

<<正道诡道>>

图书基本信息

书名：<<正道诡道>>

13位ISBN编号：9787200077094

10位ISBN编号：7200077097

出版时间：2009-5

出版时间：北京出版社

作者：彭一峰

页数：251

字数：262000

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>

## <<正道诡道>>

### 内容概要

某夜，一个神秘来电改变了深圳打工仔梁良的职场命运，并将他卷入了一场又一场的惊心动魄的商战之中。

在上海、沈阳、济南，梁良屡出奇招，为鳄鱼电器扭转战局。

正在职场得意，佳人垂青之际，梁良发现初恋女友竟是公司总裁的情人，愤然加入鳄鱼电器“叛党”组成的河马电器，发起对东家的反击，却陷入一场巨大的商业阴谋之中……[点击免费阅读更多章节](#)：

正道诡道——《孙子兵法》实战应用

<<正道诡道>>

作者简介

彭一峰，四川人。  
现居深圳。  
做过某零售业巨头的企划经理，有过媒体、IT通讯行业的从业经历，某上市公司策划师。

## &lt;&lt;正道诡道&gt;&gt;

## 章节摘录

1 年底，又到了深圳治安的“经期”，虽然你烦，你痛，但它总要来，很准时，而且次次见红。

网上每天都有新的被偷、被盗、被打劫的消息，各种勇斗歹徒的流血事故也天天发生。

不少人在年底辞职，也有人想等拿了年终奖再跳槽，有的公司把年终奖的发放时间延迟到春节后，去年的奖金在来年分作几个批次发放，这样可以防止员工大规模离职。

春节前招工的数量不多，也有一些急需用人的企业在节前招聘，人力资源部发给新员工的“入职需知”邮件里也许有《深圳平安生存22条规则》：不要怜悯任何人，现在的乞丐都是职业乞丐；不要和陌生人说话，包括问路；走路或等车时尽量与人保持一定距离，提高警惕；避免现金操作，学会使用网银或电话银行；万一被打劫，首要是保全自己；现在作案一般是团体作案，个人没那本事尽量不要挺身而出……

尽管治安不太好，但每年仍有许多人涌入这座年轻的城市，大家都怀着梦想而来，做梦——寻梦——殉梦，这是人生的三部曲，也是很多人闯深圳的三部曲。

很多时候，大家都知道这是一场梦，但还是忍不住沉醉在梦里，不愿醒来。

喜欢做梦的人如果忽然没了梦，会觉得生不如死。

晚上，我又做了那个梦：我高高地站在山顶，几十个亿万富翁的千金小姐站在山脚，随着裁判一声枪响，她们发疯似的冲上山来，一个个高喊着“梁良，娶我……”喊声和脚步声震得地动山摇。

没办法，喜欢我的人太多，虽然我想把她们都娶了，可那是违法的，所以我只能搞这么个选拔赛，让她们在山脚下的同一起跑线上公平竞争，谁先抢到我我就娶谁。

看到她们一个个跑得气喘吁吁，汗流浹背，花容失色，我心里那叫一个美。

这一幕让我彻底扬眉吐气，我在心底大声说，韩玉琢你看到了吗？

现在多少绝世美女喜欢我，你后悔吗……突然，一阵急促的手机铃声把我的美梦惊醒，不用说，一定是公司与报社合作的财经版出了问题，不然谁会这么晚给我电话。

按理，这次的版面内容我已仔细检查过，报社的编辑也复核过所有内容，就算还有个别我没发现的问题，也是极小的毛病，不用这么晚把我吵醒，出了什么事？

我掀开被子摸到床头的手机，屏幕上显示的是座机号码，不是报社的，我按了通话键问：“哪位？”

对方说：“是梁良先生吗？”

是个女的，声音脆中带甜，听起来那叫一个舒服。

从没有女的这么晚给我打电话，我很恭敬地说：“我是梁良，您是？”

对方说：“梁先生您好，我是高人猎头公司的，我姓蔡，不好意思这么晚打扰您。

鳄鱼电器委托我们给他推荐一位沪浙区的企划经理，我们觉得您很合适。

“鳄鱼电器是国内赫赫有名的大企业，去做它的区域企划经理我当然乐意。

蔡小姐约我明天上午十点去天山宾馆168室，她说鳄鱼电器的副总裁会亲自面试我。

我说：“您能透露一下这个职位的待遇吗，我现在工作很稳定，如果薪资上没有太大变化，可能不会动。

蔡小姐说：“您期望的待遇是多少呢？”

“这是关键问题，此前我已经想过多次，假如我跳槽，一定要争取待遇翻番，如果待遇没有大幅度提高，我在现在的公司干着也不错，环境熟悉，业务熟悉，做什么事情都轻车熟路的。

我现在每月五千，我的期望值是一万，每年十二万。

但想到鳄鱼电器那么大的名气，而且职位是上海、浙江地区的企划经理，如果我开价太低，反倒让人小看我。

何况一旦离开通讯行业到鳄鱼电器，我在通讯行业积累的资源将遭受重大损失，而且有跨行就业的风险，鳄鱼电器应该为这种风险买单。

所以我狮子大开口说：“我希望年薪能达到二十万。

我原以为她会给我砍价，没想到她爽快地说：“这个应该没问题。

“我的乖乖，她居然说没问题，年薪二十万，天啊，我发达了！”

## &lt;&lt;正道诡道&gt;&gt;

虽然我心里无比激动，但嘴上却淡淡地说：“那可以见面聊聊。”

对方说：“那就这么定了？”

接着又重复了一遍时间和地点，说了句道别的话，把电话挂了。

这事来得太突然，加之又是晚上，有点像做梦。

我坐在床头，半天回不过神来，越想越觉得这事疑点很多：首先，我来深圳后一直在IT行业从事营销策划，鳄鱼电器是零售行业，我对零售业完全不懂。

第二，我现在的公司是典型的中小型企业，鳄鱼电器却是知名大企业，我一个中小企业的策划主管怎么一下就去做大企业的区域企划经理？

第三，薪资增加幅度太大，诱惑太大，依照我的经验，诱惑太大的地方一定有陷阱……我是做策划的，我深知我们每天面对的这个商业社会中的很多事情都经过精心策划，只是很多策划在幕后进行，不为常人所知。

天上掉馅饼的事也许会发生，但这个馅饼什么时间，什么地点，什么角度，多大力度，砸中谁，肯定会经过策划者的严密论证。

总有人抱着侥幸心理希望得到天上掉下的馅饼，但却常常掉进地上的陷阱。

就说我刚才接的这个电话，如果这背后没有阴谋，那么它极有两种可能：一，是愚人节的整蛊故事；二，做梦。

我仔细看了手机上显示的日期，离愚人节还早呢；又使劲拍了拍脑门，很痛，不是做梦；再看手机上的“已接电话”，刚才的确接过一个电话。

一切都证明，刚才的事情真实地发生过。

我想，也许我这些年过了太多苦日子、穷日子，现在该我转运了。

我忽然回过神来，推测一定是黄兴华在背后帮忙。

黄兴华是我大学同学，毕业后就来了深圳，我在内地一个机关沉闷地工作了两年，看不到任何希望，总觉得那样活着和等死没有两样，好歹咱是个男人，要死也挣扎一下，于是我一拍屁股到了深圳，投靠了黄兴华。

应聘到德好通讯公司后，我离开了黄兴华那里，他有同居女友，我住他那里打搅他们的二人世界，过意不去。

我在德好通讯公司工作了两年多，春节时在黄兴华那里吃饭，我说想辞职，黄兴华问原因，我说：“太忙，太累，感觉把自己卖给了公司。”

黄兴华说：“谁不是在卖？”

能把自己卖出去，那是本事。

我说：“要是卖个好价钱也行，可钱又不多，心里不爽。”

黄兴华一笑：“那倒是。”

停了一下又说：“我也想辞职。”

我十分惊讶，黄兴华在一家加拿大企业，管理非常宽松，他负责公司ISO质量认证，工作理顺之后基本没事干，天天上班喝茶、看报、上网，待遇又高，这样的好工作哪里去找，他竟然想辞职！

我说：“你是不是闲出病了？”

要不我俩换换？

黄兴华说：“闲，不是件好事，要是闲上十天半月倒也无所谓，闲上一年半载，说明你这个岗位不重要，可有可无，公司没必要继续为这个岗位浪费钱。”

我说：“你们公司有这个意思了？”

黄兴华说：“公司倒没有表态，但是闲久了，你自己心里发虚，说不定哪天公司就要把这个岗位裁掉。”

与其等公司裁你，还不如你自己早打主意。

我说：“那是。”

黄兴华说：“你自己早作准备，主动权在你手里，如果你等公司表态，到时候你就被动了。”

他说的很有道理，打工总是缺少安全感，说不定哪天公司就倒了，或者项目停止，或者部门取消，或者某个新来的财务总监上任后要推动精兵简政。

## &lt;&lt;正道诡道&gt;&gt;

虽然你可以不断地学习，充电，跟新来的年轻人拼个你死我活，使自己的职业技能不断提高，以适应新的竞争形势，但你无法保证你明天还拥有这份工作。

所以很多人想创业，自己做老板，但没有合适的机会和本钱，自己做老板也难，中国企业的平均寿命不到三年，可见有多少英雄好汉倒在创业的路上。

黄兴华在外资企业，和猎头公司接触的机会比较多，一定是他在猎头公司那里鼎力推荐我，不然鳄鱼电器的馅饼怎么会砸到我头上？

好兄弟，我的好兄弟！

我决定马上打电话向他表示感谢，但拿起手机又打消了这个想法，现在晚了，说不定他和他女朋友这会儿正工作呢，“工作时间请勿打扰”，等明天吧，反正也不急这一个晚上。

躺在床上，想到年薪二十万，我兴奋得睡不着，忽然又觉得自己非常可笑，俗气。

以前自己似乎有过一些高雅的追求，比如道义、信仰、艺术上的造诣、对国家和民族的责任，现在一想起这些就觉得自己很无知，假如没有钱，一切都是空的。

来深圳之前我曾多次问自己，去深圳干什么？

绝对不是为了钱，而是为了按照自己的方式自由地生活。

可到了深圳才发现，如果没有钱，一切都不可能，更别说自由了。

所以现在每天心里想得最多的就只有一样东西，钱。

当我意识到自己的思维紧紧围绕在钱字上时，忽然觉得自己很渺小，卑微，可要是不朝渺小和卑微的方向努力，就活不下去，这真是件矛盾的事。

不是我一门心思要往钱眼里钻，一切都是让生活给逼的。

每次给母亲电话，她总不忘提醒我赶紧找个女朋友，她在偏远的小镇，以为我这个大学生好歹算个人物，但在这个国际化的大都市里，最不缺的就是我这样的穷鬼。

女朋友，我也想要一个，但没房，没车，没钱，你好意思找？

适婚年龄的女性都睁着一双火眼金睛，发出灼人的X光，百米之外，已照透你的钱包。

钱是人的胆，钱是人的脸，没有钱，去追女孩子，碰一鼻子灰，我的自尊心受不了那个伤害。

如果真能去鳄鱼电器，积累个三五年，跻身有钱人行列，到时候，一切问题都迎刃而解。

早上，我照常去德好通讯上班，路上，给黄兴华打了个电话，向他表示感谢，黄兴华说：“你肯定搞错了兄弟，我从没向猎头公司提过你。”

我说：“那……怎么会？”

黄兴华说：“一定是你自己工作很出色，引起了猎头公司的注意。”

我说：“不会吧。”

黄兴华说：“怎么会，现在这些大企业到处挖人，是你自己的魅力吸引了他们。”

恭喜你啊兄弟，鳄鱼电器，一流的大企业啊。

我说：“还不知能不能去成呢。”

黄兴华说：“反正是个好兆头。”

挂了电话，我又疑虑起来，昨天晚上的一系列疑问，在我脑海中起起伏伏，我总觉得这事有点蹊跷，难道有人在幕后操纵？

谁呢？

会不会是樊丽？

## &lt;&lt;正道诡道&gt;&gt;

## 编辑推荐

《正道诡道》为北京出版社出版发行，销售经理的商战胜经，企划经理的实战攻略。

在商业社会中，天上掉馅饼的事，都是幕后策划和严密论证的结果，没有一丝侥幸。

总有人抱着侥幸心理希望得到天上掉下的馅饼，但却常常掉进地下的陷阱。

营销策略要求Do right things，即做正确的事，营销过程要求Do things right，即正确地做事。

不论策略多么正确，如果执行不到位，只会劳民伤财，甚至自寻死路。

对很多企业来说。

正确地执行策略比制定正确的策略更难，“细节决定成败”多出现在执行的过程中。

在策划或设计一个商业模型时，价值链越简单，成功的几率越高。

一切商业问题的核心和难点都是人的问题，最善于解决“人的问题”的人，才会成为真正的商业高手。

不管是4P、5P，还是4c营销理论，一旦进入实战，都不如那些善于研究人、把握人、引导人的办法管用。

2008年年底，某零售业巨头企业遭遇停牌，其总裁被调查。

2009年3月份，《正道诡道》在起点网出版原创商战小说频道日点击率超过《输赢》《浮沉》等书。

10天后，天涯社区惊现《一位企划经理的悲喜人生》（即《正道诡道》），网友留言踊跃，引起热议，被推荐到天涯首页。

数百个网站对该文进行了转载。

<<正道诡道>>

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>