

越来越多的年轻人“闯”入老年生活场景,开始“沾老年人的光”

“蹭老式消费”,年轻人蹭的是什么?

本报记者 田莹

去老人家食堂享受物美价廉的菜品;到老年大学学习茶艺、插花;加入“夕阳红”旅游团体会休闲旅游……近来,越来越多的年轻人“闯”入老年生活场景,开始“沾老年人的光”。

“蹭老”这个词儿,本身并不受大众认可,但是上述“蹭老式消费”却受到不少年轻人的追捧。有人是因为某次“误打误撞”的消费体验,也有人是通过陪伴长辈的经历,让他们看到了老年消费场景和自己生活的契合点,并从此“越陷越深”。

这些看似与年轻人八竿子打不着的消费场景,到底满足了他们哪些需求呢?年轻人的“闯入”会挤占老年人的资源吗?在这背后是否又折射出更多年轻人的消费需求等待商家去挖掘呢?

不要“消费陷阱” 追求“返璞归真”

中午12时一过,河东区上杭路街老人家食堂即迎来了第二波客流高峰,与之前一个小时不同的是,这波客人里明显多了许多上班族的身影。

“阿姨,我来了,今天不吃盒饭,我炒俩菜带回去,就老爆三和八珍豆腐吧。”刚走进食堂,张先生就熟练地跟收银台的阿姨点起了菜。他告诉记者,今年初,老人家食堂开业没多久,自己就成了这里的食客。不说天天报到,每周至少有两三天的午餐都是在这里解决的,“刚开始时就是好奇,老人家食堂有什么不一样的。跟服务员确认过也接待年轻人后,就来体验了一下。”谈及自己的“蹭老式消费”体验,张先生直言最吸引自己的就是性价比,“这里的套餐是从16个菜里自选,两荤一素三个菜15元起,最贵是22元,而且菜的分量很足,少油少盐,口味也不错。点外卖的话,20多元只能吃到一个菜,还很难保证荤素搭配、营养均衡。”

来这里就餐的上班族中,有不少人选择直接打包带回单位就餐。时间接近14时,附近的上班族们离开后,这里又成了一群外卖小哥的食堂。刚过13时30分,外卖小哥小李已经端着满满一盘子饭菜埋头吃了起来。他告诉记者,自己来天津打工一年多,赚的都是辛苦钱,三餐都要精打细算。“送了这么多餐,每一家都很熟悉了,肯定要选个划算的。老人家食堂给我们外卖员有优惠,套餐一律15元,米饭还是不限量的,一个月能省不少钱。而且这边都是热腾腾的家常菜,中午来坐一坐,有一种回家的感觉。”

就像张先生总结的那样,跟着老年人“蹭饭”,追求的是个“返璞归真”。“我们年轻人也不是天天都要仪式感,大家都是打工赚钱,要脚踏实地地生活。我觉得老年人不会被各种花里胡哨的噱头迷惑,更看重内里的价值。跟着他们吃,让我觉得自己‘把钱真的花在饭本身上’,感觉特别踏实。”

不要“内卷” 体会真正的“乐趣”

最近,全职妈妈郭璐每天的日程都安排得满满当当的,一周五个工作日,除了周四,她都要到位于和平区的新时代老年大学上一节兴趣课,课程内容从瑜伽、健身操到书法、茶艺,有动有静,丰富



老年大学的课堂上吸引了不少年轻学员。

本报记者 田莹摄

多彩。郭璐笑着说:“这就是老年大学里没开食堂,要不我可能整天都泡在里面不出来。”

郭璐与新时代老年大学的缘分是从今年10月份开始的,虽然加入得晚,但让她一发而不可收。尽管已经上了6门课程,郭璐爽快地表示如果学校开了自己感兴趣的新课,她还会继续报名。“其实我之前是个挺‘懒’的人,除了买菜做饭、接送孩子,每天就是窝在家里。一次偶然的机会,我所在的一个妈妈群有个小伙伴说可以到老年大学去上兴趣班。当时不少人觉得很新奇,细问之下,一门课程一个学期才收三五百元,大家立马就来了精神。”郭璐回忆说,“当时,大家只是抱着试试看的想法来的,没想到体验之后,就彻底爱上了老年大学。”

郭璐感觉自从来到老年大学之后,自己整个人都变得更有活力了。“全职妈妈的生活其实挺单调且枯燥的,每天就是围着老公和孩子转。送完孩子之后,偶尔和同学生家长一起逛逛菜市场,几乎就是全部社交了。”郭璐表示,“我也想提升自己,但一直没有找到适合的场景。兴趣班很多,几乎都是面向孩子的。职业培训就更不用说了,许多培训课都是以考证为目标,我没这个需求。老年大学真的太适合我了,特别是在这里每天都能看到坚持学习的老人,看看他们那个精气神,再想想过去的我,真的自愧不如。”

今年40岁的上班族李宝芹一直热衷瑜伽,每周都要到健身教室去上几次课。今年因为工作调整,之前的课程时间对不上了,她不得不寻找新的瑜伽教室,结果在朋友的推荐下一脚踏进了老年大学。“我之前上的瑜伽课每节课的均价在200元左右,而老年大学一学期15节课一共才350元,平均每节20多元。当然每周一次课对我来说运动量不够,我就报了两个瑜伽班,即使如此也只不过是过去三四节课的价格,真的不能再便宜了。”

除了价格优势外,更吸引李宝芹的还是老年大学的氛围。“平时工作就已经很累的,我特别希望能有一个真正放松身心的地方。过去的瑜伽教室也挺好,但是大家互不熟悉,好像每个人都忙忙碌碌,一下课人就都不见了。在老年大学上课就不一样了,从老师到学员都特别热情,整体的松弛感非常强,课余时间

还会多交流几句,拉拉家常。我来这边才上了六七节课,就已经结识了好几个朋友。”

舞蹈教师任红洁就在老年大学教过不少年轻人,她告诉记者,当年轻人和老年人玩到一起的时候,会带来意想不到的“化学反应”。“老年人真的非常欢迎年轻人进入自己的群体,这让他们感觉自己更年轻、更时尚。而年轻人在这里没有同辈竞争的压力,体验到的是更真诚的关怀、更纯粹的乐趣。不少年轻人在这里变得更加开朗热情,甚至有了自己的‘忘年交’,在友谊中互相汲取对方生活的智慧。”任红洁说。

年轻人会挤占 老年人的资源吗?

一边是年轻人受各种消费场景的吸引涌入老年人的“主场”,另一边又出现一种担忧的声音:年轻人是否挤占了老年人的资源,影响了原本目标受益者的利益呢?

从目前的情形看,年轻人的涌入不仅没有让老年人的利益受损,反而因为他们的活跃,让原本相对清冷的老年消费场景意外地收获了许多关注。

老人家食堂的经营者司楠对此体会很深。别看整个食堂的面积不大,但是从厨师、服务员到保洁员一个都不能少,为了给行动不便的老人提供上门送餐服务,还得安排送餐员。人力成本上来了,在饭菜价格上却要压低,才能让老年人觉得实惠,愿意上门,这些都会给食堂的运营带来压力。“今年初,老人家食堂刚开业的那段时间,前来就餐的年轻人并不多,还是以周边社区的老年人为主。大概从夏天开始,我发现来食堂就餐的年轻人多起来了,还有人对着菜品拍照。我刷小红书时,无意中看到有人分享的探店笔记,从菜品到餐盘、餐桌都像是从我们家拍的,点进去一看果然如此。”司楠笑着说,“开门做生意,来者都是客。年轻人在社交媒体上分享老年食堂,这种反差感给我们带来了不少人气,而他们的到来,也确实帮助我们减少了一些运营压力。”

越来越多的年轻人来就餐,会给老年人带来不便吗?司楠指着餐厅一角的大圆桌说:“我们把那里设置成了‘老年人专座’,在墙上也张贴了明显的标识,在用餐高峰的时候,餐厅会优先保障老年人的位置。”司楠告诉记者,“年轻人刚

多起来的时候,也确实出现过老年人来用餐却没有位置的情况。现在不管是年轻人还是老年人都有自己相对集中的用餐时段,加上‘老年人专座’的设立,这种情况几乎不会发生了。”

相对于餐饮服务这种随机性很强的经营项目来说,老年大学更容易在设计之初就定好保护老年人利益的机制。记者在网站上查询我市各级公立老年大学招生简章时发现,几乎都对学员的年龄有严格的要求,年满45岁或者50岁以上的才能报名。相比之下民营教育机构对于学员的年龄要求就没那么严格了。新时代老年大学校长黑利刚告诉记者,2019年学校刚成立的时候也是只面向45岁至75岁的老年人开放。“慢慢的有人在帮父母报名的时候,会试探性地问一句收不收年轻人,如果相应的班级没有招满,我们就会把他们补录进来。”

随着年轻学员逐渐增多,在新时代老年大学的官方视频号里,开始频繁出现年轻人的身影。年轻人打开了思路,黑利刚也忙碌了起来:“过去年轻人少,多出一两个人,安排插班就可以了。现在年轻人多了起来,20人左右就可以开一个新班。等后面学员更多了,我们还可以安排老年人白天上课,把年轻人的课程安排在晚间,也能方便上班族下班后来放松一下。这样对经营者来说,场地利用率更高,降低了成本;对学员来说选择更多,可以说是双赢了。”

为年轻人的需求找到出口

有人说,“蹭老式消费”火起来,体现了当下年轻人开源节流、拒绝过度消费的理念变化。从另一个角度看,也说明年轻人对于老年人经验的认可,就像有的网友在讨论“蹭老式消费”时调侃的那样——“跟着老年人的脚步,可以少走50年弯路”。

不得不提的还有,随着人口老龄化趋势的加剧,近年来老年群体逐渐成为消费主力军,银发经济日益壮大,各种适老化产品、项目持续升级,越做越好。不管是旅游、餐饮,还是服务行业,针对老年群体的消费场景,往往会具有价格更实惠、服务更精细、操作更便捷的鲜明特点,这些都成为吸引年轻人的一大利器。

当然,在“蹭老式消费”火热的背后,我们还要提醒商家,在抓住一老一小这两头广大市场的同时,年轻人的消费需求也应当被看到、被关注。

而在这方面,嗅觉灵敏的经营者们已经摩拳擦掌准备大展拳脚了。本市不少社区的助老食堂靠年轻人的涌入而“破圈”,进而通过更丰富的菜品、更精细的服务留住了顾客,实现了良性持续运转。一些民营老年教育机构也从“蹭课”的学员身上看到了年轻人希望摆脱“内卷”、从培养爱好中放松身心的诉求,打开了发展的新思路。据黑利刚介绍,目前,新时代老年大学的“80后”“90后”“00后”学员加起来有1000多名,占到了学员总人数的四分之一。针对年轻“宝妈”这个群体,学校还专门开设了瑜伽、舞蹈、行书、插画、推拿等十多门定制课程,大大开拓了市场。

我们应该看到,让这些商家站稳脚跟的,不是消费的套路或者花哨的包装,而是洞察消费者真正需求、让消费回归本质的商品和服务。也只有这样,才能开拓持续性的市场空间。