



人物走廊

王建硕:百姓网从未发过骚扰欺骗邮件



近日,百姓网CEO王建硕就“假冒推送邮件”事件作出了回应,他否认百姓网推送邮件,并称将进行更严格的技术保护,防止竞争对手的抄袭。

据了解,王建硕在微博中表示,百姓网从来没有发过骚扰、欺骗邮件。同时,他还称,将对百姓网用户联系方式进行更严格的技术保护,对于用户在百姓网一发帖立刻被竞争对手恶意抄袭,骚扰其用户的现象,应该会有所缓解。

然而,58同城CEO对此予以回应,称王建硕是在装糊涂。

杨浩涌:百姓网骚扰用户是全行业的危机



日前,赶集网CEO杨浩涌也加入到声讨百姓网的阵营。

据悉,杨浩涌在其新浪微博客公布了一封邮件截图,截图显示,一位自称“百姓网工作人员小婷”的用户写道:“您在网上发布的物品信息,我已经看过了,在我们百姓网上有很多客户对您的物品感兴趣,您可以抽点时间到百姓网上发布一下你的信息。相信很快就有别人联系你,洽谈交易事宜。”

据称,这位自称“小婷”的用户有可能是百姓网的推广人员。杨浩涌说:“这个所谓的推广大军已经接近10万了,就算平均每个推广员发20个信息,我们每天的帖子总共才几十万,可以算算每个用户平均会被骚扰多少次了,这是个全行业的危机!”

冯晓海:服务才是团购的关键



就在国内团购洗牌大战正如火如荼、硝烟一片,僵持胶着、胜负难辨之时,近日,满座网CEO冯晓海在接受媒体采访时表示,团购的关键是服务。

冯晓海认为,虽然团购领域进入门槛较低,但是运行的门槛却很高。团购网站存在的最大意义在于能否为商家和用户最好的服务,而究竟谁是第一本身没有任何意义。

同时,他还认识到,只有提升团购品质、打造诚信服务才是当务之急。

(本报综合报道)

卡罗·因波扎诺是意大利蒙塞拉特基金会北京代表处首席代表。蒙塞拉特在文化交流、培训及国际合作领域所作的公益努力已超过15年,项目遍及欧洲、亚洲、美洲和非洲。卡罗·因波扎诺领导下的意

大利蒙塞拉特基金会北京代表处亦有8年历史,其在中国企业和政府间进行的关于环境、领土、企业管理、健康、福利等方面的项目,独具成效。

“公益创业家”系列人物之三

借鉴意大利模式破解中国养老难题

■ 本报记者 袁 远

在意大利老人卡罗·因波扎诺的办公室,极简的意大利线条和浓郁的中国古风严丝合缝地交织着,展现出了庄严又现代的氛围。

超出记者的想象,这位貌似意大利时装大师范思哲的老人,来到北京这幢寸土寸金的写字楼里,却并非要进行“资本主义扩张”,而是把从意大利带来的热钱投入到中国的公益事业中。这未免让人惊诧,难道这位老人和中国有着千丝万缕的渊源?

记者:卡罗先生,是什么样的缘由促使您千里迢迢来到中国从事公益事业?

卡罗·因波扎诺:这次机缘纯属偶然,1998年,我正在蒙塞拉特基金会从事美洲的项目,在一次活动上碰到中国驻米兰总领事,他诚挚邀请我去中国开展项目。当然,我在很小的时候曾读过《马可波罗游记》,里面描述的中国神秘、辉煌,对我极有诱惑力,这也是促使我前往中国的重要原因。

记者:您还能回忆起在中国做的第一个项目么?那时,中国人对您所从事的公益事业接受度如何?

卡罗·因波扎诺:我的第一个项目是从2003年开始的,与河北省商务厅的合作,这项合作是对该省商务厅的领导和中小企业的管理者,运用高级信息技术(MICES-国际性多点通信和教育系统),进行人力资源和管理主题培训。说老实话,那时,中国关于人力资源的观念还很薄弱,对雇员素质的关注度也比较低。不过,中国的官员和管理者表现出的宽阔胸襟和开放心态令人钦佩,他们对新鲜事物表现出很大的兴趣,自身也有很强的寻求发展的动力,非常愿意配合我们积极探索企业发展中的问题,并主动寻求解决办法。

记者:几次甚至是几十次的培训真的可以帮助中国的企业解决人力资源和管理方面遇到的种种难题么?如何能帮助企业将培训的内容落到实处?

卡罗·因波扎诺:我们和中国企业进行的合作是紧密型合作。我们专门针对



卡罗·因波扎诺

企业遇到的问题制定方案,和企业一起关注实施之后的效果,并根据效果随时修订方案,我们的一个合作项目往往长达2-3年,就是为了切实帮助企业解决发展中遇到的问题。

记者:将意大利企业发展的先进模式引入中国时,您遇到了“本土化”带来的困境么?中意两国在文化及思维方式上的差异会给您的项目实施带来困难么?

卡罗·因波扎诺:我在来中国之前,其实并不了解现代中国,当我真正站到中国的土壤上,呼吸着中国的空气,天天和现代中国人打交道之后,我才发现,其实中国和意大利这两个民族有很多共同点,大家在家庭观念、道德观念甚至在人性深处,都有很多相似之处。中国人和意大利人一样重视感情,重视交流,也都很愿意通过工作渠道发展友情,这样也能进一步增进彼此间的了解。

两个国家正因为有差异,才产生了吸引力,并促成了两者间的合作。只是在合作的时候,不能只站在自己的立场和视角考虑问题,需要聆听他人不同的声音。有时,中国人的思维方式也给我

很多启发,我在办公室最喜欢说的话就是:这个问题就按中国人的方式解决吧!

记者:你们目前的工作重点已经从企业人力资源及环境改造转向解决中国老年人养老方面的难题,你们的组织有什么先进的养老模式介绍到中国?

卡罗·因波扎诺:这个项目是我们和中国老年学学会合作的,主要是把意大利伦巴第大区的老年人养老事业模式介绍到中国。

人口老龄化现象对全世界政府来说都是个难题。中国就如同当年的意大利,城市化进程冲击了原先传统的家庭结构,越来越多的年轻人选择离开家庭,而大部分老年人则留在家中,守候家园,也因此缺乏照料。很多生活仍然可以自理的老年人被送进了政府的养老院,也加重了社会负担。

意大利的养老事业不是国家统一管理、执行的,而是下放到每个大区,伦巴第的养老模式曾被评为世界上最先进的养老模式。它提倡“居家养老”的观念。除非真正生活不能自理,政府鼓励老年人和子女一起生活在家庭中,而不是早早地就将老年人推给社会。政府对家庭实

行经济补贴,也会由社区型养老机构对老人提供子女不在家时的日间照料,这个模式在意大利很受欢迎。意大利人和中国人一样,家庭观念重,有尊老爱幼的传统,三世、四世同堂的家庭也不少。政府还定期给老人的子女,以及日间照料老人的护理员做培训,告诉他们如何关心老人,老人的心理上有什么需求,如何处理紧急情况,对患轻度老年痴呆症的人如何照料……

这种“居家养老”的模式,不仅可以让老人在家庭中享受到亲情和温暖,解除独处的孤独感,还能减少政府开支,让政府把有限的资金用来为不能自理的老人建立专门的养老院(这部分需求低于老人总数的10%),同时还能调动社区和NGO组织的社会力量,共同解决养老问题。

记者:这一模式如何移植到中国呢?移植的过程中有没有遇到类似“中国国情”式的困难?

卡罗·因波扎诺:我们目前正在联合中国老年学学会下属的养老与护理专业委员会,先对北京条件较好的大型养老院的护理人员进行培训,再对下一级社区型养老机构进行培训。当然,任何国外的体系都不可能完全移植到中国来。我们总是针对具体问题,和中方机构重新共同制定培训计划。

比如中国的护工有初、中、高等级之分,而中国的等级和意大利的同等级并不一定可以匹配;还有就是翻译问题,意汉词典中没有护理行业的专业词典,这也为我们把意大利经验介绍到中国带来难度;同时,不同国家老年人的病症发病率不同,我们还需要专门针对中国老年人的常见疾病,重新编写这方面的培训计划。这也给我们带来了很大的工作量。即使作为研究课题,学者们也需要专门研究3-5年时间,而我们只能通过不断培训,并收集反馈,再不断更新我们的课程,来让我们的课程更符合中国国情。

人物访谈

西班牙华人“抄底”房产需谨慎

■ 静 安

自2008年金融危机至今,西班牙已经在金融危机中苦苦挣扎了两年。近日,从西班牙有关方面了解到,作为支柱产业的房地产业崩溃之后,在西班牙引起通货膨胀、失业率的节节攀升,同时还引发了大批住房和烂尾楼闲置等连锁反应。同时,失业率的上升也再次加重了社会的负担,社会流动资金的减少进一步限制了商业的发展,形成恶性循环,西班牙房价貌似已经跌至谷底。

据一位将多年积蓄投资房产的西班牙华人打工者介绍说,2009年底,西班牙银行房贷发放很松,对工资单之类证明的要求没有以前严格,周围的人都说是“抄底”西班牙楼市的好时机,加上她自己认为西班牙房价已降到极限,现在买入定能大赚一笔,于是便和身边的华人朋友一起跟风而上,把所有的积蓄付了首付。

然而,谁知,残酷的现实沉重打击了她“丰满”的理想,西班牙经济非但不见好转迹象,反而在恶性循环中日益低迷,失业率高涨,工资大幅降低。

面对每家银行都有至少千套以上房子要出手的现状,西班牙政府开始大力宣传在该国购房便可获得西班牙居住权,还能享受该国的免费医疗,因此,很多华人便顺势“慷慨解囊”,大笔投资。但是,当众多华人辞掉手头工作,专门行走于西班牙各个大中城市“考察市场”的时候,西班牙的各大银行和中介也暗暗暗上了这些华人投资者。

据了解,在金融危机发生以后,西班牙银行面临着大量坏账,华人投资者则成了他们

的“救命稻草”。西班牙银行之所以对华人买房者实行全额贷款,一方面是由于华人买房者大多拥有大量现金,另一方面,则是各种形式的全额贷款里隐藏着巨大的利润。另外,由于不少华人缺乏西班牙法律和税务等方面的知识,一不注意就容易被不法中介钻了空子,有的看似实惠的贷款政策往往暗含着购买保险等苛刻的附加要求。

相关专家认为,西班牙华人之所以会被“盯上”,这与他们喜欢储蓄、勤俭持家的消费观念有很大关系。此外,一套属于自己的房子对于身处异乡的华人来说意义非凡。“抄底”美国、“抄底”日本、“抄底”西班牙,无不表现着华人的“恋房情结”。

在西班牙房价一跌再跌的时候选择“抄底”,从理论上说是聪明的做法,但也绝不能盲目。据统计,在金融危机期间“抄底”成功,赚到钱的华人虽然不少,但更多的则是背上了巨额贷款,或者是在草率地买下店面之后,由于不能适应周边环境,生意一落千丈。相关业内人士指出,华人在买房前应对卖方的地产公司有所了解,因为很多西班牙公司已经破产或者处于半破产状态,一旦买主付了定金和购房款,将可能造成无法弥补的损失。

任何投资都是一场赌博,机会和风险从不单行。摆脱“恋房情结”,冷静客观地考量自己是否赌得起,或者选择在经济稍好的时候做点稳妥的生意或许才是明智之举。

海外华商

