

“120W”充电器，你知道是什么吗——

“120W”为商标名称，实际功率12W

“买了‘去屑三分钟奇迹洗发水’，用后发现去屑效果一般，根本没有奇迹可言。找商家理论，对方说这款洗发水就叫‘去屑三分钟奇迹’。”这是北京市民刘爽前不久的一次网购经历。

“你能想象吗，这款洗发水就叫这个名字。而我是把这个名字当成功效来购买的，我相信很多人跟我一样被这个名字忽悠了。”刘爽对前来采访的记者如是说。

在其指引下，记者在购物网店所展示的商品信息中找了半天才发现其中的“奥妙”——密密麻麻的小字中藏着这一商品的名称。

刘爽在网上发布了自己的遭遇，发现不少人也有类似的经历，网友将此现象称为“心机商标”，包括“xx0添加”酱油、“壹号土”猪肉等。网友纷纷表示被这些商家绕进了“文字迷宫”，不知不觉中掉入了其精心设计的消费陷阱。

大搞文字游戏

记者在调查中也发现，这些玩弄“文字游戏”的商标在生活中其实很常见。

比如，“山里来的土”鸡蛋、“0添加西”梅，“只有水盐和面粉，其他没了”调味品，“零蔗糖”冰激凌，“安踏断码”“120W”充电器……引号里的文字并非商品特质，而是商品的名称。实际

上，“土”鸡蛋并无国家标准，而“0添加”正在被新国标禁止标注，“120W”充电器实际只有12W功率。很多消费者表示，自己很容易被这些商品包装上的描述吸引而购买。

调查中，根据消费者提供的线索，记者在某电商平台上搜索“儿童电话手表”，除有广东小天才科技有限公司旗下知名品牌“小天才”外，还涌现出“小天才特x”“小天才酷x”等名称高度相似的店铺和商品。例如，一款“小天才特x”手表售价仅218元，已售2000件；另一款售价248元的“小天才酷x”手表已售1万余件，由于和正品价格差距较大，“性价比”优势将其推上了热卖榜第8名。

记者在主流企业查询工具上查询发现，“小天才酷x”商标自2020年被多家企业申请注册但均被驳回后，直至今年2月7日、2月20日仍被两家企业申请注册，目前属于“注册申请中”状态。“小天才特x”商标也于去年9月被企业申请注册，目前同样属于“注册申请中”状态。记者查询到，截至目前，广东小天才科技有限公司关于“侵害商标权纠纷”和“侵害外观设计专利权纠纷”的涉诉案件有几百起。

规避审查标准

商标法相关条款规定，带有欺骗性，容易使公众对商品的质



量等特点或者产地产生误认的，不得作为商标使用；有害于社会主义道德风尚或者有其他不良影响的，不得作为商标使用。

对此，受访专家表示，在商标审查实践中，如果商标名称中含有直接描述产品成分、功能的描述性词汇(如“零添加”“土猪”“土鸡”等)，这样的商标通常难以注册。

既然如此，为何市场上还会有这么多的“心机商标”？

京都律师事务所竞争法律事务部主管合伙人王菲向记者介绍，商标注册流程主要包括形式审查和实质审查。形式审查核查申请材料是否齐全、格式是否符合要求，实质审查则主要判断商标是否具备显著性(如是否为

通用名称)、是否违反禁用条款(如是否涉及国家标志、是否存在不良影响、是否会造成他人误解等)。

她进一步分析，一些具有欺骗性或误导性的商标能够通过审查的原因有很多：审查员对某一商标是否存在误导性或“欺骗性”的认定存在主观差异；商标申请量逐年递增，商标申请审查工作效率要求高，缺乏充分时间调研论证特定商标是否实际误导公众；商标申请人通过拆分商标，多类别申请等手段规避审查。

此外，有业内人士向记者表示，商标代理行业的无序发展也是“心机商标”不断出现的原因。一些代理机构以“包过”“内部渠

道”为噱头招揽业务，甚至协助客户恶意抢注、囤积商标。

完善处理机制

目前市场上已经注册成功的许多“心机商标”该如何处理？

在王菲看来，并不是说商标注册成功，就万事大吉了。不管注册了多少年，如果违反法律规定，就可以宣告无效。此类商标无论申请还是使用，都是在利益驱使下进行的。同时，社会治理的复杂性和治理效率也决定了立法者或司法人员无法预先排除所有问题，从源头上完全排除误导性商标的可能性极低，如果审核程序过于复杂反而不利于鼓励品牌经营和营商环境，因此完善事后处理机制十分重要。

“我国有宣告注册商标无效的专门制度。对于一些注册目的不纯、带有故意误导和混淆的商标，任何人可以请求商标评审委员会宣告该注册商标无效，商标行政管理机关也可依职权宣告其无效。”王菲说。

还有受访专家建议，可以建立商标注册信用承诺制度，要求申请人对商标真实性负责；对以欺骗手段取得商标注册的主体，依法宣告无效并列为失信主体；通过全国信用信息共享平台、企业信用信息公示系统归集商标违法信息，实现跨部门信用联合惩戒，提升违法成本。

据《法治日报》

直播连麦链条揭秘——

从廉价表演到“拉人头”入局

“闺蜜夺走男友，多年后我跟男友旧情复燃”“老公离世我想再婚，小叔子却百般阻挠”……

这样离奇狗血的故事，通过“连麦”的方式，几乎每天都在短视频平台的直播间上演。屏幕内的情感主播，倾听调解着“家人们”的家庭纠纷、情感困惑，屏幕外的大批观众，随着连麦者的讲述嬉笑怒骂……

但很多观众不知道的是，这些说故事的人，多是被花钱找来的“演员”，在行业内被叫作“麦手”，他们演绎的也是预先写好的剧本。通过这种提前策划好的“连麦”，“麦手”一方拿“麦费”，主播一方则赚取流量、直播带货。

一上午转换俩角色 一分钟只挣五毛钱

“律师您好，很高兴跟您连麦！我有个问题想要咨询一下。”上午9时，记者如约在某律师直播间连麦上线，而在两个小时前，记者才刚刚拿到一位“主播助理”发来的“剧本”。剧本里，“父母感情不和要离婚”的女儿，想向律师咨询如何能帮母亲拿到更多财产。

“我爸妈感情早就破裂了，分居多年。我爸从小就对我闻不问，也不给钱，一直是我妈担负整个家庭。我们家有三套房子，两套婚后，一套婚前，想问一下，现在我妈想和我爸离婚的

话，这个财产会怎么分？”连麦时，记者边看着电脑里的文字剧本，边向律师娓娓道来“我家的故事”。

“你父母为什么要离婚？对方有什么过错吗？”屏幕里的律师，不时扶额耐心倾听，不时拿笔写下什么，还不断用话语引导着。“我发现，我爸很早在外边就有人了，就在我上大学的城市，他甚至还有孩子……”按照剧本的发展，记者继续讲述。“你父亲是过错方”“这算重婚罪吗”“儿女干嘛掺和父母感情”……与此同时，直播间里，不断有人刷着评论。

“这种情况，就只能找律师了，毕竟，这些证据比较难收集……”律师进一步解释着。

“明白了！谢谢律师！”10分钟后，连麦结束。很快，记者收到了主播助理发来的5元红包。一分钟5毛“麦费”，这是前一天沟通好的价格。随后，记者被要求退出了前一天建好的用来在直播时沟通的临时群。在这个群里，都是像记者一样被找来的“麦手”，每个人的群昵称，都是一个时间点，也就是上麦的“麦序”，群里有人负责协调，保证连麦的人能不断档地一个接一个。

1小时后，记者进入了另外一个情感主播的直播间。这次，记者的身份转换成了一位“通过相亲草率结婚，婚后1个月发现老公出轨”的悲惨女人。由于情节曲折炸裂，男主播随着记者描述的细节，还配合起了夸张的

表演，直播间的观看人数和评论数量，也不断水涨船高。

这次，连麦时间20分钟，麦费10元，价格依旧是一分钟5毛。“我们直播间的粉丝智商高、黏性强，所以本子的要求也很高，得新，有爆点，还得经得起推敲。你这本不错，表现也挺好。下次继续合作。”发完麦费后，这位主播助理说道。

花钱购买“专业培训” 接单上麦“全靠本子”

记者当上“麦手”，机会可谓“来之不易”。两天前，记者花费298元的“学费”，才加到这位主播助理的联系方式，将自己的故事大纲，用声情并茂的“语音条”形式发送给对方，经过了一番声音、剧本内容的考核后，才最终上麦。

“‘麦手’就是在直播间跟主播连麦互动，按照我们给的剧本念，下播就结账。只要会说话就能干。”记者加了其中一位的联系方式后，从事“麦手”团队接单工作的童童热情地向记者介绍。

“你交的这个钱，买的就是我们团队的资源和人脉。只要你接单勤快，学费两天就能赚回来。”见记者有些犹豫，童童不断劝说，还发来多张“麦手”收到大额麦费的截图，“有些‘麦霸’，一天接个八九单，月入过万都很常见。”

记者付费后，童童让团队另一个人带记者办理“入职”，并让记者等待晚上的统一培训。当

晚，所谓的培训在一个三四百人的大群里进行，一位培训老师在群里通过语音、图片、视频等形式，讲解什么是“麦手”以及接单的流程。“之后会拉大家进接单群，有主播放单后，大家看清要求，就可以去我们的剧本库里找本，将本发给主播，通过后，再对细节。”

另外，若照抄照搬剧本库里的本子去“应聘”，则很难得到当“麦手”的机会。记者将剧本库里的本子，原封不动地发送给几位好不容易加上的主播助理后，均被回复“本不行”。最终，记者还是靠一个自编的剧本通过了考核，才得到了上麦机会。

直播“麦手”只是“入门” “拉人头”才是赚钱之道

经过几天体验，记者发现，在这样的“专业团队”，“麦手”只是“入门”职业，甚至只是一个吸引人的“噱头”。通过“拉人头”，让新人不断加入、交钱，才是这种所谓的“麦手团队”背后更为隐秘的赚钱之道。

“想赚得更多，推荐你升级做主播助理或客服。”后来，记者向童童寻求上麦经验，童童的话却“转了口风”。“现在‘麦手’新手确实不那么好做了，一方面新人越来越多，而直播间的要求却越来越高，很多坚决不要新手。有经验的主播还会直接要求‘不要剧本库里的本’，讲自己的真人真事，还得有爆点、反转多、能

拉流。”

“可谁自己有那么狗血的事儿？自己写、自己演，花费精力不少，一分钟才赚5毛钱。”童童讲起了自己的经历，“我也是做了几单‘麦手’之后，发现很多剧本自己根本演不了，也接不了几单，我后来就去当了主播助理，也做客服。”

所谓的主播助理，就是帮主播找“麦手”、排麦。“前期需要自己去谈一些新人主播，利用团队的专业‘麦手’资源，帮助其起号、增加流量。”童童说，她现在手头有七八个主播，每天的工作就是“放单”。“每放一单前，我会跟主播谈好，找一个‘麦手’连麦，主播需要一分钟给我1块5或者2块，然后我再用一分钟5毛或者7毛价格来找‘麦手’，这中间的差价就是我赚的，比自己纯当‘麦手’要赚得多。”

而团队里更高级的，是客服职位。升级为客服后，除了可以继续当“麦手”和主播助理外，最重要的工作就是通过每天的晒单推广，往团队里“拉人头”，让新人不断加入、交费。

而想要成为团队的主播助理和客服，却需要进一步交钱，主播助理需再交499元，客服需再交599元。“现在啥不讲究个知识付费？咱这就是新版知识付费，交更多的钱，就能买到更多的资源和赚钱手段，不亏！只要你勤劳肯干，后续保证有赚不完的钱。”童童自信地向记者保证着。

据《北京晚报》