

挂脖空调 降温冰圈 冷感湿巾 高温下“清凉神器”要慎用

高温持续,除了传统的遮阳伞、防晒衣、墨镜等防晒物品,降温冰圈、挂脖风扇、冷感湿巾等便携式清凉降温“神器”也成了不少人的选择。有消费者发现,一些“清凉神器”其实并不好用,甚至存在安全隐患,如果使用不当,可能有损身体健康。

天气炎热 “清凉神器”走红

6月27日14时许,记者走访西安多家店铺看到,有售卖清凉喷雾、手持小风扇、冷感湿巾的,个别店铺还有售降温冰圈、挂脖风扇。

太乙路一店铺内,市民王鹏正在选购降温冰圈。“进入夏季,暑热难耐,我又时常要出外勤,经朋友介绍,来买降温冰圈。”王鹏说。

看到有样品,记者试戴,脖子处有着凉而不冰的感觉,温和不刺激。“有凉意,但不是特别明显。”王

鹏试戴后表示。店员解释道,店内开着空调,体验感会差一些。

“降温冰圈在气温较高的环境下,会从冻硬的状态逐渐变软液化,但只要处在28℃以下的环境中,3-4小时后又会再次冻结,变成可使用的状态。”店员介绍道,“如果放在冰箱里的话,冻硬的速度会更快,使用起来效果更好。”

曲江池东路一店铺内,挂脖风扇有售。附近一店铺内,记者

看到了清凉喷雾和冷感湿巾。“将清凉喷雾喷在身上,被喷到的部位会即刻产生冰凉感;使用冷感湿巾擦拭皮肤后,15秒到1分钟内,擦拭部位可降温2~3℃。”店员介绍道。对于销售情况,店员表示,销量很不错。

“挂脖风扇过时了,挂脖空调才给力”……电商平台上,挂脖风扇已逐渐被号称具备制冷功能的挂脖空调所取代。

某社交平台上,关于“清凉神器”的话题,有12万+篇笔记,记者打开看到,降温冰圈、清凉喷雾、手持小风扇、挂脖风扇、冷感湿巾、消暑冰凉贴……各种类型的“清凉神器”都有人推荐。

效果到底如何?记者采访多位西安市民,有人表示还不错,也有人表示很一般,甚至给出“差评”。

“降温冰圈刚戴上确实凉凉的,可如果长时间在太阳底下,效果就不那么明显了。”市民苏雪前不久买了降温冰圈,使用后发现效果没有预期理想,“虽说有多种方法可以把冰圈重新冻起来,但在室外很难实现。而室内一般都是有空调的,冰圈也就没那么需要了。”



使用不当 可能有损身体健康

脖子上挂降温的东西都属于局部降温,一般情况下正常人不建议局部降温。通用环球中铁西安医院康复医学科主任田鲲鹏提醒,“如果不是因为外伤导致的肿胀,并不建议采用冰敷或者吹风的方式进行局部降温。因为身体局部降温而其他地方又不降温的情况下,可能会导致局部血管收缩,血液供应变差,特别是颈部降温后,血管收缩会引起对头部的供血减少,引发头昏头晕。像冰块敷一下子降温得非常厉害,可

能会引起肌肉的紧张痉挛,还可能压迫颈部的血管和神经,导致椎动脉型颈椎病或神经根型颈椎病的发生。”

不仅如此,田鲲鹏表示,挂脖空调、挂脖风扇等由于直对头面部吹风,容易导致面部神经受凉,相比使用家用风扇纳凉,市民使用挂脖降温产品吹风距离更近,因此更易诱发面部神经炎,引起面瘫症状。

“户外活动时,尽量避免在太阳直射的时段,如中午时段暴露在烈日下。如果必须外出,应选择穿着

轻便、透气的衣物,戴上宽边帽、太阳镜,涂抹防晒霜,以减少对皮肤的伤害。”田鲲鹏说。

业内人士表示,火热的夏季降温产品市场,反映了人们对于消暑产品的强烈需求。从商业角度来看,夏季降温市场具有较大潜力。然而,消费者在购买时也应该理性对待,了解产品的原理和效果,选择质量好、实用性强的产品,同时也要注意产品的安全性和健康性。

文/图 本报记者 陶颖

“托熟人”能就业 “交费用”能升学 “找门路”能租房? 谨防这些“套路”

高薪低门槛? 付费上学? 找关系租房? 随着毕业季的到来,就业、升学、租房等一系列问题摆在众多家长和学生的面前,一些不法分子往往借此挖“坑”设陷阱,利用非法手段骗取钱财。西安市雁塔区人民检察院检察官提供的“防骗指南”,助力大家避开这些骗局。

“托熟人”的就业坑

2021年8月,犯罪嫌疑人刘某与受害人王某经朋友介绍认识,刘某谎称可以帮王某介绍某国企下属子公司的工作,并以请领导吃饭、送礼等理由向王某索要办事费用。期间,王某以现金、微信转账等方式给了刘某117400元,刘某收到钱款后并未用于给王某找工作,而是用于个人花销,挥霍一空。

经法院审理,刘某犯诈骗罪,判处有期徒刑四年,并处罚金五万元。

“交费用”的升学坑

2022年7月初,犯罪嫌疑人张某通过交友软件认识受害人李某并与其聊天,明知自己没有为他人办理某大学读博一事的能力,仍称需要花费15万元即可为受害人李某办理该事。为获取受害人信任,张某在微信聊天中多次谎称其与该大学教授的关系,并且使用自己手机号码,假以教授的口吻和语气,发送关于入学的信息让其放心和相信自己。

犯罪嫌疑人张某在收到受害人李某支付宝转账的15万元后,全部用于个人消费及生意周转。经法院审理,张某犯诈骗罪,判处有期徒刑四年,并处罚金三万元。

“有门路”的租房坑

2021年2月初,受害人丁某等四人陆续得知犯罪嫌疑人高某可以办理公租房入住资格的消息,受害

人丁某等四人找高某询问办理细节,高某自称可以办理公租房的资格审批、摇号选房等手续,办理成功后可以直接入住,双方以办理一套公租房一万元左右的费用达成协议,并约定高某为丁某四人办理8套公租房。随后,丁某四人通过微信或现金转账给高某共计92000元,高某给丁某四人出具收条。高某在收到受害人丁某四人办理公租房的费用后,全部用于自身日常消费使用。

经法院审理,高某犯诈骗罪,判处有期徒刑三年又三个月,并处罚金两万元。

检察官提示:广大求职者应通过正规、权威的信息渠道获取招聘信息。要始终保持高度警觉,确保头脑清醒,以防上当受骗。家长和学生应当从官方媒体、学校、教育主管部门等正规途径获取升学相关信息,避免依赖非正规渠道或所谓的“捷径”。

本报记者 李佳 通讯员 王娣

“00后”入坑“棉娃” 你是否愿意为可爱付费

“年纪轻轻已经有六七个‘娃’了”“我要去火锅店给‘娃’过生日”“吃饭、旅游时‘娃’也要出境”……如今,越来越多的“00后”加入了“养娃”大军。

这个“娃”指的是近年来流行起来的一类玩偶——棉花娃娃。



>>> “棉花娃娃”究竟是什么?

棉花娃娃,是一种用棉花填充的人形玩偶,一般大小在10—20厘米。起初是将明星的形象卡通化,作为粉丝的“应援物”,如今已经发展到“万物皆可棉花娃娃”。

“养娃”四年的大学生袁涵溪说,棉花娃娃分为“有属性”和“无属性”。“有属性”指有特定原型,比如偶像或漫画人物;“无属性”则是无指定原型的娃娃,一般为“娃妈”自行创作并售卖。

棉花娃娃的爱好者中,热衷于收

集玩具娃娃,喜欢给娃娃缝制或购买服装,不定期举行娃娃聚会,相互展示藏品的女性,一般被称为“娃妈”。

买到“裸娃”后,“娃妈”可以根据自我喜好进行DIY,搭配发饰、挑选服饰、准备娃娃的“生活用品”,看似“过家家”,但对“娃妈”来说,有无限乐趣。“我觉得棉花娃娃不仅是一个商品或摆设,更是一种爱的投射。看它坐在那里,就像陪着我一样,心情也会变好。”袁涵溪说。

>>> 为可爱付费超千元

公开数据显示,在日益庞大的潮玩市场中,棉花娃娃以连续3年品类增长率超过200%的速度强势崛起,业内人士认为,棉花娃娃有望成为像盲盒一样的现象级品类。

6月27日,记者走访西安多家潮玩店看到,受品牌、尺寸、设计复杂度等多种因素影响,棉花娃娃的售价也有所区分。

比如,基于常见的二次元角色或简单原创设计的普通娃娃,售价在50元至150元之间;与热门二次元IP合作或特别设计的款式,售价在200元至500元不等。对于追求个性化的消费者,一些网店提供特别定制服务,根据客户的具体要求制作独一无二的娃娃,价格则从几百元到数千元不等。

除了娃娃本身,配件也是一笔

花销。从店铺销售情况看,从简单的日常服饰到华丽的礼服,甚至包括盔甲和民族服饰等,消费者可以根据自己的喜好为娃娃更换不同的装扮。此外,还有各种小饰品,如项链、耳环、帽子等,用于增添细节。

在西部大道的一家潮玩店中,一件娃娃的手水服售价为35.9元,游园会主题服饰售价45.9元,此外还有59.9元和69.9元的服饰。从外观上看,售价越高,服饰的细节越多,而在电商平台上,定量、限时销售,热门IP的“火娃”“稀有娃”可以被炒到万元天价。

“我买的普通娃娃价格在六七十元,再高一点也就100多元。”自2023年下半年开始“入坑”后,“00后”晁霓萱已经拥有十几只棉花娃娃,累计花费超过1000元。

>>> “养娃”治愈身心

谈起“入坑”棉花娃娃的契机,“00后”褚乔回忆,一开始是因为她喜欢的电影出了同人(二次创作的作品)周边,但多以平面化周边为主,“突然出现了棉花娃娃这种立体的东西,感觉像是喜欢的角色‘活过来了’,就产生了购买的兴趣。”

“娃娃就像游戏里我爱的那个角色跨越了次元来陪伴我。原本是隔着屏幕才能沟通的人,现在可以陪在我身边。所以对我来说,棉花

娃娃不只是一个玩偶,而是能听我诉苦还毫无怨言的朋友。”资深游戏玩家陈珺瑶说,因为棉花娃娃她还结识了很多同好,甚至发展成很好的朋友,现实生活中也多了乐趣。

开学读大四的王思恺有一个和她有点像的棉花娃娃,被她当作自我“投射”,“学习之余,我喜欢给她穿各种漂亮衣服,换各种发型。因为我不爱拍照,但是又不想错过好风景,所以经常让它代替我出境打卡。”

>>> “棉娃”用户量达百万

棉花娃娃市场的兴起与当代社会的文化背景紧密相连。在二次元文化、动漫、游戏等影响下,年轻人对于个性化和情感寄托的需求日益增强。棉花娃娃正好满足了这一需求,成为一种情感表达的载体。因此,随着文化趋势的持续发展,棉花娃娃市场有望继续保持增长态势。

根据棉花娃娃玩家洞察报告显示,2017年用户规模仅数万人,2021年在线购买用户量达百万级;“养娃”大军中,“00后”占比最高,为43%;“95后”紧随其后,达

到26%。爱好者人均拥有8.73只娃娃。早在2021年,棉花娃娃线上交易额就已突破10亿元。

手账、咕卡、安静书……近年来,小众爱好接连在年轻人中“火出圈”,棉花娃娃会是下一个潮玩新赛道吗? Rua娃吧联合创始人傅瀛洲此前接受采访时表示,要尽可能地保护原创作者和他们的作品,帮助原创娃娃去打击盗版,让用户能够买到原创的娃娃,维持“娃圈”良好的发展生态。

本报记者 石喻涵 实习生 白娇