

<<圈子圈套>>

图书基本信息

书名：<<圈子圈套>>

13位ISBN编号：9787302238027

10位ISBN编号：7302238022

出版时间：2010-10

出版时间：清华大学出版社

作者：王强

页数：252

字数：258000

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>

## &lt;&lt;圈子圈套&gt;&gt;

## 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。

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10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，干吗不写？

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它长，也不能没事就给它浇水施肥，弄不好会把它弄死了，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，就干脆一边守着它，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，我的文笔比较好，与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？

这家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。

## <<圈子圈套>>

### 内容概要

本书是作者“中国现代职场三部曲”的第一部。

虽是一部文艺小说，但小说中所涉及的了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，真实而深刻、生动而亲切。

本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从业人员研读的职场“胜经”。

<<圈子圈套>>

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SASInstitute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最高层，先后担任两家跨国

<<圈子圈套>>

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

## 章节摘录

在洪钧心里普发是所有项目中优先级最高的，但他仍然还是踌躇了一下，然后对菲比说：“嗯，那你去我办公室等我一下。”

接着，又让郝毅把座位让开，自己坐下来，敲着键盘把郝毅起草的电子邮件做了些修改，再站起来对郝毅说：“这样就行了，发吧。”

然后走回了自己的那间小办公室。

菲比坐在椅子上等着，洪钧走到自己的桌子后面坐下，菲比立刻在椅子上转回身，伸出手把门关上了，洪钧刚想制止，但没说出口，因为讨论关键项目的时候把门关上是很自然的事。

刚才在菲比手里的那张纸，已经被菲比摊在了洪钧的桌上，洪钧拿起来看，是普发集团发过来的一份传真，标题是“招标通知书”。

洪钧笑了，仔细地逐段、逐句、逐字看完之后，把传真递回给菲比，说：“这不挺好吗？”

姚工说到做到，咱们的第一步已经如愿以偿了。

菲比说：“好是好，可我没做过这么大的投标项目，下面怎么办呀？”

洪钧站起身，对仰头看着自己的菲比说：“你呀，先去把fax复印三份，然后叫上李龙伟和肖彬，咱们该讨论对策了。”

菲比也站起来，刚要拉开门出去，洪钧又补了一句：“叫他们别拿椅子进来了，我这房间装不下，就站着说吧。”

菲比笑了。

洪钧在办公室里挪着步子，向各个方向走不到三步就或者撞到墙或者出了门，但洪钧没有在意，他好像身处一片广阔的战场，一场恢宏的战役就要展开了。

菲比很快和李龙伟、肖彬走了进来，她给每个人都递上了一份那张传真。

洪钧笑着对李龙伟和肖彬说：“咱们都站着吧，以后熬夜写标书，有你们坐着的时候。”

你俩先把这份传真看看，然后我说说下一步的计划。

肖彬很快把传真扫了一遍，李龙伟看得很慢，等李龙伟也看完了抬起头，洪钧就说：“说是招标通知书，其实只是告诉我们他们准备招标，而不是已经正式开始招标了，所以虽然时间很紧，但是我们仍然有时间。”

菲比，你说说，他们的时间安排是什么？

洪钧记得传真上的每个主要内容，他只是想考考菲比，也调动一下他们几个的活力。

菲比立刻回答说：“十二月一号他们发出标书，十五号截止投标并公开唱标。”

洪钧又问：“那咱们还有多少时间？”

”

<<圈子圈套>>

编辑推荐

《圈子圈套(1)(战局篇)(白金纪念版)》被评为2010年首届中国大学出版社图书奖一等奖，2006年度全行业优秀畅销品种。

你的竞争对手正在看《圈子圈套(1)(战局篇)(白金纪念版)》，你看了吗？

职场商战小说开山之作！

三部曲销量突破150万册！

亚马逊网前十大畅销财经类图书之一。

很纯粹的一本商战小说，没有太多的铺垫，有的只是平静的海面下的惊涛骇浪期待有导演慧眼识珠，以此拍出电影来。

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(1)(战局篇)(白金纪念版)》——一部通俗版的职场生存“胜经”，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让我深有感受的词语!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!

<<圈子圈套>>

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>