

# “圣诞”驾到

□高艳芹

“圣诞”来我家正好一年了。初来乍到时，它一点也不拘谨胆怯，一天到晚光吃吃喝喝、玩玩闹闹。白天眯着眼躺在地上晒太阳，晚饭后瞪大眼睛和孩子捉迷藏，有时候躺在地上任人摩挲、打滚撒泼。

“圣诞”的到来，最开始我是不情愿的，自始至终对它敬而远之，从不主动招惹它。我不知道它为什么叫“圣诞”，从前任主人家来时，名字也带来了，我们就一直这样叫它。

前段时间我有点感冒，吃饭时特意避开大家，去了一间卧室单独吃，“圣诞”进来了，朝我喵喵叫了几声，好像在说：“大家都在外面吃，你为什么在这里吃呢？”这次我有点感动，轻轻对它说：“我感冒了，不能传染大家。”它看了看我，好像听懂了就出去了。

一直大门不出二门不迈的“圣诞”竟然抓了回麻雀。要不是亲眼所见，我还真不相信。麻雀是从卧室的空调管子进来的，躲在了窗帘后面，一直在旁边等待机会的“圣诞”迅速跳扑上去，我还没看清是怎么回事，麻雀已经到了它嘴里。叨了一会儿又放下，等麻雀醒来刚要飞，“圣诞”上去又是一口。就这样，“圣诞”把麻雀当玩具玩了好久。我真没想到，一直圈养得肥肥的“圣诞”，平日里一向文静温顺，没想到老本行还没忘，捕鸟都行，捉老鼠肯定也不在话下。

现在，除了还是受不了“圣诞”进卧室上床和上书桌，我真的有些喜欢上它了。

它好奇，每每家里添了新物件，它必定瞧个够，记



“圣诞”

得打印机刚安上那阵子，进纸打印时，“圣诞”必定闻声跳到跟前，想用爪子抓住不让进，样子可逗了。

它好客。一般小猫家里来客人，都会怕生躲了不见人。可“圣诞”不，大大方方地在人脚底下走动。客人落座，我们正说着话，它就跑到人家跟前蹭人家裤管，和人家打招呼，生怕被人冷落似的。

它好聪明。它能看懂你的眼神。我心情好时，温柔地看它一眼，它就乖乖地过来，任我摩挲。我没心情时，它则规规矩矩地待在旁边，从不烦扰我。

最近和学生学了一个动物单元的文章，我深深地感觉到万物皆有灵性，人与动物之间是有情感链接通道的。理解、尊重、友爱，我们就会拥有一个特别的动物朋友。

## 家有萌宠

家，因萌宠更温暖；生活，因萌宠更精彩。本报《家有萌宠》栏目即日起正式开启，在这里您可以分享它们的动人故事，展现它们的独特风采。无论是傲娇的猫咪、调皮的狗狗，还是奇趣的乌龟、蜥蜴……只要它足够机灵、可爱，请与我们一起记录你们之间这份纯真的情感，让世界看到独一无二的它们。

在此，我们诚挚向您征集与萌宠的点滴，可图可文，字数简短、题材不限、宠物类别不限，只要故事好玩、照片萌宠、视频逗乐均可。您也可以与我们分享自己在养宠过程中的疑惑，我们会邀请专业人士给予解答！

投稿邮箱：wfwbxw@163.com。投稿一经选中，会在报纸、视频平台、微信公众号同步推出，让您的萌宠“萌倒”更多人。（投稿请备注栏目名称、宠物名字、联系方式等信息）



欢迎扫码入群

# 中国异宠饲养者已超过1700万人 小众爱好撑起百亿赛道

所谓“异宠”，是指有别于猫、狗、观赏鱼等的小众宠物品类，爬行动物、小型哺乳类动物、昆虫等含括在内。据《2025年中国宠物行业白皮书(消费报告)》显示，中国异宠饲养者已超过1700万人，市场规模逼近百亿元。《2026年中国宠物行业白皮书(消费报告)》则显示，2025年，两栖、爬行类、啮齿类“异宠”的饲养数量快速上升。

## 因为热爱，玩家变卖家

日前，南京万象天地携手南京农业大学移动昆虫博物馆，打造南京首届异宠市集，近40位专业繁育者集中设摊，葵花凤头鹦鹉、绿鬣蜥、苏卡达陆龟等百余种珍稀异宠限时展出，让市民近距离触摸小众宠物。

“这里形形色色的小生命随处可见，五彩斑斓的蝴蝶、奇形怪状的甲虫……每一处都藏着大自然的奥秘。”六年级学生刘瑞骐在参观后，用作文记录下了此次新奇体验。

“没有孩子会排斥大自然里的东西。”南京农业大学移动昆虫博物馆负责人赵大伟说，昆虫正是孩子了解大自然的重要纽带。

市集上，两位小小“昆虫主理人”忙得不亦乐乎：直播科普、接受采访、接待顾客，摊位时常“爆单”。他们从小痴迷昆虫，从养着玩，到尝试繁殖，再到交易售卖，一天最多能卖1000多元。

“现在行业里的很多商家，都是从玩家转卖家，用自己的热爱唤醒更多人的热爱。”赵大伟的话，道出了异宠行业从业者的共同底色。

张雨健，便是“玩家变卖家”的典型。2019年，张雨健正式踏入异宠行业。从最初小心翼翼饲养一两只乌龟，慢慢发展到上百只，再到如今的规模化养殖。随着饲养规模越来越大，张雨健逐渐从玩家变成了卖家，用兴趣换来的收入反哺养殖成本，不断优化升级手中品种，最终把这份副业做成了全职主业。

与张雨健不同，丁泓淦从一名异宠玩家，成长为业内知名的异宠诊疗专家。四五岁时痴迷养蚂蚁，小学养蜥蜴，还是学校生物角的“长期供应商”，这份对异宠的热爱，也影响了他人生的方向。

大学时，丁泓淦选择动物医学专业。2013年大学毕业后，他敏锐地关注到异宠医疗领域的空白，并深入学习异宠诊疗技术。2016年，丁泓淦在南京开启异宠诊疗之路；2019年，他在南京开设异宠专科医院，用专业守护每一份异宠热爱。



## “异宠+”消费场景不断上新

“年轻群体是异宠行业的主力军，尤其是大学生，他们的素养、接受度以及发展潜力，都不容小觑。”赵大伟认为，大学生有冲劲、有想法，能把异宠这件事真正“造”起来，极大推动了行业的发展。

“办异宠市集不只是为了买卖，我们更想把南京的异宠文化慢慢做起来，给这群爱好者一个交流、分享的地方。”赵大伟说，这次市集是他与团队深耕“异宠+科普”模式的一次重要尝试。

不止市集，异宠的固定消费场景也在不断上新，“异宠+”解锁行业新可能。

投喂新喀里多尼亚岛的蜥蜴、触摸澳洲姥爷树蛙、近距离观察捕虫蛛……在南京城北某大型购物中心一家异宠体验馆，小朋友正在与小蛇亲密互动。独特业态成为亲子家庭打卡地，周末午后客流更是到达顶峰。店长施禹星介绍，该品牌是异宠体验行业率先入驻商场的品牌，目前全国有4家门店，即将开设第5家。其所在门店2025年国庆节开业，截至目前接待亲子家庭超3000组，日销售额最高1.7万元，单月最高超20万元。

此外，一批异宠咖啡店也悄然走红，“神奇动物”吸引一众年轻人前来打卡、“解压”。一位店主表示，“爬宠+咖啡”模式的核心是提供情绪价值。只有近距离接触，才能判断自己是否真喜欢。开店初衷就是想搭建桥梁，让更多人认识、了解异宠。

## 有望成下一个万亿级市场？

据《2025年中国宠物行业白皮书(消费报告)》显示，异宠市场规模近百亿元，年增速达35%，约为传统宠物行业增速的9倍。激进增长的赛道背后，行业发展的挑战与潜在风险正暗流涌动。

“从临床诊疗来看，最突出的痛点就是药品稀缺，常常面临无药可用的窘境。”丁泓淦直言，当前不少宠物诊所为应对诊疗需求，不得不铤而走险使用人用药，却面临不合规风险。尽管国家相关部门已关注到这一问题，正逐步推进人用化学药品转宠物用化学药品的相关工作，但整体进程较为缓慢。

在张雨健看来，当前中国异宠行业最突出的问题，是不少饲主的饲养知识与所养品种不匹配。张雨健表示，部分发达国家甚至明确要求，市民在购买异宠前，必须通过相关考试才能获得饲养资格，从源头规范饲养行为。国内异宠行业仍处于起步阶段，相关饲养知识和理念还不够成熟。不少人一时冲动，盲目购入成体体型巨大的异宠品种，后因各种原因草率放生。张雨健提醒，若是外来异宠物种被随意放生，极易对本地生态环境造成严重破坏。

尽管面临诸多挑战，赵大伟对异宠行业的未来仍充满信心。“行业规模增长迅猛，市场空间巨大，我觉得有望成为下一个万亿级市场。”赵大伟说。

据《江南时报》