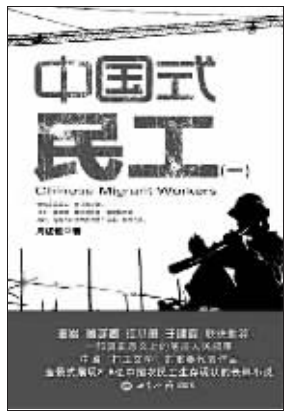


两个女人的第一次较量

打工文学



周世恒 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]

过春节时,三个人都没有回家。英子用自己设计的情网渐渐套住了小凡。

“咯咯……你就不用管我咋知道的。”英子狡黠地笑着。小凡唯恐言多语失,他闭嘴不言,心里却琢磨着,究竟是小林还是鲜儿告诉她的?

大年夜,小凡和哥哥坐在床上,吃着买来的花生米,喝着小酒取暖。

“哥,我们出来这么久了,你最大的收获是什么啊?”小凡瞪着两眼望着屋顶。

小林无语,许久才低沉地说:“小凡你知道吗?同样是人,可我们农村出来的就像脸上刻着烙印一样,到哪里都低人一等。吃点苦、遭点罪我都不怕,我有的是力气,干任何力气活我都不输给城里人。在厂子里每天早上我就吃两个馒头,我舍不得去买在城里人看来像猪食一样的菜,尽管那不是很贵,可每天算下来也是不小的开销。我们出来不是为了享受,这些我都不觉得委屈,我就是受不了他们歧视的眼光,每当他们用傲慢的眼神从我身上扫过时,我都如坐针毡,觉得自己一无是处。同样是人,难道我们就命中注定寄人篱下吗?”

小凡心里有些湿润了。除夕本是团圆幸福的日子,可兄弟两人却饱尝着亿万打工者的悲伤与无奈。

还有三天才上班,小凡与英子将批发来的小商品拉到一个路人经过较多的十字路口旁边,把商品整齐地摆放在一块帆布上。

只过了一会儿,围观的人就渐渐多了起来。有的人开始问价,小凡一脸的笑意,向顾客滔滔不绝地介绍着他的商品。当得知在十几个小篮子里面任意挑选三件商品,一共才一块钱这样实惠的价格后,围观的人开始动心了,于是,大家争相挑选。不出半小时,等购买的人群渐渐消失后,他们俩合计了一下,刚刚卖出的金额,居然有120多元。

“这样算下来咱们赚了60元!”英子惊喜地叫起来,“哇,能赚这么多啊?这可比打工强太多了啊。”

回到住处,小林告诉了他们一件事,“哦,对了,张志伟打电话来了,说今天他们早上的火车,后天到闽州,咱们刚巧最后一天假,要不要去接一下他?”小林冲小凡说话的同时偷瞄了英子一眼,他没有提到方敏。

英子何等聪明,早就看到小林那欲言又止的样子,她瞬间明白过来:“是不是方敏也跟过来了啊?”

小凡正欲出声,小林已抢过话头:“嗯,他们俩都来了。”

“那好,我也跟你们去接他们。”英子爽快地说,仿佛有宰相的度量。

闽州火车站,人潮涌动,川流不息,背上背着、手上提着、肩上扛着大包小包的民工们来回穿梭着。他们衣衫简陋,皮肤黝黑,脸上写满了沧桑。小凡和小林望着缓缓驶入的列车,四下张望着,等待同学的到来。

英子今天特意打扮了自己,还穿上小凡给她买的新衣服。她知道,这第一面的关键是绝不能在任何细节上输给别人。

“方敏、张志伟,我们在这儿!”小凡突然大声叫起来,他使劲挥着手,面露兴奋之色。

“小凡,谢谢你来接我。”方敏擦了擦脸上的汗水,天府之国的湿润环境将她的皮肤保养得和英子一样白净。那整齐的刘海下,她的眉毛如新月一样,略略高挺的鼻子上方嵌着一对水汪汪的大眼睛。这双眼睛非常明亮,也非常深邃,当她见到小凡的时候,这双眼睛却射出来一种火热的光。

张志伟发着牢骚:“这趟车可真可怕,我们上车没座位,站了两天一夜才站到闽州,里面太闷了,有人吐了都没人打扫。早知道这么苦,我就

不来了。”

“再怎么难,这不是也完好无损地到达根据地了吗?你可别受这一点苦就想打道回府了。”小凡笑着说,“来,方敏,我帮你提包。”

“我也帮你提点东西吧!”英子及时冲上前,醋意大发地冲方敏说。“这位是——”方敏看了一眼这个美丽动人的女孩。

“哦,刚才忘记介绍了,”小凡带着歉意说,“这是我的朋友英子。”

“你好,我叫英子,是小凡的女朋友。”英子刻意纠正着小凡,笑盈盈地说,并且大方地伸出了右手。方敏怔了一下,她有些尴尬地伸出手,可看到自己有些污垢的手和自己那身乡村气息浓重的衣装,感觉与眼前这个女孩形成了鲜明的对比,她不由得一下又缩回手去。

小林看出气氛有些不对,忙回过头说:“方敏、小凡、英子,走啊,咱们坐车去。”英子亲昵地挽着小凡的手臂,一手提着一个包,昂首挺胸向前走去。方敏眼中闪过一丝哀伤,跟在后面,不再言语。

晚上,小凡帮着英子洗菜做饭。方敏过来说:“小凡,你休息吧,我来帮英子洗吧。”

“没关系的,在车上这么累,你多休息一会儿。”小凡看到方敏脸色仍显憔悴,关切地说了一句。

英子白了一眼小凡,醋意大发地说:“人家心疼你呢。”

小凡窘得不敢出声,方敏走过来,挽起衣袖,帮着干起活来,边干边说:“我出来的时候,到你们家去了一趟。”

小凡问:“我爸身体还好吧?”

“嗯,冬天他的老毛病常犯,我走的时候他人还感冒了,我还去你家帮忙干了两天的活。”方敏轻声说,“他有些惦记着你,担心你的个

性会在外面惹事儿。”

“外面工作能有啥事好惹的,他又瞎操心。”小凡咕嘟着,但是心里感到暖暖的。

“喂,小凡,要不……咱们买点这边的好药寄回去给周叔叔?”英子听了,接过头话。“嗯,好啊。”小凡想也没想就回应,“等明天下班看看。”

方敏看了看英子,眼光顿时充满了忧郁,英子的心里也感觉像是被一块石头堵住了似的。

“我爸有没有带啥东西给我啊?”小凡问方敏。

“有,他知道你喜欢吃香肠,带了好几斤,还有一块腊肉和一封信。”方敏说着过去从包里把信拿了出来,“你好好看一下,好像……好像里面提到过我。”

“提到你?”小凡听得一愣,“有啥事吗?”

“嗯,你看了不就知道了?”方敏轻咬着嘴唇,低声道。

英子停住了手中的活儿,她想和小凡一起看看信的内容,又觉得不妥,于是又继续忙着炒菜。

小凡拆开信封,看了起来。方敏又从包里拿出香肠,走过去乖巧地说:“英子,这是家里的特产,小凡最爱吃了,晚上我来做一盘小菜,也让你尝尝妹子我的手艺。以后,可要烦劳你多多帮助我的。”

“妹子你可真会讲话呀,我见你第一眼啊,就喜欢你了。”英子脸上露出迷人的笑容,“我听小凡说过,你们在学校玩得挺好,你就别客气了。”英子每句话都在刻意强调她和小凡的关系。

这边正在看信的小凡,脸上起了数个变化,但最后还是恢复了常态。

两个女孩尽施手艺,不一会儿,桌上便摆满了饭菜,看得出,方敏和英子是暗地里扛上了。

老板的要求高于一切

职场小说



谦怡 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]

陶陶打电话给Kevin,终于弄清楚了自己被招进来的前因后果。Michael新任命了专门负责新产品推广的全国销售经理,那个人就是Jack。

9月初,陶陶做好部门的销售报告,提交给了Michael和Kay。报告显示,7、8月新兴渠道超额完成销售指标20%,而且8月新产品的出货首次达到指标。Michael十分兴奋。

随后Michael被Albert叫进会议室,告知下个月中旬美国总部新兴渠道总裁Merlin Lee来华考察市场。Albert的意见是美国总部此次来的人级别高分量重,这对新兴渠道包括整个公司都是一个难得的表现机会,于是他又问:“马上到年底了,今年新兴渠道完成销售指标没问题吧?”

Michael信心满满,说:“没问题,保守估计今年至少超额完成15%,新产品至少超额完成10%。”

Albert点点头表示满意,又问:“哪个区域做得最好?”

Michael略一沉吟,说:“山东,特别是青岛。”

Albert说:“既然如此,Merlin来华就安排在青岛吧,索性把你们渠道的月会也放在青岛开,好好犒劳一下你的团队,并邀请其他三个渠道总经理参加,我也会到场。同时,邀请对新产品进货贡献较大的几个经销商,食宿我们负责,鼓励他们在下一年继续进货。对了,别忘了会后办一个交流晚宴。”

Michael连连点头,因为有传言说,这位Merlin有可能明年出任FB亚太区总裁,这次的“接驾”更显得政治意味浓厚。

第二天,半宿未眠的Kay提交了三天青岛日程安排。Michael拍板同意后,Kay交代陶陶做一个活动跟进日程表,稍微修改了一下就安排陶陶开始操作了。

这个月的工作用暗无天日来形容毫不为过,陶陶的座机和手机经常同时响起,弄得她晚上回家还出现幻听,绝对是神经衰弱。每天说话

说到想吐,写邮件写到手软,一向温和的陶陶第一次在电话里用三字经骂了不上路的供应商,骂完了陶陶想:这个人是我吗?

转眼到了1月初,离青岛会议的召开只剩一个星期了。一天陶陶收到供应商制作的会议夹克衫打开一看,logo的颜色明显有问题,于是陶陶质问供应商什么原因,供应商说可能是生产环节出了问题。陶陶问能否重做,供应商说可以,但是时间至少需要10天,而离青岛会议只剩一周不到了,陶陶无奈,只能拿着有问题的夹克衫找到Kay说明情况。

Kay听完后,反问陶陶:“事已至此,你准备怎么办?”

陶陶低着头头心跳不止,小声说:“我也不知道该怎么办……”

Kay大声说:“出了问题,不管是不是你的责任你都要第一时间向主管汇报,让主管知道进度,这是对的。但我们做下属的是帮老板分担责任而不是制造麻烦,当你汇报的时候,我希望你是带着答案也就是补救措施来的,而不是不动脑子向我寻求答案,除非是你动脑后也想不出答案,懂吗?”

按照Kay的指示,陶陶立刻电话联系供应商和其他渠道的同事,所幸上海的一个供应商刚刚帮其他品牌制作了上万件上等白色夹克衫,还有100件的余量,准备发给内部员工。陶陶立刻叫供应商快递了一件过来,拿到后,Kay和陶陶对材质和款式都很满意,于是让供应商尽快加印FB的logo。三天后,100件夹克衫如期交工。

会议开始前一天,陶陶来到青岛筹备。到酒店后,陶陶就在酒店销售人员的陪同下开始安排房间,查看会议室和晚宴场地。尽管之前准备充分,但还是遇到些“小插曲”。这次陶陶吸取教训,不敢随便打电话给Kay,

而是争取自行解决。有些实在不能确定的,陶陶准备了几套方案打电话向Kay请示,再和酒店协商解决。

这次的房间安排陶陶也多留了一个心眼,给Merlin和Albert准备了高层豪华海景间,Michael、Kay和另外三个渠道总经理是楼层低一些的海景间,经销商和团队同事都是普通房间。

会议报到那天,新兴渠道的同事基本上在晚饭前都到了,分配好房间和会议资料后,陶陶将经销商的房间钥匙分别交给地区销售,嘱咐他们这几天管好自己区域经销商的衣食住行。至于公司高管的资料,陶陶则自己拿在手里,在酒店大堂默默等候。

大队人马晚上8点左右到达,为首的Merlin是典型的老美,身材高大,笑容温和,旁边Albert、Michael等高管陪同着一同走进酒店,Kay则走在他们后面。看到Kay连使眼色,陶陶连忙上前将房间钥匙、会议资料等分别交给他们,并指引他们回房间。Michael简单问了一下人员到达情况,也匆匆回房了。

晚上,Merlin在Albert、Michael等人的陪同下去了当地酒吧,Michael路过大厅的时候看到陶陶,说:“不错,有进步。”陶陶一愣,随即明白Michael这次对房间安排非常满意,心想自己也算是吃一堑长一智。

FB中国共有四个销售渠道,分别是传统渠道、商用渠道、大客户渠道和新兴渠道,每个渠道都独立核算,拥有自己的渠道市场部 and 分布全国各地的销售团队。

其中传统渠道最为成熟,占公司业绩的40%,其总经理杨月(英文名Moon)是公司销售高管中唯一的一名女性,外号“二嫂”。一方面是她的外貌(高瘦的身材、高高的颧骨)和性格(虚伪、尖刻、猜忌、睚

眦必报)像极了鲁迅小说里的豆腐西施“杨二嫂”,刚巧她也姓杨;另一方面是她在公司的地位就像老板娘,Albert对她信任有加言听计从,公司内外的事她都喜欢插手。

商用渠道、大客户渠道和新兴渠道均占公司20%左右的业绩,基本势均力敌。商用渠道总经理Danny性格内敛,不苟言笑,是个实干派,靠业绩说话,从他担任商用渠道总经理至今已换了3个老板而他几乎没受影响就可见一斑。大客户渠道总经理Charles是个山东大汉,性情爽朗,声音洪亮,酒量一流,是Albert在10年前招进来并一手提拔的,对Albert忠心不二。新兴渠道总经理Michael无论是资历、业绩还是和老板的关系都远远比不上其他三位,所以在公司一向低调。

晚上众人从酒吧回来后,Michael打电话给陶陶,让她帮忙把微醉的二嫂送回房间。陶陶刚来到大厅,Albert说头痛,想喝星巴克咖啡,如果没有,随便什么咖啡都行。但酒店说大堂咖啡吧打烊了,不能提供。但是Michael很紧张,开始亲自和酒店协调,请他们帮忙弄杯咖啡,无奈半夜三更酒店实在无能为力。

正在胶着状态,二嫂懒洋洋地对Albert说:“我带了两瓶星巴克的摩卡星冰乐,待会送到你房间吧。”Albert点点头表示满意。陶陶不可置信地看着二嫂,心想她带咖啡是自己喝呢,还是带来预备给Albert的?Albert每天早晨一杯星巴克咖啡的习惯公司人所共知,如果二嫂真是预备给Albert的,也算是挖空心思讨老板欢心了。

一场风波总算化解了,陶陶送二嫂回房间时眼角扫到Michael似乎有点沮丧,陶陶没多想,只是庆幸比起Albert,Michael还算是个好时候的老板。