



青春消费， 让“考后经济”火热

□杨颖琦

随着高考大幕落下，一场由毕业生主导的青春消费热潮悄然兴起，因此衍生的“考后经济”也成为当下消费市场的热门话题。从毕业旅行到数码产品采购，从技能学习到形象管理，年轻群体的消费选择不仅展现出独特的消费观念，更为消费市场注入新的活力。

每年一到6月、7月，毕业生的朋友圈里就充满了浓郁的毕业氛围，毕业旅行成为很多考生大考后的“标配”，来一场说走就走的旅行也成为他们送自己的“毕业礼物”。根据相关平台数据显示，高考结束三天内，旅游产品预订量环比增长88%。为吸引更多的年轻游客，多地景区纷纷推出免门票、凭准考证享景区门票折扣、文创产品优惠等优惠福利，让这些年轻人获得更好的旅行体验。对毕业生而言，这不仅是一次放松之旅，更是迈向人生新阶段的重要仪式。无论是独自旅行还是与好友结伴而行，毕业旅行都让这些充满活力的年轻人得以在脚步中窥见了世界的绚烂，也让他们能量满满地迎接人生新阶段。

在长达3个月的假期里，学习一项新技能也成为很多毕业生的选择之一。考驾照、学乐器、学舞蹈备受这些年轻人的青睐。“用一本驾照，开启成年人的第一个副本”“拿到驾照后，我准备带爸爸妈妈一起去周边露营，让他们也好好享受一下”……在社交平台上，有的毕业生一边认真地学习驾驶知识，一边分享着学习一项新技能的喜悦。与此同时，形象管理相关的消费领域也迎来了大量的毕业生，利用假期去健身、矫正牙齿、做近视眼手术等，以更好的状态迎接全新的生活。

与此同时，手机、电脑等电子产品也成为不少家长对孩子辛苦学习或是毕业生自己打工赚钱购买的“奖励”性消费。相关数据显示，无论线上还是线下，手机、电脑、平板等“大学三件套”的销量显著增长，智能穿戴设备、耳机等配套产品销量也有显著提高。与此同时，这些电子产品销售也推出了一系列教育优惠。这些电子产品不仅是娱乐工具，更将成为他们大学生活中的重要学习帮手。

“考后经济”的火热，既体现了大家消费观念的转变和消费能力的提升，也为商家带来新的市场机遇。在这股青春洋溢的消费热潮中，年轻一代正用实际行动展现出独特的消费主张和对未来的积极规划，书写着属于他们的消费新篇章。但在满足这股消费需求的同时，也要对年轻人的消费观加以正确引导，帮助年轻人树立正确的消费观，让“考后经济”持续、健康地发展下去。



▲画室主人南熙

空间，或大或小，总孕育着无限的可能性。走进小巷，一处不起眼的书店里可能正在发生着一段动人的故事；来到乡野，一处旧宅里可能藏着一段悠久的历史故事；在城市的一角辟出一处小店，或将成为青年创意落地的沃土……

小店，被称为城市的“毛细血管”。在运城，几乎每天都有一家小店创立，而一些由青年人创立的青春小店，让这座城市更加活跃。近日，记者走进位于盐池神庙附近的“治愈系”画室，探访关于这家青春小店的青春故事。

让艺术回归生活本质

在盐池岸畔，一家以大白墙为基调的画室静静伫立，这里没有绚丽的色彩冲击，没有刻意的艺术陈设，只有阳光透过窗户洒在旧木桌上，空气中弥漫着颜料与时光的味道。这家画室的主人南熙，正用她独特的理念，构建着一个让艺术回归生活本质的治愈空间。

画室的诞生源于一个朴素的想法——打破艺术的高门槛，让艺术回归生活。“很多人一说到画画就觉得是高深的艺术，认为自己必须要有专业的功底才能触碰。”南熙在回忆创立初衷时说，“但我相信人天生就是会画画的，画个圈也是在艺术创作。艺术不该是高高在上的，它应该服务生活，治愈我们的心灵。”这种想法萌芽于她与朋友的一次互动：她教朋友绘画，朋友则教她插花，两人在互助中发现，当艺术卸下“专业”的包袱，便能成为连接人与人、抚慰情绪的桥梁。

因此，她和小伙伴一起创立了这间可以体验绘画和花艺的治愈空间。从选址到装修，再到各种摆件细节，她们俩都亲力亲为，在那个酷热的夏天来回奔波。从2023年开业到现在，画室未举办过开业仪式，却凭借独特的氛围和理念吸引了众多目光。南熙常常带着顾客去盐池边采集来树枝条装饰空间，将老旧的消毒柜改造成陈列架，甚至用木材厂的边角料和玻璃定制镜子。“每一样东西都是慢慢添置的，就像画画一样，需要时间去打磨。”她认为，画室的诞生不是一蹴而就的商业行为，而是一个与生活、与艺术共同生长的过程。

南熙的艺术背景为画室注入了深厚的底蕴。从小学习绘画的深厚功底及不断学习的生活态度让她在绘画这条道路上可以越走越远。而且她坚信艺术的价值不在于技法的高低，而在于能否与人心产生共鸣。因此，在运营中，南熙

用艺术为生活调色

「南熙」画室探访

□记者

杨颖琦

坚持“指导而非教学”的模式，只教授基础油画打底等简单技法，让学员在自由创作中感受成就感。

“画画最容易获得即时反馈的事，你一笔一画下去，画面就会一点点成型，这种看得见的进步能极大提升人的自信心。”她曾带会员去看画展，起初大家只会说“好看”，而在画室学习一段时间后，他们能讨论色彩运用和构图技巧，“当他们能专业地评价画作时，我比自己画出好作品还开心。”

“看，这些都是我们的顾客画的，是完全零基础的。”南熙指着墙上一幅幅作品，眼中闪烁着自豪的光芒。在她的画室里，这样的“奇迹”每天都在发生。从宝妈到职场新人，从对艺术望而却步的“小白”到能独立创作的“艺术家”，画室成了一个见证成长与蜕变的能量场，而南熙与顾客之间，也形成了一场温暖的互相影响。

让空间成为治愈密码

“一位在画室体验过的小姐姐将自己的画作发朋友圈后，有人评论她的光影画错了，我就告诉她，作品都有光影交错的时候，但重要的是你享受了创作的过程。只要你拿起画笔，就是美好的开始。”南熙回忆起顾客的经历时，语气中满是欣慰。

从创立之初到现在，“治愈”一直是她希望能给到走进这间画室的人的力量所在。画室的装修风格就是她理念的直观体现。不同于多数画室浓烈的色彩碰撞，她坚持用白色作为画室的主色调，再点缀一些柔和的颜色，让大家



▲▼体验绘画 记者 杨颖琦 摄



进这里能放松下来。“画室的价值不仅在于教授绘画，更在于提供一个安全的情绪出口。”她说。

画室的每一件旧物也在无形中参与着治愈的过程。那架二手钢琴常被顾客轻轻弹奏，悦耳的音符总能引发大家会心的笑声；斑驳的藤椅成为拍照打卡点，顾客们坐在上面仿佛回到了童年；甚至那个还在工作的老消毒柜，也被用来陈列学员的作品，仿佛在诉说“旧物也能焕发新生”的哲理。“曾经有个顾客说，看到这些有故事的老物件，就觉得自己的烦恼也没什么大不了，时间会把一切打磨得温柔。”她说。

画室创立以来，南熙发现，来画室的顾客中女性占绝大多数，她们大多被家庭或职场的压力困扰，渴望在绘画中寻找喘息的空间。“有位全职妈妈第一次来的时候特别拘谨，说自己‘手残’肯定画不好。”她递过画笔，没有过多技巧指导，只是让她跟着感觉画。“3个小时后，她看着自己完成的画哭了，说这是她第一次为自己做一件‘无用却开心’的事。”如今，这位女士不仅成了画室的常客，还跟着南熙接民宿的墙绘单子，用画笔为自己带来额外收入。

这样的故事在画室里屡见不鲜，看着大家在这个空间里越变越好，她感觉自己这个决定做得非常对。在画室之外，她还会带着相熟的会员接墙绘订单、帮民宿绘制装饰画，学员的作品卖出后，她会将佣金全额返还。“有位全职妈妈的画卖了钱，她激动地说这是她当妈妈后第一次靠‘自己的本事’赚钱，那种喜悦是金钱无法衡量的。”南熙希望通过这种方式，让学员们不仅收获心灵治愈，更能实现自我价值。“看到大家因为画室而产生的积极改变，我觉得自己做的事情特别有意义。”她说。

如今，画室的试营业仍在继续，就像一幅未完待续的画作。南熙每天最开心的事，就是看着顾客们带着坏情绪而来，握着画笔时逐渐放松，最后捧着自己的作品露出满足的笑容。在这个快节奏的时代，南熙用白墙、旧物和一支支画笔，为都市中忙碌的人们搭建起一个可以栖息心灵的角落，让艺术真正成为治愈生活的良方。

