

# 圈子圈套

王强 著

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

战局篇 1



清华大学出版社

# 圈子圈套

王强 著



战局篇 1

清华大学出版社

北 京

## 内 容 简 介

本书是作者“中国现代职场三部曲”的第一篇。虽是一部文艺小说，但小说中所涉及到的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。

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从业人员研读的职场“胜经”。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

圈子圈套/王强著. — 北京: 清华大学出版社, 2006.1

ISBN 978-7-302-16365-7

I.圈… II.王… III.中篇小说—中国—当代 IV.I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第117627号

责任编辑: 张立红(zlh-zlq@263.net) 陈 莉(clpear@163.com)

封面设计: 红十月设计室

版式设计: 红十月设计室

责任校对: 邱 丽

责任印制: 孟凡玉

出版发行: 清华大学出版社 地 址: 北京清华大学学研大厦A座

<http://www.tup.com.cn> 邮 编: 100084

[c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

社总机: 010-62770175 邮购热线: 010-62786544

投稿咨询: 010-62772015 客户服务: 010-62776969

印刷者: 北京密云胶印厂

装订者: 三河市新茂装订有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 180×250 印 张: 16.5 字 数: 266千字 \*

版 次: 2006年1月第1版 印 次: 2007年11月第11次印刷

定 价: 28.00元

---

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177转3103 产品编号:028025-01



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。他说，哦，萨达姆也写了。这是我在本次写作期间受到的最大的一个鼓舞。一个影响了并将继续影响伊拉克人、伊朗人、科威特人、约旦人乃至所有阿拉伯人的人生，让那么多美国人都丰富了他们原本匮乏的世界地理知识的大人物，居然都可以在百忙之中装点人类的文学宝库，我还有什么借口不动笔呢？

## 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，在外企做了近十年，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，干嘛不写？

## 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她长，也不能没事就给她浇水施肥，弄不好会把她弄死了，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，就干脆一边守着她，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业了，这也和我的文笔对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。

## 自序

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 战局篇 1

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，成长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，事业感情都志得意满的时候，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而成为夙敌……

一部通俗版的现代职场《圣经》，一本写给所有人的书，主人公的几度大起大落，各类职场白领的生死较量，精致时尚的生活，让人大开眼界。

跟着主人公一起坐一趟“职场过山车”。体验充满惊险和智慧的生存之道，无论你从事何种职业，相信它都会使你受益匪浅！



**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《圣经》”、“销售培训教材”，更有读者认为“有白领处必有《圈子圈套》”。

圈子圈套三部曲主题网站：

[www.quanziquantao123.com](http://www.quanziquantao123.com)





|            |     |
|------------|-----|
| 第一章 .....  | 1   |
| 第二章 .....  | 15  |
| 第三章 .....  | 29  |
| 第四章 .....  | 43  |
| 第五章 .....  | 57  |
| 第六章 .....  | 71  |
| 第七章 .....  | 83  |
| 第八章 .....  | 97  |
| 第九章 .....  | 111 |
| 第十章 .....  | 125 |
| 第十一章 ..... | 139 |
| 第十二章 ..... | 153 |
| 第十三章 ..... | 167 |
| 第十四章 ..... | 181 |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 第十五章 .....          | 195 |
| 第十六章 .....          | 209 |
| 第十七章 .....          | 223 |
| 第十八章 .....          | 237 |
| 《圈子圈套》中英文单词对照 ..... | 251 |



# 第一章

车刚从光华路的路口拐上东三环，洪钧就知道糟了。东三环上自南向北的车道已经被堵成了停车场，半个小时之内无论如何是赶不到机场了。

司机小丁刚刚抓住车流中的一个空当，把车并到了里面的车道，就扭过头对洪钧说：“老板，看样子够呛啊，没准儿这次得让您的老板等咱们了。”

洪钧坐在后座上没说话，如何尽快赶到机场是小丁的事，他正有些懊恼地想着自己的事：刚才真不该去吃琳达的“快餐”。

洪钧做销售已经做了十多年，在现在的这家 ICE 公司做销售总监也已经将近三年，他很喜欢这家美国的软件公司，他感觉 ICE 让他有一种成就感，最近这些天他的成就感正经历着极大的满足。合智集团这个客户，终于要被盼来了，一百七十万美元的软件合同，就要瓜熟蒂落了！ICE 公司在中国还从来没有签过这么大的合同，在洪钧印象里这么大的合同在整个亚太区也是凤毛麟角。但是，洪钧心里清楚，他现在所体会到的这种成就感的巨大满足，并不只是因为合智集团这个合同。洪钧做了这么多年的销

售，经历了太多的输赢，早已经在感觉上“疲”了、“淡”了，单单赢得一个合同并不会让他多么兴奋。而真正让洪钧有些按捺不住的是：他终于要被“扶正”了。

洪钧代理 ICE 中国区的首席代表已经将近一年，从最初的兴奋到想尽快做出成绩的急切，到最近已经开始变得有些焦虑了。每次都听说要把“代理”二字抹掉，每次又都只是风声而已，一吹而过。但这次不同，这次他是真要被扶正了。

洪钧的老板，ICE 主管亚太区业务的副总裁皮特·布兰森就要到北京了。明天，就在明天，一切都已经安排就绪，首先是 ICE 和合智集团的正式签约仪式，然后就是皮特和洪钧一起出席一个新闻发布会，向媒体和业界宣布正式任命洪钧为 ICE 中国代表处的首席代表。

洪钧这些天一直在想合智的项目，总觉得有一个声音在他脑子里说：“太顺了吧，会不会是……”洪钧以往每到项目的这种最后关头，常会听到脑子里的那个声音，只是这次的声音更强烈，而且更急迫。洪钧已经把合智这个项目从头到尾想了很多遍，他想不出有什么破绽，也想不出自己有什么遗漏掉的细节。他只好安慰自己，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，又会想：“真有这么好的事情吗？”然后强迫自己找出可能导致愿望终会落空的理由。

就在刚才，快到中午的时候，洪钧又在自己的办公室里听到了那个声音，他只好再一次陷入了苦思冥想，难道合智的项目真是万无一失了吗？忽然，他隔着落地玻璃上百叶窗帘间的缝隙，看见琳达熟悉的身影在外面大办公区的走廊上像云彩一样一掠而过，接着，就传来了轻轻的敲门声。

洪钧刚说了个“请”字，“进”字还没有出口，琳达已经推开门进来了，随手在身后把门掩上。琳达笑着，凑到洪钧的大班台前，摆弄着大班台上放着的名片架，问洪钧：“一个人干嘛呢？都快吃饭了。”

洪钧随口说：“没什么，想点事情。”

琳达的眼角和嘴角都翘翘的，说：“那还不如想我呢。想好中午怎么安排了吗？”

洪钧心不在焉地回答：“能有什么安排？等一下就该去接 Peter 了。”的确，洪钧今天的头等大事就是去机场接皮特。

琳达笑了，说：“那还早着呢。哪儿能一直这么等着呀？要不，咱们现在去你家吧。”

洪钧一愣，看着琳达，她的别出心裁总能让洪钧获得新奇的体验。琳达脸上露出一丝诡秘的神情，柔柔地说：“想你了嘛。我想犒劳你一下，你想不想要？”

洪钧脑子里又响起了那个奇怪的声音，怎么也挥之不去。洪钧觉得自己不能再这样下去了，他需要彻底地放松。洪钧坐在自己的高背皮椅上，随着皮椅微微地左右摆动着，右手无意识地拨弄着大班台上黑色的IBM笔记本电脑的鼠标，他看着琳达的脸，琳达眼里的神情让他立刻忘掉了那个声音，他点了点头。

洪钧等琳达走出了办公室，一边站起身来收拾东西，一边拿起桌上的电话拨了司机小丁的手机号码，听到接通了就对小丁说：“丁啊，是我。我得回家拿些东西，你在楼下等我。”

洪钧住在东三环和东四环之间，这是几幢落成不到一年的高档公寓。洪钧自己有时候也想不明白当初为什么买了这套三房两厅两卫的房子，反正就是典型的“炒房炒成了房东”，而且他这个房东同时又是唯一的房客，结果一个人在里面住着感觉很是别扭。他有时候分析，认为自己以闪电般的速度泡上琳达就是这套大房子惹的祸。有时候他自己也会想得糊涂了，究竟是自己把琳达勾上了手，还是自己被琳达钓上了钩。

洪钧从床边走到落地窗前，看着外面的景色。八月的北京，简直就是一个火炉，盼了好多天的雨，一直像是在和人们逗着玩儿。每次好不容易终于盼来了乌云压城，一派山雨欲来风满楼的样子，可是老天爷好像和所有洗车铺的老板是亲戚一样，每次都只撒下那么一阵雨点儿，除了把车打上一层泥点，什么效果也没有。有的时候更干脆，风吹得稍微大了些，把自己刚送来的云彩又给刮得无影无踪了，连那层泥点都没留下。

夏天盼雨，就像洪钧以往盼着客户和他签合同一样。这客户也像是雨，一直盼着它来，也好几次都好像是真要来了，却又没了消息。还好，合智集团这个客户终于真的来了，绝不会再被什么风给刮跑了。洪钧脑子里又闪过那个念头，不会最后关头再出什么变故吧？他立刻烦躁起来，琳达作为迷幻剂的效用现在已经越来越差了，只能让他片刻逃离那种不安和焦虑。

洪钧听到身后有动静，回头一看，琳达已经从床上下来，走到沙发上去拿她的内衣，洪钧就问：“急什么？”

琳达抱着衣服回到床边，一边穿着一边说：“您是老大，天高皇帝远，

谁能管你。可我是小白领，得回去上班呀，下午还有个 meeting 呢，不然你请来的那个 Susan 又要找我麻烦。”

洪钧已经有些厌烦了琳达对苏珊的抱怨，懒懒地说：“Susan 是 Marketing Manager，做 marketing 的就你们两个人还闹别扭，你们女人就是同性相斥。”琳达撇了嘴不作声。

洪钧忽然想起了什么，问道：“你有没有想过换个工作？”

琳达听了立刻眼睛一亮，穿衣服的动作也下意识地停了下来，反问道：“我把 Susan 替掉？怎么不想啊？Susan 什么本事都没有，真不知道你当初怎么面试她的。”

洪钧听了哭笑不得，他也顾不上会不会让琳达觉得尴尬，就说：“我不是指这个，我觉得，咱俩现在这样，你还留在 ICE 不太好。”

琳达像是被一棒子打懵了，愣在那里，脸也一下子红了，过了一会儿她才委屈地说：“凭什么呀？你没结婚我没嫁人，为什么我不能留在 ICE？你开始的时候还不许我用公司的 E-mail 给你发 message 呢，现在你自己在 E-mail 里什么都敢写。”

洪钧只好连哄带解释：“那不一样啊，当初我是不想让其他人知道，现在反正大家已经都知道了，再想保密也就没什么意义。但是正因为现在大家都知道了，我才觉得你最好换家公司。”

琳达反驳说：“这是什么道理呀？难道一个公司里就不能有一男一女在一起的吗？人家还有开夫妻店的呢。”

洪钧一下子被她逗乐了，笑着说：“你这话算说到点子上了，外企最怕的就是有人开夫妻店。像 Peter 他们这些老外们最不希望在我这儿发生 office romance，等我当了正式的首席代表以后，他们肯定对这些更敏感。”

琳达气呼呼地坐在床沿上，一声不吭。洪钧便接着说：“咱们就拿 Susan 来说吧，她是你老板，我又是她老板，她夹在你和我中间，肯定觉得难受，这样在一起共事大家都会觉得别扭。”然后，他口气一转，说：“不过，这事不急，我只是说咱们应该从现在开始留意，如果有好的公司你就不用非留在 ICE 不可，我也会想办法帮你找合适的机会。”

琳达听洪钧这么说，脸色才平和下来，白了洪钧一眼，说：“这还差不多。”

洪钧好像又进入了一种状态，他确信自己肯定忘记了什么，但就是怎么想也想不起来究竟忘记的是什么，他知道这种时候不能再硬想下去的，

否则简直会发疯。他离开落地窗，自言自语地说：“我怎么好像有什么事？可就是想不起来了。”

琳达转过身，冲洪钧笑着说：“别想了，就想着我，你是老大，我是老大的老婆。”

洪钧豁然开朗，他想起来了，双手使劲拍了一下说：“老大？我的老大要到了！就是这个想不起来了。”洪钧开始忙着穿衣服。

琳达也在往身上套着裙子，嘴里问：“Peter 是要来了，这么大的事你会忘？”

“当然不是忘了这个，是我得回公司取些 file。我原想从家直接去机场接他的，这才想起来，我要给他看的文件都放在公司了。现在得先回公司再去机场，搞不好就要来不及了。”

琳达一听就笑了：“真逗，那急什么，接他到了 office 再看呗，今天来不及明天再看不一样？”

洪钧现在放松了很多，一边打着领带一边解释：“你不懂了吧？这个 Peter 有个毛病，好像非要把分分秒秒都利用上似的，从机场接上他，就得在路上给他做 briefing，而且不能凭空谈，必须拿着 file 什么的指指点点才算 report。所以我每次接他送他都得拿些书面文件对付他。”

琳达已经穿戴好，过来搂着洪钧的腰说：“我算知道你是凭什么爬得这么快了。你说，你是宁肯接老板的时候迟到好呢，还是宁肯忘带 file 好呢？”

洪钧把琳达推开，一边拿起手机给小丁打电话，一边不耐烦地说：“当然是宁可迟到。迟到了还可以赖到 traffic 上面，自己忘带 file 可没的解释。”

琳达露出一脸坏相，说：“要不要我跟小丁说，说咱俩刚‘那个’完了，他可以来接你了？”

洪钧坐在桑塔纳 2000 的后座上，心不在焉地翻着刚回公司取来准备应付皮特的文件，觉得有些头晕脑涨、腰酸腿疼。“真是一次不如一次！”洪钧在脑子里总结着刚才和琳达那次短暂的“交火”，看来随叫随到的“快餐”的确不如精心烹制的“大餐”。洪钧在饮食上的确以吃大餐为主，因为他很少有一个人在吃饭的时候，一起吃饭的客户、合作伙伴或者下属都不会让他用快餐便饭轻易打发的。相反，在女人上，洪钧一直是吃这种“快餐”，虽

然他一直憧憬着一顿大餐的来临。每次他和一个女人开始的时候，他都曾想把对方享用一生，可是每次都沦为了“快餐”体验，只是快餐的种类和档次有所不同，琳达嘛，算是快餐中的上品了吧，有些西式味道，就像必胜客。说来洪钧自己也奇怪，他的脑海里从来没有浮现出过琳达的容貌，做梦也从来没梦到过她，他也从来不注意琳达穿的是什么衣服。在他的脑海里能浮现出来的，只是一些碎片，她的声音、她的皮肤、她的姿态和她的味道，但这些碎片却一直拼不到一起。

小丁忽然长出了一口气：“终于熬过来啦。”洪钧一怔，晃了下脑袋，转头向右一看，发现已经过了三元桥边的南银大厦，开上了机场高速。小丁这句话真是一语双关，正是洪钧这时候想嚷出来的话。是啊，毕业出来做学徒，跟在别人屁股后面打杂，学着做销售，十多年了，吃了多少苦，受了多少罪，只有自己知道，到现在，终于熬出来了。洪钧觉得怎样犒劳自己都不过分，该是可以放纵一下自己的时候了。

洪钧回想着这几年和皮特的一次次会面，已经想不起来这是第几次去机场接他了。洪钧接触过不少外国老板，美国人、德国人、英国人、澳大利亚人，等等，深入地打过交道之后，洪钧觉得好像英国人最有全球观念。可能因为当年的那个大英帝国的缘故，英国人大多都能意识到英伦三岛只不过是泱泱世界的小小一隅，大多领略过英国以外的世界与英国的不同。让洪钧得出这一结论的原因可能还因为：皮特是个英国人。洪钧觉得在这些老板当中，皮特是和自己相处得最融洽、合作得最顺畅的一个。皮特四十出头，长相一般，有人说英国人是欧洲人中最难看的一群，这么说来皮特在英国人中应该还算好看的了，但皮特的风度和仪表很好，有时候某个动作、某个姿势会让洪钧想起皮尔斯·布鲁斯南。洪钧曾经对下属讲过，皮特是他见过的最善于倾听的人，皮特不自以为他了解中国，他希望洪钧给他介绍中国的事情、分析中国的业务并提出建议，他认真地听、认真地记，而且一般都接受了洪钧的建议。

洪钧不喜欢和娶了中国女人的外国男人打交道，更不希望遇到这样的老板。凡是娶了中国女人的外国男人，大多以为自己已经成了中国通，其实他充其量只是了解了一个或几个中国女人而已。而且，这种外国男人常常基于他们对中国女人的了解来对付中国男人，而这最让洪钧受不了。皮特也很喜欢中国女人，不过他常住新加坡，在新加坡有个英国女人和他同住。

小丁终于把车开到了首都机场的地下停车场，洪钧等车刚停稳就从车



里跳出来，向到港大厅大步走去。他走过停车场门口的时候，停住看了一眼航班信息显示屏，从香港飞来的港龙航空公司 KA908 航班在二十分钟之前就降落了。皮特这次是巡视整个北亚地区，先从新加坡去汉城，再从汉城到台北，再到香港，从香港来北京只住两个晚上然后就回香港，再从香港返回新加坡。皮特自然是坐头等舱，所以可以很快走出机舱经廊桥进入机场通道，而不必像后排的经济舱乘客要等半天才能离开机舱。他只在北京停留一天半，所以可能不会带什么需要托运的行李，即使他手提行李较多，港龙的空姐也一定会帮他找到地方放好，而不会要求他托运，这也是皮特喜欢坐国泰和港龙航空的一个原因。皮特应该可以在大队乘客到来之前就办好入境手续，又没有托运行李，他现在肯定已经在到港大厅等着洪钧了。洪钧想到这些，步子迈得更大了。小丁在后面跑上来跟着，他总不能跑到洪钧的前面去。

刚一走进到港大厅，洪钧的脑袋立刻就大了，眼前黑压压的全是人。洪钧不想打皮特的手机，因为皮特很可能根本听不见手机响，而且，洪钧下了决心要亲自找到他。洪钧了解皮特，皮特最不愿意和很多人挤在一起，洪钧曾引用英语中的一句话来和皮特开玩笑，就是“*Outstanding people always stand out*”（出众的人自然是要站出众人之外的）。洪钧的眼睛只扫视那些人流稀少的地方，果然，洪钧向右边望去，在大厅远远的一端是男女卫生间，两个卫生间的门中间隔了一段距离，在这段距离的中点位置，站着一个人，正是皮特。皮特站在离墙不远的地方，但他永远不会靠着墙，一身藏蓝色西装，白色的衬衫没有系领带，很休闲的样子，右手插在裤兜里，左手撑在拉杆箱的拉杆上，左腿直立，右边的小腿弯着从左腿前面勾过来，右脚的鞋尖顶在左脚的外侧，如果他左手拄着的是一支手杖或雨伞，简直就是一副典型的英国绅士的样子。皮特似乎没有一丝焦急的神情，他也没准备用手机给洪钧打电话，他就那样站着等着，因为找到他是洪钧的责任，而他自己不需要做什么。

洪钧大步走过去，当看到皮特的目光向自己这边移过来时，向皮特挥了挥右手。皮特看到了洪钧，脸上露出笑容，但并没有挪动脚步。洪钧走到皮特面前，皮特已经伸出了右手，两人的手握在一起，洪钧用流利的英语打着招呼：“嗨，Peter，你好吗？非常非常地抱歉。”

皮特左手拍了拍洪钧的肩膀说：“嗨，Jim，没关系，这肯定是你头一次盼着我的航班晚点吧？”Jim 是洪钧给自己起的英文名字，因为很多老