

互联网商家大力推销人工智能课,宣称能让买课的网友通过人工智能为自己增加收入

人工智能课,真能让人“躺赚”吗?

本报记者 李吉森

“接下来是人工智能的时代,不会使用AI的人将会被淘汰。”

近期,在短视频和自媒体平台上,这样一句话流传较广,引起了很多网友的关注。与此同时,很多互联网商家纷纷推销AI智能课,称可以通过人工智能软件代替自己工作,实现写文案、写总结、制作PPT等功能。更有一些AI智能课将目标锁定在灵活就业人群身上,称人工智能技术可以智能配音、一键制作短视频、AI图文带货,将自动生成的文案、小说、视频发到各大平台上,可以赚取流量收入和广告分成,成为自媒体达人。

近日,《咬文嚼字》编辑部公布了“2023年十大流行语”,其中排第三名的就是人工智能大模型,足见AI技术在这一年的热度和影响力。在专业人士看来,人工智能技术的推广应局限在IT圈内,其面向的对象应该是企业和公司,而不是大量的灵活就业人员。而且,当前很多互联网课程采用的软件是ChatGPT和其他国外软件,与中文语境不同,功能并未强大到能代替自己工作、帮自己赚钱的程度,还面临着法律纠纷等方面的风险。

以变现和赚钱为诱饵,灵活就业人群纷纷“上钩”

36岁的希熙(网名),半年前从一家单位离职。离职后,她在招聘软件上投递简历,花费了三个月的时间也没有找到工作。与她有过沟通的招聘单位都很介意她的年龄。她有两个孩子要抚养,家里正是用钱的时候,她为此而焦虑,期盼能尽快找到一份工作来养家。

三个月前,希熙找到了一份便利店收银员的工作,按小时计工资。工作了半个月后发现,这份工作需要上夜班。因为值夜班无法照顾孩子,她只得再次离职。想来想去,她开始在自媒体平台创建账号,从事图文和短视频创作。创作的内容是分享自己育儿的经历,以及如何辅导孩子写作业的经验。

希熙期望自己的账号能快点超过1000名粉丝,成为“自媒体达人”,以后就能带货了,创作的视频和图文也能有更高的流量收入。然而,两个月过去,她的账号粉丝量仅有200多人,自媒体创作的收入也很微薄。

一天,希熙在短视频平台浏览信息时发现商家在推销人工智能课,称当前社会进入了人工智能时代,几乎所有的工作都能被替代,而且人工智能技术比人做得更好。人工智能课的价格也不贵,29元就能上五天课,声称可以教会初学者如何让人工智能软件写文案脚本、写小说剧本、制作短视频等。

希熙此前有过制作短视频的经验,自己辛苦拍摄的视频,经过剪辑美化后,在平台上的浏览量并不高。她搬运其他资料库整合的短视频,浏览量反而会高一些。她也想着,以后就用各种软件整合制作短视频,人工智能课的一大卖点就是“能快速制作短视频”,正好符合她的需求。

在网络付费后,希熙被拉入了一个微信群,群里发来了上课的直播间链接。第一天,她按时上课,老师主讲的内容是如何在一个软件后台输入指令,软件会自动生成想要的内容,再根据内容



互联网商家销售的人工智能课程,称可以自动生成精美商品图,在网络平台开无货源网店。(网络截图)

调整指令,直到满意的作品出现为止。

授课老师演示的功能是“写一部悬疑小说剧本”“写一篇以挫折与成长为主题的中学生作文,800字左右”“画一张海边雪景的照片”“画几张宠物的卡通照,表情呆萌”。老师演示功能后表示,这些剧本还可以智能配音,图片结合其他素材能一键生成文案和视频,发到自媒体平台上赚取流量收入。

此后的四节课,老师授课的内容变成了如何在网络上“变现”和“赚钱”。比如,应用人工智能技术可以生成精美的商品图,结合自动生成的文案,在拼多多和抖音上开个人无货源网店。还可以生成“种草”帖,结合图片,在自媒体平台上以图文带货,根据销售数量分得带货收入。

老师演示,前一期某位学员注册了自媒体账号,内容创作的方向是“民间故事”。学员利用人工智能技术生成的剧本,通过智能配音后,在软件上结合其他素材生成时长在2分钟左右的视频,两个月的时间播发了100多个类似的短视频。目前已积累6000多名粉丝,流量收入超过1万元。

传授完这些变现和赚钱的方法后,不少学员在直播间兴趣高涨,表示要进一步学习高阶课程,请老师继续分享人工智能赚钱的方法和案例。希熙也动了心,想尽快学习人工智能技术,提升自己的账号粉丝量,让机器人代替自己创作。商家也顺水推舟,接着推出了售价299元的人工智能课程,报名者非常多。

想赚钱需先花钱充值做会员,课程实为推销软件

希熙也报名学习了更高价位的课程,还被拉进一个专属的对接群,由一位技术老师指导操作。在操作时,希熙并没想好要做什么内容和风格的剧

本、图片和视频,她只是尝试着在人工智能软件对话框里输入“画一张体育比赛的照片”“写一篇猫和老鼠的故事”,也尝试着给写出的故事配音,整体感觉输出的内容还可以,但达不到精美的程度,需要进一步调整指令,修改部分内容。

正当希熙准备把脚本、照片、语音组合起来生成完整的短视频时,人工智能软件提示,体验次数已超过了限额,需要购买会员才能继续使用。三个月的会员价格是299元,半年和全年会员价格是599元和999元。希熙想借用老师的账号,试一下人工智能软件,看一下最终的成品。

然而,老师拒绝了希熙的请求,而且接下来老师讲解的重点变成了推销这款人工智能软件。据了解,这款软件是集成的,集合了国外的ChatGPT、绘图软件MJ、文字转视频软件VideoChat以及国内的文心一言等。开发者是南方某城市的一家软件企业,购买了国外软件公司的访问端口和服务端。

课程学到中间,却被要求充钱买会员,这事有点儿闹心。但是,学了一半的课程不想半途而废,希熙只得继续交了299元会员费。交了费后,老师并没有带着她操作,而是转而推销其他的人工智能课和新的软件,这让希熙感觉非常莫名其妙。

她试了购买的人工智能软件后发现,生成的短视频卡通风格太重,语言虽然通顺,但缺乏真人的情感表达,整个短视频并不精美。她把短视频用自己的剪辑软件处理后,发到自媒体平台上,一周过后,阅读量仅停留在了260多次。这样的结果显然并不能令人满意。

在学员微信群里,很多学员表示,软件的功能并没有当初宣传的那么强

大,生成的短视频作品达不到心理预期。只有单独生成的文案、图片和语音,稍微还算可以,而一旦整合制作成短视频后,整体质量便下滑了一大截。少数学员表示,里面生成的中学生作文质量还算可以,最多只能输出几篇中学生作文范文,减轻一下辅导孩子写作文的压力。

大学生茜茜(化名)也在网上付费购买了人工智能课,花费了99元,之后又花了399元购买了某款集成版人工智能软件。她对软件的主要功能要求是写小红书探店视频脚本和生成零食类商品的图片,用这些生成的作品发到自媒体平台上带货、卖团购票。她体验多次后发现,这些软件的功能并不成熟,文案只能算是初学者的水平。使用的次数多了以后才发现文案内容重复,不能再次使用,有抄袭和侵犯版权的问题。

两个月后,希熙基本不再使用人工智能软件生成视频了,而是自己使用原来的剪辑软件。“要想提高短视频创作的质量,还是得自己写文案、拍摄原视频,再细心地剪辑整理。人工智能软件根本靠不住,做出的产品数字化痕迹明显,缺乏真情实感。”希熙这样感慨道。

在学员群里,有学员反映,现在已基本把人工智能软件当成了娱乐工具而不是工作助手。有人在对话框里输入想听的歌曲名或者想看的电影片段,它就发来链接;有人想测试一下人工智能的情商,就输入一些黑色幽默,看看它的反应。“说得苛刻一点,这人工智能软件就是一个强化版的搜索引擎而已。课程和软件的钱花得一点儿也不值。”一位学员愤愤不平地表示。

卖“铲子”的多,做“铲子”的少

在互联网商家圈,向来有“卖铲子”一说。该说法起源于淘金热,某地发现河里有金子,周围的人纷纷涌到河底挖金子,有人借机卖铲子,每个挖金子的人都购买了一把铲子。最后,买了铲子的人,99%都没有挖到金子,而卖铲子的人却稳赚了一大笔钱。

这个典故也反映了当前互联网的现状,当大家都想在互联网平台上挖金子,有人就把人工智能当成了铲子,卖给大量想淘金的人。其结果也必然是99%的买了人工智能课程和人工智能软件的人,最终没有挖到金子,失望而归。

在12月16日举办的“极客公园创新大会2024”上,百度创始人李彦宏称,我们本土的互联网公司要去卷AI原生应用,把这个做出来了才有价值。中国现在有好几百个基础模型,这是对社会资源巨大的浪费。

在人工智能和大模型应用方面,当前大量的互联网商家都在推销课程,以知识付费的方式包装,推销的是换了壳的国外软件,这样的现状让人忧心。尤其是,绝大部分商家以能赚钱、能变现为卖点吸引学员,其结果却并不能令人满意,大部分学员并没有实现赚钱的目标。

专业人士提醒人们,当前在互联网上销售的人工智能课程应以面向企业和公司为主,不应面向个人学员。针对灵活就业人群和普通的自媒体创作者所谓的人工智能课程,是明显的“割韭菜”行为,参与的学员大多没有得到自己想要的结果。