

<<圈子圈套3>>

图书基本信息

书名：<<圈子圈套3>>

13位ISBN编号：9787535435378

10位ISBN编号：7535435378

出版时间：2007-10

出版时间：长江文艺出版社

作者：王强

页数：314

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>

<<圈子圈套3>>

内容概要

《圈子圈套3：终局篇》全景展示了商场和职场的生死厮杀、巅峰对决。主人公的命运、项目结局、所有的爱恨情仇都在《圈子圈套3：终局篇》中揭开谜底。再次陷入低谷的洪钧在内忧外患中不甘消沉，在职场上和自己的上司明争暗斗，在商场上则和夙敌俞威为了争夺“中国第一资源集团”这一超级大单展开了博弈……鹿死谁手，看洪钧、俞威各施手段，步步是陷阱，招招含奇谋，处处有玄机”……问英雄谁是英雄?商场无情，职场冷酷，成败皆英雄。

<<圈子圈套3>>

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3>>

章节摘录

书摘1. “你能看到他们想向陆总表功这点很不错，没有纯粹的生意，生意里面一定有政治。但陆总最看重的‘功’是什么？”

是他们和维西尔谈判成功，这是个大前提，如果他们因为想贪额外的便宜搞得合同没有谈成，还怎么去向陆总表功？

”洪钧停顿片刻，又深入一步，“谈判中双方都会试探对方的底线，但没有人会用对自己并无实际好处的条件去屡屡触碰对方的底线。

之所以一再索要对他们毫无意义的源代码，要么是他们不相信这是咱们的底线，要么是他们根本不在乎谈判破裂。

”2. 问到此处，洪钧把节奏缓下来，偎依在他肩头的菲比静静地对他笑着，一只手摩挲着他的手臂，洪钧对小薛说：“都说谈判就是妥协和变通的过程，这话没错，但有很多时候你妥协了、变通了仍然谈不成，为什么呢？”

就是因为你在妥协变通之前没有多问几个‘为什么’。

对方每提出一个条件，在这个条件背后都有其目的，这个条件的提出只是达成其目的的手段，而这一层目的又是实现他更深一层目的的手段，所以你要像解连环套一样连问几个‘为什么’，迫使自己往深处想，当然没必要搞‘十万个为什么’，往往问三个‘为什么’就可以了，深究三层之后就可以拨云见日、水落石出，然后再做决策。

”3. 陆公子没讲如何向他爸哭诉告状的细节，想必是这一环节未免影响他的形象，他只是绘声绘色地描述了赖总他们被急召过去以后发生的情形。

陆总先说听小陆讲的情况之后他觉得小陆的想法是有些道理的，已经有几分像是当家的考虑问题做出决策的思路，他对赖总说这事就按小陆的意思办吧。

赖总的脸色当时就变了，急赤白脸地说陆总这可不行啊，这么大的一件事下面的人都忙了这么长时间，谈不拢的并不止这几条，怎么能就像儿戏一样说让就让、说定就定呢？

陆总微笑说当家的可不就应该说定就定嘛，不然还能叫“当家的”吗？

赖总又说这事小陆一直没参与嘛，怎么可以这样突然介入呢？

陆总说那还不是一句话的事嘛，就让小陆从现在起参与吧。

赖总再一次抗争说让小陆早点接触公司业务当然是好事，但是总不能这样一上来就让他说了算吧，总要给他一个熟悉业务了解情况的过程啊，不然搞不好就把好事变成坏事了啊。

陆总听了便慢慢站起身来，离开他背后的那块巨石“靠山”走到赖总面前，说这就是你我考虑问题的出发点不同了，你关心的是六十万块钱，我关心的是小陆第一次做决定，企业家和经理人是两种完全不同的材料，我希望小陆继续创业而不是守成。

然后陆总抬手一指陆公子，对赖总说，我就是要让他从这件事中记住一条很重要的道理：做老板，不怕拿不对主意，就怕拿不定主意！

4. 洪钧对小薛的回答感到几分意外，他注视着小薛，欣慰地意识到小薛比以前成熟了，但他又不免有些黯然神伤，因为小薛的例子再一次证明：成长，就是一个快乐越来越少的过程。

5. 洪钧走到白板前面，用手在小薛画的澳格雅组织结构图上比划了一个大圈，说：“每个项目都有数不清的影响因素，有没有哪个因素是充分条件，只要我们掌握它就一定稳拿这个项目？

没有！

所以就要求我们做sales的要驾驭尽可能多的因素，使尽可能多的因素对我们有利，而不能把宝押在个别因素上。

但我们都是普通人，我们的能力都是有限的，没有人能驾驭所有因素，当我们无力顾及的那些因素由于种种偶然原因正好也都有利于我们时，我们才能成功，任何人在任何事情上的成功都是如此。

面对自己的成功，不要以为都是依靠自身主观努力必然得来的；面对他人的成功，也不要以为人家都是依靠客观原因偶然得来的——Harry，你不必脸红，这话不是只对你说的，是对大家说的，也包括对我自己——同样，面对自己的失败，也不要简单归咎于偶然因素而怨天尤人。

所以，成功时要认清其中的偶然因素，失败时要检讨其中的必然因素，这才是一名优秀的sales应该具

<<圈子圈套3>>

备的心态。

小薛，你不是常说你是傻人有傻福嘛，这样的心态就是摆正了，谋事在人，成事在天，我们面对胜负要力求保持这种平常心。

”6. 等又有几个人谈了些看法，洪钧便说：“我觉得小薛有两点策略很成功，是最终取胜的关键，我总结为哀兵战术和疑兵战术。

先说哀兵，去年9月份小薛接手澳格雅的时候，形势对我们很不利，小薛就扮演了一回哀兵，使ICE和Roger都确信维西尔已经出局，就没有从技术上或商务上彻底封杀我们，使我们得以一路低调参与下来。

刚才小薛提到客户内部有人采用非常手段把内情捅到陆总那里，具体细节我不想多说，大家都应该理解这里面有很敏感的东西，这的确是一个偶然事件，但假如小薛没有采用哀兵战术，我们根本没有机会活到渔翁得利的这一天。

再说疑兵，小薛这一手非常漂亮，令人拍案叫绝，元旦过后形势又对我们很不利，但小薛一反常态而高调活动，让地球人都知道维西尔已经吃定这单，如今圈子里竞争太激烈、手段太残酷、圈套防不胜防，大家都变得越来越多疑，小薛的疑兵很好地阻吓住了ICE方面卷土重来……”7. 洪钧说过，总

有人急于把自己的结论先抛出来，然后再摆事实讲道理以求对方接受自己的观点，其实这是严重的次序错误，因为没有人心甘情愿总被他人说服，尤其是老板，都习惯由自己得出结论。

所以，引导远胜于说服，而最能体现“润物细无声”一般境界的引导方式就是“拾遗补缺”：在老板考虑的诸多因素中，凡是对我们有利却被他遗漏的，就提醒一下；凡是对我们有利却被他忽视的，就强调一下，老板全面而充分地考虑到对我们有利的因素，自然就会得出对我们有利的结论。

小谭懊恼自己怎么才想起“拾遗补缺”这一要诀，否则刚才就不会惹得皮特不快并两次质问他事实何在，虽然经他一番艰苦努力消弭了皮特的不满，但他深知自己也消磨了皮特的耐心，而老板的耐心就像汽车的刹车片，是经不起太多次消磨的。

8. 洪钧是跳槽的老手也是挖人跳槽的行家，两方面的经验都告诉他，讨价还价最好在进门之前，进门落座之后就恐怕再也没有机会了，既然已经看到这个职位存在问题就必须现在解决它，否则坐到上面以后这问题也就长到了自己身上，再也拿不掉。

洪钧有条不紊地说：“中国区的销售总监要对科曼在中国的bottom line负全责，他就应该有权说了算，如果他只有发言权、建议权而没有决定权，却要独自承担最后的结果，这是不公平的也是行不通的。

当年我和俞威一起离开原来那家公司，他来了科曼而我去了ICE，后来又几乎是同时离开，但区别在于，俞威给科曼遗留下很多问题，而我走后ICE却风平浪静，根源不在于我和他两个人之间的不同，而在于两家公司架构上的不同。

俞威承担了最大的压力，但公司里很多事他说了不算、很多人他指挥不动，身边有太多和他平级的director也都向你report，彼此掣肘，所以才逼得他处处挖空心思变通，转而去公司外面找资源、找捷径，他也知道这样不能长久，所以才会有一系列的短期行为。

你刚才说人选不能找错，我同意，但人选更不能用错，如果公司架构不合理，恐怕换了谁都一样。

你刚才说科曼如今的麻烦都是俞威留下的，似乎其他人没有责任，而你当年把俞威请来恐怕也自信是请对了人吧，我可不想等将来我离开后，你在我的继任者面前又把全部责任推到我头上。

”9. 邓汶默不作声，洪钧又笑着说：“聊点题外话，这就和我做项目一样。

当我面临赢面很大的项目时，我会让项目尽量简单，因为变数越少越容易控制；当我面临赢面很小的项目时，我会首先让项目尽量复杂，使我的对手难以控制局面，变数就是我的机会，但当我趁乱翻盘取得优势以后又会设法让项目尽量简单。

”邓汶歪着头，一脸“这和我有什么关系”的不以为然，洪钧便接着说：“你现在比较顺利，但俗话说得好，一粥一饭当思来之不易，你得居安思危啊，守成就要让局面尽量简单，你为什么要给自己增加变数呢？

竞争中效率最高的方式就是‘趁火打劫’，而你吧Katie招去就等于在你身边埋下一个火种，等到时机成熟一定会有人把这个火种点燃，俞威可是趁火打劫的高手，你以为真可以高枕无忧了吗？

”10. “小薛，这种观念可得改一改啊。

<<圈子圈套3>>

”洪钧严肃地说，“做sales一定要有大局观，眼界和心胸都不能狭隘，尤其在大项目投标中更是如此，不能一门心思只认准一个竞争者，所有的投标商都是你不可忽视的对手，但另一方面他们在不同阶段又都有可能和你达成统一战线。

投标就像是一场角斗，最终仍然站在场上的那名角斗士就是中标者，其他的人都已经倒下，而那个最后倒下的人在和你交手之前其实一直都是你的同盟者，因为是你和你们协力把整个角斗场扫清到只剩下两个人。

”11 宫总惊讶不已，郑总带有几分激动地说：“位置变了，你自身必须有所改变，看问题的角度要变，想问题的出发点也要变，你头脑中的观念要变，你的工作方式乃至整个风格都要调整，不然你很可能无法胜任新的岗位，这正是我一直担心的。

”见宫总神色凝重地点了点头，郑总又说：“老汪来集团的时间不算长，但我已经从他身上学到不少。

有一次他对我说，其实他也是在学习怎么当这个班长，令他满意的是还算摸索得挺快。

我就问他有什么学习体会呀，他告诉我一个秘诀，就是既要时刻牢记自己是一班之长，也要时刻提醒自己只是班长而不是全班。

”12 中国区的头儿当然非你莫属喽，恭喜你啊，如愿以偿。

”俞威忽然又笑起来，这次特意用右手抱住左肩，尽兴地笑过之后他直视着洪钧的眼睛说，“不过，有句话我也趁现在告诉你吧，难道你自己没意识到？

你处心积虑折腾这么多年，不就只是兜了一个大大的圈子，一切都回到原地了吗？

新公司大概会起个新名字，除此之外还有别的新东西吗？

Peter还是你的老板，小谭还是你的下属，人还是这些人，事还是这些事，这样一个个圈子地兜下去，什么时候能跳出这个圈子？

这样活一辈子我都替你觉得没劲。

”

后记

关于“我”的一串符号在我的记忆中，代表“我”的最早符号是“小强”，这记忆是那么的久远，以至于我都想不起来其源头起自于何时。

后来，当我已很久只在很有限的场合被很有限的人仍然叫做“小强”，我才知道原来在某些地方“小强”也是蟑螂的昵称，这让我更加喜欢这个名字，因为，蟑螂是很恋家的。

“小强”是最早被与我有血缘关系的人拿来叫我的，后来范围扩大到大院里认识我的长辈和我的那些“发小儿”们。

如今，那些长辈和那些发小儿大多已散居地球上的很多角落，即使相聚大概也不会再起用我的这个称谓，这称谓如今是属于我父母和我兄嫂的专利，即使在我已近不惑之年的今天。

我最大的愿望之一就是可以永远听到他们这样叫我，我希望这呼唤能真切地伴随我的一生，永远不要变为回忆。

上学了，我的学名“王强”开始正式投入使用。

昨天还在招猫逗狗、调皮捣蛋的我们，忽然摇身一变成为了共产主义事业的接班人，让我们不少人都吃惊不小，而颇令我们难以接受的就是彼此的称呼从亲切生动的小名忽然切换为老气横秋的大名，就像“曾三儿”以后要被唤作“曾文辉”。

保守不只属于成年人，就像长辈们对新生事物的态度一样，我们对这类听着像老头名字的一律加以抵制和嘲弄，如果某人的大名中居然出现了我们尚不认识的生字，更是迫使我们给他另起一个方便群众的外号。

这时的我颇为我的大名得意，因为这名字老少成宜，一岁的或者一百零一岁的都可以叫这个名字，所以“王强”几乎是立刻就被大伙儿接受了。

慢慢地，我发现了“王强”这个名字的缺点，这个名字的缺点就是这个名字太好了，以至于有太多的父母所见略同地做出了同样的选择。

这名字实在是太招人喜欢了，以至于我几乎每见到一位新朋友都会听到类似的话：“你是我认识的第X位王强。”

叫王强的群众基础广泛自然出色的也多，常常有人夸我英语好或者夸我唱的歌好听，我起初有些纳闷，但去“百度”或者“G00gle”了一下就明白其中真相了。

不止一位读者开心地告诉我他也叫王强，居然有一位激动不已地感谢我“为咱们所有叫王强的争了光”，就像我是为国争光的世界冠军，不过，全中国叫王强的人数恐怕的确比不少“蕞尔小国”的人口还多呢。

就此问题我曾经不止一次地向我父母反映过，他们总是无奈地表示这是由于历史原因造成的，当我兄长的大名最终落实之后，我的名字也就已经顺理成章地敲定了。

我也没什么可以抱怨的，因为我的兄长和我有着同样的问题。

至于他的大名叫什么？应该猜得出来的吧，和一位我们党和国家的高级领导干部的名字一样。

王强这个学名陪伴了我长达十八年的整个学生时代，在我走出校门之后，有不长的一段时间里我曾经是“小王”，无名小卒一个，被人忽略被人轻视被人使唤被人训斥，有些类似于书里面的“小薛”。

但日后回想起来，好像“小王”阶段反而是我最开心的时候，因为在那个时候，我有梦。

就像小薛总期待有朝一日能变为书里面的“老洪”，小字辈似乎总期待能尽早把“小”的帽子去掉，不过，我想对小张、小李、小刘、小陈、小X们说，好好珍惜这段时光吧，因为这时候有梦。

进了外企，我把自己变为了“James”，这是给不会说中国话的外国人和喜欢说外国话的中国人用的。这个名字有个好处，就是无论年纪长幼、性别男女、级别高低，谁都可以拿来叫我，我都能欣然接受，虽然这名字对不喜欢说外国话的中国人来说有些不便，比如有人曾把它念做“芥末丝”。

但这名字也有个问题，就是“James”经常搞不清“我”是谁，或者“我”经常搞不清“James”是谁，估计外企的人都会有类似的归属感问题。

过了段时间我忽然成了“王总”。

起初我对这个名字是有抵触情绪的，因为我谦虚地认为自己不够资格。

那时我的确还年轻，也就二十八九岁。

<<圈子圈套3>>

常有人和我初次握手之后就会说：“王总看上去很年轻啊。”

我也总要客气地回答：“所以要请您多指教啊。”

对方总会说：“哪里哪里。”

我心想：“我哪里都需要指教。”

后来我慢慢发觉其实做“某总”是不需要资格的，因为大家都已经“总”了。

就像电影里解放前的老百姓见到国民党兵不问官阶一律称为“老总”一样，“某总”在商场上也是可以一律通用的。

叫你“总”并不意味着什么，所以姑妄叫之姑妄应之吧，不必太当真。

不久前因为写书出书的缘故，忽然一夜之间发现我是“王老师”了，我自然是强烈加以抗拒。

我遇到的第一位不是老师而被称为老师的人是赵忠祥老师，那还是我上初中的时候去中央电视台参加一个节目，听到他教导我们要称呼他为赵忠祥老师。

我颇为不解，心想虽然你也是念稿子的，但和那些在讲台上念自己亲手准备的讲稿的真正的老师怎么能是一回事呢？所以当我居然也被称为老师的时候便竭力推托。

有一次一家出版社的一位俏丽可爱的女孩子称我“王老师”，我一再婉拒，她一再坚持，后来她说：

“哎呀，在咱们文化圈子里就都是这样叫的啦，所有人都是老师，这样省事，我只要记住您姓什么就行，不然还得费劲记住您的全名，多麻烦啊。”

从此我就没有再敢麻烦过别人。

我的确应该好好谢谢这个女孩子，她让我顿悟了，别人叫你老师难道人家真把你当作老师了吗？难道你就能因此真把自己当作老师了吗？不仅是“老师”这个称谓，其他一切称谓也都同理，人家叫你什么不一定真把你当作什么，你也不要真把自己当作什么。

不仅是称谓，其他一切态度也都同理，人家把你看作什么、定义成什么，你不要就认为自己真是怎么了。

我就是我。

<<圈子圈套3>>

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。

本书附赠王强主讲《圈子圈套》DVD光盘一张。

浓缩职场商海十数载体悟，尽显成功要诀。

光盘内容包括：1.“圈子”中人写圈中之事（做客河北卫视读书频道）；2.九项素质成就销售高手（在神州数码的演讲）；3.如何打造有战斗力的销售团队（在深圳金蝶的演讲）；4.如何规划自己的职业道路（在深圳大学的演讲）；5.职场成功之道（在清华大学的演讲）。

圈友评论：泣血推荐大结局！

两大销售高手巅峰对决，尘埃落定，快意恩仇。

不过，当洪钧和俞威再次相遇，我突然不那么爱憎分明了，英雄、枭雄一样令人心痛。

怪只怪商场无情，职场冷酷；是非成败转头空，徒留余恨！

楼主的文字犀利无情，看得我直冒冷气！

朋友是用来出卖的，情人是用来背叛的……职场拼杀，处处是陷阱，处处是圈套。

谁能借我一双慧眼？

惊心、动魄、勾魂的销售培训小说！

PF！

十分PF！

楼主实话实说的精神。

销售确是一门高深莫测的艺术，充满了变数，没有人能够掌控一切、稳操胜券，只有在驾驭尽可能多的因素中求得胜机。

一语道破天机，谢谢楼主的指教。

曾经有一本优秀的书摆在我面前，我十分珍惜一直看到毕业，切肤的冰凉，真实的痛……及时雨般的职场励志佳作，真希望在以后的职场旅途中能沾上小薛的运气、能撞上洪钧似的上级还能和一位知心爱人缘定终生：）比所有的教材都好看，比所有的小说都有用。

它让我得到了很多知识，大开眼界，也让我想通了不少困惑已久的问题。

它如果早几年出来，我就可能少走很多弯路，这本书将改变我的一生。

终极PK，盛大结局。

《圈子圈套3·终局篇》完美登场。

本书全景展示了商场和职场的生死厮杀、巅峰对决。

主人公的命运、项目结局、所有的恩爱情仇都在本书中揭开谜底。

再次陷入低谷的洪钧在内忧外患中不甘消沉，在职场上和自己的上司明争暗斗，在商场上则和夙敌俞威为了争夺“中国第一资源集团”这一超级大单展开了博弈……鹿死谁手，看洪钧、俞威各施手段，步步是陷阱，招招含奇谋，处处有玄机……问英雄谁是英雄？

商场无情，职场冷酷，成败皆英雄。

《圈子圈套三部曲》是一场盛宴，《圈子圈套3.终局篇》无疑是盛宴中的压轴极品，浓缩作者十数载职场、商场体悟，尽现成功要诀，细细品尝，定会使你受益多多。

<<圈子圈套3>>

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>