



### “智慧管家”正式上线

慧物”管理平台。

经过一个多月的努力，信息化工作取得了阶段性成果。搭建计划内的10个大项51个小项，已完成前期资料整理与环境搭建、客户信息管理+客服服务管理、云坐席、考勤管理、巡更管理、设备管理、仓库管理等7个大项和37个小项，完成率达到了70%，基本实现了工单处理流程化、客服工单一体化、安保巡更标准化、设备管理电子化。

可以预见，通过“智慧物”管理平台的搭建，湘银物业必将全面增强实时管控、业务流化、知识快速传递、标准强制执行等方面的能力，进而提升品质、提高效率，使物业服务更经济、更科学，让业主享受到更智慧、更快捷、更完善的服务。

(易维维)

### 「邻里节」庆端午

5月26日，一年一度的端午佳节即将来临。为了营造“阳光 健康 睦邻友好”的幸福社区，天门壹号在小区喷泉广场隆重举办了第四届“邻里节”活动。

一到活动现场工作人员就开始忙碌起来：洗好白花花糯米、清点礼品、布置场地。一会功夫活动现场立即显示了节日的喜悦。还没准备就绪，大朋友小朋友们都按捺不住，准备跃跃欲试了，舞台前围满了人群。

现场活动内容丰富多彩：邻里公约宣读、包粽子比赛、吃粽子比赛、有奖竞猜、儿童走秀及手鼓表演、大妈们的广场舞表演等，现场有得看有得吃还有得拿。为了让业主们开心过节，活动还特别准备了幸运抽奖环节。业主们对本届活动赞不绝口，整个活动充满着欢声笑语，大家的脸上洋溢着灿烂的笑容。

湘银·天门壹号真诚善意，努力营造，只为让社区居民朋友们度过一个有趣、有意义的传统佳节。这样的节日，这样的庆祝，日积月累，浸润心田，必将让每一位业主都能拥有、享受温暖幸福的邻里时光！



### 他山之石 可以攻玉 ——长沙参观学习有感



2017年5月19日，在湘银物业总经理李孝兵和运营管理中心总监陈莎的带领下，项目经理到长沙三个楼盘进行参观学习，这三个楼盘分别是：碧桂园物业的南城首府(商住小区)、嘉盛物业的万境水岸(商住小区)、深圳中航物业的三馆一厅(展馆)。员工们饱满的精神面貌和规范标准的服务，给人的感觉是长久养成的，通过参观学习以及几位物业经理交流沟通，我对物业管理有了更深层次的理解，并学

习到更为先进的管理模式和经营理念。

第一，良好的物业管理能提升房地产的品牌价值。物业管理的好坏是楼市竞争的砝码，强调物业个性化品质已经成为物业创新的主流，良好的物业管理品牌效应不仅具有强大的市场号召力，而且符合市场发展需求。故良好的物业管理这一加分软件已反映到房地产市场的营销手段当中。

第二，注意细节，凸显人性化服务。

做好物业管理，毋庸置疑，最重要的当属与业主一起同心协力搞好小区建设。要相信，水能载舟，也能覆舟。物业管理工作说到底也离不开业主的支持和理解。这些细节彰显了人性化的物业管理，体现物业的专业精神，更体现了物业企业对业主无微不至的关怀和体贴，反过来，业主感受到物业企业的诚意后，对物业企业工作也会理解和支持。

总之，在参观学习完长沙的三个楼盘后，我感触颇深，我会把其他公司的宝贵经验与湘银物业的实际相结合，运用到工作中，并将这些好的方法与其他同事分享，共同打造卓越团队，共同为我们的业主提供优质服务！

(刘丽晖)

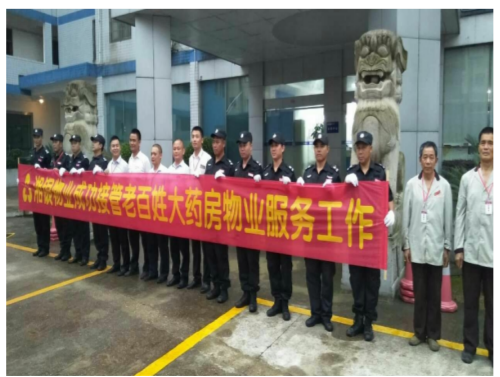
### 湘银物业进军长沙园区服务市场

2017年5月31日，湘银物业正式接管长沙老百姓大药房总部。此次接管，进一步扩大了湘银物业在长沙物业市场的影响力。

为迎接长沙老百姓大药房的接管，湘银物业公司克服重重困难，做好充分准备。接管当日，正值端午节节后上班的第一天，物业公司组织各管理中心抽调专业线人员奔赴长沙支援，各岗位严阵以待。接管现场，各项工作有效开展，员工自始至终保持了最佳精神面貌，呈现出最佳服务状态。在全体员工的努力下，物业公司顺利接管长沙老百姓大药房总部。

对于物业公司来说，未来的工作在李总的带领下，湘银物业将进入一个全新的信息化物业管理时代，业主将享受到最高端的物业服务。

(刘丽晖)



### 用改革创新利刃打造公司核心竞争力

记湘银物业公司拓展培训

人间四月天，一树一树的花开，是燕在梁间呢喃；黄昏吹着风的软，星子在无意中闪，细雨点洒在花前。是爱，是暖，是希望！

4月是一个春意盎然，生机勃勃的季节！迎着软软的风，很自然的就让人想起林徽因的《人间四月天》。在这样一个充满希望的季节里，湘银物业公司组织全体管理人员，开展了为期两天一晚的拓展培训活动，其目的是通过这一独特的培训方式，打造一支更为诚信、团结、富有创新力和战斗力的优秀团队。

此次拓展培训项目，由专业的培训机构量身定制，并有资深的培训师及教练进行项目指导，把训练项目与实际工作充分融合，对团队成员的人格、能力、责任等素质进行专业的训练，使员工在体验和竞争中丰富自我，体会个人、团队、企业共同成长的关系，感受团队协作的力量与创新的冲击。

此次拓展培训，包括开班仪式、体能训练、团队共识培训、团队分组竞争等多项内容。培训中全体参训人员分为9组，各组明确团队分工，确定了本队的队名和口号，大家身着统一服装，斗志昂扬的展现了团队的风采。培训过程中，通过分组竞争环节“数字传递”、“同心解圆”、“团队报数”、“巧拼七巧板”等竞争项目，帮助大家克服信任、冲突等心理障碍，增强团队责任意识及合作协调性。一个又一个不断挑战自我，超越自我的训练，使我们认识到，良好的心态可以增强自我控制能力，团队的创新和拼搏精神更加可以增强战胜困难的勇气和信心。一个团队要实现优秀到卓越，必须打破惯性思维，用创新的利刃在原有积淀上厚积薄发，才能一击即中，实现最终目标。

公司总经理李孝兵参加了此次拓展培训活动，并认真观看了各组的活动过程，对大家在活动中表现出的高涨的热情，以及认真的态度和团结协作的精神表示了充分的肯定。

培训仪式上，李总针对培训课程的设置，结合公司现状，对公司现阶段面临的物业服务瓶颈及市场化挑战进行了深入分析。他指出，在公司内部管理和物业服务中，如何打造一支有凝聚力、有责任感、群策群力、有执行力的团队很重要；在竞争日益加剧的市场化行业竞争中，顺势的改革和创新，形成不可复制的核心竞争力更是登上行业之巅峰有力的武器。

在公司改革创新启动的初期，组织这次别开生面的拓展培训是非常及时而且必要的。此次培训给大家带来了一份沉甸甸的收获，对大家今后工作、学习的启迪是深远的。队员们在团队氛围中突破心理极限，挑战自我，深刻认识到“凝聚力”、“责任感”对于个人、团队和企业的深刻影响，与此同时也加深了大家的感情联系，使同事之间的感情得到进一步升华。大家纷纷表示在今后的的工作中，将继续发扬这种团结协作精神，打造一支具有强大竞争力的核心团队，为公司的蓬勃发展再立新功！

(易维维)



### 团队进取 追求卓越

总策划：齐建湘  
 总编：王洁  
 执行主编：张滔  
 投稿邮箱：879480588@qq.com  
 QQ群：44216146  
 承印单位：株洲市教育印刷厂



企业使命：创造生活品位 致力共同成长 企业精神：团队进取 追求卓越



- 湘银集团主办
- 第143期/2017年7月8日 星期六
- 内部刊物 免费交流 / 准印证号：湘B(2015)020号

### 聚焦“一带一路” 纵论地产风云

——董事长齐建湘出席2017年中国(湖南)房地产高峰论坛

6月27日，集团董事长齐建湘应邀出席2017年中国(湖南)房地产高峰论坛。本次论坛的主题是“湘约‘一带一路’ 通达美好未来”，着眼“一带一路”国家战略下的中国房地产创新发展，聚焦当今行业的机遇和挑战。民建中央经济委员会副主任、北京市西城区政协常委马光远，湖南省政府参事、湖南师范大学教授朱翔，长沙市城市规划研究室主任陈群元，以及来自全省各地的房地产开发商、建筑企业代表等近四百人汇聚长沙西雅国际大酒店，参加此次盛会。

作为湖南省房地产业协会副会长、本土房地产开发商的杰出代表，齐董作为特邀嘉宾，与朱翔教授、碧桂园集团湖南区域总裁助理蓝维维一同参加了论坛互动沙龙环节。

沙龙由中国筑友首席运营官、省房地产协会轮值会长江炳生主持，就房地产“去杠杆”、“去库存”、“一带一路”战略下的发展机遇、开发商之间的竞争与合作以及行业未来的发展趋势等热点问题进行了热烈、深入地探讨。



齐董指出，要抓住“一带一路”国家战略的有利时机，必须积极响应国家宏观政策的调整，结合全省各地社会经济发展的实际情况，从强化品牌价值入手，采取积极稳健的开发策略，适应市场需求，提倡良性竞争，从而引导行业从规模发展稳步转向内涵发展，通过赋予绿色、生态、可持续等先进要素，顺利实现房地产在宏大国家战略下的产业升级。

齐董高屋建瓴、深入浅出地发言获得了与会者的一致好评。其他参加沙龙的嘉宾也分别站在自己的专业角度发表了独到的见解。代表们纷纷表示互动沙龙“接地气”、“有高度”，为行业的发展提供了有益的参考，为应对市场提供了思路上的启发，并表示，这种范围广、层次高、着眼全局、放眼世界的行业盛会必将推动房地产在未来获得更好、更快地发展。

(江声)

### 2小时开盘即售罄！张家界再现“日光盘”



8年磨一剑，天门壹号引发抢房热潮，再博“满堂彩”，致谢张家界。

5月20日，天门壹号二期68号栋在千呼万唤中揭开神秘面纱。此次推出的81-136m²阔景高层，是千万个日夜走访调查、洞察市场需求后推出的升级产品，凝聚了张家界对人居的全部梦想。开盘即售罄，既是众望所归，也是实力与品质使然。

甚至提前一小时排队等候。现场工作人员不断引导客户签到，保证整个工作有条不紊地进行。

9点18分，开盘活动正式拉开帷幕。当主持人宣布选房开始，现场热情瞬间被点燃，客户依次进入选房区，迅速选房、下定、签约；选房区内氛围热火朝天，选房区外催促声此起彼伏，高潮一波接一波。现场捷报一再刷新，开盘仅1个小时，销控板上已大片飘红！

“我看中天门壹号130多平的房子很久了，终于等到开盘，未来这里肯定是城市发展重点。更开心的是，今天满载而归！”现场一位抽到家电大奖的准业主李先生兴奋说道。

#### 深耕8年，天门壹号成为张家界“现象级”楼盘

什么是“现象级”？人们对一个产品口碑相传、万人议论，形成一种常见的社会现象，就是“现象级”。对张家界大多数楼盘来说，“现象级”是一个楼盘的终极梦想，她如同人们心中坚不可摧的品牌形象，一旦认同，便万众追随。可喜的是，这一构想在天门壹号正成为现实。

张家界作为著名的山城，靠山生活已经成为一种习

惯。但遍寻全城，能住的山只有一座：“天然氧吧”大栗山。居高望远，在视野上就形成独一无二的差异点。倚靠窗台，远眺天门山九大景观之一“天门洞”朝向家中，传说中“天门洞”朝向哪里，哪里就是上风上水的福地、财地。近看原山，万物涌动生机，开窗即可与自然推心置腹，俯仰皆得亿万长寿因子。

天门壹号用8年磨一剑的笔力，推出81-136m²阔景高层，以5米超大视野阳台、主卧270°全景飘窗、首创四房三阳台设计、超高赠送户型四大亮点，将这些进则繁华、退则静谧的儒雅生活呈现在你的面前——呈现。也正因此，天门壹号成功地将海内外精英、行内人士都聚集在了一起，雕刻生活梦想，定义人居全新格局。

当然，更值得提出的是，天门壹号所在雄踞高铁、磁悬浮、武陵大道双向10车道三位一体交通核心，未来升值前景大有可期。张家界作为顶级旅游城市，更需要天门壹号这样顶级的居住水平与之匹配，将城市梦想和人居享受变成触手可及。

(卢高远)



如果要讨论城市前景和地产的融合共生,被张家界予以光环和厚爱的他无法绕过;如果要讨论奢侈环境的榜样,被授予“市级园林小区”的他无法绕过;如果要讨论2017年的品质人居蝶变,肩负户型升级使命的他更无法绕过。

当三者重叠,就有了如今这个值得期待的项目——天门壹号·三重境洋房,以5大升级亮点,惊艳张家界。

前景升级 高铁加速开通在即

据资料显示,2016年中国高铁发送旅客超50亿人次,已成为国内的主要出行方式。张家界作为旅游大城,高铁建设已纳入十大重点工程,未来将迎接新一轮GDP经济上涨,对周边地产开发亦带来巨大影响。

当高铁建设伊始,天门壹号·三重境进一步与城市前景结缘,开启了全新向上生长的历程。项目位居张家界高铁站西南向2公里,近可至长株潭,远及成渝五大城市圈,深刻影响着天门壹号数千户家庭出行的便捷。洋房择居万亩原生大栗山,葱郁植被丰盛茂密,居住前景与生活舒适触手可得。

景观升级 一揽城境山园境观

如果去上海旅行,不能错过的除了黄浦江夜景外,还有十大经典老洋房。丁香花园、白公馆、马勒别墅、嘉道理住宅、爱庐……漫步其间,拨动心弦,不由得感叹“洋房生活”仍是人居生活永恒的梦想。它相比别墅更有入

集团工会参加全市工商联首届汽排球比赛

2017年6月4日至6月5日,集团工会参加株洲市工商联首届汽排球比赛。本次比赛共有37支队伍参赛,汇集了全市非公有制经济各行各业的优秀企业。作为一个在全国逐渐兴起的新项目,汽排球以其广泛的参与性、强烈的趣味性迅速获得了社会各界的欢迎,尤其是株洲市开展得如火如荼。集团工会参赛的队员来自房产、物业等子公司的各个工作岗位,在这个项目上均属于“零基础”,但他们在短短两周的训练中认真学习、精益求精,在高强度的比赛中团结一心、拼搏进取,充分展现了湘银人良好的精神面貌和“团队进取、追求卓越”的企业精神。(吴岚)



跃居城市之巅

情味和性价比,又拥有普通高层可望不可及的舒适享受。

作为张家界极具差异性的产品,三重境在西韵东传的基础上,将西班牙风格的洋房建于山顶,避免了许多城市洋房被高层包围、观景视野有限的弊端。居住三重境洋房,远则观揽世界级盛景“天门洞”,俯瞰城市万家灯火,无论卧室休憩、园林散步还是露台品茗,都能触及;近则浸润万亩大栗山生态福利,20万方英伦公园,庭院错落设计,户户都享有无遮挡绝美景致。

奢享升级 至高赠送65平米

一直以来,人都在城市资源与空间居住之间博弈。城市繁华享受了,却失去了太多生活的可能。如果免费赠送65米平米,相当于多得三间房的的空间,生活会更有精彩?

三重境洋房带给城市诸多可能。大面积赠送露台、露台,至高赠送65平米,让家的结构根据生活所需随心变换,居住空间进一步延伸自然。邀约三五好友,聊天、赏景、休闲,凭敞阔之气度,尊荣礼献层峰人士。毕竟,这里的价值已远超价格,生活的空间感充足丰盈,更彰显珍稀贵。

高配升级 爱车直入地下车库

不止如此,较之一二期洋房配套,三期洋房内部不断寻求突破。专属地下停车场全面升级,业主回家由地面直接驶入地下车库,爱车不再忍受风吹日晒,同时确保小区景观的连续性,为小孩和业主的安全深思熟虑。

正是秉持瑕疵“零容忍”的态度,对每一个细节反复推敲、思考,为业主设计更多价值,源于此,三重境洋房收获的口碑不断。



户型升级 一处细节一份匠心

没有在毫厘处寻求进步,何以实现居住的全新升级?天门壹号·三重境认为,沿袭一二期洋房的户型理念打造三期远远不够,而需以近乎偏执的完美主义精神,主动去实现更高的要求。

如拓展公共活动空间,餐厅设计有4.2-4.6米的大开间,就能放下一个圆桌,朋友聚会、过年过节吃饭完全不用担心放不下,客厅连接阳台的门洞也可以拆除,增加娱乐空间;外出奔波了一天,在2.2-2.3米进深的卫浴设置大浴缸,洗去身上的尘埃。令人惊讶的是,卧室几乎全部坐北朝南,完全是根据人在屋内最大化享受阳光的时长来设计的……身在其间,目之所及,皆是惊喜。

张爱玲说:“洋房是最理想的逃世地方”。真正的惬意生活大抵如此,栖居于一方洋房院落、偶尔误闯进入幽深小道,任脚下城市繁华如何喧闹,仍能享受鸟语花香。三期建筑面积约126-168m²墅质洋房,带你提前进入未来优雅生活,恭请莅临。(于林剑)

聚沙成塔,集腋成裘:“鸡毛飞上天”

义乌商人就是靠“鸡毛换糖”起家,做起了全世界的生意。有位英国女王则说:节约便士,英镑自来。创业需要节俭,守业更需要精打细算。将每一分钱花到该花的地方,花得更有效率,这是责任,是学问,是追求,更是境界。湘银人提倡“始于平凡、见于细微”,“恪尽职守,精细高效”,在节约成本方面尽善尽美,正是这样一种责任和追求。

在心怡养老会所的电梯采购工作中,养老工作小组的成员用实际行动诠释了这一理念。节约成本并不是一味地省钱,牺牲品质,而是为了二者兼顾。

为了寻找价廉物美的优质产品,他们提前四个月开始备选工地无障碍医疗电梯,精选目前市场上数十种品牌,结合项目实际需求,反复比较技术参数和报价。

耐心细致地研究,全方位多角度地考察,不厌其烦地谈判,细节抠了又抠,不使一处遗漏,把所有的问题都考虑到……

几个品牌的电梯品质和服务满足了预定的要求,成本控制成为他们下一个攻克的目标。

他们再接再厉,通过多方比较,从眼花缭乱的市场上跳过中间商,直接找到厂家洽谈合作。又是一轮耐心细致地研究、全方位多角度地考察,不厌其烦地谈判……最终,广州-广日电梯被选中,采购价格从一台24万元下降到18万元。这并不是喜人的业绩,也不是什么挽狂澜于既倒的壮举,更不是决定企业走向的战略性的动作,只是一个在执行层面精细高效的普通案例。

但这却正是细微和平凡成就不凡的有力证明,正是“团队进取、追求卓越”在你我身边的生动体现,也正是湘银走过二十年风雨的真实写照。

正因为身边这种数不清的鲜活案例,我们当中的好多人,不知不觉地,就成为了像养老工作小组成员一样的他们,成为了不畏艰难、奋发进取、认真负责、充满智慧的湘银人。

也正因为拥有了这样一群湘银人,我们坚信,湘银将在未来的前进道路上再攀高峰、再创辉煌!

(横塘)

创造生活品位 致力共同成长

董事长推荐阅读之一:

冯仑:赚钱,要靠钱以外的四种能力



我发现一个非常有趣的现象,李嘉诚在创业的时候,许多人都比他有钱,但后来那些人不见了,或者财富排在他后面。比尔-盖茨创业的时候,比他钱多的人也很多,但盖茨成了首富。中国许多企业家也是如此。为什么?

因为,在中国由计划经济向市场经济,由封闭向开放,由野蛮的市场经济向文明法制的市场经济转型过程中,最重要的恰好是钱以外的因素。

就像你驾驶一辆汽车在高速公路上要并线转弯,既要车不能翻,还要保持速度,这非常难。这时候的问题不在于汽油,而在于司机的技巧,这个技巧就是钱以外的东西。

钱以外的能力究竟是什么能力?我讲四种。

1、将自己的姿态放低

钱以外的能力之一是做人的能力,特别是做人的姿态。我发现凡是生意做得不错的人,都善于把自己的姿态放得很低,在中国文化里这叫给别人面子,就是你得把人尊敬一下。

凡是刚开始做生意的时候,他们的姿态都很重要,就是很谦恭、谦盈、谦卑。按北京话来说,挣钱要像孙子,花钱要像大爷。

2、价值观

钱以外的第二个能力是价值观。价值观是我们判断是非善恶的简单标准。你之所以做这件事而不做那件事,之所以这么做而不是那么做,就是价值观。MBA经常讲差异化竞争,差异化的战略在产品、在营销方法这些方面,几乎都可以模仿。真正不能模仿的是价值观,这就是为什么有些人能够成功,有些人不能够成功。

所谓价值观,就是在你心里跟你的合作伙伴、同事、朋友建立金钱关系的时候,你需要拿一个尺度来衡量,来决策,而这个东西会引导你朝不同的方向走去。例如,我们看马云,不要看马云成功的故事,而应该看马云是怎样在微观决策的时候,判断细小的是非。比如马云在上市的时候,他只拿了5%的股份,这就是价值观。还有一些人,会把70%的股份变成自己的。而这个价值观会导致未来非常多的人生故事和结局。



3、毅力和耐心

钱以外的第三种能力就是毅力、时间。为什么坚持这件事很重要?因为如果你没有理想,就不可能有毅力。所有人在做事情的时候,最后不是比一个结果,而是比一个过程。一件事情的性质由什么决定,我认为取决于两方面。第一,取决于时间,时间不同,对这件事的评价完全不一样。第二,取决于你跟谁做。

做企业也是这样。如果我们在做了三年的时间垮掉了,大家可能把我们随意看待。当我们30年还在这儿的时候,大家开始有一些敬意。当300年后这个公司还在的时候,大家开始顶礼膜拜。所以时间是一个很好的东西,它可以考验你的价值观和做人的姿态。

中国历史传统中,没有把事往快里办的办法,大部分都教我们做事往慢里办。通过慢能够把事做好,所以叫事缓则圆,以缓找到方法,以圆作为皈依,这就是中国人的智慧。所以你要要有毅力。

4、正确判断未来

上面讲的都是刚开始挣钱,怎样能挣到钱的故事。当一个企业已经发展得不错的时候,实际上也面临着更大的挑战,钱以外的能力,就是你对未来的看法,对社会的看法是不是准确。

我在公司已经做了17年董事长,没有做过一天经理。我发现我能干的工作并不多,但是很费神。因为我就干三件事情:第一,看别人看不见的地方;第二,算别人算不清的账;第三,做别人不做的事情。

这其实非常难。

第一,你永远要看别人看不见的地方。

当一个企业正常发展时,要看那些看不见的东西,包括风险、机会,很多我们还不知道的未来变化的趋势。这些工作需要企业的领导花很多时间。所以我经常说,我要跟神、跟先知做邻居,这样才能看见别人看不见的地方,我们要有一个方法去看趋势、模式、危险、机会,这些很重要。

这些东西属于钱以外的东西,并不是说花多少钱就有这个能力,而是要长期去积累和研究去学习。

第二,算那些算不清的账。

眼前最简单也最现实的是我们捐献灾区多少钱合适,社会的情绪,公众的期待跟捐多少钱有很大的关系。更复杂的账还有,比如说我们要找一个合作伙伴,可能有五个人站在你门口都可以给你钱,有土钱、洋钱,有笨钱、聪明钱,你找谁?

土钱的特点是决策快、变化大、干预多;洋钱决策慢、按规则来、干预不多,但是该管你的地方,又决不妥协。所以作为一个企业、一个领导人,这种能力就是你怎么在算不清的账里找到确定。

第三,做别人不做事。

例如履行企业公民的责任,去救灾、去环保,做各种各样的事情。这些事情是经理人不愿意做的事情,因为又占精力又要出钱,董事长就要做他们不做的事情。



坐电梯的人

当时共有两部电梯,一部还没到,另一部差不多已经满员,门外还有人不断往里头赶。远处来的人,大约分成了两类:一类是急急忙忙地追赶还在进电梯的人,另一类则慢慢悠悠地到另一部电梯门前等候。

想想倒也不分所谓高下。

追电梯的人,可以说他们充满热情与希望,有竞争精神,从不愿意落后一步。追上了也不见得会超载嘛,还能节约时间快点下楼。许多事情,不就是在一声声不可能里一步步变成可能的吗?转瞬即逝的机会,不去争取是抓不住的。这类人大致都应该有较强的开拓精神。

等电梯的人,首先他们对情况的观察应该会比较清楚的,说不定还对电梯限载人数与实际乘坐人数进行了对比计算,知道还能坐几个人,自己还能不能赶得上。也许他们不喜欢拥挤,也许他们不喜欢把生活的节奏调得太快,也许他们还想看窗外的风景,总之他们不着急,就算赶得上也不想赶,知道赶不上自然就更不会冲刺了。他们选择等待。

这是外面的人想进去。不论怎么样,大家的目的是是一样的,就是进电梯坐着它上下楼。而一旦进去,里面的人最直观的想法大概就是怎么样快点出来。杂志上说人们进了电梯大多都会看显示楼层的屏幕,有几次坐电梯,偷眼瞧瞧,确实很难。人特别拥挤时这种现象就很普遍,而当空荡荡地电梯里只有几个陌生人的时候,则几乎全部如此。

其实一进入这么个封闭的空间,人的压抑感就会增强,拥挤不过是加剧了它。这种情形,在趋向上和人们追逐争抢某样稀缺事物时的急迫有些类似,都会将人引向焦虑乃至恐慌。但人多的时候就会有交流,有人说“今天电梯怎么这么挤啊”,马上就会有人搭腔“这还算好的咧,你未见更挤的时候啊”,诸如此类。人们的情绪会因此得到有效地释放,就算一起盯着显示屏的时候也不会那么难受。

第二种情况则显得有些意味深长了。想象一下,几个人相互不认识,在这个狭小的空间里骤然相遇,还小心翼翼地保持着一点距离,似乎不知道怎么交流,相互看着也尴尬,于是乎,要么呆呆地将目光转向别处,要么自顾自地打电话,要么低头玩平板电脑……但大多数时候的大多数人都会盯一眼屏幕,甚至一起盯着,盼着快点到达自己的目的地。这微妙的情境,岂非正是当今社会人际关系的一种写照?虽然隔得并不远,可相互之间却并不熟悉,或者说不愿意、不知道怎么去熟悉,仿佛彼此之间有一道无形的墙,都只在想着自己该怎么快点做自己的事,到自己想要到的地方。伊莱沙·格雷夫斯·奥的斯发明电梯的时候,是用它来运输货物的。可毫无例外,这件工具如同其他巧夺天工的人造机器一样,在某种程度上不知不觉完成了对人的异化。

当电梯开门,到达的人们会带着或多或少释然与轻松匆匆离去。而等在外面的人,或争分夺秒,或不徐不缓,又会走进电梯。当然,也有可能这一层楼没有上电梯,下一层也没有,再下一层还没有,直到所有的人下空。如果这时也没有人在其他楼层按电梯,它就会停止不动,因为没有人需要它了。(高山)

