

潜望镜

『逐级反映』咋成了『逐级劝阻』？

新疆军区某红军团列兵 刘新龙

最近这段时间,真是把我郁闷坏了!思来想去,这都是被“逐级反映”给害的!

5月上旬的一天夜里,我站岗时实在扛不住困意,被查哨干部逮个正着。因为第二天没有及时汇报这件“糗事”,通报下来后,我挨了一顿猛批:为什么出了问题没有逐级汇报?

从这以后,我多留了一个心眼,凡事都要逐级反映。

这段时间,天气逐渐变热,加上野外驻训条件艰苦,训练量增大,频繁换洗的衣物在帐篷里往往没法及时晾干。我想着能不能利用午休的时间把贴身的衣服晾晒到帐篷外面去。

找到班长说明情况后,班长犹豫了半天说:“你看纠察一天转得那么勤,在外面晾衣服肯定会被通报,不然你请示一下排长。”中午在外面晾衣服“太惹眼”,其他人都没晾,咱也不能搞特例啊。”排长知道我的来意后也是委婉拒绝。听到这,我也打消了再去找指导员反映情况的念头。

这到底是“逐级反映”还是“逐级劝阻”?这件事让我倍感郁闷,但没想到更郁闷的还在后面。

端午节前,得知在乌鲁木齐上班的姑妈要来看我,我还是第一时间想着要逐级反映。结果没想到班长听完我的情况后,打趣道:“现在我们在野外驻训,你让你姑妈大老远的过来看你,合适吗?要不就让你姑妈下次再来吧!”我一听,连忙回应:“班长,我姑妈快一年没见到我了,刚好过节放假,就想着来看看我。”班长听后沉默了一会儿说:“行啊,你明天跟排长说呗。”

第二天,我又去找排长,结果得到的回复是:“这个没问题,不过我们端午不是要进行板报评比吗,你作为主力,这两天先加班把板报高标准办出来再说吧。”

忙完板报,我又去找了指导员,指导员倒是爽快。可姑妈因为一直等不到我的确切消息,已经回老家了。

这两次“逐级反映”让我郁闷不已,就在团强军网的官兵论坛上发起了牢骚,不承想,帖子被教导员看到后回帖:请放心,这类事情一定解决!

第二天,教导员就在全营开饭前宣布了中午可以在帐篷外晾晒衣服的决定,并讲道:“战士逐级反映问题,不是让你们逐级劝阻,一定要敞开心扉,多听战士呼声,把战士的事当自己的事来看……”

从这之后,心中的“挠头事”终于解决了。

(林超、杨锐锋整理)

微议录

把解决正当诉求作为“亮点”

新疆军区某红军团政委 王迪

面对官兵的合理诉求,有些基层带兵人把战士的呼声当成“发牢骚”,把战士逐级反映问题当成“想法多”,以至于用“逐级劝阻”回应战士的逐级反映。

我想,有些带兵人这样做主要是怕给领导留下“解决问题能力不强”的印象,所以才把官兵逐级反映的问题“大事化小,小事化了”,用冠冕堂皇的客套话回绝,其实这样一味去“堵”不

仅会挫伤官兵的积极性,而且会影响单位的长远发展。

作为基层带兵人,我们和战士离得最近,感情最深,不要把战士反映的问题当成扯后腿的“黑点”,而是要把为战士解决问题当成为单位加分的“亮点”,对他们提出的合理建议与正当诉求,件件有回音,及时解决好。只有这样,才能聚人心、暖兵心,推动连队建设蒸蒸日上。

基层暖新闻

“问题见面会”:跟“久拖不决”说再见

本报特约记者 汪学潮 通讯员 周江川

“以前洗件衣服几天都晾不干,自从哨所进行排水除潮改造之后,晾晒半天就干了……”沈阳联勤保障中心某储供基地地下土魏亚汇告诉记者。今年以来,基地党委机关为基层解难题出实招,出台了定期召开“问题见面会”解决问题的机制。

该基地政委张玉君介绍说,基地所属单位点多线长,一些困扰基层官兵的老问题、小问题难以及时进入党委机关视野,经常久拖不决。为了解决这一问题,基地党委班子研究决定定期召开“问题见面会”,以解决基层的实际困难。记者看到,他们不仅在营区显眼位置设置

意见箱,开通“兵情热线”,还定期选派机关干部到仓库哨所蹲点调研,汇总问题之后,党委机关择机在相关基层单位召开“问题见面会”,当场研究解决方案,明确解决时限、牵头领导和机关负责人,有效化解了涉及多部门解决问题步调不一、协调不畅等矛盾。

记者了解到,该基地通过“问题见面会”已解决问题20多个,大到营房改造,小到改善食堂菜品、协调超市给予官兵折扣优惠,让基层官兵得到了更多“获得感”。魏亚汇兴奋地说:“‘问题见面会’真成了‘问题告别会’!”

我赶跑了官兵追捧的“康师傅”

某炮兵团排长 王玉奎



“这大热天要是能喝上一口冰汽水该有多爽啊?”周末晌午,隔着热气腾腾的帐篷,下士张越的“心愿”被路过的我听到。话音未落,下士李向前揣着一包东西从帐篷侧面突然蹿出来,火急火燎的表情在他看到我的一瞬间,变得紧张起来。

“排长,喝、喝、喝水。”结结巴巴的话语中,李向前迅速掏出一瓶冰凉的饮料递给了我。

部队刚进驻训地,配套生活设施还没到位,战士们从哪整得这些冰镇饮料?莫非是小商贩来寻“商机”了?盯着饮料瓶上“康师傅”三个大字,我大概猜到了八九成,决定一探究竟。

“班长,都有啥商品啊?”接连询问了几个“满载而归”的战士才知道,小商贩来自附近的村庄,中午或是傍晚时分露面,卖的远不止“康师傅”这一种饮料,还有其他疑似山寨产品,而且还不便宜。看着俩战士悄摸地咕咚咕咚畅饮几口,我越发犯嘀咕,这个问题

不容小觑。

“大家再忍耐些时日,团队的配套设施马上就到位了。”虽然解了一时之快,但是喝坏了身体,罪还得由自己受”“还是请上级把小商贩清走吧,别让他来‘诱惑’我们”……在我的建议下,连队组织了一次大讨论,官兵们各抒己见,最后统一了意见:向机关建议,尽快完善配套生活设施,进一步规范驻训营区管理,防止外来人员随意出入。

没过几天,李向前拎着一袋饮料又

被我碰个正着,我顿时心生疑虑,“莫非小商贩又出现了?”“排长,您瞧瞧这可是地道的冰红茶,正规渠道买的。”原来因为野战文化超市还没开张,为了及早满足官兵需求,团里临时设置了售货点,只在休息时开放,以解燃眉之急。

“那也别仗着年轻猛贪凉,要少喝饮料多喝白水,否则再好的身体也吃不消。”搁下顾虑,我还是一如既往地提了几点要求。

(帅丽建、本报记者 颜士强整理)

让官兵少一些“自我保障”

某炮兵团政委 蔡爱民

时下,全军区队陆续深入荒漠戈壁、深山野林、风雪高原、海岛险滩展开野外驻训。由于客观因素,不少部队保障工作存在滞后现象,比如电路、通信、生活等日常性保障一时不能到位,使得少数人通过这样那样的渠道,储备生活“物资”,不管质量是否过关,只要能买到,就当“香饽饽”。这不仅对官兵的健康造成威胁,还给部队安全管理埋下了隐患。

野外驻训伊始,存在困难是暂时的。各级领导机关要提前准备,把官兵诉求吃准摸透,对可能出现的风险预估研判,提前形成应对方案、解决办法,克服“到时候再说”“兵来将挡,水来土掩”的“事后想招”心理。同时,各级带兵人要做好官兵的教育工作,引导大家发扬艰苦奋斗的作风,同时相信机关为基层服务的决心和能力。

(张瑞先整理)



Mark军营

师徒较量

第80集团军某旅利用演训间隙广泛开展小比武、小竞赛,锤炼官兵血性胆气。这不,高炮三连新战士郭少阳(前排右一)向自己的班长陈傲岩发起了挑战。比拼中,这对“师徒”较上了劲,虽然到达了身体极限,但谁都不服输。

孙连伟、姚广凯摄影报道

并肩作战

6月下旬,南部战区海军航空兵某团机务新兵首次参与机务保障并成功“放飞”数架战机。看到战机升空后,他们难掩激动的心情紧紧相拥在一起,纪念彼此的“初战告捷”。

秦钱江、本报实习记者 遇际坤摄影报道

七年“吴老三”终成“无老三”

王鑫 陈庆业

小咖秀

提到“吴老三”,北部战区陆军某旅侦察四营的官兵人人都能画像:浓眉大眼,黑不溜秋,肌肉有棱有角,两手老茧一看就是“练家子”。然而,“吴老三”自己却不喜欢这个名字。

“吴老三”本名吴风朋,入伍15年,9次参加上级比武。2012年,他第一次参加狙击手比武就勇夺第3名。那时,他以为这个成绩将是个不错的开始,没想到,此后的7次比武,吴风朋奖牌拿了不少,却始终与金牌无缘。因为取得的成绩中第三名居多,大家调侃久了,就有了“吴老三”的名号。

在一次次赛场折戟经历中,最让吴风朋刻骨铭心的是,2013年,他参加集团军创纪录比武,在狩猎狙击课目中,吴风朋一路领跑,直到最后一枪前,他还领先第二名4环,冠军几乎被收入囊中。然而,关键的最后一枪,吴风朋却因为修风出现失误导致脱靶,将冠军拱手让人,仅取得第三。

一次次意外和失利,却从未让吴风朋停下追梦的脚步。都说狙击手是子弹“喂”出来的,吴风朋却认为,不动脑子,“喂”再多子弹都没用。几年来,他写下十几本射击日记,精准记录了海拔、气温、风速等外部环境对弹道的影响。

日复一日的严抠细训,只等一个为自己正名的机会。今年5月,吴风朋再次报名参加陆军比武。有人说:“明年就退伍了,还折腾干啥?”他回答:“不干啥,就是把‘老三’的帽子摘了!”

比武当天,在“全能火器手”的角逐中,吴风朋接连使用榴弹发射器、狙击步枪等武器精准命中靶标。这一次,冠军被他稳稳收入囊中。

令吴风朋没想到的是,凯旋后,连队门口悬挂起战友专门为他制作的横幅:“热烈祝贺吴风朋成功脱掉‘老三’的帽子”。看到这一幕,吴风朋笑了:“吴老三”终成“无老三”。

一句话颁奖辞:弹道无痕,脚底留印。一路走来,吴风朋一次又一次从跌倒处爬起、于无声中奋进,打赢了自我突破的逆袭之战。



基层之声

不妨多些“用户思维”

沈凯雄

井冈山时期,为了讲清革命道理、广泛凝聚意志,毛泽东用大白话让刚加入革命队伍的“泥腿杆子”听得懂、记得住。在海丰从事农民运动时,彭湃专门用当地方言创作歌谣广受欢迎,助推了革命运动高潮形成。

如今,官兵的文化水平更高,营连的硬件设施更好,有的授课材料不可谓没有文采,有的演示课件不可谓不够精美,有的教育活动不可谓缺少声势,但似乎离官兵所期待的样子总还是有一些距离。笔者认为,重要原因就在于教育者缺乏主动向官兵靠拢、积极与官兵并排、高高将官兵举起的意识,缺乏自我革新和问计于一

线官兵的主动作为,反而常常陷入孤芳自赏、自我感动的怪圈。不久前我在给官兵讲课时尝试摒弃传统教案,适时引入官兵熟悉的网络语言,一堂课下来有位战士讲道:“本以为一上午的强化训练,下午听课后会打瞌睡,但没想到不仅没有困意,还听进去不少。”这或许让我们得到启示:“流量主导”的时代,拥抱官兵才能拥抱价值;“内容为王”的时代,官兵爱听才能入心入脑;“用户至上”的时代,抓住官兵内心、赢得广泛认可就是抓住了关键、赢得了主动。官兵是基层建设的主体,教育课上,不妨多些“用户思维”。

有话想说,给我一只猫 (mail)

互联网邮箱:bjccz@126.com 强军网网盘:bjccz