

圈子圈套1



[圈子圈套1_下载链接1](#)

著者:王强

出版者:清华大学出版社

出版时间:2006-1

装帧:平装

isbn:9787302163657

虽然没有硝烟，却比战场更血腥；虽然并未战死，却比死亡更痛苦。

洪钧从一个底层的销售人员，成为一家著名的跨国公司的中国区代理首席代表，在即将被扶正，事业情感都志得意满的时候，掉入俞威设计的圈套，跌入职场与情场的双重深渊。两个昔日好友因为同在一个圈子，两成为夙敌……

作者介绍:

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，旋即引起哄动，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。

目录:

[圈子圈套1_下载链接1](#)

标签

职场

商战

小说

销售

圈子圈套

职场小说

营销

商业

评论

商场男人=后宫女人

身处这个圈子，现实比小说更精彩。刚入行时读可能会觉得好看，现在看来写得实在是一般。

Sales的生活，离我毕竟是远的，无法如对杜拉拉般品评真假。这是个性情中人最终获胜的故事，也是我喜欢的故事。性情不代表一定要傻。追看这本是否也想回溯下菲比与“红军”的Romance.深夜茶馆外的惊鸿一瞥已经足够美。

越是了解销售就越是厌恶，越是厌恶就越要了解。全篇就两个缺点：1) 对手太弱，原来以为相爱相杀的应该是亦正亦邪的人物，没想到对手太没品，完全是靠卖队友上位的2) 职场小说何必掺入感情线？而且都是主动送上门的那种？残酷的世界不需要靠虚假的真爱来体现温暖

菲比这个角色太傻比、爱情的桥段太恶心的、故事很浅且略过时。3星。

一个刚开始看上去很有干劲的女销售，却欣然接受了男朋友为自己做的家庭主妇的设定，呵呵后

ICE，维希尔，科曼这三家公司，在现实中可能是：SAP，IBM，以及Oracle。

一本晚看了10年的书，如果早点看了，很可能会改变我的命运。洪钧的人格感染到了我，同时我也清楚，很多所谓的性格，都可以像学骑自行车一样通过后天习得的。正如作者所说，只要你喜欢销售，你就适合做销售。销售在生活中无处不在，我们时刻都在销售自己的观点，努力活成一名生活中优秀的saler

忘记是谁曾经说过，杰出的管理者80%都做过销售。

划分到商战和职场这种细分类别里，本作的确算得上故事比较合格的作品了，第一集的故事和专业性非常平衡，是三部里面最好的。

没传说的那么好，而且作者营造的市场实在是寡头竞争的状态，权当故事看还可以，现在不比从前，最不缺的就是人。

后半部分太赶，而且那么多商战小说怎么都像一个人写的？

在我的草履虫时期对我有过影响的一本书，慢慢开始思维缜密。

清华的研究生讲自我奋斗的历史，有爱有恨，写的很让人感动，如何接受一个空降兵的角色，这是职场手册啊

很优秀的职场小说，可为佳作！！！！

不错的商战小说 对于人们在职场的为人处世有帮助 世间其实都是一个个圈子圈套 有别人给你下的 有你给别人下的 还有你自己给自己下的

鈞絲氣息真重

放在kindle里，每天和男友在车上，他开车，我读书给他听。真的，这本书真的读得我好累，摊个煎饼也能写一页多纸，感觉作者真的很需要稿费……

利索，闲笔少

笑傲职场~~销售，写的还不错。——2012.5.11

[圈子圈套1_下载链接1](#)

书评

和去年网络大热的《笑傲职场》一样，作者利用创办九帮网的工作间隙，在接近半年的深夜里写下经历的职场故事，不是现身说法，但读来感同身受，在网上发帖后，受到网友的广泛追捧，最近结集出版。作者：王强
清华计算机硕士。早年在联想集团、系统软件联合(SSA)和西门子工作。...

一、小说开篇处销售谈判的要点小结：

- 1、谈判若无法在自己的地盘上，则最好选在第三方的地盘，尽量争取地利。
- 2、谈判时提出的要求，必须逐条说出进行谈判，切忌一下子把所有要求通通抛出。
- 3、使出杀手锏时，最好留下一个人唱白脸，不要断绝后路，可以以“明天谈，下次谈”给...

整套小说可以从几个角度来看：一、销售模式；二、洪钧的职业发展；三、洪钧与俞威的较量。销售模式：直销、代理
书中主要讲了三个企业：ICE、维尔西、科曼，三家都是外企，从销售模式上看，ICE和维尔西是直销模式，科曼是通过代理模式。从模式上讲，直销模式的好处是，由公...

我最早知道本书的作者，是因为王强 (<http://9bang.blogchina.com/>) 办了一个九帮网 (<http://www.9bang.com>)，而且声称九帮网将解决长期以来一直困惑CRM软件行业的老大难问题--最终用户不认可。
CRM软件，侧重销售管理的比较多，因此，CRM软件的最终用户，就是那些天天打拼...

《圈子圈套》三部曲，三部书都很精彩，侧重点都不一样，每本都会让人忍不住读下去，停不下手。作者本身很牛逼，文笔也好，最重要是不装逼，不心灵鸡汤，真实，有阴暗面，但最后依然让人满怀希望。

如果同样在外企，特别是销售，看这书会让你非常有代入感，因为主角洪钧虽然...

洪钧，一个莫名其妙的销售高手，说他是高手，因为这书非说他是高手，说他莫名其妙，是因为他犯的全是低级错误，往往一边在向别人吹嘘自己高潮的技巧，却同时又把这些技巧扔到一边，一次又一次的犯2。比如他最开始丢掉的项目，被别人当了石英钟，到最后才知道，很早就跟进了这个...

本来打算春节放假的时候把《圈子圈套》看完的。在当当网上订的书，没想到当当送货上门的速度比预期晚了一天，送到的时候我已经在回家的火车上了，只能等到过完春节回来再看了。过完春节后的第一周，就赶紧把这《圈子圈套1》看完了。

内容围绕洪钧和俞威两个销售人员在两个大项...

开始还算不错，能够很快的吸引读者的注意力。对于那些在外企工作的人来说显得很亲切，感觉书中的场景就在自己周围。

我猜测，ICE，维希尔，科曼这三家公司，在现实中可能是：SAP，IBM，以及Oracle。

原因？ 1.行业原因：三家公司都做行业软件； 2.地域原因：SAP北京总部在...

《圈子圈套》系列是我无意间发现的小说，那时候还没有实体书，是在论坛上看的，本来以为没什么营养，没想到看了就停不下来，用两个通宵看完第一部，因为太好看，所以买了全套实体书，又看了一遍。后来把这部小说推荐给销售高手的朋友，也是说好看。

王强必定是销售高手兼老手，...

一个烂到极点的故事：A在B公司，C在D公司，两个人竞争项目E，A被阴了，失败了，C抢走了A在B的职位手下和女人，B逃难到E公司，反戈一击并莫名其妙的收获了一个爱情。

典型的肥皂剧，无聊到极点的情节，两个被吹嘘为销售的高手满世界的犯低级错误，而这些销售的上级老板比这些销...

这不是本好书，我感觉是偏向于垃圾，看这本书本来是想看看，怎么个圈子，怎么个圈套。但里面所讲述的商战完全脱离实际，感觉是纯凭想象。只是依靠厚黑学随便讲了几个例子而已。开局开的很大，引出很多人物关系，搞得牛逼哄哄的。到后来越写范围越小越没意思。里面的爱情也是极...

我觉得圈子圈套是一本很好的商战小说，至少王强这本书出来后，很多类似的IT职场小说一本又一本的出来了。我自己当然也看过这本书，从一到三，很精彩，但不实战。很多人朋友看了圈子圈套热血沸腾后，想自己在项目中用一招，不好意思，一招也不出来。所有的绝招都是要看自...

看完了后，拿起电话向圈内人求证真实程度，得到了肯定的答复。总觉得国内的IT产业是最早到Nasdaq上市的，最早遵守international rules的。按道理应该没有先天的不足——中国特色的形形色色。但是，实际上，在什么山上唱什么歌，在中国做IT销售，或者说做项目，恰恰一定要了..

昨天晚上从12点多开始看《圈子圈套》，本打算躺在床上翻翻就睡觉了，结果一口气看完，合上书的时候已经三点了。所以。。。虽然我现在看完对这本书的评价不高，但是还是一本可以让人一口气看完的书，从这个角度说，已属难得。。老实说，由于之前的热卖，我对这本书期望...

虽然不在外企的职场，却与销售分不了家，看了王强的《圈子圈套》，真真切切的体会到了职场深坑。可以跳进别人挖的坑去战斗，且不要自挖深坑往里跳。

身在外企，时时感受着压力和竞争，我虽然不是销售，也不得不小心着上下左右的关系，维系和遵遁办公室的平衡法则。而行走于竞争之锋口浪尖的销售精英们所承受的必会更多，感受更是千头万绪难一言道尽。被称为商场圣经的《圈子圈套》跃入眼前，让这一切真实而凝练地再现。 ...

看完《圈子圈套》，有一种意犹未尽的感觉。

故事引人入胜，人物生动活泼，非常深刻的描写了商场的无血之战，如果作者没有那样的经历，是很难写得出来的啊。也正因为作者有如此经历，书中细节是丝丝入扣。

“圈子圈套”——很有意思的名字，不知道以后我会进入什么样的“圈子...

[圈子圈套1_下载链接1](#)