



闻誉的喜与忧

周彪 合肥

从人性的角度来看,人都喜欢听赞誉之声,都渴望被别人认可;都不希望听到别人的批评,被人否定。如果从成就事业的角度来看,一个团队的当家人闻誉则喜,闻过则怒,对于事业发展则有百害而无一利。

荀子在《尧问》一文中载:“魏武侯谋而得当,群臣莫能逮,退朝而有喜色。吴起见此说:曾经有人把楚庄王的话报告给您了吗?武侯说:楚庄王是怎么说的?吴起回答说:楚庄王谋划政事得当,大臣们无人能及得上他,退朝后面带忧虑之色。申正巫臣上前询问说:大王被群臣朝见后面带忧虑神色,为什么呀?楚庄王说:我谋划政事得当,大臣们没有谁及得上我,因此我忧虑啊。忧虑的原因是仲虺曾说过,诸侯获得师傅的称王天下,获得朋友的称霸诸侯,获得解决疑惑者的保存国

家,自行谋划而没有谁及得上自己的灭亡。现在凭我这样无能,而大臣们没有及得上我,我的国家接近灭亡了啦!因此我忧虑。楚庄王因此忧虑,而您却因此而高兴。”

魏武侯后退几步,拱手拜了两次说:“是上天派先生来挽救我的过错的啊!”

面对基本相同的事情,魏武侯因为谋划政事得当,群臣没有超过自己而感到沾沾自喜;楚庄王却因为没有人超过自己而感到忧虑,心态截然相反。不过,魏武侯当属创业之主,“三家分晋”之后魏国才刚刚自立。一方面需要立威自信,另一方面还不具备骄傲的资

本。所以闻过则改,善莫大焉!从尧、舜、禹三王治世的经验来看,发布某项政令从来不怕别人反对,就怕没有反对之声。因为没有不同的声音,就不知道政令到底正确与否;没有不同的声音,错了也不知道及时纠偏。

一个团队的领导,无论是创业还是守成,做出几项正确的决策都是非常正常的现象,也是你应有的职责,否则,别人为什么要推举你做老大?切不可因为做一两件正确的事情,群臣不及,赞誉鹊起,便忘乎所以,长此以往,一则容易滋长骄傲的情绪,认为群臣不及,唯我独尊,把自己打扮成真理的化身,众人都要唯你的马首是瞻,不

如此心里就不舒服。二则容易看低自己部下,时时处处觉得群臣都不如己,哪怕是正确的主张也难以心悦诚服地接受,即使勉强接受别人的意见,心里还是不舒服。三则容易形成“一言堂”。习惯了一个人说了算,不注意倾听别人的意见,不能虚心接受别人的智慧,没有不犯错误的。俗话说三个小皮匠赛过诸葛亮,何况是一个班子里的成员呢?

忧患使人清醒,无论成功还是失败,都会自我反省,总结成功经验,接受失败的教训。公正地对待别人,客观地看待事物,减少不必要的盲目,确保事业顺利发展;自满让人糊涂。人一自满,就容易过高估计自己,做计划、定目标往往过于虚幻;过低估计对手,对可能出现的危机估计不足,甚至于轻敌、懈怠,结果,必然导致失败,造成事业重大损失。

尴尬的书店

刘实 合肥

最近出差又了解到了一些书店的新“玩法”,抑或说是更新的盈利模式。

众所周知,书店现在单靠卖书是活不下去的,于是各色书店纷纷开起了咖啡屋。更有甚者,请来了日本设计大师安藤忠雄操刀,生生造出了一个又一个的打卡胜地。对于文青们来说,打卡是必须的,咖啡是可以消费的,书是可以不买的……只不过,眼下有些超牛的网红书店将割韭菜的镰刀伸向了文青们的钱包深处。听闻这些书店可以为拍照打卡提供有偿服务,至于服务项目也基本可以猜个一二,总之书店不靠卖书赚钱。

文青是可爱的,也是单纯的。当年大学期间,几个女生一起憧憬毕业后的生活。

一个说:“我想等毕业后,开一家书店。”另一个说:“太好了,太好了,那我就在你的书店旁边开个咖啡店,每天书香伴随着咖啡香……”

第三个未等第二个话音落下:“那我也在你们旁边开个花店,每天闻着花香,品着咖啡,看着自己喜爱的书……啊,让我们红尘作伴,活得潇潇洒洒……”

我路过她们身旁,也凑了个“份子”：“姐儿几个开的店都不错,肯定生意好,到时候我就在你们三个店对面开个公厕,沾沾你们的光。”

“滚!”异口同声喝向我。

现在仔细琢磨琢磨,如果我们这四家门店开起来后,自以为捕捉到市场痛点的我,应该是第一个开张大吉的,毕竟现在公厕都免费了,纸巾也可以扫码领取了,卖厕肥也不现实,我已被时代车轮碾过。开书店的同学大抵会和开咖啡店的同学合并成书吧,但是很可能面临着资金周转的难题,不管咋说,地面店的折扣跟网络书店相比实在是难以抗衡,而经营咖啡是阿猫阿狗都能干起来的。至于开花店,应该生意不错,相信可以做到线上线下两开花。

不是我不明白,这世界变化快。对书店来说,最大的敌人就是低折扣。拼折扣的玩法,是我们这片土地上最擅长的内卷方式,造成的局面很多是伤敌一千,自损一千多,有的店因此就垮了,有的店挤垮了别家之后,自己也垮了,所剩寥寥的店还继续烧钱血拼。更有甚者,前不久的某直播间居然一元钱卖书,而后又说自己其实倒贴

了很多钱进去……

其实那句老话说的好,杀头的买卖有人做,赔钱的买卖没人做。

在国外,书店和图书折扣甚至还被立法保护了起来,唯有我们如脱缰野马,奔跑个不停。所谓变化快的,似乎只是我们,在不断创新和飞速发展的同时,忘却了身边一些与生活息息相关的角落。有的人成为了弄潮儿,有的人随波逐流,有的人不幸被抛在了后面,或许沦为了发展的代价。

我还是很喜欢老派书店的感觉,尽管它已经一去不复返了。毕竟用现在的眼光来看,当初从业者的工作环境和读者的体验感都远不及现在,但是那种形式应该是最符合“书店”这个词之定义的。在回忆老式书店的时候,我忽然发现了新旧书店之间有这么一个矛盾点。老式的书店怕什么?怕有人站着看书又不买,有个专属称谓“开架看书”,说的就是这个现象。毕竟容易导致图书破损,也会时不时遇到“孔乙己”。反观现在的书店怕什么?怕没有人去,哪怕只是看书不买。

书店的存在本身或许就是个悖论。一方面,一个城市——甚至一个综合性商业体,都至少要配套上一家书店,才能彰显其品位。另一方面,只要是个书店的经营都相当艰难。《2020-2021中国实体书店产业报告》显示,2020年,中国大约有4061家实体书店新开面世,1573家书店关门。新开书店数量是关门书店数量的2.6倍,全国纯新增书店约2488家。

至落笔时,上海书城因为重新装修工作即将开始,现在开始全场打折促销,促销力度之大,让人心生怜悯。我们也都清楚,新装修后的书城将会进一步缩小图书的经营面积,以往我们都以上海书城作为图书零售市场的风向标,而今风向标也面临着这种尴尬的局面,不得不承认,大人,时代或许真的变了。

有时还是会有些怀念电影《电子情书》里的那份美好,女主角的街角书店最终被男主角的综合性书城所兼并,街角书店承载了街区人们的美好回忆,但是综合性书城带给人们更好的阅读体验,同时两位主人公还收获了爱情。但电影毕竟只是电影,大人,时代真的变了。



冬深忆师伯

徐玉向 蚌埠

郑师伯直接下了场子,背着双手慢慢走了几个来回。这里是证谛师傅平时练功教拳的地方。

外人看来,也许只是觉得郑师伯在漫不经心地看山岗四周的风景,或是随意散步。可是,我分明看见他的眼角没有放过泥土中的任何一个脚印,仿佛悉心探寻着什么。最后,他一挥手,让我带他和表叔去了不远处的白乳泉。

当我们走到一座旧八卦亭时,郑师伯扯着表叔一头扎进去就练开了,打发我拿着他们的外衣守在进口。

刚进五月的江淮大地,渐渐有了夏天的气象,阳光从茂密的树叶钻了出来变成了无数耀眼的星光,五颜六色的野花从草丛里探出头。因是假期,亭边的小路游人络绎不绝,都是看完白乳泉后向山上走的。他们见我规规矩矩地站在亭子外面,好奇地伸着脑袋朝这边挤来,都被我一挡回。

听表叔说过,同门切磋时一般不会让外面人看。他在郑师伯来之前,曾不止一次地跟我说想找机会向他所崇拜的师兄再学点东西,有些东西现在还没有悟出来。这次的机会他当然不会放过。果然,我在外守了大约个把小时,他才一脸笑意地和师伯出来。

郑师伯边走边告诫我,说练武的人走到哪练到哪,年轻人平时工作忙,可以见缝插针地练。经过吕祖观时,他忽生感慨,说这里气场非常好,等到70岁时再来白乳泉。

去年的这个时候,表叔微信中告诉我郑师伯几天前去世了。我惊讶之余更觉惶恐,自此白乳泉边少了一位虔诚的修行者。

2005年劳动节期间,我回乡休假,适逢郑延生师伯从焦作来蚌埠

交流。表叔和我陪他转了几天。5月2日上午,表叔邀请郑师伯拜访怀远三圣寺,那里的证谛师傅自栖霞来,精通陈式太极,对我们赵堡太极拳也非常熟悉。由于事先没有电话,我们去时,师傅已去了外地。

当时我颇觉尴尬,更担心郑师伯会怪罪。他来蚌之前,表叔曾郑重向我介绍过。

郑师伯是赵堡太极拳第十代宗师郑伯英先生的侄孙,先后拜师于郑伯英宗师的四堂兄郑锡九老先生,及他的外甥兼高徒直存喜先生的门下研习赵堡太极拳。他不仅深得赵堡太极拳真传,且在推手方面形成了进退敏捷手法变化多端的个人特色。他多次作为特邀嘉宾,参加了全国各地举办的太极拳年会、联谊会。在2005年首届武当赵堡太极拳联谊大会上,他被推选为武当赵堡太极拳十大名家之一。

几年前,我因事路过焦作,表叔说可去中站郑师伯家蹭酒。我一进他的门面房,一股热气扑面而来,里面竟然挤了一屋子人。有年轻后生,也有四五十岁的汉子,一拨练完又上来一拨。他一边喝茶与我叙话,眼睛却频频瞄向场中,不时出言指点。晚上,他让人载我一起下馆子,可自散场也没见到一滴酒。

焦作回来后,我们仅在微信上交流。郑师伯常给我点赞,有一段时间每天清晨就发问候,估计是作完早课才回,或是检查我有没有早上坚持练拳。

去年冬天,适太极拳申遗成功之际,微信上突然没了郑师伯的消息。当时也没在意,谁能想到突然接到他去世的消息呢?

转眼一年过去了,仅以此文,纪念一位虔诚的太极拳前辈。

