http://www.lifenanjing.com.cn 论坛·业主联盟

糖粥藕传人开门收徒

有意者可拨96060

“卖糖粥藕哟！”许多老南京一听到这个吆喝声，就想起挑着担子叫卖糖粥藕的手艺人。如今，走街串巷吆喝糖粥藕的挑子已离我们远去了，但城南还有一个固定的摊点。闻名南京的蓝老大糖粥藕传人蓝义龙，即使不吆喝，生意也很红火。不过，蓝义龙也有苦恼，他的三个女儿，都不想学这门手艺，如今，蓝义龙决定对外收徒。

老人孩子都爱吃老蓝家的糖粥藕 快报记者 施向辉 摄

生意好得“一塌糊涂”

昨天下午4时，记者来到双塘路下浮桥西侧蓝老大的摊位前，听到最多的话就是，“给我来一碗糖粥藕，再装一碗糖芋苗和赤豆元宵带走。”

“蓝老大家的糖粥藕可是祖传生意啊，好吃得很，所以排再长的队我们都愿意等啊。”家住来凤小区的夏长荣老人告诉记者，今年75岁的他，还是孩子时，就喜欢吃蓝老大家的糖粥藕，那时候只要听到“卖糖粥藕哟”的吆喝声，他就拉着母亲的衣角去买。

夏老说，老南京卖糖粥藕都是挑着担子叫卖的。糖粥藕挑子属“硬八根”，即拴在担子两头的是窄窄的竹条子。每天傍晚时分，糖粥藕挑子便穿行于城南的大街小巷。“歇下红一片，晃悠香一线”，夏老告诉记者，老南京的这句俗话把糖粥藕挑子的特色一语道尽了。

老外慕名品尝后成常客

记者看到他家的三个大铜锅特别漂亮，像古董一样。“你不要小看我家这三口铜锅哦，它们可是我家的传家宝哦，用了快60年了。”蓝师傅说，南京人对饮食要求极注重“看相”，对糖粥藕也不例外。

蓝师傅很热情地为每个顾客服务，只见他先把整段的藕从锅里捞出，放在盘子上，切下几块来。勺、盘、刀皆是紫铜的，伴着红红的炉火，锅里锅外一色红，让人未吃上一口，心就热乎起来。

蓝师傅说，他家祖传的糖粥藕除了用糯米、藕外，还配以莲子、桂花等，再用在寒露与立冬之间采摘回来的“红锈藕”一起煨成，所以黏烂如泥，美味可口。

“Hello，蓝师傅。”正在这时，南京大学的几个老外也来到蓝师傅的摊位前，他们点了几份糖粥藕和糖芋苗津津有味地吃起来。“他们是我的常客哦，每周都要来一两次。”蓝师傅得意地说。

糖粥藕手艺首传外人

“我们家的独门手艺就快后继无人了。”蓝师傅告诉记者，他家这个独门手艺，目前就他一人会。今年55岁的他，由于结婚比较晚，生的三个女儿都还年幼，最大的女儿刚刚大学快毕业，虽然她很爱吃糖粥藕，但是她认为做这个手艺比较辛苦，所以从来没有想学的打算。

“曾经多家星级饭店请我去做糖粥藕，开出高薪希望我留下，但我还是没有去。”蓝师傅很无奈地说，如果去了饭店，他的摊位就只能关门，他多年的回头客就只能到大饭店花大价钱才能吃到他做的糖粥藕。另外我家祖传多年的这个品牌也要丢失，所以他谢绝了大饭店的盛情邀请。

蓝师傅说，现在就他和爱人做这门手艺，由于做糖粥藕前期的准备工作比较繁琐，他们每天只能卖300碗左右，这远远达不到顾客的需求。“我们年纪也不小了，经过和爱人商量，我们决定打破祖训，对外传授做糖粥藕等秦淮小吃的手艺，想学的人男女不限、年龄不限，只要真心想学，我们就教。”蓝师傅诚恳地说。

如有人想跟蓝师傅学这门手艺，可拨96060。

快报社区记者 李苏明

（奖报料人胡先生100元）

街坊小黑板

你家空调该修了

家住四方新村某栋302的杨女士想对楼下的邻居说：这两天，天冷，各家都开了空调。可是你家的空调外机，声音大得像拖拉机，正好又在我家窗户下。每天夜里12点，夜深人静，就听到你家外机“轰隆隆”的声音，我和我爱人被吵得难以入睡，已经连续失眠好几个晚上了，你们能不能找人来检查一下外机呢？

谢谢帮忙换灯泡

家住王府园小区16幢的赵小姐想对隔壁的邻居黄奶奶说：我家的电灯泡坏了好几天了，买了新灯泡，又不知该怎么换。正在发愁的时候，幸好您来了，还叫来了您的儿子，爬上爬下，帮忙换上了新灯泡。你们连口水都没喝就走了，太谢谢您了，有您这样的好邻居，真是我的幸运。

快报社区记者 赵丹丹

讲述

为了女儿的承诺

讲述人：董玉兰，48岁，安品街社区主任

大家都知道“一诺千金”吧！今天我就跟大家说一说，我们社区一位母亲，如何帮助女儿遵守诺言的故事。

这位母亲名叫王娥，她的女儿夏瑾瑜今年25岁。两年前，夏瑾瑜大学毕业后，主动到社区，表示要为社区做点事。经过商量，我们决定让她参加社区义务巡逻队。

不过，就在她答应的第二天，深圳一家外贸公司打电话给她，叫她去上班。这份工作相当不错，很有前途，夏瑾瑜就收拾行李，过去了。临走时，她特别不好意思，再三到社区打招呼。我们其实挺理解的。

令我们意外的是，王娥这时做了一个决定，她决定替女儿巡逻。她说：“既然作了承诺，我们就该遵守。”王娥说干就干，她每周参加一次社区义务巡逻。她退休前在单位搞管理工作，一开始参加巡逻，有点不好意思，见到熟人就把小喇叭往身后藏。不过，现在大方多了，每次都提前到。除了巡逻，她还给大家宣传安全防范知识。时间长了，大家都很喜欢她，还有居民写信到社区来，专门表扬她呢！王娥跟我们讲了，她现在越来越喜欢这份“工作”了，因为这让她认识了很多人，还消除了退休后产生的心理落差问题。

常言道，近朱者赤，这位母亲的榜样作用很重要，她的女儿在单位里也常参加公益活动。今年9月，她女儿还被送到国外进修去了。

快报社区记者 钟晓敏
实习生 殷序 记录

南京父母说出3句心里话

■ 衍年骨晶之所以受到父母们的广泛欢迎和肯定，靠的是产品的科技含量和良好效果。

“[illegible]骨晶，与南京父母‘较劲’的大型诚信验证活动，赢得了5万多人的热烈响应和支持，他们对产品的科技含量和优良的效果也给予了较高的评价。我们也听到了父母们的许多心声和心声，其中好的，充分反映了‘中国式父母’的特点，凝结着思考、教训，感动甚至心酸。

●这样的诚信活动太少——“这样的承诺活动不是太多的是太少，如果所有的保健品都这样，百家争鸣洗牌者就不会发生”。

●儿女忙，身体有病自己打——“子女有工作，上班，上学就行了，没有必要麻烦儿女们，他们都忙，既要考工作，心又要为自己的家庭操心”。

●不足效果不好，是合不得拦腰砍——“[illegible]，不是产品效果不好，而是合不拢腰砍者，[illegible]，一个月也要‘100多元钱’”。

因骨骼损失和精气损失导致的——腰酸背痛、骨头痛、关节痛、睡眠不好、精气神不足

衍年骨晶，让南京父母开心

人到中年的“两大损失”

“精气损失”（内分泌损失）——[illegible]

“骨骼损失”（骨质的流失）——[illegible]

科学补充“两大损失”

补充3种“植物青春素”——[illegible]

补充5种骨骼青春素——[illegible]

衍年骨晶对骨质流失，骨密度下降导致的腰酸背痛、骨头痛、腿抽筋、关节痛等有良好的保健效果，有助于恢复精气神、改善睡眠，有良好的保健效果。

科学补充，男、女不同配方

[illegible]

男士配方：[illegible]

女士配方：[illegible]

适宜人群：中、老年人

衍年骨晶在南京地区各大药店、超市有售

咨询热线 025-52337121、52337057（8:30-20:30）
800-8490008、8788890、8786980（8:00-20:30）

诚信更有诚心：欢迎南京儿女验证

衍年骨晶再立“军令状”

您父母不满意，我们不收一分钱

参加人员条件：

50岁以上[illegible]

购买程序和限制购买数量（必须儿女本人参加）

●[illegible]

●[illegible]

●[illegible]

兑现程序和办法（儿女或父母都可办理）

●父母对您送的衍年骨晶不满意——[illegible]

●父母对您送的衍年骨晶满意——[illegible]

●[illegible]

活动购买时间：2006年12月22日-2007年1月7日

欢迎拨打衍年骨晶热线或至活动药店咨询详情

■ 本活动仅限于在以下药店开展——

自下：[illegible]