

大学生传销之患,仅严打还不够

赵志疆



今日论语

随着 23 岁大学生李文星之死,“传销”又一次引发社会关注,触痛公众的神经。8 月 14 日,工商总局、教育部、公安部、人力资源社会保障部四部门联合印发《关于开展以“招聘、介绍工作”为名从事传销活动专项整治工作的通知》,要求严厉打击、依法取缔传销组织,加强对传销重点区域的排查清理。

就在四部门发出《通知》的当天,又有两例大学生深陷传销组织的事件见诸报端,20 岁的湖南女大学生林华蓉被校友骗入湖北传销组织,24 天后在一条河里溺亡。21

岁的甘肃女孩于娅娟,今年 7 月本将从兰州一所全国重点大学毕业,然而,一切都随着传销戛然而止。被民警从传销窝点带出时,已晋升为传销头目的于娅娟仍然不认为自己加入了传销组织,口口声声对民警说自己从事的是正当行业。随着各地警方持续发力,越来越多的大学生传销事件浮出水面,其范围之广、参与人数之众令人震惊。

大学生为何频频陷入声名狼藉的传销泥潭?要么为虎作伥,要么遍体鳞伤,传销对人性的荼毒和破坏由此可见一斑。以此为背景,四部门发起的专项整治无疑极具针对性,建立在职能部门各司其职、协同作战的基础上,希望能从源头上打击传销。

孩子都是父母的孩子,青年都是经过多年教育的青年,一个个家庭伤不起,传销组织必须严打。除了严打,建立长效防护体系同样不可或缺,而这在很大程度上当属教育机构分内之责。相比起中小学,大学的管理模式相对宽松,远离家人视线、时间充裕,这些给大学生参与传销创造了条件。综观各类大学生传销事件,虽然有部分人是在假期误入泥潭,但也有相当一部分大学生是在正常上学期间参与其中,如果学校能加强管理,不让每一个在校生游离于视线之外,大学生何至于在传销泥潭中愈陷愈深乃至无法自拔?

传销组织之所以步步为营攻破大学生的心理防线,所谓的“洗

脑”不仅需要暴利诱惑和群体影响的配合,更需要培植一种扭曲的价值观。以此为支撑,即使当初只是误入歧途,亦不免在日后成为忠实的拥趸。这些大学生并没有养成健康而稳定的价值观,才被传销分子抓住人性的弱点并不断放大。由此带给大学教育的启示是,相比起就业培训之类的技能辅导,如何培养学生健康的价值观,如何加强学时管理,同样重要。

“天上不会掉馅饼”,却可能会掉“陷阱”。针对大学生传销,严打固然重要,更重要的是要想方设法避免学生被机会主义冲昏头脑。内心充实强大方能抵御诱惑,这个问题值得大学生深思,同时也应引起教育机构的重视和行动。

权威声音

正视历史，方能走向持久和平

8 月 15 日,是日本宣布无条件投降 72 周年。无论对于日本还是曾经被侵略战争伤害过的国家,这一天都无比重要。对中国抗战历史性贡献的研究,对战争罪行的回忆与反思,对反法西斯战争的定性,不仅关乎过去那场战争的教训和意义,也直接决定着今天如何捍卫和平。

最近十几年,日本各大电视台每年都会制作一些相关专题片。大部分都集中于太平洋战争时期的日本战场,片面强调日本人如何蒙受苦难,把自己打扮成典型的“受害者”。今年,出现了一些积极的变化。12 日、13 日,日本 NHK 电视台接连播出了专题节目《本土空袭全记录》与《731 部队的真实》。前者虽然再现了日本遭受美军大规模轰炸,但也再现了日军对重庆进行的 200 余次轰炸,以及偷袭珍珠港的事实。后者则首次公布了长达 20 小时的原 731 部队成员的认罪录音,完整地向世界展示了当年 731 部队如何制造毒气弹,如何进行人体实验等犯罪事实。

一直以来,日本人的国家认同,总是包含着复杂的情感。上世纪 30 年代狂热的国家主义,在日本战败时被击得粉碎。战后多年,很多居民都不使用日本国旗,甚至拒绝唱国歌。军国主义的最大特点之一,就是把侵略扩张置于政治之上,“九一八事变”和“卢沟桥事变”后,虽然一度都出现了战争“扩大派”与“不扩大派”之争,但最终“扩大派”军人坚持扩大的侵略实施,实际上凸显了军国主义没法踩下刹车的本质。

史观的摇摆,如果加上政治家和舆论的模糊与暧昧,客观上就会造成历史认识的右倾。战后日本,常常为自己的“非正常国家”身份而尴尬,而某些政治家的解决方式,反而令日本陷入更为尴尬甚至危险的境地。希望日本自揭战争罪责的努力越来越多,以唤起日本社会更多的良知。其实,在历史问题上开倒车,只会让日本人更为错乱。正确而健康的国家认同,维护和平的积极努力,都只能建立在正视历史的基础上。(张建立 刊今日人民日报 本报有删节)

攀比式暑期游反而会窄化孩子视野

日报观点

在暑期出游非常火爆的当下,我发现“鄙视链”的生命力真的非常强,在一个班里,从孩子到家长,都不乏对暑期出游的攀比之心。

一般而言,孩子的确通过暑期游开阔了视野。但另一方面,家长和孩子都会认为只有“向上看”,只有去更贵、更发达的地方,才能增长见识,增强能力。这种心智模式一旦形成,就会对孩子产生非常糟糕的影响。

人作为社会动物,不管身处什么阶层、群体,都需要几种最基础同时不可替代的能力,即合作精神、分享精神和共情能力。在未来,孩子更重要的能力是与人打交道的能力,是面对不同场景的应对能力,是面对危机和失败之后的抗风险能力。

上述这些能力,动辄几千元的暑期游不能说完全无法提供,至少提供的要素非常单一,非常单向度。从扩展孩子视野,增加社会认知,乃至提升独立思考和行动能力来看,在家门口的一次卖报行为,也许比暑期游更能锻炼孩子。当然,这样说并非否认暑期游的意义,只是要说明,如果只是在攀比的大环境下选择暑期游,那么,孩子的竞争方向过于单一,最后一定会沦为“烧钱”比拼。

在最终目的上,任何攀比的

做法都无法真正拓展孩子的视野,无法锻炼孩子健康的心智。如果沉迷其中,最终反而会削弱孩

子思维和见识的复杂性,导致他们的抗风险能力下滑。(尼德罗 刊今日中国青年报 本报有删节)



礼让谣

戴逸如

挡我道者,不论老头或大妈。横冲直撞,管它红灯与斑马。小惩小罚小意思,风头一过便加码。争抢夺路成陋习,目无规矩气亦霸。复兴大业靠文明,礼让细节该狠抓。

医生需要参加服务生实习吗？

宋鹏伟

不满:“我是一名外科医生,本科五年,研究生三年,我应该站在手术台上,不应该每天来这里干这种与医疗无关的事。”“医生不是披着白袍的服务员。”这些吐槽显然站不住脚,服务员本就不是低贱的职业,北大毕业还有卖猪肉的,凭什么你硕士一毕业就该被请进手术台?就像军训对大学新生的磨砺价值一样,这种看似无关的体验式培训,也会对提高新员工的抗挫折能力带来帮助。

不过也不宜有过高的期待,能否在从医路上保持良好的服务态度,仅靠这些远远不够。在医疗资源紧张的三甲医院,当这些新人在日复一日的

工作中不断透支体力和情绪时,当回扣和红包的诱惑不断打败他们的良知时,他们良好的服务态度还能剩多少?事实上,越是人满为患的医院、科室,越是一号难求的专家,对患者的服务可能越是不到位。原因很简单,这里更像是一个卖方市场——他们既没有精力和情绪保持良好的服务态度,似乎也没有提供优质服务的紧迫感和动力。试想,新人积累一个月的服务精神,日后又能剩下多少?

医学之父希波克拉底说过:“医生有三大法宝:语言、药物和手术刀。”排名第一的是语言,即对病患的安慰。病人是无知的,对病情无知,对医学无

知,对未来无知,在痛苦之际求助医生时,那些对病情和治疗方案的讲解尤为重要,哪怕只是一句安慰和鼓励的话语,作用有时都不亚于手术刀。然而很多时候,等待病人的只有不耐烦,甚至是粗暴的“不好!晚了!早干嘛去了!”

习惯了生老病死的医护人员,难免出现职业倦怠,这固然需要通过强化个人服务意识去改变,但起决定作用的还是如何更好地实现医患沟通,建立起双方的信任。这就得依靠包括分级诊疗、薪酬改革在内的医改来实现。当基础和条件都具备时,对服务对象的尊重才会建立起来,服务精神也才容易保持下去。



新民随笔

黄牛忙啥？

左妍

黄牛忙的啥,许多人的第一反应是一个字:钱。其实,黄牛忙的,就是钻空子。

哪里有稀缺资源,哪里就有黄牛。演唱会的前排座位、医院的专家号源、迪士尼的快速通道,甚至网红店的月饼……大部分人对黄牛都是厌恶的,但有人却不得不依赖他们。这几年,上海严打医院黄牛,各大医院出台了严格的规矩,甚至禁止医生随意加号。一个大医院的大专家,除了看门诊,做手术,查房,带教学生,搞学术交流,还要开大大小小的会,出大大小小的差。但与此同时,有些人的病很轻,非要找专家看才放心;有些人的病很重,他们最需要专家看病,但是却找不到门路,黄牛从某种意义上来说帮助他们。这,就是荒谬的现实。

人人都知道看病难,谁的错?显然不怪医生。他们都尽力了。

是黄牛的问题吗?很多人第一感觉,是。就是因为他们把号给搞出来,然后高价倒卖给患者,增加了患者的负担,导致病人挂不到号。医生和患者没有获利,获利的是黄牛。这的确是事实,但这是表面的事实,而不是导致事实的本质。

导致黄牛叫嚣的本质有二:一是资源稀缺;二是管理不到位。先说其一,昨天一则帖子刷爆朋友圈,药店的门诊部有黄牛哄抬价格,把 10 多元的门诊号炒到 100 元。店方决定配合专项整治,通过设黑名单、网上预约的形式来打击黄牛。但现实是,无论如何管理、控制和制裁,可以表面上管理住黄牛,但摁不住市场的巨大需求,只要医疗资源还是稀缺的,就有人要去找路子、想办法、钻空子。其二,就是院方管理的问题。据昨天相关媒体的报道,药店虽标的是“身份证实名挂号”,但实名制往往成虚设。

黄牛是爱钱,不爱钱人家成立什么跑腿公司,还与时俱进上网搞销售?你要管得住。各家医院和医疗机构除了是经营主体,也理应承担一定的社会责任。在自己的地盘上自扫麻烦,类似黄牛管理的问题,就不能再留给社会,贻害病患。