

[评论 1+1]

期待民办中职改革脚步 赶上变化速度

王国荣

曾经辉煌的民办中职,办学10年来却风光不再,举步维艰,仅我市就从11所衰落到现今的2所。近日,这两所学校(市开元职业中等专业学校和市永机电学校)联姻,组建了市第一民办职业教育集团,以期走出办学困境(详见本报5月21日第3版报道)。

记得当年民办中职办得风生水起时,教育部曾向全国下发了教职成〔2006〕5号文件《关于大力发展民办中等职业教育的意见》,其中要求大力推进民办中等职业教育的发展,各地教育行政部门要把发展民办中等职业教育作为加快职业教育发展、扩大职业教育规模的重要措施,努力扩大民办中等职业教育资源。然而,时过境迁,计划步子赶不上变化速度,没几年工夫,被要求大办的民办职校就开始走下坡路。

一边是职业学校的毕业生就业形势大好,一边却是办学之路走得异常艰难,究其原因,还是这个社会变化太快。比如《意见》要求各地教育行政部

门要把民办中等职业学校的招生纳入整个中等职业学校招生计划,统一管理,生源所在地不得设置障碍和实行地区封锁,可是在市著名企业家、永机电学校创办人温邦彦看来,我们民办中职学校没有招生优惠政策,招生宣传也受一定限制,教师待遇低、没有编制,与《意见》要求的享受同等待遇相去甚远。这与人们的思想观念、政府的重视程度有关,并非学校自身能够解决。

当然,温州民营经济是一面旗帜。同样,民办中职也需要改革创新的勇气,需要看到自身的不足,如市教育局相关负责人所言,我市的民办中职专业性不够,办学视野狭窄等。因此面对现实,如何重振旗鼓、走出低谷,是摆在民办中职人面前的一道大考题。

现在两校联姻,优势互补,资源共享,不啻是一次民办中职改革的破题之作。有作为才有地位,民办中职的作为,在于开拓创新,转型升级。以民办中职自有的灵活优势,就看集团如

何趁势体检,怎么在内部管理、师资配备、专业设置等方面作出优化调整,提升整体办学水平。其中关键点,还要看用什么适应市场需求的特色专业吸引生源,拿什么优惠政策和待遇留住优秀教师。好在两校合作组建教育集团后,马上就能通过省二级重点职业学校的等级评定,至少场地、招生数等的限制可以有所改善。

面对市场对技术型毕业生的巨大需求潜力,每年所需技术工人缺口数万个,机械类、汽配类、电子类、生物化工类、餐饮旅游类等岗位都急缺人才,可谓前景一片看好。最近还看到报道,今年秋季学期起,江苏民办中职的学费、住宿费都将由学校自己说了算,物价部门表示这主要是为了激励民办学校发展,以透明的收费自觉接受社会监督。但愿类似的好消息、好政策源源不断,更期待瑞安第一民办职业教育集团积极探索与作为,改革的脚步赶上变化的速度,在做大做强特色专业,在高、专、尖的路子上,样样都能表现第一。

职业高中如何走出困境

■高振干

瑞安市职业高中最鼎盛时期,家长还愿意缴纳高额集资费就读,曾经基本上达到职高生与普高生一比一的目标要求。眼下,不但过去风生水起的民办职业高中纷纷倒闭,仅存的办学之路也走得异常艰难,而且公办职业高中除了被大学校兼并之外,剩下的几所也因生源严重不足奄奄一息。与职业学校毕业生就业一片大好的形势不同,高中职业教育出现生源不断萎缩,开始走下坡路,进入了一个不可忽视的低谷。

近些年,从中央到地方对中等职业教育不能说不重视,投入了大量资金,不单全部取消集资费,还免收学费,给每位职高生发放奖励金。尽管如此,还是有不少初中毕业生不愿就读职业高中,有的实在出

于升学的无奈,即便进入学校也是中途辍学。曾经辉煌一时的职业高中,在如今政策与就业都十分利好的背景下,却从风光走向了黯淡,个中缘由值得深思。

国外一些发达的高中职业教育,其生源是自然分流,是自觉自愿地接受职业教育。相比之下,国内的高中职业教育采取的是淘汰式分流,中考达不到普高录取的分数线,想继续上学别无选择,只能被动地进入职业高中。无论是家长还是学生,职业高中并不是理想的学校,仿佛毕业文凭也不如普通高中的光彩,加上有的职业高中教育质量不过硬,于是或勉强入校学习,或索性选择放弃,致使有的职业高中门可罗雀。

当然,最重要的还是职业高中自身的教育质量问题。由

于生源是被普高淘汰下来的,其日常行为习惯、文化基础知识,相对来说有些欠缺,进一步的教育必然有一定的难度,如果做不到因地制宜和因材施教,那进得来、留得住、学得好将是一句空话。尤其是3年后走出来,品行无进步提升,专业适销不对路,实践能力匮乏,没有一技之长,对毕业后就业无多大帮助,这样的教育结果也使有些职业高中声誉和口碑败坏,失去了竞争力和吸引力,恶性循环之后就渐渐陷入了困境。

不管是政策扶持、经费投入,还是各行业对职高生的需求,高中职业教育的前景似乎一片光明。但是,要转变人们歧视职业教育的思想观念尚需时日,同样,提高职业高中的教育质量更是任重道远。



教师覃某户籍在黄山,工作在贵州,因两省对再婚生育二孩的政策不一,她将面临或引产腹中5个月的胎儿或辞去公职的困难抉择。

(陶小莫 画)

别让商业利益 绑架了教育本义

■剑胆

近日,山东临沂兰山区某小学有学生家长反映,该校上周五组织召开家长会,会议的主要内容不是学生最近的学习生活问题,而是推销一款手机产品。此事经网络曝光后,人们纷纷质疑此举存有商业利益,而校方回应称,购买这款手机完全自愿,学校并不强求学生购买。

乍一看,涉事小学推销的手机产品应该是个不错的东西,家长只要预存360元话费,就可获得4寸双网双待智能手机一部,而且手机产品进行联网后,不仅方便接收学校的家庭作业信息,随意点开网络上的教学视频资源,还可以定位孩子的去向,孩子进校、离校都会通过短信告知家长。然而让人纳闷的是,如此高性价比的手机+学习机,为何会遭到家长们的齐声吐槽与质疑?

笔者认为,情况远非看起来那么简单。首先,到底是谁在不遗余力地向家长推销这款手机产品?是学校,还是通讯设备经销商?不难看出,站在台前的是学校,而幕后的推手则是经销商。如果没有学校的许可,商家是无论如何也打不开家长市场的,反之,如果没有经销商的技术支持,学校是使用不了这款产品的。

其次,这款手机的功能真如宣传的那样强大?明眼人很清楚,现在的通讯技术很发达,像接收短信、查看微信、点播视频等,一般的智能手机都能实现,而像定位查询这种个性化的服务,则属于极少数家长的需求。

再者,学生和家长的权益是否得到充分的尊重?面对众多家长的质疑,学校辩称是“完全自愿”购买的。可事实上,如果学生不买,就会收不到学习资料,甚至连作业也收不到。这种将手机与

学习捆绑在一起的做法,显然不是家长自愿选择的。换言之,在与学习挂钩的默认前提下,哪个学生家长敢轻易自作决定?

俗话说,无利不起早。在不少商家的眼里,学生群体就是一块巨大的蛋糕,他们想方设法打入学校管理系统内部,把学生当做摇钱树。我们不妨来算一笔账,该校现有学生2100多人,如果除去即将毕业的六年级学生,大约有1700人,按照每人360元计算,涉及金额60余万元,倘若再加上每月最低28元的消费,这里面该有多大的利润?

其实,现实生活中类似的事件并不鲜见,像某出版商把一部科普读物《十万个为什么》定价为接近天价的980元,某银行通过与学校合作,变相强制学生办理某银行卡,否则不能缴纳学费,不能刷卡吃饭、洗澡、借阅图书。

我们不知道上述学校是否从中得到好处,但是这种向学生推销商品和服务的做法无疑已经违反了有关教育法规。

学校作为教书育人的重要阵地,弘扬真善美,传播正能量,才是其重要职责,也是学校教育的应有之义。在诱惑面前,教育切不可丧失底线,失去操守,被商业利益所绑架,沦为别人牟取不正当利益的工具。



■2007年深交所上市 股票代码: 002142
■2013年品牌价值被英国《银行家》杂志评为全球第263位

宁波银行温州瑞安支行“倾情之约”黄金展销会

5月26日-5月27日,诚邀您的光临。

我行将倾情奉上“爱妻系列”“婚庆系列”“梦幻童话”“养生系列”“投资理财金品”等工艺金、投资金产品,产品多达数百款,售价由数百元至十万元不等,适合广大消费者选购。

同时,宁波银行特推出“黄金买赠有礼”“现场抽金币”以及“整点抽奖”活动。

地址:温州南浦路260号宁波银行温州分行。届时将统一配备专车接送。

预约电话: 66816200 66816233 66816301 13806615923 18757777097



扫一扫二维码
关注宁波银行微信银行

典藏艺术之魂 传递文化之美



手机开户
足不出户
方便快捷

安阳安盛路196号侨联大厦一楼(大润发后)

邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000

网址: http://www.sywg.com