今日论衡之世相评弹 □闻仃

花2万元上灵修课被骂哭：“花钱买PUA”算什么心灵治愈？

近年来，灵修课程在城市年轻白领中悄然流行。上海女孩叶枝在职场低谷期，花两万元报名了一个线上灵修课，本来期待收获一些内在力量，却因为没有报名更贵的高阶课，被老师批得一无是处。痛定思痛之后，她对这个行业彻底祛魅。

所谓灵修，顾名思义就是修炼心灵，而当灵修成为一个产业，说白了就是让人花钱来修炼心灵。广义的灵修，可以视为一种心理咨询和疗愈，通过一些集体的分享、交流、冥想或生活方式的改变，去引导人关注自身的情绪健康和心灵成长。这听上去其实是一件有益于身心健康，能缓解都市人焦虑情绪的好事，但是被一些有心人拿来当牟利的工具之后，就变了味、变了质。

叶枝所讲述的故事，其实很具代表性，现在有不少年轻人都是这样，在现实中遭遇挫折，想要靠灵修走出心理困境，不承想却踏入了更深的大坑。有不少打着“灵修”旗号的学习班，发起者和导师没有多少心理学的专业知识，也不具备心理咨询师的资质，甚至自己在现实生活中也是破事一堆、烦恼多多，不过就是搬来一些一知半解的外国理论，学了一套所谓的“灵修话术”，就开始挥舞镰刀大割韭菜。

这类不靠谱的灵修课程，基本上有着相似的特点：通过拿捏人性的弱点，打破学员心理防线，进行精神控制和洗脑，让参与者逐渐失去理智和判断力，对所谓的“导师”产生异常的崇拜，从而不断引诱他们花钱买课，通过分层收费、推荐奖励、封闭培训等手段，让学员沉迷其中，甚至不惜举债消费。

而一旦触及经济状况、家庭关系、职场发展等现实问题，导师往往就会用“悦纳自我”“好好修心”“清理负面情绪”等玄乎其玄的概念糊弄过去，不但没有带来任何实质性的帮助，反而让不少学员陷入“消费主义”的陷阱，遭受精神和经济的双重困境，本来是想要寻求心灵上的安定愉悦，却反而陷入深深的绝望和痛苦之中。

令人欣慰的是，虽然有很多年轻人都像叶枝一样，怀着好奇和试一试的心态，抱着解决心理问题的目的，走进灵修课程，但由于自身有一定的知识和经验积累，意志坚定、目标明确、逻辑清晰，多数人很容易就能发现这些骗局中的“套路”，不但及时止损，也学会了面对现实，依靠自身解决问题。

但同时令人担忧的是，还是有不少人陷入“灵修”所营造的幻境之中不能自拔，被欺骗和操控，失去对自己人生的掌控。如果放任这种乱象蔓延，不但会让更多人遭受损失和打击，也会影响社会和谐稳定，让整个心理咨询、治疗行业被“污名化”，让那些真正需要心理援助的人求助无门。

虽然很多这类“灵修”课程擅长于打“擦边球”，通过PUA让学员“自愿受害”，但监管部门还是应该对这一产业中的各种乱象多加关注和重视，对其中暗藏的隐性骗局进行揭露和科普，对可能涉及的违法违规行为从严打击，让蓄意玩弄他人心智的骗子，得到应有的惩罚。唯有揭开“灵修”伪善的面具，才能让更多人清醒过来，及时自救，保持警惕和理性。

“灵修”的快速泛滥和变异也映射出当下城市人群的确存在不少心理方面的问题，在心灵疗愈、心理咨询等方面，有比较大的诉求。这就需要整个社会多措并举，加大对心理健康专业化服务的供给，让人们能够更加便利、安全地找到解决心理问题、增强心理健康的路径，这样那些有心理需求的人自然也就不会因为“病急乱投医”而上了“灵修”的当。

（作者是知名媒体评论员）

北京部分博物馆经费不足关门
小众博物馆该如何生存？

首席评论 □易之

10月24日，《北京晚报》刊发了一篇报道——《京城多处展览馆、博物馆闭门谢客——期待这些展馆早日开门》，记者走访了多家展览馆、博物馆，却发现其中有不少早已大门紧闭或是转作他用，这一现象引发了舆论的高度关注。

这些关门的博物馆有不少，包括北京排水展览馆、老窑瓷博物馆、朝阳规划艺术馆、国际金融博物馆、北京印信篆刻博物馆等等。从门类看林林总总，但其实用一个标签就可以概括——小众博物馆，这些博物馆并非综合性的展馆，多数只针对某一个门类。

这些场馆，归属各有不同，有的是私人运营，有些属于企业，有些带有政府色彩，但都面临着共性问题：经费不足。这并不难想象，毕竟小众博物馆可能只对某个领域的发烧友产生吸引力，社会知名度有限，客流不高可以理解。他们面临的经营困难，其实也是游客选择的结果——这很残酷，但也是市场的规律。

但无论如何，博物馆的消失终究是一种遗憾。哪怕小众，但依然展示了某个侧面的历史文化或是自然风物，它们如果生存下来，可以让文化生态变得更加多元和丰富。情感上，人们当然都希望这些博物馆可以大门常开，哪怕只是吉光片羽，但也可以展示出这片大地的细节和纹理。

而且，从大形势看，中国其实已经迎来了博物馆的“黄金机遇期”。2016年至2020年，中国平均每2天新增1家博物馆。今年5月18日，国家文物局发布数据显示，2022年，全国博物馆总数达6565家，排名全球前列，接待观众达到5.78亿人次。如今人们常见的，是博物馆“一票难求”，是“预约不上”，甚至是“黄牛出没”，这些都在说明当前高涨的博物馆热。

其实，也有好些小众博物馆脱颖而出，成了知名的“网红博物馆”。比如北京就有北京民俗博物馆、中国电影博物馆等等，都在社交平台的热门推荐里。此外，包括上海交响乐博物馆、上海汽车博物馆、广州地铁博物馆等，在社会上也颇有名气。

今年8月，还有互联网平台发布数据，7月以来“小众博物馆”关键词搜索量同比增长935%，攻略笔记数量增长224%。可见，在市场的溢出效应之下，不少国人已经不再满足于综合性博物馆，反而将兴趣转向那些小众博物馆，这对小众博物馆来说是一种利好。

可以看出，如今的市场大环境对小众博物馆还是友善的，也正因为如此，这些关门的博物馆更让人感到遗憾，也应当引发行业的警醒。

人们有了观展意愿，博物馆获得了更多的曝光，并不意味着小众博物馆自然就可以“躺赚”。事实上，梳理一番可以发现，这些风光无限的小众博物馆，无论是策展思路、展品选择、互联网营销等，都花了相当的功夫，在努力贴合年轻人，也在创造一种更加新潮的体验。对于小众博物馆来说，热度只是大环境，终究也还是需要自身努力，去抓住当前的市场机遇。

另外，从相关部门的角度说，也不妨综合当前的市场状态，给予小众博物馆更多政策和资金支持。目前，全国约有30个城市先后提出建设“博物馆之城”的目标和规划，看待“博物馆”的视野，也不妨更宽泛一些，把小众博物馆也纳入视野，而这甚至是更有必要的，毕竟相当多的小众博物馆其实来自于民间的自发投入或文化情怀，其长期运营能力难有保证。既然民间有热情，那么政府也不妨通过多种方式将这种热情接住，让小众博物馆真正扎下根去。

总之，人们希望小众博物馆获得更多的生存空间，去满足人们多元丰富的文化需求，这需要行业努力，也需要政策支持。也希望这些关门的小众博物馆，可以通过种种努力，迎来重新开门的一天。

（作者是北京知名时事评论员）

热点快评 □赵志疆

老师批作业：“你是孤儿吗？”口无遮拦的背后暴露什么问题

近日，有网友发文称，湖北襄阳市诸葛亮中学（原襄阳市三十二中学）七年级一位老师在批改作业时，给学生写下评语“全班最差，你是孤儿吗？没人管吗？”对此，襄阳市诸葛亮中学办公室工作人员回应，该校将会调查此事，如有这种情况，将会约谈这名老师，这样的表达方式确实存在问题。

正所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，成年人尚且如此，遑论少不更事的孩子。对于孩子来说，老师的身份代表着权威，老师的话也更有分量。因此，老师不经意间的一句恶语，往往会给孩子造成巨大的心理伤害。

“你是孤儿吗？”这种话出自老师之口，已不仅仅是恶语伤人这么简单，其中甚至隐含着一种人身攻击的意味，这样的事情发生在校园里，着实令人感到无法接受。

值得注意的是，尽管涉事老师遭到了一片口诛笔伐，但仍有人试图替其辩护。其中一种颇具代表性的观点是：孩子的作业如此潦草，家长本身难辞其咎。实际上，撇开那句脱口而出的恶语，这恐怕也是涉事老师的心里话——当其因孩子的作业不如人意而口无遮拦的时候，与其说训斥孩子，不如说隔空训斥孩子的家长。

问题是，家长该不该为孩子的家庭作业“全权负责”？从各地教育主管部门的态度来看，答案无疑是否定的。近年来，多地教育部门都出台文件，“叫停”家长批改学生作业，有的地方明确定期开展作业督查，甚至将作业管理纳入绩效考核。实际上，不仅是“叫停”家长批改作业，就连家庭作业本身，都是教育部门三令五申强调要减少的。

在这样的背景中，此次事件暴露了一种困境——尽管多地都“叫停”家长批改学生作业，可时至今日，不仅有些老师不为所动，甚至某些家长也不以为然。问题到底出在哪里？

对家长来说，白天忙于工作、晚上疲于扮演“全科家教老师”，身体和心理上的负担不必多说，比这更令家长感到抓狂的是，家长陪写作业已经成为破坏家庭氛围的“隐形杀手”。数据显示，75.79%的家庭曾因“写作业”发生过亲子矛盾。尽管如此，依然有家长将批改孩子作业视为分内之职，甚至面对口无遮拦的老师，也义无反顾地站在老师这一边。究其原因，相比起老师的口无遮拦，家长更担心老师撒手不管。

理想中的家校教育分工，是学校侧重于知识教育，家庭侧重于生活教育。但在当下教育评价体系中，知识教育毫无疑问占据了绝对的主导地位，家庭教育往往因此被异化为学校教育的延伸。在这样的背景中，哪怕是老师恶语相向，往往也会被一些家长解读为“恨铁不成钢”。相比起那个口无遮拦的老师，这样的家校关系无疑是更值得关注和反思的内容。

就个案而言，涉事老师“表达方式确实存在问题”。不过，从一种更加广阔的视野来看，“确实存在问题”的又岂止是涉事老师的表达方式呢？家庭作业到底是谁的作业，家长应该在家庭教育中扮演什么样的角色，这是此次事件给人留下的一道“思考题”。

（作者是知名媒体评论员）

买延误险赔代金券，保险赔付岂能任性？

来论选登 □冯海宁

“在机场等了一晚上，最后收到的‘赔礼’竟是几张一时半会用不上的代金券。”飞机晚点后，沈女士原本庆幸买了航班延误险，可以获得赔付，没想到平台只赔偿了代金券。不少消费者近日反映，在平台购买航班延误险后，如发生航班延误的情况，平台只赔付几张代金券，且设置使用期限。尽管并不认同这种赔付方式，但考虑到维权成本太大，多数人不会主动向平台主张权利，只能自认倒霉。（10月26日法治日报）

中国民用航空局发布的《2022年全国民航航班运行效率报告》显示，去年全国客运航空的平均航班正常率为94.98%。这意味着5%左右的航班不正常或者不准时，特别是每年6月—8月期间，受天气因素影响，航班不正常率较高，于是保险公司看准商机推出航班延误险，订票平台代理销售，不少旅客购买了该保险产品，以为会在航班延误后获得现金赔付，没想到平台赔付的是代金券，且使用时间和次数会受限制。

旅客购买航班延误险时支付的是现金，而平台赔付的却是酒店代金券或者机票代金券，而代金券对旅客未必有用。这明显是不公平、不合理的。然而，面对旅客投诉，代理平台回复称“正常操作”“都是这样理赔的”。可见平台对此已经习以为常，并没有把旅客权益放在心上。从媒体调查情况可知，多个订票平台均在机票付款界面搭售航班延误险，赔付标准只标注赔偿金额，并未说明是现金还是代金券，且将赔付代金券的保障内容隐藏很深，不易被发现。

可以说平台对购买航班延误险的旅客赔付代金券，侵犯了旅客多种权益。由于未显著标注赔付方式或具体表述不清晰，侵害了旅客知情权；部分平台没有给旅客选择赔付方式的机会，侵害了旅客自主选择权；由于旅客没有获得公平的交易条件，在不了解赔付方式的情况下购买该保险产品，公平交易权也受到侵犯。换言之，平台的保险赔付方式很任性，旅客权益很受伤。

订票平台相关行为，涉嫌违反消费者权益保护法多个条款，也不符合保险法规定。如保险法第四条规定，保险活动当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。反观订票平台在代理航班延误险时，没有明确标注赔付方式，本该赔付的现金却以代金券替代，与诚实信用背道而驰。有律师也指出，平台作为保险代理人有如实告知并履行合同条款的义务。

对此，旅客要谨慎购买航班延误险，一旦遭遇侵权要勇于维权。比如在报道中，陈先生不接受平台赔付的代金券，要求对延误险进行退款，一番交涉后，平台最终同意赔付200元现金，这就是勇于维权的结果。同时，对于侵害众多不特定旅客权益的订票平台，有关消协组织应当考虑提起民事公益诉讼，让侵权者付出应有代价，倒逼侵权者纠正不规范的延误险销售行为。

同时，有关方面对航班延误险销售乱象有必要开展专项治理，对其中违反消费者权益保护法和保险法的行为，应当责令保险代理人限期整改，也就是说，只有约束平台的任性赔付方式，规范延误险销售行为，才能保障旅客合法权益。是否有必要统一明确禁止保险人、保险代理人用代金券代替现金赔付，也值得思考。作为订票平台，也要认识到赔付代金券显失公平，不要打出有损平台形象和信誉的“损招”。

漫话漫画

“缝缝补补小课堂”

文/杨朝清 图/王铎

近日，河南信阳市一所高校宿管阿姨的“缝缝补补小课堂”开课，宿管阿姨手把手教学生“针线活”。一位学生称阿姨教得很耐心，以后生活中遇到需要缝补的事情自己就能完成。（10月26日澎湃新闻）

在笔者所工作的高校里，有几家缝缝补补的裁缝店，每次去光顾，发现生意都很火爆，排队几乎是常态。对于“95后”“00后”乃至“05后”大学生而言，面对需要缝缝补补的衣服，通常都束手无策，“花钱买服务”成为一种常见的策略。设置“缝缝补补小课堂”的初衷，在于让大学生们掌握生活技能，以一种别开生面的方式开展劳动教育。

虽然，花钱找人缝补并不难，但掌握一定的生活技能却是不可或缺的社会化历程。在中国人的人格模式中，只要没有进入婚姻都还是父母眼中的孩子；许多原本可以自己动手、自力更生的事情，也被父母代劳，导致不少大学生不仅缺乏必备的生活技能，还缺乏劳动的习惯、对劳动缺乏足够的价值认同，甚至会鄙视、厌弃那些努力工作和认真生活的普通劳动者。

掌握一定的生活技能，不仅能够节约开支，也能够让生活更便利。“缝缝补补小课堂”不仅让大学生掌握一定的劳动技能，也能够在“劳力”基础上达到“劳心”的效果，从而实现道德的提升、智慧的增长、审美的涵养。“缝缝补补小课堂”不仅让大学生们掌握了可以终身受益的一技之长，也实现了精神补“钙”。

以稳健实力兑现买家理想生活——

敏捷集团前三季度累计交付约2.5万套住宅

文/陈玉霞 图/受访者提供

今年，房地产行业仍在经历调整，“保交付”更是稳定购房者信心的关键环节之一。实力房企如期交付的积极作为，对于稳定房地产市场有着极为重要的示范效应。专业机构发布的《2023年1-9月中国典型房企交付套数TOP50》数据显示，TOP50房企前9个月已经累计交付超293万套，其中不乏优质的民营房企。

据来自敏捷集团的消息，今年前9个月，敏捷集团全力推进高品质交付工作，累计在21个城市，如期交付37个项目57批次，共计约2.5万套，交付总建筑面积约260万平方米，用实际行动为业主持续构建美好生活场景。

产品交付力，是衡量房企品牌实力的一个重要体现，体系化的交付流程也是房企保交付价值观的有力输出，更是对购房者和业主的硬核兑现。据介绍，敏捷集团为每个项目都设计了交付流程编制，以确保项目保质保时。“1月后”这个节点里还有标准动作持续改进，提升满意度——在房子交付后1个月，敏捷集团会组织营销、物业、工程、设计、监理、维修等部门开展交付后评估工作，通过回访和物业日常工作总结，发现提出交付前、中、后存在的各类需改进问题；交付后，还会不定期巡查品质效果，严格落实验收整改等内容，确保业主的满意程度。

从众多收楼业主的反映看，敏捷集团高品质的交付，不仅获得了业主的高度肯定与好评，也体现了敏捷集团的建筑自信、品质自信。敏捷集团认为，交付不是“完成时”，而是“进行时”。在未来的交付大考里，该集团将会始终秉承品质初心，不断精进品牌力、产品力、服务力、交付力，用品质打造完美交付典范，致力于为更多业主绘就美好幸福生活。

广州·敏捷绿湖首府 9月高品质交付第七期两栋楼宇

在广州市，规模达千亩的成熟大盘广州·敏捷绿湖首府七期4-5栋于今年9月顺利交付，以高品质见证美好家园的呈现。该项目坐落于广州荔湖新城板块新城大道旁，拥有约1.8万平方米的全民健身公园，超6万平方米的法式风情园林，致力于为业主打造生态宜居的便利大社区。

广州·敏捷绿湖首府项目实景

中山双盘 2000多户业主喜收楼

作为敏捷集团在中山重点布局的项目，今年1-9月，中山·敏捷锦绣海湾城、中山·敏捷紫岭天玺迎来盛大交付。其中，约8000亩的生态大盘中山·敏捷锦绣海湾城在今年3月、5月连续两次实现高品质交付，为九期四区1400多户业主兑现理想生活。中山·敏捷紫岭天玺四期的1-6栋、7-23栋则于今年3月顺利交付，632户业主喜提新居。该项目位于中山市繁华的东区，周边聚集了多个大型商圈，且靠近“城市绿肺”紫马岭公园，具有较强的综合优势。

中山·敏捷锦绣海湾城交付实景

粤东粤西 四盘实现有序交付

深耕粤东、粤西多年，敏捷集团积极把握城市发展机遇，先后在汕头、梅州、湛江打造了一批批优质标杆项目，今年，这些项目陆续迎来了美好的交付时刻。

汕头·敏捷云熙花园，是敏捷集团在粤东打造的首个“云系”产品，该项目位于大型商圈之中，生活配套完善。今年3月，首批第1、2、9栋顺利交付；9月，二期第8、11栋也圆满交付，为上千户业主开启幸福生活新篇章。

梅州兴宁·敏捷翰林府，同样具有优越的区域优势，交通便利。今年1-9月，该项目已连续三次实现高品质交付，为一期、二期、三期700余户业主开启温暖的归心之旅。滨江大盘梅州·五华敏捷城的第1、2、3、5、6、7栋住宅和第29-31栋商铺也于今年8月顺利交付，为400多户业主写下美好生活序言。

汕头·敏捷云熙花园交付实景

高规格打造的百亩宜居大盘湛江吴川·敏捷金玥府，拥有约2万平方米的现代简约风尚园林。今年7月，一期第3-4栋224户顺利收楼；9月，一期第1-2栋正式交付。

外省项目 四盘品质交付兑现业主美好生活

用心交付，步履不停。2023年1-9月，敏捷集团在浙江、广西、四川等省份的多个项目也实现了品质交付，与广大业主共同开启美好生活新篇章。

杭州·敏捷星著柏悦府，位于杭州临安母亲河苕溪畔，环境优美。今年，1-10栋迎来交付，为近700户业主开启幸福生活大门。

杭州·敏捷源著天樾府，落子杭州丰收湖畔，今年9月，1-17栋提前交付，近1000户业主开始美好新生活。

钦州敏捷·珑玥湾位于广西钦州市河东新区，拥有独特的江景资源。今年8月，1号楼顺利交付，用高品质产品力为业主交出了高分交付答卷。

临江而建的江油·敏捷悦江府也在今年9月迎来交付，三期624户业主有序顺利收楼。