

# 未来30年将 有约3000万男人娶不到媳妇

刚过完农历鸡年元宵节,陕西省渭南市澄城县南社村村民张进春就张罗着办那件悬在他心里很久的事情:“儿子开年就25(岁)了,得赶紧把他和县北边李家姑娘的婚事定下来。”在西方“情人节”到来的前两天——2月12日,老张跟李家约好上门定亲。这天,老张和老伴从窑洞里屋的木柜子里翻出存有10万元的银行卡,再提着早已准备好的烟酒等礼品,去见未来的亲家。当了一辈子农民的他感觉自己像上了战场,“村里好多30好几的小子还‘打光棍’咧,这事儿今儿必须办成。”

老张着急儿子的婚事也是很多中国父母这些年的隐痛,因为他们都面临着一个同样的问题:儿子娶不着媳妇。“保守估计,中国未来30年将会有大约3000万男人娶不到媳妇。”中国人民大学人口与发展研究中心主任、中国人口学会会长翟振武在接受记者采访时说。

为什么中国男性越来越多,女性越来越少?国务院1月25日印发的《国家人口发展规划(2016—2030年)》和国家卫生计生委2月6日印发的《“十三五”全国计划生育事业发展规划》给出了一致的回答:这都是中国从20世纪80年代中期开始的出生人口性别比失衡惹的祸。那么,是什么原因造成出生人口性别比失衡?它对社会稳定有何危害?政府将如何帮助这3000万光棍走进婚姻殿堂?记者就此采访了多名人口学、社会学专家。

“我国已经历30年的出生人口性别比

偏高且持续攀升过程,如此累积的结果是,未来30年内,逐步进入适婚年龄的男性将比女性多出近3000万人,矛盾或将集中爆发。”

国家统计局发布的数据显示,2015年末,中国大陆男性人口70414万人,女性人口67048万人,男性比女性多出3366万人,总人口性别比为105.02(以女性为100),出生人口性别比为113.51。另据统计,“80后”非婚人口男女比例为136比100,“70后”非婚人口男女比则高达206比100,男女比例严重失衡。

中国适婚人群为什么会出现异常的性别比失衡现象?“根本原因在于出生性别比的长期失衡,这已经成为一个相当严重的社会问题。”中国人民大学人口与发展研究中心主任、中国人口学会会长翟振武说。

出生人口性别比也叫婴儿性别比,正常情况下,每出生100个女孩,相应会出生103—107个男孩。由于男孩的死亡率高于女孩,到了婚育年龄,男女数量趋于均等。因此,联合国设定的正常值为103—107。

从20世纪80年代中期开始,中国的出生人口性别比持续偏高。翟振武给出了两个原因:一是强烈的男孩偏好,特别是在农村地区,追求生男孩的观念一直存在。二是现代技术条件的发展,使得生男孩变得容易。他说,小型化、现代化的超声波检测技术,能够在女性怀孕14周到16周时检测出是男孩还是女孩。这使得很多想生男孩的家庭更容易实现愿望,如果检测出是女孩,很多家庭会选择让孕妇人工流产。

正是因为超声波技术在上世纪80年代中期后的发展,再加上传统的男孩偏好观念,造成了中国出生人口性别比失衡程度高、持续时间长、波及人口多的现状。进入新世纪以来,中国的出生人口性别比最高时达到121.2,有些省份甚至达到了130。

“出生人口性别比过高,造成的一个最大的社会问题是‘剩男危机’或‘光棍危机’。”翟振武说,从上世纪80年代中期开始,每年持续出现全国范围的出生男婴数多于女婴数的情况,以此逐年累积,按照估算,未来30年内,逐步进入适婚年龄的男性将比女性多出近3000万人。另外,据中国社会科学院人口与劳动经济研究所研究员王广州领导的课题组向本报记者提供的预测数据,2020年,35岁至59岁的未婚男性在1500万左右,2050年接近3000万。

2010年,西安交通大学人口与发展研究所在对全国28个省份共计369个行政村进行调查后,发布了《百村性别失衡与社会稳定调查技术报告》,报告预测,2013年后,中国每年适婚男性过剩人口在10%以上,平均每年约有120万男性找不到初婚对象。

“除非这些适婚男性都选择与比他们年龄大的女性结婚,否则,如果他们都在自己年龄段内及其以下的年龄段找对象,中国未来就会多出接近3000万‘剩男’来。”翟振武说,这还是以正常的出生人口性别比为前提。如果今后出生人口性别比下降幅度缓慢,中国的“剩男”数量还会增加。

/ 人民日报

## 传说中的抗霾神器? 中国版‘垂直森林’来了



来自意大利时尚之都米兰的地标建筑“垂直森林”来到了中国。据美媒2月6日报道,“垂直森林之父”为斯特凡诺·博埃里,而南京“垂直森林”项目为亚洲首座博埃里设计在的“垂直森林”建筑。

报道称,此项建筑将由656英尺(约200米)及354英尺(约108米)的双塔楼组成,外围覆盖至少1000棵树以及约2500棵灌木类植物。“垂直森林”每天可以消化二氧化碳,并释放132磅(约60千克)的氧气。

据悉,高塔楼将会有办公室、博物馆和绿色建筑学校,而低塔楼为Hyatt五星级酒店。“垂直森林”预计于2018年完工。

资料显示,垂直森林位于南京市江北新区浦口大道与浦滨路交会处,总建筑面积533282.5平方米,目前由南京扬子国资投资集团投资建设并管理。/ 央视

## 拍照上传可锁定身份 脸部识别恐侵犯隐私

近年来,脸部识别技术飞速发展,如今已经可以用来开银行账户,完成网上付款,甚至通过火车站、机场的安检系统。当一个潜在的危险人物进入一座城市时,他的面孔可能马上引起安全部门的警惕。

英国萨里大学教授基特勒表示,脸部识别技术具有巨大的应用潜力,它的用途包括安全和监控、商业交易的身份验证、常规客户的个性化处理以及客户对市场营销售目的的反应等等。

脸部识别系统的工作原理非常简单,高清晰的摄像机和先进的计算机软件结合起来,测量面孔的许多关键“节点”,如两眼之间的距离、鼻子的长度和宽度等,从而勾勒出个人的脸部特征。这些数据和计算机学习技术结合起来,就能产生巨大的图像数据库。

不过,脸部识别技术的应用在为个人生活带来便利的同时,也存在一些明显的弊端,比如个人隐私可能随时遭到侵犯。2016年初,21岁的俄罗斯摄影师塔斯维特科夫在圣彼得堡的地铁上拍摄了大量陌生人的照片,再利用手机软件FindFace在俄罗斯最大的社交媒体平台上进行搜索,发现确定照片中人身份的成功率非常高。/ 广州日报

## 英价值200万英镑 珍贵古籍被盗 包括哥白尼巨著

据外媒报道,英国日前发生盗窃案,大批珍贵古籍被偷走,总值200万英镑,包括著名天文学家哥白尼的《天体运行论》。

盗窃案发生于当地时间1月30日凌晨,地点是位于费尔塔姆、伦敦希思路机场附近一个仓库,古书放在6个铁箱内,准备运往美国,在加州举行的国际古董书展中展出。

报道称,3名嫌犯当日凌晨爬上仓库天台,之后划开其中3个天窗,并游绳12米下的地板,成功避开预设的先进动作感应警报。嫌犯无视仓内其他值钱物品,直接打开其中4个放有古书的铁箱,并根据清单偷走超过160本古书。嫌犯把古书放入旅行袋后,先用绳拉上仓库天台,并放入一辆货车内后逃走。

失窃的古书主要来自15及16世纪,总值200万英镑,其中最珍贵的一本,是著名波兰天文学家哥白尼的巨著,1566年版的《天体运行论》,价值21.5万英镑。/ 央视

## 记者连续跟踪采访两个月 起底保健品公司销售骗局 7步“挖坑”你中套了吗

日前,记者接到热心读者的报料,他们其中既有受骗者的儿女,也有保健品销售公司从业者。记者连续跟踪采访两个月,还原保健品销售各个链条,起底保健品销售骗局。

### 后生7步“挖坑”

吴惠君(化名)是广州某保健品公司的一名业务员,已从业两年。“卖保健品给老人已有了固定流程,公司人员层级化,分工清晰,骗术也专业化,形成了一条成熟的骗局链条。”

吴惠君口中的骗局链条包含了信息“套取”、上门约访、客户分析、讲课“洗脑”、“体检”恐吓、“点病”与开单、收款与“反退货”等步骤,各步骤环环相扣,编织成骗局陷阱,一步步让老年人“乖乖就范”。

“每一款保健品的销售,我们按照这些步骤按部就班地去做,老人十有八九能被搞定。”吴惠君说。

在多次采访中,吴惠君一点点向记者还原了骗局每一步的详细做法,记者将其整理出来,以便老人及家人明辨。

吴惠君说,保健品骗局第一步是获取老人信息,方式多种多样。如街头派礼品让老人填表,药店门口赠送礼品登记信息,进小区免费测血压搜集信息等。虽然成本低,但是收集信息的效果却很好。“去小区摆摊,一天可以收到四五百个老人的资料,多则上千个。”吴惠君介绍,信息表主要登记老人的姓名、电话、年龄、病情、地址等,其中电话是最重要的。“只要拿到了电话,接下来什么都可以套出来。”

### 上门约访 聊天摸清病情

拿到老人资料后,接下来就是约访。“我们会主动打电话给老人,先介绍自己公司,然后提出上门赠送礼品,并嘘寒问暖,间接了解老人身体情况。”吴惠君说。“十个老人,七八个病。和老人聊天主要是摸清病情。除了病



情,还要摸清老人家庭情况、经济状况。”吴惠君说,经过多次聊天,跟老人就熟络了,接下来就可以邀请老人参加健康讲座。

### 客户分析 给老人“定一个价”

在老人来参加保健品销售会前一天晚上,保健品公司会开一场客户分析会。“讲师、所有业务员会坐在一起,对邀请到的老人做一个全面分析,圈出重点客户。”吴惠君说。吴惠君说,客户资源表上主要有六个方面,病情、做主(老人说了算数吗)、家庭成员(是否和儿女同住,购买后是否顺利收到货款)、保健意识与消费观(买过保健品吗,最多买了多少,有没有保健意识)、经济能力(退休工资、储蓄情况)、定位(给每一位老人“定一个价”,确定明天能够卖给他多少套保健品)。“在这个行业做久了,当我们知道老人做什么工作和岗位级别,他的退休金有多少,我们也就能猜得八九不离十。”吴惠君说。

### 讲课洗脑 引入时髦概念行骗

保健品销售会一般在高级酒店租一个厅或在公司会议室举行,老人入场后将接受“名医”讲课“洗脑”。讲座形式虽老套,内容却不断升级。吴惠君说,现在讲座引入很多生物科技、量子科学、激光治疗时髦概念。

### 体检恐吓 为卖保健品做好铺垫

在会场,还会让老人进行一个免费体检,体检设备是一款名为“量子弱磁场分析仪”的盒式仪器。入场前,会向老人渲染仪器价格上百万元,体检医生很资深。但体检医生其实就是一名业务员,“只是换了身白衣”。“体检结果出来,业务员会一脸焦急地拿给老人看,告诉老人现在病情发展已很严重,目的在于恐吓老人,为卖保健品做好铺垫。”吴惠君说。

### 点病开单 老人被“镇住”傻傻买药

为进一步“唬”住老人,讲课过程中,“名医”会给两三名老人把脉或看舌苔,然后马上准确说出老人身体患病状况,让老人觉得医生“很神”。这个过程行内称之为“点病”,其实业务员早就把病情通报给了“名医”。吴惠君说,其实,这个方子就是公司这次想要出售的保健品,“无论老人是什么病,都开这一个方子。”

### 反退货 到老人家中安抚

如果老人吃了一段时间没有效果,前来退货怎么办?“到了老人家中,便与老人聊天,告诉老人这保健品不是神丹妙药,吃几天就能见效。”吴惠君说,无论老人开了多少套保健品,都说这要服用半年,要慢慢吃才有效。总之,想各种办法哄老人不退货。

### 他们完全进了套路

吴惠君说,购买保健品的主要是45岁以上的中老年人,什么职业都有,有大学退休老师、退休职工,也有公司退休高管等,“还有退休妇产科医生!”对于一些购买“上瘾者”,吴惠君说,这些老人是完全进入了保健品公司设计的套路之中。“买了、再买,成了一种消费惯性,成了保健品公司铁杆会员。有些老人即使意识到错了,也不愿意低头认错。”

/ 广州日报