



# “金牌老娘舅”是怎样炼成的？

宋宁华

新民眼

人民调解,有“东方一枝花”之称,是中国特有的处理矛盾纠纷的办法。从“和稀泥”的家长里短,到一步步走上专业化之路,社会对调解员的认可度不断增强。

近日,浦东新区首届“十佳人民调解员”等颁奖仪式在浦东图书馆举行。他们中有昔日优秀女法官,有居民心中的“危机处理专家”,还有“半路出家”的“老娘舅”……

但看似光鲜的光环背后,这些“老娘舅”们人人有本难念的经。上海曾发生过一起恶性家庭矛盾,因为姐弟经济纠纷等,弟弟将姐姐姐夫刺死,这起“杀姐案”一时间在社会反响强烈。事后,有网民回忆起当事人曾经上电视经过调解员调解,但调解没有成功,最终还是没能避免这起悲剧,因而有网民由此质疑“老娘舅”。有人对此回应,“调解如果是万能的,还要公安和法院干嘛?”话虽不大中听,却也道出了“老娘舅”调解的不易。

在这次获奖的“金牌老娘舅”中,我曾经采访过许多位,发现这些“金牌老娘舅”们各有自己的风格和擅长。比如,颇有“麻辣”之风的调解员裴葵被居民誉为“危机处理专家”,他原来是一名律师,还当过上海市人大代表。在当市人大代表时,他就是一名书面意见“大户”,敢于发现问题,并铆牢问题,不解决不要



孙绍波画

休。而当调解员则恰恰相反,目标却是化解矛盾,减少问题。为了服务老百姓,他领衔成立了上海浦东裴葵调解工作室,所有服务均不向当事人收费。裴葵说:“这个年代里我们都太纠结,但是解决问题总需要一个过程。我们的任务就是充当一个缓冲器,让社会在进步过程中承受更少的压力。”

东明路街道红梅调解工作室主任冯红梅坦言自己是“半路出家”,后来自学法律,如今不仅能巧手调

解家长里短,还擅长复杂的析产纠纷。她制作的人民调解协议书,成为全市第一份被法院确认的人民调解协议书。浦东新区法院还把部分民事纠纷的诉前调解委托给红梅工作室。“凡是有人群的地方就会有矛盾,都需要人民调解,今后人民调解应走向专业化、职业化的道路。”冯红梅认为。

随着社会矛盾的多元化、复杂化,人民调解涉及的领域、重点也在不断发生转变,倒逼着“老娘舅”们

与时俱进、转型升级。浦东新区司法局有关负责人介绍,浦东新区继成立了全国第一家专业人民调解中心后,已经在专业性、行业性人民调解组织建设取得了重大进展。如今人民调解工作出现了3大新特点:调解主体更加多元——在更大范围内动员更多的社会力量参与调解,包括律师、法律服务工作者以及其他专业领域人才、社会公信人士等,发挥民非调解工作室的品牌效应,推广政府购买人民调解服务制度;调

解方式更加多元——不拘泥传统面对面调解方式,加快打造信息管理平台、在线纠纷解决平台,形成线上线下调解;调解依据更加多元——除法律法规政策以外,注重运用村规民约、居民公约、公序良俗等作为调解依据,构建诚信公正体系,增强社会凝聚力和自治能力。

可以说,正是靠这些“金牌老娘舅”的不断创新实践,构筑了社区矛盾的防火墙,避免了许多可能小事变大的社会问题。《中华人民共和国人民调解法》更是成了老娘舅们调解的“神器”,让调解起来更有底气,调解的成果也可以得到法律的确认。

在此次评选出的“金牌老娘舅”中,我也发现,和过去以“5060”等中老年人为主不同,这次破天荒出现了“80后”的身影,她是浦东新区医患纠纷调委会调解员陈红。

长期以来,由于工作压力大、收入低、上升空间有限等原因,愿意加入这一行列的年轻人比例不高。值得期待的是,上海政法学院还在全国首次开设了法学(人民调解方向)专业,随着越来越多有医学、法学等相关专业背景的“小娘舅”走入人民调解队伍,人民调解走向专业、职业化的道路不再遥远。



关注时事热点,聆听八方声音,敬请关注本报微信“新民眼”。

# 恒大冲刺 3000 亿的底气

## 华宅标准打造普通住宅

今年的恒大展现出势不可当的气势,继万科在6月创造了424亿元的销售纪录后仅一个月,恒大用430.1亿元再度刷新了这个行业纪录。下半年销售旺季尚未到来的形势下,已完成年初2000亿元销售目标92.4%的恒大宣布,上调全年销售目标,全力冲刺3000亿元。此目标较原目标2000亿大增50%,较2015年2013.4亿实际成交额大幅提升49%。



力巨大,总建面1179.2万平方米。

业内预测,恒大冲刺3000亿目标应无悬念,中国将出现年销售超3000亿的房企,并将进一步明晰千亿级房企的“座次”,作为业绩增长极其显著的龙头房企,已大大拉开与其他同行的差距,行业龙头地位凸显。

### 定位刚需 华宅标准打造普通住宅

恒大的发展是以量取胜,强调民生与薄利多销。此次冲刺3000亿元的销售目标,其底气源自于其自成立以来的定位。恒大打造的项目能够在各地生根开花,并屡屡能够热销,得益于其定位刚需,打造高品质,高性价比的产品。

首先,作为全国罕见全部精装修交楼的企业,恒大采用“全球统一采购,全国统一配送”的模式,按华宅标准打造普通住宅项目。其次,恒大是全国率先承诺“无理由退房”的企业,今年3月恒大举行无理由退房一周年活动发布会后,其全国多个项目的销售再度出现爆发性增长。在这两个关键因素的推动下,恒大20年来稳步发展,并在百姓口中形成口碑,为其冲刺3000亿元目标打下了坚实的基础。

业内指出,恒大已进入《财富》2016世界500强,位列中国500强43位,3000亿的新销售目标完成将推动其营收继续创新高,预计其未来在世界500强的排名将大幅提升。

### 以“稳”著称 恒大全力冲刺 3000 亿

凭借大规模开发、快速建设、快速销售,恒大用7个月的时间实现了1847.9亿元的成交额,已完成原销售目标的92.4%。全年还有5个月,全年既定任务完成在即,金九银十销售旺季尚未到来,销售目标上调至3000亿元迫在眉睫。

市场尚有疑问,恒大能否完成3000亿行业史上里程碑式的跨越。从恒大历年的销售数据来看,其发展步步为营,以“稳”著称,特别是在经济增速持续下滑的形势下,恒大自上市以来连年实现高速增长,其成交额保持30%以上的增幅。从2009年的303亿到2015

年的2013亿,今年前7月即销售1847.9亿,如果全年实现销售3000亿,则将是2009年的10倍。

其任务完成率同样是每年超标完成,从2009年至2015年,恒大的目标完成率分别为101%、126%、115%、115%、100.4%、120%、111.9%。各核心指标保持连年健康快速增长:总资产从631亿增至7570亿,净利润从11.2亿增至173.4亿,营业额从57亿增至1331.3亿。

### 各地告捷 项目销售屡创纪录

今年以来,恒大各地项目持续热销,屡

创当地楼市销售纪录,哈尔滨恒大盛和世纪、西安恒大翡翠华庭、衡水恒大绿洲、天津恒大帝景等开盘即售罄,并创下多项楼市纪录。7月的最后两天,恒大再度发起冲刺,各地多盘齐开,7月30日当天的成交额更是突破80亿,包括海上威尼斯开盘当天成交额达28.3亿,北京滨河左岸开盘销售23亿,兰州恒大翡翠华庭、许昌恒大翡翠华庭、长春恒大净月公馆三项目开盘当天共销售18亿等。

此外,恒大还有大量的优质项目陆续入市。包括去年恒大并购新世界、华人置业等港资巨头的15个超大型项目,总建面超1700万平方米;海花岛继去年开盘创造三大世界之最,今年持续热销;深圳拥有20个项目潜