

## 小蔡

□ 安宁 (广东深圳, 职员)

国庆前一天,带朋友去宁国,看看小蔡。小蔡是我前年和先生开车路过宁国时认识的。当时参观了小蔡的工作室。说是工作室,其实是原宁国县陶瓷厂里辟出一块空间,给他做陶艺小作坊。

我见他工作台旁不少柴窑功夫茶杯,东倒西歪堆在纸盒里。小蔡笑着说:“这些都是做坏的,没用了,你喜欢可以挑选一些!不过这已是朋友挑剩下的。”我拿起一个又一个在手中仔细查看,发现不少杯子仅仅有些小瑕疵。我挑好,给小蔡看,问他收多少钱一只?“这还要钱?最好你全拿走,帮忙我清货!”我一听心底乐开花,但毕竟这是人家手工一只只捏出来的。此时,小蔡正在

实验做木叶杯,就是一片叶子落在杯底,经过一千摄氏度高温后,杯底呈现美妙的树叶纹理。我在深圳茶博会上见过这样的杯子,价格不菲。我请小蔡替我做两只木叶杯,顺便买了几个功夫茶杯。

一路上,我沉浸在无比亢奋喜悦中,把玩那些看上去拙美的功夫茶杯。先生一边开车一边自言自语:“这小子靠这手艺生活?听小蔡说一窑烧出来,一半是废品。”宁国现存活口柴窑8座,虽然号称世界最长活态柴烧龙窑,但大多在烧生活用品,水缸、花盆甚至腌肉缸之类。唯有小蔡整日制陶观火,期待落灰窑变之美。

这一别,便是两年多。这次回屯溪,

见到小蔡,得知木叶的柴烧杯一直没烧成功,不是落叶飘到杯沿,就是落叶缩成一团,稍微完整一点的,叶脉断断续续,废弃的半成品木叶杯,足足几十个。我拾起几只,对小蔡说:“这些不完美的,给我一些。”他还是那句话:“全拿走吧!”同来的友人却从博古架上把小蔡最近烧制的岩矿茶壶一股脑拿下来,说全要了,留下一只最小的当地紫砂小壶给我。小蔡因为木叶杯没烧成功,有点歉意,表示这小壶不收我钱!我说,那不行。小蔡推辞说:那就给一百吧。临别我们向龙窑走去,窑外松枝清香,窑口燥热扑面,小蔡手捧刚出窑略带温热的一把壶说:这个不错!也送你!



## 竟把客户赶到对手那儿

□ 宋群 (安徽芜湖, 国企职员)

因有两笔业务到期,那天上午我去了两家银行。

先到一家大银行。在拿号排队期间,我打开微信,正看到某群里一位朋友憋着一肚子气发牢骚。原来他家正在出售一套房子,和买家谈好后,中介引荐买家到某银行办贷款。该银行一位业务经理,三十出头,戴着眼镜,看起来文质彬彬,说话态度却有点傲慢。他说,此业务必须到某偏僻一点的一个支行办理。但这套房子所在地附近就有该银行的支行,舍近求远是什么意思?

大家都不想跑远路,都想就近把贷款办理了,省时省力,可是业务经理就是不同意。眼看着买家贷不到款,房子就成交

不了,朋友气恼不已,但还是不想妥协跑远路,正僵持着。这时群里有人出主意说,换家银行去贷款不就行了。

买卖双方和房屋中介沟通了下,还真就索性换到附近的另一家银行贷款了。据说那位三十出头的业务经理像泄了气的皮球,眼睁睁丢了一笔业务,甚至眼看着业务到了对手那里,只能悻悻然走了。群里朋友见说他们贷款办得很顺利,有人就说:“如今不比以往,有的地方,有的银行,存款金额已经大于贷款金额。这么看,拉存款是重要业务,放贷款更是重要业务。”

我看着手机的微信,他们那聊天的功夫,我的业务已办好。大堂经理一定要加我微信,便于后期信息共享与联系,敬业

精神可见一斑。再看看微信群里人分析称,那位业务经理之所以丢了贷款生意,主要在于他有忽悠人之嫌,让买房人觉得他与中介熟络,不找他就贷不了款。可没想到现如今这行市,贷款也可以比选一番。既然他想拉买房人跑远路到他那家门店办贷款,总得告诉别人有什么好处吧?

之后我又去了另外一家地方商业银行办业务。大堂经理告诉我,现在他们银行在全国各地办理业务,都能通存通兑,如果以后业务还在他们银行办理的话,她有礼物送给我,还请我多关照。我觉得,这就是认真推销自己的产品,且细节上真心为客户服务,注重客户感受。比起生拉硬拽来,这才是做生意的正道。

