

汇智光华

有些事不能做 一做你就全输了

黄伟芳 著

你不可不知的
为人处世十大
“军规”

有些人，交与不交，你该如何取舍

有些事，做与不做，你会如何选择

SPM

南方出版传媒
广东经济出版社

有些事不能做 一做你就全输了

黄伟芳 著

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

有些事不能做，一做你就全输了 / 黄伟芳著. — 广州 : 广东经济出版社, 2015. 12
ISBN 978-7-5454-4276-2

I. ①有… II. ①黄… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 266898 号

出版 发行 经销 印刷 开本 印张 字数 版次 印次 书号 定价	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼) 全国新华书店 北京雁林吉兆印刷有限公司 (北京市密云县十里堡镇红光村 47 号) 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 13.5 166 000 2015 年 12 月第 1 版 2015 年 12 月第 1 次 ISBN 978-7-5454-4276-2 45.00 元
--	---

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

C 目录 CONTENTS

第一章 戒独

- 你是谁不重要，重要的是你和谁在一起 / 002
- 要成为狮子，就要待在狮群里 / 005
- 把自己变成“超链接” / 009
- 借他人之力，走得更远 / 013
- 独狼无前途，双赢才能走得更远 / 016

每个人都有 250 位朋友，但 80 % 价值不大 / 022

谁是你的贵人？无论如何把握住他 / 025

借贵人之势，方能成大事 / 029

“无名小卒”不可小瞧 / 032

定期清理朋友中的“杂草” / 035

第二章 戒多

第三章

戒偏

伯乐：再伟大的天才，也需要伯乐的发现 / 038

导师：千点万点，不如高人一点 / 041

支柱：跨越逆境时的一束光芒 / 045

知己：精神有共鸣，人生才不孤独 / 049

诤友：为你照出人性弱点，时刻保持清醒 / 052

开心果：寻找朋友间的正能量 / 055

你的品牌就是你的身价 / 058

要想别人信你，先要自己信自己 / 062

主动承担责任，朋友会越来越多 / 066

欲先取之，必先予之 / 069

严于律己，宽以待人 / 072

第四章

戒靠

第五章

戒惰

主动出击，适当推销自己 / 076

平时不烧香，临时抱佛脚也没用 / 080

别浪费用餐时间，友情是“吃”出来的 / 083

勤于提升眼界，路才会越走越宽 / 085

处处留心，人人都可以是“金矿” / 088

第六章

戒言

话别随口说，失言不如不言 / 092

逢人且说三分话，切莫口无遮拦 / 096

舌头比头脑快，愚蠢来作怪 / 099

世事无绝对，话别说太满 / 102

倾听也是一种表达 / 105

好听的话，永远不要吝啬 / 108

嘴上饶人，有理也不妨让三分 / 112

君子为什么往往会败在小人手里 / 116

宁可得罪十个君子，不要得罪一个小人 / 120

真小人可怕，伪君子更可怕 / 123

分清损友和益友 / 127

警惕突然升温的友情 / 131

远离势利眼 / 135

第七章

戒小人

信用是人的第一生命 / 140

失去诚信，事业就没有了根基 / 144

一诺千金，认真对待你的许诺 / 147

忠诚的价值何止百万 / 150

永远不要抵押你的诚实 / 153

第八章

戒失信

第九章

戒恶

助人者，人恒助之 / 158

一心只想“我”，处处都有拦路虎 / 162

雪中送炭胜过锦上添花 / 165

别让偏见遮住了你的眼睛 / 168

不肯吃亏，会吃大亏 / 171

多疑者，人皆远之 / 174

面对诋毁，且由他去 / 177

尊重他人就是尊重自己 / 181

常怀感恩之心，莫做忘恩负义之人 / 184

浮躁俘虏了你，你会一事无成 / 188

要聪明，但别显得比谁都聪明 / 191

锋芒毕露，必遭人忌 / 194

不逞匹夫之勇，低头方能出头 / 197

得意之时莫忘形 / 201

与人争辩，输了面子赢了“里子” / 204

示弱也是一种智慧 / 208

第十章

戒骄躁

戒独

第一章

为什么在学校里学习成绩相差不多的同学，步入社会后，有的人就能春风得意、平步青云，有的人终其一生却还是穷困潦倒、一事无成？他们的差距或许不在才华上，而在于所处的圈子。圈子对了，事才会成。和什么样的人在一起，你就会拥有什么样的人生。社会是由一个个圈子组成的，成功的人都有可以资源互换的高价值朋友圈！

你是谁不重要，
重要的是你和谁在一起

“跟着苍蝇找厕所，跟着蜜蜂找花朵，跟着富翁挣百万，跟着乞丐会要饭。”与什么样的人在一起，你就会拥有什么样的人生。与勤奋的人在一起，你不会懒散堕落；与乐观的人在一起，你不会消极悲观；与智者同行，你的头脑会更加睿智；与优秀的人为伍，你就能跟随他们的脚步，一步步登上人生的巅峰。

的确，与你站在一起的是谁很重要。他们与你朝夕相处，在不知不觉中会对你产生巨大的影响。在你的人生轨迹图上，他们会画上浓墨重彩的一笔，甚至有可能改变你前行的方向，影响你人生的成败。

如果没有史蒂夫·乔布斯，苹果公司也许根本不会成立。如果不是与乔布斯为伍，斯蒂夫·沃兹尼亚克也许到现在还是一名普通的电脑工程师。

沃兹尼亚克是苹果公司的早期创始人之一。少年时，他与乔布斯就是很好的朋友。当时的乔布斯虽然年轻，却已经表现出了在计算机方面的独特天赋和浓厚兴趣。在他的带动下，沃兹尼亚克也对电脑越来越痴迷。他们有一个共同的梦想——拥有一台属于自己的电脑！他们两个人经常聚在一起，在乔布斯家的小车库里埋头研究电脑。

在 20 世纪 70 年代，市面上的电脑大部分都是商用的，体积庞大，而

且价格贵得令人咋舌。这时，乔布斯提出了一个令人惊讶的建议：自己开发电脑！在沃兹尼亚克看来，这个想法简直是异想天开。但是，乔布斯的热情感染了他，使他一起投入电脑研发的工作中。

他们就在那个狭小的车库中开始了伟大的创新。凭借着自己的聪明才智，他们只用了短短几个星期的时间，一台样子有些笨拙，但是功能齐备的电脑就摆在了他们面前。

那个时候，沃兹尼亚克和其他朋友都想象不到，面前这台看起来有些丑陋的家伙会给世界带来多么巨大的影响，但是精明的乔布斯立即估量出这种电脑的市场价值所在。为了筹集批量生产的资金，他卖掉了自己的大众牌小汽车，沃兹尼亚克也卖掉了他珍爱的惠普 65 型计算器。就这样，他们有了奠基伟业的 1300 美元。1976 年 4 月，乔布斯在他的车库里和沃兹尼亚克一起成立了一家公司，就是现在创造了无数辉煌的苹果公司。

这不是一个特例。如果你想让自己在人生道路上走得更远一些，想更快更好地达成自己的梦想，就要努力寻找那些比你更优秀的人，和他们做朋友，让他们引领你，一起走向成功。

李嘉诚的司机给李嘉诚勤勤恳恳地开了三十多年车，年纪大了想退休回家享受天伦之乐。李嘉诚想到他这么多年来一直尽职尽责，便给他开了一张两百万的支票，让他在晚年能够生活无虞。司机摆摆手，谢绝了李嘉诚的好意，说道：“不用了，现在我已经攒下一两千万的家产了。”

李嘉诚惊讶不已：“你每月的收入是固定的，怎么可能存下这么多钱？”司机笑了笑，回答：“我开车的时候经常听您在后座上打电话，说哪个地方的地皮值得买、会升值，我就去买那边的房子。您说哪只股票会大涨，我也去买一点。所以，我到现在也攒下了不少家底啦。”

孤零零的一根稻草，丝毫不值钱，如果把它绑在大白菜上，它就是大

白菜的价钱，把它绑在大闸蟹上，它就是大闸蟹的价钱。同样，一个人生活的圈子也很重要。与谁在一起，你就有可能成为谁。所以，我们要学会与有价值的人来往，远离那些没有价值的人。这不是一种势利的做法，也不是世故的表现，而是一种向上的力量。

这个道理不难懂，但像李嘉诚的司机一样真正做到的人却不多。在生活中，很多人总是热衷于和比自己差的人交朋友，因为能从他们身上得到更多的优越感。但你必须清楚，从比你差的人那里，你能学到的东西也很少。更有甚者，还有可能被他们“传染”上一些坏习惯。比如，与愤世嫉俗的人交朋友，他们的负面情绪也会传给你，让你变得沉沦。与爱慕虚荣的人在一起，渐渐地，你也会变得虚荣、好面子。与满腹牢骚的人交往，你也会整天怨声载道，仿佛全世界都欠了你一大笔债。与不思进取的人做朋友，时间一长，你也会失去上进心。

相反，结交那些快乐和成功的人，你就在追求成功和快乐的道路上跨出了非常重要的一步。阻碍人们成功的最大阻力，往往存在于人们的内心。战胜自己，才是人生中最艰苦、最持久的一战。如果你有很多成功的朋友，并且他们愿意与你分享他们取胜的诀窍和方法，那么，在这场看不见摸不着的战役中，你获胜的概率就会大很多。

有一句话说得好，如果你想游得和鲨鱼一样快，那么你就应该和鲨鱼一起游泳。请记住，一定要多与比你优秀的人在一起，让优秀成为一种习惯！

要成为狮子， 就要待在狮群里

要成为狮子，你就要待在狮群里。因为只有这样，你才能拥有狮子的思想和狮子的办事风格，最后成为一只真正勇猛无敌的狮子。所以，现在你要检视一下——你的圈子对了吗？

圈子，就是指拥有某种共同标志符号或者为了某个特定目的而联系在一起的人群。这个标志符号，可能是身份，可能是血缘，可能是教育背景，可能是专业，也可能是兴趣爱好。世界级管理大师肯·布兰查曾经说过：“成功的人生不但在于你能够很好地管理你自己，还在于你能够管理好自己所生存的圈子，你的圈子决定你的生活质量以及你自身价值的体现程度。”也有人说，圈子就是个人资源与社会资源进行交换、整合、匹配的一种魔方。

圈子很重要，因为广阔的人脉是一个人走向成功之路的不可或缺的外围支持，而能够为你带来各种人脉关系的工具，正是各种各样的圈子。除此之外，处于同一个圈子里的人常常会互相模仿、互相影响。雄鹰在鸡窝里长大，就会失去飞翔的本领，更别说搏击长空、翱翔蓝天了；野狼在羊群里成长，也会“爱上羊”而丧失狼性，更谈不上叱咤风云、驰骋大地了。

我们都想知道自己的价值是多少，其实方法很简单，只要看看身边的朋友，他们价值的平均值就是我们的价值。我们不妨为自己评估一下：把最

要好的几个朋友列出来，然后分别衡量一下他们的财富值、品质值、潜力值，或者其他我们认为有价值的分值，然后再把这些人的价值进行加权平均，得出的数值就是自己对外展示的财富值、品质值或其他的各种数值。

也许我们不愿意相信这个事实，甚至觉得我就是我，我的个人行为甚至价值不会受到所处圈子的影响。然而，事实却是有很大一部分人，花了很多时间努力奋斗，用心寻找自己真正的兴趣爱好，却生活在失意之中，总是无法把握自己的命运，也不知道自己的价值所在，更不要谈论其朋友圈子的价值了。

如今，阿里巴巴已经从一个名不见经传的小网络公司发展成为世界上最大的B2B和C2C运营商，作为创始人与经营者，马云的名字已经家喻户晓，同样，与他共同创业并始终跟随他左右的“十八罗汉”也广为人知。

1999年2月20日，大年初五，在一个叫湖畔花园的小区，16栋3层，18个热血沸腾的创业者聚在一起开了一个动员会。这间屋子可以称得上家徒四壁，只有一个破沙发摆在一边，大部分人席地而坐，马云站在中间讲了整整两个小时。

公司的启动资金是50万元，是这18个人一起拿出压箱底的钱凑的。马云希望公司是大家的，所以18个人各自占了一定的股份，写在一张纸上。待大家都签上名字之后，马云让大家回去把这张纸藏好，从此不要再看一眼。“天天看着它做梦，我们就做不好事。”

在这之后很长的一段时间里，这些人每个月拿500块钱的工资，在湖畔花园附近举步可达的地方租房子住，有的两三人一起合租，有人索性住进了漏水的农民房，吃饭基本就是3块钱的盒饭。“十八罗汉”中的戴珊很喜欢吃霉干菜，有一次吃着盒饭，她突然对大家说：“等我有钱了，我就去

买一屋子的霉干菜！”

十几年后，“十八罗汉”创造了阿里巴巴奇迹——公司上市了，在上市当天成为一家市值超过 200 亿美元的中国互联网公司。而这 18 个人也都瞬间成为亿万富翁。

如果“十八罗汉”没有与马云为伍，没有一直跟随在马云左右，没有锲而不舍地坚持目标，他们的事业恐怕不会达到现在的高度。反过来也是一样，如果没有“十八罗汉”在财力和精神上的常年支持，或许马云也不会取得如今的成功。

他们成功的关键，更多在于共同处于优秀的圈子，获得了珍贵的知识和经验，这对后来的事业发展起到了决定性的作用。和优秀的人站在一起更有可能获得意外的机会，用他们的优点和成就来激励自己，去做得像他们一样好，从而迈向成功。

心理学研究表明，环境可以让一个人产生特定的思维习惯，甚至是行为习惯。进一步而言，环境也能改变我们的思维与行为习惯，影响我们的工作与生活。我们都会在不经意间受到来自环境的影响，从而不知不觉地改变了自己的品行。古往今来，有许多真实的事例可以证明这一点。

欧阳修是北宋时期著名的政治家、文学家和史学家。他在文学上取得了卓越的成就，创作了大量优秀的散文和诗词。尤其是他的散文，简洁流畅，丰富生动，非常富有感染力。他还为当时的文坛培养了一批人才，像苏洵、苏轼、苏辙、曾巩、王安石等文学家，都出自他的门下。

欧阳修在颍州（今安徽省阜阳市）府当长官的时候，有位名叫吕公著的年轻人在他手下做事。有一次，范仲淹路过颍州，顺便拜访欧阳修。欧阳修热情招待了他，并请吕公著作陪叙话。谈话间，范仲淹对吕公著说：“近朱者赤，近墨者黑。你在欧阳修身边做事，真是太好了，应当多向他请

教作文写诗的技巧。”吕公著点头称是。后来，在欧阳修的言传身教下，吕公著的作诗水平果然提高得很快。

由此可见，无论是古代还是现代，成功人士的身边必定围绕着众多优秀的人才。在专业细分、分工明确的现代社会，每个人都有自己的专长和缺陷，那么，如果不是处在一个优秀的朋友圈子里，你的专长可能就得不到发挥。

我们都知道，一个木桶能装多少水是由最短的那块木板决定的。所以说，朋友圈里互补互助的良性循环，可以帮助我们迅速提升自身的整体价值。正所谓“鸟伴鸾凤飞程远，人伴贤良品德高”，要想提高自身价值，我们就得好好审视一下自己的朋友圈，优化自己的朋友圈。

把自己 变成“超链接”

什么是超链接？

超链接就是从一个网页指向一个目标的连接关系，你点击一下，链接目标就会快速而又直接地显示在浏览器上。如果你能够把自己变成所有人都可以连接的“超链接”，无形之中，你就已经构建起了一张紧密而有效的人脉网。

对于我们每个人来说，能力都是必不可少的。然而，只有能力不足以使你登上更高的位置，你还需要“人脉”这个秘密武器。如果只有能力，没有人脉，你的个人竞争力只能是“一分耕耘，一分收获”。一旦有了人脉的助力，你的个人竞争力将会变成“一分耕耘，数倍收获”。

“红顶商人”胡雪岩年幼的时候家境贫寒，为了养家糊口，他就到一家钱庄去当学徒，从扫地、倒尿壶等杂役开始干起，一直干了整整三年。三年后，因为他勤劳、踏实，被老板聘为钱庄正式的伙计。然而就是这么一个名不见经传的普通伙计，在几个贵人的帮助下，后来的财富竟然急剧膨胀。当然，这些贵人不是从天上凭空掉下来的，机会总是留给有准备的人。

在钱庄当伙计的时候，胡雪岩结识了王有龄。王有龄在当时只是一个穷书生，却经纶满腹、志向高远。道光年间，王有龄想进京赶考，却苦于

家境贫寒，凑不够进京的路费。胡雪岩得知此事之后，偷偷地从钱庄里拿了五百两银子给王有龄。

对胡雪岩来说，私自挪用钱庄的钱资助王有龄，是一笔极大的赌注。他赌的是王有龄将来会有所成就，自己也跟着“大树底下好乘凉”。为此他押上的是自己的前程——挪用这笔钱的事很快就被钱庄查了出来，胡雪岩不得不卷铺盖走人。而且因为他坏了行规，这一行再也没人敢用他了，他连个工作都找不到了。

再说另一边，王有龄到了京城之后，在故交何桂清侍郎的举荐下，被任命为浙江粮台总办，一下子飞黄腾达了。

吃水不忘挖井人，平步青云后的王有龄没有忘记胡雪岩的资助之恩。当他得知胡雪岩此时的落魄情况后，就拿出了二十万两白银，帮他开了一家“阜康钱庄”。王有龄是胡雪岩的第一个“超链接”，正是靠着王有龄，胡雪岩才从一个籍籍无名的小伙计，一跃成为钱庄老板。钱庄生意对于胡雪岩而言有着非常重要的意义，它为胡雪岩提供了和有钱人结识的机会。通过这个钱庄，胡雪岩走上了一条铺满白银的路。

王有龄官运亨通，从粮台总办一直做到了浙江巡抚。他一直照应着胡雪岩，胡雪岩的生意因此像滚雪球一般越滚越大，最终胡雪岩成了浙江有名的富商。即便如此，王有龄仍然觉得无以为报，又提拔胡雪岩当上了江西候补道。

1861年，王有龄因为失掉杭州城而以身殉节，胡雪岩一下子失去了靠山。如果不是继任浙江巡抚一职的左宗棠来到了浙江，给了他一个千载难逢的机会，或许胡雪岩不可能成为富甲天下的巨商。

当时的左宗棠刚刚走马上任，面临着军饷短缺等很多问题的困扰，急需资金援助。胡雪岩就在此时前来拜访，与他一同来的还有一份大礼——