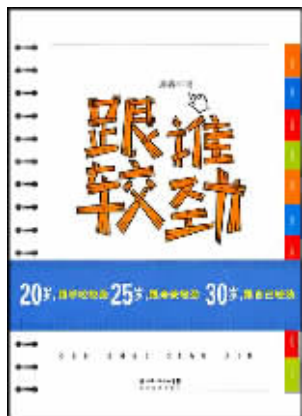


15

新作挨批



○孙睿 著

何小兵离开网吧,去见顾莉莉。
顾莉莉开始画画了。她说,与其再找个男朋友,从他那儿获得情感慰藉,不如自己解决问题,把感情放在画里,画比人忠诚,不会背叛,这样就不会再受到伤害。“谈恋爱没劲,都谈过好几次了,没新鲜感了,倒是在画画的时候,能获得从别的地方感受不到的东西。”
吃完饭,顾莉莉非让何小兵去看她的画,为了不扫顾莉莉的兴,何小兵去了。
顾莉莉进了门,打开灯,房间里堆满了画画的工具,画框、画板、颜料。
“摊子摆得还挺大。”何小兵环视了一圈说。
顾莉莉拿起一幅画好的风景画问:“这个怎么样?”
“挺美的。”何小兵说。
“还看出什么了?”顾莉莉问。
何小兵仔细看了看,摇了摇头。
“没看出我想开了吗?”顾莉莉说。
“还真没有。”何小兵说,“我就是感觉你画这幅画的时候,肯定是挺高兴的。”
“你还是懂点儿。”顾莉莉收起画,吸了一下鼻子说,“你身上什么味儿啊?”
何小兵揪起衣服闻了闻:“没味儿啊!”
“汗味儿!”顾莉莉说,“好几天没洗澡了吧,你头上都出油了。”
何小兵的头发自从退学后就没剪过,现在已能扎小辫了。
“你们喜欢摇滚乐的,留头发就留吧,干吗一个个都脏兮兮的,弄干净点儿,自己也舒服。”顾莉莉知道何小兵洗澡不方便,“在这儿洗个澡吧,我给你放水去。”顾莉莉说着进了卫生间,水声响后,顾莉莉从里面出来,“毛巾、沐浴露都准备好了,进去吧!”
何小兵进了卫生间。洗完出来,何小兵觉得神清气爽。
顾莉莉放下手里的画笔:“这回干净多

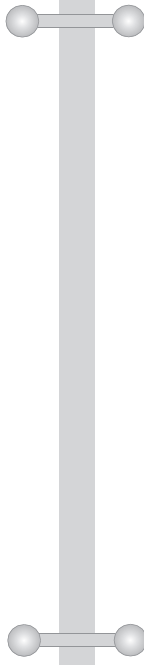
了。老把自己当艺术家,艺术家也得讲卫生啊,又写什么歌了,让我欣赏欣赏。”
何小兵拿出吉他,把卖掉的那两首歌给顾莉莉唱了一遍。一个刚起步的创作者,向人展示自己作品的渴望,不亚于对创作本身的渴望。
唱完,何小兵放下吉他,等着顾莉莉说点儿什么。
顾莉莉又点上一根烟,顿了顿说:“我听你歌的时候,就想着画面该是什么样,可是我想不出来,就连用一种色彩总结出来,我都不知道该用哪种颜色,因为我没听到里面有任何色彩,说白了,就是苍白。”
何小兵不说话了。
“我说得有点儿直白,你别介意。”顾莉莉抽了一口烟。
这毛病何小兵自己也隐隐约约意识到了,现在被人指出来,看来是千真万确存在了。
“还有什么想法?你怎么想的就怎么说,没事儿。”何小兵说。
顾莉莉说:“第一首歌光有旋律,没有思考;第二首好像是为了写而写,像晚会歌,太主旋律了。”
有时候,特别让人泄气的是,你激情澎湃地把一件你认为“美”的事或一本好书、一首好歌、一部好电影推荐给他人时,他们看完了毫不激动,不以为然,甚至奚落你的审美。
顾莉莉的话直刺何小兵的心窝,特别是对第二首歌的评价,让何小兵无地自容,但他能感觉到顾莉莉说的是真话,并不是要故意打击他。好歌应该像拧开阀门的水龙头,自然流淌出来,而写这首歌的时候,他感觉自己在担任着奶牛和挤奶工的双重角色,挤一下,出来点儿;不挤,一点儿也出不来。写完觉得有点儿矫情。也许正因为这两首歌迎合市场,才被唱片公司看中。
何小兵细一想,最近自己写的东西,都有个特点:有气无力,隔靴搔痒。
何小兵向顾莉莉说了自己的困惑,不知道该如何改变现状。
“因为你女朋友了。”顾莉莉说。
何小兵一时没转过弯来。
“有了女朋友,你就不孤独了。孤独才会让人思考,你不孤独了,没有思考了,当然没有东西可以自然流淌了。”顾莉莉说。
“可是你画那张画的时候,不是挺高兴的吗?”何小兵指着顾莉莉之前给他看的那幅画说。
“高兴和孤独是两回事儿,有人在孤独中高兴,有人在不孤独中不高兴。”顾莉莉说。
“你是在说绕口令吗?”
“你慢慢琢磨吧!”
这时何小兵的呼吸机响了,是夏雨果呼的,她下午放学回家时,买了一盘何小兵喜欢的磁带,让何小兵等她下了晚自习来取。

一切用数据说话

16



○汪中求 朱新月 著



“一切用数据说话”,这是精细化管理的主要原则之一。
人不是机器,工作也不是程序,当中自然会出现各种各样意想不到的情况。那么,如何保证工作的零缺陷?如何保证工作当中各个环节的信息流动准确、畅通?“用数据说话”就成了一种基本的要求。
人们历来对数据有着特殊的钟爱,比如,你要说明一个情况,或要论证一个观点,如果其中尽是模糊性的语言,而没有具体确凿的数据,别人就会不以为然,认为没有多大说服力。相反,如果谁能拿出数据,谁的手中就有真理,谁掌握和提供的数据越多,谁说的话就越可信。
只有“用数据说话”,所说的话才更明确、更准确、更精确。用数据说话,讲求的是一种负责任的行为准则。对于企业的日常管理,可以责任到人,有效地提高工作效率,保证工作的零缺陷。
数据是衡量一个人、一个部门乃至一个公司效率的最有利的依据。在任何工作当中,针对企业市场开拓、内容管理都是行之有效的手段。特别是在对业务部门的考核和工作监测方面,数据更有说服力。
企业的月度、季度、年度的销量和盈利数据以及费用使用情况,更能让企业清楚地了解产品在各个渠道的销售信息和费用使用方向。从而可以进行准确的渠道调控和费用调控,有效增强产品在各个渠道的销售效果。
数据就是工作成绩的量化考核标准,我们就能不断激励自己与合作的团队更好地完成本职工作,最大限度地提升企业工作效率。
以销售工作来举例,要更好地完成销售任务,就要不断调整自己的销售手段。如何调整?这就需要做好各项指标的记录,以数据分析为基础来反思和调整销售手段。比如,前一阶段的意向客户主要集中在哪个群体?他们的信息来源主要是什么?他们的抗拒点主要是哪些?这些都要把具体的数据拿出来,不能仅凭经验来判

断,因为经验通常会欺骗自己,只有数据才是客观和真实的。
真实、准确的数据是我们开展各项工作的基础和依据。只有客观、准确地掌握工作中所涉及的数据,才能把工作落到实处。当我们学会用数据来检视和指引我们行为的时候,我们获得的结果会更精准,我们的行动也会更有效率。
要想打好自己工作的数据基础,合理利用数据为自己服务,需要做到以下几点:
第一,要有明确的工作目标,也就是年度、季度、月度、每周、每天要完成的工作目标。只有首先明确了工作目标,才能用最后完成的数据来衡量。
第二,要严格把握工作进程。有了明确的工作目标,接下来就是如何在工作总体目标的指引下开展工作的过程了。想拿出具有说服力的数据,就必须严格把握整个工作的进程。发现问题及时改正,不断研究、不断提升。
第三,要实时对工作进行监管。只有进行监管,数据才能真正起作用,自己监管或者借助于同事、上级领导都可以。
当然,“用数据说话”也不是绝对的东西。相对于过去我们说话不注重数据,无形的多,有数的少,定性的多,量化的少,笼统的多,具体的少,务虚的多,实证少的少的情形,现在讲究“用数据说话”是一种进步。

副刊

电话:65233688

洛阳网 www.lyd.com.cn

买车看车,上洛阳网汽车频道,信息真实,最具参考价值