互联网时代,脚步轻盈、脾性高冷的猫咪成为了社交新宠。"一日吸猫,终身戒猫,科学戒猫要趁早!"一句话戏谑地道出了年轻一代对猫难以割舍的狂热痴迷。然而并不是所有人都有现实养猫的条件,没有门槛的"云养猫"应运而生,很多人通过社交平台上养猫主人发出的图片与视频,实时关注猫咪成长,获得情感满足。

# "云养猫"走红: 你与幸福只差一只"猫"

**□ ⊱н**/±



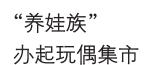
发众怒,后来猫凭借强势攻击性坐上"老大"的宝座,我写完作业从二楼阳台往外探头,经常瞅见猫咪闭目养神,狗狗原地转圈,好像在值守,那场景很是好玩。

家中养猫,但凡有一个成员不 喜欢,就很难成行。我听过的"猫之 战",不排除三种情形,结婚有娃的, 没工夫养;经常出差的,父母不管; 喜怒无常的,养猫几乎就是灾难。于 是,有人就转移"主战场"。小区有个 邻居乔姨,脑干出血,捡回一条命 来,落个半身不遂,每天出来锻炼身 体,必做的事就是喂流浪猫。两袋剩 米饭,拌上菜汤、虾皮,或是一锅热 腾腾的鸡肝。她在楼后面唤上几声, 只见猫咪们踱着方步在屋顶上呼啦 啦登场了,"我的孩子们,快吃吧,多 吃点!"喂猫成为她的必修课,活动 胳膊腿儿,最关键的是愉悦身心: "猫通人性,它们能听懂我的话。"有 一段时间,她腿疼厉害,下不了楼, 连续几天都听到窗外传来猫咪们的 呼唤声,好像在叫她,她就命令儿子





有爱的角落传播,像春阳的芬芳, 夏阳的热烈,秋阳的静美,冬阳的 柔暖。如果有一天早上醒来,发现 猫不见了,我的整颗心都会空荡 荡的,养猫与读书对我而言,就像 我的两只手,相辅相成,编织出多 彩的生活。"阅读村上春树的自 传, 当年刚开始写小说, 他举债 开店,过着斯巴达式的节俭生 活,连一只闹钟都买不起,也没 有暖气,寒夜中贴着猫咪而眠, 是猫给予他以情感依赖和精神 寄托。就像"云养猫",望着柔 柔可爱又萌态百变的猫咪,舔 舔爪子,打打呼噜,不屑的眼 神,高冷的范儿……被现实 鞭子抽打得干疮百孔的心 瞬间变软,那些负重、那些 抱怨、那些疲累得到有效 排解,在会心一笑与深夜 刷屏中放空自己,重遇 全新的自己。用一句话 说,养的是猫,寻的是 自己的初心。



□徐晓风

在国内的许多大城市里, 有一群"养娃族",他们喜欢自 称"娃爹娃妈",在线上"娃圈" 里交流"养娃"经验,分享娃图, 线上购买养娃的各种周边产品,

还时不时举行线下"娃聚"。这里的 "娃"并不是真的孩子,而是指BJD娃娃,一种特殊的可动人偶,即球型关节 娃娃。近日,几位南京玩偶爱好者还自 发举办了玩偶集市。

### 线上沟通"养娃"经验 线下聚会交流手艺

南京的"养娃族"其实并不是太多。但是,在玩偶集市的四十多个摊位的也挤满了闻风赶来的各类"养娃"爱好者,很多人甚至是拖着行李箱直接奔过来的,最远的娃娃爱好者来自东北、甘肃等地,他们都是从网上看到南京要办玩偶集市的消息就特地赶过来,是特别铁杆的"娃粉"。

摊主和游客以80后、90后居多,大多是女生,不少人甚至像抱孩子一样抱着自己养的"娃"到现场寻求心仪的配饰、妆面等等。还有个35岁的妈妈直接带着自己上幼儿园的孩子来到现场,希望能为自己的玩偶添一些新的配饰衣服等等。

现在的"养娃"爱好者基本是在线上交流,所以并不囿于地域。这些玩偶制作者和"养娃"爱好者们也会在全国各地举行线下聚会交流,以往多是在北京、上海、深圳等大城市。现今最大的玩偶市集要数俄罗斯的,每年在红场附近举办的玩偶市集吸引了世界各地的玩偶爱好者去淘宝和交流自己的"养娃"手艺。

#### 头饰、公主鞋、团扇…… 娃娃都靠玩家巧手装扮

玩偶的周边也不仅仅是衣饰。一位网店店主"小米"不但有淘宝店,也有实体店,店里不光有玩偶娃娃和各种配饰,也负责场景的搭建,相当于给玩偶做个"家",她还接过一些零售商家的橱窗布置订单,给商家们定做带有玩偶的场景橱窗,也十分漂亮。

集市出售一种只有巴掌大各6800 市場內人,售价學大學 6800 元的中央,售价以为,售价以为,售价以为,售价以为,售价以为,售价以为,,售价也在一双 160 元。 一些玩家说,其实"养娃"主要是个人爱好,大家都会量力,是要是不够的,是手工制作,网上买生的原料很便宜,主要是得练手艺,比套整理,是给娃娃化妆、裁剪缝纫内衣外套甚至礼服等等。

## 【相关链接】 "云养猫"的"商业"文化

#### □朱思韵

"云养猫"不仅是猫奴们的"精神"文化,还发展成为"商业"文化, "以猫带货"成为新兴的产业经济。

此外,在市场需求的刺激下,养猫相关的 APP 纷纷上线。曾经风靡相关的 APP 纷纷上线。曾经风靡一时的猫咪后院就是一款投喂猫咪,为其添置玩具、加盖房子的休闲游戏,不少睡眠辅助音效 APP 还在其应用中加入了猫咪打鼾、小猫客奶等音效,帮助猫奴们更快入眠。

"云养猫"成为火热的社交产品,还借着互联网的东风、猫咪爆款的路径孕育了产业经济,可以被视为网络时代下新生流行文化的代表之一。

但有意思的是,在忠实的"云养猫"爱好者的自得其乐之外,还存及出少数"被云养猫"的边缘受众以及因年龄跨度和上网习惯而对"云养猫"产生隔阂、毫不感冒的圈外人。当其反映的是流行文化的影响力,当其在固定社交圈内发展到一定参与度

和讨论度时,它还升级成为一种社 交资本和共同语言,代表着认同和 凝聚力,"非我族类"的少数人可能 出于被孤立的担忧选择从众,使自 己也成为集体的一部分。但另一方 面,流行文化也正受到圈外人的质 疑,"云养猫"对他们而言是一种陌 生而古怪的行为。在精神上,他们担 心"云养猫"使人玩物丧志、精神空 虚。而面临现实问题,他们更担心 "云养猫"会加剧少子化的趋势,使 人沉迷于与猫互动。"云养猫"带给 用户的是一种私人的情感体验,而 要不要选择猫作为伴侣也是用户的 个人选择。在这种自主选择尚未涉 及到他人福祉时,是否该用舆论的 压力对这种自由进行干预或者"拨 正",不仅考验着新生的流行文化, 也考验着这个社会对新文化的接受 度和宽容度。