

# “共享后代”扮演临时儿女—— “白社会”保镖为老人撑腰

33岁的阿凯身高1.8米,体重240斤,练过三年散打,只读到初二。他右肩文着护肩龙,腿上还盘着火麒麟、钟馗。阿凯此前做过放贷催收的工作,在外人眼里像个“黑社会”角色,但现在,阿凯成了“白社会”中的一员,专门给陷入困境的老人撑腰,以儿子、侄子、外甥等不同身份出现在陌生老人面前。

此前,“白社会”曾因保护单身或被家暴女性的安全而被媒体关注,被网友赐名。如今,他们的业务范围扩大到老人群体,一些老人或家属主动联系上他们,希望帮老人找回一份底气和安全感。

31岁的阿凯做保镖已有9年,其中服务老人的订单持续了5年。他的业务里,老年客户的订单主要集中在一线城市。而在阿凯看来,他们为老人撑腰,更像是一种社会关系外包,“把本该子女干的活,外包给了临时保镖”。在老龄化和家庭疏离的现实下,这或许是老人最后的体面。

以下是阿凯的自述:



↑阿凯(右)在养老院看望丁克老人。(视频截图)

←阿凯(左)与同事在养老院看望老人。(视频截图)

## “太好了,是共享后代”

我叫阿凯,今年33岁,辽宁大连人。我之前是做放贷、收贷的,做了八年。后来又转行做了四年的小生意。

几个月前,我开始做“白社会”。之所以做这个,是因为去年我一个兄弟的母亲失联了,当时我和蓝天救援队的人一起找了三四天,最后人是找到了,但不幸离世了。

从那天起,我就想做点公益的事,觉得那种无私奉献的劲儿特别打动我。我慢慢开始参与一些公益,比如社区帮忙、看望老

人。直到今年3、4月份,我才开始做临时保镖,其实就是一群志同道合的朋友一起做件事。我们团队有9个人,都是临时保镖,有的是特警,有的是退伍军人,我现在的本职工作是做露营地租赁。

做临时保镖后,我共接过4单照顾老人的活儿,并把其中一单做成视频发了出来。视频发出后,评论区有很多年轻人说“太好了,是共享后代,我们有救了”“你们一定要做大做强,等我老了也找你们”。这也是没办法的事,像我们90后,未来丁克的人会更多。

我觉得,这些老人之所以要保镖来假扮他们的子女、亲戚,其实就是孤独,甚至连诉苦的人都没有。这种孤独,在我们身边就能看到太多,很多子女连自己都照顾不了自己,别说去照顾老人了。在养老院的老人,要么子女在国外;要么子女去世了;要么因为分房或老人偏心,子女压根就不管了,这种人特别多。

在我看来,这些老人最需要的是陪伴,不管他们是住在家里还是养老院。我们提供的其实就是情绪价值,给老人撑撑腰,但我不认为我们的存在补上了老人的情绪缺口,我们只能做我们力所能及的事。

## 在养老院里“撑腰”

我还有个客户是位六十多岁的老头,老伴去世了,三十多年前因工伤致腿部残疾,身边有个五十多岁的住家女护工。这个单子是他弟弟联系我们的,大概意思是护工欺负他哥哥,希望我们去看看,起到陪伴和震慑的作用。

如果我没记错,这个老头我已经去看过十次以上了,是目前看的次数最多的一个。我第一次去的时候,也看了一下老头身上有没有异常的情况,如果真遇上护工动手的情况,我们也会直接报警。那个护工多少有点“不听话”,比如老头要吃红烧肉,但护工就按自己的想法来,给你炒个素菜就完事了。她就像机器人似的,到点做饭,其余时间就坐在沙发上刷手机,也不陪老头聊聊天。

为了震慑护工,我也会“秀一下肌肉”,装作“社会人”的样子,也会指桑骂槐,问老爷子,“邻居有没有欺负你?要是有人欺负你,我去跟他理论理论。”这么着,让这个护工听一听,咱们也不是善茬,也不是说没人给这个老头撑腰。

还有一位客户是八十来岁的丁克老太太,一个人住在养老院,下床都不怎么方便。是老太太的亲戚联系我们的,诉求也是为了震慑同住的另两位老太太,老太太因为丁克身份被同住的人欺负了。

接到任务后,我就以老太太外甥的身份去了。去了以后了解到,三个老太太在房间里“分帮分派”,说白了就是另外俩老太太一伙,把这个老太太孤立了。

我们去了几次之后,也以家属的身份与养老院沟通,最后带头孤立挑事的老太太被调离了房间,三人间变成了两人间。

留下来的那个老太太被我们“策反”了。比如我给这个老太太买奶的时候,也分一点给那个老太太,再对她嘘寒问暖,把俩人的关系搞得熟一点,都哄高兴了,俩人再一起抱个膀,是好姐妹就完事了。

有时候,与老人的沟通其实和要账都是一样的,必要时也要唱黑脸。要是遇到老人对我们产生了情感上的依赖,我觉得我会继续维护这份感情,而不是拿钱办完事就六亲不认地离开。

网友管我们叫“白社会”,在我看来,就是希望我们可以多帮助弱势群体,比如被家暴的女性,被霸凌的学生,被欺负的老人。对于我来说,我以后更想深耕老年人这个领域,因为它带给我的成就是最强的,内心也得到了满足,感觉像在积德。我有一个4岁的孩子,对于孩子来说,爸爸也能挺起胸膛做人了。

(阿凯、阿灿为化名)  
(南方周末 老年日报)

## “让邻居知道,老人有人照看”

第一单是一个75岁的老太太。她的儿子很早就因为车祸去世,老伴也离世了。

是老太太的妹妹通过视频号找到我们的,这位妹妹希望我们能去看望她姐姐,给她撑撑腰,意思是让邻居看看,有人探望这个孤寡老人。她妹妹说,老太太不太爱和人沟通,与邻居的关系也不是特别融洽,有时邻居在背后议论点什么,老太太听见了心里更不舒服。她担心姐姐会感到孤单,也怕邻居会冷眼看她。这位妹妹的腿脚有问题,行动不太方便,没办法经常去看望姐姐。

我们的任务也简单,就是每周不定期去看她,陪她出门走走,给她提供一些精神上的支持。像这种长期、不定时的陪护,费用是没有固定标准的,基本上是根据陪护时长来算。像这一单,我做了三个月,总共收了七千多块钱。因为照顾老太太不像催收那种有较高危险性的工作,所以收她们的费用不能太高。

我们去看老人的时候,不会空手去,通常会带一些老人喜欢吃的东西,与平时我们看望自家的老人差不多。

我记得第一次去看这位老太太的时候,她的状态不太好,不爱

说话,也不沟通。我把来意跟她说明白,告诉她我是来干什么的,我跟她是什么关系,对外怎么称呼等。

那次去,我们俩是一起出门的,我必须陪她一块儿出去买菜。因为我们目的很明确,第一就是让她邻居知道我的存在;第二是让她心里能有点安全感。买菜回来后又在人家待了两三个小时。

第二次去,中间就隔了三天。那时候我们想把前期的频率故意安排得勤一点,营造出我就住在老人家里的感觉。其实就是想让邻居知道,这个老人是有人照看的,甚至有人陪着她生活。

第二次去的时候,老太太明显不一样了,她会主动跟我打招呼,也愿意聊天了。她在跟我模仿邻居怎么问话的时候,我能明显感觉到她很“展洋”,就是很骄傲的。

意思。那一刻我心里可高兴了,有一种成就感,这跟钱一点关系都没有,就觉得这个事是值得的。

第二次去的时候,我就没再带老太太出门,是我自己买好菜直接带去的。“买菜”这个环节是我们特意设计的,就特别像是一个亲戚在照顾家里老人的那种感觉,挺日常的。别人一看,就会觉得我像是在这长期陪着她一样,很自然。

后面我再几次,她对我明显亲切多了,没把我当成“花钱雇来的”,更像是她家里人一样。我自己心里也就慢慢觉得,这事不像工作,更像是去看亲戚,我也走顺腿了,不再有那种“我是来给她撑腰”的感觉了。

