

“拉人头”式创业让谁难堪？

观点
提要

其实无论是拉人头的人，还是被拉的人，都很难堪。想想前些年的罗一笑事件，之所以反响很大，是因为大家都被騙了。回到“拉人头”式创业，那个到处拉人头的人，其实扮演的就是罗一笑的角色。如果将来有一天，事实证明拉人头的人参加的是一个传销式骗局，那么所有被拉“入坑”的人都会被騙。至此，拉人头的人，个人信用在亲友之间将彻底破产……

继洋说事

□ 王继洋

前些天，一个大学同学打来电话，开门见山地说自己创业了，希望获得我的支持。具体的支持方式很简单，那就是在一定时间内，从她的名下购买5000元产品。而她的具体任务，是拉到30个人从她名下买产品。这种“拉人头”式创业，听起来就不靠谱，不像是创业，倒很像是传销的模式。于是劝她慎重，但换来的是她各种花样的友情绑架，大意就是不购买产品，就是不把她当朋友……

这个事情还没有了结，近日又遇到了新花样。在一个微信群里，有人在玩“双11合伙人”，不断转发分享链接，拉人组队一起筹羊毛；更有人在群里劝说他人成为自己下线，在某网络商城购买一件三四百元的商品获得会员资格，之后再发展其他会员，就能通过别人的购物获得奖励，美其名曰“组队分享”。不得不说，“拉人头”正在成为一种新的网络营销模式，只是这更像是传销变种的经营模式，更加让人防不胜防。

互联网大潮下，涌现出了很多看起来前所未有的经济模式，原本看起来简单的团购、组团、拼购，在骗子的参与下，正在透支人们对这些新经济模式的

信任。表面看来，消费者出钱消费，既得到商品，又能通过介绍其他人消费获得返利，似乎皆大欢喜。但事实上，从目前媒体曝光的一些返利传销案件来看，很多“拉人头”式创业的背后，是变了味的骗局。

不确定大学同学所谓的“拉人头”式创业，是怎样的运营模式。但在吉林警方近日破获的某物联网公司传销案件中，会员层级参照司令部、军、师、旅、团的建制，通过购物获得层层返利。以传销返利平台最喜欢拿来说事儿的“刚需消费品”大米为例，会员只知道购买后可以获得少量返利，殊不知其售价却是进货价的6倍，每公斤高达180

元。说到底，所谓的组团享受优惠，更像是组团缴“智商税”。

“拉人头”式创业让谁难堪？其实无论是拉人头的人，还是被拉的人，都很难堪。想想前些年的罗一笑事件，之所以反响很大，是因为大家都被騙了。回到“拉人头”式创业，那个到处拉人头的人，其实扮演的就是罗一笑的角色。如果将来有一天，事实证明拉人头的人参加的是一个传销式骗局，那么所有被拉“入坑”的人都会被騙。至此，拉人头的人，个人信用在亲友之间将彻底破产……

正所谓“一切以‘拉人头’为目的的拼团，都是耍流氓”，“拉人头”式创业，不要也罢。

相信“恋爱话术”你就忽视了人性

□ 堂吉伟德

据《北京青年报》报道，近日，多款“恋爱话术软件”引发网友热议。这些软件号称只要输入女生说的话，就可通过“大数据”筛选出最合适的回答，有助于“不会说话”的男性网友获得女生的青睐。

不断失败的恋爱经历，不但会浪费大量时间和消耗极大的精力，也会消磨人的耐心和折损信心。青年男女之所以对“恋爱话术软件”产生极大的兴趣，一部分人对其还比较倚重，应有两个客观因素，一是网络化生存的状态下，很多人已高度依赖网络交流，而与实际的实践存在脱节。“现实交往恐惧症”普遍化存在，让很多青年男女不但失去了人际交流的信心，也丧失了一部分功能，网上表现和实际之间存在极大的差异性；二是过大的生存压力压缩了人际交流的圈子，也让恋爱成为一种奢侈品，缺乏足够的恋爱实际和尝试，让一部分人变得无所适从，恋爱技巧和经验不足则会引发焦虑，自然也就造成行为走偏。

话术能力不足和焦虑化是经历和实践过少所致。“恋爱话术软件”即便能够提供参考，也多是技术性的存在，并没有考虑到场景化、个性化的因素。连神奇的恋爱技术在现实中都不堪其用，“恋爱话术”也不过假以高新尖的噱头。真正的恋爱高手并非技术取胜，而是人性至上。一个人只有充分展示了自己的本真，才能在“日久见人心”中被逐步认可和接受。“搭讪开场”“趣味搭讪”固然讲求技巧性，但人性的天然表现和流露，才更具感染性和感召力，并获得情感上的共鸣。假以恋爱的双方，都以冰冷、教条、机械和呆板的恋爱话术作为标准，那样的交流看似天衣无缝，实则毫无意义。

没有人天生就是恋爱高手，成功人士所提供的参考，就是彼此之间要多给时间，待在一起才能更好地了解。有兴趣的话题，也要在持续的交流中去发现和形成，人与人就像两个不同的圆圈，只有不断重叠和交叉才能形成同心圆。恋爱是人的一种本能与天性，并不需要多少技术性作为辅助，连处于懵懂之中的未成年人都可以“早恋一场”，有更多阅历、学识与经验的成年人自然不在话下。所谓的“不会恋爱已成为危机”不过是一个伪命题，“恋爱技能缺乏”也只是一种假象，恋爱的功利化、信任的缺失与人性的异化，才是恋爱到婚姻危机的根本原因。

以自我为中心的空巢化生存，让越来越多的人变成了功利的“套中人”。“为什么越来越多的人不愿意恋爱”，传统的工作压力和社会责任是一个借口，为谁负责？利己还是利他才是关键。“功利的利己主义者”成为一种现象和文化，而少了“欲若利己，先得利他”的逻辑思维与行为实施，真情流露的人性才会被网络技术所支配。



大众报业集团十大名牌专栏 诗评画议

政府征地有补偿，
骗补搞出新名堂。
泡沫建房显荒诞，
到头推倒谁圆？

绘画 陶小莫 配诗 王继洋

10月21日，有市民录制视频实名举报，称北海市西南大道附近一养殖场大肆抢建地面附着物，进而套取政府征地补偿款。记者调查发现，被拆除的墙体内充斥着不少泡沫材料。22日中午，北海市海城区纪委监委一名工作人员就此事回复记者称，目前北海市纪委监委已关注到此事，并已转交给相关部门做进一步调查，“待调查结束后将统一向社会公布”。

据10月23日中新网

每个发红包的物管，背后都有一群给力的业主

观点
提要

这些年，物业公司和谐相处的新闻多了起来，除了业主委员会工作足够给力，物管这个行业确实也在发生微妙的变化。一个行业的规则不可能铁板一块，会随着形势的变化而变化，业主委员会应该成为每一个小区的配套“软件”，与此同时，物业公司是否也要审时度势，重新审视自己的角色？业主和物管找到属于自己的位置，扮演好自己的角色，相信物管“发红包”这样的现象，就不会成为新闻而受到人们的关注和艳羡了。

□ 兰笃

听说过业主交纳物业管理费的，听说过小区物管给业主发钱吗？没听说过就对了，因为这是别人的物管。据媒体报道，10月21日上午，江苏宿迁市一小区物业大厅里挤满了人，“听说能来物业领钱，大家都挺高兴的！”一位业主说，这个小区特别“壕”，这次拿出24万元给业主“发红包”。

这个小区一共有2000多户业主，24万元平均下来每户能分得大约120元，钱虽不多，但带来的体验无疑截然不同。业主花钱请物管，后者管理好小区，结余的收益归还业主，在这个过程中，业主受到尊重，原本这才是物管和业主之间的正常关系。可现实中并非如此，很多小区物管高高在上，别说“发红包”给业主，即便业主对物管不满意，要求换人也是障碍极大，有的地方物业人员与业主甚至为此大打

出手，到底谁是主人，在这个问题上经常乱套。

业主苦物管久矣，物管给业主“发红包”这样的新闻对大多数人来说都像稀罕事。其实类似现象并非仅发生在宿迁一地，媒体梳理发现，苏州也有某小区业主从物管直接分得公共收益，而深圳一小区业主则非常给力，靠业委会努力收回小区配套设施，从而让业主受益。

同样是小区，为何地位、待遇有着如此大的差别？稍作分析不难发现，那些业主强势的小区都有业主委员会作为靠山，在这样一个组织内，由业主选出来的代表热心工作，做好监督、审计工作，这才赢得了主人的地位。其实，按照法律规定，“占有业主共有的道路或者其他场地停放汽车的，以及电梯广告的相关收益等，都应归全体业主所有”。具体如何分配，业主要和

物业公司约定，前提是要有一个与物业公司对话的平台机制。

很多小区没有业主委员会，即便有热心业主，也有心无力，无法代表全体业主与物业公司博弈，于是一盘散沙的业主只能处处受制于物业公司。所以说，业主日常的权益，无论是对公共收益的处理，还是对聘用物业公司的自主权，最终还得靠业主自己争取。在利益面前，物业公司当然不会轻易让步，加上行业已经形成了相对固定的规则，它们更有底气以我为主。

那些“发红包”给业主的物业公司，绝不是因为觉悟高，而是因为业主够给力。成立业主委员会是法律赋予的权利，是正常且规范的操作，当然，光有业主委员会还不够，业主必须勤勉付出，业主委员会的作用才能发挥出来。这两个环节中，建立业主委员会是从0到1的过程，而业

主委员会后续的工作是从1到2的过程，相对来说，前者是最重要也是最艰难的，其中涉及很多组织方面的细节，需要在实践中磨合。如今很多小区都没有设立业主委员会，个中原因较为复杂，而业主要提高自我治理自我组织的能力，这无疑极其重要的一个方面。

这些年，物业公司和谐相处的新闻多了起来，除了业主委员会工作足够给力，物管这个行业确实也在发生微妙的变化。一个行业的规则不可能铁板一块，会随着形势的变化而变化，业主委员会应该成为每一个小区的配套“软件”，与此同时，物业公司是否也要审时度势，重新审视自己的角色？业主和物管找到属于自己的位置，扮演好自己的角色，相信物管“发红包”这样的现象，就不会成为新闻而受到人们的关注和艳羡了。