

聊
政 / 事 / 儿

这样的“保护”值得商榷

孟嘉多

近日,一道设置在泰山景区周边的刀片刺绳隔离网引发热议。近年来,景区以安全为名的圈地收费行为愈演愈烈,让人不免疑惑:“必须圈起来,才能解决问题吗?”

泰山景区周边修建的,长达135公里的滚筒式刀片刺绳隔离网,这波操作越看越让人觉得眼熟。满山带尖刺的滚筒铁丝网沿山岭铺开,把非开放区封得严严实实,别说是人,走兽也进不来。这不免让人想起了两年前壶口瀑布那道挡风景的高墙。一个围山,一个挡景,理由各不相同,路子却如出一辙。

根据公开信息,这套“地网”工

程前后投入约2519.3万元,累计封堵了800余处违规进山路口。说它是为了防火,问题是刀片网拦不住火星,只能最大范围地拦住人。以防火为由头,算的却是收费账,这是典型的“唯收费思维”在作怪。

问题是,国内世界文化遗产、名胜景区围墙收费的操作大有愈演愈烈之势。2023年央视新闻曝光,陕西黄河壶口瀑布沿黄公路旁修起的防“偷窥”高墙,路过的司机、乘客连远眺一眼瀑布都难,想看景只能买票进景区;云南梅里雪山214国道旁砌起实体围墙,挡住了公路边免费观山的绝佳视角。这些操作都打着安全、生态、规范管理的旗号,把大自然围起来,千算万算,最后都落在了收费上。

用门票收费养护世界文化与

自然遗产本无可厚非,但不能唯利是图。客观来讲,景区防范野爬、森林防火的诉求也仅仅在特定语境下算是合理,但合法、温和、兼顾生态的替代方案比比皆是。同样是名山,黄山、华山也有防火压力,也有驴友闯野路,但人家靠电子围栏、智能烟感、无人机巡山、前置劝阻,一样把安全管得井井有条。

简单粗暴的“一围了之”,既能倒逼所有进山游客只能走收费游览通道,又能把野爬、违规进山带来的安全风险全部转嫁出去,看来可谓一举两得。可偏偏漏掉三份至关重要的账:一是生态法律账,刀片刺绳直接切断野生动物迁徙觅食廊道,锋利刀口极易划伤动物,割裂其完整山地栖息

地,已然触碰野生动物保护法、环境保护法等多条法律红线;二是安全账,一旦发生山火难以救援;三是民心文脉账,铁网消解名山包容大气的文化底色,留下难以挽回的负面观感。

更该警惕的是这股跟风的势头。在“唯收费思维”的利益驱动下,各地效而仿之,让圈地收费行为在全国各景区无限扩大,最后所有自然风光都成了付费才能看的商品,公共资源的属性也就荡然无存。

“唯收费思维”衍生的后果,触碰了法治底线,也遮蔽了山河。何以“众山小”、何以风景阔,不仅仅是泰山,所有的景区治理都不能简单粗暴走捷径,我们要思索的问题还有很多。

热评

家校同船，同心育人

欧恩懿

近日,南方某小学教师张老师发出“只想好好工作、安静生活”的微博后,一桩特殊的诉讼以庭前和解的方式画上了句号。

这是一起引发舆论关注的教师起诉家长案。张老师因为拒绝家长把孩子座位固定在前排的要求,不但承受了数个月无休止的信息轰炸,这名学生更是在课堂上动手打了老师。与此同时,张老师还先后六次被该学生家长用捏造的事实投诉。在教育

部门数轮调查还她清白后,张老师选择起诉该学生家长。但最后,经过多番考量双方选择和解。

家校矛盾,和解收场,是好事。但和解不等于矛盾翻篇,退让更不代表受委屈理所应当,这起案件暴露的矛盾,不能被一纸和解协议轻松掩盖。

我们需要辩证看待家校矛盾,绝大多数家长愿意尊重教师、配合学校开展共育。但不可否认,少数家长已经走入认知误区,把自己当成消费者,将教师视作随叫随到的服务人员,片面曲解“尊重天性”,把个人诉求凌驾于规则之上。

教育部早已出台规则,明确要求保障教师合法权益,对不实举报及时澄清、打击污名教师行为。但落地层面,政策保障仍存在难以落到实处的缝隙。

缝隙之外,我们更要看到很多一线教师的疲惫,倘若教师的育人初心不被安抚,就难以看到敢于担当的精神茁壮成长。

家校共育,本是同心育人。一旦“家校对立”,“家校协同”便无从谈起。有分歧可以沟通,有异议可以理性反馈。将家校关系变成博弈战场,最终只会耽误孩子成长。

家校矛盾的本质,在于权责认知错位与维权成本失衡。更深层症结在于家校育人边界模糊,部分家长把管教责任全盘推给学校,自身缺少言传身教的自觉。

倘规则得不到应有的尊重,孩子耳濡目染“凡事皆从自我视角出发”的处事逻辑,也会在成长路上埋下长久隐患。

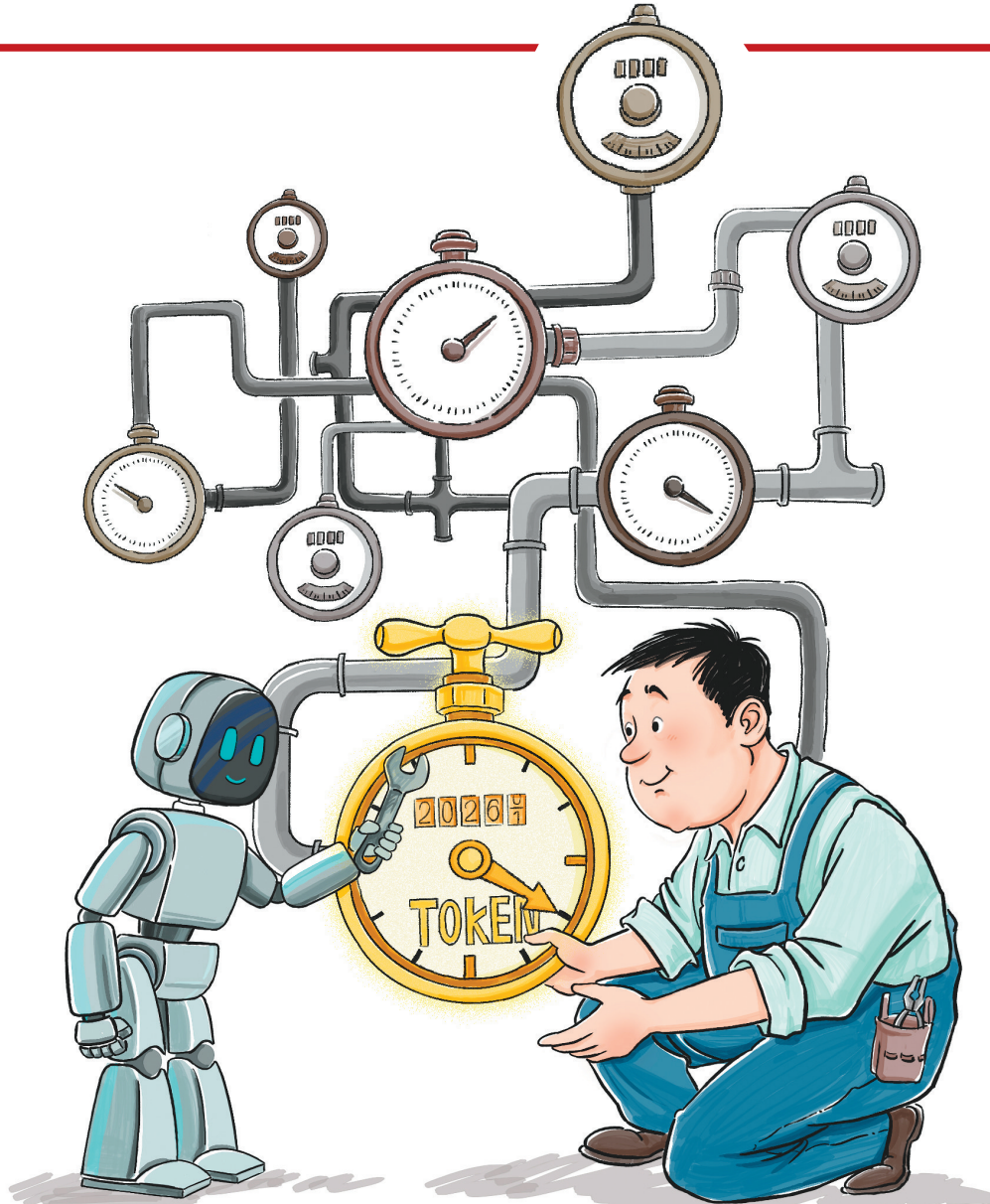
父母的言行格局,直接塑造孩子的处事底色,家庭教育是立身根基。教育从来不是学校的独角戏,父母的言传身教,远比课堂说教更有力量。家长不能把所有育人责任都转嫁给老师,约束自身言行、理性看待家校分歧、主动承担家庭教育责任,才是给孩子最好的成长礼物。

教育本是灵魂之间的双向奔赴,一棵树摇动另一棵树,一朵云推动另一朵云,一颗真心唤醒另一颗真心。家校本是同船渡,唯有彼此体谅、相互托举、默契协同,方能完成这场温柔的精神唤醒。

画里有话

人工智能进万家

漫画作者 苑莹



自动续费岂能变成“自动算计”

符成龙

山海经

部分APP在“自动续费”功能上精心设计连环套路,严重侵害了消费者的知情权与选择权。破除乱象,须细化规范、从严惩戒,抬高违规成本。商家唯有透明诚信,方能赢得长远信任。

手机上订个外卖、买件衣服,却莫名其妙地开通了平台月付功能;平台首月VIP有折扣甚至免费,心动之下决定体验一把,下个月收到银行扣款通知才发现,天上掉下来的这块馅饼并不便宜……这些糟心事儿,你和身边的人是不是也遇到过?

近日,有媒体在网上开展调查发现,绝大部分受访者遇到过APP引诱开通“自动续费/月付功能”的情况,其中75.86%经常遇到,20.69%偶尔遇到。近八成受访者在不知情或误操作的情况下开通过自动续费或月付功能,并且近三成受访者认

为APP“自动续费/月付功能”取消非常困难,近四成认为比较困难。

不是大伙儿不小心,实在是套路多。有的购物、外卖平台,跳转到结算页面时,默认的付款选项就是月付,消费者付款的时候浑然不觉,收到还款信息才知道自己“提前消费”了。还有的提供音频、视频等内容的平台,开通首月VIP默认自动续费,但是“自动续费”“连续包月”相关表述字号很小或者很隐秘,刻意弱化了提醒功能,不仔细看还真发现不了。更气人的是,开通起来容易,取消却麻烦,往往要耗费不少时间和精力。

这些明显的诱导、捆绑行为,实际上是经过精心设计、环环相扣的一套“连招”,目标直指消费者的荷包。网络调查显示,近七成受访者非常反感这一现象,认为平台方存在欺骗消费者的行为。

平台自动续费、月付功能设置不合理等问题,消费者诟病已久,相关部门也多次治理。2024年正式实施的《中华人民共和国消费者权益保护法实施条例》明确提出,应当在消费者接受服务前和自动展期、

自动续费等日期前,以显著方式提醒消费者注意。然而,部分平台心存侥幸、钻营取巧,靠着打擦边球、玩文字游戏规避监管。

要想破除套路,营造良好的网络消费环境,一方面要细化标准,针对自动续费、平台月付等付费功能,进一步明确页面展示、信息告知规范,简化退订流程,让消费者一目了然,方便操作;另一方面要强化监管,让大数据上巡查力度,一旦发现违规立即督促整改;此外,还要加大惩戒力度,针对默认勾选、弱化提示、阻碍退订等行为从严处罚,抬高违规成本,形成长效震慑。

无论线下还是线上,消费者都渴望明码标价、透明交易,对欺瞒诱导的行为深恶痛绝。对商家而言,一时的套路或许能换来短期收益,却会透支自身的信誉、消耗用户的信任。平台要谋求长远发展,依靠的是稳定的用户群体,与其费尽心思设计套路,把人往外赶,不如让付费规则一目了然,让扣费提醒清晰醒目,以真诚换真心,增强用户黏性。

恪守底线、诚信经营,才能走得更远。

“长红”靠的是把观众放心上

于佳平

文化七日谈

王力宏在演唱会上意外受伤,左耳缝合27针,面部也有伤口,却坚持完成了整场演出。消息传出后,公众关注的焦点大多落在血迹、伤口和“带伤唱完全场”的戏剧性画面上。但比这些更值得关注的,是一个成熟艺人对职业的敬畏、对观众的尊重、对承诺的兑现。

一场演唱会,不只是几首歌的排列组合,也不是灯光、舞美、热搜拼出的短暂狂欢。它背后有歌迷的期待,有跨越奔赴的车票,有提前许久安排好的时间,也有一张门票承载的情感契约。观众走进现场,不只是来看明星,更是赴一场约定。艺人站上舞台,也不是完成流程,而是交付作品、回应信任。

王力宏受伤后坚持完成演出,真正打动人的地方,不在于把伤痛包装成某种“传奇”,而在于他没有轻慢这一份信任。身体受伤,声音仍要稳住;意外发生,情绪仍要托住;现场有变,作品不能塌掉。这种职业状态,不靠口号撑起,而靠长期训练、舞台经验和责任意识支撑。真正的敬业,不是喊出来的,而是在有突发状况时还能守住水准、托住现场、兑现承诺。

娱乐市场从不缺热闹。有人靠话题出圈,有人靠包装刷屏,有人靠短视频片段制造存在感。但流量来得快,退得也快;情绪能被点燃,也会被冷却。能穿越时间、留住观众

的,归根到底还是作品、人格魅力和职业信用。王力宏能够多年保持影响力,不只是因为有代表作,不只是因为有音乐才华,也在于他一次次把舞台当成作品现场,把观众当成真正的同行者,把演出当成不可轻慢的承诺。

市场认可一个人,最终认可的是稳定交付。歌迷支持一个人,最终支持的是长期可信。所谓“长红”,不是永远稳居热搜,而是在一轮轮审视之后仍有人愿意买票、愿意聆听、愿意相信。舞台上的一次坚持,照见的是台下多年积累的职业底色。对艺人而言,最硬的通行证不是营销话术,而是关键时刻不掉链子的能力;最深的护城河不是粉丝声量,而是一次次把作品交到观众手里的诚意。

这也给文娱行业带来一份朴素的提醒:观众不是数据,掌声不是道具,演出不是流水线产品。艺人把观众放在心上,观众才会把艺人放在心里;把职业当回事,才会被市场当回事。真正有生命力的艺人,不靠消耗情绪维持热度,不靠制造人设延长曝光,而靠作品说话、靠现场立身、靠信用沉淀。

一名歌手受伤后完成演出,当然不必被过度神化,但这份把承诺扛在肩上的职业精神,值得被看见。文娱行业越喧嚣,越需要这样的清醒:“长红”没有捷径,热爱不能空喊,市场不会永远奖励噱头。能让人记住的,永远是认真对待舞台的人;能让人回头的,永远是认真对待观众的人。

大模型竞逐 不争“年头”而在“好用”

王宇明

五里河谈天

中美大模型差距到底有多少年?随着国产大模型越来越多,近来这个问题常被拿出来讨论。答案当然不能简单用一个数字概括,人工智能的发展从来不是沿着一线赛道跑,而是多条赛道并进。

如果只看部分高难度推理和前沿闭源模型,差距确实存在。即便是近期备受关注的DeepSeek-V4、通义千问Qwen3.7-Max、智谱GLM-5.2,在一些复杂基准上仍与美国最领先的模型有差距。承认差距,才有追赶的底气;看清短板,才有突破的方向。

但如果把视野从“跑分表”移到真实应用现场,图景就大不一样了。大模型不是只用来“考试”的,它最终要走进产业、办公、教育、公共服务等现实场景,用来回答一个更现实的问题:能不能用得上、用得起、用得好。DeepSeek-V4、Qwen3.7-Max和GLM-5.2之所以备受瞩目,恰恰是因为它们没有沿着更大参数、更高跑分的单一路径狂奔,而是在应用端不约而同地走出了一条更务实的路。

这条路,首先是开源。DeepSeek-V4选择开源,Qwen系列坚持开源,GLM-5.2同样发布开源版本。开发者可以研究,企业可以适配,中小团队也有机会站到先进技术起点上。大模型如果只是少数巨头的昂贵工具,就难以改变千行百业,只有更多人参与进来,技术的

火种才会点亮创新的原野。

这条路,也体现在智能体能力的增强上。今天人们需要的,不只是会聊天的对话框,更是能拆解任务、调用工具、持续工作的助手。GLM-5.2推出自主操作设备的智能体,DeepSeek-V4、Qwen3.7-Max和GLM-5.2纷纷与国产芯片、云平台深度融合,说明大模型发展正从单点突破走向体系协同。模型是种子,算力是土壤,应用场景是雨露。没有国产算力支撑,再好的模型也难以走稳;没有应用牵引,再强的技术也容易悬在空中。国产大模型的生命力,不只在实验室里,更在工厂车间内、基层治理中和普通人的工作台上。

回到最初的问题:中美大模型差距到底有多少年?这不能只问谁跑得更快,还要问谁的路修得更宽;不能只看谁的分更高,还要看谁能让更多人用起来。前沿能力要追,应用路径要走;基础研究要强,普惠生态要建。国产大模型正在把技术写进应用,把创新落到实处,把未来交到更多人手中。谁能让人工智能更快、更稳、更广泛地服务真实世界,谁才能在这场长跑中赢得未来。

(作者单位:辽宁大学哲学院)

锵锵汇

QIANGQIANGHUI

“为快乐买单”东北整明白了

事件源起:7月5日,“辽望观天下”发布《又见米卢!他那句话,东北整明白了》,引发网友热烈讨论。

亚楠 19.9元的门票,让我享受到了高品质的精神盛宴。普通人,没负担地看一场球,就是快乐!

峰回路转 东北最“热”的不是炕,是人心!

简洁 回归足球本质,为家乡加油助威。

聚萍 满场东北话,梗都收藏了。

做有锐度的思考者



扫码关注

“辽望观天下”



请扫码投稿