

我跟忘恩负义的小弟“拜拜”了

□口述：弘涛 记录：一帆

近千年前，宋代诗人释惟白吟下了“我本将心向明月，奈何明月照沟渠”的千古名句，这句话的本意是形容一方有意一方无意,多用于形容男女双方恋爱中的“单相思”或“暗恋”现象，不过也引申为自己的真心付出没有得到应有的回报和尊重。

本文中的弘涛当初对待吴宇就像对待自己的亲弟弟一样关怀备至、尽心尽责，可后来吴宇却忘恩负义，令人唏嘘不已。

我辞职到一家房产中介当培训经理

时光倒回到 2004 年。我 28 岁，在沪上一家较大的房产开发公司做开发部副经理。那时的我年轻气盛，很是看不惯顶头上司章经理尸位素餐、阿谀奉承的小人嘴脸，于是常常顶撞他，以至于他的表哥，也就是公司的章副总很生气，于是我在单位里处处被人处处穿小鞋。我一怒之下交了辞呈。

当时工作没了，我要重新找份工作，应该说我的职业履历是很抢手的：虽然年轻，却有着丰富的房产专业知识和经验，还做过房产公司中层领导。但是我在人才市场上却屡受拒绝。原因无非是上海本地的房产公司圈子彼此都很熟悉，章副总肯定向同行都打了招呼，说了我很多坏话。

天无绝人之路，在我正陷入低谷时，得到了一个宝贵的橄榄枝：当时我参加了一个房产中介的招聘会，和一家小型的房产中介公司的招聘人员魏大姐谈得很投机，她恰好是总经理，公司规模很小，开了两家中介门店，正酝酿开第三家新店，新店面

由于我的关照 吴宇顺利录取了

显然吴宇达不到我们的要求，我敷衍道：“好的，如果符合以后会联系你参加复试的。”

但是坐在我对面的吴宇还是很敏感的，他情急之下激动地说着：“我十分渴望这份工作，我爸妈都是上海回沪的知青，我们仨只能寄居在爷爷奶奶 30 多平方米的石库门房子里……求求你，录用我吧！我虽然学习成绩一般，但我肯学能吃苦，肯定能做好你交代的任何工作的！”

最后我还是给了他一个参加复试的机会，因为我刚刚看了吴宇失望又迫切的眼神突然触景生情，因为他当时的眼神十分像我已去世多年的亲弟弟。我们俩从小关系就很好，他一向爸爸妈妈和我撒娇要喜欢的东西时就用这样可怜兮兮的目光瞅着我们，可惜 10 年前的那场

置是在浦东，这次招聘会除了要招到 1 名新店店长和几名店员外，总公司还需要一位培训经理。

我大学里学的就是房地产经营管理专业，一毕业又在房产开发公司磨练了 3 年，后来又干了 3 年开发部副经理，专业理论和经验不是小小的房产中介行业所能比拟的。魏姐和我进行了一番详谈，她当即拍板决定直接聘用我为总公司培训部经理，我当即接受了，虽说这家公司的规模和我以前的单位没法比，收入也差了很多，但士为知己者死。

公司很多方面都不正规，在我尽心尽力的培训下一周后，三家中介店的店长和经纪人也迅速地成熟起来。

一年后我在一次招聘会上第一次见到吴宇，他想到我们公司应聘房地产经纪人。那时他才 19 岁，刚高中毕业踏入社会，瘦弱青涩，踟蹰在我们招聘桌前想投简历但又不敢，最后终于投了，然后干巴巴地介绍着自己。说实话，他的条件根本不能入我的法眼，没有 3 年以上沪上房产中介从业经历的求职者一般是不录用的，学历也要求大专以上。

车祸使他永远地离开了我们，这已经成了我们心口永远的一道伤疤。

这种只在梦中出现的目光仿佛又展现在了我面前，我再看吴宇时，恍然把他看成了我的亲弟弟，这就是我给了他复试机会的原因。一周后的复试因为我是主试官，所以吴宇也就顺理成章地成了我们公司的一员。

在公司新员工培训环节，我是培训老师，招来的 7 个新员工中，吴宇是唯一一个没有任何房产中介经验的新人，我们培训后有个考核，只有新员工通过后才能正式上岗，如果考三次不合格我们就不录用。为了能让他顺利通过考核，我操碎了心，下课后给他开了很多次“小灶”。他也很争气，明白“笨鸟先飞”的道理，利用空闲时间去查阅专业资料，果然效果显著，通过了考核。



贰柒 制图

手记>>>

无论何时,请不要忘记感恩和善良

没有谁的人生是绝对地一帆风顺，虽说人性本善，但一路上遇到的人形形色色，你可能会幸运地遇到好人或自己生命中的贵人，他们会帮我们面对窘境，当然也会遇到小人，他们会欺骗我们，会忘恩负义、落井下石。有些人会让我们学会害人之心不可有、防人之心不可无，也让我们学会宽容和谅解。举头三尺有神明，性格决定命运，即便他这次在你这里占到了便宜，也不会永远得逞，“不是不报，时候未到”，他迟早会因为自己的贪念和阴暗的小人心理摔大跟头。

在朋友之间的交往中，或在职场上，也会经常碰到这类忘恩负义、自私自利的人，他们总会拿别人的善良和好意当做一种软肋，为了自己的利益而损害朋友和同事之间的友谊和信赖，当他变本加厉伤害对方的时候，自己兴许得到了那一份利益以及种种好处，但这一份利益并不能给自己带来快乐，反而失去了一份真正的友情，换来的是别人深深的戒心和厌恶，我们最好不要与这类小人有过多往来，否则伤害极大。

弘涛对“小阿弟”吴宇真的是好得没话说，把他破格招进了房产中介店里，为了让他能在店里立足和发展，并做出成绩，弘涛操碎了心，给他买了电动车，还把自己的客户资源给了他，一分提成也没要，他不图回报，真心为吴宇好。可结果呢？他落魄后，却换来了吴宇的忘恩负义、不理不睬，真是让人寒心。

我远走北京 他到机场送我

人员正式上岗后，店长派他们出去跑业务找房源，吴宇连电动车都没有，只有蹬着老旧的 28 脚踏车进进出出的。所以一个星期天我拉着他到大卖场给他买了一辆电动车，又替他付了款。吴宇当时涨红着脸说自己以后发工资了一定还钱，我则轻描淡写地表示他最好的报答就是好好干，他当时感动地掉下泪来。

吴宇毕竟是新手，实战经验远远落后于那些有经验的同事，第一个月别人都有斩获，唯独他迟迟不开张，我得知他的情况后，邀请他到家里吃饭，饭后再向他面授机宜：首先要第一时间了解客户的买房需求，再以自己过硬的房产专业知识和亲和力作为基础，做好服务，随叫随到，客户迟早会主动找上门的。这次给他吃“小灶”足足用了整整半个月时间。

除此之外，我又毫不犹豫地把自己优质的客户介绍给了他，本来客户打算从我手里买两套公寓，他是位复员的陆军大校，复员后

16 年后再见面 我俩处境发生了逆转

到北京后，我和女友随即结婚了，我开了一家礼品公司，经过十年多的经营，公司发展还算稳定，谁知这几年随着竞争的激烈和投资两个项目连接失利，不得不关门歇业。

祸不单行，我的婚姻又亮起了红灯，最终还是离婚了。我选择净身出户，女儿慧慧则归前妻抚养。去年 9 月份，我形单影只地返回了上海父母的家。

回到上海后我一度一蹶不振，后来在父母的开导下总算振作起来，不过去了很多次招聘会都没有收获，现在有家房产公司要一个已经脱离房地产市场 10 多年的过气大叔呢？

去年年底，我参加了一场招聘会，当看见有一家沪上比较知名的房产中介品牌时我赶紧递上了简历，刚准备向招聘官毛遂自荐时，我一下愣住了：原来这个招聘官正是吴宇！经过了 10 年的岁月磨练，他早已不是当初那个青涩的男孩了，现在架着金丝眼镜，穿着一套价格不菲的西服外套，显得很成熟。当时我很尴尬，自己最惨的时候让小阿弟看见了，情何以堪啊？他

在一家事业机关当领导，以前的积蓄再加上老房子动迁，有一笔及其丰厚的买房款，想在商城路附近买两套公寓。不久，前经过朋友介绍认识了我，我俩成了好友。

经过我的牵线搭桥，吴宇果然和这个客户谈成了这两笔买卖，不但实现了零的突破，而且也得到了 20 多万元的卖房提成款，奖金到手的当晚他提出奖金要一分为二，我笑着拒绝了，说，“你家困难，这钱好好孝敬长辈吧！”

经过我接二连三的全力帮助，吴宇也找到了感觉，在店里站稳了脚跟，渐渐成了一名优秀的房地产经纪人。后来在我的举荐下，他当上了店里的主管，收入大大地增加了。

随后我在公司做了一年半就辞职了，原因是我的女朋友是北京人，又是家里独女，想让我辞了上海的工作和她一起到北京发展，我很爱她，为了和她结婚，我离开了故乡上海和父母，毅然去了北京发展。在我走的那天，吴宇也到浦东机场送我，临别时还信誓旦旦地表示要和我要做一辈子的兄弟！

也认出了我，很热情地接待了我，我俩各自谈了分别后的情况。

当初我走后他在公司发展得顺风顺水，后来又跳槽到这家大房产中介公司，经过了 10 年的打拼，现在担任人力资源部的副总经理。而我则没有丝毫隐瞒地把赴京后的遭遇告诉了他，吴宇为我打气说：“没事的，我最近比较忙，还要出趟远门，现在距离春节也就两个多月的时间，我肯定会在大年三十那天去你家看望你们的，咱们不见不散！”说完给了我一张名片。

回家后我很兴奋，迫切地等待着大年三十这一天的到来，结果到了那天，我等了一晚上也不见他的踪影。他连个电话也没打来，打他手机他也不接，过几天再打他公司电话时，女秘书说他不在公司，整个人好像就“消失”了。

我后来想明白了，吴宇这是在躲着我呀，我不禁百感交集，其实他是小人之心作祟了，他应该明白我这人的做事原则。不错，我现在是很落魄，但绝不会去拿自己当初对他的好来要挟他，逼迫他给我回报，何况当年的我一直把他当成是自己的小阿弟，对他的好是从无保留而不求回报的。