

3.8 地产女将

编者按:

人们都说房地产行业是最赚钱的一个行业,但同时,这也是一个工作强度高、压力特别大的行业。对于从事房地产行业的女将们来说,更为不易。事业上的进取,工作上的忙碌,令她们很难在工作 and 家庭之间做到平衡,也总令她们心怀对家人的愧疚。但她们的奋斗,那种“撸起袖子干”的精神,却叫人心生敬佩。

融创中国东南区域集团营销中心总经理—— 胥霭:高目标的导向者

“在融创工作,你一刻都不能等,有事情就去做,没事情就去找事做。”一位融创人曾这样形容他的工作。

融创人都是拼命三郎,融创东南区域公司营销总经理胥霭更是一个高目标导向者,有着强烈的使命感。在这种高目标之下,2017年,融创东南合约销售金额达512亿元,这一成绩在全国榜单可以进入TOP40,其中杭州实现销售310亿元,并凭借219.4亿元的年度网签金额,稳坐杭州房企第一阵营。

但胥霭说,工作就是工作,最终要回到生活。“地产就是喧闹的游乐场,我们时不时要跳出来看一看自己。自己到底要的是什么,学会取舍。”

三省十二城到处跑 再忙也要留点时间给女儿

2017年,由于融创东南发展迅猛,陆续进入湖州、舟山、嘉兴、台州、莆田、泉州、金华,布局了浙江、安徽、福建三省十二城,项目总数近70个。

项目如此之多,作为融创东南区域公司的营销总经理,胥霭简直忙得连气都喘不过来,不是坐飞机,就是坐高铁。说起这忙碌的一年,喜欢开玩笑的胥霭大笑着说:“要是我说我忙到没有生活了,那我们是不是聊不下去了?”

胥霭说,工作确实很忙,但有效的时间管理能力很重要。比如,她会在休息日上午处

理自己的工作事宜,尽量压缩在半天做完,把下午的时间留给女儿。

“女儿12岁,长大了,很懂事,有自己的思考。我们彼此都明白,陪伴是无止境的,捕捉到一些重要的东西就可以。比如她喜欢滑雪,有时间我就会带她去滑雪,去年春节去了北海道,女儿很开心。”

不会游泳也敢潜水 通过爱好发现操盘道理

胥霭坦言,工作和家庭能够平衡的前提,是她自己的爱好只能相对靠后站。胥霭喜欢弹古琴,工作之余,总会在家拨弄琴弦陶冶心灵。另一个是潜水,她还考取了OPEN WATER

DIVER(开放水域初级潜水员)证书。

如果说在工作之余弹古琴是放松心情,那潜水就是自我挑战。更让人不可思议的是,胥霭第一次在菲律宾潜水的时候,她竟然都还不会游泳。教练说潜水不一定要会游泳,胥霭就决定下水了。“我当时问了句,潜下去不会死吧。教练说,这不会的。然后我就下水了。”

潜水让胥霭看到了海洋的浩瀚无垠,知道了原本生活的狭隘。她甚至发现了潜水和房地产操盘有很多相似的地方,比如必须要考虑周全,不允许有任何失误。“我是高目标导向者,一心想做到90分甚至100分,即使遇到了小概率的不可控因素打了8折,起码还在一个不错的水平。如果目标只有70分,遇上问题执行打折,就会不及格,一个项目就会失败。这是非常现实的。”

胥霭说,工作再忙,也要张弛有度,要释放压力和充实自己。虽然因为工作,已经有三年没有去潜水了,但在胥霭眼中,“人生就是经历,不用去在乎频率。”

阅读是胥霭另一种解压方式。融创“书享”活动从2015年4月23日“世界读书日”启动至今,已持续开展近3年。胥霭说:“我们需要清楚知道自己要什么,如果内心空的话,所有物欲也都是空的。书籍就是最好的陪伴和导师,它让我在任何时间都要对事物有独立判断辨识能力。” 本报记者 王佳骏

旭辉浙江事业部营销总监——

沈雅琴:心有激雷,面如平湖

杭州的外来开发商中,旭辉是发展势头最猛的房企之一。2014年,入杭第一个销售元年取得杭州销售金额年度十强的好成绩;2015年跃升为杭州年度销售业绩和销售套数第八;2016年杭州年度销售金额第六;2017年除了继续保持杭州前六的成绩外,其浙江事业部的销售额更是达到200亿元……旭辉的爆炸式增长,让不少深耕杭州多年的老牌房企都有了紧迫感和危机感。

如此佳绩,离不开旭辉浙江事业部营销团队的拼搏与努力。在旭辉浙江事业部500多人马中,营销中心就占了250人,而管理这支庞大营销队伍的,就是“小身材,大能量”的沈雅琴,浙大新闻系出来的才女。

经常忙到后半夜回家 用跑步保持战斗力

干过地产这一行的人,都知道营销是最累最苦的。比如,项目开盘前三个月开始,营销人就基本进入了每天后半夜才回家的节奏,双休日也基本自动取消;一年里难得有完整的假期,因为那些日子正好都是地产销售旺季;营销几乎参与从拿地到项目设计到开盘到交付的全过程。

这样的高强度工作,不是一般人能承受的,但沈雅琴却坚持了下来,去年,她和营销中心都收获了集团最高荣誉。“我欣赏竭尽全力又看起来毫不费力的样子。”

要说经验,可能有一部分原因在于女性

的职场优势——能忍,能更关注到下属的心态,这些都有利于建立团队的互相信任感。“比如我们团队有四大金刚、五大护法,都是做了好几年的老员工。”沈雅琴说。

此外,跑步也是她能把高强度工作坚持下来的重要利器。沈雅琴是2014年开始跑步的,如今已经完成了4个半马、1个全马。她平时有空就会沿着西湖跑一圈,或者沿着公司楼下的钱塘江,在三桥和四桥之间跑一个来回,两者大概都是10公里左右。去外地出差或旅游,沈雅琴也会尽量抽空跑一个,时间久了,她发现,跑步是了解一个城市很好的切入方式,这对于经常要去新的城市拿地做项目的地产人来说,倒成了一种别样的功课。“地产做到后来就是拼体力。”

忙碌工作之余 写书法让自己沉心静气

工作时言必行行必至,而生活中的沈雅琴,就像她的名字,有趣又内秀。

浙大新闻系毕业的她,自然钟爱文化。在她的朋友圈里,经常出现的一个主题是练书法。不似一般女生练书法时爱用娟秀的笔锋抄写《心经》之类,沈雅琴的书法是遒劲雄浑大气的风格,书写的内容也多是豪放派诗词。

沈雅琴说,书法于她,是一种修身养性之道,也是一种精神的寄托,在快节奏的地产行业,需要通过诗书等传统国学沉下心来。

沈雅琴的另一爱好是钢琴。2014年,她给自己放了一段时间的假,在此期间,她学习弹钢琴,并且练成了一首拿手曲目:非常治愈系的钢琴曲《kiss the rain》。“女儿比我晚学钢琴,不过3年下来,她的水平远远超过我了,现在轮到女儿教我弹钢琴了。”

沈雅琴调侃道,把良好的生活习惯和兴趣爱好在家里推广,可以尝试做量化考核。比如为了督促先生锻炼,她给先生定了一个全年KPI考核:一年争取跑200公里,不达标要罚款,达标则有奖励。

今年,沈雅琴定了两个小目标:工作上,旭辉浙江事业部完成全年销售额300亿元;生活上,今年还想学会游泳。 本报记者 徐叔亮

