

《“正正日上”·党报看正商》系列报道之 20

“正商人”战是一团火，火力全开可以燎原；“干是满天星”，每人在正商的星空都有自己的方向，都有自己的坐标，都能发出自己的光亮。”

“正商的团队酷似电视剧《亮剑》中李云龙带领的‘独立团’，一个团具有一个师的战斗力，狭路相逢勇者胜，勇者相逢正商胜，攻必克，战必胜，拔城略地唱凯旋。”

“在正商工作最大的成就感就是，不管见到同行还是客户，抑或亲朋好友，就算回到老家，我都可以很自豪地说，我在正商上班。”

“正商最吸引我的是风清气正的企业文化，在这里没有官僚主义，没有小团伙意识，没有推诿、扯皮，没有虚伪、藏奸，人人靠能力立足，靠本

事吃饭。”

“鲁迅先生说：‘人生得一知己足矣，斯世当以同怀视之。’在我的有生之年，在我的职场生涯中，我最幸运的是遇到了张敬国董事长这样的老板，勤奋、务实、守信、正道，胸怀博大，志向高远，战略清晰，知行合一，富有远见卓识，不仅是我们的大家长，还是我们的领路人、主心骨，是我们正商人的榜样、楷模，是我们走向成功的人生导师。”

…… 平平淡淡才是真。看似平常却奇崛。淡极始知花更艳。这些质朴无华、近乎大白话的语句，并非记者的溢美之词，而是出自正商的管理层和普通员工之口、之手，字字句句饱含真情实感，跃动

着正商人的赤诚、真诚，闪光，滚烫，走心。

连日的采访，记者或出入正商地产总部，或深入销售案场、建筑工地，或对座叙谈，或微信沟通，谈及正商人眼中的“正商”，问及在正商的工作感受，提及在正商工作的挑战性和成就感、幸福感，言及他们心目中的“老板”其人，说及正商的人才规划、人才激励、人才培养，所到之处，所见所闻，无不成为正商点赞。

在当今的中国房地产业，对房地产企业满意度的考量一直维系在一个维度，即客户满意度。中国地产一线方阵和知名房企以打造客户型企业为己任，致力于提升客户满意度。其实，对房地产企业满意度的评价，还应加上员工满意度这

一维度，道理不言自明，员工满意，客户才能满意；员工不满意，客户满意无从谈起。

近年来，根据权威机构的调查，正商地产、正商物业的客户满意度连年上升，高居郑州本土企业前列。通过本次采访，记者惊喜地发现，与正商客户满意度相映成趣的，是正商百分百的员工满意度——

众力并则万钧举 人心齐则泰山移

——正商地产员工满意度探秘

本报记者 刘文良

感人心者莫先乎情 情真意切言为心声 这是绿叶对根的情意

时光荏苒，自2002年3月进入正商以来，16年犹如白驹过隙，颇为感慨。

我是正商地产第一批团管生，大学毕业直接进入正商，从工程管理、土地拓展、技术管理到项目管理运营，一路走来，砥砺前行，收获颇丰。16年来，正商是我职业生涯以来的第一份工作，也是唯一一份工作。多年来我对正商及张总只有四个字：“感恩、感谢”。感恩来源于将一个初涉尘世的毛头小伙子一步步培养成房地产行业的全能综合型人才，在这个岗位上不断创造价值，不断超越自我；感谢一直以来对我的信任、呵护和薪酬上的步步提升。正商就像我的第二个“家”，16年来我在这个大家庭里成家、立业，公司大发展，我个人共享成就，我以我是正商的一员而自豪。

对于张总，我把他作为传道、授业的恩师，公司内部也有人开玩笑说我是张总的大弟子，其实，张总作为正商的带头人，身先士卒、不遗余力、开拓奋进，是包括我在内的每一位正商人的楷模、榜样和良师、益友。我进正商之初，虽然项目少，但张总对项目的细节都洞烛幽微，对于房地产开发过程中的关键点都了如指掌，特别是他的学习能力非常之强。我是学景观出身，十多年前我做景观施工管理时，张总对绿化苗木的名称、种类、习性都不熟悉，他一到工地就不停地问我，一期工程完工后，他对景观方面的专业知识可以说达到了专家级水准。时至今日，张总一直学习不辍，读EMBA，上北京五道口金融学院，一直不忘充电，不断充实自己，以便能让自己带领正商这艘航母扬帆破浪。他曾经说过：“宁做雄狮狂奔不羁三十载，不做乌龟缩首数千年。”“人生应该奋斗，过得有价值、有意义，而不应该贪图享乐。”他是这么说的，更是这么做的。现如今，论财富积累，他完全可以不再拼搏和奋斗，可他依然保持创业初期的初心，努力拼搏，砥砺前行，带领正商这艘航母朝着2020年的千亿目标迈进。他用一言一行的证明、全身散发的始终是一种正能量，一种正气，走正道，做正人，行正商，他不愧是正商这个大家庭的大家长、正商这家迈向千亿级企业的领路人、正商这艘超级航母的掌舵人、正商企业文化的扛旗者。

上述段落，是正商地产总裁助理兼西南片区总经理别三江完成记者“命题作文”的部分内容。除了多处标点符号和两处错别字稍加修正之外，记者未曾润色修饰，没有添枝加叶，而是原汁原味的本色、原貌地呈现，力求最大限度地还原一位正商高管的“夫子自道”，透露一位在正商有着16年职业与事业生涯的老正商人的原始心声。

“感人心者，莫先乎情，莫始乎言，莫切乎声，莫深乎义。”（白居易《与元九书》）。情真，方能意切，意切方能感人至深。别三江的别样文字，字字句句皆发自肺腑，源自心灵。接到记者的约稿之时，他正在新郑公主张湖项目处理事务，但他依然爽快答应应了记者的请求，承诺中午交稿。记者一再表示时间充裕，不急于交稿，及至当日下午2时许，别三江将他手写的文稿拍照后通过微信发至。记者发现，三页A4纸写得满满当当、密密麻麻，记者连忙下载原因，在手机上一气呵成地看完，击掌赞叹之余，不禁对别三江一诺千金、惜时如金的工作态度和高效率执行的速度深为敬佩。在繁忙的工作之余、利用午休时间，别三江趴在公主湖售楼部的办公桌上铺开纸张任真情实感自然流淌，三页纸上跃动的哪里是文字，分明是高尔基的《丹柯的故事》主人翁丹柯那样，推出一颗“丹心”。

一片丹心向阳开，犹有“红梅”枝头俏。采访之际，当记者提出寻找一位“有故事的正商人”座谈的想法，正商品牌部陪同采访的数位工作人员不约而同地推荐了现任正商地产营销中心副总监，负责销售回款、权证办理和客服工作的张红梅。

在正商地产总部一楼大厅，在午饭之

后仅有的一个小时休息时间，张红梅向记者敞开了心扉：“我今年40岁，22岁进入正商，在正商工作18个年头，从青春洋溢走到不惑之年，可以说这18年是我人生中最光华、最美好的岁月。”

被公认为“有故事的正商人”，张红梅的故事从入职正商忆起：“因为家庭条件不好，三个姐姐勉强供我上大学，我心里十分愧疚，发誓大学毕业后，要自力更生，自己养活自己，不再给姐姐们增加负担。”

“2000年大学毕业前，5月份我在焦作一家企业实习，一直在思考毕业后的生活之门怎样开启，正好同在一个单位实习的同事说，想去郑州找工作，问我要不要同行。也许是机缘巧合，我们在报纸上看到了兴业北云鹤花园招聘置业顾问的广告，就决定试试看。趁着周六，我们从焦作坐大巴来到郑州，赶到兴业北云鹤花园售楼部时，天色已晚，记得我是最后一个面试的，同来的同事有其他安排，没有等我。面试时我心中很紧张，因为我身上只有15元钱，够坐大巴车，万一面试不上，返程的车费都没有。”

“面试时印象最深刻的是张敬国张总问我：‘对薪资有什么想法’，我回答说：‘只要能养活自己就行’，引得几个‘面试官’哄堂大笑。面试结束后，张总留我去食堂吃饭，至今仍记得那天的包子真香啊！当然，比包子更香的是心情，我终于在郑州找到了工作，成为北云鹤的置业顾问，正式开始了我在正商的职场生涯。”

“人生的道路虽然漫长，但紧要处常常只有几步，特别是当人年轻的时候。”（作家柳青）。虽说走漫漫的人生长途，日子得像树叶，多得像沙子，但是总有那么一个瞬间，总有那么一天，一米阳光将原本平淡、灰白的日子照亮，从此，太阳每天都是新的，每个清晨都光芒万丈，每个日子都能踏歌起舞。岁月如歌，不管光阴如箭，岁月如梭，不论时间“扬起多少烟尘”，对于张红梅来说，18年前的那个黄昏，在她的心中一直“留着一盏灯”，“心境永远不会近黄昏”，心中“永远像初春的清晨”，“云淡”“风轻”“任意星辰浮沉沉”，她的心灵深处永远珍藏着这个“最真的梦”，不忘初心，方得始终。

“因个人性格原因，有关领导觉得我不适合销售工作，第二年即开始接手契税缴纳、房产证办理等工作。这样一干就17年。这17年来，公司领导和同事不畏困难，扎实做事，心往一块想，劲往一处使。或许在旁人看来这类工作是琐碎的、繁杂枯燥的，于我则是事业和职业的最佳结合，是我人生成功、家庭幸福的源泉。因为，工作对于我来说不仅是饭碗，还是我生命的重要组成部分。”

谈及入职正商的“引路人”张敬国，张红梅一直心存感恩：“可以说，正商务实、踏实的企业文化让我这个曾经的穷孩子有了充分的成长空间，张总给了我自立的机会，给了我郑州立足的条件。张总的勤奋、务实、低调做人、正直正气，为了公司的发展殚精竭虑的精神一直以来影响着我。我的信念是踏踏实实做好工作，跟上公司发展步伐，只要我对公司没有不满意的地方，不说‘张红梅你已经没有用了，你可以走了’，不管有什么样的机会，面临什么样的诱惑，只要我对公司还是有用的，我绝对不主动提出离开。这就是我在正商坚持这么多年，坚持做售后工作这么多年的源动力。”张红梅掏心窝子地说。

“在正商这么多年，随着公司的快速发展，我不仅收获了个人的成长，个人收入也大幅提高，不仅能养活自己，而且自己的经济条件也允许我对家庭、对姐姐们给予回报。更重要的是，公司组织的各类培训，开拓了我的视野，提高我的工作及管理水平，对我来说，这是最宝贵的财富。饮水思源，当思报答。公司给了我好的工作平台，我一定为公司的发展添砖加瓦，贡献自己的力量。”张红梅动情地说道。

群龙有首龙腾虎跃 万山磅礴必有主峰 张敬国是正商的“领路人”和“主心骨”

在正商战略合作伙伴恒辉集团副总裁吴孔中的记忆中，正商地产一年一度年度总结暨表彰大会，是正商人翘首期盼、众望所归的年会。辞旧迎新，是告别，也是拥抱；是躬行当下，更是心向未来。所有过往，皆为序章；所有现在，皆为序曲；所有未来，皆为华章。年会上，最动情、最难忘的瞬间，就是“白金奖”“钻石奖”颁奖环节。入职正商5年、10年及10年以上的员工，是颁奖环节中最耀眼的“明星”和“主角”。每每这个时刻，张敬国担任颁奖人，逐个给获得这两个奖项的员工发放奖金，并且合影留念。正商人犹记，在2014年年会上，张敬国激动于中，请在正商有着10年以上工作年限的员工站起来，他站在台上，面对台下一个个站姿挺拔的身影，逐个地报出名字，屈指统计人数，喃喃地说：“我们要在一起干满20年、30年！”闻及此，在场的正商员工无不悄然动容，双眼噙满泪水。

熟知张敬国的人士都知道，他最推崇的诗篇是艾青的《大堰河我的保姆》、林徽因的《你是人间的四月天》，经常吟诵：“为什么我的眼里常含泪水？因为我对这土地爱得深沉。”艾青的诗篇《我爱这土地》中的名句，张敬国更是情有独钟，奉为座右铭。正是这种深深植根于张敬国“心灵国度”的对土地、对城市、对社会、对建筑、对生活、对生命、对客户、对员工、对合作伙伴的“大爱”，以及为此承担的责任，24年间，张敬国带领正商稳步前行、健康发展、业绩骄人、前景广阔，不仅赢得了广泛的赞誉和一致的认可，满意度、知名度、美誉度逐年提升，特别是高品质建设的践行和硕果，博得了政府部门、地产同业、众多媒体的肯定和称道，更赢得了全员正商人千人一词、异口同声的交口称赞。作为一家房地产企业，赢得尊重，尤其是赢得全体员工的尊重尤为难能可贵。

虽说“美言不信”，当如果这些“美言”不是溢美之词，没有虚伪矫粉，有的只是不假思索脱口而出的真挚、“清水出芙蓉，天然去雕饰”的自然、发自内心的言为心声的纯真，一如正商人朴实的衣着、憨实的微笑、务实的作风，你就不得不信服和敬佩。

“正商人做事一是一二是二，丁是丁卯是卯，小葱拌豆腐——一清二白；小胡同赶猪——直来直去，不绕弯子，不藏着掖着，虽然透着直白，但是透露的是真诚、真实。”“编外”正商人吴孔中坦承他眼中的正商人事风格。

采访中，谈及正商的创始人、领导者张敬国，出现频率最高的词汇是“楷模、榜样”“感恩、感激”。在正商地产副总裁郭伟看来，“火车跑得快，全靠车头带。群龙有首，才能龙腾虎跃；万山磅礴，必有主峰。正商之所以一路走来去年跻身300亿俱乐部、2020年冲刺千亿房企目标，就在于正商有了张敬国这样的‘火车头’，以前是普通‘火车头’，这两年从动车组‘火车头’一跃而为高铁‘火车头’，火车头的‘动力’就是正商成立伊始即确立的企业文化基因。”

“我们常说，企业文化就是创始人、领导者的文化，亦即老板的文化。老板的人格、品格、性格、情怀、情操、情商、境界、胸怀、视野、格局、学识、经历等，决定了企业价值观的取舍，决定了企业能走多远，决定了老板本人是商人还是企业家。我加入正商这十几年来，正好是正商高速发展的黄金时代，公司之所以发展这么快这么好，主要归功于张总高瞻远瞩的目光和脚踏实地的精神。”郭伟对记者表示。

郭伟告诉记者，勤奋敬业，是正商人的形象标签，正商把什么叫勤奋敬业落实到极致。正商人的“勤”业界有目共睹，但是比起勤来，张敬

口而出的真挚、“清水出芙蓉，天然去雕饰”的自然、发自内心的言为心声的纯真，一如正商人朴实的衣着、憨实的微笑、务实的作风，你就不得不信服和敬佩。

“正商人做事一是一二是二，丁是丁卯是卯，小葱拌豆腐——一清二白；小胡同赶猪——直来直去，不绕弯子，不藏着掖着，虽然透着直白，但是透露的是真诚、真实。”“编外”正商人吴孔中坦承他眼中的正商人事风格。

采访中，谈及正商的创始人、领导者张敬国，出现频率最高的词汇是“楷模、榜样”“感恩、感激”。在正商地产副总裁郭伟看来，“火车跑得快，全靠车头带。群龙有首，才能龙腾虎跃；万山磅礴，必有主峰。正商之所以一路走来去年跻身300亿俱乐部、2020年冲刺千亿房企目标，就在于正商有了张敬国这样的‘火车头’，以前是普通‘火车头’，这两年从动车组‘火车头’一跃而为高铁‘火车头’，火车头的‘动力’就是正商成立伊始即确立的企业文化基因。”

“我们常说，企业文化就是创始人、领导者的文化，亦即老板的文化。老板的人格、品格、性格、情怀、情操、情商、境界、胸怀、视野、格局、学识、经历等，决定了企业价值观的取舍，决定了企业能走多远，决定了老板本人是商人还是企业家。我加入正商这十几年来，正好是正商高速发展的黄金时代，公司之所以发展这么快这么好，主要归功于张总高瞻远瞩的目光和脚踏实地的精神。”郭伟对记者表示。

郭伟告诉记者，勤奋敬业，是正商人的形象标签，正商把什么叫勤奋敬业落实到极致。正商人的“勤”业界有目共睹，但是比起勤来，张敬

异口同声交口称赞 美言可信斯言也诚 正商人都说好才是真的好

力、气魄。在品质方面能够放手去做，哪怕成本超过很多，哪怕有不合理的、浪费的支出，只要是高品质之需，也要投入。正商只有一个核心，就是老板，一切工作都围绕老板的指令执行，没有小团体，小帮派，扯皮、推诿现象，这就是快的秘密。”

众所周知，正商人不重名头，注重实干，正商一个片区的营销负责人，在公司内部的职务是经理级，但是多则分管十数个项目，少则也负责四五个项目，职责甚至比其他房企的营销总经理还要多，任务还要重。正商西南片区的营销负责人叶平2012年加入正商，分管连续两年郑州单盘销冠项目——智慧城以及公主湖、红河谷、登封正商城，该片区今年还将有超级大盘面世。他在正商6年生涯的真实体会是：“高效执行，人人都在努力做事，人人都很勤奋敬业，老板既严谨又和善，每天到公司比员工早，在食堂和员工吃同一锅饭，他的榜样力量深深影响着正商的每一名员工。”谈起在正商工作的成就感和获得感，他表示：“正商是本土房企的标杆企业，不断刷新和超越自己的业绩，公司稳步经营，健康发展。公司充分信任每一名员工，给每

一名员工成长和锻炼的机会。在新乡历练的三年时间里，我学到了很多的专业知识，能力也得到了提升和锻炼，这都是我人生的宝贵财富，非常感谢公司的培养。”

正商没有官僚主义，没有小团伙意识，有的文化留人、事业留人、业绩留人、前景留人，特别是高品质建设的强力实施，让正商人信心倍增，豪情满怀，对未来充满期许。正商公主湖项目营销负责人刘升加入正商营销战队虽然只有两年多的时间，只是一名“新兵”，但是他对正商的感情笃深，自称“新兵老传”。说起正商，他喜形于色如数家珍，成就感、自豪感、荣誉感溢于言表：“正商在我的心中就是一棵大树，一个可以依靠的、可以信赖的、让你安身立命、建功立业的大树，你只管耕耘、只管拼搏，这个大树可以源源不断地给你养分、绿荫、硕果。在正商工作最大的成就感就是只要说起在正商上班，人们都会投来羡慕的目光和崇拜的眼神，他们都想把自己的孩子或者亲人托付给我，让我带着他们到正商投递简历，希望孩子成为正商的一员。”

“好大一棵树，绿色的祝福。”如果将正商比作一个百花园，百花独放不是春，百花齐放春满园。正是正商人“种豆得豆”“种瓜得瓜”，一分汗水，一分收获，人人播撒希望的种子，人人挥洒如雨浇灌绿茵，正商的百花园才能繁花似锦、姹紫嫣红。



正商地产副总裁周学东(右)给2017年下半年全员营销优秀个人一等奖获得者郭伟(左)颁奖



周学东(中)给二等奖获得者别三江(左)、朱杰(右)颁奖