

疗愈经济

何以“疗”己“愈”人

从颂钵音疗到冥想引导,从禅修、旅修到AI情感陪伴……近年来,越来越多的疗愈方式受到人们追捧,各类心灵社群、机构、工作坊与课程也遍地开花。现在,即便疗愈还不是一项高性价比的平民服务,它正在成为年轻人中最火热的话题之一。

围绕情绪价值,疗愈经济站上风口,缔造了庞大的消费市场。

与此同时,打着“疗愈经济”的旗号,诈

骗、洗脑等不良行为成为心灵疗愈中的杂音。专家表示,发展疗愈经济,离不开完善的监管、科学的规范和统一的标准,只有加强行业规范,实现自身的良性发展,才能疗愈消费者,实现疗愈经济良性发展与提升消费者幸福指数的双赢。

”

4 完善行业规范 让疗愈真正“治愈”

2022年,厦门警方摧毁了一个犯罪集团,团首邓海鹏自己搞了一套更加邪门的“灵魂塑造”培训会,自称“神选之人”。他告诉学员,只要跟着他修行就能走上人生巅峰;如果不听他的话,就会被神“运作”,遭遇厄运。实际上,他在“授课”期间不仅骗财骗色,还耽误了很多人的病情,最终获刑17年6个月,罚金810万元。

辽宁社会科学院研究员张思宁表示,一些不法分子会套用心理学、哲学的概念,来编造虚假的疗愈理论,再通过自媒体的“病毒式”传播,包装导师人设,进而设计高价产品吸引消费者买单。“其他行业你可以‘不信广告信疗效’,但在疗愈行业,情绪无法量化,只能看所谓的感受。很多人是被心理暗示的,甚至被PUA,这就给了很多鱼目混珠的商家可乘之机。”张思宁说。

专家指出,疗愈经济快速发展的同时,也暴露出行业缺少有效监管、对疗愈没有客观的评价标准、消费者的甄别能力不足等问题和短板。目前,监管部门对于一些疗愈产业乱象的认定、监管、处置等方面存在一定模糊地带,常常是出现经济犯罪或引发社会关注才能进行处置和打击。

作为新兴产业、新兴赛道,疗愈经济满足了人们的精神需求,其发展前景与空间广阔。但在不断培育这一市场的同时,也要正视行业中出现的诸多问题,推动监管制度和行业发展体制机制不断完善,在自律、自律中不断规范,实现良性发展。

沈阳师范大学法学院法律智库中心主任车流畅建议,建立和完善正规的资格认证机制,比如明确疗愈服务和产品的定义、范围,设置行业准入标准,避免因门槛过低,造成服务质量良莠不齐,甚至“劣币驱逐良币”。监管部门可组织对疗愈机构和从业者进行信用评价,根据其服务质量、价格合理性、是否存在违规行为等因素进行评分,将信用评价结果向社会公开,供消费者在选择疗愈服务或产品时参考。

在推动疗愈市场规范化的同时,还应推进行业自律。

专家建议,可通过行业协会制定行业自律公约,规范疗愈机构和从业者的行为;通过组织行业内部的交流活动,分享合法、合规的经营经验,促进行业健康发展。

此外,可通过学校教育、医疗宣传、媒体报道、网络科普等多种形式,向消费者普及心理健康和疗愈知识,增强其甄别能力。在购买疗愈服务时,既要关注“疗”的过程,更要重视“愈”的效果,在科学理性的消费中达到增强幸福感、提升生活品质的目的。

本报综合经济参考报、海报新闻、中新网等

2 疗愈市场规模 即将突破100亿元

“90后”周海是一名园艺疗愈师,他每周六定期带客户去生态农庄种花、栽树、修草坪,通过视觉、触觉和嗅觉等感官让客户获得平静。疗愈开始前,周海需要评估客户情况,必要时会请医师、康养师、植物学家来协助,以选择合适治愈方法。

周海告诉记者,不少人愿意为每小时几百元人民币甚至上千元人民币的价格买单。有人专门到睡眠体验馆听疗愈师敲“碗”,一次少说399元。这种名为“颂钵音疗”的服务,是疗愈经济的一条锦鲤。其中主角颂钵的价格,已经从几千元暴涨到上万元。抖音上,一个据说120年的老颂钵,售价8万。

嗅觉敏锐的生意人,已经在疗愈赛道赚得了第一桶金。

去年9月,名为“爱因斯坦脑子”的虚拟产品,声称能在“购买后自动长在你的脑子上”,虽然单价不高于一元钱,却卖出了7万多份。

更多疗愈课题层出不穷:宠物疗愈、旅行疗愈、艺术疗愈……比如一线城市很多茶馆、咖啡店推出了“茶饮疗愈”,用雾气弥漫的水池打造出超脱尘世的氛围,听着颂钵,一个三人茉莉花茶套餐就能卖到589元。

美团数据显示,2023年底,美团平台上有关“疗愈”的话题搜索量增长256%，“颂钵疗愈”的搜索量增长423%。而在抖音上,有关“疗愈”的话题,累计播放量超33亿次,其中“声音疗愈”话题的播放量高达37.7亿次。

一位在尼泊尔做颂钵生意的中国商人杰克,曾对媒体说:“我是中国第一个按公斤卖颂钵的人,每公斤约390元,在尼泊尔老工匠那里拿货。”杰克指出,现在中国的机构带着顾客去尼泊尔买钵,要毕恭毕敬地“请”,一个老满月钵要好几万,卖的都是故事。

现在,市面上最普遍的“疗愈+”,是在原有的茶饮、美业、瑜伽馆等体验型门店中增配疗愈师,或直接培训疗愈技术。

在共享场地和客户的极致降本前提下,商家收入翻倍,消费者体验升级,产业快速起飞。

据《2022泛心理健康服务白皮书》统计,2022年中国疗愈市场规模为52.6亿元,预计2025年突破100亿元。



消费者睡眠疗愈中心体验“颂钵疗愈”。 据新重庆-重庆日报

3 变味的疗愈 让静心变“闹心”

在某位网红疗愈师的报价中,一款名为“转运蜡烛”的疗愈产品仅仅是基础款售价就高达8888元,升级版则过万元。

以疗愈为名,实则推销高价甚至天价服务或产品,让不少消费者踩坑。有网友为了和伴侣复合,竟愿意支付给疗愈师20万元,最后却“竹篮打水一场空”。

在某短视频平台上,一则颂钵疗愈视频展示了一家位于三亚的冥想工作室的颂钵疗愈课程,标价一小时费用高达3980元;更有甚者,过度夸大颂钵疗愈的功效,宣称不同历史年代、不同材质的钵对助眠有着不同的影响,借机销售所谓的宋代、唐代的钵,标价数万元,令人咋舌。

目前中国的疗愈产业,急功近利体现在产业的各个环节。

上游,是知识付费趁乱打劫。

在社交媒体上,一大批博主向粉丝分发疗愈创业入门资料:“睡眠私教月入50万的秘诀”、“成为艺术疗愈师的保姆级路径”……

导师们虽自称疗愈师,教的却是如何做定位、写笔记、精准获客。

一位入行较早的从业者透露,他的收入有60%来自培训。因为给人做疗愈,每小时收入几百元。而培训新人,每人7天的学费约是一万元。

在缺乏准入门槛和技术标准的背景下,疗愈机构服务水平参差不齐,很多疗愈师也是打扮得仙里仙气,功夫却不尽如人意。

在《法人杂志》的采访中,有消费者说,她曾经购买一份近万元的心灵疗愈课程,但授课导师的职务、身份,和课程内容毫无关系,最终她只能通过法律手段追讨学费。

这直接拉低了疗愈师的专业度,产业中部的支撑力非常脆弱。

“80后”宝妈苏心,就在上了5000元疗愈课程后,被机构导师主动联系,称可以介绍她做疗愈师,学费只要2万元。

但后来苏心觉得自己“被坑了”。因为如果只用教学视频学习,学到的不过是基础知识和大致框架,很难应对高难度考核。

最后,缺乏专业和经验的疗愈师,只有少部分能正式上岗。

一位化名张元的消费者向记者透露,他曾为休闲娱乐关注过几位塔罗博主,但当他想用塔罗进行疗愈时,在小程序上支付200多元后,博主并没有解决他的实际问题,却不停引导他支付更贵的“定制项目”。这只是疗愈产业乱象的冰山一角。像众多新生事物一样,蓬勃生长的同时总会伴随芜杂的干扰与混乱。疗愈经济快速发展,催生不少打着“疗愈”的幌子,洗脑、误导、欺诈消费者的乱象,甚至诈骗敛财。

1 “对自己好一点” 催生庞大消费市场

临近毕业,25岁的沈阳人程先生正备考公务员考试,在能否“上岸”的问题上反复经历着自我怀疑与内耗,常常失眠,一度被确诊为轻度抑郁。在朋友的介绍下,他决定尝试通过疗愈缓解症状。

程先生并非个例。《2023年度中国心理健康》蓝皮书显示,我国国民心理健康问题凸显。不少人更是求一宿安眠而不可得,根据《2024中国居民睡眠健康白皮书》,近六成的人存在失眠症状,而完全没有睡眠障碍的人群仅占少数,为19%。

淤积的情绪压力,需要排遣的出口,越来越多的人渴望在忙碌工作、学习之余追求精神“疗愈”,疗愈经济应运而生。

研究数据显示,全球疗愈经济正以每年10%的速度增长,到2025年,疗愈经济的市场规模将达到7万亿美元。预计到2025年,中国泛心理健康服务市场年复合增长率将达到34.5%。

社交媒体也在助力疗愈新风潮。在抖音平台上,疗愈话题有超29亿的播放量,声音疗愈话题播放量则超35.7亿,心灵疗愈、五音疗愈、催眠、自我疗愈、颂钵疗愈等话题播放量也超亿次。

“你承受了太多,是时候对自己好一点了。”瞄准了人们的精神压力与困境,各类商家推出多元化的疗愈服务,“万物皆可疗愈”趋势明显。

有研究机构把疗愈经济划分为众多板块,主要包括:水疗中心、健康旅游、职场健康、体育活动、心理健康、个人护理和美容、健康饮食、营养和减肥、预防和个性化医学等等。

和有形的疗愈服务相比,塔罗占卜、星座罗盘等,以及“好运喷雾”“电子木鱼”等虚拟产品则更为抽象。可见,让一些消费者付费的不只是产品本身,还有背后的“精神安慰”。

“不躺平,勇敢面对自己的情绪,从而催生出新型治愈文化。”中南大学社会学系教授、博导潘泽泉说,各种新型精神疗愈文化涌现,一定程度上满足了人们对情绪价值的强烈需要,成为人们缓解焦虑、愉悦自我、加油充电的尝试与探索。

