

发帖无回应 老爸愤而退了家族群

“我爸是一个爱分享的老头，平时遇到有趣的事、好看的内容都会第一时间发到家族群里，我会给他捧场，但家族群里的其他亲戚对他发的内容几乎不作回应。于是，在这普通的一天，他义无反顾地官宣退出家族群！”近日，网友分享父亲的“退群事件”，因分享无人回应爸爸退了家族群#冲上热搜第一，引发网友热烈讨论。如何帮助“玻璃心”的老爸走出“社交回避”，来听听心理专家的建议。

家族群发帖无人回应，爸爸退群是“玻璃心”吗？

许多网友的父母都会在朋友圈和家族群分享自己看的小视频、养生帖等等，还有父母会直接微信分享给子女，有网友对此吐槽过，也不是什么新鲜话题。

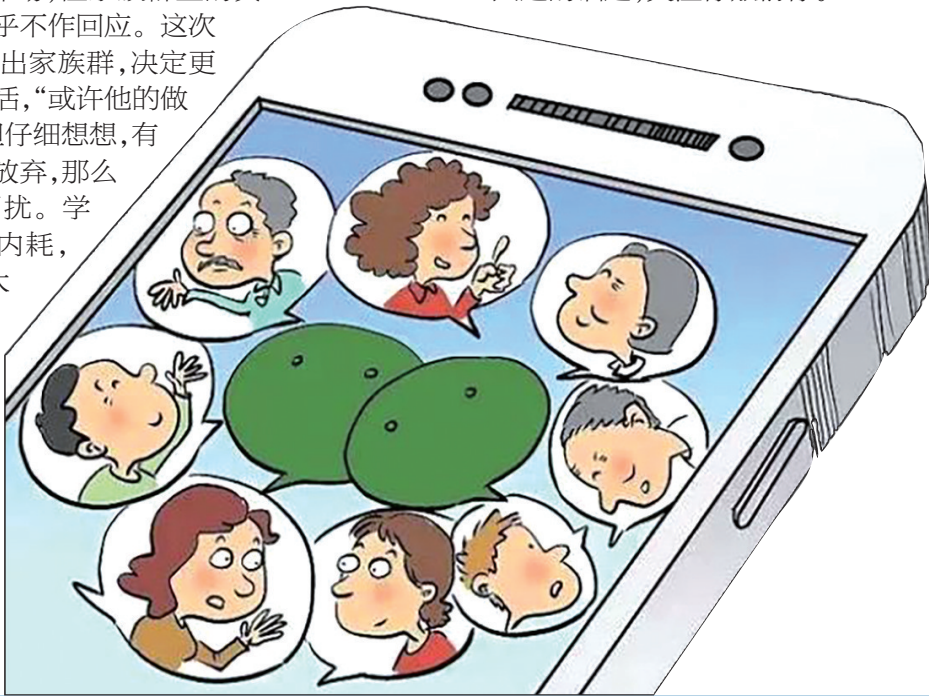
此次冲上热搜的微博中，网友晒出父亲在退群前分享的内容——喝28年高粱酒图片，结果除了女儿的一个点赞之外，其他人均无回应。于是父亲愤而写下这样一段文字宣布退群：“一个亲人群是分享喜怒哀乐善感的小团体，没人关注点赞沟通，这个群没有存在的意义，不好意思我先退出了，你们吉祥安康。”

该网友表示，父亲是一个爱分享的人。平时遇到有趣的事、好看的内容，都会第一时间发到家族群里，自己会给爸爸捧场，但家族群里的其他亲戚对他发的内容几乎不作回应。这次爸爸义无反顾地官宣退出家族群，决定更加优雅地过好自己的生活，“或许他的做法有些偏激不近人情，但仔细想想，有些事情不自己下定决心放弃，那么对自己的生活反而有困扰。学会亲情断舍离，是摆脱内耗，迈向幸福生活的一大步。”

也有网友晒出“同款退群爸爸”：“我爸已经两进两出，爱秀又玻璃心，没办法，他开心就好！”还有网友说，“即使没有人回应，我舅舅一年365天坚持在群里分享，我

觉得他很酷，内心够强大。”

分析家族里不回应的原因，有网友表示，父母分享的不少都是低水平营销号发的内容，小辈们自然没有兴趣去讨论，常常选择集体无视。也有不少网友对这位爸爸的心情共情，“我也经历过，群里他们发没人回，我都会去回一下，但到我发就没人理。”也有人认为爸爸的玻璃心不理解。“早上一睁眼就是公司群里各种消息，焦头烂额应付工作已经很头疼了，还有各种其他群要应酬。终于要休息了，家族群远房亲戚因为你没给他在群里分享的‘紧急曝光！趁没删赶紧看，大米是塑料做的’捧场而退群。”也有人表示工作忙其实是借口，“成年人都有自己的生活，没有人愿意看自己不感兴趣的话题，关注你敷衍你。”



当心受骗

“免费财商课”套住老年人

“只需要9.9元，可以改变你的人生。”近两年，这一听起来极具诱惑力的话语，正通过各种社交平台对金融“小白”群体进行围猎，而首当其冲的或许是老年人。

不少老年人在消费投诉平台上反映，多家互联网财商教育品牌，利用各种虚假名头，固定洗脑话术和虚假承诺，诱导老年学员购买2998元至6998元不等的理财课。

安徽宿州市民赵先生说，他已过六旬的父亲最近迷上了财商课程，已花去9000多元听课。赵先生表示，这种套路在网上太多了。他多次替父亲和相关财商机构进行交涉，对方表态恶劣，且表示他们提供了服务，要想全额退款是不可能的。

财商课的运营模式基本相似。“小白”课一般由两名老师维护社群运营，班主任负责添加每位学员的微信，另一位直播老师负责在直播

间讲课。“小白”课一般到了第四天，负责直播的老师就开始推销进阶课程。财商课的目标大多是三四线城市或者县城、农村的老年群体。

在消费者投诉平台黑猫投诉上搜索发现，有关财商课的投诉已达7000多条。这些所谓的财商课堂，目标对准中老年人、月光族等群体，以“免费理财课”为诱饵，从各个平台吸引受众，用微信群聊运营用户社群，通过固定的话术、套路，诱导受众购买高价课程。而那些所谓的讲师，很多并没有金融专业背景知识，而是通过固定话术向客户推销课程。

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江表示，这些财商机构抓住了老年人手里有退休金，又想赚钱的心理。

陈音江表示，实际上这种带有投资性的理财，肯定是会存在一定风险的，老年人本身有一定的养老积蓄，也有投资理财的需求。如果有

一些培训机构宣传说能教你怎么去理财，甚至能帮你怎么样增加盈利，对老年人来说确实是具有一定诱惑力的。

陈音江提到，一些财商课经营者介绍的盈利情况与实际不符，经营者用虚假宣传欺骗消费者，涉嫌侵犯了消费者的知情权。而针对金融培训机构，目前相关部门并无这方面的资质准入门槛，容易滋生行业乱象。

陈音江说：“这种培训机构，并没有把真实的风险告知老年人。不能够通过数字，或者说不能够通过一些对比的方式来宣传培训效果，尤其像金融性的培训。更不能说通过培训，就能够达到一个什么样的投资理财高收益的效果。”

陈音江分析认为，对这类金融类培训机构，目前存在一定的监管空白。在数字经济时代，老年人的消费认知和维权困境应该引起社会的更多关注。

据《老年日报》

(据《扬子晚报》张楠)