

有些人 在心底 从未被 遗忘

芳草心 ◎ 著

同事眼里，
她是精明历练的销售干将！
朋友眼中，
她是执着率性的单身女子！

YOUXIE REN ZAI XINDI
CONGWEI BEI
YIWANG



继《输赢》、《浮沉》之后



又一最具热点、犀利幽默的励志小说

爱情犹如信仰，有一天她终于发现：心还在老地方，人还在老地方。
此书献给曾经失望，后来迷茫，又始终坚信幸福与梦想的人们。

中國華僑出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

有些人在心底从未被遗忘/方草心著. —北京:中国
华侨出版社, 2013. 12

ISBN 978-7-5113-4329-1

I. ①有… II. ①方… 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 (2013) 第 300325 号

●有些人在心底从未被遗忘

著 者/方草心

出版人/方 鸣

策 划/周耿茜

责任编辑/月 阳

责任校对/志 刚

装帧设计/顽瞳书衣

经 销/全国新华书店

开 本/710 毫米×1000 毫米 1/16 印张/16 字数/250 千字

印 刷/北京中印联印务有限公司

版 次/2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978-7-5113-4329-1

定 价/29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

目录

楔子 剩女方小初

第一章 销售的压力

第二章 单身女子是非多

第三章 如果没有火花

第四章 青青子衿 沉吟至今

第五章 拒绝暧昧

第六章 折冲樽俎

第七章 我还不想走

第八章 我要眼前风景如画

第九章 放下

第十章 新年新计划

第十一章 自信可以驾驭简单

第十二章 尘封往事终又启

第十三章 十年青春映画

第十四章 当战胜自己

第十五章 销售可春风化雨

第十六章 转角

第十七章 办公室恋情

第十八章 重逢有点冷

第十九章 只要一点点

第二十章 我眼中的销售

第二十一章 就这样突然地出现

第二十二章 区域归整

第二十三章 重见今年

第二十四章 原来是冤家

第二十五章 看上去很美

第二十六章 一线生机

第二十七章 曲线而行

第二十八章 只想在这里

第二十九章 牵手一座城

第三十章 小初，看你的

第三十一章 一切可用的资源

第三十二章 有备而来

第三十三章 高山流水觅知音

第三十四章 信任这一关

第三十五章 总有人让你心头一暖

第三十六章 只是晚一点爱你

第三十七章 当剩女恋爱

第三十八章 树欲静，风不止

第三十九章 选择

第四十章 且行且珍惜（大结局）

楔子 剩女方小初

一个秋日的暖暖午后。

浦东新区一个休闲会所里，今天一改往日的幽静，热闹非凡。举目可见穿着整齐又入时的青年男女，端着派头看着面前的人来人往，假装用漫不经心的眼神搜索着心仪的猎物。

要不是门口那个展牌上写着“沪上白骨精百人相亲沙龙”，不知情者以为这些漂亮的男女聚在这里要办什么酒会呢。

这场相亲活动是一个知名的相亲网站举办的，宣传时打出的口号是“不是精英非诚勿扰”！对每个人的学历、长相、身高、收入都进行了严格筛选，真实程度只有天知道。

托吕唯唯这位姐姐的福，方小初同学在毫不知情的情况下被带到了这里，直到看到门口的大牌子，方小初才知道又受骗了。

怪不得让我出门时要好好打扮一下呢！这个唯唯！

吕唯唯是方小初的大学死党，两人的友谊已经持续十年。一毕业吕唯唯就嫁给了家境优裕的大学男友，并且过上了养尊处优的生活。她现在最大的愿望就是帮助孤家寡人的方小初寻觅理想的男人。

她在网上偷偷地为方小初报了名，交了费，然后又编个理由把方小初骗到了相亲地点。嗨！小样，就不信你不来！

两人到达的时候，其他人已经悉数到齐了，从外表上看，每个人都能亮瞎其他人的眼，男男女女都装扮得无懈可击。

几乎是一进门，上百双眼睛就齐刷刷地聚拢过来，让方小初浑身不自在，她恶狠狠地剜了吕唯唯一眼，恨不得要掐她的肉。

吕唯唯说：“早说让你也好好打扮了嘛，谁让你不听？小初，这些可都是基因良好的优质物种。”

方小初不屑地说：“你怎么知道？我就不相信这些年薪几十万有房有车长相又不差的人，找不到对象！”

沙龙有几个主题活动，一些男女很快就熟了，不知道的以为他们本来就认识，只有方小初像个坏了的热水器，半天热不起来。

到了“心的沟通”环节，方小初和其余的几个男女被安排坐在一起，互相“咨询”，唯唯因为不是单身，不能进这个密室，只剩下方小初一人面对，更觉如坐针毡。

旁边一对男女已经迫不及待地聊起来。

女的问：“资料上写你一个月收入 15000，是真的吗？”

男的说：“其实有点水分，我一个月 12000 左右吧。”

女的说：“哈哦，那可能没有机会啦。”

男的惊讶：“12000 和 15000 区别很大吗？”

女的说：“也不大，但我的底线是收入至少 15000，这是原则问题。”

男的说：“我一加薪，就很快达到了嘛，我们公司……”

没等他说完，女人已经噤噤地走开了，走时还优雅地冲这个男人笑笑，以示礼貌和同情。

方小初在一旁瞠目结舌：自己的见识可真不是一般的浅薄啊！

这时有个男人坐到她身边，戴着眼镜，长相斯文，他上下打量了方小初，笑呵呵地问：“你有多重？”

方小初刚沉浸在这个男人质素还不错的小兴奋里，瞬间被这个问题毁了三观，她睁大眼睛看着对方，问：“我没听清，你刚才问的什么？”

男人说：“我问你有多重？体重。”

方小初没好气地说：“不到 120 吧。”

咱可是有教养的人，爸妈从小就教过不要生无谓的人的气！

没想到那男人呵呵干笑了两声，说：“你的身高，我目测也就 164、165 左右吧？这个体重可是有点偏高哦。在上海滩，很多体重才 90 斤的女人，还都天天减肥呢。”

你以为你是谁？凭什么挑剔我的身材？去他的教养和矜持！

方小初也故意从上到下打量了他一遭，用轻蔑的语气说：“在上海滩，很多男人年薪 90 万了，还天天奋斗呢。你戴的这个眼镜牌子不错，和我爷爷去年扔掉的那个一样，质量好得很呢。”

没想到那男人修养还极高，说了句“不好意思打扰了”，就起身离开了。

方小初厌恶死这种惺惺作态的男人。

眼镜男走后，另外一个男人坐到方小初的对面。穿着一身黑色的修身西装，里面的白衬衫白得像日光灯一样，在灯光下耀眼。男人看起来 40 来岁，一脸的成熟老派。方小初在心里给他起个名字叫“西装男”。

西装男主动打招呼：“小姐，可以坐这里吗？”

你不是已经坐下了吗？方小初心想。不过还是礼貌地回答他：“可以啊。”

西装男自信满满地看着方小初说：“小姐很内向呀。让我分析一下，是做行政秘书，还是财务？”

方小初说：“我是做销售的。”

西装男有点失望，为了扳回一城，以挽留自己颜面，于是说：“哟，做销售的这么内向，可不多见啊。”

方小初反问：“做销售的必须时时刻刻像打了鸡血吗？”

西装男说：“不是狗血就行嘛，哈哈哈哈哈！”他大概认为自己这个笑话相当幽默，笑了好久才停。

方小初在一旁看得莫名其妙的，过了一会儿西装男不笑了，方小初才意识到自己有点太犀利，咱不能对不起唯唯那几百元的报名费呀！于是语气收敛了一些，对着男人说：“现在的销售不比以前了，什么样的性格都可以。”

西装男继续分析：“以小姐的气场，至少是个经理吧？”

方小初无奈地说：“又让你失望了，我是个销售代表，在日企叫销售担当。”

西装男说：“敢问小姐芳龄？抱歉我……”

方小初没等他解释，回答说：“快要 30 岁生日了。”

男人显然有点吃惊，嘴里嘀咕了一句：“30 岁了还在做销售啊？”

方小初没好气地问他：“那 30 岁该做什么呢？”

西装男顿时来了劲头，很是自豪地说：“我今年 36，在一家公司当副总，已经好几年了。”

“那恭喜了。”方小初没打算和他继续聊下去，也不想继续待在这里。她想我一个体重超标、职位不高、即将 30 岁、既不成功又不成仁的剩女待在这里，假惺惺地和你们这些冒充上流社会的伪高级们在一起做什么？简直是浪费本小姐的时间嘛。

打定主意后，挎上包包立马走出这个悄悄话的密室，走时还回头看了一眼，心中发誓此生再也不来这种地方。

唯唯看到方小初气呼呼地出来，就知道事情一定又没成，对她这位老同学，唯唯是再熟悉不过了。她走上前去和方小初说：“我们走吧。”

方小初有些过意不去，转头对吕唯唯说：“吕大人，小女不才，又让你失望了。报名费多少？我给你。”

“哎，不用了。”唯唯摆摆手，问，“今天这些人里都没有一个对上眼儿的吗？”

方小初说：“了解了几个，就想吐血了。窥一斑而知全豹，够了。”

唯唯不放弃：“可他们条件都……”

方小初打断她，说：“唯唯，你最了解我了，我就想要个正常的男人，正常的男人啊。以后不再参加这些相亲会了，乱花钱。”

吕唯唯像看透了她的心事：“谁是正常的男人？郑子衿啊？”

听到“郑子衿”三个字，方小初一下子敏感起来，她不敢看吕唯唯的眼睛，嘴硬地说：“十年没见了，根本快要忘了这个人。”

吕唯唯没有拆穿她的心事，撇了撇嘴，望了望天，淡淡地说：“忘了就好，忘了就好。”

两人一直逛到晚上才分手，唯唯老公过来接她，方小初送走他们便一个人坐地铁回家了。

准确地说，是方小初的租住房。这是东昌路上的一个老住宅小区，下地铁后几分钟就走到了，离陆家嘴不远，是上海传统的一室户。方小初把房间布置得舒适温馨，是她虽小却自由的港湾。

方小初同学虽剩女一枚，却热爱生活，虽然是租房子住，生活品质也不能丢。女人对闺房有种天生的依赖，这里是在工作之余能做梦的地方，何况销售工作压力本来就已经很大，辛勤工作之余不享受一下可对不起自己。

方小初顺手先把热水器插上，然后坐在沙发里半天没动窝，眼睛闭起来养神。这是天天固定的画面，总是会一动不动瘫在那里半小时，电视电脑通通不开。

眼睛一如既往的酸胀，脑子里天马行空开始游走，想到明天的月度报告会议，过几天的大学同学会，两天没给父母打电话了，现在打又太晚，又想到郑子衿……哎，郑子衿……

单身的女人最容易胡思乱想。

楼外飘来音乐，不知这么晚了谁还在放歌，是最近流行的“蓝精灵体”，方小初想起来是在办公室也听过的，调侃剩女的一段……

“在那山啊海边海啊那边有一群必剩客，她们挑剔又苛刻，她们自负很落寞，她们芳心难动有时拉拉有时变恶魔，觉得七姑八婆全部很啰唆——哦高傲的必剩客，哦高傲的必剩客，什么张三李四王二麻子通通不合格，只有德华彦祖才勉强符合——”

剩女方小初对着空空的房间，对自己说：“我才不是高傲的必剩客，我只是想要一个纯粹的爱情罢了。”

第一章 销售的压力

次日清晨，方小初在与床和闹钟做了无数次的斗争后终于起床成功。眼睛还是一如既往的酸胀，睁眼就会流泪，方小初已经记不起上一次睡到神清气爽、耳聪目明是什么时候了。

上班族往往都有着一个超强本领，那就是军事化的穿衣洗漱出门速度，没有最快只有更快！

电视台应该弄个节目，就专门比赛上班族早上准备出门的速度，一期一大奖，还能接地气，节目一准儿火。

此刻的方小初已经化了个淡妆，恢复了精神奕奕，所有的困倦肉眼看不见，像一本漫画书里说过的那样装扮成一个正常人，上班了。

上班，是每个人用来约束自己最好的工具：首先上班就是有饭碗，约束自己不犯懒、不晚睡，不吵架、不乱哭。因为要上班，女人不能肿着眼睛去公司，不能让别人看出前一天晚上伤心过，这样很丢份。

方小初发现身边年龄相仿的朋友天天为自己不是公司中层高层、不是月薪过万、不是高富帅和白富美而焦虑，这年头，30岁了还没有混出点人模狗样来都不好意思和人打招呼。

就像相亲大会上那个西装男说的：“怎么30岁了还在做销售啊？”

她想，我怎么知道？我就是个销售代表，我喜欢我乐意，怎么了？

地铁到公司不远，路上顺便买点早餐。上海的初秋气温宜人，路上净是干枯泛黄的树叶，踩在上面吱吱作响。

剩女方小初，无暇欣赏风景，淹没在下了地铁后急步行走的人潮里，急匆匆往公司走，每个人都在和时间赛跑，步伐矫健。

今天公司要开月度的营业报告会，这几个月华东区的业绩一直没有起色，日方副总松田已经用多种方式表达过不满，这次营业报告估计又少不了一番狂风暴雨的批斗。

松田脾气差了点，方小初早已经习惯，现在早点去公司把报告准备周全便是。

肖课已经把会议室安排好，大家都在将自己熬灯点蜡做的PPT和各种格式的报告拷进会议室电脑里，同时做最后的检查。

方小初所在的大精公司，平常各种流程繁琐冗长，就连PPT也越做越长了，动辄50页以上，更有部分勤劳的同事常常做到100页，因为这种勤劳往往得到领导的喜欢，于是乎写长篇报告的人越来越多，会议时间也越来越长。

每个月的营业报告会为期两天，每次有将近一半的销售担当由此而心情大糟。

会议最不人性化的地方，是每次都会按照上个月销售业绩的排名来决定发言的顺序，排在后半段做报告的人多数战战兢兢、提心吊胆，过程和结果都郁闷极了。

方小初的业绩虽然在公司一直排在前列，同样还是对这样的安排深恶痛绝，总觉得这种制度貌似奖惩鲜明实际非常小儿科，一堆成年人被拿着比来比去，既无效又无尊严，真不知道这制度是哪位脑残的管理人员制定的。

高处的人永远不知道地面的空气。

会议准时召开，副总松田浩二果然先施压，处处表示不满，所有的讲话只传达了一种意思，那就是迫在眉睫，任务艰巨。

松田讲话完毕轮到担当们开始做报告，老样子，按上月业绩的优劣次序。

云贵区域的销售担当廖成首先发言，这小子沾了云贵市场前几年低谷的光，所以随便一使劲就全是增长，最近一年每次报告都是在前列，扬扬自得的神情掩都掩不住。

廖先生也常以“老子是开荒者”的姿态自居，而松田似乎很吃这一套，加上廖成吹捧的功力一流，说到动情之处往往会朝着松田鞠躬一个90度大躬以感谢领导的栽培，看者脸红，做者坦然。

但这次似乎不妙，他的PPT一打开，翻到第二页，松田便第一次打断：“为什么先做贵州

的报告？”

松田黑脸。

“呃……松总，我是按我出差时间的先后顺序做的 PPT。”廖成满脸堆笑，也许松田的黑脸让他有点措手不及，他看起来有点慌乱。

方小初想：廖成的承受能力有待提高呢。

松田继续发问：“那为什么不先去云南？”

廖成终于明白这次不会那么好过关，松田明摆着是有话要训，那里有个大坑，就等着他往里跳呢。

廖成心里有点打鼓，不知道该如何回答刚才的问题，定了定神，继续讨好地说：“松总你有什么指正的？”

“你还没有回答我刚才的问题。”松田的脸对着桌子，没有抬眼。

廖成一下子说不出话来，在遇上真正有情况时，他表现得没有平常那样伶牙俐齿了，不敢回嘴也不知道如何作答。

松田接着问：“为什么不先去云南？你是觉得那个区域已经做得非常完美了吗？那边的代理商说要停止和我们的合作，都反映到我这里了，代理商为什么不找你？之前是不是早就出了问题？你知道这件事吗？你是一直逃避吗？为什么不汇报？”

松田的三言两语，却把廖成长期以来存在的问题说了个底儿掉，对此谢嘉义部长最清楚不过。廖成确实是喜欢习惯性隐瞒问题，报好不报坏、报喜不报忧。

廖成此时已完全招架不住，低着头虚心地接受着松田的训导，不知他此时心里是不是已经开始骂娘，但面部还是一脸谦恭色。

松田似乎没有要停止的意思，连珠炮似的训，不断用手敲着桌子，投影仪都突突地跳。

方小初看着那只上上下下的手和因工作劳累而不太健康的、不停翕动的嘴唇，有一点走神，眼睛不由地瞟向玻璃门看着外面大厅。

北京总部来的聂小图正和几个同事告别，他对上海公司的协助工作已经完成，准备返京了。

方小初想起前两天带他到外滩看夜景时，自己面对这个无敌帅哥聂小图而哈欠连天的景象，不由得想笑。

聂小图的背影已经消失在大厅，方小初将眼神收回，正好对上对面赵静的眼睛，赵静狡黠一笑，小初瞪她一眼。

手机屏幕一亮，方小初悄悄拿起来看，是赵静发来的。

“人家走咯哦。”

方小初回复：“有病！坐在对面还发短信。等开完会再说。”

随即又被这厢凝重的气氛带回来，不敢再分心。

廖成开门不利，接下来的报告大家心里都有了底。

等到赵静时，松田的脸色便开始由晴转阴。先剐了一眼赵静，之后看着前方的墙壁不再理睬。

旁边的谢部长是个香港人，已经在上海工作生活很多年，说着一口不太标准的普通话。他大概知道暴风雨就要来临，轻声地说了句：“小赵你开始吧，捡重要的说。”

什么是“捡重要的说”？是要提醒小赵不要像廖成那样回避问题，还是觉得小赵每次的陈述太过于啰唆冗长？

唯一可以确定的是，在广东这个重点区域里，松田和谢部长已经准备了不少要陈述的内容。

此时方小初开始替赵静担心起来，但又相信以赵静对区域足够的熟悉度和业务水准肯定不会出太多错。

方小初和赵静是销售部仅有的两名女将，是同一批进入公司的员工，加上年龄相仿，自然会比较亲近。

赵静却异常平静，她游刃有余地讲解着她的区域。报告做的很好，既有条理又有内容，方小初一直佩服她的思维和勇气不输男人，自叹极不如她。

赵静说：“广东市场遇到的对手是美国的力克公司，这家公司的特点就是产品质量稍差于大精，因为原材料选用没有大精严格，但他们委托了一家知名的管理公司做策划，公关力度很强，而且办事灵活，首先从广东入手，开始由南向北的市场渗入。

力克打出的招牌是低价、付款账期长，同时还有试用政策。这家公司由于非常重视开拓中国市场，所以虽然起步晚些，但大客户都是由他们驻亚太区的总监亲自联络，已经接触了广州几家最有影响力的加工厂和我们大精的总代理，并且大量招兵买马做终端市场的开发。”

松田从头到尾出人意外的没有发话，但表情凝重得让人感觉空气像是要爆炸开来。

他并不是无理取闹的主，严谨是他惯有的工作方式。他内心也知道失去市场并不是赵静一个人的问题，你在做工作的同时，竞争对手也没有闲着。

松田现在应该是搜肠刮肚地想应对方法，私底下肯定也早和谢部长讨论过，但或许没有一个完美的方案，所以没发表任何意见。

松田眼睛睁得挺大，“太阳”脑袋（“太阳”发型是多数日本中老年男人惯留的发型，耳朵上边分别有两撮头发，但头顶光秃，不少漫画里叔叔伯伯多有此造型，颇形象。这是日本公司的员工常对这些日本人私底下的叫法）显得比平时更亮。

大家屏息静气的，没有人发言，会议室陷入了短暂的安静。

大精在这栋写字楼的第23层，是知名的电子和机械配件制造商，500强企业。上海公司租了这栋5A写字楼整整一层，处处有视野良好的大玻璃窗。

此时窗外的秋高气爽与会议室的沉闷形成强烈的对比。天空蓝得彻底，白云大片大片在空中流过。

秋天，最好的季节。

某位余姓演讲家说过，人解压时，看云、看海都会让心境有所不同。这句话是方小初唯一记住的演讲大师的话，她对成功学很不耻。

赵静汇报完，松田抬眼示意可以结束，赵静便如释重负地收拾资料回到了自己的位子上。

之后连续两天的报告便无波无澜地进行着，方小初负责的山东区域这些年来都是连年增长，报告顺畅，不提。

结束时谢部长做了“简单”总结：

“首先感谢兄弟们的辛苦。按照这个增长的速度下去，我们大约在11月就能完成今年的任务，今年增长比率在18%左右，当然这是一个理想数字，最后两个月的业绩至关重要。

大家都知道我们公司在业内原来是龙头，可现在全国大大小小的同行越来越多了，能与我们大精抗衡的也有好几家，竞争激烈啦。

目前不对大家的工作进行评判，大家时间最短的也在公司近两年了，我对每位的工作非常信任！

今天重点只说一条，就是我们在平常遇到竞争对手时采用的方法和习惯。现在美国力克开始大幅度扩张中国市场，我们又面对一个强有力的对手，虽然我们的客户大多数都是多年的老客户，但是对方的行业地位和产品也不容忽视。就像刚才赵静做报告时说的一样。

我们能做到的就是针对他们的弱项：1. 产品质量在我们之下，而且刚进入中国市场不久，技术参数要克服水土不服，还需要研发，因为这个行业对技术和规格要求极高；2. 我们目前有良好的市场基础，但这个优势，同时也是最容易失去的东西。

商场上从来没有什么永远的朋友，只有合适的条件下创造的合作伙伴，如果作为一个资深的销售人还一厢情愿地认为哪个客户和你关系好的不得了，就太天真了。

关系好是有条件的，比如你的产品符合客户需求，你给出的条件优越，台面上、台面下的功课都不错，等等。

对手提供的条件超出你的，人家转投其他人的怀抱是相当容易的事。

面对竞争对手力克的强势渗入，如果大家有好的解决方法，可以发我邮箱，我们共同探讨，尽量将这事做到防患于未然。松总，还有补充吗？”

松田摇头，谢嘉义宣布散会。

第二章 单身女子是非多

大精公司创立于1954年，总部位于日本东京，世界知名企业，主要从事电子仪器、机械配件行业的生产销售，近年涉及终端消费市场。近年来亚太地区业务发展迅速，连年增长。

日本人的敬业和严谨举世闻名，真正能做到“全身心投入”和“废寝忘食”。他们可以一块面包当正餐、不眠不休地投身在岗位上。

在这样的工作环境里，方小初只感觉自己的头发一天比一天少，很担心自己会不会有一天变成秃顶，那对女生来说、尤其是还没有嫁出去的女人来说多要命！

老娘我还想花容月貌地找个如意郎君呢。

松田先在北京生产基地做了一年的生产监督。此人技术出身，并不精通市场运作，执拗不随和，个性过于有板有眼，并不得日方总经理喜欢。

上级领导逆向思维，硬是将他放在销售岗位上，于是从来没有接触过市场和销售的刺儿头松田被调到了上海。

总经理目的是想看笑话，一年后如果做不出成绩就有充分理由让其卷铺盖走人。没想到此君将日本人那种逆水行舟不服输的性格发挥到极致，愣是在接受考验的一年里把中国市场做得有声有色、可圈可点，并且加入了很多自己独特的风格，上面便知人善用留住了他。

这一用就用到了现在，而他的属下谢嘉义部长，上海公司的骨灰级员工，从成立初始便一直在销售部，足足10个年头。虽然圆滑能干，但也没能做到副总的职位，所以谢部长虽然心有怨言，但苦于自己经营这么多年的事业不愿放弃，只能眼睁睁地迎来送往着一任又一任的顶头上司。

会议结束，大家各自回位，廖成走在方小初旁边，贼兮兮地问：“老哥羡慕你，来公司就接这么好的区域，几年一直在增长，今年收入又不错吧？”

“比不上你的。”方小初没停脚步，也没有拿眼看他。

“哪有，还是你赚钱多，这谁都知道的嘛。对了，老实告诉老哥，公司的人一直都说你是某个领导介绍进来的，老哥我不相信，你是女孩子中很有能力的，绝对有能力！但是大家老说，弄得我都好奇了，咱现在这关系刚刚的，喂，这是真的吗？”

方小初原来就不想理他，内心已有一丝不快，心想男人八卦起来还真不是一般的鸡婆！

公司说她是裙带关系的消息她早有耳闻，非礼勿言、非礼勿听，她都没当回事，没想到廖成居然直接问到头上来了，还惺惺作态地说相信自己。

廖成意思很明显，就是“你是靠关系进来的，所以才分到好区域，不是凭能力”。

方小初很懊恼，她对“能力”这件事极为敏感，这方面非常好强。但又没法冲他发飙，只好学明星面对记者时的打太极，冷冷地笑着顶回去：“我负责的山东，当时可是所有人都不想接的，哦对了，我记得当时还想分给你来着，是你不要嘛，怎么现在后悔啦？”

廖成没想到方小初反将一军，他一直觉得这女人没脾气，软柿子挺好捏。

嚣张什么，怪不得没人要！

廖成心里骂了一句，表面上继续堆着假笑：“我不是这个意思，你别误会，人们都说市场部高部长呢……所以我只是问问，咱一个部门的，我可不愿意别人说我们部门的人。”

方小初扭头看了看廖成那张脸，一阵鄙夷：“那我还要谢谢啦。”心想：全部门也就你最爱乱嚼舌根，编起八卦来不输那些娱乐周刊的狗仔，让你做销售真是屈才了。

方小初觉得有必要在这个问题上画个句号，不想再有人问第二次，于是脸一沉，严肃地对廖成说：“我很想知道你说的‘关系’是指什么？裙带关系还是男女关系呢？高部长是吧？你可以去问他嘛，或者让他来我们销售部发表个声明？我也挺好奇的呢。”

说完加快脚步往自己的办公区域走去，像是要躲一个瘟神。

廖成悻悻地，嘴里嘟囔了一句：拽什么？

方小初回到自己的位子上，打开电脑，WINDOWS启动的时间里，方小初想到刚才和廖成

的对话，心情有些受了影响。

记得刚来公司时，负责湖北区域的智央第就被他好好八卦了一段时间，想象力之丰富让人扼腕，声音只要一降八度那肯定就是又要说人坏话了。他说智央第在进公司之前在夜店做过牛郎，并说他有个朋友亲眼见过云云。

方小初当时还是新人，没有反驳他的勇气，为了维护智央第只能回一句“不会啦，智央第又不是什么帅哥，不可能”！

这几年在公司，少了一些怯懦，多了一些犀利，但也少了一些侠气，多了一些圆滑。

方小初不太喜欢现在的自己。

心智尚未磨炼成熟，淡定心态急需修练，活在他人的口舌里，既不快乐也不聪明。

这时赵静走过来，她看了看远处的廖成，问方小初：“廖先生又制造啥新闻呢？”

方小初回答道：“说我是高部长的裙带关系户。”

赵静笑笑，说：“前两天还问我是不是和广东一个客户关系匪浅呢。”

方小初说：“真是够无聊的。对了，亲爱的，找我有事？”

赵静压低声音：“想问你和聂小图的进展。”

方小初吐吐舌头：“我们哪有什么进展？”方小初把嗓门压到最低说，“先是高部长，后是聂小图，敢情我就和市场部扯不清关系了？而且，办公室这机关重重的地儿，适合说这个么？”

赵静四处看了看，觉得没有人注意她们，于是说道：“我就是迫不及待想知道，你们不是前两天单独出去了么？”

“那我们晚上一起去吃饭，有足够的时间满足你的好奇心。”方小初提议。

“这还差不多。下班老地方见。”赵静满意地走了。

电脑已经打开，OA系统里有不少需要处理的工作因为这两天的营业报告会议而累积到一起，光未读邮件就有100多封。

方小初再无暇去想那些毫无意义的小事，马上处理邮件：发货、退货、订单、应收款、报价、招标、报告……紧急且重要。

同事们全都在伏案补工，开完会忙碌两天，就要张罗着出差了。销售人员的时间总是过得很快，这个月的任务好不容易完成了，下个月的马上就来了。

销售是既活在当下，又得展望未来。时间常常倒数着过，三天、两天、一天，嘀达嘀达地赶业绩，争分夺秒地完任务。

谢部长那边，好不容易挤出来一点时间，准确地说是工作之外补了一块时间安排面试。

企业员工流动极大，从中高层到基层，从开始到现在，天天都有人员来来走走，多数公司一般是挂在网上常年招聘。

这是一个矛盾的现象：找工作的人千军万马，用人单位又总是招不到合适的。HR说了，合适的人才真的太少。

谢嘉义，大精销售部部长，年将40，身材保持得不错。但人虽没老，头顶毛发渐稀。

马上就到下班时间，谢部长正在一间小会议室里等待面试候选人。人事部交上来两个人选，已经筛选过一次，谢部长单独面试是第二关。

第一个面试者已经坐在了谢部长的对面，一个非常年轻的男生，王飞雨，1986年出生，湖南长沙人，个头不高，瘦黑却精神奕奕，眼神明亮，一副精力充沛的样子。

看着他一头茂密而且微微上立的头发，谢嘉义不禁在心里感叹自己真的是老了。秃顶的人对头发的爱往往是头发浓密的人无法感受的。

木心说：头发是人身上最好的装饰品。

秃顶男人通常喜欢将两边的头发往头顶中央梳一梳，心理上平衡点。

这个男生工作两年，之前在国内一家颇有名气的电商公司做销售专员，平常主要的工作

是电话营销，偶尔拜访客户，长期的电话销售锻炼了一种说话比较严谨又非常程序化的习惯。

“你好。”王飞雨半起身，简洁地打了一个招呼，底气足声音亮。

谢嘉义礼貌回应：“你好，不好意思让你久等了，我们这两天开会，耽误了一些时间。”

王飞雨爽朗地说：“没关系。”

“那我们开始吧，”谢部清了清喉咙，眼光轻扫这个小伙子：他一身西装，看起来干净整洁，身体坐得直直的。

谢嘉义接着说：“因为时间的关系，就不用自我介绍了，我也大致看简历了解了一些，我比较关心的是，你以前的销售模式和我们现在是不太一样的，不知你是否了解过，据我所知，电子网络公司大都是从电话营销做起，是吗？”

“是的，我们的销售模式就是 TMK 电话营销，通过打电话来扩展客户源、挖掘潜在客户，这个销售模式通常就是掌握行业内经常会说到的 4C 法则，通过跟进客户不同的阶段，来分析自己的客户和市场。”

“可以说得详细一点吗，我对你以前的行业不太了解，很想多知道一些啦。”谢嘉义谦虚地问道。

对谢部长来说，面试往往也能获取一些新的知识，让自己对各行信息了解得更加全面。

王飞雨好像就在等谢部长这么一问，表情很开心。电话营销是他熟悉的工作，他正想借机会发挥一番。

“所谓的 4C 原则，呃，其实就是迷茫客户 confuse、唤醒客户 clear、安抚客户 comfort、签约客户 contract，听起来有点像玩心计，而实际上销售就是要心计的嘛。”

讲到这里，王飞雨语气轻松起来，他接着说：“其实就是四个销售的阶段，我想不管是电话营销，还是其他销售模式，可能都是这样一个过程。电话营销是有很大难度的，人们对此往往比较反感，因为这是有点骚扰人的。所以我们在打电话时都提前做好心理准备，这样比较容易接受被拒绝，然后挑一些有效的时间段打。内容要简短，之后根据客户的反应将客户划分为有效的、待定的和无效的等等，做完了这些就要定期跟进有效客户，不断维护，再借助于公司的客户管理系统进行管理。”

谢嘉义点点头，继续问：“我大致明白了，但我们的销售是针对大客户和代理商的，和你们这个很不一样，你觉得自己能很快转换观念和工作习惯吗？”

王飞雨干脆地说：“触类旁通！不管销售模式有多少种，性质全是一样的。”

谢嘉义同意这种观点，他觉得王飞雨有以下特点：有精力、思路清楚、乐观且有点自嘲，还会时而迸出一两句有哲理的话。

唯一担心的是，电话营销的销售人员说话总是有点浮夸（大家别拍砖），尤其是对于一个刚毕业的大学生来说，毕业后的第一份工作往往会决定以后的工作习惯。

也就是说，你初入社会，跟的是阿猫还是阿花，阿呆还是阿瓜，会对你有深刻的影响。

谢嘉义问：“你喜欢你以前的工作吗？”

“还挺喜欢，不过希望能改变一下，毕竟谁都不愿意天天嗓子发哑地去工作，我的前一个公司还常常发润喉糖。”王飞雨老实地说，“我也希望能接触不同的工作模式，多学东西多长见识，做销售最忌讳的就是见识短。”

谢嘉义说：“这点我承认，销售人员的知识要涉猎很深，如果真能成为我公司的一员，会让您有一个很快的成长。”

之后谢嘉义又问了一些问题，对王飞雨心中有了一个基本评价，结束时对王飞雨说：“如果被录用，公司会在 5 个工作日内给您通知。感谢你的到来。”

下一位面试的也是男生，但很多要求都不匹配，谢嘉义在心里将他 PASS 掉了，不再赘述。

面试就像是相亲，茫茫人海中找那个与自己最适合的，最与公司文化匹配的，就像是男女的一见钟情。

面试也是实力加运气的一件事情，很多企业的 HR 们天天收到多如牛毛的应聘请求，可没有精力逐章逐字地去看，会提前进行一个运气筛选，有一些宿命的感觉。

之后这些“上天多看了几眼的幸运儿”们经过一轮轮简历的过滤坐到了 HR 的面前，就要开始“相亲的游戏”。

你的身高比例、相貌、学历、性格、专业、工作经历等，最好全是对方的菜！如果某个 HR 的标准是不接受大龄未婚女，那这个大龄未婚女无论能力多优秀都很难敲开公司的门；还有可能，或许你各方面都并不突出，反而被挑中。

第三章 如果没有火花

深秋的夜晚来得早，从 23 楼往下看，白天的钢筋水泥早已经变成了万家灯火，近处的写字楼窗口齐刷刷地亮起了灯，与马路上流动的红色车尾灯，交汇成象征城市文明的光怪陆离。

夜色是最好的夜行衣。

白天所有要做的事、要说的话、不得不面对的问题，因为夜晚，都可以暂时放一放。

同事们多数已下班，大厅里稀稀拉拉坐着几个人，谢嘉义一看手机，一个未接来电，是老婆打来的，赶紧回过去。

“喂，我刚才在面试，刚结束，累死了，啊啊……”谢嘉义忍不住打个大哈欠，在最亲近的人面前，可以真实，可以撒娇讨怜惜。

谢的老婆心疼地说：“我知道你肯定又在忙，现在忙完了没？”

“嗯，马上走了。”

“你记不记得你舅父（舅舅）的孩子说要来上海出差的事，今天下午到了，我订了个饭店，就在南京西路上，一会儿我把饭店名和地址发给你。”

谢嘉义这才想起来，赶紧说道：“我都忘了这事情，那我现在走，下班时间应该挺堵，我可能会晚点儿到。”

挂了电话，谢嘉义深深地吁了一口气，看来晚上还是不得闲！美好夜晚又泡汤了。

人到中年后为什么连可以自由支配的夜晚都越来越少了？真是身不由己。

有时候坐飞机，从空中俯瞰灯火辉煌的上海，下面一片壮丽璀璨的海洋，流动的、静止的，连高高的摩天大楼都是那么地渺小，脑子里会突然闪过离开这里的念头。哪里才是属于我的烟火？每个来到上海打拼的人都有一个理由，怀揣着或大或小的梦想，甚至理想并不是那么地清晰，但人人都相信这座城市能带给自己一些什么。新的时代赋予很多人一个新的使命，这个年代生人多数有一颗追求自我和叛逆的心。

这边方小初和赵静的夜晚却刚刚开始。

在陕西南路上闲逛，一溜儿精致的小店，往前走就到淮海路。下班后她们是各自离开公司，之后又约了地点碰面，为了避人耳目。

公司很介意员工搞小团体，所以身在职场之人都深知“多一事不如少一事”的生存法则。

方小初关心赵静区域的问题，一见面就急急地问赵静：“你怎么样？没被老松破坏心情吧？”

赵静轻轻摇摇右手食指：“百毒不侵！”

方小初不信：“别把自己说的跟钢铁侠似的，真没事？”

“莫谈工作！”赵静抗议道，“就算松田掀桌子，喝我们血吃我们肉，我们都审美疲劳了不是？我是有点工作狂，但是要我 24 小时脑海中挂念着他，实在是太便宜他们了。现在是下班时间，让这些工作见鬼去吧！”

方小初附和道：“好，一个松田不足挂齿！”

赵静问：“我们先吃饭还是先逛街？”

方小初说：“先吃饭吧，吃完饭再逛才能消消食。”

赵静说：“我记得再往前走有一家非常好吃的茶餐厅，那里的咖喱牛腩很美味，奶茶也正宗，要不就去那里？”

“我正好很久没有吃炒牛河了呢，还等什么？走吧！”

两人沿路走去，路两边摆小摊的小贩卖卖各类小物件，林林总总，有水晶雕成的各种小娃娃，有水货 CD、有丝袜帽子围巾小手套、卡通暖水袋等，精致可人。

女人多数对这些小物件都没有抵抗力，两人时不时蹲在路边挑挑拣拣，不一会工夫已经收获了两个水晶挂坠和三盘 CD。

方小初一直佩服这些地摊小贩，她对赵静说：“这些练摊的人很厉害，地摊摆出大生意的大有人在，除了要有货源，还要有足够的体力、灵活的头脑。”

“想当年本小姐上大学还练过摊呢。”赵静说，“不过资质平平没练出名堂。你看人家董思阳也有此番经历，现在都是年轻的美女 CEO 了。”

两个人聊聊逛逛，很快到了茶餐厅。

餐厅内人不多，两人找了一个二楼靠窗的位置坐下，点了菜，等上菜的工夫，赵静开始探询方小初的私人问题。

“你前两天和聂小图单独出去，有啥进展？”赵静笑咪咪地问。

“没上床！”方小初回答。

“什么？意思是……至少 KISS 了？”赵静惊呆。

方小初看她那个八卦样儿，笑出了声：“KISS 你个头，开玩笑啦。我就带他瞅了几眼外滩夜景，然后哈欠连天的，就早早回去了。”

赵静不信，继续问：“这么一个帅哥在你身边，你居然还打瞌睡，方小初，你是爱无能了吧？”

听到这里，方小初也细细地回想了一下，然后平静地说：“我确实是困了，在他身边就是没法激动。观乎情止乎礼，一场不会开花结果的小故事而已。”

赵静提醒她：“聂小图条件不错呢。”

方小初沮丧地说：“是啊，可不知为什么，他对我来说就仅仅是一个条件不错的异性而已。哎，我可能真的爱无能了。”

赵静问：“他是不是比我们都小？”她想知道是不是可能姐弟恋。

方小初发现并不知道聂小图的年龄，说：“我没有问过他多大呀。”

赵静持续惊讶状态，这一晚上估计她被方小初雷得不轻，她很不解地问：“单独在一起那么长时间，连这都不知道，那你们都聊什么呢？”

方小初说：“说到重点了！我们就确实……没话题。亲爱的，你说我们做销售这么多年，不能说口吐莲花吧，至少也是见多识广天文地理都略懂的，可我和聂小图在一起就是常常冷场，也没有打探他隐私的好奇心，我就想着回家睡觉了。我真的对男人没兴趣了啊。”

赵静听完，半天没说话，只是看着方小初，脸上一副此人没救了的表情。

稍刻，赵静认真地说：“我倒是明白一些了，不过不知该怎么和你说。不过你别担心，你性取向应该还正常，只不过，可能聂小图真的不是你的菜吧。”

方小初想：真不知道谁是我的菜啊。

赵静接着说：“不过我还是觉得，他是喜欢你的。”

“噗……”方小初笑喷，“你从哪里看出来的？”

“直觉。”赵静说。

“我却觉得，是你一直在拉郎配。我们俩真心没感觉。”

菜上桌，牛腩里有红薯是这家店的特色，汁浓肉鲜，两剩女开始扫荡。

方小初问：“亲爱的你几号出差？”说话时嘴里还塞满了食物。

赵静也正狼吞虎咽着：“下周二、三吧，没什么事我就走了，我喜欢在外面奔跑多于在公司面对四方块的电脑，还有同样四方块的松田。”

方小初说：“我也差不多，这次谢部长说可能要一起去，那边事儿不少。”

赵静没接她的话，若有所思地抛出另外一个问题：“你说，我们要是有男朋友，会不会多照顾一下形象？你瞧我俩吃东西跟抢劫似的。”

方小初说：“如果是聂小图，我估计会放不开，但如果是……”

赵静停止了吃东西，好奇地问：“谁？”

方小初赶紧打岔：“没有谁，我只是想找一个这样的人，在他面前吃东西依旧可以像扫荡

的。”

方小初的脑海中又浮现出了郑子衿。如果在他面前，自己会不会保持本色呢？

酒足饭饱后去逛小店。两人对逛街都不太在行，用赵静的话来说就是“女汉子”，有目的才会逛。

赵静计划要买两件换季的衣服，最好有件合适的风衣，中长款的。方小初没有赵静那么高挑瘦削，自知身材不适合风衣，所以她此番逛街充当打酱油的角色。

赵静在试风衣的时候，方小初羡慕地在一旁看着说：“亲爱的，我前两天去相亲了。”

赵静马上新一轮的惊讶：“你居然也去相亲！你今天晚上的炸弹太多了，雷死我算了。”

方小初说：“是我一个姐们偷偷帮我报名的，跟你说过的，吕唯唯。不去不知道，一去吓一跳。价值观太不同了。其中还有一个男人，一见面就问我体重的。”

赵静仰天大笑几声，说：“下次再遇上这种事，也叫上我去开开眼。那有没有喜欢的？”

方小初摇摇头。

赵静接着问：“那你打算减肥吗？”

方小初还是摇摇头：“我不觉得我胖，而且我要是瘦了，担心伤心的是我爹妈。为了他们我也得吃得珠圆玉润的。”

赵静同意：“这就对了。我就是觉得我太瘦了，体质问题。小初，你也挑几件衣服吧，别只看着我试嘛。”

过了一个多小时，赵静和方小初满载而归，赵静如愿以偿地买到了自己想要的风衣外加一双长靴花去两千大洋，打酱油的方小初也按捺不住买了毛衣外套一件。

平时难得逛街的她们只要出来通常就不会空着手回去，两人目前还都体会不到很多人“光逛不花钱”的乐趣。

“每次一败家，我们两个又得好好工作往回赚啦。”赵静心疼。

“我们这叫独立自主，自己赚钱自己花心里踏实嘛，”方小初撇撇嘴，接着说，“谁让我们没有男人养啊，才必须压力山大地投入工作，天天疲于奔命。”

不到十点的时候，两人在地铁口分手。方小初买的所有衣物都装在一个袋子里，她是环保达人，买东西几乎自备袋子，无论什么材质的袋子，她的原则是能少就少，能小就小。

这点也影响了赵静，所以虽然购买了不少东西，每个人手里只一个纸袋。

和赵静愉快地告别后，方小初挤在深夜的地铁里。她想晚上还有任务，要写一个出差计划表，明天交上去，尽快出差走路。