

银发族被情感主播“圈粉” 不是“家人”是“猎物”

情感主播是在短视频平台主打解决情感问题或家庭纠纷的一类主播，他们往往打着“正能量”的旗号，在直播间表演着各种离奇、荒诞的故事。不管情节多曲折，经过他们的调解，各种矛盾最终都会走向“圆满结局”。屏幕另一头，观看直播的粉丝随之拍手叫好，点赞称快。

实际上，调解只是情感主播引流吸粉的幌子，带货变现才是最终目的。他们所售的商品多为假冒伪劣，让忠实的粉丝成为被“掠食”的受害者。在直播间，主播们“亲切”地称他们为家人，而实际上这些人却是他们的“猎物”。



新晚报制图/宋占晨

主播所说的。”

中老年人成了情感主播的“猎物”

这些情感主播瞄准的“猎物”，正是互联网世界的“新生代”——现实生活中“有钱有闲”的中老年人。

笔者以“情感主播”为关键词在多个短视频平台搜索，发现在“正能量”标签下，满屏充斥着匪夷所思的伦理故事，如“保姆要嫁给69岁大爷，不娶就要赔偿”“农村婆婆来城里看儿子，被儿媳赶出门”等等。

标题只是引流吸粉的敲门砖，然后以曲折跌宕的情节和大团圆的故事结局作为诱饵，用来虏获大量中老年粉丝的忠实追随。主播们都深谙煽情套路，时而慷慨激昂，时而温柔体贴，以居高临下的道德审判之态，挑动着观众情绪。

尤阿姨就是这些直播粉丝中的典型代表，她关注了一个上千万粉丝的主播“某晨”：“当时觉得这个主播很厉害的，能处理生活中许多理不清断不了的家事。”她说，自己在生活中也喜欢帮老姐妹分析家长里短的烦心事，看主播调解纠纷让她感到很受益，甚至想在主播身上学到一些调解技巧。

主播“某晨”长期在直播间演绎“狗血”连续剧：身价不菲的“大老板”抛妻弃子，主播为“伸张正义”，带着一帮人去找这位“大老板”讨要说法……由此展开一系列的纠纷和调解剧情。一两个小时开始卖货，用几十元就可购买原价成百上千元的商品。直到被媒体曝光销售假冒伪劣产品，尤阿姨才从主播制造的假象中醒悟，原来“这些情感主播都是骗人的”。

抵制情感主播需全社会发力

在这类直播间里，“情感调解”实际只是主播们吸金的幌子和筹码。经过引流、吸粉这些铺垫，最终都指向变现。直播前，主播会先发布一条预告视频，介绍当晚的委托人情况，积累直播间人气，而后通过直播带货获取收益。

有了流量和粉丝，带货、接广告是最便捷的变现方式。在主播的情感裹挟下，一些从来不在电商平台购物的中老年人，也开始在情感直播间下单购物。

直播间里，引流、吸粉的招数远不止于此。“假砍价”是情感主播的另一个杀手锏。不少情感主播会表演与“厂商”翻脸，逼迫他们让利甚至贴钱、降价。在这种直播带货套路里，忠实的粉丝成为了直接的受害者。

这两年，情感主播衍生的种种乱象已经引起了网络平台和监管部门的注意。去年3月18日，抖音安全中心发布《“卖惨带货、演戏炒作”违规行为处罚公示》，揭露情感主播通过演绎调解家庭矛盾、情感纠纷等夸张情节博取用户的同情心、诱导其购买直播间内售卖的商品，并对相关违规账号进行封禁。

但在现实中，情感主播惯用的剧情式直播带货等套路却从未得到根治，甚至在网络上显现出更加隐蔽、针对性更强的特点。有些主播被平台封号后，改个名字卷土重来，接茬干着老勾当。

在法律界人士看来，短视频平台内的直播间如果存在显著违法行为，而平台未进行处理，或对经营者的资质未尽到审核义务、对消费者未尽到安全保障义务，造成消费者损害的，都需依法承担相应的连带责任。

不应被忽视的是，并非所有问题都要由法律解决，中老年粉丝和他们的家人也应采取行动，应对直播间的情感陷阱问题。中老年人沉溺于情感直播间，从侧面反映了他们的精神孤单问题。平台监管之外，家人也要承担起陪伴和教育的责任，减少他们对情感直播间的依赖和信任感，认清直播间中的情感陷阱。（文中人物为化名）

□鄂林桦

壹 七旬老妈入坑“情感主播”

看到老妈跟做贼似地把快递盒掩在一侧、歪着身子躲进卧室关上门，饶思捷觉得既可气又好笑：“自从关注了一些情感主播，我妈每天都盯着手机看那些‘狗血’剧情，然后在直播间买各种‘破烂’。”饶思捷为此与母亲发生过多次争执，谁也说服不了谁。“她还不肯告诉我花了多少钱，买的多是‘三无商品’。”

大约半年前，饶思捷的母亲关注了几个情感主播的直播间。打那以后，从衣服、杯子、垃圾袋，到镯子、项链，她从直播间买的二三百元的“三无商品”数不胜数。之前她还准备花一千元买一位“大师”的画作，因对方迟迟没有发货才作罢。饶思捷劝过几次，无奈母亲根本听不进去。

是什么直播内容能让母亲如此沉迷？饶思捷“强迫”自己看了一场母亲追捧的快手主播“某地李哥”的直播。“××已经交不起孩子学费了，今天帮他讨债，原价3999元的玉镯现在降价到99元，先拍先得。”随后几个人叫喊、争吵、摔东西直至肢体冲突，以此显示价格优势。

“剧情之‘狗血’，让我大开眼界。”在饶思捷看来，直播中展现的矛盾纠纷都是编的。她说：“实在想不通，我妈一个退休护士长，怎么会被这种内容吸引呢。”

尽管很多年轻人不理解，情感类直播却受到大量中老年人的热捧，得到他们实实在在的信任和追随。

“某地李哥”的粉丝总数已超过1800万。在直播间中，饶思捷随机点开几名粉丝的资料，年龄都在50岁以上。链接中仅售39.9元的“足金和田玉吊坠”，销量过千。商品中还有字画、工艺品和小家电，从几百上千的销量来看，粉丝们很是买账。

就是这样的故事，牢牢抓住了饶思捷母亲的注意力。“我妈每天至少要看五六个小时，很入迷，‘故事’非常有代入感：谁要坐牢了、谁出轨了、谁的公司要倒闭了……她是真的相信

速读

中老年人跳广场舞 有说道

这三点
要牢记在心
大学堂 05

上海70岁的覃阿姨 喜欢穿儿子的衣服

视频发到网上 火了

