



铁总，光剔除部分烂图是不够的

刘雪松

12306验证码升级之后,全国网友的吐槽也随之升级。过去是没有点生活常识不好意思上路,现在是没有百科全书你都不好意思买票。过去是面对难题“哭晕在厕所里”,现在是“活着勇气都没有”。总之是上帝要让你买到票,必先让你疯狂。

面对疯狂吐槽,铁总决定剔除验证码里错误率较高的图。这大概也是不得已而为之的一次让步吧。但是,铁路部门事隔这么久之后,依然会掉在舆论吐槽的同一个痰盂里,这种拧巴也实在是让人醉了。

春运买票本来就难,这回的验证码,更是难于上青天了。面对一票难求,铁总的出发点是好的,但聪明过头的铁总,蠢就蠢在只把自己当成卖票的,却没有站在用户的角度去体验一把,结果是,买票的碰到的硬伤,正好是铁总的智商。

12306的出发点是给黄牛设置门槛,但反过来说,这也等同于把普通购票者放在与专业黄牛比智商的起跑线上。那么,我想问问铁总,在这个起跑线上,在这个精确到0.001秒抢购的过程中,你说谁会赢?当然还是黄牛。由此可见,铁总给黄牛下套,实际上是把几乎所有的购票者给套牢了。这时候,再好的主观愿望,都不能掩盖铁路部门智商就是硬伤的事实。

12306今年年初就搞过这么个验证码,当时就让不少购票者哭晕在厕所里。这次应该是升级版,当初哭晕在厕所里的这些人,今年有人调侃说,面对这个越来越无奈的验证码,更是连“不想活的念头都有”,当然这只是笑话。但在这个笑话的升级版中,我们可以看出,铁路部门改不掉的老毛病是



CFP供图

越来越严重了,比如坚持让丢了车票的乘客补票,乘客出示实名购票的证据也没有用等。这里面让人感觉,除了良好的出发点,简直就看不出别还有什么让人说句好的东西。

铁路部门这么拧巴地在验证码这一根绳子上吊死,一方面,可能是铁路部门表现出来的硬伤真的是缘于习惯了傲慢,另一方面,可能是重重舆论压力之下,秀给上面看的一种所谓的作为,意思是,你看你看,我打黄牛、堵漏洞,已经想尽办法了,我这么作为,没有功劳也有苦劳,也是政绩。这么一来,抢不抢得到票,铁路部门一大半责任就推掉了。

铁总剔除一部分错误率高的验证码,是好事,但是,我更希望铁路部门能够剔除的是智商中的硬伤,剔除的是在资源匮乏的矛盾冲突中,骨子里的那种对乘客的轻视和傲慢。

“每天购物 1 次”点了旅行社的笑穴

张西流

日前,云南省旅发委下发关于《云南省推进旅行社跨界融合发展组建旅行社集团实施方案》的通知,方案中明确,将以旅行社企业为龙头,培育和扶持一批集团化、规模化经营的综合性旅行社集团。方案特别要求,旅行社购物次数每天不得超过1次,购物时间每次不得超过90分钟。

据12月13日《春城晚报》

新《旅游法》出台后,有关的争议也随之而来。其中的焦点是,旅行社安排游客购物是否违法。如此语境下,云南有关部门规定“旅行社购物次数每天不得超过1次,购物时间每次不得超过90分钟”,从表面上看,是对旅行社安排购物加以限制;但从实质上分析,是承认了旅行社安排购物的合法性。由此,也给旅行社安排购物提供了操作空间:“购物每天不得超过1次”,将变成“购物每天不得少1次”;“时间不得超过90分钟”,也将变成“时间不得少于90分钟”。试想,一次为期7天的旅行,如果旅行社“依法”安排每天一次、每次一个半小时的购物,将会使多少旅行者“哭晕在厕所里”?!

根据《旅游法》规定:“旅行社组织、接待旅游者,不得指定具体购物场所,不得安排另行付费旅游项目。但是,经双方协商一致或者旅游者要求,且不影响其他旅游者行程安排的除外。”也就是说,《旅游法》并非一概地、完全地和绝对地禁止旅

行社在旅游活动中安排购物和自费项目。但是,综合《旅游法》多项规定,旅行社安排的合法购物行为,需要满足以下4个条件。

其一,导游、旅行社不得从中获利;其二,旅行社不能以不合理的价格组团;其三,购物名称、地点以及相关价格要提前说明;其四,不得影响其他不参加购物旅游者的行程安排。从这4个必要条件中可以看出,《旅游法》并未对旅行社每天安排购物的次数和时间做出明确要求。可见,云南规定“旅行社购物次数每天不得超过1次,购物时间每次不得超过90分钟”,限制旅行社购物次数和时间是“抓小放大”,非但没有抓到问题的本质,反而给旅行社造成了误导,甚至点开了旅行社的“笑穴”。

云南鼓励旅行社延伸旅游产业链,培育和扶持一批集团化、规模化经营的综合性旅行社集团,本无可争议。但旅行社要发展,更要监管,两者应相互兼顾,不可偏废。首先,应加大监管力度,重点查处旅行社承包挂靠、不与游客签订旅游合同、不载明合同事项、不履行合同、使用无证导游和无资质旅游车辆、不落实委托合同、与无资质人员进行旅游业务合作等行为。同时,严厉查处旅行社、导游、旅游车驾驶人员胁迫、纠缠游客购物、参加自费项目、服务态度低劣等行为。特别是,明确旅行社安排购物的具体情形,为行业监管提供法律依据。

别让恢复补课成“最不坏选择”

戴先任

补课,从“80后”到“90后”,乃至如今的“00后”,一直都伴随着他们的求学经历。禁补,却是教育部门为了让学生减负而一直在推行的一项措施。终于,介于这两种针锋相对境况风口浪尖的家人们,这次在武汉喊出了自己的声音——“周四下午3点在武昌区教育局门口有一场签名请愿活动,目的是请求教育局恢复高中晚自习和周六的校内补课!希望家长们支持!”近日,这样一条通告在武汉市高中学生家长群中引起轰动。

据12月12日《工人日报》

禁止学校及教师补课,是为了给学生减负,这并没有错,但家长们要求补课,甚至“懂事”的学生,也希望能恢复补课,也是不得已而为之,甚至有武汉学生家长认为,最近3年,湖北省高考文科状元只有一人花落武汉,也和武汉各个高中不补课有关。这是因为有的地方补,有的地方不补,若城市禁补,农村不禁补,这对学生来说也是另一种不公平。况且,学校不让补,学生家长会长想方设法在校外补,很多校外培训机构“生意红火”,也是拜学校禁补所赐。正是因为学校禁补,校外培训班失去了强有力的竞争对手,他们推高补习费,让家长们承担很大的经济压力,但再大的经济压力,还

是要硬着头皮让孩子补课,因为你不补,其他孩子会补,自己的孩子就会输给别人孩子,就难以考取好学校。而学校补习课不但费用便宜,效果好得多,也不会增加额外的接送等麻烦。学生家长早就对禁补令积累了一肚子的怨气,组织签名请愿活动,就是一次爆发。

禁补令的实施,是为了给学生减负,是希望老师把知识在上课时间教给学生,而不是在上课时间有所保留,却逼着学生选择补课,在补课时间才教。但禁补令让学生家长感觉不如禁补之前对学生的好处多,而实际往往也是如此。于此而言,禁补令可以说是失败的,没有达到禁补的目的。

不完全改变现行的高考评价机制,让“以分数论英雄”转变为以学生的综合素质为重,禁补令就不可能达到预期的效果,反倒会加重学生及家长的压力与负担,给学生及家长带来不便。如果无法改变或是难以改变应试教育的影响,窃以为,不如真的应该如家长们请愿的,先恢复校内补课,这起码可以减轻家长们的经济压力,可以让学生的补课效果更有保障,这才是在应试教育仍占主导地位的当下,“最不坏的选择”。虽然这是我们所不愿见到的事情,但却又是无可奈何之举。

同期声

【教育部:校园招聘严禁限定院校、性别等歧视信息】教育部就2016届高校毕业生就业创业工作提出要求,各地各校要坚决反对任何形式就业歧视,校园招聘严禁发布含有限定院校、性别、民族等歧视性信息;切实防范“试用期陷阱”等危害毕业生权益的不法行为。

12月13日 人民日报

@咩咩的胡言乱语:还是写明的好,不然白跑一趟,你愿意?

@超级芬芬要加油:这种规定是一回事,企业招人是另外一回事,二胎政策开放后,女生工作真心不好找呀,不知道相关部门有没有重视呀?

【北京一小学疑现毒跑道 市教委:停用检测】清华附中丰台学校小学部多位家长称,至少38名学生出现头晕恶心,有学生血液尿液中检测出苯甲酸,怀疑和学校刚铺设的塑胶跑道有关。北京市教委紧急要求对涉事跑道暂停使用、检测评估,安排身体不适学生身体检查;已部署对新投入使用的塑胶运动场逐一检测。

12月13日 央视新闻

@Johnkit_Chum:连京城都这样,何况地方上。不止学校,包括一些大型小区里的塑胶设施都有这样的问题,这块不知道商家赚了多少钱?

@秋天的野百合:如果确系毒跑道所致,那么要查查引进这种毒物的责任人是谁?是否存在龌龊的勾当?

【司机城区乱开远光灯 被交警拦下罚看灯一分钟】日前,长沙一司机由于在城区道路乱开远光灯,被交警拦下罚其站在车前看灯一分钟。交警提醒,远光灯会给对面驾驶员造成3秒的视线盲区,极易发生交通事故。

12月13日 南方都市报

@XXX十一:我不得不说你这位交警同志了,人家就算错了也不能这样啊。

@-H--W-:谈不上以暴制暴,只是切身体会而已!

@虫二多多:没有车开的部分网友认为这是以暴制暴,有车开的部分网友认为这干得漂亮。

街巷议

从“揩马云油”到“银行揩油”

郭敬波

“双12”成了支付宝购物的狂欢节,全国30多万线下商户开启支付宝支付五折或者随机立减模式,大家一拥而上去超市“揩马云油”,一时间许多超市人满为患,不少货架被一抢而空。

双休日我本想懒床休息,在微信朋友圈看到提醒:“半价,再不去就抢光了”,连我这个从来没有用过支付宝的人也急眼了,在儿子的指点下赶忙在手机上装上支付宝,加入了抢购的大军。超市里人山人海,非但货不够抢,甚至连空气都觉得不够用,为了揩马云一点油,大家也是拼了。

马云用支付宝“钓”消费者毕竟还是愿意挂上点“饵”,比近几天一直在媒体做广告推销“K码支付”的某银行大方多了。同样是向消费者推销网络支付方式,该银行推出“消费者支付一分钱就可参与抽奖”活动,最大奖也只是一个iPad,其余则是十元、二十元话费。

抽奖销售本身就是一种游离在法律边缘的商业伎俩,消费者抽中的概率非常低,倒是商家积少成多只赚不赔,说白了银行此招非但推销了自己的产品,同时还揩了消费者的“油”,“钓”了消费者还让消费者自己给挂上“饵”。

我国反不正当竞争法严令不得“抽奖销售”,银行虽然售出的只是一种“支付方式”,而不是有形的商品,但仍然是一种销售行为,这“一分钱”虽然只是揩了每个储户一点“油滴”,但积少成多还是赚了。

其实,让利给消费者不是“赔本”,而是一种更好、更长远的经营方式,支付宝在较短时间内异军突起,而某些银行很久之前就开始推销手机支付,如今仍然业绩平平,是该反思反思“经营方式”的问题了。

我不懂经济,很难再深入地说出个“所以然”来,但我知道,“双12”为了揩马云一点油,支付宝我装了,并且以后可能永远都“不能没有你”,但“K码支付”我没有装,如果没“饵”足以引我上钩,可能永远也不会装。不只商家是“无利不起早”,消费者一样。