

青春派

## 「我们都在热气腾腾地生活」

探访「95后」夜市摊主聂诗桐

□记者 杨颖琦 文图

霓虹灯下，夜市以独特的魅力吸引着人们。在这样一个充满活力的地方，越来越多的年轻人涌入其中，他们不仅是消费者，更是用自己的双手奋斗的夜市摊主之一。后备箱、小推车、折叠桌都是他们释放创意的空间，文创、手工、饰品甚至摄影技术都是他们的销售内容。近期，记者走进盐湖区御沁园夜市，听“95后”聂诗桐讲述她的摆摊故事。



这个炸豆腐摊不大，但布置得十分亮眼。摊子推车前面贴着她自己设计的卡通板，上面标注着酱汁酥豆腐的特色和价格，干净整洁的桌面上摆放着新鲜的豆腐和酱汁，桌子后面一侧就是炸豆腐的油锅和保鲜的冰箱，还有两张桌子、几把椅子，这些东西就是她的全部家当。

说起摆摊的机缘，聂诗桐认为是“误打误撞”。2019年，从山西传媒学院编导专业毕业的聂诗桐回到永济，当起了编导老师。但工作理念不同及按部就班的生活给了她很大的工作压力，于是她跟家里人商量后，决定辞职去看看外面的世界。

辞职后的聂诗桐和朋友相约到了合肥，暂时找了个办公室文员的工作，然后利用周末时间到处跑跑看看。“一到周末，就会有创意市集开放，很多年轻人会在里面摆摊，我和朋友看了也跃跃欲试。”她说

于是，那年的国庆，她们报名参加了一个市集，租了一个摊位卖鲜榨果汁。“作为摆摊新手，刚开始我也张不开嘴，不知道该怎么跟顾客沟通。慢慢地，我就不害怕了，开始主动招揽客人，给大家介绍我们的果汁。”她笑着说道。在那15天里，给她印象最深刻的还是那剥不完的石榴，“还好当时买的是电动榨汁机，要不然一边剥一边榨，更忙不过来了。”

15天的摆摊初体验，让聂诗桐对摆摊创业更有信心，于是她辞掉了文员工作，打算长期摆摊，她在大学城的附近租了一个小摊子，开始了正式的摆摊生活。

## “我们都在热气腾腾地生活”

2022年秋天，回到运城的聂诗桐发现自己不适合朝九晚五的工作，还是选择了摆摊。于是，她在御沁园夜市租个摊位，决定卖特色炸豆腐。

这种酥豆腐和之前吃过的臭豆

腐、毛豆腐都不一样，外酥里嫩的口感和浓郁的酱汁让她印象深刻，为了还原记忆中的味道，她特地赶到晋城跟师傅学习。

炸豆腐看似简单，实则很考验技术。聂诗桐对豆腐的选择也极为讲究，她只选用当天的新鲜豆腐，以保证炸出来的豆腐外酥里嫩。调料也是独家秘制，融合了多种香料，既保留了豆腐的原味，又增添了独特的风味。

炸豆腐的过程中，聂诗桐不时用温度计测试油温，确认好后将豆腐块放在滤网上，再放进滚烫的油锅中。当两者相遇，豆腐块在油中翻滚，逐渐变得金黄酥脆。炸好的酥豆腐一颗颗整齐摆在纸盒里，淋上秘制酱汁，再微笑着递给每一个客人。

每天，看着顾客满意的笑容，听着他们真诚的赞美，她的心中充满了成就感。她知道，每一份炸豆腐不仅是一份食物，更是对顾客的一份承诺，一份对美食的热爱和对梦想的坚持。

“其他人选择在自己的岗位上发光发热，而我选择在自己的摊位前创造价值。无论以什么方式，我们每一个人都在努力过好自己的生活。”她说。不忙的时候，聂诗桐会拿起自己的手机，为夜市的其他摊主拍拍视频，再上传到抖音上；也会带着自己养的小狗到处溜达，和其他年轻人一样喜欢到处旅行。

夜市的灯火渐渐稀疏，聂诗桐也开始收拾摊位。虽然疲惫，但她的心中充满了希望。她知道，明天，她还在这里，继续她的炸豆腐事业。

这个城市，因为有了像聂诗桐这样的年轻人，变得更加温暖和真实。他们的摊位，虽然简陋，却承载着梦想和希望，他们用自己的方式，为这座城市增添了一份独特的烟火气，也让这座城市的未来充满了无限可能。

生活风向标

主打佛系收益  
年轻人爱理财也爱聊理财

□陈斯

2024年，“年轻人攒金豆理财”“谷子经济”“00后也开户了”等话题先后登上热搜榜单，引发众多关注和讨论。

如今，Z世代正在积极理财，“00后”想在35岁前实现养老目标，理财成为年轻人之间的热门话题。他们中八成愿尝试AI理财助手，银行储蓄、互联网金融平台等是主要理财渠道。

在社交平台 Soul App，截至2024年11月，理财、基金、股票等是年轻人的高频话题，反映了新一代如何树立自己的金钱观和人生观，秉持怎样的生活态度，以及如何选择自身的发展道路。该平台旗下研究院发布的2024年轻人理财报告显示，超八成Z世代在20岁开始接触理财，更有接近四成年轻人已理财3年以上。

今天，年轻人更渴望通过理财实现“财务自由”和“工作自由”。对于在35岁前实现财务自由，Z世代表现得最为乐观也最有野心。

但值得注意的是，年轻人持乐观理财态度的同时并不膨胀。报告显示，Z世代理财收益预期其实不高，近五成理财目标仅为跑赢通胀。

当然，关于收益率的理想与现实存在着明显偏离，或许因缺乏理财知识和实践经验，41.84%的18岁至24岁年轻人仅能实现0%~2%年化收益率的佛系增收。银行储蓄、互联网金融平台（如支付宝等）、基金投资、股票、保险是他们的主要理财渠道。

伴随互联网的快速发展及Z世代成为理财投资市场新主力，“投资理财”这件曾经被认为是高参与难度与强封闭性的行为，在门槛降低的同时，正与日常社交、消费、娱乐等紧密联系在一起。

此次调研中，一个有趣的发现是，理财已经成为Z世代重要的社交货币，超八成年轻人在社交时会谈论理财相关话题，仅19.5%的受访者表示“不会在社交时谈论理财话题”。而在社交场合讨论理财的年轻人中，有32.8%的人会在社交平台上和网友交流，17.3%则会关注社交平台上博主、网友们的讨论。

从数据来看，在互联网发展中成长的Z世代对理财有着相当理性的认知。面对“社交网络对理财决策产生的影响”这一问题时，超八成的年轻人都选择了中立或正向的选项，其中32.16%表示“积极影响更多，互帮互助，提供了更多信息和思路”，还有32.94%表示“积极和消极都有，主要需要自己辨别筛选”。

AI发展深刻影响各行各业的当下，金融与AI应用的融合也不可避免，在这一背景下，年轻一代对新技术也展现出了积极拥抱的态度。约八成年轻人愿意尝试AI理财投资助手，特别是Z世代显示了比千禧一代（出生于1981年到1996年之间的人群）更高的接受度，这也证明了新技术发展对传统投资方式的深刻影响。（《北京青年报》）

