《人脈經營高手養成》是我見過最全面的人脈建立指南 - 無可匹敵。米斯納(Misner)與希利亞德(Hilliard) 從頭到尾揭示了各種人脈建立的概念與策略，這些將助你從普通人脈經營者蛻變為人脈經營大師，並在事業與人生中成就賦予你非凡力量。

—傑克·坎菲爾德，《心靈雞湯》(CHICKEN SOUP FOR THE SOUL) 及《成功原則》(THE SUCCESS PRINCIPLES)共同作者。

哇！這本書徹底顛覆了專業人脈經營的傳統框架。
書中務實而強大的理念，將以你無法想像的方式加速你的成功。

—布萊恩·崔西，布萊恩·崔西國際公司董事長兼執行長及《有錢人才知道的致富習慣》(MILLION DOLLAR HABITS)作者。

當人脈網絡被有效運用時，它所展現的，
正是信任得以快速建立的力量。
沒有人比伊凡·米斯納(Ivan Misner)更懂人脈經營
因此，若你想從人脈經營中獲得最大成效，
你都必須讀這本書 - 毫無疑問。

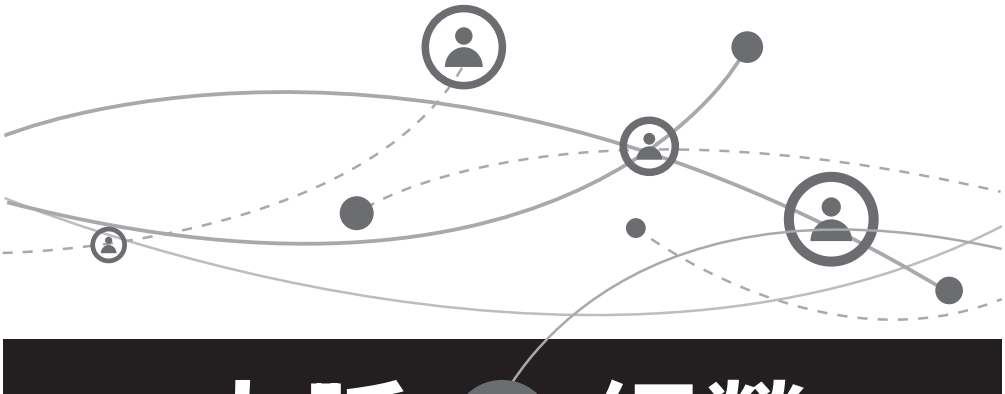
—史蒂芬·M·R·柯維，《紐約時報》及華爾街日報暢銷書《高效信任力》(THE SPEED OF TRUST)作者。

伊凡·米斯納博士之於人脈經營，正如米開朗基羅之於西斯汀教堂。因此，你所想知道關於人脈經營的一切大小事，絕對都能在米斯納博士的新書《人脈經營高手養成》中被探討到。省下你一輩子在人脈建立上的試錯過程；快去讀這本書吧！

—托尼·亞歷山德拉博士，《白金法則》(THE PLATINUM RULE)
作者暨名人堂專題講者。

書名已道盡一切，而本書絕不讓你失望。
但別只聽我說；請閱讀《人脈經營高手養成》，
將所學的新知識應用於你的人脈拓展中，
你所獲得的成果將不言而喻。

—邁克爾·E·格伯，《突破創業迷思》
(BEYOND THE E-MYTH) 作者。



人脈經營高手養成

第二版

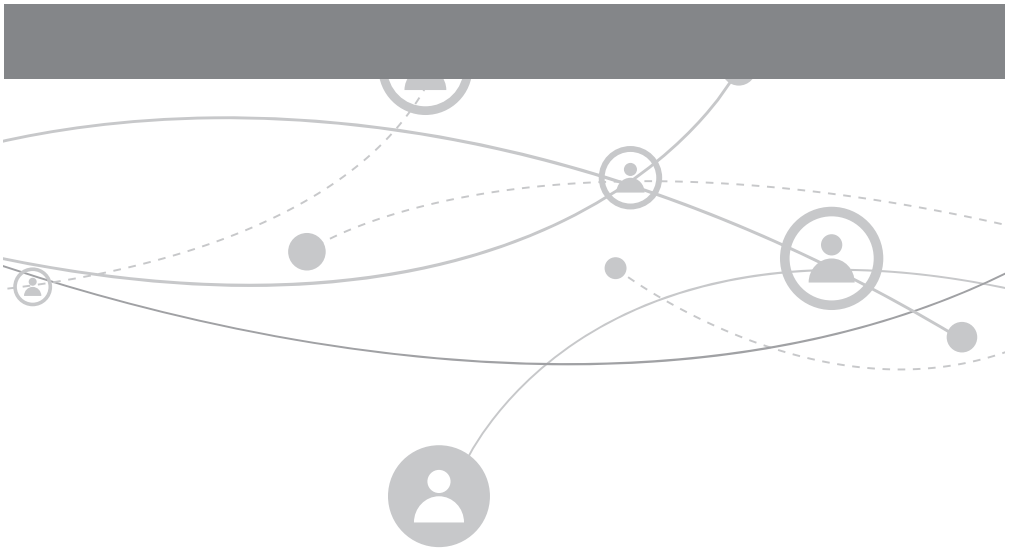
將認識名單轉化為人脈強連結

伊凡，米斯納 博士
《紐約時報》暢銷書作者暨BNI創辦人
與 布萊恩·希利亞德

© 2017 伊凡·米斯納 版權所有。
未經版權所有者許可，擅自複製或翻譯本書任何部分，超出 1976 年《美國版權法》第 107 條或第108 條所允許範圍者，均屬違法。如需申請許可或進一步資訊，請聯繫 Entrepreneur Media Inc.商業產品部門。

本書旨在就所涵蓋的主題提供準確且權威的資訊。購買本書即表示您理解出版商並未從事提供法律、會計或其他專業服務之業務。若需法律建議或其他專家協助，應尋求合格專業人士的服務。

Givers Gain® 及 VCP Process® 為 BNI 的註冊商標。Certified Networker® 及 Referrals for Life® 為 Referral Institute 的註冊商標。Networking Like a Pro!® 為 Agito Consulting 的註冊商標。



目錄

致謝 xiii

推薦序 xiv

前言

破除迷思 1

破除迷思 3

未來趨勢 9

第一部

心態設定

第1章

為什麼學校不教人脈經營？.....11

第2章

交流現場的『認知斷層』- 四種避免方式.....15

巨大斷層.....16

第3 章

社交資本.....19

回到未來.....20

山洞之外.....21

關係即是貨幣.....22

第4章

互惠法則.....25

這就是法則.....26

豐盛心態.....27

第5章

耕耘引薦系統.....31

放下獵槍，拿起犁耙.....32

回歸耕耘之道.....34

第6章

你的人脈網絡有多多元?.....37

建立多元化的人脈網絡.....38

結論.....40

第7章

蝴蝶效應.....41

第8章
引薦是偶發生的嗎？.....45

第二部
你的人脈經營策略

第9章
你的人脈網絡應兼具廣度與深度.....51
建立真正有價值的人脈.....52
真正的了解一個人.....52
GAINS 表.....54

第 10 章
用VCP流程建立高品質人脈關係.....57
VCP 流程.....58
從「能見度」到「可信度」，再到「獲利能力」.....58
保持耐心.....60

第11 章
人脈經營者的聚集地.....63
五種商務人脈組織類型.....63
選擇最適合您的社交平台.....73

第 12 章
線上人脈經營: 點擊此處連線.....75
看穿炒作背後的真相.....76
掌握基本原則.....76
面對面溝通是否已過時？.....77
以網路速度建立人脈連結.....78
社群與面對面人脈經營的交會點.....83
制定您的線上人脈經營策略.....86
線上溝通的其它方式.....87
一項值得了解的核心策略.....87

第13章
開拓目標市場 89
影響力圈 90

第三部
面對面人脈拓展

第14章
優秀人脈經營者的七大特質 95

第 15 章
成為頂尖人脈經營者最不必要的五項技能 101
不必要的技能 102

第 16 章
五大人脈經營常見錯誤 105
缺乏後續追蹤 106
不清楚獨特銷售主張 106
將人脈拓展與面對面陌生開發混為一談 107
未及時回應引薦夥伴 108
濫用關係 108
結論 109

第17章
四種人脈交流行為風格需知 111
行動派 112
推廣者 113
關懷者 113
分析者 114
結論 115

第 18 章
我該怎麼開始？ 117
第 19 章
12×12×12法則 123
出席活動前先確保儀容得體
（從3.6公尺外看，你的形象如何？） 124
確保你的肢體語言傳達正確訊息
（相距30公分之際，你給人的印象是怎樣的？） 125
讓自己準備好 / 狀態調整到位 126
準備好開口說出的前12個字（你開口說出的前12個字是什麼？） 127
第 20 章
三個問題判斷「適合你的」商務交流活動 131
制定您的計畫 132
第 21 章
你的注意力集中在哪？ 139
第 22 章
令人印象深刻的提問 143
提問時間 144
你真正想知道的答案 148
第 23 章
講你公司的故事 149
您的獨特銷售主張 150
讓你的引薦人掌握關鍵訊息 153
具體化 154
第 24 章
數量固然重要，但品質才是王道 157
關鍵在於建立關係 159
最大化您的人脈活動策略 162

第四部

讓人脈發揮作用

第 25 章

透過正式引薦機制獲得更多引薦 167

寫線上電子報 168

打造由互補型企業組成的協力團隊 168

考慮舉辦客戶感恩活動 169

聯絡過往的客戶 171

在你的電子郵件簽名檔中加入備註(P.S.) 172

結論 172

第 26 章

讓你的社交資本維持正向價值 175

透過內部人脈建立社交資本 178

第27章

促發引薦的徵兆(症狀) 181

潛在客戶腦中最關心的問題 182

「觸發點」策略 184

第28章

獲得他們對你的信心 187

達到信心門檻 188

長期經營 191

第 29 章

善用新認識的人脈 193

進到下一階段 194

第 30 章

資料庫的威力 205

如何選擇CRM系統 207