

# “拉人头”甚于“牵红线” “红娘合伙人”模式引争议



■陷阱。制图/赵铮

□本报记者 赵铮

“又能给孩子相亲,还能在业余时间实现‘创业’!”某婚恋机构的加盟店里,几位穿着红马甲的“红娘”正向客户推荐着如何付费加盟并享受独家资源和高额回报的“红娘合伙人”模式——一种将婚恋服务滑向“情感传销”的服务模式。“红娘”这一承载着中华婚恋文化深厚底蕴的身份,正在经历一场令人忧虑的畸形发展。

## 红娘角色的嬗变:从月老红线到数据算法

在传统社会,红娘承担着信息中介、礼仪协调和信用担保的功能,是“父母之命,媒妁之言”体系中不可或缺的一环。

进入现代社会,红娘的角色理应更加专业化——不仅是介绍人,更应该是具备心理学、社会学知识的婚恋咨询师,帮助人们澄清择偶观、修正不切实际的幻想。然而,当下一种盛行的“合伙人”模式的出现,却让这个本应专业化的角色滑向了另一个极端。

张女士的经历颇具代表性:“机构推介了三种模式与价格,个人加盟,线下门店加盟,大型直营店加盟。”张女士开了一家房屋中介所,“我花3万元加盟了机构线下门店,店里贴了些单身资料,相亲服务最终目的肯定不是单纯帮助单身的人匹配成家,而是如何转化成自己团队的合伙人,本金总得挣回来呀。”张女士直言自己的生财之道。

赵女士则是加入了个人的“红娘合伙人”,“当时机构的‘红娘’说,其他合伙人月收入在3万元—5万元之间。”

## 专业能力的缺失:当“匹配”变成“推销”

“现在有些红娘就像推销员,重点不是寻找合适人选,而是说服客户购买更贵的套餐。”一位去咨询的“90后”年轻女孩坦言。当收入完全依赖提成与下线抽成,专业服务便让位于销售与人头压力。尤其值得注意的是,该模式将退休职工作为重点招募和发展对象,利用其空闲时间、本地人脉和“热心肠”的社会形象,低成本地扩张线下“人网”,却鲜少为其提供真正的专业服务。

一般正规机构的专业红娘/咨询师应具备心理学、社会学专业背景或经过系统培训;帮助客户建立健康婚恋观;基于性格、价值观的深度匹配;严格遵守职业伦理规范。而部分“合伙人红娘”(尤其是退休职工转型者)的现状是:仅接受几天“销售话术”速成培训即上岗;为促成交易或发展下线而迎合客户不切实际的幻想;主要依据物质条件进行浅层配对,或依赖有限熟人圈;身份模糊,介于消费者、销售人员与“创业者”之间,权责不清。

从机关退休的61岁的王女士介绍了她的经历。去年,她被相亲角的一家婚恋机构——“发挥余热、

轻松增收、成就良缘”的宣传吸引,缴纳了高额加盟费成为该婚恋机构的“红娘合伙人”。“他们说我们退休人员时间自由、人脉广、受人信任,是天然的红娘人选。”王女士说,他们集中培训随时上岗。上岗后,她发现自己主要任务有二:一是向单身亲友推销系列会员套餐;二是游说更多退休老友交钱成为“下线合伙人”。“机构手里根本没有可靠的单身资源库,公司给的资料很多是过时的。为了回本和赚提成,我只好不断向老同事、广场舞伙伴开口,现在大家看到我都躲着走。”王女士苦笑,本想做好事,却伤了人情。

## 传销化倾向:多重乱象中的风险

记者暗访发现,在高额的回报率与层级抽成机制下,此类婚恋机构的盈利重心已从婚恋服务转向“发展下线”。其模式往往具备几个特征:低门槛吸纳退休职工等群体作为“人力节点”、强调“团队裂变”与“管道收入”、服务空心化。

有关婚恋专家认为,这种模式极易引发以下现象。法律与伦理风险:合伙人非正式员工,关系松散,一旦发生纠纷,消费者维权困难,合伙人自身也易成为被收割的对象。服务质量雪崩:缺乏专业培训与支持的“红娘”无法提供有效服务,损害用户体验与行业信誉。社会信任透支:利用人际信任进行商业扩张,最终可能导致人际关系货币化与信任的流失。

## 专业标准缺位:行业亟待规范化

目前,我国婚恋服务行业一直缺乏统一的红娘资质认证体系与行为规范。在国内,红娘的专业水平与伦理操守完全依赖机构自律。消费者权益保护委员会在去年发布的行业指引中,首次提及“婚恋服务人员应具备基本婚恋咨询能力”,但如何定义“基本能力”、谁来认证、如何监管,均缺乏具体标准和强制力。这给了“速成合伙人”模式野蛮生长的空间。

消费者与潜在“合伙人”如何避坑?

面对鱼龙混杂的市场,相关专家给出如下建议:

一是查验资质:要求服务机构及红娘本人出示相关专业证书(如心理咨询、婚姻家庭咨询等),警惕“零门槛加盟,包教包会”的宣传。

二是评估重心:观察沟通中,对方是急于推销套餐、发展下线,还是真正花时间了解需求、提供专业分析。

三是警惕价值观误导:对鼓励“坐享其成”、“坚持不切实际标准”的红娘要保持警惕。

四是审查合同与模式:仔细阅读合同,明确服务内容、费用构成、退款条款。对“合伙人”模式,务必厘清收入是主要来自服务提成还是“拉人头”抽成,警惕层级返利。

五是保留证据:所有沟通记录、宣传材料、合同、付款凭证都应妥善保存。

## 石市适龄女孩可免费接种 2剂次双价HPV疫苗

本报讯(记者 李惶 王素蕾)记者昨日从石家庄市疾控中心获悉,为贯彻落实国家疾控局等七部门印发的《关于将人乳头瘤病毒疫苗纳入国家免疫规划有关工作事宜的通知》,石家庄市已于近期正式启动针对适龄女孩的2剂次双价HPV(人乳头瘤病毒)疫苗免费接种工作。全市范围内2011年11月10日后出生的满13周岁女孩可按规定免费进行接种。目前,疫苗已全部配送至各免疫规划疫苗接种点,接种工作已在全市稳步开展。

据了解,人乳头瘤病毒(HPV)感染是宫颈癌的主要致病原因,接种HPV疫苗是预防宫颈癌最经济最有效的措施。按照国家疾控局等七部门《关于将人乳头瘤病毒疫苗纳入国家免疫规划有关工作事宜的通知》要求,自2025年11月10日起,在现行国家免疫规划疫苗基础上,将HPV疫苗纳入国家免疫规划,为2011年11月10日以后出生的满13周岁女孩免费接种2剂次双价HPV疫苗(间隔6个月)。

据介绍,将HPV疫苗纳入国家免疫规划,是坚持以人民为中心的发展思想、贯彻落实健康优先发展战略的具体行动,是降低人群疾病负担、保障群众身体健康的惠民利民措施。为确保接种顺利实施,石家庄市已完成对接种人员的系统培训,冷链运输全程规范监控,信息系统畅通运行,线上预约渠道已全面开通。家长可通过“石家庄市疾控”微信公众号或“河北预防接种”微信小程序进行预约,也可根据学校统一安排有序接种。

本次免费接种采用双价HPV疫苗,共需接种2剂次,间隔6个月。双价HPV疫苗主要预防HPV16、18两种高危型病毒感染,绝大部分宫颈癌都和这两种病毒持续感染有关,因此,双价HPV疫苗可预防大部分宫颈癌。在坚持政府提供基础免疫服务的同时,也尊重个人选择,适龄女性可根据自身情况,自愿选择自费接种其他价型HPV疫苗。已完成HPV疫苗全程接种者无需重复接种。

石家庄市疾控中心呼吁广大家长,抓住最佳接种时机,及时带孩子完成接种,为孩子送上这份守护终身的健康礼物,共同构筑宫颈癌免疫屏障。

## 河北省第17批 援尼泊尔医疗队今日出征



■出征授旗仪式在石举行。本报记者 李惶 摄

本报讯(记者 李惶 黄会兰)1月22日上午,河北省第17批援尼泊尔医疗队行前集训暨出征授旗仪式在石家庄举行。据悉,该医疗队将于1月23日从成都出境,前往尼泊尔执行为期一年的援外医疗任务。

根据中尼两国政府签署的协议,第17批援尼泊尔医疗队由17名队员组成,其中博士生2人、硕士生13人、副高以上职称13人,涵盖血液内科、整形外科、神经外科、胃肠外科、泌尿外科、妇科、骨科、麻醉科、中医科、放疗科、口腔科、胸外科等12个专业。他们将在尼泊尔BP柯依拉腊纪念肿瘤医院和迦德满都公务员医院执行为期一年的援外医疗任务。

近年来,河北省援尼泊尔医疗队在完成常规诊疗任务的基础上,持续拓展服务维度,在对口医院项目推进、尼首都医疗点增设、中医康复中心建设等方面作出了积极贡献。河北省卫生健康委要求,全体队员要大力弘扬中国医疗队精神,赓续传承河北援外光荣传统,用专业技术守护当地民众健康福祉,为增进中尼两国人民友谊、践行人类卫生健康共同体理念贡献河北力量。

据介绍,河北省自1973年起承担派遣援外医疗队的任务,截至目前,已累计派出援刚果(金)医疗队23批586人次,援尼泊尔医疗队17批299人次,累计诊治患者600多万人次,实施手术超过15万台,为当地培养医务工作者6000余名。