

《圈子圈套1》

图书基本信息

书名：《圈子圈套1》

13位ISBN编号：9787302238027

10位ISBN编号：7302238022

出版时间：2010-10-1

出版社：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

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1》

内容概要

《圈子圈套(1)(战局篇)(白金纪念版)》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，真实而深刻、生动而亲切。

《圈子圈套(1)(战局篇)(白金纪念版)》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1》

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，旋即引起轰动，为广大读者所热捧，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》”。

《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

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1》

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1》

精彩短评

- 1、《圈子圈套》成名已经很久了，被称为经典的销售小说。对我来说它已经如雷贯耳了。但是去年我才买了白金典藏版的。但是知道前两天我才开始看，因为工作的原因之前都在看官场小说。但是我只看了前几页，就被书中的情节吸引了。绝对的真实，绝对的经典。
- 2、还是那句老话遇到折扣了就买来看看，挺好的职场小说，记得是小说，不是教科书。
- 3、比神马潜伏在办公室系列强多了
- 4、销售人员绝对值得一看~
- 5、商场没有永远的朋友，只有永远的利益，职场也是。主角的思路给我的启发很大。在利益受损时，选择不拖入下水，在获得利益时，与伙伴达到共赢。
- 6、对于销售的确是一本实用教程
- 7、很不错的职场小说，适合很多人看
- 8、比较实在，但是作为小说，功底还是欠了些
- 9、入职教科书。
- 10、话说，这类型的书真心不能多看啊，阴谋论了结棍了。。。有种人生处处有陷阱的感觉。话说，原来销售还可以这样做，见识了。。。
- 11、看商战挺上瘾的感觉
- 12、用心去读的话可以发现很多可参考的细节
- 13、还不错~
- 14、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广大营销人员研读的营销“胜经”。
- 15、小说写得很真实，给销售人员的启发也很多。
- 16、感想: 1,做销售得勤快才行 2,没有坏人，只有利益冲突
- 17、圈子圈套三本书全部阅读完毕，很喜欢
- 18、要投入的玩
- 19、非常精彩的一本商战小说！作者文笔风华，情节环环相扣，看完正本小说后就感觉刚看完一场精彩的电影。由于我本人是做售前支持的，从本书中感受良多！加之我本人就任在外企上班，书中很多内容就如真实发生的事情。我本人应该会再重新拜读几遍。
- 20、坦白说写得很好，不过，小说结尾也太扯了点，为啥主角到最后总是会爱情事业双丰收，1埋下的伏笔不够吸引人，不过，我还是一口气看完了3本
- 21、我从事销售工作很多年，看了这本书，很有感触。写得很真实，把职场的人情冷暖、世态炎凉都写出来了。整本书虽然写了很多做销售的坚信，但整本书的思想始终积极向上。很好的一本书。
- 22、相见恨晚
- 23、逃不掉的就要去面对吧。
- 24、不做销售的人了解一下销售的技巧与艰辛吧
- 25、很好看的商战小说，但是我认为不适合晚上看因为，看了容易做梦
- 26、圈子圈套，全部看完，买一套推荐朋友看
- 27、作者的亲身经历写的小说，用实际事例来说明如何做人做事。对于职场，特别是外企的销售和管理非常有借鉴性。
- 28、喜欢看这种商战小说，带你体验不一样的人生。
- 29、一个看上去没时间看书的朋友向我强烈推荐这两本书，还说都要看才好。所以，我买了。买之前和之后仔细看了这两本书的很多书评，有的很受启发，把我模模糊糊有感觉的东西明朗化了。有的不完全同意，我觉得作者并没有评论者认为的意思。

《圈子圈套1》

总体来说，《圈子圈套》讲的是如何做顶级的销售，《第N种危机》讲的是如何做顶级的品牌营销。首先两本书都写得引人入胜。以前一直不能把营销和销售泾渭分明的分开。《第N种危机》里有一对非常有趣的帅哥美女小夫妻，一个做营销，一个做销售，两个人又经常斗嘴，加上场面宏大的公关活动，再结合《圈子圈套》里精彩的销售博弈，总算把这两个的区别搞了个透彻明白。

苹果等500强人家就是抓顶尖的品牌营销，就像第N种危机里的DEll公司，营销做得太牛了，令人佩服。所以，IPONE卖4000多元，其中为他们做加工的富士康只拿到73元，剩下的全是老外拿。所以，人家老外公司的员工能到巴厘岛度假，而富士康的员工却为了一点钱跳楼。哎！这就是做不做品牌营销的区别啊

很多外企在中国都是销售做老大，因为中国市场最大。中国人一认洋货，二认销售员的素质，所谓销售员的素质是什么？圈子圈套讲的最好，并且还有主人公的精彩示范。

营销和销售是目前职场中最缺的两类人才。而且这些都是学校学不到的，社会大学的学费很高，代价太大，这两本书写的非常到位。买的非常值，可以说是收获巨大

我不会写书评，简单说几句，大家不要见笑

30、看完这本书给我印象很深，有这么几段，说范宇宙为了尽快促成这笔单子，不惜把名义上的好友因为嫖娼送入公安局，范宇宙得利；俞威为了拿下一笔单子，使鹬蚌相争，俞威得利；洪钧在奋斗了三年位子上跌落谷底，后又成功拿下在维西尔的第一笔大单，成功上位。就像真实的身边的事，并无奢华，但把我的心吸引到凌晨两点也不舍得合上书睡下。

31、每当朋友问什么书比较值得一看，每次都脱口而出《圈子圈套》对于职场人而言，就像一本教科书~犀利、精彩、峰回路转，真是精彩至极~~~

32、内容很精彩！！

33、还是比较真实的，就是感觉内容还没讲完啊，却已经很厚了，怪不得那么多人期待第二部，可以拍成电视剧。

34、没有硝烟的战争

35、在买圈子2.3.非常喜欢，

36、喜欢，还是很精彩的~

37、现实生活中有很多类似的所谓‘圈子圈套’，借鉴了。。

38、这是读过的商战小说最棒的一部！推荐！

39、有王强原有的写作风格，很精彩，我很喜欢他的书.唯一不足的是，写的都是高层的订单，应该多写写平日里能接触到的事儿吧

40、小说用平淡的叙说讲述了职场事情，值得一看。

41、很好的商战小说，买的很晚。值得购买

42、经过了在书店遭到白眼后我买了圈子1，一天看完的。很受触动，想马上看2和3.

43、圈子圈套1、2、3堪称职场小说精华，在路上打拼的人千万不要错过。

44、很受用于我的职场圈子

45、不错，节奏紧凑，不矫情不做作，简洁明快

《圈子圈套1》

- 46、小说写得不错，值得职场的大家都看一下
- 47、职场的暗战叫人不寒而栗
- 48、这是我看的第三套职场小说。
感觉比第一套“杜拉拉升职记”和第二套（忘记名字了）都要写得好。
再定了十多套，让干部们学习去！
- 49、应该再读一遍 做笔记的
- 50、真实的圈子，真实的人，真实地活~
- 51、文笔弱了点
- 52、很现实
- 53、圈子1-2我都看了，很写实的职场教科书。尤其像我这样虽然在职场混了十来年，却还处于单纯、天真的状态看待人和事，把谁都当成朋友，不懂得算计人，偶尔会被人算计，却仍然固执地认为世界是美好的。看了这两本书，让我对职场生活有了新的认识，也决定改变自己
- 54、洪钧，人品不错。男儿当自强。拿单能力确实不一般，能聊会聊。学到不少东西。外企确实有外企的优势，素质毕竟高。值得一看，看看洪钧是如何从ICE的中国区老板被下来的，又如何一步步爬上维西尔的中国区老板的。
- 55、siebel
- 56、还行
- 57、很好！
- 58、第一部感觉写的太匆忙了，故事相对简单些，可能不是相关行业的人看着不是很清楚吧
- 59、精彩 想起过去的生活 大连 销售
- 60、这本书写得很好，让人看后茅塞顿开。书中的情节犹如生活一样，我们生活在此中，反而被迷住了。我们要站在一定的高度看问题，从其中的圈子跳出来，很多问题就会因韧而解。
- 61、这本说虽然只用了两个项目为案例，但是从中看出做项目的各种注意及忌讳，从中获益良多，还要圈子圈套2和3的，但是当当竟然没有货，悲歌啊
- 62、淋漓畅快的开局，精彩不断。感触颇深：如果早几年看到这本小说，我是断然不回作销售这份工作的，差得太远了！
- 63、包装很好，字体也合适。这两天刚看完，书的内容非常精彩，感觉很真实，具有一定的启迪性，不错。
- 64、外企的那些事。
- 65、学习战略管理时，老师推荐的一本书。此书是本不错的商战小说。
- 66、输赢1感觉比较真实。圈子圈套1感觉比较宁静。
- 67、很值得反复学习，对于职场的残酷竞争描述很到位
- 68、以小说的形式来写商战中的销售，写出了职场竞争的奥妙与微妙，比读那些销售宝典之类的书有用多了。
- 69、纯粹的小说。和一样是讲销售工作的《做单》比起来太业余。不真实。
- 70、商战小说三大经典之一！
- 71、不愧被称为四大职场小说，果然不是浪得虚名。商场上的尔虞我诈，让所有的人处于布局与被布局中，一个个的圈子、一个个防不胜防的圈套，给予懵懂的职场小生一个警醒。在设计与被设计中，慢慢的寻找属于自己的圈子，逃离等待着自己的圈套。
- 72、最经典的销售小说要数《做单》，但这本书多了人与人之间的算计，更像战场！期待第二部.....
- 73、记得在以前，经常听到父辈们“社会非常现实”的言论，以此作为鞭策我们努力学习的依据。圈子圈套中，大概是现实社会、现实商业环境比较全面的情况了，从职场政治、商场明争暗斗、尔虞我诈、个人感情的波澜起伏，形象都比较丰满，这本书像一面镜子，映射着多少销售人的人生经历。所谓现实，不过如此吧，趋利避害+多元化信仰并存的一种表现。
- 74、还不错的商业小说吧！没那么多让人讶异惊叹的商业技巧，却蛮真实的体现了商业的细节和实际操作！值得闲暇之余阅读一番！
- 75、圈子也不是亘古不变的，总是人来人往，新人笑，旧人哭。没有永久的圈子，“没有永久的宴席”。人也可能今天在这个圈子，也许明天就到了那个圈子。
- 76、看起来有几点感受：

《圈子圈套1》

- 1、成者为王败者为寇的痕迹太强，一个大项目失败就被开掉，一个大项目赢了就马上升职，外企都是这么随意的？
- 2、整部小说里最厉害的销售其实是范宇宙，黑白通吃、深藏不露、大智若愚。貌似销售就是他生命的全部，去搞俞威说也不是为了报复，就是想普发的项目快点下来。这境界！
- 3、貌似作为销售，王强很讨厌marketing的人，Linda被写成那样，也是可悲。不过这样的女人在职场倒也没少听过，有心计，有手段，豁得出去，所以往往活得很好。
- 77、传说中的职场精品小说，先买一本看看。
- 78、在外企上班的同学建议读下。
- 79、懂了再抽离
- 80、用了2天的时间看完了，喜欢作者行云流水的文笔，细致的描写出一个精心的职场小说。马上就要拍下剩下两本，准备一口气看完。
- 81、看过输赢才看这书，看了第一部就让人迫不及待想接着看下去，情节引人入胜，值得推荐！
- 82、圈子圈套系列让我学到了不少
- 83、圈子圈套1战局篇
- 84、想做这样闪闪发光的人。性格决定命运，抓住机遇要胆大心细，做销售是做人的工作，太自私终究害到自己。说话的技巧和抓住重点的技巧，让自己想说的话从别人嘴里说出来，把握谈话的主动，在各种问题前一定要有自己的思想，对“你怎么看？”这个问题上答好了就是机会的把握，要知道对方想听到什么。
- 85、圈子全套第一部就是那么的引人入胜，太好看了这本书
- 86、只能说情节一般，不怎么吸引人。故意吊胃口。文笔什么的平淡乏味。四大职场小说里最烂的一部
- 87、对于两个主角，作者的倾向性太明显了。洪钧就坦坦荡荡，颇具人格魅力，余威就猥亵贪婪，不择手段。女主角们就没有深入刻画了。Linda就是见风使舵，后来的那个菲比显然作者是偏爱的，但是就是个傻乎乎的丫头，不知道哪个公司敢用这样的销售。
- 读完第一部，没有兴趣看其他两部了。
- 88、很残酷很真实很圈套
- 89、很真实，让未涉此行业的认清现实，让从事销售行业的勇往直前。
- 90、虽然写的是商场上的战争，但一点都不乏味！太赞了。对男主角很着迷！个人也非常好喜欢菲比，有血有肉有感情。
- 91、书还不错，内容挺耐读，适合心如职场的人仔细的研读领会
- 92、马马虎虎，不文不白，索然无味。
- 93、都说杜拉拉好，可能因为电影看过了，书有点看不下去。但是圈子圈套就都看进去了，情节编排环环相扣，引人入胜，喜欢！！！支持作者
- 94、内容翔实、不落俗套。的确是最真实的体现、看完这三部曲，职场菜鸟定能成长为商界精英。本书把有着各种利益关系的团体间明争暗斗、尔虞我诈写得活灵活现。好书！赞一个！
- 95、销售战场上的故事，原来远不是我们想的那么简单。盛衰沉浮，能看清的人，不多。
- 96、谁能是永远的强者？很难回答。
一边在踏进别人的圈套，一边给别人下套，常在河边走，谁能不湿鞋呢？
作为小说还是不错的。
特别是鸿钧挤进人群唱大花轿那段。其他的作者简直太自恋了，只要是美女就喜欢他，真服了，难道美女都是花痴吗？
- 97、不错的商战小说
- 98、销售的世界完全是另外一个世界啊
- 99、节奏有点快 局还不够深 不过已经非常好 只得品品的书
- 100、跟浮沉比起来，人物表现不太丰满，情节也稍显简单平淡。
- 101、还没看，应该也是很喜欢的职场小说，不错的书，下次把后面几本一起买了。

章节试读

1、《圈子圈套1》的笔记-第7页

2、《圈子圈套1》的笔记-第174页

快看完了

3、《圈子圈套1》的笔记-第2页

人就是这样，一直盼着愿望实现，可是当愿望真要实现的时候，有会想：“真的这么好的事情吗？”然后强迫自己找出可能导致愿望中会落空的理由

人是矛盾体，也是犯贱体。生活中这样，工作中也是这样。有多少人在恋爱的时候不珍惜，看着别人身边人总比自己身边的好；当失去的时候又后悔的肠子都黑了，哭的闹的哀求的。同样，当好事发生的时候，人总告诉自己太顺了，还是要发生点什么曲折的才符合中国人的观念，总有什么“好事多磨”才正常。不可否认，多方面的考虑是好的，但强加到自己身上的不幸与坎坷好像已成为我们的习惯。中国人就是这样的一个矛盾+犯贱体。

《圈子圈套1》

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