

<<藏药战争>>

图书基本信息

书名：<<藏药战争>>

13位ISBN编号：9787538537536

10位ISBN编号：7538537538

出版时间：2009-4

出版时间：北方妇女儿童

作者：刘林

页数：269

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>

<<藏药战争>>

前言

序言 《输赢》作者付遥代序 一个人如果三番五次为同一个人的书写序，一方面证明双方关系到位了，另一方面，写书人的作品确实能引起我的兴趣，我和本书的作者就如同这样。

第一次写序的时候，是因为作者那本被称为职场通鉴的自传体小说《职场风雨飘》，我看着作者的经历感觉有些共鸣，第二次写序是作者出版《绝对角力》的时候，那本书让我喜欢上了葡萄酒，而且书也很畅销，当市面上连盗版都出来的时候，作者跟我开玩笑，说自己是傍上了“付遥”和“输赢”的名牌，我认为他太谦虚了，如果没有实力，盗版商岂能冒着风险玩火呢？

作者的这第三本书《藏药战争》照例是让我很享受地读了两遍，为什么？因为他这本书较之前两本更加的精彩，更加的让我心潮澎湃，我甚至都有些羡慕作者每段职业经历和接触过的每个行业都能带给他如此多的收获。

《藏药战争》是写医药行业殊死搏斗“内幕”的，而区别于传统医药行业，作者写的是藏药行业的事情。

藏药我略有所闻，那是一种有着神秘色彩的药，这个特殊的商品高端而又具有深刻的文化背景，所以，不自觉地我就追着看了下去，直到看完最后一个字，心情难以平静。

“惨烈”，这是搜索大脑里的形容词之后，蹦出来的直觉。

从战术到战略，从销售到策划，从危机到公关，从内耗到协作，九阴真经对九阳神功，降龙十八掌对乾坤大挪移，龙虎斗，蛇吞象，一幕幕演绎出的商场原型突破了我的想象空间，如果说这是一本商战小说，我的定义是要么是一本玄幻商战小说，要么就是一本写实的传记，思索再三，我个人认定应该属于后者，因为通过书中描写的那些职场技巧、商场搏击技巧以及战略规划与销售战术，我是能感觉出作者的“专业”水准的，这些，绝对不是闭门造车就能满足我这个有些挑剔的读者的胃口的，而《藏药战争》的精彩也妙不可言。

在看第二遍的时候，我刻意的跳过了一些章节，这个刻意是我出于对自己“感觉”的一种保护，因为在通读第一遍的时候，书里所带着的一种“灰色”的气息让我心情有些郁闷，作者把许多职场商场潜规则的东西活生生地剥了皮肉放在我面前，我一时适应不了，好在，最终书里淋漓尽致地把“打不垮、压不弯、赶不尽、杀不绝”“行棋无悔、永不放弃”这几样精神做了深刻演绎，让“热血沸腾”赶走了我的郁闷。

说句题外话，这本小说还有一个我个人很喜欢的亮点，那就是对于藏传佛教文化以及藏域风情，作者在自己的亲身感受之后，用文字展现出来了一种最原始的轻松。

读这本小说的时候，我一直在想，这本书有可能会很火，因为近几年所流行的畅销元素比如商战、比如励志，比如藏域文化的神奇神秘在这本书里都存在着，而这种强与强的结合却看不出任何刻意黏合的痕迹，也许也就是大家常说的“水到渠成”了。

付遥

<<藏药战争>>

内容概要

商场是人生的缩影，正如人们常说的人生如棋，商场亦如棋，不谋一域者，不足谋全局，行棋无悔间，彰显顶尖高手终极对弈之风采。

《藏药战争》以现实场景和案例作为蓝本的商战小说，描写了两大知名企业对于医药行业中极为特殊且高端的一种商品——藏药，在战略、营销、策划、公关等手段上的针锋相对、生死博弈。把残酷的商场原形披露的淋漓尽致。

企划高手郑浩然跳槽到藏药行业首屈一指的企业喜马拉雅集团，在“大哥”的帮助下成功化解了公关危机得到老板的赏识，同时也拉开了“空降兵”郑浩然与以穆副总为首的小团体职场内斗的序幕，面对着打压、敌对、诬陷、拉拢种种招数，郑浩然见招拆招，双方激战正酣；而穆副总出其不意的跳槽到另一家著名的藏药经营企业——圣雪域集团，从而把个人恩怨升级为两大集团之间的龙虎斗。究竟鹿死谁手，随着决战集结号的吹响，一幕幕惊心动魄的“猛料”被循序曝光…… 小说案例传神，情节扑朔迷离，节奏紧凑，环环相扣，将一段段行业的内幕深刻批露出来，引人入胜；同时小说也描述了众多的商场搏击技巧，如促销技巧、谈判技巧、管理技巧等，这对身在商场的人来说无疑具有现实的借鉴意义。

此外，小说颇具独特看点：把神秘的藏传佛教文化以及藏域风情进行了独特的诠释，穿插在残酷的商战之中，让人感觉张弛有度。

<<藏药战争>>

作者简介

刘林，笔名焚书煮月，男，生于1975年7月，山东济南市人。1997年年毕业于经济贸易管理专业。曾先后供职于国企，外企，大型民营集团，擅长连锁企业的战略企划以及资本运作，有多个行业的成功案例。

作者自幼爱好文学，自14岁起开始在媒体发表文章，出版过小说《职场风雨飘》被誉为职场入门指南，《绝对角力》被称为营销策划宝典，有人戏称其为“职场教父”。

<<藏药战争>>

书籍目录

序言 1第一章 3第二章 9第三章 17第四章 29第五章 45第六章 55第七章 63第八章 73第九章 79第十章 89第十一章 85第十二章 103第十三章 109第十四章 115第十五章 121第十六章 129第十七章 137第十八章 143第十九章 151第二十章 161第二十一章 171第二十二章 181第二十三章 187第二十四章 197第二十五章 203第二十六章 211第二十七章 227第二十八章 235第二十九章 245第三十章 253第三十一章 261第三十二章 265第三十三章 271第三十四章 279尾声 283

<<藏药战争>>

章节摘录

第一章 “我早先就不同意办这场明星演唱会，你知道现在外界的人怎么说我们吗？人家说要割多少包皮才能办这样一场盛会啊，这年头不知是包皮值钱了，还是你们医院太黑了。这个责任应该由你老板来负。

”这样说着的时候，郑浩然气乎乎的看着面前这家民营医院的老板。

“那你为什么当初不坚持你的意见？”

”老板反问郑浩然。

“我坚持有用吗？”

我刚提醒你这事再考虑一下，结果当天中午你跟报社的人吃饭，人家几句夸奖，你就打了60万定金过去，这事我怎么坚持？”

”郑浩然针锋相对。

“你要不想干就走人！”

”老板恼羞成怒的拍着桌子。

“我就是这个意思。”

”郑浩然的嘴角掠过一丝冷笑。

这番对话完成之后一个小时，郑浩然就成了自由身。

先前他是这家民营医院的策划经理。

郑浩然是学医的，偏爱文字，脑筋灵活，所以仅仅用了四年的时间，在先后供职于数家大型医药企业并经历过一番历练之后，成了一个在业内叫的响的策划人，而三个月前这家民营医院的老板通过猎头公司高薪挖来郑浩然的时候，并没想到郑浩然竟然是如此的“水土不服”，这家伙跟平常的打工仔不一样，时常跟老板发生意见相左，甚至公开叫板。

刚刚离开的这家医院是一家治疗男科疾病的私营医院，老板是南方人，据说如果不是低调，老板完全可以在富豪排行榜上占据一个名额，因为除了医院，老板还有矿业、房产等数个实体项目。

说起投资建立的这个民营男科医院，还有一个小故事。

当时这所医院并不是定位于治疗男科疾病，而是综合性质的民营医院，广告整天打，就是没效果，一年亏损了上千万，后来听说老板得到一个高人指点，把医院重新定位成了治疗男科疾病的医院，第二年除了弥补了上一年的亏损之外，还产生了近一千万的纯利润，而这一千多万的纯利，就是捣鼓鸡巴挣出来的。

郑浩然是个有点愤青色彩的人，容易被各类言论所影响，当他的一个好朋友被他介绍到医院割掉包皮花了两千多块钱的时候，那朋友暗地里给别人说郑浩然是个“吸血鬼”，这话一传十，十传百，很快传到郑浩然耳朵里了，郑浩然好似被雷劈了般的呆呆站在医院的走廊里一个钟头，终于郑浩然开始了良心的发现以及心灵的救赎，酝酿着离开这个被朋友所不耻的场所，而上面那些跟老板的争吵，只是恰巧上天给了郑浩然一个机会而已。

“亚拉索，那就是青藏高原！”

”早上郑浩然听着这首叫青藏高原的歌，翻看着报纸的时候，巧合发生了：恰巧翻到一家叫做喜马拉雅的藏药经营企业招聘企划经理的招聘广告。

“猎头公司那帮家伙也靠不住，当初夸的那老板跟花一样美，心胸跟长江一样宽，结果自己真动了心跳槽过去之后，花儿变成了狗尾草，长江变成了小河沟，倒不如这些打招聘广告的企业来的实在。”

”郑浩然这样想的时候，已经放下了身价。

“只要是不错的企业，合适的岗位，主动出击也不错，又何必拘泥于自己那可怜的自尊呢？”

”郑浩然心里安慰着自己，细细看起来那则广告。

这则广告很特别，因为它不是刊登在招聘周刊上，而是刊登在了省级媒体版面，从这一点郑浩然读出了两点信息：第一，这家企业有资金，一个省版的半版招聘广告，仅一期打完折也要五万元以上。

第二，这个企业求贤若渴。

<<藏药战争>>

静下心来，整理了一份求职简历，直接E-MAIL到了喜马拉雅公司的招聘邮箱，仅仅一天之后，郑浩然便收到了初试的通知。

面前的考官四十多岁的样子，身材魁梧，以至于坐在他面前郑浩然矮了半个身子，先前引领郑浩然进门的小姑娘向他介绍说这是穆总，公司的副总。

“你的简历我看过了，对于专业方向我不再考察了，我想问一下，你理想中的公司是什么标准？”穆总脸上没有什么表情。

“我希望的企业是一个团结高效的，最好老板可以放权，不要像个管家婆。”

郑浩然干脆利落的回答了穆总的话。

“哈哈。”

穆副总竟然笑了，郑浩然感觉这笑里包含了一丝嘲讽。

“有这样的企业，我也想去。”

穆副总说完这话之后，示意初次面试结束了。

老实说，跟穆副总的这次见面，郑浩然感觉并不是很友好，郑浩然不太喜欢穆副总那种过于透彻的提问，而郑浩然在跟穆副总的眼神交错时，也丝毫没有避让的意思，从写字楼里走出来的时候，郑浩然默默叹了口气。

就在郑浩然决定放弃这个企业的时候，穆副总给了郑浩然见到老板的机会，一天后，小姑娘电话通知郑浩然，让他参加复试。

其实，穆副总完全是因为对郑浩然应聘时那种坦白和桀骜产生的兴趣，加上郑浩然过去那可以称的上优秀的简历才给了郑浩然不是机会的机会。

在自己这道关口如果把表面上很优秀的人才淘汰掉，一定会引起老板的不满，穆副总当然不会做这样愚蠢的事情。

“这个人很有个性。”

穆副总指着郑浩然的简历，这样对老板说。

复试的时候，除了穆副总之外，还多了一位女人，这女人皮肤很白皙，看样子三十八九岁的样子。

“难道这个女人是老板？”

郑浩然寻思着，却没有贸然开口说话。

“这是公司的总经理，乔总。”

果然，穆副总的介绍验证了郑浩然的猜测。

“欢迎你加入这个团队，你应聘表上填的所有待遇我都满足，但是希望咱们能长期合作，你的部门我给你配备了一个设计、两个文案。”

乔总的声音非常干脆，而且具有磁性，后来郑浩然才知道，除了做老板，乔总还是一名出色的医生，每天会在电台讲两档节目。

就这样，以迅雷不及掩耳的速度，郑浩然加入这家喜马拉雅公司。

公司的总部在青海，乔总是总部一名股东，而郑浩然这边的公司属于分公司，目前在省内都设有销售机构。

进入公司后，郑浩然蜻蜓点水般的了解了一点公司的情况之后，就向乔总提出，立即出发去各分公司了解市场情况，郑浩然知道，呆在总部是没法掌握公司命脉性信息的。

随后，郑浩然向穆副总提交了一份书面的出差申请报告，穆副总看了一眼报告，却指指乔总的办公室，那意思是让郑浩然直接把报告给乔总。

“穆总，这不太好吧，似乎有点越级上报的意思。”

郑浩然狐疑的问。

穆副总爽朗的笑了：“呵呵，没关系，在咱们公司，扫地的大妈都会直接给乔总打电话的。”

郑浩然不好再说什么，抓起报告来到了乔总办公室门口，敲了两下门。

门的隔音效果不是很好，郑浩然听到里面乔总正在打电话。

“请进！”

乔总还是抽空对门外喊了一声。

<<藏药战争>>

郑浩然走进乔总办公室，闻到一股香气，很是让人陶醉，仔细一瞧，靠近窗台的一个小香炉里，正燃着一支香，那香比普通的香要粗大壮实很多，发出的味道近似于檀香，但是比檀香的味道还要醇厚。

等待乔总打完电话，郑浩然一笑说道：“乔总，您屋子里这香真提神。

”乔总立即笑了，她笑起来的时候，眼睛会眯起来，很让人觉得天真。

“这香是藏香，毫不夸张的说，这香可谓极品，不但能提神醒脑，还能杀菌。

”乔总语气认真的说。

郑浩然没有接茬，因为她感觉乔总似乎话没说完，果然乔总接下来讲起了关于藏香的事情。

“藏香，是西藏民间日用中不可缺少的，人们用它朝佛、驱邪。

凡是举行宗教活动时都用它。

藏香是藏医师们按照藏医书中记载的方法研制成功的，主要采用价格昂贵的麝香、穿山甲、檀香、肉豆蔻、野丁香五种药品，渗进草果、樟脑、沉香、芸香、黑香、白芸香、茯苓、冬青子、青蒿、青藏牦牛儿苗、唐古特青蓝、当归、菖蒲、肉桂、唐古特缬草、茵陈蒿、青木香、广木香、火漆、甘松共25种药品炮制成粉，调合为泥状，再加工成人们点的藏香，用它防治传染病、流行病等多种疾病。

”乔总讲这番话的时候，郑浩然暗自佩服，不愧是医生，小小的藏香都了解的如此透彻。

“所以，郑经理，你现在需要透彻的来了解我们的企业以及有关西藏和藏药的文化，只有深入了解了，你才能成为我的好帮手，你策划的东西才有参考性。

”乔总话锋一转，透露出她先前讲了这么多话，原来是启发郑浩然对于藏文化的了解。

“乔总，我会的，我今天来就是想申请先去咱们的各地分支机构看看，了解一下市场情况。

”说完郑浩然把出差申请给了乔总。

乔总看看申请，没有立即签字，而是拿起内线电话，打给了穆副总。

“到我办公室来一下。

”乔总短短说了几个字，就把电话挂了，而等待了十分钟之后，穆副总还是没过来。

“放下你手头的东西，立即过来。

”乔总第二次打给穆副总的时候，已经有些不耐烦了。

仅仅过了15秒钟，穆副总便敲门进来。

穆副总拉了把椅子自顾的坐下，并没有就刚才的事情做任何解释，乔总也跟刚才什么事情也没发生一样，冲着穆副总说道：“郑经理要下到各地市去走访走访，我觉得你跟他一起去比较好，各地市都是你的兵，这样能加快企划部和地市的磨合。

”“可以，明天一早就走，开帕萨特去，让司机小王跟着。

”穆副总说完，乔总点点头，顺便在郑浩然的出差申请上签了字。

第二天清晨，当郑浩然准备出发的行李时，穆副总的电话却打进来：“郑经理，今天我们不出发了，公司遇到了紧急的事情，需要你解决一下。

”“什么事情？”

”郑浩然尽量稳定住自己的情绪。

“也不是什么大事，只是这事情比较棘手，有人找茬。

”穆副总在电话里简要的把事情给郑浩然描述了一下。

原来，事情起因并不复杂，某媒体在多方向寻求广告合作未果之后，抓住了某地代理商刊发的关于一个核心药品“珍宝丸”的夸大性报道，并且在电视台跟报纸上进行了曝光。

最先有反映的是药品消费者，因为藏药的价格比较贵而老年人是其主要消费群，因此，那些老人们不间断的打来电话质问药品是否有质量问题。

这样的报道对一个企业来说，无疑是致命的，而如果面对如此危机，不采用正确手段，那么无异于等死，话说回来，这件事情，如果郑浩然处理漂亮了，那将是做了一件加入公司后无比风光的事情。

“这是一块摆在自己面前的试金石。

”郑浩然这样想着的时候，乔总的电话也打进来，看得出，这件事情的重要程度。

“要钱，要人，要资源，我能给你充分保证，但是，必须最短时间内给我处理好这件事情。

<<藏药战争>>

”乔总在电话里，已经表露出此事只能成功，只有成功的意向。

“OK！”

”郑浩然轻轻回答了一句，然后挺挺身子，露出一个微笑。

.....

<<藏药战争>>

媒体关注与评论

《藏药战争，与高手共舞》——雾满拦江评《藏药战争》 人在商场与职场，所面对的是一种参与者众的群体对弈态势，宛如一局由所有的职场人参加的棋局，你必须同每一个人对弈，无论你是否愿意。

心情的淡泊始终是取胜的不二法门，但淡泊改变不了博局的激烈程度，同样也改变不了博弈的结局，高手对弈，更是彰显其残酷本色。

迟早会有这么一个博局摆在我们的面前，虽不能说生死攸关，但关乎重大，能否获得认可将在某种程度上影响到我们未来的人生之路。

藏药战争！

事实上我们更经常的面对着这样一局又一局，在商场和职场上的惨烈打拼之中，我们没有输的道理，却难以免除输掉的恐惧。

精研这种人与人的合作模式，是作者倾注于《藏药战争》这本书的最大成就，一旦当我们面对复杂的对局，彷徨犹豫，举棋不定的时候，那时候或许你会想起书中的告诫。

但最有价值的莫过于临阵之前的思想储备，从这样一本书中汲取，那灵感爆发时的智慧火花足以让我们恍然顿悟。

通常我们要考虑的是这样一些问题，是否存在某个决定性的因素，它可以让我们提纲挈领的获得最具价值的职场智慧，提炼这一根本性智慧不仅需要灵思、智慧、慎密的逻辑思考与专业的倾注精神，更多的时候，它需要一种高度凝注的情商表达，读者在这一方面将不会失望，我们在作者的这本《藏药战争》中所看到的将是：那些决定我们人生与未来的隐密对局，它不是明刀明剑杀气腾腾的，相反，所有的这些思维智慧隐伏于只言片语之中，隐伏于我们如何处理相互彼此的商战难题以及人际关系之中，一旦你于这本《藏药战争》中发现了那看似平淡却隐伏了最具价值的商场搏击技巧和职场智慧的思想，那么，恭喜你，你已经具备与高手共舞的基本素质了，相信这也是本书作者的期盼：书写出来能够传道、解惑。

日本作家村上春树曾经说过：人类居于群体之中的疏离感与孤独意识，是我们人生的一个致命主题。

很有趣的是，村上春树这位小说家的话，却与现代职场人的惶然丝丝入扣。

所有的智慧势必在其终点相逢，《藏药战争》这本书以一种令人惊讶的感性方式，于娓娓述说中向我们揭示了那个隐密的规则，书中那一系列精彩的对话带给我们一种强烈的穿透之感，将商场和职场法则的框架以一种绝妙精奇的细节构建起来，游刃于这种独特的智慧之中，我们非但可以摒除内心中的茫然与惶惑，更能够体验到一种疏离于我们思维与认知的东西。

把枯燥的道理用生涩的语言表述出来，这非常容易；但如果将这些职场智慧以水浸石穿的隐密方式，悄然的构建于读者的思维之中，这却是智慧表达的恒久性难题。

本书作者在这方面的突破颠覆了我们说教的成见，他推倒了横亘在我与成功之间的高大藩篱，消弥了职场生涯所为我们带来的巨大生存压力，让我们的未来于这混沌式的博局中变得日渐清晰。

尽信书，不如无书。

倘无书，如何焚书？

正如作者的笔名焚书煮月一样，对商场和职场的思考与研究所告诉我们的，只有读懂书，才有资格尽焚书，只有领悟商场职场法则的人，才具有着站据博弈制高点，重新厘定商场职场法则的智慧。

这种智慧隐含着我们生存的权力，一如书中所描述。

雾满拦江

<<藏药战争>>

编辑推荐

《藏药战争》是付遥，雾满拦江联合推荐！
源自真实案例，深度披露藏药行业内幕！
集战略、营销、策划、公差、揭秘为一身，展现职场精英顶级智慧的巅峰巨作！

<<藏药战争>>

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>