

女生自述：誤入「殺豬盤」公司，就像掉進「舒適」的陷阱

前幾天，我聊到一個24歲的阿富汗男生，他患有白血病，靠救濟金生活。我沒想着去「殺」他，他對未來沒什麼期望，我也是。



2017 2 14

Tao Zhang/NurPhoto via Getty Images

2022年6月，李麗（化名）從中國大陸A省一所普通本科院校的英語專業畢業，之後的工作，她陰差陽錯地進了「殺豬盤」（注：利用網絡建立虛假浪漫關係騙取錢財）公司。

最開始，她覺得這是「撈偏門」的工作，不太光彩，她辭職，找別的工作。但是對一個二本（注：本科二批，中國高考中屬於本科第二批次招生的學校，通常被認為師資和生源比一本院校差）學校的英語專業畢業生來說，就業選擇非常有限。

離開「殺豬盤」公司後，她做過家教、視頻翻譯、海外市場專員，甚至餐廳服務員。最後，她又重新回到了「殺豬盤」公司，她覺得那裏工作輕鬆，而其他的工作，不是考核就是加班，工資還低。

現在，李麗仍然覺得「殺豬」不太光彩，但走到這一步，似乎掉進了一個舒適的「陷阱」，沒有壓力的工作不那麼讓人容易放棄。未來，未來再說。



2024 11 20

Yuan Hongyan/VCG via Getty Images

以下是她的自述：

誤入「殺豬盤」公司

“ 軟件上的這些男的，有未成年，也有年齡大點的、六七十歲，但是大部分在四十歲左右。公司篩選人的規則是，28歲以下的不要去點「紅心」，覺得他們沒什麼錢。

兩年前的夏天，我從一所二本學校的英語專業畢業。我覺得我的英語在英專生裏面算好的，英語專業八級考試，有一篇半閱讀沒做，但離過級就差了2分，專業四級早就過了，但畢業後沒找到什麼像樣的工作。我就回了B省老家，等到國慶結束，才重新出來找工作。

我一般是在網上投簡歷，遇到的第一份「殺豬盤」工作是在C市，公司在Boss直聘上寫的崗位是英語助理，做英語翻譯，這正好符合我的專業。

我記得，面試我的是個女孩，很年輕，工作內容，她說得很直接，就是跟外國人聊天，讓他們充值VIP。先say hi，聊幾句，如果對方還想繼續跟我聊天，就要充VIP。這份工作的底薪是五千元左右，外加提成，客戶充值的VIP越多，就會有獎金。

我心想聊天有啥，那時候還沒意識到是「殺豬盤」，我們英語專業學生平時跟外國人聊聊天挺正常，那會我住在C市的青旅，身上背了一些債務，急需找到一份工作。

去了之後，發現這家公司全是女生，不到20個人，都是00年左右出生。我每天去了公司，就坐在工位上，拿公司發的蘋果手機，打開手機裏安裝好的App開始聊天。我一般下午3點上班，上到凌晨，上8個小時，有時候上午11點上班，就能早點下班。

就像現在發微博會顯示IP地址，公司App也會顯示IP所在地。我不知道App叫什麼名字，只能在員工端看到UCID這樣的字符，普通用戶下載時肯定不是這個名稱。後台可以進行很多操作，比如修改IP地址，讓別人以為我們在國外。（注：據公開報道，此類軟件一般是相親交友類，「殺豬盤」公司會利用一切形式推廣，特別是在相親交友類網站上）

登陸員工賬號進去，就會有分配好的聊天對象過來，我們也可以主動去選擇聊天對方，上面可以看到年齡、長相、照片等，我這邊點擊「紅心」就是對他感興趣，如果他回點了「紅心」，我們就成功匹配了。

軟件上的這些男的，有未成年，也有年齡大點的、六七十歲，但是大部分在四十歲左右。公司篩選人的規則是，28歲以下的不要去點紅心，覺得他們沒什麼錢。

匹配好之後，差不多聊半小時，覺得對方有交流的慾望，就會掐斷（溝通的渠道），他只能看到我的消息數量，看不到具體內容，想看的話就要充值，大概10美金，但是看了之後不能發消息給我，想發消息的話要再充會員，大概40美金。

這個平台上的外國人還是很多的，英國、美國，德國、挪威的，我都聊過，我們不需要跟對方像朋友那樣聊天，不用聊太多，大部分是say hi，聊聊在幹嘛呀，今天吃什麼了，只要他充值了，後面就不是我們負責了，會自動轉到別的部門，有其他人跟進，進行深度聊天。

我在這家公司上了大概十天的班，給了我一千多塊錢。那時候，我覺得生活沒有意義，被那種無力感籠罩，我學了四年的英語，就是坐在這裏拿五千塊錢，跟一些不知道是什麼樣的男性say hi嗎？



2024 2 11 Kevin Frayer/Getty Images

未來的無限可能在哪裏？

來飯店用餐的很多是有錢人、名人，比如劉嘉玲。有時候，我看到他們會想，我能過上他們那樣的生活嗎？那可是外灘，是影視劇裏的那個上海灘。

我出生在B省農村，比較喜歡語言，中學時英語也好，高考填志願時也沒有什麼指導，就隨便填了英語。作為一個英語專業的學生，我也想去國外交換、讀研，但我父母離婚了，這筆錢我不知道要問誰要，而且我也已經成年，好像也不應該再向家裏要錢了。

在學校時，我在美國一家公司實習過，還有浙江的外企，做客戶溝通的工作。畢業時，面試了某知名大廠的海外崗位，進入了第三輪面試。當時，面試官問我有什麼優點缺點，問我未來有什麼計劃，我當時有點卡殼。我有什麼優缺點？我真的不知道。我對自我的認知大概一點兒不清晰吧。

畢業那天，我從學校宿舍搬出來，因為還沒找到像樣的工作，在外面要租房、生活，沒有，錢就先回了老家。那時候很懷疑自己，我是誰？我能做什麼工作？未來在哪裏？我想不清楚。

在老家休息了4個月，沒有考試和工作壓力，過着一種養老的生活，作息都規律了，每天八九點起床，看看電影、看看書，飯後散散步，閒晃着，一天不知道怎麼就過去了。我甚至覺得，可以一直這樣待下去，但顯然不可以，我還年輕。

過了國慶，我積蓄好氣力出來找工作。這之後的經歷不僅僅是艱難，我還是和幾個月前畢業時一樣，找不到像樣的工作，又因為租房、生活欠了錢，精神上的壓力突然就上來了，第一次意識到什

麼是生存。

我又開始在Boss直聘上找工作，先是投了D市一家廣告公司，做廣告翻譯，比如Tiktok（注：抖音海外版）的廣告是純英文，沒有字幕，我的工作就是打上英文字幕，月薪4000塊。

當時還在疫情期間，我感染了，咳嗽得厲害，跟老闆說，下午想請假回家把剩下的兩個視頻做完。老闆就說，那你去吧，不用來了，財務那邊會給我結工資。但最後沒結，我在這家公司做了大概三五天，一分錢沒有領到。

後來我在「小紅書」看到有人招聘英語家教，就應聘了這份的工作，補習對象是一個高中生，時薪80塊錢。家教的工作不用坐班，也沒有領導PUA，比較輕鬆，我也願意去做。但後來，快過年了，高中生和父母回了老家，年後這份補習就沒有繼續了。

我好像掉在一個空空的地方，想抓住點什麼，哪怕是一份穩定的工作，但什麼都沒有。我以為疫情過去了，生活就能像以前一樣，但實際上也不是，工作更難找了。

2023年3月份，我去了上海，我一直想去大城市。剛開始住在朋友家，後來不方便長住只能搬出來住青旅。找了一家外貿公司又一家外貿公司，最後應聘到外灘一家餐廳。

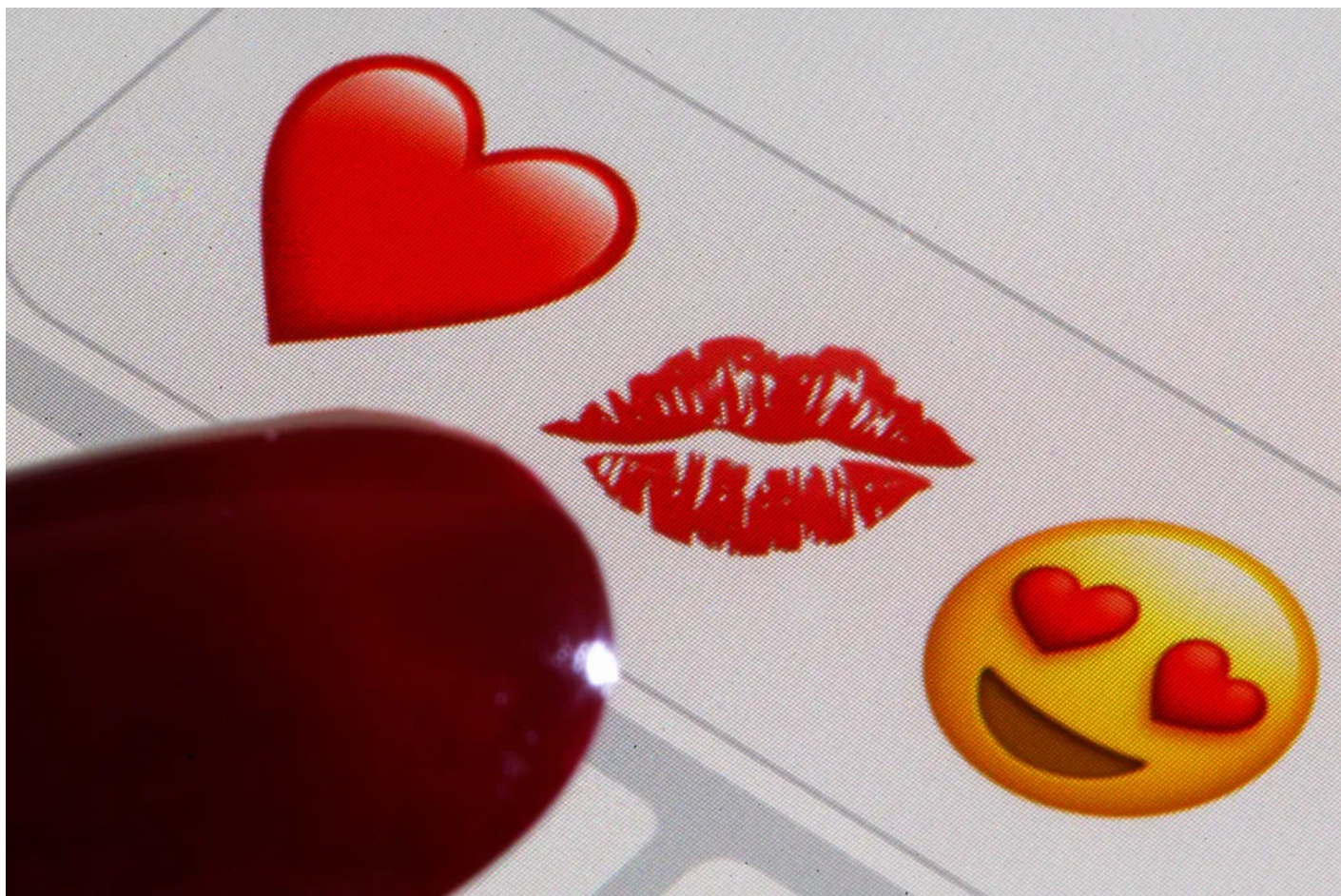
店裏接待過很多明星和國際友人，公司包食宿，宿舍六人間，月薪7000。我做英語前台，需要穿高跟鞋站8個小時，剛開始幾天腳就腫了，我也有了點情緒。我想，我一個正兒八經的英專生，為什麼要來幹服務員這麼苦的工作，後來面試我的經理給我換了崗位，在辦公室坐着接預訂電話，工資不變。

那段時間，我一直在想，自己是不是會有出息？來飯店用餐的很多人是有錢人、名人，比如劉嘉玲。有時候，我看到他們會想，我能過上她們那樣的生活嗎？那可是外灘，五光十色、燈紅酒綠，很多我不太認識牌子的跑車，是影視劇裏的那個上海灘，而我只是一個服務員，拿着幾千塊的工資。儘管我會說英語，我還是覺得我的工作特別沒有存在感，機器人也能做，沒有什麼價值。

工作之外，還發生了一件讓我很灰心的事情，這更加打擊了我的工作積極性。和我同寢室的一個要離職的女生偷了我的iPad，我知道是她。晚上，在寢室樓梯，我找她去說同是打工人的苦，沒錢，好不容易買的。她站在那，叼了根菸，面無表情地看着我。我好話壞話都說了，也報了警。後來，天亮時，我醒來看到iPad放在我的桌角。

東西雖然回來了，但我的情緒沒有平復好，又覺得這份工作沒有出路，看不到上升空間。堅持到第十天，我提出了離職，公司給了我大概三千塊。

拿着這幾千塊錢，從公司走出來，黃浦江的風吹在我的身上，那一刻，我更迷茫了，年輕人未來的無限可能在哪裏？似乎沒有一個方向，生存的一切不是那麼簡單。我想起，之前應聘的那家外貿公司，面試官問我住在哪裏，我說住在青旅，他笑着鼓勵我，一切都會好起來的。是這樣嗎？



2020 2 14

iPhone

Chesnot/Getty Images

重回「殺豬盤」公司

“這種聊天，最好是和客戶聊成戀愛關係，這樣就可以描繪一個未來：我想你跟我一起變得有錢，我們可以有美好的生活。

在上海兜兜轉轉幾個月後，2023年6月份下旬，我又回到了D市。仍然在Boss直聘投簡歷，看到家剛剛成立的公司，招聘英語翻譯。面試我的是個男孩，他比我還小三歲，是00後，但他進社會早，中專畢業就出來打工了。

公司給我的薪資是六千多塊錢，沒有提成，我聽這個男孩描述具體工作，就想起之前那家「殺豬盤」公司，我大概明白這也是家詐騙公司。

公司招的人大部分是同鄉帶同鄉、熟人帶熟人，互相抱團過來的，十幾個人，除了我全部都是男孩，都在00年左右，很年輕，差不多都是初中、中專學歷，上過高中的都很少，更別說大學了。有人之前幹銷售，有人賣過房子，有人在外面給老闆開車。

星期一的早上，所有人第一次來公司上班，電腦、手機是新的，辦公長桌也是新的。每個人工位上都放了一台電腦和一部蘋果手機，配置了公司安裝的聊天軟件，手機裝了手機卡，但不能打電話的，只能WiFi上網。

在這個聊天平台上，男孩們做的事情就是冒充女性角色「殺豬」，營造的人設是互聯網創業女性，創業項目是開網店。他們日常也要去網上找素材，找生活照發「朋友圈」，比如，我今天跟你喝咖啡，就會拍一張喝咖啡的，配文：在跟朋友喝咖啡，或者是我在談事情，還有一些心情感悟，讓人覺得你是有生活的、是活生生的人。

我們都用美女照片做頭像，但不能一上來就說很色情的話。公司業務員一般都說自己是馬來人、新加坡人、韓國人等等，極少說自己是中國人。而這些「客戶」有在法國、德國、巴西、西班牙、美國的，年齡普遍在40歲左右。

每天一上班，這些男孩就在辦公室放抖音的土嗨歌曲，然後打開聊天軟件，去問「客戶」的電話號碼，再通過WhatsApp添加電話號碼去聊天。有人提出加Instagram，不想給電話號碼，我們就放棄，只加那些給電話號碼的。Instagram要運營人設，發日常照片，比較麻煩，大部分外國人還是會給電話號碼的。

通過WhatsApp一對一地聊天也會讓人感覺更像朋友，就像有人在微信上給你發消息和在微博上給你發消息，感覺是不一樣的，對不對？

男員工都是通過翻譯軟件聊天，打上一句中文，再複製翻譯出來的英文發送給聊天對象。怎麼聊、聊什麼，沒有規定的模版，公司沒有給公式、話術、手冊之類的東西。有時候客戶發一句話，業務員不知道該怎麼回他了，或者是不知道怎麼引導他，大家就會在辦公室討論下，或者讓更有經驗的去聊。如果要說技巧，就是讓對方多說點，聽對方說話，有沒有開網店的意向，如果你感覺他很窮，就直接放棄。

這種聊天，最好是和客戶聊成戀愛關係，這樣就可以描繪一個未來：我想你跟我一起變得有錢，我們可以有美好的生活。

接下來就是試試一起開網店，因為人設是創業女性，有的人就想去嘗試。網店什麼都賣，表面確實有這樣的網站，是真的，我們把發網址給過去，幫助他一起開店，開了之後，公司再冒充買家在你的網店下單，最開始，你也會得到一筆錢，要給客戶一些回饋，讓客戶真的從網店獲得收益。

再之後，我告訴你，我們的網店是需要運營的，我們要充值USDT（注：泰達幣，一種將加密貨幣與法定貨幣美元掛鉤的加密貨幣，可與美元1:1兌換。此前菲律賓綁架並殺害中國公民的事件中，綁匪即要求被害家屬通過USDT交付贖金）

錢是在網站商店的錢包充，充了之後就會運營更好，曝光量也會更大。比如充10萬塊美金進去，利息可能高達30%。然後你就會想往裏面投50萬，投100萬。至於充值多少，就看個人財力了，有的人可能充值1000美金，有的人一次就充值5萬美金。

招我進來的男孩，我有問他這個網店是做什麼的？他大概說，網站反正不會有問題，找不到這邊來，但他跟我強調，如果有人讓我去開網店，花錢去學，千萬不要相信。



2018 5 20 Visual China Group via Getty Images

給滿情緒價值

我認識的人，跟我詐騙的人出現在同一個地方，現實世界跟網絡世界的重疊，不知道怎麼說這種感覺，好像生活在夢裏。

有些業務員把客戶聊成了朋友，客戶會跟他說自己的家庭，有一個兒子，今天去做了什麼，還會講到人生經歷。這個時候，業務員也要回復很多，打很多字。真的像你身邊的朋友，給滿情緒價值，為後面「殺豬」作鋪墊。

有一個客戶，他跟業務員說自己被騙了，在網上信別人搞什麼投資，我們這邊都還沒騙他，他就被別人「殺」了，那邊是騙他投資，我們這邊騙他開網店，一切都慢慢來，後來應該是「殺」到這個男的了，我印象中他有開網店。

我的作用就是「客戶」需要視頻、語音時，我就出現。有的人就是想看看你才放心。或者在網上聊成情侶關係，也需要打視頻，一天兩三個視頻。有人發語音消息過來，我也要去聽，幫業務員翻譯，但總的來說，一天的實際工作量可能還不到一個小時。

大部分時間我在玩自己的手機，玩得我都不好意思了，這個錢還比較好賺的。有時候，公司也會給我找點事情做，我也去聊天，用公司的手機。聊天內容就是日常生活的話，很隨意的，你今天在幹嘛？去了哪裏？今天怎麼樣之類的。然後就ok，我要去工作了，一會兒再聊，就掛了，大概不到十分鐘。

有個客戶跟我說，他在寫一個小說，還分享給我看，幾十頁，從希臘神話開始寫起。我印象中是個美國白人，三十多歲，意大利裔。「客戶」裏有公司主管、公司普通職員、創始人，寫小說的等等，我們不太扯工作上的事情。

我印象深刻的一個「客戶」是一個瑞士老頭，他是我們辦公室的金主，給那個業務員打了很多錢，每年都很穩定，每個月都是他業績很高。我也不知道那個業務員怎麼聊的，很厲害啊，他買了新房，買了車，房貸也還了。車買的是寶馬。

這個業務員是99年的一個男孩，瑞士老頭大概六七十歲吧，他跟他是聊成戀愛的那種。老頭可能一個月打一次視頻，他看到我，以為是跟我聊天，其實一直不是，他充了網店，這男孩很會讓老頭充值。

瑞士老頭很有錢，長發，大概到肩膀，他家附近有個湖，有一次他跟我打視頻，在湖邊散步，湖邊有樹，樹下有椅子，他走着走着就坐到了椅子上，給我看這個湖，我說，看起來真是好看，他告訴我，湖對岸就是德國，我問那邊天氣怎麼樣？他說很熱。

後來，我一個大學同學在歐洲旅遊，我在他的朋友圈看到了同樣的湖，那個瑞士老頭給我看的湖，出現在我的「真實」生活裏面。我認識的人，跟我在詐騙的人出現在同一個地方，現實世界跟網絡世界的重疊，不知道怎麼說這種感覺，好像生活在夢裏。

和這些同事相處下來，我覺得也不能認定他們是純粹的壞人，他們大部分人是農村出來的，我也是農村人，不會看不起他們。

他們很願意去拼、很努力，聊天也蠻辛苦，你是要獲取一個人的好感，這個人要給你花錢，但又不像短視頻那麼直觀，看到你漂亮就願意給你花，他們厲害的地方就是會聊天。因為時差，他們下班時間不是那麼固定，從傍晚6點到凌晨4點或者清晨五六點都有可能。他們知道自己沒什麼學歷，如果不幹這個，就是去廠裏打螺絲，只能找流水線的工作。

我在這家公司幹了半年，每週單休，每天傍晚6點上班，一開始是凌晨12點下班，後面改到了凌晨2點。還在職時，知道公司有幾個男孩每個月業績大概一萬美元以上，相當於七萬人民幣，公司扣走一半，到個人有五千美金，大約三四萬人民幣。他們很快買房買車了，還有一個還清了幾十萬的債務。而我還在合租，臥室大概10平方米，那會我還是覺得幹這個事情也不長久，剛好快過年了，就又離職回老家了。



2024 10 16

Kevin Frayer/Getty Images

舒適的「陷阱」

“我爸總覺得我不努力，但現在是一個努力了就能有回報的時代嗎？我表哥也很想努力，結果被騙到了緬甸。他在那裏待了三年，就是網上說的那種詐騙窩點的園區。

現在離我畢業兩年半了，我仍然不太知道前方的路，有時候覺得是不是自己在工作上不能吃苦？但是又想，我為什麼要去吃那個苦，苦哈哈地工作，拿三四千塊錢？這樣感覺吃了苦也沒有什麼回報啊。

我爸總覺得我不努力，但現在是一個努力了就能有回報的時代嗎？

我表哥也很想努力，結果被騙到了緬甸。他在那裏待了三年，就是網上說的那種詐騙窩點的園區，他可能跟小組長關係比較好，沒怎麼被打過，但就像非法拘禁，很嚴格地限制他的生活。

後來，他們要被賣到另一個地方，大巴載着他們一車人在路上時，中途，他找機會逃跑了，一直跑啊跑，跑過了白天，又跑進了夜晚，終於跑到了一個中國邊境的加油站，最後輾轉才回了老家。

現在，他在江蘇那邊打着普通的工，他說他可能就是沒有發財命，也明白了自己幹不了那種工作，還是得老老實實打工。

今年年初我又回到了D市，又開始找工作。剛開始我找到一個家教的工作，孩子三歲多，我每天下午去他們家待五六個小時，家裏有媽媽、奶奶、外婆，還有一個阿姨負責打雜。我需要跟這個小孩用英語聊天，陪小孩一起彈鋼琴，有時候週末得全天陪着，一個月就給我五千塊錢。這家的媽媽很喜歡給我講道理，陪小孩的過程中要求很多、很囉嗦。幹了大概半個月後，剛好離職的那間「殺豬盤」公司又問我找到工作沒，要不要去他們那繼續工作，我就去了。

這家公司最開始就在我住的小區對面，我下樓，過馬路就到了，公司租的寫字樓周圍是藥房、琴行、律師事務所以及衆多的飯館，樓下店鋪經營着正經買賣，他們在樓上經營着「殺豬盤」。

幾個月後，公司的幾個年輕小夥應該是想自己幹，業績後來也不太好，公司就解散了。我又重新開始找工作，一家建築設計行業的海外市場專員，底薪三千，簽單了才有提成。做這份工作的同時，又有一家新的「殺豬」公司聯繫我，要我幫他們兼職打電話，打一個電話兩百塊錢，就像之前做的那樣，聊聊天幾分鐘完事就有兩百塊。這讓我覺得市場專員的工作真是沒勁啊。

我的性格不是主動出擊的，我對找客戶、聊客戶越來越煩，所以這個專員的工作幹了大概一週就沒做了，就去新的「殺豬」公司做全職了，底薪有五千。

在「殺豬盤」公司待過後，我覺得自己掉入了一個「陷阱」，可能是舒適的「陷阱」，有點像躺在沙發上挺舒服就不想起來了。

新的「殺豬盤」公司在一棟居民樓，我每天下午三點才去上班，平常睡到中午，到了公司事情也不多，也沒幾個電話、視頻讓我打。大部分時間，我在學習雅思，在網上購物，做自己的事情。這份底薪比其他的工作高點，還有2%的提成，這份提成也不需要我額外幹什麼，業務員「殺」到了，我幫忙打過視頻或者電話就會有。

這家公司有大概20個業務員，只有一名中年女性，聽說她是業績最好的。有次，我看見了這家公司的大老闆，一個中年男人，寸頭、個子不高，臉上架着眼鏡，戴手串，一身亞麻，像電影裏江湖社會的老大哥。

我感覺，所有的「殺豬盤」公司都是一個氛圍，辦公室放着抖音的「土嗨」歌曲，小夥們一邊抽菸吃檳榔，一邊假扮知性女性，在Tiktok圍獵潛在對象，再通過WhatsApp聊天，通過描繪未來、經營店鋪等方式「殺豬」。不同的是，這家公司的業務員主要說自己是香港女人。

前幾天，我也開始聊天了，聊到一個阿富汗男人，他十年前就去了愛爾蘭，現在患有白血病，在治病，他才24歲，比我還小，靠着政府的救濟金生活。我沒想着去「殺」他，他對未來沒什麼期望，我也是。