

# 全院人员下跪磕头，谁逼的

## 社会热点

□薛建国

昨天有两则新闻，关注度非常高。一则新华社的消息，今后在医疗机构内寻衅滋事的，侮辱、威胁、恐吓、故意伤害医务人员或者非法限制医务人员人身自由的，由公安机关依据《中华人民共和国治安管理处罚法》予以处罚；构成犯罪的，依法追究刑事责任。另一则来自人民网，在陕西横山县，一家民营医院因病人死在医院，迫于压力，院长披麻戴孝带领全体医护人员灵堂下跪，集体作检讨。

一个人死了，不管你认不认识，或者同你有没有关系，停下你的脚

步，收起你的笑容，行个注目礼，或脱下帽子弯一下腰，这应该是每个医护人员的专业素养。尊重逝者，就是敬畏生命。

如果一个病人，确实是由于医院过错造成死亡的，有关人员能够主动参加追悼活动，这倒不失为建构良好医患关系的一条途径。前提必须是“自愿”。横山这家医院的医护人员灵堂集体下跪，不是一种自愿，而是一种被迫；他们心里不是悲痛，而是屈辱，当一个人内心被屈辱填塞后，对死者还能有尊重吗？

注意到网上的评论，意见没有一边倒，有站在院方一边的，也有站在死者家人一边的。意见也没什么新鲜的，站在院方一边的说，这样做只会加剧医患矛盾，导致医生更加警惕患者，最终受害是大家；站在死者家人一边的说，医院只管收钱，不管看病，闹一闹有助于他们整改，不完全是坏

事……这种辩论持续经年，但越辩论，医闹现象越普及；越辩论，医患矛盾越对立，有的医院让医护人员上班时间戴头盔，有的医院给保卫部门配发钢叉和催泪剂，真不知道这些地方还该不该叫医院？

人的一生，有多种职业的人你可以不打交道，但没有一个人敢说你是离得开医生的。你可以夸下海口，说自己百病不侵，但人世一遭，能少得了医生的“迎来送往”？我不怕拍砖，坚决支持公安机关严打“医闹”。“医闹”猖獗，与长期以来打击不力有关，打击不力，根子在有法不依。

医患关系中，患者多为弱势方。他们的境遇值得同情，但过激的手段不应被鼓励。还有一种情况是，不按常理出牌，以为钱和权可以压倒一切，如——胁迫全体医护人员灵堂下跪。因为这户人家有钱，儿子是老板，医护人员不得不跪，他们跪的是钱不

是人。

目前该院仍处于停业整顿状态，这一决定是由死者家人作出的，时间为三个月，停业期间医护人员反思过失，重新培训学习，如果违约开业，将赔付300万元。从报道看，病人之死是不是医疗事故尚无定论，再则，即使医疗事故，该不该停业，决定权在卫生主管部门，个人凌驾于公权之上，不就成了霸权了吗？

解决“医闹”等问题的出路，构建良好医患关系是一条出路，但医患紧张关系的形成是有其深刻的社会背景的，所以，构建良好的医患关系任重道远，绝非朝夕之事。眼下有何出路？我以为，建立一个权威、公正、快捷的解决医疗纠纷的第三方机构非常重要。简单一点说，这个机构必须得到医患双方的共同认可。从目前的情况看，机构是有的，但离“共同认可”似乎还远得很。

## 言者有意

□奚旭初

在宁杭高速公路南京江宁服务区附近，一辆大货车自燃。在消防队员赶到现场扑救的时候，竟然有附近的村民闻讯赶来哄抢货物。

一边是灾祸惊心，一边是哄抢闹剧，这样的场面实在让人骇然。在公共场所哄抢财物，也并不是南京这一例。谁也不会说这种哄抢既有预谋也有组织。哄抢的起因，不外乎谁第一个拿了，旁人看了，觉得自己不拿就亏了，紧接着又有人也动了手，到后来终于你拿我拿大家拿，从偷拿变成了明抢。在这种哄抢中，既有“羊群效应”的火上浇油，又有“法不责众”的思维定势，又有“大家都在拿，不拿白不拿”的自欺欺人。

哄抢闹剧告诉我们，当许多人集体利令智昏的时候，那结果是非常可怕的——平时的循规蹈矩，都化作乌有，而公序良俗则如溃决的堤坝刹那间荡然无存。

哄抢已平息，反思不能停。哄抢者当然要受到道德拷问、治安处罚，甚至法办。但我们或许也该自问和反思：如何才能在突如其来的诱惑面前，依旧把持得住自己，不失守道德底线和不违法。

## “书店变商品卖场”有点不靠谱

### 百姓观点

□武洁

“本来是带孩子来看书买书的，没想到孩子直接跑到卖商品的区域，因为那里有玩具，还有可爱的小商品。”有网友称，河南新华书店在4楼儿童学生用书旁卖玩具是“为了专门诱惑孩子们”。而新华书店市场部工作人员则称，玩具和电饭煲等商品是

新华书店增加的经营项目，并经过了工商局的批准。

从维持生存的角度出发，新华书店必须在经营方式上打破僵局。更何况，即使是网络书店，也将销售内容拓展到图书之外，在家居、电器、日用百货等领域拓宽经营路子，扩大规模和市场份额，更是成了电子书商谋求发展的一条普遍路径。既然本已占优的网络书商都可以多种经营，凭啥实体书店就只能守着卖书的老本行呢？

从这个意义上说，对于新华书店

卖百货商品，似乎不能一棍子打死。假如连生存都不保，所谓的坚守主业，当然就无从谈起。新华书店固然需要有绝处求生的勇气，但这并不意味着新华书店的多种经营拓展就可以毫无边界。网络书店向多元化卖场转型，毕竟只需要相关产品的上线，线下则完全可以使用所卖品牌商家的仓储和人力资源，其多元化拓展并不受限于实体经营面积。但对于实体书店而言，多元化经营，却不得不面对经营面积的限制，商品经营与图书

经营必然此消彼长，难以两全。

且不说实体书店改卖商品是否真的有优势，即便商场化能给书店带来新的利润源，这同样很难成为实体书店发展的路径，沿着这条道，实体书店即便实现了自救，结果仍然是以实体书店之死为代价。

实体书店的确需要转型，但这样的转型仍应善用自身的经营空间优势，并注入更多的文化产业内涵，简单的书店卖场化，看似有“经济头脑”，实则却难免“精明”反被精明误。

# 广告