

# 精湛医术助武汉小伙娶非洲女孩为妻

33岁的武汉青年谢志刚,2006年9月主动申请去埃塞俄比亚做志愿者医生,完成任务后,他选择留下来,继续做一名志愿者。他在当地开办了一家诊所,服务当地居民以及在当地工作的中国人。

他的勤奋以及精湛医术,赢得人们的认可,他也收获了爱情,娶了一位非洲女孩为妻。在他的诊所办公桌上,挂着一面小的五星红旗,“我要告诉来这里的人,我是一名中国医生!”

日前,谢志刚和妻子回到武汉。1月13日一大早,两人来到位于汉口高雄路的武汉市涉外婚姻登记处,领取中国的结婚证……



谢志刚和妻子 YENEALEM

## 告别父母去当志愿者医生

谢志刚,2000年湖北医科大学(现武汉大学医学院)毕业,分配在汉阳铁路医院(现汉阳医院)工作。2003年辞职,考上湖南湘雅医科大学医学硕士。2005年毕业,应聘到广东花都中医院。

2006年9月10日,汉阳大桥局宿舍。谢志明、陈汉云夫妇正在家中清理杂物,突然接到远在广东花都中医院工作的大儿子谢志刚电话,“爸妈,我可能要离开您二老,到更远的地方去工作!”

任凭着疑惑的谢志明、陈汉云夫妇怎么劝说,谢志刚却总是卖关子:“我很快回武汉,再告诉你们!”

4天后,剃着光头的谢志刚背着一个旅行包回到仅50平方米的家中。看到谢志刚的光头,谢志明知道儿子又有重大变化了。此前,谢志刚有过两次剃光头经历,一次是考上大学,第二次是考上研究生。

吃完饭,谢志刚从旅行袋中拿出一本护照,“爸妈,我已经申请去埃塞俄比亚当一名志愿者医生。”

原来,谢志刚在广东工作时,偶然在网上看到国际红十字会招聘志愿者,去埃塞俄比亚当医生,他没和父母商量就报名了。

看到儿子决心已下,谢志明夫妇没有阻拦,只是叮嘱:“你离我们远了,在外面一定要注意身体。”当然让老两口放心

不下的是,大儿子还是单身。

9月14日上午9时许,很少照相的谢志刚,特意照了个全家福。

当天,谢志刚乘火车到达广东。9月17日他从广东转乘飞机去了埃塞俄比亚。

## 他选择留下来继续行医

埃塞俄比亚全国有8000多万人口,刚到达埃塞俄比亚首都的斯亚贝巴时,谢志刚被怔住了:很多贫困人由于缺医少药,来就医时也奄奄一息,“其实这些病完全可以治好!”

谢志刚被安排在当地一家医院工作。经过了解,他得知埃塞俄比亚每年才有120多名新医生参加工作,全国只有20台CT,一半在首都,但首都只有四百万人口。

一次,有位21岁学医的年青人 ELISHADYE,由于几个月前喝生水吃生肉,导致拉肚子发烧,后来下半身瘫痪。当找到谢志刚时,他突然有了精神:“医生,请你一定救救我,我还很年轻!”

谢志刚通过有限的设备及化验,初步确诊他为急性脊髓炎,当即给他输液,同时辅助中国传统的扎针灸。3个月后,ELISHADYE 慢慢可以站起来。

谢志刚免去了他的扎针灸费用,“只要你将来好好学医就可以了!”可是 ELISHADYE 却说:“我家太穷,我想做生意赚钱!”

谢志刚说,听到这句话,心里很难受,“这也是我志愿者任

务完成后,继续留下来做医生的原因!”

## 去年9月诊所正式开张

埃塞俄比亚规定,要在当地开办诊所,必须办理当地的全科医生执照。

2008年3月,在众多考官面前,谢志刚从容作答,通过了面试、口试,然后进入笔试。

两个月后,谢志刚如愿以偿拿到当地全科医生执照,他开始申请开办诊所。9月份,已完成红十字志愿者任务的他,在埃塞俄比亚首都的斯亚贝巴郊区租下一个200平方米的门面,诊所开张。

开办诊所也遇到难题。需要一些医疗器械。血压计、心电图等小仪器,都是谢志刚父亲在武汉买好后,寄过去的。而一些大型的医疗仪器,则困扰着谢志刚。

去年9月11日,当地的新年,谢志刚通过E-mail发给记者一封求助信,希望能有好心人捐助医疗仪器。

## 病人将亲戚女儿介绍给他

谢志刚怎么也不会想到,他会在当地找到一位妻子。

2007年底,他为一位男子治好病后,男子感激不已,“中国人的医术真是好,我将亲戚的女儿介绍给您吧!”这位女孩就是今年28岁的 YENEALEM,当地语的意思是:我的世界。

初中毕业的 YENEALEM,有七姊妹,她最小。父亲是厨

师,母亲没有工作。

平时, YENEALEM 作为谢志刚的助手,经常在诊所帮助做一些事情,而谢志刚也请了一位护士。

2008年12月,谢志刚与 YENEALEM 在当地领取结婚证。拿到结婚证后,按当地习俗,妻子家人、亲戚,大家一起通宵跳舞、吃羊肉庆祝。

眼看中国人的春节到来了,谢志刚决定带妻子回中国过一个春节。今年元月9日下午,他和 YENEALEM 乘飞机辗转香港、深圳、广州,最后于12日上午8时到达武汉。

下火车第一件事,谢志刚就是为爱妻买毛衣棉衣。因为第一次到中国来的 YENEALEM 从没感受过寒冷。在当地,一年四季都是30℃左右的温度。而得知儿媳将要到来,谢志刚家人,特意熬好一罐排骨藕汤。 YENEALEM 喝后,笑着说:“OK,OK!”汉阳区建桥街桥一社区的领导还特意送来红色羽绒服,给这位洋媳妇保暖。

1月13日上午,根据相关规定,谢志刚带着爱妻来到武汉市涉外婚姻登记处,办理中国的结婚证。

谢志刚告诉记者,“我虽然在国外行医,但始终记住自己是中国人!”他还说,已将中国的常用语“你好”、“欢迎”等130个常用词,写在本子上,让 YENEALEM 学习中国话,“她是中国媳妇啊!”

据《武汉晚报》

# 美女猎头游走在“猎”与“被猎”之间

“

## 曾经的“菜鸟”

我大学毕业在一家国有大型企业工作,很偶然的机会遇到了我后来所在的第一家猎头公司的老板。那时,我对这个行业一点也不了解,充满了兴趣和好奇。刚巧那位老板也认为我比较适合做这份工作。于是,抱着试试看的态度,我开始给他打工。

工作伊始,感觉压力非常大,要求必须在3天或者1个星期内推荐出合适的候选人给客户,而且要经过我的面试和筛选。因此,我每天上下班坐在公交车上心里想的是工作,就连在家看电视也心神不宁。

与此同时,这份工作也打开了我的视野,一下子接触到各行各业中比较有资历的人,突然觉得自己的世界也变大了——原来这个行业这样,那个行业那样……

那段时间,我总是喜欢拉着朋友不停地聊啊说,让她们分享我的惊奇和愉快。记得有一次,我面试一个正在某知名口香糖公司工作的候选人,聊天时得知其实他们公司的口香糖一大部分损耗是在超市收款台架子上被人偷走的,每个季度下来都是很大的数目。虽然自己之前知道有人会在超市里偷东西,但没想到有人偷口香糖还偷得这么多。

渐渐地,自己工作中越来越游刃有余。每每接到一个案子,尤其是职位越高、越难操作的情况下,我的脑细胞就会越兴奋。我觉得自己的分析能力和理解能力比较强,接到案子后,能迅速分析出客户到底需要什么样的人,并善于从很多信息中提出自己所感兴趣的或者客户感兴趣的内容加以总结——这一特质对于一个猎头非常重要。

记得我做的第一个案子是为一家知名外企找一位国际采购,我推荐了一个女孩,虽然毕业没几年,但在原单位干得非常好,沟通能力特别强,人也很聪明。客户十分满意。

我以为找到合适的人就板上钉钉了,每天都沉浸在兴奋中——第一个单子就要胜利成功了!

但是,这个女孩最终没有选择这家会在薪水和职位都有很大提升的知名外企,她告诉我,她认为自己还没有完全充实到可以去羽翼丰满地很好把握未来的阶段,她觉得如果过几年再跳到那个职位也许会走得更远一些。

这一结果让我备受打击,我也开始思考一个人在职场上应当沿着什么样的轨迹去发展。同时,我对猎头这一职位有了更深层次的了解,它不是中介、传话筒,或者仅仅是发简历的人……

## “挖墙脚”的苦与乐

有人说猎头是一份很轻松的职业,因为他们可以在咖啡厅里、在酒店里、在高尔夫球场上和一些层次很高的候选人谈笑风生,畅谈人生;也可以在不同的候选人和客户之间周旋,拿到不菲的佣金。

然而,苏菲告诉记者,其实猎头并不像人们想象的那样轻松而又风光。北京那么大,如果用这种方式工作的话,一天能探访几位客户、做成几个单子呢?其实,猎头在偶尔很特别的情况下才会和候选人约在环境较好的咖啡厅见面,大部分情况下,他们是约到公司里面谈,这样一天可以面试好几个人,效率就是生命啊。

为了获取最高的效率,也为了防止“夜长梦多”,如果赶上客户的老总出差,我们有时甚至会拉着候选人在送老板去

机场的路上面试,如果赶上候选人和面试官都出差,就干脆安排他们在机场面试。

“我们是一个有职业道德和职业规范的行业。”苏菲告诉记者,对于正规的猎头而言,他们的工作虽然是缘起于委托企业,但是对劳资双方都要负责。没有经过候选人同意,猎头不会将其手中关于候选人的资料给任何人看;有时,客户的有些招聘工作需要保密的,猎头也会非常小心,只有和候选人私下面试之后,觉得必要时才会透露客户信息。另外,一般情况下,如果这家公司已经是某猎头的客户了,该猎头公司就不能再挖这家客户的人了。

神秘的猎头到底能赚多少钱?苏菲坦言,猎头都是“底薪+佣金”的工资制度。年薪从三四万到五六十万甚至更高。如果成功地促成一个案例,猎头公司会从客户那里拿到跳槽者年薪的20%~30%作为佣金。具体到负责该案例的猎头能够拿到多少提成,不同猎头公司的提成方案不同,一般是猎头公司所拿到佣金的5%~50%不等。“因此,在经济环境好的时候,七八人组成的猎头公司只要拥有三五家职位质量好的优质客户,日子就可以过得非常滋润了。”苏菲说。

## 猎头被人“猎”

“您好!这里是鬃猎头,现在有一个职位想和您沟通一下,不知您是否方便?”苏菲几乎每天都要说这样的话联系业务。有一天,她竟然也接到了这样的一个电话。

颇感意外的苏菲迟疑了几秒后立刻镇静了下来,因为她清楚,被猎头公司的“雷达”扫中,这也是很正常的事,具体的情况还要具体分析。

猎头每天都在和人说话

展,夜深人静时,其实他们也在考虑着自己的发展。一般来说,刚入行,做最初级的研究员,然后随着时间的推移和经验的积累,依次做助理顾问、顾问和高级顾问,如果再高就是老板了。这个行业流动率很大,好些人受不了这份工作压力,做几年后就跳槽到企业做了人力资源等其他职业,能坚持下来的人凤毛麟角。

薪水更高,公司背景更好,职位更高,机会更大——这些是苏菲分别3次成为“猎物”的理由。但不管怎样,苏菲并没有跳出这个行业,她甚至告诉记者“在很多年前,就已经将猎头行业作为自己一生的追求”,因为,苏菲始终对这份工作都保持着浓厚的兴趣,并得到难以形容的乐趣和成就感。

谈起7年成长经历的感受,苏菲回忆道:“当初作为初出茅庐的行业初学者,刚入行时觉得工作很简单,几个月后觉得自己似乎足够强大了,几年后却发现这个行业发展瞬息万变,做一个好猎头依然‘路漫漫’,还需不断求索。”

## 经济不景气下“拼服务”

2008年,企业裁员大潮在全球此起彼伏,作为企业和求职者之间的第一桥梁,猎头们率先感受到了浪头的汹涌。

苏菲最早感觉到“寒气”是2008年的三四月份,一个曾被她推荐到一家大公司的研发中心工作的朋友,突然在MSN上问有没有好的工作机会给他介绍一下。

苏菲很是诧异,问道:“你不是做得不错吗?”她知道他的老板很欣赏他,而这家公司在国内业界也属一流。

经过朋友解释苏菲得知,原来,他们负责给美国银行做研发,而金融危机最先影响到就是银行业。这些银行没钱了,

当然不会上IT产品。当时朋友只有两种选择,要么并入别的团队里面,要么被裁员。

“之前看电视报道美国的次贷危机,感觉那是美国的事儿,离我们远着呢,有时还有些幸灾乐祸。可是那时,我第一次感觉金融危机离我们很近,其实金融危机就在我们身边。”苏菲沉重地说道。

之后,仿佛一夜之间,找工作的人多了起来,好多公司停止了招聘。

每年在圣诞、元旦、春节阶段都是公司招聘不是很活跃的阶段,而今恰逢经济危机,这种冷清表现得异常强烈。之前苏菲所在的猎头公司电话铃声不断,有来有往,而现在偶尔打来的电话基本都是个人找工作的。

业务受到影响的不仅仅是专做IT业务的猎头公司,做房地产行业、外贸进出口行业的猎头公司也是门可罗雀。

“猎头行业将会面临重新洗牌,有些实力弱的公司可能会熬不下去。”苏菲繁忙的工作节奏终于缓慢下来,但是,单子少了,收入降了,心里除了不踏实还是不踏实。

市场何时回暖或未可知,但苏菲认为自己需要积极地面对。她正在尝试更多地开拓一些客户,“毕竟公司不能老裁员啊,要做生意必须得招人,招人就得找猎头啊”。另外,如今网上招聘的效率和质量越来越高,现在谁的服务好客户就会选择哪家猎头公司。

以前,她还会挑客户,比如,这个客户给的佣金太少,不做;那个客户职位难找,不做。现在,苏菲抓住一个客户就百分之百地投入,给他最好的服务。她希望以“拼服务”的方式,能够在众多猎头中脱颖而出。

据《法律与生活》

”