

“小餐桌”撬动城市“大文明”

□记者 田亚楠

本报讯 “文明用餐”是文明城市建设的一项重要内容。“小餐桌”彰显“大文明”，餐桌上承载的不仅是饮食文化，更是社会文明的发展进步。近日，记者在采访中发现，通过宣传和引导，文明用餐正在成为广大市民的自觉行动。

“建议您先选这些菜，要是不够，中间可以随时加菜。”在中心城区建安路一家串串火锅店，服务员看到顾客选菜较多时，会主动提醒顾客适当选取。“我们是自助式火锅店，顾客可根据需求自选，有些顾客一次拿得

多，可能吃不完。”店长陈红告诉记者，“我们对服务员进行过专门培训，会根据人数提醒顾客适当选菜。如果顾客确实没有吃完，我们可以提供打包服务。”

在该店选菜区的展示柜里，各类食材摆放有序，每份的量都不大。“现在全市节俭用餐氛围十分浓厚，顾客积极践行‘光盘行动’，杜绝饭菜浪费。我们也在不断改进菜品，引导客人多拿少取、理性消费。”

“还剩一点没吃完，扔了可惜了，咱打包带走吧。”在育新街一家小面馆，刚刚用完餐的张先生和朋友一起，将餐桌上没有吃完的食物装进餐

盒，准备打包回家。“以前碍于面子，不好意思打包。现在打包已经成为一种时尚，不打包反而会让别人觉得你很浪费。”

记者采访中发现，“吃不完、打包走”正在成为市民的日常习惯。各类餐饮门店积极营造宣传氛围，“光盘行动、从我做起”“敬畏自然、拒绝野味”“文明餐桌、节约粮食”等倡导餐桌文明的宣传标语十分醒目。“我们店根据政府号召，推出了‘半份菜’‘小份菜’等，满足顾客需求。”商户于和刚告诉记者，现在绝大多数顾客都能按照自己的食量来点餐，吃不完的一般也会打包带走。

市民、餐饮店积极参与到“文明用餐”行动中，市场监管部门也积极开展行动，倡导绿色环保、节俭用餐、文明用餐。周口市场监管局通过“豫食考核”APP，组织餐饮从业人员认真学习《食品安全法》《反食品浪费法》，倡导餐饮行业自律规范经营，压实平台、企业、门店主体责任。同时，以巩固国家卫生城市为依托，开展“三小”门店专项整治，以《食品“三小”门店巩固国家卫生城市技术评估检查表》为规范，对市场主体进行逐项对照检查，发现问题及时交办，并跟踪督促整改到位。



“光头哥”：小店幸福俺一家



王红军为顾客炸鸡块

□记者 付永奇 通讯员 李雪净 文/图

“您好，您有一份新的美团外卖订单……”随着外卖接单系统的响起，王红军开始了紧张忙碌的一天。这家炸鸡店只有30多平方米，今年40岁的王红军是店里的老板，家在西华县东王营乡。他身材微胖，干起活非常麻利。因为待人热情、性格乐观、勤劳能干，大家都亲切地称他“光头哥”。

为保证食材新鲜，王红军每天早上5点起床去市场进货，大概8点回到店里，清洗、腌制鸡块，配制佐料。

“老板，我要一份炸鸡，少放一些辣椒！”上午11点，刚开始营业就有顾客上门。

王红军操作有条不紊，仅5分钟，一份色香味俱全的炸鸡就出锅了。烹饪、放佐料、打包都是他一个人，送外卖由其爱人负责。

王红军一直忙到下午2点，才有时间和记者聊天。

王红军从小成绩优异，因家庭经济困难错失大学梦，但他没有抱怨，反而更加努力。他开过摩的、当过保安、在饭店当过服务员，但都改变不了现状，后来他学了炸鸡。由于脑子

比较灵光，他只用3天便学会了这门手艺。打工半年后攒够了钱，他开了这家炸鸡店。

王红军夫妻俩十分珍惜这门生意，鸡块配方经过不断改良，来店里的顾客越来越多，生意也越来越好。为了不让妻子那么辛苦，店里又招了两名店员，专门负责送外卖。

下午的生意更忙碌一些。送走一拨又一拨顾客后，手机外卖接单系统还在断断续续响起……

有两位老顾客特意从市区西边来到王红军的小店买炸鸡吃，还说：“‘光头哥’，啥时候把你的店开到西边去？这样俺每天都能吃上你家的炸鸡了。”

晚上8点，趁着休息的时间，王红军对记者说：“为了两个孩子，心中有盼头，干活更起劲，再苦再累也值得！”

“这个小店让我们家里的经济状况改变了不少，盖起了2层小洋楼，还买了小汽车。下一步，我们准备在门店附近买套房子！”王红军的爱人满怀信心。

晚上9点，结束了忙碌的一天，一家四口围坐在一起吃晚饭，小店里不时传出欢笑声。①6

刘博文：人生要主动，才能不被动



刘博文为顾客介绍产品

□记者 田亚楠 文/图

4月11日，27岁的刘博文在朋友圈发出感慨：“许多事情重要的不是结果，而是沿途带给你什么样的风景。”

17岁辍学打工，进过工厂，摆过地摊，一路磕磕绊绊走到今天。作为三菱重工海尔周口一家分店最佳销售，这10年的经历，让刘博文有着超越同龄人的心智和阅历。

“销售改变了我的性格，也改变了我的人生。”采访中，刘博文热情、健谈，很难想象，曾经的他是一个性格孤僻、内心自卑的男孩。

“我是一个内向的孩子，家里条件不好，在学校很自卑。”17岁那年，刘博文辍学走上打工之路。工作之余，他养成了读书的习惯。经过反思，刘博文决定迈出改变自己的一步。刘博文在网上买了一些手机膜、手机支架等手机配件，鼓起勇气，在街头一处空地支起了自己的小摊。生意一单接一单，刘博文与顾客交流不断增多，人也变得自信起来。之后，刘博文又卖起了紫砂壶，接触各类人群，一步步摆脱了内心的自卑与孤僻。

后来，刘博文入职三菱重工海尔周口一家分店，从此开启人生的高光时刻：6个月成为店长，连续2年，每月的成交额均在20万元以上……刘博文不断刷新着个人记录。

2022年8月，刘博文在某小区的交房仪式上，与一名业主交谈甚欢，该业主本来没有安装中央空调的打算，在刘博文的介绍下有了兴趣，还到店里了解产品。随后几天，对方一直没有回复是否购买，刘博文主动联系，发现已被对方拉黑。“很多人这时候估计已经放弃了这个客户，但是我没有。”刘博文主动到业主家询问缘由，解答疑惑。在之后的2个月，刘博文上门拜访了3次，最终成功促成了这单生意。“上个月，这名业主又装修了一套房子，还是从我这边买的中央空调。”

“主动”是我销售的秘诀，无论生活还是事业，只要你主动出击，就会有收获。”如今的刘博文已成家立业，是公司的骨干，也是家庭的核心。事业蒸蒸日上之际，刘博文决定回老家商水开一家分店，开启新的销售之路。“目前房租已经谈好，即将开始装修，预计5月中旬开业。”