



超八成受访大学生体验过直播购物 看好助农直播

受访大学生期待直播购物 质量并进

中青报 中青网见习记者 罗希 程思 实习生 杨紫琳

今年双11预售的当晚，就读于河南一所高校的研究生曲翊佼蹲点参加了4场头部主播直播。从泡面零食、衣服鞋子，到护肤品彩妆，她直言自己一进入到直播间，就会被主播带货的节奏所吸引，忍不住想要下单购买。

正在福建某高校读大二的周涵也没有缺席今年的双11。为了买到心仪的产品，周涵没少提前做功课，去哪位主播的直播间，自己需要买什么，都会提前做好。只是，清点自己去年购物节期间的订单，周涵发现自己为了凑够满减优惠，光手机壳就买了5个，还有3条光腿神器。结果一年到头只穿了3次，两条还是全新的，一直在衣柜的角落里吃灰。

就读于华南师范大学的申刘江作为屏幕后的主播活跃在直播间中。2021年7月，他作为学校研究生支教团的一员前往广西百色凌云县支教。在考察完百色的特色产业后，同学们一致决定借着电商直播的东风，发起芒果义卖助学活动。通过直播带货的方式拓宽当地芒果营销渠道，增加销量，用销售所得利润购置助学包和图书等爱心套餐，为山区学子的求学之路保驾护航。

如今，电商直播已经不是一件新鲜事，看直播购物甚至成为一些人的日常。这一新的网络叫卖形式一方面促进网络电商的繁荣，催生了农产品带货助农等新形式；另一方面，电商直播产品仍存在良莠不齐、刺激冲动消费等问题。近日，中国青年报·中青校媒面向全国3875名大学生展开问卷调查，结果显示，81.55%受访大学生使用过直播购物。33.91%受访大学生表示自己平均每个月至少会从直播上购物一次，25.39%每1到3个月使用1次，8.05%每隔4到6个月进行一次直播消费，32.65%半年以上一次。

直播购物吸引近八成受访大学生

在周涵的记忆中，自己的第一次直播购物属于无意识行为。我是在刷短视频时无意间点进了一个直播间，发现主播售卖的护肤品正是我曾经使用过的，比在其他渠道购买更划算。在主播卖力的讲解下，原本没有购物计划

的周涵有些动摇，接着我鬼使神差地就点下了付款。周涵回忆起当时的场景，坦言后悔的念头在下单成功的一瞬间便涌上了心头。你为什么又多花一笔钱？你真的需要它吗？你确定它是正品，有保障吗？在连番的自我拷问下，周涵最终还是选择了退款，为冲动的第一次直播购物画上了句号。

就读于安徽某高校的丁婷婷习惯在直播间购置一些生活必需品和护肤品，比如纸巾、卫生巾这样的刚需用品，就比较适用于直播间内买得多送得多的机制。丁婷婷表示，直播间功能性与娱乐性兼备的特质是吸引她看直播的重要原因，有的时候看直播不一定是为了购买商品，也可以是单纯消遣娱乐，而且看主播的讲解也比自己浏览商品详情页更加便利。

中青校媒调查显示，48.55%受访者会因为商家做优惠活动选择直播购物；42.23%受访者希望通过直播了解某一商品信息；41.55%受访者想从前期宣传中看到自己感兴趣的产品；23.95%受访者看直播为了打发时间；10.97%受访者喜欢直播的氛围，当作休闲娱乐；9.26%受访者希望看直播学习一些技能；9.11%受访者看直播是为了支持喜欢的主播。

同样参与过助农直播的平伟已经修炼了一套成熟的直播广告语。大家都来瞧一瞧、看一看，本店新开张，所有商品一律九折，错过了这个村就没这个店了。就读于山西工程技术学院电子商务专业的他对电商带货有着浓厚的兴趣。他表示，做直播一定要自信、大胆，用饱满的热情推销产品。在直播初期，他也曾因为不善于聊天造成冷场，导致观众流失，但在他用他的热情维持住了直播间的热度。

除了凑单买的非必需品，为了满足自己对生活品质的追求，周涵也会在直播间购入了一些事后看起来不太实用的产品，例如一次性网红奶茶杯。在周涵的期待中，她希望每天给自己做一杯咖啡或者奶茶，于是她陆续购入了咖啡液、咖啡粉、牛奶，甚至为了给牛奶保鲜，在二手交易平台买了一台宿舍可用的小型冰箱。但现实情况是，购买的奶茶杯周涵用了一年才全部用完。

抛去主播的身份，申刘江坦言自己也是某些电商直播间的忠实粉丝，是一看直播便会忍不住剁手的冲动消费者，看到自己喜欢的主播时，多多少少会想要买一点；看到直播间

很多人都在冲时，自己也会受到影响。申刘江平时比较喜欢在直播间买些零食，尤其喜欢在深夜激情消费，大数据也总是精准地在深夜给他就饥饿的他推送美食直播，看到别人吃，我很难不破防。有一次，申刘江一口气下单了10袋糖炒板栗，结果没想到自己吃了一个月还没吃完。

近七成受访大学生遭遇直播商品货不对板

在直播间买东西，往往比平台活动的优惠力度大，特殊节日的折扣和优惠是一年最大的。如果是头部主播，信誉度也受认可。在曲翊佼看来，直播购物的优势就在于它是升级版的网购，能对产品性能进行现场演示，比起一般网购，更能直观地了解产品细节和品质。普通网店只能看出图片上模特试穿的效果，而在直播间买衣服，直播间内基本上会有各种尺码的模特去试穿，可以比较直观地看出商品是否合身。

谈到对直播带货的看法时，申刘江表示：就消费者而言，电商直播确实让一些产品价格变得比较低廉。并且在线上，消费者可以更方便地进行货比三家，选择自己最心仪的商品；就主播而言，他们可以节省线下店面的租金，以最低的成本获取最大的客户流，并通过构建各种情境促进消费。我们直播卖芒果时，会现场用芒果给大家做很多美食，这是线下水果店无法达到的效果。

中青校媒调查显示，谈及电商购物存在的优势，48.85%受访者认为直播购物方便快捷；58.86%受访者表示直播比较详尽地介绍产品，减少了自己了解产品的时间成本；48.95%受访者认为直播商品一般比较优惠；24.72%受访者表示在直播中方便向主播提问。

这么低的折扣上哪儿找！马上送红包！直播间总是热情洋溢，感觉东西跟不要钱似的。曲翊佼说，因为直播间总是标榜低价和高折扣，消费者很容易在主播的鼓动下冲动消费。而激情的直播氛围下，也往往暗藏着消费陷阱。曲翊佼提到，有不少朋友向她分享过自己在直播购物中的遭遇。我在某短视频平台直播间花高价买了一个名牌包，收到货才发现是普通包，商标竟然一碰就掉。除了售卖假冒伪劣产品，一些直播间还存在以次充好的问题，比如买零食收到的赠品不是直

播间承诺的小包装，而是直接换成了过期泡面。

平伟也曾因直播间的虚假宣传踩过坑。因为脸上突然长了很多痘痘，他急需一些药膏进行治疗，我无意间开了一个直播间，里面正好在特别夸张地介绍一款祛痘药膏的效果。心动的平伟很快下单，然而这款被直播间吹捧成神药的药膏，在他的脸上却没有起到任何效果，我尝试过投诉，但得到的反馈却是这类产品因人而异。我只能再去医院解决问题，之前的金钱和精力都白费了。

中青校媒调查显示，55.66%受访者曾在直播购物中遇到过不满意的问题。57.02%受访者曾遇过虚假宣传；26.05%受访者曾在直播中购买到过假冒伪劣产品；69.49%受访者遇到过直播商品货不对板，商品和想象中不一样；15.67%受访者提到当购买到不满意的商品时，直播间拒绝退换。13.26%受访者表示自己曾在遇到问题时尝试投诉、维权但没有成功。

此外，主播间的恶性竞争问题也引起了平伟的关注。他不止一次地进入到过无比混乱的直播间。评论区里竞争对手带着一众水军像机关枪似的输出不好的言论，许多正在直播的主播气不过直接与之对骂，让直播间变得乌烟瘴气，观众体验感极差。平伟认为直播领域应当尽快提升主播准入门槛，引导主播向高素质电商人才转变，杜绝此类现象。

受访大学生期待完善维权渠道 扶持助农直播

经过了解，平伟发现身边不少同学都有过直播购物上当受骗且无法维权的经历。所以，他们特别希望加大对主播虚假宣传、销售劣质产品的惩处力度，制定完善的直播购物消费者维权标准。

现在直播带货迅速发展，主播团队的水平参差不齐。曲翊佼认为，出现假冒伪劣产品，主播本人及团队在质量把关上有着不可推卸的责任。针对这种情况，曲翊佼一方面建议消费者选择信誉好的主播直播间进行消费，远离经常被曝光虚假宣传、不负责任的主播直播间，不以价格为唯一取舍标准；另一方面建议相关部门健全直播购物的相关法规和标准，加强对电商直播的监督管理，做好对电商直播产品的把关。

就读于大连理工大学的魏佳兴第一次助农直播带货，卖的是黑龙江省北部饶河县农户生产的大米。为了让直播效果更好，魏佳兴和伙伴们在直播间一边介

绍产品，一边品尝，和观众分享自己的感受，吃了不少米饭。6场直播结束后，直播间观看人数达到了300人，销售额8400元。这个数字让整个团队都看到了直播助农的希望，合作模式也得到了农户的肯定。

在平伟看来，直播为农产品打开了更为广阔的市场。但现在除了少许的头部主播外，更多的农产品并没有打造出精品品牌。现在的农产品直播都很散，没有标准化、品牌化、规模化，供货商应该打造一系列的有温度、有情怀、有故事、有文化的一些农产品，迎合消费者的水平，让人们在购买的同时对田园生活产生美好的向往，从而源源不断产生新的需求。他期待未来能有更多电商专业的学生们积极加入农产品直播的行列当中，一起努力将乡村的绿水青山变成金山银山。

申刘江同样认为电商直播有助于推动农产品的推广。农产品的销售是农村经济的重要一环，一些农产品由于没有宣传和营销，销售的渠道较窄，这个时候如果采用直播的形式，就会拓宽产品销售面，农民的收益也会上升。在看到农产品直播优势的同时，申刘江也看到了存在的问题。一方面，农产品不利于运输和保存。我们卖芒果时，经常遇到东西还没运到就坏了。另一方面，很多农民不知道也不会用直播的形式销售自己的农产品。

关于助农直播，申刘江建议，商家和政府要双管齐下。一方面，要把握好采摘时间，保证供应链流通顺利，并及时做好售后的退换货服务；另一方面，当地政府要加大电商扶持力度，做好有关方面的培训，我们的芒果义卖能够取得进展，与当地的政策和帮助是分不开的。申刘江说道。

中青校媒调查显示，68.44%受访者希望加大对售假、虚假宣传等行为的惩处力度；68.41%受访者希望健全直播购物相关的法规标准；67.15%受访者认为加强对电商直播的监督管理十分重要；65.68%受访者希望可以加强对电商直播产品质量的审查把关；53.24%受访者提到应该加强主播素质，提升准入门槛；50.35%受访者认为应当规范直播购物售前售后的流程。

虽然提到了许多电商直播存在的问题，平伟仍然对这个领域充满信心，他认为劣势稍加转变就是优势。直播门槛低的同时也带来了低成本，同等条件下，它能带来更优质的服务，更低廉的价格。平伟相信，在加强管理之后，电商直播未来的发展会逐步走向规范，让商品和服务的质量都得到保证。

走过看过体悟过 方能读懂今日中国

记2022年中外大学生社会实践周

中青报 中青网见习记者 王军利

老巷幽宅静树依，三里水巷绕前门。今年暑期，巴拿马籍在华留学生廖嘉明和实践队员们一起走访北京中轴线上的历史建筑。他们从南北中轴线中心点景山公园出发，穿越热闹的大栅栏，感受前门大街的北京韵味。在古建筑博物馆里，华夏民族7000年建筑文明史一一呈现在廖嘉明的眼前。

结束之后，所有的人都不想再见，相约有机会要去中国更多的地方走走看看。和廖嘉明有同样想法的留学生不在少数，

廖嘉明和中国的故事也是2022年中外大学生社会实践周活动的一个缩影。今年暑期，66所高校的400余名参与中外留学生和400余名中国学生共同参与中外大学生社会实践周活动，足迹覆盖20多个省份，围绕中国这十年这一主题，深入乡村、社区、企业、园区等基层一线开展专题考察等实践活动，在参观中近距离感受中华文明，在实践中深层次体悟中国道路。

触摸中国山河 共识中华文化

一口锅千古事，双手挥舞百万兵。三尺生绢做戏台，全凭十指逞诙谐。在都江堰皮影艺术博物馆里，四川大学的中外大学生参观了展厅中不同类别的皮偶，了解皮影戏从汉代至今的发展历程。来自哥伦比亚的Luis同学说：皮偶颜色很多，雕刻得实在太漂亮了，我自己也拿着皮偶舞动，幕布上的光影像跳舞一样，非常神奇。

从学习传统皮影到体验团扇制作，从宣纸制作到古籍装帧，从亲临黄河口生态旅游区到考察三江源国家级自然保护区，中外大学生携手走过中国江河山川，探索中国非物质文化遗产在现实社会的继承与发扬。

上海中医药大学的学生在参观了上海中医药博物馆后突发奇想，共同录制了多语种系列上海中医药博物馆文物讲

解视频。来自日本的实山优和来自中国的曾维豪合作讲解了孙思邈药王像的历史故事，匈牙利留学生叶詹杰和中国学生沈婕合作讲述了王吉民和伍连德二人耗时17年撰写英文版《中国医史》的故事。

在梅兰芳纪念馆，南京邮电大学的中外大学生了解梅兰芳的传奇一生，欣赏梅兰芳的经典唱段，领略梅兰芳京剧外交的智慧。用戏剧宣扬和平，用青衣杜绝暴力。这不禁让我感慨：面对当今世界，各国都应该和平相处，反对暴力，各国都应该和中国更多的地方走走看看。和廖嘉明有同样想法的留学生不在少数，

感悟乡村振兴 共谈中国经验

今年暑期，中外大学生走进田间地头，和农民一同劳动，到农家做客聊天，听农民讲述脱贫故事。

湖南省花垣县的十八洞村是精准扶贫的首倡之地。中外大学生走进精准扶贫展馆、穿过精准扶贫广场，在交谈中了解到当地村民种植的猕猴桃远销港澳，当地的品牌山泉水甚至搬进了人民大会堂。

十八洞村不仅自身实现脱贫，更形成了可复制、可推广的脱贫经验。我希望这样的经验也能够运用到我的国家，让尼泊尔的人民过得更幸福。来自中南大学的尼泊尔籍留学生巴迪克期待有更多国家和地区消除贫困，改善民生，实现共同富裕。

在神山村，江西财经大学的中外大学生听全国脱贫攻坚先进个人彭奕英讲述开办农家乐成为小康的故事，探寻脱贫致富、乡村振兴的神山答卷；在横坎头村，宁波大学的中外大学生沉浸式感受红色土壤上铺就的共同富裕之路；在庄浪县韩店镇，南开大学的中外大学生戴上草帽，帮助农民给丹参苗培土，践行了实事求是，崇尚科学，自强不息，艰苦创业，庄浪精神。

中外大学生深入了解中国的国情社情民情，亲眼看见了中国乡村的发展蜕变。

中国美术学院的中外学生则参与到乡村发展建设之中。他们结合当地自然风光、人文民俗、革命内容等内容，开展公共艺术改造、美育支教等活动，打造国画、非遗、手工、创意绘画等5堂美育课程，以活泼的课堂形式带领40名小学生感受各自国家的人文风光，完成150余件作品。每次看到孩子们画出好看的作品，我都会心潮澎湃，也许孩子的真情真的可以融化一切。沈诗艺感受着孩子们的真情，也希望用艺术点亮乡村教育。

拥抱数字经济 畅想共同发展

这是荆门高新技术产业世界的一趟冒险之旅！武汉大学国际教育学院留学生西迪克被当地一家科技公司始终以为开发、生产和推广高性能紫外线技术为己任的精神所折服，对科技创新赋能社会发展产生了极大兴趣。

科技是国家强盛之基，创新是民族进步之魂。不仅是西迪克，中外大学生深入北京、杭州、武汉、青岛、齐齐哈尔、文昌等地的科技创新企业，了解科技创新如何盘活传统企业、带动新兴产业、突破前沿行业。

沈阳师范大学的实践团队通过合作查阅资料、云端参观、举行线上研讨会等方式，了解中国工业博物馆和当地某机器人制造公司，看到了振兴辽宁的过程中数字技术与经济社会领域融合的具体应用；在齐齐哈尔市中国制造业的第一重地中国一重集团，哈尔滨工业大学的实践团队戴上安全帽，近距离参观轧辊、水压机等装备的生产过程，聆听中国老国企凭借自主创新再次焕发生产的故事。

在中国海藻科技馆、国内首家海藻活性物质国家重点实验室，青岛大学的中外大学生感受海藻科技、体验海藻产品，了解海藻产业的发展历程。

西北工业大学的实践队员们在文昌航天现代城展厅，回顾中国航天发展历程，了解世界航天发展态势，畅想世界航天的未来探索。中国在这方面的所

有努力不仅是为了自己的国家发展，更是通往新未来的大门，地球上可能存在差异，但在我们征服宇宙的过程中，我们真的应该团结一致，这是中国向世界传达的信息。巴基斯坦籍留学生Aatif每每看到火箭离开地球，都会不自觉地沉浸在人类最伟大成就的光芒和震撼中。

20余名来自北京高校的中外青年深入调研行业主管部门、深入高新技术企业并如何扩大数字经济试点范围、数据安全与数据确权等问题深入探究，形成了扎实的调研成果，为数字经济发展的全球议题提出了青年建议。

来自津巴布韦的中央财经大学留学生大卫在活动中第一次接触到L4高级别无人驾驶汽车。这次实践营使我看到了北京的另一面，也切实感受到了中国制度给世界带来的中国智慧。大卫认为，中外年轻人都拥有塑造未来的力量。这段经历激励我要用青春的力量在中国继续用心学习，带着中国经验促进非洲的发展。

感受红色文化 解读发展密码

用中国理论指导中国实践，用中国实践升华中国理论。在中国大地上，每天都在发生着饱经温度与真情的生动故事，在这些故事中，不难看见中国人民勤劳勇敢、开拓创新的精神品质，更不难看见中华民族自强不息、包容开放的智慧。今年暑期，中外大学生在一个个中国发展故事里看到了真实、立体、全面的中国。

复旦大学中外大学生参观了中共二大会址 石库门里的纪念馆，领悟中国共产党不惧牺牲、敢于斗争的革命精神，领悟中华民族生生不息的韧性；在老党员的生动讲解下，东南大学的中外大学生的思绪被带回到那个战火纷飞的时代。来自东南大学的东蒂汶籍留学生艾萨克深受感动，正是因为这些伟大的共产党员坚持全心全意为人民服务的根本宗旨，才得以使这个政党与时俱进、永葆活力。

枫树山下听传统，八角楼前觅灯光。毛泽东同志在井冈山借着一根灯芯的微弱光亮写下了《中国的红色政权为什么能够存在》和《井冈山的斗争》等不朽著

作。来自赤道几内亚的留学生卡门在此行前就对八角楼一根灯芯的故事颇为熟悉，这次来到实地体验，让她对中国共产党在如此艰苦的条件下坚持斗争并最终走向胜利多了一份钦佩。

在云南宣威，昆明理工大学的中外大学生聚焦边疆地区教育发展，深入普瓦村普瓦完小，对学校建设、师资力量配备进行详细调研，并为小学生上了一堂生动有趣的课程。同学们调研发现边疆教育取得的新突破：宣威市小学学龄儿童毛入学率99.9%，初中毛入学率100.05%，高中毛入学率93.93%，九年义务教育巩固率106.01%。

在广西南宁，广西民族大学的中外学生一同走进中国-东盟金融城林立的高楼和标志性建筑。近年来，南宁片区跨境电商产业和全球跨境贸易服务快速增长。从第一批进驻者，到现在RCEP的生效实施，广西自贸试验区外贸进出口总额高达503.2亿元。老挝留学生宋思廉看到广西自贸试验区南宁片区的繁荣景象，希望毕业后能留在南宁工作，为两国政治经济文化交流贡献力量。

我想，正是因为共产党员真诚地帮助人民，这些进步才能得以实现。就读于东南大学的东蒂汶籍留学生艾萨克觉得南京市江宁区城市建设档案馆宛如一本历史教科书，馆内展示的共产党员与人民群众之间的真挚故事给他留下了深刻的印象，正是因为这些伟大的共产党员坚持全心全意为人民服务的根本宗旨，才得以使这个政党与时俱进、永葆活力。

我们在美丽的印达村参观了繁荣的农村街道，打破了我对中国农村的固有印象。来自南京邮电大学的埃塞俄比亚留学生Eyasa Teshome Gebremariam相信，未来的中国一定会更好，更强！过去中华文化对我来说是神秘的。沉浸式体验过景泰蓝制作的留学生兰娜表示，我愿意更多地了解中国传统文化和传统技艺，并将其传播给更多的留学生，将这些艺术品带回我的国家。中外大学生们在实践中理解了习近平主席提到的百闻不如一见的含义，纷纷用一次难得的经历！前所未有的体验！来总结这次活动。

关于直播购物 你怎么看?

制图 | 毕若旭



受访者认为电商直播存在的优势

购物过程方便快捷	48.85%
主播会比较详细地介绍产品，减少自己了解产品的时间成本	58.86%
产品价格一般比较优惠	48.95%
方便向主播提问，客服答疑不社恐	24.72%
视频中看到的产品比电商图片更直观、真实	28.59%

