

“大学生重读中专”让人忧心

【今日视点】

近日,贵州省机械工业学校新生报名人数。一名叫汪洋的北京科技大学毕业生,在工作3年后,来到该校就读,成为数控技术应用专业的中专生,此事引起轰动与争议。

(8月17日《贵州都市报》)

市场真是一只奇妙的调控之手,它影响并引导人们重新自我定位,趋利避害,从而实现人力资源的合理配置。从这个角度看,“大学生重读中专”不仅不该受质疑,反而值得高不成低不就的毕业生们借

鉴,毕竟个人应适应市场,而不是就业市场去迁就个人。

然而,舆论却不是这样解读的。看看网民回帖,就知道人们很自然地“大学生重读中专”引申出“读大学真没用”的结论。这样的解读是以偏概全的,并不是所有大学毕业生都重读中专,即使很多大学生重读中专,也无法证明大学教育“已经一无是处”,就连汪洋也坦言:“大学丰富了我的人生经历。没有大学四年,我觉得人生有些残缺。”

当然,大众的质疑也并非无的放矢,日益高昂的大学收

费与大学生就业难的悬殊反差,已让百姓按捺不住要借“大学生重读中专”的个案抒发心中的不满。我很理解这种集体性情绪,普通家庭倾其所有供孩子上完大学后,却发现大学文凭的市场竞争力有时居然不如中专生,能不对大学教育的价值产生怀疑吗?

可以说,人们真正质疑的其实是目前大学教育的高投入低产出。与之相呼应的是,前不久中国青年报做了一个调查,发现34.1%的大学毕业

生“后悔上大学”——同样的,他们不是对上大学不满,

而是不满于上大学的投入产出不成正比。虽然大学生找不到好工作不全是大学的错,但我担忧的是,如果“大学生重读中专”一再上演,它无疑将在社会繁殖极端化的“大学无用论”心理,受此影响,老百姓也可能不再视送孩子上大学为必然途径。换言之,大学产业化导致的恶果已不仅是百姓负担沉重与就业严峻,而是危及大学在百姓心目中的形象与号召力,这个根基一旦松动,大学的危机也就真正来临了。

(修仰峰 福建 职员)



偷窥无罪,泄密有罪?

近日,南京某大型饭店上演了一部现实版的《偷窥无罪》。一直以来,该饭店的女员工更衣时,都有不少双贼溜溜的眼睛在偷窥她们。此事经电视台曝光后,饭店的管理层第一要关注的不是偷窥者和被偷窥者,而是气急败坏地责问是谁向电视台透露了这个消息。面对电视镜头,相关负责人居然决心要严查泄密者。

这等紧要关头,不去查究竟是谁在偷窥,却大呼小叫地要查泄密者,按照这家

饭店管理者的行事逻辑,饭店女工被人家偷看几眼算什么?又不会掉一块肉。可把这件事给捅到电视台了,摆明了就是“置饭店声誉于不顾”的“背叛”行为嘛!不把这样的人揪出来,饭店岂能长治久安?再说,女工被偷窥又怎能与饭店声誉相提并论?

饭店管理者的这副嘴脸,其实是一种变相的不把员工当人看的行为,也与该饭店响当当的名号不相匹配,让人失望,让人寒心。

周庄,你拿什么申遗?

昨天,有台湾学者对水乡古镇周庄提出了批评。该学者认为,周庄已经成了一个“大卖场”,到处都挂满了油乎乎的猪蹄膀,令人大倒胃口。吆喝声、叫卖声也令人不胜其烦。应该说,这位台湾学者说出了很多人的心声,只要是去过周庄的人,大多都有这样的感受。

是啊,周庄以及国内多个地方似乎都患上了一种通病:在文化旅游资源开发中,杀鸡取卵、涸泽而渔,为了眼

前利益,缺乏长远谋略和规划。比如周庄,正在申报世界遗产。可是乱哄哄的环境、闹哄哄的市场,却让人对江南水乡的幽雅、古朴等美好印象一扫而光,更让人对周庄申遗的目的产生怀疑:是不是又像国内某些地方一样,只是把申遗当作地方上发财的摇钱树呢?如果当地有关部门再不整治乱象的话,周庄的老本,相信很快就会吃完!到时候,你又拿什么去申报世界遗产?

“脏话”岂能入儿童字典

【公民发言】

一个小孩在翻阅南方出版社为儿童出版的新华字典时,发现字典里对“鸡”字的解释很奇怪:第二个解释是:妓女的贬称。有的地方叫“鸡婆”,年纪小的叫“小鸡仔”,年纪大的叫“老鸡婆”。

(《现代快报》8月17日) 诚然,妓女是现实中丑陋的现象,但并不是所有的客观事实都可以告诉孩子,孩子的认知能力和成人是不同的,是需要保护的,否则,我们还要《未成年人保护法》干什么?如果这个世界上所有丑陋的东西,因为是其真

实存在就可以告诉孩子的话,那我们干脆带孩子去看“暴力片”“三级片”。真实不等于真理,脏话也不等于知识,把真实当真理,把脏话当知识告诉孩子都是不负责任的。

世界杯上齐达内头撞马特拉奇之后,法国媒体都很担忧这一画面会对孩子造成不良的影响,并责问齐达内如何面对几百万的孩子。在法国人眼中,孩子是不需要知道暴力的,孩子有这种对肮脏事物“不知情”的权力。

如此强烈的对比,实在让人心里不舒服。(徐德国 湖北 医生)

哪有强卖年票的道理



传闻已久的南京市内交通年票制终于被正式托上了台面——媒体昨天的报道说,南京市交通局正在酝酿路桥隧道车辆通行费制度改革,逐步实行年次票制,设想将快速内环、市内隧道、二桥和三桥等打包收费。简单点说,就是外地车到南京来过桥过路费按次缴费,本地车呢,买个年票,南京城内的收费站就任你过。

按照交通局的初步设想,5座以下小车年票价格暂定在每年600元-1800元,而且所有车主都必须购买,也就是说,跟养路费一样是强制的,没有讨价还价的余地。交通局给出的暂定价格本身有很大的弹性,1800元跟600

元,那差距可是相当的大。不管怎么说吧,即使是按最低的600块钱来算,估计也不是所有的人都能接受。比如说很多工薪阶层,他买个车就是代步用的,平时也就是单位和家两点一线这样的跑,要说收费站,也许他们就是逢年过节的过那么几回。你要强制他们每年花600块钱买个年票,那还不冤死——人家一年的过路过桥费也许100块钱都不要呢?凭什么得多交那么多钱?当然,如果南京硬是说以后车子过玄武湖隧道、过某个立交桥都得收费,那又另当别论。但话说回来了,人家可以不走你这个隧道,多花点时间从旁边绕道啊,你又凭什么逼着人家买年票呢?

我们总喜欢拿外地来说事,都说人家的年票制怎么怎么搞得好啦,咱们南京已经落

后啦之类的。当然,跟外地学更好的城市管理方法很有必要,但学东西咱们不能光学个皮毛,或者说光挑对管理者有利的东西来学——强制卖年票管理者方便、收益又肯定是最大。人家外地是搞年票制不错,但你有没有想想,外地是不是也这样强卖年票的?好在南京的年票制还没最终定下来,老百姓还有说话的机会。我在想,如果交通局真的愿意尊重所有车主的权利,那么,就年票该不该强卖是该开个听证会了。



今日主持 赵勇

研究生们为何热衷跟着院长

【公民发言】

西安交通大学生命学院现任院长和原副院长带的研究生都在30人以上,研究生见老师一面非常难。

(8月17日《人民日报》) 理查德·雷文在担任耶鲁大学校长的十几年时间里,从未带过一个研究生、博士生。他的理由是,大学校长需要全力以赴,没有时间旁顾其他事。反观国内,试问,有多少所大学的校长没有带过研究生?

因此,需要追问的是为什么“越是学院领导,带的学生越多”,而报考该领导门下的学生却“趋之若鹜”呢?原因很简单,学院领导往往掌控各类资源,在就业难这一时代背景下,投身名师门下,和身为学院领导的导师处理好关系,好处自不待言。此外,还需追问的是,教而优则仕的现象为何大行其道?原因同样很简单,以申请科研经费为例,在官本位理念主导下,学校管理人员的一句话,强过无职无权的老师千言万语。

(秦淮川 江苏 职员)

本版言论除评论员文章外均不代表本报观点
wfwcbxyh@vip.sohu.net

钻石品质 代代相传

新飞时尚新冰箱馈赠金牌老用户

即日起9月15日,凡惠顾家中购买年限较早且仍运行良好的新飞冰箱,请持购机凭证(购机发票或保修凭证或会员卡等能证明购机时间的凭证)复印件和本人身份证复印件以及联系方式,寄至活动指定地点(详见新飞杂志海报),收信截止9月15日(以邮戳为准)。

活动组委会将根据冰箱购买最早且运行良好的标准,在每个指定城市评选出5位金牌老用户,获赠最新“钻石品质新冰箱”一台。(赠品为新飞变频双门冰箱BCD-196GS4)

活动城市:省会城市(济南、青岛、烟台)、深圳、宁波、苏州、无锡、大连、厦门共35个城市。

新飞 FRESTECH

服务热线:400-888-8888

宏图三胞谈电脑

宏图三胞专家揭露不法电脑商户十大招术(一)

进入IT销售旺季,有关不法电脑商家欺诈消费者的事件在全国各地接连曝光。由于很多消费者对IT产品的相关知识不够了解,经常上当受骗,因此,笔者在此建议消费者在选购IT产品时,一定要去专业、正规的连锁卖场,以保障合法权益不受侵害。另外,为了让消费者更清楚地了解电脑城不法商户的销售欺诈招术,我们特地请来宏图三胞专家为大家逐一剖析,以期达到共同预防的目的。

招术一:过度热情,欺负不懂

案例回放:市民张女士去年6月在我市某电脑城内商铺老板的极力推荐下,花5000元买了一台品牌机。本以为赚到便宜的张女士没想到,仅隔一周,该款电脑就在市面上停售。经打听才知道,厂家早在一个月前便已停止对该产品的市场供应。因此,其花5000元买的这套电脑实属库存积压。更令她气愤的是,厂家当初给该商户供货时随机提供的一些附件以及赠品也居然被老板私自扣下。

案例分析: 商铺老板会热情招呼每一位消费者,赢得好感。随后,就会用一连串的专业术语与消费者交流,以取得消费者对其在技术与产品方面的信任之后,便借机将即将退出市场的产品或次产品极力推荐给消费者。

受害人群:对电脑知识了解不多的市民。

招术二:混淆概念,伺机转单

案例回放:钱先生7月初准备配一套双核电脑,电脑城内某商铺老板根据他的要求提供了一份清单,当钱先生询问所用CPU是否就是双核产品时,该老板表示,绝对没错。为了慎重,钱先生偷偷将清单抄写了一份,当给公司技术人员看

后,才发现,幸亏没买,1500多元的双核CPU居然变成800元还不到的HT超线程CPU。钱先生当即找到老板一问究竟,老板很不耐烦地说:“我告诉你,我给你配的就是双核CPU,不信,我也没有办法”。

案例分析: HT超线程CPU是一个虚拟的双核CPU,与我们今天所谈的物理双核CPU有着截然不同的区别,这点老板很是清楚,但是两者之间的暴利空间,不得不让他使出混淆消费者概念的手法,蒙一个是一个。

受害人群:缺乏对IT产品专业导购的消费者。

招术三:不开发票,制造陷阱

案例回放: 市民董小姐在某电脑城看中一款标价688元的多功能MP3。在一番还价后,老板表示,不开发票,可以再便宜几十元,最终以588元的价格成交。仅隔了一周,董小姐发现耳机不出声,疑是耳机非原配,质量不过关。董小姐当即找到该老板,要求维修或者更换原配耳机。老板表示,光原配耳就要150元,这么低的价格,给的肯定不是原配耳机,由于没有发票,董小姐只能接受老板答应更换非原配耳机的处理意见。

案例分析: 小商铺因为所经营的产品单一,利润单薄,大多不愿出具发票。正好消费者又贪图便宜,于是就想出“不开发票,再便宜”的招术。表面上是为消费者省钱,但实际上商铺不仅会因此少交税,还同时为日后逃避对产品的服务保障及可能遭遇的投诉披上了合理的嫁衣。

受害人群:贪图便宜的消费者。

(未完待续)