

话题热评

“被要求一天做100张图的设计师离职”

“一天出一百张(海报)?我24小时不睡觉都做出那么多。”
“那是你的事。”

最近,深圳飞跃旅行的两位设计师有点“抓狂”。一份网络疯传的聊天记录显示,因为被公司创始人王小琴要求一天各自做100张图,两位设计师直接提出离职,称:“我不会应付式去完成你们交代的任务,但也请您尊重我们的工作。”

“一天做100张图”,这样的工作量现实吗?很多网友认为,这是不可能完成的任务,涉嫌变向要求员工离职。

观点 1+1

权健案宣判 保健品营销不能再靠“骗”

□秦川

昨天,“权健案”一审宣判:权健公司被罚1亿元,束昱辉判处有期徒刑九年,并处罚金5千万元。

权健的模式是以高额奖励为诱饵,引诱他人购买产品成为会员,再以发展会员的人数为依据进行返利。束昱辉等人构成组织、领导传销活动罪被判刑,这是咎由自取。而这背后还有个关键词不能不提:保健品。

不可否认的是,保健品已经沦为传销和诈骗的重灾区。一年前的今天,2019年1月8日,国家市场监督管理总局、工业和信息化部、公安部等十三个部委在全国开展整治保健市场乱象的百日行动。据统计,截至4月18日,全国共立案21152件,案值130.02亿元,已结案9505件,罚没6.64亿元,移送司法机关案件446件。一方面说明治理效果显著,另一方面也反衬保健品市场之乱。

当前,国内一些保健品企业或虚假宣传,夸大保健品功效,说得极其玄乎,让无数人上当。要么就是在营销手段上毫无底线,甚至不惜靠传销来赚钱。梳理相关伎俩,没有把精力放在研发和产品本身,而是剑走偏锋,归根到底一个字,就是“骗”。

如今,权健公司已经垮台,保健品市场乱象却仍需警醒。不少消费者深受保健品欺骗之苦,赔了身体亏了钱。这就提醒监管部门加大整顿力度,通过建立长效机制消除保健品乱象的温床,彻底改变某些保健品靠骗营销的灰色逻辑。

同时,健全保健品市场,保健品行业企业还要补齐诚信的“短板”。害人的企业活不长,坑人的产品没人买,只有守法经营,在研发和产品质量上下功夫,整个行业才能真正走向健壮!

据人民日报客户端

新华时评

“假官司”要真打击!

近日,安徽省检察院发布消息:3年查处虚假诉讼1004件,一批打“假官司”的不法之徒被刑罰。

“假官司”即“虚假诉讼”,指的是单方或多方串通恶意捏造事实、提起假诉讼牟取非法利益。安徽检察机关发现,虚假诉讼案九成集中于民间借贷、建设工程等5个领域,尤其以民间借贷领域虚假诉讼最为集中,占比高达82%。

“假官司”破坏司法公正,影响社会公平正义。2017至2019年,安徽检方查处虚假诉讼案件从43件陡升到771件,增加近20倍。如果任由“假官司”蔓延,势必严重影响群众的安全感、公平感乃至社会的法治信仰。

虚假诉讼案件快速增长,对基层政法机关提出了新课题,需要建立新的防范机制。重点是着眼于防止“假官司”蒙混过关,健全司法体系,让虚假诉讼无处藏身。对靠打“假官司”牟利、玩弄司法之徒,必让其切肤感受法律之威。依据最高法、最高检共同印发的关于办理虚假诉讼刑事案件适用法律若干问题的解释,应注重用刑罚手段打击虚假诉讼,进一步加大对虚假诉讼犯罪活动的惩治力度。只有让虚假诉讼的参与者付出应有的代价,少数不法之徒才不敢以身试法。特别是对有执法者参与的虚假诉讼,更应从重惩戒,一经查实不能姑息护短。

新华社记者代群

我们需要坚强的心脏 来挺过这“阳谋”肆虐的职场

□蒋璟璟

“被要求一天做100张海报”,这不只是强人所难,简直就是“逼人滚蛋”。尽管我们说,设计师从来都是个水深火热的职业,可是某些公司管理者如此明目张胆地设局挖坑、百般蹂躏,还是堪称刷新底线了。

职场生存殊为不易,领导有一万个办法让你生不如死。许多中式企业,可以说就是杂糅了传统“人斗哲学”和现代“办公室政治”的大染缸,玩起“整人”“内斗”那一套来,溜得不要不要的。不管是“布置不可能完成的任务”,还是三番五次、无休无止的“打回去推倒重来”,凡此种种,很多实则都是有意为之,属于是那种玄妙精深的“领导的艺术”。以虐人以驭人、以虐人来“赶人”,这些老套路,屡见不鲜、屡试不爽。

“要求一天做100张海报”“去与留取决于员工”,这话里话外的用意可谓昭然若揭。岁末年尾,本就是公司裁员甩包袱的“发力期”,大家彼此心照不宣,出招、放话,索性也就懒得掩饰了。逼着员工识趣主动辞职,企业藉此可以

省去好一笔年终奖和赔偿金,完全就是稳赚不赔的买卖。令人遗憾的是,面对资方此类用烂了的“老招数”,员工既无见招拆招之法,更无招架还手之力。要么忍气吞声,要么负气走人,无论如何,于“加害者”而言都是毫发无损。

自始至终,这就是一场非对称的博弈,或者说单方面的“施害”。在我们的职场中,缺乏针对“上级指令”的评价和纠错机制,而只有那种“绝对服从”的游戏规则。那些不懂行的领导,那些不安好心的“工作安排”,本质上就是职场倾轧。很多公司短视功利,饮鸩止渴,妄以为此举能敲打员工、节约成本,却殊不知,这种病态的企业文化,是会交叉传染的。腹黑、厚黑的管理者,人心惶惶的员工,而后阴阳怪气、乌烟瘴气的办公室空气,将吞噬一切善意。

“被要求一天做100张图设计师离职”,员工固然输得彻底,但企业就真的赢了吗?小心机、小算计,一家格局渺小到卑微的公司,最终只能换来鄙夷和嫌弃。

“百图刁难”:非盲即坏

□李晓亮

“三分钟做一张图”,谁听着都头大。咋算出来的呢?其实来自一个鸡贼的“百图裁员”,新年“出圈”第一奇葩职场案例。

老板名王小琴。那旅行社你可能没记住,但她却瞬间红遍全网。新年职场第一“网红”,舆论里美誉度或可媲美传说中“半夜鸡叫”周扒皮。招黑指数飙升,惹怒全体社畜,“人畜共愤”。

到底干了啥缺德事儿?其实法理上讲,啥都没干,就是正常布置任务。年关将至,辞旧迎新。节庆海报,小年开始到大年,初一到初八开工,每天都需要。要求“今天出100张各种款式任挑,早安图50张”(1月8日《新晚报》)。

一天就一张。顶天半个月,十来张。十五天,好似一百五十张,十选一的比例。十室九空,九成废稿率,已属瞎折腾。细品原话,人家是“百张小年图”,一天就要一百张,百里挑一。十五天就一千五百张。还没算五十挑一所谓早安图,七百五十张。总计近两千张。

而设计师的“三分钟一张”,是按一天七小时,一百张来算,大概四分钟一

张,若算一百五十张,就只剩两分多钟。两分钟能干啥,不说创意思考,细节设计,就是搜出一百五十张素材都不止这点时间吧?

虽所有社畜都以“搬砖”自黑,但文化创意工作,特别是设计类,毕竟是个高强度脑力活。“文思如尿崩”,只是韩寒小说里玩笑,更多的是费心掏神,“吟安一个字,捻断数根须”,体力加脑力双重负荷。

即便机械流水线,工地泥瓦工,血汗工厂也不敢胡乱下达诸如三分钟一层的指令吧?哪怕再正常的任务,如明显超出人力极限,显然不合理。且,因不知“前情提要”,设计师直接从奇葩任务就判断,老板是下“裁员令”,直接提辞职。可见,这种刁难,是故意使坏。

百图事件,要么是老板纯业务盲,非要“五彩斑斓的黑”,要么就是以图逼人,恶心得你“自愿”离职。这种宵小做派,百害无利。老板领衔主演处心积虑给员工穿小鞋使绊子的一次主动作恶,就会彻底败坏企业声誉。造成的长远损失,绝非省下的一两个员工薪资所能相提并论的。

封面评论

有偿替人抢火车票被判刑 法律适用不该有 差别对待之嫌

□蒋璟璟

近日,江西南昌铁路运输法院公开审理了一起倒卖车票案件,公诉机关指控被告人刘某通过抢票软件、替实际购票者抢票,构成了刑法中的倒卖车票罪。而有法律工作者认为,刘某是依据客户需求使用客户的身份信息进行的购票行为,由于实名制限制,全程没有占据也无法占据客户的车票,不构成倒买倒卖。并提出质疑,同样是有偿抢票,为何网络平台可以,个人就不行呢?(中国之声)

“有偿替人抢火车票被判刑”,本案激起了不少争议。其最核心焦点无疑在于,对“代抢火车票”行为的定性,其到底是“倒卖”还是属于“受托代理”?众所周知,传统意义上所谓“倒卖车票”往往具备两个典型特征,其一就是“囤积占有”,其二则是“低买高卖”。从某种意义上说,是否赚取差价,理应作为判断“倒卖”与否的标准之一。而刘某一案中,其所收取的“劳务费”“服务费”,是不是应该被认定是赚取差价,这实则也是需要慎之又慎考量的。

需要厘清的是,传统的“倒卖车票”案中,普通乘客乃是受害者;而在刘某一案中,相关乘客其实是从中获益了的。他们尽管额外支付了一定的服务费,但也因此“抢到了车票”、实现了出行需求。这种“客观结果”上的互惠性,也应该得到公允评价。事先接受委托,拿着人家身份证号去“抢票”,利用自己的劳动赚点辛苦钱,将之判定为“倒卖车票”必须拿出更有说服力的论述才是。

从某种意义上说,刘某受托帮人抢火车票,与某些APP做加价抢票生意并没有什么本质区别。只不过,前者售卖的是自己的“劳务”“时间”与“熟练的技巧”,后者售卖的是“具备优势的技术工具”而已。对购票者来说,无论通过个人还是平台抢票,都有“中间商”收服务费。那么,为何个人常遭司法对待,平台却几乎没作犯罪处理呢?对此疑惑,有关部门必须拿出能够自圆其说的回应才是。