

镜头前的父母,在为患病孩子筹集治疗费用
手机前的人们,指尖暖流正汇成生命曙光

“小勇士”直播间走红网络

@ 网言网语

指尖鎏金

2026年春节期间,黄金美甲成为年轻人追捧的新潮消费。新闻媒体记者走访发现,头部品牌的小件金饰甚至老铺黄金的金条都成了美甲店的原料。有消费者表示,愿意花费数千元上万元打造“黄金甲”。

这一时尚更迭现象的背后有社会变迁、消费升级,还有心理需求等因素推动,折射出消费市场的新逻辑与青年群体的价值重构。

黄金美甲的流行是中国社会代际观念更迭的一种体现。传统黄金消费中,黄金是传家宝般的存在,老一辈秉持囤金保值的观念,将其视为财富储备与婚嫁刚需,注重克重与成色,追求藏在家的安全感。而在95后、00后年轻群体眼中,黄金的属性已从长期保值转向即时表达,将其作为彰显个性的设计元素,看重的不是“藏”而是“戴”。

这种观念转变推动着黄金消费场景的日常化——黄金不再局限于婚嫁、贺礼等传统场景,而是融入了日常穿搭与美妆体验,以至出现黄金美甲并成为2026年春节期间的社交符号。在社交媒体时代,消费行为超越了物质满足的范畴,成为构建社交关系、获取群体认同的社交货币。黄金美甲凭借其独特性与视觉冲击,成为年轻人朋友圈的吸睛工具。他们觉得黄金美甲比买金项链、戴金手镯更有仪式感,晒出后更能收获点赞。这种可穿戴的炫耀将黄金的文化寓意与社交媒体的传播特性相结合,形成了强大的社交赋能效应。

黄金美甲的流行也勾勒着中国消费市场“悦己主义”崛起的趋势。这种悦己消费,建立在消费升级与体验经济的基础之上。随着居民收入水平的提高,消费者的需求层次不断提升,从追求功能满足转向意义体验。黄金美甲通过将黄金的稀缺性与美甲的设计感相结合,创造了一种全新的消费体验,让消费者获得一种专属感与仪式感。尤其是在春节期间,这种体验满足了年轻人对美的追求,也契合了辞旧迎新的文化内涵。

黄金美甲火爆的背后还有消费者的心理诉求。当经济环境充满变数时,人们自然会寻求安全感。金价的持续上涨赋予了黄金避险资产的光环,购买黄金成为人们对抗通胀、缓解焦虑的一种方式。将黄金做成美甲,就折射着年轻人寻求“微观掌控感”的潜意识。面对无法掌控的宏观经济形势时,个体通过指尖鎏金的消费行为构建起“确定性幻觉”。“黄金甲”象征着财富,也成为心理锚点,让年轻人在纷繁复杂的世界中获得安全感与掌控感。

同时,黄金美甲满足着年轻人的心理代偿需求。在内卷的社会环境里,年轻人面临着工作、学习、生活等多重压力,消费成为他们释放压力、取悦自己的重要方式。黄金美甲的高成本与高辨识度,使其成为一种情绪释放阀。通过为自己打造一款精致的“黄金甲”,年轻人完成了对自己的犒劳,实现了情绪的即时兑现。

面对黄金美甲消费现象,大众舆论呈现出两极分化。拥护派认为这是“悦己消费”的体现,力挺年轻人的消费自主权;批判派则痛斥其“糟蹋”了黄金的保值属性,认为年轻人也要坚守传统的理财观念。这种分歧本质上是传统价值观与现代价值观的碰撞,是物质保值与情绪价值的交锋。黄金美甲成为亚文化现象,恰恰证明了情绪价值在当代消费市场中的重要地位,年轻一代更愿意为当下的体验买单,而非为遥远的未来储蓄。

从经济理性的市场分化到社会观念的代际更迭,从消费升级的悦己体验到心理诉求的安全感追寻,2026年春节的黄金美甲现象为我们展现了一幅中国消费市场的新景图,更让我们看到消费市场进入情绪价值优先的时代。当然,热潮之下我们更需冷静看待——兼顾创新与理性,才能让诸如指尖鎏金的新风成为推动消费升级与文化繁荣的有效动力。

霜枫酒红

每到晚上8时10分,山东济南肿瘤医院附近的公园里,“小勇士”直播间准时开启。

镜头前,一群父母跟着音乐跳动起来,动作简单却拼尽全力:他们都是边上医院中癌症患儿的家长。

无论夏日,无论寒冬,这个直播间几乎都没有停下来过。

镜头前,每一个起舞的身影背后,都有一个正在与病魔抗争的孩子。

而手机前,每一次点赞、打赏、转发……都是为这些孩子们汇聚生的希望。



“小勇士”直播间跳舞的家长



“我的孩子走了,但更多的孩子需要希望”

时间拨回2023年12月,山东临沂男孩豆丁被确诊为肝母细胞瘤晚期,仅仅40多天,30多万元积蓄迅速耗尽。

豆丁爸爸杨志鹏试过跑外卖,却发现“挣的钱解决不了眼前的问题”。2024年6月,在毫无经验的情况下,他在抖音发布了第一条讲述豆丁病情的视频。1万播放量,却成了他抓住的第一根稻草。

彼时,平台上“五个小超人的爸爸”的直播间正引发广泛关注——5位爸爸穿着白色纱裙在镜头前跳舞,为生病的孩子筹钱。

杨志鹏看到了另一条出路。

最初,他和两位爸爸剃了寸头,穿着花袄在户外唱歌,但直播间不温不火。后来,一个冬夜,大家因寒冷跟着节奏晃动,人气意外上涨。渐渐地,直播间从几

十人慢慢涨到百来人,每人每天能分到的钱,从几十元到几百元,甚至上千元。

他们在户外一跳就是几个小时,最长一天播了8小时。小腿肿得老粗,身上哪儿都疼,甚至需要止痛药才能坚持。“那不是纯粹的跳舞,是‘希望之舞’,”杨志鹏语气决然,“跳的是命。”

2025年5月,就在直播间慢慢有起色时,豆丁因病情恶化不幸离世。直播间停摆了月余。“豆丁走了后的几个月,我睡不着,也没心思做其他事,直播团队也面临着解散的风险。”

直到两位母亲找到杨志鹏,希望跟着他学直播救孩子。最终,杨志鹏夫妻决定留下,“豆丁走了,但还有很多孩子需要希望。”

2025年8月后,媒体的关注让这个

直播间进入公众视野,观看人数开始稳定在两三千,明星连线时热度一度破万。账号几经调整,定名“小勇士”。

流量带来关注,也带来质疑:豆丁已经走了,他是不是在利用大家的同情心赚钱?杨志鹏坦诚回应:“我就是个普通人。我确实有挣钱,人总是要生活的。但直播间的大部分收入,都用在了孩子的治疗上。”

他将“小勇士”定位为“学习号”,新来的家长在这里学习直播,然后回到自己的账号开播。“流量应该留在他们自己的直播间。”

如今,从“小勇士”直播间“毕业”的家长已有数十位。杨志鹏定下规矩:来学不收费;“毕业”时送一套直播设备,并给2000元“启动资金”。



“我们的资源和机会,是拼命拼出来的”

豆丁虽已离开,但爱仍在延续。

最近,山东肿瘤医院附近的“希望之家”揭牌。

“希望之家”的前身是一家旅店,如今是患儿家长的线下“根据地”。此前,旅店老板张欣夫妇主动向患儿家庭降价,一个房间每月只收500到700元,远低于市场价。

当杨志鹏提出将线上直播间的“希望”延续到线下、做成实体互助点,为患儿家庭提供免费或低价住宿时,张欣夫妇毫不犹豫地答应了:“本来孩子来住,

我们就收得少。现在有人出钱,让孩子们免费住,怎么不行?”

一拍即合下,冰冷的房号有了温度。目前,这里有17个房间完全免费,其余近50间享受补贴,一共能容纳近70个家庭。

“我们筛选家庭的标准,是要‘能拼命’。”杨志鹏说,“我们所有的资源和机会,都是拼命拼出来的。”

他坚持区分资金来源:直播收益中除了分给舞队成员,自己付出劳动的部分用于生活;但社会定向捐赠的善款物

资,“要么交医院,要么交房租。”

小义爸爸也是“小勇士”直播间的一员。“以前老板只收600元房租,已经比周围便宜。现在搬进‘希望之家’,一个月能省下近1000元,这些钱都能换成孩子的药。”

每到饭点,“希望之家”便飘出饭菜香气。一楼餐厅里,饭桌总是被围得满满当当——生病的孩子用稚嫩的声音喊着“叔叔阿姨”,张欣夫妇则笑着招呼来往的邻居:“吃了没?快来一起吃点。”



“每个家长都在义无反顾为孩子向前冲”

夜幕降临,家长们陆续骑上电动车,赶往直播地点,从8时10分一直播至凌晨。

“这里汇聚了不同病种孩子的父母,年龄、背景各异,但都在为同一个目标拼命。”曾是企业高管的芊芊妈妈向记者展示着每天“尬舞”的名单。她的小女儿确诊神经母细胞瘤后,她和丈夫辞职、卖房、耗尽积蓄,如今每晚坚持跳舞,并协助统计各家患病情况和每月医疗费用。

浙江宁波的白科妈妈也在直播间找到希望。她的孩子确诊罕见恶性肿瘤

纹肌肉瘤后多次复发,每月药费就要8000多元。去年11月,她偶然看到病友的视频,被这个“互帮互助”的群体打动。孩子出院当晚,她便走进直播间。

小义爸爸已坚持跳舞4个月,每天两三个小时,有时连跳两场。“膝盖和肩膀都伤了,但必须坚持。”靠直播挣的八九万元,他撑起了孩子第五轮免疫治疗。

“没有网络,没有这些帮助,我家孩子根本走不到今天。”直播间让他看到了希望,而“希望之家”则给了他喘息的空间。

当记者握住一位母亲冰冷的手,她的眼泪决堤,声音哽咽。过了很久,她才颤声说:“真的太难了……但这一刻,又觉得好温暖。”

有位家长说,他们是一群“赌徒”,义无反顾为了孩子向前冲,“万一赢了呢?”

夜深了,“希望之家”的灯光温暖地亮着,路灯下的舞蹈仍在继续。

舞是“希望之舞”,家是“希望之家”,他们怀着希望,等待希望,努力抓住希望。

据《钱江晚报》