

“健康主播”培训乱象： 科普如何更“靠谱”

□新华社“新华视点”记者
李恒 杨淑馨 王楚然

“零基础当‘健康主播’，月入过万不是梦”“三天速成，AI赋能轻松变现”……近期，这类主播培训广告语成为一些机构的“吸睛利器”。

随着人们更加重视健康知识，健康科普类账号备受青睐，“健康主播”培训也日趋火爆。然而，一些速成培训暗藏陷阱，侵害群众利益。治理行业乱象、筑牢公众科学防线，科普如何更“靠谱”？



“一场直播可收入1万”？

“‘健康主播’的黄金十年，普通人改命换运的机会”“只要起号成功，一场直播可收入1万”，在社交平台上，此类诱人口号吸引不少求职者的目光。

记者调查发现，“健康主播”被炒作成“零门槛、高收入”的“金饭碗”，针对“健康主播”的速成培训也成为一些机构精心设计的“围猎”骗局。

一些学员缴纳了高额培训费，培训内容却大幅缩水。

记者调查发现，部分培训机构设置从几百元到数万元不等的培训费，承诺“包教包会、对接资源、流量扶持”，但实际培训内容仅限流量话术、吸粉技巧、带货套路，并无健康知识教学。

如何步步“围猎”？

记者调查发现，一些机构利用精密的话术与流程，步步“围猎”求职者：

——免费培训“诱捕”，虚构高薪神话。

“实打实扶持”“全程专业培训”“独家AI赋能”，一些机构在社交平台和招聘软件上投放大量招聘“健康主播”的“电子传单”，声称入职即可获得“专属孵化”，从而实现财富自由。

多名受访者表示，入职的免费培训就是线上的集中“洗脑”。一些机构要求在培训前提交一份“培训申请”，以此营造名额紧缺性。“培训过程中，讲师不断展示所谓成功案例，称普通人转行做‘健康

让科普更“靠谱”

业内人士指出，彻底斩断灰色产业链，需多方协同、系统治理。

武汉大学法学院副院长武亦文教授建议，对以“培训”为名行诈骗、传销之实的机构，要依法严厉打击，并及时向社会公布典型案例，形成有效震慑。针对跨区域作案特点，可探索建立全国统一的投诉举报平台和协查机制，压缩违法机构的生存空间。

医药行业AI创新联盟秘书长张蕊认为，平台需压实主体责任，加强对招聘广告、培训课程的严格审核与风险提示。

在专家看来，需进一步完善关

湖南长沙的肖女士本想通过学习成为一名“健康主播”，却并未学到专业知识。“交完4563元学费，他们发来几个话术模板，再没下文。”

68岁的王女士告诉记者，她花费8039元报名多个课程，想通过学习推广健康知识实现再就业，培训老师却频繁更换，最终“突然消失，发信息不回，课程直接停滞”。

被机构推至“台前”的学员，还有可能面临非法行医的风险。

记者梳理发现，一些参加过“健康主播”培训的账号将仅具“辅助调理”作用的成分，夸大宣传为能“根治疾病”，账号还发布虚假食疗、违规养生手法、错误用药指导等。

业内人士表示，“主播”如若判断病情、分析病因、提出治疗方案、

指导用药、替代就医决策，就可能越过科普边界，进入诊疗活动范畴。在主播不具有相应资质情况下，可能构成非法行医。

更有甚者，陷入以培训为名、行传销之实的骗局。

江苏的傅女士在求职平台上寻找“健康主播”工作，却不慎“踩坑”。参加招聘方的免费直播培训后，傅女士被邀请至线下“直播基地”学习。

在对方话术洗脑下，她最终交了2.2万元“会员费”购买对方的保健品：“要求我们先自用、再销售，实际就是为了高价卖产品。”傅女士表示，同期学员中，有人甚至被诱导追加十几万元，用于“自建直播基地”，最终钱也打了水漂。

线上免费培训结束后，一些机构则会邀请学员到线下学习或参会，举起收割“镰刀”。

据傅女士介绍，所谓的线下学习，其实是一对一单独沟通“逼单”。“对方会轮番劝说，我所在批次超过60%的人都交了钱购买产品。”

傅女士注意到，对方提供的产品是公司自有品牌保健品，虽为注册品牌，但售价畸高，一小盒需三四百元。

还有受访者告诉记者，一些线下的健康峰会要求其自费体检，查出“小毛病”后，便要求购买该公司产品进行“调理”，让人陷入“高价囤货”的套路。

——线下分别“逼单”，兜售高价产品。

线上免费培训结束后，一些机构则会邀请学员到线下学习或参会，举起收割“镰刀”。

据傅女士介绍，所谓的线下学习，其实是一对一单独沟通“逼单”。“对方会轮番劝说，我所在批次超过60%的人都交了钱购买产品。”

傅女士注意到，对方提供的产品是公司自有品牌保健品，虽为注册品牌，但售价畸高，一小盒需三四百元。

还有受访者告诉记者，一些线下的健康峰会要求其自费体检，查出“小毛病”后，便要求购买该公司产品进行“调理”，让人陷入“高价囤货”的套路。

——线下分别“逼单”，兜售高价产品。

线上免费培训结束后，一些机构则会邀请学员到线下学习或参会，举起收割“镰刀”。

据傅女士介绍，所谓的线下学习，其实是一对一单独沟通“逼单”。“对方会轮番劝说，我所在批次超过60%的人都交了钱购买产品。”

傅女士注意到，对方提供的产品是公司自有品牌保健品，虽为注册品牌，但售价畸高，一小盒需三四百元。

还有受访者告诉记者，一些线下的健康峰会要求其自费体检，查出“小毛病”后，便要求购买该公司产品进行“调理”，让人陷入“高价囤货”的套路。

——线下分别“逼单”，兜售高价产品。

线上免费培训结束后，一些机构则会邀请学员到线下学习或参会，举起收割“镰刀”。

据傅女士介绍，所谓的线下学习，其实是一对一单独沟通“逼单”。“对方会轮番劝说，我所在批次超过60%的人都交了钱购买产品。”

傅女士注意到，对方提供的产品是公司自有品牌保健品，虽为注册品牌，但售价畸高，一小盒需三四百元。

还有受访者告诉记者，一些线下的健康峰会要求其自费体检，查出“小毛病”后，便要求购买该公司产品进行“调理”，让人陷入“高价囤货”的套路。

——线下分别“逼单”，兜售高价产品。

线上免费培训结束后，一些机构则会邀请学员到线下学习或参会，举起收割“镰刀”。

据傅女士介绍，所谓的线下学习，其实是一对一单独沟通“逼单”。“对方会轮番劝说，我所在批次超过60%的人都交了钱购买产品。”

傅女士注意到，对方提供的产品是公司自有品牌保健品，虽为注册品牌，但售价畸高，一小盒需三四百元。

还有受访者告诉记者，一些线下的健康峰会要求其自费体检，查出“小毛病”后，便要求购买该公司产品进行“调理”，让人陷入“高价囤货”的套路。

——线下分别“逼单”，兜售高价产品。

线上免费培训结束后，一些机构则会邀请学员到线下学习或参会，举起收割“镰刀”。

据傅女士介绍，所谓的线下学习，其实是一对一单独沟通“逼单”。“对方会轮番劝说，我所在批次超过60%的人都交了钱购买产品。”

傅女士注意到，对方提供的产品是公司自有品牌保健品，虽为注册品牌，但售价畸高，一小盒需三四百元。

还有受访者告诉记者，一些线下的健康峰会要求其自费体检，查出“小毛病”后，便要求购买该公司产品进行“调理”，让人陷入“高价囤货”的套路。

春光里乐享成长 多地中小学生在迎来春假

据新华社北京4月1日电 人间四月，草木抽芽。4月1日起，安徽、江苏、四川等多地陆续开启中小学春假模式。当琅琅读书声遇上繁花竞放的春光，一幅幅鲜活的成长画卷徐徐展开。记者走访发现，今年的春假并不是简单放假，而是兼顾育人、民生、消费等方面的系统实践，让政策层面的春假推广，化作孩子们触手可及的欢乐。

与春天约会 教育走出校园

“出发去青城山喽！”1日清晨，四川省德阳市第一小学校二年级学生赵倚嘉同父母一起踏上了春假之旅，满眼都是期待。

或与清明假期连休，或设置2天至5天特色假期……春假中，没有更多的书面作业，取而代之的是丰富的实践体验和亲情陪伴。

四川梳理116条研学精品线路，剑门蜀道剑门关旅游区开发“小小讲解员”等课程，让孩子沉浸式感受古蜀道魅力；江苏南京在春假推出百余项研学活动，涵盖自然探索、工业科技、非遗传承等主题，让孩子们在行走中感知金陵文脉；安徽合肥推出科技研学活动，孩子们可走进科学岛探秘“人造太阳”，近距离接触量子科技、人工智能与智慧工厂，在硬科技科创中触摸未来……

民生显温情 文旅添活力

为破解“孩子放假、家长上班”的错位困境，各地纷纷出台暖心举措。

在安徽，省人社厅、省工商联等四部门联合发文，指导用人单位优先批准有未成年子女职工的春假休假申请，鼓励企业建立子女信息台账、推行弹性休假；在江苏南京，义务教育阶段学校免费开放教室、图书馆、运动场馆，开展科创、体育、阅读等特色托管服务，为双职工家庭“托底”；在四川遂宁、攀枝花等地，当地政府要求学校面向双职工家庭、留守儿童、随迁子女、困境儿童等确实无人看护的学生，提供兜底托管服务，做到“应托尽托”……

江苏昆山一家机电设备公司专门为员工增设3天带薪春假，放假通知中写道：可以陪孩子放风筝、陪父母踏青，或者把自己变回小孩——追一朵云，看一场花开，躺在草地上发呆。

携程数据显示，江苏春假旅游订单同比增长93%，苏州亲子主题房预订量环比上涨超两成；安徽出行订单同比增长44%，黄山、芜湖成热门选择；4月1日至3日，国铁成都局预计单日客流高峰可达160万人次，主要集中在短途目的地。

行走的课堂 回归教育本质

春假不是寒暑假的简单拆解，而是主动嵌入一段“留白”时光。

江苏泰州市姜堰区实验小学教育集团校长高金凤说，春假的设立为打造“行走的课堂”打开了制度性窗口，让教育走出校园，回归立德树人的本质。“我们期待，春假能真正成为学生放松心情、拓宽视野、滋养心灵的美好时光，让每个孩子都能在四季流转中全面、健康、快乐地成长。”

“春假绝非‘放羊式’放假，而是引导家校关注课堂外成长。”四川省教育科学研究院副院长焦蒲表示，春秋两季气候宜人，是引导学生走出教室、亲近自然的最好季节，能让书本知识转化为鲜活的生命体验。

焦蒲认为，从长远看，春秋假制度的实施，有望推动形成更加开放、多元的育人新格局。这需要学校主动引导、家长积极陪伴、社会资源有效协同，共同将这两个宝贵的“教育间隙”，转化为滋养学生成长的“发展窗口”。

新华社记者 吴慧珺 柯高阳 吴晓颖

新华社北京4月1日电