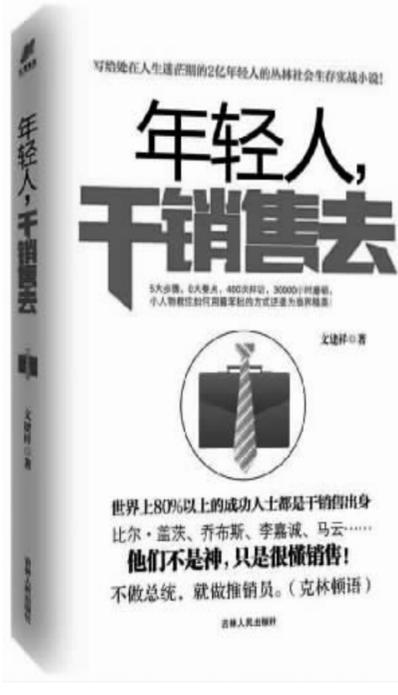


# 《年轻人，干销售去》连载(三)

编者按



文建祥

## 误入传销陷阱

钱不是万能的,但没有钱却万万不能,尤其在深圳。从哪里跌倒,就得从哪里站起来。不就是没钱吗?有钱人也不过过穷日子吗?乞丐都能自己养孩子,我难道连乞丐都不如吗?方宝心里这么想着,忽然觉得,其实自己现在跟乞丐也没有太大区别了,无论如何,赚钱要紧。

多年之后,方宝觉得这段人生的每一天都像黄昏,好像永远昏昏沉沉,永远没有尽头,永远看不见未来。但是还好,他挺过来了。这又是一个黄昏,他来到繁华的世贸天阶的天桥上,凝视来来往往的车流,桥下汽车的尾灯汇聚成一条人造银河,仿佛触手可及,却又那么遥远。CBD银座顶层的LED灯闪烁着,照亮了人潮涌动的街道,炫酷般诉说着深圳这座神话般崛起的城市的繁华与魔幻。每一座高楼里的窗口都灯火通明,没有一扇窗是他的;每一条街道上都挤满了各式各样的叫不出名字的车,没有一个螺丝是他的;近处一辆宝马车里秃顶油亮的胖老头正把一只肥腻多毛的手伸向副驾驶上的红裙女郎,女郎娇嗔地骂着讨厌。

一种前不见古人后不见来者的“世孤”感油然而生。只有他,孑然一身,拖着已经空了三天的肚子,在这伏天里仍感觉有些冷的夜风中,瑟瑟发抖。

种地长不出钱,做工造不出钱,方宝灵光一闪,最有钱的地方不就是银行么?自来水加一个馒头,这是方宝的晚饭。他鬼使神差地来到附近的一家农业银行,在马路牙子边,一蹲就是半小时。

有钱人还真多,这么晚了银行24小时自助服务站还有人进进出出,络绎不绝。一个刚从取款机间走出来的中年妇女牢牢吸引了方宝的目光,她双手紧紧抱着一个皮包,谨慎地看看四周,快步走过。方宝看着那个女人,心脏狂跳不已。当人被逼急了时,犯罪就像一个香甜的诱饵,“一夜暴富”,“不劳而获”,多么诱人,可是赌上的却是一生。内心深处一丝法律观念和道德观念拉住了方宝;再穷再没钱,也不该去干这种违法、缺德的事!人要活得有骨气!即使再饿,只要我方宝还有一丝力气,就可以去工作赚钱养活自己和家人,可我方宝这脚只要失去控地,一伸,双手向那皮包一伸,不但没地去见家人了,更会成为社会的罪人。一道矛盾斗争的念头在方宝大脑意识里慢慢滑过,那个中年妇女也慢慢走近方宝身边,又从方宝身边慢慢走过去,然后,再慢慢地消失在拐弯的街角。

方宝低着头顺着马路往西溜达。一场险些改变方宝一生命运的案件就此被消灭在了萌芽阶段。理智和道德,是一个人在被逼无奈的极其特殊的环境中做出错误行动前斩断邪念的利剑。

方宝口干舌燥,一杯自来水下肚后,脑子清醒许多,猛然惊诧自己刚才那会儿怎么会有那么疯狂的念头呢——是自己瞥瞥片看得太多了?还是的确被逼得穷途末路了?水不但解渴,还能定心。方宝冷静下来。看来一个人过分想钱,有时真是会失去理智,会想干出今后后悔一辈子的事情。

可是每月180块钱,什么时候是个头啊?方宝得想办法挣钱,陶瓷厂肯定不能再干下去了,他四处打听赚钱的机会,听到发财这两个字,方宝的双眼就发亮了。

“听说小黄发财了。”两个人在方宝身边嘀咕,方宝的耳朵就像警犬一样,一听到“发财”这两个字就直竖起来。

“搞传销,什么活也不干,一个月就能挣好几万。”

“真的假的?”

“当然是真的!好多人发财都发死了!别跑跑车都毛毛雨啦!”

对,搞传销能发财,“传销”这两个字就像一道闪电,划破阴霾无光的暗夜,让方宝的脑海一片空白。对,就干这个!

那时候传销尚未被政府取缔,不过别人是被拉去的,而方宝却主动出击。得知这个发财机会后,方宝直奔书店,专门找传销方面的书看。简直太幸运了,一下子找到了三本书,方宝欣喜若狂,觉得自己找到了所罗门宝藏,迫不及待地翻开书就狂看。

“你也喜欢看传销的书啊,这是我的名片!”一个男人走到方宝面前,他穿西装打领带,皮鞋亮得照出人影,彬彬有礼地伸出双手递给方宝一张名片,方宝简直受宠若惊,对这位主动来搭讪的风度翩翩的男人顿生好感。

“我想干传销!”方宝不假思索地说。

“太好啦,兄弟啊!”他比方宝还激动,抓住方宝的手说,“现在就有一个机会,千载难逢的机会!”

“是什么?”

“加入红宝石集团呀。”

红宝石集团,一听这名词,好像就能来钱。用“久旱逢甘雨”这个词来形容方宝的心情,一点都不为过。方宝就赶紧求他带自己去见识一下。“行!”他说。这机会真是难得啊。方宝屁颠屁颠地跟着他走,穿街过巷来到一间浊气熏人的小屋里,方宝见到了他们口中的“优秀的杨老师”,也听了到他人生中最激动人心的一堂课。杨老师是个干练利落、容光焕发的中年女人,穿一身得体的西装,神情激昂,“这是20世纪后半身最伟大的一个暴富机会,以前是房地产、炒股赚钱,现在呢,各

位,现在,知道是什么吗?是做传销!”

她说话铿锵有力,抑扬顿挫,方宝被深深地打动了,忍不住打断她,斩钉截铁地说:“杨老师,收下我吧,我要跟你干传销!”

“好啊!看来你是个超有眼光的人,很善于抓住机会啊,而机会只属于那些迅速出击的人!”杨老师非常高兴地向方宝点点头,表示认可方宝的加入。

从这一刻起,方宝要开始干这份前途辉煌的事业了,运气转眼就来,幸福从天而降。第二天,方宝就离开了陶瓷厂。

“干传销,得先有一套产品才行。咱们的产品不贵,一套也就2200块。当你拿钱买下这套产品,你就可以有资格加入红宝石集团,开始干这项伟大的传销事业了。”杨老师说。2200块,这可是个天文数字,但这个2200块,会带来无数的2200块啊,这个买卖,借钱也干。于是方宝厚着脸皮往家里打电话,老家没有电话,只有附近一家化肥厂办公室有一部,平常很少打,遇到要紧事非打不可就让人家到家里叫一下,好在离家不远,他打通电话求人叫老爹来,等了三分钟,那边传来了他熟悉的老爹的咳嗽声,就高兴地给爹讲这件事情。没想到方宝话还没说完,对方“啪”的一下就把电话挂挂了。

爹的这种态度虽出人意料,方宝也完全能理解;快奔三十的人了,在外面晃荡了大半年,往家就寄过600块钱,那点钱,还不够圆半年吃喝拉撒的哪,一个大男人,连自己的儿子都养不活,不仅没钱给家里寄,还敢开口向家里两个老人要,怕是长城的城墙也没我的脸皮厚吧?但这是唯一的机会,是唯一能让我翻身的机会,也是唯一可能让我出人头地的机会,我能放过吗?

方宝躺在红宝石的男生宿舍,和十多个全身发着臭味的男人排成一长溜挤在地板上,一张有四五个窟窿的凉席就是床,连个铺盖卷也没有。方宝睡不着,不是因为口臭,脚臭、汗臭的强力臭味熏得睡不着,而是方宝脑子里实在就是一锅粥,翻滚沸腾得直冒气,难道我这一辈子,好不容易碰到的唯一一个翻身机会,就这么擦肩而过,泡汤了?方宝不甘心。这是最后一根救命稻草,方宝绝不放弃!第二天一大早,方宝就冲出门来,直奔电话亭,心里暗暗祈祷,如果是软心肠的娘接电话就好了,方宝可以晓之以理,动之以情,一下子就把她的心说动,但不幸的是,又是爹接的电话。

“昨晚让你妈向二叔借钱了,说我的腿病又犯了……”

爹的话还没说完,方宝的泪水就像关不住的水龙头,哗哗往下流,方宝仿佛看到爹拖着一瘸一拐的腿在地下干活,他感到自己很没用,让远在乡家的爹如此操劳。他止住呜咽。“对不起啊,爸,那您的腿好些没?”

“老样子,误不了下地干活,问人借钱总不能说帮儿子借的吧。”爹笑笑,仿佛知道方宝的一切,爹一直这样体谅方宝,只要能帮到方宝,他会用尽一切的力量。

爹,方宝对不起您,让您一个六七十岁的老人,腆着脸问人借钱,还得撒个谎,我还是个男人么?方宝真想抽自己一个耳光呀,如果这耳光能赎罪的话。但是,他知道耳光无济于事,爹不需要这一个耳光,他需要的是儿子能顶天立地靠自己赚钱养家糊口,所以一定不能放弃这个机会!他觉得这也是他唯一的机会!

钱很快就寄来了,方宝成了红宝石集团的一员,换回两盒据说含有“红景天”的一套胶囊保健品。很快,方宝就意气风发地干起了“事业”,成为这个集团最活跃的一分子。半个月后,方宝就跟杨老师一样在台上成为一名眉飞色舞的演讲师了。演讲时,方宝磕磕绊绊,唾沫横飞,被赚钱的欲望刺激得满脸通红,极尽夸张地宣讲着红宝石集团是什么什么不得了的大公司,“红景天”有什么什么了不起的大功效,他们有什么什么一流的大管理、大制度,着重强调“这个事业就是

一夜暴富的事业,干这个事业就可以一夜暴富,最后一个暴富机会,动不动就有几十万、上百万的收入”,说到钱时,方宝会不由自主地手舞足蹈,两眼放光。

每次讲课,听众有一百多号人,其中有三十多号都是陶瓷厂的工人,直把他们忽悠得两眼发直、蠢蠢欲动。之后方宝不放过任何机会,逢人就讲红宝石的致富经,逢人就说“红景天”的发财路。方宝就像高烧不退的病人,狂热得让人无从拒绝、不能拒绝。在讲台上方宝高喊“你也能成为百万富翁”,喊得台下那一双双困惑的眼睛,似懂非懂,想信又不敢信,看着方宝,仿佛方宝是个灌满了鸡血的怪物。对于他们听课,并没有几个拿钱来的现象,方宝真是感到奇怪:他们竟对这天赐的发财良机无动于衷?

招不到一个拿钱的下线,方宝吃饭都是问题,只好一天只吃一顿,还是趁工人下班赶来听课的空当,匆匆忙忙煮一碗白面,加点盐,吃完了事,连味精都买不起。“伙伴们”过来了,方宝就开讲,激情四溢;“伙伴们”一走,方宝立刻耷拉脑袋,如一条病狗。一天撑下来,饿得两眼发晕,胃里经常返酸水,返到嘴里,又把它吞回去。

但是方宝不想放弃,他多想在家辛辛苦苦为他筹的钱,他怎么能轻易放弃。

杜永泽过来看方宝,他见方宝吐得稀里哗啦的一汪绿水,看了方宝100块钱。“没钱吃饭了吧,拿着,吃饱肚子再说。”

方宝当时就哭了,但男儿有泪不轻弹,擦干眼泪,一口气吃了两海碗面条,完了直打嗝。

“你说的这事是不是骗人的,我看你也没挣着钱啊?”杜永泽一直还记得小时候跟方宝做小买卖的日子,他做生意不灵光,所以只是为方宝担心。

“我也不知道,我把命都豁出去了。”其实,方宝有点撑不住了,辛辛苦苦干了快三个月,一分钱没挣着,几乎要打退堂鼓了。他只能是被逼到绝路,无奈之下,随便抓了一根救命稻草,他没有想过,钱到底怎么来的。

杜永泽听过两次课,说:“你别看杨经理做得好,那些下线都是她老家的亲戚朋友。”

如果方宝老家亲戚朋友有钱,他也会拉他们过来,但他们都没钱,所以只好拉工厂的工人。

在旁边的杨老师看方宝面有菜色,两眼深陷,找方宝谈话:“方宝啊,工作进展得怎样啊?”

“现在,一个下线都没发展呢。”方宝老老实实回答。

杨老师是深圳本地人,约几个亲戚朋友聊聊天,轻轻松松的,就把生意做成了。她是方宝的上级,见方宝饿得皮包骨头,怕方宝饿死,说:“要不,你去干推销,卖些梳子、袜子之类,干得好的话,一天还能挣个六七十块钱的。咋样?”

一天能挣六七十?方宝觉得是个好工作,方宝当即拍了一下大腿,“我去!在哪儿呢?”

杨老师笑了笑说:“满大街都是招聘广告,你出去就看见了。”

在她眼里,那是出力不讨好,丢人到家的活儿,随便找个理由,把这个没什么价值的傻小子轰走了事。但对方宝来说,却是衣食多娘。只要活下去,多苦多累,方宝都能做。

## 没学历,没经验,也能干销售

不再想死的方宝再一次陷入比死更难绝的绝境,然而他已经知道,天上不会掉馅饼,一夜暴富的白日梦破灭,反而让他清醒。他的直觉告诉他,踏踏实实实地做点事,真正正地卖出去产品,用自己辛苦的付出换取合理的报酬,是一条靠谱的路。

他沿着繁华的街道,漫无目的地走进一条胡同,胡同口有一根电线杆,他目光扫了扫电线杆子上的小广告,盼望着能发现一丝希望。

“治疗牛皮癣,办证……”方宝绝望地念着,突然他双眼一亮,就像猎豹嗅到了鲜血的气息,一则广告吸引了他的注意:

赛普公司诚聘推销员,工资由你做主。底薪3000元加提成,包吃包住,免费培训;学历不限,有无经验均可。

方宝以为是饿得发晕出现了幻觉,揉了揉眼睛,再看,没错,是真的!这简直是老天爷开眼啦!这不就是专门给我准备的工作吗?

他迫不及待地撕下广告,恨不得立马就飞到赛普公司,他忐忑地端着这则广告,激动地双手有些发抖,天无绝人之路,就在他最需要工作的时候,老天让他看到这则广告,他揉了揉眼睛再仔细辨认了一下:没错,是3000元!这是他想也不敢想的,以前在陶瓷厂,工资也只有180元而已,这一月比一年挣得还多!

他一定要得到这份工作!

未来似有光明,心花打开,有爱进来。马路两旁茂盛的树木忽然鲜活起来,绿意葱茏,仿佛跟方宝招手致意。他发现身边有一个拄着拐杖走路摇摇晃晃的老爷爷,试探过好几次也没成功过路,看着他急地在马路边徘徊的样子,方宝想着顺手扶他一把吧,就拉着他的手,瞅准一个空隙,快步过了马路。老爷爷道谢,方宝说客气。

这一幕,被马路对面大厦的一间窗户里一位西装革履的男子看在眼里。

天色已晚,方宝想了想还是决定第二天去稳妥一点。这天早上他按图索骥来到赛普公司所在的星晨大厦。他才发现就在昨天看招聘启事的马路对面。

星辰大厦是一座老式的居民楼,建筑师学艺不精,半吊子水平,八层的楼房居然没装电梯,楼梯更是逼仄而陡峭,扶手得靠着身子才好使,不过,这并不影响方宝拜访这家公司的热情和决心。租住在居民楼里办公,这家公司不是皮包就是草包,但管它呢,就算是脓包也要去。他心里想着。走到506室门前,门开了,倒把他吓了一跳。

这是一个同样逼仄的房间,四个办公桌隔隔占据了大半壁江山,正对门是一套深蓝色的沙发,上面印着斑斑黄渍,一张廉价的茶几歪斜着身子不堪重荷地承载着茶叶罐、报纸、杂志和一些文件,似乎一阵风就能将它吹倒。不配套的家具随便便摆放在一起,像从二手市场淘来的旧货。里间的屋子走出一个玉树临风的男子,看去年纪不过二十多岁,穿着干练而职业的深蓝色西服,短发根根直立,俊影修眉,满面春光,一下驱走了满室的寒酸,办公室顿时熠熠生辉。他看到方宝在门口张望,说:“是应聘的吧?请进!”

方宝走进屋中,男子坐回沙发上。

“你好,我是赛普公司深圳松岗分公司的队长罗畅,今天经理不在,我来代他面试,你是来应聘推销员的对吧,那么先自我介绍一下吧。”面试官的声音低沉而响亮,富有磁性,透着他这个年龄的人少有的沉稳。

“那个……我……我是方宝,我是从陶瓷厂来的,我是看见你们广告才来的,我……”

方宝第一次被这么正式地问自己是谁的问题,一时不知从何说起。

“以前干过推销吗?”罗畅半带笑意的眼睛看着他。

“推销?没干过。对了,我干过传销,你们不是传销吧?”方宝局促不安又狐疑不信,“你们不是没经验也行吗?”

“那你知道推销员都做什么吗?”他微微前倾身体,目光专注地看着方宝。

方宝在脑海里搜索了半天,嗫嚅道:“就是卖东西吧。”接着又加了一句,“工资能到3000块,这是真的吗?”

“呵呵,当然是真的,我们的工资还不止这个数呢。但是跟传销不一样,我们要真刀真枪卖出去货,而不是拉人头。方宝,你不用着急,相信您是很想干这份工作的,那我有几个问题想问你,你回答我,好吗?”面试官循循善诱。

“好的!没问题!”方宝激动地答道。

“方宝,你的上一份工作是什么?月薪多少?”

“我上一份工作是在陶瓷厂上班,月薪是……360元。”方宝偷偷给自己长了双倍的工资。

“哦,好的,我们的工资要远远高过陶瓷厂,但是要靠你个人的努力,你愿意为了高薪而努力工作吗?你能吃苦吗?”

“我愿意!我能!”听到高薪,方宝眼前一亮,流露出在乡下磨炼出来的一不怕苦二不怕死的坚毅表情。这是他目前所最需要的,这也正是他出来打工的目的。

“很好,那么我简要介绍一下我们这个行业,请你耐心听一下好吗?”

“好。”

“我们赛普公司是以WWI仓储式批发产业为经营模式,我们公司从厂家直接拿货,分派给各地业务员,业务员直接上门把产品推销给顾客,这样省去了中间商的环节,把利润直接让给了消费者,对生产厂家和消费者都是大有好处的。所以有人说,世界没有推销员,一夜倒退500年,你知道松下幸之助吗?”

方宝木然地摇摇头,又醒过来一般赶紧点点头。罗畅笑了一下,接着说:

“当年日本经济危机,很多企业都倒闭的时候,松下幸之助反而大量招募,让他手下的员工拿着自己公司的产品去挨家挨户上门推销,就这样,他卖出了公司的产品,然后再继续生产,使得公司能够发展壮大下去。而我们赛普,也就是这样一家公司,我们帮助企业卖出他们的产品,帮助顾客以更便宜的价格买到产品,在这个过程中,我们又赚到自己的合法利润,这就是我们这项事业的魅力。听了我的介绍,你有什么感觉?”

“我?我觉得蛮好的。”方宝顺口答道,他觉得这可比陶瓷厂的工作更光荣,关键是只要给咱发够3000块,其他的都管——他——的!

“现在我简单介绍一下我们这个公司,我们是一个专门销售日用百货为主业的公司,千余名业务员,以上面我们提到的WWI经营模式来运作,现在聘请你们来,就是为更好地开拓深圳市场和珠三角市场,当然还有北方市场,以及国内外的空白市场,你有没有经验,没做过销售,这不是我们最关心的,我们关心的是你能不能吃苦,愿不愿学习。那么你能吃苦吗,你愿意学习吗?”

“我能,我愿意!”

“现在我的愿望是:只要你不上让我往外拿钱,还给我发钱,我啥都愿意。”

“愿意的话,我们再继续谈,你在这里不仅是一份工作,没有经验在我们公司会给你很好的培训,经过你的努力,你可以有机会做我们的业务主管,可以带团队,团队带起来了,下面的人服从你的调度安排,你带着团队去开发新的市场,开发得不错,公司会给你注册一家新的公司,所以这是一个事业机会。”

这真的很诱人,虽然不确定能不能干好,但方宝打定主意试一试,便迫不及待地应在表格上写下名字和个人信息。

罗畅耐心等他写完,最后敲定:

“工作还是蛮辛苦的,你能吃这个苦吗?你觉得你合适做这份工作吗?”

“能。我做!”

罗畅看了一眼方宝穿着被太阳晒得发白的灰衬衫,汗津津的蓝布裤,一双半旧的解放鞋裹在脚上,对他说:

“做业务形象很重要,你应该准备一件白衬衫,领带,皮鞋,可以做到吗?”

“没问题。”

“那么我给你这个机会,明天八点半来这里集合,不要迟到。看来我们是缘分,明天我带你去试工。男怕入错行,女怕嫁错郎,明天一天是公司考核你的过程,也是你进一步了解我们公司的过程,彼此了解完以后,看你表现,决定我们是不是继续合作。”

(待续)