



记得报平安

幸福。”“烽火连三月，家书抵万金”，况且又是情书。75 岁的齐邦媛从台北来到南京航空烈士公墓，在大理石石碑上看见了张大飞的名字，涕泗横流……这段旷世之恋因为这本书为人所知，一个无法报平安的人，向死而生。

人总是会被牵挂，父母牵挂孩子，爱人牵挂爱人……心有千千结，织成平安网。“马上相逢无纸笔，凭君传语报平安”，是报平安，“君问归期未有期，巴山夜雨涨秋池”，暂时回不来，也是报平安。

报平安的诗中，我喜欢李白写给朋友萧三十一，同时也是写给儿子伯禽的：“我家寄在沙丘傍，三年不归空断肠。君行既识伯离子，应驾小车骑白羊。”李白还在另外一首诗里写到女儿：“娇女字平阳，折

花倚桃边。折花不见我，泪下如流泉。”李白总是漂泊，众人传诵的诗，也是平安书。

昔日，我离家越来越远，总要写信给父亲报平安，父亲收了信，要念给祖父祖母听，念给母亲听。听一遍不够，还得再念再听。父亲来信说：“信收到了，只是写得过于简单，不能以一句‘一切都好’带过。饭吃得饱不饱？工作顺不顺利？是不是头发太长但没去理发？钱够不够用，有没有结余？”

后来，我写信就有点娓娓道来了：“早上我起来去车站，没有买到直达旬阳的票，只好在小河镇转车，没费力气就到了旬阳。我在车站旁边吃了一大碗面，又喝了一碗面汤，买了晚上 7 点多的票，没座位，结果车门也没有开，我从车窗

钻了进去……”这下他们满意极了，觉得我如同在他们眼前，又来信质疑：“你有点胖，车窗又小，钻进去要点本事啊。”

信写了好几年，老家忽然可以装电话了，自此那部电话成了报平安机，几乎每天黄昏，我都给母亲打电话，以至我回到老家，黄昏时和母亲坐在院里拉家常，母亲忽然站起身来朝屋里走，我问她干什么去，她说要去等我的电话！

后来，母亲去世了，我好像被困在哪儿，没有去处。母亲离开了我，终究我也离开了母亲，就像母亲的手机号码，后来变成了空号。

前一年过生日，我非常想给母亲报平安，拨打那个号码，竟然接通了。接电话的是一个妇女，也操着老家的口音，我嗫嚅许久，终于一言不发。再到后来，我好像无处可报平安。

（摘自《品读》）

“随和”是两件宝贝

璞玉，献给楚厉王，厉王让人鉴别，鉴别的人说这是一块石头，厉王怒而下令砍去卞和的左脚。厉王死后卞和又献玉石给继位的武王，武王让人鉴别，鉴别的人也说这是一块石头，武王下令砍去卞和的右脚。文王继位后，卞和抱着这块玉石，在山下哭了三天三夜，文王派人询问，卞和答：

“我不是为自己所受的酷刑而悲伤，而是悲伤无人识玉。”于是文王让人打开玉石，里面果然是块稀世宝玉，遂取名“和氏之璧”。

有趣的是，这两件宝物都与楚国有关：楚灭随后，将随侯珠据为己有；和氏璧则本就产自楚国。西汉学者刘向的《新序·杂事》记载：“秦欲伐楚，使使者往观楚之宝器。楚王闻之，召令尹子西而问焉：‘秦欲观楚之宝器，吾和氏之璧，随侯

之珠，可以示诸？’”可见“春秋二宝”其时都已归楚国所有。

秦灭楚后，将此二宝收入囊中，李斯在著名的《谏逐客书》中对秦始皇说：“今陛下致昆山之玉，有随、和之宝，垂明月之珠，服太阿之剑，乘纤离之马，建翠凤之旗，树灵鼉之鼓。此数宝者，秦不生一焉。”“随、和之宝”即此二宝，李斯特意点明“秦不生一焉”，可见都是由秦始皇掠夺而来。

秦始皇将和氏璧制为玉玺，并传了一千多年，五代时不知所终；随侯珠则自秦始皇之后即无踪影。“春秋二宝”的命运令人嗟叹。不过，此二宝并称的“随和”一词流传了下来。“随和”是二宝，因此用来比喻高洁的品德，凡是具备高洁品德的君子都很谦和，因此又慢慢演变成谦和、和气之意。

（选自《书摘》）

一生的护身符

催，年长一岁都有程度不同的心智开蒙，没有什么好急的。这个过程便是他的成长过程。

催婚催育就更大大可不必要。这种撞运气的事不是催来的，着急归着急，但也不要催，因为不解决问题。情感专家说，你只有做好了单身的准备才能够碰到合适的另一半。或者在婚姻里也要像单身一样生活，无非都是对自己有要求的意思。一个人，自我强大就不



人生故事

这些电子产品标识啥意思



近日，无 3C 标识充电宝禁上国内航班新规，引发消费者对产品认证标识的关注，不少人

对 CE、FCC 等标识及火苗、箭头等图标产生疑问。

消费者挑选充电宝时，既关注能否带上飞机，也对 3C 认证旁的一堆图标感到困惑。3C 认证即中国强制性产品认证，为保护人身健康等，未获认证的产品不得出厂、销售等。2023 年，市场监管总局发布公告，自 2024 年 8 月 1

日起，未获 3C 认证的充电宝不得上市销售。

CE 标志是欧盟准入制度，有此标识可在欧盟销售；FCC 标志是美国认证标志；RoHS 标识是欧盟限制有害物质的法规要求，国内销售的电子产品若有有害物质超标，也需加贴相应图标并明示有害物质情况，圆圈里数字为环保使用年限。此外，三角形三箭头是循环再生回收标志；带叉的带轮垃圾箱图案是欧盟

人类何时开始大规模用火

火是地球生态系统的自然现象，可追溯至志留纪时期(地质年代的一个时期，距今约 4.4 亿年至 4.1 亿年)，对植被、动物及地表碳循环影响深远。数亿年来，火的发生受生物与气候因素共同制约。

自第四纪起，人类掌握用火技术，最早记录约在 170 万年前，但大规模用火时间难以确定。因考古遗址分布散、年代间断，获取连续高分辨率用火记录挑战巨大。

近日，中科院海洋研究所万世明团队基于海洋沉积物中的黑碳记录，重建了过去 30 万年以来东亚北部古火演化历史，结合多区域记录及考古大数据，发现现代人类大规模用火始于约 5 万年前。黑碳是生物质及化石燃料燃烧过程中所生成的一系列含碳化合物的统称，能长期留存于沉积环境，大河流域人类火活动信号可被黑碳记录并输送至边缘海沉积。

研究显示，30 万年前至 5 万年前，火活动与季风降水相关，降水弱时火强，强季风抑制燃烧。但 5 万年前至今，火强度大幅升高，与季风气候脱耦，对应东亚人口急剧扩张，表明这是人类大规模用火所致。全球多区域古火证据也显示，5 万年前火强度均急剧升高。5 万年前冰期，现代人类二次走出非洲，迁徙导致人口扩张，且冰期气候寒冷、食物匮乏，人类用火需求大增，共同促成大规模用火，人类或已在末次冰期通过用火影响全球碳循环。（摘自《光明日报》7.17 赵德博/文）

“察言观色”背后的大脑密码

在人际交往里，“察言观色”是关键社交本领。近期，中国科学院心理研究所蒋毅团队与深圳先进技术研究院戴辑团队破解了其背后的大脑密码。

团队成员王莉称，察言观色的本质是识别不同面部情绪。人类能识别快乐、恐惧等 6 种基本情绪，它们常通过微笑、瞪眼等特定表情传递。此外，人们还能识别内疚、羞愧等复杂情绪，这些情绪多由多种基本情绪组合，表达更微妙多样，如羞愧可能脸红或眼神飘忽。

目前研究认为，“察言观色”能力受先天遗传和后天环境共同作用。情感脑区杏仁核在表情识别中很关键。心理学家曾做实验，让不同国家和地区的人分辨情绪面孔照片，发现人们对基本表情识别高度一致，这表明察言观色能力与生俱来，受遗传基因影响。不过，后天环境也影响表情识别能力，特别是对复杂、细微表情的识别，主要在成长中通过学习获得。（摘自《科普时报》7.18 吴叶凡/文）

错误的防暑方式你中招了吗

有人觉得待在室内就不会中暑，其实不然。“室内≠安全”，中暑是因体内热量无法及时散发、蓄热所致。若室内温度高、湿度大且不通风，又不开空调或电扇，就为中暑创造了条件，老年人因体温调节机能弱，更易中暑。还有人认为夏天洗冷水澡更容易降温，这也是错误的。冷水澡虽能带来一时凉爽，但皮肤血管遇冷收缩，会减少散热，使核心温度下降变慢。冲完冷水澡后血管重新扩张，还可能造成血压波动，引发头晕甚至晕厥。剧烈运动后毛孔打开，冷水刺激使毛孔关闭，热量更难散发，更易中暑。正确做法是用 32 至 35 摄氏度的温水冲

这两天，“手机充电一整夜会更伤电池吗”登上微博热搜，引发讨论。实际上，手机充一整夜比随充随用更伤电池，不过损伤极小，且并非“过充”所致。如今手机都有电池管理系统，电量充满会自动停止充电，一整夜插着线，电量下降后会以低电流“涓流充电”，只要该系统无故障，基本不会过充损坏电池。但一整夜充电仍会影响电池寿命，这是因为：

一是高电压 接近满电时，电池正负极间电压差最高，长时间保持会损伤正负极材料。不过很多手机能根据使用习惯智能充电，晚上充到 80% 暂缓，早上再充满，支持此功能的建议开启。

二是涓流充电 电池在满电和接近满电间不断充放电，会影响寿命，但考虑到多数人 2 至 3 年换一次手机，影响不大。

三是热量 充电会产热，充满后涓流充电也有热效应，若手机壳散热差，会影响电池寿命。若充电时手机常发烫，建议拿掉手机壳；无手机壳仍发烫严重，需检查电池或管理系统是否故障，以防危险。

因此，手机充一整夜对电池寿命有轻微影响，不必过于担忧，相比之下，常把电池用到没电再充，损耗更大。（据光明网）

凉，既能带走热量，又可避免血管剧烈收缩。

另外，防晒帽并非戴得越严实越好。防晒帽主要作用是防晒，防暑需兼顾防晒与透气。若透气性差，头部闷热出汗受阻，反而会增加中暑风险，只有既能遮阳又能散热，才能真正防暑。（据央视网）

蝗虫为何总是成群出现

为实验确定该化合物对群居型和散居型飞蝗的不同发育阶段和性别都应该有很强的吸引力，能够响应蝗虫种群密度的变化，随着种群密度增加而增加。通过实验，研究人员证明 4VA 对实验室种群在户外具有很强的吸引力。大范围区块实验也证明，该化合物不仅能吸引野外种群，

而且不受自然环境中蝗虫背景密度的影响。

研究人员表示，长期以来，人们对于蝗灾的防治主要依赖大规模喷施化学杀虫剂。这项研究不仅揭示了蝗虫群居的奥秘，也将从多个方面改变人们对抗蝗灾的理念和方法。（摘自《中国新闻周刊》）



亲情故事

每个人都觉得你值钱的时候

动辄几千的衣服为什么有价值？因为它们可以遮体吗？不是的，遮体只是基础需求。你为什么要挑品牌，选款式，考虑搭配效果？也就是说，你之所以买这件衣服，并不是因为它能遮体，而是因为你喜欢这个品牌、设计或搭配，或者是因为某个明星穿过，你也想买一件同款。

可你为什么 would 喜欢呢？因为共识，是共识在不知不觉中被塑造了。为什么结婚要买钻戒？因为大家都觉得钻石好，你从小到大听的都是钻石象征着爱情。为什么要买黄金？因为长辈口口相传，你从小到大听的都是黄金等于财富。

这就是共识的力量，那共识要怎么创造呢？答案之一是广告，一遍又一遍出现的广告，一次又一次地重复，让用户在重复中放弃思考，让他们情不自禁地接受广告的理念——在他们购买产品的时候有效地影响他们的决策。每一次播放广告，都是在强化用户大脑中的电信号；每一次重复，都是在扩大有共识的人群。

因此，当每个人都觉得你值钱的时候，不要怀疑，你就是值钱的。（摘自《突破》人民邮电出版社）



处世故事