



张
洲
著

烙

知青子女吴为回沪后，通过不懈努力，从一个简单勤奋的打工者，逐步成为一个成熟老练的自主经营者。其中有生意场上的尔虞我诈，情感上的蹉跎
无余。

斑

中国出版集团
东方出版中心

本小说纯属虚构，如有雷同，纯属巧合。

烙 斑

张 洲 / 著

中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目(CIP)数据

烙斑/张洲著. —上海: 东方出版中心, 2012. 12
ISBN 978-7-5473-0554-6

I. ①烙… II. ①张… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 281516 号

烙 斑

出版发行: 东方出版中心

地 址: 上海市仙霞路 345 号

电 话: 62417400

邮政编码: 200336

经 销: 全国新华书店

印 刷: 昆山亭林印刷有限责任公司

开 本: 890 × 1240 1/32

字 数: 199 千字

印 张: 7.875

版 次: 2012 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-5473-0554-6

定 价: 28.00 元

版权所有, 侵权必究

东方出版中心邮购部 电话: 62069798

人生是每个人追求和实现内心梦想的过程,无论追求的是物质上或者是精神上的,最终都会明白其实真正可以使自己内心平静满足的,却是自我内心中善良的释放和邪恶的释然。

每个人内心由于悲哀、伤痛、恐惧,期待能获得抚慰和祝福,虔诚地去膜拜和敬畏自己内心的神。当人们为自然的力量和神奇折服,那种对自然的赞美叹服会和每个人自己内心中的神共鸣,让人们感悟到伟大的自然世界便是我们的神、我们的一切。我们只有尊重它、爱护它、珍惜它,才不会经受灾祸、杀戮、离乱、痛苦和残忍。

最有力量和最伟大的是人的思想。思想的力量超越一切,而思想也是最容易被自我约束和最难控制的力量。当思想被统一和认同时,人们便会自觉地自我约束,反之,越想控制则越难控制。所以一切任其自然,只有感恩、美好、善良、博爱才能从根本上去打动人们。而当每个人都可以感知发自自己内心的美好时,人们才会真正地充满爱心、充满激情、充满动力地去一起发展和呵护这个美好的世界。

爱世界、爱人们、爱世间万物,众生平等,人要留下美好带走伤痛。

上海的7月,在十几平方米的市场部,吹着空调坐着看了一周资料的吴为,总算是等来了和自己同一批应聘进公司的新同事:一男一女,谢强、李娟;也都是本科学历,但他们对同是新来的吴为还是挺友好的,吴为觉得可能是他们还不知道自己的学历。

“倅晓得哦?据说台湾董事会又派了个营销老总来啦!已经跑掉三个啦,这个不晓得能坚持多久。”李文潞从门外走进来说道。

“啊!又来啦,呵呵,台湾人也不吃力的。搞不好了,搞不好了!”张瑞叹了口气。

“好了好了,不要瞎说了。都忙自己的吧!”程智嘴上说着,可心里也直打鼓。程智来公司三年,营销老总换了三茬,现在又得来一个,就一共性,都是趾高气扬的台湾人。之前的权力斗争已经令程智不寒而栗,觉得自己三年时间百分之八十的精力是浪费了,夹杂在权力斗争的激流中如一叶小舟沉浮其间,打心里觉得疲惫、厌倦。

谢强、李娟相互看看,觉得有些莫名。

“对了,你老公回来了哦?”李文潞问黄嫒。

“唉,你们这叫什么生活。好叫你老公换工作了,你都有了。他再做海员谁照顾你啊?!”

“哦,黄嫒你有啦?!”程智和张瑞一起问道。

“灵格灵格,阿拉有得满月酒吃啦!哈哈,男的还是女的?”张瑞欣喜地问道。

“还不知道呢,刚查出来没多久。”黄嫒羞涩了。

看着黄媚曼妙的身材,吴为真不愿想象她大肚子是什么样子。

让他更关心的是他们议论的营销老总的事。

来了一周,他了解了一些公司的基本情况。公司之前是国有企业,改革开放后与台湾知名药企合资生产经营。台方百分之五十一、大陆方百分之四十九,台方控股。总经理、财务经理为大陆人员,营销总监为台方委派,董事长和财务总监都是台方人员但都在台湾,基本不参与具体的管理工作。而大陆实际代表的就是国有企业,总经理没有股份只拿薪水,但具体管理工作还是总经理负责,这样的合作体系自然也就形成了“人与人斗,其乐无穷”的局面。

吴为隐约有些感到此次招聘的目的,或许是为了在台湾营销总监上任前,来个人员配置的重新调整。

打小母亲就培养他看历史书的习惯。《史记》《三十六计》《孙子兵法》《西游记》《三国演义》都看过。尤其《三国演义》,母亲买的是小人书,吴为更是看了又看,对于权力反复和权力斗争有很深的印象。

果不其然,过了两天又有三位新同事来报到。

再过了几天,台湾委派的营销总监来了,陈总经理在食堂搞了个小型欢迎会,主要是营销部和市场部人员,将近三十人。

“切,台巴子又派人来啦,哈哈,啊!啊……不吃力格!”

营销部说话有些结巴的巴经理,是东北回来的知青,统管东北三省、京津及河南省的普药销售。据说是三个大区经理里脾气最火爆的一个,酒量奇大一般人不是对手,看着空无一人的主席台忍不住发着牢骚,不过吴为倒是觉得有些亲切。

“大家热烈欢迎我们新来的台湾营销总监钱定南先生!”

灰色长裤配短袖白衬衣的陈总,带着一位大热天穿着西装也不怕热、魁梧、平头的中年男子疾步走进会场,陈总边走边带头鼓着掌向大家介绍。

底下掌声有些闷,似乎没什么劲。

“各位公司同仁，大家好，我是钱定南，刚来公司。今后还请大家多多关照，鼎力支持。”

洪亮的标准普通话令大家都举目细看，年近四十，高大魁梧，一米八的身高，大热天一身整齐的黑色西装配蓝条纹白衬衣，衬衣袖口还缝着字母（后来吴为才知道那是定做的衬衣，字母就是衬衣主人名字的开头字母），深蓝色黑圆点领带，整个人看上去干净利索。圆脸上戴一副细黑圆框眼镜，满脸堆笑，一对眯着的眼睛扫视大家时目光却很凌厉。

简单的欢迎仪式后，大家都各顾各地散去了，丝毫没有同心协力努力工作的气势，倒是让人感觉到一丝不安和迷惑。

第二天，吴为和谢强，还有后来的三位中的两位被通知去营销部李经理那里报到，说是新来的钱总要求市场部人员必须保证是医学本科以上学历。

“小吴啊，你的学历是最低的，他们三个一个是本科两个是大专。但是陈总和我都不是看学历的，看的是工作态度和奉献精神。你要好好干啊！现在我把你分配到巴经理的地区去工作。一则，跟巴经理好好学习。二则，尽快接手具体工作，有什么情况一定要及时向汇报。”李经理鼓着金鱼眼，身子在办公桌上前倾着对吴为说道。

吴为听着，打心里感激陈总和李经理没有让他走人。他使劲点着头说：“一定一定，李经理您放心，我一定好好工作，勤奋学习，及时汇报。”

看着头如捣蒜的吴为，李经理满意地端起保温杯喝了一口。

李经理的办公室，是大堂般的营销部里的一个单独小间，隔着一层玻璃，相互的工作情况一目了然。吴为心想这就是透明式办公吧。明显营销部条件远好于市场部，市场部就一个十几平方米的小间，比李经理的办公室都大不了多少。

吴为走到巴经理办公桌旁。

“巴经理您好，我叫吴为，到您这里来报到，请您多多指教。”

“好啦，好啦，切，台巴子不要你们都推到我们营销部来了！”巴经理满脸不高兴。

“去，去，热水瓶空脱了，去开水间打几瓶水来！”巴经理不耐烦地挥着手。

“阿拉这里可都是泡水泡出来的啊！”一个负责商业开票的小伙子跟着说道。

“哎，好嘞。我这就去打开水！”吴为觉得只要有事情干就行，保住工作要紧。

公司是八点上班，吴为比以往早了一小时起床，赶早到了办公室，拖地抹桌子，完了又赶紧去把所有的热水瓶打好开水。吴为还满带感激地特地把李经理的办公室打扫得一尘不染，等他全部弄好，大家也都陆续来上班了。

“哦哟，今天表现得不错嘛，这个可是贵在坚持哦！”那负责开票的调侃着。

“呵呵，各位前辈放心，这以后咱营销部的活我包了！”

想起自己毛遂自荐似的好不容易找到的工作，吴为觉得比待在市场部自在多了。

1996年6月上海的清晨，吴为背着双肩包穿行在急速往来的人群中。

今天雁荡路的人才市场有家上海的药企招聘销售代表。

“张经理您好，这是我的应聘简历。”

张经理看着眼前这个穿着得体，礼貌而又有几分文气，戴着窄框近视眼镜的男孩，心中有了几分兴趣，一大早也没遇到什么中意的应聘者，当他看到“年龄：二十四；学历：中技”，心里十分失望。

“不好意思，小伙子，我们要求必须本科以上学历。你再到别处去看看。”

吴为刚才观察张经理招聘桌上的席卡。知道眼前这个四十左

右的标准上海男人张经理,就是企业人事管理部的负责人。

“张经理您好,我就耽搁您几分钟时间,您看现在正好也没什么人,我就稍许打搅您一会,您看可以吗?”

张经理看看冷清的人才市场,点了点头。

“张经理,不瞒您说,我是知青子女。父亲是上海知青,是落实政策,户口回上海的。一则,我从小就上海、苏州、新疆三地随父母来回跑。再则,新疆的教学质量也相对比较弱,所以学历不高。咱们公司不是招聘销售代表吗?销售我可是已经有了三年多工作经验了。对销售,我的心得是:一要能吃苦,二要能说会道,三要能满足客户的需求。这和学历高低没有必然的联系。您说是吧?呵呵!”

张经理心想小家伙还挺能说的。

“小伙子你看我们公司吧也算是知名药企,本科学历的要求是必须的。你这个学历差距也太大了。真的,你还是不要浪费时间了。”

“张经理谢谢您了,您看我把简历放到这里,只要您能给我个去公司面试的机会就行,我会很感激您的。”

张经理心里想,唉,小伙也不容易。我就把简历收下,回去放一边算了,他也心里好过些。

心里这么想着也就应承着把简历接了下来。

吴为心里一喜,似乎看到了一丝希望。

“谢谢张经理,谢谢您,太感谢了!”

看着吴为那清秀的笑脸上充满着的喜悦,张经理心里有些怜悯。不过这丝怜悯很快就跟着吴为的身影远去了。

“丁零零……丁零零……”张经理接起电话。

“喂,你好哪位?”

“喂,您好!请问是人事管理部的张经理吗?”

“我就是,你哪位啊?”

“哦，张经理您好，我是那天在人才市场应聘的吴为，小吴啊！”

“吴为?! 哪位? ……”

“哦，呵呵，张经理，就是您说我学历太低的，您还记得吗?”

张经理这才想起那天那个秀气的男孩，中技学历的。

“啊……啊……哦，是你啊，你好你好，你有什么事吗?”

“实在不好意思，张经理，不知咱们公司什么时候会通知面试啊?”

张经理心里泛起一丝不悦，这小伙子怎么还死缠烂打呢!

“哦，小吴啊，实在不好意思啊，你的学历跟我们的要求相差实在太远了。不好意思啊!”

说完就直接挂了电话。

“喂……喂……”听着嘟嘟的电话忙音，吴为心里很是难过。

想着之前自己还以为有些希望的，现在才明白张经理当时只是好意搪塞而已。

离开公用电话亭没过多久，吴为心情就平复了，想起第一次去海事大学里的招聘会上应聘，他居然拿着手写简历，看着人家一堆打印得十分规整的简历码在那里，还是鼓起勇气把简历递了上去。招聘人员用异样的眼光看着他，直接跟他说我们要求必须是本科以上学历。直接被人拒绝虽有些尴尬，可吴为并没有沮丧，只是觉得自己得整份像样的打印简历。

而现在的自己的中技学历，确实确实让吴为感受到，成了找工作的主要障碍了。

但吴为却还是在心里鼓励自己不能就这么放弃了。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……增益其所不能。”吴为嘴里念叨着，一个大胆的想法电光火石般在脑海里闪过。

第二天吴为起了个大早。奶奶早就做好了早饭，在给五斗橱上的观音菩萨上香，嘴里还自顾自念叨着。吴为就着咸菜吃了碗泡

饭，便匆匆背上装了几份简历的背包，赶去镇上的汽车站等班车。

一大早都是急着赶班车上班的，上了车挤在人堆里。虽是凌晨，可从小头上爱冒汗的吴为，汗珠还是不停地冒出来落在眼镜片上。车里弥漫着刚抽完烟挤上车的民工兄弟们嘴里呼出的呛人烟味，肩膀上的编织袋似乎装着他们所有的家当。他们有着堂吉珂德般的骑士勇气四方漂泊闯荡，可挤上公车便也只能被自己肩上的家当骑压。

晃来晃去的班车旁是一辆辆疾驰而过的小轿车，吴为心里嘀咕着自己啥时候也可以开上一辆小车上下班啊！

想着想着吴为自己都觉得心里好笑，一个带了三百元来上海入户的无业青年，还在为一日三餐奔波找工作，居然还想着能开小车上下班。

可转念一想，“将相本无种，布衣可以卿相”，说不定自己哪天就发达了呢。

一路这么晃荡畅想着不住捋着汗珠的吴为，在颠簸了近两个小时后终于到了人民广场。五元单趟、十元一天的车费对于上海的上班族可算是挺低的交通成本了。这也是吴为一门心思想进这家公司的原因，从奶奶居住的镇上只需一部班车，再步行十五分钟可以到公司了。

吴为看着公司并不大的门，一大早都是上班的，大家都行色匆匆，并没有人注意到这个穿得整整齐齐背着背包的小伙。

来到门卫室，吴为在窗口低下腰柔声说道：“师傅您好，我找一下人事管理部的张经理。”

“你有预约吗？”

“哦，不好意思，师傅，我是来面试咱们公司的销售代表的。”

“噢，是这样啊！那你填个来访单，进去左手上二楼就是人事管理部，记得出来让接待你的人签个字，再把来访单交给我。”

“好的好的，师傅谢谢您，一定一定。”

填好单子吴为把存根联交给门卫，一路兴冲冲上了二楼。

照着门上的铭牌,吴为到了人事管理部门口,犹豫了一下,鼓起勇气适度敲了几下门。

“请进!”一位女士很温和地回道。

推开门吴为走进去,三张办公桌,就一位面相很慈和的中年女士在座。

“请问你找谁?”

这位女士有些搞不清状况了,怎么一大早来了个背着背包的小伙,正诧异着。

“您好,我是来找张经理的。我想来应聘咱们公司的销售代表。打搅您了!”

“哦,噢……好的,好的。可是张经理一早就去总经理办公室了。你跟他约过吗?”

她心里对这个言语礼貌的小伙有了份好感。

吴为一愣。

“哦,是这样啊。没事,那我等他好了。”

“你是第一次来面试还是……?”

“哦,我上次是在雁荡路的人才市场见到张经理的。呵呵。”

“噢,我们这次招聘,过两天就要通知复试了。要不你告诉我你的名字,我帮你查查看,是安排在哪一天复试,张经理这开会还不知道什么时候结束呢!”

“哦……这个,好吧。我叫吴为,口天吴,无为而治的‘为’。麻烦您了。”

听着吴为的自我介绍,女士觉得这小伙子言语倒挺得体,可心里却犯嘀咕,自己整理复试简历中似乎就没见到过这个名字,为了不疏忽,又仔细地把所有复试的二十份简历再翻了一遍,可还是没找着。

“咦,奇怪了,怎么没有你的简历啊!?”

吴为有些感觉脸上烧烧的,不好意思地挠了挠头,从自己背包里拿出了一份简历递了过去。

“老师您好,请问你贵姓啊?”

“哦,免贵我也姓吴。你这是……?”

吴女士有些莫名了。

“吴老师不好意思,我今天特地来公司,是想毛遂自荐,诚心诚意地希望张经理能给我个复试的机会。”

“啊……哦,这个……”

吴女士迅速扫了一眼吴为的简历,马上就明白了原因。

“哦,小吴啊,你这个学历和我们公司要求的相差太远了,这个不可能的!”

转念一想又觉得于心不忍。

“啊,我们总经理是不会同意录用你的。你看……这……”但又不知怎么说是最合适的,说太重怕伤着小伙自尊,说太轻又怕他不知进退。

吴为心一沉,可马上就鼓起勇气说道:“吴老师不瞒您说,我父亲是上海知青,由于家庭成分不好去了新疆支边。我母亲原先也在上海,‘三反’、‘五反’时,本来在上海卫生局做财务的外公,因为在国民党部队里做过少校军需官的历史问题,被抓起来关在提篮桥监狱里,外婆只好带着五个子女回到了外公老家苏州。而到了‘文革’时期,又因为这个问题,母亲也去了新疆,为了调回上海,和父亲假离婚都办过。所以,从小我就跟着父母,上海、苏州、新疆三地轮着跑。三年级时我从新疆回到上海念书,全班倒数第一名,后来到了四年级又回到新疆念书,全班第一名还被评为三好学生,还做班长。”

听到这,吴女士忍不住笑了起来。

“现在国家落实政策,父母想叶落归根,为了完成父母的夙愿,我就带了三百元来上海找工作谋生活。我看吴老师您和我母亲年纪差不多,今天一进来看到您就觉得很亲切,您想,要是您有个孩子,一个人到上海来谋生活求生存,您会不会给他一个机会?”

吴女士听着觉得这孩子讲得挺实在,可转而一想这学历,难度

也太大了。

看着吴女士有些心动又为难的神情，吴为接着说：“阿姨，您姓吴我也姓吴，咱五百年前也算是一家人。您就帮忙给我个面试的机会，面试不成我立马走人，绝不让您为难。您看可以吗？谢谢您了！”

看着眼前这个能言善道又十分文气清秀的男孩，吴女士恻隐之心已生。

“那好，不过我只能帮你做到——给你个面试的机会。其他的我可保证不了啊！跟你说清楚了！”

这慈眉善目的吴女士真能答应帮这个忙，吴为心中想道，这相由心生果然不假。

“谢谢，太谢谢阿姨您了！”

“好了，好了，我也是看你能说会道，觉得挺适合做销售的，所以答应你。可你要拎得清，只是个面试的机会噢。要是面试不录取，你可不能再来纠缠哦！”

吴女士想，就给个面试的机会，张经理这点面子还是会给自己的，再说自己也说清楚轻重了，眼前这孩子也挺有进退的。

“好的，好的。我一定不会再来纠缠的。不过就是不录取，我也打心里十分感激您。您心肠真好，真得谢谢您！您能不能给我的来访单签个字，我就先走了，回去等复试通知，打搅了您这么长时间，影响您工作了，真不好意思！”

“没事，本来我们就是做人资招聘工作的嘛。那好你就回去等面试通知吧。”

吴为一路道着谢退了出来，到了门卫室把来访单交上去，觉得门卫人也很好。一出门心里那叫个敞亮，看着晨日下金碧辉煌的上海博物馆和市政府大楼，脚下的路一片光芒。

“吴为……收信。”邮递员高声在门外喊着。

“来了，来了。”面试通知果然来了，吴为拿着面试通知心里有些

紧张,想想二十个人当中只选六个人。人家都是本科学历,自己又是毛遂自荐来的面试机会,被录取的可能微乎其微。

“管他呢,听天由命吧,自己只要诚心诚意、谦虚谨慎去努力就是了。”吴为暗暗地为自己鼓劲。

“请你在我们的应聘表里把自己的简历再填一遍,填好后在这会议室等着,叫到名字进去面试,你们是最后一批了。”

“好的,谢谢您。”

看着眼前这个皮肤有些黑,身材窈窕,面容姣好的漂亮女孩,吴为赶紧接过表格,到会议桌最边上的位置认真地填写着。

眼睛的余光中吴为看到加上自己一共四个人,三男一女,已经快到中午。

吴为是最后一个被叫进去的。

一个并不是很大的办公桌后坐着三位男士。两个是中年人,一个和自己年纪差不多,大家唯一相同的是都戴眼镜,吴为下意识地扶了扶自己的眼镜。

“这位是公司的陈总经理,这位是营销部的李经理,我是市场部的程智。欢迎你来复试。虽然你的基本情况人事管理部已经和我们特地说明了一下,但还是请你再简单介绍一下。”和吴为年龄相仿的程智礼貌、简单地做了个介绍。

“陈总、李经理、程经理你们好!很感谢你们给了我这个复试的机会,我是知青子女,之前在苏州的一家药厂,做了一年多新药的市场推广工作,之后跳槽去了一家药品公司,常驻海口做进口药品的采购销售。三年多的药品市场工作对我锻炼很大,使我懂得了只要工作勤勤恳恳,兢兢业业,认真仔细地完成领导交给的工作任务,不怕吃苦,多学多看,多做少说,就一定能体现自己的价值,和公司同进退共发展。”

陈总不停点着头,李经理看了看陈总说道:

“嗯,就是,面试了一上午,不是问工资待遇的就是关心休假福

利的。工作还没做就想着要这个待遇那个福利的。学历能说明什么,阿拉格晨光哪里来这么多大学生啊!工作不是也照样做嘛!”头发有些花白的李经理埋怨着。

程经理没理会,直接问道:

“工作态度是一方面,公司这次招聘的主要是市场部做推广的。你的学历说明你的专业知识方面很薄弱。这在工作中你如何去面对呢?”陈总看着吴为下意识地往上扶了扶眼镜。

“没错,我的学历是中技,但我学的是制剂学,当时学校为江苏省的药企定向培养技术工,很多教材引用了南京药学院的。而且我是以男生全年级第一的成绩毕业的。由于分配工作时各药企重男轻女,所以我去市里的哪个药企都得带七个女生的工作名额。我进厂后,先是在片剂车间、化学合成车间,最后到药物研究所制剂室,后来厂内应聘去了新药推广部。所以对药品的整个生产流程研发投入,都有很实际的操作感受和准确理解。近两年的生产实践加上三年多的市场推广销售,制药方面一些基本的专业问题我也都能自如应对。当然咱们公司也是市里的知名企业,肯定会对员工进行定期的专业知识培训。我想我会在培训时一定认真学习,笨鸟先飞,勤以补拙。”

一脸严肃的程智也不由自主地点了点头。

陈总清了清嗓子:“嗯,小吴你的回答我很满意,具体详细、不卑不亢。那你对工资待遇有什么要求吗?还有你的户口什么时候可以落实回沪?”

“对,你这个户口要是没法落实,我们可只能当你临时工来用啊。你自己要去搞定的哦!”李经理瞪着金鱼眼忙着补充道。

“谢谢陈总的鼓励,对于现在的我,能有一个工作的机会就是很开心的了。至于工资待遇就按公司的统一规定,户口7月底就能办好了,您放心。”

“好吧,那你什么时候可以到职?”陈总问道。

“我随时!”吴为急忙回道。

陈总又推了推眼镜笑了。

“你可是第一个被我们陈总定下来录用的!”李经理看着陈总说道。

“好了,你三天后八点准时到市场部程经理那里报到吧!”陈总打断了李经理的话。

从总经理办公室出来,吴为心里别提有多高兴了。他兴冲冲地就往隔壁第二间的人事管理部走去。正好遇上吴女士出来准备去食堂,看到满面春风的吴为。

“吴老师您好,我三天后就可以来报到上班了。太谢谢您了,是您给了我这个复试的机会,我真得好好谢谢您。”

“啊,真的啊!?哦哟,那得祝贺你了,不容易不容易。那你不用特地谢我的,也是你自己努力的结果。你只要好好工作,公司效益好了,就等于谢我了呀。”

“我叫李文潞,这位是黄嫒。”

上次复试递表格的女孩,原来就是市场部的同事。

李文潞刚准备介绍张瑞。

“我叫张瑞,二医大临床专业来市场部两年了。这是我的名片。”

发完名片张瑞就坐下好像在看一本很厚的专业书籍,吴为有些汗颜。

不是招六个人吗?怎么就自己一个呢?吴为有些诧异。

“你是最早来报到的,还有两位新同事过两天来上班。”

李文潞似乎看出了吴为的心思,伶俐地说道。打心里李文潞有些看不起吴为,科班出身的她一向不屑与低学历者为伍。

“也不知领导们都怎么想的!说是补充六个人的,这才招了三个,马马虎虎的。是不是现在招不到人啊!?”李文潞问黄嫒道。

“看到哦,我们还是很抢手的哦,公司别以为人才很多,随便可以招到人。阿拉公司,名头又不是多响,工资待遇也不是很好。是