

淇河论语

让志愿服务
成为一种生活态度

□李玲

3月4日,我市举行了“学雷锋志愿服务集中宣传日”活动,当日,分布在我市两县三区的7个注册点共有1000余名热心市民报名加入了志愿者队伍。(详见本报3月7日8版)

我市志愿者队伍“扩军”至千人令人欣喜。从249位志愿者成功服务第二届中国鹤壁民俗文化节日,到近期全市各界广泛开展的“学雷锋”志愿服务活动,越来越多的市民认识、支持并参与到志愿服务活动中来。

志愿服务已经成为一种时尚追求。2008年北京奥运会上,志愿者的微笑给人留下深刻印象;2010年上海世博会,“小白菜”(上海世博会志愿者)的热情服务受到全世界游客的赞赏;2010年广州亚运会,人们亲切地称志愿者为“绿羊羊”……热情、博学、坚强、漂亮的中国志愿者,已经成为人们心目中文明的示范与榜样,引领和传播着新时代的文明新风尚。

志愿者在不计报酬、不求名利的奉献中,在帮助对象由衷的感谢中,感受到了最单纯的快乐,获得了前所未有的成就感和幸福感。志愿者用自己的爱心和能力帮助需要帮助的人,受助人受到触动也参与到志愿服务活动中,人们从中体会到社会的温暖。

志愿服务给人带来快乐,不是任务,越来越多的志愿者在志愿服务过程中,不仅仅追求奉献,更享受从中获得的各种快乐。志愿活动已逐渐成为一种生活态度,逐渐融入人们的生活。我参与,我奉献,我快乐!

公民发言

□舒圣祥

全国人大代表叶青,自2003调任湖北省统计局副局长之后,随即实施了“一个人的公车改革”;自购私家车,上下班油费单位每月补贴1000元,出武汉公干则实报实销。据计算,他“一个人的公车改革”每年可省下少则8万多元则10万元。(详见本报今日9版)

基于个人的亲身实证,叶青连续8年就公车改革上交议案,但收效不大,自己虽因率先车改被网友称为“用车成本最低的清官”,却“只影响到两个半人效仿”。虽然鲜有效仿者,却让我们认识公车改革之必要性与可能性,提供了一个非常

具有研究价值的范例。

设想一下,假若一个公车、一个官员能年省8万元,全国加起来将会是怎样惊人的一个数目?按照叶青的算法:“就算公车一年的开支3000亿元,如果我们进行改革,最保守的估计也可以节约1000亿元。”这个数字,让我们轻松窥见当前的公车消费造成了多大的浪费,公车改革为纳税人节省钱财的空间是多么巨大。

叶青的亲身实证还证明,公车改革丝毫不影响公务活动的开展,他“自购私车”出行之后,工作也没有受到任何影响。由此可见,公车改革说到底还是利益因素阻挠。公车改革喊了二十多年,却一直挂“空挡”,始终未能真正实现起步,超编配车、公车私用、车轮腐败等现象没有得到有效遏制。如果不能把这些“腐败需求”和真实的公务用车需求公开,接受外界的监督,公车改革依然会“只闻楼梯响”。

温家宝总理在今年的政府工作报告中强调:

2011年公务用车购置及运行费等支出原则上零增长,切实降低行政成本。财政部近日还出台了公务用车预算决算管理办法,公务用车购置费用和运行费用将单列预算,不再埋进“公务开支”的大账本里,公车开支也将不再是一笔糊涂账。

然而,无论是“原则上零增长”还是加强公车预算管理,如果离开了公众的知情、参与和监督,最后仍有可能落入内部关门改革的窠臼。如果此前的数据不能公开,那今年是否真的“零增长”,公众也将无从判断。

在目睹二十年公车改革无成效之怪现状后,公众不仅需要在工作报告里看到公车改革的决心,更需要在信息公开上看到公车改革的进步。像叶青“一个人的公车改革”那样,一切用数据说话,只要完全公开,政府补贴公务用车的油钱和其他费用民众也能够接受。期待“原则上零增长”成为一脚有力的刹车,公车改革的大幕能够真正由此被拉开。

“愿者上钩”



孙海潇 图

店家搞促销不能靠忽悠

鹤城锐评

□李鹏

商店门口的宣传广告上明码标价1613元,又加上商家搞活动,成交价咋也该低于1613元,却“只需1700元就能抱回家”。(详见本报昨日4版《广告标价1613元 卖1700元》)

店主显然很会做生意,一直强调“这款冰箱正在搞活动,价格已经降到最低了,如果等五一、十一再来看,价格肯定要上涨。”把顾客王女士说得心动,当场交了100元订金。可是,门口的宣传广告上此款冰箱明码标价为1613元,怎么一番优惠后还需1700元?

商家的说法是,促销广告是过期的,“一个月要做好几次活动,如果每次都要把宣传画撕下来很费事,不少过期广告还没有揭下来。”不管商家的说法是否属实,《中华人民共和国广告法》总则第四条规定,广告不得含有虚假的内容,不得欺骗和误导消费者,商家张贴过期广告在这里显然误导了消费者。

笔者以为,商家想多做些买卖很正常,用上促销手段也无可非议,但关键是一定要言而有信,用实在的商品讲话。搞促销不能丢了诚信,不可采取误导欺骗消费者的手段。商家误导欺骗消费者,也许暂时可吸引一些不明真相的顾客选购商品,但他们会买那种广告标价1613元,实卖1700元的商品吗?这种误导消费者的促销手段最终只会坏了商家自己的名声,让顾客彻底抛弃商家。

【水宜生】特约连载



崔文 著

“你们的鸡走啥销售渠道?”
“我们的鸡全部走向市场,不跟副食品公司打交道,他看不起俺这个个体户,我们也不去巴结他。”
“结算方式呢?”
“一单一单,概不赊账。”
“疾病预防这方面是咋安排的?”
“兽医站,请一次付一次的钱。他们都是铁饭碗,架子大,给我们这些个体户服务怕犯错误,我们决定培养自己的技术人员,几位老师那儿收不收费进修?”

许校长一行四人从这家饲养场出来,住在一家宾馆里,吃过晚饭坐在房间里讨论一天的调查感想,任教授先谈了,他说:“一把手的能力决定一个企业的兴旺发达。咱们先到的那家养殖场,场长的能力不行,那个会计不是说了吗,场长让他小舅子看大门,那保安跟个‘二百五’一样,这样的素质能看好大门?大门是一个企业的门面。咱在场时保安就从车上提了两只鸡,监守自盗。场里制度不严,不仅鸡被盗,饲料还被盗。归根结底,这是领导不力,制度不严带来的一系列问题。”任教授一篇长篇大论讲了40分钟。

他说完了,肖老师看了看许校长

的脸色说:“刚才任教授讲的我有同感,一个干部不能一心为公、以身作则,再好的企业也会被拖垮。那家养殖场肯定会有不少见不得人的事儿,你看那个会计光笑,问她啥都不说。”

肖老师说完了,许校长喝了一口茶说:“说完了?振淇,这里你最小,你也谈一下吧。”

韩振淇站起来就要开口,许校长拍拍他的肩膀让他坐下说,他的脸先红了,说:“各位老师,我就班门弄斧了。淇河流域土地肥沃,俗话说:‘淇河收,顾九州’。在生产队时,不要说打的粮食可以顾九州吃了,就连自己家也不够吃。生产队里为了鼓励大家种好地,多打粮食,年年评模范人物,年年抓反面典型促生产,年年是麦天打场,打到伏里天;秋季打场,打到上冻。全生产队几十户人家打的粮食,没有土地承包后一家打的粮食多。土地承包后,生产队上晌干活的钟,从来没有敲过,谁也不用村里干部监督,年年五谷丰登,人们伺候庄稼比伺候儿女还要精心,打的粮食才真正是顾九州。”

“对!”许校长一拍沙发站起来说:“马克思说过,社会体制是决定一个社会发展或是衰落的基本因素,这两个养殖场的根本区别是体制不一样。中国有句老话,富不过三代,现在的企业不要说三代了,撑三十年、五十年都困难。什么原因,一句话,体制问题。”
夜已经深了,许校长与韩振淇还有说不完的话。肖老师登记完房间,把韩振淇安排在另一个房间里,结果,许校长非要韩振淇跟他一个房间。

韩振淇刚才说的话让许校长很是兴奋,他说:“你知道要让每一位农民都觉醒起来是谁先提出来的吗?是‘五四新文化运动’的先驱郁达夫先生。他说:‘中国的革命,无论如何,非要使农民有了自觉,农民晓得自家起来……否则,决不会成功。’这句话一见于报,在国内便引起强烈轰动,被史学家称为‘空谷足音’。日本军国的铁蹄踏在

东北三省,上海、南京相继沦陷的时候,希特勒密令德国驻华大使劝中国政府与日本讲和。蒋介石的‘智囊’张群向主子献策说,如果过早地投降日本,必将引起全国人民的反对,政府可能因此倒台,不如暂时‘抵抗’一下,打得河山破碎后再讲和,就可以取得人民的谅解而相安无事了。纵观中国历史,乃至世界发展史,凡是能成功的革命必定是充分调动广大人民积极性的革命……”

一老一少迈过了代沟的隔阂,谈得很投机。
玉不琢不成器,若把韩振淇比喻成一块璞玉,他现在面对的就是国家顶级的玉匠。一个视野开阔、阅历丰富的专家学者,用他的观念、思维方式来影响一个晚辈。韩振淇感觉自己就像家乡久旱逢甘露的禾苗,正吸足水分拼命向上长。

四十

春天到了,万物复苏。南风一场紧似一场,如兵临城下。春风吹醒了鹤壁城里的树木花草,农村土地承包的实施,南方沿海开放城市的改革试点成功,也冲击着山城鹤壁。

山雨欲来风满楼,企业改革如疾风暴雨,倾城而来,宾馆也在改革范畴之内。陈保省扳着指头算了算日期,田大师补过气也有一段时间了,咋还不见任何动静?是钱没给够,招待不周,还是引狼入室,招来个骗子?

日有所思,夜有所梦,陈保省天夜里做的梦不是翻车,就是掉进万丈深渊。有一次,国务院办公厅来人把自己接走了,小车上上了107国道,车越开越快,也没见到天安门,也没进国务院,糊里糊涂就完了。

晚上睡不好,白天无精打采,陈保省去看医生,开了几服中药,司机把他送到了办公室。消息灵通的兆主任知道了,心想,不用去安慰,解铃还须系

铃人,要想治好陈总的病,还得等田大师来。田大师是只没尾巴鹰,浪游天下,去哪儿找他?他眼珠子一转,办法来了,满面春风进了陈总的办公室。

陈保省不冷不热地指了指沙发,示意他坐下,漫不经心地说:“哎,日子过得真快呀!我去医院看病,一看柳絮都出来了。回去我跟你婶说,咱回去种那几亩地吧,别看我多年不下地,锄地耙地我还不输。现在的年轻人有几个知道把地时把脚该从哪个地边下?”
兆主任听出来陈总的意思,他压低声音说:“昨天晚上九点多,田大师打了个电话,他让我转告您,上面已经开始调人了,得把位置腾出来,才能说进人的事。让您不要慌,他盯着这件事呢。”

“这个我懂,上面只要退一位师级干部,下面能从旅级一直动到排级。不慌,不慌,也不是慌的事,磨轴不动,累死推磨的,这事我懂。”云消雾散,陈保省脸上有了笑容。

“田大师昨晚又说,让您该活动活动,该做工作的提前做一做。别到时候学市里马局长,这边来考察了,那边有人去告他的状,等再赶过去做工作,黄花菜都凉了。人没走成不说,还丢人败兴。田大师说,陈总不好出面,你干啥呢?办公室主任不就是要办这些事吗?”

陈保省说:“还是人家大师经过的事多,你知道我从测绘队回来,情况也不熟悉,以后这事你看着办,谁要是说啥我也好有退路。”

城里满街絮花飘的时候,正是农村小麦追肥、浇水的时节。韩世诚用架子车拉着两袋化肥刚出村头,觉得后边有人帮着推车,扭头一看是银贵的儿子顺利,就问他到哪儿去。

“小英让我去看看俺的地能浇不?俺爸也不往家丢一分钱,光浇不上化肥,也是白忙。”顺利说。

“季节不等人,别光等你爸,该浇浇。没有钱,到家给你大娘说一句,先

拿点钱往前走一步。你去吧,你大娘在家。对了,小儿哎,你跟小英的结婚手续到民政办一下,名正言顺以后就没人说闲话了。”

顺利松开了手,高兴地应了一声:“中,村里给开信吧,浇罢地我就去。我去拿二百吧?卖了麦就还您。”

小英是顺利姨家的表妹,比他小6个月。他姨家只有两家亲戚:一个是他娘家,一个是他家。顺利他妈上山,小英她妈也跟着一路去,一路回。小英成了家中的留守者,孤单、寂寞一阵阵袭来,她去找同病相怜的表哥诉说委屈。顺利没有贵心里的压力,没有尝到爹娘上山烧香的益处,对父母这种行为极为反感。夏天,两人坐在院中,你一句,我一句,只恨夜短。冬天,两人肩并肩坐在床上,被子一围,有谈不完“宏伟规划”。谈累了,就跟树上的茧蛾一样,身子一缩,钻被窝里了。就像《西厢记》里红娘唱的一样,俩人“一个是青春,一个是少年”,偷吃了禁果,一觉睡到太阳偏西。

银贵两口子从山上回来,推开门,俩人还同床共枕,美梦不醒。老姊妹俩一商量,既然生米已经做成熟饭了,哪管近亲能不能结婚,就让他俩过吧,一没登记,二没举行典礼仪式,一直不明不白的。别人看不过去,银贵还说:“姨表亲,辈辈亲,打断骨头连着筋,不分彼此一家人”,说得旁边的人捂着嘴直笑。(37)

水宜生

宜 / 生 / 之 / 水

中国健康饮水倡导者

鹤壁专卖: 鹤壁日报社1楼

热线: 3338633 13323926333