

<<黑苹果>>

图书基本信息

书名：<<黑苹果>>

13位ISBN编号：9787508621722

10位ISBN编号：7508621727

出版时间：2010

出版时间：中信出版社

作者：袁岳

页数：237

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<黑苹果>>

前言

黑苹果——社交中的人生色彩我有一个一千多人的粉丝团，早期的负责人比较热心，具有非常积极的社交意识，因此团队就显得很活跃，他们懂得在团队里用一些营造公益价值的方式来满足自己的兴趣，并发展出自己独特的网络，有不少人还找到了自己的知心爱人。

如果没有这个团队，很多人的生活就好像少了点什么。

实际上如果没有社交，就没有欧洲的文艺复兴，我们知道的贝多芬、莫扎特、爱尔维修、卢梭，如果没有当时的社交圈，他们就几乎混不出来。

如果没有社交，就不会有奢侈品的销售，就没有圈子营销，就很难组织社会活动与家庭派对；如果没有社交，人们获得各类资源的成本要大得多。

当哈佛大学社会学教授布坎南用社会资本的高度来说社交的时候，说明社交水平直接涉及我们行为的投入产出率了。

在我国，社交一度被看做是一种表面技巧而被人们忽略，实际上，社会关系本身就涉及交往模式与交往效率，任何社会成就都是社交的结果性表现，社交不是人们社会关系的表面需要，而是实质需要。

人脉的价值人所共知，很多杰出的成功者也是突出的社交人才，但是有意思的是，并不是所有社会都把提高人的社交能力当成一件正事来办，强调社交的人甚至会被认为不正经。

在众多的苹果中，强调社交价值的人可能被大家看成黑苹果——与主流社会中只是自发地利用社会关系的人不一样，他们不但有自觉的社会交往目标，而且还积极地培养社交技巧，这显得比较与众不同。

有些人连起码的社会关系都没有。

在大学里演讲的时候，我曾经问同学们，除同乡与同学之外，在社会上有多少能说得上话的人，超过50%的同学一个也没有。

这说明，对于某些群体来说，社交严重缺失。

这在独生子女中尤其突出，与我国传统的教养规则不同，现在很多家庭对待孩子的方法发生了极大的转变：孩子从小被封闭在家里，没有小伙伴与其交往；接着长期被封闭在学校，直到不需要考试为止。

在孩子的整个成长过程中，家长与老师把重点放在作业与考试上，鲜有人提到培养孩子的社交技能，系统的社交素养训练更是无从谈起。

因此，一个懂得社交、懂得与人交往的魅力之道的年轻人就成了另类——黑苹果。

当然，并不是所有的职业都需要那么多的社交，但是对于部分职业来说，如果不会社交，那么我们得到的资源就会相对较少，交易也要付出相对较高的成本，并且较难发现好的员工与伙伴。

不仅如此，我们在生活中遇到困难的时候，较少有人倾诉；快乐的时候较少有人分享；旅行的时候较少有人陪伴。

实际上，我们作为社会人的基本特性是在社交中获得、改善、强化、转变与调整的，没有社交，我们会在人前显得比较怪异，而且比较容易被排斥。

尽管如此，在很大一个人群中，社交的意义是不被重视的，社交的技巧被当做不严肃或者不正经的窍门儿，更有人因为不擅长社交而进一步贬低社交，这样就形成在社交能力上的恶性循环。

我们是能够训练出更多黑苹果的，但要看我们是不是乐于并自觉地去成为黑苹果。

社交是有价值的，也是有技巧的，而且社交还是具有一定科学性的，因此，社交是可以测量、学习、获得、强化和感知的。

任何人的社交能力均可通过社交技巧的训练而得到提升。

社交是一种行动技能，不是光靠读书、听课就能得到的，必须不断地进行训练，直到成为习惯。

“零点调查”是我所在的公司之一，采访陌生人是调查研究中的一门基本学问，那些能够熟练地访问陌生人的，几乎在所有重要的职业领域里均能表现出不同寻常的适应性，这就是社交能力的作用。

今天的年轻一代，缺乏与陌生人交往的能力和与熟人交往的能力，这就使得年轻一代在信息化优势、想象力优势、单纯化优势上有所缺失，好在社交能力不是天赐的，因此，我们可以下点工夫，给点关注，在有限的时间内让我们的社交能力打个翻身仗，让我们锦上添花，这实在是一件划算的事情，也

<<黑苹果>>

不是一件遥不可及的事情，黑苹果并不神秘，做黑苹果也并不艰难。

<<黑苹果>>

内容概要

本书的作者袁岳，开了一家著名的咨询公司——零点研究，主持着一档热闹的谈话节目——头脑风暴，还兼着教授、会长等若干社会角色，自称是个“有限的生意人、玩票的主持人、兼职的讲师和算不得正经的专栏作家”。

袁岳每年在大学巡回演讲数十场，他发现，“超过50%的同学，除了自己的同学、同乡，在社会上能说得上话的人，一个都没有”，社交成了一个严重的缺项。

也有一小部分人，他们比一般学生更有社会意识，是学校里实习、创业、公益、社交等社会实践活动的核心，在大学期间，他们就把自己训练成了一个高度社会化的人。

“如果我们把一般社会上的人看成苹果，把一般学生看成青苹果，那么他们，就属于我说的黑苹果。

”袁岳这本书，就是为培育更多的“黑苹果”而写，这里面没有繁缛的、一本正经的社交礼仪，只有一些朴素、实际的人情世故，以期枯竭的人脉资源可以变得丰沛，干燥的人际关系可以变得温润。

。

作者简介

袁岳，零点研究咨询集团董事长兼总裁，东方卫视第一财经“头脑风暴”著名主持人。

北京大学社会学博士，哈佛大学肯尼迪政府学院MPA，西南政法大学法学硕士，2007年耶鲁世界学者。

中国信息调查协会副会长，北京科技咨询业协会理事长，世界专业研究人士协会（ESOMAR）中国区代表，国际管理咨询机构协会（AMCF）副主席兼中国区代表，北京留学生商会副会长，哈佛校友会副会长，世界园艺博览会文化艺术委员会委员，中国国家标准委员会社调市调标委会委员。

清华大学、南开大学、西南交大、中国传媒大学、中央美术学院等高校的兼职教授、EMBA/MBA/MPA兼职导师。

<<黑苹果>>

书籍目录

自序 黑苹果——社交中的人生色彩 第一章 寻找“黑苹果” 黑苹果的样式 黑苹果的劫与喜 黑苹果青年一起“黑” 第一位大学生见习助理 第二章 初涉人世，厚积薄发 大学城里的喜羊羊 测试你的社交水平 大学生积累资源六式 怎样利用大学资源？
 怎样从自己身上找资源？
 在校看社会七法 大学生职业准备八指标 实习之道 大学生实习期间的十项注意 大学生公益创业八问 做动手派，不做软脚蟹 写给农村出身的大学生 写给富二代 第三章 人在职场，博观约取 职场选人的依据 当代人才的三特征 十种我不喜欢的人 二十四职业小问题 职业成长四阶段 职场新丁职业适应六要 不要把老板当你爸 与同事相处的六条规则 做喜欢的事，交不喜欢的人 做一个厚道魅力的甲方 职业真相 树挪死，人挪活 做牛人的路径 谁能领导新一代员工？
 高层管理者的伦理规则 管理工作中的四个平衡 足够柔软的管理 做领袖的P道理 高质量人脉的特点 第四章 社交法则 饭局 点菜 吃相 喝酒 送礼 借钱 随份子 摆架子 拍马屁 捧场 八卦 借光 随便 吹牛 怎样听？
 怎样说？
 怎样问？
 怎样找话题？
 怎样提意见？
 怎样讲道理？
 怎样沟通？
 怎样演讲？
 怎样流畅表达？
 中道 换位 幽默 通情 共好 感性 主动 优雅 意义 忍耐 妥协 感谢 忘记 贪婪 啰唆 规格 大师无“谱儿” 智者无怨 管理压力 管理意外 第五章 社交技巧 社交应该成为生活常态 对社交新人的十三点提示 克服社交恐惧和社交厌恶 场面社交的十个常识 生人到熟人的加工流程 交朋友的十一个小技巧 与有天分的人同行 女生社交七项注意 个人营销 先行投入 创造相似性 第六章 维护与拓展，从圈里到圈外 社交中的双边与多边 跳出循环社交 扩大社交半径 老爸的朋友 哥们儿之道多迷思 校友是一个社交圈 旅行中结识朋友 生活需要忘年交 干妈干爸认着玩儿 商界有个长江帮 跳出盒子 选择公益的对象 学习组织化社交技术 家庭派对上的人际管理 网络社交 开心菜鸟的网络社交 第七章 人间五味，世事洞明 各人头上一片天 人生或只此一见 每一段人生都有花有玉 选择之惑 品质如同石头 世相总有两面 真相往往令人尴尬 规范的代价 无聊的用处 乐观与悲观的自我证明 正反观 好人与坏人 桌面上的人看人 普通才有力量 乐观与理想何以成事？ 爱做白日梦 我是一个“组织我” 亲和是种什么力？
 宽待不敬的言行 第八章 情感管理，爱之谏言 让父母欣慰你长大了 过年要干的八件事 情人节=春节 陪伴的价值 老妈坚决不挪窝 给妈妈洗头梳头 老爸老妈的催婚 兄弟之争 记住爷爷奶奶的名字 血亲与友谊的分寸 爱=欣赏+信任 婚姻就是跷跷板 爱无罪，不知分寸有罪 下一代教育 一个黑脸，一个白脸 让孩子早担当 老爸老妈请放手 孩子大了就应分家 习惯亲爱的人离去 活着时就想好死后的事 家谱的学问 写一个家庭博客 我们要在死之前清账 帮助主义万岁 常人也要有慈善习惯

<<黑苹果>>

章节摘录

怎样利用大学资源？

找工作是个熟练工种。

我们进入大学就要开始找工作。

我们每次找工作，如果能把找工作的经验和教训积累下来的话，那么到大四，工作就有可能在不远处等着你。

水平高的人，干事儿都看不出他在干什么事儿，干到最后才发现原来他干的是什麼。

水平低的人一开始就叫着要干这件事儿，到最后也没干成。

所以，为了给大家讲找工作的事儿，我就从怎样利用校内资源开始讲起。

1. 学校品牌大学最大的资源是什麼？

据说基辛格考到哈佛，发现哈佛的信笺纸就是一种资源。

所以，他到哈佛的第一件事，就是搞一个名头很大的大会，给各国的元首发信，然后他收到大约十八封各国领导人的回信，信中说有兴趣参加这个会。

基辛格把信交给校长，随后给来信人发出正式的邀请函。

这里很重要的一点是学校的品牌的利用。

现在和十年、十五年前最大的区别在于，十五年以前可以介绍个好工作，而现在介绍的工作大部分都是比较差的工作。

如果有个人让我给别人安排工作，我会想，这个人什么都没干过，靠别人介绍到我这儿，我只能把最基础的工作给他。

有什么方式可以改一改呢？

如果一个大学生想去奢侈品公司工作，可以专门组成奢侈品研究会，然后请这些奢侈品公司的老总专门给大学生讲讲奢侈、奢华、时尚、高端文化到底是什么。

如果有十五个奢侈品企业的老总在你的协会组织下讲过课，就算你没有用过一件奢侈品，你对奢侈品企业的理解水平在所有的学生中间也可能是最高的。

再说你认识十五个老总，总会有老总觉得你在学生中间对奢侈品的了解应该是最清楚的，所以就会主动跟你说：“你是不是考虑到我们那儿去干？”

在我们的人际交往中间，你可以想想看，在过去的一个月，你跟其他朋友来往，有多少是主动的交往，有多少是被动的交往。

所谓主动和被动，主动就是你找人家，被动就是人家找你。

一般来说美女都是被动的。

人的社会关系中，你要擅长把很多被动转变成主动。

两个同样都很好看的女孩子，其中被动的那个，她的下场很可能是红颜薄命。

为什么？

人品不好。

什么是好人品？

就是在你被人追求着的时候，你能够放低身段，能够制造主动交往的机会。

我曾经做过一个讲座。

我让班上的领导干部在中秋节那天给十位平时根本不理的下属每人发一条短信，很简单的两句话“中秋快乐，全家幸福”。

反应有三种：第一种人马上很激动地给领导打来电话说：我都不相信，这是你发给我的；第二种是回一条短信：头儿，你短信发错了吧；第三种是根本没反应。

一个人，即使处在高位，也可能德行不好，因为他只是被动交往，很少主动交往。

我们现在很多领导干部要民意考评，那时你会发现，可能有个领导得分特别高，为什么？

不一定是他的能力很强，水平很高，是因为他的德行好。

2. 学生品牌实际上，在我们大学生中间有第二种重要的资源，我把它称为学生品牌。

所谓学生品牌，最重要的一个形式就是学生社团。

<<黑苹果>>

想要做什么工作，就组织什么学生社团。

有的人关注艾滋病，就搞个艾滋病协会。

要是你对运动感兴趣，就搞个运动营销协会。

对什么感兴趣，就搞什么。

大家都知道，办协会的重要特点是擅长什么搞什么，其实不一定。

假如你不懂诗歌，你也可以搞个诗歌协会。

我在大学的时候就是不懂什么就办什么协会。

我是农村出身的孩子，见识非常少。

我上大学之后才知道有足球。

很多事情我都不知道。

所以，我决定创办一个百科知识爱好者协会。

协会组建之后，第一个组织的活动是百科知识大比赛。

我把全校百科知识水平高的人都调动起来，构成会员和理事，我来做会长。

做了几届会长，我就很像一个百科知识爱好者。

有的人说，你对百科知识不懂，做会长怎么能够服人？

我干吗要你服呢？

一般来说，同一届同班的人互相都是不服的。

但大学生是一代一代的，到新生入学的时候，就会有新生加入这个社团。

总之，在同一年级中，以我的资本是不足已成为一个被动交往者的。

但到二年级就不一样了，就有大一新生靠拢我了，我就成为被动交往者了。

讲资源的时候，老盯着自己原来的那点地方，只有两种可能：很自卑，或者很自傲。

自傲的人没有德行，自卑的人没有机会。

一定要搭建平台。

3. 活动品牌学校里有很多活动可以参加。

有的时候我们认为到了企业以后才讲团队，你说你这个人很注意与人团结，但是没有东西证明啊。

其实，团队协作本身就是一种技能。

团队协作中间有一门关键的技术，就是能够和不喜欢的人交往。

团队中间的基本目标是共事，是做一件事儿。

你不能因为不喜欢就不用人家。

所以最重要的是，我们在学校里面就要注意锻炼自己跟不喜欢的人交往。

我们用历史观来说，大一、大二的时候，班上同学可能你有喜欢的和不喜欢的，等到二十年以后，你记不得跟哪个好，跟哪个不好，基本上同学都是很亲的。

因为同学关系是在非功利性的关系中发展出来的。

如果在大学四年中你只学会跟喜欢的人勾肩搭背，对不喜欢的人却横眉冷对，基本上你是不会有团队协作性的。

4. 闲暇时间我一直强调，无论你是创业还是就业，快乐最重要的来源不是工作好不好、薪水高不高、同事好不好，而是你是不是发自内心地喜爱你干的活儿，你的工作是不是你的深度爱好。

但很多人不知道自己的爱好是什么。

有三种方式可以用来分析我们的爱好是什么：第一种是实习，但不要老在一个单位实习；第二种是参加某种爱好性的社会实践；第三种是利用闲余时间去听另外一门课，是跟你本身的专业毫不相干的。

有的人问：考很多证有没有用？

你在考证中可以训练一样东西，就是你有本事什么证都能考到。

考证本身就是技术活儿。

其实我们在闲余时间大量训练的是技术、技能。

我们可能有很多技能，比如砍价，就是谈判技能。

砍价过程中包括很多技能，比如信息技能（逛店）、反复实践（选货）、群体决策（一起逛）、加强反思（买了后悔）。

<<黑苹果>>

一般来说，如果我们在大学四年中间，有四到五次的实习和社会实践的机会，一般的人都能确定自己相对偏好的领域。

5. 良师益友最后一个校内资源是良师益友。

学校里有很多老师可以供我们选择，但不是每个老师都能成为良师益友。

原因在于，很多老师对教育的态度和对学生的方式，与生产线上的工人看待零件的方式相近。

除非这个学生能证明某些东西值得他特别地投入，并值得他针对你进行解剖。

我发现，通常我们面对一位很有名的教授时，他的体系是比较完整的，在与这样的人交往的时候，很重要的一点是，你要找到他的漏洞。

我们利用闲暇的时间，通过良师益友来帮助我们干什么？

我们对很多事物的认识都是模糊的。

我认为，我们人生的发展分两部分：一是找方向，二是在方向上找方法。

在方向和方法上有很多人有过类似的经验，而良师益友就是在你做一件事情的紧要的时候，点拨你的那个人，这样，你做这件事情的效率就高了。

如果我们每年能够找到三个可以成为良师益友的人，那么四年就是十二个，你会发现，当你做一件事情的时候，你会得到多个角度的提醒，你对一个问题的认识能力会大幅度提高。

在选择良师益友的时候，我们要特别注意一点，就是不要选同一个领域的良师益友。

良师益友如果来自不同的领域和不同的方向，对一个问题进行讨论和建议的时候，就如同卫星定位一样，是全方位的。

这样，你跟其他人相比较，更容易有突破性的认识，也更容易有创新的可能。

<<黑苹果>>

编辑推荐

《黑苹果:袁岳的人情课堂》不是要教你,做一个八面玲珑的社交动物但至少你可以学着,做一个人缘好、路子宽的人。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>