

因为“利令智昏”，所以自投“罗”网

真有这样一个“金主”要莅临我处，做主人的自然忙不迭地释放“善意”，又怎会拿出怀疑的精神和严谨的态度？所谓“利令智昏”，大概就是这样的场景，那些环绕于奥利佛左右的商人和官员，想必也是同样的心态。

QILU EVENING NEWS
齐鲁晚报
www.qilwb.com.cn

本报地址
济南冻源大街2号
邮编
250014
传真(0531)
86993336 86991208
报纸发行(0531)
85196329 85196361
报纸广告(0531)
82963166 82963188
82963199
差错投诉
96706
发行投诉(0531)
85196528
邮政投递投诉
11185

即时互动平台
“壹点”官方APP
新浪官方微博
weibo.com/qilwb
齐鲁晚报微信
qilwanbao002



评论员观察
针对清华大学校长此前会见的“罗斯柴尔德家族继承人”被指是冒牌货一事，清华副校长杨斌在博鳌亚洲论坛年会上做出回应。他坦承学校的确存在着甄别方面的疏忽，“未来我们对捐赠人背景应加强甄别。”杨斌的回复算是验证了媒体此前的判断，那个被称为“罗家继承人”的男人，只不过是善于利用他的姓氏罢了。真没想到，常常在各类中国大学排行榜高居榜首的一所名校，居然也能犯这样的错，那张曾高

悬于清华官方网站的合影，虽然已经被撤下，但在互联网上所留下的痕迹，仍旧成为一个难以擦除的污点。那么，到底是“敌人”的水平太高，太狡猾，还是“我方”的判断力出了问题，值得分析一番。
先说这个名为“奥利佛·罗斯柴尔德”的英国男人，看面相有几分派头，再加上自带“姓氏光环”，还真容易让人“傻傻分不清”。他上过国内某杂志封面，多次公开出现在商业活动中，其间还不乏地方官员的身影。那些活动的组织者，无不将他冠以“投资家”、“战略家”、“慈善家”的名号。然而，只要稍微上点心，向真正的“罗家”求证一下，向他“任职过”的机构咨询一下，甚至上某百科网站查询一下，就能发现这个人的真实身份。

其实早在清华校长的“会见”之前，有关“奥利佛”的真实情况就有媒体揭露过，所以清华官网登出会见报道之后，很快就引来一片质疑，而一个简单的“疏忽了”，怕是很难解释如此重大的“外事”失误。犹记得《邹忌讽齐王纳谏》一文，里面谈到被人“溢美”不外乎三个因素：私我、畏我、有求于我，套用到清华和奥利佛的关系，前两者可以排除，也就只剩下“有求”了。再看看官方报道和相关回复，称呼奥利佛时一口一个“捐赠人”，再联系到正牌罗家的实力，一切就变得好解释多了。
真有这样一个“金主”要莅临我处，做主人的自然忙不迭地释放“善意”，又怎会拿出怀疑的精神和严谨的态度？所谓“利令智昏”，大概就是这样的场景，那些在各项活动中，环

绕于奥利佛左右的商人和官员，想必也是同样的心态。这跟单身女子被花言巧语的假军官骗得“义无反顾”，或是地方官员被前来“调研”的骗子玩弄于股掌之间，是一个模子刻出来的。而这种利益导致的“昏”，又在不断地放大影响，就像那张清华校长与奥利佛的合影，很可能成为后者的工具，用以冲昏下一个目标。
好在这个山寨的“罗家继承人”，并没有让清华大学蒙受什么经济损失，也未必所有的冒牌货都这般“纯粹”。更何况，被蒙骗的是人们心中地位崇高的名校，巨大的反差更加令人难以接受。很多时候，最可怕的不是一时受骗，而是事后恍然大悟，痛恨自己当初的“单纯”，等到下一个骗子来到面前，又被内心里对利益的渴求冲昏了头脑。

舆论场

马路上的情法冲撞

发生于东莞的“比亚迪撞大众”事件一波三折，随着交警的二次调查结果公布，关于“维护路权”的争论也在本周达到顶峰。此事起于路权之争，但思考不应止于路权之争。

魏新丽
撞车视频曝光不久，车讯网的夏星在《何时学会注重法律：从比亚迪撞翻大众谈路权》一文中便认定：“比亚迪有路权，所以，它绝无礼让的义务。面对违法并线都要礼让的话，看似宽厚、仁义，其实是纵容违法，这样下去便是恶性循环。我国交通秩序混乱，此为根源之一。”
但随后，比亚迪车主言论被爆出，他声称确认对方全责才去撞，已撞过七辆车。如此一来，事件的性质变得复杂。
人民网时评作者殷建光在《撞车维护路权》是典型的“野蛮思维”一文中便呵斥该车主：“如果你越俎代庖，故意采用非法手段制止违法，那么，你同样有罪。”他把比亚迪车主的行为看做“一种邪气”，“是古代的‘山大王’思维，很粗鲁，很野蛮，在现代文明社会不能要。”
随后，《扬子晚报》点明了比亚迪车主行为存在的隐患。在

《“撞翻变道车”的侠客式快意值得警惕》一文里，邓海建写道：“在风险因素瞬息万变的马路上，‘撞翻变道车’的后果是不可预估、不可控的。用人命关天的代价，去惩戒不守规矩的车主，这力度残暴而血腥。”因此，他质问：“‘马路侠客’太多，还要交警干吗呢？”
更值得警惕的是，比亚迪车主的做法其实也存在违法的可能性。《南方都市报》发表同济大学法学院教授金泽刚的评论《比亚迪撞大众，真的不犯法么？》，该文做出多个假设：如果开“斗气”车，属于“追逐竞驶，情节恶劣的”，将触犯刑法；如果导致被撞车车毁人亡，或者导致其他人员的伤亡，就可能涉嫌故意伤害甚至故意杀人罪；如果给旁边不特定对象造成危险，还可能构成以危险方法危害公共安全罪。
当然，事件最后，交警认定比亚迪车主并无责任。但是，争论并未停止，而是上升到更高的层面讨论，不止于路权，还涉及整个驾驶文明。《北京青年报》在《“维护

路权”不能靠个体惩罚》一文中指出：“当司机群体悄然间分化成‘耍狠者’和‘失意者’，全社会的驾驶文化便注定变得愤怒和偏激化。如果人们相信可以通过私力救济实现‘报应不爽’，那么可靠的公共安全将永远难以实现。”
不过，众多媒体向比亚迪车主“开火”之后，《法制日报》的评论作者苏航将矛头对准了快被遗忘的大众车主，他在《比亚迪事件凸显守法困境》一文中认为：“大众车是道路危险危险的引发者，它通过违反规则的行为给他人设定了两难选择。”这个事件体现了守法的困境，“守法合规者面对屡见不鲜的越轨者往往吃亏，虽不能绝对地说出行的守法成本总是大于违法获利，但至少令人缺乏守法的动力。”
这种环境显然容易造成恶性循环，而它的形成也是有因可循的。《京华时报》特约评论员舒锐在《别拿生命跟陌生人打赌》一文中解释了其滋生的土壤：“公路世界是一个陌生人的世界，在熟人社会中之有效的道德仪规在这个世界里的效力会相对降低。由陌生人构成的公路世界更容易演变为弱肉强食的蛮荒之地。”
因此，舒锐希望马路上的陌生人，“要对他人保持起码的尊重、敬畏，当然也不能因他人违法而将之视为异族，乃至超越法律进行报复。”因为，“在公路上，每个人都难以独善其身。”

媒体视点

有本事的“网红”值得社会尊重

近日，网络视频作者“Papi酱”得到了一笔1200万元的投资。令人遗憾的是，有那么一群人，看到“网红”挣了钱，又眼红，又不爽，一边不满于“凭什么在网上发几个视频就能挣这么多钱”，一边冷嘲网络视频用户群“低俗”。更糟的是，这种毫无营养的风凉话，竟然还颇有市场。
这些言论暴露的是抱残守缺的计划经济思想，而其中缺失的，则是对各行各业的平等对待，以及对市场经济的理解。之所以对“Papi酱”冷嘲热讽，无非是因为她以草根出身发迹于互联网，年纪轻轻就超越了无数在各个行业奋斗多年的人，背离了他们对“功成名就”的传统认知。
这样的想法无疑是僵化、促狭的。一方面，“万般皆下品，惟有读书高”的思想根深蒂固；另一方面，数十年的计划经济体制，造就了一种对“铁饭碗”的极端迷信，以至于滋生出了一种瞧不起个体劳动者和市场创新者的社会氛围。
21世纪是创新的世纪，这种因循守旧的思想一日不除，我们就一日无法跟上这个时代的步伐。如果有创意、敢创新的年轻人得不到社会的认同和嘉许，那我们又谈什么社会进步，谈什么“万众创新”？(摘自《中国青年报》，杨鑫宇)

“无理由退房”一周年 恒大地产开辟“去库存”新路径

去年11月，恒大东新都首次开盘，两小时销售612套，共计5.5亿元，创造了济南东城的热销传奇，项目所在的凤山路片区一跃成为热点区域。记者实地调研发现，恒大东新都以前高性价比、无理由退房等“独家政策”受到购房者偏爱，售楼处到访量远高于同一片区楼盘，而恒大地产在济南的奥龙御园、天玺、帝景等10个项目，也普遍存在这种现象。多年来，恒大作为行业内龙头房企，率先实施无理由退房，此举不仅加速行业的优胜劣汰，更整体提高了

行业素质，并坚持秉承“民生”为本，为购房者提供性价比更高的产品和全方位的服务。
据了解，恒大地产“高性价比”的产品优势显而易见，购房者也越来越趋于理性。数据显示，2015年，恒大整体销售均价约在7500元/平方米，减去约1500元/平方米的精装修均价，恒大销售均价为6000元/平方米左右，且大部分项目分布在刚需旺盛的区域或城市核心地段，契合民生需求，具有较高的增长潜力。事实证明，市场对好产品、好服务的需求依然旺盛，只有与需求不匹配的无效供给才会形成“库存”。目前，恒大在全国172个城市所有项目均精装交楼，所有装修单位均为中国行业龙头企业。恒大与全友家私、联邦家私、喜临门家具、曲美家居、华日家具、索菲亚家具、华固集创、水星家纺等国内15家

知名品牌家居企业建立合作联盟，业主在购买后即可实现拎包入住。除此之外，恒大地产还具备园林升级，配套完善便捷等八大优势，一直走在行业前端。3月22日，恒大地产“无理由退房一周年活动发布会”在广州以及全国172个城市同步举行。为践行恒大民生地产的经营理念，体现恒大诚信和恒大住宅品质，维护购房者的权益和市场的良性发展，恒大从2015年4月16日正式实施无理由退房，覆盖恒大所有楼盘住宅。一年来，“无理由退房”深入人心，有业内人士表示，“无理由退房的推出，进一步升级了民生地产理念，并引导行业补齐购房者权益的最大短板，可谓是一项重大的民生工程。”
从发布数据看，自去年4月实施无理由退房，恒大地产单月销售额便出现稳中有升的整体趋势。6月刷新了单月销售历史纪录，并在10月和12月再两次创下单月销售新高。同时，2015年恒大成交金额中老带新贡献率整体呈上涨



趋势，推出“无理由退房”后，5月的老带新贡献率明显上涨至37%；8月以后老带新贡献率均在35%以上。恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧表示，住宅是商品的一种，理应向其他商品一样获得“包退”承诺。实施无理由退房是企业发展的需求，将推动房企提高产品质量，提升企业管理水平。
恒大地产实施无理由退房一周年，业绩显著增长，为整个行业健康发展开辟了新的路径，也为房地产品质与售后服务提出了更高的要求。同时，无理由退房消除了消费者对楼市波动的后顾之忧，也极大地推动其实现全国持续热销。
记者 刘亚伟

