

■刘海明

手机刷好评的“东郭心态”要不得

当代的商业繁华景象,不只体现为都市的商业街或者大型商场内鳞次栉比的店铺,网络平台上的直播间同样呈现出热闹非凡的场景。一款线下滞销的商品,在网络直播间可能被“妙手回春”,把销量拉到令人咋舌的高度。

线下的商业促销,也有找“托儿”的,那是花钱捧场图个热闹。网络直播间有没有“网托”呢?下面这则新闻,提供了一个真实的注脚。

2022年,王某购买4600部手机参与直播间刷流量,利用操控软件进入直播间关注、点赞、评论等,吸引更多“野生”流量助阵。据查,2022年11月至2023年3月,王某靠手机刷好评收入近300万元。目前,该系列案已有10人被判有罪。

王某操控4600部手机“助阵”直播间,如此庞大的规模,差不多称得上一个“手机师”了。而短短5个月间,王某就有300万元进账,这样的“战绩”,有多少小微企业主能相提并论呢?

像这种利用现代通信技术支持商业欺诈的行为,除了法律惩罚外,还应遭到社会的唾弃,从道德上受到二次惩罚。

然而在社交平台上,围绕这个案件的跟帖评论,呈现出匪夷所思

的舆论景观。纵观这些费解的言论,可以归纳为三个方面。

不少网友帮非法经营者的盈亏算经济账:“收入就叫赚?算算4600台手机花了多少钱,单台1000元也得投资460万了。”“二手的每台400。”“收入300万是营业额,还没回本儿呢。”“云控主板机,便宜到你无法想象。”

也有网友从此案中嗅到了商机甚至动了心思:“这一年3个月很值啊。”“这生意可以!”“咋弄的,我心动了。”“我能不能弄500台手机试试。”

还有网友挑剔新闻稿中的文字表述不够严谨:“为了博眼球赚流量,它的标题用‘赚300万’,然后正文才是真正的‘收入300万’。”“作为头部媒体,发文一点严谨性也没有。”

一则法治新闻,揭露了直播平台上的商业欺诈活动,对于违法犯罪者本应嗤之以鼻,没想到这么多“东郭先生”式的网友,对不法分子讲起了“仁慈”。要么为违法犯罪者没捞回成本感到惋惜,要么从中受到“暗示”,觉得这样的“生财之道”倒也适合自己试试。还有的网友看不到商业欺诈之恶,揪住新闻报道中的一处错别字不放。

上述三种版本的“围魏救赵”,

折射出某种揣着明白装糊涂的“东郭心态”。所谓“东郭心态”,是指网络舆论场中那些分不清善恶是非的糊涂心理状态。东郭先生好心救狼反被狼吃掉的故事,相信在血的教训面前,每一个读到这则童话的人,都无法苟同东郭先生的愚昧做法。然而,一旦脱离童话世界的环境,置身于网络世界,又有多少成年的网友的内心世界,依然残留着这样的“东郭心态”。

一个人只要在网络直播间下过单、购买过商品,看到这样的新闻,就该感到不寒而栗,反思自己当初的购物冲动,是否也曾受到直播间众多点赞和评论的诱导。如果觉得当时的冲动不够理性,是否意识到制造虚假销售业绩的欺诈行动损害的是全体网民的利益?对于欺诈的痛恨,还会让自己轻易同情这类网络诈骗行径吗?还犯得着替他们是否“回本”操心吗?

通过操纵手机卡给直播间刷好评,搞促销赚大1钱,这样的网络诈骗行为,在业界早已不是秘密。几年前,某地曾举办一个带货直播网红培训班,笔者有幸参与过几个学员的聚餐活动。饭桌上,听网红博主炫耀直播间背后有多少张手机卡在替自己“吆喝”。三五

千张手机卡的数字,本已让我感到惊讶不已,结果他们却在羡慕大城市的同行,人家多的有几万张手机卡在助阵。

跟帖评论区有网友替被告席上的网络诈骗者算经济账,这样的“东郭心态”可谓糊涂不堪。像被告王某这样的“手机师”,其实只是一张张手机卡号,不需要每部手机再雇人手工操作,而是以类似“社交机器人”的手法,自动给直播间点赞、评论。

人需要有同情心,但这种同情要以法律和道德做底线。网络诈骗者受到了正当的惩罚,围观者却在操心诈骗者的成本没捞回来该咋办;看到别人赚钱而不论是否存在坑蒙拐骗,只遗憾着自己咋没遇到这样的“商机”;或者不去谴责欺诈行为,用转移舆论视线的方法逃避问题的实质……诸如此类的“东郭心态”,暴露出群体性的“粗糙的利己主义”心态,这样的心态是底线思维缺失的产物。

热议手机刷好评案例,网络舆论场需要健康的心态秩序,这种秩序应建立在尊重公序良俗的基础上。相反,滥用同情心,可能让更多的人分不清善恶美丑。所以,这样的“东郭心态”要不得。

(来源:北京青年报)

■曾诗阳

直播售书不能打版权“擦边球”

短视频和直播正成为图书销售的新引擎。直播间办起了新书发布会,越来越多作家入驻直播平台,不少消费者逐渐养成看直播买书的习惯。数据显示,今年一季度,仅在抖音电商平台,图书带货直播观看就超39亿次,图书销售超1.5亿单,平均每天售出超200万册图书。

直播卖书的优势是显然的。一方面,社交属性、情绪价值正在更深层次地影响消费决策。通过直播,消费者不仅可以直观、立体地了解图书内涵,还可以与作者、出版商、主播互动,挖掘图书创作背后的故事。另一方面,我国网络视听用户规模超10亿人,直播让许多短视频用户转化为阅读群体,使图书借助互联网的强大流量增加曝光度,个性化的内容呈现和兴趣推荐机制也使一些小众细分图书精准找到受众。此外,消费者在直播间一键下单,购书链路更短,销售效率更高。

图书不是刚需消费品。有图书零售市场分析报告显示,2023年图书零售市场实洋同比下降7.04%。如何借力直播丰富销售渠道、激发消费需求、拓宽生存空间,似乎已成为出版行业的必答题。首先,要在直播间找到增量市场和增长点。新书发布要合理安排直播内容、频次和时间点,使其销售生命周期更加持久连贯,还要善借契机,发掘被埋没的滞销、冷门好书,争取实现库存书的“翻红”。其次,善用直播直面消费者的互动特性,通过评论、弹幕等获取读者反馈、了解读者需求,及时策划,改进图书版本,提高新老读者黏性,将直播变成塑造品牌的有效渠道。再次,“知识带货”要求主播既能准确把握一本书的内涵与价值,又要对不同阅读需求有所体察,捕捉图书与读者的契合点。出版商应加强团队专业能力建设,培养自有优质主播。

直播降低了阅读门槛,但也要看到,一些唯流量、价格战的打法加剧了盗版侵权等问题,如不及时治理,消费者、作者、出版方、平台方的权益都会受到损害,不利于内容行业的长远健康发展。

网络上盗版传播隐蔽性强、速度快、形式多样,平台方识别打击有难度,出版方维权取证成本高,需多方合力构建治理体系。平台要健全版权保护和监测机制,对经营主体身份、资质进行审核,对违法违规或损害消费者权益的主播和商家进行限流、封号、下架等处理;出版方要完善侵权预警、侵权治理等维权机制,遭遇侵权时及时投诉举报,实现版权的快速有效保护;消费者应增强辨别真伪能力,不被低价迷惑,自觉抵制侵权盗版读物;有关部门要完善常态化监管机制,优化网络监管技术手段,引导图书销售在直播领域有序发展。

期待相关主体、线上线下密切协作,共同维护图书市场生态,推动全民阅读健康发展。

(来源:经济日报)

(上接第一版)

强化执法力度,规范企业用工行为。建立保障农民工工资工作机制2项,即人社与网信、网安、信访等部门的案件处理协调机制,监察、仲裁、法院、检察和公安等部门联动机制,实现劳动保障监察“一点投诉、全网联动”;坚持日常监管与专项行动相结合,以落实实名制、工资银行代发、签订劳动合同等为重点,在全区开展保障农民工工资支付、清理整顿人力资源市场秩序、“薪暖农民工”、根治欠薪冬季等各类专项行动。2023年以来,全区开展各类专项执法检查351次,检查用人单位787家,下达责令整改执法文书267份,受理举报投诉案件1089件,为3608名劳动者追回工资5966.64万元。

强化舆论引导,增强依法维权意识。为保障劳动者“投诉有门、受理有人、问必有答、诉必有查”,严格落实“谁执法谁普法”普法责任制,引导用工企业依法用工、劳动者依法维权,打通维权“最先一公里”。同时,畅通投诉举报渠道,通过门户网站、微信公众号、报刊等平台,公布全区劳动保障监察、仲裁等部门投诉举报电话,做到劳动者维权24小时“不打烊”;加大普法宣传力度,通过电视、网络、新媒体等各类媒介,专题报道根治欠薪专项行动,印发藏汉双语《保障农民工工资支付条例》等宣传手册10.84万余份,开展各类宣传活动368场次,发送手机维权信息4.6万条。

■张尔冬

保障安全促进交流 禁止挂床帘是最佳解法吗

近日,话题“多地高校禁止学生挂床帘”登上热搜,引发网友讨论。有高校对此给出的回应是,“床帘属易燃品,一旦失火,火势有可能顺着帘布急速蔓延,严重威胁学生的生命财产安全,故学校统一要求不允许在学生宿舍安装床帘。”还有学校发布文章指出,“床帘的存在,无形中在宿舍内竖起了一道‘隐形墙’,阻碍了同学们之间的交流与沟通。”

根据报道,多数高校禁止挂床帘的理由都集中在“消防安全”和“阻碍学生交流”两点上。然而,这样的说法完全是归因错误。首先,床帘、被褥甚至衣物都具有可燃性,更何况危险用电设备才是引发火灾的源头和需要重点监管的对

象;其次,床帘并不是焊死的,舍友之间想要交流大可以直接拉开床帘,一块薄薄的布料又岂能带来沟通上的阻隔呢?甚至还有学校试图通过开展专项整治行动来解决问题,这样的方式既粗暴又傲慢。

学生们挂起床帘的原因并不难理解,归根到底不过是“隐私”二字。一来,课堂、图书馆等场所已经提供了足够的社交空间,床帘对于大学生来说几乎就是最低成本,也是校园里最后的“自留地”;二来,在通常是4-8个人共同居住的狭小空间里,遮光床帘的存在调节了舍友之间作息的差异。与其说床帘造成了冷漠与隔阂,倒不如说它减少了边界冲突带来的矛盾。学生们这样的诉求当然是重要的,是需要被尊重的。

更何况,隐私与安全、隐私与交流并非不能两全。面对“忧虑重重”的学校,学生们是否也可向学校发问呢?校方重视校园安全,那么住宿区的消防设备都配备齐全了吗?学校每年组织几次消防演习和宣讲?担心床帘的存在削弱同窗友谊,那么校方有开设相关课程帮助学生解决人际交往方面的困惑吗?学校有组织足够丰富有趣的活动来培养同学们的团队精神和集体荣誉感吗?

一刀切地禁止挂床帘降低了管理成本,但其背后的逻辑不过是“安全是一种必要,而学生的隐私是一种非必要”。也许学校的工作人员存在管理经验上的不足,但总归每个人都是从学生时代走过来的。为

了达成某种目的就无视学生的“必要性”,并且随意牺牲他们的正当的权益,这与育人的初心背道而驰,高校管理不该有这样的惯性。

更进一步讲,学生们的态度和意见,同样是重要和需要被尊重的。从校园禁酒到课堂禁用电子产品,从“禁止坐后排”到“强制问好”,最近一段时间此类话题频频引发争议。但其实解决方案就在学生之间——挂床帘利与弊到底各占几何,在“能不能挂床帘”包括其他相似的校园管理事项上,比起想当然地推出禁令,校方不如转变管理思路,畅通表达渠道。多听听学生的意见,多了解他们的诉求。相信到那时,问题的答案就呼之欲出了。

(来源:光明网)

“拦路虎”

五一长假临近,将迎来婚礼高峰期,“彩礼”又是绕不开的话题。近年来,这一话题尤其是农村高额彩礼现象备受关注,从街头巷尾到网络空间,高额彩礼总成为热词。

记者在采访中曾听到关于彩礼“一动不动,万紫千红”的顺口溜。其中,“一动”指的是汽车,“不动”指的是房产,“万紫千红”则指现金纸币的颜色。饱受诟病的高额彩礼,在一些地方成为一些农村青年迈向婚姻殿堂的“拦路虎”。

新华社发 朱慧卿 作

