

在新闻澄清中看待“读三遍”

□ 凌寒

热点快评

“请把我局第一次回复内容读三遍，若还不理解，最好屈辱到户籍窗口咨询为宜。”3月28日，福建宁德市12345政务服务平台出现这样一条居民诉求回复在网上引起热议，有网友评价此回复“很傲慢”。经宁德市霞浦县公安局调查核实，该局之前已对网帖内容进行过详细答复，但该局仍为民警万某某的不当回复表示道歉，并对其予以警告处分。当事人陈先生已表示接受。而昵称为“小章鱼卡卡”的爆料网民在查看内容时未注意核实情况，断章取义，也已致歉。(3月29日人民网)

“读三遍”新闻一出，立刻成为网络热词，批评之声铺天盖地。很快，民警受处分了，爆料网民也道歉了，不少人又有被打脸的感觉。然而，倘若新闻没有进一步澄清，不过是一个毫无争议的无责任的无工作事件，在笔者看来，“读三遍”新闻进一步澄清后的事情进展更具价值。

虽然该局信访办民警万某某对村民陈先生的咨询进行了及时回复，是村民没有看到又进行了第二次咨询，民警万某某完全可以将第一次回复复制粘贴一下，然后加上“已对您的问题进行了回复。如有疑问请直接到松港派出所户籍窗口咨询”，相信村民应该明了。尤其是村民第三次咨询时，“请把我局第一次回复内容读三遍”的回复很不恰当，不耐烦的傲慢气息呼之欲出，从而引燃此次舆情。

作为职能部门的基层工作人员，直接面对基层民众，与群众利益问题息息相关，其言行直接影响部门工作形象和政府公信力。民众越是不懂，越是要耐心细致并认真作答，避免给群众造成误解或不便。反之，若抱着高高在上的态度，缺乏便民利民的服务意识，才会写出“读三遍”的雷人回复。民警万某某受到处分，是群众多工作人员提了个醒，因为任何时候都要把群众利益放在第一位。

而发帖人由于一时疏忽，误将该局“第二次简要回复”误当作“第一次的详细回复”，并就“读三遍”等内容进行炒作，发帖，造成了不良的影响。这种“新闻”近年来并不鲜见。在人人都是新闻人的自媒体时代，为了“造”新闻博眼球，提高点击率，一些人有意无意只关注噱头而忽略了真相，偏离了基本事实，干扰了公众视听。

如果仅是一个普通网帖，应该不能激起滔天波澜，而一些媒体不仔细核查清楚或者不认真思考就偏听偏信，片面报道，推波助澜，才使得这个事件不断发酵，进而造成轰动效应。按照新闻传播的特点和规律，报道新闻事实越迅速、越详尽、越清晰越好，这也是媒体的职业素养体现，然而一次又一次的新闻反转，不啻于说明，少数媒体过于追逐轰动效应而忘记了求证新闻，影响了受众对社会真实状况的判断，也损害了媒体自身的公信力。

互联网时代，各种情绪、各种方式、各种欲望汹涌而至，鱼龙混杂，在一个个简单而不简单的“新闻”与群众面前，职能部门、工作人员、公民个体和媒体，都要耐心地“读三遍”：第一遍是全面客观；第二遍是理性求证；第三遍是公平公正。

对“砍人不砍价”广告不能止于谴责

□ 胡艺

“可以砍人，不可以砍价”，这条雷人广告宣传语惊现武昌闹市街头。3月28日上午，记者在武汉市武昌自由路看到一家主营热转印技术的门面前挂着这样的广告语。工作人员解释，他们采取薄利多销的营销方式，不希望消费者再讨价还价，广告宣传标语仅仅是标新立异，吸引眼球而已。(3月29日《武汉晚报》)

虽说这则充满暴力的雷人广告语被媒体曝光，舆论谴责，但是商家并没有什么损失，商家追求标新立异，为自己制造看点，吸引消费者眼球的目的达到了，部分公众猎奇心理在某种程度上也得到了满足。相对于炒作带来的人气与利润而言，笔者又不能不“佩服”商家恶俗炒作中又透出的几分“狡黠”。

在商言商，现代商业社会确实需要一些经营手段，但是决不能鼓励大家“砍人”这类有损法律道德规范的营销创意。商家除了赚钱外，还要具备一定的文化理念，守住社会道德底线，要遏制另类经营行为重演，除了对商家进行道德舆论谴责外，有关部门更要从法律制度的层面给另类经营行为树立界桩并加大处罚的力度，加重其违规成本，让另类经营者出于经济利益与违规成本考虑，不敢再炮制另类经营行为。

基层改作风要具体管用

□ 申文前

当前，改进作风是因时应变的重要课题，也是提高落实质量的迫切需要。良好的作风是一种无形的力量，为好的作为提供了重要保证。

笔者认为，基层改作风必须树立问题导向，把解决问题放在第一位。基层改作风，不能不搞“会议落实”和“纸上谈兵”，但要结合紧、切口小、落点实、措施具体管用。

经验表明，一项工作没有达到预期效果，多数不是因为会议不到位，而是落实过程出了问题。会议部署再周密，如果没有“踏石留印，抓铁有痕”的精神抓落实，就只能“踏石”轻轻落脚，“抓铁”有气无力。基层改作风，就要彻底摒弃生搬硬套的教条落实，浅尝辄止的表面落实和事倍功半的低效落实，用目标倒逼的方式统筹计划，用时间倒排的方法掌握进度，用责任倒逼的要求确保质量。同时抓好落实中的“不落实”，盯紧不落实的事，追究不落实的人，以确保各项工作真正落到实处。如某公司讲安全工作，在车间仅用一条“不用时，请将梯子放倒”的横幅就有效防范了事故，胜过了十句“注意安全”之类的提示。当前，一些基层改作风，停留在“抓落实就是发号施令提要求”的层次，以会议落实会议，这种情况应尽量避免。没有会议就谈不上落实，但没有落实，会议就失去意义。

逼停“开往春天列车”之反思

□ 杜学峰

近日，北京居庸关花海登上各大网站的头条，被誉为“开往春天的列车”的S2线迎来无数观光客和摄影爱好者。但由于个别游客不穿穿越铁路围栏横跨铁道，几乎逼停列车。还有人在山里抽烟且不听劝阻，防火意识淡薄。前日，居庸关附近山林暂时封闭。资深铁路摄影爱好者呼吁大家文明拍摄，注意自己安全的同时也要遵守纪律。(3月29日《北京晨报》)

说起“开往春天的列车”最美的花海，让网友不得不想起了2015年3月份，一组“和谐号列车穿越居庸关花海”的图片一夜爆红，被称做开往春天的列车。一时间，各路摄影爱好者齐聚于此。可是，一些游客觉得在车厢里拍照不过瘾，还翻过障碍，撬开护栏，甚至坐到铁轨中间和列车，花海近距离接触。这是一列被称为开往春天的列车，花海荡漾，列车疾驰，然而，美景之外，总是夹杂着一些不文明的行为，不仅仅给当事人生命安全带来威胁，更让列车运行受到潜在的威胁。

面对如此美的花海，为什么要封路？对此，北京昌平区官方回应：“因存山火隐患，居庸关村接区、镇两级指示对‘花海列车’进行封山封谷措施，请大家合理安排出行路线”。清明前后空气干燥，火灾易发，许多市民的防火意识不强。不少人在山里抽烟还不听劝阻，3月27日，上山1000多人，只好暂时封闭山道。更关键的是，“由于拍照的人太多，造成S2线列车多次停车”。记者在乘坐S2线列车前往八达岭站时在途经居庸关站附近时看到，约一人高的金属围栏内，一些摄影爱好者

在铁道边拍照。“花海所在地为S型曲线，列车本就视野不佳，可还是有人跨过栅栏拍照，甚至挥动手里的红色丝巾，铁警劝阻都来不及。”面对种种不文明行为，当地政府部门不得不让人看管，临时封闭。目的是为了保障游客的安全，以及行车安全，以及防火安全。

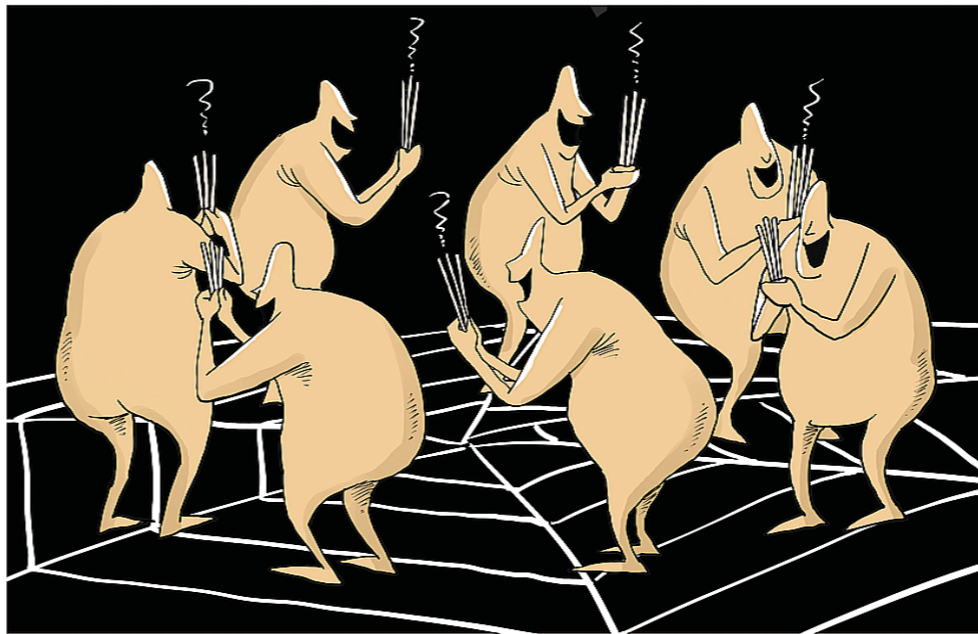
“开往春天列车”山路被暂时封闭，作为游客应该反思。少部分游客任性玩耍拍照，抱着侥幸的心理，追逐“花海专列”，做出各种危险的行为，危害的是自身安全和公共安全，是对铁路行车秩序的严重干扰。

其实，一个人有自己的追求与爱好无可厚非，赏花、赏景本是高兴事，想留住美丽的一刻。但是，在任何情况下，都应该把个人生命安全和公共安全摆在第一位。根据我国《铁路法》第五十一条规定：禁止在铁路线路上行走、坐卧；我国《治安管理处罚法》第三十六条也明确规定：擅自进入铁路防护网或者火车来临时在铁路线路上行走坐卧、抢越铁路，影响行车安全的，处警告或者二百元以下罚款。

当然，迷人的美景不让游客欣赏，也会留下许多遗憾。那么，到底有没有两全其美的办法？封路不可取，堵不如疏。有网友建议：“遵守纪律，安全第一”。除了游客自觉、自律之外，有关部门是否可以在最佳拍摄位置搭建一个观景平台，或者打造一条平安小道给摄影者，并由专人负责组织、维持秩序。这既能满足游客和拍摄者的需求，也能杜绝消防隐患，这不妨一试。

漫画

作者/ 张建辉



浙江省某县级市一名干部的孩子按规定就读机关幼儿园，报名时却被告知招生规则调整，无法就读，只好作罢。后经了解，不属于招生范围的对象却通过各种关系拿走近三分之一的招生名额。事过之后，这位干部与机关幼儿园负责人谈及此事，竟被责备：“你怎么不早打招呼？”

说到“人情”，相信不少党员干部乃至普通老百姓，都深有体会。我国是个人情社会，人们的社会联系广泛，上下级、亲戚朋友、老战友、老同事、

老同学关系比较融洽，逢事喜欢讲个熟门熟道，但如果人情介入了法律和权力领域，就会带来问题，甚至带来严重问题。人情有度，法纪为界。事实上，“生老病死都要求人”这张大网，我们很多人既是受害者，也是积极参与的编织者。一个人通过“走后门”办成了事，尝到甜头后，同时也扰乱了社会秩序，损害了公平正义。在“人人逐利，人人俱损”的社会环境下，最终没有赢家，大家都是受害者。(3月28日《中国纪检监察报》)

ICBC 工银私人银行

成长需要智慧，传承需要伙伴，无论企业家，以伙伴之心，伴君子同行。

君子借 伙伴同行

您身边的银行 可信赖的银行

网站www.icbc.com.cn 服务热线 95588

八年攀登，工银私人银行的进取之路

八年时间，意味着什么？可能足够新商业、新技术改变人们的生活，也可能只够一家公司谋求叩开资本市场大门。对工银私人银行而言，八年意味着从蓝海探索到成为全行业规模领先，意味着“君子偕伙伴同行”的历程。

2008年3月27日，经中国银监会批准中国工商银行私人银行部持牌经营私人银行业务。这是银监会在内地批准的第一张私人银行牌照。

此时，私人银行作为新兴银行业务已呈破土之势，中国高净值人群的快速壮大也近在眼前。在伴随中国财富和高净值人群的八年里，工银私人银行以伙伴之心，伴君子同行，共同成长是私行与客户间达成的默契。

借鉴经验和体系协调的5年生长

根据国际同业经验，投行业务、财富管理业务、跨境服务等新业务在中国都是值得期待的蓝海。私人银行业务就是其中一片辽阔的水域。

从2008年到2013年的五年间，工银私人银行以学习借鉴国内外资产管理机构的先进经验为主。站在管理者角度，一个新业务部门在银行的完整体系里如何定位和获得系统协调性，直接关系到发展前景。

2013年开始，中国高净值人群进入高速增长期。跨越式发展的机会窗口打开，工银私人银行正式开启了“全行办、专家办”的转型之路。

锐意突破，踩准转型节点的3年跨越

2015年全球资本市场风云迭起，经济环境变化莫测。同时，亚洲的富裕人群增长幅度已经超过欧美国家，以330万人的规模成为全球富裕人群第二大的集中地。利率市场化、人民币国际化等不断变化的市场环境，增强了高净值人群对于财富管理的迫切性。这给中国内地私人银行业带来了宝贵的发展机遇。

在2013年开启的转型与创新更是功不可没。一方面，工银私人银行服务覆盖了除西藏外的国内所有分行，是谓“全行办”；另一方面，总行私人银行部充分发挥专业能力，转型为私人银行产品中心，成为国内同业中独树一帜的管理定位，是谓“专家办”。“全行办、专家办”战略的推进前所未有地整合了工银内部资源，巧借全行之力发挥“大零售”的优势。如今，工银私人银行以经营绩效的历史突破证明了自己：800万元以上的高净值客户的数量超过了6.2万户，管理的客户资产规模超1万亿元，继续在中国的私人银行业名列前茅。

在这个过程中，高端客户财富结构的复杂性和需求的特殊性凸显，亟需定制化的解决方案。工银私人银行觉察到了这一点。

改变由此发生：从产品销售转向产品服务，以客户需求为导向，专注服务的个性化。个性化服务的背后是更加考验综合实力的金融产品创新研发支持。工银私人银行持续壮大投资管理能力，通过自主研发产品，构建了“Manager of Managers”的MOM投资管理模式，自主管理的理财资产目前已突破8000亿元，通过货币市场类、固定收益类、股权投资类、权益投资类、另类投资类、跨境投资类、绝对收益类等七大类资产配置，满足了客户全市场、全标的、全期限的资产配置需求。

人才战略的作用在私人银行业务高速增长中同样不可忽视。工银私人银行从刚成立时的不足百人，到目前已经成为拥有一支4000人的专业团队。以知行合一为宗旨，建立了完善的人才培养机制，持续打造知识丰厚、实践过硬的精英财富顾问，为“专家办、做专业”发展源源不断地输送人才。

创新服务，专业的精英之路的长期坚持

创新的要义在于体系的全新打造，从架构到产品、到服务、到理念……

一对一的专户投资服务模式也是创新体系内的一环。截至2015年末，这一旨在为客户提供全面的投资账户服务、专户理财服务、金融资产质押代理投资服务、增值服务等的专业化服务模式，累计服务了1300余位高净值私人银行客户，专户户均管理资产突破7000万元人民币，最大的专户的管理资产突破50亿元。市场用自己的方式认可了这一全新的投资服务模式。

如果说，专户投资服务模式是工银私人银行定制化服务的开篇，那么，2015年工银家族财富管理管理有限公司在上海自贸区的成立，并在当年成功签约首单家族财富管理客户，则可视为工银私人银行定制化、个性化服务综合方案的华彩乐章。在定位于服务集成商的平台上，打通金融、法律、税务、家族传承、子女教育等全球顶尖资源，提供基于客户家族和企业需求的全方位服务。

从境内到境外，服务联动全球的4年开拓

人民币国际化已走在路上。要管理好人民币财富，工银私人银行也必须在国际化道路上提前布局，加速发展。

工银私人银行境外布局的4年时间里，在境外21个国家和地区建立了服务网络和服务团队。目前已形成中国香港、新加坡、欧洲、中东4个区域中心，美国、加拿大、英国、阿根廷、澳大利亚、中国澳门16个重点境外机构私人银行部，以及其他众多联动国家服务机构。2014年12月4日，卢森堡金融管理局批准“中国工商银行私人银行全球理财基金—SIF”的申请，中资银行业首次在境外建立私募基金平台。自此，工银私人银行走上全球舞台，国际化发展节奏更加明快。

站上万亿后，将如何发展？

八年深耕，工银私人银行站上了万亿规模的平台，多次获得世界权威金融杂志《银行家》《亚洲金融》《财资》《欧洲货币》等授予的“中国最佳私人银行”称号。

下一步将如何发展？

创新发展是未来不可松懈的核心。中国工商银行私人银行部总经理马健表示，“投融资一体化、境内外一体化、公私一体化仍然是工银私人银行服务的不变之义。我们将不懈建设专家型人才队伍，自主管理战略不变，创新发展不变，利用集团优势整合全球资源不变。我们不会局限于国内视野，成为国际一流的私人银行才是工银私人银行的方向。”