



刘伟,山东临沂人,研究生学历,工学硕士和高级工商管理硕士,现任济南阳光壹佰房地产开发有限公司董事长。

2009年,笔者有幸第一次跟刘伟接触,在当时的访谈中,刘伟跟笔者谈起了生活当中的运动爱好,以及从中悟出的企业外部发展及内部管理的道理。3年过去了,再一次跟刘伟交谈,笔者从他身上看到的,是一个更加坚定的房地产商所展现出来的成熟气质。

“我”和“你”

——济南阳光壹佰房地产开发有限公司董事长刘伟专访

5年教师经历让刘伟身上带着一种儒商的气息,自2005年1月18日进入阳光100以来,刘伟开始了近8年的房地产生涯。8年以来,他见证了济南房地产圈的风云变幻,见证了这个行业的不断发展与壮大,市场竞争的新升级与优化。

作为最早进入济南房地产市场的先行者之一,阳光100始终矗立在风口浪尖的最前沿,引领着这艘市场巨轮的前进方向。“阳光100的员工可以变,管理可以变,甚至产品也可以变,但始终不变的是‘为城市和客户创造价值’的企业理念”刘伟如是说。

深耕济南十年,阳光100以“更简朴、更自由、更青春”的生活方式,让选择其中的城市白领完成了人生的华丽转身,一个关于居住和生活的梦想在“两山一水”的彻底换颜中,由理念变成了现实。

2012年阳光100公司年会,刘伟董事长做了“我”和“你”的主题演讲,演讲结束时,他跟全体员工共享了一曲由刘欢演唱的《我和你》

我和你,心连心,同住地球村,
为梦想,千里行,相会在北京。
来吧!朋友,伸出你的手,
我和你,心连心,永远一家人。”
……

先说说“我”,真诚地面对“我”

“在这个已知的世界上,有许许多多这样的‘我’,亚里士多德、孔子、秦始皇、伽利略、亚历山大大帝……”看着笔者疑惑的表情,刘伟微笑着进一步解释:“如果要问‘我’在哪里?答案是‘我’在这里或那里。‘我’是存在的,上述名单已经证明,所以接下来的问题是,如何研究和认识‘我’?答案是,通过研究‘人’的存在。”

“‘人’的存在?”

“没错,虽然‘人’与其他事物一样,都存在,但与其他事物不同的是,‘人’能领悟自己的存在。”

“我明白了,就是说其它事物没有自我的意识,但是‘人’知道自己是人。”

“是的,‘人’领悟自己存在的方式有许多种:古人炼仙丹,以求长生不老;现代人美容化妆,提高美丽程度;饿了大吃一顿,这是食物感;而在喝醉酒的时候,许多人也会忘记自己的存在。存在其实是一种现象,不妨称之为‘存在者’。”

“但事实是吃了仙丹的古人,也不能阻止死亡;

化了妆的现代人表里不一;吃多了,太撑,反而后悔多吃;酒醒之后,‘我’还存在。”刘伟继续分析道。

“哦,这就陷入了一种悖论。”

“是的,因此在‘存在’之前,还有一个什么‘东西’左右或影响‘我’。”

“那是什么呢?”

“‘存在’之前还有一个‘我,我们称之为‘此在’。因此‘我’的组成是这样的:‘此在’——‘我’——‘存在者’。举例说明:孟子说‘人之初,性本善’,而荀子则认为性本恶,经济学上有个‘理性人’的假设……归根结底,我们一定要真诚的面对‘此在’。”

“恩,那对于阳光100来说,‘此在’又是什么呢?”

“阳光100的‘此在’,就是‘为城市创造价值,为客户创造价值’的核心企业理念”刘伟说:“阳光100的一切活动的执行都基于这个‘此在’,从2001年斥巨资拿下济南原两大水泥厂1500亩土地整体开发权,到今天五期的成功开盘;从兴济河改造、阳光新路拓宽到刘长山公园建成开放;从阳光100小学开学到济南外国语学校阳光100校区启用……阳光100时刻认识到‘此在’”。

再说“你”,真诚地面对“你”

“类推‘我’的思想方法,‘你’也是存在的,这世界也有许许多多的‘你’,‘你’也有个‘存在’和‘此在’问题,所以说,‘你’和‘我’是一样的。”

“‘我’和‘你’是一样的?”

“是的,认识了‘我’,就认识了‘你’,‘我’就是‘你’,‘你’就是‘我’,‘我’和‘你’并没有不同。”

“怎样定义阳光100的‘我’和‘你’呢?”

“对于阳光100的‘我’来说,可能最直接的‘你’就是我们的客户,认识到了‘你’的存在以及‘我’和‘你’的关系,才有了阳光100‘为客户创造价值’的服务理念”刘伟说。

阳光100认为客户这个‘你’跟企业本身的‘我’并没有实质上的冲突,反而是一种相互依存的关系。在这个认知的基础上,阳光100打造了一系列客户服务系统:2005年阳光100建立了“阳光快车”客户服务平台,开通24小时服务热线,致力于打造成一个统一的客户服务平台;同时阳光100还有一个统一的客户活动平台——“阳光100俱乐部”,俱乐部起步很早,如今已打造成为一个完全信息化的超大数据库,通过数据库做消费者调查分析,更科学、合理的了解业主需求,高效率服务客户

“适者生存”和“善者长存”

访谈的最后,刘伟提出了两个颇具意味词语。

“我们都知道,‘适者生存’是达尔文进化论中的观点,强调了对环境的适应性。‘适者生存’也成为了诸多企业及决策者的应对法则之一,显而易见,在现实的情况下,‘适者生存’是必要的和重要的,但在一个相对稳定的环境情况下,大家都运用‘适者生存’法则,则会出现‘善者生存’的情况”刘伟说。

“‘善者生存’,这个‘善’又指的是什么呢?”

“达尔文提出‘适者生存’的理论之后,后来的科学家们却试图解释出合作、利他主义和自我牺牲精神是怎样形成的。经过不懈地努力与探索,终于得出了优化后的结论:在具有竞争性的环境中,人们生存的最佳方法是合作,也就是‘善者生存’。”

“恩,基于这个理论,您怎么看待济南房地产市场的竞争现状呢?”

“当下的济南乃至中国市场,其实很像一个大型超市,房地产投资者就像是供货商,任何人都有机会加盟,供货商获得生存的唯一要求就是满足卖场跟顾客的需求,物竞天择,适者生存,这就是最原始的竞争状态。”

近两年,许多一线房企进驻济南,陆续拿地展开项目。“对济南楼市来说,迎来了前所未有的市场化时代,一线品牌的逆市加快了济南市场格局的调整,必然导致行业向少数品牌聚合,一些本土企业的生存空间将面临巨大挑战,必然出现被淘汰出局的可能”刘伟接着说。

“恩,这就是‘适者生存’的阶段。”

“没错,经过‘适者生存’的考验之后,存活下来的企业将进入下一个阶段,这时候的市场已经进入了一个相对健康稳定的阶段,这就好比一个顶级购物中心,任何一个品牌都是经过筛选和匹配后的,这样的市场讲究共赢共存,也就是我们前面说的‘善者生存’。”

“哦,竞争的最后,其实应该走向合作!”笔者恍然大悟。

“这当然是理想的状态,对于阳光100来说,面对一次挑战和机遇,我们都要认识到‘此在’,搞清楚‘我’和‘你’的关系,把握住‘善者生存’的道理。只有这样,阳光100才能始终屹立在济南房地产市场的最前沿。”

在跟刘伟交流的一个多小时中,笔者从一个房地产商身上看到了思想者的影子,收获的不仅仅是一个房地产项目的发展历程,更像是一场关于人生哲学的感悟。而这,也正是阳光100一直引领济南房地产市场的根源所在,就像阳光100价值观里的一句话说的的那样:企业的价值观有多高,它在未来的路上就能走多远。

(楼市记者 葛未斌)