

应聘群演被要求先交6980元培训费

记者调查短剧群演招募乱象



□ 本报记者 赵丽
□ 本报实习生 宋昕怡

“日薪5000元，急招‘霸总爹’！”近日，一则短剧招募中老年演员的消息在社交平台广泛传播，点燃了无数银发族的“演员梦”。与此同时，一些社交平台和兼职群中，类似“日薪300元”“无需经验，时间自由”“与明星近距离接触”的群演招募信息层出不穷，吸引了不少希望体验演艺生活或兼职挣钱的普通人。

然而，《法治日报》记者调查发现，这个看似门槛低、机会多的群演市场，实则暗藏诸多不规范、不透明的灰色操作。不少应聘者尚未踏入片场，就被各种巧立名目的收费“劝退”；即便成功进组，也常常面临超时工作、克扣薪酬、权益保障缺失等问题。

参演前得高价培训

“短剧群演招募，100元至300元一天。”今年8月，湖北武汉的王伟在短视频平台上刷到这则同城招聘消息，立即产生了兴趣。门槛不高、时间灵活，对于待业在家的他来说，“看上去是个不错的机会”。

按照对方指引，王伟来到指定地点面试。一位工作人员热情接待了他，并带他逐一参观了公司的各个部门，剪辑部、服装部，墙上挂满了团队合照，工作人员与知名演员的合影……这一切都让王伟觉得“挺正规”。

参观结束后，王伟被带进房间进行面试。面试官先让他做自我介绍，随后要求他展示一段才艺。过程中，面试官手持纸笔，煞有其事地为其表现打分。表演结束，面试官简单点评了几句，随即话锋一转说：“素人演员要想在镜头前不紧张，少挨导演骂，最好先接受公司的专业表演培训。”

对方随即给出方案：5天培训收费3980元，7天培训收费6980元，并承诺培训结束后会为学员推荐演戏机会。王伟顿时明白：“可能不是在招聘群演，而是为了卖课”。

这份警惕让王伟及时抽身，但并非所有人都如此清醒。当骗局披上“签约保底”“演够退款”的外衣，并将金额控制在千元以内时，迷惑性便大大增强。陕西西安的应届毕

业生何佳就掉入了这样的陷阱。

今年6月，何佳在社交平台上看到招募群演的信息，抱着暑期兼职的想法，她先后与两家公司约了面试。第一家公司一进门就让她填写详细表格，包括学校、家庭住址、身份证号甚至家人联系方式。面试后，工作人员提出，群演需支付基础培训及服装道具等费用，要连续3个月每月交纳799元服务费才能获得拍戏机会。何佳觉得太贵，便拒绝了。

她随即前往第二家公司面试，流程如出一辙，但条件明显“友好”许多：只需一次性交纳800元，公司承诺每月保底安排5场戏，薪资日结，半年内演满30场即可全额退款。何佳盘算着“800元很快就能赚回来”，便签下协议交了钱。

回家后，她上网查询才发现不少网友有过类似经历——公司会故意设计繁琐流程，如要求演员先去公司取衣服，再到几十公里外的片场，拍完再送回公司，以此抬高时间与交通成本，使演员难以完成场次，最终拒绝退款。

意识到可能被骗后，何佳报警求助。在警方调解下，公司同意退还60%费用，但退款过程依然艰难。“承诺七个工作日到账，结果十几天毫无动静。”经过她20多天反复催促与交涉，才终于结束这场“拉锯战”。

记者在调查中还发现，不少中老年人出于“圆梦”心理，甚至主动寻求付费参演的机会。一位群演向记者透露：“同剧组一位阿姨交了380元，结果只是当了个背景板，连脸都没露。”

试镜要求衣着裸露

有受访者反映，有人打着“剧组招募”的幌子，将目标瞄准涉世未深的年轻女性，以试镜为由实施性骚扰，其手段隐蔽、话术娴熟，形成一套具有诱导性的“套路”。

山东济南的大三学生宋冕曾在第一次尝试试镜时，遭遇一场让她感觉“很不对劲”的招募。对方在私聊中明确提出试镜要求“上身浅色吊带”“下身超短裤”“不能涂指甲身体素颜霜”，并需录制一段自我介绍。对方还要求她在视频中回答“身上是否有文身”等问题，并称“视频审核通过后才能安排线

下面试”。宋冕认为此事不妥，立即退出群聊并删除了联系人。

浙江杭州的许婷则经历了更为露骨的“试镜陷阱”。在看到群聊中的招募信息后，她主动联系了招聘方。对方首先要求她提供一张“紧身衣短袜高跟鞋”的全身照。当时许婷身在室外，衣着并不符合要求，对方不仅盘问其具体去向，还要求她“立刻回家换衣服拍照”，否则将错失良机。

在许婷勉强提供照片后，对方的要求逐渐升级：先是让她背对镜头，穿着高跟鞋做扎马步姿势拍照；当她表示质疑时，对方转而指责她“不尊重面试官”“缺乏信任”；接着又以“需要挑选能完成扎马步戏份的女生”为由，诱使她继续配合，不断发出指令“腿再往外点，再蹲下去点”“涂上鲜艳口红，穿上丝袜，坐在地上将脚底正对镜头，双手比耶”。

随后进入所谓的“试戏”环节，对方先问许婷是否会跳舞，要求录制舞蹈视频。许婷一一照做后，对方突然打来视频电话，在通话中开门见山地问她“能接受什么样的拍摄尺度”，并以“爱情戏需要”为借口，试探她是否愿意接受穿着比基尼甚至只剩内衣裤的表演。

“他在视频里还问我，‘现在脱到只剩内衣裤行不行’。”许婷回忆，她拒绝了，对方竟反问：“在视频里都放不开，到了剧组只剩内衣裤，你能放得开吗？”

这段经历让她深感被侵犯，事后将过程发到社交平台，才发现自己并非个案。有在横店的群演私下告诉她，确实有些人“专业性骚扰想做群演的青年男女”。

超时工作克扣薪酬

除了前期招募环节可能存在骗局，群演在实际拍摄过程中面临的权益侵害同样屡见不鲜。记者调查发现，超时工作、管理混乱、克扣薪酬等问题，已成为这一行业的常态。

江苏苏州的大学生陈雯与朋友曾参与某部短剧的拍摄，原定从中午12点工作至晚上6点半，结果直到深夜12点才全部结束。“明明说好6个半小时，实际却花了整整12个小时。”陈雯回忆，尽管剧组

最终支付了每小时10元的加班费，但由于收工时间太晚，她们错过了宿舍门禁，不得不自费在外住宿。一天折腾下来，扣除交通与住宿费用，“不仅分文未赚，反而倒贴了钱”。

更令她后怕的是剧组对群演的混乱管理。原定在苏州的拍摄，当天却被临时通知全员乘坐大巴转往无锡。“一上车，领队就以统计人数为由收走了我的身份证。”陈雯说，抵达无锡后，管理人员归还了身份证，却以“防止现场拍照泄露”为由，再次统一收走了所有群演的手机。

剧组的工资发放流程也极不规范。陈雯透露，现场没有发放进出场凭证，工资也不是“发一个走一个”，而是在群聊中以红包形式发放，发完即解散群聊。负责人虽多次清点人数，发放时却未按实际人数发放红包，导致包括陈雯在内的几名群演未能领到薪酬。当她的朋友尝试联系负责人时，却发现已被对方删除好友。“金额不大，维权又麻烦”，两人最终只能放弃追讨。

陈雯的遭遇并非孤例。目前已在湖北参与过3部短剧拍摄的张燕告诉记者，群演的薪酬普遍偏低，“一天几十元到一百多元，工作时长8到10个小时，折算下来时薪只有10元左右”。她指出，这类不要求长相、演技和台词的背景板角色，“在片场眼里本来就不值钱”。

张燕同时兼任网剧经纪人，她透露：“有时候，只要100元就可以请到参与全天10小时拍摄的群演，超过10小时才会有少量加班费”。

她告诉记者，剧组要求群演超时工作几乎已成“行规”，事先约定的工作时长被不断拉长，所谓的加班费往往难以兑现。

多位受访群演反映，高强度、低保障的工作状态已是家常便饭。有人甚至遭遇“120元让人干20个小时，每天只睡三四个小时”的极端情况。

“在这样一个缺乏规范、维权困难的环境中，群演往往成为剧组中最‘沉默’却也最易被牺牲的一环。”张燕说。

（文中王伟、何佳、宋冕、许婷、陈雯、张燕均为化名）

漫画/李晓明

消费者掉入『大额返现』『赠品丰富』优惠陷阱

线上线下诱导充值乱象调查

□ 本报见习记者 于天航
□ 本报记者 张守坤

“预存140元得280元，每月返15元话费！”看到某营业厅这样的宣传语，山东省的刘宇(化名)果断办理了套餐。使用一段时间后他发现，该套餐的优惠实际只需预存100元即可享受。

刘宇的经历并非个例。《法治日报》记者近日调查发现，从线下的话费充值、美容美发、餐饮消费，到线上的游戏充值、平台会员、网购返利等，各类诱导充值的营销行为在日常生活中屡见不鲜。一些商家常以“大额返现”“折扣力度大”“赠品丰富”为诱饵，利用信息不对称刻意隐瞒关键条款，使消费者在不知情的情况下掉入优惠陷阱。

优惠缩水限制重重

本以为参加的是“预存140元得280元”的优惠活动，刘宇在办理套餐后却发现，自己可能落入了一个精心包装的话费陷阱。

“办理后我发现实际情况和营业厅工作人员宣传的不一样。”心生疑虑的刘宇通过运营商官方App核实后才得知真相：该套餐实际只需预存100元，就能享受每月减15元的优惠(即前述营业厅宣传的每月返15元话费)。而某营业厅却将活动包装成“预存140元得280元”，让她多付了40元，才获得本该享有的优惠服务。

“那多出来的40元既没有变成话费，营业厅也没有任何说明，我都不知道去哪儿了。”刘宇告诉记者，该套餐包含的流量其实较少，吸引力有限，“如果不是被‘高额返利’迷惑，我根本不会办理。”

此外，刘宇还提到，在办理业务时，某营业厅的工作人员还反复向她强调“这已经是非非常优惠的套餐”。

江苏省的王女士则在鞋店促销中落入“买鞋送鞋”的圈套。店员告诉她，充值500元即可免费获赠一双鞋，后续购鞋每双再减50元。然而当她再次消费时才发觉，所谓“优惠”实为从预存款中扣减，仍需额外支付现金，且预付款不退，仅限店内消费。“相当于被绑定在这家店，得再买9双鞋才能用完。”

记者了解到，不少商家在推销预付卡时刻意回避关键条款，如“单次消费最多使用卡内70%金额”“卡内余额必须覆盖全部费用方可使用”等，消费者往往在二次消费时才能发现这些隐藏限制。

美容行业是诱导充值乱象的“重灾区”。广东省的季女士就曾遭遇一场精心设计的营销套路。她先是接到去的美容院打来的“幸运顾客”中奖电话，到店领取小礼品时，被引导参与“点赞开盲盒”线上活动，声称有机会获得高额奖励。

一个月后，店员以“排名靠前，需到店领奖”为由再次邀约。季女士到店后，被带进小房间接受多人推销。对方称她“排名第七”，并极力劝说其充值冲榜，承诺“充值即可获10倍积分，锁定第一名，赢取4000元现金及美容项目”，甚至提出“若充值10万元可保第一，钱不够可帮忙凑”。

在持续的诤术围攻下，季女士最终充值1000元才得以离开。事后她发现，所谓“第七名奖品”并未兑现，店员以“被人超过”为由推脱。她还了解到，有顾客被诱导充值数万元，既未获得承诺返利与奖品，预存款也只能用于后续消费，难以追回。

隐藏条款诱导续费

线上平台的诱导充值同样套路繁多，令消费者防不胜防。

今年5月，湖北省的李女士在某网购平台看到“刷卡满800元可享券后0.1元购买睡衣”的活动。尽管她的预算仅为四五百元，但考虑到活动极具吸引力，便决定充值800元购买平台购物卡。

购卡后，李女士确实收到了0.1元购买睡衣的优惠券，优惠券界面也显示睡衣库存充足。然而，当她准备下单时，却发现该优惠券下没有任何可用商品。“平台客服让我联系客服，店铺客服却说他们从未参与此项活动。”李女士要求平台要么发货，要么补偿一张等额购物券，但客服始终未予正面回复，问题至今悬而未决。

上海的乔女士则遭遇了界面设计的“软性诱导”。她在某直播平台观影时，界面弹出“会员即将到期”的续费提醒。因忘记上一次的充值时间，她误以为会员真将到期，便直接操作进行续费。事后查看付款记录才发现，距离上一次充值没过多久，会员远未到期。“这是一种利用用户记忆模糊性进行的诱导，目的就是让人提前续费”。

游戏平台上的“充值返现”活动往往设计得更为隐蔽。去年5月，新疆的万先生在短视频平台看到某游戏的直播推广，主播声称“充值88元即可每日登录领取红包，金额从0.1元到88元不等，领满60天即可提现”。万先生充值后，到了第60天准备提现时，系统却提示“奖金不足指定余额”，操作失败。

“直到提现那一刻，规则才完全显现——系统要求奖金累积到一个很高的指定金额才能提现。”万先生事后才发现，即便他再购买28元的“挂机特权”，并保持24小时在线，每天领取最高额度的红包，也无法达到游戏的提现门槛。“这根本就是一场精心设计的、无法通关的陷阱”。

明确诱导认定标准

“诱导充值”在法律上应怎么界定？其与正常的商品宣传又该如何区分？

北京瀛和律师事务所律师赵燕燕介绍，“诱导充值”并非严格的法律术语，而是对一系列涉嫌违法营销行为的概括性描述。其核心法律性质通常构成欺诈性销售或虚假宣传，直接侵犯了消费者的知情权与公平交易权，违反消费者权益保护法、广告法及反不正当竞争法的相关规定。

她强调，区分“诱导充值”与正常宣传的关键在于信息是否真实、全面、透明。正常宣传应清晰展示优惠内容、使用条件与期限，而诱导充值往往通过夸大优惠、隐瞒条款、制造紧迫感等方式诱导消费者作出非理性决策。

北京市两高(上海)律师事务所副主任徐吉平指出，诱导消费包含两种典型形态：一是明显违反消费者权益保护法的“消费/充值”，事实与宣传不符，相对容易辨别；二是更为隐蔽的“消费/充值”，这类宣传表面看与实际情形相符，但会运用“限时”“限量”“绝版”等话术，精准激发消费者内心的欲望与紧迫感，导致其作出非理性的消费决策。

面对层出不穷的诱导陷阱，消费者应如何维权？

赵燕燕建议，消费者在遭遇诱导充值后，应第一时间保存证据，包括充值记录、宣传页面、聊天记录、通话录音等。随后可先与经营者协商；若协商无果，应及时向消费者协会(12315平台)或相关行业主管部门投诉，如通信运营商问题可向工信部反映，预付卡类问题可寻求商务部门介入；涉及金额较大或情节严重的，则可依法向人民法院提起诉讼，并可依据消费者权益保护法第五十五条主张“退一赔三”的惩罚性赔偿。

为了从根本上治理此类乱象，徐吉平建议：强化监管力度，将监管触角前移至合同签订环节，强制经营者对格式条款履行清晰说明义务。加强监管部门与司法机构的协作，对刻意混淆概念、诱导签单的行为施以严惩，提高违法成本。

完善法律法规，明确“诱导消费/充值”行为的法律界定与处罚标准。如《浙江省广告管理条例》已明确网络游戏广告不得含有以随机抽取等偶然方式诱导充值的内容。

加强消费者教育，整合社区、家庭、社会组织等多方力量，对老年人等风险抵御能力较弱的群体进行精准的风险教育和防骗宣传，提供便捷的法律咨询与援助通道。

推动企业自律与行业规范。企业应强化自律意识，严格遵守法律法规与商业道德。行业协会应制定并细化行业准则，加强对成员的引导、约束与监督，推动行业健康发展。

强化社会监督。建立常态化巡查机制，对发现的问题建立监管台账；在消费场所显著位置公示维权渠道；鼓励公众积极监督曝光不法行为，形成全社会共同治理的合力。

“群头”失联剧组推诿乱象频现 专家建议

完善标准化合同与备案制度防止“甩锅”

□ 本报记者 赵丽
□ 本报见习记者 丁一

“为极致压缩成本，群演一天拍摄16个小时是常态。”资深制片人泰来(化名)近日向《法治日报》记者揭示了短剧行业高强度、快节奏的现实。他所在的公司业务涵盖短剧制作与艺人经纪，对其中的运作模式十分熟悉。

这一说法得到了一位参与过多部短剧拍摄的群演印证。他告诉记者，每天出工18小时左右并不罕见，“很多时候完全是靠意志力在说台词”。

有业内人士告诉记者，目前短剧拍摄现场的劳动保障监督相对薄弱，加之群演群体

流动性大，多数人通过“群头”介绍入组，与剧组之间多为口头约定，缺乏正式合同。

“群演兼职本质上属于零工经济，这种临时性、非正式的用工模式，导致一旦发生纠纷，维权异常困难。”泰来说，当出现克扣薪酬、超时工作等问题时，群演常常面临“群头”失联、剧组推诿的困境，绝大多数人最终只能选择忍气吞声。

上海政法学院教授王倩指出，当前群演权益保障存在三大难题：用工关系性质难以认定，责任主体不明确，维权成本高。

“除少数长期为固定剧组服务，管理紧密、报酬方式稳定的群演可能被认定为劳动关系外，绝大多数群演属于临时性、短期性参与，通过‘群头’组织联络，管理松散，报酬

日结，难以认定为劳动关系。”王倩说。

针对上述困境，王倩提出四点治理建议：

完善标准化合同与备案制度。由行业协会或劳务平台提供标准合同模板，鼓励剧组与群演视情通过电子方式签订劳动合同或劳务协议，确保支付标准、工作时长、责任主体等条款清晰可查。建立群演实名制和信息备案机制，确保群演姓名、身份证号码、联系电话等信息留痕。

明确责任承担机制。若剧组通过无合法经营资格的“群头”招募群演，可参照适用《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释(二)》的穿透责任，由剧组或制片公司对群演的劳动报酬、工伤待遇等

承担用工主体责任，防止责任“甩锅”。

扩大灵活就业人员工伤保险覆盖范围。借鉴广东等地为快递员、家政服务员等群体开通工伤保险参保渠道的经验，未来可探索将群演纳入灵活就业人员工伤保险试点，为其提供基本职业保障。

建立行业自律与黑名单制度。将存在恶意欠薪、规避用工责任等行为的剧组或制片公司纳入行业黑名单，限制其招募与项目申报资格，并通过曝光典型案例，形成有力震慑。

受访的业内人士和专家一致认为，只有多方合力，完善规则，才能从根本上扭转群演权益保障缺失的现状，推动短剧行业基层生态走向规范与公平。