

weekend 家事话题

weekend 家庭琐议

## 骆家辉的家庭观

□梅香生

曾担任美国历史上第一位华裔州长的骆家辉,最近被奥巴马总统任命为商务部部长。骆家辉从政的成功,按我们传统的观念他一定是一个宁要事业不要家庭的男子汉,但事实上却并非这样。他既是一个工作狂,更是一个特别看重家庭的人。

骆家辉大学毕业,进入政府机关工作。1993年,他竞选当上金县县长。1996年,赢得华盛顿州州长竞选,成为美国历史上首位华裔州长。在从政过程中,尽管工作繁忙,但把孩子和家庭放在第一位是他一贯的选择。周末他必定和家人团聚,为家人下厨、辅导孩子读书,像千千万万普通的丈夫和父亲一样。骆家辉曾说,自从有了孩子,睡觉就变成了奢侈。对家庭的看重从某种程度上为骆家辉的政坛形象加分不少。

骆家辉的家庭观,对于我们有着莫大的启示意义。

过去,在一些人看来,要工作好就必须放弃对家庭的一些责任,顾“大家”必须舍“小家”。其实这种观点和做法并不可取,它完全把工作与家庭对立起来了,似乎没有舍“小家”的精神就不可能全心全意干好工作了。家庭是社会的细胞,每一个家庭成员尤其是作为家庭主要成员,必须为家庭负责,尽好一个家庭成员的责任,使家庭始终处于和谐健康的氛围中。也只有这样,才能更好地投入到工作中去。那种把工作与家庭对立起来的观点和做法是片面的,放弃了对家庭的责任,就等于失去了家庭的支持,工作也不可能愉快。

实际上,一个人如果没有家庭责任感,不愿为家庭付出,就不可能为社会付出,成为单位一个负责任的人。正如骆家辉所说的那样,一个对家庭没有爱的人,一个连家庭都不看重的人,他怎么可能爱自己所从事的工作,他怎么可能去爱别人?确实,现实生活中就有许多这样的例子。有些人随着职务的升迁,总是借口工作忙,不愿回家,不愿对家人尽责任,而实际上他并不是真的忙得没有时间顾家人,而是忙于营造自己见不得人的私生活,在外面寻求刺激,最终走上腐败之路,导致身败名裂,那些曝光的腐败官员,大多私生活糜烂、包养情人,就是一个很好的证明。

因此,不管是什么人,不管是身居何职,都要确立好正确的家庭观,工作再多再忙,也要处理好工作与家庭之间的关系,既要努力工作,也要尽好家庭责任。

# 相亲的费用,该由谁买单?

□见习记者 杨宇飞 本报记者 曹丽珊



### 【生活实录】

男大当婚,女大当嫁,在如今这个时代,相亲似乎也不再是一个需要遮遮掩掩的话题,男女青年们或在父母的安排下,或通过朋友的牵线搭桥,大大方方地相亲。那么,相亲必然要选个合适的地点,据记者了解,现在茶馆和餐厅已经成了人们最多的选择。

然而众所周知,通常在这些场所,哪怕仅点上一壶茶,或者来一份简单的套餐,也很快就消费上百元了,更别说如果想要清静,再订个包厢或者其他额外花销,相亲一次就是一笔不小的支出,于是,这对于现在大多数只有固定月收入的年轻人来说,便又产生了另一个问题,恋爱要谈,可是这笔相亲见面时不小的开支,应该由谁来承担呢?

今年28岁的小陈就遇到了这个问题,他是某外企单位的年轻白领,家境一般的他大学毕业后凭自己的勤奋努力被提拔成了公司的部门经理。几年来,小陈一心扑在工作上,事业确实取得了不错的成绩,但与此同时,他的个人问题也亟待解决了。于是在家人的催促和安排下,小陈开始了一次接一次的相亲,因为想要安静幽雅的环境,所以每次他们都会选择茶馆或者咖

啡厅等消费档次较高的地方,十几次下来,对得上眼的女孩倒是有几个,可是小陈身上的钱包也瘪了下去。

虽然有好朋友提醒小陈,买单时大可以提出“AA”制付款方式,适当地减轻自己的负担,然而小陈在相亲时还是不好意思向女方开这个口。

于是,小陈在相亲消费的买单问题上犯起了难,虽说自己月收入还不错,也不是自己不够大方,只是这么多次相亲下来,没有结果不说,这其中的成本实在是吃不消啊!

那么,相亲的费用究竟该由谁来买单?应该采取什么样的买单方式?对此,记者采访了几位市民,不妨听听他们的看法吧。

### 各方声音<<

#### 还是“AA”制比较好

张先生,26岁,从事金融行业

“一般相亲都是第一次见面,男女双方之间正处于比较陌生的状态,所以女方也没有理由要求男方来为自己买单。其实男人在相亲中是处于一个比较尴尬的地位,因为男方如果不买这个单,女方就会觉得你太小气,要是买了这个单,很

多男士也怕自己会上当受骗吃亏。所以我认为最好的解决办法,就是大家能够自觉实行“AA”制买单,免得两个人都心存不满。”张先生对记者说,“而且,现在不正流行‘AA’制吗?就算是朋友聚会大家也以‘AA’制为主,甚至于有许多夫妻之间也是以‘AA’制为家庭模式的。‘AA’制的好处就在于比较轻松没有负担,反正双方见面后如果有了好感就再约,也没有必要因为男方请女方吃了一顿饭或喝了一杯咖啡而单方面欠下一个人情。不过,这当然还要看双方是否投缘了,如果投缘那一切都没有问题。”

#### 男士理应大方一些

刘小姐,29岁,外企经理

如今,女性意识日渐提高,不少女人也可以和男人一样叱咤于职场,一样买房、买车,甚至有的女人比男人赚的钱还多,但在这样的前提下,事业成功的刘小姐还是认为,在相亲买单这个问题上绝不能“AA”制。

“如果我单独相亲,虽然一般都是另一方买单,但是我从来不去高消费的地方,而且通常我也只点一杯茶而已,不过如果有第二次约会,我就会主动买单。因为我认为

按照中国的传统,男人和女人的职责就应该分清,婚姻是不能‘AA’制的。”刘小姐还强调道,“事实上,在大多数女人的潜意识里,男人就应该买单,这个说法无疑也是被很多人认同和接受的。”

#### 买单与见面后的感觉有关

40岁,老王,机关单位工作

“其实买不买单,关键问题在于双方对彼此有没有好感,与初次见面后的感觉有关。”老王笑着说:“只要两人对得上眼,哪怕男方的经济条件一般,他也会主动买单的;而女方也会为男方考虑,为他减轻负担。可是如果双方都看不上眼,我相信再富裕的男士也未必情愿主动买单,女方也就自然会用男方买不买单来衡量这个男人的品格。”

老王还补充说:“其实,两个原本素不相识的人,通过相亲坐到了一起,就应该珍惜彼此的缘分,不能为了初次见面谁买单这个金钱问题而影响了今后的交往,所以如果两人对彼此实在没有好感,男方可以大方一点为消费买单,如果女方觉得过意不去,也可以主动提出‘AA’制,适当为对方分担一下,做不成恋人,也可以交个朋友啊。”

才能做一碗香甜的鸡蛋羹,却总是得不到确切的答案。有的人说在加糖的同时必须放入少许盐,还有人说不能加水只能加入牛奶,等等。后来再没人要吃甜的鸡蛋羹了,也就没有机会去证实到底哪个才是正确答案。

看似最简单的蒸蛋羹,其实要做好却并不容易,鸡蛋与水的比例、火候的掌握、味道的调制,只有每一步都把握好了才算成功。有心人会在尝试的过程中总结经验、掌握技巧,甚而举一反三创出新意。有空的时候,为爱人、亲人或是友人做一碗鸡蛋羹,只要用心去做了,吃到嘴里都是香甜的。就像爸爸为我做的那碗鸡蛋羹一样,许多年来,它香甜的气息一直滋润着我,从来不曾散去。



## 做一碗香甜的鸡蛋羹

□悠然

取两三枚鸡蛋,敲开放入碗中,打散,放少许盐,加入70度左右的温热水,再覆盖上保鲜膜。将装有蛋液的碗置于已烧开水的蒸锅中,中火蒸七八分钟。取出后洒上些许葱花,倒上几滴生油、香油,一碗香喷喷的鸡蛋羹就完成了。

蒸鸡蛋在北方被称为鸡蛋糕,南方有的地方叫鸡蛋羹,有的地方叫炖蛋、水蒸蛋,日本料理里的日式蒸蛋又叫茶碗蒸。一碗小小的蒸蛋在不同的地方能吃出不同的味道,甚至于只要尝尝餐桌上的那碗蒸蛋,就能分辨出做菜的媳妇是何方人士。

北方人做蒸蛋必用大碗,因为鸡蛋多、掺水少,做出来的蛋羹口感较硬、颜色较深,而且在蒸蛋前已将葱搁入蛋液,蒸好后只倒些酱油和香

油,或者洒上少许香菜叶。江南人做蒸蛋讲究的是鲜和嫩,一旦蒸出的蛋羹有了气孔就觉得是一败笔,且要在蒸好的蛋羹上洒上细细的葱花,滴几滴鲜酱油和香油,把一碗简单的蒸蛋也做得像江南的小桥流水般秀丽。而广东人的蒸蛋就像一幅写意画,乍看上去非常单调,其实内里有乾坤,一勺舀下去肯定有虾仁、鲜贝等,甚至在调制蛋液中还加入了鲍汁、鸡汤。四川人做的蒸蛋最是热闹,擅长美食的川人一定不会单蒸两个鸡蛋用来待客,而会将肉末炒熟后加入各种配料,调制出酸辣甜、五味俱全的肉臊,再把肉臊均匀地铺在蒸好的蛋羹上,一碗色香味俱佳的蒸蛋让人食欲大增。

记得小时候有一天只有我和爸爸两人,好像因为那天我身体不

好没有食欲,几乎一整天没有吃东西。到了晚上,爸爸心里着急,不停地询问我想吃什么,我也不知怎么突发奇想,告诉爸爸我想吃甜的鸡蛋羹。于是爸爸立刻在厨房忙开了,点火、烧水、打蛋……过了挺长时间爸爸才从厨房出来,他非常歉意地看着我,告诉我说他做不出甜的鸡蛋羹。我真是非常奇怪,爸爸的烹调技术一向是他引以为豪的,这么简单的东西他竟然不会做。

那天晚上,我最后吃到的是一碗拌了糖的鸡蛋羹,爸爸是将鸡蛋羹蒸熟后再洒上白糖。他在厨房里尝试了几次,将糖放入蛋液后,无论怎么蒸蛋液都不会凝固。爸爸不舍得把蛋液倒掉,只能自己喝了。

后来,我曾向别人请教过,怎样

### 家居文化传播专栏(超越篇)

## 脱颖而出,因为“站在了巨人的肩上”

“如果我看得更远,那是因为我站在巨人的肩上。”这是伟大的物理学家牛顿的一句名言。

两年前,张家港市同济装饰建筑工程公司加盟北京东易日盛后脱颖而出,一举成为港城家装的领航者,也是因为“站在了巨人的肩上”。

提起同济装饰,大家并不陌生,作为港城本土装饰的“元老派”之一,于2000年成立时就定位于中高档的公装和家装。到了2005年,同济感到发展中遇到了

瓶颈。他们发现港城家装行业同质化严重,整体设计、施工水平较低,许多公司只能靠价格战、广告战来抢夺市场份额,没有哪一家装饰公司有明显的特色和优势。本地的相当一部分高端、尖端客户流失到上海或苏州。主要因为本地的装饰水平满足不了高尖端客户对高品质家居生活的需求。作为规模较大的张家港本土装饰企业的同济装饰公司感到一种沉甸甸的责任。

2006年3月,同济装饰加盟北京东易日盛装饰集团,成立了东

易日盛张家港公司,从此掀开了同济装饰乃至整个张家港装饰行业新的一页。

东易日盛张家港公司凭借集团公司强大的设计研发实力和先进的理念,在港城家装领域脱颖而出,2006、2007连续两年业务量实现翻番,去年,在整个行业受金融危机冲击的情况下,东易日盛依然保持强劲势头。

东易日盛的到来,对整个张家港装饰行业起到“风向标”的作用,许多公司纷纷借鉴和模仿。许

多公司的总经理亲自到东易日盛施工现场参观,学习引进全新的设计风格和施工管理。

“被模仿是一件好事,说明我们所做的一切符合潮流,市场有需求。但东易日盛并不是被动地被模仿,而是时刻吸引国内、国际更先进的设计理念,不断创新,并走向更好、更优、更完美。只有不断超越自我,不断提升与改进,始终保持在行业的领先地位,才能让别人无法超越。”东易日盛张家港公司研发总监张毅告诉笔者。

东易的来到激活了港城装饰一池春水。

東易日盛®

好家装向东易日盛看齐!这是港城广大市民耳熟能详的一句广告语。装饰市场的客观现实佐证了这句话。记者在我市丽景华都、湖滨国际、清水湾、金地华城等高档小区调查发现,在已装修的新房中,东易日盛张家港公司所占的份额达到“三分天下有其一”。东易日盛已经成为港城高品质装修的代名词。

这就是品牌。今天,让我们走进东易日盛装饰张家港公司,一同感受并解析品牌装饰的魅力。