

## 代写回忆录

# 会成为新的“银发经济蓝海”吗？

中国已经进入深度老龄化社会，“银发经济”被认为是下一个超级风口。

老年人节俭，但愿意在情绪价值上消费，比如购买健康长寿的感觉（保健品，有时会掉入诈骗陷阱），被陪伴的感觉（直播间等，有时也会掉入诈骗陷阱），以及雁过有痕、一生没有白活的感觉（回忆录）。

2024年，一大批人从各行各业加入这个“风口”。他们中有找兼职的白领、谋求转型的自媒体人、养老行业上下游从业者和每一个风口都摩拳擦掌的投机者……像以往的每个真假风口一样，随之而来的还有“内容创业”与“知识付费”——社交媒体上不断涌现“写一本净赚3万”等流量帖。

### 银发蓝海

雷根学的是理科，一度从事互联网运营，2024年3月，找副业的过程中，他无意中发现给老年人写回忆录能赚钱。

当时他正在观察代写行业，发现代写行业客单价高的有三类：市场调研报告、商业计划书、老年人回忆录。但前两者都需要成为专家，了解细分行业，而老年人回忆录不需要。

写回忆录收入也不错。他了解到，包括排版、印刷在

内，回忆录万字收费在3000-6000元之间，一部5万字的回忆录可以收取3万元。

他前往小红书上搜索，发现几乎没有相关信息，由此判断“这个领域是蓝海”。他决定抓住机遇，半年以来，他已经为三位70岁以上老人完成了回忆录，最长的一本7万字。

几乎与雷根同时，自媒体人胡晓莎也进入了这个赛道。胡晓莎曾是一名中学英语老师，还做过外贸和文案写作。在社交媒体注意到给老年人写回忆录这种“新兴工作”后，她没有犹豫，与一名80多岁老人签下合同，同时发掘着几个“潜在客户”，正在积极洽谈。

一位业内人士说，自己只有初中学历，“但是写回忆录不需要是中文系这样的科班出身，也不需要文采斐然，能平实地把事情叙述出来就行。”他还透露了行业机密：“最关键的不是写，是怎么接触到老年客户。”

### 行业机密

业内人士给出了具体建议：谦逊起步，先找到第一个客户，完成第一本，要价可以很低，甚至免费。要点是找到那种“退休待遇好、对自己过去经历很自豪”的老人——“人都有圈子，突破一个，再顺藤摸瓜，后面就好办了。”

此外，他还提议去老年旅游团、社区活动中心等老年人

活跃社交的地方，展示自己的名片、宣传册或写好的样书，“还可以送一些小礼品”。

在那些宣传“写一本收入3万”的社交网络热帖中，可以以介绍费分成的形式合作的获客渠道五花八门，包括并不限于“夕阳红旅游团”导游、广场舞领队、葬礼策划师。

最近水楼台的还是本身就在养老赛道的人。他们中有些会在代写回忆录广告中备注“可提供家政增值服务”，“包括上门打扫卫生、陪诊、陪伴旅游、聊天谈心等”。

雷根的合伙人丁龙龙人在南京，本科学的是护理，离开医院后，他加入了一家长护险定点养老服务公司，培训护理失能老人的护工，有了近距离接触很多老人的机会。他也注意到这个商机。虽不是科班出身，但蓝海时期，核心竞争力不在“卷科班”——此刻丁龙龙正在为一位叫赵明才的老人写作回忆录，赵明才是雷锋战友，对自己的人生经历深感自豪。而丁龙龙之能成为被选中的写手，主要原因在于他供职的养老服务公司曾上门服务赵明才的家人。

### 饥饿、战争和历险

人在成都的赵宇希曾是媒体工作者，2018年开始给老人写回忆录，三年后开设了自己的“朝花夕阳”回忆录公司。他已经为三十多位老年人写过回忆录。一本6-7万字、200多页的回忆录，他曾经的收费是3-10万，如今降了，大多是1-3万，面向普通老百姓。

他说自己最初入行是因为外公的去世。赵宇希从小被外公带大，两人感情很深，但当外公去世后，他发现自己根本不了解外公的人生。两年后，一个朋友找到他问他是否愿意为一位老机械技师写回忆录，他就答应下来。

老人对回忆录能否出版

也不是很在意。尽管赵宇希找到了合作的出版社，但他发现，老人主要想给身边的人看，不想卖钱。

赵宇希经手的三十多本回忆录里，主角常常是老红军、老警察，主题常常关于他们年轻时经历的饥饿、战争和历险。

“中国65岁到90岁的老人，一生经历的历史变化是惊人的。这批人去世后，80后、90后的回忆录肯定没那么好看了。”雷根表示。而赵宇希代写的每本回忆录的序言中，都有对这种巨变的感慨。

回忆也是情感释放的过程，老人们仿佛重新身处逝去岁月，叙述常被激动情绪和泪水打断。

### 人生的童话版本

如何保证回忆录的真实性与准确性？这是每个回忆录撰写者都要面对的“天问”。

答案是无法保证。记忆本身并不可靠，更重要的是，人们总是下意识讲述一个内心希望成为版本的自己。

记录者总会遇到这样的情景：叙述中一个关键点有空缺。无论怎么问，对方都不肯说。最终对方勉强简单提及，但很明显，是加工后的版本。

有时对方如实说了，如何处理也是问题。“人有时做的一些事没那么光明，比如贪点小便宜，整点什么人，干点其他坏事情，很常见，但是又不好这样写。”一位回忆录写手在工作中见识到，人会或大或小作恶，甚至自鸣得意。比如，一个回忆录传主叙述自己如何为了得到补贴做“不太好的事情”，“他想表示的是，自己有多聪明”。

这时如果对方身边有家人，家人会拦着不要往下说，但兴头上的老人“拦都拦不住”，访谈人员只有尴尬听完，在录音里悄悄说一句，“这段

不写”。

赵宇希举了一个例子。“就像拍婚纱照，你化了非常浓的妆，你觉得妆是满意的，你会指责化妆师吗？这是属于他个人的回忆录，我们仅仅是帮助他完成心愿的服务者，追求的是他满意。”

最终传记作者们意识到，他们是在陪老人写一个人生的童话版本。

### 情绪价值

对老人来说，写一本回忆录，价值不仅来自最终的文稿，也来自撰写过程得到的耐心倾听。这往往是从家人身上很难得到的。

赵宇希写的大部分回忆录都是由传主子女出钱。对子女来说，这是一个孝心礼物，同时他们也觉得“老人去世后可能什么都留不下，就想留下一些回忆”。

“很多老人不擅长使用手机，没法做自媒体，请人写回忆录就是他向世界宣告自己来过、表达存在感的一种方式。”赵宇希说。“首先，这个老人想倾诉。其次，他想把自己一生的经历写下来，告诉自己的子女。最后，他想把他的人生经验汇总成类似于家风一样的东西，传承下去。”

胡晓莎观察，新冠疫情后，老人对回忆录的需求大大增加了。“可能疫情对老年人冲击很大，他们对人生、生命有了更多的思考。”

“给老人写回忆录这个产业，仍然处于早期阶段。”赵宇希调研得出的数据是，在成都这个60岁以上人口300多万的城市，愿意花钱请人写回忆录的老人所占比例，在万分之五到千分之一之间，“我觉得，未来回忆录可能发展成婚纱摄影一样庞大的行业。” 陈默

