

# 知识买买买，套路深深深

## 市场从火爆到逐渐冷静，为优质内容付费渐成趋势



□半岛全媒体记者 刘雪莲

微信朋友圈里每天充斥着各种大人孩子的付费英语打卡信息；好几年没完整读过一本书的人，可以侃侃而谈众多畅销书，全因加入了某一收费读书平台……越来越多的人开始甘愿为互联网知识付费课程掏腰包，这一市场也从最初的冲动火爆消费，到渐趋冷静理性选择，各种花哨套路最终让路于优质内容。

### 一家三口的知识付费生活

“你们家绝对是学习型家庭啊！”五一小长假，每天早上不到7点，刘女士就在朋友圈进行例行的英语学习打卡，她读小学五年级的女儿，则总是抢在她之前打卡，母女两人这么拼，让朋友圈里的好友感慨家里的学习气氛实在是太浓厚了。

这样的学习打卡，刘女士已坚持了两个多月，每早7点前打卡，基本雷打不动。

“两个多月前，手头有一项工作，需要看一些英文资料来了解信息，但半天看不进去几句。”从大学毕业后就没系统学过英语的刘女士，忽然觉得自己该重新学习了，而那段时间，正好朋友圈里有人每天英语学习打卡，她就决定试一试。

因为既想提高英语阅读能力，又想把听力和口语也练一练，她同时报了薄荷英语和芝士派，前者用100天的时间读完三本英文原版小说，侧重阅读，费用149元；后者则是用60天时间学完三部改编过的广播剧，侧重听和说，费用199元。

“和我们那个年代为了应付考试的英语学习不同，现在的英语学习实在有趣，也可能是因为花了钱特别有学习动力。”交钱开课后，刘女士每天拿出差不多一个小时的时间用来学英语，并且将早上起床时间定到5点半，起床后的一个多小时就是学习时间，“当然，有时需要做早饭，就一边做饭，一边学。”

刘女士的学习劲头感染了她上小学五年级的女儿，小家伙经常会拿妈妈的手机来看，但是妈妈学的内容对她来说显然太难了些。

“我朋友圈里大概有五六位妈妈，每天给孩子学英语打卡，有的已坚持了好几个月，但我从来没研究过。”女儿有需求后，刘女士立即着手研究这款名叫蛋糕英语的付费学习软件，结果孩子一玩就停不下来，测试、定级、购买，每日在iPad上收新的学习内容推文，学完朋友圈打卡，亲友点个赞……

刘女士的丈夫，则比她更早体验知识付费，因为工作关系，他是《逻辑思维》最早的一批付费会员，现在上着付费的“混沌大学”。

### 每天打的卡是商家的套路



数据来源/宁波日报 制图/冯晓娜

和刘女士一样，很多人每天一边学习一边朋友圈打卡，让朋友们的监督给自己坚持下去的力量。

不过，看起来充满正能量的打卡，背后却满满都是商家的套路。

林先生最近报了一个网上学英语的课程，每天学习一篇原版英语新闻，199元100天的课程，打卡满80天，结束时即可返全额学费。

“为了返学费，我可是每天打卡，但后来算了算，我打卡80天的推广效果，可不是199元的学费能比的。”林先生打卡不到一个月时间，他了解到的报名朋友就有5人，80天的打卡结束后，他相信报名的人更多。

为了督促学员学习，学员们都被加入学习群。林先生所在的群是第4期15班，群内成员约450人，他的一个朋友在第5期13班，群内约440人，两个班之间相差半个月的时间。

“学员聚集的速度非常快。”林先生认为，这和老学员们每天兢兢业业的打卡密不可分。

坚持打卡返学费、打卡送礼物、打卡送付费课程、介绍新人人群返现金券……记者采访中了解到，通过手机进行付费学习的学员们，基本都有共同的经历，而且商家对于打卡都有严格要求，打卡必须在整个朋友圈、不能分组、不能屏蔽朋友、在打卡最终日期前不准删除打卡记录……

“薄荷英语一学100天，我整天在群里打卡，已经有朋友把我拉黑了。”觉得自己每天学习打卡很励志的程小姐，对此也很无奈。

“我不太清楚有没有朋友拉黑我，但每天的打卡对于养成学习习惯帮助

士很遗憾地表示，这些课没有一个能完整听下来，有的听过几节就再也没碰，“这些课都挺便宜，好像没有超过100元的，所以一冲动就买了，买了后虽然没学，但经常在手机上看到，就以为自己学过了一样。”

不过，贵的课程也不一定就有用。因为女儿晚上不睡觉，去年，郭女士买过一个关于幼儿睡眠的课程，费用399元，但是她也只听了六七节，“那个课程对我们家孩子基本没啥用。”

曾经是付费读书课程忠诚用户的陈女士，已经放弃了听别人读书。“我原来很喜欢听书，开着车，干着家务活儿，都能听，觉得自己读了不少书。”直到有一天，陈女士陪孩子去书城，看到一本曾经听过的书，拿起来看，结果发现，听书让她错过了太多这本书的精彩。

“我知道有的人好几年都没摸过一本书了，但跟别人聊起书来头头是道。”陈女士说，自己一聊聊的内容，就知道对方对书的了解全来自读书课程。“这样的课程，节约了你的时间，但也剥夺了你的独立阅读乐趣。”

### 大浪淘沙的付费知识教育

在IT、销售等领域浸淫多年的宫先生，对于互联网知识付费平台有一种先天的敏感。这几年，他消费过的平台包括得到App、喜马拉雅、微信自媒体收费项目，以及其他一些专业类目的小众收费网站和App，内容涉及经济、金融、艺术、行业内幕消息、专业软件应用等。

接触过若干互联网知识付费课程后，宫先生最大的感受是：知识获取并不等于知识掌握，真正的知识掌握，需要一个复杂痛苦的过程，没有那么多可以速成的干货，但知识付费课程却容易给你一个错觉，那就是只要付费就可以掌握知识，而实际上付费后你只是获取了知识，并没有掌握它。

“作为知识消费者，应该明白不管收费免费，知识获取不等于知识掌握。作为知识传播者，不论线上线下，知识价值与价格对等，最终会被时间验证，没有价值的概念始终是泡沫。”宫先生说，刚开始的时候，他有一段时间因为收费而去消费，而现在只在有明确知识需求的时候会去消费。“年后买了一个小众行业公号私密分享会员，会分享一些行业内幕消息，这一类的我会长期消费。”

“但是买的北大经济学课和区块链的，这类的不会再买了。”宫先生认为，这类课程，和专业书比不深入不系统，和私密会员比不实用，基本上属于相声或者脱口秀。

宫先生全家最喜欢的是喜马拉雅买的戴玉强的“戴你听歌”，有信息量、有知识，还有艺术欣赏，宫先生认为知识也不仅仅是行业和专业类的。

“知识付费市场正在经历一个由火爆到逐渐冷静的过程。”采访中，一位业内人士表示，现在用户的冲动消费减少，很多课用户选过一次之后，再也不会复购，而偏重技能性的语言类学习，倒有不少用户一期期续费，用户更加注重知识付费课程的实际效果。

“我觉得，互联网付费课程带来最大的一个改变就是，在曾经习惯了互联网的免费馅饼后，越来越多的人愿意为优质内容买单。”这位业内人士认为，我们常说中国用户没有为内容付费的习惯，但这个习惯正在逐渐被培养起来。

确实很大。”刘女士认为，其实互联网上的免费英语学习资源一直都不缺，自己也曾尝试学过，但都不能很好坚持，只有这次付费学习坚持很好。

“而且这种打卡对于孩子们来说更有动力。”刘女士说，女儿好几个朋友都在学英语，大家每天早上比着谁先学完，谁先打卡。

### 鸡汤课程只买不学

500强企业销售培训师教你：50万年薪必须掌握的12大销售成交技巧；用情商搞定爱情，张怡筠教你12节幸福必修课程；怎样通过100天行动改变生活；经营自己，人人都需要的人生管理术；撕掉单词语法书，颠覆你的传统英语学习……打开学习达人郭女士的手机，上面的付费课程真不少。

“除了英语的那个坚持学，其他那些都是上了几节课就再没看过。”郭女士分析自己的付费学习内容主要有三类，一类是语言学习，一类是读书，还有一类就是大家通常所说的“鸡汤类”，涉及一些情商、人生管理、营销技巧等方面。三类课程里，郭女士坚持最好的就是语言类，因为喜欢，课程质量也不错。

读书类的排在第二位，“去年报过一个一年可以读十个月书的那种，名字我忘了，但是我只坚持了四五个月，之后就一本都没读过。”郭女士说，课程能坚持一半已算不错。

至于那些鸡汤类的付费课程，郭女士戏称那都是标题党，“就是一看标题，让你非常有购买的欲望，仿佛你买了这些课以后，就成为情商大师了。”但郭女