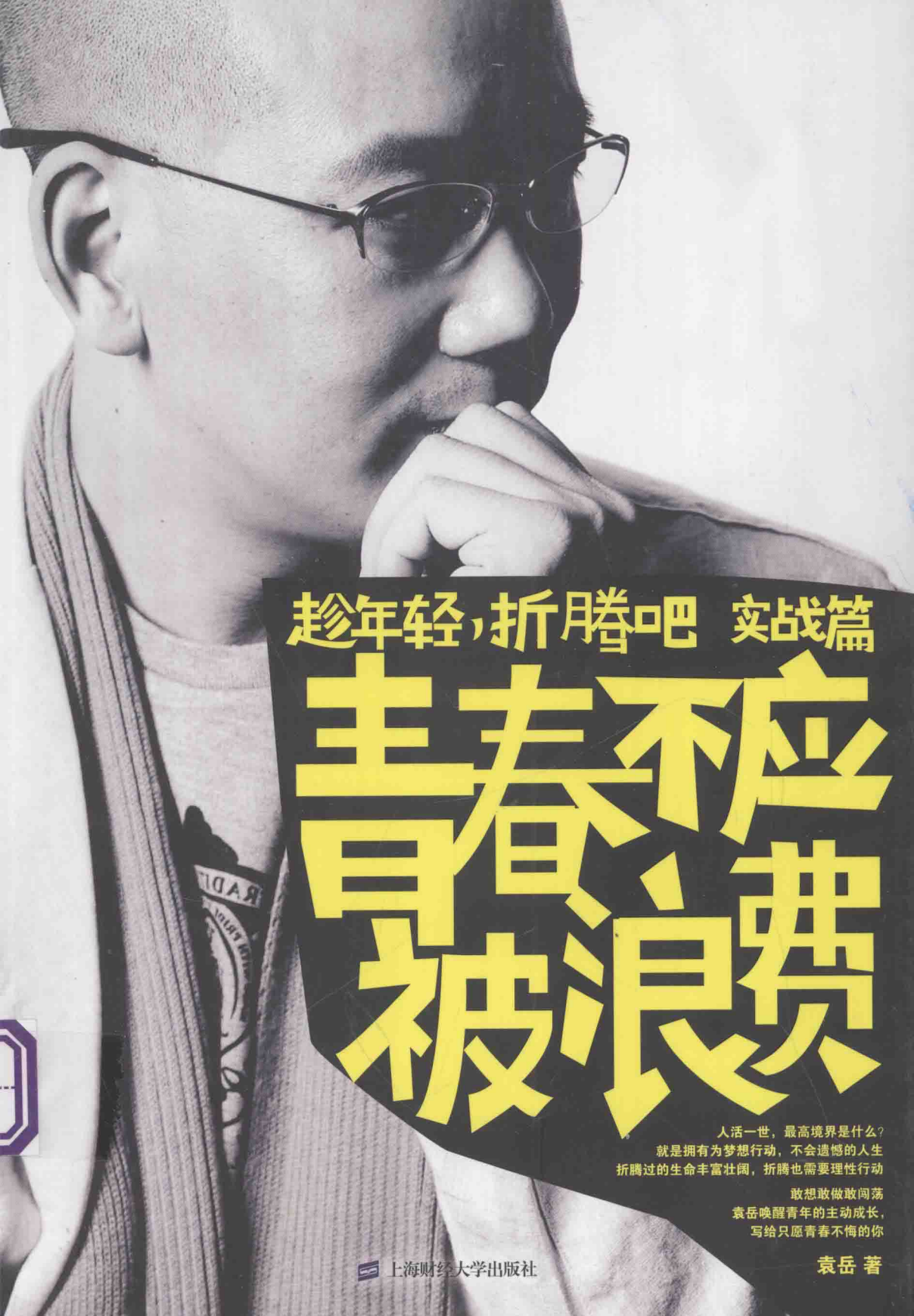




趁年轻,折腾吧 实战篇

青春不应 被浪费

人活一世,最高境界是什么?
就是拥有为梦想行动,不会遗憾的人生
折腾过的生命丰富壮阔,折腾也需要理性行动

敢想敢做敢闯荡
袁岳唤醒青年的主动成长,
写给只愿青春不悔的你

 上海财经大学出版社

袁岳 著

趁年轻,折腾吧 实战篇

青春不应 被浪费

袁岳 著

图书在版编目 (CIP) 数据

青春不应被浪费 / 袁岳著. —上海: 上海财经大学出版社, 2014. 4
ISBN 978-7-5642-1814-0/F. 1814

I. ①青… II. ①袁… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第309090号

☐ 责任编辑 袁春玉 ☐ 特约监制 张庆丽
☐ 特约编辑 李 菴 ☐ 封面设计 门乃婷工作室

青春不应被浪费

袁岳 著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路321号乙 邮编200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

北京慧美印刷有限公司印刷

2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

700mm×980mm 1/16 14印张 180千字

定价: 36.00元

本书若有质量问题, 可联系调换。联系电话: 010-82069336

contents

|目录| contents

1 常在江湖漂，你得有把刀

第一要有点儿本事，第二要有点儿高调 / 002

拼爹不行就拼脸皮 / 005

在爱好的天空下行走 / 008

有偏好，加特长，你就厉害了 / 013

找到你的核心竞争力 / 015

见过场面，你就从容了 / 018

每个门派，总有自己的一技之长 / 021

行动形成习惯就是你的技能 / 024

把自己的天分保持下去 / 028

个人魅力的内核 / 030

生命长青，好玩至上 / 032

2 社会就这样，和虚伪没关系

有格调地与人沟通 / 038

小孩也要懂社交 / 044

- 测测自己的社交水平 / 048
- 让自己做灰姑娘 / 050
- 第一印象，至少管用两三年 / 052
- 人际关系本身就是交易 / 057
- 你都不去结交，谁会主动理你 / 059
- 经营自己的独立人脉 / 063
- 通过公益积累社会人脉 / 068
- 开发陌生人这座矿山 / 071
- 在江湖，就得按江湖的规矩来 / 077
- 这才是真正的社会规则 / 080

提高社会情商才是正经事儿

- 你大一了，社会情商只有6岁 / 086
- 大学就像一个养猪场 / 089
- 在学校的时间越长，呆傻程度越高 / 093
- 读大学，究竟读什么？ / 098
- 你的专业是“被”安排的吗？ / 102
- 有时考六七十分就可以了 / 107
- 学什么和干什么，两码事！ / 111
- 职业到底是什么？ / 116
- 通过校园更新知识，同时更新人脉 / 122
- Try 一下，才知道是不是你的菜 / 125
- 教养与优雅 / 129

4 世上无难事，只要肯折腾

年轻人应该折腾、闯荡、走天涯 / 136

再不实习，你真的完蛋了 / 141

很行，不是书上看出来的，是练出来的 / 144

过个不一样的大学生活 / 146

创业的机会都是闯荡出来的 / 151

创业者的特质：爱折腾 / 155

不挣钱，我也愿意干——这才是创业 / 160

创业行不行的一些小规则 / 166

创不了业，就做超级员工 / 170

受老板喜爱的员工的特点 / 173

关于跳槽那点事儿 / 175

5 找到你钟爱一生的事业

做自己的决策，承受选择的后果 / 182

你得跟其他的人干得不一样 / 185

成功是经常的训练与习惯 / 190

连接幸福与成功 / 192

就业or创业？一个叫职业，一个叫事业 / 196

认清你到底想要做什么 / 202

钱和理想哪个更重要？ / 205

黑白两道，走哪条？ / 208

让梦想就这样失去？ / 211

你的眼睛里要有光 / 215

1

常在江湖漂， 你得有把刀



◆ 当一个年轻人能说清楚自己要什么，能回答自己的爱好是什么，能弄明白自己的追求是什么，以及准备用怎样的奋斗来把目标分清楚时，这样的人必定会从万千个迷茫、搞不清楚方向、盲目的人里脱颖而出。

◆ 重要的是你要显示一些东西出来，要让人家能够感知到你的存在和价值。我们生活在这个时代，第一要有点儿本事，第二要有点儿高调。

◆ 你是一个好人并没有多么了不起，你要是一个好玩的人就真是很了不起了，而你要是一个说话、做事、为人都很好玩的人，那你将是伟大的领导。

第一要有点儿本事，第二要有点儿高调

有一个大学生朋友问我，中国人素来讲究低调，而你却主张高调，甚至认为高调才有戏，这不是与我们一向的传统相违背吗？这个问题似是而非。中国人传统上不讲究高调，但这是在农业社会时期形成的规则。在农业社会中要低调。为什么？因为人们彼此认识，社会网络相对固定，不需要高调，人们也不认可那种可能打破社会格局的论调。例如，赵本山演的《乡村爱情故事》里的刘能总是咋咋呼呼的，很高调，结果所有人都烦他。生活在一个村里，你还高调什么？

但是，如今这个时代不一样，现在是信息社会与工业化社会，人们之间的社会交往松散化、规模化、快速化。从机会上来说，我们似乎接触了更多的人，但从沟通效果来说，人与人之间关系的密切度降低了。因此，如果不高调，其他人或许不知道你是谁，不知道你能做什么，不知道你做了什么，不知道你这样做的道理，也不知道你与其他人做的有什么不一样……如此，则很难使能做者突出，也不易与不能做者分别开来，使得社会的识别成本高而运行效率低。

当然，我说的“高调”强调的是有实力与做功下的高调，既不是信口开河，也不是坑蒙拐骗。这并不代表你必须在功成名就之后才高调。人们应当把沟通能力当成一种普通的社会交往能力：你想做一件事情可以与别人商量；你想动员一些人一起努力可以发表演讲；你想整合资源

可以谈判；你想知道社会与市场的需求可以做访问调查……高调是指积极地、主动地、自然地面对熟人与陌生人，正当、直接地与之沟通，而不是光在一旁自己想、自己念叨，也不是只说悄悄话或者八卦。

我们今天身处一个快速发展且周围充满各类资源、机会和风险的时代，没有一点高调沟通的意识与能力，就会成为“二八”定律里的弱势方。在这样一个已经从本质上发生了变化但很多人还普遍低调的社会环境下，高调本身就是竞争力。许多家长、老师还没有意识到这一点，他们给孩子灌输的还是低调做人的理念。

上海滩有一句赞许他人的话，称为“有腔调”。在他们看来，最“有腔调”的男人是周立波。“有腔调”有“酷、派、拽、牛”的意思，也有“有范儿、有劲儿”的意思；它的基本形象是光鲜、讲究，但是往往又有点儿鼻孔对人、斜眼看人的感觉。这种感觉不是那么好，也不是人们在沟通过程中欢迎或者愿意效仿的模式。我更提倡有格调的沟通。所谓沟通有格调，就是：可以主动表现，但有知识且谦虚，不以自己有知识而蔑视他人，不以自己知道一点儿而觉得只有自己最牛；积极与人沟通的目的不是讨好、献媚，而是既有自己的想法，也尊重他人的意见，这就是所谓的不卑不亢；与人沟通能带给人帮助与善意，同时也能倾听他人的意见，追求妥协与双赢；对他人的感受敏感，又不会过分紧张，不会无视他人的意见而显得专横。我们已经进入一个利益分化的时代，这也是一个很多人都有个人话语权的时代，因此沟通就成为了解人、接近人、获得人、与人相处、和平分离的基本能力。没有沟通的能力就无法获得和谐的人际关系。

沟通不只是一种意愿，也是一种方法论与技术工具。徒有沟通的善意，不一定有好的沟通结果。我们要科学地学习并掌握更多的沟通知

识、技术与技巧，进而在有限的沟通成本下达到更好的沟通效果。

当我们给自己朴素的沟通佐以适当的专业方法时，就会收获很多出人意料的结果。有人觉得学习沟通技巧太功利了，但是，既然你不怕粗糙的沟通把你陷在泥泞里，为何担心专业的沟通把你带到花园里呢？既然不怕在糟糕的沟通中受苦，又何必害怕学习了更好的沟通技巧而让你幸福呢？沟通本来就像是蜜蜂的翅膀，学习沟通技巧只是把翅膀还给了蜜蜂而已。

上大学的时候，我的平均学分为4.97分。一则因为我的记忆力很好，即便在考试前一个礼拜才复习也能考得很好；二则因为我还旁听了很多其他院系的课。我是1985年中国第一代免试研究生。我读研究生时发表了25篇论文，曾是我们年级发表论文最多的学生（后来才得知还有一位同学发表了32篇）。我的意思是，无论你上不上大学，重要的是你要显示一些东西出来，让人家能够感知到你的存在和价值。

我们生活在这个时代，第一要有点儿本事，第二要有点儿高调。如果现在你还不具备这两点，那你得多加练习怎样增加本事、如何表现高调。我曾做过一期有关“80后”的节目，接触过上海一家足浴房的洗脚女工。她说：“我也会上网，我也会交友，我还会给顾客洗脚。大学生都不见得有这么本事。”她说得挺实在的。

所以，如果你现在还没有一技之长，那就让自己先具备一项本领，这样别人才会对你刮目相看。现在的大学教育是普及化教育，不同于研究化教育、精英化教育的是，受后两种教育的人可以到一个单位当人才用，到岗位能胜任，而普及化教育出来的人，能不能胜任是与个人能力有关的。你有什么能力？如果你有了这项能力，他人怎么才能知道？

当今社会的残酷性在于：它只认可可感知的个性。什么叫可感知的

个性？比如，你自称很会思考，那你思考过什么？你写过什么论文吗？你发表过什么观点吗？如果我今天给你一项任务，让你思考思考，你做的跟其他人有什么不一样吗？可感知个性的一个特点是结果取向。假如我是一个公司老板，在录用员工时，我的目的非常明确，看的就是结果。如果你爱思考，就在学校当思想家。

这就是职场的一个基本特点，它不是不容纳个性。相反，就因为它是结果取向，反而给人更大的空间。你有什么个性没关系，但是你必须把工作干好。如果一个不爱思考的人把工作干得比爱思考的人还好，那我就录用那个不爱思考的人。社会就这么残酷，就这么现实！



U. J. S. L. W.

◆ 我天生具有媒体人的特质：一是我喜爱写作，这项爱好我从未放弃过；二是我喜欢挖掘特有的信息素材，这点让我在这一领域拥有了一定的专业影响力；三是我拥有服务意识，我在写作或参与创作作品时，会考虑不同人群的接受能力与沟通习惯，这就是一种服务意识。

拼爹不行就拼脸皮

现在很多人都拼爹，有亲爹的拼亲爹，没亲爹的拼干爹。如果你亲

爹和干爹都没得拼，那你拼什么？拼脸皮！

我发现，欧美名校里的中国名校留学生相对较多，非名校留学生很少。为什么呢？难道外国人真的歧视中国非名校学生吗？实际并非如此，一个很重要的原因是中国非名校学生根本没有申请欧美名校的自信。如果你敢大胆申请，也有一定的机会。按照我的这一建议，若干位非名校学生也得到了欧美名校的录取通知与奖学金。

很多企业招聘员工时都选名校的毕业生，他们有自己的理由，其中一个原因是招了名校的学生，面子上比较有光彩。有的老总还特别跟我说：“有一个清华的高才生在我这里工作。”他觉得很有面子。但是，一个公司哪有光靠面子撑着的？还得靠真正有能力的员工。

有的同学找工作非要去中国银行，或者非要去通用电气。然而，通用电气公司招人规矩，规矩倒也简单：只招全国17所名校的毕业生，其他学校的都不选。如果应聘者不是这17所名校毕业的，想被录用就很难了。后来他们的主管跟我说：“其实，不是这17所名校的毕业生我们也要。尽管我们声称只选这17所名校的，但每次招聘报名的有200多个学校的学生。而且我们发现，其中最好的学生一般不是名校的。但是，因为我们声称只招名校的，那些非名校学生被录用后就觉得特别荣幸，就会特别珍惜工作机会。”

因为通用电气公司声称只招聘17所名校学生，所以大部分非名校学生便会产生自卑心理，不敢去应聘。其实，你不仅要去，而且要觑着脸，只要你够优秀，就会被录用。这个主管发现，非名校学生办事能力很强，面试和笔试都能通过，不比那些名校学生差，甚至比他们还强。最后录用的时候，非名校学生和名校学生平分秋色。通用电气聘用应届毕业生的策略是，90%的员工都从实习生里选取。他们发现，至少有一半

的机会给了非名校学生。

我招聘过一个同事，她到我们公司应聘了7次，都被我刷掉了。为什么呢？因为她的反应特别慢。我问一个问题，她的回应总是慢半拍。到第8次的时候，她又来了。我7点来上班，就看到她搬来一个小板凳坐在我公司的门口。看样子等的时间很长了。她家是天津的，跑到北京来面试，还搬一个小板凳坐在门口等着。我被她的精神感动了，最终我们成了同事。

之后，这位同事的表现证明了两点：第一点，她的反应还是那么慢，我布置工作的时候，别人都说“明白了”，她反应半天才回答；第二点，很快明白了的人很快就说：“老板，这事我真的干不了，情况根本不是我想的那样，我也不认识这些人，要访问也访问不了。”而这姑娘在我公司工作了8年，从来没做过类似的事。只要她说行，永远都是自己把事扛起来，把问题解决掉。后来她移民加拿大了，再见到她时我就告诉她，她是一个很特别的人才。能把腐朽化为神奇，这是一种人才。

你要用你坚强的脸皮证明，在今天这个时代，还有人是很有耐心的。这至少会让人觉得，现在还有年轻人会这样坚持一件事，这一点本身就就很可取。



U. S. Law

◆ 我是一个农家之子，是一个没家产、没背景、没爹可拼的人。我以前想过做各种各样的事情，也有过各种各样的梦想。从过去到现在，除了勤奋努力外，我还得到了很多人的帮助。他们不图我的回报。我今天有机会做公益，又怎能期待回报呢？我在路上，随时在走，有一天你我相遇就是缘分，回报不回报，无所谓。

◆ 贫穷提供了发掘与激发个人潜能的空间，但是很多人因贫穷而自丧其志或者自失其格。贫而怨最为无用，不能增加能量，只能增加别人对你的厌恶之心；贫而安于命最为悲哀，因为它让父辈的条件成了自己的枷锁；贫而无德最为可恶，因为它让更多的人诅咒你。

在爱好的天空下行走

我问大家一个问题：有多少同学热爱自己学习的专业？在正常情况下，一堆大学生中热爱自己专业的人不超过5%。要知道，无论做什么事情，只要不热爱，绝对不会有精彩可言。

现在的大学生不像年轻人，没有理想、没有激情、说话没有底气、内心没有动力。要想实现一个愿望、做一件事情，都要有自己的品位、有自己的讲究，而你却没有。从本质上来说，你没有灵魂！也就是说，你没有一样东西是属于自己的，没有一样东西是你非要不可的。你要做出来，你要表达出来：“那就是我的！”你没有，就不能感染人；你不能感染人，就没有团队；你没有团队，连自己都不能被感染，怎么感染消费者？你怎么把东西卖出去？你怎么能有附加值？

我经常遇到一些特别出色的推销员，至少他们会让自己看上去很有感染力，让顾客感觉这东西自己要是不用的话，生活就没品质。就像有些卖保险的人，不管真的假的，他至少装出很热情的样子。尽管你可

以讨厌他、不买他的账，但是你如果简单地拒绝他，就会觉得不太有意思了。

有一个人给我推销保险，说有一种保险可以保值；买了这种保险，相当于把公司的一些营业收入转到保险中，后来再从保险中返还给你，而且可以避税。我一听这玩意儿挺有意思，但是觉得有点儿法律风险，就说：“再说吧，条件不成熟。”他问：“什么时候成熟？”我说：“四五年吧。”结果这哥们儿在整整5年之后真的给我打来电话，说：“袁总，您记得吗，5年前我给您推销保险，您说四五年以后条件就成熟了。”你看，他有一件事情，放在心里存了5年。到了这天给你打电话，你真的就不好意思拒绝他了。

爱好到底是什么？说到爱好，有人会说每个人都有自己的爱好。很简单，爱和好（hào）嘛。比如，作为一个女生，你喜欢一个男生的时候就知道了什么叫爱好，对不对？你爱的人是你喜欢的那个类型，他不见得是一个好人，但他是你喜欢的类型。所以，这个词不念爱好（hǎo），是爱好（hào）。一个人有体臭，但你就喜欢那个味儿。别人喜不喜欢，那无所谓。这没有什么好不好的，重点在于“王八看绿豆——对上眼儿了”。

爱好需要尝试后才能确定。你去超市，一排方便面放在货架上，有40个品牌，你怎么知道选哪个？到国外去旅游，看到一堆国外特有的食物，你吃哪个？我去帕劳时吃过一种大蝙蝠。有人奇怪：“咦，这怎么吃？”没吃过如何知道怎么吃！那个蝙蝠是专门吃苹果长大的，叫果蝠。尝完之后，我可以肯定地说，一个人一辈子总要尝试一次，之后再决定要还是不要。爱好就是尝试之后，你知道自己好还是不好这一口。

所以，我鼓励大学生社会化。实习可以帮助你了解干什么更好，帮助你多见一点世面。试一试，看一看，有亲身体验，就能知道这个事情

自己喜不喜欢做。我们原来的眼光很窄，见识的东西很少，就需要去见识、尝试，发挥感官的作用。不要听你妈妈的，也不用听老师的，仅仅靠感官，你就能知道什么东西是自己的爱好。

我讲的爱好，实际上是自我标识、自我归属、自我认同和自我确认。在这个世界上，成千上万的可能性中，哪些东西是你的菜？就这件事！搞清楚什么是你的菜特别重要。

就像刚才谈到的，你终于找到喜欢的那一种味道了，就会觉得生活很幸福。你天天这么熏着，你们两人都带着这个味儿了。后来你们两人味儿差不多，长得差不多，笑得也差不多，这就是夫妻相。我们研究过1000对全国的幸福夫妻，79%的夫妻是相像的。大家不要以为爱打麻将是不好的习惯，两口子都爱打麻将，那叫幸福的两口子。

再比如工作狂，有的人说好，有的人说不好。如果两口子都是工作狂，就像潘石屹找上张欣，这两口子都爱做房地产，做得都挺投入、挺认真，他们就是幸福的两口子。如果两口子都爱睡懒觉，说这样上班不行，咱们就换一个职业，做自由职业者。这都挺好的，关键在于这两口子对上了。

总结一下：第一，要能识别出来什么东西是我嗜好的那一个；第二，我嗜好上后发现它真的是我喜欢的那一个；第三，通过对它的喜好，我对这件事物的认识超过了其他人。所以，你需要确认，到底什么是你热爱的。

这是一个过程。比如你打算一定要把世界上最好吃的东西都吃遍。问题是：世界上到底有多少好吃的东西？这这就是一个过程，你一定要去辨别。

你真正的爱好，不是在学校里能搞清楚的。爱好，不是一个虚拟

的专业；爱好，也不是一个虚拟的课程；爱好，更不是你想出来的白日梦。白日梦，说的是校园里想出来的白日梦，你必须到社会上。为什么选方便面时你能够选出你喜欢的那一好（hào）？因为你真的看过、吃过货架上摆的所有方便面，你才可以做出自己的选择。

只有在你面对自己了解的真实的社会选择，选择自己对它有感觉的那一好（hào），而且在有感觉的那一好（hào）中，只选择较高标准的那一个，才算完成了你的自我辨识、自我归属、自我认同和自我确认。这就是为你确定的一个目标。

我们每个人的资源都是有限的。有些同学喜欢看书，从早上看到晚上，从晚上又看到天亮，一点儿都不累；有些同学不要说看一本书，看一会儿书就会累，但只要打游戏他就不累；有些女同学，打游戏肯定会累，但只要唱歌她就不累……每个人都是不一样的。为什么？因为人只对喜欢的东西有感觉。

像我，是典型的微博控，只要上微博我就不累。我会把生活中的很多事情都放在微博上和大家分享。有的同学问，哪儿来那么多时间看微博呢？我觉得奇怪，怎么会没有时间看微博呢？关键问题是，微博在我的生活中只是很小的一部分，我还干很多其他的事情呢！如果有一个约会，我还是有时间的，只要我爱好。但如果有人跟我说：“袁老师，我想和你吃个饭。”我会说：“对不起哦，挺忙。”这说明什么？我对他没爱好。只要爱好，必有资源。

一旦你确定了爱好之后，你的资源投向就有了聚焦点。而一个人一旦落在一个点上，如果累积的话，特长就会随之产生。有了爱好的牵引，人的积极性就完全不同了，这就是一种使命。

你在为理想而奋斗的过程中所学到的东西，对你的未来都是有很大