待会上遇到的联系人后来一直都是我最好的朋友、商业伙伴和政策支持者。短短的几小时改变了我的人生道路，成就了现在的自己。

没过多久，我就清楚地领会了商业社交网络的魅力。一个人把你引荐

From Business Cards to Business Relationships

给另一个人，另一个人再把你介绍给下一个人，而那个人为你的生活带来积极的影响。多亏了这些新的联系人，我很快就在一个非营利部门找到了工作，加入了几个机构，在一个政党的省级执行委员会赢得一席之地。短短一年半时间，我的名片盒从只有几张名片变得满满当当，足足有几百张名片。几年之后，我的名片已经多达上千张。

和新朋友打电话的时候，我得知《伦敦自由报》(*London Free Press*)正在招聘专栏作家。几个月之后，这份报纸刊登了我的第一篇专栏文章，4年后，出于对政治的狂热，我辞去了报社的工作，参加2007年安大略省的选举。虽然我代表的政党失败了，但是参与过程弥足珍贵。

短时间之内和成千上万人建立高质量的商业社交网络并非易事。我记得有一年特别忙乱。除了经营公司，每个月撰写4篇专栏文章，在电台和电视台工作，参加志愿者活动之外，我还出席了250个活动。除此之外，我还要打理商业社交网络，同时还要有私人生活，可以想象我的日程有多么紧张。建立商业社交网络并不需要这么紧张。事实上，我认为这种生活节奏并不适合所有人（包括我自己）。但是这些人际交往，再加上我的专业和个人经历，为我的咨询事业、演讲活动、商业专栏及本书的写作都奠定了良好的基础。

前言

身为专业人员的你，为了扩展人脉，可能正在加入或者打算加入企业工作。为什么呢？你在真正地和人打交道还是只在浪费时间？成年之后的我们为了生活，需要不断地和人打交道，可是令人惊讶的是，我们的学校生涯没有开设任何相关课程，也没有教授具体技巧，帮助我们与人交往及建立自己的商业社交网络。

从某种程度上来讲，人类会自然而然地建立商业社交网络，但是当身边的环境发展为商业环境时，它就变得充满了算计和操纵。恰当的商业社交网络正好相反，它不是低级的推销技巧，而是真正渴望与人交往，同时也让别人与你交往。

销售培训师告诉我们，建立商业社交网络是为了获得更多的业务。求职手册建议我们通过人际关系把自己的简历放到最上面。公司领导让初级经理“走出去”建立关系网络。

理论上听着没错，但是到底该怎么做呢？去哪里建立商业社交网络，到了那里之后，除了收集名片之外应该怎么做？把随意交换名片的关系变成长期互利的关系，又有什么秘诀？

在我创立咨询公司之前，人们经常向我讨教怎样建立商业社交网络，我也很乐意为他们效劳。对于某些人来说，只需要一条小小的建议就足以解决他们的问题，他们转身离开，建立自己的商业社交网络，并且取得成

From Business Cards to Business Relationships

功。但是对于其他人来说就不太适合了。出席了一两次重大活动之后，他们告诉我，人际关系不管用。由于找不到建立稳固的商业社交网络的理由，于是他们选择了放弃。这样的结果让我大为不解。商业社交网络肯定是有用的——我就是活生生的例子。商业社交网络如果处理得恰当，就会变成极其强大的工具，让你得到想要的结果。

商业社交网络如果处理得当，就会变成 极其强大的工具，让你得到想要的结果。

那么，为什么那么多的专业人士觉得商业社交网络毫无用处，而其他人又因此取得成功呢？这个问题成了我的使命，我打算找到具体解决方法，帮助他们学会和世界上最宝贵的资源——人，建立联系，从而走向成功。

在对那些我眼里的社交能手进行研究时，我发现，他们中的绝大多数人并没有意识到自己是怎样成功地建立商业社交网络的。他们只是不断地尝试、出错、借鉴前人经验，在这个过程中摸索着成功。对他们来说，商业社交网络自然而然地就形成了。同样，那些不擅长建立关系网的人也浑然不知自己错在哪里。值得庆幸的是，意识到这个问题并利用某些技巧可以帮助你更好地实现自己的目标。

本书所提供的信息会帮助你建立有益并且令你满意的商业社交网络。书中的观点是在对商业社交网络的最佳实践方法进行深入研究之后提炼出来的精华。更重要的是，它们是我自己在过去几年里与成千上万人打交道时所积累的经验教训。

如果你刚刚涉足这个领域，可能会觉得书里的信息量过大，那么你可以在读书的过程中加以练习，然后一边扩展自己的商业社交网络，一边重新回顾书中的概念。随着时间的推移，这些策略会越来越明了。

如果在这方面经验丰富，那么就请用开放的心态阅读本书。回顾一下

前言

自己的亲身经历，看看这些概念是怎样应用到自己身上的。特别注意那些需要调整和改善的地方，争取取得最好的效果。

在书中，你会发现我远非完美之人。在人际交往中，有时候我很顺利，有时候又会犯错——有些事情我会在书中与你分享。为一切意外情况做好准备，时刻接受自己，有幽默感，原谅自己和他人，这些品质都会让你在建立职业商业社交网络的过程享受无尽的乐趣。

希望你们能够顺利创建回报丰厚的商业社交网络。这一切都需要投入时间和努力，但是绝对会有回报。我很喜欢听故事，所以请登录我的网站 www.ElevateBiz.com，为我讲述你的成功故事，以及你犯下的大错。

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396; (010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

目录

获利型商业社交网络的第一支柱：视角

1 获利型商业社交网络的力量.....	2
2 强大的商业社交网络意味着什么.....	7
3 期望值	10
4 对商业社交网络的错误认识.....	14
5 商业社交网络.....	18
6 友谊与商业关系.....	21
7 教导和联系.....	27
小结 获利型商业社交网络的第一支柱：视角.....	29

获利型商业社交网络的第二支柱：个人品牌

8 推销自己.....	32
9 克服年龄障碍.....	36
10 无意之举的收益.....	40
11 理想的个人品牌形象.....	43
12 现状核查.....	45

13	为什么个人品牌如此重要	48
14	个人卫生和仪表	50
15	职业装	52
16	微笑	56
17	眼神交流	58
18	真实	60
19	亲切	62
20	语音和语调	64
21	幽默感	66
22	自信 I: 什么是自信	68
23	自信 II: 培养社交自信	72
24	自信 III: 提高自信的 7 个步骤	74
25	应对尴尬	81
26	树立良好的声誉	85
	小结 获利型商业社交网络的第二支柱: 个人品牌	89

获利型商业社交网络的第三支柱: 程序

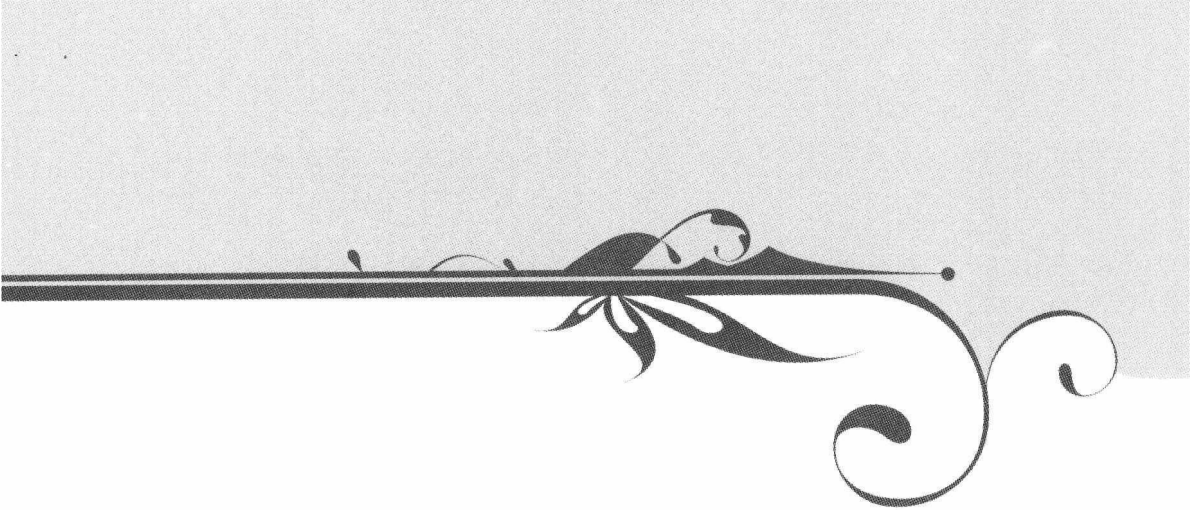
27	基础理念	92
28	握手	94
29	胸牌	99
30	记住联系人的名字	101
31	被他人忘记名字	106

From Business Cards to Business Relationships

32	就餐礼仪·····	108
33	参加活动的目的·····	114
34	计算商务活动的投资回报·····	116
35	和配偶、朋友、同事参加社交活动·····	120
36	参加社交活动之前的准备·····	124
37	了解活动流程·····	128
38	到场·····	131
39	交际准则·····	133
40	发起对话·····	135
41	有意义的简短闲聊·····	138
42	倾听·····	143
43	建立初步关系·····	145
44	交换联系方式·····	149
45	继续前进·····	151
46	加入群体讨论·····	157
47	名片·····	159
48	沟通：5—10—15 秒沟通技巧·····	164
49	量身打造自己的 5—10—15 秒沟通技巧·····	170
50	基本的商务礼仪·····	174
	小结 获利型商业社交网络的第三支柱：程序·····	187

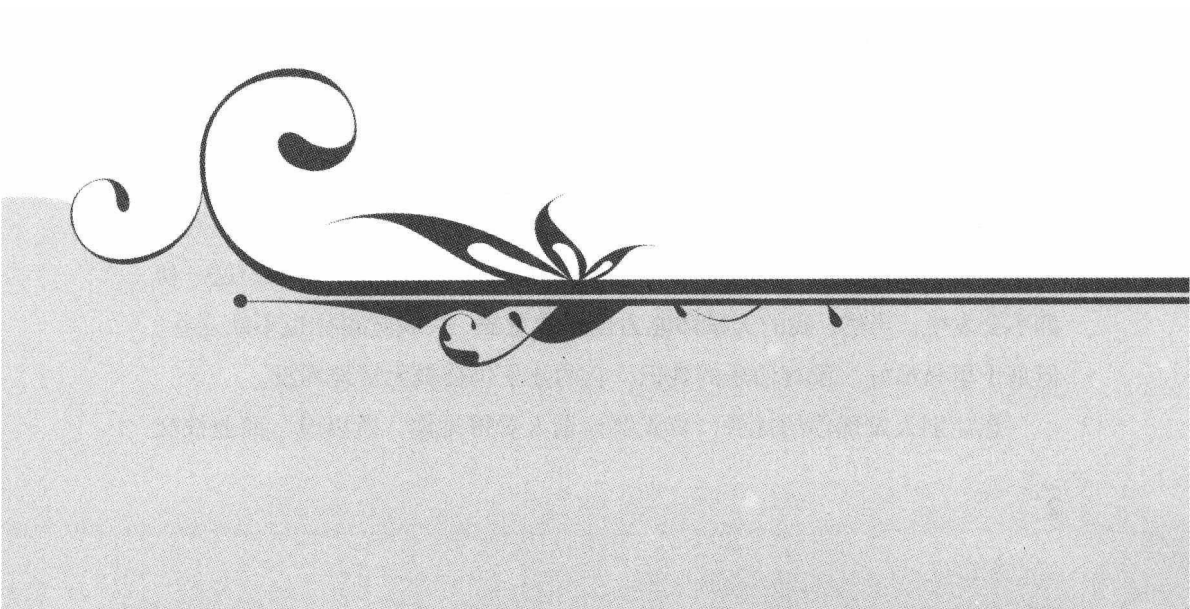
获利型商业社交网络的第四支柱：战略规划

51	建立商业社交网络的实际行动	190
52	逻辑性的第一步	192
53	电子档案系统	198
54	将联系人分类	200
55	关系发展行动计划	206
56	后续工作	211
57	从社交到业务的转变	219
58	关系维护	224
59	深入商业社交网络	227
60	让别人记得你	232
61	网上社交	235
62	使用传统媒体	240
63	寻找焦点	244
64	安排日程表	251
65	社交活动的种类	254
66	社交的思维定式	260
	小结 获利型商业社交网络的第四支柱：战略规划	263
	后记 终极社交高手	264

A decorative horizontal line with a stylized leaf and scrollwork flourish on the right side.

获利型商业社交网络的第一支柱

视 角

A decorative horizontal line with a stylized leaf and scrollwork flourish on the left side.

1

获利型商业社交网络的力量

扩大人际交往之后，你的生活会有什么变化？会有合伙人吗？有更多顾客？得到创业基金？获得更好的工作？如果你正在阅读本书，说明除了目前所拥有的一切之外，你一定还在寻找其他东西。

在涉足商业社交网络之前，我并不知道自己想取得什么成就。只是单纯地知道自己想过上更好的生活。我极度需要生活目标，无休无止的“上班-回家”，生活却还是不能令人满意，这种生活让我烦透了。我的直觉告诉我，要想得到更多，就必须多和人接触。那个时候我不知道该怎么做，但是我决定摸索个门道出来。我问自己，与人交往到底有多难？如果你不知道自己在做什么，这个问题真的不简单。

多亏了自己不懈的坚持和辛勤的工作，以及从良师那里得到的指导，让我得以在很短的时间内，人际关系从无到有，并且在传媒、政治、商业和慈善领域取得成功。如果没有那些商业社交网络带给我的影响，这一切都不会发生。当然，我的天赋和能力也非常重要——我觉得你也不缺这些。但是千里马虽好，没有伯乐的赏识，它的才华仍会被无情地埋没。

想让别人发现你的优势，首先要让别人看得见你。所以说，商业社交