

拿什么拯救漠视生命的心

□ 郝洪

4月16日下午3点多，复旦大学的官方微博头像由原来的红色黯淡成黑白，这所著名的高等学府，在第一时间以这样的方式痛悼她优秀学子的离去——当天下午3点23分，复旦大学投毒案受害人黄洋终因多脏器衰竭，离开人世。（据《人民日报》报道）

“家长失去爱子，学校失去宝贵学生”，复旦大学官方微博这样写到。年轻而优秀的医学硕士黄洋，他原本可以继续深造，去感受医学的魅力、责任还有艰辛；他原本可以继续他的梦想，用他的努力去报答年迈的父母；他原本还可以继续他的西部支教路，用他的爱去温暖那些幼小心灵。然而，年轻的生命却因为另一

颗年轻黑暗的心，终止于他最灿烂之时。

据复旦校方通报，警方已基本认定同寝室同学林某有犯罪嫌疑，案件正在进一步审理过程中。且不论投毒者杀人动机如何，是“故意”还是“误伤”抑或其他，是对被害人的优秀羡慕嫉妒恨也好，或是心理扭曲导致的极端行为也罢，单是其对寝室内饮水机投毒这一行为，就令人唏嘘不已，究竟是什么样的怨恨，使得投毒者的内心燃烧起如此仇恨的火焰，猛烈到必须以毁灭他人的生命来平复？

复旦大学投毒事件发生后，有学化学的网友惊惧，有那么多可以置人于死地的有毒化合物伸手可触，岂不是处处充满危机？其实，最令人恐怖的不是有毒物质，而是人心。从1995年清华大学、1997年北京大学两起铊盐投毒事

件，到2004年马加爵案、扬州大学秋水仙碱投毒事件，再到2007年中国矿业大学铊盐投毒案。那一颗颗漠视生命的心，一颗颗扭曲的心灵，震惊社会。

复旦大学医学院一位教授得知这一事件后，在校园某一实验室的橱窗内，愤而写下“本是同根生，相煎何太急”，追问究竟是什么造就了犯罪嫌疑人对他生命的漠视。而这何尝不是社会的一个普遍追问？当我们痛恨于这些残酷的行为、震惊于这些扭曲的心灵时，我们是否也想过，在他们的小学、中学、大学教育过程中，家庭、学校、社会，是否像重视他们学习成绩、关注考上什么名校那样，重视他们的心理健康，做他们心灵的“牧羊人”？

虽然，类似极端事件仍属于个案，并不代

表今天大学生。但是，中国心理卫生协会大学生心理咨询专委会曾经做过一项调查，不容轻视。调查表明，近40%的大学新生和50%以上的毕业生有不同心理问题，其中“人际交往、学习压力、就业压力、情感困境”是最为突出的四大“心病”。如今，各种竞争压力更大，如果不能及时关心、疏导排解这些心病，任由恶性生长，就可能出现又一个“马加爵”。

要成才，先成人，一个心智健全、人格高尚的人，其之于社会的作用，恐怕是大于那些学富五车、却不惜为了自己而损害他人利益的人。从这个角度上而言，我们恐怕不能因为高校投毒案的极端性，而忽视了对社会、对教育应有的反思。

中国离“过多福利”还很遥远

□ 大白

近日，财政部长楼继伟在媒体发表《包容性增长中的财税改革》一文，提及实现包容性增长的三种途径，其中一种是以发展成果的再分配来实现，特别强调发挥政府的作用。在他看来，“如果过多靠国家福利，而不是靠自己奋斗，人民的幸福感也并不见得很高。”

确实，仅从理论视野衡量，楼继伟的论点本身并无问题，过高福利，容易带来一些问题，比如“养懒汉”、激励力度不够等。北欧国家的实践亦证明这一点，目前这些国家经济出现效率不高的问题。

不过，由此推及中国当前情况，“过多靠国家福利”则是个伪命题。这或许是多数民众对楼继伟观点有异议的直接原因。

整体来看，中国较之福利社会还很远。比如，社保依然未能覆盖全民，养老保险的总数刚达到7.5亿人，

不少民企、民工和被征地农民没有养老保险；基本医保问题和漏洞甚多，“病不起”问题依旧，高昂的医药费用，让民众不堪重负。

所以，一个难以否认的事实是，无论是医保，还是养老保险，都没有做到“应保尽保”。而且，社保的行业差距、“身份”差距明显。社保“双轨制”持续存在，更是让多数民众难以享受福利支出所带来的应得利益。还有，高昂的房价，透支了百姓绝大部分收入，甚至数代人的财富。

故而，现在开始担忧“过多福利”，是过于“超前”。西方部分国家，之所以陷入“高福利陷阱”，主要原因在于财政收入的增长，远远跟不上福利支出的增长。中国的情况恰恰相反。过去不少年份，财政税收都以20%以上速度增长，每年高达十几万亿元财政总量，十分庞大。而社保支出增幅，远远不及财政税收增长。两相对照，“过多福利”，还是一个“奢侈”的愿望。

水价提十倍谁说了算？

□ 蔡辉

“水价至少要提高十倍才行，到30到40元一吨。”近日，中国水务投资有限公司董事长王文柯如此表示，并给出独特解释：“目前用水成本在家庭开支中占比小，没有家庭因为交水费而交穷的。”（据《证券市场周刊》报道）

感谢汪董事长，把我们的家庭开支算得这么细。可哪家只用水呢？总还要用电、用天然气、上网、交通、租房吧？统统加起来，可不是小数字，且这些开销大多数攥在垄断企业手中，想议价也找不到地方，如果相关企业都拿出同样的借口来，可怎么得了？

水价上涨10倍，如果能遏制浪费，涵养资源，未必不可讨论。但问题是，这样做真能起到预期效果吗？在稀缺资源的分配上，应该靠市场，还是靠权力？

表面看，把资源放入自己的囊中，想收多少钱就收多少钱，效率似乎最高。然而，古往今来无数案例表明，这恰恰是效率最低的方式，因为无法监督，必然滋生腐败，由此造成的损失是惊人的。不仅如此，由于这种分

配方式从根本上扭曲了公平，将使有资源者和无资源者的矛盾激化，随着周期性崩溃到来，好不容易聚集起来的资源很可能在动荡中被彻底毁坏。

要跳出这个恶性循环的怪圈，关键在建立合法性。

市场在波动，价格调整难以避免，在良好的市场中，消费者与企业对等博弈，各有所得，相反，如果权力过多参与其中，游戏规则就变成了企业与消费者争相游说权力，这就成了零和博弈，走入“最坏的市场”中。不论结果如何，权力都会成为受指责的对象。

这是值得担忧的倾向，即：企业打着“保护资源”的名义公开掠夺。不论是凤凰镇门票涨价，还是水价“涨十倍”，看不到企业对消费者的丝毫协商态度，相反，呈现出的是一副蛮横的嘴脸，分明在暗示着，它们已经绑定了权力，从服务者升格为管理者，当企业也开始“高瞻远瞩”，完全不屑于与升斗小民们讨价还价时，这其实是在为我们的社会制造着负能量，是在预约着下一场集体灾难。

水作为公共资源，要靠制度来管理，如何分配，是否提价，需经合法的程序才能执行。放两句狠话、撒撒娇这样的盘外招，应被屏蔽在外。

父子生意经



□ 熊子牛 文/图

“教育局长来授意，专营校服谋暴利。领导老父台前唱，学校没有反抗力。”广东省河源市紫金县教育局副局长蔡志涛

家庭名下房产过千万，并垄断当地校服生意。其父亲经营的爱格乐制衣有限公司正是紫金县中小学校服的指定供应商。

必须管住那些令人揪心的后厨

□ 杨子非

餐具不消毒，一盆水可洗数百套碗筷；烤肉变味猛加料，过期点心配料继续使用；烂香蕉做比萨，吃剩餐点再回桌；厨师喝完罐头果汁再取用果肉，感冒的厨工边擦鼻涕边拌凉菜……记者暗访发现，金汉斯西直门店的食品卫生状况令人发指。目前，金汉斯方面发表声明，称认真核查金汉斯西直门店，并要求全国门店自查。同时，感谢媒体的监督。

看过金汉斯的后厨，相信能给不少“吃货”省下好几顿饭。在国内拥有80多家连锁店的廉价餐厅，后厨卫生状况如此糟糕，竟仍能照常经营继续坑害顾客，是企业心黑胆大，还是有关部门目塞失察？民以食为天，不管住这些令人揪心的后厨，民众寝食难安。

从三鹿奶粉、苏丹红到地沟油，或许是因为国人经历过太多食品安全事件，所以当金汉斯那令人作呕的后厨曝光时，人们并没有表示过分的意外。没吃过的暗自庆幸，吃过的甘认倒霉，甚至还有人自我安慰地说：眼不见为净。但国人真有这么豁达吗？疯抢海外奶粉

的例子表明，接受这个现状不过是食品安全监管缺失之下的无奈选择。今天不吃金汉斯，明天也可能吃到银汉斯，既然吃到什么自己都做不了主，那也只能“拼命一吃了”。

后厨与老百姓的餐桌之间有一堵墙，经过这堵墙端出来的是新鲜的果蔬还是变质的鱼肉，更多取决于食品安全监管部门的责任心与职守。

按照《食品安全法》的有关规定，后厨千疮百孔的金汉斯已不符合食品生产经营者的资格，理应吊销其经营执照、严厉查处。庆幸的是，据最新消息，卫生部门已经立案调查，并对金汉斯连锁餐饮门店进行检查，约谈了企业相关负责人，调查结果也将今日公布。有关部门应该以此为契机，杀鸡儆猴，整饬那些肮脏的后厨。

值得注意的是，正如混乱的后厨不足以提供安全的食物，机制不完善的食品安全体系只能疲于应对多发的食品安全事故。有关部门必须严肃考虑，如何通过建设社会信用体系、借助民间组织力量等多种方式织好这张食品安全保障网。

圣象地板有大事

“签动中国”周口站即将拉开序幕

地板行业销量榜首。

为答谢周口用户对圣象的一贯支持和信赖，周口圣象专卖店将在4月20日上午9时11分至11时18分与周口的广大市民零距离接触，举办零利润惠动中国巡回签售活动。

据圣象地板周口负责人张小坤透露，此次规模如此庞大的签售活动，在圣象地板入住周口十多年以来还是首例！活动当天，集团总裁现场公布价格，强化低至69元，多层实木低至189元，三层实木低至289元，纯零利润裸板销售，除此之外，还将推出欢乐砸金蛋活动，并有海尔冰箱、太平金象等多重大奖，中奖率百分百。

（本报记者）

圣象地板基于“圣象”品牌经过近18年的积累和沉淀，选定国内重点市场，由圣象集团总裁翁少斌先生、率领集团高层总监级领导团队全国3000家专卖店巡回限时签售，以最大幅度让利全国消费者。“签动中国”截止目前已经举行168场，在2013年4月20日将在周口龙都国际广场拉开周口站首场大幕！

提起圣象地板，相信很多消费者都并不陌生。圣象集团成立于1995年，18年来圣象始终站在行业的前列，并以其“专业品质，值得信赖”的品牌核心价值和“用爱承载”的品牌理念，创造了一个个“第一”，引领着整个行业的发展。圣象地板的产品涵盖3个品类，多层次实木地板、强化木地板、三层实木地板，连续16年蝉联