

脂肪肝、高血糖……

这些体检指标竟成求职拦路虎

在求职过程中,不少求职者因“体检不合格”被拒绝录用。事实上,如果劳动者的身体状况不危害公共卫生安全、不影响劳动,用人单位不得以体检存在问题为由拒绝录用劳动者。

“我公司特此依照法院生效判决,公开登报向您赔礼道歉!”前不久,《深圳商报》刊登由深圳市某网络科技有限公司发布的致歉声明。声明中,该公司称在招录过程中,基于与工作岗位要求无关的身体条件,对陈正进(化名)“进行差别对待,违反了平等就业原则”。

11月9日,陈正进告诉记者,他接受了该公司道歉,且已找到新工作。

从通过简历筛选,到闯过多轮笔试试、收到录用通知,结果却在入职体检后被拒录……记者采访了解到,不少求职者有着与陈正进相似的经历。针对用人单位以求职者“体检不合格”为由拒绝录用的情况,专业人士表示,在不危害公共卫生安全的前提下,如果劳动者的身体状况不影响劳动提供,用人单位不得以此为由拒绝录用。

企业拒录窦性心律求职者,被判登报道歉

陈正进是一名小儿麻痹后遗症导致的肢体障碍人士。2021年8月,他向深圳市某网络科技有限公司投递了简历,应聘运营经理岗位。通过两轮面试后,陈

正进收到了录用通知,岗位为运营主管。

随后,根据公司要求,陈正进前往医院进行入职体检。领取体检报告后,他到公司办理入职手续。然而,公司以体检报告中“需要定期复查”、公司不愿接受



“风险系数高的候选人”为由,拒绝为其办理入职手续。

陈正进认为,公司是其左下肢肌肉萎缩而拒绝录用。该公司称,在面试阶段见过陈正进,并不在乎其身高问题。考虑到他应聘岗位需要出差,且经常晚上还要处理工作,而体检报告显示窦性心律异常且需要定期复查,公司担心他身体承受不住,才觉得有风险。

陈正进认为,自己顺利通过考核,收到录用通知书,胜任该岗位的工作能力已经得到明确认可,公司拒绝其入职的理由没有依据,属于就业歧视,遂向法院提起诉讼,请求公司公开登报赔礼道歉,同时赔偿经济损失。

深圳市龙岗区人民法院判

为,我国没有任何法律法规规定“运营主管”岗位,系属窦性心动过缓患者禁止从事的工作类型,且陈正进提交的体检报告亦载明“大多数心动过缓,无重要的临床意义”。法院认为,公司基于与工作岗位要求无关的身体条



件对陈正进进行差别对待,违反了平等就业原则,应公开登报赔礼道歉,并支付精神损害抚慰金1万元、误工费及搬家费等损失共计6000元。

不危害公共卫生安全、不影响劳动,不得拒录

“生病留下的陈旧性癫痫,体检报告显示‘考虑胸膜粘连’,医生开了证明说无影响,还是被拒录”“因体检不合格被拒录,但却不知道具体原因”……记者在社交平台发现,不少求职者分享了因“体检不合格”被拒录的经历,有的因“脂肪肝”“高血糖”,有的因“转氨酶偏高”,还有的不

知因哪项检查不合格被拒。

那么,用人单位可以以所谓的“体检不合格”为由拒绝录用求职者吗?

“由于劳动能力与劳动者健康状况直接相关,因此用人单位在招聘时可以对求职者进行健康检查。”中国劳动关系学院法学院学术委员会主任沈建峰直言,招聘单位发现劳动者存在影响劳动提供的疾病,有权拒绝录用。但如果身体状况不影响劳动提供,或不属于法律明确基于该状况对劳动者进行区分对待的情形,则不得以此为由拒绝录用劳动者。

谈及后一种情形,沈建峰介绍,就业促进法明确,用人单位招用人员,不得以是传染病病原携带者为由拒绝录用。但是,经医学鉴定传染病病原携带者在治愈前或者排除传染嫌疑前,不得从事法律、行政法规和国务院卫生行政部门规定禁止从事的易使传染病扩散的工作。

“用人单位在发录用通知后,以劳动者体检存在问题拒绝录用的,应有明确法律依据。”深圳市龙岗区人民法院法官易小波认为,用人单位基于应聘者身体条件做出不合理的差别对待、排斥或限制行为,侵犯了劳动者的平等就业权。

企业用工自主权有边界,要符合法律规定

“用人单位对入职体检的要

求各有不同。多数单位要求‘体检合格’即可。”有着多年人力资源工作经验的张女士告诉记者,当招聘岗位工作强度较大时,用人单位会对员工身体素质要求较高,相应地对体检要求也就较高。

前不久,一份入职体检报告因写有“表情呆滞,反应迟钝”“智商偏低,用人单位酌情考虑”,而引起热议。

体检中心能建议用人单位是否录用劳动者吗?易小波认为,体检报告应当是医生对劳动者身体情况进行诊查后作出的准确、规范的医学报告。如体检中心在体检报告中直接建议用人单位是否录用劳动者,已超出医学诊疗范畴,会对劳动者就业权带来不利影响,甚至造成就业歧视,这也是违反法律规定的。

“对求职者设置录取条件是用人单位的自主权。”广东鹏浩律师事务所律师谈自成同时表示,行使用工自主权不是没有边界的,一些用人单位对无特殊要求的通用岗位随意设定录取条件,显然超出了合理和必要的范畴。

沈建峰也指出,用人单位享有用工自主权,但不得违反法律规定进行就业歧视,不应与劳动合同履行没有关联的标准,排斥劳动者参与就业竞争。

据《工人日报》

从曾经的雄赳赳气昂昂,到现在纷纷偃旗息鼓

明星的尽头是带货,带货的尽头是停播?

在刚刚过去的“双11”中,与直播带货有关的混战和数据依然稳稳盘踞在热搜榜前列。但话题之外,战报之中,热闹大多是“超头部主播”们的,明星主播着实鲜有。

2020年曾被称为“明星直播带货元年”。3年已过,曾雄赳赳气昂昂地进军直播带货的明星们,似已走到纷纷偃旗息鼓的十字路口。曾经明星的尽头是带货,难道带货的尽头则是停播?

热闹不再,大批艺人离开直播间

关心娱乐圈的人可能听过一句话,叫“明星和网红之间有壁”。这除了意味着脱离滤镜美颜之后网红的外形往往不及明星之外,也有一层网红的赚钱和吸金能力也远不及明星的含义。

但一个行业的出现却大有打破这一“壁”的势头,那就是近些年直播带货的兴起,让早早入行试水的网红主播们赚得盆满钵满。在这个仿佛唾手即可捞金的风口里,不少明星们也纷纷“触电”,从电视荧幕中走出来,站到手机屏幕前从头做起。

直播带货井喷的2020年也被称为明星直播带货的元年,职业化常态开播的不乏众多耳熟能详的老牌明星,直播频次几乎可以做到每周播。

以最早一批开启直播带货

的“明星元老”之一李湘为例,有数据统计,自其2019年开启直播带货首秀,半年时间做了30多场直播,成功吸引到百万粉丝,彼时的单月带货成交额已突破1000万元,算是明星主播里的佼佼者。

但早早吃螃蟹的人也早早急流勇退,今年8月,李湘便在微博发文称“我已退休了”。许多人还记得这位曾经的明星带货一姐,直接把自己的微博名从“主持人李湘”改到“主播李湘”时惊掉了多少下巴。

带货的快乐是短暂的,明星的流量是不稳定的。经过了最初的爆发期,“超头部主播”持续增长神话已走向终结,明星们的“事业第二春”似乎也“流水落花春去也”。

这几天,“大批艺人已停止直播带货”的话题备受关注。据统计,从2022年开始,刘涛、秦海璐、陈赫、景甜等曾经火热一时的带货“顶流”明星主播,也相继离队或彻底停播。

“贩卖星光”,销量与口碑孰重孰轻

变化是从乱象中产生的。

过去几年间,多种商业形态均被装在了视频直播构成的容器内,直播电商以惊人的速度生长。野蛮生长的阶段,明星需要平台大力扶持以凭跨界赚钱,平台则

需要明星去集中体现自家在运营、供应链、电商生态上的优势。双方各取所需,行业烈火烹油。

但期望以明星光环照亮直播间的结果却似乎事与愿违。隔行如隔山的现实里,看似高端局,却打出一手烂牌的情况并不罕见。

直播卖货是一门新时代的



明星主播直播截图

“手艺活”,眼缘、口才、谈吐、反应等特质缺一不可;直播卖货更是一门复杂的生意,选品、品控、售后等环节千头万绪。如果说明星艺人带货销量和咖位严重不符尚属事小,那么虚假宣传、售卖假货成了明星带货最致命的标签。

几年来的直播带货热潮中,不少明星艺人由于不善带货和品质问题出现翻车。虚假宣传、货不对板、表演式砍价、“割粉丝韭菜”的争议一波接一波,留下“潘嘎之交”“9块9上车”等啼笑皆非的段子。一桩桩一件件,明星主播的名

气和口碑也在不断消耗。

互联网产业分析师张书乐曾表示,明星尽管有热度,但在直播间里依然被看作是代言,尽管能增加产品曝光度,但缺少对所带货产品深度的体验和与产品不得不说的故事。同时,此前许多明星开展直播带货,无货不



带,给钱就带,都造成了这种代言式的带货缺乏公信力。

行业更替,人找货还是货找人?

直播行业有个说法,一场直播不重要,重要的是第100场直播。当用户趋于稳定,市场走向成熟后,明星效应在直播带货中发挥的作用便变得有限。

“说实话,人气并不是我们考虑明星主播的第一因素,甚至不是排名靠前的因素。”在某

MCN公司从事直播相关业务的小楼(化名)对记者表示,电商时代各家的机制都是透明的,决定用户是否下单的根本因素还是性价比。人们或许会因为明星的人气和流量点进直播间看看,但并不会为名气盲目买单。

在小楼看来,前些年影视行业开工有限,直播行业则方兴未艾,明星有了跑副业的时间,直播电商也正需要一些既有流量打开新局面。如今不少明星1年至3年不等的直播合同已到期,回归了老本行。直播带货也告别草莽时代,进入大浪淘沙的下半场。“要是说明星光环,可能在前年、大前年还有用,从去年开始已经越来越弱了。”

“明星主播的先天优势,是这种‘老熟人’的感觉有利于和消费者群体建立信任感。但从商家的角度还是转化率为王,即使是明星主播我们也倾向于选择坑位费低、配合度高、专业能力强的,我们强调的是明星要有深耕这一行业的决心,而非‘玩票’。”小楼说。

如今更多明星倾向的直播带货方法,是在一些特殊的促销节点,以嘉宾、代言人等的身份现身直播间互动。这一模式下,直播带货的定位也从副业工种变成了营业模式,主要的受众群体自然也是粉丝群体本身,不用更多担心路人消费者的反感。

据中国新闻网