

除了相爱 别无选择

□ 青 弋 (上海, 白领)



自从那次妈妈生病以后, 妹妹开始与她不停地争吵, 从前姐妹相亲相爱的场面再也不见。

妹妹从小受宠, 习惯于依赖他人, 婚前依赖父母, 婚后依赖丈夫。妹妹与妈妈同生活于家乡小城, 而她则十多年前为解决两地分居问题搬到离家几百公里的大城市。

妈妈的身体从前还是健朗的。父亲离世后, 妈妈一人独住, 有一帮姐妹淘, 整天在一起游公园逛超市, 开心得很。每次通电话, 声若洪钟, 一听就能知道没毛病, 不用两个女儿操心什么。

但有一天, 妈妈手脚关节肿大, 疼痛难忍, 带去医院, 说是痛风。她把妈妈接到大城市治疗, 看好的后送返小城。妹妹的态度开始转变, 说以后让妈妈一年一轮地

分别在两个女儿家轮流住。她是同意的, 可老太太有颗自由狂野的心, 在两个女儿家分别住满一年后, 终因生活上的各种不习惯, 强烈要求依旧在熟悉的家乡独住。这样一来, 妹妹认为养老变成她一人的负担了, 不太同意。各方僵持不下, 闹得不欢而散。

年迈的妈妈再次病倒, 乳腺癌。她觉得妈妈是被气的。姐妹俩吓坏了, 放下芥蒂, 迅速团结起来, 把妈妈送到医院并做好手术。出院后, 她与妹妹心平气和地坐下来商谈, 如何让老妈安心养老。她告诉妹妹, 姐妹俩只有相互帮衬才能渡过难关, 两个人的力量总比一个人强。如果一直争吵, 不仅于事无补, 还有可能使事情变得一团糟, 因为妈妈最不希望看到的是两姐妹因

为她不和, 心情不好, 最容易使病情复发, “家和万事兴”是古训更是真理。她想出一个方案: 妈妈还是独住, 她出钱请一个阿姨每天上午来帮老妈做饭、打扫卫生, 她争取每个月回老家一次。妹妹因住得近, 可多看望妈妈, 帮忙买药解决一些生活上的小事。

如今, 妈妈平静地生活着, 妹妹几乎每天都去看望。她每月回家吃着阿姨做的饭菜, 看看窗明几净的家, 还有妈妈开心的笑容, 多希望生活能永远这样继续下去啊。

“生命如此短暂, 我们没有时间争吵、道歉、伤心。我们只有时间去爱。”

是的, 唯有相爱, 才能使我们的身心健康安宁。

直播带货的宝妈

□ 蒋 霖 (青岛, 事业单位工作人员)

同学晓琪是全职妈妈, 儿子刚三岁。一次为儿子买衣服的偶然机会, 晓琪认识了一家童装店的老板徐姐。

徐姐在郊区有一家自主品牌的童装加工厂, 两年前在直播平台开设账号, 以主播身份宣传自己的品牌和店面。童装店在平台渐渐小有名气, 徐姐开始招募宝妈们作为带货主播, 进一步扩大品牌影响力。上学时文静不爱说话的晓琪看了看宝妈主播们的视频, 觉得自己也可以尝试一下。

徐姐不向新人收取直播培训费, 但新人跟着她学带货经验, 带货没有收益, 只是利用自己的账户吆喝卖货, 算无偿打工。

徐姐解释道, 新人熟悉直播带货的过程, 得靠她这样的领路人, 就像老早师傅传授手艺, 徒弟给师傅干活, 出师前也是不拿钱的。这期间, 新人可以获得品牌直播账号的推介, 店家协助新人吸粉, 等新人具备一定的带货能力, 同意缴纳保证金, 那她们就算建立了真正的合作关系。

“新人阶段”, 晓琪把身边能动员的人际关系都用上了。从几次直播带货的情况来看, 销量还行。按照徐姐的规矩, 缴纳两万元保证金即可拥有到工厂调换货品的权利, 且能拿到百分之十的货款返点; 缴纳五万元保证金, 返点的比例能达到百分之二十。晓琪缴纳了两万元的保证金,

准备“自立门户”了。

但事情没有那么简单。扣除平台官方扣点和运费后, 到手的钱寥寥无几, 利润的绝大部分都进了徐姐的腰包。晓琪试着提议, 自己同时到别的厂家进货, 丰富童装品类。徐姐答应了, 事后却把晓琪打入“冷宫”。

晓琪看透了直播生意的实质, 二话没说同意了徐姐“终止合作关系”的要求。僵持了半年, 两万元的保证金好歹要回来了, 可自己直播带货的雄心也渐渐熄灭了。缺大号推介, 精心准备的直播没几个观众看。晓琪说, 等儿子再大点, 她还是找份工作继续上班吧。

