

那天在超市购物，看到已经上柜的月饼礼盒，这才想起中秋的脚步越来越近了。在五花八门的礼盒中间，我看到了那两个熟悉的牌子。从超市出来后，我给小敏打了个电话，聊起过去的事情，她在电话那头也是一番感慨。“你跟老田联系过没有？他还欠咱俩一顿饭呢。”“是啊，都一年了，也不知道他现在在干什么？”到挂电话时，我俩都不约而同地聊起了这个人。

时间过得真快，又是一年中秋到，又是一年月圆时。一年前的事就像发生在昨天一样，历历在目。老田，提到这个普通而又亲切的称呼，我的脑海里浮现出一幅幅鲜活生动的画面……

(一)

去年这个时候，我正在上大四，学校没有安排课程，让我们自由实习。因为之前几个学期的寒暑假，我都已在专业对口的相关单位实习过，所以趁着毕业前的这段时间，我想尝试着干点其他事。后来经同学介绍，我来到一家食品代理公司应聘。到那里才知道，那家公司正在招聘月饼礼盒的形象导购。经过几轮面试，我顺利地与公司签了合同。也就是在这个时候，我认识了老田。

最初我被分到了市中心的一家大型连锁超市，据公司领导介绍，这个超市每年的销售额都是全省第一。但工作了才知道，导购并不像我想象的那样，它不仅要求你吃苦耐劳、察言观色，更要你泼辣大胆、见机行事。除了两名导购之外，公司还给店里分了一名经验丰富的老业务员。刚到那没两天，店里的业务员就传授给我很多销售月饼的诀窍，并让我做好心理准备，说在每年的月饼销售上，各个厂家的导购员因为争抢顾客经常吵架，甚至还会大打出手。听了这些我很惊讶，觉得很不可思议。我难以想象，我们穿着旗袍在商场里大打出手会是什么样子。我想，这样的工作也许不适合我。

也许是我那两天表现太文静了，让那个老业务员对我很不满，于是她向公司申请，要求把我调走。于是，我又被分到了北环附近的一家连锁超市。在这里，我遇见了小敏和老田，开始了和大学生活完全不同的特殊磨炼。

小敏是和我一起工作的搭档，是个活泼漂亮的女孩子，为人直率真诚。而老田就是公司派到这个店里的业务员。老田其实并不老，26岁，比我们大不了多少，因为叫着顺口，我和小敏就这样称呼他了。刚开始我的工作方式让他也很不满，用他反映到公司领导那里的原话就是：“那么淑女的人，能卖好月饼吗？去干礼仪还差不多。”也多亏当初面试我的那个经理对我印象好，没有把我辞退。但经理告诉我，一定要好好表现，如果业务员执意要把导购退回去，他也是爱莫能助。

老田的行为大大刺激了我的好胜心。在他又一次板着脸

茫茫人海，芸芸众生，也许不经意间某个和我们擦肩而过的人，都会在我们的生命中留下或深或浅的痕迹；人来人往，缘起缘散，或许偶尔认识的一个萍水相逢的人，也会在我们的记忆中留下或多或少或多的感动。

怀念老田

采访人：晚报记者 孙敏 见习记者 陈海寅
讲述人：橙子，女，22岁，新区

逛完店准备离开时，我拦住了他。

“田业务，请借一步说话。”我不卑不亢地看着他，很有礼貌地站在了他的面前。

他眼里掠过一丝意外，但马上就恢复了平静。我把他领到超市的一角顾客较少的地方。

“田业务，听说你对我的工作很有意见。”我开门见山表明了我的态度，“我想知道这是为什么？”

也许是我的直接让他有些措手不及，但他很快就回答了我的问题：“我觉得你不适合干这一行，也许你在其他方面会干得很好，但在这方面不行。”

他毫不迟疑的否定，让我颇有些生气。我压住自己的情绪，挑衅地看着他：“你怎么知道我不行？”

可能我的态度让他有些吃惊，他的眼中有了一丝慌乱。“我觉得你可能干不好月饼销售工作。”

“可能干不好？原来你是凭着推断就要否定一个人，你不觉得这样太武断了吗？”我接着他的话说，没有给他留一点思考的余地，“田业务，为了让你改变对我个人的看法，我觉得有必要跟你介绍一下我自己。我是资历尚浅，没有多少社会阅历，但是我在学校时担任过团委，当过社团的负责人，为人处世我知道怎么进退得体，适可而止。我在专业对口的单位实习时，接触过形形色色的人，我知道怎么跟他们沟通，取得他们的信任。如果你觉得我工作能力不行，好，请你给我时间，我用业绩证明给你看。”最后我又说了这样一句话：“田业务，干好月饼销售工作并不是靠跟竞争对手抢生意，而是看怎样更好地跟顾客沟通，取得顾客的信任与好感，你说不是吗？”

后来我才知道，我和老田的这次对话让他对我的看法有了很大改变，因为这种不服输的倔犟态度，让他一下子对我有了好感。在接下来的两天里，我果真证明了自己，销售了4款大礼盒。也就是因为这样，我终于留在了那家超市。

(二)

也许都是年轻人的缘故，我们很容易就打成了一片。接触多了，我才知道老田其实也挺不容易。他家在郑州市南郊，但公司给他分的三个店都在北环附近，他每天巡店都要绕郑州跑一圈，早出晚归，比我们还要辛苦。如果我们的业绩不好，他的薪水也会寥寥无几。这时



我才明白为什么老田对刚分过来的导购员那么挑剔，并理解了他之前对我的态度。但真正改变对他的看法，还是在和小敏的一次交谈之后。

因为离中秋节还有20多天，月饼的销售还没有到旺季，所以摊位上有些冷清。闲着没事，我就和小敏聊天，她比我早到这里，跟老田也比较熟。她说在我来之前，有一次她和老田聊天，老田跟她说了家里的事。原来老田的爸爸已经过世了，他一直和妈妈生活，靠自己挣钱养活家人。父亲祭日那天，他老早就起来了，想起父亲在世的情形，他在父亲的墓前哭了好长时间，然后又赶回公司开会。小敏的话对我有很大触动，这个让我一直带着情绪对待的人，并不是我想象中的那么不好。在他的身上，背负着这么多的不容易，我看到了老田的另一面。从那之后，我跟老田接触时再没有带情绪，我甚至觉得在这个人身上有很多值得让人佩服的地方。

随着中秋节的临近，销售也渐渐忙了起来。老田巡店过来时也会帮我们给顾客介绍产品。也凑巧，每当我们十拿九稳的生意快要谈成时，只要老田一上场帮腔，立马就黄。为此我和小敏没少开玩笑指责他，说他是扫把星，来了就没好事，净帮倒忙。对此老田也不生气，就是笑笑，再看到我们给顾客介绍产品时，他就乖乖地在旁边站着，顶多帮我们拿拿袋子或是领顾客去收银台。但没人的时候他也会很委屈地跟我们诉苦，说自己也很热情、也很礼貌，为什么却留不住顾客呢？

对此我和小敏专门给他进行了分析，得出的结论是：老田对顾客太过热情了，才会适得其反。尤其是对待女士，他更是用动情的目光盯着人家，介绍

产品时特殷勤，所以我们猜想多半顾客都以为遇上色狼了，所以才会避而远之。对此老田很不接受，他说：“热情有错吗？长得帅是我的错吗？绝对是那些人自作多情，除了你们嫂子，我谁也不会多看一眼！”他说话时好像受了多大的冤屈似的。

说实话，跟老田一起工作的日子还真能找出很多乐子。他常常在我们一起给顾客推荐产品时冷不丁地说一句话让我们捧腹大笑，连顾客都受感染，很痛快就埋了单。他还有一个很经典的动作，让我在结束那份工作很长时间以后，跟朋友讲起来还津津有味。他最习惯在招揽顾客时，大手一挥，然后重重地拍在桌子上说：“看一下吧，先生(女士)！”或是在生意成交时猛地把装好的礼盒提起来，再重重地拍一下：“瞅瞅，多大气！”由于他的动作太过迅速，吓跑过很多原本想看礼盒的顾客，但也因为这种直率博得了很多顾客的好感与信任，成交了好几笔大单生意。尽管如此，只要一有顾客被他吓跑，我和小敏就会毫不客气把他批判一通，他倒从不生气，乐呵呵地一笑，依然我行我素。

(三)

因为月饼的销售旺季都在临近中秋的两个星期内，所以礼盒上柜的前期生意极其惨淡，有的时候甚至一天都没有生意。我和小敏那段时间很沉不住气，想想公司给我们定的销售额就发愁。好在有老田安慰我们，说每年的月饼销售都是这样，只要过了这个阶段，到后期销售额一定能上去。在他的鼓励下，我和小敏即使在生意最惨淡的时候也没有气馁，店里的销售额逐日提升，终于在其他厂家生意还是一片冷清的时候，我们就率先突破了万元大关。

随着中秋脚步的临近，各个厂家之间的竞争也有了很浓的硝烟味。这时我才知道为什么当初他们选导购时不要太文静的人了，因为彼此之间的竞争很可能引发一起事件。对此我倒不怕，我和小敏早做好了心理准备，我们不会和别人一样，像个泼妇似的去争抢一单生意，我们要靠自己的诚意和产品的质量留住顾客。

后来经历了一件事，让我和老田之间的距离一下子拉近了。

那天晚上，小敏有事回家了，她刚走，就来了一位顾客。我起初没在意，像平常一样给他介绍礼盒。他对一款标价999元的礼盒产生了兴趣，那是我们最高档的一款产品。经过一番介绍，他痛快地拍板成交，当场要了4盒。我当时惊讶了，这可是一笔大单呀，这么快就成交了？我急忙去找包装袋给顾客打包，但只找到两个袋子。因为每款礼盒的包装袋都是对着号的，少一个都不成。这时我想起上午卖另外一款礼盒时装错了！我一下子就傻了，顾客还在等着，稍不满意就有可能退货，而其他厂家的促销员都虎视眈眈地盯着呢，有一点疏忽这笔生意就有可能被别人抢去。正在我六神无主的时候，老田过来巡店了。他立即给我下达了任务：想方设法也要留住

顾客，他马上去附近的商场取袋子。没办法，我只能给顾客说好话，许诺包装袋10分钟后肯定送到，并带顾客先去交了钱。结果左等右等老田也没来，顾客开始发火了。我知道现在的情形说再多好话也没用，唯一的方法就是缓和顾客的情绪。当我正和顾客交谈的时候接到了老田的电话，他马上就到，让我先送顾客下楼。当我和顾客刚走到电梯口时，就看到气喘吁吁的老田抱着两个大袋子闪电般的出现了，像电视剧里的情节一样。看到他的那一刹那，我悬了半天的心终于落地了，长长地松了一口气。

后来每当我们聊及此事时，都有一种特别悬的感觉，若不是当时反应快，那笔生意就要飞了。不过我们也常把这件事拿出来炫耀一下，很有成就感。

(四)

老田所负责的三个超市，就我们那个超市给他争气，完成了公司规定的销售额，拿到了全部的工资。为此老田颇为感慨，说多亏了我们，要不然他这个月也要白忙活了。高兴之余，他许诺等中秋节之后，一定要请我和小敏吃饭，算是对我们这个月同甘共苦的犒别。只是他这一言既出，之后再也没有兑现的机会了。

在临近中秋的那几天，老田就开始奔波于各个人才市场，寻找自己的下一份工作。对我们而言，这份工作的结束就等于解放了，而对于老田却是为生计奔波的又一个开始。用他自己的话说，他要挣钱养家，这是他必须做的。他说，他是一个平常人，所以要像平常人一样兢兢业业工作，踏踏实实生活。

后来就和老田失去联系了，中秋节后在公司的庆功宴上没有见到老田。他给我们打电话说自己在另外一家公司上班了，不能请假。记得那次是在公司的办公室里接的电话，那时我们正准备和公司的人去聚餐，当着全公司所有人的面，我和小敏拿着电话就哭了，说不出是什么感觉，心里特别酸，特别难受。

从那之后就再也没有见过老田。今年暑假毕业后，我就回到家乡找了一份自己喜欢的工作，每天朝九晚五，只是不经意的時候，会想起曾经的一些人、一些事。老田或许只是大千世界中我身边的一个过客，但每当想起那段同甘共苦的岁月，我的脸上都会泛起淡淡的笑容。

情系今生 我心永恒

周大生珠宝

中国驰名商标 中国名牌

本栏自由 老区海韵一楼 15939207104
周大生珠宝协办 新区燕莎一楼 13903923380

便民服务电话

- 兴鹤清洁公司:高空外墙清洗、地毯清洗、地板打蜡、搬家、管道疏通:13033891162
- 淇河家政洗涤公司:清洗宾馆、酒店、单位、家庭、布草、窗帘、台布等:13939258180
- 利民家政(保洁、搬家、洗地毯、疏通等):3298881 15939231199
- 专业疏通大中小型污水管道、清理化粪池:13030393419
- 淇河家政:(保洁、搬家、洗地毯)3360777
- 东方家政(水地暖安装、钻孔、清洁打蜡):3951778 13569631600
- 商顺文一周钢笔字速成:13663922918 (全国连锁,统一教材)
- 三灵开锁公司(现改锁师):6663030
- 鹤壁市汽校:3367050 13939207503
- 鑫昌汽修 24小时急救:3338572 13343928572
- 京鹤汽车修理厂清障车、吊车 24小时救援:3311326 3314348
- 市中医院急救:3353120 3378503 (康复科) 2659562(精神科) 2659966(汤河分院)
- 鹤煤集团第二职工医院急救:2816120 2916666
- 按摩医院肛肠科(马佩凯):2647015 (老区)3320085(新区)
- 范氏骨科:3313380(新区)2612120(老区)
- 张志刚皮肤病专科:13939285245
- 原有全肛肠科(发明专利:阔口长柄肛门镜):6988554 13839241809
- 东海渔港订餐:3382222
- 老根山庄订餐:3366666
- 百翼蜂产品销售:3308229 3308186
- 佳能数码相机销售:13939279001
- 水宜生微电解制水器:13323926333
- 皇明太阳能销售、售后:3367711 6995288
- 法律服务、法律咨询:13939290016
- 各种液压平台、铝合金梯:13603929964
- 鹤壁特产黄河古陶:3333598 3939518
- 销售安装多种花瓶柱围栏(水泥制品):13303920444 13303924173
- 日报编辑部:3313871 3313873(热线)
- 晚报编辑部:3312941 3313880(热线)
- 报纸广告:3313877 发行:3319180
- 供水投诉:3368855
- 印刷:2189908 3189636
- 大河鹤壁网:13503929602
- 鹤壁军分区门诊部皮肤科:3322774, 鼻炎科:3976644
- 维修电脑、数码相机:15839208517