

《年轻人，干销售去》连载(五)

全世界的人都认识他

说话的时候，他们已经来到一座写字楼前，高耸入云，仰望才能见顶。大楼外墙全由墨绿色玻璃拼合而成，看上去高档、奢华，但门禁森严，方宝想都没想往前走，罗畅拉住他：

“就这儿！”
“啊？这能进去吗？”
“嘘！”

正在这时，大楼玻璃门里正好一个职员准备走出来。

方宝错愕间，罗畅掏出大哥大，步履从容地跨步走到门口：

“喂？哦，王董，到了到了，什么？不用您来接，这刚好有人要出门……”

那个职员看了一眼罗畅，没有怀疑，用门卡刷开门，走了出来，甚至还顺手帮罗畅带了一下。

罗畅用他那带笑的眼睛回了一个谢意，拉着方宝进了大厦，直奔顶层。

“师父，咱们为什么不从一楼卖起？”方宝笨，要是在一楼卖被轰，就直接出门了，在楼上被轰，还能边往下边走边卖，你也要注意，卖东西要从内到外，从高到低，从开门的到关门的。”罗畅装作教训徒弟，实际上语气很是和蔼。

“哦，原来如此。”方宝恍然大悟，真情流露的责备，有时候更管用。方宝对师父更言听计从。

走到一扇开着的门前，师父也不敲门，直接走了进去，往里刚走两步，看见一个四五十岁的妇人侧对着门口办公，他夸张地像犯了什么天大的错事，一脸歉意地退后了一步，声音异常恭敬：

“不好意思，我能进来吗？”

他一身职业正装，干净整洁，让人一看就觉得是上进的小青年，加上又有礼貌，很容易产生好感，只听里面妇人懒懒的声音道：“没事，进来吧。”

罗畅这才挺胸抬头地走了进去，方宝则缩手缩脚地跟了进去。

罗畅对着刚才说话的妇人，绽开了一个亲切的微笑：

“小姐，您好……”

“小姐？哈哈，乱叫，我都45了，还小姐……小伙子挺帅，眼神儿可不好！”妇人的声音马上柔软下来，略带一丝兴奋，忘记了问来有何贵干。

“他没叫错，咱们王姐今年才28呢，哈哈。”靠里面坐的一个三十来岁的男人被这边吸引了注意力，转着圆珠笔打哈哈。

“没错，我严重认同！”

“难道这是个需要讨论的问题吗？”旁边又有几个跟着起哄的。

“去！你们就知道臭贫。”妇人笑骂道。

“就是，小姐，您今年就是28岁，您看您，面色红润，皮肤光滑，不是28岁是几岁？您说您45了，我可不信。您怎么保养的？”罗畅继续赞着客户。

“呵，小伙子嘴真甜，小伙子你叫什么？”妇人脸上的皱纹都舒展开，看上去似乎真的光彩照人。

“哦，忘了自我介绍，我叫罗畅，是赛普公司的销售经理，这个是我的伙伴方宝。”罗畅从包里掏出一把剃须刀，他塞到妇人手里，随后又掏出几把，递给几个职员，经过那个打哈哈的男子，还说了一句：“帅哥，您今天胡子没剃太干净啊。”

那人也是一愣，被别人叫帅哥还是第一次，下意识摸了摸下巴，担心自己形象不佳。

罗畅顺势背起广告词，介绍起剃须刀的优点来了，什么剃得干净，不耗电，易水洗啊等等，最重要的是，价格便宜，超市要卖380元，而他直销只花158元就可以拿一把，要是买两把，再便宜20元钱。

几个男顾客有点心动，他上前跟那个打哈哈的男子说：“帅哥，用我们的剃须刀，保证您不会有胡子刮不干净的情况，您看您是要一把还是要两把呢？”

正在犹豫中的男子忽然面临这样的选择，就反问：“一把就够了，我要两把干什么？”

“您用我们的剃须刀，一定会觉得很好使，您可以送您的老丈人，您老丈人一定觉得您又有孝心，又有眼光。”

“也是。”男人犹豫了一下，一狠心，“那就给我来三把吧。把你爸忘了。”说着，就掏了钱。

“是是是，孝心感天地呀！”罗畅心中窃喜。方宝暗暗佩服。

其他几个男职员看他掏了钱，也就相继各买了一把，转眼间，6把剃须刀就出去了。接着，罗畅又走到那个妇人那里，说：

“小姐，您可以不把自己的青春靓丽放在心上，但是有人要为自己是不是配得上您日夜操心了。”

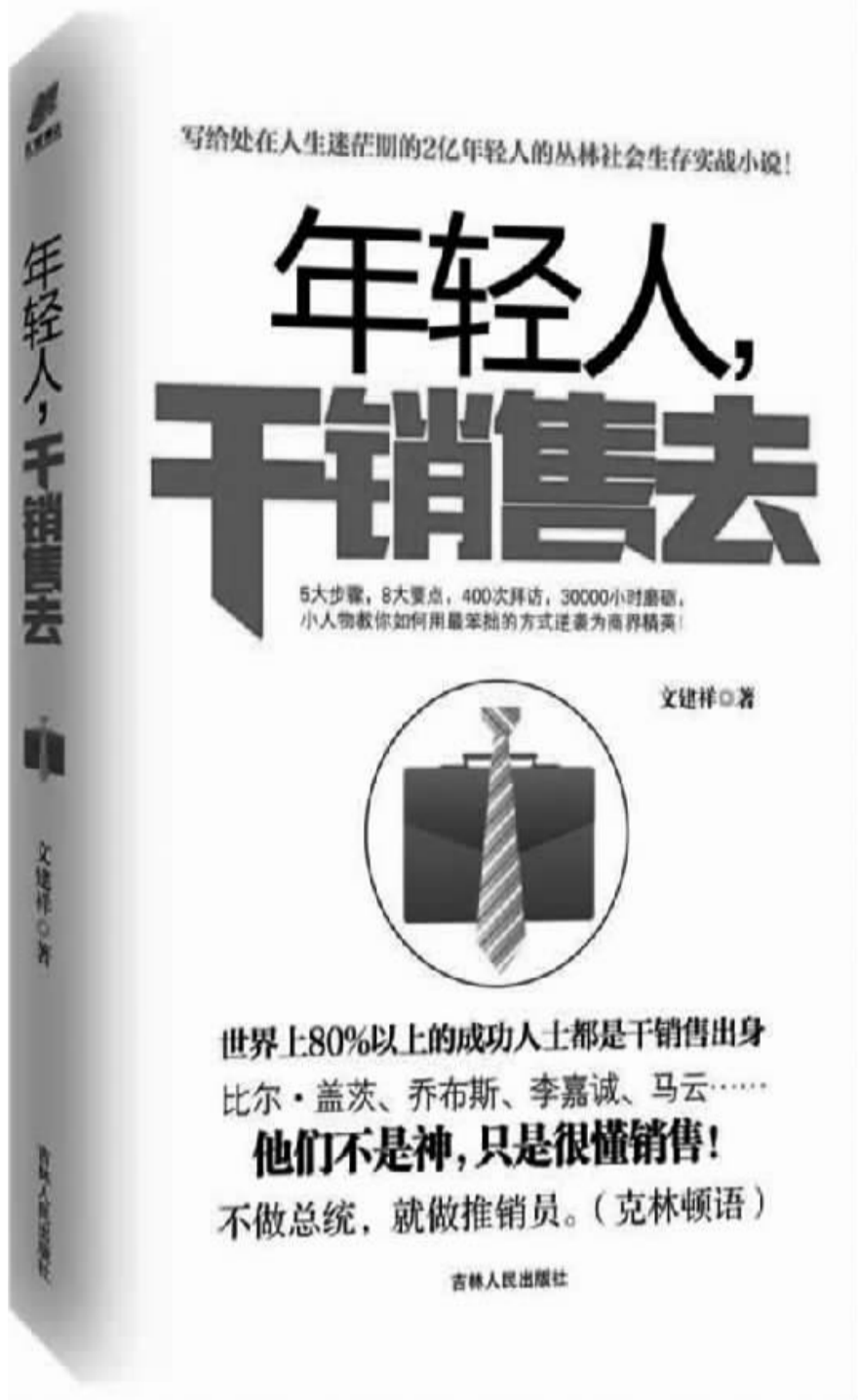
“谁呀？你说他？我管他呢！整天不落窝的东西。”

“您先生每一天在打理造型的时候，都能获得您的支持，一摸下巴，就能想到您的体贴入微，那会怎么样？肯定得更疼爱您了。”

妇人本就对这个帅小伙不反感，经他这么一说，也觉得有道理，看大家都买了，就买了一把，有个小姑娘似乎是刚谈朋友，听罗畅这么说，也买了一把。

罗畅笑着收下钱，又说了一句：

“妹妹长得这么水灵，男朋友肯定把你



捧在手心上当宝贝，你又给他买礼物，小心他以后可要黏上你喽！”

“瞎说！”说得姑娘小脸绯红，眼里满满的全是甜蜜。

罗畅不放过任何一个机会，男女老少都是他搭讪的对象，仿佛全世界的人都认识他，或者他认识全世界的人。穿着粉红超短裙的江西妹，头戴鸭舌帽的高中生，挑染一缕黄头发的小青年，手里拎着两瓶啤酒的工人，牵着孩子散步的中年父亲，一对卿卿我我的情侣，戴着眼镜走路的中年老师，无不都是他的推销对象。罗畅活泼而欢快地边走边说，他在略带夸张的介绍中，和每个人说话都能蹦出一个新鲜的名词，或出其不意地使用着的愉快表情或手势，浑厚而高昂的声音，即便心事重重的人，看到他的这种表现，立刻就会抬起低垂的头颅。

“靓妹，你好啊！”

“帅哥，——给您，剃须刀的最新款！”

“啊哈，你家的孩子多可爱啊！”

“啊，你的衣服这么漂亮，我敢说你是这条街上最漂亮的女生！”

“您气色真不错，一定有不少开心事吧！”

“下午好！”他把三个字拖得长长的，手臂划过一条优美的弧线，深深弯下腰，夸张地做了一个鞠躬的姿势。

“你的头发造型真不错，在哪里做的？”

他能轻易地发现别人的优点，适当地加以由衷的赞美，因为发自肺腑，让人毫无抵抗力，蛊惑得方宝都忍不住想要买上一把。

那些人起先应和着发出拘谨的、小心翼翼的笑声，当他们手上拿着一把剃须刀时，脸上已露出满意的微笑，“来，小伙子，给我来一套吧。我不需要，但我买了，就是为了听你说说话。”

罗畅满嘴都是生动有趣的俚语，一开口就让人忍俊不禁，这种作风让他和陌生人周旋时，如鱼得水，左右逢源，就算他闭上嘴巴装严肃，但那双含笑的眼睛也会出卖他。碰到顾客砍价时，他故作为难或者做出的恼怒表情也是宜人的。这就是罗畅。他说个不停、动个不停、走个不停、笑个不停。他招人喜欢地推销着，尽管对方不买产品，他的友好度也不减一分，这使得很多人对他的好感久久不会消失。

就这样轻易地大丰收，方宝看得眼都直了。接着又扫了几个房间，眼看着货包一点一点就瘪了。他觉得师父真是了不起，什么样的货，到他嘴里都能说出花，什么样阴沉冷脸的脸，都能被他逗得眉开眼笑，什么样的人，都能被他的话打动，敞开心扉。两个人转了几个写字楼，其间和队伍汇合了几次，互相交流了一下情况，罗畅是卖得最好的，这让方宝的心里更加敬佩，并且产生了小小的自豪感。

不知不觉就到下午三点多了，师父希望他可以自己锻炼一下：“方宝，五步八点现在你都记住了吗？”

“记住了，五步就是：

第一步：打招呼；

第二步：自我介绍；

第三步：介绍产品；

第四步：成交；

第五步：再介绍。”

很好，师父的眉毛都笑了，带徒弟还不算太失败：“那八点呢？”

“第一点：思想端正；

第二点：准时；

第三点：保持准备；

第四点：保持心态；

第五点：保持地区；

第六点：做足八小时；

第七点：始终清楚自己在做什么，为什么而做；

第八点：控制。”

师父催促说：

“要不要去试一下？你光记住程序，自己不练是没有意义的。”

开心就是把心敞开

最恐惧的时刻还是来了，虽然方宝知道自己迟早都要过这道关，但这一刻还是让他心惊肉跳。在田间挥汗如雨，太阳晒得脊背脱皮他也没有这样难受过，向素昧平生的人推销产品，乞求他们掏出钞票，那无异于让他去死！他惊慌失措地看着师父，头摇得像一棵在疾风中不能自持的芦苇，乞求道：“下一个吧！”

罗畅向对一个女孩走过去，一边说话一边将剃须刀塞到她手上。方宝的脸红到耳根子，站在那里手心出汗。女孩摇摇头，从他们面前走过。

“大街上的几率是比写字楼小一些，你知道为什么吗？因为人家是着急赶路，所以不一定有时间听我们说话。但是没事，我再让你看几个。”

接连几个顾客都没买，却不见罗畅有什么气馁的神色。他依然神色自若地往前走，不时讲两句笑话，和方宝拉家常，方宝不解地问：

“师父，为什么明知他们不买，还要在大街上碰壁呢？”

“几率是小一些，但是不试怎么知道？其实这主要是锻炼我们的心态，卖什么不重要，重要的是，你的心有没有打开？”

方宝难过得直想就此消失，或者干脆掉进一个地洞里，或者自己会隐身术，但他只能紧紧跟在师父巨大的背影后面。师父的背影挺拔有力，就像家乡一望无际的田野平实而安定。走在后面，方宝觉得很安全，但强迫过来的自卑让他手足无措。

一个小伙子走过来，身上穿着一件印着裕元工厂字样的白T恤，小伙子翻来覆去看剃须刀，似乎在努力寻找购买的理由，罗畅从他手里拿回剃须刀，笑着说：“你不是不想买吧？”

小伙子不说话，只看着那把剃须刀。

罗畅又把剃须刀塞到他手上，“我跟你开玩笑的，我知道你想要，对不对？”经历了失去的痛苦，又享受复得的喜悦，这次小伙子毫不犹豫掏了钱，握着那件也许耗了他裤袋最后一块钱的宝贝，吹着口哨走了。

“你跟着我看了半天，去，突破一下。”罗畅指着前面一家银行，有职工下班从后面陆陆续续地推自行车出来，罗畅给方宝一把剃须刀，一脸严肃，“这次，无论如何，你都要开口。”

蝉声聒噪，让他心烦意乱。

像一个无助的孩子，方宝走到银行门口，一个女孩从后院推着自行车走了出来。

“去吧！”罗畅双臂环胸，眼神坚决。

下午，有如一个世纪般漫长。阳光到午后变本加厉，热浪一阵阵袭来，一切变得无法忍受。方宝开始怀念陶瓷厂，让他屁股起茧的硬木粗凳子，头顶轰隆作响的大风扇，调色盘里色彩绚烂的染料，坐在自己对面成天叽叽喳喳的胖女人，老板多肉凶蛮的胖色脑袋，老板娘尖厉刺耳的叫骂声，工具箱上一瓶凉开水，起伏不平的水泥地，以及一股劣质染料的刺鼻味。哦，那张凳子还是蛮舒服的！

跃跃欲试的冲动一旦即将付诸实施的时候，方宝还是欠缺一点勇气。

一半是火焰，一半是海水，这就是第一天试工给方宝的心上打下的烙印。

跟现实的碰撞，需要自身心理状态的调整和蜕变，很不幸的是，这一天，方宝的确还没有准备好。他只是从绝望中脱离，刚刚看到希望，但是所有的希望和梦想，如果没有跟现实的碰撞和磨合，只会是飘在空中的白日梦，无论多美的梦，最终都是需要付出巨大的勇气和艰辛的努力，只有经历这些，成功的素质才会从内在生发出来，美梦才会成真。

而这样的素质，目前的方宝当然尚不具备。此时的他只是刚刚经历了老婆的背叛，传销的骗局，身无分文而极度不自信，加上普通话又很不熟练，这让他举步维艰。

这就是在多年奋斗功成名就之后，方博士时时都以此来做反省和激励的事。

眼看落日熔金，夏天的傍晚，热气不散，但是光线不再耀眼，路边宽大肥厚的热带阔叶植物逐渐显露出来。在他一再的退缩下，师父正色道：“今天不是让你成交，只是让你试一下，你都不敢？那今天试工到此结束，你可以回去了。”

阳光晒在脸上，滚烫滚烫的，他想：“这怎么赶我走了呢？行……试试就嘛，反正死不了！”

他硬着头皮迎了上去，这刚好是下班时间，天光暗淡，一位身材高挑的女子推着一辆自行车，从后面院子里款款地走出来，他冲上去颤声说：

“小姐……您好！”

然后把产品塞过去。

女子就把自行车停靠在自己腰边，接过产品，略微诧异地看着面前这个面带着涩的小个子男人，等他继续说话。

他也看着她，心里非常紧张，刚才的勇气一碰到现实就像薄冰向火，瞬间散去，汗也出来了，脸也憋红了，嘴里只能发出：“啊……啊……”

女子歪着头问：“你想干吗？”

他嘴里拌蒜：“哦……哦……”

师父在旁边看着，希望他突破一下自己。

女子有点不耐烦了：“你到底想干吗？”

他依然张口结舌，吐不出一个有意义的字。其实他小时候也小打小闹卖过东西，还是有一定经商头脑的，可是自从到深圳来打工，整天没日没夜加班，久而久之变得麻木而迟钝，钱没挣到，老婆也跟人跑了，后来误入过传销团伙，可是被骗得身无分文，陷入人生的低谷，那时的他自信心降到冰点，加上普通话又很差，天性内向的方宝面对陌生人自然诚惶诚恐，大脑一片混乱。

师父只好走过来对你说你好，按照程序流畅地说了一遍，那女子说：

“哦，原来是搞推销的。看你这么熟悉你的产品，我买了。”

她付钱后把货塞进包里，一边推车往前面走一边摇头说：“还有这样的推销员。”

他永远记得起这一天，那个银行女职员一边推着自行车一边摇头的样子，也记得她那句——“还有这样的推销员。”

但是师父罗畅不这么看，他知道，一个人在突破之前是需要挣扎的，而这个挣扎的过程越剧烈，说明他越有潜力；障碍越大，被阻挡的能量也相应越大，一旦冲破，未来的成就不可限量。他在旁边看着方宝，尽管方宝哑口无言，说不出一句话，但是罗畅知道，方宝在一次一次地突破自己，从他督促方宝去试一下的第一次开始，看他的样子都在挣扎，而每一次的督促，方宝都要经历一次灵魂上的震颤，他要跟自己的懦弱搏斗，他需要一点一点地突破，他现在能够主动迎面站到陌生人面前，已经是他能做到的最大勇气限度了。他知道方宝需要一个过程，他并不着急，给他时间。

“没事的，方宝，第一天都这样，我第一天也很难受，也没有放开自己，也没卖出货，但是我知道你一定行的，你只是需要一个点，那个点需要你自己找。”

压在方宝胸口的一块冰，涣然消融。

(待续)