

德国商务社交人脉网 XING

German Business  
Social Network XING

Shortcut for doing business with Germans



Anchor Academic  
Publishing  
*disseminate knowledge*

【德】刘银远 著

Liu Yinyuan

**Liu, Yinyuan: German Business Social Network XING: Shortcut for doing business with Germans (published in Mandarin) Hamburg, Anchor Academic Publishing 2014**

Buch-ISBN: 978-3-95489-239-6

PDF-eBook-ISBN: 978-3-95489-739-1

Druck/Herstellung: Anchor Academic Publishing, Hamburg, 2014

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Bibliographical Information of the German National Library:**

The German National Library lists this publication in the German National Bibliography. Detailed bibliographic data can be found at: <http://dnb.d-nb.de>

All rights reserved. This publication may not be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the publishers.

---

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden und die Diplomica Verlag GmbH, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte vorbehalten

© Anchor Academic Publishing, Imprint der Diplomica Verlag GmbH  
Hermannstal 119k, 22119 Hamburg  
<http://www.diplomica-verlag.de>, Hamburg 2014  
Printed in Germany

信息是企业生存的基础，人脉是获得信息的源泉。

German Business Social Network XING  
- Shortcut for doing business with Germans

# 德国商务社交人脉网 XING

— 和德国人交流合作的捷径 —

【德】刘银远 著

Liu, Yinyuan

- ❖ 直接方便地了解德国企业和个人完整真实的资料
- ❖ 向全世界展示您的公司业绩及产品服务
- ❖ 展示个人学习工作的业绩和能力
- ❖ 寻找在德学习和最新工作应聘机会
- ❖ 方便地联系在华德国企业和个人
- ❖ 拓展中德国际合作业务和经验交流



# 前 言

德国是欧洲经济发展的领头羊，创造了欧洲约五分之一的国内生产总值，是在世界和欧洲经济危机中最经得起考验的国家，是最强大的国民经济体之一。按国内生产总值计算，德国紧随美国，中国和日本之后，位居世界第四。德国的汽车和机械制造业世界领先。

中国是德国重要的贸易战略伙伴。随着中国经济的掘起，中国在世界政治地位的提高，中国已成为世界越来越多的发达国家的投资目标和市场。德国很多企业在中国都有分公司或合资企业。即使那些在中国还没有分公司的德国公司为了企业生存，增加国内竞争能力，也走向中国，希望和中国企业进行各方面的合作。另一方面，很多中国企业也迈出国门，投资国外包括德国，如收购德国企业，以获得发达国家先进技术，加强国际竞争能力，占领国际市场。德国已是一个开放性的国家，为了维持技术世界领先的优势，广招天下能人贤士，特别是在计算机，机电和医疗等领域的专业人才。德国也是世界上少有的提供几乎免费上大学的发达国家，越来越成为吸引中国人到国外学习和工作的首选。

国际合作和交往的关键是相互沟通和了解，为此在当今的信息社会里渠道很多，如众多的社交人脉网和即时通讯工具如腾讯 QQ, 宾至网等。问题是中国的社交网只是面向中国或中文语言的用户，很难能用之和外国人建立联系，为此需要一个知名度大的国际性多语言的社交网。

德国社交人脉网 XING（“行”）是一个当今世界上唯一支持中文的全球性多语言商务社交网络平台，目前全世界会员数量已超过一千四百多万，会员来自一百九十多个国家和地区，其中接近一半的会员来自德国和说德语的国家，所以，如果您想和德国公司和个人合作或者寻求在德国学

# Preface

**G**ermany has the largest and most powerful national economy in Europe, the fourth largest by nominal GDP in the world, just after the United States of America, China and Japan. It is also the country that has been proven to be able to withstand worldwide and European economic crises. Germany is the global leader in the industrial and technological sectors such as automobile and mechanical engineering.

To Germany China is an important strategic trade partner. With rapid rising of Chinese economy and political reputation in the world community, China is becoming the main investing target and market of many developed countries. Many German companies have their own subsidiaries or joint ventures in China. Even those companies which haven't entities in China also go to China to look for Chinese cooperative partner in order to have strong competitive position in the domestic market. Cost pressure is one of the main reasons. On the other hand, many Chinese companies have gone out of China and invested in foreign countries incl. Germany. Their goal is for example to purchase German companies to get the knowledge of high technologies in order to strengthen their international competitive position as well as to share the international market. In order to keep up the advantage of the leading position in technology, Germany is constantly looking for qualified specialists all over the world, particularly in the areas of computer technology, mechatronics and medical care. Germany also offers almost free of charge studying at German universities, which is very rare in today's world. Among other things Germany is becoming more and more the first choice for Chinese people to go to for studying and working.

The most important thing for the international cooperation and experience exchange is to communicate with and understand each other. There are lots of channels to do so in the today's information world. Lots of social networks and instant messaging tools such as Chinese QQ, Binzhi etc. are examples for the opportunity to network. The problem is that all Chinese social networks are only designed for Chinese or Chinese speaking users. That's why it's difficult to use them to communicate with foreigners. For that purpose a well-known international social network which supports multi-languages is needed.

The German business social network XING (in Chinese “行”) is the only international multi-language business social network platform in the world

习和工作的机会等，XING 是您最佳的选择！据统计在中国已有五十多万 XING 用户。XING 定会为中国的企业和个人提供全面真实的了解德国企业 and 专业人士的简单渠道和国际交流平台，它必将成为你生活，学习，工作和商务活动等不可分离的伙伴。

很可惜得是，很多中国企业和个人很想和德国公司和个人合作，却不知道 XING 这条渠道。另一方面，很多德国公司和个人也很想和中国人商务往来，也不知道该如何和中国人联系。本书就是要通过介绍 XING 给中国的朋友来搭建沟通两国商务往来和个人交流的桥梁。

本书面向那些对德国个人和公司以及德国文化感兴趣的读者，他们很想了解德国企业和个人的真实资料，向德国人展示自己的企业和个人业绩及产品和服务，以达到和德国个人和企业取得联系和合作。本书对于想到德国学习，工作或对德国在中国的企业和个人感兴趣的人也会有很大帮助。书中除了介绍德国社交人脉网 XING 外，同时还介绍了中德文化的区别。作者站在一个德国人的角度，向中国朋友推荐如何更有效地和德国人联系和交往，定会对你的个人和事业发展有很大帮助。

本书在写作过程中得到了我的妻子王小晶的热心支持和帮助。她审阅修改了本书的全部初稿，提供了宝贵的意见，并鼓励我坚持写完本书。书中的很多例子用的是她的 XING 个人档案资料。感谢我的女儿刘心允许我在书中使用她的 XING 档案作为例子和给我的很多好的建议。也感谢我可爱的儿子刘力对我的理解和耐心。感谢 XING 股份有限公司在我写书过程中提出的问题给予及时的答复。

刘银远

2014 年 1 月于德国奥格斯堡

that supports Chinese. XING has now over 14 million members all over the world from 190 countries and regions. About half of them are from Germany or from German speaking countries. Therefore, if you want to cooperate with German companies and people or if you want to know more about studying and working chances in Germany, XING is the best choice for you. According to statistics there are more than 500.000 XING members in China. XING can offer Chinese companies and people more, better and true information and possibilities to know German companies and qualified specialists. It can stimulate effective business cooperation between China and Germany.

Unfortunately, most of Chinese companies and people don't know about XING though they wish to cooperate with Germans, and vice versa. The aim of this book is therefore to build a bridge between China and Germany for a notable better communication by introducing XING to Chinese friends.

This book is written especially for those who interested in German people and companies as well as German culture. They are interested in getting first-hand and true information and want to present their own companies and personal achievement as well as their products and service to Germans. This book is also helpful for those who want to go to Germany to study, work or for those who interested in German subsidiaries and people in China. In addition to introducing German business social network XING, the culture difference between China and Germany is also explained in this book. The author, in view of a German at heart a Chinese, gives Chinese friends valuable advice of how to communicate and do business with Germans efficiently. Therefore, this book will be very helpful for your business and your personal development.

I am indebted to my wife Xiaojing Wang. She patiently supported me while I wrote this book. She read chapters, kept me from going off on tangents, and provided sound advice. Many examples in this book use her XING profile. I also thank my daughter Xin for permitting to use her XING profile as examples in this book too and for her sound advice. In addition I want to thank my lovely son Willy for his understanding and patience. Many thanks also to XING AG that always gave me the answers when I had questions about XING.

Liu, Yinyuan

Jan. 2014 in Augsburg, Germany



# 目 录

第 1 章 社交网 XING 入门 .....	1
1.1 XING 的由来和发展史 .....	1
1.2 XING 对中国用户有何用? .....	4
1.3 如何成为 XING 的会员? .....	9
1.4 XING 的用户界面 .....	15
1.5 网络礼节和行为准则 .....	17
1.5.1 XING 推荐的三条网络礼节 .....	20
1.5.2 XING 规定的网上交流行为准则 .....	20
第 2 章 建立个人档案 .....	23
2.1 建立个人基础档案 .....	24
2.1.1 档案图片 - 给人的第一印象 .....	25
2.1.2 标题栏 - 广告宣传或发布最新消息的地方 .....	27
2.1.3 拥有 - 展示你的能力和价值 .....	28
2.1.4 需求 - 你注册 XING 的目的 .....	31
2.1.5 工作经验 - 成为管理者的前提 .....	32
2.1.6 教育背景 - 展示你的个人素质 .....	38
2.1.7 语言 - 国际交流和理解国际文化的工具 .....	38
2.1.8 资格 - 能力的证明 .....	40

2.1.9 奖励 - 业绩的证明 .....	42
2.1.10 组织机构 - 你的社会活动和组织能力.....	44
2.1.11 推荐信 - 让别人赞扬你.....	44
2.1.12 兴趣 - 你是一个热爱生活的人吗? .....	44
2.1.13 个人信息 - 有多少人对你感兴趣? .....	45
<b>2.2 控制个人档案的开放程度 .....</b>	<b>47</b>
2.2.1 允许非 XING 会员浏览你的个人档案.....	49
2.2.2 允许搜索引擎找到你的个人档案 .....	52
2.2.3 允许搜索引擎找到你在公共社区发表的文章和评论..	53
2.2.4 个人档案的“联系人”选项卡显示 .....	54
2.2.5 设置哪些会员可以给你发送消息 .....	57
2.2.6 个人档案的“动态”选项卡显示 .....	59
2.2.7 个人档案的“工作集”选项卡显示 .....	60
2.2.8 显示你在 XING 上的活跃程度 .....	61
2.2.9 更改设置“您的帖子和更新” .....	61
2.2.10 社区的可见性.....	65
<b>2.3 更改登录和个人信息.....</b>	<b>66</b>
2.3.1 更改登录信息.....	66
2.3.2 设置个人信息.....	69
2.3.3 编辑共享数据.....	74
2.3.4 更改“我希望收到的邮件通知”的设置.....	77

2.4	个人档案国际化 .....	80
2.5	删除你在 XING 上的无用帐户 .....	81
<b>第 3 章</b>	<b>拓展你的人脉网络 .....</b>	<b>85</b>
3.1	请求其他会员成为你的联系人 .....	85
3.1.1	搜索感兴趣的会员 .....	86
3.1.2	请求其他会员成为你的直接联系人 .....	89
3.1.3	管理你的联系人 .....	102
3.2	在 XING 上有效地搜索会员 .....	115
3.2.1	默认 AND（全部）搜索 .....	115
3.2.2	OR（或者）搜索 .....	116
3.2.3	组词搜索 .....	117
3.2.4	相似词搜索 .....	117
3.2.5	排除词搜索 .....	117
3.3	邀请其他人加入 XING .....	118
3.3.1	邀请其他人加入 XING .....	118
3.3.2	你的个人邀请链接 .....	125
3.3.3	XING 的个人档案标识 .....	129
<b>第 4 章</b>	<b>成为 XING 社区的成员 .....</b>	<b>133</b>
4.1	什么是社区? .....	133
4.2	如何加入社区? .....	134
4.2.1	找到自己感兴趣的社区 .....	134

4.2.2	XING 的官方社区 .....	135
4.2.3	XING 的“普通”社区 .....	137
4.2.4	了解社区的用户界面 .....	137
4.2.5	查找和标记你感兴趣的社区 .....	141
4.2.6	成为社区的成员 .....	143
<b>4.3</b>	<b>管理你加入的社区 .....</b>	<b>144</b>
4.3.1	关于该社区 .....	145
4.3.2	邀请其他人加入社区 .....	145
4.3.3	订阅实时书签 (RSS feed) .....	147
<b>4.4</b>	<b>参加社区讨论和活动 .....</b>	<b>149</b>
<b>第 5 章</b>	<b>申请建立和管理你自己的新社区 .....</b>	<b>155</b>
<b>5.1</b>	<b>申请新社区应满足的要求 .....</b>	<b>156</b>
<b>5.2</b>	<b>申请建立新社区 .....</b>	<b>158</b>
5.2.1	新社区的名称 .....	160
5.2.2	社区网页短名 .....	160
5.2.3	社区所属类别 .....	160
5.2.4	组织机构信息 .....	161
5.2.5	“关于本社区”的详细描述 .....	162
5.2.6	管理好你的社区的计划 .....	163
5.2.7	社区的主要交流语言 .....	165
5.2.8	其它选项 .....	165

<b>5.3 新社区设置</b> .....	166
5.3.1 社区语言设置 .....	166
5.3.2 其它基本设置 .....	172
5.3.3 社区欢迎信息 .....	176
5.3.4 社区其它“更多”设置 .....	181
<b>5.4 管理你的社区</b> .....	187
5.4.1 邀请你的联系人加入你的社区 .....	187
5.4.2 邀请加入你的社区的链接 .....	189
5.4.3 确认会员加入社区申请 .....	190
5.4.4 任命其他社区管理员和联合管理员 .....	190
5.4.5 管理社区论坛 .....	193
<b>第6章 企业，职位和项目</b> .....	197
<b>6.1 企业</b> .....	198
6.1.1 如何在 XING 上查寻公司? .....	198
6.1.2 了解你感兴趣的公司 .....	202
6.1.3 公司档案链接图标 .....	205
6.1.4 订阅公司信息 .....	209
<b>6.2 职位</b> .....	210
6.2.1 设定找工作状态 .....	210
6.2.2 查寻和申请合适的职位 .....	213
6.2.3 创建职位通知 .....	217

6.3 项目 .....	219
6.3.1 查寻和申请合适的项目 .....	220
6.3.2 管理项目 .....	222
<b>第7章 德国和德国文化 .....</b>	<b>225</b>
7.1 关于德国.....	225
7.2 德国签证.....	226
7.3 德国公司的法律形式.....	227
7.3.1 资合公司 .....	227
7.3.2 人合公司 .....	229
7.4 德国人及其文化 .....	230
<b>作者简介 .....</b>	<b>235</b>

# 第 1 章

## 社交网 XING 入门

### 1.1 XING 的由来和发展史

XING 是在说德语国家(德国, 奥地利, 瑞士)应用最广范的和最有权威的专业商务人脉网, 是一个从事各种商务活动的最佳网络平台。XING 会员可以通过建立自己的个人档案让他人了解自己, 有目标地联系潜在的商业伙伴, 获取未来合作伙伴的第一手资料, 作为谈判的依据等。公司可以在 XING 上打出招聘员工广告, 个人可以在此寻找工作机会, 自由职业者可以在此投标各种项目。在 XING 上有近五万个专业社区, 每个社区里都有专业论坛, 这里是你和专家交流和获得跨国际信息的伊甸园。虽然 XING 的目标用户是企业家, 决策者, 行业专家, 自由职业者及未来的经理, 但也可以用来私人交往, 如联系以往的同学, 同事和朋友等。

XING 起源于 2003 年由德国汉堡的拉尔斯·海因里希(Lars Hinrichs - [https://www.xing.com/profile/Lars\\_Hinrichs](https://www.xing.com/profile/Lars_Hinrichs)) 先生成立的网络公司, 原名“OpenBC (Open Business Club - 开放式商务俱乐部) 有限公司”。OpenBC 的原宗是建立一个适于所有人商业交往的网络平台, 个人或公司可以在那建立自己的档案信息, 有选择地公开一

些数据，使网上其他人知道你是做什么的，提供什么样的服务，你需要什么等。随着事业的不断发展，其它服务项目也接踵而来，比如提供找工作和组织活动等服务。和国内其它社交人脉网的发展一样，OpenBC 自从创建以来发展极其迅速，会员与日俱增，以至于这些说德语的国家已经容纳不下这只网上“老虎”了，所以，XING 象其它德国公司一样走上了全球化的道路，向全世界专业人才提供建立联系服务。

和其它知名公司的发展一样，当一个本土公司迈出门，走向世界时，会遇到很多问题和困难，因为世界各国和民族有着不同的文化和历史，其对事物的理解也会不同，网上文化碰撞是不可避免的。尤其是在亚洲地区，人们会把公司的名字看得很重要，甚至把它看作是关系到一个公司生存的因素。这一点 OpenBC 也认识到了，比如，在美国人们可能把“BC”误解为“Before Christ（公元前）”。还有“Open”的意思是开放，而西方人特别重视个人隐私，用了 Open 他们会担忧会不会把个人隐私泄漏出去。所以，OpenBC 后来决定改名为 XING 股份有限公司（XING AG）。

那么，XING 到底意味着什么？

在回答这个问题时，作为中国人应感到自豪！XING 的一个意思是取自中文的“行”。“行”在中文中有很多意思，其中的一个意思是“行走”。众所周知，要想建立社会关系，去了解他人或让他人了解自己，你就不能整天在家闭门造车，而必须到外面走走，去认识世界和了解人们，这样别人也会看到你而认识你，才有可能互相之间有来往，成为朋友和合作伙伴，互相帮助和沟通信息等。这就是社会交往，这就是“行”的结果。公司的德语对应词是“Unternehmen”，“Unternehmen”的动词的意思是“走走”，“作事情”。你只有到外面走走，你才能作事情。所以，“XING（行）”的名字符合 XING 作为商业社交网的宗旨，XING 提供的是一个商业网络平台，人们可以在上面自由“行走”，去寻找自己所需的



东西。

XING 的第二个中文意思是“行，没问题”。如果你通过 XING 求别人帮助办点事，别人就会说“行，没问题！”，这不正是我们希望从社会关系网要得到的吗？如果你在 XING 上找工作，你能找到吗？你可以很自豪的回答“行，没问题，我肯定能找到！”。我想你肯定会找到满意的工作的，因为在 XING 上你会结识很多有才识的人，有地位的人，有丰富经验的人。大部分德国公司的 CEO, CFO 及人事部长等都是 XING 会员，和他们联系你会得到很多有用的信息和有价值的建议，你会从他们的生活经历中学到很多有参考价值的东西。

美国人行路的路标缩写为“PED XING”（Pedestrian Crossing），如图 1-1 所示。人在人行路上行走，畅通无阻。字母“X”也是来自缩写“X-treme”，即顶级的意思。圣诞节（Christmas）的英文缩写为“X-Mas”，在欧美国家圣诞节是走亲访友的最大节日，是互送关心问候祝福时节。通过 XING 你也可以“走亲访友，共叙往事”，建立和保持联系。“X”还代表着人和人之间的交汇，沟通，而且，这种方式的联系是无穷的，可以任意发展，如何发展全靠你自己。



图 1-1 美国人行路的路标“PED XING”

XING 已经成为国际性的网络企业。2006 年 12 月 7 日，XING 股份公司在德国法兰克福证券交易所上市，是全球首家最为成功的公开上市的 Web 2.0 企业。2010 年 12 月 XING 又收购了总部设在德国慕尼黑的

amiando 股份有限公司。该公司是欧洲领先的在线活动及票务管理提供商，从而括大了 XING 的服务业务。XING 一直在朝前发展，2013 年又收购了德国 kununu 有限公司，该公司是目前提供德语国家在线招聘的领先企业，为 XING 在人事服务方面的发展奠定了基础。

XING 不但服务于说德语的国家，还在全世界很多国家积极活动。XING 支持十多种语言界面和管理，是唯一支持中文的全球性商务社交网络平台。目前全世界会员数量已超过一千四百多万，会员来自一百九十多个国家和地区，其中接近一半的会员来自说德语的国家。企业利用 XING 来扩大自己的影响，在全球寻找合作伙伴，拓展新的业务渠道和招聘重要的人才。对个人而言，XING 已成为职场精英寻求职场晋升、规划职业发展的第一选择。XING 也是志同道合，兴趣相投的人们的聚合地。在 XING 上已有近五万个专业社区，人们可以在此畅所欲言，获取有用信息，结识商业伙伴，共同组织活动等。

## 1.2 XING 对中国用户有何用？

XING 对中国或中文用户有何用？

在回答这个问题之前，让我们先看看 XING 都提供哪些服务。XING 主要在四个领域经营：“Network（关系网）”，“Premium Club（高级会员俱乐部）”，“e-Recruiting（电子招聘）”和“Events（组织活动）”。

“**Network**（关系网）”是 XING 最基本的功能，是经营其它领域的基础。任何人和组织都可申请成为 XING 的基础会员（Basic）。基础会员是免费的，但和高级会员比较使用功能有一定的限制。基础会员只能使用

XING 平台的基本功能，包括建立个人档案，向联系人发送请求信，管理人脉网络和组织活动等。

“**Premium Club**（高级会员俱乐部）”领域主要有两项业务：第一，高级会员俱乐部会员费收入。第二，广告和合作伙伴业务。高级会员俱乐部会员和基础会员相比不是免费的，但可享受如下额外优惠功能（具体比较请见如表 1-1）：

- ✓ 高级会员能够知道谁在 XING 上访问了他的档案资料，访问频率及对方通过哪些关键词找到他。他还可以看到档案访客的所在公司，行业及是否有招聘者查看过他的档案。
- ✓ 高级会员拥有较强的查讯和过滤功能，比如按国家或地区查找个人或公司等。
- ✓ 高级会员允许向非联系人发出短信，即使对方不是你的直接联系人。高级会员可以给联系人上传至 100 兆的 SSL 加密文件，这将有助于互相之间的业务交流。

在广告和合作伙伴业务领域的收入主要来自公司和组织在 XING 上的广告宣传。公司和组织也可以和 XING 成为合作伙伴，在 XING 上租“一块地”经营自己的产品或服务业务，如向 XING 会员推销飞机票，旅馆定房等。

“**e-Recruiting**（电子招聘）”业务主要包括针对企业的“主动和被动职工招聘”的产品和服务。在“被动职工招聘”方面，招聘者可以以不同的方式在 XING 上公开招聘广告。公司也可以在 XING 上建立公司档案，宣传自己，以达到吸引人才的目的（„Employer Branding“）。在“主动职工招聘”方面，XING 提供所谓的“**XING Talent Manager**（XTM 高级人才管理）”服务，公司和猎头可以通过付费申请成为 XING 的 XTM

表 1-1 XING 的基础会员和高级会员的区别对比表：

功能	基础会员	高级会员
创建个人档案在专业环境展示	x	x
添加和管理新联系人，收藏并同其交流	x	x
了解人脉网中的最新消息，并发不状态更新	x	x
加入或创建社区，在其论坛讨论兴趣话题	x	x
找工作，或发布您自己的职位广告	x	x
参加和组织带有或不带有票务功能的活动	x	x
便捷找到需要人士，最大搜索结果数：	15	300
项消息中添加附件，文件大小不超过：		100 MB
向非联系人发送消息		20
借助高级搜索功能，更快找到会员		x
借助特定筛选条件，获得最相关的搜索结果		x
创建搜索提醒并将新搜索结果发送到您的电邮地址。 最多搜索提醒数量：		20
查看谁查看过您的档案		x
向个人档案附加相关文件(如工作样本，证书等)		x
从其他会员那里获得推荐，并在个人档案中展示		x
无广告个人档案让您的形象更专业		x
获得全部 XING 精选优惠		x

会员。XTM 会员可以在 XING 上主动寻找人才，和他们联系。一般会员在建立自己的 XING 个人档案时可以设置是否正在找工作和对哪些领域的职位空缺感兴趣等，XTM 会员会看到这些信息，通过查找这些关键词来寻找那些工作需求者，并主动和他们联系，以此招聘所需人才。

“**Events**（组织活动）”是针对活动组织者提供的一项服务业务。活动组织者可以利用 XING 的技术来办理组织活动所需的一切手续，包括如登记，宣传，出票和成本核算等。

现在该是回答本节开始所提出的问题的的时候了：XING 对中国用户有何用？只有回答了这个问题，你才能决定是否接着往下读这本书，因为你想知道是否有必要加入 XING 成为 XING 会员，XING 对你和你的事业及商务活动是否会有帮助，毕竟 XING 主要是针对说德语国家的用户。

为了不浪费你的宝贵时间，我要首先坦诚地告诉你，如果你只想找一个社交网络平台和熟人，朋友聊天，那么，XING 不是你最佳的选择！如果你想找一个社交网络平台只和中国的企业和个人交流和商务往来，那么，XING 不是你唯一的选择。但是，如果你想找一个国际性的社交网络平台，尤其是和德国企业和个人交流和商务往来，那么，XING 就是你唯一的正确的选择！在中国提供方便聊天的社交网和即时通讯工具很多，如腾讯 QQ 和微信，人人网等。中国也有类似 XING 的社交网如宾至网，大街网等，但是，这些国产社交网和即时通讯工具都只是服务于国内用户的，直今还没有跨出国门，没法用之和国外企业和个人建立联系。XING 却是一个多语言国际化的专业商务社交网络平台。XING 和这些“大众化”的人脉网的另一个根本区别就是它的严肃性和质量观念以及它的主要会员是那些对商务，工作，学习感兴趣的人，在 XING 上没有人有时间和你瞎聊。因为大多数会员都很认真，很专业地去讨论某一题目，你也只能认真地跟着讨论，这会对你很有帮助。

如前面所述，XING 就是中文的“行”，和我们大中华有关。XING 是至今唯一一个支持中文的全球性商务社交人脉网，也许仅这一点就是激发你了解 XING 的原因。其次，这本书的名字是“德国商务社交人脉网 XING”，当你把这本书捧在手中想打开读的时候，你肯定对德国或对和德国有关的事情感兴趣：想和德国公司和个人做生意？想到德国留学？想在中国的一家德国公司工作？或者，很简单，就想认识德国人，了解他们的文化，也许只是为了能通过 XING 交个德国朋友。”海内存知己，天涯若比邻“，在当今信息主宰一切的社会里，谁知道谁何时不需要谁。“平时不烧香，急来抱佛脚”，为时晚矣。

其实，到这里我已回答了本节开头提出的问题。在当今全球经济一体化的大局下，一个企业只有作跨国界的生意才能取长补短，长期稳定发展。请问当今有几家德国大中型企业在中国没有分公司或代理？中国也有越来越多的企业迈出国门，自豪地来到西方发达国家如德国投资，从购买飞机场大型项目到建立合资或独资企业。看过天津电视台播出的“非你莫属”节目的读者都知道，中国的企业招聘也走向了世界如德国，法国和西班牙，可见中国的企业也越来越全球化了，急需有海外经验的专业人才。德国是欧洲经济发展的领头羊，创造了欧洲五分之一的国内生产总值，是在世界和欧洲经济危机中最经得起考验的国家，是最强大的国民经济体之一。按国内生产总值计算，德国紧随美国，中国和日本之后，位居世界第四。德国的汽车和机械制造行业世界领先。德国已是一个开放性的国家，为了维持技术世界领先的地位，广招天下贤人能士，特别是在计算机，机电和医疗等领域的专业人才。德国也是世界上少有的提供几乎免费上大学的发达国家，越来越成为吸引中国人到国外学习工作的首选。

“知己知彼，百战不殆”是中国人古老的战略思想。德国商务社交人脉网 XING 正是了解你的商业伙伴的最经济，最简单和最有效的平台！

信息是企业生存的基础，人脉是获得信息的源泉。当今信息通讯有众多渠道，正所谓“条条大路通罗马”，但是，时间就是金钱，找出两点间最短的那条直线是至关重要的。在当今信息爆炸的社会，企业要想发展壮大，关键是速度。错过了第一时间，就可能步入另一个世界。拿破仑常胜的原因就是总比对手早到 5 分钟。个人的事业发展也是一样，抓不住机遇，把握不住时间就会失败！岳飞那首诗“莫等闲，白了少年头，空悲切！”道出了时间的宝贵性和不等性。所谓的速度就是在最短的时间做最有价值的事情，为此你需要有效的工具和正确的路线。有幸的是 XING 就是那条联接中德两国企业和个人交流及商务往来的穿越时空的直线！XING 定会为中国的企业和个人提供全面真实地了解德国企业 and 个人的简单渠道和国际交流平台。它必将成为你生活，学习，工作和商务活动等不可分离的伙伴。事实也是如此，据统计在中国已有五十多万 XING 用户，而且会有越来越多的中文用户加入 XING。

### 1.3 如何成为 XING 的会员？

想利用 XING 的服务，必须首先成为 XING 会员。注册 XING 的会员是免费的，下面就介绍一下注册 XING 会员的步骤。

通过在任何一個网络浏览器的地址栏中输入 XING 的中文网址：

<https://www.xing.com/zh>

便可进入 XING 的中文首页，如图 1-2 所示。

XING 有多种语言版本，是唯一支持中文的全球性商务社交网络平台。除了中文之外，也可以选择其它语言，如英语，德语等来建立个人档案，

这对对外交往来说是很重要的，因为你在 XING 上建立个人档案的目的就是想和世界各地，尤其是德国的商务人士等建立联系。本书先从中文界面讲起，毕竟用母语会更好理解，此后再介绍如何切换到其它语言界面和如何用其它语言来建立个人档案。



图 1-2 XING 的中文首页

注册 XING 是很简单的，只需填写你的姓和名，电子邮箱地址和密码。你输入的姓名将显示在你的 XING 个人档案的首页，电子邮箱地址和密码在登录 XING 时要用。XING 会通过你的电子邮箱地址和你联系，如确认你的帐号，通知职业更新信息等，其他 XING 会员也会通过你的电子邮箱地



址和你联系，所以，电子邮箱地址必须是真实邮址。在这里我想再次强调 XING 是一个很严肃的社交人脉网，要想让别人信任你，愿意和你联系，建议你用真名实姓来注册 XING。在国内的一些社交网上，人们习惯用“小猫”，“小狗”等来命名自己，不想让别人知道自己的真实姓名。如果你想在 XING 上和德国人联系，最好使用你的真实姓名，否则，你会很难得到德国人的信任。



The image shows a registration form titled "免费注册:" (Free Registration:). It contains the following fields and elements:

- 名 (Name): 银远 (Yinyuan)
- 姓 (Surname): 刘 (Liu)
- Email: xing.chinese@gmail.com
- 密码 (Password): 10 dots representing a masked password.
- Terms and Conditions: A checked checkbox with the text "我接受 XING AG 的隐私政策和[使用条款](#)。" (I accept XING AG's [privacy policy](#) and [terms of use](#).)
- Registration Button: 立即注册 (Register Now)

图 1-3 免费注册 XING 会员

要想成为 XING 的会员，还必须得接受 XING 的隐私政策和使用条款。这对新的 XING 会员很重要，建议你在注册 XING 前还是认真地阅读这两个文件，因为如果你不按 XING 的规则行事，XING 有权取消你的会员资格。删除你注册的 XING 帐号和你在 XING 上已建立的个人档案，当然，你的所有的联系人信息在 XING 上也不复存在。也许你会认为取消也无所谓，你会再用匿名开一个新帐户，但是，作为一个对自己和他人负责的人来说，你应当考虑到下面的情况：随着时间的发展，你在 XING 人脉网上会有很