

# “西湖卖花郎”走红 见证独属中国人的浪漫



事件简述

近日,浙江杭州。西湖边挑花郎和卖花姑娘火遍全网。视频里,两人身着中国传统服饰,仿佛把一整个夏天装进箩筐。“卖花姑娘”陈喜悦是中国美院的一名毕业生,也是一位资深汉服博主。22日晚,陈喜悦通过微博发布长文,解密“西湖卖花郎”背后的故事。她表示,她和伙伴发起在西湖边挑一担“夏天”行动,与路人问答,并赠送荷花,送祝福好运“莲莲”,“我不火,火的是传统文化。”她也希望能够学习、分享更多中国传统文化。(来源:中国妇女报)

## 小编说两句

卖花郎和卖花姑娘身着传统服饰,行走在西湖湖畔,诗意仿佛就在身边,是属于“中国式浪漫”。传统文化与日常生活建立起情感连接,既具有古典的雅韵,又不乏人间烟火气,更不失时代特色,走红自然毫不意外。传承之路漫漫,只有生动、贴切的文化种子,才能更好地吸引人们特别是年轻人,坚定文化自信,致力文化传承。

## 网友评论

@Ms虹:太美了,在西湖边自然又和谐!支持传统文化,独属中国人的美!

@苏九:是一种非常美好的宣传。历史是环环相扣的履带,有自己的行动轨迹,过去的每一段历史,都应该被大家熟知。

@Artest·TiAmo·Ming:就算卖的是流量,也是走的文化自信的流量。

@侣:希望这样正能量的“流量”更多一些更火一些,你们值得!

@驮住日落:传统文化不仅要做到和时代接轨,还得创新形式,以新时代年轻人喜闻乐见的方式将优秀传统文化最大化发扬传承。

## 微信回了个“OK” 江西一男子成了被告

### 事件简述

2022年12月22日,郭某某发微信消息要求刘某云成为其子刘某伟借款事务的债务担保人,对此消息刘某云于12月24日回了一个“OK”的微信表情手势。后因借款人刘某伟并未偿还有关欠款,郭某某于2023年1月6日,将刘某伟(具有民事行为能力)和其父亲刘某云一同告上了法院。法院经审理认为,被告刘某云回复“OK”微信表情手势,表明其同意作为此笔债务的担保人,其有义务在被告刘某伟逾期未偿还借款时承担借款偿还责任。最终,被告刘某云与被告刘某伟共同承担还款责任,并在约定期限内偿还原告郭某某相关借款。(来源:江西法院)

### 网友评论

@果壳:这不是同意,能是什么意思呢?

@yiranss:支持法院判决。

@快乐:尽量用文字形式表达自己的真实意思,以免引起不必要的误会和纠纷。

@白桦林:做人做事要讲诚信!

### 小编说两句

互联网时代,表情符号在社交媒体上也成为一种辅助性交际工具。但表情符号不能乱发,它是能成为“呈堂证供”的,甚至还会因此承担相应法律责任。相比于文字,表情符号的表意解读具有较强主观性,缺乏统一标准。所以法律上要对其表意解读有一个统一标准;日常交际尤其是在可能涉及纠纷的事情上要慎用,要避免“暧昧”表达。

## 160元买庐山门票看瀑布还要35元?

### 事件简述

近日,有游客吐槽称,花160元买了江西庐山景区门票,结果看瀑布时还要再收费35元。游客余先生拍摄的相关视频定位为江西九江庐山景区七彩瀑布。画面显示,一处设施上相关文字信息写道:庐山市白鹿镇白鹤涧休闲生态园(江西省AAA级乡村旅游点),大口瀑布景区收费35元/人。庐山景区回应称,该瀑布非庐山核心区。

景区。当地村委会也回复称,该瀑布非庐山景区,是村集体开发打造的乡村旅游点。此前收费经过了主管部门批准,近期已免票,后续是否收费还需进一步研究。据了解,庐山景区以海拔800米为界,800米以上为核心景区,门票160元。海拔800米以下还有多个山下景区由不同的单位管理收费。

(来源:上游新闻)

## 网友评论

@Lucky DivaMi:门票刺客。

@波浪线:没去过的提前避雷了,很遗憾这样知道这个名胜的游览价格。

@Angela Zhang:第一次听说山按800米分界收费……

@晓辛:旅游的目的不是为了花钱,而是花钱买舒心。

@Rolex:管理就是收费!

@雨婷子:庐山是好玩的,同时景区管理也是真让人无语的。

@漫步者:收费名目繁多,一个字:乱。真是“不识庐山真面目”。

@洋葱yl:景区习惯性操作,去大雁塔,买了大慈恩寺的门票,登塔也要另外买票。

## 小编说两句

庐山景区的“门票160元”,但实际上需要多少花费,很多旅游从业者也算不清。在一个价格不低的“大门票”外又套多个“小门票”,难免让人觉得吃相难看。据报道,由于一些历史遗

留问题,庐山旅游资源被多方开发利用,所以造成“一山多治”的现象,给当地旅游规范也带来难度。如今游客越来越注重旅游体验,如果不加快整合速度,恐怕再好的风景都可能失色。

## 即开票销量占站点总销量85%

——记无锡退伍销售员杜官明

28年前,他结束了军旅生涯,光荣退役;12年前,他创业福彩,用行动诠释公益初心。他,就是江苏无锡福彩32020468号投注站站主杜官明。多年来,他把责任扛在肩上,把使命担在身,在福彩销售这个平凡的岗位上不辞辛劳、敬业勤业,用心服务好每一位购彩者。今年前5个月,他的站点仅即开票销量就超230万元,占站点总销量的85%,筹集福彩公益金超45万元,成为无锡的先锋模范站点,为国家公益事业和福彩事业发展作出了积极贡献。

### 福彩值得为之拼搏

杜官明是江苏盐城人,1995年退役后,他曾做过一些小生意,但都因效益不佳放弃了。2008年,他来到无锡创业,在高新区春潮花园小区内的一条老街上租了个门面,开了一家人力资源中介服务公司。公司发展稳定后,2011年,在朋友的介绍下,他向福彩中心申请开设福彩销售点,在原来铺面中辟一块空间作为彩票销售区。在兼营了一年后,杜官明的福彩生意越来越好,于是他又把隔壁的门面租下来,把中介业务脱离出去,原先的“中介+彩票”店改造成了福彩专营店。

杜官明经营彩票店这条新“赛道”并不是一帆风顺的。“这些年经历了几次低谷期,特别是快开游戏退市和疫情影响很大,但我都坚持下来了。”杜官明笑着说,“卖彩票不仅是一门养家糊口的营生,还事关福彩公益事业,值得我为之拼搏!”

### 做一个被信任的人

50多岁的杜官明温文尔雅,与人交谈时谦和有礼、平易近人。“埋头打票,笑脸迎人”,是杜官明的日常工作状态。“我和彩民们关系都处得不错,甚至成了朋友,大家都信任我,愿意在我这边买彩票。”

购彩者对他的信任,还来自于他对站点的一个“小设计”。杜官明站点的打票柜台区原本有一道隔门,但他发现,这道门把他和彩民“隔”开了,有些彩民只能站在两三米的门外与他交流。于是,他把这道门拆了,也拆掉了他与彩民心中那道“无形的门”,拉近了与彩民之间的距离。

### 把中奖的声音吆喝出去

走进杜官明近20平方米的福彩销售站,浓浓的中奖气息扑面而来,墙上走势图以外的地方贴满了刮刮乐中奖票,有几百的,有上千上万的,还有两个头奖。一个是点球大战20万元,一个是超给力100万元。置身于这样的大奖氛围中,让人忍不住刮上几张。

杜官明不仅在店里晒中奖票,还在抖音、微信朋友圈通过发照片和视频的方式,晒出自己站点中500元以上的刮刮乐,这种宣传几乎一天不落。到了晚上,杜官明的彩票店门庭若市,有一些人就是看到他发的中奖票照片,来试试自己的运气的。“酒香也怕巷子深,要把中奖的声音吆喝出去!”杜官明颇有心得地说。