



■李诗佳

在绍兴的街头小巷,磨钥匙的吱吱声、缝纫机的哒哒声、修车摊的叮当声此起彼伏,这些“小修小补”的市井声响,编织着城市生活的烟火图景。

作为探索“人文经济学”的最佳样板地,绍兴百姓不经意间给出了答案:勤劳朴实、琐碎平凡,正是这些,托起了一座城的温度。

藏在『小修小补』里的烟火气

城市呼唤着“小修小补”回归

在越城府横街的一个角落里,阿娟阿姨的裁缝铺已经营业了十几年。她说:“以前,这样的裁缝铺到处都是,大家修补衣物很方便。但后来,随着城市的发展,很多摊位都消失了。我也曾担心过自己的生意。”然而,最近她发现,越来越多的市民开始寻找“小修小补”服务,她的生意也逐渐好转起来。

“我前阵子不小心把裤子的拉链弄坏了,本来想着扔掉算了,但听说这里有裁缝铺,就过来修了一下。才花了几块钱,裤子又能继续穿了。”正在店里修拉链的刘女士高兴地说。

过去,越城的街头巷尾随处可见“小修小补”摊位。一条裤子磨破了边,走几步就能找裁缝锁个边;钥匙

丢了,楼下小摊两分钟配好;手表停摆,巷口老师傅三两下就让它“重生”……这些看似不起眼的服务,实则联系着千家万户。

在不少城市,随着城市发展不断提速、管理标准也日趋严格,许多零散摊位因场地限制和市容市貌等原因逐渐消失。此外,随着中国商品经济的发展,货品的单价越来越低,修不如买,成了一部分人的共识。

但即便如此,勤俭节约的生活习惯在国人心中依旧根深蒂固,一些物品所附带的情感价值,也是买买所无法替代的。此外,“小修小补”也能解决很多老百姓“量身定制”的刚需。在不少城市,人们都呼唤着“小修小补”摊位的回归。

修补小物件 串联起人情和温度

在越城区快阁苑社区,一间不足10平方米的车棚改造铺面成了居民心中的“便民服务站”。63岁的李师傅在这里经营修锁店已13年,从电饭煲按键失灵到烧水壶接触不良,他凭借一双巧手让无数小家电“重获新生”。

“有时候出门办事,回来一看手机,未接电话能有十几个!”李师傅笑着展示他的通话记录。

李师傅工作台上叠放的《电工实用技术手册》和《小家电维修指南》已被翻得卷边,书页间夹着标注各类电路图的手写笔记。“上次遇到个带智能屏的电炖锅,我对照说明书研究了两小时才找到故障点。”李师傅坦言,每次攻克新难题都充满成就感。

收费实惠是居民们频频“回头”的重要原因。换个锁芯10元,修电水壶仅收零件成本费,基本20元以内都可以搞定,遇到独居老人还常免人工费。

“现在年轻人东西坏了习惯买新的,但很多老物件修修还能用十几年。”李师傅从最初专攻锁具维修,到如今能处理压力锅、电风扇等20

余种家电常见故障,他的“业务版图”随着邻里需求不断拓展。

“小修小补”不仅是民生需求的“减压阀”,更是城市温情的“黏合剂”。这些摊位既是解决生活急难的小站,也是邻里交流的窗口,新居民在此感受社区温度,修补的是物件,串联起的是人情。

如何快速寻找到“小修小补”的摊位呢?在微信搜一搜或腾讯地图APP搜索关键词“小修小补”,即可进入“便民修补小店地图”,就能快速找到家门口的“小修小补”点位,查看地理位置、门面照片、营业时间、联系电话等,并可一键导航。相较于周边县市区,越城的摊位最多,地图上的一个个小点凝聚着的是浓浓的城市烟火。

“我喜欢越城,这里的生活很慢,不骄不躁,河水缓缓流着,乌篷船悠悠划着,还有小商小贩不紧不慢的吆喝声……整座城市的人们都用心描摹着时光。”一位游客在短视频平台这样留言道。近悦远来,越城的那份独一无二,就在一些细碎、不经意的市井角落、百姓生活间。

生活面面观

两会声音里的“衣食住行”

中国式现代化,民生为大。每年全国两会上,民生话题都是热点话题,老百姓的衣食住行是家事也是国事。这些“两会声音”,事关你我!

衣

未来,服装会具有智能化功能。武汉纺织大学与武汉的医院正在联合开发具有监测心率、温度、皮肤状态的智能穿戴纺织品,不久的将来在医院或者家庭护理中会被广泛使用。

全国人大代表、中国工程院院士、武汉纺织大学校长——徐卫林

食

要保障外卖食品安全,外卖平台应严格履行审核义务,市场监管部门

也要指导外卖餐饮实行“明厨亮灶”,提升行业服务水平。

全国人大代表、重庆琪金食品集团有限公司董事长——林其鑫

对于乳业来说,一定要通过科技创新加速产业升级。推动中国乳业走向更创新、更高效和更可持续的发展道路。

全国人大代表、国家乳业技术创新中心高级专家——王彩云

住

要加快推行“租购同权”,进一步规范住房租赁市场,多措并举维护租客合法权益。

全国人大代表、58同城董事长兼CEO——姚劲波

行

通过限定场景的无人驾驶先行开放,可以为社会公众提供一个适应和认同的过程,实现有人驾驶和无人驾驶混行的软着陆。

全国人大代表、小鹏汽车董事长兼首席执行官——何小鹏

(来源:中国新闻网)

一路繁花 一路春



当三月的风吹到江南,金华人的脑海会浮现一个问题:雅堂街的玉兰花开了吗?眼下它们还含苞待放,再过一周应该会进入观赏期。

届时,雅堂街将迎来一年中最热闹的场景,花枝招展的姑娘,三五成群的好友,拿着长枪短炮的摄影师,都将在这里与花相约。白色的、粉色

的花朵,是春日的浪漫,是这条街的风景。

雅堂街路两旁的玉兰栽种于何时?据金华市园林景观服务中心园林植物科科长周世久说,大致栽种于2001年,共在雅堂街、后街、文化路种了150株左右,主要为二乔玉兰。

通讯员赵如芳、楼冀阳 摄

扮靓“工位”,这位司机的“花样经”不少

■陈培培

“扶手箱上面的这棵是小叶紫檀,是我最早带到车里种植的植物之一;后挡风玻璃下面是的姬岩垂草,刚种下的时候还只有小小一片,现在越长越多了,为了不遮挡视线,我都会定期清理;还有这四种兰花,之前还开花了……”刚一见面,梁师傅就向笔者介绍起这个“车载植物园”。

梁师傅今年40多岁,温州瓯海人,8个多月前转行开网约车,而在此之前,他一直做与建筑行业相关的工作。当下,装扮自己的工位,成了许多职场人心照不宣的默契:花鸟鱼虫、潮玩摆件……大家按兴趣喜好装扮自己的工位,寻找一份快乐。

对于梁师傅来说,他出工用的车就是他的工位。梁师傅说,他大学专业学的就是园林,毕业之后,虽然没有从事园林工作,但还是喜欢在自家的阳台种植各种花草草,为此,他还专门做了一个自动浇花系统。因为花草养得好,后来,他决定用花草来装饰自己的车子。

一开始,他只是从自己阳台上挑一些比较小巧的花木种到车里,后来他又选购一些耐旱抗冻的植物,越种越多。“现在我车里种了80多种植物,

其中多肉植物就有五六十种。”梁师傅开心地分享道。

分享车内养花草经验

在车上养了8个多月的花草,梁师傅用一些“失败经历”总结出了一套经验。

“要在车上养花草,最怕的是夏天,气温高,如果车里不开空调,植物很容易就被晒死了。”梁师傅说,他开的是新能源汽车,去年夏天,他下车去办点事,顺手就锁了车门,由于车里没开空调,一回来发现车上的植物被晒伤了好几株。还有一次,他的车送到修理厂维修了几天,虽然叮嘱过修理厂的工作人员帮忙给植物浇点水,但取车时,还是发现好几株植物不行了。之后,他在车里种植植物基本都选择耐旱抗冻的植物,这也是他车里大多是多肉植物的原因。

“现在每天一上车,看到满眼的绿色,人就不自觉地开心起来,开车也没那么累了。”梁师傅说,有时候他休息在家,也会想着去车上看看花草。笔者看到,梁师傅常常在自己的微信朋友圈分享自己的“车载植物园”。

在车上养了这么多花,日常要怎么打理呢?梁师傅说,因为现在他种植的多半是比较耐旱抗冻的植

物,停车或者给车充电的时候,会用喷雾枪装水给植物们浇水。另外,他还在扶手箱上的花盆边放了一个迷你的补光灯,来给这里的植物补充一些光照。

能给乘客带来好心情

因为这个“车载植物园”,梁师傅也收获了许多乘客的点赞声,他们会说:“师傅,您太厉害了!我还是第一次打到这样的车,太好看了……”

“现在网约车这么多,系统也是随机派单的,能坐上我这辆车,都是缘分。”梁师傅说,目前有两名乘客两次约到了他这辆车,一名是他的邻居,还有一名是学生,他给两人各送了一盆多肉植物,“也有一些乘客上车后会说,本来心情不好,但看到这一车的绿色,心情就好了许多。”梁师傅说,能给乘客带来一份好心情,他也很开心。

当笔者询问梁师傅,这么多的花草种植在车里,会不会影响开车视线或者花盆砸到人等问题时,梁师傅表示,这一点他早就想到了,因此,他所有的花盆都做了加固处理,保证花盆不会因为行车颠簸而掉落,并且也都会挑选矮小型的植物,只摆放在对行驶安全没有影响的区域。

生活杂谈

本店卖蛋糕“诚实不欺”

■齐振松

我熟悉的老乡吴师傅,上有父母老人,下有一儿一女。为了让家庭过好日子,他只身跑到外地城市打工。他找到一家精制蛋糕厂,先做帮手打小工,平时认真学习,刻苦钻研蛋糕制作技术。通过3年的努力,他成了蛋糕制作师傅,月工资由开始的2000元升到6000元。

3年后的一次探亲假,吴师傅看到家里妻儿老小日子仍然过得紧巴巴,主要是两个孩子都十几岁了,上学开支不小。此时,他想到回家乡开一家蛋糕房,既能照顾老小,又能让妻子在蛋糕房就业。说干就干,他迅速做好前期投资准备,从当地银行小额贷款5万元,并从亲戚那儿东借西凑,加

上自己刚领回的两个月工资,共投资9万元,在镇上租房,购置烤箱等设备,同时备好各种新鲜食材。很快,吴师傅的蛋糕房开张。开业当天,他把妻子、父母召集在一起,定下店规:本店蛋糕经营“诚实不欺”。

吴师傅要求绝不贵卖,也不贱卖。为了预防经销商乱定价格,他在蛋糕上标明了成本和利润,对一只蛋糕花多少钱买才不吃亏一目了然。除了价格之外,还有质量保证,他宣传自己的蛋糕是“最新鲜食品”。为了取信消费者,他在蛋糕包装上都注明了烘烤日期,绝不卖超出2天的蛋糕。他认为像蛋糕这样的食品,新鲜度最重要,只要在消费者心目中形成良好的信誉,销路就会日渐增长,存货也会消失。

“诚实不欺”正是吴师傅的市场经营法宝,也就是他坚持蛋糕出售不超过2天的规则,同时一如既往地保持“最新鲜食品”的经营原则。

通过两年的努力,吴师傅由一个家庭作坊式的蛋糕房师傅,跃升为当地名副其实的“蛋糕大师”,他的蛋糕不仅本地畅销,而且热销毗邻乡镇,供不应求。每年营业额也由开始的10余万元猛增到100多万元。

“诚实不欺”的生意技巧,不仅适用于个体商户,更是大企业生产经营取得成功的一大法宝。任何以欺骗消费者获利的商户或企业,即便能得意一时,必不能长久不衰。到头来,轻者引起公愤,企业受损或倒闭;重者甚至会走上犯罪的道路,此乃企业和商户经营之大忌。