



財貿戰綫插紅旗

婦女、少年商店

孟 宪 福 作

中共山東省委財政貿易工作部編
山東人民出版社

萊阳十五姊妹商店

今年7月1日才成立的萊阳县商业局“妇女商店”，因为工作好，被評为全省“紅旗商店”。在这个商店里工作的15位妇女，个个干劲十足，服务殷勤、周到。在建店不到两个月的时间里，使原来冷冷清清的商店变成一个热热闹闹、最繁华的商店，使原来認為妇女“三多”（家务事多，瑣碎問題多，娇气多）“两少”（体力少、知識少）“六不行”（卖貨、过称、算賬、陈列商品、搬运和管理都不行）的人，在事实面前，只好低头認輸，口服心服。人們写了許多大字报、小字信来表揚她們，称赞她們对待顧客“比亲人还亲”，說她們的劲头“胜过了花木兰，赛过了穆桂英。”

这个商店，是萊阳县商业局为了支援工农业生产大跃进、培养妇女独立工作能力，而成立的。把原来第三門市部的15名男同志調走，将民用器材門市部的穆桂英小組調来为基础，又抽調了8、9名做會計、

統計等室內工作的女同志，代替這15名男同志，並把這個門市部改名為“婦女商店”。當時，很多人看不起她們，甚至有的對她們進行冷諷熱刺。說什麼“婦女養孩子行，單獨做買賣是天大的笑話！”。“你看吧，一個婦女就哭，兩個婦女就鬧，三個婦女到一塊准打架，咱們以後每天來拉仗吧！”有些“好心腸”的就耽心她們體力不行，家務事多，沒見過大世道，擔負不了這大的任務。對待這些邪風怪氣雖然也激起了原穆桂英小組多數人的義憤，表示要和男同志比比高低，可是也有的耽心沒有一個男同志工作搞不好，而調來的作室內工作的同志也多認為人家說的有道理，於是便甘拜下風，承認不行。

破除迷信，打掉自卑感

黨支部針對這種情況，及時加強了對她們的思想領導。首先幫助她們分析情況，鼓勵士氣，樹立信心。該店15個女同志中，有黨員5名，團員7名，黨團員占總人數80%，只有3名羣眾幹部還是工會會員，思想也比較進步，這說明該店有良好的政治基礎；同時15名女同志中，有9名是先進工作者，而且這個商店的基礎是原穆桂英小組，她們有豐富的工作

經驗，有冲天的革命干劲，为15名同志树立了良好榜样。党支部指出这是做好工作的有利条件：并指出现在是“万事具备，只欠东风，就看你们有没有勇气刮东风”。党的教育和鼓励，使她们开阔了思想，初步树立了信心。并开展了大鸣大放大辩论，通过辩论大大提高了同志们的思想觉悟，消除了自卑感，进一步启发了大家敢想、敢说、敢做的共产主义风格。一致表示：“他们男同志是人，我们也是人，为什么他们行，咱不行！”“过去妇女不被人重视，和自己不努力，没有信心争上游也有关系”“不会就学，错了就改”，“有党的领导，有群众支持，一定做个样看看”。

同志们思想解放了，干劲鼓足了，为了促使大家很快提高业务水平和管理能力，把大家培养成又红又专的干部，支部发动大家，普遍制订红专规划。并在个人规划的基础上，制订了全店的红专规划和服务公约，作为大家的奋斗目标和行动准则。

根据妇女的特点和存在的问题，她们在规划中特别强调了以下几点：一、政治挂帅，思想先行，坚定做好工作的信心；二、加强团结，以党和集体事业为重，反对计较个人得失；三、限期熟悉业务，争取在

一二年内成为又紅又专的全能售貨員；四、加强劳动鍛炼，打掉娇气。为了保証实现规划要求，互相监督搞好工作，她們規定并严格执行了半月一次小組会，一月一次全店会議的制度，进行評比，展开竞赛，从而更进一步鼓励了大家的干劲，加强了互相之間的团結。

投师訪友，努力鑽研业务

解决了思想問題，只是为做好工作奠定了基础，并不等于没有什么困难了。这个商店的同志們的确也遇到了很多困难。如不会量尺、算賬、过称，和陈列商品；有的人第一次营业，見了人即紅脸，未曾說話先心跳；来了顧客不知先收款还是先拿貨；人一多即手忙脚乱。为了克服这些困难，她們除每天交流一次經驗、互相取长补短、互相鼓励外，还采取了“請进来，派出去”的办法，虛心向兄弟商店学习。商品不会陈列，即聘請有經驗的老售貨員，到商店指导陈列商品，业务不熟她們就輪流到兄弟商店去参观学习，或者請老营业員来店业余講課。平时一有空，她們就三个一組，五个一簇的在一起交談心得，互相考試，研究业务。她們为了更好地为羣众服务，还注意了虛

心向羣众学习，每天几次看意見簿，研究顧客意見，根据顧客意見，改进工作。由于她們的努力，不到一个月的時間，她們都能单独堵挡一面，成了比較熟練的售貨員。

人人爭先进，个个打前鋒

在解放了思想，初步熟悉了业务之后，她們的干劲更足了，真是人人賽猛虎，个个似蛟龙，不怕天，不怕地，只要有利于生产，有利于羣众，她們什么都干。从建店第一天起，即打破了常規，实行送貨和昼夜营业的制度。这对她們这些有27个小孩的母亲們來說，不是沒有困难的。首先一个問題就是15个人当中，14个有小孩，家离商店很远，商店住处又偏僻，夜間值班营业确有很大困难。但为了顧客方便，她們誰也不去計較这些，都爭先在門市部住宿。荆秀兰身强力壮，她主动担負送貨和起貨任务，在炎熱的夏天，她一連运貨5、6次，因跑路远，吃不上飯，喝不上水，暈倒了，但她一听说隆茂鉄厂需要貨物，不顧大家的阻拦爬起来蹬上車子就走。张文玉同志在同志們都外出送貨时，一人在家全面营业。因为怀孕，她的腿都站肿了，但她还始終坚持工作。副主任丁永

杰更是干劲冲天，一天到晚的到处跑着送货，替这个替那个，生怕落在大家后面。群众称赞她是“花木兰中的花木兰，穆桂英中的穆桂英”。

处处为顾客着想

平时她们细心捉摸顾客心理，研究不同顾客的不同要求，针对对象，帮助顾客挑拣货物和送货。她们看到水利训练班刚开学，即主动送去了文具用品和其他商品，使学员深受感动。在反对美英侵略黎巴嫩约旦时，她们即把标语纸和笔、墨水及时地送到各个机关和学校。她们看到夏季里雨水多，她们即把手套、雨布、胶鞋等及时送到工厂里，感动的工人们说：

“你们这样关心我们，我们一定加劲干！”为了满足顾客需要，她们还千方百计地增多营业品种，在一个多月的时间内，即把商品品种由原来1800种增加到3000种，营业额也有了大大增加。目前该店全体职工，正在鼓足更大干劲，乘胜前进，争取更大胜利。

勤勤恳恳为群众服务的 岳峪少年門市部

出席省財貿工作平原現場會議的800名代表，全神貫注地盯着主席台的中央。一位身材不大，但精神极为充沛的少年，出現在主席台上。李部长代表中共、
山东省委把一面宏伟、鮮艳的紅旗双手擎給了这位少年——李万貴同志。頓時大厅內又响起了暴风雨般的、久經不息的掌声。这是800顆心的跳动声，是全省30万財貿大軍的呼声。他們在为財貿战綫上的紅旗欢呼，为紅旗的創造者們——淄博市淄川区岳峪門市部勤勤恳恳为人民服务的模范事迹欢呼。

岳峪門市部是設在山区里的一個小門市部，总共只有两个人，但它供应的范围却很广，周围40多里，13个村庄近5万人所需的一切物資都由这个門市部負責。40里地，在平原地区算不了什么，但在山区，特别是在这“二里一越峪，三里登两峯”的山区，別說

40里，就是4里，也管飽你停三停、歇三歇，张口气喘，上气不接下气。这里不仅沒有寬闊舒暢的馬路，就是一托寬的大道，你也难找。所有的道路，都是单人行走的羊腸小道。运输不是馱馱就是人担，而且只要上了担，你就必須一股劲爬到山頂，才能放下担子休息一会，半路想停一会，休想找到放担子的地方。就在这样的地方，李万貴和范春秀两个少年，想尽了千方百計，历受了千辛万苦，使这里的羣众不管在生产上、生活上，所需所用，所买所卖，不用出村，就办的齐齐全全，称心如意。因此，他們博得羣众的爱戴和拥护。

来自羣众的荣誉是最高尙的，但荣誉并不是輕易而来的。羣众对你的信任和爱戴，是从实践中考驗出来的。岳峪門市部，并不是一开始就受到羣众拥护和信任的，相反的，过去羣众对这个門市部，簡直成了冤家。

那是1957年以前的事情。当时，由于在这个門市部服务的干部作风有毛病，为羣众、为生产服务的观点不强，怕吃苦，嫌麻煩，厌烦山区生活，因此，服务态度不好，經常和羣众吵嘴打仗，工作消极怠工，死肯上下班制度，只要下了班，羣众再急需，他們也

只管关着門打扑克。平时对工作很不負責任，收購驗級評價随意高低。物資长短不齐，霉烂損失事故不断发生。羣众罵他們說：“这些少爷吃着公家飯，一天到晚沒事干；咱們上坡他上班，咱們来家他吃飯；这个制度真要命，买点东西实在难。太阳晒屁股他才起，整天苦丧着脸蛋不耐煩；說得急了就打架，农业社里官司纏(与羣众打架，叫社里解决)”。因此，羣众宁愿多跑几里路到其他地方去买去卖，也不愿到这个門市部来找气生。

为了挽回影响，并使商业工作真正起到后勤部的作用，根据羣众的要求，中共淄博市淄川区供銷社党支部和該社理事会作了反复認真研究，决定把这个門市部原来的干部調走，另派青年党员李万貴和范春秀两位同志到这个門市部工作。

調动工作的消息传到李万貴和范春秀的耳朵里，俩人都犯了愁，誰也不愿到这个門市部。他們一来不愿离开領導，单独到一块地方去支持工作，二来早就听說这个門市部搞的不好，这里的羣众蛮横，再被羣众赶跑了面子上不好看。支部针对他們的思想情况，耐心的进行了教育，說明不是羣众蛮横，而是我們得不到羣众的信任，只要彻底轉变作风，真心真意为羣

众办事，羣众一定会热烈拥护。指出共产党员要全心全意为人民服务，与羣众打成一片，要有大无畏的共产主义风格。事在人为，好与坏全靠做事的人。最后支部具体的交代了任务，并严肃指出：只准把工作作好，不准作坏。

党組織的教育、鼓励和帮助，給了他們很大的信心和勇气，但却沒完全消除他們的顧慮：到底实际工作中的情况怎样？这里的羣众到底是什么脾气？过去搞的那么糟，我能把工作搞好嗎？李万貴虽然走上了行程，但內心里矛盾重重。他頂着鵝毛大雪，冒着刺骨的朔风，在那崎岖难行的山路上，有气无力的向前緩行，从早到晚，才走完了40里路，到达了岳峪。但剛进門，原在这个門市部工作的同志回家看家去了。他一看沒有人向他交代工作，又加天冷，跑了一天也累了，李万貴无精打采地借着柜台睡下了。

跑了一天雪地、山路的李万貴，一經身体貼上柜台就呼呼地睡熟了。这时，一位老大爷来 砸門买紅糖。李万貴一来因累睡意正浓，二来又不知道貨物价格，所以他也沒問清情况即告訴老大爷明天来买。老大爷一再要求而沒有得到答复后即破口大罵：“岳峪門市部里沒有一个好东西，淨一类貨！”还未就职的

李万贵挨了当头一棒，在思想上更加苦恼起来：“做商业工作真难呀，累死没人说好，可吃气倒不少”，“怪不得他们（指原在这个门市部工作的同志）和羣众搞不好关系，这里羣众就是难办。”想到这里，李万贵思想上勾起了一个念头：回支部说说叫别人来吧，我不干这行。他正要起身当夜返回机关，一抬头影影绰绰地看见了毛主席象，这使他清醒过来：我是一个共产党员，毛主席教导我们，共产党员应该有大无畏的精神，应该不怕任何困难，应吃苦在先，享福在后；共产党员应该勤勤恳恳为羣众服务，应该团结羣众，与羣众打成一片；共产党员应该忠实于党交给的工作，努力把它做好。党、毛主席，给了李万贵莫大的鼓励和力量，使他重新觉悟过来，他自己在自我检讨：我这种思想和行动符合党的要求吗？显然不符合，那么我为什么想回去不干了昵？李万贵自问自答的说：“纯粹是为了自己！”李万贵一检查到这里，使他联想到刚才来买糖的老大爷，他想：老大爷为什么三更半夜的来买糖，一定是急着用，不急着用还能买的这么急吗？如果自己家有了什么急事，想买什么东西买不到，心里是个什么滋味，怪不得老大爷骂我，该骂！

这一件小事，使李万貴找到了和羣众搞不好关系的根子，不是羣众的过错，而是自己沒給羣众办了
事，做事不到家。第二天他便和范春秀研究，如何才能便利羣众，怎样做才能使羣众滿意。他俩研究了半天，沒有找到最关键性的問題。最后他俩决定走訪羣众，听取反映，改进工作。

他俩深入到羣众中，听到羣众反映最大，迫切要求解决的問題，就是服务态度和营业时间問題。他們當場和羣众商量，取消八小时工作制和上下班制度。羣众一听到这个消息，是又喜又疑：“要是真这样做了，那真是俺烧着了好香，管保男男女女沒說你們坏話的；不过，看你們过去那个样，怕做不到，說說好听吧！”他們对羣众这些話，沒有反感，認為羣众的疑虑是有根据的，要打破羣众的疑虑，就得作出样来看看。于是他們加强了宣传工作，利用大会小会宣传社会主义商业的职能以及和羣众的关系，檢討过去的缺点，利用廢紙，到处张贴广告，說明他們取消了八小时工作制，什么时候买卖都行。經過一个阶段的工作，大多数羣众相信了，但还有人不相信。一天，48岁的李春現老大爷，領着几个人趁吃中午飯的时候到了門市部。他俩一看来了人，放下碗筷即去迎接。

李春兒真象个买东西的，要了这要那，一連拿了几十次，足足耽擱了半个小时，結果什么也沒要。李万貴难过地說：“老大爷，对不起了，我們沒把貨办足，你看买什么样的，我們去給你想办法”。老大爷笑了，不，他是哭了，他含着愉快而又感激的热泪，双手抓住李万貴的手說：“好孩子，我不买东西，我是来試試的，你們变了，大变了。”老大爷回到村里，即跑东跑西的宣传起来。从此，人們对这个門市部的看法才开始轉变了。

轉变了服务态度，取消了历年来一貫执行的八小时工作制，使羣众由不滿意到滿意，真使他俩从內心里欢喜，認為自己做了一件对得起羣众的事。但是，仅仅是改动个作息时间，对于不断革命的人們來說是不滿足的。尤其当他們看到外村来买卖东西的，爬山越岭，費时費力，他們就更觉着不安。于是他俩就研究，想个什么办法，更便利羣众。經過研究，他們决定把貨送到村里去卖、到村里去买。他們和羣众商量，采取了三个办法：第一，两人輪班下乡，門市經常留一人；第二，把下乡送貨，收購的时间、地点固定起来；第三，委托农业社的會計代購代銷。并且为了不影响生产，把生产資料直接送到地里去卖。这样

不仅大大便利了羣众，而且也扩大了营业，密切了与羣众的关系。使他們在連續兩年的時間內超額完成購銷任务，其中90%以上的商品又是在乡下購銷的。

他們也很关心羣众生产和生活上的問題。黃連峪农业社的花椒急需晒，再隔一天晒不出来即變質，但又沒有晒花椒的席，羣众非常着急。李万貴知道这件事以后很不安，他想損失了花椒，不仅完不成收購任务，更重要的是給国家給人民造成很大的損失，他想到这里，便披星戴月地到了淄博市供銷社，經過多番交涉，当夜运进了300令席，使羣众的花椒沒受損失，感动的一些老大娘都流了泪。又如为了給岳峪农业社的蚕茧找到銷路，他們冒着深夜的傾盆大雨，奔波在崎岖的山路上，爬行了30多里，終于找到了銷路，全村的男女老少都把他們当成亲人。

在当时，山区羣众經濟不富裕，生活水平較低，如何使羣众增加收入，成了他倆昼夜苦思的問題。为了解决这个問題，他們东跑西顛，訪南問北，調查到这里山上出产一百多种葯材，他們想这是一門好副业，不仅增加社員收入，而且还增加了国家財富，于是他們即主动找到岳峪农业社商量、发动羣众挖葯材。开始社干不通，怕影响生产，經他們反复算賬对

比，說明只要把勞力安排好，抽出一部半勞力去挖，是會影響生產的。為了打通幹部和羣衆思想，他們與社干研究，先叫社長的小姑娘和一個五保戶先去試一試。結果挖了一天，小姑娘收入一元八角，老大爺收入兩元多。事實打通了幹部和羣衆思想，挖藥材的副業很快發展起來，光岳峪農業社即收入1,400元，83歲的孫維芹老大爺，穿上挖藥材掙的新絨衣，喜的閉不煞嘴。藥材生產的發展，也使門市部擴大經營額三倍多，羣衆說這是一舉三得的事。說他倆是活神仙、是小諸葛。

他們對待羣衆如父母，把羣衆的利益看成是高於一切的，1957年秋天，岳峪農業社的棉花被蠶咬的很厲害，社員正忙，沒人看。他倆知道後，即黑夜輪流守在棉花地裡看蠶。看了三晚被社員發覺了，感動的社員不顧疲勞爭先恐後去看蠶，避免了蠶害，保住了豐收。

李萬貴與范春秀勤勤懇懇為羣衆服務的精神，博得了羣衆的熱愛和擁護。1957年鄉選時，羣衆選李萬貴為鄉人民委員會委員，選范春秀為社務委員。從此他倆為羣衆辦事更認真，對羣衆的事業更關心。他倆在鄉和社的分工都是掃盲工作。這個鄉的掃盲工作原

来搞的不够好，经过他们的努力，办好了民校，由原20人发展到50人，学员都学习的很好。

由于他们热心为群众办事，取得了群众信任，很多人儿娶女嫁都去找他们商量。边成顺老大爷一连与范春秀商量了4次才给儿子娶了亲。平时群众有什么好吃的，或是过年过节，都争着去请他两个，还经常派代表到门市部去感谢他们，赠送锦旗给他们。群众一致称他们门市部是“勤勤恳恳为群众服务的岳略门市部”。