

## 省十三运会周口参战运动员教练员受表彰

## 我市参赛成绩实现历史性突破

□记者 王凯

本报讯 1月21日下午,记者从周口市代表团参加河南省第十三届运动会总结表彰会上获悉,我市代表团在河南省第十三届运动会各项比赛中勇于拼搏、锐意进取,成绩喜人。其中,竞技组共获得88枚金牌、44枚银牌、60.5枚铜牌,赛会金牌排名第二,与上届省运会相比提升7个位次,总分排名第四,与上届省运会相比提升6个位次;

社会组比赛我市排名第七,与上届省运会相比提升4个位次。竞技组和社会组均成绩均实现了历史性突破。

据了解,本届省运会共设置青少年竞技组、学校组、社会组三个大组别,其中青少年竞技组设22个大项、630个小项;学校组设20个大项、461个小项;社会组设13个大项、74个小项。青少年竞技组除场地自行车、体操在洛阳市举办外,所有项目都在市体育中心及周边6个县市举行。作为

我省历届省运会中规模最大、参加人数最多的一届体育盛会,包括各地官员、裁判员、运动员及工作人员共6万多人参与其中,我市代表团共由1156人组成,其中青少年竞技组829人,社会组327人,均取得了运动成绩和精神文明双丰收,为周口争了光,赢得了荣誉。

会上宣读了对省运会作出积极贡献的运动员、教练员的表彰决定:徐苗苗等32人获得五一劳动奖章;黄昌

永等44人获得青年岗位能手荣誉称号;周金姬等98人获得三八红旗手荣誉称号。

市体育局局长丁建清表示,虽然我市代表团在本届省运会上的成绩可贺,精神可嘉,在充分肯定取得成绩的同时,也应该清醒地认识到,我市目前在一些竞技项目上的整体实力不足,特别是在金牌大项田径、游泳、射击、三大球(足球、篮球、排球)、体操等项目上我们还需付出不懈努力。



春运平安

新华社发 王鹏 作

## “作之不止” 方有不凡

■杨卫国

行为心理学研究表明,21天以上的重复会形成习惯;90天的重复,则会形成稳定的习惯。这启示人们,在时间的累积与行为的重复之中,蕴藏着惯性的力量。

不禁联想到《资治通鉴》记载的一则故事。战国时,魏国国君安釐王与孔子第六世孙孔子顺谈及某人,认为此人作秀之嫌。对此,子顺回答:“人皆作之。作之不止,乃成君子;作之不变,习与体成;习与体成,则自然也。”也就是说,无论动机如何,一个人只要持之以恒地做好事,久而久之就能形成习惯,最终让习惯与本性自然融合。可见,推动良好的行为在实践中形成习惯,关键在于“作之不止”。

人贵有恒。事实证明,但凡成就一番事业的人,无不是有恒心、有毅力的强者。他们聚焦主要目标,一以贯之、久久为功,在坚持中集聚力量、成就作为。“时代楷模”王继才在条件艰苦卓绝的开山岛上为国守岛32年,直至生命最后一刻。“当代愚公”李保国三十五年如一日扎根太行山区,用科技为荒山带来苍翠,用产业为乡亲拔除“穷根”。古人说得好:“锲而不舍,朽木不折;锲而不舍,金石可镂。”葆有坚持不懈的精神,蓄积水滴石穿的韧劲,一个人终将在平凡中书写不凡。

“作之不止”,关键是要向上向善,将好的品行、好的习惯贯穿始终。否则,一旦思想迷航、行为迷失,只会

误入歧途,并在错误的道路上越走越远。前不久,多名落马高官的忏悔书或处分决定公开展示,引发不少人的思考。其实,很多贪腐分子初入官场时,也曾严格要求自己,不敢越雷池一步;然而,随着日益掌握权力,他们逐步放松了对自己的要求,最终积小错为大错,积小恶成大恶。习惯中也藏着魔鬼,令人不得不思之、慎之。

“作之不止”,本质上也是自我净化、自我革新的过程,警示我们以坚定的决心和意志不断纯洁党性、修身律己。宋人吕本中在《官箴》中总结:“当官之法,惟有三事,曰清、曰慎、曰勤。”这是对封建官吏的要求。对于今天的领导来说,为官从政更当立政德、明大德、守公德、严私德,时刻强化自我约束,及时清除非分之想、不善之念,不给思想开“天窗”,不给行为留“暗门”,真正做到心有所惧、言有所戒、行有所止。慎终如始,则无败事。砥砺“千磨万击还坚劲,任尔东西南北风”的坚韧,以“功成不必在我”的境界和“功成必定有我”的担当,夙夜在公、殚精竭虑、勇于作为,党员领导干部才能以苦干实干赢得群众的衷心认可。

人生如同一场马拉松,要想避免中途出局,必须拥有持久的耐心和坚韧的毅力。严格以求、“作之不止”,不是为难自己、屈服自己,而是改造自我、成就自我。崇德向善、“作之不止”、勇毅前行,一个人终能让好习惯转化为行为自觉,抵达“从心所欲不逾矩”的境界,遇见更美好的人生风景。

## 工行周口分行“四个强化”助力信用卡业务旺季营销

工行周口分行为抢抓岁末年初信用卡业务旺季发展契机,提升信用卡业务的市场竞争力,落实“四个强化”措施,力推信用卡业务持续快速健康发展。

强化精准营销,提高信用卡渗透率。该行围绕行政事业单位干部职工、知名企业中高级管理人员、代发工资客户、中小企业主和各类商会负责人及我行优质客户,列出单子,建立客户图谱,明确营销责任,采取高层营销、

柜面营销,联动营销和邀请营销等形式,以白金卡、公积金卡、公务卡和新品种信用卡为重点,开展信用卡的精准营销,做大信用卡规模,提升中高端客户信用卡渗透率。

强化POS营销,做大做强收单业务。该行围绕五大重点商户、五小商户和六类行业市场,在巩固和扩大市区POS收单市场的同时,加大县域及重点乡镇POS市场的拓展力度,重点抓好县域大中型生产销售类企业、大中型批

发市场、当地知名企业、大型连锁超市、连锁餐饮企业POS布放及下游客户的营销,扩大收单范围,做大做强收单业务,进一步提高中间业务收入。

强化合作营销,拓展分期付款业务。该行加强与汽车4S店、电脑公司、大型商场、通信公司和家具城及家电经销商的合作,积极开展轿车、手机、电脑、家具和家电的信用卡分期付款业务,积极开展分期付款优惠活动,力争在信用卡分期付款业务上取得重大

突破。

强化风险控制,确保发展质量。该行严格落实“五不”要求,严把发卡质量关,注重对办卡申请人的资信审查、注重第一还款来源,认真审核每一份申请表,从源头上防范了风险;做好事中控制,及时防范风险;通过风险台帐系统对透支情况以及交易场所进行定性、定量分析,动态监控、及时预警,风险意识前移,有效控制不良透支额度。

(简庐)