

| 热 | 点 | 评 | 论 |

| 观 | 点 | 1 + 1 |

遏制“AI骚扰电话”
需打造技术坚盾

□王桂霞

智能音箱、智能翻译、智能客服……人工智能大热的当下，智能语音技术在很多领域得到应用。当这项技术成为电话销售行业高效率、低成本“法宝”，标榜“一天能打3000通、机器对话省人工”时，消费者就更加防不胜防。骚扰电话这一困扰全社会的行业顽疾，不仅久治不愈，还搭上了人工智能“快车”，衍生出不少黑灰产业链。“升级”的骚扰电话乱局，亟待治理。

智能电话客服具有高效率、费用低、全天候等优势，受到众多企业的欢迎，也正在快速替代传统人工电话客服，成为时下流行的客服模式。与此同时，“AI骚扰电话”也随之兴起，不知疲倦、没有情绪波动的机器人每天拨打数千通电话，涉及装修、买房、培训、健身、放贷等内容，令用户不堪其扰，心生愤懑之情。用户面对冷冰冰的机器人，不满又无处发泄，实在让人哭笑不得。

“AI骚扰电话”背后有着的庞大利益链，形成了职业化、团伙化的电话骚扰团队，有着严密的分工合作体系，还涉及到非法买卖个人信息、盗取数据、盗用身份账号、非法清除标记等灰黑产环节。因此，在打击“AI骚扰电话”之时，需要采取多部门联手协作的方式，打通部门信息屏障，对“AI骚扰电话”的全链条进行整体打击，将其连根拔掉。同时，要求电信运营商把好关口，对“AI骚扰电话”进行技术侦测、防范、拦截，以遏制其发展势头。

据北京青年报

7月25日，曾开办“女德班”的辽宁抚顺传统文化研究会在山东曲阜举办夏令营。然而在课堂上，主讲人的一些话语引人侧目，“不学习传统文化就得胃癌”“戴‘美瞳’的女生不正经”“从前的我天天带着一副贱相，真的是伤风败德”。

而且为了达到“教化”的目的，课堂上还使用了大量的血腥图像。播放的视频十分“辣眼睛”，话语也让人不适。目前，山东曲阜已经发布通报，责令相关公司立即终止该夏令营活动，并退还相关费用。

认清“女德班”的
商业模式和阴毒本质

□蒋璟璟

名曰“女德班”，玩的却是洗脑驯化、人格摧残那一套。在此怪诞诡谲的课堂内，学员们所学会的必然不是“克己复礼”，而是“与世界疏离，与世界为敌”的孤立主义与斗争哲学。现实中所谓“女德班”远不只是三从四德的卫道士那么简单，更近似于一种精神传销。

值得注意的是，涉事的抚顺某团伙，此前多次办学被取缔，而后又频频流窜多地开班，堪称是打不死的小强。此等顽强的“生命力”，到底源于何处？毋庸讳言，“女德”的确是有民间信仰基础的，构成了这门生意的需求基础。不少家长希望女儿能够学点传统文化、知书达理，而号称一站式养成“淑女”“闺秀”的女德班，成了一个极具诱惑力的选项。自此意义上说，“女德班”原本的定位就是一类教育培训班，但实际呈现的形态，大大超纲越线了。

家长们以为的“女德”，和女德班所教授的东西，完全是两回事。信息不对称，恰是此类生意绵延不断的又

一关键。此外，我们还应该看到，女德班在“内部控制”上的有效性。经过一段时间的“学习”后，许多学员都对女德班深以为然，“洗脑”堪称彻底。从技术层面审视，女德班的手段残忍而成熟：首先，以言语自侮、自轻自贱来摧毁学员的尊严意识、主体人格；而后，通过树立敌人来建构“女德者”的集体归属、自我认同；之后，则是不断的诅咒、重复的口号，直至大脑清空再被谬论塞满。

“女德”，一个模糊的、抽象的概念，本身并不足以演化出宗教式的狂热，但“女德班”作为一个高度组织化的实体，则实现了这一切。若是剥离其“传统文化”“女子德行”的法衣，所有人都该看清，“女德班”就是一个怪物，是一个对内摧残学员心智和尊严，对外散布仇视与恶意的毒瘤。严查女德班，不能仅仅局限于“违规办学”之类的程序复核，而必须就其思想荼毒和精神传销做出实质审查和阻击。

“女德”无关道德，有违平等

□赵琬微

近日媒体报道，某夏令营活动中，一名身着传统服饰的女孩在演讲中宣称“戴美瞳的都是不正经的女孩”等言论引发舆论热议。虽然相关部门已经查处这一夏令营，但为何类似的“女德”培训屡禁不止？

令人匪夷所思！在现代社会竟还有如此封建的观念，通过规范女性的日常言行达到禁锢目的。更想不到的是，在包装成夏令营、培训班等形式后，有不少家长自愿报名参加，花钱让孩子受到精神迫害。

殊不知，课堂上传授的违反科学、歪曲事实的教学内容，不仅不会帮孩子走出青春困惑，还可能让她身心健康受到损害。更有甚者，在错误信息引导下落入了“男尊女卑”的歧途，错失了培育独立人格的良机。

近年来，关于“女德”相关培训中奇葩言论不绝于耳。如2014年有“女德班”让现代女性打不还手、骂不还口；2017年传出宣扬女子点外卖、不刷碗就是不守“妇道”的言论。多年来，相关培训班为何屡遭取缔却层出不穷？

在“弘扬传统文化”的外衣里，包裹着的是对未成年人教育的任性失当。在夏令营的招生通知中提出，参加夏令营可以解决青少年不爱学习、亲子关系紧张等问题。想必一些家长在报名时

时，初衷并非是热爱传统文化，而是希望诉诸“感恩”“孝道”等传统观念，让孩子更加乖巧听话。

正是急功近利的教育观念和“控制孩子”的需求，让商家嗅到“女德”培训存在的土壤，在屡次被查处后依然改头换面出现。以弘扬传统文化为幌子传播“三从四德”等封建思想糟粕，迂腐思想死灰复燃的背后，迎合了部分人对于子女教育茫然无措、急于求成的需求。

要彻底根除“女德”培训的土壤，要对各类夏令营加强监管督察，对“女德”培训等格调不高的责令关停。另一方面，更要加强科学的家庭教育指导，让更多家长懂得良好的精神品格、和谐的亲子关系需要依靠科学的方法和长期陪伴，几天的“培训班”不是灵丹妙药。

男女平等是我国的基本国策。妇联等部门要大力倡导先进的性别文化，在家庭中构建男女平等的氛围，在社会上倡导两性权利、机会平等和责任共担的清晰认识。营造未成年人成长的健康氛围，让更多女性在科学、现代的教育观念指导下，成长为自尊、自信、自立、自强的人。

说到底，男女平等是个浅显的问题。如果谁在这个问题上还有困惑，不妨问问自己：你是否愿意让自己的女儿，接受那些曾以道德之名强加给你曾祖母的精神束缚和行为约束？

据新华社

| 微 | 评 | 论 |

直播带货
应挤干水分

□张炳剑

宁波一家企业花40万元请网红带货，结果却仅有3000元销售额。一怒之下，该企业将直播机构告上法庭。近日，宁波市江北区人民法院受理了这起案件。

近几年，网红直播带货作为一种新潮的网购引流方式，受到越来越多的人的青睐、追捧和迷信。尤其是疫情之后，“直播带货热”更是有了烧过头的趋势，一家企业如果没有尝试过直播带货，俨然就成了老古董。诸多成功案例的反复宣传，让不少企业跃跃欲试，希望借助网红的流量来扩大自己商品的销售额。

然而，野蛮生长之下，必然乱象丛生，处于超级风口的网络直播带货也不例外。在大流量、大交易额这类光鲜外表之下，也存在着大量受人诟病的卖假货以及直播粉丝数据、销售量数据造假等违规问题。

新闻中的这家企业，与其说是遭遇了直播“滑铁卢”，不如说是企业本身对直播带货的期望值太高，被直播带货的虚假繁荣蒙蔽了。

事实上，除了几个头部主播，绝大多数主播都是穿着充气衣服在游泳，类似这种高预期低效果的直播“翻车”事件其实频频发生。此前，就有媒体曝光，小沈阳直播卖酒只卖出去20多瓶，第二天退了16瓶；叶一茜直播时显示观看人数90万，结果200多元一套的茶具，最终卖出了不到2000块钱。

据了解，刷单已成为电商直播的常态，数据造假早已成为行业公开的秘密。除了日常刷单，“618”和“双11”等大型活动，都是刷单的重灾区。因此，在眼见的繁荣背后，其实很有可能就是营销公司打造出来的海市蜃楼。

他们的目的无非就是把数据做得异常漂亮，然后以此来忽悠更多企业、平台，加入到这场“狂欢”之中。对于这样的虚假繁荣，很有必要把水分挤干。

据钱江晚报