

吴梦南带领学员们跳舞。
受访者供图



在朱俊峰开的非遗体验馆，顾客在临摹敦煌壁画的照片。
受访者供图

当爱自己成为刚需 “犒赏经济”悄然兴起

从“买有用”到“买开心”

去年1月开业时，28岁的吴梦南就确定了自己舞蹈工作室的slogan(标语):“在舞蹈中长出新的自我。”她说,“我希望学员来我这里,不只是学跳舞,更是来找自己。”

1年的时间,这个开在河北邯郸的舞蹈工作室,从4个班变成了十几个班,从早到晚几乎排满课。除了运营方式对路,吴梦南觉得这跟人们的消费观念有很大关系。“现在大家更愿意‘买开心’,而不是‘买有用’。”她说,消费者会被商品背后的价值吸引,比如舞蹈背后那个“更好的自己”。

因为一次偶然的刷屏,33岁的杜嘉的职业路径拐了个弯。她之前在北京、上海从事服装造型工作,后来选择回到老家发展。某一天,她在某社交媒体刷到一个韩国艺人做色彩诊断的视频。“好奇得不行,越了解觉得好玩。”去年5月,她干脆飞了一趟韩国,专门去学习,拿下了4张色彩诊断相关资格证书,在老家河北保定开了一家色彩诊断工作室。

一个小时的诊断,就可以帮助顾客找到“本命色”。除了衣服颜色,色彩诊断还能给出很多具体的东西,“比如适合什么图案、图案的大小,眼影、腮红、口红的色调,染什么颜色的头发,适合直发还是卷发,还有美甲、美瞳的颜色,这些都可以理清楚”。她发现,现在大家越来越愿意花钱让自己开心、好看,这个想法在“90后”“00后”里特别普遍。

27岁的朱俊峰在甘肃敦煌开了3家非遗体验馆,其中“敦煌汉唐壁画研习室”位于敦煌夜市,主打“可以带走的敦煌壁画”。

关于年轻人愿意为情绪买单这件事,朱俊峰感触很深。他的店里养着三只猫、两条狗。他观察到,顾客们特别舍得给这些“毛孩子”花钱。有时,客人自己都不点羊排,却给小狗点一份,然后坐在那儿,笑眯眯地看着它们吃。

正是因为年轻人更愿意花钱让自己快乐,“复刻”古画的DIY体验项目越来越火。旺季的时候,朱俊峰的店里除了4个全职老师,还得请6个兼职的人才忙得过来,一天的客流量能达到150人左右。

找到自己,疗愈自己

“我衣橱里全是黑色衣服,我觉得我穿黑色的好看,穿浅色的显得我特别黑。”前段时间,杜嘉给一个女孩做色彩诊断前,女孩笃定地说。

测试完成后,杜嘉给出的结论是她其实特别适合马卡龙色系的浅色。当把马卡龙色放在女孩脸旁时,整张脸是亮的,把色布抽走,她的脸瞬间就暗下去了。女孩看着镜子里的自己说:“天哪,我没想过自己穿黑色能黑成这样。”

在一些人看来,花几百、上千元让别人告诉你“该穿什么颜色”,似乎有些奢侈。但杜嘉认为,这背后是一种深层的情感需求。“我们生活在一个信息过载的时代,人们渴望找到一种内在的确定性。色彩诊断本质上是帮助顾客找到自己。”

“犒赏经济”的本质,其实是“爱你老己”。以前没种菜的时候,陈曦为了减重跑步,却很难坚持。但自从有了这块地,她的状态完全不一样了。有时天一亮,她就往菜地跑。“一边晒太阳,一边劳动,身心都跟着舒展开。运动完了,还能带一把新鲜的蔬菜回家。”心情一好,身体自然就好了。

在重庆北碚文宇路111号对面,也有这样的农田出租。此前,这里是一块已征未用的面积零散闲置田地。经整治后,被划分为适合家庭耕种的小块土地,面向居民认租。北碚区北温

每到周末,陈曦一睡醒就心心念念往广州城郊赶,她的菜地在等着她。

去年5月,这个从小在农村长大的姑娘,在离家5公里的地方租下一块地。半年多时间,她种了100多种植物,有葡萄、百香果、释迦、蓝莓等水果,还有各种蔬菜和鲜花。

这块菜地,是陈曦对自己的犒赏。她说,在那里,她可以按自己的想法去折腾,而且折腾完了一定会有结果:种子会发芽,幼苗会长大,“这种付出就有收获,还能享受过程的乐趣很难得。”

陈曦是越来越多的悦己消费者之一。在“爱你老己”“犒赏自己”成为流行语的当下,“犒赏经济”的消费浪潮正在悄然兴起,人们越来越愿意为精神愉悦买单。

泉街道相关工作人员告诉记者,租租公告发出当天便接到数十个咨询电话,“没想到大家这么踊跃。”

吴梦南发现,来跳舞的女孩学了一段时间后,改变的远不止舞姿,她们的仪态舒展了,气质不一样了,整个人的精神面貌都亮了起来。有些年纪稍长的姐姐也开始学着取悦自己,买漂亮的舞蹈服,编好看的头发。上课录视频的时候,她们会掏出口红补个妆,想在镜头前呈现出更好的自己。“这是因为她们更自信了。”

“犒赏经济”潜力无限

杨闯世的共享菜园位于成都天府新区,一块30平方米的土地年租金为1200元。他把租赁土地的客户称为“地主”,令他印象最深刻的是一位租了6块地的年轻女“地主”。她忙不过来,就雇了两个阿姨,帮她刨地、种菜。女“地主”围着地界扎了一圈漂亮的篱笆,上面满是爬藤植物,地里种了很多花,还有各种颜色的草莓,热热闹闹地挤在一起。“我就是想对自己好一点”,女孩告诉杨闯世,花开了之后,她会剪几枝带回家,插进花瓶里,还会支一口锅,邀请朋友来煮田园汤锅。

眼下,杨闯世的300亩共享菜园已全部出租。最近,杨闯世正忙着春耕,扩耕新的地块,预计今年,菜园还会迎来300位左右的新“地主”。

扩耕来源于他对“犒赏经济”发展的信心。杨闯世发现,很多“地主”以前选择周末去酒吧蹦迪,或者逛街买奢侈品。现在却挥起锄头,撸起袖子,不再追求灯红酒绿的热闹,而是跟土地对话,通过体验耕种,找到另一种快乐。

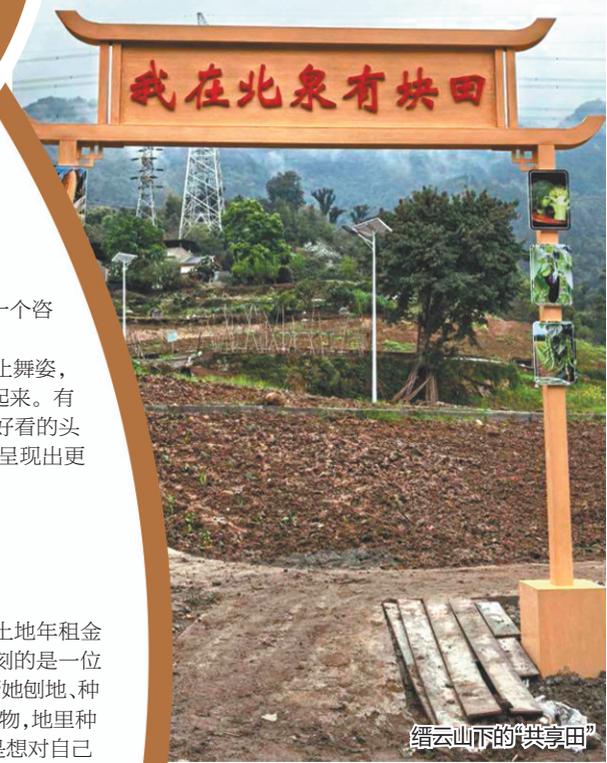
这几年,朱俊峰也观察到了顾客的一些变化。“最开始,来我们店画画的基本都是有点美术功底的。但越往后越发现,更多人其实是‘为自己买个体验’。比如,就是为了拍一张照片。”

察觉到这个变化,朱俊峰在教学之外,开始把更多心思放在软装上。今年,他在店门口复刻了一个洞窟,推门进去,仿佛踏入另一个时空。店慢慢有了“网红店”的气质。一些网络博主陆续来打卡,她们的几篇笔记发出后,店一下子就火了。不少穿着精致的客人随之而来,打卡拍照,体验一把“自己是敦煌壁画师”的感觉。

据中青报、上游新闻



在杨闯世的共享菜园,“地主”邀请朋友们一起体验丰收的喜悦。
受访者供图



缙云山下的“共享田”



朱大爷(右一)一家花700多元租了地