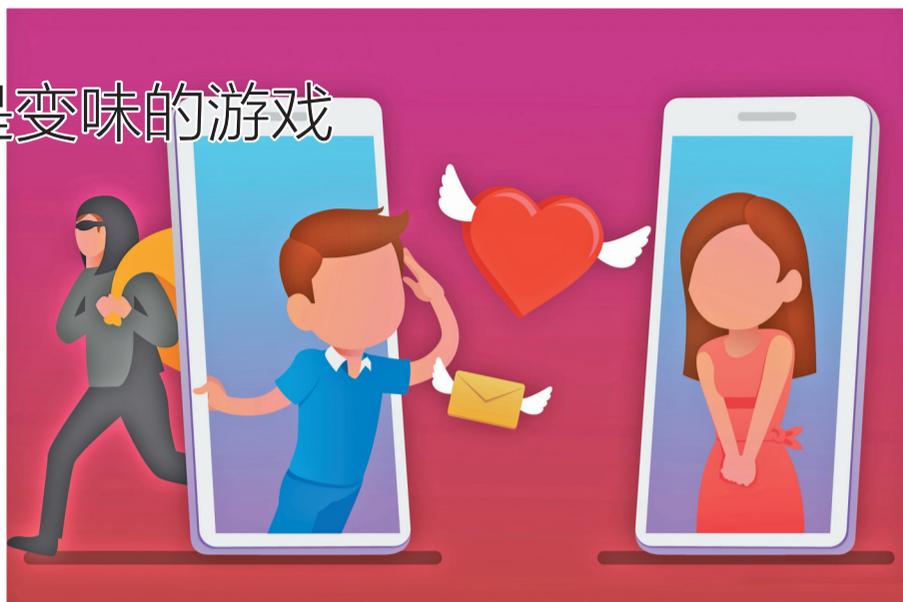


爱情也能下单？

“虚拟恋人”是情之所托还是变味的游戏



视觉中国

“您想要什么类型的，文字还是语音聊天，聊多久？声音上有没有要求？”进入提供“虚拟恋人”服务的店铺后，客服会引导消费者选择最贴近自己期望的“虚拟恋人”。

针对有特定声音偏好的消费者，店员们会在试音群里，发送自我介绍的语音条以供挑选。“啊啊啊！我被选中了！”4月21日，刚刚入行不到一周的晓明兴奋地说，这是他第一次被试音选中。从消费者到服务者，晓明坦言自己的价值观在发生改变，“陪人聊聊天就把钱赚了，很轻松。”

这是一个售卖声音与陪伴服务的世界，通过电商平台、微信公众号等渠道下单，花几十块钱就可以定制虚拟男友/女友，在微信或者QQ上谈一场以小时计费的恋爱。付费方乐在其中，填补社交空虚，收费方毫不费力就能月入千元，看起来似乎这是一笔“双赢”的买卖。但是，记者在采访中发现，由于缺乏监管、聊天空间相对私密，变味的“虚拟恋人”行业存在着灰色地带。

恋人从“虚拟”到“奔现”

依依和阳阳的相恋源于“虚拟恋人”服务，如今他们已经恋爱一年多。但是在相处期间，依依不止一次因为男友之前的兼职经历心存芥蒂、闹过矛盾。

“起初只是把依依当作购买服务的客户，见面后才产生了好感。”阳阳坦言，像他们这样实现从“虚拟恋人”到“真切恋爱”的是个例，多数人下单的动机十分简单：无聊、好奇。

依依今年23岁，在哈尔滨一所高校的生物医学工程专业读研。2020年疫情期间，待在贵阳老家的依依，每天的生活被漫长的网课充斥，午休时间是难得的快乐时光。5月的一天，她偶然看到了一条有关“虚拟男友”的视频，有些好奇，“我当时在写论文，有些心烦。”

依依在某电商平台挑选了一家销量和评价较高的店铺下单。为了更好的体验感，依依用首单半价50元购买了等级较高的“虚拟男友”，可以和对方连麦通话半小时。

下单后不久，客服添加了依依的微信，给依依发来了试音视频，视频里有十几个小哥哥的语音条。其中一段干净利落的自我介绍博得了依依的好感。

一通语音电话响起。“你好，我是你点的虚拟男友，请签收。”一段悦耳的男声传入依依的耳朵，依依的心顿了一下，她想像对方应该是一个喜欢运动的阳光男孩。

聊天中，对方轻车熟路地主导话题。在美国留学攻读硕士、1997年出生、经常健身、有自己的创业项目……阳阳的自我介绍颠覆了依依对于“虚拟男友”的认知——不务正业、游手好闲。

很快通话服务结束，依依烦闷的心情得到了疏解。几天之后，她又下了一单。但是接通电话没多久，阳阳因为有事挂断了电话，并承诺“你等我，我明天没事的时候打给你”。

第二天，依依如约接到了阳阳主动打来的电话。这一次，两个人聊了3个多小时，远远超过了依依购买的服务时长。阳阳告诉依依，心里有事可以随时找他，不下单也可以。

但是依依并没有停止下单。2020年5月20日这天，依依花了520元给阳阳包天，帮助他维持等级。还有一次，阳阳在聊天中透露，其他店员得到了很高的打赏，自己有点妒忌，依依又给阳阳打赏了1314元。

“我喜欢他，心甘情愿给他花钱。”依依坦言虽然心有疑虑，但是她觉得阳阳很真诚，还告诉了她自己的个人号码。依依被这样的聊天方式吸引，体验到了恋爱的感觉。在现实生活中，依依沉默寡语，同学聚会聊天，她时常坐在角落里倾听。

然而对于阳阳来说，与依依的第一次通话他并没有留下深刻的印象，“每天接很多单，已经麻木了。”

好感是一点点叠加的。阳阳记得当时依依很主动，经常来找他聊天。接触多了，他觉得这个女生很有想法，也是个学霸，与自己志同道合。慢慢地，两个人正式确立关系。

“假恋人”满足自己恋爱需求

年轻人为何热衷于为“虚拟恋人”埋单？百合情感商学院首席情感专家谈檀说，现在有很多年轻人认为恋爱这件事可遇不可求，所以宁愿花钱买一个“假恋人”来满足自己恋爱的需求。

从业者阳阳则认为，是因为年轻人的消费观念在发生改变，“我们觉得时间成本更为重要，愿意花钱去购买恋爱服务，享受短暂的体验。”

其实网上陪人聊天、陪玩游戏并不是新鲜事。2020年特殊的疫情，让这项服务变得红火起来。

记者发现，在某电商平台搜索“虚拟恋人”的关键词，显示“没有找到相关宝贝”。替换成“哄睡”“晚安服务”“恋爱馆”等关键词就会出现店铺。大部分“虚拟恋人”店铺开店时间是2021年3月左右。记者打开部分“虚拟恋人”商品链接，发现月销售量从几十次到几百次不等。

根据客服提供的价目表，服务分为文字加语音条或者连麦通话两种形式，费用则根据陪聊时长、服务项目以及陪聊者等级不同来定。陪聊时长分为半小时、一个小时、包天、包周和包月，等级分为金牌、镇店、男/女神、首席、幸运星，价格从20元到18888元不等。

4月21日，记者下单了60元半小时的“虚拟男友”服务。语音电话一接通，对方便问，“你今天有什么心事吗？”其间，他分别模仿“小奶狗”和“霸道总裁”的语气假装男友，还时不时说出一些土味情话，比如“我是你的心上人”“我喜欢的女生类型就是你这样的”等。

在聊天过程中，记者了解到，这

位名叫晓明的从业者1997年出生，在这个平台仅做了不到一个星期时间，就接了大概3000元的单，但店铺要抽走一半的钱。

晓明介绍，这个店铺算是规模比较大的，考核十分严格，如果续单量达不到70%，就会被清退。晓明无奈地说：“有时候为了完成考核，我还给客户转账，让她再给我续一单。”聊天进行到20分钟的时候，晓明主动提出，“乖，你再去续个单，我告诉你更多内幕。”

续单后，记者以想要应聘为由展开话题，晓明说只需要提供网名、自我介绍、照片和语音即可，“照片你随便找一张网图就行。”他又表示这家店铺对业务要求比较高，建议先从小平台做起，“我就是在小平台先做了一个月，然后转过来的。”

依据晓明推荐的平台，记者发现有一些名为“某某树洞”的微信公众号，也有类似的服务。在这些平台上，可以直观地看到诸多信息：照片、语音条、个人标签、价格、等级以及是否在线、能否语音通话等。

除以上平台外，在贴吧、知乎、小红书等年轻人聚集的平台也有大量“虚拟恋人”广告。广告中写到的服务内容迎合了当下年轻人的需求，包括闲聊唠嗑、虚拟恋人、解忧树洞、连麦哄睡、监督学习、游戏陪玩等。

“虚拟恋人”不过是玩“理想人设”的游戏

与入行不久的晓明不同，阳阳算是这个行业的元老级人物，他创造了一套算法，用于考核从业者的能力。现在这套算法还在被大多数店铺广泛应用，以此作为划分店员等级的依据。

阳阳出生于1997年，在他读初三的时候，他就通过某直播互动平台，下单了很多次的陪玩服务，再到各种线上社交平台，再到现在常用的贴吧、B站、淘宝店，阳阳见证了这一个行业的流变，他也为之花费了数万元。

阳阳介绍，原本这个行业是小众而又隐晦的。他表示，去年“虚拟恋人”在B站上爆火，背后有商业力量的推动，“当时我也参加制作了一些相关视频。”

由于疫情停摆了学业，闲来无事的阳阳从资深用户转变成一名从业者。“我不是为了挣钱，所以接单就比较佛系。”阳阳说，就像朋友一样和客户聊天，真诚相待，“有时候聊高兴了，就多聊一会儿，也不在乎服务时长。”

反倒因为这样的佛系和真诚，阳阳格外受到欢迎，不久便成了店里的王牌，一个月至少能有5000元的收入。

阳阳受到追捧，是因为这个行业的消费主体多为年轻女性，阳阳展示的校园男孩人设正好符合很多人对男友的期待。

记者综合多家店铺的说法了解到，女性消费者大概占比70%，男性为30%左右。据从业者反馈，大多数消费者所痴迷的并不是聊天内容，而是人设。

多名从业者在采访中表明，在聊天开始之前，“虚拟恋人”需要建立人设，包括样貌、身份、性格等，聊天过程中的任务就是不要毁了人设。因此为了快速匹配客户的需求，客服会在下单时直截了当地询问“想要什么类型的男友或女友”。

实际上，“虚拟恋人”真正提供的服务并不是陪聊，而是“双重角色扮演的恋爱游戏”。“虚拟恋人”的消费者和从业者，彼此建构出一个“理想人设”来投入恋爱，弥补现实生活中的缺憾。对于许多人来说，这只能是一场变味的情感游戏。

（中国青年报）

鲜虫草到店立减10元/根 苏和堂南禅寺店(解放南路701号/朝阳公交停车场南侧) 400-102-0026	
西藏冬虫夏草38元/克 20年老店: 82759166 无锡市中山路218号万达酒店(原锦江大酒店)一楼大堂	
商铺招租 1. 中山路229号-1 建筑面积18.6㎡ 2. 叙康里92号902室 建筑面积44.01㎡ 3. 建筑路408号-2 建筑面积90.82㎡ 4. 湖滨路590号-11 建筑面积422.26㎡ 5. 中山路229号-2 建筑面积18.6㎡ 6. 中山路428号5楼 建筑面积343.36㎡ 7. 中山路428号1楼 建筑面积21.77㎡ 联系电话: 85122199	公告 惠山区万达广场243"惠山区长安刘志祥小吃店"已退租终止履行租赁合同,限惠山区长安刘志祥小吃店老板见报后15天内办理原餐饮店内燃气封户手续,如逾期未办理的本人将依据相关条款解除其享有的权利,按规定办理过户手续。 李永芳 2021年5月7日
通知 顾庆,你自2021年4月27日起至今,未经单位同意,连续旷工。请见报后立即回单位办理相关手续,否则将按公司相关规章制度进行处理。 无锡市公共交通集团有限公司 2021年5月7日	
广告刊登热线 82767591 82767682	