

月薪过万、零门槛入职、百分百包就业……当下，一些不法机构打着“家政公司”的名义，声称能为求职者提供各类高端高薪岗位，实际却是以“高薪工作”引流，诱导求职者支付高额费用，变相推销各种培训课程，成为新型“招转培”求职陷阱。

高薪招聘诱使到店面试 话术“洗脑”引导交钱培训 起底“招转培”背后的诈骗套路

高薪引诱邀请到店

去年年底，李女士接到一家“家政公司”的招聘电话，说可以提供高端月子会所的工作岗位，“待遇优厚，月入万元以上”，并热情地邀请她到线下门店考察。

李女士到店后，对方并没有直接提供高薪岗位，反而夸赞李女士“面相亲和”，建议入职“规划师”岗位，称这类工作轻松体面，每天只需坐在办公室打电话，邀约有意向的求职者到店面试就行，收入远超一线家政岗位。

优厚的待遇让李女士有些动心。得知她有康复治疗从业经验，对方顺势引导：“凭借你的医疗基础，只需再考取几个证书提升一下专业性，后续招生时会更有竞争力，薪资涨幅更快。”

随后，工作人员向李女士推荐了包括母婴、家政、护老、收纳在内的14门课程，课程单价从2180元至4680元不等。见她有些犹豫，对方表示，所颁发证书是全国通用的职业资格证书，且员工入职3个月业绩达6万元，即可全额退还所有培训费用，还宣称99%的员工都能轻松完成业绩目标。最终，李女士花费7098元，报名了产后修复、小儿推拿、家政3门课程。

从幼教机构退休的赵阿姨，同样被“高薪工作”吸引到一家公司。面试时，得知她有幼教经验，工作人员便建议适配公司稀缺的“讲师”岗位。工作人员告诉赵女士，从事这项工作，必须参加公司培训、考取相应的讲师资格证书才能上岗。为争取这份高薪工作，赵女士咬牙报了8800元的讲师课程，又在工作人员的劝说下，报考了早教、家政、收纳等多项培训课程，累计花费15316元。

然而，交费之后，两位求职者才发现，所谓的培训完全流于形式。李女士参加的线上培训，仅需用指定软件刷完课程时长；而赵女士参加的线下培训过程中，近一半时间都是工作人员用不同话术，诱导学员追加其他高价培训课程。

程。考试也只是走个过场，考试过程中可以随时用手机查资料，几乎是零难度。

承诺福利都是噱头

等拿到证书后，现实又给满怀期待的求职者泼了一盆冷水——所谓的高薪工作、稳定就业、全额退费都是虚假承诺。

在入职前3天的岗前培训中，李女士接受的竟是虚假招聘话术、客户接单技巧等培训内容。“教的都是怎么夸大岗位薪资待遇、怎么规避敏感问题、线下面谈时怎么连环压单，还要求我们精准捕捉不同人的求职痛点，用针对性话术洗脑。”她说，公司特别提到，求职者如果询问入职前是否需要交费培训时，必须统一否认，尽可能诱导求职者到店面试。

不仅工作内容涉嫌欺诈，公司承诺的高薪、底薪、社保等福利也都是噱头。李女士后来才明白，所谓的底薪并非“无责底薪”，只有交费11800元以上，才能享受所谓的底薪待遇，且拿到底薪有严苛的业绩考核标准：7天必须开单、半个月完成5000元业绩、三个月累计完成6万元业绩。如果未达标，公司可直接辞退，或向员工施压，逼迫其主动离职。

而求职者考取的各类证书，也并不是公司所宣称的“全国通用”。求职者拿到的证书为中国商业联合会颁发的“职业技能培训证书”。今年5月，这家机构发表声明，表明此类证书仅为行业自律性培训结业与技能水平证明，仅可作为学员参与行业培训、考核合格的内部参考资料，不属于国家职业资格证书，不能作为上岗准入、执业资质、升职加薪的法定依据。

而公司承诺的“包就业”更是一纸空文。赵女士在学完讲师课程后，被公司告知“目前不缺讲师岗位”，仅凭她学完的课程还无法上岗，要想当讲师，必须再交钱多学几门。

看清骗局后，李女士想要离职维



权。可是，当她与同期入职的几名求职者前往公司要求退费时，却遭到公司强硬拒绝，对方以“合同合规、已完成培训课程、服务履约完毕”为由，拒不退款。

此时，李女士等人才发现，大家早已陷入不法机构精心设置的陷阱。当初交费学习时，公司仅让她们签订了简单的电子培训合同，而所有高薪、底薪、退费政策、社保福利的承诺，全部是口头约定，未写入任何书面协议，也未开具正规发票和收据。

“招转培”涉诈骗犯罪

今年5月，人力资源和社会保障部、中央网信办、教育部、公安部、金融监管总局等多部门联合发布警惕“招转培”“培训贷”的风险提示，并拆解了这类乱象的标准化套路。

这类套路分为三步：第一步，不法机构发布虚假招聘信息进行引流，以“不要工作经验”“零门槛”“高薪工作”“稳定兼职”等作为诱饵，吸引求职者前往线下面试；第二步，刻意贬低求职者能力，打击求职者自信心、制造焦虑，顺势向求职者推荐所谓的“岗前培训”“内部培训”；第三步，诱导求职者支付高额费用或办理贷款参加培训，机构以“培训后快速上手”“包就业”“保证收入”等话术，伪造聊

天记录、成功案例等虚假信息，诱导求职者参加培训。

“从刑事层面看，这类‘招转培’行为或涉嫌诈骗罪。”北京常鸿律师事务所律师彭艳军称，而从民事法律角度看，这种行为已构成民事欺诈，“公司以虚假承诺诱导求职者签订培训合同，求职者可以主张撤销合同、要求退费。”

针对求职者维权难问题，彭艳军建议，受害者可以全面收集相关证据，包括招聘信息、面试邀约记录截图、培训合同、交费凭证、公司虚假承诺的电话录音、聊天记录、公司内部话术、工作要求等，向公司所在地公安机关报案，或通过12333热线向人力资源和社会保障部门投诉举报。同时，也可以受欺诈为由向人民法院或仲裁机构请求撤销培训合同，并要求退还培训费。

此外，彭艳军提醒广大求职者，求职时要牢记“入职前任何收费均涉嫌违法”，且求职时要主动核实机构资质，要求对方出示《人力资源服务许可证》《职业技能培训许可证》，并通过国家企业信用信息公示系统查询经营范围。要坚守求职“五不”原则：不轻信口头高薪承诺、不随意签订格式合同、不扫陌生二维码、不点未知贷款链接、不向私人账户转账，从源头规避“招转培”骗局，守护自身合法权益。 据6月5日《北京晚报》

次抛用品消费流行，为省事付费、为卫生买单？

“在卧铺套上枕套、用上睡袋后，心里觉得干净多了，能舒舒服服地躺下休息。”日前，25岁的张女士告诉记者，她出行前花费50元购买一次性枕套和一次性睡袋等用品在乘坐火车卧铺时使用，到站后就拆下并扔掉。令她感到惊奇的是，车厢上一对上海爷奶奶奶也自带了一次性床具。

如今，即用即抛的次抛用品不仅化身许多人的出行好搭子，更是便利卫生的品质生活标配。社交平台上，“旅行一次性好物推荐”“洁癖住酒店”“精致出行”等话题阅读量纷纷破亿。次抛用品消费流行，轻装出行的便利背后，也浮现出卫生安全、环保代价的问题。

市场走俏 次抛用品渐成标配

许多人印象里，次抛用品多出现在餐饮、酒店或雨天出行等场景。

来自山东的毕女士坦言，“一次性用品用起来很方便。”她出差时使用一次性毛巾、浴巾、床单被罩，生理期用一次性内裤，“一年花费在两千元左右”。

记者走访的多家日用百货店，次抛用品被摆在门店显眼位置。多家连锁品牌便利店均设有专区，价格在9.9元至49.9元不等。有商家推出“周享日抛装”“3天2夜旅行包”等组合产品。有从业者表示，次抛用品消费场景持续扩容，成为许多人卫生出行、品质生活的标配。

线上平台的数据更为直观。记者在购物平台看到，一家次抛用品专卖店中“高铁一次性座椅套”商品，过去一年销量达10万余件。某品牌的一款旅行用一次性内裤超20万人付款，复购率超47%。另一品牌的一次性浴巾商品显示累计已售40万余件。

艾媒咨询发布的《2025—2030年中国一次性卫生用品产业现状及消费者需求洞察报告》显示，预计2030年中国一次性卫生用品市场规模将达1713亿元。

观念迭代 年轻群体消费新风尚

次抛用品消费热背后，是年轻人消费观念的转变。北京大学全球健康发展

研究院、碳中和研究院助理教授潘聿航认为，这体现出年轻人不再只看商品“不耐用”，而更看重能否节省时间、减少麻烦、降低不确定性的消费逻辑。

“它反映了现代生活中时间机会成本上涨后，消费者对效率的重新定价。以前大家更强调节俭和耐用，现在更愿意为省事付费。”潘聿航指出。

同时，次抛消费也折射出年轻人对生活品质和卫生安全的重视。四川的王女士表示：“夏天坐高铁穿短裤短裙时，垫一次性座椅套，皮肤不直接接触座椅，安心多了。”

“对很多人来说，买次抛用品更是买一种可预期的生活体验。不用洗、不会反复消耗精力、也不用担心公共环境里的卫生问题。”潘聿航表示。

隐忧浮现 安全环保监管待解

当便利的次抛用品流行，其背后的卫生、环保等问题也随之浮现。

卫生安全首当其冲。记者在黑猫投诉平台检索“一次性内裤”发现，相关投

诉超1000条，涉及“有血渍”“有虫子”“夹头发”“用后患炎症”等问题，多家被投诉品牌表示会加强品控。

央视3·15晚会曾曝光：一次性内裤甲醛超标，部分企业用化纤冒充纯棉，工人徒手装袋，未经灭菌或伪造灭菌标签即流入市场。上海市消保委曾对50款一次性卫生用品进行试验，结果显示4款样品pH值超过9.0，最高达10.6。碱性较高的产品容易引起过敏。

环保代价同样不容回避。哈尔滨、泉州等多地生态环境部门发文科普，一次性用品充当着资源变成垃圾的“加速器”，加剧资源浪费和环境污染。有环保组织呼吁践行低碳生活，倡导自带物品减少一次性消耗。

“商家会有意放大卫生和精致焦虑，让消费者觉得不用一次性用品就不够讲究、安全。导致工具性消费变成被营销推动的过度消费。”潘聿航提醒。

潘聿航表示，一次性用品需求应该回到“按需使用”位置，推动监管兜底、企业减负、消费引导治理。

据6月4日《工人日报》