

<<规则>>

图书基本信息

书名：<<规则>>

13位ISBN编号：9787501187379

10位ISBN编号：7501187371

出版时间：2009-5

出版时间：新华出版社

作者：天佑

页数：308

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>

<<规则>>

内容概要

主人公天佑离乡背井，只身独闯南方。他坚忍不拔，自强不息，从普通打工仔到业界精英；他低眉顺眼，如履薄冰，周旋走红于一个个官员之间；他出手狠辣，果断干练，战胜了一个个竞争对手；他自负精明，风流多情，辜负了一个个知己红颜；他开建筑公司，买卖设备，随后又涉足房地产行业，终于建立起自己的商业王国，站在了事业之巅。然而回过头来的那一刹那，才发现自己失去了更多找不回来的人生，那个梦想中的终点只不过是又一个新的起点。更可悲的是，他的事业，友情，爱情……始终游走于这个城市的一个又一个或明或暗，或大或小的规则之间。

作者简介

天佑，业界和读者嘴里的“天总”，现为某新型汽车公司总裁、房地产公司总经理。在长期的职业生涯中开创了自己的销售知识体系和公司管理哲学，尤其对中小企业突破发展瓶颈认识颇深，曾为多家企业策划发展战略计划。天佑推崇商业规则和个人奋斗，对商场、官场中的潜规则洞若观火，并立志揭露其中的内幕，遂利用业余时间完成此作，旨在以亲身经历为后继创业者规避风险和指引道路；同时也希望能唤起社会公众对我国当前商业体系存在的诸多问题进行反思。

书籍目录

第一章第二章第三章第四章第五章第六章第七章第八章第九章第十章第十一章第十二章第十三章第十四章第十五章第十六章第十七章第十八章第十九章第二十章第二十一章第二十二章第二十三章第二十四章

<<规则>>

章节摘录

第一章 当余晖像专业化妆师似的把自己收拾得像淑女一样，离开京地酒店那间豪华海景房的时候，我心里对她充满了敬意。

还在中午的时候，她打来电话说：“那笔款子已经拨下来，下午你就可以来办手续了。”

我听到这话简直是狂喜之极。

我现在经营着一家建筑公司，即卖一些建筑上的设备，如电梯、空调、发电机等，也接一些工程来做，用时髦的话说，就是一被民工们痛恨和社会鄙视的“包工头”。

当然，我也有自己心里不爽的时候，比如这笔政府采购的结算单子。

在余晖那里已经压了不止一个月了，我几次去结帐，事情一点进展都没有。

有朋友告诉我，像我这种结算单要是不出点血，拖上半年都是有可能的。

就这样，我请余晖在威尼斯酒店那间Blue意大利餐厅吃了一顿所谓正宗的意大利菜，花了我六百一十五大元外加15%服务费。

那地方环境不错，弥漫着一切优雅、高贵、浪漫的气息，绝对是一个洽谈见光不见光生意和幽会正牌不正牌情人的好地方。

余晖看来对这意大利菜很有兴趣，吃得很满意。

我坐在她对面半天没动叉子，想到公司里那口快揭不开的锅，就觉得眼前这几盘精美的菜肴，特别是那客安格斯牛排，就象从我肋间割下来的一样。

余晖终于放下了手中的刀叉，轻轻抹干净嘴。

我陪着笑问：“还要不要些别的？”

她高贵地摇摇头，看着我从没有多少现金的皮夹子里腼腆地掏出七张毛主席，大大的眼睛里透射出藐视的目光，这才漫不经心地出声说：“你这事不是件大事，可是你太不懂规矩了。”

我讨好地问：“你们的规矩是什么？”

余晖将自己那件MJ的外套穿上，拿上那只Gucci皮包作出一副要走的样子，淡淡地对我说：“我们的办事程序你得懂，但是最主要的是主任和具体经办人你要沟通好。”

我慌忙从包里拿出一个事先包好的红包递上去说：“余妹妹，我不大懂程序，麻烦你帮我沟通沟通？”

余晖斜眼看看那红包，似乎是在审视它的厚度，然后用她那在美甲店里修饰很好的手指将那红包夹入自己的Gucci皮包，这才又张开嘴，声音懒洋洋的，“唉，你这人啊！”

就是难缠，我是不帮也得帮了？

不过，我可一点好处都没拿你的哦！

这些我都是要给别人的，我也就是个过路财神。

我陪着笑说：“知道知道，余妹妹是真心帮我的，以后定当厚报。”

“厚报？”

你们这些奸商我见得多了，用你的时候嘴比蜜甜，不用你的时候打电话都不接。

余晖眼睛望着屋顶，继续用刚才的目光斜藐着我，不过却又转过身去，看样子是要走人了。

“哪能呢？”

我天佑可不是那样的人。

我趁她背过去的时候赶忙擦了擦额头上冒出来的冷汗。

事情办成了，心也就放了下来，但眼前这个女人却还是让我感到了一丝捉摸不定。

“哼，谁知道你是哪样的人？”

她撇撇嘴。

我突然发觉她那样的时候显得很性感。

就这样，我们俩有一搭没一搭地聊着下了楼。

站在酒店大堂里，余晖停下了脚步。

扭了扭腰，说她累了，想找个地方休息一下。

我沉吟了一下说：“要不你就在这里将就一下？”

<<规则>>

” 她望了望四周没出声，我赶紧跑到前台开了间豪华房。

好在我跟这里有协议，还是九百八一间。

我把她送到房间，又殷勤地帮她调好空调，打开电视停在一个正放综艺节目的频道，甚至还不顾阻拦地给她放好了一缸热水，对斜靠在床头的她打了个招呼就准备撤退。

然而，她一句声音依然懒懒的但这会儿却透露出一丝妩媚的话让我停住了脚步。

“怎么，就这么走了？”

” 我一时愣了，不知道怎么回事。

我有过无数次与不同女人的性经历，可是，像今天这样还是我想不到的。

我知道这很危险，我想住手，却欲罢不能，她带着清香气息的胴体已经软软地靠了过来…… 自从有了那次以后，余晖还真是帮我。

这次这件事情，不到半个月就搞定。

这下我那些债主们该不会天天烦我了。

我中午接到她的电话就交待好财务莫小平叫她下午去结算中心把款结回来，然后自己开一个多小时车跑到深圳东面这个酒店来报答她。

我一个在深圳做鸭的朋友曾经这样跟我说：“你千万不要相信什么###男女之间的友谊，扯淡，一切男女间的友谊都是以上床为目的，一个男人如果对一个女人没有感觉或者一个男人没有吸引女人的话，他们凭什么要约会？”

所谓的纯洁，都是因为条件不成熟而没有成就好事罢了。

” 我跟余晖的相识实际上是余晖的情人姜春河介绍的。

姜春河是这次采购我产品的一个主要负责人，在我公司的王牌业务员王巍巍陪着他去海南岛“考察”了几天，并且在他老婆生日那天以他名义将一枚不大不小的钻戒送到她老婆手上的时候，我中标已经是个时间性的问题了。

那天晚上，我打电话问他老婆是否对戒指满意时，他可能正在胡乱猜测着，听到我的声音，走到洗手间，嗔怒道：“天佑，你小子这不是拉我下水吗？”

我姜春河可是两袖清风啊，你这直接送给我老婆这样的礼物，我是想说不是我送的都不行啦。

” 语气倒是严厉。

我哈哈笑着忙赔罪：“哪里哪里，姜局长，我知道你是清官，你到现在还住八十多平方的房子，不就是因为老家在农村负担重吗？”

姜太跟你这么多年了，你也没送什么，今天是她四十岁生日，也是表达你对她的爱嘛。

” 姜春河半天没出声，良久才回：“这样，你的好心我领了，不过哪天我见到你要把钱还给你。

” 我说：“姜局，你这不就外了。

咱哥俩谁跟谁啊？”

我这单生意做不做无所谓，可是，你这大哥我是认定了，你可千万不要跟我再提钱的问题，那不是太生分了？”

再说，这事要是叫巍巍知道了，我多没面子啊。

” 一句话戳了姜春河的软肋，他不再吭气了。

再经过几次推手，我们俩的关系倒还越来越密切了。

那一次，我们俩刚从大朗放炮出来，他接到余晖的电话。

余晖似乎对他好长时间不去她那里很恼火，发了好一顿娇脾气，末了挂电话的声音把我都吓一跳。

姜春河放下电话无奈地对我说：“女人嘛，只要跟她发生关系，再漂亮时间长了也跟普通女人没有区别，也会左手摸右手。

要是她再缠着你，你就更烦了。

” 我问他准备怎么处理这件事，他望着我，眼里闪过一丝特别的意味，开口道：“你小子要是能让她转移注意力，下次我给你个大单。

” 接下来，在东冲的海边上。

那天，按照姜春河事先的安排，我假装与他们不期而遇。

那是我第一次见到余晖，那天她穿了一件给男人很多遐想的泳装，正和姜春河以及几个朋友在骑

<<规则>>

马。

我一个人作出一副百无聊赖的样子，在一块礁石上望着大海沉思着什么。

他们晃到我这边，姜春河像偶尔发现我一样，兴奋地叫道：“哎，天佑，你怎么会在这里？”

我似乎是很勉强地回答：“姜局，我今天心情不好，所以自己来这里散散心。”

对了，你也不介绍一下这位美女？

“要说余晖是美女，其实她也就是略有姿色而已。”

她的颧骨在我看来显得太高，眼窝深陷，皮肤也不怎么白，只是五官的比例稍微好一点而已。

我搞不清就是这样一个女人，姜春河当初为什么会看上她，并且居然还甩都甩不掉。

姜春河笑道：“天总，这是余小姐，某局的局花。”

“就这样还局花，看样子那个局也真是没人了。”

接下来很简单，我租了一个水上摩托，载着余晖在海上左转右转。

水上摩托急转弯时给人的感觉很惊险，人几乎要和水面平行，令人心惊肉跳。

余晖一阵阵惊叫，双手紧紧抱住我的腰。

我这才明白过来姜春河为什么看上她了，她的乳房虽然不是豪乳，但是在客家女人里已经算是大的了，而且很坚挺，应该是没有哺乳或者很少哺乳。

当时我有一种不真实的感觉，像是在梦里。

为什么？

我经历的女人也不少了，怎么会有这种感觉？

也许是美景侵蚀着我的心。

那天实际上是一个企业请姜春河和他局里的几个人，局里有个叫李驰的人是余晖的老乡，是他出面叫的余晖。

不过，我看得出来，可能除了李驰，其他人并不知道姜春河和余晖的关系。

姜春河和余晖也有意表现得不怎么亲近，我当然正好派上用场，那一天里时时刻刻陪在余晖身边，足足充当了一回护花使者。

余晖给我的感觉，是一个够风情的女人，是一个有那么点吸引力的女人。

当时我认为自己是在为姜春河工作，所以对她的感觉属于不让她有机会对姜春河表现出暧昧的掩饰居多。

那天，我们喝了很多酒，我发现她很能喝。

回到公司，莫小平笑吟吟地走进我的办公室，叫我签字，并且告诉我，她已经把那几个债主摆平了。

莫小平这女人够精明，也有脑子，我是比较喜欢的。

一般来说，老板和自己的会计都应该有一种良好的关系，而这种良好的关系往往是由性来维持的。

可是，或许是莫小平太过咄咄逼人，或许是我胆子太小，我还一直没敢跟她突破那层关系，尽管有无数次这样的机会。

我在办公桌后舒服地坐下来问道：“那个做包装的老小子搞定了吗？”

“莫小平笑了：“我扣了他六百四十块，把钱给他了，不过，这回他说以后有生意还希望关照他。”

“妈的，这些个游击队就这样，没钱给他，他就要打要杀，给了钱马上他就管你叫爷。”

我把签好的文件交还给莫小平。

“对了，天总，刚才那个保险公司的女人又来找你，在这里做了好半天呢。”

莫小平临走时突然说了这么一句。

我知道她说的是萧雅。

这个女人是一次偶然的认识的机会认识的，当她听说我是这间公司的老板时，就不断打电话约我吃饭，本来我是不想搭理她的，可不知道她居然找到我办公室来了。

我将靠背调了调，躺下去眯起眼睛，“你交代一下前台，以后要是再放进一个做保险的就让她回家。”

也许在世人眼里，保险与“欺诈”是同义词，所以我也没免俗。

这些年，保险业务员成了人们千方百计回避的“可怕人物”。

<<规则>>

有关保险的官司越来越多，症结往往在于一些含糊条文的朦胧性，使投保人上了当受了骗，到头来方知保险业务员们的花言巧语中有太多的陷阱。

那个萧雅请我喝茶，吃饭，朝我卖弄风情，不止一次暗示我可以对她更进一步，可我一看到她那贱样，本来正常的欲望彻底跑得一干二净。

在我的观点里，有两种女人不能娶，即：做保险的，做传销的。

在S市，我有个感觉，保险和传销都会拿洗脑那套玩意儿，一个个装得跟圣人似的。

就说这个萧雅吧，只要见到我，嘴里就滔滔不绝说保险，那种亢奋让我都怀疑她是吃了药，还是中了邪？

做传销的也一样，一旦进了这行，再老实巴交的男人、贤良淑德的女孩，在那所谓的OPP课堂上培训一段时间，经过类似####时忆苦思甜剖析几次后你再看，简直能与周星星舌战那胖老鸨的功力相提并论，那对未来充满的伟大理想简直让人感到他们个个都是百万富翁。

有一次我去一家咖啡厅接待一个客户正要离开，萧雅不知从哪里钻出来，坐到我对面。

且不说她那天穿得像只站街的鸡，嘴巴抹得猩红，光是她那半遮半掩的乳房就叫我半天神不守舍。

她拿了几本书给我，叫我回家看看，无非是什么《穷爸爸富爸爸》《卡奈基成功之道》《羊皮卷》之类的东西。

本来，我对这些讲成功精神的书还是没什么反感的，可当我发现所有的保险和传销都把这些书籍奉为圣经的时候，我就再也不看了。

保险，传销，都有一定的被暗示性，容易被暗示的人才会很容易相信。

萧雅坐到我旁边，一边有意地朝前倾着，让本来就拉得低的衣领下更是春光无限。

一边又一副圣洁得跟个天使似和我大谈什么神什么爱，说人必须要重生，因为这是个充满罪的世界。

我本来想抽身就走，可看见她如此神经，想想时间还早，回家也就是睡觉，那还不如看场免费的猴戏

。

<<规则>>

编辑推荐

财富深处的圈套，权力背后的战争。
地产圈绝密运作档案，一段真实的商业传奇，一个地产大亨的自我救赎。

<<规则>>

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>