

专心与分心

■廖辉军(湖北通山)

说是许多年前有一个地势相当险恶的峡谷,下面的河流激流汹涌。峡谷之间拉着几根光滑闪亮的铁索,要想经过就必须攀着铁索当桥前进,也就不时有行人不慎失足葬身山谷。

一天,一行数人来到峡谷铁索桥边,他们当中有盲人、聋人,还有几个健全人。要想走捷径,铁索桥就是唯一的通路了。于是,他们一个个紧紧抓住铁索,一点点挪步前行。这时悬在半空的铁索突然剧烈晃动起来,凌厉的山风吹得耳根生疼,大家都觉得自身难保,而一些先侥幸通过的看见他们也不免为之揪心。

但让人意外的是,盲人与聋人都顺利而过,一个身体健全的人却一不小心摔下山谷。人们很是纳闷,为何看似弱势一方相比强势一方却能更胜一筹,耳聪目明的人反倒不如他们了呢?盲者说:“早听说这里山高路险,却与我何干,本来我眼睛就看不见,心里空无一物,所以没什么可怕的,就一路摸索着过来了。”聋者说:“虽然我的眼睛能够看见,但不像掉下去之人那样分心罢了。因为专心,也是因为听不到恐怖的声响,于是心不慌乱地走好脚下每一步。”

人生,有无数种分心的可能。但

唯有心无旁骛地去做好一件事,才能如过铁索桥那样成为生活强者。法国作家莫泊桑从小就表现出与众不同的聪明天赋,凡事过目而不忘,遇到什么都想学会,可谓门门技艺无所不通。有一次,莫泊桑碰巧遇到著名作家福楼拜,当时莫泊桑刚刚完成了《羊脂球》的创作,一时轰动了法国文坛,难免有些心高气傲。

那天,他有些高傲地质问这位久负盛名的人物:“大家都议论你是了不起的大师,请问你到时会做些什么?”福楼拜平静地回答:“小伙子,我什么都不太懂,只会专心写作。”莫泊桑更自信地接着说:“读书写作我也会,钢琴画画我也会,足球羽毛球我也会,甚至汽车修理我也行。福楼拜先生,难道除了写作,你就没有别的特长吗?”福楼拜想了想,有些答非所问地说:“写作花去了我几乎所有的时间,尽管世间还有许多美妙无比令人心动的事物,然我不会为此分心,因为心里再也无法装下其它东西了。”听了福楼拜这番话,莫泊桑感到惭愧不已,当即下

决心拜福楼拜为导师,一门心思投入创作。此后10年间,他总共写出影响甚广的300多篇短篇小说和6部长篇小说,并被世人赞誉为“短篇小说巨匠”。

登一座山峰,不为沿途的风景所分心牵绊,一直专心赶路,无疑会以最快的速度到达顶峰。正是由于专心,司马迁写《史记》花了18年,李时珍写《本草纲目》花了30多年,而伟大的马克思写《资本论》整整花了40年的功夫。

一辈子坚持只做一件事的人,虽然不一定会成就显赫功名,但一定会成为一个超越平凡的佼佼者。很多时候,成功与失败仅一步之遥,最终的结果往往不是取决于智商的高低,也不完全是取决于能力的强弱,而是因为专心与否,是不是因心动而分心。



新闻漫话

对“全职儿女”认知要一分为二

■杨 江

现代生活节奏快,年轻人的压力大,平时不免疏忽对父母的关爱,所以不少人利用假期“回家看看”。有年轻人还向父母发嗲,表示想做“全职儿女”。

所谓“全职儿女”,指的是年轻人脱产寄居父母处生活,通过付出一定的劳动来换取父母的经济支持。乍一看,这不就是新型的“啃老”吗?所以“全职儿女”甫一曝光就引发了争议。不少人批评说这是年轻人选择对社会压力的逃避,而且“陪伴”和“做家务”本来是子女应尽的职责,现在却通过“全职儿女”这种方式物化了,亲情变味了。

社会是多元的,每个家庭的状

况不一。人们的生活观也各异,不宜用简单的“对与错”“好与坏”来评判这件事。更何况,选择做“全职儿女”的年轻人也各有理由。比如一个家庭经济状况尚可、父母年迈需要照顾、子女一时也找不到较好的工作,这时候孩子选择做一段时间的“全职儿女”,父母把原本雇佣保姆的钱给孩子,有何不可?

所以,对“全职儿女”不必歧视,更不必上纲上线。毕竟,这一现象并未蔚然成风,只是极少数家庭的个性化选择。当然,也确实有人是在逃避职场的压力,父母不得已作出妥协变身“雇主”。如果这样的类型多起来,是值得警惕的。

我们要理解、尊重年轻人的个性化选择,但是更要重视作出这种选择



的背后成因。如果越来越多的年轻人变成“全职儿女”,那绝不是一件好事。因为,这对家庭而言是一种“内耗”,对社会更是一种损失。

有话就说

读懂“雪糕刺客”遇冷的信号

■然 玉



随着天气转热,雪糕、冰激凌全面“开柜”,冷饮大战一触即发。去年,“雪糕刺客”因高价和标签缺失引发风波,今年的市场情况如何?

关于今年的雪糕零售市场,一言以蔽之,就是“回归主流”。一方面,是价格回归主流。去年,“雪糕刺客”的横行叠加让平价雪糕消失,

不少消费者直呼“吃不起”。大众情绪传导到行业上游,最终的结果就是今年零售端实现了定价修正;另一方面,则是味型回归主流。传统口味随处可见,而那些脑洞大开的非主流冰激凌则越来越少。

回看近年来雪糕行业“一波三折”的演进史,可谓感慨颇深。作为一个充分竞争、高度成熟的细分食品饮料市场,雪糕的整个供需关系、定价逻辑、营销模式,原本就一目了然。在此背景下,也就难怪一些新玩家剑走偏锋,“平地起波澜”,试图通过各种人为的操盘,改变雪糕市场自发的供销秩序。这种简单粗暴的做法,客观上给全行业带来了不良示范。

“雪糕刺客”的退隐,表面看起来

是“明码标价”的又一次重申,其实是扭曲“营销观”的败北。曾几何时,某些新入局的网红雪糕厂商,通过短视频病毒化传播、社交媒体“种草”以及直播带货“三位一体”的营销模式,吸引了一大拨求新求异的消费者。但在实际的销售过程中,却暗含着“以消费升级之名行阶层歧视之实”的“潜规则”,回味过来的消费者难免感觉身心不适。如今,反噬的后果正陆续显现。

供给的确能创造需求,但厂商不能如此诱导消费者。诸如“买点贵的,吃点好的”之类的话术,充斥着傲慢与偏见。“雪糕刺客”折戟沉沙,说明以“产品迭代”为幌子的单方面涨价,以及由此所导演的伪“消费升级”行不通了。

世相浅见

1.近日,河北乐亭县多位村“第一书记”充分借助新媒体优势,把手机作为“新农具”,把直播带货作为“新农活”,纷纷变身“卖货郎”,让“待字闺中”的优质农货搭上网络“快车”,凭借“小屏幕”打开“大市场”。

点评:“助农直播”是促进乡村经济发展的重要一环,直播带货也正成为时下农产品销售的重要手段之一。许多党员干部以党建为引领,积极利用直播平台与人民群众直接交流,成为助力致富增收、乡村振兴的实际行动,也成为释放和激发消费潜力的重要推手。推动农产品直播带货等新业态健康发展,既是促进数字经济高质量发展的重要举措,也是推进乡村振兴和产业振兴的有效途径。期待越来越多的地方营造良好的直播助农生态体系,助推优质农产品“走出去”,为乡村振兴再添“强力引擎”。

2.5月15日上午,在宁波南高教园区片区,100名外卖小哥收到了户外便携式水壶,方便他们在送外卖时喝水。这些户外便携式水壶是宁波市鄞州区首南街道文华社区送出的,每个容量达1300毫升。

点评:此举不仅体现的是关爱之情,还是尊重之情,敬畏之情。让每一个“小小的生命”,每一个“小小的职业”,每一个“小小的岗位”,都在被社会理解和尊重中,感受到了自身的价值,从而更加激情燃烧地投入到本职工作中去。值得一说的是,当地还开展了“关爱外卖小哥系列活动”,将推出“暑假免费托管班”,为外卖小哥的子女提供免费的托管服务。关爱外卖小哥,体现的是城市的温情。“给外卖小哥配便携水壶”,爱意装在水壶里也装在了心坎里。

3.“超市有当天现做的预制菜,省心省时,很方便。”近年来,随着生活节奏不断加快,消费者对预制菜的需求持续增加。今年中央一号文件在培育乡村新产业新业态章节中,专门提出“培育发展预制菜产业”,各地也集中发力预制菜产业新赛道,掀起了一场前所未有的预制菜产业革命。

点评:想要“香”飘久远,预制菜还有很长的路要走:这条路需要行业标准的不断约束、需要产品研发的不懈攻坚、需要行政监督的有力倒逼、更需要你我消费者做出的每一次选择。归根结底,作为食品行业,预制菜不能只是“看着美”,还得让老百姓“吃得香”“吃得放心”。

(综合新华网、人民网)

今日论坛

看似“不正经” 其实接地气

■樊树林 杨朝清

“比较可爱,圆脸,显小”“有啥说啥,喜欢用表情包,能抛梗接梗等,不信可以加我微信”“如果觉得我做得好,非常需要学生的肯定和表扬”……近日,西北工业大学准聘副教授邵典发布的一则《不正经招生指南》引发热议。网友们留言点赞道:“括号里都是亮点”“没架子不做作且风趣幽默,这才是教师该有的样子”。

“所谓大学者,非谓有大楼之谓也,有大师之谓也。”对学生来说,能遇到一个灵魂有趣的老师,是一件令人心驰神往的事。去年秋季,南开大学胡金牛教授因简历包含不少“大实话”,被学生称为“实诚教授”。如今,西北工业大学准聘副教授邵典的个性化、接地气表达,更是打破了大众对知识精英的刻板印象,让一位年轻学者的形象变得丰满立体起来。

传统认知中的招生指南,是有一定程式的。无论是教授的个人简历,还是学术专业讲述,大多走的是“朴实无华”之路。近年来,从“卑微式招生”,到“自嘲式简历”,再到“不正经招生指南”,越来越多的青年学者注重展示更加真实、更有魅力的自我。教师们借助互联网主动与学生平等对话,不仅有助于打破师生互选时的信息不对称,更体现出高校教师对学生的尊重。

教育是传授知识技能的过程,也是用心灵陪伴心灵的过程。穿过岁月的长河,那些“大师”们缘何一直为人们所怀念?不正是因为他们身上那份“兼容并蓄,博学笃行”的气度吗?高校是社会精英的聚集场所,是教书育人的主阵地。当有个性的老师与有特点的学生相遇,教育必将产生更奇妙的化学反应。