

# 《烈药》

## 图书基本信息

书名：《烈药》

13位ISBN编号：9787508664558

作者：[加] 阿瑟·黑利

译者：李华云

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](http://www.tushu000.com)

# 《烈药》

## 内容概要

小说以美国医药工业为背景，描写一位年轻有为的女强人，从一个药品推销员起家，遍历艰辛，几经浮沉，终于成为公司总裁的曲折故事。小说生动介绍了美国制药界的众多内情，还揭露了企业内的种种明争暗斗，以及弄虚作假、吸毒渎职、贪赃枉法等社会现象。小说不仅保持了作者一贯的情节引人入胜的特色，而且比以往的作品更有深度和更富有人情味，即便在今天，仍然能给人以启示。

# 《烈药》

## 作者简介

阿瑟·黑利（Arthur Hailey），1920出生于英格兰贝德福德郡卢顿区，1939年第二次世界大战爆发后，加入英国皇家空军，直至1947年定居加拿大。他所出版的作品在欧美国家获得了巨大的成功，被誉为“行业小说之王”。他的11部作品被翻译成40种文字，总印数超过1.7亿册。阿瑟·黑利称自己的大脑“无时无刻不在编织故事”，他擅长把日常的故事写成引人入胜的小说。他常以美国社会中的一些重要行业为故事背景，如金融业、医疗行业、交通运输、新闻传媒等。故事情节多半围绕先进与落后、革新与保守之间的斗争展开，主人公多为精通专业技术、事业心强、果敢坚决的中产阶级知识分子。他的作品在欧美国家获得了巨大的成功，其中《大饭店》甚至成了酒店管理专业学生必读的“教科书”。

## 《烈药》

### 精彩短评

- 1、罗辑思维联手中信复活了阿瑟黑利的6本经典小说，绝迹多年，软精装，轻型纸，定制版本重新登场
- 2、制药行业的小说。女权主义，奋斗史，市场、道德、责任、利益、机遇的博弈。
- 3、身为行业相关人士读的时候就觉得小说写得非常真实，当我知道这本书写于20多年前，而中国恰好在经历类似的大变革时，冲击力可想而知
- 4、这本书是阿瑟黑利叙说医药行业的小说。以一位女人的成功史讲述了美国医药行业的发展、弊端、进步。1957-1985年，一个女人从19岁-53岁的家庭、工作、内心，都依附于医药行业故事的发展。成功地女人背后，也一定会有一位优秀的男人。（做任何事情想成功很简单，努力、付出、用心）

1、给医药营销朋友推荐一本书，这本书叫《烈药》，作者阿瑟黑利，在1987年出版。我1997年做销售时，来自台湾的一位培训老师就推荐了此书。但那时候，已经买不到此书了。我后来一直找也没找到，后来在网上下载了一本，但我实在是看不了电子书，于是请一位朋友帮我印了一本。去年在网上发现此书又有新的版本了，于是觉得有推荐给大家的必要。此书虽然是描写美国六十年代医药行业的故事，但对现代中国医药营销市场，仍然有指导意义。可以这么说，此书是医药营销人员的圣经。

1、该书描述了美国在1960年代医药营销的行业状态，其所处大环境变革，营销模式和我们现在还有很多相似之处。很多营销术语和流程耳熟能详，比如医药代表的类型、推广物料、营销活动、情感营销等等。2、中国现在医药营销行业的问题，在六十年代的美国就有，现在也依然存在。比如，药价高、过度处方、众多同类产品等等。但此书不仅描述了这些问题，还揭示了其产生的根源和背景。从中可以看出，这绝不仅仅是制药业的问题，政府、药厂、医院、患者等多方面博弈才产生了这些问题。3、是这本书最振奋人心的地方，即医药营销人员存在的核心价值是什么？我们对这个社会的贡献在哪里？在本书的最后，作者写道：“尽管有那些缺点，尽管有人横加指责，这个行业所做的正是对人类行善！”把这本书推荐给大家，希望医药销售经理、产品经理、以及致力于在这个行业发展的有识之士，在春节期间，百忙中抽出时间认真阅读此书。

# 《烈药》

## 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](http://www.tushu000.com)