网上中国

App学英语，学习就在“手中”

本报记者 王 萌

去年以来，多款英语学习App（手机应用程序）受到欢迎，与此同时，这类App中的各类在线学习方式、各种在线课程层出不穷。越来越多的使用者在一些平台上分享学习体会，分析英语学习的新方法。手机学英语，正成为一种新的学习方式。

英语学习受欢迎

虽然已经研究生毕业，初入职场的刘培还是会每天坚持学习英语。从今年5月份开始，她每天都会在朋友圈“打卡”，分享自己使用某款英语学习App的学习记录。

“每天学习10多分钟，100天可以读完4本英语书。坚持每天在朋友圈‘打卡’，学习结束后可以领取奖励。”刘培觉得这款应用很不错，有老师提醒监督，加上奖励的吸引，可以共同督促她坚持每天都学习英语。

据了解，不同类型的英语学习App的侧重点各有不同。刘培使用的这款英语学习App主打英文原著学习，此外，有的App是练习听力用户的不错选择，有的App则受到许多口语练习者的偏爱，还有的兼具几种功能。目前，包括词汇、听力、口语和阅读等在内的英语学习App种类多样，而且学习形式也颇为丰富，吸引了越来越多的“手机玩家”投身到英语学习之中。

数据研究机构比达咨询发布的《2018年第1季度中国在线教育市场研究报告》显示，在各类在线教育App分布中，外语学习用户的使用率最高，达到了49.1%。

“现在人们学英语的目的不只是为了考试或者出国，很多客户是由于工作需要或者仅仅是为了提升个人能力而来学习，学习人群以外企员工、初入职场人士和大学生为主。”某英语培训机构销售经理对记者介绍说，随着在线学习方式被市场所接受，各家英语培训机构也都在积极布局手机在线课程。

通过手机App学习，已经成为新的学习方式。 石玉成摄（人民图片）

便捷灵活多创新

在线教育学习平台拥有诸多优势，包括低成本、个性化、高效性、高质量、可量化和可跟踪等。中央民族大学外国语学院的一份研究报告显示，英语学习App的最大优势是“便携灵活”“费用低”，这两点分别得到了84.47%和73.30%的受访者的认可。报告分析认为，移动学习方式的交互性、实时性等特征符合英语教学及学习的特点，成为传统课堂的有效辅助手段。事实也是如此，“随时随地”“真人在线学英语”成为许多英语学习App的卖点。

针对用户习惯如何培养、学习惰性如何克服的问题，各类英语学习App给出了自己的办法。比如，刘培使用的App就将每天的阅读时间限定为10分钟，采用学习群的方式抗击懒惰，每天“打卡”；还有一款App则设置每天“打卡”、组队学习，每道关10个单词，5分钟左右可过一关。每日“打卡”奖励、晒朋友圈的方式正是在用社会监督的方式来对抗惰性。此外，基于英语学习App的应用，一批线下英语学习社群也开始形成。

“很多App在这些方面都做了创新性的尝试。人的社会属性决定了学习者需要一个人文的环境和激励机制，这就是在线上和移动产品学习工具开发的同时，线下也要建立学习社区的原因。”某国际教育品牌的一位高级运营副总裁表示。

广度深度待发展

虽然通过手机学习英语更为便利，但是英语学习App依然存在着一些问题。不少用户认为，目前英语学习App的内容专业性仍需提高。在一项调查中，“App的选择太多，重点不分”“资源更新慢”“不光得注重趣味，还有效果”“准确性需提高”“减少广告”等成为使用者主要反映的问题。

好玩好用的英语学习App融合了科技性和趣味性，却难以保证实践效果。许多App从语言学习的单一点出发，比如练发音、记单词，加入游戏化的元素，使枯燥的单词记忆任务变得有趣。但是实践下来的情况是，这种方法在解决高频重复性的单一任务上是有成效的，而在实际运用中常常难以达到明显效果。同时，仅仅通过互联网学习难以保证学习氛围，因此在线教育如火如荼之时，线下培训依然有其生存空间。

不可否认的是，手机学英语已成为非常受欢迎的学习方式，这也显示出大家在碎片化时间里不再将时间和精力投放在游戏、短视频、八卦、追热点等方面，而是开始主动自我学习。国外的移动学习应用领域已涉及到中小学教育、高等教育、职业培训、远程教育等多个方面，相比之下，我国对移动学习的应用和研究在广度和深度都还不够，但随着认可度和关注度的不断提高，移动学习将会继续发展。

云中漫笔

莫信网络兼职的『暴富神话』

海外网 庞 晟

躺着也能赚钱？你想太多了，天上不会掉馅饼。然而，某些所谓“网络兼职”就是凭借这种浮夸的广告词成功吸引了一些家庭主妇、待业人员、学生的眼球。日前，多起“网络兼职刷单”的骗局接连被曝光，引发舆论关注。要知道，从事这类“网络兼职”工作不仅容易上当受骗，还涉嫌违法。

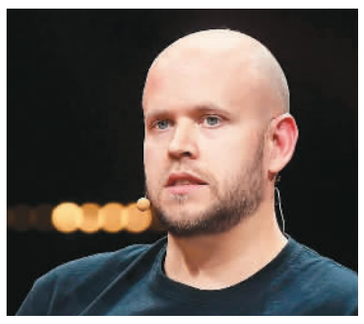
“网络兼职刷单”诈骗是近几年比较高发的诈骗类型。有数据显示，在今年上半年，仅京津冀三地就接到虚假兼职举报超过千例，涉及的金额高达千万元。据悉，目前网络上已经形成了一条完整的“兼职刷单”诈骗产业链，他们用“兼职刷单”作为幌子，诈骗那些前来应聘当刷手的人。这些受害者一旦受骗，维权之路也是困难重重。刷单本就是灰色交易，兼职者被骗后更是“哑巴吃黄连”，自身权益很难得到保障。

笔者认为，对这类兼职者而言，首先得将心比心，如果你自己不愿意被“网络兼职”套路，那就不能用同样的方式去欺骗他人。像刷单这种假买假卖的不诚信行为，不仅给电商带来虚假销量和信誉，还极大地误导了消费者。另外，切莫相信网上那些“走捷径”、“赚快钱”的“暴富神话”，所有幸福都是踏实奋斗出来的，任他网络骗术再千变万化，你自岿然不动，也终不会“入坑”。当然，还要增强择业、就业的知识。以学生为例，学校应该有针对性地开展兼职知识普及，使他们认识到“网络兼职刷单”、“刷信誉”其实都是诈骗。

对网络平台而言，要当好“把关人”。作为网络服务提供者，理应承担相应的审查准入职责。网络平台应与相关部门有效联动，提高网络兼职信息发布者门槛，建立多层审查机制，对提供虚假信息的发布者要有一定的制裁措施。在技术层面，要不断提升技术监测的水平，针对虚假信息，从源头做到技术阻断，比如采取限制流量、封禁账号等，以确保受众接收信息的真实性。

对相关职能部门而言，不仅应强化市场监管，更须对“网络兼职刷单”这类网络诈骗案件依法从严打击，要让在互联网上存有侥幸心理的违法者，最终难逃恢恢法网。

互联网大咖秀



丹尼尔·埃克：只做正版音乐

海外网 姚凯红

与绝大多数科技公司的创始人一样，正版流媒体音乐服务平台声田的联合创始人兼首席执行官丹尼尔·埃克也是科技革命的信奉者，他13岁开始涉足商业世界，34岁就被评为音乐界最有影响力的人物。

埃克于1983年出生，在瑞典斯德哥尔摩郊外长大。他的父亲是从汽车修理师转行的IT工程师，母亲是一位歌剧演唱家的女儿，母亲在他4岁时给了他一把吉他，从此埃克和音乐结下了不解之缘。他对计算机技术的兴趣，也是在修理吉他过程中发觉的。

埃克13岁就开始涉足商业世界，主要是为家乡的客户创建网站。16岁时已经是电脑高手，18岁时能够独立管理一支25人的团队。高中毕业后，埃克考入瑞典皇家理工学院主修工程学。因为不满意课程安排，他在大一就决定退学，之后便专注于信息技术方面。

退学后没多久，他就因出售自己开发的一款程序获得人生的第一个100万美元。

当时已经有3家公司并且不缺钱的埃克，决定重拾音乐梦想，但在探索后，埃克和另一位创始人希望能为用户提供一种新的方式的平台，争取让他们能早日合法地通过互联网获取音乐。

瑞典曾一度是盗版音乐的“大本营”。为了能够将蚕食音乐产业多年的盗版消灭，2002年，埃克首次提出了声田的想法，并于2006年创立了声田。在声田多年努力之后，萧条了10多年的音乐经济开始蓬勃发展。如今，声田已是全球最大的正版音乐平台之一。

“法律对盗版有约束力，但不能根治盗版问题，解决盗版问题的唯一方法就是创建比盗版更好的服务。”埃克强调声田成立的初衷是要改变分享音乐的模式，让消费者愿意付费。

“他是唯一有耐心在唱片产业达成目标的科技创业者，”曾经帮助声田打开美国市场并促成其与脸书合作的肖恩·帕克说，“埃克拥有一种禅修般的耐心以及在压力和挫折下免于崩溃的能力，他一次又一次地将自己置于一种普通人会甘心认输的境地。”

数字阅读还是书店看书？

海外网 陈 琴

虽然去网红书店“打卡”晒照已成为微信微博上常见的话题，但网店和数字产品还是大多数人买书读书的选择。

数字阅读稳步上升

“我还是看电子书比较多，有好几个读书类的App（手机应用程序）。”说起读书，一位接受记者采访的市民如实说道。据其介绍，现在很多电子书可以免费读，也可以买下来，买书和读书都很方便。另一位接受采访的女士也表示，她目前主要是通过一家二手书网站买书，每月会购买几本书，主要看重的是书干净、便宜还能送货上门；其次，也会在电子阅读器上购买一些电子书。

数字阅读已经成为互联网时代人们的阅读新习惯。因存储量大、成本低廉、携带方便、产品丰富等优点，数字阅读极大地满足了人们的阅读需求。《2017年度中国数字阅读白皮书》显示，2017年数字阅读行业市场规模152亿元，用户规模首次突破3.8亿人，同比分别上涨了26.7%和13.4%。人们愿意为单本电子书支付的金额，从2016年的8.9元提高到13.6元，愿意为电子书付费的意愿也从2016年的60.3%上升到2017年的63.8%。

从网上书店销售情况看，《2016年中国图书零售市场报告》显示，网店2016年销售规模已经达到360亿元，首次超过了实体书店。到2017年，网店销售依然保持着25.82%的增速。而且大数据显示，网店是市场增长的主要驱动力，对市场增长的贡献率达到92.32%。

随着娱乐消费相应提升、“互联网+”战略的持续推行，数字阅读产业作为互联网内容的典型代表，在振兴文化产业浪潮中拥有巨大潜力和发展机遇。

实体书店力求创新

网红书店的出现，让人们惊讶地发现，原来书店可以这样：除了特色书籍，有咖啡、餐饮、文创产品等售卖，还有各种展览、讲座沙龙、签售、分享会、亲子阅读等活动。整个书店极具设计感，图书摆放讲究，细节设置细腻，让读书带有某种仪式感，当然也是不少人“打卡”晒照的好去处。

对此，一位业内人士分析指出，随着人们对书籍的可获得性与日常阅读成本大为降低，在这轮实体书店回暖过程中，空间改造升级和非书业务成为非常重要的象征性指标。其中，非书业务被寄予了很大的期望，无论是对营收的贡献还是对书店业态的丰富。

据了解，目前业内的一个共识是：书店毛利的三成靠书籍，七成靠文创和餐饮。书籍与非书业务混搭，书店才能活下来。而混搭带来的一个直接效果是，书店变成了一个人们日常聚会的场合，一种文化交流的空间，甚至是一个城市的地标，拉近了人与人之间的距离。

“我还是很愿意来书店的，来看书听讲座也好，和朋友见面也好，都挺合适的。”上述接受采访的女士对这类书店很满意，表示以后会经常去书店消费。记者近期参加过一个书店的签售会，现场气氛热烈，不仅书卖得不错，咖啡饮料和小食品也颇为抢手。

而这类转型发展的实体书店，也成为越来越多年轻人喜欢的去处。有数据表明，关注实体书店的用户中，18岁到30岁用户占比74.62%，其中24岁到30岁的年轻人占比最多。

政策支持互补发展

在数字阅读与网上书店快速发展的同时，在政策支持与推动全民阅读的氛围下，实体书店销售规模开始止跌回升，保持基本稳定态势。2017年，实体书店规模同比增长2.33%。

有分析认为，从实体书店“回暖复苏”的过程看，除了书店主动探索转型，开拓新的商业模式外，政府的扶持政策与财政支持在降低了书店经营成本方面，起了很大的作用。从国家层面看，2013年，《关于开展实体书店扶持试点工作的通知》发布，提出发放实体书店奖励资金。2016年6月，《关于支持实体书店发展的指导意见》印发，提出要加强政府引导，进一步促进实体书店发展，其中也包括多项奖励补贴措施。

市民在成都一家书店读书。 王 欢摄（人民图片）

各地对实体书店的支持力度也在加大。比如，北京不久前出台的《关于支持实体书店发展的实施意见》，就提出将对实体书店的扶持资金规模增至5000万元，是2017年的2.8倍。直接对符合功能定位和区域布局的特色书店和社区书店给予房屋租金补贴，补贴力度平均不低于房租成本的40%。这针对的就是实体书店经营场所租金上涨这个最大的影响因素。

同时，上述国家和地方政府的多项政策也鼓励将传统阅读与数字阅读相结合。当前，实体书店在不断探索数字化升级改造，除了开设网上书店、加大与电商平台的合作，还在建设自己的数据库，加深与机构、用户的合作。网上书店则开始尝试开设线下书店，将一些用户数据用在书店设置上。