



戴的是美观更是愿望 水晶手串 成年轻人新宠

“兔毛”手串。

不同颜色的水晶手串

从直播间的爆款单品到线下产地的游客爆满，从年轻人手腕间的时尚点缀到社交平台的高频话题，水晶手串正以一种“现象级”热度席卷消费市场。

主播口中的黄水晶是“财富之石”，紫水晶带来“贵人运”，白水晶主打“能量净化”，粉水晶定位“人缘提升”，诸如此类的说法吸引着消费者纷纷下单。在社交平台上，“水晶”话题热度居高不下，相关浏览量达数十亿之多，各类水晶功效讨论帖、种草笔记层出不穷。不仅如此，水晶手串价格跨度极大，从几十元的入门款到数千元乃至上万元的精品，满足了不同消费层次人群的需求。

买水晶、聊水晶何以成为年轻人的社交新时尚？水晶的“水”到底有多深？

“悦己消费”助水晶崛起

“我被水晶控制了！”今年4月，为了挑选一条心仪的水晶手串，阿珍在直播间熬到了凌晨3点，从此一发不可收拾，接连入手了好几条种类各异、单价100元至2000元不等的手串——她正式“入坑”了。

“手机里刷到的全是水晶，一闭眼也是各种水晶矿石，每天熬夜看直播。”阿珍反思，“水晶只占我手腕16cm的围度，怎么会占据我70%甚至更多的脑容量呢？”她在社交媒体上的感慨引发更多“晶友”的共鸣，“买水晶真的会上瘾！”“我几乎‘日入一晶’。”“我入坑一个月，花了好几万元。”

水晶的爆火并非偶然。水晶是我国跨境电商销往欧美的爆品，一次次在海外掀起购买热潮。2024年以来，水晶在国内的热度和讨论度呈上升趋势，仅小红书平台的“水晶”话题总浏览量就达22亿，伊能静、于正、张俪等明星高调入场带货水晶，女星徐艺洋多次分享水晶并因“直播卖水晶太贵”引发网友热议。

顺应“疗愈经济”“悦己消费”崛起的趋势，除了水晶手串、项链等饰品，一批五花八门的水晶制品如水晶球、水晶洞、水晶金字塔也颇受欢迎，绿幽灵、金发晶、海蓝宝、碧玺等宝石品类更让新手眼花，再加上水晶常被以各种“玄学”鼓吹包装，“水晶圈”水很深，乱象很多”是不少业内人士的共识。

明星效应助长水晶溢价

打开社交媒体，“水晶+玄学”的讨论比比皆是，每个品种和颜色的水晶都能对应不同寓意和“功效”：“紫水晶助学业”“粉水晶招桃花”“黄水晶聚财富”……还有商家能根据生肖和“五行”属性为买家定制专属手串。

“凡是跟你讲水晶有什么功效和能量的店家，都是想高价卖给你。”一位资深水晶爱好者告诉记者，在她熟识的北京一家线下水晶店，本金100元的水晶能卖到1000元，且供不应求，“价格翻十倍卖给你的，都是有良心的卖家了。”

阿珍最初也被水晶的“功效”吸引，但了解越深越发现，“玄学”只是商家溢价的幌子，“如果水晶真有那么神奇，江苏东海、广东可塘这些水晶源头的商家早成首富了。”她说。

大受追捧的“水晶能量”概念，常与地球磁场、印度“脉轮”学说相联系，为了让水晶保持积极的“高频能量”，一些水晶爱好者会定期带水晶晒月光“消磁”，用鼠尾草烟熏“净化”。“‘净化’后就变透亮！”多位网友分享了水晶“净化”前后的照片。网名“小明”的中国地质大学珠宝学

院本硕毕业生，有丰富水晶鉴定经验，她解释：“从珠宝专业的角度看，根本没有这些‘玄学’讲究，都是心理作用。水晶可能偶然经过日晒、水洗，导致它的物化性质有一些改变，但大家没有这方面的专业知识，就会归因错误。”

有位商业博主分享水晶创业的秘诀——“背靠玄学，讲好故事”，他售卖的电子文档“玄学背景下的水晶新营销之道”销量上百份，文档从中外玄学基础、视觉、文案等方面为创业者出谋划策，强调要调动受众相信“相信的力量”。

在明星直播间的流量加持下，水晶价格显著攀升。猫冬是水晶原石爱好者，据她观察，今年6月，每克一元的蒙古水晶已经飙至每克十几元，“我所在的店家粉丝群不断有新人加入，他们刚开始玩水晶，就要接受几千元甚至一万多一颗的价格，这在以前是难以想象的。”

被网友质疑“割韭菜”的徐艺洋直播间，卖的都是“天价水晶”吗？“直播间里那些水晶手串，大多是DIY款式，就是很简单的紫水晶、黄水晶拼在一起。”水晶爱好者言槐介绍，“像我这种‘老手’去买，二三十元就能买到，在她这里却卖了好几百元，我实在难以理解。”

多位水晶商家和买家表示，明星网红下场卖水晶，让水晶的市场价格浮动更大了，但在小明看来，虚高的价格总有一天会回落，“水晶总体产量很大，价格总会落回它该有的样子。贵的永远是那些真正产量低、稀有的珠宝。”

“多看少买”是爱好者的箴言

水晶圈为什么“水很深”？年产量巨大、种类繁多复杂的水晶本身就有鉴别难度，良莠不齐的市场更增添了信息差和模糊地带。“严格来说，只有二氧化硅单晶体才能算水晶，所以水晶只包含粉水晶、紫水晶、白水晶、黄水晶这几种，但现在像蓝晶石、黑曜石、玛瑙，也都被当作水晶卖。”小明说，市面上常见的热门手串，很多其实并不是水晶。

在“晶友”们的交流取经中，“多看少买”是老玩家给新手的“四字箴言”——先学习，再入坑，修炼成能准确判断水晶品质的“火眼金睛”，再去混乱的市场里历练。几乎每位“入坑者”都有一段深入各个平台获取信息的经历。“看多了自然就知道每个水晶品质是真是假、价格是便宜还是贵，我是在观察了很久之后才下手买

的第一条水晶。”言槐说。

判断水晶品质有哪些客观标准？小明介绍，一个是净度，即内部晶体的干净程度、内含物形态的好坏，另一个是颜色。“棉”是指水晶内部出现的絮状物，本是影响水晶美观和价值的缺陷，但现在很多商家会把有“棉”的水晶称为“奶盖”“蓝天白云”，吸引不懂行情的买家下单。

线上买水晶很容易“踩坑”，除了个别商家拿染色水晶、玻璃珠、琉璃充当天然水晶，直播间的套路也不可胜数。猫冬提到，有些直播间的射灯很亮，照得水晶也光彩夺目，收到货却十分灰暗，明显货不对板。

19岁的言槐在北京读大二，“水晶的价格跟我的生活很割裂，我平时吃30元的外卖都很心疼，一件三四百元的衣服，我也不会买，但一个三四百元的水晶，我就很愿意买。”

她已经在水晶上消费一万多元，“如果让我妈知道我买水晶花了这么多，她肯定不能接受。”

言槐在一个名为“水晶材料批发”的群里，群主每天会放出规定时限的水晶拼团，款式和价格都是随机的，言槐每天都在群里蹲“低价捡漏”水晶，“我总觉得过了这村就没这店，总像受到蛊惑一样去下单。”这次，她看上一条比市价便宜很多的紫锂辉石手串，但在最后一刻忍住了——要谨记“多看少买”的原则。

阿珍也多次尝试“退坑”，长时间关注水晶信息让她的精神状态变差了，“我尝试取关所有与水晶相关的博主、商家，放下手机、多加运动，强迫自己早点睡。”

“心灵盟友”是否有疗愈功效

第三方平台数据显示，“Z世代”是水晶饰品的消费主力。对很多痴迷水晶的年轻人来说，水晶是压力和情绪释放的窗口，是他们追求精神寄托的方式之一。

“我就像一只乌鸦，特别喜欢亮晶晶的东西。”言槐回忆，她小时候就喜欢捡哥哥的玻璃弹珠玩，当她把喜欢的物件围成一圈，自己坐到中间，总能感到非常安心。

愿意为“情绪”付费的言槐不想给家人增加经济负担，她用业余时间在校园文化节摆摊卖闲置，还利用美术专业特长在网络平台接单，帮其他同好制作水晶绕线吊坠，用赚来的钱支撑自己的水晶爱好。

年轻人为何纷纷爱上了买水晶手串？这背后的原因颇为复杂。

一方面是因为水晶本身被赋予了各种“美好”的寓意，从而大量吸粉。例如，粉水晶象征着招桃花运，黄水晶则意味着生财旺运，绿幽灵有助于事业发展。渐渐地，水晶俨然被神化，成了一方神奇的许愿池，能够接纳年轻人那些五花八门的愿望。对去年开始“入坑”水晶的小陈来说，深有体会。

另一方面，随着互联网平台的广泛传播，各大主播的带货效应以及明星同款的影响力，使得水晶手串被赋予了“追星”以及“社交”的双重属性。小陈还提到：“我身边的朋友就买过热巴同款的水晶手串，听说价格不菲，不过只要她开心就好！”这充分说明了水晶手串在年轻人中的流行程度，以及它所承载的社交话题和追星文化。

“这可能与近期黄金价格的上涨有关。”在武林路经营饰品店的徐先生认为，“年轻人是消费的主力军，但因黄金价格上涨，他们的购买力相对下降，而水晶则相对便宜许多，因此他们选择购买水晶来取悦自己，这也可以说是一种悦己消费的趋势。”他认为，这对水晶市场来说是一个好的趋势，但也建议消费者在购买时应保持谨慎，避免因为价格相对便宜就盲目跟风，而应根据个人实际需求进行理性消费。

提醒

购买前应多学习相关知识

江苏省东海县的水晶业商会创会会长李先进透露，东海在5年前被联合国教科文组织命名为“世界水晶之都”，目前是中国乃至世界最大体量的水晶集散地，年销售额近500亿元。

现在市面上90%的水晶其实都来自国外，比如南非、赞比亚等。不过，与和田玉、翡翠不同的是，和田玉是“玉中天花板”，油性、脂粉度无可替代；翡翠依赖缅甸产地，其他地方品质难及；但水晶全球属性一致，巴西等国的水晶质量同样出色。

年轻人喜欢水晶绝对是好事，不过在购买前应该多学习水晶的知识。比如水晶的分类就有上千种，如何辨别？白水晶的A、B、C级别区分是怎么划分的？如何欣赏水晶的色彩和包裹体？水晶品种丰富，从绿幽灵到红发晶、金发晶等稀有品种都有，像超七等稀有水晶都得按克卖，价格能到七八千元一克，但产量极少，购买时需了解其稀缺性。

重庆商报综合上观新闻、每日商报、中国商报等

