

# 传说中的谈判之神出场了



胡震生著  
五洲传播出版社友情推荐

## [内容简介]

谢正是世界顶级企业MBI的金牌销售，已连续多年单单不败。殊不知，突如其来的大并购，却在他升职的关键时期发生，这使他不得不跳到最新成立的部门，一切从头开始……

本书作者自己就是IBM10年的金牌销售，他在书中详尽披露了IT界的商业操作手法及相关内幕，细数职场中的“徽章”和“伤疤”，其中不少销售技巧和职场攻略，被职场中人奉为宝典。

## [上期回顾]

谢正走了一步险棋，搅黄了客户的招标项目。同时，他又和新天公司的师姐有一丝说不清道不明的关系……

## 职场小说

中国的电信市场上演着一出又一出波澜壮阔的商业悲喜剧，稍微慢一点脚步，就会被这个飞速变化的市场甩得无影无踪。这个通、那个通以各种理由合来并去，昔日的竞争对手不情愿地变成上下级领导，苦心搭建的平台马上要为对手所用。不深蕴其中，难以体会这里的游戏规则。

大家每天都在研讨电信高层更迭给市场带来的各种变化，谢正也跑来跑去，参加各种讨论，他的问题只有一个——这些电信公司是不花钱了，还是会花得更多？

“他妈的，都不知道明天谁是自己的老板了，还会不会花钱？能花多少花多少！”这是谢正得到的最终答案。

他放心了，网通湖南的项目不会没有，只会更大。

“丁丁当当……”谢正的手机铃声响起，一看是公司的号码，已经九点。

啪、啪、啪，谢正抽了自己几个耳光，抽醒自己，然后大吼一声，让自己的声音完全清醒起来。

“喂，哪位，稍等。我这有个电话，一会儿再打给你……”谢正用最快的速度让自己的声音职业起来，他最恨这早上用公司电话打过来的人，不知道是谁，可不能有一点闪失。

“我，周成。”周成在那边用很严肃的口气在讲话，“你在哪里？公司这边有个会，请最快时间到。这回有搞头了，网通总部今天会发通告出来，准备搞一次小型的全国集采，为一年后全国大集采演练一下，广东、浙江和湖南都包含在里面。”

集采是国内银行业最常采用的手法，就是把全国所有公司的采购汇集到总部来，统一

和厂商谈判，掌握最大的谈判优势，以求取得最好的价格。电信行业这几年一直希望效仿业界做得最好的商工银行，把集团整体的采购费用降下来，看来这次终于狠下心来下手。

谢正一进会议室，就感觉到了大战前的紧张气氛，几乎所有相关的老板全部都到齐了，电话会议系统上还连着无数的人。周成看了一眼谢正，用眼神示意让他找个角落坐下。

“客户的通知书，应该下午两点会传真到公司。我们的一个销售现在也在客户现场，随时等待最新消息。”雷越正在电话会议上讲解，全国相关的经理和人都会听到。

“这次集采客户酝酿了很多年，也下了很大力气。我们已经得到肯定消息，集团特别通过关系，重金请到了商工银行已经退休的采购处处长王芸生负责。”

谢正注意到会场内所有资深的老板都倒吸了一口冷气，纷纷耳语起来。周成也是惊讶得瞪大了眼睛，悄悄握了握拳头。

“这个王芸生是什么人物？”谢正悄悄地问周成。

“这是全中国最会对付厂商的人，已经退出江湖好多年了，有人称他为‘谈判之神’。”周成的回答，让谢正感到很惊讶。

出了会场，谢正知道自己很快就会被闭关了，给俞可可打电话，交代后事：“亲爱的，网通全国马上要集采，我要忙一段时间，你最近怎么样？”

“你又要忙啊。”俞可可掩饰不住的失望，谢正本就天天泡在夜总会里，两个人最近很少见面。

“是啊，集采谈判，肯定要封闭。你最近顺利么？”

“我最近心情不太好，我觉得销售工作和我想象的不太一样。”

“你想象的销售什么样子？韩剧那种样子？”谢正自从上次吃饭，听俞可可说她渴望家庭生活，就隐隐地有些担心，她可能不太适合销售工作。

“我有个电话进来……”

高飞的电话打断了两人的谈话。

“新上去的三线也跟着去品果了，我最近刚刚被升了二线，现在管远想全国。”

“什么，你又升官了？这也太快了吧。”谢正没想到这个高飞居然短短的时间连升两级。

“我晚上请客，王府井阳光俱乐部，你也过来吧。”

“电信集采谈判会议，过不去啊。”

“啊，好，有时间过来啊。”高飞匆匆挂了谢正的电话，看样子正在四处找朋友庆祝。

“喂，你说什么？……喂，喂。挂了，妈的，当二线了不起，挂兄弟电话啊。”谢正挂了电话后，忙打给以前的同事，得到了证实，高飞的确刚刚被任命为远想的中国区经理，因为上面的两个老板都去了品果，剩下的就一个顶一个地升了上去。这他妈的什么年代，还有没有王法了。

这次集采，网通总部不能决定买不买、也不能决定什么时候买和怎么买，对上述三点只有影响力，没有决策力，所以谈判筹码几乎为零。

这样的谈判，关键是，神要怎么谈。

谈判酒店的大堂已经挤满了各个厂商的队伍，分别排开，每个销售都西装笔挺，斗志昂扬，占

据着大堂的一方领地，看上去都有不揣满钱包不罢休的劲头。

“MBI。”网通公司集采小组的秘书轻轻地把他们唤进了会议室。

Tony作为首席谈判代表，首先应了一声，然后领着大家步入了会议室。Tony是个香港人，三十出头，无框眼镜，办事情简单利索的同时而又温文尔雅，比起台湾人的嬉笑怒骂少了些幽默，多了些实干。

大家一进入网通谈判的会议室，谢正就注意到了采购处处长李俊杰狡黠的目光，对方三十五六岁的样子，给人感觉异常的沉稳和干练，年纪轻轻能坐到集团这个黄金位置，想必是有其独到之处。

“李处，您好。我是Tony，MBI电信行业销售总监。”

MBI的部门众多，身份复杂，Tony这么自我介绍并不准确，但是容易让客户理解并接受。

“嗯，先交上你们的报价和方案给我们看看。”李俊杰一挥手，秘书先收走了MBI的报价文件。

这是第一次报价，各个部门给出的都是市场价格，后面留着大把空间。这次集采，因为总部并没有决定权，MBI商议到最后的结果是——高价开场。在总部这里不动，回到地方再降，谢正相信所有厂商都应该是这个策略。但是，低价是对湖南有利，他相信肯定还有和他一样藏有私心的销售，都在等待着机会。

李俊杰看到价格后的脸色果然很难看。

“你们这是给集采的价格么？下面随便一个分公司的价格都和这差不多。MBI啊MBI，你们在网通做得那么差，

几乎所有省都是普惠的，看样子你们根本没拿移通当客户。”

李俊杰“啪”的一声拍了下桌子，合上了MBI的报价书。

“李总，您说严重了。这个已经是最好的价格了，我们从来没有签过这么低的折扣，这都是为了集采特批的。”Tony的语音有些颤抖，也被李俊杰的怒吼给吓到了。

“这是你们最好的价格？你们太不拿集团当回事了，看样子你们是不见棺材不落泪啊。”

“啪”的一声，李俊杰把价格文件使劲摔到桌子上，怒视着Tony。

“MBI的性价比肯定是最好的，集团也不能让宝马和夏利一个价格吧。”Tony避让开李俊杰的目光，站起来，用手指着价格文件后面的优势介绍，准备让李俊杰仔细看那里。

忽然，谢正感觉身后一阵冷风，整个会议室的人瞬间就安静了下来，坐在对面的李俊杰和其他谈判人员都抬头向自己的身后看去，李俊杰的表情也马上换了颜色。

“王总，您好。”

谢正回头向会议室门口看去，沉重的玻璃门被无声地推开来，一双懒汉鞋先进入了他的视线。如果不是李俊杰的一声招呼，谢正的第一反应是把这个走错路的看门老大爷赶出会议室。

一双勉强算是新的懒汉鞋、一身皱巴巴的军式套装、一脸饱经风霜的褶子、一对眯得几乎看不见的眼睛、一头乱七八糟的头发，整个月薪低于劳保标准的看门老大爷形象。

谢正定了定神，仔细地看了几眼，忽然意识到眼前这个大约五十多岁的老大爷，就是传说中的谈判之神——王芸生。

# 蒋介石处处钳制新四军，中央同意陈毅向苏北发展



王苏红 王玉彬著  
军事科学出版社友情推荐

## 军事文学

### 蒋介石逼迫新四军从丹阳撤出

全国的局势急剧恶化，9月18日至10月6日，蒋介石阻止新四军东进的“急”电报连发4个，顾祝同又令63师东渡太湖与忠义救国军联手剿杀“江抗”，东路的形势十分严峻。

这天从早上到天黑，陈毅的步子加起来有40华里。

“给叶飞发报：避免决战，向西撤退！”陈毅下了命令。

叶飞接到电报愣了，怎么能撤退？！

沦陷的江东已经开始“泛青”，新四军撤下的种子抽出了新芽。多少躯体为这块土地的新生“奠基”，群众说，“江东的河港里流的是‘江抗’的血。”

陈毅的回电半夜到了：停止攻击，立即西撤。

叶飞挥泪率部西撤。陈毅同叶飞到了扬中，“江抗”主力与管文蔚的部队合编为“挺进纵队”，管文蔚、叶飞为正副司令。陈毅得到日军在江南急剧增兵的情报，放心不下，急急地赶了回来。

为配合“江抗”战略转兵，粟裕前几天带领二支队在博望一带活动，吸引了日军3000多兵力，使“江抗”北上扬中的阻力大大减轻。粟裕汇报说，由于日军的注意力放在了博望，现在延陵一带空虚，他已经布置王必成，在日军增兵前寻找时机打一仗，让日寇增兵未到先受挫。

第二天，11月8日，延陵战斗打响了。这是一场与以往不同的战斗，王必成的二团、段焕竞的新六团、丹阳支队、“四抗会”的地方武装，几支部队联合作战，从早上8点打到次日

早晨6点，大雨滂沱，湖沼密布，三餐未进。日军三次增援，凭据着高屋密竹顽抗，越打越激烈。20多个小时的厮杀，你争我夺，打到后来，有的战士刺刀截弯，抱着日军用牙咬……

一场恶战结束了。歼灭日军武村大队长以下170余名。这是新四军入江南后的第一场运动攻坚战、正规战，无论是作战布局，还是作战指挥都与以前的游击战大不相同。这被称为“延陵大捷”的战斗标志着新四军的成长与成熟。

叶飞接到电报愣了，怎么能撤退？！

沦陷的江东已经开始“泛青”，新四军撤下的种子抽出了新芽。多少躯体为这块土地的新生“奠基”，群众说，“江东的河港里流的是‘江抗’的血。”

陈毅的回电半夜到了：停止攻击，立即西撤。

叶飞挥泪率部西撤。陈毅同叶飞到了扬中，“江抗”主力与管文蔚的部队合编为“挺进纵队”，管文蔚、叶飞为正副司令。陈毅得到日军在江南急剧增兵的情报，放心不下，急急地赶了回来。

为配合“江抗”战略转兵，粟裕前几天带领二支队在博望一带活动，吸引了日军3000多兵力，使“江抗”北上扬中的阻力大大减轻。粟裕汇报说，由于日军的注意力放在了博望，现在延陵一带空虚，他已经布置王必成，在日军增兵前寻找时机打一仗，让日寇增兵未到先受挫。

第二天，11月8日，延陵战斗打响了。这是一场与以往不同的战斗，王必成的二团、段焕竞的新六团、丹阳支队、“四抗会”的地方武装，几支部队联合作战，从早上8点打到次日

前南进师出无名，现在国民党向新四军进攻，政治上我有理，南方各省无论“人和”还是“地利”都是新四军发展最有利的地区，从全局看，应该是由江南加强皖南，集中力量反摩擦，然后向南发展。

会议最后否定了陈毅的意见，决议以向皖南靠拢，相机向南发展，呈报中央。

一个向北，一个向南，新四军的命运面临抉择。

第二天，1940年1月19日，中央的回电到了：……由江南抽兵到皖南，请考虑。因为我们觉得似乎皖南发展较难，江南发展较易。江南陈毅同志处应努力向苏北发展。

叶飞在半塔集保卫战的出色表现，受刘少奇肯定

3月23日，叶飞接到江南指挥部的命令，星夜率部离开吴家桥，直奔半塔集。

一路上，穿邵伯湖，横跨天（长）扬州公路，昼夜兼程急进。四百里路，一天两夜，和遭遇的日军、忠义救国军，打了两仗，抓了一个日本战俘。赶到临近半塔集的马集，正与向半塔集进攻的韩部独立6旅撞了个碰头。

韩德勤的独立6旅名气很大，旅长翁达黄埔三期，少将军衔，翁旅兵员充足，武器精良，步枪一色“中正式”，轻机枪一色“捷克式”，重机枪一色“马克辛”。在国民党部队里，翁旅被称为“梅兰芳部队”。

半塔集以新四军的大胜画上了句号。

半塔集保卫战的胜利，打开了皖东抗日根据地的局面，新四军很快建立了天长、来安、

六合、高邮、仪征等8县抗日民主政权。

在半塔集战斗中有着扭转战局殊功的叶飞部，经过休整，从半塔集回到吴家桥。

半塔集保卫战叶飞受到上下左右的一片赞誉。一天，刘少奇和叶飞见了面。

这是叶飞第一次见到刘少奇。

叶飞很拘谨。刘少奇笑了，没有多余的话，直截了当地说：

“我们谈两个问题：一个

项英的错误，一个解决苏北。”

叶飞吃惊地望着刘少奇：项英的错误？！……

“项英同志在东南局不执行中央的指示，对国民党顽固派一味退让、妥协，强调新四军力量小，强调华中特殊，不敢到敌后发展抗日武装，不敢建立政权，更不敢和顽固派坚决进行反摩擦斗争。这些，已经给新四军带来很大危险。新四军军部就在顽固派的眼皮底下，没有回旋余地，不晓得哪一天会被国民党顽固派消灭掉。”刘少奇一支一支抽着烟，眼睛细眯着。

叶飞只是知道项英反对陈毅让叶飞率部东进，其他一概不知，经刘少奇一说，恍然大悟。

叶飞说：“陈司令对向东、向北发展，一直是积极的。让我率领部队东进苏、常、太，他是顶着抗令的压力的。”

“陈毅同志对项英同志的错误是有斗争的，是与项英不同的。现在对项英同志的错误在党内还不公布。争取他到江北来，执行中央路线。”

“蒋介石接受了教训，苏、浙、皖都留有部队。他们占着白子不捣米，也不让别人干。韩德勤在苏北光收税不抗日，也不许新四军在苏北抗日。现在是蒋介

石变聪明了，我们反而蠢了，强调新四军的特殊性，规矩矩地受约束，不敢独立自主。”

刘少奇站起身：“苏北的抗日怎么办呢？”他走到地图前指着：“中央已抽调山东八路军黄克诚纵队南下，现在已经到了陇海路边；新四军江北指挥部在皖东，4、5支队部署已经展开；江南指挥部也很快到江北。”

刘少奇讲到这里，把目光移向叶飞，凝视了片刻，说：“你的任务是在苏北大胆发动群众，把群众的抗日力量组织起来，建立抗日根据地，收复失地。”

叶飞犹豫了：“我这样一搞，韩德勤决不会坐视不管，他兵力是十万，而我只有两个团，恐怕……”

“打起来，你守一个星期可以吗？”

“有把握。”

“好！”刘少奇握住叶飞的手。“就这样，你回去就放手干，韩德勤要是不许，一旦打起来，你固守一个星期，一个星期后，新四军和八路军的增援就可以到了。”

叶飞回去后讲明了这些情况，大家的认识很快统一，决定成立江都县人民政府，任命惠浴宇为江都县县长。

布告大张旗鼓地贴出了，江都县人民政府成立了，日军1000多人也出来大扫荡了。

管文蔚、叶飞决定大打一仗，提高苏北人民的抗日信心。

激战了一天一夜，天下大雨，一直把日军打到大桥附近的一个村庄