

■淘楼淘金 | Gold Rush |

观望的煎熬

证券时报记者 陈英

最近一个月的时间里,不下10位朋友问我“现在是否可以买房”。我不是房产专家,也没有炒房经验,仅仅是关注楼市新闻的记者,即便如此,朋友们如同捡到了救命稻草,想从我这个沾点边的“房产人士”这里抓住一些,哪怕一点点买房良机的信息。

朋友刘浩夫妇,去年刚结婚,小俩口婚后租着两房一厅,尽管住着也算舒服,可心里总觉得不踏实,看着周边亲朋好友或大或小地住着属于自己的房子,他俩总觉得没有自己的“窝”。

刘浩夫妇的存款不多,跟记者诉苦,就是把股票里的钱全部加起来,顶多也就六七十万。对于买房,这钱放在深圳楼市里,确实不算多。刘浩心里盘算过,预计60万全部用作首付款,大约能买个200万左右的房子,按

照深圳目前均价2.5万平方米来计算,也就能买个90平方米左右的小三房。向银行贷款140万,算下来月供就是一万二三。这么粗略一算,刘浩心里寒气直冒,小俩口月薪加起来也就一万五左右,真要买个三房,每天岂不是喝西北风?如果再生个孩子,这日子还怎么过?尽管如此,年初,房东把租金提高了20%,刘浩犹如火烧了眉毛,感觉这房子是“非买不可”了:大房子买不起,就咬牙买个六七十平方米的小两房吧。刘浩夫妇下定决心,甭管房价高不高,今年一定要把房子买了。

年初下的决定,刘浩夫妇利用周末的时间也去看了不少楼盘以及地产中介推荐的二手房,可直道上半年都过去了,刘浩还没有出手。原因很简单,听说楼市要转向了,说不定还会崩盘。如今房产成交量在下降,大家都在观望,等着房价也跌一跌。刘浩一下没了主

意,这节骨眼,买还是不买呀?买了,房价真跌了,自己岂不是成了冤大头?可真的会跌吗?不会又跟2008年、2011年那样,回调了数月后,房价涨得更快?

刘浩每天都盯着楼市新闻,有专家说楼市真正的冬天就要来了,房价下跌才刚刚开始;又有专家说,房价还会涨,要买就抓紧时间。刘浩不知道该相信谁的话,回家跟老公分析,两口子每天把收集回来的楼市信息逐个分析,也得不出结论。周末的时间,夫妻俩还是会去看新楼盘,看二手房,企图从市场现实中验证楼市低迷的信息,可来看去看,似乎房价并没有如新闻中“大幅下降”。刘浩觉得自己如同温水里的青蛙,跳也不是,不跳也不是。

给记者打电话的时候,刘浩絮絮叨叨地说了半个小时,起先是说自己看中了一个面积70平方米的两房一厅,地段、配套、小区、房型等都比较满意,虽

然房子旧点,好在价位承担得起。记者以为对方决定买房了,鼓励了半天:“只要需要,价格能够接受,就买吧,任何时候都是买房的时候。”你觉得现在是买房的好时机了吗?你是不是有什么专家内部消息?可是,不是说房价要开始下跌了吗?降价潮不是要来临了吗?现在买房合适吗?……”我能够明显感受到对方的焦急。可是,谁能预测房价的未来?

最近,和刘浩一样焦虑的人不少,观望如同一场煎熬,只不过,有的人受不了这种煎熬,已经开始行动。进入2014年下半年,楼市的空空可谓已经出尽,在“微刺激”政策增多、置业需求旺季来临、卖方定价趋向实在等利好的影响下,楼市成交量开始出现回升。据深圳中联地产调查,6月中旬,不少中介地铺的客户到访量已经增多,成交量也有一定回升。其中不少置业者面对业主调低报价后,果断出手,反映购房需求依然较为旺盛。

■财富故事 | Fortune Story |

深圳白领嫁了个牧羊人

汤亚平

呼伦贝尔大草原之行,真的印证了一句话:缘分来了挡都挡不住。我与司机兼导游徐先生混熟了,他与内蒙小伙子嘎拉是开旅游出租车的同行,这个内蒙小伙子娶了一个深圳姑娘,巧的是,这个深圳姑娘与我是做媒体的同行。

那天开车去恩和,路上几乎遇不到车辆和行人,听徐先生讲述一个深圳白领姑娘嫁了牧羊人的故事。

2010年8月,在深圳南方都市报工作了10年的柴娅与朋友一行四人前往呼伦贝尔草原游玩,租用当地蒙古族同胞吉日嘎拉的小车。

几天下来,柴娅与吉日嘎拉擦出火花,两人有所了解,互有好感。细腻、体贴、真诚”,她对他印象不错。同样,内蒙小伙子对这个“大城市”来的

姑娘印象也很好:独立,能吃苦,像个男孩子。

此行结束,两人鸿雁传书,3个月,小伙子来深看柴娅,再两个月后,又随她回湖北沙市老家接受未来岳父岳母的“检阅”。老人倒没有别的意见,只是这一北一南的,中间隔万里之遥,还有生活习惯等问题……不过,在柴娅看来,时空距离不是问题。2011年11月10日,光棍节前一天,在深圳南山区婚姻登记中心,柴娅与来自呼伦贝尔草原的蒙古族小伙子吉日嘎拉领证,成就一段爱情佳话。

周末,南山区世界花园小区,柴娅办了一个简单的家宴,邀请好友聚餐。同事朋友无不佩服柴娅勇气可嘉。

“大有主见了,敢于破除一切俗人的庸俗看法。”同事小胡说。面对大家质疑或祝福,31岁的柴娅携手36岁

的夫君共同发表了一番感言:虽然未来还有很多困难要面对,但只要目标一致,共同努力,凡事本着包容理解沟通,一切都不是问题。

可是,新婚上班,麻烦就来了:“小柴,听说你结婚了?”是和那个放羊的蒙古小伙吗?“连日来,只要遇到同事或好友,柴娅总被问到这个问题。对,光棍节前一天领的证,就是那个牧羊人。”每次,柴娅都不厌其烦如此回答。

接下来大家担心他们两地分居,一南一北,实在太远。在柴娅看来,未来的事,哪考虑得这么长远,大不了辞职,两地奔波,远算什么,又不是一个月球。

说着说着,临江市到了。在一个盖有许多小木屋的院落的门口,司机徐先生摁了一声喇叭,大门徐徐地打开,故事主人公柴娅笑盈盈地站在门口欢

迎我们。

接下来,柴娅对我说最现实的问题是生孩子。第二年正月十二,在湖北老家生下女儿,身为老爸的嘎拉抱着刚出生的女儿,亲自为女儿取名“鸟日涵”,这个蒙古族名字的意思是:因为正月过年出生的,寓意着一年最美好事物的开始,也形容温暖和煦的春天。小名萌萌,对蒙古族来说,草原就是生命,就是未来。女儿刚满月,这个做爸的要回草原了,要给羊羔接生,这是牧民一年最忙的时刻,有了成群的小羊羔,年底才有收成。

一晃,这个蒙古族汉族结晶快两岁了。柴娅高兴地说,萌萌满周岁时正好春节,家里宰了12只羊。如今家里牛羊成群,她自己经营的旅店谢辽沙俄罗斯家庭游也很红火。我问她是否还会回深圳打拼。柴娅说,两人商量好了,以后可能会在深圳和呼伦贝尔两地发展。

■寻宝 | Treasure Hunt |

和田玉的几种玩法

孔伟

现如今,喜欢和田玉的人越来越多,玩法则各有千秋。在我认识的玉友中,有喜欢靓丽皮色的,有钟情油润玉质的,有追求名家雕工的……林林总总,不一而足。那么,和田玉究竟有哪些玩法呢?

玩肉:玉质为王

和田玉以温润著称,虽然真正达到羊脂级别的和田玉少之又少,但并不影响人们对玉质洁净、润泽的追求,如果还能有一定的白度就更好了。这正是不少玩家经常挂在嘴边的“玉质细腻油润、打灯无结构”等术语的由来,也是黑皮料、灰皮料等产自俄罗斯的透闪石玉同样受到国内玩家追捧的主要原因。

也有不少玩家非籽料不玩,认为再好的山料也无法与籽料的玉质相媲美。实际上,如今市面优质籽料已不多见,偶尔现身价格也十分昂贵,而好的山料玉质一点也不比籽料差,哪怕产地不是和田而是青海或者俄罗斯。单从玉质角度考虑,山料籽料“混搭”倒也不失为无奈之下的一种选择。

玩皮:美不胜收

带有靓丽皮色的籽料无疑是爱玉者苦苦追寻的目标之一。玉谚曰“好皮无好肉”,但只要玉质还算过得去,再加上一张靓皮,价值因此大幅提升,卖出高价几成必然。

籽料在形成过程中,与周围的矿物接触并受沁,会形成颜色各异的皮

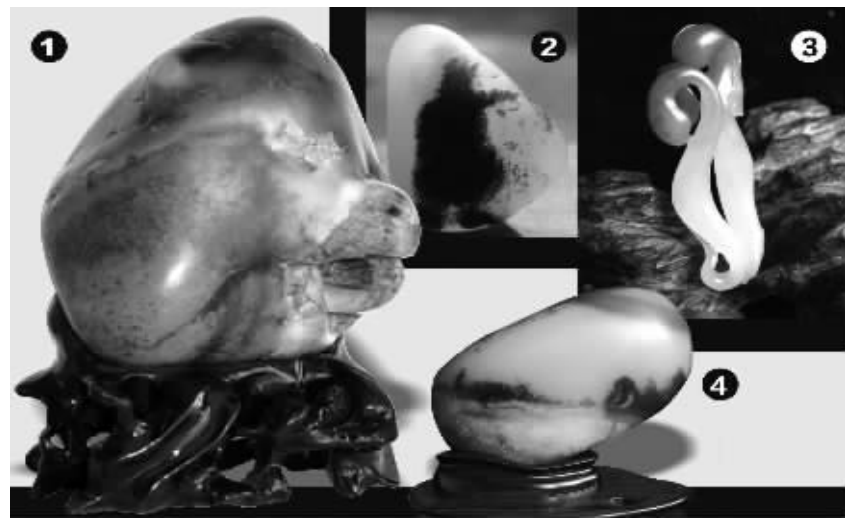
色甚至图案,有的还构成了风景画或神似人物、动物的图案。如果说皮色单一的籽料价值相对有限的话,三色甚至多色籽料的价值会因为颜色的多样性而迅速攀升,如果再有生动的形象、景色跃然其上,价值便难以估量了。曾经见到过一块3公斤左右的青白玉籽料,就因为有三种皮色,再加上玉色本身,被贴上四色玉的标签后开出了300万元的高价。

玩型:自娱自乐

和田玉也有形态各异的奇石,一些造型奇特、生动的原石即使玉质粗糙裂隙纵横,也有不少趋之若鹜的拥趸。如果玉质稍好一点,缮裂少一些或缮裂本身能够为整块玉添彩,颜色更赏心悦目一些,无疑就是玩型者眼中的极品了。当然,无论怎样的天然造型或者裂纹,都需要发挥自己的想象力,并在欣赏时产生一种美的愉悦感,这才是玩型、玩裂者的终极追求。

玩工:名家至上

所谓玩工,一般是指玩家对玉器玉件雕工的欣赏,而不是自己去雕刻。好工尤其是大师作品虽然从选料、雕刻、抛光等方面都比较考究,确实令人爱不释手,但价格也会让大多数爱玉者望而却步:一流名家亲雕的摆件、把件、大牌手等比较大气玉件,价格几乎都在百万元以上;即使是一些二线大师工作室的作品,并非大师亲自动手,以加工前的原石重量计,加工费也在500元~1000元/克之间,一个把件



1.裂出来的“八戒”2.黑皮“熊大”3.大师亲雕的豆芽 4.籽料风景画 孔伟/摄

按加工前150克、600元/克计,单加工费就得9万元,这还是在完全没有考虑原石成本的情况下。而拿给大师或大师工作室雕刻的料子,怎么也不会太差吧?成件后一算账,至少也得二三十万以上了。

正因为如此,一些小玩家只好在成品市场上逡巡,只要看到自己比较喜欢、料子和雕工还算过得去、价格也不是太离谱的成品,就会欣欣价收购,抛光等方面都比较考究,确实令人爱不释手,但价格也会让大多数爱玉者望而却步:一流名家亲雕的摆件、把件、大牌手等比较大气玉件,价格几乎都在百万元以上;即使是一些二线大师工作室的作品,并非大师亲自动手,以加工前的原石重量计,加工费也在500元~1000元/克之间,一个把件

开料:心跳的感觉

赌石、开料、简单加工……这几乎是玩赌石开料玉友“压作一条龙”。现如今和田玉“眼货”的好料子难

寻,加上大多数料子外皮都有人为的染色,很难判断玉质究竟如何,说得只好赌了。而赌石的第一道工序就是开料,成败得失也就在这一瞬间。我也赌过几块原石,有的切开后直接扔进了垃圾箱,有的则切开后大涨,一块从网上拍来的染色原石切开后并加工成手镯后获利竟达数百倍。我见过的最成功的赌石案例是古玩城的小曾,一块成本不到1万元的料子,切开后竟能以120万元抛售,让当时经济上比较拮据的他一眨眼间成了百万富翁。

赌石、开料除了运气之外,更重要的是考眼力和经济实力。虽说有赌的成分在里面,但也有很多知识、技巧可以帮助赌石者提高胜率。当然,赌石者的心态也很重要,如果眼力不够,实力不济,又没有敢于承受失败的良好心态,还是远离赌石开料之类的游戏为好。

■新书推荐 | New Books |

至简之中存大道



书名:《领导者的资质》
作者:稻盛和夫
译者:曹鲁云
出版社:机械工业出版社

胡艳丽

领导者的才华技艺只能助其成为一颗流星,不断开拓努力可以助其成为一颗行星,而不断完善自身品德,才能成为一颗恒星。

目前,“领导”在中国成了高危工种,且看前腐后继的落马官员、才华横溢又在道德问题上马失前蹄的企业高管,究其原因并不在于技艺不精,而在于其因私心私利吞噬理性,因失德导致失职。此时,再谈领导者资质,不能不提及以德育人、以德育企的“经营之圣”稻盛和夫老先生。

《领导者的资质》是稻盛和夫在几次报告会上精彩讲话的合集。他的讲稿有几大特色:一是源出实践真情充溢其间。稻盛和夫一生对工作、事业都倾注了饱满的热情,任何的心得都源于实践且经过千锤百炼,有别于形而上的理论家。其二将复杂问题还原为最基本的人生命题。稻盛和夫经营思想的核心在于如何光明磊落做好人,坦荡无私做好事,如何将企业利益与员工利益融为一体,将东方古老的关于爱的哲学凝聚于企业发展宗旨之中。其三初看觉浅再品觉深回味无穷。稻盛和夫注重将自己的经营理念,转化为人人听得懂,且能形成情感共鸣,深具感召力的朴素语言,这也是稻盛和夫一生著述讲学的语言风格。

稻盛和夫演讲中反复提到,当年将篷马车队由北美大陆东部带到人迹罕至西部,赤手空拳开辟出一片自由新天地的篷马车队队长,是现代领导者应努力学习的榜样。当年的篷马精神,奠定了美国西部大开发的基调,也奠定了美国发展的基石,现在的微软、苹果,以及席卷全球的IT产业大繁荣,都是当年篷马精神的再现和延续。在充满未知的旅途中,篷马车队队长以目标为引领凝聚共识,以爱人之心为团队成员谋求物质与精神双福祉,在实际行动上付出不亚于任何人的努力,以卓越的人格魅力带领团队垂直攀登,这些也正是稻盛和夫经营、管理的核心理念,渗透于其提出的领导者五大资质、十项职责以及五项领导要诀之中。

人们总寄望在稻盛和夫著述的书籍中寻找他的经营密码、管理密码,但在其经典著作《活法》、《干法》之中,人们看到的永远都是白描式的语言,稻盛和夫不讲法则、规程、定律、范式,反而讲人之为人之本,讲敬天爱人、问心无愧的人生大道。即使是在《阿米巴经营》一书中,稻盛和夫也仅是以模式为引,将对人的潜能激发、对团队精神的凝聚灌注其中,他是在用一个容器来承载无声无形的精神,令“神”与“形”在实践中找到一个结合的基点。在这样为神赋形、为形赋魂的过程中,稻盛和夫一手缔造了京瓷和KDDI两家世界500强企业,成功挽救了处于破产重建中的日本航空公司,且将其能以不变应万变的爱人之心,传递于企业的员工之间,形成在企业中代继相传的文化基因。

这些令中国的企业管理者颇为困惑,在稻盛和夫连中学生都听得懂通俗易懂语言之中,真的蕴含了为企业注入勃勃生机的神秘力量吗?一个单纯的“爱”字真的能够化解企业经营管理工作中的复杂矛盾吗?与那些消极员工的员工讲人生哲学,是否是白费力气?稻盛和夫在他的几次演讲中回答了上述问题,他认为问题的关键并不在于作为信息接收方的员工的理解力和领悟力,而在于企业领导者自身。领导者首先应问自己几个问题,是否以为员工谋福祉为奋斗目标?是否真心认同自己所讲的发展信念?是否为人公正率先垂范坦荡无私?是否具有感染员工的激情、活力以及人格魅力?

稻盛和夫认为企业的经营理念应该是“追求全体员工物质和精神两方面幸福的同时,为人类社会的进步发展做出贡献”,唯其如此才能激活员工心中的“源头活水”,迸发出团结一致的和力与旺盛的创造力。这其中的道理并不深奥,但很多企业管理者却偏偏弄管理的“大道”不顾,在追逐流程管理、绩效考核的“技”上下功夫,将员工仅仅看成是实现经营目标的工具,而不是同进共退的合作伙伴。没有一家企业可以因压榨员工而获得长足的发展,没有人天生心甘情愿被操控,当企业利益与员工个人利益无法达到和谐一致甚至出现矛盾时,所有的制度流程都将被架空,源自企业内部的摩擦力将远大于向前开拓的推动力。

领导者的才华技艺只能助其成为一颗流星,不断开拓努力可以助其成为一颗行星,而不断完善自身品德,才能成为一颗恒星。稻盛和夫从不求钻营之术,不利用他人成己之事,始终用未来眼光衡量企业及员工价值,拥有亲临现场的自信和气度,有躬身前行的智慧和实践本领,正因如此,他才能成为员工心目中的精神领袖,成为世人眼中的“经营之圣”。

作者简介

稻盛和夫:京瓷株式会社名誉会长、日本航空公司名誉会长
1932年出生于鹿儿岛市。1955年鹿儿岛大学工学部毕业后,就职于京都的绝缘体制制造商——松风工业。1959年4月,获得熟人出资,以资本金300万日元成立京都陶瓷株式会社(现京瓷),历任社长、会长,自1997年起担任名誉会长。他一直追求“以心为本的经营”,以建立员工之间强有力的相互信任关系为基础,使京瓷集团成长为一间国际大型企业集团。同时积极推进公司业务多元化,于2000年通过支援复印机厂家三田工业,创立了京瓷美达公司,并通过企业重组使之发展成为全世界为数不多的综合复印机生产厂家。1974年,京瓷集团为开拓东南亚市场,在香港成立了现地法人,并以此为开端全面展开了在中国的各项事业。首先于1987年在广东省东莞市开始了委托生产业务。现在,以北京、天津、上海、广东省东莞市为中心,约有2万名员工在中国京瓷集团工作。

此外,1984年顺应电信事业自由化的趋势,成立了第二电电企划株式会社,并担任会长。2000年10月,随着DDI(第二电电)、KDD、IDO的合并,成立KDDI株式会社,并担任名誉会长。2001年6月起成为最高顾问。

2010年2月接受日本政府的邀请,出任处于破产重建中的日本航空(JAL)公司的会长。2013年9月19日,日本航空在东京证交所重新上市。

另一方面,1984年个人出资设立稻盛财团,担任理事长。同时创设国际奖项“京都奖”,于每年11月对那些为人类社会的发展进步做出突出贡献的人士进行表彰。除此以外,还志愿担任共有71家、聚集了8100余位年轻经营者的经营塾“盛和塾”的塾长,为培育经营人才倾注心血。他不断向世人阐述自己的稻盛哲学,其思想在中国也被广泛接受。《活法》、《干法》、《阿米巴经营》等多部著作已被翻译成中文在中国出版,其中《活法》一书还登上了畅销书榜前列。