



一

李菲说,我是整个商贸公司业务员中最让她省心的一个,也是最让她放心不下的一个。

这话乍一听有点儿矛盾,却都是实话。

李菲是我的老板,我刚进她的商贸公司上班的时候,正是而立之年。那年,诸事不顺,之前工作的奶站又倒闭了,我一没技术,二没学历,不知道自己能干点儿啥。

失业以后,我和妻子刘春红不想回老家,我便想着到商贸城找活儿干。

那天路过报亭,我买了一份晨报,在报纸的夹缝里,看到一则招聘信息:招聘食品业务员,单休,待遇从优。下面还有两个联系电话。

我欣喜万分,揣着报纸去了旁边的小树林。我不想在路边打电话,不想让别人知道我正在到处找工作。

二

我掏出手机,按下一串号码,电话占线,我又拨第二个号码,很快有人接听了,是个好听的女声。后来我才知道那是李菲的声音。她告诉我公司在商贸城华东市场48号,让我转天去面试。

面试我的是两个人,一男一女。女的就是李菲,男的是公司的合伙人。

男的问了我我的工作经历:“以前是送奶的,没干过业务员?”

我“嗯”了一声。

“结婚了吗?”

“孩子都能打酱油了。”

女的问:“业务员你能干吗?”

“业务员不就是卖货吗,能干。”

男的扭头看了女的一眼,又回头看了看我,说:“这样,我看你也没干过业务员,不如先去仓库帮忙一段时间。如果愿意,明天就能来上班。至于业务员,我们以后会考虑的。”

女的点头:“这样也行,你考虑一下,不必急着答复,回去和家人商量一下。如果觉得可以,明天就来上班。”

我当时有点儿紧张,头都没敢抬,低声说:“好。”其实心里却在说,你们报纸上不是写着招聘业务员的吗? 骗子。

后来我才知道,那个男的看我太老实,问一句说一句,没有口才,不是干业务员的料。在他的心目中,恐怕只有口齿伶俐,能说会道的人才适合干业务员。

我骑着车子回家,路上一直在自责:怎么不多看几个招聘广告,说不准这商贸城里还有其他公司招聘。街旁那么多店面,我怎么没想起来去问问。

刘春红晚上六点多才到家,我那时已经做好了饭,儿子在一旁看电视。我跟刘春红说了白天应聘的事。刘春红说:“去,到仓库干也行,你一个男人,点儿力气活儿,累不死。”

一句话说得我哑口无言。我本想找一份体面的活儿干,可我没学历、没技术,哪有资格挑挑拣拣?

算了,明天去上班。

第二天我就去上班了,工作内容就是在仓库帮忙拉货,然后开着三轮摩托车到市场上送货。只要来了进货单,办公室会有人打电话到仓库,告知数量和地址,我再装好车送到指定地点。一天下来,我累得浑身发软,全身的骨头像要散了架。

头一天上班,我通过那些老员工对公司有了些了解。那个男的是公司的二老板,不经常来,有自己在工作。女的叫李菲,是二老板,年纪三十四五岁,大学毕业,老公做红酒生意。

仓库的陈姐对我说:“你在仓库好好干,说不定有机会转业务员。业务员都是靠提成拿工资,干好了,工资比在仓库干要多好几倍。”

这话说得我心里痒痒的。

上班一个月后,我领到了第一个月的工资,六百元。当会计把六张一百元的钞票递给我时,我瞥见旁边一个业务员拿着刚领到的工资,一沓,足足有几十张。

这样可不行。几百块的工资够干啥的?哪一年才能攒够买房子的钱?

我心里一直暗暗盘算调岗的事。

三

没过多久,我的机会来了。

公司里的一个业务员,平时出去卖货时,一直克扣公司给客户的赠品和促销品,全装进了自己腰包。关键是那个业务员,颇受两位老板青睐,不仅年轻,聪明,口才又好,没想到会做出这样的事。

李菲很生气,那个业务员可是她好不容易培养出来的,要不是事情闹大,被人捅了出来,公司还不知道要损失多少。

那个业务员肯定会被开除。我听到确切消息后,第一时间就进了二楼的办公室,看到了一脸愁容的李菲。

李菲看到我,头都没抬,问了一声:“有事吗?”声音有气无力。

我有点儿紧张,嗫嚅着说道:“李老板,我想干业务员。”

李菲愣了一下,明白了我的意思。她犹豫了一下,说:“这样,从明天开始你跟一辆货车,先干几天试试,不行的话,继续去仓库送货。”

我就知道李菲会这样说,于是立马答应了。

从第二天开始,我就当起了业务员。在我心里,业务员无非就是卖货的货郎,把车里的货全卖出去,换成现金。

我干业务的第一周,平均每天的销售货款与那些老业务员持平,从第二周开始上升。第一个月,我就超额完成了工作,接下来第二个月,第三个月,提成超出老业务员一千多元。

之前每周的业务会议,都是老业务员分享销售经验,现在换成了我。其实我心里清楚,那些老业务员对我有些不屑。我自己也知道,我的货卖得好,并不是我能力有多强,而是一个“脚脚”“跑”下来的。那些业务员,不少都是“老油条”,跑了几张单子就觉得够本了,找地方偷懒去了。

就在我干业务员半年后的一次公司全体员工大会上,二老板把我叫上了台,有点儿动情地说:

“老马刚进公司的时候,我真没看好他。他不善言谈,人又太老实,在我看来根本不是干业务员的料。没想到是我看错了。你们知道他为什么干得这么好? 务实、踏实,再加上诚实,不成功根本不可能。提起他,客户们都竖大拇指。”

李菲也感慨地说道:“我希望咱们其他的业务员都向他学习,经常在一起沟通交流,把业绩提上去。说实话,老马现在是整个公司最让我省心的员工。”



出头鸟

王文钢

李菲的话说完,台下响起一片掌声,我瞬间有些脸红,两个老板的夸奖真让我有些激动,甚至眼含热泪,想大哭一场。

四

大会结束之后,我以为按下来的日子还会跟以前一样,看来是我想得太简单了。

没过多久,我就发现我的业务包莫名其妙地失踪了。包里有我的两个记录本,里面记录着一些客户资料,还有一些票据。

我当时急坏了,翻遍了那辆货车,找遍了办公室的角落,方说捡到了一无所获。丢失了业务包,这对业务员来说,无疑是个致命打击。平时我一直很小心,基本都是包不离手,包怎么会突然不见了呢?我一下想到了最坏的可能,但也只是脑子里一闪念,公司里的那些老业务员平时对我都挺和气,有时大家一起出去吃饭,我都是主动买单,应该不至于故意找我麻烦吧……

这天临近下班的时候,公司会计忽然接到一个电话,对方说捡到了一个业务包,如果想要的话,到老毛桥去拿,还留了一个联系电话。

我知道这应该就是我的业务包,但我考虑再三,还是决定不理睬这个电话。这么多巧合,明显就是个陷阱,能躲则躲。

可最终,我还是没躲过那一劫。

有一次,有个业务员因为装货先后顺序的问题,跟我货车的司机吵了起来,仓库出货本来都有先后顺序,明显是他故意找茬,但我想着多一事不如少一事,便想过去打圆场。谁知我一过去,那个业务员带着他的司机立马将矛头对准了我,拳头一下子就朝我挥了过来。我躲闪不及,被打得鼻青脸肿。倘若不是仓库陈姐出面制止,我可能还要挨打。

多年以后,我始终记得那个业务员边打边说的一句话:“枪打出头鸟,别以为你多卖了点儿货就了不起了。”

五

可让我意外的是,没过几天,那个业务员又带着他的司机主动来找我示好。平时上班也跟什么事都没发生过一样跟我说话。不知道李菲知不知道我们之间的摩擦,即便知道了,她应该也是睁一只眼闭一只眼。

又一个发薪日,我们几个业务员领到各自的薪水以后,都准备回家。这时,几个业务员忽然凑到一起,嘀咕了一阵,其中一个朝我走来:“老马,你等一下再走。”

当时我推着摩托车正准备回家,发工资了,想去市场转转,给儿子买点好吃的。他喊住我,我以为有什么事,便停了下来。这时,其他几个业务员也一起走过来:“老马,发工资了,不如一起出去转转。”

我说:“今天着急回家,下回吧。”

几个人不罢休,又劝了一通,我还是摇头拒绝。

第二天到公司上班,那几个人看我的眼神有些异样。

这时会计过来传话,说李菲找我有事。我进了李菲的办公室,她指着办公桌一旁的沙发说:“坐,有个事情我想跟你商量一下。”

我有些惶恐地坐了下来。

李菲知道我不善言谈,也就直奔主题:“是这样,公司现在的产品线比较单一,我想试着再找几种产品代理,想让你在外面送货的时候,留意一下哪类白酒的销量更好。”

我说:“好,今天我就去市场打听一下,顺便找客户了解一下。”

李菲说:“这事你暂时先别跟别人说。”

我没明白她的意思,直接答应说:“好的。”

“去吧。”李菲说。

等我下楼以后,刚才那几个业务员已经走开了。女会计把头伸过来,小声跟我说:“老马,以后你在公司小心点儿。你的工资现在是业务员里最高的,发了工资,最好适当表示一下。”

我这才恍然大悟。

那天下班以后回到家里,我把在公司遇到的这些事,一股脑儿地跟刘春红讲了。刘春红安慰我:“不要放在心上,还是干好你自己的活儿。以后再发到发工资的时候,你就买点儿瓜子、花生或者糖果放在办公室和仓库,适当花钱表示一下。”

“要是他们让我请客吃饭呢?”

“公司十几个业务员,去饭店吃一顿得几百,你一个月工资才多少,有这个必要吗?”

我叹了口气。

“谁让你成了出头鸟,要是你也跟那些业务员一样,业绩一般,工资一般,得过且过,他们也就不会找你麻烦了。”

六

李菲让我留意白酒市场后的一个月,公司真有了些变化,主要代理的产品从食品逐渐转成了白酒。而最近公司新代理的这款白酒,引起了我的注意。

钓王

朱文



敲冰洞,听见身后有人喊他。回头一看,是个穿冲锋衣的陌生男人,背着鼓鼓囊囊的渔具包,手里拿着个摄像机。

“您是朱师傅吧?我是市钓鱼协会的,听说您是这片湖的‘钓王’,想给您拍个片子。”男人递过名片,上面印着“胡导演”。

老朱摆摆手:“啥王不王的,就是跟鱼熟。”他把带饵

的鱼钩放进冰洞,“要拍就拍鱼,我没啥好拍的。”

胡导演没说话,说协会要办钓鱼大赛,想请老朱去当评委。说活工夫,老朱的浮漂猛地往下一沉,他手忙脚乱地提竿,冰洞里溅出的水花打湿了裤脚。一条一尺来长的狗鱼挂在钩上,尖牙泛着寒光。

“不去。”老朱把狗鱼放进桶里,“比赛钓的是偷赢,我钓的是日子。”

胡导演不甘心,从包里掏出个金属盒子,打开来是枚金灿灿的奖牌,上面刻着“钓王”两个字。“您去了,这就是您的。”他把奖牌往老朱面前推。

老朱看都没看,往冰洞里撒了把碎玉米:“我爹以前说,鱼是水里的灵物,理应善待。我这辈子,不图这些。”他站起身收拾东西,“天凉了,鱼要歇着了。”

胡导演还想说什么,却看见老朱把桶里的狗鱼倒回了湖里。

那鱼摆了摆尾巴,没人注意的水底。

转过年开春,湖边的柳树刚抽出绿芽,小秦急匆匆地跑来告诉老朱,胡导演带着一群人在湖里下网,说是要清淤,其实是趁机想把大鱼都捞上来。

奶奶的小院

王 落



讲故事。奶奶的故事很多,往往是事情做完了,但故事还没讲完。夏日的午后,奶奶常常会带着我们躺在凉席上,一边摇着老蒲扇,一边继续讲那些没讲完的故事。最后奶奶的故事到底讲完了没有,我们都不知道。因为每次,我们都会在缓缓的微风和喃喃的低语中,沉沉睡去。直到长大后才知后觉,我们就是在这个又一个故事中,学会了做人做事最朴素的道理,了解了那些我们不曾经历的年代。

乡下的夏日,雨时常光顾,小路也跟着变得泥泞、湿滑。有次我们回老家,看到奶奶和爷爷正在铺路,铺路的材料很丰富,有砌墙剩下的碎砖块,还有修房剩下的破瓦片。在乡下,没有“无用”的东西,每个物品都能找到属于它的位置。待将各种碎块摆放整齐,再在缝隙间填上沙子,扫平、踩实,一条实用、艺术又野趣十足的小路就铺好了,一眼望去就像一幅巨大的拼贴艺术画。

小路旁挺立着几棵香椿树和苦楝树,偶尔有一些枯枝败木堆在墙边,时间久了,会有小虫子上面

携手而行,谈笑声里,当年的军号声、口令声、操练声,仿佛从记忆深处涌来。风光在绝顶,登峰路更艰,云罩峰之上则石阶陡峭,我们互相搀扶,默契如初。立于挂月峰顶,云海苍茫,我们眺望远方,谈往昔志向如炬,言今朝情怀如茶。老友慨叹,“以前我们讨过国门,如今要守住这战友情!”落日熔金,战士们身影被拉长,如一棵棵苍劲的老松,立于盘山的脊梁之上。山风掠过,松涛阵阵,似在应和着我们未改的赤子之心。

暮色渐起,盘山如卧龙敛息。回首望去,山门隐于烟霭,仿佛一场盛大的邀约已圆满落幕,我们为峰巅感慨

万千:盘山以花岗岩的筋骨铭记着千载的兴替,以松涛的韵律吟唱着永恒的诗行,以云海的流转见证着人间的聚散。登临者与山,从来不是征服与被征服的关系——山在等,等赴约的人,以脚步丈量它的沧桑。历史、美景、情谊,皆如盘山的年轮,层层叠叠,生生不息。下山时,衣襟染着松香,袖口沾着桃花瓣,步履却比来时更轻松——因这一场赴约,心灵如经山泉涤荡,清透如琉璃。盘山不语,却以万壑松风作答:此约未了,待来年再会,待山河永续,待人情情长。

下途中,暮色渐合,盘山如一卷徐收拢的山水画,隐入苍茫。然我心中深知,此行不是终点,而是另一场奔赴的序章——山在,约在,情在,岁月便永续,如盘山的松涛,绵绵不绝。山海有归期,风雨自相逢。

奶奶有个小院,那是我童年开始的地方。

小院安安静静地在乡下荒废了许多年,直到爷爷退休,奶奶决定每年抽出一半时间在乡下养老,小院才重新焕发生机。

修缮小院花了许多时间,印象中我们每次回老家,都能看见爷爷拿着不同的工具,在小院的各个角落修修补补。老一辈的人大多是这样,在修修补补中过完一生,他们擅长解决“问题”,也擅长与“问题”相处。

在一次又一次的修补中,小院终于焕然一新。进了小院第一道门,就是一条长长的过道,过道左边砌了一堵半人高的矮墙,过道右边挨着邻居家的院墙,中间被一分为二,一半是一条通往第二道门的小路,另一半则被奶奶种上了南瓜。收获的季节一到,绿色的宽大叶片可以从小院的第一道门一路延伸到第二道门,花朵引来蜜蜂、蝴蝶、蚂蚁……好不热闹。对我们小孩子来说,找到枝蔓遮掩下的南瓜,就像一场永远远不腻的寻宝游戏。而寻到的宝物,立刻就能出现在餐桌上——炒嫩南瓜、老南瓜汤……除了果实,南瓜皮、南瓜花、南瓜子,甚至是南瓜叶,在奶奶手里都可以变成美食。

通常,奶奶会一边带着我们干活儿,一边给我们

这款白酒知名度不高,包装也一般,但是价格不便宜。我当时就有些纳闷,为什么李菲会选择这样的产品,她一向很精明,对市场的敏感度也很高,这种低档白酒按常理来说,不可能入得了她的法眼。

公司代理的白酒以瓶酒为主,我们业务员的销售范围也很广,乡镇的饭店、小酒馆、小超市、工地等。

有一天,李菲找到我,让我专门负责开发白酒市场,给我配了几个人,让我做业务经理。她还说白酒市场潜力大、销路广,公司最近还会上一种中高端白酒。

那一年,我带领几个业务员,把公司代理的那款低端白酒卖得相当好,不仅开发了多个二批商,还在城里打开了销路。

年底,因为我的业绩突出,在公司全员大会上两个老板自然又对我赞赏有加。自从转去酒水部门之后,我跟之前那些老业务员基本没有交集了,听说他们之中有好几个人都辞职了,剩下的几个人看我的眼神,也不再像从前那样充满敌意,反而客客气气的,让我有些不习惯。

本来工作做得还算顺利,但之后发生的一件事,让我产生了辞职的念头。

公司在代理了那款低端白酒以后,又代理了一款中高端白酒。这款酒价格高,一箱接近两千元,存放白酒的仓库是跟食品仓库分开的,由李菲的家人看管。有一次,我带着业务员去仓库装酒,竟然无意间发现仓库里有个暗门。

那款高端白酒,有专门的销售渠道,但客户的报价相差悬殊,有时一箱的价格能相差几百元。而面对客户的压价,李菲也全盘接受。

我隐约觉得不对劲。

七

那天,我把辞职报告递给李菲,她看着我:“老马,你跟我干的这这几年,一直很努力。人往高处走,你既然有了其他选择,我也不留你了。”

说完,她就在辞职报告上签了字:“走了以后,有空回来看看,这里永远欢迎你。”

离开那家商贸公司半年后,有一次跑外勤,偶然遇到了以前的同事,聊到李菲,聊到公司的现状。

那个前同事说:“公司已经不再代理白酒了,前段时间被查了,听说被罚了不少钱。食品行业也不太景气。李菲现在很少来公司上班了。”

前同事又说:“李菲偶尔来公司,一来就给我们业务员开会,会上总提起你。”

我听完笑了笑,抬头看了看天上明晃晃的太阳。跑业务那段日子的记忆,如潮水般涌来……

本版题图 张宇尘

文艺周刊

第三〇八四期

赴约盘山

郭 风 明



山如故人,静立万年,一场跨越时空的相逢。丙午仲春,桃云出岫,盘山春正浓,京津冀部分军校同学相约蓟北。

登临盘山,不是征服,而是赴约——与历史深埋的旧梦相约,与造化雕琢的胜景相约,与岁月沉淀的情谊相约。四十年人生沧桑,三千级云梯攀登,我们或乘缆车或拾级而上,用脚步叩响时光的门扉;山风拂过,恍若亘古的回音,在峻岭间簌簌作响。

盘山之脊,蜿蜒着一条由帝王足迹与文人墨痕铺就的长路。乾隆三十二次巡幸于此,将龙辇停驻在云霭之间,挥毫泼墨,留下一千七百余首诗篇,并发出“早知有盘山,何必下江南”的赞叹。帝王的目光曾流连于天成寺的舍利塔,那塔影如笔,蘸着山间的晨露,在青史的宣纸上写下盛世的遗韵;也曾凝望万松寺的千年古松,在风中书写禅意的偈语。盘山,是皇家行宫的别苑,亦是文人栖居的净土。古刹残垣间,每一块青砖都浸染着烽烟与禅香,每一道裂隙都蛰伏着未竟的传奇。我们仿佛踩着历史的年轮,步步踏响时光的回音。

素有“京东第一山”之美誉,盘山不仅有历史的厚重,更有自然的灵秀,是京津人说走就走、触手可及的“诗和远方”。盘山之胜,在“三盘”叠韵,如天地铺开的画卷。下盘水韵潺潺,飞泻洞的瀑布似素绢垂落,水珠化作碎玉,在阳光里闪烁;漱峡桥的山溪如琴弦拨动,乐声冷冷;各种奇石如卧牛沐雨,任亿万年的风刀雨斧,雕琢出“五峰八石”的奇观。

中盘怪石狰狞,峭壁如刀劈斧削,石径如悬丝,步行于山脊斜径,风穿隙隙,松涛与云海共鸣,恍若置身于上古的混沌之境。上盘松栢苍茫,万松寺的千年古松虬枝盘曲,如苍龙腾云,枝叶承露,绿得沁人心脾。春深时节,山色愈显瑰丽——桃花谷中,野桃沿溪而生,花瓣随水漂流,似胭脂染就的溪流;摇动石旁,百年老桃斜倚丹霞岩壁,花枝与赭红相映,宛如天公泼洒的丹青。登临挂月峰顶,俯瞰三盘,云海如纱,漫卷于峰峦之间,群峰若隐若现,恍若仙境。盘山之美,不在高峻,而在层叠的韵致,如徐徐展开的画卷,水、石、松、花各得章法,又浑然一体。

山道蜿蜒,春色韶冶,四十载光阴在苒,岁月如歌。军校战友,鬓发染霜,哼着《抗大校歌》,踏着昔日的节奏,重聚于盘山之麓。我们的曾戍守长城,筑起钢铁防线;有的曾征战南疆,在共和国的旗帜上留下血染的风采。如今解甲归田,笑颜里沉淀着岁月的醇厚。石阶上,我们

翅果从高处被扔下时,会旋转出不同角度,就像飞舞的蝴蝶。偶尔,我们会在棚里吃西瓜,或铺上席子午睡,也会在夜晚围坐在一起唱歌、猜谜、数星星,那时即便不买玩具,也不会觉得无聊,只要想玩,什么都可以变成我们手中的玩具。

跨过第二道门,是几间老房子和一块方正的地。什么时节要种什么菜,养什么花,都被奶奶安排得井井有条。一块地,历经岁月流转,在不同时节,绽放出不同的色彩,让人不得不感叹农耕文明智慧的伟大。

夏日的早晨,晨曦刚刚照进小院,妈妈就会叫我们起床,去看停在草尖上的蜻蜓,一只只蜻蜓犹如一架架小飞机,而直立的草尖就是它们的停机坪。阳光给它们半透明的翅膀,镀上了一层薄薄的金色,放眼望去,小院里一片金光。

在我们这些孩子眼里,小院就像一片繁茂的小森林,里面有取之不竭的蔬果,也有享之不尽的乐趣,我们在里面嬉戏、生活,感受自然的丰盛。

或许,就是从那时起,我开始意识到,一个人真正需要的东西其实并不多,远比我们想象中要少,少到一个小院就足以装下。