

书香润心田 共话“她”力量

3月21日,由无锡市总工会主办,无锡市精神卫生中心、无锡音乐广播承办无锡市职工阅读推广联盟协办的首场“锡馨”暖she心理关爱读书会进企业活动温馨开启。来自无锡惠联循环经济示范园区的20余名女职工代表齐聚一堂交流思想,在分享中收获成长,共同感受阅读的力量和心灵的温暖。

“春天是心灵最容易萌发希望的季节,却也藏着难以言说的情绪涟漪。”活动伊始,无锡音乐广播主持人剑兰以温暖的话语道出了现代女性在职场、家庭、社会多重角色下的压力与困惑。“阅读是一把打开心门的钥匙,能够帮助我们在文字中梳理自己的情绪,在故事里寻获共鸣与力量,在哲思中学会温柔地接纳自我。”在温馨舒适的氛围中,书友纷纷拿出自己心仪的书籍,与大家分享阅读心得和人生感悟。《人性的弱点》《被讨厌的勇气》《素食者》《也许你该找个人聊聊》……从

经典文学到心理学著作,在人生哲理到生活随笔,书友们畅所欲言,在书香中交流思想,碰撞火花,收获心灵的共鸣和成长。

本次活动特别邀请了无锡市精神卫生中心主任医师吴越、心理治疗师王未未担任心理健康顾问。两位专家结合自身专业知识和丰富经验,为书友带来了精彩的心理健康知识分享,并针对现场交流情况进行心理咨询,为书友们答疑解惑,提供专业建议。活动最后,在心理治疗师的引导下,大家还开展了沉浸式的冥想放松心理治疗。

据悉,无锡市总工会将持续把“锡馨”暖she心理关爱读书会送入更多企业,将读书和心理健康课相结合,在为职工们提供心灵栖息的港湾的同时,让阅读成为滋养心灵的甘露,让每一位女性都能绽放自信光彩,凝聚起强大的“她”力量。

张雪丹



赋能职工强队伍 参与产改促发展

近年来,无锡双电电气积极参与新时代产业工人队伍建设改革,着力引导职工融入企业发展战略,激发一线职工劳动品格和创新智慧,为企业高质量发展筑牢坚如磐石的奋斗根基。

激发职工贡献金点子。围绕企业不同阶段的发展任务,通过线上线下问卷、职工座谈会等形式,开展多层次、多维度的合理化建议征集活动,从基础管理到融合管理、从项目创新到项目落地,一条条好建议、好创意涌现出来,不断汇聚到企业发展的决策层面,全方位助力企业发展新质生产力。仅去年,就提出合理化建议41条。

引导班组个个争上游。近年来,企业涌现出以“技术部”“机加工班组”等为典

型代表的业务能力强、创新能力强、团队合作强的硬核班组,企业工会及时把他们的前沿事迹做成展板、拍成微视频进行宣传。同时,推广技术部“快手带慢手”“先进带后进”工作法和机加工班组及时召开“重点项目总结会”等好经验,在各班组中营造了“比、学、赶、帮、超”的争先氛围,有力推进了预装式半移动变电站等项目的研发和改进。

发动人人当好安全员。工会秉持“安全第一,预防为主”的工作理念,每年定期举办全员消防演练,每月开展安全宣讲培训,切实增强每一位职工的安全意识和维护安全生产能力。同时,充分发挥职工的安全生产监督作用,搭建线上“随手拍”安

全隐患举报通道,打造全员讲安全、全员懂安全、全员守安全的工作体系。近几年,共有5项“安全隐患随手拍”在市区、区级活动中获奖,形成全员参与、群防群治的良好局面。

建强职工创新工作室。2022年企业建成以高级工程师章广松领衔的职工创新工作室,9名成员中有8名党员。大家抱团开展技术革新、技术攻关,在高低压电气柜结构设计、系统组成等方面取得显著技术突破,荣获国家授权发明专利3项、有效实用专利10项。同时,开展“导师带徒”“技术讲堂”等活动,为公司培养了一批青年后备技术骨干。去年,该工作室升级为市级职工创新工作室。 严明燕

惠山区打造镇域职工之家做精职工服务

近年来,无锡市惠山区总工会立足全区镇域非公经济发达的发展现状,始终坚持“大抓基层”工作导向,着力推进镇域职工之家建设,为中小微企业职工提供全心暖心工会服务,助力提升舒心工作和美好生活品质。

惠山区镇域职工之家阵地建设起步于2015年,历经10年建设,目前7个镇(街道)全部建成职工服务中心,平均建筑面积2200平方米,各镇(街道)职工之家阵地均建设有工会服务大厅,一站式集成工会基本服务;同时建有职工书屋、法律

援助、劳动调解、运动健身、文化休闲、女职工康乃馨服务站等功能室和场地,可以满足基层职工多样化的服务需求。

针对镇域职工之家管理能力不足的困难,近年来区总工会把招聘录用的30多名社会化工会工作者投放到镇街职工服务中心,让其在管理阵地和服务职工中挑大梁冲在前,并组织他们参加各类业务培训,打造一支支撑镇域职工之家高效运转的骨干力量。目前,全区7个镇域职工服务中心做到工作日和周末全量开放服务并延迟服务时间到20:30,充分满足不

同时间段的职工差异化错时化的服务需求。区总工会还加强资金支持,引导镇域职工服务中心通过购买服务的方式扩大服务资源供给,广泛举办职工夜校,普遍开设工娃小家寒、暑假托管班,大力开展歌唱、摄影、书画、瑜伽、棋类等丰富多彩的文体活动,单个职工服务中心年均服务超3000人次,职工满意度达到90%以上。堰桥街道工会创建为全国模范职工之家,钱桥街道工会创建为省模范职工之家。

徐长波

江阴祝塘镇培训劳动保护监督检查员

杨晓红

本栏编辑/胡乐耘

轻松月入十万元? 揭秘“养老规划师”招聘乱象

当前正值春招旺季,多家就业平台出现“养老顾问”“养老规划师”“养老事业合伙人”等招聘信息,有的声称“工作内容简单,轻松月入十万”,引发求职者关注。

然而,记者调查发现,一些标榜“体面高薪”的岗位,实则是保险、地产行业的变相销售渠道,部分企业涉嫌虚假招聘等违规操作。

“体面高薪”新职业?

打开一些招聘软件,输入“养老规划师”字样并进行搜索,会出现“养老顾问”“健康财富规划师”“养老社区接待员”“养老事业合伙人”等多种不同的岗位名称。

不少岗位薪资待遇十分诱人。在岗位详情页面,“工作内容简单,无需坐班,轻松月入十万”“年薪百万专业讲师培训,无需担心相关知识储备问题”等内容比比皆是。

那么,这些所谓的“养老规划师”到底要做什么?

记者发去简历后,多家公司人事专员回复称,“养老顾问”的工作主要是负责销售高端养老社区入住权。

一家健康科技发展有限公司的销售总监关女士说,主要工作内容是向客户介绍养老社区,吸引其购买入住;收入与个人业绩挂钩,“两万提成外加一万六奖励”“四万提成外加四万奖励”,具体可来公司面谈。

记者来到位于北京市丰台区的这家公司,关女士介绍称,公司会提供客户资源,前期通过电话联络,邀请参加线下活动。“例如,每周一、三、五到公司免费领取洗发水、砂锅等礼品,先介绍公司产品,争取达成现场促单。”

记者调查发现,从“获客”到推销,此类工作都有“技巧”与“话术”。

“一些线上推广会有优惠折扣,客户留下手机号,之后客服会转给我们。”在一家健康管理公司的面试中,团队总监朱先生介绍了“获客”方式。“此外,可以通过大额保单客户的二次转化,和老年旅游团合作,进行‘客户流通’”。

关女士说,一些经济实力达不到买社区入住权的客户,可以让他们交3万至5万元买普通养老保险。

“有些老人不愿意买保险,就带出去吃喝玩乐一趟,再说两句名额有限,很快他们就会买了”……暗访中,一些销售人员这样介绍“经验”。

揭秘虚假招聘套路

记者调查发现,不少招聘企业“先伪装,后

摊牌,再吸引”,“增员”套路层层加码。

——“马甲”招聘层出不穷。一些中小微企业公司以“养老顾问”“养老规划师”为名,代为招聘保险业务员。不少招聘页面不标注具体职责,“为中高端客户提供养老项目咨询、生活规划”等笼统介绍屡见不鲜。

在应聘过程中,记者多次发现招聘公司“货不对板”的情况,而人事专员对此往往说辞不一,给出各类解释,如“招聘网站不允许出现原公司名字,所以用另外的公司注册招聘”。

一些招聘网站官方回复称,岗位只能由已认证营业执照的公司进行招聘,若存在招聘岗位信息与实际招聘公司不一致的情况,则属于虚假招聘。

——高额“薪资”虚假宣传。“月薪数万”是多家企业吸引求职者的“幌子”。

“入司当月370万元转正薪新人王,连续7年百万经理人”“夫妻两人去年收入4200万元”……在一场“事业说明会”上,“金牌主讲人”王伟(化名)介绍了许多转型成功的“高薪优秀案例”,“养老规划是一个全新赛道,不是打工,也不承担财务风险,在靠谱的平台去创

业”。

关女士告诉记者,所说底薪是“有责底薪”,如果一单都没有促成,就没有收入;新人需要完成固定单量,佣金提成拿到3000元,可以获得底薪4000元和5000元的定级薪资。对于此前提及的“四万提成外加四万奖励”,则是满足特定要求的求职者在完成相应提成任务后的“福利”。

“用人单位有义务如实告知劳动者工作内容、薪资构成、职业风险等核心信息。”北京市金洋律师事务所合伙人律师钟新良说。

——以测试为名套取个人隐私信息。在多家公司的面试中,记者被强制要求进行心理测试。

“内含60道选择题,判断性格、核心竞争力和思维能力。”记者发现,小程序内除个人学历等信息外,还需填写微信好友数量、家庭年收入、身份证号、人脉资源情况等隐私信息。一些求职者在社交平台上的留言显示,此类公司获取个人信息是为直接发展客户。

养老规划师卖课暴富神话背后,水很深!

最新数据显示,我国60周岁及以上老年人口29697万人,约占总人口的21.1%。银发经济的“蛋糕”越来越大,记者调查发现,各领域瞄准养老的“中间人”也日益活跃。看上去诱人的薪资水平,甚至“月入十万”等表述,俨然令其成为不可错过的风口。中间人,是谁们的中间?是否切中老人诉求?心动之余,入局者不妨多些思考。

高薪规划师实则都是销售

养老咨询师、养老经纪人、养老规划师、康养顾问……啥是“养老中间人”?目前其实暂未有较为统一的官方定义。记者发现,在不同城市,不同领域的公司企业,乃至个人入局者,对此有着五花八门的称呼。不过大体上都是瞄准有潜在养老需求的老人,为他们以及家属,提供相关信息、服务等,并从中收取费用。

养老中间人“链接”的业务十分庞杂,记者梳理发现,若从是否受聘于公司企业区分,可粗略分为两大类。其中一类偏重“规划”,多由公司企业进行招聘,包括养老机

构、保险公司等,职位名称多体现养老规划师、运营师、咨询师字样。招聘启事中常见“双休不加班、可兼职、月入过万”等宣传,令人颇为心动。

“以为是带领老人参观环境、做日常巡视方面的工作,结果需要拉老人来入住。”“面试了养老财富规划师,名字高大上,其实就是卖保险……”现实状况是,求职者在参与应聘后,才发现工作内容与想象中大相径庭。一位女士向记者分享她的面试经历,“说是培训会有师傅带,但去了就问我要过商业保险没,怎么感觉就是让我自己买呢?”

“本质就是销售,跟养老一点关系也没有。”金融专业出身的赵先生,从保险公司转型至一家医养结合的养老机构,已有近十年的养老从业经验。对市面上形形色色的“规划师”,他一语中的。“保险公司的养老规划师是卖保险,养老院的养老规划师是卖床位、养老公寓的养老规划师是卖房子,还有的是卖旅游、保健品、理财产品……没有说销售不好的意思,只是给那些本意想进入养老行业的求职者避坑,这些工作大部分都不

是真正去做养老的。”

分享为卖课暴富只是人设

相比进入公司企业去“规划”,另一大类养老中间人则偏重于“顾问”性质。他们多是自媒体博主,独自或以小团队的形式在社交平台上发布短视频、图文,对所在地养老院进行测评、推荐等,犹如餐饮领域的“探店”。有博主解释,养老经纪人或者说养老中介,可以专门去对接养老机构和客户,帮助二者进行匹配,类似于房产中介的工作。

“不用开店、不用租场地、一个人一部手机就能做。”“不要去干伺候人的职业,护工干一辈子,对养老也不会有太多了解”……在博主口中,养老中介轻资产、高回报,可谓是当下热门风口,甚至将“凭借信息差,月入十万”等字样加粗显示。

乍听之下,养老院测评确实易于启动,但撮合老人入住机构的商业逻辑,真有这么赚钱吗?记者在社交平台上搜索相关账号,发现整体的粉丝量、播放量等,与“风口”之称似乎并不相当。

“老年客户及子女,对咨询的付费意愿不强,博主的主要变现方式还是靠推荐入住,养老机构返佣,业内称为‘卖人头’。”赵先

管力度,制定更严格的法规和行业规范,谨防以养老规划师为名侵害老年群体利益。

“正值高校毕业生求职关键期,毕业生不要轻信所谓‘无门槛’‘高收益’的新职业诱导。要增强风险防范,信息安全和依法维权等意识,可以留存招聘广告、面试录音等证据,以备发生纠纷时维权。”钟新良说。

“求职者要识别招聘信息的‘危险信号’,警惕过度包装的岗位,使用‘天眼查’‘企查查’等核实企业资质与行业背景;也可在平台搜索公司名称加‘离职评价’,关注员工吐槽点;还可咨询从业者,询问实际工作内容是否与招聘描述一致。”上海对外经贸大学国际经贸学院副教授何晓波说。

据新华社

生透露,自己所在机构有时也会与平台合作,推荐成功一位客户支付数千元不等的佣金。至于宣称“月入十万”,他直呼不可能。“做得好的博主,一个月也就一两万,因为一个月推不了多少人,转化率没有那么高。”

事实上,据一位接受过多家媒体采访的养老经纪人透露,每月她收取的拍摄费用、佣金费用等约两万元出头,与十万元相去甚远,而她账号的各项数据已在同类博主中居于前列。究其原因,养老具有较强生活圈的限制属性。

明明没有那么赚钱,为什么还要鼓吹?“很多人都觉得养老行业是未来发展趋势,但又无从下手。给自己打造一个资深做养老、风生水起的人设,就可以去割‘小白’的韭菜。”在赵先生看来,获取流量与卖课,围绕“想做养老行业生意的创业者”来做生意,或许才是一些博主们的真实意图。

“198元,一顿饭钱。”记者联系上一位做养老规划的博主,对方给出加入其养老经纪人训练营的报价。“总共4次课程,学完你就能实际操作了,还可以申请加入商学院,所有人进行资源共享。”记者追问,什么是商学院?对方称,就是微信群。

据人民网

