

职场访谈

性别平等、机会平等，不仅女性会从中受益，男性也同样会受益。当女性在职场上获得更多的机会和发挥更大作用时，整个社会都将受益

性别不是职场的维度



王雪莲在2023女性科技创新先锋论坛作报告。

年度资本开支预算、生产经营计划安排……在各项工作中，王雪莲都凭借专业能力和敏锐洞察力应对压力和挑战。每当她的观点和判断被广泛接受并经过时间验证，她都能深刻体会到工作带来的成就感与快乐。

女性压力，隐性付出

2023年中国科学院和中国工程院新当选的133名院士中仅有6位女性，她们是各个领域中的杰出代表。在一系列国家重大科技工程中，我们也常

的工作，少关注自己的性别。在职业生涯初期，无论是坐矿车、下矿井、添乘火车头，还是去荒郊野外踏勘，在深夜加班开会，她常常是团队中唯一的女性。每当遇到他人对自己观点的忽略，或是那些不必要的特殊照顾，王雪莲都敏感地意识到女性初入职场的压力。

她坦言：“当我是团队中唯一的女性时，我常常无形地给自己压力，潜意识中成了女性代言人，要时时展现出能力以证明职场中女性的实力。”她笑言没有一个男同事会因为自己的失误认为给男性丢脸，这就是职场中男女的不同压力。

王雪莲特别强调了女性在职业发展过程中所面临的生育期与职业上升期时间重合的问题。这不仅给女性带来与家庭、身体和心理上的压力，还可能对她们职业生涯产生深远的影响。因此，优秀的女性会为何时生育纠结，不敢不愿按下职业生涯的暂停键，因为担心没有重启的机会，担心一旦落后成为“泄漏的管道”中流失的水流。当她看到下属犹豫不决为家庭和孩子不得不请假，王雪莲十分理解她们，在夜深人静全家人安睡后，请假的职工默默打开电脑开始工作时，不会有人看到她们这些隐性的付出。

自我认可，清醒人生

要想在众多竞争者中脱颖而出，女性需要付出远超平均水平的努力。在某些情况下，为了打破性别偏见，她们需要展现出超常的坚韧和自信。因为只有超越他人的预期，才能真正崭露头角。

王雪莲建议，要想在漫长的职业生涯中取得成功，女性需要拥有强大的内在驱动力，对自己的能力有着清晰的了解，有阶段性的目标牵引，有自我价值实现的内心需求，只有热爱会更容易坚持。在顺境时，应该多做外因，感恩和反思；而在逆境时，处理情绪后多做内归因，从中学习和成长。职场中保持终身学习的态度，不断探索职业的深度和广度。职场环境不断变化，只有不断学习、探索新的知识和技能，才能在职场中立于不败之地。

王雪莲强调要建立自己的社会支持系统，

张祺豪

人力资源服务商前程无忧日前发布《2023职场人情绪状况调查》(以下简称调查)，显示“情绪正在成为第一生产力”，“变革疲劳”和“静态离职”在2023年成为普遍现象，并将延续到2024年。越来越多的打工人和毕业生把“好工作”定义为——低竞争、与个人生活愉快共存、心理健康和有价值。

心思稳成职场人第一主题

该调查在2023年12月开展，为期两周收到1024位职场人的完整反馈。受访者来自中国GDP最高的11个城市，男女比例为6:4，其中有10%来自员工规模在2000人以上的大型企业。

56%的受访者认为2023年的情绪状况不如上一年。情绪的受压感方面，男性的感受比女性强烈得多。24岁以下的年轻人表示“情绪状态好于2022年”的人数占比最高，工作几年后的25~29岁职场人则多数心境相反，相较之下，年过三十的职场人由于家庭和企业内的职责加重、波动的环境和模糊的职业前景，感受到的情绪压力最为沉重。

对雇主招聘意愿的调查显示，超过2/3的人力资源管理者表示，企业的人均招聘成本超过2022年。由于人才主动流动的意愿降低，对于企业想要吸引的人才而言，招聘的难度和薪资的要求反而更高。72%的受访雇主表示成熟人才招聘量或者毕业生招聘量低于上一年。

调查发现，2023年职场人心思稳成第一主题。半数以上的受访者在2023年对跳槽和晋升没有强烈意愿，更多人渴望在现有企业和工作获得薪酬增加，但难以如愿。24岁以下的受访者中，77%的人表示“想加薪，但可能性不高”，39%的人说“想跳槽，但机会不多”。而已过而立逐渐不惑的31~40岁受访者在加薪、跳槽和晋升方面都有较强的意愿，但是半数以上都觉得“可能性不高”，他们对公司和市场前景的焦虑(39%)远高于24岁以下(9%)和25~29岁(17%)的受访人群。

事实上，74%的HR“意识到员工的情绪倦怠”，62%的雇主已经采取了一些干预措施，包括引入或者增加EAP投入、主管职责中添加或者增加员工沟通和情绪管理的比重等。但本次调查显示，只有6%的受访者认为雇主重视(在乎)员工的心理健康。

调查显示，雇主以为员工的不满主要来自于薪酬福利的攀比，但又不愿意赤裸裸。而受访的职场人留言中最多的抱怨是——“我的存在对公司不重要”“只要补偿过得去，我并不留恋工作”。

员工情绪正在挑战企业既有和即将开展的商业战略。因员工情绪不佳带来的服务质量恶化、懈怠、缺勤和离职正在挑战企业既有和即将开展的商业战略。46%的受访者认为工作压力和薪酬福利水平造成了最多的情绪问题，企业应该改善和解决。另有42%的受访者认为，在企业自身难保的情况下，解决情绪问题基本靠自己。但同时，半数以上的受访者表示需要学习情绪调节的方法。

《2023职场人情绪状况调查》显示：

员工情绪正在成为第一生产力

中国妇女报全媒体见习记者 崔安琪

第一次见到王雪莲的时候，她身着深蓝色西装，短发微卷，眼神坚定而明亮。在与听众交流时，她清晰地表达观点，展现出真诚自信的职场魅力，获得了台下的阵阵掌声。

王雪莲来自国家能源集团，这是一家综合能源领军企业，煤炭、火电、风电和煤制油煤化工规模世界领先。她在集团科研体系中唯一的综合性、战略性智库研究机构——国家能源集团技术经济研究院担任总经理、党委副书记。作为企业最早的一批员工，王雪莲伴随着企业成长。在总部工作的24年时间里，从运输处副处长到战略规划部副主任，她是这些岗位的第一位女性领导者。

重大项目的开工评审、投资项目的谈判、

常能看到女性科技领军人物的身影，从载人航天、火星探测，到探月工程、北斗导航等，她们所做出的贡献，常常被社会关注、引发社会热议。“更多优秀的女性科技工作者走向领导岗位，这很有益于整个科研环境的改善。”王雪莲对中国妇女报全媒体记者说。

当然，更多的女性在各自的岗位上默默努力。国家能源集团技术经济研究院女性占比1/3，中层管理者中女性也占据了1/3。王雪莲一直提倡研究院里全员都要做研究员，因此大型工程项目的评审、重大课题的执行负责人、重大任务汇报人，很多都是女性。在进行演讲前，她梳理了研究院近年获得的奖项，每一项荣誉背后都有女性科研人员的付出和努力。

在王雪莲内心深处，她时常有意无意地规避自己的女性身份。她希望别人多关注自己

简单易学、月入几万……

创业培训暗藏套路 如何规避风险？

江晓晨

随着网络新媒体的不断更新迭代，各大电商平台的新商业模式也频频涌现，很多人都想进场分一杯羹。一些创业培训机构正是抓住了这些人急于求成的心理，以“门槛低、收入高”为诱饵，号称给创业者提供运营辅导、咨询等培训，实则“假培训、真骗钱”。暗藏套路的创业培训，消费者该如何警惕？

创业培训套路多

视频剪辑、网店运营、配音、建模绘图……近年来，种类繁多的技能速成培训广告层出不穷，这些广告以“低门槛、高回报”的噱头诱导消费者，实际上提供的培训课程质量普遍较低，还存在诱导消费、退费难等一系列问题。

笔者在黑猫投诉平台以“创业培训”为关键词搜索发现，截至本月15日晚11时，有将近400条投诉条目，内容包括虚假宣传、诱导消费等。

北京的崔先生去年被公司裁员后一直处于待业状态，他告诉记者，自己长期关注某短视频平台上一个分享创业经验的自媒体博主，被他的说辞吸引了。

崔先生表示：“很多用户看博主发的视频或图文，了解到博主给自己立了一个人设——曾经一无所有，从普通人变成了老板。如果想知道博主的生财之道，就私信留言。跟他私聊后，对方就会隔三差五地发来一些项目消息，



美其名曰‘兼职做可以挣几万，全职做一个月可以挣几十万’，邀请用户到直播间了解一下。”崔先生进入直播间，博主表示该项目已经实践过，可以挣很多钱，想参与的话就直播间里直接付款。

崔先生留了个心眼儿，没有在直播间里付款，但在对方后续频繁推荐下，最终还是付了12800元。结果可想而知，崔先生觉察到自己被骗了。

创业培训套路不仅出现在自媒体上，还频

繁出现于机构中。湖北的非女士告诉笔者，她想在某平台开设网店，给创业培训机构支付398元报名费后，发现后续还有更多种类的培训内容需要付费学习。

非女士介绍：“培训从4880元~10000多元不等，越贵的套餐服务内容就越多，赚钱的速度也就越快，赚到的金额也就越大。自从我交了钱之后，我发现很多东西都需要我去自学，机构没有提供什么帮助。我认为他们没有给我带来实际的盈利，属于虚假宣传、夸大宣传。”

去年11月，中国消费者协会发布了《2023年第三季度全国消协组织受理投诉情况分析》。根据投诉性质，售后服务问题占37.42%，虚假宣传问题占4.09%。其中，培训服务的投诉在具体服务投诉中位居第四。

想涉足新领域的创业者应慎重权衡

广告宣传是从平台流出，平台对此是否需要承担责任？中国人民大学公共管理学院教授马亮表示，对于在数字平台进行虚假宣传的商家和个人，平台的监管责任要具体问题具体分析。

马亮说：“如果是从平台获得信息，通过私域、线下的方式完成消费，把平台作为服务的入口，平台可能没有办法追踪到后续的消费造成的诈骗的问题。但是对这类情况，监管会存在比较大的挑战。”

作为想涉足新领域的创业者，首先要了解这个行业的运作方式和最基本的知识。北京

航空航天大学法学院副教授赵精武表示，把创业描述得过于轻松美好的，往往都是华而不实，甚至是陷阱，为了保护消费者自身利益，在进行交易时要重点注意留存证据。

“消费者在购买创业培训服务之后，消费者与培训服务机构之间构成合同关系，双方之间有关培训费用、培训时间等约定可以作为日后维权依据。但是，需要注意的是，平台发布的信息在大多数情况下属于广告，并不能被认定消费者与培训服务机构之间的合同条款，需要以虚假宣传等事由进行起诉。”赵精武提醒。

“慎重筛选信息，尽量以书面合同的方式明确创业培训服务的具体内容，而不是图方便以口头约定为主；留存好转账记录、书面合同等证据材料，以便应对潜在的风险；购买创业培训服务之前事前对培训服务机构的资质和商誉进行简单了解，存在大量用户差评、短期内才成立的培训服务机构应当再三权衡。”赵精武说。

马亮进一步建议，对明显不符合基本常识，或者和认知不符的虚假宣传，消费者要擦亮眼睛，提高警惕。“动辄花几千块钱，几万块钱就可以进入到某个行业，就可以获得某些证书等，宣传的噱头是非常强的，从我们基本的认知来讲不应该轻易上当受骗。同时，也可咨询相关政府部门对信息进行核查，要进行多方比较，尽可能理性消费，避免因个人冲动上当受骗。”

职业榜样

她的湘绣作品两次“遨游”太空

中国妇女报全媒体记者 邵伟

直径60厘米，以盛开的牡丹组花为图景，正反两面形同色不同，配有“神女飞天”“彩云追月”等雕饰的花梨木座架……这幅“神九”搭载的“飞天绣”既端庄典雅，又浪漫秀美。而“神十”搭载的湘绣作品《伟大的梦》在构图上采用国画传统的散点透视，打破时空概念，使气势更磅礴。两件湘绣作品均出自中国工艺美术大师、中国青年刺绣艺术家、非物质文化遗产省级代表性传承人毛珊之手。

1973年，毛珊出生于湘绣世家，由祖辈手中传承湘绣绘画刺绣技艺。毛珊的外公李碧涛在20世纪60年代已是湘绣界有名的美术大

师，家里的女人们无一不是优秀的绣工，舞针弄线是她们每天必做的事情。“不止我们家，在20世纪七八十年代，沙坪的女人都会湘绣。”8岁那年，毛珊开始学习湘绣，回忆儿时，毛珊笑着说，自己是在妈妈的“绑架”下长大的。

“湘绣老虎，苏绣猫”，湘绣的“老虎”之所以栩栩如生，是因为用到了—种叫“鬃毛针”的针法，而会这种针法的人，即使在20世纪七八十年代也是百里挑一，更别提现在了。为了学会“鬃毛针”，毛珊特意拜湘绣的非物质文化遗产传承人左季纯为师。

“现在几乎没有人愿意学‘鬃毛针’，左大师想把这门手艺传承下来，却只收到4个徒弟。只要我哪个地方绣得不到位，她就连夜失眠，

一定要找到问题所在，想办法把颜色和针法纠正过来。”毛珊回忆，正因为老师的这份认真和执着，她才抱着十分严谨的态度将“鬃毛针”针法的基础打牢。

2008年，毛珊与丈夫合创“伊飞湘绣”品牌，成为行业首个非物质文化遗产生产性保护品牌；2009年，她创立“长沙理工大学设计艺术学院——教学实训基地”，形成了“产—学—研”的新发展模式，同时，所在单位入选“国家级非物质文化遗产传承与发展基地”；2019年，外交部举行湖南全球推介活动，她设计的湘绣礼品《八方锦绣》被作为国礼赠送……另外，“伊飞湘绣”更是凭借精湛的制作工艺，连续两次入选“飞船”搭载物。2013年，神舟十

号载人飞船顺利升天并安全返回。伴随“神十”一起遨游太空的，还包括“伊飞湘绣”为纪念毛主席诞辰120周年而设计的湘绣作品《伟大的梦》，这也是“伊飞湘绣”继“神九”后再一次“光顾”太空。

从事湘绣设计创作30余年，毛珊坚持致力于湘绣技艺传承发展与创新。她说：“传承湘绣技艺，推广湘绣文化，用优秀作品向世人展示湘绣艺术魅力，是我毕生的追求。”



▲ 毛珊鬃毛针代表作品《豹》曾荣获中国工艺美术百花奖金奖。 曾丹/摄