

我们是怎样学习毛主席著作的

第一輯

辽宁人民出版社

我們是怎样学习毛主席著作的

第一輯

辽宁人民出版社

1964年·沈阳

我們是怎样学习毛主席著作的

第一輯

☆

辽宁人民出版社編輯出版（沈阳市大西路二段民心东里12号）沈阳市书刊出版业营业许可证文出字第1号
沈阳市第一印刷厂印刷 辽宁省新华书店发行

787×1092毫米^{1/32}·25印张·30,000字·印数：85,001—235,000 1964年1月第1版

1964年9月第1次印刷 统一书号：T3090·347 定价(3)0.14元

編 者 的 話

为了帮助广大读者更好地学习毛主席著作，特将我省各个战线上学习毛主席著作的先进个人和先进集体的心得和经验，选编成册，分辑陆续出版。由于我们的水平所限，可能有不妥之处，請读者给予指正。

1964年1月7日

目 录

为人民服务是无限的	李素文(1)
永远做个有益于人民的人	楊瑞芝(29)
做毛主席的好话务员	李桂清(46)

为人民服务是无限的

沈阳市食杂公司和平副食品商店营业员 李素文

我是一九五七年参加商业工作的。开始在沈阳南塔商店第二门市部工作。起初对商业工作的重要性认识不足，觉得当营业员每天和秤杆打交道，二分葱三分酱的，对社会主义建设出不了什么力，思想有些苦闷。但是又一想，自己是个共产党员，应该无条件地服从组织分配，积极完成组织交给的任务！在这种思想指导下，每天只知道埋头干活。

有一天，商店党支部书记对我说：“小李子，你光知道闷头干工作不行啊！还必须学习理论，特别是学习毛主席著作。只有学好毛主席的著作，才能不断地提高思想觉悟，更好地工作。”我想，自己只念过三年书，能学习毛主席著作吗？学习中的困难是少不了的。回到家里，我又反复想这个事，还认为一个营业员，是学不了毛主席著作的。过了几天，支部书记又拿来了一份工人同志学习毛主席著作的经验给我看，

并说：“人家能学，咱为啥就不能学呢？一天半天学不好，只要坚持下去就能学好的。”当时，我感觉，支部书记说的很对，打这我便下定决心学习毛主席著作。在党支部的指导下，从一九五七年到现在，我读完了《毛泽东选集》一、二、三、四卷，其中有些支章，我反复读了多遍。

学习毛主席著作之后，我的思想开阔了，站得高，看得远了，克服了思想上一些糊涂认识，懂得了应该怎样改造思想，做好革命工作。并且学会了卖菜，从此我就爱上了卖菜这一行。

我爱上了卖菜这一行

学习毛主席著作，不仅提高了我的思想认识水平，而且也找到了做好革命工作的方向，知道了怎样才能更好地为人民服务，怎样才能使自己进步。因为毛主席讲的都是革命的道理，我自己又想进步，想为革命多做一些事情，所以毛主席的书也就把我紧紧地吸引住了。我开始是学习《为人民服务》、《纪念白求恩》。这两篇文章，一下子就把我的思想抓住了。我被张思德、白求恩那种毫不利己，专门利人的高贵品质感动得吃不好睡不稳。一个人究竟应当为什么活

着？为谁活着？怎样活着？这些人生的根本问题，我过去很少想，当然也没有解决。毛主席在这两篇文章中把这些问题讲得一清二楚，方向非常明确。毛主席在《为人民服务》这篇文章的开头就告诉我们：“我们这个队伍完全是为着解放人民的，是彻底地为人民的利益工作的。”^①在《纪念白求恩》一文中，他又号召我们学习白求恩的“毫无自私自利之心的精神”，并且说：“从这点出发，就可以变为大有利于人民的人。一个人能力有大小，但只要有这点精神，就是一个高尚的人，一个纯粹的人，一个有道德的人，一个脱离了低级趣味的人，一个有益于人民的人。”^②我思前想后，觉得活着就应当象张思德、白求恩那样才有意义。党的利益，革命的利益和群众的利益是一致的，只要对革命有利的事，就应当毫不退缩。革命工作不分贵贱，重要的是看你是否全心全意地贡献了自己的全部力量。因此，我边学习边暗下决心，学习他们的毫无自私自利之心的革命精神。我是个共产党员，党把自己放在哪里，就应该把哪里的工作做好。当我这样想并自觉地这样做的时候，思想立时就开阔起来。

①《毛泽东选集》第三卷，人民出版社1953年第2版，第1003页。

②《毛泽东选集》第二卷，人民出版社1952年第2版，第654页。

学习了《关心群众生活，注意工作方法》之后，使我对卖菜工作又有了进一步的认识。毛主席在这篇文章里教导我们说：“要得到群众的拥护么？要群众拿出他们的全力放到战线上去么？那末，就得和群众在一起，就得去发动群众的积极性，就得关心群众的痛痒，就得真心实意地为群众谋利益，解决群众的生产和生活的问题，盐的问题，米的问题，房子的问题，衣的问题，生小孩子的问题，解决群众的一切问题。”^①读到这儿，我觉得心里格外亮堂。我想，毛主席早在三十年前，就把群众的柴米油盐问题看得这么重要，可是我呢？还觉得办这些玩艺儿对建设社会主义没有啥关系，觉着出不上力。那时候，毛主席和同志们给群众解决了这些生活问题，也就是真心实意地为群众谋利益，启发群众自觉地把力量放到前线上去和国内外敌人作斗争。通过斗争，打垮了国内外敌人，建立了新中国，我们才得到了今天的幸福。我就想，我们今天要把群众的吃穿用的问题解决得好，让他们能够专心一意地去生产、工作，通过我们的服务工作可以增加群众的干劲，把力量放到建设社会主义的

^①《毛泽东选集》第一卷，人民出版社1952年第2版，第133页。

战线上去，这不是为建设社会主义增加了力量吗？我为什么还觉得做这工作，一天卖油盐酱醋没啥出息，对建设社会主义没啥好处呢？一想到这里，就觉得脸上火辣辣的，知道自己原来的想法错啦。

特别是我学习了《实践论》和《矛盾论》，懂得了联系地看问题之后，我更加感到不能小看卖菜的行业。一九六三年六月，我们商店上市一批葫瓜，这是一种南方菜的品种。上市后，南方人很喜欢它，北方人就不认识这种东西，说：“这种大茄子可真长，不能好吃。”可是，在沈阳的南方人比较少，因此进来的菜长时间销不出去，卖菜的、种菜的和买菜的都挺犯愁。为了解决这个问题，我向南方来的人学习吃这种菜的方法，并积极向本地人进行宣传。这样本地人也就开始尝起来了。当他们发觉这种菜做馅做汤都挺好，于是买葫瓜的人也就逐渐多起来。开始一次来二百斤，得五六天才能卖完；以后每天进五百斤，当天就可以卖完。还有几种原属南方品种的菜，象洋窝瓜等，都是用这种办法逐渐打开销路的。我们这样做的结果，做到了使各方面满意：一个是城市居民满意，他们买到了新鲜的蔬菜，一个是种菜的农民满意，他们看到上市的蔬菜销售得很快，因西乐滋滋的，生产

蔬菜的劲头更大了。这件事情给了我很大的教育，原来卖菜这件事不简单，它关联着农业，关联着工业，关联着千百万群众的生活。把卖菜的工作做好了，对城乡的物资交流，对城乡人民的生活都有一定的作用，因此，卖菜也是社会主义建设事业中不可缺少的组成部分。做好了卖菜工作，也是为社会主义建设事业出了力。把这个工作干好了，也同样有出息。就这样，我爱上了我这个卖菜的行业。

摸清顾客的情况，周到地为人民服务

我虽然爱上了卖菜这一行，可是真正把卖菜工作做好，却不是一件容易的事情。群众成千上万，要求各有不同。要做到满足广大群众的要求，这需要很好地努力才能办到。我带着这个问题翻阅着毛主席著作，读到《中国革命战争的战略问题》一文时，我的心象是开了窗户，知道有劲往哪使了。毛主席指出：“不论做什么事，不懂得那件事的情形，它的性质，它和它以外的事情的关联，就不知道那件事的规律，就不知道如何去做，就不能做好那件事。”^①我想，卖菜也是这样，也得摸摸规律，否则，也是干不好的。

^①《毛泽东选集》第一卷，人民出版社1952年第2版，第163—164页。

怎样摸呢？毛主席在《实践论》中又说：“无论何人要认识什么事物，除了同那个事物接触，即生活于（实践于）那个事物的环境中，是没有法子解决的。”^①这就是说，要想摸清规律，就得在卖菜的实践中注意观察了解，进行调查研究，以便根据各种顾客的不同情况，采取不同的服务方法，更好地为顾客服务。当时来我们门市部买菜的都是商店周围的顾客，我想，如果把商店周围居民的情况摸清楚，我就可以更好地为他们服务了。于是我就时时留心，处处用脑，在买与卖的实践中去了解群众。有一天，天气很冷，来了个五六岁的小孩买豆腐。我当时想：在这样冷的天，让这么小的孩子出来买菜，家里可能有困难。为了摸清这个情况，卖完菜，我就到他家去访问。一打听，才知道他妈妈得了“产后风”，不能下地。这件事使我想到了，我们为人民服务得还远远不够，特别是对那些有困难的人照顾得就比较差。为了解决这个问题，我想，不能把自己锁在柜台里边，必要时应当走出柜台，让那些不能出来买菜的人也能吃到菜。因此我就提出了“送货到院”的建议，领导上

①《毛泽东选集》第一卷，人民出版社1952年第2版，第275页。

很赞成，同志们也很支持，都愿意这样干。这样一送货到院，确实为一些顾客解决了买菜不方便的困难。可是，有一家姓赵的居民，从我们送货到院以来，一直没有下楼买过菜。我就很奇怪，心里想，这里可能有问题。有一天，我把菜卖完了以后，就到他们家里去访问。进门一看，才发现这家一位老大娘有佝偻病，不能下楼。我们去卖菜的时候，别人又不在家。这又使我联想到，象有这样困难的，也不能就是这一家。经过我们同居民委员会的同志一块调查，每幢楼有二三家有特殊情况不能下楼买菜。我们根据这个新的情况，在“送货到院”的基础上，又实行了“送货到家”的服务方法。就这样一次一次地调查研究，反复实践，逐步把我们商店周围群众的情况摸清楚了，并针对各种不同情况，采取了不同的服务方法。对老、弱、病、残的固定顾客，为了减少他们买菜的困难，我们实行了“早（班前）访晚（班后）送，晚访早送，访送结合，分片包干，送货到门，服务到家”的服务方法。对于双方都上班的职工，我们除了调整营业时间外，还实行了“预约售货”的办法。在送货到家的工作中，我遇到了不少困难，但是一想起毛主席的“全心全意为人民服务”的教导，就

鼓起了勇气，就有了克服困难的力量。有一年腊月三十的晚上，忽然接到科学院车库打来的电话，问：

“你们下班了没有？”我说下班了，那个同志就叹了一口气。我问他是不是还有什么东西没买呀？他说：

“我今天出车回来晚了，我爱人还没有下班，到现在肉还没有买呢！”我一想，明天是大年初一，他们夫妻为了忙工作，连肉都没来得及买，我当营业员的能不管吗？可是肉库已经锁上了，值班的同志又不在，我就对这位司机同志说：“你不用愁，我明天早上一定给你送去，你放心好了。”由于心里挂着这件事，第二天早上刚天亮，我就睡不着了，赶紧爬起来找值班的同志砍了二斤肉，不到六点钟我就送去了。那位司机感动得不知说什么好了。接着我又到生孩子的几家看一看，是不是还缺什么。有的没有买白菜，我回头又把白菜送去了。有位产妇问我：“你怎么知道我生孩子了呢？”我说：“我平时经常注意来往的顾客，看见有怀孕的，就问一问什么时候生；碰到第一次有孩子的，不好意思当面问，就问她们的邻居。你每天上班都从我们门口过，最近几天没见到你，估计是生了。”我说到这儿，她笑了。当我看到群众这个年都过得很好，心里就感到特别舒畅、高兴。有一次我到群众中

去访问，发现沈阳建筑材料专科学校高虎老师的爱人生小孩，而高虎老师出差到外地去了，家里顶大的孩子才十岁，刚出生的婴儿没有上户口，产妇急需的东西没有买。看到这种情况后，我想，我应当帮助她办理这些事情。我骑上自行车就走，那天正下大雪，天冷路也滑，一不注意，在拐弯儿时就摔倒了。在这个时候我犹豫了一下：今天下这么大的雪，天冷路又滑，离公安派出所又挺远，改日再办吧！车头一转要往回走。可是我又一想：这样做不对，毛主席经常教导我们要全心全意为人民服务，难道我为群众办事受点累、挨点冻，都不行吗？想到这里，我就鼓起勇气把车头又倒转回来，路滑车子不好骑，我就推着走。终于给婴儿报上了户口，给产妇买来了急用的东西。当我回到她家的时候，她看这一切都办妥了，又看到我的手、脸都冻得道红，非常激动地说：“要是在旧社会，有谁管我啊！你看现在呀，国家照顾这么多东西，还有人给买来，这可太幸福啦！”这些事，在有些人看来，不是营业员份内的事，可是我觉得，按照毛主席的教导，我们要彻底地为着人民的利益工作，凡是对党对人民有利的事，我就应该去做。所以我就这样想：对一个真正的革命者，一个共产党员来

说，凡是革命工作就根本没有份内份外之分，凡是有利于党有利于人民的事儿，我就毫不犹豫地尽力去做。毛主席教导我们说，我们关心群众，群众就会拥护我们；如果我们光知道工作，不关心群众生活，那么，工作也就开展不起来。的确是这样，我做了点工作，群众待我就象亲人似的。有一回，我上居民组去开会，开完会就有一位老大娘跑到三楼找我，拉住我的手说：“我平常去买东西，你的态度总是那么和蔼，买什么东西有时忘了，你总是给我想着，就象你知道我的心似的。今天你来啦，可得到我家去坐坐。”我说还要到旁处去，等以后有机会再来吧。老大娘说什么也不行，只好去了。不久，这位老大娘又找街道干部给我们写了一张表扬大字报。

为了适应顾客的各种不同需要，保证顾客能买到他们所要买的菜，我又对来我们商店买菜的顾客进行了更全面的了解，注意都有什么样的人，他们爱买什么菜，不爱买什么菜，有什么共同的要求，有什么不同的要求，有什么样风俗习惯……等等，我想只有这样才能把服务工作做到顾客的心里去。经过一个时期摸底，我发现常在我们商店买菜的，南方人有百分之三十左右，山东人有百分之二十左右，河北、东北人有百分

之五十左右；其中有科学研究人员、教员、机关干部，还有工人、街道居民。他们的生活习惯和对蔬菜的要求，以及经济条件都有不同。在一般情况下，南方人愿意吃些细菜，宁愿吃的少些，但要味道好些；可是北方人就不一样了，要多吃一些菜，一小盘一小盘的不习惯。我们要把服务工作做到顾客的心里去，就得根据各种顾客的需要来组织货源，从各个方面来满足顾客的需要。于是，我们就粗细菜搭配着进货，粗菜有小白菜等，细菜有茄子、洋葱等。可是顾客在买菜的时候，反映就不一样。有的人觉得蔬菜品种不少，质量也很好，挺满意；有的人觉得粗菜的品种少，不大满意。有一天一位女顾客来买菜，从柜台这头走到柜台那头，自言自语地说：“唉！买点什么菜好呢？”有些犹豫不决。我就上前对她说：“要吃细菜啊，有茄子、洋葱，要吃粗菜啊，有小白菜，很便宜。挑点什么菜啊？”这位女顾客对我说：“你不知道呀！吃细菜，我的孩子多；吃小白菜啊，孩子们吃够了。所以，在买菜时我拿不定主意。”通过她反映这个情况，我们发现蔬菜品种还不对路，粗菜品种少了。我们又增加了蔬菜品种。粗菜除了小白菜以外，还有水萝卜、芹菜、角瓜。细菜的品种也增加了。由