

热点话题

要营造孝敬父母的社会氛围

□朱四倍(河南)

10月30日,中国伦理学会孝文化专业委员会开展的中华小孝子培养工程在北京启动。该工程旨在通过培养孩子孝心,在青少年中开展孝文化普及教育,工程计划通过5年时间培养百万名中华小孝子。相关负责人称主要针对4岁至6岁孩子的特点,把孝心培养教育融入生活中。(新闻见10月31日《新京报》)

孔子说:“夫孝,德之本也,教之所由生也。”孝作为中华文化的元意识,一直绵延至今,公众对照顾父母、尊敬父母有着高度的认同性。但当下,我国正处于社会转型时期,利益关系和价值取向日益多元化,社会伦理特别是家庭伦理失范现象相当严重,因此,我们丝毫不能怀疑孝子工程的良苦用心。但是,孝子工程就是我们当下可行的选择吗?

“工程计划通过5年时间培养百万名孝子”的雄心可敬,但当孝道教育与“工程”挂钩时,在笔者看来,就有可能变味。事实上,我们的社会仅仅需要百万名孝子吗?相比于13亿人口的需求来说,百万名孝子恐怕仍旧是微不足道的吧?与其奢谈孝子工程,不如着力提升全民族、全社会的孝文化水平。

更何况,传统的孝文化对于现代人来说,既有其合理的成分,也有其不合理的、腐朽的东西。对于合理成分,如孝心、敬亲等孝的一些基本内容,尊老爱幼精神等,我们应该传承下来,但对于糟粕则应批判。

对孝道的理解也不能仅仅停留在善待自己的父母上,更应包含“老吾老以及人之老,幼吾幼以及人之幼”的理念。而这显然是所谓的孝子工程无法达到的。从个人的角度上说不仅要为自己的父母尽孝,也要为别的父母尽孝。从社会的角度上说,要营造孝敬父母的社会氛围,树立尊老爱幼的风尚,倡导以人为本的理念,尊重每一位老人。一句话,孝子工程是对孝道的窄化理解。



儿子刺母案再次敲响教育警钟

社会关注

□晚报评论员 闵良臣

今年3月31日,在日本留学5年的24岁留学生汪某在上海浦东机场因留学费用等问题与母亲发生争执,遂从包内抽出两把尖刀,对身后毫无防备的母亲头部、手臂、腹部、背部多处进行砍、刺,致母重伤。昨天上海市浦东新区人民法院综合考虑案件的起因、被告人的主观恶性、犯罪手段与危害后果,就备受关注的“机场刺母案”作出一审宣判,被告人汪某犯故意伤害罪,被判处有期徒刑3年6个月。(新闻见日本报A20版)

案发后,尽管本案中的司法鉴定书明确表述汪某作案时“处于发病期”,但本案审判长、浦东法院刑庭庭长马超杰认为汪某本次伤害母亲行为源于要钱与母亲发生争执,而非非受幻听、妄想等精神病症状的直接影响,并且尚未完全丧失辨认控制自己行为的能力,因此,其在本案中应具有限刑事责任能力。既如此,汪某这种完全可称作“大逆不道”的行为就应该受到社会舆论的谴责及法律的惩处。一如网友所说,一个连母亲都敢刺杀的人,即使他的母亲可以原谅他,法律也不会原谅。

随着社会发展和人类文明的进步,有很多陈规陋习都扫进了“历史垃圾堆”。但人类无论如何发展如何进步,孩子尊敬父母都属天经地义,永远也不会有根本性改变。

当然,汪某刺母只是个案,也有其自身的原因,但一个孩子因学费问题受了母亲几句话的刺激就“动刀子”,绝不仅仅是他个人的责任,我们的教育、我们的社会及汪某的母亲都需要反思:我们何以把一个孩子“教育”成这种不仅不知道

尊敬父母,相反还成了大逆不道的“逆子”?

从先前的报道中我们看到,汪某留学期间,开始几年,母亲每年向他提供20万元人民币,殊不知,这其实已经埋下了“隐患”。我们知道,在海外留学生,有不少都是“半工半读”,也就是一边打工一边读书,直至完成学业。这不仅可以让一个人更多地接触社会,更重要的是让他们体会生活的艰辛。然而,由于母亲的溺爱,汪某没能受到这种“磨炼”,一切花销完全依靠母亲提供。当有一天提供者提出无力负担了,接受提供者反而受不了了。认真起来,这真要算是一出悲剧。

正因此,对于做家长的而言,汪某刺母一案不仅是一面镜子,同时也为所有的家长敲响了警钟:溺爱,绝非是爱孩子,而是害孩子,同时还可能也害了家长自己。

新玛特郑州总店三周年店庆告罄 单日销售1.3个亿

“一年堵一回!三年堵三回”,新玛特郑州总店店庆当日,郑州市花园路农业路口的交警杨华民在微博上感叹。超高的客流带来的业绩更为可观,截止到昨天下午,新玛特郑州总店统计,店庆当日销售额为1.3亿元。

不到晚8点,销售1个亿

尽管没有达到新玛特郑州总店总经理孙亚杰之前构想的1.5个亿,但是,1.3亿的销售业绩仍然是漂亮地完成了店庆任务。

10月31日凌晨4时,送走了最后一名顾客,销售1.3亿元,新玛特郑州总店三周年店庆落下帷幕。谢瑞麟500万,路卡迪龙350万,威可多300万,鄂尔多斯270万, EIN350万,爱是唯一350万,金伯利300万,创维150万等59个重点品牌完成了总店70%的销售。

在早上6点30分,就已经有市民开始在总店门前排队,7点30分队伍已排成两条长龙,刚一开门商场已经涌满顾客,各专柜前人头攒动。

不到晚上8点,资生堂、SK-II、谢瑞麟、卓雅、爱是唯一、中国黄金等60%品牌货品就被抢购一空!品牌商们不得不挂出货品“已售完”的标签。店内营业额就已经达到了1亿元。

“以货品制胜,而不以低价袭击”

“这次活动优惠力度不算很大。”这是很多人对这次店庆的一大感受。尽管如此,满500返300,这个并不太大的力度,还是赢得了超高的客流。

“我们给予总店的货品支持力度是最大的。”九牧王的一名店员说。为了这次店庆,他们甚至腾出了附近一家店面作为临时仓库,保证货品供应。

新玛特郑州总店副总经理党玉玲介绍,这也恰恰是新玛特郑州总店做店庆时一个重要指导思想。“以货品制胜,而不以低价袭击。”党玉玲说。

早在半年前,新玛特郑州总店高层率领店内业种经理开始了全国拜访供货商,进行全国性的重点品牌走访。

“我们就是为了把总店的经营理念传递出去,达到双方的认同。”党玉玲说,正是这样的努力,总店三周年店庆才能取得如此大的成功。

第二会场:探索意义远大于销售数字

这是第一家尝试店庆分会场的百货商场。10月30日,位于郑州市人民路的郑州市体育场同样热闹非凡,暖倍儿代言人关凌媒体见面会、2011秋冬新款走秀、内衣秀在此轮番上演。服装、内衣、家纺、家电等不同业种在此处摆开阵地。

新玛特郑州总店进入2011年以来,一直在寻找和品牌深度营销的各种模式。

“毕竟一个百货商场的面积较小,我们希望开辟分会场,给更多品牌提供机会。”党玉玲说,“分会场的营销模式探索意义要大于销售数字,我们在以后还会不断和品牌沟通,完成更多深度营销。”

晚报记者 许琳琦



郑州店

全国统一客服热线 400-815-8866



地址: 郑州中原中路171号万达广场万千百货 营业时间: 周一至周四: 9:30-21:00 周五至周日: 9:30-21:30 团购电话: 0371-67696886



万千百货诚聘英才,更多机会请登陆 www.vans-china.com.cn



活动时间: 11/01-11/06 Brilliant Open 万千精彩 绽放中原 现金满99元 送100元 电子券

部分商品满99元送50元电子券 电子券有效期至11月6日晚营业结束,逾期卡值自动清零 焕“颜”一新 化妆品满100元减25元,部分品牌满100元减20元或15元 “金”喜无限 黄金每克最高减40元 “表”里如一 亨吉利名表现金满500元立减100元 (温馨提示: 以上参与品牌及送、收券细则详见专柜海报)

参加品牌推荐

满99元送100元电子券

- BELLE, ST&SAT, Goldlion, E-LAND, Teenie Weenie, Roem, GUDAO, 鄂尔多斯, EBLIN, GIUSEPPE, ROMON, PawPaw, BEYOND

满99元送50元电子券

- LEONARDO, JACK & JONES, Nike, adidas, 卡莱肯尼亚, Sooloo, JOEONE, 皇冠, Fanatic, 婷美

化妆品满100元减25元或减20元

- AUPRES, L'OREAL PARIS, Z, Mamonde, PURE&MILD

黄金每克减40元,或减30元

- 百泰首饰, 金克拉珠宝, 周大生珠宝

版面有限,更多参与品牌,详见各专柜海报

郑州万千百货有限公司 ZHENGZHOU VAN'S DEPARTMENT STORE CO.,LTD.