

观点

“永远空缺”，是最动人的留白

中国新闻名专栏
之江观察

■ 本报评论员 逯海涛

飞船舷窗实现裂纹！近日，央视《面对面》栏目专访航天五大系统总师，讲述了20天内高效应对突发情况背后的故事。一个细节让人印象深刻，报道提到下一个乘组将被命名为“神舟二十三号航天员乘组”，这意味着“神舟二十二号航天员乘组”在序列中永远空缺。

“永远空缺”，并不是遗憾的标记，而是中国航天追求极致的见证，是中国航天第一次应急发射，也是一场持续20天、牵动无数人心弦的“大考”。《面对面》披露的这些幕后故事，不仅让我们更清楚地了解头顶之上400多公里高处，那些惊心动魄的细节，更为中国航天的高

效、安全、谨慎深深叹服。就像中国航天科技集团五院载人飞船系统总设计师贾世锦说的，“永远不要认为我们的工作已经做到了100分。对于载人航天来说，其实工作永远没有止境，100分是我们永远追求的目标，必须向着那个方向不断地努力。”

“永远空缺”，体现面对风险的高度清醒，提醒我们奔赴星辰大海需要无畏的勇气，但是对于风险不能心存一丝侥幸。太空探索从来与高风险相伴，飞船舷窗上几毫米的裂隙，也可能成为破环安全堤的“蚁穴”。人类航天史上，不乏因为各种原因导致的严重事故。2003年2月1日，美国的“哥伦比亚”号航天飞机正是因为之前一块泡沫绝缘材料脱落撞到了左机翼，导致

在返回地球途中解体。因此，在探索太空的过程中，同样也要坚持底线思维和极限思维。

“哪怕你的工作做到了，还有空间环境，还有不确定性”“连续成功之后，大家还要继续保持清醒，继续保持警醒”……贾世锦总设计师的这番话，体现着对风险的清醒认知和防御能力。这份面对未知风险时的科学审慎与果敢处置，与勇往直前的探索精神相辅相成，共同构成了中国航天挺进宇宙的自信和底气。

“永远空缺”，折射中国航天工程作为“复杂巨系统”所具有的韧性。面对突发的舷窗裂纹，能在短短二十天内调动资源、分析决策、验证方案、安全回归，本身

就是对我国航天系统庞大协作网络的一次极限压力测试。它证明了中国航天不仅拥有强大的设计建造能力，更具备了在轨实时诊断、地面快速响应、天地一体协同的应急体系能力。永远有备用飞船，永远有B计划，“神舟二十二号航天员乘组”的空缺，恰恰衬托出面对突发事件时所具备的充足安全冗余。

“永远空缺”，最动人之处是对生命的极端负责。航天员是载人航天事业的灵魂所系。当突发情况发生时，核心任务就是确保航天员的安全。二十天的紧急应对，决策逻辑的起点和终点都是人。“神舟二十二号航天员乘组”永远空缺，正是对生命的一份庄严承诺：任何潜在风险，都将被以最高规格重视和对待。

永远空缺的番号，是中国航天史上一段载入史册的留白。与那些闪耀的成就一起，共同书写了我们逐梦太空的动人故事。

拿什么“拯救”被围猎的老人

■ 本报评论员 王彬

据北京青年报报道，11月初，有几十年工作经验的软件工程师王海将母亲遭电信诈骗的全过程发到网上，让他意外火了。他说，95万存款在7天内被分批转走，为85岁母亲设置的技术围墙被逐一瓦解。王海在接受媒体采访时没有掩盖他的无力感，“骗子天天在研究，他们的手段和技术随时在更新。”

虽然大多数人没有王海的技术功底，但在帮助父母应对诈骗这件事上，也可谓“八仙过海，各显神通”，可结果仍是防不胜防。王海在母亲手机里设置了三重安全墙，但依然无法阻挡母亲95万存

款被骗，就是一个让人心塞的案例。这也说明，再厉害的技术，在不断迭代升级的骗术面前，也会有漏洞，在受骗者的懵懂面前，也总有力不逮之时。正如王海自己所说，之所以写下这段遭遇，是因为许多家庭都面临着同样的问题——如何在数字时代，为老人构建起一张放心的安全网，这个过程比想象的要更难、更长。千言万语汇成一句话：该拿什么“拯救”你，我的妈妈。

老年人何以成为诈骗的“重灾区”？一方面，诈骗已走向专业化、组织化，他们深谙技术与心理，无孔不入地渗透进老年人的生活场景，从线下养生讲座到网络直播再到电信诈骗，编织成一张精准的围猎

网。另一方面，许多老人与社会节奏存在脱节，对新型骗局缺乏认知，也容易陷入自己的信息茧房当中，再加上社会和家庭身份转变、自尊心强等因素，就容易产生“宁愿信外人，不信子女言”的信任错位。这种情感与认知的缺口，恰恰是纯技术防线难以弥补的软肋。

在这种背景下，破局之道，不在“强攻”，而在“智取”，不能仅靠技术或家庭的孤军奋战，而需构建社会协同的“防御共同体”。对子女而言，与其反复强调“那是骗子”，不如耐心了解父母为何愿意相信对方，在换位思考、平等尊重中，用父母能理解和接受的方式去破局。于社会而言，治理须向前端延伸，对针对老年人的营销

直播、养生讲座、投资推广等，监管必须主动出击、精准拆弹，不能把辨别真伪的责任都丢给老年人。此外，防骗反诈课还要下沉再下沉，反诈宣传也得进行“适老化”改造，融入社区生活、以情景剧、案例讲述等生动形式开展宣传，或许更能入脑入心。

技术可以筑墙，但唯有情感与理解才能搭桥。防骗的关键，不仅在于封堵漏洞，更在于填补那些被骗子趁虚而入的情感空白。王海的故事，映照出当下子女的集体焦虑。守护“妈妈”们，需要的不仅是更先进技术，还需要更智慧的陪伴、更系统的社会支撑。这条路或许漫长，但每一步，都关乎数智时代的温度与文明。

城市要倾听游客的“碎碎念”

■ 赵慧

近日，杭州地铁新增“行李移站服务”。游客在A站寄存行李后，若临时改变行程前往B站，只需轻点手机屏幕，将寄存订单切换为“寄送模式”，行李便可以通过智慧物流系统，安全“奔赴”下一个站点等候主人。目前，该服务已在萧山国际机场站、吴山广场站、奥体中心站之间正式互通运营。

为游客卸下重负，杭州无疑走在了前面。此前，因为推行“轻松游”行李服务一件事改革，首创“行李送站”“行李送机”，被网友称为行李和人“分头行动”，受到赞誉。现在杭州地铁又新增“行李移站服务”，而每一次服务升级都精准切中旅游“痛点”，以智慧而体贴的方式让行李自己“赶路”，为游客换来一身轻松。

杭州待客的真心与热心早已融入可触可感的细节之中。不久前，继西湖免票后，灵隐飞来峰景区免费向游客和市民开放；高铁站内，打车寻车如查快递

般清晰、便捷；景区内外，随处可见的“红马甲”志愿者主动为游客提供热情服务……一处处藏于细节里的用心，让“流量”在杭州如西湖水一般，留下来、荡漾开，最终沉淀为持续生长的消费活力与温暖记忆。

由此可见，城市亮名片、树品牌，拼的从不是昙花一现的营销噱头，而是久负盛名的“绣花功夫”。当下，游客的出游心态已经发生很大改变。人们不再满足于“到此一游”的打卡式体验，更追求旅途全程的舒适与便捷，不再只为自然景观、知名地标而来，更愿意为一抹温情、一份贴心而驻足。这一消费心态的转变，给正在花式比拼文旅实力的城市与景区，提供了清晰而深刻的启示：在充分盘活现有旅游资源、打造核心竞争力的基础上，更需将重心下沉，拿出十足诚意营造“宠粉”氛围，让每一位游客真切感受到被在乎、被尊重，才能最大化满足游客的体验感，在竞争激烈的文旅赛道上实现弯道超车。



隐形门槛

据《新华每日电讯》报道，当前，不少企业在招聘中设置性格测试环节，有公司在招聘电商运营人员时，甚至要求求职者完成550道MBTI测试题。性格测试被滥用，提示我们需要警惕隐蔽的就业歧视问题。

高晓建 作

·资讯·

携手十年，亚马逊全球开店与杭州共筑“新十年”跨境新势能

■ 龚晓

2016年5月，亚马逊全球开店与杭州市政府签署首个战略合作备忘录。

十年来，亚马逊全球开店得到了浙江省、杭州市及综试办的大力支持，共同推动了优秀制造企业的转型，打造全球品牌。

十年来硕果斐然，杭州市夯实了作为跨境电商领先区域的核心定位并打响城市名片；亚马逊全球开店通过持续深化本地化布局，实现出海跨境电商新的发展局面。

2025年是中国跨境电商综合

试验区设立的十周年，也是亚马逊全球开店正式在华开展运营的十周年。

12月4日至7日，“2025亚马逊全球开店跨境峰会”将在杭州隆重举行。亚马逊全球副总裁戴竫斐表示，很高兴再次来到杭州，这座城市以创新和创新精神而闻名，也是中国跨境电商行业的一张名片。过去十年，中国跨境电商行业从“野蛮生长”到精耕细作，再到高质量出海，下一个十年，跨境电商将继续往“向优、向新、向全球”的方向高质量发展。

此次峰会预计将吸引来自全国以及全球的超万名出海企业、服务商、专家学者、协会机构的代表齐聚杭州。亚马逊全球百余位高管也将亲临现场，峰会期间，亚马逊将发布最新供应链解决方案，以及AI等前沿技术在运营、选品、广告等多个环节的应用。

以卖家为先：从代工厂到全球品牌打造

为解决人才和能力短板，2023年3月，亚马逊全球开店首个综合性卖家培训中心在杭州启用，截至2025年10月，该中心已培训超2000万人次，许多卖家从这里迈出跨境电商“第一步”。

该中心以杭州为中心辐射长三角地区，同时吸引全国卖家线上线下参与，形成了“从入门到进阶”的陪伴式成长路径：既有选品、运营和广告的实操课程，也有品牌打造、团队管理和供应链优化的深度内容。

亚马逊与浙江省商务厅及各级政府共同支持本土品牌的打造，宁波乐歌、杭州子不语、杭州巨星、嘉兴子驰等著名品牌实现跨境业务发展。今年以来，“张小泉”等传统老字号品牌的出海，让更多“浙江制造”真正走进全球消费者日常生活。

戴竫斐表示，经过这么多年的发

展，可以看到中国卖家在产品创新、全球布局、供应链管理、品牌建设、市场营销等方面，都积累了大量的经验，也创造了很强的竞争优势，许多品牌通过亚马逊走向全球，取得成功。

以产业为魂：从“中国制造”到“中国创造”

2020年，亚马逊率先和浙江省签署了“亚马逊全球开店浙江省新外贸扶持计划”合作备忘录，在全省范围内走入50多个产业带的传统外贸企业，助力他们转型与升级。

五年来，亚马逊成功推动绍兴家纺窗帘、金华五金工具、安吉椅业、宁波大件家具等50余个传统产业带集群开展跨境电商业务。杭州的巨星科技、久祺股份、宁波的乐歌股份、遨森电子等浙江企业实现品牌出海。亚马逊把选品、流量、广告、物流等关键能力带入浙江产业带，让工厂实现了从“中国制造”到“中国创造”的转变。

2025年，亚马逊全球开店与浙江省商务厅共同启动“浙江产业带亚马逊外贸赋能计划”。未来三年，推动“跨境电商+浙江产业带”深度融合，打造“双百”跨境电商品牌。

宁波市镇海区招宝山街道开展百年灯塔下的文学对话

当“水手”回到出发的地方

■ 汪晶 王晴艺

当一位书写大海与远航的作家，回到他作品中水手启航的港湾，会迸发出怎样的思想火花？11月27日下午，由宁波市镇海区招宝山街道新时代文明实践所、招宝山街道文化站主办的“水手回到出发的地方”——“镇在读书”直播间“水手”新书分享沙龙在具有百年历史的镇海甬江灯塔下温情启幕。茅盾新人奖得主、《文学港》主编雷默携其最新长篇小说《水手》，与众多文学名家、评论家及读者们共赴一场关于故乡、成长与海洋精神的文学对话。

活动开始，一段声情并茂的《水手》精选段落朗读，瞬间将全场观众带入到小说中波澜壮阔的航海世界与主人公细腻的内心旅程中。

据介绍，雷默的作品《水手》是2025年由人民文学出版社推出的长篇小说。小说植根于深厚的宁波基因，将港城特有的海洋气质融入一位少年水手的成长历程。在分享环节，雷默以“水手”与“故乡”的双重视角，分享了《水手》的创作缘起与心路历程。

雷默表示，构思小说开篇时就想起了镇海的这座灯塔。他在从事媒体工作时就曾实地探访过，当时这座灯塔是备受追捧的网

红打卡地，周围礁石上密密麻麻的留言与告白让他的内心受到了不小的震动。

“灯塔在文学作品中往往有象征意义，最核心的是希望和指引。”雷默说，在茫茫大海之上，灯塔的光芒是方向的指引，是生存的希望。小说开头的灯塔是少年人生的指向标，而他也希望这次活动能以灯塔为指引，照亮文学和原乡之间坚韧的纽带。

在读者互动环节，来自高校文学社、萤火虫读书会及社会各界的文学爱好者们踊跃提问，与作者雷默就该小说的人物塑造、海洋书写的在地性、宁波文学的未来等话题

进行了深入交流。多位与会专家学者也从文学评论的角度对作品给予了高度评价，认为《水手》为地方性叙事如何升华为具有普遍人类情感的优秀文学作品提供了范本。

“这场在灯塔下举行的分享会，不仅是一次新书的推介，更是一场关于城市精神与文化认同的讨论。”镇海区招宝山街道相关负责人说，在见证了无数船只出港与归来的百年灯塔下，让文学场景与现实地标交相辉映。活动结束后，小说作者雷默向招宝山街道11个社区图书室赠送了亲笔签名的《水手》，让文学的种子在基层读者中生根发芽。



百年灯塔下的新书分享沙龙

王晓晖 摄

别上“愤怒诱饵”的当



■ 王好哈

11月30日，牛津大学出版社宣布将“rage bait”（愤怒诱饵）评为2025年度词汇。这一词汇精准地捕捉了当下数字生态中一种现象：一种系统性地以激发愤怒、对立等负面情绪为核心策略的内容操纵手段，正日益侵蚀着公共讨论的空间，并以此牟利。“愤怒诱饵”不再仅仅是零散的网络现象，而已逐渐成为一种显性的、被广泛识别甚至“产业化”的流量密码。

比如，最近在社交媒体上引发热议的一位大学生博主，每天在宿舍定凌晨3点59分的闹钟，打着“自律”的旗号，实则在散播着无端的焦虑。你信了，觉得自惭形秽；你不信，怒斥其虚伪做作。无论哪种反应，你的情绪已被俘获，流量便滚滚而来。这远非孤例，打开任何一个平台，模式化的刷单日一日晚上，“恶婆婆”必定刻薄吝啬，“坏媳妇”必然挥霍不孝。这些角色脸谱化坚硬，矛盾设计之粗糙，目的就是把家庭里那点复杂难言的小矛盾，放大成最刺激、最易传播的愤怒引爆器。它们不关心真实，只追求流量。

可怕之处在于，越来越多的人，包括一些所谓的创作者和机构，不是偶然

触发了大众的愤怒，而是像化学实验一样，精心调配矛盾的元素：一点极端的标签，两方对立的立场，再加大量失真的细节，就能在评论区煮沸一锅永不停歇的争吵。他们将社会议题做成一个个愤怒的“情绪模组”：男女对立、地域歧视、贫富差距……都被简化为非黑即白的冲突碎片，伺机投放。他们深知，一个被激怒的人，会不自觉地贡献更多时间、评论和转发。愤怒，于是成了平台上最硬的通货。我们的注意力，就这样被困在了一个由愤怒砌成的环形监狱里，四下望去，皆是高墙。

在系统性“愤怒诱饵”的浸染下，公众的思考能力正遭受着慢性侵蚀。当情绪被反复刺激至高位，理性思考所需的冷静空间便急剧压缩。网络空间首当其冲：理性的声音被淹没，极端的言论被放大，非黑即白的叙事取代了复杂的现实，善意与理解在骂战中消散。最终，我们赢得的可能是一次次流量的狂欢，但输掉的，却是就真问题进行有效沟通、寻求出路的集体能力。

破局之道，即非要彻底消灭愤怒，而是应该重建个体与算法的“情绪自主权”。我们不应下意识地为愤怒付费，算法不应仅以情绪烈度为尺，便可以让“愤怒诱饵”失去它滋生的土壤。它要求我们不再做愤怒的燃料，而成为清醒的观察者与建设者——唯有如此，我们才不至于在算法和流量的狂欢中，典当掉共同的和谐未来。

(作者系浙江师范大学学生)

无中生有的雪经济

■ 陶克强

从冰雪运动的风生水起，到运动装备购销两旺，再到冰雪旅游动能奔涌……据《人民日报》报道，尽管缺乏天然的冰雪资源，冰雪经济却正成为浙江冬日消费市场的新引擎。

明代诗人卢龙云写江南的诗句“三冬无白雪”，足以说明冰雪对浙江而言是稀缺资源，但悄然崛起的冰雪产业却颠覆了人们的传统认知。在杭州临安、大明山万松岭滑雪场推出“滑雪+泡温泉”，为游客提供冬日新体验；在湖州安吉，云上草原滑雪场除了滑雪之外，还能欣赏到绝美的雾凇、山雾和云海，被网友誉为“南方的阿勒泰”。数据显示，浙江现有经营性冰雪运动场所26家，数量居南方省份前列；2024—2025雪季，浙江参与冰雪运动人数超200万人次，“过雪瘾”已成为很多“浙里人”放飞身心的新选择。

从“无雪之地”到“冰雪热土”，浙江冰雪经济最具启示性的创新还在于让“冰雪+”产业链得以延展。宁波市深水镇拥有运动杖生产企业34家，主要生产滑雪杖、登山杖、健走杖等杖类用品及登山越野工具、户外休闲用品等，滑雪杖产品占据了全球约六成市场份额。台州路桥雪地靴年产量超10亿元，产量约占全国同类产品的三分之一。金华永康凭借当地

农机装备的生产优势，不少企业推出除雪车、扫雪机等产品……数据显示，目前浙江拥有超过500家冰雪装备相关企业，形成了从滑雪服、雪镜等到除雪车、雪地摩托等完整的冰雪产业链，已发展成突破时空限制、融合多元业态的地方新经济形态。

浙江冰雪产业快速崛起的背后，在于差异化定位、错位化协同、产业链衔接、特色化发展，切实构建起了良好的产业生态系统，既摆脱了对“北方模式”的简单复制，又规避了传统滑雪目的地的同质化竞争，推动了冰雪运动、冰雪文化、冰雪装备、冰雪旅游全产业链发展，实现了冰雪经济从“一季火”走向了“四季热”，在激烈的市场竞争中赢得了独特的优势。

近期发布的《中国冰雪产业发展研究报告(2025)》显示，今年我国冰雪产业规模将突破万亿元大关，冰雪经济正成为我国经济发展中不容忽视的新兴力量。站在万亿规模的新起点，浙江冰雪产业虽说“醒得早、干得好”且已确立了一定优势，但仍需积极对接国家“十五五”规划，认真做好产业发展规划，持续优化营商环境，激发相关经营主体活力，借助“数字冰雪”这个关键变量，大胆拓展冰雪产业发展空间，将浙江打造成为“南方冰雪经济新高地”，真正把“江南四季有白雪”这幅当代画卷描绘得更美更好。