

# 大學生，被困在直播裡？



大學生可以做直播嗎？答案是肯定的。如今，越來越多的大學生選擇加入直播的行列，並探索未來更多的發展方向。

但部分大學生在教室或宿舍不分時段做直播，外人打著「學生」名號直播引流帶貨，以及部分學生為求流量打擦邊球直播低俗內容，甚至陷入經紀公司、培訓公司騙局時，或許需要探討一個新問題——大學生直播的邊界在哪裡？

## 「室友深夜直播，我們鬧過矛盾」

正值畢業季，廣州某高校大四學生凡凡內心很矛盾。她對表示，作為應屆畢業生，如果可以提前提前在社交媒體上打造個人賬號，並且通過直播獲得流量和關注度，或許未來能多一條發展路徑。

凡凡的專業是播音主持，大學期間曾參加過不少平台的主持人賽事，有一定形象「輸出」經驗。不過，她在個人賬號做直播不多，目前所有平台粉絲數合計不到5萬。

「我們的專業老師一直鼓勵大家接觸、擁抱新事物，新媒體課老師會要求學生開賬號直播，以漲粉來評判成績給學分。我知道持續直播很重要，但課業壓力、實習活動已經很頻繁，我精力實在不夠，太累了。」

凡凡表示，播音主持專業的學生的確是因為學業、實習工作等需要做直播，不足為奇。「但在其他學院，看上去也已經『蔚然成風』了。」

「有些其他學院的同學，經常做吃播、探店等直播，現在已經做成頭部大號了。回宿舍的時候，上下樓路過一些半開門的宿舍，經常會看到書桌上有美妝照明燈，感覺大家團購化妝品也挺頻繁的……」

在校園中，直播的「盛行」，帶來了種種問題。在凡凡看來，學校沒有明文規定不允許在宿舍內直播，從紀律要求上來說是沒有問題的。但隨著直播對於場景環境的高要求，宿舍顯然不是一個適合直播的地方，既然學校鼓勵學生接觸新事物，是不是能提供一此專用的場合來讓學生進行直播的嘗試？

對於凡凡的觀點，她的同學李媽深感同意。她對表示，因為直播，自己和室友發生過矛盾。

「在宿舍做直播，起碼我還是會提前和同宿舍的同學溝通一下時間等問題，盡量不搞得太晚。我會告訴室友收拾好自己的床鋪、私密物品等，讓她們不要入鏡。」

李媽比較無奈的是，自己的一位室友就很「隨意」。

「她做直播主要是彈吉他，好多次唱到深夜。同宿舍的室友都與她發生過激烈爭吵，但是她不為所動。」李媽表示。「主要是她播的時間太晚了，我們穿著睡衣，也不敢亂走動，就算躺在床上看書也覺得很吵。」

李媽告訴表示，雖然多次爭吵都沒有結果，但最後室友自己收手了，還向大家道歉了。在李媽看來，那是在為「她做直播耽誤了大量的時間，最終也並沒有賺到什麼錢，感覺不划算就放棄了。」

## 困在了算法裡

李媽表示，從她的觀察看，大學生群體做直播，普遍是被MCN公司（網紅孵化機構的簡稱）「利誘」了。

「現在，MCN公司都不去學校發傳單了，可以直接通過短視頻平台的同城頁卡，直接看到很多高校學生的定位和信息。他們會發私信，用『底薪6000元，月入20000元』，不用坐班這樣的信息誘惑你，有的甚至直接給一筆上千元『簽字費』。」

「底薪6000元，月入20000元」已經算是一線城市上班族未必能拿到手的薪資，對於大學生而言已然「不菲」，MCN公司憑什麼能對廣大學生群體開出這樣的價格？

聯繫到了多家MCN公司，一位主做穿搭網紅的MCN公司負責人郭軍表示：「現在想孵化網紅，也不是那麼容易的事。目前MCN公司其實更願意和有一定粉絲基礎的網紅談合作。而零基礎的新人，尤其是想『嘗鮮』的大學生，普遍是中小型和不太正規的MCN公司在招攬，經營邏輯只能是『散養』。」

所謂「散養」，就是招募大量主播，每天直播超長時長，過段時間看誰能「跑出來」。

「從那位室友做直播看，感覺不像是

在拼實力和才藝了，而是拼時長。」李媽回憶。

一位曾在多家主流短視頻平台供職過的策略產品經理陳磊告訴：「目前各大短視頻平台的推流策略基本趨同，無論是達人直播還是短劇，如果想要獲得曝光和流量，就要去花錢投放流量。簡單說，各大短視頻平台基本都有所謂的充值代幣，只要你充值投放，你的直播間會在更多的手機屏幕前曝光顯示，流量會更可觀。」

陳磊介紹，以大學生為代表的「素人」群體，普遍背後沒有充足預算，很難花大筆投流，就只能按照算法邏輯拼時長。「網紅直播的推薦策略都是分級的，平台會根據直播時長，互動率，有無違規等多項維度，去評判主播的優質等級，然後系統針對這些等級、維度給到不同的曝光權重。」

「按照粉絲量=流量\*轉化率，流量=單位時間\*曝光量時長公式看，理論上平台都會根據用戶停留時間進行算法自動加權推送，用戶進入直播間停留越長，平台越給扶持。拋開粉絲觀看歷史、興趣偏好、主播魅力等因素，如果直播內容不變，時間越長，流量和粉絲量大概率都是『正相關』上漲的。」

「底薪6000元的基礎部分，都是MCN公司根據各大平台的推流規則測算出來的。」郭軍透露，「也只有滿足超長時長，一個賬號才可能拿到足夠多的流量分成費用，但能否達到20000，就很難說了，這既看直播時長，也看是否有『可遇不可求』的大額打賞。不少新人為了完成流量KPI，或許就會變相使用一些挑逗語言，甚至做些擦邊『動作』。」

「另外，對於孵化網紅而言，有些MCN公司可能前期會投入一些拍攝剪輯、推流的成本，不會讓新人先出錢，待到新人將來產生收入後，MCN會從收入裡先把這部分成本扣掉，然後再分成，分成比例就看雙方如何約定。但由於新人沒什麼名氣和議價資本，比例會很低，只能算是直播領域的『廉價苦力』。」

根源上，短視頻和直播平台邏輯策略決定了，學生群體只能在宿舍中通過無休止的直播來換取流量賺錢，而這樣的代價就是，失去了一屋子的同學，回報也未嘗穩定。

## 學生要直播，老師這樣說

對於大學生直播，高校該如何進行規範和引導？

諮詢了北京、武漢等地的多所高校，均表示目前只有傳媒類院校對於學生直播「更開明」，但是無人聽說有哪所高校對學生個人直播明文禁止，更沒有高校對學生校內個人直播的場所地點、行為等設置書面規範。

武漢某高校的宣傳部負責人告訴，目前超過90%的雙一流大學都在主流短視頻平台上有官方賬號，部分高校也會在校園內設置直播間，但主要是服務於招生、校園招聘、講座、面向社會的公開課等直播計劃。

「學校官方的直播間，都有專門的佈景，是為此類專項工作專用，原則上不會給學生日常直播使用。部分專業，如播音主持、影視、電子商務等如有實際需要，可以申請報批，但學校沒有相關計劃，去為全校學生專門開闢大片專業的直播場地。」

該宣傳部負責人還表示，每所高校專業設置情況不同，熱衷於直播的學生比例不詳，具體情況很難一概而論。「但目前媒體的報道會提示高校進一步重視此類情況，或許學校會依據主管部門的要求進行綜合研判，決定未來是否將直播納入高校管理的優化當中，發起規章制度方面的相關『動議』。」

另有法學類高校教師對表示，部分學生與MCN機構簽約、解約引發糾紛導致負債，需要進行重視。「大學生群體無論是出于展示才藝，還是想出名、賺錢等目的，想在網紅道路上發展，只要把握得當，事實上也無可厚非，只是大學生群體雖已成年，但普遍涉世未深，在法律層面稍顯稚嫩，容易掉進無德機構的『陷阱』。」

該法學教師表示：「高校應該多邀約互聯網、法務領域的相關專家，對學生進行行業宣講，提升學生的自我保護意識。」

「MCN公司針對新人學生開出的所謂『高薪』，未必能像宣傳上說的那樣能輕鬆拿到手。」廣東卓建律師事務所文娛體育法律研究中心主任丁濤根據經手過的多宗案例對表示，「MCN公司可能會在合同中設置『陷阱』，利用大學生急于掙錢的心理將其『拿捏』。」

丁濤介紹了MCN合同中幾大典型的「坑」。「普遍看，MCN公司會鼓勵學生簽多年長約，並約定很多排他、競業和非常苛刻的解約條件。簡單舉例，合同中可能規定，除在規定的平台外，不能有其他公開的露臉活動，解約後也不能去其他平台直播，否則視為違約，要賠付高額違約金。」

「還有計酬方式可能存在話術模糊。普遍來看，拿到有實底薪要滿足一定直播時長，業界對於直播時長和有效直播時長的標準不統一，往往一個網紅直播達成了合同約定時長，但MCN機構會以『有效直播時長不足』為由拒絕支付底薪。」

丁濤介紹稱，由於MCN公司和網紅之間的法律關係一般很難被司法機關認定為勞動關係，而是合作、經紀代理等特點的綜合普通民事關係，從司法實踐看，除非網紅能舉證出MCN公司有明晰、確鑿的違規行為且違反了合同約定，否則網紅想單方面解約並不容易。

此類糾紛，法院、仲裁委有大量判MCN機構勝訴的案例。

「當前的『網紅經濟』中，學生也已經佔據了一定的量級。」

從進一步規範行業的角度出發，丁濤認為文化部門、市場監管部門、司法機關、相關行業協會應考慮研究、組織發佈相關規範文件以及標準合同文本，針對合同類型、知識產權歸屬、違約條款設置、網紅藝人人身權利保護等問題給出引導性意見，以規範市場有序發展，並進行廣泛宣講。「有相關想法的學生群體，的確應該更深入地瞭解行業合規問題。」

## 錢昆打油詩

恩愛文鳥

竹中文鳥緊相挨，  
一動一靜好恩愛。  
微風吹拂竹葉晃，  
無妨朱雀愛關懷。



## 《達圖爾傳》 第二部《奔騰年代》

平靜的水面下，大家各取所需。雖然都很艱難，但也是一種活法。但現在不一樣了，因為有了村民的干預，拉了燈泡，滅了黑魚。我們需要的能烤的魚群，就迅速成長起來了。」

「再說聖·琳娜村吧！之前是什麼樣子？我想你也是知道的吧，那是多麼可憐的一群人啊！彼特爾，你看現在才五六年的時間，這個村子發生了多麼大的變化啊！以前在這裡住的都是最可憐的人，現在即使你是上過大學的想到村子裡來，都不一定來得了。起碼老伯說了不會背《卡諾長詩》的，這裡就不歡迎。呵呵，說到這兒，我還真挺佩服你們鷹教啊，不聲不響什麼時候在這裡也紮下根了。呵呵，呵呵呵！」

「是我們鷹教啊！你的名字裡現在也有達圖爾，你也是鷹教顧問團成員啊，嗚嗚，嗚嗚嗚！」彼特爾很得意的說著。

「我們在說科爾斯特省啊！為什麼能成為全菲尼亞最發達的地區？因為那裡開明友善、崇尚公平交易，因為那裡官員廉潔高效、沒有欺詐勒索，因為那裡社會穩定、幾百年來從未發生過傷筋動骨的瞎折騰。」

「唉喲！我的大小姐，開始深刻了啊！您繼續說吧。嗚嗚，嗚嗚！」

「呵呵，呵呵呵！所以啊，環境，我認為是環境，環境很重要！菲尼亞為什麼發展不起來？因為環境不好啊，黑魚太多，別的魚哪有好日子過？你看不是這樣？有燈泡兒、蟲子來了。黑魚少了、烤魚多了。加入村子有就業機會能過好生活、老村長快變鎮長了！呵呵呵，科爾斯特省的環境好，菲尼亞的財富就往那裡集中，老百姓的日子就好過。同樣的道理啊，如果菲尼亞的環境好了，社會穩定，官員們清正廉明，那全世界的財富當然也會往菲尼亞跑啊，菲尼亞當然就會發展了。」

「嗯，你這個魚塘的說法很深刻，很有道理。接著說。」

「彼特爾，你知道為什麼我們商業中心每開一個生意都這麼火爆嗎？人們都爭先恐後的要到我們這裡開設店舖做生意嗎？呵呵，呵呵呵。現在啊，我想明白了，因為我的魚塘裡，黑、魚、不、敢、來！」

「你……，你這個跳躍有點大啊！沒關係，你繼續說，我慢慢捋。」

「所以啊！我爸、你爸、亞歷克斯、



還有你，你們的努力很有意義！你們在努力使菲尼亞的各種環境，怎麼說呢？有政治環境、商業環境、國防安全環境等等吧，變得更好。你們在努力讓更多人的生活變得更好，怎麼說呢？政治問題就是經濟問題，環境問題解決經濟問題，這樣好人才有機會解決各種問題。呵呵，亂了吧？」

「唉呀！不亂，我的大小姐你說的太好了，我都感動了，真心實意的啊！」

「你明白我的意思嗎？就真心實意了。虛情假意吧？呵呵，呵呵呵。」

「百分百真心實意的，絕對！你是鼓勵我當個像阿德里安老總統那樣的優秀政治家。」

「那好，我宣佈！」

「先等一等啊，我先準備準備啊！嗚嗚嗚！」

「呵呵，呵呵呵。我宣佈！參加哈利維雅議員選舉。」

「好呀！唉？不是參加國會選舉嗎？」

「那個池塘太大，留給你們撲騰吧！我還是先在小池塘裡試試吧。呵呵，呵呵呵。」

車廂裡繼續傳出關於烤魚、黑魚、池塘、環境的討論聲。

嘻嘻哈哈、哈哈呵呵的歡笑聲，撒滿了哈薩公路。

## 第35章 南方問題（第1節）

這次中期選舉，各方面都做了相對充足的準備。西奧的政治意圖也算是基本實現了。帕·勞雷爾以全菲尼亞第一高票當選參議院議員。