

国内本土原创**解决方案销售与售前顾问**实战小说

源自天涯职场社区精华贴——数十万粉丝翘首期盼

一线顶尖高手**以弱战强，控标与反控标**

解决方案销售+售前顾问=最佳打单拍档

没有光环的本土销售，用血性和智慧打出光环！
本土销售大时代来临！

商战

解决方案销售与售前顾问
协同打单实录

往事

吴柏臣 著

群友：“为何单子难拿？”

雾哥：“天下的单子都在客户的保险柜里！层层把关，且强敌环视！”

.....

群友：“为何要写此书？”

雾哥：“15年来我经过大小商战数百，小有所成。一生中有两场商战挑战极大，而战后的总结，让我对打单方法又有了革命性的提升和完善，所以这两场商战值得分享。”



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
http://www.phei.com.cn

商战

解决方案销售与售前顾问
协同打单实录

往事

吴柏臣 著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书主要讲述通擎和朝腾为了争夺两个大项目而展开的史诗对决。在故事的开端，通擎在两个项目上都处于劣势，要想赢单，必须超越朝腾，而朝腾把持这两个项目的销售都是王牌悍将，如何超越，这是本书最大的看点和悬念。

在这个故事背景下，如何组织有效的技术交流，如何搞定关键甲方决策者，如何策划演示，如何应标，如何控标，如何反控标、防控标等构成本书精彩对决的火花点。

本书以销售及公关谋略为主线，售前咨询策略为辅线，使得方法上更加立体完善，并融入甲方选型决策和销售操作的场景，讲思想，但更讲落地，特别是本土情结的落地，呈现有关解决方案销售、项目销售的那种惊心动魄的操作方法和策略运用的体验。

本书特别适合解决方案销售、项目销售、产品销售，以及售前顾问阅读，也适合项目经理、产品经理、对商战及 IT 职场感兴趣的人阅读。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目 (CIP) 数据

商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录 / 吴柏臣著. —北京：电子工业出版社，2015.5
ISBN 978-7-121-25786-5

I. ①商... II. ①吴... III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 064103 号

责任编辑：孙学瑛

印 刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：18.75 字数：410 千字

版 次：2015 年 5 月第 1 版

印 次：2015 年 5 月第 1 次印刷

定 价：48.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

销售江湖，没有自由行走的花，

只有随风飘零的花瓣和风干的刀俎。

所以……

本书很干净，干净得如手中紧握的刀！

本书很温暖，温暖得如握紧刀柄的手！

序 言

网友 Bookering 说，老雾，你经验丰富，一定要写一本本土解决方案项目销售小说，包括从客户初步接触到投标的全生命周期的销售操作。接着又叮嘱一句，一定要把售前顾问也写进去，销售与售前顾问两种不同销售兵种并驾齐驱，否则会很“虚”。

他知道我最怕“虚”了。

我十五年来一直干这个“勾当”，经历的事儿可谓罄竹难书，有些往事确实需要铭记，写吧！后来我在天涯写连载的时候，万万没想到会有这么多粉丝，更新不到一半，粉丝建立的 QQ 群就已经是国内最大的解决方案销售与售前群了，粉丝群内，有深谙国外销售体系的大咖，有行业售前咨询大拿，有 500 强出身的销售、售前尖兵，更多的是土狼、土豹、土豪，销售售前齐聚一堂！真心感谢这些朋友的点赞和宝贵意见。

他们逐渐成为我写书的最大动力。

写书本是业余时间的“偏活”，也正是这帮小子天天闹，不得不当作一个正事给干了，写到凌晨 1 点是经常的事，付出了相当巨大的心血和时间。可以这么说，这本书的写作本身就精彩到足够能再写一本销售与售前的生态小说了。

资深粉丝一定知道，本书有一个小名，叫《东讨西伐》，看这标题，没错，是写华东、华西两场项目争夺战。第一场战争，我们（通擎）跟对手（朝腾）销售王牌悍将展开殊死搏斗，而这一战把号称“司之脊梁”——把我公司最核心的事业部命运都赌上了。

对手志在必得，完全无视我们也是身经百战的选手，在这生死攸关的时刻，我们不会做别人刀俎上的鱼肉，必然奋起反击。

胜则生，败则死！

这里有最激烈的争斗和最刻骨铭心的伤痛。

另一场战争激烈吗？别急，本书里有一个人，有一天他讲了一个故事。

他是这么讲的。

我出生在一个小山村，从小不爱学习也受人欺负，上小学时，会路过一片稻田，有一次，我看到稻田里一个小水洼，这其实就是农民伯伯脚后跟印形成的，水洼在颤动，好奇怪这么小的地方里难道有鱼？于是走近一看，里面竟然是密密麻麻的蝌蚪，活蹦乱跳的，我特意数了一下，有 17 只。

下午放学再次路过的时候，我惦记这事儿，于是好奇地走过去再看一看。

谁知，这一看，竟改变了我的一生。

我到底看到了什么呢？

我看到：小水洼快干了，里面仅有 1 只蝌蚪是活的，其余 16 只早已全部死掉，是什么东西杀死了这些小蝌蚪呢，是因为快没水了吗？后来我在县图书馆找到了答案。原来，蝌蚪只要感到生存压力的时候，体内就会释放一种毒素，这种毒素不但放倒竞争者，连自己也不放过，最后只有耐毒性最强者才能生存下来。

方寸之间竟藏杀机，江湖丛林强者不息！

于是就想，以后怎样才能生存下去呢？

我只能在我的领域成为最强者，别无他法。

他这段朴实的话，不啻于凯撒大帝所言，“我看到的，我必征服。”

后来，他发奋读书，以优异的成绩让旁人刮目相看，再后来，他考上了大学，再后来，他做了 IT 销售，把某些地区做得固若金汤。

这是我们的不幸，因为他恰恰加入了朝腾，成为我们的宿敌。

终于，我们迎来了一次决战。

这一战，改变了我，也改变我的同事，甚至我公司，以及对商战的理解。

这是两场非常有意思、有意义的商战：一场是关于“客户议标性质”的内部竞标项目争夺；一场是相对公平的“公开招标性质”的综合竞标项目竞标。本书的重点就是描写这两场精彩纷呈的商战，同时这是一本融合解决方案销售思路和售前咨询策略的双链操作小说，两个项目都是以弱战强，在这种格局下：

如何搞定客户、建立信任？

如何影响客户决策？

如何洞察、解析客户需求？

如何运用方案策略？

如何控标？

如何反控标？

等等，这些话题都是在现实销售中遇到的，希望读者喜欢。

本书涉及的甲乙双方公司名称、岗位部门、职责、人名，全部由我自己虚拟，如有雷同，纯属巧合。

在一个月黑风高的夜晚，有朋友问，你这书写的都是销售和售前的运作，能否如其他职场小说一样，多加一些风花雪月的东西？

我笑 CRY 了！

销售江湖，没有自由行走的花，只有随风飘零的花瓣和风干的刀俎。

他还问，自己是小公司的小销售，面对大公司的大销售怎么办？

只要踏入这个江湖，没人在意你是“屌丝”还是“高富帅”，他们只在意你手中的刀，大家都是猎食者。

你的苦我懂，这里也有你要的答案。

所以……

本书很干净，干净得如手中紧握的刀。

本书很温暖，温暖得如握紧刀柄的手。

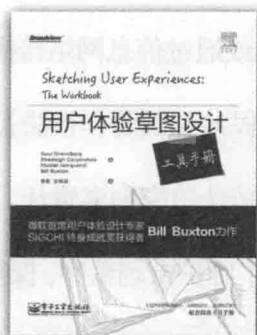
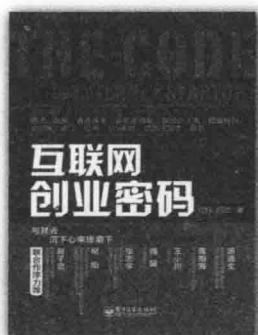
好了，废话少说。

在那个群雄并起、逐鹿天下的年代，我司面临东西两线作战的困境，我们能突出重围吗？

……

直接翻页吧。

电子工业出版社计算机精品图书



反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

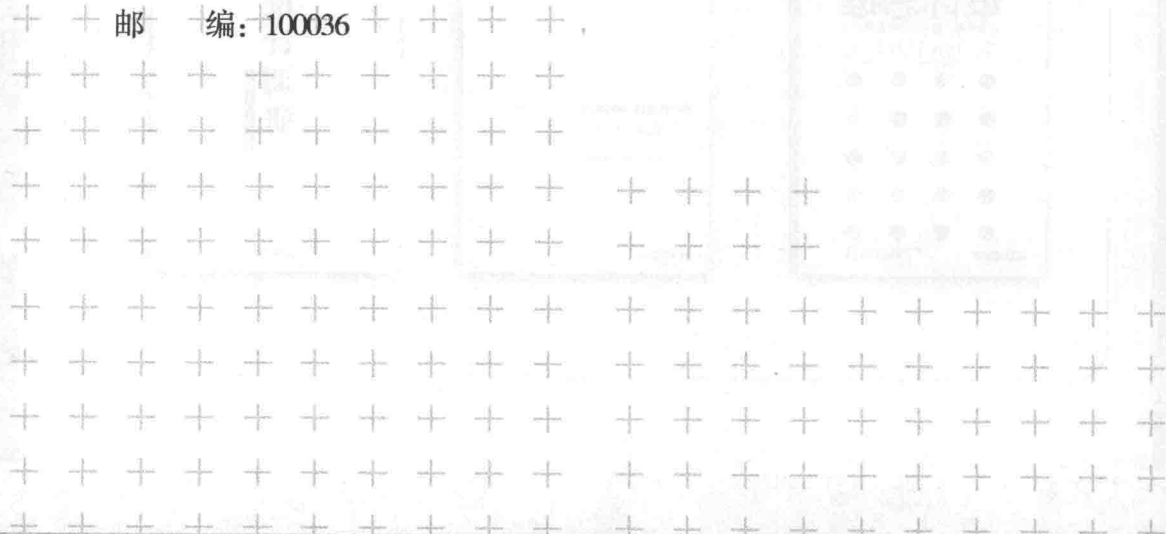
举报电话：(010)88254396；(010)88258888

传 真：(010)88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱 电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036



目 录

第一篇 使命召唤，东讨西伐 / 001

第一章 死亡之组 / 002

第二章 与狼共舞 / 019

第三章 曲线救国 / 034

第二篇 诸侯会盟，钱江潮落 / 048

第四章 黄金人 / 049

第五章 囚徒困境 / 067

第六章 825 计划 / 085

第七章 让他不能抗拒地支持你？ / 099

第三篇 决战成都，烽火又起 / 115

第八章 技术交流 / 116

第九章 调研、杀手与陈仓 / 134

第十章 分包 / 147

第十一章 排他性支持 / 163

第十二章 投标与审判 / 180

第十三章 废墟与曙光 / 199

第四篇 会猎杭州，西湖问鼎 / 212

第十四章 西湖论剑 / 213

第十五章 考察与演示 / 231

第十六章 鹰击长空，鱼翔浅底 / 251

第十七章 怅寥廓，问苍茫大地 / 271

后 记 商战三问 / 290

附 录 故事人物与竞争格局 / 292

我朝野心，就史册汗牛充栋七百年战争，早于西一千五百，才是一个江湖的
三头六臂的上映出，恨城古寨，但忽似下基，余存更向的野者竟日冲天
江湖引到江湖
看有人，而忽思思到以死而思思

第一篇

使命召唤，东讨西伐

8月1日—8月4日

他们来了，这个江湖不会再太平

.....

那一年，浙江、四川两个项目的争夺战先后爆发

我司拉开了东西两线作战的序幕

这是最残酷的战争

没有之一

第一章 | 死亡之组

“听到这个消息，我几乎一夜无眠，我将会处于两种不利的处境，必然被动，大项目销售最怕的是什么？是开局被动，前后掣肘，出师未捷身先死。”

浙江项目回忆
通擎华东大区销售总监 关亦豪

1.1

那年8月1日，阴云密布，杭州萧山机场候机大厅咖啡馆靠北的角落里，三个年轻人围着一张桌子。

关亦豪转着咖啡杯，低沉地说：“这是今年最大的一个标，刚拉开序幕竞争对手就全部扑上，蓄谋已久啊，这种情况我很少遇到，说明竞争相当激烈。你们知道老板是怎么说这次竞标的？”

另两人摇摇头，目光聚集过来。

关亦豪眼角一闪，“老板说，我们现在进入的是死亡之组。”

两人集体沉默，视线慢慢散开。

关亦豪很讲究，一般不会轻易提起死亡这个词，特别是在登机前。

死亡这个词，其实与一家公司有关。

这家公司的名字叫朝腾，它是关亦豪公司最主要的竞争对手。

几年以后，谁也不会料到，上一幕会成为一本书的开头。

今年暮秋，几经飘零的宋汉清决定给好友兑现一个承诺，写一本关于IT江湖的书。这一天，宋汉清从武昌黄鹤楼信步走下，来到临江大道，独自凭栏，夕阳西下，往事如烟。这些年来，那些远去的刀光剑影，那些逝去的江湖恩怨，那些悲壮的英雄史诗，如长江的激流涌入他的心头，卷起千堆思绪，荡气回肠、惊心动魄，但这些一刻都没有停留，又都随着这滚滚长江带到天际。

天际是白茫茫的一片。

宋汉清喝掉了易拉罐里最后一口啤酒，向西而行，仿佛灵魂早已沉睡，耳边如失聪般地消失了喧嚣，偶尔周遭小店聒噪的音乐被手里的易拉罐转换成一阵颤动从指尖传走，依稀远去的战鼓号角还在激荡自己的血脉。

时间回到那年的8月1日，故事还得从上一幕的十分钟前说起……
平静的萧山机场候机厅的一家咖啡馆悄然迎来三个年轻人。

中间为首那位三十好几，他面容周正，神情却颇有些抑郁，穿着一件蓝色条纹长袖衬衣，配一条红色领带，他是关亦豪，北京通擎公司华东区销售总监。左边那位稍显年轻，有些文气，戴着一副黑框眼镜，他是吴明龙，是通擎公司浙江省销售，加入通擎不到半年时间。右边那位年纪和吴明龙相仿，脸上线条明朗，却没有让他显得很严肃，他的神情全靠浓眉下的一双眼睛展现出来，或刚毅、或忧愁、或开朗、或玩世不恭，他一手拉着一个精致的黑色拉杆皮箱，一手挽着一件黑色西服，他叫宋汉清，是通擎公司售前咨询总监。看到服务员从旁边经过，宋汉清把行李箱往身边收过来，头稍微一偏，旁边落座的几个年轻女孩如同发现了一个小秘密一样，相视会心一笑。

他们三人昨天结束了浙江华夏移信 BOMS2.0^①（业务运营管理系统）项目的第一次宣介交流，今天打算班师回京，离登机时间尚早，就找了个咖啡馆歇脚。

关亦豪放下咖啡杯，眼睛看着别处，神色依然抑郁。

一般来说，公司对抗互有输赢，没什么的，那为何通擎与朝腾的对抗就用死亡来联系呢。这是因为，通擎最近发现一个诡异的秘密：

近年来，朝腾的业务布局跟通擎日渐雷同，慢慢地，解决方案线也趋于类似，直到某天发现，两家公司产品重合度几乎百分之百，每个50万以上的单子后面都有朝腾鬼魅的身影。刚开始谁也没有在意这些苗头，直到上个月有客户开玩笑说，通擎和朝腾，行业里只要一家就够了啊。这句无心之话传到通擎，高层立即产生震动。

电信圈子竞争激烈，但各有所长，大家相安无事，现在好了，通擎能做的，朝腾都能做，通擎不能做的，朝腾未必。

这是干吗？这是赶尽杀绝的节奏啊！

朝腾最近还叫嚣，朝腾说第二，没人敢说第一！

所以遇到浙江华夏这个大单，通擎老板砸下一句话：什么第一第二，以后就是你死我活！

“死亡之组”这个词在吴明龙脑海里跟朝腾画上了箭头，突然，他好像想起什么，打破了沉默，“对了，这次交流，朝腾那个叫霍武的并没有出现，只安排一个叫什么谢建兵的毛头小伙带队，我就奇怪了，难道他们不重视？”

关亦豪眉头微微一皱，似乎是埋怨吴明龙打断了他的思路，又或者是提到了霍武引起了某种不悦，更可能是反感他的肤浅，“没你想得那么简单，来与不来都不重要，关键是他的思想和策略，你说他是毛头小伙，你又做了几年销售？”

吴明龙一脸尴尬。

关亦豪喝了口咖啡，觉得不能打击他的士气，语气稍缓，“明龙，你辛苦了，蹲点一个多月，也让我们顺利唱了第一场戏。”

吴明龙立即谦虚地笑了笑，“BOMS是大项目，应该的。”

^① BOMS2.0, Business Operation Management System2.0 是作者自己拟定的项目名称，用于运营商的全业务运营、支撑、服务及管理。

BOMS 是将近上亿的大项目。这么大的项目你不来蹲点，下次见甲方还真不好意思打招呼，不过也正因为项目大，圈内公司必然闻风而动。

看来，这个江湖不会太平了。

关亦豪敲了敲桌子，“不过，我只放你一天假，一天以后马上回杭州，大战还没有真正开始。”

吴明龙点了点头，“知道呢。”

关亦豪渐渐打开了话匣子，“这次选型和以往不一样，选型的评判点是我们乙方的咨询能力，还有做事情风格态度等等，所以我们一刻都不能放松。”

吴明龙挺直腰板，“肯定不能放松，有什么事情，内线小郑都会跟我保持双向联系的。”

小郑是一名技术骨干，由于甲方选型的时候一般都会带上技术骨干，所以小郑的价值早就被吴明龙发现了。吴明龙混熟的人不多，小郑是屈指可数的其中一个。

“别什么都指望内线，很多时候要靠你自己！”关亦豪有些不悦，“虽然我们这次交流总体上是成功的，但下一步你怎么打算？说说？”

吴明龙胸有成竹地说：“我下一步打算挖掘项目的需求，这样我就能够给宋汉清传递更加清晰的客户意图，以汉清的能力，设计的方案肯定能打动甲方，然后我再伺机而动，搞定他们。”

关亦豪摇摇头，“如果你站在售前咨询的角度说这番话，没问题，但你是销售，思路不够全面。你既要挖掘项目的需求，也要捕捉个人的需求。项目需求，交给宋汉清；个人需求，我们找到谋求点，然后一步步走。”

吴明龙和宋汉清点点头。

吴明龙轻松地说：“个人需求还不简单？投其所好嘛！”

“个人需求不是投其所好那么简单，而是人性层面，是为了达成更高目标而去弥补缺失与不足的过程产物，我们往往会忽略个人的需求。”说罢，关亦豪从钱包里取出一个金色硬币，在手掌上抛了抛，玩味地说：“这是几毛硬币？”

吴明龙说：“五毛。”

关亦豪又问：“你们知道它背后是什么图案？”

吴明龙说：“好像是一朵什么花来着，玫瑰？”

宋汉清凝神片刻，“牡丹？”

“错了，是荷花。”关亦豪伸开手掌说，“为什么大家只要看一眼硬币，就知道多少钱，但却很难知道它的图案构成，这是我们惯性的解析思维，我们看需求也是一样，从项目层面解析容易，从个人层面解析就难了，因为涉及人性，而人性是一种复杂的构成。”

宋汉清说：“我做顾问，有时候项目需求也很复杂呢。”

“那是因为，两者关联产生的烟雾弹，”关亦豪说，“有人说，个人需求是项目需求的动机，因为人会感受到不足、缺失、痛苦；项目需求是个人需求实现的机会，因为项目的成功会让个人需求达成满足。这句话是正确还是错误？”

“正确。”

“错误。”

“既可能正确又可能错误，”关亦豪眼神中分明显露了某种压力，他用食指和拇指钳住硬币的边缘，缓缓说道：“数字5这面代表项目需求，图案荷花代表个人需求。”

说罢，他手势下沉，手指用力一扭，五角硬币高速地旋转。

“真相是，项目需求在内外部运作中、竞争中会源源不断地给个人需求提供机会，而个人需求在这个基础之上，还包括内外部环境变革中源源不断地给项目需求制造动机，一个问题，一个概念，一个挫折，甚至一种情绪，都会改变需求，其过程会变得扑朔迷离……”

硬币刚开始如一枚金色弹珠一样缓缓游荡，碰到旁边的咖啡杯后，才如一枚逐渐绽放的金色花朵发出铿锵声响，稍许片刻，又如一颗飘零的浮萍躺在如镜的咖啡桌上。

关亦豪最后说：“需求这种东西，是与某种机会关联在一起的，很难把握，就如同缘分，所以，销售是一件很残酷的事情，尤其在我们这种方案销售，或项目销售领域。”

吴明龙点点头，“我知道了。”

关亦豪继续，“捕捉需求，可不是这么简单，需求可能存在于他工作中、生活中的一切，这就需要你的眼光和机缘了。”

吴明龙点点头，“明白。”

关亦豪晃了晃杯子，“明龙啊，我就怕你在这里等飞机，你的对手却在等机缘，最后你只有打飞机的份了。”

说完三人会意地开怀一笑。

关亦豪喝完最后一口咖啡，“兄弟们，要不，咱们去登机口吧。”

宋汉清手机铃声响起，是公司温志成的电话。

“喂，老温。什么？……马上！……哦，我想想……，你把这次客户诉求写入售前接口表^②，然后发给我，行！OK。拜拜！”

宋汉清挂完电话，沉默了片刻，说：“不能陪你回北京了，我得改去成都，温志成那边项目已经启动。”

关亦豪眼一瞪，“成都？”

宋汉清站了起来，“是的，成都！”

1.2

离拜访厉镇明的时间越来越近了。

^② 售前接口表：在IT解决方案或项目销售过程中，该表是一种用于销售与售前传递项目信息（包括：客户选型各个里程碑的项目信息、客户诉求等）的工具，是IT售前咨询方法体系重要工具之一。

厉镇明是浙江华夏信息战略规划部部长，也是这次 BOMS 选型的总组长，这次选型关键决策人之一。

霍武交代过，这次拜访，一定要给厉镇明一个好的印象，还要抓住他的需求点。

谢建兵看着手里的名片盒，感觉心脏在强烈地收缩，他四处看了一下这个会客厅，深吸一口气，然后右手大拇指朝名片盒中间镂空处轻轻一推，一张淡黄亚光的名片呈露出来，名片上面是一排排纹路清晰的文字：

北京朝腾信息股份有限公司

浙江区域销售经理

谢建兵

谢建兵想象厉镇明魁梧的身形走近，看着他铁青而又刚毅的脸，心里默念台词，“厉部长，你好，哦不，您好，我是朝腾谢建兵，这是我的名片，昨天交流完毕，我想听听您这边的反馈，沟通一下需求……”

这段台词谢建兵念了 N 遍，但每次念得都不一样，也不流畅，他猛然觉得今天似乎不在状态，而且越发紧张，他拍了拍胸脯，又深吸一口气。

谢建兵加入朝腾不到两个月，这个项目是他在朝腾的第一个项目。两周前，他无意中知道浙江华夏有近亿的预算，吓了一跳，因为他在之前的公司做了一年销售，遇到最大的单子才四百来万，使出了浑身解数连一根毛都没有拔到，倒是自己累得被人拔了一层皮似的，现在遇到了这么大块肥肉，他比小蜜蜂还勤奋。为了这次约谈，他昨晚特意去武林广场买了一个万宝龙名片盒。说实话，最近拜访的都是一些选型组工作人员，而厉镇明连名片都没换过。

所以今天无论如何也要给厉镇明“汇报”一下工作或者“听取”一下意见，完了最好约个饭局啥的。

谢建兵又给厉镇明办公室去了一个电话，听到忙音，他莫名其妙地轻松起来，此时下午两点，手机屏幕上的电池指示只剩最后一格，待会儿霍武肯定要打电话来问情况，得赶紧换个电池。他打开手机后盖，可是电池卡得太紧了，刚刚剪了指甲的手指怎么使劲都无法把电池抠出来，小样，你这破电池难道比厉镇明还顽固？我就不信弄你不出。谢建兵拿起手机朝沙发上使劲一敲，啪！电池掉出来了，谢建兵麻利地把备用电池装上，然后起身找换下来的电池，却发现沙发上空空如也，地上也没有，电池呢？

旁边一位搞卫生的大姐提醒，是不是掉沙发底下了？

他蹲下一看，果然在沙发底下，从前面却够不着。这电池都气我，出师不利啊，一阵莫名的烦躁涌上心头，他绕到后面，把手伸到沙发底下一阵乱摸，一边摸一边想，这么大的项目公司也不派一个高层来通通气儿，就自己一个小 sales 在这里上蹿下跳有什么用呢。

一阵悦耳的铃声响起，霍武电话驾到，还没有等自己开口，那边先说话了。

“怎么样了，见到了吗？”

谢建兵说：“快了！”

霍武说：“嗯，我刚给你发了一封邮件，附件是我的方案销售心得，总结起来就是8个字，先人后事，织网捞鱼。”

“哦，”谢建兵胳膊往里一探，碰到了电池。

“方案销售是最锻炼人的，思路要清晰，不要胡子眉毛一起抓，要摸准他们的需求。”

谢建兵把电池摸出来一看，却发现是一个精致的纯钢打火机，很有质感。

“最近有什么收获？”霍武说道。

“还是有收获的，”谢建兵一压打火机，一柱细长的火焰腾起。

“不要放过任何机会！要眼观六路，耳听八方，你要多想想我以前教你的方法……”

“好！”谢建兵把身子压得更低，脸贴着地，眼睛一扫，电池就在手掌边。可手指刚触摸到电池就如被点中穴一样僵在那儿。从沙发底下的狭缝中，他看到一双皮鞋哆哆地朝沙发走了过来，那人还接着电话，听那声音，完了，是厉镇明。谢建兵赶紧断了霍武的通话，静静地趴在沙发后面大气不敢出一声。

厉镇明一屁股坐在沙发上，他特有的声音依然清晰，但包含着一种沉重和低落。

“娟儿，你奶奶没事的，我这边在整理项目上的一些事情，我马上去医院一趟。……胃炎不是什么大病，一定能治好的。好，那我现在就去……”

蹲在沙发后面的谢建兵暗自打算，只要把腿后挪几步，然后悄然站起来，再从容地向厉镇明打个招呼，定可化“尴尬”为玉帛……

“哈利路亚……”悦耳的彩铃再次响起，又是该死的霍武，蹲在沙发后面的谢建兵如同一个哑剧小丑一样，露出一个无声的绝望叹息。

“谁”厉镇明吓得一跳，从沙发上腾地站了起来。

“是我，厉总，哦，厉部长。”谢建兵站了起来，极力掩饰自己的慌张，“我刚掉了一块电池在沙发下，我在找的时候，您恰好过来了。”

说罢看了看搞卫生的大姐，那大姐连忙说：“是的，他是在找电池。”

厉镇明瞅了瞅眼前的这个小伙子，中等消瘦的身材，干净清澈的眼眉，刚刚脱去稚气的笑脸，他警觉地说：“你是朝腾公司的？”

谢建兵连忙点头，“是啊，我就是上午给你打电话的小谢，上次不是刚刚交流完了吗？我想听听您这边的反馈，沟通一下需求……”

谢天谢地，谢建兵思路终于回到了正路上。

厉镇明眉头一蹙，“哦，想起来了，可今天没有办法谈了，我等会还有事，我要出去一趟。”

说罢厉镇明就要朝电梯口走去，谢建兵也不知道哪里来的勇气，急忙跑到厉镇明的前面，“厉部长，您不是要去医院吗？我陪您去。”

厉镇明一脸严肃，“不用不用！”

谢建兵硬着头皮憨笑，“没有关系。”

厉镇明摸着额头，交流结束后，中午内部搞了个聚餐，喝了几杯酒，心想下午要开车去医院非常不妥，于是拨打司机小张的电话，小张说赶回单位至少要一个小时，