

《猎狼》

图书基本信息

书名：《猎狼》

13位ISBN编号：9787020077144

10位ISBN编号：7020077145

出版时间：2009-11

出版社：人民文学出版社

作者：孙力

页数：369

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《猎狼》

内容概要

《猎狼》主要内容：这是一个布局精密的外资收购计划，被称为猎狼行动。中国民营通信企业恒佳屡次在虎口夺单，让国际通信巨头爱西大为受挫。爱西中国区总裁查理欧欲以收购恒佳的方式除掉对手，惊心动魄的国际收购战由此展开。

宏观经济的大势所趋，信贷紧缩等金融风向，会怎样被查理欧掐指算进布局？

王连富在带领恒佳发展时的土地情结，是他个人的软肋还是国人的集体潜意识所致？当这一情结遭遇阴谋的设计，又会埋下怎样的收购伏笔？

武锐锋与夏琳，一对恒佳精英与恋人，在收购漩涡袭来之时，他们岌岌可危的事业与爱情将迎来怎样的收场？

恒佳老员工坦克辞职后自立门户，他的飞鸿公司又会在收购中扮演怎样的角色？能否于最后一刻为恒佳扳回至关重要的一局。

《猎狼》

作者简介

孙力
工学硕士，曾参与中国隐形飞机研究。进入商界后，曾在国企、外企、合资等各类企业，担任生产、采购、物料、研发等多部门的管理工作，经历过制造、销售、系统集成、培训等各种商业形态，并曾自营高科技企业。2006年弃商从文，其商战小说的特点是：主题明确；知识丰

章节摘录

第一章 美国爱西公司是世界通信业跨国巨头，在中国大陆有十余家合资企业，查理欧是生在新中国、长在红旗下的高干子弟，早年留学美国，获得博士学位，进入爱西公司。凭着对中国政商环境的熟悉，和强大的人脉关系，查理欧被爱西派回中国，现在已做到中国区总裁。查理欧是一个精明的商人，在哈佛受过专业的商科进修，特别信奉哈佛教授倡导的核心竞争力。他的经营理念非常强调：“能买到的东西决不做；能让别人做的东西，决不自己做”。他相信只有这样，才能将自己有限的资源，用于尽量提升核心竞争力，从而甩开与对手的距离。中国商人最喜欢模仿，甚至称“创新就是率先模仿”，但查理欧不怕被别人模仿，他觉得对手在你的身后拚命地模仿和追逐，就是对你的最大恭维，那才是商场角逐最吸引人的地方。查理欧也将他的这条商业法则，用在两性关系上：他在美国工作时，娶了一位加拿大白人姑娘做妻子，育有一子一女。为了孩子的教育着想，他把家安在旧金山，因此在北京，他是一个实际意义上的钻石王老五。查理欧并不想将自己有限而宝贵的自由，拴在某个固定的女性伴侣身上。中国滥情的男人常说“要喝一杯牛奶，何必养一头奶牛”，这话很对他的胃口，查理欧相信：在这个世界上，魅力是女人的货币；货币是男人的魅力。他对生命的感受，有很大一部分是通过女人来体验的。对他来说，要体味生活的甜蜜，就离不开女人；而要女人陪伴，只要收购她们最美好的时光，和最温柔的状态就行了。收购，就有这样的魅力。

尼娜，是他这个季度的合约女友，不过今天到机场的送机，是尼娜提出来的。合约并没有要求尼娜这样做。显然，尼娜对二人的关系有点紧张，希望用这样的友情奉献，来加固他们的关系。查理欧在商场上是精明的买家，在情场也不例外。他和尼娜的这种关系，也许还不能称为情场，可能称为“性场”更合适，但总而言之，还是一种收购关系。他并不为自己的这种放纵而内疚，每天的商务劳心费神，寻找一些生理上的放松，也属自然，在查理欧看来，他的这个爱好和别人打高尔夫、玩桥牌没什么两样。至于对自己的白人妻子和温馨的家庭，查理欧认为自己是忠贞的。他的忠贞表现在，每天早上都会风雨无阻地打电话回旧金山，对他的家人逐个嘘寒问暖，并按时将生活费划过去。

当然，在他回旧金山的时候，他的身体和情感，都是专属他妻子的。两人走到贵宾通道，查理欧知道分手的时刻到了，他调动面部肌肉，做出略为感谢，并有点恋恋不舍的表情，转身拥抱了她一下：“就送到这里吧。”尼娜正要说什么，查理欧的手机响了，他摸出来一看，见是方哥打来的电话，就随手把手机掐掉，放回到大衣的口袋里。尼娜温情脉脉地双手环在查理欧的肩上：“谁的电话呀？”“噢，一个同事。”方哥是尼娜和查理欧的中介人，查理欧自然不想与尼娜谈起他。“那，你把自己照顾好，到了记得给我电话。”尼娜想尽量渲染一点依依别情，但查理欧的表现淡淡的，她也热烈不起来，只得勉强地笑了笑。查理欧礼貌地微笑着，冲她点点头，转背朝候机大厅的贵宾室走去，边走边摸出电话打给方哥。

《猎狼》

媒体关注与评论

但凡小说，总有所指。《猎狼》将剧情聚焦于跨国并购中的两个虚拟公司与人物，但谁说这不是真实的呢？三十年风云，外资与国有资本、民间资本不断斗争、博弈与融合；中国企业改制，宁予外人，不予本家；以及跨国资本与民族主义情绪的针锋相对……这些都是《猎狼》的广阔背景，读来令人心有所感，而空叹奈何。——著名财经作家吴晓波 尽管外资并购在中国正在遭遇越来越强大的政治阻力，但“道高一尺，魔高一丈”，外资正通过“灰色”途径，绕开中国官方监管，从而以曲线方式持有中国股份。——英国《金融时报》 一个个优秀本土企业被同行业里强势的跨国公司收购后，虽然说“本土品牌可能保持”，“团队可以继续经营”，但是，应该承认，本土企业绝对是变成了跨国公司全球战略的一个棋子，企业家绝对变成了跨国公司的职业经理人。收购后的蜜月期一旦过去，双方在战略和理念上一旦发生冲突和碰撞，或者是企业经营出现困难，本土品牌和企业家的命运就完全落在了跨国公司董事会的手中，王志东、何伯权、周鸿祎就是前车之鉴。——《中国企业家》

《猎狼》

编辑推荐

揭开当下外资收购中国企业的玄机 and 谜局 从国家收购、企业收购、到情感收购…… 层层拨开外资收购中国企业的玄机 and 谜局， 揭秘事件背后不为人知的故事， 展示商业博弈中的诡异和智慧。 在小说中，你能嗅到真实的商业案例味道—— 达能收购哇哈哈、可口可乐收购汇源、凯雷收购徐工…… 外资收购中国企业的故事，正以日趋多元化的方式演绎！ 推荐语：

著名财经作家吴晓波力荐最富时代感的商战小说—— “但凡小说，总有所指。《猎狼》将剧情聚焦于跨国并购中的两个虚拟公司与人物，但谁说这不是真实的呢？三十年风云，外资与国有资本、民间资本不断斗争、博弈与融合；中国企业改制，宁予外人，不予本家；以及跨国资本与民族主义情绪的针锋相对……这些都是《猎狼》的广阔背景，读来令人心有所感，而空叹奈何。”

《猎狼》

精彩短评

- 1、听的
- 2、还不错，挺真实的。
- 3、开局不错！中段还可以！每次结局都是仓促而无力！觉得太儿戏了！
- 4、很有逻辑，而且颇有画面感。美中不足读起来太像剧本了，倒是省事可以直接当剧本卖了。
- 5、结尾有点草，尤其相比起之前冗长的铺垫来说。但无论如何，人物和细节的刻画都自然而不做作。
- 6、好书，值得一看。比那种坐在家编出来的故事气势大多了，任何事情都有变化的可能，不到最后一刻都不知道结果如何，就算有了结果，也只不过是一个新的开始。
- 7、3天把这本《猎狼》读完，非常畅快，看到了商场上的智慧与关系的博弈，看来自己还比较喜欢这类商小说。三百多页的文字，与有声有色的影片相比，完全不逊色，人物性格的描绘，剧情的波澜起伏更是让我印象深刻！还是得要坚持阅读文字。
- 8、很不错的一部小说，结局听出乎意料的，逻辑性很强，但是结尾稍显匆忙，但是又令人回味~
- 9、恩，还是写的不够细致专业。
- 10、有声书，如果是在十年前，这样细节的描写会更是我的明灯。现在看来高度细节仍是职场小说的精华。
- 11、以前读的了，记不太清楚了。
- 12、非常好的职场小说，其实就是以华为作为蓝本，IT公司可以借鉴
- 13、英如叫我评论的
- 14、很快，中国的企业就会脱离民族的气息，开始和国际的大资本交接，这个时候，中国的企业才会真正的成熟，用国际的通用规则开始处理事情。但是，书中的事例，会是一个过渡
- 15、揭开当下外资收购中国企业的玄机和谜局

《猎狼》

精彩书评

- 1、除了主要公司以外，其他公司都用真名，而主要公司都看得出原型。“希望可乐和幸福果汁”就是可口可乐和汇源果汁收购案。而主角恒佳、爱西两家公司实指的是什么，明眼人都看得出来。恒佳的范胜轩简直就是中国民营企业家的典型。这是一部彻头彻尾的隐喻纪实小说。08年金融危机到09年，这段时间，商界之波澜起伏，可得一窥。全书充满时代的气息，令我想起杜拉拉升职记。PS：包装虽好看但有漏洞，那个简介不知是哪个脑残写的，坦克的公司明明叫坦途，飞鸿是方哥的壳子公司，范胜轩这么重要的人物也没提，真是降低了本书的档次。另外全书还打错了6个字，都在最后部分，编辑和审稿人真是太不负责任了！
- 2、偶然的的机会在图书馆借回这本书，当时就想随便看两眼，没想到看了就放不下了。作者应该是在这个行当里面打拼了很长时间，对于通讯业的那些事是如数家珍，这本书我认为比作者的前一本要精彩很多，从谋略到心机写的有声有色，人物刻画的有血有肉，也不知道这里面的情节是大部份由作者虚构的还是大部份有原型，如果是前者，我会更加佩服作者，这里面的各方角力，太精彩了，就是结尾部分个人觉得还是有漏洞，总的来说，瑕不掩瑜，我喜欢这本书。
- 3、作者居然是我一朋友的亲弟弟，前些天才知道的。好多朋友托我朋友要作者的签名。商战小说对现世的工作有很大的帮助呢。正在看作者早期的一本书，《创造的天空》关于一个搞通信工程的退役的军人范胜轩在深圳奋斗的故事，里面有最早的传销到中国的描述，有股票等新事物开始出现的狂热-----总之让你有一种亲历改革开放的历史的感觉。
- 4、生活就像强奸，反抗不了，就得躺下来享受（非常棒的一句话，精辟精彩！）你不过是损失了一个不爱你的人，而他损失的是一个爱他的人，他的损失比你大，你有什么可难过的呢？

《猎狼》

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:www.tushu111.com