

开封“王婆说媒”火了,即墨“最美红娘”也是牵线高手 “红娘子大姐” 3年促成百对青年牵手

最近开封“王婆说媒”火出圈,人气热度持续不减,“王婆”在台上提供“一站式相亲服务”,并以极佳的口才和表演引得全国各地的单身青年纷纷涌向开封,只为让“王婆”牵线搭桥。这背后反映出当下未婚而又想脱单的年轻男女数量较多,他们或忙于工作,或社交圈子所限不容易结识理想的伴侣,于是纷纷通过相亲、说媒找对象的途径解决终身大事。

在青岛市即墨区有位于大姐,也是当地小有名气的红娘。2021年于大姐在市场上边卖衣服,一边给年轻人说媒,手里逐渐积攒起一张年轻男女的名单,后来她又开设抖音账号,口碑相传人气越来越高。三年时间,于大姐手上年轻男女名单已经有1200多人,促成100多对牵手成功,其中30多对已步入婚姻殿堂。

童装老板改行做红娘

于大姐是70后,土生土长的即墨人,爱笑,健谈,一看就是一把说媒的好手,在即墨周边是小有名气的红娘。她干了大半辈子童装,家里有工厂,服装批发城有摊位。从2021年起,她一边在市场卖衣服,一边给年轻人说媒,后来找她说媒的人多了,她索性改行当起职业红娘。

即墨的童装生意闻名全国。于大姐2006年开始做服装,2010年专注于儿童牛仔服,生意好的时候一天售出千余件。“我是个热心肠,好管‘闲事’,在市场上经常有人找我给孩子说媒,一来二往手里就积攒起一张年轻男女的名单,陆陆续续促成七八对姻缘。”于大姐告诉记者,在市场摊位上给年轻人说媒干了一年多,这期间“触网”开设抖音账号,第一条视频就爆了。每到周六周日,即墨周边很多妈妈自己或者带着孩子来摊位找她说媒,经常把邻里摊位围得水泄不通,正常生意都受到了影响。

2022年,恰逢于大姐家里厂房拆迁、童装买卖也不景气,她便萌生了做职业红娘的想法。“现在愿意给年轻人说媒的少了。”于大姐告诉记者,做媒人“出力不讨好”,如果小两口婚后幸福,人家会说那是命好;如果过得不好,就会怪媒人。“而且年轻人对身边媒人介绍的对象往往颇有微词”,于大姐给记者举了一个很实在的例子:小杨在城阳当老师,杨妈妈在工厂上班,通过妈妈介绍的相亲对象多是“蓝领”,小杨觉得不般配。后来小杨小姨给她介绍了一个开搅拌车的对象,小杨表示不合适,直接把小姨得罪了。像于大姐这样的手里有“优质资源”的专业红娘,开始吃香了。



2021年每到周末,于大姐的摊位就围满了来相亲的市民。



青岛市 | 红娘子大姐工作室
183.0万次看过

青岛于大姐信息咨询

#于大姐信息咨询 #红娘子牵线 成就美满

于大姐通过抖音为青年牵线搭桥。



于大姐收到的锦旗。

优质男青年相亲市场很吃香

“以前说媒的口头禅是:小伙杠下力来(即墨方言,勤奋的意思)。现在说媒的口头禅是:小伙家条件杠好来。”于大姐笑着说,在她的名单里80后和90后是主力,随着年龄段递减,对物质条件要求越来越高。而且适龄女青年的条件普遍优于男青年。据介绍,100位女士中,事业单位教师、护士等好工作的能占到四成,而男生同样条件的不到一成。然而即墨有个好处,周边一汽大众等央企、国企有一批适婚年轻男士,和当地优秀女士恰好匹配。

“国企的工程师很受欢迎,在我这基本不过夜就找上对象了。”于大姐表示,这些男士非常优秀,当天来看看女生的资料,安排相亲,基本一见面就相中,不超过一年就结婚。“小李是90后男士,在一汽大众上班,条件很好,之前我给介绍过几个,他没相中。一天周末他来找我聊天,恰逢王妈妈也在,她立刻打电话把女儿小王叫来,双方一见面就相中了。”于大姐告诉记者,他俩夏天见面,冬天定亲,春节前结婚。

在于大姐的名单里还有不少离异的80、90后,80后居多。80后离婚率高,颇具时代烙印。“80男士多数是独生子,家里‘三个钱包’娇生惯养。婚后,妻子想要丈夫对她好点,丈夫也想要妻子对他好点,双方想问题、办事情都比较自私,先考虑自己,不考虑对方,往往家庭矛盾越来越大,导致离婚。而90后是‘Z时代青年’叠加‘三个钱包’的溺爱,在我的名单里有‘激情离婚’的,一句话不对付就去领了离婚证。”于大姐表示。

当好红娘有秘籍

婚姻,是人生大事,也是家庭中一项较大的开支。于大姐表示,不管以前免费给人介绍对象,还是现在收钱办事,都要务实,作为媒人,不能光说好听的“用

爱发电”。“首先要门当户对,起码消费观念一致,更容易相处融洽。其次,相貌、工作、家庭,可以互补,但是必须有一样能和对方匹配得上。”于大姐表示,这是她认为当好红娘的原则,也是在实践中积累起来的。有一桩亲事让于大姐耿耿于怀:男方要买一件二千多元的西服在婚礼当天穿,女方认为结婚西服就穿一次,可以实用点,买件便宜的,省下来的钱买一件好的羽绒服,男方不同意导致分手。当时双方已经定亲,之前长期的感情付出全部化为泡影,而且也无法分出谁对谁错。

俗话说“女的要高嫁、男的要低娶”,但是也不能差太大,互补也行。小刘的婚事是于大姐一手操办的典型的“互补”匹配。小刘来自外地,家庭条件差,父母忙活一年农事挣不了3万元钱。但是小刘很努力很优秀,硕士研究生毕业,颜值高、工作也很好。小江家是即墨本地的,当老师,家里做生意条件很好。经于大姐介绍,俩人顺利恋爱结婚。后来,于大姐问小刘岳母对他可好?小刘回答:“从来没有嫌弃过我的家境,相反,比我亲妈拿我都好。”

记者在和于大姐交流中发现很多妈妈带着孩子来相亲的情况,从长辈角度帮孩子把关是为婚姻上一道保险。然而,当下更流行双向观察。“找女婿先看婆婆娘,找媳妇先看丈母娘。”于大姐表示,只要“娘”差不多,孩子基本都差不多。如果妈妈太强势,孩子会呈现出“妈宝男”和“妈宝女”的倾向,这是年轻人组建家庭的阻力。于大姐向记者举了两个例子:“一对青年已经定亲了,男方把房子买好也装修好了,但是丈母娘到新家看了看,说马桶不好要求换马桶,甚至男方家买什么样的定亲喜糖也要管。准女婿没忍住和丈母娘犟了两句,最终导致退亲。”“谈恋爱过程中,男生啥事都爱和妈妈说,妈妈给出谋划策。男生与女生交流,张口就是‘俺娘说’。终于女生受不了提出分手。在此之前,他们已经拍完婚纱照了。”

用一道选择题促成一桩姻缘

“坚持原则,适应多数情况。但是缘分到了,也会情不自禁推一把。”于大姐给记者讲述了小徐的相亲故事。2023年五一,小徐给于大姐送樱桃吃,带来两盒樱桃,看屋外人多,就放下一盒,进屋见到于大姐,说:“本来我摘了两盒樱桃,半路遇到熟人,就送他一盒,我又在路边买了一盒。我自己摘的这盒甜,给于大姐吃。那盒路边买的我放屋外了。”此时恰好小姜和妈妈在里屋坐着,目睹了这一幕。

小刘到外屋后,于大姐问姜妈妈觉得小刘怎么样?姜妈妈和小姜觉得小刘做人办事敞亮,都相中了。当场小刘和小姜聊了2个小时,又开车把母女俩送回家。姜妈妈向于大姐反馈:“男孩条件一般,在即墨城有套房,一个月还贷款4000多元。但是俺闺女相中了。”

两个月后双方父母见面,想把婚事定下,但是彩礼却让小刘打了退堂鼓。男方打算给彩礼12.8万元,但是女方一口喊18.8万元,少一分不行。小刘灰心了,告诉于大姐:“12.8万元,俺家不用借钱,办婚礼刚好够。18.8万元还要借钱,婚事要悬了。”俩人聊到凌晨1时,于大姐用一道选择题推了小刘一把:“一个选项,姑娘条件一般,彩礼给6.8万元就行,丈母娘还能退回4万元,但婚后得给姑娘买个车。另一个选项,小姜,独生女,即墨城里三套房子,丈母娘家给配送40多万元的汽车,但是彩礼18.8万元,一分不退,你选那个?”

定亲当天,小姜妈妈从18.8万元彩礼中拿出8千元给小刘压缩,自己又拿出2万元凑足20万元,交给这对新人作为新家庭的启动资金。面对如此反转,小刘喜出望外。

在采访过程中记者听于女士讲述一起起相亲故事,感触颇深。时代变迁,大众对婚恋的认识呈现出多元化,于大姐为身边渴望婚恋的青年牵线搭桥,这件事的意义,正如她身后那面锦旗所写:一手托付两家事,双眼卓识好姻缘。观海新闻/青島晚报/掌上青島 记者 陈小川