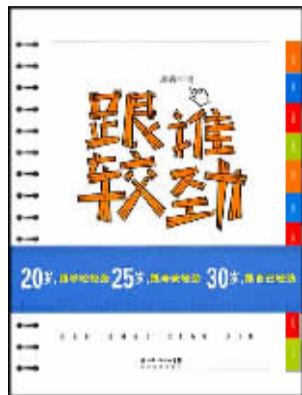


28

拉萨相遇



○孙睿 著

何小兵坐在从拉萨飞回北京的飞机上，看着窗外。

过去的一年里，他依然没有从迷途中走出。他没再摸过吉他，心情也因此变好了。

何小兵知道，其实这种表面的轻松是一种假象，他的内心依然纠结。他试着拿起吉他，弹出的节奏和旋律依然带着愤怒和忧伤，他知道，目前自己的心境就是这样。所以，要想获得真正的快乐，只能先从自己的内心出发。

何小兵决定出去玩玩。这时，严宽给他捎信说夏雨果在西藏。

严宽每天都上网查阅婚介网发来的征婚女性的照片。一次，他看到一个女生的资料，说自己喜欢旅行、音乐和动漫。严宽点开她的照片一看，竟是夏雨果。他赶紧替何小兵给她发了一封信，希望请她喝咖啡。夏雨果说她在西藏，一时半会儿回不到北京。严宽赶紧把这线索告诉了何小兵。

何小兵知道夏雨果很早就想去西藏了，他不知道她为什么想去那里。于是，为了夏雨果，也为了看到梦想背后到底是什么，何小兵奔赴拉萨。

走在布达拉宫前，何小兵有些茫然。他唯一惦记的事儿就是如何找到夏雨果，如果时间能倒流，他不会让夏雨果离开自己。何小兵去了大昭寺，在人群中穿梭。何小兵把视线往远处延伸了一点儿，看到一个女孩静静地伫立着，是夏雨果！

夏雨果也抬起头，跟何小兵的视线相遇了。两人都没有惊诧，似乎目光相遇的这一瞬间是顺理成章的。两人对视着，何小兵下

意识地扭头看向旁边的茶馆，两人不约而同地向茶馆走去。

他们面对面坐着，喝着各自杯里的甜茶，说着不冷不热的话，当甜茶喝完，适合此时此地此心境的话也说完。

两人出了茶馆。

何小兵看着夏雨果走远，转身回了客栈。

晚上，何小兵睡不着，胸闷、呼吸不畅，脑海里总是浮现出夏雨果的影子。于是，他起床离开客栈，经过一个院子时，里面正传出吉他声。

院门虚掩着，何小兵向里面看了看，一个中年男人正坐在房檐的吊灯下弹吉他。好听的音乐分两种，一种是听觉上的好听，还有一种不仅能让人的耳朵舒服，还能进到心里，让心里也舒服。这个人所弹的乐曲就有后一种效果。

何小兵被吸引了，上前敲门。

“请进！”弹琴的人没有停下来。

何小兵推门进院，弹琴的人冲他微笑点头，何小兵走近，在一旁坐下。

弹琴的人手里拿的是一把古典吉他，姿态优雅、从容，按弦轻柔，没有狂躁，却不失力量，同样动听。

“没事儿随便弹着玩。”曲毕，弹琴的人放下吉他说。

这时，有人招呼弹琴人的名字，问他吃不吃夜宵。听到他的名字，何小兵愣了一下，想起这个人是谁了。

何小兵报上教自己学琴的老头儿的名字，说：“他是不是教过你？”

“对。”弹琴的人也很诧异，“你怎么知道？”

“我也跟他学过琴，他提到过你。现在每天弹琴？还打算出专辑吗？”

“鼓捣音乐不一定都要出唱片，我每天就在这儿弹，让有缘人听到就够了。”弹琴的人说。

这时，何小兵留意了一下所在的环境，这是一个小餐馆，也可以住人，院里种着花草，有两层楼房，楼上是供人睡觉的，楼下是供人吃饭的。与一般的餐馆旅店不同，这里没有招牌，与普通人家差不多。

“这个店是你的？”何小兵问。

“和朋友两个人的。”弹琴的人又拿起吉他，弹了起来。

何小兵在乐曲中跟他告别，走出院子。

之后的几天，何小兵没再遇见夏雨果。没劲了，他就去弹琴的人那里坐坐，吃个饭。

“你来西藏不光是为了玩吧？”见过几次面后，弹琴的人问何小兵。“很多来这儿的人，都是带着问题来的。”

执行, 执行, 执行

29



○汪中求 朱新月 著

执行是企业运行之魂，零缺陷工作离不开强有力的执行。对于个人来讲，“马上行动”也是成功的第一步。连开始都没有，怎么可能做到零缺陷？

现在！立刻！马上行动！执行力是企业的核心竞争力！

有目标和计划并非成功的开始，既然想到了，就要努力做到，这样才能真正走向成功。懂得再多的道理，如果不去实践，不去把道理内化为自身的一部分，就等于什么也不知道、什么也不懂。

这是个高效率的社会，怎样在最短的时间里消耗最少的资源，得到最大的收益，才是我们最应该思考的问题。比尔·盖茨说过这样一句话：“过去，只有适者能够生存；今天，只有最快处理完事务的人能够生存。”遇到事情马上行动，是一个高素质员工必备的好习惯之一。

马云就曾将“阿里巴巴”称为一支“执行队伍”，而非“想法队伍”。他在不同场合反复强调：有时，去执行一个错误的决定比优柔寡断，没有决定要好，因为在执行的过程中，你可以发现和改正错误。因此，“阿里巴巴”不是计划出来的，而是“马上干出来的”。

马云与孙正义探讨过一个话题：一流的点子加上三流的执行水平，与三流的点子加上一流的执行水平，哪一个更重要？结果两人得出了一致的答案：三流的点子加上一流的执行水平。显然，优秀的领导者更注重执行能力。

不管处于何种地位，“马上行动”都是最为重要的第一步。“阿里巴巴”的诞生，正好能印证马云这一思维特点：

一天，一支由18人组成的创业军团从北京回到杭州，他们在马云的家里召开了第一次全体会议。从此，18个和马云一样疯狂的人扛着“小米+步枪”上路了。然而，不是所有人都完全接受马云的模式。

在网站启动前，马云把这个模式和盘托出时，程序员不同意，一些编辑人员也反对，多数人脑子里的电子商务模式就是“B2C”和“C2C”，因为当时世界上成功的电子商务模式只有这两种。

马云脑子里装的“B2B”模式是不可能实现的——这是很多人的想法。怎么可能搞一个BBS，还要把BBS来分类，给它搞一个人工的检查？这等同于把自由自在的东西严格化起来，这是违背网络“自由”、“免费”原则的。

马云没能说服他们，干脆在电话里下命令：“你们立刻、现在、马上去做！”若干年后，已经成功打造了“阿里巴巴”的马云回忆起这段往事，感慨地说：“我很少固执己见，但是有些事，我觉得自己是有道理的，就一定要坚持到底。”马云下令后，团队开始执行了。此后在“阿里巴巴”，这样的场面上演过好多次。

什么是优秀的团队？就是说干就干，有着强大执行力的团队。马云就是这样带领着手下的“阿里巴巴”团队，向着自己认为正确的方向疯狂奔跑。事实上，他们以卓越的执行力带动了每一个会员。在网上的虚拟世界里，马云和他的员工、会员沉浸在自由开放的心灵交流之中，天天激动非凡！

副刊

电话：65233688

洛陽人看洛陽手機報

1. 权威、专业、及时、准确，洛陽手机報由洛陽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。
2. 洛陽手机報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。