

今晚谈

打赏650万元甩锅17岁女儿 法律善意不容碰瓷

评论员 宋学敏

北京互联网法院近日审结一起案件:一家三口在短视频平台累计打赏主播650多万元,事后以17岁女儿“偷偷打赏”为由起诉平台,要求全额退款。法院驳回全部诉讼请求,判决已生效。

法律对未成年人大额网络消费设有特殊保护,初衷是防止孩子背着家长乱花钱。但这个案子显然不在此列。

涉诉平台对大额消费设有限额,单日超5万元需人脸解锁,每一次刷脸都意味着成年人主动解除限制。四个涉案账号先后进行20多次人脸识别验证,操作人全是父母。平台提供的语音证据显示,与主播连麦的声音是母亲本人;账号留言里满是“上班”“开车回家”等成年人的生

活细节,甚至直接写道:“等下我去申请未成年人退款,用个未成年人申请,造假。”打赏时间遍布全天各时段,与高中生的作息对不上。更离谱的是,起诉期间涉案账号又充值打赏了16万多元。

法院认定这对父母不仅知情,还主动配合刷脸解除消费限制,这本身在法律上就构成同意。网络服务合同有效,退款没有依据,原告承担举证不能的后果。

让孩子在法庭上作伪证、承担不属于她的法律责任,对17岁的女孩是一种伤害。父母之爱子,则为之计深远,可这家人眼里只看到经济得失,却忽略了比金钱贵重百倍的品格教育。而频繁利用“未成年人退款”机制打官司,会倒逼平台提高审核门槛。以后真孩子偷拿父母手机

刷了几十万元、家里确实困难的家庭,面临的举证要求会越来越严,反而更难拿到退款。

民事诉讼遵循诚实信用原则。刻意隐瞒事实、假借未成年人身份起诉,法院可依训诫或罚款;若伪造证据、虚构事实情节严重,甚至可能涉嫌虚假诉讼罪。据报道,法院已固定全部关键证据,后续若查实相关犯罪线索,即可启动刑事追责。

成年人花自己的钱打赏,事后反悔甩锅孩子,这不叫维权,叫碰瓷。司法保护未成年人,但不会保护拿未成年人当工具的人。打赏时全家开心,退款时让孩子背锅,这算盘打得再精,终究落空。别让孩子为你的任性买单,更别让孩子为你的贪婪“顶包”。守住诚信底线,是对法律应有的敬畏,也是对孩子真正的负责。

热搜弹幕

家中账本,该不该对孩子“透明”?

近日,“该不该把家里的财务状况告诉孩子”登上热搜,引发网友激烈交锋。支持者认为这关乎家庭成员的知情权与孩子的财商培养;反对者则担心孩子年幼心性未定,知道太多要么滋生惰性,要么背上沉重的心理负担。法律没有硬性规定,但在亲子教育和心理层面,如何进行财商教育的争议仍将持续。

孩子不是外人,藏着掖着才是问题

- 孩子也是家庭成员,应该让其了解家里的基本财务状况。
- 你不跟孩子谈钱,社会就会用更残酷的方式教他,到时候被骗、被坑,背上一身债。
- 我从小就知道家里条件一般,反而更珍惜每一分钱,学习也比同龄人努力。适当的压力不是坏事。
- 很多孩子会察言观色,你越瞒他越胡思乱想,不如大大方方地聊。关键在于怎么说,而不是说不说。

说多了是负担,说少了是误导

- 家底让孩子知道后,转头就跟同学朋友全交底了,麻烦事一堆。
- 家里真有钱,告诉孩子他还有心思奋斗?直接躺平当“富二代”了。家里没钱,说了除了让他焦虑自卑,还能有啥好处?
- 成年人面对财务状况都焦虑,让心智不成熟的孩子来分担?
- 财商教育不等于公开账本。教他赚钱存钱的方法就行,没必要把家底摊开。有些压力,本来就不该让孩子扛。

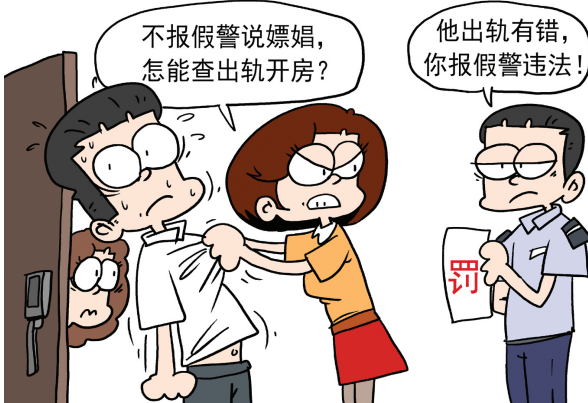
财商教育,关键在于“怎么谈”

这个话题能吵上热搜,本身就说明没有标准答案。法律不干涉,专家各执一词,最终考验的是父母的智慧。

穷可以谈,但别跟孩子哭穷卖惨。让孩子知道钱要省着花,可父母若总念叨“都怪爸妈没本事”,会导致孩子从小就自卑、不自信。富也可以谈,但别给他制造躺平的幻觉。让孩子明白钱是怎么挣的,挣钱的生意经也可与孩子分享。爸爸妈妈现在赚的钱,足够支持一家人正常的生活和学习,但还没有多到可以不用努力的程度。

当然,针对孩子不同年龄段,策略和沟通技巧也需调整。总体而言,财商教育,是让孩子懂得父母如何管理钱,而不是知道父母有多少钱。 整理 老宋

画里有话



河南省滑县一女子发现丈夫与另一女子在酒店开房,为获取房间号,竟报警谎称酒店存在卖淫嫖娼。警方核查后未发现违法行为,该女子因谎报警情、故意扰乱公共秩序,被依法行政处罚。

——《大河报》

虚报警情把警察当私家侦探用,挤占公共资源、扰乱公共秩序。用违法手段处理感情纠纷,只会把自己从受害者变成违法者。

点评 老宋 漫画 张驰

网友“许愿” 黄瓜牛奶让“脑洞”成真

文/徐燕

一袋黄瓜牛奶,把天津两大本土IP拉到一起。一个是陪伴几代天津人的海河牛奶,一个是国内黄瓜育种的科研“国家队”——天津市农业科学院黄瓜研究所。从新品下线的发布会上,才知道促成两家单位联手的原因,就是网络平台上的网友隔空喊话,两家单位顺应网友要求,把想法落地变成了货架上实实在在的新产品。

奇妙的跨界,不仅回应了网友呼声,也给本土消费

创新带来了启示。很多产品创新,最初就源于网友一句玩笑或者一个有趣的“脑洞”。可能有不少企业面对网络呼声,常常一笑置之。这个跨界则接住了这份期待,科研不再锁在实验室,老字号也跳出固有产品思维,终于让天马行空的想法,变成可以入口的成熟产品。小小的一袋黄瓜牛奶,尊重了消费者的声音,读懂了民间趣味,同时也用好了本地资源,成为消费创新的起点。

无人售卖的初心值得诚信双向奔赴

文/李文博

天津地铁2号线上线的无人果蔬售卖服务,摒弃人工值守,让市民自主挑选、扫码购菜,不仅解锁了便民生活新方式,更上演了一场商家与乘客的诚信双向奔赴,让城市烟火气与文明新风相融共生。

阶梯定价的暖心设计,依据果蔬新鲜度分级调价,杜绝食材浪费、保障消费者权益,尽显经营初心。智能化数据赋能,精准匹配市民需求,让便民服务更贴合民生所需,细微之处尽显服务温度。

两个多月近乎零损耗的运营成果,是市民对这份信任最真挚的回应。无人监督下,过往乘客自觉消费、主动付款,彰显着津城市民的文明素养。没有约束的交易,打破了买卖双方的隔阂,让诚信不再是口号,而是融入日常的自觉行动。

小小地铁果蔬摊,是城市文明的微型窗口。便民服务温暖出行路,诚信之举点亮文明城,这份彼此信任、彼此不负的双向奔赴,让城市生活更暖心、更有温度。

2026年7月28日4版



2026年7月24日4版

