



直销特训系列

如何维系

人际网

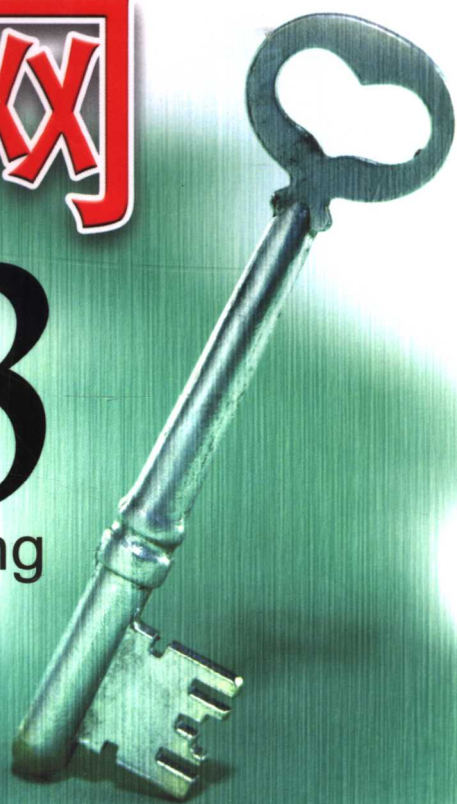


直销热线

THE FROG AND PRINCE:

Secrets

of Positive Networking



达西·雷扎克

(美) 朱迪·汤姆森 著

盖尔·霍尔格伦

张初霞 译



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

C912.1
107

直销特训系列



THE FROG
AND PRINCE



直销热线 3

如何维系人际网

Secrets of Positive Networking

江苏工业学院图书馆

(美)

达西·雷扎克

朱迪

汤姆森

盖尔

威尔格伦

藏书章

张初霞

译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Darcy Rezac, Judy Thomson, Gayle Hallgren: The Frog and Prince: Secrets of Positive Networking
Copyright © by Darcy Rezac.

This edition arranged with Joelle Delbourgo Associates, Inc. through Andrew Nurnberg
Associates International Limited.

本书中文简体字版由作者授权电子工业出版社独家出版发行,本授权由 Andrew Nurnberg
Associates International 公司代理。未经书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2005-3287

图书在版编目(CIP)数据

直销热线 3: 如何维系人际网 / (美)雷扎克(Rezac, D.), (美)汤姆森(Thomson, J.),
(美)霍尔格伦(Hallgren, G.) 著; 张初霞译. —北京: 电子工业出版社, 2005.8
(直销特训系列)

书名原文: The Frog and Prince: Secrets of Positive Networking

ISBN 7-121-01463-7

I. 直… II. ①雷… ②汤… ③霍… ④张… III. 销售—人际关系学 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 077605 号

责任编辑: 晋 晶

印 刷: 北京市天竺颖华印刷厂

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

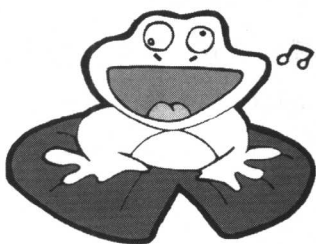
经 销: 各地新华书店

开 本: 787×980 1/16 印张: 12 字数: 134 千字

印 次: 2005 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 24.00 元

凡购买电子工业出版社的图书, 如有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请
与本社发行部联系。联系电话: (010) 68279077。质量投诉请发邮件至 zllts@phei.com.cn,
盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。



序 言

在直销活动中人际交往是很重要的一项技能。

请密切关注那些成功的人际交往活动家吧——他们的那些最鲜为人知的人际交往秘诀就要公布于众了！

这应当归功于达西·雷扎克（Darcy Rezac）。在本书中，达西用一种通俗易懂、活泼有趣并且很有说服力的方式生动地向世人揭开了人际交往世界的面纱。

你是否说服过自己，并使自己相信你绝不放弃成为一个成功的人际交往活动家的理想？本书将给予你成功的自信。

你是否认为人际交往关系让你厌烦？本书将告诉你怎样让人际交往变得有趣并且有益。

你是否认为在由过程、程序、技术所构成的透明世界里，人际交往是过时的和没有必要的？本书将让你摆脱这种错误的看法。

你是否认为自己已经是一个非常不错的人际交往活动家，任何



书本上的知识都不可能给你任何启示？那么本书的第一章就将让你惊喜不已。

坦白地说，我也曾认为自己是一个很不错的人际交往活动家。我的成功很大程度上得益于我的朋友、同事以及合作者。这是一个我在过去的岁月中、漫长的人生路上建立起来的人际网络圈子。即便如此，我仍然从这本书中发现了许多有启发性的、富有创意的观点和见识。

这个向我们揭示所有答案的人就是达西。达西曾经在企业 and 政府部门担任过高级职务，加上其在心理学研究方面的造诣和在世界各地游历的背景和经历，使他能够清晰地阐释那些长期以来被世人认为晦涩难懂的人际交往问题，让这些问题不再神秘，也不至于被曲解。通过 20 多年在人际交往课题上的研究、写作和演讲，达西懂得如何说服他的听众，如何将人际交往过程化繁为简，如何坚持不懈地去经营好人际交往关系，并使这个艰辛的过程变为一种享受。

尽管达西的灵感来自一个非常古老的神话故事，但是他的这本书在现在看来显得再及时不过了。因为在这个充满着变数和不确定性的世界中，扩展你的人际关系网和维持其持久性显得比任何时候都重要。你应该看到，在这个世界中，职业生涯在变、企业在并购、公司在重组——世界无时无刻不在进行着复杂的千变万化。相信我，你将不止一次地发现，如果要想始终保持正确的人生轨迹或者经常寻觅到新的机遇，你就一定需要甚至依赖于你的人际关系网。与此同时，人际关系网中的其他人对你也有同样的期待。

然而，最重要的一点则是达西在本书中向人们揭示的：成功人际交往与参与者自身幸福感之间存在着一一条令人信服的纽带。

我在使用“成功人际交往”和“自身幸福感”这两个词时，颇

为谨慎。诚然，人际关系对于一个人职业生涯的成功至关重要，它可能会给你带来更多的财富。但对我而言，人际关系更为值得推崇的一个方面则是它给我带来的快乐和幸福。我本人的生活因为接触到许许多多来自不同背景下的人——我所认识的和我帮助过的人而变得更加丰富多彩。多年来，关注这些人的职业生涯和生活，看着他们成长并且取得成功，抑或帮助他们走出困境，这些经历使我感到欣慰。同样，在身边有这么多人为我提供帮助和好的建议也是一件令我备感鼓舞的事。

积极的人际交往不仅能帮助你获得成功，还能让你成为一个更加慷慨的人，一个乐善好施的人，一个能为整个社会和周围的人们做出贡献的人。

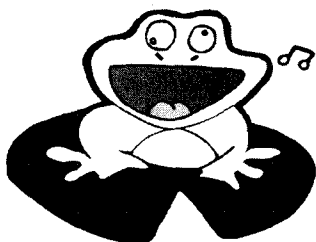
如果以上这些你都能说到做到的话，这个人际交往网络将成为你在这个世界上最大的一笔财富。人际交往的哲学是，不管你处于什么职位，也无关你的贫富，关键在于你如何对待其他人以及其他人如何看待你。这些人指的不仅是你的家人，还有你的工作伙伴和曾经与你接触过的人。我常常在学生们的开学典礼上或者课堂里跟大家阐述这个道理。

人们能从积极的人际交往中获得巨大的回报，这些回报当中只有一小部分是关乎金钱和成功的。在我看来，本书的最大成就在于：达西不仅告诉大家“怎样”正确地进行人际交往，还让大家明白了“为什么”要这样做。

因此，请大家阅读本书，学习如何进行人际交往，并付诸于实际行动，最终从积极的人际交往关系中收获诸多好处。

托马斯·J·杜诺惠 (Thomas J. Donohue)

美国全国商会主席兼行政总裁



前 言

这是一个温暖的夜晚。约翰·亨特正在耐心地排队等待观看《歌剧魅影》(The Phantom of Opera)。这个音乐会刚刚在百老汇上演，约翰自诩为该剧发烧友，专程从西海岸飞过来看这部歌剧。在一片嘈杂的喧闹声中，约翰听到有一个人在他身后说着西班牙语。很多年以前，约翰曾经在南美洲的一家委内瑞拉能源公司做过工程师，能说很流利的西班牙语。于是他转过身去与此人攀谈起来。

让约翰感到惊异的是，这个人竟然就是他在委内瑞拉工作的那家公司的老板，而他过去在该公司任职的 15 年当中，竟然从来都没见过这位老板。这是多么奇怪的事呀？

两个月之后，约翰突然接到一家国际工程公司的邀请，让他为该公司的一个大型委内瑞拉能源项目担任高级顾问。猜猜是谁推荐了他？是那位老板。人们不得不承认这个世界其实真的很小！

人际关系网其实是一种很有力量的东西，尤其是在人类社会

里。就像刚刚所说的和本书还将继续阐述的那样，约翰的人际交往故事其实在我们身边并不少见，类似的故事随时随地都在发生着。这种带点随机性和意外的好事，看起来有些不可思议，但总是会发生在那些善于交际的人们和跟他们接触的人的身上。在本书“积极人际交往的秘诀”这些篇章中有详细的说明。

我学习研究了 20 多年的人际交往活动，一直感到困惑的是，在我们这个社会，出类拔萃的人际交往活动家为什么这么少见。我经常请掌握了“积极人际交往的秘诀”的资深参与者说说他们所认识的真正的人际交往活动家，结果很少有人能说出 5 个以上这样的人际交往活动家。这样看来，似乎了不起的人际交往活动家并不经常随便在某个场合出现。不信的话你可以问任何一个人。

那么，相对比较好的人际交往活动家又怎么样呢？我询问过一些人际交往活动的资深参与者，有多少人认为他们自己擅长于人际交往活动。这其中能够做出肯定回答的比例往往不超过 10%。我又接着问：“那么有多少人真正喜欢人际交往活动呢？”只有不到 20% 的人举手——也就是说有超过 80% 的人并不喜欢人际交往。对于像人际交往这样在个人和商务的成功上都有着举足轻重作用的技能来说，这个数字的确令人惊叹不已。

假如只有很少数的人喜欢人际交往，更少的人擅长于人际交往，伟大的人际交往活动家更是罕见，那将意味着什么呢？那将意味着人际交往框架最顶层的空间其实很大，那里显然一点也不拥挤，而且就像你即将从本书中了解的那样，其实到达顶层也并不是件太困难的事。那些懂得积极人际交往的人都明白，高超的人际交往技巧其实任何人都学得会，就像学跳舞一样。只要具备必要的知识、足够的耐心、反复的练习和正确的态度，任何人都可以学会“人



际交往舞蹈”的基本舞步。那些顶层的位置并不是为个别有特权的人预留的，而是向所有掌握人际交往技巧并运用自如的人开放的。

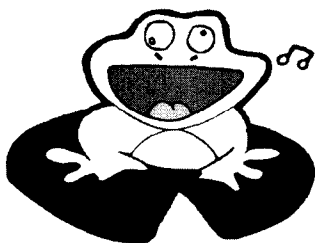
出于各种各样的原因，很多人不乐意参与人际交往活动：有些人一参加人际交往就浑身不舒服；有些人只是觉得时机不好；有些人认为人际交往没什么用；还有一些人是缺乏对人际交往的了解、重视或者两者兼有。无论出于何种原因，我要跟大家说的是，人际交往活动是值得大家去从事的，因为它是一项非常重要的生活技能，同时，只要运用得好，它的确威力无穷。

成功的领导人和那些有成就的人从一开始就知道人际交往活动的威力，不过除了大量的轶闻趣事，最近还有科学证据证明了人际交往的威力。20世纪90年代后期，科内尔大学（Cornell University）的研究者使用数学上的图论，发现了“小世界现象”所具备的惊人威力。这是人际交往威力最具有开创性的证据——我们仅仅通过一些简单的握手动作就和这个星球上的其他任何一个人建立了联系。约翰·亨特就是在那个夏天的夜晚，在一家剧院门口的队伍中体验到了人际交往的全部威力。

这里的好消息是，一旦积极人际关系网起作用，它将会起到很好的作用。而更好的消息则是那些已经展开人际交往的人能做得更好，那些还不会交际的人可以学会积极人际交往的技巧并且逐渐变得擅长于人际交往。事实上，我们中的任何人都能够成为一名“伟大的人际交往活动家”。

这些就是本书所包含的全部内容。让我们像格林童话里的青蛙一样开始着手学习这门学问吧，这样我们都能成为人际交往中的王子或公主。

达西·雷扎克



目 录

故事原文.....	1
-----------	---

从前有一位公主，她的金球掉进了一个池塘。一只青蛙出现了，青蛙对公主说，如果公主答应邀请他回到她的城堡并成为公主的伙伴，他就帮助公主把金球找回来。公主爽快地答应了。但是当青蛙把球交还给公主的时候，公主转身就离去了。当天夜里，这只积极的青蛙叩响城堡的门，要求公主兑现她的承诺。她是一位真正的公主，但她并不在乎失信于这样一个丑陋的动物。公主的父亲——国王，批评公主没有很好地对待这只青蛙并要求公主信守诺言。

第一章 青蛙、王子和蟾蜍.....	3
-------------------	---

在人际交往中，你如果想从足够多的青蛙中找到“池塘里的青蛙”，然后将他们当中具备成为王子可能性的青蛙变



成商业伙伴，那么可以告诉你的好消息是，没有任何人真的有亲吻任何青蛙的必要。就像丽丽一样，你只需要将你的商务名片给他们就行了。

第二章 人际交往的力量..... 13

“社交不全是为了找人帮助你，而是去发现你能为别人做点什么。”这是积极交际的基本哲学。现在已经有科学根据证明，无论你喜欢还是不喜欢，人际关系网总是一直存在的，而我们所能决定的则是我们的人际网络能有多么强大和多么积极。

第三章 绝不要不带上名片就出门..... 31

“向别人介绍自己，随身携带商务名片并分发出去，让它成为你的习惯。”你将会发现这是一个非常值得你去培养的习惯。

第四章 4E——建立、伸出、交换、从事..... 49

“平等地对待每一个人，”这比试图指出每个人在青蛙链上的位置来说要容易得多，而且这还是正确的做法。

“4个E”全部都是关于人际交往技巧的——建立、伸出、交换、从事。但是这里还有第5个“E”——平等。这是个关于态度的问题。做到以上5点，你将在青蛙群中出类拔萃，你也正在一步步地成长为一只树蛙。

第五章 巴黎之旅 73

毫无疑问,与搭档结伴参加人际交往活动能够消除压力并使人际交往变得更为有趣,尤其在你还是一个社交新手的时候。

第六章 在池塘中积极地交际 85

“你不能延长生命的长度,但是你可以拓展它的深度和宽度。”积极的人际交往活动就是建立有价值的关系。

第七章 机会无处不在 109

“授予每个人进行社交的通行证。”把通行证给你自己和每一个你结识的人,让大家能进行社交。对每一个新人都敞开大门,并让他们进入你的社交圈。产生的多重影响力可能是令人惊奇的。

“了解提问的作用并充分利用它”。不管是对于群体人际交往还是对一对一的交谈,提问都是一个非常有力的工具。

第八章 重复,重复,再重复 135

“积极出席社交场合并广泛收集一些信息。”你不可能只待在你的办公桌后面就能进行有效的交际活动,你必须与人会面。除了出席人际交往场合之外,你还必须有一些信息可以与别人共享,否则即使出席了社交活动也是没有意义的。阅读,倾听,搜寻并共享信息。



第九章 持续的联系.....147

积极人际交往的魔力在我们身边无处不在: 它存在于人们当中, 存在于交际舞蹈当中, 存在于秘诀当中。”

“积极人际交往的魔力在我们身边无处不在: 它存在于人们当中, 存在于交际舞蹈当中, 存在于秘诀当中。”

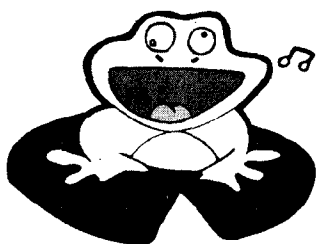
XII

第十章 从此以后一直幸福的生活167

掌握积极社交的 7 个秘诀, 成功地进行人际交往。

掌握积极社交的 7 个秘诀, 成功地进行人际交往。

附录 商务名片小贴士.....175



故事原文

我们大多数人在孩提时代就听过《青蛙王子》的故事。实际上，它起源于格林兄弟所著的《青蛙国王》的故事。这个故事讲的是：从前有一位公主，她的金球掉进了一个池塘。一只青蛙出现了，青蛙对公主说，如果公主答应邀请他回到她的城堡并成为公主的伙伴，他就帮助公主把金球找回来。公主爽快地答应了。但是当青蛙把球交还给公主的时候，公主转身就离去了。当天夜里，这只积极的青蛙叩响城堡的门，要求公主兑现她的承诺。她是一位真正的公主，但她并不在乎失信于这样一只丑陋的动物。公主的父亲——国王，批评公主没有很好地对待这只青蛙并要求公主信守诺言。

后来，故事就变得有些粗俗了。作为交易的一部分，青蛙要求睡在公主的床上，公主答应了，但她是一位很有心计的公主，她用两个指头夹起青蛙走向她的床，然后把这只青蛙狠狠地扔到墙上，青蛙滑到了公主的床上变成了一位英俊的王子。剩下的情节就留给

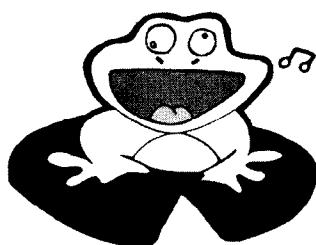


你们去想像了。

这些年以来，这个经典故事已经演变出了很多不同的版本。我们知道得最多的就是这个温柔的现代版青蛙故事——公主亲吻了青蛙，于是青蛙变成了一位王子，从此以后他们愉快地生活在一起。目前，这个温柔的现代版青蛙故事已经成为了演讲的一个共同修辞：为找到王子而亲吻青蛙。

……开始……





第一章

青蛙、王子和蟾蜍

Frogs,
Princes &
Toads



亲吻青蛙

从前,有一只名叫丽丽的青蛙,她年轻而富有事业心。有一天,她被邀请参加一个在皇宫皇家酒店里举行的交际活动。作为精神上的支持,她带上了她富有经验的兄长作为她的嘉宾。

丽丽正在寻觅一两个王子——事实上,她是在寻找良好的商业合作伙伴,但她知道,在这个宫殿里的大多数人可能都只是“青蛙”而已。既然丽丽很清楚这中间有关概率论的原理,她也就自然明白要找到一两个王子就必须亲吻很多很多青蛙才行——事实上她只需要将她的名片给他们就行了,这种做法她还是很容易接受的。

