

东莞

不相信 眼泪

韩宇◎著

如果你爱一个人，就送他去东莞
如果你恨一个人，也送他去东莞

► 这是最好的时代，这是最热的热土！

不管一个人是多么的貌不惊人，请不要小看，也许他转身开的坐驾就是宝马或者奔驰；
不管一个人是多么的邋遢低俗，请不要藐视，也许他提的手袋里就放着成捆的人民币；
不管一个人是多么的土里土气，请不要得罪，也许他就是你下一个Boss。
这是哪里？怎么会这么奇怪？告诉你，这就是东莞！



广西人民出版社

东莞不相信眼泪

韩宇◎著



广西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

东莞不相信眼泪 / 韩宇著. — 南宁: 广西人民出版社, 2007. 11

ISBN 978-7-219-05909-8

I. 东... II. 韩... III. 长篇小说—中国—当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 107886 号

总 监 制 江 涛 彭庆国
责任编辑 罗敏超 吴长杰
封面设计 王强工作室

东 莞 不 相 信 眼 泪 DONGGUANG BU XIANGXIN YANLEI

作 者 韩 宇
出版发行 广西人民出版社
(南宁市桂春路 6 号 邮政编码: 530028)
网 址 <http://www.gxpph.cn>
经 销 全国新华书店
印 刷 广西民族印刷厂
开 本 710mm×990mm 1/16
字 数 180 千字
印 张 13.5
版 次 2007 年 11 月第 1 版
印 次 2007 年 11 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-219-05909-8/I·1004
定 价 20.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

谨以此书献给战斗在销售一线
和为梦想而努力的朋友！



目录

- 001 **第一章 艰难时光,梦想照进现实**
- 做业务,身体是自己的,灵魂是别人的。当我满面春风走进办公室,向每个我遇见的认识或不认识的同事问个早打声招呼,许多人都都不理我时,我仍然主动问好,因为他们可以厌烦我,但我决不会放弃主动示好。
- 026 **第二章 我心飞翔,东莞漂泊的日子**
- 金副理带头披挂上阵,端起高脚酒杯,与舞动的美女们做起了互动,刘经理的加入更把气氛带进了高潮,而我则尴尬地坐在那里,玩手机游戏,只希望这个活动早点结束。
- 050 **第三章 职场沉浮,焉知祸福**
- 当我和刘经理赶到吉震时,门口已经人山人海,员工、供应商、警察……堵满了门前的公路。实在想不到,昔日红极一时的大型电子厂今天就这样摇摇欲坠,显得那么狼狽不堪。
- 080 **第四章 不再犹豫,蜀道难**
- 刘经理端起酒杯在那里激情飞扬,侃侃而谈,他没有给我半点难堪,反而诉说着他怎么支持海封而让其一步步走到今天的辉煌,他是立下汗马功劳的大将军,老板今天却赐给了他一杯毒酒。



目录

108 第五章 人生如戏,挣扎在黑夜与黎明

美酒永远是男女之间沟通的最好媒介,一杯紧接一杯,汪锋终于放肆地坏笑着,一年多的社会生活早已把他那颗纯洁的心灵漂染得五颜六色。

135 第六章 爱人归来,那一场烟雨如梦

黄梅怔怔地看着我,若有所思地摸了一下自己的额头,可能她的心一下子飞回了东莞,那个给她带来伤痕累累的城市。我发觉自己非常残忍,又撩起了她心碎的回忆。

163 第七章 振翅高飞,通往创业之路

驰风的订单开始占据着轩科的印刷机,加上其他客户,工厂已经不再接外面利润微薄的加工订单。轩科就像一台高速运转的机器向前奔跑,李海终于笑了,韩宇再也不是大家眼中的绣花枕头。

188 第八章 真的汉子,承担起苦痛和失意

我决定离开这个给我带来无数荣誉和辛酸的行业,在一个新的行业重新起航。因为我不再需要波澜壮阔,而是需要风平浪静,这一切为了黄梅,也为了我自己。



第一章

艰难时光,梦想照进现实

做业务,身体是自己的,灵魂是别人的。当我满面春风走进办公室,向每个我遇见的认识或不认识的同事问个早打声招呼,许多人都理我时,我仍然主动问好,因为他们可以厌烦我,但我决不会放弃主动示好。

1

不管一个人是多么的貌不惊人,请不要小看,也许他转身开的坐驾就是宝马或者奔驰;不管一个人是多么的邋遢低俗,请不要藐视,也许他提的手袋里就放着成捆的人民币;不管一个人是多么的土里土气,请不要得罪,也许他就是你下一个 BOSS。

这是哪里?怎么会这么奇怪?

告诉你,这就是东莞!

东莞,一个浮华与泪水并存的城市,成千上万的人前赴后继,为的是追寻一个成功的梦,但是不是每一个付出汗水的人都可以在这里发迹?绝对不是,这里有人欢笑,有人落泪。财富奇迹,东莞制造,只要这里有梦,就会有寻梦的人!

有另外一个城市,叫武汉,我就是从武汉漂泊到东莞来追寻心中的梦想

的。像许多前来东莞的学生那样,我也放弃了专业,为的是生存。有时候,当生存成为问题时,其他的问题就不再是问题了。在学校,每天高喊着将来要做中国最好的会计师,到头来,自己连一个最基本的会计职业也应聘不到,这就是现实。曾经心比天高,原来命比纸薄。当现实与梦想发生冲突时,我放弃了喜欢的专业,选择了一个可以满足我基本生活的工作——一家印刷厂的业务员。实在是悲哀,十几年寒窗苦读,现在连生存都成了问题,可见梦是多么的遥远,在这个时候谈梦想还有什么意义呢?

我叫韩宇,满足我生存的是东莞厚街镇海封印刷厂提供的工作,工资是区的八百元人民币外加货款的三个点提成。现实就是这么残酷,生存问题和梦想都寄托在这份工作上,没有太多的抱怨,有的是马上面临的生存问题。谁让自己是个男生,每家公司招聘会计时张口都要求是女性;谁让我是个应届生,不是经验丰富的老会计。

我能去埋怨这个社会什么?

不到东莞,不知道什么叫社会残酷;不来厚街,不知道什么叫灯红酒绿;不到海封,不知道什么叫庙小制度多。

海封是厚街当地一家大型印刷厂,老板是东莞本地人。作为一个新手,我除了学习还是学习。每个人都是那么的陌生,每个人都是那么的忙碌,而我感觉自己就像一个外星人降临在这个陌生的环境一样,周围全是惊奇的表情和不屑一顾的眼神。完全没有在学校时的豪情,完全没有毕业时的憧憬,我在不断怀疑着自己,究竟能否适应这里的一切。

在工厂,我尽可能地低调,小心翼翼地处理着与每个同事的关系,生怕别人议论自己是一个没用的应届生。我虚心地向同事请教每一道工序,不久后,我便熟悉了海封的业务流程,和工厂的大小头目也打得火热起来。俗话说,做事之前先要做人!没办法,三个月的试用期,六万元的订单任务,时时提醒我可能随时会丢掉饭碗,准备走人。压力是有,与动力并存!

我没有选择像其他业务员那样早出晚归,不是我不努力,而是没有出去的路费,海封是不包差旅费的,我必须省吃俭用。这个规章制度,激励了我更大的斗志,让我知道每一分钱对我的重要。

我对东莞是一无所知,也许出了海封,我就会迷路。当我去向老业务员寻求帮助的时候,换来的却是一双双白眼。看来,只有自己去拼搏,自己去积极地开拓客户。

夜深人静时,我总是在想:我该怎么办?是否该放弃这种无谓的迷茫?

业务必须有一个零的突破。当别的业务员在外边积极开拓客户的时候,我选择了一步险棋——从内部寻找突破点,这是不是很可笑的想法?其实,作为一个刚入行的新业务员,首先自己的印刷知识不过关,去和客户沟通就会碰到把西瓜当芝麻丢了的蠢事。我把目标对准了业务经理刘锋,我知道,刘经理每年的年终奖是很可观的,而他的年终奖的分配是业务员总业绩的提成,这就意味着我业绩的好坏也会影响到他的收入。虽然可能是沧海一粟,但是我相信只要自己能通过试用期,刘经理一定会大力扶持我。

摸了无数次身上仅有的三百元,终于买来一条经典双喜香烟。在这条香烟里我倾注着对未来的希望。在一次刘经理下班回家之前,我找到了他,说是坐他的车顺路把我带出去买点东西。其实买东西是我的借口,重要的是我要把已经买好的东西送给他。在车上,几次欲开口,却找不到合适的话题。直到刘经理让我在外边不要待得太晚,我才鼓起勇气把装香烟的纸袋放在刘经理容易看见的位置,然后把纸袋推了推。刘经理打开后看到是香烟,便顿时明白了,因为我在公司是不抽烟的。他没有说谢谢,只是留给了我三个字:好好干。从他深沉的眼神中我看到了希望。

客户的资料需要靠自己搜集,没有人可以帮我,我更没有选择和其他新业务员一样从黄页上寻找。

放弃黄页其实是一个偶然的细节启发了我,到东莞前我就知道,东莞有个

韦达电子集团,但是当我想在黄页上看到我熟悉的工厂名字时,竟然让我找到了海封,并没找到韦达。突然间,我感觉黄页上的东西太直接,我能想到的办法,别人早已经用烂了,原来还有不在黄页上的客户。况且黄页上的资料并不适合海封,海封对客户的要求非常高,如果大家都找黄页上的客户,而我找黄页外的客户不是机遇更大?我的面前出现了一片大海,想在极短的时间中寻找一根针实在是难比登天,然而我没有后退。

2

大多数的业务员每天都很忙碌,一天拜访好几家客户,而我每天像一尊石佛一样守在工厂,不知道怎么去开发自己的客户。二十多天过去了,我收获了另外的东西。俗话说,知己知彼,百战百胜!首先知道了自己在卖什么,才知道怎么去卖。别看这是很简单的事情,真正要了解其实非常难!

工欲善其事,必先利其器。海封的机器都是当今世界上最先进的印刷机器,有着强大的生产能力,客户也是世界知名的公司,比如戴尔、索尼、阿迪达斯等,这些公司对我来说是多么的遥远。海封是需要大客户来支持的,因为海封的印刷价格是很高的,在整个广东印刷界它的价格是没有半点竞争优势可言的。

当别的业务员出去忙碌的时候,我一个人在业务部发呆。还好,业务部有一台半退休的电脑可以上网,我就把东莞所有资产在二千万以上的外资企业资料打印出来。有了这些企业的电话,知道了他们做什么产品,我就做了一个分类,适合做海封客户的企业我一一记了下来,剩下的就是怎么去公关了!

通过请教刘经理,知道一般业务员直接找公司的采购人员就可以了。如果采购对我们的印刷品有意向,他们会向上一级领导反映,这样机会就比较大

了。但是光有电话，不知道怎么去找负责印刷品的采购，也是扯淡的。我像一个迷了路的孩子终于知道东南西北，但是却不知回家的路究竟在哪。

再后来，上班的时候我就发呆，不是我不去努力，而是我自卑。看着忙忙碌碌的同事们，我就像一个被抛弃在角落的弃儿。无数次的电话，换回无数次的拒绝。以至于本来自信满满的内心受到沉重的打击，更怕旁边的同事取笑我连个业务电话都不会打。我安静地坐在办公室，只要有人打业务电话，我就竖着耳朵听别人怎么打电话，怎么和客户沟通，甚至专门找个本子把同事打电话的语言记录下来。慢慢揣摩别人的沟通方式和业务术语，并且不断练习这些公式化的语句。

一天，我偶然发现，从阿里巴巴网站搜索这些企业的网站有可能搜索到采购的姓名，还有晚上的八点钟是和企业前台沟通的黄金时间。一般只要在阿里巴巴可以搜索到的公司，上面都会留下一个联系人的联系方式，且大部分是采购人员。晚上的八点钟，前台如果在加班，基本上也在数着时间下班，如果你在这个时间热情地找她们聊天，她们一般不会拒绝你，你可以趁机和她们谈论她们的家乡，也许她还是你老乡呢，得到采购的名字就会轻而易举，她们公司的内部信息也可能被你掌握得一清二楚，这样一来，她就是你通往客户的指示灯。

晚上的八点到九点半是一个业务的黄金时间，认真把握好这段时间对一个业务员的工作开展是有很大帮助的。鲤鱼跳龙门，跳过去了就是龙，跳不过去还是鱼，有可能甚至连鱼都不是，退一步还会贻害到其他群体。做业务也是一样，做得好，业务会越做越好，做得不好，你连生活都难以维持。

机会面前人人平等，但是机会只会留给有准备的人！

有了采购人员的名字，接下来就主动联系，然后是拜访。别人一天一家，我一天两家三家；别人回家休息，我正好打电话；别人晚上睡觉，我晚上思考总结……我相信勤奋是成功的前提。

第一次打通采购的电话,我紧张得忘记该说的台词。

第一次约到了客户,我欣喜得忘记问客户的地址。

第一次带回了样板,我兴奋得忘记问多少数量。

第一次有客户对工厂的默认,我激动得以为订单马上就摆在我的面前。

.....

不知道因为多少次羞涩,多少次马虎,多少次幼稚,多少次鲁莽,让机会从身边无情地溜走。不过每一次失败我都会用笔记本记下来,坚决不让类似的错误再犯。失败是成功之母,有这么多的失败,才会有后来的进步。

原以为跑业务是多么轻松,原以为做销售是多么自由,后来才发现业务意味着汗水,销售意味着辛酸。

3

上天永远会眷顾勤奋的人,这句话很有道理。次月,在我万念俱灰的时候,幸运之箭终于射向了我。

厚街一家大型电子厂终于同意到我们工厂来考察一下。当天晚上我欣喜若狂,不过,在我高兴的同时,头脑也在高速运转着。这家叫永胜电子的工厂因为近期订单激增,以前的供应商已经无法满足他们的交货要求了,需要增加一家。几乎每天都有推销印刷的业务员给他们打电话和拜访,经过他们一个多月的综合考察,决定到其中五家有实力的工厂去考察。虽然我也经常给他们打电话联系,但我不是和那边的采购关系最好的。虽然海封的实力有目共睹,可毕竟还不是最强的,与科达、新世界、嘉晖这样的大工厂竞争,实力上处于劣势。价格上我们与科达、新世界差不多,但是嘉晖比我们低很多。可是,如果每个工厂的价格、品质都一样的话,我不知道业务员还有什么存在的意义了。

吃过晚饭，我给永胜电子的丁经理打了个电话，确认一下第二天的看厂时间，并告诉她，我们厂安排接送车辆。确认看厂人数后，丁经理让我晚上十二点再给她电话。

白天比较累，我很早就休息了，闹钟调在十一点四十分。当闹钟响起时，我揉了揉眼睛，突然意识到必须认真地对待这件事情，包括这个电话。我掀开被子，整齐地穿好衣服，打好领带，洗脸刷牙后，精神抖擞地站着给丁经理打电话。当丁经理迷糊的声音从话筒那边传来时，我很有礼貌地向她确认了第二天的时间、人数、职务、姓名等一系列的事情后，丁经理说了一句意味深长的话：“小韩，现在印刷竞争这么激烈，你觉得该怎样行动，才可以让你们厂在这次考察中脱颖而出？记住一句话，实力很重要，但做人更重要。”我不知道该说什么好。

稍微沉默后，丁经理问我：“你怎么没有一点睡意，精神这么好啊？”

我告诉她：“我很需要你的支持，所以我很珍惜和你的谈话。”我把我才的举动告诉她，她“哈哈”笑了两声，让我早点休息。

“小韩，我相信你一定能做得更好。”这句话是对我最好的鼓励！

我相信自己，努力不会白费。

通完电话，我冥思苦想了很久，实力很重要，但做人更重要。难道我做失败了么？这是提醒还是批评？我觉得更多的还是提醒。这句话一直回荡在我的耳旁。

我试探着给丁经理发了条短信：丁经理，您好，打搅了，感谢您对我的支持，希望我们的服务以后能让您和贵厂满意，望能在我失职的时候多给小弟一点提醒，谢谢！海封韩字。

没想到，短信很快就回过来了，看来她没这么早睡觉。

小韩，我只提醒你一句，我能给你们海封做的活也能给其他厂做，你们有什么可以吸引我们的地方？好好想想！晚安。

晚上,我把这条短信看了无数遍,几乎每个字都可以背下来,还是想不透丁经理的意思,我决定还是去征求一下刘经理的意见,毕竟他是老江湖了。

上午九点,我带着由别克车开道,后边两辆丰田车浩浩荡荡地开进永胜电子,像接新媳妇一样载着十一个人开向海封。我和丁经理、采购黄小姐坐一辆车。途中,音响里飘来优雅的外国歌曲,丁经理和黄小姐一直赞不绝口。我突然想起了丁经理那句意味深长的话,应该做点什么。

海封打着欢迎横幅,由生产、品质、营销三大部门负责人在会议室迎接永胜的考察人员。

在长达六个小时的考察完毕之后,永胜的考察人员带着满意的笑容回去了。我在心里终于长舒了一口气,万里长征总算走完了第一步。

他们走后,我认真思考了这次考察当中我和我们厂的表现,究竟有什么做得不好的地方,他们说过的每一句话,都有什么含义。因为考察结果要在十五天后揭晓,我只有在厂里慢慢等了。心里很着急,十五天后,离试用期结束只有短短的一个月了,你让我到哪里去找订单,永胜就是我唯一的救命稻草。所以,只能成功,不许失败!

第二天我为一件事忙了一整天,那就是找昨天车上播放的那张歌碟。我跑遍了整个东莞市区和厚街大大小小的音像店,都没有找到,这让我非常失望。回厂后,四处打听才知道原来是张新碟,刚在内地发行,现在只有深圳关内有卖。时间就是订单,效率就是金钱。问了具体位置后,我当晚就去了深圳把这张碟买了回来。可怎么送出去呢?正在为难之际,突然我看到了快递公司过来收快件,脑子一个激灵,便马上将那张新碟和另外几张碟一起打包,分别给丁经理和黄小姐快递过去。这个方法太好了,既避免了不知道怎么送去的麻烦,还可以给她们制造一点小小的惊喜,是女人都喜欢这样的惊喜。

4

十五天的评估期，犹如十五年有期徒刑，我每天心里都七上八下。如果永胜评估觉得海封 OK，我下一步该怎么办？如果 OK 了，也只有一个月的时间了，正好没有完成任务，差一点点订单，被海封领导开除了，我该怎么办？十五天的评估期，我该怎么和永胜联系，其中有没有什么猫腻？如果这时有一个有经验的业务员教教我，我真的可以为他跪倒在地连磕三个响头，叫声“师傅”。有吗？不可能的。海封的内部和外部竞争都是白热化的，虽然平常都在一起吃饭，但是他们压根儿瞧不起我们这些新来的业务员，何况我是刚入行。地球人都知道我是个穷人，和他们根本不是同路人！

当生存都成为问题时，面子已经不那么重要。在一个午休时间，我专门找了几次都没见到面的刘经理，把我碰到的困惑老老实实告诉了他。刘经理是一个身经百战的老江湖，我虽然没有成绩，但他其实一直在观察我们这群新业务员，并且觉得我是一个可塑之才。刘经理告诉我，公司的规定是死的，人是活的，虽然有的业务员可能业绩差了点，但这是有很多原因的，不要灰心，好好干，业绩没达标只要你人在我心里达标一样 OK！听完这句话，我心里翻江倒海似的，热血澎湃。

晚上，我在床上翻来覆去想着刘经理给我说的那些话，不知道是关心还是提醒，是敷衍还是忠告。结果我什么也没有体会出来，不过那晚，我失眠了，我想起在家乡的父母，他们现在还好吗？他们知道儿子现在的困境吗？想起了童年，想起了学校，想了许许多多……

人生永远是那么离奇，第二天一上班，我的头脑一片模糊，但清楚地听到了一个振奋人心的消息！

刘经理告诉我，他回家想了想，觉得我有潜力可挖，而他又比较繁忙，自己的客户也多，决定把红雅电子这个客户给我，但前提是我只有一个点提成，他

拿两个点,并且他以后都不管红雅的业务了,拿提成时分给他就可以了。

听到这个消息时,我都怀疑自己是听错了,红雅每个月可以做十多万订单啊,那不是每个月送我一千多块钱吗?这下三个月的试用期不用为订单发愁了,我已经在刘经理心目中达标。我傻傻地问刘经理为什么要这么做?刘经理套用了电影里的一句经典台词:二十一世纪最缺的是什么?人才!原来我还是个人才啊!

刘经理随后告诉我,他看重的是我诚实、稳重、勤奋、谦虚、有责任感。我有这么多优点吗?这完全是现实逼着我这样的,最大的原因是我自卑,不得不诚实、稳重、勤奋、谦虚而富有责任感。

有时候,人的运气非常重要,好运接二连三地在这一天降临在我的头上。下午,刘经理让我约丁经理一起吃饭,让我不要为钱着急,他来负责,晚上一起去就可以了。听到这句话,我既高兴又担心,高兴的是刘经理终于完全接纳了我,为我这个没有一张订单的新业务员揽业务,而且是自掏腰包。担心的是,我请得动丁经理吗?我心里完全没底。

上天有时候也很有责任感,决心照顾一个人的时候,它会照顾到底。

下午四点,我把我要说的话在稿纸上写了一遍,琢磨了半天反复修改,生怕说错词,错过了这个千载难逢的机会。谁知,电话接通后,大出我所料,事情办得相当顺利。丁经理今天正好请了事假,晚上也没事,还说她今天心情特别好,让我晚上五点半到东泰花园接她。

如果当时有钱的话,我一定会去买彩票。今天是什么日子?干什么事情都这么顺利,做什么事情都能做好!是不是远在家乡的父母和我心有灵犀,一直在为我默默地祈祷呢?

5

丁经理今天晚上穿得格外漂亮，一张精致的脸，头发挽成了一个髻，淡妆化得恰到好处，一套紧身及膝裙把女人的身材毫无保留地展现出来。看来有句话说得好：没有丑女人，只有懒女人。平常在人群里很不起眼的丁经理，今晚真是光彩照人，想必她花了不少心思来打理。

“丁经理，你看晚上去吃点什么？是到东莞这边还是去厚街？”刘经理在旁边问道。

“随便了，出来坐坐就好了，这样吧，我们去万寿宫吧，那边我比较熟悉，这段时间经常在外边应酬，都麻木了，随便去吃点海鲜好了。”哇，说得好轻松啊，随便吃吃！说出来不怕人笑，因为生在内地，我都不知道海鲜到底怎么吃。特别讽刺的是，刘经理叫我不要管，其实我能怎么管啊，全身上下人民币不超过五十块钱。

到了万寿宫，丁经理又提了个建议：“三个人吃饭太没劲了，我叫几个朋友一起过来热闹热闹怎么样，没关系，不是我们厂的。你们不会介意吧？”

“好啊，在哪里，我去接他们，有你先生吗？”我们岂敢怠慢，只是我不会开车，真辛苦了刘经理，还要他去当车夫。

“我还没结婚咧，男朋友在湛江，我说的是以前的同事，我以前是 TTA 的，他们是我老乡，关系也特别好，晚上不加班，我们人少，凑个热闹，他们有车，不用接！”说完，她就拿起了电话。我看见刘经理的脸微微红了一下，不知道是不愿意呢，还是刚才说错了话。

过了一会儿，就来了四男一女，开着金杯面包车过来的。其中有个高高瘦瘦的帅哥一来就拧了一下丁经理的耳朵，我们看得目瞪口呆，这不会是他弟弟吧？

刘经理因为还要开车，我就临时充当餐桌上的主人。在一轮推杯换盏之后，我总算弄清楚了他们的身份，其中三个男士一个女士都是 TTA 的，也就是