

# 健康养老视角下的老年人受骗易感性

庞宇\*, 戴冰, 张惠#

成都医学院心理学院, 四川 成都

收稿日期: 2023年6月28日; 录用日期: 2023年8月4日; 发布日期: 2023年8月16日

## 摘要

老年人受骗问题已俨然成为当今国内外严重的公共社会问题, 大量资金损失、精神消耗给老年人生理、心理带来了严重的破坏性影响。本文基于受骗易感性概念和特征、以及主观性报告与客观性测量来进行解释说明, 并梳理整合影响受骗易感性的不同因素, 在健康养老视角下提出干预方式。未来的研究也可以进行多学科交叉测量, 深入探讨老年人受骗易感性发生机制, 将老年人群更加细化, 以降低受骗易感性, 提高晚年生活幸福指数。

## 关键词

老年人, 健康养老, 受骗易感性, 测量

# Older Adults' Susceptibility to Deception from a Healthy Aging Perspective

Yu Pang\*, Bing Dai, Hui Zhang#

School of Psychology, Chengdu Medical College, Chengdu Sichuan

Received: Jun. 28<sup>th</sup>, 2023; accepted: Aug. 4<sup>th</sup>, 2023; published: Aug. 16<sup>th</sup>, 2023

## Abstract

The problem of elderly people's susceptibility to fraud has become a serious public social problem in China and abroad, and the large amount of financial loss and mental consumption has brought about serious destructive effects on the physiology and psychology of the elderly. This paper explains the concept and characteristics of susceptibility to deception, as well as subjective reports and objective measures, and proposes interventions based on the perspective of healthy aging by

\*第一作者。

#通讯作者。

**integrating different factors affecting susceptibility to deception. Future research can also conduct multidisciplinary cross-measurement to explore the mechanisms of susceptibility to deception in the elderly, and to refine the elderly population in order to reduce susceptibility to deception and improve well-being in old age.**

## Keywords

Older Adults, Healthy Aging, Deceptive Susceptibility, Measurement

Copyright © 2023 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

在老龄化社会中, 欺诈可能是老年群体经历的最频繁且主要的犯罪形式(Ross et al., 2014)。徐焯等人(2016)研究显示, 保健品购买、电信诈骗、投资式养老、白银投资等一系列受骗案件已成为老年人遭遇的主要受骗类型。在美国, 最近一项 Meta 分析显示, 遭遇金融诈骗的老年受害人群年度财务损失保守估计高达 29 亿美元, 且财务欺诈的总体流行率达到 5.6% (Burnes et al., 2017)。最终, 无法挽回的财产损失给老年受害者经济、生理和心理都带来了不同程度的消极影响。导致老年人产生焦虑、抑郁等心理压力, 以及愤怒、羞愧、悔恨、失去信任等严重心理创伤(Button et al., 2012)。以往关于老年人受骗问题主要集中在诈骗类型等一系列外在因素的研究, 本文将从受骗易感性内在机制出发, 从概念的解释、测量的演变进行阐述, 并就当前中国健康养老视角下提出展望。

## 2. 受骗易感性概念

### 2.1. 受骗易感性的起源

在受骗易感性这一概念提出来之前, 我们常常用受骗倾向来预测个体被欺诈的风险。受骗倾向(Tendency to be deceived)作为个体上当受骗风险的预测影响因素之一, 是指当存在一些他人认为明显不可信的线索时, 个体仍然选择相信他人的程度(Rotter, 1980)。但对于受骗倾向的测量, 目前还没有找到一个公认的有效评估工具。大多采用自编问卷, 题目涉及受骗情境(例如: 网络诈骗、电信诈骗、投资理财等)、个体受骗心理倾向(例如: 盲从、贪图利益、过度信任等)。问卷项目如: “在投资理财产品购买中专家给出的建议, 您采纳的可能性有多大”。采用 4 点计分法, 1 表示“完全不可能”, 4 表示“非常可能”, 得分越高则表示上当受骗可能性越大, 即受骗风险越高(张林等, 2021)。

### 2.2. 受骗易感性的提出

随着研究的进展, 对于上当受骗的原因开始从“易感性”的角度更进一步地关注内在机制。Skidmore 等人(2020)在犯罪学领域中定义, 一个人成为受害者的可能性被称为“易感性(susceptibility)”, 是自我保护能力的主要因素。Algarni (2016)在信息工程学科中将“易感性”定义为个体被针对其利益的技术攻击所伤害的风险。在心理学领域中也对欺诈行为的受害情况进行了探讨, 研究人员将个体在发生欺诈时对损失的脆弱程度称为受骗易感性。受骗易感性(Susceptibility to deception)可以反映个体因现阶段的能力不足导致在未来真实骗局中受到侵害的可能性大小。诈骗犯罪的广泛存在且诈骗类型的复杂多样导致所有

人都存在一定的易感性,但在面对不同的诈骗类型、欺诈个体中,受骗易感性是存在差异的(Carstensen et al., 1999)。轻信、从众和信息提取的偏差都可能是受骗易感性的潜在来源(Forgas, 2019)。

目前关于个体上当受骗的研究多为社会案例分析,针对个体上当受骗风险预测因素及其作用机制的实证研究较少,尚难以揭示为什么容易上当受骗的心理机制问题(杨航等, 2019)。因此,选用受骗易感性来确定保护因素或评估受骗可能性大小是非常有意义的研究方法。

### 2.3. 老年人受骗易感性特征

张林等人(2021)提出,我国现阶段老年群体普遍缺乏识别诈骗的常识,防骗意识与防骗能力也不容乐观。在一项“如何防治老年人受骗”的调查中,受骗家庭年轻人仅占 5.7%,其次是中年人为 13.3%,最后老年人的受骗率高达 81% (彭玉伟, 2013)。老年人由于认知衰退以及身体机能的下降,对刺激的反应时间延长,学习能力、理解力减弱,还有各种感觉器官功能衰退(例如:视力、听力的减退),都将导致其更容易上当受骗(刘碧英, 2005)。郭秀艳等人(2007)研究结果表明,随着年龄的增长,老年人无意识行为也随之增加,从而导致犯错率更高、更容易受错误信息误导。当身陷诈骗中,外部环境也给老年人的决策能力带来了显著影响(Moschis et al., 2011)。

Alves & Wilson (2008)研究发现,老年人受骗易感性与人口学变量(例如:性别、年龄、教育水平等)息息相关。根据年龄分层理论,等级的划分规定了某一年龄群体所拥有的生活机会、权利等,低龄老人的社会参与度相对高于高龄老人。接触的外部环境较为复杂,受骗率也更高(刘仁刚, 龚耀先, 2000)。FTC 报告也显示, 60~69 岁之间的老年人受骗比例高与其他老龄组,且男性老年被骗概率低于女性老年(Anderson, 2007)。徐烨等人(2016)针对教育程度这一变量研究发现,文化程度较高的老年人,他们所接受的知识面较广,同时具有较好的辨别能力,遇事能够沉着冷静处理,进而受骗的可能性相对较低。

## 3. 老年人受骗易感性测量

为了探究老年人受骗易感性和其他变量之间的关系,更深刻地理解老年受骗群体的影响因素和心理机制,因此研究者们需要对受骗易感性进行更加精准、有效的测量。目前为此,针对老年人诈骗易感性的测量方式主要分为:主观性测量与客观性测量。

### 3.1. 主观性测量

对于老年人受骗易感性的主观性测量,通常采用自我报告法。研究人员让参与者说明他们曾经是否遭遇过受骗经历。再通过个案调查法,可获得诈骗类型、过程、以及受害者自身情况(Lichtenberg et al., 2016)。由于老年人可能存在认知衰弱以及信息提取偏差,在进行自我报告中未曾意识到自己是受害者或产生错误记忆(高原, 2021)。高自尊老年人在汇报中也会主观性偏向自己具有很强的防骗意识,但可能在实际生活中并非如此,由此来隐瞒经历(Beals et al., 2015)。因此主观性报告在很大程度上存在信效度问题,单一的主观性报告并不能说明老年人的受骗易感性高低。

### 3.2. 客观性测量

#### 3.2.1. 受骗情景模拟测试

当今社会,老年人遭遇的诈骗类型通常是医疗保健购买、电信银行诈骗、投资理财诈骗、白银投资等(张林等, 2021)。研究者们可模拟诈骗环境,让被试(老年群体)对这一系列材料进行合法性判断。并在每一种诈骗环境中加入一定的合法材料进行信息提取混淆,由此来曾经难度,观察在这样的实验场景

中他们会做出怎样的一系列反应(Canfield et al., 2016)。

该实验的优点是：可以针对某一诈骗类型提取更多信息，并能有效控制环境变量。但同时也存在缺点，由于被试身处特定环境，动机、期待、注意力程度等都受到影响，所测量出来的受骗易感性相对于实际较低(Jones & Towse, 2018)。为了得到更高的测量效果，研究者们采取了受骗易感性量表。

### 3.2.2. 受骗易感性问卷

现如今，对于老年人受骗易感性测量广泛使用的工具是邵景进、杜卫平等编制的受骗易感性问卷。该问卷侧重于从行为上反映个体易上当的表现。主要包括四个方面：对误导性商业行为缺乏警惕(如：我更相信那些专家推荐的产品)、缺乏市场知识(如：我很少仔细阅读产品的说明书/合同条款)，对营销实践的开放性(如：我期望有人能多陪我聊天，即使他是个陌生人或推销员)以及易受操纵(如：我经常购买可疑的投资理财产品)。问卷共 17 题，采用 5 点计分，1 表示“非常不符合”，5 表示“非常符合”，得分越高表明受骗易感性程度越高(Shao et al., 2019)。在大量研究者研究中，该问卷的信效度也得到了很好的检验，Cronbach's  $\alpha$  系数达到了 0.83 (杨航等, 2019)。

综上所述，对于老年人受骗易感性测量主要有上述三种方法。每种测量方式都有其优缺点，研究者们不论对那种测量方式的选择都需加严谨、用心权衡。

## 4. 老年人受骗易感性影响因素分析

对于影响老年人上当受骗的因素，不同学科对其受骗过程进行了探讨。端文慧和赵媛(2016)从老年信息意识强弱进行了分析，结果表明信息鉴别能力较强的老年人，能自主识别信息的真假，避免受骗；鉴别能力较弱的老年人，有意识求证信息真伪，并通过信息获取渠道辅助进行辨别信息，避免上当。当无信息意识的老人接触虚假信息时，他们对这些信息的表现是盲目接受、信任，进而上当受骗(Skidmore et al., 2020)。李媛媛和单承芸(2020)也从金融领域对老年人受骗因素进行分析，结果显示低龄、居住在城镇、金融资产及其他实物资产较多、有负债、有养老保险的老年人相对于其他老年人上当受骗可能性更大。从以上结论可以看出，对于受骗易感性的影响因素多种多样且多个领域都有涉及，本文将从老年心理学角度出发，对受骗易感性影响因素进行补充说明。

### 4.1. 老年情绪性记忆

已有研究表明，随着年龄的增长，老年人在记忆、注意等认知功能方面存在明显的退化(唐细容等, 2013)。但情绪老化进程却有所不同，老年人更倾向于加工积极情绪信息，回避消极情绪信息(李鹤等, 2009)。Carstensen & Mikels (2005)也在情绪记忆的研究中表明，老年人的总体记忆能力是呈下降趋势，但同时也存在积极情绪图片记忆的偏向。敖玲敏等人(2011)在社会情绪选择理论中提出，老年人更容易对他人采取积极、正面的评价，更愿意信任他人。而如今社会，大多数骗局摸清了老年人的心理状况，打着亲情牌，与老年人建立亲密、信任的情感纽带，让老年人更愿意相信他们(何铨, 沈津如, 2020)。尤其是缺乏社会支持的老年人，孤独感较强、情感较为脆弱，由此产生了一种认知偏差，大大提升了老年受骗易感性(徐烨等, 2016)。

### 4.2. 大五人格特质

人格描述了个体的动机、心理状态与个体所处环境之间的互动，是一种可以预测个人行为特质(Corr & Matthews, 2009)。大五人格模型(Big Five Personality Model)在心理学研究领域中，一向被认为是带有一定倾向性、稳定性的心理特征总和。该模型由外倾性、宜人性、开放性、尽责性和神经质五大特质构成(Costa & McCrae, 1992)。

外倾性(extraversion)它体现为人际交往享受程度,以及从中获得的舒适感与愉悦感的能力。外倾者表现为乐于助人、自信、善于交际等,与内倾者则相反(陈艾琳, 2018)。若老年人属于外倾性人格,善于与他人交流,在一定程度上可能使他们更容易接触到骗子,但一定的交际能力也可能帮他们识别出对方是否是诈骗人员(Mayfield et al., 2008)。所以,外倾性人格老年人受骗易感性是不是相对于内倾性老年人高,这一问题后续还需进一步研究(高原, 2021)。

宜人性(agreeableness)主要描述个体对周围人或事物的态度,体现了合作与社会和谐的个体差异。表现为善良、利他、体贴等,宜人性得分较高的个体通常更愿意信任他人(Graziano & Eisenberg, 1997)。研究表明高宜性者在与诈骗者相处时更容易选择配合。因此,高宜人性老年人受骗易感性也更高,更容易上当受骗(Ashton & Lee, 2009)。

开放性(openness)指的是个体对新事物接纳与体验的开放程度,反映了个体的好奇心、创新力以及多样性的偏好程度(Buttton et al., 2012)。研究结果显示,高开放个体更容易突破传统,寻求新鲜、刺激,更有可能参与危险行为(Ambridge, 2014)。在金融领域,开发性也在一定程度提高了金融风险,个体更愿意从事具有风险的投资和交易,也更易身陷骗局(Mayfield et al., 2008)。本文认为在老年人人群中,开放性人格同时受骗易感性也更高。

尽责性(conscientiousness)是指个体的警惕性与谨慎程度。高尽责性人群思考问题更加严谨,体现为自律、自制力较高,决策也更加谨慎(Algarni, 2016)。而低尽责性人群表现为懒散、不可信,做事缺乏规划性、低成就驱动,更可能参与犯罪行为(Ashton & Lee, 2009)。Corr & Matthews (2009)研究表明,高尽责性人群信息检索识别能力更高。综上所述,尽责性高的老年人能更好地识别诈骗,受骗易感性也相对较低。

神经质(neuroticism)指个体情绪化的倾向,神经质得分较高个体更容易产生焦虑、抑郁等心理压力。得分低的个体更倾向于冷静、平和(陈艾琳, 2018)。高原(2021)提出,高神经质人群在压力情境下更容易做出冲动决策。具有神经质人格的老年人,他们的受骗易感性也在相对的环境中增加。

目前,国内外针对大五人格与老年人受骗研究结果尚少,要探讨出大五人格的综合性与老年人受骗易感性之间的关系是错综复杂的,还需更进一步研究说明。

### 4.3. 老年人从众心理

从众(Crowd-sourced)是指个体改变或维持本身的行为,以便同群体保持一致的标准(Nijstad & Knippenberg, 2008)。在消费心理学视角下,从众是指个体在其他消费者的评价、行为、购买意愿等信息影响下,改变了自己对产品的购买意向与行为,做出与多数消费者一致的消费行为或倾向(Carstensen et al., 1999)。对于老年人来讲,脱离社会工作岗位时间过长,与主流社会脱节,信息筛查不够全面(徐焯等, 2016)。例如在“保健品讲座”中,老年人贪图利益、易信“权威”。当讲解人员夸大保健品功效、旁人大量想要购买时,老年人就会受到较大的影响。由此增加其购买动机,降低了独立理性分析的能力,对保健品盲目相信。这时消费从众心理明显影响了消费决策,自己也去大量盲目购买(张真真, 班晓娜, 2018)。在这个过程中,老年人的从众心理使受骗易感性大大增加,所以有着较高水平从众心理的老年人也更容易上当受骗。

## 5. 老年人受骗易感性的干预

为了降低老年人受骗易感性,提高防骗意识,注重老年人的生活质量与生命质量。如何进行有效的干预具有迫切的现实意义。本文将从生理、心理与社会环境提出相应的干预机制,已达到国家真正的“健康养老”标准(陈坤, 李士雪, 2017)。

### 5.1. 内在动力的建设性

在国家 2017 年公布的“十三五”健康老龄化规划重点任务分工中提到：需加强老年健康教育，做好老年疾病预防工作，由此来开展老年人心理健康与关怀服务。郑秀丽(2010)研究结果显示，老年人在长时间接受心理卫生宣传、思想健康教育后，思维、记忆、学习等能力都有显著增长。随着社会的飞速发展，新事物的不断产生，老年人只有更多的接触社会，多积极主动学习、了解，做到不与社会脱节(吕升义, 2013)。提高自身明辨是非的能力，才能更好的降低受骗易感性。这也符合“健康养老”政策，一方面要防范“健康丧失”，另一方面也要增进“健康储量”，是健康养老的准备阶段和积累阶段、是隐性老龄化过程，具有十分重要的战略意义(柳海霞, 2017; 穆光宗, 2014)。

### 5.2. 亲子支持的必要性

基于生态系统理论(ecological systems theory)，家庭——作为重要的社会支持系统，是提高个体生活满意度、促进身心健康的重要因素，从而也是提升生活质量的关键(江波, 刘景芝, 2016)。而亲子支持作为老年人社会支持网络中的一种重要形式，对老年人的身心健康同样具有保护性作用(陈传锋等, 2006)。Skidmore et al. (2020)研究结果表明，当子女提供给老年父母更多的情感支持时，父母的生活满意度更高。同时研究还发现，子女的孝顺行为满足了老年父母的社会情感需要，对于提高老年人的积极情绪有着重要作用。江波和刘景芝(2016)提出，在家庭中，核心成员(如成年子女)向老年人提供日常看护、照顾，对于老年人身心健康是十分有益的。申继亮和唐丹(2004)表明，提高亲子支持可降低老年人的孤独感、增强主观幸福感。因此，子女应当多跟父母沟通交流，了解父母的身体状况以及生活规律，满足父母的安全需要，减少他们上当受骗的可能性(徐烨等, 2016)。

### 5.3. 配偶支持的重要性

在人生的每个阶段，都需要有一个依恋的对象。伍海霞(2018)针对老年依恋研究提出，当个体需要的时候，能够在身体上或情感上保持接近，作为支持自我、认可自我的安全基地，而老年人主要的依恋对象为成年子女和配偶。林湘华(2007)研究结果表明，相比那些有配偶的老年人，无配偶的老年人无论从居住环境，还是生活质量上，都处于相对劣势。而且往往有着较差的身体和心理健康水平，更容易体验到负性的情绪和孤独。健康养老研究数据显示，来自配偶情感方面的支持(比如互相倾听、尊重、理解以及缓解对方的苦恼和压力等)能更好地助力伴侣对不同急慢性病症的应对，从而加快其康复的进程(苏永刚等, 2013; Michaud & van Soest, 2008)。其次，在老年夫妻沟通特点中，“积极建设”因子包括表达、协商、关注等积极沟通行为(吴婷等, 2016)。面对如今诈骗行为的复杂性与狡猾性，如果能与老伴进行正确、有效的沟通，也能减少另一方的受骗易感性。

### 5.4. 社会支持的全面性

社会支持(social support)是个体通过社会互动以获得缓解精神紧张状态、减轻心理应激反应、提高社会适应能力的支持与帮助(Oon-Arom et al., 2020)。研究发现，增强老年人的社会支持，有助于提升其心理健康水平、缓解抑郁情绪(Courtin & Knapp, 2017)。全方位、多领域的社会支持可以减少老年人的受骗易感性(Klaver et al., 1998)。因此，社区应该多开展关于老年人集体活动，例如：象棋、书法、戏曲等，增加老年人的积极参与性，让老年人体会到个人价值的存在感(张真真, 班晓娜, 2018)。社会公益组织也要配合公安机关开展相应的防诈骗讲座，讲解相关法律知识(陈坤, 李士雪, 2017)。响应“健康老龄化”号召，切实加强老年健康服务人员队伍建设，尽快培养一批有爱心、懂技术、会管理的老年人健康服务工作者。媒体也应该及时的报道关于老年群体被骗事件，让老年人通过更多渠道掌握防骗知识(何铨, 沈

津如, 2020)。对于不法分子、不道德的销售行为, 政府相关部门应该加强市场监管, 做到有效性与及时性, 保护老年人的合法权益(王金水, 2017)。严格按照“十三五”健康老龄规划, 相关部门建立健全监测检查评估机制, 定期监督重大项目、重大工程的实施情况。建立中期和末期评价制度, 组织开展规划实施进度和实施效果的全面检查评估(柳海霞, 2017)。

## 6. 总结与展望

来自社会学、心理学、金融学等领域的研究者在受骗群体中开展了大量的实证研究, 并且从受骗易感性概念、机制、测量和干预方面取得了研究成果。但老年人受骗易感性是一个广泛的概念, 受到年龄、衰弱情况和社会情感支持等因素影响。所以目前该领域仍存在问题有待进一步思考, 它们也是未来研究可以关注的方向。

### 6.1. 多个学科交叉测量

目前对于受骗易感性的测量最常用且直接的工具即邵景进、杜卫平等人编制的受骗易感性量表, 尽管目前研究者已经开发出了多个专门用于评估受骗可能性的多维度量表, 并且来自调研上的反馈也已验证了信效度。但是随着社会经济的接续发展, 诈骗类型涉及领域广泛、诈骗方法也愈发具有复杂性, 受骗易感性的不同定义及测量也会导致不同的实证结果(彭玉伟, 2013)。所以在后续的评估中还可以进行多学科交叉测量。例如生理、心理的衰弱同时也在增强老年人抑郁、焦虑、老化恐惧的风险(李彦章等, 2019)。已有研究表明金融风险在一定程度上影响着个体在财务中的决策, 而决策受损和认知衰弱都可能导致老年人上当受骗(张荣等, 2021)。因此, 我们也可以把财务决策评定量表与受骗易感性相结合, 将老年人生理、心理评估指数穿插其中, 加入 Tilburg 衰弱测量。从而更全面地进行老年人受骗易感性测量。

### 6.2. 受骗易感机制研究

杨航等人(2019)从老化恐惧、安全感、掌控感等变量中考察了对受骗易感性的影响机制, 从而更精细、直接的进行受骗干预。结果显示: 改善老化恐惧, 可以增强情绪的稳定性, 能降低与诈骗有关的消极策略。进一步研究发现, 老化恐惧程度越高的老年人, 安全感越低, 会导致其受骗易感性提高。且掌控感减弱也是导致老年人受骗易感性水平升高的关键因素, 当掌控感缺乏时, 老年人心理也就越脆弱, 越容易上当受骗(Langenderfer & Shimp, 2001)。进而我们可以从多个心理变量着手(例如: 孤独感、老年焦虑、人际信任等), 考察变量间直接或间接的关系, 对老年人受骗易感性机制进行多方位研究。

经一项 ERP 实验研究证明, 老年人在风险决策任务中诱发的 N2 成分的波幅显著小于年轻人, 反映出了老年人认知控制能力的减弱; P2 成分的波幅显著大于年轻人, 结合之前研究显示, 在收益框架下老年人比年轻人更加保守, 在损失框架下老年人更加倾向于冒险; P3 成分波幅与年轻人没有差别, 但是老年人的 P3 成分的潜伏期比年轻人更长, 说明老年人认知能力的下降对风险决策过程产生一定的影响, 需要消耗比年轻人更多认知资源来对决策项目进行加工(王卓月, 2020; Di Rosa et al., 2017)。因此, 后续研究也可以从实验角度出发, 通过脑成像技术对老年人神经机制进行实验研究, 观察分析高受骗易感性老年人与低受骗易感性老年人之间是否具有差异。但对于神经机制的研究, 尽管是在实验室的条件下, 由于被试是老年人, 进行起来也可能困难重重(老年人可能由于行动不便、反应缓慢等生理、心理因素, 达不到可预测的和可复制的情绪状态; 并且老年人特定的心理特质与人格, 如宗教背景、文化程度、社会关系和以及生理性造成的脑部损伤也会影响实验结果)。就目前而言, 对于老年人受骗易感性机制的研究仍然十分缺乏, 并且已有研究结果之间也存在一定差异。总体来看, 针对该方向的研究是值得我们后续进行更深入的探讨。

### 6.3. 研究群体更加细化

中国的计划生育政策实施近 40 年, 产生了大量的独生子女家庭, 目前第一代独生子女父母逐步进入老年, 在今后 30 年间高龄独生子女父母规模将进一步扩大(伍海霞, 2018)。钟晓慧, 何式凝(2014)研究结果显示, 独生子女家庭的居住方式会在很大程度上影响其父母养老情况, 也出现了越来越多的空巢老人。并且社会情绪选择理论认为, 老年期个体需要获得较多的亲密关系, 亲人、朋友的支持可以减少老年人的社会孤独和情感孤独, 由此也能减弱老年期的受骗易感性(张荣等, 2021; Wang et al., 2015)。在以后的研究中, 我们可以将老年群体更加细化, 例如: 独生子女老年父母、空巢老人、离异老人、高龄女性老年等。虽然当前针对老年人受骗易感性研究还很少, 但这些研究都是良好的开端。且不同的老年群体他们在经历不同性质的诈骗事件后, 可能表现出不同程度的受骗易感性。所以未来如果能将受骗易感性的研究对象更加细化, 这将有助于老年人更好地减弱受骗易感性, 提高晚年幸福指数。同时也能拓展受骗易感性概念的深度和广度。从大局上看也能更好地维护社会秩序、促进国家整体发展。

### 参考文献

- 敖玲敏, 吕厚超, 黄希庭(2011). 社会情绪选择理论概述. *心理科学进展*, 19(2), 217-223.
- 陈艾琳(2018). *大五人格特质与风险偏好之间的关系研究*. 硕士学位论文, 杭州: 浙江大学.
- 陈传锋, 严建雯, Eleanor O'Leary, 贺豪振(2006). 老年人社会支持与期望的调查研究. *心理科学*, 29(1), 201-204.
- 陈坤, 李士雪(2017). 健康老龄化的理念演变与实现路径. *理论学刊*, (3), 87-92.
- 端文慧, 赵媛(2016). 老年人信息意识状况与提升对策——以老年人上当受骗为视角. *图书馆*, (5), 95-101.
- 高原(2021). *大学生网络诈骗易感性的影响因素: 心理特质、经验因素与线索加工*. 硕士学位论文, 杭州: 浙江大学.
- 郭秀艳, 张敬敏, 朱磊, 李荆广(2007). 误导信息效应中年龄差异与自信差异初探. *应用心理学*, 13(4), 291-296.
- 何铨, 沈津如(2020). 老年人受骗脆弱性的理论与测量方法. *应用心理学*, 26(3), 208-218.
- 江波, 刘景芝(2016). 社会支持与农民工随迁子女生活满意度: 自我认知的中介作用. *南京农业大学学报(社会科学版)*, 16(4), 71-80.
- 李鹤, 丁妮, 董奇(2009). 情绪加工老化效应的神经机制. *心理科学进展*, 17(2), 356-361.
- 李彦章, 熊梅, 张玉平, 苏艺篮(2019). 社区老年人衰弱状况及影响因素. *中华行为医学与脑科学杂志*, 28(11), 1020-1024.
- 李媛媛, 单承芸(2020). 我国中老年人金融受骗影响因素研究——基于 charls2015 的实证分析. *南方人口*, 35(1), 13-26.
- 林湘华(2007). 大城市丧偶老人群体状况分析. *南方人口*, 22(4), 45-51.
- 刘碧英(2005). 老年人心理特点与心理保健. *中国临床心理学杂志*, 13(3), 373-374, 372.
- 刘仁刚, 龚耀先(2000). 老年人主观幸福感及其影响因素的研究. *中国临床心理学杂志*, 8(2), 73-78.
- 柳海霞(2017). 《“十三五”健康老龄化规划》印发我国将构建老年健康服务体系. *中华医学信息导报*, 32(6), 7.
- 吕升义(2013). 老年大学开展网络自主学习的研究与实践. *黑龙江科技信息*, (31), 151-152.
- 穆光宗(2014). 将“全面健康老龄化”上升为国家战略. *中国经济报告*, (4), 79-81.
- 彭玉伟(2013). 论老年诈骗犯罪被害人的被害性. *安徽警官职业学院学报*, 12(1), 46-49.
- 申继亮, 唐丹(2004). 一般自我效能感量表(GSES)在老年人中的使用. *中国临床心理学杂志*, (4), 342-344.
- 苏永刚, 吕艾芹, 陈晓阳(2013). 中国人口老龄化问题与健康养老模式分析. *山东社会科学*, (4), 42-47.
- 唐细容, 蒋莉, 曾慧, 姚树桥(2013). 成人认知功能的发展与老化: 一项控制同辈效应的横断研究. *心理发展与教育*, 29(3), 262-267.
- 王金水(2017). 老年人被骗: 基于网络媒介的内容分析. *老龄科学研究*, 5(11), 63-72.
- 王卓月(2020). *损益框架下老年人的风险决策特点——基于 ERP 的研究*. 硕士学位论文, 开封: 河南大学.
- 吴婷, 李逢战, 王大华, 李云川(2016). 老年夫妻沟通的特点及其与婚姻满意度的关系. *中国临床心理学杂志*, 24(2),



321-326.

- 伍海霞(2018). 城市第一代独生子女父母的养老研究. *人口研究*, 42(5), 30-44.
- 徐焯, 高飞, 徐杰, 张红, 岑爱飞, 张林(2016). 基于老年人受骗案例的社会心理学. *中国老年学杂志*, 36(21), 5477-5478.
- 杨航, 邵景进, 张乾寒, 蒋悦, 李加美, 白学俊(2019). 老化恐惧与老年人受骗易感性: 安全感和掌控感的中介作用. *中国临床心理学杂志*, 27(5), 1036-1040.
- 张林, 牟忠琛, 刘燊, 高飞(2021). 社会支持与老年人受骗倾向的关系: 一个有中介的调节模型. *心理与行为研究*, 15(6), 766-773.
- 张荣, 佟颖, 薛翠翠, 辛小林, 雷慧, 田建丽(2021). 承德市养老院老年人群孤独感, 人际信任现状调查及预测受骗可能性的价值研究. *现代预防医学*, 48(5), 897-901.
- 张真真, 班晓娜(2018). 需求层次理论视角下老年人受骗问题分析. *辽宁经济*, (6), 94-96.
- 郑秀丽(2010). 缓解老年人心理压力的健康教育方法. *青岛医药卫生*, 42(2), 159.
- 钟晓慧, 何式凝(2014). 协商式亲密关系: 独生子女父母对家庭关系和孝道的期待. *开放时代*, (1), 155-175.
- Algami, A. A. M. (2016). *The Impact of Source Characteristics on Users' Susceptibility to Social Engineering Victimization in Social Networks*. Ph.D. Thesis, Queensland University of Technology, Brisbane City.
- Alves, L. M., & Wilson, S. R. (2008). The Effects of Loneliness on Telemarketing Fraud Vulnerability among Older Adults. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 20, 63-85. [https://doi.org/10.1300/J084v20n01\\_04](https://doi.org/10.1300/J084v20n01_04)
- Ambridge, B. (2014). *Psy-Q: You Know Your IQ—Now Test Your Psychological Intelligence*. Profile Books Ltd.
- Anderson, K. B. (2007). *Consumer Fraud in the United States: The Second FTC (Federal Trade Commission) Survey*. U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs.
- Ashton, M. C., & Lee, K. (2009). The HEXACO-60: A Short Measure of the Major Dimensions of Personality. *Journal of Personality Assessment*, 91, 340-345. <https://doi.org/10.1080/00223890902935878>
- Beals, M. E., Carr, D. C., Mottola, G. R., Deevy, M. J., & Carstensen, L. L. (2015). How Does Survey Context Impact Self-Reported Fraud Victimization? *The Gerontologist*, 57, 329-340. <https://doi.org/10.1093/geront/gnv082>
- Burnes, D., Henderson, C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., & Lachs, M. S. (2017). Prevalence of Financial Fraud and Scams among Older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis. *American Journal of Public Health*, 107, 1295-1295. <https://doi.org/10.2105/AJPH.2017.303821a>
- Button, M., Lewis, C., & Tapley, J. (2012). Not a Victimless Crime: The Impact of Fraud on Individual Victims and Their Families. *Security Journal*, 27, 36-54. <https://doi.org/10.1057/sj.2012.11>
- Canfield, C. I., Fischhoff, B., & Davis, A. (2016). Quantifying Phishing Susceptibility for Detection and Behavior Decisions. *Human Factors*, 58, 1158-1172. <https://doi.org/10.1177/0018720816665025>
- Carstensen, L. L., & Mikels, J. A. (2005). At the Intersection of Emotion and Cognition Aging and the Positivity Effect. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 117-121. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00348.x>
- Carstensen, L. L., Isaacowitz, D. M., & Charles, S. T. (1999). Taking Time Seriously: A Theory of Socioemotional Selectivity. *American Psychologist*, 54, 165-181. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.3.165>
- Corr, P. J., & Matthews, G. (2009). *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511596544>
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). *NEO Personality Inventory—Revised (NEO PI-R)*.
- Courtin, E., & Knapp, M. (2017). Social Isolation, Loneliness and Health in Old Age: A Scoping Review. *Health & Social Care in the Community*, 25, 799-812. <https://doi.org/10.1111/hsc.12311>
- Di Rosa, E., Mapelli, D., Arcara, G., Amodio, P., Tamburin, S., & Schiff, S. (2017). Aging and Risky Decision-Making: New ERP Evidence from the Iowa Gambling Task. *Neuroscience Letters*, 640, 93-98. <https://doi.org/10.1016/j.neulet.2017.01.021>
- Forgas, J. P. (2019). Happy Believers and Sad Skeptics? Affective Influences on Gullibility. *Current Directions in Psychological Science*, 28, 306-313. <https://doi.org/10.1177/0963721419834543>
- Graziano, W. G., & Eisenberg, N. (1997). Agreeableness: A Dimension of Personality. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality Psychology* (pp. 795-824). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-012134645-4/50031-7>
- Jones, H. S., & Towse, J. N. (2018). Examinations of Email Fraud Susceptibility: Perspectives from Academic Research and Industry Practice. In J. McAlaney, L. A. Frumkin, & V. Benson (Eds.), *Psychological and Behavioral Examinations in Cyber Security*. IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-4053-3.ch005>

- Klaver, C. C., Wolfs, R. C., Vingerling, J. R., Hofman, A., & de Jong, P. T. (1998). Age-Specific Prevalence and Causes of Blindness and Visual Impairment in an Older Population: The Rotterdam Study. *Archives of Ophthalmology*, *116*, 653-658. <https://doi.org/10.1001/archophth.116.5.653>
- Langenderfer, J., & Shimp, T. A. (2001). Consumer Vulnerability to Scams, Swindles, and Fraud: A New Theory of Visceral Influences on Persuasion. *Psychology & Marketing*, *18*, 763-783. <https://doi.org/10.1002/mar.1029>
- Lichtenberg, P. A., Sugarman, M. A., Paulson, D., Ficker, L. J., & Rahman-Filipiak, A. (2016). Psychological and Functional Vulnerability Predicts Fraud Cases in Older Adults: Results of a Longitudinal Study. *Clinical Gerontologist*, *39*, 48-63. <https://doi.org/10.1080/07317115.2015.1101632>
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment Management and Personality Type. *Financial Services Review*, *17*, 219-236.
- Michaud, P.-C., & van Soest, A. (2008). Health and Wealth of Elderly Couples: Causality Tests Using Dynamic Panel Data Models. *Journal of Health Economics*, *27*, 1312-1325. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2008.04.002>
- Moschis, G. P., Mosteller, J., & Fatt, C. K. (2011). Research Frontiers on Older Consumers' Vulnerability. *The Journal of Consumer Affairs*, *45*, 467-491. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2011.01213.x>
- Nijstad, B., & Knippenberg, D. V. (2008). *Introduction to Social Psychology* (pp. 244-262).
- Oon-Arom, A., Wongpakaran, T., Kuntawong, P., & Wongpakaran, N. (2020). Attachment Anxiety, Depression, and Perceived Social Support: A Moderated Mediation Model of Suicide Ideation among the Elderly—ERRATUM. *International Psychogeriatrics*, *32*, 1009. <https://doi.org/10.1017/S1041610220001581>
- Ross, M., Grossmann, I., & Schryer, E. (2014). Contrary to Psychological and Popular Opinion, There Is No Compelling Evidence That Older Adults Are Disproportionately Victimized by Consumer Fraud. *Perspectives on Psychological Science*, *9*, 427-442. <https://doi.org/10.1177/1745691614535935>
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility. *American Psychologist*, *35*, 1-7. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
- Shao, J., Du, W., Lin, T., Li, X., Li, J., & Lei, H. (2019). Credulity Rather than General Trust May Increase Vulnerability to Fraud in Older Adults: A Moderated Mediation Model. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, *31*, 146-162. <https://doi.org/10.1080/08946566.2018.1564105>
- Skidmore, M., Goldstraw-White, J., & Gill, M. (2020). Vulnerability as a Driver of the Police Response to Fraud. *Journal of Criminological Research, Policy and Practice*, *6*, 49-64. <https://doi.org/10.1108/JCRPP-11-2019-0068>
- Wang, J., He, L., Jia, L., Jing, T., & Benson, V. (2015). The “Positive Effect” Is Present in Older Chinese Adults: Evidence from an Eye Tracking Study. *PLOS ONE*, *10*, e0121372. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0121372>