

社会分层影响大学生人生选择

家庭出身不同,学习目的不同,价值观也不同

2006年6月15日,北大未名BBS匿名版上出现了这样一个帖子。“我没有钱,我只有花样的年龄,未加修饰的容貌。我每周都要坐4个小时的公交车,去给那个高傲的小女孩做家教。她有钱,可连水都不想给我喝。我的家庭很穷。我的妈妈每天割猪草,双手满是老茧。我的父亲,风烛残年,可还要在建筑工地打工,为了我可怜的学费。我不期待爱情,我没有衣服,我没有化妆品,我的电脑也是二手的。我恨这个世界……”

此帖涉及的校园分层问题,陆续引来几百人加入讨论。有人说,有富人就会有富学生,有穷人也就会有穷学生。这种由社会分层决定的校园分层,正影响着大学生的人际交往、就业与爱情。

■据《中国青年报》报道



社会分层影响大学生价值观

北京师范大学历史学院教授李志英领衔的“当代中国社会阶层分化与大学生”课题组发现,社会阶层分化对大学生的人生选择和价值观产生着深刻影响。

出身不同,学习目的不同

贫困生在毕业时,很大一部分人选择进入社会工作;而来自富裕阶层的孩子,更多考虑的是进一步深造。

在学习的主要目的上,来自农民家庭的大学生看重的是“接济家庭,报答父母”。大部分下岗职工家庭的大学生则专注于实现个人的人生价值。出身国家与社会管理人员家庭的大学生中“报效祖国”的比例最高。

分层带来不同生活态度

社会分层带来大学生不同的生活态度,在贫困大学生身上表现得尤为突出,他们大多希望通过接受高等教育改变自己家庭的处境。

调查发现,贫困大学生的生活态度可以分为三类。第一类是消极型。曾有一个来自农村的贫困大学生,进

校后心情郁闷。他还萌发出出家的念头。

第二类是激愤不满型。一些大学生说,现实很不公平。农村家庭如果没有一个孩子考上大学,整个家庭就绝望了,没有希望。

第三类是积极融入社会型。他们通过努力拼搏改变命运,得到社会阶层提升。

富穷学生互相看不惯

调查显示,来自贫困家庭的大学生,大多这样评价来自富裕家庭的大学生:“个人生活大方,但自私,高高在上。”“不能对贫困者给以鼓励,反而嘲笑那些为生活奔波打工的同学。”

而来自富裕家庭的学生,在评价来自贫困家庭的学生时,大多使用“自卑”、“孤僻”、“内向”等字眼,认为“他们终极目的太低,太庸俗化,只是挣钱、报父母恩之类,而没有挖掘自我潜能”。

调查者认为,这种贫富之间的差异,主要是在低年级学生中较明显。随着年龄的增长和学识的增加,学生会表现得比较理智。

校园分层影响大学生交往、就业与爱情

爱情:冲突在他们中慢慢凸显

王强1.8米的个子,来自农村,为人厚道,靠做家教维持日常开销。王强遇到了北京女孩阿娟,双方感到很投缘。阿娟是北京外国语学院西班牙语系的学生,出身高干家庭,也很漂亮。

刚开始,他们一起在食堂吃饭,在荷塘边散步,一切都和普通的校园爱情一样。可热恋期一过,两人的矛盾就开始出现了。阿娟嫌弃王强吃面喝汤发出声音,嫌弃他吃西餐不熟练。而王强也感到花销越来越大。

阿娟生日,王强没钱买项链,只好买了99朵玫瑰。阿娟发火说,从小周围人都

宠着我,找了个男朋友,却是这种穷酸德行。王强把肺都气炸了,摔花走人。

友情:同学容易同住难

郑娜是北京大学的学生。她来自东部沿海的一个小康家庭,每月有将近2000元的生活费。刘嘉来自江西农村,家里还有一个弟弟,家庭经济状况不好。郑娜和刘嘉是好朋友,但由于家庭背景不同,也会常常发生一些小摩擦。郑娜不爱跟刘嘉一起买东西。在超市买东西,郑娜懒得看价签,买东西速度很快。刘嘉经常比较同类产品的价格、质量,速度特别慢。有一次,郑娜等得不耐烦,就冲刘嘉说,快一点,行

吗?敏感的刘嘉生气了。

王维是清华大学的学生,来自西部小城市,家庭条件一般,王维的3个舍友家庭都很富裕。

夏天很热,宿舍允许装空调,王维的舍友也想装一台,王维却说,电扇也挺好的。一个室友不屑地说:“没事,我们3个人出钱,就当你是客人。”王维的脸刷地白了,觉得自尊心严重受伤。

就业:找工作时钱和关系很重要

北京信息科技大学的周通是今年的毕业生,虽然学习成绩一般,但他在民航某部门找了一份人人都羡慕的工作,月薪6000元。周通说,他家里是开大公司的,老爸认识民航系统的直接负责人,拜访几次就搞定了。

邢莉出生在一个贫穷的小山村,本来,她的成绩可以保证送研究生,但研究生两年要5万元学费,考虑到家境,她决定出去找工作。有一次,她穿着廉价的高跟鞋去面试,半路鞋跟断了,面试也黄了。(文中人名均为化名)



富裕的大学生开车去上学



贫困大学生送水赚取生活费

【调查】

私企业主家庭 学生花钱最多

“当代中国社会阶层分化与大学生”课题组调查发现,大学生每月的消费额主要集中在300元至500元、500元至1000元两个水平段上。来自工人、农民和下岗职工等家庭的大学生,消费水平几乎集中在300元至500元。每月消费1000元以上者,来自私营企业主家庭的大学生比例最高,其次分别是来自自由职业、国家与社会管理人员家庭的大学生。

【观点】

教育应给每个人公平奋斗的机会

北京大学社会学系教授夏学銮在接受记者采访时说,大学教育应强调平等公平,淡化等级观念,维护贫困、弱势群体自尊心。社会需要为底层的后代往上流动创造平等机会,教育是实现流动的重要手段,可以解决社会中出现的一些不和谐问题,给每个人公平奋斗的机会。



“力挺金价 工艺为先” 绝艺助阵 宝庆连锁稳坐黄金头把交椅

银楼连锁中央店这次小试牛刀,便又尝到了作为“金老大”的幸福滋味。

作为全国四大银楼之一,宝庆银楼从事金银珠宝首饰已近200年的历史,是我国久负盛名的中华老字号,银楼绝艺,名扬海内外。

一条重仅11克、长406厘米、由636个直径为0.25毫米的金圈焊接而成的18K方丝链,堪称宝庆银楼手工制作工艺的绝品。早在1986年,参加全国首饰制作评比中,就被评委们赞叹为“直如悬针,曲似锦线”而获得总分的第一名。制成如此精细的项链,需经拉丝、落料、回火、穿圈、焊接、整形、抛光、压光等10多个工艺流程。

一直以来,宝庆银楼没有充分发挥自身百年工艺的优势,而是局限国内,参照同行定价及竞争方式,认为库存充裕,便简单采用低价销售跑量的做法,所以市场表现一直不如人意。此次借宝庆连锁中央店升级改造之机,将做工精细、款式新颖的货品纳入其中,同时以国际著名品牌作为榜样,以品质工艺和款式设计作为竞争核心,不仅赢得老顾客的称赞,同时依靠工艺和款式也让年轻人更青睐,涵盖了更多的消费群体,取得了瞩目的成绩,中央店开业十天以来销售持续火爆,巩固了其市场老大的地位。

据国内著名的珠宝行销咨询机构麦可瑞营销咨询有限公司调查结果显示:在购买黄金饰品时,有86.32%的消费者会选择宝庆连锁;其中只有17.4%的人把价格作为第一选择要素;79.6%的人是看中了宝庆银楼黄金首饰精湛的百年工艺。由此可见,宝庆连锁在黄金饰品市场仍占据绝对的优势。

对此,江苏黄金珠宝协会有关负责人分析认为,就普通消费者眼里黄金“抛光”、“喷砂”、“镂空”三种工艺下的黄金饰品,江苏的宝庆银楼在工艺方面要比其他品牌具有更大的优势,因此,其价格坚挺而销售能持续火爆是有道理的。从目前黄金市场来看,购买高纯度的黄金饰品已经不是一件难事,而想要买到一件工艺上乘的黄金首饰却很难挑选。正所谓“纯金易买,巧匠难求”就是这个道理。 李立



南京四明眼镜店

暑期配镜到四明,品质时尚伴您行

“钛”惊喜啦!

冰点推荐 优秀纯钛架+旭肖子
1.553树脂加膜片+盒布 388元
现只需 388元

名师坐镇

超值套餐组合

美高琪学生架+1.502加硬树脂片 120元/套

华尔街合金架+1.56加膜片 218元/套

名品卡帝乐鳄鱼+1.56加膜抗辐射镜片 280元/套

无忧配镜

徐鹏举 先生
金钟 女士
邵敏 女士
均荣获“国家注册高级验光师”

服务热线: 025-84705785

新街口旗舰店 汉中门106号合兴大厦店 | 新街口西松汉口中门 方向约50米左右 | 电话: 025-84717528

第二分店 热河路1号 | 热河路广场西北侧 | 电话: 025-58760304

第三分店 丹凤街77号-1 (30路、26路、48路) | 丹凤街站下即可 | 电话: 025-83679277

第四分店 广州路22号-2 | 48路、91路、6路 | 丹凤街站下即可 | 电话: 025-85975155

第五分店 苜蓿园2号 | 乘: 20, 55, 51, 65路到苜蓿园下 | 电话: 025-85975150