

挑战自我 实现跨越

访河南大唐置业有限公司副总经理张国栋

在河南大唐置业有限公司副总经理张国栋看来,人生有两种道路:一种是一帆风顺走过红地毯,旁边布满鲜花,要什么有什么;另一种是劈荆斩棘、越过河流、爬上高山,而后到达顶峰。张国栋说,相对于第一种人生,他更喜欢第二种道路,经过一番努力和坎坷得来的东西,才会让人真正拥有成就感和幸福感,正是“不经一番寒彻骨,哪来梅花扑鼻香”。

显然,张国栋是一个喜欢迎接挑战、面对挑战、战胜挑战的人。



工作之获:端正态度才能有所收获

态度决定一切,中性偏外型的性格形成了张国栋独有的个人品牌

在出任大唐置业副总经理之前,张国栋一直从事财务工作,这也是他1995年毕业后的第一个职业。对此,张国栋说:“我清楚自己的性格属于中性偏外型,爱热闹、好运动,不拘小节,这样的人做财务工作是不太适应的。但就是这份刚开始不太适应的工作,到后来做得很有起色并得到公司的认可。这让我对工作和生活有了更深刻的认识,那就是要想在工作和生活上获得更好的发展,首先要端正自己的态度。”

“态度决定一切。实践证明,当人们开始改变自己态度的时候,生活和工作中的变化也就随之开始了。当你对待工作有个好的态度,静下心来不

断进取,你就会感到工作的乐趣,就会获得意想不到的收获;当你对他更友善,就会发觉别人会变得更加亲切;当你挫折采取更积极的态度,你就会发现在损失之外还有很大的收获。”张国栋说。

张国栋说他进入房地产行业,实属偶然。经过这么多年的摸爬滚打,他在营销实践上积累了很多宝贵经验,也获得了逐渐提高的综合能力,其中包括学习能力、沟通能力、管理能力、决断能力、自信力、意志力、坚定不移的耐力等。张国栋认为,这其实也是判断一个人在工作过程中是否可以达到相应高度的重要指标。

“30岁时你可以明确地建立个人风格,逐步形成自己独有的个人品牌。要有充沛的精力来迎接和应对环境变化,有能力创造激励性的环境,有作出艰难决定的决断力,有较强的执行能力,有值得信任的职业道德。”在张国栋看来,拥有这些对一个人的人生很重要。

“我认为,人生观、世界观是成功的最重要因素,还有就是努力。”张国栋说,通过自己努力而拥有的东西才是最宝贵、最有意义的。他这个人算不上聪明,但很努力,因为他知道人的一生是有限的,所以他努力做好每一天的事情。

人生之梦:遵照内心的感动而生活

无论房地产界或商界,每个成功者的背后必然有他的过人之处。张国栋欣赏的人很多,比如万科王石的专业化运营及风险控制能力,李嘉诚的商业谋略及多元化驾驭能力等

说到个人的经历,张国栋说,他觉得没有太多可说的,因为他的经历很简单。会计科班出身,做过新闻,干过外贸,在职硕士研究生毕业之后就从事地产行业,在地产行业工作了多年。如此而已。

“我曾经是一个努力想将事情做到尽善尽美的人,在追求完美的过程中,存在很多苛求,对他人,更多的是对自己,会给自己设定很多标准。然而生活告诉我,那些标准从来都是不好实现的,所有的

设想只是设想而已,遭遇的时候才知道,我们完全可以换一种方式,让自己得到快乐。”不过,张国栋说,他已经不梦也不想了,人这一辈子,如果设定了太遥远的目标,就会活得很累,而现在要学会遵照内心的感动而生活。

“若说我最大的愿望,那就是在郑州房地产市场上,经过自己的努力再成功地运营几个项目,到那时会有更多的成就感,但是说起来容易,做起来难啊。”说到这里,张国栋不禁哈哈大笑起来。

因为儿时的张国栋兄妹四个都是在巩义市一个叫米河镇的外公家跟着舅舅随着表哥表姐一起长大的,所以直到现在他还崇尚和怀念着民风淳朴的农村老家。张国栋喜欢旅游,他觉得,在旅游的过程中,可以忘掉一切烦恼,全身心投入大自然,同时还可以在这个过程中找到很多乐趣。他说,有时候他会写一些乱七八糟的文字,比如工作中遇到的一些感想和启示,他会用电脑把它们记录下来,为公司的相关业务提供一些素材,也记

录下当时的心情或者心得体会。

对于一个人的职业生涯,张国栋说:“每个人对职业的理解是不同的,每个人的行为方式也不尽相同,在房地产业的路上能走多远,更多的是取决于这个人的性格与做事的态度。毕竟,这个行业充满了机遇与挑战、光荣与梦想,每个人的成长都需要这些。”

张国栋以乐观、自信的态度接收着整个行业的考验,他相信,只要乐观、自信,任何事情都能够找到解决的方法。

行业之思:放弃牟利心态赢回民心

以敏锐的洞察力观察着整个行业的悄然巨变,张国栋身上多的是历经磨练后的圆融与谦和,冷静与沉稳

今年以来,整个房地产市场持续低迷,政策吃紧,银根紧缩,开发商资金链紧张,楼市状况甚为严峻。对此,张国栋看得很透彻,他认为,应该把今年全国的经济形势分为上半年和下半年两个阶段来看,因为这两个阶段的经济形势有着很大不同。

他说,上半年是因为我国经济发展的结构性调整,国家采取的是从紧的货币政策,为了控制投资过热。下半年发生的是华尔街金融风暴,是国际性的应急问题,是全球性的经济危机,这两种不同的情况对河南经济都有一定影响。

谈起楼市的未来走向,张国栋沉思片刻说,明年下半年楼市将会逐步回暖。一线城市上海、北京、深圳,房价会跌破40%以上;二线城市,郑州、武汉、西安等城市会跌破20%-30%,而郑州跌幅在25%左右;三线城市基本稳定,跌幅在10%-20%,发展中城市基本稳定;四线城市基本稳定或略有上升。

“政府即便不救市,我对房地产市场也是长期看好的。只是政策的出台,更坚定了我对房地产未来趋势的判断。现在对房地产市场来说,消费者的信心很重要。目前,

由于政策还没有完全释放出来,以至于消费者仍然在观望。”在张国栋看来,这种观望情绪有两种,一种是对政策的观望,看优惠政策会不会更多些,另一种是对价格的观望,看价格会不会再降些。

“不过,随着政策的逐步释放,这种观望情绪会发生本质变化,消费者会由悲观转向信心。”他继续分析到,“以前消费者观望其实是在等待,看情况会不会更糟糕;现在消费者则是在看会不会还有更多的利好。”

“中国房地产的市场化经历了十几年

时间,可以说没有不赚钱的开发商,对于一个成熟的行业来说,这是不正常的。房价也没有只升不降的道理。现在的振荡可能会持续一段时期,这恰恰为行业的调整提供了机会。没有调整,产业是不会成熟的。现在,一些开发商因成本增加、利润减少、资不抵债而退出,或被兼并重组;另一些开发商则变得更强,市场也更加规范。”

张国栋以敏锐的洞察力观察着整个行业的悄然巨变,他身上少的是少壮派的浮躁与张扬,多的是历经磨练后的圆融与谦和,冷静与沉稳。

经营之道:拿来主义与现实主义有机结合

大唐置业应该担当怎样的社会责任?“一句话,创造更好的产品。”张国栋认为,作为一个开发商,首先要对客户负责,提供优良的产品与服务

大唐置业几年来成功改造、盘活了金旺角广场、金运大厦、铭都国际,该公司董事长施忠义于2007年度被河南省工商联评为“河南十大功勋浙商”,该公司也被评为“省十大标杆浙商企业”。

“我们会以高标准的规划设计、精益求精的建筑施工打造高档的产品,并以价值价格相符的适中价位推向市场,将一个具有良好性价比的‘质值’产品奉献给广大业主。”张国栋告诉笔者,MAN领域项目的最大亮点就是纯钢结构建筑,和市场上的其他产品有着明显的差异。

“在我们河南,纯钢结构的高层建筑物也就两座,而MAN·领域就是其中的一座。从住宅角度来说钢结构的住宅高层,MAN·领域则是河南的第一座。”张国栋自豪地说道,我们未来5年的发展思路是专业、专心做地产,在做“绿色地产”的基础上,做“时尚地产”和“民生地产”。

在楼市的持续低迷、市场信心不足、观望情绪严重的形势下,MAN领域项目高层住宅的纯钢结构和成本点上公开发售以及“保证增值,降价补差”的承诺等等都是吸引众多消费者的关注原因。

差异化的产品和理性的价格是项目制胜市场的关键。

张国栋认为,让房价回归理性,让开发商利润回归理性,把房价控制在消费者可接受的心理预期之下,才能真正得到消费者的认同,暗降、假优惠,那些如“犹抱琵琶半遮面”般的措施只能让消费者觉得楼盘的价格更加怀疑。

“大唐置业没有可以夸耀的历史渊源,但正是因为它是一个全新的企业,它才更容易把规范的、成熟的先进经验借鉴过来;也正如此,它可能少了其他老企业成长中

形成的痼疾,不会受制于陈旧的企业体制和思维模式,所以新团队创新来得可能更快更容易些。”

张国栋说,大唐置业有一套相当规范的运作模式,这些都是“拿来主义”和“现实主义”有机结合的结果。所以,大唐置业才可以步步为营,不断发展壮大,而大唐置业特有的精神也使我们不愿墨守成规,满足现状。“创业者要想在市场竞争中保持原有的优势和长久不衰的竞争力,就必须不断寻找新的突破点,不断挑战自我,跨越自我。”

晚报记者 梁冰