

# 夺回浪漫的定义权，年轻人开始回归“老式恋爱”

街边小馆一碗热汤面、两瓶汽水，一对情侣吃得兴致勃勃，说起一件趣事，两人同时笑出声来——这样的画面，正越来越多地出现在城市的夜晚。

曾几何时，恋爱约会总要讲求一点“仪式感”：高级餐厅昏暗的灯光、下午茶奢华的摆盘、价格令人咋舌的贵重礼物……仿佛唯有奢华的高消费才能印证情感浓度。

然而，如今不少年轻人开始摒弃这种“人均焦虑”，转而拥抱更轻松、更真实的“老式约会”。共享一碗馄饨、坐在公园长椅上聊天、手牵着手在温暖夜色里散步——恋爱，似乎正在回归它本来的样子。

## 当“仪式感”成为表演

“漂亮饭”一词在2024年悄然走红，指的是餐饮业为迎合社交媒体传播而精心设计的高颜值餐食。它们往往经过了精心设计，外观夺目，成为“仪式感”的标准化产物，折射出消费主义与亲密关系的深度捆绑。

在消费主义长期建构的叙事中，“爱情”与“消费”被刻意绑定：不花钱就是不够爱，花得少就是心意浅。社交媒体上充斥着“恋爱经济学”“男友力打分标准”等话题，进一步助推了这种量化的焦虑。它们以消费为尺度，为情感标价，试图以此消解情感关系中的不确定感。

“高消费的约会模式，给年轻人带来了心理与物质的双重压力。”有社会心理学家指出，“当约会变成绩效展示，情感交流的本真反而被遮蔽了。”

29岁的小陆刚从北京大学

博士毕业，在南京工作生活。他认为，随着受教育年限延长，许多年轻人的恋爱处于“校园模式”。受限于经济能力，他们自然而然地选择了更质朴的约会方式。“这不仅是预算限制，更是一种发自内心的主动选择。”他告诉记者，“年轻人正在重新定义浪漫：它关乎内心的满足，而非外在的攀比。”

在深圳工作的雪琪对此深有同感。她坦言，纪念日需要认真对待，但消费和“出片”不是目的，体验感才是。她回忆道：“实习时，男友买完简单的礼物后只剩坐一夜火车的钱，却执意要来上海看我。他说只要我开心他就开心——这件事本身，就已足够浪漫。”

## 亲密关系的“去表演化”

一位年轻女性分享了自己的转变：从焦虑地安排约会“日程”，到如今只要感受到对



▲资料图片

方在身边就觉得安心。共同做饭、探索没去过的地方、分享发现……“看到什么好吃的，总会第一时间想和对方一起尝试。”这种心声是年轻群体中正在形成的共识——只要心思一致，做什么开心。

“和她一起吃饭，总是特别自在。”在天津工作的“95后”小张说，“我们可以大声笑，互相抢吃的。”在他眼中，真正的亲密不是社交媒体上的“秀恩爱”，而是能舒服地做自己。

这种“返璞归真”并非抠门，更不是追求低质量的生活，而是对恋爱本质的重新思考：我

们的约会、交往，是为了表演给别人看，还是为了更好地了解对方？关键在于花多少钱，而在于双方是否感到舒适与被尊重。“如果他花钱只是为了省事，不想用心，那么，在我看来，这个事情反而相当不浪漫。”雪琪说。

这种情感偏好揭示了年轻人恋爱观的深层转变：从依赖外物证明情感纯度，到回归情感本身的价值。亲密关系“去表演化”也让情感默契升温，两颗心从而更为真实地靠近，相互守护、共同成长。

## 重塑现代爱情叙事

“老式恋爱”的回归，折射出年轻一代情感观念的成熟。他们开始剥离消费社会的滤镜，夺回定义感情的主导权。“仪式感”的核心不是花了多少钱，而是用了多少心；“深爱”不是给外人看的场面，不是社交媒体上的炫耀，而是两人间真实的情绪流动。

近年来，“情绪价值”成为流行词，标志着年轻人的交往日趋“走心化”。与其坐在高档餐厅里相顾无言、各自刷手机或只顾着为精致菜肴拍照发社交媒体，却忽略眼前真实的人，不如一起去两个人都真正感兴趣的地方，共同投入、尽情体验——真正可贵的，是那些能够共同创造并长久留存于记忆之中的时刻。面对快节奏的现

代社会，年轻人对亲密关系的期待更多向内生发：一个拥抱、一次牵手、一句安慰——这些朴素的动态情绪互动，正愈发成为感情的关键支柱。

正是从“情绪价值”出发，“老式情侣”模式让人更充分地了解对方需求，也因此更深刻地体验到积极情绪。它提供的幸福感和安全感，往往超越贵重礼物和高档餐厅的体验，成为对抗现实压力的缓冲带，让人更加清楚地感觉到正向情感关系的意义。

这并非对消费的全然否定，而是对情感异化的清醒抵抗。有社会学者提醒，要警惕从“高消费攀比”滑向“低消费正确”的新陷阱，让“低消费”成为敷衍的借口和冷淡的由头，损害了生活质量。这不仅得不偿失，还可能戕害人和人的信任关系。爱的表达本应是多元的，无论是选择米其林餐厅还是路边小摊，都应出于双方的真实意愿，出于两个人的共同商量。真正健全的亲密关系从来都是需要用心经营和维护的。

爱，终究是心与心的对话，而不是消费与消费的模仿比拼，钱包与钱包的沉重表演。无论是精心准备的大餐、大礼，还是临时起意的夜宵、散步，只要是两个人都认同并享受的方式，就是属于这个时代最好的浪漫。

（曾晋）

## 心理学小课堂

早上，我去豆浆店目睹了一位熟客阿姨和老板商量：“老板，我这周天天来买豆浆，今天多送根油条吧？”

老板一边麻利地打包，一边笑着摇头：“张阿姨，咱家豆浆用料实在，这个价真的不能再送了。不过……”他熟练地往袋子里多塞了一包白糖，“您爱喝甜的，这个算我送您的。”

阿姨接过豆浆心满意足地走了。

同一时间，我收到同事小林的微信：“救命！老板又让我改方案，这都第五稿了，我该怎么办？”

看着这两条几乎同时出现的信息，我突然意识到：从早餐摊到写字楼，我们其实都处在同样的困境——如何在委屈自己和不得罪他人之间找到平衡。

## 建立你的“价值护城河”

那家豆浆店的老板，其实

是个很有智慧的人。

他的店在这个街区开了12年，经历过隔壁开连锁早餐店的冲击，也熬过修路封道的艰难时期，但生意始终稳定。

“秘诀？”有一次我问他，他指着锅里翻滚的豆浆，“真材实料，就是最好的招牌。别人用豆粉冲调，我坚持现磨；别人降价促销，我宁可多送一包糖。”

他说的“送糖”，其实很有讲究——糖的成本低，却能满足顾客“占便宜”的心理；而坚持现磨，则守住了产品的核心竞争力。

这让我想起公司的老李。去年公司架构调整，同级别的经理都在想方设法讨好新领导，只有老李依然我行我素——准时下班，拒绝无意义的加班；敢于对不合理的任务说“不”。

奇怪的是，新领导对他格外尊重。

后来我才知道，老李负责的核心业务，全公司没人比他更懂。他不仅精通技术，更了解每个重要客户的真实需求。

“不要做可被替代的商品，要成为无法复制的作品。”老李的这句话，和豆浆店老板的经营哲学不谋而合。

## 掌握情绪的“遥控器”

我家楼下住着一对老夫老妻，妻子脾气急，说话直来直去。有次在电梯里，妻子抱怨丈夫买错酱油牌子，话说得很难听。

我们都替老先生尴尬，却见他笑呵呵地说：“怪我，光记得要买生抽，没注意牌子。不过今晚的红烧肉，保证让你满意。”

熟悉以后，我问他是如何做到的。他说：“我不是忍，是分得清轻重。买错酱油值得吵架吗？不值得。她知道我是无心之失，发完脾气就好了。”

这种智慧，我在老李身上也见过。

新来的副总裁要求每天写工作日报，还要详细到每小时在做什么。同事们怨声载道，有的消极抵抗，有的在群里匿名抱怨。

只有老李，不仅认真写日报，还额外加了一栏“今日思考”，记录工作心得和改进建议。

一个月后，副总裁在大会上特别表扬了老李的日报，还采纳了他的好几条建议。

“别人的态度，是你一手教出来的。”老李后来告诉我，“你用专业的态度对待无理的要求，对方就不得不以专业的态度回应你。”

## 人生需要“备胎计划”

表妹在幼儿园当老师，去年园里要求所有老师周末加班准备评估材料。其他老师虽然不满，但都勉强答应了。

只有表妹婉拒了，理由是她早就报了一个亲子教育的培训，学费都交了。园长虽然不高兴，但也只能同意。

后来才知道，表妹一直在更新自己的亲子教育公众号，透过高质量的分享，不经意间也有了一笔稳定收入。当其他老师为了保住工作不得不妥协时，她却有能力说“不”。

这份工作对她来说是选择，而不是被迫。

老李离开公司前，和我说了那句话：“你们之所以总感觉被人拿捏，是因为把所有的蛋都放在了一个篮子里。”

老李在公司的最后一年，已经开始筹备自己的事业。他考取了专业顾问证书，建立了行业人脉网络，还完成了初始资金积累。

真正的自由，不是想做什么就做什么，而是不想做什么时，有能力说不。

（据《南方都市报》）