

人脉地图

像绘制地图一样编织你

的
人脉圈

方明◎编著

人脉地图就是命脉地图
人脉地图就是财脉地图
第一本手把手教你绘制人脉地图的指导书
你的人脉地图的疆域有多广阔
决定你人生的高度
人脉地图的质量取决于你认识谁
不在于你认识多少人



化学工业出版社

关系是能力，人脉是财富，人情是学问，交际是艺术。

一个人赚的钱，15%来自知识，85%来自人际关系。人脉的力量超乎你的想象。

人的一生想要获得成功，必须画出一张属于自己的人脉地图，而这张地图至少由 11 部分组成。它们分别是：性格篇、地域篇、职场篇、商场篇、友情篇、贵人篇、亲情篇、领域篇、媒体篇、网络篇以及陌路篇。这张能够无限扩大的人际地图就是我们的人脉资源，是我们的一笔巨额无形资产。

书中以人脉的概念、人脉的形成、人脉的使用、人脉的扩展为基本线索，着重阐述了人脉对于成功的意义，详细阐述了人脉地图应该怎样规划和构建，着重介绍了获得这 11 种人脉资源的方法和技巧。

这是想成就一番事业者的必读书，集古今中外人脉术之大成，帮助千万人轻松斩获成功的“秘密法则”。

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉地图/方明编著.

2010.11

ISBN 978-7-122-09492-6

I. 人… II. 方… III. 人际关系学-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 178001 号

责任编辑：孙振虎

版式设计：韩 飞

责任校对：宋 夏

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011）

印 装：大厂聚鑫印刷有限责任公司

720mm×1000mm 1/16 印张 14 字数 152 千字

2011 年 1 月北京第 1 版第 1 次印刷

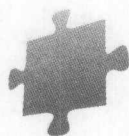
购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686） 售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：29.80 元

版权所有 违者必究



前言

关系是能力，人脉是财富，人情是学问，交际是艺术。

斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，15%来自知识，85%来自人际关系。这是一个令人震惊的结论，同时，也是一个让人清醒的结论。这让我们明白，为什么世界上有那么多才华横溢的人郁郁不得志，为什么我们周围有那么多怀才不遇的抱怨者。事实上，这都是因为缺少人脉。人脉的力量绝对超乎你的想象。

每个人一生下来，就形成了一张属于自己的人际地图。而且，随着人的成长，这张地图将不断得到编织和完善。可以说，我们每一个人都生活在一张巨大的人际地图之中，这张能够无限扩大的人际地图就是我们的人脉资源，也是我们的一笔巨额无形资产。

研究表明，人的一生想要获得成功，他的人脉地图至少要由11部分组成。它们分别是：性格篇、地域篇、职场篇、商场篇、友情篇、贵人篇、亲情篇、领域篇、媒体篇、网络篇以及陌路篇。

本书以人脉的概念、形成、使用、扩展为基本线索，着重阐述了3方面的内容。首先讲述了人脉对于成功的意义，其次详细阐述了人脉地图应该怎样规划和构建，最后还着重介绍了获得人脉资源的方法和技巧。

在性格篇中，根据心理学关于九型人格的研究成果，将你周围的人按不同的性格划分为9种不同的类型，并为你指明每种类型的人的外在表现、性格特点等。最后，还告诉你针对不同的人不同的性格特点，应该采取哪些相处之道，从而将他们请进你的人脉地图。

所谓“一方水土养育一方人”。由于地形、气候、历史文化的原因，



前言



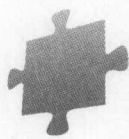
生长在不同环境下的人往往具有不同的特性。因此地域篇将告诉你如何与北方人、南方人、港澳台同胞、东方人、西方人打交道。当“四方”来客齐聚你的人脉地图时，你还有什么事做不成呢？

在人脉地图中，职场这一部分应当说是最重要、也是最难编织的。无论是老板、上司、同事，还是下属、猎头，都是你必须面对的人。与他们处好关系，你才能够在职场上顺风顺水。本篇可以让你获得与这些人相处的秘诀，然后将他们一举收入你的人脉地图中。

“商场如战场。”在商业战场中，合作伙伴、股东、员工、竞争对手、客户可以是你的“战友”，也可能是你的“敌人”。读完本篇，你就能够化敌为友，并让他们编织到你的人脉地图之中。当人脉地图多了这一“版块”之后，无形之中，你就比别人多了一张“作战示意图”。然后，你可以根据这张“作战图”，任意驰骋商场。

在人脉地图上，朋友的位置介于职场与亲情两部分之间。它既有前者的利益，又有后者的感情。如何规划这部分的人脉地图，是友情篇将要重点论述的问题。虽然同为朋友，但知己、至交、诤友、开心果、互补者、同学、同乡之间还是有不小差别的，掌握这些差别也就掌握了与之相处之道。

现在有一句老话新说——“贵人多旺事。”的确，贵人在一个人的生命历程中，常常发挥着至关重要的作用。无论是诸葛贵人、指路贵人、推手贵人、财富贵人，还是精神贵人、侠义贵人，只要你遇上其中一个，就可以受益一生。俗话常说：“天降贵人。”如果真是这样的话，就让他们降落到你人脉地图上指定的位置吧。



前言



亲情需要经营吗？当然。既然“血脉”属于“人脉”，那么将亲情规划入人脉地图也就是理所当然的了。父母、同胞、伴侣、儿女、亲戚、世交是这一部分的主角。与他们和谐相处，将为你赢得一块稳固的人脉“版图”。

你想要认识的人，常常分布在各行各业。那么到底哪个领域的人可以在你的人脉地图中占有一席之地呢？通常而言，文教、科技、政府、金融、法律界人士的加入可以为你构建高层次人脉。在领域篇里，将告诉你如何与他们打交道。

在信息时代，媒体在普通人的生活里，占据着越来越重要的地位。因此，媒体自然要参与你人脉地图的构建。媒体篇主要论述普通人与媒体人士交往的艺术，希望对你有帮助。

网络可以将虚拟世界中的关系变成现实的人际关系。无论是 E-mail、BBS、BLOG，还是 QQ、SNS、Chinaren，都可以成为你拓展人脉地图的工具。

拓展人脉地图最有效的办法是将陌生人变成熟人甚至朋友。因此，在陌路篇里，将为你讲授如何将擦肩而过的陌生人定格在你的人脉地图上的秘诀。

从性格、地域、领域、普通人与媒体、网络的角度经营人际关系是本书的几大亮点。加上其他几个传统而常见的角度，本书为读者绘制了一张完整而实用的人脉地图。因此，可以毫不夸张地说，本书集古今中外人脉术之大成，囊括帮助千万人轻松斩获成功的“秘密法则”，是成大事者的必读书。



目录



第一章

画一张属于你的人脉地图：

人脉就是命脉，人脉决定财脉

人脉地图“左右”你的命运 /2

“你认识谁”决定“你是谁” /4

人脉：穷人和富人之间的差距 /6

成功，15%来自知识，85%来自关系 /8

聚财先聚人——人脉决定财脉 /10

人脉就是竞争力 /12

第二章

人脉地图性格篇：

洞察九型人格的内心——找到与不同性格之人交往的法门

1号完美型：完美主义者——让他得到最彻底的肯定 /16

2号助人型：给予者——让他觉得“没有我不行” /18

3号成就型：实干者——做他的追随者 /21

4号艺术型：悲情浪漫者——让他获得更多的爱 /23

5号理智型：观察者——走入他的内心深处 /25

6号疑惑型：怀疑论者——让他看到世间的真善美 /27

7号活跃型：享乐主义者——与他一同“疯狂” /30

8号领袖型：支配者——做他“保护伞”下的“弱者” /32

9号和平型：调停者——巧妙周旋于他的“顽固”之间 /34



目录

第三章

人脉地图地域篇：

一方水土养一方人——见什么人说什么话，到什么山唱什么歌

- 北方人：与北方人交际最好比他还干脆利落 /38
- 南方人：与南方人交际要学会“闪转腾挪” /40
- 港澳台同胞：本是同根生，不必太陌生 /43
- 东方人：历史文化的相近，为亚洲人之间构建了一座天然的沟通“桥梁” /45
- 西方人：遵从欧洲人的交际习俗 /48

第四章

人脉地图职场篇：

办公室里那些事儿——职场升迁，人脉决定速度

- 感谢你的老板：他为你提供了一个发展的平台 /52
- 服从你的上司：他是决定你升职加薪的关键人物 /54
- 善待你的下属：得人心者才能得天下 /57
- 与你的同事和平共处：他是你的“最佳拍档” /59
- 巧妙利用猎头：他是增加你身价的一颗“砝码” /63

第五章

人脉地图商场篇：

商场就是战场，人脉决定成败——事业的大小与你的人脉地图成正比



目 录

合作伙伴：创业路上你需要“三驾马车”	/68
股东：用他的钱替你赚钱	/71
员工：回馈为你创造价值和利润的人	/73
竞争对手：与之双赢是生意场上的最高境界	/75
客户：有关系就有业绩	/77

第六章

人脉地图友情篇：

朋友是你一生中最重要的“人脉财富”——肝胆相照，让友情更有情

结交最好的朋友	/84
知己：心灵相契的朋友	/86
开心果：带来快乐的朋友	/89
至交：患难与共的朋友	/91
互补者：与你优势互补的朋友	/94
诤友：批评你的朋友	/96
老乡：“青梅竹马、两小无猜”的朋友	/99
同学：自然而然的朋友	/102

第七章

人脉地图贵人篇：

帮助过你的人都是你的贵人——自己走百步，不如贵人扶你走一步

结识贵人，才能做强人脉	/108
-------------	------



目录

机遇贵人：慧眼识珠的伯乐	/110
诸葛贵人：出谋划策的智囊	/112
指路贵人：指引方向的识途老马	/114
推手贵人：催人奋进的激励高手	/116
财富贵人：雪中送炭的资金支持者	/119
精神贵人：塑造人格的灵魂导师	/122
侠义贵人：危难时刻的援助之手	/124

第八章

人脉地图 亲情篇：

亲人是你永恒的人脉——让血浓于水的亲情成为你人生发展的基石

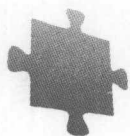
感念亲恩：学习乌鸦“反哺之义”，践行小羊“跪乳之恩”	/128
挂念你的手足：他是与你血脉相连的一奶同胞	/130
忠诚于你的爱人：他是与你牵手走过一生的人	/133
养不教，父之过：你的教育是子女成才与否的关键	/134
亲戚是你的人脉大本营：亲戚圈更需要你的精心打理	/137
维护你的世交：人脉的扩展，世泽绵长	/139

第九章

人脉地图 领域篇：

站在“巨人”的肩膀上——构建你的高层次人脉网络

文教领域人士：让他成为你的“信息外脑”	/144
---------------------	------



目 录



科技领域人士：为你找到“巨人的肩膀”	/146
金融领域人士：握住他那双数钱的手	/147
法律领域人士：帮助你减少犯错概率的人	/149

第十章

人脉地图媒体篇：

成也萧何，败也萧何——“无冕之王”让你成为全世界关注的
焦点

成也媒体，败也媒体	/152
与媒体人士日常交往的艺术	/154
如何避免与媒体冲突	/156
如何对待不同媒体及不同记者	/159
争取主动权是成功把握媒体的关键	/161

第十一章

人脉地图网络篇：

海内存知己，天涯若比邻——网络的世界并不“虚拟”

其实，网络有时更真实	/166
E-mail：最快捷的鸿雁传书	/167
BBS：思想自由飞翔的天空	/169
BLOG：分享越多，收获越多	/171
QQ：本土化的聊天乐园	/174
SNS：新型的交友工具	/176



目 录

Chinaren: 校友录一定要经常逛逛 /177

第十二章

人脉地图陌路篇:

把陌生人变成朋友——为你的人脉地图扩充“地盘”

多个朋友多条路	/180
你有社交恐惧症吗	/182
相识最初的几分钟至关重要	/184
记住对方的名字	/186
怎样获得陌生人的好感——找对话题，事半功倍	/189
用肢体语言拉近彼此的距离	/191
有些事情你必须主动去做	/194
莫让友情随着谈话的结束而终止	/196

第十三章

要钓鱼就要像鱼儿那样思考:

每一个中国人都应该知道的人际“规则”

出来闯的，都要懂点人际“规则”	/200
锋芒毕露还是藏锋露拙	/201
狂妄自大还是谦虚谨慎	/204
亲密无间还是保持距离	/205
苛求完美还是正视“残缺”	/208
口若悬河还是三缄其口	/209

第一章

画一张属于你的人脉地图：
人脉就是命脉，人脉决定财脉



人脉决定命运，人脉决定穷富。有了人脉，事事顺畅；没有人脉，寸步难行。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”有一句话在好莱坞最流行：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

有人脉，成功就像坐电梯；没人脉，成功就得爬楼梯。哪个快？不言而喻。人脉地图是一个人进入财富和成功大门的入场券。人脉地图越广阔，赚钱的门路就越多；档次越高，钱就来得越容易。人脉即是你的财脉，成功的人生就赢在人际关系中！

人脉地图“左右”你的命运

你知道为什么有的人就像坐了电梯一样直奔着成功而去，而有的人摸爬滚打数十年仍一无所获吗？

这一切都是树有根、水有源的，而最深层次的根源就在于——人脉！成功的人，都拥有一张属于自己的超级人脉地图，在这张图上，布满了成功所必需的各种人脉资源，所以他们成功了；而失败的人则没有这张地图，或者说，在这张图上，可以利用的人脉资源少得可怜，所以他们失败了。

凡是经商“经”出大动静、做出非同一般成绩的生意人，都对人脉情有独钟。他们在很早的时候，就发现了人脉对于一个人的事业成功的重要性，于是，他们对自己的人脉打造倾注了大量的人力、物力和精力。最后的结果也证明，他们的做法是明智而正确的。

想当年，马云还是电子工业学院的一位专业讲师时，就是一个非常喜欢结交朋友的人。

为了贴补家用，马云去夜校做兼职。来听课的有很多都是做外贸生意的老板。马云是一个爽性之人，与他们言谈甚欢。在那个阶段，有很

多老板都成了马云的朋友。

1995年，马云创办了中国第一家互联网公司中国黄页，那时互联网对于中国人来说还很陌生，人们完全不相信马云的互联网理念，把他当骗子的人比比皆是，因此，马云的创业之路走得非常艰难。

为了发展公司业务，马云开始给身边的朋友打电话，向他们讲解自己所要做的网站，并承诺开始的时候免费。虽然这些朋友对网站仍然半信半疑，但是为了给马云面子，也将就着做了几个。有一个朋友，因为非常敬佩马云，还资助了马云6000元钱。钱虽不多，却是中国黄页的第一笔收入。

1999年，马云正式辞去公职，创办阿里巴巴，开始电子商务应用。阿里巴巴模式的尝试，不但使马云获得了成功，还使他收获了一个精英团队。

阿里巴巴是一个群体的公司。无论是淘宝网、支付宝、阿里妈妈还是阿里软件，都是一个团队的作用。在马云这个总设计师背后，有着无数的优秀设计师和技术员。马云创造了一个中国奇迹，那就是创业者与各路顶尖人才不断汇涌并行，始终不离不弃。

现在被定格为阿里巴巴创办人的蔡崇信，本来是到阿里巴巴来探讨投资的，结果，被马云的魅力和思维方式所打动，宁愿抛下75万美元年薪，加盟阿里巴巴，只领取500元薪水。蔡崇信带来的不只是激情和视野，还带来了国际大投行高盛的人脉。

2000年5月加盟阿里巴巴的吴炯，曾经主持美国雅虎公司搜索引擎和电子商务技术的开发。他是效率卓著的雅虎搜索引擎及其许多应用技术的首席设计师。作为唯一发明人，他在1999年获得美国授予的搜索引擎核心技术专利。但是，他却毅然放弃了雅虎的职位，投奔阿里巴巴。吴炯的决定，影响了一大批硅谷华人精英，并最终加入到阿里巴巴在美国的研发中心。

2001年，在GE工作了16年的关明生加入阿里巴巴就任COO；2003年，微软（中国）原人事总监和联想（企业库论坛）网站原财务总监加盟阿里巴巴。阿里巴巴负责市场的副总裁是美国运通卡的市场总裁，美国人；阿里巴巴的战略副总裁Sanjay是印度人……

这些优秀的人才最后都在阿里巴巴汇集，让马云这个本来就充满传

奇色彩的英雄创业者更加富有人格魅力，也让他的那张人脉地图得到了无限的扩展，而这也正是他成功的关键所在。

每个人的资历不同，能力不同，但是都有交朋友的能力，也就都有成大事的能力。马云所说的“人人都可以成功”，其内涵也就在于此。

成功的人千千万万，成功的理由万万千千，可是谁也无法忽视人脉关系这个潜在的社会规则。无论是开天辟地的政治领袖，还是财富榜上的英雄人物，从某种程度上来说，人脉都是他们的成事基础之一，甚至是左右他们命运的重要条件之一。

孟子说：“天时不如地利，地利不如人和。”不管你是谁，不管你的天赋如何，只要有人愿意扶助你，那么你就能够成就一番事业。不信你看，刘邦以地痞之身登上帝位，张飞以愚鲁之气锤炼成将才，都是因为占了“人和”的先机。

不要说一鸣惊人的速度太快，只要有人帮助你，秒杀成功也不是不可能的。不信你看，比尔·阿里梅奥——联想的接班人一夜成名，蒲中杰——乐普医疗掌门人瞬间暴富，都是托了别人的洪福。因此，你要永远记住：扶摇直上九千里很容易，只要你找到可以凭借的好风。有了属于自己的人脉地图，并将其中的所有人脉关系都打理好、运用好，那么你就可以马不停蹄地升迁，轻而易举地致富，不知不觉地成功。

“你认识谁”决定“你是谁”

关于人际关系对于一个人的重要意义，好莱坞流行的一句话可谓一针见血：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”意思是说，一个人如果能够多结识那些对他有所助益的人，就能够更快地走向成功。如果从“物以类聚”的角度来看，这句话可以理解为“你认识谁”决定“你是谁”。你认识成功的人，你也会成为成功的人；你认识优秀的人，你也会成为优秀的人；你认识富有的人，你也会成为富人；你认识品格高尚的人，你也将变得品德高尚。反之亦然。这其中的

道理，孔圣人在几千年前就已经说过了：“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，即与之化矣；与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣。”所以，一个人所结识的人，对其各方面的影响是极其重大的。作为一个生存在现实社会中的人，我们不能不让自己正视到这一点。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄：没有工作、流离失所、朝不保夕。一次，他在火车上遇到一位很有气质的女士，就主动和她攀谈了几句。没想到就是这么一个只和他说了几句话的人，让他的人生轨迹从此改变。

认识那位女士后，没过几天，他就被邀请至一家制片厂报到。原来与他攀谈的那位女士很有来头儿——她是当时的一个知名制片人！她看出了道格拉斯落魄的外表下潜藏着的表演天赋，于是就丢给他一次机会。想不到就是这样一次机会，让道格拉斯一鸣惊人！

这个故事说明了一个什么道理呢？人脉！就算你有天大的才华，有冲天的志气，你还是不能没有人脉。你得认识这样一个人：他能为你提供的一个让你表现自己的舞台，他能让你的才华为世人看到。如果你真的是一个有才华的人，你就能抓住这个机会一举成名。

所以，如果你现在还不是一个成功的人，还不是一个优秀的人，还不是一个富有的人，那么，请不要再为你的不成功、不优秀、不富有而抱怨，因为你的抱怨无法改变这个世界，你唯一能做的就是用行动改变自己！这是你必须始终保持头脑清醒的一件事。

要改变自己，又当从何做起呢？

很简单，先从改变你身边的朋友做起！因为“近朱者赤，近墨者黑”，与谁交往将会决定你成为怎样的人。

如果你想成为一个优秀的人，结交高含金量的人必须是你奋斗的重中之重。

身处这个时代，很多人都想改变自己的穷命，像优秀的人一样享受更高层次的生活。可是他们却并没有把人脉作为奋斗的重点，反而去投机取巧，选择了一个错误的方向。这无异于南辕北辙，即便你努力一辈子，到头来都很可能是“竹篮打水一场空”。其实，你的身边可能有无

数个可以让你成功或让你变得优秀的人，如果你能主动结识这些人，就可以变得和他们一样成功或优秀。可是，多少人却视而不见，与其擦肩而过。

“你认识谁”决定“你是谁”，还有更深一层的含义，即要有选择地去认识人，比如他是做什么的，他处于一个什么样的层次，等等。如果你认识的人只是一群酒肉朋友，你天天陪着他们去喝酒，自然喝不出什么大事业来的；如果你认识的人都是一群乞丐，你天天和他们一起乞讨，自然乞讨不出什么金山银山，也乞讨不到事业有成。所以说，想成功，想改变自己，你就得认识有能力让你成功、让你改变的人。

因此，不妨自问一下，这样的人你认识几个？你或许会说，这样的朋友我一个都不认识。其实，这是你思想认识的问题。要知道，这个世界上的任何一个人你都可以认识。西方有句谚语说：“每个人距离总统都只有3个人。”根据著名的“六度分离”理论，一个人只需要通过认识6个人，就可以认识全世界任何一个人。也就是说，人跟人之间的相识具有连锁反应，就这样通过朋友的朋友一直认识下去，世界上根本没有你认识不到的人！

所以，虽然你没有显赫的家世，没有傲人的学历，也没有娶到亿万富豪的千金小姐，或是嫁给身价过亿的“钻石王老五”，但是你还可以有第三种选择，那就是从此刻开始累积你的人脉，并将人脉的力量最大限度地发挥出来，这样成功便难逃你的“五指山”！

事实上，比“认识谁”更重要的是“你想认识谁”，或者说，你想将谁圈入你的人脉地图。因此，要成为富人，就要将富人纳入你的人脉地图；要成为成功的人，就要将成功者纳入你的人脉地图。当你的人脉地图被这些人占据主要位置时，你也会自然地成为他们当中的一员。

人脉：穷人和富人之间的差距

穷人手里的人脉地图不够完整，对他起不了什么作用；而富人则手