



【言为心声】

电视问政的目的不是监督,监督只是手段,目的是为了民主决策、科学决策。



【庄周梦蝶】

相比爱情,工作往往是更靠谱的对象,因为它不会全盘辜负你的真心,并能让你得到实实在在的回报。



【缘木求鱼】

围着营销转的经营模式、以保费规模论英雄的心态,显然已远远背离了保险之道。



【三思而论】

美联储减少购买资产计划的结果,将导致欧洲长期利率上升。

电视问政突破职权主义瓶颈

乔新生

武汉电视台的品牌栏目《电视问政》年终节目大幕落下,社会各界一片嗟叹。当初设计这个电视节目,就是要配合武汉市市委市政府的治理慵懒的行动。新闻记者的明察暗访,配上面现场火辣辣的提问,让市政官员不能不有所忌惮。节目播出之后街谈巷议,成为武汉地区收视率最高的电视节目。

但是,这档节目的副作用很快出现。当地政府官员诚惶诚恐,通过各种方式刺探电视台采访报道的内容,而武汉市的主要领导也多少有些担心,害怕电视问政这把火最终烧到自己。本来是解决问题的电视节目,很快变成了武汉市政官员表演技能的比赛。一些职能部门的负责人虽然缺乏解决问题的能力,但是,面对电视直播镜头侃侃而谈,所有的问题都一带而过。一些政府官员勤勤恳恳,虚心听取群众

的意见,可是,面对长期积累的问题却多少感到有些无能为力。

最能体现武汉市电视问政风格的是武汉电视台的主持人。节目主持人不仅作风干练,思维敏捷,而且讽刺挖苦的能力超群。在主持人咄咄逼人的追问之下,一些平时表现得有些过于自信的政府官员在节目中经常处于下风。可以这样说,这是一场精心组织的电视表演,它让武汉电视台的主持人充分利用自己的话语权,把武汉市党政机关的负责人奚落得哑口无言。

电视问政主办者很快意识到问题的严重性,试图通过淡化电视节目的火药味儿,努力营造心平气和交流的氛围,从而使电视问政变成政府官员与市民沟通的平台。结果节目很快变成了一个大杂烩。电视节目的主持人好像酒店的服务员,面对满桌的酒菜不停地招呼客人,整个电视直播现场只有主持人的声音,而市民和参与节

目的领导成为了陪衬。一番折腾下来,武汉电视台的努力既没有得到观众的认可,也没有得到政府官员的普遍认同。

从学术的角度来分析,武汉电视台过去的电视问政强调的是职权主义,主持人处于绝对控制的地位,不仅向领导干部提出问题,而且要求嘉宾必须按照主持人的思路回答问题。职权主义的主持风格,使得电视问政节奏紧凑,逻辑严密。但是,由于主持人缺乏深度挖掘的能力,在把握问题方面缺乏应变能力,结果导致整个电视节目呈现出平面化的景象。节目播出之后笔者曾经调查得知,绝大多数观众都认为,这样的电视问政不如让武汉电视台的记者明察暗访,直接将采访报道中发现的问题通过电视直播出来,因为这样做可能会产生更大的轰动效应。这充分说明在电视直播节目中,如果主持人缺乏分析问题的能力,

或者在主持节目的过程中,缺乏换位思考的灵活性,那么,整个节目将会变得平淡无奇。事实上,一些参与电视问政的评论嘉宾也意识到问题的严重性,他们通过各种方式向主办单位提出意见,认为应当改变传统的风格,让这个具有社会广泛影响力的电视节目真正成为公众喜闻乐见,又能解决实际问题的电视节目。

笔者的观点是,应当尽可能地回归到电视问政的正常轨道上来,把现在的职权主义改造成为当事人主义,充分发挥市民和领导干部的主观能动性,让市民和领导干部真正成为电视舞台的主角,通过电视这个平台畅所欲言。电视问政的目的不是监督,监督只是手段,目的是为了民主决策、科学决策。在民主决策的过程中充分听取市民的意见,在科学决策的过程中应当充分听取政府官员的意见。可以说,沟通是电视问政的首要任务,要

想在市民和领导之间架起沟通的桥梁,电视节目主持人必须恪守本分,重新定位,为市民与政府官员对话营造良好的氛围,绝对不能喧宾夺主,不能把传统节目主持人的风格带进会场,因为那样做将会使整个电视节目显得不伦不类。

笔者对未来的电视问政充满期待,这不是因为这样的电视节目具有较高的收视率,而是因为这样的节目能够体现现代法治的基本理念,能够让市民充分的参政议政,能够让市政官员接受市民的监督批评。笔者的建议是,武汉电视台可以在形式上大胆创新,但是,千万不要试图把所有的问题都塞进直播节目之中,而应该针对某些特定的问题,要求主管部门的官员和现场的嘉宾进行对话,在对话中寻求共识,在讨论中凝聚共识。

(作者系中南财经政法大学廉政研究院院长 教授)

工作有寄托 生命更靠谱

周凯莉

刚出道时,从事调查记者工作,曾经认真计算了一下,每一个月在外地出差的时间大约在20天左右,半夜坐过黑车,冬天挤过漏风的破船,但数年之后,回想起来,那段时间却是至今难以逾越的激情岁月。即便钱包屡屡陷入人艰不拆的困境,依然能感受到从内心深处迸发的充实和快乐。

心无旁骛地工作,在努力付出后取得一定的回报,无论物质或是精神,其带来的快乐,是单纯的物欲刺激无法比拟的。有年轻女友和我聊起,苦恼于某新出香水或奢侈品包包的高昂价格。这是很正常的,每一个对世界刺激感觉灵敏的女性,都会经历这样的迷惘阶段。这一阶段终究会成功度过,当

然很多时候就得依靠经济学上的边际效益递减。举例说,当你得到第一条tiffany的项链时,兴奋指数为85,那么当你得到第二条相同牌子的项链时,兴奋指数会迅速下降到50……以此类推。如果试图再次达到85这一制高点时,也许就需要出动更高阶的珠宝品牌作为刺激性工具,比如梵克雅宝。但大多数时候,另一种令人感到欣慰的结果是,由于边际效益的递减,人们会自然而然完成成长经历中的兴趣转移,终究将注意力放到更有意义和成就的创造价值的活动上。

放纵隘俗,从长期处于弱势群体位置的女性这一角度来看,相比沉浸于虚无缥缈的爱情,以致“女之耽兮,不可脱也”,工作往往是更靠谱的对象,因为它至少不会全盘辜负你的真

心,并能一定程度上让你得到实实在在的回报。从更深层次讲,即使巨贾富商也许转瞬一无所有,权力熏天者或许来日便是阶下囚,虽然世事无常,但对于普通人来说,每天努力工作,学到一些新的东西,让平淡的生命每一秒充满希冀和精彩,未尝不算是“赏心乐事”。

从孩提时代起,我就非常钦佩所有勤奋而努力的人们。我的一个朋友,某中文网的专栏作家,不考虑他每小时达到数千字的写作速度,单凭每日一篇的即时观察,时时都在秒杀我所有的怠惰和偷懒的心情。再比如,香港的查小欣、内地的叶檀,这几位值得尊重的中年女写手,在其他同龄女性早已安于家庭生活、“泯然主妇矣”的阶段,都笔耕不辍,用生命的力量去写

作、去输出观点,当然,其观点是否浅薄另当别论。

而至于娱乐圈,最令人激赞的莫过于章子怡。尽管好多人不喜欢她,觉得她面相不善,心机重重。但不管如何,《我的父亲母亲》依然是我最喜欢的电影之一。镜头语言里,章子怡张扬着小孩,穿着红棉袄,在山上跑啊跑啊,一直都在跑。她的眼神执著,跑得坚定,爬起来又摔倒,摔倒又跑起来。这一努力的姿势和无畏的追求,在她其后的职业生涯里,通过金马奖、金鸡奖、百花奖等影后“大满贯”,将演艺生涯演绎到了极致。没有人能够否定,章子怡在当代中国电影史上涂上了浓墨重彩的一笔。正是众所周知的投入和努力,才能让这位艺人在毁誉参半的处境中,至少在专业技能上,还能赢得

大多数人的尊敬。

当然,忘我工作并不是无可非议的美德。比如,过于沉浸于获取个人成就感的工作之中,往往忽略感情、家庭等人生中不可或缺的要素,从而造成一些缺憾。社会学家玛德琳·布廷曾在其引发争议的著作《心甘情愿的奴隶》中,更把“超负荷工作”的影响形容为“睡眠质量差、晚上无法倾心交谈,对待账单、购物、亲朋好友来电、用餐以及性爱都持极不耐烦”的态度。

暂且不谈由于经济形势恶化、就业竞争加剧的惨淡现状,也不论是否世俗永远将工作、身份与收入相提并论,单从人生的实现来看,努力工作必然功不唐捐,勤奋显然是正确的人生观。瞧,来自人生导师的滚滚正能量!(作者为中国上市公司舆情中心观察员)

保险公司的保险之道

木木

张老师的公公是空军离休老干部,八十五六岁了,身体一直好得很。

前年8月份的一天下午,晴空丽日,老先生独自一人去银行处理一笔到期的存款。在银行大厅等待叫号的时候,一个“驻点儿”的保险理财专员——很能忽悠的一个小伙子——凑过来跟老先生搭讪起来。没聊一会儿,可能觉得在银行里面人多眼杂不方便的原因吧,小伙子把老先生拉到银行外面的树荫下继续夸自家的产品多么好、多么适合老先生购买……

8月的北京,晴朗的午后,天气热得很“靓丽”,饶是站在树荫下,饶是身体棒棒的,时间长了也够呛。一个多小时后,老先生躺在地上。这一下都踏实了:这个小专员再也不用惦记老

先生银行里的存款、琢磨怎么忽悠才有效了;老先生也不用操心自己的钱被人惦记了——存款被医生换成了心脏起搏器。现在,老先生天天胸怀这笔“存款”四处溜达,安全、省心得很。

让这位年轻的小专员这么一折腾,老先生一家以及他的亲戚朋友、战友故交们,我相信都要对保险公司没什么好印象了;其他的保险营销员要想在这群人里拓展业务,估计难度就要提高好几个台阶。

保险营销员原本应该是风险控制专家,要把为客户提供的风险控制方案作为最崇高的职业追求;同时,保险营销员还要具有极高的情商,说话办事要合情合理,要懂得人情世故,不能总是不顾吃相地、急吼吼地扑上去一顿乱拳乱脚。但现行保险营销员制度鼓励的恰恰是“快刀手”,凡是

能把冰箱卖给爱斯基摩主妇、把皮鞋卖给非洲土著的,才是公司的大英雄。但这种急功近利的做法,却往往给客户、给公司、给行业、甚至给营销员带来极大的风险。

保费收入、市场规模、年终分红、职位晋升等,显然更为保险公司的高管们看重,在这些“实惠”面前,别说是潜在风险,即使现实风险,又有谁真正关心呢?“反正本人早就高升了,管他风险留给谁呢”。“存在即合理”,有什么样的制度一定会有什么样的选择。既然没有责任终身追究制度,最终就无需有人为风险买单;除非哪个倒霉蛋儿赶上了。而倒霉蛋儿是不具标杆意义的基本可以无视。

因此,我们也就能够理解,各家保险公司年年都要召开隆重的销售精英表彰大会,而没有任何一家公司会召

开同规模、同级别的服务精英表彰大会了。高管们都很好,销售精英是往里捞钱的,而服务是往外散钱的,越是服务精英散钱的效率越高,都希望在短短的任期内有所“成绩”的高管们更喜欢谁,当然不言而喻。但这种上上下下围着营销转的经营模式、以保费规模论英雄的心态,显然已远远背离了保险之道。

2002年,本人经不住多家保险公司的营销员的“死缠烂打”,终于决定给自己买一份商业保险,为了保险起见,特意咨询了保监会某部门领导,领导很实在,“还是买友邦的吧,虽然贵点儿,但服务好!”凭心而论,打动我的,应该就是“服务好”这三个字,于是,我给自己和小女都买了友邦的保险。但十多年来,令我时时疑惑的是,友邦是否提供了什么特别服务给保监会领

导,还是竟也入乡随了俗,因为于而言,实在没感觉到有什么服务,与其他保险公司无异,都是年终接一个催缴保费的“慰问电话”而已。

或许这倒恰恰证明本人运气实在还不错?也是,不出险,你要求哪门子的服务呢?不过,这么一想就更难释怀,在社会医疗保障和单位补充保障更为充分的今天,我买你的保险又有什么用呢?翻翻保险条款,冤大头的感觉就更强烈。如果,被保险人的心中都有这种感觉,保险行业实在就有点儿不保险了。

环境变了,形势变了,人的眼界变了,想法变了,保险行业就需要因时而变,那种以营销为中心的做法该改变一下了,只有推出好产品、提供好服务,这个行业发展起来才更保险些。

(作者系证券时报记者)

欧洲经济面临长期利率上升风险

陈思进

本篇和下篇的主题是回顾并展望欧洲经济。首先来看一看英国。

经过大规模货币和财政刺激计划,英国经济在危机之后,渐渐地走上了复苏的轨道。然而,英国央行推动的量化宽松——大量购买政府债券,使预算赤字从2009年的11.3%降至2013年的6%,紧缩的步伐似乎略快了一些。因此,经济复苏的步调仍然疲弱。而且,首相卡梅伦和财政大臣乔治·奥斯本近年实施的政策,主要是专注于恢复公共财政方面的问题。

在2012年初,当大多数欧元区国

家都在经济衰退,尽管英镑疲弱,英国的出口并没有显示任何复苏的迹象。此外,财政紧缩加之私营部门的去杠杆化,导致国内消费出现疲软。

不过,2013年英国经济出现了转机。在过去的几个季度,GDP增速回升,从2012年的0.1%升至2013年的1.5%,失业率也从2012年的8.1%回落至2013年的8%,上升的就业改善了商业和消费者信心,这给予持续衰退的经济打了一针强心剂,的确显示了经济开始复苏。

但是,与此同时,我们应该强调的是,英国经济复苏的基础,其实是来自于货币和财政政策。比如,英国央行推

出的以刺激信贷增长的资金——贷款计划;政府最近还推出了一个名为“帮助购买”(Help-to-Buy),以努力进一步加强住房市场的复苏计划。

这些因素使我们恰恰可以预见,这种增长虽将持续到2014年,但英国未来的经济很可能不可持续发展,并下滑潜在的危险。

自美联储宣布打算减少资产购买计划后,英国利率大幅上涨。而英国央行并没有设法通过前瞻性的指导政策,以减缓这一影响(比如,承诺利率将维持低位)。因此,具体而言,一旦美联储真正开始减少资产购买计划,英国利率将进一步上调,将给市场带来

风险。

事实上,多数欧元区成员国也像英国那样,纷纷采取了紧缩政策。

不过到2013年第二季度,期待已久的欧元区经济也开始出现了增长,从2012年的-0.6%,到2013年的-0.5%,尽管增长率提高不多,但很可能持续到2014年(预计2014年为0.75%),而欧洲的政治决策将是维持增长的关键!

如此微弱的经济复苏,还不足以强劲到可以改变2014年欧洲经济的整体面。欧洲银行体系也似乎没有做到促进更强劲的复苏:投放在外围的信贷仍然在萎缩,利率依然过高。因此,

经合组织(OECD)早前提醒欧洲,脆弱的欧元区银行业,将继续对全球经济构成威胁。

这再一次显示:采取适当步骤,以深化欧洲一体化的必要性!这将涉及建立银行业联盟,稳固银行体系;并加强中央债务融资,如欧洲债券系统,以消除因高利率带来的国家主权风险。

此外,美联储减少购买资产计划的结果,也将导致欧洲长期利率上升。2013年的银行利率急剧上升,给脆弱的欧元区经济造成了冲击,预期2014年也将如此。

(作者系加拿大皇家银行风险管理顾问)