

本报记者 朱燕

从5月3日起,b站一段视频《我不想做这样的人》就开始刷屏朋友圈。视频中,两位初中生为代表,说出了全国各省市26所学校955名初中生的真实观点:他们不想做什么样的人。

作为初中生,他们还处在少年向青年迈进的人生阶段,但话语铿锵,饱和热情,充满着青春的力量。在五四青年节,这样一段视频更容易打动人,杭州人的朋友圈也因为这个视频“吵”开了。



视频截图

视频《我不想做这样的人》刷屏朋友圈 杭州初中生和家长看完视频,也有话想说 不想成为什么样的人 家长和孩子认真聊起来

看完视频的杭州孩子: 我们有自己的想法

“那些想从我们身上看到中国未来的人,亲爱的父母、师长、前辈,其实我还不知道想成为什么样的人。”杭州初三的小陈说,这句话是她看完整个视频后最有共鸣的一句,但她说这并不代表他们没有想法。

这位马上要中考的女生说出了自己的想法:“我不想做一个很穷很穷的人,不想做一个不能自食其力的人。”

她说想通过自己的努力成为一个富足的人,是精神和物质的“双富足”,这样可以先实现自己的梦想,再帮助想要帮助的人,改变想要改变的现状。

还有,“我不想成为一个拿着锯子的人。这个世界是多元的,不是非黑即白的,不是只有对手和盟友两种阵营,不是只有对和错两个观点”这句话也让她颇有共鸣感。“我希望大人们相信我们,不用担心,我们有自己对世界的看法,我们能行。”小陈说。

同样读初三的小黄,看过视频后,他说不想成为一个混吃混喝没有念想的人,因为这样就“过不上自己想过的理想的生活”。

读初二的小诺,看完视频,和爸爸展开了热烈讨论。“从小到大都是你们告诉我要干啥不要干啥,我自己想啥告诉你们好像也没用。等我长大,肯定不要做这样的家长。”他说,“真的尊重孩子的想法,就不要总是否定他。不管是生活还是学业,他选择的就让他去试,要做一个对自己负责的人!”

深有感触的家长: 第一次和孩子认真探讨未来

这组视频在中学生的家长群里接力转发,操心的妈妈们互相打听:青春期的孩子都在想些什么?他们对未来有啥计划?家长们试图借这个视频,趁机跟孩子们好好交流一下——“我儿子刚上初一,看到视频后,我第一时间就想到发给他看看。”陈妈妈说。

儿子小陈的反应很直接:我不想成为一个只会埋头学习的人,我要为了玩得更好而学习。有些人为了追求金钱、名利、地位而去学习,这样就追求不到人生的真境界。在湿漉漉的马路,有低头玩手机的少年,也有忙得腰酸背痛的地摊老人,每个人都有自己的生活,我们应该追求属于自己的生活,追求真正的快乐。

听完儿子的话,妈妈若有所思,她说最近孩子的卷子刷得有点多,可能学习压力有点大。之前跟孩子交流的时候,孩子总是说,“不但要会学习,还要会玩。”

杭州楼女士告诉记者,当晚看到这个视频,和家里两个孩子讨论了一下,他们一个初三、一个高二。两人看完后,都能说出视频中说到的不想成为的人,不想成为拿着锯子的人,不想成为浑身带刺的人,不想做一个流水线上制造出来的人,不想做一个隐身的人……晚上一家人第一次认真地讨论了一下“想做一个什么样的人”。

“我娃说以后想考法学院做一个律师,我被惊到了。”楼女士说,“这是她第一次这么认真和我探讨未来,她还说了这么一句话:没有谁的生活会一直完美,但满怀希望,就会所向披靡。”

采访中,一位家长告诉记者,“我觉得这段视频适合所有人看,无论大人小孩,每当我们问孩子长大后想干什么的时候,是不是真的问到了他们心里?是不是已经先很自我地过滤掉孩子‘不想做什么’这个问题呢?”



视频截图

浙江果农云南种杨梅,返销浙江 云南一场大雨,搅动杭州吃货的心

本报讯“下大雨啦!下大雨啦!”昨晚一场雨,是远在云南红河州石屏县的浙江农民汪书金,期盼已久的。

原产浙江的荸荠种、东魁两种杨梅,堪称是中国最好吃的两个品种。早在上世纪八十年代,浙江杨梅就开始向西南地区引种。

汪书金三年前在云南石屏包下200多亩杨梅山,今年,漫山遍野的荸荠种杨梅已经进入丰产树龄。

“之前云南这边一直不下雨,荸荠种杨梅虽然到了采摘期,但因为气候太干燥采不出来,现在雨一下,杨梅马上就嘭嘭地长出来,味道非常地甜,口感立马提升一个档次,产量也上去了。”老汪开心地说。

大约一周前,石屏的荸荠种杨梅开始陆续上市,比浙江早一个月,因为传统消费习惯的影响,云南杨梅的主要销售市场依然在2000多公里外的浙江。

在石屏当地,杨梅被分成三个等级销售,小果是重量低于10克的,中果是10-15克,大果是15克以上的。

刚上市那两天,杨梅价格挺高,大果的山头批发价是30元/斤,中果25元/斤,小果15元/斤。

一箱杨梅走空运,次日到达浙江的价格是45元,之后会进入各大水果批发市场经销户摊位售卖,一斤杨梅加上市场扣点、摊位利润等,通常,浙江市场批发价会是产地的两倍。

杭州的众兴果业老板娘王佳怡,是一周前开始经销云南荸荠种杨梅的:6斤一箱的杨梅,刚开始大果的批发价格要60元/斤,起步价就是360元/箱。

不过,雨一下,产量上来价格马上便宜了,老汪说,“大果现在只要20元/斤,中果15元/斤,小果只要10元/斤,比之前跌了1/3,因为这边各种成本都

比较低,其实地头价比浙江老家还便宜呢。”

产地一跌价,远在杭州的水果批发商就第一时间感知到了。

“原先360元一箱的,现在能便宜80元一箱吧,再过一个星期,云南东魁杨梅上市,荸荠种一箱又会跌80元,那个时候一箱180-200元我们就卖了。”果品市场每天下午2点休市,王佳怡说,“现在,摊位上一天能出300箱云南杨梅;3月,味道有点酸的云南早梅一天也就出20-30箱。”

一般,当天杨梅出货如果少了,王佳怡摊位上中午12点会低价清仓,普通老百姓这个时候买最划算。

而远在云南的老汪,忙完这一季回到浙江老家,家里的100多棵荸荠种杨梅树也要开采了,这些杨梅,每年他不用出门就能把果子卖光光,也能稳赚7-8万元。

本报记者 施雯