

高端寝具、助眠神器……

越来越多的年轻人 愿意在“睡个好觉”上花钱

昨晚,你睡得好吗? 3月21日是世界睡眠日,而据中国睡眠研究协会3月18日发布的一份《2021运动与睡眠白皮书》中显示,目前中国有超3亿人存在睡眠障碍。记者在采访中发现,越来越多的宁波人,特别是年轻人,愿意在改善睡眠上加大投入。

年轻消费者更愿为高端寝具买单

3月21日下午,记者来到生活家居综合体知嘛家看到,趁着双休日来选购寝具的消费者有不少。市民方先生告诉记者,自己正在准备婚房,虽然还没有正式进入软装阶段,但想提前把床具买了。除了床,他还看中了一款近万元的乳胶

床垫。“之前有用过乳胶枕,觉得挺好的,所以看到有乳胶床垫就想试试,价格是贵了点,但我觉得一分钱一分货,对我们来说睡眠质量很重要。”

现在,像方先生这样,愿意在睡个好觉这件事情上花钱的年轻人越来越多。知嘛家销售

部床垫专职导购黄婷告诉记者,卖场内9000元以上的高端床垫以及一些品质更高的单品比较受年轻消费者青睐。“年轻消费者相对来说更追求舒适的生活品质,也乐于接受新产品,而且具有一定的消费实力,所以会更关注高端产品。”

各种助眠神器使用的也多是年轻人

除了从寝具下手,年轻消费者也会通过一些保健品、数码产品提高睡眠质量。例如褪黑素、助眠精油、助眠蒸汽眼罩、家用睡眠仪、睡眠手环等,都是近年来走俏的助眠商品。

95后消费者黄小姐告诉记者,自己开始工作之后压力倍增,睡眠质量非常差。她在

网上了解到了一些助眠产品,就开始尝试。现在吃褪黑素、睡前用精油已经是她生活的一部分了,仅这两样东西每个月的消费就在四五百元。“你说特别有用好像也说不上,但是不用的话,好像也不知道怎么改变,我觉得产品更大的可能是心理暗示吧。”黄小姐笑

着说。

记者在多个网购平台输入“褪黑素”“睡眠眼罩”等关键词,跳出来的产品页面几乎都在百页以上,不少产品的月销量都达到了上万件。从消费者的评价留言中也不难看出,其中不少使用者是90后、00后的年轻人。

尝试改变睡眠习惯来提高睡眠质量

早在前几年,不少业内人士就指出,睡眠经济的大门已经被打开,特别是当敢折腾、会花钱的90后大军加入助眠产品消费行列之后,这片蓝海突然之间就成了爆款。很多我们闻所未闻的助眠产品蜂拥出现,但细想之下,可供选择的助眠产品越来越多,可为何更多年轻人却觉得自己睡得越来越差了?

“年轻人的消费观中,有一个比较明显的特点就是社交化,很多产品卖得好可能不仅

是因为功效作用,更多的时候是因为‘我身边的朋友在用’或者‘某个平台上很多人在推荐’。而年轻人中冲动消费者不在少数,购买一些作用不大,甚至是交‘智商税’的产品就不足为奇了。”营销专家周仇表示。“用最好的面膜,熬最晚的夜”这种状态,似乎已经是年轻人的生活标配,但更多的人似乎没有去考虑或者根本不愿改变造成睡眠不好的本质原因。

宁波市康宁医院副院长、睡

眠专家禹海航也表示,依赖保健品甚至药品肯定不是助眠的首选。“例如褪黑素确实是人体自身分泌的用来调节睡眠节律的激素之一,但有睡眠障碍的患者建议先通过运动、晒太阳以及一些自然的方式来调整睡眠节律,如果一定要服用褪黑素的话,建议在医生评估后,适当服用。”对于如何拥有良好睡眠,他建议首先尝试改变睡眠习惯,学会判断睡眠问题出在何处,及时调整自己的心理状态。 记者 黎莉

性格沉稳的“霸道总裁” 突然不敢一个人睡觉 原来是患了夜间惊恐障碍

李先生今年35岁,是一家企业老总,为人豪爽、温和、风趣。在别人眼中,他家庭幸福、工作体面、收入高,是很多人羡慕的对象。但从前几个月开始,无论是家人,还是公司同事,都觉得他像变了一个人似的。

原来半年前,李先生突然变得晚上不敢睡觉,尤其是当李先生自己独自一人出差或爱人不在家时,更是一夜无眠,一个大男人竟像小孩子一样怕黑。

这半年来,他经常毫无预兆地突然在睡梦中惊醒。醒后感到心慌、呼吸困难、大汗淋漓、手脚发抖,有种濒临死亡的感觉。不过,这种情况持续数十分钟后,慢慢就自行缓解了。

由于长期的睡眠不足、睡眠质量差,他的精神状态开始变差,渐渐地影响了工作,领导与合作伙伴都对他有了看法。

意识到问题的严重性,他先后跑了好几家医院到各个科室去做检查。从检查结果来看,他的身体没有任何问题。然而,李先生的睡眠不但没有变好,甚至越来越差,后期发展到还没上床就紧张、害怕。尤其是自己独自一个人睡觉时,他只能眼睛睁到天亮。

直到有一天,他找到了宁波市第一医院心身科医生邬丹娟。经诊断,李先生患有夜间惊恐障碍。

原来李先生的母亲一年前因心脏疾病去世,而他的外公也是因心脏疾病过世。至亲的相继离世,对李先生的打击很大,同时强化了他从别人口中得知“心脏病”会遗传的观念。

作为家里的顶梁柱,李先生特别害怕患上心脏病,从而连累家人。为了掩饰这种害怕,他反而表现得格外坚强,不想让家人担心,结果却适得其反。

“之所以会出现胸闷、心慌等心脏不舒服的症状,是由于躯体焦虑所引起的,痛苦感很强,但没有生命危险。它不是真正的‘心脏病’。”邬丹娟解释道。

为了彻底解决李先生的问题,医生在进行睡眠图分析后,决定对李先生进行以心理治疗为主,药物治疗为辅的诊疗。

另外,李先生也戒除了不良外源性因素如喝咖啡、茶、酒等,调整不良的睡眠方式,回归规律生活方式,保证健康的睡眠习惯。经过一段时间的治疗,李先生的睡眠质量大大好转。

记者 陆麒雯 通讯员 陈静娜 毛家鑫

线上线下,全“心”为您 招商银行宁波分行开展消费者权益保护系列活动

近日,招商银行宁波分行根据宁波银保监局要求,围绕“以人民为中心 增强金融消费者获得感”的主题,以金融知识普及和老年人服务为重点,开展了消费者权益保护系列活动。“3·15”当天,招行宁波分行的分支行行长亲临一线,化身“大堂经理”,与客户面对面交流,拉开了系列活动的序幕。

线上+线下,金融知识“零距离”

3月15日,招行宁波分行走进镇海庄市社区,通过真实案例分析、有奖竞猜、一对一咨询,向社区居民宣传防范非法集资、反假币等金融知识。3月20日,工作人员又走进浙江万里学院,开展

“树立理性消费观念,谨防过度借贷”主题宣导,提高大学生对有害网络借贷的甄别和抵制能力。

同时,招行还通过微信公众号推送、电子海报等方式普及金融知识,并在宁波银保监局的指导下,制作以关爱老年消费者为主题的动画视频,加大老年人防诈骗宣传和手机银行等电子化操作指导,提升金融消费者保障自身财产安全的意识和能力。

全“心”为您,金融服务“适老化”

面对客户老龄化趋势,招行推出全“心”服务,多举措提升老年客户的金融获得感。

厅堂服务更细心。招行在网点开设“爱心窗口”,设置“爱心专座”,配备老花镜、放大镜、急救箱等,工作人员全程陪同老年客户使用电子化设备,以耐心、细心为老年客户提供服务便利。

绿色通道更暖心。招行为行动不便的老年客户开启“绿色通道”,提供上门办理等延伸服务。海曙大雷村90多岁的周爷爷就是这一人性化服务的受惠者。周爷爷因卧病在床无法至网点办理外省社保卡激活和取现,招行特事特办,安排市场经理上门服务,结合客户实际定制亲属代办方案,有效解决了客户的燃眉之急。

产品体系更贴心。招行推出“金葵



花丰润人生”综合服务体系,针对年长客户定制养老系列产品,并囊括增值服务、权益礼品、“老年大学”线下主题活动等,满足年长客户的多元需求。

接下来,招商银行宁波分行将继续践行“因您而变”的经营理念,以实际行动担负起金融消费者权益保护的重要责任,用科技和教育守护消费者合法权益,做“有温度、有责任”的银行。

记者 徐文燕
通讯员 徐莹 宋超 张雨桐