

# 从“精打细算”到“悦己从容”

## ——安康消费新图景里的幸福密码

记者 赵德莎

3月12日，汉滨区金州路白天鹅广场一楼，临电梯口的店铺里传出轻柔的音乐声。推门走进这家美甲美容店，暖色调的灯光下，几位女士正低着头，认真翻看手里的色卡，时不时小声讨论两句，氛围格外惬意。

“就这个吧，不耽误干活儿！”38岁的张女士坐在小圆凳上，笑着朝身旁的店主扬了扬手中的磨砂粉色卡，语气里满是爽快。

店主王静（化名）指尖捏着张女士挑中的磨砂粉甲片，对着灯光反复端详，甲片上缀着几颗小小的珍珠，看着精致，却不张扬。

“姐，我知道您平时要做家务，又要带娃，贴太长的指甲片太不方便，我就在您原有指甲上简单修饰下，既好看又不碍事。”王静语气亲切，一边摆放工具一边细心叮嘱。

“行，就听你的。”张女士笑着应声，“除了方便，最主要的是我看着顺心，高兴，就够啦！”

今年30岁的王静，早年在深圳深耕美容美妆行业，返乡后在白天鹅广场经营这家小店已有4年，凭借贴合本地需求的贴心服务，积攒了一大批回头客。说起两地消费观念的差异，她感触格外真切。

“深圳的年轻女孩偏爱夸张亮眼的款式，追求吸睛夺目；咱们本地的顾客，更钟情低调内敛的精致，不浮夸、不张扬，舒服适配自己才是首选。”王静麻利地整理着台面上的甲油胶，笑着和记者分享经营心得。

“店里卖得最好的，就是简约大气的法式美甲，就连来做美容的，问得最多的也不是复杂项目，就是基础的皮肤清洁。”王静笑着说，“大家的消费越来越务实。”

“以前忙着挣钱、攒钱，哪有工夫顾及自己；现在日子越过越好，也舍得花点钱让自己高兴高兴了。”张女士接过话茬。作为王静店里的老会员，她每年花两千多元办一张美容卡，每次一个多小时的护理时间，对她来说，就是卸下家庭琐碎、放松自我的专属时光。

家住新城街道心石村的周甜甜，今年28岁，是店里的常客。她细细算了一笔账，每月做一次美甲七十元、基础美容一百元，这笔开销在自己月收入中占比并不高，完全在可承受

范围内：“一点不觉得心疼，日子过得精致点，心里也敞亮。”

在王静看来，随着生活水平稳步提升，人们的消费观念也在悄悄转变。年轻妈妈们成为消费主力军，她们舍得为孩子投入，也愿意花小钱取悦自己；四十五岁以上的顾客，则更偏爱文眉、基础烫染这类长效省心的项目，花一次钱，就能长久保持精神利落的状态，务实又贴合日常需求。

记者在市场走访时发现，耳边听到的不只是讨价还价的声音，更多的是人们对美好生活的向往与期待。消费者对于消费不仅看重“便宜、实用”，更看重“舒心、值得”。

“现在收入高了，时代也变了，消费观念自然跟着变了。”几位消费者表示，科技的进步让审美资讯触手可及，足不出户就能了解时尚潮流，不用远赴外地，就能在家门口享受精致服务，这份便捷，也让大家更愿意为喜欢、舒心的买单。

这股追求美好的劲儿，不仅在美妆店里流淌，也蔓延到了科技产品和鲜花市场。

在高新区一家知名电商平台的线下体验店里，家住金城湖的洪先生正戴着最新款的AI智能耳机，专注地调试着功能适配性。他向记者分享：“这款耳机在网上关注很久了，功能参数都了解过，还是想来实体店亲自体验，价格、音质都合适再入手。”

体验店的工作人员介绍，目前店里提供线上线下“同质同价”的一站式购物体验，叠加“国补+店补”和以旧换新等优惠活动后，智能产品的性价比大幅提升，深受消费者青睐。尤其是扫地机器人、智能厨电、全屋智能系统以及各类3C产品的热度持续攀升，成为不少家庭提升生活品质的首选。

记者在现场看到，各类智能小家电摆放整齐，从扫地机器人搭载激光导航，灵活穿梭、精准避障，到全屋智能控制系统，只需通过手机App或智能面板轻轻一触，就能轻松调节灯光亮度、窗帘开合、空调温度……前来体验、咨询的市民络绎不绝。

“前段时间听了孩子的建议，把家里的照

明换成了全屋智能，现在我们老两口晚上起夜、进出都方便多了，心里也踏实。”67岁的李女士正和儿子一起在店内挑选智能家电，说起智能产品带来的便利，脸上满是笑意。

李女士的儿子告诉记者，父母年纪大了，经常忘带钥匙、忘关电器，这次打算把家里的门锁、空调全部换成智能款。“多花点钱不算什么，能让父母住得舒服、安心，比什么都重要，这钱花得值。”

就连孩子的消费清单里，也多了小额智能玩具的身影。

“以前孩子总缠着买卡片、小赛车、玩具枪，今年却一门心思要智能玩具。”家住金城湖的张女士笑着向记者展示了她为六年级儿子挑选的一款AI编程机器人：“通过简单的编程操作，就能让机器人完成各种任务，还能陪孩子聊天、讲解习题，既能锻炼他的逻辑思维，又能提升动手能力，价格也适中。”

除了科技产品，鲜花也成了消费观念里的“常客”。

安悦街上的一家鲜花店内，花香四溢，店主林女士正忙着修剪花枝、搭配花束，手机订单提示音接连不断，不少老顾客提前预订，日常订单量稳步上涨。

“要是赶上特殊节日，订单还得再多上两三成呢。”她指着店内堆积的各种鲜花，言语间满是欣慰，“有的老顾客一次性订了3束，还有本地企业专门预约团体插花活动，邀请花艺师上门为女职工授课，再搭配永生花作为节日礼物，温馨又有意义。”

在金城路的一家花店，记者遇见了一位专程前来学习包花的男士。他正低着头，认真跟着店主学习包扎技巧，略显腼腆地笑道：“想亲手给媳妇做一束花。”简单的话语里，藏着温柔与心意。

如今，鲜花早已不再是节日里的专属点缀。多位鲜花行业从业者坦言，如今顾客的审美不断提升，需求也愈发精细，不再满足于传统的红玫瑰、康乃馨，而是主动从社交媒体上挑选样式，定制铃兰、郁金香、洋牡丹等小众雅致花束，让每一束花都承载着独一无二的

心意。

与此同时，不少女性也开始为自己买花，她们偏爱寓意美好、清新耐看的品类，而非过分艳丽张扬的款式。一位正在挑选花束的女士笑着说：“给自己买束花，日子总得有点仪式感。”

“大家越来越愿意为心意和美好买单。”鲜花行业从业者纷纷表示，鲜花早已褪去“贵、不实用”的标签，成为人们表达情感、犒劳自我、

装点日常的“小确幸”。

从鲜花店出来，记者也买了一束鲜花，淡淡的花香萦绕鼻尖，让人脚步都不自觉轻快起来。穿行于这些热气腾腾的消费现场，看着一张张满足又舒展的笑脸，记者忽然想起一句话：“日子有光，心中有暖，幸福不远。”此刻想来，格外应景。而这这份烟火人间里的微幸福，从未收官，只在每一个用心的选择里，悄然续篇。

### 记者手记

## 让平凡的日常盛满稳稳的幸福

记者 赵德莎

漫步安康的大街小巷，美甲店里的轻声笑语、智能体验店里的暖心选购、鲜花店里的馥郁芬芳，一个个鲜活的消费场景，没有大额支出，没有奢华攀比，只有细碎又真实的满足感，勾勒出人们最踏实的生活模样。

这些藏在烟火气里的小消费，看似微不足道，却点亮了触手可及的微幸福。而这份幸福的底色，离不开实体经济的蓬勃发展所提供的坚实支撑。

实体经济正以更贴心的服务、更精准的供给、更沉浸的体验，回应着人们对“舒心、值得”的期待。经营者通过面对面的交流、手把手的服务，能够第一时间感知消费者需求的变化，进而灵活调整、快速响应。这种“接地气”的敏捷，让实体经济更具烟火气，也实实在在托举起了人们的日常幸福感。

与实体经济焕新相伴而行的，是消费理念的深刻转变。从过去“精打细算省着花”，到如今“理性规划舍得花”；从一味追求低价，到看重品质与悦己价值——这场消费观念的温柔变革，折射出的是人们日子越过越红火、民生

底气，更是大众自我认同的回归，展现出人们务实通透、自信从容的生活态度。

人们不再被潮流裹挟，不再执着于物质攀比，而是遵从内心真实需求，用小额、理性的消费犒劳自我、关爱家人，让柴米油盐的平凡日常，多了一份仪式感与温情。无论是花小钱打理容貌、放松心情，还是添置智能小家电提升居家便利度，抑或是买一束鲜花装点生活，这些细碎的支出，早已超越了单纯的物质交换，变成了情感表达、精神滋养的载体，更是对美好生活的用心奔赴。

这种理性务实、悦己从容的消费理念，既源自生活富足后的从容淡定，也在持续推动消费市场向着健康有序、提质增效的方向稳步前行。实体经济的贴心供给，精准适配大众消费需求；理性从容的消费选择，又让幸福变得更简单、更绵长。

这份踏实温暖的小确幸，就藏在每一次遵从内心的消费选择里，藏在城市烟火气的每一个平凡瞬间，也见证着民生改善、生活品质的温暖变迁。

# 一只手撑起一片天

记者 刘渊文/图



3月19日，康忠实正在金州路茶园劳作。

康忠实的茶园。

3月15日，春雨淅沥，薄雾轻笼着恒口示范区南月村的山坡。一行行整齐的茶垄间，嫩绿的茶芽顶着水珠，在雨雾中悄悄舒展。康忠实站在茶园边，目光缓缓抚过这片他用单手一株株栽下的近400亩茶园，眼角的皱纹里盛满笑意。

时光倒回1989年，21岁的康忠实刚初中毕业回乡务农。踏实肯干的他是村里人人称赞的“好苗子”，一场突如其来的意外，让他的左臂遭受重创。家人东拼西凑借来3000多元，辗转多家医院，最终还是没能保全他的左手。在那个物资匮乏的年代，这笔外债如同一座大山，压得这个6口之家喘不过气。

“兄弟姐妹要吃饭上学，地里的庄稼要种子、要化肥，我哪有时间去伤心抱怨？”康忠实收起悲痛，立志用仅剩的右手撑起这个家。

1991年，不服输的康忠实迈出致富第一步，流转20亩土地兴桑养蚕。没有健全的左臂辅助，所有重活累活都压在一只手上，残臂断面反复摩擦，新伤叠着旧痕，疼得钻心时，他就咬咬牙，从未停下手中的活计。凭着这股韧劲，他还清了外债，日子渐渐有了起色。

1994年，善于观察的康忠实转行做服装生意，凭着诚信经营

营和吃苦耐劳，赚得人生第一桶金。这一年，乡亲们一致推选他为明月村（后并入南月村）村委会主任。从此，他肩上的担子更重了，致富的初心从“养活全家”悄悄变成了“带领乡亲们一起奔好日子”。

南月村地处深山，距集镇十多公里，蜿蜒崎岖的山路是困住乡亲们的“拦路虎”。村民们卖点农产品，哪怕是一头猪，都要请上四五个壮劳力，小心翼翼地抬着走上七八公里山路，常常累得气喘吁吁，还卖不上好价钱。

2005年，村民们提出修路，可每人120元的集资款迟迟收不上来。“路，必须得修！”康忠实拍着胸脯向大家保证。他拿出经营服装生意的全部积蓄，贴补到修路工程款中。“一边守着店铺卖货，一边操心修路，进货的钱得留着周转，其余收入全拿去给工人结工资了。”爱人李春菊回忆，“到了年底，工人工资还没结清，他就劝我，把咱们在集镇上刚盖好的新房卖掉，说啥也不能欠工人一分钱。”

从2005年到2011年，整整六个春秋，康忠实累计投入20余万元，耗尽心血，终于将一条平坦的山路修通。后来，在政府

大力帮扶下，路面硬化扩宽，当年他垫付的修路款也如数偿还。昔日泥泞难行的山路变成畅通无阻的致富路，为南月村的发展打开了通往外界的大门。

2015年，随着移民搬迁工作的有序推进，村里撂荒地日渐增多，康忠实心里阵阵发疼：“我是农民，对土地有很深的执念，看着那些肥沃的土地就这样荒着，心里总觉得亏欠。”

就在这时，一个意外的发现点亮了他的希望——村里“明月寺”的山坡上长着十几株一尺多粗的老茶树。经走访老人、查阅资料得知，这里在明清时期就是贡茶产地。康忠实欣喜若狂，当即决定放弃收入可观的采石生意，回村开发茶园。

当年5月，烈日炎炎，康忠实带领30多位村民一头扎进山坡，开启开垦茶园的艰辛之路。首期开垦出200亩茶园，他亲自挑选“紫阳富硒”“龙井43”等优质茶种，坚持施用有机肥。劳作中，他始终冲在最前面：翻土时，右臂紧紧夹住锄把，身体弯成一张弓，靠着腰腹力量一锹一锹深挖泥土；栽苗时，他用右手刨开土坑，将茶苗轻轻扶正，再一点点培土、踩实。汗水浸透衣衫，残臂磨出新痕，他从未喊过一声累。短短两年，他带领村民一口气兴建起350多亩茶园。

茶叶全面开采后，“明月寺贡茶”因品质优良迅速走俏市场。第3年，经过工艺改造、品质提升，一举荣获“全国晒水蒸茶大赛”金奖。这枚沉甸甸的金奖，是对康忠实所有付出的最好回报。

自己富起来了，康忠实从未忘记乡亲们。“我能有今天，离不开乡亲们的帮助，独富不是富，共富才是真的富。”他牵头组建“明月寺种植业农民专业合作社”，免费为村民提供优质茶苗、肥料，手把手传授种茶、采茶、制茶技术，统一提供加工服务，解决销售难题。

在他的带动下，村民也开始种茶，越来越多的家庭因此过上好日子。他还格外关注残疾人家。康忠实送去3亩多地的优质茶苗，手把手教他栽种管理。“现在茶园丰产了，每年能增加1万多元收入。”袁真益满是感激。因听觉障碍无法外出务工的袁真富，因肢残干不了农活的柯洪军……30多位残疾人被安排到他的园区务工，有了稳定收入。

如今，康忠实的茶园与乡亲们的茶园连成一片，成为当地知名的茶叶观光景区。在上级支持下，他兴建了占地3.7亩的“忠实庄园”，配套建设加工厂和农家乐。仅农家乐一年消耗的本地特色农副产品，就为村民创收30余万元。

眼下，康忠实已从村委会退休，却依然没有停下脚步。他正忙着谋划茶园改造，推进机械化作业，利用夏秋两季的闲置茶叶制作伏茶，让乡亲们因茶致富的路走得更宽、更远。

春雨还在下，茶园里云雾缭绕。康忠实站在他亲手开垦的土地上，眼神坚定而温暖。一只手，他撑起了自己的天；一颗心，他照亮了乡亲们的路。

这一方茶园，承载着“因茶致富、因茶兴业”的希望，也见证着一位党员用半生书写的坚韧与担当。

## 鲜花市场为「春日经济」添彩

通讯员 乌蒙 廖辉

春回大地，万物向荣。随着气温稳步回升，市民纷纷选购鲜花绿植，将春日的生机与绚烂搬回家中。近日，笔者走进旬阳市城区多家花店，只见各色春花竞相绽放，鲜花市场迎来销售旺季。

走进一间花屋，春日气息扑面而来，应季花卉次第绽放。店主龚小苗正忙着修剪枝叶、包装花束，细心地在花间放置贺卡。她告诉记者，每逢春暖花开之际，店里都会根据顾客的不同需求，精心准备品类丰富的花卉。

“春天，花的种类特别多，顾客选择的余地也大。目前我店里有40余个品种，最受大家欢迎的有向日葵、百合、玫瑰等，寓意也都很好。”燕子花屋店主龚小苗说。

春日赏花、购花渐成风尚，这抹“春日经济”的亮色也扮靓了街头巷尾。笔者又来到另一家花店，店内装点别致，花艺布置颇具巧思。店主高婷在这里经营刚满一年，正用心打造着自己的花艺空间。

“春天，有一些比较小众的鲜花品种，搭配起来更独特，更有档次。平时的订单有四五束，节日期间20束左右。”店主高婷说。

花香满街，春意入心。从寻常店家点缀到节日仪式感，小小的花店承载着市民对春日的期待，也折射出“春日经济”的暖意与活力。花香萦绕间，旬阳的春日生机正借着朵朵繁花，悄然绽放在城市的每个角落。