

旅游出现新风尚

年轻人为何“误入”老年团

头戴印有旅行团名称的帽子、坐着大巴车穿梭于景点与酒店之间、跟随导游的指挥参观景区……对于老年旅行团,人们往往持有这样单调的刻板印象。如今,却出现了一股新潮流——不少年轻人“误入”或主动选择加入老年旅行团,展开一场别开生面的文化交融之旅。



误打误撞

感受到老人的善意

“误打误撞进了老年团,发现老年团真不错!”不久前,由于临时决定去贵州旅游,来不及自己做攻略,30岁的香梨报名了一个当地的旅行团,到了才发现,同团的旅伴大多数是她父辈的年纪。

“其实我报名时不知道是老年团,上了车才发现,除了我和两个小伙子,其他都是已经退休的老人。”第一次遇到这样的场景,香梨有点惊讶。但行程开始后,她惊喜地发现,这场与银发族并肩的旅途,有不少意外惊喜。

香梨以前报过的旅行团,都是年轻人比较多。“那些旅游团吃饭的时候,大家都是闷头吃,吃完了就散了。但是这次遇到的一些阿姨会更主动地跟大家交流,感觉很和谐。”

更让香梨感到意外的收获,是和大爷大妈们学会了告别“精神内耗”。

“以前跟年轻人的团,有什么牢骚大家就是在群里吐槽。如果我遇到了问题,大概率会觉得‘多一事不如少一事’,自我消化掉,而老人们都会表达出来,我只觉得自愧不如……”得益于老人们的直言不讳,这次的旅行体验一点点变好,这也让香梨意识到了作为消费者,明确表达需求的重要性。“以前跟团游只能忍气吞声,现在咱直接大胆说不!”

与大多数年轻人不同,除了用照片和视频记录自己的旅行,有些老人还会在旅途中撰写游记。一位老人每天把所思所想写出来,发布在公众号上。“这位大叔还会分享到群里。我点进去阅读发现,他会结合旅行和自己的经历,写一篇小小的游记,是那种很有年代感的文笔。看完让我很有感触,感觉完全沉浸在了他去的地方。”

这次参团经历,让香梨重新思考自己的旅行体验。“我发现老人们会很珍惜每一次旅行途中的所见所闻,会想要多去跟当地人交流,对景点的典故和故事也更有探求的欲望,我觉得这方面我还稍微肤浅了一点。”

互帮互助

收获满满情绪价值

与香梨的偶然“闯入”不同,居住在上海的婴宁,自称是老年团的坚定拥护者。自从2022年秋天第一次参加老年团之后,她已经参与了十多次老年旅行团,大多数都是在江浙沪地区。“在团里,除了老人带来的小孙子、小孙女,我没有看到过比我年纪更小的团友。”

反复选择老年团,首先就是因为性价比。高。“老人一生经历过那么多,他们非常追求性价比。我参加的很多老年团,全程三五天的时间,一个人一天平均100多元,包括食宿、景点和交通,这个价格非常合适。”另一个让婴宁心动

的原因是,老年团的受众决定了其不是“特种兵式”旅游,行程安排较为合理,玩下来不会特别累。

“我是外向的人,和七八十岁的老人也都无障碍交流。”旅行途中,老人们会和婴宁聊一些家长里短、健康知识,但大家都有边界感,并不会追问隐私话题。“我也会知道自己什么时候该说话,什么时候不该说话。”

旅行中,年轻人不仅是受益者,从老一辈那里汲取了宝贵的生活智慧,也是帮助者,帮助老人们解决在数字时代的小困扰。

“我的手机出了问题,你帮我看看”“Wi-Fi该怎么连”“《甄嬛传》要怎么下载啊”……一看到婴宁,老人们就找到了一位好帮手,提出了一连串的问题。这些老人眼中的棘手问题,年轻人解决起来毫不费力。“他们对于手机、互联网不是特别熟,所以我只要一出现在团里,所有遇到困难的老人都会来找我。我都记不清有过多少次帮老人设置手机了,做完之后他们很开心,我也很开心,我觉得是共赢吧!”在老人们的夸赞中,婴宁感觉像是成了“团宠”,收获了满满的情绪价值。

避免踩坑

报团看好行程介绍

“遇到了一群超级有趣的叔叔阿姨,他们都是高学历、高素质的人,条件

特别好……总是主动分享美食和用品,生怕你不够用”“跟着老年团就可以全程托管,让‘老’朋友们帮忙统筹”“报了老年团,同团的奶奶给介绍了富二代”……网络上,围绕“年轻人报名老年团”的文章,有不少带有有趣的情节,吸引了很多关注。

记者仔细了解后发现,这些分享者往往就是旅游行业从业者,通过夸大宣传老年人为年轻人分享美食、推荐工作、介绍对象等“好处”,来给旅行产品打广告。

事实上,并不是所有的老年旅行团都是一片“净土”。有些年轻人在参与过程中发现,部分旅行团存在诱导消费的现象,尤其是会针对信息相对闭塞、维权意识较弱的老年群体,利用各种套路来强制消费。

这样的经历对婴宁起到了警示作用,她呼吁同行的年轻人应该发挥自己能熟练获取信息的优势,提醒团内的老年人注意识别消费陷阱。“有时候我用手机一搜,就能发现他们买的商品价格过高。”

现实中,穿越代际的交往,也并非适合所有人。在社交平台,有不少年轻人抱怨,参加老年团时与老人生活习惯不同,遇到一些不便。也有人说,时不时被导游带着活跃气氛、鼓掌唱歌,在车上难以休息。

“我刷到过博主参加老年团的视频,往往是从比较搞笑的视角去切入,记录跟老年人一起唱歌、一起拍照的趣事。”在香梨看来,这样的老年团较适合外向的人,即使是年轻人,也可以和老人打成一片。相比而言,内向的人更适合人数较少、更安静的团。

记者走访几家线下旅行社了解到,对于面向全年龄段的旅行团,报名时无法得知团员年龄,但在非节假日的时段,报团的老年人较多。一名旅行社的工作人员介绍,针对老年人推出的“夕阳红”节奏会相对慢一些,很受老年人欢迎,但实际上中青年年轻人也可以报名。“有些年轻人参团后,会和老人互相照顾。”

旅游业内人士建议,无论是年轻人还是老年人,在选择旅行团时都应该看好介绍,确认行程安排、费用明细以及是否有针对性的年龄限制或特别说明,避免不必要的麻烦和损失。

据《北京晚报》报道

“风水不好”就退租?

法院:不支持

签订门市转让协议后,听信风水大师的意见,认为风水不好要退租,对方不同意,引发纠纷。近日,重庆市万州区人民法院审结了这样一起合同纠纷案,认定受让人的解约理由不成立,判决其赔偿转让人的经济损失。

2023年6月22日,原告黄某与被告冉某签订《门市转让协议》,约定将某商贸城门市整体转让给冉某,转让费12万元,签约定金5000元,双方不能后悔和违约,否则按照协议金额12万元赔偿。当日,冉某支付了5000元定金,黄某向冉某交付了门市钥匙和电卡。

6月24日,冉某向黄某发微信语音,称风水师说门市前有亭子等东西不吉利,会把钥匙和电卡放在某处。6月26日,黄某发微信问冉某何时办门市交接,冉某称风水师说门市要不得,让黄某转给别

人。8月19日,黄某妻子询问门市钥匙和电卡在哪里,冉某回复放在徐某的门店一个多月了。涉案门市系黄某从市场管理方租赁而来,租金每年88450元,每年物业费5590元。

当年11月16日,黄某起诉冉某赔付违约金12万元并支付经济损失5万元。冉某随即提出反诉,要求法院确认门市转让协议已于2023年7月3日解除,并请求判决黄某返还5000元定金及其利息。

法院审理认为,被告冉某以门市风水欠佳为由解除合同,既缺乏科学依据,又违反民法典规定。双方没有约定该解除事由,即使有此约定,也属无效条款。冉某支付定金后,不愿支付余下转让费并接收门市,应承担相应违约责任。冉某不能证明2023年7月3日将钥匙和

电卡交还黄某。现双方均不愿意继续履行合同,可以认定协商一致解除门市转让协议,将2023年8月19日黄某拿回钥匙和电卡之日作为协议解除时间。根据案涉门市的租金和物业费标准,从2023年6月22日-8月19日按两个月计算原告黄某的损失为15022元,考虑到黄某作为商事主体,在冉某表示退租时没有及时主张违约责任、取回门市钥匙和电卡、另行转让门市避免损失扩大,酌情确定由其自行承担损失的30%,由冉某承担损失的70%即赔偿10515元,扣除5000元定金后,还应支付5515元。法院遂判决:黄某与冉某签订的《门市转让协议》于2023年8月19日解除;冉某支付黄某违约损害赔偿金5515元;驳回黄某的其他诉讼请求;驳回冉某的反诉请求。判决后,双方均未提起上诉。

据《法治日报》报道

湖北襄阳
60余年“网红树”被砍

5月31日,有网友在互联网发布视频称,湖北襄阳扁山山顶一棵拥有60余年树龄的丝棉木遭遇他人砍伐,木屑散落一地。

据了解,这棵树被当地称为“迎客松”,以其坚韧的姿态和较长的树龄,吸引了不少游客前来打卡拍照,已经成为了襄阳的一处网红地点。不少本地居民知道此事后,纷纷留言表示惋惜:“气人,每次去扁山就会拍那棵树”“砍树的动机是什么呢?无法理解”“希望严惩并公布结果”……

6月1日,记者致电襄阳市襄城区尹集乡人民政府,工作人员告诉记者,目前砍伐此树木的涉事人被找到,现在这棵丝棉木仍然存活。

当天,襄阳本地媒体对外发布消息,称砍树人是一名女性,系樊城区居民,相关部门将依法对其进行处罚。扁山顶上的丝棉木被砍掉以后,襄阳市国营林场、襄阳市岷山文化旅游区管理局等部门对树桩进行了紧急保护性处理。因丝棉木所处位置树木生长环境恶劣,两部门决定在合适的机会选择适合的树种再栽种。

据《成都商报》报道