

「瘋狂」的老年俱樂部 目入十萬？

前不久，56歲的周美麗迎來了人生中的「高光時刻」：在上海的一場聖誕電音派對中，站上C位跳起了韓國女團舞，配樂是近期爆火的「神曲」《APT.》（韓國歌曲）。作為領舞，周美麗吸引了眾人的目光。

不過最讓她難忘的，是這場別開生面的「養生迪」，吸引了在場近百位同齡人參加。「會的、不會的，都跳了起來，視頻發出來後很多人都覺得不可思議。」

給這些退休人士帶來勇氣的，是「剛剛開始人生俱樂部」。一年前，俱樂部面向退休的「60後」「70後」進行招募，幫大家解鎖了不少從未體驗過的活動：狼人殺、開電音派對以及參加英語角等。俱樂部主理人黃佳怡說，當他們找不到玩伴，發現一個人參加活動顯得格格不入時，就會找俱樂部組織。「一群人在一起，就容易邁出這一步。」

根據《中國人口形勢報告2024》，我國60歲以上的老齡人口即將超過3億，占比超全國總人口的20%。伴隨人口老齡化，社交平台上湧現出一批尋找「搭子」的退休人士，他們愛社交愛旅遊愛拍照，積極擁抱互聯網和數字化，渴望更充實的退休生活。與此同時，「適老化改造」「退休後興趣班」「助老」等熱詞也頻頻出現，年輕人開始關注老年人的需求，並試圖滿足他們。

黃佳怡在社交媒體發佈招募帖後，短短幾天就有兩三千位退休人士找過來，要求加入組織。一年多來，有近千名想要從事該領域的人士前來諮詢。老年俱樂部的種子，正在不少地方生根發芽。然而，單個老年俱樂部能夠創造多大的價值，未來是否能夠孕育出上規模上體量的企業，能否在萬億銀髮經濟市場中成為翹楚，仍有待時間驗證。

幫老年人找「搭子」

「真的沒有人和我一起玩。」剛退休之際，露露曾經有長達半年的「宅家經歷」，她每天花半天時間搭架高來磨煉自己的耐力。

露露有兩個閨密，一個出國，另一個生病，身邊能陪伴的人不多。生活一下子變得安靜起來，她有點無所適從。露露很希望女兒能陪她出門旅遊，但是女兒的工作很忙，也有自己的朋友圈子。小紅書上的老年人時不時分享日常生活、人生閱歷經驗，女兒建議她在小紅書上找「搭子」，一起出遊同行。

數據顯示，截至2024年底，小紅書60歲以上的老年月活躍用戶已超過3000萬。從老年創作者的數量來看，過去兩年增長了三倍，累計發佈筆記超過1億篇。網友們把老年人分享的故事稱為「老紅書」。這些老年人不斷聚集起來，被很多人挖掘到線下的俱樂部。



露露混跡到「老紅書」中，認識了幾個上海本地的「搭子」。很快，在她們的推薦之下，露露加入「剛剛開始人生俱樂部」。當時，她還沒意識到，這將改變她原有的生活方式。

幫老年人找「搭子」這件事，是主理人黃佳怡和陸敏此前在綜藝節目中發現的一個需求。她們曾經參加的綜藝節目《花樣實習生》，邀請到了蔡明、韓喬生、呂良偉三位嘉賓，以職場新人的身份擔當B站實習生，與年輕人同框共事。這檔綜藝被稱為全國第一檔職場文化代際互動類真人秀。

在節目中，三位嘉賓都曾表達他們對年輕人生活的陌生感，代際隔閡體現得十分明顯。但是通過「去代際化」的職場新體驗，三位嘉賓也找到了與年輕人溝通的方式。很多年紀大的觀眾在節目下留言，想要學習他們，體驗正當潮流的事物。黃佳怡二人經營這家俱樂部，就是專門為退休老年人解鎖年輕人參加的活動。

消費紀創始人曉傑曾指出，新中老老年群體消費習慣正經歷著深刻變遷，從傳統的生存型消費逐漸轉向樂享型消費，他們的需求變得日益多元化、個性化，變得更有活力。尤其是在生活方式上，他們不再滿足於平淡無奇的日常生活。得益於往昔豐富的生活閱歷，他們對世界有著深刻而獨到的認知，渴望通過各種方式去拓展生活的邊界。

黃佳怡提到，在所有活動中，賣得最好的就是派對類和聚會類產品，以聖誕節和女神節這樣的節日活動為主，此外還有偏年輕的潮流活動類產品，比如飛盤、攀巖和樂

板等。「很多退休會員持有相同的看法，要趁50歲到70歲之間，還能走動，做過去沒時間做的事情。等到腿腳不便了，再去讀書畫畫。」

「我問我媽：你怎麼比上班的時候還要忙？」女兒發現，自從露露加入了老年俱樂部後，她的生活變得非常充實。「進俱樂部後，我發現和群裡的人很聊得來，每次活動都會讓我很興奮。」露露每週三下午雷打不動地參加狼人殺，還報名了聲樂課、走秀課等，以至於時間不夠用。2024年初，露露加入俱樂部後，先是因為在俱樂部參加活動沒時間練琴，就把鋼琴課停了。隨後因為沒時間出去採風，她把攝影課也停掉了。

在露露的體驗中，普通老年大學的老年人平均年齡偏大。統計數據顯示，目前我國老年大學學員60歲到70歲之間的比例為60%-70%。但是在俱樂部中，大部分人退休沒多久，非常有活力。最重要的一點是，俱樂部的會員認知和消費觀接近，很容易玩到一起。「老年大學相對枯燥，是比較傳統的學習形式。」

前不久，中國老齡科學研究中心和中國老年大學協會發佈了《我國老年大學發展狀況調查報告》，報告顯示，我國縣級及以上老年大學以政府辦學為主，約占老年大學總數的85.36%。北京師範大學中國教育與社會發展研究院教授朱耀根認為，老年俱樂部的興起，一方面反映了新近進入老年階段的群體對老有所樂的新追求，同時，也折射出公辦老年大學的教學有一定局限性：教學內容和活動安排整齊劃一，難以滿足愈趨多樣化、個性化的學習和娛樂需求。

在俱樂部的幫助下，露露得到了在時裝周走秀的機會，這令她倍感充實。剛剛從蘇州走秀回來的露露意識到，當下是一個窗口期，可能只有5年到10年，她不需要幫助照看第三代，更不需要過多擔心父母身體，可以安安心心做自己感興趣的事情。

「精神適老化」改造

狼人殺是「剛剛開始人生俱樂部」推出的特色活動。老年人對狼人殺的認知一般來自子女或年輕同事，他們一方面會對狼人殺這些桌游感到好奇，另一方面會害怕被年輕人嫌棄而不敢嘗試。這項活動能夠持續發展下去，超出黃佳怡和陸敏的預期。

「我們鼓勵大家來參加，找尋自己的可能性，在互相影響之下，遇到同路人。」以狼人殺為例，老年人積極參加，第一次活動就有60多人報名。同齡人的鼓勵至關重要，讓他們放下很多顧慮，不再害怕和忐忑。露露每週在狼人殺活動中都玩得很盡興，她並不在乎自己有沒有站錯隊，玩得好不好，她更享受的是過程。

陸敏本身就是一個重度桌游愛好者，聯想到上大學時的經驗，她認為在俱樂部中能夠裂變出很多類似社團的組織：大家有共同的興趣愛好，能夠成為一個小群體，高頻出去玩，黏性也會增強。

陸敏回憶，通過兩三次的活動沉澱了一部分深度玩家。起初連9人局都沒辦法湊齊，後面有幾十位狼人殺重度愛好者，每週三得靠秒殺，搶位置，才有機會和夥伴們組12人局。

「這是一個摸索興趣的過程。」在最初的科普過程中，陸敏提到她們十分注重「適老化改造」。在新手教學過程中，給老年人看的信息都會用較大的字號格外標注，以助於他們快速理解和接受。

教授狼人殺這類桌游的課程在市面上十分稀缺。上述調查報告顯示，老年大學開設的課程中，傳統的舞蹈、書法、聲樂、健身、樂器、美術類課程仍占主流。超過50%的老年大學開設了信息技術、思政、戲曲類課程，超過40%的老年大學開設了醫學、文學類課程。

資深養老從業者賈筱珊指出，老年教育已經從公辦領域，發展到市場化服務，並在經歷快速迭代。舉例而言，以前老年大學可能只是在課堂上開展學習和表演，現在則需要帶著老年人去某些特定場所學習和表演。這背後是在提供給老年人不一樣的情緒價值，不只是老有所學，還讓老年人老有所為、老有所樂。

做老年俱樂部，核心就是提供情緒價值。黃佳怡對解釋，當老年人接觸的事物比較年輕化時，直接去跟年輕人一起玩，很容

易受到不同程度的歧視，被吐槽聽不懂規則，說話也不對路子。但在俱樂部中，不會存在這樣的問題，反而會「攢一批同年齡段的人，從頭開始一遍又一遍地講規則，讓所有人跟上節奏」。

以飛盤為例，「剛剛開始人生俱樂部」會顧及老年人的體能，定制低強度的飛盤活動，讓老年人接受並且跟得上節奏。「我們不會把活動拿來就用，每一個活動我們都要經過二創，更適合這些退休人士，才會舉辦相應的活動。」

即便如此，「每一次推出新活動，就是一次被審判的時間」。黃佳怡有點自嘲地說道，本來只想大家一起坐坐，喝下午茶，聊聊旅行體驗，證明自己不是騙子。後續在陪伴老年人的過程中，被寄予厚望，「很多退休人士會期待我們創新」。但是絞盡腦汁後，推出的新活動也極有可能遇冷。

前段時間，「剛剛開始人生俱樂部」計劃推出「吐槽局」，背景是《再見愛人》爆火後，很多人吐槽另一半。然而活動發出去之後，沒有一個人來。黃佳怡提到，很多會員並不希望在俱樂部來吐槽，更不希望另一半來參與到其中。

露露說，老人們的心態是，到了這個年紀，無須考慮太多，只要讓自己開心的事就去做，一旦感覺這個事情沒意思或者不喜歡，就不去了。

少數人的遊戲？

「剛剛開始人生俱樂部」以單次活動收費為主，費用大多在幾十元到三百元之間。這種經營模式並不能支撐起多大規模的營收，利潤不高。黃佳怡說，目前俱樂部的商業模式還有待跑通，如若將各類服務老年人的企業拉到一起，洞察老年人消費，建設老年俱樂部生態，則有可能從這些企業端賺到品牌服務費。

除了課程、活動和品牌服務之外，「剛剛開始人生俱樂部」同樣在策劃遊學產品。目前，俱樂部設有專屬50歲以上退休人士的英語角，並舉辦了多次關於海外遊學的股份和講座。「現在很多退休人士有意願去國外學文化和語言，短則兩周，長則一年。」黃佳怡表示，這種深度遊學將會帶來更多的利潤。

「我們希望成為最懂『60後』『70後』生活方式的俱樂部。」但做起來並非易事。「剛剛開始人生俱樂部」嘗試了老年集市活動，將很多適合老年人的品牌集合在一起到不同城市進行推廣，這需要極強的招商能力，對目前只是兼職的兩位主理人而言具有很大的挑戰性。

身處北京的劉菁入局老年俱樂部更早。她沒想到，靠一篇帖子，能夠吸引到上萬老年粉絲。「那簡直是一篇『簡陋』到不行的廣告。」最開始文字、圖片不用設計出美感，就有大批北京本地的老年人湧入劉菁的社群中，這個名為「太友趣」的老年俱樂部一下子就火了。能夠做到萬人規模，劉菁認為，是踩中了銀髮經濟的風口。然而，做得最早，遇到的挑戰也最多。

運營老年俱樂部的艱難常人難以想像，實際上，劉菁剛做兩個月就面臨開不下去的困境。「有人做了和我這個一模一樣的俱樂部，甚至還打起了價格戰，一杯咖啡我收19.9元，對方只收9.9元。」

她提到，當時一大批會員都跑到了競爭對手那裡。

巨大的壓力之下，劉菁開始嘗試在俱樂部會員中推廣研學產品。為了把會員搶回來，每次幾個小時的研學，不管是天壇還是世紀壇的講解，她的俱樂部只收費19.9元。發展近兩年，研學已經成為「拳頭產品」。「每次報名人數都不少。」

在她的俱樂部中，每個月都會組織幾次旅遊和研學，最遠的路線是埃及、澳大利亞等國家，客單價能夠達萬元。

找出一本寫得比較合乎情理的來細讀。但一一翻閱之後，感受是前所未有的，特別是對於生辰八字一推一算，便能知曉人的運勢，感到萬分的驚訝和有了強烈的感觸——這是一門陌生而高深莫測的學問，芸芸眾生的生殺予奪的大權，冥冥中彷彿被掌握在看不見摸不著的神靈手裡，他讓你三更死，你便活不到五更天。唯有多積德行善，才能感天動地，從而避禍求福。

中午用餐時，菲妮問雲姨是否相信命？她一聽頻頻點頭，並說，小時候，菲妮不改口叫她媽時，便去找了算命先生，得知這樣才好，才會相安無事；另外，更相信親人同八字、夫好子好命才好的說法。菲妮追問道：「難道女兒好同你沒關係嗎？」雲姨是笑而不答，但中煙說：「有太大的關係，女兒好了父母的心情才好。」菲妮心裡明白，雲姨是個重男輕女的受害者，也是執行者。在她的心裡，女兒就像潑出去的水，是別人家的，好壞，同她沒關係。

回房之後，菲妮翻開了《圍城》繼續看了起來。在細嚼慢嚥式的精讀中，她被錢鐘書那妙筆生花，層出不窮的比喻句所吸引，更被他淵博的知識所深深的折服。古今中外的事例，信手拈來，便被比喻得生動、詼諧和拍案叫絕，若不是滿腹經綸才高八斗的大學者，哪能把一些艱深晦澀的事例比喻得通俗易懂，讓人嘖然而笑。

書的結尾處，一如電視劇裡的呈現，讓菲妮久久不能忘懷——主人公方鴻漸，在夜幕下的上海街頭，在塵土和紙屑、落葉的紛飛中，形單影隻，踽踽獨行，那落寞的背影，令人憐憫、鼻酸和不勝欷歔。在她看來，《圍城》是一部值得她一讀再讀的名著。可惜的是，老友晉瑤卻沒看過這本大熱的小說，這讓她感到很遺憾，少了一個共鳴和大聊特聊心得體會的對象。

正想著晉瑤的時候，門鈴響了，菲妮自言自語道：該不會是晉瑤吧。那邊也已傳來了雲姨的喊聲：「菲妮，晉瑤來找你。」菲妮正要探出頭時，晉瑤已是邁入臥室裡來了。還未落座，便興奮地說：「搞到兩張票。今晚到軍分區影劇院裡看《飄》！」菲妮笑容可掬地說：「真是可遇不可求啊，太想看了，就是搞不到票，還是你爸有能耐。」說完了影事，晉瑤直截了當地問道：「近日有心怡的消息嗎？」菲妮也很爽快她說：「沒有，就是



四天前收到了那封對出國問得事無鉅細的信。「能讓我看看嗎？」「當然可以。」菲妮說完便從抽屜裡拿出了心怡的信遞給了晉瑤。看到她那專注的眼神，彷彿要從信裡看出什麼端倪似的，她心裡明白——晉瑤還未從單戀心情的漩渦中抽離出來，心裡還念念不忘那個長得勝似明星的帥哥學霸。菲妮一時不知如何用語言來說服她剪斷縈繞在她腦海裡已有一年的情絲。正在無計可施時，看到晉瑤把目光落在了桌上的《圍城》，便趕緊轉移了話題道：「此書不比電視劇遜色，很值得一讀。那些港臺的言情小說不能與之相提並論的，但凡看過此書的人均不吝溢美之詞，給予很高的評價，是一部值得一看再看的小說，我已看過一遍，你若想看可拿去。」晉瑤語帶謝意地應道：「書已買來多時了，只是未看；電視劇倒是一集也沒落下，只覺得情節很是微瀾不驚，不如港臺影劇的攝人心魄，也就沒看。」菲妮一聽，提高了音量說道：「原著是一定要看的，你會受益良多。」菲妮興致勃勃地說了楊絳，也是一位了不起的文學家，《圍城》便是在她的催生下寫成的，她成名在先，錢老是後來居上……菲妮對圍城背後故事的講述，讓晉瑤大感興趣，表示會抽時間看《圍城》的。

夜幕降臨，菲妮和晉瑤披著悠閒的步伐，朝著不遠處的軍分區影劇院走去。

(〇二一)

錢昆歐遊打油詩

梵蒂岡

城中之國梵蒂岡，
坐擁頭號天主堂。
米翁壁畫如財貓，
熙攘遊客來仰望。

