

《狼獾》

图书基本信息

书名：《狼獾》

13位ISBN编号：9787802406155

10位ISBN编号：7802406153

出版时间：2010-5

出版社：大众文艺出版社

作者：艺林

页数：331

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.tushu000.com

前言

自序： 八分熟女，十年妖娆/王野 过完三十岁生日的某一日，突然发现，二字头这十年，或许是女人一生中最美好的阶段。 健康、青春、爱情……一切都刚刚好。 可是却找不到一个合适的词能形容女人这美妙的十年。 应该做个什么样的女人，才对得起这明明白白却又如此短暂的青春？ 灵感是突然闪现的。 又某日，被咖啡烫了唇，突然福至心灵，一个词突然闯进我的大脑，现在你们都知道了，它就是——“八分熟女”。 说说我心中的八分熟女的定义。 首先，八分熟女年轻，她们应该小于等于30岁； 其次，八分熟女不一定有真正熟女那么成功的事业和丰厚的收入，但是她们一定有稳定的工作和能负担自己生活的薪金； 她们或许职位不高，但是她们的工作能看到晋升的希望。 八分熟女没有十分熟女那么丰富的人生阅历，但是她们至少谈过恋爱、有过跟异性亲密接触的经历； 最后，我理想中的八分熟女，最好还要受过一些不大不小的伤害，这样，她的眼睛里才会有我想要的内容。 至于气质内涵这些形而上的东西，正如乳沟，挤挤总会有的。 其实我最终想表达的是，黄金十年中，女人最理想的状态。 离开校园，独立生活，吃过亏受过伤之后，多了对生活对爱情的感悟。 20-30的女人，坚强独立却又柔软，知道自己想要什么，有清晰的目标并始终朝着自己的目标前进。 对自己，她们八分坚强，二分柔弱； 对形象，她们八分性感，二分写意 对工作，她们八分世故，二分天真； 对生活，她们八分理智，二分感性； 对爱情，她们八分投入，二分自我…… 她们或许还不能熟练地隐藏自己，她们勇于给自己犯错误的机会，她们敢于向现实示弱，她们能容忍自己和别人的后悔。 总之就是向完美前进的初级阶段，不断学习，不断超越；目的明确，愿赌服输。 所以，与熟女相比，八分熟女最多的，不是已有的成就，而是无穷的希望。 我认为，做个八分熟女，应该是优质女人情感生存状态的理想概念。 愿与所有“八分熟女”们共勉。

《狼獾》

内容概要

《狼獾》讲述了：肖稳剑，武汉大学新闻专业高材生，康亚建材集团总裁助理，在参加了一次特别培训后，被派往武汉执行一项秘密任务。在全球经济危机到来之时，康亚集团想通过与日本著名企业的合作走出困境。当获悉日方派出的代表是肖稳剑大学女友，且近日回到武汉老家时，跟日方代表谈判的公关工作便落到了肖稳剑的身上。

康亚集团武汉公司在主攻文化城建筑工程的建材天花供应业务上，遇到了强烈的竞争对手。文化城的建筑方即甲方单位是东方图书局，肖稳剑有老师、同学跟该局有着密切的关系。武汉公司总经理看中了肖稳剑身上的资源，因此，肖稳剑在执行与日方谈判代表公关工作的同时，肩上又多了另一项重要任务。

前女友躲避自己，竞争对手虎视眈眈，而康亚的营销副总裁、自己培训老师也突然“变节”，并劝说他一起投诚。更让肖稳剑感到触目惊心的是，日方代表、自己的前女友与自己三岁的女儿在同一时间神秘失踪……这一切该如何选择和应付？公司的任务将如何完成？小说将一一解密和回答。

重要的是：与其他职场商战小说相比，《狼獾》彻底颠覆了传统职场商战小说的陈旧路线，开辟了职场商战新概念。

看点一：寓意更加深刻，反映的职场商战更真实、更具体；

看点二：灌输了更多的培训课程，且以动物作为个案进行剖析，更具说服力；

看点三：精巧的商战构思，深刻的人性思考；

看点四：无懈可击的营销理论，让人怵目惊心的丛林法则；

看点五：本土企业的厮杀，中国式的兄弟争斗，超越外企返璞归真。

《狼獾》

作者简介

艺林，原名李艺林，湖南人，爱好杂，从业广。从事过企业营销、培训、企划、行政、财经杂志编辑、记者等工作，华语中文网VIP签约作家。出版有《策划师的八宗罪》《平民老爸非凡儿子》《草根男人职场成功学》《中国需要成功学》《决不阳痿》等。

书籍目录

第一章 一定有个名词在萝莉和熟女之间	1三分萝莉十分熟女/003	2骗子日多傻子紧俏/006
3罩杯宜大胸怀需广/009	4有生之年狭路相逢/012	5流言蜚语欲诉无声/016
6八分熟女告别十七/019	7世事污浊泥鳅万岁/022	8人生苦短必须性感/025
9广谱男人好心路人/029	10孤男寡女小鹿乱撞/032	第二章 风情不是十分熟女的专利
1礼轻情重痴心妄想/037	2热脸冷臀上躄下跳/040	3糖衣炮弹豁然开朗/043
4金盆洗手退出江湖/046	5妖精出世百无禁忌/049	6摇曳生姿大获全胜/053
7无心插柳误中副车/056	8当头一棒真情告白/060	9熟女心事顾影自怜/063
10剑走偏锋另眼相看/067	第三章 八分熟女的养成不是一朝一夕	1战略虽好执行乏力/073
2此情此景信以为真/076	3内战爆发鞭长莫及/079	4风声鹤唳草木皆兵/083
5爱情是钢婚姻如锉/086	6老虎老鼠分不清楚/089	7自诩清高误入歧途/093
8物伤其类多愁善感/098	9肥皂剧情情何以堪/102	10闺中密友烽烟初起/106
第四章 谢谢你在泥坑边冷漠路过	1体贴温暖下里巴人/113	2所谓精英精明如鹰/117
3与时俱进水涨船高/120	4老少咸宜童叟无欺/124	5风月无边无情无义/128
6哀哉善哉皆有因缘/131	7木秀于林风必摧之/135	8人不爱财以钱悦之/138
9粪坑自救泥坑自拔/141	10性格性感孰定命运/145	第五章 战略性卧倒而不是被击毙
1红娘出马铩羽而归/151	2忧郁的家山寨的梦/154	3死磕别亏放手莫怂/158
4快乐变少强壮许多/162	5田螺姑娘深得我心/166	6丢脸到家情何以堪/170
7图穷匕见真相大白/174	8行万里路名师指路/178	9风吹草动不能幸免/182
10最恨不过叛国投敌/185	第六章 有些爱逃不出天网恢恢	1革命事业任重道远/193
2以母为镜可善自身/197	3忠言逆耳苦大仇深/201	4规避风险及时止损/206
5盛情难却味同嚼蜡/211	6自作多情孔雀开屏/216	7骁勇善战诚实稳健/221
8说我卑鄙你过奖了/225	9一切事情两肩承担/231	10物竞天择适者生存/237
尾声：每个故事都有以后...../245		

章节摘录

第一章 临危受命 1 三月，武汉就像澳洲雨林，阵雨马撒尿一般断断续续。2009年新的虎狮之争的大战打响之前，肖稳剑被董事长兼总裁康国强派往武汉参加一年一度的经理培训。经理班的培训，康涯集团每年一次，只是举办地每年变换，前年在成都，去年在北京，今年在武汉。

肖稳剑是康涯集团总裁康国强的助理，除给总裁建言献策和参谋一些与文化有关的战略、品牌、营销、广告方案外，还负责企业内刊的审稿工作。一般来说，像他这样的，无须参加这种以营销经理为主要受训对象的培训。但总裁点了他的将，即使肖稳剑有想法也只好欣然前往。康涯集团是有着二十年历史的建筑装饰材料公司，其拳头产品“康涯”牌硅钙板天花，和缙鸿集团的“缙鸿”商标并列为建材装饰行业天花吊顶中的一类品牌，在建材界充当着领头羊的角色，占据着老大的地位。

为应付激烈的市场竞争，康涯集团越来越注重管理人员的素质培养和技能培训。而此次的主训师是刚刚从康涯北京公司营销副总经理提升为集团主管营销的副总裁的费水清，既有高学历，又有实战经验，人称“东北虎”。

“东北虎”的称谓一因他是东北人，二因他的能力强。不过，他“虎威”形成的关键，是因为他曾一个人单刀直入，拿下当时来说几乎没有胜算的北京某体育中心主体工程的天花吊顶业务，从而在业内虎虎生威、赫赫有名。费水清的培训也颇具特色，给众多年轻学员耳目一新之感。肖稳剑尤其喜欢。

培训那天，费水清握着电鞭，眼睛像猫头鹰一般在投影仪与学员间扫射，然后充满着激情说：各位，你们知道，世界是平的，也是凹凸的，地球是圆的，也是动态的。动态的地球告诉我们，各色物种因生存而进行的争斗，在给地球增添了精彩纷呈的画面、给我们人类的生活添加了无限乐趣的同时，也提示和警醒我们：一切自然的法则，都是优胜劣汰。

我们的授课着重从丛林法则，即动物的优与劣、智慧与愚笨、身体构造与天然本领几方面，再结合我们企业行为中的营销、企划、管理进行分析、探讨。下面大家请看画面——这是什么？狒狒。

狒狒是非洲热带草原最著名的猿猴类动物，它有巨大的头、用于储存的颊囊、长长的像狗嘴一样的嘴部、细而弯曲的尾巴和粗壮的四肢。它们主要生活在地面上，靠四肢行走。它们是群体动物，家庭与家庭之间互相团结，很有爱心。它们每天早上起来，会沿着一条固定的路线出去活动。大家注意“固定路线”。就是说，它们从不改变这样的路线。于是，这就给狮子和巨蟒造就了机会，从而伏击它们。虽然它们的头领为了防止敌人的偷袭，也会做一些周密的安排。但是，它们并不灵活，从来没有想到过要经常变换路线。

好，我们把两个词记下：固定、改变。我们再看棕熊。棕熊是高大强壮的哺乳动物。它们的眼睛和耳朵都很小，视力和听力都非常微弱，但它们的嗅觉却非常灵敏。因此，它们主要靠嗅觉来觅食。在生活中，我们经常说，笨熊笨熊，其实说的就是棕熊。那么棕熊怎么个笨法呢？它们捕捉小动物的时候，如果碰巧遇见一窝，便一个一个地捉来往腋下塞，尽管塞了后一个掉了前一个，但它们仍然一如既往，不知改进。这样，倒霉的猎物总是最后一个小动物，只有它，才会真正成为棕熊的点心。

我们现在又可以记下两个词：一如既往、不知改进。我们再来看另外两种动物。一种是乌龟，它有坚硬的龟壳，自己没有攻击性，但防身是好手，所有庞大动物几乎都拿它没有办法。但是，你们知道吗？它一旦翻身，就转不过来，只能等死。还有一种青藏高原上的特有动物——白唇鹿。白唇鹿的雄鹿们为了建立自己的地盘，经常用分叉角和其他雄鹿搏斗，而使它们的分叉角牢牢地绞在一起，结果，这些雄鹿会因长时间卡角而饿死。

好，这里，我们又有两个词可以记下：一是翻身，二是卡角。大家有没有发现，乌龟和白唇鹿，一个是不小心的翻身，一个是打架的卡角，都是小错误。小错误的结果是什么？坐而待毙、同归于尽，惨烈的结局。狒狒和棕熊一个是灵长类动物，一个是哺乳动物，都是天敌不太多的物种，尤其是棕熊。但是，前者因为教条，给狮子和巨蟒创造了条件；后者因为呆笨，浪费了时间和资源，做了无用功。

在销售和策划活动中，我们有没有犯这样的错误？我们有没有经常给对手创造条件？有没有一天到晚浪费时间，做无用功和呆笨的事情？请高声回答！对！有！简直太有了！也太多了！那么，我们该怎样规避呢？

眼睛前视，再看屏幕，我们来学习几种动物的生存策略。有两种叫作獾的动物，一是狼獾，二是蜜獾。大家注意，看它们是如何管理自己、经营自己、推销自己，从而获得优先的生存权利的。

首先看狼獾。狼獾也叫貂熊，常栖息在悬崖下或乱石堆中，喜欢过单独生活，多在夜间活动。哈哈，有点像我们的营销员。当然，也不对，我们是讲究团队精神的，对不？狼獾性情凶猛贪婪，擅于游泳和爬树，力气惊人，能拖走比自身重数倍的动物尸体。大家看，丛林狼发现一头死鹿，打上主意了。可是，后面，看到没有？我们的主人公狼獾来了，它都不用吆喝和怒吼，丛林狼早就久仰它的大名，撒腿就跑。而我们这位小个子大力士居然把死鹿拖上了树。再看，那边灰熊在享受

美餐，是一只野兔。狼獾来了，龇牙咧嘴对着灰熊一阵威逼，居然把熊赶跑了。牛逼吧？牛逼！给我们的狼獾一个掌声！回到我们的业务上来，康涯品牌怎么样？很棒。对，很棒！但是有和我们同样棒的缙鸿品牌。在资历和产品质量上，缙鸿甚至比我们更胜一筹。还有国内后来居上的美令、长江品牌，质量也过硬，技术也了得，都在国内小有名气。缙鸿似灰熊，那么我们敢不敢做狼獾呢？敢不敢向他们挑战呢？敢！好，给自己一个掌声！但请大家记住，敢字不是喊一声就完事了，它需要技能、技术和本领。也就是除了胆略、勇气外，还需要力气。你看人家狼獾身体锻炼得多棒，小伙子多结实，吓跑丛林狼、逼走大灰熊是很自然的了，因为它力气大、底气足嘛！所以，各位要做好事情，必须学习狼獾，锻炼身体，赚足力气，有滔天大胆、敢叫日月换新天的气概！接下来我们看蜜獾。蜜獾这家伙有点狡猾。大家知道它为何叫蜜獾吗？顾名思义，这小伙子喜欢吃蜂蜜，用我们的话说有可能是花花公子，喜欢花呀蜜的。我们看它是怎样吃蜂蜜的。首先，它不怕死，不怕蜜蜂蛰。当然，它不怕除了勇气外，还因自己武装好了身体，那就是自身的皮厚，毅力坚忍，一双爪子还能反击袭击它的动物。其次，它懂得利用信息，互相借力。这是他的看家本领、个性招法。我们专门来看看它这其二的招法。自然界还有一种喜欢吃蜜蜂的鸟，叫黑喉响蜜鸫鸟。这名字有点拗口，但名气却不小，也是阴谋家之一。本来鸟和獾一个天上飞，一个地上跑，是八杆子打不着的两个主。可它们居然沆瀣一气、狼狈为奸了。蜜獾对老黑说，你飞起来方便，速度比我快，信息量大，看哪里有蜜蜂窝，一有就呼我，你知道，我替你压阵，比你单个作战要好得多。老黑鸟说，没问题，有钱大家赚，有好处大家得，一有信息，我就发信号，我不会忘记兄弟的。其实，老黑鸟是利用蜜獾的破坏力。因为它是一只鸟，没有什么破坏力，而蜜獾有。就这样，两个家伙，一个是空中力量，一个是陆战队，配合得非常默契，无奈一身美名、一世英名的蜜蜂，好多就被这两个结成战略联盟的家伙毁了。獾都有独体作战和夜间行动的习性，前者狼獾是典型的个人英雄主义分子，靠勇敢、胆略、力气致胜；后者蜜獾是团体作战的典范。具体到我们做营销，何尝又不是如此！一方面，我们需要个人业绩、英雄主义，只有这样才能检验你的技能、本领；另一方面，我们需要团体作战，互相配合，只有这样才能体现集体力量的强大，同时也检验每个人的合作精神。獾在夜间作战，这就如同我们休息时间去陪客人吃饭、唱歌，或者帮客户解决一些力所能及的问题一样。可大家知道，上班不是这样的，是按部就班的。你们说，做营销和企划的，能完全这样吗？显然不能！我们苦啊，我们不能八小时外休息！呵呵，当然，我们也甜，苦中有乐嘛！所以，每个营销人员必须清楚，你选择了这一行，就意味着没有八小时的工作概念，一天二十四小时都奉献给了这一份工作。狼獾和蜜獾夜间活动，白天休息，这就是管理，他们既单干，也合作，这就是营销，也是经营。它们利用鸟的信息获得猎物，利用力气搬猎物上树，储存食物，这就是经营中的技巧和细节。…… 2 培训

一结束，当所有的学员像临时汇集起来的秃鹫，在完成啄尸任务后四散而开时，肖稳剑却被费水清神秘地拉到了康涯集团武汉公司，并径直进了总经理康宝乐的办公室。费水清此行不止一个人。一路上开车的是他的助理郝文艳。郝文艳是一个年龄在二十七岁左右的女孩，说话声音很甜，笑起来脸上的两个酒窝迷死人。在培训期间，她自始至终在会场，除了主持，还负责音响、投影仪、灯光的调制和训练工具的提供等辅助工作。一进办公室，康宝乐的大手就像螃蟹的钳子一般抓住了肖稳剑的手，热情地连声说：“欢迎肖总助！欢迎肖总助！”好似他早就盼着肖稳剑的到来。康宝乐是总裁康国强的二公子，也是集团董事会成员。他在武汉经营多年，其能力表现在把一个起初只是办事处架子的单位弄成了现在集团属下最大的有着独立法人资格的有限公司，且还在汉口郊外建造了一所集团最大的生产工厂。因此，他是目前康涯集团最大的封疆大吏，也是企业未来最有可能成为总裁接班人的人。肖稳剑是武大新闻系的高材生，毕业后在广州《羊城商业报》当了两年财经记者，因写批评报道得罪了某官员被报社扫地出门，一气之下投身企业做了企划文案专员，后来又做了经理，一年前又被提升为总裁助理。因此，虽然他人在总部，与康宝乐见面不多，但对这个康少总还是比较熟悉的。此时见康宝乐如此热情，虽然双手紧握住对方予以回报，但也少不了纳闷地说：“康少总，欢迎我什么呢？”康宝乐没有回答，眼睛去看费水清，同时也看了看正拿着本子做记录的郝文艳。费水清便喊着肖稳剑的名字问：“稳剑，你进康涯是我介绍的，我们彼此熟悉。下面的问题希望你如实回答。”见费水清如此严肃，本来轻松的肖稳剑此时反倒紧张起来。“武汉大学是你的母校吧？”费水清问。肖稳剑愣了一下，心说突然问这个干嘛呢？但还是“嗯”了一声。“在武大谈过恋爱吗？”费水清又问，且问得有点像八卦话题。肖稳剑有点摸不着头脑，他看看费总，又看看康少总，似乎想判断他们是工作需要还是男人间的无聊嬉闹。当看出四只眼睛郑重地望着自己，期待着回答，且没有丝毫戏谑的迹象时，才老实地回答道：“有过一次。”然而，肖

稳剑回答的声音很低——毕竟不乐意谈论自己过去的事。武大的恋爱，是他刻骨铭心的一次成长，也是他的第一次感情历练。因为有故事，有伤心，所以，他不愿提起。可偏偏今天这好像狐狸给鸡拜年——没安好心的费水清，以集团副总裁的身份，来提审他的隐私。“说说吧。”费水清开始催了，其口气有点像下达命令。肖稳剑动了动嘴，因不悦引起他本能的反抗，继续沉默。而一向大大咧咧有点粗鲁的康宝乐，此时鼓励肖稳剑说：“有什么大不了的！‘男人泡妞到处吹，女人被泡不认账’。你是男人，怕什么？交流一下恋爱经验嘛。”又说：“费总是有重大任务交给你呢，你小子就说吧！”肖稳剑三十一岁，而康宝乐仅比肖稳剑大一岁。因此康宝乐一下子就将肖稳剑纳入了哥们行列，说话也就非常随便。肖稳剑想想后说：“你们关心这件事干嘛……她是我同学，是我们班的班花，我喜欢她，她也喜欢我，但后来分手了。毕业后她去了日本，几乎断了联系。”“她叫什么名字？”肖稳剑很不情愿地说：“王海芸。”“王海芸，是她吗？”费水清伸手让郝文艳递过一个本子。费水清从本子里翻出一张照片，递给肖稳剑。肖稳剑眉一愣，点头。是的，这是海芸大学期间的一张照片，但照片怎么在他人手里呢？康宝乐将脸凑过来看照片，坏笑着对肖稳剑说：“你小子艳福不浅嘛！”费水清接着又问：“你们之间还是好朋友吗？”肖稳剑说：“算是吧，但很久没有联系了。”这肖稳剑已经说第二遍了，确实，他说的是实话。“这么多年，你找过她没有？你应该知道，她去了日本吧？”费水清开始絮叨起来，这让肖稳剑怀疑他不是营销副总裁，而是聒噪的人事部经理。“你没有找过她吗？其实，只要真心找，是可以找到的。可以问同学，问老师，问她的家人，问……”费水清自问自答。肖稳剑沉默。他想尽快结束这样的谈话内容，便说：“费总，你要我做什么，直说吧。”怕费水清觉得自己的话太硬，又加了一句：“只要我能做的，尽管吩咐！”“好！要的就是你这句话！”费水清敲打一下桌子，然后欣喜地站了起来，郑重地说，“稳剑，是这样的。你可能还不知道，王海芸目前回到了中国，她是日本山木株式会社董事长山木先生的董秘，也是中国投资顾问。她目前正带着山木先生的中国顾问在国内考察，近日已经来到了武汉。山木公司是国际著名建材企业，这两年有计划在中国投资建筑装饰材料项目。根据引荐山木公司到中国考察的中国咨询顾问提供的情报，他们在武汉投资的期望更高，武汉九省通衢的地理位置对他们很有吸引力。另外，据情报分析，他们对林美的那个美令公司，似乎也很感兴趣。”停了停，走拢肖稳剑一步，又说：“你在康涯也有三年了，你应该知道，康涯前年就作了香港上市的计划。但去年碰上全球金融大危机，加之我公司产业单一、销售受阻而出现各项指标下滑之势。日本山木株式会社资金雄厚，其厨卫产品世界有名。前不久，集团高层开会决定，希望通过与山木公司的合作，全面推动公司上市，走国际品牌战略路线。但是，我们的竞争对手——缙鸿公司尽管已经上市，但也一直想在海外拉个大股东搞重组，也正虎视眈眈着这块蛋糕，也在派人和山木公司接触。还有美令，虽然和我们康涯以及缙鸿比，或许还够不上一个层面，但反映上来的情报不得不重视。因此，这两家公司，目前是我们最大的劲敌……”说到这里，费水清声音提高了八度：“你是集团的人，是康国强总裁面前的亲信，因此你有这个责任和义务，在这一很有战略意义的工作中出力——出全力！现在情况紧急，你必须马上进入角色。我和康少总商量了一下，你现在就以集团总裁助理协助武汉工作为名，驻扎在武汉，开展对海芸、对日本山木公司招商引资的公关工作，直到成功为止！”

3 晚上，康宝乐请肖稳剑吃饭。康宝乐比白天谈话更亲切，像虎兄豹弟似地拍着肖稳剑的肩膀说：“稳剑，费总交给你的只是一个工作，这个工作能唤醒你的爱情，使你焕发出更大的青春活力。但我这里还有一工作，且非你莫属。而这一工作，却能唤醒你对财富和人生成就感的强烈追求，因为除了能使你赚一笔高提成外，还能让你在业内从此盛誉伴随，并得到我家老头子的赏识。你应该知道，费水清能从一北京公司的营销副总当上集团的营销总裁，就搭帮拿下了北京体育中心的天花业务，正面的影响极大。”

《狼獾》

编辑推荐

《狼獾》是一部震撼800万读者的绝版商战经典小说。中国职场商战文学最新代表作。丛林以宁静蕴藏杀机，城市凭吵闹掩盖血腥。商贾云集的都市，如丛林般虎狼出没；利令智昏的时代，职场阴谋到处上演。总裁助理如何鏖战杀机四伏的商业战场？

《狼獾》

精彩短评

1、大学时看的，很好看的一部书，现在想重温一下，来豆瓣这里竟然静悄悄，内容挺精彩的~~

《狼獾》

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.tushu000.com