



“直播间的叔叔阿姨们,我们给到的价格已经是全网最低了,十秒后我们上链接。”“家人们,动动手指点点赞,帮助主播保住人气榜排名。”“我们这次推出的课程明天就要恢复原价了,心动的家人们一定不要错过了!”带货、情感、课程教学……近年来,直播间的花样儿层出不穷,已经成为网络世界中的寻常一景。而在直播间滚动的万千评论里,中老年人逐渐成为“主力军”,随着老年人触网率的增加,老年网友数量十分庞大,可别小瞧了他们,玩起直播间“扣1”、点赞、刷礼物,可谓是样样不落。然而,互联网是把双刃剑,“畅游”网络需要擦亮眼睛、辨明是非,作为互联网产物的网络直播、网络购物,更需要保持一种辩证、冷静的态度。

透过直播间 看到不一样的精彩人生

“在家闲着没事,看直播间有主播带着跳健美操,每天固定时间,还会给你提供健康饮食建议。我看看也挺好的,又不花钱,所以忙完家务事以后,我就跟着一起做做,活动一下筋骨出汗也挺好的。”今年62岁的张秀萍退休在家,对于不喜欢和“老姐妹”社交,也不喜欢外出游玩的她而言,手机里的广阔“天地”成为她消磨时间的好方法。

“在手机上刷到有同龄人坚持健身,身材保持得很好,穿搭也很时髦,让她眼前一亮。同样是六七十岁,别人这么自律自信,我为什么不行?正好看到有博主在做健身带练,健美操我觉得就不错,强度适中,我想起就跟着练一练。”张秀萍为此还购置了一些健身用品,直播间开播,就把手机摆在眼前,跟着一起“暴汗”。

“主播有时候也会带货,一般是一些干果零嘴、健身服运动鞋、健康饮品之类的产品,我偶尔也会买点东西,‘支持’一下,东西收到以后,质量都还不错。”张秀萍也给家人买了一些袜子、内衣之类的商品,都是品牌产品,家人的反馈也很好。

“我还买过几节直播课,直播间有主播直播画国画、练书法、唱歌跳舞,还有乐器演奏,各种内容都有,我跟着看了几节免费试听课,感觉还挺有意思,我买了国画课,当时正好直播间课程打折,原价399元,现在只要99.9元就可以买全套,直播课还可以看回放,还附送一些纸笔。”张秀萍跟着直播学了几天国画,体验不错,于是又下了其他直播间的课程。“看着内容都很丰富,反正在家闲着也是闲着,多买几门课,多学点东西。”张秀萍跟着直播间上课学习,只听课还不行,“硬件”也得跟得上,家里的非洲鼓、毛毡、颜料、舞蹈鞋都是她为了直播课购置的。

“我刷到过许多同龄人也在做主播,通过互联网,我看到同龄人们的精彩人生,他们有的满头白发还野心勃勃想要征服自然,遍览祖国大好河山;有的依然拥有爱美之心,有追求时尚的勇气,做起了穿搭博主;有的人坚持健身,每天分享健身心得,直播为观众提供保持健康的小贴士……这些‘不服老’的银龄主播构筑起一道别样的风景线,看到他们在直播间里分享的内容,我就忍不住想,老年人原来也可以这样生活、这样洒脱。”张秀萍虽然没办法像他们一样“说走就走”,但她也开始有所行动了。除了健身、上课以外,她也愿意尝试一些自己喜欢,因为年龄原因不敢轻易尝试的穿搭风格,与年轻人一样,银发人群也有着自己的个人理想和追求,在兼顾家庭之余,他们也期待从同龄人身上获得启迪和灵感,从而以更积极的心态拥抱生活,而直播间则为他们提供了这样一个渠道,让他们看到,老年人原来也可以光鲜靓丽、自信出彩。

沉迷直播间的老爸老妈

中老年人逐渐成为上网一族『主力军』网络『冲浪』有利有弊

两眼一睁 看到熄灯



资料图片

父母沉迷网购“三无”产品堆积成山

直播间的链接不一定是靠谱的,市民张女士最近就有些“头疼”,她发现自己65岁的母亲孙淑兰似乎染上了“网瘾”,几次回家探亲,她都发现家里的快递盒比上次多了不少,而孙淑兰则每天准时守在直播间听主播“讲故事”,听得“上头”时还会下单购买他们推销的产品。

“有一次,我听到直播间主播在‘卖惨’,讲艰难的创业史,说自己最近遇到了困难,表现自己生活多么不容易,引得很多观众,尤其是老年人下单购买他们的产品,但东西寄过来以后,我看了看,都是些寻常的小玩意,不值那个价钱,也不实用。”张女士细数母亲买来放在家里的大量小玩意儿,大大小小的盒子堆积如山,有机器喷印的劣质版画,有没听说过品牌也没有批号的化妆品,也有一长串带着所谓的鉴定证书的“和田玉”手串项链,张女士直言,她试过帮母亲退货,但退货的速度实在是赶不上下单的速度。

“我父亲在直播间买了一堆‘三无’产品,过年回家的时候我都被吓了一跳,家里好多保健品盒子,还有听都没听说过的药品,我检查了一下包装,上面既没有批号也没有注册商标,这不是胡闹吗?”常年在外地工作的杨先生一回家就被70岁的父亲网购回来的“战

利品”吓了一跳,他想找商家理论一番,却发现链接早就失效了,一转头父亲又在直播间下了一单,买了一罐不知道怎么用的蛋白粉。

“回家以后,我陪父亲看了几次直播,发现这种直播针对老年人的目的性很强,主播喜欢用一些亲切的口吻跟观众‘套近乎’,叔叔阿姨叫得可热络了,有的直播间跟说相声似的一唱一和,也有打感情牌‘卖惨’的,还有动辄‘慷慨’大送赠品的,一套又一套,哄得老人家直掏腰包。”杨先生观察到,直播间没开播的时候,父亲也不会放下手机,短视频平台一个接一个的短剧小视频刷个不停,小小的屏幕里上演家庭伦理大戏,而视频里出现过的商品就在视频角落的购物车里躺着,显眼的标识不停地跳动。杨先生连连摇头,却又无可奈何,不能一直陪伴在父亲身边,他也没办法时时关注父亲的日常生活,没法给老人家“把关”。

“我们这些做儿女的其实也有责任,感觉父母沉迷于直播间网购,其实也是因为闲下来了,内心比较空虚,身边却没有人陪伴左右,他们就需要找到一个转移注意力、排遣情绪的窗口,直播间热情似火的主播、快捷便利的网购消费,大概也是满足了他们的情感需求和消费欲望。”张女士分析道。

网上“冲浪”是非多 还需擦亮双眼

相较于年轻人而言,老年人的直播更倾向于观看带有陪伴、社交性质的内容。年轻人学习网课更多是关注考证、就业等现实“刚需”,而老年人更重视互动性、社交性,直播间在某种程度上已经成为一种“精神陪伴”。但只追求精神上的满足,往往容易着了主播的“道”。很多主播利用老年人需要陪伴和关注的心理,在直播间处处埋下“陷阱”。

“上个月在直播间买的200个鸡蛋实在是太多了,也不知道怎么吃,分了一些给亲朋好友,结果还是坏了不少。”王阿姨有些无奈,她是为了省钱买的东西,直播间价格低,但结果好像适得其反,都浪费了。19.9元的老人鞋、9.9元几百个的垃圾袋……看似优惠,但是商品质量一般,用不了多久就“报废”了。

“很多直播间利用老人的同情心、节俭心理进行诱导消费,上演一部‘苦情’大戏就可以收获老年观众的一波关注、一波下单,水军下场、主播话术,一番坑蒙拐骗赚得盆满钵满,实在太可恶了。”杨先生发现父亲“被坑”以后,就时不时给父亲科普辨别直播间花招的方法,希望能够帮助父亲少走“弯路”。

“虽然直播间里也有许多正能量,有贩卖教学课程的,但也有不少打着教学的幌子骗人的。”张秀萍告诉记者,虽然她很喜欢在直播间上课,也一直保持理智的态度对待网络,但有一次,她也不小心上了当。“那个主播直播上课的时候有一半的时间在卖课推销,观感很差,并不是所有的直播间都‘干货满满’,需要我们擦亮眼睛,好好辨别。”张秀萍说。



扫码加入 早报银龄俱乐部