



社會創業論壇

Hong Kong Social Entrepreneurship Forum

Social Entrepreneurs Newsletter

edited by KK Tse

www.hksef.org
kakuitse@gmail.com

我们可以在蔡史印身上学习什么？

蔡史印新近获任命为黑暗中的对话 (Dialogue in the Dark, 以下简称DiD) 汉堡总部的首席运营官，掌管这所国际知名的特许经营企业在世界各地的运营与发展。越来越多教育背景良好的中国年青一代投身于迅速发展的公民领域。蔡史印正是其中的佼佼者。

蔡史印小档案

蔡史印在中国出生和长大，本科毕业于上海复旦大学国际商务管理系，后来得到全额奖学金，在纽约州立大学获得MBA学位。在她的10年职业生涯中，她曾经在通用电器，西门子，美国国际集团 (AIG) 和罗兰贝格工作过，足迹遍及亚特兰大、纽约、英国、墨西哥，新加坡和中国，涉及的工作类别包括资讯科技，采购，商业管理和风险管理。在通用电器工作超过8年后，在2007年底，史印决定辞去通用电器亚太区工程部 (GE Infrastructure Asia-Pacific) 首席技术官的职务，去追寻自己的梦想。她在汉堡和柏林分别成立和发起了史印有限公司和全球时尚项目 (Global Fashion Project)。2008年，在遇到“无国界盲文”后，史印成为一名西藏盲人学校的志愿者。这个经历改变了她此后的人生路径，使她转向社会领域发展。参观DiD展览的经历深深触动了她，而理念契合则使她决定加入DiD团队。



2010年6月1日，谢家驹 (以下称KK) 在蔡史印上任之际采访了她。

2010年6月1日，谢家驹 (以下称KK) 在蔡史印上任之际采访了她。

2010年6月1日，谢家驹 (以下称KK) 在蔡史印上任之际采访了她。

2010年6月1日，谢家驹 (以下称KK) 在蔡史印上任之际采访了她。

KK：是什么令你决定投身社会领域？

史印：从商业世界转投到社会领域，决不是一朝一夕的决定。实际上，我花了几年时间来探索，思考这个问题，直到最后，我知道了上帝想要我去做些什么。我还在GE工作的时候就已经在一些NGO做社区服务，包括护佑亚特兰大 (Hands on Atlanta), 博爱之家 (Habitat for Humanity) 和青少年成就计划 (Junior Achievement), 但从来没想到全职做这个。经过10年的企业生活和2年的创业经验，我意识到，在这些大企业工作，我能给这个世界的最大贡献只能是让富人变得更富。这个现实真的让我感到非常困惑。2009年，与萨布瑞亚·坦伯肯 (Sabriye Tenberken) 的偶遇使我走进了西藏的盲人学校。当时我被那些学生彻底打动了，就在那时起，我开始担任他们 (无国界盲文) 的志愿者顾问，负责所有在中国的沟通，公关和推广事务。这个经历改变了我的一生：我意识到，真正让我的人生变得圆满的事情是我通过帮助他人，使他们的生活产生积极的变化，并且在他们的人生路途里，有了更多的选择。

KK：你为什么选择了DiD？

史印：与视障人士共事的工作经历使我选择了DiD。在参观了DiD在亚特兰大的展览后，DiD的概念令我印象深刻，因为我非常清楚地知道最阻碍伤残人士的并非残障本身，而是来自这个社会的无知与固有观念。DiD是连接两者之间的认识鸿沟，带出视障人士潜在的最大价值的完美方法。后来，我可以利用我的商业知识与经验为其服务的机会出现了。我祈祷了几个星期后，上帝给了我明确的指引：这是以我所长做好事的最好机会。

KK：在DiD想做成些什么事？

史印：DiD已经成功运营了22年，已在30个国家设馆。这个团队在如此有限的资源下却成绩斐然，的确令人钦佩。关于我的工作，我想先从改善、规范和学习特许经营、销售、营销、财务，法律和人力资源等功能的流程着手。我希望与整个团队合作，把我们的事业以有机方式扩大和提升至一个新的高度，同时争取更多的来自政府部门和跨国企业的合作伙伴，实现我们的影响最大化。

KK：你对DiD五年内的愿景是什么？

史印：成为一家全球性公共型的社会企业，拥有一个真正的全球特许经营网络，尤其是在发展中国家。

KK：你认为DiD应该被引入中国大陆吗？如果答案是“是”的话，在什么时候？

史印：这当然是的。DiD进入中国大陆是十分必要的，而且我们目前已经开始了这项工作：我们计划与公益孵化中心 (NPI) 和上海民政局合作，在2010年九月初在上海举办一个为期一周的工作坊。同时我们也在跟几个潜在的合作伙伴商谈。我们希望，在2011年前，在中国大陆设立一个“黑暗中对话社会企业”办公室和首个永久性的展览馆。

KK：作为一名亚裔，在欧洲社企里担任首席运营官，你觉得最大的挑战是什么？

史印：我认为最大的挑战反倒不是来自亚洲文化与欧洲文化之间的差异，而是商业世界和社会企业界的鸿沟。虽然都有营利性，但运营社会企业和运营传统企业太不一样了，

我还在努力转换角色。大多数的商业规则，尤其是财务准则，都不适用于社会领域的创业。但我始终相信能够探索出一套最合适的规则。

我虽然是亚裔出身，但是在美国生活了八年，在德国两年，也到过其他国家，一直都穿行于世界各个角落，所以我认为自己但更像是一名全球公民。当然，在运营一家遍布全球的欧洲社会企业时，亚洲的哲学智慧让我获益良多。

KK：你觉得一名社会创业者要具备哪些重要的素质？

史印：首先是热情。没有热情的人是不能在社会领域干成一番事业的。事实上，这样的人也根本不会投身社会领域。

其次是毅力。社会创业比商业创业要艰难得多。如果没有“不到长城心不死”的极大毅力和耐心，你根本无法做下去。

最后是足智多谋。社会领域吸引的资本往往有限，因此你要有十足的策略和才智去调动各方资源，从而达到目的。

KK：对那些正在考虑投身社会创业的年轻人，你有什么建议？

史印：我的建议是先投身商业实践，再考虑社会创业。因为，不管是否以营利为目的，做一番事业的落脚点都是组织运营，企业运营的基础和商界经验的积累将令你受益匪浅，为你的社会创业铺平道路。没有这样的基础和积累，事业的扩张便很容易走到瓶颈。如果没有在通用电气的8年，我根本没有能力应付现在要做的事。我认为社会领域要吸引更多专业人才，这也是我努力的方向。

KK：最后一个问题，一些香港青年想知道，你从企业转向社会领域，你父母是怎么看待你的选择的？

史印：我父母的意见很不一样。我母亲非常支持我，她相信这份工作是最适合我的；而我父亲却一直表示反对。他是一名成功的企业家，坚持认为行善需先富。我以前也想，在我当上通用电气的总裁，或者在我赚到十亿身家时，我就像比尔·盖茨那样设立慈善基金会。但现在我的想法完全改变了：等什么呢？要改变，就要从身边开始，从小事着手，从我们力所能及的事做起。我相信我父亲终会理解我的选择。

名句精选

“不要顺着已有的路走。往没有路的方向走，留下自己的痕迹。”

—爱默生

社企新品，本港出品
Sozo会谈——对话社会创业领航者

Sozo基金会的创办人郑礼明先生是Sozo集团主席兼行政总裁。Sozo集团是一家新型的投资公司，其运营开支会拨出一部分用作支持社会企业。

Sozo会谈邀请来自世界各地和香港本地的社会创业者参加，包括尼泊尔的Anil Chitraker和爱尔兰的卡罗琳·凯丝等。

精选名片

杰夫·摩根

《公共策略的艺术：让公权力与知识服务于公共利益》

对政府的策略选择和政府行为感兴趣的读者必读此书。

——曼彻斯特大学教授 柯林·塔尔博特

极具参考价值，极其清晰……作者依据有力的事实和亲身的经验，向读者剖析，只要具备远见、勇气和纪律，就可以带来改变。

——《回声报》，法国最具权威性的报章之一

新书精选

杨格基金会
社会创新的中心

杨格基金会的创始人杨格勋爵被公认为世界上最杰出的社会创业家。

<http://www.youngfoundation.org/>

你在这个网站会发现许多让人兴奋的新点子。

精选网站