Source: *Lianhe Zaobao,* p20
Date: 31 October 2017

郑永年专栏

商业化模式与教育的异化

改革开放一开始，邓小平所说的两句话对日后中国产生深远的影响。第一句话是“科学技术是第一生产力”；第二句话是“教育要从娃娃抓起”。在文革期间荒废教育多年之后，当时的中国人尤其是教育科研工作者的激动情绪可想而知，他们又再次走上了近代以来梦寐以求的“教育救国”的轨道。

教育育人，培养人才，至少具有三层含义：其一，具有一个自然属性的人，以正常的轨迹成长；其二，通过传授已有的知识，掌握必要的技能，至少能够具有自我生存能力；其三，有能力创造新的知识为“人作为群体的一部分”（即社会）的发展做加法和贡献。

将近40年过去了，中国的教育已经发生了天翻地覆的变化。但当人们沉醉于所取得的巨大成就的同时，头脑冷静和敏锐的人，则感觉到中国教育制度里面所隐含的巨大危机，他们已经从教育看到了未来的中国。如谚语“种瓜得瓜、种豆得豆”所说，任何国家，最不能欺骗的就是一个人所受的教育，什么样的教育，就产生什么样的人，就会有什么样的未来。

客观地说，即使从中国自己的近代史看，在很多方面，人才培养仍然没有达到历史的高度。例如，没有人可以说，现在的人才培养可以和既贫穷又战乱的西南联大时期相比。或者引用已经过世的钱学森老先生的话说：“中国还没有培养出自己的大师来。”

愚昧时代已经降临了

更为悲观的是，在文化复兴和国家崛起需要大量智力支撑的时候，中国开始迎来不被看好，甚至是“愚昧”的一代。这里有两层意义。

第一，尽管没有人会乐意看到这个局面，但不管喜欢与否，从经验看，这样一个愚昧时代已经降临了，并且来得比人们的想象还快。

近来高晓松怒批清华大学精英博士是“没有胸怀大志”和技术学校学生没有区别的言论，引出了社会的巨大反响。之前很多年里，钱理群教授也一直在批评今天中国大学培养的都是些“精致的利己主义者”。不过，这些批评实在是过于文质彬彬了。没有“胸怀大志”也好，“利己主义者”也好，如果从培养人才的角度来说，当然不能说是成功，但这些毕竟也是人们可以选择的一种生活方式。

如果是“利己”，人们应当能够理性地看到他们的利益在哪里、如何才能增进他们的利益。但实际上，这群人根本没有这样的能力，他们只是在追求他们以为的“利益”罢了。就实际效果来说，这个群体玩的既非双赢游戏（对大家都有好处），也非零和游戏（对自己有好处，对别人没有好处），而更可能是一种“损人不利己”的游戏。其次，这个群体更不“精致”，而是奴性十足，他们根本就没有自我认同，没有独立精神，尤其是独立思考精神。

再次，“无能”更是这个群体的集体特征。高晓松说他们像技工，实在是夸大了他们的能力。技工是技术，能够为社会提供必不可少的服务，是任何一个社会运作所需要的。但这个精英群体没有任何技术，而只有假、大、空的本事。在很大程度上，习近平批评共青团的话，可以原原本本地应用到这个群体，而各级共青团主要干部，大多都是从这个精英群体吸纳进来的。

第二，这个群体不是自然生存的，也不是从天上掉下来的；相反，他们是被培养出来的。正因为这样，人们对此没有必要感到惊讶。最近一则关于小学生用诸如大数据等方法研究苏轼的新闻，引起了中国人很大的关注。这个小事例表明，人们在培养的绝非是人才，而是愚蠢者。

中国人的基因并不差，智商也不差，但是从幼儿园到大学，人们却一直在制造着“废品”。制造“废品”的过程漫长，其中的因素和利益相关者有很多，牵涉政治的、行政管理的、社会文化、个人心理等等，这些都需要另文一一深入讨论。不过，商业化运行的教育模式是其中一个最主要的原因。商业化是如何废掉中国的人才的？至少可以从如下几个层面来讨论。

学校是教育的主体。就学校来说，通过商业化运行模式而赚钱盈利。赚钱盈利无可厚非。不过，钱的唯一目的是培养人才，而非其他，但在中国赚钱盈利本身就成为了目标——一个远较培养人才更高的目标。这就有效地改变了教育的性质。赚钱有供给方和需求方两方面的原因。

商业化教育模式下的供需方

从供给方来说，从幼儿园到高校，这个长长的环节并非是人才的培养基地，而是金钱生产线。改革开放以来的市场化浪潮，很快就把这个原本还比较清静的“知识领地”出让给了商业组织，同时学校本身也变成了商业组织。无论是学校还是商业组织，都提供着大量的培训、课外、补课等“项目”供家长选择。

这些“项目”的盈利率远远高于教育本身。难怪很多教育工作者把真正的精力放在这些课外项目上，而课堂讲课则是敷衍了事。再者，各方精致地营销他们的项目，把每一个“项目”说得天花乱坠，似乎缺少任何一个项目，孩子少则缺少竞争力，多则废了。商业化的营销手段使得中国教育界简直就是一个“传销组织”，有多少家长陷入其中而不能自拔。

在这个商业模式驱动下，中国的孩子可能在娘胎里面就开始被进行“生前教育”了，因为在父母亲看来，这个阶段孩子实际上已经在和其他孩子进行激烈竞争了。出生之后，各种学前教育活动便眼花缭乱。进入学校之后，更是有数不清的课外活动。“不能让孩子输在起跑线上”，这是每一个中国父母对自己的日常警告。中国的家长有一个自以为是“品德”的东西，即“望子成龙”。很多家长，自己不努力，或者自己努力不成，就转而把什么希望都寄托在孩子身上。

农民不用说，往往自己文化水平低，上大学在很长时间里是农民子弟唯一的出路。今天，农民尽管也有了其他出路，例如外出打工和经商，但上大学仍然是农村家庭向上社会流动的最重要的路径。一般城市居民也有类似的情况。而那些受过教育甚至高等教育的人群也是如此，他们或许自己的生活不得意，便把所有的希望置于自己的孩子身上。

实际上，大量的研究表明，通过这些途径学习到的东西绝大多数毫无价值，对以后没有什么正面影响。不过，负面的影响则是显著的，很多孩子对学习具有了厌恶感甚至恐惧感。道理很简单，孩子被剥夺了他们所具有的自然成长权利，消耗和浪费了正常的成长经历，被揠苗助长，越来越多的人还没有长大成人，就开始感到人生没有乐处。在现实中，越来越多的人成为了“小大人”，他们除了匪夷所思的“幽默”，根本见不到任何智慧。

这种现象其实早已经有了。在上世纪80年代出现了“少年大学生”这个群体，当时也被媒体吹嘘得厉害。但后来又怎样了呢？被退学的有之、出家当和尚的有之、自寻短见的有之，而更多的人则是庸庸碌碌之辈。原因也很简单，他们仅仅只是被制造成考试的机器，而被剥夺了人的权利。

人们可以算一下，从80年代到现在，上中外名校的人有多少，到底有多少人是成功的。作为商业教育模式的其中一个利益相关方，中国的媒体不时会搬出所谓的名学生，例如北大、清华、哈佛、普林斯顿等，宣扬他们多么的厉害，多么的辉煌。但是，媒体则忘掉了过五年或者十年再去看看，这个群体怎么样了呢？经验地看，成功的寥寥无几，更多的人并不比其他没有进入这些名校的好多少，甚至比进入二流、三流学校的还差。

大多数成功人士并不出在中外名校，而是一般学校。从孩童到大学，教育的目的是育人。中国有一个传统智慧，就是“先做人、后做事”。现在的体制则是有效剥夺了孩子做人的权利，在没有成为人的情况下，如何可以要求他们做学问或者其他事业呢！

就需求方来说，商业化教育模式也有效迎合了中国父母的个人文化心理。中国历来就有“学而优则仕”的传统。在士农工商的等级社会，成为“士”无疑是理性的目标。这一社会心理看来并没有被近代以来的革命所摧毁，而改革开放之后，这一心理不仅回来了，而且变本加厉。改革开放以来，中国父母又加上了一种新的文化心理，即“学而优则商”。

多年来，人们对商学趋之若鹜，并且不仅仅商学本身，其他的各个学科也在变相地“商科化”。中国的商科不强调商业精神和责任，更不强调技术和工匠精神，而是培养人际网络、“勾肩搭背”和投机。尽管政府一直在强调工匠精神，但到现在为止，中国人仍然看不起工匠精神。

90年代以来中国的投机精神那么旺盛，和商学的旺盛密不可分；而势不可挡的腐败则是“学而优则仕”和“学而优则商”两者融合的结果罢了。当然，如果没有当成官、经成商，大多就会走向另一个反面，那就是“学习无用论”。的确，学习的“含金量”是越来越少了。

更为重要的是政府政策。政府政策不是去纠正社会趋势，而是投其所好。盛行不衰的GDP主义也在教育界横行，最显著地表现在90年代以来的教育大扩张上。教育的产业化让穷人的孩子上不起学，给那些上学了的孩子则注入了变态的金钱观。很多年来，越来越少的农村孩子能进入好一些的大学。社会的智力分化要比其他方面的分化严重得多，结果是难以想象的。在以户口制度为核心的城乡“隔离制度”环境下，城乡两个群体互不认同，而是互相仇恨。现在完全依靠强制力来管控冲突；一旦控制力减低，后果就会明了。

这些年，人们讲了中国面临的很多陷阱。今天，可能需要加上一个更严峻的陷阱，即“愚昧陷阱”。如何避免这个陷阱是各利益相关方的共同责任。不过，对父母来说，有几个简单的因素需要考量。

其一，如果要让孩子有一个未来，首先就要把孩子作为一个自然人，赋予其自然的成长空间和一个自然的成长过程。现在所做的都是与自然属性背道而驰，剥夺了人的自然属性，人将不成其为人。

其二，今天的知识和学习环境变了，和近代教育制度起始之时已经有了天壤之别。巨量的知识随手可得，不需要那么多的时间来学习既有的知识。北欧已经有国家开始试验，完全没有课本，把学生从课本（及课本相关的东西）解放出来，而是走向了实践。

其三、因为大数据等技术的出现，很多传统专业知识领域培养的人才例如医生、律师、会计、金融等可以数量化的、合乎逻辑思维的工作职位大都可以被取代。

未来仅仅属于少数具有创造性思维的人才，而多数人不可避免将陷入“愚昧陷阱”。创造性思维则来自实践，也只能来自实践。

作者是新加坡国立大学东亚研究所所长
文章仅代表个人观点

Source: Lianhe Zaobao © Singapore Press Holdings Ltd. Permission required for reproduction.