

发展 / 创新 / 包容 / 谦和



F U T U R E S K Y

总有传奇共此心

建面约160-580 m²天幕平层

全球发售 敬邀入席

东风渠畔 · 大师联袂 · 世界资产

【2021】郑房预售字(5520)号

F U T U R E S K Y

总经理寄语

光阴荏苒，岁月如歌。郑州未来房产集团有限公司在过去25年的风雨兼程中，满怀理想，激扬奋发，栉风沐雨。24年的耕耘酿造了笑容；25年的付出收获了欢欣和辉煌。

作为郑州本土房地产开发综合性知名企业，郑州未来房产集团有限公司在开发经营中，坚持以“诚信、经营、合作、共赢”的经营理念为顾客创造服务、为企业创造利益、为员工创造财富、为社会创造价值。我们不仅仅开发的是房子，留下的更是文化和历史。

今日的未来房产，站在2022财年的新起点；展望未来，我们满怀豪情，为的是“我们”和“我们的企业”共同发展。我们的成功来自于把自己的热情和信念融入到工作和事业之中，来自于积极而又正面的工作态度，来自于平常的点点滴滴，来自于那些个“简单”而又“容易”的每一件事。

但是，把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件容易的事做好就是不容易。有了平常这些“不简单”、“不容易”的素质的积累，就没有什么事是不能做好的。一心渴望成功、追求成功，成功却无踪无影。甘于平淡，认真做好每一个细节，成功却不期而至。生命之泉是由心中飞涌的；生命之花是自内而外开放的。

公司的成长与全体未来人的奋斗、忠诚、敬业、学习、创新是分不开的，我们要以每天进步百分之一的精神，立足于打造中华名企、成就百年聚金，继续坚持多元化经营，进一步做好房地产，稳步发展物业管理、商贸物流等产业，为社会提供比过去更为优质的产品和服务，不辜负社会各界对未来的期盼。

我们在市场经济的大潮中，乘风破浪，勇往直前。我真诚的希望，我们能形成强大的凝聚力，团结合作，共同发展；我们能形成强大的创造力，开拓进取，探索创新。公司将为每一位员工营造宽松、和谐、竞争、创新的工作氛围，不断努力追求公司和个人的共同进步，以最大可能实现我们的共同的目标。

望全体员工在工作中，能以积极的思想、开放的观念和良好的工作态度，创新发展理念，创新经济增长方式，丰富完善公司的企业文化，形成独具特色的企业精神，不断提升公司的综合竞争力，为把公司做大、做强、做出新的贡献。公司因您而荣，并将与您共同成长。让我们携手共进，开创未来探索新的辉煌，望我们共同进步，创造您美好的未来人生，创造公司辉煌的明天。

这个地方的房企五折卖房，首付低至5%，高房价时代将终结？

近期，一则五折卖房的消息刷爆朋友圈，这次不是某龙头房企，而是香港地产商新世界发展，卖的是香港的房子。

12月6日，新世界发展宣布，将以成本价格、非营利的形式出售高品质、可负担的住房单位，售价可低至市价约五～六折，首付款可低至5%。

12月7日，新世界发展一位内部人士告诉时代周报记者，第一阶段公司将捐出一块位于香港新界西区的地块作为试点，用于建设300套实用面积在28至51平方米的一室至三室房屋。

“新界西区比较靠近深圳，包括荃湾、屯门及元朗等，距离中环、铜锣湾等香港核心区有一定距离。”同日，在香港从事保险业务的李莉（化名）告诉时代周报记者，香港的房贷利率最低可以去到1.8%，首付一般最少是3成，但需要提供稳定收入证明，所以首付款最低5%的条件还是很有吸引力的。

成本价卖房

新世界发展方面表示，推出上述举措，主要考虑到不少港人特别是年轻家庭面对筹集首付困难、置业初期供款压力大等问题。

以成本价出售房屋是该计划的一大特色。以实用面积约28平方米的房屋为例，每套房成本价约为270万港元，若以该价格出售，售价可约等同于市场价格的五～六折。

“香港房屋的市场价需要另外独立评判，但以目前的价格来看，的确是不贵，但估计位置较偏。”12月7日，汇生国际融资总裁黄立冲告诉时代周报记者。

同时，买家不仅可以用低至5%的房价来首付置业，还可先就其购买房屋的50%房价（相当于市场价的25%）来计算第一阶段贷款，余下的50%可于成交后10年内，一次性或分阶段按揭供款。上述按揭的还款期限，最长为30年。

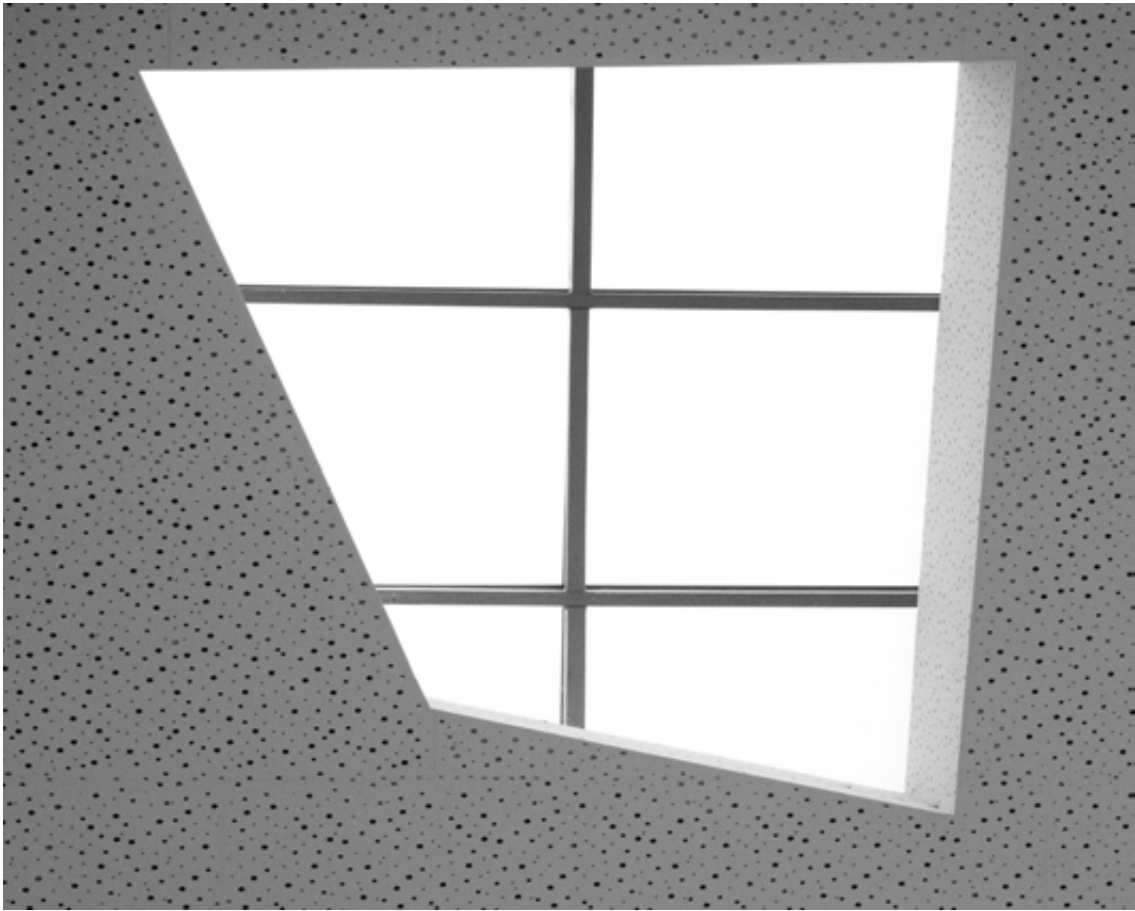
针对日后楼宇的转让安排，新世界发展内部人士告诉时代周报记者，公司会建议买家在成交后的3至5年内不得出售有关房产，但限制年期有待进一步确定；买家还必须在偿还所有按揭后，方可把房产出售给符合资格的购房者；同时，买家在购入房产第十年起，向政府补回地价差额后，才能在市场上自由出售。

但新世界发展同时声明，由于此乃创新建议，牵涉现行楼宇买卖及按揭政策，故仍需和银行及相关监管机构深入商讨，以解决繁琐的细节问题。“所以公司会先拿出300套房屋作为试点，待讨论成熟后，会扩大计划的规模。”新世界发展表示。

多举措解决住房难题

住房问题一直是香港市民最为关心的问题之一。在2021年的《施政报告》中，现任特首林郑月娥就提出要在未来10年大力增加新房供给。其表示，未来十年，政府已计划在约350公顷土地上兴建约33万个公营房屋单位；私营房屋方面，则有170公顷土地将通过卖地或铁路物业招标等方式，为市场提供可兴建约10万个单位的用地。

此外，本届香港政府还推出过渡性房屋。运房局表示已有足够的土地提供原先承诺目标的1.5万个单位，现建议再额外提供5000个单位，令整体供应在未来几年可增至2万个，并将相关资助计划的资助额增至116亿港元。



企业为了解决当地市民住房问题，同样各出奇招。香港文汇报报道，香港路德会推出首个酒店式过渡性社会房屋项目，提供30个面积介乎16平方米至20平方米的双人单位，每月租金含基本水电费3900~4810港元，以2年租期为限。

中国城市经济专家委员会副主任宋丁表示，香港房价是全球之最，平均每平方米高达20多万港币，折合人民币15万元。“这是香港土地供应制度和房屋保障制度的深层问题决定的。如今，在粤港澳大湾区框架下，香港市民在大湾区购买住房已享受与当地市民同等待遇的机会，更重要的是，香港特区政府在建设保障性住房方面表现出前所未有的决心和行动。”宋丁表示。

“它给香港房地产产业和市场带来的巨大影响必将一步步显现出来。更多的普通市民将在未来陆续拥有一套舒适的住房，香港的房价也将在这种供需关系的重大改变中被摀住‘龙头’，难以继续上涨。”宋丁续称。



恒大停工留职、万科提出战时状态，房企如何度过冬天？

转自地产观察

市场不好，所有开发商都在开源节流。前两天我们发过几家房企老板无息借款给自己企业、配售股份、卖物业等方法回血。

老板们都不好过，甚至网传遇到债务危机的姚老板都在楼下吃8块钱一碗的肠粉了。

今天早上7:00，深圳的两千亿富豪姚老板，曾经把万科王总逼哭了的姚老板，发现在西丽宝能城楼下吃8块钱的肠粉，仿佛一个上班族。这就是深圳的老板，我们还有什么理由不努力？👍👍👍



而近两天，媒体报道恒大许老板也卖了自己在香港广州深圳的豪宅，变卖了几架湾流私人飞机，筹资了70个亿，21亿港元卖掉了恒腾网络，接下来还要卖恒大物业，甚至前几年5个亿在荷兰给恒大汽车买的电机公司也1450万骨折价卖掉了。

据不完全统计，除了恒腾网络，恒大今年以来通过减持盛京银行高新投集团、恒大冰泉集团等股权，合计变现超320亿元。

但近两天还是有多个地方恒大员工曝出收到了「停工留职」的通知。

同志：

鉴于目前集团公司及本公司出现严重经营困难，亟待经营管理优化调整。鉴于您所在的岗位一定时期内暂无工作任务，结合当前经营实际，故为您办理停工留职，具体如下：

1、停工留职期为2021年11月16日至2022年5月15日，为期半年，后续将根据工作情况进行调整并及时告知；

2、停工留职期间公司将不再为您安排工作，您无须至公司办公场所上班及考勤打卡，工卡及EMS账号将于11月16日起暂时取消权限，请您离岗前整理好个人物品，贵重物品须个人带走保存；

3、停工留职期间公司根据当地相关规定每月为您发放最低保障工资，社会保险、公积金按当地的政策执行，其中个人部分将从您保障工资中代扣代缴，不足部分由您个人补足；

4、期间若您与其他单位建立劳动关系，原则上请提前三十日（特殊情况不少于三个工作日）向公司提交书面辞职申请，否则将视同您与本公司自动解除劳动关系。

通知书见附件

恒大地产集团 珠三角房地产开发有限公司
二〇二一年十一月十五日

< 返回 关闭 停工留职通知书 ...

鉴于目前集团公司及本公司出现严重经营困难，部分项目仍未复工复产，亟待经营管理优化调整。鉴于您所在的岗位一定时期内暂无工作任务，结合当前经营实际，故为您办理停工留职，具体如下：

1、停工留职期为2021年11月22日至2022年5月21日，为期半年，后续将根据工作情况进行调整并及时告知；

2、停工留职期间公司将不再为您安排工作，您无须至公司办公场所上班及考勤打卡，工卡及EMS账号将于11月22日起暂时取消权限，请您离岗前整理好个人物品，贵重物品须个人带走保存；

3、停工留职期间公司根据郑州市相关规定每月为您发放最低保障工资，社会保险、公积金按郑州市的方案执行，其中个人部分将从您保障工资中代扣代缴；

4、期间若您与其他单位建立劳动关系，原则上请提前三十日（特殊情况不少于三个工作日）向公司提交书面辞职申请，否则将视同您与本公司自动解除劳动关系。

特此通知。

恒大地产集团郑州有限公司
二〇二一年十一月十六日

阳光城在寻找战略投资者。佳兆业也出现了债务违约，正在兜售香港35个亿的资产。

.....

大部分的房企都遇到了资金流动性困难的危机，接下来怎么办？

其实看看万科怎么做的，能收获很好的答案。

首先一个很明显的区别是，万科是危机感驱动的公司。

早在2012年，万科就提出了“白银时代”的概念，当时还有很多人嗤之以鼻，但几年过后大家都认同了；

16年那个周期开始，几乎所有的开发商还在拼命高周转，在土地市场疯狂抢地，在融资市场拼命拿钱，但万科在内部会议上已经提出了「活下去」；

而在去年时，郁亮提出，行业已经进入“管理红利时代”，在今年3月2020年年报出来的时候，很多同行们回过神来，也开始加入进来；

再到今年初，郁亮提出，要向制造业学习；

6月份，万科区域五变七，这背后其实是在向精细管理要红利。

这说明，万科自己看得很透彻：

房地产就是一个靠钱、地、人发展的游戏。

地产靠土地红利和金融红利赚钱的好日子已经过去了，那么接下来转的都是辛苦钱，向人要红利，管理红利。

那么对人和企业来说都是一样的：

显而易见的是未来的竞争是会更加激烈的，但是还会有出路。

以前的规模扩张可能不管用了，再大的企业遇到钱紧的难题依然有可能会轰然倒塌。房企们更应该重视增长的质量，我们也不止一次说过，未来除了龙头房企外，很多小而美的房企也能够很好的活下去。

向制造业学习，甚至，成为制造业。

怎么学？通过劳动挣加工制造和服务的钱。郁亮也不止一次说过“万科是个农民，不管天气好坏都要把粮食种出来”。

就好比制造业里的白色家电行业。早在07年左右时，家家户户都有了大小家电，市场逐渐饱和，但经过残酷的行业洗牌，像格力、美的、海尔等龙头企业凭着过硬的产品或极高的性价比都坚强的活了下来，而且活得很好。

楼市目前的情况就很相似，房地产未来就是制造业。

万科曾经提出，要向制造业的格力学习。

怎么学？

首先是从“人”出发。

近两天流出了一份据说是万科内部提出倡议的文件，看名字就知道是什么意思——《关于万科集团总部“节衣缩食”和打造“战时氛围”的倡议》。

看完之后发现，这几乎就是一个向制造业学习白皮书。

想起来业内曾经调侃成本之王中海，说他们的策划都是都是谈判高手、淘宝皇冠买家、小商品市场熟客。

比如做节日案场活动包装，很多项目都是甩手掌柜，找活动公司全套下来几万块钱。

而中海策划找来正在call客的美术专业兼职学生，以多算两组带客的代价换来了包装方案，然后淘宝买材料动手制作，借物业的梯子贴画挂饰品布置案场。最后在小商品市场、阿里巴巴上定制带有中海logo的DIY活动材料，全程下来成本5000块搞定。

而所有房企，更应该重视的是产品。

没有一个冬天不可逾越。在这个时代，房地产越来越像制造业的时候，产品会成为最好的护身符。

时下可能是最难熬的关键点，保持初心，从产品出发，从需求出发，做好产品，做好服务，才能保证活下去、活得好、活得久。

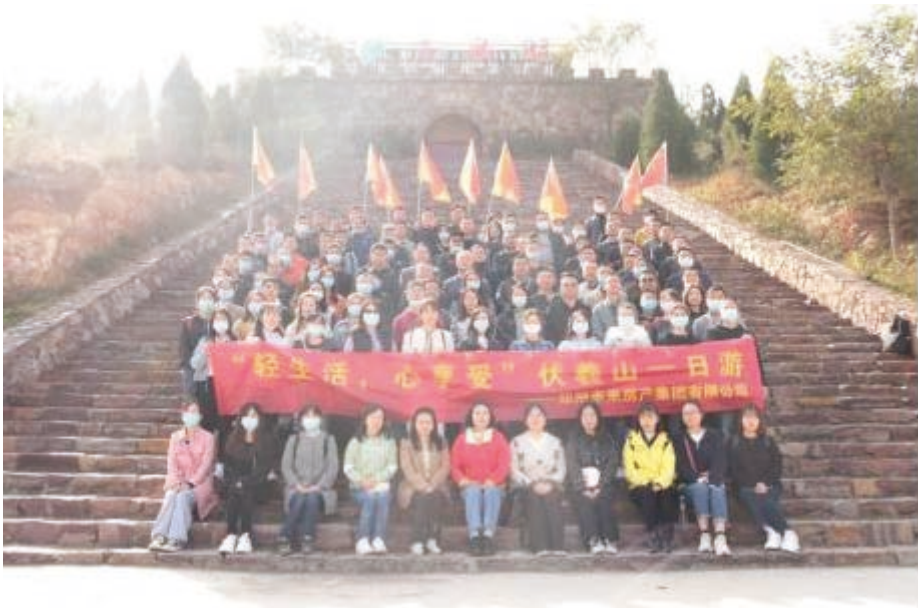
与所有从业者共勉！



“轻生活，心享受”

——郑州未来房产集团伏羲山登山活动

十月的伏羲山，红叶满山，绚烂多彩。为丰富员工生活，缓解工作压力，提升团队凝聚力，2021 年 10 月 24 日，郑州未来房产集团组织员工 110 余人开展了伏羲山三泉湖登山活动。



上午 10:00，全员在三泉湖景区入口集合，裁判员渠婷婷总告知游戏规则：此次登山活动按小组进行，每组 10-11 人，全程设置 4 个打卡点，各组成员集体拍照打卡指定景点并全体坚持步行到达山顶即算完成旅程。

山峦叠嶂，让我们领略了三泉湖的无限风光；层林尽染，一路尽是沁人心脾的新鲜空气。大家本着“安全第一，团结友爱”的精神，在坡度较为陡峭的地方相互提醒和扶持，临近峰顶的时刻，也是体力消耗最大的时候，大家相互加油鼓劲，拉手帮扶，彰显出同事间的友谊和集体的向心力。两个小时后，大家陆续登临海拔 1100 米的三泉湖山顶，小憩中四望群峰，极目下俯瞰四周，尽情感受“会当凌绝顶，一览众山小”的博大心胸，享受美好的风景和运动后的愉快，纷纷合影留念留住这美好的瞬间。



在三泉湖出口稍作休整后，一行人前往农家院共享新密农家美食，烧卷煎、炒红薯面条、红豆腐粉条……一道道朴实的农家菜虽不及城市饭桌上的珍馐美味，却也清爽可口，让人食欲大增。菜一上桌，大家均发动风卷残云之势，纷纷光盘。

酒足饭饱之后，就到了今天的重头戏——颁奖仪式。由于其余九组均存在违规行为（打卡拍照成员不齐、漏打卡或者个别组员乘坐交通工具直达出口等），按照活动规则只有胡威组长带领的第六组卫冕冠军，杨诚总和赵涛总为获奖者颁奖。随后杨总发表讲话，总结本次活动举办的意义及得失，并号召大家要重视团队凝聚力的重要性，发扬不畏险阻勇于攀登的精神。

通过本次活动，公司员工娱乐了生活、陶冶了情操、促进了员工之间的了解与交流，增强了公司各部门的团结协作能力与团队凝聚力。同时，也体现了未来人面对困难不退缩，不气馁，始终不服输的气魄，彰显出未来人特有的潜质和意气奋发的精神面貌。

中指快评：2021年品牌房企经营策略分析——2021年1-11月，不同阵营房企发展分化

根据中指研究院12月2日最新发布的《中国房地产市场2021总结 & 2022展望》报告显示：2021年1-11月，不同阵营房企发展分化；

2021年1-11月，不同阵营房企发展分化。TOP100房企销售额均值为1161.4亿元，同比增长10.7%。其中，1000亿以上超级阵营共35家，较去年同期增加3家，销售额增长率均值为6.2%。

下半年，调控政策显效下市场降温，房企销售业绩下滑，7-10月，20家代表房企销售业绩同比下降19.1%，11月市场继续低温运行，代表企业单月销售业绩同比降幅在两成左右，12月销售业绩同比或进一步下降。

受土地“两集中”政策、企业端“三道红线”、40%拿地销售比等政策影响，品牌房企谨慎扩储，投资强度有所下滑。2021年1-11月，20家代表房企拿地金额占同期销售金额的比重为26.1%，房企整体拿地态度偏审慎。

从2021年1-11月拿地金额排行榜来看，前50家企业中22家企业为央企或国企，较去年同期增加9家；前100家企业中50家为央企或国企，较去年同期增加19家。在“三道红线”融资监管下，央企和国企在融资能力、融资成本及稳健性上相对民企优势更加明显，拿地能力更强。

融资总规模大幅下降，结构以债券为主，单月融资增速持续为负，10月规模跌至谷底，11月规模止跌回升。2021年1-11月，房地产行业非银融资总额16215.5亿元，同比大幅下降27.3%。从不同融资渠道来看，传统融资渠道融资额同比均有下降。其中，信用债发行总额5173.1亿元，同比下降13.8%；海外债发行2634.2亿元，同比大幅下滑39.7%；ABS共融资3228.8亿元，同比下降8.7%，但ABS发行增加了房企潜在的风险敞口，自今年8月开始发行量大减后，9-11月已连续三个月断发。企业融资成本分化明显，大型房企和国企成本优势愈见突出。

2021年下半年房地产市场新变化及趋势判断

撰文分享 执行总裁 杨诚

2021 年以来在“房住不炒”定位下，我国房地产调控政策不断完善，房地产市场也出现一些新变化。2021 年下半年，房地产市场需求受调控政策影响，商品房销售面积增速将继续回落。受到此前暴雨洪灾及疫情反复影响，郑州商品房销售市场疲软，叠加房企现金流紧张已成共性，**市场潜在购房人群对地产项目的不确定性进一步加剧，对于目前的购房时机观望情绪持续加重且有蔓延形势。**

“政策底”初现，短期内行业政策边际持续改善

9 月以来，央行在半月内三度释放稳定信号，三度表示将“维护房地产市场的健康发展，维护住房消费者的合法权益”。10 月 20 日，国务院副总理刘鹤表示“房地产合理资金需求正在得到满足”，同日，央行行长易纲表示“一是要避免恒大的风险传染至其他房地产企业，二是要避免风险传导至金融部门”。

贝壳研究院监测显示，10 月份 90 城主流首套房贷 利率为 5.73%，二套利率为5.99%，均较上月下调 1 个基点，10 月房贷利率回调是年内首次环比下降，代表着信贷环境有所改善。郑州 9 月份，各银行贷款利率达到了今年巅峰，部分银行首套利率6.37%，二套 6.76%，直到 10 月份，才稍有降温迹象，各银行开始逐渐下调，11 月份， 部分银行已经降到了 7 月份之前，首套 5.785%，二套最低 5.88%。**这也表明郑州的信贷环境正在好转。**

银行	首套利率	二套
邮政银行	5.635%	5.88%
光大银行	5.785%	6%
工商银行	5.85%	6.125%
建设银行	6.125%	6.37%
农业银行	5.88%	6.13%
兴业银行	5.85%	6.05%
华夏银行	5.79%	6.125%

人民银行 11 月 19 日发布《2021 年第三季度中国货币政策执行报告》，针对房地产，报告提出，**目前房地产市场风险总体可控，房地产市场健康发展的整体态势不会改变。总的来看，既要坚定信心，又要正视困难，将改革和调控、短期和长期、内部均衡和外部均衡结合起来，集中精力办好自己的事，努力实现高质量发展。**

共同富裕需要房地产市场稳健发展

房地产行业因其体量大、产业链长，在我国经济发展中的作用举足轻重。住房问题是重要的民生问题和发展问题。在推动共同富裕的政策背景下观察房地产市场，有助于我们看清房地产行业的未来发展趋势。

扎实推动共同富裕，将着力扩大中等收入群体规模。要增加城乡居民住房、农村土地、金融资产等各类财产性收入。**持有住房是增加财产性收入的重要渠道，增加城乡居民住房类财产性收入，将有利于扩大中等收入群体规模。**应充分满足城乡居民的刚需和改善性等基本购房需求，实现住有所居的同时，也能有力增加其财产性收入。

推动共同富裕背景下的房地产行业，将更加平稳健康发展。房地产政策将重点在防风险、保刚需、重保障、调分配等方面持续发力。**房地产拥有较大行业规模，尽管告别过快增速，仍将在推动经济发展方面发挥重要作用。**

11 月 19 日，河南省唯一的省级法人银行中原银行和建业集团、正商 集团两家河南知名房企各自签订了 100 亿元战略合作协议，拟向两家房企各 提供意向总额不超过人民币 100 亿元的综合融资服务。标志着中原银行将充分利用自身的服务资源和产品优势，积极为正商集团、建业集团提供优质的公司金融服务、个人金融服务、创新金融服务、特色金融服务、专属增值服务，全力支持房企的综合发展。**此次合作将有效整合资源促进双方在各自领域快速发展，对于稳定郑州房地产市场预期有积极作用。**

国务院副总理刘鹤《人民日报》署名文章：顺应居民高 品质住房需求

11 月 24 日，《人民日报》刊发国务院副总理刘鹤署名文章 《必须实现高质量发展》。其中关于房地产未来在中国的地位，有最新清晰的表述，提出“**顺应居民高品质住房需求，更好解决居民住房问题，促进房地产行业平稳健康发展和良性循环。**

如果房地产的上半场是解决“有房住”，而下半场则更多解决“住好房”。“高品质住房需求”为地产行业提供了无限想象，需求源源不断。毕竟没有最高品质，只有更高品质。这是不是在限价方面出台差异化政策的信号？让开发商投入更多精力、成本做出更高品质的产品，这或许意味着以品质领先著称的开发商将迎来机遇。事实上，未来·天奕刚刚通过的备案价，也证实了这一趋势，房管部门在现场实地调研未来·天奕精装样板间之后，对于产品品质给予了很高的评价，项目申报的接近金水区高层产品最高备案价也顺利通过。

“促进房地产行业平稳健康发展和良性循环”说明中国房地产还要经历很多个发展的周期。在这个过程中，不管是需求端从刚需到改善到再改，还是供给端土地、一二手房产和金融都将实现良性双循环。所有信号都在说明同一个趋势：品质将成为行业未来最核心的竞争力。

未来·天奕和西湖·天胤项目作为公司 TOP 产品——“天”字系著作，公司从核心位置、顶级城市资源优势出发，立志打造成为高品质终极改善作品，树立行业高品质标杆，公司的发展理念正与顺应居民高品质住房需求相契合。未来，公司将继续以品质为导向，创新、发展，以更高品质的产品，为业主营造美好生活。



未来·天奕 | 总有传奇共此心

摘要文案：全球发售 敬邀一号人物入席

时代总在远瞻里留下传奇
静观着中心世界的从容
于此抵达城市至高处
以时代天幕屋脊
重构一方并肩世界的空间
于此见天地、见自我、见众生

当隐城市之心
潮往 新生 繁境深处的静谧
中原正心，滨水豪宅藏品
三大烫金板块融合，全球资产配置摇篮
世界思想与中原杰作在这里相遇
此刻与未来在这里交辉
洗练繁华，涤荡内心



世界的风景都在你的窗前
270° 环幕视野，眼观世界格局
饱含深意的印记，世界精神这里生根
一帧一幕，皆引领世界想象的繁华喧嚣和自然的静谧闲无缝切换



与天地精神往来
潮流 跃动 与世界共伟大



什么是一号人物的世界精神？
是特立不独行，坚持自我，独而不孤
用时尚、智慧、圈子填满无限可能的生活
始于追求，是不止于追求
保持对空间的敬畏，瞰见城市精神的信仰



李玮珉大师执笔，缔造纯粹空间
约90%纯净幕墙，辉映城市繁盛
逾80m²恢弘泛客厅，270°无垠视野
约50m²七星主人套房，停泊、静谧思想
约25m²环绕式瞻星阳台，银河缀梦
层叠交错，眺望时代的波澜壮阔
传递世界往来的默契胸怀

当精神超然物外
归家 停泊 界定与世界的距离

全球地标上的都心生活巨制
与百年品牌共融，世纪仿若一瞬
以跨越时空为工笔
折映着时代的骄傲与辉煌
归来，已然成为传奇



从这里，把世界带到眼前
意大利手工定制双开入户门
平推窗设计，叩问世界豪宅的奢与适
完美如艺术品般的KA浴缸
客厅地面及背景墙，源自天然矿脉
一号人物的时代抱负，从未曾离开



当城市的灯火蔓延至无界未来
用情绪串联场景

好奇、期待、酝酿、震撼、感动
世界丰盛多姿，邀您优雅入席
至此，始见一个时代的传奇

建面约160-580m²天幕平层
全球发售 · 敬邀一号人物入席

孙宏斌：我的半生波折和29条管理经验

分享好文 营销客服中心 韩永飞

导语

从天赋异禀的清华高材生到联想公司的“不安定因素”，从偏居一隅的房地产公司创始人到涉足国际资本市场的融创董事长……

孙宏斌这位山西商人身上有太多传奇和撩人的智慧。

真正的下海

当时下海主要还是学做生意，不过那是真正的下海，包括我、郭为、陈恒六、杨元庆这一批人，都是那个时代下海的。

在我们前面下海的那些人，老人多，学历低的多，计算所很多人下海是因为在所里做的不好，联想下海的这帮人，也主要因为六室是搞外部设备的，而当时做大型机的人，是不会走的。

做学术能看到头的，最多就是高级工程师，或者弄个教授当当，一眼就能看到头。

你基本上能看到你六十岁是什么样子，比如说你当了所长，当了院长，都上能看到头。但是你要做生意，你却不知道未来是什么样子，前面都是未知的。在当时那种情形下，谁也不知道如果做生意将来会怎样。

在当时，做生意大致就是这样一个情况。

这些年，其实我从柳总身上学得最多的，是他做事非常坚决，另外他又很宽容。这两方面对我影响很大。

柳总在反思我在联想这件事的时候，他实际上也在提高。但要从头再来一次，我估计他还这样做。也许我碰到这样的问题，也这样做。

没有对错。当时柳总说，他把这件事当成联想生死存亡的大事，在那种情况下的那种坚决，是柳总骨子里的东西，如果不这样的话，他就不是柳传志了。

一天一天，在那里我度日如年，但是又度年如日，为什么呢？

因为你每一天是完全一样的，你往回看的话，你每一天完全都一样，一年过去和一天一样，但是过一天也跟过一年一样。我觉得度日如年，度年如日，高度统一了。那两年，我每天，每天画日子，一天一天地画。

当时我和柳总谈话，我是没理解他说的话。他说咱俩即便当不了同事，也可以好合好散，做不了同事做朋友。他让我自己到分公司去，随便选一个，愿意干哪个都行。

当时我没听明白，我理解是无论哪个分公司让我选一个自己去干。后来我说不必了，我说柳总我还年轻，我才二十几岁，我自己再去干。我说不必了，我自己走。这是他最后一次跟我谈，第二天就……

我看了本书，是分析领导人是怎么形成的，其实是很多偶然事件造就了领导人——比如说「9·11」造就了布什，二战时的罗斯福、丘吉尔，其实都是被一些事件造就了。

咱们过去说时势造英雄，就是因为世事充满了无穷偶然。

一家企业的发展，甚至一个人的发展，也有很多偶然性，我去联想事实上也是挺偶然的，当时性格还是比较刚，所以我跟柳总这种碰撞，其实很多地方现在看来是误会，很多地方是性格上的碰撞。

当时的情况肯定没有他们想象得那么严重，但是在那种情况下，他必须那样判断。因为环境在那里，周围老同志都那么说，那些年轻人确实说过那样的话，他只能做那样的选择。

柳总还是为企业负责。他是一个要求过于严格的人，他对自己要求非常非常严格。他对这个企业的感情如此深厚，我想他为联想做任何事情都不会后悔。

老的那种领导人像丘吉尔、罗斯福，年轻的网络经济先锋像杨致远这些人，其实都是某一个机会促成了他们的成功，一下子，偶然的一下子，其实对于我来说也是这样，偶然一下子，就变成了今天这样子。

每个人都有一个关键事件、一个关键时刻让他成长，那个事件对我来说是非常关键的事件。

作为领导的人，有的功劳是你的，有的委屈也是你的。因为有些功劳本不是你干的事算你头上了，所以有的委屈也并不是你的事，算在你头上也很正常。为什么别人干活，都算你头上？

因为你是总经理，每个人都在受偶然性影响，我觉得每个人都得认，不管好的坏的都得认。

冒了险才不后悔

其实我觉得和柳总的关系，已经可以盖棺定论了。我有今天，特别感谢他。我那时年轻气盛，这件事本身，就是带着一群年轻人，想干事，也没想干什么坏事，结果过激了。

柳总当时说：人有三种，第一种，自己能干成事的；第二，能带着一群人干成事的；第三，能审时度势的，一眼看到底。最后这种人很少，说我是其中之一。当然，他也批评我，做事不留余地。

一次又一次失败，其实没有人愿意经历这些，但是碰到了就坦然面对，经历了就把它们变成财富。人总是要死的，人本来就赤条条来赤条条去，所谓的成了败了又怎么样呢。活的精彩，值了。

年轻时觉得自己聪明，努力，希望抓住所有的机会，做事激进坚决，争强好胜，喜欢说死也要轰轰烈烈。年纪大了才知道首先不能掉进坑里，得先活着，再去抓住属于自己的机会，看不明白的机会就坚决放弃，让自己和企业都活的健康从容。

很年轻的时候我就信奉自我努力奋斗，不相信命运。但有一次见到一位许久不见的朋友，他虽然这些年机缘巧合混得不错，但还是那幅失意者腔，永远是牢骚和不如意。

我常常想却总不想说的是：有些人永远是赢家，不管混的再差，总有赢家的气场，受人尊重。有些人永远是失意者，不管混的再好，总被人看低。

有一次一年轻朋友为一有风险的择业问我意见，我说当然去，他问为啥是当然？我说，去了成功了当然好，不成也能得到不冒险得不到的经验教训，失去的只是现在平淡无味的生活，何惜？

我喜欢冒险，也享受冒险的后果，从不后悔。当你老了回头望时，你绝对不会为你选择了冒险而后悔，肯定会为你没有选择冒险而遗憾。

这世界确实需要疯狂性格的人，媒体说我加的定语总是狂人疯狂疯子等，熟我的人知道我不疯也不狂，其实我只是一个经历多一些的普通男人，感性幽默重情重义。

但是这世界确实需要疯狂性格的人，做人也需要某些疯狂的时刻，要不然这世界会多么平淡乏味无趣？疯狂就是不惜命的激情，不惜代价的投入，不顾一切的坚持。趁年轻做点疯狂的事吧。

站不起来的人，都是自己把自己打趴下了，人的经验是怎么来的？经历多了之后，自然就想明白了，你从逆境中会学的更多一些，在顺境中总结的东西都是不对的，你看柳总，经历过多少风浪。他比我高多了，更超脱，方向感更好，见的世面也大。

要敢于自嘲。朋友们喜欢我的原因之一是我总自嘲，总拿自己开玩笑，总主动坦白自己的糗事。他们不好意思问的，不好意思说的，我常自己主动说。

自嘲，拿自己开玩笑，不隐讳自己糗事，可以让别人和你一起待着舒服，也让别人愿意说你不爱听的话，听到不同意见，也可以让自己不累。不管你是什么人，都别把自己太当回事。

你成功了的时候，别急着总结经验，别把功劳全归自己，因为成功的原因可能不是因为你；你失败了的时候，别灰心别放弃，要深刻总结失败的教训，都经历变成财富；你听到别人批评或意见的时候，别对付，认真听，会对你有帮助的。

这些可能就是自省。超越自己才能进步，超越自己很难，自省的人才能超越自己。

面对现实，是做人做企业的基本要求。当我们说面对现实的时候，我们其实是说面对困难、面对残酷现实，是说当你遇到难事、在逆境中不避不躲不做缩头乌龟，要么想办法解决，要么坦然接受失败从头再来。

在这过程中你就进步了成熟了。因为困难和逆境可以让你释放你的无限潜能。

29条管理经验

1，想好了坚定果断的去做，没想好的坚决不做

其实战略就是选择，人生就是选择。选择，要坚决；舍弃，更要坚决。唯如此，才可能做成点事。

2，机会在哪里

不好，其实这就是机会，都好了就没机会了，与其抱怨哀怒，不如睁大眼睛判断这其中无处不在的机会，并抓住属于自己的机会。

3，想好的事就坚决果敢的去干

江湖上都说我激进，我真的不是一个激进的人，我骨子里是一个偏理性的人，厌恶风险，自己开车很慢，不允许司机开快车，过马路一定等人行道绿灯。

之所以被认为激进是因为我觉得没想好的事坚决不干，想好的事就坚决果敢的去干。朋友说人有不知死和不怕死之分，我应该是不怕死的。

4，报恩不报仇

从小觉得人要有恩报恩，有仇报仇，恩怨分明。慢慢年纪大了经过的事多了，知道报恩是必须的，因为报恩让交情更厚，朋友更多；报仇就不必了，因为报仇让仇更深，仇人更多。

知道恩一定要明，因为知恩让人心里暖；怨一定要糊涂，因为抱怨让自己很不开心。报恩不报仇，恩明怨糊涂，可能是我心态好的原因之一。

5，珍惜时间

我说我是很忙，但是想干的事永远有时间，不想干的事永远没时间。其实时间是每一个人最宝贵的资源，总把有限的时间分配给你想干的、你应该干的、最重要的事对于成功对于快乐对于幸福都很重要。

6，既要结果，也要过程

结果重要还是过程重要？貌似先有鸡先有蛋的悖论，其实不是。

肯定结果重要，你做事必须结果导向，意味着你知道自己想要什么，并为得到它努力。

当然过程也很重要，因为没有好的过程就难有好的结果。当然享受过程也很重要，要不人生就太悲惨了。过程重要，享受过程中的乐趣重要，但所有的动作都要指向结果。

7，要讲究「鸿鹄之志向，蚂蚁之行动」

你不管干什么，都需要有一个明确的目标，至于制定什么样的目标，因人因时而异。但是你的目标不能太多，目标太多没有方向感无法发力，可能哪个也实现不了。

如果你只有一个目标，精中精力，舍弃其余，全力以赴，你就一定能实现你的目标。多年前顺驰莽山会议主题鸿鹄之志向，蚂蚁之行动是我一直身体力行的。

8，不要用别人错误来惩罚你自己

我们是应该有错就认，认错就改，从错误中吸取教训。但是不是你的错你千万别认，更别用别人的错误惩罚自己。

9，机会不重要，你准备好了没有更重要

幸运就是抓住机会。机会总是会有有的，每个人都会遇到一些机会。当然，不同行业企业阶段的机会是不一样的，这就是你为什么要选择行业选择企业的原因。

只有有理想有追求，激情努力，不断进步成长，不断思考的人，当机会来的时候才能抓住机会。问题不在于你有没有机会，而在于机会来的时候你准备好了没有。

10，真的信心是看的到的，是写在脸上的

信心有那么重要吗？如果你有理想有追求目标远大，如果你做的事很难，信心就很重要。信心来源于经验，来源于判断，来源于办法和措施，也来源于决心和努力。

真的信心是能感觉出来的，从你说话的笃定，从你的形体语言，从你行动的坚决。真的信心是感染和传递的。真的信心是写在脸上的。

11，别喜怒不形于色

如果你不满意不开心生气愤怒，一定要在第一时间淋漓尽致的表达，只有这样，对方才能知道你的真实感受，你不在第一时间表达以后便很难准确表达，别人也不知道，你自己也不开心。

如果你满意开心高兴欢喜感谢也要第一时间表达出来，让别人分享你的高兴，知道你的感谢。真的别喜怒不形于色，那样活的太累了。

12，见面最真实

不管是人与人交往，还是做管理，你都需要人在现场，沟通面对面。需要读对方的表情和形体语言，看着对方的眼睛说话。

13，讲信用

信用是做生意的基石，为什么市场上充斥着不讲信用，是因为讲信用很多时候都是有代价的。不能做到别承诺，认怂没人怪你；承诺了必须做到。承诺了做不到在哪儿都是大事。

14，会听意见

做一个决策，你一定要听最聪明人的反对意见，因为他们过去总对；也要听亲人的反对意见，因为他们想让你好；如果你都认真听了，还觉得自己对，坚决去做。对于其它愚蠢的或不动脑筋的或人云亦云的反对，甚至是人身攻击辱骂等，千万别让他们影响你的情绪和心态，最可怕的是该听的意见没听，不该听的意见却影响了你。

15，会说人话

你的每一次成功，都会让你更加自信，慢慢地你就会开始总结所谓经验或成功学，你会变得自负、自大、目空一切。当你经历困难挫折失败的时候，你会知道其实成功和失败仅一步之遥，你会客观地看自己，你开始尊重常识，你做事会有如履薄冰、如临深渊的心态，你说话会说人话。

16，克服惯性

我们必须不断克服惯性。做的不好失去信心是惯性，做的好自满也是惯性；混的不好破罐子破摔是惯性，混的好一直往前奔不知为了啥也是惯性。

有时候我们需要停下来想想为什么再往前走，有时候需要给自己定新方向新目标新要求，有时需要站住找到信心再往前走。因为经常我们觉得司空见惯理所当然的事是错的。

17，保证小股东的利益

谈一合作，伙伴说融创是他见过唯一把控股看的不那么重要的。

我说咱们是51%对49%的合作，利益基本是一样的，绝对不可能谁控股就谁说了算，必须诚心诚意合作，发挥双方优势，保证双方利益，如此谁控股有啥关系？我以为优秀的治理结构的标准之17、是你能否保证小股东的利益，不如此谁和你合作？谁给你投资？

18，要有态度

当碰到任何一件事情，你一定要有明确的态度，不能模棱两可。二是当任何事情发生的时候，即使不问你，你一定要让所有的人都知道你的态度。

19，个人可以有不足，但团队不能有短板

我选领导团队的四个原则：

一是必须有理想有事业心有共同的价值观；

二是个人能力一定要互补，不能都找能力和你相似的人，个人可以有不足，团队不能有短板；

三是每个人要有独挡一面独立发展的能力，有这样的团队公司才能有发展空间；

四是我管的团队不能太多人，喝酒时一桌一定要都坐得下。



20，发挥优点到极致

我说看人要多看别人的优点，尽量少看他的缺点，每个人都有优点缺点，做为一个领导你别试图去改变他，你用他就是要用他的优点，你要做的就是让他把优点发挥到极致。

21，对自己好一点

2006年那一次低谷时我想事业还得要干，但最应该改变的是：对自己好点。我们有时对谁都挺好，父母家人老婆孩子朋友上司同事下属，唯一对自己不够好，可怎么才是对自己好点呢？

我们能做的一是多运动让身体健康，二是不管碰到什么事坦然面对不患得患失想开点。身体健康心态积极才会败了无所谓，成了更喜悦。

22，成功是双刃剑

听别人意见好像很简单容易，其实很难，尤其是对曾经成功过的人，人的刚愎自用不是天生的，是因为他曾经的成功，过去的成功有时候是今天失败的原因。

其实矛和盾都必要，不同场合不同时间，有时候要一手执矛一手握盾，有时候要双手执矛，有时候要双手握盾。

23，不计较眼前看远点你会得到更多

多年来我对年轻人不变的要求：

一是努力，每个人的性格能力悟性不同，但必须不惜力不怕吃苦，努力了付出了长本事了收获最大的是自己，将来在公司有发展跳槽有好去处创业有底气。

二是看远点，任何地方都不会完全公平，时间长了是金子总会闪光，私心是推动社会进步的动力，但不计较眼前看远点你会得到更多。

24，会判断

我们缺的是对事情的判断，
缺的是积极的态度，
缺的是行动，
缺的是幸福感，
我们缺的不是海量垃圾信息。



25，有合作精神

一是合作一定要双赢，一方合适的合作长不了；

二是合作一定要算大帐不算小帐，大小帐一起算算不清；

三是不管多大问题全放桌面上直接说，一定能解决；

四是求同存异，两口子也不能全一致。

26，发慢功是做人，发急功有时改变命运

朋友说你常木讷寡言有时却挺能说，为啥？

我说在很多时候比如高考，面试，汇报，领导视察等时候，必须在很短时间表现自己，需要发急功，要说。

很多时候比如在同事之间，夫妻之间，朋友之间，需要很长时间很多事情甚至是经历困难考验才能被了解，需要发慢功，不必说。发慢功是做人，发急功有时改变命运。

27，讲原则，也有权变

有人说我变了有人说没变。有些骨子里的东西比如激情偏执义气，没有变也不能变，变了就不是我了。

我最大的变化是学会平衡了，比如要坚守信念，也要变化调整；要信任尊重每一个人，也要监督管理；要做事坚决，也要控制风险；要确保大方向对，也要关注细节；要拼命努力，也要在意身体等。学会平衡就是成熟。

28，对的观点都平实

朋友说我微博的很多观点我讲了很多年很多次了。

我想说：

一是我的世界观是逐渐形成的，且这些观点经过挫折失败经受了检验；

二是这世界本就没啥新观点，所有的观点都可以在两千年前的书里找到，主要是要用对时间地方，把握好分寸；

三是对的观点都平实，精彩的观点都是极端的。别追求观点精彩追求人生精彩。

29，改变你的行动的理想才是真的理想

我肯定是有理想的人。我常说我尊重所有有理想的人，不管你的理想是什么，也不管你的理想是不是总在变。

但如果你有一远大理想，每天该干啥还干啥，那要理想有什么用？理想必须要改变你今天干什么；改变你做事的轻重缓急；改变你时间精力金钱的分配。能如此理想才有用。改变你的行动的理想才是真的理想。

在漫漫人生路上，你或许遇到过很多聪明人，你的大学同学，你的同事，你的朋友，有几个比你傻？

很多年以后，你会看到成功的并不是最聪明的人。

因为决定成功的更多是非智力因素：明确的目标，积极的心态，努力和坚持，承受挫折和压力的能力，成熟的接人待物等等。有一种人注定没戏：不努力和怨天尤人。

每个人都有有一个关键事件、一个关键时刻让他成长，那个事件对我来说是非常关键的事件。

作为领导的人，有的功劳是你的，有的委屈也是你的。因为有些功劳本不是你干的事算你头上了，所以有的委屈也并不是你的事，算在你头上也很正常。为什么别人干活，都算你头上？

因为你是总经理，每个人都在受偶然性影响，我觉得每个人都得认，不管好的坏的都得认。





撰文 工程技术运营中心 高维冉

政策调控，房子从金融属性回归居住属性；集中土拍，从不做强排便盈利到N轮强排都算不过账；城镇化进程加速，城芯优质地块的日渐捉襟见肘；连续数月销售增速下滑，致使客户观望情绪进一步传递和发酵· · ·

所有的这些现象和变化，都印证着地产的寒冬已至。地产老大哥万科，早在2018年就喊出了活下去，但是这次，大家真的都在尽最大努力活下去，因为寒冬已是不争的事实。朋友圈充斥着各种关于寒冬的文章，暴雷，坏账，重组，裁员· · ·

这场寒冬真的只给大家带来了这些负面的东西吗？我觉得其实未必。

应对寒冬的做法是多样的，其实我们也感受到周围有很多积极正向的声音，诸如“XXX对成本的影响”，“XXX这样的标准化做法”，“寒冬视角下XXX前融管控”，“XX工艺，助力开发商提质增效”，不胜枚举。身在其中，所有企业其实都在提质增效，都在苦练内功，都在淬火成金。

说说最近感受比较深的一件事，同设计院沟通地库方案，关于地库的层高，设计院结构负责人说一般地库层高都是按照3.6米设计。听到这句话，很有触动。



因为，七年前，我在设计院做设计，地库层高通常按照3.9米设计；三年前，在地产公司做设计管理，3.8米层高。但是随着近几年地产寒冬的到来，地产在提升管控能力，设计院在提升专业能力。同样是刚需盘的地库，从之前的3.9米才能满足规范要求，到现在3.6米便可以满足。不要小看这0.3米，比较权威的数据，地库每降低0.1米，单方成本降25元。就是说，10万平的地库，0.3米的层高改变，成本降低750万。

经过反复的沟通，最后设计院同意按3.5米层高设计。相比几年前的3.9米层高，本项目5万平地库，便节约了成本500万元。

这仅仅是设计管理助推地产公司提质增效的一个点而已，但是，多个点的叠加，便会为项目的成功增加更大的胜算。

寒冬虽然很冷，但是，它也促使大家能更加冷静，可以去思考，什么是好的管理，什么是好的产品，什么是好的战略。

寒冬促使个体的成长，促使企业变得更稳健。虽然前进的脚步可能放慢，但是，只要我们不被打倒，经历过这个寒冬的积淀和成长，我们将会走的更远，更长久！

地产寒冬中的成长

ACPV 住宅作品 | 蜂窝网状几何构成 极富表现力住宅塔楼

摘要：拉贝拉维塔（La Bella Vita）高层建筑将美好生活与社会可持续发展结合在一起，强调非正式的奢华，促进与周围城市环境的和谐关系并促进人类互动。



国际建筑和设计公司Antonio Citterio Patricia Viel（ACPV）在发展快速的中国台湾台中市第七区完成了La Bella Vita住宅塔楼。这座高128米的塔楼旨在整合附近的Charlotte公园的特色和特征，同时与周围的城市环境建立动态关系。这座占地33,000平方米的高层建筑紧邻几家百货公司，民用建筑和文化场所，在城市的商业中心地带创造了一个新的居住社区，并通过一系列零售空间激活了街道级区域。

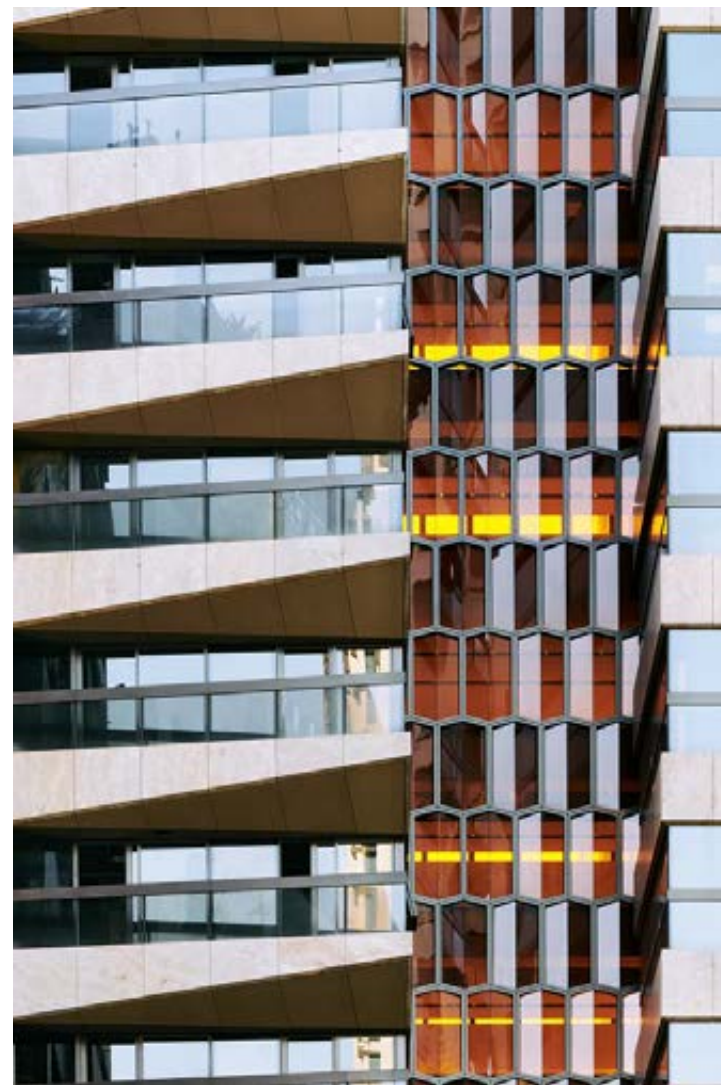


La Bella Vita位于台中新区。该地区代表了过去十年来该市高端住房和服务业的发展。新住宅高层的场地位于市政厅和伊东丰雄（Toyo Ito）新建的国立台中剧院之间。台中市在其独特的网格规划中以独特的方式将绿色公共空间和公共艺术结合在一起。

该塔被设计为周围公共空间的延续。通过艺术品和建筑物脚下的绿色景观，La Bella Vita的底层与外部区域形成了一个连续体。作为ACPV在同一座建筑中为Treasure Garden住宅楼设计的设计，La Bella Vita将意大利风格的元素与东方的影响融合在一起。



La Bella Vita的核心包裹在一个蜂窝状的窗户结构中，可阻挡光线和反射，具有水晶般的质感，可将其与周围的建筑物区分开。这个高大的中央体以可渗透的结构将四个住宅体结合在一起，从街道的绿色景观到168个住宅单元的私密性，绘制出到达顺序。



拉贝拉维塔（La Bella Vita）的独特身份是由该建筑看似不相交但互补的建筑组成的。较低的四个堆叠阳台暗示着在地球表面发现的长段岩层的重要性。它们与最高的37层琥珀色建筑相结合，将所有建筑群联系在一起，营造出精致的嬉戏感。

“贝拉·维塔（La Bella Vita）通过务实和临时的方式为城市创造了新的生活质量。ACPV联合创始人建筑师Patricia Viel说：“在建筑物的内部和外部使用切石和干净的几何形状可以创造永恒的品质。”

“La Bella Vita的设计通过在塔的整体高度上创建一系列宜居的生物圈来鼓励社区生活。这些三层楼高的大堂将居民社区聚集在一起，创造了许多交流和相遇的机会。较低的楼层创建了一个新的基础设施，可与图书馆，健身房，游泳池，餐厅和会议室等共享区域共存。” Antonio Citterio Patricia Viel的联合创始人建筑师Antonio Citterio说。

通过住宅塔的共享区域和私有区域之间的清晰分隔来绘制出建筑物的建筑概念。共享区域，垂直连接，技术和支持空间位于由四个住宅区围成的矩形空间的中间，从而形成了一个中央垂直核心，该核心从地面出现并延伸到建筑物的最高点。

“La Bella Vita的垂直核心包裹在琥珀色蜂窝结构中，产生温暖的水晶反射，” Antonio Citterio Patricia Viel的合伙人，负责La Bella Vita的建筑设计师Claudio Raviolo说。“这种模式为这座建筑赋予了米兰显为人知的优质生活品质。”

“La Bella Vita的设计过程涉及对城市环境的仔细研究。结果是一幢高层建筑，创造了充满室内空间的室内空间，并注入了轻松的奢华。” ACPV合伙人，负责La Bella Vita室内设计的Chung Yi-Yang说。

贝拉维塔（La Bella Vita）为台中市带来了一种****的意大利设计，给人一种现代感，并与城市无缝连接。建筑物及其内部的新鲜而永恒的设计满足了居民的需求。几年后，”大陆发展公司董事长克里斯托弗·张说。

La Bella Vita嵌入了一种不同的建筑设计方法，将人们的需求放在了过程的核心。考虑并精心策划了所有要素，并牢记了居民的福祉。本着社会可持续发展的精神，共享区被视为居民与游客之间互动的框架。硕大的阳台将周围的景色一收眼底。

“与新冠共存”下的思考

撰文 财务管理中心 张继光

与新冠共存已是当下公认的一个事实。自新冠疫情爆发以来，虽有党和政府的积极应对，人民群众的尽力配合，中国的疫情防控工作也一直走在国际社会的最前沿，让国际社会再次震惊于中国速度和中国效率，但是疫情的不断反复也在提醒着我们，未来我们将面临长期与新冠病毒共处的一个状态。

我国是人口大国，注定不能像西方国家一样任其自由发展，新冠疫情不是流感，虽然病毒致死率并不高，但是以我国庞大的人口基数来看的话，任其发展的话那也将是一个极其恐怖的数字。而且相对于发达国家而言，我国人均医疗资源和医疗条件还是存在一个很大的差距，如果不能在初期有效控制，同样会造成重大的人员和财产损失。

我们现在能做到的就是做好个人疫情防护工作，积极配合党和政府的各项防疫政策，不为国家和社会添乱，这也应是国人在疫情期间积极应对的自我要求。

自新冠疫情爆发以来，不知不觉两年将过，在这场没有硝烟的战争中，我们看到了那些逆势前行的白衣勇士，看到了一方有难八方支援的互助精神，更看到了党和政府对人民的关心和爱护，有这样强大的祖国和众多无私奉献的前行者，我们有底气也有实力在未来取得这场战争的最终胜利。



与新冠并存

撰文 人资行政中心 胡瑞龙

《上帝的跳蚤》一书中，作者王哲纵向剖析了瘟疫与人类的共存史，指出瘟疫一直伴随着人类的发展，影响着人类文明的进程，也鼓舞了科学的进步。新冠对我们来说也许只是偶然的突发事件，但在生态环境中它也是一种必然。2002年“非典”病毒也是冠状病毒的一种。自“非典”之后，禽流感等流行性感冒一直都没有脱离过人类的生活，所以新冠的到来并不是意外。新冠的传染性是SARS很多倍，从现在的数据来看致死率并不高，但它直接动摇了我们现今的生活方式。

2019年10月18号，在纽约举办了一场防疫交流大会，会上推演了一场冠状病毒的大流行，从南美农村开始病毒变异后半年传遍全球，一年死亡六千五百万人，GDP下降超过百分之十。会议后三个月新冠就爆发了，由此可见这次灾难是可预见的，而如何面对灾难是每个人及公司的重要课题。

新冠发生之初，无论是否了解过之前的特殊病例报道，封城带来的最大影响是内心的不安。人们面对未知倾向于选择能带来自己安全感的做法，封城时身边的各种论调糅杂，不安和恐慌情绪蔓延，但有政府具体的举措导向避免了很多失控状况的发生。

想要预见灾难，首先必须具备良好的危机意识。近年来环境的破坏导致了很多灾难的发生，自上而下的避灾通告也越来越贴近生活。从个人角度来看，危机意识也是不可或缺的。有面对突发性灾难的心理预期，也要有针对常规型危险的习惯性意识。新冠病毒短期内已不可能脱离我们如今的生活，感染只是概率问题，试问如果身边突发感染源，我们是否能独立应对。

随着管控的深入，疫情在中国已趋于可控，频繁地发生在身边，一次一次的躲过传染源，致使人们习惯疫情后变得麻木。开始的恐惧，事不关己的麻木，两种极端的表现只表明人对事物的错误认识。危机感得以避免这种认知，化被动为主动，灾难可能没发生在身边，我们无法忽视它的必然性。

生活中突发的意外、错误都可以认为是一种灾难。一个意外带来难以避免的损失，一个错误需要太多的时间和精力去弥补。将危机意识植入思维，习惯时时的检验错误及灾难的发生，才能尽可能的避免外界对我们自身的影响。

每个人骑行、开车都有自己的行驶习惯，工作中的经验也带给我们处理事物的习惯，接下来我们将会有应对新冠病毒及气候灾难的习惯。长存危机意识，但习惯的一成不变只会让人麻木，无法应对新的变化，人的精力是有限的，过多的关注带来了麻木，过少的在意又使人感到对陌生的恐惧。其中的度很难把控，好在人类是协同生活的，各种分化的明确才能让我们有精力去面对自己最在意的“灾难”。医疗部门提出预测，政府部门提出预警，各单位制定措施，每个人只要要求自己呆在家里，一场疫情便可以轻松度过。若是过度应对只会适得其反。

我住的附近有一个商场，对于疫情来说，商场是重点危机地区，几次的疫情以来，商场采取的措施总是与政策有出入。最近一次郑州刚出现感染源，商场马上就绿码、出行码、核酸证明查一个遍，查证明时执行者却是扫一眼就放行。隔天确定疫情位置只是很远的一块区域，商场的保安绿码都不再查了。显而易见查证明是商场管理者的应对，执行者的理解夹杂在其中，产生另一种结果。没有明确的目的地，不深入了解所有状况，盲目地下达举措，浪费人力、物力，更让人对商场的认可大打折扣。

灾难总会发生，也总会过去，科学的方法是应对一切问题的关键。良好的危机意识，相关认识带来理解及应对，平和主动的心态，还有绕过概率的运气。



1

有句话说，“蜗牛角上较雌论雄，许大世界？”
在蜗牛触角般狭小的空间里你争我夺，又能夺到多大的世界呢？可很多时候，我们纠结的地方，恰恰就如蜗牛角那样渺小。

什么是格局？格局就是你如何看待世界与自己。
一个人的格局，映衬着他的世界，也影响着他的一生。

网上有人问：“你认为的格局是什么样？”有个高赞的回答是：“能享受最好的，也能承受最坏的。”
人有大格局，便深知高低起伏是生活的常态。没有永远的一帆风顺，得到时是经验，得不到时是经历。

苏东坡在数次被贬后，依然能豁达地生活。他知道那些萧瑟处，不过是“也无风雨也无晴”。他的豁达，是对生活的心怀高远，以低调之心，行高调之事。

见过高山，方知下山不易，才会格外珍惜每一个随风而行的日子。终其一生，我们都是人生路上的旅者。
心中有大格局，如同占领高地。望得见前路坦荡，亦深知总有歧路。一程又一程出发，一期一会在当下。

心怀大格局，过好小日子

撰文 财务管理中心 常慧聪

2

清朝康熙年间，大学士张英收到一封家信，说家人为了三尺宅基地，和邻居吵了起来，要他帮忙。张英看完一笑，挥笔回信道：“千里修书只为墙，让他三尺又何妨？”

家里人看到信后，马上不争了，还让出了三尺地。邻居知道后，也让出了三尺地。邻里的两相让，便成就了著名的“六尺巷美谈”。

人们总说，有格局者，成大事也。但其实大多数人都过着平凡的日子，都是为小事而忙碌着。心怀大格局，也是为了过好小日子。

其实，谁的生活不是如此呢？曾经的书画琴棋诗酒花，总有一天会落到日常的柴米油盐酱醋茶，但我们的心却万万不可越变越小。心太小的人，总会拿着自己的尺子，去丈量别人的是非。但世界广阔，人各有志，接受他人的不同，亦是对自己的包容。

心有大格局，如海纳百川，上善若水。越是平淡的日子，越需要宽广的胸襟，方能心安有福。

3

看过这样一个故事。有位建筑师，年轻时想造一幢与自然相宜的房子，但始终未能如愿。他没有抱怨，也没有气馁，而是和妻子一起改造自己在城郊的小房子。慢慢地，他们搭建起各种菜园、果园，依着时节耕耘、收获，终于实现了年少时的梦想。虽然世界变化飞快，但他始终清楚地知道自己心中所愿，并愿意持续付出努力。

有时候，我们会感到迷茫，不知道自己想要的是什么，于是人云亦云，生怕被时代落下。而有大格局的人，总会认真思考自己的生活，不卑不亢、不慌不忙，不被外界裹挟，能以合适的节奏自在生长。

格局是一个人的境界，决定了他看世界的角度。格局是一个人的胸襟，决定了他与世界的包容度。格局也是一个人的思想，决定了他的生活能否过得自在。

愿平凡的我们，也都能心怀大格局，过好小日子。

深圳学习之旅心得

撰文 未来 天奕项目 周于力

深圳——国际一线大都市，一面背山三面环海，承载无数年轻人梦想与抱负的地方。难得金秋十月，公司提供宝贵的学习机会，让我们天奕营销团队能够走进这座摩登、年轻、充满活力的城市。

北京时间上午10：10分落地，地面气温28摄氏度，体感明显和北方城市差异很大，没有燥热和艳阳，迎面而来是温润的微风和略微刺眼但带着秋日般温柔的阳光，恰到好处的温度与湿度让人从拥挤狭小的机舱内瞬间解脱出来，空气中夹杂着青草和树叶的味道，此刻必须有一次舒畅的深呼吸。

第一站目的地是鹏瑞莱佛士，深圳唯一七星级酒店，与迪拜帆船酒店为同一设计团队，坐落于深圳湾一号，周边亿万豪宅环绕，寸土寸金。网约车司机师傅一口本地口音，崭新的比亚迪新能源白色内饰整洁舒适，司机健谈，一路热情寒暄。约25min车程后到达酒店，大堂位于34F约180m景观高度，可谓真正的空中会客厅，办理入住时即享无敌城景与海景视野，让同行小哥哥瞬间有想升级房间的冲动。网红地标春笋在落地窗中，如同镶嵌在画框中一般和谐。挑高电梯厅奢华大气，目之所及处皆为艺术品般装饰或陈设。皮革雕刻鱼鳞造型的电梯内饰质感与触感极强，处处透露着匠人手工打造的痕迹，低调又不失奢华。酒店工作人员身着燕尾服，全程专业亲切热情躬身服务，第一印象必须五星好评。进入约70平的城景房间一眼望到落地窗外的即视感还是具有一定冲击力，房间装修简约舒适，现代感与新中式元素融合得恰到好处，既不显老气又不轻浮，稳重感与

时尚气息把控得相得益彰，不愧是国际顶尖设计团队的得意作品。房间内mini bar的小食和饮品虽然齐全，但味道不佳。衣帽间配有两种规格睡衣极为贴心。卫浴用品为全套菲拉格慕，但使用体验感极差。

在粤菜餐厅用餐后出发太子湾湾境项目。客户停车场在地下层，虽感不便但指示引导标识明晰。接待中心位于在售的实体楼内部，所见即所得。出电梯后走廊有简单室内水景装潢，接待中心整体风格现代简约、色调沉稳，装饰主材以灰色系石材和深色木饰面加少量金属和玻璃元素点缀为主。主接待区一面靠墙、三面落地玻璃幕墙环海。午后3点的太子湾上空偶尔几片白色云朵悬浮在碧蓝晴空中，一眼望到海天交界线的视觉冲击力对于来自内陆的我来说的确算得上亮点，但是不知南山的土著会不会觉得稀松平常。接待我们的女销售目测年龄35+，眼角皱纹非常清晰，一次性口罩始终挂在下巴和脖子间，黑色系两件套工装中规中矩，黑色丝袜竟然配了双平平无奇的平底鞋，粉色头绳随意绑在齐肩发上显得格外扎眼，全程MK手包夹在腋下的销售动作为行业禁忌。除了公区略显浓烈的香薰外并没有嗅到想象中的高级香氛。总结来说就是销售人员给客户的感受与高端、调性、精致、优雅这些形容词毫无关联。在接下来20多分钟的销售讲解中，关于深圳前海及太子湾片区的规划发展说辞占据了99%篇幅，让人困意发作。当我站得又累又困又渴时突然意识到全程竟然没有物业人员上前递送迎宾水，这让我顿感失望和无奈。

在我们的催促下终于进入了下一接待流程，验资并参观样板间。该项目总价为1500w起步，验资300w的要求我个人认为基本就是象征性的，但独立财务室仅一人进入的仪式感必须拉满。第一个样板间为380平左右户型，进入前要求穿戴布艺鞋套并将客户所有手机放入格子柜中。作为商办公寓项目，4.5米层高并不算优势，销售告知装修后净高有3.5m以上，客厅海景面为一字形落地窗，围合式社交客厅加中厨独立、西厨中岛的设计在深圳应该仅能算是标配。380平空间做三房加保姆间设计，均是纯粹套房，与主卧相连还有独立的专属小客厅。整体空间设计理念与内地相比还是要前卫许多，但我觉得这也仅仅是满足高净值圈层生活方式的刚性配置，并没有让我觉得有额外亮点或附加值。而在我们内地，能接受100平左右做两房或200平左右做三房的客户却少之又少，甚至还在纠结室内过道或玄关有没有浪费面积，或卫生间过多没有必要等这种“小农思想”问题。在我看来这就是既想要豪宅的感觉又不愿为豪宅的浪费奢侈买单，所以自己本身就是个矛盾体，再深入一层分析就是部分内地客群无法理解豪宅设计的底层逻辑和高净值圈层公认的生活社交方式。如果说小户型要麻雀虽小五脏俱全，那么大平层豪宅产品的空尺度感难道不是要通过精致的设计与适当的空间浪费体现出来么？所谓奢侈，其实就是一种褒义的浪费，就是金字塔尖圈层消费不断迭代升级的产物，所谓存在即合理。还回到湾境项目上，它的室内精装是购房选配项，50000元/平的标准个人觉得不赚不亏，建议选配。室内装修风格依旧是主流审美意式极简范儿，石材、木饰面、不锈钢这三大经典主材元素相得益彰、配置合理，只是厨电全套博士系列有点略显失望。



第二个样板间是180平左右户型，没有在实体楼展示，需乘坐看房车前往。在进入电梯前我向销售索要瓶装水，被拒绝后告知看房车上有提供。电梯下达地下层，黑色奔驰商务的电动门已打开，终于看到驾驶位旁站立着两瓶可怜的依云，后排座椅两侧的收纳槽中仅有两瓶百岁山。由于这个样板间建成时间靠前，借用其他场地所以并没有海景视野效果，仅能靠客户自己想象。180平空间被做成经典Loft长方体盒子户型，一层社交空间，夹层休息空间，没有任何浪费。装修后不到4米的层高已被利用到极致，我的身高足以踮脚伸手碰到天花板。装修风格与装标同上，中规中矩，该户型适合单身贵族或甜蜜情侣使用，也是该项目产品的性价比之最，毛坯总价1500w起步外加精装不到100w即可拥有一线海景视野居所。该项目虽然是商办产权性质，但经开发商后期改造后可通燃气，所以是太子湾真正商住两相宜的性价比之选。

再次回到接待中心后大家都略显疲惫，销售精心挑选了一间面积宽敞的洽谈室引导我们落座，物业递上水单，饮品出品和内地中高端项目大同小异，主要分咖啡和中式茶饮两大类。在我意料之外的是饮品上来后没有搭配任何水果或甜品，饮品容器和莱佛士完全不在一个水准线，这让我反思也许是我对深圳千万量级项目期许过高了，毕竟这是南山区，均价也在6位数，名副其实的挥金如土之地。接下来销售进行房源推售和算价流程，销售一再引导低楼层高性价比房源，而且主动多次提及在案场正常优惠体系后还能够再申请额外优惠，具体优惠政策和付款比例相关。可见项目整体销售情况并不乐观，而且我注意到整个下午案场也仅有我们一组客户。在计算首付款时我意识到该项目价格存在拆分，超出备案价的部分需要全款付掉，但销售并不明示，只是给出一个首付总款项，并不提及付款比例等其他敏感字眼。委婉推脱后我们终于抽身返回。

经过一天的奔波后更能感受到莱佛士大床惬意的包裹感。虽然没有深度入睡，但这一个小时却过的格外安心，也是我唯一一次在打开窗帘的情况下安心闭眼。180m的高度没有住宅，距离最近的写字楼也有数百米，完全不用顾虑隐私，留下的只有落地窗前时间一分一秒流逝的美好。晚19：00天色逐渐黯淡下来，晚霞由绯红向蓝紫过度，城市上空星星点点的霓虹被逐渐点亮，此刻只渴望时间能够静止，放空身心，感受平静中心跳的声音。脚下180m路面上是晚高峰熙熙攘攘的车水马龙，但房间内安静到能听见拖鞋踩在柔软又不失质感的地毯上的细碎声音，这一切如同一扇巨型玻璃幕墙隔开的两个世界，他们此刻正在呈现鲜明的对比，前者让人疲惫匆忙，后者让人慵懒惬意。也许这就仿佛两条不同圈层人群的生活轨迹，在两条永远没有交集的平行线之上，各自充实、安好且享受属于自己的完美人生。

高净值健康人士晚饭后的娱乐活动必须是养生局。若要深度感知一个城市，就要体验这个城市的生活方式，去看他们看过的风景、吹他们吹过的晚风。莱佛士脚下即人才公园，一路沿海栈道能够环绕整个湾区。一辆共享单车正式开启今晚夜生活。在路过深圳湾一号和安达仕楼下时，我的目光不禁停留在透着3000k暖光的玻璃幕前无法移开，虽然无法看到室内装潢和摆设，但餐厅吊顶优美的弧线造型、具有设计感的射灯排布和被风吹动的白色纱帘足以让我想象今晚女主人穿了怎样漂亮的裙子、准备了怎样精致的晚餐。这一刻只觉得一切都离我这么近，近到一墙之隔楼上楼下的距离，又离我那么远，远到我费尽力气也无法企及室内的风景。也许这就是早已固化的社会阶层，普通人一生用尽全力也难以逾越。走在公园的栈道上瞬间觉得轻松了许多，空气微微湿润且弥漫着青草清香的气息，晚风微凉但体感刚好。栈道虽然临海但视线却无法到达海面，让我着急又无奈只想加快脚步。看到的海面和想象中的并不一样，没有沙滩和海浪，也没有海的声音，只有岩石海滩和石头缝中跃出水面的小鱼。海的尽头是一片灯火通明的高层建筑，打开百度地图才知道对面即是香港屯门区，看着那些亮着灯的一个个密密麻麻的小窗户让我感到压抑窒息，也许那又是另外一个世界。

次日早餐在34F，早9：00左右客人并不多，靠窗位置没有坐满，窗外万里晴空一线海景尽收眼底。明媚的自然光线给原本普普通通的食材增加了天然滤镜，让人食欲倍增。200元/位的标准听起来有点形式大于内容，但以莱佛士餐饮水单的正常定价标准来看，这一餐必然物超所值。中式西式琳琅满目，食材补充及时，味道也必须好评。

酒店顶楼是停机坪，客人无法随意达到。次顶层71F是世界吉尼斯认证的空中最高音乐厅云颂，对面即是Long Bar，仅在晚18：00后营业，面积不大但氛围感极佳。通向长廊酒吧的走廊灯光设计暗藏心机，配上柔软舒适的地毯脚感，瞬间营造出一种高级优雅的浪漫仪式感，给人绝不单单是坐下喝一杯的欲望。周二晚19：00对于深圳来说夜生活还早，酒吧除了我们并没有其他客人，所以目光直接落在超6m层高的270°环幕玻璃前的卡座位置，名副其实的网红打卡C位。此刻大湾区华灯初上，天际线被深沉的碧蓝一点点浸透，温柔的夕阳红虽值得留恋但不得不渐渐淡出视线，摩登之城现出灯红酒绿的繁华，窗外星星点点的光影仿佛月光洒在波光粼粼的湖面上般动人。360m高度的俯瞰视角足以让这一切一览无余，让人陷入现实、欲望与梦想的徘徊拉扯中。如果说清晨的第一缕朝阳催人醒，那这片阑珊只想让你醉。精致、鲜亮的橙黄色深圳司令的诱惑让人难以抗拒，入口的冰感与刺激瞬间洗掉下午漫长环海山路行程的颠簸与疲惫。

当这一切被温柔暧昧的夜色完全笼罩时，虽然我已看不清你的脸，但清醒地知道此刻最想谁能在身旁…

深圳学习心得

撰文 未来 天奕项目 李显

这个城市每次的擦肩上空掠过从未一睹真容，北上广深对深还是充满了期待与憧憬。

初见，机场并没有想象中的样子，运气挺好，用优享搭乘到一辆专车，司机也蛮有趣，在从机场去往南山的一路，恰好遇见填海的车队，道路真挺差劲，还以为下错了城市。

距离南山不远处，倒看到了这座城市的真容。收音机里听不懂的方言，净而无尘土的街道，绿树丛荫的林木，奶绿色的护城河，这个还蛮有意思的，利用水闸每个河道的都有色差，建筑大多都会有露台设计，享受着空中庭院的生活方式，呼吸着这座城市带来的阳光和自然的味道。一座多雨的城市风雨连廊无处不在。这次选择的是深圳最新最热的鹏瑞莱佛士酒店，全球第14家莱佛士位于深圳湾一号高区，用不到2000块钱体验一次千万富豪的生活方式是不是超级划算。



从门口的行李服务，到34层的大堂的迎宾服务细节整体感受还是不错的，简单大方，礼送全程弓腰，这个尊贵感满满。住过了数不清的星级酒店就这个尊贵感极佳。从进居住区电梯那一刻看到了很多的设计用材细节，仿玉石触控的电梯按钮，挑高的电梯轿厢，亮面如镜高级质感的石材及随处可见的艺术插画摆件，纯手工雕刻的木质面搭配石材及超精细化的金属工艺缝拼接内藏氛围灯，三层皮质硬包做出的龙鳞雕刻。景框内的琉璃摆件搭配颗粒质感的皮布，中式雕刻的墙板，金属木石材嵌入式拼接网格栅高难度工艺，利用墙体的转换做内嵌式门框与门同色系，单扇门也可以做出总统套房的仪式感。一直听说从未见过新中式现代极简风，原来可以这么美。不愧是帆船酒店的原版团队做的设计。如此惊艳感觉钱花的挺值的！

在房间一面看海一面看城，满眼的超高层建筑。下午黄昏时分临近窗边的浴缸里打上浴泡，备好红酒享受着暖阳与幕墙最后一丝温度，眺望着藏到腰身的夕阳，整座城市渐渐的被你吸引，晚霞倒映留给整座城市换装的最后的时刻，一口唇间的甘甜城市的灯火阑珊映入眼帘，幕墙反倒成为了房间内的动态的魔法画框。霓虹闪烁车水马龙，浸泡中望着未来感十足的春笋建筑，由置身于未来世界脑海里或许有些期待。



清晨的天际线依旧还是那么美，阳光逐渐洒落在建筑的一侧，如果是在晨梦中被暖阳的薄纱笼罩一定是很幸福。

在近200米高空享用着早餐是一个什么样体验！？不远处清晨的雾气弥漫在香港岛若隐若现，南山的海岸线嵌入碧绿色的滨海湿地公园，旁侧超未来感的建筑群，湛蓝色天空映衬着画框中的春笋，从夜晚的鲜活变得那么耀眼震撼，放空大脑静静地望着对面或许会产生联想，原来坐拥千万级豪宅的大佬们，生活视角简直太哇塞太梦幻了！

去往湾境，路途中同样充满了期待，想象中“殿堂级”的项目到底该是什么样子，地库简易并没有豪华的气息，可能还没有交付未装饰吧，由于项目临海非常近入电梯一股刺鼻浓厚生蚝味深圳味，也没想那么多毕竟还没交付，售楼部位于湾境实体楼内，装潢简易朴素无华深藏若虚，结果到接待区后只能用4个字来形容！茅 室 蓬 户 惊呆了…

销售形象气质谈吐颠覆了我对豪宅的认知，总价1600w起的房子居然能用这么拉胯的销售，讲解沙盘站了半小时连口水都没有给上，这是有多不注重细节，郑州的刚需都不待这样，销售也是绝了真能吹！一堆虚无缥缈的一带一路战略港口的海上交通旁边机场，复读机试讲解，差点睡着，也不清楚客户需求讲这些东西全都是后期居住的不利因素，没事头上来个飞机震动，睡得正香，嗡一声邮轮的气笛能吓得不轻，可能是运气不好没遇到对的人。不要在意细节主要学习的是样板间，位置规划什么的不重要。

样板间入户门与酒店设计手法相同，门框同面板，设计风格大面看色调还是非常不错，灰黑色大纹路石材为主高级感足以，软装是样板间亮点摆件及造型跳色做的很用心。挑高4.5m的商办层高搭配上大面玻璃是真的好看，想想580户型起不是更壮观！窗前船头造型大三角黑丑黑丑地，假设真如销售所讲未来实现了海上丝绸之路，国内最大的邮轮停靠港口是真的不敢想。耳边鼓乐喧天的嗡鸣声，水泄不通的行人与车辆居住起来还挺痛苦的，所谓的一线海景在我眼里只是一个冒牌货，内心毫无波澜美感为0，周边大面积施工工地，可能未来建成后还有一二可看。

硬装细节没法看，起泡的木地板，脱轨的推拉门等等。露台封死不让去估计要么怕风要么怕生蚝！感受感受就可以了不要在意细节，毕竟再高规格的精装商品房都无法与顶级酒店装修媲美。

印象，市区成熟的城建面，城市得天独厚的地理位置。外来人口流入居多，包容性很强，不排外文化氛围。特殊的区域政策引来的全国顶级企业的进驻，机遇与完梦的圣地，城市公共配套完善，所有的原始丘陵优化为城市公园多彩多样的生活方式，塔尖人群汇聚于此，有钱的政府赋予城市每一个角落，居住舒适幸福感爆棚。一个良性循环的城市，天时地利人和造就了这座城市的繁华。

从朋友那里了解到这边市场信息，中介是主要的销售渠道，大多买家首次置业都是外来，大客户多数都在中介手里，客户的隐私，售楼部在客户购房前无权留存。这个是真牛！住宅开盘日清算正常，3个月销售周期就算是比较慢的，只要不嫌累足够优秀一年干个3个楼盘，收入足以在深圳买个小面积住房的首付。怪不得顶着压力，挤破头皮进一线。

离开之前稍有一点小失落，有机会还会再去一趟，随着砰的一声落地，伴着秋雨归家。



伏羲山一日游

撰文 未来 天奕项目 李胜兰

金秋十月，秋高气爽，公司迎来了秋日里的第一场团建，新密伏羲山一日游。工作之余，我们满怀热情，每个人都以饱满的精神状态参加这次活动。

目的地不远，在郑州西侧的山区，一大早我们便集合整装待发。天朗气清，惠风和畅，我们一路向西；山路绵延，层林尽染，一路风景尽收眼底。曲折的山路，惊险而又刺激，同时也考验车技，车程两个小时，不一会我们就到了目的地。

这次团建，我们有一个小小的比赛规则：参加活动共计110人，分为11组，从山脚出发，徒步到另一个山头的目的地—三泉湖，海拔1100米，途中设立4个打卡地，每途经一个打卡地，小组组员都要合照打卡，最终全员到达山顶的小组，才算完成任务。

我们集合完毕，领取好干粮和饮用水之后，每组一面旗帜，由组长带队，准备进山。浩浩荡荡的大队伍，不一会便分散开来，三三两两结队，一路欢声笑语。

山路崎岖，忽而平坦，忽而陡峭，我们小心翼翼，也互相提醒不要掉队。

满山的橡果在秋阳的照耀下都笑开了花，红彤彤的柿子也高挂枝头；昆虫小兽逐渐销声匿迹，不再听得见他们使小性子、发脾气，都在忙碌屯粮准备过冬；深秋是有一些清冷的气质，峡谷的水有些寒凉，水面略显平静，只有两尾顽皮的小鱼无所事事的游来游去；

偶遇两只可爱的小猴子，它们躲在枝头上，睁大眼睛透过叶缝观察着登山的人群，神情有几分好奇，又有几分淡定，我们匆匆走过，谁也不惊扰谁。



一程山路，一程水路，山水之间皆自然，一时间，竟忘记这是一场登山比赛，不禁加快了步伐，互相追赶起来。到达第一个打卡地，先到的队友席地而坐，等待着其他队员，我们陆续到达之后，队友们开心地拍了第一张合照，然后继续赶路，互相督促不掉队。

就这样陆续经过了打卡地，我们到达了终点—三泉湖，也是最高点。登上顶峰，终于歇口气。高山远阔，湖水静谧，面向这大自然，竟有种豁然开朗的感觉，会觉得脚下的路都值得，全然忘记疲惫，烦恼也抛之脑后。

待全员到齐，已是中午时辰，消耗了体力，大家都饥肠辘辘。我们开始出发觅食，并肩走一段路，便来到了一家特色农家乐。当地居民笑脸相迎，看到他们脸上的笑容，淳朴无华，自给自足的生活方式，远离城市喧嚣，看上去也开心自在、安居乐业。我们在院子里的树荫下拼桌就坐，门庭若市但也井然有序。

饭菜陆续上桌，我们一边品尝这些特色菜品、一边听领导分享登山小故事，讲述人生哲理：没有翻越不了的山，没有战胜不了的敌人，也没有解决不了的问题，办法总比困难多。今天活动，不简单是登山比赛这件事情，更反映出我们对待工作和问题的一种坚定态度和决心，这是今天活动的意义。听完领导的分享，每个人都有了更多的思考和认知，也相信在往后的工作生活中，面对困难，我们会有更多的勇气和决心，朝着更好的方向目标前进，坚定不移。

到了颁奖环节，大家都当起了评委，细数规则与结果，最终第六组赢得了比赛的一等奖。心中不胜窃喜，这是我的所在组，为我们全组人员感到骄傲，我们团结一致，秉着一个都不能少的原则合照，互相扶持互相督促，最终赢得这个奖，可谓精神和实物奖励双丰收，实在是不虚此行。

酒足饭饱，我们开始回程，带着收获与喜悦出发。汽车摇摇晃晃，窗外风景渐行渐远，再见！伏羲山~

伏羲山一日游

撰文 成本合约中心 李宁

又是一年红叶时，金秋十月，公司特意组织了一次伏羲山的登山活动。

伏羲山距离郑州不远，是近郊游玩很好的选择，所以此次已经是第三次来到伏羲山了，不同的时间，不同的人，不同的感受。



此次登山活动，公司别出心裁的安排了一个小比赛，按小组进行，一行100余人，分为10个小组，每组10-11人，全程设置4个打卡点，各组成员集体拍照打卡制定景点并全体坚持步行到山顶即算完成旅程，前三组到达种点的小组有奖品。每组的成员由公司根据职位、年龄、性别精心安排。

出发之前看了一下我们组的成员，心中暗喜，不错不错，都是身强力壮，活力十足的优秀队友，好胜心被激发。

刚出发时精力充足，我和我们组的三个女生轻快的步伐不断赶超其他成员，路途中还碰到其他组的一个女生，来的时候晕车身体不太舒服，同组的男生互相叮嘱要照顾好她，为我们公司的男生点赞。

一直都是下台阶，我们同行的同事不断互相提醒注意脚下安全，很快，我们就来到了第一个打卡点，此时发现我们组一个成员已经远超第一个打卡点，其他成员快速打卡后迅速赶往下一个打卡点。

经过玻璃栈道，几个恐高的女生，手拉手，克服内心的恐惧，一起通过！

终点部分是一段陡峭的连续的台阶，我平时瞎折腾的运动看来是有用，轻松到点终点后在等其他组员，我们组女生到这部分明显体力不支，已经达到终点的男生就冲下去搀扶着上去。



最后的比赛结果，意想不到的是一只有一组获得评奖资格，其他九组均存在违规行为，比如我们组打卡拍照成员不齐，个别组员乘坐交通工具直达出口。

此次活动让我感受颇深的是“团队”的意义，登山好比我们平时的工作，拿奖是我们工作的一致目标，在一个团队中，每个队员擅长领域不同，每个工作任务当中，都应发挥每个队员的长处，共同完成工作任务，并非某一个人完成手头工作就算完成任务，而是完成个人手头工作的同时，协助完成部门工作任务，共同完成公司目标。

职场养生小妙招

撰文 工程技术运营中心 王智凯

养生与保健一直是人们最为关心的话题，特别是在这个职场人普遍身体都不好的时代，就尤其重要。千百年来，人们已找到许多行之有效的方法和措施，传统医学在这方面也累积了极其丰富的经验；

1、忌久坐不动，这是上班族健康的头号大敌。有些人一到办公室，就像粘在椅子上一样，想跟邻座说话，都懒到要坐在椅子上用滚轮滚过去。久坐不仅让颈椎病找上门，高血压、糖尿病等慢性病也会光顾。对策：每1小时，弯弯腰、扭扭腿、伸伸臂、转转脖子、搓搓脸。如果不想引人注目，可以去趟卫生间或洗把脸，强迫自己站起来溜达。也可以做做隐蔽的劳动，比如把凌乱的物品摆整齐，清扫桌椅灰尘。

2、忌用眼过度“久视伤血。用眼时间太长会造成近视、视力模糊、眼干等多种问题。”对策：关键是活血。每1小时远望5分钟，最好能做做眼保健操。也可以把掌心搓热，放在眼睛上面，反复做5—10次。

3、注意着装，为了职场形象，即使骄阳似火，许多男性还是穿着皮鞋。女性则脚踩七寸高跟鞋，脚痛、腿疼是家常便饭，而且还会影响心情。对策：在办公室常备一双松软、透气的平底布鞋，一进办公室就换上，布鞋可以比平时穿的鞋大一码，有利于血液循环及养生。

4、注意饮食不调，具体说就是早饭不吃，午饭凑合。“上班族”经常吃的盒饭、外卖缺蔬果、油大，对健康非常不利。对策：在办公室常备水果和绿茶。桃最养生，可以作为夏日滋养品来补充，也可以多喝绿茶，利尿的同时，还能醒脑、促消化、抗辐射。另外，每天上班前，拿饭盒装点切好洗净的黄瓜、小西红柿，也是很好的零食；

5、空调房内空气干燥容易造成人体水分流失，鼻腔等处黏膜过干，甚至引发支气管炎。因此，在空调房逗留超过半小时以后，就要及时补充水分，白开水、矿泉水、柠檬水等即可，水温以40℃左右为宜。

只要有心，无论生活还是工作，多一两个健康的小习惯，每天怀有一点点变好的小期盼，长时间下来，自然拥有属于自己的健康舒适。

从现在起，和你所关心的、长时间在办公室坐班的家人和朋友，一起来养生吧！

F U T U R E S K Y

定制瞰赏城市的视野

空间之极 X 格局之阔

