



“网瘾”父母,在直播间疯狂剁手

专家表示,对于老年人触网产生的问题,除了网络平台要做出努力,还需要社会各方给予老人更多的关爱与尊重

N 综合深燃财经 钱江晚报
瞭望东方周刊

近日,“70岁阿姨在多个微信群里发送抽纸活动消息,微信账号因涉嫌违规被封后,哭诉会孤独终老”,话题一度冲上热搜榜首,老年人“网瘾”再次引发网友关注。

老年人沉迷网络,其中不乏在直播间“疯狂”剁手的。“母亲沉迷直播间购物,买回家的带鉴定证书的和田玉和黄金,快递盒子堆成山了”“我爸在直播间99元买的东西,我在电商平台上找到了9.9元的,我爸说我搜到的是假的”“到底怎么能阻止父母‘剁手’啊,我都想报警了”……

“三无”日用品、保健品、玉石手串字画在家里堆积如山,被父母在直播间频繁“剁手”逼疯的网友不在少数。为了“拯救”沉迷的父母,子女们也曾使尽浑身解数阻拦,去直播间留言提醒、举报直播间、限制父母的支付方式、设置青少年模式、强行阻止父母下单,无奈收效甚微。



到底什么样的直播,让老年人这么上头?

杭州孙女士(化名)的母亲今年58岁,从去年开始沉迷直播间。“一开始我也不去管她,但后来家里快递越来越多。”

快递多到什么程度?“家里摆了好多个箱子,有一次妈妈买鞋子就一口气买了七八双。”

最近,孙女士的母亲买了一条转运手链。“她跟我说原价好几万的,现在只要1000多就能买到,能够转运

的。”孙女士说,妈妈问她要钱,“我一听转运就炸了,在卖转运手链的人,他们自己岂不是运气更加好?干吗还要卖这种东西赚钱?我就很难理解我妈为什么会这么想。”

到底是怎样的直播,让老年人这么上头?

曲折离奇的自制小剧场、名人轶事、发财暴富、养生讲堂,基本都是老年人入坑的“重灾区”。保健品、珠宝玉石、付费课程、日用品

等,只要安上一个低价、福利的帽子,也能轻松击中一些老年人。

今年春节,回到哈尔滨老家的小飞(化名)发现他们家两套房子里都堆放着很多玉石、字画、陶瓷花瓶,小飞震惊了,母亲则美滋滋地展示自己购买的所谓的名画、古董,“我妈说这些东西值一千多万,因为老板家里出事了,才几百元钱低价处理。要能找着好的渠道卖了,能

在北京买套房。”小飞听了觉得又气又好笑。

春节在家7天,小飞注意到,妈妈时时刻刻在看视频频上情感主播的直播,里面上演着各种曲折离奇的故事,有主播帮人平事、解救人质、追踪受害者,或是连线粉丝调解家庭纠纷、帮助老公出轨的妻子抓小三,“狗血”剧情不断。

粗略估计,小飞母亲买的东西有五六十件,花费过万。

“两个手机轮流,没日没夜看直播”

武汉的丽娜(化名)平时不跟父母住在一起,好几次她回家后,凌晨两三点醒来,发现她爸还在看直播。“我爸有两个手机,每天轮流充满电,没日没夜地看直播并疯狂购物”,丽娜看过爸爸买回来的一些保健品,有的包装上只写了“××口服液”,连厂家和成分等信息都没有。

她家里还有父母买回来的各种玉珠、手镯、戒指、项链、含磁性的衣服,有很多连快递盒都没拆,丽娜问父亲既然没用买回来干什么,父亲说是为了帮助别人。

冰冰(化名)的妈妈李梅(化名)今年61岁了,日常看得比较多的是视频号上讲述名人轶事、唱歌以及卖货的直

播。她在其中一个直播间被主播推荐的免费国学课吸引,转到了微信群里,连续一周每天晚上8点到12点准时在微信群听“占卜”相关的课程,到了最后一天,“老师”开始介绍原价八九万元的线下课程,线上9800元就可以购买。据“老师”说,学会了可以给自家人预测吉凶,能预测股票走

向,还可以给别人占卜赚钱,一单就能收入好几千元。

“她当场就心动了,平时买菜几毛钱都要省,到了这时候大手一挥说愿意花钱报名。”冰冰告诉她这些都是“套路”,但是母亲坚持要报,后来冰冰找来父亲、哥哥,一众人连劝带批评,才把母亲拉了回来。

子女各种方式阻拦,却收效甚微

父母沉迷看直播和购物,知情后的子女急坏了,想了各种办法劝阻父母。

“我在直播间点过投诉、举报,有时候没用,有时候停播一会又复播,有的号被禁言或者封了,换个号立马就能再播,主播还跟粉丝说是仇家来举报的,搞得父母跟主播更团结了。”小飞说。

为了阻止父母,丽娜专门去直播间看这些人的套路。丽娜在直播间刷屏,控

诉主播拿“三无”产品欺骗老人,说了没几句就被禁言了。

有一次趁父亲不注意,丽娜把父亲看直播的APP调成了青少年模式,父亲拿到手机发现看不到那类直播了,丽娜善意地说是平台整顿,把那些都禁了,“结果我自己连夜注册了一个新号,又开始看了”。

后来丽娜收走她爸的工资卡,每个月只给一些零花钱,她爸就用零花钱买,有时候没钱了,就问丽娜能不能

转几百元钱买个东西,直播间里马上就要抢完了。

荣荣(化名)和妈妈因为看直播买东西的事情吵架无数次了。“把我妈绑定的银行卡解绑了,她用微信买,微信的密码改了,她又用我爸手机买,以前是光明正大买,现在偷偷摸摸买。”

子女阻拦没有用,父母即使得到了教训依然不停下来,直播卖货到底有什么神奇之处?

记者注意到,这些主播

卖的货很有特点。一类是保健品,老年人年龄越大越重视健康,这让他们最容易进入这类直播的坑里;第二类是珠宝、玉石、字画、珠串类,在很多人眼里,这类型东西有收藏价值,可以代代相传,一旦有所谓“捡漏”的机会,老年人很容易上当;第三类是生活日用品,这一类日常都能用到的消耗品,对比线下和其他电商平台的价格,直播间给出一定的优惠就能吸引到老年人。

数据 我国网民10.51亿 60岁以上占11.3%

据统计,我国60岁及以上老年人口占总人口的18.9%。中国互联网络信息中心发布的第50次《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2022年6月,我国网民规模为10.51亿,60岁及以上老年占网民整体的11.3%。

中国社会科学院联合某互联网平台发布的《中老年互联网生活研究报告》显示,如果将受骗广泛定义为诈取钱财、欺骗感情、传播谣言、虚假宣传等多方面,在互联网上当受骗过或疑似上当受骗过的中老年人比例高达67.3%。

“之前我妈不知道点

了什么,后来每个月自动扣费缴纳了一份保险。”来自江西的陈女士告诉记者。这样的骗局无处不在,不良商家打着“抢红包”“免费领取”“首月1元”等噱头引诱用户点击。陈女士透露,母亲还曾在线下扫码关注微信号及加好友,领取过一个脸盆,此后对方微信多次发来保健品广告,好在她及时制止。

“我姑妈因为看手机过度,就在看手机时,视网膜脱落了。”陈女士叹息道。有专家指出,长时间看电视、玩平板电脑等,会增加老年人患白内障的风险。

专家声音

平台需监管约束“擦边式”营销

对于老年人沉迷直播间网购,中央财经大学心理学教授樊东徽分析,老年人对价格敏感,只要给出一个虚的“原价”和“折扣”价格,就会让老年人产生“捡便宜”的错觉。另外,老年人的网络购物经验缺乏,更容易相信主播的话术。

樊东徽指出,老年人大多处在“空巢期”,心理上有更强的社会归属需要,直播间营造了一个虚拟空间,“家人”的称呼、同龄相同爱好者聚集形成的氛围,让老年人有了情感的寄托,购买行为成

为一种强化身份认同的“参与凭证”。

多位年轻人对于父母沉迷直播购物的行为进行分析,一致认为自己作为子女没有更多时间陪伴父母,有一定的责任;另外,现在盛行的短视频和直播确实很容易让人沉浸其中,其中一些打擦边球的直播带货方式迫切需要平台监管约束。

而沉迷其中的老年人,有一些即使之后感觉到不对劲,碍于面子不愿意承认,不告诉家人自己吃了哑巴亏,变相纵容了相似的套路一次次上演。

子女应与父母多沟通 而不是单纯指责

杭州纳百川(心理)咨询师范玥云表示,老人沉迷直播间购物,和老人心理无聊、孤单有一定关系,“被虚拟的气氛渲染沉浸其中,在冲动心理驱动下购买,不要说老年人了,我们自己有时候也是这样的。”

作为子女应该了解父母购买后的心理行为及状态,而不是单纯指责。

“上了年纪的父母消费观其实是很吝啬的,注意他/她的后悔心理并给予理解、抚慰会比较好。另外也可以尝试、引导父

母在购买前先给子女电话问问有没有必要,先把关,避免不必要的损失。”范玥云说。

清华大学新闻与传播学院副教授蒋俏蕾认为,对于老年人触网产生的问题,应综合应对,除了网络平台要做出努力,还需要网络之外的力量来协同,社会各方应给予老人更多的关爱与尊重:家人给予老人更多情感陪伴,社区给予老人更多触网教育和活动选项,市场提供更多适合的服务对接老人需求。