

态度

# 有钱没钱，任性过年



红肚兜儿

红肚兜儿，女，专栏作家，地道北方人，正牌天蝎座。专栏散见《南都娱乐周刊》等。

在大多数人的概念里，除夕才算真正的过年，过年就要举家团聚。所以，为了回家的火车票，火车站彻夜排队的，电脑前彻夜上网的，求人找关系买高价票的，人们像安装了生物钟的候鸟，“叮”一声，鼓足了劲儿扑出去，无论如何也要回家，哪怕老板记旷工。

过年的归家大潮锻炼出一批“乘车达人”：有人因为买不到直达车票，就买十几张短途车票，几度辗转，接力回家。有人靠自己，骑一辆摩托车风雨无阻数日，风尘仆仆地进了家门——中国人回家过年的热情高于一切。

对于长期在外工作的人

来说，春节是一个与家人团圆的契机。短短几天假期里，鸡鸭鱼肉，欢声笑语，父母又老了一岁，儿孙绕膝让他们笑得合不拢嘴；朋友们有的发财有的失业，境遇各不相同；照例是长篇大论的各种叙旧。

一年中没有任何一天像除夕一样，亲情显得格外亲。

作为北方人，在我眼里，除夕才是春节期间最重要的一天。从上午开始，厨房就成了主要根据地，一家人在老妈的带领下，剥葱切姜蒜，牛羊肉绞碎，杀鱼洗虾，油盐酱醋十三香摆满灶台。莲藕切片，中间夹肉馅儿，蘸面糊，过油炸，金黄喷香。男丁负责在案板上把整鸡剁成小块，他英勇地挥舞菜刀，“咣咣”作响，这个时候谁也不会怪你扰民，因为家家户户的厨房里都传出“咣咣”声，那是在剁鸡、剁排骨或剁包饺子用的菜肉馅儿。鸡通常是炖，花椒大料配小火，炖上四五个小时，肉烂骨酥。

下午的主要任务是包饺子。平日里的饺子可以只包一顿饭的量，但是除夕这顿饺子象征福气，所以要多多地包，至少要够吃三天。在老妈的传统观念里，除夕只能拣最好听的话说，绝不能说不吉利的话，否则未来一年都要倒霉。

晚上就是尽情地吃喝玩乐。北方人说，“饺子就酒，越喝越有”，晚上这顿

饺子大餐必须喝几杯，煎炒烹炸一大桌子菜，热气腾腾，图的就是这个丰盛劲儿。吃不完不要紧，剩得越多寓意来年盈利越多。正餐吃完，央视的春节晚会上演，一家人坐成半圆，面前茶几上摆满了水果、糖、瓜子花生及饮料。这一天，肚子变得格外有弹性，无论塞多少食物进去，它也不满足。对电视春晚节目不感兴趣的人，通常选择打通宵麻将，“唏哩哗啦”的麻将声伴随着窗外的鞭炮声，运气好的话一晚上赢的比一个月挣得还多。

除夕夜12点，又掀起一轮重头戏，那就是放鞭炮。午夜一到，本来已经困倦的人们又精神抖擞，被远处的鞭炮声勾引得心痒难耐。胆儿大的，一捆鞭炮，粗如脸盆，燃放起来恨不能地动山摇，不知道的还以为他要发射火箭。爱热闹的，一串长长的鞭炮，挂起来能绕几圈，点燃后，声响紧密清脆，颇有喜庆气氛。在乎视觉享受的，则点燃各式烟花，腾空而起时，夜空之中流光溢彩，周围的人都跟着大饱眼福。

小时候的除夕夜，随处都可以放鞭炮，从大年三十的傍晚一直放到初一早上，鞭炮声彻夜不停此起彼伏，轰隆隆连成一片，像有千军万马从四面八方包抄而来，拉上窗帘，关了灯，窗口还是被映得电闪雷鸣一般。人们不知疲倦，

兴奋地用各种鞭炮制造声响——“二踢脚”闷声一吼，蹿到半空，“铛！”，脆生生地炸开；“钻天猴”会发出一声细尖长的叫，“吱——！”

几点火星扎进天幕，倏忽不见；“麻雷子”一经点燃，火烧火燎地飞向空中，“轰”一声巨响，像炸雷震天，能让附近的大地和窗玻璃一起颤动。

儿时，最盼望的就是除夕，穿新衣、放鞭炮和仿佛永远都吃不完的糖果；除夕夜家人一起守岁，小孩收到的红包就叫“压岁钱”；午夜时分鞭炮声四起，仿如白昼，小孩又高兴又怕，跳来跳去，捂着耳朵。回想起来，那就像是孩子的一个成真美梦。到了大年初一，家家户户门庭大开，走亲访友迎来送往，厨房里时刻冒着香气。哦，终于又是新年。

如今有人说，过年越来越没有滋味，因为平常日子吃得也挺好，穿得也挺新，天天都像过年，过年也就没什么新鲜。可是，过年不只是为了吃喝穿戴，更是为了把平日里那些一家人错过的相聚、问候或牵挂，趁着过年，好好地补偿分享。一年一岁，岁末这天，大伙儿尽力忘掉一切烦恼琐碎，凡事求个“新”字：一年过去了，希望旧貌换新颜；一年过去了，重整旗鼓迎接新一年。

无论多远，除夕这一天都想回家。

来自蜂舞人间的新年馈赠——

## 免费请一万户家庭吃蜂蜜

今日女报/风网记者 海帆

2015年，一万户家庭将会收到蜂舞人间新年馈赠，蜂舞人间董事  
长刘家银在新一年的谋篇布局中表示，要请一万户家庭免费吃蜂蜜。

## 大家好 才是真的好

1998年，“湖南蜂业第一人”刘家银创立了明园蜂业，并像魔术师般留下了一条轨迹和一段历史。他从火车南站附近一个40平方米的作坊起步，将品牌做成了中国驰名商标和全国行业三强，准备上市。

2010年，突如其来的变故，刘家银离开了明园蜂业，2013年5月，刘家银创办了一个新的品牌“蜂王

浆”，定位为“整合全球优质蜂业资源”的专业蜂产品公司，摒弃了荣耀，一步步重新面向市场。

“以前是想把中国最好的蜂产品给中国人吃，现在的想法是，在全世界范围内选择最好的蜂产品给中国人吃。”为此，蜂舞人间在全球采购最好原料，选择最佳工厂，为消费者提供同行最高品质的蜂王

浆、蜂胶、蜂蜜、蜂花粉、日化品等蜂产品。

“利他”是刘家银创办蜂舞人间后提出的全新的核心价值观，一端是帮助蜂农提高收入，一端是帮助消费者，让放心吃蜂产品不再那么困难。为了“利他”蜂舞人间倡导大家“吃真蜜，帮蜂农，益农业，护地球”。



## 免费请一万户家庭吃蜂蜜

“免费试吃？不过瘾！我们让你免费吃一年！买200送200？不！我们一年白送9600！全场5折起？没诚意！我们一分钱都不要！”

这是蜂舞人间正在启动的“请一万户家庭免费吃蜂蜜”活动的宣传语。

记者有幸了解到这个活动的部分细节，2015年，蜂舞人间发起了“请一万户家庭免费吃蜂蜜”活动，报名参加的家庭，全年最高可获得9600元的产品免费吃的资格。报名条件也很简单，热心公益，认同蜂舞人间吃真蜜、帮蜂农、益农业、护地球的理念并乐意分享，家庭内有一个活跃的微信用户参与蜜蜂天使工作就可以，家庭中有高血糖、高血压、高血脂、高胆固醇病友的、亚健康的优先。

微信报名通道于即日开启，报名

就送价值68元的纯天然蜂胶牙膏一支，牙龈炎、牙龈出血、口腔溃疡，一刷就好，限额前1000名。

报名方法：添加微信fwj66或扫描二维码点击“蜂产品健康示范家庭报名通道”，抢先报名通过验证码：输入01

如遇故障或有问题可致电咨询

联系电话：0731-84682337（工作时间：9:00—17:00）



## 微营销催生免费服务

顺势而为是为智者。与此前追求“生产、研发、品牌、销售”全产业链的思路不同，面对蜂舞人间，刘家银集中精力只做品牌和销售，生产包装交由国内领先的工厂代加工。在销售渠道上，他放弃了过去二十年积累的驾轻就熟

的专卖店模式，而是顺应互联网时代带来的变革。经过整整一年的探索实践刘家银发现在新媒体发展得日新月异的当下，微营销风生水起。

“最后我们选定的是微信平台推广，请大家免费吃蜂蜜。”刘家银认为，移

动互联网是互联网营销的未来，微信是最主流的移动互联网，甚至有人断言2015年是微商的元年。另外，微信是熟人圈，蜂产品是一个认知度不高，信任度不高的保健食品，熟人的推荐具有更高的可信性。