

让学生“心甘情愿”留在县中 “县中塌陷”困局如何破解

在我国教育史上，县级高中曾扮演重要角色，考上本地最好的县中，基本意味着“一只脚已踏进重点大学”。但近些年，辉煌多年的“县中模式”遭遇严重挑战，优质生源和优质教师“双流失”，教学质量、本科升学率持续下滑，“县中塌陷”已成很多地方面临的普遍难题。

但记者调查发现，前些年内蒙古赤峰市多个旗县也曾遭遇“县中塌陷”困局，但如今已逐步扭转颓势。在振兴县域教育方面，赤峰有何经验可借鉴？

县域为主 有限流动

导致“县中塌陷”的主要原因之一，是优质生源被市中、省中“掐尖”，教育生态被严重破

坏。赤峰最重要的一个应对经验是，规范招生秩序，均衡生源质量。

十几年前，赤峰市区几所“超级中学”膨胀发展，引发愈演愈烈的生源大战，有的旗县中考前100名的学生中愿意留在旗县上高中的不足10人，大多数都被抢走了。有的县中老师为留住生源，必须去家里求学生家长，并提供有吸引力的条件。

赤峰如何应对“超级中学”跨旗县招生、“掐尖”等乱象？一方面，实行中考全市报名、考试、阅卷、录取、质量分析“五统一”，从源头上规范招生秩序；另一方面，坚持“县域为主，有限流动”的招生原则，普通高中招生以旗县区地域内生源为主，部分优质普通高中可在全市统一的招生平台按有限比例面向区域外招

生，以满足少数学生个性化发展需求。这些实招，为县中留住了稳定的优质生源，也稳定了优质教师的“军心”。

让学生“心甘情愿” 留在县中

赤峰在发展县域教育方面的第二点经验，是推动内涵发展，提升教学水平。通过招生改革将生源留在本地后，必须进一步推动县中内涵发展，确保旗县学生都能“上好学”，这样才能形成良性循环。

在这方面，赤峰注重全面提升县中教学质量，促进每所县中都构建起适合本校学生发展的课程体系，将学校打造成学生之间、老师之间相互学习的“学习共同体”。此外，赤峰还改变了学

校管理与教学分离的现象，让管理直接服务于教学，并通过改革学校评价体系，控制对学生进行甄别排队的不恰当做法。一系列改革措施提升了县中内涵，使学生更能“心甘情愿”地留在旗县上学。

县中“素质+特长” 拓宽升学路径

赤峰第三个值得借鉴的经验是，促进县中多样发展，拓宽升学路径。学生学业水平各异、发展方向不同，赤峰市在教育领域的一个主要探索是，坚持办“一个都不少”的真教育，分层次办好优质精品高中、学科特色高中、品牌职业高中，满足每个孩子的个性化发展需求。

通过选取一批教学资源相

对薄弱的县中，采取“素质+特长”的培养模式，科学处理文化成绩提升和术科培养的关系，向高校输送合格加特色的生源，拓宽学生升学途径。效果立竿见影，宁城县八里罕中学通过改造体育课、艺术课，近三年有近200人被北京体育大学等重点体育和艺术类高校录取。

当然，各地情况不尽相同，“赤峰经验”是否适用一定要因地制宜。但赤峰用实际行动证明，只要制定科学合理的政策、加大对县中发展的支持、补齐县中的短板，是有助于整体上提升区域内的教育公平的。其他正面临“县中塌陷”之困的省份，一定不能放任不良趋势，必须尽快行动起来。

据《新华每日电讯》

一男子网恋碰上“衣托” 对方刚见面就“买买买”

分工明确的“产业链”让受害者人财两空



在网上结识妙龄女子，相谈甚欢，相约线下见面，原本计划吃饭看电影，对方却只想逛街买衣服，少则花数百元，多则花上万元。近日，经湖北省武汉市江汉区检察院提起公诉，法院以诈骗罪分别判处被告人廖某等13人有期徒刑3年4个月至1年不等的刑罚，并处罚金。

第一次见面 就花了两万多元

2018年9月，家住湖北省十堰市30岁的王先生通过相亲网站结识了一名女子。添加好友初期，两人交流不多，直到次年6月二人才日渐熟络。闲聊中，女子自称小雪（化名），家住孝感，在武汉菱角湖万达广场工作，和朋友一起开美甲店。小雪还主动透露家中有一个哥哥，已婚，在深圳上班，父母健在等家庭情况。见对方如此信任自己，王先生对她也渐渐有了感情。2019年12月初，王先生提议两人在武汉见面，对方欣然应允。

见面后，王先生对小雪非常满意，希望能进一步交往。随后，小雪提议去逛街，便把王先生带到了一家名叫“镜”的服装店。进店之后，女方看中了两件外套、两款包及一只手表，并暗示王先生去付钱。为讨“女友”欢心，王先生大方地付了16650元。作为回礼，小雪在店里买了一条价值600元的项链，并亲手给他戴上。

离店后，小雪又发过来一套

化妆品的购买链接，说自己皮肤不好，需要保养。王先生有求必应，又支付了4600元。当晚吃饭，女方主动买单。次日“约会”时，小雪带着闺蜜同行，两个女生在饰品店买了戒指、帽子，一共花了王先生182元。

同年12月8日，王先生离开武汉回到十堰家中，之后连续多天都联系不上“女友”，这才反应过来自己被骗了。

一条分工明确的 “产业链”

事实上，王先生网恋背后是一条分工明确的“产业链”：“老板”廖某是“衣托”诈骗团伙头目，也是线下消费指定场所“镜”服装店的老板；“键盘手”刘某、张某、郭某等负责冒充二十五六岁的女孩子，在网络相亲交友软件上和男网友聊天并假装谈恋爱，待时机成熟约见面后，将约会时间、地点、男子信息以及历史聊天记录传回；“传号手”邹某负责将“键盘手”传回的消息发给“老板”或者分配给“女孩”；“女孩”胡某、余某、刘某则装成网聊对象去约会，将男子带到“镜”服装店消费，之后再对所购衣物送回。

和王先生网聊近一年的其实是“键盘手”，而最后和他见面的，则是“女孩”余某。接单之际，余某才掌握王先生的年龄、工作、电话、住址等情况。

王先生的遭遇并非个例。经

查，2019年9月至12月，廖某组织邹某等人利用网络相亲交友软件，冒充女性与被害人交友、聊天，通过直接索要红包、借款或在服装店购物等方式，骗取15名被害人财物共计13.6万余元。

“衣托”诈骗团伙成员 全部落网

2019年8月起，公安机关接到多名被害人报案。经调查，警方发现这是一起以“衣托”手法进行诈骗的团伙作案，涉案人员众多。同年12月12日，犯罪嫌疑人全数落网。

2020年7月，廖某等13人涉嫌诈骗罪一案被移送至武汉市江汉区检察院审查起诉。在案件审查过程中，承办检察官以被害人为中心，通过比对言词证据、梳理实物证据制作线路图，将每一笔犯罪事实所涉人员查清查实，成功锁定团伙成员各自的涉案金额。

“这是一个分工明确、演技精湛的诈骗团伙。”据检察官介绍，廖某于2019年9月正式开店，所售商品的价格为几百元到上千元不等。如果普通客人进店，店员会按吊牌价打折出售，而对“女孩”带来的顾客，售价则相对较高。开店之初，廖某就向朋友刘某、张某等人宣布这套不寻常的“经营模式”，让他们想办法在网上约男性来店消费，工资按消费金额提成40%。“女孩”则由廖某朋友介绍，负责线下配合，工资按消费金额提成20%。

见有利可图，刘某等人便开始建立“机房”，招募人手，并制定出一整套“话术”。新“键盘手”入职前都会接受1天至2天的培训，然后就开始自行上网搜索美女照片，虚构女性姓名到不需要实名认证的婚介网站上注册账号，再以同城、省内男性为目标主动出击。据“键盘手”杨某供述，为了达到见面、消费的目的，他们一般会塑造良好女性形象，并主动往结婚方向聊，借机约见面。

据《检察日报》

植入人工心脏的病人出院

机械心脏是如何跳动的



日前，周金明（化名）从浙大二院出院。和入院时浮肿憔悴的病容不同，此时的他中气十足，目光炯炯有神，肩上还多了一个背包。这个背包里装着电池，用来支持他体内“人工心脏”的运作。两个月前，周金明在浙大二院心脏中心接受了人工心脏植入手术，他是浙江省首例植入人工心脏的病人。

等不到相匹配的心脏 他植入人工心脏

周金明今年50多岁，大约6年前，他常感觉胸闷气急。两年前，周金明因急性肺炎住进当地医院。经检查，医生发现周金明的左心室显著扩大，而后周金明被诊断为扩张型心肌病、心力衰竭。今年春节，周金明因心衰被紧急送到浙大二院抢救，在抢救室，他和家人见到了心脏大血管外科主任董爱强。

董爱强记得，第一次见面时，周金明全身浮肿，嘴唇因缺氧发紫，心率达每分钟140多次，心脏EF值仅14%，“EF值是指心脏的射血分数，是心脏每搏输出量与心脏舒张末期容积的比值，正常人一般为60%~70%，一般低于50%就会提示心力衰竭”。

周金明的小女儿周慧回忆，当时只记得医生说：“你父亲的情况十分危险，只有心脏移植或者植入人工心脏才能救他的命。”

一开始家里人想选择做心脏移植，可是等待一段时间，迟迟没有相匹配的心脏，病情不

等人，此时只剩下人工心脏植入这条唯一的路了。做还是不做？姐妹考虑了3天，最后拍板，做！

2月28日上午，手术正式开始，经过开胸、分离人工心脏囊袋、建立体外循环、二尖瓣修复、三尖瓣修复、植入人工心脏等高难度手术步骤，手术顺利完成。董爱强介绍，周金明植入的人工心脏是左心辅助装置，通俗讲就是给他功能已衰竭的左心并联一个人工泵，让老周的左心室收缩时，新鲜血液有足够的动力，从左心室流入主动脉，再沿各级动脉分支到达全身的毛细血管。

术后他要 时刻背着“电瓶”

术后两周，老周摆脱了最后一个重症监护的辅助装备，转入普通病房。“自己像重生了一样，一切都要重新开始。”他开始慢慢适应人工心脏，重新训练呼吸、饮食、坐卧、行走、大小便等日常活动。同时，他还要习惯背着一个书包活动，书包里装着充电的控制器。

人工心脏植入和心脏移植不同，并不需要摘掉患者原来的心脏。但“植入型”的人工心脏仍然要靠随身携带的体外电池供电。这个电源可以理解成电瓶车的“电瓶”，带齐所有体外设备，差不多有3公斤重。

有数据显示，目前在人工心脏辅助下，存活最久的患者已活了15年。

据《杭州日报》