

# 真正的共情不是把艰辛包装成诗

近日,某外卖平台发布的一支骑手主题宣传片,在线上迅速引发争议,最终悄然下架。短片讲述一位曾从事平面设计的女性,在大理转行成为外卖骑手。她不仅能在送餐途中“随时欣赏沿途风景”,还能为人拍照创作;短短三个月后,便购置了一台价值不菲的相机,并举办个人影像展。

这一设定很快遭到大量网友质疑,认为内容过度美化了外卖骑手的真实日常,令人不适。

外卖骑手的工作日常,其实并不需要亲历也能凭常识感知:他

们在烈日暴雨中穿梭,在算法催促下争分夺秒,连喝水、如厕都需见缝插针。宣传片中那种“从从容容、游刃有余”的送单状态,显然无法代表数百万骑手“匆匆忙忙、连滚带爬”的真实处境。

现实中,大多数人选择这份工作,是出于生计所需,而非对“另一种生活方式”的浪漫追寻。将这样一种生存选择包装成轻盈的自我实现,虽无恶意,却在无形中消解了劳动者真实的艰辛与韧性。

这场争议让我们看到,公共叙事若缺乏对现实“水温”的感知,即便技术再娴熟、画面再唯美,也容易陷入“自我

感动”的陷阱。这并非要求内容必须灰暗沉重,而是提醒创作者,在面向大众讲述故事时,情感的底层逻辑必须与公众的真实经验相契合,而非背道而驰。

这场争议还折射出一种朴素而广泛的社会共识,真正的共情,不是把艰辛包装成诗,而是看见平凡中的坚韧,并思考如何让这份坚韧少一些无奈、多一些保障;少一些风险,多一分尊严。

唯有如此,才是对一线劳动者最大的尊重,公共叙事也才能抵达人心。

(摘自《浙江日报》12.4 朱浙萍/文)

## 合作

心理学研究显示,当人们一起完成一件事时,对彼此的好感度会提升。德国专家做过一项研究,让一群互不认识的4岁小朋友,随着音乐一起唱歌跳舞。之后在一个需要相互合作的游戏里,一起跳过舞的小朋友更愿意互相帮助。相较于没有一起跳舞的小朋友,一起跳过舞的小朋友之间的合作意愿高出3倍多。

大人和孩子一样。一起跳舞,一起散步,一起在球赛上为球队加油……当两人的肢体动作能够配合一致时,他们也会莫名地对彼此有好感,核心就在于感官动作上的同步。这需要我们适度放下自己的坚持,认真观察彼此的動作,把合作放在优先位置。

就跟谈恋爱一样,唯有在真正考虑到彼此的需求时,才能够获得真正的平衡感和幸福感。如果有人愿意主动自发地满足你的需求,你是否会对他充满好感、对他相处充满期待呢?

因此,你可以寻找与对方合作的机会,创造共同的节奏,比如一起去健身房,一起去演唱会挥舞荧光棒,或一起遛狗,一起慢跑,在同步的节奏中,让心跳撞出更多火花。(摘自《幸福的最小行动》刘轩美/著 中信出版社)

就忍不住笑出了声。

一年后,她的头痛已大大减轻,抑郁也被彻底治愈。

现在朋友的的笑容更加优雅迷人,文字更加深刻隽永,待人接物更加大方得体,对自然万物更加温柔深情。由于经常阅读思考,她的写作能力也大有提升,有几篇文章还上了大报大刊,真可谓浴火重生,破茧成蝶。

朋友的经历告诉我们,比起“重启生活”,日日微调才是真正的高手。高手深知真正的改变需经历时间沉淀,因此不盲目追求速成,而是脚踏实地,挑战自己,每天坚持做正确的事,一天一点努力,一天一点进步,久久为功,最终实现华丽转身。

(摘自《今晚报》张燕峰/文)

## 刺要从外来挑

看自己的孩子上房揭瓦都可可爱,看别人的孩子一哭闹调皮就是“熊孩子”;校自己的稿子一路绿灯,读别人的文章吹毛求疵;自己开车加塞是赶时间、情况特殊,别人变道堵车是不合规、素质堪忧;自己的过错过失情有可原,别人的失误疏忽罪不可恕……总之,看自己都合理,看别人这里不对那里也不对。

其实这应该是正常现象,一种类似于自我保护的心理机制。人总是习惯于自己找借口,相信自己愿意相信的、选取对自己有利的那部分,更倾向于宽以待己、严以律人,有意识或无意识地戴着有色眼镜看待外界的人和事,有“吾妻之美我者,私我也”“恶其美者”的滤镜、偏见,或来自时代、成长阶段的局限性。

纵有那些善于自察自省的伟大人物和“吾日三省吾身”的至理名言,也不能总拿圣贤的标准来要求普通人,得食人间烟火,存人之常情。

人是如此,由人构成的团队、组织、机构也是如此。本位主义思考、处事,某种意义上是一种本能,因此,由内向外、自下而上进行自查自纠,多少会有点避重就轻、不痛不痒。

开明智慧的在其位者,不会穿着“皇帝的新衣”沉浸在“你好我好大家好”和“报喜不报忧”的信息茧房中,而是善于跳出自己看自己,撇开成绩看不足,综合倾听多方的,不一样的声音,重视外部发现、一线反映的问题,不唯上,不唯下,不唯内,不唯外,不唯喜,不唯忧,不唯书,只唯实、唯真。

唯其如此,才能相对看清事情、事物、事业的本质和全貌,不容易迷路、偏航、跑调。

(摘自《新周报》雪峰小生/文)



## 如是说

盯住领域里最牛的那几个人,他们就是方向。  
——杨振宇  
没有凭空来敲门的幸福,只有

不放弃不停歇的脚步。有得有失,才是人生,切忌愤愤不平。  
——亦舒  
(摘自《新周报》)

鲁迅先生在小说《伤逝》里写道:“爱情需要时时更新,生长,创造。”

岂止是爱情,我们每一个生命个体也都应该时时自我更新,这样的人才是诚实的人,勇敢的人,值得尊敬和信赖的人。

朋友因为在写作上小有成就,被借调到某部门工作。由于工作繁重,无休止地加班,加上与同事相处不睦,三年半后离开时,她已陷入抑郁的泥潭,头痛欲裂。

该怎么摆脱头痛的折磨和抑郁的纠缠?对朋友来说是个亟须解决的重大难题。为此,她作了很多努力。

每当头痛袭来,她就把手洗干净坐下来读书,读着读着,云谲波诡的脑袋里居然风平浪静了,从此,读书成了她对付头痛克敌制胜的法宝。

除了读书,她还爱上了



## 自我更新

户外运动。每天熹光微露的清晨,小城还没有从酣梦中完全苏醒,她就到小公园里跑步。路上一朵一朵的花开,欣喜如潮,一波一波地撞击着她的心扉。

如果遇到一只在树丛中跳跃的小松鼠,听到几声婉转悦耳的鸟鸣,更是欣喜如狂,她觉得这是大自然在向她表达善意和祝福呢。

她还每天要求自己写下对生活的感悟,如果有了灵感,还要争分夺秒地创作。她给自己做各种美食,多年的忙碌让她对自己的饮食一贯持马虎的态度,现在每天都照着菜谱尝试做各种美味佳肴犒劳自己。每有新菜上桌,她都会微笑着对自己说:这些年你辛苦了,请慢慢享用。说完,她

除了读书,她还爱上了

除了读书,她还爱上了

# 花钱请你当“老赖”?“职业背债人”陷阱多

为得到报酬,替他人负担债务当“老赖”

浙江师范大学特聘教授乔巴生介绍,“职业背债人”指的是社会上的一种群体:以自己的名义替他人承担债务,获得一定的报酬。这些背债人从一开始就没打算、也没有能力还款,背上债务后很快就沦为失信被执行人,即俗称的“老赖”,各种生活消费都会受到限制。虚构资产价格、伪造材料、帮助他人骗取贷款,是“职业背债”的方式之一。

辽宁锦州的刘力(化名)就是这样一名“背债人”。在中介“配合”之下,他购入了一套价值约500万元的房产,中介与原房主协商将评估价抬高到1000万元。然后“提供”(也就是伪造)收入证明、工作证明等全套资料,将原本是网约车司机的刘力“包装”为工作稳定、高收入的公司员工,帮助其向银行贷款800万元。刘力表示,自己从未打算还这笔钱,准备当“老赖”。最终,他得到了不到100万元的报酬。

北京一位办理过相关案件的经侦民警介绍,在社交软

立刻就能获得百万元报酬,代价只是以后不坐飞机、不住高档酒店?近年来,一种名为“职业背债人”的交易出现。这种被称为“一笔钱买断人生”的交易究竟是如何运作的?背后又隐藏着怎样的违法犯罪问题?



件上,许多所谓“收房”“收车”的广告,其实就是招募“背债人”。直接替他人承担已有债务,是背债的另一种方式。例如,北京朝阳区某影视公司股东赵某,将股权转让给了顾某。可没过多久,这一行为遭到了公司其他股东的一致反对,被诉至法院要求撤销该股权转让。原来,赵某先于其他股东知晓公司即将清算、停止运行,便找人转移股权。顾某愿意接受赵某股权,意味着他愿意替赵某缴纳180余万元。这显然不符合常理。结合其他事实,赵某与顾某进行股权转让,其目的极有可能就是帮助赵某逃债。

“背债”已形成一条黑色产业链

如今,从招募人员,到伪造材料、转移钱款,各个环节都有专门的人负责。除了熟人介绍,网络招募是最主要方式。许多社交软件上都有招

募帖,会使用暗语规避审核查处。一些所谓“中介”将有意者“背债”者根据征信情况,把从无贷款记录的叫“白户”,贷款最容易;征信存在一定记录,但仍可贷款的叫“花户”。

为何伪造材料、拉高评估价格等能通过银行贷款审查?浙江某市公安局经侦支队一位民警告诉记者,按照银行贷款相关管理规定,发放贷款需要做到三查,即“贷前调查、贷时审查、贷后检查”,重点就是核实真假,确保专款专用。但现实中,有些银行工作人员为了完成贷款任务,审查不尽职,“有些干脆就是‘内鬼’”。

“背债人”可能拿不到报酬,还面临法律的严惩

天津的班某在熟人介绍下找到了“中介”南某,想以“背债”的形式获取资金。南某安排“垫资方”出资,以班某的名义购买了一套二手房,贷

出310万元。但310万元扣除购房成本、部分还款后,全部被南某等人瓜分,班某不但未得到所谓的“报酬”,还因骗贷行为被处以有期徒刑两年两个月,并处罚金。

今年7月,国家金融监督管理总局发布《关于警惕“职业背债”陷阱的风险提示》:“切记任何承诺以个人名义贷款,却声称‘不用你还’的话术,本质都是骗局。面对‘职业背债’这类看似轻松赚钱的‘好事’,一定要保持清醒,不要铤而走险,贪小失大。”

今年上半年,公安部经济犯罪侦查局和国家金融监督管理总局稽查局联合部署开展为期6个月的金融领域“黑灰产”违法犯罪集群打击工作,依法严打各类犯罪活动。

针对此前暴露的问题,专家建议金融机构强化贷前调查,通过大数据分析借款人收入、负债、资产状况,识别异常申请,防止“中介”伪造材料或冒用身份等情况发生。同时,建议建立跨部门协作机制,由公安机关、金融监管部门联合调查,提高取证效率,不给黑灰产业链造假牟利的空间。

(摘自《人民日报》12.8)

# 质量差、售后难,小家电产品维权不易

近期,有消费者反映,原本应该是耐用消费品的小家电越来越不耐用了,相较于过去,现在的小家电更像是“一次性”商品。“过保就坏”“坏了难修”,让部分消费者颇为不满。

越来越便宜,坏得越来越快

“我的美的电饭锅是花了1000多元买的,现在想修却找不到维修点,客服非要我送到厂里维修。”一谈起近期碰到的维修经历,广州市民李先生就气不打一处来。因为广州全市都没有维修点,想要维修这个已过质保期的电饭锅,李先生只能将其邮寄到佛山,并自行承担35元的来回邮费。收到电饭锅后,售后工作人员报出了298元的修理价格。“这也太贵了!”李先生觉得报价不合理,要回了自己的“坏锅”。此后几天里,他走街串巷,最终找到了一家报价190元的第三方维修点。“小家电维修真的太难了,还没有线下维修门店,不擅长使用网络的

中老年人怎么办?”李先生说。除了“坏了没地修”之外,小家电“使用寿命短”也成为消费者质疑的焦点。消费者林女士告诉记者,自己在去年9月5日购买一款电饭锅,但到今年9月25日,电饭锅就坏了。“质保一年,刚过质保期20天就坏了,这难道只是一种‘巧合’?”林女士还举例说,自己在七八年前买的小家电用到现在还在正常使用,而近两年买的小家电却“越来越不耐用”。

“100多元的电饭锅,怎么可能让你用很多年。”从商业逻辑上看,商品返修率越高,维修难度越大,就越容易被市场“淘汰”。那么,为什么有的企业还会不重视消费者的售后体验呢?中国家用电器服务维修

协会副秘书长李凝认为,对小家电而言,维修的成本有时会高于更换整机的成本,设立线下小家电维修网点会增加企业成本,而维修收入又不足以支撑网点运营。因此,部分企业选择通过“返厂寄修”或“以换代修”等方式,替代原有线下维修。

“100多元的电饭锅,怎么可能让你用很多年。”在广州市一处电器经销点,负责人张先生表示,小家电分为线上款和线下款,虽然看上去一样,但“线上款的质量肯定不如线下款”。在广州从化一家小家电销售维修门店,负责人白女士也告诉记者,现在小家电越便宜故障率越高,“就算你买个六七百元的电饭锅,如果三年不坏已经很可以了”。

关于售后问题,美的方面回应称,小家电货值普遍不高,超保之后“用户维修意愿较低”,美的小家电目前全面推行“365天只换不修”政策,对超出这一保障期限的小家电,消费者可

以通过快递寄送的方式维修,快递费用统一按35元向消费者收取。

不能放任小家电成“一次性”商品

耐用消费品不耐用,表面上看是“刺激了消费需求”,背后却是对资源的极大浪费。尽管已有头部企业建立了废旧小家电回收利用体系,但是小家电零部件中的部分不可再生资源,在实际操作中无法得到有效再利用。

“一两百元的小家电就别指望用三五年,这样的观念充分暴露从业者的消极心态。”中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江认为,不能任由企业与行业在产品品质上达成“潜规则”。他建议,有关部门要结合实际,加大对小家电行业产品质量的监督力度,杜绝“线上线下两个标准”,坚决肃清行业不正之风,维护消费者合法权益。(据半月谈微信公众号12.10 颜之宏/文)