

“7天学会”且“月入10万”，“创业培训”套路多

不收学费，实则收取高价物料费；承诺开店零收入即退学费，实则不予退还

近日，辽宁省沈阳市最低气温近零下20摄氏度，李越围着烧烤车烤火还是冷得直跺脚。即便没有顾客，他还是想等一等再收摊。

2023年7月，发觉烧烤摊赚钱，33岁的李越便在网上联系到一家餐饮培训机构。对方声称，培训免费，只收取物料费。李越便报了名。可在培训过程中，他先后被要求购买烧烤车等物料和教材，花费1.6万元。

两个月后，李越正式出摊，每天14时出摊，21时收摊，一天营业额不到500元。这让他有些失望，“每个月的收入，勉强支付物料费和摊位费，到现在还没回本。”

李越的遭遇不是个例。记者调查发现，一些机构以“免学费”“高收益”“培训周期短”为诱饵，招揽有创业意愿的人员前来培训，实则暗藏骗局。

声称不收学费 实则收取高价物料费

被公司裁员后，李越萌生了创业的念头。

“免费培训上百种风味烧烤，帮助出摊指导，从摊位、经营等方面提供技术及经验指导。月入10万元，7天学会。”看到不收学费、简单易学的烧烤培训项目，李越动了心。

经过一周多时间的培训，李越发现，除了购买1.6万元的物料和教材，开烧烤摊所需秘制调

料、特殊厨具等，都需从该机构处购买，且比上课时所谓的“学员价”贵了一倍。

发现被套路后，李越只能硬着头皮继续干下去，“机构称用料特制，我担心用料不对会影响口味和客流，所以不得不继续从机构处高价购买。”

创业浪潮下，部分行业因门槛低、市场大、资金回流快、投资灵活、风险小等优势，成了不少



人的热门选择。紧接着，各种创业培训班应运而生。一些机构为创业者提供运营辅导、咨询等培训，对其日常经营和发展起到推动作用。不过，也有一些机构“假培训，真骗钱”。

记者在某消费者投诉平台搜索发现，有关创业培训欺诈学员的投诉多达数千条，投诉内容包括饥饿营销、虚假宣传、诱导消费和包装资质等。有学员投诉称，花4万元参加培训、开设网

店后，迟迟没有开单，培训机构客服诱导开通代管服务，学员表示不同意后“被拉黑”；有学员举报称，培训机构与商家串通，营造虚假火爆客流；还有学员投诉称，培训机构承诺开店零收入即退学费，但实际上不予退款。

“门槛低不等于没有门槛。想获得好的收入，需要懂技术、花心思。仅凭短期培训就想掌握盈利密码，不现实。”在餐饮行业

盟代理、加工种养、无货源开网店等创业培训套路繁多。这些培训机构多承诺达不到收益便退款。但实际上，“不退款”“不兑现承诺”是学员投诉最多的两种情况。有的培训机构收取高额学费，不按承诺退费；有的依托授课发展二级代理，学员招不到新客户，机构便不予返钱；还有的机构将员工包装成专家讲师，从网上下载拼凑视频当课程售卖。

机械加工专业的刘彬彬大学毕业后，一直没找到合适的工作。2023年2月，他在网上看到“承包代理、轻松创业、月入过万”的全自动排线技术培训。该培训机构声称全程指导、物料支持、免费运送、高价回收，学成后月收入达2万元。他便签了协议，交了2万元学费，花6500元购买设备，又先后分3批进了4.3万元的原料。

然而，1个月，当刘彬彬把第一批成品交付给机构后，对方称产品不合格；次月，又不合格；第三个月交货时，还是不合格。他才发现自己被骗了。刘彬彬拿着写有“不赚钱可全额退款”的协议，到当地消费者协会投诉后，得到答复，“该机构的经营范围不包括教育培训，所签合同不具备法律效力，只能通过诉讼要回学费。”

就学费退还的问题，上海段和段(沈阳)律师事务所律师孟宇平表示，要根据培训费的收取是否合法、双方签订的协议是否

有效、有效协议的条款是否有约定，以及当事人的具体情况确定，“对于不合法或无效协议的培训费，当事人可以要求退回，但是合法和有效协议，较难通过诉讼退回。”

针对创业培训乱象，辽宁社会科学院社会学研究所所长王磊表示，问题的根源不是培训，而在于不良机构利用网络信息平台的监管漏洞，抓住劳动者急于掌握一技之长的迫切心理，通过虚假宣传和培训进行牟利。

“加大监管力度，提高违法成本。”王磊建议，针对教育培训类广告，要细化专项法规、细则，由网信、公安、市场监管等多部门联合监督落实信息平台的审查职责，畅通投诉举报渠道。同时，适应产业发展趋势，开展专业且高质量的职业技能培训，做好就业指导、岗位推荐、公益培训，纾解劳动者的困惑，帮助他们结合自身兴趣、能力，选择适合自己的培训项目，增强职场竞争力。

孟宇平认为，治理创业培训骗局，关键和难点在于如何斩断不法机构利用网络平台进行引流的链条，厘清引流平台的法律责任，压实平台责任承担机制。

据《工人日报》

达不到收益便退款 都是套路

记者检索投诉平台发现，加

“一些骑手发现自己存在焦虑、失眠、情绪失控等情况，却说不出具体原因”

外卖小哥的“心事”谁来疏解？

不久前，人行4个月的北京外卖小哥张超遭遇了“崩溃瞬间”。

那天晚上，路滑，他的车子在送单路上不小心翻倒在了路边，外卖箱里的水饺撒了一地。他赶紧返回餐厅重新给顾客打包了一份水饺，可是等送到时已经迟了整整30分钟。尽管做了解释，他还是在几分钟后收到了差评。

“心里委屈，但也只能认了。”跑了一天的张超，在那一瞬间“破防”了。

超时、投诉压力大，与商家、客户、保安沟通存在障碍，不被理解、职业认同感低……随着外卖小哥情绪崩溃的短视频多次冲上热搜，张超们的心理健康问题愈加受到关注。

小哥的“心事”

40岁的王连景在北京回龙观一带做专送骑手已有6年时间。他所在的站点，骑手平均年龄不到30岁。

王连景告诉记者，像他这样的老骑手，一般都会顺路同时多送几单，有时刚取完餐，订单时间已经“余额不足”，不得不跟时间赛跑。“一旦超时，一单6元—7元的配送费就要被扣掉一半，遇到顾客投诉或者差评，平台还要额外扣钱。”

除了“赶时间”的焦虑，王连景肩上的经济压力也不小。

“多赚钱，让家人过得更好。”这是王连景每天跑单的最大动力。他的家人都在黑龙江伊春老家生活，他是家庭的经济支柱。为了节省开支，他和几个骑手一起合租在小平房里，每月房租只要几百元，平时吃饭也会选择骑手半价的优惠商家。

为了能多送几单，他从早上6点上线，一直干到晚上才下线，只在吃饭时休息20—30分钟。这样一天下来，能送出70—80单，收入400元左右，他每月的收入都能超过万元。

王连景对区域内的送餐路线早已了然于胸，每天送餐几乎不用导航，和商家、客户沟通也颇有心得。不过他坦言，熟记线路图、优化配送顺序、学习沟通技巧、应对突发状况，这些配送工作中最有技术含量的部分，对新骑手来说压力不小。

20岁的张超也有自己的“心事”，他性格内向，每天送餐就回到出租房休息，不知道什么时候才能找到女朋友。

采访中，多位外卖骑手还表达了一种担心：平台一直在控制成本，一旦对配送单价进行下调，要维持收入，就不得不延长跑单时间。

职业认同感需要提升

为了疏解外卖小哥的“心事”，2023年11月8日，中国财贸轻纺烟草工会启动外卖配送

员心理健康专项服务活动，先后在杭州、北京、兰州、南京、成都5个城市，举办了5场心理健康服务活动。北京懋德社会工作服务中心副主任孙丽华全程参与了这次活动，在与外卖小哥面对面、一对一交流的过程中，她对小哥的心理困惑有了具体“画像”。



孙丽华告诉记者，除了超时、投诉压力大，与商家、客户、保安等的沟通存在障碍，老带新、团队管理有困难，与家人异地缺少情感交流，个人婚恋问题难以解决等因工作压力、人际交往造成的具体困扰，一些外卖小哥还面临更为隐性的困扰。

“一些骑手发现自己存在焦虑、失眠、情绪失控等情况，却说不出具体原因，深度了解后，他

们其实对目前的工作缺乏职业认同感，对于自己和行业的未来都感到不确定。”孙丽华说。

宋增光是首位获得全国五一劳动奖章的外卖骑手，他从骑手到站长，再到培训专员的逆袭经历，让不少骑手看到了通过送外卖“向上”的可能。

宋增光平时经常与骑手谈

心，他表示，现在外卖骑手的用工主体变成了90后、00后，他们的想法很活跃，很多人是看中职业自由度，想挣点快钱，确实缺乏长远规划。

“加强对骑手的思想引领，让他们有更充实的精神生活。”宋增光所在的上海普陀区，已经开展了不少针对外卖小哥等新就业形态劳动者的公益活动，包括读书分享会、文艺汇演、健康

体检等，不断增强小哥对城市社区的归属感。

整合多方力量减压

据《工人日报》

孙丽华建议，平台可以通过优化培训制度或者其他方式实现效率管理目标，比如参加一定时长的培训，考核合格后可以积累积分，用积分抵扣处罚。

多方力量也在形成合力，通过人性化方式为小哥减压。

据《工人日报》