



用革命精神办好商店

——介绍南华里商店经验

天津人民出版社

用革命精神办好商店

——介绍南华里商店经验

天津人民出版社

用革命精神办好商店
——介绍南华里商店经验

*

天津人民出版社編輯、出版

(天津市哈密道12号)

天津市書刊出版业營業許可證津出字第001号

天津人民出版社印刷厂印刷 河北省新华书店发行

*

开本 767×1092 毫米 1/32 印张 2 3/8 字数 43,000

一九六四年八月第一版

一九六四年八月第一次印刷

印数 1—39,400

統一書号 4072·13

定 价 0.17 元

序 言

在天津市河西区南华里，有一个普普通通的副食品商店。这个商店的职工，每天重复着无数次的劳动，不过是卖油盐酱醋菜之类。但是，正如一切具有生命力的新生物一样，它的优异成就却惊动了周围的世界。到“南华里”来参观访问的人来自四面八方。同行业的人来看了以后说：“论人员，论条件，都差不多；可是，人家的工作比我们好得多。”有的工人看了以后说：“真是严了紧了出状元，松松垮垮出懒汉；咱们要向人家学习，严守纪律，坚守岗位，搞好生产。”有的民警看了以后说：“看人家为千家万户服务得多么周到！把他们这一手学过来，为千家万户服务，哪能做不好工作！”有的小学教师说：“要像南华里商店的同志深入访问居民、了解群众的需要那样，访问家长、了解学生，耐心教育下一代。”有的老教授看了以后，感慨地说：“南华里商店的思想工作是教育人，我们做教育工作也是教育人，要像他们那样教育学生，为学生服务，何愁教不好学生！”许多机关干部、街道居民、商店经理、文艺工作者、售货员……也交口称赞“南华里”的工作。甚至最

“严格”的顾客，用各种各样的方法“考驗”了“南华里”的职工以后，也点头称赞：“果然是名不虚传！”

南华里商店創造了什么惊天动地的奇迹嗎？沒有。是南华里商店經營了什么特別新奇的商品嗎？不是。那么，究竟是什么东西吸引着人們呢？

用革命的态度对待商业工作，是南华里商店先进經驗的实质。正如他們所說的：“卖一分錢的葱二分錢的醋，也是干革命工作，也是为了社会主义建設。”多么朴素的話，多么平凡的話，然而又是寓意多么深长的話呵！这句话，集中地反映了南华里商店职工的精神世界。南华里商店，正像許多副食品商店一样，只是做“一分錢的葱二分錢的醋”的买卖；但是，正因为他們逐步認識到这些工作同样是革命工作，这些平凡的劳动就增加了新的意义，他們的干劲就越来越大，自觉性就越来越高。的确，革命工作是沒有高低貴賤之分的。每个人的能力有大有小，只要做好自己的工作，就是为革命貢獻了自己的力量，就是为人民服务。在革命战争年代，人們可以看到，和战士們一起行军作战的有挑着行軍鍋的炊事員，有运输糧食的运输人員，有搬运彈药的后勤人員，有运送伤兵的担架員……他們虽然沒有或很少直接冲锋陷陣，同敌人白刃格斗，但是，离开那些默默无闻的后勤人員，要取得战争的胜利，难道是可以想像的嗎！同样，在社会主义建設时期，离开那些卖油盐醬醋的人，离开千千万万个后勤人員，要取得社会主义建設的胜利也是不可能的。商业工作者帮助人們安排好生活，

保证大家身体健康，給人們減少許多麻煩，增加許多方便，使人們无后顾之忧，精神抖擻地投入生产、工作。这些不正是有力地支援建設，不正是具体的革命工作，具体地为人民服务嗎！“南华里”职工对待商业工作的态度，对于那些見异思迁的人，具有很大的教育意义；尤其是对于一些认为商业工作是“伺候人的工作”、“低人一等”、“沒出息”的人，具有更大的启示。其实，一切工作归根結蒂，都是“伺候人的工作”；大家又都是“被伺候的人”。你中有我，我中有你；我为人人，人人为我。你到我这里买貨，我是“伺候”你；我到你那里去理发、吃飯、做衣服……又是你“伺候”了我。你为别人服务得好，你主动为自己找了“麻煩”，表面看来，似乎你增加了麻煩；殊不知，人人搶“麻煩”，其結果是減少了麻煩，分担了“麻煩”，对人、对己、对国家，都大有好处。可見，在我們国家里，做好“伺候人”的工作，正是大有出息的工作。

严格执行党的政策，是南华里商店工作中的一个突出特点，也是他們取得成績的重要原因之一。党的政策传达到这个商店以后，党支部认真討論研究，迅速传达貫徹。在貫徹执行过程中，党支部又及时抓活的典型，对职工进行政策教育。因此，党的政策深入人心，人們执行党的政策严肃认真，一絲不苟。售貨員卖魚每斤多收了一分錢，就主动給顧客退款道歉。他們不論业务多么忙，商品銷得多么快，都注意保证商品的质量；在平时营业好的情况下，严格执行政策，在經營遇到困难的时候，也不走“邪門”，

坚决按党的政策办事。党的政策，是党的生命，是取得胜利的保证。商业工作者每天都和群众打交道，許多党的政策，通过商业工作直接和群众見面。广大群众从商店的供应工作中，体会到党和政府对人民生活的关怀。哪个商店执行政策好，就必然受到群众的拥护，商店的营业情况就比较好；哪个商店在执行政策中“走了样子”，就得不到群众的拥护，营业情况也就不会好。南华里商店的经验，再次证明了这个真理。

要搞好商业工作，只有革命的热情是不够的，还要有一套革命的本領；只有执行党的政策的良好願望还不行，还要善于把党的政策体现在业务中去。因此，作为社会主义的商业人員，必須学会經商。南华里商店所以办得好，正是因为他們在这方面也做了一系列的工作。尽管他們的设备差，条件不好，但是他們在上級党和行政領導部門的领导下，不断改善經營管理。他們本着勤俭办企业的方針，用“拾破烂”的精神，因陋就簡，精打細算，处处注意节约。特别值得提出的是这个商店的职工，从上到下，注意练基本功，学习做社会主义的生意的本領。这是他們把买卖做活的重要因素。商业工作，看起来好像很简单，不过是站站柜台，拿拿貨，收收錢；实际上學問大得很。人們称呼商业人員是“紅色的管家人”，要当好这个管家人，需要广博的知識。看吧！一个工人要結婚了，怎样才能把婚事办得又好又省呢？他来到“南华里”請教：一种商品上市了，它有什么特点？怎样才能分辨出它的好坏？怎样使用？怎

样保管？許多顧客都會向商業人員詢問。遇到這些問題，商業人員是“一問三不知”呢，還是應當詳細地向顧客說明呢？還有更多時候，顧客來到商店，並不提什麼問題，但是，他們希望在購貨的時候，商業人員能幫他們出個主意，賣貨賣得快，秤得准，算賬清楚、準確……。總之，作為一個商業人員，要想讓顧客不致失望，而是滿意地離去，就需要勤學苦練基本功，熟悉商品知識，掌握先進的經營管理和操作方法，掌握商品流通規律，逐步使自己成為精通業務的社會主義商業工作者。南華里商店的職工正是經常這樣努力做的。

南華里商店的先進事蹟是憑空產生的嗎？當然不是。這個商店的老職工並不很多，家庭婦女、青年學生占百分之四十四以上，他們剛參加工作時，並不懂得“賣一分錢的蔥二分錢的醋是干革命”的道理，業務知識懂得也很少，有的賣貨時甚至連包裝也不會。這個商店所以創造這樣出色的成就，最根本的原因，是“南華里”黨支部在上級黨組織領導下，緊緊抓住了思想政治這條綫。所謂抓住綫，首先最重要的一條，就是堅持毛澤東思想掛帥，用毛澤東思想武裝職工的頭腦，使職工樹立革命的人生觀，站穩無產階級立場，樹立全心全意為人民服務的思想。南華里商店在這一點上做得比較好。商店黨組織經常教育職工用革命的態度對待工作，注意启发職工自覺革命，特別是在工作中取得成績的時候，他們更注意提醒職工，要牢牢记住毛主席“虛心使人進步，驕傲使人落后”的教導；近年來又逐步學

习用“一分为二”的方法分析问题，既看到成绩一面，也看到缺点一面；既看到进步一面，也看到落后的一面。一九六四年五月間，商店被評选为天津市“五好”集体，成为全市的“五好”标兵以后，职工們仔細分析工作上还有哪些缺点，和其他单位对比的结果，发现有“八不如”，并立即采取措施，向兄弟单位学习。这是他們能够不断前进的保证。第二，是抓社会主义阶级教育，使全体职工不要忘记阶级斗争，不要忘记旧社会的苦，热爱新社会的幸福生活，用辛勤的劳动创造更美好的明天。商店經常抓住活的典型，向职工进行抵制资产阶级思想、站稳无产阶级立场的教育，提高了大家的觉悟。第三，是經常批判资本主义经营思想和经营作风，树立社会主义商业的经营思想和经营作风。当商店有的职工盲目追求卖钱额，不注意执行党的政策的时候，例如想以次顶好、不注意质量等等，党组织就及时向大家进行政策教育。第四，商店的党组织还善于把思想政治工作做到业务中去，职工生活中去，家属中去。在职工生病时，支部书记就张罗着为职工治病；发现有的职工和家属不和睦，就苦口婆心地帮助他们解决。正因为他們把思想政治工作，渗透到日常业务、生活、职工家属中去，并且比較注意抓住那些具体而細微的事情，及时进行活的教育，有的放矢，潜移默化，所以，能够真正解决职工的思想问题，从而不断地提高了职工的觉悟，调动了职工群众的积极性。

当前，“办南华里式的商店，做南华里式的商业人員”，

已成为天津市商业战线广大职工的响亮口号，其他各行各业也纷纷结合自己的特点，活学活用“南华里”的经验。在全市比学赶帮运动蓬蓬勃勃发展的形势下，出版《用革命精神办好商店——介绍南华里商店经验》一书，的确是一件有意义的事情。在出版这本书的时候，我们衷心期望南华里商店的职工把工作做得好上加好，继续前进！祝“南华里”的经验在全市开花结果！祝全市商业工作者在革命化的道路上创造更大的成就！

石 坚

一九六四年六月

目 录

商业战线上的一面红旗——南华里商店·····	1
把思想工作做到职工日常工作生活中去·····	24
怎样把买卖做得又活又好·····	34
在群众的熱情帮助下办好商店·····	40
南华里商店职工的風格·····	43
“铁人”·····	43
“閑不住”·····	45
“三不怕”·····	48
“标准钟”·····	51
为国家拾“破烂”·····	53
社会主义的“財產”·····	56
十一行，专行·····	58
勤学好問的年轻人·····	61

商业战线上的一面红旗——南华里商店

南华里副食品商店十年来，坚持社会主义的经营原则，艰苦奋斗，勤俭经营，热心为消费者服务，努力为国家积累资金、为社会主义建设做出了出色的贡献。十年来，他们一直保持先进的经营水平，连续九年被评为市級模范小组和特等模范小组，成为商业战线上的一面红旗。

南华里商店的职工懂得卖货就是干革命，把柜台看作是革命的岗位。他们说：“卖一分钱的葱二分钱的醋，也是干革命工作，也是为了建设社会主义”；“不为工资，为革命”。他们把远大的理想和平凡的卖货工作结合起来。因此，眼光远大，胸怀宽阔，热爱党，热爱祖国，热爱商业工作，热爱消费者，十分珍视社会主义商业的信誉。

南华里商店的职工沿着革命化道路前进，办好社会主义商业的主要经验是：第一，高举毛泽东思想红旗，坚持政治挂帅，不断进行阶级教育、政策教育、群众观点教育，经常抓住活思想、活典型、活样板，细致地做好人的工作，提高群众的阶级觉悟，抵制资产阶级思想和资本主义经营思想的侵蚀，高度发扬无产阶级革命精神。第二，把无产阶

級的革命精神和階級感情滲透到業務工作中去，又從實踐中不斷摸索出做生意于革命的學問——做買賣的規律，科學的經營管理方法和制度。第三，依靠老職工傳播革命風氣，培養紅色接班人，充分調動各方面的積極因素。第四，有一個好的黨支部，一個好的領導班子。他們立場堅定，愛憎分明，堅持按政策辦事，堅持參加勞動，密切聯繫群衆，永遠保持革命者的本色，處處以身作則，帶頭革命，引導職工沿着革命化的道路前進。第五，用馬克思列寧主義的辯證分析方法對待工作和榮譽，時刻注意防止驕傲自滿、故步自封，不斷革命，不斷前進。

——南華里商店的道路是怎樣走過來的？

——南華里商店這面紅旗為什麼越飄越紅？

到“南華里”“取經”的人，來到之前，常常這麼議論。

“取經”之後，又是一番議論：

——人家的革命干劲，看得見，摸得着！

——真是用革命精神办好商店的好榜样！

是呀！南華里副食品商店發揚了無產階級的革命精神，艱苦奮鬥，勤儉經營，十年來始終保持着先進的經營水平；連續九年被評為市級模範小組和特等模範小組；成為商業戰線上的一面紅旗。

這面紅旗吸引和激勵着人們，朝着更加革命化的道路前進。一九六四年春季，在全市財貿工作會議上，許多代表聽了他們介紹的經驗，都興高采烈，紛紛議論：

“学南华里精神！”

“走南华里的道路！”

做純粹的人

——从卖油盐酱醋看革命情操

“南华里”的职工是怎样用革命精神办好商店的呢？

商店的党支部书记馬瑞增說：“干革命，就得天天革命，天天挖资产階級思想和资本主义經營思想的老根子。”他又說：“我們决心当一輩子革命的牛，希望自己像老黃牛那样，享受少，使勁大，勤勤恳恳地为人民服务。”

商店的职工們說：“支部書記、經理常告訴我們，卖一分錢的葱二分錢的醋，也是干革命工作，也是为了建設社会主义。”“我們向着党指引的方向前进，不为工資，为革命。”

这些朴素的話，反映了南华里商店职工把偉大理想寓于平凡工作的胸怀，反映了他們的无产階級革命思想和高尚的情操。有了这种深厚的无产階級的革命感情，他們用革命精神办好商店便会是必然的事情。請看南华里商店职工是用怎样的行动去实践他們的誓言！

十年以前，南华里商店的家当是：“一杆秤、一个筐籬、一个面箱”。十年来，商店的购銷业务一年比一年扩大，經營成果一年比一年好，現在已經是一个拥有四十五名职工的中型商店了。

一九六三年，商店的各项經濟指标跟全市同行业的平均水平比較，費用水平低百分之四点九；利潤率高百分之

三：資金周轉快二一〇三次。这个商店上繳国家的利潤也逐年增多，物質變精神，精神變物質。这些数字是“南华里”职工用革命精神办商店結出的碩果；是閃耀着高度革命精神的光輝数字。

“南华里”职工的服务态度怎么样呢？他們是：处处將心比心，对待顧客如亲人。他們說：“群众滿意了，就是自己的幸福；让群众滿意，也是自己的职责。”这是无产阶级的高尚情操，这与資本主义企业唯利是图的經營思想相比，真是一天一地。他們全心全意为人民服务，不論严寒酷暑，黑夜白天，刮風下雨，顧客需要什么，就尽量准备什么，哪里需要，就尽量送到哪里，不嫌麻煩，不辞辛苦。一九六三年国庆节前夕，共产党员、售貨員朱紫东的爱人患病，住在医院里，要他去看望，旁人也催他去看一看。可是，朱紫东却惦记着前一天訪問过的一个住在奉化道的产妇。这个产妇因为丈夫外出了，需要商店送貨上門，給以照顾，朱紫东向同志們說：“我老婆住在医院有人照顾，不要紧，先給产妇送貨要紧。”他就是这样，为公忘私，热心地为顾客服务的。

像这样一心为群众的事情，在南华里商店是常常可以看到的。一天下午，商店剛剛卖完一批冰冻黄花魚，接着又来了一批葱。如果按常規，滿可以留在第二天卖。但是，他們想到群众熬魚需要葱提味儿，許多售貨員就挨門挨戶地給买魚的居民送去了，附近居民感激地写大字报表揚他們，称贊他們：“一片丹心为顧客，知寒知暖又知心。”

越是受到群众的贊揚和爱戴，他們越是以全心全意为

消費者服務的标准严格要求自己，注意培养自己的无产阶级的思想品质和革命情操。一个阴雨天，商店的解放路門市部来了位老太太，买了二分錢的葱，不料，剛走出門就滑倒了。一位老售貨員忙上前去，將老太太搀扶起来送过馬路。这件事引起了他們的一場議論：“老太太摔倒了，是誰的責任？”有人說：“鬧天气就不該出来买东西！”也有人說：“老太太是自己在外边摔倒的，跟我們有什么关系呢！”有人不同意这种看法，說：“这是因为我們的服务工作沒有做到家。”……議論的結果，人們进一步認識到：“为人民服务不能讲条件，不能好天气出車，坏天气就不出車。要全心全意为消費者服务，就得不辞辛苦，不怕困难，負責到底。”从此，他們既注意做好門市供应，又注意出車流动售貨；越是刮風下雨的天气，就越要出車卖貨。他們說：“風吹雨淋咱們几个人是小事，千家万户买菜的人不受風吹雨淋是大事。”他們这种热心服务的精神，深深地感动了居民。每当下雨天，流动售貨車出車的时候，居民口口声声夸奖售貨員，爱护售貨員，有的站在一旁給撑着雨傘；有的送来雨衣或油布。售貨員們也感动地說：“真是冷在身上，热在心上。”

南华里商店职工热爱党，热爱祖国，热爱商业工作，热爱消費者，十分珍視社会主义商业的信誉。不少人在工作沒做好的时候，心里就成了块病了。一天，女售貨員郭秀兰因为找錢和一位老大娘发生爭執，她說話生硬，态度不够和气，引起老大娘不高兴。事后她觉得自己損害了南

华里”的荣誉，损害了社会主义商业的荣誉，便主动三次登門拜訪，賠礼道歉。老大娘感动地说：“你呀！跟我的闺女一样好，真是毛主席教导出来的好售货员！”这件事不仅反映商店的服务态度改进，而且反映出人与人的关系更加密切了，商店与群众的关系更加紧密了。有人感动地说：“怪不得南华里商店这么好，看人家售货员对群众是什么样！要学，得先学南华里售货员为人民服务的心！”

从实践中找出做生意于革命的学问

——“一打、二抓、三送”

要为群众服务得好，加强调查研究，摸清銷售規律，把买卖做到群众的心坎上去，是一件重要的事情。这是南华里商店从实践中摸索出来的学问，也有他们从失败中得来的經驗。

“海参的教训”，就是一个活的經驗教训。

那是一九六二年，市場形势好转，各种物资上市量增多，鸡鸭鱼肉、海参、干贝、鱼翅、银鱼……真是丰富多采。采购员李立仁一看这情景，好不高兴！他看中了海参，当时就采购了一批。这东西在柜台上一摆，出乎意料，许多顾客看了看，摇摇头走了。商店同志们责怪李立仁说：“你看，这不是胡闹？不看大多数群众的需要，乱进货！”李立仁心里急得团团转，埋怨别人不积极推销。他亲自出馬站柜台，想试试看。

“大娘呀！买斤海参吧！一斤能发好几斤！”