



新华社“新华视点”记者 王菲菲 李紫薇 李伟

“花9块钱买10节课”“49元33节课,再包邮送教辅材料”“19元20节课,另享受价值499元大礼包”……山西太原的白女士发现,她和孩子被在线教育的广告全面包围。

“新华视点”记者调查发现,寒假期间,各大机构纷纷开启“抢人”模式,不少机构以低价为噱头引家长“入网”。在声势浩大的宣传中,上课的都是“名师”,帮助孩子“提分明显”,帮助孩子“实现假期弯道超车”。但实际上,不少机构的老师资质存疑,课程质量良莠不齐,一些老师无心授课,而是一门心思做销售。

### A 低价销售隐藏套路

这个假期,在线教育广告充斥各大短视频平台、社交App、综艺节目、路边广告牌。“今年的在线教育广告特别多,卖的课都出奇便宜。有的机构9块钱10节课,有的19块钱30节课,很多还送号称价值几百元的教辅材料大礼包。没有最低,只有更低。”白女士说。

相比动辄一小时几百元的线下培训,这样的低价课程对不少家长颇具诱惑力。事实上,低价里面暗藏套路。

浙江温州的李女士近期为孩子买了多种低价课程。“这些课听起来都很生动,但老师们讲解关键知识点的时候往往点到为止。课程的总量虽大,却不成体系,也不会深入讲解,而是不断引诱孩子和家长买课。只有购买正价课之后才会系统讲解,但正课的价格就没那么便宜了。”

从事在线教育行业10多年的刘启明告诉记者,低价诱惑是在线教育机构最常用的营销手段,主要是为了引流,效果也不错。

刘启明告诉记者,部分在线教育机构营销攻势强大,小视频广告大多是请演员来扮演各种角色,有的演老师,有的演家长、学生、机构领导等。

记者发现,这些广告普遍套路化,大力制造冲突、加剧家长焦虑。有网友将这些模式总结为:逆袭情景“爽剧”、家长痛点情景剧、价格对比情景剧等。

“为了博眼球赚点击量,卖课广告虚构故事、制造紧张情绪,把本来就很焦虑的家长搞得人心惶惶。”刘启明说。

据了解,在线教育行业投入的巨额资金真正被用在课程研发上的并不多。以“跟谁学”为例,其2020年第三季度的销售和营销费用为20.56亿元,研发费用是2.2亿元,营销费用是研发费用的9.3倍。

除线上线下广告外,在线教育机构还做起了“口碑裂变”营销,即利用家长推销课程。刘启明告诉记者,家长之间推荐课程本无可非议,但在企业刻意推动下,有的家长专门做起了拉人头的生意,一个人头能获利上百元。

“我们报的课就是一位家长推荐的,说某个老师上课有多好,但交钱后发现,上课的并不是这个老师,更没想到家长推荐是为了报酬。”李女士说。

## 「授课」变「售课」 营销变主业

在线教育乱象:



### B 有的教师无证上岗

无论线下还是线上培训,师资是家长最为看重的。但记者调查发现,由于准入门槛低,一些在线教育机构的教师资质堪忧,而且管理松散、流动性大,难以保证教学连续性。

在机构的宣传语中,老师要么是经验丰富,“名校20年一线教研”,带的学生考上名校不是梦;要么是名校毕业,北大、清华的比比皆是,哈佛等海外名校的也不鲜见。“先不论真假,即便真是名校毕业,也不一定擅长教学。”家长王女士说。

多位在线教育机构的老师说,机构通常会在广告中宣称某位老师是金牌讲师,授课课时超多,经验丰富,但“这些都是老师自己写,别吹得太离谱就行”。

记者还发现,培训机构的不少老师是无证上岗。

曾在在线教育机构“学霸君”任职的高老师告诉记者,机构对教师资格证并不在乎,招聘的时候要求本科就行,对专业没有特别的要求,他只经过一轮远程试讲就通过了招聘程序,开始授课。

赵悦2019年在读研究生

时曾在“学霸君”担任兼职教师,在同为兼职老师的室友推荐下,没有经过面试就直接上岗带课。“上课内容没有人监管,有时候甚至通过微信语音给学生上课。”她说。

“先上课再考证”的现象在在线教育机构中司空见惯。“机构这边放得很开,有的教师无证授课两三年。因为怕教育局查,现在也会要求教师们去考证。”在太原一家在线教育机构任教的薛强说。

记者发现,很多头部在线教育机构的授课教师是与人力资源公司签订劳务合同,教师实际上与机构没有直接关系。业内人士表示,教师外包的模式极大降低了在线教育机构的成本,利于增加利润和迅速扩张。但这种情况下,机构对教师的管理就比较松散,无法保证课程质量。

薛强说,日常只有一到两个教师与他线上联系,负责核对业绩、下达通知、发放教学资料等,“没有固定的部门,也没有固定的同事,缺少业务讨论和交流的氛围,也缺少组织纪律,始终游离在机构外部,但是又从事了核心业务。”

### C 教师要参加话术培训

在线教育机构的课程质量和授课效果究竟如何?记者发现,尽管其中不乏精品,但大量低质课程也混杂其间,课程质量不稳定、不可控。

太原的张女士为女儿购买了某在线教育机构的阅读作文课,发现老师教的都是套路,作文题都有模板,阅读题都有公式。“功利性很强,不强调思维方式和基础素养的提高。”她说。

有业内人士表示,当前一些热门的在线课程噱头很大,实际效果如何却存疑。如某AI教育平台做了一套教学系统,宣称AI老师已达到了20年教龄的水平。但事实上,这套系统连当地用什么版本的教材都不清楚。记者了解到,一些在线教育机构的教师并不专注教学,而是绞尽脑汁地售课。

高老师告诉记者,公司给他们下达的重要任务就是让家长不断买课、续班,为此还要参加专门的话术培训。在考核指标的指挥下,教师如想增加收入就必须做好一个销售,而不是钻研如何提高教学水平。

“很多时候,学生叫我老师,我都在心里暗暗惭愧。其实我们是半个老师、半个销售,真的配不上‘老师’这个称呼。”高老师说。

记者在高老师提供的一份名为“转化话术七问”的培训资料中看到,针对经济条件不太好的家长,培训机构引导其使用信用卡付款或者进行网贷。

曾在“学霸君”负责课程销售的赵老师透露,公司围绕帮助家长办理贷款进行专门培训,提供了贷款办理的详细流程和链接。“在公司的管理规则下,我必须说服更多家长购买课程、办理网贷,才会被视为一个合格、优秀的员工。”他说。

### D 在线教育被视为流量生意

在中消协不久前发布的2020年十大消费维权舆情热点中,在线教育机构榜上有名,其中提到:2020年7月,“学而思”网校存在低俗视频、教唆早恋等突出问题;在线英语学习机构“阿卡索外教网”被曝外教教学质量差,迟到、玩手机等现象屡见不鲜;“哒哒英语”被指擅自修改课程属性,主修课缩水变身口语课。

业内人士认为,在线教育机构种种乱象的背后,是资本的狂飙突进,以至于教育性越来越弱,资本性越来越强。

中国科学院发布的报告显示,作为在线教育的重要分支,从2014年到2020年七年间,K12(学前教育至高中教育)在线行业总融资金额约600亿元,其中头部品牌融资金额就约290亿元。整个在线教育行业2022年市场规模将超过5400亿元,其中K12在线教育作为重要分支,2022年市场规模将超过1500亿元。

“一些机构只是将在线教育视为一个流量生意,少有人真正从教育的角度去思考如何打造一个有利于学生自主学习的平台。”刘启明建议,可由客观的第三方非营利组织对各家机构的师资、教学效果等进行科学评定。

华中师范大学信息化与基础教育均衡发展省部共建协同创新中心执行主任王继新建议,相关部门应加大对在线教育机构资质和内容监管,保护学生和家長利益,建立在线教育机构及其从业人员负面清单制度,对于列入负面清单的机构和人员依法依规进行处理。

同时,相关在线教育机构应加强行业自律,将更多精力放到教学研发上,而非一味进行“烧钱大战”。



### 分类广告

### 中缝声明

### 企业招聘

业务办理电话:

15504651777

89682777

QQ/微信:80451

# 全职太太离婚获5万元家务补偿

## 网友:太少! 主审法官回应

据《齐鲁晚报》报道 民法典出台后,关于全职太太“离婚时可以向对方提出家务劳动补偿的主张”这一点,不少人存在疑问。最近,北京市房山区法院就首次审结了一起适用民法典新规定的离婚家务补偿案件,就是涉及全职太太的离婚案件。

法院一审判决准予两人离婚,共同财产由双方平均分割,同时判决男方给付女方家务补偿款5万元。这一判决,冲上了微博热搜。

### 全职太太离婚要求家务补偿 法院判决男方给付5万元

2015年,陈先生与王女士登记结婚并育有一子。2018年,双方开始产生矛盾,并于当年7月开始分居至今。自2018年11月之后,孩子一直随王女士居住生活。

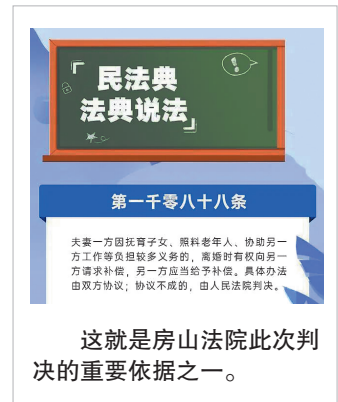
陈先生在2019年向法院提起诉讼要求离婚,后来又撤回起诉。2020年,他再度提起诉讼要求离婚,法院判决驳回了陈先生的离婚请求。

2020年10月,陈先生又一次向房山法院提起诉讼,请求法院判决双方离婚,孩子归陈先生抚养,并要求分割共同财产及共同债务。

妻子王女士认为,双方夫妻感情尚未破裂,不同意离婚。而且,婚后王女士照顾孩子、料理家务,陈先生除了上班,其他家庭事务几乎不关心也不参与,所以王女士要求分割财产,并赔偿物质损失和精神损失共计16万元。

这一次,法院一审判决准予陈先生与王女士离婚;孩子由王女士抚养,陈先生每月给付抚养费2000元,享有探望权;共同财产则由双方平均分割。而对于王女士要求的补偿款,法院判决陈先生给付王女士家务补偿款5万元。

### 主审法官:家务劳动有无形财产价值



这就是房山法院此次判决的重要依据之一。

北京市房山区人民法院专门审理家事案件的主审法官、副庭长冯淼表示:这个案子一审判决离婚,是因为原告在第一次离婚起诉撤诉,第二次离婚起诉判

### 网友讨论5万太少! 法官:判决时考虑到四个因素

当然,网上也有很多人在讨论:5万元的补偿是否太少了?网友评论道。

冯淼表示,每个家庭都不一样,很难有统一标准。在《民法典》大框架下,这个定量主要是

驳回应诉讼请求之后,第三次又提起了离婚的诉讼,这种情况下已经表示双方的夫妻感情确已破裂,符合婚姻法规定的离婚的条件,所以最后法院判决准予双方离婚。

本案最为引人关注的就是“家庭劳动补偿”。冯淼表示:婚后对夫妻共同财产进行的分割,主要是对现存的有形财产的价值进行分割。而家务劳动它可能形成的是无形的财产价值,比如说配偶另一方个人能力的提高,个人学历的增长,这些在有形财产当中都是无法体现出来的。

其实,“家务劳动补偿制度”并不是今年才有的。已经废止的《婚姻法》曾规定,一方主张离

由法官合理合法地行使自由裁量权,5万元的经济补偿主要是考虑到以下因素:双方婚后共同生活的时间;女方在家务劳动中具体付出的情况;男方个人的经济收入;当地一般的生活水平。

婚家务补偿必须以夫妻双方书面约定婚姻关系存续期间所得的财产归各自所有为前提。但现实生活中,大部分中国家庭实行的都是夫妻共同财产制,一般人不会在婚前去设定这样一个协议,婚后财产等于“左口袋进,右口袋出”,夫妻之间并不会算得那么清楚。于是,这条规定实际上长期处于休眠状态。

而今年1月1日正式施行的《民法典》婚姻家庭编第1088条中有了新规定:夫妻一方因抚育子女、照料老年人、协助另一方工作等负担较多义务的,离婚时有权向另一方请求补偿,另一方应当给予补偿。具体办法由双方协议;协议不成的,由人民法院判决。

不过,冯淼表示,在《民法典》将适用条件放宽之后,肯定相关的案件会有所增加,“但在实践当中,如何确定这个案件的补偿数额,也需要不断地积累经验。”

## 开市首期 双色球017期头奖6注895万

生活报讯(记者李丹)21日晚,中国福利彩票双色球游戏进行第2021017期开奖。这是双色球游戏在2021年彩票市场春节休市结束后的第一期开奖。当期双色球红球号码为09、15、18、29、32、33,蓝球号码为02。

当期双色球头奖6注,单注奖

金为895万多元。这6注一等奖花落5地,江西1注,海南1注,云南2注,陕西1注,新疆1注,共6注。

二等奖开出116注,单注金额25万多元。当期末等奖开出1377万多注。

当期红球号码大小比为4:2,三区比为1:2:3;奇偶比为4:2。其

中,红球开出一枚斜连号09;一枚隔码29;三枚重号09、15、18;一组二连号32、33;一组同尾号09、29;蓝球则开出02。

当期全国销量为4.42亿多元。计奖后,双色球奖池金额为8.79亿多元,下期彩民朋友将有机会2元中得1000万元。

中奖号码		
红球号码	09 15 18 29 32 33	蓝球号码 02
中奖结果		
奖等	中奖注数(注)	单注中奖金额(元)
一等奖	6	8,959,033
二等奖	116	235,972
三等奖	1241	3,000
四等奖	64006	200
五等奖	1262820	10
六等奖	13771604	5

## 好运十倍 90后小伙中头奖

据中彩网报道 正当大家沉浸在牛年过节的喜庆当中,广西刮刮乐即开票也迎来了开门红:2月18日,一位90后小伙子兴高采烈到柳州市福彩中心兑奖。

原来,沈先生是位年轻的90后购彩者,平时隔三岔五地到福彩销售站买刮刮乐。今年过年,在城中区五星街街街的沈先生看到路边有刮刮乐户外小卖场,便拿出100元现金购买了十张面值10元的“好运十倍”。刮开票面后,他发现号码中出现了数字“34”,对应奖金竟有400000元!

沈先生表示兑奖完后马上再去购买彩票,希望在奉献爱心的同时还能中大奖,今后也还会保持理性购彩,支持福彩刮刮乐,支持福利公益事业。



## 温州首个 “辛丑牛”200万元大奖诞生



据中彩网报道 浙江省第4个“辛丑牛”200万诞生啦!7日上午,温州福彩中心迎来了一对非常甜蜜的年轻夫妻小陈和小李,他们领走了温州第一个福彩刮刮乐“辛丑牛”系列生肖票头奖。正处于福彩刮刮乐“辛丑牛”系列生肖票派奖活动期间,这对幸运者除了得到100万元奖金外,还额外获得了100万元的派奖奖金,总奖金合计为200万元(税

前)。这也是“辛丑牛”上市以来浙江省中出的第四个200万大奖。

5日上午,这对小夫妻在家楼下闲逛看到了福彩站,想试试运气,带着期待又激动的心情购买了一整本刚刚上市的新彩“辛丑牛”系列生肖票。刮着刮着,发现零零碎碎中了一千多块钱,小陈对爱人小李说:“这说不定是个好兆头!我们再去买两本试试看!”接着,小陈便又买了两本福彩“辛丑牛”系列生肖票。当看到刮出三个相同图符,并且右边奖金区赫然写着100万时,两人都有点不敢相信,反复看了好几遍。

兑奖时,小李还分享了一件趣事:“我们中奖之后,第一时间就跟朋友分享这件喜事,居然没有一个人相信!”“我们还把中奖彩票拍了照拿去给福彩站老板看,老板笑着调侃道:你们哪个网上下的图呀?”