2021年4月14日 星期三 编辑:唐勃 美编:王山 企業家日報 ENTREPRENEURS' DAILY

动车情缘

■ 天马行空

常言道:感情和缘分往往如影随形,于是便有了"情缘"之说。其实,不像明天和意外不知谁先到来一样,感情和缘分几乎同时如期而至,有点让人"灵台无计逃神矢"(鲁迅),丘比特之箭让人"痛并快乐着",甚至进入"于无声处听惊雷"的境界。

日子在岁月中流淌,但有些日子却会刻骨铭心,停留在某些时段,搅扰得人心神不安,这就是与情缘有关的人和事。公元2020年12月6日,普通而平凡的一天,可对于我来说却有着特别的含义,因为它关乎情缘。

天府之国的残冬,当然领略不到北国风光的旖旎。不过,上帝总会给人带来惊喜。这一天,在四川达州通往成都的动车上,我从土溪上车所乘座的C5743车9号车厢,就得到了上帝的青睐:9号车厢列车员,1米68的身高,24岁的年龄,左胸佩戴的团徽表明她团员的身份,充满青春活力,款款而来的步履轻盈而坚实。虽然戴着口罩,未能掩盖的双眼明亮而温柔,心灵的窗户闪耀着晶莹的光芒。毫无疑问,疫情下的这个东北姑娘绝对是个标准的中国美女:端庄大方的妆容,浅浅的微笑,优雅的站姿,令人过目难忘。含有东北韵味的普通话,银铃般的嗓音让人觉得洒脱而豪迈。9号车厢的这个"小姐姐"仿佛一支"神矢",势不可挡地射向我本已设防的"灵台"。于是,我们相互加了微信,开始了真诚而坦荡的聊天。为了区别一般的"小姐姐",我称她为'冰糖雪梨''动妹"。

经过达州、三汇镇、土溪、营山、南充、逐宁、成都东等站的行驶,动车抵达成都。当我挥别'冰糖雪梨''动妹"的时候,油然生出一种恋恋不舍,难道这种萍水相逢也进入了"情缘"的范畴?

走出车站的大门,心里怅然若失,仔细咀嚼,才感到一种温馨的情愫流淌到心灵的深处,觉得自己对青春美的渴望又燃烧起来。一边走着走着,不时回头看看,虽然动车已经消失,但9号'冰糖雪梨''动妹"不仅没有走远,反而离我越来越近……

牛年春晚,那首《可可托海的牧羊人》令我特别感动:"你的驼铃声仿佛还在我耳边响起,告诉我你曾来过这里。我酿的酒喝不醉我自己,你唱的歌却让我一醉不起"。这首缠绵悱恻的情歌,激起我难以名状的冲动:初三就是情人节了,"飘泊"在异乡的'冰糖雪梨''动妹"难道不需要亲人的陪伴么?初二晚上,难以入眠的我兴之所至,口占一绝顺口溜:春节携手情人节,梅开二度歌未歇。动车车厢选9号,再睹芳颜心更悦。"顺口溜"后,一个意马心猿的做法冲决而出:正月初三情人节上午11点30分,从达州开往成都的C5745动车上,我走进9号车厢,与'冰糖雪梨''动妹"第二次握手"。随后,我看她验票、整理行李架,卖小食品等工作,都是训练有素、落落大方、精准到位,所有的"看"都充满了情缘的韵味,与其说我在观看,不如说是在欣赏。在这个过程中,我的脑海里,断断续续浮现出《可可托海的牧羊人》的歌词……

于是,心有灵犀一点通。骤然想起一个外国诗人的诗句:"你是一轮皎洁的月亮,我是一潭深沉的秋水。你明明在我心中,却高高地闪耀在天上。"不过,社会观念的进步改变了这种格局,我于是不揣冒昧,改写了那位外国诗人的诗句——"你是一轮皎洁的月亮,我是一潭深沉的秋水。你虽然高高地闪耀在天上,却永远铭刻在我心中。"

2月14日下午,还是这辆动车,还是9号车厢和'冰糖雪梨''动妹",我从成都返回达州,在高速奔驰的"复兴号"动车上,看到窗外春意盎然的田园风光,动车穿过城市和乡村……一种如愿以偿的喜悦在心中热烈地流淌。走出车站,频频回首,如'冰糖雪梨''动妹"一般的当代中国高铁人,一样的青春年华,一样的迷人风采,实践着团徽的誓言。虽然没有豪言壮语为其抒写,没有颂歌赞词为其传唱,这些"动妹"从烟花绽放的缤纷中带给我的陶醉,让我"这潭深沉的秋水"扬起壮阔的波澜……

啊,让人梦寐以求的情缘!啊,让我梦绕魂牵的动车情缘……

古城槐香

■ 张云霞

山东省临邑县地处鲁西北平原,有"犁城"、"卧牛城"、"书画之乡"、"槐乡"等别称。

临邑县境内风景优美,风景名胜众多:龙泉寺古佛、新世纪广场、明德文化苑等无不是旅游休闲的胜地。其中,红坛寺森林公园更是远近闻名的旅游胜地,它位于临邑县林子镇南部,2001年被省林业厅批准命名为省级红坛寺森林公园。公园充分利用自然资源,以科学规划建成了功能合理、环境优美、高科技、高效益的生态农业综合开放区,由旅游服务、湖游乐、红坛度假、苇海风情、林海揽翠、观光生态园六区组成。公园内蓝天、碧水、绿树、鲜花相映成趣,人文与自然和谐统一,是观光、旅游、度假的好去处。园内植有万亩槐林,每年五一前后,万亩槐花怒放,景象蔚为壮观。

每年到槐花盛开的时节,从远处就会闻到醉人的槐花香气,大约在百米之处,槐花香味就会带你走进槐花的世界。走进槐花林,仿佛进了槐花的天堂。一进到槐花林,扑面而来的槐花的香气,准会把你熏得不想走了。清香、醇香、浓香的槐花,把槐乡的空气都染成了槐花气味了。

要说香是槐花的魂,那么美就是槐花的气韵了。濯足不冷三月水,心定神宁槐花香,相比较杏、桃,槐花的确是开得有些迟了,但槐花的开放不是为了斗寒的,而是为了真正迎接春天的,天气越暖,槐花越盛。槐花开了,举目远眺,整个槐林就变成了花的海洋。槐花一串串的,就像一个个雪白的小精灵,有的大,有的小,白色的槐花像白雪,像白云缭绕,像冰雕玉琢,美得无以言表。站在树下,看到那雪一般洁白的槐花仿佛是能工巧匠们用白玉雕琢而成的,我忍不住爬上树摘一串,轻轻握在手里又柔软又清凉,放入口中,咬一口有淡淡的甘甜味、爽极了。除了白色的槐花,园子里还有一种紫色的槐花,如挂在半空的郁金香,瑰丽又浪漫,让人恍若进入了鲜花长廊。

看完美景,再品美食,到林中农家餐馆就餐,大槐树下一张小桌,几条长凳,清风习习,清香阵阵。蒸槐花、炒槐花、炸槐花、槐花饼、槐花糕……各种槐花美食再加上三两野菜摆满小方桌,时有槐花飘落,点缀其间,饭香、花香氤氲,人在画中坐、景自眼前生,真是人生乐事。

"槐林五月漾琼花,郁郁芬芳醉万家。春水碧波飘荡处,浮香一路到天涯。"这岂止是要到天涯,简直要印到人的记忆里了。

古城槐香,香醉人间!

像珍珠一样散落在各地的亲人们

■ 李代广

今年的清明假期,在浙江省杭州市工作的兄弟,发了一个微信朋友圈,他说,难得放假休息一天,到杭州西湖玩了一天,真是烟雨蒙蒙游西湖、忙中偷闲看美景。看到兄弟发的这条微信,我不仅感慨万分,想到,我们平时难得一见的亲人们,不就像一个个散落在全国各地的珍珠吗?

在清明假期的前一天,河南作家网公布了新一届加入河南省作家协会的会员名单,我这个从高中时期就开始喜欢阅读文学名著、并尝试着从事文学创作的爱好者,在经过了20多年的努力之后,终于加入到这个在我心目中一直都很神圣的组织,心中自然是充满了欢喜。回顾我20多年来走过的文学创作道路,从第一次在报纸上发表小文章的惊喜,到30余万字的作品集出版,我走过的每一步,我写过的每一篇文章,都战战兢兢、小心翼翼,唯恐惊动了心目中圣洁的缪斯女神。

现在,我想趁着清明假期的最后一天下午,来写一写我的亲人们,我的像珍珠一样散落在各地的亲人们。

在文章开头的第一段,我提到了我的兄弟,我就先说一下我的兄弟吧。我的家乡在河南省濮阳市清丰县,是一个地地道道的农村,村子里有1000余人,属于一个规模不大也不小、平平常常的村庄。

我的兄弟出生于1975年,属兔,生有一男一女两个孩子。他初中毕业以后,就回家务农,开始是跟着我的爷爷、父亲、叔叔在村里的建筑队,打打下手,做一些搬砖和泥的基础小工。后来,他和村里的人学习了建筑技术、特别是木工,就开始到外面打工,近20年以来,去过的地方有很多,北京、天津、沈阳、大连、杭州、南京等城市,都去干过活,多的十年、八年,少的半年、一年,积累了不少工作经验,也交往了很多朋友,为人豪爽大气,不拘一格。在春节前的11月份,兄弟的孩子顺利结了婚,他像是完成了自己人生中一件十分重要的工作。目前,兄弟的孩子,在沈阳市干活;兄弟的女儿,今年15岁,现在清丰县城一所中学读书。

除了一个兄弟,我还有一个妹妹,出生于1978年,曾经在村里做过几年代课老师,结婚以后,随着丈夫在位于山东省境内的中原油田三厂附件办了一个机械设备维修加工厂,前些年,生意还好,在油田三厂附件买了房子。近几年来,随着中原油田业务的不断减少,他们家的生意也大不如从前了,目前算是勉强度日。妹妹也曾经和我一样,喜欢文学和写作诗歌,但日子过得比较辛苦,她生育了两个女儿,一个儿子,就不得不牺牲自己的爱好,把心思更多地用在家庭和工作上,像个男子汉一样和丈夫并肩战斗,很是辛苦。

我二舅的两个孩子,也是早早地出去,到我国改革开放的最前沿、广东省深圳市打工,专门从事网上销售和电子商务工作,闯出了属于自己的一片天地,兄弟两个不但都在工作的地方找到了女朋友,还顺利地娶回了家,现在,他们每个人都在濮阳市区买了大房子,也都有了自己的孩子。

我大舅家里生的是三个女孩,最小的一个,在出生没有几个月就给了我姨妈,因为我姨妈生了两个男孩,也乐于再要一个女孩。大舅家里的两个女孩,先后去了广州市打工,后来,在那里找了男朋友,一起发展,有了自己的公司,都发展得不错,在那里买了房子,生了孩子。每年春节期间,他们两家人都要一起结伴回家来,看望我的大舅和舅妈。

我大舅家生的第三个女孩,也就是跟着我姨妈生活的那个,性格活泼,能说会道,就是不喜欢读书。结果,初中没有读完就去了广州,先是和自己的两个姐姐一起干活,后来,就自己出去闯世界了,我已经是有七八年都没有见过她了。听姨妈说,她在那里一家企业负责销售工作,肯吃苦、又勤奋,曾经有一年,还把姨妈接到广州住了半个月,回来以后,逢人就夸自己的女儿孝顺、懂事。

我姨妈家里的两个男孩,都已经娶妻生子,大的从事修路架桥工作,目前在甘肃省兰州市、江苏省常州市都有了自己的工程队,每年的收入还可以,在家里盖了两层楼房,有一个大院子。

我有两个姑姑,大姑姑家里有两个男孩、三个女孩,有的是人民教师,有的在企业上班。大姑姑家的第二个男孩,还考上了研究生,目前在北京一家科研院所从事科研工作。

我二姑姑家里有两个男孩、一个女孩,两个男孩在清丰县一个乡镇上从事房屋装修装饰工作,为人实在,价格公道,有干不完的活,衣食无忧,主要的还是一家人可以每天在一起生活,没有分别的痛苦。女孩结婚以后,就跟随自己的丈夫来到郑州,目前,在郑州航空港区工作,也在那里买了房子。

说了这么多我的家人,我想说一说我自己,我从家乡清丰县的一所农业高中毕业以后,就回家务农了,过上了"日出而作、日落而息"的日子,不甘心这样碌碌无为地过一生,就想通过自己的爱好写作来改变命运。因此,刚毕业的那两年,我白天劳动干农活,晚上看书学习创作,随后我在当地的报纸、广播电台上发表了很多文章,于是,在清丰县城顺利地找到了一份临时工作。在企业工作了八年时间,企业破产倒闭,我利用自己工作中积累的经验和人脉关系,就比较顺利地来到郑州,做了一名专职记者,这份工作,我一干就是20多年,到现在。我几乎每年都要去成都几次,在我的心中,成都也理所应当地成为了我的第二故乡。

我的父母亲,为人善良,精于劳作,勤勤恳恳,听父亲说,在他年轻的时候,曾经徒步拉车,在坑洼不平的土路上,去山西省晋城市拉800斤的煤炭,供家里人取暖过冬使用。母亲更是一个特别勤劳的人,我记得非常清楚的是,在我小时候,她每年春天都用棉花纺线织布,织出来的布花纹精细,线条匀称,再把布经过剪裁之后,为我们做成衣服,穿在身上,既暖和又好看。母亲在干农活之外,为我们全家人做的鞋子,整整有上百双,到现在,平时在家里,我还是最喜欢穿母亲做的布鞋。最近几年,我和爱人带着他们坐飞机去过海南省的海口、三亚,广西的桂林,以及河南洛阳、开封等多个地方,尽一点孝心。现在,他们都在我出生的村庄里生活,过着平凡、朴素、静谧的生活。

我想,我的这些亲人们,之所以能够散落在全国各地,在各自的工作岗位上平静、平凡的工作、生活,不是得益于我们伟大祖国的和平发展环境吗?他们好像散落在全国各地的珍珠一样,链接着我和散落在全国各地亲人们的纽带,是亲情、是思念、是爱。

企业家自述(长篇连载之十三)

王建明:动力大王的传奇故事

如果我们通过实现年度经营目标把握住了机遇,如果我们又通过两项新产品开发的成功扩大了机遇,我们在1989年就取得工厂发展史上的一次极为重要的、辉煌的突破。这个突破意味着我们结束了低水平的过去,这个突破将成为我厂在"八·五"期间进行更大规模、更高水平、更快速度发展的开端。

怎么把握机遇?讲三个意见。

第一个意见,要鼓劲。要取得那么大的突破,必须有饱满的热情、有高昂的干劲、有充分的挖潜、有多方的激励;必须有一个玉柴建设者更自觉、更充分的发挥。我建议每一个分厂、每一个部门、每一个职工都要发问自己:"我还能为突破多做些什么?"你问了,你做了,你就能分享玉柴这个集体从社会得到的新荣誉、新地位和新利益。我们有一大批生产者坚守岗位已近20年,铸造分厂倡议为他们纪念,给他们荣誉,对适合一定条件者额外调资,还要通过培训,从他们之中培养评定技师。厂部高度评价这些倡议,决定立即制定办法,全厂推广实施,并要求各单位创新学习。

全厂职工要通过严格劳动纪律去挖掘工作时间,要通过对自身生产条件的小改小革和对系统的合理化建议去提高工作效能,要通过质量预防去增加有效劳动。要鼓劲,特别需要强调的是全面加强生产服务。分厂的小后方,总厂的大后方,要全面加强在设备维修、技术现场、原材料保证、防暑降温、饭菜质量、预防保健等方面的服务。要记住,今年的税利目标是去年的4倍。那么,由服务不周造成的损失就要放大4倍,服务失职的责任就要放大4倍。大小后方的干部职工在从事1989年的各项服务工作时,要记住这些冷冰冰的责任倍数,更要带上玉柴人的感情,努力通过超前计划和周密实施,去减少一线职工的无效工时和无效劳动,去增进他们的工作效益和身体健康。

全面鼓劲,就不仅仅指生产者,不仅仅是指生产、供应、质量、技术、设备、技改和基建,而是要全面调动,所有的部门分厂,所有的岗位都要动。工厂成人教育和子弟教育已经提到厂部重要议事日程,1989年推出一些重要措施为改善和提高玉柴现在的和将来的建设者的素质提供条件和保证,当然,也要规定相应的责任。这里特别要求各级干部要鼓劲,不要搞假大空,不要当南郭先生,要拿办法出新招,要抓务实求效果。玉柴的舞台越来越大,不怕你无学历、无职称、无资历,不怕你有才施展不开,只怕你没有本事最大限度地发挥别人、调动别人,从而没有创新,没有突破。

第二个意见,要谨慎。首先是在质量上要谨慎。什么时候都要兢兢业业,什么时候都要精益求精。1989年一季度车用机返修率比较高,机组返修率就更高,倾向危险,必须警惕,必须加强防范。

一防高估自己。认为目前的供不应求叫"畅销",认为自己"信誉高"。全国近200家中吨位汽车厂和改装厂,我们的销售范围不到其中的10%,算什么"畅销"?我们的质量多靠人工保证,时起时伏,极不稳定,是"山中无老虎,猴子称大王",还是"信誉高"?

二防质量意识削弱。这道防线必须以攻为守,质量意识不进则退,很难在中间驻坡停留。3年前,我在这里讲过,我们质量工作的战略目标是"站得住、站得稳、扎住根、出得去"四个阶段12个字,基本方针是"生产者就是检查员,检查员就是用户代表,岗位责任就是质量责任"的三个"就是"。

四个阶段我们走到哪里了?如果不是自欺欺人,就得老老实实承认,我们还是处在第一阶段,那么还有"站得稳"呢?还有"扎住根"呢?还有打进国际市场"出得去"呢?任重而艰巨,任重而道远,还要艰苦跋涉。

由于我们厂的质量保证手段还没有发生质的变化,质量工作的基本方针仍然适用,全员自觉强化质量意识,全员自觉遵守工艺纪律、全员负责加强质量把关,仍然是我们制胜于竞争对手、立足于竞争之林的主要法宝。

三防质量责任制的僵化和停滞。质量责任制是一种典型的动态的经济责任制。目标不同、速度不同、条件不同都应当引出它的变动和发展。1989年要取得非常的突破,就必须有一个非常准确、非常适用的质量责任制先行。管理人员要集思广益、精心调整,职工要理解、要支持、要参与完善、要自觉执行。

其次是在作风上要谨慎。主要是指干部要廉政,经营要廉洁,对内对外要竭诚。1985年厂部提出过"费用上控制,经营上搞活,内紧外松,内严外宽,职工监督,民主理财"的经营理财原则。其中既有对外搞活的需要,也有对内制约的要求。但是执行当中确有偏差。比如厂领导在1988年收过衣服和煤气灶,收过某一下属单位的"辛苦费"。比如对外接待的请客,存在掌握松、形式滥、标准高、陪客多的问题。还有一些部门和单位理财不民主,分配不公开,少数人谋利私分,甚至于打击报复举报人。

这些偏差和倾向不对照、不公开、不清理,就会发展到为政不廉、违法乱纪,就会纵容干部掉队犯错误,就会直接影响工厂目标的实现。

最近将要颁布工厂廉政纪律,主要是对干部。颁布后各级干部要严格遵守,还要自觉接受职工监督。厂部将逐批颁布工厂经营工作纪律。要做到廉洁至少要解决两个问题:一是公私界限划清后,不属于你的切勿伸手,不完全属于你的就不要独占私吞。二是保护用户利益,维护工厂信誉。在利用玉柴的时间或空间或物质条件为用户服务的时候,个人不准向用户收取任何费用,单位不准滥定标准,敲诈勒索。谁违反谁违纪,谁就是在毁我玉柴信誉,断我玉柴生路。

玉柴对社会、对用户的形象标准是:谦虚、谨慎、热情、周到、礼貌、和气,如果用两个字表达就是"竭诚"。"竭"指竭尽全力,"诚"是诚心诚意,这是我们制定对外工作纪律的准则,是我们建设公共关系的准则。所有的部门、分厂要遵循,全厂职工要格守。

第三个意见,要聚合。工厂改性(注:指从监狱改为工厂)19年,职工平均工龄已达15年以上,智慧、经验、创造力处于顶峰期,每个玉柴建设者都有相当的专长。生产者中有造型大王、铁水大王、车工大王、铣工大王、模具大王等等,还有二王、三王。技术人员、管理人员都有自己特别熟悉的领域、特别擅长的业务,这些强人就是玉柴人。玉柴人要干什么?玉柴人奋斗的目标是什么?我想,我们要搞的不是占山为王的农民起义,不是太平天国建都天京以后又分崩瓦解的那种盛极一时,我们玉柴人要从事的是富于理想的现代化建设事业,是要在国家的中南部建设成功两项文明高度发达的典范。目标首先决定了我们玉柴人必须是强人,又决定了玉柴集体必须是强者的聚合体。

如果你是玉柴人,就一定要懂得相互尊重、相互支持,就一定要懂得为他人提供方便,为他人创造条件。如果你是当了干部的玉柴人,就一定要善于看人之长,容人之长,用人之长;就一定要当好聚合的核心,善于建设企业内部竭诚服务的关系,这种关系可以成倍地放大玉柴强者们的整体功能,可以使我们做出更多别人所做不到的事情。

什么是玉柴人?这个概念到了要加以认真研究的时候了。他应有什么样的特殊的精神面貌?他应有什么样的特殊的风格和理想?这些问题有待于展开讨论,更有待于全厂职工用1989年的实践给予回答。

请记住,特殊的人才能为国家、为民族、为地方人民做出特殊的创造和贡献,才能为每一个自身创造出特别好的未来。

1989年已经过去三分之一,年度的目标是宏伟的,又是艰巨的。我们既要热情、自信,又要踏实、沉稳地克敌制胜于每一个环节、每一个阶段,最终夺取目标,实现突破。最后,用5个字结束我的讲话,就是:玉柴人必胜!

(此文系本报整理,待续)