

打开了精彩生活的一扇窗—— 中老年直播间迷倒众多年轻人

直播行业发展迅速,很多人以为那是年轻人的天下,但实际上,一大批中老年直播“网红”不断涌现,其中有些还通过直播带货取得了骄人成绩。这些中老年主播将独特的幽默、精致、深沉带进了社交平台,吸引了大量年轻人关注。



岁月沉淀的生活状态

29岁的南京人王瑶是好几个“奶奶级”直播间的常客,“以前真的难以想象,奶奶们的直播间会这么有趣。”她说,与一些年轻人直播时夸张的状态不同,奶奶们经过岁月沉淀,直播也显得更优雅更有生活智慧。

据她介绍,她关注的一位奶奶主播已经82岁,奶奶在每个视频里都是穿戴优雅非常有气质,经常会在视频中舞上一段,即使在舞蹈时也不会脱下高跟鞋,奶奶经常会在直播

时跟大家分享各种生活经验,让各位女生可以活得更精致。她关注的另一位奶奶也有70多岁,以幽默著称,凭借自己和孙子的日常搞笑经历,吸引了众多年轻粉丝,成为网络红人。

网络上有不少奶奶级的老年博主、主播,王瑶觉得,她们用自己擅长的形式展现了老人生活精彩、独特、有趣的一面,也受到了年轻人欢迎,“我和身边的同事都会或多或少关注有几位老人的视频号,

感受他们的生活状态,有时候也很羡慕他们。”

奶奶们的优雅、幽默也为她们带来了大量粉丝,记者根据王瑶的指引,发现“奶奶们”的平台非常受欢迎,从评论看,其中有非常多的网友是年轻人。其中“只穿高跟鞋的汪奶奶”粉丝数超过1381万,获赞量超过1.5亿,汪奶奶的视频还透露出时尚感,时装秀、舞蹈、变装等,都被奶奶拿捏得非常

社交平台新增长支点

去年的一份数据显示,到去年6月,移动互联网月活用户达11.9亿,其中46岁及以上中老年群体成了增长的主要来源,占到了全网用户的34.1%,中老年群体对视频、社交方面展现了较高的兴趣,成为社交平台用户新的增长支点。

在这样的庞大群体中,不断有中老年人通过网络展现生活的独特面。73岁的豫东大鼓哥曾是无人所知的民间艺人,年近百岁结婚生子,后来妻子去世,儿子又生病,大

鼓曾经是他唯一的经济来源。后来他在社交平台成为戏曲主播,养活了自己和孩子,还收了徒弟,吸引了很多年轻人对大鼓的关注,粉丝已经超过25万人。大鼓哥表示,“只要能把大鼓艺术传下去,我怎么都愿意。”

单月卖货1200万的一群“爸爸们”,同样创造了属于他们的精彩。每次直播时间,这群中年大叔准时站好位,活跃在直播间。他们直播间的吸引力让众多年轻人疯狂,有粉丝说“进去就不想出来了”。

他们的直播非常容易让人着迷上头,扫堂腿、劈叉、扎马步、醉拳、跳舞,有的动作搞笑,有的动作夸张,却都显得敬业,魔力满满的花样动作让人大呼精彩。他们也因此成为全网最火的男团之一。

还有已经是外婆的一位阿姨贷款买了一辆小车,独自一人一路自驾,一路拍视频讲故事。她的故事为更多网友所知,她变得积极乐观,活出了别样精彩,正如一位网友所说,“特别羡慕你,阿姨,向你学习。”

声音

“保持对新事物的好奇就是精彩的”

随着社交平台的普及和社会发展,越来越多的中老年人已经不满足于触网,而是主动介入到网络活动中,拍视频、做直播,甚至直播带货,展现自己。在南京新街口淮海路,67岁的李秀梅告诉记者,“我们平时也经常刷刷视频,经常看到老年人直播拍视频,觉得他们这样挺好的,生活丰富多彩,把原来一部分线下的乐趣转移到了线上。”她觉得,老人们通过这样的形式,能得到很多年轻人的肯定,自己也感到愉快,“虽然年纪大了依然应该保持对网络视频等新事

物的好奇感,有这样的好奇,生活就会精彩。”

她的孙子小王则表示,之所以年轻人会对中老年直播间着迷,是因为这部分老人展现了生活更为深刻更为有趣的一部分,“这些内容在一些没有经历过生活沉淀的年轻博主那里很难看到。”王瑶也觉得,老年人直播打破了人们对老人的刻板看法,对年轻人具有独特的亲和力,会很自然地吸引不少年轻人在他们的直播间停留支持。

有专家认为,之所以那些积极向上的中老年网红很受年轻人喜欢,其中一个重

要的原因是情感连接,是这些快乐而精彩的老年人让他们看到了带他们长大的父母、爷爷奶奶、外公外婆的影子,触发了内心与长辈的情感连接。

心理咨询师小鱼认为,各种生活压力会带来人们对年龄的焦虑,大龄催婚、年龄危机等又放大了这种焦虑,年龄的增长似乎意味着和美好事物的告别,而老年网红的出现让他们看到了不同年龄的精彩,看到了未来他们和年龄对抗的勇气,这也是中老年网红能够吸引年轻人的另一原因。(金陵晚报)

可别沉迷直播间购物! 老妈一口气 买七八双鞋子 女儿崩溃

“鞋子很便宜,买了七八双。”“买转运手链,原价好几万,1000多元就能买,捡了个大便宜,而且是‘为我好’。”

市民孙女士(化姓)留言:妈妈沉迷直播间购物怎么办?最近,记者联系上了孙女士,听她吐了苦水。

因为网络购物发生争吵

孙女士今年34岁,母亲58岁。5年前,孙女士女儿出生,妈妈从老家来帮忙照顾小孩,爸爸还是待在老家。家里的氛围跟着发生了一些变化,一切从母亲沉迷直播间开始。

孙女士告诉记者,母亲平常除了接小孩,还会接一些在家就能做的兼职:“我妈特别节省,而且闲不住,所以我觉得她做点兼职也不会太无聊。那她缝衣服嘛,就会把手机里的直播开着,一开始我也不去管她,但后来家里快递越来越多。”

快递多到什么程度?“家里摆了好多个箱子,有一次妈妈买鞋子就一口气买了七八双。”

导致她们冷战的导火索,是最近的一次购物。孙女士的母亲,买了一条转运手链。

“她跟我说原价好几万的,现在只要1000多元就能买到,能够转运的。”孙女士说,妈妈问她要钱,“我一听转运就炸了,在卖转运手链的人,他们自己岂不是运气更加好?干嘛还要卖这种东西赚钱?我就很难理解我妈为什么会这么想。”

孙女士去看过妈妈经常看的直播间,那些主播一声声喊爹妈们,孙女士觉得这就跟上门推销保健品的人一个套路。对此,她在平台上举报过主播,理由是诱导老年人消费,但没有结果。

心理师:关键还在沟通

孙女士的烦恼并非个例。在此前的媒体报道中,也有很多子女为父母沉迷直播购物所苦恼,饶思捷女士就是其中一个。

“自从关注了一些情感博主,我妈每天晚上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,买的么大多是三无产品。”

据报道,饶思捷的母亲关注了几个情感主播的直播间。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,无奈母亲听不进去。“实在想不通,我妈一个退休护士长,怎么会被这种内容吸引。”

针对子女们的苦恼,心理咨询师范琰云从她的角度给出了建议。

老人沉迷直播间购物,她觉得和老人心理无聊、孤单有一定关系,“被虚拟的气氛渲染沉浸其中,在冲动心理驱动下购买,不要说老年人了,我们自己有时候也是这样的。”

作为子女应该了解父母购买后的心理行为及状态,而不是单纯指责。

“上了年纪的父母消费观其实是很吝啬的,注意他/她的后悔心理并给予理解、抚慰会比较好。另外也可以尝试、引导父母在购买前先给子女电话问问有没有必要,先把关,避免不必要的损失。”范琰云说。(综合小时新闻、上观新闻)