

宣称快速变现、零门槛轻松上手 AI速成培训盯上老年人

《中国消费者报》王小月

随着人工智能技术的快速普及,不少人开始将AI教学的目光投向老年人。部分机构利用老年人对AI技术的认知盲区,通过“不学AI就会被时代淘汰”“快速变现”等话术,吸引老年人交纳高额AI培训费用。这些标榜“零门槛致富”的课程究竟暗藏哪些套路?消费者该如何辨别真伪?记者对此进行了调查。



AI变现课程列举的学员变现方式。直播截图

频次沟通话术吸引学员购买付费课程。

6月4日,记者咨询了某AI变现培训公司,公司设计师提供了以往直播课程的录屏链接,课程主题为AI技术应用与变现,重点举例了AI变现十大方式,并展示了学员的变现案例,如宠物店AI Logo设计,用时约40分钟,项目收益580元;3张AI海报设计,用时约2.5小时,收益2500元等。直播页面同步附有收款截图。

讲师在直播课重点介绍AI电商设计时,将“白底衣服图AI试穿”包装为热门变现路径,通过技术将服装穿到AI模特身上,可以省掉真人模特的雇佣成本。页面截图展示的案例显示,两名学员合作接单,通过220件AI换装设计与20款Live视频制作,总计用时6小时即获得3900元收益。

该公司设计师向记者提供的收费明细显示,所有课程按月付费,其中,精英班课程活动价为1450元/月,首月保底派单金额为100元,4个月累计派单1000元;全能班首月活动价1500元,次月1499元,2个月保底派单300元。

当记者就派单机制进一步咨询时,该设计师称:“我们每个月会有保底派单,在学习过程中会根据学员的能力水平匹配相应订单。公司承接甲方需求后,将订单分配给学员完成。”

变现须符合经济规律

实际上,类似的AI培训课层出不穷。

江西消费者皮卡告诉记者,她83岁的爷爷某天突然提出要学习AI,起因是看了一些教老年人使用机器人保姆的视频。这些视频前期以免费试听为噱头吸引老年人关注,后期便开始推销付费课程。“他们很会钻空子。”皮卡无奈地表示,“即便课程内容大多缺乏实质性价值,但只要老年人上过课,就很难要求退费。”

北京消费者张女士告诉记者:“我父亲突然在家庭群发了一个AI链接,我复制到浏览器后发现是AI大模型,再三追问下得知他花2680元报了一个AI培训班,班级学员多为老年人。上了4天直播课后,培训机构给学员发了两个软件,便布置了发视频做个人账号的作业。”张女士表示,老年人连智能手机的基本操作都不熟悉,完成作业更是无从下手,甚至因为误操作退了群。在她看来,所谓的AI变现对于老年人而言是个伪命题。

6月5日,记者在黑猫投诉投诉平台搜索“AI课”关键词,显示有4700余条相关投诉,涉及金额多数在数千元。这些售价动辄数千元的课程,其核心价值何在?

中国信息协会常务副理事长、国研新经济研究院创始院长朱克力对记者表示,所谓的“阶段暴富”实为虚构的技术套利路径,本质是刻意混淆工具效率与商业闭环的区别。AI作为辅助技术,其价值实现必须依附于产业资源与专业能力。

朱克力以当下火热的AI无人直播带

货为例解释称,一项成熟的直播带货业务,需要专业的选品团队保障商品质量与竞争力,稳定可靠的供应链支撑发货体系,完善的客服团队处理用户售后咨询。“这绝非培训班所宣称的‘只要花几千元买个软件授权,点几下鼠标就坐等收益’那么简单。”朱克力说。

破除速成大师陷阱

记者剖析这些AI培训课程的教材与推广手段后,发现其迷惑性主要体现在两个方面:一方面,课程宣传页面与社群内密集投放的“张阿姨3天赚5000元”“李大爷靠AI画画月入3万元”等截图或故事,通过成功个案制造幸存者偏差,使老年人产生“成功可复制”的认知错觉;另一方面,部分机构将网络上开源、免费的AI工具,进行二次包装或仅更换界面后,将基础技术包装成赚钱神器,高价兜售课程和服务。

朱克力认为,老年人首先需要破除自动赚钱的幻想和速成大师的营销陷阱,技术培训的真实价值应体现在提升生活便利度,例如使用智能工具预约挂号、识别诈骗信息等,而非制造财富幻觉。任何承诺“零基础”“自动变现”的课程,都违背了市场经济中投入产出对等的基本规律。

“社会各方应推动AI技术回归服务老年人生活的本质,建议相关部门建立聚焦医疗预约、公交出行、金融安全3种刚需场景的基础数字技能认证体系,同时严查以创收为噱头的培训课程。”朱克力表示,老年人参与数字经济的合理路径是经验传承而非投机,例如面点师傅用视频记录传统技法形成数字资产,通过正规平台获得打赏收益,就是健康的技术应用模式。“最终的评判标准,是看老年人能否坦然拒绝非必需功能,健康的技术适配应当像使用老人花镜般自然无负担——既满足生活便利需求,又不制造额外的认知负担。”

验配、质量、售后,坑不少 助听器,还是毁听器?

不过,记者走访发现,一些助听器店的验配师最主要的角色是销售员,往往销售、验配“一肩挑”,日常工作以卖出助听器为目的,当真要验配,却没有足够经验。“这在行业内很普遍,毕竟验配师资格证可通过‘刷题’突击拿下。”一名业内人士说。

“有些店铺存在验配师无证的情况。”哈尔滨一家助听器店内,验配师透露,经验丰富或高级别的验配师在行业内仍十分短缺,不过普通消费者实际上无法分辨验配师的专业性。

2020年,人力资源社会保障部办公厅、国家卫生健康委共同重新制定了助听器验配师国家职业标准并颁行,标准规定四级验配师可为成人使用进行指导,而对听障婴幼儿及青少年进行助听器验配及听力康复训练要具备三级以上资格。但记者发现,多数助听器店铺的验配师只是入门级别的四级验配师,他们也常为婴幼儿及青少年提供验配服务。

资质不足的验配师,没有足够经验,就意味着验配可能无法准确调试助听器,而这也可能会进一步损伤听障人士的剩余听力。

助听器市场“鱼龙混杂”

实际上,危及听障人士剩余听力的,不

止于验配这一环。

记者走访部分助听器店铺发现,助听器价格从一两百元至数万元不等。在电商平台搜索“助听器”,首页推荐的多为百元左右产品,平台销量榜单上百元级别的助听器也更加畅销。

黑龙江省残联康复部部长刘德君介绍:“一两百元的机型多为模拟机,是已经被淘汰的机型,普通消费者可能无法分辨,觉得能放大声音价格也合适,使用这类产品可能会进一步损伤听障人士的剩余听力。”

“网上很多产品号称无需音量调节,实质上就是个声音放大器,放大了你想听到的声音,也放大了周围环境噪声。”哈尔滨市市场监督管理局医疗器械监督管理处处长张波说,此类产品长期使用可能对听觉神经带来不可逆的损伤。

助听器选择适合自己的最重要,不一定越贵越好。“经常有聋人朋友花费上万元购买助听器,回去发现用不了。”黑龙江省聋人协会主席崔联和说。作为一名听障者,购买助听器他吃过亏:“助听器的利润空间很大,有时候砍价能砍到原价的50%。”刘德君说,一些商家售卖的助听器存在价格虚高的情况,同一款产品在不同店铺价格相差较多。

除了价格问题,助听器产品的售后保

障有时也成问题。“不符合国家强制性标准”“产品以假充真、以次充好”……记者在“全国12315平台”看到,关于助听器类目的搜索有680余条,多与质量问题、售后问题相关。有消费者在网络平台上反映,助听器维修费用高且反复出现故障,暴露出售后服务不透明的问题。

“助听器售后‘说道’很多,售后保障的年限由每个店铺自行决定,后续维修的费用是一笔不小的开支,消费者在购买时往往注意不到这些。”一家助听器店铺验配师说。

构建听力健康保障网

受访专家表示,规范助听器市场需要政府、企业和社会的共同努力。相关部门应加强对助听器市场的监管,完善法律法规,完善行业标准和市场监督机制,加大对虚假宣传、以次充好等行为的打击力度,推动助听器行业规范化发展。

专家呼吁,加强对助听器验配人员的专业培训及指导体系建设,执行更加严格的标准,提升行业整体服务水平。

刘德君建议,将部分助听器品牌纳入医保报销目录,条件成熟时将助听器纳入医疗集采,以更好规范其价格和质量,避免助听器价格虚高,让听障人士购买到可靠产品。

《半月谈》侯鸣 戴锦容

据第二次全国残疾人抽样调查数据推算,目前我国听力残疾人约2780万,仅有7.31%的听障者实际接受了辅助器具。随着人口增长及老龄化程度加深,听力损失的人群占比正在快速上升,而使用助听器是听障者最主要的干预手段之一。然而调查显示,使用辅助器具的听障者中,对使用效果表示满意的仅有7%。记者调查发现,当前助听器市场“鱼龙混杂”,价格虚高,质量参差不齐,专业服务缺失,给听障人士造成不小困扰。

助听器,为何会成为“毁听器”

助听器验配是一件非常需要经验的“良心活”。如资深验配师所言,配助听器跟配眼镜是一个道理,对助听器的悉心调节是重要一步,调节的功夫,很大程度取决于经验积累。