

# 招生改革,教育公平的一大步

□付瑞生

中央深化改革决定全文公布。其中教育改革部分决定提出,不设重点学校重点班,不分文理科。

其实,不设重点班、不分文理科近年在各地都有试点。不设重点班甚至还写进了新修订的《义务教育法》,各地也发布了多条“禁令”。可是效果并不尽如人意。因为这会动摇“学霸”的地位,也遭到希望子女成为“学霸”的家长和老师的强烈反对。譬如,不少家长就反映,不分重点班级,就得不到优势教育,对于孩子来说,很不公平。学霸从小学、初中一路“重点”过来,为何到了高中就变成“普通班”?

同样,不分文理科在不少地方也遭遇抵制。矛盾集中在,取

消分科不仅不会减轻学生负担,相反还会加重他们的负担。取消前学6科,取消后学9科,科科都要非常努力。更为根本的矛盾在于,目前的课程改革,虽然名为“综合”,实质还是以文理划界。一些省份大综合改革甚至已经流产。

最近,一首叫《学霸去哪儿》的神曲非常流行。歌词写道:“学霸当道,谁敢拦路。学霸们一直在看书,连上厕所都要跑步。学渣你不要对我注目,你不及格也不要认输”。一首歌唱尽了普通班“学渣”的心酸,也唱出教育改革的艰难。

此次《决定》的突破之处在于,在提出以上具体目标的同时,提供了一个彻底解决困境的顶层设计。即从改革招生制度入手,打破“学霸为王”的迷局。《决定》提出,推进考试招生制度改革,探索招生和考试相对分离、学生考试多次选择、学校依

法自主招生、专业机构组织实施、政府宏观管理、社会参与监督的运行机制,从根本上解决一考定终身的弊端。这意味着,高考招生制度本身将会有重大变革,“指挥棒”不再围着学霸转,那么教育公平权、学生减负也就水到渠成。

无论是文理分科,还是重点非重点分班,归根结底都是高考“计划经济”的产物。如今,改革的方向就是要调动学校、政府、社会、专业考试机构多方力量,打破原有的等级和学科格局,让学生身心智得到充分舒展。

中国现代教育的奠基人蔡元培先生有教育名言:思想自由、兼容并包。在五四前的北京大学,也是文理分科。蔡元培力推改革,提出“沟通文理”,撤销文、理、法三科界限,最终激发了五四一代学人的思想创造力。如今,教育改革,终于迈出重新出发的一大步。

■ 网言个论

## 登报倡廉 不看广告看疗效

□陆文江

不收红包,不大操大办,不走“人情路线”,这些都是人们对官员的普遍要求。然而,在安徽宿州市,当这些内容以34名市级领导干部亲笔签名、登报承诺的方式出现,却引发了不小争议。

对“登报倡廉”,有人“顶”,认为这敢于承诺,有自律的决心、接受监督的勇气;也有人“拍”,认为这些承诺事项本是从政底线,何必如此大张旗鼓地宣扬,再者说,一登报就能保证廉洁了吗?其实,不同的意见之中,也在汇流着共识,那就是人们希望官员言出必行、言行一致,别把承诺开成了“空头支票”。

阳光是最好的防腐剂。把廉政的“内部要求”公诸媒体,至少比“羞答答反腐”要好。但这种公开承诺,只是一个开始,需要后续环节的紧密衔接。从宿州当地开展的“杜绝‘红包’现象、纯洁人际关系”专项活动来看,内容包括公开承诺、自查自纠、强化监督、严明纪律等方面,环环相扣、步步落实,才能踏石留印、抓铁有痕。登报承诺的这一嗓子亮了之后,如何有力甩开反腐倡廉的膀子干起来,才是社会的真正关注点所在。

不久前闭幕的十八届三中全会提出,坚持用制度管权管事管人,健全民主监督、法律监督、舆论监督机制,让人民监督权力,让权力在阳光下

运行,是把权力关进制度笼子的根本之策。在有关反腐倡廉的决策部署中,透明化和制度化将是未来要向腐败现象祭出的两把利剑。对于宿州官员来说,在廉政行动“高调唱响”之后,决不能虚晃一枪,而应把这种向社会开门反腐的做法制度化、常态化,让老百姓和社会各界有足够的渠道来监督、举报和评判,充分调动民间正能量为政坛注入一股清新之风。

知屋漏者在宇下,知政失者在草野。实际上,收没收红包,办没办豪宴,走没走人情,类似这些问题,往往发生在群众身边,群众的眼睛是雪亮的,群众的感知也是敏锐的,在制度上提供平台,让民间无所不在的廉政“啄木鸟”得以啄贪腐、发隐恶,就会对权力形成有效监督和制约,不断压缩官员寻租谋私的空间。当权力在制度铁笼里规规矩矩地运行,这样一来,不管“红包”是现金还是房子车子或者是任何利益诱惑,官员都会不敢收、不愿受、不能收,风清气正的社会氛围才能越来越巩固和发展。

近年来,在不少地方,一些政府部门不管做什么事,都要来一个承诺,什么帮扶承诺、廉洁承诺、实事承诺,但有多少是雷声大、雨点小,又有谁说到做到了?老百姓心里有杆秤、有本账,官员做没做,到底有没有变化,往往从社会议论、街巷闲谈、网上吐槽中可以窥见几分。不看广告看疗效,“登报倡廉”其志可嘉,但必须经得起群众监督、社会检验。廉政建设,不是印在报纸上的白纸黑字,而是写在人们心坎上的满意答卷。

■ 百姓说话

## 放生鸽子遭抢,谁该反思

□陶舜

近日,一群情侣在合肥天鹅湖南岸拍摄婚纱照和微电影,带来近百只鸽子。鸽子在拍摄后放生,却被哄抢一空。一名逮到白鸽的市民说:“这是菜鸽,可以吃。”新闻图片在网上引起广泛关注,抢鸽子者不文明不待言,但放生动物这事儿,还是要讲究科学方法。

放生是本乎善心的行为,白居易诗曰:“莫道群生性命微,一般骨肉一般皮。劝君莫打枝头鸟,子在巢中盼母归。”一颗善心令人动容。但很多案例已经表明,不讲究科学

方法的放生,其危害大于简单的杀生。情侣们一时兴起放生肉鸽,可它们连飞行都很困难,即使不被人捉,在野外也难以生存,草率的放生,实际害了它们。我多次亲眼目睹信众在杭州西湖放生乌龟和鱼类,动物们都惨遭捕捞。对此,我的观感是复杂的。

去年,北京有十几名放生者在河北承德农村,放生了500多公斤蛇及多种飞禽,蛇们四处爬行,给当地人造成了很大的不便和恐慌,村民不得不“就地正法”一部分。吊诡的是,这些动物中相当一部分是商贩捕捉来卖给放生者的,其中一部分会再次被捕,为“放生经济”再做贡献。因此,希望善良的志愿者们们在放生之前,也科学地动动脑。

■ 微言大义

◎新浪评论:存在半个多世纪的劳动教养制度终于走向寿终正寝。这是中国法治史上的一座里程碑,它不仅意味着一项旧制度的终结,更昭示着法治力量的进步。劳教之“恶”,其实不在制度本身,而主要在于立法的混乱与执法的异化,废止劳教只是第一步。

◎京华时报:官邸制开启官员福利转型。官邸制的好处就在于,两条腿走路。你做官时有你的房子居住和办公,退下来就交回去。同时,这不影响你个人居家的房子,你有能力买商品房,就按市场规律走。说白了,就是政府的归政府,市场的归市场。二者明晰两清,不能让官员两头占着好处。

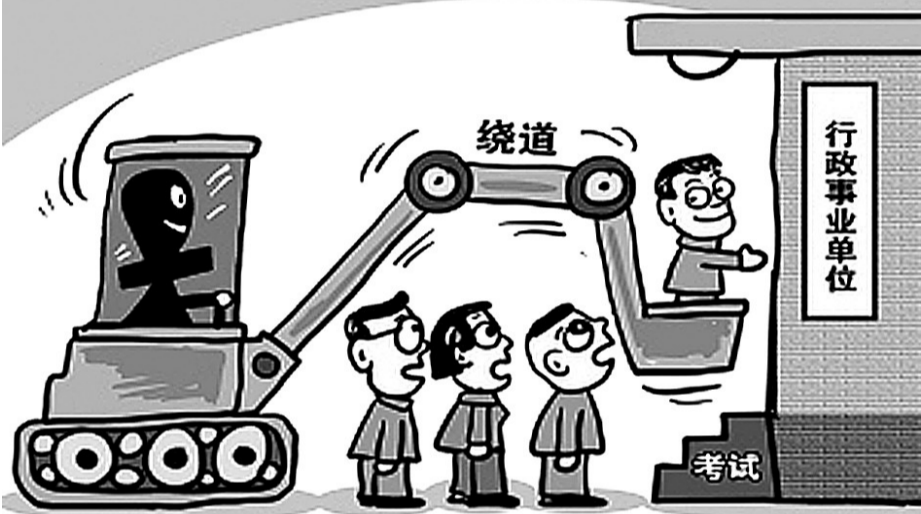
◎新浪评论:院士管理体制变革关键在去利益化。谁来推动这一改革?从利益角度分析,由科学院、工程院自身进行改革,是十分困难的,可以说,其本身就是既得利益者,

只有发动全体教授、学者的力量,按照学术共同体的属性,重新制订两院章程,才是对院士管理制度进行根本的改革。

◎新华视点:近日有消息称“北京目前的离婚率高达39%”。离婚,相当一部分是因为婚外情、第三者插足。现在社会上有些人不以“情人”“包二奶”为耻,反而作为成功的标志来炫耀,这不仅是道德滑坡的问题,而且反映了组织以及文化等社会约束机制的瓦解。

◎人民日报:上海各大医学院的学生,最近纷纷在本已满当的课表上加课:学习防身术。面对暴力伤医事件,学医学生的情绪会比医生更丰富。有人愤慨,呼吁改变;有人选择躲避,自动屏蔽坏消息;还有人从此只关心手头的事,继续看病接疹,不再情绪化,没有泪,也没有了笑。试问:今天留不住“准医生”,明天谁给我们看病?

画里有话



朱慧卿/图

## “绕道”提拔真相如何?

□韩涵

有网帖举报称,湖南江永县6名县级领导干部为子女伪造在外地工作的档案,之后将其调动回江永县行政或事业单位工作。多数官员及其亲属不愿就被举报者进入行政事业单位的时间、渠道、编制等问题作出回应。(《中国青年报》11月15日)

县领导干部“绕道”提拔,如果这属实的话,比起舆论此前痛批的萝卜招聘、交换录用等现象更甚。因为后两者虽暗箱操作,违背基本的招录公平,但好歹,它走完了一系列公开程序。“绕道”提拔倒好,连遮羞布都省了,不要什么学历要

求,不要参加考试,只要一纸“外地工作档案”,一个调令,就能轻轻松松到行政机关上班,甚至当上领导。

那么,江永县领导干部“绕道”提拔,到底真相如何?虽然官方至今没有说法,但从诸多新闻细节,不难发现一些疑点。

例如,这些县领导干部,多不愿详谈的外地任职经历。其中有一位叫聂斌的县领导子女,自称在某地农业局工作过,但该农业局及工作人员都向记者否认这一说法。

这些县领导子女,无一例外都是事业编制。一些人的最早缴纳医疗保险的时间是2013年,如果之前有机关事业单位正式工作,怎么会没有医保缴费记录?

就算这些县领导子女的确通过正常渠道进入外县单位,

可记者采访得知,行政或事业单位的本地还是异地调动,此间程序都相当严格,普通人想要调动常常难于登天。但为何这6名县领导子女能在工作一两年内轻易获得调动。

显然,县领导子女“绕道”提拔,有着诸多疑团待解。面对质疑,湖南有关方面应当彻查。其实,只要去这些县领导子女工作的原单位,调查其编制、工资、社保、考勤等记录,询问相关工作人员,查清真相并不困难。

另外,这件事也暴露出,机关企事业单位进入环节上的一些漏洞。比如,异地调动不透明操作,远离社会监督的问题,比如仅有事业编制,就可获得行政机关岗位,乃至领导职位的问题。这些漏洞亟须补上,以维护机关企事业单位的招录公平。

## 太平人寿全国寻访“第一位”客户 三个月累计回访客户逾百万

一场名为“缘牵一生,幸福一生”的老客户回访活动日前正在太平人寿全国范围内开展。公司代理人和服务人员通过电话、上门拜访等方式,已经回访服务了老客户总计超过一百万人。同时,寻访各地“第一位”客户的活动也同步展开,借此了解老客户对公司服务的看法和建议,以进一步提升服务水平。

所谓“第一位”客户,具体是指第一位承保客户、第一位

理赔客户和第一位生存金给付客户。太平人寿介绍说,作为以生命为标的保险产品,一份保单所对应的大多是横跨数十年的长期保障,在此过程中,保险公司服务的连续性、持久性和优质性,都是影响客户对公司乃至行业的态度的重要因素。正因如此,在客户服务节日期间,太平人寿期望通过对老客户进行集中的服务和回馈,了解他们在与公司多年互动过程中的体验和经历,了解他们

对公司服务的看法和建议,以这些建议为基础,太平人寿可以进一步地完善对客户的长期服务。

据悉,在活动推进过程中,太平人寿还根据各地“第一位”客户的讲述,推出了“保险故事有奖征文活动”,由公司邀请700余位“第一位”客户,请他们用真挚的笔触写出对公司的感受与期望,分享一段与太平人寿的难忘回忆。对于此活动,各地客户反响热烈。(赵哲倩)