

# “正月不理发”旧俗渐成老黄历

理发店正月里照样有生意,生意淡主要是因为年前集中理发

本报聊城2月18日讯(记者 王瑞超) 18日,记者走访城区理发店发现,虽然正月里生意整体都较为平淡,但不少理发店照样有不少顾客。记者采访发现,“正月不理发”旧俗渐成老黄历,不少市民并不理会这一旧习。而之所以正月里生意平淡,是由于年前人们集中做头发,刚过完年头发还没长长,理发的人少了许多。

东昌府区今年56岁的宁女士自小兄弟姐妹三个均不正月

理发。后来她有了自己的孩子,也教育他们不理发。也有年轻人坚持正月不理发,上午11点,记者随机采访的路人王先生指着自己有些长的卷发说:从小就正月不理发,头发长了也不理,到二月二一块理。

记者走访中发现,更多的市民已经抛弃的这一旧观念,旧俗的影响越来越小。18日上午十点半,东昌东路一知名理发店内,不少顾客正在理发。“现在都不太讲究了,该什么时

候理发就去理了。”正在理发的李女士说。同样,正在花园路修剪头发的王女士说,我从来没顾忌过这种说法,该理就理。不仅如此,记者发现,很多中年人也选择在正月理发。

对于流传的风俗,聊城大学教授赵富才说,“正月理发死舅舅”的“死舅”其实是“思旧”的变音,源于古代,后流传下来,这从某种意义上将算做不良风俗。他还指出,“正月理发死舅舅”一说纯属封建迷信,毫

无科学依据。

领秀城小区附近的一家理发店店主李女士称,正月初六开门营业,当天生意挺火,后来不忙,每年正月都是淡季,“年前集中做头发,刚过完年头发还没长长,生意相对冷淡。”

东昌东路一家经营十余年的理发店店长田先生说,旧俗现在在乎的人很少了,生意冷淡是由于年前的集中修整发型,年后不忙,不管长发、短发,以修剪为主,很少有做头发的情况。

## 以招商会为幌子 从事非法传销

本报聊城2月18日讯(记者 王尚磊 通讯员 冯振宇 刘方齐) 近日,东昌府经侦大队接到报警,一位市民通过熟人介绍接触到了某公司招商会,并交了23800元成了代理商,成为相应代理商后公司并没有实际货物销售只是强调发展会员赚取提成。

东昌府经侦大队民警分析认为,从查看该公司的宣传材料发现,该公司宣传经营项目较多,涉及生物药物、日用品、化妆品等等,该公司对外招商有四个会员类型,分为银卡会员、金卡会员、白金会员、钻石会员,无论哪一级会员,只要推荐朋友加入,都将获最低15%的小区业务提成,30%的零销售提成、10%的培育奖金。

民警发现,这是一种典型的传销模式,该公司打着投入少、利润高的幌子,凭着部分市民对该公司不太了解的情况,大肆宣扬,致使有人上当受骗。因此,东昌府经侦大队提醒广大群众,不要轻易相信这类公司的宣传,以免上当受骗,一旦损失将很难挽回。

## 双胞胎姐姐 冒充妹妹办公证

本报聊城2月18日讯(记者 孟凡萧 通讯员 邹东亮 王先利) 阳谷的玄某过年回家欲贷款买房子,无奈妻子在外工作较忙没有回家,丈夫找来妻子的双胞胎姐姐假扮妻子到公证处做公证被识破。

近日,一对夫妻玄某和任某来到阳谷县公证处办理委托书公证。公证员在审核完二人的身份证、户口簿、结婚证、购房收据等相关材料后,并未发现异常。手续在紧张而有条不紊地办理着,突然,公证员发现玄某与任某二人之间说话不像其他夫妻一样那么亲密自然。公证员再一次核查了二人的面貌和身份证证上的照片,还是没有发现异常,且二人均一口咬定就是本人。随后,公证员对二人分别进行了询问,二人对身份证号、身份证住址、出生日期等问题的回答均准确无误。公证员转换常规询问方式,当问及孩子的出生日期时,“妻子”任某支支吾吾地答不上来,在公证员一再追问下,任某吐露了实情。

公证员对二人进行了严肃地批评教育并终止了办证程序。



天气逐渐转暖,街头出现不少贩卖彩色小鸡的商贩。 本报记者 李璇 摄

本报聊城2月18日讯(记者 李璇) 随着天气转暖,城区街头出现了不少售卖彩色小鸡的摊贩,毛茸茸的小鸡身“披”色彩艳丽的外衣,吸引了不少小朋友围观和购买。不过,染色小鸡使用的染料不明,且鸡苗质量没保证,长期接触很可能引发孩子皮肤过敏等症状,医生建议家长谨慎购买。

“快来看,这里在卖彩色的”“16日上午,城区铁塔商场附近,多个摊贩正在路边售卖彩色小鸡。只见每个摊贩身前都摆有一个两个盖着一半棉被的竹筐,每个筐里至少挤着几十只色彩艳丽的小鸡,正叽叽喳喳地叫个不停,引得许多路过的小朋友和年轻女孩驻足观看。

“2元一只,5元3只,如果要

的多,可以按1元一只,给孩子买几只养着玩吧。”见有生意上门,商贩们热情地介绍说,这些小鸡很好养活,可以用泡过的小米或嚼点馒头喂食,一天喂两次,成活率很高。

采访中记者发现,虽然在售的彩色小鸡都叽叽喳喳乱叫,但也有一些小鸡眼神呆滞,有的还一直闭着眼。“这小鸡都是我自家孵化的,现在刚孵化出来三天,这颜色也是我们自己买染料染上去的,绝对没问题。”卖小鸡的商贩表示,彩色小鸡根本不愁销路,100只仅一上午就能卖一大半,大多是小朋友买回家当宠物玩。

嘉明开发区坡舒村的苏先生有多年养鸡经验,他说,每年都有不少商贩在路边出售彩色

小鸡,照他的经验来看,这种小鸡多是孵化场孵化出来没人要的劣质鸡苗,且一般没有进行防疫,有附近村民买来染色后再拿到城里卖,多数难以养活。

“拿去年来说,养殖户每次购进好几千只鸡苗,每只价格还要1元以上,而路边卖的彩色小鸡有些才卖1元,你想想,好鸡苗怎么可能卖这么便宜?”苏先生表示,今年正规鸡苗的价格虽然有所下降,但也并不能保证售卖彩色小鸡的商贩都是从正规孵化场购买的好鸡苗。

聊城市畜牧局一工作人员介绍,正规孵化场的鸡苗都会打疫苗,但不知道路边售卖的小鸡是从什么渠道进的,所以不能给这些小鸡定性合格与不合格。不过,该工作人员建议,市民购买

时,可以让销售人员提供动物检疫合格证明,只要有动物检疫合格证明的都可以卖。而不合格鸡苗不仅不允许售卖,而且都应该做焚烧等无害化处理。

聊城市人民医院皮肤科的医生表示,这种五颜六色的小鸡都是用染料染上去的,如果用的是劣质工业染料,会对人体健康不利。“小孩皮肤非常娇嫩,现在又是春天,本身就是过敏等疾病高发期,长时间近距离地接触这种染色小鸡,很可能引发孩子皮肤过敏等症状,对身体健康不利。”

另外,该医生还表示,小鸡作为一种活禽,也是疾病防控的对象,孩子抵抗力差,应避免近距离接触这种染色的小鸡,建议广大家长谨慎购买。

## 全新捷达 将爱送达

——记交运汽车一汽众2月14日情人节宣传活动

2014年2月14日,“爱你一世爱一世”,这一天对新人们来说必将是一天最让人回味的日子。在这最浪漫的日子里,交运汽车一汽大品牌及时推出“全新捷达 将爱送达”倾力推出“婚车免费”这幸福活动,为新人们打造一个温情甜蜜的服务平台。

2月14日7点,交运汽车一汽大众捷达婚车队,载着娇艳的玫瑰花前往民政局结婚登记中心。销售顾问向排起长成的新人们送上我们的玫瑰花,并传达了本次的活动宗旨:“婚车免费,幸福加倍,登记结

婚的新人即可参加捷达免费婚车”的公益活动,而且还会为婚车配备熟练的司机,让新人在全新捷达的陪伴下,迈向幸福的一步”。听到婚车免费消息,新人们表现出惊讶的表情。看到捷达婚车靓丽的身身装扮,整齐的队伍,无不让人耳目一新,驻足观看,大家纷纷询问怎样报名。

“新人”王先生说:“真的吗,那真是太好了,我第一个报名,这不仅浪漫,还为我们工薪阶层省了一大笔费用,这么好的事让我给遇上了,真是

太感谢了!”贴心的服务同时还打动了不少新人购车的计划,“这是新捷达?太漂亮了,和速腾差不多呵。媳妇,你家陪送新捷达呗”,李先生对欣赏捷达车的“准新娘”打趣说道。新人们你一言我一语,新捷达成了热门话题。

通过此次全新捷达婚车宣传活动,将全新捷达“中国第一家轿”的完美属性展现的淋漓尽致,也让更多的市民感受到了一汽大众经销商的真诚与关爱,体验到交运汽车心贴心的专业服务。

(王艳玲 张晓华)

## 情人节后玫瑰身价大跌

降价大半却鲜有人问津

本报聊城2月18日讯(记者 李璇) 情人节当天,城区各花店生意火爆,作为节日时令花卉的玫瑰更是身价飙升,单枝售价基本卖到了10至15元。17日,时隔三天后,记者再次走访了解到,几乎每家花店仍有玫瑰花剩余,价格也普遍降至5元/枝。

“现在玫瑰5元一枝,百合10元一枝,过完情人节基本都恢复原价了。”17日,记者走访城区多家花店了解到,情人节一过,一度在市场上创造了价格高峰的玫瑰花便身价大跌。兴华路一家花店的店主介绍,以最普通的单枝红玫瑰为例,情人节当天卖价在10—15元不等,一些大型花店甚至卖到了20元。但仅仅过了一个晚上,相同档次的玫瑰花就降价大半,可即便如此仍鲜有人问津。而包装好的一束99朵红玫瑰,情人节当天要卖到上千元,如今350

元也没人搭理。

东昌路一家花店的工作人员说,相比往年,今年玫瑰花的行情并不好。“往年情人节,一个摊位就能赚个万把块钱,但今年忙活几天才赚了两三千元。”该工作人员表示,现在店里还剩下二三百枝的存货,由于鲜花不易保鲜,只要销售不出去,每天花商都在亏本,所以只能压低价格。

除了实体店降价明显外,节后网上花店的玫瑰花行情也不乐观。记者在一家网上花店的销售记录中看到,节前11日时,99朵普通红色玫瑰全国送花的售价达到1499元,但预约量仍十分可观。而在情人节过后的16日,该档次的花束价格就成了468元,而购买者却寥寥无几。该网店店主介绍,情人节期间的主要消费群体更多是身处异地的情侣,所以虽然节后价格便宜,但是买的人很少。