

# 小事小节是一面镜子

屈媛媛

党的历史上，周恩来总理“三付饭费”的故事，传为美谈。1973年，周恩来总理陪法国总统蓬皮杜访问杭州，为感谢工作人员，周总理在离开前请他们吃了顿便饭。饭后，省里的同志要付钱报销，周总理坚决不同意，要求秘书去结账。结好账后，周总理看到拿回的是“十元一角”发票，便说道：“那么便宜，那不行。”交代秘书要按市价付足，饭店只好再收了10元。到机场后，周总理还担心付的钱不够，又留下10元钱，托省里的同志转交饭店。“三付饭费”的故事，映照着革命先辈公私分明、廉洁自守的公仆本色，也体现着共产党人慎于小事、重视小节的品格修养。

古人云：“以铜为镜，可以正衣冠；以史为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”对党员干部来说，小事小节也是一面镜子，以小事小节为镜，可以正心明道、防微杜渐，保持人民公仆本色，筑牢拒腐防变防线。“毛毛细雨湿衣裳，点点贪念毁名节。”小事小节守不住，在大是大非问题上必然也站不稳。浙江省杭州市江干区城管局原副局长胡耀文小贪不断，“10万20万

的不敢拿，几千块就心安理得地收下，因为他觉得“几千块是小问题”。然而，无视“小问题”，终要失大节，胡耀文渐渐由“小拿”变为“巨贪”，深陷腐败的泥淖。此类堕落轨迹并不鲜见，也绝非偶然，许多干部犯错误，往往都是从思想上的小毛病、经济上的小贪占开始，在推杯换盏中放松警惕，在小恩小惠前丢掉原则，在轻歌曼舞里丧失人格。“不矜细行，终累大德”，小事不容小视，小节不可脱节，否则往往“针眼大的窟窿透过斗大的风”，酿成无可挽回的大祸。

慎独慎微，培养和强化自我约束、自我控制的意识和能力，方能做到“心不动于微利之诱，目不眩于五色之惑”。何为“慎独”？“独”就是一人独处，所谓“慎独”就是要做到公开场合和一人独处时一个样，八小时之内和八小时之外一个样，也即“人前人后一个样、台上台下一个样”。而“慎微”则强调以“堤溃蚁孔”的警醒对待细微之处，既要在大是大非面前站稳立场，也需在细微末节之处保持清醒。要将慎独与慎微相结合，在私底下、无人时、细微处如履薄冰、如临深渊，管好自己的生活圈、交

往圈。以“与人不求备，检身若不及”的精神，自重自省自警，及时发现纠治自己的小毛病、小问题，才能在糖衣炮弹面前永葆本色，在纷繁诱惑中坚守初心。

守住小事小节不是一阵子的事，而是一辈子的事。拒绝一次违规宴请、退回一份名贵礼品、纠正一次超标接待……每一次在小事小节上的抉择都映照党性、原则与人格。新时代共产党人要有久久为功的定力，坚持从小事小节上加强修养，从一点一滴中完善自己，在“小事”中锤炼党性，在“小节”处筑牢防线，严以修身、廉洁自律，始终不放纵、不越轨、不逾矩。当无数个慎独慎微的瞬间汇聚起来，清风正气就会在持之以恒中蔚然成风。

当前，深入贯彻中央八项规定精神学习教育正在全党开展，广大党员干部当时时时搬镜自照，常修从政之德、常思贪欲之害、常怀律己之心，以“尺寸之功”补住“小窟窿”，让“小节”不失信、“小事”不逾矩，永葆共产党人清正廉洁的政治本色，以钉钉子精神书写作风建设新答卷。

# “挂证”增收？“两栖干部”当不得

寒 酥

近日，重庆市纪委监委披露了一则公职人员违规“挂证取酬”案例引发热议：某公立医院外科科长罗某，在医院工作期间违规将个人的执业药师注册证挂靠在某药店取酬，受到党内警告处分。事实上，罗某绝非个案，在各地发布的党纪政务处分通报中，违规“挂证”现象屡见不鲜，其中不乏取酬数十万甚至上百万者。

“挂证取酬”是指将个人将职称、职业资格证书等挂靠在非供职单位名下，实际未到挂靠单位工作而获取报酬的行为。披着“以劳取酬”“以技取酬”的外衣，却难掩“以权取酬”的实质和交易关系，所谓合作背后就是利益输送。

公职人员政务处分法第三十六条规定，违反规定从事或者参与营利性活动，或者违反规定兼任职务、领取报酬的，予以警告、记过或者记大过；情节较重的，予以降级或者撤职；情节严重的，予以开除。《中国共产党纪律处分条例》也对相关行为作出明文规定。对于党员领

导干部来说，只要“挂证”兼职，无论取酬与否，都已违反纪律规矩。何况一边领着国家发放的工资，一边享受企业酬劳！

“挂证取酬”存在的隐性危害不容小觑，极易滋生腐败，演变为权钱交易和利益输送，频发在建筑、医疗、水利等领域，均为关乎人民群众切身安全的行业。以公立医院执业药师(医师)违规“挂证”兼职取酬来说，不仅扰乱医疗市场及行业公平竞争秩序，还可能因证在人不在、兼职不坐堂，导致处方药乱开、高价药横行的问题，给药品经营管理和群众看病就医带来潜在风险。

“挂证取酬”踩了红线，“两栖”干部绝对当不得！现实中，党员干部违规“挂证取酬”问题之所以屡屡发生，既有个别党员干部思想出现偏差、企图“钻空子”“打擦边球”等主观原因，也有查处取证难、监管滞后等客观因素。

一些党员干部把职称、职业资格证书视作增收的

“钱袋子”，还想办法给“挂证”行为穿上“隐身衣”逃避监管，有的通过中介机构间接挂靠；有的将证书挂靠在工作地以外的单位打信息差；有的进行短期挂靠希望事后能及时退出。殊不知，这些自作聪明的钻空子行为，早已进入监管视线。近年来，各地严肃查处公职人员违规“挂证取酬”乱象，时刻敲响警钟。与其等被记过、处分、开除后再追悔莫及，不如放弃侥幸心理，守好廉政纪律。

应对干部“挂证取酬”的“张良计”，监管也应备好“过墙梯”。一方面推动关口前移，强化经常性纪律教育，筑牢党员干部廉洁防线。另一方面强化多部门协同合作、加大联合查处力度。如运用技术手段打通数据壁垒，精准发现线索；建立持证报备、动态管理制度；督促相关部门开展专项整治，组织自查自纠等。

# 让恶意营销离短视频更远一点

思 睿

有的人套上白色衣服就假装医生在镜头前侃侃而谈，暗中安利产品；有的视频作秀、卖惨，甚至假借助农、扶贫名义，实则都是为了卖货；有的夸大渲染家庭矛盾、职场冲突、暴力事件，制造社会焦虑，挑动群体对立；还有不少内容充斥着标题党、假画面，甚至借助AI来生产散播虚假信息，只为博眼球、吸流量……经常刷短视频的你，是不是也难免遇到上述内容？

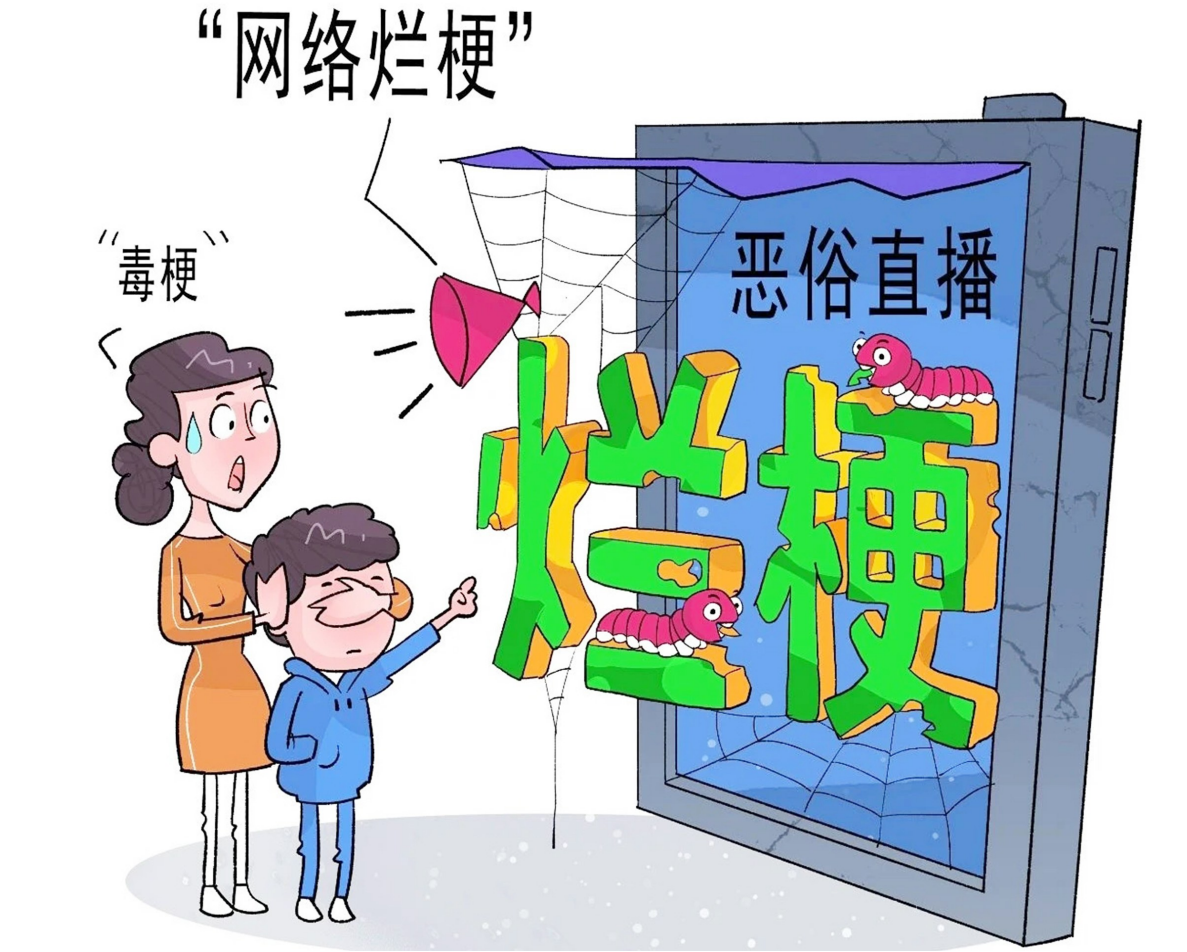
近年来，短视频领域恶意虚假摆拍、散布虚假信息、违背公序良俗、违规引流营销等问题频发，不仅损害用户权益，更侵蚀社会信任基础。为进一步深化此类恶意营销问题治理，营造清朗网络空间，中央网信办开展为期3个月的“清朗·整治短视频领域恶意营销乱象”专项行动，正是精准回应行业积弊，提出有现实针对性的治理举措。

抓住重点，才能有的放矢。本想看短视频“种草”，结果却可能是“踩坑”；内容良莠不齐，家长不敢更不想让青少年观看；本想快乐“冲浪”，却反复遭遇低俗、“软色情”内容轰炸……短视频领域恶意营销乱象非一日之寒，各类反弹反复、隐形变异问题，是重点，也是难点，更是能改善用户体验、维护网民权益的切入点。抓住“七寸”，持续督导、一抓到底，能够更好见实效、惠民生。

压实责任，便于提质增效。随着技术日益迭代，尤其是AI工具的引入，制作、传播短视频成本低、门槛低，对于治理增加了难度和挑战。但无论何种内容，都要通过平台的出口，抓住这一关键环节，压实平台责任，更有效也更长效。用好导向指挥棒，用足算法工具箱，畅通举报全通道，才能让短视频治理更精准、更有效。

重拳出击，方可破除积弊。虚假摆拍、恶意营销的短视频，不仅没价值，还容易引发社会负面情绪。要治理，离不开鲜明态度、有力行动；既需要正面引导，也离不开铁腕治理。抓住明确的、曝光典型的、从严处罚处置，尤其是斩断“香饽饽”、断绝“生意经”，自然能形成有力震慑，也能让从业者心有所畏、行有所止，进而促使整个行业形成自我净化、自我完善的良性机制。

从这个意义而言，整治乱象不仅是清除积弊的



图片来源:视觉中国

“手术刀”，更是重塑行业价值的“指南针”。截至2024年12月，我国短视频用户规模为10.40亿人，使用率达93.8%，覆盖超九成网民。用户规模大、情况复

# 见欲而止为德

瞿科华

翻阅史料，大凡官德廉洁者，都能做到自我约束，见欲而止。《东坡砚铭》记录了一个故事：或谓居士：“吾当往溪端，可为公购砚。”居士曰：“吾两手，其一解写字，而有三砚，何以多为？”曰：“以备损坏。”居士曰：“吾手或先砚坏。”苏东坡爱砚是出了名的，可他听到有人要为他买砚时，却表现出了克制和清醒。一句“吾手或先砚坏”可见其对物欲的淡泊通透，虽有爱好却能知足知止。无独有偶，晚清官员冯志圻酷爱碑帖书画，可当有下属献来一本宋拓碑帖时，冯志圻却原封不动地退回了。有人劝他打开看看。冯志圻说，一旦打开我可能爱不释手，不打开便不动心。“封其心眼，断其诱惑，怎奈我何？”寥寥数语，尽显其对欲望的管控之严、节制之慎。

见欲而止，正心修德，是为官智慧。《晋书·山涛传》记载：山涛任吏部尚书时，县令袁毅为求升迁，贿赂公

卿，许多人都接受了他的礼物。当他把“丝百斤”送到山涛家里后，山涛却收而不用，一直悬于梁上。后来，袁毅的事被揭发，朝廷“案验众官”，凡受贿的人都被检举，纷纷落马，唯山涛“取丝付吏，积年尘埃，印封如初”，以此赢得了“悬丝尚书”之美誉。正所谓：“嗜欲喜怒之情，贤愚皆同。贤者能节之，不使过度；愚者纵之，多至失所。”一个人只有能克制住自己的贪欲，节而不纵，方能保持头脑清醒，远离祸患。

见欲而止，贵在自律。党员干部当自觉涵养政德，在内心深处立起规矩准则，给欲望安上闸门、给行为划出边界，不义之财不取、不法之事不为、不净之地不去。唯如此，才能经得住种种诱惑和考验，在名利面前多一分淡泊、在得失之间多一分从容，葆有一颗“清风徐来，水波不兴”的平常心。

30年前，我国首辆电动汽车“远望号”诞生；13年前，新能源汽车年产首次破万辆；如今，年产突破千万辆，我国成为世界上最大的新能源汽车生产国、消费国、出口国。

时间坐标轴连接起“首个”与“之最”，就是我国新能源汽车产业从无到有、由弱到强的发展史。“首个”具有开创性，“之最”体现高水平。由此观之，推动创新发展，就是让更多“首个”横空出世，进而茁壮成长，直至登顶“之最”的过程。

万事开头难。催生“首个”，政策要有前瞻性、超前性。创新常常是挺进“无人区”，意味着前途未卜、风险重重。政府要当好“助产士”的角色，建好科创的“苗圃”，提供产业、企业迈出第一步的“第一推动力”。培育创新土壤，营造良好环境，才能让“点子”变成“金子”，让产品形成产业，让试点全面铺开。

创新是场“竞逐跑”。如果说“首个”是“从0到1”，“之最”就是“从1到N”。打造“之最”，政策要有系统性、连续性。30年磨一剑筑梦中国空间站，3000家单位协同攻关推动探月工程，三代人接力让库布其“绿进沙退”，成就“中国之最”的密码，正在于一张蓝图绘到底、一棒接着一棒跑。看准了就抓紧干，干起来就别乱改，善始善终才能善作善成。

向历史纵深处看，我们之所以能不断打破“见顶论”“停滞论”，打开事业新天地，开辟发展新境界，就在于我们能持续除旧布新，催生一个“首个”；就在于我们能聚沙成塔，不断产生一个个“之最”。

新疆从上世纪70年代就开始养殖三文鱼，其间技术不断迭代，如今有望成为全国最大三文鱼养殖省份，书写“内陆腹地成为鱼米之乡”的动人故事；钢铁行业竞争日趋激烈，山东日照钢铁这家民营企业，独辟蹊径从生产“大路货”转为研制“精品钢”，成为世界规模最大的高质量超薄带钢生产基地，为“传统产业向新而行”写下注脚。

保持锐意进取，于无路处闯新路，于平地上起高楼，我们的发展将持续向上向前，永无止境。

茂密森林中，巨树拔地参天，林木竞相生长，林下气象万千，形成一片共生共荣的和谐生态。同样，“首个”与“之最”持续涌现，离不开良好生态——对创新的鼓励，对失败的包容，对企业的关心，对人才的奖掖。多一些阳光雨露，少一些拔苗助长，多一些培土施肥，少一些急于求成，才会有万木竞秀，才会不断给人惊喜、创造奇迹。

从首次月背采样返回、首款干细胞治疗药品上市的科技突破，到高铁首次全产业链“出海”、首个具身智能创新产业园揭牌中的产业变革；从培育量子科技、具身智能等未来产业，到发展新品首发、区域首店等首发经济……神州大地上，新技术、新产品、新业态、新模式竞相涌现，持续为中国发展开辟新赛道、拓展新空间。不断激发创新创造活力，我们就能把主动权牢牢把握在自己手中。

90年前，方志敏在《可爱的中国》中深情瞩望：“到那时，到处都是活跃的创造，到处都是日新月异的进步”。先辈的理想，我们已经实现，我们仍将努力。

# “坐商”变“行商” 此中有真意

邹 翔

暮春时节，海南传统旅游旺季进入尾声，但三亚国际免税城里依旧客流涌动。许多品牌门店外，消费者排起长龙。提振消费举措激发的消费热情、“演唱会经济”等带来的消费客群，让这里旺季更持久、淡季不再“淡”。

初来乍到，笔者也体验了一把免税购物：来到一个分区，便有销售人员主动了解需求、讲解商品亮点、对比优势特色；选定商品后，有专人指导领取、核销优惠券、填写寄递信息。以优惠价买到心仪商品，全程不过十几分钟，便利又舒心。

良好的消费体验从何而来？工作人员的回答有点“玄乎”：变“坐商”为“行商”。这强调的是有无固定经营场所吗？非也，本质区别在于经营理念。

“坐商”变“行商”，意味着不被动等待，而是主动出击。不等消费者提出投诉、意见后再整改，而是坚持“诚信经营、优质服务”理念，主动对标先进经验，探索形成可复制可推广的服务标准体系。提供专业的咨询、热情的协助、个性化的导购，并在行李寄存、定制背景音乐等方面下足绣花功夫，让消费者在可感可知的细节中建立信任感。细微之处见真章。靠前服务、主动作为，提升的是消费体验，优化的是消费环境。

“坐商”变“行商”，需要大胆走出去寻找商机，在巩固存量的同时开拓增量。三亚国际免税城以吸引力十足的活动，定向邀请岛外重点客群来琼购物，由“等顾客来消费”转变为“请顾客来消费”，既提升了用户口碑和黏性，又激发了消费潜力，思路一变天地宽。不固守过去的经验，而是

结合新的实际大胆去闯、勇敢尝试，才能觅得新机遇、打开新空间。

不等不靠不要，抓住一切有利时机、利用一切有利条件，努力把积极因素转化为实绩实效，这是经商创业的生意经，更是推动发展的方法论。

透过一业观百业，跳出一域看全局，更能感受“变”字的分量。大进大出的环境条件发生变化，必须加快构建新发展格局。依靠廉价劳动力和物质资源投入的增长成为“过去式”，必须向技术创新和产业升级要新动能。当快速成为一种常态，顺势而为、乘势而上，主动适应并引领未来的变化，正是把握先机、立于潮头的关键。从这个意义上讲，“坐商”变“行商”，体现的是准确识变、科学应变、主动求变的智慧。

也要看到，离开“舒适区”、主动“走出去”，潜藏着风险和不确定性，还可能遭遇新困难、新挑战。比如，美的集团在进入机器人赛道初期，曾面临企业文化整合、研产销本土化等难题。企业坚定战略发展方向，在爬坡过坎中砥砺前行，创造了我国工业机器人领域整合外资品牌并取得本土化成功的行业范例。转变思路不易，创新突破更难，但正如大海回报弄潮儿以绚烂的日出，遇到沟坎时再咬咬牙、使使劲，更壮美的风景就在前方。

国际环境越是风云变幻，越要把发展的基点牢牢放在自己力量的基础上。汲取“坐商”变“行商”的智慧，更好发挥消费的基础性作用，全方位扩大国内需求，努力把自己的事情办好，我们定能“任凭风浪起，稳坐钓鱼台”。

从「首个」到「之最」

石 羚