

子女频繁网购尽孝 父母渴望线下天伦

闺女“云养爸妈” 老爸总觉缺了点啥

专家 父母和子女  
多向对方习惯靠拢

老杨和他的伙伴儿们聊天时，发现他们的儿女也多是这样，回来次数少，但常给买东西、打视频电话，并听说了一个新词叫“云养爸妈”。老杨默默地拆着快递的同时，也感慨道，“云养爸妈”看着热热闹闹，可他还是觉得缺了点啥。

对此，国家二级心理咨询师俞雪芽表示，互联网的发展，改变了两代人的亲情沟通模式。儿女已经习惯于便捷的网购、视频通话，而父母觉得只有一家人坐在一起、面对面交流才叫天伦之乐。这种分歧没有谁对谁错，但如果想让关系更融洽，两代人不妨都向对方的习惯靠拢。

作为儿女，如今“常回家看看”其实有很多新形式：帮父母解决手机使用方面的一些问题，给父母讲讲预防电信诈骗的知识，带父母出去逛逛；作为父母，要意识到“云养爸妈”也是年轻一代的无奈之举。特别是独生子女快节奏的工作与生活，让他们没有更多的时间来聊家长里短，其实孩子们又何尝不想坐下来与父母一起享受慢生活？另外，视频通话既沟通了亲情又免去了往返交通，不失为日常交流的一种手段。

其实两代人让亲情更融洽的初心是一样的，只是表达方式有了“代沟”。俞雪芽说，面对这个问题，最好的解决方式就是双方都向对方迈进一步，寻找到适合双方的共同生活方式、兴趣点以及各自互补的生活需求等。

□翟立华



一到换季，特别是“双11”过后不久，老杨就开始收货，从电器、被子、羽绒服到水果、零食、土特产，应有尽有。每次去小区快递驿站取货，得知东西都是闺女给老杨买的，工作人员不无羡慕地说：“您闺女真孝顺！”老杨赚足了面子，不过他心里想要的，却不是这些东西。

老爸 自己什么都不缺  
只想和孩子们吃顿饭

老杨和闺女晴晴住在同一个城市，晴晴是独生女。上周末，老杨给闺女打电话：“带孩子们过来吃顿饭吧。”晴晴急匆匆地说：“爸，真顾不上，您需要什么告诉我，我给您买了送家去。”老杨很无奈，自己并不是想要买什么，家里什么都不缺，他就是想和闺女、女婿和外孙一起吃个饭。

老杨真的什么都不缺。夏天，闺女给他在网上买短裤、背心、皮凉鞋，给他添置了新空调、新冰箱。“双11”前，闺女又打电话问他需要啥，她给老爸买。这两天，闺女买的那些东西陆续送到了，毛衣、毛裤、暖手宝、榨汁机、奶粉……吃的用的全都有。老杨接过大包小包的快递，却苦笑了一下：自己真的不需要这么多东西。

前年老杨的老伴儿突发脑溢血去世。晴晴心疼老爸形单影只，跟老公带着两个孩子在娘家陪着老爸住了一段时间。那段时间，老杨把心思全部放在两个外孙身上，心里被填得满满的。数月后，晴晴带孩子们回了家。不能过多陪伴老爸，她就开启了网购孝顺模式。老杨

的吃穿用度几乎都被闺女包了。但相对这些，老杨更想要的，是闺女一家来陪他吃顿饭。

闺女 “云养爸妈”  
实为无奈之举

晴晴知道老爸想自己了，可是，她的生活整日也是忙得不可开交。

晴晴的两个孩子一个上小学一个上幼儿园。工作日，公公婆婆帮着接送孩子上下学，到了周末，总得让老人歇歇吧。老公比她还忙，节假日都难见人影。

平日里，她要送孩子去学钢琴、练跆拳道，一个人忙得团团转。好不容易有点碎片时间，还要打扫卫生，辅导孩子作业。等忙完都夜深了，想给老爸打个视频电话，想着老爸应该睡着了，便又放下了手机。

老杨知道闺女忙，所以不敢轻易给她打电话。每次给晴晴打完电话，过不了两天，闺女就会给他网购东西。孩子很孝顺，但是她腾不出更多的时间回家看看，只能用“买买买”来补偿老爸。有时候，闺女会给他打视频电话，小小的屏幕里挤着闺女和两个外孙，那一刻，亲情溢出屏幕，老杨很激动，也很高兴。

新新老人玩“轻奢” 只为寻回久违的浪漫

数千元一套的旗袍  
说买就买

轻奢，可以理解为轻度奢侈，代表了对高品质生活的追求。62岁的凌有志在其网购平台的购物车里，就放入了数款限时折扣的名牌服饰和球鞋。年龄大了风度不能降低，这是凌有志现在买衣服的标准。平日，他身着价值近千元的名牌套头帽衫，斜挎黑色潮牌包包，脚踩限量版篮球鞋，俨然一位潮男。其实，凌有志过去可不是这样。6年前，女儿嫁到外地，他常前去探望。在女儿和女婿的引导下，他的穿着越来越新潮。

无疑，随着生活水平的提高以及消费观念的改变，银发群体的消费观念也在朝着高档化、品牌化方向发展。在一家中老年旗袍定制店里，单件私人定制旗袍的平均价格都在两三千元以上，背心、外搭、裤子也要千余元，全套买下来至少五六千元。尽管价格不菲，但前来定制旗袍的中老年顾客却络绎不绝，数

千元一套的旗袍说买就买。很多顾客认为，这里的旗袍质地好，款式新潮，这也是她们追求极致生活的体现。

体验奢华酒店  
找回久违浪漫

在服务消费方面，一些中老年人也在尝试“轻奢”。66岁的贺斌喜欢旅游，在星级餐厅用餐、在海上玩海钓游玩项目……构成了他旅途中重要的消费项目。

去年夏天，他去广州参加同学聚会，大家住在四星级酒店，这让贺斌颇有感触，并对旅游有了新的看法。

今年老伴儿过生日，贺斌突发奇想，在网上预订了可提供私人沙滩、酒店烟花、海鲜自助等多项套餐的沿海城市一家高档酒店套房，让他们夫妻俩找回了久违的浪漫。

社会学者称，在经济条件允许的情况下，越来越多的中老年人认同了“轻奢”。他们认为，“轻奢”让他们更优雅、更精致，让他们的晚年生活更浪漫。因此，品质生活不单单属于年轻人，也是中老年人幸福生活的正确打开方式。

□鲍杰

时髦靓妈  
“复制”女儿化妆品

除了服饰，中老年女性对化妆品的需求也在不断释放。她们不再满足于基础的皮肤护理，更希望通过化妆品带来美丽与自信。有不少时髦的妈妈还“复制”了女儿使用的化妆品。

64岁的王莉在“双11”买了一些美妆产品：2000元的护肤套装、400元的口红、800元的粉底……虽是一笔不小的开销，但王莉觉得值。而且这些品牌都是女儿的最爱，也是女儿推荐给她的。

多年前，她曾为花几百元买瓶化妆品而心疼过，但这次网购给了她很大的收获。首先，她对面霜的功效很满意；其次，受到了女儿的肯定。在化妆品方面，母女二人的话题多了不少，经常一起下单购买。



(本报资料片)

如今，60岁到70岁之间的人被称为新新老人，有调查显示，他们中的很多人每月都有网购经历。特别是近些年来，有一定经济基础的他们，更热衷于玩“轻奢”，常有轻奢品牌的商品，出现在这些新新老人的购物车里。