



数字反哺 让老年人一起来 5G 冲浪

中青报 中青网记者 孟佩佩 见习记者 龚阿媛

我知道有一家奶茶店真的绝绝子，今天跟集美也是在逃公主的一天。这些对话来自住在养老院中的一对闺蜜。

最近，25岁的河南许昌小伙子樊金林因拍摄自己创办的网红养老院的日常生活出圈了。在他的镜头里，不仅有“老闺蜜”的爆笑对话，也有老爷爷戴着墨镜打碟，还有老人玩起了时下流行的羊了个羊小游戏改造的扑克牌。有网友笑称，爷爷奶奶们都在5G冲浪啦！

如今，习惯了在互联网上冲浪的老年人不在少数。越来越多的年轻人操心父母养老的同时，也在尝试让老年人更深度地融入数字时代，数字反哺现象变得更加普遍。一些像樊金林一样的年轻创业者，试图在养老行业中发掘新的关注点。

年轻人教老年人过上新生活

这些七八十岁的老年人，学习新事物的能力也很强。樊金林告诉中青报中青网记者，视频中的很多对话源自老年人的日常生活，我们把他们当同龄人一样交流，听到我们经常说的词后他们会记住，还能将绝绝子emo等网络词汇和热梗用得恰到好处。

今年2月，这家网红养老院开始试营业。在这里，老年人不仅可以免费入住，还能在电竞室、电影院、小酒馆等休闲场地里享受到年轻人喜欢的新鲜事物。

樊金林发现，只要耐心解释，老年人慢慢地总能跟上流行节拍。

就像拍视频一样，老年人一开始会因为要上电视了开心，后来知道自己拍的视频受欢迎也会抢着拍，想让更多亲戚朋友看到自己。在日常拍摄中，视频内容框架由樊金林设定，具体的内容由老人们自由发挥。没想到每一次拍摄，爷爷奶奶们都会给我们惊喜。

樊金林笑称，有时候还有老人因自己没出镜而吃醋，要求他补拍几个镜头。很多人的子女也跟我们反映说，老人的精神状态好了，甚至与孙子孙女都有共同话题，还有不少子女催更要看父母的镜头。

5年前，樊金林的父亲正在运营福寿园养老院。那时，在河南大学民生学院播音与主持艺术专业读书的樊金林虽然在那里实习，但他一直觉得不是自己心中养老院的样子，老人在这里的娱乐就是抬头看天花板、晒太阳，最多也就是每半个月看一次戏。

为什么养老院的氛围、装修不可以活泼、阳光一些呢？建一所理想中的养老院成了他的目标。2020年下半年，由他独立设计、装修、改造的新养老院福瑞园开业了，装修风格现代简约，整体运营团队更加年轻化。

彼时，短视频平台发展正盛，在父亲的鼓励下，樊金林重拾大学所学专业，开始拍摄养老院日常生活，没想到获得了1000多个赞。随后，他又拍摄了一期老闺蜜打闹的日常，反响更好了。他告诉中青报中青网记者，几次拍摄试水得到网友喜爱，我觉得拍视频可以坚持下去，既可以让更多人了解养老院

已经发展得很好了，也可以让年轻人设想未来和闺蜜的快乐生活。

在浙江省宁波市鄞州区银巢养老服务中心，也有一群不一样的老年人。2017年，1996年出生的浙江女孩李靖慧和同学一起成立了这个服务中心，想为老年群体做点事情。自那时起，她每天都在很多微信群里，收到“祝您平安”的表情包，她发布的朋友圈下面，时常会有早点回家好好吃饭的留言。

许多老人也经常分享自己的最新动态，一条朋友圈得到很多人的关注，他们还会开心地截图发在群里向其他人炫耀。

这些老人大多是该中心开设的老年大学班上的学生。从拥有自己的社交网络账号，在网络上分享生活，到进行一场网上购物，都是银巢老年大学开设的智能手机课程内容。这两年，与短视频平台、修图软件和唱歌软件相关的课程，成了这所老年大学里受欢迎的课程。

为老人上课的大多是青年志愿者。不过，李靖慧观察到，年龄的差距反而是种优势，相比中年志愿者，老人们好像更愿意接受年轻人，他们互相更加包容。她发现，老人和年轻人在一起会更开心，感觉自己也年轻了。

老年孤独并不可怕，可怕的是我们对其视而不见。李靖慧说，希望通过老年大学提升老年人的生活幸福感，探索他们的黄金20年。

满足新老人的新消费需求，有巨大的市场

今年，广州银龄学堂的学员路阿

姨专门为志愿者发来一封感谢信。在参加银龄学堂前，她是一名在微信上一言不发的沉默girl，经过一段时间的课堂学习和跟练，路阿姨使用智能机越来越熟练，还成为微信群、朋友圈里的话痨老师。

据了解，银龄学堂上线老年人手机课公益课程小程序，通过系列化场景短片，为老年人融入数字社会提供可持续的社会帮扶，还在北京、上海、广州、深圳多地打造线下培训试点课程，发放《银龄互联网宝典》纸质书籍。

在微信视频号上，北京大妈有话走在北京景点中介各种冷知识，乌云奶奶时尚奶奶老顽童爷爷等还做起了直播，带领老年用户培养反诈意识。银龄学堂相关负责人表示，从产品改造适老、公益活动助老、营造社会环境护老三个层次，为老年人融入数字社会提供可持续的社会帮扶，助力提高老年人数字生活品质，满足老年人对美好生活的向往。

中国社会科学院社会发展战略研究院发布的《后疫情时代的互联网适老化研究》报告发现，很多老年人内心深处渴望被认可、被接纳，他们有较强的学习、适应网络和智能化服务的动力。值得注意的是，报告提倡各界共同努力，打破老年人刻板负面的数字形象，尊重老年人的话语权和主体性，让他们跨越数字鸿沟，重返公共生活。

随着我国互联网应用适老化工作的逐步开展，不少老年人过上了年轻人般的生活，不仅是用上智能手机、网络购物、出

行打车、拍照美图，他们在享受着智能化服务带来的便利的同时，也期待更加深度融合融入数字生活。

前段时间，湖南长沙的58岁黄大妈自信地站上了《脱口秀大会》的舞台，一段脱口秀表演炸了场。短视频平台上，73岁的退休物理学教授科学姥姥火了，不少人追更她的趣味物理实验。

不仅录视频上短视频交作业，还会跟老师连麦，比我都熟悉抖音操作。澳盈资本创始合伙人肖毅向记者描述了他母亲退休后的数字生活：每天看朗诵教学老师的直播，跟老师连麦模仿学习，有时候还会给老师刷礼物，购买老师带的货。最近老人家被朋友介绍去录制喜马拉雅有声书小说，还学会了视频剪辑，并搭配合适的音乐。

既丰富了自己的退休生活，又锻炼了自己的记忆力，提高了精气神，还为社会创造了价值。在肖毅看来，围绕老年人当下的生活喜好，兴趣值深入探索挖掘，旅游外出等毕竟不是日常活动，尤其在后疫情时代，针对老年人兴趣爱好的线上教学、直播带货等，不仅可以带动消费，还能带动一部分人的就业。

我们往往把相对年轻、健康的老年人称为活力老人或新老人。盘古智库老龄社会研究院院长马旗帜表示，活力老人更愿意进行社会交往和参与社会事务，他们依旧喜欢旅游、交往、外出吃饭，喜欢各种文体活动。不同于传统老人，已经和即将退休的60后新老人，科技素养、技术水平和收入消费能力都大幅提升。

马旗帜表示，在医疗管理、健康养生、休闲娱乐、兴趣爱好等方面，满足新老人和活力老人的这些新消费需求，无论是提供老年技能教育、老年就业岗位，还是围绕着老人参与经济生活相关的设施设备、一系列公共服务等，都蕴含着巨大的市场。



该报告由中国社会科学院社会发展战略研究院发布。

中青报 中青网见习记者 龚阿媛

一次上门前，唐博接到一位老人妻子的电话，嘱咐他们在洗浴过程中不要提及在外地工作的女儿。老人这两天很想念她，聊到的话会难过得抹眼泪。一个半小时的洗浴过程中，他都刻意避开了这个话题。

更多时候，健谈的唐博在结束一次服务后，会了解到一位老人从基本身体状况到家长里短的各种琐事。

成为一名助浴师，有意思且有意义是唐博对这份职业的第一印象。最早，他是在网上看到一个常年生活在日本的人发布的短视频，提及这一职业。

看到可依助浴的招聘信息时，唐博很快就找上了门。这个成立于去年3月的年轻创业团队，当时只有创始人李民花和另外一名同事。

上门助浴这一养老服务，源于洗浴文化盛行的日本。助浴师是为有需求的老年群体提供上门洗浴服务。

国内的助浴行业正在被更多人关注到，李民花是源于自己需要，家里老人偶然生病卧床几个月，让她发现洗澡成了大难题。

2019年毕业于中国人民大学MBA硕士专业的她，和生活在日本的朋友聊天时，注意到了这一职业。经过调研，她发现据国家卫生健康委员会发布的数据，我国失能和部分失能老年人超过4000万，仅北京市就有数十万失能老人。2021年3月，她创办了可依助浴。

2021年12月，国务院印发了《十四五国家老龄事业发展和养老服务体系规划的通知》，提到了发展老年人助浴服务。

唐博的工作围绕着一个长190厘米、宽75厘米的充气浴槽展开。

助浴的具体内容并不新鲜。他们会先让盖着一层毛巾的老人们泡在了中药材的水里，水温不会太高，40摄氏度左右，泡脚的时间也被控制在六七分钟以内，直到老人身体和脸上有了一些血色，开始搓澡。之后，他们在老人身上、头发上



抹上沐浴露、洗发水，冲洗完毕后，再做收尾工作。

为了减少移动老人的风险，他们一般会把浴槽的场所安排在老人的床边，如果没有合适的地方，再挪到客厅或家里宽敞的地方。

有两次，浴槽被他们放在铺着防水层的床上。

那是一间不到20平方米的房子，里面住着三代人，接受助浴服务的爷爷患有脑梗，之前他是一位非遗项目的手艺传承人，如今常年卧病在床。他的孩子就住在自搭的二楼小隔间里，床边被孙子的玩具堆满。身高1米9的唐博在助浴过程中，甚至担心自己一个转身就会把家里的物件碰碎。

这些老人的生活状态是唐博和同事们之前从未想象到的。

首先是味道。助浴师需要和老人近距离的接触。将老人从床上抱起之后，他们会发现枕头下的头皮屑，床上散发着老人体味和尿味。这些老人平时以擦拭身体为主，并没有太多洗浴的机会。

整个团队第一次服务的老人就超出了他们的预期，那是一因为疾病右边头颈整个凹陷的老人。他们坦言那是感到害怕的，也正是因为那一次的冲击，让他们觉

得之后的工作并没有那么困难。

如今，团队已有7名助浴师。今年10月刚加入团队的白乌兰，30岁出头，成为助浴师之前，她偶尔观察街道上或公园里的老人，只觉得他们腿脚不够便利。她10月30日服务的一位老人，已经80多岁了。她看见那位老奶奶整个身体蜷缩在床上，她没有想到老人的身体像是回到了最初的婴儿状态，就连她的手指头都已经非常柔软，软到白乌兰甚至感受不到她的骨头。

一年下来，李民花走进了400多个家庭，这些家庭往往都有着孤独的老人，和无比安静甚至没有生机的居住环境。第一次接受助浴服务的老人难免紧张，还有一些老人还没有接受自己卧床的现实，因此有些自卑。也有子女口中脾气暴躁的老人，在助浴时会变得像孩子一样乖。

唐博观察到，一个家庭里只要出现一位失能老人，基本上全家人都会围着他转。条件好的家庭老人身边时常伴有护工照顾，许多老人的子女在外地工作，电话里只会报喜不报忧。

老人们的子女也会和助浴师抱怨他们的变化。

一位60岁的女儿，照顾了母亲10年，腰痛已经成为常态。一位76岁的老人不

能出门，只能在家里发泄，常把尿不湿撕成碎片。年轻时教书育人的老知识分子，晚年患了健忘症，性格变得很奇怪，隔三五地去敲银行的玻璃，为此还招来了警察。

唐博在一次助浴结束后几个小时，接到对方的女儿打来的电话，电话里她带着哭腔，说父亲看着天快要下雨了，让她早点回家，免得雨路不好走。她说已经很久没有得到过父亲的关心了。

这些感动也伴随着他们工作的日常。唐博第一次真正体会到自己工作的意义，是在从事这个职业三四个月之后。社区的养老驿站找到他们服务一位重度残疾的老人，第二天是他60岁生日。

唐博见到他时，老人的身体朝着左边蜷缩在一起。唐博在准备设备的间隙，听社区的工作人员和他的姐姐聊天，提到一次过年，社区工作人员拎着东西看望他，问他有没有什么愿望。唐博心想回答可能是出去旅行，或者得到政府的捐赠和救助。但是当时那位老人只是用抽搐的手指着腿的方向，他姐姐说弟弟的愿望是希望把那条腿锯了伸直一下，因为他一生都一直蜷缩着。那时唐博唯一一次在工作中没能控制住自己的情绪，独自到楼道里哭了。等他调整好情绪回去工作的时候，那位老人的头就一直直向他的方向张望着，洗头的时候，他专门用大拇指指了指老人的眉头，他们对视着，这个场景唐博觉得自己一辈子也忘不了。

每到这个时候，李民花和同事们会感到自己是这群老人需要的。离开老人的家时，唐博因为盛情难却，收过一瓶水、一根冰棍，服务过几次的老人做了一顿他爱吃的茴香馅饺子，初次见面的爷爷送给他一对核桃。

后来，唐博和送他核桃的老人聊了很多。因为老人名字特别，他专门上网搜索了一下，发现对方年轻时是一位翻译家，翻译过前苏联不少军事领域的著作。后面登门时，他就用老爷子年轻时的经历，开启了新的话题，也和他分享自己经历过抗战的姥爷。在老人房间里，提笼架鸟的氛围下，他

感觉自己回到了小时候生活在胡同里，与老人们闲聊的日子。

一位有轻微残疾肌无力的老奶奶，请他们去给自己42岁的孩子助浴，家里还有生过几场大病的丈夫。一家人靠着低保生活，家里的家具看上去也是20世纪70年代留下来的东西。然而这个家里是整洁干净的，那位老奶奶也是笑呵呵的，会在他们助浴时讲很多生活的经历和道理。就连唐博和妻子闹别扭，也在她的教育下，主动打电话过去沟通。

他时常会和家人分享这些感动和趣事。唐博大学毕业之后，一直在机场从事地勤工作。一开始，唐博家里的长辈，都是反对他去给老人搓澡的。就连上门被服务的老人，也会觉得他们这群大学毕业的年轻人，做这个工作太低端了。

慢慢地，家里人从最开始的反对，变成了沉默。如今唐博妈妈已经开始特别支持他的工作了，让他好好干。

除了心理上的收获与满足，他们的收入都无法和上一份工作相比。尽管团队受到了网络和媒体的关注，实际的消费者并没有达到李民花的预期，遇上疫情严重的时候，他们长达一个多月没有订单。但一年时间里，团队的人员流动并不大，只有一个男生因为生活压力，离职了。

中青报 中青网记者在一些求职平台上搜索助浴师这一岗位，出来的结果并不多，不足一个页面。这些工作机会普遍集中在一线城市，工资最低从4000元起步，上限是1万元。在一些网购平台，一次助浴服务价格从100多元到400元不等。

可依助浴的助浴师大都以创业的心态来加入这项工作，他们还需要用之前工作中的经验和技能为团队出力。最早为了扩展市场，唐博还给社区的养老驿站挨个打电话介绍服务项目。但提到自己的职业和未来发展前景，他们都充满了期待。

工作结束之后，他们感慨得更多的是现在的生活太幸福了。提起这一年最大的变化，唐博表示在看了那么多因脑梗卧床的老人之后，现在他和朋友聚会时，不喝酒，改喝热汤水了。

从开录音棚到做原创音乐 唯有热爱可抵岁月漫长

没想到，突如其来的疫情让在录音棚行业创业十多年的刘攀找到了一条新路。瞄准原创歌曲制作的“市场空白点”，他给自己打开了新的赛道。

从华东师范大学音乐教育专业毕业后，刘攀没有选择当一名音乐教师，而是在上海开设了一个小小的录音棚。13年过去，现在他的团队拥有8个录音棚和全上海面积最大的录音基地，为各行各业、各年龄层的客户录制过10万余首歌曲和各类声音产品。

刘攀一直认为，录音棚行业是一个没有风口、没有资本愿意入局的小众行业，能一步步发展到现在，靠的是对音乐的热爱、努力和人性化的服务。

刘攀老家在山东，中学时就爱好写歌。在一次参观原创节目录制时，站在一整墙磁带前酷酷的录音师给他留下深刻印象，他从那种下开了录音棚的念头。大三时，他靠自己做家教攒的钱在学校侧门开了一个迷你录音棚；毕业后，又四处找场地，在一个走廊隔出来的边角空间开了一个只有28平方米的清晨录音棚。

发传单揽客、四处奔波选址开分店，创

业初期异常艰难。然而，在2009年录音棚行业的百团大战中，刘攀用逆向思维赚取了口碑。当时，别家录音棚纷纷开出一首歌29元、19元甚至9.9元的低价吸引客户，他反而提价，录一首歌100元，保证服务和品质。

刘攀解释称，也许消费者最初会被别家录音棚的低价格吸引，但那些录音棚的操作比较简单粗暴，为客人录两遍歌就停止录音，超时还会多收费，无法让消费者满意。而他会让客人先试听开嗓，再一句句耐心地录制，超时不另收费，完成录音后还会再花1小时进行后期制作，让客人真正拥有一首值得珍藏的歌。

就这样，刘攀的录音棚慢慢积攒了人气，团队为各年龄层、各行业的市民录制歌曲，希望让每个喜欢唱歌的人都有一首属于自己的单曲。他回忆称：年龄最小的是一个3岁多的小女孩，来录了一首《泰坦尼克号》的主题歌，虽然一直在跑音，但声音特别干净；年龄最大的一位85岁的大



爷，录的歌是《蔷薇处处开》，他说年轻时没有这种机会，现在想弥补一下，好好唱唱。十几年来，刘攀的录音棚常有学生、白领、民警、医护、建筑工人等各色人等光顾，他们或是留下纪念，或是为公司年会准备节目，或是制作公益歌曲，还有的是来录制地图导航、公交地铁报站、有声读物等声音产品，毕业季和年底前是录音棚的旺季。

刘攀告诉记者，录音棚属于重资产行业，房租、装修、录音设备、人工费用高昂，每开设一个新的棚，都要很久才能把成本赚回来，从商业角度来讲，这不是一个容易赚钱的行业，业内像我这样长时间坚守的，都是靠着对音乐的热爱。

数年前，随着全社会对版权的重视，各音乐平台打起版权大战，录音棚行业受到了影响。刘攀说：音乐平台刚火起来的时候对我们是很大的助力，因为消费者录了歌可以发到平台上、分享到朋友圈，但后来许多流行歌曲一上平台就被下架，能翻唱的歌曲越来越少。

版权时代的来临和2020年新冠肺炎疫情的影响，让刘攀开始思考转型之路。作为受过专业训练的 musician，刘攀曾为自己的孩子和母校创作过几首歌曲，发上平台后很受欢迎，他由此想到，可以瞄准原创歌曲制作的“市场空白点”，打开新的赛道。

考虑到成年人未必舍得花时间、金钱给自己录原创歌曲，而父母往往愿意留住孩子的童声作纪念，刘攀于是带领团队从儿童歌曲开始创作。2020年春天，刘攀和公司里40多位有创作能力的同事在家写歌，3个月下来大家一共创作了1000多首曲子。

果然，疫情稳定后重新开张的录音棚生意很好，不少家长带着孩子前来。刘攀的团队趁热打铁开始制作了原创歌曲专辑：

第一张《环游世界》、第二张《星座的秘密》、第三张中国风专辑《国风少年》、第四张英文专辑《世界奇妙物语》、第五张则是唱跳类的儿童歌曲专辑。

从录制翻唱到录制原创的转变，也意味着刘攀的事业从手工制作收费到了版权收益的时代。如今，客户群体越来越广，好多公司、学校找我们创作歌曲，作为上海市青年企业家协会成员，我为协会写过主题歌，还为闵行区、徐汇区创作过宣传歌曲；疫情期间，我还写过《逆行者》等好多关于白衣天使的歌。

刘攀告诉记者，虽然今年因疫情影响，公司运营一度非常困难，但他不会就此转行，我热爱音乐，也会一直在音乐行业坚持下去。去年元旦我给自己定下目标，想用10年时间录制1000首原创歌曲，现在已完成130多首了。

对刘攀来说，在音乐领域创业就是唯有热爱可抵岁月漫长。近两年，刘攀开始在视频网站做UP主，发表自己弹唱的视频，还和朋友筹划开一家手工碟店，主攻音乐冥想和疗愈，B站上的频道“清晨大攀”有12万多粉丝，不算很火。但每当更新时有人来听、留言，或者生日的时候有观众来问候、集体做视频给我，我都能收获难以在别处体会到的感动。