

→ 察者看台

期待“智能客服”更智能

■许华凌

在网购退换货、手机换套餐、机票退改签、银行办业务等众多消费场景中，“智能客服”的身影随处可见。在线秒回为消费者带来一定便利的同时，答非所问或循环重复、转人工客服难等“智能客服”“不智能”的情形，颇受消费者诟病。

“智能客服”是技术进步的产物。近年来，随着人工智能技术的发展，“智能客服”在众多行业广泛应用。现实中，“智能客服”的出现的确提供了诸多便利。“智能客服”可以做到24小时在线，极大缩短了响应时间，提升营运效率。

但与此同时，近年来“‘智能客服’不智能，人工客服难接通”也成为了人们投诉热点。据上海市消费者权益保护委员会透露，2022年全市共受理消费者投诉32万余件，其中，“智能客服”不智能成为消费者权益保护领域的热点问题之一。“智能客服”为消费者提供经营地址、联系方式和便捷有效的投诉渠道，是电子商务经营者的法定责任和义

务，相关企业不能用一个很难畅通的“智能客服”来推卸自身的法定责任。

“智能客服”不智能的主要表现在：一是答非所问或循环重复、转人工客服接通困难问题。“智能客服”不智能，在于“有限”的技术设定难以有效应对“无限”的具体问题。二是人工客服的接通率较低问题，给广大顾客带来诸多不便。三是部分“智能客服”适老化水平远远不够，存在老年消费者使用不便的设计缺陷。不少老人讲方言，有口音，导致“智能客服”无法识别造成答非所问。第四，有些“智能客服”不具备解决问题的能力，事实上已成为商家为回避、妨碍消费者维权设置的障碍。

“智能客服”，想说爱你也容易。首先，要突破机器人很难识别消费者个性化的问题方式和语句结构，更无法灵敏捕捉用户的情感变化，与客户缺乏共情能力的壁垒，进一步完善智能知识库，使“智能客服”

系统有一个名符其实的“智慧大脑”；其次，针对语义识别准确率、转接人工客服流程等技术和服务内容制定行业内统一标准；第三，改进人工智能技术，提高人工智能产品性能，引入最新的语言大模型技术，注重与消费者有效沟通，确保回复更加准确以及更加人性化；第四，企业要根据自身情况，搭配足量的人工客服，做到“智能客服”与人工客服有机结合，让消费者根据实际情况，自主选择客服方式；第五，监管部门要督促相关企业履行主体责任，优化客服服务流程，保障其便捷接入人工客服；第六，行业组织也要规范企业科学合理使用“智能客服”，违反相关运行标准的依规给予处罚。

在服务行业朝着精细化、多元化方向发展的今天，人们对“智能客服”抱有更高的期待。面对眼下“智能客服”出现的种种问题，各方主体要形成合力，从用户需求出发，加快完善“智能客服”系统和相关技术，加强监管引导，提供更具个性化、人性化的客户服务，让“智能客服”更智能。

世相浅见

1.这段时间，全国多地宣布解禁路边摊，上海也已完成《关于进一步规范新时期设摊经营活动的指导意见》的征求意见工作，很快将发布上海对于摆摊的具体细则。上海市绿化和市容管理局局长日前明确表示，上海对于设摊经营始终坚持“堵疏结合”，严禁无序设摊，将实施分类分区管理。这意味着，上海不再全面禁止摆摊，但是不能随意摆摊。

点评：在“地摊经济”逐步放宽的当下，探索更加便利、更加规范的设摊模式，使之活跃城市经济、保障改善民生。同时，也要注重兼顾城市环境保护，这无疑是相关部门未来应该着眼的重要课题。毕竟，放开“地摊经济”是有底线的，不能为了“烟火气”使得城市“脏乱弃”。有关部门要引导商户顾客文明经营消费，促进各方广泛参与，如此才能更好地应对区域化摊点的治理成本与公共服务难题。

2.近日，有网友爆料称，哈尔滨工业大学与当地民政部门联合，在5月20日—21日两天为适龄在校生提供结婚证领取绿色通道，引发网民广泛热议。校方回应称此举属首次尝试，仅是为了给学生特殊日子结婚提供便利，但仍有网友指责哈工大“催婚无下限”。

点评：学校为有需要的学生提供领取结婚证的便利，不等于鼓励学生结婚，更不是强制“催婚”。当代大学生对待婚姻绝不像社会公众想象的那般冲动，因为政策允许学校提供便利就想抓紧结婚。传播学中有个名词叫“第三人效果”，即倾向于认为某个信息对你我未必产生很大影响，然而对他人会产生不可估量的影响，产生“我当然不会，但有人会”的认知偏差。决定领取结婚证的大学恋人们，其实大多是经过理性思考的，大众不必过于担心一个绿色通道就对学生结婚产生刺激。哈工大此次出面尝试为学生领证扫清障碍，恰恰体现出大学开放、包容的人文关怀。

3.近年来，国内一些宠物爱好者兴起了一股追求奇特的“异宠”风潮，一些国内没有的物种更是受到热捧。一些不法分子非法携带、寄递、夹带外来物种进境，对我国的生物多样性造成潜在威胁。

点评：异宠市场火爆，而相应的监管却显滞后。对于异宠市场，监管不能缺位。首先要防范异宠经济带来外来物种入侵风险，要能加强源头管理，建立健全应对入侵物种的全方位防御体系。消费者不要盲目消费、跟风消费，在决定养异宠之前，要能充分了解想养异宠的习性等，冷静考虑自己能否真正接纳异宠成为家庭的一员，不要一时冲动养异宠。而对于异宠，也有必要像很多城市制订的养犬条例一样，制订相应的管理条例，将异宠置于强监管之下。要让异宠市场回归正常，给行业发展系好“安全绳”，给“异宠”拴上法治的“绳索”，防范“异宠”成了“异形”。

综合新华网、人民网

→ 今日论坛

为告别“入乡随俗”的婚礼叫好

■郭元鹏

今年5月4日，返乡创业的28岁的吴伟和相恋4年的女友万丽清结婚。这是一次“特殊”的婚礼：免去当地“万里挑一”(10001元)的彩礼习俗；从原本计划在大酒店摆35桌婚宴，改为在村内菜馆邀请10桌当地的亲朋好友；“婚宴”饭菜以家常菜、健康饮食为主，争取“光盘行动”……让吴伟欣慰的是，自己简办婚礼的想法得到朋友和同事的支持认可，大伙儿都觉得这是一种新风尚。

返乡创业青年吴伟的“婚礼简办”只是一个缩影。作为全国婚俗改革实验区，合肥包河区在全区500多个居民小区常态化开展“新婚喜事庆贺到家”活动，自觉抵制铺张浪费、随礼攀比。如今，在这里已经出现了“新乡村新青年新婚礼”风潮。

告别“入乡随俗”的“乡村婚礼”才更甜蜜。婚恋观念的转变并非一朝一夕。我们呼唤卸下爱的负担，让婚俗改革的新风吹遍田野。这种告别“入乡随俗”的“乡村婚礼”当成为一种导向，当成为一种风潮，也当大力倡导和鼓励。

有调查显示，如今不少“返乡青年”开始选择简约办婚礼、新式办婚礼的模式。值得一提的还有一些返乡青年，他们推崇“农家菜宴席”，选择的菜系多是普普通通的食材，追求的是“农家味道”。他们还积极向不合时宜的“婚闹”说不，这对于推进农村婚礼的移风易俗起到了积极的作用。

青年婚恋问题是小家的事，更是国家大事。作为新时代的农村青年、返乡青年，就应该积极响应号召，把更多精力用在乡村繁荣上、创业发展上、劳动致富上，而不是无奈地接受“入乡随俗的传统婚礼”。可以说，返乡青年结婚，是该告别“入乡随俗”了！

→ 有话就说

请为餐饮业切除“流量推广”毒瘤

■黄齐超

业者来说，负担太重了。”吴先生如是说。

在平台上购买推广流量是店铺运营的基础手段，特别是对于刚从业的新手。所以，餐饮企业要竞价购买平台的流量，成为行业的明规则。购买平台的推广流量，可以让自己店铺被点餐的消费者们看得到，给店铺带来明显的曝光量。

但你以为只要在平台上竞价排名，就可以高枕无忧吗？非也。除了参与平台的竞价，餐饮参与者还要努力提高自己的店铺分。怎么提高店铺分呢？这就需要消费者的好评，于是虚假刷单应运而生。在相关部门严厉打击数据造假、虚假刷单之后，不法分子发挥“聪明才智”，

“霸王餐”刷单蔚然成风。

何谓“霸王餐”？这其实是商家制定高额的返点。比如，消费者消费了25元，商家提供第三方渠道，返给消费者20元，这几乎是消费者白吃了一顿餐。据悉，一家新开的餐饮企业，一个月居然砸37000元刷单，请消费者吃“霸王餐”。

平台对于流量的公平分配规则，理应基于消费者的真实口碑，而不是对于流量的竞价和刷出来的各项数据。这样的竞价排名、流量推广，平台挣得盆满钵满，却让餐饮业成本剧增，经营者苦不堪言。很显然，外卖平台良性竞争也是营商环境，相关部门要有更严厉的手段，打击数据虚假、虚假刷单，乃至切除“流量推广”毒瘤，让竞争趋向公平。



上海市民吴先生开了一家餐饮店，并在两家外卖平台上线。但吴先生的手机每天都能收到“刷单”广告电话，所在区域的外卖平台运营经理也旁敲侧击提醒他要“做做流量”。“一面要购买平台的合法流量，一面还要花钱刷单，加上外卖平台本就收取很高的佣金，对于一名创