

“脆皮年轻人”养生账单月超千元

颈椎、腰椎疾病年轻化，让理疗、推拿在年轻人间日益盛行。长期熬夜后，一些年轻人受自我补偿安慰心理影响选择吃保健品，买各种泡脚包、热敷贴等。

“公立医院、明码标价、没有推销……”在同事的强烈推荐下，26岁的于超凡提前一周挂了北京按摩医院的推拿门诊。他告诉记者，想在医院做推拿，起码需要提前3天预约，尤其周末的号，基本一放出来就被抢空。

在社交媒体平台，除了按摩推拿，也有许多年轻人热衷于分享八段锦、艾灸、刮痧等中医治疗或养生方式。这些“干货帖”也得到了网友的热烈讨论和点赞收藏。对此，专家提醒，应审慎评价身体状况后选择适合自己的养生或治疗方式，切勿盲目跟风。

看中公立医院按摩科的高性价比

作为产品经理的于超凡，经常在电脑前一坐就是半天时间，长期伏案工作让他时常感到肩颈酸胀，年轻同事中有不少还患上急性腰椎间盘突出症，这些都让于超凡感到不安。为保持身体健康，2023年起他开始频繁做按摩、推拿、理疗等项目。

“起初是去推拿馆，基本每次花费上百元，有的技师水平还非常有限。”后来在同事推荐下，于超凡“转战”到按摩医院。有同事告诉他，医生手法更专业，也不会乱收费或者推销办卡。还有同事则是看中医院的高性价比：“公立医院按摩科可以纳入医保报销，有的单位还能二次报销，报销完可能一次只需自费十几元。”

于超凡发现，与他有同样想法的年轻人不在少数，即便是在工作日诊疗室外仍坐着不少人，平均每个患者等待时长在半个小时以上，有的患者还一边等候一边处理工作。

“首次治疗时医生会安排一次CT检查。”于超凡说，医生给他做的诊断分析是颈椎轻度左偏，生理曲度变直，考虑C5-6椎间盘存在病变。“当时突然紧张了起来，但医生很快安慰说，这在年轻人中挺常见的。”

医生还告诉于超凡，这类颈椎病大多与长时间久坐、缺乏运动相关，多见于IT人员、教师、会计、司机等群体。

专业人士分析，近年来，中医理疗、推拿在年轻人之间日益盛行与颈椎、腰椎疾病的年轻化有关，许多年轻人也常用“脆皮”来形容自己，“年纪轻轻、一身



毛病、一碰就疼，因此一些人下班后选择到医院做这些项目。”

有人月均“养生账单”超千元

不只是去医院做推拿，这届年轻人也带火了其他养生方式。在某视频网站，八段锦教学视频单条播放量最高超过2800万次，许多互称“锦友”的网友在弹幕区打卡跟练。在社交媒体平台，艾灸、刮痧、茶饮内调、泡脚攻略等“种草”短视频动辄点赞、收藏量过万。

在北京从事直播行业的李昊经常忙到后半夜，他粗算后发现，自己月均“养生账单”超过1000元：“每月口服的保健品要200元，买各种泡脚包、热敷贴要400元，推拿按摩要480元……”

今年27岁的章曼的工作是媒体运营，同样经常熬夜加班的她几乎每天都会口服维C、锌片、辅酶Q10、奶蓟草片等。这个习惯她已经坚持了5年，单是这一项每月花销就在500元左右。

记者采访发现，随着工作和生活节奏加快，很多年轻人因担心身体不适影响生活质量，开始关注保健信息，也早地加入了养生队伍。

据央视财经发布的《中国美好生活大调查》数据显示，2023年18岁至35岁的年轻人消费榜单排名中，健康消费跻身年轻人消费意愿的第3名。另据2022年发布的《Z世代营养消费趋势报告》显示，年轻人正身体力行地成为当下养生消费主力军，平均每位城市常住居民年均花费超过1000元用于健康养生，其中18岁至35岁的年轻消费人群占比高达83.7%。

专家提醒养生不必盲目跟风

“患者请不要在牵引时看手机。”近日，记者在一家按摩医院看到，在不足10平方米的牵引室里，正在做牵引治疗的大部分是年轻人，而护士总会不时提醒那些一边治疗一边低头看手机的患者。

北京中医药大学针灸推拿学院教授薛卫国表示，年轻人出现颈肩腰腿痛等症状，一方面与不良的体态、缺乏运动等生活习惯相关，另一方面也与精神压力高度相关。如果压力大、情绪焦虑，也会使肌肉处在紧张状态，引起身体不适。

薛卫国建议，有不适症状的年轻人除了到医院寻求按摩、推拿、理疗外，也要在日常生活中加强对自我身心的关注，从形、气、神三个方面综合调整状态，静下心来读书，和朋友聊聊天，也能起到缓解身体疲劳的效果。

“虽然说不清保健品的功效究竟有多大，但总觉着要是不吃这些，还天天熬夜，身体肯定更不好。”李昊坦言，明知道自己身体有不适，但还是忍不住时常熬夜打游戏、玩手机，“选择在养生上花钱，也是出于一种自我补偿安慰的心态吧。”

针对年轻人追捧中医养生的现象，薛卫国认为，年轻人可以根据自身情况进行尝试，但不必盲目跟风，最重要的是要找到适合自己体质和生活习惯的养生方式，“如果身体出现不适，还是要通过正规的医疗机构进行诊断，警惕被一些带有过度商业盈利意图的养生活息裹挟。”

本报综合消息

华裔荷兰小伙认亲 母子30年后重逢

四川寻亲。

2008年，他每周末在荷兰一个中文学校学习中文，经过多年的学习，荀永明用中文交流基本没有问题了。

2012年2月16日，荀永明通过网络在宝贝回家网站登记寻亲。2020年，宝贝回家志愿者西岭熊猫接手荀永明的寻亲任务。

2023年10月，好消息终于传来，荀永明的DNA比中了高庆松的母亲。

原来，荀永明本名叫高庆松，他的父亲是江苏徐州人，母亲是四川米易县人。据他堂姐介绍，1994年10月，高庆松跟随父母从徐州睢宁出发到四川探亲，在成都火车站与母亲走失。

儿子走失后，高庆松父亲在成都找了3年无果，最终只能回到江苏徐州老家。回家后，高庆松父亲身体每况愈下，没过几年带着遗憾离世了。

2024年2月9日，荀永明从工作地加拿大启程，回到中国认亲。“作为寻亲志愿者，能为他找到家人，我们很高兴。”志愿者西岭熊猫介绍，荀永明寻亲过程长达10多年，这期间国内

外有上百名寻亲志愿者参与，同时也得到了多地警方和媒体的大力支持。

母亲拉着他的手不愿放开

2024年2月11日晚，荀永明抵达四川米易县。时隔30年，荀永明回到亲生母亲的身边，母亲喜极而泣，紧紧拉着他的手，久久不愿放开。荀永明说，他回家认亲，受到全家的欢迎，有一种亲切感，“虽然离家了几十年，但是见到后依然是亲人的感觉”。

“寻亲的目的不是为了自己，而是为了母亲，我知道他们在找我，等我回家。”荀永明告诉记者，在认亲的路上，他心里想了许多，也想象过母亲的样子。当见到母亲后，荀永明有些心疼。自他3岁走失后，母亲因思子心切、抑郁成疾，患上精神方面的疾病，前段时间都仍在治疗。

荀永明告诉记者，在徐州认亲完成后，他将回到加拿大继续工作。去年，荀永明博士毕业，现在从事AI语音识别方面的工作，已经有了女朋友。对于未来，他说会兼顾两个家庭，“一方面，养父年龄大了，我会常回荷兰看他；另一方面，每年也会来一次中国探亲，看望母亲。”

本报综合消息

4岁时被荷兰夫妇收养

1994年11月的一天，在四川省成都市火车北站的街头，一个3岁的小男孩与亲生父母走散。多年后他告诉记者，1994年12月6日，他被送到成都福利院，取名“荀永明”。

在福利院生活一段时间后，4岁的荀永明被一对荷兰夫妇乔泽夫·休伯特斯·玛丽亚·马丁斯和玛丽亚·凯瑟琳·古斯塔·布鲁沃斯收养，随养父母定居在荷兰马斯特里赫特。“养父母对我很好。”荀永明说。

荀永明告诉记者，大约10岁时，他就知道自己是被收养的。在荷兰，养父母还常带着他与四五个同样收养福利院儿童的家庭来往玩耍，为的就是让他知道自己来自中国，知晓自己的身世，“养父母一直很支持我寻找亲生父母，他们觉得我幸福、开心就好”。

时隔30年回四川认亲

2007年开始，荀永明先后3次回

国内金价为何强势

春节假期接近尾声，历经新一轮火爆行情的黄金市场持续坚挺。

17日，记者采访了解到，大部分金店足金报价仍高位运行，保持在600元/克左右。但也有部分金店叠加情人节优惠下，价格曾低至530元/克。

相较于黄金消费市场的火热，国际金价出现持续震荡下跌。其中，COMEX黄金期货价格与伦敦黄金现货价格自2月以来双双出现下跌，曾跌破2000美元/盎司。不过，截至发稿，价格有所回升。

走访

今日金价626元/克

2月17日，记者采访了解到，多数金店足金报价仍坚挺在600元/克以上。

其中，周大福门店店员表示，足金价格在春节期间一直都稳定在620元左右，“今日金价626元/克”。不过，该店员还称，当日可享受每克减30元的最后一天活动，即596元/克。

六福珠宝店员同样向记者报出了626元/克的价格。“(六福珠宝)金价总体来说最近都是620多元的价格。”对于店铺金价高位运行的势头，该店员无奈称，“金价我们也控制不了”。

周大生某门店则向记者透露，当日金价优惠后价格在566元/克，甚至低于情人节当日。其称，情人节当日金价629元/克，在每克减60元的优惠下为569元/克。“近一个月的价格都在620元左右，情人节的活动优惠力度挺大，每克减60元活动在2月18日结束。”

相较而言，中国黄金金价相对温和。一门店店员表示，17日金价为539元/克，“2月16日金价降了一点，是530元/克，但是又涨回去了。”对于门店优惠政策，其表示，一口价饰品还有满1000元送300元的价格，按克重计算，会员可享受每克减5元的优惠。

趋势

黄金市场下沉三四线城市

记者在与黄金销售人员交流中发现，虽然去年春节期间购买黄金的顾客也很多，但与今年春节相比较，今年黄金销量增加了一倍，消费者购买热情高涨。有业内人士表示，这与近年来黄金市场下沉有一定的关系。据公开数据显示，三线及以下城市黄金珠宝人均年消费水平从2017年的460.7元增至2022年的617.5元，复合年增长率6.0%，超过一、二线城市和全国平均水平。

中国黄金此前披露的投资者关系活动记录表显示，公司2023年门店布局达到年初既定目标4000家，未来保持10%的增速，强势区域主要集中在三四线城市，一二线城市的主要商圈布局未饱和，也是未来需要重点布局的地域。

潮宏基此前也表示，公司现有的门店主要在一、二、三线城市，这两年拓展也主要以二、三线城市为主，但成熟区域会下沉到三、四线，甚至进一步下沉。此外，周大福《2023年珠宝首饰调查报告》显示，下沉市场消费者更重视品牌，89%的三线城市和92%的四线城市消费者的购买会受珠宝首饰品牌影响。

观察

国际金价下跌 国内金价强势

国际金价方面，近日出现了下跌，一度跌破2000美元/盎司。

COMEX黄金期货价格累计已连续两周下跌。其中，2月13日，COMEX黄金期货价格大跌1.33%。2月14日持续下跌，盘中跌至1996.4美元/盎司，当日跌幅0.11%。

不过，COMEX黄金期货价格后续两个交易日出现回升，截至发稿，报2025.5美元/盎司。

另外，伦敦黄金现货价格同样出现下跌。与COMEX黄金期货价格相同，均在2月13日和14日出现大幅下跌，并跌破2000美元/盎司。其中，2月13日大跌1.34%。截至发稿，伦敦黄金现货价格亦有所回升，报2013.055美元/盎司。

不过，记者发现，自2023年以来中国国内黄金的价格与国际金价相比较，国内金价一直表现得较为强势。对此，创元研究院贵金属分析师何燚表示，2023年以来，国内金价相比国际金价略显坚挺，主要内在逻辑是消费影响和投资倾向。

“首先国内黄金消费要好于国外，2023年中国黄金消费全球第一；其次是投资倾向影响，2023年国际黄金ETF持仓净流出，而国内黄金ETF则是净流入，反映国内外对黄金的投资倾向不一致，国际市场倾向于权益资产，而在国内黄金受到追捧。上述因素共同作用，使得国内黄金溢价。”何燚称。

本报综合消息