

# 育儿路上,父亲角色不可或缺



近日,北京、上海、西安、深圳等多地的公共场所正在发生一场暖心变化,原本标注“男士止步”的母婴室,或更名为育婴室,或增设男性友好标识,让宝宝们得以从容进入参与育儿。这一看似微小的改动缓解了许多妈妈独自带娃包揽所有事务的窘迫,也映照出育儿是父母共同责任的社会育儿观念转变。

从“母婴”到“育婴”,一字之变,理念先行。长期以来,“母婴室”之名默认妈妈是唯一照护者,父亲带娃常面临无处喂奶、换尿布的尴尬。这种设施上的“排斥”,无形中强化了“育儿即母职”的定式。“育婴室”则通过名称与标识的包容性改变,向公众传递清晰信号:育儿是父母双方的事,父亲理应参与。这既是对“男主外、女主内”传统分工的修正,也是构建生育友好型社会的内在要求。公共服务细节的调整,正推动“共同育儿”从理念走向日常。

然而,设施“正名”只是第一步。现实中,父亲在育儿中参与不足仍是普遍困境。许多父亲的角色被简化为“经济供养者”和“偶尔的陪伴者”,处于“缺席”或“边缘”状态。这既受“带娃是妈妈的事”等观念束缚,也受职场压力大、工作时间长等现实制约。同时,男性育儿假短、落实难,公共场所育儿设施对父亲不够友好等政策与社会支持的缺位,也降低了父亲深入参与的可行性。父亲参与的缺位,不仅可能加重母亲的身心负担、影响家庭和谐,也让孩子在成长过程中错失了父亲角色的独特滋养。心理学研究表明,父亲在孩子的勇气培养、规则建立、社会适应等方面具有不可替代的作用。

推动父亲切实参与育儿,是构建生育友

好型社会的关键一环,其重要性不言而喻。当前,提振生育意愿,已成为一项重要的社会议题。生育友好,绝不仅仅是延长产假、发放补贴,更在于通过系统的社会支持,减轻家庭特别是女性的育儿压力,重塑健康积极的家庭分工文化。鼓励和支持父亲更多、更深入地参与育儿,正是促进性别平等、提升家庭育儿幸福感的路径。父亲不再被视为育儿中的“帮手”或“局外人”,而是平等的责任主体时,家庭的内部支撑自然会更加稳固,生育的决定也才可能更从容、更有底气。

让“共同育儿”从口号变为现实,需观念、政策与社会支持多维推动。一要持续加强社会倡导,传播父亲育儿的重要性,打破性别刻板印象,营造“父爱不缺席”的氛围。二要在政策设计中纳入“父亲视角”,切实保障并延长男性育儿假,探索灵活工作制,为父亲履职创造时间条件。三要将“父母共同友好”纳入公共服务标准,推广“育婴室”“家庭卫生间”,并对现有母婴室进行便利化改造。四要鼓励企事业单位、社区积极作为,通过设立内部育儿支持机构、开展亲子活动、提供育儿指导等方式,为父亲参与搭建平台、提供便利。

从“母婴室”到“育婴室”,变的是名称,不变的是对下一代的关爱;变的是设施,引领的是观念。构建生育友好型社会,不仅需要看见父亲的力量,更需要制度的温柔托举。父亲的身影自然地融入育儿的每一个场景,“共同育儿”成为无需强调的日常,我们才能真正迈向更加平等、更富活力、更具韧性的未来家庭与社会图景。

据《中国教育报》

## 冬季加湿有讲究 莫让“生活帮手”变“健康杀手”



冬季寒冷干燥,加湿器成了很多家庭的“过冬神器”。但如果使用不当,这个“生活帮手”可能就成了“健康杀手”。那么在使用加湿器时,有哪些问题需要注意呢?

很多人习惯直接往加湿器加自来水,但通过实际测试可以看到,使用自来水的加湿器在连续使用几天后,底部明显变黄,甚至结了一层薄薄的水垢。用家用的水质测试设备测试发现,自来水的TDS值相对较高,水质较硬。专家介绍,自来水中溶解性总固体含量较

高,超声波加湿器使用例如自来水等高硬度的水时,水中的矿物质可能会被雾化成微小颗粒,随水雾扩散到空气中。因此,加湿器的最佳用水是纯净水或蒸馏水。

加湿器若长期不清洗,内部容易滋生多种微生物,微生物会随水雾进入空气中,人体吸入后易引发各种呼吸道疾患。因此,水箱中的水需每天更换,加湿器需要每周定时清洗。如果滤芯颜色严重发黄、变黑,或出现霉点,建议及时更换。

有人喜欢在加湿器中加入消毒剂或醋,但这不仅不能达到想象中的“杀菌”目的,反而可能刺激呼吸道。而如果加入精油等挥发性产品,同样可能刺激呼吸道,过敏体质者易引发哮喘。因此,建议加湿器只加纯净水或蒸馏水。

人体舒适的相对湿度为40%—60%,长时间使用加湿器会导致室内湿度过高,降低人体抵抗力,可能引发胸闷、呼吸困难等症状,还可能加重哮喘、慢性支气管炎等患者的病情。因此,使用加湿器时一定要监测室内湿度变化,避免过高或过低,同时需要及时开窗通风。

科学加湿并不复杂,记住几个要点:用纯水、勤清洗、看湿度、常通风。正确使用,才能让加湿器真正成为冬日健康的守护者。 据央视网

## 茅台跌出近年新低 1399元触底了吗? 专家:已逐步进入企稳区间



电商平台茅台售价

12月以来,飞天茅台价格延续下行态势,跌势未见停歇。

“今年茅台价格跌了快一半了。”杭州一位资深酒商向记者无奈表示,“去年过年行情最好的时候(零售价)将近3000元一瓶,现在只卖1650元。”

据“今日酒价”12月9日最新行情数据显示,2025年批次53度500ml飞天茅台(散瓶)批发价报1515元/瓶,较前一日下跌15元;同规格原箱产品价格报1520元/瓶,单日跌幅10元。

回溯12月初价格,散瓶、原箱飞天茅台报价分别为1565元/瓶、1575元/瓶。短短8天时间,两类产品价格累计跌幅分别达50元、55元,跌幅均超3%。

值得关注的是,2025年以来飞天茅台价格更是单边下行的断崖式下滑:年初批发价约2200元/瓶,随后持续下跌——6月跌破2000元,8月失守1800元,10月底击穿1700元,11月末触及1590元/瓶的阶段低点。从6月至11月的半年时间里,价格累计跌幅已超25%;今年以来跌幅则超过三成,达到31.14%,下行速度与幅度均超出市场预期。

作为参考,该产品出厂价为1169元/瓶,官方市场指导价为1499元/瓶。记者在多家电商平台查询发现,目前散瓶飞天茅台通过拼团、补贴等促销方式,最低到手价仅1399元/瓶,较官方指导价低100元,正式击穿指导价防线。

前述杭州资深酒商表示,网上1399元破发的价格有些是叠加了各种优惠才有的。他提醒,一些网上渠道购买容易买到假,线下也一定要找正规经销商买。

拉长时间线看,上一次茅台显著跌破市场指导价是在2013年前后。公开资料显示,2012年初其批发价最高约1875元,2013年受政策调整与行业信任危机影响,价格一路暴跌至819元的出厂价附近,部分时段甚至低于出厂价,跌幅高达60%。此次下跌持续时间近四年,直到2016年上半年价格才逐步筑底反弹。

对比历史走势,2025年茅台再度跌破官方指导价,价格何时能企稳反弹,成为市场关注焦点。

在业内人士看来,飞天茅台作为高端礼品与宴席场景的刚需属性并未改变,其承载的社交价值依然稳固。

白酒行业分析师蔡学飞表示,当前飞天茅台价格下探,实则显著降低了消费门槛,有望触达更广泛的消费群体;而随着消费人群的扩容与消费场景的进一步拓展,市场真实需求将持续释放。

蔡学飞判断,结合春节消费旺季临近的节点,从宏观趋势来看,茅台价格已逐步进入企稳区间,短期内的价格小幅震荡,更多是部分电商平台与商户的营销造势行为,并未改变其长期价值逻辑。

据《钱江晚报》