



北京日报

“6·18”临近,年轻人忍不住“买买买”的同时,也有不少老年人,悄悄培养了自己的网购技能,手指轻轻一点,各种商品就送上了门。

网购打开了老年人的新世界,不过有些老人对购物的兴趣,似乎超出正常限度——其实什么都不缺,却喜欢给自己“洗脑”寻找购物理由。动辄一买一大堆,日常根本消耗不完。或者贪图便宜,专盯一些“没名没姓”质量堪忧的商品。事实上,老人购物行为的背后可能隐藏着填补日常空虚、满足社交需求、实现自我掌控等诸多缘由,与其沟通时不妨讲究些“策略”。

买买买



网购“成瘾”

原本宽敞的三居室堆得犹如仓库

当看到自家门外又出现了几个灰色的“不明快递”时,北京市民方卓意识到,这肯定又是80多岁老妈网购的战果。“不知道里面会是什么,萝卜、西红柿,还是大蒜?”

这样的“惊喜”,几乎每隔三五天,就会出现方卓家门口。不但给女儿买,老人自己更得来一份儿。问题是她用的网购平台,买菜都是5斤起,价格虽然不贵,但根本就吃不完,很多菜的质量还不过关,大部分都以进入垃圾桶而告终。

事实上,附近的菜场不止一个,走路就能到,母亲的腿脚也还好,就是沉迷于在网上买东西的感觉。网购四五年来,老人所住的一处原本开阔的三居室,变得愈发“丰满”。“不至于像极端囤积癖那样无处下脚,但也有将近一半的空间堆满了东西,犹如仓库一般。”

在刘志宇眼中,81岁的岳父就像个“老顽童”,装了购物软件后看什么都觉得新鲜,并且很善于给自己创造“不存在的需求”。前段时间老人桌上出现了一台小巧的养生壶,“说是可以煮各种茶,但他平时明明连水都不怎么喝,用了两三周,也就搁那儿了”。

老人买东西频率高、分量大,家里阿姨常“打小报告”,说老人买的东西可多了。“每周末去看望,门口都有三五个快递,都不敢揣测他每月要花多少钱。”

刘志宇举例,老人想吃饼干,每种一买就三五斤,发现不好吃就换一种,大箱子里堆满了不同的饼干。想买洗衣液,5升装的一口气买12桶,因为这样均价最低。快递不给运上楼,自己只好来回跑了好几趟,累得一身是汗。花十几元买把放大镜,过段时间发现降价了,再买一把,还有更便宜的就再买一把……

什么都不缺,却动辄一买一大堆,根本用不完……

装满的不仅是商品
银发族『购物车』



购物社交

互相帮忙砍价
想要有“掌控感”

各家情况虽存在差别,有趣的是,不同程度“购物上瘾”的老人,却不约而同有些相似之处。首先,受他们青睐的购物平台,在操作上尤其是支付环节要足够简单。更重要的是,价格一定要便宜。不少子女曾给老人推荐过有品牌保障的平台,但老人表示“用不惯”,逐渐转向低价商品众多的一两个平台。

“我妈网购最大的特点就是贪便宜,6块钱一顶的帽子,一口气买5顶,各种廉价的小首饰也很爱买……”周琳称,目前由她每月给母亲的微信里转账,从开始的500元提升到1000元。“整体进度是加快的,但还算可以掌控。”

据周琳观察,母亲用的平台在老年群体中很有市场,大家彼此带动着一起用,互相帮忙砍价。不用的话无法参与其中,还会有些社交压力。“他们有个同学群,大家会发一些自己买到的便宜东西‘种草’,假使东西又还不错,简直像‘撷取天鹅项上的明珠’般,享受大家的膜拜。”

方卓的母亲也很沉迷于“低价包邮”等字眼,并且显得非常“有主意”。家里有大灯,也有小夜灯,但她还是要再买上四五个台灯分置各处,甭管一天开几下,总之是用上了。“我们分析,小夜灯是我们给买的,台灯是她自己挑的,她可能觉得这个过程让自己对生活更有掌控感。”

刘志宇的岳父在这方面体现得更为明显。“有次老人拿出一盒黑乎乎的‘零食’让我们吃,说是‘黄精’。问了下说前几天有点咳嗽,在网上查到黄精能生润肺,就买了一大盒,这中药怎么能乱吃呢?”

深究起来,刘志宇对老人的心理也有揣摩。岳父兴趣爱好较少,以前工作很拼,退休后又返聘了一段时间。赋闲在家,网购成了老人寂寞生活的“支点”,“总觉得买个东西,有什么买不明白的?其实就是有点逞能、不服老。”



建隆制图

专家声音

“跟得上时代”是种驾驭感

国家二级心理咨询师张玉敏分析,老人热衷网购,一方面可能是对年轻时物资匮乏的一种心理补偿,另外通过网购获得“跟得上时代”的成就感。“上了岁数,随着肌体逐渐变弱,老人需要这种驾驭感,确认自己依然能为生活做主。”

为什么哪怕经济状况还不错的老人,也爱图便宜?除了节俭的习惯,张玉敏认为,这恰是老人底气不足的表现——都是便宜东西,没那么好也没关系,“万一”选到个还不错的,更显得自己“独具慧眼”。如果东西价格较高,无形中期望值会更高,但凡有一点不好,那就是自己没挑明白,老人不愿意面对这种购物压力。

为了“性价比”,老人不惜花费大量时间,几块钱的东西选得乐此不疲,购物成为填补生活空虚的重要方式。“有些老人尤其是丧偶独居、性格内向的老人,每天是非常寂寞的。看直播、从网上找东西下单,包括能跟快递员说说话,就是他们重要的期待。”

从年轻到年老,张玉敏观察人们最大的变化就是从“敢”,到“不敢”。老人有事不敢张嘴,也不想打扰子女的生活。她回忆以前父亲还买过二手摄像机,可明明她自己家里就有,老人都没问一下,这让她意识到,很多时候父母对儿女是“张不开嘴”的。“子女也可以多关注父母需要什么,主动询问,让父母感觉到,子女其实并不怕打扰。”

与之类似,老人买了东西,都非常欢迎子女来“要”,如果子女愿意要,就觉得自己特别有用,帮上忙了。“有一回我看到我妈买了一个小镜子很不错,就说这个可以给我用吗,你还有吗?我妈非常开心,连说有的有的,你拿去,其实她没有了。”张玉敏笑言,这也是逐渐处于“弱势”的老人,无形中对子女的“讨好”,或者说一份情感的联结。而这往往子女要到了一定年纪,才能有所体会。

转变方式

劝说挑重点 暗中把把关

对待老人购物的态度,其实也是子女与父母间关系的投射。周琳坦言,自己以前还常试图帮母亲“纠偏”,动辄说教一番,结果发现实在太难。“很多孩子,纠正毛病都不容易,何况老人?买的东西可能没啥大用,但能满足老人的情感需求,跟咱们几十块钱看场电影一样的道理。”如今,她很少再“唠叨”母亲,不过还是会暗中把关。“比如分装盒她图便宜,买的塑料味道很大,我换成玻璃的,告诉她劣质塑料对身体有危害,她也能接受。”

不久前端午节,母亲戴了个“祖母绿”项链,在周琳看来硕大的吊坠就是“一眼假”。她按捺住“别戴这个了,多掉价”的劝告,改为夸赞项链好看,母亲非常高兴。“现在我觉得只要数额别太大,别上当受骗,不涉及安全 and 健康,就尽量由着老人。”

类似的,就算岳父给的东西“不怎么样”,刘志宇也会劝说妻子先拿着,而不是像以往那样一口回绝,哄得老人高兴再劝说。“80多岁的人了,要说彻底改变,肯定不现实,得挑重点劝,还得有策略。”他举例,像吃的东西相对重要,会劝老人尽量少买没有包装的。“他自己找不到好吃的饼干,我从会员店买了几种,他觉得挺好,兴趣就转移了。不能一上来就指责老人瞎买东西,他会很生气,一句‘又没花你的钱’,就谈崩了。以后买东西都藏起来,甚至乱买保健品,就更麻烦了。”

