

商业人物志第一集

不断进取的人们

中国商业出版社

商业人物志第一集
不断进取的人们

•

中国商业出版社出版
新华书店北京发行所发行 各地新华书店经营
北京丰华印刷厂印刷

•

787×1092 毫米 1/32 5.125印张 70千字

1983年10月第1版 1984年3月北京第1次印刷

印数1—5,000

统一书号：4237.095 定价：0.30元

写在前面

三联书店有个期刊叫《人物》，介绍了古今中外的各类人物，以它丰富的史料，广博的知识，生动的事例为读者提供了精神食粮。其实，在商业战线上并不乏精神境界很高的、技艺精湛、出类拔萃的营业员、服务员、炊事员、修脚工、理发师……，把在商业、饮食业、服务业的这些人物是怎样成长起来的，他们怎样对待自己的工作，以及对祖国四化建设做出的贡献认真勾划出来，形诸文字，不仅可以激励后来者，也有助于社会各界加深对这个行业的了解。

我们殷切地盼望广大商业工作者拿起笔来写自己周围的杰出人物，更欢迎专业作家能够以商业战线上的人物为题材创作更好的文学作品，让更多的人了解商业工作的意义，学习这些先进人物的精神。我们以为，这是一件很有意义的工作。

中国商业出版社书编室

一九八三年十月

目 录

写在前面	编 者
1 “李丽热”	简声援
12 巧夺天工	杨荣刚 邱 原
23 收杂骨的姑娘	刘明毅
31 赤子之心	肖建文
42 “特殊家谱”	孟令哉
51 张金元卖锅	庄虔贵 谢凤桥
60 天职	曲 庚 蔡斌华
68 治脚华佗	李武魁
77 一身正气走四方	张法治
87 丁墨耕与篆刻艺术	山 岳



“李丽热”

简声援

十年内乱期间，林彪、江青反革命集团造成的开后门、拉关系的不正之风，好象是一个无形的“牢笼”。抬手动脚都得考虑到它的存在，受它的治，受它的气。人们对不正之风深恶痛绝，希望冲破这无形的“牢笼”。

粉碎“四人帮”以后，特别是党的十一届三中全会以后，党领导全国人民展开了为使党风和社会风气的根本好转的伟大斗争。在这场斗争中，年轻的共产党员李丽，就是一位向不正之风挑战的勇士，就是一位冲破这无形“牢笼”的巾帼英雄！

一九八二年“全民文明礼貌月”前夕，二月二十八日早晨。太原市六味斋酱肉店柳巷门市部的柜台上方，增加了一块十分耀眼的牌子。牌子上，写着几行扣动顾客心弦的毛笔字：

“向您保证：

三号营业员李丽不开后门，不缺斤短两；本人

如有违犯，甘愿受罚。请广大顾客监督。”

在柜台前面排队买酱肉的顾客，看着这块牌子，出现了各种各样的表情：有的喜悦，有的惊讶，有的称赞，有的摇头不语。但是，不管什么样的表情，都包含着一份担心：做得到吗？长得了吗？

很快，山西新闻界的同志们闻讯赶到了。文学记者访问，摄影记者拍照，电视记者录像。一下子，李丽挂牌营业这个“爆炸性的新闻”，通过报纸、电台、电视台迅速传遍全省，成了人们在“文明礼貌月”里谈论的中心话题之一。这当中，当然同样有喜悦的，有惊讶的，有称赞的，有摇头的。当然也同样怀着一份担心：做得到吗？长得了吗？

于是，有人就充当了“观察员”，常常到李丽的柜台前面去观察，想看看这里将要发生些什么事情。

一件令人不愉快的事情发生了。有一天，李丽正在工作，进来了菜店的一位熟人：“丽丽，给我来一斤好杂拌，全一点，好一点，晚上我去你家拿。”

李丽面有难色，朝这位熟人看了一眼，心里说：别人都知道我挂了牌，偏偏你就看不见？！

那人见李丽不吭声，又说：“喂，丽丽，记住了吧，晚上我去你家拿！”

李丽见这位熟人返身要走，急忙说：“不行，我已经向顾客保证了。你看，那不是我挂的牌子。”

“就买一斤还不行？”

李丽干脆地回答：“不行。”

“真的不行？”

“真的不行。”李丽解释说，“你同顾客们一道排队吧，

等三五分钟就买上了。”

菜店的熟人两眼盯着李丽，火啦：“哼，看你以后买鸡蛋还找不找我！”

李丽说：“以后我去那里买鸡蛋按规定办事，同顾客们一道排队。”

看着这位老熟人摔摔打打地离开了柜台，李丽心里久久不能平静。她想了又想，悟出了一条道理：要实现不开后门的保证，自己千万不能走后门。

又一件不愉快的事情发生了。头一天，舅舅专门到家里找她：“小丽，我明天做家具，要请人吃饭，你给买点好杂拌。”

李丽对舅舅说：“不行！我已经挂了牌子，不能再开后门了。”

舅舅很不高兴：“连舅舅买二斤肉也不行？！好，不用你了，我自己去买。”

第二天上班后，有的同志悄悄给李丽捎话：“你舅舅来了，照顾一下吧！”



李丽对这个同志说：“同别的顾客一样，一视同仁。”

舅舅得不到照顾，排队买了肉，一声不吭，走了。

看着舅舅的背影，李丽暗暗嘀咕：舅舅准是生我的气了。她心里久久不能平静，想了又想，又悟出了一条道理：要实现不开后门的保证，不要害怕别人指责自己“六亲不认”。

第三件不愉快的事情又发生了。过去，从加工房拉回排骨来，营业员总是要给自己的“关系户”先挑，挑剩下的才卖给柜台前面排队的顾客。现在不行了，车一到，李丽便和其他营业员一道，将排骨直接卸在货架上。因此，有的人就满肚子有气。

一天，有个营业员的熟人，想走后门挑排骨。于是，那个满肚子有气的人，便借机发泄说：“呀，有排骨也买不上哩。你没看见那个牌子？！哼，不如单独给她一个肉墩，把牌子挂在她的脖子上，再贴上张照片。”

李丽没料到，竟有人这样侮辱她。但是，她始终一语未发，照常同其他营业员一道，将运来的排骨直接卸在货架上。谁知，那个满肚子有气的人，竟然将两箱排骨从货架上撤下来，抬到后面去挑选。商店领导制止了这种错误的行动。于是，她又冲着李丽骂道：“哼，挂个臭牌子，就不要命啦！买块排骨，还这样受气！？”

事后，李丽心平气和地对这个满肚子有气的人说：“论工作，您是我的师傅；论年龄，您是我的长辈。我觉得您不应该这样。如果我有缺点错误，您怎么批评我都行。”几句话，说得那满肚子有气的人，满面通红，低头不语。

这件事，又使李丽久久不能平静。她想了又想，又悟出

一条道理：要实现不开后门的保证，需要说服所有的同志，携起手来，共同抵制不正之风。

二

发生在李丽的柜台前面这一桩桩不愉快的事情，在顾客们看来，那是相当愉快的。但是，对于“观察员”们来讲，事情并没有完全下了结论。他们还在继续寻找一个又一个问题的答案：

李丽为什么要挂牌营业？难道真是象某些人说的想“出风头”吗？

挂牌营业有没有苦头？难道真是“堵了别人也堵了自己”吗？

“不缺斤短两”能不能办到？难道真是一句“伟大的空话”吗？

李丽是咬着牙苦撑几个月呢，还是要长期坚持挂牌营业？

山西新闻界的同志，将上面这些问题转告了李丽。李丽同志欣然答应要向广大顾客汇报思想，要回答人们提出来的问题。

李丽同志说：

“我国第一个‘全民文明礼貌月’前夕，市委领导勉励我们‘最佳营业员’要做贡献。我该怎么办呢？”

“想问题首先要想到顾客。对于我们商业工作者来说，理解顾客的心情，为顾客着想，就是为人民服务。那么，顾客最希望我们怎么干，又最厌恶我们的哪些做法呢？想来想去，当然想到了开后门这件顾客最不满意最痛恨的事。”

“十年动乱，造成了社会风气的败坏。有的人，手中有
了权，就要用人民给他的权谋取个人私利，还说什么‘有权
不用，过期作废’。象我这样的营业员有什么权呢？充其量
不过一把切肉的刀，一台称肉的秤。可是就这么点芝麻大的
权，也能用它来交结‘关系户’，使自己得到好处。

“想到这些，想到即将开始的‘全民文明礼貌月’，想到
人民给予我的‘最佳营业员’的光荣称号，想到市委的嘱咐，
我就暗暗下了决心，从我做起，从现在做起，绝不再开后
门。

“但转念又想，光暗下决心能做到吗？有人凭着老关系来
死缠活磨你开后门又怎么办？干脆，亮明想法，取得领导和
同志们的支持，争取广大顾客的监督，依靠群众和这种不良
风气较量较量。于是，在我们门市部宋师傅的鼓励和帮助
下，二月二十八日开门营业时，我就把牌子挂出去了。”

牌子挂出去以后，李丽是不是尝到了“堵了别人也堵了
自己”的苦呢？

她说：

“从前，电影院的女服务员在我这里买后门肉，畅行无阻；
我去电影院看电影，可以不用买票。现在，她到我这里是站队
买肉；我去她那里看电影，一定要买票。从前，我替副食店
的营业员把酱肉买好送到家；我到她那里去买鸡蛋，随到随
买，管挑管拣。现在，她来我这里买酱肉是普通顾客；我去
她那里买鸡蛋，也是一个普通顾客。

“过去，搞‘权力交换’，拉‘关系’，是可以捞到点东西，
算是个‘甜头’吧！但是，‘苦头’也不小。比如说，逢年过
节，‘关系户’都来了，亲戚、朋友、同学、院邻一拥而至，

都要酱肉，而且都要好点、多点、便宜点。结果，躲也没地方躲，应付又应付不了，顾客有意见，‘关系户’要翻脸，别人过年，我们卖酱肉的是受罪！更大的‘苦头’还在于，心里老是觉得有愧，老是觉得自己是一个没有职业道德的营业员，常常受到良心的谴责。

“现在，看电影要买票，买鸡蛋要排队，看起来是有点‘不方便’，是有点‘堵了别人也堵了自己’的苦头，但是，有一种冲破不正之风‘牢笼’以后的无比舒畅的痛快心情。请想想，这难道不是一种更大的甜头吗！有一天，有两位聋哑人来买酱肉。我给他们称好、包好后，他俩指指我挂的牌子，竖起大姆指向我点头致意。我望着他们高兴的样子，心里很感动。再请想想吧，一个营业员，能够受到顾客向自己投以信任的眼光，这难道不是一种最大的‘甜头’吗？！”

“不缺斤短两”是不是一句“伟大的空话”？当然不是。保证的条件，一条在李丽的心上，一条在李丽的手上。

从心上这个条件讲，李丽同志深知造成“缺斤短两”的原因，深深地痛恨克扣顾客的恶劣做法，想来一个“针锋相对”。她说：“为啥给顾客缺斤短两呢，还不是因为给‘关系户’添斤加两了吗！因为和顾客素不相识，就狠心从顾客身上克扣下来一点，要不，哪能给‘关系户’加呀！再说挑肥拣瘦吧，还不是因为给素不相识的顾客以肥顶瘦，‘关系户’来了才能挑瘦有瘦吗！做买卖有句行话，说是‘聪明的买主斗不过糊涂的卖主’，反正就是这些货，有人买好的，买超份量的，就得有人买次的，买份量欠缺的。羊毛出在羊身上，做营业员的，谁也不会贴上自己的钱财在柜台上交朋友。”李丽同志提出“不缺斤短两”的保证，是有针对性的，是要同违反社会

主义商业道德的恶劣做法较量一番，非把它斗垮不可！

从手上这个条件讲，李丽同志二十岁到六味斋，十年来，虚心好学，积极上进，有一手好功夫。她说：“我的做法是，除了上班先校称，交易中唱收唱付，让顾客监督而外，还有一张从一分钱到一元钱的售量测算表，不仅不缺斤短两，而且不缺两少钱。比如说，过去顾客买一元钱的杂拌，我们只能大概估一下，给六两多。可是，究竟多多少少，是多一钱还是多五钱，心里没数。这样，售货员老是怕给多了，下班时不好结帐，只好少给点，让顾客吃亏。现在这我有了一张售量测算表，就清清楚楚知道，买一元钱的杂拌，应该给六两六钱，准确无误。”

李丽同志满怀激情地对山西新闻界的同志们说：“说老实话，挂牌前我也是有顾虑的，害怕很难坚持下去。现在，这种顾虑已经打消了。因为，有顾客的支持和监督，有各级领导的关怀。有我们门市部全体职工的共同努力，也有我自己的决心，这块牌子是要坚持挂下去的。请贵报，电台和电视台转告广大顾客，李丽决不辜负大家的期望，一定说到做到！”

三

看李丽挂牌营业的行动，听到李丽挂牌营业过程中这些肺腑之言，人们信了，服了。有一位顾客在给李丽的信中说：“在你挂牌的当天，我正好去你那儿买肉，在牌子跟前站了很久，最后摇摇头走了。说老实话，当时我对你的这两条不大相信。看了报纸，特别是看了你的文章末尾那两句话，我不由得热泪盈眶。如今象你这样敢于冲破旧的邪恶势力并公开向它宣战的人太少了。李丽同志，你走的这条路是正确的，

人民需要千千万万个象你这样的售货员！”

象“气浪”一样，李丽的精神几乎波及社会的每一个角落，使人们受到冲击，使人们得到教育，使人们发生联想：

做人事工作的同志感到，在招工、招生、调动和选拔干部当中，同样有一个防止开后门的问题，同样有一个防止在用人上“滥竽充数”这种“缺斤短两”的问题。因此，人事工作也有必要象李丽同志那样，果敢地以一牌顶住不正之风。

做医务工作的同志感到，商店卖货不能开后门，医院看病也不能开后门，商店卖货不能缺斤短两，医院看病也不能在诊断、治疗、用药上出现“偷工减料”这种“缺斤短两”的事情。因此，医院也要学习李丽，实行挂牌看病。

做生产管理工作的同志也感到，工厂的产品也可能从后门出去，在生产产品的过程中，还可能出现“粗制滥造”这种“缺斤短两”的事情。因此，应该把李丽精神移植到工厂里来，实行挂牌生产。

.....

在这些联想的促使下，出现了“李丽热”，兴起了学习李丽的热潮，特别是在领导干部中兴起了学习李丽的热潮。

六味斋酱肉店柳巷门市部负责人，是最先学习李丽同志，把牌子挂出来的。有一天，一位朋友来找他，想通过他，不用排队，买点好酱肉。这位负责人接过朋友的钱，二话没说，排在顾客的后面。朋友用惊讶的眼光看他，他微笑着指了指李丽的牌子。这位朋友恍然大悟，从门市部负责人手里拿过钱来，自己站队去了。

六味斋酱肉店党支部书记张焕成，为李丽挂牌营业这件事，专门召开了支委会。李丽把牌子一挂出来，他就赶到门

市部，对李丽和同志们说：“这是好事，支部坚决支持。不但李丽应该这样做，我们每一个同志都应该这样做。”

张焕成同志带头学习李丽，把牌子挂出来了。整个六味斋酱肉店的职工们，在党支部书记的带动下，纷纷把牌子挂出来了。大家决心要向李丽那样，来冲破不正之风的“牢笼”！

太原市第二商业局党组书记武文明同志，在所属各门市部、商店、工厂、批发部、公司等各级领导干部一千多人参加的学习李丽的大会上，宣读了局党组五位领导成员的约法五章：

第一，坚决贯彻党的路线、方针、政策，在政治上同党中央保持一致；

第二，在干部和人事问题上任人唯贤，按党性办事，不拉关系；

第三，深入实际，联系群众，办事讲效率，工作不拖拉；

第四，不以权谋私，不搞特殊化；

第五，不走后门，不乱批乱供商品，接受广大干部、职工监督。

中共太原市委第一书记李修仁同志，向李丽同志学习，也把牌子挂出来了。他挂牌的主要内容是：第一，在思想上、政治上坚决同党中央保持一致，坚决同违背中央路线、方针、政策的言行作斗争；第二，不走后门，不搞不正之风，否则就是违反党纪；如果对走后门的睁一只眼闭一只眼，也是严重失职；第三，请群众监督，接受批评；第四，言行一致，说到做到，自觉遵守纪律。

各级领导干部向李丽同志学习，挂牌工作，挂牌服务。
李丽同志从领导干部的行动中，吸取了丰富的营养，受到了很大的鼓舞，看到了新的“天地”，开始了新的攀登。

李丽同志说：“我一个人的力量是有限的，但我相信只要大家都行动起来，整个商风、民风、党风的根本好转就大有希望。让我们为实现这一共同的目标去努力吧！”





巧夺天工

杨荣刚 邱 原

人们熟知《红楼梦》中晴雯病补孔雀裘的故事，但很少有人知道晴雯织补孔雀裘的高超技术。最近听了商业部门的同志介绍了许多关于织补行业继承和发展这门绝技的动人事迹，令人赞叹不已。

一九七二年二月，美国总统尼克松夫妇来华访问时，北京饭店洗衣厂收下了尼克松夫人送来要洗的一条天蓝色的尼龙纱巾。纱巾上印有一幅彩色山水画：花儿簇簇，果树盈盈，小桥流水，飞鸟嬉戏，老人垂钓。整个画面色彩斑斓，景致万千。由于洗衣厂的工人不熟悉这类纱巾的性质，用熨斗刚一试烫，霎时纱巾上出现了二寸见方的洞，烧掉了纱巾上的四十六朵花形。怎么办？如果不能按时把纱巾送还给尼克松夫人，将给我国造成不良影响。北京饭店洗衣厂的工人急得不知所措。当时，有人建议请教首都洗染厂的织补工人，看能不能织补一下。也有人担忧地说，即使能织补，也还不了原样。北京饭店洗染厂的同志抱着一线希望，把纱巾送到了首都洗染厂。一个老工人接过纱巾看了又看，谦和地

说：“我来试一试”。

在一个瑞雪纷飞，寒风刺骨的夜晚，人们早已入睡。这位老师傅却戴上七百度的老花镜，在乳白色的灯光下，选配了四十六种颜色的尼龙线，运用晴雯织补孔雀裘的绝技，左挑右压，飞针走线，排纬织经，丝丝入扣。当洗染厂的领导怀着忧虑的心情去看他时，已是红日当空，那洁白的雪花在阳光下悄悄地融化了，消失了。人们推开窗户，一道玫瑰色的霞光映照着这位老工人的面颊，他感到头昏目眩，满眼金星乱进。他镇定一下精神，笑着把织补好的纱巾交给了厂领导。人们的眼睛霍然集中到纱巾上。“被烫坏了的破洞哪里去了？”人们急切地问道。要不是这位老工人指点破洞的位置，人们很难看出纱巾是织补过的。这种织补工艺不仅具有精湛的技术，而且具有较高的艺术性，真是巧夺天工。人们称这种织补工艺是天衣无缝，两面平光。当天，我方人员按时把纱巾送到尼克松夫人手中，歉意地说，“这条纱巾被我们的工人烫掉了一块。现在织补好了，请你原谅。”尼克松夫人拿着纱巾仔细端详，轻盈地笑着说，“好好的纱巾，那里坏了？”我方人员用手指给她看，她仍然不相信，经详细解释后，她又仔细地查看纱巾，风趣地说：这条纱巾太值钱了，我要把它送到美国博物馆去展览，没想到中国有这么高超的织补技术。

这就是织补工人夜补尼龙巾，传播中美友谊的佳话。人们一定想知道这位老工人是谁？他就是首都洗染厂的特级技师，人称织补大王的吴兴扬。

二

吴兴扬今年五十八岁，从事织补工艺已经四十六年。他