

从「爱你老己」到「悦己消费」 情绪价值正左右你的钱包



元旦假期消费旺，苏宁广场内人流涌动。

本报记者 孙亚妮

当“爱你老己”成为社交平台上的高频热词，当“别委屈自己”“先哄好自己”成为年轻人的日常问候……这个被网友称为“年度最暖心热梗”的流行语，折射出当代年轻人愈发鲜明的生活态度——爱自己、取悦自己、为情绪买单。

今天，我们就来聊聊这股正在升温的消费新风尚——情绪消费。

情绪消费之所以迅速崛起，关键在于它不再只满足“买到什么”，而是更看重“感受到什么”。在快节奏的现实生活中，消费正从功能导向转向情绪导向，成为年轻人调节心绪、获取慰藉与快乐的重要方式。

这一变化，在2025年我市消费市场中已体现得十分明显。

在中心商圈的金地商都一层，一家刚开业的品牌旗舰店里挤满了年轻消费者。门店紧扣节日节点，和知名IP联名推出的主题盲盒，一度成为年轻消费者的“情绪补给站”。不少消费者表示，购买盲盒并不完全出于实用性需求，而是为了享受拆盲盒瞬间带来的期待感与惊喜感。这种以情绪体验为核心的消费逻辑，正逐渐成为市场新常态。

情绪消费的热度，也体现在年轻人“愿意排队、甘心等待”的消费行为中。

据统计，目前徐州已累计吸引各类首店2432家，其中超半数集中在中心商圈，涵盖餐饮、服饰、彩妆、文化等多个领域。这些首店带来的不仅是新品和品牌，更是全新的消费体验和情绪价值。在“首店效应”持续发酵下，中心商圈年客流量突破8000万人次，年营业额超百亿元，实现

了品牌与城市的“双向奔赴”。

情绪消费的“磁场效应”，还在不断向更广阔的消费空间延展。

作为消费市场的核心载体，商圈正从单一的购物场所，向集社交、体验、情绪释放于一体的综合空间转型。当前，徐州以中心商圈为核心的“1+N”重点商圈发展格局日渐清晰：南部铜山万达、东部云龙万达、西部淮海新城、北部鼓楼广场、新城片区招商花园城、徐州经开区淮海环球港等区域商圈多点联动，形成多业态复合发展态势。商圈正加速从传统购物空间向社交体验中心、时尚展示中心迭代升级。

随着夜幕降临，城市的另一重活力被彻底点燃——夜间经济成为情绪消费释放的重要窗口。

依托省级夜间消费集聚区，徐州不断丰富夜间消费业态：从户部山的特色酒吧，到富国街的潮流夜市；从金鹰上街的夜间促销活动，到大龙湖畔的主题市集……多元化的夜间场景为市民和游客提供了放松情绪、释放压力的空间，让徐州的夜晚更具烟火气与温度感。

情绪经济市场潜力究竟有多大？

艾媒咨询发布的一份报告给出答案：2024年中国情绪经济市场规模达2.3万亿元，预计2029年将突破4.5万亿元。

从“买需要的”到“买喜欢的”，从“性价比”到“情绪值”，消费逻辑的转变，本质上是社会心态变化的投射。

当越来越多的年轻人愿意为情绪价值付费，当“爱你老己”从一句热梗变成真实的消费选择，我们看到的，不仅是消费市场的新趋势，更是年轻一代理解生活、理解自我的方式。

本报记者 刘冰 摄



爱心1+2

点亮微心愿

参与对象

- 爱心家庭。面向社会招募家有儿童的爱心家庭，进行一对一定向资助，组织方将定期安排两个家庭共同参与公益活动。
- 爱心企业。招募爱心企业，能够为这群孩子提供“新年心愿礼包”，企业员工也可以一对一志愿帮扶，为孩子们提供校外社会实践机会。
- 咨询热线：13775980068 赵老师

1 新年礼包的主人（事实无人抚养儿童）

2 一份“新年心愿礼包”、一份个性化心理关爱

主办单位

徐州报业传媒集团 共青团徐州市委 徐州市慈善总会

支持媒体

徐州日报 都市晨报 汉风号 微信公众号