

# Dreaming · 志

DREAMING · 志



 **隽明顾问**  
DREAMING CONSULTANT

2012 · 11月刊

# 启程

**隽明**创立之初，我们便追问自己，猎头行业的核心本质是什么？其终极价值又是什么？正如德鲁克醍醐灌顶般地发问：“我们的事业是什么”，对以上问题的思索，对客户诉求的关注，将引导我们最终成为一个怎样的企业。

智力服务行业的挑战，在于将基础服务标准化与个性需求差异化的完美融合，在于将企业运营规模化与智力服务人性化的完美匹配，正如我们logo蓝橙两色的交织，一如理性与感性的缠绵。而智力服务行业的基础是，智力的沉淀、传承与应用。

志，记也。我们希望通过记录那些影响行业发展的关键事件、重要思想与真知灼见，来见证并沉淀行业的发展；我们希望通过研究标杆企业的先进管理与前沿探索，来促进行业的创新与隽明的前行；而更为重要的是，我们希望通过分享，为那些有志在房地产领域长足发展的客户与职业经理人提供微薄的能量，以延伸人力资源服务的价值。

又云：志者，心之所之也。我们同样期望这份载体，在传承智力的同时，更能将隽明的企业文化投射在智慧的波心，荡漾传播开去。如此，她便有了自己的生命。

在遵循为客户、为职业经理人、为企业员工做的更多的脉络下，怀着梦想，成立了隽明；本着沉淀，诞生了《Dreaming·志》。我们衷心祝愿在漫漫人生路上，始终有理想，有隽明相伴。而所有人都能在生命的轨迹中，书写自己独一无二的人物志。

包晓坚

2012. 11

因隽明才识有限，若文章观点有偏颇之处，欢迎各位批评指正。部分摘自网络及援引自他处的文章，期刊中会注明出处，旨在学习分享，不周之处，原创作者可与隽明联系。我们期待各位对期刊内容与形式提出宝贵建议，以让《Dreaming·志》走得更远，更久。交流邮箱：[john@dreaming.cc](mailto:john@dreaming.cc)

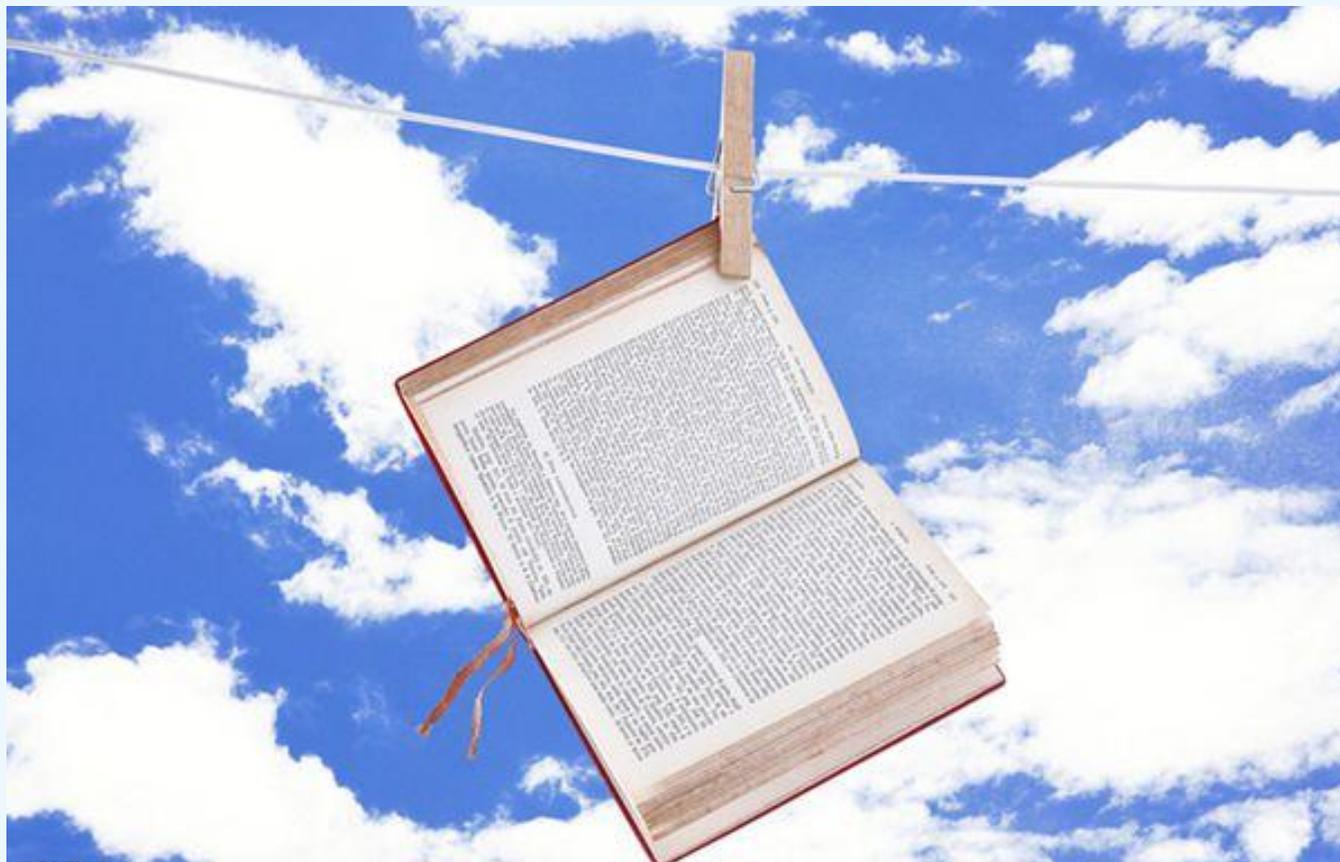
# 目录

## 资讯前沿-政策

- 1、[十八大记者招待会住建部：楼市调控政策没打算放松](#)
- 2、[扩大房产税试点范围改革方向已锁定](#)
- 3、[中原经济区规划已获国务院正式批复](#)
- 4、[上海：新出让商品房住宅用地需配建5%保障房](#)
- 5、[全国14城市上调首套房利率 部分银行最高调50%](#)
- 6、[杭州公积金可直接付首付 真正操作的市民很少见](#)

## 资讯前沿-市场

- 1、[房企前十名业绩重排座次 亚军再成争夺对象](#)
- 2、[7家标杆房企全年销售目标提前完成](#)
- 3、[外来房企再掀入杭高潮 楼市“寡头化”趋势明显](#)
- 4、[义乌房交会10年来首次中断 浙江楼市普遍遭遇寒流](#)
- 5、[浙江杭宁温商品房价从“领涨”到“领跌”](#)
- 6、[杭州商品房库存需5年多才能消化 库存压力严峻](#)



# 目录

## 资讯前沿-企业

- 1、[富力地产低调拿地加速拓荒 寻找新增长点](#)
- 2、[金地集团再度海外举债 22亿或为拿地扩张储粮](#)
- 3、[地产出现减速 万达集团欲转型成“一个消费型企业”](#)
- 4、[星河湾地产进军白酒业 定位高端星河湾老原酒面世](#)
- 5、[万达广场进驻北软尘埃落定? 前期项目组成立](#)
- 6、[世茂房地产的管控新模式](#)

## 资讯前沿-人事

- 1、[世联地产副总经理邹开场辞职 任职仅半年时间](#)
- 2、[中体产业持续人事震荡 陈顺辞任副总裁职务](#)
- 3、[融创中国委任黄书平为公司首席财务官](#)
- 4、[泛海建设董事兼董事长助理、助理总裁张颖辞职](#)
- 5、[鲁能集团旗下广宇发展重组失利 1/3高管变动](#)
- 6、[浙江广厦董事长兼总经理杨玉林因工作变动辞职](#)



# 目录

## 资讯前沿-谋变

- 1、[超50家房企扎堆涉足旅游地产](#)
- 2、[楼市调控期转为买方市场 杭"房产电商"初露锋芒](#)
- 3、[全国首例“零佣金”不动产网络司法拍卖顺利成交](#)
- 4、[外来房企疯狂抢人 本地房企积极改变销售模式](#)

## 资讯前沿-观点

- 1、[从十八大报告看房地产业：住宅转向买方市场](#)
- 2、[聂梅生：未来十年国内将有120亿平方米住宅需求](#)

## 资讯前沿-隽明

- 1、[隽明启动“Dreaming-山水” 第一站，开启隽明乐享生活](#)
- 2、[公司正式上线金略软件系统，加快信息化管理进程](#)
- 3、[2013” 何去何从，《国际新局的博弈》智慧开启](#)



# 目录

## 管理论道

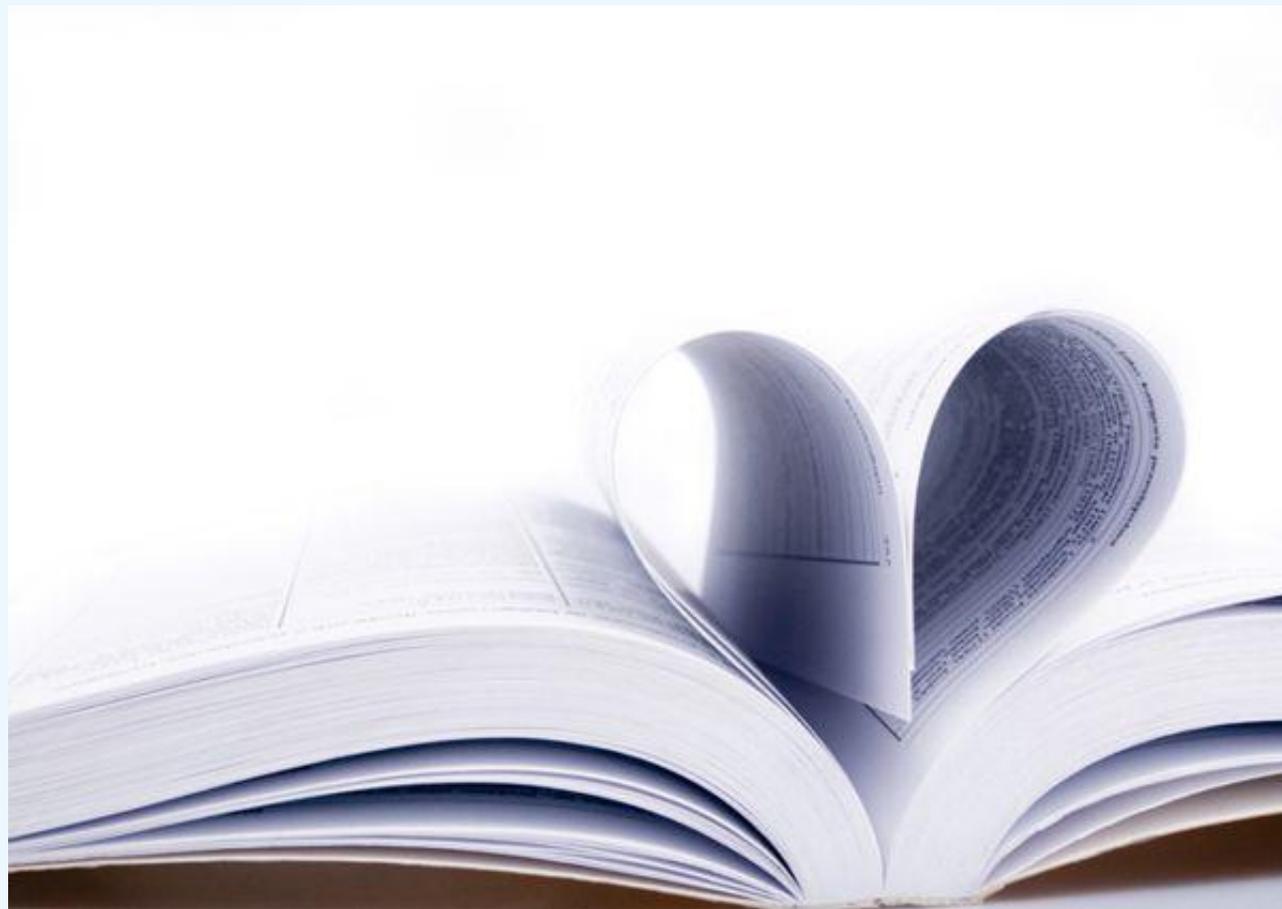
- 1、[名家声音](#)
- 2、[房产管理：未来中国商业地产发展趋势](#)
- 3、[房产管理：万达、凯德等10种典型的中国商业地产开发模式](#)
- 4、[人力资源：房地产公司管控模式浅析](#)
- 5、[人力资源：“快乐招聘”的4S模型](#)
- 6、[标杆企业：龙湖：人力资源管理的领跑者](#)

## 职场修炼

- 1、[职场中必须掌握的心理定律](#)
- 2、[能让你工作快乐的六法全书](#)
- 3、[不要做职场“心理奴隶”](#)
- 4、[心理资本渐成职场竞争力](#)
- 5、[悦读](#)

## 职业机会

[隽明十一月重点岗位](#)



### 1、十八大记者招待会-住建部：楼市调控政策没打算放松

12日下午，十八大新闻中心举办第四场记者招待会，住房和城乡建设部部长姜伟新称，房地产调控政策还不放松，明年预计将建设600万套保障房。

住建部此前称，下一步各地区各部门将继续贯彻中央部署，做好房地产市场调控工作，不断完善政策体系，抑制投机投资购房需求，支持居民合理自住需求，巩固调控成果，促进房地产市场平稳健康发展。中国城镇保障性住房建设明年计划开工数量正在研究当中，明年不会低于500万套，有可能在600万套左右。

### 2、扩大房产税试点范围改革方向已锁定

财政部财政科学研究所所长贾康日前表示，目前扩大房产税试点范围的改革方向已被锁定。这意味着，决策层对房地产税正逐渐达成一致。有记者从有关研究人员了解到，房产税推广可能先从经营性物业开始，而后逐步扩展到住宅。对于住宅模型的征收，目前呼声最高的是针对多套房持有者及部分高端住宅征收。

国务院发展研究中心研究员倪红日透露，目前湖北、湖南、海南、广州、杭州等地均在为扩围房产税做准备。她认为，如果一旦全国扩围，最可能采用的方式就是借鉴湖北鄂州的房产税改革方式，先从经营性物业改革。

### 3、中原经济区规划已获国务院正式批复

中原经济区规划已在11月17日获国务院正式批复。初步确定的中原经济区规划范围是指以河南省为主体，包括晋东南、鲁西南、冀南、皖北部分地区在内的区域，区域面积近29万平方公里，涉及人口约1.7亿；规划期限以2011年为基期，规划至2020年，分为近期、中长期两个阶段。

目前，中国的经济区有长三角经济区、珠三角经济区、中原经济区、京津冀经济区、成渝经济区、海峡西岸经济区。

### 4、上海：新出让商品房住宅用地需配建5%保障房

上海市办公厅转发上海市住房保障房屋管理局等关于上海市保障性住房配建实施意见的通知。《通知》明确，凡新出让土地、用于开发建设商品住宅的建设项目，均应按照不低于该建设项目住宅建筑总面积5%的比例，配建保障性住房；郊区有条件的区域，应进一步提高建设项目的配建比例。

### 5、全国14城市上调首套房利率 部分银行最高调50%

本月13日，建设银行北京分行将首套房贷款利率上调到基准利率的1.05倍，全国城市的部分银行首套房贷款利率不仅告别“打折”，还在基准利率基础上上浮5%-30%不等，部分城市甚至有上浮50%的银行。目前，已经有14个城市开始上调首套房贷款利率，包括广州、深圳、上海、武汉、长春、无锡等城市。

### 6、杭州公积金可直接付首付 真正操作的市民很少见

“公积金中心的钱可以直接作为首付款的一部分，直接转给开发商”这个政策早就出台了。不过，据杭州市公积金管理中心工作人员介绍，截至目前，直接用公积金作为买房子首付款的案例非常少见。目前操作的范围仅限于杭州市区（含滨江和下沙），萧山和余杭暂时并没有列入可以操作的范围。

造成真正这样操作很少出现的原因，是宣传不到位造成的，只有少部分市民知道这项政策；其次，可能操作起来并不方便，需要更多的程序。

### 1、房企前十强业绩重排座次 亚军再成争夺对象

伴随着房地产企业10月份业绩的陆续公布，全国房企销售额排名渐露雏形。万科继续率先突破千亿稳拿冠军，亚军再次成为房企争夺焦点，保利、中海分别以833亿、811亿业绩成为第二、三名，被认为亦可能突破千亿。去年位居亚军的恒大地产，虽然在10月份销售额刷新其月度纪录，达142亿，但前十月累计金额为728.3亿元，被保利、中海甩出亚军的位置。但由于其在三线城市较多的供货量，若按10月份势头，也仍有可能与保利、中海角逐亚军的可能。

### 2、7家标杆房企全年销售目标提前完成

2012年初，业内曾普遍预测今年将是房企最艰难的一年，然而现实却有些出人意料。房企近期公布的前10月销售数据都不错，不需要在年底前做最后的冲刺，不少房企已提前达成全年销售目标。包括万科、保利地产、中海地产、恒大地产在内的16家标杆房企中，保利地产、中海地产、绿城集团、世茂房地产、招商地产、越秀地产及远洋地产均已完成全年销售目标。尚未达标的房企，也多数已完成了销售目标的八至九成。

### 3、外来房企再掀入杭高潮 楼市“寡头化”趋势明显

今年已经举行的32场土地出让竞拍中，实力强劲的外来房地产企业再次表现出了深耕杭州市场的决心。随着包括万科、龙湖、中海、嘉里建设、朗诗以及新近入杭的重庆宝嘉、富力地产和融创中国等陆续进入杭州市场的外来房企强势拿地以外，屡次在今年下半年现身杭州土地出让现场的外来房企还包括了中化集团旗下的方兴地产、金地、世茂、保利、铁建以及佳兆业等公司，外来房地产企业在今年的市场调控之际，再次来势汹涌。由此不难发现，杭州的楼市格局已经从土地市场率先开始裂变。实力雄厚的外来房地产企业已经在悄然中构成了杭州土地出让市场中的半壁江山。

### 4、义乌房交会10年来首次中断 浙江楼市普遍遭遇寒流

2002年11月，义乌市举办首届房交会，40余家房产商参加，吸引3万余人次。次年开始，每年4、11月各举办1次，至今年4月共举办18届。

今年8月，房交会主办方义乌市向阳展览有限公司开始招商，筹办原定11月2日-4日举办的第19届房交会。但至10月，仅20余家房产商报名。看着杭州、温州等地房交会都不尽如人意，浙中的义乌市打起退堂鼓，索性取消了“第十九届义乌房地产交易会”。

### 5、浙江杭宁温商品房价从“领涨”到“领跌”

11月3日，浙江省统计局发布的统计信息显示，杭州、宁波、温州等地的商品房价从前几年的“领涨”转向“领跌”。今年9月份，温州、杭州、宁波、金华新建商品住宅（不含保障性住房）销售价格同比分别下降16.4%、8.8%、8.6%和7.6%，跌幅居全国70个大中城市前4位。

### 6、杭州商品房库存需5年多才能消化 库存压力严峻

浙江省商品房库存压力依旧严峻，从人行杭州中心支行的一份文件内容显示，杭州市商品房库存还需要5年多才能消化。根据文件透露的内容显示，今年前三季度，浙江省的开发商“以价换量”策略刺激，使得房地产市场成交量一度回升。

而该文件数据统计，8月末杭州市商品房在建面积与待售面积合计达到7947.7万平方米，按照年内最高单月(7月份)成交面积计算，也还需要5年多才能消化。由于房地产业关联性强，加之浙江省众多制造业企业涉足房地产行业，房地产调控对浙江省实体经济的影响还将持续。

### 1、富力地产低调拿地加速拓荒 寻找新增长点

广州富力地产股份有限公司长期坚守核心城市，精耕细作。富力地产集中优势兵力的做法，取得了不错的成效。今年前10月，广州、北京、天津、上海四地贡献了70%的销售额，这一数据在去年更大，四城的销售占比高达8成。然而，从今年开始，为了平衡发展，富力地产开始局部微调战略，开始向新的二、三线城市拓展，寻求新的增长点。前年攻下南京，去年首入哈尔滨、大同，今年拿下香河，近日又首次在南沙、杭州拿地。

### 2、金地集团再度海外举债 22亿或为拿地扩张储粮

16日，金地集团全资附属公司金地国际投资有限公司在境外定价发行3.5亿美元(约21.70亿元人民币)五年期固息债券。这是金地集团年内再度海外融资。今年7月，金地集团成功发售人民币12亿元的首批离岸人民币债券，而受到投资者热捧后，金地再度加快创新融资步伐。

金地集团年内海外发债达43亿元，或为拿地扩张储粮。金地集团8月以来在土地市场动作相对集中，先后在沈阳、余姚、上海、深圳等多地出手拿地，但尽管如此，金地年内新增的土地储备也与公司年初预计的相差甚远。

经过上半年的沉寂，三季度以来，金地拿地速度明显加快，并主要集中在已进入的一二线城市，数据显示，截止10月底，公司新增项目6个，建筑面积约96万平米，累计地价约26亿。金地还透露，计划在11-12月新推或加推盘17个项目，所在地包括深圳、广州、上海、北京、南京、西安及杭州等主要城市。

### 3、地产出现减速 万达集团欲转型成“一个消费型企业”

24年、七十多个城市、一百多座万达广场。“现在万达房地产收入占比能达到60%多，现在还是一个比较遭人恨的房地产商，未来再过七八年，我们希望到2020年，房地产占比为40%，成为一个消费型企业。”王健林在中国企业竞争力年会上透露出万达转型之路。

转型背后的原因，是万达地产在经历了高峰发展之后出现了减速，在商业地产领域抢地盘渐入尾声之际，需要完成另一次转型。而商业地产的盈利模式也在加快开发商转型，商业物业的投资回报率一般在6%~8%。但是，近几年，随着商铺交易价格上涨，租金水平虽然也有20%~30%的大幅提升，但远远赶不上商铺售价，“这导致不少商业物业整体回报率不到3%~4%，从而影响了投资者的热情”。

### 4、星河湾地产进军白酒业 定位高端星河湾老原酒面世

近日，星河湾倾力打造的中国顶级高端白酒——星河湾老原酒面世，1980、1983、1985、1987四款产品首次亮相，此举也正式开启了企业跨界高端地产与白酒的新航程。

而接近星河湾董事长黄文仔的业内人士亦对记者透露，黄文仔先生在2011年便买了大量原酒，并且已经制定了中期计划，未来几年白酒的销售目标为100亿元。从目前中国高端白酒市场情况来看，目标人群自然是消费能力较强的小众人群，尤其是对近年开始热起来的白酒收藏。业界专家分析认为，这一点似乎与做高端房地产开发的星河湾有契合之处，旨在打造一种高端生活方式。

### 5、万达广场进驻北软尘埃落定? 前期项目组成立

日前，一份《关于成立北软万达广场项目前期工作组的通知》发布与杭州市拱墅区政府网站，证实了万达广场落户杭州已经进入实质操作阶段。《通知》中明确：“经研究，成立北软万达广场项目前期工作组，组长张慧琴，副组长黄莉，成员张文斌。工作职责：集中精力，开展该地块项目前期工作，确保12月底前挂牌出让。”已初步协定拟在北部软件园的4号和17号地块建立项目。该地块性质为商业用地，东至杭行路，北侧紧邻德信和方正在8月各自拿下的两宗新地块，西面沿十字港河，南侧则为规划道路。4号和17号地块共占地54.5亩，总建筑面积达107885.4平方米。如果万达拿地成功，万达广场落子北部软件园一事就成为现实。

### 6、世茂房地产的管控新模式

去年三季度开始，世茂大刀阔斧展开新一轮策略调整，转变管控模式，分别从五个层面进行改革，涉及销售定位、营销框架、业态模式、产品设计及营销方式，改变了企业以往经营模式，使得企业业绩快速增长，重新回到第一集团的阵营。改革包括城市选择之变：控制支出，二三线城市拿地；业态模式之变：降低政策成本，提高商业、旅游比重；营销框架之变：减少管理成本，矩阵式管理；产品设计之变：摊薄土地成本，使结构更合理；存货营销之变：加大促销，回笼资金，减少库存闲置成本。

### 1、世联地产副总经理邹开场辞职 任职仅半年时间

深圳世联地产顾问股份有限公司11月1日公告称，董事会于2012年10月31日收到公司副总经理邹开场先生提交的书面辞职报告，邹开场先生因个人原因请求辞去公司副总经理的职务，辞职后不在公司担任任何职务。

据了解，今年4月份时，张艾艾女士辞任世联公司董事、副总经理职务。彼时，邹开场经总经理周晓华提名，董事会任命为公司副总经理，全面负责公司的人力资源、知识管理、信息管理和行政管理工作，分管人力行政中心和知识信息中心。

邹开场先生，现年38岁。1997-2001年，华为公司人力资源部考核科副科长、调配科长、人力规划高级工程师；2001-2002年，天音通信人力资源部高级经理；2002-2005年，宇龙计算机通信科技有限公司助理总经理、人事行政总监；2005-2011年，深圳国人通信有限公司人力资源总监、公司副总裁。

### 2、中体产业持续人事震荡 陈顺辞任副总裁职务

11月7日，中体产业宣布，公司董事会临时会议通过了《关于陈顺副总裁辞职的议案》，同意陈顺先生辞去公司副总裁一职。

### 3、融创中国委任黄书平为公司首席财务官

融创中国于11月5日发布公告称，汪孟德先生自11月5日起不再担任公司首席财务官职务，由黄书平先生担任公司首席财务官职务，当日起生效。

资料显示，新任首席财务官黄书平，31岁，于2003年毕业于厦门大学，获经济学学士学位；于2004年取得利物浦大学金融硕士学位。现任融创中国副总裁兼联席公司秘书，主要负责集团的企业融资、投资者关系及合规管理工作。

于加盟融创前，其曾在2004年至2005期间担任首创证券有限公司资产管理部项目经理，在2005年至2007年期间担任顺驰中国控股有限公司总裁助理(主要负责资本管理)，于2007年加入融创中国，前后担任过资本运作中心总监及总经理、财务管理部副总经理及行政总裁助理。自2011年起，黄书平一直担任融创中国副总裁。

### 4、泛海建设董事兼董事长助理、助理总裁张颖辞职

11月6日，泛海建设集团有限公司发布公告称，公司董事兼董事长助理、助理总裁张颖女士提交辞职报告，董事会接受其辞职申请。

资料显示，张颖女士，法学硕士。曾任光彩事业投资集团有限公司办公室秘书，曾任泛海建设集团股份有限公司董事长秘书、董事会办公室副主任。于2011年1月20日被聘任为泛海建设董事长助理、公司助理总裁，任期三年。

### 5、鲁能集团旗下广宇发展重组失利 1/3高管变动

近期鲁能旗下的地产公司广宇发展备受关注，鲁能集团对其进行大规模换帅，广宇发展共14名高管，这一调整，几乎有1/3的高管变动。

11月10日，鲁能集团旗下的上市公司广宇发展原总经理孟祥科辞去总经理职务，黄先可接任总经理。除了孟祥科工作变动外，另两名董事刘宇、孙瑜辞职。广宇发展董秘韩玉卫告诉记者，三人的工作变动是鲁能集团的安排。去年6月，鲁能计划将旗下60亿元的地产资产装入广宇发展，今年2月，重组方案到期失效。现在调整人事，说明鲁能对广宇发展将有新的动作。

### 6、浙江广厦董事长兼总经理杨玉林因工作变动辞职

浙江广厦11月20日宣布，公司董事会于近日收到公司董事长杨玉林先生的书面辞职报告，杨玉林先生因工作变动申请辞去其所担任的董事长、董事会薪酬与考核委员会委员、董事、总经理职务。

其实杨玉林上任浙江广厦董事长兼公司总经理一职尚未满一年。今年3月末，浙江广厦经历了一次高层人事的变动，选举杨玉林接棒彭涛，出任浙江广厦董事长兼公司总经理一职。

资料显示，杨玉林今年48岁，拥有近20年房地产行业的经营和管理经验，曾先后在国内多家大型房企担任高管。2009年11月至2011年12月任北京润丰房地产集团开发有限公司副总经理；2012年1月至2012年3月任广厦控股集团有限公司副总裁；2012年3月起任浙江广厦股份有限公司董事。

### 1、超50家房企扎堆涉足旅游地产

自调控以来，房企加快了旅游地产的布局，据不完全统计，国内已有超过50家房企涉足旅游地产，其中包括万科、恒大、龙湖、绿地等地产龙头企业。

另外，一季度，全国旅游地产投资上亿元的签约项目近70个，总规模达2600多亿元；1~4月份，全国房地产总投资为15835亿元，而旅游地产占比将近1/5；万科、华侨城、中信、华润、海航、万达、恒大、龙湖、富力、世茂、雅居乐等房地产行业前100名的房企中，至少有三分之一介入了旅游地产领域。

### 2、楼市调控期转为买方市场 杭“房产电商”初露锋芒

阿里巴巴集团公布了一组数据：万科等数十家知名开发商携138个楼盘组团参加聚划算团房活动，其中45万人参加万科砍价大行动，仅11月11日当天累计出售物业3700套……这些数字让很多从事房地产行业多年的业内人士都吓了一跳。

“双十一”，某大型购物网站杭州的销售额里有了房产品的贡献——万科良渚文化村通过某大型购物网站卖掉了一百多个车位。跟动辄几个亿的房产销售额比起来，近两千万不算什么大数目，这次销售实践最可贵之处是，几乎全套流程都在网上完成。理念和IT企业非常接近的中国房企一哥万科相当乐于尝试“触电”，他们在深圳的一部分业主甚至已经用支付宝交物管费了。

### 3、全国首例“零佣金”不动产网络司法拍卖顺利成交

20日上午10点22分，淘宝网的司法拍卖频道上，萧山的一套单身公寓以35.6万元的价格成交，高出起拍价7.6万元，溢价27.14%。这是淘宝网上网络司法拍卖成交的第一套不动产拍品。浙江省目前有8个市出台了房产限购政策，经过相关法院和当地房地产管理部门的协商，已明确司法拍卖的房产不受限购政策的影响。

### 4、外来房企疯狂抢人 本地房企积极改变销售模式

11月碧桂园杭州一个项目计划招上百人、高额提成和完善的营销体系，都给人们留下了深刻印象。让杭州楼市再一次体会到了外来实力房企们，在营销模式上带来的冲击。

外来房企金地无疑是将代理模式运用得比较成功的典范。龙湖，虽然销售由自己的团队完成，但它的一套操作模式，同样非常成功。龙湖非常擅长做线下活动，一个项目几乎每一个星期都会针对客户搞一次活动，从而不断带来人气，同时龙湖非常喜欢频繁开盘，以延续项目的热度。地产大佬万科，则以出色的圈层营销闻名，在分析圈层时，万科下了很大的功夫。

本地公司也在慢慢发生变化。最典型的如绿城。今年年初，绿城集团董事长宋卫平高调宣布启动全新销售模式，制定了全员营销的概念。郡原地产在营销模式上步子走得比较大，九堡项目相江公寓，已经由华坤道威代理，而另一个与华浙合作的项目九润公寓，则通过二手中介华邦地产来做代理。通过分销渠道来卖房，在杭州楼市则已经是一种非常普遍的现象。

### 1、从十八大报告看房地产业：住宅转向买方市场

当前，我国房地产调控依然处于敏感时期，党的十八大自然成为业内预期政策变化的关键节点。十八大报告中哪些内容与房地产密切相关？报告传递了怎样的楼市调控政策信号？十八大后政策走向如何？房产税扩大试点会不会近期推出？明年房地产市场走势如何？

证券时报专家委员会委员、中国房地产业协会副会长朱中一解读十八大报告认为：1) 住房制度是双轨制，但不能截然分开；2) 2020年前仍是房地产业发展重要机遇期；3) 减少土地财政依赖性，注重房地产业金融创新；4) 坚持调控政策不动摇仍是主基调；5) 房地产业处于转型期，住宅市场正向买方市场转变。

### 2、聂梅生：未来十年国内将有120亿平方米住宅需求

“未来十年，国内将有120亿平方米住宅需求，相当于2011年销售面积的10倍以上。”全国工商联房地产商会会长聂梅生在11月22日举办的“中国城市与资本市长论坛”上作上述表述。她认为，在我国快速城镇化背景下，住宅需求量将不断增加，房价调控压力将随之增大，因此房价增速应该低于GDP增速，才能形成合理房价。

聂梅生指出，在坚持限制投资和投机性购房的调控基础上，我国应进行土地供给制度改革，逐步实行政府用地和商业用地双轨制，实行农村土地流转中的同地、同权、同价。应合理解决小产权问题，减少农村和城市的差别。应多元化民间借贷渠道，促进竞争，促进金融市场化的改革。应尽快推进房产税的研究和实施。

### 1、隽明启动“Dreaming-山水” 第一站，开启隽明乐享生活

有一种工作状态，可以寄情于山水，可以忘情于生活。不同的企业，有不同的经营哲学，有不同的愿景追求。而我们认为，企业行为之目的是为了更完美的生活：让我们的客户发展的更好，让我们的员工生活的更好。正如商业的本质当是为改善人类生活而努力。2012年10月26日，“Dreaming-山水” 第一站，十里琅琅：梅家坞——云栖竹径正式启动。该路线坡度适中，疾徐得当。秋的金黄色，含蓄得藏在满山的浓绿中，偶尔一抹红色，是俏皮的情趣。听竹海低语，扬起了，两袖茶香。“Dreaming-山水” 第二站火热筹备中。



### 2、公司正式上线金略软件系统，加快信息化管理进程

为提高客户的响应速度，加强内部的协同效应，并为公司的智力沉淀提供系统平台，隽明于2012年11月正式与金略软件达成战略合作，启动信息化平台项目。在项目前期，隽明会根据猎头服务的业务流程，将项目操作的步骤流程化及信息化，以提高项目操作的效率和效果。在后期，隽明会邀请客户参与信息化平台的二次开发，将客户的实际需求整合到业务流程及软件系统中，开放客户端口及人才端口，并实现信息登入的可移动化。

### 3、2013” 何去何从，《国际新局的博弈》智慧开启

- 1) 中美日韩国家首脑换届，新的政治形势下，中国企业建设走向何方？
- 2) 十八大会议之后，中国的经济新增长点是什么？
- 3) 当前” M” 型社会架构下，企业转型的趋势和突破方向何在？
- 4) 2012年经济趋势走向如何？当前产业的“冷热点” 分别何在？中国楼市、股市又将何去何从？

2012年12月15日，郎咸平教授为您拨开迷雾，开启智慧2013。

培训课程信息详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-n-d-300.html>

## 1、名家声音

### 1) 卓达集团董事长 杨卓舒：我是志愿者，我幸福快乐！

当投身公益慈善变成人们的高度自觉、本能、价值观的时候，这种慈善才是真正大众化、生活化的，这个社会才是美好的。为此，我愿做志愿者。我是志愿者，我幸福快乐！希望人人都做志愿者，人人幸福快乐！人人都成为志愿者，于是我为人人，人人为我，人人都互为上帝，人人都幸福快乐！

### 2) 万通投资控股集团董事长冯仑：公益环保事业需要全社会的共同努力。

慈善是救人于难，公益是救世于心。生态环保不能仅仅依靠政府的力量，企业家应行动起来，用自己的力量去感染社会、感染周围的人，共同努力，与政府一起不断的改善我们的生态，为我们的子孙后代能拥有一片美丽的家园而努力。仅仅凭这一点，这些企业的作为就应该赢得全社会的尊重。

### 3) 华远集团董事长任志强：节能低耗，房地产行业当为领头羊

房地产比其他任何东西更能体会到节能环保及环境对居住生活的影响，对生活的影响，所以我认为房地产行业更应该成为环保事业的领头羊。他指出，地产每一举每一动都与环保密切相关，建筑节能、建筑垃圾，甚至到室内材料等等，几乎没有一个能和节能环保分开的，在公益的环保行业当中，地应该成为一个排头兵。

文章采编自全经联研究网站，详细信息请点击：<http://home.quanjinglian.com/home.php?mod=space&uid=271&do=blog&id=106507>

## 2、未来中国商业地产发展趋势

总的来说，目前商业地产很少有单一的业态，在大多数情况下，房地产开发商都会根据项目城市现有业态情况和对未来商业发展趋势的把握，充分利用本身可能整合的各类资源，进行一定的业态组合。

所谓业态组合就是不同经营规模、经营品种、经营方式的业态在商业场所的组合形态。业态组合是必须在项目开发前期就完成的对项目各功能分区和各楼层的业态进行的规划，若业态组合定位科学合理，可使楼盘营销添加卖点，推进楼盘的销售，也可为项目建成运营后实现长期繁荣奠定坚实的基础。

1) 根据中国目前的生产水平和居民消费习惯、消费能力，较具开发潜质的单项商业地产业态有以下几种：

- (1) 中等规模的购物中心；
- (2) 社区商业；
- (3) 旅游地产；
- (4) 具休闲功能的商业地产；

2) 高端商业地产开发的主流模式——商业综合体

随着城市的发展，城市人口日益膨胀，土地资源日益稀缺，个人生活成本加大、经济运行效率降低，在这种情况下，城市综合体逐渐成为高端商业地产开发的主流模式。万达集团、中粮集团等行业领袖提出了“只做城市综合体”的发展战略，引领行业的发展。

而杭州、沈阳等代表性二线城市提出未来的城市建设，招商和开发主要以城市综合体为主的战略目标，这被认为是拉开了中国城市化进程的序幕，开启了中国城市综合体的发展。

城市综合体(英文为HOPSCA)是酒店(Hotel)、写字楼(Office)、公园(Park)、购物中心(Shopping mall)、会议中心(Convention)、公寓(Apartment)首个英文字母的缩写。也就是说，每个城市综合体至少组合了上述功能中的3种，在各部分间建立了一种相互依存、相互助益的能动关系，是以一种功能为主、多种功能配套的多功能、高效率综合体。因其规模宏大、功能齐全，城市商业综合体常被称为“城中之城”。

### 3) 主题和特色商业地产

从世界其他国家的成功项目来看，建筑形式及风格特色在很大程度上决定了商业地产对消费者吸引力的大小。但在目前的中国，发展商对商业地产项目的开发仅仅局限在招商上面，殊不知“主题特色”才是商业地产项目成功运营的基础。

近几年来，由于中国商业地产的蓬勃发展，越来越多的国外商业咨询机构、设计公司纷纷造访中国，针对中国目前中国商业地产开发的种种问题，对比国外先进开发经验，他们提出，未来中国商业地产要朝两个方向发展。

(1) 挖掘地方文脉

(2) 重视商业地产的城市景观职能

详细信息请点击：<http://www.dreaming.cc/?cn-n-d-292.html>

### 3、万达、凯德等10种典型的中国商业地产开发模式

商业地产现在很火，房企逐渐重视商业地产价值，万科、华润、保利等企业均加大商业地产投资比例至20%或以上。这不禁让人心生疑问：不发力商业地产就不是大牌开发商？在这个群雄乱战的年代，我们走向何方？在群雄乱战的年代有泥腿子，也有专业的投行，目前中国商业地产有十种典型的开发模式，可供学习和借鉴。

- 1) 销售模式--SOHO；
- 2) 纯自营--恒隆、天河城和华润；
- 3) 销售+经营--万达；
- 4) 经营+资本--嘉德；
- 5) 物流+地产--华南城；
- 6) 收购兼并模式--海航；
- 7) 旅游+商业地产--华侨城；
- 8) 复合地产代表--奥园；
- 9) 主题情景模式--瑞安新天地；
- 10) 先包租后收购开发--广州海印。

详细信息请点击：<http://www.dreaming.cc/?cn-n-d-299.html>

## 4、房地产公司管控模式浅析

- 如何进行有效管控，已成为当前房地产企业必须面对的课题

### 产品不可移动

- 房地产是不动产，其最大的特点就是不能移动位置，产品的生产和销售环节必须在同一地点

### 地域存在差异

- 房地产的区域性非常强，各个地区不同的经济发展状况、人口统计状况、历史沿革、地区性政策等会对当地的房地产行业发展产生很大的影响。

### 行业发展竞争

- 从1994年以来，我国房地产行业的年复合增长率达到24.32%，行业的高速发展，造就了一大批具有一定规模的房地产开发企业，也面临复杂激烈的市场竞争环境。

### ■ 管控的概念是什么？

我们所谓的管控，意指母子公司管控，是为了更好的适应集团化、跨区域化、多元化的发展，企业集团总部对于下属企业所采用的管理控制方式。

### ■ 对管控的理解

管控应是一个以战略和文化为导向，以组织结构为框架，以管理控制系统为核心，以流程和制度为支持以实现组织价值最大化的动态管理系统。

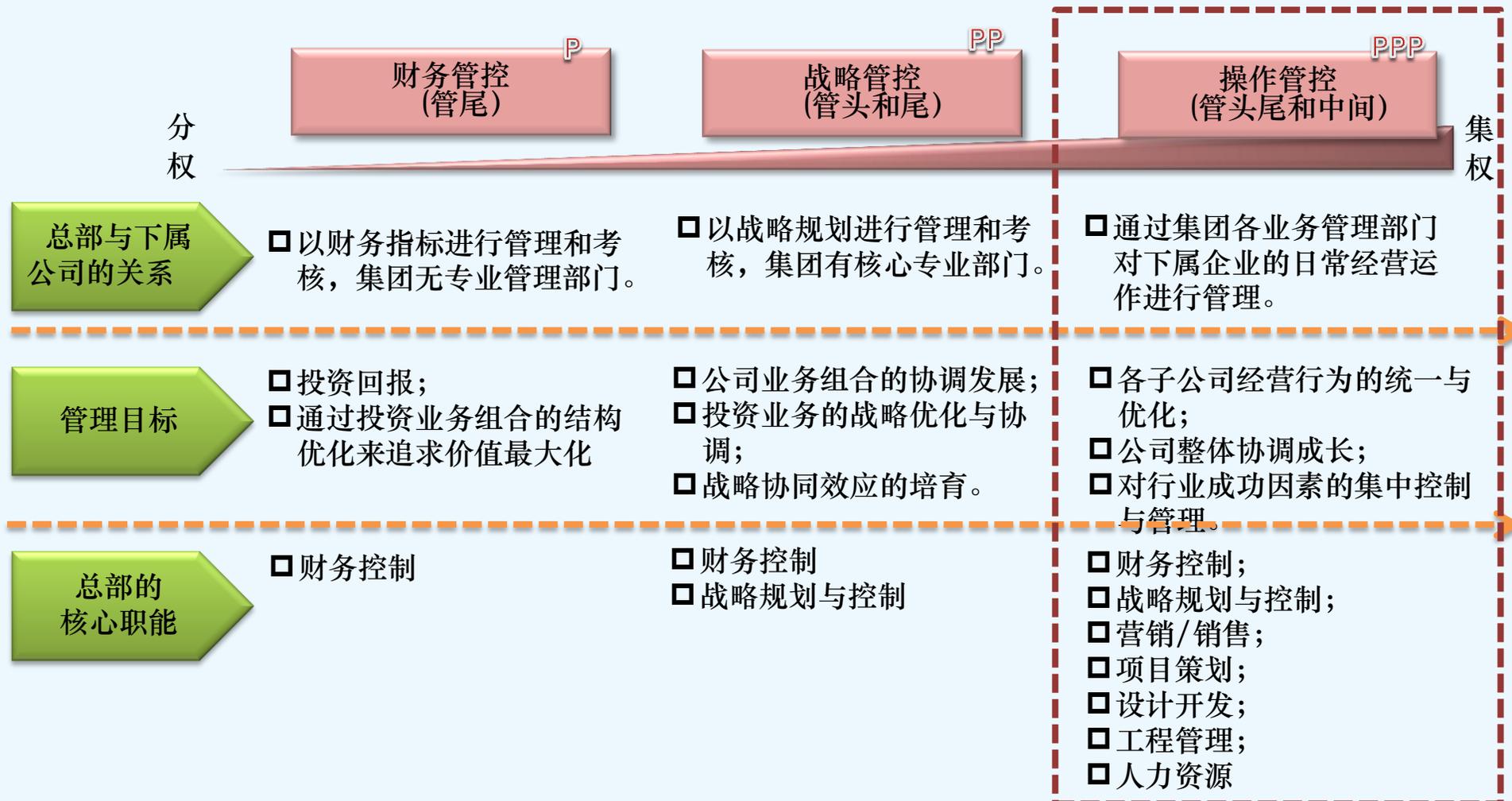
### ■ 管控管什么？

管理的三要素：3P



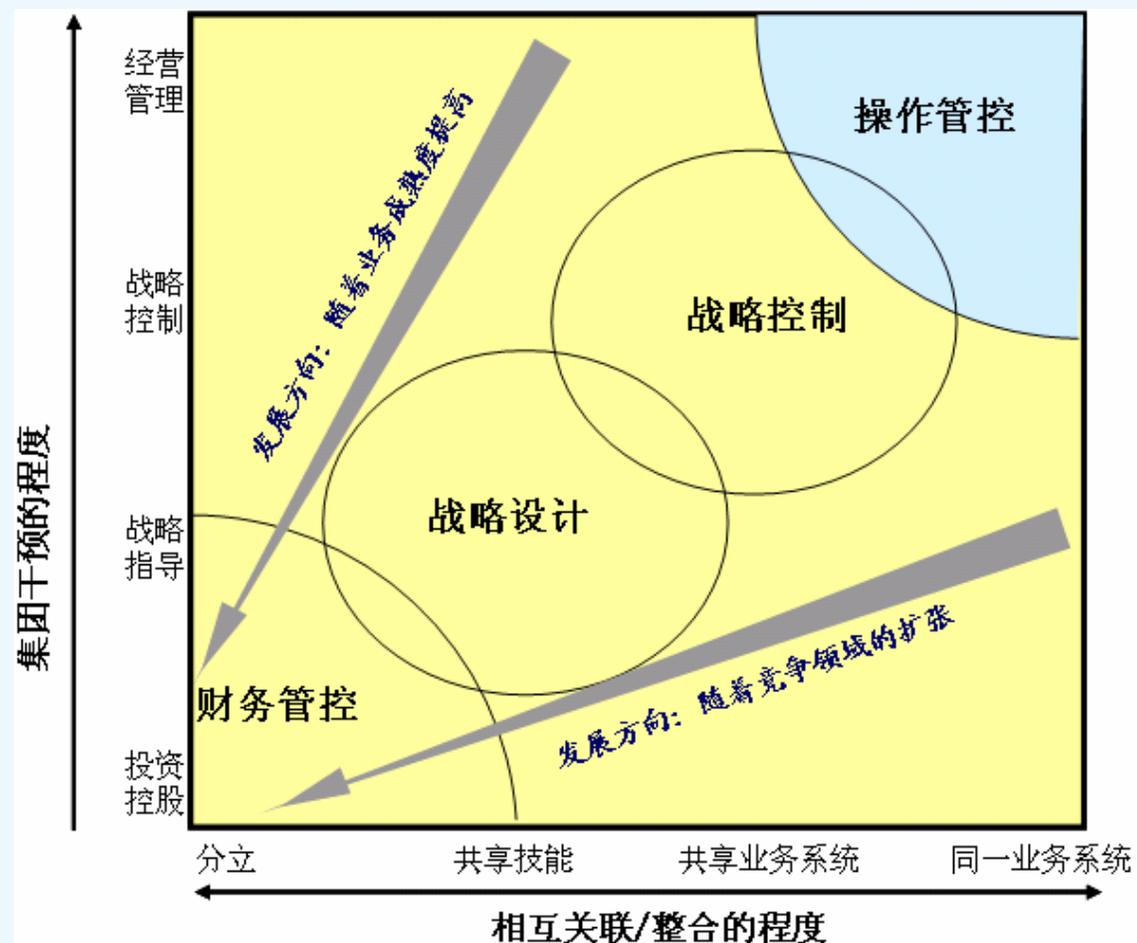
## 管理论道-人力资源

### ■ 管控模式：三种类型

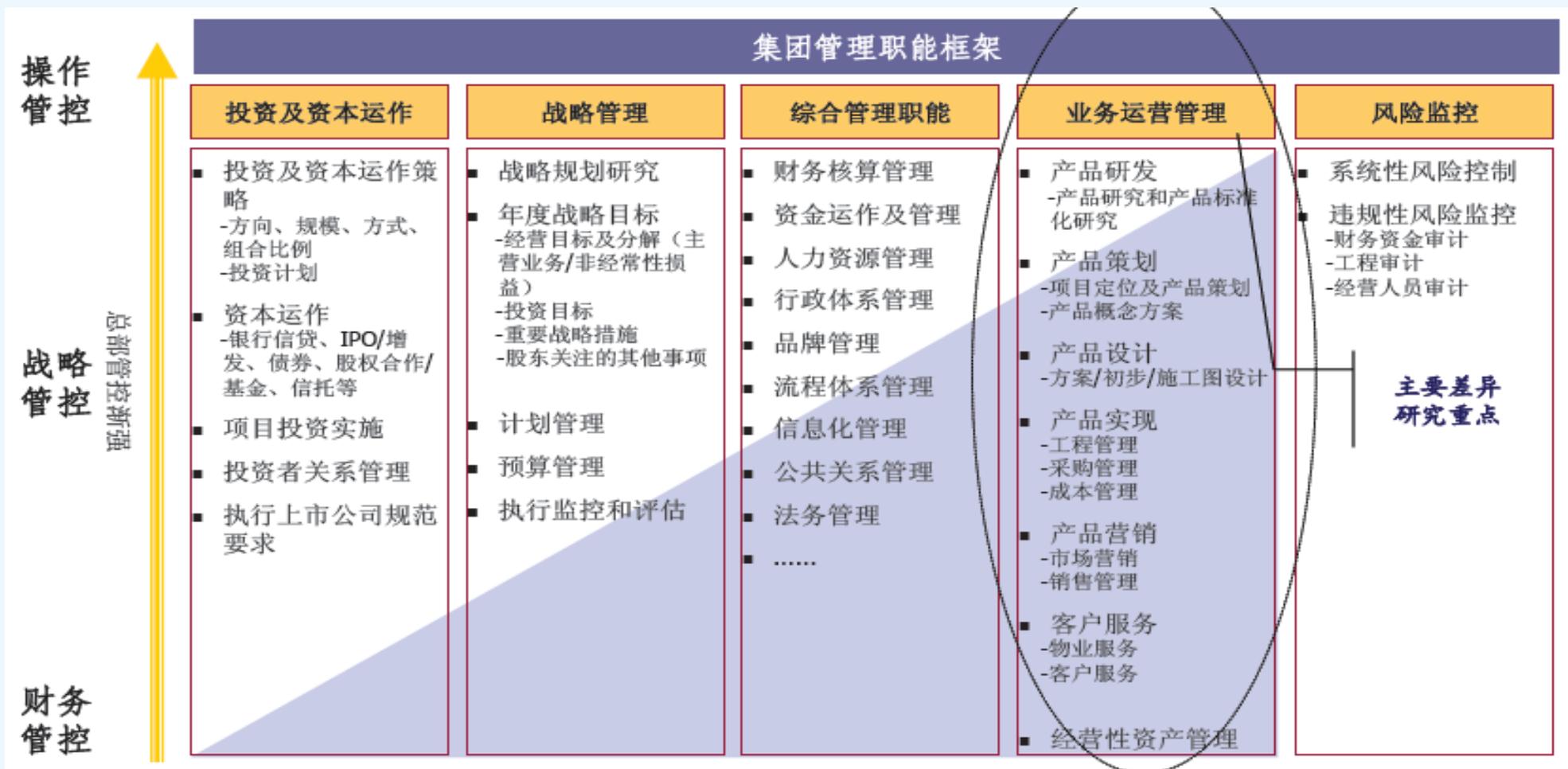


## 管理论道-人力资源

- 房地产开发需要经历：国内专业房地产集团几乎都选择了偏操作管控的模式
- 但从各集团发展的普遍规律来看，发展趋势均逐步向“战略管控”演进。



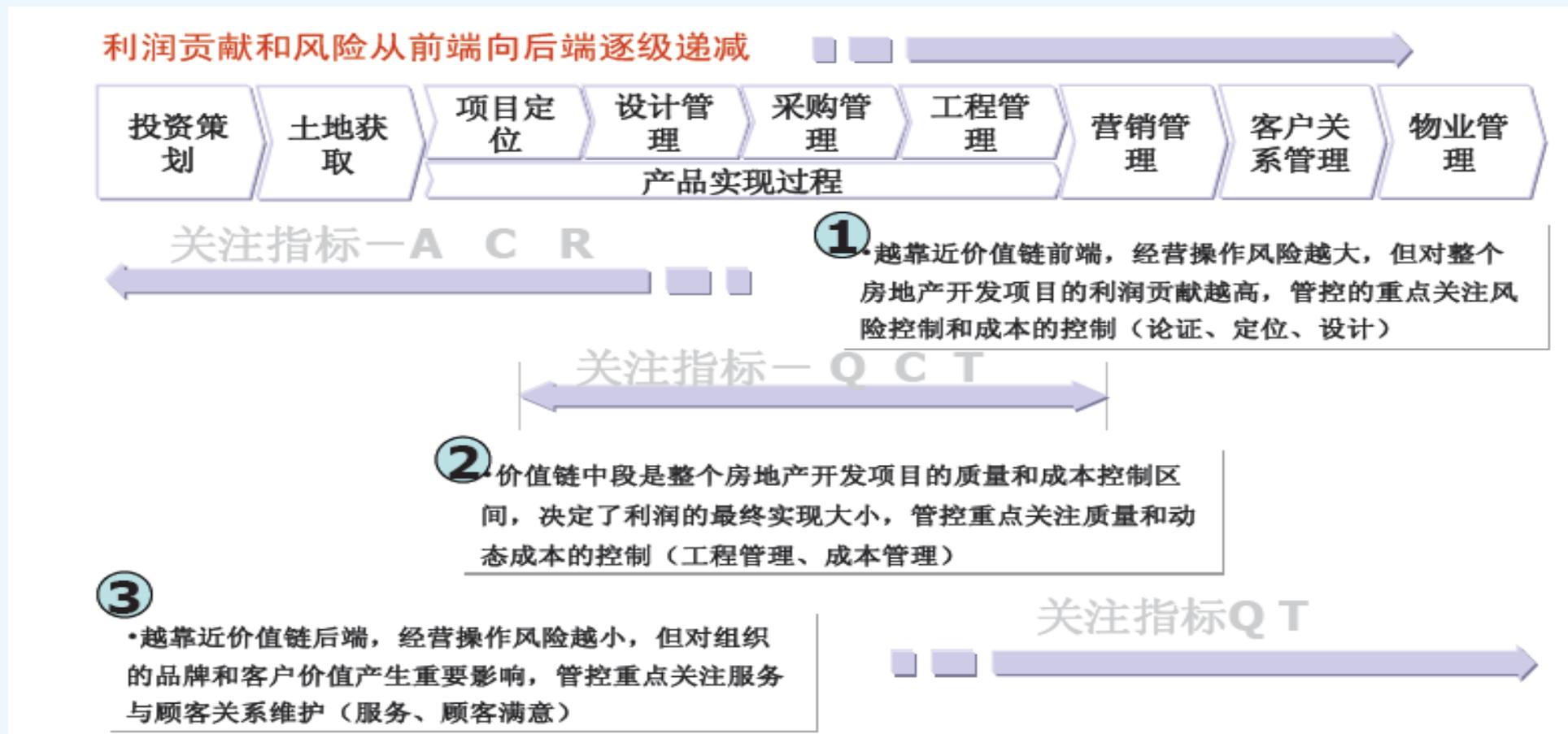
- 房地产企业——从国内大型房地产集团的实践来看，其差异主要体现在“业务运营管理”。



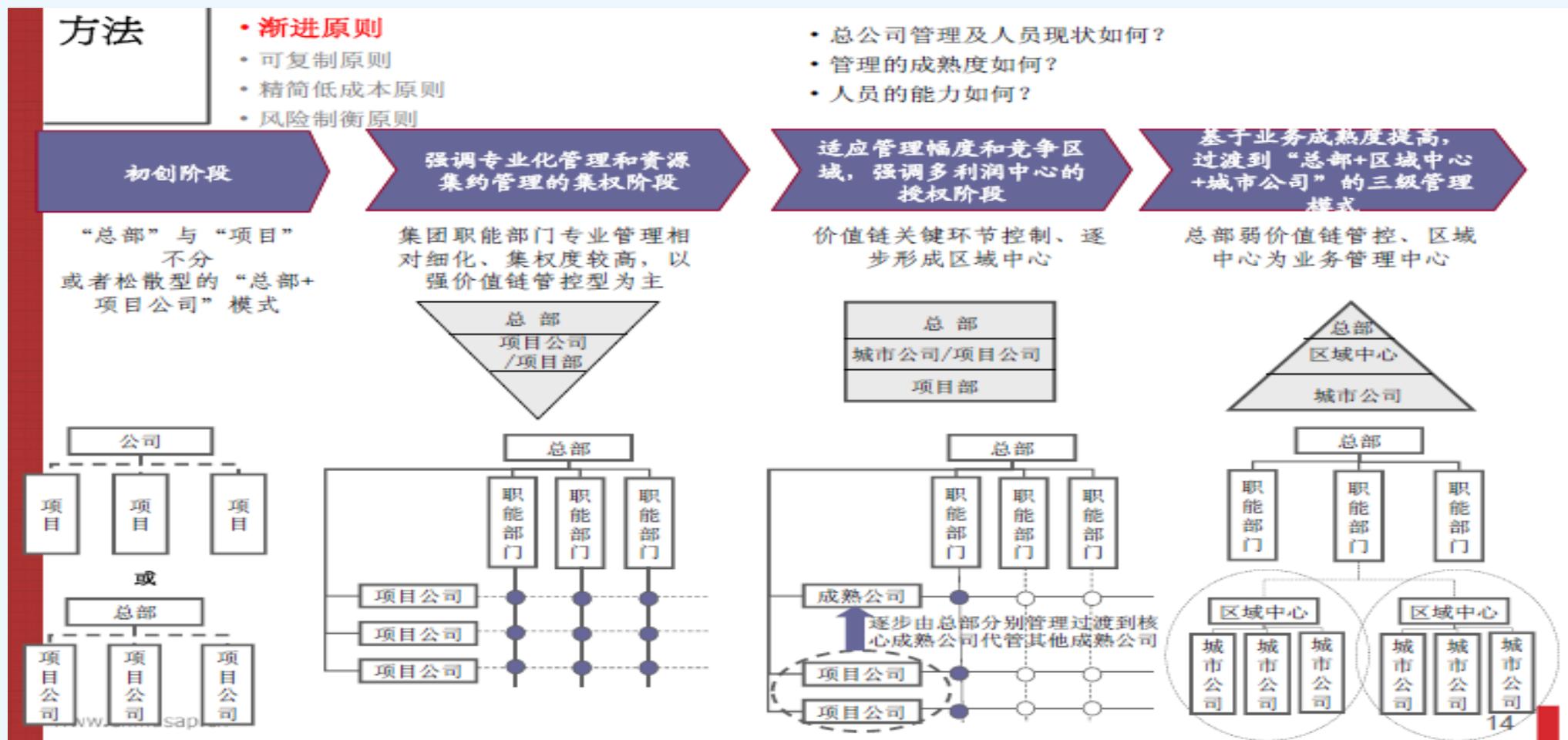
## 管理论道-人力资源

### ■ 房地产企业管控什么？

通过对房地产行业价值链的特点分析，平衡现状能力与价值链中的价值实现的关键点，有针对性行管控的管理方式。



## 理想的发展模式



### ■ 国内大型地产企业集团管控及组织管理模式一览

企业	管控模式	组织结构	区域模式	区域定位	项目管理模式
万科	操作管控 - 战略管控	三级 (集团 + 三大区域 + 城市公司)	4+X	服务型区域总部	矩阵式 城市公司小项目部
中海	操作管控(价值链管控)	三级 (集团 + 四大区域 + 城市公司)	4N+X	操作+监控型区域总部	本地操作 (项目部) +异地管理 (项目公司)
金地	操作管控 (价值链管控)	虚拟三级 (集团 + 区域 + 城市公司)	3N+X	操作+决策型区域总部	本地操作+异地管理 (项目公司)
龙湖	操作管控 (价值链管控)	二级 (集团 + 区域公司)	13N	操作型区域 (城市公司)	区域操作总部 (项目部)
招商	操作管控 (价值链管控)	一级+二级+三级 三种模式并存	3+X	决策型+服务型区域管理总部	本地操作 (项目部)

### ■ 行业内优秀企业总部职能部门设置一览

职能线	招商地產 招商地产 (16个部门)	保利地產 保利地产 (7个部门)	万科 万科集团 (11个部门)	Gemdale 金地集团 (8个部门)	Longfor 龙湖地产 (4个部门)	华润置地 华润置地 (11个部门)
1、战略与投资	发展部 成本管理部	投资管理中心 品牌管理中心	投资营销管理部	战略管理部	战略品牌部	企业发展部 品牌小组
2、企业运营	企管部 信息技术部		流程信息部	运营管理部	运营发展部	运营管理部
3、财务与资金	控股财务部 地产财务部	财务管理中心	财务资金管理 部	计划财务部 资本管理部	财务部	财务部 融资策划部
4、行政管理	办公室	总经理办公室	总裁办公室	行政人力部	人力资源行政 部	人事行政部
5、人才管理	人力资源部	人力资源中心	人力资源部			
6、产品经营	客服中心 商业地产中心 营销中心		物业事业部			物业管理部
7、产品实现	策划设计中心 工程管理中心	技术研究中心	建筑研究中心 万创设计	产品研发部		设计管理部 工程管理部
8、风险监控	审计稽查部 法律事务部		审计部	审计法务部		法律部 审计部
9、法人治理	董秘书处	董事会秘书办 公室	品牌管理部	董事会办 公室		

## 5、“快乐招聘”的4S模型

成功企业的招聘工作并不是在所有的应聘者中选最好的，而是挑选最合适职位需要的。因此在招募中不要将应聘者一一作对比，而应该将每一位应聘者与职位进行对比，量才适用。



标题：人渣or人才

### 模型一、选择合适人才（Suit）

成功企业的招聘工作并不是在所有的应聘者中选最好的，而是挑选最合适职位需要的。

### 模型二、营造展示场景（Show）

——开展集体招聘。使各个部门、各个工作岗位的招聘工作都集中到一个招聘现场，向求职者提供更多的岗位选择空间，使他们的工作意愿得到更好地满足，也能帮助企业更全面地了解员工的素质，同时，众多的职位必然吸引更多应聘者的加入，有利于营造一个热烈、广受关注的招聘现场，进而激发应聘人员的兴趣与获得岗位的意愿。

——进行单独面试。通过集体面试的初选后，对应聘者进行深入单独面试，不仅可以提高招聘效率，同时，可以让应聘者享受展示自我的机会。

### 模型三、设置满意过程 (Satisfy)

招聘过程也是一个让应聘者满意的过程，能提高他们对自己所选择的这项工作的满意程度。设置满意过程可以从制造困难和设置满意薪资两个关键方面入手。

—制造困难。要使员工受到激励就要让他们感觉到自己这份工作得来不容易，因为只有经过重重关卡得来的工作才能让员工更好地珍惜，并且可以增强他们进入公司工作的自豪感。

—设置满意薪资。所谓的满意薪资，并非指高的工资待遇，而是通过正确的引导，让应聘人员对公司已经确定的待遇满意。

### 模型四、输入自信基因 (Self-confidence)

企业在招聘的过程中要帮助应聘者输入自信基因。

—营造竞争环境。竞争的环境才能给人奋发向上的动力，催生应聘者表现的欲望，充分展示他们的才能。

—对于表现优秀的应聘者要及时给予肯定。

## 6、龙湖：人力资源管理的领跑者

( 本文章内容整合自网络资源，仅供交流学习 )

**龙湖地产有限公司(香港联交所股份代码：00960)**，创建于1994年，成长于重庆，发展于全国，是一家追求卓越、专注品质和细节的专业地产公司。集团总部设在北京，现有员工8000多人，业务领域涉及地产开发、商业运营和物业服务三大板块。公司于2009年在香港联交所主板挂牌上市。

从2004年起，通过实施“区域聚焦、多业态”战略，龙湖进入全国化扩张的发展阶段——即由北向南、从沿海经济圈、中心城市辐射到周边城市，利用业态和区域的双重平衡来实现可持续的发展。在每个城市，龙湖都坚持进行多项目、多业态的开发思路，目标是争取在每一个进入的城市都成为业内领先的企业。未来10-15年，龙湖地产将持续推进“产品聚焦+加大战略纵深+增持商业”三大核心战略，致力于成为中国房地产行业最受尊崇和信赖的全国市场领导者之一，致力于为客户提供优质的产品和服务并影响他们的行为。截至2012年7月，公司业务已拓展至重庆、成都、北京、上海、西安、无锡、常州、沈阳、杭州、青岛、大连、烟台、玉溪、宁波、厦门、绍兴、泉州17个城市。

**企业家-----吴亚军**

**政治身份：**全国人大代表

**出生：**1964年5月   **籍贯：**重庆合川

**出身家庭：**父亲是供销社职员，母亲是裁缝

**毕业院校：**1984年7月毕业于西北工业大学导航工程系（搞鱼雷的），曾任校篮球队的前锋。

**进入地产业前的履历：**

- 1、1984年毕业后进入前卫仪表厂担任机械工程师
- 2、1988年起在《中国市容报》做采编，该报的主办单位为建设部城建司及重庆市建委。

**最早涉足地产时间：**

1993年，创建了重庆佳辰经济发展有限公司；

1995年，第一个地产项目龙湖南苑面市成功；



## 学习龙湖什么：最值得学习的是心法而不是招式

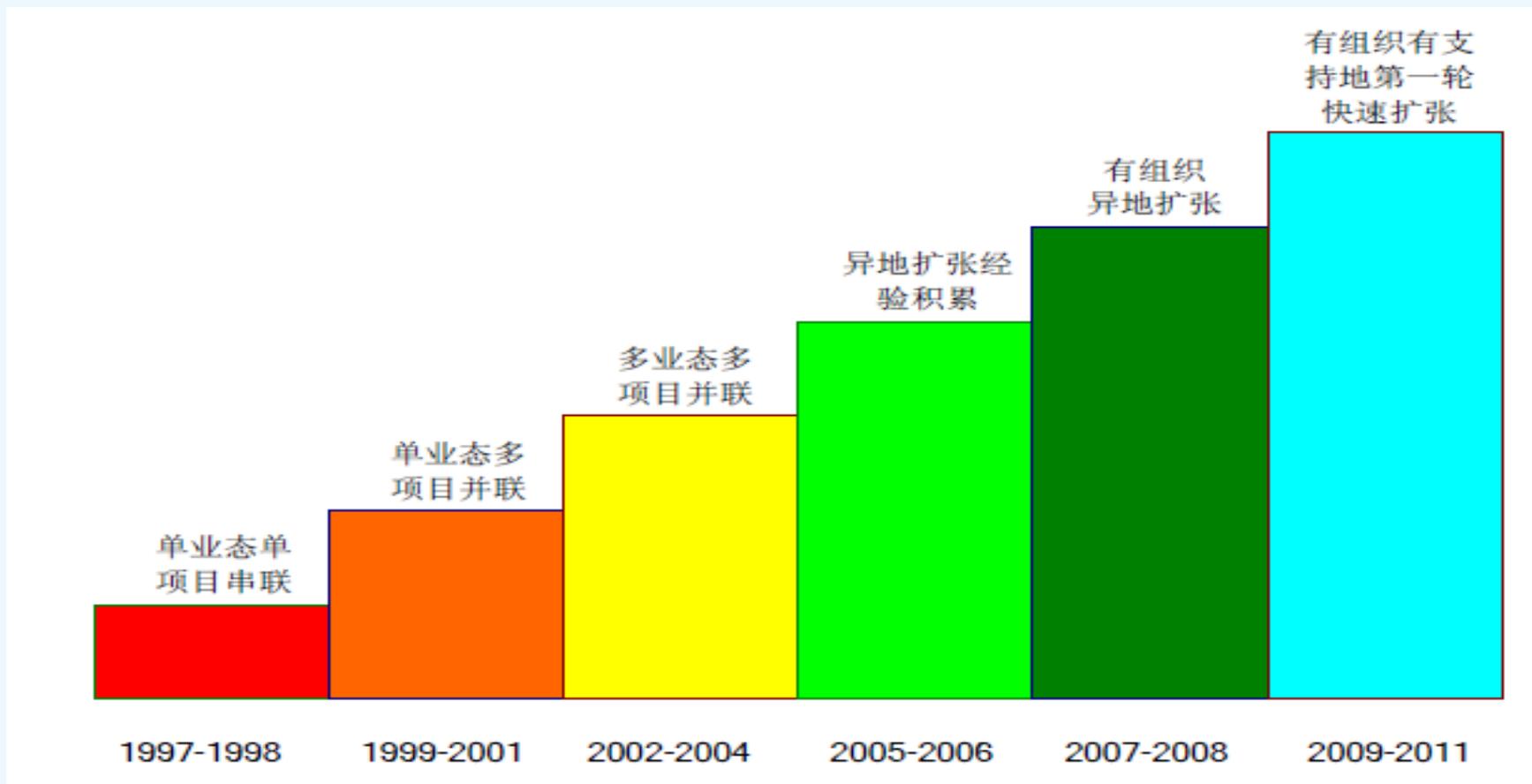
### □龙湖的心法

- 战略定位
- 尊重人

### □龙湖的招式

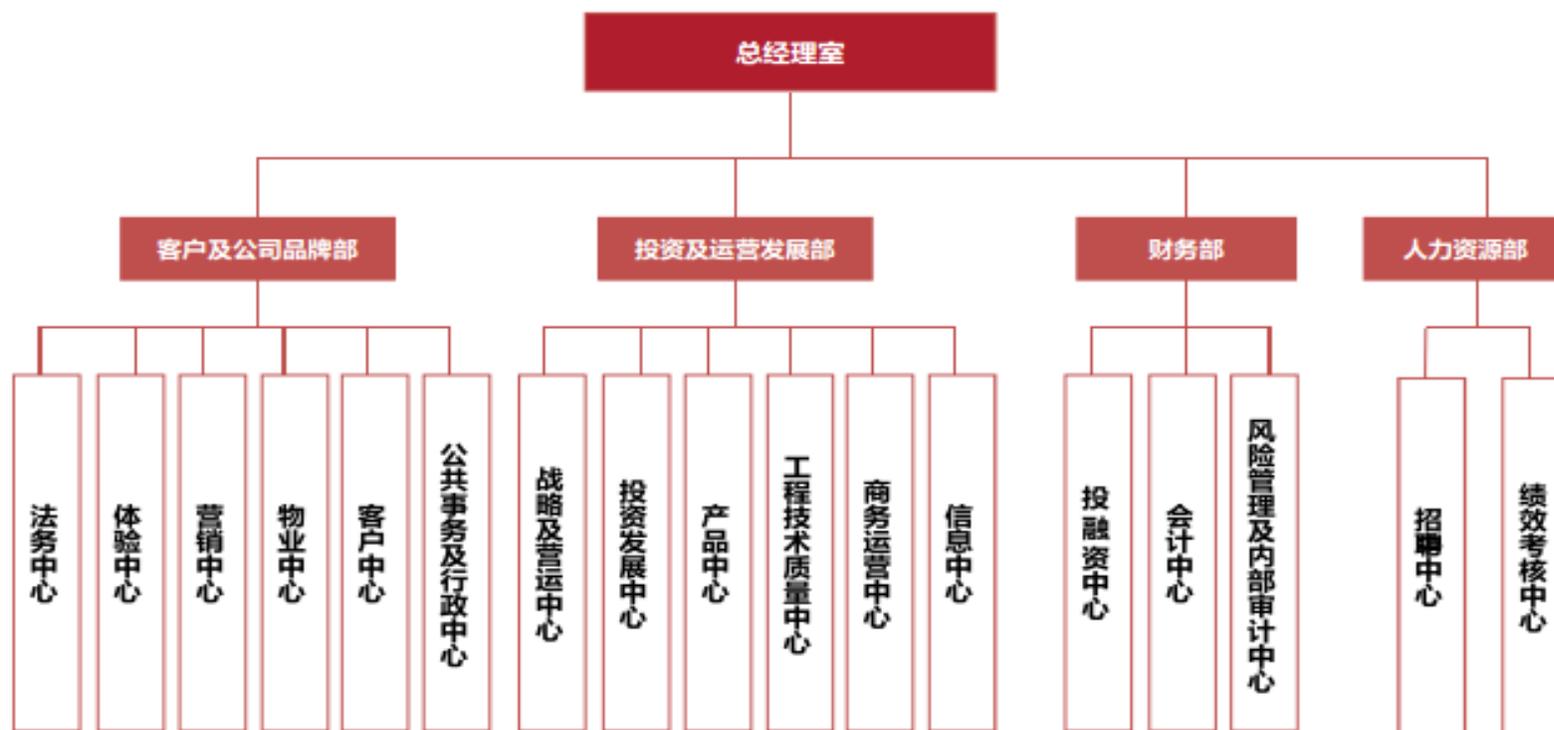
- 运营
- 景观
- 物业
- 成本
- 质量

龙湖增长阶梯



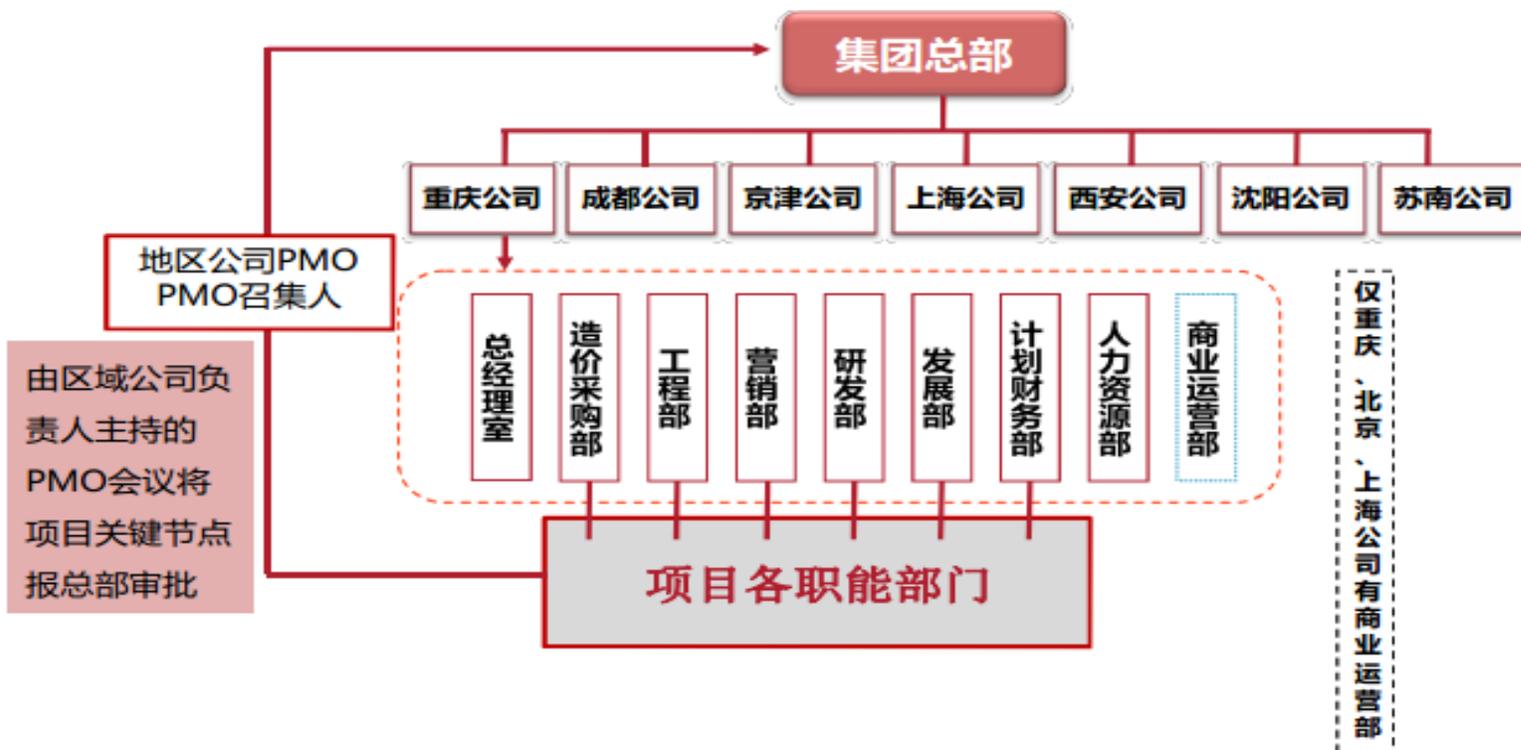
## 龙湖总部管理架构

龙湖组织架构条线分明，形成“一室四部十七中心”的总线职能式组织体系，各部门权责分明

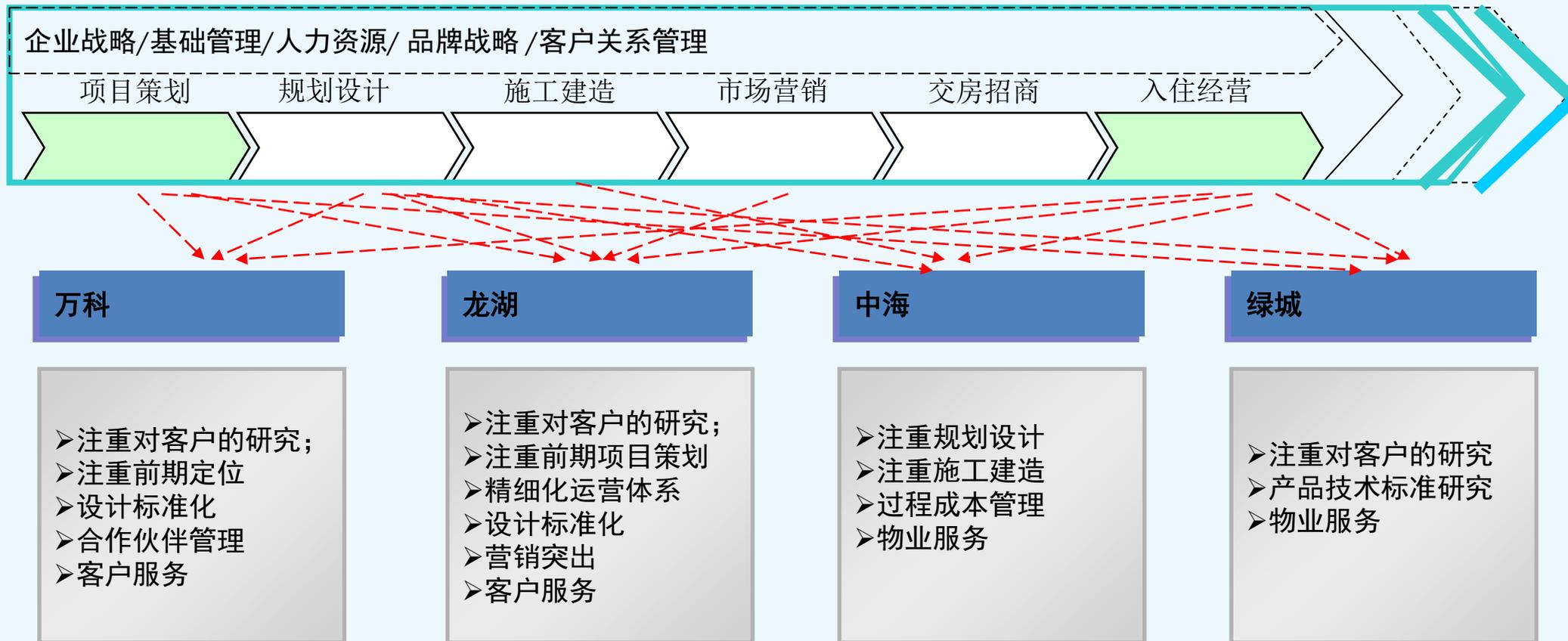


## 总部对区域公司及项目的管理

集团集权管控各城市/区域公司，区域公司设立完备的采购、研发、工程、营销等部门，但重要节点通过PMO体系由集团总部管控



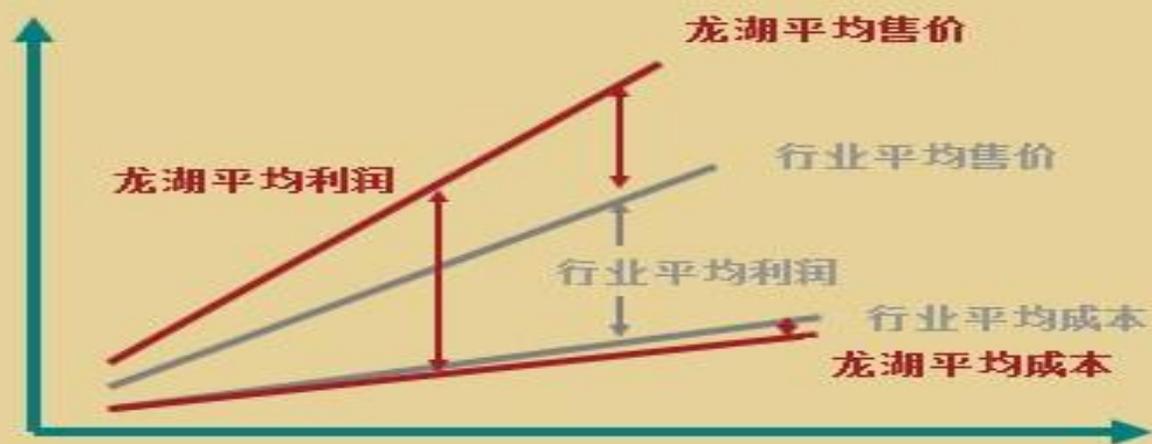
## 龙湖与其他一线品牌企业的比较



## 龙湖的战略布局

	主要思路	策略
1、区域布局	运用业态与区域的双重平衡实现持续稳步发展，分散产品结构不均衡和区域周期不均衡带来的风险	运用帕尔迪模式进行全国布局： <ul style="list-style-type: none"> <li>■由北向南从沿海经济圈中心城市辐射到周边城市群</li> <li>■10年左右完成全国基本布局</li> </ul>
2、业态布局	在少于竞争对手业务城市布点的情况下运用多业态布局实现领先业务规模	在每一个城市成为新鸿基： <ul style="list-style-type: none"> <li>■在每一个城市成为NO.1或者NO.2；</li> <li>■集中于中高端市场，在城市内进行多业态布局；</li> <li>■可售物业数量维持在高水平并快速周转；</li> <li>■适时发展具有高升值潜力的地标性投资物业。</li> </ul>
3、集分权控制	在城市领先与新城市进入产生冲突时，城市领先优先于新城市进入	用霍顿模式进行集权分权管理： <ul style="list-style-type: none"> <li>■集分权视行业竞争、组织发展和战略需要进行动态调整；</li> <li>■分权原则：在有利于激发地区公司活力与能量的领域分权；</li> <li>■在地区公司核心业务职能上原则上不设集团的对应职能；</li> <li>■随时警惕地区公司诸侯化；</li> <li>■集权原则：在地区风险时间和风险点上集团管理；</li> <li>■地区公司组织发展能力弱时集权管理；</li> <li>■在规模效应的领域里集权管理；</li> </ul>

## 龙湖总体竞争战略



1、提升产品和服务溢价能力并覆盖更多区域，实现销售收入快速增长

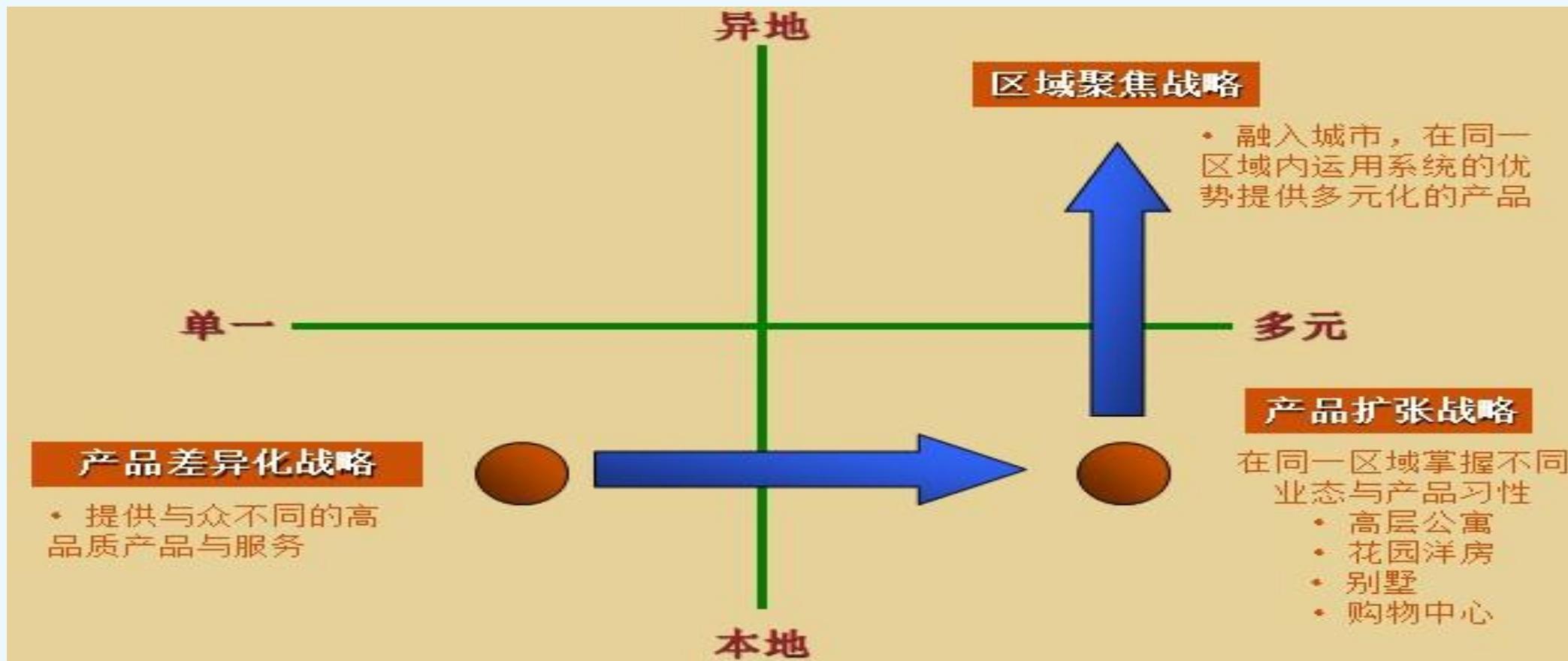
2、提升成本控制力，保持行业内的成本竞争优势

3、提高资金周转率并保持一个较大的、安全的资金运营规模

龙湖很重视集团战略目标和行动举措TOP-DOWN的分解，重点抓关键部分：第一至第二阶段。



Notes: (1) 集团职能负责人向地区公司职能负责人的分解，限于集团下派、存在双向汇报关系的地区职能，比如HR、财务、成本。  
(2) 目标、指标、战略举措是平衡记分卡的三个要素，龙湖的管理层认为把目标和战略举措搞清晰，对结果就有安全感，除少数核心指标做了定量化衡量设计外，很少探讨指标设计问题，这是龙湖喜欢“聚焦”和“做减法”的风格的表现。



## 龙湖的人才战略

<b>1、人员标准的准确定义</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 有企业家精神的职业经理人+操心员工。</li><li>✓ “企业家精神”就是“生命力+事业心+创造力+远见+胸怀+感染力”；“有企业家精神的职业经理人”就是不仅象一般职业经理人那样仅用“脑和手”工作，还能够用“心和灵魂”工作；他们有更强烈的上进欲望和团队合作意识，善于自我否定，对官僚主义有天然免疫力。</li><li>✓ “操心员工”与一般意义上的合格员工的根本区别在于，他们更善于用心工作：即对客户用心、对公司用心、对同事用心、对工作用心。</li></ul>
<b>2、吸纳外部有经验人员的体系和能力的建立</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 有效的运营管理体系+企业文化是龙湖成功关键因素。每个岗位上的员工都会得到同样的尊重和重视。</li><li>✓ 人才本地化+人才全国化：员工录用的标准在全国是统一的，员工的回报机制是全国统一的，员工的发展机会和空间是全国化的。</li></ul>
<b>3、内部人员培养体系和能力的建立。</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 轮岗和培训是配合综合管理能力的重要渠道。</li><li>✓ 浪漫的工程师（关注生活）；谦逊的强者（低调坚强）；如是智者（企业家精神）。</li></ul>

## 龙湖的人才战略

三管齐下找人才---龙湖集团总经理及各个地区公司的总经理，每年工作时间中至少有25%以上都是在面试人。招聘人员首先在价值观念层面必须与公司保持一致。



成活率在70%以上

半年进入了状态，两年弄懂一小“片儿”，四年独挡一小“面儿”，六年搞定一小“块儿”，八年能够穿成“串儿”，十年以上成个“腕儿”

在入职一两年内就开始承担关键职责。为知识管理做出杰出贡献。

### 龙湖的人才战略

#### ◆ 重绩效管理而非考核

龙湖认为绩效重在“管理”而非“考核”，考核并非必须的手段，严谨的工作流程本身就能达到促进绩效的目的。

量化目标有些时候会导致偏离管理初衷，比如，如果给投资发展部员工设定“每年拿地100万平米”的量化指标，很可能导致激励员工不顾成本拿地的结果，尤其是在目前整个行业正处于风云多变的“战国时期”，很难用不变的数字指标衡量瞬息万变的实际情况。

龙湖就是在建立85分的流程、招聘90到95分的人才，创造一种充分授权、自由创新的环境，最终使得员工把结果普遍做到90 - 95分。

### 1、职场中必须掌握的心理定律

你可以应用它们在任何的领域里，无论是销售沟通、还是设立目标、时间管理、领导组织都可以应用这些原理和心理定律。——题记

#### 1) 坚信定律

当你对某件事情抱着百分之一万的相信，它最后就会变成事实。

#### 2) 期望定律

当我们怀着对某件事情非常强烈期望的时候，所期望的事物常会出现。

#### 3) 情绪定律

“理性地思考”本身也是一种情绪状态，因此人百分之百是情绪化的动物，而且任何时候的决定都是情绪化的决定。

#### 4) 吸引定律

当你的思想专注在某一领域的时候，跟这个领域相关的人、事、物就会被你吸引而来。

#### 5) 专精定律

只有专精在一个领域，你所做的领域才会出类拔萃地成长。所以无论你做任何的行业都要把做该行业的最顶尖为目标。

#### 6) 惯性定律

任何事情只要你能够持续不断去加强它，它终究会变成一种习惯。

### 2、能让你工作快乐的六法全书

每个人隔一阵子都会工作倦怠，让快乐工作的6大秘诀，克服你的工作倦怠感。

许多人觉得工作很累，不见得是生理上的疲劳，有时是心理上的疲倦。美国许多学者用“Burnout”这个名词来形容工作失去成就感、价值感、心力交瘁或筋疲力尽等。原因是，某个人献身于某种理想、工作或生活方式中，但却没有获得预期的报酬，不一定是物质的奖励，但没有价值感，或没有受到该有的激励、重视等，最常造成的结果就是离职率偏高。

有一种情况是不必换工作，只要调整现在的作息或心态的，这里建议你采用以下方法：

A计划 ——（Action）采取行动：当在原来组织发生问题时，可以问自己可以做些什么、自己有什么选择，可以主动和老板沟通发生了什么问题，应该如何解决等。

A计划永远是优先的策略，也是改变问题的治本方法，其它都是辅助型的做法。

B计划 ——（Belief）调整观念：如果A计划无法解决，应该考虑调整自己的主观。有几个策略，例如比下有余的策略。还有一种人就是用乐观到底的策略。会burnout一定是我们已经看到不喜欢、没有价值感的事情，但这种人会去想：这件工作有没有带给我什么好处？

C计划 ——（Catharsis）抒发情绪：可以找朋友等其它管道，把情绪抒发出来，情绪管理就像大禹治水一样，最好能够疏导。

D计划 ——（Distraction）散心调剂：如果生活上有一些兴趣、嗜好，能够让你暂时转移注意力，这是避开压力很好的辅助策略。

E计划 —— ( Existentialism ) 发现意义：很多人burnout是因为工作失去了意义。Existentialism是存在主义的意思，就是你做这个工作、存在这个工作的意义是什么。必须好好地问自己，到底自己想要追求的是什么？这个工作对你还有没有意义？如果你连一点意义都找不到，也许就真的该考虑换工作了。

F计划 —— Fitness增强体能：就是强调要充电，饮食、营养、运动以及适当的医药，保持健康的身体。所有的心理健康其实是要以身体健康为基础，一个人假如能够生活作息正常、适当运动，活力充沛，就会跟burnout的状态有很大不同。

休假最好

你即使去咨询心理医生，其实他们对工作倦怠也没有什么令人惊讶的建议，几乎都是建议人去休假、散心，暂时离开这个工作环境。在一般工作中，休假的确是个好办法，但也有些人确实是到达一个忍无可忍、非换工作不可的地步。

这个时候，我们必须要考虑两点因素。首先要确定换了工作以后，就能解决工作无力感、挫折感，进而提升工作效率？这时必须加强了解自己与环境的速配度。可以做一些兴趣测验，了解自己喜欢做的工作是什么。为自己的职业生涯重新做一个规划，是否要在目前从事的这一行做下去，自己的潜能如何，但兴趣却是主宰你是否能留在这个工作上的原因。

其次是必须了解环境，要精确瞄准下一个工作是否能和自己的个性速配，包括主管风格、组织气氛文化。有时候下一个工作看来也是个符合兴趣的工作，但一进去后发现组织气氛完全不是自己所想的这样，这时又会陷入上一个工作的问题。也许现在离开的因素不是兴趣不和，而是组织文化的问题，这时在找下一个工作时就更要注意自己和环境的速配度。

这方面可以靠积极搜集新组织的信息，包括透过非正式、私人渠道，向下一个机构里工作的人员打听，甚至主动拜访主管等。

### 3、不要做职场“心理奴隶”

现代生活中有相当一部分人在不知不觉中让别人掌握、控制着，扮演着“心理奴隶”的角色，他们从事自己憎恶的工作，生活在不喜欢的环境里，做着违背自己意愿的事情.....下面具体介绍“心理奴隶”的5种类型和防治方法。

#### 1) “别人怎样想”的奴隶

(1) 如果你在模仿他人之后能感觉到快乐，不妨尽力去模仿。否则，你就应该按自己的方式去生活。

(2) 理智地面对别人的另眼相看、批评指责，因为职位越高，被人当作闲谈对象的机会也越多，被批评的机会也越多。

(3) 与敢作敢为、乐于助人、志同道合的人做朋友。

#### 2) “注定失败”的奴隶

(1) 经常使用良好的、积极的、建设性的词汇暗示自己，就会增强自信心。平时尽量从“为什么能做到”方面着想，而不应围绕“为什么无法做到”打转。

(2) 脑子里经常想着“我将要成功”、“我是一位胜利者”，这会增强必胜的信念，并努力寻找各种“有助于成功”的方法。

### 3) “为时太晚”的奴隶

- (1) 不要理会年龄的限制，并从生活中寻找鲜活的榜样。
- (2) 不能苟且偷安。要有计划、有步骤地向着自己的理想努力。

### 4) “安全感”的奴隶

- (1) 使生活变得丰富多彩、有声有色。
- (2) 因为有风险才会有攀登，有困难才会有突破，有压力才会有奋起，有风浪才会有搏击。因此要学会面对种种困难和罕见、未知的事物。

### 5) “过去错误”的奴隶

- (1) 将失败看成一种投资，就不觉得是损失了。有人说爱迪生为了造出第一个实用的电灯泡失败了9999次，但他本人则认为自己发现了9999种无法适用的方法。
- (2) 如果能及时觉察出错误，那根本就不能算是错误。

### 4、心理资本渐成职场竞争力

近两年，“心理资本”作为一个全新的概念，影响越来越大。

所谓心理资本，说的是“你是谁”，也就是指一个人的心理状态、心理素质。任何人，不论是管理者还是员工，都有一个心理资本，资本状况是优良还是糟糕，对工作业绩至关重要。

其实，对人的心理状态和心理素质的关注一直都有，但是直到最近，才把它作为企业或者职场上的一种资本概念提出来，并加以系统的分析研究。心理资本至少包含以下几个方面：

- 1) 希望：一个没有希望、自暴自弃的人不可能创造什么价值。
- 2) 乐观：乐观者把不好的事归结到暂时的原因，而把好事归结到持久的原因，比如自己的能力等。
- 3) 韧性：从逆境、冲突、失败、责任和压力中迅速恢复的心理能力。
- 4) 主观幸福感：自己心里觉得幸福，才是真正的幸福。
- 5) 情商：感觉自己和他人的感受、进行自我激励、有效地管理自己情绪的能力。
- 6) 组织公民行为：自觉、自发地帮助组织、关心组织利益，并且维护组织效益的行为，它并非直接由正式的赏罚体系引起。

这些心理资本，无论对于企业还是个人，都可以有意识地去获得、保持和提升。如果企业仍然只强调资金、市场和技术，个人的充电仍然只局限于知识和技能，那必定会落后于时代竞争的步伐。通过拓展训练等活动，认识和提升自我，激发自我潜能，建设企业文化将是终身学习的一项重要内容。



### 25岁知道就晚了——写给全球年轻人的90条幸福/成功定律

据说这是一本风靡美国两个世纪的成功励志书，但这不是关键。成功的道理，至简，只是追求成功的道路却是繁复，以至于我们忘记了舍得。幸福的秘诀，至真，只是寻找幸福的过程却是迷乱，以至于我们忘却了珍惜。

没有人生规划的职业定位，有如没有幸福定义的成功解释，跑得越快，离得越远。这是一本书易读的书，在朴实中将幸福与成功娓娓道来。你需要的不是学习，而是重拾，因为那些道理，已在生活之中。

有些事情，知道的永远不会太晚。。。

作者：(美)福勒 著，贾雪瀛 译

出版社：苏州古吴轩出版社有限公司

出版时间：2010-10-1

### 人生定位

全球定位之父的又一力作。从营销，从品牌的角度探讨人生，本身就是一次有趣的探索。

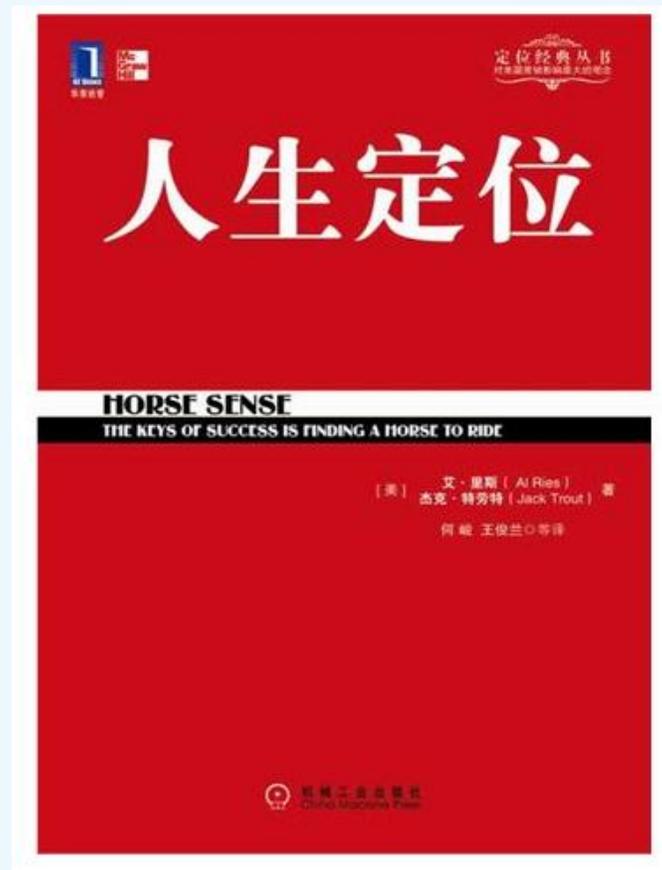
如果推荐的第一本书，是希望我们从人生的终点来反观人生的起点，是从一些“大道”的高度来看待幸福与成功，则《人生定位》则是从一个新颖的角度告诉我们：相信他人和相信自己一样重要。

让我们不妨开始，从人生的七匹马中找到属于自己能驾驭的那一匹，从而开始书写自己绚丽的人生。

作者：(美)里斯，特劳特 著，何峻，王俊兰等 译

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011-9-1



## 职场发展-职业机会

### 隽明十一月重点岗位（更多职位信息请登录隽明官方网站）

- |                |        |         |   |
|----------------|--------|---------|---|
| 01、国内知名商业地产集团  | 设计副总经理 | 工作地点：上海 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-272.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-272.html</a> |
| 02、国内前十名强房地产集团 | 片区设计总监 | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-279.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-279.html</a> |
| 03、国内知名上市地产集团  | 建筑设计师  | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-295.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-295.html</a> |
| 04、国内知名上市房产集团  | 建筑设计经理 | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-202.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-202.html</a> |
| 05、国内知名上市房产集团  | 景观设计经理 | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-201.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-201.html</a> |
| 06、国内知名上市地产集团  | 室内设计师  | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-296.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-296.html</a> |
| 07、国内知名商业地产集团  | 市场副总经理 | 工作地点：上海 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-274.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-274.html</a> |
| 08、国内前十名强房地产集团 | 市场研究总监 | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-280.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-280.html</a> |
| 09、国内前十名强房地产集团 | 市场研究经理 | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-289.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-289.html</a> |
| 10、国内知名上市地产集团  | 开发部经理  | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-290.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-290.html</a> |
| 11、国内知名上市地产集团  | 项目营销经理 | 工作地点：杭州 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-294.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-294.html</a> |
| 12、某旅游房地产开发公司  | 项目营销总监 | 工作地点：合肥 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-297.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-297.html</a> |
| 13、国内知名商业地产集团  | 财务副总经理 | 工作地点：上海 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-273.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-273.html</a> |
| 14、某旅游房地产开发公司  | 项目工程副总 | 工作地点：合肥 | 详见： <a href="http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-293.html">http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-293.html</a> |

[www.dreaming.cc](http://www.dreaming.cc)



非学无以广才，非志无以成学

*Dreaming · 志*