

“假悲情”博取“真同情”

虚假助农视频为何屡禁不绝?

身着破衣烂衫、满脸污泥的残疾果农卖水果为重病儿子筹钱;中年女果农向收购商下跪,乞求收购“滞销”芒果……这些场景来自四川省乐山市公安局沙湾区分局破获的一起“卖惨”摆拍案件。

警方调查发现,打着“助农在行动”名义的带货博主通过聘请临时演员、编造悲情剧本、虚构拍摄场景等方式,在短视频平台引流敛财,一年多时间销售水果总额达440多万元。目前,该案已移送乐山市沙湾区检察院审查起诉。

一段时间以来,各地对网络“卖惨”营销乱象进行了集中整治,但虚假助农视频依然不时出现。记者调查发现,一些博主假借助农旗号,通过“卖惨”带货;从剧本策划到流量变现已形成完整的畸形产业链。



“卖惨”营销:助农悲情戏码频频上演

“前面那个老板把我芒果收了没给钱”“我儿子病犯了,着急用钱,你把我的芒果都买了吧”……2023年12月,在某短视频平台,一个名为“××哥助农在行动”的账号频繁发布多条农村背景的视频,每条视频都挂上了芒果、车厘子等水果的销售链接。这引起了乐山市公安局网安支队的注意。

“在网络巡查中,我们发现这些视频摆拍痕迹明显,情节和现实脱节,还有不少穿帮的细节。”乐山市公安局网安支队副队长龚懿说。

比如,同一名“演员”在不同的视频里出现,扮演截然不同的角色。

在一条视频里,一名身穿破衣烂衫、满脸污泥的中年果农,手捧芒果拦住博主的车,声称家里儿子重病急需用钱,但芒果成熟无人收购陷入困境。果农还不断做出下跪、作揖的动作。随后,博主掏出厚厚一叠现金交给果农,并承诺收购全部芒果。

然而,在另一条视频里,这名卑微的果农摇身一变,成了一名态

度蛮横、肆意压价的水果收购商。他跷着二郎腿坐在椅子上,一名中年女果农向他下跪,乞求他收购自家“滞销”芒果。

更离谱的是,同一件脏破不堪的土黄色T恤,先后穿在不同的果农身上。

“除了剧情是假的外,宣称的助农也不真实。”负责侦办此案的沙湾区公安分局网安大队教导员李毅告诉记者,该博主在大量视频中声称,售卖的芒果是自家果园种植、车厘子为当地现摘。经调查,其销售的水果实际来源为网络平台商家,与助农毫无关系。

畸形产业链:从剧本策划到流量变现

沙湾区公安分局民警在侦办时发现,该带货博主的背后是一个多人团队,已形成较为完整的畸形产业链。其中,前端负责编造剧本、虚构场景,中端负责摆拍视频、直播“卖惨”,末端负责销售水果、流量变现。

经调查,注册该视频账号的人,是34岁的乐山男子先某。2021年10月,他在成都市蒲江县成立皮包公司“四川××哥农业科技有限公司”,目的是在短视频平台注册账号、开设店铺,从而使用企业注册信息获得蓝V认证标识。

2023年1月以来,先某在多个短视频平台注册多个账号,组织陈某、朱某等人先后前往四川、云南、广东、海南等地物色拍摄地点,按照剧本摆拍“卖惨”视频,制造“自产自销”的假象,打造“助农解困”“良心商家”等虚假人设,进行引流和直播带货。

先某负责团队的整体运营,挑选货源、场地、组织拍摄;陈某配合拍摄,朱某负责视频的剪辑上传。同时,陈某和朱某还组织直播卖货。视频出镜人员除了先某、陈某外,还有其他带货团队的人员等临时客串。

先某等人并不参与选货、包装、发货、售后等环节,而是将水果销售链接挂载到发布的视频和直播间中,让消费者误以为是其自家种植,诱导购买,从中赚取佣金。据了解,每单的佣金抽取比例不固定,一般为销售额的8%至15%。

乐山警方调取平台数据统计显示,在2023年1月至2024年3月期间,先某的短视频账号共发布(含已删除)虚假信息7326个,累计播放量达1.22亿人次、获赞623102个。该账号为多家短视频商户带货水果137422单,销售总额达4415874.5元。

“卖惨”摆拍:需要多方联手合力整治

国家广播电视台总局发展研究中心发布的《中国短视频发展研究报告(2024)》显示,从2018年12月至2023年12月的5年间,短视频用户规模从6.48亿增长至10.53亿,使用率从78.2%增长至96.40%。

与此同时,各类短视频乱象层出不穷。出于带货牟利目的、故意营造悲情画面、恶意引导消费者的“卖惨”视频充斥网络,其中不乏虚假助农视频。

2024年以来,依托“净网2024”专项行动,公安部组织全国公安机关持续开展打击整治网络谣言专项

行动,及时发现查处借热点舆情事件进行造谣传谣线索,坚决整治自媒体运营人员移花接木、摆拍造谣等利用网络谣言进行吸粉引流、非法牟利等行为。

受访人士认为,剧本摆拍谣言的本质是“流量黑产”,其危害远超普通谣言,治理需多方联手,形成合力。

相关短视频平台应提升技术手段,建立大数据模型进行风险预警,加强对“贫困”“助农”等关键词和内容的审核力度,对高频发布悲情剧情的账号进行重点排查,健全用户举报机制,与公安机关加强协作。同时,还应完

善法律惩戒,引导公众提升辨识力,对相关内容保持警惕。

“该团伙正是利用了消费者的‘扶贫心理’,从而实现‘情感绑架式’的销售。”李毅说,这种情感绑架使得公众的善意沦为流量变现工具,导致“狼来了”效应,久而久之,那些真正需要帮助的人会难以获得关注。

受访民警提醒,广大群众在观看直播带货时,不要轻易被“卖惨”等噱头迷惑,遇到可疑的直播或者发现被骗,应及时向平台和公安机关举报,共同营造健康的网络直播环境。

新华社记者熊丰

欧洲能否重回俄乌冲突谈判桌前

随着美国和俄罗斯就乌克兰问题的谈判结束,未参与前期磋商的欧洲深陷焦虑。作为俄乌冲突的重要利益相关方,欧洲希望回到谈判桌前,在可能达成的和平协议中争取实质性话语权。

乌克兰总统泽连斯基2月28日访美期间在白宫与美国总统特朗普、副总统万斯举行会谈。三人在媒体前爆发激烈争吵,泽连斯基提前离开白宫,美乌矿产协议未能如期签署。这是否给了欧洲重新入局的时间?欧洲能否回到俄乌冲突谈判桌前?

在美乌领导人谈崩后,欧洲多国政要和欧盟领导人在社交媒体平台发文重申支持乌克兰。同时,欧洲也有不少质疑美国的声音。

斯洛伐克总理菲佐3月1日在社交媒体发文说,美国所谓“以实力谋和平”的概念并不现实,斯洛伐克对此持保留态度,因为这只会成为俄乌冲突继续延宕的理由。

爱沙尼亚议会外事委员会主席马尔科·米克尔松3月1日在社交媒体上写道:“昨天在美国总统办公室,在全世界面前上演的史无前例的外交大戏,即使是好莱坞最好的编剧也想不出来,它可能会作为西方盟友空间解体的开始而被载入史册。”

芬兰广播公司3月1日评论说,发生争执后,特朗普本应建议泽连斯基继续进行闭门会谈,但他却选择当着记者的面不断斥责泽连斯基。实际上,这只是特朗普在为将乌克兰排除于俄乌冲突和平谈判之外寻找理由。美国此举已经严重违背了欧洲的价值观和信仰。特朗普的行为,正在为乌克兰的苦难揭开新的一章。

据匈牙利媒体报道,匈牙利总理欧尔班3月1日敦促欧盟就乌克兰危机与俄罗斯展开直接谈判。他致信欧洲理事会主席科斯塔说,欧盟内部在乌克兰问题上存在无法弥合的“战略分歧”,“我坚信,欧盟应该效仿美国,与俄罗斯就乌克兰停火和可持续和平进行直接讨论”。

欧盟外交与安全政策高级代表卡拉斯表示,“美俄若希望欧洲接受(和平)协议,就必须让乌克兰和欧洲参与谈判”,否则协议无法运作。她近期专程就乌克兰问题访美却遭冷遇,美国国务卿鲁比奥以“日程冲突”为由取消会面。分析人士认为,美国并不关心欧盟诉求,一个不团结且在战略上依赖美国的欧洲,在谈判中掌握的筹码有限。

过去几周以来,欧洲领导人开展密集的外交行动,希望在俄乌和谈中发出欧洲声音。法英领导人先后访美并就乌克兰和平方案与特朗普进行会谈;在乌克兰危机全面升级三周年之际,欧洲多国政要组团访乌,重申对乌支持;马克龙两度召集跨区域协调会议,希望欧洲国家凝聚共识。

欧盟理事会近日批准针对俄罗斯的第16轮制裁。此轮制裁恰逢乌克兰危机全面升级三周年节点,被视作欧洲对乌支持的象征性举措。但有观点认为,在制裁边际效应递减的背景下,此举能否让欧洲回到谈判桌前效果存疑。

新华社记者陈斌杰