

杭州最大的城中村之一骆家庄,引进绿城物业一年后回归本土化品牌物业管理规范,但叔伯队也有善于沟通等优势

“土炮”加外援,能代替品牌物业吗

本报记者 黄莺 通讯员 陆佳程 文/摄

53岁的徐桂芳,时隔一年后又坐在骆家庄西一区的岗亭里。去年4月5日,完成城中村改建的骆家庄成为杭州第一个引入高端物业绿城物业的城中村。今年4月18日,合同期满的绿城告别骆家庄,老班底更新后再次上阵,代替绿城物业承担小区物管职能。

老徐就是老班底之一,他和31位骆家庄本土人一起组成一支“5060”叔叔伯伯队。如今,新队伍上阵四个多月,本土自治城中村管理模式在磨合中生长。

物业三块工作谁来管? 叔伯队加外援

骆家庄是杭城体量最大的城中村之一,占地300余亩,本地人和租房者加起来有近3万人,521幢4~5层的小洋楼分布在四个区里。

在文新街道支持下,骆家庄曾是城西众多城中村中首个引入品牌物业的。当时最直接的变化,就是骆家庄的租金涨了,不少房源的租金可以赶上周边高端商品房。

因为种种原因,管得还不错的绿城物业,入驻一年后和骆家庄好聚好散。“绿城确定不续约以后,我们决定敞开心自己管。”村集体班子里负责物业管理的徐凯说,物业管理又一次回归本土化,这次是升级版的。

“绿城物业以前的任务是三块:多种安保任务,被称为管家岗的沟通岗位,还有维修岗位。”徐凯说,最好解决的是沟通岗位,叔伯队自带乡里乡亲好沟通的属性。

比较复杂的是安保岗,徐凯说:“我把安保岗的功能粗略分成六种,分别是消防安全、治安、环境秩序、停车秩序、门面房的业态管理、装修管理。”

叔伯队的特点是特别吃苦耐劳,但是因为文化素质不高而且年纪大,有些机器不会用,或者在处置突发的时候会慌乱,爆发力强的体力活也跟不上。徐凯说:“叔伯队可以做的是值班、环境秩序的巡查;消防安全和治安管理中80%的工作可能做不了。”

这短板怎么弥补?找年轻、有文化的外援。“我们和中鑫物业谈了以后,决定找12个小伙子,承担消防安全、突发事件处理等事项。”

“但是物业维修这一块,我们现在暂时空缺。”徐凯说,这是正在考虑并需要解决的问题。

城中村比商品房难管 沟通是叔伯队的强项

“土炮”叔伯队和外援们,能代替品牌物业吗?继续负责不定时巡逻、保证小区环境秩序的徐水泉,今年55岁,他说,“村里老人都是说土话的,品牌物业有时候很难和他们沟通,我们有天然优势,自己管更接地气。”他举了个例子,原先,家家都会利用门口的地方放个扫帚簸箕,或者洗晒拖把,也没觉得这是公共地方,但是品牌物业入驻后,在清空堆积



重新上岗的叔伯队,正在岗亭执勤。

物时,“门口的扫帚簸箕,直接就扔了。有人不高兴了,觉得怎么说扔就扔了,你和我说一下我放进门里好了。”

徐水泉说,直截了当全扔掉的好处是,大家马上都知道房子外立面以外的地方不好乱用,但意识有了,习惯难改。“拖把的事最明显,洗过拖把,总是放在一楼有太阳的地方晒干,这个也是不允许的。可是我们去劝,就很难,你让大家上哪里去晒拖把呢,我只能盯牢,等拖把干了,赶紧让他们拿进去。”徐凯表示,“城中村肯定比商品房难管。商品房的管理都是有既定模式的,如车子怎么走、怎么停,物业费怎么收,垃圾桶放在哪里。而城中村要实行现代物业管理,大家需要改变旧有的生活方式,进一步规范自己的行为方式。”

致“上有老”的中年读者们

老字号里有适合老年人养生的补品!

本报记者 寿亦萍

有两句话,不知当讲不当讲

8月30日,本报刊出《痴迷保健品20年,杭州80岁大伯几乎掏空存款》一文,读来令人感慨。这里,我们想给“上有老”的子女们说两句话。

第一句话:你的父母年纪大了。

人过了70岁,记忆力、学习能力下跌,脑动脉不断硬化,智力日渐退化,有的可能疾病缠身,有的可能有时固执、抑郁、吝啬、脾气暴躁,其实这些是不需要住院的大脑退化症状。所以,子女劝长辈不要花高价去买“保健品”的努力可能毫无用处,因为你的父母年纪大了,靠语言可能是不行的。

第二句话:父母有保健的刚需。

我们经常听到很多中年人说:“我什么保健品都不吃”“我什么保健品都不信”。对,你还年轻,你确实不需要吃保健品。但是,随着年龄增大,你父母的身体就会这里不舒服那里不舒服,你总不能反对父母追求“身体舒服一点”的权益吧?社会上形形色色的“保健品”公司,是算准了老人有“身体不适需要保健,心灵孤独需要慰藉”心理的。

那么,怎样避免类似情况不断重演?我们觉得:中年人孝顺方面要更加有所作为。

陪伴,是最长情的告白

父母退休离开单位后,与社会的主要纽带就断了,精神上变得孤独;65岁以后,视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉、记忆力、运动能力逐年退化,睡眠质量变差,脾胃功能减弱,即便所有体检指标都合格,他们的日常生活体验,与年轻时相比,都已经变得很糟糕。

70岁后,父母需要你每周两次以上的陪伴。

除了陪伴,你还应该先下手为强,抢占保健品这条“跑道”。你的父母有保健刚需。他们嘴上不说,内心有强烈需求。你满足了他们的需求,烦恼会少很多。

来听听名中药师的建议

杭州老字号胡庆余堂、方回春堂、种德堂、北京同仁堂,是补品销售传统渠道,我们可以信赖。

我们问浙江省中医院原药房主任、浙江省名中医师、我省名中医师、今年91岁的徐锡山教授:什么样的保健品适合老年人养生?

徐教授说:老年人身体有三个特点:虚、寒、瘀、滋

补要能同时解决这3个问题,需要一个大复方来承担老年人养生的重任;第二,应该是容易消化的补品;第三,要久服,三天打鱼两天晒网很难达到预期。口感不好,价格太贵,服用不便,都无法做到“久服”;效果不明显,没有理由“久服”;不容易吸收,“久服”反而有害。

带着“要方便、要价格合理、要有效果、要容易消化、要质量可靠”这“五要”,我们问杭州著名老字号里面的老药工:老字号里有“五要”补品吗?

他们回答:近年来,服用黄氏益寿强身膏的消费者越来越多,近年流行膏方养生,黄氏益寿强身膏是膏剂,与黄氏响声丸同出一门,是22味中药大复方,满足老年人虚、寒、瘀的体质需求;膏方药物浓度高,服用剂量小,容易吸收,口感甜美,容易守方;2000元不到可以服用3个月,价格合理。特别是老年人服用后,感觉到“吃了有力气”“白天精神好”,口碑不错。老字号还经常卖到断货。

黄氏益寿强身膏是无锡济民可信山禾药业股份有限公司出品的OTC药品,目前浙江省仅在杭州胡庆余堂、方回春堂、北京同仁堂三大国药老字号有售,需要的读者,可以自己到老字号购买;杭州以外读者可致电本报养生热线0571-85310794咨询。