

# 以前一双布鞋见客时才舍得穿 现在满鞋柜的鞋子任我选

■讲述人 金良滔,1950年10月出生

前几天,女儿给我买了双名牌牛皮鞋,我嫌穿着不舒服,就塞到鞋柜里去了。再看看鞋柜里,没穿过的新鞋就有四五双,都是平时儿子女儿孝敬的。再想想我们这一代人,小时候有谁穿过鞋呢?

**瑞安·讲述**  
65年 新中国成立65周年特别报道

## 一双布鞋见客时才舍得上脚

小时候,一大家子人住在一块儿,一年四季中春、夏、秋我们都是打赤脚,只有在冬天冷得受不了时才能穿鞋,穿鞋的日子屈指可数。光着脚走路,光着脚下地干活儿,长年累月,脚上磨出了水泡、冻出了冻疮,似乎也没啥感觉。有时候,挑着100多斤

重的东西,踩在石头路上也不觉得疼。那个时候,我们几个兄弟姐妹每人只有一双鞋,那是母亲做的布鞋。

这双鞋,对我们而言是宝贝。只有在见客或办喜事时,才会郑重其事地穿上鞋子。那时候经常想,什么时候才能天天穿

鞋子,不再打赤脚呢?

机会很快就来了。1969年,我应征入伍,随部队来到南京。当兵不仅锻炼了意志、增长了见识,最令我欣喜的是,我再也不用打赤脚了,每天都可以穿着整齐的军装与解放鞋,在镜子前照一照,感觉自己很神气。

## 犹豫许久买下生平第一双鞋

1974年,我退伍回到家,路过百货公司门市部时,看中了一双运动鞋。对于穿惯解放鞋的我来说,这双运动鞋可真漂亮啊,我打心底想把它买回来。一看标签:27元。那个时候我一个月的工资才42元,这双运动鞋抵得了我半个多月的工资。买还是不买呢?我在柜台前走来走去,决定不买:什么鞋不能穿,干嘛非得穿运动鞋呢?可当我走出百货公司时又后悔了,于是又折回来,一咬

牙一跺脚,掏出钱买下了这双运动鞋。

对这双鞋,我是真心爱护,因为它是我买的第一双鞋子。这双鞋的质量也的确不错,穿了有十多年吧,后来真的是太旧了,我才忍痛扔了它。

我买的第二双鞋也是花重金购置的,那是在上世纪80年代初,因为工作关系,经常要见客户,感觉得要有一双穿得出去的皮鞋才行。于是,我就到瑞安区,找一位老师傅定制了一双

牛皮鞋。这鞋可贵了,80多元呢,抵得了当时两个来月的工资了。

后来,买鞋成了平常事。我每年都要给自己添置几双新鞋,皮鞋、运动鞋、凉鞋……鞋柜里十多双鞋子由我挑着穿;逢年过节,儿女们也经常想着送新鞋子给我,还喜欢买贵的,我却不喜欢,现在我最喜欢休闲鞋,又轻巧又方便,有时候去旅游,走一天都不感觉累。

(记者 陈成成 整理)

# 西门河头社区有支 绿苗小分队 小小志愿者带着爸妈参加活动

■记者 金邦奇

如今,在西门河头社区志愿服务者的行列中,多了一些“小个子”的忙碌身影。这些大都还是小学生的小小志愿者,走进社区,分发资料、打扫卫生、做文明督导员,他们的行动赢得了居民的赞许。

今年9月,西门河头社区工作人员陈晖晖发起成立了一支未成年人志愿者队伍——“绿苗



玉海美食节上,绿苗小分队的志愿者在捡垃圾。

小分队”,目前已经有14名小志愿者加入,每次活动,小志愿者们和家人也会一起参与。据了解,这是玉海街道首个由社区组织的未成年人志愿者队伍。

10月18日,家住陶山的9岁小志愿者郑一鸣,跟随爸爸妈妈一起来到西门河头社区。一鸣和爸爸上街分发宣传资料,妈妈则发挥自己的理发专长,给社区居民理发。

“您好,我们是西门河头社区的志愿者,社区每月18日是义工服务日,可以免费理发、推拿按摩,您知道吗?”从一开始的害羞到逐渐大胆,一鸣快乐地散放着传单。

“我们平时忙着工作,趁着双休日,一家人一起来做志愿者,感觉很好,比待在家里好多了,还可以培养孩子的爱心,希望多参加这样的活动。”同样头一回当志愿者的一鸣爸爸,抹了一把汗水,深有感慨地告诉记者。不久前举行的玉海美食节

上,绿苗小分队的小志愿者们身着义工服,头顶烈日,捡垃圾、维持现场秩序、分发公益手册和矿泉水,受到附近商家及过往市民的赞许。

当天,12岁的小志愿者金荣镐与小伙伴们跑前忙后。“活动很有意义,效果也很明显,一些市民一开始常插队,后来看到是小志愿者们维持秩序,都挺不好意思的,主动跑到后面排队了。”荣镐妈妈说,儿子回家时说,自己以后再也不随手扔垃圾了,环卫工人打扫起来很辛苦的。

“我们的初衷是搭建一个平台,突出交流沟通,实现志愿者资源共享,让更多的人在家门口当志愿者,让公益活动更有爱。”陈晖晖说,希望志愿服务的理念辐射到更多的家庭,影响到更多人。

想成为西门河头社区的志愿者?可以@西门河头社区(新浪微博),社区QQ:1245829883。

## 免费体验保健品? 推销人员很热心?不买不好意思? 老爸老妈,请留心, 别被忽悠了

记者 林长凯

日前,市民吴女士致电本报热线称,她母亲在小区溜达时被一些打着“免费体验”旗号的人套取个人信息,花了5000多元买了一套保健仪器,由于个人信息泄露,她担心会有“后遗症”、被骚扰。

记者调查发现,类似以“免费体验”、“赠送试用”为诱饵,套取老年人个人信息,然后诱使其购物的现象在我市并不少见。警方提醒市民,不要轻信类似街头摆摊的“真情回馈”,更要注意保护自己的个人、家庭信息,不要随意向陌生人透露。

### 免费体验 后留个人信息常被骚扰

一个月前,吴女士70岁的母亲张老太太像往常一样在自家小区里溜达,看到很多老年人挤在一个摊位前,听一名中年男子介绍某品牌的保健仪器,听说“活动期间免费体验”后,她忍不住也挤了进去。

张老太太回忆说,当时那名中年人热心地给她测量了血压、心率,然后询问了一些饮食起居的情况。她觉得这个中年人很体贴,就把自己的手机号、身份证号、家庭住址都告诉了对方。随后,在中年人的劝说下,她花200元办了一张会员卡。

没过几天,那名中年男子打电话给张老太太,说公司有一款比较适合她的保健

仪器,她可以带着会员卡过去免费体验。去了一次后,受不住对方的鼓吹,张老太太当即就答应买一台。

后来,那个中年人还经常给张老太太打电话,推销保健品,有一次甚至还带着保健品直接跑到她家里。“现在想想还害怕,我当初怎么就这么相信他呢?”现在,张老太太觉得这就是一个无底洞,自己的个人信息都掌握在别人的手里,一想起这件事,晚上睡觉就会做噩梦。

无独有偶。家住锦湖街道城北村的孙婆婆,曾在一家体验中心“治疗”半年,购买了各类治心脑血管、心脏病、骨质疏松等病的药,费用达1万多元。

### 瞅准老人心理特点大打“温情牌”

老年人生活阅历丰富,很小儿科的“免费体验”、“赠送试用”等又是如何诱骗他们上当受骗的呢?记者调查发现,某些商家瞅准老年人内心孤独、缺乏照料、渴望健康等心理特点,大打“温情牌”,从而屡屡得逞。

除了“温情牌”,一些不法分子还抓住一些老年人爱贪小便宜的弱点,采取各种赠送、返利活动吸引老年人,在体验过程中播放所谓“专家”“名医”的讲座对其“洗脑”,从而使其主动购买所售产品,这种方式被称为“恩惠牌”。

有一位老人告诉记者,她曾经去过一家免费体验店,每天签到时会赠送一个鸡蛋,连续每周签到赠一袋大米,连续

每月签到赠一桶油。一些体验店还在签到的人中举办抽奖活动,设置了各种奖品。很多老年人为了得到赠品每天去体验店,逐渐被“洗脑”。

一些不法分子还利用名人效应对产品进行包装,扩大影响,提升形象,在传单上随意印制“明星某某推荐产品”、“12315信得过产品”、“亚太绿色健康产品博览会金奖”等字样,让消费者信以为真。

此外,一些不法分子将保健产品与纳米材料、航天科技等词汇联系起来,利用老年人辨识能力不强、又急于治病的特点,声称这些产品能治百病,忽悠老年人。事实上,一些特殊病患如果使用了这些保健产品,可能会加重病情。

### 警方提醒:不要轻易相信 温情馈赠

对于老年人轻易相信“免费体验”而受骗的现象,警方提醒,老年朋友应增强防范意识,提高警惕。子女们应该多给老人普及一些防骗知识,叮嘱老人对一些涉及钱财的事情要谨慎,切勿轻信“免费体验”保健品和保健仪器,不要随意透露家庭信息;不要轻信所谓的“神医”、“名医”,患病后应到正规医院就医,不要贪图小便宜

和小赠品。当发现受骗时,要及时报警。同时,当老人受到诈骗伤害时,亲人要多关心、安慰他们。

此外,要慎重选择汇款邮购保健品。一些老年人听信小广告的宣传,采用汇款的方式购买保健品,而一般这样的汇款收款人多为个人账户,一旦汇款到账,往往就会失去联系,广告中的热线服务电话不能接通,消费者的汇款也无法追回。

