

1

退休老妈闲不住
我的周末总泡汤

元气碎嘴少女：主持人,你好。我最近的周末总被我妈搅得没法好好休息,不光要给她当司机,还得给她打下手。

主持人：你妈怎么了？

元气碎嘴少女：我妈今年退休了,可闲不住的她找到了打发时间的乐子。一开始,她经常跟一样闲着的老姐妹们结伴游玩,有时候去外地景区,有时候到本地农村。后来,她们突然就喜欢上挖野菜、摘果子,只要一出门,她就能往家里带回东西。

主持人：她们出去玩会叫你当司机？

元气碎嘴少女：一开始没有。有一回,我妈打电话给我,说开车接一下她,结果我还没睡醒,根本没听清她说什么。刚挂完电话,我又迷迷糊糊地睡着了,她的下一个电话打来都没听到。等她自己打车回家把我叫醒时已经中午12点了。后来我妈为了阻止我睡懒觉,一到周末就让我给她当司机。

主持人：你这睡眠质量挺高啊。话说回来,你一般都跟你妈去干嘛呢,怎么给她打下手？

元气碎嘴少女：我妈喜欢自己采摘食材,我帮着打包。比如上周六早上还没到6点,她就把我叫醒了,让我带她去乡下摘箬竹叶,也就是粽叶。到了之后,我妈掰着箬竹摘叶子,我在一旁将叶子装起来。那天她摘了很多,说要储存一部分,再拿一部分送朋友。



主持人：你可以换个思路考虑问题,去摘粽叶意味着又有粽子吃了。

元气碎嘴少女：哈哈,话虽如此,但我还是希望周末能够多睡一会。

主持人：你可以跟你妈妈好好沟通一下。

元气碎嘴少女：我说了,但不管用。前两天,我又开口说周末想多睡一会,而且劝她天气热少出门。结果,她回复我的一句话,让我无力反驳。

主持人：你妈说什么了？

元气碎嘴少女：她说要是不想出门就去相亲,早点结婚生孩子,这样她就可以在家带孩子不出门了。

#周末时间 #睡眠 #退休生活

 29 20 25

网友1:看得出来你妈也是元气满满,精力充沛。

网友2:是不是每个老妈都会说“不想干嘛干嘛,就去结婚生孩子”,这句话啊,我无论做什么都能被点到。

网友3:哈哈,还好我妈比我还能睡,她周末起床时间比我还晚。

2

从狼狈到从容
露营体验大升级

月半半：主持人,我露营这么多次,上周末的露营体验是最好的。

主持人：哦?看起来心情不错,发生了啥好事？

月半半：我这次终于下决心换了装备,把以前的传统天幕换成了穹顶天幕,体验感强了不是一星半点。

主持人：传统天幕不都挺实用的吗?怎么会想到换掉呢？

月半半：唉,这就要从我几次狼狈的露营经历说起了。

主持人：狼狈的露营?说来听听。

月半半：去年我跟闺蜜约好一周一户外,结果有次不巧,我们桌椅摆好后下雨了。那雨来得又快又急,我们便想着把天幕搭起来躲一躲雨。虽然天幕买来很多年了,但是使用频率低,每次搭都要重新看教程。那次顶着越来越大的雨,既要顾着两个孩子躲雨,又急着把天幕搭好,越急越容易出错。最后终于冒雨搭好了,天幕还是东倒西歪的,只能勉强让孩子在里面躲雨,我们两个身上都淋透了。那次露营我们压根就没能好好享受,最后惨兮兮地收场了。

主持人：听起来确实挺狼狈的,雨天搭天幕可真是难度翻倍。

月半半：可不是嘛!还有一次,我们3个女生去露营时想着搭天幕遮阳。结果前前后后折腾了三四十分钟才勉强搭起来,我们累得腰都酸了,明明是出来放松的,结果搞得跟锻炼一样。从那以后,非必要我们都不用天幕。

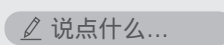
主持人：哈哈,可以想象那个画面。

月半半：其实早就有换装备的念头,但因为用得不多,就一直拖着。可那几次搭建的狼狈体验真的是把我刺激到了,回家以后我认认真真做了不少功课,最后选了穹顶天幕。装备一到手,我立马约朋友出去露营。我一个人,从打开包到把天幕完全支好,用了不到十分钟。杆子一撑、四角一固定,很快就好了,根本不费劲,有一种“从地狱到天堂”的感觉。

主持人：这对比也太强烈了。

月半半：关键是收起来也特别方便,一个人就能轻松搞定。以前我们出去露营,看到天色有点阴沉就紧张,生怕下雨要搭天幕。现在完全不一样了,我甚至巴不得来点小雨,让我好好显摆一下新装备。

#露营 #露营囿事 #装备升级

 35 22 31

网友1:哈哈,搭天幕像锻炼可太真实了。我们上次也是,3个人摸索着搭了半小时,最后发现杆子穿反了,又无语又好笑。

网友2:从看到阴天就紧张到巴不得下点雨来显摆,这个心理转变我太懂了!不过说真的,大家都有惰性心理,明明知道换装备更好,非得被生活“教训”一次才老实去换。

3

电商购物节规则复杂
消费者感到“心累”

苏米：主持人,这段时间我家各类日用品存货都要消耗完了,已经列好购买清单,准备趁着最近各大电商平台购物节消费一波,但是却被搞得很头痛。

主持人：大采购的需求遇上了购物节促销,这不是瞌睡来了递枕头嘛,怎么还头痛上了？

苏米：因为购物节的各种促销规则实在太多太复杂了。这让我一个并不精通计算的上班族感到心累。

主持人：促销不就是平台举办满减活动让利给消费者吗？

苏米：一开始的规则确实是简单的满减,但现在可复杂多了。首先是优惠券,它并不是全部商品综合使用,而会限制品类。比如服饰类给你发一张优惠券,美妆类再发一张,仅限该品类使用。还有直播间专属优惠券。有些商品请了带货博主直播售卖,借用这些博主的影响力加大促销,直播间里就会有商家专门承诺给带货博主的优惠券,你需要自己进入直播间领取。

主持人：看上去确实有些麻烦。

苏米：这还只是一部分。除了优惠券,电商平台的满减活动也麻烦,因为不同类型的商品参加的满减活动不一样,有“满200减25”,还有“满480减60”。为了凑上这些满减,我每次下单前都要拿纸笔计算半天,要算哪几样产品加在一起既能正好用上优惠券,又刚好凑到了满减的金额,生怕自己漏算半点优惠,又不想总金额超出太多。

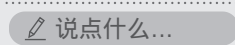
主持人：这样实在太斤斤计较了,相当于给自己又找了份活干。

苏米：我有时候也觉得没必要差着一块两块的,但是商家和平台套路太多,不自己上点心感觉会被当成冤大头,尤其是商家自己的说辞真的不能全信。昨天我刚在一个头部带货博主那给小孩下单了大品牌的纸尿裤,博主介绍时说是全网最低价,给到了九折优惠。结果今天我就在另一个电商平台发现,同一个品牌同一款纸尿裤,产品打七折,总价比我昨天买的便宜了100多块。

主持人：这价格实在相差太多了。但每个平台都要比价,需要花费好多时间精力,又是给消费者增加难度。

苏米：可不是嘛。我只希望回到以前简单直白的促销规则,痛痛快快花点钱。

#618购物狂欢 #凑单满减

 27 15 22

网友1:还有些商家会在大促之前把商品价格调高,大促的时候再参加促销降价,这相当于日常原价销售了,明着套路消费者。

网友2:楼主下单后记得到各平台找找“保价”的按钮,你购买的商品在一定时间内再次降价的话,是可以通过“保价”退回差价的。

网友3:而楼上,我的朋友,你才是真正的英雄。我都没注意“保价”按键。