

党报帮办 / 3·15调查

# 你的脸可能会被“偷”去搞直播

□ 本报记者 贾涵宇

一张照片、开源软件、万元设备，就能轻松打造一场以假乱真的AI换脸直播？近日，记者全程以普通用户身份搜索、购买、安装、使用AI换脸软件，并完成直播测试后发现，一些二手交易平台暗地售卖换脸软件、视频网站公开教学、直播平台一路绿灯，无需标注、无需审核、无需授权，普通人的脸随时可能被复刻盗用。

## 换脸软件成“商品”，效果逼真难分辨

在某二手交易平台，记者输入关键词“AI换脸”，平台显示无此商品。更换关键词“视频换脸”后，随即跳出大量相关商品链接，页面未弹出任何风险提示、合规提醒。商品标题多标注“人物替换”“动作模仿”，标价普遍在5元以内。点开多款商品详情页，部分商家标注“替换一切”“啥都能做”。

记者随机私信其中一个商家，对方回复：售卖的是可用于实时直播换脸的软件，直接下载到电脑，解压完就能用，不用复杂设置，包安装指导。记者下单购买后，发现文件压缩包内含三个不同版本的换脸软件。根据商家指导完成安装后，记者上传一张明星正面照片，打开电脑摄像头，镜头里记者本人的脸部就被替换成了照片中的人脸，画面同步度较高。但一旦用手遮挡脸部，或是做出大笑、摇头等幅度较大的动作，换脸画面会出现卡顿、延迟，边缘衔接处有轻微违和感，但正常平视、小幅度动作状态下，肉眼很难快速分辨。

在某综合视频网站搜索关键词“AI换脸”，页面会弹出大量经验分享、软件实操教程，多位博主还在视频下方评论区公开软件的下载链接。

记者选取一条高赞教程，顺着链接安装了另一款功能更全面的换脸软件。这款软件可自主选择系统自带的人脸模型，模型库里成龙、宋慧乔等公众人物的脸部模型可直接一键调用，还支持微调五官轮廓、表情幅度，实时换脸效果比低配版更逼真。

记者将这款高级换脸软件接入快手直播平台，登录个人账户，开通基础直

播权限后，直接开启直播，本人未做任何AI换脸标注，平台也未提前审核、未强制要求标识。

直播过程中，记者将脸部形象先后换成年轻女性、络腮胡男青年、外国男性、外国女性等多种形象，画面切换流畅，直播画面无任何AI生成标识。

国家互联网信息办公室、工业和信息化部、公安部、国家广播电视总局制定的《人工智能生成合成内容标识办法》第六条规定，文件元数据中未检测到隐式标识，用户也未声明为生成合成内容，但提供网络信息内容传播服务的提供者检测到显式标识或者其他生成合成痕迹的，识别为疑似生成合成内容，采取适当方式在发布内容周边添加显著的提示标识，提醒公众该内容疑似生成合成内容。

整场直播持续半小时，实时在线观看人数稳定在10人左右，互动观众未察觉主播并非真人原貌出境，未触发内容审核机制，该平台也未发送任何违规警告。

## 一张单人正面照，可一键换脸直播

记者在抖音平台搜索“AI换脸”，首页前几屏多为主流媒体发布的科普、警示类视频。但更换相关关键词后，则刷到博主发布的换脸软件使用、实操演示等教程内容。

在快手平台搜索关键词“AI换脸”，页面顶部弹出一行提示：“请合法合规使用相关功能，注意甄别相关内容，谨防上当受骗。”但向下滑动一屏，页面便出现多条AI换脸相关视频教程。

这些教程视频部分将标题直接标注为“软件免费使用，需评论999”，评论区大量用户跟风回复“999”索要资源。另有博主在个人主页隐藏留下微信号、QQ号，刻意将平台内用户引流至外部聊天软件。

记者随机添加一位博主的QQ号，对方通过好友申请后随即发来一条外部链接，介绍售卖软件的详细功能、演示效果。该博主称，这款软件原价1280元，当前优惠价799元，下单附赠人脸模型生成教程。还表示“即便来不及定制专属模型，用一张单人正面照片，也能一键换脸直播。”

快手平台内还有一位昵称带有“脸模

定制”字样的博主，专门承接人脸模型定制业务。对方告知记者，仅需提供目标人物2到3张清晰正面照片，2小时就能完成专属模型制作。一套脸模定制收费1980元，做好后可永久使用，还提供远程安装和一对一操作指导。该博主在朋友圈发布订单动态，最多的一天有6名客户支付定金。

“很多客户都是用我做的模型在平台直播，平台根本识别不出来。”该博主说，近一年时间里已经接了上千单定制业务，建议记者在社交平台上找2-3张年轻女性照片，定制脸部模型。同时在平台“语音厅”做不露脸情感主播，积累粉丝后，把打赏较多的“榜一大哥”引流至微信，再用换脸功能和对方视频通话，直言“这样来钱最快”。

然而，《互联网信息服务深度合成管理规定》中明确规定，深度合成服务提供者和技术支持者提供人脸、人声等生物识别信息编辑功能的，应当提示深度合成服务使用者依法告知被编辑的个人，并取得其单独同意。《网络主播行为规范》中也明确规定，网络主播应当尊重公民和法人的名誉权、荣誉权，尊重个人隐私权、肖像权。

上述博主表示，可以制作明星脸模，网上明星公开照片多，建模效果更逼真，但并不建议选用明星脸：“直播和微信视频主打真实，明星脸一眼就能看出来是假的，容易暴露。”

## 实操门槛降低，红线更要明确

南京超级头脑信息技术有限责任公司创始人张泽伟，从2023年起便涉足生成式人工智能应用落地，利用AI换脸等生成式技术，为用户“复活”已逝亲人。

张泽伟坦言，AI换脸技术成熟速度远超预期，实操门槛一降再降。“配一台显卡配置偏高的电脑，再备上直播用的补光灯、摄像头这类基础设备，搭配市面上现成的开源软件，整套下来一万元以内，就能做AI换脸直播。”他直言，现阶段普通换脸效果，普通人很难通过肉眼辨别。

“脸部模型的训练精度决定着换脸逼真度。模型训练得越到位，换脸后的表情、口型、神态就越自然，越不容易穿帮。”张



泽伟说，高精度模型有着不低的成本门槛，一个近乎无破绽、适配各类直播场景的人脸模型，需要持续训练20-30天，市面售价在2万元到5万元之间。

“做灰色生意的商家，不会在模型上省钱，模型是他们牟利的基础。”张泽伟说，这条AI换脸黑色产业链里，最赚钱的环节是技术终端使用者。

记者梳理业内应用现状发现，AI换脸技术的应用场景呈现明显的两极分化：一端是正向应用，技术被用于情感慰藉、公益纪念，也有正规从业者将其用于影视短片制作、个人创意短视频开发；另一端则是灰色与黑色应用，大批无资质从业者盯上技术的低门槛与隐蔽性，未经授权制作他人人脸模型，用于虚假直播、消费欺诈，甚至电信诈骗。

“不用到明年，这项技术就会彻底炉火纯青，完全实现以假乱真。”东生成（山东）人工智能科技有限公司负责人武建一直关注AI换脸技术的迭代进程。在他看来，AI换脸本质属于深度合成技术，和所有技术一样具备两面性，新技术诞生后，往往会率先流向能快速产生商业价值的领域。

武建反复提及，技术本身没有对错之分，真正突破底线的，是利用技术侵害他人权益，从事违法违规行为的使用者。治理AI换脸乱象，不能一味放任，也不能一刀切封禁，核心是找准监管与技术创新的平衡点，尽快补齐相关法律法规短板，明确技术使用的红线，划定合规应用场景；同时压实平台审核责任，倒逼行业与使用者守住底线，让技术回归正向应用轨道。

# 公考培训“套路”多，一些考生被“割韭菜”

□ 本报记者 贾涵宇

公考是就业的重要途径之一，由此催生了众多的公考培训机构。公考培训之下，也存在一些行业乱象。

近日，记者调研发现，有的公考培训机构靠焦虑话术诱导报名、低价课引流收割、承诺课程随意取消，更以格式条款设置退费障碍，导致一些考生不仅备考受影响，还陷入了维权难的困境。

## 周末班上了几次课就取消了

2025年8月，在职人员柚子（化名）开始备战公务员考试。工作日抽不出时间，仅能利用周末集中学习，是她的现实状况和挑选培训机构的核心要求。

通过线上平台，柚子添加了一家公考培训机构销售人员的微信，她反复强调自己只能周末上课。销售人员向她承诺，可以专门开设周末班次，课程会持续上到考前，全程贴合在职考生的备考节奏。

为了让柚子放心，这位销售人员还让助教老师发送了详细的周末班课表。看着明确的承诺、规整的课表，柚子打消了顾虑，缴费6800元报了名。

可正式开课几次后，情况就变了。起初，助教还会通知柚子去上课，没过多久，周末的授课通知就没有了，取而代之的是周末考试通知。

柚子找到助教询问缘由，对方答复：原本承诺的周末班取消了，所有报名周末班的学员，统一合并至周一至周五的全天大班。

柚子翻出当初销售人员的承诺、助教发送的课表等聊天记录，找到培训机构负责人讨要说法。负责人称，是招生老师表述错误，并直言单独开设周末班运营成本过高，机构无法承担，只能合并班次。

柚子随即提出退费申请。该培训机构却表示，合同内并未明确标注开设周末班，不算机构违约；若是柚子主动要

## 围绕考生焦虑抛出卖课话术

记者走访并致电多家公考培训机构后发现，为了促成报名，一些培训机构围绕考生的焦虑点制定了一套套招生话术。

在江苏南京，记者以备考者身份与高顿公考的线下招生老师面谈。对方直言，十年前公考自学上岸尚有机会，但在当下，若想仅凭自学成功，至少要做好三到五年的持久战准备。“除非是学霸，其他人自学考试，说白了都是在当炮灰。”该老师笃定地说。

除了放大“自学难”的焦虑，描绘考上公职后的“完美生活”，成为培训机构更具杀伤力的招生利器。一家培训机构的线上销售“刘主任”描绘体制内生活的同时，频繁向记者追单。当记者表示想先找其他工作时，“刘主任”立刻抛出连珠炮式的反问，制造职场危机感。

记者在平台上购买了一款名为“橙啦省考七合一实战全科技巧大礼包”的低价公考产品，包含126节系统课程、纸质版试题卷与字帖、电子版全科学霸笔记、1V1助教选岗+备考规划服务。

记者打开课程配套App注册后，随机观看其中一节录播课程。随后，记者添加该课程助教小司老师的微信，助教第一时间发送直播课开课注意事项，称“直播第一课至关重要，且全程无回放”。

记者完整旁听一节直播课发现，课程前一个多小时，讲师简单讲解公考基础知识，后续时段便转向介绍一款售价3980元的进阶课程。在4天的直播课里，三位讲师分别主讲，均反复说3980元的课程每日仅限50个优惠名额，先到先得。

“我的名额今天已经抢空了，评论区还有同学想要？你早干嘛去了！没了就是没了。”除了直播过程中不断抛出的类似话术，评论区也随即出现大量留言，有用户请求追加名额，也有用户称刚找家长要完报名费，这类留言在四天直播课中反复出现。每逢此时，主讲讲师便现场连线助教，口头沟通追加名额。

直播期间，助教小司也持续给记者发送微信消息，不断提醒“课程优惠今晚12点准时截止，最后30个席位，报满立刻封班”，同步附带课程报名链接。

直播结束两天后，助教小司主动给记者发来消息，称有两位学员不符合报考条件已办理退费，空余两个补录名额，仍可享受3980元的直播优惠价格。

## 格式条款暗藏猫腻

北京泽亨律师事务所律师刘改丽注意到，公考类纠纷不仅基数庞大，且咨询量正显著攀升趋势，反映出公考培训领域的消费矛盾正进一步加剧。

记者发现，多名受访考生提供的合同，存在大量格式条款。此类条款内容在签合同前就已经固定好，由机构一方单独制定，不是双方现场协商起草，同时给不特定的多数人反复使用。

例如，在考生与一家培训机构签署的合同中，甲方的权利及义务条款提到，“甲方根据客观情况有权对课程进行合理调整（如甲方招生人数未达到开班规定人数等，则甲方有权调整开班时间、地点、授课形式或暂停开课等）。”乙方的权利及义务条款提到，“乙方恶意报名的，甲方中止向其提供培训服务，已经收取的培训费不再退还，且乙方需在甲方通知后三日内向甲

方另再缴纳违约金12800元。”

刘改丽认为，培训机构往往利用考生的焦虑心理与信息不对称，在合同中大量设置格式条款以规避自身责任，或设置不合理的退费障碍。“课程格式条款的效力是否对消费者产生约束力，需要看双方在签署之前，培训机构是否履行了提示与说明的义务，以及条款内容是否公平合理。”

事实上，很多考生是在毫不知情、未仔细阅读条款内容的情况下仓促签署合同，等到课程缩水、承诺落空，申请退费陷入僵局时，才发现合同里暗藏的不合理约束，导致维权陷入被动。

资深互联网投资专家、网经社电子商务研究中心特约研究员郭涛表示，线上线下割裂的运营模式是公考培训行业乱象的重要推手。一些培训机构在线上通过平台大规模推广时，往往用“保过”“必上岸”等虚假承诺吸引付费，而线下服务却难以兑现。互联网平台作为推广和销售的重要渠道，理应对进驻机构的宣传内容履行审核义务，若明知或应知机构存在虚假宣传、违规承诺却未采取相应措施，就需承担相应连带责任，这也是规范行业的重要环节。

刘改丽建议，探索设立“退费保证金”或“资金存管”制度，确保机构在出现经营风险时具备退费能力。同时应强制推行并严格监管行业合同示范文本，重点规范退费条款，杜绝霸王条款。

□ 本报记者 田汝晔

# 「零基础三天拿证」，谁在拿消费者的脸「练手」

今年2月，国家卫生健康委点名“轻医美速成班”存在多种违法行为，明确其触碰医疗安全红线。记者在社交平台上发现，“零基础三天拿证”“轻松创业赚大钱”的广告依旧刷屏，诱惑着无医学背景的普通人。

近日，记者以“零基础”求学者身份，深入上海、武汉、沈阳等地的轻医美培训机构及线上社群，揭开速成“医美师”的培训真相、假证乱象。

## “零基础放心学”，被精心包装的入门门槛

“你离财富自由，只差一个轻医美培训班。”在某短视频平台的广告中，一名自称“导师”的年轻女子刚刚为学员打完水光针，她反复强调：“不管你有没有学过医，六天保证你能上手。”

这是“轻医美速成班”最常见的开场白——用“低门槛”消解医疗行为，用“高回报”引诱人。

记者以“零基础想学医美”为由，联系了多家医美培训机构，发现其营销话术高度雷同，核心卖点均为“短期速成、无需医学背景、包教包会”。3到6天，980元到4800元不等的费用，似乎是在出售一门技术，更像是贩卖一个“一夜暴富”的幻梦。

一名无针祛皱技术代理热情推荐一场58元的“千人大会”。“明天总部有发布会，你正好来看看。”见记者感兴趣，她立刻抛出底牌：“你要是想学，16980元买产品，技术免费教。”

另一家培训机构抛出了更具“专业感”的诱饵：“全能班学费只要4800元，课程6天，还包住。”对方发来一份课程介绍，声称由国内外知名硕博专家授课，一次学习终生免费进修。

## “先模具上手，再真人实操，只要胆大心细就好”

没有医学背景，甚至从未拿过针管的人，真的能学会注射吗？

当记者反复强调自己“无医学背景、无执业证书”时，一名招生老师轻描淡写地说：“咱们家很多学员都是没有基础的，你只要认真学都能学会。”记者追问“具体怎么学”，对方介绍了线上直播间学习加线下技术交流会模式：“先模具上手，再真人实操，只要胆大心细就好，不用担心这么多。”

记者调查发现，这些所谓的“培训班”，授课地点多为酒店会议室等临时场所，有招生人员直言不讳：“只要会面谈、会营销，就能做这行。”

培训过后，那一纸证书是学员从业的“敲门砖”，也是蒙蔽消费者的“遮羞布”。一名招生老师直接告诉记者，“线下交流会的证书其实没什么用，你要是真想要，网上买两本都行。”

在某电商平台，记者以“办证”为关键词搜索，联系上一家店铺客服。对方迅速发来资料模板：姓名、性别、证件号、照片，并报价：“费用320元，官网可查，永久有效，10到15个工作日日出证。”

更有代理兜售所谓“高含金量”的证书。一名自称来自国家级人才交流服务中心的代理联系记者，声称可办理美容师（高级）证书。还有机构提供名为“中韩国际高级微整形美容医师”的证书，颁发机构看似国际组织，英文与韩文混杂，含金量无从考证。

这些经过速成培训并拿证的学员，最终去向何方？一名招生人员的话揭开了谜底：“很多学员学完后，去了生活美容馆、美甲店，还有人自己开工作室。”

## “轻医美技师”在法律和医疗规范上根本不存在

数据显示，2025年，中国轻医美市场用户规模已超3100万，“风险要相对可控”是近半数消费者的首要考量。然而，当“风险可控”的轻医美项目，遇上的是“六天速成”的“医生”，这其中的风险，谁来买单？

“所谓的‘轻医美技师’‘注射师’，在法律和医疗规范上根本不存在。”北京交通大学数据法学研究中心研究员陈子君表示，“轻医美”虽带有“轻”字，但只要涉及破皮、侵入人体、使用医疗器械或药品，就属于医疗行为，绝非监管的法外之地。

国家层面对医美行业的整治从未停止。2017年，开展严厉打击非法医疗美容专项行动；2021年，多部门联合开展打击非法医疗美容服务专项整治；2023年，《关于进一步加强医疗美容行业监管工作的指导意见》出台；2026年2月，国家卫生健康委再次明确生活类美容机构、美发店、美甲店等严禁开展“轻医美”项目。

各地也在加大打击力度。有的地方明确将建立“黑医美”黑名单，纳入社会信用体系实施联合惩戒。

山东烟台律师李立红分析，这类培训多采用“流动模式”，非法经营者通过“打游击”和“上门服务”规避检查，监管难度较大。从法律责任来看，培训机构若虚构“院长资质”“教学经验”，属于典型的虚假宣传，市场监管部门可依据《广告法》予以行政处罚；兜售虚假证书，违反《广告法》《反不正当竞争法》，需承担相应法律责任。

业内人士呼吁，整治乱象需要监管、行业、消费者形成合力。监管部门需加大排查力度，畅通举报渠道；行业需强化自律，明确合规底线；而消费者更要提高警惕，选择正规医疗机构和有执业资质的医师，切勿被“低价优惠”等话术欺骗。

