

直播重启24岁的老天涯

了App,但大家抱怨太难用。听到邢明的连线,小六感觉又被拉回了在天涯的日子。邢明又谈起了“内容路线还是用户路线”,这在天涯公司已是老掉牙的话题,小六多年前在天涯公司工作时,管理层就在谈论此事,直到今天,天涯社区都关闭了,邢明还在谈论这一套,他实在听腻了。

作为在天涯公司工作了13年的老员工,高管,亦曾看到,公司这些年四处出击:组建旅游板块,希冀“吃住游玩娱”一网打尽,为此花巨资并购了几家旅游公司,结果旅游板块共有十几个“大佬”,哪个也指挥不动;耗资巨资在成都建设“第二总部”,还陷入了官司。最近几年,互联网行业的薪资暴涨,新员工的收入远高于老员工,这让老员工心生不满,不少员工选择离职。

为了哪个天涯

“七天七夜”直播前,华子去天涯社区总部找邢明签授权书。在海口的总部,天涯公司有4层办公楼,华子记得,他2015年离职时,4层楼灯火通明,员工坐得满满当当。这次回来,办公区域只有一层半,而且空了很多座位。这让他有些心酸。关于“重启天涯”行动和天涯的未来,大家都抱着谨慎的态度。

邢明说,天涯社区在物权上属于创始人邢明,但在精神上属于全体天涯网友。创始人邢明坚决反对“天涯社区”和“天涯公司”的区分。

但邢明只想救回天涯社区。小六是这支团队里唯一一名90后。他觉得,天涯社区里有很多人的赛博人格,也是互联网历史的重要组成部分,它不应该就这么消失。“有些很有才华的网红,很年轻就去世了,天涯保留了他们的赛博人格。”天涯的“挖坟”传统,还能让这些陈年老帖重现天日。

亦曾觉得:“在这个时间,天涯这个平台还不至于死掉。”她2019年离职时,天涯社区的日流量还有100多万。她估计,4年过去,它起码还有几十万的活跃用户。

6月9日,在“重启天涯”直播结束6天后,天涯公司的微信公众号发了一篇推文,宣布“天涯官方微博电商启动在即”。

看到这篇文章,亦曾心情有些复杂。“天涯能站起来做这个事,也是好事”,但她担心:“要是做不好,会不会反而分流了一些资源。”“有些嘉宾顾虑天涯公司和‘重启天涯’之间存在冲突,有些犹豫要不要参加下一场直播。”

老黑则表示欣慰:当了这么久的“缩头乌龟”,天涯社区终于站出来了。

“是不是天涯,并不重要”

在一则短视频里,老黑说:“去上一家公司面试,小姐姐指着我的简历说,天涯社区是在哪个城市哪个街道办管啊?你们那里住了多少人啊?”

对于90后,00后来讲,“天涯社区”近乎互联网文物。“重启天涯”团队更是在短视频中打上“古代互联网”的标签自嘲。

也有很多人还没有忘记天涯。在知乎、小红书、百度贴吧等平台,不时有人发当年的“天涯神帖”。打包售卖“天涯神帖”甚至成了一门生意。

但人们也不掩饰自己的质疑:就算天涯重启了,然后呢?陷入泥潭的天涯社区还能将它运营下去吗?

邢明直播连线时说,只要2亿元,就可以让天涯重新回到互联网行业前列。老员工对这个数字表示怀疑,“要改造天涯社区,做一些模式上的创新或者拉新用户,都需要投入,肯定不只是2亿元这么简单的事情,跟天涯员工的很多纠纷,也没有处理好。”

“重启天涯”团队有些志愿者是天涯社区的前员工,直到现在还被天涯公司拖欠工资。“他们讲,我可以重启天涯社区,但是对天涯公司不发表意见。”

人们也怀疑:就算天涯重启了,网友早已不是当年那批网友,天涯也就不再是当年的天涯。

在同年代的论坛产品中,天涯社区已经算是“长寿”的了。网易论坛早在2016年就已关闭,凯迪社区、猫扑、西祠胡同都已成为历史,太平洋电脑论坛将于今年8月底停止运营。

在短视频泛滥、文图日益浮躁的网络潮流中,还有很多人试图寻找精神交流的家园,他们因而怀念天涯。但是,网友想要的,并不一定是“天涯社区”。

“元老”何剑锋说:“我还挺期待出现一个有深度的文字交流平台,至于那是不是天涯,并不重要。”

要的意义和价值,不是这3件事可以衡量的。现在回想起来,其实,我很感谢他。布尔迪厄曾在《继承人》一书中说:“处于最不利地位的阶级,对于实现命运途径过于不觉悟,从而促进了自己命运的实现。”要想摆脱困境,就必须先认识清楚自己的困境。无论家境环境如何,年轻人追求自己的梦想。但追梦之前,需要明白自己真实的处境。就像我,须知新闻理想,也须知劝退新闻系的张雪峰的存在。

很多学子,缺的从来不是努力和天分,而是恰当的方向,充足的信息和公平的机会。与此同时,要能跨出自己的舒适区,去挑战习以为常的观念和生活方式,广泛地接触新观念和新环境。如果说高考是一堵墙,有幸冲破这堵墙的人得慢慢明白:金榜题名固然可喜,思考过后的生活更加重要。

《金榜题名之后:大学生出路分化之谜》 郑雅君 著 上海三联书店出版社 2023年1月



6月3日晚上,七天七夜直播直播结束,在北京的“重启天涯”团队合影。

本文图片均由受访者提供



“七天七夜重启天涯”直播间里,拍卖天涯网友十年砍柴的书法作品。



端午节直播期间,老黑和团队在直播间。



老黑在“七天七夜重启天涯”直播间里。

中青报·中青网记者 李雅娟

在北京中关村创业大街一间临时改装的直播间,不少人在干杂活儿,有打包发货的、订盒饭的,这些打杂的,有国家博物馆某研究院的院长、小米公司的副总裁、某软件公司的高管。

这些行业大佬暂时放下了自己的“江湖地位”,回到了天涯的江湖。

成立于1999年3月的天涯社区,曾号称“全球华人网上家园”,巅峰时期有1亿注册用户,宁财神、当年明月、天下霸唱、紫金陈等作家或编剧成名于此。当年用帖子盖起的“高楼”后来有了名字,比如《鬼吹灯》《明朝那些事儿》《坏小孩》。

但近些年,天涯社区逐渐没落,天涯公司也传出种种官司、纠纷。今年4月1日,天涯公司欠了上千万元费用,被海南电信停止服务,论坛无法访问。

5月初以来,天涯前员工老黑召集了一群前员工、天涯网友,开启了这场“重启天涯”的行动,他们期望值不高:至少让这个24岁的老论坛恢复访问,让网友保存下自己的帖子,有个体面的告别。

脑袋一热,重启天涯

老黑切开橙子时,直播间的观看人数达到峰值,600多人在线。

这是端午节假期的第三天晚上,“重启天涯”2.0版的第二场直播。老黑和嘉宾聊如何填报高考志愿,也聊伦晚脐橙、桂味荔枝,以及能用大学四年的笔记本电脑和乳胶漆。

老黑是天涯公司的第一名专职员工。5月初,他说自己脑袋一热,就拍板决定“直播七天七夜”,筹款300万元重启天涯。

4月1日,天涯公司在微博发布公告称,因技术升级,论坛暂停访问。这则公告过了3个多星期才被媒体注意到。

这个曾经的中文第一大论坛,问题不断:员工被拖欠工资,发售“天涯钻”被网友质疑骗钱,天涯创始人邢明累计被执行金额达上亿元。

邢明告诉老黑,天涯的债务大约有两亿元,如果筹集到300万,天涯社区可以恢复最低限度的访问。

老黑以筹集300万元很简单。过去在天涯公司工作时,老黑经历过不少募捐。汶川地震后,天涯社区和壹基金合作,迅速募集了8000万元捐给灾区。但这次,他们拒绝用募捐的形式来筹款,“那样就真成乞丐了”。天涯毕竟是个公司,他们要用江湖的方式解决江湖的问题。

从事电商行业的天涯网友扶苏告诉老黑,如果做直播带货,筹集这笔钱并不难。但“直播七天七夜”的性价比并不高,毕竟半夜没多少人看直播。

“我这说白了就是炒作嘛!”老黑懂得炒作。芙蓉姐姐等初代网红带火了“炒作”这个词。在当年的天涯社区上,“天仙妹妹”“卖身救母”“孙志刚案”等热点事件一个接一个,那时人们说“全民话题天涯制造”。

咏梅在离职群里看到老黑要“七天七夜重启天涯”的号召,“犹豫了一秒钟”,就决定加入。咏梅在天涯工作了一年半,跟老黑交集不多,已经十几年没见过面。在她的回忆中,天涯是个温暖的地方,领导和同事都非常好。工作没有太大压力,没活儿的时候可以去逛逛天涯社区。下了班回到住处,她打开台式机,继续泡在天涯社区。

咏梅正在和合伙人开发一款产品,她请求离开一段时间。“如果不做(重启天涯)这件事,我会一直遗憾。”合伙人也曾是天涯网友,痛快地答应了。

就这样,老黑召集了30多个志愿者。

“这很天涯”

杨铭在老黑朋友圈看到“重启天涯”的信息时有点吃惊,“一直以天涯早就死掉了”。

杨铭自认不算“天涯人”,对天涯社区没有太多感情,杨铭和老黑曾在同一家公司共事,他说,这次来帮忙纯粹是冲着老黑。

在直播现场,杨铭看到有的嘉宾直接“开骂”。

成名于天涯的营销大师杜子建,在直播连线时有些激动:“既然准备做一场带

货,就按专业的带货模型来,你要当气氛组?(如果)是我公司员工,直接开除!”

老黑笑眯眯地听着。

看到直播间里的互怼、吐槽,杨铭出于职业敏感,担心会出现舆情,其他人安慰他:“没事儿,这就是天涯,很包容。”

“重启天涯”的公众号也不失“天涯本色”:剪辑嘉宾怒怼的视频发出来;网友在投稿中毫不讳言对天涯公司和“重启天涯”的质疑,他们也照样刊登;从启动至今的一个个乌龙,自己先搬个板凳前排“吃瓜”。

“吵架”作为天涯特色也延续到“重启天涯”。密林记得:“扶苏和黑哥吵得最激烈,志愿者们以为他们要散伙了。”但是吵完又重归于好,对事不对人。

参与这次活动的志愿者一次次提到“这就是天涯”。大家仿佛重新回到了当年那个充满包容、思辨、理想和情怀的天涯社区。

密林说,在直播现场,大家都以天涯ID互称。很多网友早已从事管理工作,多年没做过具体事务。为了这场直播,他们重新回到职业的起点,一字一句地写文案、对接设计师修改海报、给直播录屏,有时一天工作十几个小时,庆幸“当年的功力还在”。

密林觉得:“把这群人聚在一起的是理想主义。”

在现场做志愿者那些天,一场场嘉宾访谈让杨铭了解了当年的天涯。

网友之间常有不同意见:“当年一言不合就约战,比如讨论历史、艺术话题,各自回去准备资料。比如今天晚上8点,就开始盖楼(发帖)”。

对比如今时不时充满网络暴力和戾气的互联网,这种氛围尤为难得,“现在是杀人诛心,直接骂人”。

第一次失败

“七天七夜”直播以“灾难现场”开头。麦克风没声音,沙发塌了。麦克风坏了。

主播面前的墙上挂着一台大电视,但电视位置偏高,主播要微微抬头才能看到屏幕。从直播画面看,主播一直在翻白眼。

他们设计好横屏拍摄,但开播后才发现横屏根本不符合用户习惯,人脸小得看不清,而且有些带货功能不用了。

直播也是业余的。

何剑锋在朋友圈看到老黑的招聘信息,他问现在还缺什么,老黑说缺主播,何剑锋就成了待命的主播。进了群,何剑锋发现一共有24个人,他合计着:“24个人播7天7夜,平均一个人7小时,还4人休息”。

老黑说,不,现在一共有4个主播。何剑锋顿时有些犹豫,“但这个时候就更不能退了”。

何剑锋是天涯最早的一批网友。直到天涯社区关闭前,何剑锋还担任“元老”,在“元老院”任职。这个虚拟机构是天涯社区的最高裁判机关,成员只有个位数。

何剑锋最初听说,自己只负责跟嘉宾聊天,会有专业的主播负责带货。跟嘉宾聊天,何剑锋不怵,他认识不少网友。他后来才发现,自己就是那个带货主播。没办法,硬着头皮上。

天涯的网友多是70后、80后,为了看直播,有的专门下载、注册了抖音,有了刷直播,有网友找人借了手机,用6部手机同时登录抖音直播间。

但直播卖的货让他们有点失望,大家揣着一腔热情涌进直播间,却发现“没什么可买的”。

老黑说:“大家觉得天涯应该有调性、有情怀、有品质。”但在直播初期,卖的有垃圾袋、廉价的抽纸,“网友骂骂咧咧地在买”。

不光如此,有时候东西在直播间卖光了,货还没到位,发不了货。收到“重启天涯”T恤的网友,吐槽衣服太丑了,穿不出去。

大家吐槽的还有过于业余的带货水平:访谈的前半段,各路嘉宾说天侃地,后面15分钟,突然开始卖货,“内容和货品完全是割裂的”。

有时候主播和嘉宾光顾着聊天,忘了卖货,还得靠网友在评论区提醒:“聊那么久了,卖卖货吧!”“求求你们了,卖卖货吧!”

后台也是一片混乱。

在这个由各行业精英组成的草台班子中,密林是为数不多的电商专业人士之一。为了做好直播,密林提前派了得力下属到北京跟大家对接,自己则留在杭州布置好公司618大促期间的各项任务。他计划开

播前两小时赶到现场。

但暴雨让航班晚点6小时,密林到现场时已经开播了。他还没来得及跟毫无直播经验的嘉宾“扫盲”,嘉宾不断说出违禁词,后台不断弹出提醒。如果违规次数达到上限,直播就会被封。

后台工作人员忙着拯救直播,就顾不上别的,有时候,嘉宾聊完离开了,签名书的购买链接才弹出来,于是又被观众吐槽“工作人员不专业”。

有好几次,嘉宾侃侃而谈,浑然不知这场直播已经“命悬一线”——再有一次违规就要被封了。

老黑发誓,第二次直播不能再犯这样不专业的错误了。

7天直播结束,销售额36万元,收入约15万元。再加上打赏等收入,一共20万元。距离300万的目标,还很遥远。

第二次也并不成功

端午节假期第一天,“重启天涯”一开播,评论区纷纷称赞:“这次专业多了!”

为了好好了解卖的货,老黑花了更多时间参加选品会,直播间的货品,他全都吃过、用过。他觉得:“大家是出于对我的信任来买的,要是表现得对货品不熟悉,大家就不会买”。

直播间的人进进出出,多数时候大约200人在线。这些为数不多的在线网友表现出极高的热情,硬是刷出了约20万点赞量。还有人在群里分享“点赞秘籍”:每人每天可以点3000次赞;点赞多了,直播间就可能获得更多流量。

看到直播间人多了,老黑赶紧截住嘉宾的话头,开始卖货。在这之前,他甚至从没尝试过在直播间购物。

在“重启天涯”的各种群聊、评论区里,到处是摩拳擦掌的热心网友,大家纷纷出主意,卖海鲜利润高,有些名人自带流量,应该请他们来直播间,天涯社区要改为会员付费制等。

老黑也接受大家建议,做了各种尝试。这个从未接触过视频拍摄,习惯了文字表达的男生,最近一个多月,当了带货主播,拍了几个短剧,耐心地接受一个个媒体

进了名校,然后呢

后,辅导员让每个人写下未来的目标。禹海条件反射式地想到了成绩,他只写了一句“成绩排名居于30%-40%”。后来,禹海才发现,尽管其他同学对成绩也有要求,但不一样的是:“他们是在认清了整个现实之后选择好好学习,我只是不知道做什么就去学习。”

另一个叫冰倩的学生,从湖南农村考入上海名校。进入大学后,她放弃了对成绩的要求。临到毕业时,她没有任何实习经历和行业履历,也没有保研需要的好成绩,只好加入考研大军,结果草草落败,她抱怨自己“轻信了那些鼓吹自由与兴趣的鸡汤,没有从一开始就依照大学里真实的‘游戏规则’行事。”

禹海和冰倩可能很难想象另一群同学的经历。他们有的人一进入校门,就琢磨以

后的出路;有的早就想好要考公务员,早早加入学生组织,积累工作经验;有的立志从事学术研究,于是钻研学业,多进行学术训练;有的有意识地参加各类社活动,锻炼人际交往能力,或积极实习经历,打造漂亮的简历……这些都是冰倩口中的“游戏规则”。

我有一个朋友,读大四时曾担任低年级学生的朋辈导师。在第一次见面会上,朋友问这群新生,最想了解大学生活的哪些方面。没想到好多人说,想听保研和就业分享。朋友对我“吐槽”,刚进大学就考虑保研,未免太过功利;但对那些“目标掌控者”来说,没有目标的大学生活简直是不负责任。

不少“直觉依赖者”的未来问题都被“先考上再说”搁置了,大学生生活往往在茫然中开启,然后面对更激烈的竞争,更

□ 龙 盼

影音书画

每到高考季,我就会讲起一个故事。我有一个学长,高中时期曾是天之骄子般的存在。他在当地县中苦读3年,最终圆梦复旦,成了“别人家的孩子”。然而一年后,学长从复旦退学,回家送外卖。有人说,在大学里,他成天在宿舍打游戏,挂科太多,被退学了。

每次说起他,我都万分感慨,曾经勤奋斗刻苦的他,为何“自暴自弃”。不久前,我读到一本名为《金榜题名之后:大学生出路分化之谜》的书,对这件事有了些思考。作者郑雅君是青年学者、香港大学教育学院的在读博士生,她跟踪访谈了中国两所顶尖高校的62名学生,试着找出家庭背景对他们校园生活和未来出路的影响。

在郑雅君看来,那些家庭环境较为优越的学生,会较早树立未来目标,在大学里有明确的行动方向。他们被郑雅君称作“目标掌控者”,像已获得“迷宫地图”的玩家,在大学里穿梭自如。另一些学生更

像“直觉依赖者”,有的出身寒门,凭借自身努力考入名校,却缺乏目标和方向感,在陌生的大学环境里,主要依靠直觉和固有的生活习惯来组织大学生活。

我的那位学长可能就是这类“直觉依赖者”,他或许听过“上了大学就解放”的说辞,彻底放飞自我。当然,这样的故事毕竟不多,不少考上名校的寒门子弟,更倾向于一股脑儿扎进课堂学习之中,习惯性地追求学业优秀,那是他们熟悉的方式。

有些人甚至没有去思考,学习之外还有什么。拿职业规划来说,郑雅君觉得,家庭环境较差的学生往往更少思考找工作的问题,她在访谈中发现:弱势家境学生反而更无心做职业准备,以至于临近毕业还无法找到好的出路。

书中有个名叫禹海的学生,考入大学