

传奇的258谈判法 PK 完美的销售理论优势谈判法

销售领域两大高手，从恋人到对手的尖峰对决

第七届中国杰出营销经理金鼎奖获得者为你呈上最实用的销售小说

于扬利◎著



中信出版社·CHINACITICPRESS

谈判

中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判 / 于扬利著; —北京: 中信出版社, 2010.10

ISBN 978-7-5086-2277-4

I. 谈… II. 于… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 155309 号

谈判

TANPAN

著 者: 于扬利

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press) 蓝狮子财经出版中心

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)
(CITIC Publishing Group)

承印者:

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 16 字 数: 180 千字

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 印 次: 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5086-2277-4 / I · 142

定 价: 38.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

<http://www.publish.citic.com>

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线: 010-84849283

服务传真: 010-84849000

引 子 V

第一章 一小时，拿下陌生客户

1

第二章 “以奇胜”的 258 谈判法

27

第三章 郑奇大破长蛇阵

57

第四章 争夺皇后之位

73

第五章 孙悟空猪八戒沙和尚与唐僧

83

第六章 大楼里的抗争

97

第七章 黑白战术

107



第八章 | 爸爸是一种精神

119

第九章 | 谈判现场十六计

129

第十章 | 陈梦定奇谋

153

第十一章 | 采购是傻瓜

167

第十二章 | 龙少爷的战争

177

第十三章 | 组织的牺牲品

189

第十四章 | 爱她请不要娶她

203

第十五章 | 卡位战开始

219

第十六章 | 绝招

233





谈判是世界上赚钱最快的工作。

——罗杰·道森

老王：鸡蛋多少钱一斤？

老板：三块。

老王：太贵了吧！超市才两块八。

老板：你有女朋友吗？

老王：有啊，问这个干吗？

老板：去超市一般要带着女朋友吧？

老王：是啊。

老板：到超市不会只买鸡蛋吧？一定会忍不住买别的东西吧？

老王：……

老板：最后谁掏腰包？

老王：……

老板：那现在鸡蛋还贵不贵？

老王：给我来十斤。

谈判无处不在！



第一章 一小时，拿下陌生客户



浏阳，湖南湘东重镇，烟花之乡。绽放在夜空中那一朵朵美丽的烟花，大半产自这里。

陈梦很爱看烟花，那么美，可以在黑夜里把心情点亮。因为美得短暂，所以美得忧伤。陈梦希望自己的生命也能绽放出最美的烟花。

不管剧终的时候是悲剧还是喜剧，如果没有闪亮过，悲剧也只能叫做悲哀。

不过，脚下的土地脏乱不堪，很快飞尘就染黑了她白净的球鞋。四处施工的路面与建筑，还有一片片冰冷的水泥森林，将这个古城的特色重重地抹去，直到与中国大部分城市一样，找不到特点。

在这个发展的国家里，不管是城市还是人，都会很快被抹去个性和特点。一大批同样肤色的躯壳，行走在同样灰蒙蒙的城市里，吃喝拉撒，做爱睡觉。就是死，也难有创意，都是在床上痛苦挣扎，有谁会心甘情愿地死去？

除了爸爸，那个把眼睛藏在眼镜后面的男人，听说他是死得心甘情愿。而义父呢？浑身的金钱与故事，顶着人大代表与优秀企业家光环的魅力男人，面对死亡，却一脸的害怕。

一大群人堵在马路中间，陈梦很快从旁边穿过。瞟一眼，一辆轿车撞翻一辆摩托，一个蹲在地上哭，一个叉着腰骂。

陈梦懒得去看，快速往前走到一家饭店里。



她早没有了好奇心，她必须要投入到工作里。

感慨，没有丝毫意义，因为要活着。

传说，世界上有两种人，一种，是积极工作的人，另一种，是消极工作的人。

积极工作的人，靠动力；

消极工作的人，靠压力。

陈梦靠动力给了自己一份压力。

时间指向 11 点，吃饭还尚早。可是，对于陈梦来说，却很紧张了。她要在晚上 6 点下班前，赶回长沙，并将一份优质客户的合同摆到总经理办公桌上。扣去返城路上的时间，在这个陌生的县城里，她的时间实在不多了。

调研、寻找、谈判，半天内，她要拿下陌生客户。

龙潜今年 22 岁，长得白白净净，个子不高，寸长的头发靠啫喱水根根直起，露出阳光的脸，还有两个可爱的酒窝。穿着哈韩装，斜挎着复古的帆布包，塞着一对耳塞，随着音乐节奏踏着脚步。

“妈！”龙潜推开门。

“公司里面要叫总经理。”声音好像很冷峻但没有坚持的底气，最后的几个字已经非常温柔了。办公桌后面转过一着黑色西装的女人，40 多岁，保养得很好，眼角没有一丝鱼尾纹。知道的，说她是龙潜的妈妈，不知道的，还以为是他姐姐。

“哎呀，麦总经理，信用卡里没钱了！快用你总经理的权力，叫白雪存点儿钱过去。”

“怎么又没钱了啊？泡美眉也不要花这么多钱啊！”麦晓晓皱眉了。

“才不是呢。前天去劳动路上练漂移，把车撞到了路边栏杆上，叫人空运到北京修去了。长沙这鬼地方，连兰博基尼都不能修。刚才打电话来，修好要百多万呢。信用卡一下就空了。”

“你人没事吧？”麦晓晓关心地跑过来问。

“没事的。”

“你可要小心点儿，车坏了没事，人可不能伤了。还有，不要让你爸爸知道，否则要揍你。”



龙潜吓得直吐舌头。

麦晓晓 17 岁时就生了龙潜，而那时龙飞已经 40 岁了。40 岁的他，事业发达，天天健身，身材保持得很好，走到哪里，都能网罗到少女的芳心。尤其那双眼睛，目光总是显得那么有震慑力。果然，40 岁的他，在床上仍然虎跃龙腾，她初夜的时候，就留住了他的种子，生根发芽，十月之后，龙潜呱呱落地。

也靠这个种子，她留住了他的心。

40 岁的男人，在外面漂够了，终于想要一个落地地，对孩子的感情，比 17 岁的妈妈还要深。龙潜小时候，龙飞对他疼爱有加，宠爱百倍。但后来他发现，过度宠爱只能换来一个纨绔子弟，除了花钱玩乐，没有别的爱好。更不要说继承他事业的志向和能力了。

“真是龙生九子，真他妈不像我。从今天起，花钱全部控制，给我好好学习。不听话小心屁股。”

龙飞一气之下，再也没有给龙潜好面孔，动不动就揍上。心疼得麦晓晓肝疼胃疼。

“专家都说了，小孩子不能打。何况孩子都十几岁了，有自尊了，越打越逆反。”麦晓晓在枕头边吹风。

“屁话，不打？你问问那些专家，当年不挨打，现在他们能当专家吗？黄金棍下出好人，这是古理。你也是不懂事，小孩子疼要疼在心里。下次你敢私下拿钱给他，一起打。”龙飞两眼一瞪，满脸杀气，麦晓晓吓得不敢说话。

说是他老公，其实差不多可以当她父亲了。他对他的感情，只有两种，爱和怕。越爱越怕，越怕也越爱。只好悄悄用自己的钱，去填补龙潜的花销缺口。

龙飞也不是不知道，看着麦晓晓的账户记录，龙飞也狠不下心彻底断掉龙潜巨额的零花钱。

只有这个时候，龙飞才觉得自己有些老了。

但回到生意场上，坐在 36 楼董事长办公室里，俯视天下，他又是精力充沛、人见人怕的“龙王”。通过几十年奋斗，他将净洁洗涤这样一家乡镇企业，从农村做到城市，做成行业里能跟艾洁并驾齐驱的“民族品牌双杰”。不管是美企、欧企，只要进军洗涤业，就没从他们手上占到过便宜。



前年龙王六十大寿的时候，有人劝他不要摆酒席。

“60岁嘛，庆祝什么？庆祝你老了吗？要大家以后叫你‘老龙王’？”

“哼哼，我就是要摆，给大家看看，我60岁，还年轻。”龙飞从来不信邪，大摆筵席，与年轻人拼酒到深夜。从酒席喝到歌厅，从大宴喝到密友小酌。为了在兄弟们面前证明自己没老，龙飞还叫了几个小姐，跟大家在床上比赛了一番。

冲着酒劲，回到家还打起精神，又跟麦晓晓交了一次公粮。

这一夜后，元气大伤。最明显的证明是，作为男人的命根，他半年没再勃起过一次。

一喝酒就吐，一吐就醉，一醉就是沉睡几天不醒，一醒，就还要喝。老兄弟们劝说，人老了，就要服老，较个啥劲儿？

“廉将军虽老，尚善饭，然与臣坐，顷之三遗矢矣！”龙飞每想起廉颇不服老的故事，常常一声长叹，将自己关在屋里半天。他这个“龙王”称号，恐怕要改成“老龙王”了。

“不行，我就要较劲，不服老！”龙飞再结征衣，打领带，着西装。7点半，他准时来到公司，等着下属过来开早餐会。

还是那个龙王，坐在餐桌的最前端，一边吃着早餐，一边冷静地盘问着面前的骨干精英们公司的问题，并回答各种请示。

似乎，老龙王真的还是那样年轻，思维还是那样敏捷，逻辑还是那样分明，问题还是一针见血。那坚毅的脸上，双眼还是那样炯炯有神。

只有老龙王自己知道，这有力的眼神后面，掩藏着怎样的忧伤。忧伤的后面，却满是较劲的心思。

较劲，跟一切较劲。这才是老龙王的内心。

麦晓晓跟他的身体睡了大半辈子，也不知道他的内心。

眼前的老老少少，有的跟了他半辈子，有的跟了他一辈子，但是他们没有一个人能知道他的心思。

知道的，只有一个人——那个将眼睛藏在眼镜后面的男人。

还有最近才知道的，就是那个男人唯一的女儿——陈梦。

陈梦已经在浏阳市场走了一个小时。她沿着街，慢慢地走。逢店必进，逢人



必问。这个县城里，优质客户藏在哪里？就藏在这一家一家的超市与小店中。谁送货送得勤，陈列做得好，客情做得到位，业务员管理得好，理念怎么样，关注细节与否，深入市场与否，甚至工作特点，都在这一家家店的商品陈列与营业员嘴里。陈列是否当街醒目，价格签是否清楚有序，产品是否先进先出，有没有灰尘，都能说明问题。

这是座陌生的城市，幸好方言并不难懂。陈梦的双腿已经有些酸痛。她其实不用这么辛苦。她的手里，有麦晓晓写给她的地址电话，那是浏阳批发市场里一家老客户的联系方式。

“不要说我欺负你。如果你没有这个能力，就去找他应付差事吧。反正老龙说了，不管你做得怎么样，这个位置最终也是你的。除非你自己告诉他你 unwilling 坐这个位置。”这是麦晓晓的原话，一脸的冷漠与不信任。

陈梦一手接过来，第一反应是将它撕掉，但她没有，她默默地把它接了过来，收在包里。与其与她废话，不如抓紧时间赶汽车。

因为，有一个男人说过，忍，比发脾气更强大。

发脾气不一定要回面子，但忍，却一定不会让你失去里子。

这个男人就是她爸爸。

她爸爸说这话的时候，很淡定。是的，那个时候她还小，但她知道那个表情，就叫淡定。

淡定，15岁的她，居然能理解这个艰深的词。

由于她一直信任他，崇拜他，所以，她相信他的一切。

但是，他还是骗了她。

他是在忍，却没有换回“里子”。那天，等陈梦从学校回到家后，他爸爸已经躺在棺材里，那双厚厚的镜片后面的眼睛，再也不能睁开了。

他无情地离开了她。忍，却是他留给她的最后一句话。

最后一句话，也是他唯一的谎话。他的忍，并没有让他强大，反而将他推到了悬崖。

她很生气，很伤心，但是她没有哭。虽然他骗了她，她有些恨他，但是她还是愿意相信他最后一次。



她忍了。

龙飞当时也在忍，他忍的是心疼、心流血。当他回头看见陈梦的时候，他吃了一惊。

没有人能把忍，忍成一份淡定出来。

他可以肯定，那是忍，也可以肯定，那也是淡定。他经过 50 多年风雨历练，可以肯定地认出忍和淡定来。

他走过去，紧紧握住她的手，看到她淡定的脸上，绽开了一个淡淡的微笑，只是那么一瞬间。就像夜空的烟花，美丽短暂，最后消失得荡然无存。

从那一刻起，龙飞握着她的手就不打算放开。

他供她读完大学，在艾洁招聘管理培训生的时候，鼓励她面试，并成功进入艾洁。

两年后，他将她从艾洁中唤出来，再次握着她的双手，要她做净洁湖南的区域经理。那个时候，龙王被竞争对手艾洁公司的一个年轻人打败，龙王得意的长蛇阵被大破。龙王一口气没缓过来，60 岁大寿那晚被掏空的身体，直接躺在了床上。

“因为我在艾洁实习了两年吗？如果是因为这个，那我告诉你，我做不了。我在艾洁这两年学到的并不多。”陈梦觉得她的肩膀还太瘦弱，而担子太大。

“不是，因为你是他的女儿。”

老龙王说这句话的时候是躺在病床上，床的四周摆满了高档慰问品，还站满了人。所有的人都提着慰问品告诉他，安心养病，不要操心，公司他们会打理好。

好多次，龙飞都想相信他们的话。是的，龙飞，你奋斗一辈子，现在他们并不需要你了。你安心养病吧，别较劲儿了。

好多次，他都想放弃，想深深地，将身子放在床上，在床上压出一个窝来。

慢慢地，他这个龙王真的就要成为老龙王了。他那股支撑他的心气儿，眼见就要泄掉。泄掉后，他将成为一个普通老人，在病床上憔悴等死，没死也是老病缠身，不再是人中之龙，龙中之王了。

他将两眼无神，满是忧伤，不再有力。



只有她，陈梦，听到这些安慰的话时，一声冷笑。

“哼，你想靠他们打败艾洁，保住净洁江山？就是你自己，不也是败了吗？你的长蛇阵呢？”

话一落地，满屋子人都心生怨恨。这里面，有他的老婆，现在的总经理麦晓晓，有他的儿子，小开龙潜，有他的财务总监白雪，还有一帮副总、部门经理，都是当年打江山的老将。

老龙王一阵咳嗽，吐出一口浓痰后，两眼又开始有神，忧伤又很快被藏到背后。

“我如果死了，真不知道你们怎么过！”老龙王挣扎着抬起上身，大家赶紧一起扶，往背后塞枕头，让他靠住。

但是，老龙王硬是撑着身子坐了起来。

“你，”老龙王双眼扫过一圈，快速地从白雪、麦晓晓的眼睛里扫过，最后指着低着头的龙潜说，“当年老子锋芒太露，得罪人太多，若不是有贵人相帮，早一败涂地了。我希望你能借前车之鉴，希望你成熟稳重，所以给你取名龙潜。哪知你他妈的，这哪是龙潜，这简直就是龙睡了。”龙潜被骂，头埋得更低，麦晓晓过去轻轻拉住他的胳膊。白雪比龙潜大两岁，比麦晓晓小16岁，眼角却爬满了鱼尾纹，看上去比麦晓晓还老。

见龙潜被骂，她像姐姐心疼弟弟一样，对老龙王说：“龙总，小公子也没有别的原因。他主要是太聪明，太好玩了。如果让他锻炼两年，肯定没问题。”

“好，明天就出国去。不要给他钱，让他在国外读书锻炼。他现在还是蛇，要成龙，先要他脱层皮。”

然后，他又拉着陈梦的手说：“只有你知道怎么能救我！”他指的是陈梦那句难听的话，激起他快睡去的斗志。

“你还要救我一次。其实我没啥大病，就是没缓过气来。艾洁咄咄逼人，湖南保住了，净洁就还有江山在。靠你了！”

老龙王手抓得太紧，陈梦有些疼了。

老龙王的双眼，倔犟地射出光芒，像一个无人救援的落水者，抓住那茫茫大海中的最后一根稻草。



而在陈梦的心里，也是百转千回。湖南，净洁湖南区域经理，这样的重担让实习不到两年的她肩负，本已是力不从心。更何况，艾洁湖南区域的经理，不是别人，正是郑奇。

郑奇，是跟她同一批的艾洁管理培训生，销售天才，实习一年后来到了湖南。

湖南，是净洁公司所在地，家门口的市场。几十年来，这块市场被老龙王经营得固若金汤，以近乎垄断的市场份额，统治着这个省。艾洁前前后后，派出十多员销售大将，甚至包括艾洁“四大天王”里的二天王，都折戟而归。

老龙王在湖南大摆长蛇阵，自古无敌，堪比马其诺防线。

但就是这个长蛇阵，却被郑奇一朝而破。让宝刀未老的龙飞，突然老去。仿佛最后一根筋瞬间断掉，老龙王倒在了病床上。

“你怕郑奇吗？”老龙王还是抓着她的手。

半晌，她摇摇头。老龙王点点头，而四周，她分明听到，哼声四起。

她的心底，更加哀伤。

如果这个世界上，还有一个人比陈梦更了解郑奇的话，就只有胡一了。

根据陈梦对郑奇的了解，她绝对不是他的对手。

何况，他的背后，还有一个胡一。

胡一的背后，还有艾洁“四大天王”。

正是这四个人，将艾洁从一家濒临死亡的国有企业改造成合资企业，并成功吸引了外资的目光。虽然都说艾洁与净洁平分天下，老龙王似乎与四大天王不相上下，但谁都知道，艾洁正如上午10点的太阳，而净洁已经是午后的日头。

“四大天王”个个年轻力壮，胡一更是传奇销售大师。郑奇不过一个排头兵，就将暮气沉沉的净洁家门口的市场打掉。

而这边，龙王已然老去。

他要抓住的那根稻草，居然是她陈梦。

而她陈梦，连郑奇都比不过。更不要说他背后那些人。

从小学到中学再到大学，她陈梦敢于和任何人比，也比赢过任何人。她漂亮孤傲，才华出众，大家都觉得她，鹤立鸡群。



但这些并不是什么好词。

却是大家看待她的心理。

所以，她注定孤独，多年过去，没有一个男生敢追她，尽管很多男生都保持距离地围着她画圆，尽管她面色平静心情淡定，众人却因之而去之更远。

所以，她更加孤独。

直到他——郑奇的出现。

她开始并不觉得自己会输给他。

他第一眼给人的印象，不是帅哥，却让你感觉他是个男人。他身材高大魁梧，浓眉大眼。他没有帅哥应该有的个性，不要酷不要帅，成熟稳重，常把笑容挂在脸上——这些，是后来她对他的评价。因为见多了优秀的男人，一开始，他在她眼里，就是一个普通人，包括对他能力的判断。

当然，后来她完全改变了对他的评价。

从学校到社会，陈梦才知道，其实自己也就是一个普通人。

社会用残酷教你认识它的本来面目。

陈梦不觉得自己能改变净洁要失败的现实，这么做不过是为了给自己一个安慰。义父一辈子都是战士，从内心武装到眼神。然而烈士暮年，虽有心眼神却无力，让陈梦感到心痛。她没有力气拒绝。

义父总能让人看到他眼神的力量。

而爸爸不是，他总将他的眼神藏着。

还有一个人，麦晓晓，她的眼神即使不藏着也没有摄人心魄的力量，但却充满了讽刺、怀疑。

麦晓晓还很年轻，还有一大把的日子需要过。

还有一个儿子龙潜需要她担心，他更年轻——显然，他们需要一大笔钱度过后半辈子。

现在的净洁还是有钱的。光流动资金就有几个亿，更不用说固定资产。

麦晓晓并不太贪心，两个人的日子，几个亿也就够了。

现在市场上硝烟正浓，净洁步步败退，公司士气低落。

麦晓晓问过白雪：“小白，你说我们要是输了，我们会怎么样？”



“老龙王一辈子，还有一大批跟老龙王奋斗一辈子的前辈们的心血就白费了。”

“那钱呢？我们还会有钱吗？”

白雪似乎不大理解，麦晓晓眉目之间那么急切，原来是关心钱。

“公司目前销售还没有大落，回款能保证，财务还算良性。就怕销售跌落，那时原材料、设备等应付账款就难支付了。”

“那我们以前存的钱呢？”

“老龙王存了一些钱，不过，这几年公司发展投入很多，没有多余的。还有银行贷款，跟老龙王一起奋斗的前辈们，他们的股份分红也一直投在公司。如果破产，把别墅和车搭上，也难平账。”

“啊？”麦晓晓失魂落魄。

“不过，你也别担心。净洁没那么容易输。”

“那我们要是真的赢不了艾洁怎么办？我听说有人收购我们，我们为什么不卖掉？”麦晓晓脑子里想的是，把那几亿握在手里比什么都稳妥。

“净洁是老龙王一辈子的心血，怎么能卖掉？再说来收购的人，也报价收购艾洁了。”白雪又叹口气，“老龙王是负责任的男人，你和少爷将来的日子不要担心。”

“哦。”麦晓晓差点儿想问那份责任有多少，是几百万还是几千万，或者是几个亿？但她又不好意思问出口。

白雪是老龙王创业兄弟白松的女儿，深得老龙王信任。年纪不大，却掌管财务多年。白松虽然能力不大，但一直忠心耿耿，跟着龙飞一辈子，现在只在车间做个老班长，但毫无怨言。

麦晓晓又提起龙潜修车要钱，还要出国生活，出国买房、买车等一大堆的事，开口要400万元。

白雪打断她的话：“麦总，如果你真为少爷好的话，我建议你一分钱不要给。现在老龙王还躺在床上，不要辜负他。”

说完，白雪道声“忙”，便离开了。

麦晓晓生气不得，她的话在白雪这里，不值钱。虽然她是总经理，但公司上下都知道她只是个挂名的，实权在老龙王手上。



老龙王用这个总经理头衔，就是要买她个不寂寞。

豪门多恩怨，富婆多寂寞。

有点事总比没事好。

总经理多少还有应酬，至少还要签个字吧。

“麦总，这是陈梦的任命书，董事长让你签个字。”人事部经理过来。

她这个总经理就是这样当的。下面的人过来，都会说，麦总，董事长让你怎么怎么。以前不觉得有什么不对，干得好好的，可今天听着怎么就那么刺耳。

“陈梦，她能做湖南区域经理吗？面试记录呢？”麦总拿起架子，摆出一副要问清楚的样子。

人事部经理老马吓了一跳，老马是个老实人，勤勤恳恳，从没见过董事长要总经理签字，总经理还要问这么多。支支吾吾回答不出。

“老马，怎么能随随便便就任命呢？董事长现在病在床上，糊里糊涂，难免说错。就算她是董事长的干女儿，我们也不能走后门啊。你是人事部经理，该做的事情还是要做的。”

“麦总，这……我，她已经过来了，在我办公室等着呢。”

“是吗？让她过来。”

老马无奈，只好请陈梦过来。

陈梦一走进总经理办公室，就看到麦晓晓一脸的讽刺和怀疑。

“区域经理是很重要的销售职位，瞧你穿得像小学生，有区域经理的样子吗？”看到陈梦一身运动装，她挺起身上的名牌衣服，开始讽刺了。

“你到底怎么成了老龙的干女儿？都只听到老龙有个儿子，没听说有女儿啊。是吧，老马？”这就是怀疑了。

老马低头唯唯诺诺。

陈梦不想回答。

“麦总，现在艾洁‘四大天王’要把公司卖掉，极力做大市场和销售额，想卖个好价钱，请了行业里传奇销售大师胡一做销售总监，推动行业洗牌计划，第一个瞄准的就是我们净洁。因为湖南是我们老家，艾洁把首战放到了这里打。存亡之际，老龙王要她来，肯定有她不一样的地方。”白雪不知道什么时候也进来了。



“这是陈梦的薪酬待遇，人事部刚报到我这里，我拿过来让你签字。”

麦晓晓其实心底最无奈，无论她说什么，这两份文件她都必须签的。

“我也是为净洁打算，你能证明给我们看看吗？”总要为难她一下。

“好吧，你需要怎样的证明？”陈梦更无奈。

“等一下。”麦晓晓出门，走到营销部，找到销售副总李强，嘀嘀咕咕一阵后，一个对赌计划形成了。

“浏阳是湖南重要的县城，我们也一直想要开发经销商。如果你今天能成功开发客户，下班前能将一份优质经销商合同摆在我面前，就算你赢。湖南区域经理就是你的，大家也没有话说。否则，你就主动去找老龙王辞职吧。”麦晓晓也不敢直接让陈梦辞职，只有把她重新推向老龙王。

“我知道这也挺为难你的。不过，麦总这个建议，也是为了你好。实习两年就做到区域经理，而且是湖南区域经理，我也怕难服众啊。这对你成长并不有利。更不要说你还是从艾洁过来的，又是董事长干女儿，人言可畏啊。这次也是你的机会，能成功，就能证明你有能力胜任这个职位。没成功，也没关系，可以先从长沙做起，一样的。”李强被夹在老龙王与麦晓晓之间，选择了这个所谓的折中方案。

“不要说我欺负你。如果你没有这个能力，就去找他应付差事也可以。反正老龙说了，不管你做得怎么样，这个位置最终也是你的。除非你自己告诉他你不愿意坐这个位置。”麦晓晓递给她一张纸条，上面是浏阳批发市场里的一个分销商。她一脸的冷漠、羞辱与不信任。

出到公司门口，李强也跟着出来了。

“小陈啊，不是我们要为难你。我相信老龙王没有看错人，你一定行的。这个企业是老龙王一生的心血。艾洁一心要卖给外资，如果净洁失败，中国洗涤业就将再无民族品牌了。我老了，老龙王也老了，就靠你们年青一代了。”

陈梦点点头，上午已经浪费很多时间了，她要抓紧时间赶车，从这里到浏阳，路上还要一个多小时。

浏阳说起来是个不大的县城，但走完市场，也花了不少时间，陈梦只有不到两个小时可以花在浏阳本地了。这两个小时里，她首先要甄别出优质客户，还要

进行陌生拜访，最后在不够了解他的情况下，一举拿下。

时间紧张，但陈梦决定在咖啡馆坐下，她要花上半个小时，对刚才的市场走访进行总结。

首先，净洁不能去找批发商，洗涤业的未来绝对不在批发上。现在大超市、大卖场越开越多，连锁超市遍地都是。就说这个好生活连锁超市，不但在浏阳县城有好几家，还深入到了乡镇。所以，瞄准未来，优质客户应该是在能服务于零售商的客户中去寻找。陈梦将麦晓晓给她的那张写着分销商信息的纸条轻轻撕掉。

其次，最好是在洗涤行业里或者了解洗涤行业的客户里寻找，这样就不用花多少时间去介绍净洁是什么，特点是什么，产品怎么样，企业如何，品牌怎样，利润如何。而且，陌生行业里的客户，就仅是了解产品、企业，包括企业里人的风格，要传达其他信息根本不可能在两个小时内完成。陈梦没有时间花在这上面。

依据这两条原则，陈梦扔掉了刚才收集上来的一大堆名片。只剩下4张。

一张是死敌艾洁的分销商。

一张是洗涤行业低端品牌挺洁的分销商。

这是行业对手的分销商，只是从长沙经销商那里拿货，并没有得到艾洁或者挺洁的经销授权。虽然同行是对手，但经销商授权是个谈判本钱。本来经销商下面的分销商就卖得挺带劲的，如果给他们经销商授权，相信积极性更大。

还有一个是个窜货大王。谁的分销商都不是，就喜欢从长沙批发市场里倒货卖。扰乱市场，乱开价格，不过，根据刚才在市场上的了解，他零售服务做得倒挺好的。

最后一张名片，是洗衣粉大王黑猫的经销商。这洗衣粉跟洗涤液还不一样，有点相近，但绝不相同。陈梦想把它扔掉。

不过，把鞋卖给没穿过鞋的人，是不是绝对没有机会呢？

评判优质客户的标准有哪些？面向未来的零售服务理念与网络，面向乡镇的批发网络，资金、物流，以及业务员水平，这些都是。

这4个客户都能满足这些标准。

不过，记得在艾洁实习的时候，胡一在培训大会上讲过这么一段话：

“资金、网络、物流、人员、经验等等，是不是一个优质客户应该具有的品质？”



是的。但是不是全部呢？绝对不是！还有最重要的一点！这一点可以抵消上面所有的品质！”

胡一说这句话的时候慷慨激昂，还把大手在空中用力一挥，似乎想把自己挥成一个伟人。不过，他说的话太有力度，所以，所有人都记住了。

陈梦把要扔掉的黑猫经销商名片又收了起来。

艾洁的分销商，虽然对经销商授权书感兴趣，但难保艾洁对他没有承诺。而且，艾洁的销售、利润都很稳定，很难用一份净洁的授权书让他放弃艾洁的分销。

挺洁没有品牌，却有利润。但挺洁多年的江湖打法，对终端服务粗心大意，理念改造成本很大。

窜货的那个客户呢？虽然是个市场的扰乱者，打游击战，却对终端服务得不错，说明他渴望从游击队转化为正规军。只是，多年窜货，哪里成本价更低就从哪里拿货，“低价就是娘”的思想应该很深。要着重考察这一点，否则，以后也难以专心专一地对净洁。

黑猫经销商呢？黑猫要求他们只能做黑猫一个品牌，什么都不能做，否则取消品牌代理。按说是没有机会的。可据营业员反馈，黑猫经销商老牛年龄很大了，依靠黑猫挣下大笔家产。膝下有一个儿子小牛，天天西装皮鞋开车送货，拜访终端。看来其志也不小，定有图谋。

陈梦坚定了决心，打了一圈电话。

挺洁的经销商一听是净洁要找经销商，直接要30个点的利润。

窜货的是个女人，陈梦没有多聊。

黑猫那边牛总在，正接待客人，但小牛总不在。

艾洁的那个分销商，陈梦没打电话，没有突破口，直接放弃。

一番思考下来，才花了15分钟，比原计划半小时缩短了一半。

陈梦没有急着走，而是端起咖啡，轻轻地吹起来，杯里的咖啡被吹起一阵小小的波浪。

陈梦吹得很小心，不像小时候，大口地吹，结果咖啡溅到爸爸桌上的文件上，还溅到自己的腿上。

咖啡很烫，小陈梦痛得想叫，但看见爸爸的文件被弄脏了，她只好憋着嘴，

盯着爸爸的眼睛。

爸爸的眼睛藏在眼镜后面，她看不清楚。

只看到两块镜片在阳光下闪光。

爸爸在微笑，笑里面涵盖了包容、谅解与疼爱。爸爸先擦掉陈梦腿上那几滴咖啡，并用湿毛巾捂在陈梦的痛处。

然后，他轻轻地吹起陈梦的咖啡杯，吹起小小的波浪，就像爸爸的笑脸。

从此，陈梦一喝咖啡就要吹出波浪。

在艾洁，有一次实习生聚会，也是喝咖啡，刚煮好的热咖啡。陈梦习惯性地拿起郑奇的杯子要吹，却被郑奇猛的抢了过去，一口喝下。

陈梦吓得瞪大眼睛盯着他——不烫吗？

郑奇给了她一个“嘘”的手势，找机会悄悄告诉她：“别泄露了我们的秘密。”

从那以后，陈梦就再也没有机会，给郑奇的咖啡杯吹出波浪。

你为什么能那么淡定？

你为什么那么小就能那么淡定？

前一个问题是陈梦问爸爸的。

后一个问题是爸爸给她的回答。

然后爸爸把桌面那份还留着几滴咖啡的文件递给陈梦：“这是爸爸最重要的东西，送给你吧。”

那时候的小陈梦还看不懂上面的文字，只知道这是爸爸最重要的东西，她心想一定要好好地保管它。

只是上面被自己弄脏了，那几滴咖啡的印子，像几滴泪。

那份文件其实只是普通的记录。

爸爸在文件里面写着：

“如果在咖啡馆里看久了，你就会发现，在这个优胜劣汰的社会里，没有什么比让别人感觉到‘赢’更重要的了。”

等爸爸离开这个世界后，陈梦找出这份文件。陈梦很好奇，在咖啡馆里能看到什么？

于是，她花了很长时间坐在咖啡馆里去看。





看咖啡馆里的人吗？东西？还是天花板？

陈梦看着看着就走神，走神的时候想起了很多其他的事情，但还是什么都不明白。

看来，陈梦还是没有像爸爸看得那么清楚。

不过，有一点，陈梦明白了。

尽管这个优胜劣汰的世界竞争激烈，爸爸却觉得没有什么比让别人感觉到“赢”更重要的了。难怪，爸爸能淡定。

陈梦继续看那份文件的第二句话：

“孙子曰：微乎微乎，至于无形；神乎神乎，至于无声，故能为敌之司命。日本人能用《孙子兵法》开发出忍术，爸爸无能，只能开发出优势谈判法。希望能帮助你过完美好的一生。在这个社会里，谈判是最重要的技能。从你还在妈妈怀里哭着要吃奶的时候，你就开始谈判了。爸爸没有太多的东西给你，只能给你留下这个。”

“妈妈是什么动物？”两岁的时候陈梦就问过。

“等你长大了，你就知道了。”

妈妈去世得太早，陈梦的世界里只有爸爸。所以，陈梦对在妈妈怀里吃奶的比喻并不深刻。看完这些文件后，只把它当做爸爸最贵重的礼物锁了起来，并没有深入地阅读上面的文字。

陈梦记得胡一给他们上的一堂课。

胡一问：“谈判是为了什么？”

有人回答：“为了赢。”谈判赢了，多有成就感。

郑奇回答：“为了双赢。”双赢，是个多么美丽的童话。

一个苹果，两个人分，一人一半是不是双赢？

那谁来切？

谁先选？

如果我要苹果肉，你要苹果皮，是不是双赢的最佳选择？

陈梦站起来：“不是为了让别人感到赢吗？”

满堂“咦”的一声。没人能理解陈梦这句话。



陈梦也不理解，她只是突然想起了这句话而已。

最吃惊的是胡一。

为了自己赢不奇怪。

双赢的说法也很多。

打着双赢的口号，自己也赢，才是更多人的想法。

像胡一这样行业里传奇的培训大师，曾任多家公司的销售总监，做出过惊天业绩，见证过多次谈判的他，听到郑奇说双赢的时候，也只是点点头。

听到陈梦说的时候，他也觉得不可理解。

他问陈梦为什么这么说？

但陈梦头脑空白，因为她不知道为什么。

郑奇悄悄问她，为什么？

她也是摇头，虽然她已决定要尽快回老家保险柜里找出那份文件，好好看一看。

郑奇摸摸她的头，安慰了一下。

郑奇告诉她：“胡一觉得我天赋比较好，昨晚约我打麻将，要教我一个258谈判法。我只知道麻将里有258万，258条，258筒，要做将牌的，没想到里面还藏着一个谈判法。没关系，等他教了我，我就悄悄教你。”

但还没有等到郑奇教她，她就离开了艾洁。

不过，她也知道了这个258谈判法的厉害。老龙王威震江湖多年的“长蛇阵”，被郑奇打得体无完肤，老龙王也躺在了床上。

郑奇跟她说过：“胡一告诉我，双赢的谈判都是假的。艾洁就要在洗涤行业里一个人赢。”

后来，小道消息频传，“四大天王”要将艾洁卖给外资，好实现个人利益最大化。前提是，艾洁要在销售与市场份额上更进一步，卖个更好的价钱。

郑奇告诉她，胡一说，传说有真的部分，也有假的部分。事实谁也说不清楚，但有一点，那就是没有这么简单的事情。

“四大天王”不是简单人物，追求的不单单是自己的利益。



里面有一份对赌协议！

对赌的是什么呢？

没人知道。

只知道，为了这个对赌，“四大天王”给胡一开了年薪 200 万元的天价，将他请了过来做销售总监。

胡一，这位传奇大师，因为陈梦那听起来幼稚的一句话，而将她边缘化了。

所以，陈梦两年时间里学到的，都是在大锅饭里的东西。小灶，都给郑奇一个人开了。

陈梦现在拥有的，只有爸爸的遗产——优势谈判法！

15 分钟已过，陈梦整装出发。

叫了一辆车，她直接杀到了黑猫经销商门口，店里几个营业员正在忙碌。

陈梦虽然穿的是运动装，但身材高挑气质出众。她一脸严肃地问营业员：“牛总呢？”

营业员被她的气场征服，狐疑地看着她，却不可抗拒地回答：“在里面接待一个厂家。”

“带我去！”她可不知道“里面”到底是哪里。这些批发商有钱，却不愿意收拾自己的公司和办公室，一般都七拐八拐的。

他们已经习惯在乱七八糟的地方摆下办公桌，然后心安理得地数着大叠的钞票。

果然是七拐八拐。好不容易营业员才将她带到老牛的办公室门口。陈梦看到一个胖老头吞云吐雾地说着什么，夹着烟的手指上，金戒指闪闪发亮。

另外一个人，西装革履，附和着他说着什么。

“整个浏阳实力强的经销商有几个？哪个新来的品牌不找我？开玩笑嘛，没我能在浏阳把生意做起来吗？”

那个年轻人赶紧赔笑说是。“我们也希望牛总支持一下我们品牌。”

陈梦挥手让正准备报门的营业员离开，大摇大摆走进去，说：“恐怕难吧？黑猫允许你做其他品牌？”

“你是？”牛总盯着她，心想不会是黑猫公司的吧，那不抓个正着。

陈梦指着那个年轻人说：“你到外面去等下。”

那年轻人吓了一跳，赶紧出去了。

陈梦也不废话，在老牛直愣愣的眼神里，直接走到办公桌前，从包里先拿出净洁的质检报告等产品、公司说明，然后摊开合同，将签字笔打开，掉过头，放在老牛的面前。

“我是……”陈梦正要说话，手机响了。

“喂，我是净洁陈梦。哦，原来是威达公司李总啊。我想我们不用谈了，你还是放弃吧。净洁经销权不可能给你。因为你做挺洁品牌太久，在零售客户面前没有强势的客情，不利于净洁经营。好吗？哎，算了，算了，我半小时后就要回长沙开会交差了。晚饭没必要了。不谈了。”

老牛听出了些名堂，低头看桌上的资料。

“要是我能早知道牛总可以在黑猫之外做其他品牌，我就不浪费那么多时间了。我的名片。”陈梦顺手递上名片。

“我不能做的，刚才是开玩笑的。”老牛一边接过名片，一边应付说。

“都说富有种，贵有根，小牛总风度翩翩，肯定能跟着你再造辉煌。可惜，我这次没有时间拜访他了。今天公司就要确定最后一批县城经销商名额，我一定要赶在下班前把浏阳报上去。”

“是吗？你还是找别人吧，我们没有计划做洗涤液产品。”老牛把面前的东西一推，偏过头斜着眼打量她。

“我们……”陈梦正要开口说话，电话又响。

“张姐，哦，你好。什么事？哦，这个……是这样的。我在外面买个东西，就回去。可能要15分钟。我知道，我知道，我没走呢。张姐你不用多讲，我知道你们网络很强。是！你们的确需要一个产品代理权，有代理权你们肯定可以做得更大。呵呵，我们也是担心，你老在市场上窜货，窜艾洁啊、窜黑猫啊，得罪人太多了，怕对净洁声誉不好。要是你做了净洁经销商，你不更有实力去窜艾洁，窜黑猫？我担心你不够专心啊。你等我吧，15分钟我就回去。我真的只是出来买个东西。代理权的事我就给领导打电话。”





听到说有窜黑猫的那家，老牛转过头。

陈梦心里憋着劲儿，刚才故意按响手机，装着接了两个电话，既报出家门，还给出竞争压力，同时，对陈梦的身份，老牛已经不会再怀疑了。

两个电话至少节约了半小时的自我介绍和来意说明。

接着陈梦严肃地说：“牛总，不好意思，的确事情有些着急。公司要求开发一批重点县城，还推出了一系列促销活动。我开始确实不知道牛总您在寻找拓展机会，不然我早来拜访您了。幸好，没有签给张姐。像您这样，在行业里德高望重，资金足、实力强的客户哪里找去。”

陈梦故意不把促销活动说详细，老牛就去翻资料，查看详细说明。这是来之前，净洁公司就在搞的一些活动。

“你在哪里听说我在寻找拓展机会的？”

“这个不重要。准确地说，不是您，是小牛总。您是黑猫忠诚的经销商，做洗衣粉。您儿子经营的是另一家公司，做洗涤液，黑猫公司也拿您没话说对不对？现在是洗衣粉好卖，用的人多，可是您也知道洗涤液是未来，未来肯定是洗涤液的天下。您做现在，您儿子做未来。多好。”

“您跟刚才那人一样？是我儿子找过来说服我的？”

陈梦听了心中直乐，不说话，只皱着眉看着老牛。

“哼，这小子，翅膀硬了真想飞了。哦，你坐。”陈梦坐下，看着老牛翻完资料翻合同。

老牛一边翻，一边摇头说不行，不行。

这样10分钟过去了，陈梦也没理他一句话。

这10分钟，值得花，绝对不浪费。

“你这个不行。净洁啊，价格太高，怎么卖得动？你去看看艾洁卖多少？我们黑猫也有洗涤液，也没你这个贵。不行。”

老牛表情痛苦地说不行，却没有将资料从手中放下来。

“不能做，利润也不高，本来价格就高。”老牛将资料放在桌上，把合同推给陈梦。

陈梦心里叹口气，差点儿就要扑上去解释价格的原因。但她忍住了，她现在



已不是当初刚入艾洁的那个小女生了。她自信地笑着说：“还有呢，牛总？”

老牛又翻了一下，陈梦尽收眼底。

“120 万元，这么个小小的县城，开玩笑！指标太高！”

“还有没有别的原因？”

“有啊。要现款。现在刚入市场的品牌，哪个不是先铺货？”

“嗯。”陈梦轻轻哼了一声，停顿，不说话。

“费用支持也不多，难做。”老牛头摇得像拨浪鼓。

陈梦依然不回应，两个人陷入沉默。

差不多过了 30 秒，陈梦看这个老牛确实狡猾，恐怕是不会先开口了。

陈梦刺探着说：“在浏阳市场上，做洗涤这块儿，我看真没有比您更适合的经销商了。”一句话，刺得老牛心里舒坦。

老牛骄傲地一笑。

“不过，有些人说，您也就是靠黑猫。以黑猫的强势，让谁做谁就强。如果有一天，黑猫突然不给您经销权，您就只有窜货卖，不知道您窜货是否也比张姐实力强？”陈梦继续刺探他的敏感神经，“不过，也难说，说不定黑猫也喜欢小牛总，以后把代理权继续给你们家。”

话说完了，老牛的江湖老脸上还是没有表情，不过，他的手不自主地往净洁的合同上挪了一下。

“好了，我时间不多了。开门见山，牛总您直说吧，把您心中的那个真正的原因告诉我，看我能不能解决。”陈梦故意看表。

“就是那些原因。先铺货、利润提高 5 个点，费用还要增加。”老牛说。

“真没有别的原因了吗？”跟张姐约定的 15 分钟差不多到了。陈梦悄悄按响电话，听起来，像某人催促的电话声。

陈梦站起来，拿起电话，看着老牛的眼睛，慢慢抬起手，做出要接电话的样子。

“哈哈，还真有一个原因。”老牛突然大笑起来，“只一个浏阳，坚决不签。我还要宁乡县、长沙县、望城县。难道你想我儿子像我一样，一辈子就关在浏阳县里？”



“是不是我把长沙市周围这4个县城都签给你，你马上就签字？”

“嗯。”老牛点头。

陈梦低头大拇指一按，手机不响了。然后扒拉扒拉拨了公司李强的电话。

“李总，我是陈梦。我想问一下，宁乡县、长沙县、望城县都签了经销商吗？这一批没赶上，太好了。我找到一个合适的客户，他想做这4个县城……”

陈梦边打电话边出门，过了一会儿后进来，对老牛说：

“4个县城的代理权没问题。不过……”陈梦还没说完。

“要涨指标？”老牛又提防起来。

“不是，为了配合小牛总拓展好这4个县城的业务，公司决定派我专门扶持你，帮助你们拓展。同时，因为其他几个县城离浏阳比较远，公司愿意帮助您在其他那几个县城里设点，可以从长沙仓库直接发货过去，节省物流费。还有，现在公司正在调这几个县城的零售网点数据，希望能尽快给您出一份详细的销售计划。指标暂时不涨，逐步发展，欲速则不达嘛。还有，这一次公司支持的促销活动，我们可以利用这个资源，设计成三阶段的促销计划，帮助我们一炮打响……”陈梦滔滔不绝，就要去翻资料里的促销活动，给老牛详细说明。

“不用了。我知道你现在要马上赶回长沙。我让人马上给你准备好公司材料，你办完手续后，过来给我和我儿子慢慢讲。”老牛刷刷地在合同上签了字，并让人准备公司营业执照等手续。

几分钟后，老牛送陈梦出门。

“陈经理，一定要多来，给我儿子详细讲讲怎么做工作。”

“牛总，您不但生意做得好，而且谈判也很厉害，一下子就从我们这里要去4个县城的代理。放心吧，我一定亲自跟进手续办理，以后你们这边，我也一定亲自负责，多跟我们牛总学习生意经验、谈判经验。”

牛总哈哈大笑，高兴地送走陈梦。

在关键时刻，陈梦找到了客户真正的需求，没有被客户的烟幕弹击中，在利润、费用、指标等方面作出让步，让公司损失利益。同时用详细的计划，向老牛证明净洁能帮助他儿子在未来走得更远。

而陈梦在最后，则狠狠地夸了老牛一顿，同时她以“自己亲自跟进”的承诺，

不但让老牛放心，更让他觉得自己在谈判上收获了更多条件。

成就感，给他了。

这是不是爸爸说的，在这个优胜劣汰、竞争激烈的社会里，让别人感觉到赢呢？

走到门口，那个小青年拦住了她。他果然在她的指令下，在外面等了这么久。

“原来你是净洁的，厉害，向你学习了。”

“你偷听？”

“我不是也被你骗了吗？我是艾洁的小韩，韩含。”

“谁？”陈梦怀疑自己有没有听错。

“不是寒冷的寒，是含着糖的含。”

“你是说你是艾洁的？”陈梦想起了郑奇。

“是的。我今天被我们领导派过来，想谈下牛总的，没想到被你赢了。不过，你也不要得意，如果我领导亲自来，肯定能赢你。我们领导年轻有为，是我见过的最能干、最帅气的销售经理。他是我的偶像，我一定要向他学习，做好业务，挣到钱，三年买房，五年买车……”

小韩忘情地抒发感想，两只手在空中挥舞，像朗诵诗歌一样。

陈梦懒得理他，转头就走了。

回长沙的出租车上，陈梦拿出笔记本，开始总结。

优势谈判要点：

1. 优势不是强势。优势讲究的是发挥自我长处，钻研客户需求，用长处去打动客户。不是盲目地挺起腰抹下脸在客户面前装专业。净洁是洗涤液高端品牌，价格、利润不比艾洁高，销量也不够多。所以用这些很难说服客户。反而洗涤液是未来发展趋势，而净洁是洗涤液领域的领跑者之一，未来才是净洁的优势。我为什么选中老牛做目标客户，正是发现并利用了净洁在这一点上的优势。

2. 优势不是强势，当然也不是弱势。既然握有优势，就要在谈判中把握主动





权。我瞄准目标后，没有电话预约，没有让客户面前常规介绍，而是直接杀到客户面前。这样并不会让客户反感，反而让客户在你身上看到信任。面对陌生拜访，偏远县城的客户提防心理很重，只有自信的人才能让客户信任。同时，条件谈判上，不能轻易退缩让步。像小韩那样，在客户面前畏缩装笑脸，反而让客户看不起，在条件上也会被屡屡勒索。

陈梦写到这里，想起小韩在客户面前畏缩，在外面却大放厥词，恐怕是快被销售压力压垮了。不过，他居然是郑奇的人。郑奇就用这样的人吗？但能找到老牛这里来，说明前面的市场走访、分析调研倒是没错。她继续总结：

3. 优势谈判讲究合理的谈判技巧。竞争压力策略、时间压力策略、沉默停顿策略、舒服型刺探、敏感性刺探等等，都是谈判中重要的手段。我制造的打电话场面，不停地追问客户的反对意见，都运用得不错。在短短的时间里，要打破客户的提防心理，要抓住客户的主要意见，要穿透客户厚厚的保护层直达核心，必须灵活运用谈判技巧。

4. 优势谈判手往往只处理客户最核心的反对意见。一般在谈判过程中，双方你来我往，一个一个条件层出不穷。而优势谈判讲究在抓住自我优势、客户需求的前提下，给足对方压力，紧紧抓住客户最关心的核心反对意见，即时转化并处理这个意见。其余的条件不是不重要，而是在核心反对意见面前，都可以屏蔽掉。这样既能达成一致，还能让自己利益最大化。

5. 优势谈判的核心基础是专业。可以出奇制胜，但必须“以正合”。必须要有专业的销售基础与能力，为客户提供详细合理的专业解决方案，才能从根本上换取客户对你的信任。我最后针对老牛为儿子未来的担心主动提出很多帮助，并要求进一步详细说明方案，就是为了体现专业，从根本上得到客户的信任。

总之，优势谈判就是利用自身差异化的优势，抓客户核心需求，以专业的工

作为基础，不卑不亢达成谈判一致，实现利益最大化。

最重要一点，我让他感觉他赢了，他收获了谈判的成就感。以后他与我合作，会更开心，说不定，我还能交上一个很好的朋友。

朋友，自然比客户更多了一份责任。





第二章 “以奇胜”的258谈判法



小韩仰天抒发了自己的郁闷后，发现面前已没了陈梦的人影。他叹了一口气，只得赶快往回赶，跟郑奇汇报。今天输了，而且输在最后临门一脚，前面的调研白做了，不知道会被怎么骂一顿。

找到这份工作不容易，尤其是艾洁这样的企业。可是要好好珍惜啊！不然又回到以前东一顿西一顿，四处找工作四处讨饭吃的地步。更不要说买房买车结婚生孩子这样伟大的梦想了。

“销售，挣钱，买房买车娶老婆。我伟大的梦想啊！那个女人，跑得真快，我还没有骂你呢。我跟你仇，我记住你了！”

小韩骑着摩托车，厚着脸皮回长沙。郑奇在北京总部开会，不在长沙，小韩一路开车，一路犹豫是否要电话汇报。

摩托车一路奔往长沙，与陈梦一个方向。

陈梦正在笔记本上作着记录，车突然一个急刹，头碰到了前面的座椅背上。

“不好意思，小姐。前面出车祸了，堵住走不动了。”

“啊？”陈梦一看表，离下班只有一个小时了。

下车往前看去，堵了长长一串，看不到头。

“不要看了，小姐。肯定堵到隧道那头了。没有两个小时，通不了。”

“啊！”陈梦感觉要倒下了。



突然，远远地听到摩托车的声音，陈梦心想有救了。

小韩还是决定马上给郑奇打电话汇报。

“听不见，你给我把车停住慢慢说。”郑奇在电话里面喊。

于是小韩拐了一个弯，停住，慢慢向郑奇汇报。

摩托车的声音突然没了，陈梦向后张望，模模糊糊看到远处一辆摩托车停住了。

要命，汽车堵住了，摩托车是可以走的啊！

真是要命！前面堵住，等车通要两个小时！

等后面的摩托车吧，不知道那车还走不走。

如果现在往回跑，跑到摩托车那里，估计等她跑到那儿，也得半小时了。剩下半小时，摩托车是绝对赶不到公司的。

上天不得，入地不能，唯有祈祷。

义父一辈子较劲，现在还要拉上她。

她能拯救净洁吗？

她连自己都拯救不了！

这或许就是命。

陈梦不住地往后打量，那辆摩托车没有要启动的样子。

小韩从后视镜看到了自己的脸。很帅吧，这张脸！

“你呀，什么都没有，就是这脸皮够厚。”这是进公司面试的时候，郑奇给他的评语。

郑奇给了他一个工作机会，同时，也给他下达了两个命令。

“第一，把你肩膀上那个文身给我去了；第二，不管你做小混混多久，脸皮有多厚，你给我记着，必须对我老老实实，有什么事情及时汇报。如果被我发现有一次瞞我、骗我，就给我在这个地方签字。”

郑奇将一张写好的辞职申请书放在小韩的桌面上，上面连辞职的理由都写好了，只等签字写日期。

从此那张纸就摆在了小韩办公桌的最显眼处，成了他的一个紧箍咒。



小韩在来艾洁工作之前，是城市里一个小混混，长沙话叫“打流”。混迹于街头巷尾，踏着一双破拖鞋，穿着一件背心，瘦瘦的胳膊上偏要文一只“老虎”。抽烟喝酒泡吧把妹，该干的都干过了，却没混出啥名堂。

可惜，这年头混混要成功，也要靠背景，还要心黑手狠皮厚。小韩中专毕业，找不到工作，无奈只好混迹街头，见证了不少现代社会混混江湖史。可惜他一无背景，二不能心黑手狠，耍耍无赖，厚着脸皮倒是唯一长项。

招聘小韩的事情，很快报到胡一那里，胡一很奇怪，他正想在新一届的管理培训生里找一个潜质好的，发到湖南跟郑奇学习，也正好锻炼一下郑奇对下属的管理培训能力。

“找一个混混，你想开艾洁之先河啊？”胡一曾经制定过业务员招聘流程与标准。“发现与解决问题的能力如何？吃苦耐劳的能力如何？积极与坚持不懈的能力如何？学历如何？行业经验如何？学习与KA（大客户，指家乐福之类的大超市卖场）管理的执行能力如何？”这些，都是业务员面试必须考量到的因素，胡一到艾洁后，首先就是推动制度化、流程化。

营销首先是在总部解决，销售人员只是执行。

卖得好不好，首先是总部的问题：品牌、产品定位、价格、营销政策等等，只要这些合理，就绝对卖得好。

如何卖，也是总部应该解决的问题，给销售组织提供销售流程、销售标准及培训。

销售人员只是执行。

这些都是他的理念，他要的就是执行、执行。在执行的理念下，再来创新。

在他的理念里，没有销售英雄。

“没有英雄！”这是他的营销口号。

可惜，湖南的战局，最终还是要一个英雄来终结。结果也证明，即便在胡一组织化营销的体系里，郑奇还是冒了出来。

郑奇总能在发挥主观能动性的地方积极应对。

郑奇总是能在组织没有管到的地方创新出奇。

发展下去，郑奇创新得越来越多，而胡一也就管得越来越厉害。



矫枉担心过正，组织鼓励创新。但胡一担心，郑奇在创新这条路上可能会偏离组织的方向，最后成为独战英雄。

销售的最终，都是组织营销！现在绝不是个人单枪匹马闯天下的时代。

所以，面对郑奇，胡一总是强调组织流程与标准。

“没有一项及格！”郑奇对小韩的情况实话实说。

不过，郑奇很快又反过来问了胡一一个问题，胡一也难以回答。

“你招聘培养了几批管理培训生，几十个人，最终有几个成功了？他们到底在哪里差了火候？”胡一按照流程招聘出来的培训生，除了郑奇外，倒真的很难有成大才的。不单单是在艾洁，胡一知道，流程制度强的公司里，都碰到这个问题。

“我从管理培训生走过来的，我知道。”郑奇说，“有句老话，舍得一身剐，敢把皇帝拉下马！这些从大学里走出来的所谓高材生，心高气傲、好高骛远之辈居多。都幻想着一步登天，谁会愿意放下身段，到脏乱差的批发市场里陪客户，提着包，掖着自尊，拿着样品一条街一条街、一家店一家店地上门推销？这些人面皮薄，被店主拒绝几次后，都不愿意去了。实习也成了应付，基本功都不扎实。根据公司培养流程，提拔倒很快，但那是揠苗助长，在城市经理一级就死掉大半，不要说能走到省级。差的就是敢舍得一身剐的勇气。这个混混可以！”

“你的意思是，我们以后不从高校里招聘，全找这些混混？”胡一站在组织的立场，问题自然有高度。

“不，我的意思是，找一条鲇鱼放在我们的组织里。”

“能管得住吗？”胡一倒也愿意试试“鲇鱼效应”。

“我有办法。”

他的办法就是放在桌面上的那份“辞职书”。

混混的江湖其实就是谎言江湖。

吹牛皮，说大话，耍无赖，欺软怕硬，空言勒索等等，都跟谎言有关系。

要收拾混混的第一奥义：防谎言！

追究起来，谎言的背后，其实是害怕。



小韩上初中，家里穷，连学费都交不起，更不用说零花钱。小时候的小韩一点儿都不怕肚子饿，因为早饿惯了。可是他克服不了眼睛饿。

因为艳羡同学们的新衣服、新书包，满堆的零食，他开始从家里偷东西卖，开始跟在有钱同学的屁股后面说好话讨赏钱，开始骗抢小同学，开始赌博……

他的学业生涯一直坚持到中专毕业，毕业后学修车，但因受不了修车的辛苦，他开始换工作，直到把自己换到了混混市场上。

有一天，驼着背的妈妈在街头找到他，从一层一层衣服底下，翻出用陈旧褪色的手巾包着的一把零钱，说爸爸死得早，妈妈无能，这是给他积下的最后一点钱。妈妈癌症缠身，只有等死，唯一希望就是将这笔钱交给儿子，希望儿子能好好成人，找个媳妇，妈妈死也甘心。

连几个混混兄弟都凄然动容，小韩却担心没面子，吼着要妈妈滚。妈妈一把眼泪，转身才流。小韩直接被几个混混兄弟揍翻在地。

混混也是人，不是畜生！

这是小韩兄弟们的信条。

将妈妈送回老家，小韩将那包钱放在了妈妈的枕头下，对妈妈许下诺言，“我要买房买车结婚，您一定要坚持住，等着这一天！”

他说完便要走，却被妈妈叫住。

“把你的手放在桌上！”小韩狐疑地伸开右手，放在桌上。妈妈却颤动着身子，从厨房拿出菜刀，向他走来。他终于明白，这是承诺的代价，在刀快落下的时候，抽走了右手……

不过，他将左手伸了过去。

左手小指头掉在了地上。

妈妈用手巾包起砍断的小指头，和那包零钱一起，放在了枕头下。

“您一定要等到那一天！”小韩忍着痛，离开了家。

“其实我已经等到了，不用再等了。”妈妈等他转身后，悄然瞑目。

小韩拉起兄弟们，举起左手，宣告他的誓言。

兄弟们轰然响应：买房买车娶老婆！

然后大家在巷子里，竖起关二爷的神像，插起几支烟，跪拜，大声宣誓“买



房买车娶老婆”！

几个大腹便便，踱着官步的人路过，看到这一幕，扔下一句评语：

“真他妈搞笑！”

兄弟们面面相觑，咬牙切齿，眼见就要沮丧泄气。

“我们绝不做社会的笑料，买房买车娶老婆！”小韩举起左手喊道。

“不做社会的笑料，买房买车娶老婆！”

兄弟们更大声地发誓。

现实用冰冷回报了他们的热情。

一次次面试，小韩他们被一次次拒绝。

包括，郑奇，也曾拒绝过小韩。

“你为什么要做销售？”

“听说销售能挣钱，我要买房买车娶老婆！”

郑奇愣了好久，他第一次听到这样的回答。有人说做销售是为了学习锻炼，有人说是为了兴趣爱好，有人说喜欢与人打交道，也有人夸张地说喜欢、爱上了艾洁这家公司……

谁不是为了挣钱？

可谁又不是为自己挣钱的私心找一个冠冕堂皇的理由，去装裱门面。

这就是社会！

社会有社会的规则，没有明文规定，有人称之为“潜规则”。

潜规则容不得这样的直白与赤裸。

所以，郑奇只好请他出去了。

小韩在门口想了很久，不知道问题出在了哪里。

悄悄趴在门口偷听别人的回答，文员来赶也不走。

等下一个出来的时候，他又跑进去。

“我知道我做销售是为了什么了，我男朋友是做销售的，给我讲了很多销售人员的故事，每个故事都那么精彩，每个故事里的主角都那么光彩夺目、魅力动人。所以，我爱上了销售……”

郑奇差点一口茶喷出嘴，刚才出去的是一位女生，要偷听也麻烦改改词。

“我们对GAY（同性恋），不大感兴趣。”

“改（小韩把GAY听成‘改’）！我没改啊，一个字都没改啊！”小韩纳闷地出了门，想了一阵又偷听。

……

“我大学学的是营销……”

“你不是中专吗？”

……

“我以前在宝洁公司……”

“什么？”

……

“我爱艾洁……”

“出去！”

……

“……”还没张口。

“出去。”郑奇说得都没有力气了。

……

一天面试结束，文员进来帮忙收拾材料，对郑奇说，那个人还在门口，要不要找保安赶他走。

“还在？我今天拒绝他多少次了？”

“没数，差不多20次了吧。”

“叫他进来。”

小韩一脸惊喜地跑进来，很期待地望着他。

“出去！”

“啊……”小韩又走出门口。

文员嘻嘻地笑：“老大你故意耍他啊！”

“帮我倒杯茶，我还要坐一下。”郑奇才没有兴趣去耍他。郑奇既佩服他不怕失败的毅力，又无奈他每次失败都不总结经验教训。这次叫他进来，他仍然没有





想好能说什么。

“可是下班了呀！”

“不要赶他走，随他在门口，你们可以先下班。”

文员好奇地离开，一会儿，整个公司的人都下班走光了。

只剩下郑奇坐在里面喝茶，小韩在门口苦想。

夜幕很快降临，小韩在门口快睡着了，郑奇还在里面看书上网。

不知道过了多久。

终于，小韩推门进来。

郑奇故意不抬头。

小韩看了他一会儿，习惯性地往门口走。

走到门口，他忍不住说：“为什么……”

“你终于问为什么了。不怕拒绝不怕失败是难得的销售品质。可是如果每次都去发现问题，不去找失败原因，你将永远失败下去。能问为什么，说明你在开始思考了。好，问吧！”郑奇等他这个“为什么”，等到了晚上9点。

小韩挠挠头，还是没听明白：“那我直接问了。”

“当然！”

“为什么你不觉得饿啊？你小时候也很穷，饿惯了吗？我都快挺不住了哎。”

“……”郑奇感觉被雷击中，巨雷！

小韩要请郑奇吃饭。

吃饭间，小韩讲了他左手的故事，还给郑奇看了他肩上的文身。

还有，混迹江湖多年，挨打挨揍，在背上留下的伤疤。

最后，他拉着郑奇的手说：“到底做销售应该为了什么啊？”

“为了挣钱，买房买车娶老婆！”郑奇回答。

小韩拉住他的手不放：“老大你不是折磨我吗？”

“呵呵，明天来上班就可以了。”听了小韩的故事，郑奇才知道这其实就是推动小韩前进的原动力，比什么光鲜堂皇的理由都重要。

“真的啊！”小韩哭了，“我终于找到工作了，找到工作了！可以挣钱，可以



买房买车娶老婆了！”说完扔下郑奇就跑了，郑奇只好自己埋单。

小韩跑去给兄弟们汇报，让兄弟们艳羡了好一阵子。

根据江湖道义，大家要送礼给小韩表示恭喜。

商量后，大家凑钱给小韩买了一套西装和一辆二手摩托车。

有一个兄弟没有钱凑，就和小韩说：“兄弟我没有什么可以送你的。我有一个妹妹，在广州那边打工，长得一点都不像我，比较漂亮。艾洁是个不错的公司，等你挣到钱，我就把妹妹介绍给你做老婆吧！”

“兄弟们，你们等着！等我发达了，一定回来接你们，一起发达！”

小韩幸运地找到了工作，而兄弟们却依然流落街头。

因为小韩先找到工作，先“发达”，所以成了大家心目中的英雄，渐渐有了做大哥的气势。

小韩总是常常跑过来，讲述今天在艾洁学了什么，昨天学了什么？还有一些传奇故事。

“你们知道我那个领导吗？今年才25岁，才毕业两年啊。乖乖！不得了，听说两年就把艾洁的头号死敌净洁公司几十年的江山打败了。我靠！听说净洁那个老板，江湖号称老龙王，那是要风得风要雨得雨啊！结果，我们老大一过来，他就噶屁了。听说老龙王被我们老大打败后，一气之下，躺在床上。”

“哦，用的什么武功啊？”

“武功？靠！我说的是销售啊！”

“销售？销售比武功还厉害吗？那你要好好学习啊。”

“那是当然。”

“喂，小韩，你天天都在公司里做什么啊？我给妹妹写信，说了你的故事，她好崇拜你，想知道你天天都在公司里做什么。”那个发誓要小韩做妹夫的兄弟说。

“我天天干什么？”小韩低头一想，开始吹，“我现在是我们老大的心腹，得力心腹。天天跟着老大吃香的喝辣的，喝酒，洗脚，泡妹妹。哦，泡妹妹不能给你妹妹写上啊……”

小韩跟兄弟们一吹完牛，兴致高涨，精神倍增。可一走到公司门口，气就泄



了大半。

一大堆书要看，一大堆资料要学，还要随时汇报读后感。更有一大堆表格，看着头都大。一坐下来，屁股就痒，浑身长刺，手脚无处放。

“老大，我给你倒水吧？”

“我自己好像有手。”郑奇不爱答理他。

“那我扫地吧？”

“好啊，那我推荐你直接做保洁员吧。”

“那我跟他们一起出去上街推销吧？”

“你就给我坐在这里，不要动。”郑奇一把把他摁在位置上，“你要是再乱动，就填上这份辞职书。”

结果，半小时内小韩连眨眼皮都悄悄的，不过，一看书，就打盹儿了。

然后，他就会挨上一脚。

文员嬉皮笑脸地说：“老大说了，如果你睡着了，谁都可以来踢你一脚。”

“救命啊！求求你杀了我吧！”小韩对郑奇喊。

郑奇冷着脸，敲敲桌上那份辞职书，话都懒得说，走了。

小韩如坐监牢，被关在公司里一个月。

“老大，你偏心，为什么他可以在公司里不动，我却要去市场推销，被太阳晒，被风吹？我还是女孩子呢！”胡一还是给郑奇派了个管理培训生，是个女的，叫程程。

“吃过腊肉吗？”

“吃过。”

“吃腊肉要放盐吗？”

“不要吧，腊肉已经很咸了。”

“对，不但不能放盐，还要多用水煮，把里面的咸味去掉，否则咸得不能吃。”

“那你说我是腊肉还是他是腊肉？”

“聪明！他是腊肉要用水煮，你是新鲜肉，要放盐！”

“哼，新鲜肉比腊肉好吃！”程程出去，踢了小韩一脚。

“我没睡着！”小韩抗议。

“是吗？我是提醒你，别睡着了。”程程一脸坏笑。

那绝对是小韩人生中最痛苦的日子，而这样的日子居然有一个月那么长！前半个月，什么东西都没有看进去。后半个月，心收了一点，也领略到了一些东西。

那天郑奇单独叫他和程程进来，宣告他闭关面壁的日子先暂告段落。郑奇要去北京开会，开会之前，他要先给他们俩布置作业。

“要命啊！”小韩在心里喊，虽然收心了不少，可他回想起读书写作业的日子，简直就是噩梦。

“我现在要教你们从总监那里学到的 258 谈判法。教完这个后，你去浏阳，你去宁乡，开发客户，上前线实习，等我回来后向我汇报。”

“就他在办公室里坐了一个月，动不动就打瞌睡，能上前线吗？”程程撇嘴问道。

“我最后一周没有打瞌睡好不好？你还说呢，你看我的腿，这里，这里，青的地方，都是你踢的。”

“呃……”只见小韩捞起的裤腿里面，一条瘦腿，长毛密布，还有一丝臭气。程程恶心得直捂鼻子。

“小韩你就这一身衣服吗？穿一个月都没换。发了工资再去买一套，好上战场。都给我打起精神，开始上课了。”

258 谈判理论：

2：需求分析，谈判对手有两种需求。一种是他代表的利益方的需求，也就是公的需求，公欲；另一种是他个人的需求，也就是私的需求。公的需求要满足，私的需求也很重要。需求，是销售最基本的前提，销售就是建立在需求上面的。

5：5 条分析思路。谈判一定要弄清 5 个问题：

他要什么（公欲与私欲）？

你要什么（公欲与私欲）？



他能给你什么？（他能满足你的什么公欲？满足什么私欲？）

他对决策权力的影响？

你能给他什么？（同上）

怎么办？（对下一步作个决定）

8：8 个谈判技巧，使用下面 8 项技巧达成谈判：

陌生人软化技巧

利益说服技巧

正常傻瓜技巧

白脸黑脸技巧

蚕食技巧

放大镜技巧

压力技巧

专业利益顾问技巧

“8 项技巧我会慢慢教给你们。以后我会定期给你们作一项测试，根据测试，培养你们的谈判技巧。”

258 谈判理论测试第一期：

1. 你的谈判经验丰富吗？

2. 你在谈判中，在意如何在谈判中取胜吗？

3. 如果对方不接受你的合理建议，你会马上放弃吗？

4. 听说这个月彩票奖金很多。刚好你上个月辛苦加班得了 500 元奖金，你愿意全部去买彩票吗？如果是昨晚你打麻将赢了 500 元，你愿意全部去买彩票吗？哪种情况下，你愿意花 500 元去买彩票？

这算是一个阶段测试吧。好比修炼升级，他们应该能升入下一级吧。郑奇扔下他们，就赶往北京，面见胡一。

胡一跟两年前一样，还是那么精神，一身干净的休闲装，比西装在身时，时



尚多了。

只是从下巴往脸腮上延伸的胡子，修理得更加齐整，仿佛是用笔在他白净的脸上染上一抹青色。遮掉胡子，瘦削的腰身、白净的皮肤，尽显秀气。而这抹胡子，恰像是从秀气中钻出的阳刚。

胡一有个爱好，喜欢改名字，不仅仅是改自己的，还喜欢改别人的名字。他自己本名叫胡谊，却在事业初成之时，改成了胡一。

胡一，让人想到金庸笔下的大侠胡一刀。

是的，胡一就是胡一刀。但这刀不是割别人，而是割自己。

销售之路好比长征。路漫漫其修远兮，上下求索，不知道何时到头，也不知道自己何时倒下。为了激励自己，他给自己准备了一把刀。

当他想出一个主意、一个方法之时，他就给自己的思想一刀：

“肯定还有比这个主意、这个方法更好的主意、方法。”

于是，一刀砍掉刚想到的想法，硬逼着自己想出更好的方法。

就这样一刀一刀的，他从众人之中脱颖而出。开始是领先一步，之后就领先一百步。

当初和他平级的同事，都成了他的下属。

他在大会上，竖起一根指头，指着所有人，开门见山地说：“如果你们不努力，我保证以后你们连跟我说上一句话的机会都没有。到时候见我要先跟我秘书预约，尽管我们曾经是平级。”

果然，他的这句话成了现实。他不但升到了总监的高位，更成为行业里的传奇大师。不要说当初碌碌无为的大部分同事，就是行业里的总监们，要见到他都难。

他已经成为行业的象征。

他对郑奇说，我能成功，就靠着敢“砍”自己！

那时的郑奇不叫郑奇，叫郑琦。

他说，以正合，以奇胜，你叫郑奇好了。

为了他这一句以正合，以奇胜，郑奇费了老大工夫，终于将户口簿上的“郑琦”改成了“郑奇”。





他对郑奇说，郑奇，你有销售天赋。你太聪明了。不过，你不够勇敢！

聪明而不勇敢的人，很容易出奇，却忘记了“正”！

你要记住，首先你姓郑，然后才叫奇，不要为了奇，忘记姓“正”了。

他说这些话的时候，郑奇不明白。

郑奇一点儿都不明白。

到现在也不明白。

胡一刚刚跟四大天王开完会，会议很重要所以拖得很长，围绕新的财务指标，大家绞尽了脑汁。

准确地说，是为了如何实现新的财务指标：让净利润成倍地增长。

二天王董事长兼CEO，二天王营销副总裁，三天王财务副总裁，四天王行政副总裁，围着财务报表加减乘除，先打成本控制的主意，然后就是销售上面要增长。

“增长60%？怎么可能？”郑奇对老师的命运比较关心，老师的命运就是他自己的命运。

“所以，我告诉他们，60%不可能，我改了一个目标。”胡一强撑着身体，难掩疲惫。

“改成多少？”

“100%。”

“啊，Crazy！你又割自己一刀？”郑奇身高体壮，常年以稳重形象示人，也忍不住惊叫起来。

胡一嘿嘿一笑。

“为什么？为什么？难道传说要被外资收购是真的吗？为了卖个好价钱？现在是金融危机啊，整个行业销售都在下滑，你却要翻番增长？”胡一割自己一刀，意味着整个销售团队，都会被割一刀。

胡一点起烟，静静听着，郑奇呼叫宣泄，仿佛宣泄的是他胸中的郁闷。

有些东西，他想说，可是他不能。

他不能像郑奇这样宣泄。他比郑奇大十多岁，他还是行业里传奇的销售大师，



艾洁请他过来不是让他享福，而是让他来迎接压力的。

在很多人心里，他是他们的偶像，他是事业成功者。但实际上，他却依然行走在满是荆棘的道路上，战战兢兢，步履维艰。

他靠传奇大师的名声活着。

所以，他不能有一次失败。

否则，他就不再传奇。

爱护这个名声，就要像雄鹰爱护翅膀，不能让其折掉一根羽毛。

至于把艾洁倒卖给外资，胡一只想一笑了之，这与他何干？

他不能改变艾洁被卖的命运，他能做的是让艾洁卖一个好价钱。

何况，大天王老成谋国，二天王精力充沛，三天王、四天王也精于事业，绝对都不像为了私利倒卖民族品牌的“汉奸”分子。

还有，如果真要卖的话，以他们四个人的老谋深算，也没人能阻止得了。

自己仗剑江湖多年，还没有碰到让他服气过的人。而这四大天王，绝对让他服气，他们的能力，绝对不比他销售总监差。

胡一甚至想，如果他们要卖的话，绝对能悄悄卖掉，怎能让江湖上传言四起？这是为了什么？或者，已经卖掉了？

非常可能已经被卖掉了！胡一想到这里，烟烧痛了手指头。

只有卖掉以后，才可能走漏消息，否则，在卖的过程中，四大天王绝对不会如此不小心。

也只有卖掉了以后，外资老板为榨取更多利益，才要让企业利润翻番。

“那我现在极有可能是在为外资老板打工。”

鞠躬尽瘁，却给那些外国人赚钱。而那些外国人甚至不知道他的名字，只知道数手上的钞票，却给这些为他们赚钱的中国人非常微薄的工资。

还是马克思看得清楚，这些都是剥削者！

我胡一，还有四大天王，中国商业界的精英，不过是外资金钱门下的走狗。

面前的郑奇，还有更多碌碌大众，除了能愤慨，也只能继续在精英的带领下，成为一群走狗。

如果真是这样，今天提的 100% 的方案真是不应该！



算了吧，自己不过是一枚棋子。一枚棋子的力量，撑不起一个棋盘。

胡一将烟头摁灭在烟灰缸里，叫住了郑奇。

“你觉得增长 60% 容易完成，还是 100%？”叫住郑奇的最好方法，就是提这样的销售问题。

“60% 都难，何况 100%？”

“错，100% 容易些！”

“什么？”郑奇果然安静了，老师不愧是老师，下面定有一番精彩的言论。

在普通人看来，增长 60% 与增长 100% 相比较，60% 少些，肯定相对容易！

但胡一不是普通人，是大师。

大师绝不在一个点上看事情，而是看全局。

当他给四大天王抛出这样一个目标的时候，四大天王也很吃惊。

但是二天王很快反应过来，不愧是营销副总。

“净利润 = (销售额 - 成本)。要完成净利润翻番的目标有两个路径：一个是削减成本与费用投入，同时销售增长 60%。还有一个是增加投入，让我增长 100%。”

相比较之下，60% 的增长虽然小些，可是没有更多费用投入，比如提升品牌的广告费用，拉动销售额的促销费用等等。

没有钱，还要削减费用投入，增长 1% 都是空话。

后一种，胡一可以操作的空间更多，至少有更多的费用可以投入到里面。

当然风险也更大。

看不到增长就要先花钱，而且还要比去年花得更多，四大天王犹豫要不要冒这个风险。

选前一种肯定死。

选后面一种可能死。

很快，二天王站出来支持他，通过了这个冒险的计划。

销售增长从哪里来？要不要提升市场份额？要花钱，比如作广告，作推广，作促销。

金融危机，整体行业下滑，增长从哪里来？最好的办法，就是吃掉竞争对手。



有两个吃法，四大天王负责兼并收购其他小洗涤企业，先吃掉它们，然后让它们退出市场，艾洁再挟品牌与产品线而入。这是最直接的办法。

但不是每个竞争对手都愿意让你收购，也不是每个企业的收购费用，艾洁都能负担得起，比如死对手净洁。

所以，另外一个方法，就是靠胡一的销售团队，步步为营，去攻占市场。

作为攻打净洁的先头兵，郑奇已经赢了一仗。可是，百足之虫死而不僵，虽然老龙王被打在了病床上，并不意味着净洁就垮了。

建立一个品牌，需要很多年，而要消灭一个品牌，也需要很多年。

胡一将自己的担子，分成了很多份，让全国的销售经理去承担。而分到郑奇面前的，无疑是最重要的一担。

“湖南，增长 60%！”

“湖南去年已经增长 30% 了，难……”郑奇正要反驳，当他看到胡一疲惫的脸，他点头，决定承担了。

“你还有一个任务，这个任务同样重要！”

胡一死死盯着郑奇的眼睛，郑奇没有反对的勇气。

“对了，陈梦现在到了净洁，负责湖南。”郑奇向胡一汇报。

胡一低声笑：“真是不是冤家不聚头。”然后久久看着郑奇说，“老龙王居然用她？她跟老龙王是什么关系？”

郑奇摇头。

“如果是以前的她，她肯定不是你的对手。”

“你说过，她身体里掩藏了很大的爆发力，如果引发，会很不得了。”

“是啊，看来老龙王是要引发她了。”

“你怕我输给她？”郑奇受不了胡一的眼神。

“嘿嘿，老龙王江湖闻名多年，绝不是虚有其名。不要以为他现在躺在病床上，是因为你赢了他。他是输给了自己，绝不是你。他现在是在跟自己斗气呢，等他想通了，战争才真正开始。陈梦，只是他的第一步。”

陈梦与郑奇都是棋子，老龙王和胡一才是幕后的棋手。

“暴走状态的陈梦与天才销售郑奇 PK 之战，真是让我期待啊！”胡一慢慢而



有力地说，“虽然你是我弟子，但我并不看好你一定赢。”

“为什么？”

“就为当初那句话。你说谈判是为了双赢；她说谈判是为了让别人感觉赢。虽然她还不知道那是什么意思，但是你们说这些话的背后，境界高下立判。”

“那你当初为什么选我不选她？”

“我没有不选她。只不过那时的她，还需要更多时间去磨炼。好比修炼武功，从初级到中级，她比你慢很多；你是天才，所以快。但中级之后，如果她能领悟的话，会比你走得更远。”

“……”郑奇侧过头，既为陈梦美好的未来有些高兴，也为胡一说自己不如她而不服气。

“不过，她要到达中级水准，太难了。至少还要过三关！”

第一关，要过麦晓晓。

麦晓晓在办公室里得意地看着表：“我看不用等了，肯定完不成。老龙他是看走眼了，让她去向老龙辞职吧。我说呀，净洁不如卖了，还有钱拿。”

“还有40分钟呢。”白雪提醒说，净洁不是老龙王一个人的，这里面有她爸爸，还有和她爸爸一起与老龙王共同奋斗的老一辈人的心血。

尤其是她爸爸，真的心与真的血！

她爸爸说过，他心所留的地方，他血所流的地方，坚决不能卖！

李强也不停地看表：“她刚才还打电话问其他几个县城的情况，不知道出了什么状况。”李强是老臣，净洁有他的心血。卖也好，不卖也好，他宁愿是老龙王来说这句话，而不是面前这个妖艳的女人。

不过，不管是老龙王，还是麦晓晓，李强知道，再是兄弟义气，也比不得枕边风。所以他只好在两边敷衍。

他只想好好地过完这辈子。

“唔……靠，撞车了。”大家吓了一跳，原来龙潜在旁边自顾自地玩PSP里面的赛车游戏。

这句话下去，大家心情更不一样。



“那好吧，再等 40 分钟，可不要撞车了。”麦晓晓冷笑。

“靠，你想撞死老子啊！”小韩停住摩托车。

“哼！”陈梦懒得理他。

原来是陈梦看他过来，便早早地打开车门，挡住他的路，将他拦了下来。

小韩盯着打开的车门骂声不断。

陈梦一看是他，心下就苦闷，思索着要怎样才能说服这个刚结下梁子的生意对手、手下败将，用摩托车载她一程。

小韩看清是她，吞下嘴边的脏话，马上一副嬉皮笑脸的样子。

“美女，又见着你了。我们真是有缘啊。是不是在等哥啊，要不要哥哥驮你回城？这路上，我这摩托车可就是宝贝了。不过，要坐哥哥的车，就要让哥哥亲一口啊。瞧你那细皮嫩肉的，哥哥就喜欢。哈哈……”

陈梦一脸漠然，用杀死人的眼神看着他，职业习惯让她轻易地就看穿了他，他那嚣张的面孔下，掩藏着失败、气馁、自卑。

他刚刹车之前，那张脸郁闷得像一个紫皮茄子。

看到她后，不仅仅在口上讨便宜，还有意识无意识地挺直自己的腰杆，故意用眼睛藐视她。

这一切，都是因为他觉得她在他面前，太高了。

也因为他觉得刚才输了什么，现在要赚回来。

可惜，她永远也不会给他机会。

“就是郑奇，也不敢在我面前这么说话，不三不四！”陈梦冰冷。

“你认识我们老大？”小韩吃惊，小韩就怕一个人。从他在牛总门口表现出的对郑奇的崇拜之情，陈梦就看穿了他。

“输给我不算失败，你们老大不会骂你，只要你报出我的名字。就是他自己来，也不一定能赢我。”陈梦一巴掌拍在他肩上，像拍一个孩子。

“难怪……”刚才郑奇在电话里，问明了陈梦的长相后，没说什么就挂了电话。小韩不知道他什么意思，本来一路担心自己桌上那份辞职书，现在听陈梦这么一说，心里放心多了。



“载我回城！”陈梦已然坐上后座。

“哦。”小韩发动摩托车。

“我载你回去，我们老大会骂我吗？”

“不会，我可以告诉你为什么我能赢你，你回去分析给你们老大听，他还会夸你，对你刮目相看，说不定还会重用你。”

“真的？”

“前提是你5点半之前要送我到净洁公司楼下。”

“好，你抓紧点，走啦。”小韩一脚油门下去，还哼起了歌：“妹妹你坐船头，哥哥在岸上走。妹妹坐后头，哥哥坐前头……”

“闭嘴！”

小韩闭住嘴，居然安安静静地开了一路。

5点25分，摩托车准时停在了净洁公司楼下。

陈梦下车就跑。

“等等！”小韩一把抓住她。

陈梦心急如火：“干什么？”

“嘻嘻，姐姐还没告诉我你电话号码！”

“你……”陈梦使劲，还是没有挣脱。

“你真香，我会永远记住你。”

“哼，是吗？你敢告诉郑奇你抓住我的手不放吗？”

“你和我们老大是什么关系？”

“放手！”又浪费了几分钟，陈梦很着急。

“如果你是我们老大的朋友，就更要告诉我号码，我好告诉他，让他找你。”

小韩突然急中生智。

“不用……”陈梦想说，不用了，可是心里真实的想法硬生生地把没说完的话压了下去。

“放开我的手，我就说。”

小韩放开，陈梦快步跑去，留下一句“15974267 三个六”给还没有反应过来

的小韩。

“15974267666 还是 15974267386？”小韩好不容易反应过来，陈梦已经消失在大楼里。

“姐姐，你真香！”小韩贪心地将抓过她的手一个劲儿地闻。

晚上回去的时候，小韩辗转反侧，很久没有睡着。终于忍不住，摇醒了旁边的兄弟。

“狗子，你说你妹妹香不香？”

“你说啥？”

“你妹妹香不香？”

“你是想女人了吧，要不要我陪你去找小姐？”

“不要，不要。”

小韩又举起手闻，从送陈梦回来，他吃饭上厕所，都没舍得洗手。

“靠！”狗子失望地躺了下去。

“5，4，3，2，1，”麦晓晓数着秒，“5点半了。OK，她没有完成，不是我不给机会！龙潜，我们回家。”

没有办法，白雪与李强，只好和麦晓晓一起离开办公室。

一行人走到电梯口，电梯门开了。

里面有一个人。

但不是陈梦。

销售部小王从里面探出头来，“麦总、李总，陈梦小姐在楼下销售部会议室等你们。”

“什么？”麦晓晓惊问。

“她什么时候到办公室的？”李强看看旁边的麦晓晓，问道。

“陈梦小姐特意指给我看了，5点29分45秒。”小王回答道。

“她倒挺聪明啊！销售部会议室比麦总办公室低两层楼，倒真的可以节约15秒钟啊。我们没有跟她约定一定要到麦总办公室。她是销售部的，到销售部会议室倒真说得过去。”白雪在旁边说得麦晓晓脸都拉下来了。





李强伸出手势，邀请麦晓晓上电梯。

“哼，那也不一定就签回客户了。去销售部会议室。”

一行人来到销售部会议室，陈梦用合同回答了麦晓晓。

“牛丰，是什么人？是优质客户吗？你不是敷衍应付的吧？”麦晓晓质疑。

陈梦淡定地笑着，听着，没有回答。

“这个客户有钱吗？做什么的？有网络吗？卖洗衣粉的能卖我们的洗涤液？”
麦晓晓翻开资料。

“不行，不行，这个客户不行。怎么用个外行业的客户？我还以为你签了个什么样的大客户呢？一年能卖多少？还不如我给你那个客户，至少有卖洗涤液的经验。”麦晓晓继续讽刺。

不管麦晓晓怎么讽刺，陈梦就是不搭理，两人僵持着。白雪看不是事儿，就悄悄拉了一下李强。

“要不小少爷到外面打游戏吧？”李强先劝退龙潜。

然后挥手，让小王退下。

最后示意所有人坐下，“陈梦，辛苦了，先喝口水。然后给麦总和我们一起讲讲这个客户的优势在哪里？最后让麦总定夺。”

“哼，我早有数了。”麦晓晓先一屁股坐在主席位。

陈梦果然坐下，慢悠悠地喝水，一点儿也不慌张。

李强心里也开始佩服陈梦，麦晓晓太尖锐了，有时候他都会紧张得出汗，而陈梦小小年纪，面对压力不慌不忙，还能想到到近一点的销售部会议室去挽救宝贵的15秒钟。这种气度，真有大将之风。

她这只有20多岁的身体里，究竟有多么强大的内心力量，能让她如此镇定地面对这一切？

“资金足、网络广、渠道优势、物流优势、行业经验，这些是我们优质客户的考量标准吗？”喝完水，陈梦从容地开始发问。

“哼，那你觉得还有什么？”

“这难道就是净洁这么多年的优质客户标准吗？”李强感觉陈梦向他逼了

过来。

“标准？”标准化的理论风潮，李强是听说过。不过，在净洁这样被老龙王个人霸气威慑下的公司里，所有的纸上制度与标准，都没有老龙王一句话强大。

老龙王要是开心了，会搬着一摞现金，现场给大家发奖，会给每个中层经理配车，会随时给扫地的黄阿姨现场奖励两百元。

老龙王要是不开心了，会指着别人的鼻子骂，甚至把人骂哭；会把白雪的爸爸从一个行政部总裁直降好几个层级，降成车间班长，还会掀翻早餐桌，让开早餐会的每个人都低着头出去。

所以，在这家公司里，所有的标准都不是标准，老龙王的姿态就是衡量一切的标准。

老龙王躺下的时候，这个公司就没有了标准。

李强真的觉得陈梦很强大，他取下眼镜，擦了擦，再戴上，还是回答不出陈梦的话。可是陈梦还在盯着他，他瞬间觉得自己老了。

就像老龙王一样，瞬间老去。

“我不知道，在我们净洁公司里，可有研究过，意愿才是一个优质客户的首要条件呢？虽然资金足、网络广、渠道优势、行业经验等等都很重要，但是愿意经营我们品牌的产品，才是首要条件。”

陈梦说完一看面前三个人，不是愣了，就是不信。她这才知道，这家公司与艾洁的差距，不仅仅是差一个郑奇，一个胡一，四个天王。

也终于知道，老龙王的长蛇阵大摆几十年，为什么却被郑奇一夜之间摧毁。

还仿佛明白，老龙王躺在床上的真正原因，恐怕不仅仅是一个郑奇那么简单。

老龙王接到陈梦准时到达公司，并且带回客户合同的消息，兴奋得坐了起来。接着，他让其他人出去，只留下白松。

“老兄弟，我没有看错啊？”

“你这辈子从来不会错的，老大哥。”白松由衷地佩服老龙王，追随老龙王。即便是老龙王一夜之间将他从行政总裁高位直降到车间班长，他还是由衷地追随着他。





“错，肯定有的。”老龙王看着天花板，仿佛天花板上挂着一幅画像。

是那个人的画像，智慧的脸，还有挡住眼睛的眼镜。

“你不要为我愧疚，我觉得当班长比当副总裁开心多了。我不是协调关系的那块料，不会溜须拍马，不会应酬。我没有陪好税务局长，你罚我是应该的。”

白松以为老龙王为了他愧疚，反复劝解老龙王。

“想当年，我们兄弟几个，吃了多少苦，才把净洁做到今天这么大。那年我一个人跑去东北打假，反而被他们抓起来了。你带着兄弟们连夜赶到东北，不但把我救了出来，还把那个作假的客户也一起抓了，连夜跑了几个省。哈哈，现在想起来都觉得爽啊！”

“是啊！是啊！不过，你的心也太狠了。我们救了你，你却一定要回头去抓那个卖假货的家伙。我们破门而入，带着他就走，吓得他老婆小孩儿哇哇地哭，跪地求饶。”

“是啊，现在想想，他们也够可怜。当年心怎么就那么狠？”老龙王摇摇头。

“那时候年轻嘛！我们抓着他连夜回湖南，还被他的人一路追杀。那可是我最得意的英雄事迹了，像拍电影一样。”

“是啊，你背上那个伤疤，还是替我挡的。老兄弟，你是真为企业流过血的了。我那时候就发誓，为了这一刀，你要有什么要求，我无条件答应。”

“老大哥，我就是个粗人，除了替你挡刀，我还真不知道能干什么。”白松被夸得有些不好意思。

两个人慢言细语地回忆，快要陶醉在当年冲动血性的岁月里。而在那个东北卖假货的老姜的回忆里，恐怕只能用恐怖和惊心动魄来形容了。

先是有人找上门来打假，坏他生计，本想抓起来吓吓就算了，不想半夜被几个人撞门而入，不但把人救走，还把他从被窝里赤条条拉起。从那时候起，老姜再也不敢坚持裸睡的习惯了。

然后连夜被拖上车不停地跑，妻儿的哭声凄厉惨然，几个自家兄弟拿着刀追，好容易追上后便是一顿混打，但还是被他们成功地跑掉了。筋疲力尽的他，被横拖竖拽，不知过了几个白天黑夜。



只剩最后一口气的他被关在黑屋子里，从隔壁传来模模糊糊的争吵声却把他吓得毛骨悚然。

一个声音说：“交给公安局，判他几年！”

又一个声音说：“不好，还要打官司，麻烦得很。干脆叫他家里拿 100 万放人。”

“坐牢的好。”

“罚钱的好。”

几个人叽叽喳喳地吵。

这时候一个威严的声音打断了他们：“别吵，听我说。我们绑人也是犯罪，而打官司难赢；即使罚光他家的钱，他回去还是要卖假货，因为只有假货才能让他把钱挣回去。”

“那怎么办，龙哥？”

“白兄弟为了救我，被他们的人砍了一刀，现在还在医院里。以我的脾气，斩草除根，还能在白兄弟报仇，杀了他！”

然后是沉默，估计所有人都被老龙王的杀气吓住了，老姜听到自己的心都快跳出胸腔了。

老婆孩子、兄弟、朋友，还有东北热土，今天我要死到这里了。

终于，有一个声音——那是年轻时候的李强——颤抖地说：“我们是不是有点过了，我们只是想做生意，不是想杀人啊！”

有几个人轻声附和。

但所有人都在等老龙王决断。

“所有的事情，我一个人扛。开门！”

大门呼地打开，老姜看到老龙王手里握着刀，杀气凛凛地进门来。

老姜心胆吓破，想求饶，口却张不开，只能抖着嘴求饶，可是说什么连他自己都听不清。

老龙王一刀下去，所有人都惊呼。

老姜被这一刀吓得大声痛哭，以一种他自己都没有听过的方式。

老龙王也是第一次听见一个男人哭，开始是嚎，后来是嘶哑的吼叫。恐惧、



眷念、不舍、后悔随着眼泪鼻涕往下流淌。

没想到，一个男人的痛苦如此让人动容。龙王与兄弟们都愣住了。

但之后的几分钟有点尴尬，因为老龙王的那一刀，只是砍掉绳索而已。

但可以肯定的是，这一刀还砍断了老姜的心头锁，一个男人的自尊面子都被一刀挥去，只剩下赤裸裸的害怕。

等老姜哭累了，老龙王点亮灯，支起老姜的头脸：“看着我，我叫龙飞，别人都叫我龙王。”

这个时候的老龙王还年轻，还被称为龙王。

老姜点头。

“我罚你为净洁打工一辈子！”

老姜一个劲儿地点头，抽噎着。

直到现在，老姜还在东北诚诚恳恳、兢兢业业地代理净洁销售，在整个吉林，把净洁做得根深蒂固。艾洁占完辽宁占黑龙江，就是吉林拿不下。怎么威逼利诱，老姜就是坚持只做净洁。

“我今生只卖净洁！”

但他从来不到净洁公司来，任何经销商年会、经销商庆典都不参加。但净洁什么销售政策、产品，他从不问第二遍，全部按章执行。

老龙王路过辽宁、黑龙江，也从不去吉林。

他们此生，不会再见面。

但老龙王常常想起他。

“你说，也不知道老姜现在过得怎么样？”

“早就是千万富翁了，你龙王说过，只要他卖正品净洁，一定让他做千万富翁，你说的话，没有不实现的。”

“最近我常想起年轻的事情，你是不是也这样？”

“是啊，在车间累了，就搭个板凳坐在墙根下，抽根烟，想想年轻时候那些事，真没白活。”

“我也是啊。我这几天躺在床上，老是在想以前的事情。往事历历，你说我们怎么就把净洁给做得这么大了呢？怎么又一夜之间，把湖南的生意败给一个初



出茅庐的小子了呢？这几天，我老在想《三国演义》，曹操说，老骥伏枥，志在千里。我怎么就感觉那么心有余力不足呢？”

“老哥，别想多了。你永远是我们心目中的英雄。”

“不想多了不行啊。怎能不想呢？看来我们是真的老了，没有力气了，不然怎么老想起年轻时候的事情呢？”

“世界是年轻人的，就留给年轻人吧。”

“你那姑娘还好，从没辜负过我。可是我那儿子，太不争气了。唉。”

“话也不是这么说，龙潜还小嘛。再说，这皇帝弱了，还可以找个有本事的皇后啊。”白松想起，老龙王对他还有一个承诺。

见过大太阳天下暴雨的，还真没有见过老龙王反悔过自己的承诺的。

这句话提醒了老龙王，陈梦马上钻入他的脑海。

白松说这句话的时候，想的却是自己的女儿，白雪。

白雪想的，也是龙潜。龙潜比她小，在别人眼里，不懂事、稚嫩。可在白雪眼里，这样的龙潜才是她心里的那个龙潜。她和龙潜一起长大，青梅竹马，更有老一辈的感情在里面，两个人走得很近。白雪成熟得比龙潜早，一直照顾龙潜，从吃喝拉撒睡到学习，白雪都操了很多心。那个时候，龙飞忙于公司，麦晓晓虽然生了龙潜，但自己还是个小女孩，将龙潜往保姆手上一扔，就往外面跑，一副拼命抓住青春尾巴卖力挥霍的劲头，白天黑夜地不着家。

小小的龙潜，只有白雪照顾。

久了，一切成了习惯。她宠着龙潜，他要玩什么就给什么，想干什么就让干什么，都是她白雪兜着。

知道他龙潜迟早要扛起净洁的担子，也知道他没有那个能力，白雪拼命地工作，把财务干好不说，一有时间就往其他部门钻，夜晚加班学习，她要了解更多知道更多，以便日后可以帮助龙潜。

同龄的女人都在钻研化妆、保养扮美，而年纪轻轻的她，却被工作快速地催老。

她知道，公司里最重要的两个部门，除了财务就是销售。老龙王躺下后，她心里更加急，真怕龙潜一夜之间被“扶上皇位”，她还没有准备好去帮助他。

所以，当陈梦在会议室里问得麦晓晓哑口、李强汗颜的时候，她恍然大悟般发奋地做笔记。

“意愿，决定了合作成本。客户意愿越强，我们付出的合作成本越低。反过来，意愿也决定了合作资源，客户意愿越强，我们得到的合作资源越多。”这句很关键，白雪在笔记本上重重记下。

于是，尽管麦晓晓不服气，尽管李强是老销售，尽管白雪是财务总监，陈梦还是在这个会议室里，给他们上了一课。详细地讲解，客户的合作意愿为什么是第一要素。

就好像胡一当年给他们讲课一样。

就好像郑奇作为榜样上台给大家作报告一样。





第三章 郑奇大破长蛇阵



郑奇最不怕的就是讲课作报告。

初次认识陈梦，就是在讲课。那个时候，他还只是学生会主席。

被胡一看中，也是讲课，那个时候，他还只是管理培训生，作实习汇报。

今天，胡一给他布置的指标之外的任务，还是讲课。

郑奇知道，胡一从不做没有意义的事情。所以，他做足了准备。

题目就是——“郑奇大破长蛇阵”。

记得做学生会主席那一次的报告，学校要他讲“一个大学生的时代责任感”，非常主旋律的报告会，一点没有新意。讲者无心，听者更无意。那个时候的陈梦，和坐在下面的大部分学生一样，只等时间耗去，然后“撒哟娜拉”（日语：再见）。

“同学们，晚上好！”郑奇高大的身躯往上一站，就是气势，再加上中气十足的一声问好，每个人都被吓了一跳，包括陈梦。

“我今天给大家讲的内容，是一个故事。题目叫做‘隔壁小杨的故事’。小杨是我隔壁寝室的，和我是好友。从小学中学到大学，读了十多年的书，他厌烦了被老师管被老师教的日子。终于有一天，趁大家不注意，他逃离了大学，成了一条逃学威龙！”

“出了校门，呼吸着自由的空气，他觉得他的人生不应该在一开始就看到结果，不应该在读书中浪费青春。于是，他决定去寻找人生。”

每个人都安静地听着，这不是照本宣科的说教，大家都关心着小杨如何寻找



人生。因为台下的很多学生，都跟小杨一样，厌倦了读书，想重新去寻找人生。

“小杨决定，花一年时间去寻找人生。他买了一台录影机，准备去采访 100 个年轻人，听听他们的故事，看看大家的人生是怎样的……”他的报告就围绕小杨去采访一个个年轻人、一个个学生展开。有老师眼里的好学生，有厌倦读书的坏学生，有社会混混青年，有退学创业成功的年轻人……这些人的背后人生，恋爱、事业、社会压力、父母期望、责任感、挫折感……简直可以写成一本小说。每一个人的故事都感人肺腑，动人心肠。觉悟后的小杨发现他的人生，还是应该回学校读书。

以前觉得读书是为家长和老师读的；现在回来读书，他觉得是为自己读的。

故事简单曲折，说到动情处，女生哭成一片，男同学也低头，与会的老师个个眼泪闪闪。

陈梦被深深打动。

突然之间，她感到台上的郑奇，高大的身躯、宽厚的胸膛、和善的面庞，像爸爸一样，散发着关爱的温暖。

晚上的时候，陈梦梦见了爸爸，也梦见了郑奇。郑奇，不是帅哥，但是个真男人。

陈梦醒来，眼角还有泪痕，但是她生气地把被子蹬在了地上。

孤独惯了的她，自有一份坚强。

懦弱，绝对不能原谅。

想男人，其实就是一种她不能原谅的懦弱。

可以懦弱地想爸爸，但绝不能懦弱地想男人。

于是，陈梦对郑奇满是恨意。

同在学生会，与郑奇打交道是难免的，但陈梦对郑奇一脸冷漠，公事公办，甚至有时刻意作对。有时候一件小事情，陈梦都难免尖酸刻薄地挖苦。这让所有人吃惊，包括陈梦自己。

郑奇只是和善地笑笑，不以为意。

面对这宽容的微笑，陈梦恨得更深。

因为，每一次这样的微笑，无不宽容关爱，无不牵动她的心。

恨得越深，晚上梦得越多。

她唯一能做的，就是跑到学校的后山上，迎着风说话，自己还没来得及听到

自己的声音，它就已经被风带走，转瞬即逝，很安全。

她在学校里，没有朋友，所有人对她都是远远地观赏、崇拜。她一肚子知心话，从来都是憋着。

她从来都以为，自己的坚强，可以承纳所有的心事，没想到，郑奇在梦中轻易就打败了她。

这一天，她决定释放。她要追求这个男人，当然，前提是他要能征服她。

爱情里，千万不要说征服。

就在那一次次宽容的微笑中，陈梦其实已经被征服。

有一天，学生会几个朋友聚会，大家打牌斗地主消磨时间。陈梦坐在郑奇对面，面对这样的微笑，她又忍不住了，尖锐地说：“你不要老笑好不好？你是学生会主席，就只知道笑，你不怕没有威严？”

郑奇看了她很久，然后双嘴紧闭，不再笑。

“炸弹！大小鬼！”直接把陈梦炸翻。

陈梦气得直瞪眼。

郑奇手上还握着6张牌，突然拍脑门大叫：“完了，完了，忘记还有4个10的炸弹了。”

陈梦抓到机会了：“哈哈，不是很得意吗？得意吗？在我这里，你出牌啊，看我不炸死你。”

郑奇大叫：“完了，后悔，命苦啊！”

然后出了一对2下去，直接被陈梦4个10炸翻。

陈梦得意地笑。

郑奇做出要认输的样子，将手上4张牌做出要放不放的架势，陈梦一急，将他手上的牌抢过来一看，发现是4个J。

真正输的是陈梦，因为被激怒了，上了郑奇的当，才没有计算出他还有另外一个炸弹。

而郑奇为了勾引她的4个10，先炸掉大小鬼。一般人如果有两个炸弹，都是先出最小，再出最大的。





而郑奇却反过来，再加上言语激怒，直接让陈梦上当，多炸出4个10。

否则，一般手握4个10炸弹的人，如果先看到4个J，很容易算出还有大小鬼的炸弹，就不会将自己4个10扔出去。

陈梦一发现自己被骗，却没有生气，反而乖乖地收起牌，洗牌掏钱。

这一切，都被郑奇收在了眼里。

陈梦装乖乖女的那一刻，眉低眼顺头发长，温顺得让人直想去抱她。

等牌局人散，郑奇悄悄拉住陈梦，在楼梯拐角的地方，直接抓住了她的手。

陈梦没有缩手，只是瞳孔在收缩。

“我还是喜欢你乖乖的样子，像个小女孩儿。”

“可是，我不小，这么高。”

郑奇泛起微笑，试探着，轻轻地把她搂在怀里，让她靠在他宽阔的胸膛上。

“走吧，我带你去看月亮。”

“没有月亮，只有星星。”

“那就看星星。”

“一颗星星一个故事好吗？”

“好啊。”

第一次被搂住，将头埋进他胸膛的时候，陈梦的身子一个劲儿地颤抖。

第二次作报告的时候，是艾洁实习生汇报报告。

跟其他管理培训生不一样的是，他没有按照公司给的模式，一二三四五地去谈实习收获，反而抓住一个点，进行深入谈论。

郑奇的报告题目是，销售其实就是一场游戏。

“做销售很容易碰到客户的反对意见。可是，很多反对意见都不是客户真实的意见，真正的反对意见往往只有一个，最关键的一个，往往藏得很深很深。就像客户藏了一堆炮弹，却只有一颗是真的。我们与客户谈判的时候，首先就是要找到这颗真正的炮弹。”

“这寻找的过程，其实就是一场游戏。需要我们使用很多寻找炮弹的工具，比如停顿，比如刺探，比如重复，比如一个劲儿问，还有吗？还有吗？让他把所



有假炮弹都炸出来，最后他真实的炮弹在你不停的追问下，也只好暴露出来。这也是寻找真实反对意见的好办法哦。”

“找到真正的反对意见就好办多了。这时，是不是该拆弹了呢？不是，拆弹之前还须索取承诺。是不是我把这颗炮弹拆掉了，你就会同意我的方案呢？一般你这么问，客户都会答应。但是如果你不问，那很可能失去承诺的结果。拆弹是你的事，关我客户什么事？如果你喜欢，我还有好多炮弹可以让你拆着玩呢。”

“客户确认完毕后，兄弟们，就可以动手啦！拆弹把，拆完这颗弹，就可以收获回报啦！”

“我举几个案例，是我在实习中碰到的真实案例。看我怎么与客户沟通的。当我站在右边的时候，我就是客户；当我站在左边的时候，我就是我了。”

于是，郑奇开始了表演，他一会儿扮演客户，一会儿扮演销售人员。报告作得非常成功，案例真实，表演动人，每个人都报以热烈的掌声。全部满分通过。

二天王当时也在场，兴奋地拍着胡一的肩膀，连说不错、不错。

胡一这时终于认清了郑奇，连说天才、天才。

但陈梦好失落，她的报告本来可以及格，胡一却给她打了个相当低的分数，让她离及格分数线还远很多。

报告会结束后的晚宴上，大家四处奔走捉对敬酒，胡一悄悄问陈梦，听说你和郑奇是恋人？

陈梦不知道他问这话什么意思，摇摇头。

胡一只是点了下头，就走开了。

留下陈梦站在那里胡乱猜测了很久。

过了一会儿，陈梦找到郑奇说：“我受不了，我落后你这么多，我也不想连累你，我们分手吧！等你成功了，我们再相聚。”

“可我们当初的梦想是我们一起创造……”

“打住，我已经决定了。”

远远，胡一端着酒杯，注视着陈梦与郑奇，陈梦一个劲儿地摇头、喝酒，压抑不住地激动。

郑奇却傻得像根木桩，看着她，手握酒杯，很久也没有动一下。



胡一仰头干一口，敬这些逝去的纯真爱情。

再仰头干一口，为了他们更成熟的未来。

第三次，就是今天，郑奇汇报自己如何大破龙王的长蛇阵。

他用自己的成绩，给大家树立了榜样。并鼓励大家，老龙王的长蛇阵不可怕，他郑奇就敢在净洁家门口再挑战增长 60%。

老龙王的长蛇阵，江湖闻名。

郑奇到湖南之前，仔细研究了长蛇阵。

“长蛇阵是根据蛇的习性推演而来的，长蛇阵共有 3 种变化。

1. 击蛇首，尾动，卷；
2. 击蛇尾，首动，咬；
3. 蛇身横撞，首尾至，绞！”

郑奇一边研究老龙王的蛇头蛇尾，一边烧起了新官上任的“三把火”。

首先就刮起了人事旋风。

湖南办事处的艾洁员工，不思进取突破，反而习惯了被净洁欺压的日子。整个办事处死气沉沉，客户也消极应对，渐渐对艾洁离心离德。

郑奇制定了一套新的考核细则：“按照框框买鸭蛋，这个就是框。”郑奇在大会上指着这个新的考核细则，“适合的人留下，不适合的离开。”

一轮新的人事变更启动，有的人留下，有的人离开，有的人新进来。很快，办事处人事一新，工作气氛良好，压力之下，大家被扭成绳子。客户们明显感受到了新的变化，都表示愿意投入更多精力和资源。

接着，郑奇花了很多工夫去了解老龙王这个对手，尤其是长蛇阵具体是个什么样子，并总结前几任的失败经验。通过客户的帮助，郑奇马上在净洁公司里找到线人。很快，长蛇阵、艾洁失败的原因都水落石出。

老龙王经营多年，形成了以新一佳、家润多这样的卖场大超市连锁系统为蛇头，二三级地县市场为蛇身，一批忠实分销商为筋骨的长蛇之阵，多年来固若金汤，堪比马其诺防线。

而前几任的销售经理，要么死在蛇头上，要么死在蛇身上，连皮毛都没有撼动。更不要说，长蛇阵击蛇首动蛇尾的变化了。



为了摸清楚老龙王长蛇阵的套路，郑奇决定燃起第三把火，尝试性攻击蛇首，观看老龙王的应对变化。

龙飞在本地市场树大根深，家润多、新一佳的采购等关键部门核心人物都和他称兄道弟。所以净洁能常常霸着最好的陈列位和黄金促销档期，仗着特价、买赠等促销活动，硬是抢到新一佳、家润多洗涤类头把交椅，将艾洁逼到角落。

郑奇果然在采购处碰壁——“不要跟我说你们艾洁的品牌优势，不要跟我说什么品类提升，不要跟我说什么联合促销、什么品类管理、什么品牌卖点。现在净洁在我们这里销售第一，占比超过 50%，价格低，促销力度大，是我们大卖场这么多年最重要的力量。可能你们艾洁在别的地方卖得好，但在我们这儿不行。这些黄金位置黄金档期不能给你们。”

面对采购的高深壁垒，几个前任很快缴枪。

而郑奇试探之后，便不再纠缠位置和档期，而让采购勉强同意他选 10 个重要门店，在净洁旁边的差位置做艾洁原价地堆。

净洁 9.9 元特价促销地堆旁边便是艾洁 12.8 元的正常价促销地堆了。价格比净洁高，位置比净洁差，唯一比较好的是，艾洁的地堆做得比净洁专业、漂亮。

这只是第一步，郑奇发动经销商，分批找人进店购买艾洁，把艾洁的销售份额买到超过 50%，遥遥领先净洁。再将买出来的艾洁继续供给家润多、新一佳，中间的价格亏损，郑奇掏钱给经销商补贴。

郑奇让大客户经理再买通这 10 个店的净洁促销员，统计出实际销售数据，利用先进的卖场品类管理理论，作了一份专业翔实的分析报告。报告的最后结论是，艾洁仅仅通过品牌形象的展示，高价格就可以战胜净洁特价促销，销售提升了 300% 以上，销售份额超过了 50%，为家润多、新一佳连锁赚取了更多的销量与利润。要知道净洁以 9.9 元的特价促销，除了净洁降价外，家润多、新一佳也要降低自身利润率。而艾洁以 12.8 元的原价销售，家润多、新一佳的利润率也相应提高。

拿到报告后，郑奇以艾洁区域经理身份正式出场，以采购拜访的形式，拜访采购经理、采购部门总监，用报告里铁的事实，换得整个年度的促销协议。该协议里，家润多、新一佳大部分黄金档期与黄金陈列位被艾洁抢到手。然后郑奇又以眨眼的速度，改善家润多、新一佳的主陈列架，净洁丢掉了主陈列优势。



做门店，不外乎陈列、促销、主货架，郑奇全都一招拿下。

蛇头，就这样被斩下。

郑奇动作之快，让老龙王简直毫无还手的机会。昨天采购还跟自己称兄道弟，今天就在门店丧失全部阵地。

龙飞没有迎着郑奇的锋芒反击，而是启动了“长蛇阵，击其首，尾动，卷”的策略——迅速建立起一支招商突击队，兵分几路，往二三级市场循环拜访。

“只要是卖净洁产品的，我们必须拜访到；没有卖净洁但有卖艾洁的，我们更加要拜访到。”拜访到位，特价促销，再加上销售1万元即可参加抽奖，每个县城一个一等奖，奖品为电动车一辆，同时借机把整个渠道网络资料整理了一遍。净洁湖南省总代理徐东虽然并不愿意，跳过他，这样联系下游网络，全部摆在老龙王面前，但是在如此大的营销促销下，也勉强同意了。

净洁在下游网络发力了，虽然在家润多、新一佳损失了销量，却在二三级市场得到了补充。但这远远不是龙飞的目的。他知道，虽然短期促销能让净洁把量提升，但如果不能占住下游客户的资金与库存，就会给艾洁留下机会。

但艾洁也不是没有破绽的。艾洁流通快，窜货控制不住。龙飞看准这个破绽，授意徐东从广东、北京等大批批发市场窜了大批艾洁过来，以比湖南市价便宜1%的价格销售，形成了“特价加抽奖的净洁+便宜1%的艾洁”促销套餐，艾洁的品牌反而成了净洁的推动器，很快，湖南从常德往下的二三级市场，就被老龙王把产品塞得满满的。

下游客户手上都有了足够库存，资金被侵占。上游客户就暗暗叫苦，艾洁的销售顿时停顿，经销商任务完不成，便宜1%的窜货还拉低了艾洁市场价格，利润也受影响。

原来这就是长蛇阵。郑奇不得不把精力从家润多、新一佳那儿转移过来，关注二三级市场，同时在公司里对着长蛇阵反复推演。

家润多、新一佳是蛇头，二三级是蛇尾，我攻击蛇头，他就用蛇尾卷我。如果我攻击蛇尾呢？长蛇阵中说，“攻蛇尾，首动，咬。”也就是说，如果我现在杀入二三级市场，他还是会回到家润多、新一佳来。

艾洁虽然在家润多、新一佳攻下一城，可是根基不深。采购也没有真心实意



地配合，但是作为蛇尾的二三级市场，已被老龙王下了狠招，郑奇也不得不顾。

郑奇继续推演。从徐东这个总代理开始，从长沙往二级甚至县城，那些分销商，就是他的蛇身了。“蛇身横撞，首尾俱至，绞。”也就是说，如果攻击其蛇身，拉拢分化他的经销商，那么，他还是会在新一佳、家润多与二三级市场这两个方面做动作！

到底这两个环节里隐藏了什么秘密？

胡一、四大天王、艾洁公司上上下下的员工都翘首期盼着神奇的郑奇能揭开这个秘密。但郑奇却神秘地消失了。

郑奇再度出现，是在两周后，公司总部北京。

郑奇神采奕奕地在胡一办公室里，摆开了长蛇阵。他让胡一扮演郑奇，而他扮演龙飞；胡一进攻，他来防守。

“现在蛇头被你先占着，但我蛇尾卷过来了。换你进攻。”郑奇对胡一说。

“好，我来了。净洁在二三级市场往下直到农村的优势，一部分是消费者的原因，他们的价格低一些；另一部分的原因，是渠道让利够多，能满足从总代理徐东到二级市场、三级市场、农村小店等整个渠道链各环节的利润。窜艾洁的货，搞二三级渠道促销，目的就是为了塞满渠道库存，占用资金。因为艾洁、净洁同行业，虽然签约经销商不同，但往下面的分销渠道是一样的，都是那些分销商。如果渠道分销商的资金全被净洁占用了，库存里全是净洁的产品，那么，这条渠道里，就没有人有资金、库存来买我们的产品了。这其实用的是渠道策略。用渠道策略，给你的经销商施加压力，让你的经销商渠道不畅，你的经销商再来给你施加压力，让你立足未稳之时，就完不成指标。在这个压力之下，你不得不想办法在渠道上跟他拼促销，拼力度，拼精力。但是已被他占了先机，你再用什么买赠啊、抽奖啊，也难撼动他。”胡一边分析边思考。

“高！很高明！等你深陷二三级市场渠道里的时候，他再回头收拾新一佳、家润多。”胡一分析完，不禁感叹，“难怪好几任经验丰富的区域经理过去，都失败而归。难道真的没有方法了吗？”

“肯定有。你来吧。”郑奇说。

胡一边思索边答道：“不按他老龙王的预想出牌，不跟他拼促销力度。啃下徐



东这个钉子。用 258 谈判法，徐东定能拿下。徐东虽然做净洁多年，也赚了不少钱，跟老龙王的感情也深。但是，生意场上，只有利益。一，老龙王这次促销，直接越过徐东，将徐东的下线全部一网撒进。经销商最忌讳的，就是厂家抢他下线客户，而龙王明知道徐东忌讳，还这么做。说明他们两人关系并非铁桶一般，而是相互防范。另外，徐东肯定也有想法。二，徐东跟着老龙王虽然赚了很多钱，但是这几年公司发展陷入瓶颈。因为净洁几年没有推出新产品，不能给徐东带来更多的利润。人就是这样，等他只有 5 块钱的时候，6 块钱他都能满足。可等他有 5 000 万的时候，6 亿都未必能让他满足。现在，徐东就是那个有 5 000 万的人。龙王真的是老了，新品推出得慢，徐东已经是欲壑难填了。所以，这就是突破点。满足徐东的私欲。用 258 谈判法里面的利益说服技巧，承诺给他部分艾洁代理权，尤其是新品的，满足他日益膨胀的私欲，策反他。我们这里刚好有一款针对农村市场的洗涤新品，价格低，能满足二三级消费者价格需求；同时给渠道大幅度让利。用这个新品，加艾洁老品，再用徐东的网络，抢下二三级市场。”胡一一拍桌子，“就这么办！”

“哼，击其尾，首动，咬。事实说明，龙飞与徐东相互戒备。如果我是老龙王，会借机取消他的总代理，而走向更现代化的经销商制度，把分销商里的精英发展成经销商，这样更符合净洁的发展。现在该我扮演龙飞，回首咬你了。新一佳、家润多虽然被艾洁取得采购优势，但是新一佳、家润多门店都很大，而且多，还分布广。虽然采购支持你了，但是门店还有自己的店内促销权、损耗考核权，还有很多陈列资源，是可以不通过总部审批的。老龙王经营多年，不但跟总部采购关系深，跟门店的课长、店长关系也深。据我这段时间的了解，老龙王在每个门店的店内促销，地堆摆得比我们还好，陈列也不比我们差。门店在他的怂恿下，把洗涤品类的损耗，全部算在艾洁头上，这个月盘点表上，我们的损耗差不多到了 10%。他们的盘点，我们又不能亲自参与，也不知道 10% 是真是假？门店要我们赔这些损耗，如果不赔，就缩减我们的陈列。如果赔了，我们利润亏损，赔了第一次，还有第二次、第三次，真不知道什么时候是个头。”

“你是说老龙王在门店做动作，搞我们的损耗？”

“这还不是最关键的。最狠的一招，是利用门店下手工订单，逐步增加净洁库存。接着门店向总部报库存处理，门店和采购联手，以处理库存的名义，把所



有陈列资源都给了净洁。最后，新一佳、家润多这边我们就全丢了。”

“这就是，首动，咬？”

“是的。”

“好，不要怪我出狠招！我把这个新品注册给徐东，让他变成我们的一个 OEM（代工生产）客户。然后把渠道里有实力的分销商改成我们艾洁加徐东这个农村产品的经销商。不让这些分销商卖净洁，断掉净洁往下流通的渠道，让二三级市场终端拿不到货，把这条蛇断为两半。”

“这就是蛇身横撞了。你攻击蛇身，我首尾俱至。你抢我渠道客户，不让我下到二三级市场，让二三级城市的终端拿不到货，对吧？没关系，新一佳、家润多在每个二级市场都有门店。我在二三级城市的门店里做买 1 000 送 500 这样的大单促销，那样终端店主可以直接到门店去提货。还能把新一佳、家润多的销售做得更大，对净洁也更支持了。还有，我这次深入市场，了解了一个信息。很多二三级市场里的中小超市，日化、百货、洗涤货架都被承包了。而这些超市，大部分是被有净洁背景的人承包掉了的。我们艾洁根本卖不进去。这些，就是老龙王多年在湖南固若金汤的真正原因。他对大小终端控制很强，我们光抢渠道是没有用的。所以，你这一招要断他的蛇身，结果是我们与徐东玉石俱焚。”

“我靠！”胡一忍不住骂粗口。

老龙王的长蛇阵，真的不是虚有其名的。

郑奇也感叹：“如果不是我这两个星期把情况摸清楚，不贸然上战场，我也会跟前几任一样，成为一个失败的区域经理，然后被你干掉。”

“哈哈，老龙王是厉害，不过我还真没有看错你。说吧，你肯定想到办法了。”

“长蛇阵再是厉害，也不过地上一条爬虫。现在的营销是海陆空的立体营销，我要你支持我，空中进攻，将这条长蛇在地上炸得粉碎。”

“怎么个轰炸法？”

“我们的主流产品是什么？我们以前一直强调多品项销售，强调好几个主流品项与对手竞争。结果是，我们与对手不相上下，没有在一个单品上突出来。我分析湖南销售数据发现，A1 号洗手液，是我们卖得最好、最多的产品之一，跟净洁比还具有一定优势，消费者也比较认可。而且洗手液还有个优势在于，接触



消费者最多，消费者感受最深。如果我们在洗手液上做足动作，很容易占领消费者的心。消费者在洗手液上对我们产生好感，就很容易对我们整个品牌产生好感！”

“想法不错，有具体方案吗？”

“有，这里。”郑奇递过文件夹。

“‘用绿色点亮潇湘’，艾洁洗手液之月？”

“是的。升级我们的洗手液包装，全部做成亮绿色。在消费者心里，绿色是环保、干净、健康的代名词，可以借绿色在消费者心里树立‘环保、干净、健康’的品牌形象。我先回去策反徐东，让他做这个绿色洗手液的经销商，抢夺净洁的渠道线。然后，在新一佳、家润多里做出几家形象店，再安排人把销售卖起来。公司在湖南投入点电视、报纸广告，硬广告、软广告都要上。制造点轰动效应后，我让徐东配合我，召开全省洗涤行业渠道分销商订货大会。有样板店，有广告，有软文推广，再加买赠、抽奖促销的订货会，不但将渠道一网打尽，而且还能占据消费者心理的制高点。让艾洁的品牌深入消费者心里。只要我们在消费者心里生根发芽，净洁再多的地面活动，都没有意义了。这就是我的立体进攻法。”

“用洗手液进行尖刀突破，用品牌推广发动立体进攻！不跟长蛇阵纠缠，先占领消费者心理，再利用消费者的需求，拉动渠道。好办法！”胡一赞赏。

“虽然我们从来不是以洗手液为主的企业，但是你的建议的确开拓了我的思路。说到底，长蛇阵只是渠道战术，而消费者研究、品牌拉动才是真正的营销战略。我顶你，郑奇！”

“真顶我？”

“嗯！”胡一拍着他的肩膀。

“我保证，一年之内，长蛇阵全部粉碎，艾洁肯定能用绿色点亮全省。湖南渠道商在消费者的推动和我们销售员的拉动下，全部靠拢我们艾洁！”

这就是郑奇能大破长蛇阵的原因。对症下药，一针见血。

郑奇大破长蛇阵，离不开胡一的支持，离不开艾洁的实力。郑奇对老龙王的胜利，其实是现代立体营销战略对传统渠道战术的胜利。好比诸葛亮大摆八卦阵，无人能敌，我发动飞机空中轰炸，将大地炸得粉碎，八卦阵又有何用呢？

说起这快速流通品的销售，不外乎产品线、价格、促销、陈列、宣传推广的战斗。有时候推动更多产品线能为我们创造更多销售、更多市场、更多竞争优势。可当时大家都是在为多个单品长线作战，往往在一个点上发力突破，能率先攻入敌方阵地。

这就是所谓的伤其十指，不如断其一指了。

郑奇把大战长蛇阵的过程在大会上汇报给全体销售同仁的时候，总结了以下几条经验：

第一，现代营销理念对传统销售理念的胜利。

第二，分析过程很重要，要挖掘对方的弱点。

第三，坚持不懈，解放思想，思考与解决问题。成功者千方百计，失败者千难万难。

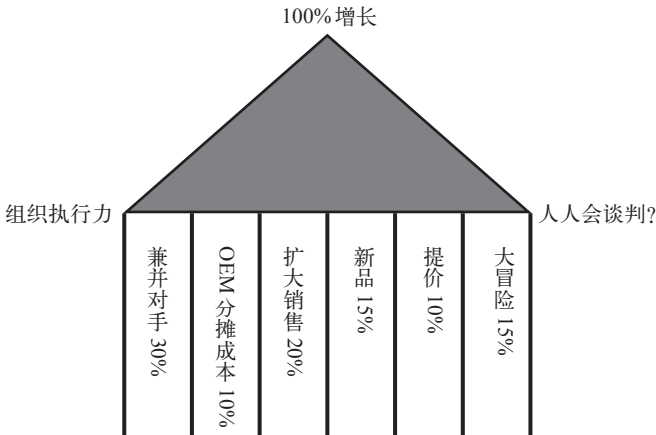
最后，成功没有借口，我有信心乘势追击，完成 60% 的销售增长！

众目睽睽之下，郑奇率先签署军令状，满堂结舌，都没了反驳理由。

坐在台下的胡一，表面上听得很安静，心里却已波涛汹涌。现在依靠郑奇的带动，完成全年销售指标分配肯定是没有问题了。但是，仅仅依靠大家的承诺，并不能解决销售的增长点。

胡一借机好好分析了一下，不妨将接下来的一年，定义为“箭头行动”。是的，正如开弓没有回头箭，没得选择；同时箭头也代表着突破、全速前进的意思。

胡一先画一个三角形箭头，向上的一角，就是目标，100% 的增长；另外两个





角，一个是完成这个目标所需要的知识以及创造性思维，下面的箭杆，就是策略了。

胡一制定了增长 100% 的指标，一部分通过兼并竞争对手实现，一部分通过国内销售团队实现，同时扩建了 OEM 销售团队，希望拉动贴牌销售，虽然给别人贴牌，赚取利润不多，却能分摊生产成本。

分解下来，国内销售要完成 60% 的增长，在与净洁正面交锋的省份，面临老龙王即将来临的销售反扑，郑奇还是领取了 60% 的销售增长指标。成为胡一账本里，可能最难达成的一个省。

60% 的增长，不可能凭空出来。胡一绞尽脑汁，制定了几个应对之策：

1. 前半年以扩大销售为主。现在艾洁在全国只有一半左右的城市有直接的经销商，这前半年时间的主要任务，就是开发全国所有城市里的经销商。公司给予广告、物流、促销、销售经理与促销员支持。

2. 新品。推出新品，制造新的利润点。前半年研发测试，后半年推动。当前半年基本完成全国城市经销商开发后，艾洁就拥有了一支强大的经销商队伍。这支队伍能给艾洁提供很多合作资源，其中一点就是新品缓冲。无论新品最终成功与否，只要把艾洁卖到经销商仓库里，就提供巨大的现金收入。如果新品走向成功，那就更好。不管怎么说，保持每年推出一到两个新品的节奏，不能慢。

3. 提价。升级部分产品，可以升级概念，也可以升级包装，目的就是提高价格，直接提升利润。有强大的经销商队伍为基础，部分产品价格提升了 1%，基本不会对渠道与消费者形成太大冲击，只要竞争对手跟进得不要太快。为了防备在自己提价的同时，竞争对手降价，胡一决定从非主流产品开始慢慢提价。非主流产品，竞争对手不会那么重视；经销商也更容易被说服。提价的结果还有两种可能，一种是经销商往二级三级依次提价，最终影响到消费者；另外一种就是零售价格非常可能没增长，不会影响到消费者了，但会影响渠道经销商的利润。渠道利润被影响一两个点，没有关系，胡一更关心艾洁在消费者心目中的形象。只要消费者需要，渠道分销商就是没有利润也会卖。作为品牌厂家销售总监，胡一的目标，就是尽可能地压缩渠道上的利润。胡一给艾洁的定位就是消费者爱，但

经销商、渠道分销商又爱又恨的产品。消费者爱，销售不愁，经销商、分销商就会爱；但是利润微薄，经销商、分销商就会恨了。这样的产品，既能利润最大化，又能品牌最大化。要玩好这个平衡木，胡一还需要仔细研究。

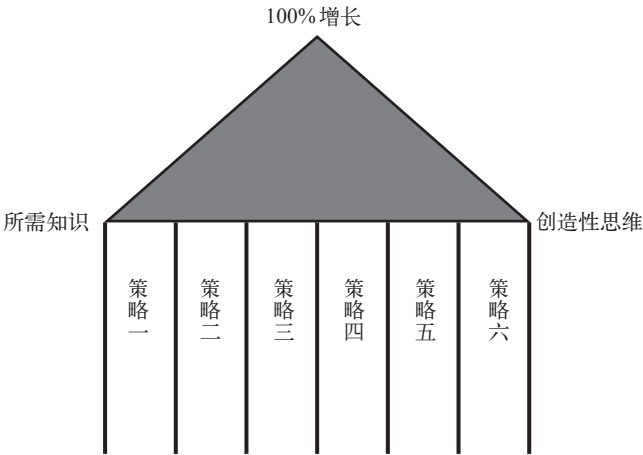
4. 选择大冒险还是大实话？大实话就是艾洁完不成 60% 的增长，胡一走人，四大天王对赌失败，艾洁被外资控股（传说是这样的）。大冒险就是，直接对主流产品大提价，提升单品利润。但胡一很怕提价后产品就死，艾洁会死得更惨。作为最狠的一招，胡一不到不得已，是不会用的。

但如果没有好的办法，60% 的增长是肯定完不成的！

所需知识，就是这个销售组织最需要的知识了——组织执行力！让每个销售经理都能积极应对，坚持不懈，学习创新，执行总部策略，是组织最需要的知识了！

创造性思维——胡一在本子上画了很久，不能下笔。突然脑海里浮现出几个字，写在了本子上：人人会谈判？

胡一迟疑不已。将图作了更新：



人人会谈判，谈何容易。虽是满屋子销售人员，却是良莠不齐。不是人人都是郑奇这样的销售天才。胡一看着讲台上的郑奇，正激情满怀，不知道他对这一点有什么看法。



第四章 争夺皇后之位



今天是陈梦第一次表现得如此强势。没有忍耐，没有淡定，因为她内心焦急煎熬。自己仅仅是个在艾洁实习两年的销售人员，居然可以在净洁的总经理、销售总裁面前，像个讲课的老师。

可以想见，老龙王是用自己的执著、强势、感性缔造了这个独霸一方的王国。

但这个王国，太过独立。当世界日新月异、波涛汹涌地发生巨变的时候，这个独立王国像一个孤岛，向世界关闭了自己的大门。

不，不是孤岛，更像孤崖。外面的世界已掀起滔天巨浪，净洁不可避免要面对冲击，可是这个王国还继续骄傲着。

比如麦晓晓，虽然她对陈梦无言反驳，可还是骄傲得像一只老虎。

但陈梦看穿她就是只纸老虎而已。

李强边听边皱眉，看来他人老肠胃老，对新知识有些难消化。

倒是白雪低头狂书，吓了陈梦一跳，确认没记错，她是负责财务的啊，怎么她最专心？埋头记录完后，还抬起一双饥渴的眼睛，等着她继续往下讲。

陈梦倒也愿意分享在艾洁的学习所得。突然肚子发出一声尴尬的轰响。中午没吃好，又一路奔波，还要动脑筋——饿了！

气氛被破坏，麦晓晓正好找到了借口说了声“下班”，率先离开。

李强点点头，说：“先到这里吧，你辛苦了，好好地去吃点东西。”也离开了。



白雪也收起笔记本，看陈梦起身要离开，她喊了一声：“等等，我请你。”

陈梦先客气了一下，但看她认真的表情，就答应了。

没人对她的考试结果、讲课内容作总结，没人评价没人肯定。只有身边这个财务总监，请她吃一顿晚饭。

席间，白雪一个劲儿地打听艾洁的销售内部是个什么样子？胡一是什么人？郑奇是个什么人？他们长什么样子？谁帅一些？……

听前面的问题，还很专业到位，陈梦凭着自己的经验慢慢回答。慢慢地，问题越来越八卦。

“四大天王见过吗？什么样子？”

“只见过二天王，也就是营销总裁，很有激情，很感性。”

“胡一呢？”

“很干练，很有气质，很有智慧和魅力。”

“郑奇呢？”

“长得很中庸和善，但是脑筋转得快，胡一说他是销售天才。”

“你呢？”白雪问到她身上。

“在你面前啊！”

“我是说你跟郑奇比呢？”

“他是天才，我是干柴。”

白雪若有所思，挟的一口菜半天喂不到嘴里。“不行，”白雪把菜放回碗里，“你必须赢郑奇。”

必须要赢郑奇？重新换个人好吗？要是没有跟他谈过恋爱还好，还能从旁边仔细打量他，研究他，她陈梦赢不了也不会输多少。谈了恋爱后，一些回忆让她没有办法忘记，太多的幸福时刻让她沉迷直至沦陷。

郑奇用筷子敲她头，命令她把碗里饭全部吃完的时候……

郑奇和她一起说出同一句话的时候……

正想给他发短信，他就来电话的时候……

不知疲倦地把她抱在怀里的时候……

和他比着谁更会赖床的时候……

他念他写的情诗的时候……

……

想起这些，陈梦觉得此刻，她就已经沦陷了。

思念，怀念，让她无比沦陷。

沦陷让人堕落。

特别是当女人沦陷在爱情里的时候，所有的一切都迟钝了。

那一场爱情，风花雪月，迟钝了她。

而他呢？跟所有男人一样，让女人沦陷的同时，一个人坚定地前行，把女人远远地抛在了事业的后面。

所以，谈了恋爱后，她和他在事业上的差距猛地拉大了不少。

“你说我们能赢艾洁吗？喂，别走神了。”

“啊，你刚说什么？”

“我们能赢吗？”

“和艾洁吗？”

“是的。”

“不能！”

“为什么？因为你赢不了郑奇？”

“你看这根菜，炒老了，每个细胞都老了，里面的组织结构都老了。”

白雪听了很郁闷，用筷子将陈梦夹起的那根炒老了的菜，扔在盘子里。

白雪不再说话，使劲地吃饭然后安静地走人，陈梦永远让她似懂非懂。



白雪回到家，刚进门，就发现爸爸妈妈还在餐桌上等她。餐桌上永远是那些简单的菜，不管挣到多少钱，白松从来不允许浪费。

“爸，龙叔身体怎么样了？”

“好多了，吃了吗？再吃点儿。”

白雪坐在旁边，拦住要去给她盛饭的妈妈：“爸，我要跟你说个事儿。”

白松放下筷子：“我也正要跟你说事儿呢。”

“那您先说吧。”

“你是副总裁，家里你级别最高，你先说。”

“那好吧，我明天想去看龙叔。”

“应该的啊。”

“我要告诉他，龙潜不能出国读书。”

“啊？为啥啊？”妈妈也忍不住问。

“老读书有什么用，现在龙潜要得到的锻炼，不是读书，而是在现实中、工作中的锻炼。我要告诉龙叔叔，让龙潜做总经理。我辅助他。”

“他一个花花公子，他做得了吗？”白松疑惑地问。

“麦晓晓那个浅薄的女人都能做，他为什么不能做？他不但要做总经理，还要有实权。做不了的，我教他。”

“你是做财务的，你怎么教他啊，孩子，你可不要在你龙叔面前乱说话啊，那是别人的家事，说得不好听了，都能把你财务总裁的职位给撸掉，像你爸爸一样。”妈妈担心地唠叨开了。

白松迟疑了半晌，说：“不懂就不要乱说，吃饭。孩子，你说，只要你说得有道理，我就支持你。”

“今天陈梦不但完成了考验，签回一个优质客户，还给大家上了一课。我在旁边听了，才知道营销原来有那么多道理。外面的公司，一天一个变化，理论越来越新，人才也换得快。你看人家艾洁，每年都招陈梦这样的大学毕业生。陈梦只是一个普通的丫头，实习了两年，就能讲出那么多道道来，更不要说那个天才郑奇了。可是我们呢？这么多年，都是这些老人儿。爸爸，不是我嫌弃你们老，可是有句话说得好，江山代有人才出，世界是年轻人的，也应该换换人，换换新鲜血液了。你看强叔，做销售总裁这么多年，有什么建树？还不是什么都听龙叔的应屁虫！麦晓晓做个总经理，说不好听就是尸位素餐，今天在陈梦面前，屁都放不出。还总经理呢！现在麦晓晓只担心一件事，就是害怕净洁会把她养老钱给亏掉了，恨不得明天就把净洁卖了。这个企业太老了，必须要换新人，从总经理开始。不然，马上就死了。”





“没有那么吓人，只要有龙叔在，净洁就在。”

“爸，别不承认老。你们都跟龙叔一个样。龙叔怎么败在郑奇手上的你们不是看到了吗？如果你们能见到陈梦讲课，你们就都闭嘴了。”

“你……”白松想发脾气。

“你要发脾气是吧？妈，你吃饭，不要管我们。”妈妈刚站起来想劝，又给白雪按了下去。

“那个陈梦真那么厉害？”女儿大了后，越来越有见解，白松不得不重视她的意见。

“反正麦晓晓一点儿便宜没讨到。当初还想为难陈梦，结果呢，轻轻地就被陈梦跨过去了。”

“恩，那个，我说句话。那陈梦这么厉害，会威胁到你的位置吗？”可怜的妈妈，在这个屋子里，说句话真的很难。

两个人都翻眼看她。

“我吃饭，我吃饭。”妈妈低头吃饭，却给白松使眼神。

“啊，”白松咳嗽一声，“陈梦有这么厉害吗？不会对你不利吧？”

“担心什么呢，我是财务呢。”

“不是财务那么简单，现在年轻一辈里，就要靠你撑住了。就是龙潜以后接了位，也要靠你扶持他，帮助他，我们几个兄弟一辈子的江山，不能落到外人手里。”

“说这些干什么，现在净洁都快输光了。”

“等你龙叔身体好了，自然有办法。不要以为他真输了。他就是输了，也有办法再赢。我这一辈子，就没有看到他输过。”

“我看整个企业，都眼巴巴望着龙叔一个人，要是龙叔死了呢？公司不就完了？”

“胡说八道！我还没死，你龙叔怎么会死！”

“这人老了就会死，顶刀你可以，阎王来要命，你顶得了吗？依我说，趁龙叔还在，赶紧让龙潜接位，他还能教教他儿子怎么做老板。否则真等那一天，我看他想教就只能托梦了。”



“哼！”白松跟女儿吵惯了，知道她虽然刀子嘴，但也是为公司一片好心，只是老脸抹不下来。

“你也别跟我吵了，明天你陪我去说。”女儿给爸爸安排工作，“你刚才说有事，是什么事？”

“哦，给你气晕了。我本想说，你龙叔今天说起要让龙潜早点接位，我心里还想着让你做皇后呢。”

“那不跟我一个意思吗？那你还吵什么？”

“那是一个意思吗？我有说我们都老了，要死了吗？”白松真发脾气了。

“那好吧。龙潜早点接位，我做皇后。我心里也是这么想的，龙叔答应了吗？”

“丫头，你也不含蓄一点。”妈妈听到白雪这么直白，有点担心地说，“那龙潜也就是靠着老爸，天天在外面花钱玩儿，靠得住吗？”

“他以前是小孩，由着他。现在他要做总经理了，你看我管不管得住他。”白雪坚定地说，拿起筷子，吵一架，又饿了。

妈妈赶紧给她盛饭，给白松倒酒。

白雪吃饭的时候想，这陈梦能轻松跨过麦晓晓，只要能为净洁好，我就支持她。否则，我这一关，她别想过了。

小韩一个劲儿地往公司跑，这么晚了，郑奇还打电话要他交作业。

可是，在传真机面前，他愣住了。

这玩意儿咋用呢？研究了半天，也摸不出名堂。

“你来得倒快，是不是要跟我比谁第一个交作业啊？”程程也过来了，晚了几步，居然还穿着睡衣。

看来也是刚从床上爬起来的，估计也是郑奇催作业了。

小韩看到过很多穿睡衣的女孩，都很好看很漂亮。可面前的这个程程看起来却那么难看，那么可恨。

“让开。”程程过去，三下五除二，就把自己的作业传真过去了。

然后伸着懒腰，说道：“好困啊，回去睡觉了。”只留下小韩一个人，在那里发愣。



突然，她转身过来了，小韩满怀希望地看着她，他需要她帮忙把这个作业传到北京去。

“哦，拜拜。”仿佛是忘记跟他告别，然后又转身往门口走。

小韩都想哭了。

“不就会传真吗，我还以为你把宁乡的客户开发出来了呢。有什么了不起的！”

“嘻嘻，不好意思啊，我真的开发出来了哦！告诉你，我跟郑奇一样，是天才。郑奇是我的目标。不像你，拖后腿的。袁经理那么帮你了，你还不是没开发出来吗？”

袁经理是艾洁的长沙销售经理，小韩被命令去开发浏阳的时候，因为郑奇的嘱托，带着小韩走访市场，分析市场，直接找到了牛总的门口才离去。

这也是陈梦好奇他一个初出茅庐的小子，为什么也能把目标客户放到老牛那里的原因。

“我才不是拖后腿的，我也是天才！你不要看不起人。”

“哦，是是，你是天才，我说错了哦。”程程决定戏弄他，“天才，那你自己的传真作业啊！”

小韩气不打一处来。猛地把上衣扒光，露出发育不良的胸膛。程程开始吓了一跳，后来就哈哈大笑：“靠，你是脱衣服的天才啊！”大笑不止。

“看见这里吗？这个刀疤，有人欺负我们一个很小的兄弟，我替他出头被砍的；背上这个印子，是帮大哥打架被揍的；腰上这个，是大哥背叛抛弃我们，我不服，大哥抓住我，要我跪地求饶，我坚决不从，差点把我腰打折，我也没有求他。”小韩再拿起左手，“这个手指头，是我向我妈发誓，一定要好好在艾洁工作，不再做混混，决定做有用的人时，我决心砍下来的。我知道我是混混，但是郑经理告诉我，浪子回头金不换，要我把这5个字死死地记住。他给了我重新做人的机会，是我的再生父母。我发誓要好好珍惜这份工作。以前你踢我欺负我，我不记你仇，记你好。我觉得你们那都是为了我好，为了让我能够安静下来改掉毛糙的毛病。老子一辈子，从没求过人，今天，我求你了。”

小韩说着说着差点儿要哭了，接着顺势就要跪下去，程程到底是在温室里成



长的女孩子，刚毕业的她心还很软，开始是吓傻了，后来又是感动得不行，满心愧疚，忙过来扶他。

“不，我韩含行走江湖，从来不愿意欠别人的。今天你帮我忙，帮我把作业交到北京去，我给你跪是应该的，我不能欠你。”说完，“嘣”的一声，吓得程程一抖，小韩跪在了地上。

那晚，程程出奇地耐心，不但帮小韩传真了作业，还花了半个小时，将传真的顺序讲了10遍。讲得口干舌燥，喝了小韩倒过来的3杯水，才把小韩这个笨蛋给教会。

“你是不是觉得我特别笨？”

“是笨，不过，笨鸟先飞嘛！我觉得你肯定能成功，只要你一直这么努力就行了。经过本大小姐鉴定，你是个爷们儿，纯的。”

“嘿嘿，那是，那是。想当初，那个王二麻子抢我们的街头，三个人打我一个，我都没退让过。腰都快打断了，老子都没认输……”

“等等，你刚才说的是你们老大逼你下跪求饶，快把你的腰打断的。”程程怀疑了。

“啊，哈哈……是的，是的。我们老大打的是我的肝，不是腰。你肯定听错了。”

“哼，我看你的心都给打没了吧？”程程气得要走。

“别走啊，这么晚了，回去睡不着，要不要我陪你，给你讲讲我的英雄事迹啊？”小韩毛病发作，又开始调戏。

“什么？”程程横眉冷对。

“哦，错了，错了。”小韩反应过来，后悔不迭。

“等郑经理回来，你就等着走人吧！你简直就是流氓，不配留在艾洁，你该跟你们那些流氓兄弟去混。我真的是瞎眼了，被你刚才那些谎言骗了。”

“啊，不要不要。我这根手指头是真的，我发誓，我骗了你，天打雷劈，生儿子没鸡鸡。不不，不是没鸡鸡，是没屁眼儿。我错了，求你千万不要和郑经理说，不要把我赶走。我给你赔罪，赔罪。我不是人，我不是人……”小韩连着扇自己耳光。

“你……”程程又要走，被小韩拉住，要她承诺不向郑奇告状。

“好了，放手，我可以不告状，下次再这样，就等着瞧好了。你以后说话给我注意点，不要把你那些江湖痞话拿出来。”

“是，是。只要你不告状，我以后就是你的狗，对你鞍前马后地伺候……”

“痞子！”程程不理他，回家了。

后来有一次两人心平气和时程程说：“浪子回头金不换，明明是7个字，为什么郑奇告诉你是5个字呢？”

“是啊，我当时好奇，也忍不住问他。他告诉我，笨蛋才问这句话，因为我就是个笨蛋，怕我记不住这句话，所以故意说个简单的错误，好让我记住，加深我的印象嘛。”

“你什么意思，笨蛋才问为什么不是7个字？”程程郁闷了。

程程后来也没有遵守她的诺言，等郑奇一回来，就投诉了小韩。不过，郑奇听了她详细的描述后，严肃地思考了很久，没有说话，这件事也不了了之。

那晚，等程程承诺不打小报告后，韩含摸摸刚才被自己猛扇的脸，有些疼。不过小韩对自己得到的承诺比较满意，吹着口哨走了。

似乎靠这样的手段达成目标，让他有些得意。





第五章 孙悟空猪八戒沙和尚与唐僧

这天，郑奇与胡一很晚都没有睡，喝着咖啡提神。

收到小韩与程程的答卷后，郑奇将答卷拿到胡一面前。今晚，他们要解决“如何让销售部人人会谈判”的问题。

“你看，当年你教我 258 谈判法的时候，给我出过一些题。我把它们重新整理后，给韩含与程程培训，这是我给他们的第一期题目。”

小韩的字又大又丑，不像用笔写的，倒像用刀刻的那么有力。程程的答卷干净整洁，字迹清秀。

258 谈判理论测试第一期：

1. 你的谈判经验丰富吗？

小韩：没谈判过，以前是两句话不合，就开始打了。

程程：没有过正式的商业谈判经验。但我听说，人生下来从饿了哭着要吃奶开始，就在谈判了。

2. 你在谈判时，在意如何在谈判中取胜吗？

小韩：无所谓。

程程：当然在意。





3.如果对方不接受你的合理建议，你会放弃吗？

小韩：他不接受是他的事，我才不放弃。

程程：如果对方不接受，肯定有原因，需要双方进一步沟通，互相让步。

4.听说这个月彩票奖金很多。刚好你上个月辛苦加班都得了500元奖金，你愿意全部去买彩票吗？如果是昨晚你打麻将赢了500元，你愿意全部去买彩票吗？哪种情况下，你愿意去花500元去买彩票？

这个问题他们的答案倒是一样：打麻将赢的500元愿意去买彩票。

胡一看完，说：“真是两个不同的人啊。先不管答案对错与否，倒是可以看出来，程程有些基础，有些领悟力。这个小韩嘛，不好评价。不知道这些答案是他的江湖经验，还是他真的领悟。”

胡一不好评价，郑奇就更不懂如何评价了，小韩的回答在他的意料之外，也是意料之中。如果算得分，小韩不会比程程差。正如胡一说的那样，不知道是他的江湖经验，还是他的领悟力。

郑奇在两个人的答卷上画了很多图案，胡一拿过来一看，有猴头，有猪头，有光头，有长毛头。

“这是什么意思？”

“喏，这个猴头呢，表示孙悟空，猪头是猪八戒，光头是唐僧，长毛头是沙和尚。”

“画他们是什么意思？难道用孙悟空表示谈判厉害？”即便是胡一聪明过头，也没有理解郑奇的深意。

“孙悟空呢，是大家心目中的英雄，齐天大圣，天不怕地不怕，好像没人比他厉害的了，每次战斗都要争个输赢。结果被红孩儿烧了，被二郎神追着打，被如来佛压了500年，被唐僧动不动念紧箍咒，最后都是菩萨来帮忙。他就是一个强势谈判手的代表，有真才实学但是在意当场胜负。谈判，并不是谈判桌上的你死我活，而是双方三方甚至更多方提供解决方案，资源分享而已，不是意气之争。孙悟空在我这里不是厉害的意思，是强势谈判手的代表。这类人雄得像虎，倔得

像驴。”

“哦，你继续。”

“西游记里的沙和尚，给人的印象就是沉默寡言，戏份不多，是个当苦力的，有好处时基本没他，打妖精又用不着他。这种人就是一个老实平庸人的代表。他在谈判桌上用不着，委屈他做个笨蛋代表吧。

接着是猪八戒。猪八戒吃亏在后，享受在前，挑拨是非还深得领导——唐僧的喜爱，但结果还是没有成佛嘛。这样的人就是狡猾、狐狸的代表。没有太多毅力与真才实干，但是在谈判桌上精明狡猾，基本不会太吃亏。这类谈判手的特点就是太过斤斤计较，好贪小便宜，没有恒定之心，往往为了小的放了大的。他就是精明过头、缺乏大智慧的谈判手代表。

最后是唐僧，好像他肉眼凡胎，不识真人妖精，还宠信猪八戒，动不动虐待孙悟空。其实唐僧是个了不起的人，一个凡人，领着三个本领通天的徒弟，跋山涉水，十万八千里，去西天取经，还要防着妖魔鬼怪。如果没有些本事，他恐怕早被徒弟给吃了。他懂得利用天庭、利用菩萨的资源，来管理徒弟，再用徒弟的资源达到目的。其实他是优秀的组织谈判手的代表，单拿他一个人出来，好像什么都不行，但他能统筹资源，统筹人才，人才也是优秀的资源。现在的时代，应该是组织作战的时代了。你不是也教我们组织营销吗？组织营销的时代，就需要组织营销的谈判手，就是唐僧这样的。这样的人应该具有这样的特点，统筹资源，信奉组织、领导力，以达成目的为第一要务，能清楚分析谈判过程中的任何陷阱。”

“哈哈，有些道理，可以一试啊。”胡一被说得来了兴趣，“来来来，我们看看这两个人谁是唐僧谁是猪八戒。”

第一个问题，你的谈判经验丰富吗？程程说得对，人一生下来，饿了会哭，冷了会闹，就是谈判。谈判在我们人生的每个细节里，向老师请假是谈判，向爸爸要零花钱是谈判，人的谈判经验够丰富，只是你在不在意。

程程在这个问题上得了一个唐僧，她的回答周密，充分考虑了题目的陷阱。

而小韩得了一个沙和尚。

第二个问题，在意在谈判中取胜吗？如果你在意，那么你肯定失败。谈判好比用兵，胜败为常事。谈判只是达成目的的手段之一，谈判中失败了，并不意味着





着达不到目的，还有很多方法可以去尝试。谈判桌上，没有永远的失败者。相反，如果你抱着一定要胜利的决心，那么，你的心就会塞满了胜负之念，自尊、面子等各类因素就会干扰你作出冷静判断。最后，谈判是双赢的，不是你一个人赢。

程程在这个问题上得了个孙悟空，小韩反而得了个唐僧。

第三个问题涉及谈判过程的细节。谈判桌上永远没有合理的建议，只有双方认可的建议，可能合理可能不合理。博弈的过程中，在你自以为抛出了一个双方合理的建议时，你就错了第一步。有经验的手，不管建议合理与否，第一反应都会是拒绝。相反，如果你在对方一拒绝的时候就放弃，那么你第二步也错了。

程程的答案貌似科学合理，其实是猪八戒，没有恒定之心。

小韩得了唐僧，永不放弃，不管对方怎么说，就是要达成自己的目标。

第四个问题，不管是付出心血挣到的钱还是打麻将赢来的钱，其实都是你的钱，最后都装在你的钱包里，计算在你的财务资产之中。但常人都会在自己心里给自己划分几个钱包，依照收入过程的难易程度、收入来源的性质进行分类，分成了几个心理钱包。把加班挣来的钱放在要珍惜、省着花的心理钱包里，把打麻将赢来的钱装在意外之财的心理钱包里，可以随便乱花。但其实，这些钱的作用是一样的。之所以会有这样的心理，经过研究，这叫正常的傻瓜，也就是正常人都不会犯的傻瓜问题。

这题两个人都得了个沙和尚，可惜沙和尚辛苦一路，做尽了好人，在这里却被当做笨蛋的代表。（作者写到这里，万分不同意。但世界就是这样，以前说吃亏是福，但现在如果你对谁说他很老实，他绝对认为你在骂他。世界已经发生了变化，老实是笨，虚伪反而被认为是聪明，世界观价值观被颠覆，都是谁害的？）

郑奇给胡一认真讲解，胡一心里却起了变化。郑奇是天才，也是他的得意弟子。这些，都是自己曾经教过给他的东西，没想到一年之内他就有这样的领悟。

但他从没有想过，这个天才会超过他，而且会以很快的速度。如果照这样的速度，郑奇将在不久的将来达到他的水平，甚至超过他。虽然这里面有自己的教育功劳，但是否真的要这么快就送他到自己前面去？

这是个问题，需要好好思考。

胡一口是心非地夸了郑奇几句。

“呵呵，都是老师你的功劳，是你无私地把自己的心得教给我。你当时说的每一句话我都反复咀嚼。不知道对不对，老师你还要多指导。我只是把你培养我，我培养程程、小韩他们的经验呈现在你面前，让你参考，看是否对你解决‘人人会谈判’有帮助。”

听了这句话，胡一站起身来，背着手踱步思考。他居然有些不敢看郑奇的眼睛，只好以此来掩饰。我刚在心里有个小动作，郑奇就说这样冠冕堂皇的话，把功劳都归老师，功德归领导，是他太过成熟，还是看穿了我心中的疑虑，以打消我心中对他的嫉妒？

胡一真把握不准，这人，太聪明了。就算是学生会主席，也没有见过这么厉害的。

是送他一程，帮助他前进，还是折磨折磨他？

“郑奇啊！”

“哎！”郑奇答应。

“太晚了，你回去睡觉吧，明天还要赶回湖南呢。”

“哦，好的。”郑奇虽然奇怪胡一这反常态度，但还是乖乖地走了。

看着他出去，胡一心里一阵悲哀。都说看弟子青出于蓝而胜于蓝，是做老师的光荣；可又有人说教会徒弟饿死师父，长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上。

自己年轻的时候，也聪明好学，也会给领导溜须拍马，甚至还敢尝试去管理领导。胡一怀疑，郑奇慢慢地，在潜移默化地管理自己这个领导。

想到他要来管理自己，胡一心里极为不甘，脸面上一阵热。

前往医院的路上，白雪有点怯了。尽管昨天下狠心，但龙王的积威之深，净洁所有人心里都有阴影。

“爸，你说龙王能答应吗？”

“是怕了吧，哈哈。”白松理解自己的女儿担心的不是龙王答应不答应的事，而是自己敢不敢逆龙鳞的胆气。

“你说龙王会不会觉得我贪图皇后之位，想垂帘听政啊？”

“你贪图吗？”





“我不，我只是想净洁好，想龙潜好。”

“哎，你嫁给龙潜，我和龙王亲上加亲，还能帮助公司，多好的局面啊。你放心，龙王能看懂我们的心的。”

白雪一咬嘴唇：“不管了，他要是不答应，你就出来说话。你为他挨一刀，他对你有承诺的。你直接给他提条件，让他答应。”

白松听了这句话，沉默很久。

白雪不放心地说：“你是不是也不敢啊？”

“闺女，不是我不敢。当年我替他挨一刀，是我心甘情愿，不是为了他的这个承诺。就是他没有这个承诺，我也觉得值！人一辈子能有几个兄弟？他已经给了我很多，净洁做到这么大，就是他给兄弟们最好的礼物。家里那些私财，就你妈在乎，我一点也不放在心上。就是我现在没有一分钱，我都可以去老龙王家里随便拿，一点也没有觉得不好意思。当年哥几个，谁不是这样的，家里房门从来不锁，随便进出，随便拿东西，谁计较过？现在有钱了，住别墅了，反而锁门了。”

“爸，我理解你们老一辈的感情，但是你扯远了。”

“我的想法啊，就是把老龙王的承诺带进棺材，也不给他提这个要求。这是我们兄弟间的感情啊！”白松眼神很坚定。

白雪在心里犹豫了。

到了医院里，敲开老龙王的门，发现陈梦也在，而且两个人似乎谈了很久的样子。

“都来了都来了，好啊，我正跟陈梦谈销售上的事情呢。感慨很多啊。”

“要不我先走了吧，龙叔你好好养身体。”陈梦一看，就知道她不合适继续待着。

白松父女先点头了，龙王不好意思再留，只说：“先把生活安排下，不要住酒店了，最好住我家。如果你嫌不自由，就在外面租个房子或者买一套。这个白雪好好安排一下。生活安排好了后，我们再谈工作。不要怕，艾洁只是胜了一阵，我这里还有锦囊呢，老夫留了一手！”

龙王说了这话，陈梦也只好告辞。

剩下的白松父女，倒不好意思开口了。



“讲话啊，你们不是有事找我吗？”

“我说。”白雪知道白松不愿意在龙王面前丢了面子求人，尽管几兄弟在公司的职务不一样，但生活中都是平等打交道。白松根本不愿意求龙王，觉得那样会在他面前低一等。

实际上，只有已经觉得低了一等的人，才这样在乎。白松就是这么一个人。

“龙叔，我觉得龙潜已经很大了，不应该再去读书了，以他那样子，在国外天高皇帝远，没人管着，还不学得更坏？不如放在身边，你教他如何做生意，把企业管理好，他迟早要接你的班。放在他妈妈那里教，不如放在你身边教。”

“嗯，这个问题，昨天跟你爸爸谈起，我也想过。只是怕他烂泥扶不上墙啊！”

“有你还有我啊！”白雪毫不客气地说。

“哈哈，好！我是该出院了。”

白雪不理解龙王笑什么，鼓起勇气说：“与其把总经理的位子交给麦晓晓这样天天无所事事的人，不如交给龙潜，让他早点找感觉。还可以给公司带些新气象，公司也应该有些新人新东西了。”

“嗯。”老龙王若有所思不说话。

白雪看看父亲，再看看龙王，觉得也不好说下去了，就等着龙王自己决策。

郑奇赶回湖南，第一件事情就是把小韩他们的作业批复给他们。看到自己的作业被画得这么乱七八糟，他们觉得好笑。但等郑奇将个中缘由慢慢解释清楚，两个人又如醍醐灌顶。

尤其是小韩，悄悄地与程程比较谁的唐僧多，当然结果很让他郁闷。不过，程程是个女孩子，居然得了个猪八戒，这让她哭笑不得，也让小韩心里暗暗得意了一把。

郑奇先将“258 谈判法”里的“公欲私欲”的需求分类详细讲给他们听，并要他们把心得发给全省同事，一起学习。

程程心里很不愿意，这下自己得了猪八戒全省同事都知道了。可郑奇的目的，是要全省同事人人会谈判，也没有办法。

258 谈判理论测试第二期

1. 你想以 400 元的价格卖一辆二手单车，碰巧有人开口报价 500 元要买，你会马上就卖给他吗？

2. 你看中一台电脑，标价 5 999 元，你还价 5 700 元，店主马上答应卖给你，这时你心情如何？你会怎么办？

3. 你想买一台 15 万元的车，有人告诉你 10 分钟路程外的另一家店，同样一台车便宜 50 元。你会去另外那家店买吗？你想花 80 元买瓶洗涤液，有人告诉你，10 分钟路程外的另一家店打折只要 30 元，你会去另外那家店买吗？

4. 你看上一件衣服，特别想买下来，价格标签损坏，店主也不记得是多少钱了。问你觉得值多少钱？你会报多少钱？

“叫所有同事进来，作好准备，现在给大家讲陌生拜访技巧。”

等长沙的销售经理袁海，还有其他主管、助理等销售人员一起进来后，郑奇开讲了。

奥义：258 谈判技巧第一计：SOFTEN 陌生拜访技巧



“SOFTEN，软化技巧，是我们陌生拜访时候的肢体语言技巧。详细的内容，见图表。

S：微笑，意味着你以积极的方式注意到他人，可以展示你热情开放的交谈

态度。

O：张开双臂，表明欢迎、乐意的态度。我们常常见到别人张开双臂欢迎你的到来。相反，交叉双臂时会让人理解为你正在思考问题，你不想被别人打扰，你不开放，不欢迎他人。

F：身子前倾，对他人来说通常是一种恭维，对方将更加愿意与你交谈。而身子后倾常常让人理解为你不喜欢他的谈话，甚至觉得烦躁。

T：接触，从握手开始。握手是主要的接触方式，表明你好客的态度。我们看到勾肩搭背的人，就会觉得他们的关系非常好。但是接触时要考虑对方的文化，有时候，对方不一定喜欢太多的接触。

E：眼神交流，其重要性大家都应该知道一点。眼神表达的感情胜过任何语言，直接的眼神交流表明你重视对方，愿意与对方深入了解。但眼神交流是自然而然的，不能是被迫的，或者过于主动的。要注意分寸。

N：点头，在与对方沟通时，点头是最主要的回应方式，表示你在理解对方的思想。如果只凝视着没有动作，会让人觉得你正想别的事情。”

SOFTEN技巧并不复杂，但是在陌生拜访的时候非常重要。在销售工作中，与陌生人打交道是重要的工作内容。

散会的时候，小韩被叫住单独留下。

小韩心里忐忑不已，不知道哪件事坏了，胆怯地看着郑奇。

郑奇本想问关于陈梦的事情。但见小韩这个表情，肯定有什么事，于是祭出了 258 谈判技巧之压力技巧。

奥义：压力技巧之大闷锤！

大闷锤策略很简单，只要说出“你可以做得更好”、“你可以更有诚意”、“你不要藏着了”之类没有明确指示的话，然后沉默，等待对方让步。

就好比在人后脑打一记大闷锤！

郑奇不慌不忙，慢慢地给自己泡了杯茶，喝两口，看看窗外的天空，把小韩





丢在自己的背后。

小韩看着郑奇的背影，度秒如年，是浏阳客户失败要挨批评？还是程程打了小报告？

或者，刚才听讲的时候走神，被他发现了？不就是听到这个“锁不疼”（即SOFTEN，小韩英文不好）的技巧比较有用，想了想下次见到陈梦时，就笑着张开双臂前倾接触她，然后又顺带YY（意淫）了一下上次握她手时那种又香又软的触感。真舒服，想到这里，小韩又开始YY了。

郑奇看背后还是没有声音，就故意伸个懒腰，“啊”地一声，准备要说话的样子。

小韩在这一刻反应过来，一急说了一大段：

“老大，下次我一定保证完成任务，不浪费机会。那个老牛本来都同意了，都是陈梦给害的。我下次对她‘锁不疼’，不，对客户‘锁不疼’。程程对我很好，很帮助我，她是个好姑娘，我一定好好帮她。陈梦给我留了电话，15974267386。她说她认识你。她昨晚帮我传真，哦，是程程帮我。我下次不敢欺负她了，我一定上课不走神，专心做笔记。你看我做了很多，写了好大一本。我一定保证老老实实，我一定珍惜这个工作，把业绩做好，把销售做好……”

小韩语无伦次地说了一大堆，郑奇打断了他。

“你知道什么叫做销售吗？”

“啊，把我们的洗涤液卖给客户啊？”

“你应该还有更深刻的理解。”郑奇再来一闷锤。

“啊，不是卖东西吗？不是卖吗？……”小韩急得直挠后脑勺。

“看来，我让袁经理教你和程程一些基础知识，包括前面让你看书，你都没有什么收获啊。”

“领导，我……”小韩急得头脑空白。在别人面前，他可以混，可以搪塞，可以应付，可在郑奇面前，他觉得压力太大，呼吸困难。

“我看程程学得比较快，如果你还是没有什么进步，我就让你给程程当学生好了。出去吧。”

小韩被赶出了郑奇办公室，路过程程办公桌，程程正品着咖啡，看着他狼狽

地出来，嘴角全是冷笑。

小韩第一次感到自尊心被狠狠戳伤。

袁经理正在给长沙几个助理开会，布置艾洁在新一佳的海报活动，特价、地堆、海报，这些基本的东西，小韩好像听过，就是不大懂。

助理们要提着陈列工具去店里，小韩主动跳了出来，背起这些架子板子，虽然身子骨都被压弯了，他还要跑在大家的前面。

销售是什么东西？

小韩要去探寻。

宁愿被打死在冬天的巷子里，也不做程程的学生。

看着小韩出门后，郑奇赶忙往电话那里跑了两步，握起听筒的那刻，却又迟疑起来。终于下决心，他拨通了号码。

15974267386。自从上次陈梦坚决地与他分手后，她不久就悄悄离职，手机关机，老家电话也打不通，音信全无。

郑奇还曾经大老远地跑回学校，跑到曾经与陈梦一起去过的地方，可都没有她的影子。

郑奇很担心，尽管他知道以陈梦的能力，不至于吃什么亏。

可是他也知道，这是陈梦人生中最困难的时刻，自己却不能陪着她，真是不可原谅。

还有一件不可原谅的事情，当时陈梦提出分手，郑奇本可以拒绝，可以力争，可以坚决反对的。

可是，他犹豫了，他选择了沉默，看着陈梦将一杯杯酒倒入喉咙。

其实那个时候，他心里有一个声音在说，分吧，她说得对。在艾洁，他可以看到二天王对他的欣赏，胡一还答应给他开小灶教他，他的未来非常辉煌。

可是没有一家现代化企业，能让两口子待在一个企业里。

而且，现在正是你郑奇大展雄风振翅高飞的时候，陈梦只会是你事业的羁绊。

不要犹豫，做好事业，爱情会任你挑选。

不要愧疚，大好时机，她主动提出分手，顺水推舟，装出伤心沉默就可以了。



不需要装，郑奇很伤心，但是他还是选择了沉默。

于是，他丢掉了她。

先不要谈爱情，他现在觉得对不住良心。

“喂。”电话通了，郑奇重重地喂了一声。

“喂……”对面一个无力的声音。是陈梦看到他电话号码，很伤心很无力？

郑奇正想下面一句应该说些什么呢，就听到电话里信号突然有些嘈杂，一个断断续续软而无力的声音，旁边还有洪亮的男人声音。

要命的是，那个男人声音似乎是在说：“宝贝，起床了。”

郑奇心被重击，放下电话。

是的，应该的，如果你已经放手了，她有权利找一个更关心她更爱她的男人。

一个喊她“宝贝”的人，一个大白天还在床上陪她的男人。

尤其是后面一点，让他撕心裂肺地痛。





第六章 大楼里的抗争



这几天，就如龙王所说的，陈梦忙于安排自己的生活。白雪派人给她租了一套漂亮的公寓。陈梦的东西并不多，可是她却总感觉要花好几天来收拾。

陈梦的包里，除了随身衣物外，还有两个人的东西。爸爸的眼镜，还有那份文件。以及郑奇抱着她的照片。她和郑奇拍过很多相片，可是郑奇都不满意，因为陈梦是一个很少笑的人。尽管她与郑奇在一起很开心，她还是很少笑。

郑奇告诉她，照相就应该笑啊。你看，那边那么多人照合影，本来都不太笑的，一照相不都喊“茄子”吗？

“那是他们虚伪，”陈梦说，“那些都是应酬，都是假的。”

“亲爱的，”郑奇抱住她，不让她愤慨下去，“我们只是想把快乐留下来而已。”

陈梦回身也抱住他，感动地说：“跟你在一起我也很快乐。”

对着镜头，陈梦想笑，有点紧张，有点尴尬，哪知郑奇在背后挠她的痒痒，陈梦忍不住大笑起来，扭捏着身子要躲他的手。于是，照片上，留下她在郑奇怀里，笑得扭起来的样子。

她记得那天，她放开紧绷的脸大笑了很久。

后来，每次看着这张相片，她都会想笑。

“如果，以后我们分手了，我也要留下这张照片。”陈梦那时说。

在陈梦看来，这是她最尊贵的东西，和爸爸的东西一样，她要永远珍藏。



净洁湖南办事处就在净洁公司大楼的最底层，上一层是营销总部，再上一层是财务行政，最后就是老板的办公室了。陈梦这些天忙着走访市场、了解生意、接手湖南的工作。湖南被艾洁侵略得很厉害。以前净洁是湖南洗涤第一品牌，现在很多地方，都被说成是第二品牌。

不需要说太多的优势与特点，客户将艾洁与净洁摆在一起，包装升级过后的艾洁，就像一位亭亭玉立的白领小姐，高傲地站在净洁这个乡下姑娘的面前。

听说，胡一为了接近营销界的前沿，为了让产品更加具有时尚现代的气质，有要将营销部从北京转移到上海的想法。目前艾洁广告推广的合作商，全是上海的知名咨询公司。

陈梦拜访了以前的经销商徐东，虽然他已经背叛了净洁，背叛了老龙王，但对陈梦的到来却一点也不反感。反而拉住她一个劲儿地说，净洁这不好那不好。这包装多土啊，对经销商不够人性啦，质量退步啦，广告不够啦，陈列工具少啦，促销不够啦等等。陈梦有点不耐烦，可是徐东却大有不抱怨完就不罢手的气势。请喝茶请吃饭请洗脚，就是不让陈梦走。

陈梦是个姑娘，还是个漂亮的姑娘，但是，她看得出来，徐东是个典型的商人，绝不是对她的美色打主意。

是什么原因呢？

陈梦决定试探试探他。

“艾洁好卖吗？”

徐东使劲摸了一把自己的寸头，头发很硬，扎在手上像刷子刷过，很舒服。他有一米九的高大身材，体力充沛、眼神坚毅、声若洪钟。

听说他出身没落贵族，祖上有过几个高官，身上残留有一股贵族气。晃眼看过去，是个豪爽的人。

做事情很简单，做人很大方。这是他的座右铭。

不管哪个厂家来了，都是先吃饭再喝酒接着唱歌洗脚按摩叫小姐的一条龙服务。100个销售人员过来，先倒下99个。靠着这些销售员的里应外合，他这些年赚了不少钱。很多下游客户过来，也是这样的标准服务。这些小客户看他徐总在省会代理着权威产品，拥有如此地位还如此礼贤下士，很快被折服，成了他的小

弟，跟在他屁股后面赚钱。

老龙王坐据湖南，却不能亲自拥有下游客户，也是这个原因。徐东好比是个收关税的，老龙王的产品、促销、利润等等只有通过徐东才能传达到下游客户，也顺其自然地被徐东克扣。这让老龙王非常不爽，借着打击艾洁，增加促销力度的机会，抢了一回他的下游网络，却也因此得罪了徐东，为他输给郑奇埋下了伏笔。

以前大手笔招待下游客户，一是因为徐东自己也爱玩这些灯红酒绿的东西，另外一个原因，则是徐东依靠他那“收关税”的渠道垄断，赚了很多本应该属于这些小客户的利润。

克扣一次净洁的促销，够请这些王八蛋好几回的。徐东常常在心里骂这些笨蛋。这层垄断关系让徐东既得了利，又得了面子，被称为大哥。

可是，那次老龙王却狠狠地掐了他一把。老龙王借着促销直面下游客户的机会，把徐东克扣大家好处的事情大加宣扬，搞得徐东东窗事发，丑事尽露，有些气不过的客户，还打电话来骂他。更有甚者，几个客户的老婆还串通起来，要算旧账，让他赔偿。

“大哥”神话一夜破灭，徐东很是沮丧。在郑奇找他之前，借用一句现话，他没做大哥很久了。

当郑奇把艾洁经销权与洗手液的OEM权摆在他面前的时候，他二话不说，立马倒戈。而此时老龙王正乘机让人在二三级城市打开经销商，从二级城市开到重点县城，经销商出来了一大片，眼看着红火起来了。却被郑奇一打压，死了一片。

在艾洁的吸引之下，这些客户又慢慢回到徐东那里了，尽管，不再像以前那样感恩戴德。但毕竟，还是大哥嘛！

这陈梦是个女孩，就不好使用这些一条龙的招数了。虽然陈梦长得漂亮，可在徐东眼里，没有一个女人，能比钞票漂亮。

赚钱，是徐东最爱的事情。

以前，以“大哥”的名义赚兄弟们的钱，是他的成就。

如今，当着陈梦的面，先来一顿抱怨，很爽快嘛。

不过，他有他的小算盘。

他与老龙王有再大的恩怨，也逃不过一张钞票的分量。

人情如纸薄，要看那纸的面值是多少。

所以，他耐心地留住陈梦。

当陈梦这么问的时候，徐东觉得应该为自己找个理由了。

“当然好卖，不然我为什么卖艾洁不愿意再卖净洁了呢！告诉你，在这湖南要做洗涤啊，不是我徐东吹牛，我徐东卖净洁，净洁第一，卖艾洁，艾洁第一。你一刚入行的小姑娘，你徐叔叔绝对不会骗你的。”徐东言谈之中，掩盖不住吹牛的神情。

说没骗你的，一定是在骗你。看他如此大言不惭，陈梦突然醒悟，这个家伙对自己如此殷勤，定有所谋。

但是陈梦不急，她决定再等等。

她很放松地洗脚按摩，继续听徐东讲故事，不再表态。

等忙完一圈，回到公司，陈梦就有要给净洁湖南办事处搬家的打算了。

这个被净洁公司压在最底层的办事处，净洁最小的部门，一直不被大家重视。今天，却因为陈梦成为舆论的中心。

第一个递过来敌视眼神的，是麦晓晓。不过她的眼神很快就看不见了，她被老龙王请离了总经理办公室，直接打发回家了。

这一关，过得很轻松。

第二个递过来的眼神很单纯也很疑惑，龙潜不出国了，坐进了她妈妈留下的老板椅里。麦晓晓什么都要求大，办公室大，老板台大，座椅大，像皇帝的龙椅。麦晓晓坐下去怡然自得，自以为威严十足。龙潜的屁股只能占据座椅中间一小部分位置，手都摸不到椅子两边，寡人无靠的感觉。

坐在这个椅子上，他看任何人，都很单纯很疑惑。

路过湖南办事处办公室的时候，陈梦也看到了他疑惑的脸。

第三个眼神就很复杂了。陈梦敏感地发现，白雪对她有着复杂的想法。

坐在公用的厕所隔间里，陈梦愣了很久。因为她得不到这些问题的答案。



不过，很快，她得到了答案。

她回去总结，厕所不但是垃圾的集中所，还是垃圾废话的集中所。但愿，这些东西能顺着下水道被冲走。

“你说麦总说走就走了啊？”一个八卦的声音，中年女人的。

“切，她那个总经理，还不是靠长得漂亮，给老龙王看中了么？”一个年轻女人的声音。

“看中了有什么用，老龙王看中的多了。是射中了。”

“嗯？哦，明白了，你是说她被老龙王射中怀了龙潜吧？你还真是老不要脸啊！”

“啧啧，还我不要脸，你看看你，妆都化这么厚了，还涂口红。跟喝了血似的。今天龙少爷上位了，你不是也想被他射中吧？”

“哼，你想还没机会了呢！老了！”

“你个小妖精别得意，被龙少爷射中也没用。老龙王发话了，要龙潜去倒追陈梦呢。知道吗？是那个新来的，湖南区域经理。被老龙王看中，点太子妃了。你呀，别化了，没机会了。”

“哼，那个陈梦有什么了不起？不就是长得高点，脸傲得跟二五八万似的。我还以为真的有真才实学，来拯救净洁的呢，没想到也是个不要脸的。”

“这年头哪有什么真才实学的女人？女人最大的事业，就是找个有钱的老公。也不知道她哪点被老龙王看中了，硬是逼着龙少爷去倒追她。”

.....

两个声音絮絮叨叨，一会儿，水龙头安静了，人也走了。

陈梦在里面半天起不了身来，泪水装满了双眼。

她下决心，要搬离开这里。

等陈梦拉响马桶，离开，又一个隔间打开了门，一个女人冷着脸，全是杀气地出来了。

白雪在镜子里，差点咬碎了牙。

不到一个小时，那个中年女人与那个年轻女人，就哭丧着脸，抱着整理箱，



被保安员赶了出来。

走到一楼的时候，两个人一对眼，突然跑到陈梦的办公室，面对吃了一惊的湖南办事处所有人员，指着陈梦破口大骂。

保安好不容易把她们拉走，门口已经围了一大圈人。

原来，两个人回去没多久就收到总经理办公室第一号令，勒令她们辞职。她们正纳闷，有多事的人告诉她们，她们刚从厕所出来后，就见到陈梦也从厕所出来。

接下来的推论就理所当然了。

两个人虽然被送出了公司大门，门里却站满了大堆人，对着陈梦指指点点，久久不散。直到白雪从电梯里走出来，冷眼像机关枪一样扫了一遍，才把他们赶走。

白雪走到陈梦的身前，陈梦还愣在那里，站在办公桌边浑身发抖。

她淡定不了，她已经被那两个疯女人吓住了。

她们那一堆超出想象力的恶劣言辞，还有门外那一堆指指点点的手指头，陈梦被击垮了。

白雪把她按在座位里，打开她的电脑，让她眼睛看着上面的报表，右手放在鼠标上。

“为了净洁，希望你做好你的工作，使出你的能力，外面这些，我可以给你搞定。但也请你放弃别的想法，否则，我这一关，你很难过的。”

白雪主动跳出来，成为陈梦必须过的第二关。

陈梦恍然如在梦中，不知道是否听见了她的话。

白雪又到她对面，使劲打量她。发式、耳环、围巾、项链、若隐若现的乳沟……白雪走了。

不就是这些吗？白雪决定出门修理发式，买耳环围巾项链，还有，挤挤乳沟。

花了这么多工夫，到龙潜身边转了好几圈，他没有半点反应。倒是一路走过的同事，被白雪的新造型惊艳了一把。

龙潜只是抓着白雪问：“白姐，这个字该不该签？”





白雪低头下去看，是营销部申请为了打击艾洁，要做降价促销的方案。

白雪也不知道该不该签，她是做财务的，不懂销售。不过，做财务的她，知道如何从财务表上去管理企业。

“降价影响企业利润，不签。”

“可是，李叔叔写着，这是湖南办事处申请的，为了在艾洁面前突出差异化优势……”

“坚决不签，企业没有利润靠什么活？还有，公司里没有李叔叔，现在你是总经理，他是你的副总，你可以直接叫李强，实在叫不出口，就叫李总也行。”白雪一听湖南办事处，突然发起神经来。

“哦。”龙潜听话地在上面对打了个叉叉。

“签我这个。”白雪把手上的一份文件扔给他。

“这是什么？”

“给营销部新的考核方法，以利润为标准，免得他们在下面乱搞降价销售，老降价，我们靠什么挣钱。以后，销售员的指标，就以销售额扣除促销成本、营销成本的净销售额为基准。有些销售员，为了做销售，用很多钱买促销品，做出来的销售也是没钱赚的。这些人，都鬼着呢，看着在做事，不知道心里在打什么主意。用这些规矩定下来，省心。让他们以后都拿出真本事做销售，不要七想八想。”

“白姐你真厉害。”龙潜由衷佩服，飞快签字。

“你白姐除了厉害，还有什么呢？”白雪有意挺了挺自己的胸。

“嗯？”龙潜看半天，没有找到答案。

“你妈妈呢？”白雪无奈了。

“不知道，爸爸用离婚逼她，让她退出企业，她也没有办法。你下班了，去陪陪我妈妈吧。劝劝她不要离婚，我可不想没有妈妈爸爸。”

“我？算了吧。我看你也少担心她了。你妈妈是聪明人，她当初为了生你，跟你爸爸有财产协定，离了婚她什么都没有。她才不会离呢！你还是多花点时间在工作上。我去找几本书给你。你多看看，怎么通过财务管理企业。”

“啊，又要看书啊？”

“一定要看，我在旁边监督你。晚上10点前，不得下班。”



龙潜要晕了，如坐针毡。

如坐针毡的还有徐东。

昨天刚送走净洁的陈梦，今天郑奇就带着程程和小韩来了。

不知道为什么，虽然徐东在郑奇这里获得了很多利益，可总有一种被他看穿的感觉。让他难受。

郑奇每一个和善的笑容里，都让他看到这个年轻人不简单。

与他见过的前99个厂家销售员都不一样。

他的一条龙服务，在郑奇面前一文不值。

徐东曾经把小姐叫到郑奇面前，郑奇做了个随意的手势，与小姐拉远距离，自顾自地唱歌。

徐东以为郑奇嫌弃小姐不漂亮，就做主给他换了一个。

郑奇还是敬而远之。

徐东下重注，花大钱要最漂亮的，一个不行就来两个。

郑奇依然如此。

徐东灌酒，郑奇有礼有节。

徐东叫一堆美女灌酒，郑奇不冷不热。

结果，徐东被灌倒了，郑奇还是客客气气、潇潇洒洒地走了。

“昨晚没陪好你啊！”第二天徐东头还是重的。

“没关系，把生意做好了，就陪好我了。”郑奇的话，吹醒了他。

在郑奇的指挥下，徐东配合郑奇大破老龙王长蛇阵。徐东也收获了一把钞票。

但是，在这个年轻人面前，徐东的大哥情结屡屡作怪。

他有点喜欢他。

他更想降服他。

他想，他可能比较喜欢郑奇的才华，如果他是自己的小弟，他可以教郑奇很多啊！

这就是他奇怪的大哥情结。

于是，他想着，一定要他服了我。

看着郑奇几个人进来，徐东故意打电话，装作不小心将桌上的文件夹碰到了地上。然后，好像忙得挪不开手脚似的，用手指指郑奇，再指指地上的文件夹。

他就是要郑奇弯腰。

郑奇没有弯腰，程程要弯下去捡，郑奇用手悄悄拉了她的腰，要她立起来，不去捡。

然后，在程程的好奇眼神中，郑奇装作没有看见似的，一脚踩在文件夹上面，然后走了过去。

程程来不及犹豫，被郑奇带着腰，也踩了一脚在上面。

这两脚，踩得徐东眼红心发愧。

小韩在后面，不知道前面发生了什么。看见客户的東西掉在了地上，还被踩脏了，赶紧捡起来，用袖子使劲地擦，然后恭恭敬敬地放在徐东的桌子上。

徐东这才觉得好受多了。

郑奇也觉得，没有看错小韩。

这正暗合了，“258”里的黑脸白脸技巧。

郑奇这次来，就是为了60%的增长指标。将这个指标领回湖南后，一开会，所有人都叫苦。大家说，这么高的指标，没有一个客户愿意接受。如果在客户那里分不下去指标，完成销售都是空谈。

郑奇说，哪个客户最难谈。

长沙的袁经理第一个跳出来说，就这个徐东，肯定谈不下。

郑奇说，我带着他俩，明天就把他谈下来。

他指着程程和小韩，这两个实习生。





第七章 黑白战术

奥义：258 谈判技巧之黑脸白脸

黑脸白脸是知名的谈判技巧。可以说是这个世界上使用最多的技巧。

比如，对一个囚犯，一个警察狠狠地威胁他，另一个却温柔体贴地问些小问题。

还比如，你的谈判对手在给你提要求时总说，我理解你，我也觉得这个条件很过分，但是我上面的领导执意如此，不可改变。要不，我们看看有没有别的办法来达成这个条件？

不一定黑脸白脸两个人都要在你面前。你的谈判对手永远说，有一个领导在他上面，而且这个领导蛮横无理，要求过分，不可让步。这也是黑脸白脸的使用策略之一。

郑奇对徐东的谈判很简单，没有说几句话。

“徐总，我们下一年的指标，增长 80%。”既然 60%已经是不可能的了，不如直接来个 80%，反正都是不可能。

“什么？那不如直接翻番好了！”徐东跳起来。

“如果你真的有办法翻番，我想我们公司老板肯定会非常高兴。”郑奇假装没听出里面的讽刺，先利用不在场的公司老板一把，来了个黑脸白脸策略。





“你们老板真是在开玩笑？80%的增长，往哪里增长？批发利润微薄，虽然拿下了新一佳、家润多，但是门店客情淡薄，很多店都还不太支持我们。洗手液虽然获得成功，但增长也是有限的。净洁也换人了，马上老龙王就要反击，你们领导吃什么的，不知道这些吗？这些指标是拍脑袋拍出来的吗？……”徐东大发脾气，想借机把刚才被郑奇踩那一脚的羞辱也发泄出去。

郑奇安然若定，不动声色地继续喝茶。

程程坐在那里，吃惊地面对客户的呛火，有点儿坐立不安。

客户发飙了？老大被客户指着骂？小韩着急了，心里一个劲儿地想怎么办？客户是上帝，不能得罪，得罪了怎么能完成指标？老大受辱，正是需要小弟出头的时候，老大不是老看不起我，老骂我吗？机会啊，表现一下。

小韩跳出来，给徐东陪着笑：“徐总，别生气，别生气，坐下喝水，我去给你倒茶去。你这么大的老板，气坏了身子怎么办？有什么不爽，对着我发泄就行。如果你对着我骂，我保证3个小时都不动一下，动一下就是小狗，直到你爽了为止。”

徐东被说得莫名其妙，对郑奇使眼色，刚才光顾出气，还没有来得及听郑奇介绍呢。

郑奇假装没看见，反而好奇地对小韩说：“你能对着徐总，挨骂3个小时不动？”

“是啊，只要徐总愿意。其实还可以更长时间，只是我怕要上厕所。等我上完厕所，再站3小时都没问题。”

大家都轻笑，徐东那股气儿也给笑没了。

郑奇见徐东心里的气没有了，才介绍他们说：“以后，徐总你这里的生意，就由程程和小韩来帮助你了。小韩是我们新招的业务员，程程是管理培训生，公司总部派过来的。”

“什么？你不直接负责我了。找两个实习生来负责我的生意？”徐东觉得自己的外交待遇从总理级降到了副部级，心里很不爽。

郑奇走到他身边，悄悄跟他说了几句。徐东脸色突然缓和下来。

“哦，程程是吧，喝水，喝水。小马，给我们程程经理倒茶。”徐东走到门口，喊人过来。

也不知道郑奇说了什么，徐东突然对自己这么客气。程程咳嗽两声，清清嗓子说：“徐总，这次的指标增长，还请您多支持。”

“程经理说话，我当然会支持。只是这 80% 的增长到底怎么才能达成，还需你们进一步指示啊。”

这个问题程程回答不了，程程被问住了，不说话。

郑奇指着小韩说：“小韩，你说怎么办？”

小韩也不知道，只能瞎编：“徐总你放心，公司肯定有办法。我和程程以后会天天到你公司，有什么事情，你叫我们做好了。”

“如果公司有办法，我肯定是支持的。对吧？程程到长沙来，生活还习惯吗？吃得惯吗？跟我女儿一样大，就这么有出息，做销售经理了。不得了啊……”徐东抛开生意，开始拍程程马屁。

程程腼腆地挤出笑脸。

在回去的路上，郑奇在思考，今天徐东是答应支持，可要从生意上去解决这 60% 的增长才是正道。

程程好奇地问：“老大，你悄悄跟他说什么了？为什么他态度变得这么快？”

“哈哈，刚好，我今天给你们讲讲 258 谈判技巧里的黑脸白脸技巧。”郑奇耐心地讲完黑脸白脸技巧然后说：“我告诉他，你是公司的重点人物，二天王姓什么？”

艾洁二天王营销总裁叫程功。郑奇神秘兮兮地暗示，还用手背轻轻拍拍徐东的胸，一切尽在不言中。

程程听得瞳孔放大，吃惊地看着郑奇。

小韩跳出来，恍然大悟道：“哦，原来你是老板的女儿啊！”

“我才不是呢！哼！”程程生气地低头往前走。

小韩不知所措，不知道哪里得罪了这个“老板女儿”。

郑奇更纳闷。

他叫住了程程，边分配工作边说：“你肯定不是老板女儿，”郑奇特意强调了一下，“但徐东怀疑你是，在他面前不要揭穿。你以后就是黑脸，给他压力。就像今天这样，不冷不淡。按照公司要求，高标准要求他，给他压力。”





“小韩，以后你就是白脸。你的任务就是多赔笑脸，多做事情，像你以前泡妞那样，泡死他。”

“你们呢，以后就是一个团队，负责徐东这边的生意。我要求你们，像一个团队那样去作战。徐东这里是你们的战场，60%是你们的目标。程程，你是队长，演黑脸。你负责他这边新一佳、家润多等零售市场的生意；小韩，你是白脸，负责他批发、小店、特殊渠道的生意。程程你是队长又是黑脸，除了帮助徐东把生意做好外，你还有一个职责，就是监督徐东。”

“你怕徐东跟别的经销商一样，挪用公司资源吗？”程程问。

“一方面吧，我还担心净洁。”这两天，净洁应该有动作了。也不知道陈梦在净洁怎么样了。想她干什么呢？她都有别的男人了。郑奇甩了甩头。

“我呢？我呢？”小韩跳出来。

“你的任务，是无间道。会吗？”

“会啊，做卧底。无间道，我们黑道的，都看过的。放心吧，我以后就杀入他的核心，成为他的心腹，做艾洁的卧底，和程程里应外合。”小韩对这个很来劲儿。

“黑道？你最多一混混。”程程讽刺。

“知道怎么做吗？”郑奇问小韩。

“知道，我不怕苦不怕累，多给他做事，取得他的信任……”

“差不多了。”郑奇想，再配上他那看似无奈其实单纯的销售能力，不大会让人怀疑的。

“吹得玄乎，没做出什么业绩，要求倒是蛮多。”面对陈梦搬办公室的申请，白雪首先否定她。

自从知道老龙王要龙潜追陈梦后，陈梦就成了白雪的敌人。敌人做什么，白雪都会先想一个否定理由。

但是，白雪心里知道，陈梦搬办公室的原因。确切地说，陈梦还替她白雪挡了一招。如果那天那两个胡闹的女人要知道是她白雪下手开除的，闹到她办公室，她也会面子扫地，不好对付的。



尽管她心里还是打算同意陈梦这个申请，但嘴里先反对着。

“那我不同意她好了。”龙潜听白雪这么说，准备在申请上面打叉。

“别着急。你要学会当老板，刚才我只说我的意见，你参考我的意见，但是要学会自己拿主意。而且，做老板要尽量公平公正，以公司事务为主，不要有偏见。你看陈梦的理由，说得也有道理。我们的办公大楼，没有在长沙的商业中心，而湖南办事处，面对销售与市场，办公地点应该贴近客户贴近市场。还有，全公司都知道了你和她的事，还被闹了一下，她再待在这里，也不好。”或许，搬远点，龙潜离陈梦就远一点。

“哦，那我就同意了。”龙潜还是不能自己独立去思考。

“同意吧。不能这么简单地批两个字。”白雪看龙潜就批了“同意”两个字，说，“你是老板，虽然同意她的申请，但还要学会提要求。”说完，白雪挤开龙潜，直接帮龙潜在邮件上回复：同意，租用条件可以按照其他办事处办理，可以选取高桥、黄兴路、侯家塘、东塘等几个商业集中地段租用。搬离办事处毕竟是小事，安排几个人办理就行。陈梦到公司也有一段时间了，还是想想如何先把业绩做出来，才是正事！

“白姐，你比我更适合做总经理啊。要不我跟爸爸说，我还是去国外读书算了，你来做总经理。在国外不要管我，只要按时给我打钱就行了。”

“你说什么呢。现在你爸爸躺在床上，每个人都为净洁的未来着急，你却还不懂事只知道玩。”白雪越说越着急，净洁现在是大厦将倾、千钧一发的时刻，每一个拥有主人翁意识的员工都在焦虑净洁的未来，而这位总经理，却还是那么不懂事。

白雪拉他坐在位置上，甩了一摞书在他眼前，说：“赶紧给我学习，不要辜负老龙王对你的寄托，不要让他看扁你。我教你！”白雪斗志昂扬地挽起袖子。

“他还要我去追陈梦呢，这个怎么完成，你能教我吗？”

白雪听到这么一问，激情顿失，跌坐在椅子上。

陈梦决定去找老龙王，虽然李强是上司，龙潜是总经理，但她还是决定去找老龙王说清楚。



她要找老龙王说的第一件事，就是他要龙潜追她的事。

第二件，湖南办事处的销售人员，不是老爷子就是老娘们，个个比她大几轮。只有些经年积累下的拉关系的经验，现代的销售理论一点也不能理解。排斥学习新东西也就罢了，被那两个女人在公司一闹，陈梦总觉得他们在背后嘀咕什么。看待她的眼神，个个都是那么复杂。个个倚老卖老，陈梦根本指挥不动。

如果要她当冲锋队长，没问题，但她要重新选择冲锋队员。

第三件事，老龙王曾经说过，他还有一个锦囊，用于向艾洁反攻，陈梦很好奇，她想揭开这个谜底。

刚走到老龙王门口，就看到麦晓晓一脸孤傲地出来。陈梦躲避不及，低着头想装作没看见。

“等等。”麦晓晓一声叫，陈梦只好站住，头皮发麻。

“哼，我看看，我看看，”麦晓晓围着她打量了一圈，“这胸，这屁股，这脸蛋，要做我儿媳妇啊？哼！还得求求我这妈！可是很多女人求着要做我家媳妇，一个个要多漂亮有多漂亮。”

陈梦沉默，心却堵得慌。

她第一次被当做牲口一样地打量。

“见了我招呼都不主动打一声，还想做我儿媳妇吗？哼！”麦晓晓双臂交叉，放在胸前，挡住陈梦的路。

“我该怎么称呼您呢？”陈梦不想与她一般介怀，可她也发现，要让她不纠缠，光靠礼让忍受是不行的，而是要狠狠撕破她的自尊、击溃她。

或许这就是所谓的“贱”。

“当然是叫我麦总……”麦晓晓说不下去了，她已经不是总经理了。

陈梦也不打算再理会她，决定往前走。

“站住，我怎么说也是曾经的总经理，还是现在总经理龙潜的妈，由不得你这样无礼。”麦晓晓开始耍泼，用手拉住她。

“你敢跟我赌一下吗？”陈梦冷静地问道。

“赌什么？”麦晓晓有些诧异，放了手。

“我们就赌一赌，如果净洁破产了，你没车没房还被追债的时候，还有没有

人叫你麦总，叫你龙总经理的妈，抢着要做你的儿媳妇。”

这是个现实问题，容不得麦晓晓不想。

“你不想破产，我也不想。我会好好做事，至于老龙王说的儿媳妇的事，我这就去跟老龙王说清楚。”

“真的会破产吗？”

“你多拦我一分钟，破产的威胁就多一分。”

麦晓晓侧身让开，如果这是一次谈判，陈梦赢了，可以继续前行。

但如果就这样离开，这并不是优势谈判法。

“麦总经理，”她回头喊了一声，“你很漂亮，没有哪家公司的总经理比你漂亮。”麦晓晓很吃惊陈梦的夸奖，忍不住摸摸自己的头发，还有脸颊。

“如果你还能支持龙总经理保住净洁，你就是最漂亮最能干的总经理了。”麦晓晓有三个弱点，一是担心净洁破产钱没了；二是自卑，担心别人看不起她这个花瓶总经理；三是担心他儿子。

优势谈判法，对方弱点就是己方优势。利用对方的弱点，达成共赢目标，还有，让对手感觉到赢的成就感。

陈梦的到来让老龙王非常高兴，开口就询问陈梦的生活安排得如何了。

“你来了，太好了。把生活安排好，我也马上可以出院了，我们爷俩就可以并肩作战了。”

陈梦以为他说的是他这个董事长和龙潜总经理爷俩，就点头。

老龙王以为陈梦很高兴自己称呼她和自己为爷俩，更加高兴。

“我这身子骨，还是给气的，没啥大病。就是老了，快节奏的生意，有些熬不住了。你们年轻人，就多承担一些。”

“龙叔，求你个事情。”

“说吧，什么事啊？”龙王心情很好，坐在床上，看着陈梦。

“现在公司里四处传说你让龙潜来追我。整个公司里传得沸沸扬扬，什么难听的话都有。”





“哈哈！”龙王大笑几声，笑得陈梦的心七上八下。

“梦儿，从你爸爸把你托付给我的那一天起，我就把你当自己女儿看待。我龙王这辈子，只有一样东西我放不下，净洁，我这辈子的心血。现在多少个民族品牌被外资收购，我龙王就是咽不下这口气，我就是要把民族企业的旗帜扛起来。可惜啊！我老了。就像外面那棵树，老了，根也软了，叶子也黄了。”

外面那棵槐树，满树黄叶，风一起，无力地左右摇摆，遍地落叶。

“但是，我的腰杆永远不倒。”这也像那棵槐树一样。

“我老龙王要做的事情，也由不得外人说三道四。我这一辈子，就从没怕谁说过。”老龙王眼一瞪，让人又想起那个爱较劲的龙王。

“只是，我这一辈子，除了净洁，还有两样不放心。你知道是哪两样吗？”

“龙潜少爷？”陈梦猜。

“嗯。我老来得子，惯得不成样子。但是我还是希望他能成才，将我龙家的旗帜扛下去。还有一样，你知道吗？”

陈梦不知道，摇摇头。

老龙王温和地看着她，一脸温馨的笑意，很久很久。

看着这张慈祥又充满爱意的脸，陈梦心里跳出一个想法，难道，另一个就是我？

陈梦只是心里这么想，老龙王仿佛已经看穿她的心，坚定地点点头。

“你爸爸把你托付给我的时候，陈梦，你就是我龙家的一部分了。你爸爸是个好人，是一个有精神的男人，他离开人世的时候，你还小。陈梦，你现在长大了，你想知道你爸爸的事情吗？你知道为什么你叫陈梦吗？你知道你妈妈是谁吗？我跟你爸爸是刎颈之交，他的故事，我永远都记得。”

爸爸，那个把眼睛藏在眼镜背后的男人，那个眼镜在阳光下闪光的男人，那个留下优势谈判法的男人。

他有怎样伟大的故事？

陈梦的心怦怦地跳。

“现在天黑了。”

“不是白天吗？”

“不，这个社会只要谈到利益，这个天就是黑的。我们所有人都坚持充满利益的
天，是黑的。只有你爸爸，坚持天是白的。直到死，他都没有改变想法。”

现在龙王的脸，仿佛也在闪光，陈梦看着他，仿佛在看爸爸。

一想到爸爸，不知道为什么，总会有郑奇的笑容飘过脑海。

郑奇忙碌了一个上午，刚刚部署完全省的指标谈判工作，就接到了胡一的电话。

胡一在电话里，要求郑奇把第二期的谈判测试题与案例传过去，他要参考。

胡一在打这个电话之前，犹豫思考了很久，该不该用郑奇的这个谈判培训法。等他发现自己在巨大的指标压力下已经很难喘过气的时候，他决定委屈于现实。

借用他人的大脑，是资源统筹的高级手段之一。

尽管，这个电话打得很有醋意。

郑奇赶紧让程与小韩交稿。

258 谈判理论测试第二期

1. 你想以 400 元的价格卖一辆二手单车，碰巧有人开口报价 500 元要买，你会马上就卖给他吗？

程程的回答：卖。

小韩的回答：赶紧卖，这样的傻子跑了就没了。

郑奇的批注：沙和尚。

两人很不服气。明明比想要的价格多了 100 元，为什么还是笨蛋呢？

郑奇回答说，你们想想，如果他开口 500 元你出价 600 元，最后的价格可能是多少？有没有可能是 550 元？以为比心里预设的期望高，就急不可待地卖掉是正常的傻瓜表现。最终的交易价格，取决于对方心里的判断和你们谈判的结果，不作谈判尝试，你怎么知道对方心里的价格？说不定他认为这辆车值 700 元，500 元只是试探性报价。永远要记住谈判有两点。一点，谈判是最赚钱的工作。如果你卖了 550 元，你就多赚 50 元；另一点，讨价还价的第一回合，永远不要相信对



方的第一次报价，而且要还对方一个绝对不能接受的价格。

2. 你看中一台电脑，标价 5 999 元，你还价 5 700 元，店主马上答应卖给你，这时你心情如何？你会怎么办？

程程回答：不好，但只有买了。

小韩回答：好啊，马上买。

郑奇给程程记了个猪八戒，小韩记了个沙和尚。第一次还价就被对方接受，不但说明你的还价亏了，还丧失了谈判的成就感。第一次还价，一定要还一个对方绝对不能接受的价格，然后你们双方才有可能继续谈判下去，取得更优势的价格。

我们买东西的时候，不但要买一个合适的价格，还要买一个谈判的成就感。

如果我们碰到这样的情况，马上撕毁协议，想办法第二次还价，还一个不可能的价格。你可以装作接一个电话，说朋友告诉你，这样的电脑最多值 4 599 元。这样，你们的谈判又可以继续了。

程程虽然能敏锐地认识第一次还价是错误的，但没有办法扭转局面。所以只能是猪八戒。

小韩不用说，傻呵呵地还以为自己赚了。

3. 你想买一台 15 万元的车，有人告诉你 10 分钟路程外的另一家店，同样一台车便宜 50 元。你会去另外那家店买吗？你想花 80 元买瓶洗涤液，有人告诉你，10 分钟路程外的另一家店打折只要 30 元，你会去另外那家店买吗？

两人的回答又一样了。都回答前一种不去，后一种去。

郑奇都批了沙和尚。并注明，这是正常的傻瓜表现。

同样的 50 元，同样的 10 分钟路程，有什么差别吗？正常的傻瓜总是在乎优惠的比例而不是绝对值。要知道，同样的 50 元，可以买到同样的东西，都值得珍惜。

4. 你看上一件衣服，特别想买下来，但价格标签损坏，店主也不记得是多少



钱了。问你觉得值多少钱？你会报多少钱？

程程的回答：不值钱，报很便宜的价。

小韩的回答很老实，不知道怎么报。

郑奇给程程记了唐僧，给小韩记了个沙和尚。

在买卖双方都不知道价格的情况下，当然是报价越便宜越好。而且要争取第一次报价。正常的傻瓜心理，有一个心理定位形象。如果你这件衣服报价 300 元，那么你们的讨价还价基本在 200~400 元区间讨论了。如果你报 50 元，那么对方的出价可能不会超过 100。在古董字画等不容易定价的行业里，这一招很实用。

批注完，程程恍然大悟，小韩在挠头，似懂非懂。

郑奇又布置了下一期题目。

258 谈判理论测试第三期

1. 一个目标大客户取消你的约会很多次，终于有一次他决定见你，时间是在他出国上机前的一分钟。时间非常紧迫，他要求你以最低价格签订合同。你会怎么做？给他最低价以获取这个大订单？或者是定一个比最低价高一点的价格？或者你鼓起勇气拒绝他的要求？还是，你告诉他，旅途愉快。

2. 如果对方说错了，是不是要指出来？

3. 为谈判设定最后期限好不好？

4. 如果对方拒绝你的方案，你应当：A. 采纳对方的合理意见修改你的方案；B. 拒绝对方的不合理意见；C. 要求对方提出他们的方案。





第八章 爸爸是一种精神



爸爸是一种精神！

这是老龙王对陈梦爸爸的总结。

爸爸是个官，老龙王是个商。龙王的净洁王国，掩盖不住原始的罪恶。那个时候的龙王活像一个土匪，拉着一伙兄弟，仿着外资品牌弄假造假，赚取第一桶金。那个年代，物资稀缺，依靠吃苦耐劳的精神，龙飞他们卖假货居然也卖出了品牌。

不像现在，洗涤行业里，假货都竞争激烈。

很快，龙王依靠假货赚取了第一桶金。但又很快，这桶金就消失了。爸爸带人查封了他们。爸爸就是专门负责打击假货的。

钱来了又没了，厂被封了，人也差点被抓了。每个人心里的希望破灭，大家开始争吵，开始沮丧气馁，眼看着要散伙。龙飞站出来说，兄弟们，我知道有一个方法，很快可以还大家一桶金。

大家情绪有点激动。

龙飞不再说话，默默地拿出藏起来的一桶原料。是的，要快速再拥有一桶金，就是要接着造假。

接着，他们再次被爸爸抓，再次被罚，再次被封厂。

后来，龙飞总结出了经验，开始狡兔三窟。将原材料分几处藏起来。即使被



罚，也可以很快东山再起。

爸爸也总结经验，慢慢地摸到了龙王的一些线索。两个人开始玩躲猫猫的游戏。

有一次，龙王看到自己精心藏起来的原材料还是被爸爸找到，心中突然升起一种莫名的知己之感。

接着，龙王故意留了线索给爸爸。

爸爸依着线索，很快找到了窝藏地，同时还看到龙王留下的一封信，信上说：我们做的质量并不差，价格比外资品牌便宜，说起来也是为老百姓作贡献，为什么还要抓我们呢？

这一次，爸爸没有带走任何东西，而是在信的后面，写了一句话：既然质量没问题，价格也便宜，为什么不自己做一个品牌？做一个属于我们民族自己的品牌？

龙飞看到这句话，立即用麻袋装了一袋现金，来到工商局门口。

虽然交战多次，但他并不认识爸爸。

但他坚信，他可以感觉到谁是。

每次交战，他都能感觉到爸爸的气息。

每次都感觉到爸爸的脚步在他的工厂徘徊，仿佛在仔细调研他们工厂的每个细节。

工商局进进出出很多人，都穿着一样的制服，从龙王身边走过。龙飞抓着麻袋，靠着墙，却闭着眼睛。

他要用心感应，感应到爸爸那双鞋的脚步声。

这双鞋，在他工厂生产线上的每个环节都徘徊过。

直到下班，太阳下山，他都没有睁开眼睛。

或许，爸爸今天不会来了。

但龙王执著地相信，那种心灵的感应。

入夜，龙王已经很久没有动了，没有吃没有喝也没有上过一次厕所。

一个人踏着夜色，从里面出来，龙王感觉心被刺了一下。他慢慢地睁开眼睛。

爸爸戴着帽子，穿着整齐的制服，在夜色里的身影从模糊变得清晰。



“跟我来。”爸爸说了这句话就转身，龙飞毫不迟疑地跟上。

在爸爸的办公室里，曾经的猫鼠对手，开始相互仔细地打量。龙王看清楚了爸爸身上的每个细节，但是没有看见眼睛。

爸爸请龙王吃饭喝水，参观他简陋的宿舍，还介绍了一个商业科毕业的学生李强。最后，送他们一个期望。

中国要在世界抬头，光靠有市场是没用的，光有自己的产品也是没用的，必须要有自己的品牌。民族品牌才是自己国家的经济脊梁。

龙王把那一麻袋现金给爸爸，爸爸拒绝了。

爸爸送给龙王一个笔记本，龙王收藏了。

笔记本里记录的，是爸爸自打假以来，总结的各制假企业的优势之处。有的生产线好，有的核心技术不错，有的销售团队强硬，他们都可能成功，可是他们差了一双眼睛。

一双能清晰看到未来的眼睛。

他现在把这双眼睛给了龙王。注册一个自己的品牌，引入更现代的商业理论，在正道上慢慢积累。

这个笔记本，龙王珍惜了一生。

龙王回头苦干，爸爸继续打假，两人从对手成为知己。每次路过城里的时候，龙王总要提个烧鸡去和爸爸喝几杯，汇报自己工厂的进步。

爸爸在打假的同时，将自学的商业心得，记在笔记本里，送给龙王。

在这一杯杯农家自酿的高粱酒里，净洁成长了。

而爸爸，却倒在了打假的道路上。

在一次打假行动中，爸爸深入虎穴，苦劝造假老板，希望复制另一个龙王，但得到的回报却是失去了自己的一条命。

龙王屡次劝爸爸：不是每个人都像我，有些人心狠手黑，为了钱什么都干得出来。陈梦还小，妈妈死得早，你要保重你自己。

爸爸每次都回答龙王，多劝回一个龙王，国家就多一个希望。

“那你女儿呢？”

“她有国家，还有你。”



“我是制假过来的，利益面前，天都是黑的，不要说心了。”

“不，天是白的。人，活着，就是要有一股精神。”

爸爸的最后一次行动，龙王事前知道一些风声，他知道制假老板黑老三的手段，他本可以赶过去救下爸爸。可当时小龙潜重病动大手术，麦晓晓拉着他不让他走。等他最后赶到，只看到爸爸从七楼被推下来的尸体。

这个男人走了，给龙王留下满怀的愧疚，还有，永远照耀他的精神力量。

从此，他对假货深恶痛绝，对卖假的人，心情却更加复杂。好比东北老姜那一次，他真的不能容忍，然而到了最后关头，爸爸的光辉又让他的刀下不去。

有时候他想，是不是他老来得子，所以上天夺走了他的精神导师。

因为，这个世界绝不会给他全部。当他有儿子的时候，就要丧失最重要的心灵朋友。

或者，儿子可能也是导师给他的一部分。

于是他领回了他的女儿——陈梦，净洁，应该有属于他的一部分。

“陈梦，这个公司是我的，但更是你爸爸的。没有你爸爸，就没有我，更没有净洁。我从你爸爸那里知道，人要有精神。很多人，觉得我龙王一生，从不服输。是的，这个企业是你爸爸精神的一部分，我输不起！”

“陈梦，你知道，我躺在这病床上老想，我不能死啊。现在净洁遭遇困难，我死了怎么去地下见你爸爸。告诉他，当年他寄寓厚望的企业，被我输掉了？他看中的民族经济脊梁，输给外资了？净洁不赢，我连死的资格都没有！”

“陈梦，这个企业不是我一个人的，不是龙潜的，也不是你的，它是属于民族的。龙潜也不是我一个人的儿子，他是你爸爸用命换来的，你也不仅仅是你爸爸的女儿，你们都是属于这个企业的。”

“陈梦，答应我，和我儿子一起，撑起这个企业。让我有死去的权利。”

那棵槐树，还在风中摇晃，树叶刷刷响。陈梦的心中，也有一棵老槐树，把她的心，摇得刷刷响。

陈梦再次踏进徐东办公室的时候，发现徐东公司里多了两张办公桌。一张办公桌上，程程的眼光敌意寒冷，而另一张上，小韩却难掩惊喜。

等陈梦进去，徐东办公室的门慢慢关闭，他俩立马跑到门口，将耳朵紧紧地贴在了门上。里面，更多的是徐东的笑声，陈梦的声音隐隐约约的，听不清楚。

程程满脸怀疑，却发现小韩的表情激动且愤怒。

“她要干什么？”程程问小韩。

“他要干什么？”小韩问程程。

“她肯定是要徐东叛变艾洁。”程程说。

“他肯定是要勾引陈梦。”小韩说。

“切！”程程鄙视小韩。

“哼！”小韩鄙视门里的徐东。

“我还以为走错了呢？这里成了艾洁的办公室啊？”寒暄之后，陈梦敏感性地刺探。

“哪里，我是艾洁的大经销商，艾洁支持我，派了两个销售经理帮我打理生意嘛。”

“帮你打理生意？还是监视你？要不我们赌一赌？”

“赌什么？”

“赌门口有没有耳朵偷听哦？”

“……”徐东没有说话，他不敢赌。艾洁的做法，他怎能不知？他觉得他骄傲的脸面，被刺刀戳穿。

“徐老板，你还挺偏心的嘛？外边，艾洁派来也是个小姑娘，我也是个小姑娘，你为什么就对她好些？”

“你这话怎么说的，我怎么对她好了？”

“她都可以有一张办公桌在你公司，我为什么就没有？她还有一个保镖在这里。”

“那不是她的保镖，也是艾洁公司的，叫小韩。”

“那我也弄张办公桌在你这儿？”

“这个，我不是已经不是净洁的经销商了吗？”

“那还不是偏心？做净洁经销商的时候，生怕自己的下游网络给泄露了，现





在做艾洁经销商了，倒愿意让艾洁公司的人到内部来参观了。”

“也就两个实习生，能拿到什么秘密？要是郑奇派老江湖来，我才不同意呢。”

“说不定他就是怕你怀疑，才派两个实习生来。”陈梦知道郑奇，绝不做没有意义的事情。

“不说这个了。老龙王还好吧？”

“还不是被你气倒了，你还好意思问起？”

“我哪有那本事，我挺挂念他，他当年一直都支持我嘛。你知道生意场上，有些事情要按照生意办。私下里，我永远当他是老大哥。”徐东这样表忠心，是不是又在试探什么？

陈梦一直怀疑，徐东对净洁一定还有所图，从上次来被徐东客气地招待到今天这样的试探。陈梦不着急，决定采取一个合适的谈判技巧来应对。

那就是沉默。

沉默是一种力量，徐东的试探没有得到回应，反而感觉心里的小九九被陈梦看穿。心理压力陡增，面子上又过不去了。只好尴尬地咳嗽。

“陈经理今天来，找我一定有事吧？”徐东找话说。

“龙王让我来拜访你。”

“龙王，真的？”徐东怀疑听错了。

“真的。”陈梦肯定地点头。

昨天，龙王给她讲了爸爸的故事，原来净洁不但是龙王的寄托还是爸爸的精神，还有龙潜，也是他们精神的一部分。

听完爸爸的故事，陈梦觉得心里有暖流流过。

回到净洁公司大楼楼下的时候，陈梦下定决心，将这座大楼扛在自己肩上！

大楼里的一切，包括龙潜，她都要扛在肩上。

办公室，不搬了。

老员工，不辞了。

龙潜的事情，不提了。

关心的只有一件事，那就是龙王的锦囊，龙王的最后一手。



“你走访了湖南市场，觉得我们的反击应该在哪里？”龙王问。

“好生活。只有在好生活里，我们还占有强大的优势，反击起来迅速有效。”好生活和家润多一样，是湖南的本土零售连锁超市。大大小小的店 100 多家，几乎遍布湖南所有城市和重点县城。不过，虽然好生活门店多，但是规模不一，而且管理经营较为落后，销售比只有十几家门店的家润多、新一佳好不了多少。但闹着要上市的好生活，在湖南老人家的心理品牌地位较重，是湖南不可忽视的零售终端之一。

“对啊，我的最后一手就在这里。”老龙王为陈梦的回答拍掌叫好，觉得没看错人。

陈梦却有点失望：“龙叔，你的最后一招真的只有好生活吗？”

“你不要小瞧了。我这一招绝对让郑奇不好受，说不定能挽回我们在湖南的所有优势。他打掉我一条长蛇阵，可我还有另外一条长蛇阵，那就是好生活。哎呀，我都有点着急要出院了，要去发动这一条长蛇阵，去打击郑奇！医生，叫医生，让我出院！看我这身体，还年轻得很呢！这是属于战士的身体，里面流着战士的血液。听到战鼓一响，血液就沸腾不已。哈哈哈！”龙王越来越激动，有点坐不住了。

“龙叔，”陈梦声音冷峻，冰冷的冷峻，“龙叔，你真的老了。”

“什么，你说什么？”老龙王一巴掌拍到病床旁边的柜子，上面的水果茶杯全掉地上了。

老龙王一发威，陈梦也吓了一跳，不过，她很快就恢复镇定。

“你就是老了。应该在这床上继续睡。”

“你……咳，咳……”龙王气得直咳嗽，喘粗气。

“打败郑奇，是我的责任，不是你的。你是董事长，郑奇只是艾洁一个省的销售经理。你的敌人是他吗？他是你决斗的对象吗？”

“你是说，我的战斗对象应该是整个艾洁公司，艾洁的董事长？”

“你真的老了。你的对象是你自己。”陈梦从自己包里拿出一个小镜子，“你看看你自己，你从来认不清楚你自己。”

老龙王接过镜子，镜子很小，只能装下他的眼睛。眼睛里全是恐慌，早没有



了当年笑傲江湖的坚定。再往下，鼻子和嘴，还有脸颊，老龙王不忍再看。

是的，我真的老了。老龙王想把镜子扔掉，但最终，他手臂无力地垂下。

真相，有时真的很残忍。

老龙王看着陈梦，她居然没有一丝别的表情。当年就怀疑眼前这个姑娘有强大的内心，现在，更加怀疑，她为何这么残忍，残忍到可以这么镇定。

“为什么？”老龙王疑惑。

陈梦拿过他手上的镜子。

“因为只有挺立的净洁，才能给你躺下去的权利；可要净洁挺起来，你却必须躺下去。”陈梦继续说，“你打下了江山，也统治江山很多年。可是，现在的净洁只是开放的世界浪潮下，一座孤傲的悬崖，随时有被浪潮击倒的危险。”

拒绝外资，不一定要拒绝外企的现代管理理念。

保护民族品牌，不一定只能闭关锁国，拒绝开放。

民族的，才是世界的。

龙王老了，应该退休了。这个企业，所有人都可以不退休，除了龙王。只要有龙王一天在，这个企业都会笼罩在龙王的羽翼之下。这个企业，遍地都是他的精神烙印。

但这绝不是爸爸给他的那种精神；

爸爸的精神，是民族走向世界；

龙王的精神，却在世界里孤立！

净洁，应该换新的领导班子、新的管理层、新的管理理念、新的技术手段、新的品牌战略，包括新的销售总监。

净洁应该有一种新的精神！

家族企业，在现代经济社会里，只有死！

要活，就要把这个家族企业变成现代企业。家族，请走到财务的背后，不要到管理上来。

陈梦说完这些，补充道：“不是我残忍，我知道你那年轻的心才能拯救你的身体，可是，你年轻的心烧得太烈，会烧掉净洁这个企业。”

“那，我只能在这个床上躺着，等着你们给我死的权利？”

“除非，你革命。先革你自己的命，然后重生。凤凰涅槃还能重生，你是龙中之王，一定也能。”

革命？重生？老龙王在心里反复地斗争。

艾洁、郑奇、徐东、龙潜、龙王自己，哪一个才是自己真正应该较劲的敌人？

龙王从床上站起，在房间里走了几个来回，然后走到洗手间，看着镜子，对外面的陈梦说，“为什么重生后的龙王，还是这么多皱纹呢？”

扑哧，陈梦在外面开心地笑了。

“龙王一定还在怪我吧。”徐东得知龙王主动让陈梦来拜访，也不好意思起来。

“呵呵呵，”陈梦心里想，昨天之前的龙王肯定在怪他，但是昨天之后的龙王，已经看不到他了。

昨天之前的龙王，事无巨细，万事较劲，肯定会跟这个叛变的经销商斗气一场。

昨天之后的龙王，涅槃重生，气度一新。他的心里，已经没有了郑奇与徐东。

“菩提本无树，明镜亦非台，本来无一物，何处惹尘埃。徐总知道这首诗吧？龙王是净洁董事长，徐总你只是净洁众多经销商的一个。说句不好听的话，净洁好比明镜台，上面是你、我还有郑奇这等尘埃。而在龙王心里，明镜台只是他心里的一个念想。可惜，现在的龙王，已经明镜亦非台了，更看不到你我了。既然看不到你我，你我又何必在意在他心里留下了什么？”

陈梦这话，徐东听了不知道是尖酸刻薄还是诚心感慨。心里叹了一口气，在龙王面前，徐东实在渺小。

渺小的徐东，只有跟同样渺小的陈梦对等说话了。

陈梦说这话，脸上没有一丝不自然。微笑应该是真诚的，眼睛是清澈的，徐东更加喟叹一口气。

江湖代有人才出，他徐东在陈梦面前，别想吹牛了。

小小的陈梦，依靠强大的内心，征服了两个人。这两个人，是不是能拯救净洁这个腐朽的家族企业？

陈梦在心里，问自己。





第九章 谈判现场十六计



陈梦站起来，说：“好了，走了。”

“走了？”徐东压抑不住好奇，这个丫头跑过来没事聊聊天，然后就说走了。

“是啊，难道你找我有事？”陈梦像试探一个小孩。

“啊，没事没事。”徐东终于发现自己在陈梦面前，已经没有了任何信心，连最后的谎言也说得这么拙劣。

陈梦尽收眼底，笑笑，故意往门口走去。然后，又回头故意吃惊地说：“哎呀，徐总，你在湖南做生意这么多年，我倒有个问题想请你教教我。”

“什么问题？”

“你说，湖南的零售系统里，是家润多、新一佳强一些，还是好生活强一些？”

门外，听到脚步声离门口越来越近，两人赶紧离开。

小韩激动地搓手，又往衣服上擦，他想再跟陈梦握一次手。

程程打电话：“你来了没？快点啊，她都要走了。”

门里。

徐东觉得自己心里的那根弦又被拨动了。家润多、新一佳是以大超市大卖场为主，店不多，但单店产出大。好生活系统里，有大超市大卖场，但更多是分布于社区、二三级城市的小店，这些店差不多百多家，管理混乱，很少有供应商能全部做下来而且还能做得很好的。大部分经销商只是选取其中部分门店经营。最



后的结果往往是，家润多、新一佳的销售大于好生活这样系统大的卖场。但是好生活拥有的那100多家遍布每个城市和重点县城的超市，每个供应商都梦想着，能随着好生活将产品分销到湖南的每个角落。

让好生活带动供应商成长，是每个人的梦想，包括徐东。

可是，徐东在里面做得并不好。做净洁经销商的时候，老龙王并没有让徐东负责好生活系统，而是找了二级城市株洲的一个老头子，带着两个傻乎乎的儿子，凭着老龙王给的百万元产品账期，专心一意地做好生活。

开始徐东很纳闷，对老龙王说，这一家子人，话都说不清楚几句，能把好生活做好吗？

老龙王只说，这一家子对我有恩，就让给他们吧。你做新一佳、家润多，还有批发中小超市，已经够你赚了。

也不知道老龙王用了什么法宝，这么多精明的经销商、供应商、厂家都不能做好的好生活系统，却被这一家子经营得好好的。好生活的每个店，不管分布在哪儿，哪怕是乡镇，宝洁、可口可乐都去不了的地方，净洁都被他们带过去了。

难道里面有什么窍门？老龙王没有告诉他。徐东心有不甘，以前做净洁的时候没有做进去，现在做艾洁，一定要进去。

要进去有一个麻烦，好生活负责洗涤的采购，是老龙王的干儿子。

哎，也不知道老龙王在湖南做了什么局，怎么不是他的恩人就是他的干儿子？背叛老龙王后，徐东厚着脸皮去谈了一次，说了很多好话，那个干儿子采购只是笑。

“你当年拍我干爸爸马屁的时候，是不是也这么说话的啊？哈哈……”干儿子采购拍拍屁股走了，留下徐东满面通红。

艾洁虽然也卖进了好生活，但一直不死不活，苟延残喘。为了好生活，郑奇给了他很多压力，因为艾洁长沙的经销商可不止他徐东一个。郑奇说，公平起见，谁能卖进好生活，就授权给谁经营好生活吧。

徐东已经坐丢了净洁的经销商宝座，如果艾洁的再不坐好，让别的经销商做大，保证明天他艾洁洗手液的授权也到别人手里了。

要做进好生活，除非老龙王发话。在商言商，徐东希望老龙王能摒弃前嫌，

给他干儿子说两句好话。

这也是徐东这两次客客气气招待陈梦的原因。

今天陈梦这么一问，看来，是看穿他的心思了。

徐东只好打开天窗说亮话了。

“陈小姐啊，再坐下吧！要说这几个系统，各有千秋。如果说零售的门面工程，当然是新一佳、家润多，每个供应商的第一步都想占领这两个零售商，他们是脸面嘛。但是好生活在本土老百姓，尤其是二三级城市里，比较有影响力。不可忽视啊！我也梦想着，有一天能卖到好生活里。”

“好生活还可以帮你把生意拓展到二三级城市里，你就可以将经销商位置坐得更安稳了。”

“哈哈，也算是吧。”徐东觉得，这陈梦说话越来越难听，越来越让他难受了。可是他不能不受。

“我帮你打招呼，让龙叔干儿子给你支持。你能给我什么？”陈梦很爽快。

“我……”徐东就是没想好，能给什么，才一直没有开口。

“陈小姐，你想我干什么呢？”徐东主动问。

“我想你不做艾洁回来做净洁，你做得到的吗？”

“肯定还有别的地方能为你们效劳嘛！”已经够难听的了，徐东可不想，再做背叛这种没谱的事，到最后两头都得罪。

“不好意思，我没想出来。我真的要走了。”谈判嘛，要会要价，要会施加压力。陈梦站起来伸出手，“徐总，你真的是行业里的老前辈，在你这里学会很多。再见。”

徐东黑着脸，和陈梦握手告别。

陈梦明显在抛诱饵，只是，自己到底是咬还是不咬呢？

陈梦走到门外，程程冷眼相送，小韩却是非常热情。嘘寒问暖，握手相送，还一定要送到门口，送上车。

陈梦对他没有什么好感，也感觉不坏，毕竟那天是他帮她准时回到了净洁。只是，她觉得他有个坏习惯，握了手怎么那么久都不松开。

小韩开始是握手，后来借口相送，变成了牵手。





“我给你发短信你怎么不回啊？”

“发短信？我没收到啊？”陈梦心里已经明白，他对她是打什么主意了。

“不会吧，我明明发了很多很多条啊。”

“你肯定是把号码发错了。”

“不是 15974267386 吗？”

陈梦抬头，突然发现了程程的敌意，故意嘻嘻笑：“你把我手松开，我把我的号码写在你的手臂上。”

小韩赶紧松开手，把袖子挽得高高的，露出又黑又瘦的胳膊。

陈梦拿出笔，在他手臂上写下了自己的电话号码。

程程看小韩临阵投敌，拍敌人的马屁气愤不已，于是在楼上喊道：“小韩，回来搬陈列架。往家乐福送过去。”

小韩无奈，怏怏地往回走，还一走三回头，恋恋不舍。

这时，路上出现了一辆轿车与一辆的士，两辆车挤来挤去，相继来到了楼下。轿车先到，车上走下一个西装墨镜的猛男，给陈梦送上一大束花，还打开车门，很绅士般地请陈梦进去。

“奉白总之命，送上龙少爷的鲜花，并派我时刻接送，为陈小姐服务。”猛男说。

的士的司机跟轿车挤输了，本来骂骂咧咧，但一看对方穿着，不是黑社会就是有钱有势的人，惹不起，将客人放下就跑了。

那个客人还没来得及要发票，也不知道发生了什么，只好愣着站在路边。

愣着的人还有一个，郑奇，被程程叫来的他，刚好看到了陈梦接花要上车的一幕。

陈梦也看到了郑奇。

两个人，相互打量了对方一分钟。

最后还是陈梦主动走到郑奇面前：“郑经理，幸会幸会。没想到我们在这样的场合里见面。”

郑奇苦笑一声：“我也没想到。”

“以后短兵相接，希望郑经理手下多留情。”



郑奇看看那个司机，那辆价值过百万的保时捷卡宴，心里更苦。

“我开始以为你只是到净洁去做销售经理呢？”

“是的，我开始也这么以为。不过，看来，净洁老板想我做到更多。”

“你过得还好吗？”郑奇关心地问。

“好吗？好啊！当然好啊，你也看见了。这一大把花，很香很贵呢。好啦，你自己保重，我走了。司机在等我。”

陈梦伸手告别，握手那一刻，像触电了一样。四目相对，都起了薄雾。

陈梦挤出笑容，使力抽出手告别。转身上车，走了。

留下郑奇望着车直到消失。

就连刚走到楼上就被程程揪耳朵的小韩，看到这一幕时，也忘记了疼痛。直到陈梦走了，才转身让程程放手，跳着脚喊疼。

“你这丫头怎么这么狠？”

“谁叫你看到对手，就像苍蝇看到狗屎一样，贱兮兮的。”

等程程走了，小韩在背后比划着，低声道：“你才是狗屎，她这么好看这么香。”

刚好今天胡一发布了新一年的增长策略。郑奇好好地思考了一遍。上半年开发二三级城市，下半年推出新产品，包括让一些不受关注的产品涨价，郑奇都能保证做到良好的执行。可是，湖南的关键，还在于净洁。

净洁，郑奇摸不着头脑。

“你这边，确定 60% 的增长了。一部分靠着我们在现有渠道上的巩固增长，比如批发、家润多、新一佳，还有中小超市。还有一部分，下半年我们新品上市，提升一部分。但最重要的一部分是挖掘空白渠道。我们还要一个很重要的渠道没有卖进去——好生活！如果你能抢下这个渠道，你今年的增长就轻松很多。”郑奇叫上程程和小韩，到徐东办公室开会。

“可是，好生活的采购是龙王的干儿子，我谈过了，很难。不是只针对我，是针对艾洁。不管你换哪个经销商，都是很难的。”

“干儿子又怎么了？你们两个也要记住，所有的采购，都是傻瓜。”

什么？所有人都盯向郑奇，所有采购都是傻瓜？



陈梦虽然狠心地坐上了汽车，但是心里却翻滚如油锅。

“陈小姐，去哪里？”

“公司。”

司机喊了一声“是”，车往净洁公司开去。

“你叫什么名字。”

“我叫王子强。你叫我阿强好了。”

“阿强，你把你刚才送花给我时说的那句话，再说一遍。”

“奉白总之命，送上龙少爷的鲜花，并派我时刻接送，为陈小姐服务。”阿强又重复一遍。

“哼。”陈梦心里苦笑。龙王让龙潜来追她，龙潜不见人影，派了辆车送一束花也算追，还是奉白总之命。

白总，不就是白雪吗？

她还操心这个，不得不让陈梦心生联想。

本想半路上把花扔掉的，若拿回办公室，那帮人肯定又要在背后议论。但陈梦一生气，直接把花拿进了办公室。

既然已经下了决心，那就要去接受这一切。

要有爸爸的精神，龙王的精神。

要是他们在，他们肯定是不在乎别人说什么的。

在众人的惊异咋舌之中，陈梦把花捧进了办公室。

陈梦放下花，给湖南办事处的所有人扔下一句话：“半小时后开会学习。”

然后她来到营销部李强的办公室里。

“李总，我需要一个授权。”

“什么授权？”

“我要在我的湖南团队里，引入三个月业绩改善计划制度。也就是说，我对我的团队每个人提出SMART目标，并将这个目标填写在业绩改善计划里，如果三个月没有完成，就降薪罚款甚至开除。”

“这……”李强心里权衡，都是公司老臣，不好开吧。

“当然，也不一定开除，但是处罚肯定有的，有些不合适的人，调离我的部



门也是应该的。”陈梦拿出文件，“这就是计划。”

“要不要给总经理申请啊？”

“您是您的领导，我只向您申请。您向谁申请，我就不好干涉了。不过，龙王叫我过来，是来拯救湖南生意的。如果我什么事情都做不了，连对自己团队管理处罚开除的权力都没有，我想我也干不下去了。”

李强犹豫了。昨天白雪要求龙潜给各部门开会，要求事无巨细都要向总经理汇报。

陈梦叹一口气：“奇怪，龙王没有给你打电话吗？”

“嗯，龙王同意这个事？”李强心里想，如果龙王同意，那他李强肯定敢同意这份计划。

陈梦只是笑，不肯定也不否认。

“好吧，我同意，你在你的区域里先这么施行吧。”

陈梦看到李强签字了，拿过报告说：“李总，您是销售前辈，要多指导我们啊。先在我们湖南试点，好的话推广全国。您肯定能振奋我们销售部。”

李强苦笑。

陈梦马上开始着手业绩改善计划，首先对产品、价格、促销、陈列、宣传的5项基本工作法则进行培训。然后考试，接着制定明确的指标，制订业绩改善计划。

陈梦对这些老员工说：“根据公司领导的意见，执行业绩改善计划。我丑话说在前面，我们湖南马上要面临一场硬仗，需要大家更加积极主动地学习新知识新方法，并应用到我们的工作中。不管大家在公司里工作多久了，以前立过多少功劳，我一视同仁。待会培训后考试不合格者，直接开除。业绩改善计划没有达成者，视程度降级或开除，优异者奖励。”

陈梦站在那束花旁边，相信这里每个人都悄悄看过这花上面的卡片，情意绵绵的话后面，留着龙潜的名字。好吧，今天就借龙潜这个总经理，狐假虎威一次，让每个人相信，她陈梦可以在公司里强势地做到这一点。

“我说到做到。大家要么跟着我一起抗战，要么请提早主动离开。”

下面议论纷纷，有的人会联想：“上次因为在厕所里说了两句不好听的话，



给她听到了，马上就被开除了。恐怕是真的了。”

有的人不屑：“真是了不起，狐狸精，仗着龙王两爷子。”

有个大姐则气愤不已：“我就不信，她敢开除我。她要开除我，我闹死她，到她家门口上吊去。”

陈梦让大家议论一会儿后，不紧不慢地说：“不过，看在大家为公司作了很多贡献的份儿上，公司也不亏待大家。如果现在有人主动提出，不愿意和我一起做这么艰苦的事，李总可以把大家调到其他部门。只要净洁没倒下，待遇不变。”

“我要出去 10 分钟准备课件，如果有人愿意申请调离，可以在这个本子上写下自己的名字。”

说完，陈梦离开了会议室。

等陈梦一走，会议室乱成一锅粥。

那大姐继续说：“狐狸精，我就不走。我在这里做理货员这么久了。没有功劳也有苦劳，凭什么要我走？以前龙王去巡查工作，还夸我呢。”

一个小伙子站出来说：“王姐，你还理货呢。现在新一佳都是艾洁的天下，你天天理什么货啊。”

“切！”王姐不服又说不出话来。

“我看，如果不把艾洁打败，我们谁都没活儿干！净洁倒下，我们谁都没有钱拿。我跟陈经理拼了。”小伙子说。

“你就去拍马屁吧！”王大姐继续说。

有几个年轻人开始呼应那小伙子，愿意与陈梦一起奋斗。

年龄大的，都犹豫地看着王大姐。

“哎，我都 40 了，还争什么，给年轻人让路吧。龙王待我们不薄，调离而已，还待遇不变。我们也不能害龙王。你们年轻人跟着陈经理，好好地打败艾洁，为我们净洁人争光。我签，同意调离。”一个男中年出来，第一个签字。

签完，对王大姐说：“王姐，为了龙王，为了净洁，看在老龙王每个春节自己不回家，去大家家里挨个拜年的份儿上，支持一把！”

“呜呜呜……”王大姐哭起来，歪歪扭扭地签了自己的名字。签完后，号啕大哭，边哭边说，“龙王啊，龙王啊！这里我怎么舍得离开啊！那个狐狸精要是



骗您怎么办啊？她能真帮净洁倒好，要是骗了您，可怎么办啊？”

每个人都心情沉重，男中年说：“我看，为了龙王，给年轻人让路，大于35岁的，都签了吧！”

陈梦在外面，听得柔肠百结，走到会议室里，看着那一帮老人哭丧着脸，签字离开。

陈梦说：“你们永远是净洁的人、龙王的人，你们只是离开这个办公室，不是离开净洁。”

“你那么狠，别人在厕所里说两句话你就让总经理开除她们，她们在净洁也是很多年了啊！”有人说。

“我知道……我说那不是我干的，你们肯定不信。”陈梦无奈。

“够了。”王大姐突然说，“我们不是为你离开的，是为了龙王为了净洁。我们已经签了字，如果你有良心，你发誓，你一定要把净洁做起来，打败艾洁。”

所有人都拥到陈梦面前，拿起那个签字的本子，看着陈梦。

陈梦举起右手：“我发誓！”

“我也发誓！”

洪亮的男中音，在满屋里炸了个响雷。

“我，龙王，发誓，净洁永远挺立！我们每一个净洁人，都永远挺立，绝不倒下！”

龙飞神采奕奕地走进来。王姐带头的几个老员工都拥过去。

“我希望大家都像支持我一样，支持陈梦！她一定会给大家带来希望，带来新的天地。签字愿意离开的人，我希望你们在新的岗位上，继续以净洁为家，继续为净洁作贡献。我龙王，永远不放弃大家，我永远是你们的龙王！永远是你们家长！”

龙王掷地有声，毫不客气地站在众人的中心。

众人都激动狂呼。

“龙潜，你进来。”龙潜被龙王拉到陈梦身边，白雪在后面恨恨地看着，“你是总经理，给大家也讲几句。”



“喂，我，希望大家继续支持我，我和我爸爸，嗯，还有陈经理。继续支持！”龙潜不住点头，不知道说什么。

“各位兄弟姐妹，龙少爷有信心给大家创造新的未来，他希望我们继续支持他。王姐、马叔、常哥、小姜，还有大家，我们都是净洁的一员。陈经理没有看不起我们谁，她这么做，也是为了净洁，不是针对我们某些人。她现在是净洁的敢死队队长，她要率领一支敢死队，冲到前线与敌人拼刺刀。我们老前辈，身子骨老了，没关系，在其他岗位上贡献力量。小姜你们几个，我命令你们，跟着陈经理跟着龙少爷，好好干，拼死了干，就像当年王姐跟着龙王一样，你们就跟着龙少爷，为净洁重新打下一份江山来。有没有信心？”白雪走到龙潜身边，慷慨激昂，弥补龙潜的不足。

“有！”她提到的那几个人，都激动起来。

“陈经理，龙总经理刚才跟我说，你不但可以随时调整你的团队，你还可以到全公司范围内去选择。只要你看上，各部门无条件放人！”白雪对陈梦说。那个眼神里，有自信，有野心，还有一份挑战。

龙王在后面，将两人看得一清二楚。没想到白雪啊！是意外收获也说不定。

龙王让陈梦率领尖刀队伍，自己给自己一把手术刀，给净洁动手术。第一步，就是召开高管会。

高管会上只有一个主题，那就是陈梦在办公室里做的一切，放在这里再做一遍。

会议桌中间，放着两份文件。一份是业绩改善计划，另一份是签字申请调离的文本。龙王第一个在上面签字。

“我老了，我不再适合这前线的战斗，我签字，申请做净洁的顾问。董事长另请高明，也建议董事会，请几个有名的外脑进来，做独立董事。我要说的就这么多，大家自己提意见吧。”

“我也老了。我也签。我也申请做顾问。”人事部经理老马也签了自己的名字。

李强屁股在凳子上坐立不安，销售部要不要也请外面的人进来？面对龙王灼热的目光，李强攥着笔的手，抖个不停。



繁忙的好生活系统总部谈判室里，陈梦终于见到了传说中的那个傻老头子，有点儿驼背，穿着土里土气的衣服，抽着旱烟锅子，味道重得呛人。

两个儿子倒是西装革履，精神十足。

这就是龙王的恩人何麻一家，现在一家人经营着净洁在好生活系统里的生意。

“陈经理，我一辈子只干一件事，那就是在好生活里卖净洁。其他的你不用跟我讲。你是老龙王信任的人，我就听你的，你说怎么做我就怎么做。这两个兔崽子，随时听你调令。你和张总，都是我的领导。我们一家给你们服务。”

陈梦连连客气地说：“哪里哪里，您是前辈，我们也要好好参考你们的意见。两位小何总，也坐啊。不要老站着。”何麻两个儿子规规矩矩地站在他们老爹背后，这个满是厂家人员与采购的谈判室里，大家都坐着，就他俩站在，像木桩一样。陈梦怎么都觉得别扭。

何麻抽一口烟，咳嗽几声，两个小何总动都不敢动。“两位领导在这里，哪有他们坐的份儿。”

陈梦不可理解，正想要客气地劝几句。倒是好生活的采购张建拦住了她。

“陈经理，何总家家教如此，他们父亲在场，儿子就没有坐的份儿，你就不要操心了。倒是我这边，我跟何总不一样，说话不太客气。虽然我不比你大几岁，但做采购也很多年了，见惯了很多销售人员，个个都在我们面前说得很牛，可是真正有分量的没几个。龙王是我干爹，不用避讳，整个好生活上上下下包括老板都知道。我在这个采购位置上，既为好生活公司争取利益，也为我干爹争取利益。既然你是我干爹的人，何总也不是外人，你也不要客气，不用虚言客套，直接上干货，让我和何总看看，你的真实能力。”

张建言辞咄咄，何麻两眼也是泛着精光，就是何总背后的两个儿子，也对陈梦不停打量。

既然都是干事情的人，那还客气啥。陈梦将袖子一挽，打开笔记本里的幻灯片。边放映边说：“我的内容分5个部分。先是背景是什么，接着是我的主意是什么，再接着关键利益是什么，然后是我的主意如何去运作，最后是下一步做什么。下面，我一步一步来阐述。”

这5个步骤，是陈梦在艾洁实习时学到的谈判法，叫做利益说服法，这个方



法是最基本、也运用得最多的方法。他们的步骤分为5步，阐述背景——解释主意——解释主意的关键利益——解释主意如何运作——下一步做什么。

在郑奇的“258”谈判法里，利益说服法正是8项谈判技巧之一。

“在谈判的时候，我们的客户一般思考问题，也是这么几个方面。他们会想，我们现在面临什么样的状况？你的主意是什么？适合我吗？我能得到什么关键利益？这个主意如何做？我要做什么？下一步我要做什么，你要做什么？”

“这个利益说服法，就是针对客户的想法，尤其是采购的想法来解决问题的。

“背景是什么呢？艾洁大破净洁长蛇阵，推出洗手液的绿色工程，抢占消费者与渠道商的眼球和心理。同时他们在家润多、新一佳的强势推广，也伤害了好生活的利益，因为，好生活与家润多新一佳是竞争对手。

“净洁当初的长蛇阵是以家润多、新一佳为蛇头，二三级市场为蛇尾，以徐东为代表的经销商、分销商为蛇腰。这条蛇的好处是，将湖南从大超市卖场到渠道到二三级市场都联系在了一起。但它的弱点同样致命，蛇头、蛇尾、蛇身不属于同一个系统，互相不服从调度，导致长蛇阵指挥不灵。在艾洁的利益唆使下，很快分崩离析。

“而好生活系统，本身就是一条长蛇。蛇头是在长沙株洲等核心地段的大卖场，这些卖场的影响力并不比家润多、新一佳差。蛇尾就是分布在二三线城市里的社区门店。这些门店众多，分布广。这些门店虽然小，却是当地市场里最重要的零售终端。大家想想，在永州这样的二级城市浏阳这样的三级县城，还有什么重要的零售门店？不就只有好生活吗。

“注意，这些都不是最强的。最强的是这条蛇的蛇腰，太厉害了！我真的佩服龙王，他告诉我还有最后一手，我开始还以为仅仅是好生活这个系统没有被艾洁占据罢了。现在我才明白，就是这条蛇的蛇腰，才是真正厉害之处，而且谁也想不到。”

陈梦分析到这里，张建与何氏父子，都屏住呼吸，到底这条蛇的蛇腰在哪里？

陈梦正要讲下去，张建的助理进来报告，艾洁的区域经理郑奇与经销商徐东拜访。



张建本想推掉郑奇，转念一想，对陈梦说：“虽然只听了你的开头，但是我已经被吸引住了。你不仅仅是外表漂亮，你的才华更为出众。干爹没看错人，但是，龙潜这样的小开，不配你。我，才配你。我现在让你看看我的本事。都在这里等我。”

张建昂着头走出去了，陈梦以纳闷的眼神向何麻求助。何麻说：“陈经理，那我们就等着看吧。”

很快，张建就将郑奇与徐东带到了会议室。张建坐下去之前，对郑奇、徐东道了个失陪，先到陈梦这一边来。

“我们采购曾经请家乐福采购培训过谈判技巧，说得玄乎其玄，其实，在我的眼中，狗屁不值。就是仗着家乐福有名气而已。今天，你看着，我有多少个办法和技巧，对付他们。”

陈梦点头，说：“把他们带到我们的旁边，让他们看见我和何总，也就是净洁的销售经理和经销商，这就是第一个技巧吧？竞争压力！”陈梦记录：**第一计，竞争压力。**

张建笑得很开心，整理了一下领带，就过去了。

这一切，当然都被徐东和郑奇看到了眼里，两人都心生不祥预感。

“郑经理，靠你了，你不是说采购都是傻瓜吗？”徐东忐忑地说。

“靠我没问题，不过要牺牲你，我要先知道他们的底牌。你先上。”

张建掩饰不住笑走了过来。战争，已经开始。

郑奇把徐东往前一推，自己却往椅子后背一靠，当做没看见张建。

“啊，这个……咳咳……”徐东被推上前线，还没来得及骂郑奇不仗义，就硬着头皮上了。“那个张总，我们这次来拜访你，主要是想谈谈关于艾洁在好生活的合同问题，下一年，还是要你支持。”

“谈合作是吧？没问题，我们好生活系统对与艾洁这样的品牌合作非常感兴趣。”张建大声说。另一边的陈梦听见，在本子上记录：**第二计，用合作这样的模糊战略，来引诱对方。**

“可是，徐总，我倒要问问，你们艾洁放在我们店里这么久了，要死不活的，从来没有销售人员来问过，没见过有什么力度的促销支持。还耽误我的库存周转，



每次公司盘点，领导都在盘问，你们是想害我啊！”张建接着说。陈梦记录：第三计，倒打一耙，故意责难，占领道义制高点。

“净洁去年给我们投入了20万元的促销费用，你们是不是也要等同投入？这样吧，先把去年的促销费用打到我们账上，我们再来谈新的合同。”陈梦听到张建道貌岸然地提出这个要求，心里暗暗佩服，马上记录下来，第四计，在第三计的基础上，提出不可能的开价，让对方拒绝不是，答应也不是，陷入道义与实际利益的两难中。

陈梦虽然低着头在本子上记录这些，却竖起耳朵，想听到郑奇的声音。

她想知道，郑奇该怎么应对。

郑奇，才是她关心的对象，尽管，她现在与张建站在一边。

哪知听到的，却只是徐东的声音：“这个，这个，怎么能这么说呢？啊，我们不是销售也没做多少嘛，我们也不是没来拜访，只是你们没接待啊？”

“徐总的意思，是不是你曾经拿着20万元促销费用过来，我没有好好接待啊？”张建抓住话头就反击。陈梦记录：第五计，虚虚实实地假设与反问，进一步攻击对手，直逼对手核心。

“你看看，这是我们做的统计，去年净洁促销费用投入共计205 849.73元。你拿过去看看，怎么个处理法。”张建递过统计表。陈梦记录，第六计，用竞争对手信息佐证事实；第七计，用精确到小数点后两位的数据，既说明事实，同时也说明是经过精确统计不容置疑。

“他们卖得多，当然促销就给得多嘛。我们卖得少……”

徐东还没有说完，张建就接过话说：“那徐总你也是做了这么多年生意的，你能告诉我为什么他们卖得多，你们卖得少吗？促销投入是不是影响销售的重要因素啊？”陈梦记录，第八计，抓住一点，以一个必要条件代替充要条件，向对手责难。

“这个……”徐东哑口无言了。

“徐总你好歹也是行业里的老前辈，名气大得很，对我们这些人可是如雷贯耳。”张建说到最后几个字，力气越来越大。徐东疑心生暗鬼，自己背叛龙王的名气当然大，更加说不出话来。陈梦记录：第九计，含沙射影，攻击对方内心的

弱点。

张建接着说：“这样吧，我们也不能老纠缠过去的事情。如果你们今年能给出有力度的条件，我可以考虑听听你们接下来怎么说。”陈梦记录：第十计，最后关头，给对方希望也给对方压力。第十一计，逼着对方先报价，而且要报一个对己方有利的价格。

“我有诚意，希望你们也有诚意，不要让我失望，否则，就只能到此为止了。”陈梦听张建这句话，接着记录：第十二计，威逼利诱对方报价。

徐东看看一直在旁边打酱油的郑奇，说：“其实，我们也想先看看今年好生活给我们的合同条款。”徐东虽然内心阵地全失，还是老江湖，想让张建报价。

然后陈梦没有听到声音了，转过脸看，张建抱着手偏着头瞧着徐东。陈梦正要记录第十三计，沉默，加大给对方的压力，却发现郑奇也望向自己，嘴角还有难以看见的微笑，陈梦手一抖，歪歪扭扭地记下了第十三计。

“我们往年，不也是一直按照你们的合同谈的吗？啊？是吧？”压力之下，徐东找了一个理由出来让张建报价。

“你说得对！看来我错了。还是你徐总厉害，依你的，按照我们公司的合同谈。根据今年公司的谈判指导意见，我们的费用对比去年增长30%。没办法，公司要做大营业额，上市嘛！去年你们的销售不到100万，合同费用8万。按照比例就是8%。明年我想你徐总不会不给促销吧，销售总要回到正常轨道吧。净洁去年销售了500万，你们艾洁就算比不过净洁，卖个400万总没问题吧。如果连400万都卖不到，我想我们也就没有必要做了，对不对？400万的8%就是32万，再增长30%……等我算一下，”张建拿过计算器一阵按，“41.6万。好吧，今年合同费用41.6万元。小李！”张建喊过助理，“按照这个费用，给徐总签吧。签完就在去年没有结清的货款里，先把合同费用扣出来。”陈梦听完，心里摇头，这张建可真狠，去年销售100万，已经收了8万的费用，今年就要收41.6万，还挺有理有据。合起来，去年销售额的一半给好生活了。陈梦记录，第十四计，自己开价，开一个论证合理结果却非常夸张的价。第十五计，用实际行动推动谈判，把对方架在火炉上。

“张总，去年的8万费用也是站在预计销售200万的基础上的啊。结果没有



卖到 200 万，不能这么算啊……”徐东急了。

“徐总，我觉得张总说得很有道理，去年没有卖好是我们的责任，不能找借口。这个费用，应该签。”郑奇突然拉住了徐东。

包括徐东在内，张建、张建的助理、陈梦、何家三父子，都愣了，疑惑地望向郑奇。

“你是谁？”张建从没有见过郑奇。

“我啊，小人物，徐总，是大老板。”郑奇把助理刚才写上费用的合同推到徐东面前，用眼神鼓励他签。

徐东吓傻了，问道：“真签啊？”

郑奇自信地微笑，鼓励他签。

“好吧。”徐东刷刷地签上自己的名字。

合同又推到张建面前，张建隐隐觉得有些不对，又想不出苗头。

“我们徐老板签了，张总，应该你们公司签章了。”郑奇那劲头，似乎在说你不会不敢签吧。这可是你自己推算出来的啊。

张建第一次碰到这样的谈判，陈梦还在后面盯着。翻开合同，故意冷静地说：“好吧。徐总就是爽快，我相信今年生意肯定爆发增长。对了，合同里还有几个问题，这个结款方式，那就代销 45 天吧，货损，就全赔吧……”张建把其他的条款，都选择了最不合理的条件，观看对方的反应。

代销 45 天^①？货损全赔？徐东听得眉毛都打抖了。代销是一种经营方式，一般产品在卖场里有两种方式，一种是经销，另一种是代销。它们之间的区别，简单地说，经销就意味着供应商把货送到超市里，货就是超市的了，不管有没有卖出去，结账日到期后，超市都要给供应商付全部货款。而代销，就意味送到超市

^① 45 天的结账周期，是目前超市能签约的最长周期了，以前是 60 天，后来，国家颁布法律，禁止 60 天的周期。结账周期 45 天，就是从送货进去那一天开始计算，45 天期满后可以在每月的 5~15 日的超市对账日开始对账（不同超市对账日不同），对完账后供应商开发票，开完发票后，再在超市的借款日（有的超市选择对账日后的 10 天或者下一个月的 1~5 日）结账付款。一轮下来，45 天的结账日，供应商拿到钱也要 90 天。不用说，有时候超市故意拖欠几个月，或者开一些商业承兑，供应商也没多少办法。超市的目的，就是最大限度地占用供应商的货款。这也是为什么国家规定不能 60 天了，那样供应商更亏。



里的货不是超市的，还是供应商的，超市代理销售嘛。结账日到期后，超市支付销售出去的货款，没有卖出去的货物，对不起，等卖出去再说吧！前一种供应商风险小，结账快，有助于现金流。后一种，不用说了，广大供应商的噩梦。

一般超市的利润来自于前台毛利，比如两块钱进货两块二卖出，这多出的两毛就是前台毛利。还有后台毛利，比如刚才张建说的合同费用 41.6 万。这里面就有大家深恶痛绝的赞助费啊、条码费啊、返利啊、积分卡费用等各个名目。以前收赞助费最有名的，就有国美。

除了前台毛利和后台毛利，就是占用供应商资金了。国美在占用供应商资金方面也是特别有名。比如，国美开一家店需要 2 000 万元，考虑到超市竞争力，一般国美的零售定价都很低，这样也导致国美进一步压低供应商的供货价，但无论怎么样，前台毛利都很低。即便加上后台毛利，一年一个正常赢利的店，假设赢利 400 万元，如果按照 2 000 万元的投入计算，回报只有 20%。

可是如果占用经销商资金，加上贷款与装修货架等原材料的分期付款，开一家店，只需 500 万元，2 000 万元可以开 4 家，回报就是 1 600 万元，提升了 4 倍，达到 80%。这也就是国美疯狂开店的原因。

另外，超市还有一个赚钱的办法，就是圈地，等地价飙升，也能赚钱。

所以，可想而知，张建提出的几个条件对于供应商有多致命。

但更奇怪的是郑奇鼓励徐东全部答应下来。张建百思不得其解，也想看看这徐东到底卖的什么药。徐东更是丈二和尚摸不着头脑，两人就这样忐忑地把合同给签了。

“好了，徐总真爽快，这一式两份合同，我马上交到公司备案了。”张建说完，就要收起合同准备走。虽然他搞不清楚对方要做什么，不过，只要合同还在他手上，用备案的理由拖一拖，也还有主动权。

“慢着，”郑奇眼明手快，先把合同抢到手，“徐总，我们也要抓紧到艾洁备案申请费用，这么多钱，你垫款也麻烦。如果等到好生活把合同拿到他们公司走流程备案，不知道要多久。等拿到合同，再备案，几个月你都拿不到钱。要不这样，我先去把合同复印出来，把复印件交到艾洁要钱，正本拿到好生活去走流程备案，两全其美，互不耽误。”徐东是经销商，像卖进超市连锁这样的费用赞助等，



艾洁公司都要支持经销商的。而支持办法，就是要根据合同复印件到艾洁公司报备，然后拨款下来。这种情况很多品牌都是如此，张建也知道。郑奇这个理由不容拒绝。

郑奇说完，就往外走。

张建心里喊了一声，坏了！可是郑奇已经快步走出门了，又不能拉下面子去追回来。

其他人，包括陈梦，心里都不明白，郑奇葫芦里卖的是什么药。

徐东虽然也没闹清楚郑奇的具体想法，不过想想，自己和郑奇是一边的，应该不会吃亏，就对张建说：“张总，我等他复印就行了。你那边还有人等着呢，就不用管我们了。”

张建眼看着郑奇平静地离开，只好悄悄地叫助理追回郑奇。

然后走到陈梦面前，陈梦递过笔记本说：“张总果然是年轻有为，有能力。你看，我这记录的16条计策，可都对？”

张建详细看了，对陈梦的总结能力倒也是佩服。

何麻接过去，边看边点头，对两个儿子说：“拿过去好好学习！”转而又对陈梦、张建说，“你们俩，都是这个。”何麻竖起大拇指。

“不过，我虽然老眼昏花，看不出什么东西来，但也能感觉到。刚才去复印东西的那个人，论气质，不像是徐东的手下，倒像是他的领导。”

张建心里更叫不好。

陈梦尴尬地说：“我在艾洁待过两年，我认得他。他就是艾洁湖南的经理，郑奇。”

“什么？”张建喊出声，“他就是干爹的仇人？”

陈梦点头。

张建心往下直掉，干爹都败在他手上，如果是他拿着合同跑了，那肯定坏了！

不管怎么样，刚刚只是个插曲，陈梦又接着阐述她的幻灯片，轮到她上场了。

“做超市的重要因素，是陈列价格促销。根据对市场数据的调研，尤其是对购买者的调查研究。”陈梦说到这里，强调了一句，“是购买者而不是消费者的研究。消费者主要是使用，品牌的作用很重要，郑奇用的就是这一点。但是真正买



产品的是购买者不是消费者。尽管他们可能是同一个人。但当消费者在履行购买环节的时候，他就是购买者了。购买者也会考虑品牌，但同样受到陈列价格促销的影响。根据购买者研究，50%的购买者受促销陈列的影响，另外的20%受品牌影响，其余的30%受价格影响。也就是说，一半的购买者会根据门店里的陈列、促销来决定购买什么品牌，30%的购买者会根据谁的便宜就购买谁的，其余20%的购买者，心里已经有了要购买的品牌，不管店里做什么陈列促销还是价格多少。例如，这个购买者要购买艾洁，不管艾洁比净洁贵多少，摆在哪个地方，也不管净洁做什么买赠抽奖，他都会去购买艾洁。这个就是品牌影响力。

张建听得大概明白了，问道：“依你这么说，郑奇的那种做法，就是先抢这20%？”

陈梦说：“坚定的品牌购买者，虽然只有20%，但因为购买群体大，20%已经不少了。郑奇用洗手液建立品牌的做法，可以说是保住20%进攻50%，又用这50%留住20%。因为洗手液的陈列促销做得也很厉害，可以吸引这50%的人，又强调洗手液的绿色概念，将50%里的人转化成20%的坚定购买者。”

“难怪。他们就这么厉害？”何麻叹口气。

“我们输给艾洁就输在这里。”陈梦指指这个20%，“我们以往常常跟艾洁比价格抢这30%，比陈列促销抢这50%，但这个谁不会抢？不就是降价买赠抽奖吗？所以跟艾洁抢了个平手。但最近为什么会慢慢输给艾洁，就是这个20%。这个20%会迅速拉开我们的差距。要知道，现在艾洁净洁这两个品牌的影响力，差距还不大，所以坚定购买者只有20%，可如果品牌差距拉大一点，艾洁成了第一名牌产品，净洁成了街头小品牌，这20%就可能变成30%、40%等等。”

张建做采购，明白得快，缓过神来说：“就好像宝洁，宝洁的洗发水品牌市场份额很高啊。就是其他品牌陈列促销价格再好，很多消费者还是指明买宝洁。说得有道理啊！”

“据我所了解的，真正在这个坚定购买者建设上，厉害的不是宝洁，而是电池行业里的南孚。据说，南孚电池的这个20%已经达到60%了。”

“哇！”何麻的两个儿子忍不住感叹，何麻也瞪大了眼睛。

张建在旁边附和说：“是的，是的。我们也常常和百货那边的采购聊起，南



乎是做得非常好，他们的销售人员也很厉害。本来消费者买电池和买洗发水是不一样的。买什么洗发水在家里都想好了，买电池基本上是到店里看到才会想起。所以南孚的销售人员一般会在店里摆十几个陈列点，去提醒消费者购买。就是这样，他们的坚定购买者达到了60%。陈小姐，回去给干爸爸说，让干爸爸从南孚挖几个牛人过来。”

陈梦点头允诺，接着说她的主意：“所以，我们以后的做法，不再是只去抢这个50%和30%，而是要把这20%都抢在手中。准确地说，郑奇抢的是这个50%和20%，没有30%，为什么呢？因为艾洁的价格并没有竞争力，比我们略高。他只抢了70%就把我们逼成这样。我这次要做到100%。”

“怎么做？”大家都瞪大了眼睛。

“这50%还是在主通道做陈列促销，突破口在这30%，改造主货架。将好生活每个店里的货架都按照净洁的模式改造。改造成好生活洗涤中心。为什么改造主货架，我强调一下关键利益。”陈梦说，“30%的购买者受价格影响，而价格影响一般是在主货架各个品牌的比较上体现。所以，这个主货架可以影响这30%。同时，目前好生活洗涤的主货架位置不大好也没有被重视，大家都回头去主通道的陈列堆头上争抢。其实，主货架影响很大。如果建设一个这样的主货架，既有各个品牌的集中陈列，还有洗涤的品类教育，告诉消费者一些洗涤知识，同时因为点明了洗涤中心，就会将购买者吸引到主货架来，对好生活整个洗涤品类的销售提升也有帮助。”陈梦将洗涤中心的效果图拿出来给张建何麻看。

“张总你的关键利益，就是提升品类销量，提升展示形象，也能让好生活系统内部看到张总专业的销售能力。何总，您呢？因为这个洗涤中心我们来制作，包括品类教育，所以要采用我们净洁的VI，将我们净洁在中心里面的陈列优势最大化，这其实就是在进攻20%了。”

“那干脆就叫净洁中心好了。”何麻有些贪心。

“不能，如果叫成净洁中心，这30%要去主货架比较价格的，这20%艾洁的忠诚购买者就不过来了。洗涤中心这个名字，是吸引购买者的最好招牌，吸引过来了，再看到净洁的优势陈列与VI，我们就成功了。靠这些陈列和VI，我们就能培育我们的20%。”



“那净洁是不是要降价？”张建问，因为到主货架来争取那30%，当然要在价格上有优势。

“是的，净洁原本与艾洁的价格差不多，有些单品价格高有些单品价格低。现在要明显地把价格降下来。不要担心利润，价格降下来，销售升上去，总体利润不会降低。张总，你这边要帮我们一个忙，洗涤牌子很多，有些品牌没有什么贡献的，净洁就借此机会，要将他们给洗掉。我保证，品牌少了后，销售不会少利润也不会少。”

“好。那如何做呢？”张建问。

“如果几位没有问题的话，我们就分工合作。张总这边帮我们沟通门店，要求每个门店将主货架移到靠近主通道的黄金位置上，并制作这样一个洗涤中心。何总这边就要辛苦了，需要你一家店一家店地做出来。我回头回去，把资源支持到何总，包括设计图。我们的产品形象也要升级了。对了，张总，那50%的购买者，主通道的地堆，你也要给我。我们分工合作，拿下这100%。”

“哎，净洁也终于有这一天，可以出口气。陈经理果然有本事，我们何家都听你的，保证以最快的速度，在全国100多家里做完这些陈列。”何麻表决心。

张建笑咪咪地看着陈梦，对工作的支持，他肯定是没有问题。不过，美女加才女，可是千年等一回，难道让这只美丽的白天鹅白白地错过，让给龙潜那个小子？

龙潜也很郁闷。

龙王回来了，他感觉自己不管走到哪儿，都背着一座大山。

白雪很着急地看着他。

刚刚龙王在他办公室里巡视了一番，提出了很多批评意见，比如办公室里游戏机太多，奢侈品太多，茶具、咖啡机、饮料太多等等。

“这些东西，对一个总经理来说，太多了。它们只会让你分心，而不能让你专注，你要轻装上阵。我当年在公司里，就只有一张桌子一部电话一个本子，就创下这么大一个事业来。你搞这么多名堂，哪儿是来拼命上班的？”

龙潜被骂得抬不起头。



白雪在外面看见，找了个机会进来：“龙叔，麦总电话，在您办公室。”

龙王看着龙潜扶不起墙的样子，气得一拄拐棍，走了。

“嗨，嗨，有点精神，抬起头来。”白雪用双手捧起龙潜的脸。

这张脸，苍白无助。

“别着急啊，我去跟你爸爸说，慢慢来。”

“爸爸看不起我，外面的人是不是也看不起我，肯定是的。都说我是一个奶油小开，刘阿斗。我自己也看不起自己。”

“谁说的。我看得起。你5岁那年，赛车就第一，7岁那年就能玩转魔方，12岁就敢拆电脑，14岁就能泡16岁的校花，18岁可以把所有奢侈品家史倒背如流，20岁就可以品出50种不同茶叶的味道。这些，都是你的厉害之处，我常常为你骄傲。我的龙潜，可真不简单啊！不就是做生意管理公司吗？不比你拆电脑玩赛车难。你是白姐的骄傲。”

“真的吗？呜呜，白姐……”龙潜心里一阵感动，抱着白姐哭起来。

白雪也抱着他，心里也叹气。她不能让龙潜信心丧失，要给他希望，但是她也知道，自己必须要找龙王好好谈一谈。

劝好龙潜，白雪来到龙王办公室。龙王正生气，刚才在电话里和麦晓晓大吵一架，麦晓晓嫌他骂儿子，而他连儿子他妈也一起骂了。

“龙叔。”白雪捧过去一杯茶。

“嗯，”龙王接过茶杯，“小雪，你说我们这一辈儿，个个都是英雄汉，为什么儿女都没有几个成气的？就你还让龙叔我满意。你看我那儿子……”

“那也比李强叔马叔他们家的强。他们家的儿女学校没进过几次，公安局倒进过不少回了。”

“他龙潜倒是敢？哼！都是他妈妈惯的，我说龙潜两句就来又哭又闹的。还在公司里发展内线，我刚刚才骂龙潜几句，就打电话来了。我才几天不在公司，公司里居然有别人的内线了。”

“龙叔，您别生气。这里的人对您都忠心耿耿。麦总这个电话，是我打的。”

“你？”龙王疑惑了。

“是的。龙叔，麦总难道不是你老婆吗？难道和你不是一家人吗？她心疼儿

子，我也心疼。您是爸爸，忙着打理这个公司，当然有理由不管儿子。可是，在家里能陪她们母子俩的，还有谁？就他们相依为命了。您记得净洁什么时候销售额上1 000万、上1亿、上10亿，可您记得您儿子什么时候长第一颗牙、说第一句话、讲第一个故事吗？您知道您的儿子喜欢什么吗？就说那年他14岁，诱奸初中校花的事情，这么小就干这样的事，当时龙王您只知道骂他，可您知道他为什么这么做吗？因为他只想在您面前抬起头来。想做些您做不了的事情，在您面前骄傲。从小被您骂怕了，只要您在，他就没有信心，他就抬不起头。他一点都不笨，他5岁就赛车第一、7岁玩转魔方、12岁就能拆掉电脑重装。您不知道这些吧？这点，您这个爸爸比我这个干姐姐都不如。”

龙王愣了半天。

“难怪，陈梦说我真的老了。老了，不应该回净洁了。”龙王摇摇头，走出去了。

白雪心一阵凉，自己一番劝导，却被对方回答陈梦说了什么。

一生气，白雪在龙王消失的背影里，砸烂了桌上的茶杯。





第十章
陈梦定奇谋



陈梦成功说服了张建与何麻布置下一步的工作。关于降价，陈梦的建议是，将正常价格抬高，稍高于艾洁，然后做特价促销，将实际价格降到比艾洁低 15%。

为什么不直接降价？张建与何麻都好奇。

因为，价格往往反映品牌的价值。价格差距也能反映品牌的差距。在消费者心目中，捷达与宝马的品牌差很多，价格也差很多。也就是说，在消费者心里，品牌与价格成正比。如果常规价格比艾洁低，陈梦担心会影响净洁的品牌在消费者心里的形象，将净洁的品牌拉低。

而且，特价以后可以随时调整回来。比常规降价操作空间大很多。

解决了这个问题，接下来的问题就麻烦多了。

“我们要不要也把洗手液从众多单品中单独推出来？”因为现在艾洁的洗手液推得很厉害。

“推，当然要推。将我们的品牌形象产品包装升级，在好生活里，推净洁的洗手液。他们用绿色，我们用蓝色。做主通道地堆。张总，你把艾洁等其他的品牌陈列都压缩下去，把我们的洗手液在主通道上亮出来。我们的价格包装和他们的一样。”这是陈梦与龙王商讨的最后结果，不上洗手液狙击不了艾洁。况且，几次拜访徐东，也是想在这个方面去收拾他。

“这样就能打击到艾洁了吗？”何麻担忧地说。毕竟艾洁在好生活里生意本



来就不好，净洁在里面做得再好，好生活也只是一个系统而已，这就能挽回整个湖南的败局吗？

“一个好生活系统当然不能挽回整个湖南。可是，如果我们的洗手液能在好生活里卖起来，对整个湖南的影响就难说了。毕竟，家润多、新一佳我们的客情基础还在。我调查过了，我们的洗涤与化妆品放得近，而好生活在化妆品柜台都有收银台。这个，我们可以利用。”

陈梦当年在艾洁，虽然不是胡一的得意弟子，直接学习的并不多。但她却是胡一得意弟子的情人。郑奇往往会在学到有用的知识后，打电话向陈梦报喜。

“宝贝，今天又学了一个好东西。胡一教给我一个‘正常的傻瓜’的概念。比如，每个人在心里都有不同的钱包，将不同来源的钱放在不同的心理钱包里。来得容易的，花得容易，来得不容易的，花得也不容易。还有还有，他说，老百姓买东西喜欢计算优惠的价格差距，差距大的就觉得赚了，但往往上当，买些不实用的东西。”

……

陈梦继续说：“要抓住消费者的心理，我们设定这样的一个促销。”

“买净洁洗手液送现金。”

这个活动主要是想抓住购买者的心理钱包，以及改变常规的买赠特价抽奖等促销方式，推动与好生活的联合销售。把洗涤液的地堆放在日化区的收银台附近，只要顾客在这个收银台结账购买净洁洗涤液，就送现金。例如现在常规1升包装的净洁洗涤液28元钱一瓶，买一瓶就送5元钱。一定是要结账后才送5元钱。

“为什么不直接23元钱结账？”何麻疑惑。

“因为我们与好生活做的是联合促销，我们要顾客把这5元钱用到好生活店里。我们洗涤的这个日化收银台在店里面，消费者拿到这5元钱后，还会在店里逛，还要买别的东西在外面的收银台上结账，根据消费者的心理，送来的钱容易花，这5元钱很快就花在店里了。等于我们送给消费者的促销，又用在店里推动店里的销售。这其实就是联合促销法啊。建议张总，你们公司把口香糖、巧克力等小价值的东西多往收银台摆，鼓励顾客把这5元钱花掉。”

为什么？因为顾客的心理钱包，送给他的钱放在容易获得的钱包里，容易获

得当然容易花。如果直接把价格折下来，虽然同样是 23 元钱买一瓶净洁，但要让消费者再掏出 5 元钱来消费，就有难度了。

张建听完分析，觉得很有道理。于是答应配合陈梦，不但在收银台上放了口香糖等小价值包装产品，还给了净洁更多的宣传位。

何麻也对陈梦的设想感兴趣，看张建回答得豪爽，就给张建拍马屁说：“张总，龙王说的蛇腰就是你了，有你的支持，我们在好生活这一仗，绝对能赢。”

张建很高兴，非常不客气地笑纳了。

何麻有些意犹未尽，对陈梦说：“你分析的这些消费者心理，还有什么可以利用的？”

“有啊。我可以建议公司在生产 1 升包装的同时，推出 1.25 升包装，张总帮助我们卖进好生活，正常售价 31 元，买一瓶送 8 元。同样折算下来 23 元一瓶。和 1 升送 5 元的同时推出，摆在一起。”

“可是，我们卖 1 升已经是很大包装了，够消费者用一个周期，1.25 升以前也不是没有推出过，都以失败告终。因为分量太多，其实对消费者来说，没有必要。”

“对销售来说，很有必要。因为消费者心理，很喜欢计算优惠额度，额度越大买得越多，不管实用与否。”

张建与何家父子都感叹说好。

陈梦也很兴奋，但对下面的销售战斗充满信心的同时，也有点心虚，害怕自己的这些理论会出错。

走出门口，张建悄悄对陈梦说：“你很能干，我要追你。”说完，自以为很有魅力地眨一下眼睛，没等陈梦反应过来就回自己办公室了。

何麻也伸手出来要告别。

“陈小姐，只有你，可以与那郑奇拼一拼。你才是真正的净洁蛇腰，张总他虽然很强，但在你面前，他称不上。”

“不，错了。何总，您才是。您才是净洁真正的蛇腰，是我们在好生活里真正不可能被打击被代替被攻破的防线。”



“我？哈哈，不要夸我了，我只知道做事而已。”

“不是我客气，到了那一天，自然知道。”

推进改革的第一步是组织改革。组织是一切活动的基础。

这是陈梦给龙王的建议，用一种非常振聋发聩的方式。道理本身，龙王是懂得的。可当革命发生在自己身上的时候，就看得不太清楚了。

“道可道，非常道。名可名，非常名……故常无欲以观其妙……玄之又玄，众妙之门。”龙王翻出枕边的《道德经》，这本书，以前可谓读过百遍，今日观来，感觉又有不同。

既然老子都说非常道了，自己为何又死守一条道呢？

变吧！变吧！龙王决定召开董事会，辞去董事长。

自己都离去了，别的老人就更没有理由守着位置不动了。

刚开始的一阵子，陈梦在市场上跑进跑出，风风火火。当大家都以为她会在市场上有什么大动作的时候，她反而不动了，守在公司里，对一帮业务员进行培训。

白雪每次路过一楼湖南办事处的时候，总会不由自主地张望。

她想看到陈梦的身影。

看完了却又只能无声地离开。

看到陈梦忙碌，她心里就对净洁的市场有所期待；

看到陈梦坐到办公室的时候，她心里又充满了酸恨。

龙王要革组织命的事，她是听说了。坊间谣言四起，各自都为利益奔波。白雪不为所动，除了做好自己的业务，管好自己的部门外，就是对龙潜不断地打气鼓励。

郑奇自从拿到好生活的合同复印件后，徐东就看不到他的动作了。从程程、小韩那里打听，也只知道他四处奔忙。为了湖南 60% 的增长，贯彻胡一的增长计划，郑奇将生意重心放在了二三级城市，开发客户，培训下属，走访市场，将产品卖进中小零售系统，留下长沙一片安宁。只有程程和小韩守着他徐东。



程程会是二天王的女儿吗？徐东猜不出来。她倒是挺能干，逻辑思维很清楚，在家润多、新一佳的谈判与门店执行上，使了不少力气。

而且，常常看到她加班，对着电脑写报告。这份报告，不是发给艾洁公司争取资源，就是会摆在家润多、新一佳的采购面前，争取采购支持。

而小韩，就像一只狗，天天跟在他身后。徐东倒也不烦他，小到买烟倒水，大到提着样品沿街寻找可以卖进的小超市，都干得不亦乐乎。

徐东曾经看到过，他连续被一个店主骂出门5次，居然还能嬉皮笑脸地再进去第六次。店主实在熬不住了，就买了一点产品，他还不放手，要推荐套餐，结果骂得更惨。然而第二天一早，徐东刚到公司，就看到小韩和业务员一起，领了样品要出门。

“去哪儿？”

“昨天那个店主，我要去拜访第七次，一定要他进这些套餐。”

徐东听了，心下难免感动。不过，他的表达方式是这样的：“去吧去吧，这算啥？我当年创业的时候，连续10次被骂出来的都有。不要说7次了。老被骂出来肯定有原因，要总结，知道吗？要总结。不过，你没我这么聪明，只好用一次一次拜访这样的笨办法了。去吧，回来我教你几招。”

任何时候，徐东都不会忘记为自己的财富经历抹些传奇色彩，把自己说得牛一些。这是这一代经销商的典型特征。

然而当年的真相其实是这样的。在广大物资信息都匮乏的年代，因为掌握了优于大众的信息与机会，他开始在市场上一件件地送货，也就因为吃苦耐劳，再加上越用越精明的头脑，让他拥有了今天。

不过，当时他也是很无奈的，不吃苦，就什么都没得吃，只有吃苦耐劳。

再加上当时竞争不激烈，利润相当高，很容易就积累出了财富。反倒是现在，利润微薄了，竞争对手也多了，倒让他看不见未来了。

公司要往哪里去？

靠艾洁洗手液这点OEM产品？艾洁可不止他这一家，供货量不大，自己这个厂死不死活不活的。虽然比起以前只做贸易多挣了很多，可以前自己只想在贸易上混，开个小厂OEM供货是外快，有一笔赚一笔。现在可好，贸易与小厂都成了

他的主流方向，而且都走到了瓶颈。

徐东对这个小厂还是不敢投入，未来，肯定还要在贸易上发展，这才是自己的专长领域。

贸易往哪儿去？批发？零售？新一佳、家润多？还有好生活，不能拿不下。

还没有跟急忙要出门的小韩告别，负责超市的业务员就跑过来报告。

“净洁在好生活做促销了，不但主通道出堆卖洗手液，还在洗涤剂上做赠送现金活动。1.25 升算下来，只要 23 元钱。出了很多宣传，海报，还做了个洗涤中心。”

小韩也在旁边听到了，不过，“净洁”两个字没怎么引起他注意。

徐东倒是很急，说道：“看来，陈梦要出招了。走，去看看。”

陈梦？小韩犹豫了，还要不要去拜访第七次。想了很久，小韩飞一般地往前跑。

店主刚开门不久，还没有从昨夜的沉睡中完全醒来。看到小韩进来，吓了一跳。

“你怎么又来了啊？”

“啊？喏。”小韩将手上的样品套餐举给他看。

“我不是昨天已经买了吗？还没有卖出去一瓶，你又来。不要催这么急好不好？”

“你放心，如果这些你卖不出去，我就站在你店门口帮你卖，直到卖出去为止。不过，今天我有点事，你先进掉，明天我到你门口来站岗。”

“我真是怕你了？你有事，那你明天来啊。”

“不，江湖好汉说话算数，我昨天下过决心，你不买这些套餐，我绝不放弃。我不能违背自己的诺言。”

“哎，你能挣多少钱啊？要不你放在这里，先去办事，我卖完给你钱？”

“不。这是我今天第一重要的事情。”小韩坚定地摇头，拿出工具包里的抹布，开始帮店主擦货架。

店主也摇头，看那架势，店主知道耗他不过，只好买了套餐。

“我买你这么多，应该提成不少吧！我欣赏你，你请我吃饭吧。”





“你欣赏我，应该你请我啊？我的这点提成，还不够你塞牙缝呢。”拿到钱的小韩，心里早就想跑了。

“那总要表示吧。”店主打打了个哈欠。

小韩看他打哈欠，发型不整的样子，说道：“有了。”说完拔腿就跑。

一会儿，一碗热腾腾香气四溢的常德牛肉粉，送到了店主面前。

“这小子，还是挺有心啊。”店主知道这些业务员的薪水不高，早饭也是请客啊，感动他这份机灵与执著。

小韩看他满意了，转身就要跑，店主又喊住他：“小子，晚上过来，哥请你喝酒。”

“好咧。”客户请他喝酒？小韩心中一阵激动，充满了成就感。

在一家好生活的大卖场里，小韩看到了徐东，也看到了郑奇与程程。

小韩正想找理由说自己为什么离开岗位到店里来，不过，似乎大家都没有看到他。都若有所思，没理他。

“厉害！郑总，这么多陈列、宣传，还送现金！你看净洁这销售，我才站了一会儿，已经有十几个人排队买了。我们怎么办？我们总不能看着他们这么搞吧。”

“这个陈梦，把艾洁学到的东西全用上了。”程程皱眉说。

郑奇虽然也被震住了，但却没有他们那么沉重。心头反而很复杂，一方面为净洁带来的竞争担忧，另一方面，竟然有些为陈梦骄傲。

“老大，你倒是说话啊！”程程逼着郑奇说话。

“哦，是厉害。一石三鸟啊。既推了洗手液，还做大了净洁在店里的优势，同时他们还想把这送的现金花在店里，推动与店里的联合促销。如果送的不是五块八块，是三块三、六块四，就更厉害了。”

“为什么？”大家齐回头。

“这里面有很多消费者的消费心理在里面。比如心理钱包等。这些都是我给你们说的‘正常的傻瓜’。陈梦很灵活地用到了。不过，她还忘记了一点。”郑奇将消费者心理给大家分析一遍后，接着说，“消费者还有一个心理，这个心理也是‘正常的傻瓜’表现之一，那就是愿意花零的，存整的。五块八块，在中国老



百姓心目中，还算是比较整的，很多人还是都愿意装进口袋。如果给些零头出来，不用那么大力度，效果还会更好。不过，现在已经够厉害了。”

大家听完郑奇的分析，都有些沉默。小韩在心里暗暗地记住了。

“最厉害的应该是这个。”郑奇指着主货架的洗涤中心，“净洁把自己武装成老大了。以前的净洁只想做销量与促销，现在开始在市场上寻求品牌定位了。”

“那我们怎么办？”程程说。

“把这些都拍下来，把照片发给我。通知文员询问全省其他城市的销售经理，了解好生活系统在其他城市的门店状况。全部给我，我报给总部。程程你负责大超市卖场里的拍照，小韩你去了解好生活社区门店状况。徐总，麻烦你通过你的渠道，去了解一下，净洁公司里有什么变化。”

危机面前，最怕乱阵脚失信心。最好的办法，就是领导站出来，给大家分配任务，不管是不是真的有能力，先把要反击的气势造出来。

三个人都领命而去。

小韩也准备跑，却被郑奇叫住。

“老大。”小韩看着表情沉重的郑奇。

“走，我跟你一路去看。”

路上，小韩跟着沉默的郑奇，忧心地问：“老大，是不是后果真的很严重，只是这么一个系统啊……我们不是还有全省吗？”

“这只是开始。”郑奇说，“而且，如果这次他们赠送的现金真的全部给店里带来销售，让净洁与那个支持他们的采购脚跟站得更稳。我们就更难卖进这个系统了。”

“那我们会不会真的输给净洁？”

“不会。净洁与我们的差距，不是我们这些区域的销售人员决定的。我们只能决定如何将产品与促销呈现到消费者面前。净洁要变好，10个陈梦都难。除非，他们总部领导层能改变。”

“那陈梦小姐对我们到底有没有威胁啊？”

“当然有。她现在正在谋划如何反击我们艾洁呢！”

“老大，你怕不怕她？”

“呵呵，小韩，我的压力，不是来自于她，而是上面。”郑奇往上指了指，小韩顺着看上去，只看到了天。天给郑奇压力？小韩不明白。

在董事会上，龙王先将好生活里净洁的照片，通过投影仪放在墙上。看着看着，大家情不自禁地鼓起掌来。

虽然只有一个系统，但在被艾洁打压的净洁公司里，这的确很涨士气。大家又看到了些希望。

龙王很高兴地夸奖起陈梦来。他真没有看错人。

“陈梦给了我很多意见，不仅仅是销售，不仅仅这个好生活的门店，她对净洁整个公司，对我以后的人生，都提出了很多意见。人啊，就怕不回过头去看自己，一味盲目自信；更怕回过头去看自己，看出自己的错误与幼稚。幸好，现在还有机会。感谢陈梦，感谢她。她现在不在场，我还是建议，为她鼓掌。”

李强带头鼓掌，激动之情，溢于言表。

“董事长，就这么一个好生活系统，能挽救我们净洁吗？能拯救净洁的全国市场？能拯救湖南市场？能打败艾洁吗？”白雪跳出来，不服气。

“当然不能。这一点，你和陈梦的观点是一样的。区区一个市场，不能拯救我们整个企业，失去一个区域，也不能打垮我们。真正打垮我们的，是我们自己。所以，我决定，辞去董事长这个职务。”

“啊！”满堂皆惊。

白雪也吓了一跳。为什么他会辞职？那董事长该给谁？要做董事长，必须在公司里有足够股份与威望。陈梦？会吗？他要龙潜追陈梦，然后陈梦成为他儿媳妇，继承他的股份，做净洁的董事长？

白雪汗都出来了。不行，绝对不行！龙潜是我的，净洁董事长也是我的。

陈梦此刻正带着湖南所有的销售人员在好生活店里走访，并现场点评。湖南团队自从调整以后，士气一新，看到好生活里净洁这样强劲的表现，大家都摩拳擦掌，准备分赴各地，向艾洁发起反击。





“磨刀不误砍柴工。不要急。”面对大家的精神局面，陈梦非常惊喜，但是她知道，这个团队还需要学习更多。

“今天，我们到这里，现场来看看，如何做好门店执行。跟着我来，我们一路看一路讲。”

“好！”大家如同众星捧月，将陈梦围在中心。

正讲到为何要重视主货架的时候，张建闪了过来。

“陈经理，正在培训团队？”

“啊，张总，感谢你对我们的支持啊。同事们，这是好生活的采购张总，这一次，都得力于他的支持。我们鼓掌感谢。”

大家都热烈鼓掌，张建虽然很得意，但还是做手势示意大家不要吓着顾客。

“是不是真的感谢我啊？”

“当然啊。”

“那可不能说说而已，要真的有表示才行。要不今晚你请我吃饭吧？”张建走近一点，悄悄说，“你请客我买单。我虽然不能像龙潜那样有豪车有司机，但我比他能干多了。他还是一小屁孩儿呢。”

陈梦听得表情连闪，大声说：“好啊。张总刚才说，他买单。你们去吗？”

“去啊！”大家轰鸣。

张建被轰晕了，只好无奈地离开。

倒是刚进店的郑奇，被这一阵轰鸣声吓了一跳。

“咦，是陈梦小姐！”小韩先叫出来。

郑奇拦住他，悄悄退到旁边去。

陈梦讲解完，便解散了团队各自在店里看现场。

不知是有意还是无意，转过一个货架，郑奇和陈梦碰面了。

两个人，霎时愣在了那里。

曾经多少次，将对面的这张脸，揽入怀中；

曾经多少次，将对面的这张脸，深深仰望；

曾经多少次，将对面的这张脸，轻轻吻遍；

曾经多少次，将对面的这张脸，温柔抚摸；

曾经多少次，面对面的两张脸，贴在一起，如交颈的天鹅。

今天这张脸，关切在眼里，表情却装作冷漠。

小韩在郑奇的背后想打招呼，看这架势，又自觉离开了。

“你，不错吧？”

“嗯。不错。你呢？”

“要不要我们找个地方谈谈？”

“谈什么呢？我们都是敌手。”

“不，我们不是。净洁的命运已经注定，你一个人难以挽救。就好像我一个人也难以击败它一样。”

“那些我管不了，我只能管湖南的净洁。”

“尽管你做得不错，可是也难以击败我。他们都以为我在湖南，最大的成绩是打败了龙飞的长蛇阵。其实，我在这一年多时间里还培育了一支强大的销售团队，深入到每个城市每个卖场每个终端。这支团队，才是我的后盾，我的真正实力。有这支团队，你做10个好生活这样的门店，也改变不了净洁被艾洁打压的命运。”

“是的。他们也以为，我现在对艾洁最大的反击是净洁在好生活里的完美表现。其实，我也在组建一支团队。不过，我最大的反击，是打击你。你现在的团队是很强，那是因为有你。如果，湖南没有你，换成另外一个人，一朝天子一朝臣，我保证你曾经引以为豪的团队战斗力会很快下降甚至全无。”

“你能打击我，就凭这些？”

“是啊。这些只是引子。我也在艾洁待过，我也知道艾洁现在的状况。压力不在市场上，而是在总部里。你现在有胡一支持，风头很劲，很多人羡慕。可被很多人羡慕不一定是好事。在你很成功很风光的时候，还没有什么问题。可如果你任务完不成，甚至你的市场里又出现像好生活这样竞争表现强劲的零售系统，你的日子未必好过。这就是所谓的墙倒众人推。”

“有些道理。”

这个问题，郑奇刚刚给小韩指出过。郑奇指的是来自公司上层的压力，小韩却傻傻地去看天。



这个问题，龙王问过陈梦，白雪也问过龙王。一个好生活系统，能改变整个湖南市场？

这只是开始。艾洁自身的压力，给郑奇的前途埋下了一颗炸弹，现在只是一根导火线。

陈梦点燃了这个引子，接下来，就是为这个引子的燃烧添加催化剂了。

“不过，”郑奇说，“要打进好生活，并不难。我说过，所有采购都是傻瓜。尤其是像好生活这个姓张的，自信过头的人，是傻瓜中的傻瓜。”

“是吗？我们打个赌。你绝对赢不了。”

“好啊。赌什么？”

“能赌什么呢？我的回忆已经被赌在里面了。”陈梦凄然惨笑。

郑奇听了这句话，感到异常难受，回答不了。小韩透过隔壁的货架，听不到他们说什么，只看到郑奇的背影，肩膀似乎在颤抖。

“心都是别人的了，何必还说这些呢？”郑奇想起那个电话里的男人声音。有个男人叫她宝贝，而她，是他以前的宝贝。

“别人？”陈梦心里装的不就是眼前这个人吗？不过，自己听了龙王的话，也不是没想过把龙潜装进自己的心里。

“我到现在还是一个人，比你坚持得久吧？谁对谁更真心？你现在得到的，是很多。是不是每个女人想通了，都可以获得这些？”

郑奇留下这些难听的话，走了。走的时候，才发现这些话也深深刺痛了自己。

这些话，在陈梦心里慢慢变成了刀，一刀一刀刺着她的心。眼泪终于忍不住落了下来，陈梦捂着脸，蹲下来悄悄哭泣。

小韩看不下去了，在身上摸了摸，又在超市里到处跑，终于找到纸巾的货架，使劲撕开一层层包装，拿出一张手帕纸，递给陈梦。

陈梦看到是他，接过纸，擦擦眼泪，尴尬地对他笑，故意装作没事。

真美，桃花带雨的感觉。这是小韩唯一能想起的成语。

远远地听到郑奇在喊，小韩想离开，可是又不愿意从陈梦的笑容里挣扎出来。想说什么，但又不知道可以说什么，不知道为什么脱口而出的是这么一句：“他说，如果把送五块送八块改成送三块三、送六块四，消费者花在店里的会更多，

效果会更好。”

小韩说完，心里有些后悔，便迅速跑掉了。

听了他的话，陈梦在心里琢磨，为什么呢？是不是真的呢？

龙王没有想到，自己要辞去董事长这件事这么难。要新人做董事长，说起来轻巧。没有股份与威望能行吗？

“我做顾问，或者做法人代表。董事长必须重新选，董事会必须邀请独立董事。我不管你们怎么商量，这个是原则。什么时候商量完了，什么时候吃饭散会。”龙王有些生气，更多的是无奈。





第十一章 采购是傻瓜



为什么采购是傻瓜？

程程追在郑奇的背后，一个劲儿地问。

郑奇说：“258 的 2 是什么意思？”

“公欲与私欲啊。”

“对！就是这个。看得懂这个的是聪明人，看不懂的是傻瓜。公欲，我们很多时候指的是这个人在职务上赋予他的权利与义务，要求他必须获得某种目的的欲望。私欲，更多时候是指这个人抛开公共职务为自己的利益考虑而想得到某种目的的需求。”

私欲是个筐。

公欲也是个筐，更大的筐。

一般公欲的大筐装私欲的小筐。于是，就成了一个“回”字。

如果说一个人就是一座城的话，那么回字外面的筐是外墙，里面的筐是内墙。

进攻这座城，一般要先攻外墙，后攻内墙。

遗憾的是，一座城的核心部分，肯定是在内墙里。

一个人的心，也是被包围在私欲里。

所以，进攻一个人的心，先要征服公欲，然后还要翻过私欲这道墙。

可往往，内墙更难翻过，私欲更难征服。

可以说，某种程度上，私欲决定了公欲。

“如果把这种欲望放在一个组织里，公欲层面的组织就是这个公司制度规定的组织，比如我是区域经理，你是城市经理，张建是好生活的采购。这个组织叫显权力组织。显权力组织里，你是我的下属，我是你的领导，我的权力比你的大，你必须服从我。张建是我们对口的采购，我们必须说服他，才能卖进 1/3。可如果你是公司某个领导的女儿或者亲戚，或者有个靠山，你就拥有了隐权力。”说到这句话，郑奇看着程程的眼神。程程听到这句话，再加之被这样盯着，心里有些慌。

郑奇心里想，你可千万别是，可程程慌张的表现让郑奇有些失落。郑奇担心，自己也掉到一张隐权力的网子里了。

“隐权力更多由私欲够成，往往会在达成私欲的时候起作用。与显权力完全不同。”郑奇继续讲解。

隐权力是个筐。

显权力也是个筐，更大的筐。

一般显权力的大筐装隐权力的小筐。于是，就成了一个“回”字。

如果说一个人就是一座城的话，那么回字外面的筐是外墙，里面的筐是内墙。进攻这座城，一般要先攻外墙，后攻内墙。

遗憾的是，一座城的核心部分，肯定是在内墙里。

一个组织的核心，也是被包围在隐权力里。

要进攻一个组织，先要征服显权力，然后还要翻过隐权力这座墙。

可往往起决定作用的内墙更难翻过，隐权力更难征服。

“你是说，好生活里面有隐权力，我们要去找隐权力？”程程领悟得还是比较快的。

“是啊。”郑奇想，如果自己掉入了这张网里，该怎么办？上次那份复印的好生活合同，是要抛出来试试了。“258”绝技里，还有一招放大镜的技巧，可以用用看。

“那该怎么做呢？”程程问。

“这件事不要急，我来操作。你去叫小韩，拿上次的作业来，我们点评一下。”

258 谈判理论测试第三期

1. 一个目标大客户取消你的约会很多次，终于有一次他决定见你，时间是在他出国上机前的一分钟。时间非常紧迫，他要求你以最低价格签订合同。你会怎么做？给他最低价以获取这个大订单？或者是定一个比最低价高一点的价格？或者你鼓起勇气拒绝他的要求？还是，你告诉他，旅途愉快。

程程的回答是：鼓起勇气拒绝他的要求。郑奇批了一个孙悟空。

小韩的回答是：以最低价获取这个大订单。郑奇批了一个沙和尚。

两个人一看批示，吵了起来。各有各的理由。程程说：“鼓起勇气拒绝，就是拒绝他的开价啊。这是你上次教我们的，拒绝对方第一次报价。”

小韩说：“为了获取一个大订单，价格低点有什么关系呢？”

郑奇说：“你们的想法当然有道理。可是你们要想想，这个大客户真的是时间紧张成这样吗？不是。他想要订单，说明他想要签单。只不过故意制造时间压力来施压，这是谈判的压力技巧。完美的答案是，祝他旅游愉快，欢迎他回来后，慢慢和你聊。这样，你们才能获得更好的价格签下订单。鼓起勇气拒绝，不想吃亏是可以的，但要为下一次谈判打好基础。小韩，你的就不用我再说了。”

2. 如果对方说错了，是不是要指出来？

程程的回答是：指出来，并以此为基础索要条件。郑奇批了一个猪八戒。

小韩的答案相反：不用指出来，以免对方难堪。郑奇批了个沙和尚。

郑奇说，唐僧的答案应该是，视情况而定，如果有利可取的话，就指出来。

3. 为谈判设定最后期限好不好？

程程的回答是：不好，己方会因为担心在时间期限到来之时达不成目标而让步。郑奇批了一个孙悟空。因为死守着不让步很容易造成谈判没有进展而最终放弃。

小韩的回答是：不好，慢慢谈，不要急。郑奇批了一个猪八戒。虽然很聪明，可是最后也容易造成拖沓而让谈判“流产”。

唐僧的答案应该是，如果是双方约定时限，最后时刻，双方交换妥协比较好。



4. 如果对方拒绝你的方案，你应当：A. 采纳对方的合理意见修改你的方案；
B. 拒绝对方的不合理意见；C. 要求对方提出他们的方案。

程答案是A，得了一个猪八戒。看似聪明，其实愚蠢。

小韩的答案是B，得了一个沙和尚。明显拒绝，显然蠢。

唐僧的答案应该是C。一定要对手提出他们的方案，好比让对方报价一样，了解对方的底牌。

采购都是傻瓜，张建是傻瓜吗？

张建从来没有这么认为过。不过，今天晚上，他真觉得自己是够傻的。

一大屋子的人，烟来酒往，斗拳擦掌，乌烟瘴气，精心布置的浪漫气氛全被他们搅和了。玫瑰被扔在角落，蜡烛早已掉到地板上，不知道滚到了哪个角落里。本来以为陈梦说的是一句玩笑话，哪知道她还真的把团队所有的人都带了过来。一向眼高于顶的张建，心里特郁闷，还无处可说。

陈梦被围在中心，又是敬酒又是唱歌。张建那套从国外带回来的宝马音响啊，可给他们糟蹋了。

难怪都说销售是来自地狱的饿狼，真让人讨厌。

一屋子的热闹，都与他无关。过来敬酒感谢他支持净洁的人倒是不少，可他都心不在焉，烦躁，甚至有的人敬酒多说了几句，他都想发脾气。弄得大家都认为他傲慢。

好不容易熬到宴会结束，张建送他们到楼下，人三三两两地走散了，张建一定要陈梦留下。却不想，一辆宝马杀到身边，龙潜从驾驶位上下来。

要命的是，手上捧着一大束玫瑰花。

玫瑰花红得像火焰，烫伤了陈梦的眼，烧伤了张建的心。

龙潜给陈梦递过来。

“我爸爸让我送给你。”龙潜成心要气陈梦。

典型的小孩气，陈梦并不生气，伸手要接过。

张建拦住她：“不要委屈自己！龙潜，把这破玩意儿收回去。”

龙潜突然觉得游戏好玩了：“建哥，莫非你喜欢她？她可是我爸爸要我追的



女人。”

“是的，我就是喜欢她。我不许你伤害她，我去跟干爸爸说。”

“是吗？那太好了！不过，我现在奉我爸爸之命，要追她回去做净洁的压寨夫人。”

“你不喜欢她，她也不喜欢你。把这玫瑰花、这豪华车给收回去。”

“我是不喜欢她，她也不喜欢我，可是，这玫瑰花、豪华车，她不一定不喜欢啊。你说呢，陈小姐？”龙潜倒很会挖苦人。

“这些东西，都是抓住女人芳心的利器。哪个女人不喜欢？我做正事你们或许看不上，泡妞，没有人比我强。”龙潜边说边把玫瑰花往陈梦胸前递过来。

“陈梦，不要！”张建听得怒火中烧。

“陈小姐，为了净洁，你肯定会要，对不对？我们龙家，身家很多亿，你再瞧不起我，不会瞧不起净洁吧。建哥是比较帅比较能干，可一个破采购能有多少钱？选我吧，我能让你得到你一辈子奋斗都得不到的财富。来吧！选我吧！如果你今天不跟我走，你就自觉离开净洁吧。哈哈。”

“龙潜，你给我闭嘴。陈梦为你们家付出这么多，你他妈的简直不是东西！”张建要动手了。

两个人围着陈梦吵了起来，陈梦的心，却回到了郑奇那里。

玫瑰花、豪华车，以亿为单位计算的身家，“是不是每个女人想通了，都容易得到这些？”郑奇说过这句话。

每个女人想通了，想通什么呢？舍弃真心，舍弃感情，获得财富？

陈梦从两个人中间穿过去，坐到车里，说道：“走吧。”

龙潜看看张建，一副胜利者的表情，回到车里，又换成一副鄙视的表情。

张建痛苦地看着车里，陈梦分明在流泪。

张建一直看着车消失在视线之外，车走了，张建的心却没有回来。

郑奇给程程与小韩布置第四期作业。



258 谈判技巧测试第四期

1. 在旅游景点，你想买4个一样的娃娃送给朋友。每个娃娃标价200元。你会怎么问？问3个娃娃多少钱？问4个娃娃多少钱？还是问最近有什么特价促销？

2. 如果你的同事老指使你，独断专行，还爱有事没事就批评你，你会怎么办？

3. 连锁超市采购告诉你，如果你的供价降低5%，销售将会多几百万，你会怎么办？

4. 谈判的最后，你和对方的价格还有一点没谈拢。对方建议一人让一半，你会怎么办？

这些题目都不复杂，也并非都有标准答案。但这每一个问题，都是谈判人可能碰到的问题。有时候，一颗坚硬的心比懂得这些技巧重要得多。

比如，面对一个老在你面前指手画脚的同事，比如面对最后各让一步的提议，有几个能坚持寸步不让……

比如，面对陈梦的那一刻，虽然双方说的话都不好听，可是那双眼睛里透露出的，分明是软弱和期待。

是什么让他在那个时候硬起了心肠，置她期待的眼神于不顾？面子？自尊？靠这些硬起的心，不是坚硬是脆弱。

这样的心经不起考验，一转身，郑奇就整颗心疼得软弱无力了。

郑奇此刻，非常后悔，非常想她！

胡一说过，郑奇你太聪明了，就是不够勇敢！

郑奇从来没服气过这句话！

现在终于明白，自己是不够勇敢。

胡一还说过，人生就关键的几步，如果不够勇敢，不去抓住它，你可能就失去了整个人生！

人生的关键几步，如果你不能抓住，你就失去了整个人生！

胡一曾拿这话去训自己的弟子——郑奇。

今天，却被二天王用来训自己！





真是官大一级压死人！也不管自己是不是能理解这句话。

但胡一也知道，二天王与其是说给他听，倒不如也是说给他自己听的。

3个月过去了，客户是开发了不少。但接下来的新品推出与新包装升级，却被生产与设计研发部门拖累了。出口方面，人民币升值，本想通过出口降低分摊成本，提升利润的办法也搁浅了。

而对竞争对手的资本并购等手段，一些小企业倒是进入了日程。可是，净洁在去年的打击下，虽然掉了20个点的份额，却依旧不死。净洁不死，其他小企业都慢慢进入观望状态。

“你自己提出的100%，钱都按照这个指标花出去了，现在增长没有赶上，钱却花超了，差距越来越大。怎么办啊？”二天王眼圈发黑，眼珠疲惫无力，深陷在眼窝里。

胡一本想解释一番困难与压力，但此刻他却聪明地选择了闭嘴。

二天王下面肯定还有话。就是责骂他胡一，现在毕竟还只过了3个月，还不是要清算的时候。否则，就凭这句话，胡一就要背着黑锅出艾洁的门去。

“60%是底线。不要相信那些对赌的谣言，仿佛我们四大天王为了自己的利益逼着大家疯狂增长。利益集团太多，我们四大天王只是被推出来的代表，成功了，有我们的一份，失败了，我们就会被包装成倒卖民族品牌的罪人，拉出去顶罪！”

二天王忧心忡忡地将烟头摁灭在水晶烟灰缸里，接着说：“你胡一也一样，你多年塑造起来的传奇大师形象将毁于一旦，不但与失败联系在一起，还会与我们一样成为卖国罪人，与自私愚蠢联系在一起。”

是的。胡一曾经自豪地说，因为自己在关键几步上的勇敢与智慧，成就了今天自己的成绩。可是，现在又到了需要选择的时候了。

“现在的局面，有人已经等不住了，需要我们给一个说法。就是净洁，净洁是关键，我们对净洁的无力，导致了今天疲软的局面。郑奇是你当年看中的弟子，是怎么回事？怎么没有进展？你怎么教他的？是不是要他到北京来给公司都总结汇报一下？”

“可是，郑奇的表现不能说不坏。打败长蛇阵之后，湖南市场需要休克疗法。

需要强大的团队做市场的基础工作，巩固阵地，为长远的健康发展做好规划，随时防范净洁的反击。并不需要大动作去透支市场。即便是这样，他现在的增长率也是全国最好的。我们不能让他来背这个黑锅。”

二天王看着他，抽了两口烟：“你工作多少年了？”

“15 年了吧？”

“15 年，那也是老人了。刚才那话是一个老人说的吗？”

胡一是听明白了。今天这意思，这 3 个月表现不好，四大天王背后的利益集团有些着急了，要拿一个人出来交代啊！当年看中郑奇的首先是他二天王啊，拍着他的肩膀称赞他“天才天才”。可这些只是暗示，没有明说。自己收他为弟子，这个失察之罪，也只能自己扛了。

胡一可以拿一堆数据来证明郑奇做得好。

可这是政治，政治讲局势，但绝不讲理由和数据。

“就这样吧。根据他的汇报，再决定湖南的命运。”二天王拿起大衣，离开了。

胡一叹口气，只好将郑奇先顶上，否则，就是他胡一自己顶上了。郑奇顶上，自己还有机会去保护他，自己顶上了，胡一可不敢把自己的未来交给二天王。

别人都说龙潜幼稚不懂事只会玩，龙潜也不太在意。但是一点点小心机，龙潜还是有的。

陈梦坐在他的旁边，美丽、诱人、智慧、气质，哪一样不好？可龙潜就是看不见。他的心中有一个杯子，已经被麦晓晓、白雪还有龙王装满了水，这杯水全是对陈梦的中伤，再也装不下陈梦的美丽。

麦晓晓说，那个婊子，就是为了贪我们家的财产来的。你爸爸干儿子、干女儿多了去了，也没见着谁怎么样？不知道这个女人用什么手段，让你爸爸这么看重。

白雪说，你看她那样子，哪有把你放在眼里？还追她？

龙王说，你这辈子做过什么让我满意的事？给老子追回来！净洁需要这么一个儿媳妇。否则，我死都不放心把净洁交给你。

前面两个都是反对陈梦的，但是这两人说什么他都听；后面一个是支持陈梦的，但是他说什么他都逆反。



可惜，权力分配的局面是，他必须听龙王的话去追陈梦。

所以，他满心怒气。

尤其是看到陈梦这么心安理得地坐在车里，好像对自己刚才那些难听的话，她一点都不在乎。看来白雪说得对，她一点都不在乎我，不把我放在眼里。

龙潜一生气，悄悄系上安全带。然后突然一踩油门，车子飚了起来。

陈梦正满心委屈无处说，正郁闷忧伤着。突然车子猛地加速，陈梦失去平衡，身子往椅背猛地一靠，哎呀叫了一声。

龙潜很满意这个效果，又猛地一刹车。陈梦因为没有系上安全带，头猛地碰到前面的座位，撞得头痛发晕。

“不好意思啊，前面有辆摩托车突然拐出来，躲不及了。”龙潜嚼着口香糖得意地说。

陈梦还在晕着，一时没有反应过来。

龙潜看陈梦还是不理他，看都不看他一眼，这样都不把自己放在眼里。龙潜很生气，后果很严重，又猛地踩油门。

“哎呀。”陈梦又跌坐在椅子上。

还有一丝清醒的她，挣扎着起来，双手摸索着将安全带扣好。

龙潜更生气了，你系安全带我就没有办法了吗？

看路口宽，没有车，一踩脚刹拉起手刹，先来个漂移，看陈梦的身子左倒右倒，龙潜很得意。哈哈，这一路还很长，我的手段还很多，可以让她好好享受享受。





第十二章 龙少爷的战争



围着长沙绕了一夜，龙潜玩得很尽兴，准备收工。不知道陈梦住哪里，就干脆停在公司门口。

“爽了吧？别装了，下车，到了。”龙潜熄火，他倒是挺佩服她的，这一夜折磨，她哼都没有再哼一声。

看是小老板的车，有保安赶紧迎出来。

“去，里面还有一个客人，开门让她下来。然后把车停好，钥匙送到我办公室。”龙潜潇洒地把钥匙扔给保安，转身就要往楼上跑。

没跑几步，就听保安喊：“啊，龙少爷，她是不是晕了？”

龙潜回头看，车门打开后，陈梦的身子顺着打开的车门倒了下来，手垂在地上，头发散开，还有几滴血流下来，因为有安全带捆着，整个人才没有掉出来。

保安吓着了，到处喊：“来人，快，打电话叫救护车，她是不是死了？”

“叫什么叫？”龙潜也吓着了。他怎么对陈梦都好，但绝没有到要她性命的地步。

又有几个保安围过来，龙潜走过去扶起陈梦的身子：“醒醒，醒醒，你可别吓我啊。”

龙潜又是掐人中又是挤压心胸，都没有效果，急得满头是汗，差点想逃跑。

杀了人，难道我真的杀了人？龙潜快要崩溃了。



保安们也着急，一会儿叫着打电话叫医生，一会儿叫着让谁来，乱七八糟，居然有人叫打电话报警。吓得龙潜一身的冷汗。

“别吓我啊！我什么都没有做啊！”

有保安喊着，人工呼吸人工呼吸。

龙潜撅着嘴吸口气，对着陈梦的嘴凑了过去。

她的唇，那么柔软，被自己挤开的嘴唇里，飘出一丝兰香。龙潜突然有些迷恋，轻轻地吐出一口气去，然后慢慢地离开。

他突然生出冒犯美人的心情，但又像上了瘾一样，又吸了一口气，对着陈梦的嘴唇，又凑上去。

陈梦也是气结攻心，一时晕倒，现在吸了两口气，纠结慢慢散开，眼皮慢慢睁开，却发现一张脸凑过来，要吻自己，心里急，可是连喊出来的力气都没有。急中生智，在龙潜将嘴凑上来的时候，狠狠地咬了一口。

“啊——”龙潜痛得抱着嘴，蹲在地上，嘶嘶地喊疼。

陈梦连呛了好几声，一边咳嗽一边要起来，但又没有力气。倒是把保安们看郁闷了，这两个人一个是有钱的少爷一个是貌美的女子，到底玩什么游戏？

陈梦额头上碰出的伤口，还在渗血。

一阵乌拉乌拉的声音传过来，救护车就到了，龙潜看她没大事，就捂着嘴走了。陈梦头又一阵晕，闭上眼睛前，看到了龙潜离去的背影，离去的时候，龙潜回头看过她两次，眼神里有些关切，手依旧捂在嘴上。

龙潜咝咝地疼着，等电梯时，碰到龙王、李强、白松、白雪、马叔等一众人，刚刚开完董事会下来。

“哼，又干什么去了？”龙王看到龙潜，先就一口怒气。

倒是白雪跑过来：“怎么了，哪里疼了？”

龙潜一看到爸爸，就像被念了紧箍咒，嘴唇更加疼了。如果让他知道自己把陈梦折磨成那样，还了得？本想低着头，糊弄过去算了，可耳旁听到救护车乌拉的声音越来越响，还有刹车的声音，有人跑来跑去忙碌的声音，龙潜自己都忍不住要往外面看。

所有人都预感到外面的事情，与龙潜逃脱不了干系。龙王狠狠地剜了他一眼：“在这里，不许走！”就带着大家往外面走。

陈梦这一口，真狠，积蓄了她当时能提起来的所有力气，龙潜也觉得口里咸了——被咬出了血。

只有白雪陪着他，扶着他，拿纸轻轻擦他嘴上的血，还用嘴给他伤口处吹点轻风，让他缓解疼痛。

龙潜虽然被咬了一口，但却也咬开了他心里的疙瘩，满是痛快的感觉。白雪看到刚刚还是一脸苦相的龙潜笑了。

白雪自己也笑了。

只有龙潜知道，自己是在笑什么。

纷纷扰扰的一个晚上，终于安定下来。龙王把龙潜单独叫到房间，白雪也跟着过来了。

“总经理，要不要我跟你汇报一下，今天的会议结果？”龙王出言讽刺。

龙潜一如既往，在爸爸骂他的时候，躲到角落里不说话。

“龙叔，”白雪看出问题所在，多年积威之下，龙潜已经不敢与龙王沟通，父子俩之间已经竖起冰冷的墙。“龙总经理，今天的会议里，龙叔要主动辞去董事长的职务，希望自己以身作则，带动大家。老人退到幕后，新人走到台前，让整个公司焕发青春。”

龙王说什么，龙潜表面虽然怕，心里永远都是抵触心理。白雪就不一样了。龙潜听到这个消息，抬头看了看父亲。

“可是更换董事长可不是儿戏，怎么能够说辞就辞？龙叔一直是我们大家的定心骨。他辞职了，我们都不知道工作该如何做起，更何况董事长这样权威的职务。如果所托非人的话，不知道会将公司带到哪里去。所以，大家都坚决反对。但是龙叔说，现在我们净洁，就是因为暮气太重，所以落后。他说，他们以前打江山，现在已经不适合坐江山了。龙叔说着说着就开始检讨自己，把多年来为大家为公司的所做的业绩都否定了。”

白雪说到这里，有些感动，龙潜也听得专心起来。白雪继续说：“龙潜，你



虽然是总经理，但在这个房间里，你就是我的弟弟，龙叔就是我的爸爸。今天的会议开了很久，因为龙叔说不同意就不散会。开始是僵持，到后来，龙叔检讨否定自己，大家都欷歔不已。你想想，龙叔当年带着大家，从小镇上起家，那个时候，为了送货，要过湘江，那时的湘江还没有现在的这些大桥，大家顶着大雨，冒着狂风，架起小船，从河西赶到河东，把货准时送到徐东家里，为的是什么？一个承诺！徐东那个时候身家比龙叔大很多，看到龙叔一身湿透，货却点滴未湿的时候，差点拜倒在龙叔面前，他当时对龙叔说，大哥，你以后肯定比我强，我跟你了。因为这一次，龙叔病倒在床，可是为了引进设备，和我爸扛着输液器就上火车，往上海赶。真是不要命了。更不要说当年去东北打假，去西北开发客户，去河北堵窜货，去海南追李强。李强叔最初是外面进来的高材生，团队里唯一的大学生，因为扛不住辛苦，又听说海南房产赚钱，架不住诱惑，悄悄拿钱跑到海南去炒房子。龙叔连夜追回来，告诉他，人一辈子不能只追求去做房东，应该还有更多理想。龙叔承诺，将来要每个人都有房子有别墅。龙叔不但原谅了李强叔，继续让他做销售总裁，还替他保守秘密。这件事情，除了我、我爸爸等少数几个人，没有人知道。这些事情，我是小辈，每一次听我爸爸讲起来，都感到都佩服，我发誓，我要向龙叔学习，这一辈子都交给净洁，追随龙叔的脚印。”白雪的声音越说越大，龙潜看着父亲，坐在椅子上，凛然不可侵犯。

“龙叔实现了他的诺言，公司每个人都得到了回报。车子房子不要说，就是普通工人，谁的待遇不超过行业水平？谁没有在公司的帮助下买了房子？你看看，这么多年，又有谁离开了公司？谁不把公司当成家？忙不过来的时候，从来都是大家主动加班，有谁计较过？有谁抱怨过？你是高贵的少爷，从小被妈妈宠着，没有下过车间。我去过，去过很多次。每次要加班的时候，我都去看看大家。老实说，车间里的日子并不好过，噪音、飞尘、化学污染、工作强度，再怎么改善，这些都避免不了。可是，每一次我去看他们的时候，各个车间都充满了欢声笑语，每个班组都干得热闹，没有一个人是被逼着上流水线的。换作别的工厂，你把工资翻几番，即便可以把工人赶到流水线上，也买不来大家的欢笑。这是为什么？就是因为龙王，龙王把净洁打造成了大家的家，每个人都把这里当成家，这就是现代营销语言里的公司文化、主人翁精神。每一次去车间的时候，我都感动。我





比你大不了多少岁，我还是女孩子，还是只有20多岁的女孩子，你看到我出过几次工厂门？就算是出门，不是去陪你，就是去给公司办事。而你呢？把青春给了工厂外面更加精彩的世界，你玩得很开心，你基本不进这个工厂门。你看不起这里面的东西，看不起这里面的人，你觉得这里面脏、土、落后。你喜欢外面靓车美女的世界，LV、劳力士的世界，你要把你的未来和时尚生活接轨。这些都不怪你，因为你还看不到，这个脏、土、落后的工厂门里面的精神！”

刚刚抬起头看龙王的龙潜，又被这一席话说得头低了下去。

“你看不到这些，我不怪你。可是，你看不到龙叔的身体已经越来越差吗？跟郑奇一战后，龙叔直接倒在了病床上，这些你看不到吗？你知道为什么吗？龙叔的身体是老兄弟几个里面最好的，可是他的心，因为一直跟人跟事跟天地较劲，常常心绞痛。好几次我看到他，在办公室里痛得脸色苍白，吓得我手忙脚乱。现在的净洁，还需要他当年那样不要命的奋斗吗？不需要！为什么龙叔还忍痛坚持，为的就是不认输。我爸爸，为了给净洁打假，被砍了一刀。一到下雨天，伤口就痛，整晚整晚地睡不着觉。李强叔，身体最不好，工作强度一大，就腰酸背疼关节痛。人事部马叔，早年开发四川市场，染上了风湿。行政部张叔，生产科李阿姨、研发处黄博士，都为净洁落下了一堆病。还有那些常年在工厂里的工人，尽管每年都安排去疗养排毒，可哪能真正排干净？这些你都不知道吧？我和我爸爸的房间就在隔壁。每到下雨天，外面风吹雨打的时候，我就能听到我爸爸疼得哼哼，辗转反侧睡不着觉。这个时候，我妈妈一边安慰他一边骂他为什么当年不要命。可是我爸爸笑着说，这是他一辈子最自豪的事情了，这是荣誉的伤口。你知道那个时候我的心情吗？我知道我爸爸是为了龙叔挨的那一刀，如果重回当年，我绝不让我爸爸挨那一刀，但是我也绝不让龙叔挨那一刀，我来，我来挨那一刀！”

“哎，雪儿……”龙王听到这里忍不住了，老泪纵横起来。

白雪也说得哭在地上，“这样，我爸爸也就不会在雨天睡不着，龙叔照样能够给大家这样一个美好的净洁。”

龙王想站起来拉她，可刚起一半身，却跌坐在椅子上。这是一场简短的战争，龙王没想到，人老了，腿也会这么不好使，输得这么快。他的眼泪更多，禁不住



哽咽起来。不知道是为了白雪那些话，还是为了自己这简短的一败。

“哎！老啦！老啦！没用啦……”龙王拍着椅子扶手。

龙潜忍不住低头哭了，他是年少无知，多年玩乐，将心玩散了，直到今天还是幼稚单纯。白雪的每一句话都冲击着他那幼稚的心。跟龙王逆反的那股劲儿，也消失得无影无踪。

白雪转向龙王，说：“龙叔，不是你老了，是我们这一辈年轻人没有用。可惜我是女儿身，担不得大任。但是，只要有我一天，我绝不让龙叔我爸爸你们这一辈打下的江山垮了！”

“不，是我没用，白姐……”龙潜冲了过来，跪在龙王旁边，两眼定定地看着龙王。面前的这个男人，老了。以前，他是人见人怕的龙王；现在，他却头发花白，满脸皱纹，不再是那个精力充沛、强悍得无所不能的龙王了。

他，终于成了一个普通男人，在龙潜眼里，他不再是那个让他害怕的龙王，而是他爸爸。

龙潜嘴动了很久，嚎出一声：“爸，啊……”哭了起来。

三个人哭了一歇，声音慢慢小了，白雪抱着龙王的左腿，龙潜抱着右腿。龙王擦擦眼泪，先叹一口气：“真是老了，怎么哭起来了？”又看看膝下两个孩子，一手拉起一个，“老了也好，老了也好啊。老了才知道儿女的可爱可贵。都起来，都起来。”

白雪先擦完泪，在地上挣扎了半天才爬起。龙潜却还是没有动。

“龙潜，我今天终于知道，你是个好孩子。以前都是爸爸对你不好。对你期望高，却没有耐心去教你，没有多少时间去陪你。起来，起来，是爸爸的错不是你的错。”

龙潜满脸苦笑着说：“我腿跪麻了，根本动不了。”

白雪的腿也麻，正在边上捏自己的腿。听到龙潜这么说，破涕为笑，先来拉他。一拉拉不动，龙潜反而一屁股坐到了地上。白雪将他的腿慢慢拉伸，一个劲儿地给他按摩。好一阵子，龙潜觉得能活动了，白雪这才回头按自己的腿。

龙王一世精明，将这一切收在眼里。站起来，将白雪拉起：“雪儿，你是个好孩子。你爸爸白松是个好人，好人有好报，只有他才生下你这么个好女儿，你

坐下。你过来。”龙王让白雪坐下，叫龙潜过来。

龙潜过来，愣愣地看着龙王，不知道过来干什么。

“傻小子，真是让人伺候惯了，跟你妈一个德行，不知道怎么体贴人，回报别人。你以为你白姐腿不麻？她为了你，不顾自己难受，先照顾你。你给你白姐按按。”

“哦。”龙潜马上蹲在边上，给白雪按腿。没轻没重的，按得白雪疼得直叫。不过，白雪又高兴得忍不住笑。

“好好按，温柔一点。以后，白雪兼任董事会秘书，作为董事长接班人培养。现在，大伙儿还不让我这把老骨头下岗，还要站最后一班。今天听你喊那一声爸，如果你真是对你爸有孝心，就给我好好干。听你爸爸的话，把工作给我做好，让我早点退休。陈梦说得对，老人家就要像个老人家的样子，去旅旅游。年轻的时候啊，去出差，有时候也会去大海边上、泰山顶上，可是，就没玩出个心情。那个时候，要么陪客户去，要么带团队去开会，满心思都是公司的事儿。现在，我倒真想去看看那海边，真正感受下那是什么感觉？想去看看那山顶，会当凌绝顶就算了，那是年轻人的想法。我们老人家在山顶上，应该伸手邀明月，举手摘星辰，摘下来也不干什么，就陪着说说话聊聊天。说起陈梦，人家孤零零一个女孩子，跑过来为我们净洁帮忙，你今天怎么对人家的？”

龙潜娇生惯养，哪有这样给人捶过腿，胳膊早酸了，又不敢停。听龙王这么一问，乘势站起来：“是我错了，爸，我明天去医院看她。”

“你要有心，现在就应该去。”

“龙叔，”白雪听到陈梦，耳朵就痒，“虽然她一个人过来为净洁辛苦是没错，可我们也给她回报了。她在艾洁再工作两年，恐怕也坐不到像湖南这样一个大省的区域经理的位子。再说，到目前，她也只是在好生活系统里取得成绩，并不像传说的那么厉害。要拯救净洁，我看要靠我们自己。只有龙潜以后懂事好好干，我们新一代的人都扶持他，净洁才能打败艾洁，重新站起来。”

“雪儿啊，净洁要靠所有人的努力，这是没错的。陈梦一个人救不了净洁。可是，你也别小看了陈梦，她在好生活做的这一切，并不只是改变一个系统那么简单。要赢艾洁，如果靠市场手段，我们不进行内部改造，不革自己的命，是很





难的。这需要我们用现代的管理、营销手段，树立品牌，拉动消费者，改变以往重视渠道的做法。这是一场长期的战争。不过，短期里艾洁也不好过。他们也面临一个关口，他们今年也不好熬过。现在，就是艾洁与净洁的比赛，看谁能熬过今年！陈梦那里的战争，就是这场生死比赛的关键点。”龙王喝口茶，坐下慢慢说道。

“艾洁背后的利益集团很复杂，有当地政府为了拉动外资，做政绩的因素，也有很多有势力的人，想在这次外资并购中，分上一杯羹。他们不但急功近利，而且还贪心不足。吸引外资不说，还与外资对赌。如果今年艾洁的增长超过60%，外资不但无条件注资，转让部分股权给艾洁管理层，还不参与艾洁公司的运营。可如果不能超过60%，外资不但要求控股，还会控制整个公司的管理。也就是说，现在的管理层说不定都会下岗。”

“60%？这么高？四大天王也是有经验的人，怎么能签这样的对赌？”白雪是负责财务的，她太了解利润增长60%是个什么样的概念。

“哼，四大天王，名头大，也只是这个利益格局里的小角色。换句话说，他们是做不了主的。如果他们能做主，我想这60%的对赌肯定不会达成。外资为了更大的利益，说服了当地政府某些高层官员，还勾结了一些艾洁公司内部的人员。本来，前几年，国家经济形势比较好，各个产业都增长很快。艾洁还有在外地开分厂的计划。现在，外资勾结了艾洁内部某些管理层，你看那四大天王里，负责财务的那一个，你去调查调查就知道，他在国外的私人账户里，现在肯定躺着很多钱。他做了一些不切实际的增长计划，美化财务报表，美其名曰是为了卖个好价钱，其实是为外资摇旗呐喊。某些高官贪图富贵，看了这些计划，大唱顺歌，逼着四大天王签了这份对赌。”

“都是这些邪恶的外资，还有一些极少数的贪官污吏，害得国家很多民族资产外流。”白雪气愤地说，“我有点明白龙叔的意思了。我们要回到与现在的艾洁并驾齐驱的局势，或者超过艾洁，有点难了。那需要我们从内部一步一步地改革建设推动。可是，我们可以阻碍艾洁达到60%的增长，让四大天王输了这场对赌。可是外资收购了艾洁，对我们净洁就会好吗？”

“不好。第一，艾洁本身也是我们的民族品牌资产，他们输了，又一个民族



品牌给国外了。第二，外资收购艾洁的目的，还是为了他们本身的洗涤品牌在中国更强大。他们以前也和我们谈过，只是我们没有给他们机会。就算是我们这一仗暂时赢了艾洁，后面的战争直接面对外资，也会更加艰巨。所以，我们内部的改造一定不能慢。但是，不能不赢艾洁，否则我们自己就先死了。艾洁利益局面复杂，管理层并不能决定艾洁的命运。不像我们，股权单一，净洁就是我们说了算。要钱有钱，要地有地，不求人，这边政府也支持我们，才没有让外资乘虚而入。艾洁即便赢了这次，那些人还会让艾洁输了下一次，直到这些人和外资一起把艾洁瓜分为了止。所以，不用怜悯他们，要狠狠地赢下这一仗。我们净洁，将是民族品牌最后的桥头堡。”

“好，龙叔，怎么赢？”白雪摩拳擦掌。

“爸，咱们怎么赢？”龙潜也走到跟前，他听得也越来越认真了。

“赢的办法，就是阻碍他们 60% 的增长。据我所知，他们聘请的那个销售专家，在内部制订了 100% 的增长计划，用高出目标快一倍的增长计划，制造出非常高的预算。他们妄图凭借这次机会，乘机吞并各处地方洗涤品牌，来一次大洗牌。来势汹汹啊！可惜，如意算盘打错了，净洁是一面旗帜，只要净洁没有倒下去，其他品牌都不愿意轻易让手。100% 的增长计划，是一个非常好的办法，可是风险太大了。如果目标没达到，预算都花出去了，艾洁就真的要死了。所以，要打败艾洁的办法，就是净洁挺住，坚强地挺住。在他们的打击下，绝不倒下。尤其是湖南这块市场，是我们净洁的标志，如果湖南输了，净洁就输了。知道吗？这其实是一场心理较量，信心的战争。我们只有让行业里其他品牌看到我们净洁能坚挺，他们就愿意一起坚持下去。否则，如果他们觉得净洁挺不住，他们就害怕自己将来也挺不住，就会趁还有价值的时候，把公司卖掉了。如果都卖掉了，只剩下净洁一家公司与艾洁背后的集团抗争，就麻烦了。到那时，他们用钱砸，也可以把我们给砸死。”

“那陈梦在好生活这一次反击，会对这场心理战有帮助吗？”白雪问。

“当然有。净洁能挺住的最好表现，就是在市场上的良好表现。好生活这一次，不但陈列上胜利，还推出了新品，推出了洗涤中心这样的主货架。这是我们净洁



坚挺的完美表现。其他客户，新一佳、家润多，我们经营多年，在里面的客情基础还比较浓厚，看着好生活我们做得不错，我们在那儿翻身也就快了。”

“爸，那是不是说，依靠陈梦，这样下去，我们稳赢了？”

“根据我和陈梦的计划，先赢好生活给郑奇施加压力，先让郑奇待不安宁。然后培训新型销售团队全省出击抢客户，借着洗涤中心的主货架计划与洗手液新品，在全省全面反攻。郑奇在湖南的棋局里，徐东是颗不能忽视的棋子，如果再在徐东这颗棋子上面赢下一城，艾洁的心理战线基本就保不住了。那个时候，郑奇想待在湖南也难，四大天王要向背后的主人交代，郑奇保证是背黑锅的第一选择。”

“那好啊，看样子我们就要赢了。有陈梦我们就放心了。”龙潜放下心来，他心里当然想净洁赢，更想轻松地赢。他的心，还没有为接受更激烈的战争作好准备。

“怎么可能？这样就行了？不会这么简单吧？奇了怪了，郑奇开始来势汹汹，怎么这几个月都没有什么大动作？他会不会有什么阴谋？”白雪提出疑问。

“这个问题，我也在想。郑奇，郑奇，名字就奇怪。正与奇。”龙王摊开两只手反复地看，仿佛一只手代表正，一只手代表奇，“他的奇，我倒是常见，正呢？”

“以正合，以奇胜？”白雪说，“我听过这句话。”

“以正合，以奇胜，难道他这几个月也在做基础工作？虽然他胜了一仗，但是艾洁在湖南的日子不长，基础很薄弱。如果他连续出招，我反而不怕。如果他正在补足基础工作，那下面的战争，将更加难。你们要重视，作好准备。”

“放心吧，董事长，我一定不会让他看扁。”

“嗯，我也是，爸。”

“哈哈，和郑奇的战争，你们倒不必参与，靠陈梦就行了。你们俩的任务更加重要，改革我们内部。明天约一下ERP供应商，谈谈看。”

“好的。”白雪与龙潜齐声答应。

两人一同告别龙王出来，并肩走在走廊上，鞋底擦着地板，一声声，那么合拍。分别的路口，两个人都有点不舍。

“龙潜，你怕不怕？”

“不怕，谢谢你，白雪姐。”

“不用谢，姐喜欢和你一起战斗的感觉。”

看着白雪上车离去，龙潜让保安把自己的车开了过来。想了想，便往医院方向开了过去。





第十三章 组织的牺牲品



程程与小韩面对面坐在办公室里，无精打采。

“看什么看？”程程特烦小韩那一脸无赖相，坐没坐相，就知道看着自己嬉皮笑脸。

“程程，你现在看起来好好看呢，有点像昨晚那个美女。”

“昨晚哪个美女，你昨晚干什么去了？”

“昨晚，徐总请好生活仓库物流中心的胡总，在市里最好的一个五星级酒店里吃饭唱歌，还有好多妹妹陪呢！哇噻，我们一人一个，跟我的那一个，好漂亮。嘻嘻，长得跟你特别像，抱了我一晚上呢。”

“什么？呸！恶心，恶心！”程程拿起一份文件夹，朝他的脑袋猛击。

“哎哟，哎哟，只是跟你长得像嘛，打我干什么？我说，五星级酒店就是不一样，比我以前在温州休闲里看到的漂亮多了。”

“还说，还说。”程程继续打，小韩用手无力地招架着。

“对了，为什么要去找这个管仓库物流的？他又不管合同，又不管门店陈列？我们又不是通过他们总仓送货的，为什么要找他？说！”程程暂停。

小韩马上从凳子里跳起来，说：“因为这个胡总，是好生活董事长田望的表弟，当年一起创办好生活。后来，田望让他单独出来管理所有好生活的物流，修建了物流园。每次我们去好生活总部，都会在路上看到这个物流园的牌子呢。徐



总给我说，他花了很多精力，才找到这么个人。”

“采购是傻瓜？隐权力？”

“可能是吧，哈哈，那个家伙又色又嚣张，叫嚣好生活上下没有他摆不平的事情。徐总给他点了两个小姐陪他唱歌，他还过来抢我的。我郁闷死了，又不敢不放手。”小韩继续说。

“哼，你们这些齜齜事情，不要和我说。”

“可是，我不说我郁闷啊，需要说出来发泄啊。你说我在那里找一个像你的妹妹，容易吗？还要跟我抢。哎呀……”话还没有说完，小韩已经中了程程扔过来的暗器，程程怒发冲冠地跑过来要揍他，小韩吓得赶紧跑。

“干什么！老大不在就瞎闹是不是，没事过来帮忙。”长沙的袁经理抱着一个绿色的大箱子进门。

“这是什么？”两个人围着他。

袁经理把这个大箱子放在地上，摸索折腾，很快这个箱子就被立起来，一米多高，里面居然是七款艾洁卖得最好的洗涤产品，每一个产品都立在一个格子里，箱子的底部，居然还放了两包洗衣粉，还有一些小本子和笔。从正面看过去，就是一个陈列架，架子里是产品，架子上是艾洁的VI，里面的产品与架子的颜色相得益彰。

“我靠，这不是变变……汽车人？”小韩说道。

程程白了他一眼，问道：“袁经理，这是外面的陈列架吗？为什么还要洗衣粉与小本子和笔。”

“这是老大研究了好几个月的东西，可惜，昨天他去北京了，没有看到成果啊。买过去是一个箱子，打开又有陈列又有产品，还有赠品，你们觉得卖到中小超市怎么样？产品、促销、陈列一竿子全部解决。”

“好啊！好啊！取名字没，潘多拉魔盒？”程程说。

“变形金刚！”小韩说。

“你俩别争了，还是让老大亲自取吧！我现在要赶去北京，把这个送给老大。小韩，你帮我抬上飞机，程程，你继续去做好徐东的工作。我来不及给其他销售助理安排工作，你转告他们，小店也好，家乐福、沃尔玛这些门店也好，都给我



保持住优势。等我回来。”

“袁经理，不就是去几天吗？怕什么？”程程疑惑地问。

“几天？谁知道呢？老大昨天走的时候，可没有说是几天。给我交代了好多东西，差不多够写一个本子了。感觉像不再回来了一样。”

“怎么可能啊？湖南这么大一个团队，二级城市的兄弟们，他不回来谁管得了？你说是不是，小韩。”

小韩关心的不是工作，而是在想，如果郑奇告别了，陈梦会怎么样？根本没有听清程程的问话。

“啊？可能吧。”小韩应付说。

“谁把你招进来的？谁教你了那么多东西的？忘恩负义的家伙！”程程说。

“我当年在江湖上混的时候，出卖朋友的人都常常把这些话挂在嘴上，嘴上不说话的，往往是最讲义气的。我看你们这些嘴巴甜的家伙，最有可能出卖老大。”

“你……就知道跟我作对。”

“好了，老大又没有做什么对不住公司的，什么出卖不出卖的，多难听。时间不多了。程程去楼下给我叫个出租车，你帮我整理好，抬下去。”袁经理安排。

小韩送袁经理去了机场，程程一个人回到公司，准备收拾收拾去徐东那里。看看他昨晚找好生活的效果如何。电话突然响起。

“爸，”程程捂着手机，悄悄说，“怎么这个时候打电话来了。什么？郑奇？……”程程陷入恐慌。

郑奇坐在会议室里，将手提包放在旁边。正面只有两个人，一个是二天王，一个是胡一。“郑奇啊，刚才听了你的报告，除了你前期对净洁的战争胜了一个台阶之外，这3个月你没有做什么事啊？连个像样的促销也没有做。这是什么原因呢？是不是累了？或者是在市场上找不到机会？”二天王先发问。

“刚才我在报告里阐述了。这3个月的主要工作，就是巩固第一阶段的胜利。虽然胜了龙王的长蛇阵，但是我们的基础还很薄弱。很多城市渠道门店都还有净洁很好的基础。我这3个月招聘了8个销售经理，培训了20个业务员，40个促销员，把所有城市的客户和重要采购都拜访了一遍，带着团队把艾洁公司的关怀传达到每一个终端。这个时候，如果再大力做促销冲销量，会把我们刚刚取得的



市场优势透支掉。当初第一战在渠道上的备货还没有完全消化掉。再做促销什么的，最后只会变成在渠道上囤货。让我们刚刚拉过来的渠道商们，看到艾洁的货合理健康地周转起来，才是最重要的。”

二天王是做销售出身的，哪能不知道这些。给胡一使了个眼色。

胡一犹豫了半天：“郑奇，我们做销售也还有一招，叫做乘胜追击。现在净洁被打得落荒而逃，你应该乘胜追击。”

“是可以乘胜追击，那也要等到我们渠道基础再牢一点。”

“好了，郑奇讲得也有道理。”二天王对胡一说的话不满意，打断说，“郑奇啊，我听说湖南有个零售连锁系统，叫好生活连锁。有100多家，分布全省，应该是湖南最重要的连锁系统了，比家润多、新一佳店多很多倍。最近净洁在里面的动作很大，而且取得很好的优势。你是不是也疏忽了，让净洁在这个系统里做大了？”

“好生活店是最多的，但是不是最重要的，还不清楚。好生活门店大小不一，单店质量并不好，整个系统的销售并不比家润多、新一佳多。净洁是在里面有非常大的投入。请看这些图片。”

郑奇把净洁在好生活里的主通道地堆、洗手液新品、主货架洗涤中心的照片都放出来。很晃眼睛。

胡一忍不住说：“郑奇，你怎么能……你怎么能……让净洁做成这样？”胡一的第一个怎么能的意思是，你怎么能在公司正要找你垫背，给你安莫须有罪名的时候，主动拿出这样的铁证，来证明自己的业绩差。这不是给公司找理由吗？第二个怎么能，当然是顺应公司的要求，给郑奇找麻烦了。

“你难道就没有什么作为吗？”胡一接着问。

“有啊。开始我听说好生活采购是龙王的干儿子，还不大信。结果，你看看吧，这是他们给我签的合同条件。去年我们总共才卖100万，他收我们8万合同费用。今年还没怎么卖，他就要收我们40多万。”郑奇拿出合同复印件，递给胡一。胡一看完，递给二天王。

二天王，看了一眼，就放在桌上，用烟灰缸压住。胡一看二天王这意思，就明白了。



“郑奇啊，有时候是这样。我们做销售久了就会发现，有的市场有这样那样的困难，其实都是人的困难。你看，只要我们换一个人，这个市场马上就会发生变化。就好比替换别人刚到湖南那一阵一样，市场马上就有变化。你说呢？”

“不是吧？领导，你觉得换一个人，可以把这个40多万的合同搞定？”

胡一回答不了。

二天王看谈得没有效果，拿出一支烟，指指门外，示意他要出去抽烟。走的时候，随手将合同复印件拿走了。

“胡一，到底什么意思？”郑奇狮吼功。

胡一第一次被郑奇直呼其名，以为自己的心事被发现了一般，猛地震了一下。

“郑奇，我们也知道你的困难，也知道你的做法有道理。可是，公司现在要的是，艾洁在湖南迅速增长，净洁猛然垮台。如果拖下去，我们是可以把基础打好，把渠道建设够。但净洁死不了，会耽误公司在全中国的一局棋。”

“要净洁猛然垮台，不顾渠道力量薄弱？老师，这你以前可没有教我，该怎么做才能做到这一点？”

“我告诉过你，现代营销，要研究消费者，研究品牌。品牌的力量是伟大的。如果，我们在湖南卫视上投几个月，品牌起来就快多了。”

“老师，你也教过我，如果要投广告做品牌，一定要有足够的渠道基础，才能事半功倍。而且，投广告费用贵多了，好多个40万呢！现在我连好生活这40万都给不起。”

“不要给我说那个40万，就是给你40万，你也做不好好生活。如果那个采购不攻克掉，给多少钱，也是白搭。”

“老师，你觉得换一个人，就可以攻克掉这个采购？”

“不换，你能吗？”

郑奇摇摇头，说道：“老师面前，我不说大话。我可以试试，但未必绝对能。可我也想不出，换谁，能够比我还强，能够绝对能。”

“换人不是目的，可是公司要个交代。”

郑奇叹气，想了一会儿：“我可以答应给公司交代，但我希望领导能给我一个说法，并不是我无能。”



“我知道。没想到你居然能拿到那份合同，这充分说明了竞争情况的严峻性，也说明了你的聪明机智。我想二天王能够好好考虑。放心，只要你能够给公司一个交代，公司绝对能给你一个交代。换个省，去做一年，只要艾洁没垮，我保你升一级。”

“老师，陈梦在那里，我真的不想走。”

“郑奇，你的未来不比我差。从今天起，你不再是我的弟子，你是我的兄弟。我愿意在未来好好地送你一程，让你爬到更高的位置。”

“呵呵，老师就是老师嘛，不要觉得欠我人情了。”

“不是欠人情，我怕将来，我要你帮忙了。就算拜托我的后事，不是死了过后的事，是老了以后的事。”

“我真看不出，为什么一定要我走，才能交代。这里面到底有什么？”

“你看过井吗？我老家就有一口井，不大，口不宽，只像一个大几倍碗一样。里面的水很平静很安宁，就算是有风，它也不会起浪。从来不让人感到害怕。我们几个小伙伴常常在井口玩，把井水当成镜子，去照自己的样子。直到有一天，一个小伙伴不小心掉进去以后，我们才知道，这个平静的表面下，它到底有多深。那个小伙伴十几岁了，游泳很好，可以沿着我家门口的江游个圈。可是，掉在这个井里后，他再也没有爬起来。郑奇，相信我，看不见底的地方，一定很深。”

“好吧。老师，难得你这么关照我。我答应给你一个完美的交代，不但愿意承担全部责任，还可以把我未来的想法，对净洁的攻击浪潮，全部呈现出来。这样，你不但可以对井底那些人有个交代，还可以给他们展望一个有信心的未来。”

“郑奇，委屈你了。”胡一握着郑奇的手说。

“我掉井里了嘛。”郑奇苦笑。

“放心，对高层内部，我们这么解释，我相信二天王也清楚。对外，我会宣传说，你做得不错，升调到更重要的市场。北京、上海、广州、深圳、武汉、成都，这些都比湖南大，你任意选。”

二天王在外面抽了支烟，往湖南打了一个电话。又翻看了合同很久，最后走了进来。

“怎样了？你们要不要也出去休息下？”



胡一站起来说：“不用了，谈完了。”

郑奇也站起来，对二天王说：“我做得不好，希望公司指导！”然后出门去了。

“郑奇会发邮件，做自我批评，并申请调离。”胡一对二天王汇报。

“胡一啊，不着急，再等等吧。我们还有个客人，在路上呢。”

“客人？”胡一纳闷。

袁经理一下飞机就给郑奇打电话，告诉郑奇他把样品送过来了。郑奇很想说，不用了，已经尘埃落定了。可是，让公司看看也好，这毕竟也是下一步对净洁反击的重要手段。

看来，艾洁这口井的确深，自己这放大镜效应在公司这里起不了任何作用。放大镜技巧，就是抓住众多因素中，最不合理的那一小部分，并将之放大，彰显出对方方案的合理之处，加之利用，已达到谈判目的。

好比好生活这个合同，对公司怎么解释采购不支持、谈判困难都没有用，远远没有拿到一份不可思议的合同开价来得震撼。

郑奇相信，这份合同可以让胡一让二天王理解在湖南的困难，并不是投广告做促销冲销量那么简单。在渠道上的压力，不是3个月5个月或者用钱和品牌就能解决的。好比好生活的这个合同，品牌再好，仍然如此。

郑奇对湖南有清醒的认识，打好渠道基础，培养团队，厚积薄发比什么都重要。郑奇原打算用放大镜技巧说服公司，给他支持，然后再在好生活的隐权力系统里，用一次放大镜，拿下好生活。同时，袁经理那里的那个样品，让公司支持他1000个，铺到湖南的市场上，绝对是对净洁的致命一击。湖南这个省，超市就那么几个系统，家润多、新一佳、好生活，还有就是家乐福、沃尔玛，在这里面的竞争，只要有钱有方法，品牌的作用会被削减，陈列促销相当起效果，也意味着战争将不会停止。

但是，湖南这个市场里，还有大批的中小超市，他们才是分布全省的真正零售终端力量。抢占这里，才是最不容易被攻击的。郑奇设计的那个盒子，既有促销帮助卖进，又有产品线有陈列架，可以在中小超市里宣传品牌。想想，若湖南有成千上万个这样的盒子立在各二级城市、各县城甚至乡镇的中小超市里，比在



湖南卫视投广告便宜得多，效果也好得多。

铺店，这是个浩大的工程，郑奇这几个月培养的团队与渠道商，就要发挥作用了。养兵千日用兵一时。陈梦虽然也在培养团队开发客户，但她还只是表面，抓住好生活不放，抓住几个大超市不放，培训团队也只是激励士气，教些现代营销理论。

而郑奇，不但在培训，还在建设组织。在每个城市、县城、乡镇，与渠道分销商一起，实行销售人员加区域市场加渠道分销商的有效捆绑，在建设的过程中，就开始在市场上走访了，与中小超市慢慢建立起了客情。只要新计划一出来，分销商先回款，然后与销售人員一起，将“魔盒”放入事先准备好的终端。可以说，郑奇要在3个月的准备后，一夜之间，让湖南市场换新颜。

等净洁反应过来，他们半年都补不回来了！然后再在好生活击退他们，净洁就只有等着慢慢死去了。

可惜，当郑奇将放大镜放在胡一与二天王面前的时候，他们根本就没有在意，他们更加关心的，是给深井的底部，塞一个孩子下去。

就像胡一讲的那个故事，今天的郑奇，就成了那个掉下井的孩子。

郑奇把自己关在酒店里，写那份检讨邮件。邮件似乎不用写太多字吧，一两句话也行。可郑奇徘徊来徘徊去，等他终于写完的时候，一看表，居然深夜12点了。

去看手机，居然没电了。手机会没电，这在以前的郑奇身上，简直是不可能的。郑奇对自己要求最严，手机是销售人员的重要工具，有了它，郑奇不管在哪里，也可以管理湖南的生意。可是今天，他居然让手机没电关机了。

郑奇拿出充电器，把手机充上，然后打开手机电源。

刚开手机，手机就叮零零地响了。

虽然没有显示名字，但是郑奇知道这个号码是谁的。

陈梦。

深夜了。

她为什么打我的电话？

郑奇犹豫，想接又不敢接。



不敢接又想接。

手机终于安静下来，郑奇后悔了，自言自语地说，不是我不接啊，是我来不及接。如果你再打来，我就接。

如果她再打来，她肯定有事了。

郑奇盯着手机，手机很安静，显示着“有一个未接电话”，好像没有要再响的意思。

郑奇面向它，慢慢站起来，准备挪动脚步离开它。

突然，手机响了，还是陈梦。

郑奇迅速拿起手机拿到耳边。

“喂！”郑奇慌忙中又装镇定。

对方没有声音。

“喂，陈梦？”郑奇试探地喊道。

对方还是没有声音。

“陈梦，我是郑奇，你怎么啦？”郑奇这下着急了，关切地问。

“呜呜，郑奇，呜呜，我受伤了，我好难受，你居然不接我电话，你不管我了啊！呜呜呜呜……”陈梦在电话里哭喊起来。

“陈梦，陈梦，你在哪儿？到底在哪儿？怎么受伤了？”

“呜呜呜……”对方只是哭。开始是激烈，是凄惨，仿佛三峡刚被打开闸门，蓄积的洪水踊跃而出，相互拥挤着，争着要把郑奇淹没；慢慢地，水流小了一些，但还是一股一股不停歇；再慢慢地，水流得差不多了，只剩下一丝一丝的，缠绕着郑奇。

“你怎么了，梦？”

陈梦抽噎了两声，吸吸鼻子：“没事了，拜拜。”挂掉了电话。

郑奇放下电话，坐在床边，抽了一支烟，然后猛地站起来，手忙脚乱地收拾东西，给航空公司打电话，要订马上回去的飞机。

去长沙的航班已经没有了，那就先去武汉，连夜坐汽车回长沙，反正要连夜赶回去。

正准备出门，手机又响了，袁经理在电话里问道：“老大，打了一晚上，不



是关机就是忙。我早到了，联系不上你，直接将样品送到胡总监那里了。”

“好，辛苦了，我现在在去机场的路上，有急事，要回长沙了。”

“那我呢？”

“你不着急回，明天再去胡总监那里，看看他还有什么指示没有。”郑奇知道，如果自己要被调走了，袁经理那里，肯定事情不会少。

早晨，龙潜带着墨镜，潇洒地摆着自己的双手。后面跟着两个花店的员工，吃力地抬着一个巨大的花篮，跟在他的后面。

花篮里满是玫瑰，火红火红的，照亮了整个医院。

一路走上来，医院的每个人都侧目，议论纷纷，不知道谁有这么好的福气，有这么年轻帅气有钱的男人送这么一大束玫瑰花。

“如果是送给我的，我肯定嫁给他。”一个护士对旁边的医生说。

龙潜听了，更加得意地走在众人的目光里。

陈梦的病情稳定很多了，龙潜当晚来看她时，她还在昏睡。这一次龙潜进来，她虽然醒着，却依旧无精打采昏昏沉沉。但她还是清楚地看见龙潜后面跟着的两个人，抬进来一个巨大的玫瑰花篮。

陈梦是昨晚半夜醒来的，正是12点的时候。一个人躺在病房里，冷冷清清，没有一点温暖。头上的伤口麻药散去，痛得钻心。这几个月在净洁受到的委屈，逐渐袭上心头。

陈梦自认为是个坚强的女人，可是再坚强，也始终是个女人。是女人，就想找一个有力的肩膀、温暖的胸膛去依靠。

爸爸曾经是那个温暖的肩膀，在她很小的时候，每一次受了委屈，不开心，都可以在爸爸的怀里痛快地哭，想哭多久哭多久。爸爸总是抱着她，让她尽情地撒娇，逗她，哄她。

郑奇也曾经是那个温暖的肩膀，在她青春美丽的时候，每一次受了委屈，不开心，都可以在他怀里诉说，想说什么说什么，想说多久说多久。哪怕宿舍关门的铃声、熄灯的钟声响起，她也可以不管。哪怕是月亮出来星星下去，巡校的保安打着手电照过来，她也可以不管。面前这个男人，可以保护她，纵容她，温暖她。

现在，他们都不在身边，陈梦却只有无尽的思念。为什么？为什么自己要孤独地承受这一切？

陈梦一口气冲上胸膛，忍不住，拨通了郑奇的电话，一阵酣畅淋漓地痛哭，吓得好几个护士跑过来安慰。

哭完后，陈梦舒服多了。正躺在床上半睡半醒之间，龙潜进来了。

“陈小姐，陈梦，你醒啦！”龙潜甩给花店员工3000块钱，支走了他们。

陈梦懒得理他。

“是我不对，是我错了，我专程过来道歉。前天晚上我就过来了，那个时候你还没有醒。我爸爸狠狠地教育了我，我知道你是为了我们净洁，为了我们龙家，辛苦成这样的。”

陈梦冷着脸，还是不说话。

“你看，这是我送你的花，你看这玫瑰多漂亮，999朵玫瑰，我早上一爬起来，去花店买的，最新鲜的花朵。每个花朵上还有晨露呢。对了，我还给你写了一张卡片，我给你念念。”

龙潜拿出卡片，念着：

你就是我的梦

每一次

你与我相约梦中

在秋天满天的落英下

在春天遍地的花香里

你与我相约在梦中

你就是我的梦

可如今

你与我再也不相约在梦中

在冬天刺骨的寒风里

在夏天酷热的知了声中



你不再与我相约

悔当初

怎不对你衷肠相述

恨今后

独守在梦中

让我如何面对这春之多情

秋之疏雨

让我如何面对这夏之烦热

冬之冰冷

你就是我的梦

我与你相约在梦中

我发誓，奉上我的所有

给你送上徐徐暖风

陪着你

走完春夏走秋冬

你就是我的梦

所有的梦

不知道是哪里抄来的情诗，龙潜充满激情地朗诵了一遍。陈梦支起身体，看着他手舞足蹈，激情昂扬的样子。

“你起来了，那好，我再朗诵一遍啊。嘿嘿，我还是第一次给人写情诗诵情歌。”龙潜摘掉墨镜，站起身子，夸张地一挥手，又一字一句地朗诵起来。

听说送巨大花篮的帅哥又在朗诵情诗，很多病人、医生尤其是护士都向门口围过来看，为陈梦的好命啧啧赞叹。

郑奇也在这一群人里，他连夜从北京赶到武汉，又包了一辆车，走了4个小时高速，赶到了长沙。徐东在净洁公司里埋伏了一个人，郑奇直接打电话给他，



才知道陈梦住到了哪家医院。查问了半天，终于找到陈梦的房间。

透过半开的房门，郑奇在人群里，看到房里燃烧着大片火红的玫瑰，一个帅哥正在人们的注视中，激情四溢地朗诵情诗。陈梦半支起身子，看着面前的这个帅哥。

半夜的辛苦，艾洁的打击，疲惫的郑奇，心灵正走向倒下的边缘，布满血丝的眼睛，湿润了。

有护士感动得鼓起掌来，为龙潜叫好。

又有人起哄：“追她，答应他，吻她。”

“答应他，吻她。”人群里掀起声浪。龙潜一听门外的喊叫，顺势跪下右膝，从兜里掏出一个巨大钻戒，夸张地对陈梦说：“做我女朋友吧？”

“答应他，吻她！”人群声浪更加大了，有人已经尖叫起来。还有几个年轻的护士，为这感人的场面流下泪来。

“他这么帅，又有钱，送这么多花，还朗诵情诗，答应他啊，傻姑娘。”有个老太太拄着拐杖，旁边护士还给她打着点滴，也闲不住跑过来。

“我这把年纪了，不会看错。答应他吧，姑娘。”看陈梦无动于衷，老太太着急起来。

“答应他，吻她！”人群继续喊。

郑奇的心，已经痛得坚持不住了。他想继续看下去，又想找个地缝钻进去。折腾了半夜，原来是为了看这一场戏。陈梦为什么要耍他？

郑奇没有找到地缝，找了个人缝，拖着行李钻出来，逃走了。

走的没多远，就听见背后轰的一声叫好，掌声四起。难道陈梦真答应了？真吻了？郑奇转身急急跑了几步，又马上回头走掉。

不走掉，难道要回去当一个傻瓜，看着她投入别人的怀抱？他是该违心地祝福好呢？还是该上去从那个男人手里把她抢回来？





第十四章
爱她请不要娶她



袁经理回到公司，被程程、小韩还有其他的销售助理围着，袁经理在众人中间，眉飞色舞地讲述着这次北京之行。

“总之，我告诉你们，我不像是去汇报工作，倒像，像什么呢？有点像做客。总监总裁招待我，真的有点让我受宠若惊。以前回去要说上两分钟的话都难啊。”

“哇噻！总裁总监长什么样？是不是我们下次去也有这么好的待遇？”小韩也跟着兴奋起来。

“好啦，老大呢？有没有跟你一起回来？”程程一直都是冷着脸。

“没有啊，我这次与他根本就没有见着面。我到的那天晚上，打电话给他，好容易才打通。结果他让我第二天直接去总监那里，然后就没有联系上他了。”

程程一听这话，立马就拿起电话拨号码。

“让你去总监那里干什么？”小韩像在听英雄讲自传一样，总想把每个环节都搞清楚。

“我也不知道，反正第二天我去总监那里，总监交代了我很多事情。问了很多湖南生意的问题，说了一大堆鼓励的话。”

“是吗是吗？说了哪些啊？有没有夸到我们啊？”众人问。

“有啊，总监问到了每一个人。”

事实上，胡一的确拉着袁经理问到了湖南的每一个人，甚至每一个客户，那



一份耐心至今感动着袁经理。众人听说，就吵着要袁经理一一转述。

“你们别吵啦！”程程猛地一声喊。

大家都愣了。

“程程，你干吗呢？我正要听听总监有没有问起我小韩呢？说不定总监对我的评价很高呢！”

“高什么高？老大失踪了！”程程说。

“不可能吧，开什么玩笑？”郑奇在大家的心目中，寄托了无尽的信任，对他能力与安全感的信任。就是这里所有人都失踪了，他也不会失踪。

程程不辩解，直接将电话免提，再拨一次郑奇的手机号码，电话里只传出“您拨打的用户已关机”。

“听见了吗？好几天了，电话都关机。我至少拨打了几十次了。而且我给他的邮箱也发了不少邮件，到现在也没有回过一封。”

这下，大家都安静下来了，纷纷问道：“家里呢？”

“我去敲过好几次门了，都没有人。”

袁经理开始也被吓住了，接着，他哈哈大笑说：“哈哈，程程别吓大家了。老大和我说过了，他要休息几天，公司看他辛苦，给他批了假，让我们别烦他。刚才我一给大家讲老板夸我们，就给忘记了。”

“真的？”程程不相信。

“当然啊。散了吧，散了吧。”等大家都散了，袁经理把程程单独叫到办公室里。

两个人一进去，袁经理就关上了门。

“程程，你怎么知道老大失踪了？你为什么这几天打这么多电话给他，还发邮件敲家门？我就怀疑公司这次为什么对我这么好，你说会不会有问题在里面？”

“我啊，我……”程程不能把二天王打电话问她的事情说出来，只好撒谎说：“我也是想给他汇报徐东的事情，净洁又去找他了嘛。所以就一个劲儿打电话给他，就找不到人了。一着急，就发邮件敲家门。”

“还是不对，不要欺骗我，我做销售也这么多年了，这点经验还是有的。老大明明去开会了，你去敲他家门干嘛事？除非你知道老大已经回来了。到底怎么

回事？”

“我也不知道嘛，我一个小女孩子，一着急，就什么办法都试试嘛。你还不相信我，是不是要哭给你看？”程程只好提高音量并用威胁、哭喊来掩盖谎言。

“好啦，STOP！你说的也对，总要什么都试试。你是从总公司出来的，在总公司里应该有认识的人，多打电话问问。这件事不要张扬。否则，一个堂堂艾洁公司的区域经理失踪了，别人还以为这里发生什么事了呢？你还想让全省的员工与客户安心吗？”

“哦，”程程也觉得自己刚才急得不是道理，“那我们怎么办？”

“我们私下想办法找找吧，不过，我想老大应该不会有事的。你看，老大平时干的哪件事会有问题？这么厉害的一个人物，总不能把自己给弄丢了吧。”

“去哪找啊？”

“不知道，多在城市里转转。对了，告诉小韩，他在社会上的朋友多，可以多找找。”

小韩被请进了办公室，程程将郑奇失踪的消息再告诉了他一遍。

“刚才袁经理不是说请假了吗？”

“傻呀，那是骗大家的？”

“骗大家干什么？”

“跟你说你也不懂，反正你不准再向其他人说这件事，老大平时对你不薄，你让你那些社会上的狐朋狗友，都想办法找一找。”

“你不是平时挺看不起他们的吗？”

“好吧，是我错了，你们都是厉害人物。孟尝君门客三千，也还用着鸡鸣狗盗之徒。关键时候，你可不要忘恩负义。”

“可是，我就算让我的那些朋友去找，也找不着啊。老大平时去的地方，我们不去，我们去的地方，他不会去。除非，他也去温州休闲里泡妞？然后没有带钱，被扣押？那我要我的朋友都去找找看。呀，你这么看着我干什么？”

“老大才不会去什么温州休闲呢，人渣！”

“刚才还要求着我们，现在就骂我们了。老大也是男人，是男人就要找女人，





是公鸡就得追母鸡。啊，我知道了！”在超市里，陈梦与郑奇对视的那一幕浮现在小韩的脑海里。

“知道什么了？你知道老大会去哪里？”

“啊，哈哈，是的是的。”小韩突然小聪明一回，故意骗她说，“我听一哥们说，有个新开的温州休闲，妹妹都特漂亮，还打折，我去看看老大有没有在里面哈。”小韩说完赶紧跑，躲过了程程踹过来的一脚。

龙潜又到医院来看陈梦，看到自己的钻戒被随意扔在床头柜上，有点不高兴。

“这个，这个还是很值钱的啊，放在这里很容易丢啊。这医院里进进出出很多人。再说，也是我一片心意。昨天，你不是也流着泪收下了吗？”

“哦，老有护士过来要看，我就放在上面，免得收起来又拿出来的，麻烦。”

“哦，这样啊。”龙潜不好意思再追究，“你好点了吗？给你送的汤都喝了吗？脸还烫不烫？伤口好些没有？看看你还烧吗？”一连串关心地问，龙潜借势坐到床边上，用手去摸陈梦的额头。

陈梦忍着，让他的手在自己的额头上摸了又摸。

“好多了，你是我的女朋友，我要好好关心你。”龙潜还坐在床沿上，靠着陈梦的身体。陈梦不由自主地把自己往另外一边又挪了挪。

“我只是答应暂时收下你的花和戒指，没有说要做你的女朋友。而且，你向我承诺的事情，还要看你做不做得得到。再说，你女朋友这么多，以前对我那么不好，我怎么知道你是不是又来骗我的。”

“我发誓，我发誓，你相信吗？如果我再骗你，天打五雷轰。”

“天打五雷轰，如果每个人发誓都应验的话，不知道会劈死多少人。这年头，发誓的人太多，撒谎的人也太多，就是雷神有灵，也忙不过来呢。”

“那你要我怎样啊？”

“我也不要你怎么样。还是昨天说的，我只要你在工作上支持我，让我把净洁做起来就行了。别的，我还没有什么奢望。龙家媳妇、亿万富豪的太太，哼，我可不敢想。那么多人排着队呢。”

“陈梦，你以前不是这样的……”龙潜想到以前的她好像并不排斥他的追求。

“以前是我太傻。”

“不管怎样，我相信你昨天的眼泪，我相信眼泪里面有爱情。”

昨天，龙潜一遍一遍地朗诵情诗，在众人的鼓励下，拿出钻戒求爱，陈梦忍不住流下了眼泪，收下了钻戒，但是，拒绝了吻，并提出了要龙潜支持她工作的条件。

“可是不相信你的钻戒里面有爱情。你这么有钱，这样的钻戒随便买。”

“我，我保证，我会让你看到我是真心的。我以后什么事情都听你的。”

“什么什么事情都听你的啊？哈哈。”龙王推开门，后面跟着满眼恨意的白雪。

“你俩在说什么呢？”龙王问。

“也没有说什么。”陈梦坐起来。

“好些了吗？”

“好多了。龙叔。”

“我刚才问过医生了，等你这烧再退一些，就可以出院了。都是你这个臭小子。”

“龙叔，你已经骂过很多次了。”白雪护着。

“是啊，也不能全怪他。”陈梦也劝。

“好啦，这次就放过他了。根据我从艾洁得到的内幕消息，郑奇突然之间被拿下了，我们的前期计划奏效了。”

“什么？真的？”陈梦有些吃惊，有些失落，有些担心。

“是真的。是个好消息吧。你赶紧好起来，趁这个机会，把艾洁狠狠地打下去。”

“那郑奇现在呢？”

“不知道，还没有他的消息。”龙王说。

“谁管他呢，等陈梦好了，三下五除二，把艾洁给打下去。让我们净洁重新做到湖南老大的位置。也让艾洁看到我们净洁，我们陈梦的厉害。”龙潜在旁边说。

“是啊，是啊。郑奇一走，艾洁在湖南刚打下的良好基础，就算是没了哦！要多谢我们的陈梦姑娘。”龙王总结说。

陈梦应付地笑着，心里却为郑奇担忧。





“马屁精。”白雪悄悄对龙潜骂道。阳光从窗户投进来，射到床头的钻戒上，闪闪发光，白雪脸色刷地变成苍白。

龙王他们说了一会儿话，又劝陈梦不用着急，好好养伤，就走了。剩下陈梦一个人在病床上胡思乱想。

没想到，郑奇真被赶走了。陈梦一点胜利的喜悦都没有，反而是无尽的担心。陈梦的眼泪，慢慢流了下来。

昨天的眼泪，有一半是给龙潜那份浪漫流的。作为一个姑娘，缺乏温暖的姑娘，在这玫瑰鲜花、亮眼钻戒、遍遍情诗、众人的羡慕等制造出来的浪漫面前，本身就缺乏免疫力。另外一半，是为自己流的。自己从来没有想过要做龙潜的女朋友，龙王再怎么劝，陈梦在心里，也只是想着净洁。为了爸爸，为了龙王，为了民族品牌，为了净洁。只是，改革的阻力大，陈梦有想牺牲自己的打算，如果能换来整个公司的支持，做做龙潜女朋友也无妨。可是，那不是爱情。

如果，昨天跪在她面前的不是龙潜，是郑奇，那陈梦保证眼泪流得更多，更开心。甚至，她不需要他的鲜花他的钻戒他的情诗，他只需要说，陈梦，我爱你。陈梦就可以奋不顾身地扑过去。他只要说声，陈梦，跟我走。陈梦就可以甩下一切，一切恩怨，哪怕是爸爸的梦想，跟着他走。

可惜，这些天，一次一次来看他的，只有龙潜，没有郑奇。

龙潜，郑奇。

两个人的影子，在陈梦眼前晃来晃去，晃得陈梦头发晕，区别不出谁和谁了。

陈梦还在发烧，她就要睡去了。

突然模模糊糊听到敲门声，陈梦没有力气睁开眼睛，又仿佛门被推开了。好像是郑奇进来了，一步一步走到她的床边，陈梦的心怦怦跳，呼吸都紧张起来。好像是郑奇正俯身看她，伸出手，摸着她的额头，她像一个孩子，委屈地哭了又开心地笑了，然后睡着了。

一觉睡到大天亮，陈梦睁开眼睛，就感觉身子不再沉重无力，伤口也好了，烧也彻底退了。

陈梦一翻身起来，屋子里没人。

“郑奇，郑奇，郑奇！”陈梦悄声地喊着。



有护士进来，说道：“你是喊刚刚出去的那个小伙子吧！应该去给你买早餐了吧。他呀，昨晚上就来了，守在你床边一夜，没睡觉呢。就听见他跟你说话，那是谁啊？对你这么好，怎么这些天，帅哥一个接一个的呢？”

陈梦甜蜜地笑了，心想，那是我的郑奇，我的，我一个人的。

“哟，温度正常了，不会全好了吧，我去叫巡床医生给你看看，说不定一两天你就可以出院了。”

突然听到脚步声，护士去门口看，给她做鬼脸，说：“昨晚那个帅哥来了。”

脚步声越来越大，陈梦很期待，很期待。就在脚步声停在门口的那一刻，陈梦突然很失落很失落。

她听出了那脚步声，不是郑奇的。

郑奇的脚步声从来没有这么慌乱过，没有这么着急过，总是一步一步地，就算是雷打在他的头顶，他还是会这样一步一步地走过来。

他的脚步，陈梦曾经听过无数次，频率总是大致相当，自信有力。

而今天这个脚步，一听就是慌张、激动，不但没有自信，还很卑微。

陈梦失望地捂住自己的脸。

郑奇，在我这么需要你的时候，你还是抛弃了我。

进来的是小韩。小韩昨天就穿戴整齐，他用了一个月的工资，去买了这一身装备。西装衬衣领带皮鞋。然后没有骑摩托车，免得风吹乱了头发。先来到净洁公司，冒充陈梦的表弟，打听到了陈梦在这家医院里。

等昨天找到陈梦房间的时候，已经很晚了。他进来，陈梦已经迷迷糊糊睡着。他正要离去，却发现陈梦在说着什么。说什么又听不清楚，但是一声声呢喃，一声声低沉，仿佛在和聊天。可是他又接不上话来，但总能听到“你怎么不说话啊”这样的句子，于是，小韩不知道说什么的，胡乱说了些什么。

那个小护士夜里来查床，看到的就是他。

但是，到了12点，小韩就离开了，他要去他的那些混混窝里，给他们买好吃的，鼓励他们去找郑奇。

开始，他以为陈梦知道郑奇去了哪里，现在陈梦病了，小韩只有回头依靠他



的混混朋友了。

1点的时候，小护士路过门口，还是看到陈梦房里有个身影，在陪着陈梦说话。但护士并没有发现那个人不是小韩。

然后，天亮了，小韩买着早餐进来。

小韩看着陈梦的脸，腆着笑，一个劲儿地搓着手。

“陈总，你好些了吗？”

“嗯。”陈梦点点头，用手指了指床头柜，让他把早餐放在上面，“谢谢啊。”

“不谢，谢什么啊。很抱歉，我没有早点儿来看你。”

“你又没有那义务，不要道歉。”陈梦本想劝解他，不想这句话说出来后，小韩情绪一下很低落，哦了一声，就低着头抠手指。

陈梦一下就看明白了，说道：“小韩，你是我朋友对吗？”

“是的，是的。嘿嘿……”小韩在陈梦面前变得很傻了。

“我在湖南，没有什么熟悉的人，你是我第一个朋友。作为朋友，我给你提个要求可不可以？”

“可以，可以！你提，你提！”小韩很激动地走到陈梦面前。

“我希望能多来看望我这个朋友，好吗？”

“好好好，我一定天天来。嘿嘿嘿……”小韩激动得无以复加。

“还记得你上次在超市里，给我说的那个小诀窍吗？我们把五块八块都改成带尾数的金额，根据统计，果然效果更好。不但好生活的销售额上去，消费者把这钱都花在了店里，还给我们节约了不少。谢谢你。不过，下次你可不要告诉我啦，毕竟我们是竞争对手。这一次，算是我们之间的小秘密，我们两个人的。好吗？”

“好。”小韩很高兴地坐下来，又不知道要主动说些什么。

“要不你给我讲讲你的故事吧？”

“我的故事？哎，我的故事没有什么好听的。以前我就是个混混，把我妈妈都气死了。看见这个手指头吗？就是我妈妈给我切的，她要我好好做人，不要做混混。哎……”小韩说到这里，有些想妈妈。他并不是不知道他妈妈死去了，不是不知道亲戚帮助他葬了妈妈，他是装作不知道。他一定要混出人样来，才能

去见妈妈。

“别叹气了，你现在不是挺好的吗？艾洁的销售人员，大公司白领啊。”

“又没有做出什么业绩，还只是在实习。都是郑经理帮助我，看得起我，愿意给我这个机会。他就是我的再生父母，我一定要好好报答他。”小韩心里想，如果有一天，自己真的能去妈妈的坟前，那一定要先给郑奇磕三个响头。

“你好好学，做出业绩，就是对他最好的报答了。”

“你也是这么想的吗？他也是这么给我说的呢！”

“听说你们艾洁最近好像事情比较多，变化比较大是吗？”

“那我就知道了，就是程程那个傻丫头，告诉我郑经理失踪了，笑死我了。”小韩还哈哈大笑。

陈梦惊奇地看着他，急忙问道：“他没失踪？你知道他在哪？”

“我怎么会知道他在哪。我只知道，郑经理就跟那个诸葛亮差不多。这个世界所有人失踪了，他都不会失踪的。”

“真的吗？”陈梦不相信，小韩这是对郑奇的单纯崇拜。难道艾洁对他动刀，不是对他的打击吗？郑奇在陈梦心目中，再厉害，也终归是个普通人，普通人都有可能面对挫折而逃避。陈梦不担心郑奇真正失踪，准确地说，她担心郑奇逃避，面对困难而一蹶不振。

可是看小韩的神情，对自己那么不自信的他，却对郑奇那么相信。一谈起郑奇，他的表情就那么坚定。陈梦看着小韩那不容置疑的表情，对自己的担心动摇了起来。

“郑经理也是好玩，跟大家玩躲猫猫啊。看他们都急成这样。你可不要说出去啊，让他们急去。”小韩好像发现了一个天大的秘密似的。

“那你说他会在哪里？”

“就在这里。”小韩伸出手指，直直地指着地下。

陈梦的脸刷地白了，嘴都张圆了。不知道是激动是期待还是怀疑，或者，还有一丝心事被看穿的害怕。

“嘿嘿，”小韩挠挠头，“其实，我也不知道啦。我这么笨的人，程程还有袁经理都比我聪明多了，他们都不知道郑经理在哪里，我哪里会知道呢。”





陈梦的嘴慢慢闭上。

“只是，我知道，郑经理是神奇的人，神得很。你也是很神的人，像仙女一样的人。”小韩直挠自己的头，脸也红了，“你们都是很神的人，跟我们不一样。像我这样的，在你们面前，就跟癞蛤蟆看天鹅一样，配不上你们的。”

陈梦看小韩的脸，红得都快憋不住，要滴血了。陈梦突然明白，他要说什么了。

“陈小姐，你是天仙一般的人物，我远远地看着你，就满足了。你和郑经理配，你们是天生的一对，嗯，叫神仙眷侣。你们都是我仰慕的人，我就希望你们能在一起，幸福。”

陈梦的脸也红了。

“我是这么想的，郑经理那么厉害的人物，肯定也是这么想的。你们最后肯定能走在一起。我知道你们是什么关系，虽然不愿意让人知道，但我相信郑经理是个好男人，会负责任。不管他走到哪里，他都会回到你身边。”

小韩接着说：“所以，我感觉得到，你在这里，他肯定就在这里。他肯定肯定，百分之一百肯定在你身边。你现在生病，他肯定知道，肯定悄悄看着你，关心你。”小韩深怕陈梦不相信，站起来赌咒发誓地说。

早晨的阳光，暖暖地照进来，拉长了小韩的影子。陈梦看着他，突然觉得他那么高大。比郑奇高大得多，郑奇没有他说的那么完美，那么勇敢，那么负责任。

虽然陈梦可以相信，郑奇放不下她，但是，她不敢相信，郑奇会在她身边保护她。

“我要出院，叫医生，快叫医生。”

小韩哦了一声，想都不想，领命而去。

郑奇的确不见了，在收到他的自责邮件后，就再也联系不上他。胡一只能宣布，郑奇有事休长假。一边和二天王商量，湖南要重新定人了。

二天王看到袁经理送过来的陈列盒样品后，心里为是不是一定要拿郑奇顶缸更加犹豫。事实说明，郑奇不但对湖南现阶段要做的事情有清晰的认识，而且对未来还有完美的规划。



郑奇的确是天才。可这些表现的背后，不仅仅是可以用天才来形容的了。他还有一份责任心，一份对公司的信任，把公司当成自己家的人才有的责任心。

一个把公司当家，把自己当成长家的销售天才、年轻员工，现在却要站出来为自己顶缸，要他为自己牺牲，怎能忍下心？二天王心里满怀愧疚。

二天王一直强调自己的领导力培养，强调在公司员工里的影响力塑造。为了利益，他也曾经牺牲过别人，可这一次，做得太明显，而且牺牲的人太优秀。

让部下背黑锅，这么没有担当的行为，怎能说明自己的领导力？影响力？

二天王深陷在沙发里，久久地抽着烟。

胡一进来，二天王问：“怎么样，联系上了吗？”

“没有。”胡一的情绪也不高。

“我们是不是有点过了？”二天王把一个打火机拿在手上，翻来覆去地打，就是不点烟。

胡一看出了二天王心里的矛盾。看到了作为一个普通人的良心。但胡一也知道，等这段挣扎过后，他作为社会人，作为销售总裁，为了他背后那不能打动的利益集团，他还是会坚定不移地决定牺牲掉郑奇。

哪怕，这个人比郑奇还优秀，甚至是他胡一，他也会牺牲掉。唯一可能的，就是他的良心会挣扎得更久一些而已。

说起来是那么好笑，胡一在心里蔑视自己，自己几年辛辛苦苦，如履薄冰地为他拼杀，说起来用“鞠躬尽瘁”这个词，也是一点也不过分的。而回报呢？除了工资，也只能换回他牺牲自己前的这一阵挣扎而已。

难道，这就是一个营销人的价值吗？

难道，这就是营销人的江湖宿命吗？

胡一从二天王手上接过烟和打火机，独自为自己点燃，慢慢地将烟雾吐向空中。那一口薄雾，在空中一团一团，难以散去，仿佛二人此时纠结的心。

“我刚做销售的时候，咳，”胡一呛了一口烟，慢条斯理地说，“我有一个导师，他对我帮助很大，教了我很多。可是，我就记住了他的一句话。他对我说，小伙子，我们做营销的，24小时都是公司的。看见了吗？手里的这部手机，不是你的，是公司的。我们24小时都要开机，即便再晚，也要作好接电话的准备。但是，作



为前辈，我劝你一句，晚上的时候，让它远离你的爱人。我当时特别不明白，手机，怎么能远离爱人呢？难道让我为了它跟爱人分床、分房间睡觉吗？也就没有将这话放在心上。后来，我才明白，这句话多么重要。在半夜，我常常接到电话，下属因为工作压力需要倾诉，客户因为两杯酒兴奋，公司有紧急会议，市场有特殊变化。一个小时，两个小时，整夜整夜地睡不着。吵醒了身边的爱人，她黑着眼圈给我泡茶煮消夜，一点不责怪，还关心我身体受不受得了。不要说我们这些营销人，常常不在家不能陪家人了，就是在家，也不能让家人睡个好觉。至今想起她，我都心疼不已。我做营销，把自己24小时都奉献出去了，难道还要牺牲爱人吗？有一次，我给她道歉，她含着泪对我说，晚了，这就是宿命。如果你有良心，如果你真爱我，当初你就不应该娶我。后来，有一次，我给郑奇讲了这个故事，告诉他，作为营销人，碰到你心仪的女人，如果你爱他，一定不要娶她。如果你娶了她，一定要早点回家，将电话远离她。”

“是啊。我也好久没有回家陪陪她们了。你也好久没有回了？每次都忙完这一段时间，忙完这件事情，解决完这个问题，就好好陪他们一阵子。可是，忙完一段又一段，忙完一件又一件事情，还没解决完这个问题，下一个问题又来了。以前，我心里想，我要是挣够1000万的时候，我就辞职，好好陪家人；可是现在几个亿了，还没有辞去。有时候，我自己也不知道这是为什么。哎，如果你今晚回家关手机，我一定不怪你。”

“呵，”胡一轻轻笑，“那好啊。我现在就关手机回去了。”胡一拿出手机，当着他的面关掉，“你也给自己放个假，关掉手机吧。”

“好，我就关掉它。”二天王拿出手机，正准备关掉，手机就响了。二天王看着手机，良久未接，“我知道你刚才说那些话的意思了。宿命，对，宿命啊。你回去好好休息吧，我这就是宿命了。”

牺牲下属，自己再为上一级的领导牺牲，那同样是宿命。

二天王为郑奇的事，彻底安下心了。

胡一关掉手机，早早回到家，在半路上还买了一束玫瑰、一个娃娃，给妻子和小孩，吓得母子俩以为有什么事情发生。不要说不过年不过节买礼物了，就是



过年过节也没有见胡一这么早回家过。

“没有什么事，今天领导放假，专门回来陪你们。”胡一搂住他们，“今天我下厨，为你们做一顿好吃的。”

娘儿俩都高兴得围着他转，小家伙不写作业嚷着要学煮饭。

可惜，一顿饭还没有上桌，家里的电话就响了。

胡一从太太手里接过话筒，说了两句，就轻轻挂上了。

太太拉着他的手，关切地问道：“是不是又要走？没关系，去吧，我们已经习惯了。”太太抱着他，说着要他走，其实哪里肯松手。

“不管了，”胡一抱着太太，看着专心洗菜的儿子的背影，“至少要吃完这顿饭再说。”

胡一赶过去的时候，会议已经结束了。不过二天王并没有生气。

“你是不是也在想，给自己定个目标，做到了就辞职，一心一意地过好自己的生活？”二天王在办公室里边吃工作餐边接待胡一。

“你看，挣这么多钱，还是只能吃下一碗饭。你说挣钱是为了什么？还要牺牲这么多东西？我看人啊，越活越糊涂！越活越找不到为什么了！”二天王用筷子敲着碗边说。

“人吃不饱的时候，还知道为了什么活着；吃得饱的时候，就会忘记为什么活着。我想，这个世界上一半的富人都说不清为什么挣了这么多钱还拼命地挣，有些贪心胆大的人还冒着身家性命的危险。或许，达尔文说得对，丛林法则；或许毛泽东说得对，就是为了斗争吧。今天又开什么紧急会议？”

“你刚走，我就接到董事长电话，上面的人着急了。光一个区域经理交上去还不够，还要我们拿出更具体更明确的计划来，保证60%的达成。其中一个最重要的信息是，湖南区域经理必须马上上人，三天王推荐了一个宝洁公司出来的MBA，要公司开50万年薪，去做湖南。”

“50万年薪？”胡一郁闷了，为了达成利润报表，艾洁节约每一分费用，对员工的薪酬，一直控制得很死。50万，差不多跟自己这个销售总监齐平了。

想起当初，胡一表示要与艾洁一起渡过难关，主动将年薪降到60万以下。当时豪气干云，现在想想，胡一觉得自己蠢得可爱。

真是利益场上，没有童话，只有童真的傻瓜。

“你答应了？”

“对赌都答应了，一个省级经理算什么？不争了。”二天王刨两口饭，放下碗筷，让秘书收拾出去。

“现在我们要关心的是，如何完成增长计划，无论如何对赌不能输。输了，企业就完了。艾洁就消失了，我们一辈子的奋斗、心血，就都白费了。说说吧，你的那个大冒险计划，说不定要提前了。”

以前说起艾洁不能输，胡一真觉得不能输；今天听起来，胡一想，民族资本输给外资的企业一大把，太子奶不就是典型例子？安天命尽人事吧，自己不过是一个领薪水的打工仔。艾洁没有你胡一一分钱的股份、一毛钱的干系，只是自己在心里把自己看得那么重而已。

到底是什么，让自己把自己看得这么重？胡一有点怀疑，自己那一个传奇大师的名声，是不是真有那么重要。

或者，那个名声还需要一次又一次的胜利去证明？

做营销，哪有不失败的？

只不过自己太当真了。





第十五章 卡位战开始



一大早，还没有到上班时间，龙潜就赶到公司了。最近龙潜都是这样的，不知道是那晚白雪点醒了他，还是因为陈梦的原因。反正他自己觉得浑身充满了干劲，一心扑在事业上。

不过，总经理不是那么好当的，不懂的东西太多，什么都需要学习。人啊，制度啊，政策啊，还有安全啊，消防工商啊，等等，每天总有太多他不明白的事情等着他。还有，又要搞什么改革，龙王要更换中高管理层，白雪要以净利润为导向考核营销部，简直就是人心惶惶。李强天天皱着眉头在自己跟前转。太多营销上的事，要他这个总经理拿主意，他这个总经理又不明白。新产品新包装、老产品升级、洗涤中心主货架推广、CAN市场报表……头都大了好几圈。他让李强自己做主，李强又推说董事长说要改革，要有新血液新想法，他这样的老人儿，想做主也不敢啊。

李强这么说的時候，眼睛一个劲儿地眨。龙潜自小就听白松他们在背后抱怨过李强，老兄弟几个人里，他是唯一有学历的高材生，也是最小气、最不敢担当的人。不过，在龙潜面前，他可不敢说这样的话。

龙潜就好好地问他：“这些不都是新想法吗？”

李强说：“不是他想的，是陈梦说的。”

“陈梦想的，那好啊。”龙潜装腔作势地说，“放在这里，我思考思考吧。”其



实他能思考什么呢？陈梦定的肯定对。

李强心有不甘地将文件放在龙潜的办公桌上后，也不走，依旧站在那里。

龙潜有些小聪明，可还是看不出来李强要干什么，只好请坐请烟请茶地伺候着。白雪每天都要到龙潜这里转几圈，一看到桌上的文件和端架子的李强，就明白了。

“李叔，现在龙潜是总经理，但你知道，他才刚刚上手，对公司很多事不熟悉。他自己也没有那么多经验，您老人家要有什么话您就直说，您让他猜，他也猜不出来。您是老前辈，他和我都是小辈，您就当自己儿女，直接说，没关系的。”

“啊，是的，是的。”龙潜跟在白雪后面，庆幸还有白雪可以帮助他。

“我呀，其实呢，也没有什么好说的。跟着龙王一辈子，打下了净洁这座江山。作为营销总裁，却在关键时候，又输给了艾洁。我就是净洁的罪人啊。要说龙王说找新人进来，这是最对的政策，我就应该主动辞职，把这个位置让给新人。龙王是董事长，他说要让，那是他的心意，但他怎么能让呢？怎么说他还是这个企业的龙头，是这个企业的主心骨。要带头，要找个榜样，也是我这个营销总经理。我们老了，是该改朝换代，是该你们这些年轻人上位的时候了。”说完，喝口茶又不说了。

“李叔，我怎么就觉得你没有领会龙王的意思呢？现在不是我们这些年轻人上位不上位的，是净洁生死存亡之时，应该改变了。改变，都是从组织开始。多让年轻人带些新想法进来，丰富活跃我们的组织。但是你们老人家，还要多指导多帮助。不是撂挑子更不是与他们斗气。”白雪说话从来都这么直。

“斗气？我李强一辈子斗过气吗？龙潜，你过来，你来说说，我有斗过气吗？我跟你爸，跟你妈，现在又跟你，把我从一个年轻人跟到了一个老头子，又给你们家谁说过不是吗？怎么今天会有人来说三道四呢？这公司怎么也是姓龙的吧？不要父亲孩子一起来欺负我，我李强不就是没结婚没生孩子吗？”李强声音越来越大，越来越激动。

白雪也知道自己话说重了，心里又气愤李强这么小气。虽然同是一起创业的兄弟，但白松、老马他们就走得更近一些。用白松的话说，老马他们老实，性子直，不像有些知识分子肚子里弯弯多，重财重利。又没儿女，要那么多钱干什么？原



来李强常常利用职务之便，贪污一些钱，出去买房买地什么的。大家都知道，只是龙王都压住了不让说。包括他偷偷往海南跑的那一次，龙王从来都给他包着。

龙王劝他们，李强没结婚没儿女，再在外面买什么房产生产，最后还是会给净洁的。李强我了解，不是坏心眼儿，就是坏习性，手痒心不坏。都是兄弟奋斗一辈子，他孤独一个人，就当成全他一个爱好罢了。

龙王还让白松他们不要去指责李强，因为李强表面忍着做好人，其实骨子里满是知识分子的清高，只认他龙王一个人。

“他呀，只认我一个呢。你们不要去惹他。”这是龙王的原话。

但是白松他们，可没有那么好的涵养。尤其是白松，常常在李强面前含沙射影，指桑骂槐。李强当着面时，都让着他，背后却给龙王打报告诉冤屈。

龙王总是哈哈笑，说李强，他也没说错啊。都是老兄弟了，大家没坏心眼儿，就当开玩笑。你记着，在净洁里，只要我龙王没说你什么，别人说什么，你就当风吹过去了。

不，我当放屁了。李强气鼓鼓地说。

哈哈，龙王笑得更开心了，对，对，你就当放屁了。

就这样，龙王维持着这个团队，从创业到巨富，没有一个人离开。比起外面那些同苦不能共甘的故事，这里和谐很多。

但是，这些小插曲还是有的。李强对白松的气，一起撒在了白雪身上。认为他们父女齐上阵，来欺负他。

李强生气嚷嚷，白雪也在旁边气，龙潜被夹在中间，急得不知道说什么好。

白雪生闷气，瞅见桌上的文件，拿到手上，说：“这些都是谁的主意，不都是挺好的新思想吗？”

“新思想，成天新思想，你们巴不得老人老思想全死光吧。我就不知道这些新思想到底有什么用！”李强今天就冲白雪去了。

“哎呀，这个是陈梦提出来的。”龙潜在中间说。

“陈梦？这些有用吗？能提高份额吗？我看我们的营销不能光有这些小主意，要拿出战略来。这些能创造多少销售，花去多少成本，多赚多少利润？”一听到是陈梦的想法，而且龙潜还那么推崇，白雪不由自主地挑毛病了。



“真的是摆董事长助理的架子啊。你们财务部有新战略吗？我看这些都挺好的。能够提升市场份额，这些就是我们营销部的战略。”李强又反过来，支持新思想了。

“市场份额，难道市场份额要用钱买吗？能满足利润要求吗？”

“那你直接把所有营销费用都砍了，广告不做了，营销部的奖金全取消，全变成你的利润得了。”

龙潜不由得挠头，他多么想抓住他们一个个地问清楚，到底他们谁支持这个计划，谁不支持？

“李叔，白姐，你们别争了，消消气，外面员工看着呢。”龙潜虽然是总经理，在他们面前还是人微言轻。

两个人面红耳赤，谁也不想让。

“干脆我不干了，让给你，行了吧？”

“当时也说好，营销部要招聘几个总监的，你也别想用这些办法赖掉。”

“谁赖掉？谁赖掉？招，招，明天我就找猎头公司，给你招回来。找个市场总监，销售总监，行了吧？”

“那好，我就等着你招回来。”白雪把文件往桌上一扔，身上的中长大衣呼地一裹，先出门去了。

接着李强也赌气，“赶紧签。”龙潜赶紧在文件上签字。然后李强也出去了。

剩下龙潜一个人，站在办公桌后，孤立无援。

龙潜想了想，走到楼上龙王的办公室。龙王正与老马在品红酒。以前他们打江山的时候，大碗大碗地干白酒，现在也讲究起来，要品品红酒的滋味。

看着龙潜进来，老马很知趣地先走了。

龙潜一屁股坐在龙王面前，屁股还没落定，先叹了一口气。

“怎么样，这个位置不好坐吧。不好坐，就对了。”

“刚才李叔与白雪吵……”

龙王打断他：“不要告诉我，不要把我扯进去。这座大厦里，吵架的事情，我从来没有看到过。”

龙潜先“啊”了一声，然后想了想说：“可你没看到过，不代表没发生过吧。”

“哈哈，对，我没有看到过，还真就代表没有发生过。你不懂，等你懂了，你总经理的位置就坐出味道来了。”

龙潜琢磨半天也不懂这句话，瞅见桌上有笔和纸，就拿过来记下。

“哈哈，”龙王笑得更得意，“也对，也对。现在不懂，以后总能懂。”

这个时候，秘书跑进来给龙王报告。陈梦已经出院，今天到医院，人已经走了。

爷俩一对眼，龙潜把纸撕下来，就往门外走。

龙王示意秘书退下，端起桌上的红酒，又深深地品了一口。有味了，有味了。

龙潜走到电梯口，碰到找龙王的白雪。白雪看见龙潜拿着一张纸边走边看，就伸手抓过来。

“这是什么呀？”

“你知道什么意思吗？”

“董事长没看见的争吵，就代表没有争吵？什么东西啊？你写这个干什么？”

“哎，你别问写这个干什么，你说你知道什么意思吗？”

“没看见就代表没有，就因为董事长？切，我没时间给你浪费。”白雪抱着文件夹走了。

龙潜下到一楼，陈梦办公室没人，会议室里瞧过去，倒是人满满的，但是挺安静的。

龙潜轻轻推门进去，一屋子人都抬头望他。

“总经理？”有人先喊起来。

“哦，没事，我路过，看里面这么安静，就好奇进来看看。”

“我们正在写工作计划，拓展策略呢。”有人回答。

“好，好。”龙潜应付着，走到陈梦面前，“这么快就出院了，身体养好了吗？”

陈梦也是抱着文件夹，抬起头，平静地看着他说：“好多了。谢谢总经理关心。”

龙潜有点不自在，说：“可以出去说说吗？”

“难得现在艾洁郑奇不在，这是我们反扑的好时机。我们刚刚开完会，布置完



任务，大家都在埋头想自己的工作策略。我也走不开啊。”

“主要是我有个问题想要请教你一下。你就出来一下好不好？”

“什么问题？说出来大家都听听嘛。”陈梦害怕，他会问他的钻戒放哪里了。匆匆忙忙，还真不记得把那戒指放哪里了。

“呃，”龙潜支支吾吾，他是心里有鬼的人，看大家都盯着，就在身上乱抓，就抓出那张纸条了。

陈梦接过来一看，问：“这是问题？”

“是啊，今天董事长告诉我的，我不太明白，所以过来请教请教你。”

陈梦一脸好笑地看着他，龙潜有点兴奋：“你知道？”

“这是一种领导者策略。到我办公室里说吧。”

陈梦走前面，龙潜走后面。第一次有这么强烈的求知欲。

“准确地说，是一种中国人的领导策略。你听过宰相肚里能撑船吗，你听过难得糊涂吗？”

“你的意思是，当领导要装糊涂？”

“某些方面吧！这句话董事长不会无缘无故地告诉你的，先给我讲讲背景？”

“说起来有些不大好，今天白雪与李强叔因为招聘总监的事情吵了起来。我想去告诉爸爸，可惜爸爸他不愿意听。他说，他没看见就代表没有争吵。我不懂，他说等我懂了，我就会做总经理了。我觉得很重要，就抄下来问问你。”龙潜还是有些单纯的狡猾，不愿意告诉陈梦，李强与白雪是因为她吵起来的。

“一个组织的内部，可能会有一些争吵，意见上的分歧与探讨嘛。就算是很恶劣的帮派利益之争，也很正常。组织的内部需要分歧需要辩论需要良性的竞争，要妥善处理这些争吵，不要动不动就拿上台面，上纲上线，报告领导。领导知道了，反而不知道怎么办。不处理吧，双方都看着你，处理吧，又能得罪谁？李强与白雪这样的争吵就属于良性范围内的内部竞争，他们自己也能控制自己。作为一个组织的领导，要区别这种争吵是良性的还是恶性的，善于处理。龙王说的大概就是这些意思。”

“有点复杂，不过，也有点懂了。你知道的真多。”

“不要用崇拜的眼神看我，我刚才说的，也是皮毛。如果你真要懂，就要自



已在实践中领悟。”

“我现在觉得当领导也有点意思了。跟玩游戏差不多，玩的是心理游戏。”

“慢慢你就会发现更多有意思的东西。我要先去忙了，我做营销，也很有意思。现在要和艾洁大打一仗。”

陈梦要回到会议室，龙潜真想说一句，要跟着她去看看这场有意思的战争。龙潜越来越觉得陈梦身上，很多东西在闪光。

这场战争，被陈梦叫做“卡位”战。她知道他和郑奇都在这段时间里，培育了一支队伍，都积蓄了力量，准备爆发。还没引爆，郑奇就走了，剩下陈梦，一个人在战争。

“卡位”战争其实意义也很简单，好比篮球场上，只要你卡住了位置，对手要想到你前面去，将会很费力。陈梦将卡位战争分为三步：先卡城市，再卡渠道客户，最后卡重点超市门店里的重要位置。

卡城市，就是选取省会长沙，还有几个重点的如邵阳、衡阳、株洲、常德等重点的二级城市。抢占这些重点城市，树立重点优势。

如何树立？卡重点渠道客户，将以前给艾洁抢过去的行业客户，根据重要性，一个个按着顺序抢回来。卡重点门店的重要位置，在这些城市里的重要超市门店里，抢住一个关键位，比如有的店是主通道的地堆，有的店是收银口的端架，有的店是进口的包柱，有的店是电梯口，反正人流量最好，洗涤行业能抢到的最黄金的位置，先抢下来。签一年。

产生货损怎么办？有的销售人员问。湖南这些超市，管理不完善。说不清楚是他们内部的原因还是真的有人偷盗，反正盘点的时候，货损得很厉害。门店不愿意承担这部分损失，要供应商赔付。

以前净洁的做法，是全部给超市现金赔偿。陈梦一改往昔做法，要大家货损多少，就向门店团购多少，然后免费送进去。比如，这个超市丢失1 000元，没问题，先向超市买1 000元的净洁出来，再免费送进去。这样，不但可以给门店补偿，还能冲起销量。尤其是艾洁刚刚取得优势的家润多、新一佳里，这一招可以让净洁的份额迅速升起来。



但是，这样的补偿不是无偿的。门店必须给出额外的陈列位，让净洁得到更多的展示空间。尤其是要比艾洁更“卡位”的陈列位置。

这是门店的卡位战争。

渠道卡位战争，就更简单了。渠道商就靠两样东西活着，一个是销量，另一个是利润。销量好的产品，利润薄也没关系，资金周转快，最后赚得也多；利润高的产品就不用讲了。可惜，事情往往不完美。销量好的产品利润往往薄，利润高的产品销量往往小。渠道商都很头疼。

净洁本来在湖南的渠道上，销量就不错。最近被艾洁的洗手液抢得厉害，丢失了部分重要客户。陈梦就用最实用的办法，净洁也推出洗手液新品。新品利润高，老品销量好，两样绑在一起促销，满足渠道商销量与利润的双重期望。

而且，陈梦承诺，谁愿意只卖净洁不卖艾洁，净洁保证给他额外5%的返利。5%是个什么概念？渠道商一年下来，利润率也很难超过10%。这绝对是颗重磅炸弹。同时，给予有条件的一个月不高于20万元的信用贷款支持。以往，渠道商销售净洁，需要给净洁公司先打款，然后净洁发货，用现金做净洁的生意。现在，陈梦推出的有条件的一个月不高于20万元的信用贷款支持，渠道上就可以在20万元的限制内，渠道商不打款，净洁先发货出来。这等于用别人的钱赚取自己的利润，渠道商当然兴奋。但这是有条件的，条件就是同比增长20%以上的客户，才能享有支持。陈梦意在鼓励渠道商拓展销售，去抢艾洁的生意。

而这个信用贷款制度，还有一个“套”在里面。就是一个月不高于20万元的信用贷款的这个时间限制。也就是说，这20万元的贷款，净洁公司只借给你一个月。一个月内，你必须还掉这20万元贷款，然后才能进下一批货。当然，你下一批货还是可以不超过20万元，申请净洁借贷。这样一轮一轮下来，限制在每个渠道商不高于20万元的账务风险。同时，这些渠道商必须每个月的销售大于20万元，才能让这笔借贷流转起来。如果有一个月，渠道商的销量小于20万元，那他同样要给净洁打款20万元，还掉上一个月的账款。然后同时，净洁还是给他发货20万元，让他又欠款20万元。如果这20万元的货物没有销售出去，渠道商就是拿自己的钱囤住了。

这是一套完美的组合拳，既占领了渠道，又占领了终端。这些年，营销界天





天喊着终端为王，把终端放在不可动摇的第一位置上。可陈梦说，终端为后，为王后。重要却不是绝对第一，渠道也很重要。

长沙的卡位战，渠道商就是徐东了，终端是家润多、新一佳，在终端上净洁还有基础，反而容易些。倒是徐东，有点难度，陈梦决定自己挑下这个大梁。

为了配合这场卡位战役，陈梦要公司在湖南本地的电视、平面上增加广告，从空中掩护他们，一举拿下全省。

陈梦将任务细分到每个人，并让每个人都写下详细的计划，需要什么支持，取得什么效果及日程表。最后汇总在她这里，成了厚厚一大沓。

拿着这一沓计划，陈梦走到李强办公室，要求审批。

李强居然花了一个通宵，将这厚厚一沓全部看完。

第二天，龙潜再翻这个计划的时候，发现李强在里面作了重要的修改。比如错误的标点符号、错误的字，一句没有说清楚的话，李强都在旁边作了详细批注。

比如，有个销售员在写到争取门店的进口包柱的策略时，简单地写了一条，多拜访提升客情。李强在旁边批注说，提升谁的客情没有详细写清楚。

龙潜也花了半天才看完，边看边挠头，白雪见了，骂道：“一个堂堂总经理，总挠头像什么样子。哪有这么复杂的东西？不就是销售吗？你就看几样，她要做什么东西，要花多少钱，能产生多少净销售就可以了。给我看。”

白雪飞快地看完，总结说，这个计划有问题。花钱太多，销售回报不够。

龙潜说：“可是能抢回市场份额啊。”

“市场份额，市场份额不应该以销售来体现吗？还要借贷这么多钱，坏账了怎么办？”

“这都不是为了打击艾洁吗？抢占市场阶段，当然付出要大一点。”

“哟，现在就开始为她讲话了？是不是怕不同意会伤她的心了？你这么容易就被她迷住了？”

龙潜黑着脸，不知道说什么好。

“我难道不知道这个阶段应该付出些？你叫她过来，这个计划里，还是有问题。”

陈梦被叫了上来，白雪敲打着这沓计划：“这么大投入的战争，你准备打多久？一个月？两个月？如果你停掉了，艾洁就抢回去了怎么办？”

“要搞就搞一年，所以暂时不考虑艾洁会不会抢回去。”

“多久，一年？这么多钱？你疯了。”白雪拍桌子出去了。

剩下龙潜和陈梦面对面地站在办公室里，不知道白雪是什么意思。

“总经理，我回去了。等你批示的结果。”陈梦恨恨地盯他几眼，也走了。龙潜被盯得心发慌。一边是白雪，一边是陈梦，龙潜手里拿着计划，不知道去找谁好。

陈梦在电梯里生闷气。一楼到了，她又按下李强办公室里的楼层。李强红着眼睛接待了她。昨晚他确实很辛苦。

“李总，战争就要开始了，大家都在会议室里等着您去讲讲话打打气呢。也等着您给大家承诺支持，这么重要的战争，您要代表公司告诉他们，做好了给予奖金奖励啊。”陈梦生气，他这个营销总裁没有站出来，反而把她叫到总经理办公室里受气。于是编出一些理由，将李强架在火炉上烤。

“啊？对对对，应该的应该的。”可是计划的真正审批权并不在李强手中。真的是老了，李强已经不能对计划说出任何有价值的意见，只能在错别字上做文章。越是认真修改错别字心中越是无奈与苍凉。陈梦的计划里没有给人员奖励这一项，不过，按道理，公司是应该有所表示，而且应该由他这个营销总裁提出来。

可是，龙潜听白雪的，白雪绝对不会听他的。

“这样吧，你先下去，我一会就下来。”李强先打发陈梦离开，他要厚着脸皮去找龙潜，找白雪。这需要很大的勇气，凝聚这份勇气，需要很多的时间。

白雪正在给她爸打电话，白松很不高兴地接听手机。

“上班时间，我不能接电话，这是纪律，这是纪律。你想我被扣工资吗？你想看到我搞特殊吗？”

“爸，扣的工资我给你。你去给龙王说，我要嫁给龙潜，马上嫁给他。让他龙家娶我。”

“你疯了，你羞不羞，大姑娘家家的。说这些话不害臊？小心我揍你。”

“你揍吧，你揍吧！再揍龙潜就要娶陈梦啦！他都快给她迷住了。”





“怎么说那也是你们年轻人的事啊。现在什么社会了，龙王也不能做龙潜的主。再说，我怎么跟龙王说呢。”

“我不管，龙王承诺过，为了那一刀，一定会答应你的任何要求。我不管！如果龙潜娶了陈梦，以龙潜那脓包样，你想净洁还会是你们老哥几个的吗？还会是龙家的吗？还会是以前的净洁吗？最后直接姓陈算了。我一定要替龙家，保住这个企业。”

“这……可是，陈梦的爸爸也对净洁有恩啊。”

“有恩就报恩，我不管，我一定要替龙潜替龙家守住净洁。如果你不去说，我自己去。”

“你要丢死你爹的脸哦。你先别急，我厚着脸皮去说一次吧。”

白雪得意地挂上电话。等李强和龙潜进来要卡位计划审批与人员奖励计划，白雪高兴地答应了。

“他们团队为了我们净洁，这么辛苦，不就是多挣几个钱吗？你们的奖励太低了，翻一番奖给他们。不能让他们说公司亏待员工。陈梦作为团队带头人，应该重奖，翻两番。李总、龙总，你们要代表公司，代表净洁去看看他们，打打气。以后，你们要多从他们的角度考虑，不要从自己角度考虑。他们跟我们不一样，公司就是我们自己的，奖金不奖金的无所谓。知道吗？”白雪越说越高兴，等李强与龙潜出去了，还在办公室里独自乐。

龙王欠爸爸一刀，一个承诺，只要爸爸提出来，龙王肯定会答应。

李强与龙潜亲自送湖南团队到楼下门口。总经理与营销总裁都来鼓励，还带着重奖，大家都兴奋得摩拳擦掌。

看大家都已分赴战场，陈梦也要告别龙潜与李强，要去徐东那里，继续她的引诱计划。听到李强无力地对龙潜说：“营销部这边是真的要找销售与市场总监了。”

“李叔？”

李强摆摆手，“我不是推脱不是斗气。是真的，公司真的需要。我会帮着你看着公司，但是应该快点招聘有实力的人进来。”

“那就陈梦吧，这一次打败了艾洁，就可以升做总监啦。”龙潜的眼里，满是

陈梦斗志昂扬的身姿。

李强也欣赏地看着陈梦，当然，对她的年龄满含犹豫。

“我不行。倒是有一个人可以考虑。”

龙潜与李强双双看着她。

“不过，我也没有把握。”没有把握的事情，陈梦不打算说了。龙潜与李强失望地走了。

还有一件事陈梦没有把握。街对面的花店门口，摆着火红的玫瑰，点亮了整条街的眼睛。陈梦心中的那一件事，就关乎玫瑰。

面包与玫瑰，人们常常为它们纠结。





第十六章 绝招



徐东尽管没有心烦意躁，但是也不安宁。郑奇一夜之间消失，电话打了几次不通。艾洁传过来的通知是，郑奇请长假。但徐东抱怨，这样离开，是典型的没有职业精神，不负责任。今天艾洁来了一位继任者，号称多么牛，有着多么厚的简历，但徐东都没有记住，也没有时间去记这些东西。徐东趁着前后两任没有交接工作之机，先停掉进货计划，然后编造了很多要钱的借口，准备在新来的省级销售经理面前，大发一笔财。

什么是商人？徐东对这样的问题不感兴趣。但他知道自己就是个商人，不放过一切机会赚钱，就是商人。

“这些都是郑奇已经承诺给我的。如果没有他承诺这些费用，我才不卖这么多艾洁。什么钱都没赚到。”徐东将这些借口写成白条，并言之凿凿地说，是郑奇先前承诺的。

“我都不知道，不可能的。”程程翻了翻这沓条子，立马否认，“都没有郑经理的签字。”

“是啊，徐总，您会不会记错了？”小韩客气地对徐东说。

徐东根本就不搭理他们。郑奇有没有签字，甚至是不是真的承诺过，都不重要。重要的是，徐东想“拿”一下新来的这个杨经理。

艾洁与净洁战争升级，过去的每一分钟时间都很重要。尤其对这个肩负重任

的新经理来说，寻求客户支持，将是最重要的。

如果他懂味（知趣），就不要论这个真假，将这一堆条子打个折扣，给他徐东一笔钱。徐东立马恢复销售，也就够了。

徐东相信，所有销售人员都一样。客户是他们的衣食父母。没有什么区别。就算是郑奇，在他面前，也是利益交换。

所以，他坐在杨经理面前，任由程程与小韩去一张张地论证，傲慢地抽着烟。这个时候的他，并不把陈梦的约会放在心上。

“……这个促销活动根本就不存在，根本就没做……”程程在继续一张张查验。

小韩看着徐东傲慢自得的脸，想在他脸上寻找答案。

“够了，你俩出去。”杨经理一挥手。程程与小韩疑惑地走出去了。

杨经理站起来，他身高不高，一身高级西装，价值不菲的手表，看他脸上光润的皮肤，就可以看出平时保养就要花费不少。

杨经理拿起这一沓条子，直接扔在垃圾桶里。突然的行动，吓了徐东一跳。

“你这一沓条子，我不感兴趣。倒是我这里有一沓材料，不知道徐总感不感兴趣。”

徐东不由自主地接过杨经理手上的文件夹。

第一张表，CAN市场调研数据；第二张表，湖南销售品项分析；第三张表，湖南零售分析表……

每一页都是密密麻麻的数据，还都是英文的说明。徐东看得头都疼。

“数据是不会骗人的，只有人会骗人。徐总，你看出了什么吗？”

“我是商人，只要利润。郑奇以前是你们公司的，他承诺的费用，你们必须给。”徐东不让步。

“郑奇不过工作两年，他还看不清生意。我工作了15年，换了5家公司8个岗位11个省份，还负责过市场部的数据调研。像你这样的经销商，我每年都要见上几十上百个。你们这些人，我都看穿了，唯利是图、鼠目寸光、头脑简单、阴险狡诈，你那一套，还是趁早丢在垃圾桶里比较好。”

“你说什么？”徐东站起来，凶狠地盯着他。



“当一个人被人骗多了后，就会鄙视人，相信数据。这些数据证明，你徐总是个不称职的经销商。艾洁之所以还没有彻底打败净洁，就是因为郑奇找的是些垃圾经销商。”杨经理尖酸刻薄，根本没有松嘴的意思。

“我看你们离了我，找谁去！”徐东的拳头砰地砸在了茶几上，恨恨地就要摔门离去。

“等等。”杨经理在后面说道，“这个地球离了谁都转。如果我明天发布广告招商，会有100个提着钱来找我。我见多了死充面子摔门走的人，他们往往最后又为了利益转过来求我。我想你应该不是这样的人吧？”

“我求你？我求你还不如去死！”徐东咆哮起来。

“哼哼。未必。如果你真有种，我这里有份放弃艾洁代理权的协议，你就在这上面签字。你敢吗？”

徐东双眼欲裂，回到杨经理办公桌，就要拿笔签字。

“按说商人逐利，天经地义。可是我就瞧不起假要面子真要钱的人。这里有两份协议，你可以选择。一份是放弃艾洁，回去放羊种地；另外一份是对赌协议，签了这一份，艾洁承诺每年给你增长20%的利润，保证你生意额越做越大，如果没做到，艾洁用钱给你贴，多贴你10%，达到30%，但是必须保证所有生意上的事都听我的。前一份是要面子不要钱，后一份要钱不要面子。你不是第一个做这样选择的人。之前有一半人选择了前一份，然后生意一落千丈；另外一半签了后一份，钱包都撑炸了。但他们都对我又爱又恨。爱我能帮他赚钱，恨我不给他面子。”

正要落笔的徐东，听到这里，笔一停，脸色一红。

“这个社会，要钱不要脸，要脸就不要钱。你选择吧。”然后，杨经理大马金刀地坐在老板椅上，津津有味地看着徐东的脸色一会儿红一会儿白。

程程看着徐东走出去的脚步，每一步都沉重，驼着背，仿佛上面压了一千斤石头。当他发现程程盯着他时吓了一跳，狠狠地刷刷几步就走出艾洁公司。

小韩看见了，连忙追出去，只看到徐东那辆宝马车冒着尾气的屁股。

小韩回来，程程正等着他，他摇摇头，两个人不约而同地转向杨操的门口。

“杨经理。”两个人走进来。

杨操正在电脑面前忙着，嗯了一声。两个人不知道该出去还是该坐下，惴惴不安地等了两分钟。

“徐东走了？”

“是的。”

“你们有事吗？”

程程与小韩互望了一眼。小韩先说：“杨经理，我们来领指示。下一步做什么？”

“下一步？什么下一步？人力资源部没有给你们打电话吗？这里的事，从现在起，跟你们一点关系也没有。你们就等着公司赔给你们几个月工资，走人吧。”

“为什么？为什么要开除我们？我们为湖南付出这么多，凭什么？”程程先喊起来。

“凭什么？就凭我的一句话。”

“那你也要讲道理。”

“我不用跟你们讲道理。我只要你们离开，讲道理的事情，是人力资源部要干的。我看过你们的简历，也看过你们的业绩数据，都是垃圾。不要讲什么付出，公司也给你们发工资了。而且，你们的付出，就是让艾洁不死不活，我都看不上。”

“你……”程程气得噎住了。

“不仅仅是你们俩。我想整个湖南大部分人，我都要开除掉。我不需要你们这些没有经验混日子的人。我不需要培训你们，我需要马上就能用的人。程程，我不需要你，一个总部派来的卧底，你回去当你的娇娇小姐吧。小韩，我也不需要你，一个什么都不会的傻小子，我保证你离开这里，没有一个公司会要你这样的白痴。”

“杨经理，杨……”小韩牙齿直打战，“我不能没有这份工作。我可以，可以忠心耿耿。”

“小韩，你真没骨气。”程程指着小韩骂。

“骨气有什么用？我什么都没学会，离开艾洁，根本不能再找一份这样的工作。只能再去当混混。我妈妈怎么办？我连她死都不敢去见。我的兄弟们怎么办？”



他们还等着我出头了带他们，等着把妹妹嫁给我，我回去怎么见他们？我不要骨气，我要工作。”

“哈哈，说得好。知道吗？这就是社会，这就是现实，现实不需要面子，不需要骨气。但是，也不需要怜悯。我有一帮人，一帮属于我的人，个个精明能干，忠心耿耿。我每到一家公司，都带着他们。他们现在就在门外，等你们离开，他们就进来。所以，你不用求我。我不会怜悯你。走吧。”

“杨经理，我真不能走啊！只要你给我一个机会，我一定拼了命地干，让你满意。哪怕做你的一条狗？你不但是我的恩人，也是我妈妈的恩人，我一辈子都报答你。”小韩想都不敢想，如果离开艾洁，他将怎么去拜妈妈的坟墓。

“真的不能吗？好吧！给你一个机会。我知道是郑奇招你进来的。我现在接手他的工作，第一步就是要搞臭他。只有搞臭他，我才能做好自己的格局。听说他和净洁那个陈梦是情人，是不是？你说他是不是因为和陈梦有关系，所以懈怠工作，让艾洁不死不活？是不是？如果你佐证，在这张纸上写上郑奇因为和陈梦的关系，不好好工作，我就答应你。让你留下来，我就是你的恩人，你一辈子都报答的恩人。让我先看看，你是怎么对待前面的恩人的。你说背叛前面的恩人呢？还是放弃这个机会呢？”

这是一个两难的选择。选择现在领导是恩人，就意味着背弃以前的恩人，那杨操就会怀疑他会背弃以后的恩人；如果选择以前的恩人，就直接失去了所有。

一张纸和一支笔飘落在小韩的面前，小韩摸着那个被砍掉的手指，痛哭满面。苍天啊，为什么我想好好做人，却不给我这个机会？

程程一直在旁边冷笑，哼哼地冷笑。

小韩弯下腰，慢慢地要去捡起笔。

程程一脚踢过去，把笔踢老远。“你傻啊！他要你呢！跟我走。”不由分说，拉起小韩就走。

走到门口，发现一群统一着西装佩领带挎公文包的人，迈着整齐的步伐往办公室走。每个人都严肃得像黑社会。

“看到了吗？这才是职业人，从外武装到内的职业人。他们将是艾洁以后的真正销售员，你们的接任者。”杨操得意地一挥手，仿佛即将出征，指挥着千军



万马，心满意得的将军。

程程和小韩两个人，一个人抱着一只箱子走在马路上。小韩死灰着脸，跟死撑着昂头的程程形成分明差别。

走到路口，小韩一屁股坐到花坛边，居然呜呜地哭起来了。

“你他妈是个爷们儿吗？哭哭哭！你他妈一点骨气都没有。”

“你是娇娇小姐，你出生好，学历高，家里好，可以去找另外的工作。我呢？我去哪里啊？我真不想再回去混江湖了啊。我去哪儿啊？呜呜呜……”小韩越想越想哭。

“哎！”程程也坐下来，在他旁边，无奈了。

过了很久，小韩终于不哭了，鼻子还在抽搭。

“别哭了，我给我叔叔打电话。这他妈什么人啊！他能做好艾洁，能做好湖南？我让我叔叔干掉他。”程程拿出手机要拨。

“你叔叔是谁啊？”

“二天王，艾洁销售总裁，我亲叔叔。”

“啊？那你快打，那你快打。让他赶走这个姓杨的，让郑经理回来，快啊！你愣着干什么。”

程程放下电话：“郑经理在哪里都不知道呢？如果我叔叔真能帮上忙，姓杨的把所有人赶走了，也不敢赶我走。但那姓杨的说的这些话，早知道我是什么人了。”

“你叔叔如果是销售总裁，你回去找他，他也能给你安排个好工作。我怎么办呢？哎！难道我真要回到我那个混混巷子里去？”

“混混就混混呗。总比无情无义的好。”

小韩竖起左手：“看到这根手指吗？我妈妈砍的。我妈妈要我发誓不再去做混混时砍掉的。然后，她就死了。我虽然没有看见她死去，但我知道她死了，肯定死了。她死的时候，我都不敢回去。现在，我都不敢回去。我发过誓，我要成气，不做混混，好好挣钱买房买车娶老婆。等我有房有车有老婆了，我就回去见她。她虽然死了，还在天上等着我呢！等着我回去呢！”

小韩抬头看着天，仿佛他妈妈就在天上。程程也不由自主地往上看，天上白

云朵朵，大海般澄蓝。

程程又看小韩，他居然在自言自语：“妈，你过得好吗？我好想你，好想你。”

程程突然想到很多鬼故事，吓得浑身发冷。

“别说了，吓死了。还是想想怎么办吧！”

“我不想放弃。”小韩说完往箱子里掏东西。

“那你想好怎么办了吗？要是郑经理在就好了。”

“我知道他在哪儿。”

“你知道？他在哪儿？”程程跳了起来，“你在找什么？”

小韩不说话，突然深沉起来。拿出日记本，上面有郑奇布置给他们最后一期的题目。上面还记录着258谈判法。

“把题目做完，然后找他去。”小韩不容置疑地说。

“哦。”程程也拿出笔记本。

“放大镜技巧、蚕食技巧、专业顾问式技巧……”小韩挠挠头，这几个技巧，郑奇还没有详细讲解给他。

“小韩，”程程用笔敲打他的脑袋，“你带我去参观你们混混的生活好不好？”

“嗯？”小韩吃惊地看着她。

“你们那里面有没有山鸡，有没有郑浩南？我想去看看呢。”

“电视看多了吧！”

“我想去尝试一下嘛。反正，也没工作可干了。”

“那有个条件！第一不能对我兄弟说我被开除了，我是他们的希望，他们还想我带他们出山呢。第二嘛，嘻嘻，我说了你不准骂我。”

“今天我们都落难了，我不骂你。”

“骗他们说你是我女朋友。不然，他们是一群狼，你去了，肯定把你吃了。”

小韩说完，紧张地看着程程。

“女朋友就女朋友吧！反正又不是真的。走吧。”程程站起来，看看手上的作业，郁闷了，作业是写好了，可交给谁呢？

卡位战争来势凶猛，很快艾洁生意就告急。好生活率先被净洁点“蓝”，接着是家润多、新一佳，二三级市场都被升级后的净洁产品填满。



门店告急，渠道告急。

临时数据调查，一个月刚过，净洁份额持续增长。净洁公司士气复燃，上至龙潜下至理货员，个个开始斗志昂扬地加班加点。

晚上9点，刚与朋友聚餐回来的龙潜回公司拿东西，看见陈梦还在办公室里加班，二话不说，跑出去买了一碗热粥，送到陈梦面前。

陈梦吓了一跳，尴尬地站起身。

龙潜“嗯啊”地支吾了几声，“没事，你忙，这粥顺便带给你的。我也加班，我也加班。”龙潜有点害羞地离开了陈梦的办公室。

陈梦摇摇头，她岂不知龙潜这一份心意？不过，她的心里，还有一道迈不过去的坎儿。那道坎儿上面写着两个字：郑奇。

倒是这粥还真香，也确实有点饿了，陈梦不客气地大吃起来。

分析这段时间的销售数据，增长趋势确实与渐渐增长的市场份额数据相吻合。陈梦一边得意，一边纳闷。这艾洁新来的湖南经理，当初来势汹汹，怎么面对净洁的凶猛反扑没有一点动作呢？

陈梦感觉到不对劲，把数据翻来覆去地看，还是没有特别的发现。直到她把趋势销售数据换成以日为单位的数据列表，猛然吓出了一阵冷汗。

今天的销售只有昨天的一半！

也就是说，趋势销售数据在昨天以前，都是斜线增长，但到了今天，跌了一半。做销售久了就知道，以天为单位的销售都是波动比较大的。甚至以月为单位的销售都会波动得厉害。只有在更长时间段里的销售趋势才能真正反映问题。

可是，跌掉一半，是正常波动吗？

陈梦禁不住打电话给各城市经理。

得来的反馈都是一片良好，没有异常。有的经验丰富的销售人员还劝解她，这是正常波动。

陈梦狐疑地吞下最后一口粥，陷入了深思。

拉开客户名单，今天的波动是从长沙的客户开始的。长沙的经销商，今天没有一分钱进货。

陈梦顾不得时间晚，拨通了客户的电话。



得来的反馈还是一样，都说这是正常波动。

大家越说正常，陈梦越不放心。或许，只有一个人能知道真相。

徐东！他现在还是艾洁的经销商，陈梦一直没有拿下他。

陈梦迟疑地拨出徐东的号码，不知道他是否知道些什么，更不知道他是否会告诉她。

“我们赢定了。”杨操面对一屋子的职业经理人，他心目中的“FBI”。他心目中的职业经理人形象，跟电视里的FBI差不多，都是从表面就开始职业化。

陈梦的卡位战争虽然厉害，还是流于表面的销售战术。甚至包括郑奇以前的“正”也好，“奇”也好，杨操都不看在眼里。

“小打小闹小聪明。”杨操看他们都上不了台面，哪怕是胡一，杨操也不当他是对手。他来艾洁的目的，可不是一个湖南省经理那么简单。他借三天王之请，先从湖南打起战争，然后挟湖南得胜之势，直取胡一。

全国销售总监，是艾洁对他的暗地承诺。

“让他们看看我们的大手笔。放手干吧，奋勇直追！出发！”杨操解散了众人，让大家分赴岗位。

昨天，有一批艾洁“假”货流向长沙批发市场。这批“假”货质量有一定保证，数量大，价格只有现在艾洁的1/3。先会在湖南批发渠道上一贯卖假货的经销网络里流动，不久，就会因为巨大的数量与中间利润冲击整个行业市场。管你以前是卖艾洁还是卖净洁的，还是卖别的什么品牌。面对这样的飞来横财，都想要抓住大发一笔。杨操甚至可以肯定，从省会长沙到最偏僻的通道县城再到乡镇农村，都会很快流入这批货。

有的品牌的假货，甚至是全民参与了。你可以看到，卖电池送高压锅的，促销力度大于想象的，都是假货了。

湖南是净洁的总部，净洁对比艾洁，到底差在哪里？杨操告诉两位天王，胡一在自认为专业的路上走得太远，郑奇还太嫩。真正的差距不在卖场不在批发也不在什么中小超市里，而在分销与消费者对品牌的认知。净洁因为多年经营，能够将自己的产品从省会分销到每个县城乡镇包括农村。让这么一大片的市场里，每个人都认识了净洁，才是艾洁不能赢的死结。

要打开这个死结，就只有一个办法——假货！中国是个特殊的国家，谁的网络最好，谁的渠道最深，谁卖得更多更远甚至到农村？假货！只有假货！有那么一批经销商，专门贩卖假货，原因只有一个，价格低利润高。所以，你会发现，在很多农村，不管你是什么世界性的国家性的多么牛的品牌，你永远没有假货卖得好。甚至你真货到不了的地方，假货都过去了。这一点，宝洁宝马都比不上。

要解决艾洁的品牌分销与推广问题，只有假货。让假货带动艾洁的品牌分销到更多更远的角落里。同时，假货的质量要好。要让每个消费者都感觉到，这艾洁的假货比净洁便宜很多，质量一样好。要做到这一点很简单。直接从艾洁公司拉出真货，送到广东镀镀“假货金”，再通过假货网络送回湖南，就自然成了假货了。

真货这边稳打稳扎地卖，市场稳打稳扎地做，品牌广告继续加强，还要唱高调喊着打假。假货只有在真货品牌有影响力的条件下，作用才发挥得最大。这也就是为什么越是知名品牌假货越多的原因。

等三个月后，假货将艾洁的品牌分销，消费者有了足够体验后，再分批分步骤断掉假货供应。到那个时候，艾洁已经抢下很多份额了，不要说增长60%，增长100%都不难。艾洁的品牌已经分销到了湖南各个角落，真货的价格就算是高点，大家也认了。中国的老百姓就是好，只要你品牌被认知了，只要价格不过分，他都愿意埋单。

其实，做营销这么久，杨操并不觉得营销有多难。都是那些路数。超市卖场、批发经销商，都是这些对手。这么多年，已经把营销人研究得很透了。所以，要有效果，已经不要用这些常规手段了。假货之所以大家不愿意用，因为是有后遗症的。在品牌分销不够的时候，假货帮你提升品牌认知；可等你品牌好了后，假货就抢你的份额了。

杨操的这个办法，是把双刃剑，这么运作下来，可想而知以后艾洁假货将在湖南多么严重。可是，眼前这绝对是大绝招。

为了眼前的利益，透支未来的事情，人类做得还少吗？杨操绝不是第一个。

好比没有原始积累的中国人，透支未来达到短期暴富！

“我只是工具而已。”杨操从来没有愧疚感。



龙王、胡一、郑奇、陈梦，甚至诸如徐东、小韩之类，他都不愧疚。他要把他们都踩在脚底下，踩成灰末。

不是我故意的，只是你们挡我路了。营销是胜利者的江湖，荣誉给胜利者。明天，我将改写湖南乃至整个艾洁整个行业的格局。

喝了一杯红酒，杨操决定幸福地入睡。

“假货猛于虎！”没想到艾洁出了这么一个绝招。徐东在电话里短短几句话，就点透了其中的关键。陈梦“啪”地挂上电话，一口气跑到龙潜办公室门口。办公室里，龙潜正在读书，白雪正在泡茶。

陈梦来不及敲门，“呼”地推开门，龙潜和白雪都吓了一跳。两个人都站起来，着急地看着陈梦。陈梦向来沉稳，没有急事，她不会如此失态。

陈梦三言两语，讲明事情严重性，龙潜与白雪都愣在那里。

“假货，找工商查他们。”

“没用的。艾洁故意用真货来替假货，用假货名义抢渠道。假货可以在瞬间铺满整个市场，甚至是我们看不到的角落，乡村里的地摊都不会放过。市场份额数据将猛然上升，而我们将无力面对。等市场份额跟我们拉开一定差距，新一佳、好生活这些超市我们都保不住。超市不能不销售份额高、品牌好的产品的，否则损失客流、损失形象。但这些假货的质量，怎么查都是真的。工商帮不了我们。”

“那怎么办？”龙潜感到绝望。

“龙王，找龙王！”白雪喊道。

关键时刻，龙王是他们的依靠。白雪拨打龙王的手机，关机。自从决定淡出公司管理，龙王就很少开机了，过起了闲云野鹤的隐居日子。

接连打了好几个电话，麦晓晓、佣人、秘书、白松等几兄弟，所有龙王身边的人，都没有龙王的消息。

大家都在无奈之际，陈梦的手机响了。

“徐东？”陈梦在龙潜、白雪纳闷的眼神里，接起了电话。

“陈经理，着急了吧？”徐东在电话里调侃。

陈梦是很着急，可是并不情愿在口头上输给了他：“还好吧，我正泡着铁观



音想办法呢。”

“真有大将风度，难怪龙王赞叹你，说你心怀沟壑，淡定如一。我在芙蓉茶馆，过来吧。”

“这么晚了，徐总如果有什么好办法指教，电话里说比较好。”

“哈哈，多疑了。龙王在这里，叫我打这个电话给你。还有一位贵客。杨操这招很损，我没有办法，这位贵客却一定有。你肯定很想见他。”徐东说完就挂上电话。

龙潜一直等着陈梦的答案，陈梦问：“芙蓉茶馆在哪里？”

“我送你去。”龙潜掏出车钥匙要走。

“我也去。”白雪不甘落后。

陈梦想了一路，是哪位贵客。等她推开包厢门，就看见一个宽大的人影，戴着一顶帽子，正微笑着看着她。

郑奇！

微笑，如往昔；

高大，如往昔；

宽厚，如往昔；

就是看她的眼神，都如往昔，温和关心。

陈梦的脚都迈不动了，龙潜禁不住往里推她。

陈梦呆呆的样子，一屋子人都看在眼里。龙潜泛起一阵醋意，白雪在后冷笑，就是龙王，心里也狐疑不定。

他要往净洁引入郑奇，拯救净洁，可如果被他的夺走陈梦，也就夺走了净洁的后半辈子。这算不算引狼入室？

陈梦呆了一阵，眼神却泛起一阵恨意。在她最需要他的时候，他在哪里？

郑奇被这眼神吓了一跳，不自觉地站起身，满眼愧疚，和陈梦对视。

一屋子人各怀心事，倒只有徐东落得个冷眼旁观，喝上一口茶，往椅背一靠。净洁生死存亡的时刻，他倒想看看这台好戏。

郑奇会帮龙王吗？

郑奇有办法对付杨操的假货战争吗？

陈梦会和郑奇和好吗？

龙潜怎么办？

白雪呢？

还有龙王，这个一夜老去的老人，他会如何面对净洁的眼下，如何面对龙潜的未来？如何面对企业与儿媳的选择？

还有徐东，在艾洁与净洁间反反复复，一直寻找不到出路。回艾洁，杨操辱之，回净洁，当初的背叛本来就是侮辱。

当今天下，有多少经销商面临徐东一样的艰难抉择？零售市场崛起，寡头形成，以家乐福、沃尔玛、大润发等为代表的零售企业寡头，控制了零售市场 50% 以上的市场份额。而相应的批发萎缩，利润不再。经销商的渠道就是与这些零售寡头斗争，斗争的结果就是被零售寡头欺辱控制，费用增长不断，利润越挤越薄。

而另一端，厂家品牌形成，对经销商的利润和发展也压榨得厉害。厂家品牌越强，经销商话语权越小，而小品牌的厂家，也绝对难养活经销商。

经销商就如老鼠进了风箱，两头压榨两头都是气，一头都得罪不得。

这一屋子人，大眼瞄小眼，小眼看地板，谁能给他们的未来一个答案？

（第一部完）

