

临颍县石桥乡张中停身残志坚

学会修鞋手艺 撑起幸福小家

□文/图 本报记者 朱红
见习记者 党梦琦

家住临颍县石桥乡桥南村的张中停，今年47岁，肢体三级残疾。他身残志坚，依靠自己的双手，撑起了自己的小家。7月28日，记者采访了他。

一针一线，认真修鞋

记者见到张中停时，他正在石桥乡赶庚会。张中停的小摊上，摆着一个修鞋用的机器，一个小木箱，还有几双顾客等着修的凉鞋。

只见他认真地摆弄着手上的鞋，一针一线在他手里来回穿梭。不时还用鞋胶将边缘粘一下。不一会儿，一双鞋便修补完成，看上去完好如初。

“这个也是你的吗？”记者指着他面前一个写着“配钥匙修拉锁”的小箱子问。张中停挠挠头，不好意思地笑着说：“这是我新学的。光修鞋挣不了多少，多一项业务多点生意不是。”

修鞋手艺好，价格公道

张中停患过小儿麻痹症，身材矮小，仅有1.4米高。妻子张改丽也是一名残疾人，只能在家里做些扫地、洗衣



张中停修鞋时一脸认真。

服之类的小活。家里还有80岁的父亲和正上四年级的9岁儿子。家里的地，也包给了别人。作为家中顶梁柱的他，深知一家老小都等着他去照顾。

“我只有初中学历，身体还这样，出去打工是不行的。”张中停说，“虽说自己是残疾人，干不了地里的活，但可以学个技术养活自己，不能光等着别人

来救助。”

2004年，张中停在赶庚会时看到一个修鞋摊，觉得这项手艺好上手，而且适合自己干。

下定决心后，张中停一次又一次地跟着人家赶庚会，看别人怎么修，默默地用心学，最终学会了修鞋。之后，除了下雨天，张中停每天都骑着三轮车到石桥乡各村赶庚会。他修鞋的手艺好，价格又公道，十里八乡都很有名。

获赠一辆电动三轮车

“这个车是去年正月的时候，村里帮忙协调农信社给我捐赠的，这样我出去赶庚会就省了不少劲儿。”张中停高兴地指着小摊旁边停着的电动三轮车对记者说。

“中停是个很坚强的人，虽然身体有残疾，但他从来没有‘靠着墙根晒太阳’，而是学了一门手艺，努力挣钱养活一家人。他天天都往庚会上跑，很上进。”桥南村支书史保昌说。

如今，张中停一家人的生活还不富裕，但已经很不错了。

张中停对记者说，他对自己还不满意，想着有机会再学习其他技术，希望通过自己的双手，让家里的生活变得越来越好。

绿化带“水土流失”
人行道变黄泥路

人行道上有很多泥。本报记者 王辉 摄

本报讯（记者 王辉 实习生 何爽）7月31日，市区晴天，走过会展中心广场的市民发现，广场北边的人行道变成了泥路。

这是咋回事？记者沿着会展中心广场的外围人行道探访。走到嵩山东支路与牡丹江路交叉口西南角发现，路面上有泥水。往西走到广场北侧的人行道，发现泥水越来越多。一些地方的泥水晒后成了泥，留在人行道路面上。

“刚才走过去，没注意，踩了两脚泥。”市民刘先生说，前几天下雨，雨后广场北边的人行道就变成了泥路，看着不是太美观。

泥土从哪儿来的呢？附近一名保洁员说，广场北边的绿化带里有很多裸露的黄土，雨水把黄土冲到了人行道上。“清扫起来很麻烦！”这名保洁员说。

凌浩：用奋斗书写无悔青春

□文/图 本报记者 王培

个子高高的凌浩，笑容灿烂，是顾家家居漯河营销中心总经理。

从产品设计师到导购员、区域督导、大区经理，再到创业者，这个勇于冒险的29岁小伙，挥洒热情与汗水，在奋斗路上书写着青春。

大学毕业 进入顾家

7月30日，记者来到市区新天地家具城顾家家居漯河营销中心。

初见凌浩，这个店员口中的“浩哥”穿着和店员一样的T恤，脸上挂着灿烂笑容。1989年出生的他，身上活力四射。提起顾家，凌浩打开了话匣子。

2012年，在陕西一所大学学习设计的凌浩，来到顾家家居的招聘展位前投上简历，并顺利通过面试进入顾家家居杭州总部工作。2013年，大学毕业的他进入公司的第一份工作，是与他专业对口的产品设计。考察市场，市场调查，产品定位、设计……工作很忙，但他干劲十足。这样过了一年多，性格外向的他感觉坐办公室的工作不适合自己的，就向公司申请做更有挑战性的销售工作。就这样，凌浩进入了杭州直营门店成了一名普通的导购员。

虽是销售部门的一名新人，但他凭借热情和对产品的了解，生动地向顾客讲解各个产品的特点，并根据顾客的要求推荐合适的产品，因此取得了不错的业绩。很快，他从导购员升任顾家家居华南区域督导，半年后又升至大区经理，责任更大也更忙了。

年轻的凌浩，凭着一股冲劲，把每天的工作安排得满满的。

“那时候每天都要巡店，查看每家店



凌浩

的情况，指导他们的工作。别人一般两天巡一家店，我一天就要巡一家店，每天奔波在不同的城市之间。”凌浩说，虽然很累，但是在销售部门的两年里，他年年是销量冠军。

同时，凌浩也收获了爱情，交了同在顾家家居工作的女朋友。

响应号召 返乡创业

2016年，公司鼓励员工内部创业。“不安分”的凌浩跃跃欲试，想要回家乡漯河创业。恰巧，漯河的顾家家居代理商，因故关闭了家居店。

看到空白的市场，凌浩迅速出击，向公司申请在漯河开一家顾家家居营销中心，并获得了公司总部的支持。随后，他和女朋友一起回到漯河，拿出工作几年的积蓄、借了一些钱，终于在市区友爱街附近的新天地家具城租下400多平方米的店铺。2016年11月，顾家家

居漯河营销中心正式开业。

“开业第一场活动就取得了不错的效果。”凌浩说，原来的漯河顾家家居店也开了很多年，产品获得不少顾客的信赖，依靠着口碑相传，有一半的顾客都是老顾客或老顾客推荐的新顾客。

做好服务 赢得信赖

虽然客源比较稳定，但是如何维系老顾客并拓展客户群是凌浩每天思考的。“我最初是做设计的，我对顾家的产

品十分了解。好的产品自己会说话，你只要看细节就能区分好坏。”凌浩说，除了产品，他的真心诚意，也赢得了顾客的信赖。

开业之初，店里来了一位家住双汇国际花园的顾客。他告诉凌浩，他家用的是顾家的皮沙发，已经用了几年，虽然质量很好，但是本来浅色的沙发看起来成了灰色的，擦不干净就想换一套沙发。凌浩劝说顾客先不要买新沙发，让他看看沙发再说。凌浩发现，沙发只是脏了，其他没有任何问题。他带上几名员工，拿着清洗和护理产品，对顾客的沙发进行了清理养护，沙发又恢复了原来的面貌。

凌浩真心实意为顾客着想的做法，赢得了顾客的感激和信赖。

“这位顾客后来成了我们的‘宣传员’，身边谁买家具他都极力推荐我们的产品。”凌浩笑着说。

顾家家居实行终身免费护理。为做好售后服务，凌浩每天都会带着员工到顾客家里免费清洗产品。“三四个人清洗一套沙发需要半天的时间，我们几个人两班倒。”凌浩说，不少顾客在他们忙完之后，非要请他们吃饭。

凌浩的创业之路才刚刚开始，他还准备再开一家店，为市民提供优质的产品和真诚的服务，同时也在创业中实现自己的梦想，在家居行业中闯出一片天。

