

# 信用洛阳 诚就未来

11月22日是洛阳市“11·22诚信日”，主题为“信用洛阳 诚就未来”的洛阳市2023年“11·22诚信日”宣传活动将于明日启动。让我们每个人都是一、二是二，诚实做事、诚信做事，言必信、行必果，弘扬诚信文化，增强诚信意识，提升信用水平，加速推进“诚信洛阳”建设。

弘扬诚信文化  
共建诚信社会

心香一瓣

## 投以诚，报之信

□陈明珠

外出归来，天色已经很晚了，我和老公懒得做饭，看见小区门口新开了家小吃店，就想打包两笼烫面角回去当晚餐。

小店十分干净，老板是个看着很面善的中年男子。我点餐后，他很诚实地告诉我：“烫面角得现包，现蒸，大概要等二十分钟。”我们觉得也没啥事，就接受了。

坐了一小会儿，我想先去买点水果，就跟老板商量：“我们就在附近住，想先去买点水果，现在把钱付给你，我们等下来拿。”老板爽快地一挥手表说：“没事，去吧，回来再给钱！”

“这个老板真是个大好人！”我和老公为这份不期而遇的以诚相待而心生暖意。

挑了苹果橙子，耽误了点时间，等我们匆匆返回时，烫面角已经蒸好装盒了。老板拎起餐盒递过来，还热情地催促我们：“快回去吃吧，凉了不好吃！”

回到家我们很快将美味的烫面角消灭干净。老公收拾着碗筷，我跟他念叨，这烫面角真好吃，皮薄馅多，肉质鲜嫩，下回还要去买。老公忽然停下手，惊呼：“糟了，好像没给人家钱！”

一查手机，我们愣了，果真没有付款记录。

看看时间，已经九点半了。我有点犹豫，今天太累

了，要不明天早点去付钱吧？但转念一想，人家真材实料制作了美食，又给了我们那么大的信任，要是发现被“逃单”了，那这一晚上该多难过啊！

没啥说的，赶紧出门。还好，远远看见小店的灯还亮着。冲进店里，我不好意思地说刚才忘记付钱了。正在扫地的老板抬起头，看着我们笑：“知道，你们一出门我就想起来了！”

“那你怎么不追出来呢？不怕我们是故意的？”我诧异地问。

“我相信你们不是那样的人！”他很坚定的眼神，是对我们满满的信任。

“那万一我们没想起来呢？”我还是很为他担心。

“哈哈，我的烫面角这么好吃，你们肯定会常来光顾，下次提醒你们就是了！大不了，就当请你们一顿呗！”他真是爽快又大度的人。

“我以木桃，报之以琼瑶。”小店以善意为诚，而我们以不贪为信，共同写下了这个温暖的小故事。后来，小店的生意越来越好，我们也是它的常客。连接小店和我们的，除了烫面角的美味醇香，一定还有“诚信”二字，它像一朵芬芳的花、一座有爱的桥，能让这世间处处充满美好的友善和温情。

心灵点击

## 汝阳花生

□郭德诚

我爱吃花生，这些年，买的都是汝阳的。汝阳的花生好，还是从老庄那儿知道的。

老庄是汝阳人，早些年，在市里做工程。当时，我还住在老宅里。邻居家房顶上的石棉瓦棚，是他领人搭的，我看着挺好，就说顺手也给我搭一个。他测量了一下，说你这个小多了，就汤下面，捎带手的事儿。

活儿干完了，邻居请老庄他们吃了一顿，那热闹声，我这边都听得见。我对妻子说，明天咱也得请一顿。她说，咱那就是捎带手的活儿，不值当。老庄也说过就汤下面，我们也就没请。

老庄临走，留给我一个电话号码，说质量出问题打电话，免费维修。

一个月后，落了一场雨，那棚子一点没漏。又过了半个月，一场连阴雨下了好几天，棚子里地上还是干的。转眼到了秋天，狂风肆虐，院里那棵老桐树，晃着“大脑袋”东摇西摆，像是站在小棚子身后给它梳头。秋雨渐渐沥沥下了半个月，那天，我发现靠后墙的棚顶上，有三四处，小水珠有一下没一下地往下滴，地上留下一团团水渍。我就用粉笔把它圈了起来。邻居家的棚大，都不漏，我的，还漏。这是咋回事儿？是

捎带手做得粗糙？还是没请那顿饭？还是……

妻子说，他留有电话，给他打电话。我说拉倒吧，这都多长时间了，你没看那施工队，都是临时凑的，有活儿干，没活儿散。免费维修，那就是句场面话。再说，棚子都是些破烂，滴就滴呗，有啥要紧。妻子不听，真就抓起了电话。

老庄来的那天，肩上扛着一袋花生，进门往地下一墩，说对不起，没想到真出问题了，捎点土特产，算赔个不是吧。我说这就不是个事儿，哪天顺路捎带看一眼就行，不值得跑一趟。他说，那会行？咱得说到做到。

老庄看了看地下的粉笔圈圈，确定了方位，爬上棚顶，嘶嘶拉拉弄了一阵，说瓦都归位了。又向我要了一把斧子，把靠棚一边的桐树枝，齐刷刷地都砍掉了。这时我才明白，都是那“大脑袋”惹的祸。可老庄却说，你再付付，漏雨，随时打电话。

妻子很不好意思，非要给老庄钱。老庄说，自己种的，啥钱不钱，只要地上没圈圈，比啥都好。

从那以后，我就吃上了汝阳的花生：果形匀称，粒大饱满，香而不腻，还略带甜味。

那年那月

## 黑红脸儿打墩儿

□宁妍妍

“打——墩儿——喽——”随着一声悠长的吆喝声，不用出门看，就知道是黑红脸儿来俺村打墩儿了。黑红脸儿五十来岁，不知姓啥名啥，外地人，据说离俺这儿有几百里地哩。黑红脸儿一年四季脸都黑红红的，人们背地里都叫他黑红脸儿，当面叫他师傅或者老先儿。

黑红脸儿有个绝技——打墩儿。他打出的墩儿，不光结实好看，坐着还贼舒坦，在十里八乡的打墩儿人中，手艺都属于顶呱呱的。对了，墩儿在俺老家是凳子、椅子的意思。打墩儿，是指手艺人做凳子、椅子。黑红脸儿啥都好，就是有一会儿——他不赔账！不光不赔账，谁家请他打墩儿还要先付工钱。黑红脸儿说他腿脚不方便，各村讨账不容易。这是实情，大伙儿都能理解，可先付工钱不是这行的规矩啊！黑红脸儿说了，遇到打完想少掏的太多了，他不擅长磨嘴皮子，信他就打，不信不强求。即便如此，无论他到哪儿，乡亲们都是抢着交钱排队。谁让黑红脸儿手艺超群，要价良心呢？

这天，黑红脸儿正在给一户人家打墩儿，一个人来找他，俩人叽里呱啦说了一通。随后，黑红脸儿对户主说有事出去一趟，回来再打。户主看他挺急的，也就没说啥。谁知，黑红脸儿这一去，人们再没见过他的影子。这下，把交过钱的人家都气坏了，猜想一定是黑红

脸儿把钱卷跑了。刚开始，人们想起就骂。后来，时间一长，大家也就将这事渐渐淡忘了。

谁能想到，一年后，黑红脸儿再次出现了，看起来老了不少，头发白了不少，人也瘦了。村里人把他围在中间，问东问西，终于搞明白了：一年前有人捎信说他干爹在别村干活时，走夜路掉到沟里了，他跑去将干爹送到医院，花光了所有的钱。干爹还没好，他就和老乡把他干爹送回了老家。走之前，他托过路人给俺村捎信儿了，不知咋的信儿没捎到。在老家他一边给干爹瞧病，一边干活挣钱，干爹总算捡回一条命。他攒够了路费，又攒够了当年乡亲们交的钱，这才又来到了俺村。

当黑红脸儿从最里层的袄里掏出一沓钱挨个退还给乡亲们时，大伙儿个个都睁大了眼，张大了嘴。更让人吃惊的是，黑红脸儿说，当年没打好的墩儿如果还想让他打，他就接着打，而且免费，只当赔不是了。墩儿打好了，乡亲们过意不去，死活非要给钱，可咋着也拗不过黑红脸儿……

此后，有位老人编了这样一段顺口溜在村里流传开来：黑红脸儿手艺高，打墩儿界里呱呱叫。人老实，心眼好，干爹当成亲爹孝。几百里路退墩儿钱，退完还要免费干，诚实守信永流传……

生活空间

## 送货上门

□张文艳

楼下新开了一家肉店，店面不大，被小夫妻俩收拾得干干净净的。

店面开了没多久，我成了这里的常客，不是我贪吃，而是小夫妻热情诚信的经营之道让我认了这里。

新店开业的时候，打出了“小区业主免费送货上门，货到付款”的广告。那天，我在网上下单要了一个卤猪蹄。可我到了家，左等右等不见送过来。电话再打过去，店主说，半个小时之前就送到了。

“家里没人，你送给谁了？”我有些纳闷。“摁了门铃没人开门，我就挂到门把手上了。”小伙子很自信。可是我又推开门看了看，确定没有。

“实在是抱歉，我马上给您再送一份。”语音仿佛还在耳边，门铃就响了，一个小伙子喘着粗气站在门口，把包装盒塞到我手里，诚恳地说：“我是小店的老板辉，承诺的是免费送货

上门，应该当面交到您手里才对。是我做得不到位，您赶紧趁热吃吧！”

辉刚走，邻居端着热腾腾的饺子按响了门铃，手里还提着一盒卤猪蹄。原来，邻居看我家门把手上挂一盒东西，怕丢了，就先拿回了家。我赶忙给辉打电话，他却说：“我们承诺的是免费送货上门，第一份就当是免费试吃。”

邻居的好意让我误会了，可他不仅没有争辩，还给我道歉。卤猪蹄肥而不腻，软筋爽滑，小店老板人实在，我成了他们的常客。

每天回家时，我都会有意无意地瞟一眼，店里时而冷清，时而人头攒动，不管人多人少，小两口都笑盈盈的。有时辉会在小区门口吆喝：“现出锅的五香卤鸡腿，十元三个。小区业主，免费送货上门。”阳光帅气的辉，满是期待的脸上写满了笑意。

免费送货上门，我想用不了多久，这句话就会随着浓郁醇厚的香味飘过整条街，越传越远。

尘世写真

## 胡同边的修理铺

□张玉贞

我们胡同临街有一个修理铺，主要干一些修车、补胎、充气的活儿，兼修一些普通电器。铺里的父子俩整天笑眯眯的，生意可红火了。

那天我出门办事，发现电动车没气了，心想车胎不会被扎破了吧，就推到修理铺修理。刚好我接个电话有急事，师傅就说：“你放下走吧，我负责修好，你有空来骑。”忙了一天，到第二天骑车时我才想起修车的事儿来。

当我去推车时，发现车身已被擦得干干净净，小师傅说不要钱，因为车子轮胎根本就沒破，是有人把气放了。我恍然大悟，小外甥这两天在家里跑来跑去，一定是这个淘气包干的。虽然车胎没破，让人家费时费力，我心里很过意不去，随手掏出五元钱递过去，可小师傅说啥也不要。

张婶的电磁炉不通电了，拿去修理，那天刚好胡同边的修理铺没开门。张婶就拿到别处去

修，人家说修好最少得六十元。张婶想一个新的电磁炉也不过二百多元，这么贵修着划不来。第二天，张婶抱着试一试的心态，拿到胡同边的铺里修，只见小师傅拿着电吹风，对着电磁炉猛吹，一会儿，电磁炉就好了。师傅说：“电磁炉没坏，只是受潮了。”张婶说：“修理铺的爷们真真诚，拿到别处又要宰我几十元。”

小铺里生意很好，爷俩忙忙碌碌，谁家买个菜，顾不得带回家，就放在铺里；快递员把周日的邮件也放在铺里；有的人出门，家里人没拿钥匙，也把钥匙放在铺里让他们保管，人们都知道他们是诚实守信的人。

胡同的人闲了都到铺前坐坐，晒晒太阳，扯扯闲话。闲谈时，不免有人夸爷俩人品好，师傅笑着说：“做人的根本是诚信，做小生意也是如此，只有信誉好了，才有回头客。”嘿，别说还真就是这样。

有感而发

## 成功的秘诀

□庄小艳

和煦的冬日暖阳，照进飞凤农业服务站宽敞明亮的接待室里。五十多岁的飞凤表姐，坐在茶台旁给我泡茶。

飞凤表姐是姑妈的女儿，三个哥哥就她一个妹妹，她从小就是父母的掌上明珠。许是因为家人的过分惯溺，她长到三十多岁，还是亲戚里公认的“干啥啥不行”的典型代表。

舍不得她和哥哥们一起到地里干农活，二十世纪九十年代初，姑妈不惜一切代价供她上学。可她学习实在不争气，连考三年大学，成绩一年比一年差。好在那时县里有个成人电大，姑妈就供她去读了三年。

上班后，无论是工作能力，还是人际关系，表姐都表现得很“惹人”，她总是因为工作不到位被领导批评。

那年冬天，她去给分包的那个村一个贫困家庭送吃的、用的东西，那户人家来了一位主动帮扶贫困户的爱心人士。围着那家的红

泥小火炉，他们一起分享了自己做公益献爱心的心路历程。那人得知表姐工作并不顺，仍然用自己的微薄之力长期向贫困家庭献爱心，非常欣赏表姐的人品，表示愿意拉她一把。

在那人指点下，从没做过生意的表姐，果断扔掉铁饭碗，租了一处门面，开始经营飞凤农业服务站，专卖化肥、种子、农药等。

她的生意季节性很强，而镇上还有好几家同类店铺竞争，但每到“正卖”那几天，表姐的店里每天从天不亮忙到半夜，连饭也顾不上吃。连姑妈都有点怀疑，外表傻乎乎的表姐，能把生意做成功，是否背后有高人指点。

趁着二人对饮，谈兴正浓，我就把亲戚们背后的议论拿出来当面问她：“你背后是不是有高人指点？”

表姐哈哈大笑：“那人是供货商，合作这么多年，他说我是唯一从不拖欠货款的人，他才会放心大胆地让我卖完再付货款。我资金周转快，才薄利多销，生意就比别人好了一点儿。”