

被“海洋之心”牵动的大同玉情怀



电影《泰坦尼克号》里的蓝色钻石“海洋之心”见证了男女主人公杰克和罗斯跨越生死的爱情，本期推出的这颗“海洋之心”是一枚见证大同玉理想和情怀的紫玉挂件。

石如其名，这枚各个角度都有写意“心”形外观的大同紫玉挂件，是我市天阳阁珠宝玉石的镇店之宝。被命名“海洋之心”，一方面是源于它的外形，更主要是因为它独特的色泽，和第一眼望向它时带给



▲大同紫玉原石
未经切割，现如今如此大的紫玉原石已不多见。



▲大同紫玉四件套
配齐这套饰品并非易事，镶嵌的紫玉按照颜色、大小等标准认真挑选后，再精心制作而成。

人如大海一般的纯净和浩瀚之感。“海洋之心”是由大同玉中的独特品种——紫玉雕刻而成，总重17.4克，件高35毫米，宽22毫米，厚18毫米，上面呈冰清色，下面为正阳紫，中间从冰清色逐渐过渡到正阳紫，这不仅反映了它的形成过程，也寓意一泓冰清玉洁之水包裹一颗紫气东来之心。2014年，“海洋之心”结缘了天阳阁珠宝玉石的当家人张总，他偏爱“海洋之心”的原因，不仅是因为它本身接近完美的品质，更因为一路走来，它见证了张总与大同玉之间难以割舍的情怀。

俗话说“石遇有缘人”。2013年，彼时还是大同玉新手的张总，在花高价收了一块玉石之后，被石商从保险柜里取出的一块从未见过的紫色石头彻底征服。问及价格时，早已看出张总志在必得的石商故意卖关子，说不打算出手。已被吊足胃口的张总哪里放得下，在软磨硬泡几周无果之后，张总托圈里的朋友出手才拥有了这枚“海洋之心”。

“海洋之心”是张总的“心头好”，它不止一次被行家一眼相中，但在张总心里，从未动过出手“海洋之心”的念头。说到个中缘由，快六十岁的张总脸上透出一丝与年龄不符的腼腆和昂扬。他说自己从2012年开始收藏大同玉，之后成立了专门加工

销售大同玉的天阳阁，到现在近十年的时间，从大同玉玩家到资深的大同玉从业者，自己仿佛经历了第二次生命，真正找到了愿意为之投入所有身心的事业发展之路。大同玉从被发现到现在成为大同独具特色的珠宝玉石产品，既见证了大同从煤炭到文化旅游产业转型发展之路，也凝聚着无数大同玉石人砥砺前行的甘苦与辛劳。而他成立天阳阁，就是想提供一个专门研究、发展和经营大同玉的平台，当年他之所以把店名定为“天阳阁”也和大同玉密不可分。因为大同玉的产地在天镇、阳高一带，其中尤以天镇赵家沟的品质最优，所以第一个字取“天”，第二个字取了阳高的“阳”字，第三个字取“阁”字，因为大同是第一批历史文化名城，犹如一座人类文化遗产的藏宝阁，希望自己的店将来也能成为大同玉的藏宝阁，“天阳阁”由此得名。

天阳阁成立七年，已经拥有三家门店，不仅有自己的创意研发中心，还培养了一支热爱大同玉的人才队伍，天阳阁在致力于经营大同玉精品的同时，更加注重大同紫玉精品的开发和保护，各种造型精美、雍容华贵的紫玉配饰、手把件更是天阳阁经营的一大特色。

张总说他的梦想就是有一天大同有一座可以展示“大同玉”文化和发展的博物

馆，让像“海洋之心”一样的大同玉精品留在那里，留给大同的后世子孙。张总告诉记者，目前大同玉的发展才开了个头，天阳阁也才迈了一小步，今后的路还很长，需要各界人士的共同努力，特别是需要更多年轻人的加入，这样才能让大同玉走出大同，迈向全国，最终成为大同又一张响亮的文化名片。

(摄影 韩堃)



大同紫玉手把件

天阳阁

地址：潘家园A区外围

电话：13934026919



上国美“真快乐”APP
玩转“6·18”

一年一度的“6·18”年中大促来了，对于“剁手党”来说，正是补仓囤货的好时机。平台比价太繁琐，到底怎么选才更划算？今年国美“真快乐”APP推出多种优惠助力“6·18”大促，给消费者带来不一样的惊喜福利！

新人1元购物超所值才快乐

5月28日到6月20日活动期间，新用户下载并登录“真快乐”APP，可领取新人专享35元券包。其中包括满11减10元优惠券，用于购买“新人1元购”活动商品，另外还有满20送10元优惠券和满30送15元优惠券。实实在在的低价，绝对让你值得快乐！

百亿真选津贴奖券满天飞 让你实惠享不停

礼券相赠，当“抢”不让，想要划算实惠享不停，千万要记得先领一波满减优惠券哦！其中家居日用、食品酒水、美妆个护、母婴玩具、智能家电、九九会员专区等多品类福利更超值。小米手机领券后低至688元、小棕瓶精华只要644元……，这些商品都是以打破全网低价的价格回馈消费者，款款都是心动价。

超级秒杀日 全场低至2折起

年中盛典“超级秒杀日”专场，全场低至2折起，抢超值好物拼的就是手速。此专场包括潮玩尖货放肆购、精致必抢万券齐发、超级火爆限时抢、年中抢5折，还有王牌精选等分区。海尔8公斤洗衣机999元，ipad 128G券后价2849元……

据悉，大促的真选商品，均是国美真选官以“8重真选”标准筛选出的优质好物，价格美丽，品质保障。另外，“真快乐”还将重磅推出线下“快乐ZAO城”市集活动，通过“快乐倾城”快闪店、“快乐积虎爪”兑好礼等趣味活动，串联起线上线下，带动用户“全城开ZAO”。

广告信息

一针一线蕴含的爱与美——
美学改变生活

蒋勋在他的一篇文章里写道“所谓美的感受，源自于你对一个人的情感，对一个地方的情感，对一个事物的情感。譬如我盖的那床被子，现在看来多么奢侈，因为是母亲亲手绣出来的，而且母亲每个星期都会重新缝洗一次。”如今，点点手指几百元就可以在网上买一套外观精美的床上四件套，估计也不会再有母亲为自己的孩子一针一线去手绣一床被子，即使有，多数也会被珍藏起来，不舍得拿来每天盖着睡觉。物质丰盛的时代，一切太容易获得，美于是只停留于表面，却失去了某种爱的传递和流动。 澜之



“6·18”年中购物节未到，电商就早早开始了宣传，要在这年中购物节中大显身手。记者在采访中发现，线下实体店也不甘落后，纷纷利用线上制造的销售浪潮推出了更具实体优势的促销活动。

据了解，京东和天猫同时在5月20日启动“6·18活动”，5月24日开始预售，6月1日至3日付尾款，整个“6·18”促销活动一直持续到6月20日。与线上开展预售活动不同，线下百货、家居卖场、家电卖场则针对不同节点以及不同客群的消费特点，于5月20日当天，推出了较大力度的优惠；6月1日，针对儿童消费推出了各种各样的促销活动；活动的重头戏在6月18日，全品类都铆足了劲，折扣力度甚至比线上还大。

记者在我市各商场看到，很多



商家已经开始布置“6·18”活动现场。业内人士表示，相比线上，线下最大的优势就是有更丰富的购物体验，活动形式多元化、消费者互动感更强，同时，商场还会定期举办演出、展览、亲子活动，这都有利于增强客户黏性。经常在商场购物的李女士说，线下商品看得见、摸得着，她更喜欢线下购物。

未语