第一图书网, tushu007.com

<<成交>>

图书基本信息

书名：<<成交>>

13位ISBN编号：9787547003107

10位ISBN编号：7547003109

出版时间：2009-11

出版时间：万卷出版公司

作者：方莹

页数：279

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

我在IT行业干了十年，业余码字十年。
从没想过有一天，能把自己的工作与爱好结合起来做一件事。
很庆幸选择这个行业，让我有机会同这么多“牛”人一起工作，一起共事，无疑他们都非常的优秀，非常的出色，也很特别。
一直不敢动笔写他们，是源于我的不自信，不自信是源于我的沉淀不够，害怕由于自己平庸的资质、浅薄的见识与粗糙的笔墨，把一群白天鹅写成了丑小鸭。
直到现在，我心里仍然是战战兢兢，如履薄冰。
此书最终落笔的动力，来自于同事的一篇博客，它给了我极大的勇气打败懦弱的自己。
开篇之初，我更想给大家呈现的是IT人的真实状况，把自己作为旁观者，忠实的纪录一切，写出被媒体与外界朋友罩上很多光环的这群人真正的喜怒哀乐，以及他们酸甜苦辣的故事。
我想，对于年轻人来说，经过修饰的人和物能让人产生美感。
而对于有些阅历的人来说，未加任何修饰的人和物，反而更令人震撼，更美。
很抱歉，我没能坚持住原则，请理解我也是一名普通的作者，一名普通的职员。
这种双重身份也让我承受了双倍的压力，由于各种原因，无奈之下还是做了妥协。
此为本书的一大遗憾。
也请大家不要对号入座，书中所有的公司名称、人物名称都为虚构，这是小说。
如有雷同，纯属巧合。
最后，请允许我把这本书献给所有在软件行业奋斗的同行们，无论你是做管理、做技术还是做销售。
让我们一起，为自己逝去的人生中最重要最难忘的十年，立书留念。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《成交》：德阳银行三百万的项目，销售人员和技术人员因为价格起冲突；总经理竟然派出销售总监由甲和技术总监唐帅为这个项目亲自去谈判；而在此之前他们得到的项目信息几乎为零……项目经理和客户起冲突，明明是客户的错，项目经理却被撤换……竞争对手高薪挖项目组成员，项目再次陷入困境……销售总监、技术总监工作生活竟然在这时出问题！
是惊人的巧合，还是另有隐情？
一个小小的项目为什么牵动这么多人？
项目经理为什么甘心受委屈？
高层经理能否化解危机？

第一图书网, tushu007.com

作者简介

方莹，生于七十年代，居北京。
双重身份。
职场人：在IT行业工作十年，从事销售及管理工作多年，现就职于国内某知名软件上市公司，担任业务总监一职。
撰稿人：曾在全国报刊杂志发表多篇小说《我会珍惜我自己》《爱情像盐》等。
已出版图书有《美丽食人鱼》《湖边有棵许愿树——心碎了无痕》《记得当时年纪小》《爱在痛的边缘》等。

书籍目录

前言 第一篇　降价或出局　1　内部矛盾　2　小项目的大商机　3　勇立军令状　4　抵达深圳　5　试探虚实　6　临上战场　7　美女对手　8　第一次较量　9　直击痛点　10　陷入死局　11　退战选择　12　破局招术　13　谈笑风生　14　胜利之战　第二篇　成交的秘密 15　胆大心细　16　成交的秘密　17　可怕的直觉　18　由甲的金钱观　第三篇　人性与管理　19　解读人性　20　职场比赛　21　剩女生活　22　奖赏技巧　23　初恋故事　24　英雄梦想　25　最荒唐的事　26　一份大礼　27　销售有几重境界 28　真正的高人　29　何为成交　第四篇　男人的征服欲　30　偶遇初恋　31　心魔乍现　32　意外惊喜　33　管理的最高境界　34　项目开发　35　周末度假　36　英雄难过美人关　37　项目进展　38　高层饭局　39　找到真爱　第五篇　更换项目经理　40　客户发难　41　更换项目经理　42　安抚内部　43　平淡夫妻　第六篇　市场争夺战　44　死敌出现　45　约会初恋情人　46　技术员的心态　47　心神不宁　48　五星级偶遇　49　真相背后　50　爱情重现　51　狐狸和狼　52　留人留心　53　男人的出轨　54　乌云压顶　55　婚姻的成交　56　深陷其中　第七篇　敌人的三张牌　57　打前战　58　管理风格　59　后院起火　60　第三张牌　61　家庭大战 62　老姚出马　63　策反　64　连环计　65　男人的面子　66　情人失踪 67　离婚 68　情商　69　人仰马翻　70　甜蜜爱情　71　彼岸花　72　男人过情关　第八篇　大决战　73　危机来临　74　调整战略　75　市场活动 76　领跑与跟跑 77　自我反省 78　偷袭成功 79　大决战 80　车祸 81　男人的眼泪　82　顶替 83　商机泄密　84　终极胜利85　实习生 86　女儿降生 87　再战江湖 后记

章节摘录

第一篇 降价或出局1 内部矛盾每天晚上大约七点，唐帅会从中关村软件科技园开车出来，回到位于回龙观地铁站旁边的家。
这是一套顶楼的复式房，上下两层，四个卧室两个洗手间一个大露台。
这套房买的时候很便宜，3000元/平方米，现在已经涨到了10000元/平方米。
凭着这一套房，唐帅一夜之间就成了百万富翁。
跟他的命运相同的还有一批人，就是他的同事们。
可笑的是，这批百万富翁们因为各种各样的理由，每天忍受着汗臭味，被挤得像肉夹馍似的，乘着售价两元钱的地铁上下班。
也许再过十年，专家与研究学者会比较客观公正地评价，中国发生的这光怪离奇的一幕。
而最具特征的代表人物无疑是IT行业人士，也就是唐帅和他的同事们。
唐帅在国内一家有名的软件公司上班，经过职场十年的打拼，由最初级的程序员做到了技术总监的位置。
做IT这行，人才几乎都聚集在中国三大城市：北京、上海和深圳。
因为太过集中，所以有个特点，圈子越做越小，到哪儿都能碰上熟人。
还是古人总结得到位：在“熟人社会”里，道德和习俗的力量是强大的，它于无形中掌控着一切。
所以在这个圈子里，个人的职业道德与口碑非常重要。
家对于唐帅来讲，印象并不深刻。
由于他常年在外出差，无论是做研发，还是做实施，再到现在做管理，他的生活一直重复着相同的曲线图：公司—机场—客户—宾馆，这个曲线图里没有家。
正因为此，结婚五年，他一直没有要小孩。
唯一能让这个家产生暖意的，是女人，也就是他的妻子，田丽。
唐帅今天看起来心情不好，走进家门时，脸色有些难看，田丽的轻声软语并没能吸引住他，招呼也没打径直上了二楼。
随着年龄的增大，他现在越来越喜欢待在书房独处，有时思考，有时听音乐，有时上网。
甚至还有的时候啥也不做，点支烟享受孤独，也会觉得快乐。
田丽轻声地询问有没有吃饭，唐帅才醒悟过来他的妻子一直饿着肚子等他吃晚餐。
如果平时他会很配合地下楼去，但今天，他没有这个心情。
“你端点上来给我吃，收拾好之后先睡。
我有点事情要处理，会睡得很晚。
”田丽点点头：“别熬太晚了，小心身体吃不消。
”唐帅点点头。
屋里很快又陷入了一片寂静。
白天发生的一切就像电影里的慢镜头开始往回倒。
唐帅没有想到一件很小的事，竟然动静会闹得如此之大，甚至到了老板那儿。
事情起因很简单，也很平常。
一大清早，唐帅刚落座，他手下的得力干将陈辉就敲开了他的办公室。
“头，这个项目研发部门不接。
”说完扔给他一份资料。
“干吗，吃火药了？
！
”唐帅笑笑说，不以为意。
“那帮销售干吗吃的，你看看，这报的是什么价格，把我们当大白菜卖啊！
欺人太甚！
”看着下属义愤填膺的样子，唐帅开始认真看起这份材料。
“嗯，这个价格即使签下来，也可能会亏。

哪个销售做的？
”“ 王大山。
”“ 为什么这么报？
”“ 他说，这个客户公司要树立成样板客户，成为行业标杆。
”见唐帅有些迟颖，赶紧又补上几句：“ 即使这样，也不能贱卖，为什么不争取？
为什么每次都是他在卖低价，能力太差就不要在这个行业混。
”唐帅皱了皱眉，王大山这个名字他也略有耳闻，“ 他的头儿是谁？
”“ 不知道，但是他的头儿的头儿我知道，由甲。
”一听这个名字，唐帅眉头皱得更深，这个人的名气在公司很响。
一个非常强势的女销售，甚至有点咄咄逼人。
无论是她做销售，还是带团队，几年来业绩始终排名第一，今年刚升为销售总监，在老板面前说话的分量抵得上一个副总。
“ 这事由甲知道吗？
”“ 不清楚。
”“ 内部矛盾内部解决，先尝试跟他的头儿沟通。
实在不行再上升到我和由甲这一层。
”“ 这小子还特别拽，根本不跟我谈，说直接找你谈。
”唐帅一听也来火了：“ 现在叫他过来。
我倒要看看他怎么跟我谈。
”很快，王大山推门进来，后面跟着一个三十出头的年轻人。
两人都穿着深色的西装，打着领带，留着平头，一副精神过了头的模样。
典型的IT销售形象。
“ 唐总，您好！
这事又得麻烦您。
”王大山笑着说，嘴上很客气。
在IT企业，陌生人很容易一眼就能分辨出谁做销售，谁做技术，谁做管理。
冲着陌生人微笑言语客气的一般是销售，一脸漠然甚至有些高傲的是技术，用探寻的眼光打量你的往往就是管理了。
“ 这个单子，你在跟？
”唐帅请两位坐下。
“ 是的，还需要您及研发同事的大大支持啊！
这是我的领导高原。
”“ 唐总，您好！
这个项目我听小王说了，确实让咱们研发的同事为难了。
价格是谈得比较低，小王也尽力了，客户死活就不往上升。
您不知道竞争对手报价有多低，竞争实在是太惨烈了。
”高原的话听起来比较顺耳。
唐帅回头看了一眼陈辉。
“ 事情不是这样的吧？
这个项目听说还没有竞争对手参与，哪来的报价很低啊？
”“ 陈经理，您这话就有点说过了。
如今这环境，还有碰不到对手的单子？
如果您有，请千万介绍给我。
我一定会对您感恩戴德的。
现在的客户很难侍候，一个劲地压低价，反正是买方市场，你不做有人做。
”王大山一席夹枪带棒的话说得陈辉有点发愣。
若论耍嘴皮子功夫，做技术的是远远不如销售。

“陈经理的心态我们能理解。
换位思考一下，是我也会很气愤。
这个单子本来我也不想让大山接，这么低的价格接下来也没意思。
只是这个客户有些特别，公司一直想树立这个行业的标杆客户，特殊情况特殊处理。
唐总，陈经理，两位领导都比我们站得高看得远，有时为了整体市场牺牲局部也是可以理解的。
”唐帅不由多看了高原几眼。
这个时候的陈辉已经接不上话了，本来热闹的房间一下子安静下来。
唐帅又看了三个人一眼，然后才缓缓说道：“最近我们手上积压了好几个项目，人手确实很紧张，也难怪陈辉有些着急。
我相信你们也能理解他。
这个项目就像你们说的，确实也挺重要的，但是你们也知道，资源就这么多，总有顾及不到的地方。
这样吧，大山，你写个邮件，把这个项目的背景大概说一下，附上详细报价。
主送给陈辉和高原，抄送给我和你们由总。
最后听听大家的意见再来作决定，你们看这样行吗？
”在IT企业里，技术人员与销售人员的不和是常有的事，更多的是由于某个具体项目发生的争执。
唐帅作为管理者，每天都要处理这样的小事，早已经游刃有余了。
他很快把这件事抛之脑后，忙碌起来。
到了快下班时，突然接到一个电话。
“唐帅，我是由甲。
德阳银行那个单子我已经跟老板汇报了。
下周一开完部门经理会后，老板让我们俩去他办公室谈谈。
”唐帅一时没反应过来，随口“噢”的应了一声，直到听到对方电话传来的忙音，才猛然想起是早上王大山的那个项目。
早就听说由甲这个女人霸道，争抢资源尤其厉害，简直到了雁过拔毛的地步，这一回可真正见识了。
唐帅一向对这种强势女人不感冒，通常是敬而远之，能没有交集最好。
挂完电话，心里窝着一团火。
屁大点儿事儿，也值得向老板去汇报，摆明不把自己放眼里。
2　小项目的大商机星期天唐帅起得很迟，昨晚看电影直到凌晨5点才睡。
等到洗漱好，妻子田丽已经在做午饭了。
唐帅有个爱好，就是看电影。
这个爱好从大学时代，到现在已经变成习惯了。
这么多年来，他已经记不清看过多少部电影。
如果一定要说一个大概的数，平均三天一部电影，一年一百多部应该是有的，十几年算下来，也看过一千多部电影了。
中国电影业在今天如此鼎盛繁华，这里面也有IT人的一份力量。
唐帅从小到大，对钱看得都不是很重，觉得够花就行。
这种金钱观让他保持了一份难得的平和心态。
当年从武汉初到北京，也经历过求职时期的落魄与茫然，不知明天在哪里，不知未来会变成什么样，不知能不能在北京扎根落地。
幸运的是，这种压力并没有给他带来绝望。
乐观向上的心态常常给他一些意想不到的收获，所以，这十年，他的生活很稳定，没有大起大落，更多的是一种水到渠成。
慢慢地，他有了房子，有了车子，有了妻子，手上还有些票子，现在只剩下孩子了。
吃完中饭，唐帅小睡了一觉，然后约了同小区的朋友去俱乐部打了两个小时的羽毛球。
汗流浃背地出来，浑身也通透爽快很多，工作中的烦心事早已抛到九霄云外。
IT公司的办公环境一般都还不错。
豪华高档的写字楼，训练有素的保安，漂亮的前台小姐，整齐干净的办公桌椅，清一色的名牌电脑，

装修别致的咖啡吧台，以及满眼的绿色植被，天宇公司也不例外。
星期一上班的时候，唐帅的心态已经调整得很好。
上午11点，老板果然把他和由甲叫进了自己宽大的办公室。
这是一个面带书生气的上司，叫姚祖山，一听名字就像回到“ 文革 ”时期，祖山，顾名思义，祖国的大好河山。
此人看起来很和善，四十多岁，剪平头，体形偏胖，啤酒肚比较明显，不爱多说话，更爱思考。
姚祖山从一毕业开始就来到这个公司，为大老板立下过汗马功劳。
公司的大部分江山都是由这批老臣，通过赤身肉搏战从敌人战壕里拼抢回来的。
所以，这样的人绝不是善男信女。
老姚眼光一扫，唐帅与由甲都感到一丝压力。
“ 坐吧！
”姚祖山朝自己的两员爱将笑笑，指了指自己身旁的沙发。
两人跟了老板也有些年头了。
一看这个动作就知道是啥意思。
如果他坐在大办公桌后面，一脸严肃地跟下属商讨问题，说明他更多的是倾听，和思考。
一旦下定决心要做一件事情，他会更倾向于表面的民主，与下属同坐在沙发上，目光平视地下达任务与指令。
他觉得这样更能代表自己对下属的一种尊重。
“ 两位，这件事情我已经了解得差不多了。
”果不其然，姚祖山一开口，语气就很坚定，是不容质疑与反驳。
“ 这个项目我们不仅要做，而且还要做得漂亮，投入我们公司最精锐的部队去做。
钱不是最重要的，市场更重要。
我之所以坚定地去做这个事情，不是这个项目，而是它所带来的商机。
这是一个旧产品改造的绝佳机会，德阳银行暴露出来的这个问题，我相信未来1~2年，中国同类型的银行都将面临这样的困境。
所以这个项目从今天开始升级到公司最高级别。
”姚祖山说到前半句，唐帅已经明白了。
眼前的这个领导，有着长于一般人捕捉商机的眼光与胆识。
同样的一件事，从陈辉到自己，从王大山到高原，再到由甲，中间过了五个人的手，没有一个人看出这是一片市场，而更多的把它看成一个鸡肋项目。
“ 对不起，老板。
我们差点坏了大事了。
”唐帅由衷地道歉。
“ 不，呵呵。
我们都应该感谢由甲，是她提醒了我。
”“ 领导，别给我戴高帽子了。
我只不过是无意中提到还有一个银行也有这样的需求而已。
我哪有眼光看一片啊！
”“ 小由，很少看到你这么谦虚。
”姚祖山看起来心情很好，难得打趣下属。
紧接着兴奋地说道：“ 这是一个千载难逢的好机会。
正是因为小项目，所以没有竞争对手关注，更适合我们打‘ 短、平、快 ’。
这种因为技术变革带来的困惑，不是特别严重，但是很难受。
你们想想，全国有多少家银行有这样的需求。
我相信，只要类似于德阳银行的运营规模，就一定要这套软件。
这就是我们的市场，估算一下至少有1.5~2个亿的市场规模。
同志们，请注意，这可是一片未开垦的处女地啊！

只要我们把需求把准了，产品做精细了，实施服务到位了，复制起来会非常快。
同样的销售额，我们的利润将是竞争对手的三倍。
”“老板，你就下命令吧！
接下来我们怎么做？
”由甲已经听得跃跃欲试。
唐帅也不自由主地点点头，表示赞同。
看着下属殷切与热情的目光，姚祖山却冷静了下来。
“由甲，现在销售进展到哪个环节？
”“商务谈判。
”“从今天开始，销售与技术分别由你们俩全权接手，同时属于绝密。
项目签约之前，仅限于我们三人知道。
公司其他人只知道这是一个无关紧要的小项目。
你马上去跟客户敲定具体谈判时间。
”3　勇立军令状临出发前，姚祖山又把唐帅和由甲叫到办公室商谈了一番。
“对方几个人参与谈判？
”他坐在老板椅子里，轻声问道。
“五个。
”“哪五个？
”“一个主管技术的处长，一个主管业务的处长，此二人与我们前期接触过几回。
一个是财务处长，一个是采购处长，还有一个听说是总助，未完全确定，后三个没接触过。
”“有内线吗？
”“没有。
”“谁是强力支持者？
”“技术处长与业务处长均认可我们。
”“他们会出头吗？
”“没把握。
”“见过拍板人吗？
”“没有。
”姚祖山停止了提问，盯着由甲看了一会儿。
唐帅明白，这是老板要发怒的前兆。
由甲马上道歉：“对不起，老板，这个项目没操作好。
”“不是没操作好，而是操作得非常烂。
这个项目到现在还没丢掉，还能走到谈判阶段，你们真是撞大运了。
如果有竞争对手进来，我想，你们早就被对手打得满地找牙了。
”没人敢说话。
“哪个销售跟的？
”姚总继续问道。
“王大山。
”“这个项目结束后，让他去做分销吧！
”“是。
”“他的领导是谁？
”“高原。
”“你花点时间观察他一段时间，检查一下他带的团队项目和销售的水平。
”“好。
”“你们这次去谈判，任务非常艰巨。
不知道对方预算，不知道对方底价，没有内线，没有支持者，没见过高层。
前期商务工作到今天为止，全部等于零。

我们完全是靠着老产品的足够优秀支撑到商务谈判阶段。
这是一场非常难打的硬碰硬的战斗，你们要有心理准备。
”姚总从桌后的老板椅上站起来，走到两位下属面前，一脸的沉重。
“他们有弱点？
”由甲想了想，才回答。
“说说看。
”“对这样的单位，一个才300万的项目，根本不足以让四个处长再加一个总助组成谈判团来做这件事，这不符合常规。
起码说明一点，他们比我们想象中更重视这个项目，这就是我们进攻的切入点。
”“我们报价300万，对方还价50万，中间整整相差六倍。
你们俩怎么看？
”“这个项目风险比较大。
我们对新业务不熟，需求肯定会反复。
”唐帅答道。
姚祖山看了一眼由甲，她正低着头不知想什么，没有回答。
唐帅不禁有点担心她，这个压力确实太大了。
姚总退回办公桌，从酒柜里拿出三只高脚杯和一瓶红酒。
“大老板送的，一直没舍得喝，来，一起尝尝。
味道不错。
”“这么珍贵的东西，你也舍得给我们喝？
”唐帅配合姚总，活跃一下气氛。
“一瓶红酒算什么？
你们俩跟了我也有些年头了，是我姚祖山心中最得力的干将。
我这办公室里所有的东西，你们只要看中了，随便拿。
只有一个例外，全家福！
”三个人都呵呵笑了起来。
“其他我也不多说了，只有两点：第一，这个项目最后的签约金额，将会成为这个产品的行业定价。
你们都知道，这个行业是没有秘密的。
合同只要一签下来，快则一个月，慢则三个月，全国所有银行主管信息化的老总都会知道这个价格。
我们的市场是5000万，还是1个亿，甚至3个亿，就看你们的啦！
第二，这个项目可以亏，但绝不能丢，这是我的底线。
”由甲突然抬起了头，目光坚定地看着自己的上司：“老板，这个项目我如果能谈到100万，就绝不会谈99万回来。
这是我给您的承诺。
”“好，由甲，有你这句话我就可以安心睡大觉了。
这次谈判以你为组长，另外再挑两个人一起组成谈判团吧！
这样，你们各自挑一人去锻炼，多带几个能干事的人出来。
唐帅，由甲，这次由你们俩去坐镇，我非常放心。
将在外军命有所不受，谈判桌上什么变化都有，关键时刻你们不必向我请示，可以全权做主。
我要做的事情只有一件，开香槟等着你们凯旋归来。
”走出总经理办公室，两人都没有吭声。
这个任务比他们俩预料的更困难，唐帅甚至认为这是不可能完成的任务。
停止脚步，望着由甲：“你怎么看？
”“姚祖山这只老狐狸。
”见唐帅没明白，补充道：“我们去忽悠客户的钱，他在忽悠我们的心，被他卖了还帮他数钱。
”说到后面，自己忍不住笑了起来：“而且还心甘情愿。
”唐帅也乐了：“说得好听点叫管理艺术，说得难听点叫老奸巨猾。

”　“精辟！
”由甲朝他竖了竖大拇指。
4　抵达深圳周一下午3点，唐帅一行四人坐上了北京飞深圳的南航CZ3160次航班。
唐帅带了陈辉，由甲带了高原。
飞机降落到深圳时，已经是晚上6点了。
事先订的酒店就在德阳银行旁边。
刚放下行李，高原就打电话去约技术处长和业务处长，出来喝喝茶。
未果。
只告知明天上午9点在21层综合会议厅，双方见面详谈。
看着下属有点沮丧，由甲笑了笑，“这么敏感的时刻，谁敢出来？
你在临时抱佛脚呢！
大家坐了这么长时间的飞机，累了，肚子也饿了。
广东可是美食全国出名，好好犒劳一下自己的胃吧！
今晚我请客。
”四人找了一家不错的粤餐厅美美吃了一顿。
第二天早上8：45分，他们准时到达21层。
在前台服务小姐的指引下，来到了综合会议厅。
等了约五分钟，门口走进来了两个男人。
一个四十岁左右，长着一张圆脸，满脸的笑容。
一个三十五六岁，偏瘦，身子高，比较严肃，随后又跟进来了四五个年轻人。
高原连忙上前为双方作介绍。
早在来的路上，由甲已经通过高原的叙述对这两位处长非常熟悉了。
只是没想到的是后跟进来的几个年轻人，并不是谈判人员，而是业务与技术骨干。
说白点，就是两个处长的手下。
由甲和唐帅互望了一眼，看样子事情有变化。
宾主寒暄过后，一一落座。
主管业务、满脸微笑的黄处长首先发言：“由总、唐总，很感谢你们远道而来。
本来是安排好今天双方进行商务谈判，没想到我们的总助蒋总，出国有事没能赶回来。
他在电话里一再让我向两位抱歉，争取明天赶回来。
要不，我们今天先把所有技术条款，与业务需求确定一遍。
任务量定下来，也有利于接下来我们的商务谈判。
你们觉得呢？
”事已至此，也只好这么办。
一天很快过去了。
两位处长很热情，中晚餐均是他们请客。
餐桌上气氛非常热闹。
酒是没少喝，嘴巴却非常紧，个个都像铁公鸡，套不出半点消息。
酒足饭饱之后，唐帅和由甲决定去大街上走走。
酒店就坐落在深圳的繁华街道，两边商铺灯火辉煌，已经是晚上9点，路上行人仍然很多。
“北京这个点的时候，路上要冷清得多。
”唐帅笑笑说。
“是啊，这两个城市差别很大。
深圳是12点才是夜生活的开始，而北京早就关门打烊黑灯瞎火了。
”“你对今天的事，怎么看？
”由甲刚要回答，突然从路边冲出一个小女孩：“叔叔，买朵玫瑰花给女朋友吧！
”唐帅有些尴尬，看着小姑娘手里的花，又回头看了一眼由甲，笑笑没有说话。
“叔叔，买一朵吧！

就十元钱。
买一朵吧！
”灯光下的小女孩长得很漂亮，七八岁的样子，穿着一件红色连衣裙，眼睛里带着恳求。
“不用了，谢谢你。
”由甲上前解了围。
两人侧过身，准备走过去。
突然，小女孩伸手抓住由甲的衣服：“阿姨，就买一朵吧！
很便宜，才十块钱。
”这个举动把两人吓了一跳。
广东的治安不好在全国都很有名，当街抢劫是常有的事。
由甲本能的一个反应就是护着手提袋，拔腿往前跑。
小女孩被她突然的动作一下子拖倒在地。
即使这样，双手仍然紧紧抓住由甲的衣服不放。
唐帅走上前去准备劝开，小女孩突然大声哭喊道：“叔叔，阿姨，求求你们，行行好，就买一朵花吧!
”声音里透着恐惧，神情凄惨，不像是装的。
过路的行人纷纷打量着他们，却也没有人停下脚步观望，或许这样的事街头每天都在发生，人的神经早已变得麻木。
两个人都愣住了，第一次碰到这样的事，看着泪流满面的小女孩，只觉得头痛。
由甲那身精致的深灰色洋装，早已被拽得变了形。
“叔叔阿姨，求求你们，就买一朵花吧！
”唐帅朝四周看了看，果然，不远处一个角落里，站一个猥琐的男人正盯着他们看。
唐帅赶紧从身上掏出一张五十元的钞票，递给了仍然趴在地上的小女孩，带着由甲走开。
两人进了一家咖啡厅，由甲仍然心有余悸。
“那么漂亮的小女孩，叫得那么可怜，真令人记忆深刻。
”“被人控制了。
”唐帅点了两杯咖啡。
“怎么没人管？
”“存在即合理。
”“合理？
”由甲皱了皱眉头。
唐帅笑了笑：“当然这事，老百姓看是很不合理。
但是为什么会存在？
而且还是在闹市街道每天这样发生。
这说明什么？
说明这件事在另一群人眼里，它是合理的，合理的原因是能带来利益，所以它能存在。
”由甲想了想，点点头：“是啊！
我十年前刚进入社会时，发现人人都很傻。
那么多对错黑白一眼就能看清的事情，竟然没有人说。
后来才知道，其实是自己很傻。
呵呵。
”服务员给唐帅上了一杯南山，给由甲上的是摩卡。
“我很喜欢喝咖啡，而且还有些要求。
”唐帅说完低头喝了一口，“这里咖啡泡得不好，被水稀释过了。
”“我没有讲究，也喝不出来。
”“女人，还是少喝点咖啡好，多喝果汁。
”由甲点点头。
“其实任何能存在的事物都是有原因的。

以前我的书生气也很重，老是拿着自己心中那把尺子去衡量是非曲直。
却不知道，这个社会每个人心中的那把尺子千差万别，也走了不少弯路。
”两人相视一笑。
5　试探虚实“你觉得我善良吗？
”唐帅拿不准由甲突如其来的一句话，笑而不答。
“是不是觉得我很傻？
现在这年代还有人会问别人，自己善不善良？
”由甲自嘲地说，嘴角泛着柔和的微笑。
“那要看你怎么理解善良？
”“我发现70年代的人，是不是都比较怀旧？
我很愿意花时间去了解一个60年代的人想法，却不愿倾听一个80年代的人述说。
同样相差十年，跟前者会有一种自然的亲近，跟后者却有一种无形的代沟。
真是奇怪！
”“呵呵，理由很简单。
”唐帅转了转桌上的咖啡杯，停顿了一下，“因为你有困惑，你希望从有经验的人身上找到答案，你更在乎索取而不是付出。
”“我一直信奉人性本善，十年前刚走入社会时，我甚至认为自己是一个高尚的人，呵呵，为此还很光荣。
那时候的我，会为陌生人的故事痛哭流涕，对不公平的事会疾恶如仇。
曾经整整五年，每次走在大街上遇到乞丐我都会施舍。
甚至还期盼，有一天我喜欢的男孩会因为我的善良，而爱上我。
”唐帅乐了：“结果呢？
”由甲也忍不住笑了：“哪来的结果，只有一点个人体会。
”“说说看。
”“比如，仅仅因为善良，根本不足以支撑一个男人去爱上一个女人；比如，越是善良的人，越察觉不出别人的居心不良，越容易受伤；再比如，当你拥有狼的本领的时候再去考虑善良的问题，也许会更有意义。
”唐帅觉得这个话题有点意思：“那你，觉得我善良吗？
”“那要看你想要什么？
”由甲眨了眨眼睛，“你是想要自己善良，还是想要自己不善良？
”“你很狡猾！
”“彼此彼此！
”两人又闲聊了一会。
唐帅忍不住又把话题转了回来。
“今天的事情，很反常。
”“是啊！
不过套用你刚才的话：存在即合理。
在我们看来很反常的事，也许对他们而言，却非常合理。
”“你倒挺能现学现用的。
”唐帅打趣道。
“你说有什么原因，能让他们为了一个300万不到的项目，组成五个人的谈判团，还在谈判时失信爽约，却又是合理的？
”唐帅想了想：“有一个原因。
”“噢，说说看。
”“如果一个计划里，包括了五个人的谈判团，包括了失信爽约，甚至还包括接下来的让我们意想不到的事，你还觉得它反常吗？
”由甲点点头：“有道理。

”“ 对方又想达到什么目的呢？
”唐帅自言自语道。
“ 我想，应该是试探虚实吧。
他们爽约的目的是给我们造成心理压力。
目前项目进入谈判阶段，其实双方是平局。
我们都不清楚对方价格的底线，试探是唯一有效的方法。
这步棋他们走在我们前面。
”唐帅点了点头。
“ 唐帅，”由甲突然叫住他，“ 明天我们俩去民俗文化村旅旅游，走一圈？
”“ 为什么？
”“ 如果我猜测得不错，明天都不一定会谈判，对方在等我们着急。
现在这个状态，谁急于做这件事谁就被动。
那我们也给他们出一张意想不到的牌如何？
”“ 好主意。
不过，我们如此重视是因为后面庞大的市场。
他们为什么这么重视？
”由甲笑了笑，“ 他们是第一家吃螃蟹的甲方，如果做成功了，就是全国的典范，领导是有很大政绩的。
如果做失败了，花钱很少，也不会有什么风险。
这是一个进可攻退可守的好项目。
呵呵，只不过这个领导做事，太稳太追求完美了。
”唐帅看着由甲一脸的笑意：“ 看样子，你有信心打好这场仗了！
”“ 说实话，在老板办公室拍胸脯时，我的心里是没有底的。
不过现在，反倒有些感觉了。
”灯光下的由甲，看起来比平时显得更美一些。
唐帅想，可能她脸上的那种自信，感染了自己。
20　职场比赛　“ 前两天看了一篇短文，写得非常不错。
作者也是你们IT行业的，一个著名的外企高管，刚退休。
唐帅，你有空可以去看看，应该对你有所启发。
”面对两人的嘲讽，吴玉珍已经习以为常了。
“ 说什么了？
”“ 他把职场生涯比作一场体育比赛，分为初赛、复赛、决赛三个阶段。
”“ 挺恰当的比喻。
”唐帅一听就很有感觉。
“ 他说，初赛的时候大家都刚刚进社会，大多数都是实力一般的人，这时候努力一点认真一点，很快就能让人脱颖而出。
于是有的人二十多岁做了经理，有的人迟些也终于赢得了初赛，三十多岁成了经理。
”　“ 这话有道理。
”秦勇也来了兴趣，“ 复赛又是什么？
”　“ 能参加复赛的都是赢得初赛的，每个人都有些能耐，在聪明才智上都不成问题，这个时候再想要胜出就不那么容易了。
单靠一点点努力和认真还不够，要有很强的坚忍精神，要懂得靠团队的力量，要懂得收服人心，要有长远的眼光……”　“ 小唐，你是不是目前卡在这个环节？
”唐帅有点不好意思，摇摇头：“ 我才刚刚赢得初赛而已，离复赛还有很长一段距离呢！
”　“ 你这小子有几点我比较喜欢。
不骄傲，有自知之明，同时学习能力很强，更难的是保持空杯的精神。
”“ 怎么赢得复赛？

”秦勇继续问道。
“看起来不容易，但也不是特别难。
因为这个世界的规律，就是给人一点成功的同时让人骄傲自满，刚刚赢得初赛的人，往往不知道自己赢得的仅仅是初赛。
有了一点小小的成绩，大多数人都会骄傲自满起来，认为自己已经懂得了全部，不需要再努力再学习了，他们会认为，之所以不能再进一步已经不是自己的原因了。
虽然他们仍然不好对付，但是他们没有耐性，没有容人的度量，更没有清晰长远的目光。
”“嗯，写得不错。
看样子小唐你没有犯这样的错误。
”“这类人，就像一头愤怒的斗牛，虽然猛烈，最终是会败的，而赢得复赛的人则像斗牛士一样，不急不躁，跟随着自己的节拍，慢慢耗尽对手的耐心和体力。
赢得了复赛以后，大约已经是一位很了不起的职业经理人了，当上了中小公司的总经理，大公司的副总经理，主管着每年几千万乃至几亿的生意。
”“这是我的目标啊！
”唐帅毫不掩饰自己的野心。
“决赛的要求很高了。
输赢就像武侠小说里写的那样，大家都是高手，只能等待对方犯错了，要想轻易击败对手是不可能的，除了使上浑身解数，还需要一点运气和时间。
世界的规律依然发挥着作用，赢得复赛的人已经不只是骄傲自满了，他们往往刚愎自用，听不进去别人的话，有些人的脾气变得暴躁，心情变得浮躁，身体变得糟糕，他们最大的敌人就是他们自己，在决赛中要做的只是不被自己击败，等着别人被自己击败。
这和体育比赛是一样的，最后高手之间的比赛，就看谁失误少谁就赢得了决赛。
”秦勇沉默了一会儿：“怎么感觉说我似的？
”“不是你一个人有，所有自认为成功的男人都会有这种体会。
”吴玉珍说道。
“怎么说？
”“解释这个，又得说人性了。
男人都像小孩子，在自己习惯的领域里玩得很熟练，但对人生整体缺乏感悟。
能让一个男人抛开固有经验，去接纳一份新的观念，是非常困难的。
男人的勤于动脑，使得他们能掌握资源调动能量，但是有能量的男人通常会使他，更加信赖自己头脑里已有的观念，所以常见这样的成功男人，刚愎自用的程度一定超过他心胸开放的程度。
”“很有道理，那要怎么做？
”“对新的东西能不加批判地接受下来，这是开放心胸的能力，也是聆听的能力，更是包容的能力——它们的基础就是自信。
因为新的东西意味着改变，使人感到可能失去现有东西的恐惧。
如果一个人并不担心自己会失去什么，比如财富、权力、感情、面子……那么他便可以随时保持一颗接受的心，来面对每一刻的新体验。
包容接纳，就是即使你不理解的，在你内心里什么评判都没有的空杯状态下先接受了，再分析，正面地纳入自我系统，负面的丢掉放下，而不是愤怒、抗拒和消灭它。
这正面、负面的能量在你心中就都有了自己的渠道和去处，如此慢慢地，你的能量扩展到全都可以消化了，你自身也就转换得更高级了，你不就很厉害了吗？
人的所有状态，都在考验你在两个极端之间运动的能力。
从全面、细腻、丰富，再到简化、宏观、单一。
从这个极端感受再到另一个极端感受之间，你走了多远，你体验了多少，那便是你拥有的能量与财富。
”秦勇和唐帅都在认真思考吴玉珍的话。
“我见过很多经济上独立的女人，极少见到精神上独立的女人，你是另类。

”秦勇颇为感叹道，“今天很有收获。
谢谢！
”33　管理的最高境界“小唐，我讲个故事给你听。
”唐帅恭敬地点点头：他最喜欢听故事，尤其是自己的上司或师长们讲的故事，能学到很多东西。
“有一群孩子在一位老人的家门前玩，唧唧喳喳的，很吵，一连几天都这样。
这个老人喜静，忍得非常痛苦。
于是他就想了一个办法。
他给了每个孩子五角钱，对他们说：你们让这儿变得很热闹，让我感到自己年轻了不少，这点钱表示谢意。
孩子们很高兴，第二天仍然来了，一如既往地嬉闹。
老人再出来，给了每个孩子三角钱。
他解释说，自己没有收入，只能少给一些。
三角钱也还可以吧！
孩子仍然兴高采烈地走了。
第三天，老人只给了每个孩子五分钱。
孩子们勃然大怒，一天才五分钱，知不知道多辛苦！
他们向老人发誓，他们再也不会为他玩了，然后一哄而散。
老人的门前又恢复了平静。
”姚祖山看了一眼唐帅，笑着问：“你有什么感觉？
”“人性。
”“你这小子，怎么就看出人性来了？
”“因为老人就是利用了人性，人对金钱欲望的本性，轻易达到了目的。
”姚祖山点点头。
“本来这群孩子只是单纯的玩乐，但老人却人为地加入了金钱这个工具，从而引发了人贪婪的本性，把整个游戏规则改变了。
老人是熟知人性的高手，小小一个动作就完全控制住了孩子。
”“说得有道理，还看出什么？
”唐帅又想了想：“管理方法。
”“怎么说？
”“如果把小孩当成下属，把老人当成管理者。
那么管理者在解决一个问题时，方法有多种，如何采用更优的方法，就是考验一个管理者的水平了。
”见姚祖山点头，唐帅受了鼓舞，继续说道：“比如这个案例，管理者有三种解决问题的方法，第一种正面教育，告诉他们要有礼貌，不能吵到别人，他们一般会离开；第二种就是利用人性，利用人对金钱的欲望引导他们离开，同样能达到目的。
第三种找个更有趣的游戏告诉小孩，他们会很快离开。
”姚祖山笑了：“孺子可教，你看问题已经不停留在表面了。
”唐帅心里很高兴，嘴上却说：“待在您身边这么久了，也学了点皮毛。
”姚祖山大笑：“把我当客户了？
拍马屁呢！
”如果姚祖山愿意跟下属开玩笑，说明他心情还不错。
唐帅笑了笑：“忽悠这功夫，我刚入门，还不会用。
这不，拍到马蹄子了。
”“你的这三个方法，用在不同的人身上，会有不同的效果。
”姚祖山也感兴趣了，“比如，第一种，正面教育，适合放在基层员工管理；第二种，利用人性，适合管理中层或中高层干部；第三种，更有趣的游戏，适合管理高层干部。
”唐帅低下头认真想了想，觉得很有道理，对姚祖山很是敬佩。
“老板，您怎么看待管理？

”“ 这个问题可大可小。
说得通俗点，就是制定一个大家都接受的游戏规则，然后所有人在这个规则里扮演不同的角色。
说得专业点，就是通过别人来做事，高效率地完成组织的目标，创造出高的效能，使产出最大化。
”“ 那，您认为管理分几个层次？
”“ 你不会跟由甲学的吧！
她弄了个销售几重境界，你又弄管理几个层次？
”姚祖山乐了，这两个下属像约好似的。
唐帅苦笑：“ 我还真不知道她那档子事。
”“ 不过，你的问题也有点意思。
”姚祖山看到下属有点窘迫，解围道，“ 你让我想想。
”过了一会儿，抬起头，心中已有答案：“ 管理这门学问更深啊！
也许我穷其一生的力量也无法参透。
同时理论与实践也有很大区别。
我个人认为，管理可以分为五个层次。
”唐帅点点头。
“ 第一个层次，最常见的时间管理，比如员工上下班打卡，有固定的工位，从事固定的工作。
”　“ 第二个层次，属地管理。
人在一个固定的区域里，工作局限在这个空间里。
”　“ 第三个层次，绩效管理。
比如把工作设为KPI指标，跟收入与奖金、提成等挂钩。
IT公司的基层员工，多为这种管理模式。
”　“ 第四个层次，诱惑管理。
管理者抓住人的需求，进行人性的诱惑。
比如期权或职位上升等。
IT公司的中高层干部，多为这种模式。
”　“ 第五个层次，心灵管理。
人的身心完全自由，完全按照自己的意愿去工作。
”　见唐帅略有所思，他又补充道：“ 不过，我认为，管理是一个动态的变化过程，永远没有最好，只有更好。
一旦一种管理模式成为经验的时候，说明它已经过时了，需要不断地创新，大胆地尝试和变革，找到一条更适合自己走的路。
”“ 您讲的心灵管理，是不是那种所有的员工都不用管了，各司其职，都能自动自发、称职地干着自己的活儿。
”“ 是啊！
老子有一句话很贴切，无为而治。
没有管理的管理就是最好的管理。
”“ 要达到这个境界，太难了！
”唐帅感叹道。
“ 有个高人说得好：管理实际是管人，人是什么呢？
人是他的心、他的思想。
在管理人方面如何管心恰恰是东西方管理的最高境界。
”唐帅乐了：“ 这句话我也见过，好像是一个航空公司的老总说的。
”姚祖山点点头：“ 对。
有意思的是，管理的最高境界是人心，销售的最高境界也是人心。
”“ 难怪，在企业里，能做到高管职位的大部分是两类人，一个是销售出身，一个财会出身，还是有一定道理。
”唐帅开始希望自己也能到销售的岗位去磨炼几年。

“对，财务也很重要，高管都要求懂财会。
在咱们软件这个行业，我挺佩服一个人。
”“谁啊？
”唐帅有一丝惊讶。
“中国做管理软件的代表人物，他有两点让我印象深刻。
首先这个人非常有激情，他一生都在追求他的梦想，而这个梦想又是他的兴趣所在，这点让很多人都很羡慕。
你知道吗？
有一回我出差去南方一个城市，晚上在火车站的大草坪上，看到有一群老太太在跳舞，非常投入非常满足，她们在做自己感兴趣的事。
当时我看了很久，觉得她们很幸福，哈哈。
”唐帅从没听到姚祖山，讲自己内心的感受。
如果说以前他是老板，是老师；那现在，更像一个朋友，谈心的朋友。
“作为一名企业家，这个人花钱花精力花时间，大力推动中国式的管理模式。
这件事情很有意义，但是也非常艰难。
正因为此，令人敬佩啊！
”姚祖山说完抿了一口茶，看着唐帅，略有所思。
“是啊，中国文化博大精深，如果讲管理已有几千年的历史。
如果把治国的儒家和法家的思想，能够融入到管理软件里去，那可是一件功德无量的事。
”唐帅也有感叹。
两人相视一笑。

媒体关注与评论

一部展现商场高级博弈的作品，真正的高手不用伎俩套圈客户，不用与对手纠缠算计，而是用“心”去成交。

——付遥　　在我人生的每个阶段，我都会给自己设定一个目标，然后用心去实现。

——唐骏　　对高级人才的管理，采用个体区别对待。

有点象中医看病，用得是望、闻、问、切的原理，先了解病情和症状，再了解病因，然后再对症下药。

优点是能医治到根本，缺点是见效比较慢。

——天宇集团总经理姚祖山　　他对金钱的使用比一般领导更直接，更露骨。

他从不避讳自己用钱来控制人，甚至常常在内部会议上，公开说明自己的这种管理方法。

——耀龙集团总经理严锐　　展现职场原生态的全新力作：　　一把鼻涕一把眼泪；投身销售英雄无畏。

西装革履貌似高贵；其实生活极其乏味。

为了业绩吃苦受累；鞍前马后终日疲惫。

抛家舍业愧对长辈；身在其中方知其味。

编辑推荐

《做单》策划团队打造做单三部曲之《成交》，《输赢》作者付遥，微软中国区前总裁唐骏联袂推荐。
付遥：一部展现商场高级博弈的作品，真正的高手不用伎俩套圈客户，不用与对手纠缠算计，而是用“心”去成交。
唐骏：在我人生的每个阶段，我都会给自己设定一个目标，然后用心去实现。
天宇集团总经理姚祖山：对高级人才的管理，采用个体区别对待。
有点象中医看病，用得是望、闻、问、切的原理，先了解病情和症状，再了解病因，然后再对症下药。
优点是能医治到根本，缺点是见效比较慢。
耀龙集团总经理严锐：他对金钱的使用比一般领导更直接，更露骨。
他从不避讳自己用钱来控制人，甚至常常在内部会议上，公开说明自己的这种管理方法。
展现职场原生态的全新力作：一把鼻涕一把眼泪；投身销售英雄无畏。
西装革履貌似高贵；其实生活极其乏味。
为了业绩吃苦受累；鞍前马后终日疲惫。
抛家舍业愧对长辈；身在其中方知其味。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com