

文摘

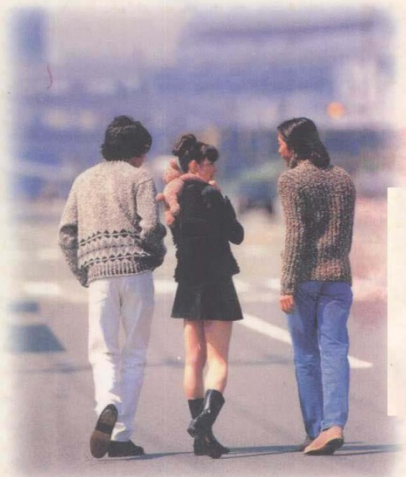


精 品 典 藏
WENZHIJINGPINDIANCANG

赵 冬 / 主 编

打工故事

- 跋涉是为了找寻希望，
- 即使浪迹天涯，一个脚印，
- 便是人生希望的起点……
- A true man who has lofty ideals is certain
- to have a brilliant future.



延边大学出版社
YANBIANDAXUECHUBANSHE

文摘

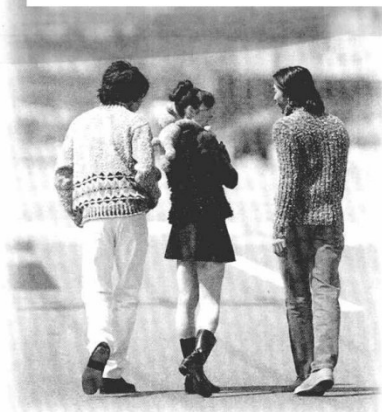


精 品 典 藏
WENZHIJINGPINDIANCANG

赵 冬 / 主 编

打工故事

- 跋涉是为了找寻希望,
- 即使浪迹天涯, 一个脚印,
- 便是人生希望的起点……
- A true man who has lofty ideals is certain
- to hav



延边大学出版社
YANBIANDAXUECHUBANSHE

责任编辑:何 方
策 划:小 雨
封面设计:杨 群

文摘精品典藏 打工故事

延边大学出版社出版发行
(吉林省延吉市公园路105号)
河北三河市实验小学印刷厂印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张:104 字数:2400千字 印数:1—5000册
2001年5月第1版 2001年5月第1次印刷

ISBN7—5634—1506—8 / I·149
全套八册定价:108.80元(本册13.60元)

目 录

A 辑“中国第一打工仔”自述

- “中国第一打工仔”自述 ————— 何 慕 / 3
- 从打工仔到获得国际专利的发明家 —— 夏 钦 / 14
- 书市“少帅” ————— 文 洁 / 23
- 十年风雨十年路 ————— 王 红 / 30
- 打工的阿兰 ————— 浮 舟 / 35
- 浪子的青春 ————— 王向力 / 43
- 打工仔,你的生命该有多重 —— 梅万林 王普 / 49
- 真情如豆 ————— 蒲 钰 / 58

B 辑:深圳啊,我会回来征服你

- 深圳啊,我会回来征服你 ————— 流 浪 / 65
- 特区打工,为了梦中的橄榄树 ————— 蓝 白 / 73
- 一个倔强打工仔底层的抗争 —— 平 戈 / 81
- 一只北方跳蚤的苦与乐 ————— 史西玲 / 88
- 那片热土——来自南方的报告 —— 彭小兵 / 95
- “惊险”一夜 ————— 周爱珍 / 100
- 告诉你我的美丽 ————— 赵美萍 / 104

深圳,没有爱情	罗为辉/110
两个上海打工者	宋跃辉/114
啼笑皆非的“另类打工”	孙 军/122

C 辑:初到广东

初到广东	王向力/129
广东梦——打工仔打工妹自述	王向力/135
湘妹妹啊,我拿什么偿还你的爱	陈 新/146
M 谋生在广州	陈铁军/153
人在江湖	西岭雪/159
羊城打工女记者的酸甜苦辣	项鸿儒/163
打工的日子不言情	车 夫/169
番禺打工 15 天	井 平/176
17 岁的打工仔想去广州	老 龙/180

D 辑:我拒绝你风情万种的诱惑

我拒绝你风情万种的诱惑	雨 桦/187
我把爱刻在海角之石	轮 子/194
老板,我不是你永不生锈的螺丝钉	雨 桦/200
“加西莫多”和 5 个打工妹	江 海/208
“玻璃瓶”外的阳光	范静静/217
瞄准靶心,陪练自己	春 华/221

E 辑:从打工妹到百万富姐

从打工妹到百万富姐	雷杰 王晔 蒋旻/229
-----------	--------------

打工妹当上老板,女老板为她打工	唐银生 / 235
取代老板的打工妹	玉 文 / 242
我是打工妹,我要自己做老板	杨 凤 / 248
打工妹圆了大学梦	沈玉英 / 251
漂泊他乡的日子:我的打工生涯	娟 子 / 255

F 辑:打工妹,请珍爱你的女儿身

打工妹,请珍爱你的女儿身	张琢真 / 269
我在酒店当“小姐”	仇 枫 / 276
逼良为妾,红颜身陷黑工厂	喻 彬 / 280
我,打工妹和广州富姐姐	轮 子 / 287
人格无价,打工妹告倒老板求尊严	吕秋中 / 291
打工妹回去怎么嫁人	吴迪文 / 299
回头无岸,打工妹怒火毁青春	小 可 / 309
谁来救这女孩出苦海	阿 娟 / 319

G 辑:打工的日子不谈爱情

打工的日子不谈爱情	晓 君 / 325
打工妹的苦恋	张玉秀 / 329
女大学生与打工仔的影院对垒	余 飞 / 336
打工路上的浪漫故事	梅 哲 / 341
夜 遇	纪 实 / 348
一个女孩与三只粽子	陈建东 / 351
离家那年我 19 岁	王成 郑铁军 / 353
打工路上迎面走来我的亲娘	湘 子 / 360

- 曾经流泪的打工生涯 ————— 肖英奎 / 364
人生无处不打工 ————— 张智敏 / 368
有个女孩叫文学 ————— 熊明国 / 372

编辑：打工妹之死

- 打工妹之死 ————— 翟永存 / 377
打工仔喋血之际，有侠义姐姐横空出世 — 丁文涛 / 381
打工妹拼死讨清白 ————— 大 麦 / 390
追访中毒打工妹 ————— 刘渊源 / 401

A 辑

DA GONG GU SHI

中国第一打工仔



许多年以后,我以一个旁观者的目光回首昔日:一个瘦小的黝黑的北方青年拖着行李车,慢慢地走在人流熙攘的道路上,目光迷茫,像一个迷失了方向的流浪汉。

“中国第一打工仔”自述

何 慕

辞去铁饭碗,自荐搞推销

1988年夏,我从复旦大学经济系毕业,先是分在老家黑龙江的机关里工作,不久,便辞了职,重又回到上海。促使我辞职的原因是:我想重塑自己,干一番属于我自己的事业,即使失败了,也绝不会因虚度年华而后悔——至少,我做过自己想做的事情。

然而,今后工作的方向在那儿?我没有底,孤身一人来到了川沙,漫无目的地走在乡间小路上,突然看到了上海霞飞日用化工厂的大门,我下意识地走了进去,却从此开始了我打工的篇章。

厂里安排我在办公室工作,我感到这还是不能实现自己的理想。我在书上看到国外许多大企业家是从推销员开始做起的。于是,我决定以销售作为我创业的开始。我甚至梦想有朝一日,自己会成为松下幸之助那样的销售高手。

我找到当时的厂长曹建华,向他说明自己的想法和

要求,并表达了自己的决心。曹似乎对文质彬彬的我缺乏信心。在霞飞厂,搞销售的都是些能吹能侃、有丰富社会阅历的“老油子”。几乎所有的人都认为,只有坐办公室才是最适合大学生的工作。

曹说:“何慕,我要事先告诉你,销售不是一件好干的差事。再说好的销售地区已经被别人占去了,只剩下福建等地。南方人对增白粉蜜不是很感兴趣。另外,你如果去了销售科,基本工资可就没有了,一切都要从零开始,连差旅费都要自己承担。所有的开销都要从你的回款提成里支出,你看你能不能承受得了?”

我连想都没想,说:“行,没事,不怕。”

说完了,我感觉头皮有些发麻,一股冷气从后背窜上来,我知道这将意味着什么。不过再难我也要迈出这第一步,否则我将永远坐在办公室里,平平淡淡地做一生小职员,那样我还不如呆在哈尔滨更好些。

到了销售科,果然不出所料,人人都在忙自己的事情,谁也没理会我这个还有点儿自以为是的大学生,没有人告诉我应该怎么做,也没有人告诉我不该怎么做,没有人给我提供任何一点儿经验。对我来说,一切都是陌生的,所有的一切都要重新开始。

我先是四处发信,请求家里人和朋友们对我进行经济援助,陆陆续续凑了8500元,这对出校门不久的我来讲,已是一笔巨款了。

销售科惟一提供的支持是一大摞空白合同、一只合同章和几箱样品,并告诉我将来回款的3.5%归我个人,从货发的当天开始算,三个月后每过一天扣货款总额的0.5%。临出门,科长还嘱咐我一句:“你这几箱样品的钱

将来在你提成中扣除，看你初来乍到，挺可怜的，就先不收你钱了。”

1989年4月11日，我踏上了南去的列车，开始了我的推销旅程。

首次出征，身穿西装，睡在大客车底下

动身的那天，我心里充溢着一股“壮士一去不复返”的悲壮之情。先把川沙的几个小兄弟邀来，按国际惯例吃了一顿，花了60元钱。又花两块五坐了一次中巴，神气活现地来到火车站。

动身前的准备工作有些复杂，先是把一套折价买来的西装熨烫一遍，又借了条领带系上，还特意向副厂长借了只“皇冠牌”密码箱。这身行头乍看上去有一种暴发户似的感觉。

在火车站的书摊上我买了两本书，一本叫《如何做——一个谈判赢家》，另一本叫《如何使你的对手折服》，希望从中学到些招数，热蒸现卖。

我带了块塑料布（这是我多年外出旅行的法宝），把它铺在座位底下，尽管被很多各式各样的脚在脑袋上踢来踢去，还要忍受各种脚丫子味，我总算是头脑清醒地到了厦门。

火车是午夜两点到达厦门的。由于后半夜仍开业的旅馆都是上档次的，住一宿至少要花七八十元，我经济上承受不了，因此，我选中了一个根本不用花钱的地方，铺上塑料布，钻了进去。那是一辆大客车的底下，我先是把货物一箱箱折腾进去，又四脚着地爬了进去，还在身边点了一圈蚊香，以防厦门蚊子拿我做美餐。

早上6点钟,我被一阵引擎的巨大噪音惊醒。我杀猪般嚎叫起来:“别开!压死人啦!”

司机跳下车来朝我笑着说:“我看见你了,逗你玩呢。”

我老羞成怒地从车底下钻出来,脸被排气管喷得鬼魂儿似的,过往行人都瞅着我笑。人家不明白这位拎着密码箱、西装革履的乡绅为什么会钻到车轱辘底下去。

厦门火车站前有很多洗脸的地方,一毛钱洗一把脸,我一本正经地跟人讲价:“大哥,五分行吗?没零的了。”

人家说:“行行,你随便洗吧。”

我就洗了脸,仔细梳了头,又拿出化妆品擦了半天。这样,我又完成了由要饭的到绅士的转变。

咬牙住进宾馆

我沿着中山路茫无头绪地走着……

许多年以后,我以一个旁观者的目光回首昔日:一个瘦小的黝黑的北方青年拖着行李车,慢慢地走在人流熙攘的道路上,目光迷茫,像一个迷失了方向的流浪汉。

我的面前矗立着一座叫“大三元”的百货大楼,我在外面呆呆地瞅了半天,觉得预感不错,就拉着那个立起来快赶上我身高的行李车,一磴一磴往上挪。

办公室里,我遇到一位叫郑珍珍的女人,40多岁,是化妆品部的经理。我又想起书本上告诉我的东西,便跟人家海阔天空地神侃起来,声称自己是复旦大学的毕业生,试图引起别人的羡慕和同情。郑经理是个好心眼的人,看我面子订了三箱化妆品,大概是1500元左右的货,提成在50元左右。尽管仅仅是合同,还要经历销售、返款等诸

多程序后才有提成到手，我还要经历十分漫长、也许还是毫无结果的等待，可我依然欣喜若狂。

这毕竟是我订下的第一份合同，它象征着某种开始，蕴含着里程碑似的庄重。

我硬是花 70 多元钱请郑经理共进午餐。

在饭桌上郑经理告诉我，到一座新城市，除了几家需求量较大的大商场外，应该找的是百货站日化科。他们批发量大，面广，把货供给他们，然后由他们往下批发。否则你一家一家凭两条腿跑，累死能订几箱？

我豁然开朗。下午，我找到了厦门百货公司。其实我该找的是厦门百货站，可我当时分不清百货站和百货公司，以为是一回事。

一位姓吴的经理接待了我。我以一种学生请教老师的谦逊进入了谈判。吴经理一言未发，看了我许久说：“我现在太忙，晚上如果有时间我去你住的地方谈。你现在在住什么地方？”

我稍稍犹豫了一下，猛地想起刚才路过的一个星级宾馆叫“鹭江大厦”。我总不能告诉人家我是住在大客车轱辘底下吧。我知道如果自己看起来很穷酸，会失去对方的信任。我一阵心跳，开口就答：“我住鹭江大厦。”

吴经理又问：“几号房间？”

我反应还算快，“207 号房，不过我刚才跟服务员说过要调房间，等会儿回去再将新的房间号打电话告诉您……”

后来我才知道鹭江大厦的二楼是餐厅，根本没有 207 号房。也不知道吴经理有没有注意这一点。

我飞也似地跑到楼下，拉起寄存在卖冰棍老太太那

儿的行李车奋不顾身地奔向鹭江大厦。大厦的服务小姐对我说：“120元的房间都订满了，只剩下170元的，您订吗？”

我点了点头，声音颤抖地说：“订！”

小姐领着我打开房间，一进屋我差点儿掉下眼泪来：人间居然有如此豪华亮丽的地方？这样的地方也是我何慕能住得起的？170元，比我老父亲一个月的退休金还多。

我在房间里转来转去，摸摸这个，拧拧那个。进了卫生间看到坐便池干净得能把人影映出来。我掀开盖子，解开腰带比划了半天，又作罢，因为压根儿没有尿。

我拎起电话把房间号告诉吴经理。

还好，他总算跟我签了三万多元的合同。夜里，我拿着合同欢喜得不得了。

那一夜，我根本没有睡着觉，还不如住三块钱一宿的小旅店踏实。折腾到后半夜，我又想起万里之外的家乡，想起了操劳一生的父母，他们永远不知道人间还有这么好的住处。今夜，他们的儿子躺在那么柔软的席梦思床上，而我那半痴半瘫的母亲却躺在脏兮兮的、炕席卷起边的小土炕上……

第二天上午，我本该去别的单位联系业务，可交一天的房钱可以让我待到中午12点。我生怕对不起这170元钱。整整一上午我在屋子里转来转去，从昨晚到现在，洗澡就差不多洗了六七遍。

到了中午11点50分，我去服务台退了房间。回来取东西时，我把浴帽、木梳、小牙膏、小牙刷等统统一扫而光，还恬不知耻地喊来服务小姐问人家都有哪些东西可

以不花钱带走。

服务小姐又额外给了我几把小木梳。她大概是有生以来第一次遇到我这样的客人。

遭冷遇,跟踪上门

泉州是我的福建之行的第二站。当时的泉州百货站是福建省内较大的一家百货站,是经营化妆品的商家必争之地。我跃跃欲试,打算花些力气拿下这块宝地。

走进泉州百货站日化科,看到零零散散的几张办公桌,一些人围在一起大声地用我听不懂的方言交谈着什么。没有人理睬我,我进屋后几次欲言又止,尴尬万分。他们个个目光冰冷,对我不很友好。

我进了郑科长的办公室,热情洋溢地大踏步走了上去,还伸出一只可怜巴巴、一厢情愿的手。

郑科长正同很多人谈生意,白了我一眼,冷冰冰地问:“有事吗?”

我尴尬地缩回手来,自我介绍说:“我是上海霞飞厂的推销员……”

郑打断了我的话:“你们霞飞在这儿没名气,再说蜜类化妆品也不太好卖。”

我说:“生意做不做都不重要,关键是认识一下,建立些联系,以后……”

看样子郑科长对“以后”不感兴趣,连我递过去的烟都不接,脸上的表情极不耐烦,说了几句他干脆不再理我,继续和别人谈话。

我原地转了一圈后,见没人客气,就自己在门口找了张椅子坐下来。心想,你只要不揪我脖领子把我从办公

室里扔出去，我就坐在这儿不走，不达目的誓不罢休。

大约有半个小时，我一个人傻乎乎地坐在那儿，脸红一阵白一阵，走也不是，留也不是。大家对我的存在置若罔闻。我狼狈不堪，汗流浹背。

屋里又来了几位客人，郑科长挥手把我从椅子上赶了起来。我晕头转向地走到门口，脚下还被什么东西绊了一下，真是太狼狈了。

一瞬间，我真想抄起板凳或是花盆什么的对这位郑科长狠下毒手。我想我毕竟还是受过高等教育的大学生，而这个一脸俗相的家伙竟把我当叫花子打发。可我脸上却依然是一副笑嘻嘻的、无羞无耻的表情。

快到下班时间了，郑科长忙完了业务，大概注意到了我可怜巴巴的、羔羊般的眼神，终于觉得有些于心不忍。他走过来缓和了一口气说：

“小伙子，我不是不跟你做，你们厂的膏霜类产品在这儿实在不好卖，而且我们此类产品库存也太大。霞飞没有名气，没有广告，不太好办。”

我抓住机会，连珠炮似地说：

“南方膏霜类没北方需求量大，但竞争对手也少呀；没有名气可以创出名气，我们正准备大量投放广告；库存大，我们可以帮你调整；我可不是那种丢下货就不管的推销员……”

几句话后，他大概觉得我这人还有点灵性，有些头脑和层次。再一聊，原来是个大学生，他的态度渐渐温和起来，还叫人给我倒了杯水。

我决定对他发起“人情攻势”。

这实在是没有办法的办法。我清楚自己借了那么多