

→ 察者看台

驾校“猛夸式”教学, 贵在服务意识觉醒

陈广江

一段驾校教练练习“猛夸式”教学的视频在网上热传。视频中, 几十名驾校教练在不断练习说“你是我教过最聪明的学员”“你这把方向、离合配合得真好”等话语, 与印象中学车时教练普遍态度严格有很大区别。据介绍, 河南郸城县这家驾校推行“猛夸式”教学已有近四年时间, 从实际效果来看, 用这种方式教学学员, 学习速度更快, 学费高但仍受欢迎。

没有训斥、粗口、挖苦等“粗暴式”教学现象, 只有猛夸, 甚至夸得学员都觉得不好意思, 这种“猛夸式”教学方式颠覆了社会大众对驾校教练的固有印象, 堪称驾校界的“一股清流”, 不禁让人感叹又是“别人家的驾校”。

按理说, 学员花钱学车, 是从市场上购买培训服务, 即使得不到“上帝待遇”, 也不至于忍气挨骂。但现实中, 由于行业门槛不高、员工素质

参差不齐、不良风气影响等原因, 很多教练不仅没有摆正自己“服务者”的位置, 反而耍出了“教师爷”的威风——“脾气暴躁”几乎成了驾校教练撕不掉的身份标签。

“猛夸式”教学的可贵之处, 恰恰在于其服务意识的觉醒。事实上, 开驾校和开饭店具有很多共同点, 比如都是用服务赢得顾客和市场。郸城县这家驾校最初就是汲取了餐饮行业的经验, 慢慢形成了较为完善的“猛夸式”教学体系。事实证明, “猛夸式”教学方式不仅能提升教学质量, 还成了驾校“金字招牌”, 虽然收费高出市场价近50%, 但依旧受欢迎。

还是那句话, 学员是花钱来学车的, 不是来受气挨骂的。一般来说, 凡是学车的人, 经济条件不会太差, 与其忍受低价的“粗暴式”教学, 不如多花点钱享受“猛夸式”教学的“上帝待遇”。驾校推行“猛夸式”教

学, 实质上就是通过提升服务占领市场, 这是典型的双赢案例。

但是, 推广、普及“猛夸式”教学恐怕并非易事。教练脾气为何暴躁? 待遇差、工作累、压力大、社会地位低、缺乏存在感等, 恐怕是重要原因之一。很多时候, 教练把一肚子委屈和愤懑发泄在学员身上, 甚至个别教练“吃拿卡要”“捞好处”。驾校老板要对教练好一点, 教练才能对学员好一点。所以说, “猛夸式”教学不仅仅是猛夸这么简单, 其背后蕴含着商家的经营理念。

近年来, 随着市场供求关系发生变化以及互联网招生平台的冲击, 驾培行业受到很大冲击甚至可能迎来重新洗牌, 而传统“粗暴式”教学只会越来越没有市场, 再不转型必将被淘汰。作为驾校的员工, 教练只有向社会大众提供真诚服务, 才能赢得社会的认可和尊重, 才能在行业巨变中保持不败。

→ 热点漫评

一盒月饼两个生产日期, 不是小问题

吴玲

中秋节临近, 商场、超市里的月饼卖得正火。近日, 周先生向媒体反映: 他在超市买了两款同一企业生产的礼盒月饼, 却发现包装盒上竟然有两个生产日期, 模糊的则显示为2018年8月, 印迹清楚的日期是2019年8月。周先生吐槽, 把去年的日期抹掉, 再打成今年的日期, 这不明摆着欺骗消费者?

超市出售月饼, 包装盒竟有两个生产日期, 怀疑这些月饼换日期隔年卖, 对此, 周先生表示, 将向市场监管部门投诉。他说, 去年日期的这盒月饼保质期只有90天, 怀疑厂家把生产日期擦掉换成今年的, 这样的月饼吃了谁能放心? 而月饼生产厂家如此回应: 问题出在盒子上, 月饼本身没有问题。按照厂家

的说法, 就是“包装盒是旧的, 月饼是新的”。

过去, 厂家不惜在包装盒上大动脑筋做文章, 用豪华包装盒来卖天价月饼。“四两鸭子半斤嘴”, 剩下的豪华包装盒弃之可惜, 为节约成本, 通过擦拭处理, 修改日期, 把旧包装盒当做成新包装卖, 以“旧瓶装新酒”来出售新月饼。

尽管如此, “问题出在盒子上”还是不能让人放心。其一, 商家拿什么来证明所出售的月饼不是陈年过期的? 其二, 过去商家为了掩人耳目有“早产月饼”, 厂家滥用食品防腐剂而产生出“古董月饼”“长寿月饼”的“饼坚强”也时有发生。

酒是陈年香, 月饼是新的好。生产日期越新, 消费者才越放心食用。



试想, 哪个消费者愿意购买“过期包装”的月饼? 民以食为天, 食以安为先。这不仅是关系到舌尖安全问题, 也关系厂家信誉问题。换言之, 即使是真的“问题出在盒子上”也不是小问题。

→ 有话就说

日均上网4小时, 错过了多少风景

汤华臻

你每天花多少时间上网? 中国互联网络信息中心最近发布的一则报告显示, 截至今年6月, 我国网民规模达8.54亿, 人均每周上网时长为27.9小时, 相当于每天挂网4小时。这一结果迅速击中网友们的“小心脏”, 特别是广大年轻人纷纷表示“终于有个统计我不拖后腿了”。

看似调侃之语, 却非虚妄之言。更详细的数据显示, 人均手机APP数量最多的是15岁至19岁网民, 人均多达66个APP。统计背后, 是我们愈发严重的“网络依赖症”——触网越来越早, 幼童刚学会说话, 张口闭口就是“手机”; 社交越来越懒, “躲进Wi-Fi成一统, 管它春夏与

秋冬”是相当一部分人的日常状态。尤其对“网络原住民”一代的年轻人来说, 智能手机就是他们的“外挂器官”, 须臾不可分离。

网络给当代社会带来的红利着实可观, 但过度沉迷网络却是难以攻克的顽疾。4个小时, 2400分钟, 能用来做什么? 刷抖音、看快手, 聊微信、刷微博, 插科打诨嘻嘻哈哈倏忽而过, 但也可以阅读经典、游览山川、陪伴家人。一篇热门日志这样写道: 停用朋友圈半年, 看过电影43部, 看过书14本。当信息技术产品全面渗透到工作生活日常的每个细节、每一分钟, 就必须予以警惕: 沉重的信息负累和社交“缰绳”之下, 是“机为人役”还是“人为机役”? 是

拓展了我们的视野还是局限了我们的思维?

至少, 年轻人的世界不应只由网线链接。“少年之人如朝阳、如乳虎、如春前之草、如长江之初发源”, 他们具有无限的可能性。而这些, 只呆在互联网世界是实现不了的。体悟生活, “别人的镜头”再有趣, 永远都无法代替自己的脚步; 真心交友, “对面的头像”再精致, 也无法代替身边的一杯温茶。纵览这些年, 由“深度思考”退化“碎片阅读”, 由“看图识物”以至“视频娱乐”, 占据屏幕的是越来越直接的感官刺激, 越来越低的阅读门槛。久而久之, 缺乏系统思维训练的年轻人要如何建构属于自己的生活、自己的时代?

→ 热点发声

人脸识别技术不宜用来“捆绑”学生

学生进教室后自动识别个人信息, 系统自动签到签退, 全程监控学生上课听讲情况, 就连发呆、打瞌睡和玩手机等行为都能被识别出来。近日, 江苏南京的中国药科大学在部分教室“试水”安装了人脸识别系统, 引起社会的广泛关注。



1. 从报道内容来看, 校方是有法律意识的。在安装“人脸识别系统”之前, 校方专门咨询了公安部门和法务部门, 由于教室属于公开场所, 因此不存在“侵犯隐私”的说法。但是, 合法未必合理, 教育有自身的特点。蔡元培曾经说过, “教育不是把被教育的人造成一种特别器具, 教育是要个性与群性平均发达的”。换句话说, 教育不是“理性”的工厂, 它更多地需要灵魂和情感的倾注。学生随意翘课、雇人上课固然不对, 但是打个哈欠、看眼手机等又有多大的错呢? 不设身处地分析背后原因, 不沉下身子思考问题症结, 盲目依赖“人脸识别技术”, 只会与正确的教育道路背道而驰。

对于校方来说, 与其将力气花费到“人脸识别系统”上, 还不如检讨和反思对学生进行教育和管理的缺位。如果普遍存在学生逃课、替课、上课开小差等现象, 校方和老师也难辞其咎。如果只知道刷脸施压, 而不去检讨和反思, 不去提高教学质量, 即便装了再多的摄像头, 即便把学生全部“逼到”教室里, 对扭转学风也于事无补。——评论员 朱文龙

2. 提升课堂教学的质量, 人脸识别技术或许只能治标不能治本, 因为学生们即使身体留在了教室, 并不意味着他们在思考, 或许只是装模作样。伴随着高等教育从精英化阶段向大众化阶段、普及化阶段过渡, 一个课堂上的学生少则数十人多则一两百人, 学生们缺乏足够的机会和老师们互动交流。一些教师对教书育人缺乏足够的敬畏和价值认同, 只将课堂教学当成不得不完成的任务。“水课”即使用人脸识别技术捆绑住了学生们, 又怎么去赢得他们的尊重和喜爱呢?

那些潜心教书育人、真正懂得学生们所思所想的好老师, 会让枯燥的理论、乏味的知识变得生动、有趣起来, 只有塑造更多的“金课”, 才能提升课堂教学的吸引力。当“金课”足够好、足够多, “逃课族”和“低头族”自然会越来越少。——评论员 杨朝清

→ 说道说道

1. 近日, 到台儿庄古城游玩的游客反映, 台儿庄古城门票价格为160元/人, 但江苏徐州市民才40元/人, 存在“一票两价”情况, 质疑景区存在“价格歧视”和“地域歧视”。有记者向景区询问, 相关工作人员表示, 这是景区的营销策略。

旅游资源、旅游产品是市场经济的一部分, 受各种因素影响, 可能会在一定时期遇冷, 景区采取必要的刺激措施增加客流量是合理的。针对“一票两价”问题, 台儿庄古城有关人员表示“这个优惠价格并不是针对省内的, 而是针对枣庄周边地区, 感谢这些地区居民作出的贡献, 也是带动我们的旅游发展”。这样的解释有合理成分, 但不要忽略了一个前提, 即全省、全国乃至全世界的人都是潜在游客群体。如果景区内外有别、远近有别, 只让周边人满意而忽略更多人感受, 不仅有损人们公平旅游的权利, 还可能带来更多负面效应。此前, 媒体也曾报道过一些景区票价“内外有别”“厚此薄彼”的情况, 这说明规范景区票价定价、营销等行为依然任重道远, 让景区规范经营的任务依然艰巨。希望各地能以此为鉴, 兼顾效益与公平, 经营好自己的景区。——评论员 桑胜高

2. 据报道, 中南民族大学新生入学首日, 校方继续在该校体育馆内为新生家长提供免费住宿。当晚, 100余名新生家长在体育馆内打地铺过夜。

为新生家长提供免费住宿, 于大学来说, 是主动想家长所想, 在力所能及范围内为家长办了一件实事、好事, 体现了教育以人为本的宗旨。于新生来说, 这是最形象直观的第一课, 新生一报到, 就能因此感受到大学的人文关怀氛围。打地铺过夜或许简陋一点, 但对不少家长而言, 能免费在孩子就读的大学住上一晚, 也带来了方便, 免去了麻烦。当然, 相关举措会增加大学的管理成本, 还有真金白银的开支, 比如影响运动场地正常出租等, 但相比于无形的“产出”这算不了什么。何况, 大学有着自己的社会责任, 公立大学本来就有着公益性属性, 为新生家长提供免费住宿这样的服务, 如果力所能及, 也是高校的应有之义。——评论员 钱凤伟