

老人乘车难,不可小视

■益言(湖南衡阳)

笔者生活在一个小县城,不时听到老人抱怨:“用老龄证免费乘坐公交车,真是害死人呢!要么好久好久上不了车,纵使上了车也要遭司机的白眼!”于是,有些老人想出对策,要么夹在中青年人堆里跟着上车,要么掏出钱币招停公交车而上车后再亮证。然而,老实巴交的老人只能苦苦等待、苦苦追赶而全凭公交车司机的良心发现。总之,老人凭证免费乘坐公交车有点难!

老人凭证免费乘坐公交车,本来是政府关心老人而给予的福利待遇,以及社会发展给老人分享的红利。笔者于此拿老人凭证免费乘坐公交车难说事,是因少部分司机为难老人、极不情愿让老人凭证免费乘坐公交车。试问这些司机:要是你的父母长辈被如此对待,你作何想?你们也会老的,到时面对如此对待又作何想呢?尊老敬老是我们中华民族的传统美德,深得国人的极度认可。然而,在具体的社会实践中,尊老敬老遭遇了挑战,引发出不好的负面效应,当引起高度关注和

重视。

烙印在每个中国人血脉里的尊老敬老传统美德,务必传承光大。老人一生为家庭和社会作出过不少的贡献,理应受到尊敬。古人云:“老吾老,以及人之老;幼吾幼,以及人之幼。”自古至今,都是倡导社会营造尊老爱幼的淳厚民风,全民承担共同的社会责任。老人在生理特点上处于相对弱势,需要帮助,应该受到对等呵护,切不可嫌弃及不公平的对待。必要时,可用法律及有关规定维护和保障老人的正当权益,真正实现“老有所养,老有所医,老有所乐,老有所为”。

党的十九大对新时代我国人口老龄化工作提出要求:“积极应对人口老龄化,构建养老、孝老、敬老政策体系和社会环境。”因为这是关系到全社会的安定和谐及文明建设。百善德为本,敬老孝为先。尊老敬老、爱老助老,

是一切善德之始,一切幸福之源。我们要通过多形式、多渠道的宣传教育,在全社会强化尊老敬老的观念意识,进而提高全民的思想道德素养,形成良好社会风尚。做到人人尊老,个个心里有老人,将老人当亲人,不是亲人胜似亲人。以真心敬老,以诚心助老。从现在做起,从自己做起,从点滴做起。不断创造条件、优化环境、营造氛围,让老人们安享幸福晚年,共享改革发展成果,乐享时代美好生活,提升获得感和幸福感。

夕阳无限好,人间重晚情。给老人一份幸福,就是给自己一份快乐;给老人一片天空,就是给自己一片绿地。



新闻漫话

“彩礼贷”是个怪胎

■谢乐滋



近日,江西某银行一份“彩礼贷”宣传海报引发社会关注。海报显示,年满22周岁,连续工作时间不少于12个月,情侣一方为行政事

业单位正式员工,就可以申请彩礼贷,产品最高可贷30万元,年利率低至4.9%。

对此,银行客服人员解释网传图片只是宣传。该行客户经理还表示:“贷了款,你可以用它买车,也能够用来做彩礼。”“彩礼贷”本质上是消费贷,只是当地银行在营销上抖个机灵,但这个噱头受到广泛的批评。有人指出,这样的营销“吃相”太丑,是对民间陋习的“煽风点火”“宣都不该宣”。

对年轻人喊出“彩礼开销不用愁,

贷出稳稳的幸福”的口号,真的是在体谅关心年轻人吗?披着善意和祝福外衣的“彩礼贷”,恐怕只是变相迎合社会陋习,企图推广贷款产品罢了。对有些家庭来说,“彩礼贷”的钱或许不会花在彩礼上,但这场充满噱头的宣传,再度翻炒了社会婚姻焦虑,是场蹩脚的借势营销。幸亏这样的借贷产品,还未走向市场、面向大众。

“彩礼贷”貌似在解决社会“痛点”,实则无底线地迎合天价彩礼的陋习,间接纵容虚荣攀比的不良风气。对于此类不良营销行为,监管部门必须及时制止,防止其他银行竞相模仿。如此,才能为银行业守正创新,推出便民利民的信贷产品,树立良好的价值导向。

有话就说

新型“杀猪盘”仍是老套路

■和生

谁能想到,温柔可爱的美女主播,有可能是手抄“杀猪刀”的犯罪分子。据报道,在直播平台上,有犯罪团伙雇用“聊手”充当美女主播,专门向年轻男子嘘寒问暖,建立“恋爱关系”后骗取钱财。一些受骗男子,直到被警方告知方才醒悟,原以为被“女神垂怜”,不过是掉进了“杀猪盘”。

不得不说,相比于以往的电信“杀猪盘”,新兴的“女主播+聊手”式“杀猪盘”又“升级”了。美女主播至少是露脸的,且常驻直播平台,增加了“公信力”,也更容易让人上钩入套。

不仅如此,随着直播带货火热,

去年10月,广州警方还捣毁了一个“直播平台+网购平台”的诈骗团伙。该团伙中,“直播组”“引流组”“养猪组”分工明确、相互配合。直播者引流,聊手上手“养猪”,然后哄骗其进入骗子团伙虚设的网站购买了众多虚拟首饰、包包,洗劫其真金白银。

直播、带货、网购、大数据分析……骗子团伙将这些新鲜事物组合起来,利用“爱情”老套路,玩出了“杀猪盘”新高度。只不过,这看似步步为营的精心设计,也并非没有监管能查之处。比如,针对类似隐蔽性的非法直播网站,可专项排查,也可纳入监管范围。又比如,对于犯罪团伙虚设的网购平台,以及其中涉及的



金融交易,相关部门也可予以排查监管,扫除隐患。

当然,说一千道一万,当事人不要轻易被花言巧语所哄骗,才是谨防“入盘挨宰”的根本所在。

世相浅见

本栏点评 何 余

1.最近,期盼“车厘子自由”“口红自由”的人们突然发现,共享单车起步价已从最初的每小时0.5元、1元提升至半小时1.5元,“单车价格逐步超越公交车”;共享充电宝涨幅更惊人,已从之前半小时免费或每小时1元,猛涨至每小时4元,如果一时间难以归还还会面临更高的单日费用……各类共享经济业态成为人们生活的一部分之后,猝不及防地狠狠“割”了用户一刀。

点评:为何在一片吐槽和反对声中,部分共享经济企业还能挺直腰板肆意涨价?它们靠的是在互联网经济中,用价格战和疯狂渠道布局挤垮竞争对手,说到底仍是“先烧钱抢占市场,后涨价收割”的套路。只要稍微留心就能发现,无论是共享单车还是共享充电宝,都已从当年的群雄逐鹿变为几个玩家主导市场的格局。但“剩者为王”的局面刚形成,相关企业就迫不及待地举起了收割的镰刀。企业急着赚钱,投资人忙着上市,商家乐得额外增收,各方看上去都得了好处。但好不容易培养起来的用户消费习惯,很可能被相关利益方一点点毁掉,“剩者为王”因竭泽而渔最终变成无“鱼”可捕。

2.“没通知快递就被放到菜鸟驿站,离家1公里远”“特意备注不要放驿站,还是放了”“去代收点好几次都没人”“取件被强制拍照”……日前,一则报道发出疑问:快递代收点到底方便了谁?

点评:有需求就有市场。快递代收点既然是一门生意,就得回应需求、解决痛点。当前,用户所吐槽的,集中在取件距离远、营业时间不“友好”、丢件等。其实,快递代收点完全可以优化管理,提升服务质量。比如有网友分享,平时只需打个电话,小区内的代收点就可以派人将快递送上门。还有,营业时间可以尽量“人性化”,与上班族的作息相符合;取件时谨防错领、冒领,则需要信息化平台,需要精细管理……说白了,快递代收点的经营不能粗放,该智能的智能化,该加人手的加人手。如此,这门生意才能长久。

3.据报道,近日公开征求意见的《北京市休闲健身行业预付服务交易合同》拟规定,办理健身卡后可以有7天冷静期。冷静期内未开卡使用,消费者可有权无条件解除合同,商家要于15个工作日内一次性退还全部预付费用。

点评:就现实来看,要想健身卡办理“7天冷静期”真正起作用,还有些难题待解。很多时候,消费者办卡是即办理即消费。因为,一些经营者给消费者设定优惠条件,其一就是办卡消费才有优惠。再者,消费者购买健身会员卡,也同购买其他商品或服务一样,形成了一种实质上服务或商品的买卖关系。进一步说,办理健身卡后有7天冷静期,是对既有法律规定在健身行业的再次重申,接下来只有进行更多配套措施,才能让这一规定真正落地生根。

今日论坛

“口袋书”是时候再热起来了

■范 荣

日前,几位青年作家尝鲜推出了“上海作协口袋书”丛书,一经面世就引起关注。而记者走访发现,近期图书市场上活跃的“口袋书”不少,颇有“重出江湖”的势头。

所谓“口袋书”,一般指小开本的简装书。别看规格袖珍,但“口袋书”曾经产生一批题材丰富、价格亲民、“营养价值”颇高的经典。

然而,近些年来“口袋书”一度淡出公众视野,硕果仅存的几乎都是工具书。与之相应,“大部头”越来越多。书的页码多了、装帧精美了、价格上去了,含金量却未明显提高甚至还在降低,这让不少爱书人倍感郁闷。

令人欣喜的是,近来一批“口袋书”相继出现、备受好评,业内人士称“有望迎来新的春天”。这样的转折背后,其实是图书市场精品意识的理性回归。经过时间淘洗,如今的读者越来越明白,书不在厚,关键是言之有物、言之有理;装帧无需“高大上”,简约朴素更环保。更重要的是,移动互联网时代让碎片化阅读成为大众习惯,“口袋书”大小适宜、方便携带,通勤或休息时,正是手机的最好替代品。

信息匮乏的年代,小小的“口袋书”让人们看到了更大的世界。信息爆炸的时代,“书荒”变“书海”,“口袋书”又为见缝插针捧书细品提供了方便。让写好书、出好书、读好书的良性循环畅通起来,一卷书香将为更多奔忙的当代人提供心灵慰藉。