



《榴下谈》为枣庄本土言论栏目,关注本土民生热点,旨在发掘与展现枣庄的各个社会层面,为您记录那些见思想、展风采、有灼见的精彩片段。本专栏以有话枣说、街谈巷议、漫说、读者来信及贴近生活的网友议题等为内容。  
投稿邮箱:liuxiatan@163.com;话题QQ:1719269530,新浪微博:今日枣庄-榴下谈

# 破解用工荒:用“心”留人更重要

有话枣说

徐剑锋

2月8日,薛城2014年“春风行动”招聘会在薛城区铁道游击队纪念馆广场举行,现场挤满了前来求职问岗的人群。记者了解到,招工难、就业难一直是当地一大结构性矛盾,这次招聘会与以往有所不同,不少企业招工年龄范围大致为18岁至40岁,有些甚至放宽到55岁;待遇上,各企业开出的月工资大多在2500元至3500元左右,近六成企业打出了缴纳“五险一金”的诱人橄榄枝。(《齐鲁晚报》2月10日报道)

春节过后,“招工”如期而至,又成为一些企业的难隐之痛。尽管

采取了加工资、增福利、给保障等措施,但见效却并不明显,且呈愈演愈烈之势。面对求职者出奇地“淡定”,我们要冷静分析的是,“招工”的症结究竟在哪?是企业自身缺乏吸引力,或是求职者择业观发生了变化,还是就业市场供需信息不对称?

不可否认,随着经济快速发展、城乡差别缩小,当下求职者的就业机会增多,择业余地增大,再加上新生代们文化程度变高、民主意识变强,不仅注重专业技能的“对口”,更追求企业福利待遇和以人为本管理的提升,选择就业已

由“求生存”向“求发展”转变。对一些劳动密集型尤其是处于产业链下游的中小企业来讲,“人口红利”慢慢消失,仍然指望使用廉价劳动力已不现实,再加上工作劳动强度大、人文环境差、行业口碑不佳,要想招到人乃至留住人,无异于痴人说梦。

破解用工荒,最现实的办法是提高待遇。以“薪”招人是一个方面,用“心”留人则更为重要,并且贵在平时,而不是“招工难”时才“临时抱佛脚”。由此而言,企业经营业主必须切实转变用工观念,既要有效提升薪酬待遇,也

要务实落实好待遇,给予员工更多的职业尊严、发展机会和人文关怀,在“为富要仁”中不断提高员工对企业的忠诚度、归属感。

提高待遇虽说可行,但需有可观的经济效益作后盾。面对激烈的市场竞争,一些中小企业尤其是低端企业缺乏“话语权”,“保生存”已是举步维艰,再要“挤”出微利来应对不断上涨的用工成本,既是力不从心,也并非长久之计。归根结底,企业只有紧跟产业发展方向并具有更强的盈利能力,才有实力改善用工待遇,让员工们更多地分享到发

展成果。

转型升级、“机器换人”,既是破解“招工难”的重要出路,也是做强主业、做大企业的重要路径。从这个角度来讲,广大企业尤应转变发展观念,尽快把思路 and 眼光从“人力资源”转移到“人力资本”、用“机器红利”取代“人口红利”上来,以科技创新来加快淘汰落后产能,以设备更新来化解廉价劳动力依赖。如此做到位了,既能最大限度引领市场、提升企业竞争力,更能人尽其才盘活资源、增强企业凝聚力,又何须为“用工荒”而发愁呢?!

## 务实节俭办会折射政风转变

孙世华

2月12日和2月14日刊登的《枣庄市政协九届三次会议召开时间敲定,会场一律不摆放鲜花水果》、《枣庄市第十五届人民代表大会第三次会议19日开幕,大会期间禁止任何宴请活动》引起了笔者的注意。

精兵简政,减少会议支出,避免铺张浪费,一直是党和国家的大政方针。新一届政府领导人在这一点上

做得尤为突出。而枣庄市从今年的两会伊始就打好基础,甚至很多规定已经细化到“会议文件草案没有提出修改意见的,经有关会议表决通过后原则上不再重新印发”的地步,足见会议召集人的用心良苦。

开会的目的是制定、商量和研讨下一步的工作方针、政策、发展规划、需要解决的疑难问题,而不

是制造矛盾,增加麻烦,超前消费。为此,怎样让群众满意?怎样少花钱多办事,怎样在平和中将需要解决的问题摆到桌面上并予以解决,这才是会议的关键。而“不顾一切”地造势,做表面文章,即使会议开的再“隆重”,恐怕也解决不了实际问题,这也是坊间对于地方两会抱怀疑态度的主要原因。

俗话说:喊破嗓子,不如做出样子。开会同样如此,任何不考虑影响与后果的做法,都会引起围观。如果从上到下都能从现在做起,从一点一滴节约会议支出开始,我想,勤政廉洁之风一定会成为这个社会的主流,成为大家向往的正能量,这样,我们的社会才能更加美好,我们的未来才会前途无量。

个论

## 别让同学聚会变了味

春节假期是同学聚会的大好时机,同学们久别重逢,欢聚一堂,那情景,让人陶醉,大家在一起叙一叙离别多年的思念,忆一忆那难忘的昔日年华,彼此交流感悟和对人生的美好期盼,分享生活体验,这是多么美好的时刻。

然而有的同学聚会却会令人心里不舒服。大年初六,笔者和天南海北的同学们在枣庄搞了一次期盼已久的聚会,还请来了当年的老师,大家欢聚一堂,欢声笑语,其乐融融,最后进入聚会酒店的是两位当老板的同学,进屋后不少同学上前又是握手,又是拥抱,把他俩看成座上宾,有的讲,你俩一来那真是蓬荜生辉,他俩也不客气,高谈阔论那“过五关斩六将”的经历,而在一旁的老师和几位从农村来的同学却备受冷落。最让人过不去的是,饭后全体人员合影,两位大老板同学坐在前排正中央,好似众星捧月,而老师却站在边角处,后在几位同学的提醒下,才想起让老师坐在前排中央。

这种把同学分为三六九等的做法,不是同学聚会,而是显摆炫耀的“表彰会”,让人心里不是个味。俗话说“一辈子同学三辈子亲”,同学之间胜似兄弟姐妹,同学聚会就是在一起共同追溯那真情、浪漫的学生时代,回味那充满稚气的学生生活。大家一起谈笑风生,忆起心中那段尘封已久的往事,想起了同桌的你和谆谆教诲的老师,这才是聚会的意义所在。别让聚会失去原有的好意,加深了同学之间心理鸿沟,甚至是让人高兴而来,扫兴而去。同学聚会相聚在一起为的是情谊,而不是物质炫耀。

(戴忠群)

## “90后”择偶观释放新信号

冯燮

11日,记者从市区一些婚姻介绍所了解到,一些剩男剩女之所以被剩下来,很大程度上源于择偶标准和择偶观。从征婚者的情况来看,与物质相比这群“90后”的择偶条件则更注重沟通和眼缘。该婚姻介绍所负责人说,有些“90后”应征者表示,对方有稳定的工作就行,房子和车子可以共同承担。(《齐鲁晚报》2月12日报道)

婚姻是以爱情为基础,以亲情为纽带,是建立在精神生活的默契、价值观的认同上。可是在这个物欲横流的社会,有

的人把爱情物质化了,用物质“绑架”了爱情,以金钱、豪宅、名车、显贵身份等物质条件作为衡量爱情的标准,作为法码去“要挟”爱情,使得原本纯洁的爱情成了物质的配角,以“物”障目,不见爱情。

婚姻关系也好,爱情关系也罢,在不违反公序良俗、不触犯法律的前提下,只要男女双方坦诚相见,彼此自愿,双方的地位、情感、付出和回报都是均等的。谁也不要动辄以钱财来补偿,以物质来交换,否则既矮化了彼此的地位,又违背了美

好爱情的本真。

诚然,爱情也需要物质基础,充裕的物质条件与真诚的婚恋并不对立,有时反而能相辅相成。但是,在房价的高昂使多数人无法轻松达到的背景下,房子就成为婚姻中的一个首要的前提性因素,也是婚姻家庭纠纷的主要问题。所以“傍大款、分财产”式的婚姻观,通过结婚“致富”,通过婚姻形成共同财产,在现实中占了上风。从而引发婚姻价值观、择偶观发生严重偏移。

其实爱情和平等才是婚姻

幸福的核心所在,若将物质完全置于婚恋前端,将爱情完全物质化,不仅难以收获真正的爱情,最终也只会让人嗤之以鼻。爱情的“物质化”,加上婚姻的“财产化”,这既不利于社会公平,也是对婚姻本身的亵渎。这群“90后”的择偶条件更注重沟通和眼缘,并表示对方有稳定的工作就行,房子和车子可以共同承担。这在一定程度上体现了婚姻本位的回归,是对爱情“物质化”和婚姻“财产化”的纠偏,释放出了一种积极的信号。

读者来信

2月12日齐鲁晚报·今日枣庄以《找婚庆公司不问价婚后去结账傻了眼》为题报道:“年前结婚,找来婚庆公司筹办婚礼,年后去婚庆公司结账时却傻了眼。婚礼布置、花车、表演等几项内容收费竟然高达12万多元,近日,

市中区小孙讲述了自己的郁闷遭遇。”看了这则新闻真是让人哭笑不得。

笔者个人认为商家在获取最大利益化的过程中,不能侵犯了消费者的正常利益。商家和消费者应该是鱼和水的关系谁也离不开谁,

商家要用真诚和诚信赢得消费者,不能做一锤子买卖。

另一方面,消费者自己也要做到心中有数,毕竟现在商家众多商品琳琅满目,消费者可以货比三家选择最优质的服务和最优质商品。当消费者在选择服务时,一

定要具体事项有所了解,而商家也不能因为对方的疏忽而见缝插针钻空子,双方要真诚对待,这样商家才能赢得金钱和消费者的信任,消费者也能获取优质的商品和服务,各有所得。

(孙娇娇)