



宁夏石嘴山为爱减负：爱情无须彩礼撑场面

中青报·中青网记者 焦敏龙

“我参加工作不到一年，要凑齐18.8万元彩礼，太难了。我俩夹在两个家庭中间，真不知道怎么办才好。”今年1月初，27岁的杨敏学深受高额彩礼困扰，他和女朋友刘蕊（化名）为此发生争吵，一度影响到两人的感情。

杨敏学老家在宁夏回族自治区石嘴山市平罗县陶乐镇，他在石嘴山市第六中学当教师，和同村的刘蕊青梅竹马，感情很好。然而在谈婚论嫁的节骨眼上，刘蕊的父母提出要18.8万元彩礼，这成了横亘在两人之间的一道坎。杨敏学工作不到一年，母亲无业，妹妹还在上学，全家的生计主要靠父亲在外打工。对杨敏学而言，这份彩礼是个沉重负担。

1月初的一天下午，杨敏学拨通了12355青少年服务热线，倾诉高额彩礼带来的烦恼。90后接线员张长江是石嘴山市志愿者协会秘书长、国家二级心理咨询师，有13年12355热线咨询服务经验。张长江对杨敏学的遭遇感同身受，他结婚时也与女方家商议过彩礼。他想要帮杨敏学。经与刘蕊及其父母沟通，他了解到，刘蕊认为“被父母养育20多年，彩礼是对他们的回报”。张长江劝导说，比起钱财回报，父母更希望子女把婚后的生活过好，与杨敏学多年的感情很难得，彩礼要量力而行。经过多次交流，刘蕊想通了。

刘蕊父母想的是，“彩礼要低了，显得我们做父母的不重视女儿，会被乡邻笑话；杨敏学婚前拿出高额彩礼，婚后才能重视刘蕊。”张长江从年轻人的角度分析道：“要相信你们女儿的择偶眼光。年轻人成家不容易，得从长远考虑。不能让他们婚前东拼西凑筹集彩礼，后被沉重的担子压得喘不过气。年轻人轻装上阵结婚，婚后孝顺双方父母，双方家庭才会更和谐稳固。”

历时20天，张长江与刘蕊父母反复沟通，逐渐扭转他们对彩礼的固有认知。婚事终于迎来转机，两人达成共识：杨敏学出资10万元作为新房首付，女方承担装修费用，夫妻婚后共同偿还房贷，彩礼则降至象征性的1.1万元。在婚俗新风吹拂下，这对新人于今年1月28日顺利成婚。

在宁夏石嘴山市，像杨敏学这样受益于婚俗改革的青年，越来越多。

今年以来，共青团石嘴山市委把农村高额彩礼专项治理当作“为青年办实事”的抓手，积极引导适婚青年践行“婚事新办、适度简办婚嫁、规范婚嫁礼金”的婚俗新风尚，抵制高额彩礼、人情攀比、铺张浪费、恶俗婚闹等陈规陋习。

团石嘴山市委坚持“政治上关注、政策上扶持、困难时帮扶”，依托“青年来信”线上平台和12355服务热线，搭建情况反映直通车，畅通监督婚俗陈规陋习渠道，倾听并回应适婚青年遇到的婚恋难题，让年轻人的急难愁盼“有人管、有人帮”。截至目前，为24位青年提供了婚恋问题咨询。同时搭建激励平台，让“破陋习者得荣誉、获实惠”，引导青年树立正确婚恋观，争当婚俗改革的先行者、文明新风的倡导者，用青春之力推动社会文明进步。

石嘴山市惠农区Z青年靳燕宏一家，既是婚俗新风的践行者，也是直接受益者。10年前，大姐靳寒雨与一名河北石家庄青年结婚时，父母欣然接受女儿“零彩礼”结婚。今年，18岁的靳燕宏以5.7分考入湖南大学智能制造工程专业，因品学兼优且家人带头践行婚俗新风，她优先获得“希望工程圆梦行动·石嘴山银行生活补助金”，大学4年期间每年有3000元，共1.2万元。



5月20日，宁夏回族自治区石嘴山市惠农区，团惠农区委联合区委宣传部、区委社工部、区民政局、区卫生健康局、区妇联，为10对新婚青年举办“惠聚良缘·幸福启航”城市告白日活动。团石嘴山市惠农区委供图



5月20日，宁夏回族自治区石嘴山市惠农区“惠聚良缘·幸福启航”城市告白日活动现场，当地非遗传承人（左）为新婚青年手写传统婚书。团石嘴山市惠农区委供图



5月20日，宁夏回族自治区石嘴山市惠农区，一对新婚青年在“惠聚良缘·幸福启航”城市告白日活动现场合影。团石嘴山市惠农区委供图



5月20日下午，宁夏回族自治区石嘴山市大武口区星海广场，团石嘴山市委联合石嘴山市直机关工委、市总工会、市妇联、市消防救援支队、团大武口区委，举办“青春有约·缘起星海”青年联谊交友活动。团石嘴山市委供图

“大女儿一家过得幸福，我们就知足了。”靳燕宏的母亲陈瑞连说，“践行婚俗新风，给孩子带来了实惠，做父母的感到知足、踏实。”

文明、简约的婚俗理念，正成为年轻一代的新风尚。

今年7月中旬至8月中旬，宁夏大学食品科学与工程专业20岁的大学生王淑欣，参加团石嘴山市平罗县委组织的“返乡”社会实践活动。她和杨帆、赵冰艳两名同学，围绕“青年大学生倡树婚恋新风”主题开展社会实践调查。

她们通过“石嘴山共青团”微信公众号“青年来信”栏目，对当地移风易俗政策及农村高额彩礼专项治理情况调研了解到，石嘴山市195个行政村都将“践行婚俗新风、抵制陈规陋习”写进“村规民约”；团组织今年招募00后西部计划志愿者，“返乡”大学生，组建6支“青年彩礼监督员”队伍，为村民宣讲移风易俗倡导政策，分析高额彩礼等陈规陋习对年轻人带来的不良影响。全市两区一县今年上半年有619对青年办理结婚登记，平均彩礼为6.6万元，其中有504对新婚青

年选择“零彩礼”和低彩礼结婚。

王淑欣等对8名在校大学生进行了访谈，了解到这些00后青年普遍对高额彩礼持抵制态度，认可“喜事简办”，愿意成为文明乡风的践行者。她们将这些访谈内容剪辑成短视频，发布在“平罗团委”微信视频号上。“受访的年轻人认为，彩礼不应成为负担，幸福需要双方共同经营。”王淑欣说。

95后吴旭冉是惠农区红果子镇人民政府农业服务中心主任。去年他和女友代新纪订婚时，吴家给代家送去6.6万元彩礼，对方将这笔钱赠予女儿，作为他们小家庭的启动资金。吴旭冉在团惠农区委挂职期间，深受婚俗新风感染。去年9月22日，两人主动报名，在宁夏分会场参加了由全国妇联等单位主办的全国万人集体婚礼，与全国50个会场的5000对、共1万名新人一起，倡导婚俗新风，收获爱情硕果。

“婚礼的意义不在于排场，年轻人应该争做婚俗新风的倡导者、引领者。”吴旭冉说。

“今年以来，团石嘴山市委聚焦青年婚恋需求，将婚俗新风理念引导与青年交友婚恋服务相

结合。”团石嘴山市委青少部部长刘高云介绍，团系统组织了400余名青年，举办5场青年交友联谊活动，主题包括“青春有约缘起星海”“桃气告白邂逅浪漫”等，将抵制高额彩礼、倡树婚俗新风的内容，融入互动游戏、话题讨论，让年轻人在相遇相知过程中，领悟“爱情无须彩礼撑场面”的真谛。

“青年婚俗改革非一日之功，当下石嘴山青年婚恋选择中出现的新风尚，正在改写过去的一些陈规陋习。”刘高云表示，石嘴山共青团将继续深化青年新风行动，发挥共青团组织作用，积极与妇联、民政等部门联动形成合力，切实推进农村高额彩礼问题综合治理和移风易俗，加强对农村适婚群体的公益性婚恋服务和关心关爱，为他们的婚恋交友提供必要的基础保障和适合青年特点的便利条件。

从热线调解到政策引导，再到青年自觉行动，在石嘴山共青团、妇联、民政等部门的协调努力下，婚俗新风正在吹散婚俗陈规陋习的阴霾。“婚姻是两情相悦，不该被高额彩礼标价，幸福的婚姻生活要靠我们年轻人的双手去创造。”吴旭冉说。

年轻人相亲付费求“鉴定”——

直播间里的“爱情公式”，算得出幸福吗

中青报·中青网见习记者 邹竣麟 记者 刘胤衡

“我是1998年的，身高182cm，体重70kg，在上海某三甲医院参加相关规培，年收入12万-15万元，来直播间是想确认自己在相亲市场的定位。”8月1日晚9点，在某“相亲鉴定”博主直播间，一名年轻人对着镜头认真地介绍自己，主播在黑板上写写画画，逐条分析他的条件，给出择偶建议。

当下，一些年轻人相亲付费求“鉴定”，然而，直播间里的“爱情公式”，算得出幸福吗？

主播有套“爱情公式”分析术

在某社交平台搜索“相亲鉴定师”，会看到类似场景：主播连麦粉丝后，把对方的年龄、职业、收入、家庭背景等信息一一列出，再用一套“爱情公式”分析“优势”“短板”，对相亲对象简介进行评头论足。

一名主播在视频里问道：“有个练跆拳道健身教练说自己孝顺，希望早点让妈妈抱孙子，这个男人能嫁吗？”主播在黑板上列出这位相亲者的条件，逐一分析道：“他说自己身高183厘米，根据老师的‘身高去皮’原理，过5减3，低5为0，180厘米应该才是他的真实身高；他说自己月工资1万-3万元，在相亲简历里写收入区间的，一律按最低的算，因此他的月工资其实是1万元。另外，同学们解题要学会抓重点，这道题的重点在哪里？一是健身教练，二是经常喝酒，三是还练跆拳道，三码合一，很可能存在家暴倾向。他希望女生善解人意，意思就是家暴的时候还想让你理解他。”

由此，这名主播断言：“所谓的孝顺，其实就是‘妈宝’。这种男生，要是你和他妈妈起了争执，肯定会偏向自己妈。姐妹们，遇到了还是赶紧跑吧。”这条视频获得3.6万个赞和2249条评论。留言中，有网友称赞“分析得太到位了”，也有网友质疑：“你这里还有能嫁的男生吗？”

这类直播间人气不低。上述两位“相亲鉴定”主播，粉丝数分别达到21万和44.9万，单

如今，一些社交平台上出现标注“相亲鉴定师”的直播间。这些主播以“婚恋军师”自居，分析前来相亲对象的条件、评估用户的“婚恋竞争力”，受到不少网友追捧。如何看待年轻人“相亲鉴定”，其背后又隐藏着哪些付费套路与行业乱象？

条视频互动评论量超过1000条。吸引用户的，除了主播的“分析术”，还有看似亲切的付费模式——对比传统婚介“预交高额会费”模式，他们以低价体验引流：首次分析十几元可获取简单建议，后续推出“私人订制”“择偶定位”等高价服务，价格从几十元到上百元不等。

在成都工作的00后唐鑫（化名）被这种相亲鉴定模式所吸引。从毕业起她就被父母催着相亲。唐鑫并不反感相亲，但总感到很难成功，“不敢轻信对方自述的条件”。2024年春节期间，唐鑫在社交平台看到一个推送的“相亲鉴定”直播链接。抱着试一试的心态，她在直播间以弹幕形式提出几个相亲问题。“主播给了一个建议，邀请我加入连麦，随后发来一个‘私下择偶定位’商品链接，需要支付198元。”唐鑫添加了主播微信，对方口头承诺只要她购买这项服务，随时可以将需要“鉴定”的对象条件发过去，她会提供“相亲鉴定”和建议。

32岁的海归博士陈逸（化名）是某“相亲鉴定”直播间的粉丝。他说：“我对国内婚恋市场不太熟悉，需要有人来引导自己。刷到这个直播间后，看主播人气还不错，单次咨询只收19.9元，最多可以回答3个问题，感觉挺划算的。”

年轻人相亲为何需要“鉴定”

电子科技大学公共管理学院教授崔茜多年从



视觉中国供图

事社会心理学研究工作，对年轻人付费请陌生人“鉴定”相亲对象的现象，她分析认为，“相亲鉴定”的流行，折射出一些年轻人在自我认知上的迷茫。“社交媒体拓宽了信息渠道，也带来更广泛的社会比较，会干扰这些年轻人的社会认知，他们可能会反复求证‘相亲对象到底怎么样’‘自己的竞争力排在什么位置’。”

快节奏的社会生活，让部分年轻人在婚恋中追求一份“确定感”。“他们感到，与其草率选错对象造成情感和金钱上的损失，不如把时间花在更具确定性的事情上。”崔茜说，一些相亲节目主播正是抓住这种心理，“通过制造节目效果吸引粉丝，以达到流量变现的目的”。值得注意的是，直播间里还有大量“吃瓜群众”。不少切片视频评论里，“像看爽剧”“综艺有意思”等留言刷屏。“这是一种代偿性体验。”崔茜说，就像追星一样，年轻人在围观别人的相亲经历时投射自己对亲密关系的渴求，“弥补现实婚恋中的心理缺失，但没有实际意义”。

“相亲鉴定”的走红，反映出青年婚恋观的变化。上海市虹口区妇联今年4月发布的《虹口婚恋白皮书》显示，青年群体婚恋态度显著变化，呈现更加开放、多元和自主的特点，更加注重个性表达和自由选择，但针对新形式产生的新问题，年轻人应当有所警惕和预防。崔茜提醒，“相亲鉴定”中的“避雷”指南，以及隐含的“全员皆可疑”思维模式，可能加剧年

轻人在建立亲密关系时对人的物化与标签化问题。“如果把这种认知带入现实，会造成年轻人社交中情感连接的疏离。”

相亲“先体验后付费”靠谱吗

2024年10月，在主播劝说下，唐鑫花费198元购买了“择偶定位”服务。近一年时间里，她咨询了5次，得到的回答大同小异：“每次都是先问相亲对象的身高、体重、学历，然后分析对方可能‘隐瞒收入’‘虚报身高体重’，很少给出进一步可能的建设性意见。”察觉到主播的敷衍与不专业，唐鑫提出退款。但主播以已经提供多次服务为由，拒绝退款申请。

这种“先体验后付费”的模式暗藏套路。记者发现，多数“相亲鉴定师”不在账号主页直接售卖服务，而是在简介中引导“添加助理”“加入群聊详询”，通过橱窗外的第三方渠道提供服务咨询。而且，在其展示橱窗没有看到相关服务资质或经营证书。

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江指出，直播间若存在误导、夸大或虚假宣传，将涉嫌违规。“根据反不正当竞争法，对商品作虚假宣传的，可处20万至200万元罚款，甚至吊销营业执照。”他同时表示，用户维权并不容易，“‘相亲鉴定’主观性强，退款证据难以量化，流程比较复杂”。

陈音江认为，对“相亲鉴定”这类服务需要理性看待。“如果确实有婚恋咨询需要，可以通过正规的婚介公司，找专业机构、人员进行咨询，同时要核实对方的营业资质。”

他建议，消费者要通过正规平台购买商品和服务，平台要公示相关营业证照；要了解服务的内容，知晓服务的真实性和收费标准。另外，要签订协议，约定服务内容和标准，以及遇到问题后如何维权、退费。

在崔茜看来，年轻人在相亲中需要“理性防范”，但在相处时，应当更加坦然放松，“可以把‘相亲鉴定’直播间当作参考，但不能将其当成恋爱指南”。唐鑫至今仍未收到主播的退款。“爱情与婚姻，说到底无法、也不该用‘条件’量化，更不能套用什么‘公式’。”经过这一遭，她意识到，“与其花钱让别人‘鉴定’幸福，不如相信自己感知幸福的能力。毕竟，只有牢牢握在自己手中的缘分，才是最真实、最触手可及的幸福。”

中青报·中青网记者 徐丹阳

这个暑假，00后大学生张永“搬”到了浙江义乌，每天穿梭于义乌国际商贸城的饰品档口选品、砍价、取货，有时一天要跑几趟。

这是张永开启电商创业的第二年，他目前是河南一所大学的大三学生，为了兼顾学业和创业，经常郑州、义乌两地跑。去年此时，他还不太了解电商行业，如今已带领6人团队，在竞争激烈的饰品市场一试身手，电商店铺的日均拼单量从最初的几十，到现在达3000单以上。

今年7月，国务院办公厅印发《关于进一步加大稳就业政策支持力度的通知》，从7个方面提出政策举措，着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期，推动经济高质量发展。

如今，一批95后、00后“闯”进电商赛道，开启“创业第一站”。这些年轻创业者凭借敏锐的市场洞察力和灵活创新的运营理念，依托电商平台的政策扶持，从激烈的竞争中脱颖而出，不断创新新就业岗位，提供上下游产业链就业机会，带动就业良性循环。

从小白到“全能型”选手，积累“实战”经验

去年决定来义乌看一看时，张永的想法很简单，“来见识世面，闯一闯”。张永带着“初生牛犊不怕虎”的勇气，揣着2000元现金，从郑州坐绿皮火车来到义乌。

鳞次栉比的商铺、琳琅满目的商品、来自不同国家的客商……义乌的创业氛围超出他的想象。在各个商贸城转了几天，张永颇有收获。他把目光放在饰品这一品类上，“像这类产品更新迭代速度快，复购率高，市场活力比较强”。张永瞄准目标，在电商平台开了第一家店铺。

00后龚琦大学毕业，选择了一条颇具挑战性的职业发展道路——和同学合作在电商平台经营项链、耳饰生意。创业不易，龚琦挖掘新款的同时，还研究平台规则和营销活动，同时上手做客服、运营、打包等工作。这种“全能型”实践，让龚琦积累了宝贵的“实战”经验。

大学毕业后，郑磊磊进入一家电商公司做客服和运营店铺。后来他决定创业，并敏锐捕捉到大头围帽子（61cm-62cm）这一市场空白。通过市场调研，郑磊磊发现，当时市面上帽子头围大多是54cm-58cm均码尺寸，很多大头围消费者为买不到合适帽子而困扰。郑磊磊判断这个领域有前景，果断入局。

从碰壁到破壁，爱拼才会赢

创业没多久，张永打造出爆款产品向日葵发卡，这次“开门红”让张永信心倍增。然而由于缺乏对饰品行业季节性规律的认知，张永在春节备货上栽了跟头。

2025年春节前，张永备了不少货，本想着节后延续销售势头，然而春节后产品迅速过季。面对库存压力，张永通过“搭配组合”方式，将不同单品和其他配饰组合销售，消化了库存。由此，他摸索出门店，“要把握市场规律，注重产品质量和创新，同时打造多样态销售模式”。

创业初期，龚琦店铺销量不尽如人意，“屏幕都盯穿了，订单量还是不见起色”。龚琦压力不小，“如果一天不出单，场地租金就没法解决”。

改变发生在去年母亲节前夕。龚琦挑选了一款珍珠项链，结合节日进行营销，销量大涨。这次经历让龚琦意识到，要结合具体时间节点，借助平台力量，实现产品销量增长。7月上旬，为推广新品，龚琦报名参加了平台一项推广补贴活动，受益于拼多多“千亿扶持”计划惠商政策，新品销量快速增长，“每销售一件商品，官方补贴50%”。

创业之初的郑磊磊陷入供应链困难。虽然大头围帽子细分市场潜力巨大，但生产这类特殊尺寸帽子的工厂很少。他在义乌国际商贸城跑了几百家档口，都被泼了冷水。在工厂老板们看来，“帽子一直做的就是均码，大头围尺寸的帽子做出来没人要”。

郑磊磊接连碰壁，但他没有退缩，找到位于上海的一家外贸工厂，这家工厂面向海外市场制作过大头围帽子，在春节前的生产淡季接下他的订单。当这批专为大头围消费者设计的棒球帽正式面市后，市场反馈远超预期，预先准备的2500顶帽子很快卖完。郑磊磊开启预售模式，带着新订单重返工厂。

对于涌入电商赛道的新青年，中国社会科学院大学法学院副教授刘晓春观察认为，95后、00后成长于互联网蓬勃发展的时代，熟悉数字化工具，拥有超强的市场敏锐度，能迅速捕捉新兴的消费趋势。在经营方式上更为灵活、创新，善于打造个性化品牌形象，创造“爆款”产品。同时，这些青年创业者有韧性，将失败视为学习机会，能从不同角度解决问题。

从创业到创造，带动更多就业机会

随着业务不断扩大，张永招聘了6名员工，分别负责客服、运营、仓库管理工作。张永意识到，要想长期良性发展，规范管理十分重要。他对仓库内的商品进行编码，让货物陈列更规整。张永还带领团队成员一起参观合作工厂，让员工了解产品制造流程，“要懂产品，了解它的卖点，才能更好地向客户销售”。

目前，张永经营的店铺产品销量增长态势良好，他希望未来能提升产品的开发能力，做出一些小众独特的产品，借助拼多多等平台发展机遇，把生意做大，扩展团队，“店铺经营好了有能力带动更多人就业”。

郑磊磊抓住大头围帽子市场个性化需求，制作了八角帽、贝雷帽等不同款式，颇受消费者青睐。其公司已陆续招聘50余名员工，合作的核心工厂从1家拓展到5家。谈及未来发展规划，郑磊磊特别看重人才招聘和培养，随着公司规模不断扩大，他希望创造更多就业岗位。“在公司的管理制度、培训制度完善后，我们会考虑招聘更多应届毕业生，同时进行培训”。

刘晓春表示，青年创业者为电商生态注入创新活力。在产品层面，他们不断创新，从社会责任角度，个性化需求，引入许多新奇、潮流产品。从消费者权益角度，一个电商创业项目能带动运营、客服、美工、物流等多个岗位的就业，创造就业岗位的作用不可小觑。电商平台可以在多方面支持青年创业者，为他们的优质产品增加曝光度，在电商规则、店铺搭建、数据分析、营销策略制定等方面提供培训，充分释放创新潜能，由此激发产业链上下游就业机会。

为保障产品供应稳定、售后服务及时响应，龚琦招聘了助理、客服、打包人员等多名员工，与3家工厂达成长期合作。他期待今后继续扩大经营规模，不断创造就业机会，承担起更多社会责任。

新生代青年「闯」进电商赛道