

【时文选粹】知识付费，为何不是年轻人的权健

编者按：

近年来，互联网的风口刮向知识付费产业。一时间各种知识付费的平台纷纷出现，迅速累积起成千上万用户。这不禁让人们感叹：知识终于值钱了！据有关调查显示，55%的网友有过知识付费的行为。“吾生也有涯，而知也无涯。”在时代的风云变幻中，终身学习已成为大多人的共识。知识付费是门好生意，它让更多拥有专业知识的精英分子开辟了新的“用武之地”，但知识付费为何又引发争议呢？

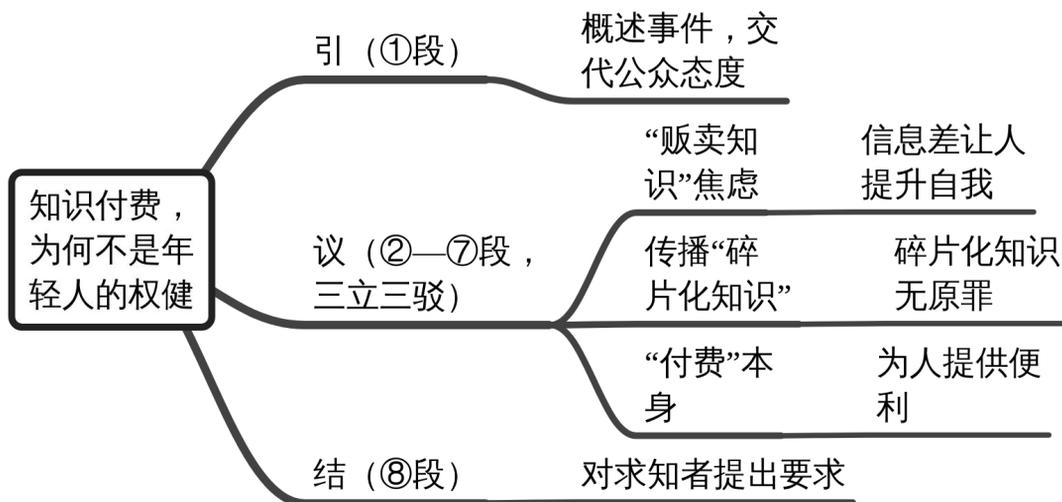
<p style="text-align: center;">知识付费，为何不是年轻人的权健</p>	<p>援引近期热议的“权健”事件，委婉表明观点。</p>
<p>①岁末年初，因为几场跨年演讲，知识付费被推到风口浪尖，又因为同期权健保健品也搅得舆论沸沸扬扬，两者不知怎的被连在一起，知识付费被冠上“年轻人的权健”的恶名。</p>	<p>①叙述跨年演讲引发风波一事，知识付费被冠以“恶名”，凸显公众态度。</p>
<p>②知识付费平台的第一大罪状，被认为是：贩卖“知识焦虑”。知识焦虑不是新现象。爱书之人常常“买书如山倒、读书如抽丝”，癖好背后就是焦虑。所以，无须为“知识焦虑”本身焦虑，因为除非对外部世界不再好奇，对内心世界不再有完善的动力，对新鲜知识彻底失去渴求，焦虑多少都存在。这是上进心使然。囊萤映雪是勤学，多订几门网课就成焦虑了？我们不应因媒介不同而厚此薄彼。</p>	<p>②解析知识付费的第一大罪状：贩卖“知识焦虑”。</p>
<p>③知识中间商的崛起是这几个年的一个新现象，但能够赚到差价，只能说明一个问题：人们与变动不居的世界之间，存在了越来越大的信息差。当人工智能、生命科学扑面而来，“知识盲区”越来越大，再博学的人也难免手心出汗。俗话说：虚心使人进步，今天不妨反过来：心虚亦使人进步。如果将知识焦理解解为对未知世界的好奇、对自我提升的要求，那么，其实为知识焦虑的人不是太多，恰恰是太少。否则，大家也不会长期讨论如何提高国民阅读率的问题。</p>	<p>③驳斥观点。越来越大的信息差促使人们不断地提升自我。</p>
<p>④说到阅读率，自然会牵扯到知识付费的第二大罪状：传播“碎片化知识”。读经典、读原典，裨益毋庸赘言；精深的研究、强大的理论具有永恒的意义。但也要看到，其所谓的反面——碎片化知识其实是个很模糊的概念。无意义的信息是碎片，但对经典知识的切分、对深奥知识的降维，帮你将书读薄，也可能是有益的“碎片”。知识爆炸时代，许多新知，也处在零散、悬浮的流通状态。何况也要客观地承认，很多经典总是与多数人擦肩而过，就像马克·吐温所说，“所谓经典，就是大家都认为应该读而没有读的东西”。此外，系统学习其实是一件奢侈品。很多人终其一生无法进入知识殿堂系统学习，否则也不会有那么多人在单田芳大师去世后，感谢他以评书的方式教会了自己很多道理。承认每一个人站在不同的知识阶梯上，承认不同的人有不同的知识摄入方式，才不容易掉进知识鄙视链。</p>	<p>④解析知识付费的第二大罪状：传播“碎片化知识”。对待“碎片化”要一分为二，道理论证和举例论证，展现了作者思考的广度。</p>
<p>⑤碎片化的知识没有原罪。可以想象，如果世界上的金钱只铸成一枚货币，所有的交易都会停止，货币有整有零，才有流通与交易。对知识的切分也是传播规律使然，它能够降低学习门槛，提升知识流速。知识流速绝非无关紧要。印刷术的背后是信息流速，互联网的本质也是知识流速，知识扩散的提速带来可能是文明发展的提速。所以，尽管“知识的搬运工”在今天听起来不是句好话，但其实能有效将知识从A搬运到B、填平信息洼地、促进新的融合，甚至只是提供融合可能性，是有</p>	<p>⑤假设论证与类比论证，论证知识流通可能往往是碎片的，强化“碎片化的知识没有原罪”的观点。</p>

<p>意义的。知识流通可能常常是碎片的，整合的任务在学者也在个人。</p>	
<p>⑥说到知识的流动，很多人当然会指责知识付费的第三宗罪：“付费”本身。其实，知识免费，可能是一个错觉。设想有一个从没享受过免费软件、免费网课的前互联网时代的人，突然出现，他一定会诧异“知识付费”这个说法，因为知识历来有价。价格有多高呢？直到今天，即使国内最好的大学，要开展高质量的通识教育，在各方面依然捉襟见肘。相反，在一些知识付费平台，因为用户群足够大，就能比普通大学开更多课程，打磨出品质更好的课程，知识收费了，但没有更贵，它更便宜了。</p>	<p>⑥解析知识付费的第三宗罪：“付费”本身。假设论证与对比论证。</p>
<p>⑦当然，这不是说学习软件可以替代课堂传授，碎片阅读要替代精读原典，更不是今天的知识付费平台已无可挑剔。毕竟我们也看到，比如一些创作者有眼观六路、博采众长的能力，但可能也陷入洗书的嫌疑，拼拼凑凑的知识也卖了钱，这有待于网络产品版权规则的完善；同时，我们也无意于过度拔高平台对知识生产的贡献，毕竟就现状看，它们的给养主要还是高校等机构的存量学术资源。但我们依然想说，为乡村小学提供免费午餐是教育均等化，为教育的边缘人、为后学生时代的人提供收费但便利的学习通道，也是均等化。我们不能一边十分期待互联网的扁平化，一边在它已经到来的时候却大门紧闭；也不能一边高喊知识可贵，一边却拒绝给它赋值。</p>	<p>⑦辩证看待。知识付费固然存在问题，但也为人们提供便利。</p>
<p>⑧面对扑面而来的信息流，紧张感或许谁都会有一些：担心落入知识的黑洞，担心自己被裹挟被吞噬，担心知识太多、时间不够用……其实，每个人都有不同的学习方式，若能避免以知识为名的非理性消费，学会对知识从善如流而非饥不择食，能够从心所欲而非刻意攀比，我们可以因这个时代更丰富的选择获益。这正是：知识本收费，碎片非原罪。无须太焦虑，但求心无愧。</p>	<p>⑧提出建议和希望，对知识付费持肯定态度。</p>
<p>来源：2019-01-16 《人民日报》 作者：何鼎鼎</p>	

【时代警句】

知识焦虑不是新现象。爱书之人常常“买书如山倒、读书如抽丝”，癖好背后就是焦虑。所以，无须为“知识焦虑”本身焦虑，因为除非对外部世界不再好奇，对内心世界不再有完善的动力，对新鲜知识彻底失去渴求，焦虑多少都存在。这是上进心使然。

【思维串联】



【思考】

结合文本，说说为什么有人把知识付费称为“权健”。



扫描二维码关注“新课标大语文”公众号
查看思考题参考答案

(本篇解析老师：河南省巩义一高 王雷)

【相关链接】**知识付费缘何“遇冷”**

知识付费是否“风光不再”？此前，有调查显示，随着用户在使用知识付费产品过程中对内容的辨别和筛选能力逐渐提高，在线知识付费产品的打开率和复购率都有所下降。相较于一两年以前前的知识付费热潮，消费者的兴趣似乎正在降温。

从2016年开始，诸多互联网平台纷纷布局，进军知识付费领域。巨大的商机也吸引了许多创业者的参与。由于颠覆了靠吸引流量、构建庞大生态系统变现的互联网商业模式，投入成本低、产业链条短、变现直接，因而备受创业者的青睐。不过，经历一段时间的快速发展，知识付费的热潮也在逐渐降温。使用率的降低，正是最直接的反映。

丰富、优质的内容，是知识付费之所以立足和成长的原因。通过付费阅读，满足用户在短时间内获取优质内容的个性化需求，让知识付费成为过去一段时间互联网的投资风口。不过，随着内容生产者蜂拥而至，各大平台内容的同质化趋势愈发明显。无论是主题、周期还是价格都差不多，让用户有了“乱花渐欲迷人眼”之感。很多内容生产者也因为分身乏术，难以持续性地提供优质内容。有的付费产品夸大营销、忽视质量，也给行业造成了不良影响。有的产品以夸张的标题吸引用户购买，内容却千篇一律、了无生趣，可一旦用户发现课程“注水”、不符合预期，却找不到退课、退款的渠道。

知识付费遇冷，一方面是热潮褪去、大浪淘沙过后的正常现象；另一方面，随着竞争深入和消费理性的回归，消费者对内容的“挑剔”程度越来越高。这要求知识付费从业者有足够的耐心和信心培育市场，以创新和积淀创造出高质量的稀缺产品。

知识付费的关键在于“知识”，只有做好了“知识”，才有可能得到用户可持续的“付费”。对知识付费行业而言，深耕内容，做好细分、满足各类群体的用户需求，是避免“来也匆匆、去也匆匆”的必经之路。

此外，知识付费市场的健康发展，也离不开良性的生长环境。相关管理部门应重视网络知识产权保护，杜绝抄袭、盗取原创内容的现象。对于知识付费平台的售前宣传、售后服务等机制，也应进一步完善。

(来源：2018-11-14 人民日报海外版 作者：刘骁)