

“兜底服务窗口”体现服务的温度

据8月12日潮新闻报道,浙江杭州高温持续多日,钱塘区企业综合服务中心大厅里人头攒动。这里有个“兜底服务窗口”,针对企业、群众办事过程中遇到的疑难杂症,通过部门沟通协商研判,帮助企业

和群众疏通办事梗阻、找到解决途径,让“难办的事”办得了、“办不成的事”办得成。此前,多地推出“办不成就”窗口,被舆论点赞。而在后续运行过程中,其中一些窗口虽接待了办不成就的群众,却依然束手无策,沦为吐槽窗口、记录窗口、投诉窗口。这既有主观上的原因,也有部门权力受限、有些事项难以单独办成的困难。

上述“兜底服务窗

口”,可谓“办不成就”窗口的升级版,其出台分级处置的“135”机制格外亮眼——简易问题现场办,1个工作日内答复;复杂问题“局长办”,3个工作日内答复;疑难问题研讨办,5个工作日内答复,涉及跨部门或区域的难题,通过“区长直通车”和分管的副区长及区长一起研判。这一机制是“兜底服务窗口”破解“一件事”到“一类事”的蜕变,是在努力探索和寻找解决疑难问题的长效机制。去年以来,钱塘区的“兜底服务窗口”事项实现100%按时办结,共解决各类难题120余个,目前这一窗口已在全省全面推广。将政务服务从以部门权限为主的办事视角,转向以群

众需求为主的服务视角,这是“兜底服务窗口”值得其他地方参考借鉴的经验。面对群众、企业迫切需要办理的事项,少作“能不能办”的技术判断,多作“应不应办”的价值判断,用心用情用绣花功夫,不但可以把每件事办成,而且能做到不留后遗症。即使遇到不合规的情况,也联系相关部门为群众和企业讲清楚,帮其寻找补救办法,从而实现真正的兜底,更好践行“办结不是把事情办了,而是让群众真正满意”的理念。以制度体现温度,“兜底服务窗口”不失为一个样本,值得更多地方从中收获灵感和启示。(摘自《工人日报》8.14 丁慎毅/文)

日本冒险家大场满郎是世界上首位徒步横穿南北极的人,老厉害了。经营之神稻盛和夫对他倾慕不已。两人见面之后,稻盛和夫就大弯腰很鞠躬:大场先生,你太厉害了。大场满郎:不不不,我一点也不厉害。稻盛和夫:你徒步穿越南北极,是最勇敢的人。

大场满郎:不不不,我一点也不勇敢。

稻盛和夫:您谦虚。

大场满郎:不不不,我不是谦虚,我是真的不勇敢。

稻盛和夫:……你不勇敢?那谁勇敢?

大场满郎:勇敢的人在穿越南北极时,都死在半路上了。要想穿越南北极,或是做成其他的事业,只靠勇敢是不行的,靠的是小心。我正因为不勇敢,所以才能完成穿越南北极的冒险。

(摘自《我不过低配的人生》雾满拦江 著 中国友谊出版公司出版)

如是说

我心既知足,我身自安止。

——(唐)白居易

单靠自己,你无法真正成为自己。你无法单枪匹马地成为一个独树一帜的人。

——总裁语录

真正的爱慕,往往是从对方身上感到自己人生理想的准则开始的。

——冯骥才

(摘自《新周报》)



一条知识路上的旅伴。摘自《新周报》

苏轼一生喜松且擅长种松,松也成了他一生的精神陪伴和人生坚守。

少年时,苏轼最爱亲手植松。《东坡自述》中写:“予少年颇知种松,手植数万株。”《戏作种松》中言:“我昔少年日,种松满东岗;初移一寸根,琐细如插秧。”在他的耐心培育下,所栽松树“皆中梁柱矣”。

据记载,当时还有许多人向他请教种松树方法,他在《东坡杂记》中分享经验:选种的松果需十月后、冬至前一直通风悬挂,初春播种的土地要有天然荫蔽,最优选择茅草地。如果种植在空地,周围也要种十株大麦,在外围种上荆棘,以防牛羊啃食,悉心照料三五年方能自行生长。他种松的方法,成材率高,还被后人称为“东坡种松法”。

苏轼是何等聪慧,竟能洞悉一株松的习性,这需要极致的细心和坚韧的耐力,想必许多个日子里,他都在观察生命的孕育与幼苗的成长,终于在静观中,他预判着生命与生命之间、与天地自

跟着东坡学种松

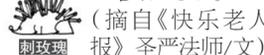
然之间的生长奥秘。可这位种松少年无法预知的是,未来这片最初的松林,将会成为他离乡远行后一生的牵挂。宦游半生,每逢思乡,千里之外苍郁的松林便是心头的故园象征;“家何在?因君问我,归梦绕松杉”。

当然,在他的家乡,除了房前山岗的手植松,还有一片更让他神伤的松林。三十岁那年,苏轼的结发妻子王弗与他天人永隔。王弗生时,贤德温淑,知书达理,婚后,二人情深意笃,琴瑟和鸣。苏轼为纪念亡妻,“老翁山下玉渊回,手植青松三万栽”。这次,他含泪种下青松,让最爱的松与挚爱的妻相守为伴,慰藉相思之苦。

从此,松林里有他最牵挂的人。十年后的一个冷清孤寂之夜,爱妻王弗和山岗上的松树纷纷走入他的梦境,“夜来幽梦忽还乡,小轩窗,正梳妆。相顾无言,唯有泪千行。料得年年肠断处,明月夜,短松冈”。字字血

有个人看到一颗苹果快要熟了,他便站在树下想:“这颗苹果是我的。”于是,就站在树下张着嘴巴等,他老是在等,而不去摘苹果,结果苹果尚未掉下来,可能就来了几只鸟把苹果吃掉了。这就像是只幻想着美好的未来,却不把握现在及时动作,这是没有用的。

我们常常就像是那位在树下等苹果吃的人,以为等着、等着一定能等到。等待是不会有结果的,只有努力才会有成果。有时候可能努力了都不一定能够得到,但是,还是一定要努力,才会有机会;如果努力过后仍得不到,也可以问心无愧了。(摘自《快乐老人报》圣严法师/文)



有所思

泪,无限深情,这首千古传诵的《江城子》也成为悼亡诗词的绝唱。

在这些难挨的岁月中,松或许已被种松人潜移默化成为一种品格。“恶衣恶食诗愈好,恰似霜松啖春鸟”“流而返者,水也;不以时迁者,松柏也”。松也成了他岁月里最风雅的挚友,“风泉两部乐,松竹三益友”,也或许,正是因为他不停地种松,便会少一分苍凉,内心也总有一份期待。况且在他眼中,松可养生、照明、制墨、为艾、做梁……可谓“有利于世者甚博”。直至晚年他也依旧会写下:“白首归来种万松,待看千尺舞霜风”。

回想起昔年,苏轼曾直明心志:“我独种松柏,守此一寸心”。回望他的人生历程,他的确做到了。种松抚慰他浓郁的思乡之情和人间深情,更成为他高洁境界的人格追求和坚守如一的生命品质。想必,这是松的幸运,亦是他的幸运。(摘自《广州日报》李鑫/文)

重视现在的努力

眼下,港澳与内地似乎正在上演一种新的流通与碰撞。一方面,数万名内地人通过人才计划涌入香港;另一方面,越来越多的港澳人士选择北上,他们度假、购物,还有买房,给萧索的房地产市场,点起了一片难得的火热。

火热的“睇楼团”每周六上午9时,一辆载客50人的大巴车会从香港油尖旺区的太子地铁站出发,驶过离岛的沿海公路,穿越港珠澳大桥。一个半小时后,这些香港人最终来到珠海,开始一天的看房之旅。房产中介阿伟(化名)每到这时就会变得格外忙碌。

三年前,内地楼市处在最后的高歌猛进之中,但由于疫情,港澳同胞与内地流动受阻,阿伟差点就要放弃这份工作。没想到风水轮流转,三年后,做内地业务的房产中介过上了苦日子,阿伟赚钱的时候却来了。

如今,从香港去内地的“睇楼团”几乎每周都有。阿伟说,香港人实在、爽快,大部分人都是有确实的购房需求才来参加看房团,因此一天带



广州一楼盘有许多港澳居民北上看房

队下来,很少遇到不开单的情况,总能卖出几套。港澳人北上买房回潮,一个最直接的原因是交通。中山市坦洲镇一个楼盘的销售人员表示,从前内地与港澳客户基本上是五五分,但在全面通关后,港澳客户达到了八成。楼市总体清冷的氛围,反衬出港澳人在内地置业的热情。在一些城市,甚至出现了“特供”香港人的楼盘。

买房就像买菜在房地产观望态度持续弥漫的当下,是什么吸引了港澳人士来内地购房居住?众所周知,香港房价极高,而经过几轮房价下跌,不少内地城市的房价正处于近几年的低位,这是一个前所未有的“捡漏”时机。目前,港澳人士在内地买房的限制已基本解除。2019

年,“惠港16条”发布,港人在大湾区内地城市购房与当地居民享有同等待遇;2024年1月,《港澳居民购买粤港澳大湾区内地城市房产结算支付便利化业务指引》发布,港澳居民在大湾区内地城市购房跨境汇款不受限制。

今年5月,中国人民银行、国家金融监督管理总局宣布,首套房贷款首付比例降至15%,购买一套房子的首付款进一步降低。上述位于中山坦洲的楼盘销售表示,港澳客户对15%的首付政策乐见其成。该销售称,如今内地人买房,倾向于多出点首付,以减轻未来的还款压力;但香港人平均收入水平高,他们更愿意用更少的钱买到一套房,至于三四千元的月供,对他们来说压力不大。在社交媒体上,一位从事

港澳人组团,开始来内地抢房

自由职业的香港女生分享,她和男朋友用3万元首付在惠州买了一套房,月供4000多元。实地看房之前,她从未去过惠州,但凭借“第六感”,只用了2小时就决定买下。

“买菜一样”,有IP显示为中国香港的网友评论。

一种“地理套利”现象

内地有着便捷的服务,即便对香港中产而言,这些也是难得的体验,足够实现一种生活质感上的升级。

针对眼下香港人热衷在内地置业的“地理套利”现象,有媒体评论称:“拿香港工资,享内地房价,过顶级生活。”

而对于手头不富裕、无力在本地买房的港澳年轻人来说,居住在内地,也是一条不会消失的“退路”。阿伟有位客户是一个年轻的澳门女孩,因为不想和父母住在一起,在中山坦洲镇边缘买了一套总价50多万元的房子。她白天仍然在澳门工作,每天开车25分钟就能下班回家。

(摘自《南风窗》)

买卖海外“速成学历”乱象调查

有机构宣称,从中专到博士只需5年,还可都做背景提升。在暗访过程中,一位自称刘老师的学历提升机构顾问向记者推荐了白俄罗斯国立大学项目,声称“包录取”“包毕业”,原因是该校在中国的招生总负责人系该机构人员。刘老师强调,该机构合作的院校都是中国教育部备案的学校,回来肯定受认可。

“有名中专学员在我们这里不到5年时间就拿到了博士学位。他先用一年半的时间拿到大专文凭,再专升本,硕博连续三年,一共花费45万元左右。”刘老师称,该学员回国找工作时,机构还帮忙做了背景提升。

还有机构宣称,能半个月拿美国硕士单证,可作为读博跳板。山西太原一位私企负责人曾在北京某国际教育机构花七八万元购买美国硕士单证(学位证),还介绍他的几名员工也买了。该机构咨询顾问表示,单证能证明硕士文凭,很多私企、外企“只看你是什么文凭”,甚至很多企业高管也会买单证。单证硕士还

可以作为过渡,用来申请韩国、菲律宾、泰国等国的双证博士,成为读博跳板。记者调查了解到,这些所谓学历提升机构不在少数,且运营模式较为“成熟”。深圳、济南等地学历提升机构甚至表示,可私下对接国内多个985、211院校,提供国内全日制本科、硕士双证服务。但对方均以“保护学员隐私”为由拒绝透露学员办理后续过程和结果,因此无法验证其说辞是否真实。

记者在消费者在线投诉平台“黑猫投诉”上搜索关键词“学历”发现,共有41392条投诉记录,其中“虚假宣传”“拒不退款”等内容居多。严格海外学历认证审查

买卖海外“速成学历”乱象扰乱教育秩序,破坏教育公平,损害官方认证机构公信力。对此,受访人士建议,一是要严格海外学历认证审查。北京一位人力资源经理顾问表示,单证能证明硕士文凭,很多私企、外企“只看你是什么文凭”,甚至很多企业高管也会买单证。单证硕士还

本很高,大部分企业只能以学信网和中留服的认证为依据。建议从源头上把关,官方认证机构继续加强认证审查力度,结合多项辅助材料来评判,学历认证也需要“严进严出”。同时,在用人单位对某项学历有所疑问时,教育主管部门需积极配合审查鉴定,畅通反馈渠道。

二是加强认证院校质量把关。“对海外学位的认证不能仅限于真伪,也要把好质量关。”山西大学社会学教授邢媛说,要从严把握互认院校质量,及时更新院校名单,对不符合质量标准的院校可暂停认证,以免影响社会对人才的有序评估。

三是规范学历提升信息发布。当前学历提升市场较为混乱,很多机构抓住一些群众学历提升的迫切心理来圈钱,在网络平台注册多个不同机构名称账号诱导大众,有的机构捞到钱就跑路。邢媛等建议,加大相关信息审核力度,督促平台及时对违规信息进行标识和清理。

(摘自《新华每日电讯》8.16)