

私域直播中的“情感围猎”：新型老年消费陷阱的模式分析

程沐曦

南京邮电大学经济学院，江苏 南京

收稿日期：2026年3月11日；录用日期：2026年3月23日；发布日期：2026年5月22日

摘要

近年来，依托封闭渠道开展的私域直播逐渐成为针对老年群体的新型网络消费陷阱。本文以私域直播中的“情感围猎”现象为切入点，深入剖析其“引流-养客-转化-收割”的闭环商业运作模式。研究发现，该模式精准利用了老年人群在特定生命周期的心理脆弱点，通过社会情绪选择下的情感代偿、信息不对称导致的认知偏差以及“拟亲属关系”对现实情感空缺的填补，诱发老年群体的非理性消费。同时，私域空间的隐蔽性、跨平台交易的割裂特征以及老年人数字素养与举证能力的缺失，共同构筑了当前的监管壁垒与维权困境。基于此，本文提出应压实平台技术赋能与数据共享责任，创新政府穿透式执法手段，并结合社区防骗教育与家庭实质性陪伴，构建多主体协同的全链条治理体系，为规范银发经济市场秩序、切实保护老年消费者的合法权益提供现实依据与对策参考。

关键词

私域直播，老年消费，情感围猎，拟亲属关系，协同治理

“Emotional Ensnarement” in Private-Domain Live Streaming: A Model Analysis of the New Consumption Trap for the Elderly

Muxi Cheng

School of Economics, Nanjing University of Posts and Telecommunications, Nanjing Jiangsu

Received: March 11, 2026; accepted: March 23, 2026; published: May 22, 2026

Abstract

In recent years, private-domain live streaming, relying on closed channels, has gradually become a

new type of online consumption trap targeting the elderly. Taking the phenomenon of “emotional ensnarement” in private-domain live streaming as a starting point, this paper deeply analyzes its closed-loop commercial operation model of “traffic acquisition-customer cultivation-conversion-harvesting”. The research finds that this model precisely exploits the psychological vulnerabilities of the elderly in specific life stages. It induces irrational consumption among the elderly group through emotional compensation under socioemotional selectivity, cognitive bias caused by information asymmetry, and the filling of real-life emotional voids by “fictive kinship”. Meanwhile, the concealment of private-domain spaces, the fragmented characteristics of cross-platform transactions, and the elderly’s lack of digital literacy and evidence-gathering ability jointly construct the current regulatory barriers and difficulties in defending their rights. Based on this, the paper proposes to consolidate platforms’ responsibilities in technological empowerment and data sharing, innovate the government’s penetrative law enforcement methods, and combine community anti-fraud education with substantial family companionship to build a multi-agent collaborative, full-chain governance system. This aims to provide a practical basis and countermeasure reference for standardizing the market order of the silver economy and effectively protecting the legitimate rights and interests of elderly consumers.

Keywords

Private-Domain Live Streaming, Elderly Consumption, Emotional Ensnarement, Fictive Kinship, Collaborative Governance

Copyright © 2026 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. 引言

近年来，随着移动互联网向老年群体的加速渗透，依托微信群、小程序等封闭渠道开展的“私域直播”逐渐成为新型老年消费陷阱的重灾区。自2025年下半年以来，以“免费领鸡蛋”引流、“家人式”陪伴诱导消费、付款后迅速失联为典型特征的“私域直播坑老”事件频发，引发了社会的广泛关注。私域直播之所以能精准“围猎”老年消费者，不仅在于其封闭的交易空间规避了常态化监管，更在于其通过构建“引流-养客-转化-收割”的完整闭环，精准利用了老年群体的情感空缺、健康焦虑与社交需求。基于此，本文试图深入剖析私域直播中“情感围猎”的运作模式，探究其对老年群体产生显著影响的深层心理机制，并在此基础上揭示当前监管面临的现实困境，进而提出具有针对性的多方协同治理路径，以期规范银发经济市场秩序、保护老年消费者的合法权益提供理论参考与实践启示。

2. 私域直播“情感围猎”的运作模式与操作链条

私域直播对老年群体的“围猎”并非偶发性的欺诈行为，而是形成了一套高度组织化、流程化的商业闭环。为了更直观地呈现私域直播对老年群体的“情感围猎”全过程，本文将其运作模式与操作链条的四个关键节点及对应的心理机制进行了梳理与总结，具体见表1。

2.1. 以利益诱导获取初级信任

该模式的第一环在于精准获取目标客群并将其沉淀至封闭的数字空间。推销团队通常在老年人密集的小区、菜市场或公园周边，以“免费领取鸡蛋”、“健康普查”或“发放助农物资”为诱饵开展线下

地推。这种以微小经济利益为驱动的引流方式，实质上是一套隐蔽的客群筛选机制，能够被上述活动吸引并愿意配合添加微信、加入群聊的老年人，往往具备时间充裕、对价格敏感且防备心理相对较弱的特征。在此过程中，分散的线下老年群体被规模化地转移至微信群等私域流量池中，个体的日常闲暇与线下实体存在被整体性地“数据化”，转化为具有商业交易价值的数字劳动与流量资源[1]。借助这种线下资源向线上数字空间的关联转化，运营团队不仅实现了对目标用户注意力的捕获，也完成了数字资本的初始积累[2]，为后续的持续营销与价值收割建立了基础的触达渠道。

Table 1. Operational chain and mechanism of “emotional ensnarement” in private-domain live streaming

表 1. 私域直播“情感围猎”的操作链条与作用机制

运作阶段	核心操作手段	作用机制与效果
线下引流	以免费物资、健康普查为诱饵开展地推，将受众转移至微信群。	利用微小利益诱导获取初级信任，完成高敏感度目标客群的精准筛选与私域蓄水。
情感养客	采用同质化温情话术、高频私聊与“老爹老妈”等家庭色彩称呼。	构建“赛博拟亲属关系”，填补现实情感空缺，迅速瓦解老年人的心理防御。
封闭转化	虚构名医/专家权威身份，夸大老年常见病后果，制造健康恐慌。	利用医学信息不对称与认知偏差，实施高强度情绪唤醒，诱导非理性冲动消费。
无痕收割	引导跨平台第三方支付，群聊阅后即焚、解散或拉黑消费者。	切断资金与信息追踪链条，规避平台风控，利用老年人取证劣势将风险物理隔离。

2.2. “拟亲属化”陪伴降低心理防御

进入私域群组后，推销人员并不急于推销商品，而是进入周期较长的“养客”阶段。运营者通常会采用高度同质化但包装温情的话术，每天定时在群内发送早晚问候、天气提醒以及养生常识，形成一种特定互动。更为核心的是，推销人员会通过私聊与老年人建立深度联系，采用“老爹”、“老妈”等具有强烈家庭色彩的称呼，倾听老年人的家庭琐事与健康烦恼。这种系统性的“情感劳动”在虚拟空间中构建出一种赛博“拟亲属关系”[3]。作为对现实代际交往的模仿与拓展，该关系是指非亲属成员通过模仿亲属结构而形成的社会联结，其核心特征表现为仪式性互动与无矛盾的理想化陪伴，旨在数字领域中替代或补充真正的亲属支持功能[4]。随着现代家庭规模缩小与功能弱化，老年人从传统渠道获得的家庭情感支持逐渐减少。对于部分缺乏子女陪伴、社会交往萎缩的老年人而言，推销人员所营造的无负担的理想化陪伴，恰好提供了一种关键的情感性代偿。这种高频次、低门槛的互动不仅有效填补了老年人在现实生活中的情感空缺[4]，还使其在虚拟亲情慰藉中获得了替代性满足，从而瓦解老年消费者对陌生人的心理防御，实现“商业推销员”向“知心晚辈”的角色转换。

2.3. 虚构专家身份诱导非理性消费

在建立起牢固的情感信任后，运营方会适时将群内老年人引导至私密直播间进行最终的转化。直播间内通常会引入所谓的“权威人物”，有学者指出电商主播所展现的专业性特征与权威背书，能显著降低受众的感知风险，以正向驱动非理性消费意愿[5]。这类虚构的权威身份正是利用了老年人群体普遍存在的医学常识盲区与信息不对称，通过强化虚拟的专业人设，迅速确立直播间内的话语主导权。在话术设计上，运营方往往会夸大常见病的严重后果，蓄意制造健康恐慌；从购买决策的形成机理来看，这种外部的高强度情绪唤醒会严重干扰消费者的信息处理机制，导致个体的认知评估过程被情感冲动所主导，进而打破原有的理性决策模型[6]。随后，运营方推出高价保健品、理疗仪器或伪劣商品，在健康焦虑的深层驱动、稀缺性暗示以及前期积累的情感裹挟多重作用下，老年人的有限理性被进一步压缩，极易丧

失客观判断能力，最终产生冲动型的非理性消费行为。

2.4. 跨平台交易与无痕化收割

为了规避主流电商平台和支付系统的风控监管，私域直播的交易环节往往具有强烈的跨平台和隐蔽特征。推销人员通常会引导老年人跳出直播平台，通过微信私聊发送第三方来源不明的支付链接，或直接要求扫个人收款码进行转账。这种“引流、互动与交易相割裂”的模式，人为切断了资金流向的追踪链条。同时，这类私域直播普遍被设置为“不可回放”或阅后即焚，一旦完成收款，运营方往往会迅速解散群聊、拉黑消费者微信。这种无痕化的收割方式不仅实现了违法者与维权风险的物理隔离，更进一步放大了当前老龄群体数字技能不足、消费防范意识和维权能力较弱的现实痛点[7]。当不法分子以健康养老之名侵害老龄消费群体的合法权益时，这种瞬时性与隐蔽性叠加的交易环境，最终导致老年消费者陷入维权僵局。

3. 老年群体陷入“情感围猎”的内在动因与心理机制

私域直播模式之所以能够对老年群体实现高转化率的“精准收割”，并非单纯依靠话术的精妙或产品的包装，其根本原因在于该模式精准地切中了老年人在特定生命周期的心理脆弱点与核心诉求。

3.1. 基于社会情绪选择理论的意义追求

心理学中的“社会情绪选择理论”指出，对未来生命中所剩时间的感知是个体动机的重要组成部分，决定着社会目标的优先性选择[8]。随着年龄的增长，老年人感知到未来时间逐渐缩短，在心理层面常处于一种“末期”状态。当个体意识到某一阶段即将结束时，会出现显著的“末期效应”，其内在的认知算法则会发生改变，情绪动机会被强烈激发，进而诱发出更高水平的风险寻求行为[9]。在此机制的深层驱动下，老年人的行为动机便从青年时期的“获取知识与扩展未来”转向“获得即时情感满足与意义感”，更加关注积极的情绪体验，并倾向于回避负面情绪。私域直播的推销人员恰恰利用该点，持续输出极具情绪价值的赞美、关怀与陪伴，为老年人营造一个充满正向反馈的虚拟微环境。在强烈的情绪动机和“末期效应”的叠加作用下，老年人在直播间和微信群中获得的愉悦感与被重视感，使其在面对推销时，将“购买商品”视为维持这种积极情绪体验的手段，采取冲动且高风险的非理性消费行为。

3.2. 机能衰退下的信息不对称与认知偏差

步入老年期后，身体机能的自然衰退与各类慢性疾病的侵扰，不可避免地引发老年群体普遍的健康焦虑甚至恐惧。这种强烈的生理与心理压力，极易转化为非理性渴求。当权威公共健康信息供给不足或存在适老化缺位时，中老年群体在健康认知与实际行为之间极易产生鸿沟，并在面对未知的健康干预手段时衍生出非理性的乐观偏差[10]。由于受教育背景与数字素养的限制，老年群体在面对海量且真伪难辨的网络医疗信息时，处于严重的信息不对称劣势地位。在健康焦虑的裹挟下，老年人缺乏对伪科学话术的批判性认知能力，其内在的乐观偏差使其对这些虚假产品抱有不切实际的盲目信任和补偿性心理，从而陷入虚假宣传的认知陷阱。

3.3. “拟亲属关系”对现实情感空缺的代偿效应

伴随社会老龄化与家庭结构趋小化，大量空巢、独居老人的现实情感支持系统严重缺失。媒介语境下的互联网“拟亲属称谓”本质上是一种基于中介交往的情感诉求表达，能够有效跨越时空限制，促成深度的“准社会互动”[11]。私域直播运营方通过高频使用家庭伦理称谓，在封闭社群内充当了填补老年人情感空缺的替代性角色；推销员借助持续的中介交往与准社会互动，成功在虚拟空间中构建出具象化

的“拟亲属关系”。对缺乏子女实质性陪伴的老年人而言，直播间已不仅是购物场所，更是其抵御孤独、寻求认同的新型社交网络。在此情境下，老人的高额消费行为产生了显著的代偿效应，他们购买商品不仅是为了获取物质，更是为了回馈推销人员提供的情绪劳动，以此来维持这段社交联系。

4. 私域直播模式下的监管壁垒与维权困境

面对私域直播中针对老年群体的“情感围猎”，尽管相关法规体系正不断完善，但在执法实践与消费者维权层面仍遭遇多重结构性阻碍。为了更直观地揭示私域直播模式下外部监管失效与内部维权受阻的结构性特征，本文构建了监管壁垒与维权困境分析图，具体见图1。

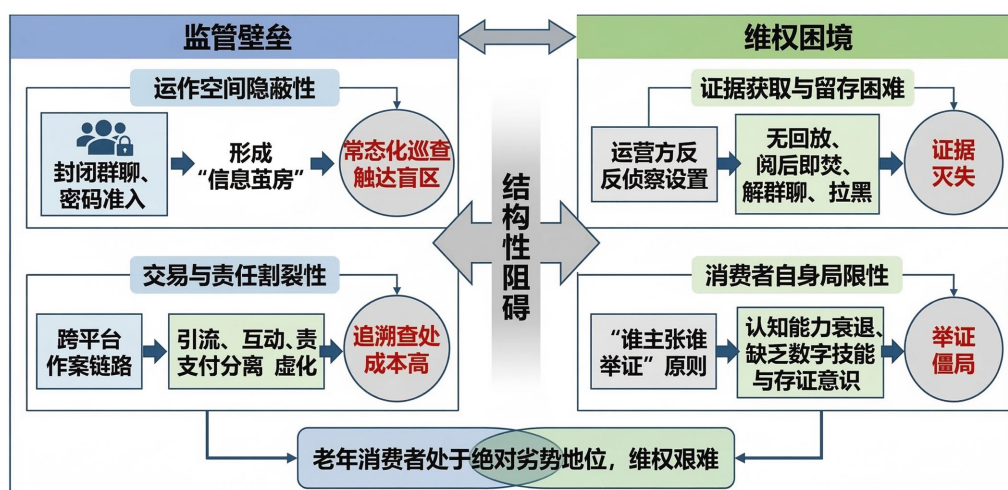


Figure 1. Analysis diagram of regulatory barriers and rights defense dilemmas under the private-domain live streaming model
图1. 私域直播模式下监管壁垒与维权困境分析图

4.1. 常态化巡查的触达盲区

传统公域电商和直播平台的监管，高度依赖于监管部门的常态化机器算法巡查以及公开透明的消费者反馈机制。然而，私域直播往往依托熟人邀请、特定二维码扫描或群聊口令准入，人为构建起与外部信息物理隔离的封闭茧房。这种去中心化、高度私密化的运作空间，使得市场监管部门的常规网络监测工具难以穿透其准入门槛。在缺乏内部人员主动举报的情况下，大量针对老年人的虚假宣传与违规营销行为依旧存在，监管力量难以实现“打早打小”，只能在造成严重财产损失后被动介入。

4.2. 跨平台作案的追溯难题

私域直播规避监管的核心策略之一，在于其交易环节的碎片化与跨平台流转。不法分子通常采用“短视频平台引流 - 社交软件互动养客 - 私密直播间洗脑 - 第三方链接或个人二维码支付”的割裂式操作链路。这一模式打破了完整交易的闭环，导致单一平台难以掌握全链路数据。当消费纠纷或欺诈案件发生时，引流平台往往以“未在站内发生实质交易”为由主张免责；社交软件声明自身仅提供通讯服务；支付平台则视自身为纯粹的资金结算通道。各环节责任主体的分散与边界模糊，引发相互推诿的情况，极大增加了执法部门跨平台数据调取的阻力与溯源查处的行政成本。

4.3. 老年消费者维权的现实劣势

在现行消费维权的法律框架下，“谁主张，谁举证”是基本原则。然而，私域直播的运营方具有极

强的反侦察意识，普遍通过设置“直播无回放”、“阅后即焚”、交易完成后迅速“解散群聊”或“拉黑删除联系人”等技术手段，人为制造证据灭失。与此同时，受限于衰退的认知能力和滞后的数字素养，老年群体普遍缺乏在交易过程中主动截图、录音或录屏的电子存证意识与操作技能。这种直播形式的瞬时性与老年人数字技能缺失相叠加，导致老人在遭遇欺诈后，易陷入举证困境，进而在司法诉讼或行政调解中处于劣势地位。

5. 破解私域直播“情感围猎”的多主体协同治理路径

针对私域直播高度隐蔽、跨平台割裂的运作特征，单一维度的干预已难以奏效。破解这一消费陷阱需要构建涵盖事前预警、事中阻断与事后维权的全链条框架，多主体协同治理的具体路径见表2。

Table 2. Multi-agent collaborative governance framework for dismantling “emotional ensnarement” in private-domain live streaming

表 2. 破解私域直播“情感围猎”的多主体协同治理框架

治理主体	核心干预举措	治理目标与预期效能
平台	升级高频大额支付的风险弹窗机制；强制高风险直播内容缓存；跨平台共享黑名单。	压实底层技术赋能与数据共享责任，实现风险的事前预警与事中阻断。
政府	推行穿透式监管，打通社交与支付数据壁垒；开通免排队的适老化维权专线。	精准溯源并震慑跨平台违法行为，降低举证门槛，畅通事后维权与执法渠道。
社区	开展沉浸式反诈科普活动；引入专业医疗与社会组织下沉提供健康咨询服务。	提升老年群体数字防骗素养，从社会支持网络层面挤压伪科学的生存空间。
家庭	增加高质量的实质性陪伴与精神沟通；密切关注长辈的心理动态与健康焦虑。	修复家庭系统的情感供给功能，弥合现实陪伴空缺，从源头剥离情感操纵土壤。

5.1. 强化技术赋能与跨平台数据共享

作为数字交易的底层基础设施，社交软件与直播平台应切实承担起审核与监管责任。一方面，平台需升级风控模型，针对老年用户账号在封闭群聊中的异常高频交易或大额支付，建立触发式的风险弹窗与家属知情干预机制；同时，针对高风险的私域直播间强制进行内容缓存，为事后追责固定电子证据。另一方面，针对跨平台作案的行业痛点，头部互联网企业应打破数据孤岛，建立共享的“黑产主体黑名单”数据库，实行跨平台的联合信用惩戒，切断违规团伙继续引流的利益链条。

5.2. 实施穿透式执法与畅通适老化维权渠道

市场监管、网信及公安等部门需创新监管工具，全面落实《直播电商监督管理办法》等新规要求，推行穿透式监管理念。通过政企协查机制，依法打通社交引流、直播互动与第三方支付的底层数据壁垒，实现对资金流和信息流的精准溯源。同时，针对老年人举证难的现实困境，监管部门应优化基层消费维权网络，开通免排队、免复杂操作的适老投诉专线，降低老年消费者的维权门槛，并定期发布私域直播诈骗的典型查处案例，形成常态化的法律。

5.3. 完善社区干预网络与提升数字防骗素养

社会基层组织是阻断老年人陷入网络围猎的重要防线。社区居委会、社工组织及老年大学应将反诈防骗教育深度嵌入老年人的日常活动中，通过情景模拟、案例拆解等沉浸式科普，切实提升老年群体的数字素养与对伪科学健康话术的批判辨识能力。此外，应鼓励具有公信力的医疗机构与专业社会组织下

沉社区，为老年人提供普惠性、专业化的健康咨询与心理疏导服务，从社会支持网络层面挤压虚假“养生专家”的生存空间。

5.4. 回归情感本源与弥合现实陪伴空缺

防范“情感围猎”的最根本防线在于家庭系统功能的修复。私域直播的底层逻辑是利用“拟亲属关系”代偿现实的情感真空，因此，家庭成员就应承担起不可替代的情感供给责任。子女应转变仅关注长辈物质需求的传统观念，增加高质量的实质性陪伴与精神沟通，及时了解老年人的心理动态与健康焦虑。通过充实现实生活中的家庭支持网络，从源头上降低老年人向虚拟网络寻求情感慰藉的依赖性，彻底剥离不法分子的情感操纵。

6. 结语

私域直播中的“情感围猎”现象，表面上是新型网络营销模式下的消费欺诈问题，实质上深刻折射出在老龄化与数字化交汇的社会转型期，老年群体在社会融入、情感支持与健康保障等多维度的弱势处境。破解这一困局，不仅需要以坚决的制度手段填补市场监管的技术漏洞，更呼唤全社会共同构建一个包容、温暖且具备防御韧性的适老环境。只有将严厉的市场规范与深厚的人文关怀并举，才能真正肃清银发经济市场的乱象，让老年群体安享高质量的晚年生活。

参考文献

- [1] 杨江华, 伍悦, 聂思言. 流量实践视角下的数字资本积累机制研究[J]. 西安交通大学学报(社会科学版), 2025, 45(5): 85-96.
- [2] 曹晋, 张艾晨. 网络流量与平台资本积累——基于西方马克思主义传统的考察[J]. 新闻大学, 2022(1): 72-85+123.
- [3] 王海玉, 王彦蓉. 老幼结伴式代际互动对机构老年人心理健康的影响[J]. 社会建设, 2022, 9(4): 45-59+71.
- [4] 张潇潇, 郭皓璟, 刘凯. 线下断亲与线上缔亲: “赛博亲人”的代际关系建构与交往实践[J]. 新闻爱好者, 2025(1): 46-50.
- [5] 陈志远, 崔玲玉. 电商主播特征与非理性消费行为关系实证分析[J]. 商业经济研究, 2023(4): 81-84.
- [6] 王东山. 非理性消费行为形成机理: 基于购买决策模型的仿真[J]. 系统工程, 2023, 41(4): 39-48.
- [7] 李晓嘉. 我国老龄消费的新趋势、现实挑战及对策研究[J]. 人民论坛, 2024(19): 24-28.
- [8] 敖玲敏, 吕厚超, 黄希庭. 社会情绪选择理论概述[J]. 心理科学进展, 2011, 19(2): 217-223.
- [9] 孟彧琦, 邢采, 刘新辉. 负期望条件下的末期效应: 情绪动机诱发风险寻求[J]. 心理科学进展, 2019, 27(5): 789-795.
- [10] 姚琛, 张思清, 高传胜. 破解知行鸿沟: 公共健康信息供给对中老年乐观偏差的矫正效应研究[J]. 西北人口, 2026, 47(2): 101-114.
- [11] 荣婷, 冯大双. 中介交往与情感诉求: 准社会互动视域下互联网“拟亲属称谓”行为研究[J]. 新媒体与社会, 2025(3): 387-407+489-490.