

有人一掷千金 有人一晚送出12万元

直播间激情打赏能反悔吗



23岁大学生花近200万元打赏主播、“榜一大哥”带3500多页聊天记录报案、已婚男子每月给女主播买40克金条……最近，多个极端打赏案例引发公众热议。为何有人愿意在直播间一掷千金？直播间的激情打赏一旦完成，还有可能讨回吗？

C

■ 算账

礼物打赏背后全是利益盘算

主播为何不停让观众打赏？背后不外是为了钱。

“现在的主播已经职业化，大主播背后基本都有经纪公司。”有业内人士向记者透露，主播得到的打赏礼物，经纪公司和直播平台都会参与分成，“一般来说，直播平台会直接抽走打赏金额的50%，主播和经纪公司分另外的50%”。

“当前直播间流行的顶流直播女团，几乎都背靠经纪公司。”主播小悠是某直播女团的一员，今年刚签约杭州某经纪公司，公司有着成熟的线下场地，她每天都在其中一个直播孵化基地准时上班，吃住也在基地，“跟女工进厂上班没区别”。

小悠说，按照她跟经纪公司签订的合同，她能拿到手的分成，是平台抽成后剩余打赏金额的40%。“比如，我一个月收到10万元的礼物，

平台分走5万元，经纪公司分走3万元，剩下的2万元才是我的。”

此外，为了激励主播，平台还会有奖金分给经纪机构及主播，即俗称的返点。小悠说，经纪机构旗下的主播获得的月打赏流水越高，平台返点的比例就越高。比如主播月打赏流水超过20万元，经纪公司就能有1万元左右的奖金，后续分配由各经纪公司和主播自行约定。

“在基地里，主播的地位就是由打赏礼物多少决定的。”小悠说，收礼物多少是她每日工作的主要甚至唯一考核指标。“每天在直播间跳舞，打出10轮连胜可以提前下班，要是当晚收到‘嘉年华’（价值3000元）就能直接下班。”

马先生也对记者表示，他打赏的女主播每日给自己定了一个目标打赏额，“她至少得到手1000元，冲不到就不下播，私信要我帮她冲”。

A

■ 案例

大学生直播间打赏近200万元

近日，23岁的大学生花近200万元打赏主播的消息冲上热搜。在某直播间内，23岁的女大学生小盼，能一口气刷122个“火箭”，按一个“火箭”价值1000元计算，她一晚上就能打赏超12万元。据家属说，小盼在该直播间打赏主播累计近200万元，其中的部分款项是其父亲过世后留下的遗产。

无独有偶。近日，山东省临沂市公安局披露了一起女主播诈骗案件。一名昵称为“思瑶”的女主播，以刷礼物谈恋爱为由，让李先生累计为其刷了19万余元的礼物，却从不正面确认二人的恋爱关系。直到报警后，李先生才发

现，“思瑶”早已结婚，一直通过编造虚假人设来骗取直播间的礼物打赏，他提供的聊天记录足有3500多页。

3月中旬，已婚的陈女士也向外界求助称，从2022年6月至2024年3月，其丈夫打赏本地女主播100多万元，甚至背负了60万元的贷款。

“大额打赏”“被诱骗”“不予退款”……在黑猫投诉平台上，有关直播间打赏的投诉超过9100条。网友马先生告诉记者，去年6月至10月，他在某直播平台累计打赏126842元，“女主播天天私信要我刷礼物冲榜，我决定不再刷礼物后，她立马翻脸，直接把我拉黑了”。

B

■ 揭秘

诱导套路重重 一不小心就入坑

心智成熟的成年人，为何会在直播间里频频一掷千金？记者盘点发现，大额打赏多指向当下最火的一种直播间形式——团播。与常见的单人直播间不同，这类直播间同时活跃着数十名主播，主播们互相竞技，诱导打赏套路重重。

“还有最后30秒，兄弟们，咱们一边看舞一边堆堆比分。”深夜11点，在某成都女团直播间，两位女主播身着黑色短裙卖力热舞，屏幕上方不时飘过众人的礼物打赏。这是当下最流行的女团直播PK玩法：主播们在屏幕上以统一动作比舞，数分钟为一轮，用户各自用礼物打赏心仪的主播，礼物数量胜出的女主播顺利进入下一轮对决，输掉的一方将由新的女主播补位挑战，如此循环往复。

“感谢我星辰总裁！”“感谢我点心总裁！”车轮战中，女主播“卿卿”连胜5轮，但第6轮，她以2000分的差距输给了对手。输掉比赛后，“卿卿”拿起话筒撒娇道：“宝宝，这下完蛋了，需要2000分哦，有没有哥哥愿意救救我，一个‘二八大杠’就能支持我，让我再往前走一轮。”

“二八大杠”是礼物“浪漫恋人”的暗号，价值约199.9元。在“卿卿”的一再央求下，最终有用户出手“拯救”了她。

还有的女团直播间每次只让一位女主播登台热舞，用户可以投票选择“换人”或“继续”，就同一位主播展开礼

物对决。深夜11点半，在某东北女团直播间，主播“小鱼”在8连胜后，被一神秘人直接投下84981分的礼物要求换人。按照游戏规则，想要“救”下女主播，需要刷出“换人礼物分”的两倍，即近17万分的礼物，价值近1.7万元。

“这把确实挺多的，我也不想让哪个哥哥单独填，咱们几个哥哥凑一凑？我也想10连胜，救救我。”在几番求情下，几位被反复点名的用户凑齐了礼物。

“这种‘刀’人后再让人打赏来‘救’的把戏，是直播间典型的‘双簧’。”一名知情人士透露，女团直播间背后的公会，往往自己经营几个特别活跃的客户号，用来当托儿，甚至先行打赏再回流礼物。

“唱双簧”只是冰山一角。记者连续多日调查发现，有的主播在深夜12点前，歇斯底里地号召观众疯狂刷礼物，一定要将打赏金额冲刺到平台设定的区域排名前三；有的主播玩起以控制为乐的互动舞蹈，屏幕上写着每一种礼物对应一个舞蹈动作，比如1元钱让主播拍个手，0.1元让主播摇个头，120元跳完一整支舞，1000元让人跳到筋疲力尽；还有的直播间玩起“选妃式”点人跳舞，主播们站成一排，观众通过刷不同的礼物来选择让某一主播跳舞，舞蹈通常简单且时间不长，跳完后主播再站回原位，一玩就是一两个小时。

D

■ 建议

减少激情打赏 建立消费冷静期

激情打赏容易，但想要追回打赏却是难事。马先生说，跟女主播翻脸后，他想要追回12万余元的打赏款，但女主播的直播间直接把他屏蔽了，微信也把他拉黑了，根本联系不上人。

中国政法大学副教授朱巍解释说，在大多数直播打赏的相关案件中，用户作为原告，即使主张其与主播之间构成赠予合同关系，想要撤销也往往很难。“法律对于赠予合同的撤销明确规定了限制条件，赠予行为一经做出，用户直播打赏后没有特殊情形是不可以追回的。”

同时，针对打赏行为，目前法学界还有另外一种主张，即把打赏看成具有服务性质的合同。中国社会科学院大学互联网法治研究中心执行主任刘晓春认为，平台提供直播间、运营、场所等服务，主播提供才艺表演等服务，从其付费过程、特点和场景看，将打赏界定为一种在网络服务合同下进行内容付费的消费行为更为妥当。“但无论将直播打赏行为认定为赠予还是一般服务合同，一旦打赏完成都是具有法律效力的合同行为，不应随意以退款形式解除合同。”刘晓春说。

“以前乞讨是在街上，比谁穿得烂、比谁惨，现在是比谁的剧本编得好、穿得少。”全国人大代表李君多次公开表示，直播打赏已严重影响青少年的价值观形成，并催生出PK表演等“网络乞丐”行为。同时，直播打赏为平台带来巨大收益，因此在规则制定中，平台方往往以利益最大化来设计，纵容用户刷礼物。他建议，严格控制平台直播打赏的收益分成。

全国政协委员皮剑龙则建议，推动《网络直播行业管理条例》专项立法，建立用户消费冷静期，设置单日打赏上限。比如对单笔超过500元或单日累计超2000元的打赏触发24小时延迟到账机制，允许用户无条件撤回。

“同样是打赏，有的是娱乐跳舞表演，有的是答疑连线服务，还有的是直播带货打赏，情况各不相同，也很难一概而论。”朱巍进一步建议，监管部门要对直播打赏和主播进行分级分类管理，冷静期制度也应进一步细化。同时，应对主播账号建立信用评价体系，根据信用情况确定打赏金额限制范围及功能，并对主播账号信用情况进行相应公示。（《北京晚报》袁璐）