

年轻人为啥爱上逛集市

安徽滁州市紫薇中路，天还没亮透，大集里已人头攒动。来赶集的，有很多年轻人。“晒”赶集照片，发赶集视频，逛集市成了年轻人的新时尚。

如今，越来越多的年轻人被各式各样的大集圈粉，不仅是城市里的大集，逛乡村集市也日益成为“味蕾游”的重要选择。年轻人为啥爱上逛集市？

集市里有“地方的味道”。虽说轻点手指，就能通过网络实现“买全国、卖全国”，但一些地方美食，因保质期短等原因，难以翻山越岭。新鲜出炉的，风味更佳。赶集市美食，自然成了一些游

两年前，办公室同事带来一个特别好吃的柚子。大家吃完柚子后，我灵机一动，将桌上的两粒籽拾起来，最终，欣喜地把它们移栽进了父亲的小菜园里。当天吃晚饭时，我对父亲说：“您喜欢吃柚子，这个品种的柚子肉爽脆，水分多，味清甜，将来收获的柚子包您喜欢。”父亲听了，笑着点了点头。

三年时间，在父亲精心照料下，柚子树长到了近两米高。金秋十月，我走进菜园，意外地发现其中一棵树上结了一个硕大的柚子。柚皮些许泛黄，显然已经成熟，我迫不及待地摘了下来，打算带回家与父母分享。

父亲外出溜达未归，我和母亲吃着清甜的柚子。我骄傲地对母亲说：“怎么样，我就说这个品种不错吧。”母亲说：“这是你爸种的。你种的那两棵，第二天就被你爸挖起来扔掉了。”我惊讶不已：“为什么？”母亲对我解释：“因为那是两棵没嫁接的柚苗。柚苗不嫁接很难成活，即使成活也口感很差。现在的两棵柚子树，是你爸第二天赶到别人的果园里买回来补栽的。”

我被母亲的话惊得目瞪口呆，又责怪父亲，当初没有告诉我实情。母亲笑了笑，意味深长地说：“你当初种下两棵柚子树，是为了孝敬你爸，而你爸没告诉你，是怕拂了你的一番心意。”

（摘自《今晚报》董川北/文）

客的心头之好。

集市里有“热闹的氛围”。除了此起彼伏的吆喝声，不少集市上还有民俗表演、非遗体验，既新鲜，又好玩，还热闹。

集市里有“浓浓的乡愁”。不同地区的集市，特色不同、形式各异，但都承载着一地的文化与传统，也容易唤起人们的乡愁。

流量也是发展的增量。更多人爱逛乡村集市，既为集市增添了人气，也为乡村发展提供了启示。

不久前商务部等九部门印发行动计划，提出以“千集万店”改造提升为抓手，到2027年改造5000个乡镇集贸市场（商贸中心、市

集等）和5万个左右农村便民商店。

推进集市改造提升，不仅能为农村居民生活提供便利，还能培育新的经济增长点。以宁夏银川市贺兰县的金贵大集为例，这个集购物、餐饮、观赏、休闲于一体的综合集市，2024年“开集”109次，每次平均交易额100万元，年交易额突破1亿元。如今，集市有商户300余户，平时客流量为5000至1万人，逢年过节更高达3万人。

打造更多有特色、有活力、有魅力的集市，城乡循环将更加畅通，乡村发展将更有支撑。（摘自《人民日报》3.3 王珂/文）

美国有一部电影，片名我忘了，内容是：一名单身青年，与一对夫妇为邻。那对夫妇有一个男孩，青年爱那孩子如爱自己的孩子。他与他们的关系，当然也就亲如一家。青年为那孩子买了一艘玩具艇，准备在孩子生日时相送。

两家之间的隔墙有一狗洞，那孩子常从狗洞钻来钻去。

一天孩子又钻到青年家这边来，进到屋里，发现了玩具艇，便放在游泳池玩，一失足落入池中，不幸淹死。而那青年当时正在锄草，浑然不知。孩子死后，那青年和孩子的家长一样痛不欲生……

孩子的父母向法院告了那青年。理由是，你既然发现过我的孩子从狗洞钻来钻去，为什么不砌了那洞？如果砌了那洞，我的孩子会死吗？法院判定那青年负有责任。

那青年感到自己确有责任，不上诉。他被判服刑七年。入狱前，他将自己的一份二十几万美元的人身保险，主动赔偿给那失去孩子的父母，以表达自己的痛悔……

青年服刑后，那对父母却没想到任何安慰。想想既痛失爱子，又使朋友成了犯人，伤心更甚。后来，他们主动退了那青年的赔偿，并撤诉，使那青年重获自由。他们认为，他们死了的爱子，一定希望他们能够纠正前一种做法，如果有所谓天堂的话……

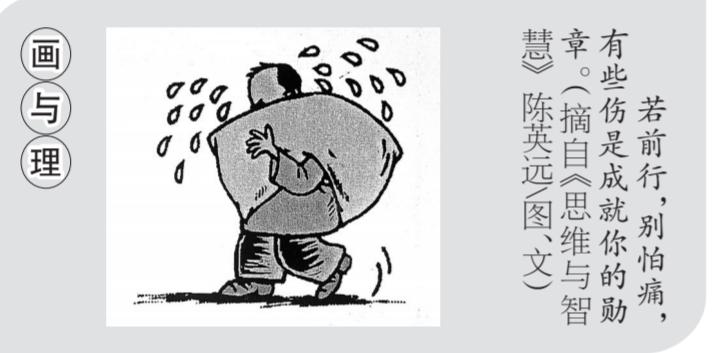
此乃法理与情理纠缠不清之一例。影片是根据真事改编的。

法律条文再周全，也难以包括一切公正。法乎情乎，有时完全取决于人心。所以，一句名言是：“普通的良知乃法律的基础。”

（摘自《中国杂文精选》辽宁人民出版社 梁晓声/文）

法理与情理

如是说



慧章有些伤是前行，别怕痛，
陈英远图、文与智勋

浪漫的定义

时代，看似绵长、优雅寡断，而一旦它背弃起你来，轻易得就像一个陌生人转了个身，快得让人花一辈子都回不了神。

——约翰·史崔勒基
——七董年 《重返世界尽头的咖啡馆》
有时候做事要靠计划、思考

（摘自《新周报》）

我在基层当警察，见识过许多彼此凑合着过的夫妻。其中有一对夫妻让我印象非常深，丈夫人称老彭，是我们地铁站存车处的管理员；他老婆是地铁小卖店的店主，因为个性强悍，被人取了个外号，叫金花婆婆。

他们两个人经常吵架，吵得地动山摇的那种。有时候老彭会偷偷地跟人抱怨，说只要时机成熟了他就会离家出走，再也不受那个女人的窝囊气。金花婆婆也总是苦大仇深的样子，说老彭没责任心，酒瘾还大，自己嫁了他真是倒了八辈子的霉。

后来有一天老彭喝醉了，在地铁的广场上磕破嘴，满口流血，来我们派出所门口的水龙头处冲洗。他满口的水龙头处冲洗。他满口的

滴着水，嘱咐我，千万不要告诉金花婆婆。我打趣他，是不是怕被老婆骂。他却眉头一皱，说：“我是怕她着急上火，回头心脏又疼，手也跟着打摆子。”

我说：“那你还老跟她吵架？”“那种吵架没事，又不动气。”

我想起老彭和金花婆婆虽然一直在吵，却没有真正分开过。他们家的小卖店总是清早开门，下午上货。小店关门的时候，老彭准会骑着电动三轮车在站外候着，随后我就会看到金花婆婆慢吞吞地从店铺的小门里踱出来，像个规矩步的小童工，脸上挂着那种习惯性的不情愿，但又动作

熟练地抬腿上车。这个时候，老彭总会伸出手接应她，两个人一起使劲儿，金花婆婆有些胖硕的身躯便快速又安全地转移到车上。随后老彭一骑绝尘，载着身后的女人消失在车流滚滚的马路上。

金花婆婆基本不用做什么，上货、卸货都由老彭和伙计来干。夫妻俩除了拌拌嘴，剩下的就是各行其是，但谁也不会离谁太远。

其实爱情浪漫或不浪漫，真的不用去抠字眼、设情景，也不要用年龄、物质来衡量。如果非要用它来给爱情下定义，那我也宁愿换一种说法：相濡以沫。

（摘自《读者报》马拓/文）



陪伴聊天、帮助康复、监控健康……养老机器人，体验感如何

老人反馈:家里像多了个懂事的孩子

2024年8月，68岁的退休教师刘仙报名了森丽康科技（北京）有限公司推出的长者陪伴机器人“小丽”试用志愿者。9月中旬，“小丽”正式成为家里的新成员。



刘仙和长者陪伴机器人“小丽”

面对巨大的养老人力资源需求，除了人才队伍建设，机器人、智能设备也不断涌现。陪伴、康复、护理……这些原本由人来进行的养老工作，现在，越来越多地有“机器人”参与进来。这些机器人好使吗？企业研发到什么程度？老人、养老院、护理员使用后的反馈怎么样？

机构应用:拥抱智能但情

记者还在埃斯顿看见了床旁下肢康复训练设备，腕关节、肘关节、踝关节、膝关节康复训练等康复机器人。

机构应用:拥抱智能但情感不可或缺

“通过这套智能监控床垫系统，我们能实时关注老人们的身体健康数据，是卧、是坐还是离床，一目了然。”在北京首开寸草养老院亚运村院，院长王玉和同事们，经常关注这套系统。这家养老院，实践使用了多款智能设备，目前能稳定为老人和护理人员提供帮助。

“我们是一直主动迎接智能、科技设备，大胆去尝试。养老是一个劳动密集型行业，要一直想方设法去提高服务效率，尽量让护理人员少分神、多服务老人。服务效率提升不起来，是没办法应对老龄化社会养老难题的。”北京首开寸草业务拓展总监李瑾说，拥抱智能化，并不是脱离人，人与人之间的情感交流，在养老行业中是一定要保留的，“要保留人性温暖的一面。”

（据北京日报客户端 孙毅、宗媛媛/文）

以实现精确力反馈，且力反馈效果良好。”产品经理孙士安请记者亲身体验。确如他所言，记者感到机械臂带动着人的手臂，自如运动。人体隐隐约约好像受到了某种助力，但非常柔顺、丝滑。

企业研发:让康复变得更

丝滑和有趣

测试人员坐在一台白色机器旁，左臂固定在机械臂上，左手握住机械臂上一枚圆球。随着测试人员左臂移动，身前显示屏上，一个用水壶浇花的游戏，正在运行。

这不是一台游戏机，而是北京埃斯顿医疗科技有限公司的上肢康复训练系统。与传统齿轮驱动康复设备不同，该公司上肢康复训练系统，采用绳传动技术。“绳传动是柔顺且逆向可驱，不存在‘死锁’问题，无需外部力传感器也可

除了上肢康复训练系统，

2024年全年结婚登记数为610.6万对，同比下降约20%，相应的金饰消费需求随之减少。值得一提的是，古法、联名成为金饰行业的热点，业内人士指出，金饰产品同质化严重，金店想要脱颖而出需要在差异化和原创性上下功夫。

主打“古法黄金”的老铺黄金近日掀起抢购热潮，记者从老铺黄金上海豫园店的消费者中了解到，老铺黄金手工制作、产量有限，来过两次喜欢的款式都卖光了，店里还不给预订，只能再来排队购买了。

此外，有消费者表示：“老铺黄金两年前同样的款式，现在售价几乎翻倍，后悔当时没有买，现在价格高了，在犹豫是否入手。”一位长期关注老铺黄金产品的顾客告诉记者，随着做工精巧、工艺复杂的金饰新品层出不穷，“一口价”黄金饰品越来越受到消费者喜爱，传承中国非遗工艺的理念也越来越深入人心。（综合《北京商报》《中国基金报》）

金价向上、金店向下:金饰品牌加速关店

今年2月底，国际金价出现快速回调，结束连涨8周的行情。不过，3月第一周，不少投资者发现，足金价格又“回头”了，每克黄金的报价上浮了近10元。与上一轮金价上涨期间，黄金投资、金饰消费均出现增长不同的是，如今金价越涨越高，黄金首饰却卖不动了……

金价上涨，金饰难卖

黄金首饰兼具消费与投资属性，在上一轮“黄金大牛市”中，消费者对黄金首饰的购买量持续上涨。中国黄金协会数据显示，2010年我国黄金首饰需求357吨，随后一路上涨，到2013年首饰用金超716吨，需求量几乎翻了一倍。

2024年国际金价全年涨幅超25%，但我国黄金市场的首饰用金需求却逆向而行，比上一年减少了151吨。

具体到金饰企业，周大福公布的经营数据显示，2024年4至9月，周大福珠宝中国内地同店销售额下滑25.4%，按件数算的销量减少了30%；中

国香港及中国澳门的同店销售额下滑30.8%，销售件数同比减少33%。虽然毛利率有所提升，达到了31.4%，但周大福整体销售额同比下降20.4%至394亿港元。

2024年10至12月，周大福同店销售跌幅收窄，但销售额同比降幅仍超过16%，同店销量同比下滑幅度仍接近30%。

销量下滑带来的一个后

果是存货周转天数变长，周大福财报数据显示，2024年9月底的存货周转天数超过400天，2023年初的存货周转天数则为300天左右。

有金店店员告诉记者：

“金价一天一个价，越涨越高，来店里看首饰的人变多了，但大多数消费者都在观望。”

金饰销量下滑的另一个结果是，在租金、人工等成本不变的情况下，门店的经营压力越来越大，以周大福为例，官方数据显示，2024年3月末门店总数为7565家，12月末门店总数为7065家，9个月关掉了500家门店。

周大福并非个例，周生生、老凤祥、六福集团等金饰企业过去一年同样业绩承压。消费者会在金价走弱时出手吗？多位消费者表示：“现在黄金价格太高了，准备等降价再出手。”也有消费者表示：“不买后面更贵，入手不亏，富了当首饰、穷了当盘缠，碰到喜欢的会选择购买。”

世界黄金协会数据显示，相比于铂金首饰、钻石镶嵌类、翡翠珍珠等，黄金首饰仍是中国珠宝零售的主力。业内人士指出，当经济不确定性持续时，居民储蓄意愿激增，黄金产品受益，但作为非必需消费品的黄金首饰，又受到居民收入水平的影响。

从黄金首饰的消费场景看，世界黄金协会数据显示，2024年我国金饰消费中，自戴、婚庆是最主要的消费场景，分别占比27%、24%。具体到婚庆场景，民政部公布数据显示，