

农村啃老现象须正视

立业也就算了,还要帮孩子带孩子,二代带着三代一起啃老,这架势谁受得了?

宏观而论,啃老是一个文化现象。不但农村有、城市有,国外也有,尤其在东亚文化圈里,父母对孩子啃老相对宽容。比如,日本也有大量“啃老族”,数量还不少。相较于城市,农村啃老的边界感更加模糊,许多农村老人常说“不就多双筷子的事吗”,足见他们对此的认知。中观层面,啃老受外部环境影响。鸟儿归巢是因为外面环境复杂、存

在风险,而鸟巢能给鸟儿足够的安全感;同样道理,一些原本就在外面打工谋生的农村中青年之所以返回农村,亦与外部环境变迁有关。微观角度,啃老与家庭教育有关。可以说,很多啃老的孩子背后都站着一对管教乏术的父母,或者溺爱,或者“放牛”,孩子不成器,到头来误了孩子、害了自己。换个角度,农村啃老未必不是塞翁失马。假如,那些一直在农村或者从城市回到农村的中青年人,能够在农村周

边找到合适的工作,有一定的经济收入(哪怕比外面打工少一些),能在一定程度上减轻父母经济负担,又能常伴父母左右,如此也算一举两得。为此,外部能够提供帮助的点就落在帮助更多农村中青年就业上。譬如,鼓励劳动密集型产业,特别是轻纺、食品加工、手工制品等产业在县域布局,以便大量吸纳农村劳动力;深入挖掘县域经济潜力,发展具有地方特色的乡村旅游、农村电商等新兴业态,培育农村电商人才……多想办法、多施援手,总比摇头叹息、一味谴责更有意义。(摘自《羊城晚报》11.5 练洪洋/文)

虽然我认同工作是谋生,但总觉得人应该在可选范围内,做自己喜欢的事,奔走在热爱里,才能不那么紧绷和焦虑。

——李梦霁《允许一切发生》

在任何一个餐桌上,只要有三个人掏出手机玩,这场饭局基本上就失败了。

——麻省理工学院特科尔教授提出的“三人玩手机定律”

生命是我自己的东西,所以我不妨大步走去,向着我自以为可以走去的路;即使前面是深渊、荆棘、峡谷、火坑,都由我自己负责。

——鲁迅

我所谓的“寂寞”,是随缘偶得,无须强求,一刹那间的妙悟也不嫌短,失掉了也不必怅惘。但是我有一刻寂寞时,我要好好地享受它。

——梁实秋(摘自《新周报》)

如是说

谁摇动了罐子

如果你把100只黑蚂蚁和100只红蚂蚁放进一个罐子里,什么也不会发生。但如果用力摇晃这个罐子,蚂蚁就会开始互相残杀。红蚂蚁会认为黑蚂蚁是它们的敌人,黑蚂蚁

也认为红蚂蚁是他们的敌人。而真正的敌人是那个摇动罐子的人。在它们互相攻击之前,你需要想想是谁摇动了罐子。

(摘自《思考与回忆》奥托·冯·俾斯麦(德)著东方出版社出版)

茅檐长扫净无苔

一条经验,灰尘要天天扫,一天一遍干起来才轻松。”阿姨的一番话,令主管沉思良久。

一位同事是从领导司机转岗来我们科室的,做事沉稳、勤快、细致,深得同事喜欢,他还兼职做我们科室公车的司机。他不仅车开得稳,而且对车养护得及时,甚至中午休息的时候,还自己动手擦车。他擦车与他人不同,不光擦外表,就连发动机舱也擦得干干净净。

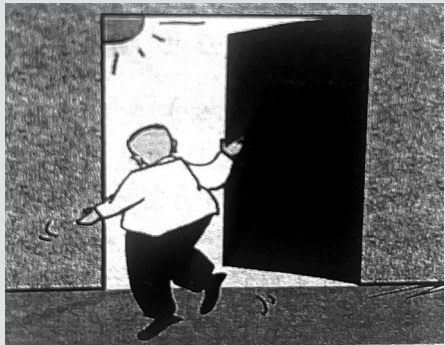
有同事劝他说,这不是领导专车,没必要如此认真。他只是善意一笑,还是坚持他的老样子。说来也怪,单位其他科室的车辆,偶有半路抛锚的情况,唯独我们科室从来没有过。有人向他请教秘诀,他谦

虚地说:“我哪有什么秘诀啊,就是见不得车脏,清扫发动机舱最重要的一点,不仅仅是为了清洁干净,还能尽早地发现全隐患消除在萌芽状态。”听后,着实令人豁然开朗。有个词语叫“有恒”。王阿姨干保洁二十年如一日,整洁干净,贵在坚持;同事开车养车无怨无悔,从无事故,贵在坚持;作家初出茅庐,殚精竭虑,日夜写作,遂成大家,贵在坚持;球星踢球,从小练起,永不放弃,一个动作,千锤百炼,贵在坚持;习武之人拳不离手,曲艺技者曲不离口,只有勤学苦练,功夫才能炉火纯青。(摘自《思维与智慧》王云利/文)



有所思

画与理



的每扇如果
你推一推,都
觉得生关上
了,别一定都上了
锁。(摘自《新周报》)

半月谈记者调查发现,在部分农村地区出现中青年人啃老现象。有的打工数年,仍要家里老人贴补;有的为了结婚成家,婚前婚后都让老人“大力支持”……在乡村全面振兴、城乡不断融合的背景下,农村啃老现象亟须引起重视。

子女不独立,啃老很普遍。不过,与城市相比,农村啃老的痛苦指数更高。众所周知,农村老人多半收入微薄,很多人靠一生胼手胝足、节衣缩食,才存了一点“棺材本”,进入人生暮年,非但不能指望孩子,还被孩子“讹”上了。辛辛苦苦带大孩子,尽心尽力帮助孩子成家

一只鲸头鹳将身体隐藏在水草丛中,眼睛死死地盯着水面,呆呆的,一动不动。

欧斑鸠看见了,嘲笑道:“哎哟,鲸头鹳,你看上去像块冥顽不化的石头,能不能动一下呀?”

鲸头鹳没有扭头,连眼睛都没眨一下。

欧斑鸠继续说:“哎哟,你到底是不是活物啊?你的脑袋长得那么大,嘴巴又宽又粗,真是个丑八怪!”

鲸头鹳没有扭头,连眼睛都没眨一下。

见鲸头鹳始终不搭理自己,欧斑鸠愤愤地说:“死鲸头鹳,我看你是灵魂出窍!”

欧斑鸠生气极了,它站在不远处悄悄观察,想逮个机会好好说说鲸头鹳。

就在这时,一只青蛙游了过来。鲸头鹳快速将脑袋一伸,嘴巴一夹,还没来得及挣扎的青蛙,瞬间就成了鲸头鹳的美食。

欧斑鸠愣住了,半天都没有回过神来。

“鲸头鹳的嘴巴非同小可,尖端和周边都锋利无比,就像老虎钳一样,”欧斑鸠妈妈这才发话了,“它一动不动,不是在发呆,而是在耐心等待猎物。”

“原来如此。”欧斑鸠不好意思地傻笑着,“现在我觉得,鲸头鹳呆呆萌萌的,还挺可爱呢。”

“小看别人,往往会让我们做出错误的判断。”欧斑鸠妈妈语重心长地说。(摘自《知识窗》李日伟/文)



有所悟

免费课“精装”,付费课“毛坯”:知识付费被割韭菜



近年来,知识付费成为人们闲暇之余最热衷的学习方式之一。AI创作、视频剪辑、内容运营……五花八门的网络课程,只要花钱就能买到。然而,网上卖课的套路层出不穷,知识付费怎么成了消费陷阱?

出“副业兼职赚钱”“保障接单”的口号来吸引消费者。多位消费者表示,培训方会向他们展示此前诸多学员的接单截图,宣传“轻松月入过万不是梦”。记者咨询了多家剪辑培训机构,发现其宣传海报中都明确表示提供“就业服务”,包括推荐正职岗位和兼职任务等。

一位有过买课上当经历的受访者告诉记者:“起号、养号,真正做好自媒体根本没那么简单。培训方在答疑群里只说他们做得好的账号,一旦有学员反映自己的账号数据做不起来,或发表一些质疑的言论,就会被踢出群聊。”

商家不退费,维权被“绕圈”

多位受访者向记者证实,他们发现被坑后曾申请过退

费,但十分困难。在社交媒体平台上,以“网课退费”为关键词搜索,会出现大量教大家如何维权的“经验贴”和无法退费、投诉无门的“求助帖”。

一些受访者表示,自己付费后,对方便将所有课程打包,一次性发送。“这类课程收到后发现不合适,想要申请退费太难了,对方说课程已经发给我了,没法判断我学没学,没法退费。”也有受访者表示,即便是按课时上课,中途认为课程不合适,退费也并不容易。

记者就这一退费情况咨询某线上剪辑培训课程的工作人员,对方并未对如何售后保障做出具体回应,只是表示特殊情况可以沟通,按照课时结算,同时强调“如果

你单方面违约,肯定要付违约金”。

还有不少受访者反映遇到这种维权问题,不知该向谁投诉。线上课程在时间和空间上具有更大的自由度,机构注册地、平台所在地和用户所在地往往不一致。“绕了一大圈,投诉了一个遍,买网课的维权问题到底谁来管?”

三方发力,切实保障消费者权益

北京瀛和律师事务所律师陈阳分析指出,当下消费者维权确实存在重重困难。线上教育因为其虚拟性和跨地域性,目前存在一定的监管空白和监管滞后,网上卖课的相关监管政策亟待完善。“既需要消费者在购买前擦亮眼睛,仔细甄别,更需要相关部门及网络平台加大监督管理力度。只有相关部门完善政策、网络平台承担相应责任、消费者提高辨别能力,三方共同努力,才能让网上卖课这一商业行为健康发展,让消费者更好地保障自身权益。”

(据北京日报客户端)

为老人写回忆录成银发经济“新风口”

“写一本净赚3万元”“一年实现10万元副业不是梦……”近日,为老人代写回忆录的经验帖突然火了,种种描述下,这一行俨然成了银发经济的“新风口”。

服务老人,想写好实难“高效”

帮老人制作一本回忆录,大概要花多少钱?记者询问了多家开展相关业务的公司、工作室,以及可“接单”的个人,发现价格跨度很大。每千字从两三百元到千元左右均有报价。访谈方式,大多通过视频软件、语音软件等线上进行。篇幅短的话,安排一个半天,长些的话分为数次进行。

在出版社工作的采薇,今年偶然看到一位博主在做“老人回忆录”,受到触动,便也是老人的外孙通过私信联系的她,对方是开外贸公司的,很有经济实力。“老人退休前是一家电视台的台长,年纪太大,很多事记不清楚,好在以前写过很多文章,对自己生平有过一些记录,在此基础上操作会稍

容易些。”

即便如此,项目推进也较为缓慢。“比如家族中、子女间有些事情老人可能不太愿意讲,叙述过程中思路也没有那么清晰,你没办法催促,急不得。另外我写的时候还要查一下当时的年代背景,揣摩老人的心理和表情,关注一些他没有说出来的情绪。想要写好、写生动,是需要做很多工作的。”采薇感慨,面对老人,从头到尾做下来实难高效,她已经进行了两个多月,还没有完全结束。

记者咨询的报价中,最贵的是一家开设网店的文化公司。店主透露是请作协的老师来采访写作的,收费为每万字一千元。以一本十万字的回忆录为例,前后制作要半年时间,收费约十万元。“这就是一分钱一分货,很多便宜的都是AI生成,根本就不怎么采访。”

找客户不易,入局者抢成一团 抛开内容上的良莠不齐,潜在客户寻找,其实是更大的难题。

“关键的不是写,是怎么获得老年客户。”有从业者如是称,线上推广的话,看到的

可能多是老人的子女、孙辈,始终隔了一层。想要直接接触老人,还得搞“地推”,瞄准“有钱的大爷大妈”。一些招“助手推广员”的帖子则称,有过导游带老年团经验者优先、能和广场舞阿姨打成一片者优先、认识私企老板或国央企退休职工者优先……

令采薇哑然失笑的是,目前客户还没见着太多,但每当有粉丝在她的评论中提及,“也有点儿想给家里老人写”,就会有另外的博主回复或发去私信称,他的收费更低,让粉丝去找他写。“竞争老激烈了!有种还没酝酿出什么实在客户的时候,想做生意的人就自顾自抢成一团的感觉。”

醉翁之意,包装后引流卖课 “帮退休老人写了三本回忆录,收入够买一辆车。”“最困难的时候靠给老人写自传赚了18万元,文笔不好的可以试试”……社交平台上的“经

验帖”,为什么总是传递出“轻松赚大钱”的感觉呢?

不管是否容易赚钱,先将其包装成很赚钱的样子,再围绕“教别人如何去做”来做生意,倒是一些博主的现实思路。一份某博主“初中毕业,代写回忆录月入2万元”标题下,培训课包正在火热销售。该课包标价298元,目前显示已售37份。一位只写过3本回忆录的写手,更开办了数期AI+回忆录写作训练营,培训百余学员,每人收费499元。

也曾有人联系采薇,称自己是做AI的,可以谈合作一起接单写回忆录。“但有没有客户另说啊,我是出于兴趣想自己写的,就没有理会。”在她看来,肯定有真正用心在做这一行的人,文笔也相当好,是可以稳定地获得不错收入的。“只是过程和周期远不如宣称的那么顺利,因为老人确实太慢了!要是风口,可能还得好好琢磨。否则想靠这件事很轻松地赚很多钱,似乎不存在一个好的商业逻辑。”

(摘自《大众日报》)