

热情“兰马”

陈发明

自从有了兰州马拉松，兰州人每年可能要比过两次“年”：一次是春节，另一次就是“兰马”。

国内每年举行数百场马拉松赛事，有的赛事底蕴深厚，因报名人数太多而“一签难求”；有的赛道补给丰富，成了大型“吃货现场”；有的赛道风景如画，吸引无数人“跑游打卡”；有的赛道一路平坦，是跑友眼中的“PB福地”；坡多弯急的赛道，则有众多跑者前来“求虐”……

人们去一座城市“跑马”，总有自己的理由，要说赛道氛围，“兰马”独占鳌头。在每年初夏的某个周末，热情好客的兰州人将这场地马拉松赛事，变成了整座城市的节日狂欢。

最热情的马拉松赛道，凭啥是“兰马”？

亚高原

“兰马”越办越好，就像过节一样，现在真的已经是我们城市的一个品牌了。

——2026“兰马”领跑员柴玲

1520米，是兰州的海拔高度，也是兰州马拉松成名的起点。

2011年，国内马拉松赛事仅有22场，知名比赛屈指可数，北京马拉松、上海马拉松久负盛名，西北地区则是一片空白。

于是，沿黄河风情线设置的兰州马拉松应运而生，“亚高原赛事”也成为其独特的标签。此后短短几年时间，兰州马拉松口碑持续攀升，成了国内为数不多的中国田协和国际田联“双金”赛事。

很多跑友首次打卡“兰马”，本是冲着“双金”名头和“亚高原”挑战来的。但来了之后发现，“兰马”提供的情绪价值甚至超出了跑步本身。站在赛道两旁欢呼呐喊的兰州市民，让人仿佛置身节日狂欢中。“赛道氛围天花板”也逐渐成为“兰马”最吸引人的标签。

人们好奇，兰州人为啥在周末清晨自发走上街头，为一群陌生人加油助威？这份热情源自兰州人骨子里的朴实好客。今年“兰马”物资领取现场，大屏上那“好久不见 欢迎回家”8个字，让很多跑友动容。

为了将最好的“兰马”呈现给天南海北的“家人”，近几年赛道上设了“领跑员”，吹拉弹唱、各显其能，让跑者在最需鼓舞的时刻，感受到来自专业团队和兰州市民的滚烫呐喊。

柴玲和她指挥的兰州水车园小学“黄河娃管乐团”，经过层层选拔，在150组候选人中脱颖而出，入选今年25个“领跑台”点位上的“兰马领跑员”。恰逢乐团成立10周年，她想借这个机会，让孩子们走出校园“历练一下”。

“沿着黄河跑的马拉松，我们‘黄河娃’去助威。既让大家感受音乐表达的力量，也让孩子们在现场体会坚持的精神。”从3月份起，柴玲就关注“领跑员”选拔，还专门准备适合现场氛围的乐谱，带领孩子们抓紧排练。

5月24日清晨5点多，柴玲和“黄河娃”们集结出发。赛道上，《歌唱祖国》《千军破》《保卫黄河》……一首首激昂铿锵的乐曲旋律响彻黄河畔，跑过的参赛者纷纷竖起大拇指点赞。

今年“兰马”现场下了雨，雨点飘落时，“黄河娃”们没有躁动，依然专注演出；兰州市民们没有离开，依然驻足呐喊。有跑者赛后开玩笑说：“下这么大的雨，你们为什么不回家？还站在雨里加油，我想放弃都难……”

也不知是哪个聪明的脑袋，将“1520”这个数字融入今年“兰马”赛道元素中，仿佛在用谐音为这个亚高原赛事的热情再添几分浪漫——跑者爱上兰州，兰州也视跑者为家人。

烟火气

这座城市，自带开阔格局与醇厚底蕴，有质朴真诚、包容豁达的气质。

——2026兰州马拉松“兰精灵”族族长岳梦阳

“兰马”后劲很大，跑友回味无穷。很多人赛后回去一上秤，胖了！这听起来像是个笑话：千里迢迢跑马拉松，经过42.195公里的高强度消耗，不但没瘦，体重还增加了。“兰马”，不仅是一次跑者与市民的携手狂欢，也是碳水和牛羊肉爱好者的盛宴，更是一次浓郁人间烟火气的深度体验。

今年比赛结束后，第四次参加“兰马”的林琳，在自己的短视频账号“老虎跑遍中国”里，写下一封给兰州的“情书”。他用寥寥数语，描述出一个好吃的兰州，“那一碗滚烫的汤里熬的是西北的豪迈，手抓羊肉蘸一点盐就能吃出草原的辽阔，明火烧烤的烟火气藏着的是市井的狂欢，甜酷子奶茶是麦芽的微醺和奶茶的甜润在打架，每一种味道都是历史的馈赠……”

林琳这样解读兰州为什么“好吃”：它是丝绸之路的“十字路口”，东边的粮食，西边的香料，北边的羊肉，南边的茶，都在这里相遇、碰撞、融合。

这份历经千年积淀的底蕴，让岳梦阳眼里的兰州更加丰富醇厚。来自甘肃酒泉的她，是兰州文理学院的学生，也是今年兰州马拉松13位“兰精灵”族族长之一，她和小伙伴们是6864名兰州马拉松志愿者“兰精灵”的形象代言人。

跑友抵达兰州，扑面而来的第一份热情正是来自“兰精灵”们。物资领取现场，他们尽情挥舞双手，用笑脸和呐喊为跑者送上祝福；在打印领物凭条时，如果看到跑者身份证的生日恰逢“兰马”比赛日，他们还会围绕跑者载歌载舞，现场为“兰马寿星”庆祝。这样的氛围，让大家沉浸其中。

“快乐是会传递的，氛围是我一定要当‘兰精灵’的理由。”岳梦阳是个性格内向的女孩，前两年当“兰精灵”志愿者时，她就喜欢上了“兰马”，今年经过选拔成为“族长”。分发物资那几天，她每天在场馆内要走几万步。

分发物资的最后一天晚上，岳梦阳和现场的“兰精灵”们一起唱歌，“疯疯癫癫”就哭了。他们相互之间并不认识，却像家人一样告别。就像“兰精灵”跟跑者之间一样，也是素不相识的陌生人，但愿意为他们唱歌、欢呼，享受同频快乐。

有位视频博主说，参加了这么多场马拉松，在“跑马”圈也算是见过世面了。很多赛事的服务保障让人高兴、点赞，但“兰马”能用细节和热情把跑者“整破防了”而感动落泪。

人情味

兰州，我还会再回来的。不是为了比赛，是为了回家。

——跑步视频博主林琳

在林琳“情书”短视频的评论区，有位兰州网友留言：“你们走后，兰州

就会有一种过完年，家人各自奔赴远方的感觉。”

林琳的目标，是在有生之年跑遍中国1000座城市，目前已经走过128个。视频账号简介中，他这样说：“跑一场马，读一座城，爱一方人……”从写给兰州的情书中不难看出，他读懂了兰州，也爱上了兰州人。

第四次“兰马”之旅，领取物资现场的那句“好久不见 欢迎回家”，突然就让林琳鼻子一酸。此后几天，兰州人热情如故：这一切都像回家，因为有人情味。

“什么是人情味？人情味不是客客气气的礼貌，是你还没有开口，他已经把你的事儿想在了心上；是你以为自己是过客，他们要让你知道，你是回来的家人。”林琳在“情书”短视频中写道：人情味不是刻意营造的热情，而是兰州人骨子里的厚道与赤诚。

情书书写了兰州的浪漫：表面风沙粗犷，内心却奔放着最热烈的浪漫……在这片土地上，他们活出了最温柔的深情。就像兰州的特产苦水玫瑰，带刺但滚烫，朴素但深情。

兰州人把黄河当成生活的中心。河边有茶摊儿，有健身的老人，有踢足球的少年，有谈恋爱的小青年，有打网球的爱好者。在兰州，黄河水是从生活里流过的。

这封“情书”，也是向有情有义的兰州人告白。赛道两旁从起点到终点全都是人，整个城市都在沸腾。所有人的呐喊让林琳感觉到，他不是跑马拉松，而是在接受一座城市的拥抱。

“你问我，一场马拉松最高级的成功是什么？不是成为世界冠军，不是破纪录，而是让本地市民感到骄傲。”第四次兰州之旅，林琳有了新的感悟。“这是我第四次告别，但这一定不是最后一次。把你当家人的地方，你怎么可能只回去4次？”

社交平台上，很难找到哪位跑者是带着遗憾离开兰州的。如果有，那也是“告别”本身。明年再来，兰州等你！



更多报道请扫二维码

陶然

来稿邮箱：fukan@jrbns.cn



贵德

早晨6点多，晨光微熹。青海海南藏族自治州贵德县，黛青色山峦剪影起伏。彩虹形状的大桥上，清清黄河水闪着微光。

贵德地处黄河上游，黄河流经县境76.8公里，是黄土高原向青藏高原过渡地带。因上游来沙量少，峡谷地形利于泥沙沉降，加之长期生态保护，贵德段黄河水质常年清澈，素有“天下黄河贵德清”美誉。

得益于黄河沿岸谷地暖干的小气候，4月初贵德梨花就盛开了。花季一到，旅游季便开启了。由于高原漫长的秋冬季草木萧瑟，人们对春夏花季的喜爱尤为热烈。“每年梨花节都特别热闹，游客越来越多。看着家乡的旅游业一年比一年红火，心里真高兴！”本地游客王海军说。

贵德县有万亩梨树，1998年，当地立足这一生态优势，首次举办梨花艺术节。花为媒，节邀客，贵德旅游突破“养在深闺人未识”的局面，丹霞地貌、黄河谷地、麻吾峡风蚀地貌造就的国家地质公园雄奇胜景吸引了大量游客。

起初，贵德旅游主要是赏花看黄河。近几年，贵德县深度挖掘黄河文化，加快文旅融合，推动旅游升级，梨花艺术节更名为黄河文化旅游季，以“文旅+”拉长了花季。

今年节日期间，县城一时热闹非凡，做小生意的人纷纷前来“赶节”。“杨柳嘛叶子青呀，我给三妹妹织手巾呀。”滨河广场外，72岁的蔡连祥用音响放着青海小调民歌《织手巾》，乐声悠扬，有人大声跟唱。青海人喜欢音乐和舞蹈，青海民间小调丰富多彩，质朴豪放中不失委婉悠扬，其特有的高原风格在我国民间歌曲中占有独特位置。喜欢音乐的蔡连祥和老伴从100多公里外的互助土族自治县赶过来，摆摊卖存有青海小调、藏族民歌的优盘。“昨天卖了90元，今天应该会多卖些。顺便和老伴过来看美景，看热闹！”蔡连祥说。

这次，节日上特别加入了庄重的“致敬黄河”仪式。20名当地各界代表依次将取自黄河流经青海省16个县的黄河各段之水，缓缓注入一尊象征着承载与传承的鼎中，用质朴而庄重的方式，诠释着对母亲河的感恩与守护。

黄河清，贵德兴。今年“五一”假期，贵德县游客接待量与旅游消费稳步攀升，文旅经济活力持续释放，生态与文旅交相辉映。

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美 编 王子莹

生活中的经济学

工位盆栽，今年轮到羽衣甘蓝

杨芋叶

29.9元一盆，上架即被抢空。最近，羽衣甘蓝盆栽成了新晋网红，有消费者“一次抱走七八盆”，没抢到的在网上求代购。曾经路边无人问津的绿叶植物，摇身变成了“工位上的顶流”。

类似的场景似曾相识。前年是“禁止蕉绿”——水培香蕉因谐音梗走红，单日最高卖出1.5万单。去年是蓝莓盆栽，一个月卖出上万盆。今年，羽衣甘蓝接过了接力棒。香蕉、蓝莓、羽衣甘蓝……工位上的盆栽年年换主角。年轻人花几十元买一盆苗，到底在种什么？

答案或许没那么复杂：买一种让自己开心的东西。盆栽在变，但年轻人消费逻辑的转变是清晰的：不再只盯着性价比，

而是越来越看重商品带来的心理满足与付出成本之间的比值。一盆几十元的植物，能提供持续数月的微小快乐。

不管是情感还是工作，努力与回报之间往往有不确定性。而一盆植物恰好给出了另一种反馈模式：浇水立刻湿润，几天后冒新芽，几周后结出果实。每投入一分钟，都能获得可见的回报。这种低投入、高确定性的正向反馈，让几十元一盆的植物成了一台高效的“情绪调节器”。

不仅如此，一盆羽衣甘蓝从购买到分享，还完成了一个情绪消费的完整闭环。办公室里，同事之间不再只聊项目进度，而是互相问“你的羽衣盆栽在变，但年轻人消费逻辑的转变是清晰的：不再只盯着性价比，而是越来越看重商品带来的心理满足与付出成本之间的比值。一盆几十元的植物，能提供持续数月的微小快乐。”

的社交媒介。那些在朋友圈晒出的果实照片、在群里分享的冒芽视频，也在不知不觉中积攒着点赞和评论。消费者愿意为这种体验消费，背后正是情绪溢价在起作用：消费者购买的不再是生活必需品，而是能带来情感满足的商品或服务。

但也要冷静地看到情绪消费的另一面。“种一次吃一年”听起来很美，真正种下去才发现，羽衣甘蓝味道苦涩，榨汁后营养大打折扣。也有人因为浇水太勤把根烂掉，因为买到了劣质种子，种下去半个月不发芽，解压神器变成了添堵工具。

情绪消费的另一面是：情绪的边际效用会快速递减，今天的“心头好”，明天已忘掉。当羽衣甘蓝退潮，下一个小众盆栽成为新主角时，上一

轮被热捧的植物往往被遗弃在阳台角落。

这给商家和消费者都提了个醒。对商家而言，与其追逐下一个“禁止蕉绿”式的爆款，不如想想如何让产品的价值更持久，让消费者真正从种植中获得持续的快乐。对消费者而言，盆栽再治愈，也只是生活的调味剂——享受过程就好，别大计较结果。

工位盆栽的热度起伏，折射出消费逻辑的一次深层转变。年轻人愿意为这些生活中的“小确幸”付费，而如何让这份快乐沉淀为更长久的价值，是这场情绪经济热潮留给市场的长期考题。

