

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 田汝晔 王开智

### 减压馆的打卡热潮

10月26日,当齐鲁晚报·齐鲁壹点记者来到减压馆时,馆内已经有几名体验者。

进入馆内时,需要将手掌覆盖到一扇触控门,随着门缓缓打开,五颜六色的镭射灯也闪耀起来,一场减压体验就此开始。

馆内摆着浴缸和马桶,地面上铺满了美元道具币;屋内墙上摆满了尖叫鸡玩具;卧室装饰的房间里堆满了棉花枕头……

在各个解压项目之间的过道里,摆放着专为拍照打卡而设置的麻将机、字幕墙等,还配备了多款服饰,汉服、Cosplay等琳琅满目,让走进其中的体验者眼花缭乱。

来自潍坊的小阮正在呼吸之光的房间里吹着呼吸灯,试图将屋内五颜六色的灯吹亮,“好漂亮啊,每次吹都是不同颜色的灯,快拍下来。”小阮是约姐妹一起来减压馆打卡的,和不少体验者一样,她看到减压馆在网上被炒得火热,还有别人的“种草”图片,所以想来一探究竟,毕竟“既能拍照打卡,又好玩解压”。

体验完几个项目后,小阮觉得减压馆更像一个迷你版的游乐场,是运动馆和游戏馆的结合,“我们家那里没有这种减压馆,门票不算特别贵,还不限时长,挺好玩的。”

“多数人都是在网上刷到我们店的推文和视频,慕名而来的,他们就想来看看我们这里到底有啥好玩的东西。”这家减压馆的合伙人魏丽娜告诉记者,像小阮这样来打卡拍照的体验者占了很大比例,他们都会打卡拍照,然后将拍好的“大片”发到朋友圈或社交平台“炫耀”一下。

魏丽娜说,她并没有把这个项目打造成一个纯粹的减压馆,更多的是当成一个体验馆。

“之所以选择做体验馆,是因为我们能针对不同的人群,不单单设置一些看似疯狂的解压项目。”魏丽娜说,“我们希望能有新奇的项目来吸引更多人,毕竟不少体验者选择解压馆,都是带着猎奇的心情。”

记者翻阅短视频和社交平台看到,许多网红博主纷纷打卡推荐这家解压馆,文案大多是“和压力烦恼说拜拜”“年轻人的新晋聚集地”“拍照发泄两不误”等。

从2019年底开业以来,减压馆一直保持不错的客流量。“节假日和暑假时顾客最多,最多一天有100多人来买票体验。”魏丽娜介绍,工作日时,顾客相对少一些。减压馆的门票,根据体验项目不同,分为40元到60元不等。体验者大多数是90后甚至00后年轻人,以学生、上班族为主,“顾客一般都是结伴而来的,情侣或朋友同学一起来的比较多。”魏丽娜说,减压馆也相应地推出了亲子票和团体票等形式。

如今,焦虑和高压似乎成为不少年轻人的生活常态,他们的宣泄方式也变得更加新颖多样,“有一个相对独立空间”进行发泄的需求愈加迫切。

在这家减压馆里,摔啤酒瓶是最受欢迎的体验项目。在一个十多平方米的房间内,几箱空瓶罗列堆放,墙上还有各种图案的涂鸦,在一旁的角落里,还有一台电视机和几个键盘,那面涂鸦墙下早已堆满了碎酒瓶碴。

小张是一名大三学生,从长清坐车一个多小时赶到这家减压馆。她最期待的项目就是砸啤酒瓶,刚开始穿上砸酒瓶专用的防护服、戴上耐磨棉线手套以及防护头盔时,她还有些担心摔酒瓶的碎碴溅到身上。

但摔碎第一个酒瓶之后,她大喊:“天呐,太爽了,继续砸!”在和朋友的嬉笑声中,她大汗淋漓地完成了这次体验。

“在这里不用考虑什么后果,我可

听到“咣啷”一声,砸碎酒瓶的小张瞬间雀跃起来。紧接着,她又拿起了一只啤酒瓶,用力地砸向那面涂鸦墙,啤酒瓶瞬间变成碎片,落到堆了一地的碎瓶堆里。

砸完两筐啤酒瓶后,小张仿佛还意犹未尽,直呼“爽极了”。当摘下防护头盔的那一刻,她觉得心中的烦恼也随之消散了。

这样的场景,几乎每天都在济南祝舜路环联夜市的这家减压馆中出现,不少年轻人选择来到这里释放压力、打卡体验。

在这个占地近500平方米的减压馆里,有射箭、拳击、水床、砸酒瓶等30多个减压项目,集游戏、运动、拍照等于一体,一度成为济南热门网红打卡地。

# 走红的减压馆



摔酒瓶、击打人形拳击桩、撒钱……  
减压馆吸引了不少年轻人来体验。

### 一次砸了40多个酒瓶

## 『减压经济』红红火火

新闻链接

一边喊着“躺平即正义”,一边兢兢业业做着996、007打工人,这或许就是当代年轻人的现状。而这样的环境,催生出巨大的“减压经济”市场,花钱买快乐、买放松成为新生代年轻消费者的日常。

有需求就有市场,不少企业纷纷将眼光投向“减压经济”,市场涌现出各类“减压”新业态。除了减压体验馆,萌宠慰藉、容貌打理、碎片化运动也受欢迎。其中网购更是“减压经济”的重要一环,记者在多个电商平台搜索关键字“减压神器”,月销量过万的店铺比比皆是。安神香薰、减压骰子、拼图、捏捏乐等“神器”成为买家追求快乐生活的“新宠”。

指尖陀螺、尖叫动物、减压魔方等减压小玩具价格在几元到几十元不等,商家在电商平台介绍产品时,会着重提到能抗焦虑。像一款减压魔方,有按钮、摇杆、开关等功能,每一面都有独特的调节情绪作用。

业内人士认为,消费观念不断更新,花钱买放松让年轻人卸下压力,轻装上阵,拥抱生活。这种更关注感性利益的消费模式,是人们主动为情感纾困,用“小确幸”温和反击困境的表现,也是人们对自处新模式“新常态”的全新探索。

(央视)

以想做什么就做什么。”小张认为,摔酒瓶给自己提供了一个相对独立的发泄空间,“平时哪敢摔东西啊,想都不敢想,要是真在外面摔个酒瓶,那肯定是要考虑影响的。”

小张正在准备教师资格证考试,长期备考让她的心理总是处于紧绷状态,“我以前的解压方式就是哭,或者去操场上跑步,可哭完之后依旧很难过,跑完步后还是觉得疲惫。”小张尝试过传统意义上的放松方式后,觉得压力依旧无法排解。

在减压馆,她选择了摔酒瓶,大声呐喊和嬉闹,负面情绪得到了充分释放,“回去后,我终于能好好背书了。”

像小张这样专门来发泄情绪的体验者不少,他们通常都觉得生活压力大、烦恼多,通过这种方式进行适当减压。

“有人就是冲着砸酒瓶来的,可以说这是我们店里最热门的项目了。”魏丽娜对记者说,体验者每次可花20元钱购买两箱空啤酒瓶,用各种方式砸碎,来体验发泄的快感,碰上人多的时候,砸酒瓶还需要排队等待。目前,这个项目最高纪录是有人一次性摔了40多个酒瓶。

魏丽娜介绍,有个女孩来了五六次,专门就是为了砸酒瓶。“确实能发泄一下情绪,她来买票的时候不太爱说话,但走的时候都会兴奋地打声招呼。”作为店主,魏丽娜能敏锐地感受到体验者情绪的变化,她认为自己能做的,就是提供酒瓶和一个相对安全的房间。

除了砸酒瓶,减压馆还提供了砸冰箱、砸电视、砸键盘等体验项目。不过,这些项目需要提前预约,价格也比较贵,单次体验在200元左右,“因为比较难砸,也比较耗费时间,而且冰箱、电视等成本会高一些。”魏丽娜说。

除了砸酒瓶来发泄情绪,有人还会在星空房间里待上一段时间,望着头顶的星空发呆;也会有人选择对着人形的拳击桩奋力击打,直到打不动为止。

### 压力本身更值得关注

近年来,心理压力越来越成为人们关注的重点,不同人群也面临着不同的压力。

《2020年中国国民心理健康蓝皮书》显示,接近40%的中小学生存在不同程度的心理健康问题。《中国国民心理健康发展报告(2019-2020)》也显示,18岁至34岁的青年,焦虑与忧郁水平比其他年龄段都要高。

当压力成为生活常态,解压也成为越来越多年轻人的需求。记者梳理发现,除济南外,在北京、上海、广州、杭州等地,减压馆遍地开花。但减压馆走红的背后,体验者的压力是否真能得到缓解?减压馆是否有可持续性?

记者在一些社交软件上检索发现,有些体验者会写下“两分钟就能逛完”“许多设备玩一次就够了”的评价。这也就意味着,来到减压馆的体验者,不少是抱着尝鲜的心态,复购率会低一些。

也有些对减压馆寄予厚望的年轻人体验过后表示失望,他们表示,减压项目就那么几个,并不能完全释放压力。

“对一些压力大的年轻人来说,减压馆可能有缓解情绪的效果。”山东大学社会学系教授王忠武表示,如今,商家试图用各种新奇的方式促使人们消费,减压馆就是把帮人减压当成了一门生意。许多人为了减压或抱着猎奇、娱乐心理买单。

王忠武表示,砸酒瓶、砸键盘是一种发泄行为,“我们需要对症下药,真正关心减压背后所反映的问题。”

王忠武认为,比减压更重要的是找准压力和焦虑的来源,而不是简单地定位在减压馆这一新兴消费本身。毕竟,从目前的运营模式来看,减压也需要考量鼓励年轻人去摔酒瓶、砸键盘是否合适,未来能否有更多可持续的正能量行为来缓解压力。