

证件照“衣帽间”照映民生温度

为了让老百姓拍证件照更好看,杭州白杨派出所精心设置证件照“衣帽间”,里面有几十件各种款式的衣服,还有梳妆台、发卡、卸妆水等可供选用。“衣帽间”的衣物不仅定期消毒,还会定期更换,群众拍完证件照可以现场挑选,不满意就重拍,此举获得广泛好评。(8月6日《浙江日报》)

平心而论,证件照“衣帽间”这一举措,看似微不足道,实则是对群众需求的精准捕捉和积极响应。在以往,拍摄证件照往往受限于条件简陋、选择有限,许多人面对镜头时只能无奈接受“千篇一律”的形象。而今,随着“衣帽间”的设置,群众

可以根据自己的喜好和需要,挑选合适的衣物,搭配精致的妆容,让证件照也能成为展现个性与风采的窗口。这种“微创新”,背后是对群众生活品质的尊重与提升,体现了政府部门在细微之处见真章的为民情怀。

“衣帽间”的设立,不仅是硬件设施的完善,更是服务理念的全面升级。从定期消毒、更换衣物,到提供梳妆台、发卡、卸妆水等贴心服务,每一项细节都透露出白杨派出所对群众需求的细致考虑和周到安排。这种“一站式”的服务过程中,不仅感受到了便捷与高效,更体会到了被尊重与关怀的温暖。正是这

种服务理念的转变,让白杨派出所赢得了群众的广泛好评,也树立了政府服务的新标杆。

民生无小事,枝叶总关情。“衣帽间”虽小,却折射出政府服务的格局。让人们看到了政府部门对群众需求的深切关怀,对服务质量的不懈追求,以及对民生福祉的坚定承诺。这启示我们,每一件看似微不足道的民生实事,都是政府职责所在,都是群众幸福生活的基石。只有用心用情办好每一件民生实事,才能让人民群众在发展中拥有更多实实在在的获得感,让社会发展的成果更多更公平地惠及全体人民。

(据“红网”8.7 周跃平/文)

我家老公公已经90岁高龄了,女儿在自家底楼专门为他辟了间套房,他死活不肯去住,说金窝银窝不如自家的草窝。他有很多朋友,老蔡的理发店,他是每天要去报到的,家事国事天下事,无所不谈,真可谓身居乡野,心怀天下。老爷子年轻时是个泥瓦匠,带着十几个徒弟,揽工程,造房子。他是一个团队的灵魂,接活、派工、算账,身兼数职。年纪大了,慢慢地歇了。但人不能闲下来。当年曹老师在某乡镇中学做校长,请他小修小补,可把他高兴坏了。十多天早出晚归,中午稍事休息就出工了。儿子说,这里没有监工,你马虎些。他说,我不能给儿子丢脸。完了把工钱悉数交给了我们。他感觉,请他修补,是对他手艺的认可,这比什么都珍贵。

再后来这样的零工也很少了。因着我的一句话,还是家里的土鸡蛋好吃,他灵感爆发,开始养鸡,我们享受了很长时间的“特供”。到他85岁,我们不得不“剥夺”了他养鸡的权利,他一下子无所适从。他看到乡下的高粱穗子抑或芦稷穗子,就扎起了扫帚,越扎越多,左邻右舍都送遍了。后来又想做,扫帚得配簸箕呀,他又干了起来。把一个个饼干桶、废弃的油桶敲敲打打,就做成了只只大大小小的簸箕。

我想起了梁衡散文《青山不老》中的耄耋老人,一息尚存,种树不已。种树是老爷子命运的选择,背后的青山是他生命的归宿。(摘自《新民晚报》陈美/文)



有所思



如是说

一颗平静的心;一双空洞的眼睛;一个能消化大饼的胃;一张不惹人的嘴巴;一股随时摸鱼的机灵劲儿。

——笑侃 上班装备

人类像是手电筒,光芒经由我们自己发出,最后在别人身上看见了我们的反射。

——一个人崇拜什么,就会对什么感到自卑。(摘自《新周报》)

做“铁打”的自己

不应该一直困在对父母的抱怨里。当你强大到不需要任何人在乎、关心时,还会在乎父母对你的态度吗?与其说你对父母不满,不如说你是对自己不满,并且把对自己的不满归咎到父母头上。”

祥子听后,惊讶地看着我。我继续说:“人最关键的是活好自己,而不是一味地渴望或追求得到别人的爱,哪怕是来自最亲的人那里。我们可以主动去爱身边的人,但不要祈求从他们那里得到同样的爱,包括最亲的人。”

很多如祥子一样的人,都太看重别人对他们的爱和认可,家人的、同事的、朋友



有所悟

的……一旦没有得到,就容易焦虑,甚至心生不满和愤恨。其实,关键还是要自己爱自己,自己待自己好。

一个人可以被打败。但不应该被原生家庭打败。长在绝壁上的植物花草,如果总想着自己出身不好,不努力扎根求存,而是一边抱怨环境不好,一边羡慕那些长在丰美沃野上的同类,定会难以成长。

亲人会离去,朋友会离开,我们身边的人都是流动的,唯有我们自身是固定的“营盘”。过好自己,活好自己,将自己的“营盘”塑成铁打的,才是硬道理。

(摘自《今晚报》徐竟草/文)

王安石不仅是政治家,还是卓越的文学家,唐宋八大家之一。他工作闲暇之余,品茶鉴水颇有心得。

据明冯梦龙《警世通言》记载:宋神宗时,王安石变法正在进行得如火如荼,苏轼因反新法被贬任黄州团练副使。辞行时,王安石告诉苏轼:“老夫寒窗十载,染成一疾,去年常发,太医说是痰火之症,须用瞿塘中峡水煎茶煎服,方可除治。瞿塘在蜀,子瞻(苏轼字子瞻)乡梓之邦,倘借尊眷往来之便,汲水一瓮相送,则老夫衰老之年,皆子瞻所延也。”苏轼领命而去。一年后,苏轼返京时,及至过了中峡才想起此事。想再返回中峡取水,而此时三峡水流湍急,逆水行舟,难上加难。无奈,苏轼就放弃了中峡取水,心想,下峡水与中峡水又有大的区别呢?王荆公也未必能识别得出来吧。于是,取了满满一瓶下峡水带回来了。

王安石看到苏轼给他取来的水很高兴,立即用它来煮茶,结果他一品尝味道却很淡,王安石不解地问道:“此水取自何处?”苏轼答道:“中峡。”王安石笑道:“否也!此乃下峡水耳。”苏轼很是吃惊,只得实言相告,并问道:“宰相何以辨之?”

王安石说:“《水经补注》中记载了三峡的水性:上峡水太急,下峡水太缓,惟中峡水缓急参半。用来煮茶,则上峡水味浓,下峡水味淡,中峡水浓淡相宜。”王安石在谈了烹茶之道后,又以此比喻做人之理,且要博览群书,求知甚解,并告诫这位自视甚高的苏学士:“子瞻过于聪明,以致疏略如此。”苏轼十分汗颜,谢罪而归,从此再也不敢懈怠了。

可见,王安石对煮茶研究颇深,对各地水质的好坏也是有鉴别的。(摘自《西安晚报》刘永加/文)



有所悟

王安石烹茶告诫苏轼

暗访甲醛检测乱象:“只有超标才能赚到更多钱”

消费者:甲醛治理后仍超国标1倍多

今年2月,成都的杜兰(化名)和9岁的儿子搬到装修过的新房,担心甲醛超标对孩子身体有影响,她在搬家前花费2990元购买了全屋甲醛检测和治理服务。经工作人员治理后,现场检测甲醛浓度显示为“合格”。

杜兰称,搬入新家不久,儿子开始出现头晕、胸闷气短等症状。她怀疑儿子的症状与室内空气有关,便又找到一家甲醛检测公司和一家具有中国计量认证(CMA)资质的检测机构重新检测。然而,两次检测结果均显示,新家的甲醛含量都不符合国家标准。其中,主卧的甲醛含量比国家规定的室内甲醛含量标准要高出1倍多。

杜兰表示,她是从一家名叫“北京森家环保科技发展有限公司”(以下简称“森家环保”)购买的甲醛检测和治理服务,该公司在全国有不少加盟商。

加盟商:因未调高检测数据遭批评

7月7日,记者在森家环



森家环保的加盟商使用的“甲醛检测仪”

“只有甲醛数据超标,才能赚到客户更多钱”“检测仪就是个道具,你要想办法让数据超标”“检测不是主要目的,主要是让客户检测之后去治理,哪怕免费检测都行”……近日,记者暗访揭开的甲醛检测乱象令人触目惊心。

保官方网店购买了一次“全屋甲醛检测”服务,为成都某小区的房屋进行甲醛检测。次日,在上门检测的森家环保工作人员抽取空气样本期间,记者打开他带来的检测仪发现,在检测仪的一个隐藏页面中,甲醛含量的基数已被设置成了“+0.03”。

森家环保的一名加盟商告诉记者,如果检测人员将基数设置为“+0.03”,无论真实数据是多少,检测结果都会高出每立方米0.03毫克。

2023年8月,陈强(化名)在交纳17万元加盟费后,成为森家环保的成都市级代理商。据他介绍,自己刚入行时,因为有几家没有调高检测数据,导致检测结果不超标,被森家环保总部的领导严厉批评。

森家环保:你要想办法让数据超标

7月17日,记者以加盟商名义接受森家环保总部的培训。森家环保总部的一位讲师向记者表示,他们的检测结果并不具备法律效力,只是为了给客户检测依据。陈强告诉记者,他成为森家环保加盟商后,森家环保总部市场部负责人王伍(化名)对他讲:“其实检测仪就是个道具,你检测都不超标,他能治理吗?所以你要想办法让它超标。”

“检测不是主要目的,主要是让客户检测之后去治理,哪怕免费检测都行。”森家环保总部的工作人员陈鹏(化名)说,所有检测设备都是人工生产的,其他仪器能调,甲醛检测仪也就能调,在实际检

越来越多白领,下班爱上“打沙袋”

“我不行了,我要休息……”“你可以的,再来一次!”近日,记者在走访北京拳馆时看到这样一幕,躺在地上的学员气喘吁吁,在教练的鼓励下再次站起挥拳。即使是工作日下午六时,拳馆也有不少年轻人训练的身影。

学员数量翻倍增长

拳击运动员出身的赵宽如今在北京京西武馆担任馆长,6年前他刚开始教拳击时学员才三四人,如今已经有五六百人,较6年前增加了十倍不止。他观察到,除了小孩外,越来越多白领也爱上了拳击这项运动。

在赵宽看来,拳击是一项智慧和力量相结合的运动,还能帮助学员塑形解压。“我的学员中有不少是学霸,学习好,拳也打得好,学习累了就来打拳放松,同时也锻炼了身体。”

张桂玲曾是全国拳击女子60公斤级冠军,退役后她在云南宜良县城开了一家拳馆。让她感到欣慰的是,不少学员尤其是孩子在学拳击以

后,明显变得更自信了,抗挫能力更强了。

铁木青是TMQ俱乐部的创始人,原本是拳击手的他在2023年创办了这家俱乐部。他将店铺选在北京朝阳大悦城附近,“靠近商圈,交通比较方便”。由于俱乐部定位更偏专业化,在这里学习拳击的小朋友并不多,大部分是附近上班的白领,男女比例较为平衡。

TMQ俱乐部的工作人员介绍,近年来有越来越多的女性开始学习拳击,一方面是希望强身健体,学习一些基础的防身知识;另一方面,拳击也有塑形减肥等方面的作用,相比一般的有氧和无氧运动,趣味性较强。

线下拳馆,离“热辣滚烫”还有距离

受访的拳击俱乐部负责人不约而同提到,在体育赛事或是电影受到欢迎时,咨询的人会变多,但是实际上课的人并没有增加多少。让张桂玲更无奈的是,县城的很多家长并不在意教练的水平怎么样,

他们更在乎的是哪里的课单价更低,更划算。另一方面,不少人对拳击的接受度并不高。“很多人都害怕一进来就被打,也有人认为女孩子学这个不好,还有男学员认为女教练教不好。”张桂玲说。

原本,张桂玲选择在云南宜良开拳馆主要是考虑到相比大城市投入成本更低,也想通过自身的力量带动家乡县城的人参与到这项运动中。但与此同时,本是一项作为小众运动的拳击在小县城里能吸引到的学员也就更少了。投入22万元开拳馆以后,她去年一年的营收连8万元都达不到。“去年差点房租都交不上了,现在还是靠我自己之前的积蓄往里贴钱。”

有“拳王”之称的邹市明退役后选择了创办搏击俱乐部,近期邹市明夫妇在接受媒体采访时透露,经过这7年的创业,把北京、贵州、上海等地的房子都卖了。

拳击商业化还有哪些路径

13年的拳击生涯让张桂

测时,具体调多少,需要加盟商把握。

业内人士:部分公司制造“甲醛焦虑”

一名在室内环境治理领域深耕多年的业内人士表示,近年来,一、二线城市的行业大品牌受到市场变化影响,已经认识到单纯的甲醛治理市场越来越小,正在进行业务转型。但是,出于盈利考量,有些公司仍觉得这个行业还有一定市场,加之门槛又低,仅需要采购些仪器和配置药剂,就可以通过发展加盟商圈钱。同时,这些公司还在利用10年前、20年前的信息和概念,比如,“甲醛白血病案例”“家具装饰叠加超标”“无胶无甲醛”等,制造“甲醛焦虑”,通过不规范的检测方法,诱导消费者购买甲醛治理服务。

“现在,市场上存在一些‘假需求、假检测、假治理’的状况。”上述业内人士表示,有些公司先通过包装品牌,吸引加盟商,这个品牌出事了,再换另一个品牌,行业长期存在这种乱象。(据央广网)

玲学会了坚持才是最重要的,尽管眼下确实困难重重,她准备像当年练拳击一样:“既然选择了,就要坚持把它做下去。”

同为运动员,赵宽非常理解张桂玲在创业中遇到的困难和苦闷。他认为,未来十年,拳馆市场将会洗牌,单纯的拳击馆可能难以独立生存,而综合体育馆,即提供多种运动项目和服务的场馆,将更具竞争力。

铁木青观察到,目前国内拳击行业缺乏商业化,例如职业比赛的推广赞助、宣传策划等都有所欠缺,一场比赛从头到尾的流程并不清晰,甚至还有出场费、赞助商都比较混乱。下一步,铁木青打算筹划许多眼中根本不赚钱的品牌赛事。

“国内许多比赛的举办尚不成熟,许多国外权威赛事进入中国市场后又撤出,这让我感到十分遗憾。我想一步一步从小比赛做起,慢慢打造出自己的品牌。”铁木青说。

(据中新经纬 罗琨/文)