

<<奸商>>

图书基本信息

书名：<<奸商>>

13位ISBN编号：9787214055088

10位ISBN编号：7214055082

出版时间：2010-4

出版时间：江苏人民出版社

作者：黄晓阳

页数：381

字数：442000

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>

<<奸商>>

内容概要

商场如战场。

小说展现了商场上一幅残酷真实的原生态画卷：欧阳佟为竞争电视台副台长，经历了极为复杂的人生际遇——美女贵人的出现，合作伙伴的无耻贪婪、背叛甚至疯狂构陷，官与商的利益勾连，与盟友甚或敌手间的情色周旋，道德底线的屡次突破……是蜕变？

是堕落？

是新生？

谁是笑到最后的赢家？

《奸商》将为你一一揭开谜底。

<<奸商>>

作者简介

黄晓阳，湖北大冶人。

著有《王菲画传》、《魏文彬和他的电视湘军》、《印象中国——张艺谋传》等作品，常感弱者之无助屈辱，从此洗脚上岸，静心入世，惊悟结构体系之要害：当官是一门技术活，对智商情商的要求以及智慧谋略的运用，超过世上任何一门学问。

惜技益精而时不再，于是写成官场小说，与同道者锵锵而行。

章节摘录

第一章 1.关于欧阳佟的三个比喻 邱萍第一次向王禹丹介绍欧阳佟的时候，王禹丹仅仅只是冷笑了一声。

王禹丹是美人胚子，哪怕是冷笑，也别有一种风韵。

事后，王禹丹坦率地告诉欧阳佟，她之所以冷笑，有两个原因，第一，欧阳佟是德山人，而她平生最不喜欢的就是德山人。

第二，欧阳佟是复姓，而她的老公，恰恰是复姓，叫司马常空。

至于王禹丹不喜欢德山人以及不喜欢复姓的原因，欧阳佟是在很久之后才知道的。

同样，邱萍第一次向欧阳佟介绍王禹丹的时候，欧阳佟对王禹丹也没有丝毫兴趣。他甚至刻薄地说，我没有恋母情结。

欧阳佟之所以这样说，并不是因为他对王禹丹有很深的了解，也不是王禹丹的年龄，真的大到了可以当欧阳佟妈妈的程度，而是因为欧阳佟的刻薄以及身边美女无数且一个比一个年轻漂亮。

换句话说，对于年龄比自己大哪怕是和自己接近的女人，欧阳佟没有太大兴趣。

虽然如此，他们还是见面了，不为别的，就因为张罗这件事的人是邱萍。

邱萍是江南省的社交皇后、省委接待处处长，身后有一个比蜘蛛网还复杂的人脉网，无论是王禹丹还是欧阳佟，都会对她身后的那张网肃然起敬。

邱萍原本约定一起吃晚饭，可欧阳佟说，他晚上有饭局，饭后喝喝茶还可以。

邱萍就说，那好，我们吃过饭后在喜来登喝茶，你直接过来就行了。

欧阳佟晚上确实有个饭局，约他的人是老同学杨大元，已经约了好几次，欧阳佟一直没抽出时间。

这并不是说杨大元的饭局有多么重要，恰恰相反，杨大元就是这么个人，喜欢在酒桌上交朋友，除了早餐在家吃，一个月的六十次午晚餐，大概要坐八十张餐桌，有时是几桌轮流转。

到了下午五点，如果还没约到人一起吃饭，杨大元心里就会发虚发慌，觉得这个世界可能要抛弃他了。

他也喜欢每天带着酒气回家并且对漂亮的老婆伍燕华说，你看你老公是多么的努力，为了这个家为了你，只差连命都赔上了。

欧阳佟知道，杨大元的饭局，去不去都是那么回事，去了，无非是给他长些脸，让他在自己那些狐朋狗友面前将欧阳佟狠狠地吹一顿，说跟省委哪个书记哪个省长关系如何如何之类的话，然后再揽一堆麻烦事，让他帮忙处理。

如果不是邱萍约吃饭，欧阳佟根本就没打算赴杨大元的约。

想一想，和两个加起来九十岁的老女人一起，能吃出什么情调来？

还不如去见杨大元。

吃饭的地点在《江南日报》旁边的德山家常菜馆。

这是一个不挂牌的菜馆，普通的三套居民楼，甚至没有装修，看上去很简陋，却是正宗的德山菜。

欧阳佟到这里来吃过两次，除了环境显得不太好，口味还不错。

杨大元只请了四个人，欧阳佟之外，还叫上了伍能建，另外两位是年轻女士。

杨大元只介绍了一位，说是姓吴。

介绍另一位的时候，反倒是问吴小姐。

吴小姐说，这是我的朋友，文雨芳。

雍州话中，所有Y字头均发R音，文雨芳和吻乳房完全谐音。

欧阳佟便说，这个名字好，我喜欢。

杨大元更直接，说，吻乳房呀，男人都喜欢的。

吴小姐作势打了杨大元一下，说，德行。

这个动作有够暧昧，欧阳佟因此知道，这个吴小姐，定然是杨大元的又一个女朋友。

至于文雨芳，吴小姐介绍说，是她的好朋友，目前是江南大学的在读研究生。

文雨芳连忙更正，说，还没读呢，要过完暑假。

<<奸商>>

和以前不同的是，今天的酒桌显得沉闷，一向多话的杨大元，异常沉默。不知是不是刚才涉及乳房的话题让两位年轻女孩难堪，她们也没有话，欧阳佟只好和伍能建随意地聊着。

他和伍能建见过一次，知道他是阳山大庙德云大师的俗家弟子，一个半大师级人物，最擅长的是看风水看命相。

伍能建记性出奇的好，竟然叫出了欧阳佟的名字，一见面就说，欧大记者，你红光满面，看来最近有大喜事呀。

欧阳佟便说，扯淡，我能有什么喜事？

伍能建认真看了看欧阳佟那张瘦瘦小小的脸，说，你最近运程不错，做什么什么顺。

欧阳佟说，是吗？

我怎么觉得什么都不顺？

伍能建说，不会呀。

桃花运一直很旺，财运也不错。

而且，会越来越旺。

官运嘛，以前会有些阻滞，不过你不用担心，很快就会大有改善。

上次见伍能建，他也是这么说的，所以，欧阳佟并不当真，转头看文雨芳，见她也正盯着自己。

文雨芳有一双灵泛的眼睛，顾盼之间，有一种青幽的光射出来，令人心中一颤。

对于女人，欧阳佟可谓经验丰富，他很清楚，追求女人的第一步，就是要让自己的目光去和女人的目光撞击，一旦撞出火花，这个女人，很可能就会在电光火石之间融化。

可不知为什么，面对这个女人，欧阳佟竟然有一种说不清的情愫，心中所有的勇气，一瞬间消失了，如同两个武林高手过招，一试之下，感觉对方的功力深厚，一旦硬接，肯定会内伤惨重。

所以，理性的高手，会采取一种自我保护的方法，巧妙地避过对手的锋芒。

邱萍自然更了解欧阳佟一些，她告诉王禹丹，她对欧阳佟有三个形象的比喻，一是刺猬，一是弹簧，一是某种机械玩具。

王禹丹怎么都无法将这三种东西和欧阳佟的形象联系起来，便希望邱萍进一步解释。

邱萍说，这小子就像一只刺猬，绝对只能顺着毛摸，否则，你的手会被扎得鲜血淋漓。

他那张嘴是刀子，伤人无数，却又令人无法还击。

王禹丹认同这种比喻，她觉得，欧阳佟给自己的印象就是如此。

邱萍接着说第二个比喻，他就像性能最好的弹簧，不压不弹，越压越弹，压力越大，弹性也就越大。

对于这一点，王禹丹觉得也对也不对，弹簧的反弹是一种力量，而欧阳佟的反弹，是一种狡智。

邱萍的第三个比喻是某种机械玩具。

她说，机械玩具都得上发条，如果不拧发条，它就什么都不是，一旦拧紧了发条，它就动了起来，又蹦又跳，而且跳得特别欢。

对于这一点，王禹丹并没有直观感受，不置可否。

邱萍说，请林飞做形象代言人这件事，说不定还真能成。

王禹丹当即大表怀疑，说，本宫和你邱大师联手都不能办成的事，这个世界上，还有人能办成？

换个场合，邱萍会认为王禹丹的话是绝对真理。

她自己就在不同的场合反复说过，她和王禹丹是绝代双骄，只要两人联手，没有她们办不成的事。

可这一次面对欧阳佟，邱萍似乎没有了从前的自信，尤其是在林飞以及国家体育总局那里碰了一鼻子灰之后。

邱萍说，说实话，我认识的人不少，能和他比的，还真没几个。

他下定决心要干的事，没有干不成的。

只可惜，他天性浪荡，自命不凡又大大咧咧，还特别见异思迁喜新厌旧，对待任何事，大概只有几分钟热度。

王禹丹说，照你这么说，还真值得一试？

邱萍说，我刚才说了呀，他是属弹簧的，你越压，他跳得越高。

不信你试一下，我估计，最后他如果没办法可想了，就算是绑架，也会将林飞绑到你的面前。

<<奸商>>

其实，王禹丹仅仅只是顺了邱萍的话题，对于欧阳佟这个人，从见第一面开始，她已经盖棺论定。

更深一层的原因，她一直都在物色一个人，希望和这个人一起，做一件大事业。显然，欧阳佟的差距太大，此事不说也罢。

仕途的一次失败经历 董绍先并不是什么首长，而是首长秘书。

董绍先说，一个通知。

明天大老板下乡搞调研，老板也去，点了几个随行记者，其中有你。

中国官场，将官员不称职衔，而称老板。

老板有两种，一种是自己的直属领导，那是老板，而直属领导的领导，就是大老板。

欧阳佟的老板是杜崇光，而杜崇光的老板是丁应平。

董绍先的老板是宣传部长丁应平，而丁应平的老板是省委书记赵德良。

听了董绍先的话，欧阳佟立即明白，赵德良明天下乡调研，指定电视台和江南日报社派记者随行。

随省委书记下乡，是许多记者想都想不到的美差，可欧阳佟不太乐意。

赵德良是个工作狂，每天六点起床，七点出门，晚上不到十点不上床休息。

欧阳佟是有睡懒觉习惯的，只要跟赵德良，这种美事，肯定就没有了。

他对董绍先说，干吗不叫别人去？

董绍先说，找别人去？

我倒想，谁愿意见你那张苦瓜脸？

看了连饭都吃不下。

可是，你这张苦瓜脸太引人注目，给大老板留的印象太深刻，他亲自点了名，你说我能怎么办？

欧阳佟很想说，吃苦的时候想到我了，眼下我们有一个副台长的空缺，他为什么不点我的名，让我直接上？

这种话，自然不好说出口，只好说，怎么，你也去吗？

董绍先说，老板去，我能不去？

欧阳佟暗想，这真是太好了，如果机会好，自己的事和杨大元的事，一起跟老板说说。

赵书记也不知到底想调研什么，尽往最偏远的山区跑。

中国的农村还非常落后，在那种偏远的山区，生活条件差，吃不好也睡不好。

有人说段子，过去，中国农村的晚上只有一种娱乐活动，那就是做爱，现在，中国农村总算是改善了，有了两种娱乐活动，做爱和赌博。

可他们这一大群人，跟着大书记一起，两项娱乐活动都没法开展起来，到了晚上，就没事干了。

这倒成全了欧阳佟，终于有一个晚上，丁部长转到了欧阳佟的房间和他聊天。

丁部长说，小佟子，怎么好久不见你的长篇巨制了？

这次下乡，是不是要弄一个出来？

欧阳佟说，最近没什么心情。

丁部长说，怎么啦？

是不是恋爱了？

欧阳佟说，我只恋一个人。

丁部长问，谁？

欧阳佟说，共产党。

丁部长听出他话里有话，便说，看来你还真有点思想问题。

说说看，共产党怎么得罪你了？

欧阳佟说，首长您错了。

共产党没有得罪我，对我好得很，咱党培养教育我多年，我对咱党的感情比海深比水长。

尤其重要的是，咱党里面，有您和赵书记这样的人，我由衷地佩服和爱戴。

丁部长说，少跟我绕弯子了，你小子，肚子里一定藏着什么话，说出来吧。

欧阳佟说，可是您要我说的呀。

丁部长说，我要你说的，说吧，天塌不下来。

<<奸商>>

欧阳佟说，首长，您说，如果共产党里都是您和赵书记这样的人，该多好，怎么就混进了像杜崇光这样的人？

丁部长说，你说事就说事，少指桑骂槐。

欧阳佟说，最近，我们台里要增补一名副台长，您一定知道吧？

丁部长说，那又怎么样？

欧阳佟说，两年前，我在副总编辑队伍里面，还属于中流。

那时您还在地市，没有上来，情况可能不是太了解。

那次，广电系统领导班子大调整，提了一个副台长、一个频道总监、两个台长助理、三个频道副总监。

结果排在我前面的三个副总编辑和排在我后面的两个副总编辑都上去了。

丁部长哦了一声。

欧阳佟接着说，这次的情况，您肯定了解得很清楚了。

不是我自吹自擂，论能力论资历论学历论忠诚论贡献，无论哪一项，在副总编辑中，我排第一。

在台长助理中，也没有人能超过我。

这次增补副台长，您说，如果不是我，能服众吗？

丁部长说，你想从政？

以前从来没听你说过呀。

欧阳佟说，我不是想从政，我是想为咱党的电视事业做更大的贡献。

像我这种作风正派的人，不走上领导岗位，就会让杜崇光那种不学无术的政客小人得志，将咱党伟大的电视事业搞得乌烟瘴气。

丁部长说，越说越难听了。

就你这张臭嘴，能当副台长？

那不把整个电视台搞得乌烟瘴气？

好了好了，不说了，我知道这件事了。

欧阳佟知道，这件事，部长放进心里去了。

作为排在第一的副总编辑，只要部长提出让他增补副台长，杜崇光就算心里不乐意，也不会因为这点小事和部长对着干。

退而求其次，就算杜崇光敢逆龙鳞，从台长助理中提一位副台长，他增补台长助理，应该不存在问题。

。话说到了这里，不能再往下说了，往下说就是画蛇添足。

欧阳佟想趁此难得机会，将杨大元的事说一说。

不过，说杨大元的事，不好开门见山，得绕个圈子。

欧阳佟说，首长，我听说，您对这次日报的发行改革，寄予了很大期望？

丁应平是从市委书记调任宣传部长的，对于地市级宣传部的工作虽然很了解，但对于省委宣传部工作，基本属于外行。

他还年轻，只有五十一岁，自然还想再进一步，所以大刀阔斧，希望干出一些政绩。

不过，宣传部不属于开拓部而属于防火部，只要不出事就是最大的政绩，丁应平这种在市委书记任上雷厉风行著称的干将，打前锋是好手，打防守，确实有点为难他了。

恰好，日报要搞发行改革，将发行权从邮局手里收回来，自办发行公司。

早在上世纪八十年代，报纸的发行改革，就已经开始，二十多年过去，这种改革，首先在晚报类开始，后来扩大到市级党报。

省级党报的发行改革，曾经也闹腾过一阵，但因为种种原因，几乎全部是失败纪录。

在失败的废墟上，如果能够竖起一座成功的建筑，那是很符合丁应平这种前锋型性格的。

丁应平对这个话题有浓厚兴趣，所以问欧阳佟，你怎么看？

欧阳佟坦率地说，我建议您别参与太深，吃力不讨好。

丁应平说，为什么？

你难道觉得会失败？

<<奸商>>

欧阳佟说，不是我觉得会失败，而是肯定会失败。

这话丁应平有点不愿听，说道，你这个小佟子，说话太绝对了吧。

你说说，为什么一定会失败？

欧阳佟说，这个决策没有问题。

关于报刊发行，我还是了解一点的。

全国范围内，报刊发行，只有一支队伍，一个平台。

这就是邮局的发行平台。

可这个平台太老化太僵化，基本还是几十年前的老套路。

后来虽然搞了二渠道，但在这个领域，市场化改革既不深化也不成功，二渠道在书籍发行领域，基本是春秋诸雄之间的军阀混战，而在报纸发行领域，则基本只是终端平台的置换和重组，最多也只能算了游击队，更多的，甚至是散兵游勇。

到了今天，全国各大报刊，均建有自己的终端平台，那也只能算是半正规化的县大队或者区域纵队，没有一支堪称正规军，更没有一队经过严格训练正规化的特种部队。

如果谁能够将各县大队区域纵队收编，组成一个正规化兵团，谁就是未来报纸发行的老大。

市场的竞争，说到底，是渠道的竞争，渠道是由平台对接而产生的，从这种意义上说，谁能有效整合这些终端平台，谁就能成为未来报刊发行界的老大。

以省级党报的资源优势，建立这样一个资源整合机构，市场前景是绝对看好的。

丁应平问，那你为什么说日报的发行改革一定会失败？

人才。

欧阳佟说，最关键在于有没有适应市场化发展的人才。

您是当市委书记出身，当市委书记，最重要的工作，就是抓经济建设，就是将党政工作与市场化有效接轨，对吧？

所以，在抓市场经济方面，在掌握和了解市场化人才方面，您是专家是高手。

对于日报集团的现状，您一定是清楚的。

这是一家体制内机构，所有的人，都是体制内培养的，思想意识已经固化。

靠这样的人去和市场接轨，您认为成功的可能性有多大？

让一帮完全不懂市场并且思想已经固化的人去对接市场，您能想象那种结果吗？

丁应平说，没有你说的这么严重吧？

据我所知，雍州都市报这些年坚持市场化探索，成效是不错的，既锻炼了队伍，也培养储备了人才。

欧阳佟就是要将话题引到这里，现在他的目的达到了，自然不肯放过。

他说，我知道首长说的储备人才指什么。

您不就是指陈忠吗？

对于这个陈忠，您了解多少？

丁应平说，你很了解吗？

欧阳佟说，我也不了解。

丁应平笑了，你不了解，那你想说什么？

欧阳佟说，我虽然不了解陈忠，但我了解雍州都市报这两年发行量大增是怎么回事。

这件事，与陈忠半点关系都没有，而是因为陈忠下面，有一个发行部副主任，此人是当兵出身，对发行队伍进行军事化训练，采取军队打仗拔山头插红旗的方式搞发行。

为了搞好这次发行改革，丁应平抽时间特意去视察过都市报的发行队伍。

那天，他走进会场时，全体成员突然起立，齐声高叫首长好。

丁应平是军转干部出身，对于军队有深厚的感情。

听到这一声首长好，便找回了当年在军队的感觉，所以对这支队伍的印象很深。

他问欧阳佟，有这样一个个人？

怎么没人向我提起？

欧阳佟说，中国的事情，您难道还不知道？

枪打出头鸟，木秀于林，风必摧之。

<<奸商>>

这个人受到了排挤，不仅不能得到重用，而且，连位置都可能不保了。

丁应平说，这个人叫什么？

欧阳佟知道自己的目的达到了，说，叫杨大元。

丁部长离开的时候，特意说了一句，你说的那个人叫杨大元，是吧？

好，我记住了。

有了这句话，欧阳佟放心了。

只要丁部长打了电话，江南日报还敢不照办？

就算不提拨他当副总经理，有丁部长打过招呼，在新组建的发行公司担任相当一级的重要职务，应该是没有半点问题的。

当晚，欧阳佟便给杨大元打电话，将这件事绘声绘色地对他说了一遍。

杨大元也没有多余的话，只说，等你回来，我请你喝酒。

岂知第二天陪书记调研的间隙，丁部长找了个机会问欧阳佟，欧阳佟，对那个杨大元，你了解多少？

欧阳佟猛地愣了一下。

以前，他一直叫自己小佟子，现在怎么叫自己的名字？

难道有什么特别？

事起突然，他顾不得多想，说，我们是从小一起长大的。

丁部长哦了一声，随后再没有说话。

欧阳佟想多说几句，见丁部长并没有说的意思，便打住了。

当天稍晚些时候，董绍先给他打电话，问他，你跟老板说了什么？

欧阳佟说，没说什么呀。

董绍先说，你他妈王八蛋，再说没说什么？

欧阳佟说，不就是和他提了一下电视台要增补副台长的事吗？

董绍先说，不是这个，还有。

欧阳佟说，另外，我提了提日报集团搞发行改革的事。

董绍先说，你是猪呀。

日报集团搞发行改革，与你这头猪有什么关系？

欧阳佟说，这不是话赶话，随口说出来的嘛。

董绍先说，你是不是还提到了那个杨大元？

说他是什么人才？

董绍先是认识杨大元的，有几次，欧阳佟请董绍先喝酒，担心自己的酒量不能让董绍先尽兴，就叫上了杨大元。

第一次第二次还没什么，见第三次，董绍先就对欧阳佟说，以后请我吃饭，不要再叫这个人来。

还有，你最好也离这个人远一点。

董绍先显然还记得那句话，所以说，我不是早就对你说过，离这个人远点吗？

你这头猪。

你是近视还是色盲？

你会不会看人？

什么猪朋狗友都交，你迟早会害在这些猪朋狗友手里。

董绍先的这个电话打得莫名其妙，挂得也同样莫名其妙。

过了半天，欧阳佟还没回过神来。

昨天晚上，他和丁部长聊得很好嘛，怎么突然就出了这样的麻烦？

联想到上午丁部长那一声哦之后没有说出的话，欧阳佟似乎觉得，这件事麻烦大了。

可到底是怎样的麻烦，他一时难以评估。

从两人的态度可以看出，杨大元的事玄了。

后来几天，欧阳佟一直想找机会和董绍先谈一谈。

可是非常不巧，丁部长要去北京开会，不得不离开了调研组，董绍先自然也跟着走了。

<<奸商>>

回到雍州，欧阳佟立即给董绍先打电话，约他出来吃饭。

董绍先在电话里说，跟你这头猪有什么好吃的？

要吃也是吃猪食，我还不如回去吃我那黄脸婆做的饭，就算她做得再差，至少也不是猪食。

欧阳佟说，不就是吃个饭吗？

有必要说得这么难听吗？

董绍先说，难听？

难听怎么了？

我看，还有你难受的。

算了。

我还有事，以后再聊吧。

说过之后，挂了电话。

<<奸商>>

编辑推荐

又厚又黑、又邪又歪，讲述大奸大商是如何炼成的！

堪称“中国奸商第一教科书”！

什么是官商？

是官员身份的商人，往左偏一点，可能就是官，往右偏一点，可能就是商。

到底会往哪一边偏？

说到底，在于哪一边的牵引力更大一些。

如何搞定你的客户？

正面攻不下，你就侧面进攻，侧面攻不下，你再正面进攻。

反复攻还攻不下，你就立体进攻。

这种事，就像追求一个女人，只要工夫做到位，世界上没有攻不下的城堡。

谁是高明的经营者？

做生意这种事，不是物质资源优势所能决定的。

经营者都在像蚂蚁搬家般摆弄物质资源，高明的经营者，却是在摆弄那些摆弄物质资源的人。

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>