行业走向规范 透视秀场主播的机遇与风险

近年来，“清朗”专项行动持续整治网络直播乱象，娱乐主播这一群体也随之走入大众视野。

长久以来，公众对秀场直播的印象，常常和PK、打赏绑定。这条门槛不高的赛道，曾经野蛮生长，可对很多普通人而言，直播间是谋生的通道。他们在这里寻找灵活就业的机会，却也深陷行业复杂的规则。

在持续规范的行业里，主播真实的生存状态是什么？流量、商业交织之下，他们要面对哪些风险？



（图片来源于网络）

不靠“打赏”靠“打劫”

李海燕是00后女生，2024年与成都一家直播公司签约，成为一名网络秀场主播——主打才艺展示、情感陪伴。按照合同约定，试播期三个月，每天播不低于六个小时、每月不低于22.5天，就能领到一万元保底扶持金。李海燕原本以为，这是给自己兜底的保障，却没想到一年后，她不但没领到钱，还被直播公司起诉十万元违约金。

“聊聊天就能赚钱”，这是秀场主播在外人看来的样子。但入行后的李海燕才发现，她每天都需要不停找话题、热场子，并承受直播间没人气、公司任务难以达标等压力。“每天下播后我要伤心两小时，很多主播都是这样。”身心俱疲的李海燕只好请假去医院输液，她本以为有病假申请，事后也补足了直播时长，却不想这次“停播”成为违约的证据。

“公司起诉主播索赔的时候，大部分主播都是失败的，有律师也没用。”李海燕后来才知道事情的严重性。幸运的是，法院后来在审理中发现直播公司由于内斗等原因导致李海燕先后签了阴阳合同，因此原告起诉她违约的合同不具备法律效力，李海燕逃过一劫。

倒逼直播行业进步 法官判直播纠纷，跳出合同看穿套路

律师刘思言从2018年开始处理直播行业的各类纠纷，他坦言，直播经济合同纠纷中，主播胜诉并不常见，因为他们所面对的合同往往看似正常，却处处苛刻。

他向记者展示了一份行业合同模板，其中除了两条权利外，全是义务：主播因身体疾病不能参加活动，需要在当天内告知，并出具诊断证明；主播生育需要提书面申请……义务越多，触发违约金的条件自然更多。其根本原因在于，这个行业用工是灵活的，管理却是强控制的，传统的二元框架要么是劳动关系，要么是民事合作，怎么套都不合身。

直播行业跑得太快，与劳动者权益相关的制度建设却没能同步跟上。朱舸是李海燕一案的承办法官，她认为从合同表面上看李海燕确实违约，但法官要做的就是通过证据还原生活事实，这样的裁判才公正。“一个案子不可能改变行业，但可以在每个个案中倒逼网络直播行业，规范合同文本，提升服务质量。让这个行业最终回归到靠内容、靠运营、靠服务而获利，而不是靠批量签约主播，通过收割高额违约金来获利。”

女博士卧底当主播 称至今仍有心理阴影

王怡霖是人文社会科学的学者，七年前，她发现当下越来越多的年轻女孩，会选择网络主播作为自己的职业。为了了解网络直播的真实生态，她以研究者的身份“卧底”进入秀场直播行业，在一家MCN机构做了六个月全职主播。而这段经历至今仍让她心有余悸，其中最让她感到压力的是平台安排的“新手任务”。

直播公司给新人提供的机会，是每月一次登上直播首页的曝光机会。在这段“流量”时光里，运营会要求主播打PK。PK是指两个主播连线，在限定时间里，谁收的礼物多谁就能赢，输的必须接受惩罚。许多看热闹的人这时候便多了一个掏钱的理由：要么帮自己喜欢的主播赢，要么想看对面的主播出丑。而约定的惩罚可以一次比一次猎奇。

“他说你敢不敢玩一些比较刺激的，我们输了的，就拿一瓶水往身上浇。我会觉得为什么人会那么悲哀，为了挣一点线上的礼物，感觉把自己的自尊踩在脚底下一样。”

在研究中王怡霖发现，这样的屈辱并非少数人的遭遇，那么既然如此痛苦不堪，他们为什么不选择离开？“还是生计问题，对于他们现有的资源条件，他们拥有的技能，直播可能是他们在当下最好的选择。”

24小时查岗 榜一大哥的占有欲从屏幕爬进现实

脱口秀演员秋雨，2022年曾入行直播业，当时预想里快速来钱的门路，却带给她挥之不去的焦虑和耗竭。

对于能说会道的秋雨而言，直播间里不乏人气，也不乏欣赏她的“大哥”“大姐”。为了维护打赏关系，秋雨参照同行的做法，加上了几个人的微信。当直播间的互动延伸到私下，她的私人生活开始不断被闯入。一次，秋雨谎称已经入睡，被对方识破后，“大哥”骂了她一个通宵。“他们醒了就给我打电话，就给我发消息什么的，他会逼着你说，你到底喜不喜欢我？你到底爱不爱我？”

秋雨的经历听起来极端，但研究者研究发现：主播的劳动，早已不只是唱歌、聊天，而是投入真实情绪换取打赏。倾听、共情、撒娇、安抚，这些属于私人领域的情绪与陪伴，研究者将这类劳动称之为数字情感劳动。

而除此之外，作为一种新业态工作，直播间向年轻人抛出一份特殊的许诺：不设严苛的入行门槛，打开镜头，就有被看见的机会。这份可能性，在很多年轻人的现实处境里格外稀缺。在研究者的观察中，这是一种“希望劳动”：人们为一份未来的期许，承受当下的煎熬。

女主播化身直播导师 教新人靠内容和专业在行业站住脚

洺渝原本经营一家活动策划公司，在疫情暴发后打开了直播间。六年里，她不仅自己靠直播赚了钱，她还希望改写“女主播”的刻板印象。她把自己六年摸索出来的经验做成了课程，用来培训新人主播。拒绝擦边，不靠暧昧拉扯，依靠内容、服务和专业，也可以在这个行业站住脚。

王伟是直播间的一位打赏者，他还记得自己从百十来块刷到上万元的经历。他曾无意间刷到一名知识主播，就跟主播打赌，如果她能讲出高数中的拉格朗日中值定理，就给她刷礼物。主播做到了，王伟又让她讲物理中的麦克斯韦方程组，主播当时没做到，但是她说下次王伟再来直播间的时候她一定可以。一来二去，王伟也成了直播间里的“大哥”。

中国人民大学副教授董晨宇认为：“假如（主播）唱一首很好听的歌，我刷了1000块钱的礼物，请问为什么我不去听明星演唱？我可能500块钱就可以买一张票……他购买的并不仅仅是音乐、舞蹈，他购买的是一种陪伴感，他需要有人跟他说话，甚至他需要有人听他说话。我觉得这些情绪的价值，相比起那些艺术价值来讲，是这个行业存在的更为重要的原因。”

直播间托举新业态就业岗位

健康分机制整治直播乱象的重要一步和早年“开播就能赚钱”的粗放时代不同，如今的行业正在走向体系化、精细化。专业团队的全程支撑，让主播的成长路径越来越清晰。而比流量数据抓得更紧的，还有一套贯穿平台、机构到主播的合规约束机制。平台发给每家MCN机构“健康成绩单”，满分100分，主播每一次违规都会被记录、扣分、处罚，以机构为单位，也落到主播个人。弹窗实时弹出，运营逐条审核、逐人提醒。

据了解，2024年7月，人力资源社会保障部会同有关部门将网络主播列入国家新职业，截至2024年底，中国职业主播规模已经达到3880万人。

庞大的职业主播群体，大致可以分为四大方向：秀场主播、游戏电竞主播、电商带货主播，还有覆盖知识、房产、汽车、文旅等领域大量垂直专业主播。其中秀场直播作为以才艺展示、情感陪伴为主要形式，吸纳了大量灵活就业者，也潜藏着重重挑战。

董晨宇认为，“直播产业不会消失，它会成为非常稳定的职业范畴，我们希望它不但带动就业，还能够实现更多高质量的就业。”

（来源：央视新闻）

案例

当前，直播行业已迈入“内容为王”时代。各大平台纷纷发力，积极探索多元化、精品化内容创作之路。专业化转型不仅提升了直播内容质量，更催生了新的经济增长点。专业主播在激活消费潜力、助力乡村振兴、传承文化遗产等方面的作用更为凸显。

中国东方演艺集团《只此青绿》专场团播

核心内容亮点：针对竖屏观看习惯设计多机位镜头，兼顾群舞整体调度与舞者指尖、神态细节呈现，将经典舞剧片段重新编排适配直播节奏，主演孟庆旸还在互动环节拆解标志性的“青绿腰”动作，把专业剧场艺术转化为适配手机小屏的沉浸式内容。

最终成效：单场直播吸引189.4万网友观看，开播49场便成为专业院团团播的标杆，带动全国57家国有文艺院团入局精品直播赛道，累计覆盖观众3.2亿人次。

双鸭山“永乐农人”原产地助农直播

核心内容亮点：返乡创业大学生王帅把镜头对准饶河边境林区的真实乡村场景，全程展示本地绿色农林产品的种养、采摘、加工全过程，不搞虚假“滞销卖惨”剧本，坚持货真价实、严把产品质量关，用质朴的内容建立用户长期信任。

最终成效：全网粉丝超180万，2026年义务助农56次，带动农户350余户增收，帮助蜂农售出蜂蜜3.8万单，成功入选2026年第三批全国优质网络主播名单。

与辉同行新疆“阅山河”无强卖货直播

核心内容亮点：全程以博物馆探访、薰衣草庄园游览、民俗演出观赏、本地小吃街体验为核心内容，完全没有设置常规弹窗带货、反复喊麦推销的环节，靠沉浸式的地域文化体验自然唤起用户消费意愿，后续上架定制新疆棉产品时也仅简单介绍材质工艺，全程没有“最后三单”这类煽动性话术。

最终成效：首日无强卖货环节的自然下单GMV接近9500万，后续团队独立作战的场次连续五天GMV破亿，单日最高达1.12亿，打破了“户外直播必须靠强推销才能拉高业绩”的行业固有认知。

（本报综合整理）

声音



季为民（中国社会科学院大学新闻传播学院教授、博导）：

延长主播职业周期 推动直播创新与可持续发展

内容创新是网络主播得以生存和发展的关键。网络主播应积极探索新的直播主题与领域，紧密结合社会热点、文化潮流、科技发展等要素，匠心打造具有独特性、专业性与深度的直播内容。一方面，可以紧跟科技发展潮流，开展相关技术的科普直播、体验直播等。比如，随着人工智能、虚拟现实等前沿技术的蓬勃发展，网络主播可以尝试利用相关技术进行直播，让观众在直播中领略前沿科技的魅力与应用场景。这不仅有助于提升直播的吸引力和互动性，还能为观众带来全新的视听体验。另一方面，可以紧跟中华优秀传统文化复兴浪潮，开展传统手工艺制作直播、古籍文化解读直播等。这些直播内容不仅能够传承和弘扬中华优秀传统文化，还能增强观众的文化自信和民族自豪感。比如，央视制作的《“字”从遇见你》系列短片，单集4分钟至5分钟，从一个汉字的变化和发展，讲解《山海经》等古籍背后的历史故事，受到了广泛好评。

除了内容创新，主播和平台还可以探索新的直播模式和生态。B站和抖音等平台均允许主播进行联合创作，网络主播可以突破传统的单人直播模式，尝试开展多人合作直播，具有相似风格或创作主题的网络主播可以进行联动，共同开展主题直播，以丰富观看体验。利用跨平台直播技术，网络主播可以将直播内容同时推送在多个社交媒体平台，获取更多流量并提高直播效率。此外，线上主播可以联动线下资源，利用本土优质资源和云端消费需求实现多方共赢。比如，湖南娄底新化县的“湘妹心宝”不仅自己是网络名人，还依托直播基地开展了30期培训班，培训学员2800余人，在全国各地开展培训的受益人员达10000余人，累计推广粽子、田鱼等家乡农产品56款，带动就业创业人员5000余人。

（来源：人民论坛）

责编/杨雨青 版式/李昂 校对/吴玲

公益广告



关爱未成年人

用心呵护，用爱陪伴

贵州省妇联 贵州日报报刊社 贵州日报当代融媒体集团