

乐活·讲述

李大眼

洛阳有人找你



张道先

□记者 张丽娜 文/图

▶▶ 奔丧落难, 幸遇“李大眼”

2003年早春的一天,张道先的外甥骑着三轮车,将老舅送到了周口项城车站。天已经擦黑儿,张道先张了张嘴,不好意思跟外甥说他没钱买车票,只是尴尬地朝外甥摆摆手:“你回吧……”

这个年近半百的男人,数日前揣着一沓钱回项城老家奔丧——他母亲去世了,不承想,料理完丧事,他的兜里只剩5毛钱。

张道先少小离家到洛阳谋生,不愿在亲戚面前失了面子。于是,他缩成一团儿坐在十字路口,准备熬到天亮,走路回洛阳。

路口有一个摆摊儿的老板,四十来岁,高个儿,大眼。他见张道先老坐在那儿,很纳闷儿:“你咋不回家呀?”

张道先说:“没钱买车票,也没钱住旅馆。”

老板眼瞪得更大了:“你饿了吧?来来来,进棚里坐,棚里暖和。”

▶▶ 大眼兄弟,你在哪儿哩

前两天,我在老城区建安街社区找到张道先时,他正窝在昏暗的屋子里看电视,沙发旁靠着一根拐杖。

弹指十年,恍惚昨天。

他说,靠着那50元,他买了车票,顺利回到了洛阳。第二年,他和老伴儿专程去了一趟项城,找李大眼还钱,找来找去不见恩人:摆摊儿的地方盖了一栋楼,没人知道李大眼去哪儿了。

张道先思前想后,才觉得被“糊弄”了:谁会拿“李大眼”当名字啊?看来那个好心人存心不让他还钱。

后来,张道先下岗了,社区安排他做保洁工作贴补家用。晚上他闲着没事干,就去拾破烂儿。拾到几十把破伞,他修了修,捐给了灾区。不知为何,这样做的时候,他总会想到李大眼。

有人可怜“拾破烂儿老头”,给他钱,他不要:“我有两只手,不要可怜我。”然而好心人太多,张道先不接钱,那些人就买饭买菜送给他——有人一口气塞给他5个煎饼果子。再后来,有个骑自行车的清洁工不

说着他手脚麻利地煮了一碗汤面条,端到张道先跟前。

张道先很为难:“我确实饿,也确实没钱给你。”

老板笑了:“绝对不要你的钱,放心吃吧!”

张道先狼吞虎咽地吃完面,肚里心里都热乎乎的。他对老板说明原委。老板直摇头:“走路回洛阳,那会中?从项城到洛阳得走好几天哩!这样吧,我给你50元当路费。”

张道先慌了:“那可中不中!咱俩又不认识。”

老板说:“咋不中?都是老乡,谁还没有落难的时候。”说罢,掏出50元,硬塞给张道先。

张道先捏着钱,脸憋得通红:“你得把名字告诉我,将来我好找你还钱。”

老板乐得眯起了眼:“我叫李大眼。这钱不用还。”

小心撞了他,撞得他腿骨折,他没要一分钱就让人家走了:“讹人家弄啥哩?都不容易。”

老城中州医院的医生心疼他是个老实人,免费登门帮他治腿;社区干部安排志愿者抬着他上下楼……得,这都成了张道先的心病:“我一辈子不想欠别人的,却欠下这么多人情。”

最重的一块心病,就是李大眼给的那50元。

“都说‘滴水之恩,当涌泉相报’。我啥时候才能报恩呢?”张道先叹着气,那模样叫人怪闹心的。

如果有谁认识周口项城的李大眼,烦请给张道先传个信儿(电话15538811934、62913363),治好他这块心病。先谢谢啦!

诚信故事



王俊芳

□记者 张丽娜 通讯员 张俊望 文/图

吃亏也能赚钱

王老板

▶▶ 不怕人心险恶, 只求将心比心

世界有时比较险恶,王俊芳被骗过好几回。

这个女人,半路改行,在关林开起了服装店,也不问水深水浅,就跑到南方进货。起初,批发商信誓旦旦地撩拨她:“这衣服好卖,你多进几件,卖不出去包调换。”后来货压箱底,批发商装不认识她。

她在大巴车上打盹儿,有人“提醒”她:“哎,钱掉了!”她俯身去看,地上没钱啊——这边便被人割开了包,盗走了钱。

她去买东西,服务员说:“试试吧,不买也没关系。”她试了觉得不合适,要走,服务员追着她骂:“不买试什么试呀!”

有人受骗后反去骗人,有人受骗后将心比心,怕别人受骗。

王俊芳交代雇来的店员:“不能欺瞒顾客!不能贪图小利!说好了衣服7天之内可调换,不能找借口不调换。顾客落下了财物,必须物归原主。”

老板如此发话,店员不敢不听。有个商户,揣着货款来逛服装店,试完衣服走人,把包落在试衣间了。过了半天,她慌慌张张地来找包:“我的包不知道丢哪儿了,包里有1万多元现金呢!你们有没有看见?”她自己都记不清包是何时不见的。

1万多元是不小的诱惑。店员顶住诱惑,把捡来的包还给了失主。

有人买了新衣服,穿了好几天,不按正确方法洗涤,把衣服弄花了,要求退货。

有人本就没打算买衣服,只想“借”衣服去参加宴会,办完事拿着沾满饭味儿的衣服来退货。

店员不给退:“售后7天之内出现质量问题才能退货,您这问题不是我们的责任。”

王俊芳闻讯毫不护短,果断偏向了顾客:“退!大不了我自己穿。”她告诫店员:顾客永远是对的,不许对顾客态度不好,否则小心被炒鱿鱼。

▶▶ 看似吃了小亏, 其实赚了大钱

王俊芳不愿意得罪任何一个顾客。她明白,开服装店不但衣服款式要好,服务也要好。

“最难缠的顾客,反而最容易成为忠实的顾客,只要让他们满意,他们会主动帮你宣传,帮你招揽更多的生意,看着少卖了一件,没准儿能多卖一百件!要是得罪了他们,那就惨了,满世界都会知道你这个店不好,看着多卖了一件衣服,其实少卖了一百件!”她理解难缠的顾客,“他们不是存心挑剔,他们只是完美主义者。只要过了他们这一关,不愁生意不好。”

2006年,王俊芳刚改行卖服装时,朋友不看好,都说她做不了这生意。几年过去了,当初她仅在关林

市场里开了一家小服装店,现在发展成4家连锁店,泉舜购物中心、建业广场等高档商圈都有她的店铺。

那些挑剔的顾客,果然都成了她忠实的顾客。王俊芳在哪儿开店,他们就追到哪儿买衣服——他们相信王老板的眼光,更相信王老板的为人。

王俊芳再去南方进货,批发商大老远就堆起了笑脸:“以前不知道你这么好了,要知道,哪还敢哄你?看,这回给你留的都是最好的货!”

没人告诉王俊芳做生意的诀窍。她自己总结:“诚信就是诀窍!不坑人,不骗人,不贪小便宜,不怕吃亏。吃小亏赚大钱!”

如果你身边的人具有实事求是、秉笔直书、拾金不昧、不欺忠厚、言而有信等美德,可向本报记者提供线索,由记者进行采写。一经刊发,被报道者和线索提供者可分别获得500元奖励。待征文结束后公布领奖时间。

提供线索者请拨打电话:13383792808、15137956968或65233688,须提供真实地址、电话和身份证号码,以备领奖时查询。

11·22诚信日征文
我身边的诚信故事

洛阳城乡信用协会
鑫融基投资担保有限公司 协办
网址: http://www.lyxrxj.cn/
微信: xjtzdb