

有人踩坑有人收获情绪价值 火遍全网的“青年养老院”到底是个什么存在？



篝火晚会

“青年养老院”的概念最早是一个叫卢柏克的年轻人提出来的。

卢柏克是退伍军人，复员以后去了很多地方，做过很多工作。尝试过以环球旅行的方式寻找生命的意义，但没找到。

2022年年底，卢柏克花8万元/年的租金在云南西双版纳的曼丢古寨盘下一栋昔日的学校宿舍。上下两层楼，共约700平米。加上改造费用，耗资45万元，最终辟出12间客房。

他将此地命名为“问巢·青年养老院”，当然不是真正的养老院，因为里面既不住老人，也没有医疗等针对老年人的服务项目，所以不得不打个引号。

正式对外开放之际，卢柏克为“青年养老院”的住客设了两条限制：45岁以上的不收，从来没有上过班的不收。由此限制可以看出，相比青年旅社或者普通民宿，这里多了一些社交和精神上的属性。后来，当“青年养老院”的模式短时间内在全国各个省市被广泛复制的时候，这两条限制也被同时复制了下来。“青年”和“养老”这么对立的两个词并列出现，短时间内就在网络上成为热门话题。网上对于“青年养老院”的看法褒贬不一，质疑的声音集中于两点：纯粹吸引流量的噱头以及宣扬的价值观太过消极。明明应该是奋斗的年纪，却早早想着躺平养老。

但对于很多体验过的人而言，他们更愿意将“青年养老院”这种存在视作一个肉体和精神上的充电站。年轻人来到这里，嘴上说着要探坑，其实往往是为了排空自身积蓄的负能量，更好地再出发。

而“青年养老院”的走红，也引得众人纷纷效仿。不到一年的时间里，各地已经开出大大小小一两百家类似的小院，随之也滋生出诸多乱象。

近日，新闻晨报·周到记者和“青年养老院”模式的创始人卢柏克，以及一些有过入住体验的年轻人聊了聊，“青年养老院”在他们心中是一种怎样的存在。



不是真的想摆烂，而是找个地方充个电

你要把“养老院”拆开来理解 不然就会引发社会负面舆论

“我们目前正处于停业状态”，卢柏克在电话里说，“因为来的人越来越多，我们发现大家对这里的诉求也越来越多样，可能有几十种。所以在这几天里，打算进行一个模式和产品内容的调整。”

卢柏克今年34岁，他很早就关注到年轻人的精神困境。7年前，他创办了一个叫“虚行志”的旅游项目，初衷就是让迷茫的青年人通过行走看到希望。

在萌生开办“青年养老院”的想法前，卢柏克先后投资过青年旅社、青年客栈和青年酒店等仅针对年轻人的住宿场所项目。“所以这不是一个突然冒出来的想法，我们这十几年来一直跟青年打交道，了解他们真正的诉求。这两年能感受到年轻人的压力尤其大，经常接到电话说，想找个地方休息一下，调整充电。”

卢柏克感觉青年酒店或者旅社都不完全符合，因为大家往往有特别明确的精神诉求。一类诉求是想找个疗愈身心的地方，让自己满血复活；还有一个诉求比疗愈的程度更高，就是受了身心创伤以后渴望得到救赎，寻找生命中新的希望；第三类则是自由工作者纯粹想换个环境，更愉快更高效地投入工作。

他联想到之前看到年轻人入住养老院的新闻，就提出了“青年养老院”的概念。“但你得把这几个字拆开来理解。”他强调，“放在一起就容易造成混淆，引发社会负面舆论。”

“你看，首先是‘养’，青年人需要养自己的身体，养自己的思想，养自己的情绪，养自己的心灵，他们要养的东西非常多。然后是‘老’，你在这里把生活的节奏慢下来，感受慢生活，也是为将来老了以后作个准备，提前感受一下老年人生活。”

相比普通的青年旅社，这里会提供更多集体活动的选择，当然你完全有权利拒绝参与。但如果有社交的意愿，那么每一天都可以过得很充实。比如打八段锦、林间打坐、去瀑布边徒步、种地或去果园摘果子，晚上还有音乐会……

卢柏克还是希望大家在这里进行一些社交活动，因此在创立之时就划定了45岁这道年龄分界线。在他看来，45岁以上的人不会在此地社交，他们往往住几天就走，因为还惦记着回去养家糊口，这样的人住旅社或者客栈和住这里没有本质上的区别。

同样的，这里也不接纳那些一天班都没有上过就直接躺平的年轻人，因为他们的观念和卢柏克的初衷存在巨大的差异。他鼓励那些有相似经历的人彼此慰藉，携手走一段疗愈的旅程，然后更好地出发。

卢柏克的“青年养老院”地处西双版纳，就像其他热门旅游地一样，这里分旺季和淡季，而住宿的定价也跟随旺季和淡季起伏。最便宜的大床房月租是1680元/间，带阳台的标准间和套房贵一些，为2280元/间。但如果旺季入住，价格根据市场行情会有一些调整。

综合来看，每年有一半时间，这里是处于满员状态。多数人住一周到半个月，也有住得久的，三个月、半年的都有。

大家离开后经常还会在群里保持联系，卢柏克观察到，绝大部分人回去以后继续过着原本的生活，但是心态调整得更好。“他们懂得更好地去经营自己的社交圈子，在人情世故方面也会处理得比之前更好。”

在“青年养老院”躺平10天后 他意识到趁年轻要加倍努力

按照卢柏克的人群划分，网友“张不凡”是属于去“青年养老院”疗愈的那类人。

前一段时间辞职后，他给自己放了一段时间假，去不同的地方短期旅居。他告诉我们，自己此前从事管理工作，平时的压力并不算太大。辞职只是因为单纯不想上班，更不喜欢这份工作。

10月底，结束了川西之旅后，“张不凡”从成都飞往西双版纳，入住了“问巢·青年养老院”。他在那里住了10天。

“好或者坏，靠你的心态去决定。”回顾自己在“青年养老院”里生活的这段时间时，“张不凡”说，“总之，想去的地方体验过了，而不再仅仅是听说。”

“我今年28岁，想给未来的自己留点值得纪念的记忆。不知道10年以后的自己看到这10天的记录，会是什么样的感受。但我能回答的是，我现在觉得这件事非常有意义，也很酷。”

他在这10天里也认真反思了一下的人生，“虽然不用上班做什么都很快乐，但真的不可以现在就躺平。因为会有罪恶感，趁年轻还是要加倍努力一些。”

离开“青年养老院”后，“张不凡”又接着启程前往大理进行短期旅居。他说，等旅居结束，自己就要回归现实生活了。以后的人生里，恐怕就不太会有这样的奢侈了。

但是他希望，10年后38岁的自己还可以保持现在对于生活的那份热爱。而这段时间的放飞也让他明白了一件事：抱怨没什么用，面对困难，换一种心态解决就好了。

普通民宿的升级版 强调文化属性有圈层限制

当上海网友小贺被好奇心驱使，来到位于苏州东山的一家“青年养老院”时，他发现里面住的所有人都是短租。“虽然租金便宜，一周最少只要200元（多人间），而且时间越长价格也越划算，但没有入真的是冲着长期躺平去的。大家都和我一样，为了喘口气，放松一下。”

小贺从事互联网行业，前阵子他所在的公司经历了裁员和降薪的调整，对自己多少造成一些影响。“所以就找个周末找个地方躺平，什么都不去想。”

小贺在“青年养老院”里住了两天一夜，所有花销加在一起是200多元。“坐了快艇、放了烟花、看了落日、在老年活动中心玩了跷跷板，还在中元节的晚上夜爬看了星星。大家一起学唱一首歌，一起做饭喝酒……原来两天一夜可以做好多事啊！”

回上海以后，小贺总结了“青年养老院”和普通民宿的区别。在他看来，所谓的“青年养老院”其实更像升级版的民宿。相比普通民宿，这里不仅对入住的人群有年龄上的限制，而且会突出一些文化上的属性。

“民宿的客户多元不会设限，但‘青年养老院’会有一个圈层的限制。最突出的是年龄层的限制，仅对90后开放。隐性的圈层则涉及到你的兴趣爱好和生活观念。我的整体感受非常舒服，因为我认同和喜欢那里文化。”小贺说，“院长喜欢摇滚和民谣，墙上和桌子上都是历年的音乐节海报。谁能想象在落日黄昏的太湖边，几个人放着烟花‘开火车’（注：音乐节现场歌进的一种仪式）的场面啊！”

小贺自认是一个四平八稳的人，晚上喝着小酒听大家讲述各自的人生经历，他暗暗羡慕，“都是我向往却不敢做的。”



荷塘采莲

90后的创业态度 要赚钱，更要高高兴兴地赚

211硕士毕业的“青年养老院”院长大钊，从上海来到东山定居。于东山寺边上，搞定500平方米的独栋院落。辟出两个六人间，一个四人间，两个单间大床房和一个标间双床房。

这里的年龄限制比卢柏克定得更严苛，大钊提出，只接待35岁以下的年轻人。因为这个年龄限制，他在网上遭到了一些人的炮轰。因为有“年龄歧视”之嫌，从而戳中了下一部分人脆弱的神经，但他愿意为自己立下的规矩付出一些代价。

他认为，如果年龄的区间更小，大家的价值感也将更趋一致，这样才能聊到一起，玩到一起。

这样的经营理念无疑也很符合90后创业者的态度：要赚钱，但更要高高兴兴地赚钱。

国庆期间，一对年轻夫妇住进了大钊的“青年养老院”。待假期结束后，他们作出决定，搬来东山和大钊做邻居。但绝大多数人就像小贺一样把这里当成一个充电站，过上一个周末，充满了电，可以更有勇气重新回归现实生活。

“‘青年养老院’并不是指真正的养老，”大钊解释，“而是让江浙沪的朋友们把心态放好，让生活节奏慢下来，给自己一些思考的时间。想想自我，想想人生。”

等这波流量过去了 可能生存都难

从卢柏克一年前开出第一家“青年养老院”至今，据保守统计，全国各地已经冒出了一两百家“青年养老院”。这原本是一条小型赛道，短时间内众人纷纷下场，难免导致诸多乱象的产生。

“它正八经不是一个赚钱的项目，房子本身的租金和十几间房的运营成本其实很高。每个月如果按照收入三四万元来算，你一年倾尽全力去经营，也就挣个三四十万，还有两三个人去分，那确实是赚不到什么钱。”

因此他觉得，这只能作为一项副业去投入。但在如今的网络上，“青年养老院”被打造成一个稳赚不赔的神话，有博主甚至用了“血赚”两个字。“不能说这样宣传的人一定是为了骗钱，但多少是为了搞点噱头在网上吸引流量。”

“其中肯定也有割韭菜的人，成天鼓吹项目有多赚钱，使得很多什么都不懂的人跟风投入进来做这件事，但不是任何人都能干行。你有没有经验和资源，这些都很重要。”

卢柏克以自己社交平台上某个粉丝的实际遭遇为例，“他也是想入股某个‘青年养老院’，交完定金以后反悔了再找那个负责人退，结果不给退了。人家说是咨询费，虽然说一两百元数目不大，但谁的钱也不是大风刮来的。”

有网友表示，自己也遇到过类似的骗局。“给你提供经营权，采取提成模式，但是你得给19999元的人会费。”网友“红汤拿铁”说，“但问他们准备在哪里选址，一直也说不出来。”

“其实也不是说收加盟费或者咨询费就一定是个坑，不过这就需要你擦亮眼睛自己去评判。”卢柏克说，“一是对对方为什么要做这件事；二是他们能为你提供什么样的条件。如果认可这种加盟的形式，那就是你们双方之间的事了。”

但总的来说，他对“青年养老院”的大规模复制感到担忧，“等到这波流量过去了，可能生存都难，还想什么挣钱？”他建议那些一头热想着入场的人先问问自己，“你们具备了哪些可以长

久开下去的条件？”

老年人才不想“躺平” 他们为年轻人作出表率

卢柏克的担忧并非没有根据，这个网络时代里转瞬即逝的新鲜事物太多了。但在“青年养老院”的流量过去之前，我们不妨认真看待一下这个问题：它为什么会火起来？在它火的背后反映了年轻人怎样的心态？

作为流量时代的产物，“青年养老院”这个概念非常直接地击中了年轻人的情绪。虽然大多数人入住并非真的打算长期躺平，但他们无疑都感到自己有一种被疗愈的需要，这是促使他们走进“青年养老院”的原因。

根据社会心理学研究者蔡伊扬的观察，自己身边想“养老”的朋友大多做了一份自己不擅长的工作，但多少是为了搞点噱头在网上吸引流量。他们的问题在于没有办法或不愿意主动接受外界反馈，不能把现实世界跟自己有效地连接起来。”

前养老行业研究者刘一诺也赞同这个观点，“一些年轻人缺乏明确的目标与方向，在与自身理想生活无关的领域中徒劳挣扎，这些‘无效努力’带来的疲惫感，容易让人陷入一种无意义的循环，进而催生‘躺平’的心态。”

但一个具有讽刺意义的现实是，年轻人觉得老年人理所应当是“躺平”的，而真实的养老生活已经完全超出了他们的想象。

越来越多退休老人正在积极摆脱“躺平”状态，虽然这种状态对他们来说本该是名正言顺的。他们走入老年大学，学习一门新的语言或者乐器；他们成为“跨境游”和“邮轮旅行”大军中的重要组成部分；也有人接受返聘，重返工作岗位，效率依然不输年轻人；或者参与社区基层的志愿者队伍，无偿为社区居民服务……

老年人以他们的实际行动为年轻人作出了表率，“躺平”并不会带来真正的幸福，幸福在于对于自身价值的无限挖掘中。

文 / 晨报首席记者 沈坤垭
图 / 受访者供图

奔向美好居住 链家坚持奔跑了23年行业“马拉松”

2024上海马拉松进入倒计时，链家作为2024上海马拉松赛事支持商，将在12月1日与全球精英跑者共赴这场奔跑盛宴，用脚步丈量城市，奔向美好居住！

今年，上海马拉松继成为世界田联最高级别的“白金标”马拉松赛事后，正式升级为世界马拉松大满贯挑战赛，与六大世界顶尖马拉松赛事齐肩。成立于2001年的国民链家，始终秉承着“客户至上、诚实守信、合作共赢、拼搏进取”的价值观，坚持做长期主义的践行者！此次赞助上马不仅代表着对健康生活方式的坚定追求，更是对马拉松“超越、进取、坚持”精神的致敬与弘扬。

全城热动 链家点燃全民跑马热潮

有温度、有善意、有行动！在上海马拉松预热期间，上海链家通过系列活动激起全民跑步热潮，让大家感受奔跑的乐趣与魅力。

11月2日，在链家23周年庆之际，同时为庆祝链家作为2024上海马拉松赛事的支持商，上海链家倾情携手Keep平台，在上海世博园塔吊广场举办的“链家23周年司庆跑”活动热力开跑！上海链家管理团队江畔醉秋风，以10KM奔跑姿态，全力以“沪”再行远大前程，向未来再出发！

链家
连接每个家的故事

10月14日起，上海链家还通过善易GO平台发起“链家线上公益捐步活动”，以事业部为单位组成最强战队，以团队之力奋力奔跑！每一步都算数，每一步都是爱心，此次活动

中每个人的步数将会捐赠给上海链家“跑者驿站”公益项目，“益”起助力更多跑者快乐向上奔跑。据悉，由上海链家门店升级的“跑者驿站”，可为广大跑者提供免费饮水、如厕、休息、上网等便民服务，倾心支持跑者们的跑步需求，也让“社区好邻居”的名片更加闪闪发亮。

与此同时，上海链家还在Keep应用上发起“贝壳马拉松备战季I上海站”竞赛活动，邀请每一位跑步爱好者参与为期23天共计23KM的激情挑战，更有机会赢得2024上马的免抽签名额。此外，为让更多市民跑者享受奔跑的乐趣，共享健康生活方式，链家持续开展社区健康跑步活动，覆盖上海的多个社区。11月9日，上海链家与徐汇区康健街道办事处在康健街道康健体育公园，顺利开展了首场上马社区健康跑，吸引了社区居民、新

兴

领域群体、沿街商铺居民等120余人参加。链家始终相信，充满活力的社区才更能激发居民的归属感与幸福感，让更美好的居住照进现实。

坚持长期主义 链家跑好品质服务“马拉松”

奋楫笃行20余年，国民链家始终践行长期主义，坚持做品质服务赛道的马拉松健将！

从2004年提出“透明交易、签三方约、不吃差价”的阳光作业模式，到2011年发起“真房源行动”，再到2013年发布四项“安心服务承诺”……链家坚持做难而正确的事，始终在服务品质的“马拉松赛道”不断突破迭代，倾力重塑房产经纪行业健康发展的新生态，让消费者享受更安全的房产交易服务体验。有链家在，安全就在！2017年，上海链家首次推出安心服务承诺，至今已迭代为二十项安心服务承诺，全面覆盖二手房、新房和租赁三大领域。据链家统计

截止至2024年10月，

链家还将门店打造成“城市补给站”，免费为社区居民提供应急雨伞、应急打印复印、应急充电、便民饮水等日常便民服务。人在边上，帮在点上！截至2024年10月31日，链家已经以赴“奔向美好居住！”上海链家品牌中心总监李佳薇表示。

(万里程)

奔向美好居住
RUN FOR JOYFUL LIVING
23周年司庆跑-上海站

