第一图书网, tushu007.com

<<圈子圈套1>>

图书基本信息

书名：<<圈子圈套1>>

13位ISBN编号：9787302163657

10位ISBN编号：7302163650

出版时间：2006-1

出版时间：清华大学出版社

作者：王强

页数：252

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

第一图书网, tushu007.com

<<圈子圈套1>>

前言

写完了，意犹未尽，总觉得还应该再写点儿什么。
对了，应该有个序。
我向来是不喜欢戴帽子的，可是，不戴帽子是不行的。
又因为无人给写，所以只好来个自序。
刚动笔时，在MSN上与一个朋友聊天。
我说，告诉你一个秘密，一般人我不告诉他。
他说，股票要涨了?我说，我开始写小说了。
他说，哦，萨达姆也写了。
这是我在本次写作期间受到的最大的一个鼓舞。
一个影响了并将继续影响伊拉克人、伊朗人、科威特人、约旦人乃至所有阿拉伯人的人生，让那么多美国人都丰富了他们原本匮乏的世界地理知识的大人物，居然都可以在百忙之中装点人类的文学宝库，我还有什么借口不动笔呢?我为什么写这部小说因为我有生活(包括各种生活)我一出校门就做销售，在外企做了近十年，给美国公司做过，给德国公司做过。
在有150多年历史的老牌巨头做过，也当过一家公司在中国的光杆司令从零开始过。
从销售代表，而销售经理，继而高级经理，继而总经理，一路爬上去过。
不用编，直接写出来，就这么容易，干嘛不写?因为我有时间自打开始做九帮网，时间似乎比以前多了。
九帮网就像一棵嫩苗，我尽力呵护，可也不能一天到晚蹲在旁边看着她长，也不能没事就给她浇水施肥，弄不好会把她弄死了，而且浇水施肥也是要钱的(地主家也没有余钱了)。
既然不能拔苗助长，就干脆一边守着她，一边写点儿东西。
据说夜深人静的时候在麦田里，能听见麦苗生长的声音，我就是在夜里九帮网的服务器自动做备份的时候，写的这些东西。
因为我有文笔我的文笔好是有历史基础的。
在小学，我就获得过班里作文比赛的一等奖(四十多人，才有十个一等奖呢)。
在清华，导师对我的论文的评价也独具慧眼：学术上没什么价值，但是文字通顺。
而且，我哥、我嫂子都从北大中文系毕了业，这也和我的文笔对他们长期以来的影响是分不开的。
当然，主要还是因为和外企那些老总们一比，才让我如此妄自尊大的，谁让他们大多已经除了E-mail啥也不会写了呢?这部小说写出来给谁看给在外企干着或干过的朋友们解闷用的。
这写的不是那谁吗?这公司是不是其实就是某公司啊?这项目写的怎么像是某某公司的项目啊?对号入座，虽然没什么意义，解闷而已嘛。
如果能在小说里发现某人的影子，甚至自己的影子，就请会心一笑罢了。
给做销售的、想做销售的切磋技艺用的。
销售是门手艺，也是艺术，所以只可意会不可言传，靠什么?靠悟性，只可自己体会揣摩。
小说里提到的那些雕虫小技、蝇营狗苟，如果不能带来某些顿悟，就权当反面教材罢了。
给刚出校门的新人们、给已在围城之中希冀突围而出的老手们当职场指南用的。
大言不惭，见笑了。
可没吃过猪肉，还没见过猪跑吗?毕竟我是老江湖了嘛。
很多老江湖不都摆摊算命了吗?姑妄言之，姑妄听之罢了。
我写完了，我过瘾了。
该您看了，该您过瘾了，呵呵。

第一图书网, tushu007.com

<<圈子圈套1>>

内容概要

《圈子圈套1战局篇》这本书是作者的“中国现代商道三部曲”的第一篇。
虽是一部文艺小说，但小说中所涉及到的IT行业的残酷商战和外企圈子内幕均以真实事件为原型，基于作者深厚的生活积淀，生动描写了在华外企高层的各地各色人物。
各行各业的广大从业人员及外企白领们，都会觉得小说真实而深刻、生动而亲切。
《圈子圈套1战局篇》一书以两个大型项目的销售商战为主线，环环相扣，机变迭出，计谋重重，故事精彩，情节扑朔迷离。
更因基于真实案例，令人信服，完全可以称得上供各行业广大营销人员研读的营销“胜经”。
内容概要：　　虽然没有硝烟，却比战场更血腥；虽然并未战死，却比死亡更痛苦。
洪钧从一个底层的销售人员，成为一家著名的跨国公司的中国区代理首席代表，在即将被扶正，事业情感都志得意满的时候，掉入俞威设计的圈套，跌入职场与情场的双重深渊。
两个昔日好友因为同在一个圈子，两成为夙敌……　　一部通俗版的现代职场《圣经》，一本写给所有人的书，主人公的几度大起大落，各类职场白领的生死较量，精致时尚的生活，让人大开眼界。
跟着主人公一起坐一趟“职场过山车”。
体育充满惊险和智慧的生存之道，无论你从事何种职业，相信它都会使你受益匪浅！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

王强，在清华大学获得工科硕士学位后，出人意料地到联想集团做了一名最底层的销售员，然后先后在SSA中国公司、西门子中国有限公司、Siebel Systems和SAS Institute等多家知名外企工作。
短短七年间，从国内企业的一名普通员工飙升到外企在华机构的的最高层，先后担任两家跨国软件巨头在中国区的总经理，堪称职场精英，有着令人称奇的丰富经历。
自2005年开始，王强将自己十数载的商海经历和职场体悟以小说的形式发表于网上，旋即引起哄动，为广大读者所热棒，开创了商界精英创作专业题材小说的先河。
众多读者将此书誉为“职场胜经”、“销售培训教材”，更有读者认为“有白领处必有《圈子圈套》”。

第一图书网, tushu007.com

<<圈子圈套1>>

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《圈子圈套》中英文单词对照

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

科克听了哈哈大笑，说：“ 其实我也没吃饱，但我想忍着的。
你做得对，我也要吃一些曲奇饼。
”很快，好像知道这两个人都急等着要吃似的，侍者把吃的喝的都送上来了。
洪钧喝了口巧克力，手上抓着几粒花生米，一粒一粒往嘴里送着，脑子里忽然想起了自己在那家京味饭馆先吃炒饼再夹花生米吃的样子，不禁笑了一下。
科克见洪钧笑，自己也笑了起来，吃着曲奇饼说：“ 我发现你的英语很好，没有口音，不像新加坡人，他们老带着一种‘ 啦 ’的音。
”说着，就学着新加坡人说话时常带的“ 尾巴 ”。
洪钧笑了，其实科克自己的澳洲口音就很重，“ 吞 ”音吞得厉害，每次洪钧和澳大利亚人说话，刚开始都不太习惯，这次已经听了两整天，总算是适应了。
洪钧开玩笑说：“ 我的英语比大多数中国人好一些，比大多数美国人差一些。
”科克又瞪大了眼睛，问：“ 那就是比一些美国人好了？
不会比美国人的英语还好吧？
你开玩笑。
”洪钧便笑着解释：“ 因为美国也有很多婴儿和哑巴的，我的英语比这部分美国人的好。
”科克听了大笑，非常开心的样子，然后，止住笑，冲洪钧眨了下眼睛说：“ 而且，美国也有更多的傻瓜。
”洪钧知道，有不少澳大利亚人对美国人是很不以为然的，他们觉得美国人无知而又自大，目中无人，科克的话里可能也带有他对维西尔美国总部那帮人的不满。
但洪钧心里也明白，科克也可能是有意无意地在用嘲笑美国人来拉近他和洪钧的距离。
洪钧便笑着说：“ 我同意。
至少我相信，大多数中国人对美国的了解，比大多数美国人对中国的了解，要多得多，美国人觉得美国就是整个世界。
其实我们中国人在好几百年前也是这样的，所以中国后来才落后了，美国这样下去也会落后的。
”科克连着点头说：“ 是的，美国一定会被中国超过去的，我完全相信，而且我认为可能用不了多久，可能五十年，最多一百年。
Jim，你可以看看亚洲的发展，这几个国家都在增长，像中国、香港、台湾和韩国，亚洲一定又会成为世界的中心的。
”洪钧立刻接了一句，脸上仍然带着笑容，但是语气很坚定，不容质疑地说：“ 科克，我不得不更正一下，香港和台湾都不是国家，只是中国的两个地区而已。
”科克愣了一下，也立刻笑了起来，指着洪钧说：“ Jim，你是对的。
你提醒得好，以后我去中国，不，不管在哪里，当我见到中国人的时候，都会注意这一点。
”洪钧知道，科克其实很可能根本不在意台湾是不是属于中国的，在他心目中这些地理概念都只是他的市场的不同区域而已。
洪钧清楚自己不可能改变科克对这些问题的看法，但他必须让科克明白，当他面对中国人，尤其是中国的客户的时候，他必须有意识地留神这些敏感的话题。
就在这个时候，一个身材非常高大的人走进了酒廊，站在门口向四处张望着，然后朝科克和洪钧的桌子走了过来。
洪钧认出来了，是维西尔澳大利亚公司的总经理，名字叫韦恩。
韦恩走过来，冲科克和洪钧扬了下手，对洪钧微笑了一下算是打了招呼，然后问科克：“ 我们明天要去马来西亚的柔佛州打高尔夫，你去吗？
”说完又转头问洪钧：“ Jim，你呢？
”洪钧笑着说：“ 我明天一早的飞机。
”韦恩耸了一下肩，就看着科克，等着科克回答。
科克说：“ 我不去的。

第一图书网, tushu007.com

有太多事要做，而且我这次都没带球杆来。
对了，为什么不在新加坡打，还要专门跑到马来西亚去？
”韦恩又耸了一下肩，撇了撇嘴说：“新加坡太小了，我开球的的时候，要么一杆就打到海里去了，要么一杆就打到马来西亚去了，所以干脆直接去马来西亚打好了。
”说完，他自己已经笑了起来，又说：“没关系，我只是过来问你们一下。
”他伸过手来和洪钧握了一下，又拍了拍科克的肩膀，算是告别，然后转身走了。
科克喝了口啤酒，看着洪钧，说：“这两天的会议上你都很安静啊，是不是还不太熟悉，有些拘束？
”洪钧知道刚才的前奏曲已经结束，该进入正题了，便停住了不再吃那些小吃，用餐巾擦了嘴和手指，把餐巾折叠着搭在桌子上，说：“现在已经了解了很多了，我这次来主要就是来听的，来学习的，这是个新环境，有太多新东西。
”科克立刻接了一句：“还有新挑战。
”洪钧笑了一下，说：“是的，我只希望我已经准备好了，不会有太多让我觉得意外的，希望不要比我之前想的……”洪钧说到这里停了一下，看着科克的眼睛说：“更糟。
”科克的脸色变得严肃了起来，沉默了一下，点了点头，转而问道：“你之前在ICE做了多长时间？三年？
”洪钧说：“差两个月三年。
”科克又问：“你去的时候就是去做销售总监？
”洪钧回答：“头衔虽然是销售总监，但刚开始的时候其实只有我一个人，后来才逐渐招了一些人。
”科克又问：“是你把ICE每年的销售额从一百万美元做到了一千两百万美元？
”洪钧愣了一下，科克看来的确对他的背景做了不少了解，刚问的这些怎么有些像是在面试自己？他想了想，让自己的注意力更集中，然后说：“不是我一个人，ICE的团队是个很棒的团队。
”

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

很纯粹的一本商战小说，没有太多的铺设，有的只是平静的海面下的惊涛骇浪，真实，清醒，一股切肤的冰凉，期待有导演慧眼拍出电影来。

销售是生死的艺术，有人因此进了天堂，有人却因此下了地狱。

销售几年，感受颇多。

曾经为自己设的局而自豪，曾经为自己走入别人设的局而懊恼。

为什么对手已经很惨还要下手，因为要确保胜利；为什么明知是套还要去钻，因为要争取胜利。

无论设局人还是钻套人都没有错，大家无非是做自己该做的事情而已。

销售没有爱与恨，只有成与败。

而成与败就像人的两只脚，走路的时候有时左脚在前，有时右脚在前。

《圈子圈套》——一部通俗版的职场生存《圣经》，一本写给所有人的书，无论你从事何种职业，相信它都会使你受益匪浅！

圈子，圈套！

这两个名词是最近最能让我深深得到感悟的词语！

我刚进入这个圈子，却不知道是不是能够学会做圈套，　　我刚钻进别人的圈套，却不知道是不是能够融入这个圈子　　“职场过山车”，惊险刺激，内幕重重，　　“办公室变情”，亦真亦假，在劫难逃。

第一图书网, tushu007.com

<<圈子圈套1>>

编辑推荐

职场商战三部曲：商圈如海，习水性者生；职场如局，明内幕者存。
《圈子圈套1战局篇》一书为2007年11月第11次印刷。
圈友评论：很纯粹的一本商战小说，没有太多的铺设，有的只是平静的海面下的惊涛骇浪，真实，清醒，一股切肤的冰凉，期待有导演慧眼拍出电影来。
销售是生死的艺术，有人因此进了天堂，有人却因此下了地狱。
销售几年，感受颇多。
曾经为自己设的局而自豪，曾经为自己走入别人设的局而懊恼。
为什么对手已经很惨还要下手，因为要确保胜利;为什么明知是套还要去钻，因为要争取胜利。
无论设局人还是钻套人都没有错，大家无非是做自己该做的事情而已。
销售没有爱与恨，只有成与败。
而成与败就像人的两只脚，走路的时候有时左脚在前，有时右脚在前。
《圈子圈套》——一部通俗版的职场生存《圣经》，一本写给所有人的书，无论你从事何种职业，相信它都会使你受益匪浅!圈子，圈套!这两个名词是最近最能让我深深得到感悟的词语!我刚进入这个圈子，却不知道是不是能够学会做圈套，我刚钻进别人的圈套，却不知道是不是能够融入这个圈子“职场过山车”，惊险刺激，内幕重重，“办公室变情”，亦真亦假，在劫难逃。

第一图书网, tushu007.com

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