

→ 察者看台

“微度假”还须有“大保障”

■龙敏飞

近年来,周末游、周边游等“微度假”成为旅游消费市场的全新增长点。进入2023年,随着年轻人社交需求的增加,他们同样不再执著于空间距离上的“远方”,而是选择在城市及周边发现新潮玩法,进行深度体验。“微度假”被认为是下一个旅游风口。

很多人的旅游观早已发生改变。他们悄然发现,只要有一颗善于发现美的眼睛,周边也大有风景。源于此,“微度假”兴起,以大城市为中心,辐射周边休闲娱乐的场所,既包括咖啡厅、酒吧等娱乐场所,也包括登山、爬山、钓鱼等娱乐活动,更包括主题乐园、周边民宿等放风之地。“微度假”成为一道亮丽的风景线,成为很多现代都市人的首选。

“微度假”跟长途旅行不同,它不需要走那么远的路,不需要那么劳碌与奔波,更不需要准备太多的

旅行物品。有时候只需要开着一辆车,随便带点生活必需品就可以出发了,这是真正意义上“说走就走”的旅行。长途太累,太短没有新鲜感,两三个小时的车程位居其中,是一个平衡的选择,也是一个理性的选择。形式多样的“微度假”模式,已经成为一个观察中国消费文化的绝佳视角,也诞生了一个持续增长、发展潜力巨大的新兴市场。

数据不会说谎。“马蜂窝”此前发布的《2021全球自由行报告》指出,“微度假”已经成为大趋势。有市场、有玩场,又不会太累,“微度假”几乎是现代都市人量身定做的一种“休假模式”。考虑到人人都很忙碌的实际情况,“微度假”应运而生并成为热点,其实在意料之中。

“微度假”看起来很美好,也很受欢迎,但若想让其行稳致远,还需要做好多方面的功课。一则,在一些“微度

假”的景区或目的地,要压实监管措施,避免无序竞争、恶性竞争,不能任由相关景区或目的地“野蛮生长”;二则,对各地打造“微度假”景区或目的地而言,应避免同质化的现象,充分挖掘自身的优势,不要东施效颦;三则,在“微度假”景区或目的地管理上,要做到精细化管理,如限流、停车等方面,就要有科学的应对之策;四则,旅游服务要及时跟上,对“微度假”景区或目的地来说,不能想着一锤子买卖,还是应该要打开格局,打造“细水长流”的旅游战线。

“微度假”是一种新兴的模式,也是一种流行的选择,需要充分地呵护好、保护好。在这背后,无微不至的“微管理”“精服务”显然是必须提上议程的。只有相关的“大保障”机制树立起来,这一行业才能更加健康地发展,也才能为旅游市场复苏与振兴提供更大的助力。

→ 新闻漫画



3月5日,杭州图书馆重新开放了“悦借”服务。杭州图书馆工作人员告诉记者,通过这一服务,家住杭州的网友可以像收快递一样,享受图书馆上门送书、快递还书的服务了。

网络时代,智能手机普及,为电子阅读提供了便利。尽管碎片化阅读正日渐成为趋势,但依然有很多人坚守在传统阅读的阵地,他们陶

“快递借书”不妨推广

■黄齐超

醉在图书馆、阅览室中乐此不疲、流连忘返。

书籍,是人类进步的阶梯;阅读,是人类文明的助推器。推动全民阅读,打造书香社会,一直是孜孜不倦的追求。为了推动公益阅读,各地政府都拿出一定比例的公共财政资金,投入到图书馆建设及免费阅读上。然而,如果因为读者借书还书的时间和便捷不契合,影响了全民阅读的推进,那该是一件多么遗憾的事啊。

解决借书时间与渴望阅读的矛盾,提高阅读效率,这固然是读者自身需要面对的问题。不过,图书馆也可以多些积极的措施,不能守株待兔一般,消极面对。就此而言,杭州图书馆做得

很好,他们开放了“悦借”服务,通过“快递借书”的模式,为有读书意愿却缺乏借书时间的读者开辟了一条借书新途径。

或许有人很说,“快递借书”的模式并不鲜见,它只是读者与快递员之间的事,谈不上图书馆有什么功劳。可是,如果图书馆不建立网络借书系统,读者没有选书和下单的环节,快递也很难与借书对接。“快递借书”不是免费的,读者需要为服务买单。但与读者去图书馆借书相比,“快递借书”既经济又便利,值得推广。事实上,“快递借书”不仅为读者节约了时间,提高了阅读效率,同时也间接地拉动了快递经济的发展。

→ 有话就说

“黄金热”,热的是年轻人的投资意识

■梁思懿



钱财不嫌多,金银不怕碎。如今,在“钱生钱”观念的影响下,年轻人对投资理财的热衷程度直线上升。黄金作为从古流通至今的“硬通货”,自然也受到了年轻人的青睐。据报道,中国黄金协会数据显示,今年春节到元宵节期间,我国黄金消费同比增长18.2%,佐证了“黄金热”的存在。

如今,纷纷购入克重黄金是年轻人投资意识增强的体现。相比于虚无缥缈的“软投资”和数不到头的“回报日期”,他们更倾向去投资看得见摸得着、每天还能根据市场数值进行收益计算的黄金。另一方面,同为投资手段,比起股票来说,黄金的价格更稳定。

黄金曾被不少年轻人视作“老气”的饰品,而如今却吸引了他们

争相购买,这不仅是年轻人消费能力和投资意识的上升,也是老牌企业朝年轻化发展的成效。据《2022年中国黄金首饰行业洞察报告》显示,2017年普通黄金饰品市场占比为75.2%,到2020年减少到了51%,新式工艺黄金饰品的占比越来越大。不仅如此,一系列黄金珠宝品牌也先后尝试联名跨界,吸引了年轻消费群体的购买意向,也借由年轻人进军小红书等社交平台,扩大潜在的消费群体。

当下,“黄金热”掀起了一定热潮,呼应着年轻人的投资需求与自由追求。但在笔者看来,黄金固然好,但“囤积黄金”的行为本质也是一种投资,投资便意味着面临风险,投资黄金并非“百稳而无一失”。不论进行何种形式的投资,年轻人都应绷紧理智的最后一根弦,才能实现真正的“自由”。

世相浅见

1. 近日,某主播在直播间售卖一款手机时,宣称官方旗舰店售价8999元,自己仅售1999元。有数码博主评测后称,该款手机最多值999元,引发社会关注。记者调查发现,不仅是手机,白酒、手表、电子产品、保健品等各类产品,在直播带货过程中均存在所谓“让利促销”“地板价”“骨折价”的情况。有网友将这一现象称之为“忽悠式直播带货”。

点评:“忽悠式直播带货”并非新生事物,之所以在直播带货领域泛滥,与直播营销平台疏于对网络直播监督管理有着直接的关系。因此,平台要切实承担起对主播的监管责任,完善监管措施和处罚方式,严格查处直播过程中违法违规行。就监管部门而言,要以“忽悠式直播带货”问题为导向,全面排查主播带货行为,对查证属实的问题依法采取约谈、责改、曝光等,倒逼直播营销平台、网络主播和相关商家增强自律。当然,消费者也需擦亮眼睛,坚持理性消费,谨慎选择直播平台。

2. 3月5日,某地一男子爆料称自己在外卖中吃到苍蝇。在与店家进行协商时被店家威胁,如果敢给差评,就会上门找该顾客。事件被曝光后,引发网友关注,纷纷谴责店家。目前,该事件经过店家和顾客协商后已得到解决。

点评:当前,越来越多的消费者选择通过互联网曝光无良外卖商家,维护自己的合法权益,这也让外卖平台存在的问题被更多人看见。要想根除外卖平台的“病灶”,首先需要加强完善监督制度,将违规的商家彻底送入制度的笼子里。其次,商家自身也要提高素质,在不违反规定的前提下用心服务顾客。而作为消费者的我们,也要在必要时拿起法律武器保护自己的合法权益。只有平台、商家、用户三方共同协作,才能让商家与用户之间形成良好的交易关系,营造和谐有序的平台环境。

3. 3月6日,记者从上海市消保委获悉,孩子沉迷购买文具盲盒的情况屡见不鲜。以盲盒的形式销售文具,已经偏离了文具的内在价值属性,还会给青少年成长带来诸多不利影响。上海市消保委建议,应当禁止向未成年人销售文具盲盒。

点评:近年来,文具盲盒销售日趋火爆,让很多未成年消费者着了迷。这种现象的确令人担心,因为文具盲盒越来越像博彩形式新潮玩具,而且其玩具属性占比远高于文具属性。可以说,文具盲盒的功能已经严重异化。文具盲盒的售价比正常文具的市场价格要高出数倍甚至数十倍,加重了未成年消费者的负担,其诱发的虚荣、攀比现象也不利于未成年人的健康成长。无论从保护未成年人权益的角度出发,还是从维护市场秩序的角度出发,对文具盲盒都应该采取必要的整治措施了。

(综合新华网、人民网)

→ 今日论坛

换个思路“又一村”

■程振伟

近日,一名女生在社交平台分享自己8年考研均失败的经历。她从2015年第一次以应届生身份考研,一路奋战到现在30岁,仍未“上岸”。在她晒出的图片里,为考研所做的笔记铺满了整个地板,字迹工整,用心程度可见一斑。虽然分享的文案略显情绪低沉,但也不难看出其释然后准备重新出发的积极一面。

考研8次未“上岸”,对人的精神损耗可以想见。在这个比较注重“及时的有获得感的反馈”的时代,可见其煎熬与不容易。毫无疑问,每个人都有自己的选择,只要自己能承担选择带来的结果,都值得尊重与理解。而局外人虽然可以提建议,但如果是冷嘲热讽,还是免了吧。

只不过,多次考研不能“上岸”,对个人来说是否还可以换一个思路?俗话说,穷则思变。这里的穷,不妨理解为“一条直道走不通”,那就求变。考研,目的无非是提高能力、追求更大的成功。学术上的成功,与社会上的成功,有殊途同归之义。在社会上,比如职业上做出成就,能力肯定能提升,说不定还能促进考研。其实完全可以从其它领域的成功,通向考研的成功。总之,换一个思路,先专注做好本职工作;或者换一个专业、学校试试,没准会“柳暗花明又一村”。

当然,每个人都有自己的活法,考研失败多次,其奋斗精神更多还是应该肯定与鼓励。笔者看来,“死磕”是励志,但有时转个身或许能豁然开朗、找到新的出路。尊重并祝福,因为还是希望有更多的“成功”的故事上演吧。