

“无人超市”测诚信有点尴尬

□王晨曦(本报)

“无人超市”日前现身北京、杭州,运作模式为超市里没有收银员,柜台上摆着收款二维码和流程图,自己算算买了多少,可以选择支付宝扫码在手机上付款,也可以把零钱投进收钱箱,整个过程由顾客自助完成。结果不出意料,有人诚信付款,有人冲着无人收款来顺东西。(6月8日《枣庄晚报》)

其实,这种经营模式在西方国家早有体现,且运营状况良好,而我国仍处在尝试阶段。那么北京试水“无人超市”情况怎么样呢?杭州的试点超市当天卖出1.67万元,收到钱款1.37万元,诚实付款率约八成。北京试点超市则显得差些,有人放10元钱在桌子上,就大量拿酒拿烟,有人则专挑贵的东西装进袋子,然后直接走人。

近年来,“无人商店”、“无人菜摊”、“无人报亭”等先后在多座城市出现,屡屡成为抢眼的新闻热点。据媒体报道,海口多国万家经营的无人售菜摊品种丰富十分便民,留

言簿上,有不少感谢摊主的话。有的承诺自己会付钱,有的赞扬诚信海口人,有的建议增加蔬菜种类,有的建议调整上菜时间,有的则表示怀疑。但一位物业工作人员却说,刚开始的时候有人把钱箱都抱走了……

北京、杭州试水“无人超市”,就像一面镜子照出了一些人的真实面目及个人的诚信水平。现实生活中,有些人在利益面前露出了贪婪的真实面目,信誉尊严、身份地位早已抛之九霄云外。尽管主办这项活动的某征信机构表示,希望通过这次活动,唤醒公众对信用的重视。但“无人超市”却并没

有获得多少支持和喝彩,反而招致一些人的批评和质疑。有人认为“无人超市”是一种商业操作,一种商业噱头,他们“醉翁之意”不在宣扬诚信,而在借此扩大自己的影响,引来更多的主顾与利润;有人认为在绝大多数人道德水准还很低的情况下,“无人超市”很难走远。

古语云:戒慎乎其所不睹,恐惧乎其所不闻。不管有没有外人在侧,都时时用自己心底的道德感约束自己的行为,这才是真正的文明和高尚。夜不闭户、路不拾遗,任重而道远,需要大家共同努力。

百姓说话

马路晒粮 占小便宜吃大亏

□李云

又到了麦熟时分,枣庄多处路段成了麦子晒“日光浴”的场地。丰收固然是喜事,但在马路上晒麦却是方便了自己,影响了他人。7日记者在采访中了解到,马路晒麦不仅会使小麦受到污染,而且根据相关规定,一旦因晒麦而出现交通事故,晒麦者要承担事故赔偿责任。(6月9日《枣庄晚报》)

小麦“任性”随处晒,这样的场景每到麦收时节都频频再现,使公路成为秸秆扎胎、暗藏砖头、通行打滑的事故频发区。马路上晒麦子,这真是在人为地制造“灾难”。

笔者曾骑自行车在公路上被晾晒的小麦“撂倒”,胳膊肘直接跟地面上的麦粒来了个“亲密接触”,当时就血肉模糊了,伤好之后留下的大大疤痕,至今仍清晰可见。笔者幼年时,还没有公路,每个村都有一块轧得平整的地专门用来晒麦子。为了防止小麦被偷,放假的孩子还会在场地上“看场”。那时候在场地上打麦子、晒麦子,是理所当然的事情。如今,公路畅通,场地却消失了。

马路上晒麦子,让过往的人们大倒苦水。“麦农只要一扬麦,麦壳、麦糠还有灰尘就随风飞舞迷人眼,这对我们这些骑电动车、自行车的人来说非常危险。”马女士说。交警提示,在公路上晒麦子一旦引发车祸,主人就要承担相应的责任。

在公路上晒麦子,可以节约场地种庄稼,表面是沾了光,但摔倒摔伤可就得不偿失了。数年前,老家附近的村子曾经因为在公路上晒麦子引发惨案。傍晚时分,有拖拉机从麦堆轧过去,只听见有声响没看见有工具损坏,晒麦子的夫妻便让拖拉机司机离开,忙完之后才发现孩子不知道什么时候睡在麦堆里,已经被轧得惨不忍睹。

在公路上晒麦子,不但影响交通,还会对麦子造成污染。由于柏油路的表面含有大量沥青,而沥青中含有苯等致癌物质,经太阳暴晒后,苯等化学物质挥发,很容易附着在麦粒上,造成麦子污染。加之车辆排放的各种废气、废液直接喷洒在路面的麦子上,更是造成对麦子的直接污染,作为面粉原料的小麦经此污染,又何谈食品安全呢?

马路晒粮,出了事故要负责,麦子污染损健康,这实在是占小便宜吃大亏。

画里有话



□京文

“重名”

河南男子贾飞,出门时总会带一本《公安基础知识》的书,还有一份“该同志没有违法犯罪记录”的公安局证明。之所以如此,是因为贾飞与某毒贩同名,每次坐火车都会被查,他因此被困扰了8年。

(6月10日《中国青年报》)

百姓说话

狠狠心咬咬牙,戒烟没那么难

□戴忠群

烟盒上明明写着“吸烟有害健康”,公共场所也贴着“为了子孙后代,请勿吸烟”的警示,在时时提醒人们不要吸烟。可为什么还有人依旧“我行我素”,照样“吞云吐雾”呢?

不少“烟民”都感慨,不是他们不想戒,而是“戒字在心放不下”。眼下,史上最严禁烟令开始实施,人们的公共意识和

环保意识也在不断增强,戒烟似乎也不再那么难了,往往“一句话的事”就能马到成功。比如,影视演员黄磊与电视节目主持人孟非在一档节目中“假戏真做”,他俩原本都是“大烟枪”,黄磊狠狠心咬咬牙把烟戒了,当着观众的面让孟非也戒烟,孟非立即响应,只说了这么一句“21天我答应你”,就这样,他就把烟给戒了。

再如,笔者一个朋友是位小有名气的诗人,他经常在书房里一口一口地“吞云吐雾”。每当一圈一圈烟云上升时,暗香浮动,奇思涌出,诗也就一句句往外“冒”,

这是他最得意的时刻。可去年查体时,医生一句“肺纹理增深”击中要害,多年烟瘾他一朝戒除。还有一位朋友,手都被烟熏得发黄了,一看就是位“资深”烟民,家人多次劝说无济于事。今年春节,他上初三儿子和他“谈判”,如果考到级部前100名,他就戒烟,父子至此立下“军令状”。4月底考试结束后,儿子考进了前50名,父亲无话可言,只能戒了烟。

看来,戒烟并没有想象中那么难,往往“一句话”就能“成事”,所以,烟民们,狠狠心咬咬牙,一起把烟戒了吧!

5月31日是第28个“世界无烟日”,今年的主题是“制止烟草制品非法贸易”。卷烟批发环节从价税税率由5%提高至11%,并按0.005元/支加征从量税后,号称“史上最严禁烟令”的《北京市控制吸烟条例》6月1日起也正式实施,北京所有“带顶”的公共场所、工作场所和公共交通工具开始全面禁烟……

国家出台的一系列控烟举措,您怎么看?这烟到底该不该戒?各位读者,请一起来讨论吧。投稿邮箱:zzwbsy2013@163.com。

新华保险隆重举办第十四届高峰会 335位寿险精英登顶

作为一名保险代理人,能让一个客户满意并不难,但是能让自己的所有客户满意却不是一件容易的事情。在沈月5年的保险从业生涯里,她为客户办理了1000多张保单,服务过将近800名客户,同时创造了“零投诉”的记录。

5月底,新华保险隆重举办第十四届高峰会,表彰来自个险、银代、续期及法人渠道的销售精英。共有335名像沈月这样具备专业知识技能、优异服务品质的代理人,获得了广大客户的高度认可,更在新华保险20万人的业务队伍中脱颖而出,荣获本届高峰会会员荣誉。

作为新华保险业务人员的顶级荣誉,高峰会会员的选拔标准接近严苛,除了业绩突出,高峰会会员还必须在组织发展和业务品质方面都达到更高要求。在此标准下,登顶高峰会如同“千军万马过独木桥”,但新华保险销售精英仍能迎难而上,超越自我,并屡次刷新高峰会的业绩记录。

高峰会法人渠道会长何隽峰是一名“85后”,入司三年,他从一名内勤做起

转型成为一名对外销售。初涉销售领域的他首先刻苦钻研监管政策,一有时间就泡在图书馆里,哪个文件在什么位置,主要内容是什么,他都如数家珍。何隽峰还非常有创新精神,正是他把新华保险上海分公司的网销平台从无到有搭建起来。仅三年时间,何隽峰个人业绩就翻了7倍,一举荣获法人渠道最高荣誉。

银代渠道会长何静善于从客户需求出发,她认为只有将保险卖给真正有需求的人,无论客户购买的快与慢,做出的决定都应该是理智的选择。因此,她特别注重销售中的沟通或分析,帮助客户将资产进行搭配。她认为,每成功一单都是一次被肯定的过程,量的积累必然会带来质的飞跃。

入围高峰会已成为“难中之难”,然而据统计,自举办高峰会以来,已有26名个人营销会员获得新华铁人奖,他们均累计入围高峰会4次及以上,成为了高峰会的“常客”。来自北京分公司的金爱丽总监,自高峰会首次举办以来年年入围。个人渠道会长

赵志峰也来自金爱丽总监领导的海淀联合营业区,他从一个个陌生拜访开始,时刻秉承着为他人服务的心,无私地为他人解决生活中面临的问题,不断从客户中得到认可和信任。

一年一度的高峰会营销记录都不断突破,这也昭示了新华保险战略转型不断“开花结果”。新华保险上市后确立了“以客户为中心”的经营导向,正式开启战略转型之路,并实现了连续五年保持市场三甲、股票价格持续增长、盈利水平持续提升的良好业绩。在此进程中,新华保险一直把队伍建设、转型升级作为最核心的任务,持续加大投入,推动组织发展、队伍优化、培训教育,使得队伍的结构、层次、素质、产能都发生了新的变化,也因此高峰会会员的成绩屡创新高,这正是公司战略转型的新成果。

一分耕耘,一分收获。高峰会会员凭借自己的努力和智慧脱颖而出,成为全国20多万营销人员的塔尖,他们不仅是全体销售人员的楷模,也是公司持续发展的生力军,更已

成为了推动行业健康发展的核心力量。从一名普通的保险代理人,到一名专业的保险职业人,再到成为一名成功的保险经理人,高峰会会员的成长路径表明,越来越多的高素质从业人员已经在保险行业落地扎根,枝繁叶茂,具备了迎接更大风雨、开创更大辉煌的强大能量。

为进一步激发高峰会会员的拼搏精神,发挥高峰会会员追求卓越的楷模效应,未来,新华保险还将进一步加大对业务人员的培训力度,探索顶尖绩优人员“脸谱”,形成绩优生产线,打造一批以百万精英俱乐部为塔尖的绩优层级化队伍,以全明星培训和百万精英论坛建设作为引领,持续推动绩优人员迈向百万精英、行业精英。

新华保险董事长康典及总裁万峰对高峰会会员进行祝贺,并勉励营销精英们抓住中国寿险市场机遇,继续在公司持续转型中发挥对队伍的引领作用,使新华队伍欣欣向荣,展现出一种全新的士气,去迎接新的挑战,不断获取新的成功,追求新的辉煌。

(新华保险)