

激情应聘



1. “学雷锋”的求职者

一家名牌化妆品公司在举办产品展销会时，运送展品的货车在途中发生了车祸，而这时离展销会开展只剩下一个小时了，公司的职员都非常着急。正当大家为联系好了新的货源而松了一口气时，运货的货车又发生了故障……

海洁娜公司是一家经营化妆品的大公司，某大学化学系的学生田小波很想到这家公司去发展，但是由于报名的人很多，他并没有被聘用。一天，小田从报纸上看到这家公司要在新世纪广场举行一次产品促销活动，他决定去看一看。

那天，小田早早就来到了新世纪广场，发现几名公司的职员正在展台前议论纷纷。“主管，怎么办啊？还有一个小时就开展了，您快拿主意吧！”那名被称做主管的中年人表情严肃极了，而且透着焦虑。只见他用手机不断地拨打着电话。

田小波从他打电话时焦急的话语中了解到了事情的缘由。原来，运送展品的汽车在途中出了车祸，展品运不来，这下展销会不就泡汤了吗？小田也不由替他着急起来。终于，他听见主管高兴地说：“太好了！你们仓库还存有多少？不太多？好吧，不管有多少，先救急吧，我马上派车去取。”

“马上到 A 仓库去提货！”主管吩咐道。

“糟糕！咱们的货车出了故障，发动不了，司机去找修理工了。”一名职员焦急地说。

“怎么越急越添乱！”主管生气地说。

“找出租车吧。”

“不行啊，出租车装不了那么多货。”

“那就多打几辆！”

“咱们的包装箱都很大，出租车装不下，如果拆开包装，时间怕来不及。”

“那这怎么办？”

田小波听明白了情况，他走到主管的面前说：“我会修车，让我试试。”

“你……”主管用疑惑的眼光看着学生模样的小田。但是，时间紧迫，只好让这个年轻人试试了。

“你会修车？太好了，你来看看毛病大不大？”主管把小田领到一辆货车面前。

说起修车，小田可是“大拿”，他的父亲在汽车修理厂工作，小田从小就跟着父亲鼓捣各种汽车。他对汽车特别喜爱，是一名汽车发烧友，在大学，他还专门选修了车辆工程专业，所以，一般的小毛病根本不在话下。现在，他三下两下就找到了故障，大货车轰鸣着发动起来。

“好了，可以走了。”小田用纸擦了擦手上的油污。

“可是，司机师傅还没有回来！”一名职员不安地说。

“乱弹琴！”主管急得直转圈，连谢谢都忘了说。

小田从衣服口袋里拿出来一个小本：“这是我的驾驶执照，我帮你们拉货去吧。”

“你能开大货车吗？”主管十分仔细地看了看小田的驾驶本，发现在驾驶执照的大货车一栏盖着可以驾驶的准许章，说明他既可以开小轿车，也能开货车。

“太好了！”主管点点头，他回头对一名公司的职员说：“高远，你和他一块去。你们马上走，越快越好。我再联系其他的货源，A仓库的货怕不够。小同学，谢谢你了。”

小田的车开得又快又稳，在高远的指引下，他们很快就来到了 A 仓库。仓库的师傅和小田、高远一起把货装上了车。这时，高远的手机响了起来。“我是高远，货已经装上了车。我们马上回去！……您说让我们再去一下蓝海洋大厦？好，我们立刻去和他们协商。”

“小田，咱们现在还得去蓝海洋大厦，因为这些货不够。昨天我们给蓝海洋大厦送去了一批货，主管说跟他们商量一下，先借用一天救一下急，明天再给他们补发。”

“好，那咱们快走吧！”田小波立刻调转车头，向着蓝海洋大厦的方向驶去。

来到蓝海洋大厦，看见卖海洁娜化妆品的专柜前，有一高一矮两个老外正拿着化妆品在观看。小田和高远走过去说明了来意，站在柜台内的售货小姐十分为难地说：“真不好意思，你们的货，我们刚卖给这两位外国客人。”

“他们买那么多干什么？”

“听说 是发给职工的福利。”

“我的天，这可怎么办？”高远急得大汗珠子直冒。

“高远，先别急，让我和他们商量一下。”田小波走向前去，用英语礼貌地同外国客人交谈起来。

因为说得太快，高远听不太明白，只见高个子的先生用手指了一下旁边的那位矮个子先生，意思可能是请跟他谈谈。田小波立刻又换了一种语言和那位外国人交谈起来，他们说了一会儿，矮个子老外终于点了头。

田小波对售货小姐说：“我和外国客人商量好了，明天我们将把货直接给他们送去。这些货，我们今天有点急用，我们先拉走了。”既然老外没有意见，售货员更不用说了。他们帮助小田和高远把货装上了车。

这时，高远的手机又响了，小田知道一定是主管着急了，他看了一下表，果然，离开展只剩下 20 多分钟了。他听见高远对着手机说：“今天多亏了小田同学，我们马上出发，一定准时赶到！”

他们风驰电掣般地往回赶，一路上，高远不断地称赞小田：“你真是太神了，我说，你和那名矮个子的老外说的是什么语呀？”

“法语，他是法国人。他们正跟小姐们商量，让大厦给他们送货，我问他们明天送货是否可以，他们说 OK！这样咱们不就可以先把货拉走了嘛。”

“法语你也会说？老弟你真是一个人才。”

“你学什么专业？”

“化学。”

“太好了，你毕业后我们公司工作吧。我们公司，特别尊重人才，尤其是像你这样能干的人才，到我们这来，大有用武之地。”高远一路上滔滔不绝地说个不停。

此时，海洁娜公司主管和工作人员都望眼欲穿地盯着展销会的大门入口，主管不时地抬手看看表，只剩下 10 分钟了，只剩下 5 分钟了……哎呀！只剩 3 分钟了……滴滴答答的时间快得拽也拽不住。

“来了！来了！”职员们欢呼起来。田小波把车停稳后，公司主管紧紧地握着田小波的手不松开，仿佛一松开，面前的小伙子就会不见了似的。“谢谢，谢谢！”他连声地说着。

海洁娜的展销会开得非常成功，当然，他们也不会放过像田小波这样的人才的。

龙点睛：在激烈的就业竞争中，择业不仅是技巧与信息的

竞争，更主要的是个人综合素质的搏击。惟有实力，才能让风华人生拥有更多的主动权。择业的准备过程，其实是很漫长的，它是多年汗水的回报，多年努力的结果。在就业形势越来越严峻的时候，“临渴掘井”、“临时抱佛脚”都是行不通的。未来掌握在自己手里，平时多从各方面充电，是金子就一定会有发光的时刻。

2. 从和尚买木梳 得到的启发

林雪去一家大公司应聘，笔试结束后，在等待结果的时候，门口跑进来一位穿着该公司制服的年轻姑娘，她十分焦急地对大厅里的人说：“哪位能帮帮忙，把公司的产品装上车？我们要去送货，可是时间有些来不及了。”这时，没有人愿意去，只有林雪主动去帮助她。但是她却被拉到某公园外，公司的职员又扬长而去。在那儿，林雪遇到了哪些问题？她又是如何解决的呢？

一家著名的跨国公司，高薪招聘营销人员。消息传出，应聘者趋之若鹜，应聘大厅里挤满了人。林雪和高雯都是 X 大学营销专业的毕业生，所以她们一起前来应聘。

笔试结束后，在等待结果的时候，门口跑进来一位穿着该公司制服的年轻姑娘，她十分焦急地对大厅里的人说：“哪位能帮帮忙，把公司的产品装上车？我们要去送货，可是时间有些来不及了。”她一脸沮丧，用乞求的目光望着大厅中求职的人们。没有人理睬她，有的人甚至连头都没有抬一下。

“我们去帮帮她吧！”林雪对高雯说。

“一会儿就宣布结果了，如果笔试合格，就得马上准备明天的面试了。这关键时刻，怎么能走开呢？我认为咱们俩都有戏，别杞人忧天了。这是她们的本职工作，出了问题应该自己想办法。”高雯不耐烦地回答。

林雪又看了一眼那位姑娘，她正满怀希望地望着大家，林雪不忍心看着她着急的样子，就走过去说：“我帮你装货吧。”

那位姑娘高兴极了，她说：“走吧，要不就更来不及了。”林雪不顾高雯的劝阻，一路小跑地跟着那位姑娘来到外面，帮着那位姑娘把十几个纸箱子搬到了一辆小货车上。那位姑娘又说：“帮我送一趟吧，到了地方还得卸车，我一个人怕是忙不过来。”

“这……”林雪犹豫了一下，“帮人帮到底吧！”她上了小货车。

小货车风驰电掣般地开到了某公园的外面，那位小姐对林雪说：“恭喜你，这是今天公司招聘会的最后一道考题。不过，你只完成了一半，剩下的是你要想办法把这些生活用品全部都卖出去。这些产品的式样都已经过时，不是太好卖，你开动脑筋想办法吧！”说完，她竟丢下林雪，扬长而去。

林雪从车上搬下一个箱子，打开一看，全是日用小百货。式样是老了点，比如镜子吧，造型一点也不好看；塑料盆不但颜色不正，盆里的花也特别“怯”。

“怎么办？卖卖试试。”林雪把几个大纸盒子都打开，把货物分门别类地摆放好，然后吆喝起来：“快来买小百货！瞧一瞧，看一看，总有一样是用得着的。”呼啦！立刻围上来一大堆人，他们东挑西翻，最后都摇摇头走掉了。

“这些东西太土气了，姑娘，没有人需要这些东西的。”

人群慢慢地散开了。好半天，没有一个人来买她的东西。“怎么办？”林雪站在货车上又大声地叫卖起来：“处理了，处理了，7折，大家快来买啊！”她喊了半天，只有几个老大娘买了几个脸盆。

林雪累得腰都直不起来了，她望着那一大堆货，犯起了愁。这时，她突然想起这么一个销售成功的例子：

据说有一家公司招聘营销人员，要求是在 10 日之内，尽可能多地把木梳卖给和尚，为公司赚得利润。那些应聘者想，和尚怎么会买木梳呢？这简直是不可能的事情，于是都纷纷离开了。

但是张三、李四和王五没有走。他们每人都带了一些样品，然后奔赴各地去卖木梳。10 天的时间很快就过去了，三个人都回来了。

“你卖出去几把？”公司主管问张三，张三长叹一声：“我只卖出去一把。还是一位游僧可怜我，才买走了一把。”

“你呢，你卖出去几把？”主管问李四。

李四颇为得意：“我卖出去了 10 把。”他说自己为了推销木梳，不辞辛苦，深入远山古刹。由于山高风大，进香者的头发被风吹得散乱不堪。发现这种情况，他忙找到寺院住持。他对住持说：庄严宝刹，佛门净土，理应沐浴更衣，进香拜佛，倘若衣冠不整，蓬头垢面，实在亵渎神灵。最好在每座寺庙的香案前，摆放木梳，供前来拜佛的善男信女，梳头理发。主持听了，认为言之有理，便买了 10 把木梳。公司主管听罢点头称赞。

主管转过头又问王五：“你卖出去几把？”

王五不慌不忙地说：“我已经卖出 1 000 把。”说完又从怀中掏出一份定单：“此货奇缺，必须火速发货，以解货源不足

之急。”

“你说什么？”主管和张三、李四都感到十分惊奇，“快讲讲你是怎么卖出这么多木梳的？”

原来，王五从网上查到一个久负盛名、香火极盛的名刹宝寺，并知道该寺的方丈擅长书法。于是他来到该寺，对方丈说：“大师是得道高僧，且书法超群，可将所题‘积善’二字刻于木梳之上，赠与进香者。”方丈闻听，大喜过望，口称阿弥陀佛。

此举一出，立刻一传十，十传百，为求“积善梳”而进山朝圣者，简直挤破了脑袋。所以，方丈让王五火速返回，请公司多多发货。众人听了，佩服得五体投地。

林雪把这个故事仔细地想了想，按照常理，和尚是不会买木梳的，但是如果换一种思维，就可以从不可能的商机中，开发出潜在的市场。想到这里，林雪的眉头舒展开了，她努力地思考着，终于想出了一个办法。

她立刻给两个好朋友打了一个电话，这两个好朋友的家都在内蒙。最近，他们的家乡遭到了百年不遇的暴风雪，许多小羊羔又冷又饿，都死了，前两天学校还为灾区组织了募捐。她又给附近的街道办事处打了一个电话，把自己的想法告诉了他们，她的想法得到街道办事处的支持，为此，他们还派了民政科的夏科长前来协助。

两个内蒙同学来了以后，一个同学拉起了马头琴，另外一名同学唱起了内蒙草原民歌，她们的表演吸引来很多人。货车上面拉起了一条红色的横幅，上面写着：买一件用品，救活一只小羊！

这时，林雪站在了小货车上大声对周围的人群说：“最近，内蒙下了一场罕见的大雪，小羊为了在雪地里找到一口草，把

蹄子都刨烂了。我们公司为了支援灾区，决定把卖货收入的60%捐献给内蒙灾区，买一件用品就等于救活了一只小羊。我们将把救灾的货款当场交给街道办事处的夏科长，请他们将捐款送到灾区人民的手中。”

周围的群众听了都踊跃购买，十几箱货物不到半天就全部售完。不知何时，闻风而动的记者也来了，他们在活动的现场拍了照片。

就在林雪忙得不可开交的时候，公司的人力资源部部长正焦急地在房间里走来走去，他不知那位叫林雪的同学把货卖得怎么样了。有的职员说：“我想，现在她大概正在抹眼泪呢！”也有的人表示同情，认为公司出这样的考题太难为人了。

突然，有人发现卖货的小货车回来了，大家立刻奔了出来，关切地问：“怎么样？卖不了也没有什么关系。”

林雪高兴地跳下车：“嘿，我已经把货全部卖完了。不过，请原谅我自作主张，把价格打了折，并且把货款捐赠了灾区。我进行了计算，这些货物的本钱是不会亏的。”

听了林雪的汇报，部长连声夸奖，因为这批货已经积压很长时间了。大家都对林雪表示佩服。

第二天，报纸上刊登了这条消息，等于为公司做了一次免费广告。林雪也顺利地招聘，进了公司。

龙点睛：一些顶级公司在招聘高级管理人员时，往往会出一些令人意想不到的难题，通过这些难题，来考察应聘人员的创新思维，因为创新思维是高级管理人员必备的素质。机会在于发现与把握，工作中，处处都有创新的机遇。如果要问求职成功的秘诀在哪里？其实，它就在每个人的头脑里。

3. 怪圈

因为本科生不好找工作而读研究生，读了研究生也找不到理想的工作，于是考博士。没想到，博士毕业了，一些单位又嫌博士学历高，博士生周佳和研究生尚莹就遇到了这样的一个怪圈。他们怎么办？难道还继续攻读博士后吗？阳春白雪，真的曲高和寡吗？

“我今年已经 27 岁了，当初大学毕业找不到合适的工作，觉得可能是因为自己学历太低，于是选择考研。研究生毕业后还是找不到工作，所以只好考博。现在博士生快毕业了，前两天我跑了几家人才市场，人居然嫌我学历太高，不适合他们的工作岗位。我真的有点糊涂了。”某大学国际贸易系的博士研究生周佳向他的好朋友硕士研究生尚莹抱怨，他觉得自己简直陷入了一个择业的怪圈。

可不是，他们俩一个博士生、一个硕士生，在北京市人事局主办的北京地区医药、文教及工业园区毕业生招聘会上，他们向看好的十几家单位投递了简历，但是人家只要一看他们的简历，脑袋就摇得像个拨浪鼓似的：“我们这次不招博士和硕士，我们只要本科毕业生！”

“为什么？”

“因为本科生工作态度好 相对踏实。”

“我们也同样能够踏踏实实地干好工作。”

“但是我们招怕了。你们是不知不知道，像你们这样的高学历人才，我们主要有三怕：一怕像你们这样高学历的学生心眼

活，干不了多久就跳槽；二怕你们说话办事牛气大，与同事发生矛盾；三怕个别的博士生眼高手低，只凭理论做事，工作能力差。另外，就算你们学了屠龙的本事，我们这儿也没有龙需要你们宰。我看，你们还是另谋高就吧！”

“这……”人家把话说到这份上，周佳和尚莹也不好再说些什么，他们郁闷地回到了学校。

“怎么办？”尚莹问周佳。

“我准备出国去做博士后。反正在国内也不好找工作，不如出国继续深造。”

“还不够呀！”

“要不怎么办？你不是也看到了吗？人家一听博士两字就不欢迎，要知道这样，何必当初！”

“前几年，硕士生、博士生还凤毛麟角，非常抢手。但是现在不行了，高学历人才已经开始降温，许多企业观念变了，他们希望招来的硕士生、博士生能从零开始，和本科生在同一起跑线上竞争，薪水待遇视工作业绩而定。”

“可不是嘛，咱们是没赶上好时候，现在你没听人家说‘傻不过博士’嘛。”

“不过确实有一些博士像他们所怕的那样，书呆子气十足，实践能力差，优越感强，心高气傲，搞不好人际关系。还有的人没干几个月就不辞而别，结果用人单位‘一朝被蛇咬，十年怕井绳’。我们应该理解用人单位。”

“可能是吧。”周佳点点头。

“你如果再出国学习，不是不可以，只是我觉得还是先参加工作，积累一些实践经验比较好。”

“我也是不得已而为之，好像陷进了怪圈不能自拔。”

“我有一个办法。”

“什么办法快说！”

“造假！”

“造假？怎么个造法？你可别乱来。”

“不会触犯刑律的。来，我告诉你……”尚莹如此这般地一说，周佳连连点头。

第二天，两人又来到了人才市场。他们来到一家著名的民营企业的招聘处，周佳问：“请问，你们需要懂外贸知识，特别是了解 WTO 游戏规则的人吗？”

“我们很需要这方面的人。”

“您看，这是我们的简历。”周佳和尚莹把简历递给了那位人力资源部门的工作人员。只见他翻了一下，抬起头看了看他们俩，问：“本科毕业应该 22 岁，你们俩的年纪好像大了些，不是应届的毕业生吧？”

“是的。我们曾经在上海的一家外贸单位干过，这次想到北京发展。”

“嗯，条件不错，有文凭，又有工作经验，而且你们所学的专业我们也很需要。这样吧，你们明天上午 8 点到我们公司二楼的 628 号房间参加面试，如果通过了总裁的面试，咱们就可以签约了。”

“谢谢您！”

“别忘了 8 点啊。”那位工作人员又叮嘱了一遍。

周佳和尚莹把学历改成了本科，没想到事情竟然进行得这么顺利，现在就看明天的面试了。对于面试中对方可能提及的业务问题，两人根本不用发愁。

“尚莹，你看问题不大吧？会不会出事？”周佳有些不放心。

“你真傻，造高学历的犯法，填低学历的会有啥事。”

“我觉得读了这么多年书越读越傻，对社会了解得太少。”

“放心吧，只要能进入面试，没有什么能难住咱们。”尚莹充满自信地回答。

面试那天早上，他们换上了一身干净的衣服，提前来到了公司的大门口。他们发现昨天看见的那位人力资源部门的工作人员正在门外迎候他们，这使他们感到很意外。

“你们二位来了？我们总裁听说是你们二位，非常高兴，他早已在办公室等着二位呢！”

“你说什么？”周佳和尚莹一头雾水。

“周佳、尚莹，欢迎两位大才子！”他们还没有迈进总裁办公室的门，总裁已经迎了出来。

周佳定睛一看，原来这位老总正是他上大学期间的同班同学董进。当年，周佳考取了研究生，而董进同学大学毕业后就参加了工作。真是十年河东十年河西，当年的本科生现在都当上了民营企业的老总。

董进热情地拉着周佳的手，激动地说：“没想到，你们愿意到我们这里工作，我们太高兴了！我们现在对人才真是求贤若渴啊，你们能来太好了。站着干什么，快进来坐。刘秘书，上茶！”

“我们……”

“什么也别说了，我一看你们俩人的名字和学校就知道是你们了。今后，咱们一起干！现在，我们企业非常需要像你们这样的人才。你们来了后，博士干博士的活，拿博士的工资；硕士干硕士的活，拿硕士的工资。学历高不是坏事，当然，实践经验可能少一些，但是经过一段时间的锻炼就会熟悉了。”

“十年磨一剑，霜刃未曾试”。他们决定把这里当做实现自己人生价值的新起点。

龙点睛：博士生在人才市场受到冷落是一种个别现象。应该说学历高不是坏事情。但是，有高学历的人在提高自己的知识水平和工作的同时，一定要以诚信的态度对待已经找到的工作，不要太“花心”。除此之外，高学历的学生要学会以低姿态进入市场，在工作中保持谦虚谨慎的态度。

4. 绿色答卷

小王和小马在大城市找不到自己所学专业的工作，是怨天尤人，还是另辟蹊径？其实，路就在他们自己的脚下。

“同学，你各方面的条件都很好，就是专业不太对口，不好意思喽。”这些天，X大学生物专业的毕业生马小军在南方几个大城市的人才市场上听到的最多的话就是这一句，他感到深深的失落。

“要知道学生物专业这么难找工作，当初还不如学计算机呢！”跑了一天，累得贼死的小马跟好朋友王鹏一边诉苦，一边发着牢骚。

“市场经济没人可怜你。我看咱们不一定把眼光非盯着大城市，现在政府鼓励大学生到西部去，到艰苦的地方去，我们为什么不去试一试呢？你看，这张报纸上有一则西部山区的X县林业公司的招聘信息，他们急需会育苗的技术人员。”王鹏递给小马一张人才招聘报纸，在密密麻麻的招聘信息中，小马看见王鹏用红笔圈出来的那则信息。

王鹏说：“育苗对咱们生物专业的学生来说，还不是小菜

一碟，咱们在课堂上都学过。学生物的不到基层干，专业技术怎么提高？我打算去应聘。你想不想去？最好咱们一起去。”

“你说得对，不能再这么飘下去了，先就业再择业。嫁错郎可以离婚，入错行可以跳槽，没有什么大不了的。如果你去，我也舍命陪君子！”

“那太好了，咱们明天就动身。”

第二天，马小军和王鹏坐了一天的火车，风尘仆仆来到西部山区的 X 县林业公司应聘。公司的人对他们的到来非常热情，分管经济林的欧阳副经理是一位 40 岁左右的中年人，他一身农民打扮，嘴里叼着个烟袋。他没像大城市的公司那样对他俩左面试右面试的，只是叫人在公司附近划出一块空地。

欧阳经理告诉他们：“别看咱们这地方偏远，但咱们这个林业公司今年刚被国家指定为绿化种苗基地。”

“咱们公司的树苗、草皮都销往哪儿？”小马问。

欧阳经理拿出了一张彩色的大地图，他指着地图上的一块土黄色的地方对他们说：“你们看，这就是咱们西部地区的黄土高原。目前，咱们这正在实施再造秀美山川的绿色工程，需要大量的草种和树苗。”

欧阳经理又指着一块长条形的地方说：“宁夏回族自治区是咱们的大用户，每年不少区县都到咱们这儿要树苗和草皮。”

“这是哪儿？你们认识吗？”欧阳经理用手指敲点着地图右上角的一大块地方问。凡是学过地理的都知道他说的地方是祖国的东北。

“这是俺东北那疙瘩。”小王学着用东北话回答。

“对啊，光东北地区的植树造林、绿化美化城市，就需要上千万的树苗和草皮。年轻人，现在投资优良树苗、草地成了利润高、风险低的产业。没几年，咱们这儿就会发生翻天覆地

的变化。好好干吧！在这里，学问和知识是大有用武之地的。”

听了副经理的话，他们顿时觉得精神一振。小马心里想：“看来，既没有嫁错郎，也没有入错行，我在这一一定可以干出成绩！”

欧阳经理收起他的宝贝地图，用手上的烟袋杆指着刚才划出来的那块地说：“这块地就是你们试用期的育苗基地，也是对你们的一次考试，不能光靠书本上的理论知识，只有做出成绩才有说服力。”

“这种考试方法倒是挺新鲜！”小马心里暗暗称奇。

欧阳经理走后，小马担心地对王鹏说：“我实践少，不知能不能做好。如果种子不发芽，咱们可就惨了。”

“没关系，咱们一起干！‘既来之，则安之’，踏踏实实地干，准能成功！”王鹏回想起自己每个假期都在家乡林业站做临时工，很多时候只管饭，不发工资，自己还常常不满，现在看来没有白搭功夫，积累的一些实践经验终于派上用场了。于是，他带着小马一头扎进了育苗基地。

一天，小王一边看书，一边沉思。“小王，想什么呢？”小马看见小王那副深思的神态活像一尊雕塑，忍不住打趣：“想家了？”

“我在想，我们能不能把常规的冷土育苗改变为温室育苗。”

“这样当然好了，不过，这需要一笔资金。你看，副经理能答应吗？”

“不试怎么知道，今天晚上我找他谈谈。”

傍晚，落日的余辉把远方的群山染成了橘黄色。小王和副经理在弯弯曲曲的小路上边走边聊。副经理走起路来，总是背着手，低着头，默默地沉思着。