

■“老”问题咋解

老人坐一上午公交，只为凑热闹

坐公交、买保健品只为排解孤独，子女应比推销员做得更好

在青岛21路公交车四方站，每天上午7点半左右，总有一名82岁的老人上车，一坐就是一上午，到了午饭时间方才下车。而这，只因生活太孤独，挤公交车就是为了“凑热闹”。

随着老龄化问题越来越严重，养老问题成了社会热点。除了“老有所依”，除了物质需求，老人更需要在精神上有所归属。如何充实其精神需求，让老人摆脱孤独感，而今成了一道社会难题。



在青岛兴元路上，每隔几米就是“养生馆”，有老年人在养生馆门口排队等待。

文/片 本报记者 赵波

挤上公交绕两圈 到了中午回家吃饭

2月15日上午7点半左右，正值青岛的早高峰时段，21路公交车车厢内乘客很多。公交车到达四方站时，一名老人颤颤巍巍地上了车，驾驶员安郁钧赶紧为老人找了个座位。

安郁钧介绍，老人几乎每天都在同一时间上车，因为21路线是环形线路，副站不用下车，于是老人在车上一待就是一上午，中午吃饭时间才离开。安郁钧也曾经多次提醒老人，高峰时段车厢拥挤，并建议老人晚点出门乘车，但老人说自己平常也没事，吃完饭就出来坐车。

老人姓崔，今年已经82岁了，平常住在儿子家。由于上了年纪，崔先生腿脚已经不太灵便。“每天吃完饭后，孩子们都去上班了，我一个人在家也没事干，就办了张老年乘车卡，每天跟着21路车转两圈，到了中午再下车回家吃饭。”崔先生坦言，挤公交车就是为了“凑热闹”，因为儿女不在，一个人在家很孤独。

久而久之，21路线的驾驶员都认识老人了，并主动为他找座位。“我们跟老人都很熟了，老人也说，白天因为没有人在身边，心里不是滋味，在公交车上人多，出了状况也有人给他照应。”路队的工作人员称。

老人约好坐公交 一边观景一边聊天

像82岁的崔先生一样的情况，每天都在公交车厢里发生。

“就在大年三十那一天，驾驶员还反映了几个特殊的情况。其中有个老大爷一圈圈地坐在公交车上不下车，直到末班车了，驾驶员询问后才下了车。”公交市北巴士的工作人员说，询问了多次，老大爷才开口说自己大年三十也没有子女陪着，在家里一个人也坐不住，只好坐上公交

车出来“瞎转”。

像其他城市一样，近年来青岛老年人坐公交车出行率占比较高。齐鲁融媒记者从青岛公交集团获悉，目前青岛公交集团的200余条线路，一年下来，老年人的客运量达1.1亿人次，占青岛市公交出行率的15%。“现在路面情况复杂，早高峰时间车厢内人又多，老人岁数大了，上车时腿还打颤，用这种方式打发时间真的很危险。”公交集团隧道巴士分公司党支部书记张利青说，在其他路线的公交车上也不乏乘公交打发时间的老人，有的老人甚至约好了一起乘公交车，一边观景，一边聊天。

“老人多半是因为太孤独了，觉得坐公交不用花钱，趁着还能走动，能玩一天是一天。但却忽略了高峰时段乘公交车并不安全这一状况，万一驾驶员紧急刹车，对老人来说是很危险的。另外，老人高峰时段乘车，也抢占了上班族的资源。”张利青说。

上海为了避免这一情况，从去年“五一”开始，把70岁以上老人免费乘公交的政策改为分年龄段发放补贴。一时间成为社会热点，专家分析，这既给了老年人优惠，又避免了高峰时段老年人跟上班族挤公交。

推销员像自己孙女 老太买了1.8万元的床垫

老年人平时孤独，自然就会采取方式消遣。一些商家则瞅准了“商机”，用各种方式吸引老年人的注意，从老年人身上赚钱。

在青岛市北区兴元路上，由于周边的老楼内居住着大量的老年人，沿街的商铺每隔几米就是一个养生馆。这些养生馆的生意很红火。

在一家健康管理中心的门口，排满了前来体验的老年人。“我们是个体验店，只要腰酸腿疼都可以进来体验，体验时长每次25分钟，现在已经有200多个老人成了这里的常客。”店面的负责人介绍。

“我每天都去这种养生店排

队，不光是为了健康，也是为了找个说话的伴。”76岁的张老太直言，老伴去世得早，子女又常年不在身边，她经常与养生店的店员们打交道，有时都有把他们当成亲人的错觉。

张老太说，此前有个小姑娘卖保健床垫，她觉得小姑娘各方面都跟自己的孙女一样，就是因为这，她花18000块钱从小姑娘那买了个床垫，虽然后来床垫也没有什么真实疗效。

老年人物质需求不高 更在乎心理的安慰

中国老龄化社会正在加快到来，清华大学公共管理学院杨燕绥教授指出，2000年，中国老龄人口比例达7%，已进入老龄化社会，2025年，老龄人口比例会达到14%，进入深度老龄化社会。

根据统计，截至2014年底，青岛市60岁以上老年人已突破150万，占全市人口比例已达19.6%。也就是说，青岛已经远超深度老龄化社会的水平。其实，青岛仅次于上海，是国内排名第二的老龄化城市。

老年人口越来越多，可社会对老年问题的关注度并不够。有报道称，青岛有部分老人患重度精神疾病，而孤独是其中一大诱因。调查显示，青岛的老人有两成感觉孤独。

青岛市有关老年专家介绍，老年人的物质需求不高，他们更在乎心理的安慰和精神需求，因此，子女应关心父母的精神需求，多与他们聊天、沟通，甚至带父母去旅游。实在没有办法照顾父母，可以帮父母报名参加老年大学，参加社区老年活动，排解孤独。

专家称，一些老年人因为孤独去坐公交车，参加各种养生体验，实际上排解的是寂寞。不过，老年人要摆脱孤独还有更好的方式，比如学习新技能，可以和友人闲聊，或者打牌、搓麻。不愿与人交往和接触的老人，不妨养个宠物，玩花鸟虫鱼，欣赏名人字画和雕塑。

哪怕静静听父母说话 他们都会开心

推销保健品的为什么总会得逞，因为他们比我们更懂老人的心理。

比如有的老人，平时总愁眉不展，一接到推销员的电话瞬间眉头舒展：“哦，小李啊，我们好的啊，哎呀你不要来看我们，恩，身体好的，下周讲课啊，好的好的去的。”

一些推销员把关怀发展到了极致，隔三差五打电话，多次登门拜访，唠家常、送礼物。进门就挽着胳膊亲亲热热地说话，爷爷奶奶喊不停，经常把老人哄得合不拢嘴。

就像稿件中所说，老人甚至把保健品推销员错当成了自己的孙女，心甘情愿去买东西。

人都孤独，平时就想有个人能陪他们说说话，但是儿孙们日常工作忙，很容易忽视他们的要求。这时候，有个推销员，姿态又低，又亲切，三天两头送些东西，还给体检，还能陪他们说说话，老人自然就对他们有好感。而子女，一开口就是“这个不准买，那个不准吃”，老人当然不开心。

我们要比推销员做得更好，要抽时间多陪陪老人，在跟他们交流的时候，除了关心他们吃饱穿暖，还要像对孩子一样，了解他们心里在想什么。当他们唠叨的时候，也不要觉得烦，耐心地听他们说。就算你不说话，只静静地听他们说话，他们也觉得开心。

中老年人群，对于健康信息的需求很强烈。当然，作为子女应该科学地引导，而不是让他们去相信推销员的劝说。现代医学发展太快，各种疾病的知识、新进展，年轻人理解起来都有些困难，更何况老人。反观某些“老中医”，他们虽然满嘴胡话，可是讲得生动有趣，还能耐心解答观众的问题，老人也听得津津有味。

在这种情况下，子女应该首先去学习一些老年人保健的知识，再通过合适的时机以生动的语言讲给他们。其实，对于涉及科学方面的知识，孩子在老人心中的地位并不低。只要耐心讲解，老人更愿意相信自家的孩子。

具体来说，各种推销保健品的人，一开始多是打着给老人免费体检的幌子。子女要比骗子更关心老人的健康，定期带他们去正规的机构体检，了解自己的健康状况；有高血压、糖尿病等基础疾病的老人，叮嘱他们按时服药，定期复查；耐心地跟他们解释药物的作用还有副作用，不要总担心“是药三分毒”；平时多跟他们交流，让他们信任你，有任何健康问题都先问你，而不是问推销员“小李”。

这样，就算他们被保健品厂商盯上，也能及时发现，防止他们越陷越深。

血浓于水，如果子女对老人的关心多一点、陪伴多一点，老人自然更相信亲人。各种忽悠人的保健品厂商也就无孔可入了。