

如果你想过

一本成长路上的
有刺之书
——
刺穿32个
让你更强大的
残酷事实

ALL
CONCEPTS
OF DESIGN

杨奇函
著

1%的生活

1%的生活不是奢华和虚弱的强大
而是敢于放弃99%的平庸

 人民文学出版社

如果你想过

100%

ALL
THE THINGS
GRANDTHING

杨奇函
著



图书在版编目(CIP)数据

如果你想过1%的生活/杨奇函著. —北京:人民文学出版社,
2015

ISBN 978-7-02-010800-8

I. ①如… II. ①杨… III. ①杂文集—中国—当代②随笔—作品
集—中国—当代 IV. ①I267.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第044276号

责任编辑 徐子苕

责任印制 苏文强

出版发行 人民文学出版社

社 址 北京市朝内大街166号

邮政编码 100705

网 址 <http://www.rw-cn.com>

印 刷 三河市鑫金马印装有限公司

经 销 全国新华书店等

字 数 147千字

开 本 880毫米×1230毫米 1/32

印 张 7.25 插页1

版 次 2015年10月北京第1版

印 次 2015年10月第3次印刷

书 号 978-7-02-010800-8

定 价 36.00元

如有印装质量问题,请与本社图书销售中心调换。电话:01065233595

目 录

Contents

PART 1

世界不公平， 但很合理

五十元再好看，也不如一百元招人喜欢	002
成功者根本没有告诉你故事的全部	009
大神跌倒叫坎坷，loser 跌倒叫欧耶	015
你以为你牛，其实你是圈子弱，平台低，对手残	021
哪那么多一辈子	029
不是别人爱炫，只是我们太 low	035
绝交要趁早	042
你未必是人好，只是没机会放荡	048
骗谁也别骗自己	054
你真正想要的不是公平，而是分一杯羹	061

PART 2

LOSER 不可怕，

像 LOSER 一样思考才可怕

世界不是不容正直，而是不容傻×	072
成功跟专业无关	079
跟贱人和烂事折腾，还不就是因为太渣	086
一入清华深似海，从此装×是路人	093
“知足常乐”都是扯，“自知之明”才是真	099
东北小学生黑道风云二十年	106
承认别人的优秀，正如允许自己想变好	115

PART 3

把别人的目光

调成静音

那些一意孤行的坚定	124
致“不寻常路”上的你	129
你凭什么和土豪做朋友	136
不好意思嘲笑声太大，你的建议我没有听见	143
当理想的对立面是爱的时候	151
你知道得越少，就越容易固执己见	158
你以为的才华不过是孤芳自赏	163
你看看别人家的孩子	171
求你不要再问我这三个问题	180

PART 4

我们的恋情没有失败， 只是没有在一起

你没人要不是因为你没钱	184
我们的恋情没有失败，只是没有在一起	190
妹子，你要的真不少	196
当你遇到这样一个人	203
男人需要狠女人	209
有四个前女友又何妨	217
失恋永远是一件小事	222

PART 1

世界不公平， 但很合理

社会很残酷，啥都备不住。大家不会因为你的天真和善良而包容你的过错和罪恶，但是会因为你的非凡和出众而忍受你的肆意和不屑；大家不会因为你的无能和平庸而赞美你的谦逊和内敛，但是会因为你的聪颖和贡献而神化你的瑕疵和怪癖。你朋友圈的点赞数，与其说决定于你的内容，毋宁说决定于你的身份。

五十元再好看，
也不如一百元招人喜欢

听过这样一个段子：市政协会议散会，几个身价超十亿的老板去打牌，某超市连锁企业的老板同为身家过亿的政协委员，和他们一起开过几次会，也提出去一起玩。煤老板们面面相觑，最后还是首富张嘴说话了：“我们哥几个一起玩，是因为我们都有产业，你一个开小卖店的跟着我们凑什么热闹？”然后在凛冽的秋风中，超市企业老板悻悻地回家了……

我又想起来另一个故事。某哥经常炫耀他跟某女神关系多熟，讲述他们共事的点点滴滴，还把对方设置为特别好友，描述很是亲密。我们都感叹“哇噻，好牛的感觉”。只是我们从来没有见过此女神和他在网络上有过互动。我们平时出来吃饭K歌都希望此哥能够安排这位女神出席一下，让我们认识认识，但是他也从来没有邀请过。后来我终于在网上见到了女神给这哥们的一次回复：请你以后不要再骚扰我……

还有一哥们，平时如花蝴蝶一样，翩跹于各大饭局，号称朋友无数。

浙江电视台“爱情连连看”剧组求助他帮忙组织户外活动，需要一批外场观众。这哥们心想平时朋友那么多，找几十个朋友做观众算什么，一口应承下来。然后当天上午群发消息给很多人，大意是“是我的朋友你就来”。结果到了录播时间，摄像机等等全上，结果来的人寥寥无几。至于他打包票会来参加节目而且“跟他很铁”的牛人，则一个都没有来……

“人脉”云云，不外如是。真正跟你铁的就那么几个老兄弟。而让很多人引以为荣的在开会、饭局、酒桌、夜宵、散伙饭、KTV、桑拿房等社交场所开拓的各种“人脉”，都是不靠谱的。在没有感情基础的前提下，人脉不人脉，全拼综合实力。对于弱者来说，一些所谓人脉，看似全线飘红，实则虚假繁荣。

社会是一个圆锥，每个人都在圆锥的高上面爬。你和同等水平不同领域的人的距离就是你所处平面圆的半径。只要你的水平更高，你接触别的领域的人的距离就会更短。如果你所处的位置太低了，你就会跟别的领域的人的接触距离很大。如果你想接触到更多的领域的更多牛人，你需要向上爬，因为这一方面会保证你希望接触到的牛人的质量足够高，同时能够让你在接触牛人的过程中耗费的经历相对小——你的水平高了，你接触同等水平的牛人的难度也就低了。

集中精力在圆锥的高上追求高度，比匍匐在一个低层次追求接触

面的广度有效果且有效率得多。三流的投行员工认识三流的演员不太容易，但是投行老总和大明星就可以出双入对。博士刚毕业的学术菜鸟认识一个基层政府科员的难度略大，但是院士没事就会跟省长交流交流，喝一杯茶。如果你是一位 IT 界的大佬，你很容易接触到时尚圈最前沿的创意总监；但如果你是普通程序员，你对时尚圈最多的接触就是一个三线模特的朋友圈或者街边的一两本杂志。比起你劳心劳力四处奔波时装发布会，倒不如想办法拥有一家属于自己的 IT 公司，这样有效率且更有效果。

想想齐天大圣孙悟空吧。当他只是一只普通猴子的时候，他最常接触到的就是一堆猴子。当他学会了一身法术之后，他就可以跟牛魔王等黑道大哥平起平坐，还可以跟龙王呼来喝去抢宝贝。孙悟空大闹天宫之前，连个战五渣的巨灵神都不把他放在眼里；大闹天宫之后，天庭总参谋长托塔天王都对他毕恭毕敬。到雷音寺之前，他对菩萨只能跪拜求保佑，等成了斗战胜佛之后，那完全就是哥们，西方极乐世界呼朋引伴手到擒来。这个泼猴的成长历史告诉我们，走向更强，才会有更好的人脉。

所以，决定你有效人脉的不是你接触范围的广袤与否，而是你自身的实力水平。你认识多少人没有意义，能号召多少人才有意义。不是说我每天又认识了谁，跟某某名人一起吃了一顿饭，哪个女神把微信号给我了我就和他们建立了友谊关系或者形成了新的人脉资源。问题的关键是我自己是否有足够的能力和水平与他们

站在同一个高度，即便是不同的领域，也可以肩膀对着肩膀来对话——他是投行 MD，我是政府副市长，他是大学副院长，我是电影大导演等等。

圈子内外不重要，实力高低才重要。即便我们和大神处于同一个圈子——IT 圈、娱乐圈、投资圈、学术圈等等——经常一起开会，出席活动，我们还是没有机会跟他们形成真正的友谊，建立稳定联系，遑论“人脉资源”。原因就是大神只看得到同一高度的大神，我们还处于大神的俯瞰视线之外。

如果你是一个普通学生，上午围观了成龙新片发布会现场，下午旁听了马斯金的制度经济学，晚上买票参加了李泽楷的慈善晚宴，又能怎么样呢？即便是你四处发朋友圈，发微博向世界描述你和成龙、马斯金、李泽楷等等多么多么熟悉，但又有什么意义呢？你向成龙要签名，保安依旧会拦住你，马老师也不会给你写推荐信，李泽楷也不会跟你合伙做生意。

绝大多数时候，我们太弱，以至于都没有资格凭共同特质向牛人抛出友谊的橄榄枝。就算是在腾讯工作天天见到马化腾，马化腾跟我们见面聊的都不如和八竿子打不着关系的大卫·贝克汉姆多；哪怕韩寒的每条微博我都留言点赞，韩寒想找人吐槽一下媒体无良也不会想到我的。

所以，盲目地“拓展人脉”，游走在各种“社交场合”，加入各种“微信群聊”的意义真的不大，其效果远远没有集中精力让自己成长起来更有效。比起处心积虑经营一些吹弹可破甚至虚无缥缈的“人脉”，倒不如自己成为牛人中的一分子或者起码与牛人所处的水平更接近来得更实惠。

前几天看到一个节目，马云对话周星驰。一位是喜剧之王，一位是电商大鳄，照样谈笑风生。两个如此看似无关的人聚到一起聊得来不是因为他们交情多少年或者共同语言有多少，而是因为他们都是站在各自领域顶峰的男人。天下高手想聚在华山之巅一起指点江山，吃吃喝喝，打打闹闹的前提是你能够在兵器谱上有一号。想参加武林大会，想喝侠客岛的那碗“腊八粥”，你就得先混个掌门当当。

记得一位朋友狂粉黄晓明，某次有机会见到本尊连签名都没有要。我好奇地问：“你咋回事？”此兄答：“就是电话都要了，有意义吗？现在的我没事骚扰教主，以后教主到哪拍戏也不会告诉我只会把我拉黑。倒是不如以后去了投行，发达了跟他合作投资。”然后他补刀，“每当看到四处坐着火车追着黄晓明跑的粉丝们，我就想劝一句：孩子，回去努力当上青岛市公安局局长什么的，保护好教主老爸老妈，你还愁教主跟你不熟？”

那么友谊是不是一定要以实力为基础？不一定，毕竟友谊是由不

同的原因成就的。各方面差距大的友谊在时间上和空间上密集地存在着。但是，以“经营人脉资源”为目标的功利性社交，一定以实力为基础的。你想跟大家称为相互照应的“一家人”，那得先走进“一个门”，前提是咱得有能跨过“门槛”。

那么是不是只有通过“走向更强”才能赢得友谊和维系友谊？也不一定。毕竟友谊这种美好情感的产生和维系方法很多。但是很确定的是，没有比“走向更强”能够更有效地维系功利性的“人脉”了。想跟百万富翁维系“人脉”的最好办法就是和他们一起成为亿万富翁。

那么是不是所有有目的性的“人脉”都不能发展成为真正的友谊呢？也不一定。在没有感情基础的情况下，以利益为基础的社交必然是以利益持有者之间的议价能力为基础的。你什么价位，你就找什么价位。至于是否有人具备“杠杆能力”，凤毛麟角。如果日后随着接触增多，共鸣增加，升华为无关功利的生死之交也说不准。

由此来看，做一个招蜂引蝶的交际花多么无意义，那些苦心孤诣的“人脉泡沫”多么一文不名。每天痴迷于穿梭地铁来听各种讲座，推杯换盏结交各种“名人”，熬夜通宵参与各种微信群聊等等用青春刷存在感的交际花们，实际上是在浪费自己的生命。与其汲汲于那些伤身体又没效率的应酬，还不如看两本书，锻炼身体

体，陪陪父母老婆哄哄孩子。

“交际花”们错把“认识”等同于“认可”，错将手机里通讯录等同于“及时雨”。喝出胰腺炎换下来的“朋友”，未必比得上几篇SCI的效力；有微信群里生龙活虎的精神头，不如用来琢磨琢磨让自己资产升值。殊不知，草率的结交唯有脆弱的关系，所谓的“人脉”不过是呵呵一声。今天还一起喝得五迷三道一起称兄道弟，第二天公交上打个照面心里在想：“这孙子谁啊？哪见过。”当某交际花为多参加了一次舞会又扫了几个牛人的二维码而沾沾自喜的时候，牛人正走在更牛的、甩开交际花的路上。

岭深常得蛟龙在，梧高自有凤凰栖。只要不断进步，每个人自然就会有一批志同道合的真朋友结识，也会拓展和聚集一些可以发挥实际作用的“人脉”。大家现在充实自我都还来不及，何必急于拓展所谓“人脉”。毕竟，五十元的人民币设计得再好看，也不如一百元招人喜欢。

成功者根本没有 告诉你故事的全部

有个妹子看到某女孩周游世界，出版了多少本书然后被某世界名校录取，就也要踌躇满志通过旅游、写作来积累人生经历，放弃高考来追求名校。结果忙活了一圈，根本没有哪个出版社肯出她的书，因为内容实在太烂，虽然比那位名校女孩写得好。也没有学校愿意录取她。结果她后来详细考证了一下名校女孩的背景资料，原来其父母为某地高官，想找单位出书出钱一句话的事儿。那这个妹子呢？悲剧了呗，继续高考。

一位美国留学高中生朋友历经辛苦准备上斯坦福，同屋的室友每天穿着斯坦福的T恤，表示也要坚持上理想中的大学斯坦福。他们就约好一起努力。但是时间久了，他发现这哥们也不是很努力，每天四处玩，但总是说坚持就会胜利。最后俩人都上了斯坦福。留学高中生感慨，果然是坚持的力量啊！结果后来他才知道，去他妈的坚持，他室友家里人是斯坦福的校董，全家都是斯坦福，闭着眼睛都能上。

之前朋友参加了一个新媒体培训讲座，题目是“如何在四线城市一个礼拜将微信账号粉丝刷到七万”。听者有五百多位。分享经验者运营一个商场公众账号，一个礼拜之内将粉丝数刷到了七万。他讲了无数经验，但是朋友发现并没有什么特别之处，讲座内容无外乎“在意读者”“专注用心”等老生常谈的话题。后来朋友私下打探了一下这个账号的“成功秘籍”，原来是商场经理下了行政命令，全商场集团的五千名员工必须关注和拉粉丝最少十个，实行任务配额与绩效考核。结果七万多粉丝就来了。朋友感慨：“这样才七万啊？！”

成功者的故事太多了，漏掉的关键信息也太多了。我们不否认成功者的个体能力很强，但是我们要注意的是他们过人的出身、背景和机遇。如果抛开这些出身、背景和机遇，和他们具备相同能力的人很多，但是能够取得这样成就的人是非常少的。如上这些例子，成功人士只是展现了他们愿意给你展现的那部分真实。

成功人士的确会坦诚地将自己落魄的过去和辛酸的奋斗的主要脉络讲述给你，出版自传，等等。他们会用自己精彩的人生来激励后辈或者指点后辈。他们会非常善意地分享自己的真实经历给所有正处于事业上升期的年轻人。他们会告诉你什么叫忍耐、什么叫谦虚、如何与恨你的人化敌为友、如何用舆论的力量来凝聚团队等等让你耳目一新的成功经验。你听过了这些经验之后确实能够提升对人生的认识，增强对理想的信心，保持