

# 每天定闹钟“上课” 你被私域直播“收割”过吗？

## 多部手机同时看直播 “笔记认真得像要考大学”

在陕西的刘杨家中，每天闹钟一响，姥姥便会打开微信群聊，顺着群里的直播链接，开始上课。年近八旬的老太太，戴着老花镜，一边听课，一边在笔记本上记录，厚厚的本子上密密麻麻都是笔记。

“我有几次调侃她，是不是要去考大学了？”刘杨说，这情况已有5年。



为了不耽误不同的直播课程，姥姥偶尔也征用姥爷的手机。某次，姥爷出去干活，直到下午2时都没回来，家里人去地里找到姥爷才知道，他不带手机，看不到时间也感觉不到饥饿，就一直在地里忙碌。

小到柴米油盐，大到灵芝孢子粉、小分子肽等价格不菲的保健品，姥姥从直播间买的东西占据了越来越多空间。“具体的价格算不清了，我妈妈某天去快递站取快递的时候，工作人员说我姥姥有近2000元的到付件。”刘杨回忆。

“有几次我和她视频聊天，到了晚上7时多，她就碎碎念‘妮儿还不挂电话啊，我着急上课呢’。”刘杨满脸无奈。

湖北小余表示，外婆看的直播间名为“与鸣有约”，但当她从外婆手机上将直播间链接转发给自己，却发现无法观看。问了外婆才知道，必须先要去线下实体店注册登记才能观看直播。

## 线下门店探访 仅直播间团购且有年龄准入门槛

根据社交平台用户“吐槽”的内容信息，3月11日，笔者来到了位于杭州市的“国科优选”“喻蜜佳园”，二者均为“新零售线下服务点”。

“喻蜜佳园”柜台上，从家庭日用的厨房湿巾、沐浴露、面膜到养生保健类的羊奶粉、小分子肽等，标签上标注了商品的零售价及会员团购价。当笔者提出想购买产品时，店员表示这些商品属于样品，并不对外销售，也不单卖，需要加入社群，在群内报名购买。每天下午4时-5时是直播的时间，会直播一些养生课程、产品介绍等。

此时，店内有几位长者正在交流产品心得，听到记者询问的产品，纷纷向记者表示“比一般的要好”。

相较于“喻蜜佳园”，“国科优选”的服务站则更为简单。门店内并无许多产品陈设，门头处标注了“线上预定、线下自提”，一位阿姨推门向店员询问自己购买的产品是否到货，得到否定答案后随即离开。总体上，店员对笔者态度比较平淡，表示“现在已经不能加群了”，但对上了年纪的人十分热情。

周边商户向笔者透露：“这些店员叫起‘叔叔阿姨’嘴巴可甜了，要加入他们的微信群有一定年龄要求，一般是50岁以上的人可以扫码进群。”

/ 专家建议 /

## 开展智慧管理 减少银发数字依赖

浙江工业大学公共管理学院教授、社会保障与社会政策研究所副所长何铨表示，老年人“沉迷”这类私域电商直播，一是群体活动的局限性，退休后社交圈缩小，很多人都“困”在手机里，看直播成为一个社交渠道；二是注重养生的心理和情绪价值的提供，这类直播间很明白老年人的关注和喜好。私域电商的资质审核和相关制度的完善至关重要，同时应促进老年人参与社会活动，减少数字依赖。

浙江六和律师事务所银发法律服务中心律师汪晓之表示，这类养生直播间为了诱导老年人高价购买产品，往往夸大相关产品功效，违反了《广告法》《消费者权益保护法》《产品质量法》。监管部门要依法从根源整治相关“三无产品”的生产与销售，联合平台方对“私域直播”行为进行智慧化监管。

## 如何帮老人戒掉“直播购物瘾”？大家来支招

### 一、通过微信客户端投诉

微信安全团队已通过中间页提醒用户注意甄别可疑的直播链接，用户收到安全提醒时请提高警惕。用户如发现所在微信群存在“听课、答题、领红包、买产品”套路的违规行为，请第一时间通过客户端进行投诉。

### 二、为长者手机开启“青少年模式”

浙江一网友表示，可以给长者的手机微信开启“青少年模式”，以起到控制使用时长、防止长者沉迷的作用。据《微信青少年模式功能使用条款》，若青少年模式开启，使用者每日使用视频号(含直播)的总时长不超过40分钟，且每日22时至次日6时期间无法使用视频号。

明明白白，银发消费

林雨尘

3月12日下午4时，家住杭州的吴奶奶准时打开了微信群内的直播链接，听养生课程。一小时的直播快结束时，主播照例提出几个问题，答案是已经在直播过程中透露了的。吴奶奶赶紧将答案发了过去，群主私信她，发了一个价值1元的红包。

这个直播结束了，接着下一个直播，这是吴奶奶的“每日功课”。在2-3个微信群里看直播、签到打卡、回答问题、领红包。“邻居拉我进去的，身边好多人都在看，在我们小区老年人中很流行，可能十个里有九个都在看。”吴奶奶说。

这是什么直播间？何以如此吸引吴奶奶？笔者进行走访调查。

(文中吴奶奶、刘杨、小余均为化名)