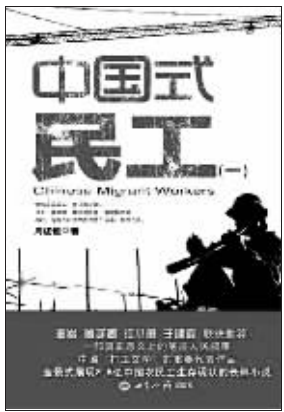


小诊所里的人情冷暖

10

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]

英子带着方敏去陪吴老板及客户吃饭,结果回来的时候,被小凡碰个正着,小凡怀疑英子做了对不起自己的事。

第二天塑料厂仍然放假,厂子里显得异常冷清,英子径直冲上二楼小凡住的宿舍。门没有关,小凡正呆呆地躺在床上。

“小凡,我来了。”英子轻声说。小凡睁开布满血丝的双眼看了英子一眼,仍没吱声。显然,小凡一夜没睡。英子一阵心疼。可是,这个误会,她又该怎样解释呢?

良久,英子轻轻地握住小凡的手,低声说:“小凡,相信我,真的,我一生也不会做对不起你的事的,你看到的是个误会。”

小凡瞪了英子一眼,用力咽着唾沫,他嘴角动了动,仍没有说话。

“我从头到尾,都与方敏在一起,你不信,可以去问她,只是在下车的时候,吴老板跟我说,方敏以她的酒量,会有很大发展的,让我私下问问她,愿不愿意给他当秘书。”英子低声说。

小凡头抬了抬,眼睛又微微闭上了,一副爱理不理的样子:“那为什么吴老板不直接跟方敏说?”

“在喝酒的时候,另一个客户林老板似乎看上了方敏,所以,跟吴老板私下说了一声,而吴老板看方敏那么好的酒量,希望方敏能做他的秘书,以方便日后在酒桌上应酬客户,所以吴老板告诉我,让我问问方敏有没有这个意思。”英子轻声说,“但你也知道,经常出入那种场合,女孩一旦进去了,就很容易变坏,他怎么可能直接去跟方敏说?”

又是一阵无语,良久,英子才开口幽幽地说:“小凡,我爱你,我从来没有像昨天晚上那样害怕过,我好害怕失去你。”小凡听得心中又像针扎一般,隐隐地刺痛着。

英子喃喃地说着:“我知道,你会认为我这样的女子不安全、不放心,但我身子是干净的,我做人做得明明白白,问心无愧,也对得起你的。”英子如泣如诉,将小凡的手握得更紧了。她楚楚可怜地看着小凡,任何铁石心肠的人也会被英子的这番表白融化,小凡自然也不例外。小凡没有说话,只是眼角里,两行清泪涌了出来。

“你哭了……”英子喃喃地说着,轻轻地俯身,用火一样烫的嘴唇吻了下去……

方敏今晚不知道为什么,很不想加班。她匆匆向组长请了个假,回到住处。

小凡没在,英子也没在。她心中微微有点失望,坐在床上呆呆地出神:英子与小凡之间的误会,她不太清楚究竟发生了什么事情,那晚吴老板送她们到下车后,吴老板说有点事要跟英子讲,让她先走。她也不清楚她走后这极短的时间里发生了什么。她凭着女孩特有的直觉,觉得英子与吴老板之间不会也不可能发生小凡想象的那种事。但她并没有对小凡讲,她实在太需要这个误会了。

7月的闽州,空气异常的沉闷燥热。小凡陪着英子回来了,英子拿出钥匙开门,忽然发现门是虚掩着的,她推开门一看,方敏在家。

“今天没有加班啊?”英子问。

“嗯,我感觉头有点痛,好像是中暑了。”方敏低声说。

“要不要我去给你买几包冲剂回来?”小凡关切地问。

“不了,不了,我一会儿自己去买。”方敏偷偷地看了英子一眼。英子脸上已然有不高兴的表情了。

“那怎么行呢?你都发烧了,还是我去吧。”小凡说着,就要出门。

“那好吧,你陪我去就行了,你不知道去拿什么药的。”方敏低声说着,跟着小凡走了出去,只剩下英子呆在那儿,半天也没有回过神来。

小凡陪着方敏,慢慢地向前走

着。半晌,方敏才轻声问道:“小凡,你与英子之间,没事了吧?”

“嗯,没事。”小凡淡淡地应了声。“都怪我,要是我坚持等一下,可能后面也不会发生你所看到的事了。”方敏显得自怨起来。

“这哪能怪你呢?”小凡吸了一口气,忽然问道,“方敏,听英子说,吴老板想让你做他的秘书,是吗?”

方敏想起吴老板那种挥金如土的生活,“我才不要去干这种工作呢,咱做不来这种让人别扭的工作。”方敏看着小凡认真的样子,一阵心痛掠过,悲伤地说:“我本来以为,到闽州来可以跟你在一起的,可是现在我怎么办呢?”

正说着,忽听方敏“哎哟”一声,身子跟着歪,倒了下去。小凡急忙半扶着方敏,蹲下身子一看,果然,方敏的脚肿了起来。

“你扶着我,到那诊所去看一下。”方敏轻声说。

“哦!”小凡忙站起来,扶着方敏的腰,方敏一手搭在小凡的肩上,一拐一拐地向前面的小诊所走去。

小凡扶着方敏在小诊所坐下。这诊所很小,但人却很多。有一个母亲抱着约两岁的小女孩在问诊,用四川话一直哄着不断哭闹的孩子。医生是一个中年男子,开好处方抓好药,面无表情地看了那个妈妈一眼,说:“一共287元,明天再过来打一针。”那妈妈面露难色,说:“医生,我身上没有带这么多钱……医生,我身上只有100多,要不,医生,您开着,下个月我老公工资发了,再把欠您的还上?”“没钱你还带孩子看什么病啊?”医生冷冷地说。

那妈妈坐也不是,站也不是,低声说:“医生,我老公那个工厂几个月没发工资了,所以我们才会没钱的,你就宽限几天,我老公一发工资

就给你还上行不行?”

“我都不认识你,我哪能相信你?”中年医生明显不耐烦了,眼光里都不愿施舍给这母女一点怜悯,“没钱的人都这样说啊,我以前也遇上你们这样的,你们这些人啊,都这样说过几天给,可人一转身就走,半年了,我连影子都没见到过。”

医生再也不理那妈妈,向前面几人叫着:“下一位,过来。”小凡忙扶着方敏走过去:“你帮她看看,她脚给扭伤了。”

中年男子看了小凡一眼,又看了看方敏的脚:“这是小伤,没什么事,拿瓶红花油擦一下就没事了。”说着,起身过去,递过一瓶红花油,面无表情地说:“八块。”

小凡掏出十元钱,递给医生:“剩下的你帮我拿两包冲剂,她也中暑了。”

那妈妈站在旁边,小孩哭得更厉害了,她边拍着小孩边低声哄着:“哦,不哭不哭啊,谁叫你爸没出息啊,上几个月的班工资都领不上,乖啊,乖……”说着,自己低声地哭泣起来。

小凡看了看那孩子,整个小脸圆圆的,很是可爱,可却憋得通红,看来病得确实挺重的。

“大姐,你还差多少钱?”小凡一脸真诚地问。

“哦,我还差150块。”年轻的妈妈急忙回答。

小凡替她补足了余下的钱,那中年医生看了小凡一眼,有点不好意思地说:“小伙子,你心眼好,可也别怪我,咱们这做医生的只能凭良心看病,但不能免费拿药。比起那些大医院有些黑心的医生,乱开高价药,我是问心无愧的。”

年轻妈妈千恩万谢,让小凡留了姓名地址,说一有钱了就还。

主管休病假让陶陶得到一个机会

8

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]

在公司呆的时间长了,一向谦和的陶陶也学会了“抢”,在年会上她成功地部门抢到了一张好桌子。

四月初,人事部发放了员工的双薪和年终奖金,和所有大公司一样,人事部同样接到了部分员工的离职申请。

Leo离职的消息在新兴渠道内部引起了不小的震动,但很快大家的话题就转移到了接任者的猜测上。

Leo离职后的第三天,新人就入职了,速度之快、消息之严密让人大跌眼镜。新人斯文白净戴一副黑框眼镜,目测年龄最多30出头,然而名字和本人的差距不是一般的大,叫张山,英文名Mountain,据说在另外一家500强公司有6年的销售经验,战绩辉煌。

入职的第一个月,Mountain表现得谦虚谨慎,会上基本上以倾听为主,不太发表意见。几次交流下来,陶陶发现Mountain智商极高,理解能力一流,许多事情一点就透,陶陶自叹这是人家的先天优势,无法匹敌。更让陶陶惊讶的是,从入职第二个月开始,Mountain不但态度发生了变化,还显示出了超强的应变能力和过人的口才。几次周会月会上,Mountain一改昔日的倾听为主,和销售多了交流沟通,而且对销售反映的问题大部分都能当场给予处理意见,思路清晰,简洁明了,从不拖泥带水,逐渐赢得了地区销售的认同。同时,每次Kay站在渠道市场部的角度挑销售团队的毛病时,Mountain都代表手下予以反击,而且逻辑严密滴水不漏,着实让Kay头疼。

多年来,Kay在新兴渠道的地位举足轻重,几乎无人敢当面挑衅,即使是Michael也都是私下交流的多,更别说地区销售团队了。况且Kay吵架时气势十足,既把控全局又注重细节,一般人根本不是对手。然而面对Mountain,Kay的优势根本发挥不出来,因为对方也同样具有这些优势,而且多年销售生涯练就的过

硬心理素质 and 出神入化的谈判技巧更让Kay望尘莫及。地区销售团队和陶陶都惊讶地看到Kay多次被Mountain逼入死胡同而恼羞成怒,Jack大部分时间则充当和事老,态度完全中立。最近Michael出席周会的时候很少,可很多时候还是在会后接到Kay的电话,内容当然是状告Mountain,然而Michael的态度和Jack差不多,大部分时候把两人同时叫到办公室不咸不淡地安抚一下,嘱咐他们好好磨合,有解决不了的事情再找他。

Mountain的到来让Kay严重不爽,Kay不爽就意味着陶陶的日子也不会好过。这阵子周会月会过后的一两天内,陶陶都会莫名其妙地被Kay修理。

一天,Kay破天荒地请陶陶吃午饭,陶陶心下诧异。饭桌上,Kay的表情颇为疲惫,说:“我最近腰疼得厉害,去医院查出了骨刺,老毛病了,医生说现在比较严重了,建议休息一段时间进行保守治疗。”

陶陶不知道该怎么安慰Kay,只好说:“那你先好好休养,有什么需要我做的?”

Kay说:“上午我和Michael谈过了,他同意我先休息两个月。至于渠道市场的工作,暂时由Jack代管。”其实Michael的意见是让Mountain代管,但是Kay找各种理由回绝了。

陶陶觉得非常突然,Jack是销售出身,渠道市场的事能懂多少呢?看出了陶陶的犹豫,Kay说:“不用太担心,有什么疑问可以打电话给我。实在不行,还可以直接找Michael商量。”

陶陶想来想去觉得这两个方法都不太可行。Kay为人非常自我,不喜欢下班时间被下属骚扰。Michael更是个放手派,又对渠道市场的工作不太接触,商量谈何容易?

尽管如此,陶陶还是勉强答应了。临走,Kay意味深长地说:“我有空会看邮件,重要邮件记得抄送给我。”

两天后,Kay开始正式休病假,陶陶和Jack、Michael叫进办公室简单说明了原因,并指定Jack这段时间暂代Kay的工作,陶陶直接向Jack汇报。当天,Michael亲自群发邮件通知了整个团队。

Kay休病假后,陶陶感觉精神上放松了很多,没人监督的感觉真的不错。每次有事拿不定主意请教Jack时,Jack虽然不熟悉渠道市场的运作,但只要陶陶稍作解释,他就能迅速理解消化,并给出相对合理的建议。

一个星期五下午,Jack让陶陶把此次新产品的促销方案制作成一个完整的PPT文件,在下周的例会前发给地区同事,并在会上向大家讲解。制作促销文件陶陶有经验,但在会上和整个团队沟通以前都是Kay的事,陶陶不明白为什么Jack不像Kay一样自己向团队讲解。两人吃中饭时,陶陶将心中的疑问说了出来。

Jack反问陶陶:“你觉得我为什么这么做呢?”

陶陶想了一下,说:“是你想给我机会锻炼?”

Jack点点头:“说对了一半,另一半也是我想让自己以后的几个月更加轻松。我代管的这段时间,希望你不要像过去一样心理上对主管有太多依赖,而是要站在主管的角度考虑问题,这样才能进步。只要你肯努力,即使做错了,我也不会怪你。当然,如果遇到大事实实在为难,可以随时找我。”

对Jack的信任和授权,陶陶心下感激,忽然想起Michael也是这个风格,就笑着问Jack:“是不是男上司都是放手派?看来你颇得Michael的真传。”

Jack放下筷子说:“与男女无关,聪明的上司必须懂得给下属机会犯错误,否则下属永远成长不了,自己也永远不会得到轻松。”

周一下午,电话会议开始。到了渠道市场的环节,陶陶开始就文件内容和大家沟通促销事宜。面对Michael,Mountain以及电话线上20多个地区销售,陶陶觉得很紧张,讲解刚开始的几页时声音都有些飘。但偶尔抬头,看到的却是Michael和Jack鼓励的目光,心里安定了不少,一边给自己打气一边想即使装也要装下去,不能让Michael失望,于是讲着讲着就进入了状态,一口气讲完了所有的内容。接下来要回答团队的提问,好在陶陶准备充分,大部分问题都回答得清清楚楚,即使有卡壳的时候,Jack也会接过话题继续解答。这个环节陶陶最担心的就是Mountain会像以前刁难Kay一样刁难自己,但是抬眼看到Mountain正低声和Michael交谈,注意力完全不在自己这里,也就稍微放心了一些。好不容易会议结束,陶陶像刑满释放一样逃出了会议室。

会后,Jack对陶陶说:“今天只是个开始,以后渠道市场的事大部分你要独自承担起来,包括和平行部门的沟通。工作方面,我们每周单独开一次会,部署好一周的工作,你就独立执行吧。大胆一些,我对你有信心。”

陶陶没想到Jack这么快就要放手,觉得有些意外,但Jack下面的话更让陶陶意外。

“如果工作忙得过来别总呆在办公室里,多出去跑跑市场,出差也没问题。做市场的不接触市场,不接触销售和客户,怎么能管理销售渠道呢?下星期我去深圳出差,你安排一下,一起去吧。”