

《从商业名片到商业关系-创建商业》

图书基本信息

《从商业名片到商业关系-创建商业》

前言

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。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。招待会快结束时，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

《从商业名片到商业关系-创建商业》

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》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。

《从商业名片到商业关系-创建商业》

作者简介

作者：（加拿大）艾莉森·格雷厄姆（Allison Graham）译者：黎涓 乔浩栋 艾莉森·格雷厄姆，演讲者、培训师和商业咨询师，在商务社交方面，她拥有高超的社交技能和丰富的社交经验，她创建了自己的商业社交网络，并因此获得事业的成功。她拥有自己的商务咨询公司，帮助无数商业人士提高社交技能、创建个人商业社交网络，从而扩大影响力、增加收入。艾莉森为阳光媒体（sun Media）撰写专栏。连通你我：社交的艺术”，为《伦敦自由报》的“People You Know”栏目撰写专栏文章，为《赫芬顿邮报》写博客文章，为《金融邮报》撰写稿件，并被包括《环球邮报》在内的多家媒体引用。作为社区的积极成员。艾莉森参与了一些非常有意义的事业和慈善组织。她是加拿大职业演讲者协会（CAPS）和全球演讲者联合会（GSF）的成员。

《从商业名片到商业关系-创建商业》

书籍目录

获利型社交关系网的第一支柱：视角 1 获利型社交关系网的力量 2 2 强大的社交关系网意味着什么 7 3 期望值 10 4 对社交关系网的错误认识 14 5 商业社交关系网 18 6 友谊与商业关系 21 7 教导和联系 27 小结 获利型社交关系网的第一支柱：视角 29 获利型社交关系网的第二支柱：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：什么是自信 68 23 自信：培养社交自信 72 24 自信：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 获利型社交关系网的第二支柱：个人品牌 89 获利型社交关系网的第三支柱：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 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 获利型社交关系网的第三支柱：程序 187 获利型社交关系网的第四支柱：战略规划 51 建立社交关系网的实际行动 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 深入社交关系网 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 获利型社交关系网的第四支柱：战略规划 263 后记 终极社交高手 264

《从商业名片到商业关系-创建商业》

章节摘录

版权页： 期望值 我的咨询客户之所以找上门来，是因为尽管努力多年，他们还是没能建立一个能带给他们个人成就和职业成就的商业社交网络。他们非常清楚建立商业社交网络的重要性，也知道其他人因此获益颇多，可是他们就是做不到。我的工作帮助他们找到失败的原因，然后再相应地帮助他们进行改善。妨碍商业社交网络成功建立的行为很常见，一般就是以下几种情况。每种情况都和“获益型商业社交网络的四大支柱”里讲的非常一致。期望值不现实，态度错误（第一支柱：视角）。没有树立真诚、热情的职业形象，从而无法吸引新的关系，让别人喜欢你、信任你、相信你的能力（第二支柱：个人品牌）。没有让别人很容易地知道你是谁，你在做什么，以及你能为他们提供什么（第三支柱：程序）。没有与足够数量的正确人选进行足够有意义的沟通（第四支柱：战略规划）。想要改变结果，就必须先调整期望值。有些人参与了一两次社交活动之后，因为没有看见实实在在的效果，就开始垂头丧气，这么做只会导致失败。商业社交网络不能速成。认识别人和让别人认识你都需要时间。当然，刚刚认识就发生不可思议的事情也不是不可能。当然有可能。你不知道自己会认识谁，也不知道你们之间的交往是否会改变你的人生。但是，在建立商业社交网络和扩大自己的影响力时，最好持有比较现实的期望值和足够的耐心。商业社交网络不能速成。第一次参加某个活动的时候不可能认识整个屋子里的人。不过你放心，随着时间的推移，再加上不懈的努力，你会认识越来越多的人，最终获得归属感。除非与他们进行接触和联系，否则那一屋子人永远都是陌生人。建立商业社交网络最好稳扎稳打，才能帮助你树立正面形象，并且让稳固的商业社交网络自然发展。通过恰当、专业的方式建立商业社交网络，那么6个月之后，你就会产生动力，和别人进行初步接触，并且产生舒适感和归属感。6个月后，你就会产生社交动力。经过12~18个月的不懈努力之后，你会注意到自己的商业社交网络发生了重大变化。奇迹才刚刚开始。5年以内你会发现自己的人生发生了180度的大转变，而且越变越好，你的商业社交网络建立起来了，以前闭塞的生活已经成了历史。一年半以前，我和一个认识的人一起喝咖啡。他是一家金融公司的独家顾问。事业起步缓慢，让他烦恼不已，所以我们讨论了一下关于耐心的问题，并且重新分析了他的长期目标。他很不情愿地接受了现实，那就是建立商业社交网络比自己预计的时间要长。大约6个月以前，我在一次活动中和他相遇。他把我拉到一旁，告诉我，经过一年的不懈努力，他的生意已经走上正轨。就在最近，我又遇到了他，他说他的生意蒸蒸日上。他终于觉得自己的努力没有白费。如果他在一开始心存疑虑时就放弃的话，他就不可能收获今天的硕果了。

后记

那位点燃我社交激情的绅士(就是带我参加人生中第一个委员会会议的律师)被很多人称为社交典范，而我则喜欢叫他“终极社交高手”。他很乐意帮助别人创建商务商业社交网络。他喜欢充当年轻职业者的良师益友，给他们指点方向，然后放手让他们去闯荡。我常常在想，如果25岁那年，那个扭转我人生的周日早上，我没有遇见他，那我的生活会是什么样子。他在世的时候，我经常向他表示感谢，因为他改变了我的人生，但是他总是不愿意接受我的美意。他觉得没必要感谢他，因为他觉得帮助别人是应该的。很多“新人”都是因为他开始走上了社交之路。从真正意义上来说，他就是一个“连接器”。他唯一要求回报的事情就是希望我们继续为这个社区做贡献。在他刚过80岁的时候，他还在社区代表自己的律师事务所工作，我相信他在社交上下的工夫一定为他的事务所赢得不少业务，但是他这样慷慨待人绝不是为了获取客户那么肤浅。只是和别人聊聊天，或者把他们介绍给积极正面的人，可能就会对他们的生活产生巨大的影响，这是多么不可思议!和互相喜欢和信任的人在一起，就能产生强大的结果。本书多次指出，仅仅认识很多人是不够的，有时候你必须在社交活动之后销售自己的产品和服务。如果可以的话，为联系人提供解决问题的方案，会为你带来出其不意的好处。商业最基本的形式就是“问题+解决方案=利润”。真心实意地和别人交往，找到用你的产品或服务能解决的问题，就会与众不同。想象自己成为另外一种人——一个真正意义上的“连接器”。想象一下，因为你的介绍，让别人的一天变得更加美好，或者改变了别人的生活。如果你认为介绍别人互相认识是一件非常重要的事情，那么它会为你带来无限可能。做好事就会有好的回报，无论你期待还是不期待。回顾我的生活，有一些人都属于这种终极连接器，他们真心希望别人成功，认识这样的人简直太棒了。终极社交高手尽力让别人感觉舒适自在，帮助他人走向成功。他们从不把注意力放在自己身上，可是成功和满足感却一直追随着他们。成为终极连接器之后，你就走上了创建获利型商业社交网络的道路。留意别人的需求，即使是芝麻小事，因为即使满足这些细微的需求也能产生深远的影响。为了同一个目标把大家组织起来，帮助每个人迈向成功，而你也会因此得到回报。把注意力从自己身上移开，多关心别人，可能收不到立竿见影的效果，但是一定会为你的生活质量带来不可思议的提高。你会树立信誉，成为社交高手，其他人却不会。如果你的身边都是不错的人，那么一定就有不错的事情发生——这就是宇宙的规则。只要做到那一点，自然能得到利润。我认为，创建商业社交网络最令人满意的地方就是能够帮助别人取得成功。

《从商业名片到商业关系-创建商业》

媒体关注与评论

“艾莉森·格雷厄姆能帮助你将简单的引荐变为实际的生意，将一次晚餐转变为社交关系，将一次普通的行动转变为一流的机会，我一直在宣扬现在是关系经济时代，本书提供了创建并维护良好商务社交网络的实用方法，如握手礼仪、行为准则、社交步骤等。”——艾伦·韦斯(AlanWeiss)博士《成为百万美元咨询师》和《咨询圣经》的作者

《从商业名片到商业关系-创建商业》

编辑推荐

《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)》作者从细节着手阐述商务人士必备的社交技能,帮助他们在商务社交活动中精彩展现自我,创建能获得回报的商务社交网络。你将学会——如何塑造良好的个人形象和个人品牌;如何在社交活动中自如地应对尴尬情况:握手礼仪、就餐礼仪;社交活动中与陌生人展开简短闲聊的技巧;社交活动中如何加入其他群体的讨论:参加社交活动后如何跟踪后续工作;如何利用在线社交媒体:如何利用软件管理社交网络中的名单……

《从商业名片到商业关系-创建商业》

名人推荐

“艾莉森·格雷厄姆能帮助你将简单的引荐变为实际的生意，将一次晚餐转变为社交关系，将一次普通的行动转变为一流的机会，我一直在宣扬现在是关系经济时代，本书提供了创建并维护良好商务社交网络的实用方法。如握手礼仪、行为准则、社交步骤等。”——艾伦·韦斯（Alan Weiss）博士《成为百万美元咨询师》和《咨询圣经》的作者“这本讲述社交技巧的书能真正帮助你做出改变！如果你愿意坚持不懈地按照书中教的方法去做，就一定能扩展个人发展空间，拥有更广泛的视野，无论是个人生活方面，还是职业发展发面。”——Lou Hecker 以幽默著称的商业演讲者和演讲培训师“这本书太棒了，是商业人士必备的资源，希望与所有商业人士共享。”——PJ Hartson 阳光媒体（Sun Media）的商业编辑

《从商业名片到商业关系-创建商业》

精彩短评

1、 This is a great little book on networking. What I benefit most from that book is that it removes the barriers and obstacles in my mind on networking. It is the fear in my own perception that hold me back from networking. After reading Allison's book, I become more confident than ever on networking because I get to know what the professionals and the successful big guys thinking and attitude on networking and what the newbies' mentality on networking. There once has been a high-end clients gathering in Calgary, Canada and I had a opportunity to attend it. However, I quit because of fear from networking rich people there. I regreted a lot after reading Allison's book. I will never ever miss the opportunity like that. If you have the same problems like me, It really worth reading this book. [阅读更多](#) ’

《从商业名片到商业关系-创建商业》

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:www.tushu000.com