

《顶级商人》

图书基本信息

书名：《顶级商人》

13位ISBN编号：9787307158809

出版时间：2015-6

作者：天佑

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《顶级商人》

内容概要

平民小子蓝和建独闯南方创业，几年间摸爬滚打，创立国内顶尖家私品牌“名人公馆”，自己也一洗贫困，迈入富豪阶层。一次偶遇，他结识当红女明星章若曦，得以进入国内某顶尖商学院就读MBA学位，从而接触到一个前所未有的资本圈和商业平台。

在章若曦的引荐下，蓝和建开始扩张、买卖地皮、投资影视业，一步步打造起自己的商业帝国。

商学院里，精英满布，高人迭出，各色企业巨子、政府高官、投资老手在这里换资源、掰手腕、分蛋糕……中国顶尖的商业资源平台，你说的每一句话，做的每一件事都会引发极大的连锁反应，你可能得遇贵人，也可能不经意间就成为别人的仇敌，你的眼界将是全所未有的开阔，但也需要更加强的人脉圈交际术，那么，新晋的贵族蓝和建该怎样在这个机遇遍地的顶级平台锤炼自己，又如何在这个危机四伏的斗兽场成为王者？

中国首部富豪阶层社交实战小说，讲述中国顶级商业平台上发生的故事。

中国首部富豪阶层社交实战小说

国内某顶尖商学院总裁班资深学员教你如何怎么样和高端人士“交朋友”

著名作家天佑继《富豪俱乐部》后，“社交系列三部曲”开山巨作

每个富豪发迹路上的引路人

讲述中国高端商业圈、金融圈背后的布局、制衡、博弈

剖析财富世家、资本新贵、政府高官之间的相识、相知、相交

于建嵘、李承鹏、杜子建、黄晓阳联袂推荐

名家推荐：

天佑的作品总是让我不忍释卷，他总是能抓住时代的脉搏，告诉我们一些这个世界上不为大多数人知的黑与白、光与暗、功与罪，这部《顶级商人》不但堪称里程碑之作，更于细微处透露了很多实用的东西，算是自身的又一次涅槃！

——著名学者：于建嵘

如果说《富豪俱乐部》记录的是一个宏大的时代，那么《顶级商人》就是显微镜下的世界。天佑引领我们更入微地探寻富豪们发迹的细节，更有意思，更耐人寻味。

——著名时评人，作家：李承鹏

在我看来，天佑这部作品与其说是一部小说，不如说是一部教科书，一本日记，不但让我们审视自己，还能窥视他人。

——著名学者：杜子建

这是一部比《富豪俱乐部》更值得一读的作品，因为它很实用，它不但揭示了一个光怪陆离的富豪世界，还教会了我们应该怎么在商场上“交朋友”。

——著名作家：黄晓阳

《顶级商人》

作者简介

天佑，业界眼里的“天总”；中国顶尖商战小说作家，读者和朋友嘴里“超级会讲故事的牛人”。沉浮商海数年，开创出自己的商业哲学；浸淫文学几载，出版多部畅销小说。其《规则》《倒霉男人》《富豪俱乐部》系列均荣登各大图书排行榜，成为商战文学的经典之作。

《顶级商人》

书籍目录

- 第一章准备报名 / 001
- 第二章入学准备 / 030
- 第三章世事难料 / 079
- 第四章学院生活 / 103
- 第五章意外之旅 / 130
- 第六章交往技巧 / 151
- 第七章同学之间 / 176
- 第八章佳人有请 / 201
- 第九章商务平台 / 225
- 第十章师生关系 / 254
- 第十一章未来风云 / 272

《顶级商人》

精彩短评

- 1、主角的表现太过完美了。
- 2、最大的感觉就是这本书不管写的多么的精彩，总是围绕着性，权利，金钱。而不像战争与和平，或者其他的小说那样说说更高级的东西。
- 3、没多少干货
- 4、了无新意
- 5、很好的地铁时间读物，给渺小的我们讲解光怪陆离的富人圈子的故事，也有收益，挺好看的。
- 6、超级好看
- 7、想读
- 8、无干货其实无所谓，但是节奏也太慢了吧。。。。
- 9、比较高大上，主要是社交问题，离我们的生活比较远，但是确实有很大借鉴意义！
- 10、有的书就是给的评分可以不高，但是可以推荐。
- 11、以前就读过富豪俱乐部全套。这次看见天佑的新书出现在机场书店，毫不犹豫的买下。商人应具有的品质：待人接物、礼貌周全、与步步为赢，于书里的人物刻画得淋漓尽致。特别赞的商战指导型小说！
- 12、我喜欢这种风格

1、合上书的时候，我最大的感受是作者什么时候出第二部啊，正看到跌宕起伏，各种人物关系脉络渐渐清晰的时候，第一部结束了。整个人还沉浸在书中意犹未尽，强大的好奇心无处寻找答案，所以咯，坐等第二部揭晓谜底。整部小说以家私品牌“名人公馆”老板蓝和建为主线展开，一次偶遇，他结识当红女明星章若曦，得以进入国内顶尖商学院就读MBA学位，从而接触到一个前所未有的资本圈和商业平台。黄河工商学院里，精英满布，既有当红明星、著名主播，又有银行高管、珠宝商人；既有政界精英，又有地产大佬。每个人都有着各自的算盘和不为人知的秘密，他们相聚在一起，背后的各种势力相互交织，你看不清对方是敌是友，也摸不清对方的底牌到底在何处，每个人都小心翼翼的试探着、摸索着，试图早点看清前面的路该怎么走。黄河工商学院就是一个中国顶尖的商业资源平台，他们在这里交换资源、联合制衡，瓜分蛋糕……你所说的每一句话，做的每一件事都会引发极大的连锁反应，你可能遇到贵人，也可能不经意间就成为别人的仇敌，所以每个人说每句话之前都要经过深思熟虑，平衡各方利益，生怕一步错，步步错，给自己造成不必要的麻烦。蓝和建自从进入黄河工商学院，感觉自己从新打开了一扇门，看到了更广阔的天地，但随之而来的也是各种迷茫。大学初恋情人的回归，却发现早已没有当初的单纯美好，取而代之的是职场白骨精的利益纠葛。明星女朋友美丽温柔又懂事一开始就带着目的，同时背后有一个神秘强大的真正男朋友支撑，而且对商业的精通更让人看不到透。另外还有背后有着强大政治背景又有点喜欢他的王姐，同样拥有强大背景却温柔高雅博学多识的美女老师对他另眼相看，把他当备胎游走于各个学员的老师等等，蓝和建一方面得到了他们的巨大帮助，一方面根本看不透他们的最终目的是什么。蓝和建面对的是一张网，一张巨大的网牢牢的把他困住了。文中人物关系复杂，丝丝缕缕，作者分得很清晰，每个人物形象塑造的都很细腻，个性鲜明。故事前期铺垫较多，主要为后续故事埋下伏笔，因此各个悬念不断冒出，让人根本停不下来阅读。本书吸引我的另一方面是，对我个人的工作有着指导性的帮助。因为文中有多出心理细节描写，怎样揣摩对方的意思，怎样安排接人待物，怎样权衡利弊关系，特别是秘书唐忠琪怎样为老板安排好一切，让他省心省力，让我对自己的工作进行了一系列的反思，因为同样作为一个董事长秘书，我是很失败的。本书把我们带到了一个真正顶级商人的生活圈，作者是个讲故事的高手，不仅把复杂的商战写的情节起伏充满趣味，同时为我们上了一节商业实战课，让人受益匪浅，真诚期待第二部。

2、所谓顶级商人，必定是由能力强，情商高，人脉广三部分共同构成的。任何一个部分独立出来，都会溃不成军。《顶级商人》中的蓝和建，便是三者皆有的优秀典型。从小说中，从蓝和建的言谈举止中，可以学到很多关于“商人”的品质。【能力】在商场中，首次得到他人认可的，往往是能力。人们提起来，说会：“那个小伙子不错，有干劲儿，能力强，是个好苗子！”可见，能力强是立足的基础。只有能力强了，才能被别人所看到与重视。反之，如果一直与他人不相上下随波逐流，很有可能被人遗忘或从未被看到。蓝和建，正是因为自己创业打造出“名人公馆家私有限公司”，才得到机会去黄河工商学院的录取，认识了包括政府官员、其他行业的顶级商人、名流演员等各行各业的人士。说白了，想要进入一个圈子，必须有和这个圈子想匹配的能力，否则，一切都是空谈。衍生到现在的很多学生及刚刚工作一两年的人们身上，绝大部分人都想进入到名流社会、上层社会，去挖掘钻石王老五、去向马云讨教如何能够被全世界所看到。可在此之前，他们却从来没有回归到自己身上审视自己所具备的能力和品质。有人会说：“其实我也能成功，只是没机会！”但是，却不曾想过，“没有机会”实际上也是失败的表现之一。每个人都觉得自己有才华有魄力，却很少有人踏踏实实把这种美好的期待变为现实。如果拿不出像样的成绩和作为，别人为什么要相信你呢？因此，在工作或者创业的初期，或许我们应该学习蓝和建踏实勤勉的态度和作风，把自己手中应该做的工作、安排的事情通通做好。等一切按部就班，那么融入一个圈子便水到渠成了。【情商】进到一个圈子之后，便会和不同行业不同级别不同性格的人打交道。不论圈子是商人、学生、白领、艺人，都是如此。如果没有高情商，不懂得如何与人打交道，对于想要成为“顶级商人”的人来说，无疑是巨大的灾难。“很多时候，人缺的就是人生小常识。这些人生小常识包括了言谈举止的礼仪，接人待物的教养，不惹人厌的生活习惯，谦和文静的处事原则。总而言之，缺的是那种让别人喜欢自己的能力。常识就在身边，须时刻注意才是。”这段话中所说的小常识，在书中女主角章若曦的身上体现无疑。章若曦，作为著名演员，作为隐秘的投资人，作为在社会中摸爬滚打多年的女人，深谙社会中的人生道理。如何与人打交道，是一门学问。而这门学问，与工作能力无关，却要看情商。有人说，情商高的表现就是见人说人话，见鬼说鬼话。能够艺术地与人沟通的确是情商高的表现之一，却不完全，却还涵盖了人与人

交往的一些秘密法则。比如书中提到的，有些事情，你答应了就一定要做到，这是规矩。在商场，有些规矩是不能不遵守的，一旦你忽视了，给你带来的就可能是诚信的流失。这让我想到了公司上班打卡的制度。公司考虑员工可能会因为堵车等原因而稍晚，于是规定了每个月每人可以迟到三次，但只要三次机会用完，哪怕只迟到一分钟，也要以休事假或调休的方式填补，没有例外。听起来很不近人情，但这就是规矩。我经常听到同事给人事部门打电话，说自己只迟到一两分钟，为什么那么苛刻。或许，迟到这一两分钟确实不会耽误工作。但既然存在一个团体，存在一个组织，就必定有组织的管理方法。如果每个人都可以肆意地破坏规矩，哪怕只是一点点，那么规矩也将不复存在了。按时上班，这不属于工作能力，却是工作态度。而这恰恰也是情商的一种反应。【人脉】进入圈子之后，是否就意味着自己和别人都是朋友，以后一旦有难八方支援，于是高枕无忧了呢？非也。能够进入圈子，并不代表自己真正拥有了圈子里的人脉。“在这个社会，有人帮你，是幸运；无人帮你，是命运。幸运还是命运，全在你的人缘。”只有能够帮助你的，才叫人脉。蓝和建，正是因为身边有一群可以帮助他的人脉，才能够一步一步进入到顶级商人的圈子，涉猎不同于自己企业的其他领域，认识到更多更广的人。帮助他的人，不见得都是从蓝和建的角度出发考虑问题，章若曦因为要保护她身后的秘密情人，也是一位来头不小的官员；廖碧柔是为了拉一些贷款；王琴、刘思思……每个人都有自己的小心思。但只要两方利益保持一致，便是盟友，也是彼此的人脉。这样说似乎过于功利了，人与人之间似乎是互相利用的关系。其实换个角度来看，只是大家把自己的资源通通拿出来，互相做交换罢了。这就像是在市场买菜，我有需求，你有供给，便达成一致成交。这样我们都得到了自己想要的，又实现了资源互换，实现了双方利益最大化。这是一种共赢的状态，双方都高兴，何乐而不为呢？由此可见，能力、情商、人脉在一个人的成长过程中都起着至关重要的作用。那么，是不是有了这三点就坐拥天下了呢？其实，除了这三条之外，还有最关键的一点，那便是心态。在商场摸爬滚打，难免会跌跌撞撞，遇事沉着冷静，不喜形于色，不怨天尤人，保持一颗积极乐观又谨慎认真的心，至关重要。但人往往在得到越多之后愈发恐惧起来，生怕已经到手的再次失去。而在最开始的时候呢，想的无非是“彻底输了又怎样，反正我也没有什么可以再输的了！”或许正是这种狠下心来踏踏实实肯干的态度，才能造就一番事业。如果我们能够排除当下物质名利所带来的诱惑，调整心态，不忘初心踏踏实实地做事，总有一天会成功。正如书中所说，生活如水，琐事如茶，再好的茶放到水中一泡，时间久了，也就淡了，只是无论如何坚持自己的本心就好。在书的末尾，蓝和建也忐忑不安着，为他大跃进式的飞跃，为前方不明的路。但他仍然调整自己，勇往直前，这也是一个商人应有的样子。其实，并不是所有人都能够轻易摘得“顶级商人”的头衔的。这其中必将经过长期而艰苦的努力才有机会得到顶峰。不必太纠结于过去的错误，不必太期待于未来的壮美。认认真真做好当下的事，便已经在通往成功的康庄大道上了。

3、显微镜下的巨商“生态圈”——读《顶级商人1》朱延嵩/文亿万富翁的生活和交际到底是怎样的情形？这是很多普通人想一探究竟的事。有过顶尖商学院总裁班丰富进修经历的著名作家天佑，在他的“社交系列三部曲”开山巨作《顶级商人1》中，就把富商巨贾们在不见硝烟的“战场”上的布局、制衡、博弈，以及他们彼此间相识、相知、相交的故事讲给读者，满足人们走进富豪一览高端的心理需求。商以致富、诚以待人、智以保身，是为顶级商人。顶级商人一定是超级成功的商人。小说男主角蓝和建因为朋友的介绍，进入了黄河工商学院这个准入门槛极高的学府，深造EMBA课程，由此融入了一个商界精英的圈子。在这里，他增长了学识、开阔了眼界，更收获了强大的人脉资源。他与当红巨星章若曦成为同窗，还不明所以地成为其冒名男友，由此展开如谍战似的商业联手。他们在默契配合中成全彼此，在假戏真做中插出感情的“火花”。《顶级商人1》是一本商战小说，也是男主角蓝和建商场成功社交的全景图。这位命犯桃花的成功男人得到包括知名影星、前女友、在校老师、同行业翘楚等诸多女性的青睐，并连带着众多成功男士向他伸出“橄榄枝”。小说没有细致的人物形象描写，可我们通过细节就会发现，蓝和建并非貌比潘安。他又何以如此招风引蝶，应该缘于成功商人的特有魅力——其诚、其智使然。都说无奸不商，义不从商，可在蓝和建身上看到的是有底线。他之所以能白手起家，一路打拼攀上商人金字塔尖，创立了家私行业的知名品牌，靠得就是良好的信誉和正规的手段。章若曦等人也正是看好他的人品，才放心与他合作。合作不仅达到双赢，还会产生“蝴蝶效应”，起到连锁反应，让他争取到更多的机会，使企业做大做强。蓝和建又是一位有着精明头脑的老总。他处理问题总能把握关键环节；妥善处理和员工、同行、政界的关系；能随机应变掌握分寸，这也是很多合作者看好他的原因所在。都说商机无限，可商战中弱肉强食优胜劣汰也是自然规律。在这种情况下，如何在合法合规的前提下增强实力屹立不倒，这是企业必须研究的生存法则，主人

公蓝和建交上一份让人满意的“答卷”。《顶级商人1》确实是商界精英圈原生态写真画，在细微处透露了很多实用性强的操作策略，虽是小说，亦可看作一本为商为人的活教材，启发读者走好人生之路。《顶级商人1》 天佑著 武汉大学出版社 2015年6月版

4、每个人都梦想成为富豪，而从现实数据上来看，近年来中国富豪阶层也正在迅速扩大。2015年5月20日，中国富豪研究所”的“胡润百富榜”创始人胡润在亚洲领导力会议（ALC）发表的“中国亿万富翁分析”演讲中表示：“中国内亿万富翁（现金财产一万亿韩元，人民币约合56亿元）以上的富翁）为478名，但这只是“冰山一角”，若将尚未公开的700名加起来，其人数将达1200名。”怀着的一颗羡慕嫉妒恨的心，我们不禁想问，为什么这些人能够成为富豪？看完《顶级商人》第一部，我想我不仅知道了答案，而且更重要的是收获了很多的商业实战技巧。在故事的一开始，蓝和建，一个普通的平民小子，独闯南方创业，已经创立了国内顶尖家私品牌“名人公馆”。但是在我看来，他已经进入了事业的瓶颈期，忙得像“上了发条”，感慨生意难做。正如葛春旺与蓝和建调侃时说的对联“一个老板两部手机三餐喝酒只为四季销量搞得五脏俱损六神无主仍然七点起床八点开会约了九个客户十分辛苦。十年经商九州跑遍八面玲珑忙得七窍生烟六亲不认五观变形依旧四肢忙碌三更加班只为两个臭钱一生奔波。”在这样的背景下，黄河工商学院就读MBA学位的机遇，让他结识了当红女明星章若曦，以及包括商业巨子、政府高官、银行高管、投资老手等在内的中国顶尖商业资源，从而接触到一个前所未有的资本圈和商业平台。作为中国首部富豪阶层社交实战小说，作者以蓝和建的口吻及其与商业界、政治界、金融界以及娱乐界社交的经历，真实的讲述了蓝和建一步步走向成功，成为富豪阶层一员的故事。而这个过程，正是让我们懂得一个富豪是如何炼成的，他的成功没有依靠家庭背景，也不仅仅是运气和身心的努力，而是将商道看做人道，在与不同资源合作、博弈中将道法合一融汇贯通。如同中国一代大商孟洛川总结他的经商之道：大商之经商，有如伊尹、姜子牙之于治国；孙子、吴起之于用兵、商鞅之于变法，之学问之精深，道法之玄奥，意气之宏远，境界之高明。整部小说没有阔言高论，而是通过一个个立体丰满形象打造，将官商关系、同学关系、师生关系、领导与员工关系、母子关系、夫妻关系等发生的故事真实的融入到小说中，自然的表达出来，让读者在其中自然的吸收了社交技巧，感悟致富之道，人生之道。期待第二部。

5、最近一直在看《顶级商人》，被小说中所描述的商场成功人士间复杂的关系、以及一句话就可以精准定位对方并预测其行动的能力所深深吸引，同时被小说中人物之间通过盘根错节的关系来获取更多资源和利益的情节所震撼。在一点点挤出来的碎片时间里，居然只用了两三天就阅读至了尾声。也是这两三天里，我开始转而相信，“关系”是一张几近万能的通行证，若能习得这一秘籍，北漂如我，便不再需要如现在一般苦苦努力。所以当我坐进电影《我是路人甲》的首映现场时，我还在思忖，是不是小人物之所以为小人物，就是因为没有能力处理好与大人物之间的关系。而或许很多人也有着同样的想法，尤其是那些把梦想做的无限大的漂儿们。的确，《顶级商人》给了我们一片用来仰慕和惊羡的天，主角们被万里挑一得以进入最高端的商人俱乐部——黄河商学院，得以与不同行业、产业领域的巨擘成为同学，轻松坐拥一大批最优质的潜在客户、投资人、合作者，钱途一望无际；主角们也拥有惊人的洞察力和敏捷的反应能力，能通过对方的一句话、一个动作，准确定位自己与对方之间的关系、对方此刻的想法，还可以通过高超的关系处理技巧，与有助于自己的人拉近距离、结成同盟，让自己手下的企业、公司在他们的支持与配合下快速地发展与扩张。我们羡慕他们能够轻松地游弋于各种人群之中，不论是“难搞”的政府官员，“油滑”的投资者，“精明”的合作方，“狡猾”的竞争者，他们都能于推杯换盏之间探底对方的真实想法，迅速部署自己的精锐团队加固防线、加速前进。于是我们开始坚信，“会搞关系”很重要，这是成功者之所以能够成功的原因。而《我是路人甲》却在讲述一群群众演员的小人物拼搏之路过程中让我忽然明白，蓝和建他们能够进入黄河商学院，本身就已经付出了比常人多得多的努力，正如参天大树并不一定比其他树木成长的快一样。在其他树木抽长出多条树枝时，它还是一副不起眼的模样，光秃秃的树干和几篇象征性的叶子，当其他树木纷纷开花结果时。他依然卯足劲儿地向上生长。当他终于远远高于其他树木，开始舒展出枝叶、与天对话，人们开始羡慕它的高大、它的靠近天际，却很少有人还会记起它曾经默默加倍付出的样子。正是因为他们曾经这么寂寞地付出过、在别人的不解与嘲笑中拼搏过、在一次又一次的失败中苦苦挣扎过，他们才拥有了如今远高于常人的更敏锐的洞察力、更巧妙的问题处理能力、更平和的心态和更强劲的韧性。他们看似游刃有余的关系处理能力并非仅仅是一种技巧，而是一种综合素质的集中体现。而这种综合素质的形成，来源于他们十几年甚至几十年踏踏实实努力。我们都不希望自己仅仅是一个普通的路人甲，都梦想有一天可以成为“顶级商人”。但太多人在日复一日的拼搏中开始迷茫、开始

怀疑、开始退缩，太多人在暂时看不到终点的成功之路上逐渐忘记了：踏实努力过的才叫梦想，不然一切只能是空想；太多人在看似重复的枯燥生活中逐渐忘记了：重复1000遍才能变成条件反射，重复10000遍才能提炼出令人艳羡的真才实学；太多人在看过了无数成功案例后逐渐忘记了：演得好路人甲才有资格登上更大的舞台，有了锦缎才能有地儿可以添花。

6、窥私顶级富豪的日记---《顶级商人》读后2015-07-03 20:16:48 来自:豆瓣酱(政界小混混)这是一个全民言商的时代，天佑老师的《顶级商人》宛如四君的《小时代》系列电影一般，刻画出鲜明的成功家私商人蓝和建、明星商人章若曦等形象。也同样的，我们一如粉丝期待《小时代》系列般，期待《顶》的第二部。这是一个顶层设计的时代，已然是南天这座城市里数的着的别墅豪宅的拥有者-家私商人蓝和建，他的事业遇到了向上突破的瓶颈。在巧合参加了EMBA课程之后遇到的轶人轶事，他从而接触到了一个前所未有的资本圈和商业平台，机遇仿佛分秒必来！笔者有幸从事过创业，创业途中更有幸参加了统考的MBA。面试时，各路精英各怀绝技大展神通。学途中每位学员其实各怀鬼胎，目标不同。令我释怀之事，凡他们必有一个共性—激情！书中所阐释的很明白，顶级商人终身做的事--平台建造、设计游戏，甚至连蓝和建都不禁感慨：‘你们拥有真正资源的人可能动动口就是我几年都挣不到的’！这是一个聪明人欢欣转圈的时代，故事里的蓝和建，貌似憨憨厚厚，提出不缺现金流就不上市的土锤思想。而其实则每句话都会斟字酌句思考再三后方才答复。这样的方式以蓝和建、章若曦、王琴等为代表的人物形象将富豪滴水不漏的情绪展现的淋漓尽致！依然是通过《顶级商人》让我自己有了强烈的代入情绪。天佑老师描述的角度很独特，所有的攒局莫离不开中国传统的餐饮文化—中国‘饭局’！这样的细节把握，这样细致的描述方向，羚羊挂角！让读者置身平凡中又代入真切，非常有想读下去的冲动和连贯性。读完《顶级商人》这篇小说，年近而立事业已小有平稳、更愿每天回家和媳妇煮粥的我，心中又燃起一丝创业的欲望。都说沟壑难填，我却不说的太多，更多的感悟留给其他读者们吧。凡是想读《顶级商人》的朋友们，富豪的隐私在这里展现的一览无余，定能满足你对何为顶级商人的窥私欲望。吸一下口水，开始阅读吧。再次感谢姜涛编辑给我阅读的机会，并再次致歉。由于项目进度到冲刺阶段使我太晚阅卷，是我不该找的理由。恳求再次得到好书的眷恋；恳求《顶级商人》续；引用查理·芒格的一句经典语录：我认识一位制造钓钩的人，他制作了一些闪闪发光的绿色和紫色鱼饵。我问：“鱼会喜欢这些鱼饵吗？”他说，“我可并不是把鱼饵卖给鱼的呀”。《顶级商人》就是天佑老师手里的鱼钩！文于西宁至西安航班上，2015-7-3，初夏夜

7、机场买的顶级商人1读完，之前他的富豪俱乐部1-3部，几年前读过，怎么说呢，天佑的写法有别于黄晓阳、王跃文，轻巧，活泼，年轻，读起来痛快，酣畅淋漓一气呵成。故事架构重商轻政，但从言商的角度又不断的映射背后渗透的无所不在的政治生态。文笔极尽奢华，每部小说的主人公都能力超群、手眼通天，呼风唤雨，而且翩翩君子，貌赛潘安，随随便便收获红颜知己无数，换句话说，都是霸道总裁，掌握着不可小觑的人脉资源，比肩弹指间檣灰飞烟灭的周公瑾，挎着卡地亚白貂儿扒蒜小妹和递烟老弟的标配三件套，驾着玛莎拉蒂生活在艳羡的理想国。事实上，哪有那么多牛逼的人，哪有那么多所谓处处逢源，不漏一丝破绽，顶着耀眼光环的完美偶像，你以为是电影男主角黄晓明二教主，没事就胸咚壁咚耍帅任性，反正我这蚁族是还没开过眼，更像是屌丝们内心对残酷现实的强烈渴望的映射。如同商人里蓝河建，一个家私公司老板，省会城市的中等民营企业老板，上了个EMBA，就拾级而上，搭上美女明星、国企大鳄、政界隐身大BOSS，打怪升级，“雾霾重重中一路坦途”，一骑绝尘奔上了IPO上市圈钱之路，从此和小公举过上了幸福生活。这种童话故事，稍稍有阅历略通官场的人看后，估计都不会苟同，主角光环过于集中了。最大的问题，每部作品的雷同性，确实形成了一个系列，但也堕入了一成不变的纯商业模式。我猜，结尾不出意料，一定是各种腐败交易暴露，隐身政界BOSS轰然倒塌，千帆过尽，霸道总裁唏嘘不已，回首来时萧瑟处，也无风雨也无晴，金盆洗手归隐江湖。打个不恰当的比方，富豪和商人系列神似郭敬明的小时代，貌似奢靡险恶，实则肤浅浮华，说的过分还望海涵。如同给大多数庸庸碌碌为生存奔波的普罗大众订制的意淫毛片，一部看了书名就知道过程、结局甚至彩蛋的俗烂电视剧，我真心觉得不要继续在炫富系列一意孤行了，不缺文笔、不缺想法、但缺深度内涵、缺张力、缺诚意、缺的是刻骨铭心一股劲，还莫不如改行写剧本。在我的MBA即将开学之前看完这本书，也算缘分。由于是统考双证，学不是有钱就能上，学历不是想买就能买，因此，肯定不会有书中描绘的那般绫罗锦缎、商贾云集。看了看同学微信群，大多是工作了几年小有所成的油田国企职员，年龄跨度集中在86-90年，我的年龄已经可以排到前三，忆往昔峥嵘岁月，当年学校山呼海啸、色艺俱佳、经管院票房保证的男神，已三十而立，这次回母校回炉深造，必是另有一番滋味。只希望一能凝心聚气，暂时脱离职场烦恼，以退为进，韬光养晦，把自己锻造成一个

金融专家。二能结交三五志趣相投好友，可以烧烤摊小啤酒，推心置腹，秉烛夜谈，恰同学少年，吹吹牛逼、胡乱闹腾一把。扯远了，书中对饭局的刻画是重头戏，书名改为《饭局》也不为过，但刻画有些千篇一律，千人一面。无非某某背景显赫，权倾一时，稳坐主位钓鱼台，迎来送往，秘书、红酒、豪车、美女、会所、座次这些炫富元素缺一不可，霸道总裁的生活总是如此纸醉金迷，而所谓的沟通技巧也略乏善可陈。再霸道的中国商人，也仅是做生意的，总得在规则和体制里运作，受政府条框约束，巨贾胡雪岩明清时期也列为下九流。在政治高人面前，轻描淡写之际，再牛逼或许也是浮云一抹，这一点，书里说的倒是事实。我见过有人因为多喝两杯说错了话，被某处长当众摔碎了半桌子盘子后，跪着道歉，直到半夜。事实可能更为残酷、惨烈，商人逐利，即使富甲天下，也无非是一个钱字，在权的面前，或为刀俎，说你有你就有，让你站着你不敢坐着。体制国家里，体制内的人就是有如此自信。这一点，亘古不变。此外，此书应该是成书于十八大前，写的前尘旧事。若在现在，谁还敢搞官商命运共同体？还动不动就敢打个招呼？君不见，士大夫都未能幸免，何况这些副省级不到的市委、区委干部？现在的为官者，最怕就是走的近的商人“出事”，朝不保夕，一损俱损，捎带脚就把你送进去了。有幸正经历国企改革浪潮，国退民进的一个特殊时代，迷茫困惑不少。居江湖、处庙堂，饭局这些事当年也再熟悉不过。十八大前，俏江南、湘鄂情、某某壹号、某某燕鲍翅，一掷千金、觥筹交错、灯红酒绿、胭脂俗粉都已恍如隔世。如今，反腐浪潮中一个个歌迪亚倒下，录音录像，明察暗访，饭局已经成为人们避之唯恐不及的危局，领导们微信朋友圈里每天刷的都是养生健身之道，下班能平安回家已经是多福多寿，应酬能躲就躲。现在都是小包间喝点啤酒，扯淡话闲，或者家宴粗茶淡饭，自带廉价红酒。少了繁文缛节，少了乌烟瘴气的1573和大中华，大家都轻松不少，不必费心钻研权谋之道，人际交往效率和成本都更经济实惠。北四环边上的湘鄂情早改弦更张，改作家常菜，成了平易近人的百姓食堂。说到霸道总裁，今天被人问什么性格，作为典型狮子座，我自觉就是狮子代言人，星座分析里傻、白、甜、傲这些性格条条都中，职场上蛮横的意见领袖，球场上当仁不让的C罗球霸。但实际上，都有不为外人知的另一面。国外工作，我更喜欢独处，锦衣夜行，听听CRAIG DAVID、WESTLIF、贾老板的优雅小曲儿，一个人在安静的夜晚心猿意马，享受精神上的无上自由。尔抽根烟看个意味深长的电影；翻翻前女友们的照片，睹物思人，回顾一下自己至今的荒唐事，吹过的不很合适的牛逼。或者，穿上跑鞋带上耳机，跑步机调到8.5档，看着镜子里的自己，在KE\$HA的BLOW、TIMBER里，心脏发动机疯狂提速，化身动力澎湃的八缸赛车，轰鸣呼啸火力全开，在常人六档的极限里再提速一档，享受30分钟后内啡肽逐渐释放的快感，之后再来个自恋的自拍，胸肌腹肌之下，万念皆空。周围人眼里，我是那种所有愿望都已过早实现的人，实际上，我内心里更想要的还远未得到，我时刻想着自己要成为的那个人。那个人，儒雅、渊博、年轻；穿着套装，拖着行李箱，穿梭在各地机场的商务舱里工作，心无旁骛。那个人，率领团队，在深夜的会议室，喝掉一杯又一杯的咖啡，改完一页又一页的PPT，激情澎湃的演讲。那个人，在琐事缠身的办公室里放空，身未动，心已远，想着有天带着企业IPO、路演，额头上印着股市企业代码，风头强劲。那个人，哪天上峰一纸召唤、茅庐出仕，再创一番天地。那个人，静能诗词歌赋，动则风林火山。现在看，霸道总裁离我还很远，但，却越来越清晰。总之吧，算是借书咏志，真实的自己是A，梦想的自己是Z，中间隔着22个字母的跨度，每个字母折算为一年，岁月流转，成为豪车、名酒广告里帅男的初心，始终未变。哈哈，这，就是肤浅又执着的狮子座霸道总裁。

《顶级商人》

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:www.tushu111.com