



近期,北京市大兴区人民法院受理16起涉及演出经纪纠纷案件,被告均为年轻女性,其中15人为在校大学生,原告则是同一家传媒公司。

签约全球范围内演艺事务合约、不收取任何培训费用、专业团队量身打造素人“网红”……记者调查发现,看似光鲜亮丽的“造梦”计划,带来的却是“违约”被起诉、被要求赔偿数十万元的“噩梦”。

十余名在校大学生遭遇违约官司

2023年10月,大学生小关(化名)在某社交平台上收到一条私信。对方自称北京某传媒公司,表示小关形象气质好,符合公司培养条件,可以免费提供“素人精品IP孵化”服务,并希望与其签约。

抱着获得一份兼职的想法,小关同意了对方的邀约。次日,该公司一名员工添加小关的微信,进一步介绍业务:“主要做穿搭和美妆,不需要交钱,无直播要求,公司仅剩最后一个名额,正规业务,无任何风险。”

在对方发来的正式合同中,小关看到明确提及直播等拍摄内容,要求较为严苛,违反需要支付高额违约金。对此,该工作人员表示:“合同仅为模板,不会索要违约金,也无需按照合同履行拍摄义务。”

确认完拍摄方式和时间等具体问题,小关与该公司线上签约。然而,一个多月后,该公司“专属运营人员”却要求其进行直播。小关表示“之前沟通没有直播”,但对方态度强硬,称合同上明确列出需要直播,口头承诺不算数,并在此后一直催促小关直播。

小关参加过几次简单的拍摄,自行垫付了部分费用,但报销申请却被公司以拍摄质量达不到要求等为由拒绝。双方就直播、报销等问题多次沟通未果,该公司称小关“不履行合约”,将其告上法庭,要求赔偿经济损失近30万元。

北京市大兴区人民法院法官魏若男说,

这家公司同样案由的诉讼共16件,被告主要是在校大学生,要求赔偿金额都在30万元上下,目前都以撤诉结案。

“广撒网”签约、承诺不兑现

记者调查发现,这家传媒公司先是在网络平台有针对性地“广撒网”,再利用在校大学生不熟悉“网红”行业规则和相关法律条款,诱惑其签约,通过设计不公平的合同内容或进行虚假承诺,导致其陷入法律纠纷。

多名学生表示,“噩梦”的开始都源于—

条免费打造素人“网红”的私信。据了解,该公司会通过关键词搜索等筛选出有自我展示需求的大学生用户,一一发私信联系,并反复强调免费、多个成功案例、正规企业等来打消对方的疑虑。

“前期沟通时基本达成一致,对方还给了一些承诺,不知不觉就放松警惕相信了。”大学生小林(化名)说。而一旦签约,之前谈好的条件则成了“空头支票”,“明明说好不直播,不用按合同走,现在却拿直播卡我们违约。”

小林等人向记者展示了与该公司签订合同前的聊天记录,对方工作人员明确承诺没有直播要求、合同仅是模板、里面的条款不作数等。

记者注意到,该公司提供的《平台合作协议》,工作时长、工作强度等条款明显不适用兼职在校大学生。例如,合同规定“每月直播不少于24日,每日直播时长不少于3小时”,并要求除直播外,按时、保质完成安排的其他工作。“大学生要正常上课,这样的工作量怎么可能完成?”一位受访业内人士质疑道。

“公司明知第二天在异地拍摄,却多次故意在前一天傍晚才通知我,需要提前和学校请假、买票,时间根本来不及,只能被迫‘违约’。”小关说。

据了解,该公司曾承诺会安排专业运营人员对接,提供相关拍摄设备及拍摄技巧、账号运营、视频剪辑等各类培训。但实际上,培训仅为几个电子文档供线上自学。

此外,该公司在提交的民事起诉状上,列举了作品创作及制作、运营、艺人生活管理、推广宣传包装等费用近9万元,均无法有效证实。

比如共计3小时的拍摄费用,涉及摄影师人工费、交通费等4万余元,而相关摄影师提供的手写证据材料显示,其为该公司在社交平台上找的临时工,并非所谓的“大牌摄影师”,每小时收费仅为几十元,也并未产生交通费、差旅费等。

记者联系上原告的出庭律师杨律师,追问原告公司是否涉及存在骗局,杨律师表示案件由同事代理,自己只是临时应急出庭,且代理案件的同事也不方便接受采访。

记者在企查查上发现,该传媒公司成立于2023年8月11日,注册资本100万元;2024年1月,因为登记住所无法联系,被北京市大兴区市场监管部门列入经营异常名录。

加强行业规范 提高防范意识

《中国网络视听发展研究报告(2024)》显示,截至2023年12月,职业主播数量已达

1508万人,主要短视频平台日均短视频更新量近8000万,日直播场次超350万场。

受访业内人士和法律界人士表示,网红经济作为新兴业态,为许多年轻人提供了展现自我、实现梦想的机会。但当前行业内公司良莠不齐,尤其是网红培训行业,套路深,甚至暗藏骗局,相关部门应加强监管力度,制定更加严格的法规和行业规范。

法院审理时认为,从双方提供的证据来看,传媒公司存在诱导签订霸王合同、故意设置违约“陷阱”的可能。为了有效维护在校学生的合法权益,法官与原告律师阐明相关事宜,最终该公司选择撤诉。

有律师认为,个别不法公司通过“广撒网”定位相关群体,用诱导、哄骗等手段促使对方签下霸王条款,再以支付签约费、虚增收入等方式作为违约成本获取不当利益,应坚决予以打击。

魏若男说,年轻群体要提高防范意识和法律意识,签署协议时应仔细查看协议条款,特别注意赏罚、违约条款,切勿轻信口头承诺。

当收到“橄榄枝”时,如果确有需求,应选择业内知名度和专业度高的公司,尽量线下了解公司内部当前运营和主播培训情况,公司体量、个性化包装方案等,并留存完整的聊天记录等。

据新华社

为什么越来越多的年轻人想成为“网红”?

在新一代人的眼里,“网红”或许已经成为最受欢迎职业之一。

不论是做全职博主,不用打卡坐班;还是作为兼职工作,增加一份收入,有一种随时走人的可能……

当传统的大企业不再可靠,大规模裁员成为寻常,年轻人们正在努力靠自己开天辟地。人气、名气和影响力的上升,如何让“社交媒体网红”成为一种可行的职业?

网红行业的起源

艾米丽·亨德大学毕业时,就业市场十分糟糕。这一年是2009年,大衰退的尾声。当亨德试图通过不同的媒体工作来谋生时,她不断听到同样的建议。

“我的老板常常对我说,艾米丽,你有没有想过开一个博客?”亨德回忆道。

不过,亨德对写博客不太感兴趣。最终,她选择去研究生院学习传播学。但她从这么多人那里得到的建议——只是开一个博客——为她在社交媒体上的学术研究埋下了种子。

“这象征着我们更广泛的经济走向何方,我们告诉所有这些没有储蓄、没有经济保障的年轻人在他们拥有的任何空闲时间免费工作?这挺不可思议的。因此,我对推动这种广泛建议的原因更感兴趣了。”亨德解释说。

今年,亨德的研究生论文变成了一本新出版的书,名为《网红行业:社交媒体上对真实性的追求》。在她的书中,亨德说,在网红出现之前,就已经存在博客作者了,他们中的许多人都是在大萧条时期开始的。

根据亨德的说法,这群博主催生了“网红”现代行业。这是一个完整的系统,人们赚钱或可能渴望从他们放到网上的内容中赚钱。如果你看过一个社交媒体帖子,有人在代言一个品牌或产品,那么这个人可能就是一个网红。

这个行业还包括广告公司、人才中介和科技公司。他们围绕这个核心信念组织起来,即影响力是可以量化的,无论是通过点击次数、评论、点赞、关注者还是其他一些衡量标准。

亨德表示,在过去十年左右的时间里,“网红”一词逐渐取代了博主,成为从事此类工作的人的主要术语。

网红成了受人追捧的职业

直到2019年,“网红”这个词才被添加到一些词典中,然而今天,四分之一的Z世代表示他们计划成为社交媒体上的“网红”。它可能昙花一现,就像每一代人都有自己的梦想工作,不过这看起来确实令人难以置信。

但不可否认的是,围绕社交媒体的影响已经出现了一个完整的行业。有网红代理、培训课程、会议和社交活动。

“坦率地说,直到我走到布鲁克林当地的高中门前,随机拦住了一群四名青少年,我才相信。其中两个人,拜伦·贝拉斯克斯和凯莉·圣地亚哥正在认真考虑是否会当网红这个问题。”主持人罗伯特·史密斯说道。

“我也许更倾向把网红作为一份副业——因为当我年轻的时候,我想成为一名YouTuber,因为我看到,比如,他们会得到多少赞,会得到多少钱,他们有多受欢迎。”

圣地亚哥说道。

“我是一个YouTuber的小主播,我想把它变成一份全职工作,这样我不仅能赚钱,还能在家玩游戏。”贝拉斯克斯说道。加州大学洛杉矶分校传播学教授利亚·哈伯曼表示,如今Z世代感觉传统的企业文化不再可靠,比如父母希望你从事的工作正在面临大批的裁员。所以,有一个后备计划并不是坏事,就像你想做的任何事情一样,就算不成功也不会影响你。

但其实如果真的将这个作为全职工作,那就不得不考虑受众群体,商业计划和自身独特的价值主张,这可能是Z世代并没有仔细考虑的问题。

网红行业是如此之新,以至于各国劳工统计局没有很多关于它的成熟数据。

由于大多数的网红是独立运营,因此很难达到成熟行业中所期望的那种标准。哈伯曼教授警告新一代的网红,虽然他们正在制作网络上这些视频,但他们还有很多工作要做,以改善整个行业。

如今的全民网红时代,仿佛是一群20多岁的理想主义者才可能做的事情。它可能会给你的生活注入新的色彩,给你带来新的契机,甚至改变你的人生。

澎湃

