风雨撑伞人：

用爱心餐 传递城市温度

■施妍

徐萍翻看菜单，挑选新一年爱心餐菜品。

30年前，父母生病，让徐萍一家本就捉襟见肘的日子瞬间陷入困境。关键时刻，所在街道及时向他们一家伸出援手，那一年，13岁的徐萍第一次感受到来自社会的关爱是如此温暖。

30年后，当徐萍不再为生计而发愁时，她决心成为一名“撑伞者”，利用自己餐饮人的便利，为家境困难的人送出“爱心就餐券”，把温暖与感动继续传递……

困难时被关爱的感受我懂

2月的天气，依旧清冷。徐萍经营的餐馆里座无虚席。即便这样，当她从一位老妈妈手里接过一张粉色的“爱心就餐券”，她还是即刻站起身，迎上前去。

“铁板鲈鱼、清炒时蔬和酸辣羹可以吗？”“可以。”“打包还是堂食？”“打包。”简单的交流后，徐萍立马转身走进厨房，轻声嘱咐厨师“插个队”。没过多久，她就把三道热气腾腾的饭菜打包装袋，递到老人手中。

目送老人离去，徐萍这才露出了甜甜的笑容，并顺手把老人的“爱心就餐券”收进抽屉里。

今年42岁的徐萍在湖州朝阳街道红丰社区经营着一家小餐馆，这张粉色的“爱心就餐券”，是她为家境困难的人所定制的，每张价值100元，可堂食、可打包。

“你送餐是件好事，怎么感觉客人走了，你反而更开心了？”面对疑问，徐萍的回答很干脆：“三个菜，值不了多少钱。悄悄帮一把，他们才不会觉得有负担，这种感受，我再清楚不过了。”

说到这儿，徐萍的声音略微低沉了一些。

“我13岁那年，父母都生了病，为了给他们做手术，家里能凑的钱都凑上了。”徐萍说，最困难的那几天，她和姐姐就连去开水灶打开水的那1分、2分钱，都得翻箱倒柜去找、去凑，“那个时候，我和姐姐一直幻想着，要是有人能来帮帮我们就好了。”

徐萍的期盼，最终成真了。

在了解到徐萍一家的困难后，吴兴区龙泉街道的工作人员主动找上门，不仅帮他们办理了特困补助，还带着礼物上门慰问。

“我记得很清楚，那次他们送来了一件黄色条纹针织蝙蝠衫，是当时最流行的款式，我抱着它，开心了很久。”回忆起这一幕，徐萍满眼笑意，“人在最困难的时候，那种被人关心、被人帮助的感觉，是很奇妙、很温暖的，我当时就告诉自己，如果今后我有能力了，也要去帮助别人。”

请他们来吃顿饭是顺手的事

因为家庭原因，徐萍很早就迈入社会，努力地工作、赚钱。

经过20多年的打拼，她从最初的食堂服务员成长为餐馆的负责人。眼看日子越过越好了，儿时曾经许下的那个想要帮助别人的愿望，也在徐萍心里不断疯长，但因为工作实在太忙，这事一直没能做成。

“像我们这样干小餐饮的，其实是很辛苦的，一年365天，360天都在起早摸黑地干活。”虽然困难不小，可徐萍一直把这事儿挂在心上，她也始终相信，只要想做，困难再多也能克服。

终于，2023年，夙愿实现了。

“那时，成都一家面馆‘免费吃面’的消息在网上火了，对于没有收入、遇到困难的人，只要告诉服务员来份‘不要牛肉的牛肉面’，就能免费吃面。我也是干餐饮的，我觉得这个法子真不错，值得借鉴。”考虑到自己的实际情况，最终徐萍决定，在店里设置一个公益就餐点，通过发放“爱心就餐券”，邀请一部分困难家庭来店里吃点好的。

“对生活困难的人来说，下馆子吃一顿所花费的钱，可能够买好几天的菜了，所以他们往往是能省则省。但我就是干餐饮的，请他们来店里吃顿饭，不就是顺手的事嘛。”想到这儿，徐萍一口气准备了40张“爱心就餐券”，委托吴兴区妇联免费派送给困难家庭和残疾人家庭。

可能是因为自己“淋过雨”，对于为别人“撑伞”这件事，徐萍总会设身处地多想一点。“这张券，可以抵100元的菜金，也可以免费吃3个菜，丰俭由人。”徐萍说，对于用券的人，她都像普通客人一样，平等地招呼，不愿因为“照顾”而让他们觉得有负担。

只要有需要爱心餐会一直送

从“淋雨人”到“撑伞人”，两年的公益之旅，让徐萍的心变得更加柔软。她会细心地在“爱心就餐券”的背后，写上受助者的联系方式，有时还会再次上门去看看他们。

“我总觉得，自己做的这件事实在是微不足道，但只要有机会，我都会和他们分享我小时候的那段经历，我想告诉他们，所有的难过，难是难，但总会过去；只要努力，什么坎都能跨过去。”在徐萍看来，眼里有光，脚下才有力，只要不放弃，未来的路一定会越走越宽。

让徐萍欣慰的是，她的心意得到了受助者的热情回应。两年来，她送出的首批“爱心就餐券”几乎都已回收。在徐萍看来，这就说明她办的这件事，是被大家认可的，也让她的信心更足了。

“2025年我们又开了一家新店，我打算做到两店通用，方便大家就近选择。在菜品方面，也会根据大家的意见来适度调整，这事既然做了，就得做好，要让大家吃得开心、吃得满意。”徐萍笑着说，等忙过正月，新一批“爱心就餐券”就会陆续发出，“我的能力有限，能做的事也不多，但是只要大伙儿有需要，这盘暖心餐，我就会一直送下去。”

生/活/杂/谈

“第二杯半价”为何令人心动

■王琳

无论是奶茶店还是咖啡店，第二杯半价的促销招牌，总能吸引不少消费者的目光。第二杯半价，乍听上去，优惠不少。“哇，好划算！”走过路过，不能错过，有没有想买两杯的冲动？

第二杯半价通过提供半价优惠，吸引那些原本只打算购买一份商品的消费者，一直以来，颇受消费者欢迎。

仔细算一算，第二杯半价其实就是打个“7.5折”，但为什么大部分消费者却愿意为此买单？

一般情况下，消费者对价格的感知受到多种因素影响。如果一个商品的价格相较于其他同类商品较低，消费者就会认为它更具有性价比。比如，在第二杯半价的促销中，由于第二杯商品的价格是第一杯的一半，消费者就会觉得价格相较于第一杯更加优惠，那种“似乎占了便宜的感觉”很让人上头，更容易产生购买冲动。

第二杯半价就是商家抓住消费者捡便宜的心理而实施的差别定价策略。所谓差别定价，是根据不同消费者群体的特点，商家采取的不同定价策略。其既可以是对不同消费者收取不同价格，也可以是对同一个购买者的不同购买数量收取不同价格。

在第二杯半价促销中，差别定价的策略是为价格敏感型消费者准备的。有时候，我们可能并不需要第二杯饮料，只是有优惠就买了。如果用同样的价钱买两杯饮料，就会让人觉得第二杯是“可买可不买”的。

第二杯半价促销策略，有不少好处：一方面，提升单品销量，可获得利润最大化。商家既用折扣吸引了对价格敏感的消费者，实现了促销，也让价格不敏感者有种捡了便宜的心理，比简单地打折更能增加利润。同时，通过半价优惠促销，商家还可借机推出新品打开市场。畅销单品也会拉动其他商品的销量，不仅提高营业额，还可以抵消半价商品的成本。

另一方面，降低运营成本。对商家来说，制作第二杯饮品的成本通常低于第一杯，因为原材料和人力成本已经被摊薄。虽然第二杯的价格较低，但由于边际成本递减，商家在增加销售的过程中仍然能够获得利润，甚至有可能通过薄利多销实现利润增长。

此外，随着第二杯半价促销活动的持续，商品销售量将达到一定规模。在这个过程中，商家还可以享受规模经济带来的好处。例如，在采购原材料时，因采购量大，商家可以与上游供应商谈判，获得更优惠的价格，以降低经营成本。

在我们的日常生活中，类似第二杯半价的促销活动层出不穷。买一赠一、一元换购促使消费者在不知不觉中购买更多商品；限时促销活动则提升消费者消费的紧迫感等，促销方式花样多，眼花缭乱迷人眼。应该说，商家通过各种促销方式可以吸引顾客、增加销售量，而消费者则能在一定程度上省钱并得到即时的满足感。

那么问题来了，我们如何在认清商家营销套路的基础上，做到理性消费？真正的省钱，不是为折扣多花钱，而是在消费过程中更加理性地作出决策。需要比价格更重要，为真正需要的东西付合理的价格，这何尝不是一种生活智慧。

食/在/浙/江

滩涂四季尽鲜美

■谢昭艳

象山港畔的咸祥和墫岐这两个乡镇，海岸线曲折，坐拥大片滩涂。不同季节，泥涂里的小海鲜，有不同的时令货。

春季，蛏子最为肥嫩，刚从泥涂“捉拿”归来的蛏子浑身泥乎乎的，清洗干净后，在淡盐水中吐纳半个小时，即可下锅，这种新鲜度极高的蛏子，叫“泥蛏”。肥美的泥蛏煮熟后，肉质很香，还带有一丝丝甜味，怎么煮都好吃。

蛏子的吃法多样，当地人喜欢清水煮、咸菜汁煮、倒跺蛏蒸，蛏子肉煮夜开花羹等，都是春季时令美味。

春去夏至，到了下秧苗种田的时节，沙蟹肉肥汪多。俗话说，“种田沙蟹，割稻螃元。”意思是，种田时节，沙蟹肥美，而到了初秋稻花飘香时，螃元蟹只只肉肥膏满，到了品尝佳季。

六七月份，早稻抽穗时，泥螺旺发，大家忙着下泥涂“擦”泥螺。加酒加盐腌制后，是一道极为鲜美的“咸下饭”。

金色的秋天，望潮口感最佳，肚子里长满白色的膏。当地人烧望潮很有特色，不用一滴油。铁锅烧热后，望潮直接下锅，狠狠翻炒几下后，倒入料酒、酱油，慢火焖煮，半个小时后，汤汁收干，望潮烧成了赤红色，肉质脆、鲜，好吃极了。

寒冷的冬季，白虾、鲻鱼、蚶子这类高档货都极为肥美。

白虾个头不大，通体接近透明，煮熟后，通体雪白，虾须飘逸，虾头生红膏，颜值极高。

蚶子用滚水浸泡一会即可食用，剥开扇形的外壳，蚶肉红润，蘸酱油，或者芥末，这个味道真的是绝了。

尺把长、身段浑圆的鲻鱼，肉多刺少，红烧非常好吃，在当地占有独特的地位，是毛脚女婿送丈母娘的必备大礼。

在这片滩涂上，如果论稀缺度，麦鱼胜出。

这种生长在泥涂里，长不大的灰黑色的小鱼头，约两寸长，筷子这么粗。听说是赶海人用脚指头踩出来的。乌葱（野葱）烤麦鱼非常好吃。

以前，上海人来做客，主人烧了一碗乌葱烤麦鱼招待，看到这么个黑乎乎的怂样，客人笑说，这是“松毛丝”，怎么可以吃呢？逗得主人哈哈大笑，尝过一筷后，就被这口鲜香合一惊艳到。

还有一种腌制的小海鲜——醉香螺，可能是墫岐独有的味道。

本地泥涂出产的香螺，春季最为肥美时捕捞上来，然后加上盐、酒等调料腌制半年。

香螺壳变得又脆又薄，尾部的膏带点酒香味和霉香味，独特的老底子味道非常吸引人。因制作较为繁复，现在市场上并不多见。一般都是鲜吃，盐水煮。

这片滩涂孕育了丰富的小海鲜，很多吃货蜂拥而至，还提升了当地的知名度和美誉度。

“梅”事，来一场寻香之旅

眼下，杭州梅花进入最佳观赏期，暗香浮动醉游人。在杭州植物园灵峰探梅景区内，数千株梅花竞相绽放，吸引众多市民游客前来赏梅踏春。除了植物园，超山、孤山、城市河道等地也是赏梅的好去处，预计将持续至三月中旬，趁着天气晴好，不妨走出家门，领略梅花的独特魅力，感受这份江南美景。 记者邹伟锋 摄

黄金“热”了，骗局来了！

近日，国际金价再创新高，从黄金加工源头到批发、零售端，整个产业链都十分活跃。

“黄金热”看似满是投资机遇，实则暗藏风险。一些不法分子打着高收益、低风险的幌子诱导投资者转账，甚至衍生出“邮寄黄金”等多种新型诈骗行为。

邮寄黄金抵货款？

李女士打算开一家网店，骗子说可以给她提供货源。当李女士准备支付货款时，骗子表示不接受网上转账，让她买黄金抵钱，李女士深信不疑，购买了2万元黄金邮寄，所幸装有黄金的快递被广州民警及时拦截，才没有损失钱财。

国外购金“人肉带回”？

前不久，高先生从小王那里得知某国金价远远低于国内价格，每克差价可达百元，但必须“人肉带回”，投资周期两个月左右，收益至少10%。高先生被高收益打动，转给对方60万元。不久，小王却称该国海关以超额携带黄金、未支付罚款为由，将其携带的黄金扣押并且没有出具任何证明，高先生既付了钱又没获得所谓的“利润”，此后也联系不上小王了，最后，高先生选择报案，小王落网后被检方以诈骗罪提起公诉。

买卖黄金要注意什么？

投资黄金，除了购买黄金饰品，还有基金、实物金条、金矿、股票等不同方式，专家表示，不同方式各有利弊，不仅要根据自己的情况综合考虑，还要注意购买渠道是否正规。近期，上海黄金交易所发布公告，提示投资者做好风险防范：合理控制仓位，理性投资。

出手黄金，选择靠谱渠道

那么，消费者想把黄金存货出手变现有哪些黄金产品？在回购条件方面，有哪些靠谱渠道？

银行：目前各家银行黄金回购政策不尽相同，有的银行仅回购自营品牌的黄金产品；有的银行则支持回购他行黄金银行，要求产品包装完好，回购证书、购买时的交易凭证等材料齐全，回购时需携带本人身份证、黄金产品证书、购买凭证等，大家去银行办理黄金回购业务前，可以提前在官网查阅或电话咨询该行黄金回购的范围、要求，出行前携带好相关材料、证件。

正规金店：有的品牌金店支持回购自家产品，有的仅支持换购，即用旧首饰换购新首饰，按照当日金价以克换克，另外加收折旧费和工费等。需要注意的是，进行回购或换购前，应问清金店相关规则，明确价格后再决定是否要兑换，避免产生后续纠纷，此外有些非正规金店，以高价吸引消费者，但可能会在验金、称重和收费等环节做手脚。

最后提醒消费者，买卖黄金要选择正规靠谱的渠道，了解风险，理性投资，更要提高防范意识不听、不信、不转账，不给陌生人邮寄现金及贵重物品。

（来源：新华网）