

藏在南瓜里的爱 让我至今念念不忘

说说大小事
聊聊烦心事
侃侃新鲜事

138600110

购物狂妈妈的背后 拐了弯 节俭

应：家里有个爱购物的老妈，也会给我们带来一些烦恼。

主持人：什么烦恼？

应：每年大促活动，我们家就变成了“快递回收站”。如山的快递箱堆在阳台、客厅，甚至卫生间里也泛滥成灾，我爸不得不腾出一个房间当仓库。

主持人：都是你妈买的？

应：是的。每年双十一，老妈早早地就把需要买东西放进了购物车，还时不时地询问我和爸是否要增加。我们都劝她：别买了，家里有了。要不买点你自己需要的东西？可老妈却振振有词：便宜时不买，更待何时？噎得我和爸爸面面相觑。

主持人：网购成了她的购物方式。

应：你别以为我妈仅仅是个网上购物狂，她的购物模式可谓是“线上线下，双剑合璧”。周末，妈妈听说附近超市搞活动，便带我们去进行大采购。一进超市，她便化身冲锋陷阵的战士，发挥出超强的战斗力。

主持人：都买了些什么？

应：冷冻生鲜、各式干货、日用品，一个都不落下，一眨眼的工夫，两辆推车就被她塞得满满当当，看得我和爸哭笑不得。

主持人：这就是一心操持着整个家吃穿用度的妈妈。

应：是的。在我妈的疯狂购物模式下，我们家不愁吃不愁穿，就连爷爷奶奶也在她的360度无死角照顾之内。虽然我和爸有时会对她的购物行为感到无奈，但我们也知道，她的疯狂模式是有触发点的。

主持人：什么触发点？

应：比如，只有仓库里的30包面巾纸用完后，她才会重新开启新一轮的疯狂购买面巾纸模式。用她自己的话说就是：该出手时就出手，省时省力又省钱。原来，在她每一次疯狂购物的背后，是拐了弯的节俭。

主持人：是什么让你喜欢南瓜的？

悠悠我心：十多年前，我得了肩周炎，每天疼痛难忍，医生开了止痛药，没想到吃止痛药，把胃吃出血。住院时医生建议多吃南瓜，南瓜的果胶能保护胃黏膜，也可以补血。为身体考虑，我开始一日三餐不离南瓜，吃着吃着，便爱上了南瓜。

主持人：每天吃也没吃腻？

悠悠我心：没有，至今仍喜爱南瓜。也许因为母亲将爱融入其中，经过母亲巧手烹饪，南瓜变成了一道道美味佳肴。

主持人：你母亲怎么做南瓜？

悠悠我心：南瓜粥、南瓜馒头、南瓜饼等，我最爱母亲煎的南瓜饼，又香又脆。母亲做南瓜饼看起来比较省力，南瓜切丝，加入小麦粉，搅拌至浓稠状，烧火，锅烧至七分烫，舀一勺猪

油，倒入调好的南瓜粉糊，等煎至金黄，再翻面煎至金黄，撒上葱花起锅，放入碗里，那香气扑鼻而来，我接过来，夹起一块，塞进嘴里，烫得直吐舌头，也舍不得吐掉。这些母亲亲手制作的南瓜美食，我至今念念不忘。

主持人：把对家人的爱都融入食物了。

悠悠我心：是的。婆婆得知我喜欢吃南瓜，也在自留地里每年特意种了几株南瓜。每次回去，婆婆总会去菜地摘。我们想帮忙，她非要自己抱着放进轿车的后备箱，塞满才罢休，眉毛笑得快要飞起来。

主持人：这是老人满满的心意。

悠悠我心：是的。如今，人们的生活富裕了，在南瓜做法上更加用心，更加精细，花样也不断翻新，吃腻了大鱼大肉的人们总是想着换一下口味，吃上几块清蒸南瓜，顿觉甘爽怡人；早上喝一杯南瓜牛奶红枣枸杞汁，便会幸福许久。

每次去理发总会遇到推销 想让理发回归简单

信任，定价一定要透明。

不胜凉风：更重要的是，技术等级和服务内容之间要有清晰的匹配逻辑，做到价格与价值对等。相关部门可以推动出台行业规范，对商家的定价行为进行合理监管。

主持人：一味追求高额充值与营销手段很难走远。

不胜凉风：是的。在快节奏的现代生活中，一次理发可能是人们为数不多停下来片刻。理发行业不妨少些套路、多些实在，让消费者能够用合理的价格享受优质服务。无论是定价的透明化、技术的提升，还是服务的优化，最终的目的都是让理发回归简单、回归生活。

不胜凉风：是的。价格的高低直接决定了消费者的心理门槛，也关系到行业能否走向大众化与规范化。理发，也要讲理，这个理，就是价格要亲民。

主持人：只有洗护服务物有所值、技术过硬，才得以成为美发市场的风向标。

不胜凉风：从总监、艺术总监的复杂分级，到套餐充值中的隐性条款，理发行业的价格体系往往让人摸不着头脑。另外，许多理发店以充值优惠的方式吸引顾客，却难以兑现服务承诺，有的甚至卷款跑路。这不仅打击了消费者信心，也让整个行业蒙上不诚信的阴影。

主持人：要让理发行业赢得消费者的

悠悠我心：前几天我上街买菜，遇到了一位好爽直的老人。

主持人：他怎么爽直了？

悠悠我心：那天，我在农贸市场一个转角，看到一位皮肤黝黑、留着长胡子的瘦高个子老人，估摸70岁。他的面前放着几个大小不一的南瓜。看我骑车过来，他大声叫卖：自己种的，5角一斤。

主持人：这么便宜？

悠悠我心：刚开始我以为自己听错了。老人说家里有事，想早点回家，5个南瓜让我全部买去。还告诉我，说家里还有很多南瓜，如果带回去怕烂了，送给我，我肯定不要，便宜一点卖。老人随即麻利地装好南瓜称重：8斤2两，零钱不要了，就4元吧。好爽直的老人，也让我想起了十多年前我是怎么爱上南瓜的。

不胜凉风：现在想找家简单一点的理发店都很难。每次去理发总会遇到商家推销：有充值的，有推荐染发的。其实我不主动问，就是不需要。

主持人：理发是基本的民生需求，本应简单直接。

不胜凉风：是的。不少理发店利用消费者的信任，设置重重套路让人很不舒服。消费者原本只想花几十元简简单单理个发，结果却支付成千上万元的天价费用，使理发消费变成了堵心烦心的体验。

主持人：理发行业不能只专注于怎么把产品卖出去，而要不断提高专业技能，并提供符合价位的服务。

163厘米93斤 小伙想增肥

带我飞：我好想长胖啊。

主持人：你为什么想长胖？

带我飞：我今年21岁，身高163厘米，史上最胖时，体重也才93斤。如今，这个纪录一直保持了2年。在朋友眼中，我的长相属于皮包骨。

主持人：你是男孩还是女孩？

带我飞：我是男孩子。女孩长得瘦，那是苗条；男孩长得瘦，会被人轻

视。因为我长得瘦小，常被人认为不稳重。曾经，我谈过一个女朋友，她嫌我太瘦太没安全感，后来和我分手了。说实话，这事对我打击挺大，再不长胖一点，我都没勇气出去相亲了。哎，别人整天嚷嚷着要减肥，我却要想尽办法增肥。

主持人：你想了什么办法？

带我飞：我不是一个嘴馋的人，可是，为了增肥，我逼着自己每天吃零食。除了鸡爪、乌梅、猪肉干，我还吃了不少垃圾食品。听人说，晚上

吃东西容易胖，我就经常出去吃夜宵，每回都要点上四五串烤肉。这两天，我又给自己加餐了，每天下班再吃一串烤鸡架。

主持人：有长胖了吗？

带我飞：我都快把自己的胃撑破了，体重却一直没升上去，我真不晓得该怎么办才好。我的目标至少也要有110斤。

主持人：暴饮暴食不可取。健康饮食科学调理运动增肌，才是长久之计。