

0元免费上网课？心动之后麻烦不断

低价诱惑 麻烦不断

“扫码添加课程顾问老师微信，免费领取价值288元英语外教课”“多亏了**阅读，孩子爱阅读，会表达，现在0元送”“不要1399，不要899，现49元33节课，包邮送全套教辅，孩子语数外突飞猛进”……“只要我上网，无论是打开社交、娱乐还是新闻类App，各种教育培训广告几乎每过几分钟就会在推送中出现一次。”一位家有刚上一年级孩子的家长告诉半月谈记者。

半月谈记者了解到，当下，“0元学”“免费学”“低价学”已成为许多在线教培机构的重要营销手段，不少家长看到“免费”二字就动了心。然而，心动之后却不断有麻烦跟随。

来自天津的刘女士告诉半月谈记者，自己在微信朋友圈不经意看到一款在线陪孩子练琴的培训广告，输入电话号码咨询后，发现并不适合孩子，就没有报名。可是此后每隔一段时间，她总能接到该培训机构销售打来的电话，催促试听报名，不胜其扰。

这种情况并非个例。不少家长反映，曾经上过或没上过的各种在线培训课程，只要留下过电话号码，就会经常接到各种机构打来的电话催报试听。

更让家长郁闷的是，被低价吸引报名的家长，后续如果不续费，也面临着被电话“轰炸”的局面。

一位家长反映，“0元”报名后每隔一段时间，就收到各种“优惠”续费信息：“仅剩最后7个小时，班主任礼包已经库存见底了”“最后低价购买新版课程，仅限一次，速速回复领取”……这种续费时间跨度长达1年甚至3年，课时费数额为几千元甚至超万元，与此前国家规定的不得一次性收取时间跨度超过3个月的费用严重不符。

疫情期间，越来越多的家长从“东奔西跑”带娃上课中解脱出来，尝到了线上教育的甜头，线上教育获得井喷式发展。半月谈记者采访发现，除了头部教培机构加速占领市场，不少中小型教培机构也加入线上教育大军。然而，红火发展的背后，部分机构频频出现“诱导消费”“师资存疑”“虚假宣传”等乱象，不同程度上扰乱了在线教育市场。

半月谈记者调研发现，当下在线教育风口上，有一些教培机构在加强教师培训、优化课程内容，为吸引用户不断蓄力；但与此同时，也有不少教培机构急功近利、脱离轨道、槽点不断。

——一些在线教培机构教师资质成谜。“现在一些平台招聘时不要求必须考取教师资格证。”在某线上教育平台网校任职多年的刘先生说，在线教育行业是市场导向，一些中小型机构不愿将过多经费投入到教师的规范化培

业内人士表示，不少“低价课程”“惊喜礼包”只是教培机构吸引用户的手段，家长学生在选择一些免费课时虽然没有付出金钱成本，但机会成本、时间成本同样不可忽视。因此在选择时不应被免费诱惑、被焦虑裹挟；同时，在线教育的健康发展需要政府部门加强监管，为行业筑牢底线。

21世纪教育研究院副院长熊丙奇认为，



师资成谜，效果难判

半月谈记者亲测多款学生在线课外辅导App也发现，一些课程界面上并没有对于教师资质的提示与介绍，家长在选择课程时对相关信息很难知晓。

——线上学习效果难判。“一些艺术类课程，在线上花钱学，和找个免费的网上视频看着模仿有什么区别？”一位家长说。一位在北京某互联网教育公司就职的工作人员表示，一些在线课堂的教学效果并不理想，有的学员不

政府部门需要完善相关政策法规，加强对相关机构的过程性监管，规定收费时间跨度，对于预付费经营模式，不仅需要审查机构有无资质，还必须关注机构的经营过程。

专家建议，加强在线教育机构对师资、师德的重视程度，推动建立便捷联动的档案线上查询机制，使线上教育机构在聘用教师时更为有据可依。天津一位中学校长建议，

认真听课、四处跑动，或者开着上课软件打游戏、听音乐、看电影等等，隔着屏幕，老师要想约束学员的行为很困难。

——内容质量难保。“目前一些在线教育机构的产品趋于同质化，企业纷纷在营销获客上增加投入，流量思维占据主导，对于行业发展来说，虽然看似热闹，却并不一定能真正促进教育发展。”某在线教育平台负责人说。“有用的技巧只有公开课里讲过的那些，真正

对在线教育机构进行信用评级和公示，便于家长、教师和学员选择了解，确保机构在可偿付的金额范围内招收学员、运营机构。

“相关部门需要完善知识产权方面的法律法规，这将有助于鼓励和促进在线教育机构生产高质量的原创产品，遏制平台间随意抄袭、转载的不良风气，保护教师的合法权益。”国际关系学院国际经济系副主任阴国

购买课程后，一节课多半时间是在诱导消费。”一位使用过某在线教育App的学生说。

——交费容易退费难，“爆雷”倒闭时发。采访时，许多家长反映，一些小型在线教育机构的合规性和稳定性相对较差，“交费容易退费难”“续课天天问，退课不见人”成了不少机构共同的槽点。一些在线教育机构采用预收费模式，用户一次性充值，一旦这些机构出现问题，家长很难追回钱款。

文说。

中国人民大学国家发展与战略研究院研究员徐尚昆表示，在线教育要提供更多的优质教育资源，并在一定层级的行政区域内实现资源共享，这样既能够充分发挥在线教育的规模效益以及资源共享效益，又能够有效缓解因家庭收入不同所带来的教育不公平。

（据新华网）

“三十而离”？90后加入离婚大军

1 10年增长10倍 离婚人群年轻化

洪洞是山西人口第一大县，洪洞县民政局婚姻登记处就设在县城繁华地带的一处十字路口。登记处负责人贾奇英说，全县2010年办理离婚手续的100多对，2019年达到了1300对，10年间增长了10倍，而近几年里年轻人来离婚的现象十分突出，离婚人群显现出年轻化的特点。

“前些年是80后，这几年90后也加入了，婚后一两年就来办离婚，有的甚至频繁离婚。”贾奇英说，自己印象最深的一对夫妻，大约二十七八岁，有过六七次婚姻登记记录，“电脑上一个界面都显示不完，还要翻页”。

事实上，90后离婚早已不是新鲜事。河南省郑州市民政局曾有过统计，90后离婚数量已经占到全市总离婚人数的两成以上。湖北省十堰市民政局数据显示，在2019年离婚的夫妻中，35岁以下的占比达45%，最小年龄分别为22岁、21岁。

90后离婚人群中不乏“冲动离婚”。中部某市婚姻登记处一位工作人员告诉半月谈记者：“有时候就看一对小夫妻一路吵着架过来，我们劝几句也就回去了，有的是结婚没几天就来离婚，我们也有可能编个谎，比如要下班了、系统坏了，让他们回去冷静冷静。”

浙江省衢州市柯城区人民法院特邀调解员袁玮骅认为，90后之所以成为近两年来离婚队伍中的主力军，原因之一是90后崇尚自由，对待婚姻较为任性、冲动。

“其实我很理解所谓的冲动离婚。”90后已婚女青年王丽莉说，“现在年轻人对婚姻看得很开，结婚能冲动，离婚为什么不能冲动？跟你在一起不开心，不跟你玩儿了还不行吗？”

多地数据显示，90后正在成为离婚群体的主力。三十而立变成“三十而离”，让人唏嘘不已。2021年1月1日正式施行的民法典，提出备受关注的“离婚冷静期”。这会是阻遏离婚的一剂良药吗？

原本应当三十而立的90后，为何在组建家庭后又纷纷步入离婚轨道？记者采访了解到，这一现象背后，折射新一代年轻家庭普遍存在着“精神上、物质上未成年”的现象。

半月谈记者在一份网络热传的“90后离婚的100个理由”帖子中看到，网友给出的离婚理由五花八门：嫁了个妈宝男，张口闭口“我妈说”；奉子成婚，婚后发现跟婆婆相处不来，老把饭嚼碎了喂我儿子；结婚买房都靠长辈的“六个钱包”，那不啥都得听他们的啊……

一位从事了30多年家事审判工作的法官告诉半月谈记者，近年来她经手处理的90后



2 “精神上、物质上未成年”是重要诱因

离婚案件中，绝大部分都有父母因素在其中。“不少年轻人虽然成家了，但是仍然在精神上、物质上依赖原生家庭，容易被父母的意见左右，夫妻双方有了矛盾不是想办法与对方沟通，而是回家找妈妈，往往导致矛盾升级。”

与依赖原生家庭相伴随的，是责任感的缺失。不少夫妻婚后仍把自己当做父母的宝贝儿子、女儿，没有为人夫、为人妻、为人父、为人母的责任感。

90后小芳（化名）说，自己和丈夫很小就认识，婚后育有一子，但是丈夫沉迷打游戏，花钱充值买装备，还常常与游戏圈的“战友”聚餐至深夜，对老婆孩子缺乏关心，也很少承

担家务，为此她提出分居。

“精神上未成年”还表现在婚前。不少受访的90后离婚者表示，两人没有经过充分了解就被父母催婚走入婚姻，婚后生活出现各种矛盾，最后难以调和。

广东茂名化州法院最近审理了一宗90后离婚案件，年轻夫妻结婚不到半年就闹离婚，男方在庭审中细数女方“十大罪状”，认为对方睡前在房间泡脚、不讲个人卫生、不懂基本烹饪技巧等行为难以忍受。经了解，这对夫妻经人介绍相识，网聊1个月见面，见面后次日便领证，只因父母认为“年纪到了，必须先成家”，便抱着“先结婚后恋爱”的心理结婚。

3 避免“三十而离” 还需多方合力

多位受访者指出，看待年轻人离婚现象无需过分悲观或是一味否定，但离婚也不仅仅是个人私事，还关乎无数家庭的幸福、关系利益相关人合法权益的有效保护、影响着社会的和谐稳定。为此，还需多方用力，避免“三十而离”现象持续发展。

“民法典规定的离婚冷静期，针对轻率离婚的社会现象，提出了解决问题的方法。”中国社会科学院学部委员孙宪忠说，这一规定也体现出法律背后的道德伦理基础——尊重婚姻、尊重家庭、珍惜感情。

“但这一规定有点类似于婚姻中的一脚急刹车，是在事后起作用。”民俗专家常嗣新表示，要让90后真正“而立”，还需父母有边界意识，成年子女有角色转换意识、责任意识，真正为自己的婚姻和人生承担起责任。

网上许多关于离婚冷静期的文章后，留言第一的往往是“结婚才更需要冷静期”。专家提出，降低离婚率的前提是应不断加强婚姻家庭辅导教育工作，减少冲动结婚。

记者了解到，目前全国已有54.3%的县级以上婚姻登记机关设置了婚姻家庭辅导室，为当事人提供情感辅导、心理疏导、危机处理等服务，但仍有不少地区未设立专门机构。有民政系统人士建议，可通过政策扶持、经费补贴、政府购买服务等方式广泛动员社会力量，共同参与婚姻家庭辅导教育工作。

（据新华网）