

“中国游客遇到任何困难可以找我”

——访伊朗驻华大使穆罕默德·克沙瓦尔兹扎德

海外网 毛 莉 聂舒翼

近日，伊朗宣布对中国公民实行单方面免签入境政策引发广泛关注。伊朗驻华大使穆罕默德·克沙瓦尔兹扎德在接受人民日报海外网采访时，多次表达了伊朗对中国游客的欢迎。



“伊朗从北到南都欢迎大家”

“作为伊朗驻华大使，我保证，如果中国游客在伊朗遇到任何困难，可以通报我们，我个人会高度重视并尽快解决！”面对海外网的镜头，克沙瓦尔兹扎德说。

由于长期被西方制裁，加之西方媒体的“污名化”和“妖魔化”报道，人们很容易将伊朗与动荡不安和“核武器”联系起来。事实上，伊朗境内大部分地区在旅行安全方面属于“低危险度”，与大部分欧美国家相当。独特的地理自然环境和灿烂的波斯文明，也赋予了伊朗极为丰富的旅游资源，伊朗共拥有22处世界文化遗产和2处世界自然遗产。

克沙瓦尔兹扎德表示：“到伊朗旅游很安全，老百姓生活很稳定，人民很热情。德黑兰、伊斯法罕、大不里士、设拉子、马什哈德，伊朗从北到南都欢迎大家。”

在过去10年中，中国出境市场保持两位数增长，成为全球最大的出境旅游客源国和旅游消费支出国。据伊朗文化和旅游组织统计，2018年3月20日至2019年3月20日，有780万名外国游客造访伊朗，其中中国游客不足10万。分享中国出境游市场的红利，是伊朗对中国公民开放免签的一个重要考量。克沙瓦尔兹扎德表示，伊朗将会竭尽所能为中国旅客提供便利和优惠，提升他们对伊朗之行的满意度。



海外网 付勇超摄

拉紧伊中文化交流纽带

推动旅游发展，也是消除隔阂和误解、促进民心相通的重要途径。将两个文明古国之间的人文纽带拉得更紧，是克沙瓦尔兹扎德的一大心愿。

为了在中国当好大使，克沙瓦尔兹扎德到中国几个月来一直在坚持学习中文。刚见面，克沙瓦尔兹扎德就主动用中文自我介绍一番。谈起伊中之间源远流长的友好往来，克沙瓦尔兹扎德更是打开了“话匣子”。

早在中国西汉时期，中国使者张骞的副使就到访伊朗；中国唐宋时期，许多伊朗人到中国求学行医经商；13世纪，伊朗著名诗人萨迪记录下到中国新疆喀什的

难忘游历；15世纪，中国明代郑和7次率领庞大船队远洋航海，其中3次到达伊朗南部的霍尔木兹地区。中国的漆器、陶器以及造纸、冶金、印刷、火药等技术经伊朗传向亚洲最西端乃至欧洲等更远的地方，石榴、葡萄、橄榄以及玻璃、金银器皿等又从伊朗和欧洲等地传入中国。“两国人民通过数千年的古老丝绸之路互相了解，对彼此的文化与历史并不陌生。”克沙瓦尔兹扎德说。

当把目光从历史拉回现实，克沙瓦尔兹扎德高兴地表示，伊朗著名导演马基德·马基迪和中国同行展开了合作；亚洲文明对话大会期间，伊朗国家博物馆参加在中国国家博物馆举办的“大美亚细亚——亚洲文明展”。这些都表明“伊中文化交流在进一步加强与发展”。

一带一路框架下的合作潜力

挖掘伊中在广泛领域的合作潜力，共建“一带一路”可谓大好机遇。作为古丝绸之路上的重要一站，中国和伊朗都对振兴这一和平之路、友谊之路、合作之路寄予很高期望。

2016年习近平主席对伊朗进行国事访问时，中伊两国同意将双边关系提升为全面战略合作伙伴关系，并签署了共同推进“一带一路”建设的合作文件。2016年1月，首列从中国开往中东地区的货运班列从义乌出发，开往德黑兰。此后，西安、长沙、银川、巴彦淖尔、重庆等城市也开通了前往德黑兰的货运班列，为搭建“中国—中亚—西亚经济走廊”铺平了道路。

克沙瓦尔兹扎德表示，“一带一路”为世界经济、文化、政治等领域的全面和平与稳定发展提供了平台。伊朗民众与领导人完全赞同“一带一路”的理念，伊朗“做好了一切准备，为‘一带一路’的进一步顺利发展与完善而努力”。

克沙瓦尔兹扎德期待，未来伊中两国可以在“一带一路”框架下进一步拓展合作领域。伊朗“对高新技术方面与中国的合作很感兴趣，也想邀请中方企业参与伊朗的公路、桥梁、水坝等基础设施项目建设，很希望在高铁方面借鉴中国经验”。他同时表示，伊朗在水产品、农产品、食品、工艺品等领域有不少优质产品，希望能与中国开展合作。“没有任何人或任何国家能够阻止我们两国发展良好关系。”

在采访最后，克沙瓦尔兹扎德谈到了对当前海湾局势的看法。他表示，伊朗不愿意在霍尔木兹海峡和波斯湾加剧紧张局势，伊朗反对美国加剧紧张局势的所作所为。“我们完全做好了准备，与友好国家在此海峡共享安全、和谐与合作。”

记者手记

用短视频展现一个鲜活的伊朗

海外网 聂舒翼

提到伊朗，你会想到什么？石油和伊斯兰教？还是混乱与冲突？虽然中伊两国已经交往了2000多年，但对很多中国人来说，伊朗可能依然是一个“最熟悉的陌生国家”：大部分人都知道伊朗有石油，信仰伊斯兰教，却不知道伊朗不是阿拉伯国家，信奉的也是伊斯兰教中的“少数派”——什叶派；更不用提绝大部分人应该都不知道藏红花的原产地是伊朗，伊朗最高峰也是亚洲最高的死火山。

通过海外网“我在中国当大使”栏目，寻找中国与世界各国的情感共鸣点，正是题中之义。为了向读者尽可能多角度呈现一个真实的伊朗，尽可能深层次挖掘伊朗驻华大使的中国故事，我们两次到使馆采访。由于“我在中国当大使”栏目的采访日程安排十分密集，两次到同一个使馆采访的情况十分少见。

通过两次采访，我们拿到了丰富的报道素材。与文字写作可以从更多角度和层面分析问题不同，短视频需要尽量聚焦一个问题，在不到3分钟时间内回答观众最关心的问题。恰逢伊朗单方面对中国公民宣布免签的消息引起热议，我们将短视频主题确定为“人文交流”。

大使在采访现场向使馆工作人员一字一句学习中文，大使郑重表示将确保中国游客安全。使馆工作人员畅谈伊朗民众对中国人的“勤劳”的印象，讲解中国丝绸与伊朗工艺结合的波斯地毯……我们敏锐捕捉到这些鲜活的场景，并转化为生动的镜头语言。

事实证明，这期短视频上线后引发积极反响，播放量近20万人次。有网友留言：“其实最近去过的朋友都表示伊朗人很友好”，“非常喜欢伊朗电影，几乎每部都很精彩”，“感谢大使对中国游客的重视”。

可以说，通过短视频等多种传播方式的呈现，“我在中国当大使”让受众真切感受到：伊朗，不陌生。

互联网大咖秀

罗伯特·根茨：

打造欧洲最大网购平台

海外网 吴正丹



罗伯特·根茨是德国在线时装零售商 Zalando（扎兰多）的联合创始人。作为欧洲最快突破年营收10亿美元的公司，Zalando的成功可以看出，商业领域的运作模式本就大同小异，成功并不完全取决于模式的创新，因地制宜落实和执行才是扎根市场的关键。

根茨是个“80后”，曾在德国著名商学院奥托贝森管理研究院念书。这个德国小伙一直对中南美洲心存向往，他的经商发家之路也是起始于危地马拉的海滩。2007年初，根茨偶然读到报纸上的消息，德国的一家大学生网络社交平台被霍兹布林克出版公司以8500万欧元的天价收购。这宗买卖给根茨留下了深刻的印象，多年后他回忆道，自己当时不自觉地问：一家网站的估值为何能飙升至此？其价值源自何处？

从那之后，根茨便产生了创业的念头，他想拥有一家互联网公司。当时他只有23岁，兜里只有一张大学文凭。不过，根茨结识了日后的创业伙伴——大卫·施耐德，根茨向施耐德分享了自已对于创业的看法。几个月后，两个年轻人在墨西哥蒙特雷市办起了学生社交平台，面向墨西哥、阿根廷和智利提供服务。借助大学时期的人脉，根茨和施耐德联系上了在德国创投圈名气十足的奥利弗·桑威尔。不过桑威尔一点儿没有客套，直斥根茨他们的想法“荒谬”。的确，因为难以雇佣到称职的程序员，根茨的初次创业没能博取投资者的信赖。

痛定思痛后，根茨和施耐德在德国开始了二次创业，这次他们看中了线上鞋店Zappos（扎珀斯）的商业模式。与桑威尔一同在创投界打拼的亚历山大·桑威尔，向根茨和施耐德抛出了橄榄枝，不但在项目启动时为其投入资金，更为两人引荐了程序员参与平台模式。于是，Zalando网购平台诞生了。

尽管两人的创业条件艰苦，Zalando还是迅速走向了成功，因为根茨和施耐德有勇气挑战前人有所顾虑的经营难题。在广告、销售、物流、售后各个环节亲力亲为，顶住压力啃下这块硬骨头，成就了根茨的二次创业。如今，根茨已经有底气自豪地说：“Zalando就是我们一手打造出来的！”

招聘平台花样多，真实效果难保障

秋招在即，警惕线上中介陷阱

傅晓怡 何欣禹

随着求职高峰到来，市面上大大小小的求职中介开始发布大量招聘信息，不少平台推出了招聘“内部资源”，付费“简历免筛”“优先面试”，甚至还有“保offer”等诱人项目，吸引了不少求职者的注意。然而，这些所谓的福利，陷阱重重，并不一定能够达到求职者预期的结果甚至可能有欺诈行为发生。

诱惑虽大，隐患也多

“秋招内推倒计时1天！内推码不多了，抢完为止！”“简历免筛、直通笔试，通过后优先面试”……对于忙着找到一份好实习机会、好工作的求职者来说，这些充满诱惑性的字眼无疑令人心动。在“秋招”季，能够找到一条捷径，就意味着获得理想岗位的机会又大了些。

一些线上中介平台正是抓住了学生想要进入名企实习的心理，推出了“付费内推”项目。这些平台往往声称与众多企业达成合作，可利用这些资源内推大学生去企业实习，但获得内推的资格需要付费，费用从几百到上万元不等。有的实习生交钱后，获得的岗位常与自己理想中的工作不相符，但也无法退款；有的则是内推失败，得到中介的反馈称“我们尽力了”；更有甚者，被中介宣称的“预付500元安排笔试保过”所吸引，可交费后却再也联系不上中介。

除了与名企合作之外，某求职平台称“目前已与超过200位世界500强的咨询师合作”，另一中介则提供“超过900位全行业精英在职导师名单”，涵盖诸多领域。但这些咨询师多为化名，真伪难辨。

此外，求职者选择借助平台的方式后，将大量的个人信息暴露给了中介，若中介平台存在漏洞，很容易造成信息泄露，存在很大的安全隐患。

付费内推，真假难辨

如今网络上常见的求职平台主要有两种：一种是单纯分享招聘信息的，另一种是通过吸引求职者交费购买课程或内推资格来赚钱。在网络时代，线上求职中介利用其信息丰富、传播效率高、成本低等优势成为连接企业与求职者的重要载体。然而，平台提供的信息鱼龙混杂，刚踏入社会的大学生往往防范意识较为薄弱，又迫切地寻求理想职业，让一些不法分子有机可乘。

一些平台通过上课、咨询等方式对应聘者进行求职辅导，增强学员的求职能力和竞争力，具有一定的合理性。但一些通过收取费用来提供内推资格的平台，多半还要让求职者加微信群、将信息推荐给朋友圈好友，涉嫌传销；且内推资格通常只是平台方的承诺，真实性与有效性都存疑。

《中华人民共和国劳动合同法》第9条明确规定：“用人单位招用劳动者，不得扣押劳动者的居民身份证和其他证件，不得要求劳动者提供担保或者以其他名义向劳动者收取财物。”相关专家指出，中介有向求职者提供信息和资源在法律上行得通，但所提供资源的真实性无法保证，求职者的权益难以保障，这其实是在法律“灰色地带”游走的行为。

另外，有专家表示，收费内推的行为可能涉及欺骗。中介平台如果未经企业允许，却推出“付费内推”的项目，是涉嫌虚假宣传的行为。若企业与中介确有勾结，而中介向求职者提供内推服务，实际上是企业变相向求职者收费的行为，也不为法律所允许。

多管齐下，共同防治

对于初入社会的大学生求职者来说，防范意识薄弱往往是踏入平台求职陷阱的重要原因。对平台信息真实性核实不够，或轻易将个人信息泄露给平台，都有可能造成自身上当受骗。

业内人士指出，对于求职者而言，要练就一双“慧眼”。切忌轻信平台提供的“捷径”，尽量通过企业官网、线下招聘会等多种形式来获得真实准确的信息，不被平台的花言巧语所哄骗，通过正规渠道求职。同时也要意识到，若有能力通过企业官方渠道获得实习名额，付费给平台获得内推资格只是不必要的花销；如果自身能力不足，内推也不一定能够成功，公司招聘更看重的是个人实力，而不仅是一份好看的



程 硕作（新华社发）

简历。因此，提高自身的素质水平，才是进入名企实习的根本条件。

线上中介要承担起合法有效对接双方的主体责任，在其蓬勃发展的同时更应注意平台的规范化管理。要打造信息透明的求职信息平台，保障信息真实，既服务好求职者，也服务好用人单位。同时，线上平台还应重视用户的个人信息保护，这也是作为中介的基本要求和底线。

专家表示，除了平台和求职者自身做好规范和防范之外，有关部门也要有相应的监管措施，对游走于法律界限边缘的行为进行规范，做好宏观层面的调控，建立更有效的准入机制和审核机制，切实维护求职者的合法权益，让选贤举能之风盛行。人尽其用，社会发展才会充分涌动力。