

破解失能、半失能和失智老人洗澡难——

上门助浴或成养老新风口

目前,我国失能、半失能和失智老人已达4500万,在破解这些老人洗澡难题的进程中,有人嗅到了商机:上门助浴可能会成为养老行业新的风口。职业助浴师由此诞生。

一位老人10年来第一次泡在浴缸里洗澡,露出了久违的笑容。这让90后助浴师刘文熙意识到,帮助老人解决洗澡难题,是一件幸福而有意义的事。

业内人士表示,助浴师的出现,使养老产业市场分工更精细化和专业化,但当前上门助浴缺乏行业标准,亟待规范市场。有专家称,助浴行业有望成为养老行业中的前沿项目之一,应该以市场化方式为主,推进行业发展。

上门助浴并非简单地洗澡

一年前,从事旅游行业的西安90后女孩刘文熙改行做了助浴师。决心转行,源于她帮奶奶洗的一次澡。

2021年底,刘文熙在帮奶奶搓背过程中,奶奶告诉她,有位老年朋友因为在卫生间洗澡时摔了一跤,就去世了。当时,刘文熙心里五味杂陈。她安慰奶奶说,以后奶奶洗澡,她都会陪着。2022年2月,她联系到上海、太原的助浴服务机构,主动上门求学。学成归来,她的奶奶成了第一位体验者。

刘文熙聘请了2名专业护工,经过数日的训练,正式组建团队。刚开始,团队把客户群体定义在60岁以上的老人,在西安街头发宣传页,还请网络红人进行线上宣传,却都收效甚微。“刚开始宣传时,看热闹的人不少,但市场对这个行业的认知度极低,无人下单。”自此,刘文熙开始走访当地的养老机构、社区、医院,了解需要助浴者的需求。最终,她把目光瞄准了居家养老的失能、半失能和失智老



上门助浴 受访者供图

人,偶尔也对少数高龄、临终老人,以及骨折、渐冻症患者提供服务。

上门助浴最重要的是安全。刘文熙介绍,为了让老人更安全地享受沐浴,助浴师会先给老人测量血压、血氧、心率、体温,指标不正常则放弃助浴。以上指标若正常,还要让老人家属知晓免责声明并签字,才可以助浴。采用分体式浴缸也是为了安全助浴。刘文熙介绍,和普通浴缸不同,使用分体式浴缸,老人可以躺在升降垫上,男女助浴师搭配,将行动不便的老人用担架抬至浴缸自带的升降架上。助浴师给老人清洗完脸部和头部,再用升降架将老人降到浴缸中,给老人擦洗身体。为防老人磕碰,浴缸四周还装有扶手和防撞条。

上门帮老人洗澡,男女助浴师搭配,既是专业要求,也是保护老人隐私的需要。刘文熙说,久卧病榻的老人多少有些脾气,比较排斥外人帮其洗澡,洗澡时,要有应对突发状况的心理准备,比如老人突然在浴缸内大小便了。这时,就需要重新换水洗澡。

单次帮老人洗澡的整个过

程大概两小时,在这期间,助浴师要特别注意与老人之间的情感互动和与家属之间的情感共鸣。“上门助浴,家属常常全程在场,一旦让家属觉得不安全、不专业,他们就不会再复购服务。”刘文熙说。

上门助浴并非简单地给老人洗澡,也要为老人带来精神慰藉。刘文熙称,在助浴过程中,尽管老人身上盖着浴巾,助浴师盲脱、盲洗、盲擦,可是每脱一件衣服、翻一次身、试一次水温等,他们都要在老人耳边轻声地征求其同意。同时,助浴时,听老人们讲讲年轻时的故事,不时与之互动,他们会更愿意配合洗澡。这是尊重老人,也是为了与老人建立信任。

从业一年来,刘文熙在行业内做起了口碑。当地的客源、复购情况趋好。她的团队已有6组助浴师,每组3人,服务了1300多位老人,固定会员也有400多人,包括多名百岁老人。

其中,让刘文熙印象最深的是曾上门为一名10年来未洗澡的老人免费助浴。这名83岁的老人卧床10年,平时只能靠家人频繁地擦拭身体来保持清洁。10年来,老人第一次泡在浴缸里洗

澡,露出了久违的笑容。这让刘文熙意识到,帮助更多的失能、半失能和失智老人解决洗澡难题,是一件幸福的事。

开辟增值服务,增加助浴营业额

近日,部分助浴师上门帮老人洗一次澡收费大约500元,消费者直呼太贵,普通家庭难以承受。对此,多位从业者表示,每次收费500元左右的应该是北上广等特大城市,收费标准跟城市消费水平、人工成本及具体的服务内容有关。

刘文熙以西安市场为例介绍说,运营之初,团队推出体验价298元/次,购买的人较少,多次降价至198元/次,订单量增加了。经过一年的运营,他们在当地做出了口碑,2023年,团队将体验价调回298元/次,会员价在300元/次至400元/次不等,这时,客户预约量有增无减。刘文熙认为,这一变化证明,一旦市场提高了对上门助浴的认知度,加之服务跟得上,客户就会认为这钱花得值。

刘文熙表示,西安助浴师月薪五六千元,每次上门服务最少需要三名助浴师,人工成本加上设备、其他材料、交通等成本,该行业的利润较低。

据国家卫生健康委数据,截至2021年底,全国60岁及以上老年人口达2.67亿,占总人口的18.9%,其中失能、半失能和失智老人已达4500万。不少从业者正是从破解这4500万老人洗澡难题的现状中,看到了上门助浴的前景。

然而,尽管由此产生的上门助浴服务已经进入市场,可是围绕着价格和客源而产生的瓶颈仍待突破。一边是基数庞大的刚需,一边是“吃不饱”的助浴服务机构,其中一些机构不得不另辟蹊径。

在刘文熙看来,助浴师技术门槛低,很难做出差异化,另

外,当前上门助浴形式过于单一,助浴机构服务内容还需多元化。有了前期的口碑和经验,刘文熙的团队一方面加强与当地养老机构、社区、家庭医生合作,互相推荐客户,增加客源。同时,他们还还为一些老年客户提供陪诊、上门修脚、专业护工、住家保姆等增值服务。此外,团队还提供助浴师技能培训(含设备销售)服务,以增加助浴服务机构的营业额。

上门助浴缺乏行业标准

如何突破价格和客源所产生的瓶颈?对此,有的从业者希望能打造基于上门助浴服务“一站式”的养老服务平台,比如推出一款APP,客户可以在APP上挑选满意的助浴师,预约家庭医生、陪诊、家政等增值服务。客户还可以在APP上为老人挑选更健康,性价比更高的沐浴露、尿不湿、隔尿垫等一系列产品。

一位不愿具名的业内人士表示,助浴师这一职业的技术门槛不高,可复制性强,未来或可吸引更多的专业从业者入局,使养老产业市场分工更精细化和专业化。但当前上门助浴缺乏行业标准,市场亟待规范。

其实,《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》(以下简称《规划》)中已提到要发展老年人助浴服务,支持社区助浴点、流动助浴车、入户助浴等多种业态发展,培育一批专业化、连锁化助浴机构。

为规范助浴行业发展,《规划》还倡导研究和制定老年人助浴服务的相关标准规范;加强养老护理员助浴技能培训;支持助浴服务相关产品研发,推广应用经济实用型产品;鼓励助浴机构投保相关保险,提高风险保障程度。

据极目新闻



我的退休生活

于世忠

有一幅漫画,一老翁手握锄头,脚下是一个背篓,漫画的作者在左边题了一首打油诗:

不须争来不须抢,
自己耕耘自己养。
从来天道总酬勤,
功到岁月自打赏。

我很欣赏这幅漫画,感觉不管是画的还是写的,都像是我。

退休后,我没有浑浑噩噩地混日子,没有以每月领养老金为乐趣,而是以积极的人生态度面对晚年:开荒种菜、提笔写作,使得我晚年的生活有了更多的收获,有了更大的意义。

从春天开始,我的园子里就陆续有青菜走上家里的餐桌:春天有菠菜、油菜、韭菜;夏天有黄瓜、大蒜、洋葱;秋天就更丰富了,白的冬瓜、绿的丝瓜、黄的南瓜应有尽有;冬天,白菜像个姗姗来迟的小胖子,鼓着肚子,躲进我挖

的菜窖里。

一年四季鲜菜不断,丰富了我家的餐桌,既不用担心农药残留是否超标,也不必为市场价格飙升而烦恼。

秋天一到,粮食作物也成熟了,玉米、花生、芝麻、地瓜、各种豆类应有尽有,自给自足绰绰有余,全家的食品开销,除了肉蛋之类,基本为零。老伴也不像春天那样抱怨了,看着我的收获抿嘴笑。我的劳动实实在在给家庭生活带来了好处。

这还不算,逢到某种瓜菜的成熟季节,女儿们回娘家的趟数就频繁多了,多是被老伴的电话招来的。可想而知,她们回去的时候,车子的后备厢里塞满了各种各样的有机鲜菜。有时,她们也会把我种的这些菜蔬作为礼物,送给亲朋好友、邻居同事,附上的那一句“尽管放心吃,标准的绿色食品”说得格外有底气。

去年中秋节,老伴在楼下和人说话,正赶上单位发福利,下班回来的邻居们大袋扛、小袋拎地往楼上搬,老伴眼热得不行。我在职的时候曾领过,老伴没有工作,从来没有福利一说。回到楼上,她就冲我嘟囔,这不对那不对,看来是心理失衡了。第二天,还说那档子事。心有挂碍,影响健康,这还了得。恰好那几天收到一笔稿费,我就用那笔稿费去超市买了一些大米、日化用品,交给老伴。她问我哪儿来的东西,我理直气壮地对她说:“中秋节了,这是我自己自己的劳动所得给你发的福利!”尽管老伴嘴里说着“羊毛出在羊身上”,可我知道,她心里滋润着呢。

我的“爬格子事业”也渐入佳境,时有文章被报刊刊登,单是2022年就发表了30余篇。

一个种菜,一个写作,两种劳动都给了我实实在在的回报。



家住孟村回族自治县教育局宿舍的丁文村,今年79岁。8年前,他患上了肺癌,经过一年多的住院治疗,出院后,他开始跟着视频学习太极拳。在医院陪护老伴时,丁文村利用早晨的空闲时间,在医院的走廊里练习太极拳。

韦殿禄 摄

