

## 这个冬天,出门还是戴口罩

刘薇

近日,自治区应对新冠病毒感染疫情工作指挥部办公室转发了国务院联防联控机制疫情防控组相关通知,要求各地进一步做好新冠、流感等多种呼吸道传染病防控工作,指导公众科学佩戴口罩。

自10月以来,呼吸道传染病高发,各医院诊疗量大幅增加。在银川市第一人民医院急诊处,医生本就忙个不停,抬头见进来的一名男患者没戴口罩,不由得急了:“你咋不戴口罩?”患者有些尴尬:“忘了。”边说边从衣兜里掏出口罩往耳上挂。医生无奈叹气,却是啥也说不出来……

或许这近一年的时光,我们像回到了不戴口罩的以往,遇到流感也没那么怕了,可是,我们真的了解这些疾病吗?媒体日前报道说,娃肺都白了家长还不愿住院,要娃坚持上课。其实问题根本不在于学业的“卷不卷”,而是我们遇到轻症“抗”惯了。肺炎支原体、甲流、乙流……各种流行的疾病几乎都“集齐”了,可我们分不清,粗枝大叶的不管症状

轻重都照常上班,性情谨慎的人对着一屋子打喷嚏流涕的紧张不已,却不好意思提醒“戴上口罩”。

其实,谁不想健健康康别染病呢?家中一老一小可千万别有事,有事就是大事;自己也不能倒,发烧起不来了老小咋办?自己身体遭罪,还要协调工作与生活,病不得啊。

预防呼吸道疾病感染,最简单有效的就是戴口罩。这次发布的戴口罩指引,不是无的放矢——就在指引和防控通知发布后,公交车上、商超菜市场等公共室内场所,甚至医院里,不戴口罩者大有人在。而呼吸道传染病就诊高峰尚未过去,很多医院管理前移,设备增量、场地扩容、医生增援……力求满足就诊需求。倘若感染接连不断,这样的诊疗紧张就得不到缓解。怎能允许如此恶性循环?这个时候,呼吸道疾病防治工作需要全社会上下通力协作,既要形成共识也要拿出行动。我们要做的,就是出门戴好口罩。

## 以赛为媒提升物业行业服务质量

周志翔

12月12日,“强技展风采·服务赢未来”2023年贺兰县物业行业技能大赛在贺兰县欣兰广场开赛,全县物业行业37支代表队300余人参赛。为期两天的比赛中,内容丰富、形式多样,对物业服务企业的物业管理员、消防设施操作员、秩序维护员3类工种开展了技能竞赛,竞赛分为理论知识考核与技能实操考核两个部分,各项目竞赛成绩由高到低排序。

物业服务应该做什么?应该具备哪些技能才算合格?这些问题既是物业公司的服务内容,也应该是从事这项工作的必备技能。举办物业行业技能大赛,不仅是让从业人员展示、切磋、提升硬技能,也是让老百姓获知物业服务具体工作内容的有效平台,至少服务自家小区的物业公司表现如何,大家是能够看到的。

各家物业公司同场竞技,能够报名参加肯定是不想凑合的。同行们通过技能大赛一较高下,促进物业管理人员的学习和交流,提高他们的专业技能和综合素质,推动物业管理水平的提升。物业公司可以展示工作人员的专业能力和服务水平,提升品牌形象,增强市场

竞争力。

服务行业有标准吗?各家心里自有答案,平日里各干各的,全凭自己的能力。但好的物业服务,居民心里自然有杆秤,做好服务是唯一的标准,何况对消防等小区公共设施的维护、使用等领域,需要有硬技能、真本领。通过技能大赛可以促进行业标准化和规范化发展,推动物业管理行业的健康发展。

物业公司之间的技能竞赛,也是从业人员展示的舞台。物业行业与其他行业一样,也应该是具备一定素质和门槛才能从事的职业。竞赛为物业从业人员展现技能提供平台,也让有一技之长的人员成为管理人才,为整个行业的可持续发展提供有力支持。

今年,银川市聚焦住宅小区管理服务中的痛点堵点,在全市开展物业提升“123”专项行动。物业公司是行动的主要执行主体,一个行业干得好不好,能否得到质的提升,关键在从业人员。通过技能大赛,如果能够激发从业人员的服务热情和责任意识,提升物业服务质量,满足业主和租户的需求,对各方都有好处。

## 刺激生育意愿 除了补贴能做得还很多

吴戈

近日,有专家发表文章强调大力发放生育补贴对提振生育和扩大内需都具有重大意义,通过发放生育补贴,可以刺激生育意愿,提高生育率,同时也能促进消费和扩大内需。对于生育补贴的具体方案,专家建议按照孩子数量针对家庭发放,给有孩家庭每月补贴1000~6000元。比如可以一孩家庭补贴1000元,二孩家庭补贴3000元,三孩家庭补贴6000元。

据估算,全国家庭0~17岁孩子的养育成本平均为48.5万元,平均到每个月则是2377元,0岁至大学本科毕业的养育成本平均为62.7万元,平均到每个月2200元。这个数字只是一个基本的养育成本,还不算孩子在成长过程中报名参加的各种培训班,以及一些提升性的花销,相信如果加上这些成本,养育一个孩子的成本远不止上面估算出的数字。如果真能实打实地给每个生育家庭真金白银的补助,相信是能够缓解一些家庭在生养孩子方面压力的,在一定程度上可以缓解大家的生育焦虑,达到提高生育率的目的。

除此之外,想要提高生育率还要破除女性因为生育在职场上和社会上受到的歧视,同时还要提高男性生育和育儿的参与度,通过政策和各种各样的宣传活动鼓励男性多参与家庭生活和育儿过程,让男性也能花费和女性相同的时间和精力经营家庭、养育子女,承担起父亲应有的责任。

虽然这些对于企业和当下社会发展来说,是要付出巨大成本的,但却可以为未来发展打好基础,试想一下,如果未来人口大幅减少,那谁来承担社会养老、谁来支撑社会发展、谁来消费带动经济……生育率的提升,需要的不仅是实打实的补贴,更需要一个生育友好型社会,而生育友好型社会并不是通过呼吁和宣传就能实现的,必定是需要通过政策的严格执行和经济的良好发展才能达到最终目的。因此,面对生育率的不乐观,还是需要多措并举进行改变。

我也来

谈

## 让彩礼重新归于“礼”

孙瑞亭

12月11日,最高法、民政部、全国妇联联合召开治理高额彩礼新闻发布会,在发布涉彩礼纠纷典型案例的同时,就《最高人民法院关于涉彩礼案件适用法律问题的规定》向社会公开征求意见。该司法解释强调了禁止以彩礼为名借婚姻索取财物的原则,并对彩礼的范围、返还的条件、当事人的确定等予以规范。

不可否认,曾经有一段时间,彩礼数额不断走高,攀比之风持续蔓延,让不少家庭背上了沉重的经济负担,也给婚姻稳定、家庭和睦埋下了隐患,而且也不利于社会文明风尚的营造与弘扬。对此,多地都出台过指导意见、相关规定予以治理和限制,并且通过精神文明建设来推进移风易俗的深入,在一定程度上遏制和改变了此类现象。不过,从近年来的司法实践和典型案例来看,涉彩礼纠纷案件数量呈上升趋势,

在一些地方甚至出现因彩礼返还问题引发的恶性刑事案件。因此,我们也能够明白和理解最高法为何要对“高额彩礼”出手,就是要用法律的方式,回应群众的现实关切,为群众纾难解困。当然,对于这类案件的司法审判,其更深层次目的和意义还在于引导民众向上向善向美,倡导建立以感情为基础的平等、和睦、文明的婚姻家庭关系,坚决反对包办、买卖婚姻,反对借婚姻索取财物。

应该说,目前无论是社会认知还是法理范畴,对彩礼已经基本形成统一的态度:可以有,但必须合情合理,要在双方能够接受的范围之内,也应当在当地群众普遍认可的范围之内。最高法在阐述典型案例时表示,共同生活时间长短应当作为确定彩礼是否返还以及返还比例的重要考量因素,根据实际情况判决酌情返还部分彩

礼,能够较好地平衡双方当事人之间的利益,从而引导树立正确的婚恋观,倡导形成文明节俭的婚礼习俗,让婚姻始于爱,让彩礼归于“礼”。

由此可见,相关司法解释和司法判决的目的非常明确,就是为整治高额彩礼提供法律支撑,让年轻人以及背后的家庭不再受困于高价彩礼,让彩礼重新回到“礼”上,而不是非要在“财”上争高低。要让这一婚嫁领域的传统习俗回归礼节和礼遇的初衷,更加注重对于婚姻的期待与祝福,而非演变为物质交换,非要把礼数异化成面子,非要你给多少彩礼我才同意这门亲事、你给多少嫁妆我才不觉得亏和满意。

婚姻幸福不应用彩礼多少来衡量,以情感为纽带的婚姻更不应异化为“一手交人一手交钱”的交易,此次司法解释进一步统一裁判标准,更好地回应了民众的新要求、新期待。