



## 对 AI 处方审慎一点总没错

近日,湖南省医保局发布新规,明确“严禁使用人工智能等自动生成处方”。这一话题迅速登上热搜,引发公众对 AI 医疗边界的热议。

“严禁使用人工智能等自动生成处方”之所以引起热议,是因为 AI 实在太“火”了。似乎人人都生怕被这波人工智能新浪潮落下。在如此氛围下,此时出现一个疑似“与人们唱反调”的新规,涉及的还是大众普遍关心的医疗领域,自然就引人关注了。

父亲退休后,因为单位缺人,被返聘又多干了好几年。可最近记忆力严重衰退,常常丢三落四,只得在家休养。一开始的时候,父亲可能只是忘记自己经常穿的衣服放在了哪里,总是找不到,再发展就是自己的钥匙放哪儿都不知道了。

这时候,女儿特别留意了,将父亲的钥匙、衣服等经常使用的物品,都摆在显眼的地方。但是父亲还是经常找不到。

星期六早上,父亲要去参加初中同学聚会,洗漱完毕后,却怎么也找不到自己的拐杖。要知道,父亲的眼睛高度近视,腿脚又不便,没有了拐杖,就寸步难行啊!

时间一分一秒地过去,村口等待他上车的老同学,电话一个接一个打来,他急得像热锅上的蚂蚁。要是平时,父亲会要女儿帮他找拐杖,女儿不会让他失望,立马就会帮他找到,递到他的手里,可现在女儿正在集市买菜。

万般无奈之下,父亲委屈地给女儿打了电话。

女儿在电话那头笑着说:“您去找找看,拐杖肯定放在洗漱台下的抽屉旁边,伸手一摸就行。”

父亲来到洗漱台边,一摸,拐杖果然就在那里。

父亲想跟女儿开个玩笑,告诉她那里没有拐杖。

女儿说:“没有? 不会吧? 那您去卧室看看,也许拐杖就在床头柜旁边。”

父亲来到卧室,果然在床头柜旁边找到了另一根拐杖。

临出门前,父亲又看到门边的角落里立着一根拐杖。想着这三根拐杖竟然一模一样,他哈哈大笑。忽然,他似有所悟,流下泪来。

(摘自《今晚报》 谢丙其/文)



然而,这恐怕只是一次信息差造成的“误会”。事实上,此次新规的实际内容并没有那般“针锋相对”。其主要目的是进一步加强基本医疗保障定点零售药店管理,“严禁使用人工智能等自动生成处方”只是其中关于“互联网医院须按规定接入省医保电子处方中心并进行电子处方流转”的一小部分。而这一部分也不“新”——国家卫健委、国家中医药管理局 2022 年发布的《互联网诊疗监管细则(试行)》中,就有多处对人工智能使用的限制规定。

且细看这则禁令,更多的是对国家规定的重申与细化,目的在于规范保护患者的权益,并防止不法分子利用 AI 技术以假乱真钻空子。

退一步来说,即便人工智能的临床诊断水平已与真人医生相差无几,也不能直接取代专业医生开处方。且不说 AI 诊断的结果是结合大数据得来的,并不能根据患者的具体情况给出个性化的治疗方案,倘若引发医疗事故,责任主体也将难以界定。说到底,禁用 AI 开处方,是规范 AI 技

术——让其始终在安全可控的框架下为人所用,而非越界主导。

越是全面开花,越要小心谨慎。科技的进步始终伴随伦理的拷问。技术可以无限接近人,却永远无法取代人。技术可以赋能,但生命的重量终究需由人性的温度与专业的责任来承载。唯有在创新中恪守底线,在规范中释放潜力,方能让 AI 真正成为“医者仁心”的延伸,而非冰冷的替代者。(摘自《广州日报》2.25 陈文杰/文)

有一位画家爱画鸳鸯,可这位画家画的鸳鸯都是单只的,要么是一只雄的,要么是一只雌的。有人问他:“画中的鸳鸯为什么不是双数呢? 成双成对,不是更好吗?”

画家说:“鸳鸯都已经成双成对,也就圆满了,也就没有新的希望。而画一只鸳鸯,正是缺少了另一只鸳鸯的配对,缺少了圆满,所以这单只的鸳鸯才会去寻求爱、寻找希望、追求圆满。”

这让我生出感悟。一幅画,只有画出了“希望”,才是“活”的,才是栩栩如生的。而一幅让人看到希望的画,才更有看头。

什么画最好看? 画出希望的画最好看。(摘自《广州日报》 黄小平/文)



### 如是说

行规律生活,睡雪白床单。

——太宰治对幸福生活的定义

热爱就是天赋,对一个东西你能够百折不挠,骂不散、打不走,你肯定是在这件事情上有天赋的。

——麦家谈天赋人的年龄和树的年轮是相似的,最

中间那个小圆点,是童年时代的自己;最外圈就是现在的自己。也就是说,人的内心一直住着一个孩子。

——日本作家谷川俊太郎对年龄的描绘会十分形象一个人,24 小时,活出秩序感。

——“I 人”的理想生活(摘自《新周报》)

### 爱,要给予“稀缺资源”

什么是爱? 无数人探寻过这个问题,答案因人而异。

有个流传颇广的例子:一个人如果有 10 万元,给你 5000 元,另一个人只有 1000 元,给你 900 元,谁更爱你? 不少人给出答案,当然是只有 1000 元却给我 900 元的那个更爱我呀,因为他几乎倾尽所有。而选择另一个答案的人则认为,一个人给你 900 元,另一个人给你 5000 元,你得到的是不同的。

听起来好像是各有各的道理,在我看来,爱不能量化,但可以考量。前一阵子看了一个综艺节目,里面有个婚恋专家说了一句话:要给予对方“稀缺资源”。我觉得,这是考量爱的一个标准。什么是“稀缺资源”? 懂

得巧妙利用“稀缺资源”,能令感情的培养事半功倍。年轻时,你有的是时间,那时间就不是你的“稀缺资源”。小情侣天天黏在一起,这时候最能检验感情的,往往就不是你花了多少时间来陪伴,而是稀缺的“仪式感”。比如,生日和节日时的礼物,未必要昂贵,但是要重视、花心思。这会让寻常的陪伴有了仪式感的光彩。如果因为天天在一起,就忽略了在这些时间节点表达爱意,那爱也许就会越来越平淡。

人到中年,工作忙碌,事业有成,很多夫妻往往不缺乏特殊日子的礼物,这个时候的“稀缺资源”是时间和陪伴。拿出一一点专属时间,一起吃饭、聊天、散步、深入沟

通,看似寻常,其实正是爱的保鲜剂。

到了老年,“稀缺资源”就变成了健康。这个时候,自己坚持锻炼、科学饮食的同时,也要督促老伴儿一起重视健康生活。一方如果生病,另一方不仅要陪伴照顾,更要有健康、乐观的心态相随,这样的爱,是与生命相依相伴的。

爱是一个动态的过程,也是要相互给予的。爱的培养也可以“缺什么补什么”,在不同的时期有不同的要求。大方地给予对方自己的“稀缺资源”,彼此珍惜,美满的爱就会抵过这漫长的岁月。

(摘自《新周报》 宸三/文)



# 下一个财富密码:精神适老化

### 帮老年人找“搭子”

“真的没有人和我一起玩。”刚退休之际,露露曾经有长达半年的“宅家经历”,她每天花半天时间搭乐高来磨炼自己的耐性。

女儿建议她在小红书上找“搭子”,一起出游同行。露露在小红书上认识了几个上海本地的“搭子”。很快,在她们的推荐之下,露露加入“刚刚开始人生俱乐部”。当时,她还没意识到,这将改变她原有的生活方式。

女儿发现,自从露露加入了老年俱乐部,她的生活变得非常充实。“进俱乐部后,我发现和群里的人很聊得来,每次活动都会让我很兴奋。”露露每周三下午雷打不动地参加狼人杀,还报名了声乐课、走秀课等,以至于时间不够用。

在俱乐部的帮助下,露露得到了在时装周走秀的机会,这令她备感充实。刚刚从苏州走秀回来的露露意识到,当下是一个窗口期,可能只有 5 年到 10 年,她不需要帮助照看第三代,更不需要过多担心父母身体,可以安心心做自己喜欢的事情。

## 中国“企二代”接班,超 280 家上市企业交棒

据中华全国工商业联合会统计,在中国的民营企业中,80% 以上都是家族企业。它们大多已经来到了一代、二代密集接班的时刻。如今,有多少“企二代”已经接班了,家族企业? 他们的表现又如何? 已有“90 后”当上董事长

截至 2022 年,有许多大众熟知的企业已经有第二代接手管理,如新希望、森马服饰、春秋航空、益丰大药房。

这些企业的第二代接班人,往往拥有着创始人不曾拥有的条件——高学历、海外留学经历、背靠“大山”。

中国饲料大王刘永好的女儿刘畅就是一个典型案例。刘畅在 26 岁时就以 26 亿身价成为中国最年轻女富豪。到了 2013 年,年仅 33 岁的刘畅接任新希望六和公司董事长,正式执掌新希望集团旗下最大的实体产业板块。

部分二代们并不满足于现状,也在为自家产业寻求改变。2020 年,年仅 32 岁的周立



“刚刚开始人生俱乐部”成员跳韩国女团舞

### “精神适老化”改造

做老年俱乐部,核心就是提供情绪价值。“刚刚开始人生俱乐部”主理人黄佳怡解释,当老年人接触的事物比较年轻化时,直接去跟年轻人一起玩,很容易受到不同程度的歧视,被吐槽听不懂规则,说话也不对路子。但在俱乐部中,不会存在这样的问题,反而会“攒一批同年龄段的人,从头开始一遍又一遍地讲规则,让所有人跟上节奏”。

以飞盘为例,“刚刚开始人生俱乐部”会顾及老年人的体能,定制低强度的飞盘活动,让老年人接受并且跟得上节奏。“我们不会把活动拿来就用,每一个活动我们都要经过二创,更适合这些退休人士,才会举办相应的活动。”

即便如此,“每一次推出新活动,就是一次被审判的时

伴随人口老龄化,社交平台上涌现出一批寻找“搭子”的退休人士,他们爱社交爱旅游爱拍照,积极拥抱互联网和数字化,渴望更充实的退休生活。与此同时,年轻人开始关注老年人的需求,并以成立线下俱乐部的形式满足他们。

间”。黄佳怡有点自嘲地说道,本来只想大家一起坐坐,喝下午茶,聊聊旅行体验,证明自己不是骗子。后续在陪伴老年人的过程中,被寄予了厚望,“很多退休人士会期待我们创新”。

### 少数人的游戏?

“刚刚开始人生俱乐部”以单次活动收费为主,费用大多在几十元到三百元之间。这种经营模式并不能撑起多大规模的营收,利润不高。黄佳怡说,目前俱乐部的商业模式还有待跑通,如若将各类服务老年人的企业拉到一起,洞察老年人消费,建设老年俱乐部生态,则有可能从这些企业端赚到品牌服务费。

身处北京的刘菁人局老年俱乐部更早,她主理的名为“太友趣”的老年俱乐部已经做到万人规模,刘菁认为,是

踩中了银发经济的风口。刘菁告诉记者,从营收来看,本地活动占比并不高,利润也微薄,能够产生利润的业务仍是旅游和研学。在她的俱乐部中,每个月都会组织几次旅游和研学,最远的路线是埃及、澳大利亚等国家,客单价能够达到万元。

这会不会是一个少数人的游戏? 面对疑问,北京师范大学中国教育与社会发展研究院教授朱耀垠也对未来存疑,有些民办老年教育或活动机构以“新奇特”来吸引老年人,久而久之,一旦新奇感消失了,学习共同体还会不会凝聚? 更令朱耀垠感到担忧的是,现在市面上已经开始出现以收加盟费为主要目的的老年俱乐部,收取加盟费后,能否保持业务稳健发展、能否保证服务质量和资金安全? 这些都存在一定的不确定性。然而在社交媒体平台上,已经有多个月内容帖子鼓吹老年俱乐部月入十万元。在这些领域,若没有相关法规和依法监管,市场会存在隐患。

(摘自《中国新闻周刊》总第 1173 期)

助理教授黄杰在 2024 年的一项研究中表示,在当前的传承浪潮中,二代企业家逐渐被推到台前。他们不仅要确保企业有序经营,更要在产业转型期带领企业更新换代,稍有不慎就会给企业带来巨大的风险。

不过,由中国民营经济研究会家族企业委员会编著的《家族企业生态 40 年》发现,将股权交给子女,将管理权交给职业经理人,也开始成为一代企业家们越来越常见的选择。比如,2012 年 8 月,70 岁的美的集团创始人何享健就让职业经理人方洪波接任公司董事长。

《中国家族企业生态 40 年》指出,从 2012 年以来,家族企业传承后表现如何尚不能下定论,尤其在中国经济进入新常态后,三期叠加,各种不确定性可能是老一代所没遇到的,而且家族企业接班是个过程,不是一个节点,也许 20 年、30 年后来评价今天家族企业的接班效果可能更为客观。(据澎湃新闻 2.26)