



目前求职服务市场还不成熟 从定价到服务内容没有标准可言 需仔细甄别

高价购买 内推 保 offer 求职服务靠谱吗

□ 白毅鹏

中青报 中青网记者 魏其淼

暑期来临，秋招季即将开始。在大学生尤其是应届毕业生、留学生的网络社交圈中，关于求职辅导、内推、保offer的广告五花八门。广告描述中，成千上万的大学生通过其专业辅导和特定途径，顺利斩获投行、券商、事务所、互联网等行业的优质offer。

记者调查发现，这些求职辅导服务机构除了提供修改简历、笔试面试辅导、行业分析、实习机会推荐等服务，多数还承诺能内推保offer；价格一般在1万元至10万元之间，少数针对国外顶尖咨询公司的保offer服务费用甚至高达数十万元。

有许多大学生在网络平台发出提问：动辄数万元的“钞能力”真的有用吗？这些机构是真的能帮助大学生，还是在靠渲染焦虑情绪赚钱？

一位曾先后供职于两家求职辅导机构的专业人士告诉记者：咨询顾问提供的信息大同小异，自己上网多搜搜、多问问已经工作的学长学姐一样能了解到。花钱买内推入职机会大多会被打脸；保offer的承诺能否兑现因人而异，如果遇到不靠谱的导师，或者学生自己实力不足、努力不够，都会导致求职失败。

导等服务，并提供VIP保offer特别辅导咨询，如无法履行保offer义务，将退款该部分服务费2.32万元。

几个月后，顾梦瑶发现平台提供的服务很“水”，根本不值数万的价格。他们发来的四大会计师事务所和快消公司的网申链接，都是公开信息。在我参加财务类、风险控制类两个不同方向的职位面试前，面试辅导导师竟然是同一个人。于是我开始自己找工作。她说。

2019年12月，顾梦瑶被自己报考的某银行录取，打算与平台终止合同，可要拿到退款却阻碍重重。对方先是说合同没到期，后来又以她没有配合该平台的辅导步骤，一直拖延。律师告诉她，平台提供的很多服务都无法量化，很难通过法律途径拿到退款。

在接下来的半年多内，顾梦瑶陷入了和该平台工作人员漫长的“拉扯”过程中。到2020年8月左右，网上开始出现一些求职服务机构爆雷的消息，我的态度也比较强硬，他们承诺退款2.32万元，但至今我只收到了2550元退款。她还发现，几个工作人员的朋友圈很长时间没有更新了。

曾在莫斯科留学的袁正诚遇到了与顾梦瑶类似的问题。2020年年初，考虑到新冠肺炎疫情影响，即将本科毕业的他决定放弃在俄罗斯找工作，将目光投向国内。

在网上搜到一家针对留学生提供回国求职一站式服务的公司后，袁正诚被客服所发的优秀案例宣传册打动了。在该公司的北京办公地点，销售人员当面向他表示，公司和全球500强企业有合作，交1.98万元就可获得理想的内推机会，违约金全额退款。

尽管合同上的退款条约和销售员所说的有出入，当时急于求职的袁正诚并未深究。接下来他很快发现，公司派给他的导师“身份不明”，所提供的服务仅限于修改简历格式和发送公开招聘链接，没有提供任何内推机会。

2020年6月，袁正诚再三要求全额退款后，根据合同条款，最终拿到退款4000元。他告诉记者，自己在知乎等平台陆续加了10余名有类似遭遇的留学生，签约内容从1.4万元的付费实习到6万元保证内推都有。

我们咨询过律师，得知通过仲裁手段维权，每个人要承担1万元的成本，感觉得不偿失。袁正诚现在已经放弃追讨其余费用，而是在各网络平台讲述自己的

经历，希望广大留学生遇事要谨慎。

一名主动离职员工曝光求职服务行业乱象

2017年，在国外留学、居住多年的王安妮回到国内，入职了一家成立不久的小型留学生求职服务公司，岗位是前端销售。创办人之一告诉她，中国每年有约50万留学生回国求职，遇到信息差、心理差距，找工作不容易，公司能提供给他们很大的帮助。

联想到自己回国找工作的坎坷经历，抱着帮助学生顺利找到称心工作的初心，王安妮工作动力十足。她回忆，公司会在国外的最大搜索引擎上购买关键字，官网很容易被搜到；学生一点进官网，就有客服窗口弹出。而她的岗位类似顾问，即通过客服加上微信的学生进行沟通，并对接给相应的后端服务人员。

刚开始，王安妮会很努力与每一名大学生沟通，并在学生签下合约后，经常主动询问后端服务人员其求职进度如何。但入职两三个月后，有件事对我打击很深。一个签下合同的女生告诉我，她仅有的一个秋招季的求职机会，因为我们后端服务人员忘了帮她投递资料，就白白错过了。

后来，这家公司让王安妮越来越失望。我觉得公司更多是为了快速赚到钱，而不是真心想帮助学生。当时公司一个月最多能签七八十个学生，但后端服务人员才40个左右，根本无法保证服务质量。确实有人签约后一两个月就幸运地找到了工作，可还有好多学生一直拿不到满意的offer，开始投诉、要求退费。所以很快我就离职了。

不久后，王安妮进入了一家规模较大、提供服务类型更多的求职服务公司。这家公司为留学生和国内应届大学生提供法律、金融、投行等行业的求职服务，还为大二、大三学生提供付费实习机会。求职服务的平均价格在四五万元左右。

在这家公司工作期间，王安妮对日益发展的求职服务行业有了更多了解。她估计，真的通过花钱买到内推入职机会的不到一成。与此同时，学生、家长前来投诉、要求退费的情况很多。

她分析：这些机构的导师大部分是在本行业做到了一定位置的兼职导师，他们没必要为了数额不高的内推费用，

去招一个不合适的员工。很多人是拿不到内推机会的，而真的通过机构拿到称心offer的，靠的也许并不是这种灰色资源，而是本身就符合人家的招聘要求。

事实上，腾讯、美团、普华永道、中信证券等多家企业都曾发布声明称，从未与任何第三方机构合作，整个招聘和求职过程不会收取任何费用。

越来越多的从业者涌入求职服务行业，乱象随之丛生。王安妮说：大部分公司的初心不在，努力又负责的从业人员是少数，有些人刚工作没几年就被招去当导师，大多数人以挣钱为主。而之所以他们的服务质量跟不上，还能有那么多客源，是因为每年都有五六十万名留学生回国求职，他们心态焦虑，又对求职机构没有认知，很容易掉入陷阱。

内心煎熬，又不堪KPI压力，2020年5月，王安妮再次辞职，离开了这个行业。

大学生求职不要 懒

如今回想起自己购买求职服务的经历，顾梦瑶很是后悔。她觉得自己当时是被各种广告和前期咨询煽动了焦虑、紧张情绪，总觉得自己的努力不够，不可能找到理想的工作，花钱才能买到安心，但事实并非如此。像我们这样本科学校水平一般、硕士学校还不错、向往大城市优质工作机会的留学生，家庭经济条件又还可以的，正是求职服务机构的目标客户。

顾梦瑶建议大学生，要提前做好职业规划、求职准备，面对各种收费服务，一定要擦亮眼睛。网上能搜到很多求职课程、面试指导、笔试题库等收费产品，价格从几十元到几千元都有，质量鱼龙混杂，其中有些知识是公开信息，自己多搜搜就可以找到。市面上的确存在靠谱的产品，要辨别清楚后再下单。

袁正诚觉得，留学生找工作要量力而行，建议在寒暑假尽量到当地企业实习，做自我提升。在国内找工作，学历只是敲门砖，多学习、丰富经历非常重要，与其把希望寄托在机构上，不如相信自己。

王安妮与许多不同学历背景、不同性格特点的大学生打过交道，她认为，很多想花钱买内推保offer服务的学生，核心是出于“懒”。我想告诉学生们，求职成功的因素包括个人背景、努力程度、面试现场表现等。自己什么都不

做，只靠付钱给机构就想咸鱼翻身，是几乎不可能的。

王安妮认可，市面上有些求职课程、一对一辅导服务是靠谱的，但建议购买前要明确自己的短板，清晰了解服务内容和作用。如果一定要和机构签约，尽量选择在乎名声的大型求职服务机构，一旦发生纠纷，维权成功的概率更高；在签约前，一定要看清退费条款。

中国社科院社会发展战略研究院研究员孙兆阳分析，求职服务行业的产生与国际经济贸易环境恶化、高教扩招不适应市场发展有关，也与社会上重普通教育、轻职业教育的认知有关。优质的工作增长缓慢，自认为符合条件的劳动力迅速增加，市场形成供大于求的局面，这为求职服务行业的产生创造了土壤。

他认为，和改革开放过程中的很多案例一样，该行业的发展正在经历从混乱到治理的过程。这个市场还不成熟，从定价到服务内容没有标准可言，是一个资本催生的市场。首先，互联网一方面降低了信息成本，另一方面却增加了搜寻成本，海量的信息放在网上，再加上某些公司拙劣的搜索引擎、过于重视广告的运营策略，使搜索有用信息的时间成本极大提升；第二，在我国的教育体系中，职业生涯规划较为落后，很多学生不知道自己学的专业有什么用，不清楚自己将来想从事什么行业 and 职业，在求职时自然会感到困惑，求职辅导行业乘虚而入。此外，我国消费者组织力量较弱，政府监管还未介入，都可能导致行业无序发展。

孙兆阳建议，学校要组织各行各业的专业人士到学校进行宣传，讲解行业、职业的特征和所需技能。要让孩子从小就广泛接触各种职业，高中要设立职业辅导，在大学阶段则要多加实习培训。学校设立统一的职业咨询辅导，不要只是成为摆设。

而大学生和面临就业的学生要明白，机会都是留给有准备的人，知识、技能靠自己学习，花钱只能提供条件，无法让人直接适应一个工作。另外，在工作中“骑驴找马”应该是一项常规操作。人的一生要在不断求索中前进，只有很少的人能够一份工作干到底。只有那些在工作中不断总结，为探索未知做准备，提升自身知识和技能储备的人，才有可能取得更多的成功。孙兆阳说。

（受访受访者要求，顾梦瑶、袁正诚、王安妮为化名）

警惕 追星

饭圈中流传着这样的话：自己可以饿死，偶像不能出道。有钱尽力买，没钱想办法，尽管这不能反映追星现象的全貌，但却显露出了追星文化正徘徊在氦金（指粉丝为了偶像的代言、周边商品等花钱）竞赛的危险边缘。据《半月谈》报道，随着社交平台不断强化娱乐板块，评论和点赞量、视频播放量、粉丝礼物数等都成了左右明星人气的量化指标。不少粉丝为了给爱豆打榜投票，以集资方式借贷追星，让人担忧的是，这一风气正在向低龄人群蔓延。

偶像仍是粉丝眼中的一道光，每个追光者都对偶像寄予特别的情愫，奢着追星应该抱有朴素真挚、和谐健康的正确心态。令人沮丧的是，由于打赏方式便捷，追星逐渐和氦金烧钱等行为画上等号，后援会不断号召、动员狂热粉丝“用钱去买人气、买热度、买流量”，正在加速追星文化的异化畸变。不少青少年粉丝被裹挟进失序无度的援行动中，逐渐沦为任由后援会摆布操纵的“工具人”，应引起社会高度重视。

在后援会强大的号召力和组织力下，学生粉丝借贷追星现象正不断蔓延。由于学生粉丝缺乏稳定经济来源，在完成应援团所鼓动的买专辑、追片场、集资打榜等硬性任务后，变成被贷款“捆”住的人。未成年群体无法注册借贷平台账户，便偷用他人信息违规注册。这种行为的危害性堪比负面事件频发的违规校园贷，不仅影响青少年形成理性稳健的金钱观，还会导致他们盲目于无度的信贷行为，丧失对社会应有的敬畏尊重，人还没迈出校园的大门，便可能栽倒在信用透支的歧路上。

畸变的追星文化是在触碰公序良俗的底线。通过粉丝组织、社交平台以及经纪公司的运作，导向不正的偶像经济限制了粉丝自由多元的追星方式，粉丝和偶像联结互动的渠道，被他们牢牢掌控，通过建构打投金额多少决定粉丝忠诚度高低的鄙视链，以及组织严密、管理严格的后援会体系，不管粉丝内心是否自主情愿，都要按照他们的方式和规则表达对爱豆的情愫。

追星文化沿着氦金烧钱的方向愈演愈烈，青少年将无情地沦为被资本操纵收割的韭菜。后援会由于缺乏有效的内部约束、刚性的外部监管，自下而上收割粉丝而来的钱款，面临被组织者滥用、挪用甚至卷钱跑路的金融风险。从偶像产业长远发展来说，刻意无视或暗中助推的态度均不可取，任由问题的雪球越滚越大，最终对偶像个人及商业资本都将造成不可逆的损害。近些年私生饭屡屡出现出格过分行，正释放出危险信号。

偶像产业背后是一张资本织就的大网，资本要在法治轨道内有序运行，混乱无序的粉丝追星行为才能降温。不少打榜应援行动都是在社交平台进行，作为内容服务平台，负有对相关内容的细致审核的义务。《网络信息内容生态治理规定》提到，网络信息内容服务平台和网络信息内容生产者、网络信息内容服务平台不得通过人工方式或者技术手段实施流量造假、流量劫持以及虚假注册账号、非法交易账号、操纵用户账号等破坏网络生态秩序。

其实，后援会组织严密的特点，如果运用发挥得当，能很好地引导青少年理智追星。明星及经纪公司团队应注重社会价值导向，积极介入、密切指导后援会组织行为，督促其形成透明公开的管理机制，主动接受来自社会和粉丝的监督，成为真正促进粉丝和偶像沟通的桥梁纽带。

胡歌曾在世界互联网大会上提出，现在绝大多数的观众、粉丝，尤其是未成年粉丝，都会通过互联网追星，他们需要学会正确地利用互联网这一平台，这也是从一个未成年人到成熟这一过程的标志。社会不能走到娱乐至死的地步，更不能被金钱向上的风气带偏，青少年的成长需要积极向上的价值观引领，才能激发出人生向上的进取动力。

社会各个领域都有自己的偶像，偶像也是一个行业和社会的风向标，那些胸怀大义、志存高远的偶像，源源不断地向粉丝大众提供着精神滋养和价值标杆。即使是在娱乐领域，偶像也应是一面镜子，粉丝要能从中观照自我并忠于自我。互相攀比、互生嫉妒的追星现象应受到社会强烈谴责，行业内部规范、外部监管约束则应早日提上日程，促进追星文化正向回归。



上图：7月28日，内蒙古自治区呼和浩特市玉泉区，孩子们在青少年宫体验“点水成冰”趣味小实验。视觉中国供图

左图：7月23日，福州教育学院附属第一小学闽剧兴趣班的小戏迷走进福建省实验剧院演员工间，与闽剧演员互动。当日，福建省福州教育学院附属第一小学闽剧兴趣班的小戏迷们来到福建省实验剧院，开展迎世遗“传文日”暑期现场研学活动，在与演员及观众的互动中感受传统文化魅力。新华社记者 姜克红/摄

谁在制造 容貌焦虑

中青报 中青网记者 胡春艳 实习生 曲瑞超

原本只想治疗青春痘，却被忽悠割了个双眼皮，这个暑假，想变美的大四学生陈美琪稀里糊涂地变成了“欧式”双眼皮。然而，她对自己容貌的焦虑并没有因此减轻，总感觉哪里不自然，不像自己了。

此前她一直为脸上深深浅浅的痘印所烦恼。一打开手机，各种网络社交软件、短视频平台和美妆博主的直播间里，明星网红都在兜售“美颜”，包括现身说法讲述自己如何通过割双眼皮、水光针、瘦脸针等变美的教程。

陈美琪决定去治疗一下皮肤。在她家附近一家听起来挺有名的美容机构，医生给她做了全脸测评后说，不仅要护肤护理好，还应该再把眼睛调一下，就能变成大美女！医生告诉她，你的两只

眼睛一单一双，大小眼很明显，做个双眼皮手术立刻就能好看很多。

医生拿出很多她亲自操刀成功案例的前后对比照片，告诉她“丑小鸭变天鹅”不是梦。这让陈美琪心动不已。没忍住，她联系了这家医生的行医执照和这家美容机构的营业执照，她就躺上了手术台。

不久前，中青校媒就容貌焦虑话题面向全国高校学生展开问卷调查，在受访的2063名大学生中，59.03%的大学生表示自己存在一定程度的容貌焦虑。记者采访了解到，近年来快速增长的医美、美容机构以及各种颜值打分的流行都在一定程度上对人们的容貌焦虑起着推波助澜的作用。

有调查显示，从2014年到2020年，我国医美市场规模由501亿元增长到1795亿元。医美消费群体以年轻人为主，20—25岁占比最高。90后和00后群体是主要的医美消费群体，在这之中，不少大学生也成为医美行业盯上的目标。

高考结束了，你可以变美了！好看的人，做什么都对！拯救颜值，逆天改命！各种关于“美”的广告语对很多正面临求职、婚恋压力的年轻人颇有吸引力，仿佛只要变美就能改变人生。

找工作、找对象，哪个不看脸？19岁的李茗高考刚结束就迫不及待地割了双眼皮，眼睛大了还是觉得不够完美，又垫高了鼻子，还打了瘦脸针和瘦腿针。医美机构把她变美的照片挂在门口橱窗里，吸引更多她的同龄人为美埋单。

李茗告诉记者，周围好看又能干的人太多，自己太普通了，不变美就被甩得更远了。朋友圈里的一张张美颜照，各个明眸皓齿、肤白貌美，也让她们的容貌焦虑越来越严重。

到底谁来评价“颜值”的高低？眼下各种各样的“颜值打分会”也层出不穷。一些机构推出AI颜值测评师，只要拍几张照片，自称分析了千万人审美喜好的人工智能就会给你的颜值打出一个

分数。很多人面对自己的得分不再淡定，而医美机构正好趁此给消费者制造出一种需求：你不够完美，但可以通过医美变得更好。

在一些电商平台上，专为顾客评价长相外貌气质的“颜值打分会”受到不少年轻人的追捧。每次8.8元，为你的颜值打个分，一家淘宝“颜值打分会”卖家，将颜值评分标准制定为从1分-10分不同等级。其中1-3.5分属于不好看；3.6-4.9分属于普通偏下；5-5.9分属于中等偏上；6-6.9分属于入门级美女；7-8.3分属于校花级或网红级美女；8.4-9分属于可以出道的明星颜值；9.1-10分属于大明星级。

这个卖家表示，依据买家发来的几张照片，全部采用人工客观打分，参与打分的都是化妆师、医美咨询师或艺术专业的专业人士等。每次从10人中抽取3人打分，打分者男女均有，尽可能使结果更加客观。（文中大学生均为化名）