

“黄大拍”其人

●尹雨廷（雅昌营业四部）



黄宇飏是我离开校门接触的第一位直接领导，少年不经事的我一点一滴的成长都离不开这位领导的教导。也许在很多人眼里，阿飏是一位为了质量，为了进度可以咆哮半天的“雅昌第一噪源”，也是一位爱开玩笑，爱耍赖皮，让人又可笑又气的人。但在他身上，我学到了很多，也感受到了许多。

刚到雅昌时，何总介绍阿飏是营业部的部长，以后每次见到阿飏，总会尊敬地叫他一声“黄部长”或“黄先生”，阿飏总是一副浑身不自在的样子说“别这样叫我，多别扭，还是叫我阿飏吧”。阿飏很随意，所以他和同事不论在工作上有多大矛盾，不论争吵有多么激烈，他总会以他的方式轻易化解，要么伸手向人要支烟，要么若无其事和你搭讪，见你真的生气，他会一副很高兴的样子问你：“怎么啦，生气啦？”

第一天上班，下午5点半铃声响了，我以为自己没有什么事可以下班了，于是问了一句“我可以走了吗？”黄部长很严肃地指了指紧张有序的营业大厅对我说：“你看大家都在忙，下班时不要急着走，多看看，多学学，对你会有用的。”对于雅昌公司员工的敬业精神最初的感受就是从这一番话里来的。去年七月一直到十二月，雅昌经历了一个漫长的“拍卖季节”。从嘉

德第一个拉开秋拍帷幕，国安、鼎丰、太平洋、上海老城隍庙、荣宝……纷纷开始制作秋拍目录，拍卖图录的制作向来周期短，要求高，由于人手紧张，我正式调到阿飏的部门做他的助手，从那时起，我真正感觉到什么是敬业精神，什么是一丝不苟，明白了雅昌为什么能创造一个个奇迹。

记得去年十一月份，刚刚做完翰海公司的拍卖图录，每个人都跟打完一场恶仗一样想歇下来休息休息，这时中商盛佳拍卖图录来了，刚刚到公司就很明确地告诉我们：八天要货。我们从当天晚上十点半开始画版式，一直忙碌到第二天上午十点钟将“中国书画”的版式画完，相互看看，阿飏的脸铁青，眼睛陷下去。他把余下的事交待好，让我们回去休息，说他要马上赶到广州艺术拍卖公司，我脑子里闪过的第一念头就是：不要命了！等到我们休息了几个钟头下午再回到公司时，阿飏早已在那里了，他那副样子真是惨不忍睹，双眼红通通的，脸色仍然铁青，坐在吴冠中那幅熊猫图下面，真像一对孪生兄弟。然而辛苦没有白费，他拿回了广州艺术拍卖公司的书稿，“接着干吧。”阿飏嘶哑着嗓子说。

被誉为“黄大拍”的阿飏在业务上可谓费尽了心思，首先他敏锐地察觉到97年秋季火爆的拍卖市场背后蕴藏着某种危机，在98年上班的第一天，他交了一份“98年春拍图录市场分析报告”。果真，由于东南亚的金融危机以及众多原因影响，整个拍卖市场萎缩，拍卖图录的制作业务减少了，但是雅昌并没有减少，因为阿飏积极拓展图录制作业务。以前我们熟知的是嘉

德、翰海、太平洋……，现在我们有了上海国拍、湖北楚天、天津蓝天……。每一次业务的延伸，都凝结着阿飏的心血和汗水。上海国拍的第一单业务是阿飏在上海出差时偶然得到消息。他和万总赶到上海国拍与之进行了第一次洽谈，但上海国拍并没有完全信任雅昌，而是抱有疑虑给了几张透射片，阿飏回到公司马上分析原稿特点，安排做实验版，指导我连夜写出工艺规范书，并针对上海国拍以前的图录没有任何特色的问题，特意为其设计了从字体选择，字号大小以及排版方式各有特色的几个方案供其选择。在他回到雅昌的第二天就带着实验版，工艺规范书及雅昌的一番诚意匆匆赶到上海。一天之后他回雅昌，风尘未洗就把书稿交到公司开始制作了。随后，阿飏得知上海国拍的余总去北京需要用书，他提前三天把书发到北京，并请北办的小阴在余总到达的那天送到余总将抵达的酒店，余总告诉阿飏他的房间号后不到五分钟，小阴已将书送到余总房间。余总连连打电话感谢雅昌，称雅昌真是国际服务水平。

今年六月份，阿飏带领我们一夜赶制五本太平洋拍卖图录下厂，六月份五天制作完毕《嘉德五年》，以及24小时设计，制版，印刷出16P的企业宣传样本……一个又一个奇迹在他手中诞生，但每一次似乎又在情理中。

阿飏的成绩为大家公认，他被评为一九九七年度“十佳员工”，但他并没有沾沾自喜，他依旧很真自然地做人，很认真地做事，用他自己的话来说，他是透明的。