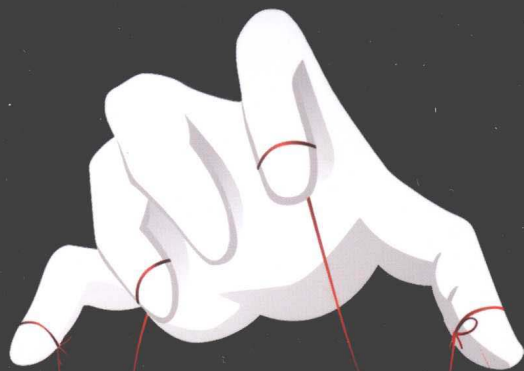


★柯云路作品★



做局高手

一个商界大佬的巨大阴谋与超级圈套

柯云路 著

一部欲望与贪婪的都市回忆录

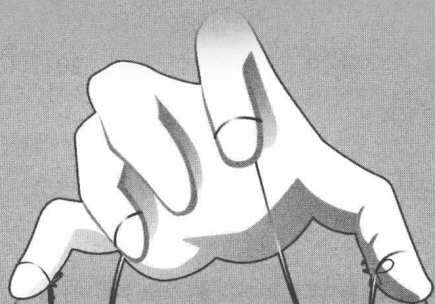
DO BOARD MASTER

中国商战小说发轫之作

圈套与心计，放纵与贪婪，一步天堂，一步地狱。

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

万卷出版公司



做局高手

一个商界大佬的巨大阴谋与超级圈套

柯云路著

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

做局高手 / 柯云路著. — 沈阳: 万卷出版公司, 2013.1

ISBN 978-7-5470-2223-8

I. ①做… II. ①柯… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 286787 号

出版发行: 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司

万卷出版公司

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印刷者: 北京市密东印刷有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 170mm × 240mm

字数: 320 千字

印 张: 21.5

出版时间: 2013 年 1 月第 1 版

印刷时间: 2013 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑: 崔云全 李文天

封面设计: 天之赋设计室

版式设计: 艺和天下

责任校对: 刘彩霞

ISBN 978-7-5470-2223-8

定 价: 38.00 元

联系电话: 024-23284090

传 真: 024-23284448

E - mail: vpc_tougao@163.com

网 址: <http://www.chinavpc.com>

目录



001

第一部分

人在这个世界上要活得潇洒，就要学会预支一切。

人生的智慧，就是运作金钱的智慧。人在这个世界上要活得潇洒，就是要学会预支一切。预支金钱，预支人们对你的信任，然后，网住这一切。他深知自己在这方面的智慧是远远高于一般人的。因此，当他踏入这一般人组成的世界时，没有能拦住他的地方。

053

第二部分

人不能太贪心，一贪心就被套住。

我贪心，我又能看清别人贪心。我不让别人套住我的贪心，我要套住别人的贪心。

第三部分

所谓做局，就是用圈套套圈套，造成一个利益的联系。

他一边进行着这样的操作，一边欣赏着自己的操作。把一根根的线头抓在手里，打一个结丢在那里，再打一个结丢在那里，打无数的结，就成为无数的圈套。什么叫做局？说简单点，就是用圈套套圈套，造成一个利益的联系。说得再深入点，是对内造成一个相互信任的结构，相互信任的依托，对外造成一个有信用的形象。

第四部分

决定不决定做，是在做的过程中形成选择；用多大力量去做，也是在做的过程中得到判断。

在这个世界上，人们不会因为缺钱而给你钱，也不会因为你需要支持而给你支持。只有你展示出了一个人人趋之若鹜的前景，在这个前景中可以取得自己的利益，更具体一点，可以取得金钱及金钱发展的各种机会，取得知名度，取得虚荣，取得广泛的社会地位，取得新闻媒介的注视，取得人际关系扩展的机缘，人们才会把手里的金钱交给你。

第五部分

他一点点搬下前面担子上金光闪闪的财富，来抵去后面担子上黑压压的罪恶。也许相抵干净，也许不能相抵干净。

他知道只有硬着头皮往前做。

现在，到处都是向他要债的面孔，到处都是因为他没有兑现而造成的信用危机，到处都是对他的背叛和暗算。他要把自己稳稳地放在那里，任四面八方打击，顶住，承受住。

顶住了，再抛出更多的圈套，去捕捉更多的机会，去连接更多的环节。

第六部分

他知道，赌场上最大的胜利要依靠最后的大胆一赌；没有这最后的大胆一赌，也可能前功尽弃。

他现在需要的就是钱。钱，钱，钱，有钱能使鬼推磨，有钱能使所有的人围绕他旋转，有钱能使身高超出他的高度都消失，有钱能使他凌驾在这个光辉灿烂的世界之上。

他正在抓紧步伐做一个新的大局，而这里的核心是必须掌握资金。他正在等一个人，他已经为这个人下了很多功夫，这个人将可能是他全部京城操作的新契机。

后 记

人生的智慧，就是运作金钱的智慧。人在这个世界上要活得潇洒，就是要学会预支一切。预支金钱，预支人们对你的信任，然后，网住这一切。他深知自己在这方面的智慧是远远高于一般人的。因此，当他踏入这一般人组成的世界时，没有能拦住他的地方。

第一部分

人在这个世界上要活得潇洒，就要学会预支一切。

人在这个世界上要活得潇洒，就要学会预支一切。

我要描绘的这个人物叫丘云鹏。

这个人物的故事，是从二十世纪九十年代初一个严寒的冬天开始的。

那时候，他几乎是赤手空拳来到京城。

应该说，这句话如果对一个一般人来说是很平常的。对于他来讲，却意味着大起大落，意味着一个阶段冒险的结束和另一个阶段冒险的开始。

在此之前，他在海南几乎进行了近十年的冒险。泡沫般膨胀的经济形势中，他当过亿万富翁。

但随后，破产。

破产到要债的人对他围追堵截，把他关押起来，对他进行毒打，打得满脸是血。各种各样的威胁他都经历了。

就在那样的经济危机中，他以他的狡猾在海南做了最后一个圈套——利用对方的一点点贪心，把巨大的债务和实际上已经失去意义的资产都一起卸到了别人身上。

金蝉脱壳。

留下各种各样的麻烦，纠葛，危险，仇怨，法律诉讼，各种势力的争斗，与黑社会的较量，生命的危险，忐忑不安。

然后，出其不意地一个人来到京城。

当他走下飞机的时候，面前是北方的严冬。

京城此刻在他心目中，和冬天是同一个感觉：寒冷，广大，陌生，有着许多隐约莫测的故事。

他随着人流走出机场。他已经习惯了周围所有人都比他个儿高。当人们的目光越过他的头顶，在这个世界上相互招呼、搜寻、交流的时

候，他很习惯以一个比他们低的角度来窥探他们，打量他们。

他坐上车，急驰在通往市区的高速公路上。京城寒冬的图画冷冷漠漠地一幅幅迎面扑来。

他的头脑中充满着各种做局、做套的智慧，他在酝化的是如何在这个天地里找到机会。

许多更豪华一点的车追过他乘坐的出租车到前面去了。他对这一切自己近况的自卑都很敏感，但对自己未来的胜利，那个自尊，也很坚挺。他感到自己那个男人标志的存在。

在海南的躲债、挨打、遭受囚禁的境遇中，他忍受着，承受着，使自己变成一块最臭最硬的橡胶。那时候他终日阳痿。

今天，当他走出机场看见几个性感女人的时候，觉得阳气又在那个部位微微勃起。他带着对这个世界征服的欲望来到一个新的天地。

女人，金钱，在这个世界上，一切，都可以用他智慧的圈套捕获。他想起来了，他小时候很喜欢做一个游戏。

严冬，下一点雪，白茫茫的一片，觅食的鸟儿失去了方向和目标，饥饿的雀鸣烦呱在村庄上空。这时候，他就会领着自己的小弟弟扫开一片雪，用筷子支上个箩筐，箩筐下洒些米，用细绳系住筷子，远远地躲起来。

等啊等啊，终于有雀儿落下来。屏住呼吸不要着急，等雀儿真正进入了箩筐下方中央，这时候不要慌，要猛一抽手中的线绳，就有鸟儿惊飞到树上，也有鸟儿没来得及飞走，在箩筐里扑腾。

那时候他就懂得了，鸟为食亡，一句古人的话。

在他看来，人并不比鸟儿聪明多少。古人又有一句话，人为财死。

人活在这个世界上，都有对财产的贪心。只要抓住贪心，就可以套住任何人，男人女人都一样。

这么想着，他不由得冷冷地一笑。

司机回过头看了他一眼，于是，他很自然地把这个冷笑变为一个温和的笑，说了一句话：京城好冷噢！于是乎，司机就和这位海南来客闲聊起来。

他便淡淡地说出，自己财产不多，几个亿吧！生意，也做得懒得做了，到京城走动走动，大的做一做，小的不做了。顿时引起了司机的极大敬仰，话语和神态多了很多谦卑和奉承。

他在心中又略微冷笑了一下。财产是有力量的，它的力量并不在于你真正在法律上拥有它，而在于人们的印象中你拥有它。别人相信你有财产和你实际上有财产意义是一样的。当别人相信你有财产的时候，可以把更多的财产贷给你，借给你，委托给你，甚至交给你管理。

人生的智慧，就是运作金钱的智慧。人在这个世界上要活得潇洒，就要学会预支一切。预支金钱，预支人们对你的信任，然后，网住这一切。他深知自己在这方面的智慧是远远高于一般人的。因此，当他踏入这一般人组成的世界时，没有能拦住他的地方。

也许在一般意义上讲，他是赤手空拳来到京城。但他相信，自己脑袋里的这一大堆智谋、诡计、圈套价值连城，可以用几个亿、几十个亿来评估它们。

毕竟海南商海中的大起大落，对他的打击惨重了一点。被捆绑的胳膊还隐隐作痛。肩背上的伤也火辣辣地有感觉。就连脸上的伤痕，嘴角的裂口，似乎也没有完全消失。

大丈夫能伸能屈，这是他喜欢的一句格言。

无毒不丈夫，是他喜欢的又一句格言。

为了略微证明一下他在这方面的智谋，他对这个司机也随手抛出一个圈套。

包你这样一辆车，一个月多少钱哪？司机报了一个价。

他说很好，我到京城做生意，买车之前有个过渡，先租几辆车，我看你挺顺眼，到时候我再跟你联系。我包车很简单，我用，你来，我不用，你自由活动，费用照付。

司机一听，谄媚倍增，服务也更加殷勤周到。

当随着人流走进华都饭店时，他觉得自己像一只饱经磨炼的狡诈而残忍的老狼，已经把爪子探进了一块陌生的土地，开始警觉而又大胆地寻觅。当年做生意的鼎盛时期他曾下榻这里，时过境迁，他还要找到当年的感觉。

两边的男男女女都比他高大，他这一米五五的身高，习惯了人们的目光在他头顶上空交叉，交换信息。他心中常常冒出这样一句格言：当我用绳索勒断你们脖子的时候，你们和我在高度上的差别就消失了。

他的嘴角漾出一丝冷笑，又品尝到了在海南被追债时落掉牙齿的血腥味。

他从来都有杰出的行为，来弥补自己的自卑，建设自己的自尊。身边跟他一块儿走的，热情说笑招呼他的，是个年轻也还妩媚的漂亮小姐。

这位腰身软软的小姐叫茉莉，正在成为电视台节目主持人。刚才在宾馆前台等候的时候，他连脑筋也没动，就从从容容把这小女子套住了。不过是靠着有很多头衔的名片，再加上一些娓娓道来的说法。

他，一个做生意的普普通通的老总，财产呢，无所谓喽，若干个亿；大楼，有几栋；地，有几千亩。生意已经做得无聊了，他这样笑着，对这位能言会笑的小姐说道，钱要挣到觉得无聊的时候，是因为挣得太顺手了。现在对做生意真的兴趣不高了，钱也挣得无聊了。

那您想干什么？小姐的眼睛微微发亮。

他注意到了小姐的目光，淡淡地说了一句：做做文化吧！

原本就在文化圈内，想在文化上出人头地的小姐，目光自然更为发亮。茉莉小姐正苦于不能确立自己在电视台的位置，见到这位挣钱都挣得无聊了，想做做文化的儒商，觉得一定会给她什么帮助，话止不住就热情起来。

每当对他人有需求的时候，人就会赔出更多的笑脸。

他心中当然很明白。他在考虑降落京城之后的通盘行动，如何赤手空拳套出一个新天地来。他还没从容到拿这个小妞儿当玩物玩一把的闲情逸致，他只不过是把她作为自己套天下的一个习惯性程序加以操作。

他很快就进入了电视台的内在机制，很儒雅地给了一个很恰当的建议：找一家公司，出一点钱，给电视台建立一个专门的栏目，公司没有别的条件，只建议你来主持这个栏目，这不是很方便吗？

小姐眼睛发亮，拍起手来。

现在，她就在自己身边，高他多半个头，款款地优美地走着，帮他拉开一扇扇走廊的门。

在这个世界上，年轻女性的侍候，她们的脸蛋，她们的风韵，是男人身份的标志之一。

而他，在和蔼从容的谈笑中，把这位小姐所有该摸的底都摸清楚了：她在京城的联系，她有几个在文联和作家协会当领导的亲戚，她联系着文化界的某些渠道。

他轻轻揣摩了一下，就给这个小妞儿估了价。

二

人有两个弱点，一个是贪心，一个是对自己的怀疑。

在京城寻寻觅觅，最后，他住在了一个叫桑大明的作家那里，那是亚运村的一套公寓。

这一天，他组织了一个小小的聚会，通过桑大明请了一些文化界的人，侃一侃，聊一聊，再吃顿饭。谈话地点就在亚运村桑大明的寓所，谈的话题：中国的经济与文化。

文化人都乐意凑这个热闹，听说一个有几亿家产的老总请吃饭，谈文化重建，少不得有一点期待和兴奋。

在那个严寒的冬天，京城的文化人既枯燥又沉闷，既不平又无奈，既想做文化又想做经济。理想的人文旗帜与现实的经济土壤相差甚远。一个话题，一个沙龙，一个饭局，一种说不上来的模模糊糊的期待，就把人们都拘来了。

我们的主人公丘云鹏看到满满一屋子文化人的时候，在心中揣摩自己今天做的这个项目。他的口袋里总共只有三万元，却要在京城打一个天下。用三万元来启动一个巨大的局面，全凭自己的智慧。

在座的除了桑大明，他的夫人迪华，还有文坛、影视界、教育界、医学界、社会学界的一些作家、导演、演员、研究员、教授、副教授。

这些人坐在一起的时候，话题可能很大，可能很涣散，可能很具体，也可能很空泛。不过是因为相互认识，你叫我，我邀你，凑在一块儿谈一些最平常、让他们本人最激动也最厌烦的话题。

只有当丘云鹏讲话的时候，整个局面才有了真正的意义。

在当今这个世界上，文化人之间没话题。丘云鹏感到了自己很中心的位置。他已经散发了一圈名片，那些名片印有他在海南的一大堆头衔。他在中国不止一个基金会挂着理事的头衔，那都是他的机智套来的

无形资产。

在他的房地产一块又一块死在那里的情况下，他像模像样地把一处房地产按照他的评估——曾经有过的评估，三千万，捐给了希望工程。用同样的方法，又捐给了儿童基金会。他捞下了捐款几千万又几千万的名声，买来了一个又一个理事的头衔。那些基金会有的不过是得到了在多少年之内既没有用也卖不掉的死房子，有的只是一些空洞的允诺。但是这些头衔对丘云鹏来讲，就是他的可信赖度，就是他的资产，就是他的信用，就是他做局和设圈套的出发点。

他在层层烟雾中，早就把这一屋子男男女女品透了，掂量清楚了。在这些年中，他真是把中国的各色人等，包括文化人，都搞清楚了。这是他的资产之一。

他讲话了，当然，先要简单地讲讲自己的想法。我从海南来，生意，做了十多年了，家产，也有很多亿了。坦率说，钱，已经挣得不想挣了。你们文化人不知道哇，钱，一开始挣得有趣味——挣得不容易，才有趣味；挣得容易了，挣得多了，真的也是件很无聊的事情。

这次到京城来，只有一个目的，想为文化做点事。我能够为诸君提供的，多了没有，只有两样东西：一个，做文化要有钱，我可以把我的资产全部拿出来；一个，就是我这些年操作经济的这点经验。

他还要往下发挥，但同时已经感到了，这些平平常常说出的话，已经引起了在座所有文化人压抑又没有压抑住的兴奋。

一瞬间他就知道，这些文化人已经进入了各自的角度，在揣摩他的讲话会给他们带来什么机会。他心中暗暗笑了：你们这些高贵的文化人，觉得自己了不起，可以蔑视其他人，其实想让你们低下你们高贵的头颅，并不难。你们好像很高贵，其实很贫穷，贫穷就贫穷在你们根本不知道自己有什么价值，值多少钱，到头来，还是要别人操作和经营你们。

他往下讲了，目前中国的经济和文化的关系。

一定要有新的概念，新的角度。我认为，中国主要不是经济的贫困，而是哲学的贫困，是文化的贫困，是想象力的贫困。中国经济要发展，必须在文化上，在想象力方面，有新的展开。

他滔滔不绝地讲解了中国的经济发展战略，东部西部的关系，南部北部的关系，东方西方的关系，北方南方的关系。滔滔不绝地论证了只

有在文化上、哲学上、想象力上重建中国的辉煌，才能使中国的经济有辉煌的发展。

这个说法很让文化人有种莫名其妙的兴奋感。

反过来，他又滔滔不绝地讲，目前中国文化人一定要认识到，文化的富足能够转化为经济的富足。文化界绝不应该再拿着金饭碗去讨饭。当文化界在经济界、企业界面前表现得那样谦卑的时候，表明了文化人在当代社会生活中没有一点点操作的经验，没有一点点操作自己、经营自己的能力，这是很可悲的。

他说，仅仅在座的诸君，我认为，你们的影响，你们的知识产权，你们的软件，都可以评估几千万，甚至几个亿。问题是你们从来没有意识到你们有这样的价值。

当他讲到这里的时候，所有的文化人都目不转睛地看着他，等待他进一步非常具体地剖析论证。

他滔滔不绝，进入了演说的佳境。

他个子矮小，但是他坐在一个中心的位置，而且声音洪亮，他那训练有素的声调气势磅礴，笼罩了整个房间。当所有人被他的演讲所威慑的时候，他感觉到自己体积的庞大。他从来觉得，自己是最小又最大的人物。他在讲话的过程中，不断地出现这种感觉上的变化。

他讲了，比如说桑大明吧。

桑大明是个身材魁梧、气质粗犷、方脸宽额带点络腮胡的中年作家。他自称是自由撰稿人，有不少著作。眼下正在撰写一部论述中国历史文化的专题片。他现在的全部着眼点是为这部片子募集资金，四处奔波。

丘云鹏说了，你的操作模式是什么？要拍片子，要做文化，于是乎去求钱，找钱，从一开始，就把自己摆在了一个向金钱投降的位置上。当然你也想到了一般的企业界赞助文化的心理，用金钱买点名声。但是，这种简单化的用文化拉赞助、集资的操作是毫无艺术可言的。你会为了你的二百万到处奔波，我认为，你这个项目本身，你这个软件本身，就可以评估上千万，几千万。关键看怎么操作。

桑大明当然是睁大眼了。桑大明的妻子迪华，一个纤瘦白净的知识女性也含着微笑，看着这位丘总发表高论。

他云山雾罩地说了一大片。

既然你们片中将就中国历史文化问题，拍摄海峡两岸的各界知名人士，那么你们就要形成一个整体操作，使海峡两岸的知名人士全部介入这个项目。这个项目不是拍摄完了以后才炒作，而是整个策划、集资拍摄的过程，都是一个经营过程，都是一个边经营、边炒作、边制作的过程，是一个以文化为内容的经济行为。

你的选题好，好就好在这个选题本身不仅是个好的文化题目，还具有很大的可操作性。我认为，用正确的模式来操作它，筹集两百万的拍摄经费是区区小事，整个拍片过程，可以形成一个操作规模，形成一个操作实体，甚至可以形成一个文化基金会。这个文化基金会以后专门用来连接海内外一切探讨中国历史与文化行为及相关的经济行为。

所以，这个项目是一个立体操作，关键是——这时候，他又用起他的惯用手法：要想控制对方，既要利诱对方，又要打击对方的自信心。他从来认为，人有两个弱点，一个是贪心，一个是对自己的怀疑。抓住这两点，就能控制天下所有的人——他坚定不移地说：“桑大明，你在这方面完全不懂！”

桑大明一贯认为自己在文化人中是有社会活动能力的，但是，当这样一个自认为有经济操作天才的老总，用这样坚定的而且看来是坦诚的、友善的声音直言不讳地告诫他的时候，他不能不感到这个声音的震慑力。他甚至真的怀疑起自己的操作不过是文化人范围内的一种操作经验。

“你完全不懂！你那点操作经验是小学生水平，是单线的一维操作，是毫无可取之处的！你的真正价值，是你提供的这个文化构思，你这个文化观点，你这个文化软件，但是，这么一个值钱的文化软件——按照我的估计，它可以产生几千万、几个亿的操作规模，却有可能毁在你自己手里，我很痛心。”

桑大明已经多少被丘云鹏的宏论所折服，比起一个几千万、几个亿的资金操作规模，甚至还能引发一个基金会的操作设想，他那样可怜巴巴地到处运动，为筹集两百万资金进行拍片子的操作，确实显得很可笑，很吃力。

丘云鹏继续开诚布公地说，你的天才在你的思想，在你的写作，在你的观点，你是一个大文化人。但是，你不去做你的大文化，而用你那

有限的商海经验，去搞这些集资行为，去拼命地弄这点钱，太可惜了，太得不偿失了，完全是个误区！用我的话讲，是当代文化人面对商海的一大误区！

现在，你拿十分之九的力量，去做一些可笑的经济操作，用十分之一的精力，去做你该做的天才文化。结果，你把原可能成为一个大文化人的前途自我埋葬了，结果，你只能成为一个普普通通的文化人。

贤良的妻子迪华在一旁问：丘总，您的意思是什么？

丘云鹏说：很简单，你桑大明一心一意做你的大文化。这些具体的事务性的活动，经济事务，商业财务，应该找几个内行的人帮你管起来，你做你的文化领袖、文化旗手就可以了。

找谁管呢？

丘云鹏说：很坦率地说，如果你信任我，我愿意帮你管。如果我帮你管，我只是以朋友的身份，不需要任何报酬。你的项目我不投资，也不占股份。如果我投资，我占有股份，说不清楚，我就不能帮你管理。如果你需要投资，我给你投资可以，你就要找别人管理，我只做投资。出钱的事，我做起来很容易，你要多少钱，我出就是了。但是如果这样，还是你自己操作。我借你钱，投你的资，你到时候还我钱就可以了，你还是做不大。如果你要做大，请我管理可以，但我不投资，我完全代你管理，替你操作，最后做成一个很大的局面。文化是你的，挣了钱，经济还是你的。我只要你说一句话就行：丘总是我的好管家，帮了我的忙。我只要这一句话。

然后，他把这张牌放下了。

他深信一点，想套住任何一个人，最重要的是，不可把自己的意图暴露得过于明显或过于急迫。

欲速则不达。

他又指向另一个目标。

也是一对夫妇，刚从国外回来，专门研究医学和健康理论，把中国的、西方的各种理疗技术、健康技术、养生技术综合在一起，现在苦于没有资金，也苦于找不到一种方式来推广他们的研究成果，还停留在书斋的苦闷之中。

丘云鹏说：这个问题很好解决呀，我认为这又是一个大项目。从文化上讲，你们提出了一套新的自我康复技术，利用东西方文化中的优长

之处，这是人类历史上了不起的一件事情。这一点，可能你们跟我观点相同。

可是，你们这种文化只有通过自我操作，通过大量临床实践，才能证明它的价值。

我给你们讲一个道理。天下好多事情很奇怪，当你不懂得经济规律的时候，这个事情你就挣不了钱，甚至往里贴钱，还传播不开。反过来，很多事情你拿它去挣钱，人们倒接受，还能广为推开。这也是现代社会的一个规律。

坦率说，对于你们的文化项目，只有两种结果：当你们不会用它挣钱的时候，这个文化本身没法推广。你没钱，贴钱，它反而不能推广；当你善于拿它挣钱的时候，它不但挣钱，还会推广，推广以后，还会更挣钱。不知道这两种结果，你们选择哪一种？

做丈夫的是个白皙瘦削的医学博士，南方口音，很善良。他的妻子和善微笑的圆脸总是微仰着，是个典型的敬业的医生，热衷于自己的事业。他们被这样一个全然没有想过的思路所震慑，深深感到了这里的合理性。

丘云鹏举例子了：你们看看，世界上所有卖得好的医疗保健产品、饮料、包括国内各种名目的频谱仪、神功带，如果那个东西不挣钱，不进入商业渠道，白送人，谁敢用这个东西？它现在挣钱，进入商业操作，不但推广了，而且做成这么大的经济规模，全在如何操作它们。但是，我又想说，你们还不如桑大明，因为你们是纯粹的知识分子，一点没有操作的感觉，这件事情对你们来讲，是不可想象的，你们根本不会自己做，也不能自己做。

还是一句话，得有人帮你们做，得有真正理解你们的人帮你们做。要既理解你们这个文化的价值，也理解这个文化的可操作性，又愿意为你们着想的人，从你们的角度来做。在做的过程中，不因为它的商品化而玷污了你们文化品格的纯洁性。

“丘总，你来帮我们做吧。”做丈夫的很急切地说道。

一下子帮大家做这么多事，我还没有这个思想准备。很坦率说，我这次来京城，就是一个想法：帮助文化人做点真正有价值的东西。

你们可以先考虑考虑，我给你们一段时间，如果你们在一个月或者更长的时间内，找到比我合适的人，理解你们的文化价值，理解这个文