

闪光的足迹

【吴 盟】



70
80年代共和国英模故事

中国少年兒童出版社

张秉贵 时传祥 赵春娥
罗健夫 高士其 张 华
张海迪 蒋筑英 邓稼先

共和国英模故事丛书

闪光的足迹

——70、80年代共和国英模故事

[吴 盟]

中国少年儿童出版社

编 者 的 话

中华大地，人杰地灵，华夏民族，英才辈出，在这块土地上，每个时代都孕育了无数英雄模范。建国前夕，刘胡兰、董存瑞以满腔的热血铺平了人民解放的道路，用年轻的生命迎来了新中国诞生的曙光；50年代，鸭绿江彼岸的隆隆炮声，倾述着黄继光、杨根思、罗盛教、邱少云等一个个惊天动地的名字；60年代，雷锋、王杰的故事更是家喻户晓，雷锋精神也已经融入社会主义的时代精神之中；70、80年代，张华、张海迪、时传祥、张秉贵等人在各自平凡的岗位上实现着人生的价值，默默地向祖国和人民奉献出一颗颗赤诚之心；到了90年代，在改革开放的今天，徐洪刚、崔大庆、孔繁森、李国安，在中华大地上再次奏响了一曲又一曲正气的壮歌！

英模们的感人事迹曾经影响着一代又一代新中国的青少年茁壮成长，激励着他们努力学习、刻苦读书，沿着英模们留下的足迹，一步步地走上建设祖国和保卫祖国的工作岗位，成为对祖国和人民有用的人。

时光飞逝，往事成烟，但我们怎么能忘却他们？怎么能忘却那一个个倍感熟悉的名字，那一句句掷地有声的豪言壮语，那一件件催人泪下的动人故事……

我们不能忘却，也永远不会忘却！英雄烈士的鲜血不会白流，劳动模范的故事将世代传颂，他们的名字和身影将永远铭刻在共和国历史的丰碑上！

在现今加强思想政治宣传工作的新的历史时期，党中央把精神文明建设放在社会发展的主导地位来抓，而精神文明建设的重点就是加强思想道德文化的建设。为了响应中央“以科学理论武装人，以正确舆论引导人，以高尚精神塑造人，以优秀作品鼓舞人”的工作方针，我们收集整理了共和国建国以来涌现出的英模故事，按时代划分成《血染的青春》、《平凡的伟大》、《闪光的足迹》和《时代的楷模》4册出版。我们坚信：榜样的力量是无穷的，英模们的动人事迹，对广大的青少年读者仍有着深远的教育意义，这些革命的英雄形象，在新的历史时期将放射出更加灿烂的光芒！

在本套丛书的收集整理工作中，我们参阅了大量有关英模事迹的书籍、报刊，在此一并致以深切的谢意！

目 录

胸有“一团火”的优秀售货员——张秉贵	(1)
模范清洁工——时传祥	(15)
工人阶级的好女儿——赵春娥	(23)
科学工作者的杰出代表——罗健夫	(37)
科普百花园的辛勤园丁——高士其	(51)
青年大学生的榜样——张华	(63)
当代中国的保尔——张海迪	(74)
为中华科技而献身的科学家——蒋筑英	(86)
新中国核事业的元勋——邓稼先	(99)

胸有“一团火”的优秀售货员——张秉贵

张秉贵，是一个从 50 年代到 80 年代一直为全国人民所熟悉的名字。他虽然不是什么科学家、作家，也不是什么文体明星，只是北京王府井百货大楼里的一名普通售货员，但是他的名字在人们的心目中，依然响亮发光。因为他在商场柜台这个平凡工作岗位上，几十年如一日，以自己胸中的“一团火”精神为顾客热情服务，做出了不平凡的业绩。

温暖顾客的“一团火”

张秉贵出生在旧社会。由于家里穷，他从 11 岁起就开始给人做工、当学徒。在那个黑暗的年月里，他亲眼看到过日本鬼子在祖国的土地上肆意打骂、残害中国人民；亲身体验过国民党流氓兵痞的毒打；遭受过外国洋人的白眼和辱骂；饱尝过工头、店主的剥削和欺压。他把这一切都深深记在了心里，刻骨痛恨这个吃人的世界。

1949年春天，北平（后改称北京）和平解放了。张秉贵从解放军战士和蔼可亲的笑容上感受到，这世道变了，变成了人民的天下。喜获翻身得解放的张秉贵，看到人民政府为人民办了一件又一件好事，看到祖国一天比一天富裕强盛。他从心底里热爱共产党，热爱人民政府，热爱人民自己的新国家。

1955年秋天，在北京最繁华的王府井大街上，北京市百货大楼建成开业了。36岁的张秉贵满怀欣喜地考进了这家当时北京规模最大的国营百货商店，在糕点组当了一名售货员。

站在百货大楼的三尺柜台里，张秉贵每天接待来自祖国四面八方的顾客。来买东西的人，都亲切地称呼他为同志、师傅。这时张秉贵想起了旧社会自己给店主当伙计的时候，被人瞧不起、挨打受气的事，就越发珍爱自己今天的这份工作。因为他真正体会到：新社会的人民只有劳动分工的不同，而没有地位高低贵贱之分，自己成了商店的主人，国家的主人。

没有了昔日被剥削受压迫的凄苦，张秉贵的脸上整日洋溢着和煦的春风。由于他工作积极、认真，不到半年时间就被大伙儿评为先进工作者。

工作有了成绩，领导给了荣誉，张秉贵的工作越干越有劲。可是不久后发生的一件小事，又让他看到

了自己工作上的差距，并深深领悟到，光有朴素的阶级感情还不行，还得树立起全心全意为人民服务的思想，才能够站好这三尺柜台。

事情的经过是这样的：一天，一位农民顾客来到了百货大楼，挤到柜台前对张秉贵说：“同志，我买两块桃酥。”张秉贵心想两块桃酥卖不了几个钱，于是就转头先去照顾那些食品买得多的顾客。那位农民等得时间长了，就生气地提意见说：“你是不是嫌我买的少，就不理睬人？”听了这话，张秉贵也感到自己做得的确有些不合适，便赶紧给他称了两块桃酥。事后小组会上，同事们批评他不该只顾“抓大号”，冷落了这位农民顾客。对大家的批评张秉贵有些想不通，他心里嘀咕：我乐意多卖钱，也是为了国家和集体利益着想呀，难道这样做也错了吗？店里的领导看出了他的心思，就找他谈心说：“我们国营商店做买卖，首先考虑的是要为人民服务周到，不论买多买少，都是我们的顾客，都应该一样对待！我们售货员的双手，要把党的温暖送到顾客的心里。”

听了领导的话，张秉贵终于想通了。他懂得了自己的工作不单是为顾客称几斤糖果、几斤糕点，还要把方便和温暖送给他们。

没过几天，一位面带病色的顾客来买点心。她告

诉张秉贵自己不爱吃甜味的食品，想请他帮助挑几样适合自己口味的点心。听完顾客的要求，张秉贵便耐心地向她详细介绍起各种糕点的味道和特点，最后帮她挑了两样略带咸味的点心包好。这位顾客买到了可口称心的点心，当即感激地对张秉贵说：“你的服务态度真好！”没想到过了几天，这位顾客又拿来一大包枣和梨送到柜台上，说是送给张秉贵尝尝。张秉贵急忙婉言谢绝，可顾客放下东西就跑出门了。

这件事深深地打动了张秉贵的心。他想：我仅仅为顾客着想，做了一点力所能及的小事，顾客就把我当成了亲人。今后，我也一定要把顾客当成亲人对待。我们售货员胸中要有全心全意为人民服务的“一团火”，用它来温暖广大顾客的心，使他们不仅在商店里感到热乎乎的，回到家里也要热乎乎的，走上工作岗位还要热乎乎的。

胸中点燃了全心全意为人民服务的这“一团火”，张秉贵的工作更加努力了，对待顾客的服务态度更加周到热情了。无论他工作有多么忙、多么累，无论他在生活中遇到了什么不顺心的事，只要往那三尺柜台前一站，他心里就只想着顾客，始终以“一团火”精神忘我地工作。在接待服务中，他主动、热情、耐心、周到，使每一位顾客都能从他身上感受到火一般

的温暖。

一次，一位女顾客因管教孩子生了闷气，就心情不悦地闲逛到百货大楼的食品柜台前。张秉贵满面春风地迎上去问：“您想买点什么？”

“不买！难道不能看看吗？”女顾客态度生硬地说完就向柜台的另一端走去。

听了女顾客的回答，再看看她紧绷着的脸，张秉贵猜想她一定是遇到了什么不顺心的事，就仍然是热情地向她介绍说：“这有从上海新进的几种糖果，味道很不错，您想看看吗？”

看到张秉贵脸上真诚的笑容，听着他和蔼可亲的话语，女顾客不好意思了，忙向张秉贵道歉，并说明了自己发火的原因。张秉贵听了就热心地劝解她教育孩子要注意方法，不要因此影响了自己的情绪和健康。听着张秉贵的耐心劝导，这位女顾客怒气全消了，十分感激地说：“您的服务态度真好。我无缘无故地冲您发火，您还这样热情接待我，真不知怎样感谢您才好！”后来，这位女顾客成了张秉贵的朋友，她每次来百货大楼买东西，都要来看望一下这位和蔼可亲的“张师傅”。

还有一次，一位顾客刚喝过酒，借着酒劲就和张秉贵对面柜台的售货员吵了起来。刚吵完，他赌着气

又扭头来到张秉贵的柜台前要买糖果。张秉贵忙迎上去热情接待，谁知这位顾客竟一口气点了三种糖果，可每样只要一两。面对眼前这位分明是有意刁难售货员的顾客，张秉贵毫不生气，仍然是不厌其烦地为他称好、包好糖果，并热心告诉他三种糖果的味道特点。

受到了这样耐心周到的服务，那位顾客气全消了，红着脸不好意思地连连道谢。以后，他总对人说：“张师傅待人太好了！在他那里买东西，心里总是热乎乎的，就是回到家里也感到特别舒服。”

张秉贵先后在百货大楼的糕点柜台和糖果柜台当过售货员，几十年来总计接待过的顾客不下几百万。同这么多的顾客打交道，他从没有和顾客红过脸、吵过嘴。他胸中装着的“一团火”，照亮、温暖了无数人的心……

平凡的岗位不平凡的业绩

从 50 年代到 80 年代，张秉贵一直从事的是售货员工作。售货员的工作岗位可以说平凡得实在不能再平凡，然而，就在这平凡的岗位上，张秉贵却干出了不平凡的业绩。

对于柜台的销售工作，张秉贵并不认为是简单地买和卖。他说：不论是哪个售货员的服务态度不好，顾客不会只指责你一个人的态度。本地的顾客会说你那家商店态度不好；外地的顾客会说北京的售货员服务态度不好；如果顾客是港澳同胞和华侨，他们就会因为你的服务态度不好而感到祖国不温暖；如果顾客是外国人，他们就会指责中国人不讲文明。售货员的工作虽然平凡，可他代表的是商店的形象、首都的形象和祖国的形象。岗位光荣，责任重大！

有了这样的认识，张秉贵便把自己工作的三尺柜台看成是战士坚守的阵地。每天只要一上班，从接待第一位顾客，到送走最后一位顾客，他自己的事一点也不想，一心只考虑顾客，想的、干的，都是为了使顾客满意。他认真地总结售货工作中的经验，在以后的售货工作中把服务想得更周到更细致。

一次，一位妈妈抱着小孩来买糖，由于当时柜台前排队的顾客很多，孩子一时吃不上糖，便哭了起来。张秉贵见状便马上拿出一块糖放在小孩子手里，使孩子止住了哭声。然后他一边手中忙着给其他顾客称糖，一边对孩子的母亲说：“这块糖先让孩子吃，待会再算帐。”过了一会儿，轮到这位妈妈了，张秉贵为她称好糖以后，先从中拿出一块放回到货柜，然后又拿出几块用

小纸袋包好，放进了孩子的衣兜里。当他把包装捆好的糖果递到孩子的妈妈手里时，微笑着叮嘱道：“孩子兜里的糖，留在路上吃。”看到张秉贵想得比孩子妈妈还周到，周围的顾客无不交口称赞。

又有一次，张秉贵在售货的时候，发现排在队尾的一位顾客不时地察看手表，同时脸上露出了焦急不安的神情。张秉贵心想这位顾客一定是有什么急事，于是便主动走过去询问：“您有什么急事？”“对啊！我急着赶火车，可我又想带点北京的糖果回去。”听完这位顾客的回答，张秉贵便征得排在前面几位顾客的同意，很快就给他称好了糖，并热情地告诉他，到哪儿乘汽车去火车站最方便。

还有一次，一位来自四川的顾客来买糖，见张秉贵很忙，就拉开大提包，要求把称好的糖果直接往里倒。张秉贵从他的口音里听出顾客是四川人，立刻想到四川天气湿热，糖这样闷在包里会发粘流汤，于是他还是说明理由，坚持替这位四川顾客把糖果分开包好，并且细心地垫上了防潮的蜡纸。

就这样，张秉贵在售货工作中，对顾客总是体察入微。对那些老弱病残或带小孩的顾客，对那些有特殊情况的顾客，他接待工作做得更精心、更热情。顾客们在他柜台买东西，心里总是感到热乎乎的。

日复一日，年复一年，张秉贵就在售货员这个平凡的工作岗位上，干出了不平凡的工作业绩，成了闻名全国的模范售货员。他先后多次被推选为北京市和全国的劳动模范，并被授予特级售货员的称号。他还当选过第五、第六届全国人民代表大会代表、全国人大常务委员会委员。

“一抓准”和“一口清”

张秉贵在售货服务工作中，不但对顾客满腔热情，处处为顾客着想，而且对售货服务的质量和速度更是精益求精。他“一抓准”和“一口清”的售货绝技，曾经使许多顾客和同行为之倾倒，赞叹不已。

“一抓准”是指不论顾客要买多少糖果，他只要用手往糖果堆里那么一抓，分量就能抓个差不离，再增减上1、2块就称好了。“一口清”就是不管顾客一次要买多少种糖，每种糖要多少分量，他都能一边称秤包装捆扎，一边随口将价钱算得一清二楚，分毫不差。有了这“一抓准”和“一口清”的绝技，售货的速度自然就比别人快多了。

有位年轻顾客对张秉贵这手卖糖绝活将信将疑，于是他先特意算好了价钱，然后再去王府井百货大楼

买糖。他对张秉贵说，他要买1斤糖，但这1斤糖要分成四样，各是二两二、二两七、二两八、二两三。这笔帐够棘手的，不单分量不一样，而且各种糖的单价也不一样。一般的售货员就是拿算盘算也得算上好一会儿。可是张秉贵却二话没说，热情地接待了这位顾客。他不但一抓就准，三下五除二把四样糖称出包好，而且随口报出了价钱。那位顾客一听，竟然和自己预先算好的价钱分毫不差。“张师傅，你果真是名不虚传，我算服了！”年轻人不由得连声赞叹。

常言说“台上一分钟，台下十年功”。张秉贵为能练出这“一抓准”和“一口清”的绝活，不知占用了自己多少业余时间，花费了多少心血。为了练成“一抓准”，他先后自己花钱买了200多种糖果进行练习，抓了称，称了又抓，直到练得能把不同品种的糖果一抓就准才肯罢手。张秉贵从小没有进过学校，为了练出“一口清”，他反复学习速算方法，每天口念心算，终于练就了“一口清”的硬功。一次，一位慕名而来的外国客人手持电子计算器和张秉贵连续比试了三次，结果张秉贵每次都算得又快又准，使这位外国客人口服心服。

为了能更好地为顾客服务，张秉贵并不满足于“一抓准”和“一口清”。经过不断地总结和摸索，他

糖果組



張華章

