

老人为何会迷上直播购物？（节选）

2023年02月21日 10:48 来源：扬子晚报



在通常的看法中，网络成瘾、购物成瘾似乎更容易发生在思维发育还不够成熟的青少年身上，而老一辈人不少都是苦日子过来的，省吃俭用了一辈子，怎么可能会在网购上大手大脚呢？其实，对于绝大部分的子女来说，最令他们生

气的并不仅仅是因为老人浪费了钱，而是因为这些品牌来源不明的商品可能会给老人的身体带来伤害。

“确实，按照生活经验，老年人通常对钱袋子捂得比较紧，并且与晚辈相比，他们对网络事物的接受也存在一定的门槛。”江苏省社科院研究员赵伟表示，而今，智能手机已经不再是年轻人的专属，有越来越多的年轻人会给自家老人配备智能手机，各个软件的适老化也做得很不错，老年人要上网购物已经变得非常便捷。另一方面，赵伟也指出，传统观念上认为“老人会捂紧钱袋子”的观点或许在当下已经变了，“由于物质生活的改善，老一辈也不再是节衣缩食的代名词。有不少生活在城镇的老人非常重视养生，也因此对于保健品更为关注。这或许也能说明为什么越来越多的老人存在消费意愿和消费能力，这也使得他们成为网络销售的潜在对象。”

不管直播间里上演的是什么样的剧本，会让人沉迷其中无疑是因为切中了观众的某些潜在心理需求，是销售方投其所好的一种表现。赵伟提及，如今直播间里的销售模式与当年线下销售的模式有着承袭关系。在网络还不发达的年代，经常会出现一些推销员带着商品来上门“送爱心”，与老人唠嗑，关心老人的生活，用一些蝇头小利诱使老人高额购买他们的劣质商品，或者在大街上摆摊，设置几个“托儿”，上演一出“你争我抢”的戏码，让围观的人误以为物超所值。

“现在一些直播卖家用赠品、讲座、科普等名头来请君入瓮，使理性消费变成冲动消费。”不过值得注意的是，从生活常识上来看，这种直播间套路也并不只是某些特定人群的软肋，上当的年轻人也是有的，“不过网上层出不穷的套路，老一辈的人接触得比较少，由此相较于年轻人更容易中招。”

这些情感剧情直播间为什么会吸引人？一方面是满足了人们爱看热闹的心理，另一方面也是有意在利用人们的善良、正义，主播们演的是假剧本，但信以为真的观众投入了真感情。主播们一声声的“家人”更是让部分情感上空虚的老人找到了情感归属感，购买就变成了群体身份认同的方式。

另一方面，亦有主播利用了部分老年人愿意“占便宜”的心理，以夸张的价格落差暗示商品超乎寻常地划算，使得对此套路没有应对经验的老年人误以为是真的划算，这种营销手段充分利用了老人对于价格的敏感心理，给出一个高的原价，再用一个低的售价，让老人产生“捡便宜”的消费心理，这种套路屡试不爽，可能也与部分老人网购经验比较匮乏有关。

对于老人来说，网络直播到底是什么？在赵伟看来，网络直播的存在或许满足了部分老人打发时间的需求，“在观看网络直播时，海量的各色商品、天花乱坠的讲解、便捷的购物体验都可能成为促成购买行为的动因。因此，即便到手的商品并不太令人满意，但是一想到购物消费时产生的新鲜、释放、兴奋的感觉，就还会想要再继续消费。这也就不难理解为什么会有上瘾行为了。也正因为如此，部分不良商家也就找到了寄居的土壤。”

单词：	ménkǎn 门槛	zhuānshǔ 专属	pèibèi 配备	biànjié 便捷
	qiánzài 潜在	chéngxí 承袭	xì mǎ 戏码	guīshǔ 归属
	luòchā 落差	huásuàn 划算	kuì fá 匮乏	tiānhuāluànzhù 天花乱坠

- 讨论：1. 你认为部分老年人沉迷直播购物的原因是什么？
2. 网络直播带货的利弊有哪些？请谈谈你的看法。

源新闻：<https://www.chinanews.com.cn/sh/2023/02-21/9957458.shtml>

音声 URL：<http://tten.co.jp/sound/text/files202303021677738889.mp3>