

“中国第一推销员” 成功背后的故事

本书附赠光盘

一篇小故事为企业讲来**两个亿**，

一句**就是好**为企业签来大订单。

夹缝中的**推销员**人生惊心动魄，

拼出**三尺地盘**就要放万丈光彩。

职道

——最伟大的推销员
是怎样炼成的

邵勇夫 著

凤凰出版传媒集团
江苏人民出版社



→ “中国第一推销员” 成功背后的故事

→ 一篇小故事为企业讲来两个亿，

→ 一句就是好为企业签来大订单。

→ 夹缝中的推销员人生惊心动魄，

→ 拼出三尺地盘就要放万丈光彩。

职道

——最伟大的推销员
是怎样炼成的

邵勇夫 著

凤凰出版传媒集团
江苏人民出版社



图书在版编目(CIP)数据

职道:最伟大的推销员是怎样炼成的/邵勇夫著.
—南京:江苏人民出版社,2010.1
ISBN 978-7-214-06156-0
I. ①职… II. ①邵… III. ①纪实文学—中国—当代
IV. ①I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 006392 号

书 名 职道——最伟大的推销员是怎样炼成的
编 著 者 邵勇夫
责任编辑 汪意云
出版发行 江苏人民出版社(南京市湖南路1号A楼 邮编:210009)
网 址 <http://www.book-wind.com>
集团地址 凤凰出版传媒集团(南京市湖南路1号A楼 邮编:210009)
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
照 排 江苏凤凰制版有限公司
印 刷 者 南京五四印务有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 18.75 插页 2
字 数 307.2 千字
版 次 2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷
标准书号 ISBN 978-7-214-06156-0
定 价 35.00 元

(江苏人民出版社图书凡印装错误可向承印厂调换)

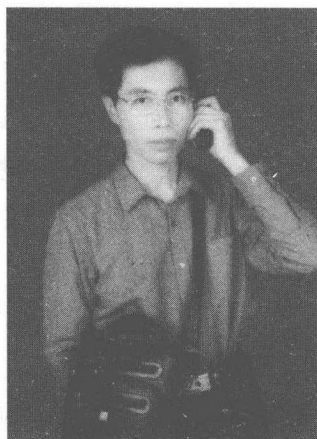


编者的话

编者的话

邵勇夫,一个 20 世纪 80 年代初湖南株洲机械厂的工程师,被领导安排在了推销岗位,从此他走南闯北,历经地狱般的锤炼,走上了漫长而曲折、极具传奇色彩的推销生涯。他推销过起重机、柴油机、各种各样的家电、不干胶、皮革、牛奶等产品,经历了很多推销员所经历过的酸甜苦辣。他曾在送货押车途中遭遇劫匪死里逃生;曾背着微波炉顶着炎炎烈日步履蹒跚地去各家商店游说;还冒着零下 42 度的严寒和沙尘暴,在横跨 3000 多公里、纵跨 500 多公里的内蒙古大草原不停地奔走;他开创了内地厂家亲自站柜台游说促销争夺终端市场的先河……

他一句对自己产品充满信心的承诺“就是好!”为企业签下全年的订单;他用两条瘦腿为内蒙古大草原不停地梳梳子,销售额从全厂倒数第一上升至名列前茅;他凭着比别人多访一家客户,多打一个电话,一次性推销了 16 个火车皮的微波炉;21 世纪,他用一篇小故事为企业讲来两个亿的销售额……



这一天,我踏上了推销路,从此我的生命之旅险象环生,云谲波诡,15 年后一位执导过许多战争大片的导演对我说,“如果要我付出这样沉重的代价,我宁可去死!”我说:这不是你愿不愿意,也不是我愿不愿意……如果冥冥中,真的有主宰万物的上帝的话,那么上帝就是有意让我从此一会上天堂一会入地狱历经九曲十八弯,从而完成这样一部中国推销员的英雄史诗。

他凭着一分根植于心的责任,千方百计地维护消费者利益,凭着一个小小推销员瘦弱的肩膀,让企业一次次从种种导致企业一夜坍塌的危机中化险为夷。邵勇夫做推销员的15年间,他的销售业绩在他服务过的企业里面都是名列榜首的。2000年,他一次性推销了16个火车皮的微波炉,创造了中国小家电销售史上一次性成交额之最的大买卖!

然而,他却被老板炒鱿鱼了。那是2000年春节后上班的第一天,他第一个走进了公司大门,等待着老板给他发红包,给他特别嘉奖,然后让老板签了字,到财务就可以领50万的销售奖。结果他没拿到奖金,也没得到老板的特别嘉奖,却被通知去公司人事部。他还挺激动,心想是不是要提拔他当老总。

人事部长却对他说:“经过评估你不适合营销工作,你可以走人了。”

他如同遭受雷击,傻了、呆了……很久很久,他以为是在做恶梦:这怎么可能呢?他如此能干如此努力,人事部长却说他不行,却被炒了。

他回到家,一脸的悲伤,呆呆地坐在沙发上,不吃不喝呆坐了三天三晚……在他绝望之际,突然想到他的人生信条:说你行你就行,说你不行我更行。

他在广东珠三角的企业群再一次逐家上门找做推销员的工作,他一次次满怀希望地出去找工作,又一次次地失望而归,所到之处全是碰壁。所有的企业老板好像事先串通好了一样,都说他不行,都说“你做推销员那么厉害为什么被炒鱿鱼?”

说得他是哑口无言!他真的遭遇到了全世界的否定,统统说他不行。

没有老板给他产品推销了,他做什么呢?

他推销他自己了。

他用两条腿做笔、血汗做墨、苍茫辽阔的大地做纸,历经20年风霜雨雪写就了这部长篇报告文学《职场》。经千锤百炼、岁月沉积,不仅成就了一部当代优秀报告文学作品,也成就了一部不朽的职场圣典,先后被中外近千家新闻媒体连载选载专题报道,震撼了亿万读者的心灵。经历九曲十八弯,他的名字一夜之间成了老板们争相抢注的“名牌”。他把自己成功地推销给了社会,成为中国员工的典范人物,也成了当代无数青少年崇拜的精神偶像,为21世纪的人们树立了一面传播智慧、倡导伟大职业精神的旗帜。

这就是《职道》暗示给人们的：一个人的价值在哪里？敬业！珍爱上苍赋予我们的每一份工作，不折不挠、坚持不懈、永不言败，占三尺地盘就要放万丈光彩。

一个国家、一个民族、一个群体、一个企业，真正要变得强盛，背后必须要有这样的思想这样的精神，这也是我们出版这部作品的目的所在。

目 录

编者的话	001
第一章 初任推销员	001
第二章 掳客	009
第三章 驰骋天下	022
第四章 远征归来	028
第五章 一句“就是好”签订全年订单	032
第六章 职场怪圈	039
第七章 不干胶先生	045
第八章 拼命三郎	057
第九章 战旗不倒	066
第十章 寻访消费领袖	071
第十一章 107 国道历险记	076
第十二章 策划政府	082
第十三章 推销自己	088
第十四章 四省总督	095
第十五章 在黑暗中求索	100
第十六章 我的长征路	106
第十七章 第一上帝	110
第十八章 促销有方	116
第十九章 逃亡	124
第二十章 摆地摊	131
第二十一章 孤胆取义	137

第二十二章	撒谎孩子的故事新编	144
第二十三章	年薪 68 万	149
第二十四章	海市蜃楼	156
第二十五章	诚信宣言	159
第二十六章	遭遇陷阱	170
第二十七章	希望与绝望	176
第二十八章	驾驭上帝	188
第二十九章	小品牌的胜利	196
第三十章	携妻追月	201
第三十一章	集宁追款	206
第三十二章	与狼共舞	217
第三十三章	小市场大销售	220
第三十四章	暗流	230
第三十五章	政变	237
第三十六章	十面受敌	245
第三十七章	“赢销”时代	252
第三十八章	自由推销人	259
第三十九章	走进直销	267
第四十章	震惊全国的直销论坛骗局	276
第四十一章	一篇小故事讲来两个亿	283
后记	坐在家办大学	289



第一章 初任推销员

推销员推销的不仅是产品,更应该是企业和品牌

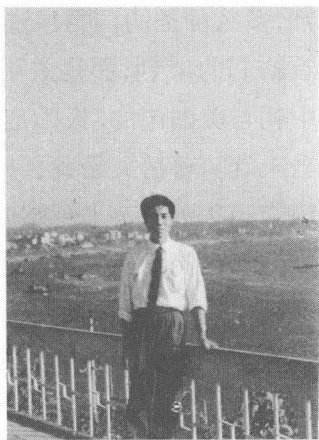
我的人生将出现重大转折。

这是 1986 年 12 月的一天,我从老厂长关注我的眼神中发现的一个微妙的玄机:我像小孩盼望过年那样盼望着。

这天,人事科蒋科长终于找我谈话了,并且给我开好了调令,原来是要我离开技术科到销售科去做推销员。我听了后,脸都气白了,这是我始料不及的。搞技术的工程师凭什么去做推销员呢?刘总工程师已经让我在技术科挑大梁了,这不是对我的贬低吗?那个时候,整个社会尊重的是知识、企业看重的是科技,销售部门在人们眼里都是些不懂技术、油腔滑调的二流子才去的地方。我气急败坏地去找老厂长。

老厂长穿厂里的工作服,戴厂里的蓝色工作帽,有一双精明的眼睛,他掐灭手上的烟头说:“你以为推销员随便可以当吗?要有法人委托书的,可以代表我厂长说话的!”

我心怦怦跳,心里想着做推销员还真不一样,可以代表厂长说话,那么就是厂长代表了!



天生我才做推销

我有自知之明,做厂长我可能不行,做厂长代表,我会胜任。

老厂长语重心长:“我们的企业正面临着转轨变型,从计划经济向市场经济过渡。国家给的生产指标越来越少了,要企业自己去寻找市场。你知道世界上一流的大企业吗?那里都是要一流的工程师去从事推销。”

“那我到销售科,具体做什么?”

老厂长语气庄严、充满神圣感地说:“谈判。你到了销售科,我马上就要你找上海宝钢、四川攀钢、东北鞍钢几家大用户去投标!甚至还要你去参加国际工程项目的投标!”

我强烈的好奇心被老厂长煽动起来了,而且愈发不可收拾。我要去搞推销,去做一名推销员,去全国乃至全世界的大工程项目去谈判!——谈判,多么神圣的词啊!过去只是在小说、电影中看到过战争双方的高级军事首脑们的谈判,那是关于战争与和平的谈判,像国共两党的“重庆谈判”,像中朝与美国佬的“板门店谈判”。今天呢,我要代表一个企业去谈判了!我当天就骑着岳父给我买的凤凰牌自行车跑到市新华书店买回了一摞关于市场营销和戴尔·卡耐基成功学方面的书。

我在销售科干了一年,由于妻子吴春芳把我告到了厂工会,说我不管家不管孩子老想往外跑,销售科始终也没有让我去参加上海宝钢、四川攀钢、东北鞍钢乃至国际工程项目轰轰烈烈的招标会,只是负责在厂内招待客户和技术方面的谈判。刚开始与客户见面的时候,脸红心跳,不知从何谈起,手脚都不知往哪放,要多尴尬有多尴尬。后来经历的场面多了,我突然惊奇地发现:我也能够侃侃而谈,我也能够即兴发表精彩的演说,我也能够令客户心悦诚服。看起来,人的潜力是无穷的,只要你肯挖掘。谈判出效益,给武钢生产的16台非标起重机原来的合同定价是每台12万元,经我逐条审核非标项目,12万元成本都不够。我与客户联系重新签订补充协议,增收非标费每台5万元,这件事引起老厂长的高度重视。于是,老厂长对我赏识的目光越来越多了,而且每次绝不是9秒钟,最后的一次我数过,足有20秒!那时国营企业的领导还是老八路作风,十分注意在群众中的影响,客户来了陪吃饭陪喝酒,厂长科长一般不参与,由我这位销售工程师全权负责接待。厂办仅有的一台丰田面包车成了我的专车,每天小车来小车去,陪客户出入大酒店,远方来的客户还要陪着到韶山毛主席故居去参观。

那会我不注意小节,自认为我懂技术,我嗓门洪亮,我能侃得头头是道,有客户来了,我赶忙招待,倒茶——客户 A、B、C 每人一杯,小个子郑科长的杯子空着我没给倒;敬烟——客户 A、B、C,郑科长的手伸得长长的我没敬。郑科长悻悻的:“我呢?”

我莫名其妙:“郑科长,您……您哪不舒服?”

“茶!烟!”

我当着客户的面傻乎乎地强词夺理:“郑科长,咱不是一家人嘛,还讲啥客气?”

宴请客户,我给各位斟啤酒,以顺手为原则:从我自己的杯子斟起,“咕嘟咕嘟”客户 A、B、C,最后科长,斟啤酒不得要领斟得泡沫四溢,轮到郑科长那只杯子我就不是斟酒了,而是高举着啤酒瓶“飞流直下三千尺,疑是银河落九天”,“咕咚咕咚”灌得酒花飞溅,把科长的眼睛还给迷了。席间我喧宾夺主与客户“咣咣”碰杯,郑科长没发言呢,我首先大言不惭:“各位来宾,我代表厂长……”

老厂长文化不高,工人阶级出身,但虚怀若谷,在老厂长面前我怎么样不拘小节都没事,只要你能干,你能把生意谈成。那个时候,国家计划指标已经减少了一半,要靠企业自己去寻找市场了,用当时的话来讲叫企业转轨变型,于是我成了重型机械厂的台柱子、老厂长的红人。因此也就有点忘乎所以,导致我犯了“错误”,改变了我后来的人生道路……

每次看到周围的推销员们兴冲冲地出差、风尘仆仆地归来,神侃什么大型订货会、大型招标会的见闻,我都眼馋得不得了,为此我常怪吴春芳:“都是你,让我只能蹲在厂里面。”这天,厂里终于给了我一个出差的任务,让我和厂办谭秘书到全国几大重点用户拍产品照片,以备编制产品目录和工厂简介。那时候我还不不懂,对于企业,编制策划产品目录和工厂简介是一个多么重要的工作,这工作干好了,做推销事半功倍。当时让我兴奋不已的仅仅是可以去趟广州,厂办主任同意我们到广州后顺便去深圳玩玩。那个时候,人们对深圳还是个谜,厂里几千人,只有一位党校毕业的“第三梯队”去过那地方。

我们旅行的第一站是北京的首都钢铁公司。找到首钢,谭秘书亮出介绍信说我们来贵公司拍照片。原以为对方会热情接待,对方接了很长时间

的电话,我腿都站酸了,谭秘书口渴得直咽唾液,眼巴巴地盯着对方,盼着他早一点把话讲完,对方终于放下了电话,又去接待什么公司、什么部门的领导,把我们两位来访者冷落了一下午。下班时间到了,对方那位主任或者是秘书的同志才想到了我们:“对不起呀,我们公司不允许随便进去拍照片!”我俩恳求再三,他仍是那句话。我们灰溜溜地走出办公大楼,谭秘书连连地骂着:“他妈的,他妈的!”在旅馆里,我们两人左思右想,想不出个高招来,谭秘书说:“算了,我们找其他用户去拍,不是还有武钢、韶钢、广钢吗?”我做推销的天赋这时候就显露出来了,石破天惊地说:“那不行,一定要拍首钢的,首钢有影响,对我们具有广告意义。据说我们第一台起重机就是给首钢制造的。这些年没有来往了,我们要利用这次机会把首钢争取过来。”

“那就看你的了,我是他妈的没辙了!”谭秘书早早地在床上躺下了。我想看看电视,谭秘书一个劲儿地干涉:“算了,别看了,我从来不看那个玩意儿,没一个好节目。”

第二天,吃过早饭,我给首钢设备处打了个电话,几句话把客户放倒:“喂,我姓郇,是株洲重型机械厂的工程师。这次我们来走访贵公司,是为您排忧解难的,了解一下我们的产品在贵公司的使用情况。同时想听听贵公司对我们生产厂家的意见。”

电话撂下不久,旅馆外面来了辆小轿车在鸣喇叭,设备处的处长亲自来接我们了。首钢的照片顺利地拍成了,其他几家客户也是如此,不提拍照片,而是上门为用户排忧解难。还好,一路上都没有太大的忧要排、太大的难要去解,只是一些使用、维修方面的小常识,我给他们的驾驶员和设备管理人员讲课、一本正经地检查设备时,谭秘书就趁机抢拍产品照片,任务完成得异乎寻常地顺利,而且一路都是小车接小车送,客户请吃饭。谭秘书对我刮目相看:“行啊你,不愧是大学本科生!”最后,我们来到广州钢铁厂,遇到个天大的麻烦。厂长、设备处长亲自在中国大酒店设宴,请我和谭秘书为他们的国家重点工程项目解决一个重大问题,有一台非标桥式起重机属需方责任,把一个参数搞错了,设备安装上去后,发现高出屋面梁 182 毫米。工期紧张,重新订货已经来不及了,正准备求厂家帮助改造,恰好让我们赶上了。谭秘书尴尬得无地自容,埋怨都是我搞砸了锅:“谁让你一路上全是一个腔调,像做广告似的,什么上门服务、急用户之所急、想用户之所想。人

家没提你就算了!”

我的营销意识、服务意识超前 20 年。我十分严肃地说:“怎么能算了呢?一路宣传,扩大我厂影响,提高我厂知名度,为用户解决问题,这是我们共同的责任!”

谭秘书说:“你还教训起我来了,今天遇到这问题,你能给人家解决吗?”

我对这事心里也没底,不过,我还是硬着头皮答应到现场去看看,万一解决不了,就请示厂里来人,在我的意念中,为客户服务是厂方义不容辞的责任。尽管我们坐的是豪华带空调的皇冠牌轿车,谭秘书却像是被人押赴刑场一样地不情愿。我到现场看过之后,觉得改造是可行的,但要认真设计,晚上由用户出钱送我们住进大酒店的高级套房。谭秘书洗了个澡,往床上一躺,说了句:“你解决不了的话,明早我可就溜了!”然后鼾声如雷。第二天,钢厂的皇冠牌轿车接我们的时候,我的改造方案设计出来了,后来广钢按此方案改造好的起重机投产后运转良好,为此,广州钢铁厂给株洲重型机械厂写了一封热情洋溢的感谢信,但那时,我已经远远地离开该厂了。

我们又来到深圳,我买了份深圳市交通图,顶着北回归线上空夏天的炎炎烈日,东奔西跑,我要对深圳的机械工业做一次全方位的考察。谭秘书对我的想法和举动惊异不已,一个劲儿咋舌:“我说你是不是要当厂长啊!”

我说:“我是推销员是厂长代表,不能没有当厂长的责任!”

谭秘书哪也不去,他说“我可没那份当厂长的责任啊”,就守在旅馆里瞪着牛眼看电视。说来也怪,这一路上他都是早早地睡大觉,没半点闲心去看电视。来到深圳,他一反常态,连续两个晚上没睡觉,守着电视机专看讲粤语的香港台,最后大失所望:“他妈的,看了两天两晚,也没见一个全裸的光屁股的女人!”然后又要求我一起住一晚大酒店。这一晚更令他大失所望。那电话像个哑巴,一晚也没响一下,直到第二天中午 12 点,那电话终于响了,谭秘书兴奋无比,像孩子那样欢腾雀跃,扑过去用双手抱起电话,那电话里果真是小姐的声音,那声音甜甜的软软的,令石头都会融化。遗憾的是电话里的小姐不是问寂寞不寂寞,而是催促我们到总服务台去续交旅费。于是谭秘书对深圳这个迷人的特区索然无味,一连串地骂着脏话。

我在这 3 天里,走遍了深圳市所有带“机械”两字的工厂和公司,靠的是两条腿,除非万不得已,比如罗湖到蛇口相距太远了,只好搭公共汽车。有

家金属结构厂,生意冷落,正待找米下锅。我来此调研,发现这个厂正适合生产小型起重机。那个时候,起重机的市场供不应求,我在厂里几乎天天遇到被拒之门外的小型起重机的客户,如果株洲重型机械厂与这间金属结构厂联营,共同开发沿海市场,进而挺进国际市场,肯定大有作为。金属结构厂的厂长也挺有兴趣,亲自驾车带着我从火车站接来了一个劲儿发牢骚说白来一趟深圳的谭秘书,在深圳湾大酒店点了一桌丰盛的酒菜,谭秘书听说要谈有关联营的事情,吓得不敢动筷子,神色紧张地示意我跟他到厕所里有话说。我们找了半天,也没见有厕所。我询问一位服务员,那服务员指给我们一个“洗手间”。我俩犹犹豫豫地走过去,推开门,一股芳香扑面而来,门旁立着个年轻、英俊的服务生彬彬有礼地做了个优美的手势:“请!”

谭秘书慌了,我也愣住了,进厕所拉屎撒尿咋还请什么呢?莫不是进了专备美国总统来华访问入住的总统套房?于是,我们狼狈不堪地退了出来,逃到僻静处,像做了贼似的胆战心惊。谭秘书拿出厂办秘书的派头:“邵勇夫,一路上我都没说什么,只表扬了你一句你就不得了了,现在我要代表厂长批评你了。像联营这样大的事情,你怎么能够轻易地去谈呢?你是不是太狂妄了?”

我紧张的心情松弛了下来,说:“我还以为你遇到了问寂寞不寂寞的小姐了呢!我们只是试谈,摸摸底,非正式的谈判!”

“那要打电话请示一下厂长。”

“用不着,对工厂有利的事,我们都不妨试试,试得成更好,试不成就拉倒,何必那么紧张。”

“如果一旦谈成了,厂里又不同意呢?”

“我是厂长代表,知道吗?我的建议老厂长会认真对待认真考虑的!”

“那我不参加谈判,出了事你自己负责。”

“好,天大的事,我顶着!”

.....

回厂后,老厂长退居二线了,但对我的想法很赞同,说这对株洲重型机械厂是一次机遇,我就写了《与深圳特区金属结构厂联营的可行性设想》。我无论如何也没有想到,我这份《可行性设想》在重型机械厂掀起了那么大的风波。本来,谭秘书把我们两人的差旅费都已经到财务科报销了,一路上

因为打着“为用户服务”的大旗,所到之处都是小车接小车送,客户请吃饭,我们每人还节余了50元的差旅费(当时出差伙食补助每天只有4元钱,每餐只能吃两个包子或吃碗面条)。吴春芳用这50元给小诗诗买了辆小三轮车。小诗诗骑着三轮车兴奋得挥舞着小手,“咯咯”地笑个不停。

我那天把《可行性设想》交给了刚调来的,在全市、全省都很有名气的“改革厂长”。“改革厂长”看过之后,一张春风得意的脸马上阴沉下来,当着办公室很多人的面敲打着桌子,“谁同意你去深圳了?你怎么不去台湾、不去美国呢?”当即指示财务科把谭秘书已经报销了的差旅费又拿出来重新审核,广州至深圳的差旅费不予报销,并扣了我们每人3天的工资,同意我们前去深圳玩玩的厂办主任也给撤换了。谭秘书见了一个劲儿地抱怨:“你小子,到深圳玩玩就算了,你唯恐别人不知道,还向厂长汇报,这下完了吧?”我还挺着脖子不服气:“咋的!推销员嘛,不就是要推销嘛!”谭秘书说:“人家推销员是让你推销产品!”我硬犟:“不对,推销员推销的应该是我们这个企业,我们这个品牌!”我为我自己悟出的现代营销理念不为新任的“改革厂长”和同事们理解而深感遗憾。岳父大人得知此事后,再也不抱他们的乘龙快婿肯定是厂长的希望了,开始喋喋不休地说起了风凉话,而且以点带面,一概否定:“大学生没个有本事的!”

我不服气:“大学生都没本事,国家还办大学干什么?”

吴春芳狠狠地瞪了我一眼。那天是在岳父家吃晚饭,吴春芳的哥哥、嫂子、姐姐、姐夫围了一大桌,桌中间是一只火锅,里面炖着条大活鱼。我夹了那火锅里仅有的一个鱼泡,岳父大人明明看见了,还一个劲儿地用筷子在火锅里面翻来翻去:“鱼泡呢?谁这么嘴快!”春芳的嫂子在旁边瞅着我窃窃地笑。我脸红了,那顿晚饭没吃饱就气愤地走了。

厂长的态度决定一个人在厂里的命运,尤其是小个子郑科长对我一直抱有成见,我成了销售科可有可无的人,全厂职工普调一级工资,我只长了半级。有一天,郑科长很严肃地对我敲警钟:“你要注意啊,别犯了错误。”我丈二和尚摸不着头脑:“我犯什么错误?”

郑科长说:“你和深圳那家厂谈联营,利用工厂名义,个人捞介绍费,那可就严重了!”

在此之前我还没听说过“介绍费”这个词呢。听了这无中生有的话,我

差点气晕过去。我曾是全心地为工厂的前途着想,反而遭这种无端的怀疑。更令我无法忍受的是,不久厂里开全国订货会,地点是市宾馆。那天小个子科长在一楼会务组给销售科全体人员布置工作,谁谁负责一楼客户,谁谁负责二楼客户,唯独没我的份。我急着喊:“科长,我负责哪一楼的客户?”小个子科长白了我一眼,指着地下说:“你负责地下!”我还信以为真,跑遍了宾馆的主楼、副楼,到处询问:“先生,你们这有地下吗?小姐,贵宾馆哪栋楼有地下?”小姐先生们都被我问蒙了,原来市宾馆根本就没有地下室!若干年后我把这段遭遇讲给一位智者,智者说:“人家改革厂长刚刚上任,要树立自己的威信。你个愣头青,怎么能比厂长还要高明呢?不整你整谁去!再说了,高学历的人不见得有胸怀。”

这期间,吴春芳迷恋上了麻将牌,每天晚上在娘家一玩就是大半夜。我挺严肃地警告:“不分昼夜地玩麻将将是堕落!”

吴春芳不以为然:“你看人家都这样玩!”

“都这样玩就都是堕落。”

吴春芳似乎很有道理:“都堕落那就不是堕落!”

我无可奈何地一声长叹:“什么也没有比无知更可怕!”

很快就要过元旦了。我向小个子科长请了5天假就走了。到哪去了呢?我谁也没告诉。



第二章 掳客

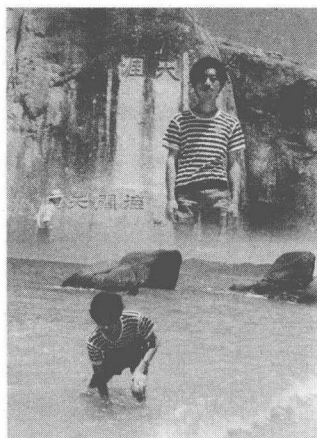
009

别怕撞南墙，不敢撞南墙就不会有新天地

傍晚7点多钟，当夜幕降临的时候，在柳州火车站熙熙攘攘的人流中，出现了我疲惫不堪的身影。我上了开往湛江的火车。

这天，我去了柳州起重机厂。我想做像旧中国上海滩那样的掳客，西装革履，出入社交场，伴着靡靡之音“今宵离别后，何日君再来，喝完了这杯，请进点小菜，人生难得几回醉，不欢更何待……”与美若天仙的交际花翩翩起舞，一笔又一笔的大买卖飞进我的皮包！柳州起重机厂对我这位找上门来的“掳客”很有兴趣，生意还没给人家拉来一桩呢，厂长就在大酒店隆重款待我，吃火红的大螃蟹。这里离海南不远了，我想去海南给他们拉笔大买卖，顺便去看看听说要上起重机项目的海南机械厂。

“咣当”一声火车在一个小站开动，我突然惊醒：不好！行李架上的手提包不翼而飞，那里面装着我几年来辛辛苦苦从全国42家同行厂收集来的技术资料（那个时候同行厂之间在技术上互通有无，资料共享）。这些东西对小偷来讲一文不值，对我可是价值连城！



1988年五一节，我和天亮环海南岛旅游加调研，给海南机械厂拉来了五台大龙门吊的订单

第二章
掳客