

我们需要怎样的教师节

朱昌俊

今天是第28个教师节。每到这个节日,关于教师、教育的话题总会一如既往地升温,在近几年的同一节点,教师收礼与倡议拒绝收礼,几乎成为媒体报道中关于教师节的两个必选内容。而将之放大到整个社会场域,每逢大小节日,商家的包装与宣传,相关利益方借机行“节日之便”,教师节也只是这种节日流变趋势中的普通一例而已。

而教师收礼之所以招致更为强烈的争议,在于这个职业所承受的社会期待更高。教师节的境况,缘于整体社会情境的一般化,也与当下教育的现实状况密不可分。社会对于教师节和教师的态度,其实是对于教育态度的一种间接表达。不独教师,任何一个行业要想赢得社会的尊重与敬意,不外乎职业精神的彰显。以此观照教师这一职业,其职业精神的表现无疑离社会期待还相差较远。

一方面,学术造假、教育暴力现象,乃至教师人格的缺失,都让师者的形象蒙受诟病;另一方面,教师下跪、待遇、地位偏低又反过来加深人们对于教师职业的难以认同。这些隐情,其实是教师节的收礼风所不能遮蔽的。反而,它以一种虚假(至少是部分)的社会“拥戴”氛围,道出这种尊重的真实分量:送礼并不可

怕,怕的是送礼并非源自发自内心的尊重。

教师节被异化,还不至于社会加之于它的畸形庆祝仪式。舆论的关注方向也在一定程度上呈现出这种差异。当大部分人将关注的目光和批评的对象定位于种种送礼现象,却也在不经意间以一种城市化的视角,忽略了原本就处于边缘化的乡村教师和乡村教育。不难想象,对于身处农村或偏远地区的他们来说,这一天,没有鲜花,也可能没有送礼,甚至这个节日之于他们已不具备形式上的仪式感。在教师待遇普遍不高的语境下,他们更是弱者中的弱者。所以,公平性的关怀诉求,应该在这一天将更多的问候与关怀送给他们。

社会思潮、教育制度、社会之于教育的态度……教师节上的种种反映,只不过是这一系列现象累积的现实之果。而包含之内的教师的地位与待遇,更是教育现状在这个节点上的一个投影。所以,我们在这一天思考,我们需要怎样的教师节,其实就是在反思,我们需要怎样的教师和教育。必须怀着憧憬,在一种健康的教育氛围中,教师以及教师节都将收获正常的长期性的社会关注,并接受教育兴国的时代期许。

微评论

应急教育：能否以应试模式推进

钱兆成

9月8日是第8个“世界急救日”,这个日子对中国意味着什么呢?先看一组数据,目前,我国每年急救知识普及人群约1000多万,应急教育普及率仅为1%,与发达国家50%的平均普及率相差甚远。那么,政府该如何想法缩短这种差距呢?中国红十字会总会赈济救护部部长王平诉苦说,资金的缺乏让急救培训难以接地气,更难常态化。(9月9日《京华时报》)

或许没有9月8日这个世界性的急救日,我们很难想起任何关于应急教育的词。对我们大多数人而言,应急教育只是教育体系中可有可无的一环,或许它压根就没有存在过。

应急教育推进的瓶颈在哪?诚如,中国红十字会总会赈济救护部部长王平所言,一方面对应急教育的投入的确很少,另一方面,学生家长对兴趣班、补课班等,不让孩子输在起跑线上的投入毫不吝惜,给人的印象就是不差钱;而对于应急教育并无兴趣。

那么,我们能不能换一种思路,把应急教育纳入应试模式?例如山东省教育厅日前发文规定,2012年山东省高考将加试体育。在分秒必争的高三阶段,虽然笔者不是十分赞赏这种应试来强化体育课的模式,但是山东高三的学生们惊喜地发现久违的体育课恢复了。笔者建议将应急教育纳入综合素质考评中,从知识、实务、心理三个角度进行考核,并且赋予一定分值。

生命是可贵的。联合国教科文组织曾提出了极具震撼力的口号:“学会生存。”应急教育实质上是对生命的关注,是人文关怀,更是人文教育。但在目前社会竞争压力加大的背景下,无论是学校还是家长都围绕高考这根指挥棒打转,凡是存在的事物,都有其合理的成分。教育改革的步伐一日不能停息,但正所谓,新事物总是以在旧事物的基础上产生的。应急教育符合事物发展的必然趋势,我们要抛弃应试教育中消极的、过时的、腐朽的因素,吸取应试教育中积极的、合理的因素,并且形成它自身的特点,最终达到素质教育改革的目的。

评论

在全国第28个教师节来临之际,北京全市百余名优秀教师响应倡议,今年过教师节拒绝收礼。

(9月9日《新京报》)

时评

南京市民丁先生还没遇到过这么“现实”的银行服务。丁先生存款时被ATM机吞去一万元,他当即联系银行工作人员后被告知要等两个工作日才能处理。随后,丁先生换电话致电客服,假称机器多吐三千元,5分钟后客服便赶到。

(9月9日《扬子晚报》)

银行“吞吐”差别下的权力傲慢

柯锐

由一个无奈的谎言引出的5分钟与两个工作日的反差,仍只是当下银行服务尴尬现状的“冰山一角”。这一戏剧性个案,应予银行与社会更多的反思。

以此次事件为例,银行的解释看似也有一定道理,工作人员似乎也没有违反法规的地方,不过,即使如此,绝非说明,银行的服务就无可挑剔。具体说来,银行的解释是出于对资金的安全性考虑,但是,其忽视了自己一贯宣称的以客户为上的服务宗旨。须知,银行的资金安全性与客户休戚与共。同时,客户的一万元现金被吞,也许他未必就要求银行当场解决故障,而只是希望银行态度积极一点,能给他一颗“定心丸”和一点安慰。这也是人之常情。然而,银行给的,只是冷冰冰的“两个工作日处理”。这岂能让人满意?

这一种重视银行自身利益、忽视客户权益的行为,有意无意中透露出的是,银行和客户权利义务的不对等导致的公平的失衡,这正是饱受社会诟病而“屡教不改”的肇因。

事实上,除了ATM服务效率之外,商业银行近年冒出的问题可谓层出不穷:客户信用卡被克隆盗刷,银行虽承认系统安全有漏洞却不肯赔偿客户损失;还有银行声称不敢保证ATM机取出的钞票百分之百是真钞……等等,不一而足。

银行流露出的习惯性傲慢这朵“恶之花”,有其深刻的“背景”。首先,我国的国有商业银行业长期被视作特殊企业,而不是纯粹的金融企业,附有行政权力的延伸,服务功能模糊。这些商业银行的内部规章、部门规章对于商业银行权利过分保护;此外,与一般的合同关系不同的,银行与客户的合同关系也有其特殊性。由于现行《合同法》缺乏储蓄合同的内容,导致我国储蓄法律关系只能由国务院制定的储蓄条例作出规定。而储蓄条例偏重于保护商业银行的利益,储户与银行的权利义务关系难以对等。要想彻底纠正我国商业银行中存在的问题,必须采用治本之法,明确商业银行的金融属性和强化其服务功能,并通过立法强化商业银行的责任,确保客户的利益不受损害。

“一是有利于实现夫妻志趣相投爱好相同,二是有利于推动夫妻感情交流和谐相处,三是有利于促进夫妻身心健康家庭和睦。”

9月8日,2012年广西“副厅”领导干部夫妻乒乓球邀请赛举行。自治区政协副主席李达球在开幕式上讲话说,体现了三个有利于。网民质疑:这种比赛的“官本位”、特权味太浓!

“农村中小学校学生自带桌椅上学的问题,的确在该市长期普遍存在。目前,财政安排的资金和捐款筹集的资金正在通过政府采购渠道购买所需的课桌椅。”

湖北麻城市委书记杨遥9日在微博上就关于媒体报道该市学生自带桌椅上学以及网友质疑其佩戴名表问题进行回应。

非常道

格力空调一枝独秀,领跑家电下乡

——2012年8月份格力空调家电下乡市场销售量占比48.75%、销售额占比48.46%,均为第二名2倍以上

路遥知马力,日久见品质

2012年相对低迷的市场,凸显格力空调品质真功夫。在最新公布的2012年8月份全国家电下乡市场数据统计中,格力空调以48.75%的销售量占比、48.46%的销售额占比稳居国内各空调品牌第一名,以一枝独秀的姿态遥遥领跑于广阔的三四级及农村市场。显然,在口袋余粮不多的形势下,老百姓愿意选择格力,是因为买格力更放心,买格力更保值;也正是因为格力空调有着优秀的产品品质,才能在家电下乡市场中始终占据领先地位。

另外,已经公布的2012年各家电上市公司半年报显示:2012年上半年格力电器空调收入(不含压

缩机及零部件)428亿,第二名空调品牌收入(不含压缩机及零部件)仅267亿元。这或将说明:中国的空调市场已经从早期的三强鼎力、双寡头等格局,走向格力一枝独秀。

空调下乡:品质和技术角力场

随着城镇增长力逐渐减弱,农村市场已经成为各家企业争夺的重点市场。尤其是在冰箱、洗衣机等传统家电保有量逐渐增高的情况下,空调已经成为农村消费者的新宠。

但众所周知,相较城市市场,有其特殊性的农村市场开拓更为艰难。例如,大部分农村的房间更大更高更宽阔,不少农村仍普遍存在电压不稳的情况,农村的运输保

养条件相对较差等。

然而,这些都难不倒格力,因为它向来以优质技术而著称。格力电器相关负责人表示,格力多年来一直将科技研发与产品创新置于最高战略位置。通过自主研发,格力的技术已经达到世界领先水平,拥有技术专利近5000项,发明专利710多项。其中格力独家掌握的1赫兹变频技术,对产品竞争力与品牌拉力形成了强有力的支撑。

显然,针对农村市场,格力正凭借其独一无二的核心技术有的放矢,如专门进行了宽电压设计、远距离遥控、防火、防鼠、防撞、防锈、防尘、大风量、易清洗等设计。又如,它的空调启动电压设置为150-260伏之间,基本克服了空调

因电压不稳难以启动的难题。

与此同时,为了适应农村道路运输条件,格力所有产品在出厂前都经历了“残酷的”跌落实验和包装运输实验;而为了保证能对农村市场需求快速响应,格力几年前就在全国乡镇市场建构起了3万多个销售网点,并配备了5万多名专业售后服务人员。因为有了过硬的技术、杰出的品质和完善的服务,格力所以能在下乡浪潮中屡屡拔得头筹,赢得市场和人气的双丰收。

格力空调:“十一黄金风暴”正在进行

为庆祝安徽省格力空调2012冷年销售额和出货量的逆势双增长,安徽格力决定于9月7日正式启动“十一黄金风暴”大型惠售

活动。在9月7日-10月7日一个多月的期间内,全省消费者都可以享受到格力空调的特惠活动,不仅有优惠的单品价格,更有丰富多样的套购、买赠和礼品。由于今年恰逢中秋国庆双节重合,难得的8天假期,为此格力特意提前启动十一活动,旨在让广大消费者有一个充裕的时间来选购空调,从而可以在节假日期间放心出游!

