

文 启 心 智 仁 德 合 一

安徽文一投资集团 主办 2011年5月 总第四十期



编辑:赵璐璐

投稿邮箱:wenyiqiye@126.com

做事情,从什么角度出发往往已决定了你对这件事的结论。我们的思维能力和经验走到今天,逻辑推理方法上已区别不大,因此对同一问题产生不同看法差别往往就在于出发点。一滴水,你可以说它是泪水,也可以说它是露珠,因为出发点不同。企业也一样,在风险与收益、短期与长期、局部与整体、个人与团队之间永远都会存在因出发点不同而产生差异。所以看一件事,从什么角度出发,用什么样的假设,可能比研究这个问题的过程更重要。

战略会让我们有热血沸腾的目标,资金、技术、人才对于战略来说很重要,唯独出发点无法量化。因为战略的出发点是我们的客户,有了客户,才有市场,才有产品定位,才有对竞争环境的认知,才有自身资源的分配,才有执行中的流程和效率,出发点对了,没有资源可以创造资源;出发点错了,有再多的资源也会浪费掉。

公司内部管理中,有人讲财务,有人讲营销,有人讲成本,有人讲工程,这些都是企业经营中至关重要的环节,但它们不是公司的出发点。人才是,因为人是企业的核心,人有灵性、有人性、有可变性,与物性不同,影响公司的管理逻辑的出发点应该是人,也就是公司的员工。从这一点出现,根据社会环境的影响与制约,结合每个员工的特点赋予不同的使命和责任,才能制定战略目标,才能形成服务于目标和使命的企业文化,才会有公司中澎湃的激情。员工产生的精神因素会形成无所不在的推动力,使公司坚韧地克服困难。对于我们文一这个发展期的公司,这点就更重要。

我们每天都在做资源的组合和取舍,都有很多需要思考的地方,但资源配置和利用只有一个出发点,那是资源的投资者(企业所有人)自身的价值取向。只有从公司的股东出发,才能使公司平衡快与慢、短线与长线、收益与风险。从股东利益出发,公司在资源配置的取舍上就有了标准。因为股东是公司最终成功的收益人。

股东、员工、客户不能静态去比较,静态中有时利益相矛盾,但在动态中又会和谐统一,相互依存。在发展中处理好三者的关系是公司管理永恒的责任。所以,在公司里,尤其是管理者,你如何看问题是解决工作中遇到难题的基点,如何使用各种资源为公司应当是首要

任务,如何组织好团队并且发挥好团队成员的长处是核心,如何包容缺点和吸收新思想是提高管理能力的唯一途径,换个角度,换个方式,就会找到不同的解决办法。

从今后我们每做事、每说话之前,都必须问一句:我们做的和说的对公司是有利的吗?请换个角度,看问题!

文一企业 一名万金 征集令

安徽文一投资集团,潜心七载,根植东方,卓力缔造高品质人居典范!文一企业在第八元年将倾力打造第十三部地产力作,位于临泉东路与桥头集路交口的240亩中心地块即将成为肥东县新城中心36万平米高品质、国际化大型高端居住区。现以万元礼金诚征此新项目案名,具体如下:



1、案名能够准确反映项目区位及优势,清新简练、响亮上口,富有文化品位和现代气息。

2、作品须为原创,不限制进行相应的字体、颜色或图形等方式延展。

3、来稿须注明著作人姓名、身份证号码、联系电话、投稿时间、创意构思及寓意。

4、活动设一等奖1名,奖金10000元;二等奖3名,奖金2000元/位;三等奖5名,奖金1000元;入围奖10名,奖金500元;所有获奖著作人均可获得本项目购房优惠待遇。凡参与征名活动者均可在本项目售楼处开放时领取精美礼品一份。

5、案名征集时间:2011年4月28日至6月8日;开奖时间:2011年6月10日。

6、参与方式:

电子邮件投稿:596306004@qq.com

书面邮寄地址:合肥市长江东路龙岗开发区文一企业园合肥市双锁房屋代理销售有限公司,邮编:231633

文一企业旗下瑞泰·尚园、瑞泰·江南、瑞泰·星河港湾及瑞泰·翰林水岸售楼处备有详细资料恭迎垂询。

征名热线:0551-4327666

本活动由安徽文一投资集团、肥东电视台联合主办。

目录

CONTENTS

卷首语	
看问题	2
文一企业 一名万金 征集令	3
焦点	
梦想启航为爱筑家	5
瑞泰·翰林水岸：	
首期公开劲销 85%，再创楼市新奇迹	6
全国多地楼市回暖房价未松动	8
八面来风	
我们仍将继续努力	11
限购也疯狂	11
尚园 4 月 精彩不断	12
安徽文一投资集团文件	13
集团 2011.4 月份工程进度简报	16
视角	
去年全国卖地收入 2.9 万亿占财政收入 35.4%	17
王毅武：如果我是开发商我绝不降价	18
感悟	
活着就为改变世界	22
今年三十	25
茶吧·雕刻时光	
立夏养生中医告诉你怎么做	27
赢利模式总裁高级研修班学习心得(一)	29
好书推荐	30

梦想启航 为爱筑家

——瑞泰·翰林水岸解析会暨“爱心书柜”捐赠仪式开启



4月16日下午，安徽文一投资集团“爱心书柜”捐赠仪式暨瑞泰·翰林水岸产品推介会在肥西钱江酒店盛装启幕，并获得圆满成功。本次活动邀请了众多嘉宾出席，同时瑞泰·翰林水岸的数百名准业主们也齐聚现场，共同见证了安徽文一投资集团捐书助学的义举，并对瑞泰·翰林水岸项目拥有更深刻的了解。

本次活动在舞蹈水毳表演中拉开了大幕。肥西分公司总经理朱家斌首先上台致欢迎辞，紧接着是肥西县教育局副局长程远致辞。随后由县人大主席王永定、政协主席李文贵揭牌，并受牌于肥西县上派镇民生小学校长赵立江手中。赠书仪式由县人大副主任王永定、政协副主席李文



贵、肥西县教育局副局长程远、文一集团总裁赵华为学生代表赠书。

场上节目精彩绝伦，包括歌曲、舞蹈、沙画表演，场下更是掌声雷动。客户在欣赏精彩节目的同时，参与抽奖环节，其中幸运奖20名，奖品为“美的电风扇”，三等奖5名，奖品为“格兰仕微波炉”；



二等奖2名，奖品是“三洋洗衣机”；一等奖1名，奖品是“东芝液晶电视”。各大奖项都已名花有主，值得一提的是，一等奖由文一集团总裁赵华先生亲自抽取，获奖者是一位非常可爱的小朋友。

据统计，16日当天赠送图书3000册及两个书柜，共计5万元左右。文一集团爱心之举温暖到每一个孩子心底，完成了一场爱的接力，带给需要帮助的孩子们更多的知识和力量。正如赵总所说，“捐书不是目的，而是希望能架起一座桥梁，让更多孩子感受到社会的温暖，同时希望社会各界的朋友对孩子的成长给予更多的关注，让他们拥有美好的未来。”

【编后语】:

也许本次活动场面并不宏大,也许我们的公益之路还很漫长……但我们相信,每一次的公益举动,都是企业社会责任感的迸发与表达;“星星之火,可以燎原”,我们期待文一在公益事业的每一份付出,都会成为点燃社会公益精神的火种……在未来发展中,文一的目标已不再是追求单纯的利润最大化,文一对自己发展前景的期待也已不再是资产规模的最大化,而是未来企业所必备的强烈的社会角色意识与责任感。文一不是做最被推崇的企业,而是做最值得依赖的企业。

未来的路还很长,文一人,让我们携手共“筑”美好的明天!



瑞泰·翰林水岸: 首期公开劲销 85%,再创楼市新奇迹

文 / 合肥市双锁房屋代理有限公司 杨平



4月23日早上6点钟,记者来到位于肥西人民西路与馆驿路交叉口的瑞泰·翰林水岸售楼部。许多人一大早就赶到售楼处,不停的向置业顾问咨询今天推售的户型、价格等问题。离开始还有半个小时,外场等候区已经人头攒动,近千名客户开始焦急的等待摇号选房,这一番热闹的情景让人恍惚时光流转,回到当年楼市鼎沸之时!



8点18分,随着一对舞狮的欢乐登场,主持人宣布瑞泰·翰林水岸一期选房正式开始!

现场选房采用摇号形式,客户在置业顾问的引导下按批次进入选房区。在外场客户等待选房期间,现场奉上精彩的节目表演,如歌舞、黄梅戏、气功等,引得众客户一片欢声笑语!

本次公开11#、14#、15#三栋楼,均为88-100m²的两房、三房,因其小面积、低总价和全功能、高性价比而备受置业者青睐!记者在现场采访了一位黄先生,他表示对选到的11#楼非常满意,两房的户型非常通透明亮,并且旁边有新四中学区,小孩子上学会很方便。另一位李阿姨表示,她看重这个楼盘的环境,肥西的政务区将来一定会发展的非常好,绿化配套各方面都不错,而且文一集团是个大品牌,开发过很多项目,房子的质量有保障!



截止到中午12点,共有300多套房源被客户选走,现场不少没选到合适房源的客户深表遗憾,只能寄希望于下一批房源!公开3小时房源劲销85%,瑞泰·翰林水岸引爆肥西楼市!



新城中心,20万方首席城市华府

作为文一集团2011年城市新作,瑞泰·翰林水岸,东临潭冲河景、北靠新四中,雄踞肥西县政务核心,坐享顶级生活配套,依托大政务区各项优势,打造首席城市华府,以20万m²园林景观社区树立新城核心城市生活标杆。

县政府、公安局等机关单位环伺,坐拥顶级行政配套;紧靠中医院,距休闲广场、活动广场百步之遥,充分保障健康生活;紧邻农贸市场、钱江大酒店等,全方位体验一站式便捷生活;新四中在侧,优质的教育资源让孩子前程无忧;高规格标准建造的社区幼儿园,让每一个孩子享受快乐童年!瑞泰·翰林水岸,整合周边优越的配套,强势打造高品质醇熟生活,生活在这里,享受在这里,未来在这里,这里的优势已为大家有目共睹,这里已然是肥西人心目中的理想居所!未来的瑞泰·翰林水岸,将在未来众多业主的关心和厚爱中一路前行,全力为大家呈现一个更加纯熟便利的高品质社区!



水岸之声:0551-8308888 8309999

项目地址:肥西县人民西路与馆驿路交汇处

全国多地楼市回暖房价未松动

本文导读：

5月楼市,似乎又进入一个时间窗口,市场与调控,都有新进展。深圳再现房源被热抢,部分地方楼市成交量和均价也出现回升迹象。不少人担心,空前严厉的调控无法遏制房地产市场继续“疯狂”。但多位专家对《第一财经日报》记者表示,目前的房地产市场并未出现非理性反弹或回暖,不需要进一步出台更严厉的调控措施。



5月楼市,似乎又进入一个时间窗口,市场与调控,都有新进展。深圳再现房源被热抢,部分地方楼市成交量和均价也出现回升迹象。不少人担心,空前严厉的调控无法遏制房地产市场继续“疯狂”。

但多位专家对《第一财经日报》记者表示,目前的房地产市场并未出现非理性反弹或回暖,不需要进一步出台更严厉的调控措施。

抢购是个案还是迹象

被看作是楼市“晴雨表”的“假日楼市——2011上海房地产春季展示会”正在举行,虽然相较于3月的“上海之春”房展会,有了更多的参展商和参观者,但人们最关心的房价却依然没有什么惊喜。

2日,凯德置地一位现场销售人员告诉本报记者,其楼盘自开盘至今房价一直比较平稳,目前来看也不会有调整。记者在整个房展会现场询问多个项目销售人员,对方均表示,没什么优惠或促销活动。

搜房网数据监控中心的统计称,此次房展会上,仅两成参观者表示有明确购房意向,45%的被调查者表示暂无购房打算,另有35%的人表示将视情况决定。搜房网分析师认为,由于价格没有实际下降的迹象,高企的房价依然让大多数人望而却步。



就在大多数人依然在观望等待时,4月30日发生在深圳的“抢购”,也让不少人开始担忧,市场是否已经回暖,价格是否难以调整。

4月30日上午10点,中海地产推出共计1349套“限价房”,吸引了近5000人前往选房。截至当日下午2点,所有房源被抢购一空。

在广州,碧桂园清泉城300多套别墅“五一”期间遭千人抢购,被人们戏称买别墅如买白菜。楼市之火爆可见一斑。

但中国指数研究院副院长陈晟对记者表示,这只是个案,因为房价下调,所以买房者比较踊跃。据报道,中海地产此次推售的房源起价在9680元/平方米左右,所有房源均价在11000元/平方米左右。



成交量回升是否回暖

然而深圳整体的房价并没有下降。1日,深圳市规划国土委发布数据称,4月深圳新建商品住房虽然成交面积和套数均下降近30%,但成交均价却比3月上漲4.4%,重新站上2万元关口,为20295元/平方米,呈现“量跌价升”态势。

南京4月份的商品房成交数据也显示,虽然相比去年销量大幅下跌,但4月下旬的日成交量逐步上升。

事实上,在全国不少城市都出现了成交回暖的迹象。

搜房网的CREIS中指数据显示,4月18日至4月24日这周,北京、天津、深圳、上海、重庆、成都等城市的住宅成交套数和成交面积均出现环比上涨。其中,北京住宅周成交套数环比上涨达到59.6%,重庆住宅周成交面积环比上涨达到37.8%。

陈晟对记者表示,一些城市出现的成交量回升,不能说是回暖或者反弹,相对于1月份的低迷来说,现在应该是正常的恢复。“每个城市都有一个合理的成交量,像上海可能是500套,北京广州是400、300套。”陈晟表示。



北京四方联达机构董事总经理杨少锋也对本报记者表示,4月份是楼市集中开盘的时期,所以会出现成交量的明显上升,这是合理的。“我不觉得现在房地产市场已经出现了非理性的反弹。”杨少锋说。

调控是否需要更严厉

虽然成交量下滑体现了这一轮“最严厉”楼市调控政策的成效,但是,调控的核心问

题——房价,依然没有明显回落。

如今部分地区成交量的回升是否会带来价格的上涨?对此陈晟表示,房价并不会随着成交量恢复而有所上涨,“各地政府一定会采取各种手段做好调控。”

北京中房研协研究中心总监回建强则向记者表示:短期调控措施虽有见效快的好处,但未必利于房地产的长期稳定发展。从中长期看,调控无法一直站在市场的对立面。要从根本上解决问题,一是要解决土地财政问题;二是房产税政策要果断向深水区推进,实现存量住房与增量住房一盘棋,统筹征税;三是保障房建设要切实开工、切实形成供应,从而缓解市场的需求压力。



5月1日,国务院总理温家宝在北京保障性住房建设工地看望建筑工人时说,中央提出要保持房地产价格基本稳定、促进房地产业健康发展的决心是坚定不移的;要把一些地区过高的房价降下来、使房价回归到合理水平的决心是坚定不移的。

《人民日报》日前也发文称,由于通胀预期仍然强烈、境外热钱还在继续进入我国、住房刚性需求依旧旺盛,房价仍然有强烈的上涨冲动。这时候如果盲目乐观甚至放松房地产调控,恐难免房价再次快速上涨,有限的调控效果恐将前功尽弃。

从5月1日起,商品房销售明码标价、一套一标价的措施开始执行。据悉,近期国家发改委以及各地价格主管部门将在全国展开大范围的检查。发改委甚至还表示,正研究在商品住房领域实施反暴利规定,以使房价保持在合理水平,包括合理的成本、合理的利润和合理的价格。

杨少锋表示,目前的调控已经很严厉了,不需要再继续出台新的政策,主要任务应该放在政策如何落地。

他认为,一旦政策落实到位,调控的效果就会非常明显。“我认为,到今年的三季度,房地产市场就会对这一轮的调控做出明显的回应。”

我们仍将继续努力

安徽省文一建筑安装有限公司荣获合肥市建筑企业 50 强

合肥市双锁劳务有限公司荣获合肥市劳务分包企业 10 强第一名颁奖仪式

2011 年 4 月,经合肥市城乡建设委员会、合肥市建筑业协会评定,安徽文一投资集团旗下安徽省文一建筑安装有限公司荣获 2010 年合肥市建筑业 50 强企业;合肥市双锁劳务有限公司荣获 2010 年合肥市劳务分包 10 强企业第一名。

为鼓励先进,树立榜样,4 月 7 日下午,在安徽省文一建筑安装有限公司二楼会议室为获此殊荣的单位及个人举行颁奖仪式。期间,集团副总裁朱红敏首先宣读了政字[2011]4 号文件—嘉奖令。随后,由集团副董事长韦存华、总裁赵华分别为安徽省文一建筑安装有限公司、合肥市双锁劳务有限公司颁发奖金 2 万元,并奖励常务副总经理郭世敏同志 3 万元。

颁奖仪式结束前,常务副总经理郭世敏谈了自己的感想,他感谢集团领导和公司上下的关心支持,表示荣誉属于文一企业,在今后工作中要更加努力,戒骄戒躁,决不辜负集团领导和员工的信任和期望,力争为文一集团作出更大贡献。



限购也疯狂 ——4 月 30 日“瑞泰·江南花园”稀缺多层盛大公开

合肥版的限购细则于 3 月 31 日“千呼万唤始出来”,如今一个月已经过去,满月后的限购令虽将市场带进新一轮观望,整体偏冷,但不乏局部热点,一些优质、高性价比、极具升值潜力的楼盘很受购房者欢迎,旺销之势不减。

据悉,4 月 30 日,“瑞泰·江南花园”稀缺多层盛大公开,推出 17#、23#、25#、26# 四栋多层,共计 180 套精品房源,产品以两房、三房精品实用户型完美呈现,主力户型是两房两厅 90 平方米,让业主尽享公园之上贵族休闲。成功选房客户享受优惠为:更有老带新,新客户享受 1000 元/套,老业主获赠 1 年等值物业管理费优惠政策。当天,“瑞泰·江南花园”营销



中心接待客户 200 余名。

虽然目前楼市宏观政策不断调控，但文一企业开发的楼盘以客户需求为规划基本点，有效的成本控制和产品的精品品质，打造真正的“老百姓买得起的精品房”的开发理念，再加上大幅度的优惠，“瑞泰·江南花园”自 2010 年 2 月 9 日公开以来已经推广销售 820 套。

尚园 4 月 精彩不断 文 / 肥东分公司 徐默

4 月 2 日，清明小长假第一天，瑞泰·尚园西区火热开盘。这是瑞泰·尚园西区的第一次开盘。这次开盘一共推出了四栋多层 9#10#14#15#，两栋高层 4#5#，共计 264 套房源，多数房型为 70-80 平方的两房。开盘当日成功下定享受一万抵六万，在规定时间内签订合同首付款 95 折。同时老带新还另有优惠，新客户可以享受每套 1000 元的优惠，老业主获赠一年同值物业管理费。

瑞泰·尚园项目坐落在肥东新区金阳路和南环路交叉口，是文一集团在肥东打造的一个公园休闲社区。它近邻二中，紧接六中，青少年活动中心，配套社区幼儿园。

瑞泰·尚园东区的销售一直呈现非常火爆的局面，去年全年销售 1220 套，曾创下单日销售过亿的记录，还曾经蝉联肥东月销售冠军。3 月 28 日东区的商铺开盘也是成绩不俗，当日下定超 21 套，超 50%。为了继续东区的销售成绩，肥东分公司全体员工从开盘之前就做好了充分的准备工作。从对意向客户的一次次回访到广告的投放，每个细节都一丝不苟。很多客户在前一天就来到了售楼部，彻夜等候。公司员工也彻夜守在售楼部，做好各项后勤保障工作。开盘当日集团总裁赵华和常务副总裁周文亲临现场，对现场销售情况进行了询问，对接下来工作的重点做了现场指导。由于前期积累的良好口碑和文一企业树立的良好的品牌形象，瑞泰·尚园东区的销售依然火爆。当日成功下定 86 套，热销超过 30%。

整个 4 月瑞泰·尚园一直保持着良好的销售势头，销售房屋 157 套；其中高层下定 64 套；多层下定 93 套。新推出的房源所剩无几。面对这良好的销售形势，公司决定于 4 月 30 日紧急加推两栋多层，共 48 套房源。4 月 30 日的加推依旧延续了 4 月 2 日开盘的热潮，成功下定 20 套，销售 40% 以上。

整个 4 月，瑞泰·尚园精彩不断，总共销售了 177 套。在接下来的工作中，我们要努力将这大好的销售形势保持下去，打造出瑞泰·尚园的品牌效应，续写明日辉煌。



尚园西区销控表

4#楼销控表				5#楼销控表			
面积	套数	已售	未售	面积	套数	已售	未售
80.00	70.75	65.75	66.04	82.31	70.08	70.08	107.42
1804	1803	1802	1801	1804	1803	1802	1801
1703	1702	1701	1700	1704	1703	1702	1701
1603	1602	1601	1600	1604	1603	1602	1601
1503	1502	1501	1500	1504	1503	1502	1501
1403	1402	1401	1400	1404	1403	1402	1401
1303	1302	1301	1300	1304	1303	1302	1301
1203	1202	1201	1200	1204	1203	1202	1201
1103	1102	1101	1100	1104	1103	1102	1101
1003	1002	1001	1000	1004	1003	1002	1001
903	902	901	900	904	903	902	901
803	802	801	800	804	803	802	801
703	702	701	700	704	703	702	701
603	602	601	600	604	603	602	601
503	502	501	500	504	503	502	501
403	402	401	400	404	403	402	401
303	302	301	300	304	303	302	301
203	202	201	200	204	203	202	201
103	102	101	100	104	103	102	101



安徽文一投资集团文件

政字[2011]10号



关于开展反腐倡廉与勤俭节约 主题教育活动的通知

集团机关各部门、各子（分）公司及各控股子公司：

为了认真贯彻落实中国共产党第十七届五中全会精神，进一步推动安徽文一投资集团反腐倡廉与勤俭节约文化建设，增强全体员工的廉洁节约意识，规范从业行为，提高员工队伍的整体素质。经董事长办公会研究决定，在集团公司范围内集中组织开展反腐倡廉与勤俭节约主题教育活动，现将有关事项通知如下：

一、活动时间

活动时间：2011年5月9日至6月30日

二、活动主题

活动主题：反腐倡廉与勤俭节约

三、活动原则

- （一）自查自纠的原则
- （二）教育为主的原则
- （三）奖优罚劣的原则
- （四）优化管理的原则

四、活动目的

紧紧围绕“反腐倡廉与勤俭节约”这个教育主题，深入学习贯彻集团公司关于开展反腐倡廉与勤俭节约文化建设的活动要求，使全体员工充分认识到新形势下加强反腐倡廉与勤俭节约文化建设的重要意义，进一步强化廉洁从业意识与勤俭节约意识，努力营造良好的企业文化氛围，为促进集团公司的科学发展提供思想保证。

五、组织领导

为了保证反腐倡廉与勤俭节约主题教育活动扎实有效的开展，集团公司决定成立主题教育活动领导小组，领导小组成员由韦存华、周建东、吴金晶、赵虹、丁洁、何海波组成，韦存华同志担任组长，领导小组下设办公室，周建东同志兼任办公室主任。领导小组主要负责本次主题教育活动进行组织协调和检查督导，及时总结经验，查找、分析和解决主题教育活动中存在的有关问题。

六、活动安排

本次主题教育活动计划分为五个阶段在集团公司范围内集中组织开展。

第一阶段：宣传动员阶段（5月9日-5月22日）

在主题教育活动领导小组的组织协调下，各部门和各单位要切实做好内部宣传动员工作，通过运用正面典型进行宣传引导，运用反面案例进行警示教育，促进全体员工充分认识到本次主题教育活动的意义、内容和要求，努力营造主题教育活动的浓厚氛围。

根据有关宣传材料的教育精神，各部门和各单位负责人应组织本部门和本单位人员进行自学和集中学习，通过采取主题讨论、开辟学习专栏、撰写体会文章等形式进行学习和交流，以提高学习效果和宣传效果。

第二阶段：自查自纠阶段（5月23日-5月29日）

各部门和各单位应根据反腐倡廉与勤俭节约文化建设的学习宣传精神，认真加以领会和贯彻，即日起由本部门和本单位负责人在内部组织开展自查自纠工作，将发现的问题以书面形式向集团公司分管领导进行汇报，并及时采取切实有效的措施对已经发生的问题加以纠正，自觉按照反腐倡廉与勤俭节约文化建设的要求，从我做起，增强自律意识，提高从业思想道德素质。

第三阶段：检查整改阶段（5月30日-6月15日）

在深入到各部门和各单位后，领导组应以现场查问题、查责任、查隐患为主要内容，并以那些容易滋生腐败的重要岗位作为本次检查的重点。在检查整改过程中，要坚持检查与整改相结合，要将检查整改情况登记造册并跟踪督办，按照“谁主管、谁负责”的原则，一级抓一级，逐级抓落实，从而推进反腐倡廉与勤俭节约检查整改工作有效开展。

对于那些在自查自纠阶段已经存在但未暴露出来的问题，领导组发现问题后要立即责令整改并制定防范措施。

第四阶段：制定制度阶段（6月16日-6月24日）

为了大力倡导集团公司“文启心智 仁德合一”的企业文化核心价值观，进一步增强员工的主人翁责任感，营造良好的企业文化氛围，结合集团公司现阶段实际情况，拟制定《员工奖惩管理办法》，从制度上规范员工的从业行为。

在奖励方式上，坚持精神激励与物质激励相结合的原则；在惩罚方式上，坚持以思想教育为主与处罚为辅的原则，做到奖惩分明、奖优罚劣，维护公司正常的工作秩序。

第五阶段：总结验收阶段（6月25日-6月30日）

各部门和各单位要及时总结本次主题教育活动的成果与成效，并以部门或单位名义形成书面思想总结材料于6月25日前报送至领导组备案。领导组择机将在讨论会上对主题教育活动开展情况进行总结交流，通过大力宣传廉洁从业与勤俭节约活动先进典型，在集团公司内部形成学先进、赶先进的良好局面。

七、具体要求

（一）提高认识，统一思想。全体员工要从推进党的建设和维护集团公司正常工作秩序的高度认清这次反腐倡廉与勤俭节约主题教育活动的重要意义。各部门和各单位一定要提高认识，统一思想，切实把这次主题教育活动抓紧抓好，抓出成效。

（二）高度重视，加强领导。开展反腐倡廉与勤俭节约文化建设主题教育活动是增强全体员工思想政治素质和提高职业素养的一项重要措施。各部门和各单位要高度重视，切实加强对主题教育活动的组织领导，做到主题教育活动有组织、有检查、有总结，确保教育活动取得实际效果。

（三）实事求是，认真总结。要将反腐倡廉与勤俭节约主题教育活动的落脚点始终放在企业文化建设的实效上，坚决克服形式主义。通过相互总结交流，在集团公司内部大力推广工作实践中成功的经验和做法，努力营造风清气正的良好氛围。

安徽文一投资集团

二〇一一年五月六日

主题词：反腐倡廉 勤俭节约 通知

发：集团机关各部门、各子（分）公司及各控股子公司

安徽文一投资集团总裁办发

集团 2011.4 月份工程进度简报 集团总工室

瑞泰·和园 B 区	27# 九层结构封顶	开工准备
附属工程完工	32#、33# 结构封顶	人防地库图纸审查办理
各单体工程竣工备案	29# 楼结构验收	瑞泰·星河港湾：
瑞泰·和园 C 区	28# 八层结构完成	1# 楼 6 层结构
室外管网	17#、18#、23# 六层结构	2# 楼基础筏板完成
3#、4#、5#、7#、8# 外装饰	30#、31# 十一层结构	5# 楼 11 层结构
6# 楼二层结构	22# 五层结构	兆盛仓储物流园：
瑞泰·江南花园	一、二期塑钢门窗完成	1# 楼 4 层结构
江南 1#—9# 楼竣工验收	一、二期硬质景观完成 60%	3#、5# 仓室内地坪、塑钢窗完成
10#—12# 楼内外粉墙		
15#、20#、21# 楼结构 10 层	1#、2# 配套土建施工	4# 仓 1 层结构
18# 楼结构 12 层	瑞泰·尚园西区	
16#、17#、28# 楼结构 3 层	12#、13# 基础施工	
	4#、5#、9#、10#、14#、15# 二层结构	
22#—26# 楼结构二层	瑞泰·翰林水岸：	
27# 楼基础施工	11# 楼九层结构	
30#、31# 结构 1 层	14#、15# 楼七层结构	
32# 楼基础开挖	16#、17# 楼二层结构	
瑞泰·尚园东区：	2#、3#、5#、6#、7#、10# 楼	

去年全国卖地收入 2.9 万亿 占财政收入 35.4%

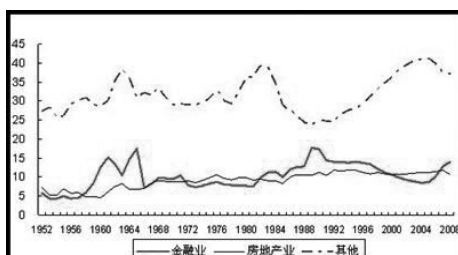
2011 年中国房地产高峰论坛暨《房地产蓝皮书》发布会今日举行,《房地产蓝皮书》副主编尚教蔚副研究员,就房地产发展“十一五”回顾与“十二五”展望做主题报告,提出“十一五”房地产发展取得的主要成效。



1.房地产供给大幅增长,居民居住水平不断提高,居住条件和环境得到改善。“十一五”期间房地产开发竣工房屋面积为 33.2 亿平方米,其中住房竣工面积为 27 亿平方米,分别比“十五”增加了 13 亿平方米和 10.5 亿平方米,“十一五”期间城镇居民居住条件有了很大的改善,到 2009 年底,城镇居民人均住房面积约 30 平米,比 2005 年多了 4 平米。

2.推动了经济发展。“十一五”期间房地产业和建筑业增加值对 GDP 的贡献率不断提高,2009 年房地产业和建筑业增加值对 GDP 的贡献率为 12.1%,比 2005 年提高 1.9 个百分点。“十一五”期间房地产税费贡献不断提高,2010 年全国税收总收入为 7.3 万亿,和房地产相关的税收之和占税收总收入的比重为 8.9,比 2007 年提高 2.9 个百分点。2010 年全国国有土地有偿出让收入为 2.9 万亿,占全国财政收入的 35.4%,比 2009 年提高 14.6 个百分点。

3.住宅产业拉动相关产业效应明显。以 2010 年为例,全国住房投资为 3.4 万亿元,按照住房建设带动系数 1.7 估算,可带动相关产业为 5.8 万亿元。



4.促进了就业增长和城市发展。2009 年城镇房地产业就业人数为 191 万人,比 2005 年增加了 44 万人;建筑业 2005 年就业人数为 1178 万人,比 2005 年增加了 251 万人。

房地产业的快速发展也为城市发展提供了载

体,扩展了城市空间,提升了城市档次,带动了城市基础设施建设,改善了城市功能城市面貌和投资环境。

5.房地产市场相关制度建设稳步推进。“十一五”期间出台了一系列规范房地产市场的相关制度,其中成效显著的如完善了土地“招拍挂”出让制度,完善了住房保障制度。

王毅武:如果我是开发商 我绝不降价



海南大学中国现代经济理论研究所所长

各位先生、女士下午好!我今天带来的题目是海南房地产行业分层发展新机遇,这可能算是一个命题作文,十多天前搜狐焦点就将这个议题交给我,我想借此次论坛的机会阐述一下,回答理论界及房地产业朋友们的一些问题。

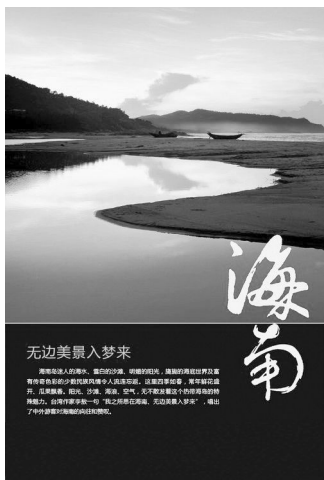
第一个问题,海南房地产业在国家严厉调控政策下的基本战略应当是什么?我认为,在国家严厉的宏观调控政策下,海南房地产业发展基本战略可以归纳为分层次、重规划、抓重点、汇民生四个要点。

所谓分层次、重规划,就要求海南不能把旅游地产和民生保障房地产混为一谈,必须区分开来。我们必须将高端旅游地产和民

生保障房地产分开,不要将他们的价格定位混为一谈。而且我们要给出一个相关规划,这个规划一定要有20年的预期。海南房地产发展很糟糕的一个方面就是没有科学的规划,即便有一个规划也经常被打断。如果这个问题不解决,恐怕海南房地产业发展仍然会遭受很多很多挫折。

所谓抓重点、汇民生,抓的就是海南房地产的民生保障房板块。房地产业首先必须要把民生问题解决好。只有解决了这个问题,抓好了这个重点,才能将海南这个国际旅游岛建设成一个惠及普通老百姓的幸福家园。当然这个幸福家园是购物天堂,但首先是旅游天堂。若这个幸福家园中,没有旅游作为基点,我们海南老百姓就应该将“国际旅游岛”这个称号扔到南海里去。

以上这些是我所要阐述的四点,也应该是海南房地产业发展的基本战略。但这四点却要涉及到其他一些问题。就好比有个人对我说:“请问教授,您是否主张海南的房价应



当迅速下调？”我想我不会笼统地回答这个问题，我将分层次地回答。我从来都不主张海南所有类型房价都要下降，我一直都主张海南

一般的居住性民生保障房价格下降，而旅游地产的价格要让市场来定。旅游地产的价格应该从自身以及国际旅游岛发展的角度来看，能卖多少就多少，能卖多高就多高，绝不降价也不应该卖低价。房价下降应该主要集中在一般性住宅区域，比如说让民生保障房产价格下降到一个合理的区间。所谓合理的区间是一个相对的概念，而相对指的是房价和老百姓收入之间的比例关系。这个可以举一个例子来阐述。一个大学生参加工作三到五年，顺利买一套八九十平方米住房，那么这个房价可以算便宜了；但如果他工作三四十年的还买不了七八十平方米的住房，那么房价肯定是贵了。什么是最合理的价位呢，就是工作十年左右经过自己的努力基本上可以买一套一般性的住房，八十到一百平方米左右，这样的房价我就认为是比较合理的。

第二个问题，海南房地产在目前的情况下应当采取什么样的应对策略？我同意陈淮主任的观点，没有什么所谓的冬天，也谈不

上什么淡季。海南房地产现在的冷清和调控前的火爆相比，是像冬天也像淡季。但实际上调控之前的海南房地产，火爆的市场和过高的价格都不能称之为正常。而当前冷清的市场显然是受制于国家的宏观调控政策的，这种状况我也认为没什么不正常，也谈不上什么淡季。那么我们房地产商面对这所谓的“冬天”和“淡季”，应该采取什么样的措施，或者会有什么机遇？概括起来还是四点，这次是八个字——提升、转移、让利、退出。

提升，就是有实力、有前景、有决心在海南房地产事业上大干一场的房地产公司，要提升自己的内涵和质量，向更高层次的房地产业层面发展。

所谓转移，就是那些中小型房地产公司，面临比较困难的情况，不要非得在一线城市和政策硬抗。而要尽快转移到二三线城市发展。

而让利是跟第二点的转移相辅相成的，如果在转移的过程中遇到困难也要坚持转移，并率先采取一些让利措施，早点清盘回笼资金，然后到二三线城市寻求发展。不要等到房价大幅下跌的时候再做出反应，那时谁的实力最弱谁就第一个被淘汰。

最后两个字就是退出，行业的发展与竞争，从经济学角度



来说,主要都是资金的流动。让资金流动顺畅从而实现对利润的追求,进而实现行业间的竞争。行业之间竞争一旦处于不利的地位,就要将资金转移到市场上去去选择其他的投资区域。房地产也是如此!

今天这四点、八个字的策略,是我根据海南房地产实际情况,给出的最恰当的解决方法 and 方向。

海南房地产业还有一个严重的问题,也是不能回避的一个话题,就是楼盘空置率太高。中央房地产督查组来海南,给出了三条批评意见,重点就是海南房地产空置率太高。

大家可能已经知道,从明天开始,实行明码标价一房一价的政策。这实际上还是对房地产业发展一个政策性调控,有利于控制房地产业发展,加强透明和公开。当然也有利于实施反暴利法,我想提醒开发商们,不要认为房价可以自己定价,然后想定多高就定多高。首先,房价定太高,老百姓会选择性价比较高的楼盘,那你的房子可能会很难卖出去;第二,如果你牟取暴利,老百姓可以用反暴利法来对付你;第三,购房者会根据



自己的预期,比较多个楼盘的明码标价,最后进行综合整理,这都将有利于老百姓有利于购房者。

所以,如果我们要解决楼盘空置率过高的问

题,首先要提高自身的认识。海南省有些领导的认识是很有问题的!他们认为海南是一个国际旅游岛。国际旅游岛,房地产业应该是一个支柱产业,要将房地产做大,政府才能拿到钱,地



价不高卖,政府的财政收入就没有保障。这种认识是非常片面的!我认为,国际旅游岛——不是国际居住岛,不是国际养老岛,不是国际候鸟岛,也不是国际移民岛,更不是国际炒房岛!海南建设国际旅游岛,主要是在旅游产业方面实行优惠政策。所以,依据这些优惠政策,发展海南的高端旅游地产才是我们的方向!而旅游地产最大特点是什么,最大特点就是具有动态性!居住性房地产最大特点就是固定性。因此,要发展高端旅游地产,一定要让房子具有动态性而不能将其固定。所以我不主张把大量的房子卖给外地人,因为这首先对于我们海南老百姓不公平,其次对全国老百姓也不公平!

具体怎么样解决空置率高的问题呢?现在有一个正在研究的解决方法,就是征收空置税。如果这样还解决不了,就对以投机和投资为目的的交易过程,征收房产交易价格调节税!拿高价部分所征收的税款,去解决其他的民生问题。

空置率高的问题是第三个我所要说的

议题。

第四个问题,调整房地产市场的目标是什么?

调整房地产市场的目标,绝不应该是也不能够是打压房地产市场的发展。调整房地产市场的目标,应该是让房地产的价格特别是民生房地产的价格降到合理的价格区间。中央政府的调控政策和地方政府在执行落实政策过程当中,出现了很大的矛盾。中央的政策是要把房价降到合理的价格区间;地方政府现在怎样调控,他们不像是在限购,而是在限涨。这明显是把中央调控政策歪曲



了!还不断把房价上涨和 GDP 发展的幅度以及老百姓收入水平进行胡乱挂钩,这很显然错误的!所以,他们出

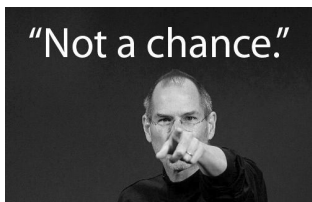
台这些政策,不是想让房价回到合理价格区间,而是人为地去限涨。

第五个问题,不能让房价在制造预期当中扮演主要的角色。东南亚经济危机和美国次贷危机过程当中领头闹事的都是房地产,或者更明确点说是房地产所产生的泡沫。所以,海南房地产从上次泡沫中走出来之后,我们要注意的一个严重问题,就是海南的房地产不能再出现泡沫。如果再出现,国际旅游岛建设将成为一句空话。国务院,从 2004

年到现在,已经召开了 10 多次会议并出台了若干相关政策,对房地产进行调控。但是,为什么房地产的价格越调越升呢?我认为原因不外乎两个。第一,大范围大面积出现的问题往往都是政策性制度性的问题,而反复出现并长期解决不了的问题往往是规律性、趋势性的问题。因此,房地产问题既是规律性问题,也是制度性的问题。认识房地产发展,最重要要认识其趋势性!最重要的趋势性是什么呢,土地供应是有限的,因此地价上涨是趋势!但是政府把房地产的收入纳入财政,这种情况只能归之于制度性了。这些问题若不解决,就会出现政府、银行、房地产商三位一体,维持房价,让房价居高不下。这些问题不解决,特别是政府方面的问题不解决,房价是绝对降不下来的,房地产商是不可能主动把房价降下来的。

第六个问题,我们在调控房地产的过程当中,中央和地方该怎样协调,才能使房价回到合理的价格区间呢?我认为,除了经济政策、法律法规以外,最重要的就是对地方政府实行严格的问责制,凡地方政府不听号令者,摘其乌纱帽!你看房价回归不回归!这就是我最基本的观点。谢谢!

活着就为改变世界



乔布斯是个传奇，没人能否认。天才、圣徒、纯粹、狂热、恶魔、傲慢、孤僻、暴躁……最好与最坏的词都可以套用在他身上，而不让人觉得突兀。

1955年2月24日，一个叫斯蒂夫·乔布斯的男婴在美国旧金山降生，他的犹太裔父母在儿子出生不到一周，就冷峻地宣告了对他的遗弃。

当这个孩子长到17岁的时候，他站在镜前，初次感受到体内闭锁的生命力，却再次意识到死亡如影随形。只是这次，他主动开口了：“如果今天是生命中的最后一天，你会不会完成你今天想做的事情呢？”

连续几天，他的答案都是“不”。

此时的乔布斯对未来还毫无规划，他体内生长的只是对死亡的知觉。这一年，他在俄勒冈州波特兰的里德学院读大学一年级。只读了一个学期，因为花光了养父母的积

蓄，他辍学了。

33年后，身为苹果公司CEO的乔布斯，出席斯坦福大学的毕业典礼时，忆及他的17岁。此时距离他被诊断患有胰腺癌已有两年。

如今，乔布斯的病情牵动着全球人的神经，他对死亡似乎也有了更充分的发言权。生命不是一个被死亡剥夺的过程，而是被死亡赋予的过程。“谨记我随时可能死去，这是我所知道的，这是避开使你失去一切的陷阱的最好方法。”

成长

从1976年乔布斯创立苹果公司开始，除去中间不在位的10年，他执掌苹果公司仍然长达25年。

他声称在苹果公司干活不是为了钱，所以他领着1美元的年薪。



在 NeXT 公司被收购时，他将所获的价值 150 万美元的股票以最低价出售，只留下象征性的一股。

“我们的目标从来就不是打败竞争对手或者挣钱，我们的目标是做尽可能不平凡的事情或者更伟大的事情。”这样的口号如果不是公司的公关标语，听上去倒更像是暴君卡利古拉发出的低吼。

1982 年，长发过耳、蓄着一抹雅皮士唇髭的乔布斯在创办苹果公司 5 年后，身价“一夜暴涨”至 1.59 亿美元，从而首次登上《时代》杂志封面。财富的急剧膨胀并未让这个青年产生心理倾斜，他对自己的扮相滞后于身份还懵然无知。

直到创立苹果公司前夕，乔布斯还延续着学生时代的邋遢作风。他在 Atari 公司工作期间，因为身上异味太重，被安排去上夜班。这个工作起来连眼皮也不抬一下的年轻人，似乎对周遭的变化表现得很无所谓。

但他不是一成不变的。他的着装逐渐形成定式，黑上衣、天蓝色牛仔裤和灰色运动鞋成了他的“标准配置”。

功绩

“乔布斯从 1975 年出道到今天，干了 35 年。最近这 3 年仿佛是把 35 年的功力一掌击出——他用一款 iPhone 超越了诺基亚，之前用 iPod 超越索尼，再回过身来用 iPad 撼动微软和英特尔。”奇虎 360 董事长周鸿祎如此评说乔布斯的见招拆招。

但是，乔布斯式的以自我为中心并非自我膨胀，他的老搭档斯卡

利就曾说：“就算你不是老大，但至少你必须装得像一个老大。”艾马尔·德维特也曾有此感觉：“采访乔布斯不是件容易事，因为他一直在努力保持强势。”

通过“用户体验”的认识论奠基，在从产品研发到生产线再到市场的每一个环节，乔布斯所扮演的“产品经理”角色，将个人意志传达到公司的每一个末梢。

在一手缔造了苹果神话后，乔布斯思索过自己的历史使命。在他看来，一家成功的公司的垄断权无非是两种力量交替作用的结果：要么是新产品的研发，要么是销售业务的拓展，而后者总会因为新产品的垄断而最终谢幕。

造神

实际上乔布斯已成为全球“苹果教”的神。

1971 年，美国大部分高校爆发了激烈的校园运动。在加州大学伯克利分校，催泪瓦斯弥漫着整个校园，暴乱的学生们四下逃窜。不过，在树下的一块草坪上，一个长头发、大胡子、身穿蓝色牛仔裤的年轻人冷眼观望着这一切，并对身边同样外表邋遢而窘迫的朋友史蒂夫·沃兹尼克不屑地说道：“我们才是真正的革命家。”



说这话的人正是史蒂夫·乔布斯,那时没有人知道,这个长头发的嬉皮士日后竟引领着整个人类的数字生活。他的出生正赶上20世纪50年代的美国婴儿潮,青少年时期正值美国“新左派”运动和“反主流文化”热潮。

“新左派”追求的是更为平等的社会秩序,而嬉皮士则玩世不恭,不愿受到任何拘束,这两股思潮汇集到一起,就是年轻的乔布斯价值观形成的源泉。他也不想打破旧世界的陈规,建立自己心目中的理想世界。

“活着就为改变世界”

这是乔布斯最为出名的一句话,从中不难看出他的理想主义色彩,而这层理想主义在他年轻时就已形成。他是一个私生子,中学时他就知道自己的不幸身世,这导致了他内心的恐惧,却也形成了他惊人的意志力。11岁时,他就已能说服养父母搬家,只因为他不喜欢当时的居住环境。在报考大学时,他又说服养父母拿出大量金钱供其去学费昂贵的里德学院读书。

从没有办不到的事,这让乔布斯养成了心高气傲的脾性;而被抛弃的事实,又让他感到无助。他不甘心接受命运的嘲弄,而20



世纪六七十年代美国的特殊环境,为他开启了理想。在这三重因素的影响下,他要不惜一切

代价实现自己的目标。这正是他的狠劲,以至于他在管理公司时,总是显得强权、刻薄而专横。他总是辱骂员工是“蠢蛋”,就是要让员工怕他;他会不顾一切地赶走胆敢挡他道的人,就算是吉尔·阿米里奥这样对他有恩、让他得以重回苹果的人,他也能痛下狠手——因为他要掌控一切。

独裁

从某种程度上说,乔布斯就是一个独裁者。事实上,他与阿道夫·希特勒有着种种相似之处:两人都喜欢吃素,都喜欢过简朴的生活——乔布斯常年穿着他的李维斯牛仔褲,希特勒的白色衬衣经常打着补丁。两人又都极其擅长在公众面前进行激情演讲,都能掌控大众的欲望,都对“美”极其有研究——希特勒在欧洲油画的鉴赏上有自己的独特见解,乔布斯更不用说,对“美”的理解力几乎与生俱来。

两人还有一个共同点,就是要求下属对自己保持绝对的忠诚,并且都极具完美主义倾向。幸好乔布斯对政治并不感兴趣。

乔布斯的邻居都是硅谷元老——惠普公司的职员。在这些人的影响下,他从小就很迷恋电子学。而20世纪70年代末,个人计算机风潮开始在硅谷出现,于是乔布斯的精力自然完全投放到IT世界中。



但这并不影响他按照自己的方式来构建改变世界的蓝图,反而他的坚持,从一开始就让苹果有了一种超越平凡的魅力。他顽固地坚持设计要唯美,以及用户体验至上,所以,不难理解苹果的产品为何总是如此精致。

然而这种精益求精的精英意识,在20世纪80年代却并不是最有效的,当时,个人计算机乃至其他IT产品,都在走向大众市场。此时人们对标准和规模的追求,远远胜过了对个性和精致的要求。因此,就算乔布斯在1985年没有被迫离开苹果公司,他依然无法同代表了大众意识和规模经济的微软相抗衡。

乔布斯成为“神”,是因为金融危机的到来,时代已经发生了变化。

因为金融危机,“两房”破产,雷曼兄弟

破产,通用公司也申请了破产重组,这些传统大公司的权威被打垮了。美国人自己也在思考,价廉物美的消费主义是否真的对整个社会有利。在这样的社会背景下,人们开始寻找精品和新权威。

此时,乔布斯的顽固反而赢得了大众的崇拜。苹果坚持的精品策略,让人们觉得苹果的产品不会贬值,虽然价格昂贵,但不会在短时间内被抛弃。就这样,金融危机后,全世界都在为一个电子产品——iPhone而排队,这是从未有过的现象。

从那时起,乔布斯就成为全球大众顶礼膜拜的权威,所以就算2/3的人根本不知道iPad的用途,但这个平板产品依然上市仅两个月就卖出了200万台。

今年三十

文 / 投资管理部 唐永新

我是81年的,好在赶上了80后的头班车,今年我已经三十岁了,没有想好怎么庆祝,早已是孩子父亲的我确实感到肩头有着无比大的压力。然而,正是压力也带给我无比的动力。

如果说我比较笨,那么七岁开始读书,25岁大学毕业算是



比较失败了。但是从中所经历的曲折是我一辈子最好的财富。我感谢亲人对我的信任,感谢老师对我的教导,感谢朋友和同学给我的帮助和夸奖,更感谢那些磨练带给我人性的改良。今年我三十岁了,我责备过自己,也夸奖过自己;骄傲过,也忏悔过。



现在工作还是比较顺利的,公司关心我,觉得加入这个大家庭真的感到温暖;领导器重我,让我有动力发挥自己的所长。如果说父母教会我怎样走路并给了我们健康的体魄,如果说老师教会我们怎样奔跑和防止跌倒的方法,那么同事和领导则给了我一次又一次不断发展和攀升的机会。这也是我加入公司后一点一滴感受到的。

生活还是比较顺心,我拥有勤劳而富有智慧父母,他们是我一生的财富,教会了我怎样以诚待人,以信取人,以情感人,以理服人,以功归人。我有一位非常贤惠的妻子,她贤能和不失智慧,温柔而不失美丽,唯独偶尔一点点的小脾气,也是给生活添加了更多的色彩。

说说学习吧,大学虽毕业很长时间了,但是我的学习没有停止过,记得某位成功的人说过一句非常朴实的话:今天工作是为了今天吃饭,但今天的学习是为了明天更好的工作。学的东西有点杂,但是一点也不乱,因为每一次的学习知识都渗透到我的知识结构中,为我下一步做好铺垫。有为了工作技能需要及时查阅学习得到的专业知识,也有为了提高修为和学识而阅读的文学书籍等。记得老师对我们常说的一句话:我们正确的学习观就是,今天比昨天进步一点,明天比今天进步一点,要想有突破,就快一点,要想超越别人,首先超越自己现有的学习进度。以前不觉得,现在恍然大悟。



今年我三十岁了,也已经想好自己将会做什么,自己的下一个五年目标又是什么:首先是学习,因为这是永保自信的法宝。其次是传递,我的孩子不一定和我的路一样,但至少我要像我这样的勤奋和具有良好的品质,和我一样孝顺父母,再次就是朝着自己定下的五年目标终点前进、努力。



今年三十,我该做的事还很多,我会踏踏实实去做,认真真思考,诚实的总结和修正自己人生道路的偏差。

立夏养生中医告诉你怎么做

每年5月5日或6日,太阳到达黄经45°为立夏节气。我国自古习惯以立夏作为夏季开始的日子。立夏过后,全国各地的气温就明显升高,许多地方都已经超过摄氏30度了。在这逐渐炎热起来的立夏季节,我们如何立夏养生呢?中医告诉你立夏养生几点注意事项。

1.立夏养生之早睡早起

中医认为“夏气与心气相通”,立夏养生要注意早睡早起,重视“静养”,避免运动过后大汗淋漓,“汗”出伤阳,在饮食调养方面,宜采取“增酸减苦、补肾助肝、调养胃气”的原则,饮食宜清淡,多吃蔬菜、水果、粗粮。起床前可以做几个小动作,有利于增强体质,中医养生,延年益寿。



2.立夏养生之饮食清淡

立夏过后,温度逐渐攀升,人们就会觉得烦躁上火,食欲也会有所下降。立夏饮食原则是“春夏养阳”,养阳重在养心,养心可多喝牛奶、多吃豆制品、鸡肉、瘦肉等,既能补充营养,又起到强心的作用。宜采取“增酸减苦、补肾助肝、调养胃气”的原则,饮食应清淡,以易消化、富含维生素的食物为主,大鱼大肉和油腻辛辣的食物要少吃。将绿豆、莲子、荷叶、芦根、扁豆等加入粳米中一并煮粥,并搁凉后食用,也可起到健胃、驱暑的功效。平时多吃蔬菜、水果及粗粮,可增加纤维素、维生素B、C的供给,能起到预防动脉硬化的作用。



3.立夏养生之精神养生

养生专家提醒说,立夏以后,天气转热,人的心神易受到扰动,出现心神不宁。因此,值此时节,人们要格外重视精神的调养,加强对心脏的保养,尤其是老年人不可有过激之处,应该保持愉快的情绪,安闲自乐,切忌暴喜伤心,保持神清气和、心情愉快的状态。



4.立夏养生之食补凉血

立夏之后血热会给人带来很多不适,气虚血热会影响人的消化功能。因此,每顿饭不要过饱,给胃留下足够的蠕动空间。还人以轻松自然。今年的夏季注意凉血补气和早睡早起,是人储存阳气力求身体大获丰收的一个季节。



5.立夏养生之避免贪凉

对大多数人特别是关节患者来说,夏季应该避免贪凉,不用或适度使用空调和风扇。在工作场合中,应把自己的病情告诉同事,以取得同事的理解,尽量不用空调或适当调高温度。最好常备一件长袖衣,随外界环境随时加减衣服。



6.立夏养生之谨防外感

立夏节气,人们常常衣单被薄,即使体健之人也要谨防外感,一旦患病不可轻易运用发汗之剂,以免汗多伤心,避免气血淤滞,以防心脏病的发作。故立夏之季,情宜开怀,安闲自乐,切忌暴喜伤心。清晨可食葱头少许,晚饭宜饮红酒少量,以畅通气血。



立夏

养生

赢利模式总裁高级研修班学习心得(一)

——2009 年李践导师上海授课

文 / 集团总裁办 赵虹

- 1、把快乐作为企业文化推行。
- 2、世界上没有懒惰的人,只有没有目标的人。
- 3、企业管理的三大核心:核心客户、核心产品、核心员工;
- 4、企业经营找对人、做对事(战略决策)、用对方法(战术)。
- 5、快乐是一种感觉是一个决定是一种选择,跟工作跟压力没有关系,来自自己,人对了,什么都对了,否则人人认为快乐的事到他那里就成了灾难。
- 6、企业管理的三大核心:核心客户、核心产品、核心员工。
- 7、产品四大黄金法则:好名字是成功的一半、60%的价格来自于包装、USP、附加价值。
- 8、四只眼睛看市场:政治、产品、消费者、同行;
- 9、3+3 习惯:1、三大态度:绝不说不可能、绝不找借口、保证完成任务 2、三大作风:认真、快、坚守承诺。
- 10、企业管理就是带人,带人就是带作风。
- 11、复杂问题简单化,简单问题条理化。
- 12、学习推进计划:
 - ①抓重点,抓一点;
 - ②结果导向,想得到什么结果;
 - ③培训、引导、洗脑、求大同存小异,关键员工多沟通、统一思想;
 - ④制度推行,没有制度就没有执行力,人之初,性本懒,要他做,制度管;
 - ⑤立即行动! 把每天当做生命中的最后一天!



《一问一世界》

作者:杨澜,朱冰著 出版社:江苏人民出版社 出版时间:2011-4-1 定价:¥ 32.00



杨澜入行 20 年的传记作品,立体展现杨澜 20 年非常媒体生涯,告诉你一个真实的杨澜和杨澜眼中的时代真相。

在本书中,杨澜将告诉你:她从 1990 年到 2010 年的生命跨越和岁月流转;她与基辛格、克林顿、布莱尔、老布什、李光耀、韦尔奇等高端人物的交往秘辛;她如何在人生每个节点自由潇洒地转换;她对“赢”的重新理解和体悟;她的 20 年非常媒体生涯和她眼中的传媒江湖……

《光线十年》

作者:王洪田著 出版社:华艺出版社 出版时间:2011-5-1 定价:¥ 29.80



对于中国的传媒娱乐产业,光线是一个传奇。或者说是一个奇迹。

从电视娱乐层面来讲,光线是当之无愧的娱乐之王。作者是根正苗红的光线入,从光线创立至今,从制片人到人力资源总监再到品牌总监,是娱乐之王的建造者,亲历者,思考者,记录者。可谓光线传媒的最佳发言人。

这本书,是中国民营电视的年鉴,是光线的编年史,同时又是作者个人的“太史公曰”,有揭密的刺激,有感性的解密,又有看故事的快感。阅读起来,熟悉光线的入会觉得非常亲切,即便对光线完全不了解的人也会觉得饶有趣味。

本书共七章。分别以文以历考,文以忆人,文以载道,文以记事,文以言志,文以缘情,文以传道。独立成章,却又暗线紧扣。

文,以历考。光线如何从十年前一个节目到成就一个公司的传奇历程。中国民营电视群体的缩影。

文,以忆人。王长田 1988 年只身北上,十万元起家,成就了今天的传媒娱乐之王。一部创业史,一个民营电视的生存之道。

文,以载道。光线凭什么成为中国传媒娱乐的先锋与领袖。全面解读光线独特的运营理念与模式。

文,以记事。十年传媒资本之旅,梦想实现背后,有着怎样的磨难。

《开启孩子天赋的妈妈学校》

作者:(韩)陈庆惠著,季成译 出版社:人民出版社 出版时间:2011-1-1 定价:¥156.00



儿子18岁获博士学位,女儿10岁考入大学。培养出如此优秀“小爱因斯坦坦兄妹”的好妈妈陈庆惠,让这套《开启孩子天赋的妈妈学校》图书充满温馨和智慧。妈妈陈庆惠是一个很平凡的母亲,多年来用科学的教育理念和自己的实践摸索打造出一套非常实用的家庭教育方法。乐于分享的她也在美国CNN、韩国KBS等电视台参加过多档育儿节目,孩子的才能得到了许多专家、学者的认可,所以他们在国际上被称为“小爱因斯坦兄妹”。

《开启孩子天赋的妈妈学校》系列丛书帮助所有亚洲父母攻克了家长们辅导孩子学习最头疼的五大科目——阅读、写作、表达能力、美术、英语。这套书不仅有作者自己的教育经验分享,更有很多作者精心制作的教材和教育方法。更为难得的是,这是一套能让孩子快乐学习、聪明成长的家教图书。用书里介绍的方法试一试,你将发现孩子焕发出前所未有的兴趣和信心!

作为一套家教互动书,本系列每本图书均附赠主题训练笔记本。均为作者根据多年家教心得和经验精心设计,简明易用,由妈妈和孩子一起使用完成哦!

万千妈妈翘首期待最细节的亲子创意新体验

《看懂世界格局的第一本书》

作者:王伟著 出版社:南方出版社 出版时间:2011-3-1 定价:¥35.00



本书用大开大合的笔法将复杂多变的世界全景呈现出来,并从政治经济和地缘政治的角度对以上这段历史加以回顾和剖析,将其中所隐含的背后规律一一展现,使读者能够了解当今世界格局形成的由来以及未来的走向。更重要的是,我们可以在这一过程中,为未来的中国找出一些启示。正如江晓原先生所说:“理解今日的世界格局,是为了

《三分钟看清一个人》

作者:郑学宾编著 出版社:时代文艺出版社 出版时间:2010-11-1 定价:¥29.80



一个人的脸很大程度上会反映他的内心。孟子说过:“存乎人者,莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正,则眸子了焉;胸中不正,则眸子眊焉。听其言也,观其眸子,

人焉度哉?”大意就是说,人的语言可以撒谎,但眼睛不会撒谎。或者说,人可以用语言撒谎,却很难用表情撒谎。

事实上,欧美最新的心理学研究证明:“人应该对自己的脸负责。”这就是说,相貌是和自己的脾气、秉性息息相关的一种外在表现。而本书就以古典面相学为参照,以欧美最新的心理学、人类学以及社会学的研究成果为依据,探讨人的相貌和性格之间的关系。

另外,本书也将通过对某些习惯和小动作的分析来解剖人的心理,因为一些习惯和小动作可以代表一个人的内心活动,甚至将对方的涵养、素质都暴露无疑。从以上两方面出发,领略人际关系被玩转的乐趣。

《心理学与读心术》

作者:晨曦编著 出版社:吉林出版集团有限责任公司 出版时间:
2010-12-1 定价:¥ 32.00



唯有读懂人心

才不会把敷衍的谎言当作真诚

唯有读懂人心

才不会误解他人的本意而坐失良机

唯有读懂人心

才能了解人、热爱人,并防范和制服那些不怀好意的人

每天学会一点儿看透人心的智慧

让你聪明地社交、幸福地收获……