

## 想打多久，我们就打多久！

• 时间：2019-05-11 09:53

• 来源：[平原公子](#)

• 作者：[申鹏](#)

<http://www.cwzg.cn/politics/201905/48852.html>

中美这 11 轮的贸易磋商，其实就是又一次的“板门店谈判”，贸易磋商的背后，就是所谓的“贸易战”，面对这样的情况，我们所有人都该有“历史的耐心”和“历史的定力”。我们不是日本，一个《广场协议》就自废武功，任人宰割；我们更不是苏联，一个“星球大战计划”就被误导，最终自乱阵脚，自己垮台。

特朗普这一年多来，展示了“出色”的谈判技巧。

他的谈判技巧大概是这样的：“我要加关税啦！我继续加关税啦！我真的要加关税啦！”

这不，就在第十一轮中美贸易磋商开始的时候，他又拍桌子跳脚，将 2000 亿美元中国输美商品的关税从 10% 上调至 25%。这不属于什么商贸谈判，这叫贸易讹诈！

特朗普壮年时写过一本书，叫做《谈判的艺术》，什么叫“谈判的艺术”？在他理解中就是“漫天要价”，试图吓唬、讹诈住对方，不管手中的牌面大不大，都要叫地主。并且习惯于出尔反尔，在谈判中搞突然袭击，试图出奇制胜。说白了，就是赌徒心态，总想着一把定输赢。

实际上，特朗普在做房地产的大半生中，谈判的水平并不高，赌赢的次数也不多，他之所以能够成为一个富豪，那是因为有个亿万富翁的爹，再加上美国的“破产大法”好，所以他五次破产，欠了银行几十亿，反而越过越舒坦。



他当年搞房地产、商业投资的时候，几乎次次失败，亏得门儿都找不到，但他想到了一个好办法，那就是上真人秀，做电视节目，信口开河胡说八道，当美国的公知大 V，卖“口无遮拦”的人设，先把名声炒起来。以此为基础，才获得了成功。

所以说，特朗普的这一套“生意经”，等于自家意淫的“成功学”，在国际贸易领域，毫无指导意义。一个破产五次的三流房产商，懂什么“谈判的艺术”？

一般这种正经谈判的时候忽然发作、出尔反尔、毫无逻辑、狮子大开口的组织、国家和个人，都是“纸老虎”！加关税，就能拯救美国经济吗？就能让制造业重返美国吗？就能“让美国再次伟大”吗？闹了一年多的加关税，并没有能够动摇中国经济的元气，反而快让美国种大豆的农民破产了！打压封锁华为，结果华为的销量越来越好，第一季度销量超过了苹果，5G订单都越来越多，就连任正非都夸特朗普——“感谢特大统领，华为本来是个小公司，你这么一宣传，全世界都知道了。”

这个世界上，有些人和有些势力，虚伪得很，满嘴贸易自由，满嘴市场经济，却最擅长搞贸易保护主义！正经的生意竞争不过，那就走邪路耍无赖，一百多年前，他们贸易逆差了，那就走私鸦片、发动战争；现在，他们贸易逆差了，那就加关税，限制中国企业和产品。你和他谈生意，他和你谈自由，你和他谈自由，他和你谈知识产权，你和他谈知识产权，他拍桌子大吼：“Make America Great Again！”



不过讲道理，这个“让美国再次伟大”的帽子，都是 made in China，你天天加关税，搞贸易保护主义，只怕连这煽动民族主义的帽子都没得戴。

这一回，就中美贸易磋商眼看着能够进入正轨的时候，特朗普政府又来一次出尔反尔。对于这样的情况，中方表示“遗憾”，因为我们是带着诚意来的，想着好好做生意、互利共赢

来的，中美生意好做了，全世界的生意都好做。你非要这般滚刀肉不要脸，那么咱们就没什么好客气的，该反制反制。前几天一篇文章写得好，叫做——《愿谈则谈，要打便打》。

中国人民不期望发生冲突和对抗，中国人民爱好和平，期望平等、互相尊重，但我们绝不会在任何讹诈、恐吓面前让步。你尊重我，我自然也尊重你，你是个文明人，我自然也以文明待你！就像一句著名的歌词——“朋友来了有好酒，豺狼来了迎接它的有猎枪”。

这个世上很多谈判，其实都是“边打边谈”，战场上得不到的，谈判桌上也得不到！当年重庆谈判的时候，蒋介石装模作样请毛泽东去重庆谈判，毛泽东就去谈，大义上站住了脚，给足了诚意，还让对手骑虎难下。谈判期间，蒋介石故意制造冲突，命令军队向解放区推进，然而却遭到了迎头痛击，不但损兵折将，还丢了诚信和道义。

其实在去重庆之前，毛泽东就对解放区领导人说过，**对于蒋军的进犯，你们要狠狠地打，你们打的越好，我们在重庆就越安全。**结果果然如此，上党战役，共歼灭阎锡山部 3.5 万多人，生擒第 19 军军长史泽生，巩固了晋冀鲁豫解放区的后方，加强了中共中央在重庆谈判中的地位。

抗美援朝战争后期，中美的板门店谈判，其实也是“边打边谈”，在初期的多次交锋中，双方无法达成共识，美国人叫嚣：“**让炸弹、大炮和机关枪去辩论吧**”。结果，他们的炸弹、大炮、机关枪，也没有占到什么便宜。

谈判桌上在谈，战场上也在打，志愿军一边在战场上展开“冷枪冷炮杀伤敌军”运动，一边在谈判桌上和对手“掰手腕”，战场上多杀伤敌军，谈判桌上就能占据更多的主动权和筹码。



1953 年 7 月 27 日，抗美援朝战争的最后一次战役胜利——金城战役结束。此役，志愿军歼敌 52000 人。就在这一天上午 10 点，历时 747 天的板门店谈判终于画上句号，朝鲜停战协定正式签字。

从 1951 年 10 月 10 日开始谈，一直谈到 1953 年 7 月 27 日，这不仅是一场漫长的谈判，也是一场漫长的战争。美国第一次在没有获得胜利的停战协定上签字了！还是那句话——**战场上得不到的，谈判桌上也休想得到！想谈就谈，要打便打，想要打多久，就打多久，一直打到完全胜利！**



中美这 11 轮的贸易磋商，其实就是又一次的“板门店谈判”，贸易磋商的背后，就是所谓的“贸易战”，面对这样的情况，我们所有人都该有“历史的耐心”和“历史的定力”。

我们不是日本，一个《广场协议》就自废武功，任人宰割；我们更不是苏联，一个“星球大战计划”就被误导，最终自乱阵脚，自己垮台。

大国角力，不是赌桌上炸金花。输赢胜负，不是靠特朗普大嘴巴吹出来的。特朗普搞全球贸易保护主义的同时，中国正在输出我们的工业、电力、通信、基建和科技，这都是历史的进程，时间、道义、大局都站在我们这边，关键时刻，切不可妄自菲薄，我们要有道路自信。

我们更要有打持久战的眼光和决心，东西方文明还是有所不同的，他们的讲究决战决胜，一战定输赢，赌徒心态；我们讲究“大局”和“大势”，占住了势，稳扎稳打，一步步去扩大我们的“优势”！

**【申鹏，察网专栏作家。本文原载微信公众号“平原公子”，授权察网发布。】**