

十斤芒果三斤纸
诚信才是真品质

□余明辉

10月7日以来,多位网友反映在山东济宁市任城区一家商店购买的芒果礼盒里,在芒果下方垫了来历不明的书本和纸张,此事引发争议。有网友称“十斤芒果三斤纸”,因礼盒多走亲之用,被戏称为“断亲礼盒”。(10月8日河南日报)

对此,10月7日涉事商家视频道歉,称不知情,可凭凭证全额退款;8日商家补充,问题源于上游供货商,涉事货品为10月3—4日所售,现全部可退,还称有人抹黑,礼盒按份卖无分量不足问题。部分网友不认可,要求退一赔三,也有网友表示理解供应商。

从网友曝光的细节看,涉事芒果礼盒并非简单填充异常——除芒果、常规缓冲纸丝外,垫在下方的是来历不明的书本作业、成册试卷、教科书等。消费者本为节日走亲选购礼品,却在打开礼盒时遭遇如此突兀的“混搭”,“断亲礼盒”的戏称背后,满是对商品品质与消费体验的失望。而“十斤芒果三斤纸”的质疑,更直指商家在商品分量宣传上可能存在的模糊地带。

而商家的辩解站不住脚。其一,所谓“不知情”难掩监管失职。作为直接面向消费者的销售终端,对进货商品的包装、填充材料进行基础查验,是《消费者权益保护法》明确的法定义务。但遗憾的是,末端销售者如今却将责任完全推给上游,本质是对消费者权益的漠视与责任逃避。其二,“按礼盒卖”的说法涉嫌误导。消费者是基于“十斤芒果”的宣传预期付款,即便礼盒按份销售,其核心价值载体始终是芒果而非填充材料。用书本充数不仅稀释了商品实际价值,更未在销售时提前告知,已明显侵犯消费者的知情权与公平交易权。

这场风波更折射出节日礼品市场的共性问题。从月饼礼盒空隙率超标被责令整改,到如今芒果礼盒用书本充数,部分商家总在包装与分量上动“歪脑筋”。平息争议的关键不在口舌之争,而在事实核查与责任认定。地方监管部门应及时介入,对涉事礼盒的实际芒果重量、书本来源进行核查,界定商家是否存在欺诈或违约。对于消费者而言,保留凭证、理性维权是必要之举,但也需避免夸大其词,让讨论回归事实本身。

一盒芒果的分量里,称量的不仅是商品价值,更是商家信誉。节日消费市场的繁荣,依赖于每一个经营者的诚信自觉。当走亲访友的礼盒装满算计,损害的不仅是单次交易,更是整个市场的信任基础。唯有让责任归位、让监管发力,才能让“断亲礼盒”之类的闹剧不再上演,让消费者买得放心、过得安心。

学生踩踏跪地家长
莫把感恩当作秀

□苑广阔

家长们在地上跪成一排,学生蒙眼从家长背上踩过。有女同学摘开眼罩才发现是父母,直接就哭了。这一幕荒诞的愧疚教育,发生在河南中牟县第三高级中学。此事经媒体报道以后,引发舆论热议,其中不乏质疑的声音。而学校也不得不发布了情况说明。(10月8日华商网)

当家长们在地上跪成一排,当蒙眼的学生踩着父母的脊背前行,当摘下眼罩的女孩泪如雨下——河南中牟县第三高级中学这场“感恩教育”,与其说是唤醒孝心,不如说是一场精心设计的情感绑架,荒诞得令人窒息。

在此事引发舆论质疑之后,学校在通报中轻描淡写地将其归为“细节考虑不周”,但这场闹剧的本质,是对感恩教育的严重曲解。感恩本是源于内心的情感共鸣,却被异化为“踩背”这样走偏的仪式。家长们或许是“自愿”参与,却在众目睽睽之下被迫放下尊严;学生们或许在泪水里感受到“愧疚”,却未必真正理解感恩的真谛。这种靠制造冲击性场景催出的眼泪,不是感恩的觉醒,而是被迫共情的无奈,是用亲情绑架换来的短暂情绪波动。

真正的感恩教育,从不需要如此“雷人”的形式。它应该藏在课堂上老师讲解“孝”文化时的细致解读里,藏在学校组织学生为父母做一顿饭、写一封信的日常实践中,藏在父母疲惫时孩子递上一杯水的自然举动间。感恩不是靠一次“踩背”就能植入心底的,它需要长期的熏陶与引导,需要让孩子在日常点滴中体会父母的付出,在平等尊重的互动中学会回馈。就像春雨化雨般,润物无声却能滋养心灵,而非用极端仪式制造情感压迫。

更值得反思的是,为何这类荒诞的教育形式会屡屡出现?部分学校将“感恩教育”简化为“催泪表演”,认为只要能够让学生和家长流泪,最好能够痛哭流涕的教育,就是最成功的感恩教育。这种把形式主义当成教育成果,忽视了教育的本质是育人而非作秀。这场“踩背事件”暴露的,不仅是学校教育方式的粗糙,更是对学生与家长情感的不尊重。

教育是一件需要耐心与温度的事。当类似这样的“踩背感恩”教育屡屡出现,其背后的原因,无疑是值得我们反思,也是值得我们警惕的。河南省中牟县第三高级中学在情况通报中所表达的歉意不应止于口头,更该落实到对教育方式的深刻反思上。摒弃形式主义的“表演式教育”,回归感恩教育的本质,让尊重与理解融入日常教学,才能真正让感恩的种子在孩子心中生根发芽,而不是在荒诞的仪式里,破碎了亲情与尊严。

让职业教育与城市发展同频共振

□温文清



据本社媒体报道,近日,泉州鲤城高新区市域产教联合体、数智化行业产教融合共同体,在鲤城高新技术产业开发区创业投资服务中心成立。泉州经贸职业技术学院、鲤城高新区管委会、泉州信息工程学院、中国联通、科大讯飞等机构以及来自全国各地近百家职业院校、科研机构、行业企业的数百名代表参会。

作为一所扎根泉州、服务区域发展的职业院校,多年来,泉州经贸职业技术学院始终将深化产教融合、校企合作作为办学治校的核心战略。联合体、共同体的成立,标志着泉州经贸职业技术学院在深化现代职业教育体系建设改革、推动教育链、人才链与产业链、创新链有机衔接方面迈出了具有里程碑意义的重要一步,同时也为区域经济高质量发展注入了新的强劲动能。

近年来,我市充分发挥经济产业基础坚实有力和教育人才资源优质集聚的优势,深入开展产教融合改革探索。2021年7月,泉州入选国家首批产教融合试点城市,也是福建省唯一入选

的地市。2022年,泉州发布《加快建筑行业产教融合试点城市建设方案》,着力推动产业、教育与城市同频共振、协同发展,力争为全国产教融合服务经济发展提供示范经验。

但也应该看到,我们在推动产教融合,深化改革方面仍然存在一些不足之处。比如,人才培养与企业需求的适配度不足,部分职业院校课程设置与产业需求存在脱节现象,导致学生入职后适应性不强,有的行业实训基地虽已建立,但部分课程未能精准对接企业实际需求;合作机制优化程度不够,有的联合体主体责任不够清晰,企业参与意愿不足,出现高校“热”、企业“冷”的情况,导致实训基地利用效率低、人才培养质量不稳定的情况;师资队伍建设有待加强,特别是“双师型”教师的资源库建设相对滞后,企业技术骨干参与教学的深度和广度不足。此外,对课程开发、教师评价体系等基础环节的政策扶持也尚不完善。

为持续深化国家产教融合试点城市建设,解决产教衔接而不接、合而不深等问题,结合推进园区标准化建设专项行动,泉州应以园区实训基地为重要落脚点,努力将市域产教联合体、共同体建设,全面融入产业园区建设和产业生态布局,使其成为推动产业升级的强力引擎,推动合作办学、合作育人、合作就业、合作发展。据了解,目前,我市已推动超2000家企业与职业

院校建立长期稳定合作关系,遴选示范性园区实训基地36个,涵盖纺织鞋服、电子商务、机械装备、石材建筑等行业,此经验做法入选全国职业教育产教融合典型案例。

更深入一层来看,产教融合是一种来自顶层设计的发展思维。泉州应发挥产教融合型城市的发展优势,加快完善市域产教联合体、共同体的体制机制,统筹全市职业院校的资源要素,优化布局结构,推动“园校融合”“产教城融合”,把整合后的职教资源向工业园区、经济开发区、职教城等园区集聚,全面推动高校把专业群建在产业链上,把教室建在生产线上,深化定向式、订单式人才培养模式改革,实现专业与产业精准对接,职业教育与城市发展精准对接。

作为职教改革和城市发展中的新事物,市域产教联合体、共同体是推动产业、教育与城市同频发展的有机载体,我们要高度重视、精准培育、有效保障。要聚焦区域主导产业,特别是强化主体责任,把市域产教联合体、共同体建设成为产教融合的新形态、区域发展的新标杆,推动职业院校扎根区域、融入产业生态圈,走出一条职业教育助推区域产业发展、厚植职教根基的共赢之路。



扔掉卖不完的面包

□吴志明

不久前,一段上海网红面包店夜间闭店时大量倾倒销毁成品面包的视频引发热议,有网友认为该店浪费粮食。店长表示,根据公司规定,面包不可隔夜销售,目前也没有制度规定在夜间降价销售,就直接报损处理。对此,您怎么看?

守护健康 值得肯定

@刚柔:从健康角度看,面包店丢弃隔夜面包,是守住食品安全底线。面包保质期短,隔夜后易滋生微生物,即便外观正常,也可能暗藏健康隐患,食用后可能引发肠胃不适等食源性疾病。健康是食品消费的核心,绝不能为减少损耗在健康问题上进行妥协。企业严格执行“不隔夜销售”规定,看似浪费,却是对消费者健康负责,用实际行动筑牢健康防线。

@紫水晶:从食品安全和社会责任角度看,该面包店的规定体现了对消费者健康的高度负责。烘焙食品容易滋生微生物,隔夜后口感、品质和安全系数都可能下降。店家的做法避免了潜在安全风险,符合现代商业伦理中“健康优先”的原则。此举也间接推动行业标准的提升。虽然表面看是浪费,但实质是通过标准化管理保障品质,长远看有助于建立消费者信任和品牌声誉。

@鹿台一卒:该面包店的规定是对食品安全的极致守护。食品安全是消费者信任的基石,隔夜面包的口感、品质及潜在风险难以把控,店主宁肯承受损失,也不将存疑食品流入市场,这份“良心至上”的坚守,是对消费者健康最郑重的承诺,远比短期利润更珍贵,值得尊重与肯定。但“销毁”并非唯一出路,优化处理方式方能兼顾安全与公益,实现商业责任与社会责任的双赢。

造成浪费 有待商榷

@摇摇:从反对浪费和资源优化的视角看,该店的做法有待商榷。店家仅以“公司规定”为由销毁仍可食用的面包,缺乏变通性和社会责任感。相比直接丢弃,夜间打折销售、捐赠给慈善机构或转化为饲料等都是更优解。店家所谓“无夜间降价制度”反映其缺乏精细化管理和创新意识,本质上是一种惰性,与可持续发展理念相悖。

@琮琤:面包店做法表面是遵循规定,实则暴露商业逻辑的僵化。食品安全固然重要,但将尚可食用的食品直接销毁,既是对粮食的浪费,也是对消费者情感的伤害。若担心隔夜面包影响品牌品质,不妨建立余量面包捐赠机制,或推出晚间预订、限量折扣,精准调控面包供应量。商业规定并非死规定,灵活变通才能让新鲜面包既守得住品质,也留得住温度。

@孙贵书:销毁未售罄面包是在浪费粮食。“谁知盘中餐,粒粒皆辛苦”的古训,任何时候都不应被遗忘。对于未售罄的面包,有多种妥善处理方式:一是出台相关规定,允许降价促销;二是与夜宵店联营,委托其销售;三是在有效时限内提前真空包装,延长销售周期。总之,面包店应积极多寻良策,将面包销售出去,切不可浪费粮食。

多方施策 实现共赢

@不懂:此事本质是商业效率、食品安全与社会责任的平衡难题。店家违规销毁没卖完的面包是标准化管理的体现,但舆论质疑也暴露了其局限性。单一指责店家或消费者都不对,需从制度创新层面推动改变,鼓励行业搭建系统性解决方案,如建立逾期食品捐赠通道,减少食品制作数量,开展夜间销售评估等,探索出适合“商家—消费者—监管方”的协同机制,才能从根本上解决问题。

@秋实:此次争议本质是食品安全与资源浪费的伦理冲突。企业严格执行规定本无可厚非,但直接倾倒的处理方式暴露出社会责任意识的缺失。在《反食品浪费法》已实施的背景下,企业可采取三种优化路径:一是建立动态定价机制,在店内前阶梯式打折促销;二是与公益组织合作捐赠;三是研发冷冻面团技术延长保质期。这些措施既能保障食品安全,又能践行企业社会责任。

@季萌:不妨在保证食品安全的前提下,探索多样化处理方式。相关部门可建立平台统一回收处理逾期食品,通过减税、补贴等方式鼓励企业参与,并促进形成节约资源、关爱弱势群体的社会氛围。同时对愿意公益化处理产品的企业、商家予以表彰,还可推出“面包盲盒”,或与专门处理逾期食品的平台、店铺合作,以较低价格出售,也可免费赠送会员或员工。

下期话题

图书馆里的学霸、社团里的社交达人……近日,有媒体开展过调查,有43.6%的受访者给自己贴过“标签”,且社恐、善解人意、搞笑喜刷人这三种“标签”贴的人较多,但也只有58.8%的受访者认为贴“标签”只是为了留下初步印象,真诚才是长久相处之道。对此,您怎么看?下期茶座,邀您聊聊“标签式社交”这个话题,您可在“温陵茶座”新浪微博留言,也可加入QQ群299935398参与讨论。



记者近日从人力资源社会保障部获悉,近年来,我国不断提高社保经办能力,提升服务水平,为群众提供更方便、更快捷的服务。从全国来看,社保业务线上办理量已经超过70%,部分地区接近90%。

(新华社/文 视觉中国/图)

票根经济,从一张票到一种体验

□郑运钟



刚刚过去的国庆黄金周期间,中国网球公开赛、WTT中国大满贯、上海网球大师赛等赛事不约而同地玩起“票根经济”:中国网球公开赛票根可解锁长城、圆明园等11大景区折扣,WTTC大满贯票根能在石景山、通州等商圈200多家商户享餐饮零售优惠;此外,湖北推出“知音湖北·票游荆楚”权益兑换机制,河南洛阳则凭住宿凭证可享景区门票优惠。这些场景不再是孤立的营销案例,而是蓬勃兴起的“票根经济”缩影,正在重塑城市的消费生态。

时下,小小的票根早已跳出“单薄消费凭证”的局限,成为开启城市深度体验的“金钥匙”。所谓“票根经济”,是消费者凭借演出、赛事、展览、旅游等场景的票务凭证,在后续消费中转化为优惠凭证,实现从“单次购买”到“链式体验”的一票多用。它以跨界联动为核心,将原本孤立的产品与服务串联成消费链,撬动的消费规模远超单次活动本身。

这一消费新模式的潜在价值,正从多个维度得以持续释放:其一,实现“流量”到“留量”的转化。如今,演唱会、赛事等文旅活动已成为重要流量入口,借助票根经济延伸消费链条,能让游客从“为一场活动而来”变为“为一座城停留”,最大限度留住客源、扩大消费半径。

其二,完成“价格优惠”到“价值创造”的体验升级。多地已超越简单折扣模式,转向精细化、情感化设计。如:“苏超”赛事举办期间,扬州的运河大剧院为客队球迷赠送《大运扬州——琴鹤同鸣》演出票,让赛事热情与地方文化体验深度融合,形成独特竞争力。

其三,促进文旅的深度融合与创新。当下,旅游正从“看风景”向“品文化、享生活”升级,票根经济通过延伸产业链,将传统的文化、体育与旅游、商业紧密绑定,打破业态壁垒,为文旅融合注入新活力。

然而,要让票根经济从节日热潮变为持久动力,仍需破解三大关键问题:

首先,需利用数字技术以优化体验。当前存在纸质票根易伪造、兑换流程繁琐等问题,一些专家建议,可由银行牵头,在用户授权下对接票务平台

数据,整合购票信息,在银行APP内设立专属板块归集电子凭证。既保障真实性,又简化使用流程,诸如此类的做法值得业界进行探索和实践。

其次,需立足地域特色避免同质化。票根权益设计应紧扣地方特色,如江苏依托“苏超联赛”推出“球迷专享权益包”,凭票可享地铁折扣、园林半价及苏绣非遗体验票,让赛场激情与江南文化深度结合,形成独特竞争力。

最后,需构建跨场景数据支撑体系。正如一些专家所指出的,通过数字化技术将票务数据与餐饮、住宿、交通等数据智能关联分析,能为消费者提供精准化、个性化解决方案,让票根经济更具生命力。

如今,从北国吉林到江南浙江,从古都西安到扬州园林,小小的票根已不再是单纯的纸质凭证,而是连接城市与游客的情感纽带。它见证了消费市场从“单次交易”到“全域旅游”的转型升级,更昭示着消费生态从“卖票”向“经营体验”的深刻变革——未来,随着模式不断完善,票根经济必将成为激活城市消费活力的重要引擎。

