



一些博主“晒娃”念起“生意经”



视觉中国供图

她注意到，孩子在模特兴趣班的表演和比赛机会比较多，在这些场合，家长能够结识经纪人和其他童模妈妈，进而获得更多拍摄通告。

陆玲介绍，童模行业的“黄金身高”通常是90厘米到130厘米，“在这个身高区间的孩子，接通告的机会特别多，尤其是平面拍摄。模特班和其他兴趣班不同，有时学几节课就能参加比赛”。

进入童模行业，第一道坎是“签约”。陆玲说，一些不正规公司要求家长缴纳高额“会员费”，却未必能提供相应资源。她和一些家长大多选择与“自由经纪人”合作，采取单次分佣的方式分配报酬。

陆玲坦言，这一行“坑挺多”。她见过一个通告，需要100多个孩子穿着冰裤彩绘并走秀。她提到，有些家长为给孩子争取一个角色甚至愿意倒贴钱，让孩子参加“群演”连续工作十多个小时。“小孩子并不情愿，拍摄过程对他们来说非常无聊。”陆玲说。

据媒体报道，今年6月，在广东中山一个漫展上，两名女童身穿紧身连体衣和半截丝袜，在摄影镜头前摆出不合时宜的姿势，引导观众扫码观看直播。随后，漫展主办方称“在巡查时发现不妥，第一时间制止并要求其更换服装”。

一些机构运作未成年人成流量主角

根据中国互联网络信息中心发布的第56

次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至2025年6月，我国10岁-19岁网民占比13.7%。

不少未成年人通过网络获取信息、丰富见识。

值得注意的是，也有一些MCN机构以未成年人为主角，在其运作下博取流量牟利。令陆玲感慨的是，一些过早成熟的童模已然进入“职业状态”。“我感觉他们是被训练出来了，不到一分钟就能摆出造型，露出‘职业笑容’。”

有两个孩子的李楠，平时喜欢在社交平台“晒娃”。她发现，有的帖子“流量突然很高，激发了自己的分享欲”。一次，她发布了一条给孩子讲绘本的视频后，收到一家MCN机构的邀请，希望她带孩子前去公司参观。李楠说，那次参观“有些稀里糊涂，去了之后才发现其实像是一场面试”。经过沟通，该MCN机构提出要培养孩子多元化发展，学习多种才艺，并签下了李楠的账号。

当看到自己账号简介中出现MCN机构标识时，李楠开始感到不安。她意识到，签约意味着需要投入大量资金培养孩子，而自己并未确定孩子未来是否要走上当明星之路。经过再三考虑，她下架了那个高流量视频，并向MCN机构提出解约。

解约过程并不容易，李楠尝试了多种途径：联系平台、私信签约机构、咨询律师，甚至向机构所在地的政府部门投诉。最后，该机构终于同意解约，她才松了一口气。

记者以自媒体博主身份咨询了江西一家MCN机构，工作人员黄先生表示，该机构采取“不签约、只合作”的轻运营模式，与数万

名博主保持合作，其中包括大量母婴育儿类博主。“我们不干预博主创作、不管理账号、不干预博主接单。有合适项目时我们进行合作，合作仅限单篇简单内容。”他说。

与传统MCN签约买断模式不同，在这种轻运营模式下，MCN机构更像一个“中介”或“资源池”，为品牌方匹配博主，为博主提供接单机会，按次合作、结算两清。这名工作人员表示，这种模式减少了博主与MCN机构之间的合同纠纷，降低了双方绑定的成本和风险。

一位曾任母婴产品品牌方对接专员的人士透露，品牌方通常将母婴类博主分为3个等级：百万粉丝级别的博主报价较高，品牌方一般通过营销服务平台以软广形式合作，平台会向品牌方和博主分别收取一定比例的手续费。

粉丝量在10万至100万之间的“腰部博主”相对更易洽谈，一些品牌方会通过线下直接合作，省去平台手续费。

对于10万粉丝以下的“素人博主”，品牌方通常提出更多要求，合作形式不一定是支付费用，可能是产品置换，即博主获得产品，品牌获得视频推广。

“对于1万粉丝以下的博主，我们要求更多。”这位人士表示，品牌方会要求博主展示孩子与产品的互动过程，“比如推近景、给特写”，但不会过多干涉孩子的衣着打扮。“拍摄的内容和细节都会写进合同里。”

“博主应该对自己的账号负责，更要对孩子负责。”上述MCN机构的黄先生说。

警惕借网红儿童“软性牟利”

2024年1月1日施行的《未成年人网络保护条例》中设有专门章节，对涉及未成年人的网络信息内容加以规范，其中第二十三条规定，网络产品和服务中含有可能引发或者诱导未成年人模仿不安全行为、实施违反社会公德行为、产生极端情绪、养成不良嗜好等可能影响未成年人身心健康的信息，制作、复制、发布、传播该信息的组织和个人应当在信息展示前予以显著提示。

文化和旅游部办公厅在《关于加强网络文化市场未成年人保护工作的意见》中提出，严控未成年人参与网络表演，对出现未成年人单独出镜或者由成年人携带出镜超过一定时长且经核定为借助未成年人积累人气、谋取利益的直播间或者短视频账号，或者利用儿童模特摆出不雅姿势、做性暗示动作等吸引流量、带货牟利的账号依法予以严肃处理。

北京市大禹律师事务所律师陈嘉伟表示，现行法律法规对规范此类行为划出红线，明确严禁利用“网红儿童”牟利，禁止制作、发布、传播可能影响未成年人身心健康的信息，目前尚需对“不良”画面或内容加以界定。

对于家长与MCN机构合作所产生的纠纷，陈嘉伟认为这属于民事合同范畴。他提醒，如果机构要求未成年人完成超出合理限度的表演或身体露出，家长可依据未成年人保护相关法律规定，主张合同条款无效，并拒绝履行。

陈嘉伟指出，现实中更为棘手的是那些处于灰色地带的“软性牟利”行为，例如利用儿童形象进行软广植入等。目前，治理这类现象主要依赖平台采取限流、下架等措施约束机制，而在法律规制层面，有待出台更细化的规定。

为未成年人筑起“防御墙”，构建更全面、更严密的防护网络，需要家长、学校、网络平台和社会各方共同努力。

（应采访对象要求，刘雅、陆玲、李楠为化名）



专案组民警查获大量被激活的作案手机卡。

受访者供图

中青报·中青网记者 魏其濂

「顺着电话线」查获「高薪实习」竟是电信诈骗陷阱

近日，上海警方打掉一个涉嫌为境外电信网络诈骗集团提供电话拨打帮助的犯罪团伙，抓获犯罪嫌疑人王某等15人。经查证，该团伙涉及电信诈骗金额高达100余万元。

上海市公安局虹口分局刑侦支队民警沈斐悦、张佳琪向记者介绍了此案侦办经过。

今年5月，虹口警方接到报案，辖区一名市民接到诈骗电话，对方以解除电商注册会员为借口，一步步诱导被害人通过银行卡转账1.1万元。

民警“顺着电话线”查到，拨出电话的是浦东新区一位50多岁的女士。沈斐悦说：“她使用的电话卡不是本人实名注册的，她每天用手机换卡拨打诈骗电话，晚上再换回自己注册的电话卡。指使她这么做的，是70多岁的周某，周某是本案主犯王某的‘合伙人’。”

警方调查发现，用于拨打诈骗电话的号码，实名注册在上海某职高在读学生徐某名下，该手机号在案发前后，向全国各地拨打了数十通电话，通话时长短则几秒、长则数十分钟。结合案情，警方怀疑徐某涉嫌参与“手机口”引流的电信诈骗，随即成立专案组开展深入调查。

所谓“手机口”引流，就是使用一部手机通过网络聊天软件与境外电信诈骗团伙连线并打开免提，再用另一部新注册号码的手机拨打被害人电话，同样打开免提，让境外电诈团伙和被害人隔空通话。

沈斐悦告诉中青报·中青网记者，该团伙使用的电话卡都是“虚拟电话卡”。使用者通常通过特定软件拨出电话，从事销售工作。如果拨打的是诈骗电话，软件会弹出提醒，并进行封号处理，使用者需要签署、提交相关承诺书才能重新激活恢复使用，一张卡总共能激活3次。电信诈骗就是利用电话卡被彻底封号前的“时间差”来拨打诈骗电话。

沈斐悦说：“这种虚拟电话卡拨出的电话，来电显示是正常手机号。由于销售这种电话卡的公司数量非常多，且办卡时都是以公司名义而非个人名义，要查清来源有一定困难。”本案中，专案组查获了30多张作案用的电话卡，而嫌疑人的聊天记录显示，他们可能购买了上百张这种电话卡。

专案组深入调查发现，徐某今年刚满18岁。近期，她名下连续注册激活了多个手机号码，其中数个号码因涉诈被封号，又通过签署、提交相关承诺书，迅速恢复使用。

5月下旬，专案组民警在视频监控中看到，徐某在王某和周某带领下，和一些年龄相仿的学生被带到学校附近的一家酒店内，将他们带入酒店的男子王某，正是徐某就读学校的外聘教师。徐某所激活的电话卡，均由王某名下一家传媒公司采购。

据此，民警判断这是一个以王某为首的涉嫌电信诈骗黑灰产犯罪团伙。王某利用学校外聘教师的身份，诱导学生注册激活电话卡，再以“手机口”引流的形式，帮助境外犯罪团伙实施电信网络诈骗。专案组随即展开抓捕行动，于6月初将王某、周某、徐某等15名犯罪嫌疑人抓获。

到案后，犯罪嫌疑人徐某交代，王某以校外实习名义，诱骗他们到酒店，声称只要激活电话卡并负责打电话，就能每小时轻松赚100元。徐某明白这是电信网络诈骗，迫于王某以校外实习成绩相威胁而参与进来。

专案组调查发现，除徐某外，另有两名刚满18周岁的学生，也被王某威逼利诱，实名注册了用于诈骗的电话卡，参与拨打诈骗电话的还有十几名未成年学生。此外，王某、周某还发展多名熟人注册电话卡。

犯罪嫌疑人王某交代，他通过网络聊天软件与境外诈骗团伙联络，按每小时1000元收取劳务费，截至案发获利2万余元。他名下的传媒公司只是个空壳公司，开设的目的就是以公司名义采购电话卡，并以传媒公司老板的名头去学校外聘教师。

目前，犯罪嫌疑人王某因涉嫌帮助信息网络犯罪活动罪被检察机关依法批准逮捕，其余14名犯罪嫌疑人被虹口警方依法采取刑事强制措施，案件在进一步侦办中。

张佳琪提醒，青少年要对这类“高薪兼职”保持警惕：“天上不会掉馅饼，轻松挣高薪的兼职，很可能有问题。还要警惕所谓的‘校园卡’办卡项目，有时对方办好卡之后，会拿去给别人使用。总之，对自己名下的银行卡、支付宝、微信等带有结算功能的账户，都要妥善保管，避免被不法分子利用。”

徐某和几名同学或报警。沈斐悦说：“这些学生被王某声称为实习机会所利用，同时缺乏法律意识，没有想到问题的严重性。如果他们发现情况不对立刻报警，警方会进行调查，可以及时止损。”

在本案中，专案组通过诈骗分子拨出的电话回访被害人，发现被害人多是70岁以上的老年人，受骗金额达100余万元。张佳琪分析称，针对老年人的诈骗手法，以投资理财居多，比如“一天收益率3%-10%”“股票几天内涨几百倍”等，诈骗分子会嘱咐被害人保密，说“赚钱的机会知道的人越少越好”。诈骗分子手段层出不穷，老年人要提高警惕，不要轻信陌生电话，要多和家人沟通。”张佳琪提示。

来自上海市公安局的信息显示，上海市电信网络诈骗发案量同比下降，但仍处于多发态势，部分案件损失大、危害重，形势依然严峻复杂。今年以来，上海市公安机关共打掉电信网络诈骗及其黑灰产犯罪团伙500余个，抓获犯罪嫌疑人8200余名。

据介绍，针对诈骗分子的新手段，上海警方持续织密技术防范、预警劝阻、资金拦截“三张网”，高效应对快速翻新的诈骗手法。在技术防范方面，联合通信管理部门、运营商，持续加强对涉诈电话短信、有害网站访问的拦截能力，不断织密制资金网络。在预警劝阻方面，通过优化分级分类预警劝阻机制，资金端预警线索快处机制，叠加8小时见面、保护性止付等举措，日均见面劝阻2000余人次。在资金拦截方面，与银行等部门加强涉诈资金拦截体系，直接阻断涉诈风险交易金额超过19亿元，尤其是针对线下取现、购买黄金、购买购物卡等异常行为，累计阻断涉诈交易410余笔，直接避免损失1100余万元。

校园迎新仪式感拉满——

05后大学第一课新风扑面



9月27日，由哈尔滨工业大学主办、中国青年报社支持的“哈工大之秋·校园迷你马拉松”活动开幕，2025级新生与机器人一起开跑。主办方供图

式实现教育效果。”王靖雨说。

学科专业背后连着“小我”与“大我”

对双胞胎兄弟李宸宇、李峻宇来说，开学的仪式感从收到哈尔滨工业大学录取通知书那一刻就开始了。镌刻校长寄语的卡片，能抵御3000摄氏度以上的高温，由哈工大航天学院制造，寓意2025级新生能身披铠甲、直面挑战。录取通知书中还有一个二维码，扫码填写梦想后，会存入学校一枚即将发射的小卫星中，一起飞向太空。

“就像签下一份承诺。”李宸宇说，“希望在哈工大学到真本事，以严谨的态度对待专业学习，今后能为国家前沿科技创新贡献一份力量。”

今年，这对双胞胎兄弟均以656分考入哈工大，他们参与录制了中国青年报社联合优酸乳推出的“开学主嚼（主角）就是我”视频，

在“新生集章打卡”活动中，兑换火箭造型冰箱贴、钥匙扣等纪念品。该校教师卢婕迪表示，新生在参观航天馆、博物馆、校史馆时，潜移默化地了解校训和航天技术，把个人选择融入国家大局。

AI时代，有很多工科院校亮出自主研发的机器人或人工智能设备迎接新生，校园科技感扑面而来。重庆城市科技学院的新生被人工智能与大数据学院的“赛博迎新秀”吸引，AR技术迎新打卡框前排起长队，新生扫码即可生成动态立体影像，实现“在数字世界报到”。

南京信息工程大学亮出一台师生自研的“写字机器人”，为新生题写祝福，机械臂流畅书写，工作人员现场讲解自动化技术的原理与应用，点燃新生对专业的兴趣。“开学教育要让学生有融入感。”该校教师蒋莹认为，这种形式使新生意识到所学专业与国家战略相连，让学生将自我成长与国家发展同频共振。

自我定义，青春向上向善

如今，不仅是高校在改变迎新季活动，学生们也主动参与，思考如何以更好姿态开启崭新的大学时代。

开学前，重庆交通大学2025级轮机工程专业新生郭骏纲从深圳家中出发，骑行1700多公里、历时15天，最终抵达学校。“以骑行的方式到学校，对自己的体力和意志是一次考验，也是用旅行丈量祖国大地。”作为船运与船舶工程学院的学生，长途骑行中，郭骏纲切身感受到国家交通建设的发展力度与速度。想到今后能有机会在海上船舶从事工作，他对所选择的轮机工程专业充满期待。

学生们以更创意的方式，定义属于自己的开学印象。华南农业大学1.4万余名新生将开学典礼现场变成集体演唱会。现场气氛在《华欢迎你》的歌声中被推向高潮，《不再犹豫》《我爱你中国》等歌曲串烧，更引发全场大合唱。

据“开学主嚼（主角）就是我”项目负责人介绍，团队在调研20多所高校过程中发现，很多学生遗憾开学时“没在校门口好好照相”“想跟毕业时能有个对比”。于是，他们设置“头条报纸拍照机”，希望为学生们生成一份个人《开学日报》。一名河北新生在活动现场拍照后，特意将照片加上“么么哒，那么美，不是周末我也在河北”的文字，为河北文旅“代言”。

为帮助大学生定制个性化开学仪式感，活动主办方提供了“未来导演”“穿搭红人”等多种个性化标签。一位服装专业学生上台表演时说：“我是服装系新生，希望未来能设计出走向世界的华服。”

“开学仪式未必必要严肃、板起面孔，而是要让学生可感知、可亲近和引发共鸣。”在王靖雨看来，真正的仪式感，不止于开学那一刻的热闹，更在于要为学生在心里种下一颗种子，让他们在步入校园后，感受校园文化和家国情怀的洗礼，葆有对专业的热爱和对青春向上向善的成长期许。

中青报·中青网记者 李想

10个送给新生的大礼包，在苏州大学开学典礼压轴环节出现，每当一份礼物在屏幕上揭晓，现场的同学们就“哇”声一片。这份礼物包含园林游览券、地标景区优惠券、运动健身消费券等，学校希望新生在品读江南文脉中体味校园文化、读书健身，涵养家国情怀，独具特色的“入学第一课”令新生们津津乐道。

中国传媒大学请回2007级法语专业校友，泡泡玛特国际集团执行董事、首席运营官司德，他为新生送出玩偶，一同传递的，是校友的创业励志故事。“10年或20年之后，我也希望成为母校的骄傲。”中国传媒大学中英双语播音专业新生鞠昊洋说。

九月迎新季，很多高校打破传统迎新方式，纷纷尝试将开学仪式变为一场生动的“入学第一课”，将校园文化、学科专业精神融入迎新环节，体现立德树人的教育宗旨。

“活色生香”花式开学目不暇接

走进中国传媒大学外国语学院，鞠昊洋说学院以多国国旗迎接新生的方式所触动，“每一面国旗代表学校的一个语种专业。那一刻，我感受到，今后要在世界舞台上讲好中国故事是我们肩负的责任”。

北京交通大学语言与传播学院副教授王靖雨长期关注新生教育。她发现，以往开学教育多是单向输出，比如开大会、听讲座，现在高校借助社交媒体的互动体验，把专业认同、校园文化以及家国情怀这些宏大叙事，变成让学生可感知、可分享、入脑入心的具象化体验。

让王靖雨印象深刻的是，北京交通大学食堂师傅制作的高铁火车造型甜品，成为受学生追捧的“网红”糕点，“其中传递出学校与铁路文化的深厚渊源，把学科的专业精神蕴藏在生活体验中”。

浙江农林大学新生收到的“礼物”多由师生自主研发，既有仪式感，也体现专业特色。食品与健康学院请新生品尝自酿啤酒和自制饼干，现代农业学院为军训新生准备“农研呵护”面膜。云南工商学院则请来非遗火壶表演，火焰跳动如龙飞舞，让初到云南的学生感受浓郁的地方文化。

“高校用仪式感构建开学第一课，尊重年轻人特点，贴近他们的感受，以润物无声的方