

14

## 再次拜师



○孙睿 著

新老师是何小兵陪严宽逛琴行时认识的,当时几个少年正在琴行里围着一个“大长毛”学吉他,大长毛抱着一把吉他,一阵狂热 solo,弹得眼花缭乱。

严宽说要买音箱,大长毛就给严宽介绍了几款,严宽都摇头,大长毛问:“那你到底要买什么样的啊?”

严宽说:“便宜的,比现在的价格少一个零的。”

“早说啊!”大长毛说,然后从一堆音箱里又拎出一台,“这个八百块,但是能弹出八千块的效果来,我给你试试。”说着插上吉他,接上效果器,又是噼里啪啦一通狂弹。

严宽拿过琴,也噼里啪啦弹了一通,却并不像那么回事儿。

“我什么时候能弹成像你这样啊?”严宽很沮丧。

“那好办,你跟着我学。”大长毛说。

严宽买了音箱,跟何小兵一商量,正好他们要找老师,两人一起学学费还能打八折,于是两人投师在大长毛门下,每周上一次课。没过几天大长毛就不在琴行打工了,因为老板要求上午十点开门,大长毛起不来,被开掉了。

大长毛跟人合租了一个两居室。有一次夏雨果放了学来找何小兵,正好大长毛的女朋友也在,一个剃着光头,鼻子、舌头、肚脐上都穿了铁环的女人,叼着烟,特“大无畏”地对夏雨果说:“咱们做摇滚的,要学会奉献、坚持、忍耐,我为他都打过两次胎了。”从此以后,夏雨果再也没有去过那个地方。

“你跟着这种人能学到什么好啊?”夏雨果问何小兵。

“我就跟他学弹琴,不学别的。”何小兵说。

一个多月过去了,何小兵发现没学到什么。每次上课,大长毛都躺在被窝里,散

着头发,裹着被子,让学生们围着床坐,先扯些和弹琴无关的事儿,然后做几个示范,就让学生自己练习了,耗够两个小时,就下课。

今天是最后一次课了,何小兵已经决定上完就不再跟他学琴了。

夏雨果到站下车了,在车下跟何小兵挥手再见。车启动,夏雨果看着车走远,然后向学校走去。

这一瞬间,何小兵觉得自己很幸福。从到北京的第一天起,他就觉得孤独,现在这种感觉已经无影无踪了,他已经是一个有人跟他挥手说再见的人了。这种感觉,让何小兵温暖,融化了心里的一部分寒冷,很多绝望的情绪。

下了车,何小兵往大长毛家走去。到了大长毛家楼下,何小兵想了想,没上去,坐在楼下抽烟,过了一会儿严宽背着吉他来了。

“怎么不上去啊?”严宽问。

“我不想跟一个成天躺在被窝里的人学吉他。”何小兵说,“你跟他讲一声,说我以后就不学了。”

“好吧!对了,你那些歌卖了两首,钱给你。”严宽掏出一个信封交给何小兵,“一共三千块。”严宽在学校搞晚会联系歌手的时候,认识了几个唱片公司的企宣,他们也买歌。

何小兵说:“不是说好两千元一首吗?”

“他们说你是新人,这已经不少了,你要不卖可以把钱退给他们。”严宽说。

“算了,这两首歌写得也就那么回事儿。”何小兵看着严宽上了楼,摸了摸信封,决定去找顾莉莉,先还一部分钱。

何小兵打了顾莉莉的手机,顾莉莉正在上班,两人约好顾莉莉下班后一起吃饭。

时间还早,何小兵找了个网吧打发时间。他登录了QQ,看到了一个留言,是发小王大伟的。在复读了第三年后,王大伟依然没考上大学,进了工厂,在工会工作。

王大伟在给何小兵的留言中写道:小兵,在北京过得挺好吧,都说在北京生活一年,比在小城市生活一辈子都精彩,不知道是不是这样?我工作了一年了,攒了三千块钱,想去北京找你玩玩,吃烤鸭爬长城喝二锅头。

何小兵发现,自己和王大伟已经有了距离,从他的言语里,能感觉到两人已经玩儿不到一块儿去了。而且一旦王大伟来北京知道何小兵退学了,说不定回去后就立即传开了,于是留言:

大伟,最近学业繁重,恐怕没时间陪你。

何小兵很珍惜和王大伟的友谊。当年的友谊是建立在能玩儿到一起的基础上的,如今两人走上不同的道路,共同点越来越少,但两人一起玩儿的场景仍历历在目,何小兵为此有些无奈、伤感。

## 答案永远在现场

15

如果把零缺陷放进企业运营的系统,你不难发现,管理和运营的最大漏洞,也就是零缺陷工作最大的障碍,就是管理与一线的脱节。公司规模越大,一层一层往上走的环节就越多,决策与现场的距离也就越远。

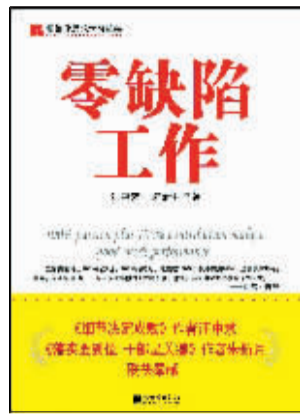
零缺陷工作以现场为中心,所有的分析、改进、计划、实施,都发生在工作现场,因为一旦离开现场,人对问题的分析和判断就会脱离现场实际,这就就会产生工作失误和缺陷。

答案永远在现场,零缺陷工作也永远源于现场。一个公司在初创时,大都有着充沛的激情和热忱,每个业务现场都有着旺盛的创造力。然而,随着规模的扩大,形式主义和官僚主义也随之开始滋生,公司就渐渐失去了活力,走上衰退之路。此时,注重安定和自我保护的企业经营管理者与员工,也失去了向新事物挑战的气概。每一个业务现场,不再“头拱地”地去解决问题,而是学会了逐级把问题上交。高管看到问题,说了就等于做了,强调了就等于落实了。创始人面对亲手建立起来的组织,却往往束手无策。

著名管理专家王育琨曾经向大家讲述了这样一次经历:2009年夏天,他和6位企业经营管理者去了西藏,在一片森林里走了8天。

有一天,因为天气等原因,要把原本两天的行程改为一天,经过近4个小时的急行军后,紧接着他们来到一个陡峭的大山坡,坡度有70度,近2000米,这考验人的耐力和体力,每迈出一步都需要力气。

他终于爬了上去,可是走到顶的时候,却发现一位身家30多亿的企业经营管理家还远远地落在后面。看着管理家艰难爬行,自己已经没有力气再下去帮他了。贡觉吐旦没有坐下休息,也在山崖上观看。他问贡觉吐旦能不能下去接应一下,可贡觉吐旦说:“大家都是出来锻炼的,都只有一条命,如果这儿他走不上来,他



○汪中求 朱新月 著

就走不出去,能否走出去就只能靠他自己的生命力。”

贡觉吐旦那副居高临下的淡定,给他一种极强的震撼:是啊,这里是无人区啊!只能靠自己的生命力生存下去。在原始森林里,任何财富、个人地位、权力都无足轻重,只讲个人的生命力。

当时他就想,企业的生命力在哪里?当我们出来创业之后,企业最原始的生命力,就是在一线的业务现场,出现问题,就把它立即解决掉。这个在现场发现、分析、解决问题的能力,就是企业真正的生命力,而不在于你的架构、你的体系,甚至不在于你的技术、你的专利。我说的一线,可以是总裁的岗位,可以是总监的岗位,可以是营销经理的岗位,可以是技术员的岗位,也可以是制作现场的岗位。

贡觉吐旦的生命力视角,不只是可以看人生,更可以看公司。如何使公司的每一个业务现场恢复创造力,如何使个人或公司保持旺盛的生命力,将是所有职场中人都不得不直接面对的问题。王育琨老师这篇精彩的文章,曾长时间地贴在我们公司的写字板上,供全体员工学习。

不到现场,不把心思放在你的工作现场,所有的决策都有可能失误,所有的工作都有可能发生方向性的偏差。

副刊

电话:65233688

# 洛阳人,看洛阳手机报

## 权威、专业、及时、准确

- 洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造,萃取本地、国内、国际新闻资讯,时尚、实用、服务贴心。
- 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上。

- 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。

