

被“异化”的直播间正悄悄吞噬体面和底线

□ 杨鑫宇

从2018年起,香港大学博士生王怡霖开始研究秀场直播,2019年,为了加深研究,她与成都一家公会签下3年合约,亲自当上了一名网络主播。起初,她还会观察每个进直播间的观众,用笔记下他们喜欢什么。但是,为了在秀场直播中存活下去,她发现自己渐渐接受了系统的“规训”,滑入一种积极开播、接受PK惩罚、讨好观众、渴望打赏的状态。(澎湃新闻11月13日)

这位社会工作与社会行政学博士的研究,只是直播行业生态的一个缩影。不过,

对经常刷抖音、快手等短视频App的用户而言,即便不是秀场直播的忠实观众,也不会对这类场景感到陌生。面对记者,王怡霖讲到自己与其他主播PK,把跟做性暗示动作、往衣服里倒水等极端行为作为“赌注”的经历。而制定“赌注”的,往往是那些更有影响力、粉丝基础更深厚的大主播。这些带着羞辱性质的做法,显然已经踩在公序良俗的边缘。但在直播间里,她所描述的这些,却是司空见惯的常态,远远算不上是最离谱的。

网络空间的虚拟感,冲淡了人的道德感知。与此同时,平台与MCN(多渠道网络)公司对流量的追求,也加剧了主播之间

的恶性竞争。这些因素的影响,使观众越来越越暴露心中最直接的欲望,对主播提出在旁人看来相当过分的要求。主播身在局中,往往也会迎合这种需求以换取业绩,即便心有不甘也身不由己,否则说了粉丝的青睐,只能卷铺盖走人。在这一过程中,环境对个体的“异化”暴露无遗。

这也提醒着人们:互联网有着极其复杂的一面,唯有在充分理解其人性根源的基础上加以合理引导,才能让网络环境更加理想。

不同于王怡霖为了学术研究而体验直播业,对更多网络主播而言,直播间是他们生计的地方。许多调查研究与新闻报道

也都指出,除了“金字塔尖”的极少数头部主播,大多数秀场主播的收入并不算高,其得到的打赏一大半都要交给公司与平台。因此,从任何角度看,平台都应以更大力度履行其社会责任,让主播与观众以更健康的方式互动,防止“劣币驱逐良币”。

要将直播生态引向更加健康的方向,不是批判两句或是“一禁了之”就能做到的。在王怡霖的研究中,除去当红主播,能持久留在秀场直播行业里的主播多为社会资源较弱势的女性。而打赏多的“大哥”们则试图在线上填补一些线下生活的空白,或为孤独感、或为释放工作压力、或渴望亲密关系。主播想要更高的收入,观众有自己

的情感诉求,这些需求本身都是正当的。但是,如何为他们实现这些需求铺就一条“正路”,既考验着制定规则的平台,也考验着每一个互联网用户。

在内容生产者一端,平台与社会应该努力让主播能够通过呈现自己的个性收获流量,而不是把算法算出来的“流量配方”套用到所有人身上,迫使主播失去自我,变得“千人一面”,甚至不惜自我侮辱。而在内容消费者一端,合理的情感需求值得被正视,但其表现形式不能突破必要的伦理底线。不论是广义的表演行业,还是任何其他行业,生产者和消费者都应该有平等的关系,保有尊重和体面。

追求“斜杠”的年轻人如何平衡主业和副业

□ 马青

前两天邂逅了一位90后男生,他和我一样是主持人,但他的副业可厉害了,是非物质文化遗产“南京白局”的代表性传承人。看似迥异的领域,在他身上获得了一种奇妙的和谐。他告诉我,纯粹是因为热爱,就在业余时间拜师学艺,学着学着,就学有所成了。而这个副业没有影响本职工作,相反,副业的“会唱”,配上主业的“能说”,正好锦上添花。

也许是因为我的工作相对来说包容度高,只要不违反管理规定,副业有时候能与主业和谐共生。然而,对大多数人来说,主业与副业的关系总是比较微妙的。哪怕是当初被格力家人董明珠视为重点培养人才的孟羽童,从人人称羨的董事长秘书到默默离职,也就只隔了一句简单评语:“人在格力去外面做广告是不合规的”。

副业理论上是人们利用业余时间从事的兼职,比如,写《明朝那些事儿》的作家当年明月,主业就是公务员。主业是会计,副业是网约车司机;主业是办公室文员,副业是网络主播;主业是销售,副业是公号写作者……这些主业与副业之间,似乎没有什么冲突。

然而,这道边界不总是清晰明确的。用人单位不能保证8小时之外不加班,员工自然也不能保证8小时之内不摸鱼。比如,午休时间是自己的,可是,如果午休时间用工作电脑为副业忙碌,算不算占了单位的便宜?再比如,休息时间拿来干活儿,会不会影响上班时的状态?人不是机器,既做不到不关机,也做不到程序之间自由切换。从这个角度看,单位一旦发现员工有副业,多半会不大高兴。

这就好比发现男朋友居然在说了晚安之后又陪别人聊天一样,哪怕他们之间并无暧昧,也让人感觉不爽。有一些

员工眼里,雇佣关系是一种交易,你给我干活儿,你给我多少钱,我干多少活儿。可公司时常会把雇佣关系上升到情感甚至情怀,看重的不是副业对主业的影响,而是忠诚。一旦产生不信任,那就看什么都不顺眼。实际上,若员工对本本职工作的完成度是合格的,大可不用太较真。过于计较,换来效率,更换不来忠诚,考核员工的关键,是主业有没有完成好,而非非主业之外有没有干副业。

当然,对员工来说,做好主业是本职。毕竟,公司不是让你来“兼职”干副业的。有时间、有精力、有能力,主业之外干点副业未尝不可。不过,说句扎心的话,副业带来的烦恼不是谁都能承受的,首先你得有一个副业。想干,不代表能干,干了,不代表能干好。最怕的就是,副业没干好,主业干没了。

有调查显示,拥有副业的被调查者中,一半人副业收入不到主业的三成,只有6%的受访者表示,副业收入高于主业的。社交媒体上那些宣称“兼职播音”“兼职收纳师”月赚过万元的广告,听听就好。每次有人问我,播有声书真的很赚钱吗?我的回答都是:电商赚钱,主播赚钱,可惜咱做不成“顶流”。

什么样的副业才是好副业?首先看动机。想赚钱的人,能赚到钱的就是好副业。想换赛道的,能学到东西就是好副业。满足爱好的人,能保持激情就是好副业。可惜,当我们“既要又要还要”,就一定会生出不足之心。其次看匹配度。见人挑担不吃力是人性,网络作家中既有“大神”般的存在,版税百万万元令人咋舌,但更多的是金字塔基的那些普普通通的“石头”,并没有那份才华可以支撑。第三看长远。干好主业的前提下,选择一个长期可持续的副业,而不是一时冲动的决定,将成为一个对自己最值得的投资。未来很多行业需要的都是跨界人才,一个人身上的斜杠,往往是具竞争力的财富。

城市就该有“一千零一种”打开方式

□ 任冠青

继城市漫步、菜市场漫游等风潮之后,集章式旅行又成为不少年轻人的“心动选择”。据《光明日报》报道,在短视频平台,热门旅游景点和城市有无数条集章攻略,“故宫博物院集章”的短视频播放量高达488万余次,弹幕多达5000多条;在网上搜索“旅游集章册”,多家店铺集章册销量过万。充满仪式感的集章,让很多古老的城市有了全新的打开方式。

前不久,笔者一位朋友来北京,就自带精致笔记本,点名要去中国工艺美术馆集章。说实话,我起初的心态是兴致索然不解讶异,当时,我印象中的盖章还停留在传统模式——要么是大大的博物馆名称,要么是简单直接的建筑外观。谁知一到现场,就瞬间感觉“真香”了:十几枚印章各有不同主题,名称、色彩和纹理都充满美感、相得益彰。

比如,名为“旷古遗音”的印章,展示的是一把古朴典雅的馆藏七弦古琴,颜色是清幽的淡紫色;“含香聚瑞”的主角是一鼎玉雕花薰,章色是中国传统色中的翡翠色,与其原本的翡翠质地形成巧妙呼应。朋友看后感慨:这就像是在用中国美学“洗眼睛”。

过去,由于时间、交通等条件的局限,人们的旅行模式比较相似,大多是一路急匆匆,迅速完成必去景点“几件套”的打卡。如今,很多人的旅行节奏慢了下来,对城市的“打开方式”也逐渐丰富多样:喜欢户外骑行的人,可以自定义一条老建筑观赏路线,一路走走停停,感受城市的独特文脉;对“盘串”感兴趣的年轻人,可以与店主交流风味、老山檀、金丝楠木等各类木种的质地和香气,了解传统的大漆制作工艺,在不知不觉中度过一个充实的下午……

其实,这种人与城市的相遇模式才是更美好自然的。毕竟,每个人的兴趣点各不相同,城市也自有其多元的面向,旅行就该有“一千零一种”打开方式,而不是被固有的范式所框定。松弛下来,静待二者“化学反应”的过程,反而能让人发现更多城市文化宝藏,带来更多不期而遇的惊喜。

可以看出,不管是博物馆集章,在菜市场的吆喝声中感受人间烟火气,还是城市漫步、“盘串”心得分享,人们的旅行诉求不再只是“完成”那么简单,而更多在意的停留和体验。这个过程中,人与人的连接是至关重要的。

前不久,笔者去福建,偶然遇到了一家设计别致的冷泡茶店。老板十分热情,问我们从哪里来,有什么茶饮偏好。点过单后,我们聊起老白茶冲泡和热泡的风味差别,于是她索性泡上了热茶,请我们自己对比。随后,她还为我们科普了茉莉花茶的制作过程,生普和熟普的区别,以及正山小种的命名缘故,言谈中充满对茶文化的热爱。就这样,一次原本普通的消费变为一场“品茶交流小会”。那一刻,福建的饮茶文化不再只是宣传册上的文字,而是真正“活”起来,散发出它的独特魅力。

街巷的另一头,一位年轻店主则致力于“烟火书写”,希望通过在不同场地、不同生活原料上的书写,“复原”毛笔字本身“叙事达意,书写烟火”的力量。于是,在店里的书笺上,在街道一旁的芭蕉叶上,都能看到那些充满意蕴的毛笔字。某种程度上,正是这些店主的热爱和表达,为游客创造出独特的消费体验,也赋予这条商业街区不落窠臼的文化气质。

一座城市的文化宝藏,需要这样用心的挖掘和传递,通过各种鼓励性政策,为文创者们营造更加开放、包容的环境,才能为城市的打开方式创造更多可能,实现人与城的“双向奔赴”。



字小如蚁

部分药企的药品包装和使用说明书字号普遍过小,给老年人等特定群体造成阅读障碍,存在一定的用药安全隐患。检察机关探索通过行政公益诉讼监督方式,督促相关部门履职,推进药品说明书适老化改造。(澎湃新闻11月13日)

漫画:徐简

老旧小区加装电梯 不只是一道“站队题”

□ 龙之朱

最近几天,一则“老人反对装电梯,建好又想用被全楼拒绝”的消息引发热议,事件来自最高法院和住建部联合发布的老旧小区加装电梯典型案例。广州八旬老人郭某当初坚决反对加装电梯,导致原本承诺一年多。然而,当电梯装好后,郭某又提出希望在补缴集资款后使用电梯,此举遭到其他32户业主反对,后郭某诉诸法院,法院判决让他支付增设电梯集资款后,由该住宅业代表向其提供电梯卡,供其搭乘电梯使用。

从一开始反对装梯,到后来主动要求用梯,甚至不惜到簿公堂寻求支持,这位老者的“变脸”颇有戏剧性。这一事件在舆论场上形成了某种撕扯。那些原本就支持加装电梯的人更加有底气了:你看,当初这么“顽固”的老人都有底气了,早知现在,何必当初?但也有人认为:老人抵抗装电梯无效之后,还要被这样“欺负”,着实令人感慨。

遗憾的是,如果仅靠“选边站”就能解决难题的话,事情反倒简单了。老旧小区加装电梯问题牵扯了太多利益,夹杂了太多冲突,郁积了太多情绪,盘根错节,而吵来吵去不是办法。一部将要装人老旧楼栋的崭新电梯,就像一个陌生来客,测试出不同人的反应。若是从每一个个体的角度考量,各种不同的反应其实都可以理解。

在广州这起案例中,郭某住在3楼,属于低楼层,正常情况下,加装电梯的愿望不是特别强烈,其当初选择反对,可能是觉得不需要,可能是怕花钱,也可能与对房价的考虑有关。而当电梯真正装好了,当初反对的理由,比如“3楼走楼梯也很方便”等等,就不再成立。其转而寻求使用电梯,完全属于正常反应。32户邻居的拒绝态度同样真实:为了这部电梯,历经各种折腾,如今好不容易弄成了,当初的反对者却想“坐享其成”,他们自然不会情愿。

双方对峙如此激烈,难以常态化破解,以至于闹上法庭,这让人意识到加装电梯问题

相当复杂,很难轻松处理。积久而成的坚冰,也很难随着一纸判决消融。从这个意义上讲,法院的判决固然了结了一段争端,但如何才能抚平个中龃龉,仍需多方发力、持久努力。

在处置类似问题时,各方一方面要明确利益关系,协调好一二层住户与高层住户的利益,最大限度减少住户的现实损失和预期损失,让各方都平心静气;另一方面,也应注意到这中间的情绪化因素。一般的老旧小区,多是老街坊比邻而居,不少人之间原本就存在着这样那样的矛盾,这些矛盾可能很细小,可一旦遇上事情,就会发酵成为大麻烦。尽管诉讼可以暂时做到息事宁人,但彼此的隔阂很难骤然去掉。

一个和谐的生活环境,有赖于全体居民各自的分寸感,也取决于天长日久的互动交流。唯有各方都能多一些包容,多一些同情同理心,多从对方角度观察问题,这样才有可能最大程度消弭争端,把该装的电梯装起来,用舒坦。

悬赏通缉缅北电诈头目 以司法介入释放震慑信号

□ 欧阳晨雨

近日,为打击缅北涉我电诈犯罪活动,公安机关再出重拳。据报道,11月12日,温州市公安局发布通告,对缅北果敢自治区涉我电信网络诈骗犯罪集团重要头目明学昌、明国平、明菊兰、明珍珍4人进行公开悬赏通缉,该通报被公安部刑侦局转发。

这是一次“加强版”的定向悬赏通缉。让公众记忆犹新的是,今年10月12日,中国浙江杭州、云南昆明警方就曾联合发布悬赏通告,公开通缉两名涉及电信网络诈骗集团重要头目陈岩板(鲍岩板)、肖岩块(何春田),两人都涉嫌开设诈骗园区,对中国人实施诈骗活动。时隔1个月,中国警方再度发出悬赏通缉,对象人数从两名增加

至4名,并对准了缅甸果敢地区家族势力庞大的明家成员,通告措辞更是相当严厉,直指“情节极其恶劣”“后果极其严重”,释放了高压严惩的震慑信号。

今年上映的热门影片《孤注一掷》,让很多人了解到缅甸诈骗园区的犯罪现象之严重,与此同时,在现实中也已经有不少人深受其害。据报道,仅仅在缅甸边境的妙瓦底,就有上百个诈骗园区,加上盘踞在缅北部分地区的诈骗集团,总计至少有1000个园区,每天有超过10万人在实施电信诈骗,但要打击这类犯罪活动却非易事。一个很重要的原因,便是很多犯罪窝点安放在社会地理情况极为复杂的边界地区,不法分子借助这一“天然沟壑”,逃避各国警方的打击行动。

然而,打得一手好算盘的他们,注定不

能一直猖狂下去。2022年12月1日起施行的反电信网络诈骗法,是我国拥有的第一部专门规制此类违法犯罪活动的法律,实现了各环节全链条防范治理,刑法修正案(九)加大了对涉电信诈骗犯罪的打击力度,同时出台多部司法解释和指导案例,为执法机关提供了更精确的指导。面对越织越密的法律之网,没有什么从事电信网络诈骗犯罪的不法分子还能侥幸逃脱,成为“漏网之鱼”。

诚然,一些诈骗团伙要犯拥有外国人身份,但这并不意味着他们就能拿到逃避法律制裁的“护身符”。我国法律明确规定,外国人在中华人民共和国领域外对中华人民共和国或者公民犯罪,而按本法规定的最低刑为三年以上有期徒刑的,适用我国刑法。对于任何一个国家,电信网络诈骗都是刑事犯罪。缅北涉我电信诈骗活动,

□ 夏能飞

的数字能力。采取预售模式,等消费者付完尾款后再降价等“背刺”行为,更是让消费者感到缺乏透明和公平。

商家推出优惠措施,的确是在让利予消费者,可同样也是扩大销量,商家与消费者之间应当是一种互惠互利的关系。商家理应以真诚对待广大消费者,而不能一边用所谓“低价”引得消费者频频掏腰包,一边又在他们付款后推出“更低价”,这对消费者显然构成了感情与经济上的双重伤害。还有商家先提价后打折,实际价格可能比促销前的原价还贵,这就更是对消费者赤裸裸的欺骗了。

遭遇商家“背刺”,大量消费者选择忍气吞声,部分选择退货处理,还有不少较真的通过各种方式维权,但最后能成功补回差价或获得赔偿的往往不多。这助长了一

些商家的无良行为,也让更多消费者在遭遇价格“背刺”时选择认栽,毕竟维权不易,并非每个人都耗得起。

抵制或纠治电商领域的价格“背刺”乱象,除了消费者要练就一双火眼金睛,做到理性消费、勇敢维权外,更需要的是来一次系统治理,只有彻底铲除乱象滋生的土壤,价格“背刺”才不至于年年换着新花样来“套路”消费者。

价格“背刺”乱象之所以频发,一个原因是电商平台上的价格上下浮动太快,消费者很难掌握全部信息,这就给一些商家的明降暗涨等行为提供了操作空间。另一个原因是有电商平台为吸引商家入驻、吸引消费者下单,对商家在价格问题上“糊弄”消费者的行为睁一只眼闭一只眼。

有鉴于此,一方面要消除商家与消费

者以严重的社会危害性,也处在我国法律的“射程”之内。正如这次通缉通告所述,以明学昌为首的犯罪集团不仅涉嫌诈骗犯罪,而且涉嫌故意杀人、故意伤害、非法拘禁等多种严重暴力犯罪,起刑点显然在三年以上,应当被我国法律绳之以法。

打击境外电信网络诈骗,是一项复杂的系统工程。近年来,从劝返滞留缅北的非法出境人员和从事电信网络诈骗人员,到开展“断流”“断卡”“长城”等专项行动,从加强国际执法司法合作,到进行外交磋商协调,从移交数千名缅北电诈犯罪嫌疑人,再到直接通缉缅北电诈集团重要头目,再到不法分子打击力度不断加大、精度不断提升,呈现出一条由内至外、由表及里、由浅到深的立体治理路径。如此加压加力、久久为功,“天下无诈”的彼岸终会抵达。

在价格问题上的信息差,不妨推出商品历史价格一览表,将每一次的实际价格变动都固定保存下来,这样消费者一眼就能识别是真优惠还是假打折,商家也就不敢明目张胆在促销价格上玩文字及数字游戏。另一方面,职能部门要督促电商平台对商家的不合理价格浮动行为要加强监测与管理,进一步完善保价机制,让商家老老实实促销,用户明明白白消费。

一个好的购物节,却让消费者产生了步步惊心之感,不仅购物体验大打折扣,损害的还是消费者长时间养成的群体消费习惯。“背刺”消费者其实就是在“背刺”自己,商家的一次次算计、平台的一次次放纵,看似自己一时得利,却何尝不是在搬起石头砸自己的脚?当信任被消耗殆尽,消费者就会选择用脚投票。

解决老人打车难 呼唤更周到的适老化服务

□ 臧博

“现场招手打车太难了,我不会用网约车软件”“太怀念出租车招手就停的时代”……这是几位老人在北京的街头对记者说的话,让人听后心里很不是滋味。

最近,几家媒体对老年人打车难现象进行了报道。将心比心,如果路边招手却等不到车的老人是我们的亲人长辈,我们会感到愤怒。再换位思考一下,如果我们自己是出租车司机,在网络订单与路边招手的老人之间,我们会如何取舍?站在道德的制高点上批评很容易,而切实解决问题很难。

一些司机多通过打车软件接单,嫌老人上下车慢、有人身安全纠纷隐患,耽误自己多拉人、接大单,这是事实。从老年乘客来讲,过去打车方式主要是路边招手,多年的约定俗成几年间发生了改变,确实不适应,这也确是现状。从政府服务部门角度看,在城市各处设置了不少扬招站牌、“暖心车站”,助老惠老政策制定了不少,似乎也尽职尽责。从网约车平台视角看,相关适老化改造都做了,老人们自己不用,怪不得自己。

各方都有理由,各方都感到委屈,老年人打车难的问题就成了各方都关注、各方都重视后,被“架”起来的现实问题。属于技术的问题,还是要用技术手段来解决,包括但不限于打车难。在这方面,单打独斗势必事倍功半,需要政府、社会与企业联动起来、相向发力。帮助老年人跨越数字鸿沟,尤其是将基础的工作做到前面。

例如,路边设立的扬招站牌、“暖心车站”等敬老服务设施,要向老人做好推广普及,让老人们知道它们的位置在哪里,哪些在自己日常活动区域附近。又如,打车软件的适老化服务,可以简化注册、登录流程,方便老年人以最少次数的点击操作来达到打车目的,同时,加快推进应用95128出租汽车约车服务电话号码,鼓励网约车平台公司参与。对服务老人较多较好的司机,可以给予合理的精神与物质奖励,强化激励作用。

除去技术,以老年人打车难为代表的系列“老人问题”,最难也是见效最慢的,其实是情感上的联结。这需要全社会达成共识、一同努力。

尊老敬老的传统美德,需要与爱老助老一道,成为我们共同的价值遵循。社会改革发展带来的红利,要体现在更加细致、更加周到的适老化服务中,并且让老人们切身感受到。

如今,我国已经步入老龄化社会,老年人越来越多。老年人打车难并非孤例,也不是一城一地的独有问题,而是与诸多问题一样,是老龄化社会症结的一环。当下更重要的,还是各方联手,用更多情感上的共识,将爱老助老的一项项服务做扎实,让老人生活得更轻松、更舒适。

付款以后又现“更低价” 消费者只能认栽?

的商家推出优惠措施,的确是在让利予消费者,可同样也是扩大销量,商家与消费者之间应当是一种互惠互利的关系。商家理应以真诚对待广大消费者,而不能一边用所谓“低价”引得消费者频频掏腰包,一边又在他们付款后推出“更低价”,这对消费者显然构成了感情与经济上的双重伤害。还有商家先提价后打折,实际价格可能比促销前的原价还贵,这就更是对消费者赤裸裸的欺骗了。

遭遇商家“背刺”,大量消费者选择忍气吞声,部分选择退货处理,还有不少较真的通过各种方式维权,但最后能成功补回差价或获得赔偿的往往不多。这助长了一