避坑



教你赚钱的人，正在赚你的钱

淘金热里，最稳赚不赔的永远是卖铲子的人。但你要做淘金者，而不是被铲子砸晕的人。

2026年，AI培训已经形成了一条成熟的“收割产业链”。新华每日电讯的调查结论是：从引流噱头到合同陷阱，这类“AI+”培训已形成一套完整的“收割闭环”。工人日报在社评中把相关骗术概括为四个步骤：虚假宣传、“小刀割肉”、货不对板、退款无门。这四个步骤，恰好对应了卖课江湖的四类套路。

套路一：制造焦虑

把“再不学就晚了”当成开场白

卖课的第一步，从来不是介绍课程，是制造一种“你已经被落下”的紧迫感。工人日报的社评一针见血：诸如“再不学AI，你的孩子将被时代淘汰”“不学AI就会被时代抛弃”之类的广告，“与其说是卖课，不如说是在精准制造和贩卖焦虑”。

这套话术之所以有效，是因为它瞄准的不是学习需求，是恐惧。中国消费者协会2026年一季度的投诉分析指出，这类培训瞄准的是“大学生、待业人员、中老年群体‘跟上时代、副业变现’的心理”。恐惧一旦被激活，判断力就会让位。大众新闻的报道里，一位离职的“AI助学师”描述了她被要求使用的逼单话术：“1000多块钱都没有，抽出你一个月的生活费怎么了？你就没有长远的眼光，怪不得这么穷”。当一个人在焦虑中付款，他买的不是课程，是一个“不被时代抛弃”的幻觉。

套路二：夸大收益

用“月入过万”替换“月入几十”

焦虑打开了口袋，收益承诺负责把口袋里的钱掏出来。工人日报概括的第二层是“小刀割肉”：先甩出“0元试听”“免费体验课”建立信任，再步步诱导学员购买高阶课、素材库，甚至怂恿年轻人贷款交学费。

闪电新闻记录了一个极端的案例：湖北的严先生被济南一家公司以“区域代理”名义收取59800元，对方承诺“半小时就能学会AI做漫剧，一天做两三部，一部赚三五千”。结果培训半小时就结束了，所谓的“自研系统”就是一个网上公开的免费网站。严先生联系到的其他七八个受害者，涉案金额从两三万到十几万不等。

更常见的版本是小额起步、层层加码。大众新闻的报道中，离职“助学师”披露的课程价格链条是：699元福利价→2980元高阶课→6980元大师课，每一级都配合着“学成后轻松月入过千，否则全额退款”的承诺。中消协的统计给出了这条链条的终点：技能培训领域“平均涉诉金额超过7000元”。而真正的问题不在于数字大小，在于承诺本身是空的——学员付完钱后很快会发现，根本无法以简陋的AI作品获得收益，购前承诺的投流、保底收益通通落空。

套路三：偷换概念

把“网上免费的”包装成“独家内部版”

这是整条收割链上最隐蔽的一环，因为它利用的恰恰是信息差本身。

大众新闻报道中，那位离职“助学师”的原话是：“上课内容就是教你用豆包，根本不用花钱学，网上一搜一大堆教程。”课程教的是“用豆包生成一段文案、一张图片”，仅此而已。澎湃新闻的报道里，一位购买了299元AI基础课程的用户发现，“内容没有什么干货，都是互联网可以免费获取的基础教程”。闪电新闻的案例把“偷换概念”推到了极致：近6万元的“自研系统”，就是一个公开的免费网站。

工人日报对此的定性是“货不对板”：“独家教程”多为公开资料拼凑，“一对一辅导”实为机器统一回复，“接单变现”也成了空头支票。新华每日电讯的调查也指出，不少所谓的“AI+”培训老师、培训课程都是从第三方打包购买的，不少直播课程实为录播。当一个生意的核心产品是“把免费的东西卖给你”，它的利润空间不来自价值创造，只来自信息不对称。

套路四：退款无门

把学员变成下线，把退出变成不可能

用户此前概括的“诱导裂变：教你拉人头返现”，在权威报道中同样有迹可循。创业邦转载的调查将微商入局AI圈的收割手段明确指向“卖课、传销”两条路径。南方都市报的调查则记录了一种更具体的变体：部分面向老年人的AI培训推出“1980元合伙人计划”，一环扣一环诱导老人不断追加投入。当“学习”的终点变成了“发展下线”，它就不再是培训，而是以培训为外壳的层级销售。

而所有这些套路的最后一道保险，是让退出变得不可能。新华每日电讯的案例中，大学生小张在要求退款时，对方搬出报名时匆忙勾选的电子合同，称“开课后仅退10%”，密密麻麻的条款中藏着高额违约金的“暗雷”。更恶劣的操作发生在收款之后：涉事企业通过列入经营异常名录、注销公司等方式快速“隐身”。四川省消委会律师顾问团成员张义文指出，这类行为“已涉嫌违反广告法、消费者权益保护法乃至刑法的相关规定”。退费之所以难，部分原因在于结构：“培训课程运营的是一个公司，贷款的又是另一个公司，经营主体非常复杂，维权的时候双方扯皮”。

四川省的数据是：2025年全年“AI+”培训相关投诉3739件，同比上升2.21个百分点，“受骗的年轻群体比较多”。中消协2026年一季度的分析同样点名数字技能培训“借‘AI’‘短视频带货’等新概念虚假宣传，以‘先学后付’‘分期缴费’等实质为贷款的方式诱导报名”。

照妖镜：三不原则

第一，不买高价基础课。AI工具的迭代以周为单位，任何声称“系统掌握”的付费基础课，内容大概率已经过时，或者本来就在免费资源里，比如B站上就有大量完整的入门课程。真正需要付费的，是那些提供不可替代的实战反馈和行业对接的东西，而不是“教你点哪个按钮”。

第二，不轻信“包教包会”。闪电新闻的评论把这类话术的本质说透了：“零基础包教包会”“轻松月入六位数”的广告，“换汤不换药，核心就三个字：骗你钱”。AI应用能力是在具体问题的反复调试中长出来的，不是在听课中听出来的。当一个卖家承诺“包会”时，他承诺的是一件他自己也无法控制的事情。

第三，不盲目跟风“新风口”。工人日报的社评给出了一个值得记住的判断框架：从大数据、区块链、元宇宙到生成式AI，“每当有新职业、新技术成为风口，往往就会有培训机构向目标群体兜售‘速成秘籍’，制造‘点点鼠标就能赚钱’的幻觉”。抵御这种幻觉的方式不是拒绝学习，而是把学习的起点从“什么火”切换到“我要解决什么”。认准你要做的具体的事，以“解决问题”为导向去调用工具，而不是为了学工具去追逐一个又一个新的风口。

综合 新华每日电讯、工人日报、大众新闻、闪电新闻、澎湃新闻



AI 制图

晨报超话