



夏 天

滤镜拯救不了我的大脸

近期报社新设抖音“直播间”，我们记者先后参加访谈节目主持试镜。我看到屏幕上自己的一张大脸，屏占比颇高，有些不满。但拍摄同事告诉我：“这是用了滤镜的效果，真相是你的脸还要再大一些。”

我觉得自己正对屏幕坐的样子，并不像什么主持，而更像一名在交代事件经过的嫌疑人。滤镜救不了我，我只能尽量往后靠，然而背后也没有更多空间，于是我略调整角度，侧过来坐，总算马马虎虎。

总之，各种挣扎。

我想起10多年前，就读新闻学院时的一次选择。大二时，学院按计划组织我们填报学习方向，有两个选择：新闻和广电。

那时我的脸比现在小一半。同学说我像吴镇宇，当时我对此称号还不太满意。许多朋友建议我报广电方向，将来争取当出镜记者。

“以色列人者，色衰而爱弛。”那时，我的观点更接近一名腐儒，认为自己文笔强于颜值，而且不该去从事靠“身体发肤”吃饭的工作。因此我毫不犹豫填报了新闻方向，立志做



刘家杭

拜拜2019 加油2020

年关将至，转眼一年即将结束，又将走向新的起点。大众每每喜欢在某个时间节点，发表点儿回首过去，展望未来感慨之言，我当然也不能免俗。

“变”，是我2019年的年度关键字，在这一年里我完成了社会身份的转变和生活状态的改变。但是就当下而言，我只有资格来浅述这一年里发生的“变”的事实，至于这“变”的影响是否深远巨大，只有在我饱尝生活百味之后，再度回首，才有资格去评价。

年初，考研失利，是继续二战还是工作是我面临的第一道单选题。选择二战，意味着我可以继续享受着“学生”这个身份，继续维持让我觉得安逸舒适的生活状态，不去考虑生活的疾苦，一心只读圣贤书；选择工作，意味着我要以一个社会人的身份正式走向一个于我而言甚是陌生的领域，去进入一个新的生活状态，以前一直选择性忽视的生计问题也将一跃变成头等大事。在两种选择之间的摇摆纠结，其实就是在短暂的安逸逃避和永恒存在的社会生活的考验之间的取舍。在反复扪心自问和对自身考研动机的深刻认识之后，我明确地知道以考研来逃避被生活洗礼，只是暂时性的，逃得了一时逃不了一世。考研，我的目的是用学历来换取一份满意的工



徐 荔

盲盒终归只是玩物

盲盒是个玩。从第一次抽盲盒开始就告诉自己、告诉朋友这句话，但直到现在办公桌上有十几个盲盒娃娃，脚下的箱子里还躺着一堆盲盒，我还没能从这个“坑”里爬出来。关于盲盒的成本价、利益链，其中可能涉及的法律问题，已经有媒体陆陆续续地报道。然而，各种不同系列的盲盒依然不断推陈出新，喜欢盲盒的人还是管不住自己的手……

盲盒到底有什么好玩的？一个只能看看的公仔娃娃要卖到四五十元、甚至七八十元，值得吗？说真的，这是个很难回答的问题。所谓千金难买心头好，有人愿意花大价钱吃吃喝喝，有人就愿意买看似无用的玩意儿。

有人说现在玩盲盒的，就是以前收集“奇多圈”“小浣熊卡”的人。这是个暴露年龄的“标签”，其实，身边当年集卡的朋友大都更愿意把钱投资在孩子身上。少数一起玩盲盒的朋友还是理性消费为主，真的为了收集而凑齐一套又一套的只在“闲鱼”上见过。

至少从自己和朋友的心态来看，喜欢盲盒公仔主要是看中设计，赏心悅目。有人说，现在网络交易如此便捷，喜欢哪一款公仔，直接买就可以了，何必花钱一个一个抽？这种选择当然

一名生产优质内容的文字工作者。

从此我不再关注“身材管理”“皮肤护理”。我贪图美味，放开吃油炸烧烤，还懒得专门花时间锻炼。

直到我坐在直播间，发现30岁的自己虎背熊腰、满脸横肉，成了满街极其常见的油腻中年男人。而大荧屏上年近六十的吴镇宇，依然挺拔干练，英武不凡。

至于“融媒体”发展的潮流，也终于淹没了“只有东华门外出名而出者才是好男儿”这一陈旧偏执的观点。大凡主播能知名、成功的，皆能文能武，“有趣的灵魂和美好的肉体”兼具，体现了自媒体全面强大的综合能力。还有传统媒体的记者也逐渐开始出镜，在融媒体转型中尝试从幕后走到台前，展示媒体人的良好形象。

沉舟侧畔千帆过。我听说一些新闻学院也在转变教育模式，采用前两年通科教育，后两年新闻专业教育的组合形式，我认为这样更好，因为初出茅庐的新闻人，还没有资本去选择和偏废。

作，终极目的是找工作；而当下去投简历找工作，目的也是工作，或许会说学历不同平台不同，那不试试谁又知道呢。本着直面生活的心态我开始积极投简历、参加面试，最后成功地进入报社工作，开启我社会人生新阶段。在“变”的第一题中，我提交了自己的答案。

年中，正式入职工作，租房问题就提上了日程。和认识的朋友一起合租，还是独居是我面临的第二道单选题。四年的大学宿舍生活，让我习惯了每次回去都有人在的温暖，让我有所等待和陪伴；而一个人独居，下班回家后的空荡无疑会增大我的落寞。所以，在仔细思考过后，我选择了更符合自己心理状态的合租，虽然大半年下来也发生过摩擦和不愉快，但我仍觉得这是更适合我的选择。

年末，即将迎来工作以来最忙碌的阶段，上海人大就在眼前。提前向有经验的同事问了部门每年在人大时期的工作任务量安排，不禁对这即将到来的考验有些紧张。希望小刘可以尽心尽责地在忙碌中安稳度过，安全生产，然后快乐回家过年。

2019年于我而言，是我生命中的转折年。希望2020年可以对小刘更加温柔友好一些。

也是可以，但就像盲盒前经常被加的两个字“惊喜”，直接购买已经知道内容物的“明盒”就体会不到抽中自己心仪公仔时的那一份惊喜和满足。毕竟不是人人都能中大奖，在购买盲盒时，选到自己最心仪的那一款，仿佛就是“心想事成”。在疲惫工作生活之余，通过一个小公仔给自己一点小惊喜，假装自己“运气还不错”，也算是一种鼓励和安慰吧。

当然，热门的东西就会被挖掘出商机，盲盒也不例外。有人就是因为利益驱使购买盲盒。为了抽到少量的“隐藏”版公仔后再高价贩卖，他们一盒一盒“端”，或者通过破盒、称重等方式辨别公仔种类。盲盒公仔们被划分为所谓的“热款”“雷款”，交易价格也因此有所浮动。盲盒本就不便宜，在价格炒作之下，一切显得更不单纯。我有些不明白，动辄五六百，甚至价格更高的“隐藏版”娃娃有人买吗？盲盒的价值在市场运作、炒作之下，“含金量”还有多少？当热潮退去，一切缩水，“投资者”收益几何？还有“改娃”、盗版的出现，也显露知识产权保护方面的短板。

说到底，无论如何，盲盒只是玩物，利用它做什么的，终归是人。既然是玩，初衷还是开心，不要沉溺，切莫违法，就好。

绝对无刑事责任年龄的降与不降

徐 慧



近年来，未成年人涉嫌恶性刑事案件的情况频发。全社会在唏嘘未成年人到底怎么了之余，也将关注点集中到了未成年人绝对无刑事责任年龄上，对于未成年人绝对无刑事责任年龄是否有必要下降的争论甚嚣尘上。作为法治报理论部编辑，多年来的约稿经历也让我对这个问题有一些自己的想法。

犹记得前两年，对于下降未成年人绝对无刑事责任年龄的呼声尚未如此之高。约稿时，交流过的刑法学教授们观点都是一致的，绝对无刑事责任年龄不能降低。多位专家为此撰稿，理由可以说是大同小异，例如：立法应考虑普遍情况，不应过多考虑个案；刑法具有谦抑性，且效果有限，副作用大；对未成年人，教育应当优先于惩罚等。

但随着全国未成年人涉嫌恶性刑事案件报道接连出现，教授们的看法开始出现差异。尽管不少教授们坚守阵地，但面对社会舆论却觉得前景并不乐观，曾有教授感叹，在群情激奋之下，能坚持这一观点已属不易。

渐渐地开始有教授认为，刑法应当要回应社会公众的需求，当未成年人犯下恶行却免于刑事处罚的时候，我们不能忽视社会民众的恐慌情绪，要发挥刑法的抚慰功能。所以，下降绝对无刑事责任年龄是当前环境下需要考虑的问题。

那么要下调到几岁呢？有教授认为，12岁比较合适。从种种案例来看，已满12周岁不满14周岁的未成年人刑事案件大量表象为恶性

新年花灯待展颜

王 湧



从一次淘宝购物说开去……

张叶荷



每天回家，我都会看见地上一摊尿，狗笼子外一摊尿。忍着愤怒，擦地、遛狗和喂食，整个流程下来，已是一个小时之后。于是，为了避免每天要擦两处不同尿迹的痛苦，我决定买一个大笼子，将家里的两只狗关在一块。谁知，就买这么一个笼子，却遭遇了许多的曲折。由此，也让我发现，淘宝店铺发货的快慢，真的很能影响店铺的销售量。

第一次买的大笼子，物流速度极快，第二天笼子就到了。可惜，由于自己家太小，只能将笼子退回。想着既然这家店铺速度如此之快，笼子也急用，便又直接在这家店定了另一个体积稍小的笼子。谁知，这笼子从河北运输过来，整整用了一周多的时间。查阅了物流信息发现，这笼子竟然在上海等派送就等了两天，询问店家，也只说催了，没有任何办法。

于是，差评和拒收，两个念头，就这么跑进了我的脑海。当然，最终看在拒收还要另付35元快递费的份上，我签收了。至于点评，我还在思考中，毕竟这笼子确实不怎么好。

随着时代的发展，每个人都会通过淘宝购买物品，卖家的发货速度和物流的运送速度，真的很影响买家对于物品的评价，而这也是决定卖家销售量高低的关键之一。不知道

你有没有类似的经历，买了一样东西，今天去看看，发现没发货，明天去看，仍没发货，三四天后，发现还没发货，“这个东西我不要了”的想法就会一个劲地冒出来。

比如，上周在淘宝买了个猫砂盆，然而到现在，卖家也没有发货的迹象，当断则断，我立即将这家的猫砂盆退了，换了一家。果不其然，下完单的当天下午，猫砂盆就发货了，一下子感觉全身舒畅。

又比如，物流在一个地方停留三天以上，尤其是在快要到目的地的时候。时不时地要关心，我这个快递到哪了，为啥还不派送，是不是货丢了？

若是“双十一”“双十二”这种物流爆仓的时间段，我倒是可以理解物流速度的缓慢。然而，平时竟然要等那么久，“我不要了”的想法就要迫不及待地闯入我的脑中。

诚然，卖家选择快递的标准在于一个快递公司能给予自己多少优惠，然而买家可不会关心这些，只关心自己拿到手的物品质量如何，快递速度如何，一个及时的发货和一个及时的配送，完全可以很大程度地赢得买家的“芳心”，如若货物质量确实不错，“回头客”便是妥妥地了。