

试用期“白用”、培训“被贷款”……

“职场小白”需要躲避哪些“坑”？

进入8月,应届毕业生们开始迈入职场成为一名“社会人”,但刚刚走出大学校园的他们却很容易落入职场“隐形陷阱”。从试用期“白用”,到培训课“被套路”,“职场小白”们需要躲避的“坑”不少。

试用期变“白用期”

刘洋是今年的应届大学毕业生,经过一番“海投”终于找到了工作,并和公司商议试用期3个月。“疫情期间工作不好找,公司说试用期没工资,我想着熬一熬就过去了,于是便答应了。”但让他无法接受的是,试用期结束公司却拒绝给他转正,也不支付任何工资。刘洋不愿再耗下去,选择了离职。

“之前的工资很难要回来,就当长个教训吧。”刘洋说。

上海锦天城(天津)律师事务所合伙人王忠琦律师表示,试用期“白用”是初入社会的毕业生们最常遇到的情况。但实际上法律明确规定,劳动者在试用期的工资不得低于本单位相同岗位最低档工资或劳动合同约定工资的百分之八十,并不得低于用人单位所在地的最低工资标准。“否则就可以申请劳动仲裁。”他提示。

王忠琦说,在试用期内,用人单位可以以“劳动者在试用期间被证明不符合录用条件”为由解除劳动合同,但应有充分依据。如存在随意解除劳动合同之嫌,法院在审理时会要求用人单位对“不符合录用条件”承担举证责任。若不能举证,不排除为违法解除劳动合同。

“还有一点值得注意,试用期也有时间期限。”王忠琦介绍,劳动合同期限3个月以上不

满1年的,试用期不得超过1个月;劳动合同期限1年以上不满3年的,试用期不得超过2个月;3年以上固定期限和无固定期限的劳动合同,试用期不得超过6个月。而且,同一用人单位与同一劳动者只能约定一次试用期。

职场“隐形陷阱”花样多

记者调研发现,职场还有花样繁多的“陷阱”,甚至披上“隐形外衣”,专“坑”职场新人。

安徽的应届毕业生小张告诉记者,他怀疑自己在不久前遭遇了“培训贷”。小张说,自己大学毕业后通过网络招聘平台应聘了一家通信工程公司,公司说为储备所需人才,会安排小张进行相关业务实训,但培训费要小张支付,公司再以补偿的形式分两年补给小张。为了顺利拿到offer,小张与公司签订了一份《就业保障及实训合同》。

小张回忆,当时刚毕业没钱交培训费,公司就推荐小张贷款,并通过公司与贷款机构签约。“这笔钱由贷款机构直接打进公司账户,我要负责分24期偿还本息共1万余元。我当时考虑,公司会以补偿的形式把这笔钱还我,还承诺试用期有2500到3500元的工资,每月几百元的贷款本息也在我的偿还能力之内,所以就同意了。”小张说。

随后小张被公司派到外地工作,其间公司

经理以微信转账的形式给小张转了培训补助1300元,但一直未发放约定的工资。“询问后,经理却说之前的1300元就是工资,至于培训补偿对方则提都不提。”

该拿的钱没拿到还背上了上万元的贷款,小张很憋屈,“但我没有那么多时间和精力去纠缠这个事,只能认栽。”

除了“培训贷”外,记者调研发现各类“职场歧视”也是招聘过程中普遍存在的问题。记者在知乎等平台搜索发现很多关于“职场歧视”的吐槽,其中包括性别歧视、身体缺陷歧视、地域歧视、学历歧视等。

今年5月,一名女大学生就因招聘中的“性别歧视”将公司起诉至法院,最终获得公司赔偿的精神损害抚慰金2000元。

有受访法官表示,法律明确规定:劳动者就业,不因民族、种族、性别、宗教信仰等不同而受歧视。“但在实践中,用人单位常直接以歧视性的事由对劳动者歧视对待,甚至还有通过隐性的差别化方式歧视劳动者。”

毕业生劳动权益保障需加力

专家表示,近年来职场陷阱种类繁多,并不断更新。的确有一些公司利用毕业生急切找工作的单纯心理,为其“量身打造”骗局。

王忠琦介绍,“培训贷”就是以高薪为诱饵

吸引毕业生,在刚入职员工“培训费”上做手脚。一些“被贷款”的毕业生甚至会按公司指示,以劳动者个人名义向借贷软件进行贷款,如没有如期还款,还会接到贷款公司的催收电话,也曾出现过贷款公司恐吓、威胁贷款人及其亲属的情况。

多位专家、高校就业指导老师表示,今年受新冠肺炎疫情影响,不少毕业生通过网上招聘、网上签约等方式获得工作,更要保持警惕,了解清楚公司背景,保障自己的权益。工资条、考勤表、视频、语言、文字、图片等,都应作为证据保留好。

多位专家也坦言,目前毕业生劳动权益保障依然存在诸多不足。一方面毕业生法律意识欠缺,很少用法律手段保护自己;另一方面,处罚力度不强、违法成本太低、诉讼成本较高等,也造成毕业生很难通过法律渠道解决劳动争议纠纷。“一个劳动争议案件,拖个一年半载很正常,毕业生们耗不起。有时一个案件的赔偿金额只有几千元,如果学生在外地,往返的交通费都不够,而对企业来说顶多就是‘把该给你的钱给你而已’。”

王忠琦等认为,高校应增加劳动法规和劳动者权益保护方面的教学内容,使学生系统地掌握劳动和社会保障等方面的知识。此外,人才劳务市场以及网络招聘平台等组织机构也应在招聘时增设相关法律法规的宣传,强化应聘者的维权理念。

“一入盲盒深似海” 盲盒热背后的“赌坑”

盲盒指盒子里装有动画漫画、影视的周边产品,或设计师原创玩偶,特别之处在于,盒子里具体是什么,不会在盒子外部标注,只有消费者打开盒子,才会知道里面究竟是什么。这种充斥着不确定性的购物形式,带来极强的心理刺激感。

为批量收割“后浪”的钱包,盲盒通常成系列售卖。一系列12只,单只通常60元左右,也有近百元的,运气好凑齐一系列,不包含隐藏版、稀有款,会花费千元左右。

在玩家眼中,稀有度颇高的隐藏版玩偶独具魅力,兼具收藏价值。玩家抽到隐藏版盲盒的方式有两种:一是运气绝佳,堪比中彩票;二是“端箱”,这是一种狂热玩法,即一次性购入整箱盲盒,从而保证100%抽到商家放在箱中的形状特殊的隐藏版。一般来说,一个系列有12只,一箱共12组,“端箱”意味着一次性购买144只盲盒,如此操作代价高昂。

盲盒娃娃 一个千万级的市场

盲盒发烧友的显著特征是年轻、开销大。闲鱼数据显示,盲盒交易已是一个千万级市场。2018年,闲鱼有30万盲盒玩家参与交易,平均每年花费上万元收集盲盒。

购买力最强的消费者,一年耗资百万,其中Z世代(1995年到2009年出生的人群)占大多数。95后盲盒爱好者王同学表示,按盲盒最低价计算,如每月“氪金”(花钱)千元,这种购买能力,在圈子里顶多算中游水平。另一名网友称自己在盲盒上花费超万元,特地订制娃娃展示柜——“家里一进门就像展览馆”。

如同软性赌博,网友围脖认为,抽盲盒会令人变成赌徒,着迷上瘾,心脏像坐过山车一样,欲罢不能。

其实,盲盒中的玩偶都能以低价在二手平台买到全新的,但很多人就是喜欢自己买自己拆的“快感”。玩家在不知不觉中入坑,被深谙人性的盲盒商家牢牢掌控,心甘情愿成为“韭菜”,且粘性极强,赌徒变成囚徒,挣脱委实困难。对此,知名盲盒企业负责人表示,很多娃娃友在打开盲盒的一刻,要么惊喜,要么沮

丧,这早已从购买物品,转化为购买一种“心情”。

收集癖是“娃爸娃妈”们沉迷盲盒的重要诱因。那群曾经被干脆面集卡榨干零花钱的小孩,现已成长为沉迷拆盲盒的青年。

“不集齐一个系列就难受。”有盲盒爱好者在接受媒体采访时坦言,“一开始也是佛系单个买,后来强迫症使我转向成套成套买。”

另外,娃圈社交属性也是Z世代“pick(选择)”盲盒的理由。盲盒经济下游不少玩家热衷改娃、换娃,“以娃会友”是一种走在潮流前沿的社交方式,也成为年轻人的消费驱动力。

在闲鱼上还出现了一些出名的改娃师,走红娃圈。改娃师郭同学称,自己每月接七八个改娃单,每只300元左右。

避免误入 瑰丽的消费圈套

行业分析师李姝钰认为,盲盒经济走红,是在新一代用户消费水平提高、文创IP产业链日趋成熟等背景下顺势而生。

不过,随着盲盒经济上行,极易衍生出扭曲的二手交易市场,中间商刻意囤积囤货、人为制造稀缺性等误导消费者的案例已有发生。

盲盒生意虽红火,但行业整体浮躁,负面声音不断。其一,品控不过关,质量参差不齐,有盲盒玩偶被曝甲醛超标。其二,品行操守低劣,恶意透支市场,有知名盲盒企业因涉嫌抄袭和虚假宣传,引发消费者集体维权的讨伐浪潮。其三,对未成年人的消费观产生不良影响。山东一名12岁女孩3天花上万元买盲盒,这一社会新闻冲进当日微博热搜榜单,未成年入盲目消费盲盒引发网友热议。

事实上,不限于盲盒,未成年人未经监护人同意,进行较大额度手游充值、直播打赏,种种案例早已屡见不鲜。

毋庸置疑,家长和老师应引导未成年人形成良好消费观,避免误入瑰丽的消费圈套。同时,也有赖于监管部门进一步规范盲盒经营模式,避免其畸形发展,给社会和青少年成长带来负面影响。

本版稿件均据新华社

约千万人遭受生命中“不能承受之痒”

“近年来特应性皮炎的发病率呈现不断上升的趋势,这和我们的社会环境和生活的环境的变化有一定关系。”在日前召开的中国特应性皮炎患者生存状况调研报告发布会上,中国医科大学附属第一医院、中华医学会皮肤性病学分会候任主任委员高兴华教授这样提示公众。

中国特应性皮炎 患病人数约千万

高兴华教授介绍,中重度特应性皮炎是一种难治性、复发性、炎症性皮肤病,以反复发作的剧烈瘙痒和皮疹为主要临床表现,患者常合并过敏性鼻炎、哮喘等其他特应性疾病。据估算,中国特应性皮炎患病人数约为千万。由剧烈瘙痒引起的睡眠缺失及心理问题严重影响着患者生活质量,同时也给患者家庭和社会带来巨大的经济负担。

一项由中国健康促进与教育协会联合赛诺非中国发起的调研,显示了我中国中重度特应性皮炎患者的真实生存现状:频繁、持续和强烈的瘙痒是患者的典型症状;发病年轻,过半数受访患者的第一次确诊年龄小于20岁;病程长,受访的患者受疾病困扰平均近达10年。

71.2%的患者 曾有被歧视经历

调研显示,特应性皮炎患者工作生活受困,心理问题不容忽视:有46.5%的重度患者无法工作和学习,45.8%的重度患者难以进行正常社交活动,缺乏自信,甚至有超过10%的患者有过自杀念头,近2%的患者实施过自杀行为。

而大众对疾病认知不足:有71.2%的患者遭受过被歧视的经历,还有42%的患者被认为是传染病,不少患者曾因特应性皮炎被他人拒绝

握手、接触和服务。

诊疗现状则更让人忧虑。社会及医疗负担沉重:过去一年,有22%的患者治疗特应性皮炎的年支出大于12000元,68.7%的患者一个月内平均前往门诊1-3次。

减少瘙痒症状和皮疹尽快恢复是特应性皮炎中重度患者最迫切的治疗需求。75.7%的医生认为现有治疗方案的治疗效果差及不良反应多;33%的患者希望使用副作用少的药物。

把症状控制住 就是比较理想的治疗状态

缺乏安全有效且可长期使用的治疗手段是特应性皮炎患者面临的一大难题,目前特应性皮炎的治疗方法以外用药物如局部外用糖皮质激素,口服糖皮质激素和免疫抑制剂为主,但长期用药可能会带来副作用,临床仍缺乏有效且

安全的手段。

高兴华教授介绍,目前创新靶向生物制剂为患者带来了治疗新选择,患者通过规范积极地治疗和管理,瘙痒和皮疹症状其实可以得到很好的控制。患者可以通过微信关注“中国AD之家”获取更多特应性皮炎科普和防治知识。

“有一些患者询问,像达必妥这种靶向生物制剂会不会含有激素?会不会依赖?我们通俗地讲,达必妥实际上是在体外制作了针对特应性皮炎这个细胞因子的抗体,然后输入到体内去,把这个细胞因子功能阻断,这样症状就控制了,本质上讲它是合成的一种蛋白,所以肯定不是激素。”高兴华教授介绍说,“至于依赖问题,我们需要明确,特应性皮炎这一疾病本身就是这个特点,如果控制不好就会复发,用药之后能把症状控制住就是比较理想的治疗状态,它和依赖并没有关系。”