

科普是城市通往创新的桥梁

刘少华

【巴渝论坛】

■新重庆-重庆日报评论员 王瑞琳

科普，是一座城市通往创新的桥梁，一头连着大众对科学的热情，一头通向科技发展的前沿。9月，重庆市迎来首个“全国科普月”。上周末，2025年重庆市全国科普月主场活动拉开帷幕。打破传统科普形式，创新融合视听体验、科普展演等环节，这场科学嘉年华吸引了不少市民沉浸其中。

活动现场最令人动容的，莫过于孩子们亮闪闪的眼睛，那是好奇的目光、惊喜的目光、憧憬的目光。制作水果电池、体验反重力纳米磁流体、围观机器狗……课本里抽象的知识，在孩子们面前变成可触的实物。眼后的头脑，科学的种子或许已被播下；眼睛的主

人，或许就是下一个创新项目的主角。

实现创新发展，科技创新、科学普及是两翼。正因如此，科学普及才要放在与科技创新同等重要的位置，“全国科普日”才会被升级至“全国科普月”；正因如此，科学普及才应成为一座城市追求创新的重要抓手，重庆才会不遗余力，将科普活动覆盖至全市城镇社区和农村地区，让科普渗透到每一个角落。

坚定，来自清醒。今天，科普与城市的未来，关联得紧密而深远。此前，中央城市工作会议部署了一系列重点任务，“着力建设富有活力的创新城市”便位列其中。重庆市委六届七次全会也指出，要“强化创新制胜全力塑造城市高质量发展新动能”。发展呼唤创新，创新需要科普，唯有在科普中持续提升全民科学素质，营造热爱科学、崇尚创新的社会

氛围，才能将创新这个“第一动力”全方位植入城市内核。

如何让“桥梁”更坚实？首先就是把科普工作本身开展得更扎实，这离不开统筹协调、群策群力，最大程度激发各方活力。

“通过联动各区县、企业、高校及科普场馆，我们已收到1000余项特色活动申报”，相关负责人这一句话，揭示了重庆的科普活力从何而来。从《重庆市科普事业发展“十四五”规划》到《重庆市打造西部科普中心实施方案》，从连办24年的重庆市科技活动周到走过40届历程的重庆市青少年科技创新大赛，重庆早已将科普纳入顶层设计，不仅充分整合科普资源、丰富应用场景，更构建起系统性科普机制，在全社会形成合力。

如何让“桥梁”更见效？科普工作的效益，并不局限于寓教于乐的社会价值，也彰显

在技术成果与市场需求的精准对接。

高二学生杨博为，这次带来了一款智能担架。事实上，一家科技公司已与他签约，准备产品化开发他的发明。科普活动，其实也是新技术、新产品亮相的舞台；各类市场主体，则扮演着嗅觉灵敏的“猎手”角色。推动科普直接促进创新发展，不妨进一步发挥其技术分发的效能，既展示科研成果，更广邀企业、投资机构等参与。通过技术路演、需求洽谈等环节，将更多有潜力的“展品”孵化成“商品”，让创新价值更快兑现。

科普的“桥”上，永远人来人往。学生、科研人员、企业家、工人……不同身份、不同需求的人们在这里相逢，有人汲取养分，有人找到伙伴，有人点燃灵感。创新的因子不断流动碰撞，最终，一定会汇聚成一座城市高质量发展的新能量。

别让心理疗愈骗局给伤口「撒盐」

生活不会一帆风顺，遇到暂时的困难时，有人选择了心理疗愈课程。然而近日，多位消费者反映，他们被平台短视频内容吸引买课后，掉入了不断续课的套路里，这些课程不仅没有改善生活状况，反而带来了孩子休学、家人抑郁等新问题。打着“疗愈”的旗号，却行敛财骗人之实，此类课程既无科学依据，也缺乏专业资质支撑，不但无法治愈当事人的心理伤痛，反而让人损失钱财，无异于伤口上“撒盐”。

乱象背后，是近年来心理健康领域需求的爆发式增长。生活节奏加快、社会压力加剧，使部分公众对心理服务的需求显著上升。然而，正规心理咨询服务供给不足、成本较高，加之公众对心理服务的认知尚浅、无法判断，让一些不良机构有了可乘之机。这些机构先以低价体验课吸引受众，再通过制造焦虑、夸大效果的术语，诱导学员续费高价课程，将“心理疗愈”异化为快速敛财的工具。

更值得警惕的是，这类课程往往游走于监管的灰色地带。目前，我国心理咨询师职业资格认证考试已取消，行业准入和标准制定尚未完全规范，导致市场鱼龙混杂。一些机构以“培训”之名行诈骗之实，刻意模糊教育性与医疗性服务的界限，既规避了医疗监管，又“收割”了消费者的钱包，可谓好处全占、责任全撇清。

此外，短视频平台现行的算法推荐机制，也为这类课程的推广提供了温床。抓人眼球的标题、煽动性的内容，通过精准推送触达潜在受众，而平台对这类广告内容的审核不力，则加剧了虚假宣传的泛滥。一旦消费者轻信购买，便极易陷入“套路续费”的陷阱，后期想要维权更是难于登天。

斩断这条产业链，既要重拳出击，也需多方合力。首先，监管部门应尽快明确心理咨询类服务的边界，建立行业准入标准和监督机制，对夸大宣传、虚假营销等行为予以严厉打击。其次，平台方需主动承担起主体责任，加强对课程广告和内容的审核，完善投诉与退款机制，杜绝“骗完即走”的商业模式。

消费者也需增强辨别能力，认清心理服务的“李逵”与“李鬼”。真正的心理干预，是基于科学体系、由具备资质的专业人士提供的，绝非几节鸡汤课程所能替代，消费者切忌轻信网络疗愈课程。心理健康关乎公众福祉，绝不容许打着“心理疗愈”旗号的骗子继续骗钱伤人。唯有让“套路”无处遁形，让专业回归本位，才能避免“治愈”成“致郁”。

一起普通交通事故为何引发公众热议

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

城市车辆众多，难免发生磕磕碰碰。但最近，发生在上海的一例不起眼的交通事故，却引发了媒体与公众热议。

事情的起因，是一名女子骑自行车横穿马路时，与一辆慢速行驶的小轿车发生了碰撞，女子倒地受伤。交警查看过现场后，判定骑行女子负全责。对此，女子家属表示不服，并质疑“以前驾驶员都要带点责任的”。交警则回应，“自行车横过机动车道，必须下车推行，有违法行为的一方，就要承担事故的全部责任”。

事情不复杂，再加上有现场视频，前因后果，是非曲直，公众都看得很清楚。一起普通的交通事故，却能引发公众讨论，其中一定有一些原因，潜藏在简单的表象背后。

用责任判定结果，说明“我弱我有理”的逻辑行不通了。过去，非机动车与机动车发生交通事故，机动车多少总要承担一部分责任。在“你受损的是车，我受伤的是身体”的单方面描述下，一部分人渐渐固化了“我弱我有理”的诡辩逻辑。更有甚者，以弱者自居，利用公众朴素的同情心、同理心，抢占道德高地，避谈违规事实，指责交通事故另一方，将原本责任界定很清晰的事情搅得一团

乱。最终结果，往往是违法违规者博得了同情，拿到了赔偿，而没有过错的一方却哑巴吃黄连，赔钱又心寒。

对交警的点赞，蕴含着公众的深切期待。过去，发生类似交通事故，交警为快速解决纠纷、息事宁人，常常“和稀泥”，对事故双方各打五十大板。这样的处理方式，助长了一部分人“我闹我有理”的气焰，甚至催生出一小撮以“碰瓷”谋生的个人和团伙。在这样的环境下，每个驾驶者都担起自己成为“和稀泥”的受害者。人们期待的，是规则和执法者，既能真正保护遵守规则的普通人，也能坚定地违规者开出罚单。

这起案例，也是送给公众的公共法治课。这节课告诉大家：出行上路，不论你选择哪种交通工具，都是交通的参与者，都要主动遵守交通法规、自觉约束自己的行为。一些人自己违规反而要求别人受罚，这是“谁闹谁有理”的另一种变形。从“多少都要带点责任”，到“有违法行为的一方，就要承担事故的全部责任”，公众越来越倾向后者。事实证明，遵守规则，才能被规则保护；无视规则，每个人都在路上面临巨大的不确定性。

从迷信“弱者有理”到崇尚遵守规则，这就是一起普通交通事故，引发公众热议的最大原因。

站着吃饭是传统？



漫画/阎汝明

近日，山东省聊城市一中学食堂未设座椅、所有学生站着就餐的视频引发热议。校方回应称，该校食堂一直未设置座位，还表示此举并无其他目的，属于学校传统，并强调该食堂曾被评

为“省级优质食堂”，饭菜营养丰富。点评：如此“传统”，不要也罢。让学生好好吃饭，本该是一所学校最基本的人文关怀。中学生正处在长身体的阶段，课业负担也不小，坐下吃饭、休息片刻，反而能更好投入到学习中。既有好饭菜，又有好环境，这样的食堂才真正匹配“优质”二字。

点燃“数字引擎” 驱动“万亿”跨越

重庆银行以数字化转型谱写高质量发展新篇章

近日，重庆银行（股票代码：601963）披露，截至2025年7月31日，该行资产总额突破万亿元大关，达10087亿元，较上年末增长1521亿元，增幅17.76%，提前完成“十四五”规划战略目标。

实现高质量发展新跨越的背后，是重庆银行纵深推进数字化转型的坚定步伐。今年以来，重庆银行全面贯彻落实党的二十届三中全会和中央金融工作会议精神，紧跟市委、市政府决策部署及监管机构关于“数字金融”发展的政策导向，深度融合“数字重庆”建设，以“456”数字化转型体系为总牵引，优化组织架构，夯实基本能力，强化应用推广，统筹推进数字化转型驶入快车道，为该行跨越万亿规模注入了源源不断的动力。

蓝图为纲 构建数字化转型“四梁八柱”

“数字化转型不是零散的技术堆砌，而是需要一张清晰的蓝图来指引方向。”重庆银行相关负责人道出了该行转型成功的关键逻辑。2025年，重庆银行以“进度可控、推广可行、成效可感”为核心，深度铺展数字化转型蓝图，一口气推进59个研发建设项目与11个应用推广项目全面发展，让转型从“纸上规划”变为“落地实景”。在多个领域的数字化实践成为行业标杆。

其中，重庆银行“基于机器学习的可疑交易监测风控服务”成功入选人行金融科技创新应用工具创新应用，这已是该行连续6年获此殊荣，成为首家达成这一成就的地方法人银行。“以前我们筛查可疑交易，靠人工逐一核对，不仅耗时久，还容易遗漏关键信息。”重庆银行风控部门员工回忆道。如今，借助这一创新应用，系统能自动识别交易中的异常模式，大大提升可疑交易识别效率，为客户资金安全筑

起“智能防线”。

重庆银行的“产业金融‘数智’尽调服务体系”同样表现亮眼，成功入选重庆金融监管局首批西部金融中心建设“揭榜挂帅”项目。以往，银行客户经理对企业进行信贷尽调，需实地走访、翻阅大量纸质资料，完成一次尽调需要耗费大量时间。现在该体系整合了企业工商、司法、征信等多维度数据，通过智能算法将尽调周期大大缩短，不仅缩短了企业融资等待时间，还为银行精准判断企业信用状况提供了数据支撑。

另外，重庆银行的“智慧信贷提升金融服务与消费项目”“以数据引擎为核心的数字化经营管理体系项目”“大模型金融知识引擎构建与跨境智能体应用项目”均在重庆市大数据应用发展管理局主办的2025年“数据要素X”大赛重庆分赛中斩获奖项，且获奖数量与质量在参赛银行中排名第一，充分体现了重庆银行在统一数据管理和人工智能技术应用等领域数字化创新战略的先进性、实效性和示范性。

数智赋能 驱动业务发展激活新动能

重庆银行深知，数字化转型不能停留在架构蓝图，更要充分发挥数据技术赋能优势，深入业务内核，为信贷投放、客户服务注入新动能。

为此，重庆银行持续推进人工智能应用场景试点，构建起“重银晓AI”人工智能应用平台。同时，上线6类员工助手场景，覆盖客户服务、内控合规、风险管理、智能办公等领域，赋能客户经理和柜员提高工作效率，提升客户满意度。

数据是数字化转型的“核心燃料”。为进一步助力高质量的数字化转型，重庆银行进一步强化数据支撑能力，构建起“共享畅通、高效响应、精准直达”的管数用数新生态。截至今年上半年末，重庆银行已累计整合110多个业务系统的20余万张数据表，沉淀标准化数据宽表870余张，改善“数据不够好”问题。仅在今年上半年，就新增外部



重庆银行大楼

数据41项、客户标签200多个，改善“数据不够用”问题，全面赋能一线精准用数和设计差异化营销策略。另一方面，重庆银行还持续打造统一用数窗口，平均服务周期缩短14天，改善“用数不够快”问题。

2025年上半年，重庆银行贷款总额达5006.70亿元，较上年末增加600.54亿元，增幅13.63%，其中数字化驱动的特色业务成为重要增长点。

在消费信贷领域，重庆银行自营数字化产品“捷e贷”成为“爆款”。该产品打通重庆市公积金直连通道，客户无需提供繁琐证明，系统可自动核验公积金缴存数据，实现“秒批秒贷”，成为拉动消费金融增长的重要引擎。

在资产管理业务方面，重庆银行强化科技赋能，持续推进数字化系统对业务发展的支撑保障，完善投资交易系统、理财运营平台、理财分销系统和理财信评系统相关功能模块，推动理财业务管理精度与运营效率双提升。

在服务国家战略方面，数字化工具让信贷投放更高效。重庆银行在贵州地区成功复制、推广陆海新通道多

式联运“一单制”数字提单信用证业务，助力西部陆海新通道建设走深走实；全面完成SWIFT新报文转换功能，成功投产升级跨境金融服务平台新接口推广“渝贸贷”“信保e融”等新产品、新模式，全力促进内外贸一体化协同发展。

客户为本 优化数字渠道惠及民生大众

“数字化转型不能只追求技术先进，更要让客户感受到便利和温暖。”重庆银行始终秉持“以客户为中心”理念，将数字化技术与民生需求深度融合，开辟出操作便利、体验流畅、服务友好的数字渠道经营新阵地。

围绕“亲民、惠民、利民”初心，重庆银行聚焦老年及残障群体金融服务需求，以智能技术为依托，升级手机银行“适老助残”关爱版，创新推出“贴心帮”特色服务，构建起“语音交互+视觉辅助+触觉优化”于一体的多模态交互体系，从操作便捷性和服务覆盖广度两大维度全面发力，让暖心金融服务跨越数字鸿沟，切实为特

殊群体带来更有温度、更具保障的优质体验。

在服务“三农”方面，重庆银行的移动展业平台（即“巴狮展业”）成为连接农村地区的“金融桥梁”。该行将“巴狮展业”这一综合化服务渠道打造成“移动的营业网点”，将开户、授信等服务延伸至偏远乡村，实现“数据多跑路，农户少跑腿”，打通了金融服务“最后一公里”。仅今年上半年，移动展业平台即服务“三农”客户10万人次。

数字渠道的优化带来了客户数量的显著增长。2025年上半年，重庆银行手机银行、微信银行新增客户数分别较年初增长约10%、20%，以转账、缴费、理财销售等高频交易为主的线上业务替代率达到96.64%。越来越多的客户选择通过数字渠道办理业务，不仅减少了网点排队时间，还能随时随地享受金融服务，客户满意度大幅提升。

数字渠道的突破，也彻底重构了重庆银行的服务半径。截至2025年6月末，重庆银行下辖199家分支机构，实现了对重庆所有区县及四川、贵州、陕西“一市三省”的有效覆盖，服务触

角延伸至传统网点难以触及的偏远乡村与产业园区。这种“少网点、广覆盖、高效率”的模式，为资产规模扩张奠定了坚实的客群基础。

人才为基 培育“数字铁军”解难题

数字化转型最终要靠人来实现，没有专业的人才队伍，再好的战略也难以落地。深谙此道的重庆银行，以人才培养为基石，打造统分结合、敏捷协同、专业性强的数据人才培养新机制，为数字化转型提供智力支撑。

重庆银行启动了数据人才专项培育工作，培养覆盖全行的数据分析师队伍，推出“客群靈活圈选”新模式，为美元潜客、爱宠人士等营销场景提供精准探数服务。这些分析师分布在各个业务部门，成为“懂业务、懂数据、懂技术”的复合型人才。“以前我们做业务决策，主要靠经验，现在通过数据分析，能更精准地把握客户需求，决策也更科学。”重庆银行相关负责人说。

为确保重点项目高效落地，重庆银行构建了跨部门的敏捷协同工作机制，组建零售、数银、信用卡等5个专项服务团队、2个常态化专班、2个专项任务专班，从业务需求到技术落地实现全流程加速，助力业务敏捷创新与快速迭代，持续提升数字化创新成果转化效率。

在数字化转型的持续驱动下，重庆银行以更轻盈的姿态、更坚实的步伐成功跨越万亿目标，为重庆乃至中国西部银行业高质量发展提供了可复制、可推广的“重银经验”。重庆银行相关负责人表示：“站在新起点上，重庆银行将始终以助力新质生产力发展和提升民生福祉为追求，以守牢人民群众金融资产安全为底线，让数字引擎持续轰鸣，在服务实体经济、惠及民生福祉的道路上不断前行，以更大力度、更实举措书写高质量发展新篇章，进一步彰显金融国企在社会经济建设中的责任担当与能力贡献。”

赵小玲 图片由重庆银行提供