

卖惨打法律擦边球 紧盯粉丝钱包

# 网络直播 PK 乱象调查

为了吸引粉丝掏钱打赏,无下限互动,惩罚花样没有底线;为了实现推广效果,假扮大粉送出伪礼物;为了在网络直播 PK 中获得胜利,通过打法律擦边球的方式吸引粉丝的注意力……

随着网络直播的迅速发展,直播行业内部竞争愈演愈烈。继“直播连麦”霸屏各个直播平台后,直播 PK 的诞生给直播行业扔进一块石头,激起千层浪。

然而,记者近日调查发现,直播 PK 从直播内容到推广方式,都存在不少乱象,亟须引起警惕。



## 惩罚花样没有底线 目的在于吸粉掏钱

所谓直播 PK,就是一个直播间的主播对另一个直播间的主播发起挑战。直播 PK 要求在规定的时间内,按照主播在 PK 阶段获取的用户打赏价值作为积分。PK 时间结束后,获取 PK 积分较高的主播赢得本场 PK 的胜利,胜利方主播可以按照 PK 的规则惩罚失败方主播,惩罚一般分为两种:系统惩罚,约定惩罚。系统惩罚由系统随机分配惩罚内容;约定惩罚一般为真心话大冒险、表演舞蹈乐器等内容。

如果被挑战方接受挑战,那么两个直播间的主播就开始进行连麦。PK 时直播间会自动划分为两个界面,同时显示两个主播的画面。在两位主播直播界面的下方,则是双方直播粉丝刷礼物、发评论等动态。

在两位主播 PK 开始以后,两边的粉丝可以通过点赞、刷礼物等互动方式,为自己心仪的主播增加人气,两位主播直播界面下方两个长条的数字实时显示双方人气的增幅数值,最终由两个长条中显示的数字来决定胜负。而长条画幅中的数值主要以 PK 过程中用户的打赏价值作为依据。输了的一方要接受惩罚游戏。

在某汽车公司工作的朱东(化名)最近下班后的消遣主要就是看直播 PK:“这种直播 PK 很有意思,它不像以前的直播,一个主播一直坐着尬聊,聊到最后都没人了。直播 PK 双方连麦以后会一直有互动,在互动过程中还能产生新的话题点,就像你在看两个朋友聊天互动一样。大家上了一天班都很累,不愿意再去那些严肃沉重的内容,这种竞技性的直播 PK 不仅形式内容生活化而且能让人感到放松。”

“在直播平台上送礼物操作简单,加上氛围紧张,如果碰巧又比较喜欢这名主播,人的情绪就会被调动起来,冲动消费,未成年人尤其难以控制住自己。”一有空闲时间就会观看网络直播的某公司职员杨帆说。

记者发现,主播在直播 PK 前可以自由选择 PK 对象,一些主播更倾向于选择熟悉的主播进行 PK,也有一些主播选择了随机 PK。相较而言,熟识的主播 PK 气氛会更加活跃,粉丝之间的互动也较为频繁。而随机 PK 中,两位主播之间的互动较少,更多地是主播与自家粉丝之间的互动。大部分主播都会通过聊天、才艺表演、用户互动,吸引粉丝们的注意力,增加自己的支持率。

在网络直播 PK 中,输家接受惩罚,惩罚方式由赢方决定。据朱东介绍,惩罚环节是粉丝打赏和点关注的另一个高峰期,所以惩罚方式不断翻新,而这也是吸引粉丝的一种手段。

杨帆则列举了 3 种“让人很有记忆点”的惩罚方式:第一种是输了的主播用针在眼角上扎,必须要见血,然后在伤口处抹上牙膏;第二种是输了的主播吃 11 勺盐,生吃不喝水;第三种是输了的主播就着烟灰水吃盐,还有吃洗发露就烟灰水。

“还有的惩罚是 10 瓶啤酒、酱油、鸡蛋等混合成一大盆,喝下一半,剩下的先洗头再洗脚最后喝光。”杨帆说。

## 扮大粉送出伪礼物 卖惨博取粉丝同情

当前,直播连麦 PK 的直播竞技玩法是刺激粉丝消费,实现各平台主播获利、涨粉最快的方式之一。

曾见证了被主播圈子称为“世纪对决”的“刘二狗”与“散打哥”直播 PK 的北京市民白女士告诉记者:“整场看下来,通过不断喊叫,刺激粉丝的冲动消费心理。人在那种氛围感染下,支付、确认完全是不过脑子的。最终这种冲动消费只能自己去买单,获益的只有主播和其背后的平台。”

为了在 PK 中获胜,不少主播在直播间“摇旗呐喊”。记者随机点开某家大型直播平台,注意到一位名为“一只 X 鱼”的女主播与一位名为“白溪 X 薇”的女主播正在进行 PK。

“一只 X 鱼”不断地对自家粉丝喊道“快投票!刷起来!一定要让我赢”,另一位粉丝量较少的女主播“白溪 X 薇”则明显处于劣势。其间,“白溪 X 薇”突然起身换装,3 分钟后,她穿着一身黑色紧身半透视装出现在镜头前,扶站在座椅旁边不断扭动身姿,吸引看客们的注意力。而“一只 X 鱼”则热络地跟熟悉的粉丝聊天互动,在聊天中,她反复强调“不能让你们喜欢的主播输给别人”。

据朱东介绍,粉丝在虚荣心和保护欲的双重心理作用下,甚至会“被送礼物”。有的在直播 PK 中还会使用“扮大粉,送出伪礼物”的方式来烘托气氛,让粉丝们打赏。

为实现推广效果,直播中,礼物和粉丝难辨真假。

据《瞭望》新闻周刊报道,很多时候,主播在私下把钱打给他人,让他们用这些钱给自己刷礼物。“榜一、榜二、榜三送出的礼物金额代表了主播的身价,很多榜一都是公司的人或者主播个人,一般人很难刷到。”山西一位主播经纪人段鹏(化名)说,“自抬身价后,其他人就要刷更多礼物才能上榜,另一方面也抬高了主播的广告费。”

北京市民邱先生是直播 PK 的忠实观众,他坦言,自己每次刷礼物都是因为主播的“激将法”,如果比分会被刷下去,主播会一直喊“好没有面子呀,我这么可爱,你们忍心伤害我吗?”简单送点礼物就能让她免于受惩罚,每次直播开始喊话,他就心软了。

邱先生称,大主播的 PK 更多是粉丝团之间的较量,“有时候直播完了以后,大家对输赢反而没那么在乎了。因为在这个过程中,粉丝团的成员会相互鼓励加油,我们就是一个整体,不分你我”。

这种套路,曾经也是 90 后栗子的必修课。曾专门在某直播平台担任 PK 主播的栗子向某 MCN(俗称网红经纪人)机构负责人学经验,对方告诉她:“挑衅是让对面主播受益最有效的方式。有人觉得这样岂不是在帮对面打自己吗?从表面上看是这样,但实际上你是在跟对面的游客和‘大哥’建立关系,建立沟通。如果通过我的挑衅,他们能上礼物,就说明我能调动资源。占据主导权,我才有优势,才有崭露头角的机会。”

至于挑衅的方法,栗子举例说:“咱们不打对面主播,因为 ta 是心地最善良的主播,咱们就揍 ta 家财团,ta 家财团没实力。通过这种刺激,一来可以让他们放下面子而刷礼物,让对面主播受益,二来让他们觉得你跟其他主播与众不同,别人都希望自己赢,你是在没事找罪受。对面粉丝也会觉得这个主播很会带动气氛。”

“挑衅完就要开始拉票。如果你按第二步嘲讽了对方,那么你这边的粉丝就会担心‘自家面子’,万一输了被对面瞧不起,这一步就多了一个‘集体荣誉感’,也就是给玩家一个消费理由。”栗子说。

## 粉丝入群门槛较高 收人钱财替人办事



据了解,主播与粉丝的关系一般分为几个层级:在直播间互动、拉入微信粉丝群、主播关注粉丝、加微信、线下互动等,步步升值。

栗子介绍说,对于有人气的 PK 主播而言,其粉丝也必须有自己的名字,比如“9200”“X 家军”等,“这跟追星有得一拼。只要主播一声令下‘9200,来,直播间写 1’,瞬间就可以看到直播间被‘1’刷屏”。

对于这类粉丝群,邱先生告诉记者,其入会门槛相当高,“不是谁想进就能进的,都会有‘粉头’为主播进行把关筛选。一种是通过做任务达到一定量级后才能入场,另一种是直接看你为主播刷的礼物价值。一般情况下,入场费少则七八千元,多则十几万元。有的人看一场直播刷几千元的礼物并不少见”。

据栗子介绍,直播 PK 也是“圈粉体系”中的重要一步。“一般的步骤是,发吸引人的内容,让大家看到;通过 PK 营造噱头,固粉、通粉(吸引对面主播的粉丝);给大主播(粉丝量大)刷礼物秒榜,让大主播甩粉(收人钱财,替人办事儿)。”

比如,某平台的“大胃王”被官方短期封禁了直播权限,起因是一场直播 PK。“大胃王”在直播间与另一位主播不断相互诋毁,最后甚至演变成了直播间里的相互谩骂,两人矛盾愈演愈烈,最终两人都遭到惩处,被查封了直播权限。

对于这类现象,观看直播 PK 的常客苏先生已经习以为常了。“在平台出台相应规章制度之前,直播间里的相互谩骂太常见了。经常就是因为一言不合,两个人就在直播间里相互攻击,除了人身攻击外甚至还会相互辱骂,内容不堪入耳。但是看客们大多数都是以一种看热闹的心态去看的。”苏先生说,“相较于主播的单人直播,直播 PK 对主播的素质其实应该更加严格要求。因为它是一种直接可以刺激粉丝们消费的直播互动,传播范围、影响力都会更加广泛。”

此外,有些主播为了在直播 PK 中获得胜利,甚至会通过打色情擦边球的方式来吸引粉丝的注意力。此前,某大型直播平台有一位女主播,PK 输了之后的惩罚打色情擦边球,但很快遭到封号处理。

据了解,由于监管缺失,为了诱导打赏,平台和主播都想尽办法。

在某短视频平台,目前最贵的礼物是至尊礼炮,6666.6 元/个;可以触发全站通知特效的嘉年华每个 3000 元。此外,在某语音为主的平台上,记者看到,平台礼物种类繁多,最高礼物“以爱加冕”价值一万多元。(赵丽 邢懿铭)