

2014年5月23日 星期五  
编辑:吴志明 组版:车时超 校对:杨霞波



# 孩子的成长不能成为一场历险

## 甬上辣评

抄作业多大的事，竟然要为此付出生命代价？

小女孩的爸爸是保安，妈妈是保洁员，从江苏来杭州打工。可想而知，这对夫妇把未来的希望都寄托在了小女孩身上。他们也许不懂得什么教育理念，只知道考试得了第一就是好，抄别人作业就是不好；他们或许也不懂得什么是儿童权利，只知道小孩“不打不成器”。还可想象，小女孩的父亲平时工作也许并不那么顺心，对人生和生活不无怨言，因而有意无意地把女儿当成了出气筒。

这个悲剧的苦果，只能由这个家庭去承受。但应该说，小女孩的父亲是无数“中国式父亲”的一个缩影，而这起悲剧也不过是“中国式教育”下的一个极端例子。类似这样的悲剧，每天都发生在我们身边，也许还发生在我们自己身上，只是没有像这样残忍无情地呈现出来罢了。

一位在杭州打工的父亲，因发现11岁的女儿抄作业，于是将女儿拖到车棚里吊起来打，打了以后，父亲自己离开了，过了半小时回来，发现女儿快不行了。随后，父亲急忙把孩子送往医院。不过，让人惋惜的是，小女孩最终还是没有被抢救过来，于20日下午宣告死亡。  
(5月21日新华网)

我小时候就有过几次被父亲狠打一顿的经历。有一次在外玩疯了，很晚还没回家，结果被父亲拿竹棒一路打。人还没回到家，竹棒已打得开裂破碎了，但我始终没哭。因为这样，父亲还得意地向人称我为“铁人”。还有一次，被父亲捆在石柱上拿树条打，打完后腿上布满乌青伤痕，就像一条条蜈蚣趴在上面。如今虽然对父亲毫无怨言，有时还会和他开玩笑提起，但说起来，杭州那个小女孩的父亲，何尝想把她往死里打？

这就是典型的“中国式父亲”作派，以及典型的“中国式教育”逻辑。中国人的许多优秀传统都被破坏，倒是这种打孩子的传统，很好地得到了“传承”。有人把这场悲剧称为“父爱的悲剧”，实际上，这是以爱为名的虐待。按照现代社会的理念，把子女捆绑起来打，就是一种违法行为。在这种所谓父爱或母爱阴影下，

每个人要顺利成长，都要先成功地躲过这场生命历险。

作为父母亲，本该成为子女的安全港湾。传统观念的强大惯性，却让许多父母仍在以这种扭曲方式来养育子女。许多家长至今笃信“不打不成器”、“棍棒之下出孝子”等传统教条，并从他们的父母那里接过了暴力的工具。还有些家长，把自己对人生的不满与怨恨，或者一丝可怜的权利欲望，统统如暴雨般倾泻在子女身上。爱也打，恨也打，令孩子们无处可躲，只能默默忍受。

这何止是家庭教育的惨败，也可说是现代文明的失败。尽管我们有儿童权益保护相关法规，面对类似家庭暴力，却难以发挥作用。一般情况下，就算有人看到父母打小孩，也不会出手阻拦。孩子们也因此不得不在缺乏必要保护的社会环境中，继续这一段充满冒险的生命旅程。  
魏英杰



作为一名任教22年的中学教师，姜红升为了公益活动两年前毅然辞职，办起红牡丹书画国际交流社，教一群素不相识的外国友人中国书画。“红牡丹”赢得社会认可，姜红升也被评为“宁波市优秀志愿者”。

(5月22日《东南商报》)

点评：一座城市乃至一个国家，想展示自己形象，当然需要别人认同。认同的对象需要有本土特色，更需要具备超越地域限制的普遍价值，作为中国文化代表的书画，是最佳选择之一。所以，文化交流才被称为“供灵魂来回穿梭于国境之间的道路”。

5月21日，2014年云南省公务员考试成绩公布，网友爆料称昆明市西山区税务局岗位“23人考试22人成绩为零分”。云南省公务员局22日召开新闻发布会称，22人零分原因为考生缺考。  
(5月22日新华社)

点评：一人缺考正常，22人缺考如果还说正常，就是在侮辱看客智商了。所谓“拿人钱财替人消灾”，一个不进考场的“陪考”不是好演员，这些缺考考生都该好好读读《论演员的自我修养》。

5月21日，有媒体报道称“十余名男子驾车闯入普洱职教中心并与保安、民警发生冲突”，其中一男子放狠话“我爹是支队长，打我的人都要死！”云南普洱公安局思茅分局通报显示，当事人伍某系普洱市公安局刑侦支队支队长之子，但伍某在现场未放狠话。目前情况正在进一步调查中。  
(5月22日新华社)

点评：媒体报道这是又一起儿子“坑爹”事件，警方通报暗示这是别人想坑孩子的爹。孩子的爹会不会被坑，目前言之过早，但可以肯定的是，“养不教父之过”，这孩子是被爹坑了。

5月19日，在中南财经政法大学和中南民族大学，不少女学生身穿短裙或短裤，在大腿、手臂贴上某品牌微信二维码，并写着“快和我发生贴身关系吧”的话语，号召同学扫码，吸引了大量学生围观。  
(5月21日荆楚网)

点评：暧昧的语言，暧昧的促销，自然会吸引一群爱美的男生。只是，各位女同学，钞票虽好，大腿虽白，也要注意安全哦，千万别轻视宅男们的摄影技巧，更别忽视现在摄影器械的发达。

## 法律视线

# 法律并不完全否定包间费

5月21日上午，四川省成都市首例新消法实施后的包间费诉讼案在武侯区人民法院复庭。法院认为，本案中经营者收取包间费合理，且经营者明确告知原告刘先生包间将产生费用，并不属新消法中规定的“霸王条款”，双方事实上形成口头合意，适用《合同法》。最终，法院一审判决：驳回原告刘先生诉讼退还包间费的请求。  
(5月22日《成都晚报》)

消费者败诉的消息引发公众广泛争议。不少人对此判决产生质疑，“不是说好了法律不支持包间费吗？”也有观点根据其他法院之前作出的不支持包间费判决推出“同案不同判”的结论。事实上，这存在对法律和相关判决的双重误读。法律不仅保护消费者权益，还支持契约自由。法律只禁止构成“霸王条款”的包间费，并不完全否定包间费。

人们之所以得出法律不支持包间费的观感，在于在诸多案例中，一些餐馆并没有对包间费作出任何告知，或者仅仅在大厅贴告示，并不能证明消费者对此知晓、认可。这就侵犯了消费者的知情权，并变相剥夺了他们的选择权。

《消费者权益保护法》规定，“消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利”，“消费者享有自主选择商品或者服务的权利”。倘若未保证消费者知情权，餐馆收取包间费的行为就将构成“霸王条款”，从而被法律认定为无效。

就成都这起案件而言，案件争议点也在于餐馆是否作出了有效告知。根据相关报道，双方各执一词。刘先生认为，就餐前酒楼并未告知要收包间费；餐馆则表示，刘先生在进入包间前已被明确告知要

收取包间费。对此，也许双方都没有直接证据，如签字、录音等。那么，对于是否明确告知的举证责任在于餐馆一方。

餐馆方最有利证据在于：“菜单的最后一页标有各包间的收费标准，该项关于包间收费的文字字号明显大于该项其他文字字号，字体也不同。”这种提示和仅仅在大堂贴告示有所不同，因为一般而言，看菜单是点餐的必经程序。消费者在当时也确实有着选择在哪就餐的权利。同时，餐馆也确实提供了一定的差异服务。这就让消费者在诉讼中处于不利地位，最终败诉。

本案最大的启示更在于，既然法律并不完全否定包间费，这就需要餐饮业制定规范性行业准则，明确餐馆具体有效告知程序，并对包间费制定合理标准，别再使法律陷入让消费者和餐馆都觉得自己很冤的尴尬。  
舒锐(法官)

## 全球经销商齐聚京城

# 恒大冰泉“一处水源供全球”品质获赞



恒大冰泉与欧洲13国经销商代表现场签约

5月20日，恒大冰泉在北京人民大会堂与英、法、德、俄、意、荷兰、西班牙、匈牙利、土耳其、波兰、斯洛伐克、白俄罗斯、瑞典等欧洲13个主要国家的43位经销商代表及中海运、中远洋签订协议。据透露，本月下旬还将与美洲、亚洲的经销商代表签订协议。凭世界级品质，恒大冰泉正式成为世界级矿泉水，其在全国唯一实现“一处水源供全球”，是中国矿泉水第一次出口全球。

“一处水源供全球”保证世界级品质与过往国内出口的矿泉水不同，恒大冰泉坚持“一处水源供全球”。此模式指的是仅以世界三大黄金水源为采水点，向全球统一供应世界一流好水，是矿泉水达到世界级品质的最重要指标和标志。

业内人士介绍，“一处水源供全球”是一种国际矿泉水行业通用的模式，法国依云等世界级品牌均实现了这种模式。“这样能最大限度地保证品质，对于建立全球性的知名度大有帮助。”不过，全部产品均用一处水源并非“一

处水源供全球”的全部内涵。上述业内人士还表示，“一处水源供全球”模式还包含了一层更重要的含义，那就是这处水源必须是“欧洲阿尔卑斯山、俄罗斯高加索山、中国长白山”之一。

以上三大黄金水源地，水资源佳。如果矿泉水产品的采水点不在这三处，那么坚持一处水源的意义就大打折扣，也不能被认为是实现了“一处水源供全球”，更难以成为与依云相当的世界顶级品质矿泉水。而以长白山为水源地的恒大冰泉实现了“一处水源供全球”，标志着其已成为一款世界级矿泉水。

经世界权威鉴定机构德国Fresenius检测，恒大冰泉“口感和质量与世界著名品牌矿泉水相近，部分指标更优”。恒大冰泉的采水点位于万年长白山的原始森林深层火山岩天然矿泉，是珍贵天然深层火山岩冷泉水，含有硒、锶、钾、钠、镁、钙等20多种天然的常量及微量元素，益于人体健康。

“长白山深层矿泉是中国矿泉水较好水源。恒大一开始就摒弃有抗生素风险的地表水，可见其团队的专业。这也是我们决定与恒大合作的原因。”西班牙经销商Pablo表示。

## 出口海外赚取利润 改写世界矿泉水格局

依托阿尔卑斯山的水源优势，欧洲“矿泉水近年

来得到了全球的推崇，其中依云占据了全球超过10%的市场份额。中国矿泉水业与世界知名品牌相比差距仍然巨大。业内人士表示，恒大冰泉此次实现中国高端“矿泉水”的首次全球出口，开始改变这种格局。

匈牙利经销商代表Andrew在接受采访时表示：“从品质上说，恒大冰泉确实已与法国依云站在了同一水平线上，自此以后，可以说‘西方有依云，东方有恒大’。”然而作为一款刚打开国际市场的矿泉水产品，与经营多年知名品牌相比，恒大冰泉未来仍然任重道远。

“恒大冰泉获世界市场认可，从中可以看到中国矿泉水产品‘以质取胜’的可行之处。”一位业内人士如此表示。他认为，恒大冰泉打破了过往矿泉水出口“以价取胜”的怪圈，在海外赚取利润，为产业创新和国内经济发展做出了贡献。同时，恒大冰泉本次实现出口全球，改写了只有世界矿泉水进入中国，却没有中国矿泉水出口全球的格局，一定程度上说也为民族品牌赢得荣誉。  
(文/图 王倩)

## 恒大冰泉发展历程

- 2013年10月20日恒大矿泉水集团正式运营
- 2013年11月9日借亚冠决赛横空出世
- 2013年12月上旬完成全国铺货
- 2014年1月12日国内订货额已达57亿
- 2014年5月20日实现“一处水源供全球”