

11

一把万元吉他



○孙睿著

何小兵有点相信老头儿确实教过几个好学生了,就问:“您带出那么多学生,觉得谁弹得最好?”

老头儿说了一个人的名字。何小兵知道这个人,听过他的专辑,又问:“他怎么出了一张专辑就没动静了?”

“他出家了。”老头儿说。

何小兵觉得难以置信:“为什么?”

老头儿说:“吸了几年毒,把钱都吸完了,媳妇也跑了,他就去戒毒,从戒毒所出来就出家了。”

这时有人敲门,老头儿打开门,进来一个长发男子。他拎着琴箱,气喘吁吁地说:“琴我给您拿回来了。嘿,那音色,真盖帽了!”

老头儿打开琴箱,拿起琴:“怎么变五根弦了?”

“哦,对了,忘了跟您说,断了根弦。您也知道,我们玩的是金属,容易断弦。”长发男子一边撩着头发一边说,“本来想给您配的,可您这是美国原装进口弦,全北京都没卖的,得去纽约。给您换根儿‘红棉’,您肯定不乐意,所以我也就没配,对不住您了。”说着,长发男出了门。

老头儿刚关上门,又听见有人敲,他就又打开门。

“听说您这琴要卖?一万块,没错吧?”长发男站在门口问。

老头儿说:“是有这打算。”

长发男上前一步,小声问道:“能再便宜点儿吗?”

“这琴你弹了,觉得怎么样?”老头儿说。
“是我弹过的最好的琴,那音色,有味儿!”
“你弹过的那些琴都是多少钱的?”老头儿问。
“几万块的也有,这么一比,您这琴倒真是不贵。”
长发男说,“可是您也知道,我们手头没几个子儿。”
“你想用的话,可以找我来借。”老头儿说,“买的话,就是这个价。”

“行,那我回去合计合计。”长发男转身下了楼。老头儿拿着琴回到沙发上,找了块布擦拭着。
“您这琴有买主了吗?”何小兵问。

“都想买,都没钱。”老头儿说。

“我看看您这琴。”何小兵说。

老头儿递给何小兵。何小兵没用过好琴,所以也不知道这把琴究竟好在哪里,只知道牌子很有名,就随便弹了几下。

“这样试不出来,得接上音箱和效果器。”老头儿指着柜子里的一排磁带说,“那些专辑都是用这把琴录的。”

何小兵起身看了看那些磁带,大部分他都听过,那些声音深深地影响过他。他突然产生了一股冲动:把这把琴买下来。

“我去凑钱。”何小兵说着,收拾好自己的吉他离开了。

何小兵匆匆地走在校园里,打算先跟严宽借点儿钱,估计严宽也没多少,但就得一点点来凑。

他到了严宽的宿舍,严宽正光着膀子破口大骂学校的管理,一扭头看见何小兵,说:“呦,你终于出现了!怎么着,什么时候带我去你新的生活和战斗的地方参观参观?”

“先借我点儿钱。”何小兵说,“我想买把琴。”

“多少钱?”严宽问。

“一万。”何小兵说,“有多少先给我凑多少。”

“你疯了吧,一万?什么琴啊?”严宽瞪大眼睛说,“甭说一万块,就是一百块,我都掏不出来,这个月又快‘见底’了,就等着下个月的生活费呢!”

“那我再问问别人去。”何小兵转头就走。

离开严宽的宿舍后,何小兵在街头徘徊,占有那把琴的欲望不那么强烈了。一万块,说出来很容易,用不了一秒钟,但是挣到这么多钱就太难了,也许要一年,甚至更长时间;想借到这么多钱,就更难了。即使借到,靠什么还?这些都是必须考虑的事情。

但是想想那把琴,想想用它录出来的那些磁带,想想那些声音,何小兵又觉得不能就这么罢休,否则自己会后悔一辈子。还有,既然自己已经发过话了,为了不让老头儿瞧不起,就必须买了它。

何小兵心里又涌起另一股冲动:一定要做成这件事情,并不是为了吉他本身,而是为了实现一件自己想实现的事儿。

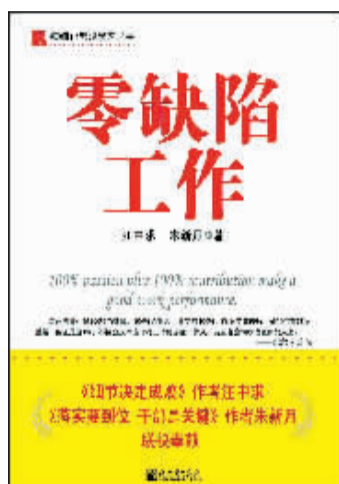
何小兵知道夏雨果不会有太多钱,可能只有点儿压岁钱,而且自己也不好意思向她借。他总觉得,男人花女人的钱别扭,与其这样,他宁可不要这把吉他,可是那把吉他又是那么有诱惑力。突然,一个人出现在他的脑海里——顾莉莉。

副刊

电话:65233688

对客户负责

12



○汪中求 朱新月 著

零缺陷工作的结果导向是产品和服务的质量,而“质量好”的定义并不是完美无缺,而是能够满足客户的需要。只有为顾客提供满意的产品或服务,顾客才会有长久的信任,保持对产品的忠诚。因此,客户化的思维方式是现代管理的核心。

任何一个组织首先要承担起对客户的责任。没有客户,组织就没有存在的意义。这几个需要形成了一个价值链。因此,必须统一看待客户、员工和供应商的需要。

美国畅销书作家盖瑞·布莱尔有句名言:“创造财富只是副产品,它不该成为唯一的目标。真正的目标应该是提供高品质的服务和产品,以替他人创造利益。”真诚地为别人服务,就像是点亮了属于自己的那盏生命之灯,既能照亮别人,也能照亮自己。

一个以客户为中心的企业,一定会在市场中赢得应有的口碑;一名对客户负责的员工,必定能在保质保量完成工作的同时,让他的责任心和关怀之心转换成机遇。

理查德自哈佛大学法学院毕业后,开了一家事务所。在理查德的悉心经营下,事务所这几年发展迅速,但是最近有一件事进展不顺利:有一位顾客看中了近郊的一块地皮,这块地皮用于建造材料厂太合适了,于是顾客委托理查德为自己拿下这块地皮,而且是志在必得。可是,前后花了半年时间,理查德不知见过这块地皮的主人多少次,费尽口舌,但那倔强的老妇人仍是丝毫不为所动,虽然那块地在她手里不会产生任何收益。

一个大雪纷飞的下午,老妇人正在街上采购圣诞

礼品,突然决定要去理查德事务所看看。她想,总是理查德登门拜访自己,自己每次都无情地拒绝了他,可自己对他并不了解。她的本意是想见到理查德并告诉他“死了买地这条心”。

老妇人推开了理查德事务所的门,她望着自己沾满污泥的双脚,犹豫着在门口站了一会儿。

“欢迎光临!”就在老太太犹豫不决的时候,一名笑容可掬的年轻女职员出现在她面前。因为一时没有合适的拖鞋给老妇人穿,女职员便把自己穿的拖鞋脱下来,整齐地摆在老妇人的脚前,笑着说:“很抱歉,请穿这个好吗?”等老妇人穿好拖鞋,女职员依然笑容可掬地问道:“太太,请问您要找谁呢?”“谢谢,我要见理查德先生。”“他在楼上,我带您去见他。”

女职员像女儿扶母亲上楼那样扶老妇人上楼。老妇人穿在脚上的拖鞋是温暖的,而更令她感到温暖的是这素不相识的女孩子温暖的心。

突然间,老妇人恍然大悟了:“是啊,人不能只求自己的利益,也该为别人着想呢!”在这种温暖的力量感召下,她决定将土地卖给理查德。

从这个小事例中,我们可以得知,以爱和关怀为主要内容的服务,其力量是多么强大!事实上也确实如此。为别人服务不仅是人类能够进步的基础,也是我们与他人交往的桥梁。

洛阳人看洛阳手机报

洛阳本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上。

定制方法 移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅, 3元/月, 不收GPRS流量费。
联通用户发送短信 712 到 10655885 订阅, 3元/月, 不收GPRS流量费。