

电商直播对大学生价值观的消极影响

梅欢欢

贵州大学哲学学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2024年10月18日; 录用日期: 2024年11月5日; 发布日期: 2025年1月8日

摘要

随着互联网技术的迅猛发展和智能设备的普及, 电商直播行业迅速崛起, 成为大学生群体中的热门现象。这一新兴商业模式不仅改变了大学生的购物方式, 更在潜移默化中影响着他们的价值观。电商直播以其即时互动、个性化推荐和娱乐化内容, 激发了大学生的消费热情, 但也引发了冲动消费、物质主义倾向等问题, 导致部分大学生忽视理性消费和财务规划。同时, 直播中的多元化价值观和信息传播, 使得大学生面临价值观冲突和选择的困惑, 可能影响其形成正确的道德观和社会责任感。因此, 面对电商直播行业的兴起, 高校及社会应共同关注并引导大学生树立正确的消费观、社交观和价值观, 加强媒介素养教育, 提高信息辨别能力, 促进线上线下融合发展, 以培养具有理性消费意识、良好社交能力和正确价值观的新时代大学生。

关键词

电商直播, 大学生价值观, 互联网

The Negative Impact of E-Commerce Live Streaming on College Students' Values

Huanhuan Mei

School of Philosophy, Guizhou University, Guiyang Guizhou

Received: Oct. 18th, 2024; accepted: Nov. 5th, 2024; published: Jan. 8th, 2025

Abstract

With the rapid development of Internet technology and the popularization of intelligent devices, the e-commerce live broadcasting industry has risen rapidly and become a popular phenomenon among college students. This new business model not only changes the way college students shop, but also affects their values subtly. With its real-time interaction, personalized recommendation and entertainment content, e-commerce live broadcast has stimulated the consumption enthusiasm

of college students, but also caused problems such as impulse consumption and materialism tendency, leading to some college students to ignore rational consumption and financial planning. At the same time, the diversified values and information dissemination in the live broadcast make college students face the conflict of values and the confusion of choices, which may affect their formation of correct moral outlook and social responsibility. Therefore, in the face of the rise of electricity live industry, colleges and universities, and society should pay common attention and guide college students to set up the correct outlooks on consumption, social interaction and values, strengthen the media literacy education, enhance the ability to distinguish information, promote the development of online integration, to cultivate rational consumption consciousness, good social skills and correct values of the new era of college students.

Keywords

E-Commerce Live Broadcast, College Students' Values, Internet

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 前言

根据网经社 2024 年 6 月发布的《2023 年度中国电子商务市场数据报告》显示, 2023 年中国电子商务市场规模达 50.57 万亿元, 较 2022 年的 47.57 万亿元同比增长 6.31% [1]。这表明电商直播这一新兴势力正通过创新路径和独特的优势迅速崛起。在电商直播中, 主播们通过实时推荐商品、解答疑问、分享使用体验等方式, 极大地提升了消费者的购物体验 and 信任度。同时, 电商直播还通过限时折扣、优惠券、秒杀活动等促销手段, 激发了消费者的购买欲望, 推动了商品销量的快速增长。但是, 随着电商行业的大规模兴起, 它对当代大学生的价值观也产生了不可忽视的影响。因此, 我们需要重视这一影响, 并采取相应的举措去引导大学生树立正确的价值观。

2. 电商直播概述

2.1. 电商直播定义

网络直播是指借助新媒体技术形成的一种新型传播媒介载体, 主播与观众可以在直播平台上通过视频的方式实现在线互动, 以此来传递消息[2]。它主要分为三类: 电商直播、电子游戏类直播、泛生活类直播[3]。其中电商直播无疑是当前最热门的网络直播类型, 严格来说它是一种营销行为, 主要通过直播平台对产品或服务进行一种以售卖为目的的解说, 如“淘宝”“京东”“拼多多”“抖音”是当前电商直播的主要渠道。电商直播与传统线上购物相比它直播模式更立体, 所展示的信息维度更宽广, 给予用户更好的购物体验, 广泛获得了大学生们的喜爱。

2.2. 电商直播的特点与优势

2.2.1. 即时性

电商直播是可以让用户实时参与的平台, 它没有繁琐的后期剪辑, 能够实时传输信息, 使得观众能够几乎同步地观看到正在发生的事件或活动, 确保了信息的真实性与时效性。当主播拿起一款产品, 详细介绍其特性、展示使用效果时, 这些画面与声音几乎同步地传递到每一位观众的眼前耳畔, 仿佛身临

其境，这极大地增强了观众的参与感和沉浸感。这种即时传输的特性，不仅缩短了信息传递的距离，更消除了传统购物中的信息不对称，让消费决策变得更加直观和高效[4]。

2.2.2. 互动性

电商直播平台为商家和客户提供了丰富的互动功能，观众可以在直播过程中通过弹幕、评论、点赞、送礼物等方式与主播进行即时沟通。主播则能实时看到并回应这些互动，形成了一种即时的双向交流模式。此外，观众还可以针对产品的问题、使用方法或优惠活动等向主播提问，主播会即时解答，这种即时的问答机制大大增强了观众的购物信心和满意度。这种高度的互动性不仅增强了观众的参与热情，也为主播提供了更多与粉丝互动的机会，有助于建立更紧密的社群关系。

2.2.3. 丰富性

电商直播的内容丰富多样，涵盖了美妆、服饰、家居、食品、数码等多个领域，满足了不同受众群体的需求。主播们凭借各自的专业知识和独特风格，为观众带来丰富多彩的直播内容。从产品介绍到使用技巧，从生活分享到娱乐互动，电商直播几乎涵盖了消费者生活的方方面面。这种多样化的内容不仅满足了不同消费者的兴趣和需求，还使得电商直播成为了一种集购物、娱乐、社交于一体的新型消费方式。

3. 电商直播对大学生价值观的消极影响

3.1. 消费观念的影响

即时满足与冲动消费，在电商直播的浪潮中，成为了一个不可忽视的社会现象，尤其深刻地影响着大学生这一年轻消费群体。在直播中，主播们常常会在特定时段推出限时优惠活动，如“秒杀”、“限时折扣”等，这些活动通过设定一个短暂的时间窗口，营造出一种“错过即无”的紧迫感。对于大学生而言，他们正处于青春活力四溢、对新鲜事物充满好奇的年龄阶段，这种时间上的压力很容易激发他们的购买冲动。他们担心错过这次优惠，就意味着要支付更高的价格，或者再也找不到如此心仪的商品。因此，在这种心理的驱使下，许多大学生会毫不犹豫地点击“立即购买”，将心仪的商品加入购物车，甚至直接完成支付流程，而忽略了对自身财务状况的评估和对商品实际需求的考量。除了限时优惠外，电商直播还常常利用“库存紧张”这一策略来刺激消费者的购买欲望。主播会不时地提醒观众，某款商品的数量有限，即将售罄，这种信息在直播的即时性作用下，迅速在观众中传播开来，形成了一种抢购的氛围。对于大学生而言，他们往往更加追求个性化和独特性，不愿意与他人“撞衫”或拥有相同的物品。因此，当得知某款商品库存有限时，他们往往会担心自己如果不下单，就会失去拥有它的机会。这种对稀缺性的追求，进一步加剧了他们的购买冲动，促使他们在没有充分比较和考虑的情况下，就做出了购买决策[5]。

3.2. 就业观念的影响

电商直播作为数字经济时代的一种新兴商业模式，其迅猛发展不仅改变了传统的购物方式，也深刻地影响着大学生的就业观。电商直播以其高收益、低门槛的特性吸引了众多年轻人的目光，其中不乏在校大学生。对于正处于就业观念形成期的大学生而言，网络直播中频繁出现的“一夜暴富”故事极易引发不平衡的就业心理。比如，美妆达人李佳琦，通过在抖音、淘宝和小红书等平台直播带货，实现从月薪 3000 售货员到狂赚 18 亿带货王的跨越；辛巴曾在一场长达 11 小时的直播中，狂揽了 8 亿销售额；疯狂小杨哥在五一假期直播，观众数直逼 60 万，销售额轻松破五百万。¹ 这些案例都使得大学生们认为，只要拥有一定的外貌条件或口才，就能轻松实现高收入，而无需经过长时间的学习积累和专业技能提升。

¹<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1776802869124323770&wfr=spider&for=pc>。

这种观念忽视了职业发展的长期性和可持续性，容易导致大学生在就业选择时偏离实际，追求快速成功而忽视个人兴趣和能力匹配。此外，电商直播的低准入门槛使得许多大学生将其视为一种轻松的赚钱方式，进而忽视了学业和个人专业技能的提升。为了迎合直播平台的时长要求或追求更高的直播收益，部分大学生不惜逃课、熬夜直播，将大量时间和精力投入到直播中。这种行为不仅严重影响了他们的学业成绩和专业知识积累，还可能对未来的职业发展造成不可逆转的损害。当直播行业的红利逐渐消退或竞争加剧时，这些缺乏专业技能和学历支撑的大学生将面临更加严峻的就业挑战。这种就业观念不仅限制了大学生的职业选择范围，还可能导致他们在未来的人生道路上迷失方向，难以找到真正适合自己的职业道路。

3.3. 道德观念的影响

电商直播作为一种新兴的商业模式，其快速发展在为大学生提供创业和就业机会的同时，也对大学生的道德观念产生了一定的负面影响。首先，部分电商直播内容过分强调商品的物质价值，忽视其精神内涵和社会价值。长期接触这类内容，大学生可能会逐渐形成物质至上的消费观念，过分追求物质享受，忽视精神追求和道德修养。其次，电商直播还有可能导致大学生的诚信意识淡化。为了吸引观众和增加销量，一些电商主播可能会采用虚假宣传、夸大产品效果等不正当手段。2024年10月某网红主播在直播中夸大红薯粉条的品质和来源，声称其是高品质、纯手工制作的，但后来被证实为虚假标注产品成分的违法行为。²主播疯狂小杨哥在直播中大力推广“香港美诚月饼”，声称其与米其林大师合作，但消费者购买后发现月饼实际上来自广州市，并非香港。³这些案例屡见不鲜，若相关部门没有采取相应的管制措施，主播没有受到应有的处罚，这就会使得大学生蔑视诚信的重要性，进而对诚信产生怀疑和淡漠的心理，将严重侵蚀其诚信意识。最后，电商直播中充斥着各种价值观和生活方式，其中不乏低俗、恶俗的内容。大学生在接触这些内容时，可能会受到不良价值观的影响，导致道德评判标准的模糊和混乱。一些电商主播为了吸引眼球和流量，不惜挑战道德底线，进行低俗表演或传播不良信息。这种行为不仅违反了社会公德和法律法规，也对大学生的道德观念造成了冲击和挑战。

4. 应对电商直播对大学生价值观消极影响的对策

电商直播行业的兴起对当代大学生的价值观产生了深远而复杂的影响。在消费观念、就业观念和道德观念等方面都呈现出不容忽视的负面影响。为了有效应对电商直播对大学生价值观的消极影响，我们需要从电商直播平台、高校以及大学生个人三个方面提出具体对策。

4.1. 电商直播平台方面

首先，加强内容审核与监管。电商直播平台应建立严格的内容审核机制，对直播内容进行实时监控和审核，确保内容的合法性和健康性。设立专门的监管团队，对直播中的违规行为进行及时查处，如夸大宣传、虚假宣传、售卖假货等。与政府相关部门合作，共同打击网络直播中的违法行为，维护良好的网络直播环境。其次，提升主播职业素养。电商直播平台应加强对主播的职业素养培训，包括法律法规、职业道德、产品知识等方面的培训。设立主播信用体系，对主播的直播行为进行记录和评估，对违规行为进行扣分或封禁处理，对表现良好的主播给予奖励和扶持，形成良性竞争和激励机制[6]。为了规范直播行为，电商直播平台应对主播和观众进行实名制管理，并设置直播时间上限。最后，优化直播环境。电商直播平台应优化直播环境，提供清晰、流畅的直播画面和音质，提升用户体验。分门别类，设立专

²<https://www.chinacourt.org/article/detail/2024/10/id/8151324.shtml>。

³https://law.cnr.cn/pdjd/20240915/t20240915_526905357.shtml。

门的直播间，为不同的主播提供独特的直播条件，减少噪音和干扰。丰富反馈与建议渠道，包括在线填表、客服热线、电子邮箱等方式，加强与用户的互动，及时回应用户的问题和反馈，提升用户满意度和忠诚度。

4.2. 高校方面

首先，高校应加强思想政治教育队伍的建设，提高思想政治教育工作者的素质和能力。任何一个思想政治教育者都必须具备扎实的政治理论水平和维护符合社会发展要求的价值观念的责任心。通过加强队伍建设，高校可以更有效地开展思想政治教育活动，引导学生树立正确的价值观。其次，高校应创新教育内容和方法，使其更加符合大学生的需求和特点。在教学内容上，应增加与电商直播相关的案例分析和讨论，引导学生正确看待电商直播现象。在教学方法上，应采用启发式、参与式、讨论式等多种方式，激发学生的学习兴趣 and 积极性。同时，高校应充分利用网络资源，建立网络思想政治教育平台，为学生提供更加便捷、高效的学习途径。最后，高校应关注学生的心理健康状况，及时发现和解决学生的心理问题。通过开设心理健康教育课程、建立心理咨询中心等方式，为学生提供专业的心理支持和帮助。同时，高校应加强对学生的心理健康教育宣传，提高学生的心理素质和应对能力。

4.3. 大学生个人方面

首先，大学生应提高自我认知和自我管理能力，明确自己的人生目标和价值观。通过反思和自省，了解自己的优点和不足，制定合理的学习计划和职业规划。同时，大学生应学会合理安排时间，避免沉迷于电商直播等虚拟世界，保持健康的生活方式和学习习惯。其次，大学生应增强辨别能力和批判性思维，学会正确看待电商直播现象。在面对电商直播中的虚假宣传、夸大其词等不实信息时，应保持冷静和理性，不盲目跟风或冲动消费。同时，大学生应学会从多个角度思考问题，对信息进行全面、客观的分析和评价。最后，大学生应培养正确的消费观念和理财意识，避免盲目消费和冲动购物。在购物前，应认真比较不同产品的性能和价格，选择性价比高的产品。同时，大学生应学会合理规划自己的财务支出和储蓄计划，确保自己的经济安全和未来发展。

5. 结论

电商直播的兴起，在为大学生提供便捷购物与娱乐体验的同时，也带来了不容忽视的负面影响。部分大学生因缺乏足够的批判性思维，易陷入盲目跟风和冲动消费的陷阱，导致财务压力增大，甚至影响学业与未来规划，对他们的就业观和道德观都产生了不容忽视的影响。因此，高校与社会应加强对大学生的引导与教育，帮助他们树立正确的价值观，培养批判性思维，以抵御电商直播带来的潜在危害。

参考文献

- [1] 网经社. 《2023 年度中国电子商务市场数据报告》发布[R/OL]. 2024-06-17. <https://www.100ec.cn/detail--6639728.html>, 2024-10-22.
- [2] 陆垚. 网络直播对大学生消费价值观的影响研究[D]: [硕士学位论文]. 天津: 天津商业大学, 2022.
- [3] 朱雪平. 网络直播对大学生价值观的影响研究[D]: [硕士学位论文]. 长春: 吉林建筑大学, 2023.
- [4] 刘青青. 网络直播带货对大学生思想观念的影响及对策研究[D]: [硕士学位论文]. 重庆: 重庆师范大学, 2023.
- [5] 石文华, 黄来恩, 吕廷杰, 等. 电商直播中主播情绪沟通与认知沟通对消费者直播购买行为的影响[J]. 管理评论, 2024, 36(5): 113-125.
- [6] 李国昊, 梅婷, 梁永滔. 政府监管下直播带货平台合谋行为的奖惩机制研究[J]. 江苏大学学报(社会科学版), 2024, 26(2): 100-112.