

# 南大女硕士端盘子,你会嘲笑吗?

■卞广春

在郑州商城路东明路交叉口的 一家知名火锅店 里,来了一个名校毕业的硕士研究生,来干啥?当服务员。去年夏天,硕士生高俊歌从南京大学毕业,工作短短几个月后,因不太适应复杂的人际关系,从事单位跳槽到了火锅店(3月30日《楚天都市报》)。

从许多人梦寐以求的事业单位里,辞职到火锅店里端盘子,高俊歌的选择,在常人眼里有一些“另类”。有人议论并拿她开涮,说她从米坛子往糠罐里跳,明摆着是自己不把自己当人,浪费了父母多年的辛苦栽培;还有人直言不讳地说,与其他同龄人抢饭碗,太不厚道了吧。

高俊歌辞职当火锅店服务员,公众可能有一点误会。高俊歌说,“虽然我现在干的是服务员的活儿,但应聘的是管培生。”

管培生是管理培训生的简称,是外企里面“以培养公司未来领导者”为主要目标的特殊项目。在全国知名的火锅连锁企业里,从服务员到领班再到店长……这样一步步干下去,并不缺乏晋升机会,店长的年薪有20万元左右。可见,这的确比事业单位更有发展前途。

退一步说,女硕士从事单位辞职端盘子,也没有什么可笑的。一者,人各有志,不同的活法有不同的魅力,用公众认可的生活方式或社会价值衡量、评价高俊歌,恰恰会扼杀一个人的个性需求,也显示不出多元化社会的特点;二者,以为有了一点文化,就应该当公务员、坐办公室,享受文化人应有的待遇与生活,骨子里面是瞧不起生活在基层的劳动者,是对社会职业的偏见。

当初,北大学子陆步轩卖猪肉,社会上也是议论纷纷,事实证明,北大毕业生卖猪

肉,也会与众不同,一样能活出自己的精彩。高俊歌辞职当服务员的理由是,原单位人际关系复杂,她愿意选择简单。

有人觉得,接受高等教育的人从事基础性工作是资源浪费。我觉得,这种认识片面了。现在的高校毕业生,跨行业、跨专业任职和流动的很多,这说明高校教育仍是基础性教育,个人发展需要更多学习,同时说明若干职业存在太多的互通性。现象上,一个硕士生端盘子,做了一般人也能做的事情,但从长远看,有文化的人充实到基础性行业里,却能改变整个行业的气氛与面貌,更多的人甚至愿意认真地对待和做好这份本来并不起眼并不让人看好的工作。这样的蝴蝶效应,却是人们不易觉察到的。

你嘲笑这位南大女硕士了吗?如果哪一天,没有人嘲笑她了,那么,我们的社会价值观,或许就上了一个档次。

## 总没定论的养老并轨不妨先“干一寸”

社会热点

■燕农

日前,有媒体称人社部已经完成养老金并轨方案的制订,目前进入论证阶段。对此,人社部官员表示,公务员养老金并轨方案还在讨论中,并没有定论,所谓“公务员养老金将按工龄补齐保险”也只是其中一个意见和观点。甚至有专家就此透露,养老金改革“现在还没有解决的方案”。

据实而论,根据公务员工龄进行计算来确定如何补齐养老保险金,似乎是养老金并轨最合理的路径。但具体选择依然存疑,补齐公务员的养老保险金,钱由谁出?如果全是财政补贴,那么相当于公共财政提前支付了公务员的“退休金”,显然会引发更大争议。而随着人社部官员的否定,具体的争议已经失去价值,养老金并轨恐又将进入破冰前的“蛰伏期”。

近年来,公务员养老改革的消息不断以“升级版”的面孔见诸报端,“部委高层”、“知情人士”不时出来发表“剧透”消息。由此,引发了一轮又一轮讨论。而官方回应除了拨乱辟谣之外,“正在讨论”、“适时出台”成了主打信息。反反复复地隔空对话,既表现出了舆论对推进改革的迫切期待,也表明“用自己的刀削自己的把”这样的改革确有难度。

总体来讲,关于公务员养老金并轨改革,讨论得太多、实质进展太少。个中缘由不言而喻,一方面因为牵涉到了各方利益的平衡;另一方面,改革的实质推动者恰恰是改革的利益“受损者”。但是,改革就是要啃硬骨头,总不能试点、论证了几年之后,现在又回到“没有解决方案”的原点上来——一定程度上,这恰恰是舆论隐隐的焦虑。

探诸现实,很多改革本身不会一蹴而就。就养老金并轨问题来讲,与其在总体方案制定和论证阶段长期打转转,不如先制定出台新录用公务员的社会养老金方案。一者,从新录用公务员群体切入改革阻力较小,“新人新办法”是若干改革积累的经验,既然“老人老办法”总是没有定论,就先行“新人新办法”;二者,为在确立养老金改革基调,并且形成倒逼之势;三者,能留出较充分的利益博弈和财政准备时间。

我国每年新录用公务员超过10万人,譬如2009年全国录用公务员达到12万多人,到2012年增长到18.8万人。一边是改革的第二只靴子总不能落地,一边是改革的难度随着时间推移在不断加大。如果具体实施果真“还需要几年时间”,期间退休的公务员已经开始领取退休金,新录用的几十万公务员又将为改革带来新负担,改革成本明显增加。

2014年被公众寄予了“深化改革元年”的厚望。公车改革有待全面起步,但有的地方部门预算还安排了新车购置费;养老金并轨改革只闻楼梯声响,新录用公务员又源源不断进入旧体制,这些无疑都是在增加改革的成本和难度。“干一寸胜过说一尺”。对某些啃硬骨头的改革,与其在芜杂舆情中总是论证不决,不如先“干一寸”,统一叫停新录用公务员的体制内养老福利,等待改革大幕拉开。

## 憋尿蓄运

画中有话

■文/小强 图/春鸣

中年男子张某打麻将怕没了好手气,硬是憋了两个小时的尿,刚小解完,竟晕倒在地。在吉林大学第一医院里,接诊的医护人员解释,这叫排尿性晕厥,原因是膀胱长时间憋尿,压力过大,小解结束后,压力瞬间减少,引起血管舒张和收缩障碍造成低血压,引起大脑一时供血不足所致。

打麻将的人有很多禁忌、不少迷信,其中之一就是,为了保留好手气,得憋尿憋尿,好像尿尿是好运气的一部分。偶尔憋憋还好,憋得多了,对身体各方面都不利,会引发很多慢性病,想不到的是,居然还会出现晕厥这样的突发事件。憋尿蓄运搞成了憋尿致晕。麻友们注意了,别为了钱不要命。

打麻将如此,干工作也如此,许多成功人士,为了事业,也在透支自己的耐力,身体有问题,也憋着扛着,结果扛出了大病,发现时已晚了——不论吃喝玩乐还是高端大气上档次的事业,身体都是根本,别不把自己的身体不当一回事。



## 豪华“宝马班”须完善更须鼓励

■广阔

斥资千万,每年仅培养二三十名学生;学生出行坐飞机、住五星级酒店;上课有茶歇,免费提供咖啡茶点、毕业合格即可进入宝马工作……这些场景并非贵族学校,这是不久前网络上曝光的湖南一所公立职业院校“宝马班”学生享受的待遇。

豪华“宝马班”被曝光以后,引发了外界不小的关注与质疑,实际上,这所学校除了“宝马班”,还有“保时捷班”“通用班”,在人才培养模式上和“宝马班”都差不多。而公众之所以对这样的人才培养模式产生质疑,一是觉得学生上学期间就发电脑、坐飞机、住五星级酒店,是不是太过奢华?二是企业不惜重金“私人订制”,学校教的内容

都针对单一品牌,这样的模式会不会导致学生就业选择面狭窄,不利于他们以后的发展?

学生上学期间就出门坐飞机,住五星级酒店,确实显得“高大上”,但用宝马公司的话说,如果员工自己都没有体验过优质服务,怎么能为客户提供高品质服务?这不过是他们企业文化的一部分。说到底,这是企业为了维护自身品牌价值的需要。更主要的是,他们有为自己未来的员工“高消费”买单的实力,本不需要外界说三道四。

至于有人担心这种“订单培养”模式培养出来的学生会不会就业面狭窄,不利于他们的长远发展,我觉得也不是个问题。对汽车行业来说,不管是营销、设计、维修还是其他的工种岗位,虽然各个品牌之间会

有所不同,但从根本上来说还是相通的,不存在一个人修车只会修宝马,卖车也只会卖宝马的情况。所以,即使他们最后因为各种原因不能到宝马公司工作,也同样不用担心现在所学未来无用武之地。

实际上,和一些人的担忧相比,我们更应该看到企业“私人定制”,学校“订单培养”的优势,更应该对这种人才培养模式多些肯定与鼓励。企业提供资金,学校提供资源,共同为企业培养高端人才,这不但等于是为这些学生开辟了就业的“绿色通道”,而且这种“私人定制”下培养出来的学生,未来必定比一般员工更能够胜任企业的工作,可以有效解决企业对人才的需求,缓解目前很多企业都面临的“用工荒”。这实际上是企业、学校和学生三方共赢之举。

## 高铁打折

■曹刚

12306网站几天前发布公告称,部分高铁G字头动车组将推出特惠票价。从4月14日到6月26日,除了五一和端午,每周一至周四卖打折票,周五至周日保持原价。

公告列出90趟特惠车次,以8折为主,只有两趟打7折——都是夜车,午夜抵达终点。除十一长假外,今年还有556个车次的短途卧铺票也有打折。

想当年,“铁老大”多么牛气。不管乘客站着还是躺着,原价永远雷打不动;宁愿淡季大半空座,也不考虑降价促销。现如今,“铁公鸡”总算也开始让利了。

网上出现一片“点赞”声,夸铁路部门终于学会从顾客利益出发,政企分开初见成效。也有人觉得,折扣不给力,仅限部分时段、座位和线路,受益者有限。

不管降幅多大、范围多广,打折总归是好事。我担心的是,票价打折后,服务会不会跟着一起打折?但愿是杞人忧天,要知道,已经没有下降空间了。想到两个月前亲身经历的春运故事,诸多不愉快的细节,不忍回顾。

麻烦,从取票开始。官网预订成功,到取票机前却拿不出儿童票。孩子都没有身份证,但有身份证号码,为什么不能增设手动输入功能呢?自助取票本为便民,结果机器不够聪明,只认刷卡。无奈去窗口排长队,好不容易

轮到自己,如果没带户口簿,还要冒着误车的风险,再去另一个窗口排队办临时身份证。

上了车,环境整洁,车内电视正播一部当红喜剧,心情豁然开朗。可3分钟后,傻了。每集15分钟,每次放到第3分钟,就从头再来。破碎片段循环往复几小时,实在看得心痒。

人有三急,卫生间里的景象令人“捉急”。抽水马桶不知何时变成大花脸,座圈上全是脚印,看得出不是一个人踩的,保洁服务去哪儿了?同样消失的,还有洗手台旁的纸巾和皂液。相比之下,品种单一且价格不菲的盒饭,反倒成了意料之中的“招牌服务”。

如此服务,算是打了几折?给票价打折之前,能先给服务“涨涨价”吗?