

# 在校大学生试水直播，别随“播”逐流

中青报·中青网记者 焦晶娴

某高校农学专业大二学生王梦丽，第一次开直播是在运动会上，只是拍学校操场、不露脸，就收到了85元打赏，能顶她3天的伙食费。之后她在宿舍开播，每次跟网友聊天1小时，一个月后的一天晚上，一位第一次进她直播间的网友，给她刷了3个价值1000元的礼物。

并非所有的人都有她的好运气。比如地理与信息科学专业大三学生张欣然，第一次开播是在MCN公司的小格子间里，她每天播四五个小时，下播已经是凌晨，她用洗手液卸妆、睡在公司的沙发上，第二天再赶回去上课，“（老师）讲的什么都不知道”，一个星期只赚了100多元。

像他们一样，一部分大学生正在尝试娱乐类直播，他们中的大多数人没有特别的才艺，把日常生活作为直播素材，在镜头前刷牙、戴美瞳、磨指甲，或者捧着饭盒吃麻辣烫。安徽某高校表演专业的学生发现，在操场的校园招聘展台，MCN公司会热切地给他们递上传单，邀请他们做团播。山西某高校的辅导员发现，每年新生季，假期还没结束，就有“学长”“学姐”在校园里直播介绍学校，实则在帮学校附近的店铺引流。

但在学生时期“做主播”没有想象中简单。一位接触过几十位大学生的娱乐直播运营张亮告诉中青报·中青网记者，部分大学生主播“急于提升自己的收入，完全没有任何职业规划”，甚至有人一学期挂科七门，想要退学专职做主播。他认为大学生应当充分认识直播收入的不稳定性，理性选择未来职业，“大学时期本身作为校园环境与社会环境的过渡阶段，过于将重心投入互联网很容易造成学生与社会脱节”。

## 诱惑

王梦丽第一次站在镜头前是在一家衣服店，那时她才大一，主要工作是帮顾客穿脱汉服、清洗服装，洗完的汉服有四五千斤重，她一件件挂起来晾晒，一小时收入只有10元。一次偶然的机会，店里开直播，她被要求戴着口罩站在衣服旁边，回答评论区关于服装的问题。她说话活泼幽默，销售额涨了不少，“可能我天生就是吃这碗饭的”。

王梦丽来自单亲家庭，她想减轻家里负担，上大学后干过各种兼职，发现自己“不怵镜头”之后，她周末去兼职直播卖团购优惠券，时薪涨到了50元。

后来，她开始在宿舍直播。最初，她看网友的“主页”找他们感兴趣的话题。她对着镜头微笑、摆弄头发，分享一些生活里的琐事，直播间最多同时在线七八十人。有人问她的年龄、学校和专业，“大家来看直播，是对校园生活有幻想，也是对我有幻想”。在那次一晚上赚了3000元之后，她从一个月播四次，到每天中午和晚上都播，有时甚至翘课直播。

有MCN运营在社交媒体上发帖总结，宿舍主播的粉丝群体中44%左右都是18—24岁的同龄群体，而出手阔绰的“大哥”主要是31岁以上的企白领。这和王梦丽的感受相似，在直播间和她闲聊的一般都是同龄人，“大哥”通常默默看，然后突然刷礼物。王梦丽的直播间男性观众占比大，骚扰信息也会出现在私信和直播间。有“大哥”曾经暗示她，“双非”学校“打工”没有出路，“年轻漂亮才是最大的资本”。

为了“起号”，有学生告诉记者，她注销过3次账号，因为“新号会有流量扶持”。这些“技巧”是她从社交媒体上学的，网上针对大学生宿舍直播的“教学帖”越来越多，有MCN机构里的运营人员在帖子上给出建议，人设要“容易害羞”“乖巧可爱”，灯光建议，“豆腐灯”（一种轻量化的便携式补光设备——记者注）从下往上打，打鼻梁中间和脖子以下，妆效要求卧蚕画得明显才“显嫩”。“纯真大学生主播不会像社会上的主播那么油，那些‘大哥’也会放低警惕心”，一位直播运营这样写道。有运营在招聘帖里



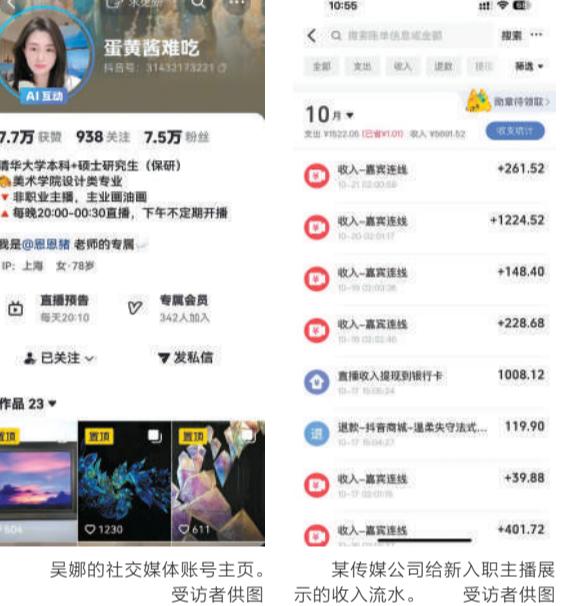
社交媒体上，关于“舍友直播”的吐槽层出不穷。



军训期间，一位受访者的舍友在宿舍直播。 受访者供图



社交媒体平台上关于“宿舍直播”的经验帖。 受访者供图



吴娜的社交媒体账号主页。 受访者供图

视觉中国供图

强调，“0违约金”“开播就赚钱”。

这些直播“低门槛”的论调吸引了不少急于用钱的大学生。地理与信息科学专业的张欣然想要尝试直播，是因为她想去外地参加一个学科大会，但那段时间家人的生意出现问题，连生活花销都需要贷款，她想要快速赚钱补贴家用，于是在招聘软件上搜索相关职位，选择了相对知名的MCN机构。

“我知道这是个贩卖情绪价值的行业，但我觉得自己够聪明，足够应付。”张欣然第一次走进公司直播仓的一个小隔间，隔壁传来女主播夸张的谢榜声，运营在镜头前帮她调节美颜参数，给她挑选性感的、“可得性很强”的衣服。她有些僵硬地站在镜头前，一边唱歌，一边努力回想运营给她看的“思维导图”，即如何根据粉丝的等级、年龄，说出对应的话术。

第一天她播了4个小时，到手20元。运营让她回去抄写“理论笔记”，熟练背诵向“大哥”要礼物的话术，例如“谢谢哥哥送的单车恋人，这是想干什么，要带妹妹去兜风吗？其实我很想去坐法拉利啦”。因为“跑车”的价值比“单车恋人”高。从小在学校就是“好学生”的张欣然形容自己是“做题思维”，每天下播后都会复盘自己的表现，总想第二天的收入能翻倍，“梦里都是直播的事情”。

## 黑洞

直播半年后，因为总是几小时坐着不动，王梦丽感到腰疼，“感觉自己老了10多岁”。

直播久了，她对自己的脸愈发不满意。“几个小时都只能盯着自己的脸”，即使割了双眼皮、买了之前不舍得用的高价护肤品，还会有人在直播间说她“鸵鸟”“胖了”。有时连着播5个小时、嗓子“痛得冒火”，她仍会在镜头前保持笑容。

一开始王梦丽很怕同学和亲戚看到自己在直播，后来一场直播观看人数上了万，“赚到钱了就没什么不好意思”。有同班同学问王梦丽“如何起号”，同校也有在平台私信里请教她。

在一些大学生寝室，舍友之间还会“同行竞争”。王梦丽同寝室的室友也在直播，王梦丽一般会躲着室友播，因为如果观众看到宿舍里“都在直播”，“就没有那种清纯的感觉了”。室友比她开播早，但赚钱没她多，王梦丽分析是因为室友在镜头前不够松弛，“太像主播了”。为了获得稳定流量，室友还签约了MCN公司，每次直播要画全妆，公司规定直播时不能吃东西、不能沉默超5分钟，从第三个月开始室友被要求达到一定的业绩流水，“达不到就不给发工资”。

在一些多人直播的宿舍，“撮大哥”是一种暗地里的竞争。有人会突然出现在正在直播的室友身后，观察室友屏幕上的在线人数和音浪，或者故意跟室友互动，增加自己的曝光度。

济宁学院教师教育学院的辅导员王欣欣是95后，她告诉记者，工作5年来，她处理过宿舍直播引发的矛盾，一位大二女生由于直播聊天持续到深夜，影响到宿舍其他成员的生活学习，宿舍内多次沟通无效，只能请辅导员出面协商直播时间。在

王欣欣的调解下，这名女生答应直播最晚不超过晚上十点半；期末好好准备课程考试、暂时停播；直播过程中拉上床围形成封闭空间、避免其他人“出镜”。

除了宿舍内的暗流涌动，直播的收入也总是起伏不定。今年10月份，王梦丽的直播收入下跌了75%，她本来想重新注册账号，结果有次她白天翘课开播，赚了4000多元。三四天过去，她又想打开摄像头。她其实并不喜欢这种状态，“如果赚不到钱，一想到占用的是宝贵的大学时光，就会更焦虑”。但是她总担心现在不赚就“亏了”，“谁也说不准下个月赚不赚”。

一位已经放弃直播、目前正在准备考研的大四学生告诉记者，自己曾经尝试了3个月的直播，第一个月只赚了10块钱。到了第二个月，她开始觉得自己像个“客服”，“每天都在关心别人，根本没人来关心我”。有次她播了一个半小时都无人问津，结果在下播前10分钟赚了100元，那是她心情最好的瞬间，“等待果然是有用的”。但这种快乐只持续到了第二天开播前，一打开手机摄像头，她又开始焦虑“能不能赚到钱”。

北京盈科（上海）律师事务所冯雨薇律师处理过不少大学生主播与MCN机构之间的纠纷。这些年轻主播常常向冯雨薇律师反映，他们开播三四个月几乎没有收入，也感受不到机构承诺的流量扶持，甚至形容“开播就像坐牢”。冯雨薇律师在实践中发现，部分MCN机构采用批量签约的模式，资源分配上往往“谁红捧谁”，大量新人主播最终沦为“炮灰”。

在与中青报·中青网记者的交流中，

# 巴菲特，谢幕

观众嘘声四起，他也不为所动。巴菲特在办公室挂上了泰德的照片，他觉得金融市场和棒球场有着相似之处，同样需要特别的专注和定力。

他是出了名的长期主义者，“最喜欢的持有期是永远”。他找到那些具有明显竞争优势的企业，并持续投资。伯克希尔持股可口可乐、美国运通都超过30年。他拒绝过无数热门投资机会——2000年互联网泡沫时，面对无数科技公司邀约，他坚持“不懂不投”，他对房地产、加密货币等领域始终保持距离，坦言“专注于自己能理解的生意，才能睡得安稳”。

他曾在2008年国际金融危机时投资比亚迪，并在其低谷时顶住压力一股未卖，持股长达17年。王传福记得，和巴菲特见面时，他在西服上戴上了比亚迪的标志。

他每天睡8个小时，喝5瓶可乐，一周工作5天。从30岁左右开始，他就根据股市行情好坏挑选价格不同的麦当劳早

餐。他每天阅读五六个小时，从公司年报、行业分析到名人传记。他将阅读比作“在西斯廷教堂写生”，财报数字在他眼中是“企业的生命信号”，等待被解读。

办公桌上，他不放手机，也不放交易大屏。公司里没有例会、幻灯片，没有公关部门，“没有任何形式上的东西”，你很难想象，维持这个商业帝国运转的团队始终只有25人左右。

他把更多的时间用于学习和思考。他曾表示，投资的乐趣在于“永远有新问题，总有新乐趣，而且新问题与旧问题是很相似，我可以上过去学到的知识”。

他曾因冲动买的伯克希尔起初不算好生意，后来，他还错误地收购过一家百货公司。他在致股东信中公开反思，承认自己的“情绪化”“愚蠢”，并及时止损。他在告别信里写道，别为过去的错误自责——至少从中吸取一点教训，然后继续前行。“改进永远都不晚。”

如果你去到股东大会，可能会看见巴

菲特穿梭在喜诗糖果、DQ冰淇淋，布鲁克斯跑鞋等各类子公司的展台间，身边簇拥着慕名而来的股东们。巴菲特将几万人的股东聚会比作一场盛大的婚礼，他喜欢那种团结、类似于家人的氛围，在展会中，他亲自当收银员。而芒格坐在一起回答问题时，两人很像在讲“脱口秀”。

## 积累

张亮告诉记者，很多人习惯了短期高回报的工作后，难以适应其他工作的节奏和薪资，“相当一部分在大学阶段就开始直播的主播，普遍都会出现对现实社会的回避，如除旅游外平时极少出门，讨厌与人社交，朋友变得极少等”。

中国青年政治学院马克思主义学院副教授郑建在研究中发现，许多大学生在开始尝试直播时并非出于理性分析，“对自身特质认知不够，对网络主播职业要求也不甚了解”。许多主播入行是出于主观期待，没有更细致考量岗位与能力的匹配，仅仅从高期待出发，“只看到自己擅长的，以及行业光鲜的一面”。她说。

某个以“高学历”为品牌的直播公会的负责人告诉记者，即使是娱乐主播，高质量的直播内容背后是大量的时间精力投入。他们公会的主播大多是“985”“211”院校的硕博生，很少招募本科生。该负责人认为，一些本科生的阅历较浅、认知不够成熟，“很容易3分钟热度”。

她常常会告诉“高学历”主播，学历只是“人设”上的加分项，“你的努力程度，对职业的敬畏程度，钻研反思能力，这些职业基本素质才能决定收入”。他们会根据主播本身的兴趣和专业领域设计直播话题，公会有具身智能创业者、海外旅行博主等，会在连麦环节引申出社会文化议题的思考。她认为大学生主播应该更理性地认识直播行业，“不能在随便开播的情况下，期待一个非常高的收入”。

一些留在直播行业的人认为，即使选择直播，也不能只被流量逻辑裹挟。某985高校法学研究生李静告诉记者，她喜欢法律的平和与理性，但出于家庭原因，她希望早些经济独立，毕业后就选择了直播带货的工作。

作为主播，她认为自己的优势是对于商品更深入的理解、对于平台流量趋势的预测，以及调动客户消费欲望的技巧。当直播间一下涌入上千人，李静会立刻精简话术、争取1分钟内把产品介绍清楚，“要接得住流量”。

李静认为直播带货能给她“一线厮杀”的机会，在律所实习时，李静总是在做“幕后”工作，“长期是个‘小透明’”。她也想要“拼杀”，想要“证明自己”，自称“小镇做题家”的她希望能够站在“被看到的地方”。

但她也觉得直播带来了不少情绪和身体上的消耗，每天播完四五个小时后，李静总感觉“特别累”“特别饿”，凌晨一个人去吃火锅，“靠大吃特吃缓解负面情绪”。她还形成了一些特殊的用词习惯，比如生活中很少说“绝对”“第一”，因为直播间不能出现绝对词，只能说“第某”“绝某”。

有时候李静也会自我怀疑，读那么多年书是不是一种浪费。但总有些时刻，她会感受到书籍的慰藉。她现在的作品是在旅游公司销售团体游，有次直播介绍一条南美洲的旅行路线时，她讲到曾经辉煌无比的秘鲁印加遗址马丘比丘，想到了中国的圆明园，想到了《百年孤独》结尾那场摧毁一切的飓风。在镜头前分享这些故事时，她觉得自己“不像工具了”。

## 持久的快乐

“吃人嘴软，拿人手短”，有时王梦丽也觉得钱挣得不够“安心”。她总担心自己的账号不长久，“天天说的都是流水账，观众的新鲜感很快就会过去”。她也想拍短视频，但拍视频技术成本高，“而

且直播前两个月就能起号成功，但短视频博主起码要半年以上”。她还担心如果去掉美颜和宿舍环境，自己“不够漂亮”。

她最后下了决心，打算赚够10万元，就考虑做视频，标题就叫“有点小钱的女大学生一天怎么度过”。

对于张欣然来说，她想念学术研究带来的更持久的快乐，“打赏的快乐只存在于看到礼物特效的一瞬间”。在坚持了一个星期后，张欣然决定放弃直播。离职的那天，她的直播收入第一次“破百”，但当地坐上回学校的公交车，她只觉得久违的轻松。

回想起来，张欣然说她难以承受迎合直播间观众的感觉，“那种焦虑像黑洞一样，不断吞噬你”。她一开始是想通过直播让自己在学业上得到更好发展，结果感觉离目标越来越远。从小她就喜欢参与很多课外活动，喜欢电影、音乐、小说和citywalk，“能做的东西有很多，但把自己局限在一个屏幕上，就会觉得自我价值损失了”。

她最近最幸福的体验，是参与了一项关注城市空间设计与居民心理健康的研究所，当研究实验的第一个环节跑通的瞬间，“感觉自己的行动惠及了更多人，这种快乐能激励我继续前进”。

清华大学美术学院本硕毕业的吴娜认为，应当把直播当作一种“短期的人生体验”。她毕业后直播了近一年半，直播间经常有人质疑，认为清华毕业生应该“作更大的贡献”。但她觉得，“读书只是让你明确自己是谁，要去哪里，让你更有效地探索你的生命，对自己人生的不设限也是一种人格魅力”。

“每个人对于直播的认知都不同”，她不讳直播平台的娱乐属性，认为“直播间就是一件商品”，“选择你的直播间，一定是你身上具备能感染到他的东西”。

她也强调直播的残酷性，她认识的一些主播也出现了心理和情绪问题，“短时间压缩情绪，收入和关注直白地展现出来”。同时，她认为，直播也是一种新型职场，不仅提供了大量的就业岗位和机会，也给从业者提供了更多的时间和自由度，去学习、思考、创造。

但她更清楚自己想从直播中获得什么。她每天直播5个小时左右，剩下的时间里，她喜欢画油画、健身，很少看手机，“上学的时候同学们都说我是‘互联网圣体’”。她外形优越，性格率直，会“抛梗”，有观点输出热情。刚直播的时候，她的心态也是“要做什么就尽全力做到最好”，不管数据好坏，她总是稳定开播。

“新的平台和新的模式会兴起，没有人能一直踩在风口”。现在她和朋友正在运营一家面向高校主播的直播公会，希望通过自己的经验，提升主播们的职业水准。

在自媒体平台和线下开展普法宣讲的过程中，冯雨薇经常收到大学生们关于直播合约的各类咨询。她注意到，许多同学更多是抱着“试一试”的心态进入这个领域，然而与传统的行业实习相比，直播行业隐蔽性更强，运作机制对大多数人而言仍像一个“黑箱”。一旦发生纠纷，身边的亲友往往难以提供有效建议，更难以帮助他们在复杂的行业环境中维护自身权益。因此，在每一次咨询的最后，她总会提醒一句：“请一定保护好自己，始终把学业放在首位。”

不少高校辅导员在接受采访时表示，大学生在自媒体、创业等领域的探索值得鼓励，但也要遵守学校规章制度。青岛黄海学院经济与管理学院辅导员孙增娟告诉记者，最近几年，她都是通过学生的自媒体账号了解学生的动态。

孙增娟也曾经处理过一起关于宿舍直播影响舍友生活的矛盾纠纷。因为直播，舍友的睡眠受到影响，但直播的同学认为舍友是嫉妒自己赚钱多。在孙增娟的沟通协调下，直播的同学调整了直播时间和地点，选择课余时间在学校的创业工作室直播。

了解到该同学未来想长期从事直播，孙增娟向她推荐了学校电商专业的相关课程。孙增娟认为，相比于独自直播，参与校企合作项目更能学到专业技能，遇到突发情况也有团队支持，能够规避许多安全风险。

她介绍，学校从2003年开设电商专业，在“618”和“双11”大促期间都会与企业合作，开展为期一个月的电商综合项目实训，实训岗位主要以客服、场控、直播为主。在参与过一次实训后，上述在宿舍进行娱乐直播的同学转向了带货主播方向，毕业后的暑假，她开启了直播间里的实习。

（文中王梦丽、张欣然、李静、张亮、吴娜为化名）

请马云、段永平等企业家参加。退休后，他将加快捐赠节奏，最终计划捐出99.5%的个人财富。这位富可敌国的老人如今依然生活在1958年买下的、没有围墙的老房子里。

他从挚友芒格说起。他们同样出生在奥马哈、都具有绝佳的幽默感，两人一同出席了45次股东大会，芒格改变了巴菲特“捡烟蒂股”的投资逻辑，推动他“以合理价格买入伟大企业”。

去年股东大会上，提到查理·芒格，巴菲特抬手擦拭眼珠，他数次转头对身旁的接班人阿贝尔喊出“查理你怎么看”。

儿子彼得明显感觉到了父亲巴菲特的衰老。他发现像所有年迈的人那样，父亲