无法逃离“华尔街”

中青报·中青网记者 刘 言

先是心软，然后就很难逃脱了。张敏记得自己是在广州一家商场的休息区，第一次碰到了那两个拿着传单和小礼品的年轻人。他们邀请她去华尔街英语的学习中心参观，请她帮忙“完成个任务”，张敏觉得“他们挺不容易的，进去逛逛就可以出来。”

可是，等出来的时候，她已经成了华尔街英语的学员。后来报名的课程让她背上了5万元的“培训贷”。

转折发生在华尔街英语学习中心一个大约六七平方米的小屋里。张敏记得，小屋是透明的，四面都是玻璃。屋里的办公桌上摆着电脑，两把椅子放置在桌子两边。那是华尔街英语课程顾问的办公室，很多在华尔街英语报名的人都对这个小屋印象深刻。他们在这里一般要待上几个小时，会花上几万元甚至几十万元，甚至背上巨额贷款，和几年都挥之不去的自责。

这间透明的办公室和其中的话术是一个庞大系统的一部分。1972年成立于意大利的华尔街英语，从2000年起在中国布局，鼎盛时期拥有70家门店和3000名员工。装修考究的门店坐落于国内各大城市的热门商圈，加上高端的产品定位，让它一度被称为国内成人英语教育“三巨头”之一。

但很多身处其中的人，都没有意识到这个系统的脆弱。8月12日，媒体报道称，华尔街英语北区销售负责人通知各中心分校校长，公司将于接下来的一周正式宣布破产，并要求校长们通知到各个分校员工，尽快办理离职手续。各地的门店和小屋随之人去楼空。第二天，所有学员都收到了华尔街英语的官方邮件，在邮件中，华尔街英语声称会在未来的几天内给出一个详细的解决方案。截至发稿，学员们尚未收到第二封邮件。

看到这条新闻，张敏第一时间感到如释重负，“再没有人烦我，让我续课了。”可高价买来的课程还有一年才到期，她纠结了好一阵还是决定，“要维权，能要回来一点是一点”。

8月13日，已人去楼空的华尔街英语杭州学习中心。 人民视觉供图

“你为什么不去实现理想？”

走进那间小屋前，张敏觉得自己的工作和英语并没有什么交集。那是2017年的元旦前后，张敏大学毕业已有3年，在市内的一家旅游公司工作。她对英语并不感冒，“生活和职业都跟它不沾边”。

在华尔街英语学习中心走马观花一通参观后，张敏被带到课程顾问的办公室，那间透明的小屋。

课程顾问是个年轻的姑娘，坐下开始和她聊家常，问完工作问生活，张敏没有防备，连当时的工作不开心都讲了出来。但她回想时发现，无论聊什么，话题都转向英语。让她印象最为深刻的是，课程顾问问她大学时有什么人生愿望没有实现，有什么理想？张敏回答说没有。“你一定有的。”对方追问。想了半天，她回答“我大学时想去新西兰做一个暑期交流。”

“你为什么不去实现？”课程顾问的声音高了起来，并开始鼓励她，可以来这里学习英语，元旦刚好有优惠，将来去报考雅思，去新西兰留学，“说希望我可以实现理想，她帮我来做规划。”张敏“鬼使神差地”就答应了下来，在对方的要求下拿出银行卡，划走了500元订金。“她还说先冻结一下没关系，你不学的话到时候也可以解冻。”

多位华尔街英语的学员回忆，他们在这个小屋有过类似的经历。课程顾问会问他们的学历、职业、家庭信息，甚至恋爱经历、个人爱好等，进行“交心”。有学员记得，在交谈中得知他养了一只猫，课程顾问会告诉他，自己有着同样爱好，并给他看手机里自己爱猫的照片。但话题最终的归宿都只有一个——报班。

胡图也在2019年6月“入了坑”。那时她即将大学毕业，在杭州一家招投标公司获得了留用的机会。下班途中她在地铁站被销售人员拦下，“帮他们完成一下任务”，被带进了小屋。看出她对学英语有点兴趣，课程顾问告诉她“要投资自己”，“如果你学别的兴趣比如滑雪，其实也要花挺多钱的。”

课程顾问给了她一套题，“做个测试，看一下你的水平”。胡图的专业是工程管理，从事的招投标工作也在国内进行，这些都和英语“一毛钱关系都没有”。“但那时觉得自己上班了，也想学点东西什么的。”

胡图此前没有对比过，也不知道学英语正常情况下要多少钱。她回忆，自己当时没有积蓄，聊天中，课程顾问已将她的收入情况摸得一清二楚，报出的首付和贷款分期价格刚好在她工资的承受范围内。

27800元，胡图第一次报了华尔街英语的普通课程。

当然，也不是没有后悔的时候。张敏走出那间小屋后曾反复问自己，“为什么要学这东西？”可接下来的几天，课程顾问每天热情地给她发微信。一般都是英语的励志格言，称呼也十分肉麻，“什么亲爱的、宝贝之类的”，张敏不喜欢这样的称呼，但她觉得身边“没有朋友这么亲密地对我，很不好意思不理人家”。

一个周末的傍晚，课程顾问约她去华尔街英语的门店见面。张敏答应了，她打算去把冻结的钱退出来。但进了小屋，一切似乎身不由己。这是一场漫长的谈话，直到地铁停运都没有结束。碍于心软和礼貌，张敏没能提前离开，她当时甚至认为，“人家跟你介绍这个东西可能是基于人的一种善良”。

在课程顾问的讲述里，自己学历没张敏好，但在华尔街学了英语，现在每月工资1.4万元，“你现在才拿几千？差我多少，我是为了你好，你也可以做到的。”“你现在工作不开心，我有很多方法帮你找到新工作，我们认识很多行业里的精英。”“看你样子就知道你是单身了，你相信我，在这里你会很快找到另一半，这和学英语一样，多张口去做社交。”

“你不能当兴趣学，花了这么多钱必须要学出来。”

在那间小屋里，张敏也曾试图寻找各种借口“反抗”，但课程顾问总能找到理由推销。她表达过对学英语的不喜欢，也曾质疑课程的昂贵，课程顾问劝她，“华尔街的课程虽然是贵，但是你一定会学有所成的，实现你的梦想。”

仅有的借口只剩下没钱。她说自己付不起5万多元的学费。“我可以帮你贷款”，课程顾问拿起她的手机说帮她看一下额度，点了几下，8000多元“微粒贷”的贷款就到账了。张敏只能硬着头皮把后面的事情办了。

此前，张敏从没用过这些互联网借贷平台。从验证身份证，到人脸识别，每次一犹豫思考时，课程顾问都主动替她操作下一步。“微粒贷”的贷款不够支付费用，课程顾问帮她申请了百度教育金的贷款。整个流程下来，她已经负债5万多元。每月要还2300多元，每笔还款中贷款的手续费就有200多元。

这些贷款把张敏压得喘不过气，她基本不逛商场，很多时候连晚饭都不舍得吃。更令她难过的是，她认为贷款影响了自己的职业生涯。那时她有一个跳槽的机会，是同学内推的岗位，“如果我进了那家公司，跟现在比起来就是两条路、两个层次了。”但她担心跳槽的过程导致工资断档，还不上这笔钱而影响征信，把这次机会拒绝了，“感觉整个人生都被它影响了，但是作这个决定的也是我，没办法。”

这被张敏视为自己社会阅历不足导致的“人生耻辱”。她后来反省，“其实就是自己没有一个明确的目标，莫名被人家打了鸡血，觉得自己突然有了目标，也许她说得对，自己也想着要不就试一下，后面就后悔了，可钱也不好退。”

华尔街英语北京学员的一个维权群群主告诉中青报·中青网记者，学员里有很多是想学好英语、冲着华尔街英语的品牌报的名。但也有很大一部分是抹不开面子，从商场、广场、地铁站被“忽悠”来的。

张敏认可华尔街英语的师资和工作人员的服务，但对这些课程顾问心有余悸。“我觉得他们意志力好强，非要让你开课，后来见到透明的房子就会有心理阴影。”张敏说，课程顾问的流动频率很高，每个新到校区的课程顾问，都会拉她进去聊上两三个小时。

张敏觉得，是她的性格让自己容易被课程顾问盯上，“身边的学员很多都是像我这种类型的人，他们也搞不清楚为什么要进来学这个东西，当然也不排除有一部分人目的很明确、想好好学英语的。”

胡图报了华尔街英语的普通课程后，也被不断推销加课。第一次报名时，课程顾问指导她在手机平台上贷款，还办了一张信用卡，分期2年，合起来每月要还1600多元，加上1000元的房租，再加上日常的开支，工资基本“月光”。

胡图此前从来没有超前消费的经历，她的家境并不好，上学时曾被学校认定为贫困生。老家的父亲患有慢性病，每月的药费就要1万多元，全靠姐姐往家里寄钱。

但她被课程顾问描绘的美好未来说服了。每次到华尔街英语的门店上课，课程顾问都会变着法儿地拉她进小屋聊天，常常一聊就是一个多小时，最终目的也是劝她续费和升级VIP课程。时间长了，胡图每次去上课都会躲着他们，“上完课赶紧溜”。

就在华尔街英语被传倒闭前一个多月，胡图又一次“战败”。6月，她还完了2年的分期，又被课程顾问拉进了那间小屋。“你不能当兴趣学，花了这么多钱必须要学出来。”课程顾问强烈给她推荐小班教学的VIP课程，“课程时间缩短了，让你每一堂课的时间充分利用起来。”

“当天聊到接近半夜12点，对方一直跟我说现在很优惠，还送课程，我当时就又有点心动了。”课程顾问也看出来，不停地争取，“一定要签下来再让我走”。考虑到刚刚还完两年的贷款，胡图犹豫了，她提出要打电话征求同学的意见。

“你自己的人生，不要再问东问西的，要学会自己作决定。”课程顾问按住了她掏手机的手，“就一个优惠名额，你不拿别人就拿了。”胡图没顶住，又刷了44800元的信用卡升级为VIP。回到家后，课程顾问马上发来了电子合同的“契约锁”让她签字。胡图提出，能不能再思考一晚，课程顾问马上打电话，“你什么意思？不要再胡思乱想了，钱都交了，就把字签了，我这边财务什么都还等着你，你还想不想让我下班了？”

在课程顾问的“逼迫”下，胡图签了字。她给闺蜜发消息说了这件事，闺蜜责备她“怎么这么自私”，工作两年把钱都搭在学英语上，对家人太不公平了。第二天，她就向华尔街英语杭州中心提出退款。但上海总部和杭州中心来回推脱，尽管在12345市民热线的介入下华尔街英语一度答应退款，但直到破产的新闻曝出，这笔钱也没有退给胡图。

由于曾寄希望于退款，胡图这次没有办理分期。课程顾问帮她办理了个人POS机，教她怎么一笔笔通过POS机进行信用卡“套现”还贷款，她发现这在学员中并不罕见，尽管根据国家相关规定，这属于违法行为。

张敏也在套现。2018年3月，由于工作实在不顺心，她辞了职，在家人的帮助下还了分期。有了闲暇，她开始到华尔街英语上课。结果一去就被课程拉进小屋推销，“你都交了那么多钱，肯定得学下来，我是为你好，以前5万多元买的课程，现在不到一半就能搞定。”她没抵挡住劝说，又花2万多元续了课程。这笔钱也是通过课程顾问手里的POS机“套现”还的。

2018年，因类似的“培训贷”，华尔街英语在最高人民检察院、公安部、中国消费者协会、中华全国律师协会和中央广播电视总台共同评选的“十大消费侵权事件”被点名。

“戳痛点+画大饼”

张敏总会自责被课程顾问反复“洗了脑”。事实上，这些顾问面对客户有一整套成形的话术，也屡试不爽。一位华尔街英语前员工透露，新员工进入华尔街英语后，第一个月什么都不用干，就是去总部接受培训。那里会洗脑式地教他们怎么和客户破冰、掌握聊天技巧、如何以咨询的名义套取竞品信息等。

另一位担任过课程顾问的华尔街英语前员工接受《南方都市报》采访时透露，他们一般都是先聊天，挖掘客户背景，“找到他的痛点后推课程，不报名就一轮一轮说服，戳痛点+画大饼。”而根据学员的职业，会有多种不同的话术策略，包括企业高管、私企老板、专业人士、公务员、销售、家庭主妇、学生等。

这些话术还详细到了针对学员的不同问题的解答。比如在学员问及有什么优惠的时候，要“出办公室假装去帮他问大老板要优惠，快去快回，不能凉，不能着急，要快速利索”；在学员表示需要问家人意见的时候，要通过话术阻止学员询问家人，“您自己想读吗？您给家人说是想让家人拿钱吗？是告知吗？还是把球抛给你的家人呢？如果都不是，那你告诉您的家人干吗呢？”

如果学员表示没有时间，课程顾问甚至会反问：“难道您现在没时间以后就会有时间了吗？其实您现在没时间，有没有想过，也许是您工作效率不高。如果您以后就有时间了，那恭喜您，您的工作正在走下坡路。”

不少受访学员表示，在那间透明小屋里，或多或少都曾被课程顾问否定过，“压迫感很强”。不过，也有顾问在微博上为自己辩解：“课程顾问在国外就是最高级的、最有脑子的职业，不是只会卖东西，而是根据客户需求去卖东西。”

央视财经曝光的一份华尔街英语（中国）董事王成茂的通话录音显示，公司欠下学员的学费高达12亿元。中青报·中青网记者了解到，学员中不乏花上60万元甚至80万元，享受教师上门授课的服务。

这些学费，并不单靠透明小屋里的话术。华尔街英语的班型分成普通班、VIP、VVIP和私人定制四档。除了私人定制课程外，其他班型的课程体系基本一致，分为1到20级，低级别的考试通过才能进入下个级别的学习。销售时不仅按照课程时间，也按级别。

2012年，北京学员刘芸羲报名了价格为39500元的课程。按照当时合同的约定，学习时间从2012年12月31日至2014年12月30日。由于工作繁忙，直到时间到期，她的课程“基本没动”。随着工作变动离开北京，她到华尔街英语申请了课程冻结。

2018年，回北京后，刘芸羲去华尔街英语咨询怎么才能把课程激活，对方表示只有继续缴费升级VIP，才能把课程激活。为了前面的钱不打水漂，刘芸羲贷款了7万多元升了级。续约后的合同有效期至2020年11月底，受新冠肺炎疫情的影响，华尔街英语最终将合同延期至2023年。

不少学员和刘芸羲有着相似的经历，如果规定时间内没学完相应级别的课程，想要把课程激活就需要升级。刘芸羲觉得，他们被华尔街英语“诱敌深入”了，“每次走进学校，不续费出不来。”而且，到期没有学完课程如何退费，合同里完全没有约定。

华尔街英语还靠给学员返“积分”来“拉下线”。北京学员陈盈告诉中青报·中青网记者，华尔街英语特别鼓励学员介绍朋友来上课，朋友报名的学费可以按比例转换为自己的积分，积分可以用来抵扣课程的级别、时间或是升级VIP的学费。

由于工作上对接外企的需求，陈盈从2013年就开始在华尔街英语学习。她上过普通班，为了花积分又加钱升了VIP。这几年成为公司合伙人，她还花了20万元上了市场管理方面的私人定制的课程。

这些钱每次都是靠贷款。基本上前一个贷款还完，后一个贷款又跟上，“人家销售帮你算得明明白白”。七八年的时间，她“挣的钱都拿来学习了，没舍得买什么贵的东西”。今年年初，已经学完最高级别20级的陈盈，在课程顾问“我们实在舍不得你”的死缠烂打下，她不得不花5.4万多元续费了1年的学习时间，“学第二遍巩固一下”。

“我知道语言学习不能断，强迫自己每周制订学习计划。”8月12日当天，陈盈得知华尔街英语要破产消息的同时，正在按计划学习线上的课程，为下周二的外教课做准备。但第二天，华尔街英语的学习系统里除了早已录制好的网课，再没有一位老师能够给她回应。

（应受访者要求，文中张敏、胡图、陈盈为化名）

8月14日，北京，华尔街英语崇文门线下门店大门紧闭。 人民视觉供图

8月13日，早已人去楼空的华尔街英语杭州学习中心。 人民视觉供图

我 看

『社会性死

□ 杨 杰

答案是“挖坟”。当一群人满面红光地挥舞着“洛阳铲”在你微博微信上蹿下跳，他们挖的就是你“社死”的坟墓。

网上给这类“挖坟”爱好者的定义是：一群隐藏在互联网各个角落的全能型侦探，他们热衷于通过各种蛛丝马迹，顺藤摸瓜寻找目标对象的“黑历史”，尤其令公众人物闻风丧胆。

几年前有个综艺选秀男艺人，舞跳得不错，人气也高。后来有人发现他曾在微博上点赞侮辱女性的内容，他只能退赛谢罪。“挖坟”的人才不管他当时只有14岁、是否形成了稳定的价值观、是否具备一名艺人的自我修养。

科幻作家刘慈欣，10多年前的贴吧小号被挖了出来，尬吹自己、批判同行，宣泄自己对工作和母校的各种小情绪，原本的大神人设马上被网友贴上了“猥琐油腻”的标签。

奥运会冠军杨倩刚从东京比赛场上回来，又被舆论场反复审视，有人发现她曾晒出收藏的耐克鞋，便给扣了顶“跪族女孩”的帽子……

俗话说，只要锄头挥得好，没有人设挖不倒。

17世纪，法国政治家黎塞留有句名言：“给我这个世界上最诚实的人写的六行字，我一定能从中找到足够的理由来绞死他。”网络时代六行字有点多了，有时一个表情、一个标点都够给人定罪。用显微镜去打量一个人的方方面面、前前后后，有谁能经受得住呢？

假如你的所有言论都伟大光明正确，也不代表你就安全了。你的亲朋好友有没有错误言论？你在某时某刻发某个内容是不是在阴阳怪气？别人都转发了为什么你没有？

讲刑法的罗翔有天发了条读书心得：“要珍惜德行，不要成为荣誉的奴隶。”好巧不巧当天钟南山正在领奖，于是有人翻出这段，指责罗翔居心叵测。

实在挖不倒你，还能搞一番“株连”。有人瞧自媒体“六神磊磊”不爽，逼问他的祖先在中华民族苦难危亡的时候，有没有做过什么有益于国家和民族的事。好像祖上要是没人为国捐躯，他今天就不配在互联网上写字。

只要决心搜寻证据，任何人都会不道德。生活在一个一切言论都可能成为“呈堂证供”的网络世界里是危险的。无论你多么小心透明，总有闲得慌的网友把你过去的人生舞出精彩来。

前段时间看到一篇文章《怎样抹黑一个人》，讲一段往事。在某一届美国加州州长竞选中，辛格莱尔是呼声最高的候选人。他早年是记者，也写过小说，著作等身。竞争对手把他书里主人公的话登在报纸上——当然，选择的是那些最有争议、最不“正确”的言论。

据说这出自第一家现代政治咨询公司之手，创始人把辛格莱尔写过的所有东西翻了一遍，寻章摘句，挖了一手好“坟”。事后，创始人得意地说：“辛格莱尔输的唯一原因，就是写得太多了。”

这充分证明，当代生活避免自己“社会性死亡”的最好方式就是闭嘴。

微信创始人张小龙年初公布过，每天有7.8亿人进入朋友圈，越来越多的人设置了三天可见，人数可能在2亿以上。那些阅后即焚的软件击中了人们的痛点，谁也不想随手打下的某个字，日后成为攥在别人手中的把柄。

人类的对话和互动是短暂的，这是我们思考和谈话的自然方式。恶意解读、断章取义、编排故事，越来越多不理智的行为让人不敢发表观点和交流。

其实，人们在互联网上的活动轨迹，只是生活很小的一个切面，在互联网考古中却总是被过分强调。

再说，有谁能打开自己10年前的QQ空间而不脸红呢。人总是变化发展的，三观不断被重塑，以往支持的做法，如今很可能批判。社会也在发展，一些当年流行的观点，如今很可能就成了“沉疴旧疾”，干吗非得刻舟求剑、上纲上线。

当一个人表达看法时，要考虑未来的后果，就不可避免地朝着安全的方向发展。安全意味着统一、中庸、谁也不惹，那也不必称之为观点了，也不存在表达了。

（上接5版）

7

半年过去，在卷入一场官司和几场骂战后，跟其他网红一样，“拉面哥”不可避免地出现了降温。

梁邱镇政府的数据显示，3月下旬后，人流量呈现逐渐减少趋势。4月下旬，外省或粉丝量较大的网红主播不断减少，山东省内周边地市“小网红”仍呈持续逗留状态。到6月、7月，客流量极速减少。到8月初，主播仅剩30多位。

“这点人和3月相比，跟没有差不多。”在村内经营收费停车场的一位老人说，“以前拉游客的大巴车一天都有好几辆”。

一名留到现在的主播说，主播们有的在6月去直播迷路的云南大象；7月初，安徽蚌埠“徽州宴老板娘遛狗威胁市民”成为热点，一些主播去直播“徽州宴”；7月下旬，河南发生了洪涝灾害，又分流了一批。最近分流的是隔壁莒县，那里又出现了一个新的网红。

一条展现“‘拉面哥’门口人太少了”的短视频下面，点赞最多的一条评论是：“那些说永远支持二哥的人，现在去了哪里？”有人开玩笑说“去全红婵家”了。全红婵是东京奥运会跳水冠军，她夺冠后，老家迎来了大批网络主播。

吴海燕家的饺子摊租金是随着杨树行村的客流量而浮动的。3月26日，他们租用程运付四叔家的地皮摆摊，最初是每天租金200元，五一假期租金涨至260元。进入6月，客流量急剧减少，租金降至每天100元。到7月1日，饺子摊撤了。“一天卖不了几十块钱，还要交100元租金，干不下去了。”吴海燕说，她的爸妈又出去打工了。

她说，原本他们还计划把饺子摊开成饺子馆，不用外出打工了。

虽然热度下降，程运付“已经适应”了曾让他寝食难安的网络围观。他可以对着几十个直播手机唱完一首歌，也可以在妻子直播时，“不经意”出现在画面里。河南水灾发生后，他和网络主播在镜头前推着小车运面粉，打着“山东拉面哥支援河南”的标语去了河南。他带着主播，在母亲节走访老年人，在儿童节也走访老年人。村支书李维明对此表示过反感。

在国家知识产权局网站查询可知，从2月24日至今，“拉面哥”及含有“拉面哥”三字的相关商标已注册了85个。

程运付也注册了以自己名字命名的农副产品公司，申请了“程运付”商标，上面是他抻开拉面大笑的图像。他还上阵直播带货，售卖杨树行村的水果。卖水果是他走红后少有的感到“气顺”的事儿。他已拥有数百万粉丝，“拉面嫂”也开始了直播带货。

7月中旬，刘金山听到消息说，“杨树行村要单独成立村党支部、村委会，独立对接企业投资”，“两块牌子都做好了”。他惊呆了。

主导者是临沂市莒南县某人。他对刘金山自称亲戚“在国务院任高官”，并与一位大领导关系密切，想和梁邱镇对接“乡村振兴美丽乡村建设项目”。同时提出将“拉面哥”纳入村委会规范化管理，“加入党委政府”，成立“网红直播基地”。

刘金山回复此人“你严重扰乱基层组织建设”，并向上级做了汇报。

村支书李维明以本地民风淳朴自豪，但他担心的是，村民的价值观遭受冲击，“架着手机，拉拉唱唱就能挣钱，谁还下地干活儿呢？”

程运付计划，等人退了，他再去赶集。他觉得自己以前干活儿累，现在心累。

他记得，家门口一个主播告诉他，“你不可能再回去了”。他认为这句话“点醒了”自己。

在熟悉的集市上，成为“拉面哥”之前，程运付和大多数商贩一样，姓名常常被人忽略。赶集的人以摊位上的货物招呼他们。那时的生活要简单得多，有人是“卖菜的”，有人是“卖花椒大料的”，还有人是“卖笤帚的”，而他是“卖拉面的”。