

悠悠加拿大打工记 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022__E6_82_A0_E6_82_A0_E5_8A_A0_E6_c107_212198.htm nbsp ; 天吸五、六次都不算多!”我不动声色，心中大呼上当，想当初面试时看着这对夫妇和颜悦色，说是做Sales Person。谁料到不仅得Sale，还得当勤杂工，唉，退一步讲，干也就干了。可这位老板娘总是吆五喝六地，而且根本容不得你休息片刻，总能找出这样那样的事情让你忙个不停。“过来叠T恤，”她又在喊，“太慢了，你这是大陆速度，照你这种叠法，一个星期里你都叠不完。你要上北美速度！”她比画着那种速度，我只有像部机器人一样地加速运转。”“你这个没用的东西！”我不禁大惊失色，寻声望去，“看你都弄了些什么？”“这不是你订的货吗？”“哼，要是我去，他们就不会搭上这些乱七八糟的颜色！”原来是老板娘骂老板。“呵，对自己老公都这样声色俱厉，对我还算是温柔的了。”我心中稍有平衡。五点以后，人开始多了起来。“做生意第一，等会儿再叠！”老板娘命令道。她瞄上一个穿着考究的中年妇女，又是这个“Very Nice”，那个“Wonderful”地向她推销着。我看到一个女孩正在左翻翻，右翻翻，就问她是否需要帮忙。她说想布置一个“感觉不一般”的新房，又不确切要买些什么，而且认为我们店里东西太贵了。我一听有戏，就跟她侃起来。根据她说的情况，我先介绍了几样价格适中的东西，接着又拿了几样比较贵的。经过比较她自然看中了比较贵的款式，理所当然地觉得贵。“可是它物有所值啊，Handmade 100% wool，多符合你的taste啊！你不是想找一种与众不同的

感觉吗？那么你就应考虑用些不同质感，不同工艺的东西来营造那种气氛。其实你不用花太多的钱，就能得到一种全新感受！”老板娘见我跟人聊天，满脸不高兴地用中文对我说：“你跟她废什么话！她不买你就去叠T恤。”原来她盯紧的那个顾客留下一句：“我会考虑一下的。”就走了。老板娘的满腔热情顿化作一脸冰，气自然出在了我身上。那女孩不明白老板娘的意思，于是我赶紧解释：“我们老板娘在埋怨我，因为我还没来及跟你说，如果你买下这些东西的话，她会给你一个好价钱。”“哦，那太好了！如果价格低些，我就全买下。”她最后买了好多相搭配系列，结完帐又跑过来跟我道别：“谢谢你啊，我还会再来的，再见！”老板娘奇怪地看着我们俩，随即喜笑颜开：“不错不错，没想到她竟然买了那么多，也没见你怎么介绍啊！”我差点笑出声来，心想：“难道都得像你一样地声势浩大吗？”(来源《蒙城华人》) nbsp；文/悠悠 阳光照在川流不息的大街上，我穿著名牌的职业套裙，站在橱窗对面擦玻璃。那是下午一点，我的举动引来了很多行人的目光。老板娘见状就不耐烦地催促我：“快点，快点，左边那个小角上还有口痰渍。”擦完橱窗，她又让我去吸地。我推着笨重的吸尘器，忍受着“嗡嗡嗡嗡”的巨响，还有老板娘比嗡嗡嗡嗡还要响的“教导”：“店里没人时就吸地，一nbsp；100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com