

都市快评

“C罩杯处女口唇茶”消费着公序良俗

“招聘采茶工竟然要求是处女，而且胸围要在C罩杯以上，这是确有其事还是有意炒作？”河南固始县某公司刊登的一则“雷人”招聘信息引发网友热议，招聘单位回应称“确有其事”，是为了“传承习俗”。

其实某些特殊的行业甄选员工有些特殊的条件要求，一点也不奇怪，比如空姐，比如模特、演员……只要是工作必需，只要无损身体、人格，都能被接受。

但招采茶工有必要那么麻烦吗？该公司回应说，此次招聘的10名采茶女将在茶竹文化节上表演口唇采茶工艺，采下的茶唤作

“口唇茶”，据说是“历史习俗”。可业内专家说，所谓的“口唇茶”并非流传至今的习俗，只是个传说。传说中的口唇茶是要处女用口唇将茶叶一片片摘下，再放入乳间吸取体香与精华。

按照岗位要求，也确将如此。应聘采茶工要每日清洁口腔和身体之后，才能采茶，采下的茶会拍卖。但采茶工是清清白白干干净净的了，那露天没加工的茶叶可不一定干净，就算采茶工的口水能替茶叶除尘消毒，又有谁来保证采茶工的健康？

因此，“口唇茶工艺”的问题不在于它是

传说还是习俗，而是在于贯穿在这个工艺术序与活动中的工艺思想，是为了迎合子虚乌有、近乎变态的意趣，将茶看得比人的身体健康与人格尊严还重要。说是“传承习俗”，其实是炒作与消费：消费采茶工的身体与人格来炒作低俗文化包装的商品。不是传承了习俗，而是消费了公序良俗。

哲学家康德提出过这样的道德律令——“在行动中，要把不管是你自身还是任何其他的人性永远都当作是目的，永远不能只当作是手段”。而招聘C罩杯处女做“口唇茶工艺”表演，则是把物我颠倒，是把

“人”单纯当作了手段而不是目的。由此，如果说这是传说，那么传达的是一种腐朽的文化信息，如果说这是历史习俗，那这就是一个陋习的标本。今天之所以“失传”，那也是因为历史进步的自然淘汰。

但是揆诸现实，越来越多的商业炒作偏爱于从历史遗迹里翻捡历史垃圾，穷极想象，搜肠刮肚地扯上“历史”、“文化”来吸引眼球、遮羞进而使之合法化。对此，理应保持警惕，商业活动也必须遵守基本的经济伦理，不能任由不良商家以社会道德为代价攫取不道德利益。 ■赵强

面孔

朱邦芬



14日下午，“清华学堂人才培养计划”全面启动仪式在清华学堂前举行，这座清华大学最具标志性的建筑物将成为“清华学堂人才培养计划”的专用教学场所。据悉，清华将建立6个清华学堂班，聘请丘成桐等世界一流科学家担任“清华学堂首席教授”，现已有290名优秀学生入选。

如此大手笔确实让人艳羡，难怪“清华学堂首席教授”之一的中科院院士朱邦芬马上作出预测：入选“学堂计划”的学生中，在未来肯定会出诺贝尔奖的获得者。

这样的豪言壮语当然是振奋人心的，只是，不知朱院士得出上述结论的底气何在。莫非因为清华学堂曾是中央研究院“四大导师”的教研之所，“风水”大大的好？抑或，依据的是大师级教授门下必出大师级学生的“将门虎子”逻辑？

我倒是乐意相信，清华此举是为了抗衡在此之前已抢先实施“优生优师”培养模式的南方科技大学。不知道最终是“百年老大”清华，还是全新体制的南科大先培养出诺奖得主？——尽管那只是评价标准之一。

非常语录

“这么多年来，在全国各地，涉及同级党委政府主要领导的违纪违法案件，几乎没有一起是由同级纪委揭发或检举的。”

3月初，山西、吉林、山东三省纪委书记调整，全部异地调任，目前“空降”省纪委书记已有19人，占总数的六成以上。中国纪检监察学院副院长李永忠就这样感慨。按照目前的规定，地方纪委实行同级党委和上级纪委“双重领导体制”。

“这样是便于筛选客户。”

看样板间，没有百万资产证明，谢绝入内。湖北武昌一知名开发商开发的高档住宅出台了这么个规定，引起不少购房者热议：这是必要的看房门槛，还是“歧视购房者”之举？这家楼盘售楼员就此作出如是解释。

“我有困难找上级，上级有困难我帮忙，这是‘互相支持’。”

云南省建水县第二建筑公司的退休职工们反映，法人代表王宝鑫拿公司钱买了3辆车送给建水县住建局，换得女儿的工作。对此，王宝鑫做出了这样的回应，并强调：车是住建局买的，只是落在公司名下。而住建局副局长白仲俊说，车是企业购买的，住建局只是借用，至于王宝鑫的女儿，确实是在住建局检验科工作，但劳动关系只是借调。

“从现在开始，我们只维持金钱关系嘛，你把我抚养成人，以后长大了，我会分期偿还养育我的所有费用……”

重庆一名16岁男孩给妈妈陈郝写“绝交信”，要求妈妈做甲方，自己则是乙方，而导火索是一副黑框眼镜。察觉问题严重了，陈郝只能把儿子带到西南医院临床心理科。医生何梅称，这孩子一再对医生提到一个问题，小学时，他一直被大孩子欺负，而此时，母亲并没有发现儿子的变化，只是一味要求儿子要好好学习。



贵州茅台集团

KWEICHOW MOUTAI GROUP

湖南移动频道正在热播.....
专卖店火热加盟中...
 新茅台

只需首期进货8万

名额有限，机会留给有准备的人

形象专卖店所享受的支持政策

- 1、享受专卖店加盟供货价。
- 2、由我公司承担形象专卖店的门面装修。
- 3、由我公司承担所辖市场“6个VIP合作店”精装门头的装修。（门面装修材料为烤漆聚晶玻璃底，字为发光字或PVC烤漆字）
- 4、提供一定量的“飞天茅台酒”供应和其他茅台系列产品的厂价供应。
- 5、由我公司负责统一组织对形象专卖店店员和团购员的培训。
- 6、由我公司统一提供形象专卖店店员制服的配备
- 7、按比例配发一定量的促销礼品。
- 8、派驻专业的协销员全程跟踪服务，协助开发VIP合作店、协助开展团购工作、组建团购网络、负责终端促销、建设渠道及广告宣传。
- 9、协助开展“新品上市发布会、品鉴会、订货会”，承担会议赠送酒、品鉴酒及相关费用。
- 10、给予市场20%的品鉴酒货品支持。
- 11、完成任务后享受5%的年终返利及优秀加盟商的送车大奖。

高薪诚聘

- 1、VIP大客户经理：限女性，形象气质佳，有一定的社会人脉资源，公关能力强。（有过广告、保险、汽车、电信、酒类等销售经验者优先。可兼职，回报丰厚）
- 2、行政文员：反应灵敏、有一定的文字功底，会操作相关办公软件。
- 3、销售经理：有过两年以上酒类销售经验，有客户资源者优先。（工作地在长沙）



贵州茅台集团

KWEICHOW MOUTAI GROUP

品味国酒



尊享荣耀

华南联络处地址：芙蓉中路一段440号
电话：15200838490 15027016318 13881777792