

决不做自以为领导满意却让群众失望的蠢事

■新华社记者 姜伟超

中共中央办公厅近日发文要求持续解决困扰基层的形式主义问题,强调决不做自以为领导满意却让群众失望的蠢事。这一要求十分犀利,直指形式主义的重要祸根,为务求实效扫除障碍。

每件工作都会涉及评价问题,这个评价来自“两头”,一头是上级部门的实效测评,一头是人民群众的口碑评价。归根结蒂的评价标准,是人民群众

满意不满意。如果群众不满意,不解决实际问题,就是形式主义。

有的地方在招商引资过程中为了让领导“脸上好看”,本地企业拉到外地签订商业合同“充数”,或者把已经签订的项目甚至开工的项目在招商会上装模作样再签一遍,“做大”招商数字;还有的地方在推行工作时不顾群众意愿,强行推进,本以为做到了领导“心坎上”,最终无人买这个账。

自以为替领导“着想”,把领导满意

和群众满意撕裂开来,问题不仅在于装腔作势、有名无实,还会形成一种无形的“胁迫”,把更多的同志裹挟进去,导致形式主义的队伍越来越大,让正常工作变味走样,最终伤及党的肌体、损害群众利益。

一些人在实际工作中,难以给领导留下印象的事不做,形不成多大影响的事不做,工作汇报看上去不漂亮的事不做。究其原因,还是权力观错位,宗旨意识淡薄。

在新冠肺炎疫情全球肆虐的背景

下,我国面临的风险挑战超乎寻常,今年也注定是工作异常繁重的一年,尤其需要真抓实干,绝不容形式主义添乱。各级党政机关一方面要引导党员干部树立正确的政绩观,把好工作“方向盘”;另一方面,要坚持实事求是的工作作风,敢于把责任扛在肩上,多做符合基层实际、符合群众需求的事情。对浮夸行为要敢于亮剑,将形式主义顽疾斩草除根。

(新华社兰州4月15日电)

平息谣言不能仅靠“智者”

■晨曦

一直以来,公共卫生领域都是谣言的重灾区。此次新冠肺炎疫情作为突发公共卫生事件,更是集中出现了大量的谣言,并造成了不良的社会影响。比如,受谣言影响,一些地方出现抢购粮油的现象。

谣言之所以能够大行其道,除了制造者的蓄意虚构,还离不开传播者的放大和助推。尤其在21世纪的今天,人们获取信息的方式已经从以前的口头传达、书刊报纸变成了如今的网络传达,这是一个信息爆炸的时代,人们每天要接收各种各样的信息,这也为谣言的传播提供了温床。

俗话说,谣言止于智者。意思是,谣言经不起分析和推敲,传到有头脑的人那里就不会再流传了。但平息谣言不能仅靠“智者”。在信息化高速发展的今天,一条消息在很短的时间内就会被大量转载,传播到网民中间。更何况,并不是每个人都具备理性分析的知识储备。如果消息再经过别有用心者的精心炮制,会让很多人在焦虑情绪下,出于趋利避害的本能,选择“宁可信其有,不可信其无”。

治理谣言,除了需要民众增强自身的分辨能力,争当“智者”外,还需要相关部门及时发出权威声音,让谣言没有生存空间。同时,必须拿起强有力的法律武器,对谣言制造者和传播者“该出手时就出手”——依法处理以儆效尤,唯有全社会群策群力,才能还网络一片净土,还民众一片安宁。

三川原声



画中有话

对接就业

为助力高校毕业生就业和企业复工复产,西藏积极尝试为毕业生求职者搭建高效便捷的线上招聘求职对接平台。
新华社发 南海春 作



半小时送达的图书外卖改变了什么

■黄羊滩

万物皆可外卖,实体书店也不例外,近日,首批北京72家实体书店陆续上线美团外卖,这意味着,读者能在下单后大概30分钟的时间里,收到想要的图书。有业内人士表示,社会消费习惯在变化,实体书店也应“积极去拥抱、应对变化,探索线上、线下融合发展的道路”。

实体书店也送外卖了,这一转型应变之举迅速引发社会关注。其中有质疑,但更多的是肯定。传统业态就该主动求变,以应对新的市场环境带来的新挑战。与时俱进,方能常变常新。

当然,这一转变,也是疫情期间书店经营困难的倒逼之举。实体书店收入呈断崖式下跌,已是不争的事实。今年2月5日,“书店行”公众号对1000余家实体书店进行问卷调查分析,91.97%的书店几乎没有任何收入来源。

民众长期禁足,像书店这样天然青睐线下泛览、实体场景营销的

文化消费场所,当然会受到巨大影响。事实上,疫情只是加剧了书店的困难,更大的困难来自整体环境与阅读习惯的变化。

根据2019年人民网发布的第十六次全国阅读调查显示,超过半数成年人倾向于数字化阅读方式,倾向于纸质阅读的读者比例下降。而利润微薄、房租高昂、网上低价折扣冲击等又时时刻刻威胁着实体书店。

《2019—2020中国实体书店产业报告》数据显示,目前中国实体书店数量超7万家,仅2019年就关闭了500多家。与此相对应,《2019中国图书零售市场报告》则显示,网店图书零售规模同比增长24.9%,规模达715.1亿元。

当“活下来”成了实体书店的基本诉求时,书店送外卖,有了一些被迫转型的意味,实体书店以这样的方式提醒消费者,书店还在那里,阅读一刻也不应该停下。

书店如何找回流失的读者?时代在变化,实体书店也应顺势而为,转变经营思路。比如,书店要主

动拥抱互联网,参与线上服务。单纯就“卖书”而言,线下选购与线上下单,本质上并无太大区别,实体书店加入线上购,不过是加快融合步伐而已。

再如实体书店从“轻店铺化”走向“场景化”的努力,正将书店打造成城市的文化客厅,可以买书,可以读书,可以交流,可以搞各种文化活动……熙熙攘攘的城市里,这样的书香之地还远远不够。

此外,有关方面也应该多一些切实有效的扶持鼓励政策。在减税、减房租之外,也要为营造书香社会做一些积极的努力。比如用更低的折扣、更宽容的政策,引导更多的人慢下来,静心读书。

未来的实体书店,自然是一个卖书的地方,同时也是一个“学习场”“文化场”“信息场”。从根本上讲,书店应该成为一个思想文化的承载地,人们通过与书的亲密接触,陶冶性情,充实心灵,开阔视野。

有人说,“天堂应该是图书馆的模样”,其实,天堂也可以是书店的样子。