

后到  
皇驾



## 高付琴： 传递“幸福”

## 李镭： 十年专注 今绽芬芳



最喜欢的关于幸福的一句话是萧伯纳说的，人生最高幸福就是确认被爱的那个瞬间。但当遇到这个女人，幸福又有了新的“注解”，她就是高付琴——安徽蓝海不动产的总经理。

让所有的蓝海人一起富起来，让合肥人买好房，让蓝海成为合肥的一张“名片”，高付琴的“幸福”期盼，已经不是仅仅停留在口中，而是被并排地印在名片背后，发给所有需要的人。 实习生 施亚磊 记者 倪路/图 任金如/文

一台电脑、一张办公桌、一组沙发……没有壁画的点缀，没有吊灯的亮饰，没错，这就是李镭的办公地。

10年来，她始终坚持该低调绝不高调，她说，工作就是要认真做事，无需作秀。

30岁时，进入房地产销售界，十年磨一剑，如今，40岁的她靠着稳扎稳打，已成为省城房地产界的女性新领袖。 实习生 吕艳萍 记者 丁林

### “一不小心”踏上“销售之船”

“我是学外贸英语的，我的第一份工作与房地产行业并无关系，而是在一家从事进出口贸易的港资企业里做翻译工作。一个很偶然的机会，我才进入了房地产行业的。”忆起当初，李镭仍记忆犹新。

1997年，李镭开始进入房地产行业，当初，她并不是在安徽置地，而是在另外一家房地产企业。后来，在一位朋友的介绍下，她来到安徽置地。“从2002年开始算，我来到安徽置地，到今年已经十年了。”李镭的入行经历，和很多人宏伟的职业规划相比，显得“轻描淡写”。

追求另一种生活，以及机缘的偶然性，并不影响她在这个领域踏踏实实、勤勤恳恳地耕耘。

“最初来到置地，我是做客服工作的，并没有想过要从事销售，因为当时销售缺人手，公司征求我的意见，我抱着试试看的态度，走上营销岗位，一做就到了现在。”在安徽置地，李镭是实实在在从基层一步步做起的，从最初从事客服，再到置业顾问，一直到现在管理着客服、企划、销售的营销总监工作，这么大的工作量对于一位女性来说，实属不易。

### 十年专注 细心探索

谈到安徽置地，谈到自己在置地工作的十年，李镭用“责任”、“专业”等词汇来总结。“责任”之于企业、客户、员工都有不同的含义。

“做有社会责任的房地产企业”一直是安徽置地的目标，置地人也在这样的企业文化熏陶下力行奉献、勤勉尽责。同时，李镭认为“专业”体现在企业的品质与品牌中，作为本土的房地产领袖企业，安徽置地的员工也用自身的专业素质践行着“让安徽人生活更美好”的企业理念。

风风雨雨的这些年，李镭对营销管理

也有自己独到的见解。“现在很多80后成了销售团队的主力，90后也逐渐加入到营销团队中来。年轻的一代在文化观念上与60后、70后存在一定的差异。如何在工作中，让不同年代的同事们能够在一个团队里和谐共进，并不是一件容易的事。”

为此，她特别请教过营销方面的专家，并在实践中努力探索。而安徽置地在团队管理上注重以激励为主的手段，加强公司企业文化、理念的熏陶和引导，使得刚走上社会的年轻人能够尽快融入团队，求同存异，共同打造出一个有理想、有激情的营销团队。

### 亲和力凸显工作优势

在很多人看来，房地产是一个高压行业，对于从事房地产行业的女性群体来说，要承受比其他人更多的压力，付出的时间也要更多。但对于李镭来说，她却有着自己的看法：亲和力，让李镭在工作中更具优势。

拥有女性的温柔细心，又具有男性的稳重大气，懂得平衡工作与生活，享受工作所带来的喜悦，这就是李镭。

“每年的5月18日，是我们公司的司庆。2012年是我来置地的第十年，公司在周年庆典上将对工作十年以上的员工颁发金奖章。到时候我应该也会得到一枚金奖章。”李镭毫不掩饰自己对置地文化的尊重与推崇，当然还有自己对这份荣誉的期待。



### 幸福“偶遇”：误入房地产行业

你压根想不到，这个脸上还写着“青春”二字的女人，已经在房地产行业打拼了十一年。“为什么会选择房地产行业？为什么能坚持这么久？”面对记者的提问，高付琴一瞬间打开了“话匣子”：“喜欢这个行业，真心地喜欢，觉得适合我。”

高付琴清楚地记得，2000年12月7日，是进入这一行的第一天。

其实，1999年从师范学院毕业后，高付琴就回到了家乡——合肥。也曾被分配到合肥的某所实验学校工作，但当她报

到的第一天，就做了一个让任何人都想不到的大胆举动——“炒校长鱿鱼”。“已经呆了一上午，从一年级看到六年级，觉得这工作不适合我，所以走人”，高付琴为当时的自己“辩解”。

可年仅20岁的姑娘，当时又能做些什么？高付琴开始人生的第一次创业——在省直机关旁开小饭店。

“选择二手房行业做经纪人，完全是一场误会。这么多年下来，团队意识、责任感都是在这一行里培养出来的。”高付琴说。

### 幸福“纪录”：一个月签23单

幸福是什么？高付琴有着自己的定义。2002年，在一个月內连签23单，创下11年来无人能破的销售纪录，这就是她的幸福。

回忆当年的工作历程，高付琴还是百感交集，面对才起步的二手房市场，面对一些市民的怀疑和偏见，她的选择是积极、积极、再积极。最忙碌的一天，是一天连签下8单，高付琴回忆，那时的工作节奏

就是“签了就走”。哪怕是年三十，她依然奔忙在第一线。

几近百分百的签单率，就是如此堆砌起来。而在高付琴看来，成功的关键就是服务。“打一通电话，用三套房源，就能了解客户的真实需求”，是她在那个年代练就出来的“绝活”。如此，虽然远离一线，但是高付琴依然用这个原则要求着蓝海人。

### 幸福“期盼”：让合肥人买好房

“我未来的期盼是，让所有的蓝海人都富起来，能有房有车；让合肥人都能买好房，同时，让蓝海不动产能成为合肥的一张地理名片。”当被问及未来的规划，号称“在家就不工作，进办公室就不想回家”的高付琴，说出了这样一套“理论”。

“刚中带柔，柔中有刚”，已经成了社会对职业女性的需要。“但这不代表我在家不是小女人哦”，侃侃而言，说了半天的高付琴，终于露出了其娇憨的一面：“虽然身体好，难得生病，但今天是病毒性感冒

的第三天，中午还没去吊水，说话嗓子疼，不在状态。”

喜欢激情生活的她，也总是喜欢在忙碌的工作中，挤出休闲的时光。看着办公桌上5岁儿子漂亮的生活照，高付琴“献宝”似地数出了一大堆兴趣爱好，爬山、羽毛球、看电影……

不久的将来，高付琴还准备拍微电影，准备开家女性咖啡馆，摆满上千种绿色植物的那种。在她的心中，不仅仅是一片“蓝海”，还有时刻在付出的幸福未来。