



有一种责任叫 诚信

一言九鼎、一诺千金，
有一种责任叫诚信。
诚乃立品之源，信乃立
世之本。二〇一四年十一
月二十二日是洛阳的第八
个诚信日，这是咱洛阳人自
己创立的节日，让我们言必
信、行必果，一是一、二是
二，强化政务诚信、商务诚
信、社会诚信，努力打造诚
信洛阳的名片。

编者

百味

不忘承诺

□张君燕

每到月底，二姨总会倒两趟车到乡下，说是去看望一个亲戚。有一回，我疑惑地问：“我怎么没听母亲说起过这个亲戚？”二姨却笑而不言。在我的再三请求下，二姨答应带我一起去看望乡下的亲戚。

在超市里买了一大包蛋糕、饼干之类的零食后，二姨和我一起坐上了去乡下的公交车。公交车在高低不平的乡镇土路上颠簸，二姨却一脸悠然地看着窗外的景致，兴致勃勃地跟我讲着各种见闻。

到站后，我搀扶着二姨在崎岖的小路上走了将近十分钟。“到了，前面那家就是。”二姨喘了口气说。刚走到门口，一个十来岁的孩子飞快地跑了出来，欣喜地喊道：“妈妈，奶奶来了，奶奶来了！”接着，一个四十来岁的女人从屋子里走出来。女人脸上带着笑，热情地搬来凳子招呼我们坐下。看得

出来，他们和二姨很熟。女人伸出手在二姨面前比比画画，嘴里却发不出声音。原来是个哑女，我在心底暗想。二姨和哑女“聊”了一会儿孩子的近况，叮嘱了她一些事情，我们便离开了。

回去的路上，面对我的再三追问，二姨缓缓地开了口。原来，十年前，二姨和二姨夫同时下岗了，没有别的出路，只好去水果市场批发水果到处叫卖。有一天傍晚，他们在回家的路上看到了一个乞讨的老人，老人怀里还抱着一个刚出生不久的婴儿。老人说，这个婴儿是他捡来的，他很喜欢这个孩子，就靠捡破烂和乞讨来养活孩子。善良的二姨看着可怜的老人，顿生恻隐之心，尽管自己过得拮据，还是向老人承诺，每月拿出两百块钱给孩子买奶粉。

“这个孩子就是当年的婴儿。”二姨轻声说。“那这个哑女是谁？当年那

个乞讨的老人呢？”我忍不住问。“老人在孩子三岁那年就生病去世了。不过直到现在，每个月我都会去看看孩子，履行自己的承诺。”二姨轻轻叹了口气，接着说，“所幸的是这个哑女在老人去世后收养了孩子。别看她不会说话，但她心灵手巧，什么活儿都会干。”我点了点头，但仍有一丝不解：“老人已经去世了，你对他的承诺也可以终结了，再说孩子现在还有母亲呢。”二姨却摇了摇头，认真地回答：“老人是去世了，可孩子还小，我不忍心不管呀。其实，这个承诺不止是给老人的，更是给我自己的一个承诺。它只关乎善心和良知，不会因老人的去世而终结。”

我觉得这是我听到的关于承诺的最美的诠释！二姨用自己的行为向我展示了一个“言必信，行必果”，让我明白了“一诺千金”的内涵，更让我感受到了一种最难得最珍贵的自我承诺。

众生

钞票的温度

□范利娟

那天近中午时，店里来了一位顾客，个头不高，肤色偏黑，一脸憨厚的笑，看着有点面熟。他一说话，我想起来了，前段时间他曾在我们店里买过东西。

爱人热情地接待了他，俩人边挑边机器边聊天，原来他就住在附近某个安置小区里。他俩越说越热乎，好像已经认识了多年。

挑选好机器，他问能不能让他把东西先拿走，三天后老板一发工资，他马上过来结账。爱人略一犹豫，就爽快地答应了。我埋怨爱人，没让顾客打欠条，也不问他姓名电话，万一他不来，这货款问谁要去？爱人不以为然，说那人看着不像骗子，“再说了，咱们不是知道他住哪儿吗？咱们不是还有朋友也在那个小区住吗？”

第三天，过了中午，那顾客还没来。我沉不住气了，和爱人打趣：这一千多块钱只怕是要打水漂了。爱人刚开始还满不在乎，但眼看天越来越晚，他也开始不自信了。五

点多，我们准备下班时，才看见那顾客匆匆赶来，还穿着脏兮兮的工装。看见我们，他长舒了一口气，说下班就往这里跑，怕赶不上趟，连衣服都来不及换呢。

他一脸的不好意思，解释说老板今天临时出差，原来说好的工资也没领到手，特地跑来跟我们说一声，下星期二保证把钱送来。爱人说，那也不值得专门跑一趟，送钱时顺便说一下就可以了。他摇摇头，郑重地说：“那可中，做人得讲信义。你们这么信任我，我不能按时送钱已经觉得很过意不去了，再不来打个招呼，那成什么人了？”暮色中，他黝黑的脸庞上写满了真诚，我想起自己曾有对他的猜疑，心里不禁涌起了歉意。

星期二，他果真按时送来了货款。那叠不算厚实的百元钞票，从他的手里传递过来，热乎乎的，还带着他的体温，让这渐寒的初冬似乎也增添了暖意。

职场

感谢差错

□王琪

两年前，一家银行招聘工作人员，经过一番笔试和面试，我和另一个男孩从上百名应聘者中顺利进入这家银行工作。

上班第一天，行长找我们俩谈话，他说，这次招聘原本只招收一人，可他发现我们俩都很优秀，实在难以取舍，所以干脆把我们都招了进来，试用期为半年，谁看工作能力强、表现好，就留下谁。

听行长这么一说，我才明白这份工作并不完全属于自己，必须努力学习才会有希望。可是我没料到，上班第三天，我就出了一笔差错。那天下班前轧账，我发现钱箱短款，少了100元。怎么办？刚上班就出差错，这不是证明我的工作能力强吗？根据银行规定，出现差错要及时逐级上报，然后按照相关程序进行处理。突然间，一个念头闪了出来：不就100元钱吗？我自己掏腰

包垫进去不就完了？那样谁也不会发现，别人也就不会怀疑我的工作能力强了。但这个念头只是一闪而过，最终我还是按照规定向当班经理如实报告了情况。

过了没多久，我又发生了一次短款100元钱的差错。接二连三地出现同样的错误，让我如同掉进冰窟里一般。再瞧瞧我那位竞争对手，什么差错也没有。这说明我技不如人，离开银行的人必是我无疑了。

六个月的试用期很快就结束了。那天刚一上班，我就被叫到了行长的办公室。我坚信自己将被辞退，去的路上一一直在宽慰自己：已经努力了，离开银行也不后悔，至少明白什么该做、什么不该做。可让我大感意外的是，敲开行长办公室的门以后，行长竟从他的办公桌前站起来，笑眯眯地向我伸出手来：“祝贺你，你已经被我们银行

正式录用了。”

听他这么一说，我吃惊得说不出话来，半天才嗫嚅道：“我可曾出了两笔差错啊，怎么最后录用的是我？”

“每个人的工作都不可能绝对不出差错，问题是出了差错如何对待。找到出错的原因，才能把今后的工作做得更好。这一点你做得不错，严格按照规章制度来办。你的那位竞争对手就不如你了，他也有过三次短款400元的记录，可他自掏腰包把钱给垫上了，监控录像上看得清清楚楚。他这种做法看上去似乎没给银行造成损失，却是不诚实、不诚信的。”

行长的一番解释让我恍然大悟，我庆幸自己出现差错时没有像我的竞争对手那样做。不要怕出差错，做一个诚实诚信的人，这才是最重要的。

漫忆

雪天送菜

□王纯

十年前，父亲开始做蔬菜批发生意。父亲有文化，头脑灵活，人又勤劳，把生意做得风生水起。

有一天，从20里地之外来了一位顾客，说家里要办喜事，需要黄瓜、豆角、芹菜等蔬菜，让父亲三天后把菜给他送去。

谁知，约定送菜的那天早晨，我们起床后，却发现外面下了厚厚的一层雪。这么大的雪，装菜的三轮车根本开不起来，可父亲还是坚持要送菜。他说：“三轮车开不起来，我就推着车去。早答应人家了，可不能耽误人家办喜事。”我嘟囔着：“晚一天送也没事吧？”父亲笑了：“那可不行，说好了今天就是今天。啥叫诚信，就是说话算话，信守诺言！”

其实，很久以来，父亲一直都是这样做的。他讲究诚信，不光是为了让生意更好，

更是为了给我和弟弟妹妹做个榜样。

路上积雪很厚，我不知道一路上父亲是怎么走的。下午两点多，父亲终于回来了。他说：“这雪太厚了，路上还摔了一跤。不过还好，把菜送到了，那家人很感激，他们正为没菜办喜事发愁呢，没想到我能去，说我太讲信用了。”后来，那位顾客成了我们的老主顾，并且与父亲成了朋友。

父亲卖菜，靠的就是诚信，他的菜从来都是货真价实。我们姐弟受父亲的影响，也学会了诚实待人、以信为本。父亲的诚信作风，几乎成了我们的家风。这种家风，让我们受益匪浅，从上学到参加工作，我靠自己的诚信交到了很多朋友，也收获了很多快乐。

诚信是一生的财富，我们会把诚信之风延续下去。

真情

换地风波

□马亚伟

父亲种着两块地，一块在村子最东头，一块在村子最西头。两块地离得太远，父亲经常东西两头来回跑，很不方便。

今年开春，同村的李叔找到父亲。他有心同父亲换地，因为他家在村西，他种村西的地方。虽然村西的地比村东的肥，而且李叔村东的地比我家村西的地还少点，但父亲还是同意换地了。就这样，父亲和李叔口头约定，等地里的麦子收了就把地换过来。

很快到了麦收时节，父亲把我家村西的地收拾得利利索索，就等着换地了。突然有一个消息传出来，说政府为了建农村养老院，要征用村西的地，

那点地能补偿不少钱呢！

母亲听了这个消息，高兴地说：“幸亏这地还没换呢，要不然咱可吃大亏了！”父亲沉默了一会儿说：“虽然没换呢，但咱春天就答应老李了，听说这地要给补偿款就反悔，多不好！”母亲一听父亲这样说，立刻急了：“你傻啊？这事没签协议没按手印的，就是嘴巴上说说，不能算数。”父亲也生气道：“做人就得实诚，不能言而无信。”

父亲扭身走了，因为他知道，这种情况，母亲最后还得听他的。这么多年，母亲知道父亲的脾气，既耿直又倔强，虽然有时会骂父亲傻，但她心里喜

欢父亲的傻劲儿。

几天后，李叔来到我家，说起换地的事：“哥，听说村西的地要被征用，即使今年不被征用，保不准哪年被征用了，到时候那地就值钱了，这要换地的话，怕是你要吃亏呀！要不咱就别换了吧？”父亲说：“咱就按之前定好的办，换吧！马上就种玉米了，说了就得换，大老爷们，一口唾沫一个坑，哪能说话不算数！”

这件事的最终结果是，父亲和李叔把地换了，各得其所，种地都方便了。有趣的是，现在征地的事又没了消息，或许根本就是谣传呢。不过从那以后，我家和李叔家关系更好了。

世相

促销“有招”

□赵育晓

上周末，难得我和老公都休息，于是手拉着手去逛超市。

一到超市门口，大幅的宣传画及广告扑面而来，“买200返100”不由让人心动。

在内衣柜台停下脚步，下意识地伸手去摸了摸，店员马上盛赞我摸过的那几款：最合适你了，价格很适中，穿着非常舒适……我有点不耐烦，眼光绕过店员的头顶去看那些形形色色的家居服，店员的笑脸不失时机地追过来，用手指着其中的几款不停地夸，这件穿着显个儿高，这件穿着显年轻，这件穿着显白，这件穿着显温柔，这件穿着大方高贵等等，总之没有一件不合适。我一下子起了逆反心理，自顾自走开了。走了一段距离，我回头再看，那些店员的笑容消失得无影无踪，相反，眼神间若隐若现着一丝丝的失落和不屑。

就想匆匆离开这个地方。买了其他东西，来到收银台，我估算了一下，物品的价格超过了300元，就准备先

去买张充值卡再来结账，这样的话200元就会变成210元出现在卡上。谁知收银员在旁边提醒：享受“买200返100”的话，就得付现金而不能充值卡，反之，用充值卡就不得享受活动。

打价器显示购物金额是328元，我掏出300元等收银员找零，谁知又被提醒：你得付实额，然后去大厅领赠券。无奈地付过钱，心里当即有被捉弄、被欺骗的感觉。

提着一大堆东西来到大厅，用购物小票换回了20张5元面值的赠券，问如何使用，答曰：每购物满百元可用赠券一张，99元都不能享受这种优惠，超过百元按百元计，而且一个月只能用一张。

想起岳散文《推销无术》中的一段文字：商业是一种诱惑，它引诱你把钱留下，拿走必需的东西，双向的付出与索取之后，各自派上了用场，这时的赚钱挺仗义的。赚钱固然重要，诚信更重要，微笑背后的真诚一样重要。