



今日金评



漫画:吴玉涵

11岁“裸跑弟” 专科毕业 面面观

“裸跑弟”成“抢跑弟”不值得羡慕

多年前,一张3岁男孩光着上半身,只穿一条短裤在雪地奔跑锻炼的照片,让何宜德成了大家眼里的“裸跑弟”而一夜成名,操控这一切的何宜德的爸爸何烈胜也有了“鹰爸”的绰号。8年时间过去了,当年的“裸跑弟”已经完成自考专科学业,成了一名大专毕业生。这样经历,引起了社会各界,尤其是为人父母者的极大关注。而对于自己孩子能够拥有这样的学习和成长经历,作为父亲的何烈胜显然也颇为自豪,并且将其视为自己教育理念的一种成功。而在在他看来,当年的“裸跑弟”成为全国几十万上百万同龄孩子的“抢跑弟”,最大的意义就是比按部就班上学的孩子节省下了十几年的时间,“这十几年可以做多少事啊!”

何烈胜的感叹也许是发自内心的,但却未必是经得起推敲的。首先,“裸跑弟”是自考专科毕业,这会让他学历和文凭含金量大打折扣。而现在文化课的基础知识不牢固,以后想在某个方面做出一定的成就,恐怕不是那么容易的事情。

其次,让“裸跑弟”的父亲最骄傲的就是他比同龄孩子在学习经历上节省下了十几年的时间,所以可以用这十几年的时间去做很多事情。问题在于,对于一个只有十一二岁的孩子来说,他能做什么事情呢?工

作当然没人敢用他,否则就涉嫌使用童工了,所以他最好的出路还是继续学习深造,但是本科之后的硕士教育、博士教育,他还能依靠在家自学来完成吗?

最后,也是最重要的一点,和其他同龄人相比,他确实通过“抢跑”获得了看似他人无法获得的学历,但是他失去的东西,却被有意无意地忽视了,比如学校的集体生活,以及通过集体生活所培养出来的各种素养、品质等等。从“裸跑弟”到“抢跑弟”,父亲何烈胜追求的仅仅只是教育的“效率”,而教育的规律决定了显然不能只讲究效率,否则全世界的教育体制都要重新改写才行了。

“3岁雪地裸跑、4岁公海驾帆船、5岁开飞机、6岁写自传、7岁徒步穿越罗布泊、9岁小学毕业,收到44国元首的回函”,这是何烈胜为儿子打造的疯狂人生,也是“抢跑人生”,但是明眼人都知道,这些所谓的成就,其父亲都高度参与,乃至完全代劳了,并不能都算到“裸跑弟”的成绩单上。

我们鼓励教育领域的探索和创新,“鹰爸”的一些教育理念也确实有可取之处,但“抢跑弟”的成长经历显然并不值得羡慕,更不值得全国的家长去模仿。

苑广阔

“裸跑弟”大专毕业 “鹰爸”不能在法外“裸奔”

从3岁雪地裸跑,到11岁专科毕业,“裸跑弟”又进入公众视线。尽管“鹰爸”对外宣称,“裸跑弟”专科毕业,是他教育模式最好的证明;但是,其创办的“鹰爸公学”,因欠缺资质停办。更何况,根据我国义务教育法相关规定,孩子在家中自学并不受法律保护。

值得注意的是,选择“鹰式”教育方式,父母在家自教孩子,绝非仅“鹰爸”一人。时下,在很多家长穷尽所能将孩子送往重点学校就读时,却有少数家庭反其道而行之,家长自当老师,让孩子“在家上学”,远离升学的残酷竞争,崇尚类似于“私塾”般的教育方式。特别是,2013年,民办非营利机构21世纪教育研究院发布《中国在家上学研究报告》:中国大陆约有1.8万名学生在家接受教育,他们的家长均不认同学校的教育理念。而在强化学校教育的当下,涌现出这么多特立独行“鹰爸”式家长,确实也值得教育部门和学校反思。

除此之外,我们更应该关注的是,“在家上学”已涉嫌违法。《义务教育法》中明文规定:“适龄儿童、少年的父母或者其他法定监护人应当依法保证其按时入学接受并完成义务教育”。特别是,2018年9月5日,

教育部基础教育司司长吕玉刚表示,近年来兴起的“在家上学”和“退学上私塾”的行为,违背了义务教育法。适龄儿童少年入学接受义务教育,既是权利也是义务,具有强制性。

可见,“裸跑弟”大专毕业,“鹰爸”不能在法外“裸奔”。换言之,对于“裸跑弟”大专毕业,非但不宜炒作,反而应该追究其家长“鹰爸”的违法责任。此外,针对“在家上学”和“退学上私塾”等行为,各地不能放任不管,应摸清本地底数,并督促家长尽快送孩子上学;对于拒不执行的家长,应依法查处。

汪昌莲



三江快评
有态度
有温度
有力度

投稿邮箱:

jinbaopinlun2012@126.com

不吐不快

让人崩溃的“智能客服” 忍无可忍无须再忍

如今,很多企业都采用了智能客服,但由于技术发展水平有限和管理不善等原因,智能客服常常不能顺利解决用户的问题。很多时候,智能客服还给人留下了“兜圈子”“冷冰冰”的印象。调查显示,91.9%的受访者使用过智能客服。57.9%的受访者直言智能客服理解不了顾客提出的问题,答非所问,49.3%的受访者认为智能客服会用固定的话术应付人,解决不了实际问题。(12月5日《中国青年报》)

现阶段,大多数智能客服,根本担不起“智能”二字。与其说是一种成熟的技术工具,不若理解为炒作的营销噱头。剥离那套高大上的“玄学说辞”,我们其实会发现,当下的所谓“智能客服”,其内核其实很简单、很原始。从本质上说,这就是一套数据集纳、词库触发以及列表检索系统。具体而言,就是将常见的客户提问加以汇编,并提前准备好“答案”,并在具体对话框下通过“关键词”触动预设信息的分配派发——这能算是“智能”吗?

57.9%的受访者表示,智能客服理解不了顾客提出的问题,答非所问。这一点都不奇怪!首先,许多“智能客服”后台的数据库还不够大,“触发字”还不够多,“触发机制”还不够灵敏;再者说,市面上绝大多数智能客服系统,都没有更高层次的语义识别、启发式算法以及模糊逻辑的技术支撑……这两大因素直接导致了,智能客服适用场景极其有限,所能发挥的作用微乎其微。消费者被“智能客服”搞到崩溃,是大概率事件。

言必称“智能”,这几乎已成为互联网领域的流行病了。一个尴尬的现实是,学界科研层面有关“人工智能”的探索尚在踽踽而行,但市场应用层面所谓“人工智能”却已遍地开花。“智能客服”的翻车表现,最直观揭示了这期间的漫天泡沫。当然了,一些企业在此方面明知不可为而为之,也是醉翁之意不在酒。不论是以“人工智能”应付答疑、拖延时间,又或是藉此减少雇员、压缩人工成本,这期间太多的小算计昭然若揭。

“智能客服”“智障客服”傻傻分不清楚,想找个人工客服却要百转千回、千难万难。不尊重消费者的企业,终将为消费者所弃。这不是“人工智能”背锅,纯属营商者作死聪明反被聪明误。

然玉

热点追评

有争议的“鲜奶进校园” 振兴不了奶业

山西临汾市尧都区一小学生家长反映,学校应市农业农村局、教育局“鲜奶进校园”号召,“倡议”家长为孩子订购当地一公司生产的鲜奶。临汾市农业农村局相关负责人称,为振兴当地奶业,该局确实联合教育局下发了相关文件,但此事出于自愿,未强制购买。12月5日,反映情况的家长表示,学校通知称因有异议,目前暂停该活动,后续将向家长退款。(12月5日澎湃新闻)

振兴奶业、助力扶贫的想法是好的,通过饮奶提高孩子体质的想法也没错,但要想把二者结合起来,则需讲究方式方法。以红头文件的形式推动“鲜奶进校园”,恐怕振兴不了奶业,还涉嫌违规,注定行之不远。

尽管红头文件强调“特别尊重学生的意愿和选择”,通过加强宣传教育引导学生自愿饮奶,但实际操中难免会走样。恰如家长所言,说是不强制,可老师看着,谁敢不买?况且也没有其他品牌可选,只能选文件里“号召”的产品。如此一来,“自愿”就成了“被自愿”,活动变味了。

去年10月,国家教育部专门发文要求,未经批准,严禁任何形式的商业广告、活动进入中小学校和幼儿园。有了红头文件,临汾“鲜奶进校园”活动可视为“经过批准”,但与学校教书育人关系不大,公益性不足,并给学生家长增加了额外负担,这显然违背教育部的禁令。该把关的没把关,反而推波助澜,作为联合发文部门之一的当地教育局有失职之嫌。

事实上,这次“鲜奶进校园”活动该不该进校园,是否与教育部禁令存在冲突等问题,应由当地教育部门来负责解释,而不是牵头发文的农业农村部门。“在其位谋其政,任其职尽其责”,农业农村部门考虑振兴奶业可以理解,但教育部门要做到守土有责、负责、尽责,不能让别人“耕”了自家的“田”。

振兴奶业不能靠红头文件,更不能靠以红头文件的形式“进校园”。这次“鲜奶进校园”活动不仅涉嫌违背教育部的禁令,还涉嫌地方保护主义、不正当竞争,与其说是在振兴奶业、助力扶贫,不如说是在帮某品牌奶制品搞营销。校园是一方净土,容不下太多活动,更容不下夹带“私货”的活动。

陈广江