



守护未成年人暑期环境

暑期,是孩子们放飞心灵的休憩时光,却也因脱离校园常规管理,成为未成年人保护面临特殊挑战的关键窗口期。更广阔的自由探索空间,往往也意味着潜在的风险触点——教育焦虑的暗流涌动,沉迷漩涡的悄然侵蚀,安全盲区的意外威胁,出行隐患的步步惊心……假期有期,守护无休。如何让孩子们度过一个既充盈快乐又平安健康的暑假,是摆在家庭、学校乃至全社会面前的共同考题。这不仅关乎当下的安宁,更牵系着未来的希望。

从今天起,法治经纬版推出“守护未成年人暑期环境”系列调查报道,希望推动形成更强大的保护合力,守护未成年人的健康成长。敬请关注。

一年级暑假要打基础 二年级暑假弯道超车 六年级暑假用来逆袭

线上教培账号话术轰炸向家长贩卖焦虑



□ 本报记者 赵丽
□ 本报见习记者 丁一
□ 本报实习生 张茗

“一年级暑假要打基础”“二年级暑假规划好能弯道超车”“最值得卷的就是四升五暑假”“六年级暑假用来逆袭,不然初中真跟不上”……今年暑假,“弯道超车”取代了往年的“暑假最可怕”,成为一些教培机构暑期营销的新热词。

《法治日报》记者近日调查发现,众多线上教培账号通过直播间话术轰炸,打造虚假“学霸”人设,设置低价引流陷阱等方式,持续向一些家长贩卖教育焦虑,最终目的是推销高价课程与教材。在精心设计的“话术陷阱”下,一些家长的钱包与孩子的假期双双承压。

焦虑话术充斥直播间

“暑期不提升,开学就会被甩开,老师不会等你的小孩”“老师预设孩子已学新课,节奏飞快,跟不上再报班就晚了”“基础差要提前学,基础好更要提前‘预谋’冲刺”……

“××教育辅导”直播间内,伴随这些警示,主播适时推出“1元学情诊断”“188元暑期名师1对1全托课”,承诺“课前免费测评,课中1小时1对1、课后报告”。

记者购买“1元学情诊断”后,机构电话迅速跟进,却对“1元”内容含糊其词,转而推销198元/2小时的试听课和每小时400元至500元的正式课,并邀请记者参加线下测试。

类似渲染焦虑的话术,记者近日在多个平台观看的数十场直播中均有发现,这些线上教培账号的话术高度雷同:极力渲染特定年级的“关键性”,强调暑假是“反超”或“防落后”的唯一窗口期。视频宣传语赫然写着“暑假=半年学习效果”“××年级就是分水岭”,再配上紧张的音乐,令家长倍感压力。

“越看越焦虑,感觉孩子在暑假不抓紧学习就完了。”北京家长王先生道出不少家长的心声。

有网友吐槽,每逢寒暑假,短视频平台便被这类“年年都是分水岭”的内容刷屏,仿佛孩子学业成败系于一线。还有网友质疑:“暑假本该放松,怎么搞得比上学还紧张?”“都想弯道超车,弯道早堵成粥了。”

虚假分享暗藏卖课链

记者调查发现,经验分享帖已成为新型焦虑传播渠道。一类常见的是“××妈妈”型博主,先“贴心”劝诫“不必盲目报班”,话锋随即一转:“我家孩子就用××辅导书,效果特好”,文末附上购买链接,吸引家长下单。

有用户在评论区留言:“一口气给孩子报七八门补习班,

兴趣班,其实是在缓解自己的焦虑,增加孩子压力。还有用户指出,看似经验分享,实则贩卖焦虑,吃相难看。

另一类则是打着“学霸家长”旗号的吐槽帖,如“女儿在××附中,教育支出让我怀疑人生”,记者浏览20多个此类帖子,发现其评论区都会植入培训机构的推荐广告。

当记者向一位自称培养“学霸”的发帖人“求荐数学老师”时,对方秒回联系方式。记者添加名为“××老师1v1辅导”的微信后,对方持续数日密集发送信息:“我都替孩子急”“阶段关键,拖延会拉大差距”“安排试听吗?一起找提升路径”等。其朋友圈也充斥着“鸡娃刻不容缓”的焦虑文案,如“总听家长说等等看,可班里悄悄补弱的孩子,已经在暑假把差距拉开小半段了。线上1对1不用来回跑,暑期每天1小时就能揪出知识漏洞,别等孩子做题卡壳、考试慌神才着急,现在约试听课,趁问题还小,帮孩子把底气攒足些”。

值得警惕的是,这些“学霸”账号人设漏洞百出。

记者发现一个“学霸妈妈”账号中,8月6日发的帖称“女儿晨晨刚结束二年级,就读于中关村三小”;几天后,“女儿”变成四年级,学校也更换了。家庭信息同样混乱:8月5日发的帖有8岁女儿和11岁儿子;几天后儿子“消失”;再过几天,儿子又变成“幼儿园在读”。父母职业亦自相矛盾:8月11日发的帖称父亲为70万年薪算法专家,母亲为50万年薪部门经理;几天后父亲成其他行业高管,母亲变体制内职工。

该账号评论区总有人“求分享语文精读”,博主均回复“已发”,疑似固定套路。

记者以“使用AI图未标注”为由,投诉其中几个信息矛盾的账号。经某平台核实,其中一个账号存在违规行为,平台已经进行处置。另外两个账号,平台正重点关注。

课程与教材名不副实

记者注意到,此类渲染焦虑的账号大多开通了购物橱窗或商品链接,兜售各类教辅教材和培训课程,教材价格在几十元至百元不等。

宣传中,各科均被冠以“关键”头衔:“语文是分水岭”“英语要提前学”“奥数是敲门砖”……视频尾声,博主总会精准导向购书购课链接。某款“小升初暑假预习资料”显示销量已超10万件。课程销售套路更深,标价看似低廉(如188元),实则仅为咨询费或报名费,后续需支付数百元/小时的高额学费方能开启正式课程。

记者点进名为“××数学思维”的账号橱窗,发现其售卖的书籍种类繁多,包括“与班主任沟通技巧”“数学思维训练”“分年级数学提升”等,不少配有视频解析。其中一册主打“开窍要趁早”的沟通技巧书,销量高达8.4万册。评论区有家长坦言购买动机是“缓解教育小白父母的焦虑”“有

焦虑的宝妈可以看看”。

然而,这些课程和教材的质量几何?

多名受访家长反映,面对海量推荐常因无从选择而“全买”,结果发现许多标榜“全国通用”的教材与本地教学内容 and 进度严重脱节,孩子使用后极不适应。课程的实际价值与主播宣传的往往相去甚远。

山东济南一位家长黄女士向记者吐槽:“每年刷到的视频都在强调不同年级的‘关键性’,一年级要‘打基础’,二年级是‘通向中年级’,三年级‘学英语要击破’……开学六年级的儿子已经连续5年被标为‘关键阶段’,‘开窍’都‘准备’了5年!”

这5年间,黄女士购买了大量书籍课程,带孩子测试过“数学思维”“英语思维”,线上线下的名师课也上了不少,但实际效果令她失望:教学方法“华而不实”,孩子基础不牢(加減乘除未熟练)就被灌输复杂问题;作文尚在凑字数阶段就被要求精读四大名著,理解力根本跟不上;部分课程老师的普通话都不标准,讲课还有错别字。

“孩子想学习,什么时候都不晚。何必制造一堆焦虑?我们小时候没这么多‘攻略’,也不见得就‘落下’。现在想得太多,学习未必上得去。教辅越买越多,方法越试越杂,或许该返璞归真了。”黄女士反思道。

“贩卖焦虑”属于违规

在北京市康达律师事务所高级合伙人苟博程看来,一些教培机构在销售课程时采用贩卖焦虑的营销方式或涉嫌违反广告法相关规定。

“广告法特别规定,针对不满14周岁未成年人的广告,禁止含有‘劝诱其家长购买服务’的内容。例如‘学霸的暑假在做什么’‘不学就会落后’等话术,利用暗示制造焦虑,属于违规。此外,广告不得对升学、考试等效果作出明示或暗示的保证性承诺。若通过制造焦虑的心理暗示来承诺培训效果,则涉嫌违法。”苟博程说。

如何规制此类乱象?苟博程认为,平台应对“学霸”“逆袭”等关键词加强内容审核,限制算法推荐相关话题,推广AI内容审核系统,自动拦截含敏感关键词的违规广告。相关部门应建立教培机构黑名单,对违规机构限制广告投放并公示处罚信息;设立“教育焦虑举报热线”鼓励家长监督。

北京航空航天大学法学院副教授赵精武建议,对线上线下培训主体及重点平台进行不定期巡查,严防违规开展培训及销售高价课。学校应及时通过家长会、通知等方式传递正确教育理念。家长也需保持理性,在学校和监管部门指导下制定学习规划,不被机构“牵着鼻子走”。

漫画/李晓军

□ 本报见习记者 王宇翔
□ 本报记者 韩东东

天津一所新建学校的墙外,玉米地环绕的小村庄宁静质朴。然而,放眼望去,十几处托管机构招牌格外醒目。步入村中,这个几十户人家的村庄开了十几家托管机构,成为许多孩子在暑期的去处。

《法治日报》记者近日实地调查发现,这些看似提供基础托管服务的场所,实则是隐形学科培训的“重灾区”。非寒暑假期间,它们以辅导作业为主;一到暑假,“主业”就悄然转变为学科培训。

多位托管老师向记者透露,家长送孩子来的核心诉求,就是希望机构能教授学科知识,甚至提前学完下学期课本内容。记者在现场并未看到任何学科补习的宣传海报,但在机构负责人的朋友圈里,“补弱培优”“教完下学期一册书”等宣传语扑面而来,与校外培训行政处罚暂行办法》中“托管不得开展学科培训”的规定背道而驰。

明面托管暗地补习

记者走访北京、天津等地发现,这种打着“托管”的旗号,暗地进行学科培训的“明托管,暗补习”模式,已在部分地区出现。这些机构的运作方式隐蔽:它们大多选择藏身居民楼或民房,以规避监管检查;将学科内容伪装成“作业辅导”“思维训练”或“阅读拓展”等合规名目。

在北京市朝阳区一家名为“××书院”的机构,表面开设书法、绘画课程,实则提供“作业帮托管”和“五科课程任选”,其数学思维、英语阅读等内容与校内学科知识高度重合。该机构工作人员告诉记者,暑期托管的核心优势就是“超前预习下学期内容”,这是吸引家长的关键。

在采访中,记者看到多家托管机构都在极力宣传学科培训,主要形式是通过社交平台或家长口口相传。天津城郊某托管机构强调其拥有“10年以上教学经验讲师”以及“针对性教学”等核心优势。从其收费标准来看,30天1500元的暑期班明确承诺“保证教完下学期一册书”,而晚间托管每月600元的服务项目中,也包含了“作业辅导和针对性教学”等内容。

为吸引生源,一些机构采用“39元定金抵100元”“2人组团赠学习礼包”等营销手段。有业内人士指出,这种预收费模式虽然涉嫌违反相关规定,却能快速回笼资金并绑定客户。

“其实我们也知道托管机构不应该搞学科培训。”正在北京某托管机构办理手续的家长王女士坦言,“但别的孩子都在补,我们不补心里就没底,怕孩子开学后跟不上。”

“小课班”钻入民宅

更为隐蔽的“一对一”“一对多”小课班,也在一些社区悄然蔓延,成为监管新难点。

北京某托管机构老板向记者透露,有些公立学校教师利用假期,在居民楼内开设2至3人的“小灶班”,每课时收费高达300元至500元。“这些全靠家长私下介绍,没有宣传,遇检查就说朋友帮忙辅导孩子,很难认定违规。”该老板坦言,他自己的托管机构实际也是一位公立学校行政岗教师在打擦边球。

记者注意到,一些受访家长的社交群中,类似“数学思维提升小组”的招募信息十分活跃,常以聘请“清北在读生”为噱头,课时费逼近千元。为躲避监管,授课地点会在参与家庭间轮换。“学校进度满足不了孩子需求,只能这样‘加餐’,轮流提供场地也

不易被发现。”一位参与其中的家长这样解释。

记者调查发现,以“住家保姆”“成长规划咨询”等名义捆绑学科辅导的服务也悄然出现,收费高昂且形式隐蔽。

北京的吴女士就为自己上小学的女儿聘请了一位“住家保姆”,每天4个小时600元,周一到周五上课,负责教授语数外科目,主要是预习下学期的课程。不过这属于中间价位,如果是在职教师“一对一”会更高,一天要2000元。

焦虑催生补习暗流

暑期违规培训为何屡禁不止?

北京外国语大学法学院教授姚金菊分析,其核心根源在于教育评价体系的单一性与优质教育资源的不均衡。在现行中、高考选拔机制下,分数是主要标尺,这直接导致一些家长陷入“别人补我也得补”的剧场效应。

“一些家庭将教育投入视为‘防御性支出’,宁可节衣缩食也要保障孩子补习,形成‘校内减负,校外增负’的循环。当升学又主要看分数时,一些家长为了孩子的未来,无奈选择校外培训这条路。”姚金菊说。

盈科北京刑民交叉法律事务部主任韩英伟指出,监管执法层面的三大难点,首先,法规衔接不足,对“隐形变异培训”的认定标准过于模糊。其次,执法协同有待进一步提升。教育部门作为主责单位却无强制执行权,发现违规线索后需移送其他有执法权

记者调查暑期培训隐形变异现象

托管机构成学科补习“重灾区”

部门,过程中极易导致证据灭失。最后,惩戒力度薄弱。对小课班个体违规者,常以“家庭劳务”“朋友互助”等借口成功辩解规避处罚,即便被查,处罚也较轻,难以形成震慑。

姚金菊进一步补充了监管体系的深层次短板:针对民办校外培训的专项立法缺失,高准入门槛反而使伪装成“教育咨询”“文化公司”的机构长期游离于监管之外;教育部门负责办学许可,市场监管部门注册登记,跨系统信息壁垒导致审批与监管一定程度的脱节;现行监管侧重事前审批,对运营中的动态风险管控存在一定不足,面对“一对一私教”等变异形态,因执法资源有限,需求巨大及教学私密性强,治理难度较大。

针对乱象,姚金菊建议,加快校外培训管理条例出台步伐,明确学科类机构强制非营利属性,非学科类实行收费上限管理,同步修订处罚依据,将“超前教学”“无证办学”纳入明确禁令,并通过类型化条款清晰界定各类隐形变异培训情形,提升执法可操作性。同时,建立教育部门主导的审批准入机制,打通教育审批与工商登记数据链;设立省市级跨部门执法专班,整合相关部门力量,重点建设全国统一监管平台,归集机构资质、资金流水、师资档案,实现“一网通查”。

“在运营监管上,准入端严控学科类机构增量并做实师资场地审查;运营中强制预收费银行托管,结合信用惩戒打击‘卷款跑路’;退出端建立黑名单与联合惩戒,实施行业禁入,并拓宽社会监督渠道。”姚金菊说。

在姚金菊看来,必须从源头减少违规培训需求。首要任务是大力落实义务教育优质资源均衡发展,通过师资流动切实缩小校际差距,深化教育评价体系改革至为关键,需将学生综合素质评价实质性纳入中考招录体系,降低唯分数倾向。同时,扩容公共服务供给,依托社区广泛开设公益暑托班,由政府购买文体、科创等优质非学科服务,为家长提供多元、可靠的选择,缓解其焦虑。

捕捉家长痛点放大焦虑后抛出“解药”

业内人士揭秘教培机构是如何让家长一步步掉入陷阱的

□ 本报见习记者 丁一
□ 本报记者 赵丽

暑假临近尾声,北京市民沈琼(化名)看着10岁女儿每天奔波于不同的培训班,内心很不是滋味。她曾自认不易被教育焦虑裹挟,计划暑假带女儿“多走走看看”。然而现实是,七月下旬的出游计划被取消,取而代之的是两个“超前学”辅导班。

改变的起点在期末复习期。“那几天在社交平台搜索复习资料,随后平台开始疯狂推送‘暑假学习重要性’的短视频。”沈琼坦言,刷了几天后,“好像被洗脑了”。

“孩子五年级了,刷到的内容都说这是‘关键期’‘分水岭’,别人都在补,你不补行吗?差距拉开了怎么办?”这些被算法精准推送、反复强化的信息,让她感到“越来越焦虑”,最终作出报班决定。

让沈琼倍感焦虑的背后,是教培行业一套成熟的“焦虑营销”逻辑。

一位在广东省广州市从事教培近10年的业内人士对《法治日报》记者说:“制造焦虑感是成交的前提条件。”

他详细拆解了相关步骤:捕捉与深挖痛点。当家长主动咨

询时,往往已存在焦虑苗头。机构会深挖痛点,小升初摇号政策、重点高中录取率带来的升学焦虑;看到别人家孩子拿奖、考高分引发的攀比焦虑;对AI时代就业压力的恐惧。

卡准焦虑爆发点。选择家长最易焦虑的时机精准投放信息,如“中考一模”“小升初模考”出分后的夜晚。

放大恐惧抛出“解药”。顺着家长的焦虑“添油加醋”,制造紧迫感。常见话术包括虚构对比(“报班生均分95分以上,没报班的70分徘徊”),戳心恐吓(“现在省几十元,将来花几万元补”),在恐惧被推到高点时,机构课程作为“唯一解药”被适时抛出,促使家长“无条件信任”并买单。

“一篇分析成绩的文章或一个渲染危机的视频,就能让焦虑爆发,咨询量激增。”一位专门为教培机构提供“焦虑营销”服务的从业者提供的策略提纲更直白:利用政策变化,如“今年重点中学缩招30%”;制造同辈压力、放大焦虑,如“邻居孩子已学3年编程,你娃初中再学就晚了”。

焦虑的制造与传播,从线上延伸至线下社群。

北京市朝阳区一位资深教培从业者李女士透露,机构常发动老生家长在亲友圈充当“推广大使”,并给予奖励——每招来一名新生,介绍人可获得提成,或其子女享受

学费优惠。这导致家长群体中混入了不少“机构托”。

“这些‘托’利用闲聊、家长会等场合,向其他家长散播焦虑:谁家孩子报了哪个班后突飞猛进,谁家没报就跟不上了。”李女士说,“当周围家长的焦虑被极大调动,纷纷询问‘怎么办’时,‘托’们再顺势推荐机构名称,效果立竿见影,很多焦虑的家长会立刻交钱报班。”

面对线上精准推送的话术轰炸和线下熟人圈散播的焦虑,即使看透商家意图,很多家长也深感无力。

“挂断推销电话,放下手机后,纠结的念头还是挥之不去。”北京一名六年级孩子的家长张女士说,暑假期间平均每天接到一个教培推销电话,“最高纪录一天6个。宣传得好像所有人都在疯狂学,我不敢跟孩子‘不补’的后果”。

家长的焦虑最终层层转嫁,压在了孩子身上。来自北京西城、朝阳、海淀的多位中小学生对记者吐槽他们的假期现状:“不少同学有两套教材,一套暑假提前自学下学期内容,一套开学后用”“成绩稍下滑,家长就报班:一对一,晚自习,假期几乎不存在”“尤其小升初、中考后的暑假,无缝衔接,根本没暑假”“家长的焦虑比我们还重,他们消化不了,还会转移给我们”……

