
南京审计大学研究团队：超越言语：主播动态非语言线索如何通过观众沉浸促进消费者购买行为 MDPI JTAER

作者：writer 来源：科学网

本文原地址：<https://www.iikx.com/news/progress/41809.html>

本文仅供学习交流之用，版权归原作者所有，请勿用于商业用途！

南京审计大学研究团队：超越言语：主播动态非语言线索如何通过观众沉浸促进消费者购买行为 MDPI JTAER。 论文标题：Beyond Words: How Streamers' Dynamic Nonverbal Cues Increase Consumer Purchase Behavior Through Viewer Immersion

论文链接：<https://www.mdpi.com/0718-1876/21/4/106>

期刊名：Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research

期刊主页：<https://www.mdpi.com/journal/jtaer>

一、引言

直播电商已经成为商家开展日常经营和实现销售转化的重要渠道。在这一情境中，主播不仅通过语言介绍产品，也通过点头、手势、身体动作、前倾姿态和镜头距离等非语言线索影响消费者的观看体验和购买反应。既有研究较多关注直播中的语言内容、互动方式和产品信息呈现，但对主播动态非语言行为如何影响消费者购买行为的理解仍有不足。因此，本文关注的核心问题是：主播的动态非语言线索是否会提升消费者购买行为，以及观众沉浸是否能够解释这一关系。

二、研究问题与方法

基于社会认知理论，本文认为消费者在直播观看过程中会观察并解读主播呈现出的外显行为线索，由此形成对主播互动投入、表达状态和推荐意图的判断，并进一步影响其观看投入和购买决策。为检验这一机制，研究基于真实直播场景构建了一个多模态数据集，包含546场直播中的4600个产品讲解片段。本文采用自动化计算机视觉方法，对片段层面的主播非语言行为进行测量，具体包括点头频率、手势强度、身体动作强度、前倾姿态和镜头接近度。同时，研究以平均观看时长反映观众沉浸，并进一步考察其在非语言线索与消费者购买行为之间的解释作用。

三、核心发现

研究结果表明，五类主播非语言线索均与消费者购买行为显著正相关。也就是说，主播更频繁的

点头、更强的手势表达、更明显的身体动作、更突出的前倾姿态以及更近的镜头呈现，均有助于提升消费者购买行为。进一步的中介检验显示，观众沉浸能够显著解释主播非语言线索与消费者购买行为之间的关系，说明这些动态行为线索不仅直接关联购买结果，也会通过增强消费者的持续观看和沉浸体验进一步促进购买转化。

四、学术贡献与实践启示

本文的学术贡献在于，从过程视角拓展了直播电商中主播行为研究的变量范围，将研究重点从语言表达进一步延伸到可观察、可量化的动态非语言线索，并揭示了非语言沟通与消费者购买结果之间的作用机制。实践上，本文为主播培训、镜头设置和直播内容设计提供了启示。商家和平台不仅需要优化直播话术，也可以通过训练主播的点头、手势、身体动作和镜头表现，提升观众沉浸感和购买转化效率。

Liu, X.; Ma, T.; Han, Q.; Yang, Q. Beyond Words: How Streamers' Dynamic Nonverbal Cues Increase Consumer Purchase Behavior Through Viewer Immersion. *J. Theor. Appl. Electron. Commer. Res.* 2026, 21, 106. <https://doi.org/10.3390/jtaer21040106>

期刊介绍

主编：Ting Chi, Washington State University, Pullman, USA

期刊致力于发表高质量的研究性论文，发文涵盖电子商务的各个方面，包括但不限于网络零售、数字支付、供应链管理、社交媒体营销和电子商务技术创新。

2025 Impact Factor：4.5

2025 CiteScore：7.1

Time to First Decision：20.9 Days

Acceptance to Publication：4.6 Days

特别声明：本文转载仅仅是出于传播信息的需要，并不意味着代表本网站观点或证实其内容的真实性；如其他媒体、网站或个人从本网站转载使用，须保留本网站注明的“来源”，并自负版权等法律责任；作者如果不希望被转载或者联系转载稿费事宜，请与我们联系。

来源：Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research

更多 科学进展 请访问 <https://www.iikx.com/news/progress/>

本文版权归原作者所有，请勿用于商业用途，[爱科学iikx.com](https://www.iikx.com)转发