

写一本能赚3万元 一般花费1—3个月的时间 代写回忆录成“银发经济”新风口



赵宇希正在采访老人(图由受访者提供)



老人的回忆录

“写一本净赚3万元”“代写回忆录月入2万元的培训课程火热预售”，打开社交媒体，很多人都会刷到代写回忆录的相关热帖。无论是作者们在网上寻找客源，还是分享自己的职业故事，不可否认的是，替老人代写回忆录，如今正成为“银发经济的新赛道”。

代写回忆录这一新兴服务为什么会兴起？记者采访了在行业内从业多年的创业者赵宇希，探寻“新兴”生意背后的新赛道。

为30余位老人代写回忆录 访谈时会邀请家庭成员共同参与

早在2015年，赵宇希就接到身边朋友想要给父母写回忆录的需求，要求不用太高，文辞达意就行。直到一年后，赵宇希的外公去世，他突然觉得，如果有一家机构能给外公写一本回忆录，将会弥补自己很大的人生遗憾。

但他找了很长时间，都没有人能做这件事，从这时起，赵宇希开始认真思考代写回忆录这件事。“其实很多‘80后’‘90后’都是老人带大的，但是随着成家立业，却离老人更远了。”赵宇希说道。

直到2018年，赵宇希组建了一个小团队，也正式接收了来自朋友的第一个订单。朋友的长辈曾是一家机械制造厂的领导，团队花了三四个月时间写完了老人家的回忆录。同时，他

了解到自家一位远亲也在自己写回忆录，这让他意识到，代写回忆录的需求正在增加，而客人也更偏向于选择规范化的流程和正规的公司团队。

于是，在2021年，赵宇希正式成立成都朝花夕阳文化创意有限公司（简称“朝花夕阳”），全职开始从事代写回忆录，如今团队已经有10余人了，迄今为止，公司已经为30余位老人提供服务。一本6万至7万字、200多页的回忆录，他曾经的收费是3万至10万元，如今降了，大多是1万至3万元，面向普通老百姓。

而在回忆录的代写流程上，赵宇希告诉记者，大概分为初次沟通、正式访谈、编写正文、审核修改、终审定稿、制作成书六个步骤。在初次沟通中，

先大致梳理好客户的生平，根据客户的讲述和要求，确定好回忆录的主题和方向，再由团队成员来设计内容框架和篇幅分布。

正式访谈开始，则以周为单位，每次采访2小时左右，写好的文稿下一次访谈时交给采访对象审核，如此循环4到8次，最终就可以定稿，根据字数和篇幅的不同，一本回忆录一般花费1—3个月的时间完成。

有些老人表达欲强，善于言谈，这种时候往往不需要什么访谈的技巧，但也有一些老人性格内敛，不知道从哪里聊起。“这种时候，我们会有一份‘人生提纲’，里面有200多个话题，涵盖人生的不同阶段，并根据个人经历单独设置几十个问题。”赵宇希说，甚

至有些时候，老人的家庭成员也很想参与，他会将话题清单发给他们，让他们一起参与。

如何获取客户？从业多年的赵宇希更有经验。早期公司更偏向于本地化推广，随着小红书、抖音等新媒体的热度提升，也有来自省外的客人通过互联网的方式联系到他们，而且这个比例还在不断上升。

“此外，我们也在和一些机构合作，比如说养老院、老年大学或者其他机构。”今年6月，朝花夕阳首次参加第七届成都国际养老服务业博览会，作为展会现场唯一一家回忆录代写公司，他们在3天时间内收到了100个以上的订单和合作需求，这也让赵宇希更加坚定了自己的想法。

每一个生命都是一本书 普通人的一生也很精彩

提起回忆录，部分人可能认为，只有名人有资格撰写回忆录，但在赵宇希看来，每一个人的人生经历都是一本书：“人活一世，谁没点故事呢？”普通人平凡的一生，才汇聚成历史洪流。

在岁月的洗礼下，每个老人都有着不平凡的故事。

在赵宇希的客户中，有一些是人生经历丰富的企业家和非遗爱好者。赵宇希向记者分享了一位家住成都的老人的人生故事。老人是一位客家文化传承人，年轻时，全村所有人都在开皮鞋厂时，老人却反其道而行，创业做鞋盒包装厂，攒下了第一桶金。退休

后，因为对客家文化有着强烈的兴趣，老人花了大量的时间、金钱去整理客家文化，并将它们传承整理下来。

还有一些老人，只是普通人。“但即使是最平凡的人，他也有很多故事可以聊。”赵宇希向记者分享了眉山一位朱师傅的故事。

朱师傅的家境不算富裕，开着一家小杂货铺，放在人群中并不起眼，他想写回忆录的原因也很简单。“他培养出了3个大学生，这是他最自豪的事情，所以想记录下来。”赵宇希表示，他在和朱师傅聊天的过程中发现，朱师傅的人生经历同样很精彩。

朱师傅出生于山里的贫困农村，他

立志要走出大山，他的第一份工作就是铁道兵，并参与了成昆铁路的修建。

转业后，朱师傅曾加入过粮油厂做营销，后来粮油厂破产倒闭，朱师傅也尝试过很多选择，最终开了一家小杂货铺。“从这些经历中也能看出来，这些看似很平凡的人，其实一点都不平凡。”赵宇希表示。

回忆录就像一个小孔，从小孔中窥见的是整个时代的变迁风貌。在赵宇希看来，回忆录可以让老人们享受到独属于个人的精细化服务，同时也让家风、家规更加实物化。

为什么老人想要完成一本回忆录？根据赵宇希接触的几十位老人的

经验，原因有很多。“有些老人的经历比较丰富，他想将他的经历记录下来，和别人分享。”赵宇希表示，也有一些老人想将他的经验与智慧传给晚辈。老人通过回忆录提炼人生经验与家风家规，再分享给后人。

老年人节俭，但愿意在情绪价值上消费。“回忆录更多体现在社交价值和情绪价值上。”赵宇希说，和年轻人喜欢抖音、微博、快手等软件是相似的逻辑，老年人同样渴求精神认同与情绪价值。“老人的圈子很小，如何向别人展示自己，或让晚辈记住自己并尊重自己，回忆录就是一个很好的渠道。”赵宇希表示。

产业仍处于初生阶段 未来写回忆录可能像拍婚纱照一样自然

代写回忆录这一新兴服务的兴起，不仅为市场带来了新的机遇，也体现了“银发经济”人群的精神需求，这一点，赵宇希同样感同身受。在他看来，一本回忆录带给老人的是多重的精神需求价值。

“首先，老人在和采访者回忆过去的故事时，他的倾诉欲望得到满足。”赵宇希告诉记者，有些时候，采访者的角色更像是一名心灵疗愈师，在老人回顾过去的经历时，给予安抚或肯定。

“比如说，有些老人在访谈中，提到当时他作出的某些决定，可能现在回顾起来不太合适，但我们会告诉他，你作出这样的决定也是因为某些原因，这样他们听了心情很好，也会聊得更加开心。”

当老人们拿到属于自己的回忆录时，往往也是老人们最开心的时候。“他们会将书推荐给亲朋好友，宣传自己的生平纪事，别人也会对他报以尊

敬和欣赏，这也是一种满足感。”赵宇希告诉记者，甚至这种满足感，还将延伸至家庭。

“他们的孩子看到后，会明白老人们年轻时的不易与艰辛，也会更加体谅老人。”赵宇希认为，这往往也是增加家庭凝聚力、加深感情的重要方式。这些厚重的情感，给老人们带来了更多精神需求价值。

今年以来，帮老人代写回忆录频

频登上热搜，成为“银发经济”中的热门赛道。但在赵宇希看来，代写回忆录这个行业仍然处于一片蓝海。赵宇希坦诚地表示，和他接触的公司同行较少。他期望能有更多的人加入进来，将产业做得更大。

赵宇希同样很看好代写回忆录这项产业的未来，未来写回忆录可能发展成婚纱摄影一样庞大的行业。

(封面新闻 罗田怡)