



王海打假辛巴、罗永浩之后接受齐鲁晚报·齐鲁壹点记者专访:

“骗术太低级,打他们属于降维打击”

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 郭春雨 李岩松

谈直播售假
都是低级骗术
打假他们很不好意思

齐鲁晚报·齐鲁壹点:直播带货时代的打假有什么特点和困难?

王海:我觉得网红带货假货多是一个常识性的问题。作为一个网红,擅长的可能是表演、唱歌、跳舞或者是说相声,但带货需要做产品的风险管控。术业有专攻,从常识来判断,一个人也不可能样样都行,这并不现实;那么另外从商业常识上来说,一个品牌需要维护自己的价格体系,在分销时不可能让某一个经销商有特别低的价格。

厘清逻辑后,这些打起来没有困难,都是低级的一些骗术。首先这些主播从人设就是假的,假人设、假产品、假宣传、假功效。这个骗局很容易识别。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:在直播带货时代,打假这门生意算不算一片市场蓝海?

王海:我们不想赚这个钱,因为赚这个钱挺费劲的,工作量非常大。我们希望能够推动消费者权益的保护,现在不应该出现这种大规模的带货售假。他们的骗术很拙劣,很低级。打假他们属于降维打击,我们都觉得不好意思,因为太容易,甚至都没技术含量,比如说辛有志卖的燕窝,他的产品包装上就写着风味饮料,配料表上也写着海藻酸钠,都不用检测,看看配料表都能明白了。

谈法律责任
网红主播是经营者
必须承担相应的责任

齐鲁晚报·齐鲁壹点:辛巴(真实名字辛有志)和罗永浩都属于头部主播,他们自己会有很多粉丝。微博上有些他们的粉丝给你留言,对你进行人身攻击,你采取了怎样的反击?

王海:我觉得消费者要有一个冷静理性的判断,你可以喜欢这个人的才艺和表演,但你没必要相信他可以面面俱到,什么都能做好。

我觉得攻击我、对我进行网暴的人都是水军,但我还是很愤怒。目前我已经对这些人进行了起诉,一个都不放过,目前在诉讼前调解程序里的有150个人,后面还有几百个人等着,我们都会一一起诉。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:起诉几百个人,你的战斗力很强。

王海:我现在只是在维护自己的权益。维护自己的合法权益本身就是维护社会正义。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:打假罗永浩和辛巴,到何种程度,什么样的结果你会满意?

王海:首先对网红主播带货的身份进行定性。网红主播的身份是经营者,不是代言人,卖的是粉丝对他们的信任,必须要承担相应的责任和义务,必要时还要承担法律责任;其次视频带货平台要按照电子商务法的规定承担责任和义务,交易记录最少保存三年,如果消费者需要维权,才有据可循,有据可查。我们注意到这些平台上的很多店铺都是60天发货,发完货就把链接删了,甚至把店都关了,消费者发现上当受骗



一副墨镜,隔离出两个“王海”。

当齐鲁晚报·齐鲁壹点记者想让他面对镜头“摘下墨镜”时,王海表示拒绝,“面对媒体的时候我还是戴着吧,毕竟生活和工作还是要分开。”

戴上标志性的墨镜,王海就变成了犀利的职业打假人。这位在1995年因打假索尼耳机而一战成名的职业打假人,近日重新回到了公众面前:2020年12月份,王海在微博上分别喊话辛巴和罗永浩,称他们直播卖的某些产品涉嫌售假。随后,辛巴道歉,罗永浩主动承认售假。

摘下墨镜后的王海,穿短款的运动羽绒服,坐下的时候会陷到椅子上,找一个舒服且松弛的位置。如果觉得自己“说多了”或者“说错了”,他会带一点商量的语气,“这个就别播了。”

打假是为维权还是获利?围绕在王海身上的争议从来不断,但在王海看来,赚钱是手段,打假才是目的。

2020年12月31日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在西安面对面采访了王海。



王海接受齐鲁晚报·齐鲁壹点采访。

以后就没法维权了。所以我们现在要做的是让直播平台作为电商平台承担法律责任,让带货网红主播作为经营者承担法律责任。他们可以慢慢骗,我成立专门团队不慌不忙地打,一个个打。

谈打假收益
打假辛巴和罗永浩
理论上获利1000万以上

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你之前提出打假辛巴、罗永浩,索赔部分五五分成。打假这些主播目前能获利多少?

王海:打假他们两个,理论上我们可以获利1000万元以上,但实际上最后还得看消费者掌握证据的情况以及罗永浩、辛巴的赔付能力。

目前各个平台跟我们联系,委托我们维权的消费者加起来超过2万人了。理论上帮这2万个消费者维权的话,哪怕平均每个人能分500块钱,我们也能分到1000万元。当然我们还要请律师挨个筛选这些消费者符不符合维权的证据要求。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你之前从公众的视野中消失了大概10年,为什么现在会选择高调出现?

王海:从来就没有消失过,只不过大家没太注意。这些年我们主要在做另外的维权项目,就是帮业主维权。现在物业公司和开发商普遍侵犯业主的权益,这是一个很严重的问题。现在觉得我高调出现,是因为大家对直播打假比较关注。

谈打假目的
赚钱是手段
打假排在利益前面



王海参加虚假广告法律责任研讨会。受访者供图

齐鲁晚报·齐鲁壹点:从1995年打假索尼耳机到2020年打假直播带货,25年过去了,为什么你还有市场?

王海:因为中国是发展中国家,从1995年我打假索尼耳机后就经常研究售假,当时我判断随着经济发展和改革开放的进步,假货等欺诈行为可能会越来越多,与之相关的打假工作也会有社会需求。

对于发展中国家来说,进步和改革都需要一个过程,这其中的改变最为困难。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:25年过去了,你的出发点变了吗?赚钱和打假,哪一个才是你的目的?

王海:我没有变。我们一直不忘初心。从本质上说我们做的一个非营利的工作,但是我们要用商业手段来解决一些社会问题。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你打假的目的是什么?你打假的出发点,有多少偏重于从利益出发?

王海:赚钱是手段,打假才是目的。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:有网友评论说,觉得你像一只啄木鸟,啄木鸟的目的是吃虫子,而树因此受益了。你的目的是获利,但整体消费环境是有改善的。你认同这个比喻吗?

王海:这没什么问题,这也是看问题的一个方面。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:打假能不能作为一门纯粹的生意?你打假获利最高的一次是多少?

王海:打假当然可以作为一门生意。我们主要还是帮企业打假,最高的一次是十几年前帮一家药企打假,收益可能是大几百万。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:如果打假对象正好是你的企业客户,这种情况下如何选择?你会穷追猛打吗?

王海:这种情况一般稍微协调一下就搞定了,因为大部分的厂家是希望妥善处理纠纷的。如果遇到比较严重的情况,遵循利益回避原则,我们也会回

避。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你说的回避,是否可以理解为打假这件事,要站在利益后面。

王海:打假是在利益前面的,一直都是,但我们在商业常识上来说还是要回避的。如果商家故意制假售假,原则上他是不会来找我们的,所以你说的这种情况应该也不会发生。

谈个人标签
我的人设是执哨人
还是消费者和建设者

齐鲁晚报·齐鲁壹点:在打假的制度发展中,你觉得自己扮演了一个什么样的角色?

王海:我是一个实践者。我们从2003年开始提建议,假货赔偿改成退一赔十,将维权起步价设定为500元,现在消法惩罚性赔偿制度也一直在发展和进步。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你说打假罗永浩和辛巴,也是在打假他们的人设,你有人设吗?这种人设给你带来了什么样的便利?

王海:我们的人设是实事求是的,不是专门去打造的,我们的人设就是一个执哨人,一个消费者,一个建设者,这么多年来我们一直希望能够通过身体力行,推动消费者权益方面制度的完善和发展。

我没觉得人设给我带来了便利,因为我身上的争议一直都在。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你认同身上贴上打假斗士、打假勇士这样的标签吗?

王海:我们没有打造过这种人设,对于这种人设,我持保留意见。

谈未来计划
正在扩张团队
设置课程对学生进行培训

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你的打假方式和打假行为可以复制吗?王海可以复制吗?

王海:每个人都可以打假。因为做这个工作很简单,无非就是戳破谎言呈现真相。我们这些年也一直在成立团队,带学生、带徒弟,在这个方面,我们做过尝试,但是选人比选品还难,需要一个过程。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:如果把你的名气和能力称为“头部”,在你成立的多个公司中,目前有没有下一个可以称之为头部的“王海”?

王海:我们没有刻意复制过。我带过的徒弟,包括不公开的有四五个,到目前都没有一个特别令我满意的。我们现在也设置了一些课程,按照我们教学的话,肯定会成功的。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:你会在知道对方售假的前提下多购入一些假货吗?

王海:我们购入一两件用来维权就行,我们主要是给消费者维权。消费者可以这样做,我们公司内部不行。

齐鲁晚报·齐鲁壹点:接下来的目标是什么?会针对其他的头部主播吗?

王海:目前还没有计划,不代表以后不会。只是现在我们没有时间,现在手上有两万多个消费者投诉,还要时间来整理。说实话,当时打假罗永浩和辛巴,只是一个娱乐,没想到会接到这么多的投诉。我们现在也在扩张团队,深圳团队正在招聘律师。