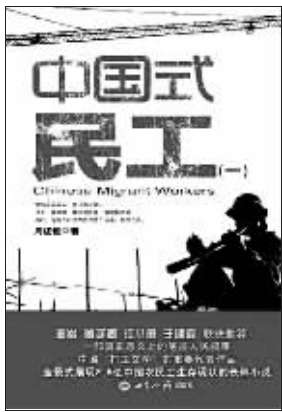


# 英子预感一个情敌即将出现

打工文学



周述恒 著  
世界知识出版社友情推荐

## [内容简介]

这是一本农民工写自己农民工生活的小说,是当今最具震撼力的“打工文学”作品,也是一部值得城市人思考的力作。

小说以小凡、小林和张志伟这三个农民工背井离乡的打工生活为主线,反映了农民工艰辛的生存状态,以及农民工在城市里很难找寻的认同感与归属感。故事涉及黄牛党、黑中介等众多社会角色,向读者展现了中国社会一个特殊的群体。

## [上期回顾]

鲜儿走了,到她未婚夫所在的城市去打工了。但英子却和小凡兄弟俩日渐亲密起来,直到有一天,英子喜欢小凡的事“曝光”了。

“哥,你说哪儿去了。”小凡说,“我只是将英子当姐姐看啊。”  
“姐前次打电话来也说过,英子真的是挺好的一个姑娘,她说你可别错过了。”

小凡张张嘴,正想说什么,英子已经在下面叫起来:“你们两个小懒猪,要不要起来吃点东西啊?”

饭桌上,英子眉飞色舞,开心得不得了:“今天放假了,咱们得去采购点什么东西,怎么也都得有点过节的样子。”

“你也不回家过节吗?”小凡的确是有多余的心思,春节都到眼前了,他也没有问过英子的打算。  
“不回家,留在这儿陪你们过春节吧。”英子笑嘻嘻地说。

太阳城舞厅。缠绵的音乐让人觉得像在梦境中,昏暗的灯光里,一对对男女随着舞曲翩翩起舞。英子、小凡、小林静静地坐在那儿,喝着小罐的雪碧。小凡与小林可谓是乡巴佬进城——第一次来这样的地方,他们做什么都显得格外拘谨。

“美女,赏脸跳一支如何?”一个男子过来,彬彬有礼地对英子说。

英子用手托着下巴,饶有兴趣地直视着小凡,对男子的出现视若无睹,她在等待小凡的表示。小凡见状忙说:“英子你去跳吧,不用在这儿陪我了,我对这可是腊月种小麦——外行了。”

“我教你呀,不然带你来干什么。”英子冲小凡嫣然一笑,对身边的男子还是连一个眼神都不肯施舍,她满眼深情地望着小凡。

那男子见状,识趣地走开了。

英子是想通过跳舞更进一步接近小凡。两人接触时间也不短了,关系却没有任何进展,英子有些按捺不住,这几天她要实施自己的计划,对小凡展开猛烈的进攻,她要在这黄金

时间以最快的速度把关系明确。

英子鼓足勇气,伸手过来拉小凡。两手相触,小凡不禁心神一荡,像过了电一样,心在怦怦地跳,跳得怪难受的。英子初试成功,看到小凡没有拒绝,她心中窃喜,更加坚定了自己不达目的不罢休的信念。

大年三十到了,英子早早地就起来张罗了,小凡与小林帮忙一起洗菜、做饭。中午,丰盛的饭菜上了满满一桌。

“你们等一下,我去给我爸爸妈妈打个电话,先拜个年问候一下,好让他们放心。”英子说着,就到外面公用电话亭,拨通了号码。  
说了几分钟,她匆匆挂断电话,回到了屋子里,问:“你们兄弟俩不给家里打个电话问候一下吗?”

“我们家没电话,离有电话的地方还有很远的一段路,就不打了。”小凡说。

外面鞭炮声此起彼伏,响个不停。三人像是被遗忘在了寂静的角落,怎么说心里也不太是滋味。在这每逢佳节倍思亲的日子里,多少远在异乡打工的游子们不能与家人欢聚一堂,共享团聚之乐啊!三人伫立在窗前,望着漫天飞舞的烟花爆竹,都沉浸在思乡的凄凉中,窗外的欢声笑语丝毫没有冲淡他们对家的眷恋,那些欢乐与幸福仿佛都与自己无关,唯有心中的隐痛弥漫着整个空间,那略微发红的眼眶在诉说着自己的思念与折磨。

“咱们吃完,去什么地方玩玩呢?”英子眼见气氛有些沉闷,有意缓和一下,于是故作轻松地说。

小林和小凡互望一眼,面面相觑。

“要不,咱们去打会儿麻将?”英子来到城市这几年,已是十八般武艺样样精通了。

“我不会打,我去买两本书看看

就好了。”小凡勉强扯出笑脸。

英子问:“小林会打吗?”

“我会打!”小林一提起麻将,眼睛顿时增添了神采。

“那这样吧,小林去打麻将,我与小凡到街上随便逛逛?”英子安排道。

“行,没问题。”小林早就猜透了英子的心思,但也正合他意。

“你想买什么书呀,小凡?”英子打发走了小林,心下暗自得意,于是接着实施自己的宏伟计划。

“就随便买两本看看就行,到那书店的时候再说吧。”小凡偷瞄她一眼,心里又开始紧张了,“你不到你老乡那儿去玩?”

“以前有的,现在都不在这边了,有的去了深圳,有的去了温州,我就在闽州了。”英子轻叹一口气。

“鲜儿也走了,现在啊,在闽州我就只有你这个朋友了。”英子用迷离的眼神痴痴地望着小凡,那眼神中有说不出的柔情蜜意。

小凡看着英子,脸上不禁有些发热了,而且这热一会儿就蔓延开去,一直到了耳根。其实小凡同样渴望英子的爱,只是他被羞涩的心束缚住了。此时的他不禁面红心跳,慌忙低下了头。

“喂,发啥呆了,没见过美女啊?”英子已经感觉到了小凡对自己的变化,抿嘴乐了。

“英子,我又开始了春节后,去试试摆地摊。”小凡转移注意力,轻声说。

“摆地摊?摆啥地摊?”英子还沉醉在自己设计的情网中,被小凡这不靠谱的话给说得一愣。

“就是街边的那些地摊,夜市上那种啊。”小凡细心地解释着。

“你咋就想到要去摆地摊呢?是不是塑料厂里的工作不好?”英子此时的心情可不在工作上,小凡的

装聋作哑让她无奈,你说东他指西,这可让英子心急如焚。

“不是,塑料厂的工作环境还可以,我就是觉得因为是两班倒,所以闲的时间比较多,有时候白天待在家里,晚上也待在家里,除了看点书,感到挺无聊的。”小凡轻声说,“我在杂志上看到有一个人也是靠摆地摊发家的,我虽没想过要靠摆地摊发家,但反正闲着也是闲着,不如去摆摆摊,就算赚不到钱,也可以长长见识学些经验,锻炼锻炼自己。”

“我就看得出你有生意头脑的。”英子难掩一脸的兴奋,“我啊,我就没看错你。”

忽然,英子站起身迅速在小凡标致的脸上亲吻了一下,不等小凡有任何反应,她已不见了踪影,只听见远远的声音传了过来:“你慢慢吃,我去买点水果回来。”

小凡怔住了,摸着被英子亲过的脸颊,半天没有回过神来……

去买书的路上,英子很自然地拉着小凡的手。英子的主动让小凡未经开发的感情在渐渐地苏醒,但他还是感觉有些别扭。

“我就真看不出,你打架的时候出手那么重,那么狠,可对感情的事居然还像个小姑娘似的害羞。”英子笑着说。她又悄声问:“你在学校,没与喜欢你的女同学牵过手吗?”

小凡的脸霎时比熟透了的苹果还要红,他有些口吃地说:“我……我们那时候……哪敢牵着手在学校里晃悠!”

“真的手都没牵过?”

“当然是真的!”

“那个方敏的手你也没牵过?”

英子终于控制不住直奔主题。

“啊?你怎么知道方敏的?”小凡停住脚步,吃惊的程度不亚于遭到晴空霹雳……

# 录用陶陶的背后原因极具戏剧性

职场小说



潇怡 著  
天津人民出版社友情推荐

## [内容简介]

在职业生涯的起点,几乎每个人都经历过跑腿打杂的阶段,区别是有的人可能一辈子打杂也心甘情愿,但有的人急切地想摆脱打杂的地位努力追求卓越,汪陶陶就是第二种人。

以“捡漏儿”的身份阴差阳错地进入500强企业FB,还没摸清门路就被急急提升,还没来得及庆祝又被真相泼了一盆冷水,从此,这个并不漂亮,却有点可爱的汪陶陶,正式拉开了在FB战斗的序幕……

## [上期回顾]

陶陶在助理职位上正干得起劲,无意中却在茶水间听到了一个惊人消息,原来自己能被招聘进来,背后似乎另有隐情。

当晚,陶陶拨通了Kevin的手机,单刀直入问起前三个助理离职的原因。Kevin似乎有些犹豫,不过还是如实相告,结果情况比陶陶想象的复杂得多。

原来新兴渠道销售总经理Michael是“空降兵”,刚刚上任半年,而Kay独立负责新兴渠道市场部的运作已经有3年之久了,之前在FB其他部门就职长达8年,算是公司为数不多的老人之一。

渠道市场部的设置是为销售服务的,却是整个部门的大脑和心脏,负责发布新品、控制价格、策划市场活动、监控销售等要职,光是每年过手的各项资金就不下千万,一般来讲,渠道市场部经理都是销售总经理的心腹。Michael来的时日尚短,又是销售出身,对渠道市场运作毫无经验,离开了Kay根本玩不转,所以总是在各种场合力挺Kay,树立Kay的威望,争取收为己用,但是又不得不留好后路,拼命地在Kay的手下安插自己的人。

Kay虽然EQ一般人缘差劲但IQ却不低,明白带出徒弟之日就是自己失业之时。于是Kay表面接受老板的安排,暗地里却对下属冷言冷语很少有好脸色,有技术含量的活从不上让下属插手,一人包揽。

前三个助理是Michael精心挑选的后备,有丰富的渠道市场经验,只是需要时间熟悉新兴渠道的管理和市场运营模式。Kay感受到了威胁,就加大了打击力度,结果三战三捷。

据说录用陶陶是Michael拍板通过的,有点不安好心:你Kay不是能干吗,那我就找个生手让你带,不允许你招其他人,看你怎么收场?

陶陶圆瞪大眼睛,脸上还有少许婴儿肥,丝毫看不出精明干练的痕迹,但是EQ/IQ测试的分数明显高于FB的平均水平,Michael觉得是个机会,就大笔一挥签了陶陶。

听到这里,陶陶背后一股寒意直逼脑门,心里彻底明白了:Kay对自己的态度还不算最糟,完全是觉得自己对她毫无威胁,否则早就杀无赦了。

电话最后,Kevin给了陶陶两条建议:一是不要和Kay发生正面冲突,二是努力赢得Michael的好感但不要走得太近。

挂了电话陶陶只觉得手足冰冷半天回不过神来,冷静后更是觉得自己凶多吉少。陶陶24年的人生中,第一次烦恼得彻夜失眠。

第二天上班,当看到朝阳下闪闪发光的FB的标识,陶陶的眼泪不可控制地汹涌而出。就在这一刻陶陶下定了决心,一定要尽自己最大的努力通过试用期留在FB,以后的事情走一步算一步吧。凭感觉Michael对自己的表现比较认可,就是不知道Kay的想法。于是陶陶决定主动找Kay谈一次,听听她对自己的评价,然后利用最后这半个月临阵磨枪,最大限度地争取Kay的好感。

午饭后陶陶观察到Kay心情不错,于是鼓足勇气找到Kay,希望和她谈谈自己这段时间的工作表现, Kay同意,于是两人来到会议室。

Kay明显感觉到陶陶状态不佳,心里怀疑她是不是听到了什么风言风语,来试探自己的态度。

陶陶不知道怎么开场索性单刀直入:“Kay,我来FB工作已经两个月了,想听听您对我工作方面的评价,不足之处我一定认真改进。”

Kay肯定了自己的怀疑,心里对陶陶的想法了如指掌,说:“这段时间你努力工作,交给你的工作基本能按时完成。但是个人能力方面还有待提高。恕我直言,你连最基本的沟通技巧、执行能力、细节把控都有很大的问题,更别提其他方面了。”

陶陶的心一点一点地往下沉,

但还是勉强说:“谢谢您的指点,我一定在将来的工作中好好改进。”

Kay说:“本来我是想半个月后和你谈这些的,但现在既然说到这里,索性谈开了。尽管你的个人能力还有很大的提升空间,但我对你试用期内的表现基本满意,稍后会通知人事部发书面通知给你。恭喜你成为FB的正式员工!”

陶陶有些不敢相信自己的耳朵,等到反应过来兴奋得不知如何是好,只能一遍遍地对Kay说“谢谢”。

这边Kay心里也早就打好了如意算盘:前几个助理的离职已经让自己在公司的形象大打折扣,不能轻易炒人了。陶陶虽然不是最佳人选,但至少不是Michael的人,而且头脑单纯一心傻干,加班加点也毫无怨言。就算Michael欣赏她,按照她的资历3-5年内对自己构不成威胁。既然Michael介绍的人不能用,安插自己的人Michael也不同意,索性就先用陶陶吧。

七月底财务出货报告显示,新兴渠道新产品的出货量只达到了月度任务的60%。尽管传统产品仍然超额完成销售任务,但综合来看,新兴渠道七月份只完成了月度任务的80%。

Michael暗自着急,立刻找到Kay和Leo了解原因。

Kay和Leo互不买账,一个说地区销售执行不力,另一个说市场活动和价格体系不适应市场需求,Michael本来就大了一圈的头被他们吵得更大。

无奈之下,Michael说:“今天到此为止吧,明天紧急召开销售会议跟地区同事了解一下一线的情况和遇到的问题。”

Kay心说,今晚Leo肯定不会闲着,一定会鼓动手下挑渠道市场的毛病,自己明天肯定被淹没在口水的海洋里。于是Kay立刻建议:“今

天是交报表的时间,大家应该都没有出去跑市场,不如现在就把几个重点区域的同事接上线,尽快了解一下情况。”

Michael同意,于是陶陶立刻连线深圳的Eva、厦门的Jack、成都的Simon、北京的Lucky、上海的David,电话会议开始,陶陶负责做会议记录。

会议结束,大家明白了问题的症结就是一个字:钱。

两天后,Michael带着做出来的各项费用汇总表和一个月的销售数据分析,找到了FB中国区销售总经理Albert,目的就是两个字:要钱。

交涉一番后,Albert基本被Michael说服了:“我明天会跟财务部讨论一下,确定了通知你。”

最后,Albert望着Michael,意味深长地说:“新品推广是公司未来的业务方向,对你我都事关重大,后期还有很多工作需要完善,建议你提拔个人专门负责。”

此事说中了Michael的心事,Leo在Michael接手新兴渠道前就已经在FB做了8年销售了,经验丰富,当初Michael提拔Leo也正是看中了这一点。可惜好的销售不一定是好的管理者,Leo为人颇为自负,做事不喜欢听取别人的意见,说一不二。结果是下属见了他神经紧张,Michael拿他没办法。

Michael当天就联系了厦门的Jack,希望提升他为新兴渠道全国销售经理,领导地区销售负责新品推广,与Leo平级,直接向自己汇报。同时,Michael希望Jack能够长驻上海,方便沟通。当然,待遇方面除了正常的加薪升职,Jack还将享受常年出差补助和特殊津贴。

面对老板的信任和优厚的待遇,Jack无法拒绝。三天后,Jack飞到上海走马上任。