

## 比孩子更需要培训的是“急妈”

曾颖 时评作者

曾花费12万元为孩子报了17个培优班的武汉“着急妈妈”，最近又着急了。3年前，徐女士的“着急式”培优，让5岁的儿子成了幼儿园小朋友眼中了不起的“神童”：他提前学完了小学二年级的知识。然而，升入小学后，儿子的成绩却不断下滑，变得“中不溜”。徐女士失落又着急：“耗费这么多心血，真的白搭了？”

作为“虎妈”的升级版“急妈”，她的行为严重违反了教育的基本规律。对于刚刚接触到知识的年幼孩子，最好的办法，是培养他对学习的兴趣。但徐女士粗暴而着急地违反了这个过程，用一种近乎杀威棒的方法，将“学习”变成一件繁琐疲惫、令人生厌甚至可怕的事情。她的出发点，不是培养孩子的学习兴趣和兴趣，而是以压迫的方式，将孩子挤压成一个速成展品，以短期内的所谓神奇表现，满足自己的某种虚荣心。这是很多年轻父母最容易犯的一个错误，他们忽视孩子作为一个生命体的自我意志和意识的培养。这种方法，轻则把孩子变成一个自我意志薄弱的人，严重一些的，将把孩子的个性完全抹杀。这种看似以“爱”为出发点，以“控制”为方法的强制教育，很难培养出心智健全，自我行为能力正常的孩子。

教育自有教育的规律。但一段时期以来，某些从事“教育产业”的人，将“不输在起跑线上”作为恫吓家长人的口号，让那些望子成龙的父母们，病急乱投医地拼命想让孩子成为“抢跑”人生的那个人。这种状况，与教育资源的失衡，某些“好学校”采用近乎严酷甚至变态的择生模式，也有直接关系。这样的结果，是在上游端制造水紧鱼跳的氛围，让家长认为“别人的孩子在学，不学就吃亏”，在这种心态下，付出巨大的财力和心力，还逼坏了孩子，这是一个“多输”的局面。

作为一个极端个例，徐女士的行为太过于超常了一些。但她是众多焦虑家长的代表，真正需要学习和培训的，其实是他们。需要有人告诉他们关于孩子的心理，以及教育的基本原理和规律，还有与孩子相处的基本技巧和规则。遗憾的是，现实中针对家长的培训学校，又似乎太少了一点，在很多人看来，花钱培养大人，也是很荒唐、不划算的事情。

但是事实果真如此吗？

(本版文字均有删节)

## 分答为什么那么火？

大狗熊 自由撰稿人

很多人的朋友圈可能和我一样，在一周前被一个微信里的在线产品刷屏了。这个产品就是分答，一个号称“有点领先的付费语音问答”。

分答为什么那么火？分答能火，有它独特的创意和实现方式，照抄的也会有，核心却是不能复制的。不过，有五点，是分答或者说以后的爆款产品都会有的元素，如果能做到这五点，那么也许也会有同样火爆的产品再次出现。

首先，非实时的即时性。这个时代的人越来越没有时间和耐心等。分答的问题回答和偷听机制，就是基于这种“非实时的即时性”的。你是在线语音回答问题，可以在自己喜欢的时间，甚至是写好文字后再回答，这避免了实时的交流，是符合这个时代人的精神特点的。

第二，对主流系统的寄生性。现在大家用得最多的交流工具是啥？微信呗！分答是一个基于微信的产品，比自己单打独斗来得轻巧得多。

第三，轻量化。分答做到了“轻”，60秒的语音算轻，仅在微信里以HTML的方式呈现算轻，关键对于用户来说，整个操作从提问者到回答者都很轻。与意见领袖和大咖互动只需要几十元，这也是一种“轻”的策略。

第四，病毒传播。分答最厉害的一点在于：问出问题的人，问题每被偷听一次，也可以有0.5元的收入。如果你能问出一个好的问题，并且被厉害的人回答，被偷听的次数很多，那这个问题提出的成本可能很快就赚回来了，甚至还可以反赚钱。

最后，模范效应。分答在初期刚推出时，专门做了史航、许岑等网红的个人海报在微博里传播，来拉动大家的关注。不过我看到在分答最火的答者，大多是其他平台已经很火的行业大咖，他们只是把自己的粉丝再转化到这里变成收入。如果有真正的一些专家，能在分答里“自然地”火起来，那才是真正的模范效应。

我个人觉得，分答的火爆，主要是因为利益驱动带来的传播。在一段时间的刷屏后，如果分答的运营能控制得好，一些行业专家可以真正在上面脱颖而出，而有问题的用户也可以通过付费的方式获得自己需要的答案，那样沉淀之后的产品，会变得更有趣一些。只是对于用户来说，其实怎么去问问题，问什么样的问题，这个才是比较难的事情。

分答会火多久？可能只能由时间来验证。

## 收拥堵费，法律答应吗？

王刚桥 法律学者

从摇号到限号，从限号到限行，从不断攀升的停车费到渐行渐近的拥堵费，办法想了很多，北京交通拥堵依然。

正因为还“堵”，所以还要“限”——限制车主的财产权。收费的程序性准备已在紧锣密鼓地进行中。在政策上，北京市近日出台的《关于推进价格机制改革的实施意见》明确提出，“正在研究交通拥堵收费政策，推进出租汽车运价形成机制改革”。

在舆论上，支持拥堵费的专家越来越多地活跃在各类媒体；有专家甚至还给出了拥堵费的收取额度，据说是根据北京目前的市民收入水平，每天的拥堵费应在20元到50元。北京解决拥堵的办法就是一直在做加法。一项又一项的政策叠床架屋，总之就是要让开车的人越来越开不起车。

支持收取拥堵费更厉害的招数是“多数民意”。2016年初，中国青年报社会调查中心通过问卷网对2000人进行的一项调查显示，53.0%的受访者支持征收拥堵费。不过细细一究，受访者中车主占多大比例，非车主又占多少，来自大中城市的占多少，来自乡村的又占多少？这些样本的代表性对于调查结果都有着关键的影响，还涉及不同利益阶层之间的复杂博弈。

拥堵费，收，还是不收？这首先不是一个民主问题，而是一个法治问题。拥堵费的本质是动用公权力染指公民合法的私有财产，因此首要的前提就是它应具有合法性。当然，现在无法可依，不表示将来也无法可依。2014年修订的《立法法》新增规定，没有法律、行政法规、地方性法规依据，地方政府规章不得设定减损公民、法人和其他组织权利或者增加其义务的条款。

真正的问题在拥堵费合法化之前的正当性、合理性考量。决策者要剥夺公民合法的私有财产权，理应以无害性手段为前提。在不得已、确有需要影响相对人权益时，也必须遵循“比例原则”——选择影响最小、损害最轻的方式来达到所要实现的公共利益。如果通过政府改善对交通的管理就可以解决拥堵，却非要选择伤害公民合法财产权的方式来实现，那就不具有正当性，也不具有合理性。

一句话，拥堵费或已渐行渐近，但法治不能越来越远。

## 有多少红包接龙暗藏赌博陷阱

王石川 评论员

22岁的木子是武汉一所高校的学生，一年多前，她在同学的推荐下加入了一个微信红包群。去年她总共发了206万余元微信红包，抢了196万元红包，输了10万余元。为了还债，她还借了“高利贷”，去年12月间找一家公司借了8万元，半年不到，债务竟莫名变成17万元。为了帮女儿还债，木子的父亲卖掉了爱车，可依旧不够。

有网友认为木子输掉的10万元是“智商税”。与其说是智商税，不如说是“学费”——为自己的无知买单，也为自己的游戏买单。如果当初不入那个微信群，如果及时醒悟，赶紧刹车，如果早早举报那个微信群，何至于今天走投无路，落得被迫债者威胁的下场？

但凡对微信红包接龙稍有了解的人，都很容易知道木子掉入了一些人精心设计的赌博陷阱。他们的游戏规则很简单，先是拉人入群，然后诱惑成员抢红包，抢得最少的人，必须接力发红包。在接龙过程中，一些人沉浸其中，不能自拔，结果输个精光。于是借钱还债，债台高筑，最终不能自拔，越陷越深。

以红包接龙的名义行赌博之实，早已不是新闻。上海、广东、黑龙江和浙江司法机关都曾处理过类似案件。某些看似好玩的红包接龙，实际上掩盖着一些不法分子敛财的居心，不可不慎。

然而，也有人认为玩红包接龙就是图个“乐”字，即便是赌博也没什么，不是小赌怡情吗？其实，赌就是赌，没有所谓大赌小赌之分，只要是赌就容易上瘾，赌赢的还想赢，赌输的想翻盘，就像木子那样，到最后不堪收场。据介绍，玩微信红包接龙的大学生并非少数，某男同学输掉数十万元，导致家里把房子都卖了帮他还债。

面对新技术带来的新赌博手段，既需要监管部门健全监管方式，也需要相关平台运营方提高应对技能。据报道，微信后台有专门的技术人员，对违规使用微信红包赌博的行为进行监测，一经发现马上处理。对利用微信红包赌博的人员应依法严惩，还需运营方拿出有针对性的技术改造加以瓦解。

目前，木子已报警。这是木子做的最正确的一件事。赌海无边，回头是岸，但愿木子的教训让那些涉身其中的人受到触动，更期待微信红包赌博早日受到有效治理，否则，会有更多的人误入其中，毁了前程。