



退款要退 17 年, 公考“不过包退”岂是儿戏

据报道, 2024 年, 武汉刘小姐花 2 万多元参加了中公教育的培训班, 合同约定, 若未能通过笔试, 中公教育会退费 1.7 万元。当没能通过考试的刘小姐找到该机构时, 对方表示可以退费, 但 1 年只能退 1000 元, 共需 17 年才能退完。“等我拿到这 1.7 万元, 我都四十多岁了。”

从斩钉截铁的“不过包退”, 演变成磨磨唧唧的“不过包骗”, 作为公职类职业教育培训的头部机构, 既然承诺“不过包

退”, 那就不只是一句大话, 而是写在合同里、必须履行的契约。纵观近年来中公教育在履约上的一些恹恹举动, 可以看出, 类似“不过包退”的大包大揽式发展模式, 或许已经走到了尽头。

尽管这些年公考的招录人数也有增长, 但仍然跑不赢参加公考的人数。数据显示, 2009 年至 2025 年, 全国公考报名人数从 105.2 万增至 341.6 万。这意味着, 公考竞争越来越激烈。

当此之时, 机构若仍以“不过包退”为标榜, 势必面临

巨大的退费压力。漂亮的营收数据背后, 则是日后履约的“抠抠搜搜”。

为行业长久发展计, 与其总是与学员上演类似“塌楼式互动”, 搞什么“1.7 万元退 17 年”, 还不如针对公考培训市场的新情况新变化, 转型求变, 踏踏实实做好内部管理, 目标更精准, 路径更务实, 让每一单培训都物有所值, 而不再搞粗放式大包大揽。

这也提醒市场监管应该采取更有针对性的措施。早在 2021 年, 教育部等 6 部门就

下发通知要求, 校外培训预收费须全部进入资金托管专用账户。对诸如公考费用等资金管理, 也应纳入相应的制度化管理。比如, 可以建立统一的预付费监管平台, 方便消费者在该平台查询培训机构的资金托管信息等。

说到底, 针对公考培训的问题, 行业要有自律, 学员要有理性, 监管要将其纳入制度化框架, 这个规模不小的市场才能成为一个健康、长远发展的市场。(摘自《新京报》8.11 胡栖安/文)

安宁, 不是要身处一个没有嘈杂、烦恼和辛劳的地方, 而是即使身处繁杂之中依然保持内心的平静。

——《也许你该找个人聊聊》

人生与其说受理性支配, 不如说受命运之累; 与其说是一项严肃的事业, 不如说是一场无聊的消遣; 与其说它受普遍原则的影响, 不如说它受制于具体的性情。

——休谟《人性的高尚与卑劣》

人类创造过的财富一半遗失在旧书里, 而且旧书总带着它往日的风采, 引起你的怀念。当油墨的芬芳消失殆尽, 变黄的纸会散发出一种凝重的岁月的

的气味。

——冯骥才 (摘自《新周报》)

我的无声催促。

就在我手忙脚乱的时候, 后面的司机大哥轻轻按了下车喇叭。他摇下车窗, 微笑着对我说: “别急, 慢慢来。等你三分钟, 你一定可以的。”

这简短的话语如同一股暖流涌入我心头。我重新调整了呼吸, 按照他的建议再次尝试。司机大哥甚至下车走到我车旁, 耐心地指导我。在他的指导下, 我终于成功地将车倒入了车位。

人与人之间的相处, 需要体谅和宽容。每个人都有自己的节奏和步伐, 我们需要的不是催促和指责, 而是一个鼓励的眼神、一个温暖的微笑, 或者仅仅是一刻短暂的等待。(摘自《中国劳动保障报》王菁/文)

如是说

画与理



是最好的介绍信。
(摘自《新周报》)

“人财”修炼法则

我们常常用“人财”表示“人才”, 但我还没有看到一语中的的贴切解释。我所说的“人财”, 指的是那些“能用自己的双手创造未来的人”。

想要成为“人财”, 请记住以下 8 句话: 人品要好, 默默地努力, 广开杂学, 说话时注视对方的眼睛、回答要明确——这 4 句话提醒我们“要成为有魅力的人”。金钱关系和缘分的了结要干净利落、界限分明; 再

不尽的荣华富贵。”

当时, 恰逢苏州府科举放榜, 录取者寥寥无几, 范仲淹听闻后当即决定在这块地上建学府。风水先生劝阻说: “这可是百年一遇的宝地, 造个私宅, 您的子孙就可以代代昌盛呀。”范仲淹却回答: “我一家的子孙昌盛有何用? 不如让这里多出人才, 让大家一起享受荣华富贵。”

学府建好后, 范仲淹不仅自己在此讲学, 还聘请了全国各地的名师来此讲学。此后数百年, 苏州学府先后出了 38 名文状元, 成为名副其实的“状元之府”。

可见, 真正的风水不在“龙脉”方位, 而在“先天下之忧而忧”的格局里。

(摘自《生命时报》 芜原/文)



嵇经图

范仲淹选址

北宋天圣四年 (1026 年), 一代名臣范仲淹的母亲去世了, 他按当地习俗, 与风水先生一起去选墓地。风水先生指着一块地说: “这块地好, 能庇佑子孙多出贵人。”走了百步, 风水先生又指着另一块地说: “此地为绝地, 葬于此地者, 后世子孙要么人丁断绝, 要么世代贫穷。”范仲淹听了, 说: “我既然知道了这里是穷绝之地, 又怎么能让别人葬在此地呢? 我母亲就葬在这儿吧。”

景祐元年 (1034 年), 范仲淹在回乡祭祖期间相中了苏州南园的一块地, 准备建一处宅院用来养老。在破土动工前, 他按照当地风俗请风水先生去瞧一瞧这块地。风水先生看后, 称赞道: “这是一块风水宝地, 在这里修建宅院, 必定子孙兴旺, 卿相不断, 有享不尽的荣华富贵。”

当时, 恰逢苏州府科举放榜, 录取者寥寥无几, 范仲淹听闻后当即决定在这块地上建学府。风水先生劝阻说: “这可是百年一遇的宝地, 造个私宅, 您的子孙就可以代代昌盛呀。”范仲淹却回答: “我一家的子孙昌盛有何用? 不如让这里多出人才, 让大家一起享受荣华富贵。”

学府建好后, 范仲淹不仅自己在此讲学, 还聘请了全国各地的名师来此讲学。此后数百年, 苏州学府先后出了 38 名文状元, 成为名副其实的“状元之府”。

可见, 真正的风水不在“龙脉”方位, 而在“先天下之忧而忧”的格局里。

(摘自《生命时报》 芜原/文)

网购绿植如何“所见即所得”

货不对板、虚假承诺、售后拖延、退换困难……一些读者近日反映, 在直播间网购绿植遭遇不愉快经历, 呼吁从业者诚信经营, 维护消费者权益。



网购绿植怎样更省心

“直播间选购绿植, ‘所见即所得’非常重要。”在“浇浇植物超市”创始人吴家凡看来, 主播展示的是什么, 发货的就是什么, 做到这点就能防止虚假承诺、货不对板。

可是, 植物并非工业产品, 即便相同品种, 每株也都不一样, 如何做到“所见即所得”? 吴家凡说, 他们正在努力探索标准化售卖: 相同价位的植物, 消费者拿到手的都有同样数量的叶片, 植株高度、最大叶片直径、叶片锦化程度都基本相同。

针对售后纠纷问题, 吴家凡认为商家售后承诺应该具体清晰, 有可执行性。例如, 不少商家承诺“不活包退”, 但植物是有寿命的, 2 年后死亡仍然“包退”吗? “这样的承诺看似负责, 其实无法执行。”他提出“100 元以下的植物, 30 天养死无理由补发”的售后承诺, 约定

最终, 在平台介入之下, 商家赔偿 15 元, 金额仅为植物价格的 1/10。

民办中学, 还“香”吗

也促使部分学生宁可就读职高也不上高学费的民办高中。

留学热“降温”与招生改革

在招生遇冷情况下, 中外合作办学项目成为此轮广州民办高中缺额的“重灾区”。一直以来, 中外合作项目和与之相关的留学规划, 都是民办中学的强项。

在中国教育研究院研究员储朝晖看来, 目前国内留学市场受到国际形势的影响, 出现了“降温”现象。他说: “这几年越来越多家长认为国外治安较差, 出国留学不安全, 回国同样面临‘就业难’的问题, 从投入和收益角度看, 留学的‘性价比’在降低。”

“目前欧美国家, 尤其美国对国际生设置了种种障碍和歧视, 这使得部分家长和学生放弃就读民办高中国际部或国际班。”梁挺福表示。

在部分业内人士看来, 民办学校生源数量的减少, 也与近年不少城市落户放松以及多城的教育改革不无关联。

民办中学, 还“香”吗

据了解, 最近几年, 广州陆续取消了全日制本科生、中职职

称人员等入户的社保参保年限限制, 在广州市有参保记录即可落户。大批“新市民”有了广州户籍后, 他们的孩子就不用再选择学费较为昂贵的民办学校, 可以享受房产所在学区优质的公立教育资源。

此外, 随着越来越多城市开始推行“公民同招”(公办学校与民办学校同步开展登记报名、招生录取及学籍注册) 政策, 此前民办中学违规“掐尖”招生被限制。与此同时, 为促进教育公平, 越来越多城市开始将当地升学率相对较差的公办中学, 纳入由名校成立的教育集团管理中。

“家里房子对口的初中是一所‘菜场中学’, 被名校教育集团托管后, 不仅学风大为改观, 还从教育集团内部引进了多位优秀教师, 今年第一届中考成绩改头换面。”有在上海浦东区居住的家长表示, 他的孩子“小升初”还有两年时间,

了售后的具体条件, “消费者遇到问题, 根据标准执行就好, 能避免很多售后纠纷。”

“网购绿植出现的各种问题, 说到底还是诚信经营问题。鉴于植物这种特殊商品无法做到工业意义上的标准化生产, 就给不法商家留出欺诈消费者的空间。加之多数消费者对所购植物特性并不了解, 只是看着好看便下单购买, 收货后不能满足心理期待。”云南农业大学副教授曲鹏分析道, 绿植作为一个新兴的网络消费增长点, 市场从发展到成熟需要经历一个过程, 随着市场体系成熟、监管到位以及商家与消费者互动良好, 上述状况能够得到有效改善。

此外, 曲鹏认为网络购物平台应该履行主体责任, 对绿植品类入驻商家除了设置一定资格准入门槛外, 还应有更严格的动态审核, “如果平台检测到近期某个商家的差评较多、售后率较高, 可以提醒商家规范交易行为, 或是采取相应的惩罚措施, 更主动积极地维护消费者合法权益。”

(摘自《人民日报》8.18 史一棋/文)

民办中学, 还“香”吗

再观察一下对口“菜中”的成绩, 如果持续改观就没必要多

花钱去民办初中。

亟须寻找新办学特色

随着招生形势发展较大转变, 部分民办学校已经着手想办法留住生源。有学校开始降低学费。但在不少业内人士看来, 在家长对教育投入越来越追求“性价比”和精打细算的今天, 民办中学要想突围, 仅仅降低学费是不够的。

上海市教育科学研究所董圣足指出, 民办学校降温, 也会倒逼其中一部分学校进一步思考如何擦亮办学特色、彰显个性化教育的优势。在他看来, 民办学校在小班化教学、为学生提供个性化教育等方面积累了不少经验。

此外, 通过差异化办学与公办中学形成错位竞争, 也被不少业内人士认为将成为民办中学的新出路。在梁挺福看来, 民办学校除了以往在出国留学方面有着天然优势之外, 还可以朝复读生招生和奥赛类培养等方面突破。(摘自《中国新闻周刊》8.17 赵越/文)