

一双卖到上千元，“学步鞋”真能让孩子赢在起跑线？

每个宝宝跌跌撞撞学走路，本是件水到渠成的事。可是，眼下不少销售场所推出宣称能“防摔”能“辅助学步”的“学步鞋”，在不少销售人员口中，这类“学步鞋”还有利于孩子的足部发育、养成正确步态等。这些宣传很容易就打开了家长们的心门。那么，“学步鞋”真的像商家宣称的那样有神奇功能吗？

1 辅助学步成卖点，定价远超普通鞋

在北京、湖南、浙江等地，一些商场的儿童用品商店，纷纷推出“机能鞋”“学步鞋”等多款热销产品。

记者看到，“学步鞋”和“机能鞋”的价格从几百元到上千元一双不等，超出普通儿童鞋不少。“学步鞋”和“机能鞋”在产品宣传中，突出强调设计理念和科技感。同时，大多数销售人员还强调，孩子从学走路开始就要穿“学步鞋”“机能鞋”，否则将影响足弓发育。

目前市场上热度较高的“学步鞋”“机能鞋”，还采取分年龄段、多区间定价策略，根据孩子不同阶段的足部发育特点，将产品细分为多个类别。例如，6至8个月大的婴儿可穿“本体感知鞋”，8至18个月则推荐“关键鞋”，之后还有“稳步鞋”“跃步鞋”等，适用年龄

跨度从8个月一直覆盖到12岁儿童。一些家长从孩子爬行期、学步期，也就是8至15个月时，就开始购买“机能鞋”“学步鞋”。

记者发现，不同品牌的“学步鞋”和“机能鞋”，卖点大同小异。除了商家宣称的设计和功能以外，最大的卖点就是：孩子人生起步阶段的鞋不能马虎，这类鞋针对儿童生理特点设计，有利于孩子足部发育、养成正确步态。

全国制鞋标准化技术委员会秘书长桑军介绍，“儿童机能鞋”这个词来源于国外，“机能”在日语里是“功能”的意思，“对于学步阶段的儿童，其实我们是推荐光脚的，这样的话对足底的刺激会更直接，也有助于小孩足部发育”。

2 宣称功能“强大”，有科学依据吗？

由于过分相信“学步鞋”“机能鞋”的宣传，一些家长误将它们当作具有治疗功能的产品。在医院骨科采访时，记者就遇到有一两岁的孩子穿着“机能鞋”前来就诊。据了解，小患者1岁时出现足部外翻，一家儿童鞋专卖店销售人员推荐家长购买“机能鞋”，说穿上后可以矫正步态。经检查，医生表示，“机能鞋”对孩子足部发育问题，没有任何治疗效果。

北京大学第三医院儿科副主任医师魏红玲说，在婴儿期也就是0到1岁阶段，足底充满了脂肪垫，看似是扁平的，其实这是正常现象。

解放军总医院第一医学中心儿科主任杨光表示，一般认为3岁以前孩子足弓都是比较扁的，随着年龄增长，一般4到6岁以后，逐渐形成了足弓，这是孩子的正常发育过程。

在进一步调查中，记者发现在电商平台的旗舰店，“学步鞋”“机能鞋”的详细介绍中却找不到任何有关预防或治疗扁平足的功能性介绍内容。

专家告诉记者，“学步鞋”“机能鞋”为消费者提供更多选择，部分“学步鞋”前掌易弯折、强化后跟支撑等设计，确实有其合理性，但其宣称的矫正步态、预防扁平足等附加功能，并没有明确的科学依据，医学上无法验证这

些功能设计是否能在儿童足部生长发育、疾病预防、走路姿势培养等方面发挥作用。儿童如果出现俗称的内八、外八等走路姿势，不一定就是足部疾病引起的，可能存在多种诱因，与是否从小坚持穿“学步鞋”没有必然关系。

专家建议，为学步期的孩子选鞋不用局限于某个品牌或某种特别的设计，也无须花费高昂的代价，把控好两个特点即可。首先是鞋不能太软，否则起不到支撑作用；其次，鞋帮的高度最好能覆盖脚踝。至于足弓发育，适当接触地面、进行运动，就是最好的足弓刺激，并没有某种特定的鞋或姿势能更好地促进足部发育。

一些“机能鞋”为了增强产品专业性和可信度，打出所谓“符合骨科医生推荐”等宣传语，专家提醒家长要警惕这类宣传内容，切勿被忽悠。专家还表示，如果家长发现孩子有扁平足倾向，首先应从日常习惯入手进行排查，比如孩子的体重是否超标、是否有不良坐姿或站姿等，这些因素更可能影响足部的正常发育。

采访中，专家们普遍认为，孩子的学步和足部发育是自然过程，过度干预反而可能打破平衡。与其依赖“神奇”的“学步鞋”，不如给孩子足够的活动空间，让他们在探索中自然成长。



AI生成图片

3 渲染育儿焦虑？理性购物勿上当！

高价“学步鞋”的营销套路极具迷惑性，导致上当受骗的家长不在少数。商家精准捕捉家长“给孩子最好的”心理，通过“1/3弯折设计”“专利防滑技术”等看似专业的术语，将产品与儿童发育需求进行绑定。店员和客服则以“同龄儿童家长推荐”“专利技术”等为话术，再加上“减少摔跤”等效果承诺，让家长产生“不买就是亏待孩子”的焦虑感。很多家长在“为孩子发育投资”的心态驱动下，即便价格高得离谱，仍选择咬牙购买“学步鞋”。

“学步鞋”营销套路的危害首先体现在家长为未经验证的“附加功能”支付高额溢价，其实是交“智商税”。对于市面上的“学步鞋”，有专家指出，所谓“科技含量”多为品牌自说自话，普通童鞋完全能实现相同的基础功能。这种通过增加“科技含量”抬高产品价格的营销方式，一方面导致家庭育儿焦虑和经济负担加重，另一方面还可能使得一些家长因盲目追求高价产品而忽视儿童发育的个体差异。

更让人担心的是，这种营销套路已形成一条“育儿焦虑产业链”。

“学步鞋”之外，更多打着“科学育儿”旗号的产品接踵而至。提供一份口腔黏膜样本，通过基因检测分析，就能知道孩子的智商、情商、音乐、运动等天赋结果；贴上“婴儿用”的标签，普通饮用水“身价”便能上涨几倍；打着“纯中药配方”“草本抑菌”旗号，违禁添加激素的儿童护肤品莫名热销……

就破解这类营销套路而言，医疗机构应发挥专业优势，为家长提供科学指导，用权威数据缓解育儿焦虑；电商平台则应进一步完善产品准入审核，禁止商家使用“专为减少摔跤设计”等缺乏依据的宣传话术。此外，提升消费者对营销话术的辨识能力也至关重要。相关部门应强化科普宣传，通过家长课堂普及儿童发育规律等科学知识，让家长充分理解“摔跤是学步必经阶段”“孩子学步有早有晚，家长不必焦虑”等育儿常识。

(据央视)

甘塘至宁湘直流送端换流站750千伏线路全线贯通

7月15日，甘塘至宁湘直流送端换流站750千伏线路工程全线贯通，这是宁夏至湖南±800千伏特高压直流输电工程的关键突破，将为华中地区电力供应和“双碳”目标实现增添动力。

该工程起于新建甘塘750千伏变电站，止于宁湘直流送端换流站，途经中卫市沙坡头区及中宁县，采用同塔双回路架设，新建铁塔217基。

工程自2024年6月30日开工，面临工期紧、任务重、地形复杂、交叉跨越多等难题，山地占比42.6%，需多次跨越不同电压等级线路、铁路、公路及黄河。

为高效推进工程建设，各参建单位提前规划跨越方案，组织专家审查，优化施工安排；针对黄河跨越段，采用“一档跨越”设计，两岸塔基档距760米，借助新技术实现机械化施工率超90%，

降低安全风险；架线高峰期，近300名作业人员协同作业。

该工程是宁夏“十四五”能源重点项目，建成后将满足中卫6000兆瓦沙漠光伏送出需求，每年向华中地区输送清洁电力超300亿千瓦时，减少二氧化碳排放约2400万吨。下一步，工程将进入验收消缺阶段，预计2025年8月投产。

(李嘉伟 毛海峰 房延鹏)