

我那短暂的服装销售经历

□乔静斐

朋友开店有一段时间了，说起她最近的生意情况，让我想到了2016年自己极为短暂的服装销售经历。

2016年年底，因为个人原因我从深圳回到湖南。中间有短暂的几个月，是陪在父母身边的日子。在家待了一段时间后，觉得无趣，就想着干点什么感兴趣的事情。想啊想，想到了自己很需要但从小到都很大缺失的一件事情——穿搭审美能力。

在我很小的时候，我的爸妈也把我打扮得美美的，但上小学以后，我的衣服大致就黑白灰蓝几种颜色。爸妈总是对我说：一个人的外表不重要，内在才重要。对此，我表示认同，可又总觉得哪儿不大对劲儿。不过，自己也不在意，毕竟年龄小懂得少，也提不出什么反对意见。

直到大学毕业，我的穿衣风格仍然十分单调。冬天下装是牛仔裤或者黑裤子，上身是深褐色的风衣，灰色的外套，枣红色的羽绒服。夏天就是清一色的白衣服，蓝裤子或者蓝裙子。我的衣柜里偶尔也会出现颜色鲜亮的衣服，但那都是睡觉的时候穿的。

后来，连我的父母都开始嫌弃我穿衣服土。对于父母这样的态度，我忍不住想问，不是你们把我培养成这样的吗？不是你们说穿衣服只要干净整洁就可以了吗？

突然，我理解那些读书期间被禁止早恋、大学毕业又被催婚的人是怎样的诧异体验了。同时，我发现父母的观念都进步了，而我还没察觉自己穿衣的局限。于是，我开始龟速地改变自己。然而，穿搭效果肯定短时间出不来。因为被黑白灰包裹太久，我一时不知道自己适合什么样的，也害怕踏出尝试的第一步。

这时，我就想利用这个空档期，在穿搭上做些改变。一天，我看到街上有许多服装店招聘销售员的消息。要不，就去尝试干一下服装销售？不过，我又有内心顾虑：害怕父母说我大学毕业了没出息，居然想去干卖衣服这样的差事；也害怕亲朋好友遇见我会以另类的眼光看我，觉得我干的行当不够高大上。最终，犹豫再三，我决定勉力一试。

我在城市最繁华的街道来回穿梭，观察哪个和我的目标相符合。看了一遍，最终选定全国连锁上千家的某快销品牌。在我看来，能够做到这么大规模的品牌，在穿搭上肯定很有一套，其他方面必然也有许多值得学习的地方。

果然，我抱着搞定自己学习穿搭的目的进入到服装店后，很快感受到了品牌经营的魅力。比如，店长经常会被安排外出学习最新的陈列、穿搭和管理，学完后会把新鲜的东西带回来教给员工，例如颜色的搭配，款式的选择，服装

的陈列等。还有，店长在下班后，会让所有人按照要求，根据店里的衣服搭配一套进行样式比拼，每周按不同颜色风格给模特换新装等。

这些知识，不正好是我需要的吗？从对服装完全摸不着头脑，到逐步学会普通穿搭，我上手很快。在入职半个月的时候，从只会根据客人指点拿衣服到能够主动给不同的客人搭配衣服，我迈出了一大步。

我一共在服装店工作了一个半月，经过前面半个月的学习，我在后面的一个月里越来越得心应手。到后来，包括任何单品，我都可以进行复杂的想象搭配，并根据客人的身材、爱好给客人提供不同的搭配选择。

因为每天接待的顾客很多，给了我足够的实战练习。慢慢地，我发现还是简单大方的穿搭最受欢迎。一些大胆的配色穿搭，很挑战驾驭它的人。那一小段时间，我学习基础穿搭的目标达到了，也该离开了。

在离职的那个月，我超出预期地完成了个人目标，以业绩第一离开了那家连锁店。在后来的一次逛街中，我去店里看望老朋友，原来的店长笑脸盈盈的把我引荐给新人，告诉他们我就是传说中的那个新人销售冠军……

作为服装销售新人，我在当时取

得的成绩是令人瞩目的，而作为我自己，我不再觉得去卖衣服是一件丢人的事情，相反，这是一个很挑战人的事业。服装代表了一个人的部分属性，合理的服装搭配可以把一个人变得更美更自信，而能做好这件事的人简直可以称为艺术家了！

这段短暂的销售经历让我念念不忘，它除了让我学会基础的穿搭技巧，还让我内心更强大。我发现，外界说什么并不重要，说你是什么也不重要，重要的是你知道自己是谁，你要做什么。更重要的是，这个短暂的经历还告诉我，对自己不擅长的事情也要敢于尝试，万一成功了，就是世界为你打开的另一扇大门。

鸟巢的华尔兹

□别号牡丹

鸟巢的华尔兹，
在轻盈的脚步中展开，
它们的舞姿，
宛如舞动的音符，
跳跃在时光的河流。
它们的旋律，
在空中飘荡，唤起人们的共鸣。

鸟巢的华尔兹，
是时间的舞蹈，
是城市的艺术之美，
它们的柔美，
如同一片倩影，在夜空中闪耀。
鸟巢的华尔兹，
是建筑与自然的融合，
它们的音符，
悠扬而婉转，
引领着人们的心灵。

鸟巢的华尔兹，
是文化的传承，
是奥运的记忆，
它们的飞舞，
翩若惊鸿，挥洒出无限的梦想。

鸟巢的华尔兹，
是生命之歌，
是人类之力与美之花。
它们的优美，
像一幅画卷，在冰空中绽放。

鸟巢的华尔兹，
是生命的华彩，
是城市的灵魂，
它们的欢舞，
如一场盛宴，在夜幕中灿烂。

鸟巢的华尔兹，
是人类智慧的结晶，
是人类文明的见证。
它们的演绎，完美到极致，
是未来无限的前景。

鸟巢的华尔兹，
永远唱响城市之美，时代之声。

父亲的镶牙所

□韩冬野

父亲是一名牙医，我是在他的镶牙所里长大的。谈起他学医，还真有一段往事……

父亲高中毕业时学习成绩虽好，但没能如愿进入大学。爷爷托了熟人介绍，安排父亲学习镶牙的手艺。用爷爷的话说：“有一门手艺，走到哪儿都饿不着。”就这样，父亲开启了拜师学艺的日子。

那是一段父亲至今不愿回忆的艰苦岁月，经历一番考验，父亲出师了，开始他镶牙所的1.0时代，即用扁担挑着简易的拔牙、镶牙器材，走乡串户……

到我记事时，看到的已经是父亲2.0版的镶牙所了。

在简陋的平房里，外间是父亲的工作间，里间是我们一家四口生活起居的小居所。彼时家境拮据，每天天不亮，趁我和姐姐还在熟睡，父亲和母亲就要起身到周边的荒地或者更远的田野里捡干柴。即便如此，父亲总是从患者角度出发，从不功利。

我已记不清有多少回，父亲拒绝了患者的拔牙诉求。牙痛磨人，日不能作，夜不能寐，乡下人多是忍无可忍时才来就医。他们进门时，一般都是捂着脸，张口就是：“韩大夫，你赶紧把我这牙拔了吧！拔了一了百了了。”

且不说疼痛期拔牙的风险，只说拔牙在当时的费用，一针麻药+一颗牙，父亲可以有20元的毛收入。可父

亲每次都要仔细地检查病牙的情况，然后苦口婆心地劝说：“这颗牙还有救，不要着急拔。”将拔牙改成上药治疗，父亲每次只能收到3元钱。待消肿后，再行补牙，也只有5元钱的收入。

一次遇上了一位老农，铁了心要拔掉自己的磨牙。即使到了快要关张的时候，在门诊劳累一天的父亲跟往常一样，仍然坚持晓之以理、动之以情。父亲说，口腔后面的磨牙，发挥着重要的咀嚼作用，拔掉后即便镶的牙再好，也不如自己“亲生”的牙齿。看到老农不为所动，父亲看出他是心疼钱，于是给他算了一笔账：拔掉一颗磨牙，前后的牙齿就会失去了支撑，藏污纳垢又会腐蚀牙齿，长此以往会导致牙齿前后倾斜，而拔牙后的镶牙，每颗最便宜也要50元钱，更是一笔开支。听完这话，老农不再坚持自己的要求……

每次遇到这样的情形，我都纳闷父亲为什么放着眼前的钱不挣？直到这些被劝的人最终成为了父亲忠实的、稳定的患者时，我晓得父亲从医的初心是为患者服务，就要站在患者的角度为他考虑。

我上初中时，父亲的业务已经扩大到需要两张牙椅为患者服务了。他和母亲看准一套市面上的商品房，我们一家四口就搬进了这个二层小楼，一楼全部是父亲宽敞明亮的诊所。此时，父亲参加函授通过了执业考试，拿到了营业执照，他的3.0版的镶牙所

随之起航了。

此时，十里八村的人都知道父亲的镶牙所，而父亲也因为人诚恳、收费公道声名远扬，以至于很多城里人专门跑到镇上来求医。记得有一个老太，进门不着急看病，待父亲忙过一阵，才上前问：“我的钱不够，我需要镶口牙。您能帮我吗？”“这么大岁数，一个人来镶牙？儿子呢？”“两个儿子都不孝，没人养活我。”……那天，父亲为老人咬了牙印。登记病历时老人拿出20元钱，父亲没收，反倒给她一张纸说：拿着这张纸找村支书，您的儿子必须尽到赡养义务，等他们的赡养费到位了，再来给我诊费。

2011年，微信的诞生给生活带来了很大的改变。已过花甲之年的父亲，被新媒体时代给倒推了一把，没有智能手机、不能微信收付款成了父亲3.0版镶牙所的弊端，甚至让他因此失去不少年轻患者。在我和姐姐的帮助下，父亲很快开启了二维码为标志的4.0版镶牙所时代。

如今，70多岁的父亲仍然守着他的牙所，即便体力大不如前，但他始终保持着已经刻在他骨子里的习惯：早晚擦洗地面、严格器械消毒、保证材料货真价实……我的姐姐也成了跟父亲一样的牙医，谈起口腔科的教育、临床技术她偶尔会说父亲的诊疗有些过时了，但父亲的镶牙所早已成为小镇居民的刚需，他树立起的牙医形象，正引领着我们姐妹继续前行。