

“有个性”何时成了贬义词

让百姓异乡不愁医



张 弓

与老朋友聊天，说到了一位他曾经的部下。他对这位曾经的部下评价是，“各方面都不错，就是有点个性”。我明白，他说的“有个性”，指的是这位老部下有一个特点，就是工作中比较较真，领导的想法不能说服他时，他会坚持自己的看法。但我不明白的是，怎么用这样一种口气来说“有个性”，好像“有个性”是个问题，是“不听话”的代名词似的。

于是去请教无所不能的老师——百度。

在百度上搜索“有个性”，解释的是这样几句话：一个人区别于他人的，在不同环境中显现出来的，相对稳定的，影响人的行为模式的心理特征。直白一点说，个性就是一个人的性格特征，比如内向、外向、慢热、急躁、执着、随

和等。

按照这个解释，显然，就像人的长相一样，每个人的个性也是不同的。如果天下成千上万人长的都是一副面孔，这个世界肯定简单得让人难以忍受。同样，成千上万人，显现的都是一个性格，这个社会也会单调到让人发疯。只有现在这样，虽然人口众多，但是肤色不同、五官各异，看起来就很有意思，至少不至于认不清谁是谁。同样，因为人们的性格五花八门、千差万别，接触不同的人，才会有不同的感觉，人类的智商、情商等各类“商”，也才能在与不同人的交往中进步和发展。

而且，个性也没有绝对的好和绝对的坏，都是长短共存的。比如外向的人，比较直爽，有话就说，肚子里放不住多少东西，好相处。但如果直爽过头了，就容易伤人，伤了别人自己还不知道。比如随和的人，与谁都合得来。但是如果随和过头了，需要坚持原则时，往往也被“随和”掉了。比如执着的人，对自己从事的工作，会持久努力，全身心投入，但如果太执着了，就成了固执，就容易得罪人，尤其是领导。

既然百人百相、百人百性，我们就不能理想化地要求人人都有“好个性”。我们能够做的，也就是学会与不同个性的人相处。尤其是管人的人，不仅能与不同个性的人打交道，而且尽可能给不同个性的人，安排适合的工作。比如执着的人，尽量让他们从事需要潜心研究的专业岗位；随和的人，尽量让他们从事需要协调各种矛盾的工作。就像我曾在一篇评论里建议过的，让“大象屁股”干收发、“猴子屁股”跑发行那样，各得其所。

再往高处考虑，领导班子的配备，也要考虑个性上的搭配。全部外向型的不好，全部内向型的不妥，全部执着型的不宜，全部随和型的不行。据说，上级部门有次培训下级组织部门的领导，有一课专讲人的个性特征。安排这一课的出发点，想必也是让组织部门在配备领导班子时，要考虑成员个性上既要融洽又能互补。我在部队时，曾担任过政治处干事，在讨论连队的连长和指导员配备时，股长就给我们讲过这个道理。连长如果是属于“急躁型”的，指导员就找一个“温和型”的，如果两个一把手都

急躁或都温和，就有可能使领导层或缺乏权威或争吵不断。

再回到开头的话题。其实，“有个性”在当下还属于稀缺型的好性格。讨论问题，一致同意；投票表决，一致通过；征求意见，一致没意见……在这样的氛围下，出现决策失误，那是很难避免的。有位领导在最近一期干部培训班上讲话时说，“有些事情是不是好事实事，不能只看群众眼前的需求，还要看是否有后遗症，是否会‘解决一个问题，留下十个遗憾’”。“解决一个问题，留下十个遗憾”现象的存在，原因之一，恐怕就是“有个性”的人太少了，作决定时有不同意见不说，有理有据时不坚持。

当然，作为个人，无论是干部还是员工，对自己的个性特点也应有所了解。长处，保持发扬；短处，努力克服。经常有意识地取长补短，时间长了，“个性”也会逐渐科学合理，至少不要像现在的网上舆论那样，非黑即白，总走极端。但也千万别成熟成“无个性”了。

总之一句话，个性是为人之必，然，“有个性”才是常态。

王立彬

政府工作报告提出，完善跨省异地就医直接结算办法，实现全国医保用药范围基本统一。

“人在异乡，不要生病”，这句话说到无数人心坎上。当然，谁也难以免头疼脑热，不担心异地“就医难”“报销难”，就成了老百姓的殷切期待。

据全国医疗保障工作会议信息，近年来，百姓跨省异地就医体验稳步提升。目前所有统筹地区已开通住院和普通门诊费用跨省直接结算，跨省异地就医线上备案。按照国务院常务会议部署，要拓展改革成果，使跨省异地就医费用直接结算服务更便捷、更高效。在深化医保领域改革过程中，进一步提升全国跨省流动人口就医可及性，让百姓异乡不愁医，是民生所盼、时代所需。

异乡不愁医，看病不再难，是健全城乡融合发展的迫切需要。目前我国异地就业、居住的流动人口规模越来越大，异地就医需求多，需求急。要完善政策，简化手续，稳步提高住院费用跨省直接结算率，扩大普通门诊费用跨省直接结算地区覆盖面。高血压、糖尿病、

恶性肿瘤门诊化疗、尿毒症透析、器官移植术后抗排异治疗等，群众负担重、需求迫切，要按照国务院常务会议部署，有序开展这5种门诊慢特病费用跨省直接结算试点。现在农业转移人口进城落户门槛不断降低，及时解决“看病难”“看病贵”问题，他们才能进得来、住得下、过得好。

异乡不愁医，看病不再难，是积极应对人口老龄化的重要举措。随着我国老龄化进程加快，跟随子女居住、异地养老的老年人数量逐渐增多。在推动跨省异地就医过程中，要有序扩大老年人慢性病用药报销范围，有效降低老年人用药负担，更好地满足老年流动人口医疗保障需求。

好政策，还得好操作。在常态化疫情防控情况下，进一步推动跨省异地看病和费用报销问题，有特殊重要性和迫切性。在理顺体制机制同时，要规范优化流程，简化办理环节，推行一次告知、一表申请、一窗办成，医保服务“网上办”“掌上办”。与此同时，有关部门要强化协作，完善常态化监管机制，严厉打击欺诈骗保行为，守护好人民群众每一分“救命钱”。

隔离险“买易赔难”必须纠偏

丁家发

“最近听到周围好几个朋友的小区被封闭管理了，所以我就买了一份隔离险，想着万一被隔离了还有几千元可以拿，保费就当少喝两杯咖啡了。”刚刚购买了隔离险的顾小姐表示。和顾小姐想法一样的人不在少数。然而，被隔离了就一定能够理赔吗？答案是“不一定”（3月8日《第一财经》）。

所谓隔离险，实质是隔离津贴，是指被保险人由于新冠疫情被隔离，保险公司给付的特定传染病隔离津贴。最近几个月，隔离险成

了“网红”产品，占据各中介网站和App的“热销位”和“推荐位”。目前，已有几十家保险公司开发了近60款隔离险，某代销平台日均投保数甚至过万件。多数隔离险保障期限在1个月到1年不等，保费通常在百元以内，隔离津贴则从每天几百元到上千元不等。便宜的保费和较高的隔离津贴，激发了很多消费者的购买意愿。

隔离险迎合了市场需求，其积极的一面毋庸置疑，但仔细阅读多款隔离险条款可以发现，隔离险对“隔离”的要求相当苛刻，很多情形不符合赔付的条件。比如，居家

隔离、全域管控、健康监测等情形，均不在隔离津贴理赔范围之内。“买易赔难”，使得隔离险成为近期保险行业投诉的“重灾区”。而部分保险公司在对隔离险进行宣传时，将重点放在价格低廉、赔付额高上面，对免责事项和理赔限制则较为淡化，容易误导；同时，此类保险通常是通过互联网渠道销售，一些消费者没有看过条款，仅根据产品介绍就投保，一旦因理赔发生纠纷，“白纸黑字”的免责条款，又让许多消费者有苦难言，加上保费较低，不愿意花费时间和精力来较真和维权，最终也只能自认

倒霉。

隔离险的各种乱象，严重损害了消费者的合法权益。今年1月末，银保监会发布《关于规范“隔离”津贴保险业务经营有关问题的紧急通知》，要求保险公司端正经营理念，以保险消费者实际需求为基础，依法依规开发产品，合理设定责任免除和理赔条件；在宣传销售过程中，不得通过欺骗、隐瞒或者诱导等方式，对保险产品的保障责任等重要情况，做出容易引人误解的宣传或者说明；依法依规对免除保险人责任的条款，做出足以引起投保人注意的提示和说明等。可以说，《通知》就是想保障消费者明白明白消费，避免上当受骗。

笔者认为，对隔离险进行规范，还必须加大监督力度，对一部分违法违规欺瞒、诱导消费者的隔离险产品，责令立即下架，并对保险公司处以高额罚款等行政处罚，让其“偷鸡不成蚀把米”。此外，消费者应增强防范和维权意识，不去购买存在理赔风险的隔离险产品，一旦合法权益受损，也要敢于拿起法律武器维权。这样，双管齐下，打防结合，才能有效化解隔离险“买易赔难”问题。

“高中生就寝时间入法”建议何以热搜

卞广春

3月7日下午，“建议将高中生晚10点就寝写入《未成年人保护法》”话题登上微博热搜第一，引发广泛热议（3月8日《北京商报》）。

对高中生吃晚饭、睡觉以及课外活动、体育锻炼时间少，许多家长深有感触，学校教师更是心知肚明。因为“只要学不死就往死里学”的畸形教育意识，在社会、学校和家庭中滋生并仍在蔓延，尽管家长、教师心里疼爱学生，却不会刻意要求学生放下做不完的题、背不完的书，保证其睡眠、活动的时间。因此，通过法律形式纠正畸形的教育意识及错误倾向，值得尝试。

充足的睡眠时间对中小学生很重要，有关方面一直十分重视学生睡眠。最近一次是，教育部2021年在《关于进一步加强中小学生睡眠管理工作的通知》中，对学生就寝时间做出明确要求。中共中央、国务院印发的《深化新时代教育评价改革总体方案》《关于深化教育教学改革全面提高义务教育质量的意见》也要求，“保障学生充足睡眠时间”。若将高中生晚10点就寝

写入《未成年人保护法》，行政法规上升为法律规定，对保障学生睡眠很有意义。

纠正和改变畸形的教育意识及错误倾向，法律的作用必不可少。但将高中生晚10点就寝写入《未成年人保护法》以后，保障学生的睡眠时间能否见效，对学校和家长的做法怎样严肃执法，需要面对。否则，高中生晚10点就寝或是“纸面规定”。

将高中生晚10点就寝写入《未成年人保护法》的建议上了热搜第一，令人兴奋。这一方面说明，这个建议引发了广大网友的议论，其所指出的问题有普遍性、代表性和针对性；另一方面，人们担心其或因操作性欠缺而难以兑现，学校和家庭应该为保障高中生睡眠问题作出更加积极的努力。

这一建议的结果如何另当别论，但学生的成长和睡眠一天也耽擱不得。保障高中生和所有未成年人的睡眠，观念导入、法律规范、学校和家庭重视缺一不可，每一个环节都很重要。毕竟健康是第一位的，没有强健的体魄，一身的知识和才华也满足不了个人发展、家庭升级、国家建设的需要。

楼盘严禁盲目赶工期：质量是房屋的立身之本

凌波

日前，宁波市住建局发布《关于进一步加强住宅工程质量管理的若干措施》。文件规定，各大楼盘严禁盲目赶工期、抢进度，现浇混凝土主体结构施工周期，不得少于5天/层，地下室结构的施工周期，不得少于12天/层。

一直以来，楼盘质量问题，困扰众多业主。预售时，业主倾其积

蓄，交付时，墙壁开裂、下水道漏水、墙皮脱落……一系列问题，让业主进退两难，苦恼不已，开心事变烦心事。

出现这些问题，甚至出现豆腐渣工程，一个重要原因是，盲目赶工期。

楼盘都有明确的交付时间，为了及时交付和节省成本，违反施工程序，盲目赶工期，偷工减料，给房屋质量带来隐患。

施工速度快与确保建筑质量，

并不是矛盾关系。工期并非不能赶，而是不能不讲科学，不能盲目。

盲目赶工期，根源是丧失职业操守和利益驱使。政府部门加强监管，加大处罚力度，是治理盲目赶工期顽症，提高楼盘质量的有效举措。

质量是房屋的立身之本。否则，再高的升值预期，再美好的生活前景，都有可能因为“根基不牢”而轰然倒塌。

★迎老酒回家(宁波站)

高价回收 1953年~2019年新老茅台酒、五粮液酒及2000年之前各地高度名优老酒、十七大名酒



可加微信咨询

本公司开展全国各城市老酒鉴定、评估、征集活动，征集范围(1953年-2019年)新老茅台酒、五粮液酒及2000年之前高度白酒、剑南春、郎酒、泸州老窖、洋河大曲、古井贡酒、董酒、习酒、十七大名酒、各种进口洋酒。

本活动遵循公平、公正、公开的原则，由专业的团队，以准确的角度鉴定、公平的态度评估。如达成意向，我们将现场高价收购。请把握这次难得的机会，不花一分钱，为您的藏品带来合理的评估，本活动权威性高，现场工作人员一一讲解老酒收藏知识，市民可携带各种陈年老酒现场参与交流。

53度茅台酒收藏品价格表(少酒、品差、喝品茅台酒价格不以此为参考)

年份	价格	年份	价格	年份	价格
2018年茅台酒	2800元/瓶	2002年茅台酒	7200元/瓶	1986年茅台酒	27000元/瓶
2017年茅台酒	2900元/瓶	2001年茅台酒	7400元/瓶	1985年茅台酒	27500元/瓶
2016年茅台酒	3000元/瓶	2000年茅台酒	8000元/瓶	1984年茅台酒	28000元/瓶
2015年茅台酒	3100元/瓶	1999年茅台酒	8700元/瓶	1983年茅台酒	29500元/瓶
2014年茅台酒	3200元/瓶	1998年茅台酒	9000元/瓶	1982年茅台酒	31000元/瓶
2013年茅台酒	3300元/瓶	1997年茅台酒	9300元/瓶	1981年茅台酒	33000元/瓶
2012年茅台酒	3500元/瓶	1996年茅台酒	12500元/瓶	1980年茅台酒	30000元/瓶
2011年茅台酒	3600元/瓶	1995年茅台酒	18000元/瓶	1979年茅台酒	41000元/瓶
2010年茅台酒	3900元/瓶	1994年茅台酒	19000元/瓶	1978年茅台酒	51000元/瓶
2009年茅台酒	4500元/瓶	1993年茅台酒	19500元/瓶	1977年茅台酒	56500元/瓶
2008年茅台酒	5100元/瓶	1992年茅台酒	20000元/瓶	1976年茅台酒	61000元/瓶
2007年茅台酒	5300元/瓶	1991年茅台酒	20500元/瓶	1975年茅台酒	76000元/瓶
2006年茅台酒	5500元/瓶	1990年茅台酒	21000元/瓶	1974年茅台酒	111000元/瓶
2005年茅台酒	5600元/瓶	1989年茅台酒	22000元/瓶	1970-1973年	12.5~20万
2004年茅台酒	6000元/瓶	1988年茅台酒	23000元/瓶	其他年茅台酒	面议
2003年茅台酒	7000元/瓶	1987年茅台酒	24000元/瓶		原箱老茅台价更高

活动时间：3月9日~3月15日(早上7:00-晚上7:00)

地址：宁波饭店6楼601贵宾室 公交38、60、301、345、510、852、965路到马园社区(宁波饭店)公交站下车即可

电话：18211189869 张经理 15391730300 谷老师

现场免费鉴定，当场变现，可微信银行卡转账。宁波各区县(市)均可免费上门回收

全品相要求：商标完好、封口完好、无裂痕、配套齐全不少酒、酒线达标、肩部以上、酒花好、高度酒花须在10秒以上，本地区各区县(市)均可上门收购，酒店外非本公司人员切勿相信。



闵汝明 绘