



本报记者 陈作华

他自幼习武，练就一身外家拳，21岁便在省级散打比赛中初露锋芒；他年届不惑再学内家拳，师从陈式太极拳大师，学成一身深厚的太极真功。

陈式太极走渥京

到加拿大只有短短两年，且不精通英语，但年近五旬的张荣冰在渥太华等地已然成了名人。

2013年年初，经商多年的张荣冰投资移民加拿大。“初到异国他乡，人生地不熟，语言更不通，我只会说几个常用的英语单词，几乎说不了完整的句子，再加上我已经快50岁了，很多人都认为我很难在那里立住脚。”张荣冰说。

“可没想到的是，太极拳帮我打开了局面。我在一些场合展示了正宗的陈式太极拳功夫后，很多城市、大学邀请我去教授太极拳，我甚至得到了联邦政府的支持，可以随时选择各语种的翻译当我的助手，由政府为他们支付报酬。由此，我在不到一年的时间里就建立了较广的人脉圈，生意上也打开了局面。”

“渥太华被华人简称渥京。初到那里时，我注意到有人习练太极拳，但他们打的都是24式杨式太极拳。渥京怎么没有练习陈式太极拳的人呢？我在纳闷之余萌生了一个想法：让陈式太极拳在渥京‘露露脸’。”张荣冰说，“正巧，渥太华市要举办六一国际儿童节庆祝活动，当华人服务中心了解到我练过武术，就邀请我在活动上表演，我想机会来了，很爽快就答应了。”

“杨式太极动作轻柔舒缓，不及陈式太极拳刚劲有力。活动那天，我在华人服务中心的广场上演练了一套36式陈式太极拳。演练完毕后，台下观众报以齐声喝彩，连受邀出席活动的渥太华市市长吉姆·沃特森也竖起了大拇指。他们感受到了陈式太极拳的魅力，不仅刚柔相济，而且赏心悦目。我对他们说，陈式太极拳出自太极拳的发源地，是各种太极拳的鼻祖。大家纷纷表示，应该把这种正宗的太极拳在当地推广开来。”张荣冰说。

从那次活动之后，张荣冰开始忙碌起来，许多人通过华人服务中心联系他，希望跟他学习陈式太极拳，这些人中有华人也有外国人。

很快，张荣冰在当地的名气越来越大，希望他教拳的邀请源源不断。

太极人扬名渥太华

——记加拿大渥太华华人文化中心太极拳总教练张荣冰

2013年冬，张荣冰受邀出任渥太华华人文化中心太极拳总教练，之后又担任渥太华太极俱乐部总教练，经常辗转于加拿大的各地市和大学之间教授太极拳。首都中文学校、大都学院、北京大



神奇太极受追捧

人说“文无第一，武无第二”。太极拳虽有健身养生的功能，但它既是一种拳法，自然要面对武林江湖的检阅。所以，张荣冰在渥太华传授、推广陈式太极拳时也经历了种种考验。

2013年年末，张荣冰在渥太华创办了加拿大文武双语学校，主要教授武术、汉语等课程。学校开办第一天，慕名而来的学员就有50多人，可张荣冰还没来得及高兴，就迎来了一位不速之客。

“那是一位体格强壮的印度移民，身高一米八多，体重超过100公斤。他说不相信太极拳有四两拨千斤的绝技，坚持要我向他展示。由于是开学第一天，为了打开局面，我只得向他施展了一招缠丝手。”张荣冰说，“我让翻译提前告诉他，演示开始后让他用力抓住我的右臂，而我只需顺势用小拇指点一下他的手臂，他就会松开紧抓我的手，如果不松开就会趴下，如果不趴下就会筋断骨折，所以请他不要勉强尝试。”

“对方不信，更要亲身试一试。待他抓紧我的右臂后，我顺着他发力方向手腕一转，小指轻轻一点，那个印度壮汉便大叫着蹲了下去。他起身后对我竖起大拇指连说佩服，要拜我为师。”张荣冰说。

太极拳以静制动、以柔克刚，被当地武术爱好者追捧。同时，太极拳舒筋活络、缓解疼痛、强身健体的功效更是被当地人大呼神奇。张荣冰说，有一个学员叫弗兰克，是法国电信公司驻加拿大分公司的总经理，患有严重的肩周炎，疼起来连车都不能开，每到冬季至少要做2个月的理疗。2013年入冬时，弗兰克开始跟张荣冰学习太极拳，仅2个月时间，他两侧肩膀的疼痛感便消失了，他为此专门腾空了家里的客厅，邀请张荣冰到家里教他和妻子、孩子一起习练太极拳。



此生有幸学太极

把话题拉回到出国之前，张荣冰说起了结缘太极拳的经历。

张荣冰1965年出生于新乡市新乡县小冀镇的一个习武之家。由于祖上曾出过武状元，家中的习武之风一直延

续、传承。那时，村里习武气氛浓厚，张荣冰从8岁起就跟着长辈学习罗汉拳，由此打下了扎实的外家拳基础。

为了提高武术水平，高中时期，张荣冰结识了一位河南武警总队全国武术冠军，一有机会就跑到冠军家里学习散打。到了寒暑假，他还要到新乡市业余体校学拳。

张荣冰通过悉心教学，在渥太华掀起了一股陈式太极风，同时也结交了各行各业的朋友。在朋友的帮助下，他生意做得顺风顺水。“跟我学拳的朋友中，有医学博士、经济学博士、法学博士，当我需要与人谈生意时，他们就是我的最好的顾问和翻译。”张荣冰说。

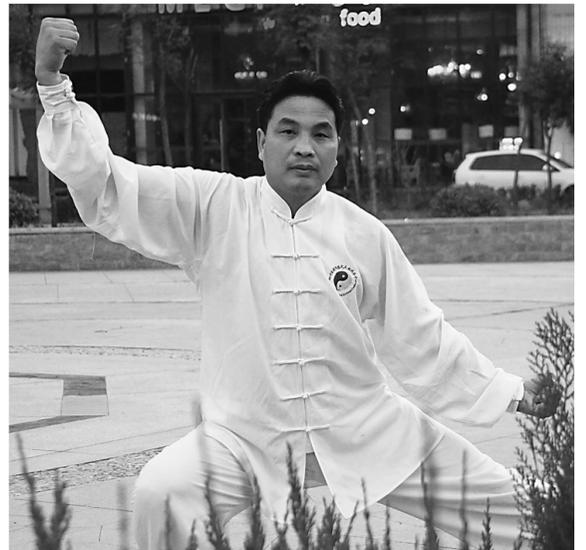
为了推广普及陈式太极拳，张荣冰于2014年在渥太华成立了陈式太极传承文化中心。他说，这是一个非营利机构，目的是让更多的人了解太极文化，参与到太极拳的习练中。



张荣冰说，太极拳以静制动、以柔克刚，被当地武术爱好者追捧。同时，太极拳舒筋活络、缓解疼痛、强身健体的功效更是被当地人大呼神奇。张荣冰说，有一个学员叫弗兰克，是法国电信公司驻加拿大分公司的总经理，患有严重的肩周炎，疼起来连车都不能开，每到冬季至少要做2个月的理疗。2013年入冬时，弗兰克开始跟张荣冰学习太极拳，仅2个月时间，他两侧肩膀的疼痛感便消失了，他为此专门腾空了家里的客厅，邀请张荣冰到家里教他和妻子、孩子一起习练太极拳。

“还有一个学生叫彼得，在联邦审计署工作。他年轻时曾是足球运动员，落下了一身伤病，每到阴雨天，胳膊和腿上的陈旧伤病总使他疼痛难忍，无法工作。他跟我学习陈式太极拳后，身体的疼痛感得到了明显缓解。”张荣冰说。

张荣冰说，太极拳以静制动、以柔克刚，被当地武术爱好者追捧。同时，太极拳舒筋活络、缓解疼痛、强身健体的功效更是被当地人大呼神奇。张荣冰说，有一个学员叫弗兰克，是法国电信公司驻加拿大分公司的总经理，患有严重的肩周炎，疼起来连车都不能开，每到冬季至少要做2个月的理疗。2013年入冬时，弗兰克开始跟张荣冰学习太极拳，仅2个月时间，他两侧肩膀的疼痛感便消失了，他为此专门腾空了家里的客厅，邀请张荣冰到家里教他和妻子、孩子一起习练太极拳。



张荣冰在习练太极拳。

本报记者 陈作华 摄

疼痛，他便开始学习太极拳，并于2008年成为陈式太极拳第十代传人史潮记的入门弟子。

“史老师是陈式太极拳一代宗师陈照奎的关门弟子，功夫深厚。他收徒门槛高，教学严格。”张荣冰说，“我每天天不亮就跟着老师学拳，一直学到8时，晚上20时到22时还要继续练拳。多年后，我的伤病不但好了，拳法也有了长足进步，新架一路、新架二路和太极剑、太极刀、太极棍等都能熟练掌握。2011年在厦门国际武术交流大赛上，我获得太极拳中年组亚军；2013年，在第七届中国焦作国际太极拳大赛上，我获得陈式太极拳中年组一等奖。”

“为了学好拳，那些年，老师走到哪里，我就跟到哪里，学拳的脚步几乎走遍了大半个中国。每到一处，在学拳之余，我还能结交各行各业的朋友，拓展自己的生意。可以说，我是学拳与经商两不误。能与太极拳结缘，是我一生的幸事！”张荣冰说。

高中毕业后，张荣冰前往少林寺武术学校学习，之后留校任教。1991年，张荣冰转至新乡市体校任教练，并带队参加了省八运会、九运会、全国拳击散打比赛等。

1993年，张荣冰开始经商，并迁居我市，先后涉足过工业电器、白酒等领域，2008年转入医疗器械行业。

由于在过去的训练和比赛中多次受伤，张荣冰常感身体不适。听说太极拳内外兼修，能够活血化淤，缓解

疼痛，他便开始学习太极拳，并于2008年成为陈式太极拳第十代传人史潮记的入门弟子。

“史老师是陈式太极拳一代宗师陈照奎的关门弟子，功夫深厚。他收徒门槛高，教学严格。”张荣冰说，“我每天天不亮就跟着老师学拳，一直学到8时，晚上20时到22时还要继续练拳。多年后，我的伤病不但好了，拳法也有了长足进步，新架一路、新架二路和太极剑、太极刀、太极棍等都能熟练掌握。2011年在厦门国际武术交流大赛上，我获得太极拳中年组亚军；2013年，在第七届中国焦作国际太极拳大赛上，我获得陈式太极拳中年组一等奖。”

“为了学好拳，那些年，老师走到哪里，我就跟到哪里，学拳的脚步几乎走遍了大半个中国。每到一处，在学拳之余，我还能结交各行各业的朋友，拓展自己的生意。可以说，我是学拳与经商两不误。能与太极拳结缘，是我一生的幸事！”张荣冰说。

价格监管不妨多一些“多大碗”思维

□张枫逸

随着春节脚步临近，消费旺季来临，如何避免再次出现类似“青岛大虾”现象？目前，济南市物价局正加紧研究新规，对餐饮行业的收费行为进行规范，新规预计在春节前后出台。济南市物价局局长孔杰表示：“比如，一碗面多少钱？多大的碗？这些都讲清楚，让消费者明白消费。”

对于许多消费者来说，下馆子点餐时，恐怕很少会问上一句：“一碗面究竟是多大的碗？”这个问题看似微不足道，实则可以被无良商家钻空子。消费者理解的是通常家里用的饭碗，商家却可以偷换概念，故意使用小碗。如此一来，很容易引起消费者和商家的矛盾纠纷。而由于没有事先约定，商家往往能以“小碗也是一碗”推诿搪塞，消费者只能吃哑巴亏。

要求餐饮企业“一碗面得说清楚多大的碗”并非小事，而是关系到消费者权益和价格监管部门职责。根据《消费者权益保护法》，消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利。同时，《价格法》明确规定：“经营者销售、收购商品和提供服务，应当按照政府价格主管部门的规定明码标价，注明商品的品名、产地、规格、等级、计价单位、价格或者服务的项目、收费标准等有关情况。”一碗面用多大的碗，就属于其中的“规格”。作为价格主管部门，物价局承担着维护市场秩序的责任，理应积极规范餐饮等行业的标价和收费行为，不仅要明码标价，更要做到“明码标量”。

党的十八届三中全会提出，完善

主要由市场决定价格的机制，凡是能由市场形成价格的，都交给市场，政府不进行不当干预。在近年来陆续放开部分电信、药品、交通运输等价格的基础上，去年9月份，国务院常务会议决定，通过修订中央定价目录，将实行政府指导价、政府定价的商品和服务，从13个种(类)精简为天然气、电力等7个种(类)，具体定价项目从约100项减至20项。于是，在有些人看来，政府管的价格种类越来越少，物价部门的作用比过去大大弱化。其实不然，随着价格改革向纵深推进，政府在减少直接干预定价的同时，监管责任则越来越大。对于各级价格监管部门来说，应通过“看得见的手”强化价格监测，通过制定规则，规范各类价格行为，打击价格违

法现象，切实维护消费者的权益。除了大碗、小碗“傻傻”分不清楚外，市场上一些商家深谙偷梁换柱之道，习惯使用模棱两可的语言诱导、欺骗消费者。鉴于此，政府的市场监管不妨多一些“多大碗”的微观思维，从细节着手，监督商家提供价格合理、计量公道的商品和服务，为消费者营造一个公平、明白、放心的消费环境。

期待您对社会热点问题的思考与评价，请把想说的话、想表达的观点发给我们，本报将择优刊发读者来论，共同碰撞思想的火花。来稿邮箱：jzrbpsp@163.com。

整改“变脸”国道不能再“丢脸”

□欧启丘

广东省肇庆市纪委官网近日公布，预算总造价达3.26亿元的国道321线改造(养护)示范工程肇庆段出现质量问题，不少去年9月份完成修复的路段如今重新出现破损。肇庆市公路局局长承认，该工程部分路段存在施工质量问题，对施工质量监督和督查不到位进行公开道歉，并承诺整改。

出现监管和督查责任不到位的情况，主管部门领导出面道歉，符合社会预期，但一句道歉是远远不够的，换不回已经投入的数亿元修路资金。尽快推动问题整改，早日给当地群众一条符合质量标准的平坦道路，让群众早日享受到出行便利，才是给国家和百姓最好的交代。

示范工程质量“变脸”，是一记沉重的警钟。工程质量出问题，不仅与施工单位有关，也与相关

部门的监管失职脱不了干系。肇庆市公路局是国道321线改造(养护)示范工程的招标人，理应对该工程的质量负直接责任，还应依法承担起施工监督责任，对道路的合格验收负责。

不忘教训，才能亡羊补牢。推进问题国道整改，决不能再走过去的老

路。监管部门只有认真分析问题国道质量“变脸”背后的原因，找准上次问题的病灶，认真吸取教训，加强施工质量的监督检查，保证施工质量不掺水，才能避免重蹈覆辙。

以往经验表明，工程质量出现问题，常与背后存在腐败有关。腐败成本侵占了工程材料成本，造成工

程施工过程中偷工减料，进而影响工程质量。如今，预算总造价达3亿多元的工程出现质量问题，是否同样存在腐败问题，需要相关部门严查。如果确实存在工程腐败问题，相关部门必须严肃追责，只有秋后算总账，才能在全社会形成强大的警示效应。

微话题

行业联盟是实现跨行资源整合、商家联盟推广的平台，与各大行业实行买酒即送100元现金券。批发原瓶进口红酒，茅台集团富贵万年、五粮液百鸟朝凤等高档白酒。地址：焦作市人民路报业国贸513 电话：(0391) 3582899 微信号：mzl3582899

【今日话题】

无效的大奖与无辜的消费者

中26万元大奖却兑不了奖，江西南昌一女子很生气，直接将违约公司告上法庭。然而，让该女子没想到的是，法院方面却没有支持她的诉求，给出的答复是：奖金超过5000元的抽奖，都违反《反不正当竞争法》，商家这一违法有奖销售行为，将由工商管理部门处罚。

对于有奖销售，我们并不陌生，尤其是春节临近，商家的促销活动常打“有奖牌”。那么，作为消费者，我们该如何对待有奖销售呢？

【观点1+1】

③清静晓梅：消费者要了解《反不正当竞争法》，如果发现商家有违法促销行为，就不要参与活动，免得出现麻烦，无法维权。

④胜平王大头：对于有奖销售，消费者一定要理智、冷静，不要为了抽奖而冲动购物。同时，在参与抽奖促销活动时，消费者要把商家的各种限制条件了解清楚，以免上当受骗。一旦遇到被商家欺诈出现纠纷时，消费者要据理力争，及时向消费者协会投诉。

⑤北宁老头儿：这样的答复着实不妥！对于不良商家的违规行为，相关部门应及时发现、处理，否则就应追究相关部门的责任，一味让消费者埋单着实不妥。毕竟，消费者不是法律专家，并不了解具体的法律条文。所以，消费者就是受害者，他们的损失应当得到补偿。

⑥江苏日月江南：消费者参加商家的有奖促销活动时，最好只把其当作一种游戏，如果自己确实有购物的需要，则不妨参与促销活动碰碰运气，但千万不要为了中奖而购买自己不需要的商品，这样只会得不偿失。

⑦益昌人：很多商家的有奖促销，都暗藏玄机，试图打法律政策的擦边球。对有奖促销活动，监管部门应加大监管力度，消费者也要多留心，避免上当受骗。

⑧文静1078：消费者在购买商品时一

定要保持一颗平常心，如果人人都能中奖，商家也不要赔本了？我们在买东西时更应该关注的是质量问题，而不是有无奖品。

⑨三七锦：面对商家的促销，消费者一定要保持冷静的头脑，理性消费。消费者要想避免上当受骗，就要始终牢记商家不会做亏本的生意，自己只购买需要的东西就行了。此外，消费者一定要有维权意识，执法部门一定要严格执法，对不良商家进行严厉打击，维护消费者合法权益。

⑩z531312762：不知道这个“5000元奖金”限额标准是在哪一年确定的，但随着经济社会发展，这个标准似乎有点过低了。

⑪lclBright：《反不正当竞争法》的确有相关规定，但为什么在不良商家组织这个活动时，监管部门没有去阻止？

⑫活力的试试啊：有奖销售仅是商家的一种促销手段，消费者根据自己的需要购买东西就行了，不要为了中奖去消费。中奖本身就是一个不可预测的事情，消费者应该持如下心态对待：大年三十逮了一只兔子，有它过年，没有它照样过年。

【下期话题】

如何看待将“学杀鸡”纳入生存教育

近日，南京小鹿定向俱乐部，针对3~5年级的小学生开展野外生存活动，除岩壁攀爬、野外搭建住所等活动外，还安排捕捉、宰杀、烹饪家禽等内容。看到教练演示杀鸡，近半孩子胆怯地闭上眼睛，有的甚至撒腿跑开。在野外生存活动中引入杀鸡环节，引发网友争议。有网友说，将宰杀家禽的场面展现给孩子，不是在传授生存技能，而是在传递暴力与血腥思维，此举会给孩子留下心理阴影，甚至有可能误导孩子将生存和屠杀联系起来。对此，你怎么看？

(参与热点话题讨论，请关注《焦作日报》官方微博: @焦作日报) 本期栏目主持人 本报记者 麻 韶

焦作市人民政府金融工作办公室关于焦作市焦作新区天天小额贷款有限公司2014年度年审拟通过的公示

根据《河南省小额贷款公司年审办法》(豫政金[2015]141号)等规定,经第三方中介机构对焦作市城乡一体化示范区监管部门上报的焦作市焦作新区天天小额贷款有限公司2014年度年审材料进行专项审查,现予以公示。公示期:2016年2月2日至2016年2月9日 监督举报电话:(0391) 3569131 小额贷款公司规范经营“十严禁”:一、严禁进行任何形式的非法集资。二、严禁吸收或变相吸收公众存款。三、严禁发放高息贷款。

四、严禁向其股东发放贷款。五、严禁对外担保。六、严禁开展理财业务。七、严禁设分支机构。八、严禁抽逃注册资本。九、严禁核准的经营区域以外开展业务。十、严禁违法违规宣传。 欢迎社会各界监督。 焦作市人民政府金融工作办公室 2016年2月2日