

社交网络 你的成功之道

查尔斯 · 鲁福洛的社交指南：最大化你的社交力量



【美】查尔斯 · 鲁福洛，公共管理硕士，The NetworkKing

【美】雪莉 · 阿古多

刘芾尧 谭盛晨 翻译

“你认识谁并不重要，重要的是谁知道你”



中国商务出版社

CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

社交网络 你的成功之道

[美] 查尔斯·鲁福洛 编著

[美] 雪莉·阿古多

刘茈尧 谭盛展 翻译



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

社交网络：你的成功之道 / (美) 鲁福洛, (美) 阿古多
编著; 刘苾尧, 谭盛晨译. —北京: 中国商务出版社, 2012.2
ISBN 978-7-5103-0643-3

I . ①社… II . ①鲁… ②阿… ③刘… ④谭… III . ①人际
关系学 - 通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 013430 号

Network Your Way to Success

版权出让方: Charles D.A. Ruffolo and Shirley J.S. Agudo

京版权登记号 图字: 01-2012-0499

社交网络 你的成功之道

SHEJIAO WANGLUO NIDE CHENGGONG ZHIDAO

【美】查尔斯·鲁福洛 【美】雪莉·阿古多 编著

刘苾尧 谭盛晨 翻译

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷28号

邮 编: 100710

电 话: 010—64269744 (编辑室)

010—64283818 (发行部)

网 址: www.cctpress.com

邮 箱: cctp@cctpress.com

照 排: 华鲁印联 (北京) 科贸有限公司

印 刷: 保定彩虹印刷有限公司

开 本: 685毫米×910毫米 1/16

印 张: 10

字 数: 80千字

版 次: 2012年3月第1版 2012年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-0643-3

定 价: 28.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话: (010) 64283818

书中图片均由作者本人提供

客户评价

“鲁福洛是我认识的朋友中最懂得建立‘联系’的一个人……当然，我不是指技术上的连接！如果你需要认识某个人或某方面的人士，你首先可以联系鲁福洛。他要么认识这个人，要么他认识此人的朋友！他的天赋就是将生意和需要的某一领域的人才联系在一起。他如何赢得这样一个头衔？当然是通过社交。他是名副其实的社交天才！”

——Vanessa Siegal（瓦内萨·西格尔），Managing Director
SpiralFX Web Development, USA/The Netherlands

“鲁福洛是一个传奇人物！你同他交谈，仿佛可以看到他的大脑在飞速运转，他能够向你提供有建设性的意见以及你需要的人才。他永远不会忘记任何一个人的名字或外貌，并相当熟悉如何互相引荐。”

——Theo van Bleiswijk, Theokookt, The Netherlands

“鲁福洛能够置身处地的为他人着想，这一点使他精通如何分享，并享受分享的乐趣。他是一名善于联络的企业家，或者称之为投机沟通者。这是一个新的学科，叫做‘鲁芬’……正是我需要的。”

——Nicolas de Potter（尼古拉斯，陶艺家），Brussels, Belgium

“我第一次遇见鲁福洛，认为这个男人是疯狂的，他会同每一个人握手，走起路来就像金霸王电池广告中那只兔子。但同他交谈后，我的想法发生了180度的大转变。他与他人打交道的方式已经达到了最高境界。我在荷兰和欧洲的人脉已经难

以用广来形容，而这个家伙的人脉不得不用更广来形容……应该如何把这两个‘社交网络’联系在一起？我决定加入鲁福洛的社交俱乐部，这使我学习到鲁福洛特别的经营方式。”

——Marc N. C. (马克) Leegwater, M-MAC, The Netherlands

“查尔斯·鲁福洛象征着一种驱动力。他明确的商业重点、个人价值观和总是记得回报他人，使鲁福洛成为一个令人钦佩的人。每个人都很难在自己的生命找到一个平衡点，既满足自己，同时不冷漠家人，还会主动帮助改善他人生活。但是，鲁福洛做到了。”

——Dennis Cowles (丹尼斯·勒斯), Dutch Connections,
The Netherlands

“‘有活力的’，‘丰富的’，‘卓越的’，‘口才好的’，在15岁时我会用这些词语描绘鲁福洛。他是我认识的最有尊严的男人之一。他的正直是无可非议的。做任何事情，他都是相当专业，以及敬业，并且勤奋。他的诚心和待人真诚是他最大的优势。他是真正信守诺言的人。”

——Conrad Payne (克拉德·佩恩), Financial Readiness
Program Manager, U.S. Government

“鲁福洛的做事原则可以引导一个人未来的发展。那些原则引领我看到世界的另一端，同时又带我回到现实，特别是‘社交等于给予’。”

——Erik van Vulpen (埃里克·瓦尔彭), Regional Director South
East Asia, Brand Strategy, Cheil/Samsung, Singapore

“他的确善于社交，也是典型的坚持原则，从而最终获

得成功的例子。他是一个充满热情、积极向上、精力充沛、足智多谋、有价值观的人。除了以上这些优点，他还是我见过最和蔼可亲的人……他有能力把人们团结在一起，朝着同一目标努力。他的精力和意志力是多数人，包括我自己在内，学习的榜样……没有人能做到像鲁福洛一样，这一点是肯定的。”

——Natalia de Smalen (纳塔利娅), Marketer, The Netherlands

“我会用以下词语描绘鲁福洛：热情、注重结果、有紧迫感、本着充分利用生命中一分一秒的态度。同时，在工作中，他又有如此敏锐的洞察力，精通他的领域。”

——Peter Gowdy (彼得·高迪), Regional Director, McAfee Security,
Sniffer Technologies, The Netherlands

“他绝对是社交人才，对于社交情不自禁。”

——Ellie Wood-van Malestijn (埃莉), Ellie Wood Languages,
The Netherlands

“鲁福洛帮助我跨过我个人在社交方面的坎儿……我也成为回馈基金会的一员。在这里，我也找到了自己同他人的直接联系，以及商业协会的目的……鲁福洛，确实是一个伟大的人——他充满活力，有生气，似乎了解地球上的每一个人，并且很高兴，也很乐意和我们一同分享他的社交网络。”

——Bram Cool (布拉姆), Finalist IT Group, The Netherlands

“鲁福洛在大多数人没有意识的社交领域有杰出成果。”

——Marja H. Pronk (马尔扎·普隆克), Healthcare
Consultancy, The Netherlands

“他帮助所有人使事情简单化。”

——Ron Jong, Canon, The Netherlands

“社交确实有用！我能够吸引新的客户完全是因为参加鲁福洛的社交俱乐部，并且遵循‘给予优先’的原则。鲁福洛是成功的，原因就是 he 懂得如何结交朋友和积极创建商业机会。他的慷慨和热情似乎能确保一旦你见到他，你会记住他！”

——Stephanie Ward (斯蒂芬妮), Firefly Coaching, The Netherlands

“鲁福洛和他的社交俱乐部对我的生意意义重大。我认为对每一个生意人，或想做生意的人，获得如此巨大的社交网络都是值得的。”

——Norbert Ligterink (诺伯特), Hilton Sales, The Netherlands

“鲁福洛就是未加工的现实社交世界中的基石。”

——Pim Kaper, Trade Mark Agency Kaper, Spain

(2004 年，此书首次发行，我们很遗憾的被告知 Pim Kaper 在同一年去世)

“查尔斯·鲁福洛所有的演讲都根据他自己的经验。他的应用方法为我开启了一道新的大门，并且使我意识到社交的好处。”

——Michel van Zomeren (米歇尔), Wisdom Information

Consultants, The Netherlands

“鲁福洛用他的热情教导人们如何运用人际关系使他成为学生的偶像，对求职及企业成长也大有帮助。”

——Len Even (伦恩), Director, Webster University,

The Netherlands

“鲁福洛是一个很外向的人，善于向你或他人介绍自己，天生社交场合的人才。”

——Paul G. White (保罗·怀特), Managing Director,
Europe, Ipswitch B.V., The Netherlands

“我从未见过一个人如此热情。他对于应该去哪里、同谁交谈能够最大化自身及他人利益，他都如数家珍。如果奉献等于社交，那么鲁福洛给了我一种我永远不会忘记的态度。”

——Hans Labruyere (汉斯), Seneca Risk & Security, The Netherlands

“我一直都在参与社交——我们都如此，但直到完成鲁福洛的培训课程，我清楚地意识到我所做的一切。我终于了解我正在帮自己完善和拓展人际关系……我喜欢为他人服务胜于从他人那里索求一些东西。因为我总会收获回报。”

——Andreas Schuele (安德里亚斯), IT Project and Interim Manager,
Ictopus Consultancy, The Netherlands

“他（鲁福洛）就像充满电的手机，精力充沛！”

——Sharon O'Connor (莎伦), Foxgloves Europe,
USA/The Netherlands

“社交是有趣的，查尔斯·鲁福洛找到许多方式将工作和娱乐结合在一起。他是一个把社交付诸实践的实例。”

——Luc Pieters (璐西), Ability Alliance, The Netherlands

“他就是那个我有任何需求，只是打个电话给他就会出现的人。”

——Ali Alhassany (阿里), Student, The Hague, and recipient of the
Giving Back Foundation's "Most Progress Made Award" for 2003.

“鲁福洛使我对‘社交’耳目一新，带我进入我通常认为灰色的、古板的、非常男性化的世界。他活力四射，善于表演和讲笑话，作为企业的领军人物乐于调动大家的积极性。他的创造力鼓舞了我的公关策划活动，他对所有人总是表示友好，并且和蔼可亲。”

——Renee Schnitzler（蕾妮），Pure Wellness Programs, The Netherlands

“他的性格非常开朗，他可以在不冷落任何人的前提下，迅速地把所有人聚集在一起。”

——Pascal van der Bosch（帕斯卡），LogicaCMG, The Netherlands

“鲁福洛是一个生活中充满热情和爱的个例。”

——Dale Gannaway（黛尔），Business Attraction, USA

“我个人认为社交分以下几个阶段：

1. 你所知道的最重要的事情（搜索）
2. 你所认识最重要的人（建立关系）
3. 你所做的事情与你认识相关人员（影响你的关系）
4. 把你的工作对象捧为皇帝（社交）

查尔斯熟练于以上每一个阶段。”

——Wimen Alfrink, Hier en Nu, Independent People
Solutions, The Netherlands

“查尔斯令人难以置信。”

——Riemke de Vries, Director, Alpha Omega, and Volunteer,
Giving Back Foundation, The Netherlands

“世界需要一个叫醒服务，鲁福洛就是号角，让我们不得

不从床上爬起来。”

——Frank & Carmel Maguire, Hearth Communication Group, USA

“请把任何一个可以遇到他人的地方当做自己的主场。”

——Aernoud van de Graaff (范德格拉夫), Consultant,

PinkRocade, The Netherlands

“鲁福洛不仅是最要好的朋友，而且他的所作所为让我钦佩。他懂得使生意个性化，了解对方的所作所为，从而付出一种特殊的感情。他总是说‘你认识谁并不重要，重要的是谁知道你！’我为他认识我而感到自豪！”

——Martijn de Looze (马丁), Area Manager, Trekpleister,

A.S. Watson, The Netherlands

在社交俱乐部经常能听到如下评论：

——没有人能做到像他一样。

——如果你可以抽出一天时间给鲁福洛，你赚了。

——他是绚丽的。

——势不可挡的热情。

——他，魅力非凡！

——他坚持人格化。

——他是一个真正的男人！

献 辞

此书题献给我的妻子（赫尔玛），以及乔（Joe P.），克拉拉（Clara E.），我的父亲母亲，托尼（Tony），玛丽（Mary），格里（Gerry），杰基（Jackie），勃比（Bobby），珍妮（Jeannie），霍克（Hawk），麦克（Mike），弗恩（Fern），芭芭拉（Barbara），凯西（Kathy），莫林（Maureen），埃克（Eke），瑞娜（Reina），温迪（Wendy），路易斯（Louise），安勒克（Anneke），雪莉（Shirley），安妮（Anne），还有“国际商务平台”团队。

查尔斯·鲁福洛，公共管理硕士
专业沟通者，导师，发言人，作家，
以及出版者



致 词

查尔斯，你对许多人都意义重大——具有超凡魅力的、积极的、善良的、有绅士风度的、有目标的、更有雄心壮志的、坚定的、驱动力的、严格的、无拘束的、诚恳的、可靠的、真诚的、乐于助人的、不喜欢拐弯抹角的、有趣的、兴趣广泛的、令人愉悦的、友好的、以人为本做事有条理的、可信赖的、耐吃苦的、积极的、精力充沛的、有活力的。是拥有多个目标、问题的解决者，无人可比。

但所有的这些与你留给我的印象相比都相形失色，即“因祸得福”。当代笔写此书，我同你到处奔走接触的人比我一生接触的人都多。

我常在一天结束之前和你说，“这是疯狂的。”

确实是这样。

你的朋友及同事

雪莉·阿古多

作者及编辑

荷兰

一个宣称自己“天生是社交之王”的人，毫无疑问，他就是查尔斯·鲁福洛，身在荷兰。

“纯粹是命运，”鲁福洛坚持这么认为，“考虑到我在那儿住了超过十年，‘社交’已经成为我的商标和我的信条。”

在某种程度上，有这样的迹象：白手起家的男人在某种程度上依靠命运。

前言

查尔斯·鲁福洛（简称“Ruf”）是一个向前看的人，他天生有超乎常人两倍的精力和热情，并且乐于和他人分享这种精神。

鲁福洛在他 20 年军事生涯即将结束时，开始为下一步做打算。查尔斯参加了在荷兰举办的美国商会，就在此时，他发现自己善于社交的天赋。他开始建立自己的人脉网，谨慎地考虑如何去做，且被邀请举办一次有关社交的演讲。最后，他决定成立一家“国际商务平台”的网络公司。

鲁福洛指出我们所有人生来就伴随着一个巨大的人脉网（想一想你的家庭），但我们并没有与生俱来激活它的本领。他学会了如何建立和激活他的人际关系网，并认为我们每个人都可以做到。这就是他写这本书的目的——用来分享他的窍门。

鲁福洛认为社交是一个给予和得到的过程，与此同时回馈对方。他生活中也是这么做的。受科林·鲍威尔《美国的承诺》一书的启发，鲁福洛创办了回馈基金会，目的是帮助具有天赋的，或少数民族的，或移居他国的年轻人找到人生的方向。在这一过程中，他开阔了学生们的视野并告诉他们如何规划自己的人生。当然，他说服他社交圈里的朋友来帮助回馈基金会，这也是所有人乐意做的事情！

布福德·亚历山大
阿姆斯特丹（荷兰首都），2003 年 12 月

布福德·亚历山大是荷兰美国商会的前任主席，同时是回馈基金董事会的一员，阿姆斯特丹总部的管理顾问。

简介

无论你是否意识到，你已经在参与社交，所有人都是如此。这是与生俱来的权利与财富，就像一把银汤匙。

问题是：如何最大化地拓展你的社交网络，从而受益终身呢？

《社交网络 你的成功之道》一书将向你展示社交如何影响你生活的每个方面。它将帮助你实现你的目标，并以多种方式回馈你。

无论你的年龄大小，地位高低，或有特别的目标，社交都是你日常生活中不可分割的一部分。

每个人生来都有一把能为你带来幸运和机遇的银汤匙——它的名字叫做“社交网络”。学会运用它，分享它，从此你的生活就会有所不同。

人们总认为社交只是美国人做生意的方式，因为美国人很随和，很喜欢沟通，但是我不认同这种观点，在强迫自己认为如果不是美国人就不懂社交。任何人都可以参与社交……只要我为大家提供一个平台。

查尔斯·鲁福洛

引自 XPat 杂志，2011 年 9 月

海牙，荷兰

目 录

客户评价.....	1
献辞.....	8
致词.....	9
前言.....	11
简介.....	12
第一章 什么是社交？为什么要社交？	1
第二章 建立自己的社交网络.....	13
第三章 沟通与交流.....	23
第四章 拓展你的社交网络.....	49
第五章 强化你的社交网络.....	65
第六章 领导你的社交网络.....	75
第七章 激励和感染你的社交网络.....	85
第八章 行动至上.....	95
第九章 回馈.....	103
第十章 专业化.....	111
后记.....	125
关于查尔斯·鲁福洛.....	143

第一章

什么是社交？为什么要社交？

无论你的目标是什么，到目前为止，社交是最容易、最有效率和最便宜的成功之道。

——查尔斯·鲁福洛，社交之王

你昨天去哪儿了？你同谁交谈过？你有建立新的联系吗？如果没有，原因是什么？因为过于害羞吗？还是不知道如何开始建立联系？你不认为这些很重要吗？

也许你的回答是“我真的没有足够的时间”，或者“我不想被打扰”，又或者更糟的是默认社交不是你的强项。

敲响警钟

不管你是否意识到，你都错过了一个完整的生活。作为一个专业的沟通者、导师、发言人、作者和出版者，我确定每一个和你接触的人都与你的生活息息相关。社交帮助你发现人与人之间的联系点。如果你坚持活在你自己的世界，像一个真空瓶，与世隔绝，人生中本有许多可以通过日常交流意外收获的机会都会无形的消失。

人生的每一天都存在数不尽的机会将你与他人、其他地点和事物联系在一起，既丰富了你的生活，也有益于他人。你的选择是忽视这样的机会还是利用它们？社交，有助于你的成功。

任何人都能够社交，而且每个人都在这样做着！

好消息是任何人都能够社交，而且，你也在这样做着。社

交是一个人出生时就陪伴着他的一把银汤匙，无论国籍、身份、职业、爱好、富或贫，人都可以依靠那把银汤匙为生。此时，社交犹如一个菜单，一旦你选择了正确且有效的交流方式，你将永远不想回到之前节食的状态。

不幸的是人意识不到社交能带来的益处，或者说尚未利用这些益处。如果加以培养，人意识到社交的影响力，并能恰到好处地利用它们，人的一生必定有所不同。相反，人的另一种活法可以比喻为破裂的碎纹。

然而幸运的是社交可以作用于孩子们、大学生、家庭主妇和他们的丈夫、已经成功的人士和那些渴望成功的人士、女佣和大师、贫苦人或被视为他人偶像的人。这决不局限于公司主管，或者有影响力的人。事实上，这恰恰是我写这本书的目的：展示给大多数人如何能简单且有效的建立人际关系，就像人们似乎已经着手做这件事。绝对没有一个人——我重复一遍，没有一个人被普遍存在的社交活动排除在外。

一旦你从本书中学会了简单并且实用的人际沟通技巧，你将永远不会像以前一样对待和处理偶然地交流机会。当你对于人际社交轻车熟路时，你就会意识到没有什么事情是不可能办到的。

什么是社交？

韦伯斯特定义社交为“使人与人或有相同爱好的人们建立起联系”。个人而言，我认为社交能够帮助人同他人直接或间接的接触，从而各取所需。简而言之，社交是一个积极的相互支持的过程。在人的一生中，它帮助你同每天擦肩而过的人建立联系，收集和交换信息、想法、资源和建议，从中获益并且作为报答，回馈对方。

社交不是复杂的事情，普遍存在于人们的日常生活中。但