

曹淑玉 主编

心理学家教你 生活整理术

职场压力族自助手册

别让心理问题挡了你升职的路

现在的我们生活在一个焦虑的时代，总有太多的无奈、太多的困惑需要面对。

人生是一段漫长的旅程，我们每个人都在经历着艰难乃至痛苦的历练。

然而内心的困惑往往来自于你看问题的角度，以及这一问题对你产生的心理影响。



科学出版社
www.sciencep.com



热读推荐



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

资讯最新动态 <http://1874243008.qzone.qq.com>

更多精彩请点击此处进入网盘共享

网盘赚钱注册: <http://www.gxp.cc/register/164720>

关注资源共享请加QQ群: 74063746



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



热读推荐



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

资讯最新动态 <http://1874243008.qqzone.qq.com>

新浪微博: <http://weibo.com/718967828>

网盘赚钱注册: <http://www.ctdisk.com/linker/1375933>

关注资源共享请加QQ群: 240967602



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

自助手册

生活整理术

职场压力

升职

职场压力

别让心理问题
挡了你升职的路

心理学家教你 生活整理术

职场压力族自助手册

曹淑玉 主编

心理学组 编译



科学出版社
·北京·

内 容 简 介

如果你是心理学的门外汉，对心理学一窍不通，却又想拥有健康的心态，摆脱混乱的人生，那么《心理学家教你生活整理术：职场压力族自助手册》所讲述的内容和易于理解的叙述方式，将会使你消除压力、焦虑的影响，重获内心的平静与和谐的人际关系。

本书共分三部分，每一部分都从你身边容易遇到的困难为出发点，透视每个行为背后的心理冲突并给出行之有效的应对策略，重新建构你的生活。这本书专为职场压力族而写，目的在于帮助人们找到生活与工作的平衡点。本书文笔流畅，用语简洁，既浅显易懂，又体现了专业性，是一本适合长伴左右的心理健康书。

需要本书的读者，请与北京清河6号信箱（邮编：100085）发行部联系，电话：010-62978181（总机）转发行部、010-82702675（邮购），传真：010-82702698，E-mail: tbd@bhp.com.cn。

图书在版编目（CIP）数据

心理学家教你生活整理术：职场压力族自助手册 / 曹淑玉 主编.

--北京：科学出版社，2010.4

ISBN 978-7-03-026991-1

I. ①心… II. ①曹… III. ①压抑（心理学）—通俗读物

IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第042855号

责任编辑：刘 婷 任 洪 / 责任校对：刘 婷

责任印刷：广 益 / 封面设计：李鹤伟

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街16号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

北京广益印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2010年4月第 1 版 开本：787mm × 1092mm 1/16

2010年4月第1次印刷 印张：12 字数：167千字

定价：28.00元

前言

Foreword

心理问题已经越来越引起人们的重视，因为它对我们的生活质量产生了越来越无法回避的影响。现在的我们生活在一个焦虑的时代，总有太多的无奈、太多的困惑需要面对。也许你时刻都有着不祥的预感，似乎危险就潜伏在每个角落，我们担心着工作、物价、健康、房子、车子以及无处不在的人际交往，等等。久而久之，不仅我们的身体亮起红灯，头疼、背疼、胃疼、失眠如影随形，就连与他人的关系也变得疏远、紧张，不良情绪甚至成了我们职业生涯的绊脚石。而我们也像走进了一个怪圈，越渴望解脱，仿佛被纠缠得越紧。

其实，幸福距离我们只是一步之遥。就因为我们执著于一点，就让一切变成了难解的结。人生是一段漫长的旅程，我们每个人都在经历着艰难乃至痛苦的历练。然而内心的困惑往往来自于你看问题的角度，以及这一问题对你产生的心理影响。因此，心理的疏解就变成了解决问题的关键。

《心理学家教你生活整理术：职场压力族自助手册》这本书将会带领你用另外一个视角去看待问题，用另外一种你不曾想过的思维方式去理解生活。它从你身边的每一个细节着手，告诉你解决之道，一点点使你转变，一步步使你免受疾病的侵袭，远离生活与工作的疲惫、烦躁和无序，引导你走向更健康、更幸福、更有成就的生活。

记住，生命是一段旅程，而不是目的地。

Part1 工作怎么总是这么累



压力会给你带来什么 / 003

有许多被认为是“老了”的变化，其实是由压力造成的	003
处在慢性压力之下的人，发生高血压、心脏病的风险很大	004
习惯性地使用逃避反应会导致血压问题	004
压力和抑郁之间会形成恶性循环	005
压力使身体感染的可能性增加，令伤口愈合缓慢	005
吸烟和暴饮暴食等应对压力的方式，只会给身心带来额外负担	006
长久的压力还会干扰你的睡眠	007



应对压力的生活策略 / 008

可怕的不是发生了什么，而是你对它的想法和感觉	008
对自己无法控制的事情可以考虑欣然接受	009
不管事情变得多么糟糕，总是有人比你还要倒霉	009
高水平的“自我效能感”会使你在追求目标时更加持之以恒	010

目录

Contents

逃避只会造成更多的问题、更大的压力和更深的痛苦	011
培养乐观主义，就得先批判地看待自己的“解释风格”	012
用专注的方式做事情，它会成为你应对压力的得力方式	013
你无法避免生活的压力，但智慧、勇敢却能支持你度过每一次难关	014
幸福的秘籍就是用快乐的感觉去做你不爱却又不得不做的事情	014
预见压力并提前采取措施阻止压力出现	015
写下处理步骤，能挖掘出很多意想不到的绝妙主意	016



健康的身体状态是应对压力的缓冲器 / 017

有规律地锻炼能产生积极的情绪影响	017
使你明显放松的呼吸法	018
在压力状态下不要放弃锻炼	018
应对压力时，即使短期的锻炼也是有效的	018
愉快的想象能增强情感意识、缓解焦虑	019
超脱地看待生活，对身心健康都有益处	020



食物中的天然镇静剂 / 021

有三分之二的人声称，在感到压力时，他们倾向于暴食	021
高糖、高脂食物产生的愉快感是短暂的	022
目前大部分人的饮食都缺少抵制压力的营养物质	023
严格的节食只会给压力雪上加霜	023
方便食品的大量食用，会使身体不断处于压力状态	024

目录

Contents



婚姻关系中的压力应对 / 037

婚姻质量是寿命长短的有力信号	037
婚姻关系中，牺牲的关键在于妥协的动机	038
当伴侣与你分享好消息时，请表达真实的快乐	038



应对压力的小窍门 / 040

找出你的压力事件	040
了解压力对你的影响方式	043
判断你应对压力的策略是否有效	044
用三次呼吸法松弛神经	046
深度放松你的身心	046
给简单的命令赋予想象，放松你的大脑	047

Part2 心怎么总是烦躁不安



揭开焦虑的黑面纱 / 051

有益型焦虑能帮助你解决问题	051
无益型焦虑会使你过分关注不可能发生的事	052
确定你的焦虑是无益型的还是有益型的	052



无益型焦虑怎样影响着你 / 054

思想、行为、感受……焦虑影响着你生活的方方面面	054
长期的焦虑使你的身体总是处于加速工作状态	055
无益型焦虑总让你感到大难临头	055
“万一”想法只会让你陷入莫名的担忧中	057
当你想象灾难时，你会无端地感到紧张和焦虑	057



因焦虑而产生的错觉 / 059

焦虑者常对消极结果的出现估计过高或者过分夸大	059
焦虑者总以为别人对自己持有否定的观点	060
焦虑者会将担忧的预想看成必然发生的结果	060
焦虑者认为：如果不这么做，灾难就会降临	061
焦虑者看待事物的方式非黑即白	061
焦虑者看待事物往往以偏概全	062
焦虑者总是缩小自己应对威胁的能力	063
焦虑者往往只针对消极因素反复思量	063



缓解焦虑的准备工作 / 065

记录你的焦虑，了解焦虑	065
将焦虑带来的好处与困扰进行对比	065
自我监控，追踪你的焦虑习惯	066

目录

Contents

明确焦虑主题，淡化焦虑	067
确定核心焦虑，帮你做出实际的改变	067
识别焦虑想法和认知扭曲	068
查找证据，判断焦虑是否属实	069
当你面对挫折时，应该将注意力集中到现在的问题上	069
当你和焦虑抗争时，任何放松方式都需要定期练习	070



应对焦虑时应该采取的行动 / 071

焦虑行为有哪些类型	071
焦虑行为只是让自己感到好受	072
改变焦虑行为有助于控制焦虑	073
消除焦虑行为的成本效益分析	074
抵制焦虑行为所存在的风险	075
小窍门帮助你消除焦虑行为	076
填补消除焦虑行为后的空闲时间	077



学习忍耐对未知事物的不确定感 / 078

焦虑者对不确定性总是怀有消极的想法	078
焦虑者对“积极信念”的扭曲	079
逃避使不确定的消极想法变得更强烈	080
任何事都有不确定性，我们要接受它	081
无法忍受不确定性的焦虑者，往往只关注不确定性	081

在面对未知事情时，要克制寻求确定性的欲望	082
挑战“积极信念”，使你最终摆脱对确定性的依赖	082
反击灾难性的想法	083
你所担心的灾难会随时间的流逝而减弱	084
通过有益型焦虑来学习解决问题	086



学习管理时间的技巧 / 087

培养管理时间的意识	087
解析自己的时间支配习惯	088
制订计划，判断最有效的时间支配方式	089
按优先次序填充日程表	090
小诀窍帮你更有成效地安排时间	091
找找自己拖延任务的理由	092
重新控制时间，拒绝拖延	093



学会捍卫自己的权利 / 095

别人的需求并不比自己的需求更重要	095
左右社交的三种沟通方式	096
识别相应的沟通方式	097
以下步骤让你在沟通中更加流畅	098
如果你不能做出积极的回应，你可以不立即回答	099
如果别人用敌对态度来回应你时，你要避免陷入负面情绪	100

目录

Contents

如果有人就是不听你的要求，重复你的立场直到他照办	101
当负面情绪已经控制了对话，请暂停	101
当两人的需求发生冲突时，要努力使双方达成妥协	102
积极主动的沟通练习	102



学会每次只关注一个焦虑 / 104

回避行为对焦虑只是雪上加霜	104
焦虑者很少将思维固定在一件担忧的事情上	104
当你正视焦虑时，要想到自己暂时会变得更焦虑	106
现在正视你所担忧的事情	106
学习一次只关注一件事	107
用集中幻想的方式曝光焦虑	108
曝光练习也需要技巧的帮助	109



缓解焦虑的小窍门 / 112

练习识别有益型焦虑和无益型焦虑	112
通过渐进性肌肉放松缓解焦虑	114
通过横膈膜呼吸缓解焦虑	115
通过冥想放松缓解焦虑	116

Part3 生活怎么总是乱糟糟



你知道为什么丢三落四吗 / 121

注意力缺失不是因为道德败坏所致，其遗传的可能性更大	121
在同样的情况下注意力缺失者总有反差很大的表现	122
你是否很难控制你的愤怒水平	122
你是否过分在意别人的感觉	123
你是一个惯性很大的人吗	123
注意力缺失者的性驱动力较低	124
注意力缺失者容易发生计划外怀孕	124



管理自己的生物钟 / 126

找到自己思维最敏捷的时段	126
制定每周日程表，使你对这周有一个结构性的指导安排	126
设定闹铃提醒，使你每天都按计划行事	127
让自己做好过渡准备	128
约会前，给自己多留出一些时间	128

目录

Contents



清理让你感到沉重的凌乱 / 129

保存那些已经不用的物品，除了占用空间外没有任何好处	129
把凌乱掩盖起来是快速减少视觉压力的方法	129
切断凌乱的源头，彻底摆脱凌乱	130
用“五个箱子”简化收拾整理的过程	131
整理每个房间并制定实现目标的最后期限	132
将类似物品都集中到你最经常使用这些物品的地方	133
让每个物品都各就其位	134
分类、清除、合理购买……帮助你驯服“衣橱怪物”	135



驯服“文件怪兽” / 137

使用文件夹将文件归档	137
带时间坐标的文件夹帮你顺利找到所需文件	138



远离丢三落四的生活 / 139

遵循惯常的行为可以节省时间，也可以避免丢失	139
利用小窍门，管理容易丢失的物品	139
给小孩穿上颜色鲜艳的衣服以免丢失	141
了解物品是如何丢失的，才能找到不再弄丢的方法和对策	142
利用记事本帮助自己记忆	142
从心理上忽略丢失东西的损失	143



让钱为你所用 / 144

超市购物有备而来	144
明智地选择产品，避免冲动购物	145
使用财务管理软件帮你达到财务收支平衡	145
根据你的财务需求挑选银行	146
进行功能设置，简化财务管理程序	147
记录每月的固定费用和生活开支	148
分别设定当前、短期、长期目标，让钱为你服务	148



找到适合你的工作 / 150

工作是你的财富还是负担	150
从过去失败的工作中找到教训	150
这份工作是否满足你对稳定感、新鲜感、成就感的需求	151
快节奏的、自由的、灵活的……这样的工作可能更适合你	152
管理求职步骤，提高求职效率	153
为工作创造“便利条件”	154
把握自己的工作节奏	155



亲密关系中度的把握 / 171

平衡你的情感索取和付出	171
当你愤怒时，给自己一个暂停休息的机会	172
对家人坦诚，这个环境让你无所适从	172
安排一个吵架的时间，表达彼此的感受	173
寻找伴侣时，确定你希望他（她）具备的素质	174
你可以在忠诚的夫妻关系中拥有变化	174



压力开始于一种威胁，涉及一系列事件。这种威胁也许是真的，比如一头牛跑到公路上，挡住了你的车；也许只是一种想法，比如你突然想起自己错过了一次重要会议，而它两小时前就开始了。要想战胜害人不浅的压力，你就必须培养自己学会明智选择的技巧和信心。如此一来，一旦有挑战出现，你就能从容应对；而当难题就要过去时，你也能轻松放行。



压力会给你带来什么

有许多被认为是“老了”的变化，其实是由压力造成的

压力不光让人不舒服，还会给你的身体带来危害。想想在压力之下身体的变化：心跳加速、血压上升、肌肉紧张、消化功能紊乱……日积月累，这些变化会极度损耗相应的器官。慢性压力还会让肌肉变得疲劳、疼痛、痉挛（腰痛就是慢性压力的明显标志）。曾有研究表明，人所承受的压力，与提前老化、免疫细胞死亡之间，有着明显的联系。越来越多的证据表明，慢性压力与各种健康问题密切相关。上呼吸道感染、冠心病、自身免疫失调、伤口愈合困难、抑郁症……所有这些问题，都会在慢性压力之下变得更严重。

同时，压力也影响着我们的大部分生活，包括睡眠、记忆、疼痛、性生活以及营养吸收等。而且有许多被认为是“老了”的变化，其实是由压力造成的，包括出现白发、免疫力下降、慢性疼痛、学习新知识的能力减弱、容易忘事，等等。

腰背痛真的与心理压力有关吗？ 有资料显示，70%以上成年人受下腰痛困扰，以35~55岁为高发期。心理与社会因素对慢性腰背痛的影响日益受到重视。有学者发现，对所从事职业不满意者腰背痛的发生率比满意者要高出2.5倍，而与上司和同事间的关系如何也会影响腰背痛的发生。

处在慢性压力之下的人，发生高血压、心脏病的风险很大

众所周知，压力会对心血管系统造成影响。处在慢性压力之下的人，发生高血压、心脏病及致命性心律失常的风险很大。身体为应对压力产生的高水平皮质激素会引起代谢综合征。

什么是“代谢综合征”？ “代谢综合征”是多种代谢成分异常聚集的病理状态，包括：①腹部肥胖或超重。②导致血脂异常以及高密度脂蛋白胆固醇低下。③高血压。④胰岛素抗性及 / 或葡萄糖耐量异常。

习惯性地使用逃避反应会导致血压问题

面对压力时，你有逃避反应吗？否认问题的存在，不恰当地缩小问题的重要性，为在挑战面前无所作为寻找各种借口……都属于逃避反应。面对压力采取逃避反应，其实并不能令人放松。恰恰相反，压抑的思想和情绪会诱使你释放压力激素、升高血压，给心血管系统造成更多损耗。在日常生活中，对微不足道的刺激事件和日常烦扰，习惯性地使用逃避反应会导致长期的血压问题和抑郁。

什么是“压力激素”？ “压力激素”是指当人紧张时，身体的肾上腺释放出去甲肾上腺素、肾上腺素等化学物质。这些物质能促使人的血管收缩、血压升高，使人警醒，从而应对紧张的事件与活动。当我们的情绪失去控制时，压力激素分泌增加，久之则破坏人体内的代谢平衡，引起心血管疾病。

压力和抑郁之间会形成恶性循环

压力和抑郁之间往往相互影响：抑郁导致了构成压力的行为（比如干扰你与他人的关系），而这种行为反过来又造成更严重的抑郁。抑郁的显著特点就是使用“逃避反应”的应对策略，比如拒绝承认痛苦的现实，与社会隔绝，极度轻视重大事件。最终，对你的身心产生更为严重的破坏和威胁。

抑郁是不是性格缺陷？ 有资料表明，65%的抑郁是由癌症、脑血管病、高血压、冠心病、糖尿病等疾病导致；35%的抑郁由心理受挫折、工作压力太大等导致。通过自我心理调节、心理治疗，抑郁大多能康复。

压力使身体感染的可能性增加，令伤口愈合缓慢

压力对免疫系统的影响也引起了人们极大的关注。压力激素能够增强免疫力，但这种效果转瞬即逝，它留下的长期影响则是破坏性的。

你需要力量强大、严阵以待的免疫系统，才能把外来入侵者从健康的身体组织中筛拣出来。但是，压力以各种方式破坏着这一过程，导致多种问题出现，比如引起自身免疫失调，使感染的可能性增加、令伤口愈合缓慢等。

压力会引起什么连锁反应？ 炎症在心血管疾病中的作用是医学界的一个热门话题。炎症是由免疫系统低水平的、慢性的过度活性造成的。压力作用于免疫系统，使体内产生更多的炎症。这是一个链条：压力引起免疫功能变化→免疫功能的变化引起动脉炎症→动脉炎症则最终导致心脏疾病。

吸烟和暴饮暴食等应对压力的方式，只会给身心带来额外负担

当你感觉到压力存在时，总想做点什么来减轻它，因为压力让人不舒服。工作繁忙的时候经常会产生压力感，要做的事情太多了，人们往往希望找到最快捷的调整方式，比如抽一支烟。压力和吸烟如影随形，吸烟是一种大家喜欢的压力应对方式。吸烟者处在压力→放松→压力→放松的固定模式之中，这种模式本身就是有害的。

同样地，为了缓解压力之下的不良情绪，压力人群会选择不健康的行为方式进行应对，比如喜欢吃高脂肪食物，喜欢一坐就是半天。因为要想做到情绪良好、身体健康，往往需要毅力和动机，需要长期健康地饮食，有规律地锻炼。但是，对于许多时间紧张、压力重重的人来说，在试图采取健康饮食和规律锻炼这些措施时，会感到更大的压力，所以最终常常会放弃。

适度饮酒、偶尔的高脂肪饮食，应该说是生活的享受。但在压力状态下，人们往往暴饮暴食，希望依靠一时的快乐刺激摆脱现实的烦恼。这种压力应对方式存在诸多危险，因为大部分用于逃避反应的物质都会使人上瘾。比如，即使压力过去了，新近养成的吸烟习惯或大吃大喝的习惯也很难戒掉。心理压力加上不良饮食、过度酗酒的影响，会使身体和心理承受太多额外的负担，从而使衰老、疾病和抑郁更加有机可乘。

人在压力下为什么喜欢大吃特吃？ 压力实际上改变了你的胃口，使你的偏好由健康的食物转为高脂、高糖的食物，因为这些食物会令你的大脑产生某种化学物质，使你的反应平静下来。

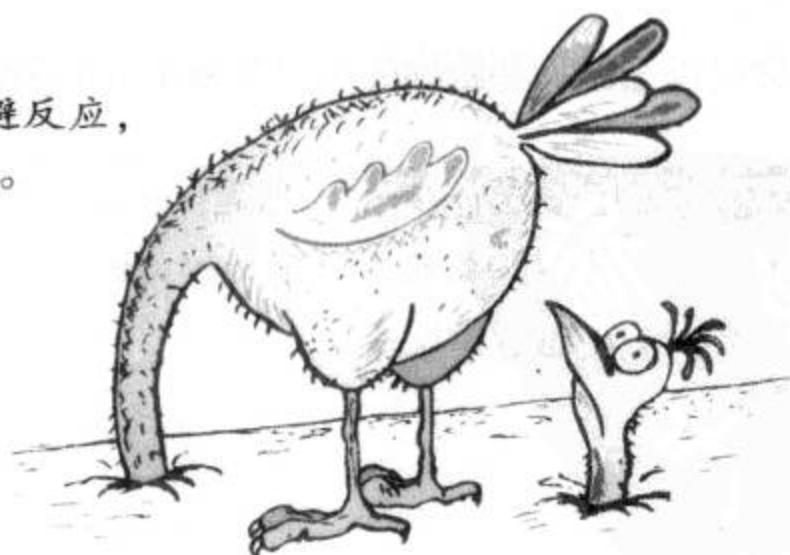
长久的压力还会干扰你的睡眠

通常在睡眠期间，身体所有的细胞都能得到休息和恢复，并修补白天压力所造成的损害。如果你的睡眠存在问题，可能就是压力造成的，因为压力会严重干扰你的睡眠。

失眠可以表现为入睡困难或易醒。失眠几乎是人们在应对急性紧张性刺激或重大挑战时的共同反应。有时候，与其说失眠是由过度思考引起的，不如说是身体不安和过分觉醒引起的。在压力状态下，你身体的交感神经系统比往常更容易激活，此时不论白天黑夜，你血管里流动的肾上腺素都要比往常多得多。

压力是怎样影响睡眠的？失眠几乎是人们在应对急性紧张性刺激或重大挑战时的共同反应。在压力状态下，身体的交感神经系统非常容易激活，此时你的身体会分泌更多的肾上腺素。

▣ 面对压力采取逃避反应，其实并不能令人放松。





应对压力的生活策略

可怕的不是发生了什么，而是你对它的想法和感觉

你凭直觉就知道，如果被逼得太紧（不管是被自己，还是被周围的世界），都是一件让人感觉很不舒服的事情，它会剥夺你生活的乐趣，破坏你内心的平静。

一般来说，你感受到的压力取决于你的想法和感觉。也就是说，发生在你身上的每件事，其意义完全取决于你自己。所以当压力事件发生时，你也许可以换个角度来看待这件事情。比如：

- 你可以改变对周围所发生事的看法。
- 你可以改变自己对这些事的反应。
- 你可以看管好那些折磨心灵的、可怕的担忧和焦虑，使自己处于安全、舒适的状态。
- 你可以去做那些给你的心灵带来平静的事情。

心理学家是如何定义压力的？ 压力是指当生活的挑战和困扰超过你所感到的应对能力时，你所表现出的状态。定义的关键是对感觉的强调，对这种威胁的评价决定了你的身体和心理反应。

对自己无法控制的事情可以考虑欣然接受

虽然压力让你遭受了重大的损失，但如果你对自己无法控制的事情培养出一种欣然接受的态度，把压力和失败看成自己的学习经历，那会让你重新获得力量。放弃固有的无所不能的感觉会把你从“必须控制一切”的观念中解放出来。从这个角度看，损失和困苦都是可以接受和忍耐的。然而，是从中汲取教训促使自己坚强成长，还是一味沉溺于彻底挫败的感觉中，这都取决于你个人的选择。

换个角度看待压力，你会发现你的许多努力和奋斗都可以得到新的阐释。承受压力，就是用全新的视角看待生活，是学会接受改变和灵活处事，是把自己看做幸存者而不是牺牲品。有研究证明，找到生活的意义有助于预防抑郁。

如何重新获得解决事情的力量？ 换一个角度去看待你所经历的事情，把压力和痛苦看做一个学习的过程，从中吸取教训。而对于自己无法控制的事情学会欣然接受。

不管事情变得多么糟糕，总是有人比你还要倒霉

不管事情变得多么糟糕，总是有人比你还要倒霉或者事情可能还会更加一塌糊涂。这种想法看起来也许不够积极，但在一定程度上确实有用。这会给你正在处理的事情带来一线希望，你甚至能激发出“我是如此幸运”的感觉。

你可以想象，如果你的房子着火了，至少无人受伤；如果你因癌症被切除了一侧乳房，可至少你还活着；如果你丢了工作，至少你还拥有健康；如果你挣的钱不够好好地度一次长假，至少还能养家糊口……诸如此类的想法能帮你保持积极的应对状态。因为你在思考这些问题，没有被彻底击垮。当你在“事

情没有更糟”这个事实中发现自己的“好运气”时，你就给情绪安慰、预先应对和解决问题留出了余地。

你知道你是幸运的吗？ 其实，我们每一个人都该知道，无论你面对的事情有多么糟糕，都一定有人比你更倒霉、更不幸，这样的想法会给你正在处理的事情带来一些希望。

高水平的“自我效能感”会使你在追求目标时更加持之以恒

“自我效能感”到底是怎样影响健康和压力的？人们对此进行了广泛的研究。研究发现，那些对自己表达积极情绪和应对消极情绪满怀信心的人，往往能更积极地思考，表现出较高的生活满意度。高水平的自我效能感会激励你更加努力地工作，在追求目标时更持之以恒。

做到这一点首先要确定你想在哪一方面培养更自信的感觉。比如，你想有规律地锻炼身体，即你打算每周散步3次，每次30分钟。那怎么建立和这个目标相关的自我效能感，从而提高实现目标的可能性呢？你可以从如下几点出发：

- 让自己获得成功经历。你可以将终极目标分解为若干较小的目标，这样可以尽早体验成功的感觉。在实现较小的目标之后，再向更大的目标迈进。
- 与他人产生共鸣。找到已经实现了类似目标的人，以他们为榜样。
- 注意你的感觉。也许你身体里有些东西在激励你开始散步。那是什么呢？可能是你對自己健康状况和体形的焦虑。注意这种焦虑，再注意散步后的感觉有什么改观。通过散步本身，你已经减轻了对健康和体形的焦虑。这是采取行动应对压力的另一个好处——让自己更快乐。

令人欣慰的是，你可以学会在生活与工作的许多方面获得更高的自我效能感。

什么是“自我效能感”？ “自我效能感”就是坚信即使深陷绝境，你也能照顾好自己。这是一种你能对生活具有某种控制力的信念，这种品质与乐观主义如影随形。乐观主义帮你建立对将来的期待，而树立自我效能感则能提高你的自信，迎接那些期待。自我效能感因人因事而异，比如你可能在学业方面自我效能感很高，但在浪漫关系方面自我效能感却很低。

逃避只会造成更多的问题、更大的压力和更深的痛苦

前面已经说到，人们在面对压力时往往采取逃避反应。最常见的逃避反应就是转移注意力，比如利用娱乐、食物、酒精及其他物质，甚至人与人之间激动人心的戏剧性事件（比如一场激动人心的恋爱）来逃避面对的问题。随着可用来转移注意力手段的增多，这些方法似乎正吸引着越来越多的人。网络、电脑游戏、手机、短信以及其他媒介每天24小时不间断地给我们提供诱人、刺激的转移注意力方式，让我们忘掉此时此刻。这些活动很容易成瘾，还会破坏人际关系，危害工作。它们看起来也许令人放松，甚至在短期内没有害处。

但是，日积月累，逃避反应将会导致个人生活中的紧张性刺激增多，因为问题并没有有效解决。逃避反应只会导致更多的问题接踵而来，逃避现实只能使你成为老话中说的“把头埋进沙子里的鸵鸟”，最终给你造成更多的问题、更大的压力和更深的痛苦。

另一种逃避反应的形式就是情绪释放，即在面对紧张性刺激时，只关注和表达消极情绪，而不是将注意力放在勇敢面对当前问题上。这种逃避反应可能会造成更多的问题，因为这会使你疏远可以依赖的人，造成你与他人的强烈冲突，使你更加无法控制目前的局面。问题不会自动解决，把头埋进沙子里无所作为地忽略问题并不能减轻压力。

“逃避反应”会对身心带来哪些危害？

逃避反应会阻止你面对现实，阻止你寻求处理问题的方法，这对心理和身体健康都是有害的。当人们竭尽全力，试图逃避负面的思想和感情时，这种恼人的东西反而变得更加强大，从而引起心理症状出现和整体生活质量下降。

培养乐观主义，就得先批判地看待自己的“解释风格”

乐观是一种应对生活的姿态，其特点就是持续不断地为皆大欢喜的结局留有余地。它是一种对未来存在积极期待的倾向，即期待好的结果。这也就预示着一个乐观主义者会使用积极的压力应对策略来缓解压力，很少导致情绪上的不快。一个乐观的“解释风格”，就是在面对坏事时，解释的原因往往是外在的而不是内在的，是转瞬即逝的而不是一成不变的，是特定的而不是普遍存在的。而悲观主义者则做相反的解释。研究表明，心情抑郁的人常常拥有悲观主义的解释风格。

下面有个例子说明了乐观主义的作用。

我在一个雨天开车去上班，走得有点晚，所以有些匆忙，但我没有超速行驶。在道路的拐弯处，车轮打滑，最后车掉进了排水沟。

乐观主义者这样解释：道路打滑（低内在性）是因为今天下雨（低稳定性）；道路的拐弯处特别滑，而路滑时开车是不容易的（低普遍性）。

现在看看悲观主义者是怎么解释同样的情形：我开得太快了，因为我今天没安排好自己的时间（高内在性）；我总是出发得很晚（高稳定性），因为我太不会安排自己的时间了；这样愚蠢的事件已经发生了很多次，这只是其中的一例（高普遍性）。

你能学会更加乐观吗？研究表明，你能。要想培养一种乐观主义的态度，就得先批判地看待自己的解释风格。当不好的事情发生时，请注意你的思想。你认为这种情况是由于你或你所做的什么事引起的吗？这种事情是否“总是”发生在你身上？这是否只是类似事件中的一例？问问自己，是否存在其他外在的、短暂的、属于特定情况的解释。

什么是“解释风格”？“解释风格”作为一种预报个人现在和将来健康与幸福状况的方式，包括三个维度：思考是否由你或你的行为导致了已经发生或将要发生的事件（内在性）；考虑目前的情况是由稳定的、长期的因素造成的，还是由暂时的、瞬间的因素造成的（稳定性）；导致好事或坏事发生的原因是属于个别情况，还是适用于生活中的所有方面（普遍性）。

用专注的方式做事情，它会成为你应对压力的得力方式

专注是一种技能，它能让你产生这样的感觉：现在唯一重要的就是此刻摆在你面前的事情，而且无论它有多无聊或多恐怖，你都能处理好。而且通过这种自我暗示，会使你积极投入到生活的每时每刻。

这种平静超然的意识状态，有利于神经系统、心血管系统和身体其他系统的改善。放松反应中最基本的活动是钝化“战斗-逃跑”反应机制，使身体和大脑得到放松，使整个系统从持续的压力状态下得到短暂的休息。不管怎样，用专注的方式做一切事情，会成为你压力应对计划中很有价值的一部分。

什么是“放松反应”？“放松反应”就是人们在精力集中时，抛开日常的担心和纷扰，聚精会神于自己心灵的这种内在的下丘脑机制。当放松反应被唤醒时，心率会减缓、血压会降低、呼吸频率和耗氧量会因为能量消耗减少而显著下降，脑电波会由警惕性节律转向松弛性节律，流向肌肉的血液减少了，血液被输送至大脑和皮肤，从而产生温暖的感觉和放松戒备的心理状态。

你无法避免生活的压力，但智慧、勇敢却能支持你度过每一次难关

我们无法避免生活的压力和挑战，但在最困难的环境中，保持快乐和健康的心态却是完全可能的。遭遇和经受挑战能带给你一种深深的满足感和自我信任感，支撑着你度过一次又一次的难关。最终，随着年龄增长和生活阅历的增加，你的适应能力不断增强，智慧不断积累，面对压力也更能从容应对。

通常，人有六类基本强项：智慧和知识、勇气、仁慈、正义、自我克制、超越。它能帮助你面对困难、适应环境，最终成就一个公正、善良和快乐的世界。

什么是“积极心理学”？“积极心理学”是一个崭新的、蓬勃发展的领域，主要研究人的强项和美德。它将视角从心理紧张和病理学中转换出来，探讨是什么元素造就了一个健康快乐、成就卓著的人，以及如何把这些元素灌输到所有人身上。

幸福的秘籍就是用快乐的感觉去做你不爱却又不得不做的事情

花点时间问问自己，你在做什么事的时候能够集中全部注意力，以一种愉快而有节奏的方式进行，没有感到丝毫的压力？现在，在笔记本上写下生活中一些最美好的时刻，挑选出最棒的三个，看看除了客观环境以外，是什么使它

们变得如此美好？在这些时刻，你身体的感觉怎么样？时间是不是好像变慢了或者加快了？你处在什么样的情绪状态中？你对事物的感觉是如何获得的——通过视觉、听觉、触觉、味觉，还是嗅觉？

日常事务、压力、都市生活方式、消极的娱乐以及其他众多的因素，大大减少了人们花在“心流”上的时间。但是否处于“心流”状态，则是由你控制的。你可以从每天必做的一项活动开始。比如当你在散步或者从事业余爱好时，请密切注意这项活动的什么地方使你感到快乐，让你沉浸其中并全神贯注。然后，试着用这样的感觉去做另一件事情，一件通常不会让你有太多快乐的事情，比如付账或清洗厨房地板。这次看一看，你是否能将那种快乐、专注的感觉应用到这项活动中来。坚持这么做，“心流”就会油然而生，因为你已经直接连接到“心流”了。

什么是“心流”？ “心流”是一种激发创造力的存在状态，它被描述成一种最佳的体验状态。在这种状态中，你的感觉、愿望与想法和谐相融。“心流”可以在不同的活动中出现，当你只沉浸于此时此刻，你的注意力高度集中，并确实感到一种幸福。

预见压力并提前采取措施阻止压力出现

如果逃避应对不管用，那么预先应对应该是最好的选择。也就是说，如果能抢先阻止压力事件出现，那么也就不需要应对策略了。就像对某些不利事件的预感，触发了一系列的思想和行动一样。有目的地选择预先应对策略，能有效控制你对生活中潜在压力事件的反应。

预先应对可以在很多方面提供有效帮助。

首先，它能激发你从总体上采取更积极的应对风格。大量的证据表明，针

对大多数紧张性刺激事件，积极应对是非常合适的，而且有助于保证良好的生活质量。

其次，预先应对提供了积极应对实践技巧的机会，能帮你更自如地确定何时何地使用何种策略。

最后，它能指导你重构以前的成功经验并有效利用它们，防止你不得不重复应对同一个紧张性刺激事件。

什么是“预先应对”？ “预先应对”就是你预见压力并提前采取措施阻止压力出现。它分为两步：一是集中资源，预测不利的生活事件；二是当你意识到某种挑战可能出现时，能引导你对威胁的水平做出初步评价，判断现在是否需要采取行动来阻止事件向不好的方向演变，避免它们对你的生活造成严重刺激。

写下处理步骤，能挖掘出很多意想不到的绝妙主意

制定一个面对问题的预案能达到几个重要的目的。

首先，能帮助你用具体的语言详细说明问题，然后符合实际地考虑可能出现的负面后果。

其次，能带给你一种了不起的运筹帷幄的感觉。

如果你发现自己翻来覆去、没完没了地考虑某件事却得不出任何结论，那么这种提前计划的方法就很有用。通过计划至少你可以了解自己对情况能掌控到什么程度，现在是否应该行动。

试着拿出纸和笔，写下你要处理这个问题的一系列步骤。这些活动能挖掘出很多意想不到的绝妙主意，引导你使用一个更有可能成功的不同寻常的方法。



健康的身体状态是应对压力的缓冲器

有规律地锻炼能产生积极的情绪影响

有规律地锻炼会增强你的个人能力，促进积极情绪的产生，使你感到生活有意义。锻炼能够对自我评价产生强烈的影响。在生活压力事件和它们对身体健康可能造成的消极影响之间，健康的身体状态能起到缓冲器的作用，即起到保护性因子的作用。

与不锻炼者相比，在紧张性刺激之前、期间和之后，锻炼者血压和心率的波动较小，这在应对压力时是个很大的优势。因为压力造成的危害，就是在应对困境时过度提高你的血压和心率，长此以往，会增加患高血压和心血管疾病的风险。

在一项关于日本青春期女孩的研究中，可以看到类似的结果。你有轻度到中度抑郁的女孩被分为两组，一组参加为期8周的锻炼活动，另一组继续维持她们平常的生活规律。8周之后，在锻炼者的尿液里发现压力激素水平较低，静止心率也较低。这表明，她们的心血管是健康的，压力影响减轻了。同时，锻炼者的抑郁症状同样大大减轻。

有规律地锻炼能带给你什么？ ①增强你的个人能力，促进积极情绪的产生，使你感到生活有意义。②能够对自我评价产生强烈的影响。③在紧张性刺激的过程中，血压和心率的波动较小，这有利于应对压力。

使你明显放松的呼吸法

呼吸是一种独特的身体功能，你可以决定如何呼吸，但是你不想要它，它也不会停止。较浅的、不规则的、快速的呼吸，都和压力有关，并且能加重压力。我们可以学会更深、更慢和更有规律地呼吸，这种呼吸方式能使你明显放松，你的肌肉能感觉到它，你的大脑也能意识到它。它还可以使你血压降低、心率放慢，并且对你的免疫、神经及内分泌系统都有好处。

什么样的呼吸会加重压力？ 较浅的、不规则的、快速的呼吸，不仅和压力有关，并且能加重压力。因此，我们应该学会更深、更慢和更有规律的呼吸。

在压力状态下不要放弃锻炼

锻炼身体是一种非常好的释放情绪的方法。糟糕的是，很多平常有锻炼习惯的人，在经受压力时却常常停止锻炼，这就损失了一种有益的资源，而这种资源恰好可以帮你调整情绪，保护心血管和免疫功能健康，保持良好的自我评价水平。因此，如果你平时有锻炼的习惯，那么不要让你的常规活动因压力半途而废，因为这正是你最需要锻炼的时候。

压力状态下的锻炼有什么好处？ 这时的锻炼是应对压力的一个有益的资源，它可以帮助你调整情绪，保护心血管和免疫功能健康，保持良好的自我评价水平。

应对压力时，即使短期的锻炼也是有效的

关于锻炼，常见的疑惑是如何确定锻炼的强度和频率，这取决于你的目标。如果是完全不运动的人，最好是从适度的运动开始，而不是进行完全高度

米优惠。

荣盛水景城所有房源的价格都在 3188 元/平方米。按照此前 3800 元/平方米的均价计算，3188 元的特价足足下降了近 20%。

恒大·金碧天下 2008 年 9 月 29 日开盘，成本价发售仅限一天，联排别墅起价 3710 元/平方米，双拼别墅起价 4675 元/平方米，均送私家花园和景观露台，小高层起价 3625 元/平方米还带 1100 元/平方米豪装，当周认筹额外特别 85 折。别墅 VIP 客户缴纳 5000 元意向金直接冲抵 20000 元购房款，小高层 VIP 客户缴纳 3000 元意向金直接冲抵 10000 元购房款。

金泉·泰来苑无底价拍卖：泰来苑 10 月展会拿出一套 182.28 平方米的跃层进行拍卖，什么样的价格将由购房者自己做主。该户型原价为 4088 元/平方米。同时在展会期间，泰来苑还将推出两套 3600 元/平方米的多层特价房，先到先得。

中山新城市·虹桥中心“保底 120% 回购”，推出新楼层房源 52 套。开发商承诺：业主 5 年之后若有意愿出售房屋产权，开发商将以房屋总价款的 120% 予以回购。

杭州

2008 年 9 月初万科在杭州正式宣布销售打折，引发了当地多家开发商高调跟风，并且折扣一个比一个大，最高竟然达到 7 折。这在十多年杭州楼市中从未有过。

现代景苑折扣幅度为 7.8 折，折后均价 14900 元/平方米，起价 11900 元/平方米。

西溪里“积分换平方”，凡意向客户均有机会获取积分卡。积分卡含初始分值和活动积分两部分，初始分值为 10000 分，活动积分为 1000~3000 分/次，多参加由西溪里组织的大型客户活动，就可以累加活动积分。凭卡内相应积分，可享受购买西溪里住宅或商铺面积的相应抵扣。

九月庭院“日赠千金”，从 2008 年 8 月 2 日开始到 8 月 8 日截止。缴纳 1000 元诚意金后签订“九月庭院诚意认购协议书”，便可正式参加活动。在缴纳诚意金当日起至 8 月 8 日，开发方会每日为客户缴纳的诚意金增值 1000 元人民币，8 月 9 日是 9 号楼的特别销售日，凡在当日签订合同的购房者，除可将活动增值部分冲抵购房款外，还能享受活动的第二部分提供的价格实惠。如在 8 月 9 日未签订购房合同，则增值部分失效，1000 元诚意金全部退还。

玉兰公寓送双车位：140~190 平方米户型赠送一个车位，190 平方米以上户型赠送两个车位。

6. 顶峰：代表城市呈现

上海

2009 年 12 月上海市商品住宅成交均价突破 2 万元，达到 20187 元/平方米，相比

11 月上涨了 8.03%，与 2008 年同期相比上涨了 65.26%；2009 年全市商品住宅成交均价为 16188 元/平方米，相比 2008 年上涨了 15.90%，相比 2007 年上涨了 53.40%。

“金九银十”期间，有关统计数据显示，当时上海报价达到或超过 10 万元/平方米的楼盘或（将）有 20 个。短短两个月后，随着不少高价豪宅楼盘的屡战屡胜，报价超过 10 万元/平方米的楼盘已远不止 20 个。而从单价看，古北臻园的一套别墅成交单价高达 19 万元/平方米，创下沪上乃至中国内地之最。盘踞上海豪宅价格之最两年之久的汤臣一品 2009 年屈居第二，原名为“鹏利海景公寓”的中粮海景一号 4 年后重新包装上市，一举成为新一代沪上均价最贵楼盘。

臻园在 2008 年 5 月的价格为 5 万元/平方米，到 2009 年 10 月份涨到 12 万元/平方米，2010 年的价格为 13 万元/平方米，如图 1-17 所示。

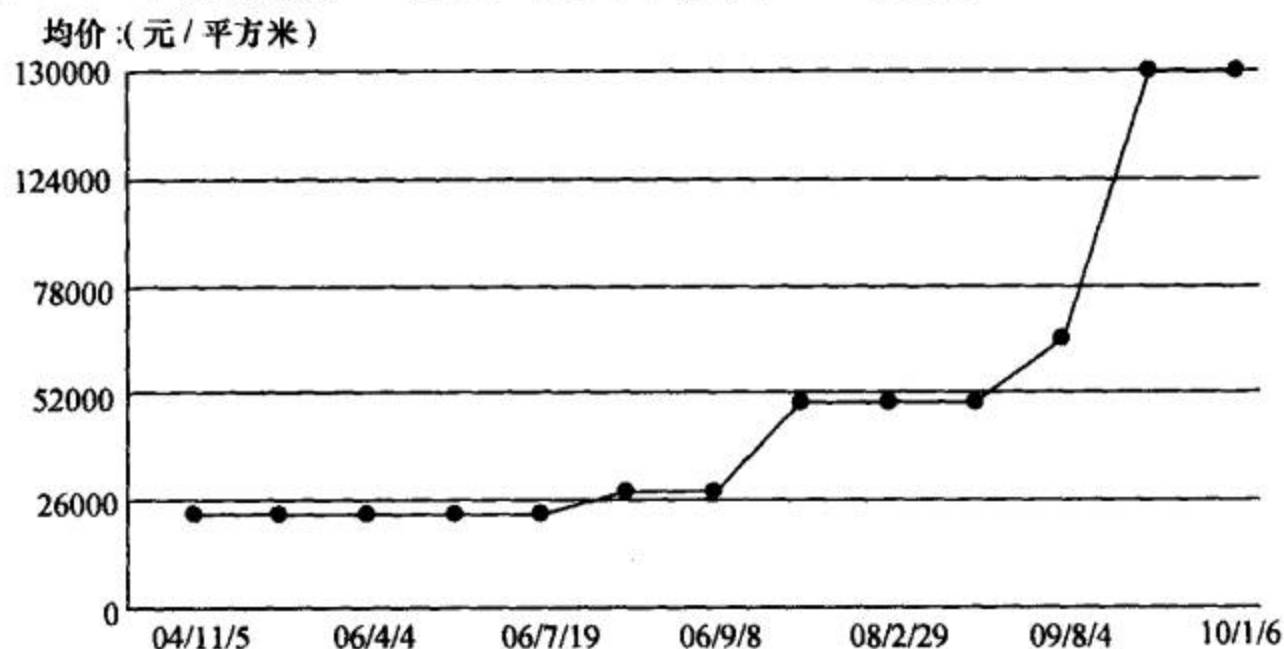


图 1-17 臻园的历史价格曲线

万源城朗郡在 2008 年 8 月的价格为 1.8 万元/平方米，到 2009 年 10 月份涨到 2.1 万元/平方米，12 月的价格为 2.8 万元/平方米，如图 1-18 所示。

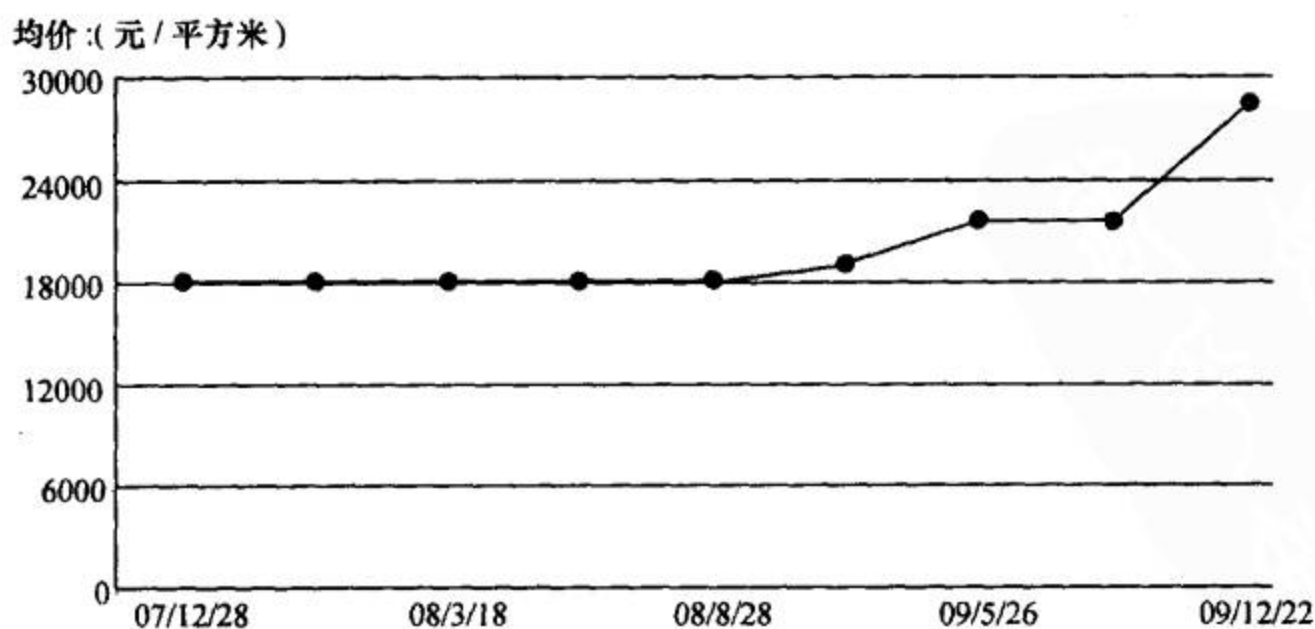


图 1-18 万源城朗郡的历史价格曲线

金汇豪庭 3 期 2009 年 11 月份的价格为 2.25 万元/平方米, 12 月份就涨到了 2.5 万元/平方米, 如图 1-19 所示。

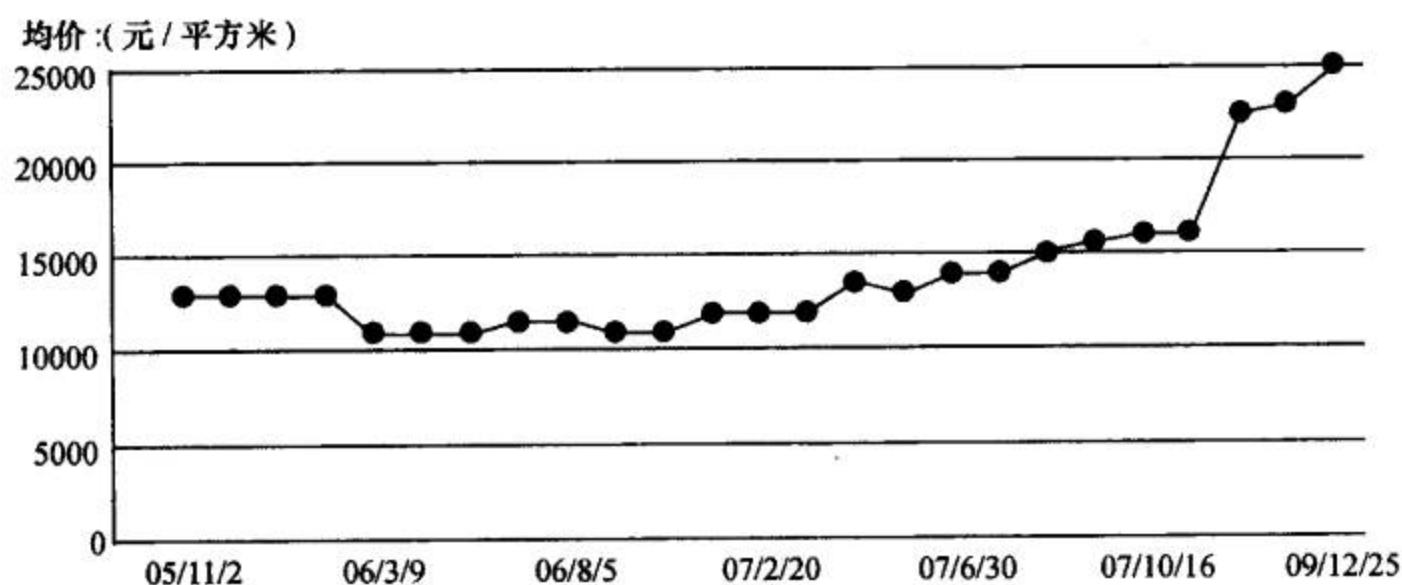


图 1-19 金汇豪庭 3 期历史价格曲线

慧芝湖花园 2009 年 1 月份曾在一周之内成交 111 套, 成交均价 10357 元/平方米; 在 2 月最后一周的成交中, 该盘的成交均价已经上升至 1.75 万元/平方米; 到 2009 年底, 其二手房挂牌价已将近 3.5 万元/平方米。

经纬城市绿洲 2008 年 9 月底新房源开盘, 现场报价 9000~9500 元/平方米; 2009 年 5 月底的价格为 11000 元/平方米, 2009 年 7 月初的价格为 13000 元/平方米, 2009 年 9 月底的价格为 15000 元/平方米, 2009 年 12 月初的价格为 16500 元/平方米; 到 2010 年 1 月初, 其价格已超过 2 万元, 为 21500 元/平方米。

贝尚湾 2008 年 12 月底新房源开盘, 现场报价 9500 元/平方米; 2009 年 3 月底的价格为 12000 元/平方米, 2009 年 5 月底的价格为 13000 元/平方米, 2009 年 9 月底的价格为 17500 元/平方米, 2009 年 10 月底的价格为 18500 元/平方米; 到 2010 年 1 月初, 其价格已超过 2 万元, 为 23000 元/平方米。

北京

2009 年第四季度北京楼市成交价格榜首突破 7 万元大关, 为 7.2 万元/平方米, 再次被东钓鱼台家园摘得。据榜单显示, 东钓鱼台家园延续三季度排名第一, 价格由 66026 元/平方米的成交均价上涨到 70156 元/平方米, 涨幅为 6.3%, 四季度成交 17 套。四季度北京楼盘成交价格 30 强全面进入 3 万元时代, 排在第 30 名的天鹅湾名苑, 四季度成交单价 4 万元以上的楼盘达到 18 个, 相比三季度多了 8 个。而 2009 年度涨幅最大的楼盘太阳公元项目顺利加入 4 万军团。

天鹅湾名苑 2009 年 4 月 2 日至 2009 年 7 月 21 日期间的均价为 1.2 万元/平方米, 现在的成交价格也达到 4.3 万元/平方米。天鹅湾名苑的历史价格如图 1-20 所示。

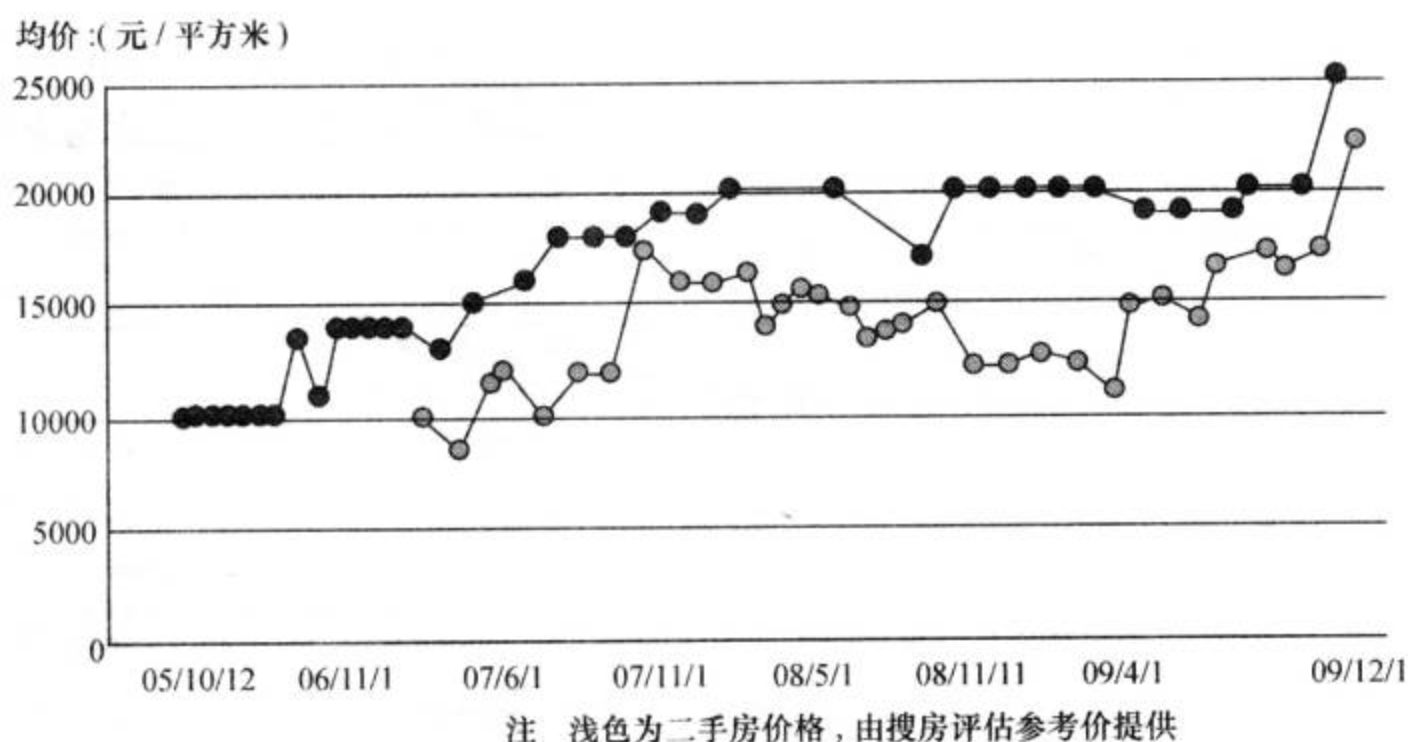


图 1-20 天鹅湾名苑的历史价格曲线

太阳公元 2009 年 4 月 13 日至 2009 年 05 月 27 日期间的均价为 1.8 万元/平方米，现在的成交价格也达到 4.4 万元/平方米。太阳公元的历史价格如图 1-21 所示。

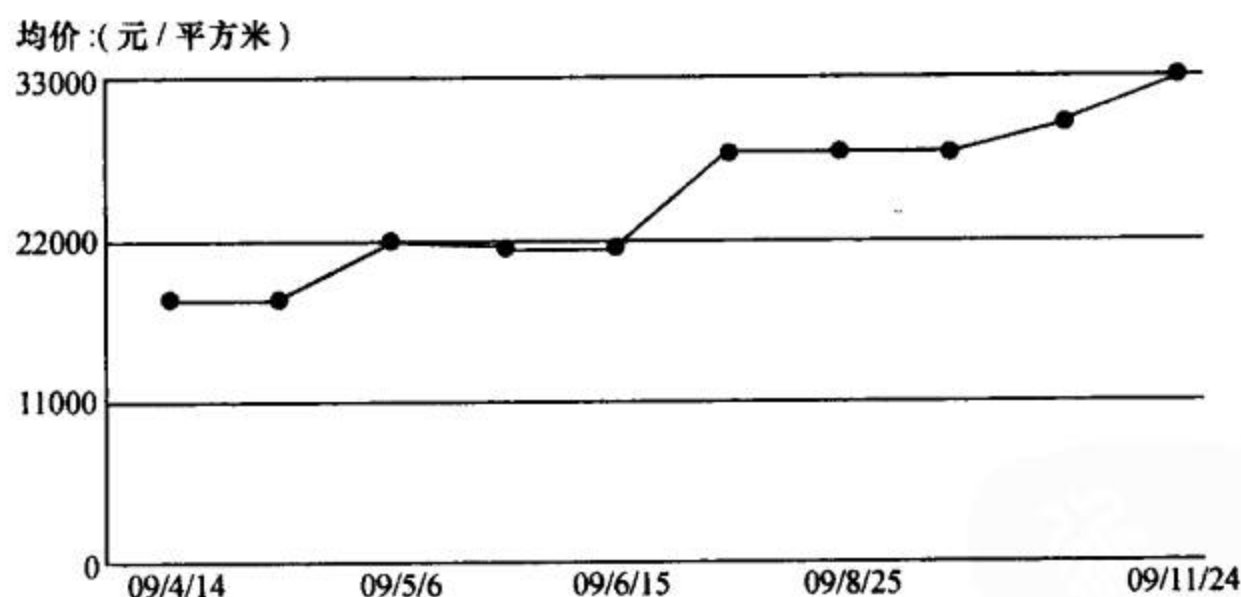


图 1-21 太阳公元的历史价格曲线

在 2009 年初的春季房展会时，南五环理想城小区的出售均价只为 9500 元/平方米，在年末时每平方米均价已经超过了 17000 元，不到十个月，房价就涨了将近一倍。南五环理想城小区的历史价格如图 1-22 所示。

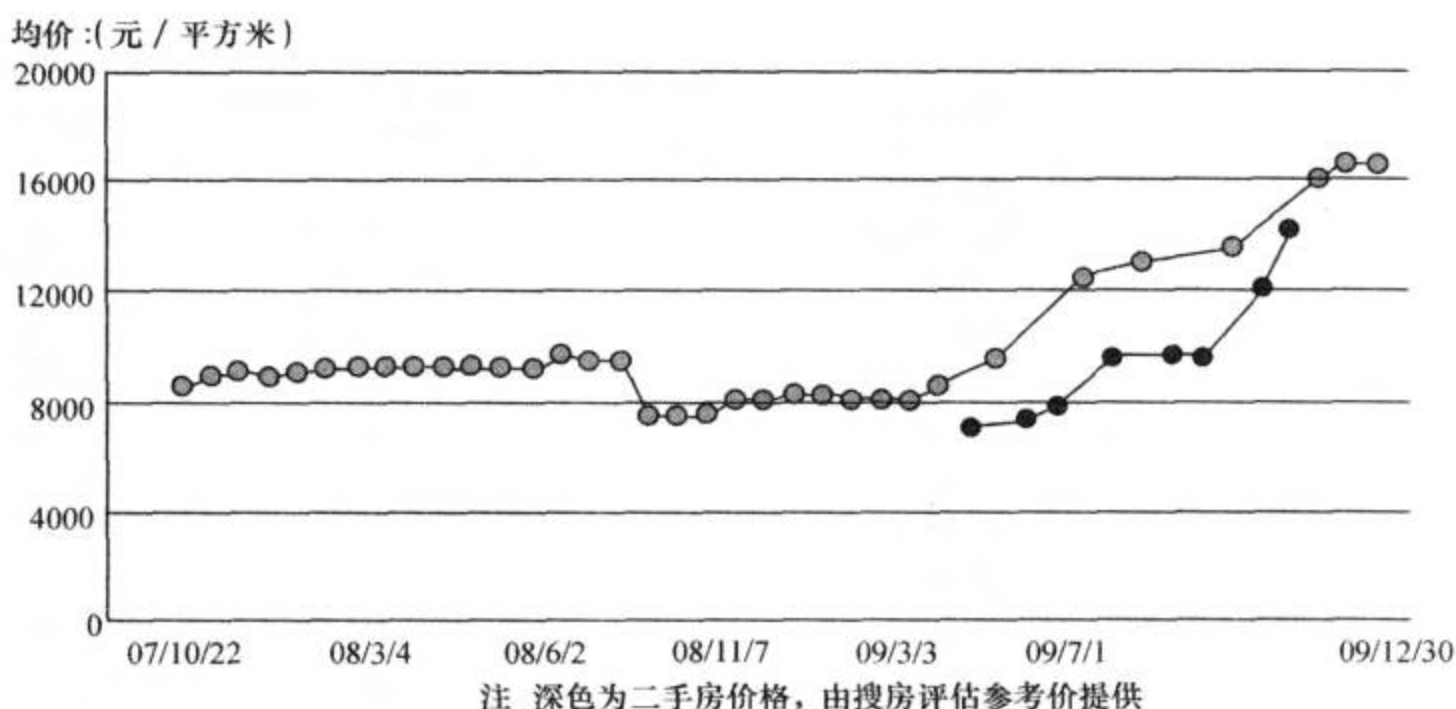


图 1-22 南五环理想城小区的历史价格曲线

◎ 北京二手房价

2009年北京二手房网签近27万套,超过前三年成交总量。在2008年释放的购房力与2009年房价不断上涨而造成的“追涨”购房心理,以及二套房贷政策收紧、物业税优惠终止等政策的夹击下,2009年北京全年成交量波段性上涨,最终收盘创新高。而市场专业人士预测:2010年卖方市场的格局仍将延续,总成交量将会有所回落,二手房房价将不会高歌猛进,局部调整在所难免。

截至2009年11月,对北京交易量较大的近200个二手房项目进行了价格涨幅的排名,排名前10的楼盘全年单价涨幅在73%~94%之间。其中,远大园五区、龙苑别墅、远大园四区位列全年涨幅前三,分别为93.5%、90.9%、87.1%。排行前10的楼盘涨幅均在70%以上,而这排名前10的平均涨幅为81.27%。而纵观2009年,50个涨幅最快的项目,房价同比普涨60%(见表1-3),也就是一年,二手房价翻番!

表 1-3 2009年北京二手房价涨幅榜50强

排名	区域	楼盘名称	2008年11月成交 均价元/平方米	2009年11月成交 均价元/平方米	价格同比
1	世纪城	远大园五区	15500	30000	93.5%
2	来广营	龙苑别墅	11000	21000	90.9%
3	世纪城	远大园四区	15500	29000	87.1%
4	赵公口	慧时欣园	10800	19500	80.6%
5	朝青	国美第一城	9800	17500	78.6%
6	亦庄	海城百丽	9000	16000	77.8%
7	世纪城	远大园六区	15500	27500	77.4%
8	望京	融科橄榄城	13000	23000	76.9%
9	上地清河	上地东里	13000	23000	76.9%

(续)

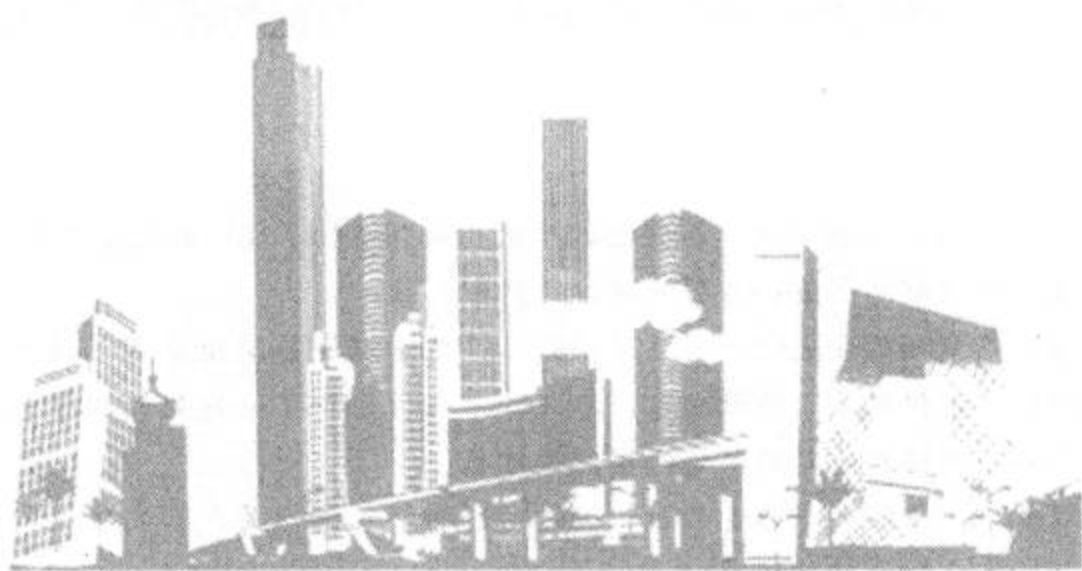
排名	区域	楼盘名称	2008年11月成交 均价元/平方米	2009年11月成交 均价元/平方米	价格同比
10	鲁谷	永乐小区	9250	16000	73.0%
11	万柳	万泉新新家园	21000	36000	71.4%
12	赵公口	彩虹城	10800	18500	71.3%
13	宣武	庄胜二期	20000	34000	70.0%
14	望京	大西洋新城	13000	22000	69.2%
15	丰台南區	草桥欣园	11000	18500	68.2%
16	金融街	丰汇园	23000	38000	65.2%
17	宣武	枫桦豪景	20000	33000	65.0%
18	上地清河	清枫华景园	14000	23000	64.3%
19	望京	方舟苑	11000	18000	63.6%
20	上地清河	华清嘉园	19000	31000	63.2%
21	亦庄	卡尔公寓	9500	15500	63.2%
22	丰台南區	星河城	12000	19500	62.5%
23	古城八角	依翠园	9250	15000	62.2%
24	上地清河	上地西里	13000	21000	61.5%
25	北苑	北苑家园	9300	15000	61.3%
26	世纪城	远大园一区	15500	25000	61.3%
27	万柳	蜂鸟社区	18000	29000	61.1%
28	朝阳路	炫特区	11500	18500	60.9%
29	六里桥	万科紫台	14000	22500	60.7%
30	朝青	华纺易城	12500	20000	60.0%
31	望京	望京新城	10000	16000	60.0%
32	朝青	星河湾	22000	35000	59.1%
33	西直门	交大嘉园	17000	27000	58.8%
34	宣武	朗琴园	14500	23000	58.6%
35	望京	上京新航线	12000	19000	58.3%
36	亦庄	莲水怡园	7000	11000	57.1%
37	亚奥	融域	14000	22000	57.1%
38	上地清河	逸成东苑	14000	22000	57.1%
39	亦庄	贵园东里	8000	12500	56.3%
40	方庄	GOGO新世代	13000	20000	53.8%
41	北苑	上元雅苑	13000	20000	53.8%
42	上地清河	上地佳园	15000	23000	53.3%
43	西直门	志强园	15000	23000	53.3%
44	古城八角	远洋山水	11750	18000	53.2%
45	朝阳路	兴隆家园	11000	16800	52.7%
46	六里桥	橙色年代	13000	19800	52.3%
47	崇文门	新怡家园	22000	33250	51.1%
48	望京	宝星国际	11000	16500	50.0%
49	朝阳门内	海晟名苑	20000	30000	50.0%
50	来广营	丽高王府	20000	30000	50.0%



第二章

2

救市——逆转路线图



1. 深圳“断供风波”：成为救市导火索
2. 救经济，中央政策组合拳“三箭齐发”
3. 激进降息开启楼市起伏的潘多拉魔盒
4. 地方政府亦步亦趋救市新政频出
5. 地方政府“救市”动作能走多远、走多久
6. 暧昧不清的二套房贷政策
7. 新十条，中央维稳经济决心巨大
8. 4万亿下猛药，救信心于绝望之际
9. 4万亿中期利好，埋下逆转伏笔
10. 救市冷思考 1：救市说法欠妥当，楼市亦不必救
11. 救市冷思考 2：楼市低迷是否要推购房退税和购房入户
12. 救市冷思考 3：房地产政策不到位，高房价卷土重来是必然
13. 救市冷思考 4：是否该救市，政府亦曾矛盾重重
14. 救市冷思考 5：白鼠试验、心理学和“国三条”
15. 救市冷思考 6：只有戒除浮躁，楼市才会有希望

第二章

救市——逆转路线图

2008年6月2日，一篇名为《断供已过千亿，次贷危机浮现》的文章在网上公开发布。此文一出，立刻掀起轩然大波，并引来媒体的广泛关注。

此后，房地产市场的发展便一发不可收拾，危机由深圳蔓延至全国，救市呼声也达到最高潮，以深圳“断供风波”为触发点，不久，中央便采取了一系列的刺激政策，也正是政策的过度干预，使得房地产的市场化步伐被打乱。

本章节以救市为主线，以作者亲历一线的观察和评论为视角，真实展现和还原了房地产市场由冰点到沸点的逆转路线图。

1. 深圳“断供风波”：成为救市导火索

2008年，断供这个词，很多人可能还是第一次听说，但说到美国的次贷危机，大家都知道，它的导火索就是大量贷款人还不了房贷，结果银行坏账剧增，次贷危机让全世界谈虎色变，越来越多的购房者断供，不由得使人担心，这会不会对银行带来冲击？

乱花迷人眼，从千亿个断供新闻的神秘出笼，从银行变相放松二套房政策被曝光，到梅陇镇、澳城等楼盘业主与开发商的诉讼纠纷逐渐升级……种种迹象表明，房地产市场确实已经险相环生，危如累卵。

《断供已过千亿，次贷危机浮现》的作者“风语”称，了解到深圳某银行支行形成千宗共计约15亿元的房贷坏账，据此推断该行深圳坏账约200亿元，而深圳各家银行以同一坏账水平估算，总计房贷坏账金额已达1000亿元。此文一出，立刻引起人们的广泛关注。



让真实的情绪自由流动

隐藏对生活剧变的痛苦感觉和记忆，其实会加剧它们

你的想法、感觉和记忆是压力的来源。生活中总会发生恼人的、痛苦的、伤害你的事情，这些事情对你的伤害程度完全取决于你的感受。当令人烦恼的事情发生时，你会找到一定的方式应对你对这些事情的感觉。也许你像大多数人一样，经常把自己的感觉放置一边。但如果真的难以忘怀的话，那么和这种记忆有关的情绪通常是令人不快的。根据弗洛伊德的观点：一个人需要付出很大的努力才能做到忽略某些事情，才能清除痛苦的记忆，才能不让自己生气、悲痛或忧伤，这的确会产生压力。研究发现，压抑同样通过内分泌和免疫系统影响你的身体。

生活每天都会带给你挑战 and 紧张性刺激，你通过应对做出反应。虽然你不可能控制自己面临的压力数量，但你可以选择应对方式，有些应对方式要比其他方式更健康。而回避就是不健康的应对方式，会压抑你的情感，会最小化痛苦事件的重要性，使你拒绝谈论令你烦恼的事情，使你利用麻醉自己的活动隐瞒你的感觉。

从表面上看，压抑情绪是一种保护性的方式，可以使人在危急时刻保持冷静。然而，很多在压力时刻主动压抑强烈情绪的人，当面临困难或其他更有压力的挑战时，血压往往会急剧上升，心率会加快，肌肉会紧张，身体会显得很衰弱。

动同步展开。美联储将基准联邦基金贷款利率降低 0.5 个百分点至 1.5%，并将贴现率降低同样幅度至 1.75%。欧洲央行降息 0.5 个百分点至 3.75%，英格兰银行降息 0.5 个百分点至 4.5%。此外，瑞士、加拿大、瑞典央行均做出降息举措。日本央行虽然没有采取降息举措，不过表达了大力支持协同政策行动的意愿。

在全球央行普遍降息的环境下，我国央行终于也加入全球放松货币政策的行列，下调存款类金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点；下调一年期人民币存贷款基准利率各 0.27 个百分点；对储蓄存款利息所得暂免征收个人所得税。

此前多家机构预期，央行将出台降息政策，但央行的动作比市场预期的更快，而且与取消利息税“三箭齐发”，显示了决策层放松货币政策的决心与力度。

因此，可以预见，今后增加财政支出以支持基础设施建设的手法仍将成为政府拉动经济的首选，而增加财政即意味着不可能对减税的幅度有过高的期望。两次降息对恢复市场信心会起到一定的积极作用，对宏观经济的实质性刺激效果则未必立竿见影，不过随着降息力度的增加，政策的累加效应对宏观经济的改善会更为重要。

作为宏观经济支柱产业的房地产业，遭遇的困境是多方面的。除了大面积的资金匮乏之外，更为重要的是消费者预期的转变，随着宏观经济的进一步深入明朗，一向看好中国地产的产业资本也将主动或被动地发生分歧，两次降息对深陷资金困局的房地产商刺激作用十分有限，加之金融资本也忙着退而自救，房地产业的情况在可以预见的时间内，将不会有明显改观。

3. 激进降息开启楼市起伏的潘多拉魔盒

美国次贷危机引发全球金融海啸，美联储目不暇接频繁降息，到 2008 年 10 月的一次降息后基准联邦利率仅为 1.5%，而经合组织（OECD）2007 年曾预测的这一数字是 4.75%。

令人尴尬的是，这次史无前例的金融危机的始作俑者，同样来自美国政府此前 7 年来的低息政策。由于多年的低息环境使得美国的流动性泛滥肆虐，催生了严重的通胀和资产泡沫，美国的房价涨幅奇高，由资产价格猛涨而大幅上升的过度信贷消费，最终为美国经济带来噩梦。

现在多数人认同是低息政策导致了美国经济泡沫，也许美国对加息的反应更为迅速一些，情况就会完全不同。事实上，从 2004 年开始，美国已经开始连续 17 次加息，但过度的加息不但捅破泡沫，也引发了金融危机。金融政策的过度与极端，使得美国经济上演了从天堂到地狱的戏剧性一幕。

而在我国，随着 2008 年 10 月央行的第二次双率齐降，正式宣告中国进入降息周期。摩根士丹利更是预计中国 2009 年年底将减息 5 次，问题是，中国和美国一样，低息的环境已经持续了多年，因此引发的流动性过剩和通货膨胀要靠加息来抑

制。当时中国经济受外围影响，增速回落，政府减息以刺激流动性不难理解，但是对于中国并不算高的利率水平，过度的降息是否会最终导致通货膨胀，价格上升而利润下降，资产价格恶化，出现像美国经济一样又再次被迫刺穿的恶性循环？

之前数年间中国的房地产价格的涨幅同样惊人，中国经济和外国经济的显著不同之处在于，房地产的火爆吸引了几乎所有行业的资金都冲到房地产业。要说中国房地产同样存在严重的泡沫，可能会引来很多人的口诛笔伐，但大量的购房者怨声载道，舆论多有所指总是不争的事实。

随着宏观调控时间效应的显现以及外围经济的低迷，中国的房地产市场进入调整期，这既是市场和经济规律使然，又是行业整合的大势所在，在房地产的调整中淘汰那些没有竞争力或是原本就是抱着冲到房地产市场谋求暴利捞一把心态的房地产企业，对整个行业的发展有百利而无一害。王石就曾经说过，房地产行业有很多外来户，但万科从不把这些企业当作竞争对手，优胜劣汰，适者生存，这原本就是市场经济的精髓所在，一个行业不经历磨砺是不可能成长壮大的。

中国经济和美国经济不同，美国降息以期刺激流动性，中国经济的流动性并不缺乏，大多数房地产企业的资金匮乏不过是因为形势好的时候过度扩张而造成的。再者，即便中国经济增速回落，作为世界上屈指可数的高增长经济体之一，全球的产业资本和金融资本对中国资产依然虎视眈眈。倘若无度地降息，使得并不算低的通货膨胀率恢复上扬并再次推高资产价格，也许那时，中国将不但面临全球资金撤离带来的风险，也可能面临被迫再次加息而刺破经济泡沫的风险，到那时，中国房地产的调整将会更为痛苦。

4. 地方政府亦步亦趋救市新政频出

时间进入2008年的9月，进一步的中央宏观调控政策仍毫无出台迹象，倒是地方政府频频爆出各类“救市政策”，从江苏、福建、河南、安徽到陕西，从“延长土地出让金缴纳期限”、“提高住房公积金”到市民购买商品住房可享受补贴。

西安市出台的救市政策曾一度引起热议，批评质疑者有之，欢欣鼓舞者有之，地方政府频频救市意在何方呢？“项庄舞剑，意在沛公”，西安及各地政府救市的醉翁之意，并非停留在楼市本身。

地方政府并不缺少对经济大势的判断水平，越来越多的迹象表明，2009年中国宏观经济的减速已成定局，地方政府正在承受空前的压力和挑战，多年来以GDP增长为纲的地方政府政绩考核惯性，使得地方政府在对待经济减速的问题上有着更为敏感和复杂的情绪，之所以会冒中央宏观调控政策之大不韪，频频出台针对房地产市场的救市政策，其真实意图不过是“自救”罢了。

地方政府针对房地产实施“自救”理由十分简单，我们知道，拉动经济增长的

“三驾马车”——出口、投资和消费，其中，出口所面临的问题和困境非一朝一夕或地方政府一己之力可为，在此无需赘述；而消费，地方政府更是有心无力，首先是通胀的预期减少了享受性的消费，其次是持续低迷的股市让股民的钱包变得更瘪，在2009年因为财产性收入而蓬勃的消费热情，可能会随着股市的变熊而偃旗息鼓，这些都不是地方政府可以扭转刺激得起来的。

那么，剩下的就只有投资一个途径了。但这需要大量的资金，财力雄厚的地区已经先行一步。比如最先受到国际宏观经济和国内宏观调控影响的广东省，在2009年10月，高调启动总投资额高达2.3万亿的“广东新十大工程”。相同的时间内，山东、河北也均有大手笔的投资规划上马。

地方政府财政收入主要靠土地出让金和行业税收，但因2008年房地产市场低迷，已经让地方政府的收入大为减少，某些地方政府自身财政预算便已捉襟见肘无暇自顾，更别说划拨大量资金用于投资建设了。一些地方政府针对房地产市场的“救市”举措正是在这样的大背景下烘焙出炉的。而这只不过是个开始，“救市”之余，大刀阔斧地搞投资、上项目即将粉墨登场。

5. 地方政府“救市”动作能走多远、走多久

早在中央新政出台之前，18城市相继出台政策，而且一个比一个条款多，一个比一个走得远。各地方政府是否再次越位，出台更为宽松的刺激楼市政策，答案已经显而易见。也许真正的问题应该是，地方政府的“救市”动作能走多远、走多久？

2008年10月，继中国人民银行在全国50个大中小城市进行的城镇储户问卷调查表明全国居民对后市悲观没信心、购房意愿创十年新低以来，一家地产研究机构对37个城市400余家房地产企业展开四季度市场预测的调研结果显示，有51.4%的受访企业认为房价将继续下调，这一比例较此前的调研结果大幅上升，而大多数的开发商则无任何拿地意向。

一头是供给，一头是需求，两者的悲观情绪反映出，供需双方对经济形势和企业经营状况的信心已经非常低。而正是楼市调整和越来越严峻的发展形势，把地方政府的财政生态推向崩溃的边缘。

2007年前，中央及全国的财政收入增速都在30%以上，但2008年却下滑至个位数。在财政收入的构成中，房地产的贡献比例超过1/3。2008年以来，这一数字大幅下降，有的城市，比如上海，土地出让金的收入甚至连2007年同期的1/10都不到，情况的严峻程度和对地方财政的影响可见一斑。

在这样的情形之下，地方政府干预楼市的动力和原因便十分充足，而同样的问题，中央也在面对，不过，拥有愿望和能否实现从来就是两回事，出台政策刺激市场当然是希望市场转暖。2008年10月，中央新政出台后，网络调查结果显示，63%的人认为

房价会继续下跌并期待更多的政策。而上海紧随中央之后出台的 14 条政策，不但没有刺激楼市，楼市的成交量反而更加萎缩，便能够说明“救市”政策适得其反。

如果从“救市”政策适得其反的现状反观各地政府的“救市”举措和意图，就更能发现问题，此前一些城市出台政策运用财政资金直接入市购买空置住宅，比如重庆市拨 30 亿元购买商品住房作为拆迁安置房，面积在 100 万平方米左右。问题是，政府的举措并未扭转市场颓势，并未增加地方财政收入，反而使得急剧下降的财政状况更加雪上加霜，因而是不可持续的举措，否则只会使状况陷入恶性循环。

如果地方政府的财政资金“救市”不可持续，注定走不了多远，那么尝试突破中央的宏观调控底线也许就是唯一的选择。不过，问题也同样显而易见，这首先要看中央的态度，还要看政策的有效性，当时房地产市场的关键在于改变民众对宏观经济的信心和对房地产走势的预期，而短期内出台新政策引起关注的递减效应只会加重民众的悲观预期，若干政策的累加效应引起的积极刺激也要持续相当长的时间才能显现，因此，把“救市”寄托于政策也终将事倍功半。

一般来说，在经济下滑的时候，不应该再增加对房地产的投资，而应将投资重点放在增加社会福利的公共产品和有利环保的基础设施上。为中国经济的长远健康发展做些实事，也许才应该是各地政府真正应该重点做的。

6. 暧昧不清的二套房贷政策

2008 年 11 月 4 日，交通银行公布房贷新政实施细则：借款人首次利用贷款购买普通自住房，贷款利率最低为同期限档次基准利率的 0.7 倍，首付比例最低为 20%。

对于首套自住房以外的贷款，仍会按照中国人民银行和银监会此前的文件执行。已经利用贷款购房又申请购买第二套以上住房的，其贷款利率不得低于基准利率的 1.1 倍，首付比例不得低于 40%。

交通银行房贷新政实施细则的出台，为争论和观望中的二套房贷是否松绑问题画上句号。此后，解读为利空的 A 股的一线地产股价加快下跌速度，多只地产股加入破净行列。

市场的反应显然是因为对二套房贷寄予了厚望。不过，只要稍作分析，我们就不难发现，银监会不放松二套房贷，原本就在情理之中。

首先，即使放开二套房贷，也不可能刺激楼市短期回暖，楼市当时的根本问题是，房价回归并未达到市场所接受的幅度，再加上对后续经济发展的悲观预期，想靠新政给予百分之几的优惠，就促使购房者入市消费，并不现实；其次，市场的走弱，也让银行警觉。2007 年有句描述浙江热钱的话：“我们早已不炒股炒房了，现在我们专门借钱给开发商。”时隔一年，就算开发商提供抵押物，年息 20% 以下也很难借到钱，一向活跃的民间资本也捂紧自己的钱袋，银行当然会更加谨慎。在这种

“熊市”气息笼罩的情况下，出于对银行安全第一的考虑，让银监会作出放松二套房贷的决定显然十分困难。

另一方面，对政府而言，二套房贷不松绑所带来的积极影响显而易见。

首先，中央当时并未完全解除对房地产的宏观调控，而是否放松二套房贷是标志之一。放松二套房贷针对的主要是二次置业者，在首次置业者的住房矛盾仍未缓解之前，此时放松，会引起民意反弹，这在前期中央出台七项措施后，民众的不满中已有所反映。

其次，不放松二套房贷并不会抑制房产消费，反而在一定程度上有利于扩大内需。既然是二次置业，一般情况下就代表具备相应的消费能力，把房产作为投资品的购房者，除了计算购买成本外，更重要的是关心收益，所以，他们对一定幅度的利率提升相对麻木。即便因为银行利率问题而延迟买房，一部分资金也会进入其他投资或消费领域，不会产生大的负面影响。

最后，不放松二套房贷，对不理性的房产消费还有一定的抑制作用。在房价回调到一定阶段之后，市场上开始有抄底的声音，回想房地产市场火爆的时候，一些短线炒家利用银行资金的杠杆大肆炒作，推高房价制造泡沫。虽然不必过于担心这些，但如果能在一定程度上抑制抄底者的冲动，避免因市场变化增加银行的风险，也不失为一件好事。

7. 新十条，中央维稳经济决心巨大

新十条政策

2008年11月5日国务院常务会议确定了当前进一步扩大内需、促进经济增长的十项措施：

一、加快建设保障性安居工程。加大对廉租住房建设支持力度，加快棚户区改造，实施游牧民定居工程，扩大农村危房改造试点。

二、加快农村基础设施建设。加大农村沼气、饮水安全工程和农村公路建设力度，完善农村电网，加快南水北调等重大水利工程建设和病险水库除险加固，加强大型灌区节水改造，加大扶贫开发力度。

三、加快铁路、公路和机场等重大基础设施建设。重点建设一批客运专线、煤运通道项目和西部干线铁路，完善高速公路网，安排中西部干线机场和支线机场建设，加快城市电网改造。

四、加快医疗卫生、文化教育事业发展。加强基层医疗卫生服务体系建设，加快中西部农村初中校舍改造，推进中西部地区特殊教育学校和乡镇综合文化站建设。

五、加强生态环境建设。加快城镇污水、垃圾处理设施建设和重点流域水污染

防治，加强重点防护林和天然林资源保护工程建设，支持重点节能减排工程建设。

六、加快自主创新和结构调整。支持高技术产业化建设和产业技术进步，支持服务业发展。

七、加快地震灾区灾后重建各项工作。

八、提高城乡居民收入。提高明年粮食最低收购价格，提高农资综合直补、良种补贴、农机具补贴等标准，增加农民收入。提高低收入群体等社保对象待遇水平，增加城市和农村低保补助，继续提高企业退休人员基本养老金水平和优抚对象生活补助标准。

九、在全国所有地区、所有行业全面实施增值税转型改革，鼓励企业技术改造，减轻企业负担 1200 亿元。

十、加大金融对经济增长的支持力度。取消对商业银行的信贷规模限制，合理扩大信贷规模，加大对重点工程、“三农”、中小企业和技术改造、兼并重组的信贷支持，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点。

温家宝总理部署落实工作，其中有“促进房地产市场平稳发展”为标题针对房地产业的内容。开宗明义地道出政策导向。

房地产业增加值占 GDP 比重的绝对值并不高，只要保持房地产市场稳定发展，就能将其对宏观经济影响控制在一定的范围之内，而并不需要持续的高房价来增加虚拟的 GDP 增长。

国家统计局发布的 2007 年我国房地产与建筑业信息显示，房地产业增加值占 GDP 比重超过 5%，全国房地产开发企业 2007 年为 6.3 万家，从业人员达 172 万人，完成房地产开发投资 25 289 亿元，同比增长 30.2%。

2007 年，我国经济适用房投资占商品住宅投资的 4.6%，我国房地产业 2007 年依然存在住房供应结构不合理、房价高企等问题。

单从房地产业增加值占 GDP 比重来说，5% 这一比例并不高，甚至没有超过建筑业的 5.7%，房地产业的重要性来自于它对其他行业的拉动作用。

过去几年中，在房价快速拉升的同时，大量开发商的成本并没有同步提高，数千元成本的房屋售价可以卖到数万元，无论以生产法还是消费法来计算房地产对 GDP 的贡献值，显然都是不合理的。况且，高房价原本就不可能持续，与其逆势出台“救市”政策，不如另寻思路，谋求更好的解决方案。这也正是 4 万亿投资计划，重点指向基础设施投资的重要原因之一。

其次，房价下跌并不会抑制消费，相反却会激发刚性需求。

纵观之前中央出台的一系列针对楼市的刺激政策，其目标都指向鼓励和扶持刚性需求。结合本文的上一条，很多房地产从业人士都片面地夸大了房地产在宏观经济中的地位，认为房地产市场调整不得，一调整，整个中国经济就会出问题，其实，



人际交往中的压力应对

用自我披露来应对交往中的压力

即使没有治疗专家，你也能有效利用自我披露的力量来应对生活中的压力。你可以使用主题写作、日记或艺术等形式来表达自己的感觉并理清思绪。创造性地表达自我能加强你的沟通能力，使你在交往中表现得更大度。尤其是当你生气或难过时，这种表达尤其重要，因为否定或压抑这些情绪会造成极大的危害。你不需要与他人分享你的创作，只需花点时间表达自我就可以了。

● 写日记。日记是一种古老的方式，原始的洞穴壁画就是古人的日记。记日记满足了对生活事件的关注、记录和重新回顾，满足了你的自我倾诉。你把事情写在纸上后，可以对它们重新加工。也许你会重新阅读它们；也许你会毁掉它们。日记没有对错之分，如果你花点时间在纸上动笔，你就已经成功地深化了自己的生活经历。这种工作给你提供了在纸上确认和组织你的经历的体验。持续不断地练习能帮你一天天地感到，自己更有能力确认和组织你当时的所感和所思。你会成为更积极的应对者，更自信地感到，生活的盛衰沉浮不会把你淹没，你应对压力是游刃有余的。

● 试试视觉日记。视觉日记指的是用绘画、抽象拼贴画、抽象图像、照片以及其他视觉因子记的日记。对许多人来说，这些图像增加了日记中的情绪成分，丰富了记日记的过程。开始时，只需要用不同颜色的笔写下日记内容的不

同部分。你在日记中使用的颜色以及你在写作或绘画之后对它们的感觉，都能成为有用的信息，使你更好地了解自己的状态。视觉日记中最重要的是你的勇气和思想，因为你在创造只属于你的艺术，你可以自由地表达自我并大胆地犯错误。日积月累，你还会在某个暴露你思想的时刻重新找到自我。在五种感官的世界，也许只有你能掌握、看到、触摸、嗅出和理解你的思想。

● 讲故事。向他人讲述你的故事能培养你的洞察力。每天晚上当你和配偶互相讲述白天的情况时，你就已经这样做了。讲故事可以成为一种特殊的、有意义的活动，可以与亲近的人分享经历。有目的地讲故事可以给大家提供一个相互联系、相互理解和自我表达的机会，让你和你关爱的人充分分享彼此的经历。

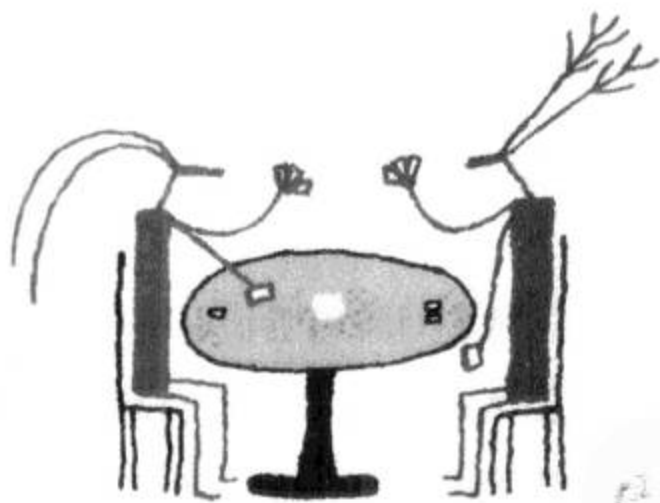
什么是“自我披露”？ “自我披露”是我们在人际交往中一贯要面对的一个问题。专家认为进行适度的或充分的自我披露往往可以博取他人的好感，并促使对方进行自我披露。它也是爱的一种表现，通常可以在类似资源之间进行，比如爱、服务、地位、信息、货物、金钱。

直接面对伤害你的人，能减轻你的无力感

你可以把“直接面对”这种应对策略看成是维护自己的方式。对某些人来说，这种技巧信手拈来，但如果走向极端的话，这种类型的应对方式可能会疏远人际关系，给你的社会支持网络带来风险。其实关键在于，你如何把直面问题的能量投放在最管用的地方。在人与人之间，直接面对是一种微妙的艺术，需要有很强的情绪控制能力。只有当你感到怒不可遏、深受伤害的时候，才需要非常克制地使用这种方式去直接面对伤害你的那个人。如果有效使用，这种技巧能成功地减轻无能为力的感觉，让你感到对所发生的事情有所控制。

逆境可以加深和强化人际关系

重大的压力事件可以改变人的世界观，很多人能找到灾难的附加收益。比如，逆境可以加深和强化人际关系。你可以从发生在你身上的不幸事件中学到教训，你可以变得更加欣赏生活中的美好事物，你可以学会拥抱被赐予的每一天……所有这些以及更多的附加收益，都是压力和创伤带来的神秘礼物，要由你自己去发现和欣赏。



❑ 你可以直接面对伤害你的人，这是一种微妙的艺术，而它关键的技巧就是把直面问题的能量投放在最管用的地方。



婚姻关系中的压力应对

婚姻质量是寿命长短的有力信号

婚姻关系是成年人的主要关系，也是所有童话故事、电影、小说及儿童卡通片的幸福结局。遗憾的是，生活并非总是如此，很多婚姻以离婚而告终。但这也未必是坏事，在有些时候，一桩失败的婚姻会毁了你，甚至会造成你英年早逝。

心脏在抵御婚姻压力的危害时似乎格外脆弱。有人跟踪调查了一些有心脏病发作史的女性，为期5年，评估她们在婚姻冲突中的压力水平。即使排除健康行为和病情严重程度等因素，婚姻压力水平高的女性心脏病再次发作或者做心脏手术的几率也是那些婚姻冲突较少女性的3倍。这种结果在男女中都有显现，但冲突似乎更容易导致女性患者早逝。婚姻质量是人们寿命长短的有力信号。

根据生理学的说法，处于敌对婚姻状态的男女，长期形成了要么交战，要么逃跑的局面，冲突发生时，心率和血压必然波动。在压力出现时，处在不幸婚姻中的男女比那些幸福的男女释放出更多的皮质激素。曾有研究显示，仅仅思忖那些不幸的关系，就会导致人们唾液中的皮质激素水平剧增。

怎样提升婚姻质量？

①不断完善自我，给对方自由。②用欣赏的眼光去看对方。③不要吝惜你的夸奖。④关爱对方的家人、朋友。⑤信任是一切爱的前提和基础。⑥培养共同的爱好和兴趣。⑦对于孩子要统一教育思想。⑧投资理财观念一致。⑨和谐的性生活。

婚姻关系中，牺牲的关键在于妥协的动机

所有的关系中都包含某种程度的牺牲：为带妻子去野餐，他放弃了一场足球比赛；为帮丈夫招待客户，她放弃了一部渴望已久的电影。就是这些小事中的“放弃”和“牺牲”，使关系得以持久。但前提是，这些牺牲是出于正当的理由。有证据表明，如果牺牲是为了逃避唠叨、吵架或谴责，这反倒会增加紧张和焦虑，甚至是在为婚姻自掘坟墓。

这里要说的是，你得问问自己，你妥协的动机是什么？是因为你害怕被抛弃吗？是因为你想避免争吵吗？如果你意识到自己妥协的动机来源于害怕或逃避，那么你也许该找时间和伴侣谈谈了，看看你们想从彼此那里获得什么？如果你们的关系充满冲突，那么可以考虑营造一个安全的氛围来释放由于长期压抑而产生的怨恨情绪。

婚姻中牺牲精神的关键是什么？ 为了让对方更快乐而牺牲自己的利益，往往会促成幸福和谐的婚姻关系。据推测，这种牺牲本质上是一种积极应对的技巧，是你在追求你想要的，而不是设法逃避你不想要的。

当伴侣与你分享好消息时，请表达真实的快乐

分享喜讯会增强你對自己行好运的兴奋感。与至关重要充满热情的支持者分享好消息能增加你的积极情绪和增强你的幸福感，并且能使你们的关系更亲密。

记住，只有当对方以热情和支持的态度接受这个消息时，你才能获益。因此，当你的伴侣与你分享好消息时，一定要表达真实的快乐。如果你对伴侣的好消息没感到快乐，那么你们的关系可能存在问题。同样，如果你的伴侣对你

的好消息经常抱以中立的、冷淡的或者完全负面的态度，那么你该好好探究一下你们的亲密度了，考虑你们是否存在问题。从长远来看，走运时没人恭喜和倒霉时没人支持一样，都对你不利。

怎样利用好消息？ 当你的伴侣与你分享喜讯时，你应该以热情和支持的态度来接受这个消息。只有这样才能增加你的幸福感和积极情绪，也才能使你们的关系更加亲密。



❑ 如果你意识到自己妥协的动机来源于害怕或逃避，那么你也许该找时间和伴侣谈谈了。



应对压力的小窍门

找出你的压力事件

在思考这个问题时，你需要简单回顾去年和上个月的生活，集中注意你要应对的所有重大变化和挑战。你会发现，有的事件是积极的，有的是消极的，有的则是中性的。下面列出的大部分选项都被看成是压力的潜在成因。

看看这些选项，核对去年发生在你身上的事件并打上√号。然后核对上个月发生在你身上的事件，再打一遍√号。

生活事件	去年	上个月
人际关系方面		
配偶或其他重要的人去世	☐	☐
配偶或其他重要的人严重受伤或重病	☐	☐
孩子严重受伤或重病	☐	☐
离婚或者与其他重要的人分离	☐	☐
开始与其他重要的人同居	☐	☐
结婚	☐	☐
初次怀孕	☐	☐
生孩子	☐	☐

孩子离家 ☐ ☐

其他 ☐ ☐

工作或经济方面

失业 ☐ ☐

退休 ☐ ☐

工作调动 ☐ ☐

新工作 ☐ ☐

开始上学 ☐ ☐

毕业 ☐ ☐

工作中的重大冲突 ☐ ☐

工作中失去发展或晋升机会 ☐ ☐

经济挫折 ☐ ☐

获得意外资产（遗产等） ☐ ☐

其他 ☐ ☐

健康方面

新近诊断出疾病 ☐ ☐

严重受伤 ☐ ☐

外科手术 ☐ ☐

新的病痛或伤痛 ☐ ☐

其他 ☐ ☐

其他方面

搬家	☐	☐
长假	☐	☐
大宗购买	☐	☐
节食或者开始锻炼计划	☐	☐
其他	☐	☐

现在数一数，在去年和上个月，你一共经历了多少项挑战。看看你在每个条目中的得分，再看看总分，这可以使你发现，你的生活在工作在经济方面很稳定，在人际关系或其他方面则动荡不安。一般说来，总分越高，你越有可能已经在经受挑战，越需要用健康向上、富有建设性的方式应对压力。

然后，换个角度考察你的结果。从清单里挑出对你的生活影响最大的事件。花点时间想想这个事件，然后问自己下列问题，并在笔记本上写下答案。

- (1) 在这个事件之前，我的健康状况怎样？
- (2) 在这个事件之前，我的脾气和心理状态怎样？
- (3) 在这个事件2~4周之后，我是否得了感冒或出现其他身体问题？
- (4) 在这个事件2~4周之后，我是否有了新的病痛或伤痛？
- (5) 在这个事件发生时和发生后，我的睡眠习惯有没有改变？
- (6) 当这个事件发生时，我有没有可以寻求情感支持的人？
- (7) 在经历这个事件时，我喝酒、吸烟、服用药物、看电视或电脑的时间增加了吗？
- (8) 在这个事件之后，我花了多长时间才开始感到恢复正常了？
- (9) 我能从这次经历中找到积极的一面吗？我有没有从中学到对将来有益的教训？

对这些问题的回答，能提供可靠的信息，让你了解自己对压力的敏感性以及你的应对风格。

了解压力对你的影响方式

对照以下每个条目，评价每种症状出现的频率，使用下列等级：1——从来没有；2——很少；3——经常；4——每天。然后，计算每种症状的总分。

身体症状

消化不良 [] 肩部肌肉紧张 [] 头疼 []
牙关紧咬 [] 心律不齐 [] 手心发冷、出汗 []
胃口改变 [] 便秘或腹泻 []

总分：

心理或情绪症状

注意力难以集中 [] 失眠 [] 紧张 []
觉得难过或无助 [] 饮酒增加 [] 感到匆忙 []
忘记重要的事情 [] 电视或电脑使用增加 []

总分：

人际关系症状

不断和配偶争吵 [] 有敌意的感觉 [] 嫉妒 []
对别人不耐烦 [] 逃避朋友 [] 克制感情 []
性欲减退 [] 对社交活动缺乏兴趣 []

总分：

在这项练习中，你看到了一系列相关症状，反映了目前压力对你的身体、心理和人际关系所造成的影响。这有助于确定你是否正在经受着慢性压力的折磨。

下面是对各个分数段的说明。

8~14分：压力造成的问题很少，但并不意味着你没有感到压力，或者不需要学习如何应对压力。你也许只是处在一种相对稳定、舒适的生活状态。请使用第一个练习的答案来指导你如何保持目前的低压状态。

15~19分：压力开始在你的身体、心理或人际关系中出现，现在也许不太严重，但学会一些应对压力的方法，将有助于把它控制在萌芽时期，避免长期压力影响你的健康，减少你的生活乐趣。

20~25分：压力造成了问题。如果任何一组症状的分数都处在这个范围，那么你可能有疾病的风险，或人际关系出现了问题。现在应该开始应对压力了。如果靠自己的力量应对压力很困难，那么你可以找保健医生，这会令你受益匪浅。记住，现在是善待自己的时候了。

26~32分：你可能非常清楚，压力已经成了你的问题，也许你的健康已经出了麻烦。重要的是，做出承诺：善待自己的身体，处理好和周围人的关系。看看内科医生，做个身体检查也许很有必要。

判断你应对压力的策略是否有效

下面的问卷，是用于研究个人面对压力时的应对风格。通过这份问卷，你可以快速了解自己倾向于使用哪些应对策略。也许你使用风格各异的方法应对不同类型的压力，那么就按照你应对大多数压力的方式来回答案列问题吧。

当你处理生活中的压力事件时，你使用下列方法的频率如何？1——我根本不这样做；2——我有时会这样做；3——我有节制地这样做；4——我多次这样做。

- (1) 我通过工作或其他活动来忘掉心事。
- (2) 遇到烦恼的事情时，我竭尽全力解决问题。
- (3) 我对自己说：“这不是真的。”
- (4) 我借助酒精或药品使自己好受一些。
- (5) 我从其他人那里得到情感支持。
- (6) 我采取行动，尽力使情况好转。
- (7) 我拒绝相信事情发生了。
- (8) 我把事情说出来，使自己摆脱不快。
- (9) 我从其他人那里得到帮助和建议。
- (10) 我借助酒精或药品使自己摆脱压力。
- (11) 我尽力从不同的角度看待压力，使其看起来更积极。
- (12) 我尽力想出应对策略。
- (13) 我从某个人那里得到安慰和理解。
- (14) 我从发生的事情中寻找好的方面。
- (15) 我通过做其他事情，如看电影、看电视、读书、睡觉或购物等，使自己少想这件事。
- (16) 我接受现实，明白事情已经发生。
- (17) 我表达自己消极的感受。
- (18) 我尽力在自己的信仰中找到安慰。
- (19) 我尽力从其他人那里得到相关的建议或帮助。
- (20) 我尽力学会忍受这件事。
- (21) 我苦思冥想将要采取的步骤。
- (22) 我沉思默想。

1和15, 自我转移; 2和6, 积极应对; 3和7, 否认事实; 4和10, 利用物质; 5和13, 利用情感支持; 9和19, 利用有益的社会支持; 8和17, 发泄; 11和14, 积极重构; 12和21, 计划; 16和20, 接受; 18和22, 超脱。

现在, 请计算每一项的得分, 记在笔记本上, 这有助于你了解自己在面对压力时常常采用的应对策略。

用三次呼吸法松弛神经

你是不是总有做不完的事情?像大多数人一样, 繁忙的思绪填满了你的大脑, 你在外面匆匆忙忙, 在家里慌里慌张。对你而言, 无论是从身体、情绪, 还是从心理的健康着眼, 都有必要松弛一下紧张的神经。

有一个极好的方法可以帮你松弛紧张的神经, 那就是“三次呼吸法”。只需辨认出压力的迹象, 你就可以随时随地使用这种方法。如果你感到不堪重负了, 那么停下来一分钟, 做三次呼吸, 每一次都要全神贯注。首先, 完全地呼气。然后, 静静地、认真地吸气, 感受气体在你身体内部的膨胀, 并屏住呼吸片刻。最后让它缓慢地释放。重复这个过程两遍。不要欺骗自己, 融入呼吸的奇迹中去, 再返回去工作。如果每天都坚持这样做, 你就会注意到自己对压力认识的转变: 从没完没了地讨厌它的纠缠, 到超然地接受其客观存在。

深度放松你的身心

放松反应可以作为一种与冥想类似的引导深度放松的方法。研究发现, 在放松反应过程中, 身体的耗氧量明显减少, 这是深度休息和放松的体现。

这种技巧很好掌握, 只需两个步骤:

首先, 将你的注意力集中于一个单词或者一个短句上。

其次，保持这种注意力，即便有思潮涌起，也要轻轻地遣散它们，回到你的单词或短句上。放松就这么简单。

最好每天练习10~20分钟，赶走杂念并避免与之纠缠，这种深度的身心放松会给你带来很多益处。

给简单的命令赋予想象，放松你的大脑

自体练习是自我催眠的一种，是达到放松状态的既可靠又有效的办法。要练习这一技巧，你需要在一个安全放松的环境中待上数周，随后你就可以在日常生活中自如地运用它了。

在每天的同一时刻做这个练习。只要是在舒适的不被打扰的环境里，什么时候做都可以。你可以利用上班的午休时间，或是早晨的起床时间。练习时坐在一把舒适的椅子上，但别躺下。学这个技巧时最好不要入睡，但如果你以后失眠，那么它可以帮你入睡。

开始时先闭上双眼，把注意力放到身体和身体的感觉上。从头到脚快速扫一遍，看看你是否需要松一松衣服或调整姿势以使肌肉放松。当你感到舒服了，就把注意力放到呼吸上。注意空气如何进入你的肺，填满你的胸膛，然后慢慢离开你的身体，把你不需要的东西带走。想象你的呼吸一点点变慢、变深，但不要强迫它变化。呼吸在你的注意之下会自动平静下来，这个过程是令人惊奇的。如果杂念来访（它们会的），请告诉自己暂不理睬，对它们说：

“现在不行”，然后任由它们飘走。不要试图抑制它们，因为那样只会使它们更执著。

现在，对自己重复下文这些话语，一句三遍。重复这些话时，在脑海里创造一幅它们所描述的画面。比如，“我的手是柔软的、温暖的”，想象双手捧着一碗汤，它们看起来是什么样的？这汤闻起来是什么味？想象越生动具体越

好，这样你的身体就会更彻底地做出反应。刚开始要记住这些话可能比较难，所以你不es得不看着这本书，但用不了多久，你就能将它们牢记于心了。记住，每句重复三遍，然后转入下一句。

我的手是柔软的、温暖的……我处于平静状态。

我的腿强壮而有力……我处于平静状态。

我的呼吸又深又平静……我处于平静状态。

我的腹部是柔软的、温暖的……我处于平静状态。

我的身体一直在康复……我处于平静状态。

在你睁开双眼回到平常意识状态之前，花一分钟时间再次扫描你的身体，注意它是如何感到深度放松的。你越熟悉这种感觉，就越容易意识到自己何时需要创造它。

练习几个星期之后，试着把练习用到通常会让你有压力感的现实情境中。最简单的办法是，选择一句你最喜欢的话，把它当成咒语来用。我个人最喜欢的是“我处在平静状态”或者“我是平静的”。当我处在车流中或其他压力情境中时，我会打断纷繁的思绪，把注意力集中到双手上，想象它们变得温暖，并对自己说：“我处在平静状态。”不一会儿，双手就会暖和起来，我也感到平静多了。



我们真的生活在一个焦虑的时代，时刻有着不祥的感觉，危险似乎就潜伏在每个角落里，而不仅仅是人们关注的具有新闻价值的重大危险事件。我们常常担心财务、健康、人际关系等问题，也许我们的担忧是有道理的，但是如果你过度焦虑又无法控制它们，那么焦虑肯定会给你带来以下问题：头疼、背疼、胃疼、失眠；与亲近的人关系变得疏远紧张，表现为爱争执、易怒、冷漠，工作效率低下，办事总是拖延。而要改变这一切，我们就要了解焦虑、改变焦虑，最终控制焦虑。



揭开焦虑的黑面纱

有益型焦虑能帮助你解决问题

并非所有的焦虑都是坏事。实际上，焦虑对我们的生存来说是极为重要的。在人类进步的过程中，那些担心下一顿饭的着落并采取行动获得更多食物的人就会活下来，而且可能比别人活得更好。做不到这些的人，很有可能饱受饥饿。同样的道理，焦虑可以帮助你解决生活中遇到的问题，消除面临的威胁。这还包括以下几个方面：

- 分散注意力。焦虑会让你不去注意那些可能干扰你的事情，如忽略不愉快的婚姻、不喜欢的工作。
 - 坚定信心。很多产生焦虑的人都认为，焦虑可以保护他们，可以预防不幸。
 - 得到关注。你焦虑、焦急时，别人会给你一些安抚，尽可能让你开心起来。
 - 避免不愉快事情的发生。焦虑可能会让你放弃自己不想做的事情。
 - 控制别人。你可能会用自己的焦虑去控制别人的行为。比如，孩子不在身边让你感到不安，她要去旅行时，你对她说你会非常担心，而这会迫使她取消旅行计划。
 - 做好准备。也许你总在担心一些事情，那就为它们做好思想准备吧，万一它们真的发生了，你也就不会那么难以接受。
 - 解决问题。焦虑实际上能帮助你更有效地解决问题。
- 甚至可以说，不付出焦虑的代价，你就无法得到焦虑的益处。

什么是“有益型焦虑”？ 有益型焦虑会帮助你解决生活中实际的、迫切的问题，并产生出清晰、具体的解决方案。

无益型焦虑会使你过分关注不可能发生的事

焦虑是一种要么对抗要么逃走的反应，也就是当你面对危险时，你做出反应的内在心理状态，这有助于处理那些对你造成威胁的事情。解决焦虑和压力的最好方法之一就是采取建设性的行动。不幸的是，有了无益型焦虑，这一切就变得不可能。这些焦虑会让你不能动弹，阻碍你采取具体的步骤解决真正的问题，反而会使你陷入无益型焦虑的沼泽中。

当你陷入无益型焦虑时，你还会表现的过分关注不太可能发生的事情，如过分关注飞机坠毁而不敢坐飞机。然而，生活本来就具有危险性，我们每天都要面对很多危险，如果你把注意力转移到那些几率很小的威胁上，那么你会产生不必要的紧张和焦虑，这只会浪费你的时间和精力。更糟糕的是，基于这些恐惧，你可能会做出一些降低生活质量的决定。

什么是“无益型焦虑”？ 无益型焦虑的第一个特征就是焦虑没有导致解决问题的行动，你无法采取具体的步骤解决真正的问题；无益型焦虑的第二个特征是过分关注不可能发生的事情。

确定你的焦虑是无益型的还是有益型的

当你再一次感到焦虑时，你要确定它是属于有益型的还是无益型的。你要拿出笔记本，清楚地描述你的焦虑。比如，你可以写“期末考试我可能通不过”。一旦明确了自己具体关注的问题，你就问问自己：

- 我所关注的是现实问题吗？
- 这个问题可以得到解决吗？
- 焦虑会促使我采取行动吗？
- 我是否正在寻找问题的解决方法？
- 我有没有就这些方法采取行动？

如果你的答案都是否定的，那么你的焦虑就可能是无益的，它只会给你带来不必要的紧张和压力。



▣ 解决焦虑和压力的最好方法之一就是采取建设性的行动。不幸的是无益型焦虑会让你不能动弹。

2009年5月份前的数据即显示,全国60个重点城市共推出住宅类用地面积1400万平方米,环比增加7%,同比增加4%。住宅用地成交面积1114万平方米,环比微降2%,同比增加99%。2009年6月11日上海公开招拍挂的7幅地块有数十家开发商争抢。土地市场激烈竞争的“盛况”再现,7块土地全部被拍走,拍卖款合计达23.58亿元。

不只是在上海,北京、广州、深圳、杭州等城市的土地市场也是一派火热景象,刚刚从公众视野消失不久的地王,又开始频频现身。

楼市量价齐升,土地市场一片火热,地价楼价再入上升通道,温州购房团重返市场,这一切引起市场强烈关注和担忧。2007年房价暴涨还历历在目,2008年短暂的回调后,2009年房价便全面创了新高,以后市场会怎么变化,调控了10多年的房价难道就真的下不来吗?相信这是每一位计划购房的消费者共同的担心。

购房者的担忧不无道理,2008年5月国务院发文13年来首次是下调固定资产投资项目的资本金比例的文件,至今还在发挥作用,政策使得进入房地产行业的门槛骤然下降,这进一步加强了资金进入房地产业的动力。

有数据显示,2010年的信贷规模是8万亿元,以后几年因为中国投资拉动增长的模式不会更改,因此流动性将持续宽松,房地产市场即便不会再掀2007年和2009年的狂潮,而再次滋生泡沫则完全可能。如果情形如此发展,如果国家保障性住房仍然不能按计划推向市场,房价和中低收入阶层的背离情形将越来越严重。

中国经济目前的发展模式面临跨越瓶颈、经济结构优化甚至要触及政治体制改革,而中国改革在深水区徘徊也面临进退两难的境地,改革的第一阶段为何受到广泛的认同,那是因为它触动的是少数人的利益,保障了大多数人的利益,让广大工人农民的生活有了提高,而目前改革的阶段需要满足和解决的问题日益多样化、尖锐化,很多问题到了不动根本无法解决、动了根本可能会乱的地步。

而房价和房地产业的发展更是这些问题的代表,在这个牵动千家万户的根本性问题上,目前的情形已容不得我们再有半点马虎,不主动深化改革,人为地拖延时间越久,可能日后面临的调整将会越加剧烈,我们付出的代价将越加昂贵。

从这个角度看,以立法的形式保障保障性住房的建设,贯彻落实党的十七大提出的“住有所居、推动建设和谐社会”的战略决策,破解公众普遍关心的“住房难”问题,已经刻不容缓。

6. 资本金下降,按下楼市狂热定时器

2009年5月28日国务院颁布“国发〔2009〕27号”文下达《国务院关于调整固定资产投资项目资本金比例的通知》,通知下调固定资产投资项目的最低资本金比例,“保障性住房和普通商品住房项目的最低资本金比例为20%,其他房地产开发项

目的最低资本金比例为 30%。”

普通商品住房项目的最低资本金比例由 35% 下调至 20%，相当于恢复到 1996 年的水平，为 13 年来的首次下调，力度不可谓不大。因此国务院通知一出，即刻引发市场多种反应，几家欢乐几家愁，有新闻报道总结说：开发商喜，购房者怕，银行忧，可说基本反映了市场各方对此的心态。

不过具体情况要具体分析，普通商品住房项目最低资本金比例下调，对房地产业毫无疑问是个利好，多年的宏观调控，使得绝大多数开发企业资金链濒临断裂的危险，而此次资本金比例下调对于改善开发企业的资本投入比例和结构中长期而言会有很大的帮助。

房地产业是个综合性带动行业，在中国宏观经济探底回升的关键时期，在房地产业的投资比例下滑的压力下，保持或加大固定资产投资及比例，促经济，保增长，应该是国务院出台此政策的根本目的所在。

中国房地产业数十年的发展基本是：企业自筹资金、工程垫资、预售回款的开发运营模式，而随着市场的成熟和进一步规范，对于自筹资金的要求越来越高，而下调资本金比例无疑是大大降低了准入门槛，提高了资本的杠杆效应，从而也提高了收益比例，这对房地产行业而言，无疑是重要利好。

具体到调整固定资产投资项目资本金比例政策本身，我们发现，虽然本次下调规模最大的仅限普通商品住房项目，并不包括商业地产、别墅等房地产项目，但这里存在大量的灰色地带可能会有钻政策空子存在的情形发生，以 2008 年中国房地产投资的 3 万亿元为例，资本金比例下调所释放的投资资本将达 3000 亿元之多。

况且，从政策传递的信号而言，国务院这次关于调整固定资产投资项目资本金比例的通知明确告诉市场，中央将继续采取较为积极和宽松的市场政策，尤其对于普通住宅类产品而言更是如此。

实物、预期双双到位，调性已定，房地产的狂热也就即将开始。

7. 供求关系真的对房价失效了吗

对房地产业的调整，业界观点可分为两派：看多派和看空派。对上海楼市的走势，笔者算为数不多的坚定看多派，即便如此，2009 年以来的行情演绎，依然出乎意料之外，所以我戏称，不论看多与看空，对 2009 年的大逆转，统统都是“出乎意料派”。

看走眼不要紧，要紧的是不要浅薄到学算命先生那一套，一旦胡诌得不对，马上要找些理由和借口来搪塞，眼下那些喝足洋墨水或是涂了些华尔街红粉在脸上的人大叫供求关系失效、目前的房价上涨不过是纯粹的货币资金导致的价格预期所致、中国房地产市场已经沦为投机资本乐园的人，我看就是这样的人。



这些人的矛头直指国家适度宽松的货币政策，认为国家是在用更大的泡沫掩盖已有的泡沫，我倒有些奇怪了，几个月前还在批评政府不救市不负责任，怎么现在就倒转了枪头？看来有必要给他们泼些冷水，让他们清醒，让他们的漂浮着的身心能回到大地上来。

首先，有观点认为，当一种产品不能成为资产，供求关系是有用的，而一旦成为资产，包括房地产在内，供求关系便失效而有另外的逻辑。

那么就按这个逻辑，让我们看何谓资产？资产是指由于过去的交易或事项所引起的、企业拥有或控制的、能带来未来经济利益的经济资源，包括各种财产、债权和其他权利。

按照会计分类，资产可分为流动资产、长期投资、固定资产、无形资产和递延资产等；根据存在的形态不同，资产可分为金融资产与非金融资产、有形资产与无形资产。

由此我们可以看出，资产的涵盖面十分广阔，既包括可以给企业带来经济收益的各种设备也包括各类固定资产，简单地说不成为资产的产品供求关系便失效显然是错误和武断的。

其次，他们认为，引起价格变动和差异的因素很多，如气候、时间、地域、生产等，甚至宗教信仰、习俗等文化因素也能对价格产生影响。

各种因素对商品价格的影响，是通过改变该商品的供求关系来实现的。

我们知道供求关系是市场经济学的基础，否定供求关系就是否定房地产产品商品的属性，否定供求关系便失去了判断价值的坐标，如果这样，又如何判断资产是否存在泡沫？

当然，商品价值、国家政策和货币价值也是影响商品价格的因素，但在房地产领域，谈论“房地产泡沫”恰恰和供求关系密不可分。

一般认为，所谓泡沫，指的是一种资产在一个连续的交易过程中陡然涨价，价格严重背离价值，在这时的经济中充满了并不能反映物质财富的货币泡沫。泡沫经济的两大特征是：商品供求严重失衡，需求量远远大于供给量；投机交易气氛非常浓厚。

我们暂不讨论房地产是否存在泡沫，单就房地产是否存在泡沫与供求关系密切相关一项，就可判定否定供求关系在房地产价格上的实效是错误的。

最后，他们忽视供求关系，仅仅把价格上涨归咎于通胀预期，把投资需求无限放大，刻意忽略刚性需求，这既不科学，也和实际情形不符。

相信大家不会否认中国住宅市场化以来的上涨是多重因素综合作用的说法，而在诸多因素中，最重要的几个方面，比如供给、需求、预期和文化起到的作用都很大。

在供给方面存在着结构性的矛盾，存在着严重的保障性住房供给的缺位。有观

点认为，中国房地产市场的市场化程度不充分，所以引起供求关系的失真。这样的说法有一定的道理，但只存在于产业发展的初期，随着土地招拍挂的实施，在我看来是市场化过度而不是不充分。

我多次讲过，如果中国的房地产市场化改革能在一开始就把中低收入阶层从市场化中拉出去，形成中低收入阶层的住房问题由保障性住房解决、高收入阶层市场化解决的二元结构，俗称“两口锅吃饭”，相信房价的发展应该是另一番格局，而这么做的根本目的也在于改变供求关系。

从需求方面看，计划经济时代积累的大量住房需求、改革开放三十多年新增巨大需求、城市化进程中产生的巨大需求是支撑中国房价上涨的基础，这些需求包括了刚性需求，也包括投资性需求。

在市场预期方面，存在着短期和长期的预期，而不论长期还是短期，都和供求关系密切相关。从长期来看，除了中国人置业安家的文化层面的消费传统外，不论是自住还是投资，购房者预期的前提离不开看好中国经济发展、中国地少人多等朴素判断。从短期来看，本轮房价上涨的确与通胀预期、投资者入市有很大关系，但投资本身就是需求的一种，况且根本性的推动还是刚性需求，2009年一季度的“小阳春”行情几乎百分百的是自住需求，人们为何购房，说到底还是有着自身的实际需要。

即便是到了2009年5月，投资需求开始抬头，又有多少比例的人真正是因为担忧通胀而决策购买的？虽然没有做过调查，但我认为，即便有，也一定是和长期看好的预期密不可分的。

因此，凡此种种，硬性地否定供求关系在房价上的作用，显然是盲人摸象、管中窥豹，重局部而轻全体，看问题就有失偏颇。这还不考虑中国还有着自己特殊的国情，过去三十多年来，多少著名的所谓经济学家对中国经济的判断和预测一错再错，在很多方面中国经济是在开创着自己独有的模式，显然刻板地照抄照搬西方的经济学理论，不足以完全解释中国的经济，一知半解以局部来判断整体就更不行了。

8. 深度思考：未来3~5年，中国楼市将走向何方

2009年后我在出席一些活动的时候，经常有人说我对于2009年的预测基本准确，并为此表达钦佩之意，这使我感到汗颜。其实，对于2008年到2009年中国楼市的惊天大逆转，从2009年4月开始，我已在各个场所戏称房地产评论人士2009年都是“出乎预料”派，2009年的过山车行情，我绝不认为有人准确地预测到了。

罗列我在2008年市场调整期间的言论，只能说我说对了大概，但对于市场火热的程度和反转的时间都出乎我的预料：

(1) “对于2009年我们也许只能说也许，但也许的内容却是乐观而积极的，也

许 2009 年将会是难得的好年头。”

(2) 对美国金融危机走势的判断：“基本的判断是，最坏的时期已经过去。”“将在明年的年中趋于缓和，这基于两个方面的原因判断。”

(3) 中国宏观经济的趋势：“可以乐观地预测，2009 年中国的宏观经济增速将止跌趋稳。”“保 8 成功。”

(4) 股市：“绝大多数的股票将迎来长线介入的大好时机，春天播种的季节将在 2009 年出现，对于中国的股民而言，重要的也许并不是股市寒冬里的亏损幅度，而是股市春季来临时是否能及时播种和播种的数量。”

(5) 楼市抄底：“如果政府的保障性住房建设仍然不能同步跟进，那么将来也不会有低收入阶层说话的份儿，而一定时间内高房价卷土重来也几乎就是可以肯定的事情。”“随着房价的进一步回调和购买成本及门槛的降低，2009 年的下半年应该是买人的最好时机。”

我坚决看好 2009 年的楼市，但没想到上半年行情如火如荼，我对调整可能引发的行业整合给予了相当级别的关注，但事实我们都看到了，房地产业的整合连“水过地皮湿”这样的比喻可能都不恰当，这再次证明了未来的不确定和不可预测。

因此，在谈论即将到来的 2010 年时，我做好了充分的心理准备，谁能说 2010 年不会再次带给我“出乎预料”呢？我只能祈求以下有关 2010 年的推测，不会真的沦落到算命先生的境界。

2009 年财政和货币政策的突出特点是宽松，但随着中国经济的触底复苏，以及通胀预期的进一步加强，预计货币政策的走向将越来越紧，在我看来早则一季度，晚则二季度，中国即可能步入加息周期。

2009 年的天量信贷发放，以及中央和地方政府对投资的“大干快上”，这反映至 2010 年，悲观地估计，通胀几乎不可避免，尽管相关部门始终坚持认为中国目前处于产能过剩和整体性的消费不畅，但至少结构性的通胀会不可避免地到来。

惯性使然，相信 2010 年的中国经济仍将行驶在快速增长的快车道上，但更长时间的经济情况却充满不确定性，一切要看调整结构的进度和效果。

对于房地产而言，就我接触的开发商来看，多数是看空 2010 年三季度以后的楼市，原因远的对中国宏观经济的长远发展不看好，近的则担心政府对房地产业的调控，并对过去一年来房地产业的非理性疯狂表示担忧。

开发商这样的看法着实令人欣慰，这说明风险意识并未远离，这同时代表了行业的未来，但就我个人意见而言，除非国家下狠心大量供应保障性住房，否则未来一到两年内，房价应该还是坚挺的，但更长时间就要结合宏观经济去考量。因此，在相当长的时间内，房地产市场就将处在房价涨一涨，政府出手打一打，一旦跌了可能又会出手扶一扶这样的怪圈里不能自拔。

在这样的涨跌起伏的怪圈里，谈到未来 3~5 年房价走势，宏观经济的走向和质

量是影响房价去向的根本因素，这是一种被迫的关系。如果中国宏观经济结构调整能够取得成功，三驾马车中的消费能真正地被拉动起来，那么，经济增长对房地产业的依靠程度就会降低，也就给政策控制和执行力度腾出了空间，从而使得房价有望恢复平稳和健康。

再就是，把保障性住房计划真正落到实处，近期频频讨论的《住房保障法》但愿能尽早出台，这样在保障房供给上就有法可依。增加保障房供给，将导致租售比下降，房价将会越来越合理。

总的来说，未来3~5年，楼市运行轨迹不会是过去几年的简单复制，因为城市化进程依然快速，人口红利短期也不会消失，市场需求可能依然旺盛，不过，由于过去5年（2002年至2007年）房价的暴涨，已经严重透支了未来的上涨空间，因此，如果政策得当加之经济配合，即便需求旺盛，控制未来房价虽然困难重重，但也不是没有可能的。

9. 收紧二套房贷——依然难改房价上涨步伐

中国银监会主席刘明康在2009年第三次经济金融形势通报会上表示，要严格执行“二套房”标准，严格按照规定执行住房按揭贷款首付款比例和贷款利率，对投资性住房要坚持首付高成数、利率严格风险定价和资信严格审查的原则，严格执行与借款人100%“面谈”“面签”制度，切实防范“假按揭”“假首付”现象的发生。

这也许是个明显的信号，预示着国家对房地产业新一轮调控的开始，但就收紧二套房贷本身而言，对楼市和房价的影响，存在的可能仅仅是象征意义。

我们首先要弄清一个问题，何谓收紧二套房贷？其实简单说就是继续严格执行央行、银监会2007年9月27日共同发布的《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》中的相关政策，通知中规定申请购买第二套（含）以上住房的，贷款首付款比例不得低于40%。

换句话说，自2007年9月至2009年中，该项政策从未改变过，只不过在执行环节上各家银行“上有政策，下有对策”，说一套，做一套，使得政策制定的初衷大打折扣。

不过问题在于，这种“上有政策，下有对策”的情形一直伴随着当初政策实施之初便已开始，但房价却是该跌的跌、该涨的涨，2008年下半年跌得够呛，2009年上半年涨得够猛，这其中二套房政策似乎也无能为力，因此结论是，二套房政策对房价的上涨和下跌不起作用，至少作用十分有限。

道理很简单，二套房贷政策影响最大的人群是投资需求和改善型需求，中央自2004年开始的宏观调控，重点针对投机炒作，交易环节的重税已经在相当程度上抑制了短期投机炒作，目前市场上活跃的投资客群基本上具备相当的购买力，对二套

房贷的首付比例和利息是否优惠的政策相对不敏感。而在影响改善性需求购买决策的因素中，二套房贷政策的影响比重更低，既然是改善性的购买，显然相对应的应该具备的购买能力不会因首付提高一成、利息不予优惠便改变决策。既然二套房政策与房价上涨与否关系不大，那么，市场发展轨迹便不会因为二套房贷政策的收紧而受到影响，促使2009年以来的房价上涨的因素是多样的，但究其根本仍然是相对强劲的需求（当然包括投资需求）和相对弱的供给的供求关系失衡使然，甚至和取消福利化分房市场化改革时政府保障性用房的不到位的历史性问题密不可分，因此，要解决房价持续快速上涨的难题，不可能靠一两项政策的收紧和放松来调节，这考验政府的智慧，需要系列综合的政策组合拳方可奏效。

10. 土地政策重拳出击高房价收效甚微

2009年8月底，上海抑制房价过快上涨又有新动作，土地政策“三箭齐发”限制“地王”稳定楼市。

严控囤地：将对具备开工条件但因开发商原因未开工的土地加大处理力度。

增加供给：据悉，上海预计2009年下半年可供应住宅地块约120幅、1196公顷，达上半年的3倍。

提前申请：规划和土地管理部门将提前公示半年或全年的供地计划，以稳定土地市场供应预期。

土地政策“三箭齐发”是继上海市政府出台严打“捂盘惜售”、收紧二套房贷和严格预售制度后的又一重拳。可以看出，上海正在以实际行动有条不紊地推出政策组合拳，以期改变房价过快上涨的局面。

抑制房价快速上涨压力很大，相比之前推出的战术性政策的小打小闹，上海市政府针对土地市场的“三箭齐发”可以说是战略性的，指向了导致房价快速上涨的关键所在。

首先，增加土地供给、改善供求关系和供求预期是根本所在，增加土地出让面积不但增加了商品房供应量，更重要的是，将从心理上改变商品房“供不应求”的预期，而预期正是刺激投资投机需求的关键所在。

上海市在出台《上海市经济适用住房管理试行办法》后，又在《上海市住房建设规划（2006～2010年）》以及《上海市2009年住房建设计划》中要求加大保障性住房用地供应量，如果政策落到实处，将会有效地抑制房价快速上涨。

其实，土地市场本不缺地，关键在于开发商屯地积货，土地作为开发商的生产资料，没有土地的开发公司不能称之为开发公司，在政策允许的范围内储备土地天经地义，无可厚非，问题在于，在全国大量的土地储备中，有多少是违规而不开发的？单就上海来说，这一现象的官方数据即高达16155亩。

如果不严惩屯地行为，将会使增加土地供应的政策付诸东流，其供需状况将会畸形扭曲，继续深陷土地高储备推动房价上涨同时也使地价上涨、地价上涨反推房价上涨的恶性循环的泥潭。

不过，再好的政策，要想发挥作用，关键还是看执行，回顾国家和上海的土地政策，国家级的有针对违规屯地的2004年8月31日“大限”，上海市自2004年开始即有一系列的新规出台，其中2004年1月，上海建立了全市统一的土地交易信息化平台，目的是使土地出让过程更加透明；2004年6月颁布的《上海市土地储备办法》（即上海市25号令）明确土地储备是政府行为，并规定严惩违规屯地行为。

但实际上房地产市场的状况仍然是说一套做一套，可以预期，房价也可能还是你说你的，我涨我的。

这一点，从业内的消息也可以得到佐证：据住房和城乡建设部披露的数据显示，2009年上半年全国各地新开工经济适用房3388万平方米、48万套，仅仅约占全年指标的37%。经济适用房建设进展缓慢，地方政府积极性不高是主要原因。

11. 提高出让金首缴比例，地王游戏走向大鳄时代

2009年12月，财政部、国土资源部等五部委联合发布《关于进一步加强土地出让收支管理的通知》（下称《通知》），其中一款规定吸引了人们的注意。《通知》第二条第三款要求，“规范土地出让收入分期缴纳行为……分期缴纳全部土地出让价款的期限原则上不超过一年……特殊项目可以约定在两年内全部缴清。首次缴纳比例不得低于全部土地出让价款的50%。”此前，各地土地出让金的缴纳普遍存在分期缴纳的情况，而一般的首次缴纳比例在30%左右。

这对房地产的影响主要表现在：

首先，土地出让金首缴比例的提高对那些规模较小、实力较弱的开发企业而言拿地的难度将成倍增加，而有助于那些对资金使用较为合理、现金流较为宽裕的优势企业提升在行业内的竞争力，那些在开发过程中经营杠杆过高、资金实力不强的企业今后的发展空间预计会受到大幅压缩。

其次，具体到上市公司层面，对万科、保利地产等一线企业将更为有利，因为龙头企业更容易从行业集中度的提升中获益。但土地出让金首缴比例的提高肯定会对上市公司今后的拿地节奏产生影响，尽管在短期内对地产类上市公司业绩影响很小，但从长期来看肯定会有一定影响，资金利用效率的降低必然对业绩产生作用。

再者，《通知》实际上抬高了开发商的拿地门槛，将对“囤地”和“炒地”现象起到一定的遏制作用，但也可能带来新的垄断，即资金雄厚的大开发商和国企将更容易拿地。

最后，此规定的另一个弊端还在于，将会在一定程度上抑制土地的供应，由于

物，忽略了灰色地带和生活的细微之处，强行将种种体验划分到非此即彼的范畴中。以下是有关非好即坏的例子：

- 坚信坐飞机是“危险”的。
- 一旦遗漏了某项任务就认为自己“不负责任”。
- 找工作时，给职业市场贴上“坏”的标签。
- 没能实现重要的个人目标时，就把自己当成“失败者”。

焦虑者的思维模式五：焦虑者往往以极端的方式看待事物，完全忽略了灰色地带和生活中的细微之处，强行将种种体验划分到非此即彼的范畴中。

焦虑者看待事物往往以偏概全

过分概括就是以偏概全，即从个别有限的事件中，做出自以为广泛的、放之四海皆准的推论。这类想法有一些很极端的关键词，如“永远”、“绝不”等。以下是有关过分概括的例子：

- 收到过一封拒绝信就断言自己再也找不到工作了。
- 被某个异性拒绝过一次就认为自己绝不可能找到伴侣。
- 有过一次特别烦恼的经历就认为自己永远都开心不起来。
- 有一次迟到没赶上一个重要的会议就断定自己“从来都不会准时”。

焦虑者的思维模式六：焦虑者往往从个别有限的事件中，做出自以为广泛的、放之四海皆准的推论。这类想法有一些很极端的关键词，如“永远”、“绝不”等。

造成目前看似短缺现象的原因在于：①产业不够集中，大小房企多如牛毛，但效率却十分低下；②开发企业囤地捂地现象泛滥。因此，虽然增加土地供给并不错，但效果和重点不如放在如何提高效率上。

调控需求主要体现在对二套房贷的首付比例提高上，对于此前业界传言提高二套房贷，却一直未有明文规定，“国十一条”给予了终结。“国十一条”明确提出二套房贷的首付比例不低于40%，加上之前的利率优惠取消，两项相加将对楼市产生较大的影响，这是因为：首先，市场传递了调控加码的预期政策信号，将促使一部分需求者转而观望；其次，因为2009年的成交天量对2010年需求的透支，投资和改善性需求皆对政策和价格敏感；最后，二套房贷和利率优惠取消的双重影响将抑制相当一部分的刚性需求和改善性需求，说到改善性需求，“国十一条”将改善性需求也纳入调控范围，是不为人注意却十分重要的一个方面。

总的来说，“国十一条”是对“国四条”的深入和细化，“国四条”是基调和纲领，而“国十一条”则是具体执行细则。不过，老生常谈，不论是“国四条”还是“国十一条”，严格的执行最终是关键所在。

13. “涨声再次响起”，拐点将至的预期被击碎

“继3月最后4天连续突破千套大关后，在4月5日，上海商品房成交量又现1801套的突然爆发。这也似乎传达出一个信号：调控再次无效，楼市又将成脱缰之马。”这是2010年4月初刊载在《上海证券报》上的某篇房地产评论文章的内容。

的确，就在大家仍在因2010年2月和3月份大部分时间的市场低迷憧憬楼市拐点将至的时候，这样的预期被3月底楼市行情的突然翘尾彻底粉碎。市场的反应不得不让我们对投资品形成上涨趋势的威力感叹不已。

趋势理论是股票投资的分析理论之一，趋势反映的是一个时期内市场发展的方向，目前中国房地产的消费属性已几乎被高房价挤压殆尽，商品房的投资属性越来越明显，房价上涨趋势已经形成，短期内要想逆转，谈何容易？

为什么会产生趋势？这是因为：①人是群居动物；②人是有思想的高级动物。人们可以通过语言、文字以及利用人类自己发明的各种宣传工具进行思想交流，经过学习和斗争最终达到一种共识，从而使人的行为具有了方向感，这样趋势就产生了。

在社会生活中是这样，在经济领域同样如此，和消费品市场规律不同，投资品市场供求和价格变化取决于未来的收益预期，只有“预期价格”。市场表现出来的常态是“赚钱效应”，是“买涨不买跌”，是“追涨杀跌”。当投资品市场形成一种趋势（不管是上涨还是下跌趋势）后，市场自身有强大的自我复制功能，价格不断上涨和市场的乐观预期会产生互相强化的市场效应。

在2009年，上海的房价最高涨幅达1.5倍，以万科开发的纯独栋别墅翡冷翠园为例，2009年3月，该楼盘成交均价为31529元/平方米，到2010年3月，其成交价格达到81576元/平方米。华润外滩九里2009年3月的成交均价为32687元/平方米，近期新盘均价已经超过10万元/平方米。

在这样强大的财富效应刺激下，来自渠道各方面的资金争相追捧房地产就成为在商言商者理所当然的选择。尽管这一切被冠以“挑战调控”之名，并因此引发市场对于政府会出台更严厉的调控措施的预期，一项调查显示，“六成网友暂缓购房，认为楼市新拐点或在三季度”。

不过，就像2010年的2月份和3月份大部分时间的市场低迷被打破一样，在房地产成为投资品而且上涨趋势已经形成的情况下，除非出台特殊措施，否则市场短期内向下逆转的概率并不大。

下面摘录一段2010年3月上旬市场低迷时记者对我在线采访时的对话。

记者：请问您怎么看今年春节楼市和2008年的区别？如果跟2008年相似的话，是不是接下去就要继续跌了？

李骁：区别很大啊，2008年这个时候多数人还很乐观吧，现在看来是不少人很悲观，2008年这时候王石的拐点论还在被批判呢。

记者：那撇开意识形态，情况类似吗？您对后市怎么看？

李骁：和2008年不相似。首先，2008年调整后还有大量的需求被积压着，等回调买入；其次，2008年国内外宏观经济都面临向下的压力，资本市场刚刚从高点回落，大宗商品价格开始下跌，几乎大多数情形都支持房价回调。

而目前是相当需求被提前透支，调控政策开始由刺激转为正常，还没有到打压的地步，国内外宏观经济虽然虚弱，但毕竟开始进入向上的轨道，资本市场泡沫还没有再次汇集，货币供应总量仍然宽松等。

记者：那您觉得这样下去会导致相似的结果吗？

李骁：目前需求虽然被透支，但只要保障房不跟上，对房子的需求仍然很强大，所以，我的观点是，短期市场有很大的调整压力，而从中期看，估计价格是下不来的。

记者：那价格的关键还是在保障房和经适房上，是吗？

李骁：我认为这只是重要的方面，其他因素还有货币供应、经济结构不平衡、土地制度等。目前土地市场地王仍在频出，能拿地王的公司也算是人才济济，不会全是昏头的人，既然大家还在积极拿地，至少说明这些人对后市的预期仍然是看涨的。

记者：现在成交量上不去只是淡季应有的现象，是吗？

李骁：供应量少、传统的淡季、消费者观望等都是原因所在，当然，短期变数比较大，应该存在较大的调整压力。

14. “新国四条”出台，调控力度进一步加大

继2008年到2009年楼市大逆转以来，针对调控高房价，我在2010年4月16日的微博中写道：房地产市场和管理层的战争进行得轰轰烈烈，“国四条”和“国十一条”对市场的调控效果并不显著，现在“新国四条”出台，会是怎样的战果？市场会有相应的表现吗？政策落到实处是关键，市场上流动的是真金白银，因此调控政策不可能仅靠动嘴皮搏预期就能改变市场走向。

紧接着，在2010年4月17日国务院再次发出通知指出，商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，商业银行可根据风险状况，暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款。

这可谓是管理层对高房价的一次重拳出击，其调控的手法和力度均是前所未有的，一些业界人士更是以“非常震撼”来表达自己的感受，更有不少人预测一线城市的房价将出现10%左右的跌幅。

首先让我们逐个分析本次新政的影响：

(1) 商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，商业银行可根据风险状况，暂停发放购买第三套及以上住房贷款

本条对楼市的影响自然是不言而喻的，因为目前市场占主流的消费群为改善型需求和投资性需求，投资客就不说了，超过二套的房几乎是主流，或者说只要是超过二套房的就是投资需求，不能不说本次的政策准确性非常高，也存在相当强的可操作性。

(2) 对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款

这条的用意也相当明确，直指“炒房团”，随着房地产市场的日益发展和房价持续攀升，以浙江为代表的国内炒房资金越来越壮大，大到可以在短时间内控制和影响一个城市的房价走势的地步，前几年不止一位市长希望温州炒房团到自己的城市去激活楼市价格就可证明。不过，既然是已经壮大啦，影响的可能就只是量还不能起到质的变化。

(3) 地方人民政府可根据实际情况，采取临时性措施，在一定时期内限定购房套数

这条应该说也有针对性，在贫富差距日益加大的今天，有钱人有数套乃至数十套房的比比皆是，不过这些人购房已经越来越少地利用银行资金，而只是把房地产当做保值、增值的工具，再加上政策弹性太大，而且把决定权留给控制房价缺乏原动力的地方政府，成效不会明显。

(4) 发挥税收政策对住房消费和房地产收益的调节作用

这条重在调节预期，要真正发挥作用，一要靠多条政策的综合效应，二要靠政策真正落地。

通过分析可以看出，对市场真正有实质性影响的在第一条和第二条，政策重点依然是从调控供需中的需求入手，第一条和第二条无疑会对需求产生相当大的影响，不过要说其多么的严厉倒未必，毕竟针对的是投资、投机需求，如果政策落到实处，对楼市的长远健康发展应该是有益无害的。

15. “新国四条”影响重大，但仍有迂回伏笔

(1) “新国四条”秒杀养老等多类新需求

2010年4月17日，国务院出台被市场称之为“新国四条”的房地产调控新政，并难得地得到市场分析人士的普遍认同，对其准确性和可操作性给予了较高的评价，然而其中一条新政在针对性地调控异地炒房团的同时，也把刚刚处于萌芽状态的养老、异地上下班等人群的需求扼杀在摇篮中。

新政第二条规定：“对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款。”这条的用意相当明确，直指异地“炒房团”，不过，这条新政对因高房价而被挤出上海、北京、广州等一线城市的自住和养老需求也产生重大影响。以上海为例：

◎ 工作在上海、居住在外地人群的需求将受到重大影响

近年来因为房价的突飞猛进，工作在上海的外地人或相当数量的本地人开始选择把住房需求瞄准靠近上海的三四线城市，比如太仓、昆山等地，这些地区与上海接壤，随着轨道和高速铁路的建设，两城之间的往返时间甚至短于上海市内很多地方，近年来打造的1小时经济圈概念，就指这些区域。

这些区域与上海相连，仅仅是因为行政区划的原因被划为两个城市，居住在外地、工作在上海已完全可能，而房价却要差上几倍，比如太仓的浏河镇，因为与宝山接壤，该镇开发的项目几乎80%的购买客群来自上海。

这种模式的出现，给了上海中低收入阶层一个新的购房选择，在政府保障房不足的情况下，也在很大程度上缓解了一线城市房地产开发的压力。但“新国四条”的规定，却使得这类需求可能遭到扼杀。

◎ 户籍在上海、养老在外地的需求也将遭遇挑战

养老需求在很大程度上也是受上海高房价的影响，有的是因为一线城市的住房给了下一代，有的是因为房价太高。虽然养老需求不仅是因为高房价，还因为居住环境、消费物价等综合因素，但在我们具体接触的实际案例中，即便是定位养老需求的，按揭贷款也占了很大比例。因为把一线城市住房让给子女的消费者，在三四

线城市购房时往往直接写子女的名字，按揭由子女或自己偿还，如果不能办理贷款，显然这类需求也将受到影响。

有调查显示，经济发达的一线城市部分年收入在5万~10万元的家庭，正准备逃离一线城市，摆脱大都市带给他们的“伪幸福”，去二三线城市追寻真正的幸福。调查显示，中国一线城市有76%的白领处于亚健康，近六成处于过劳状态，生活在二三线城市的中产家庭的幸福感比一线城市强。

“新国四条”的出台，无疑是把上述各类需求的退路全部切断了，显然一刀切的政策已经影响到了很多健康的需求，政策应该具备灵活性，区别对待既必要也应该。

(2) “新国四条”执行层面仍存在巨大弹性空间

“新国四条”一出，震惊市场，股市大跌近5%。不过，深入分析“新国四条”，政策执行层面仍然存在重大的弹性空间，把握不好将影响政策效果。

首先，就市场最为关注的停发三套房贷来说，政策落到实处将对楼市产生深远影响，遗憾的是，政策表述存在很大的弹性：“商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区”，大到直辖市，小到县级市，房价涨幅、价格和供应千差万别，如果同意界定本就不明晰，政策还把决策权交到了商业银行手中——“商业银行可根据风险状况，暂停发放购买第三套及以上住房贷款”；不出政策，商业银行自然也会注意风险，争取赢利，政策出了，无非是给商业银行增加压力，如果见效，最可能的是管理压力而非政策带来的好处。

其次，把政策调控执行权移交给地方政府，这么做虽然有利于政策的灵活性，却不利于政策的贯彻落实。如果说土地财政是高房价的原因之一的话，那么维持高房价就是地方政府意愿所在，把打击高房价的决定权留给控制房价缺乏原动力的地方政府，成效可能注定不会明显。

最后，本次新政难得地得到市场分析人士的普遍认同，对其准确性和可操作性给予了较高的评价，然而新政何时执行？如何执行？仍需有执行细则的配套才行，尤其是对存在的很多界定模糊的地方需要加以明晰。

总之，这些在操作层面上留下的巨大弹性空间，如果不及时解决，“新国四条”将无法落到实处而效果会大打折扣。

16. 调控之下，楼市短期或者调整，中期依然难改上涨趋势

“新国四条”出台引发了市场的高度关注，其调控手法和力度均是前所未有的，一些业界人士更是以“非常震撼”来传达自己的感受，在密集的调控政策影响下，一线城市和一些受新政影响严重的地区，市场短期调整难以避免，但房价中期上涨的趋势依然不会发生逆转。

首先是政策的刚性影响。如果执行到位，市场短期内将难以化解压力。这主要

表现在供需两边都受到政策的调控，在调控需求方面主要是指“新国四条”，“暂停发放购买第三套及以上住房贷款”直指目前占市场主要地位的改善型需求和投资性需求，不能办理三套房贷将大大压缩这类消费者的购房需求。

“对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款”，这条原意是控制异地“炒房团”的政策，也秒杀了靠近一线城市的二三线城市的多类新需求。以上海为例，一类是工作在上海、居住在外地的需求将受到重大影响；二类是户籍在上海、养老在外地的需求也将遭遇挑战，以靠近上海的昆山、太仓等城市为例，一些项目超过一半的客源会受到新政影响。以此判断，以异地客户为主的开发楼盘将首先陷入困境。

需求的短期锐减，会使得楼市成交乏力，而量缩价跌就几乎是必然结果，雪上加霜的是，中华人民共和国住房和城乡建设部（以下简称住建部）亦紧跟着推出了以调控供给为主的楼市预售环节的管理新政，政策核心主要包括：一是公示房源和售价；二是不准以任何名义收受定金；三是购房实名制。

虽然住建部的新规力度并不大，但在国务院持续出台楼市调控政策、市场氛围日趋紧张的背景下，住建部出台的新政更加受人关注，市场影响面也比以往要大很多，如果严厉落实，住房供给增加，成交缩小，则房市的短期调整势在必行。

其次，多重政策的累加效应开始显现，压垮市场信心预期的最后一根稻草可能已经出现。“新国四条”颁布出台，已经引起市场“多派”的警觉，北京二手房市场出现大笔抛单，跟随着“新国四条”出台的住建部新政和银监会坚决执行新政的表态，市场“多派”的恐慌情绪开始出现，而上海市场更是出现了93折的楼盘促销手段。

其实，比起调控政策的刚性影响，市场预期的改变可能更为重要。随着这几年的房价大涨，楼市刚性需求已经逐渐被边缘化，更具弹性的改善性和投资性需求其实是在被市场预期推着前行，一旦发生逆转，楼市调整将在所难免。

不过，就本人的见解来看，所谓的调整也不过是短期表现，从中期看，房价上涨的趋势依然难改，原因如下：

（1）调控政策难以为继，持续时间和强度可能有限

首先，政策调控的目标是控制房价过快上涨，而非打压房价，今天的市场表现同样是2008年政府多重刺激政策的结果，如果调控过度，楼市出现非理性下跌，可以预见政府又将出手扶持，这样的情形并非政府的本意所在。

其次，根据财政部财政科学研究所所长贾康估算，我国地方投融资平台负债超过6万亿元，其中地方债务总余额在4万亿元以上。2009年地方财政中，土地收入1.6万亿元，地方融资总量7.2万亿元。按6%的利率计算，今年需支付5280亿元的利息，即从土地获得的近1/3资金都付了利息。

2008年地方政府为保经济增长，大量举债上项目，一旦房地产市场降温，将势

查找证据，判断焦虑是否属实

当人们感到焦虑的时候，很容易想当然地认为自己担心的那些都是真的。其实，焦虑也是需要证据支持的。因此，当你产生焦虑的时候，你应该仔细审查它到底有多少根据，如果没有可靠的证据支持，你就不应该当真。现在，请运用下面这些问题来审查你的焦虑：

- 我担心的到底是什么？
- 有关的事实是什么？
- 支持它的证据是什么？
- 否定它的证据是什么？
- 哪方面更令人信服？
- 如果我的朋友也为这种事担心，我会怎么劝他？
- 我自己应该怎么做？

请用这些问题来审查你的消极预想。那些焦虑不安的人经常会基于很少的事实或根本不存在的事实来设想最糟糕的结果，而以事实为准绳有助于你控制这种趋势。

什么是“查找证据”？“查找证据”就是在当你感到焦虑的时候，你应该仔细审查到底有多少根据能支持你的想法，因为焦虑也是需要证据支持的。

当你面对挫折时，应该将注意力集中到现在的问题上

焦虑往往会产生对未来的种种可怕预想，让人分心，但却很容易忽视现在的问题。现在的问题虽然世俗，但却是真实的。如果将注意力重新集中到现在的问题上，逐步找到实用的解决方案，就可以减少焦虑的负面影响。

要想降低焦虑，关键一步就是关注实际发生的事而不是那些可能发生的事。列出处理现实问题的各个步骤并逐一照做，则会带来建设性的行动，这是一剂解决焦虑的强效良药。

怎样关注现在的问题、缓解焦虑？ ①找到真正让你焦虑的事情。②想想自己此刻的行为对事件的解决是否有帮助。③列出针对这件事情的具体解决方法。

当你和焦虑抗争时，任何放松方式都需要定期练习

如果长期焦虑给你造成了某种烦人的病症，那么你可以针对它选择放松方法，以毒攻毒。比如，你患的是慢性肌肉紧张，导致头疼、脖子疼、后背下部疼痛，那么你可以从渐进性肌肉放松练习开始，因为这种方法主要针对肌肉紧张。

同样的道理，如果你呼吸困难并且出现了一些焦虑症状（如头晕、胸口疼、疲乏等），那么横膈膜呼吸也许对你会更好。下面为你选择放松方式提供了一些建议。事实上，当你和焦虑抗争的时候，任何放松方式都需要定期练习，这样才会有效。

为了学会如何放松，你需要掌握一些具体的方法。为了达成一种深层次的放松状态，你将学到四种方法：渐进性肌肉放松、横膈膜呼吸、意象导引、冥想。

放松练习会对身体起到什么作用？ ①降低心率、呼吸频率、血压，减缓肌肉紧张，降低氧气消耗，增强活力。②集中注意力，增强记忆力。③减少焦虑，降低易怒程度，使你有更积极的态度和更强烈的舒适感。④减少物质使用，改善睡眠习惯，提高积极性。⑤减少紧张造成的头疼，减少其他疼痛和胃肠病症。



应对焦虑时应该采取的行动

焦虑行为有哪些类型

经过长期的临床实践，我们清楚地发现，焦虑行为的种类可谓不计其数。不过，它们通常可以归纳为几个常见的类型：迷信、检查、重复、过度准备、过度尽责、寻找安慰、回避。

- 迷信。这一类行为旨在减少所担忧的结果发生的可能性，或者杜绝其发生。完成这些行为后，迷信者自以为已经降低或消除了面临的危险。但实际上，这些行为对事情没有起到任何作用。

- 检查。顾名思义，这一类行为就是用反复的检查来缓解焦虑。

- 重复。这一类行为是指应对焦虑的时候反反复复做某件事，比如重申已经说过无数遍的话，将某个动作重复多次。

- 过度准备。有很多例子可以很好地说明这一类焦虑行为。比如，一个主妇在客人来访之前把整个家都打扫得一尘不染；一个学生在考试之前通宵达旦地复习；一个身体不好的人发现自己身上有一点不对劲就带上一大堆药……

- 过度尽责。这一类焦虑行为是指采取极端措施来避免冒犯他人或违反道德准则。也就是说，什么事都非要做得尽善尽美，唯恐有一点不得体而被别人瞧不起。

- 寻找安慰。寻找安慰的本质就是试图打消疑虑。你可能会从亲朋好友那

里寻找安慰，也可能会咨询专家（如医生），还有可能强迫自己在互联网上、书中，或者通过其他信息渠道寻找安慰。无论哪种方式，目的只有一个，就是找到证据确保你担忧的事情不会真的发生。

● 回避。回避是长期焦虑的一个主要特征。它基于这样的理念：如果你避开让你提心吊胆的事，它们当然就不会发生了。

什么是“焦虑行为”？“焦虑行为”是指在应对焦虑时所采取的行动，它可以暂时降低焦虑。焦虑行为和解决问题的真正方法是不同的，因为焦虑行为对事情的结果并没有产生真正的影响，两者之间的区别主要在于行为的目的。这种行为真的是在解决你所面临的问题，还是仅仅让你感觉好受一点？

焦虑行为只是让自己感到好受

有一个古老的笑话恰好抓住了这种焦虑行为的实质。

曾经，有人来到一个村庄游玩。清晨，他被一阵响亮的号声吵醒了。他起身下床，穿过村庄，找到那个吹号的人。

这个睡眼惺忪的来客问：“打扰一下，你在这儿做什么呢？”

吹号的人急切地回答：“先生，我在驱赶大象，不让它们靠近村庄！”

这位困惑不解的来客礼貌地指出，村子附近根本就没有大象。

那个人手里拿着号，骄傲地笑着说：“没错，先生！”

在这个故事中，焦虑行为是吹号。毋庸置疑，对于大象是否会践踏村庄，号声没有起到丝毫作用。但是，这个人每天早晨在那儿吹号，就能减少他对大象闯入的担忧。这就是焦虑行为的本质——它根本就没有起到任何解决问题的

作用，只是让人感觉好受一些。而它产生的原因主要有以下两条：

首先，焦虑行为对焦虑产生了暂时的缓解作用。完成这些行为之后，人们就感到没有那么担忧了。然而，焦虑还会不可避免地回来，一旦它回来，人们又不得不把焦虑行为从头到尾再做一遍，结果就会形成恶性循环。由于这些行为既没有真正解决问题，又没有真正消除担忧。所以，当焦虑袭来时，你必须重复这些行为。同时，还会产生一个错觉，就是焦虑行为让你避免了灾难的发生。

其次，害怕不这么做后果会很严重。举个例子，假设你生活在远古时期的某个部落，自你记事起每天晚上都有一道固定的程序，那就是晚饭后大家围成一圈吟唱。长大后你了解到，这样做的目的只是确保第二天太阳能够升起来。不用说，日出当然是一件至关重要的事情。有一天，轮到你来带头吟唱了，你敢取消这仪式吗？万一太阳第二天真的没有升起来该怎么办？你承担得起这个责任吗？正是这种对“不这么做后果”的担忧，使你不得不重复焦虑行为。

焦虑行为产生的原因是什么？ ①它能够对焦虑产生暂时的缓解作用。②担心如果不这么做，会产生很严重的后果。

改变焦虑行为有助于控制焦虑

改变焦虑行为有助于控制焦虑，这种观点可追溯到1966年。当年，心理学家维克托·梅耶在英格兰的一家医院工作，接待的是强迫症患者。当时，强迫症被认为是几乎不能治愈的。下面我们来看这个例子：

在梅耶的患者中，洁癖是强迫症的一种常见形式。患者不断地清洗自己，一天可以洗几百次手，洗个澡可以洗好几个小时。由于当时的治疗方法非常有限，梅耶便决定大胆尝试。他断开医院的供水，迫使这些患者打破自己的惯

例。在这种干预下，患者突然之间发现自己根本不能洗手、洗澡，这最初使他们更加焦虑，然而熬过一段时间后，大部分患者获得了显著的好转，好多人第一次有了如释重负的感觉，折磨他们多年的强迫症消失了。

梅耶的实践非常鼓舞人心，一些顶级的研究者也都采用了他的治疗方法，并将其发展为现在众所周知的“暴露和反应预防疗法”，这一疗法成了治疗强迫症的黄金标准。

什么是“暴露和反应预防疗法”？“暴露和反应预防疗法”的原理就是直面自己的焦虑，而反应预防就是不做任何可以降低焦虑的事情。这一疗法曾经是治疗强迫症的黄金标准。

消除焦虑行为的成本效益分析

在努力让自己摆脱焦虑行为之前，一定要权衡利弊。消除焦虑的行为，具有显著收益，但也需要成本。而消除焦虑行为的成本，一般可归纳为以下两类：暂时增加焦虑；让你感到你所担忧的事情有可能成为现实。

如你所见，上述这些成本表现为在短期内焦虑变本加厉，但是它的收益更大，那就是能够长期降低焦虑。在决定消除焦虑行为之前，你可以进行一次成本效益分析。现在，你首先将一页白纸从中分为左右两半，分别列出下一次感到焦虑的时候抵制这些行为的利与弊。然后回顾这份清单，看看哪边取得了优势，什么能为你带来更多好处，是继续这些行为还是消除这些行为。

消除焦虑行为会带来哪些收益？ ①从长远来看，焦虑会减少。②对焦虑会有更强的控制感。③摆脱浪费时间的焦虑行为。④改善与他人的关系。⑤让你意识到，担忧的事没有成为现实是因为它本来就不大可能发生，而不是因为你的焦虑行为起作用了。

抵制焦虑行为所存在的风险

现在我们假设，你已经下决心要来消除焦虑行为，这种方法会让你有一种冒险的感觉。比如：

风险之一就是，你所担心的事情可能真的会成为现实，不过这种可能性确实微乎其微。你所担心的许多事情并没有发生，那是因为这些事情都是罕见的，而不是因为你采取了焦虑行为。尽管如此，当你在面对焦虑的时候，抵制这些行为仍然会令你感到风险的存在。只有消除这些焦虑行为才能使你信服：它们真的是多此一举。

风险之二就是，由于这些抵制行为，暂时增加的焦虑可能会将你击倒。许多焦虑不安的人担心过多的焦虑会造成灾难性的结果，比如精神失常或者精神错乱。但事实上，无论多么强烈的焦虑，都不至于让人发疯。

风险之三就是，消除焦虑行为会使你生活在更加不确定的感觉中。焦虑行为可以带来确定的假象。你感到只要完成了这些行为，就能够控制事情的结果。如果你让自己摆脱了这些行为，生活可能会变得更加不确定，更加无法控制。可事实上，你也许一直就生活在不确定中。

抵制焦虑行为会有什么样的结果？ ①所担心的事情可能真的会成为现实，尽管这种可能性微乎其微。②由于这些抵制行为，暂时增加的焦虑可能会将你击倒。③消除焦虑行为会使你生活在更加不确定的感觉中。

小窍门帮助你消除焦虑行为

摆脱焦虑行为听上去似乎很简单，但实际上这是一项富有挑战性的任务。如果遇到了困难，下面这些小窍门可以帮助你：

- 不需要消除所有的焦虑行为。摆脱某些焦虑行为而保留另外一些，这对你的焦虑不会产生太大的影响。

- 当你消除某种焦虑行为的时候，一定要确保自己没有用另外一种来代替它。比如：

莫莉总是莫名担心儿子会在睡眠中死去，因此她夜晚总是不断地去儿子房间进行确定行为。莫莉想摆脱这种现状，已经坚持不再起床查看儿子，但如果她用婴儿监测器监听着儿子的呼吸，那她就没有真正战胜焦虑。

- 不论何时何处都要摆脱焦虑行为。一旦你下定决心摆脱焦虑行为，就要彻底做到。偶尔实施一下只会让焦虑继续存在下去。

- 质疑你的行为。如果你消除了某种焦虑行为，却没有进入焦虑变本加厉的阶段，那么你可能是忽略了某件事情。仔细检查一下，你有没有遗漏什么其他的焦虑行为？如果是，那就消除它。

怎样消除焦虑行为？ ①不需要消除所有的焦虑行为。②当你消除某种焦虑行为的时候，一定要确保自己没有用另外一种来代替它。③不论何时何处都要摆脱焦虑行为。④当你消除了某种焦虑行为，却没有进入焦虑变本加厉的阶段，你应该仔细检查是否遗漏其他的焦虑行为。

填补消除焦虑行为后的空闲时间

焦虑行为可能会占据你生活中大量的时间。一旦你消除了这些行为，你就会拥有大量的空闲时间，而在这些时间里可能会滋生更多的焦虑。这时你需要用安排活动来解决这个问题。

做能够让你从中找到乐趣并享受乐趣的活动，比如购物、读书、看电影、观看比赛或演出、与朋友共进午餐、听音乐。或者，做那些不一定要充满乐趣，但是能让你获得某种满足感和成就感的活动，比如支付账单、结算支票簿、搞卫生、锻炼身体等。

在了解了这些基本的要求后，你可以在笔记本上，将一页纸从中分成左右两半，一边写上“愉快”，另一边写上“掌控”。在“愉快”的这边列出让你感到愉快的活动，包括现在的、过去的，以及你认为自己会从中享受快乐但还从未尝试过的事情。

列出能够给你带来愉快或者掌控感的活动之后，开始填写日程表，将这些活动插入从早到晚的时间空当中，尤其是要插在你感到焦虑并做出焦虑行为的时间段。在这些时间段中安排好这些会给你带来愉快或者掌控感的活动，然后按预定计划完成它们，这样才能够有效地、持续地消除焦虑。

什么是“安排活动”？应该怎样安排活动？“安排活动”是指用有目的、有计划的活动填充你的空闲时间。你能安排的活动可以被归纳为以下这两类：愉快的事情和可掌控的事情。



学习忍耐对未知事物的不确定感

焦虑者对不确定性总是怀有消极的想法

不确定性的不耐受才是焦虑的核心因素。这种不耐受可能是导致焦虑的一种具有因果关系的风险因素。比如，不确定性的高度不耐受会导致对不明确的情况担忧更多，而且焦虑者会更有可能对那些不明朗的情况做出令人感到危险的解释。

研究者还发现一种令人惊讶的情况：有些人宁愿要一个已知的负面结果，也不愿意接受不确定性。这种需要知道明确性的强烈信念，在许多焦虑症的患者身上都得到了充分的证明，比如万一明天晚餐聚会时停电了怎么办？尽管发生的几率非常低，但它仍然令人担忧，因为它有可能发生。现在我的经济状况还不错，可是万一我失业了怎么办？尽管事业进展很顺利，但那也可能会改变。

那些要求知道确定性的人，通常想当然地认为，不确定的结果都是不好的结果。对他们来说，人生好像根本就不存在积极的惊奇事件。我们来看看这个例子。

有一个人带他的狗去体检，在等待结果的过程中，他忧心如焚。虽然他的狗有没有病还不确定，但他已经认定了那是个坏消息，他就等着检验报告说他的狗得了绝症。当检验结果呈良性时，他反而不明白，因为他从来就没有考虑过好的情况也有可能出现。

从本质上来说，焦虑者将不确定性看做是负面的、不惜一切代价都要避开的东西。问题是，正如我们先前讨论的那样，不确定性是处处存在的、正常的，你怎么能避开正常的东西呢？

什么是“不确定性的不耐受”？“不确定性的不耐受”可以被定义成一种趋势，是指在一种感情的、认知力的或者在行为的层面上对不确定的情况做出消极反应的趋势。

焦虑者对“积极信念”的扭曲

面对焦虑，也许你又爱又恨，你可能不喜欢焦虑带来的忧愁和紧张。但同时，你也可能对焦虑抱有一些积极的信念。以下是一些常见的面对焦虑的“积极信念”。

- 焦虑能帮我找到问题的解决方法。怀有这种信念的人会想：“若不考虑所有可能的结果，又怎么能做好准备迎接各种可能出现的问题呢？”

- 焦虑能激励我做事。对这条信念，人们经常是这样表达的：“我如果不担忧这些事，这些事就永远做不了。”

- 焦虑能帮我消除消极情绪。一位患者用下面这句简单的话就抓住了这条信念的本质：“我宁可现在担心它，也不愿意事到临头大吃一惊。”

- 焦虑可以防止消极结果的出现。你可能会坚定地认为：“如果一点都不担心生病，可能就真的生病了。”

- 时时担忧意味着我是一个有原则的、负责任的人。你可能会这样表达你的信念：“如果我一点都不担心自己的孩子，那我成什么人了？”

但这与不确定性有什么关系呢？实际上，如果你不能忍受不确定性，那么你可能会逐渐形成这样的信念：焦虑可以让你避免未来的消极情绪。也就是

说，如果你“提前”担忧，那么当不好的事情发生时，你绝对不会感到失望或者吃惊。这种信念会鼓励你去担忧，会让你继续保持对不确定性的不耐受，因为它让你相信，如果没有提前做准备，你就无法应付令人讨厌的意外。

焦虑者有哪些扭曲的信念？ ①焦虑能帮我找到问题的解决方法。②焦虑能激励我做事。③焦虑能帮我消除消极情绪。④焦虑可以防止消极结果的出现。⑤时时担忧意味着我是一个有原则的、负责任的人。

逃避使不确定的消极想法变得更强烈

那些无法忍受不确定性的人，可能会通过焦虑预见消极的结果，因为他们往往用语言思考而不是用影像，这也是造成灾难性想象的原因。

在这种焦虑下，可以避免对不确定的未来或可怕灾难的痛苦幻想。但是，这种逃避也往往使灾难性的想法变得更加强烈。因为它强化了这些想法的重要性，削弱了你的信心，让你不敢相信自己有能力忍受那些不确定的结果。以未来为导向的问题，不可能用常规的方法来解决，因为你无法确定还没有发生的事情。

逃避会带来怎样的后果？ 逃避行为强化了灾难性想法的重要性，削弱了你的信心，使灾难性的想法变得更加强烈，因为它让你不敢相信自己有能力忍受那些不确定的结果。

任何事都有不确定性，我们要接受它

既然做任何事都有不确定性，那我们要做的就不是消灭不确定性，而是要承认它、接受它，把它看成是人生必然的一部分。我们不可能摆脱不确定性，但能找到针对它的解决方案。研究发现，认知行为干预，能有效地提高对不确定性的耐受并减少焦虑。不过，要想成功地提高对不确定性的耐受性，还需要解决以下关键变量，这些变量与不确定性的不耐受相互作用，容易造成并维持焦虑的发展。它们主要有：

- 对焦虑抱有错误的、消极的信念。
- 认知回避。
- 消极的问题定位。

什么是“认知行为干预”？“认知行为干预”是指通过改变或影响个体已有的认知思维模式来影响个体的行为水平的各种主动措施。

无法忍受不确定性的焦虑者，往往只关注不确定性

任何问题的结果都是不确定的，那些无法忍受不确定性的焦虑者，往往存在这样的趋势，那就是把注意力放在不确定的方面，而不是放在解决问题的方法上，他们对自己解决问题的能力缺乏信心。但实际上，焦虑者和非焦虑者在解决问题的能力上是不相上下的。也就是说，你完全能够运用自己的能力处理有益型焦虑。

在面对未知事情时，要克制寻求确定性的欲望

现在，你还可以运用目前所学的知识，来体验你人生中常常困扰你的不确定性。同时，你还能使用下面这些陈述来应对“万一”的想法：

- 我从来都不可能很肯定地知道某件事情。
- 它有可能会这样，也有可能不会。
- 我无法预测未来。
- 当事情发生的时候我会应付自如。
- 冒险是人生的一部分。
- 对任何一种情况我都不可能完全肯定。
- 一切皆有可能。

下次当你发现自己面临一个“万一”的问题时，一定要抵制住诱惑，不要回答它。在面对未知的事情时，一定要克制住寻求确定性的欲望，相反你还要接受实际存在的情况，即你真的不能肯定地知道。就学会让你的内心接纳不确定性并接受生活中这种固有的疑惑吧！

挑战“积极信念”，使你最终摆脱对确定性的依赖

了解了不确定性之后，你可以使用下面这些问题，帮助自己挑战对焦虑所持有的“积极信念”。通过挑战这些信念，你会更轻松地摆脱焦虑，并最终摆脱对确定性的依赖。

- 我是不是因为焦虑而变得更善于解决问题了？有什么证据可以证明？
- 我是否曾经在没有任何事先感到焦虑的情况下有效化解了一场不期而至的危机？
- 当我感到焦虑的时候，我的注意力是更集中了还是更分散了？这是否有助于我想出解决问题的方法？这是否会提高我的效率？

- 焦虑是否让我无法完成某项计划或任务？
- 当糟糕的事情发生时，即使我事先已经对它们忧心忡忡，我是否仍然会感到悲伤、恐惧或气愤？
- 即使没有考虑过或者计划过，是否仍然有好事出乎意料地发生？即使已经提前担忧过，是否还是有坏事发生？
- 是否有亲朋好友不像我这样担忧？这是否意味着他们都是冷酷的或者冷漠的人？

在笔记本上记下对这些问题的回答，只要你感到自己很难排解焦虑，或者觉得对无益型焦虑的确有帮助时，就回过头来看看这些回答。

反击灾难性的想法

当你感到焦虑不安的时候，内心会充满灾难性的想法。针对它们，请诚实地问自己，通过用一连串问题，给自己的心灵“消灭”，比如：

- 最糟糕的预期是什么？
- 这种最糟糕的预期发生的可能性有多大？
- 一旦最糟糕的事情发生了，我应该如何应付？
- 至少三种其他可能出现的结果是什么？
- 最有可能出现的结果是什么？
- 过去预感灾难即将发生，有几次应验了？

针对这些让你痛苦的灾难性想法，你可以每天找出至少一个灾难性的想法，记在笔记本上，并用1~10标明相应的焦虑等级。然后，用上述问题来问自己并记录答案。回答完这些问题后，再重新评估你的焦虑等级。

比如：小马是一名股票经纪人，经常担心自己会失业。请看小马如何对抗

这种灾难性的想法：

消极的想法：我会失业。

焦虑等级：8。

最糟糕的预期是什么？无家可归。

这种情况发生的可能性有多大？不太大。

一旦它发生了，我应该如何应付？可以去和姐姐住在一起。

还有没有其他可能性？至少列出三种。

(1) 我可能会找到另外一份工作。

(2) 我可以靠自己的积蓄度日。

(3) 我可以重返校园，开始新的职业生涯。

最有可能的结果是什么？如果真的被解雇，我一定会挺过来，找到另外一份工作的。

过去预感灾难即将发生，有几次应验了？从来没有过。

修正后的焦虑等级：2。

什么是“灾难性想法”？“灾难性想法”是指以高度夸张的形式来看待不愉快的经历。在这种情况下，一个人会把令人担忧的预想看成是恐怖的、可怕的或者无法忍受的。

你所担心的灾难会随时间的流逝而减弱

当你对某件事非常担忧，那么你很有可能把注意力都集中到了这件事的直接后果上，比如担心失去心爱的人，担心被公司解雇，忽略了“时间可以治疗一切创伤”、“伤口早晚会愈合”等客观实际。回想一下你曾经面对的某个挑战或挫折，比如一场疾病或一个财务问题，你会发现最困难的部分总是首先来

到的，而随着时间的推移，问题都会得到解决，这就是时间机器作用的关键。

现在，请运用下面这些问题，看看你所担心的那场灾难，随着时间的流逝会怎么样。

（1）如果我所担心的结果出现了，一个月后我会有什么样的感觉？半年后呢？一年后呢？五年后呢？十年以后呢？

（2）在那一个月里，我会如何处理那个问题？半年以后呢？一年以后呢？五年以后呢？十年以后呢？

然后，想象一件糟糕得不能再糟糕的事，比如失业，甚至失去自己的伴侣。在一张白纸上，按照前面提出的问题，详细描述你在一个月、半年、一年、五年、十年后对这件事的反应。你会有什么样的感觉？会怎么做？将如何应付？随着时间的流逝，事情会发生什么变化？

比如，琳琳经常担心自己的父母悄然离世。作为焦虑的典型表现，她所关注的只是失去亲人带来的直接后果（假如那件事真的发生）。她只想到那件事情将多么可怕，她将多么思念他们。可是，如果运用时间机器重新评估这件事，她知道随着时间的流逝，她会有什么样的感觉，会如何处理。她可以以一种不太悲观而且更加现实的态度来看待双亲的离去，这变的不再是无法忍受的事，而是起初很难接受，随着时间的流逝会逐步让人适应的事情。

怎样利用时间来反驳灾难性想法？ 在你面对所担心的灾难时，你可以考虑下面两个问题：①如果我所担心的结果出现了，一个月后我会有什么样的感觉？半年后呢？一年后呢？五年后呢？十年以后呢？②在那一个月里，我会如何处理那个问题？半年以后呢？一年以后呢？五年以后呢？十年以后呢？然后你就会知道你所担心的是多么微不足道。

总体上看我国的总税赋是比较高的，本来在内需不足的时候，应该减税以刺激消费，而不是增税。如果能够清理房地产税费，做到推出物业税或房产保有税而不增加总的税负，也不失为选择之一，但要想实现，看来比较困难。

最后，不论是物业税还是房产保有税，就算出台，要想其发挥作用，落到实处，执行到位是关键，从以往相关政策的执行情况看，人们的担忧并非没有根据。

2010年4月8日，针对上海传出的拟征收房产保有税这一消息，我在微博上写道：“上海拟开征的住房保有税，从方案到论证到上报到批准到试行到实行，路漫漫其修远兮，最终是不是做秀还需观察，目前市场的过度反应不过是因为：①多项政策的累加效应；②进一步严厉调控预期加强；③目前的房价确实处在高位的共识。”

我之所以这么认为，实在是因为消息来得过于突然，又是在中央媒体数次评论房地产业的背景之下，很难不让人产生“应景”和“做秀”的联想。如果仅仅是“做秀”也还罢了，浪费的不过是感情，如果此事当真，政策出台，对其执行情况就不能不令人担忧。

房产租金税的征收无疑是最好的例子，为鼓励个人出租住房，2008年财政部曾规定：对个人出租住房，不区分用途，在3%税率的基础上减半征收营业税，按4%的税率征收房产税，免征城镇土地使用税。而上海市的政策更优惠，仅对个人出租住房按5%的税率征收一项综合税。

即便如此，除非是承租者自身的需要，比如由单位代为支付租金，需要提供发票报销的，几乎绝大多数房屋出租者是不会主动纳税的，而相关部门对此也几乎是不闻不问。由此，我们就有充分的理由质疑，如果相对简单的租赁税征收数十年至今执行情况只是差强人意，又怎确保其他税种的执行效果呢？

7. 深度思考：高房价是否会被真正终结

起伏波动将是未来几年房地产市场的主要特征

要说政府对高房价的调控，2004年前后算是最为猛烈的，上海高官还为此丢了乌纱帽，结果怎样就不需赘言了。就从2004年算起，到2008年的楼市调整，政府出台一系列刺激政策，2009年行情反转，房价创出新高。进入2010年，无论从舆论到政策，针对高房价的调控又轰轰烈烈地拉开了序幕。

不过，我们要问的是，短短数年间，针对房地产业的调控一浪高过一浪，气势也一次比一次猛烈，为何不见房价下降，反而越调越高呢？2009年，全国住宅销售均价达4600元/平方米，比2008年均价上涨了1000元/平方米，更是成为住房制度改革以来涨幅最高的一年。

其实，只要稍作梳理就不难发现，虽然政府对高房价的调控每次都力度很大，但当房地产行情稍现不好，从地方到中央很快就会转变态度。

2010年，两会第一次提出房地产不但要讲经济更要讲民生，在顾及民生的前提下政府时刻会保持对高房价的批判和适度控制，但由于房地产和宏观经济越来越密不可分，房地产市场波动对宏观经济造成的影响，又促使政府不得不出手扶持。

房价高和市场波动频繁的现象由来已久。资金市场缺乏竞争、金融市场没有足够丰富的投资渠道是造成房地产市场问题的根本原因。1997年中国经济面临极大困境，为拉动内需，1998年国务院出台政策，正式取消福利房分配，拉开中国地产黄金十年的序幕。从福利分房到市场化分配，更多的人能够通过消费来自由选择和购买住房的同时，也造成了房价偏高、很多低收入者“望房兴叹”买不起房的问题。相对于需求总量而言，紧俏的经济适用房也因为蕴藏“超值钱景”而不时陷入权谋纷争，因而被舆论所诟病。

其实，这样的情况在房价上涨的初期，一切都还来得及补救，只要那时政府下决心大力建设保障房，下决心加大规范市场的力度，也不至于出现今天恶性循环的局面。现在的情况是，房地产货币化特征已经十分明显，高房价已经成为连接宏观经济核心脏器的肿瘤，留着是祸害，割了则危害生命。

其次，在制度性缺陷和政策干预的市场中，依靠市场自身理性的调整，几乎不可能，因此，在这样起伏波动、上下轮回中，我们一定要做好迎接最坏可能的心理准备。

道理其实很简单，政府打击高房价已有好多年，每一次的目标都是保持房地产市场平稳健康发展，但房价整体长期偏高的问题一直存在于房地产商与各级政府及民众的博弈过程中。要改变房价居高不下的状况，就要标本兼治。

但要触及房地产的根本，就要涉及政策环境、土地制度、监管力度等一系列的措施和方法，而这些都不是在短期内能发生180度大转弯的。

要随时做好迎接房地产市场最坏表现的准备

既然短期内不大可能发生质的改变，那么，对于中长期的市场，我们就有理由表示担忧，甚至很大的可能是，如果房价深度回调的话，其原因绝不会发生于行业内部。

首先，基于对中国宏观经济的担忧是一些规律性的，其一就是中国经济持续增长30年，何时向下回调，2008年可能是一个触发点，但靠一剂猛药止住了。2010年初，中央又开始密集调控，但我们都知道，在2009年9月份的时候，楼市成交量便已萎缩严重，一直到2009年12月份年底前后，为赶政策末班车，市场才又有一轮像样的成交。

但为何调控政策到2010年1月份才密集出台，这时候的房地产市场已经开始自发调整，如果再加上中央政策调整，就是雪上加霜，市场必然会反应过度，如果出现未来三四个月房地产交易持续萎缩，中央又会赶快出台政策暖一暖。那为什么不在2009年六七月份就出政策呢？我们明明知道几十万亿的流动性，会把房价抬起

来，为什么不在一开始之初就多留一些调整空间？

其次是中国宏观经济结构性的问题，现在中国已经是全球第三大经济体，这么大的经济体的内部结构是什么呢？中国现在还存在着贫富差距、结构失衡、产能过剩等问题，股市规模小，吸纳流动性有限，国内国外的热钱没处去，最后就都涌到了房地产市场。那未来几年钱会有更好的地方可去吗？笔者看还是没去处。

最后就是行业整合的问题，任何行业的发展都会出现分裂和整合。和王石一样，笔者原来也认为 2008 年的楼市调整会触发房地产业的大整合，当时几万家公司会倒闭少则几百家多则几千家，但是最后发现充其量只倒了上百家。

在市场调整最大的时候，万科的确也收购了几家公司，但时间不长，一切就又改变了。有数据说北京在 2008 年度消失了 25% 的房地产企业，但是现在估计又增加了 25% 还多，而房地产企业的为数众多、良莠不齐，会导致资金使用的效率低下。一个不可更改的基本趋势和规律是，在未来的几年中，不管是主动的还是被动的，必将会淘汰一大批中小房地产企业，在某个触发点里会死掉一大批，有的是慢慢死去，有的是因为爆发事件而死去。

而值得我们冷静思考的是，这个触发点什么时候会发生？

房价回归理性，也许有可能，前提是中央对所有保障房的规划都落到实处，妥善地解决一大部分普通老百姓买不起房的问题，或同时让针对高收入群体的房地产项目更多元化、更有吸引力并充满生机活力。

8. 附录：买房故事——追房价的人

古有夸父追日，讲述一个人追赶太阳，最终渴死累死的故事。前不久，阿富汗作家卡勒德·胡赛尼的小说《追风筝的人》卖得很火，书中描述的是阿富汗古老风俗——风筝比赛，人们追逐风筝互相厮杀是为了赢取最后一只不落的风筝。

一个古老的神话传说，一个现在仍在进行中的民族风俗，但说的都是关于追逐和拥有的故事。非常不幸，在中国楼市中也有这样一些追房价的人，他们追逐房价只为以合适的价格来实现自己的购房梦。

粗略回顾，上海房价是从 2002 年前后开始飙升的，那年乘星行代理陕西北路长寿路附近华生大厦项目时，最低价是 3800 元/平方米，我们在《新民晚报》上采用黑白半通栏，三次一个系列广告，就把一期近百套房屋销售一空。

第一次广告语的主标题是：提“钱”排队；副标题是：长寿路即将绝迹的超低房价。结果接到 500 多组电话，第二天过百人来排队，一期房屋销售一空。而现在，一条马路之隔的光明城市公寓二手房的售价是 3 万多元/平方米。

同时期比较著名的楼盘中，东方曼哈顿售价 6000 元/平方米左右，梅陇地区多

数项目 3500 元/平方米，总价 50 万~60 万元就可以买到当时很不错的房子。那个阶段买房的人，和两年后买房的人就形成极大的反差。

笔者要讲述的第一个追房价的人的故事就发生在这个时期。那是一位美国某著名银行的上海首席代表，2000 年月薪已有万元，典型的外资白领，却受房价问题困扰很久。

当时，他和女友正谈婚论嫁，苦于没房子，用他的话说就是，晚两年买房，和同学之间就是穷人和富人的区别。2002 年前后买房的，到 2004 年基本有一倍以上的涨幅。按照 2004 年的房价，他如果在中心区买房，月还款压力就会非常大，基本沦为房奴，而且工作绝对不能有任何闪失，否则就会有断供的危险；而选择买在非中心区，交通问题则很难解决，就算用多余的钱买部车，也无法解决两个人的问题。

就购房问题他多次征求笔者的意见，问房价是否可能下降，笔者给的意见是，在房价是上涨还是下跌的判断上，笔者本人认为继续上涨的概率大，虽然房价存在下降的可能，但作为刚性需求，还是应该早买为宜，为此笔者还推荐了几个楼盘供他参考，遗憾的是，他在犹豫中一次次地错过购买时机。

而房价却不顾他的犹豫，一天天义无反顾地上涨。那个时期，有人感叹：回首 2001 年的房价犹如隔世。有人预言：上海的房价必将形成内环 3 万元/平方米，中环 2 万元/平方米，外环 1 万元/平方米，虽然当时的房价涨幅日新月异，但这样的预测依然是超级大胆，被多数人斥为神经质的疯话。

2005 年后笔者和那位朋友联系很少，及至后来彻底断了音信，不知道他现在是否买了房，多少钱买的，但愿不至于太郁闷。

在接下来的几年中，始终有两批人：看涨的和看跌的；建议尽快买房的和认为房价泡沫过重的。几年过去了，至少从目前看，看涨的人和听从看涨建议的人的选择是正确的。

另一个追房价的人的故事来自中央电视台的报道，某青年 2008 年开始计划购房，苦于房价太高，一直没能找到自己满意的楼盘，2008 年下半年开始的楼市调整让他看到了希望。

自 2008 年下半年开始的楼市调整，到 2008 年底很多楼盘的降价幅度在 20% 以上，但越跌该青年则越笃定，认为调整远远没有到位。

转眼过了春节，该青年惊讶地发现，很多楼盘不但止跌甚至开始悄然涨价，但该青年结合很多业内专家的分析，认为这只是暂时的反弹，房价最终还是要下来，因此，仍然选择了继续观望。

几个月后该青年无奈地发现，房价不但没有下跌，甚至超过了原来的售价，这让该青年追悔莫及，对着采访镜头表示，这下再也不追了，一定要下定决心买房。

上面两位追房价人的故事，相信不会是结束，追逐房价而无法决策，一来反映

房价的确上涨过快，令许多人来不及反应，二来也说明房价已超过了很多人的承受范围。不过，房价涨与跌不以个人意志为转移，它有着自身的运作规律，近来有人说京沪房价5年内翻一番，最高价将突破30万元，这话听上去刺耳，但谁也不能否认这个可能的存在。

京沪房价5年内翻一番的可能自然确定存在，但房价拐头向下的可能同样客观存在，这样看来，只要一天不解决房地产存在的问题，追逐房价人的故事就一天不会结束。

9. 附录：蚁族问题不解决会成隐形炸弹

2009年，学者廉思创造出的“蚁族”一词流行开来。廉思应该是成功的，书大卖、词大火。“蚁族”是80后一个鲜为人知的庞大群体——“大学毕业生低收入聚居群体”，指的是毕业后没有找到工作或工作收入很低而聚居在城乡结合部的大学生。据估计，全国约有超百万人次的“蚁族”。在北京，“蚁族”的数量约为十多万人，聚集区在唐家岭；上海、武汉的数量也大抵如此。在北京，这些大学毕业生主要聚居在城乡接合部；在上海，大多聚居在被分成数个格子间的公寓里；而在广州，“蚁族”则主要聚居在城中村。当怀揣着梦想的大学毕业生们满怀理想地走出校门时，残酷的现实却让他们认识了什么是真正的生活。

人们对80后的印象并不是很好，比如说他们是最“自私的一代”、“最不负责任的一代”，好些不好听的词都用到80后身上，但是2008年的奥运会和汶川大地震使大家改变了对80后的看法，这是一个很大的扭转。所以，现在对80后的宣传又进入了一种正面宣传。其实80后这一群体有几个不同的层次分化，比如富二代、海归，以北大、清华等为代表的重点高校毕业生以及从底层开始奋斗的蚁族等。这些不同层次的80后对社会的理解也各有不同，得到的评价也各不相同。

实际上80后承受的压力是巨大的，他们需要承受精神的变化，接受社会大变革，需要承受双方父母带来的压力和责任。比如上一辈人没房子可以结婚，现在“裸婚”可能吗？没房子连个老婆都不敢想，没钱连个恋爱都不敢谈。蚁族有梦想，渴望爱情，但这些对于他们来说似乎越来越遥远，因为面对现实，才发现蚁族是继农民工、下岗职工和农民之后的第四大弱势群体，而蚁族基本上来说就是三大弱势群体的后代。这些群体大部分都是外地人，多为穷二代，农村户口，家里经济条件一般，另外就是可能都毕业于一些非名校。

从“蚁族”的形成原因来看，一方面，大城市对人才的吸引力大；另一方面，也受就业形势变化和就业政策调整等因素的影响；第三方面，我国高校自1999年开始扩招，2003年起，每年都有较前一年更多的毕业生涌向社会。但社会对高校毕业生需求的增长速度并没有赶上毕业生数量增加的速度，同时，毕业生的市场需求情

况并没有及时成为专业设置、招生人数划定的“风向标”，使得许多接受了大学教育的毕业生面临就业尴尬的局面。

这是一个孕育着希望的群体，他们受过高等教育，充满智慧，不畏艰难，乐观开朗，面对现实，敢于接受挑战，怀揣梦想，有着质朴的信念，对未来充满美好的期待，尤其相信通过奋斗能实现自己的理想。他们是国家的希望，他们为梦想而在苦苦挣扎，可是一个国家如果掌握知识的阶层过得不好，说明这个国家可能就有一些深层次的问题需要解决。中国的出国潮已经出现多次，明星入外国国籍的现象也很严重，问题所在，需要充分重视，否则，可能演变为影响社会稳定的定时炸弹，随时可能引爆。

2010年北京“两会”期间，有代表委员建议，应该由政府出资规划大学毕业生廉租房聚居区，建青年创业公寓，建设符合安全标准的超小户型公寓，以低廉的价格出租给这类青年创业人才。这是个很好的想法，但是在中国要实现这样的好想法却并不容易。

要拆除这颗隐形炸弹，除了各级政府需要认真对待、贯彻落实科学发展观外，还要统筹城乡发展，逐步缩小城乡差距。要加大基层建设投入力度，加快转变目前发展失衡的局面；积极推进农村城镇化进程，发展现代农业，千方百计提升农民收入，缩小城、镇、乡之间的收入差距。

另一方面，要推进教育体制转型，培养就业有市场的高素质人才。要切实推动应试教育向素质教育转变，努力探索培养人才的新机制、新方法，培养出适合企业需求、适应社会需要的高素质人才；要转变教育领导体制，将领导评价与学生的成绩、升学率脱钩。

笔者相信，只要政府部门对这一现象充分重视，积极采取措施，蚁族这一群体会逐渐消失，他们中的每一个人都会找到合适的工作，过上美好的生活！

10. 附录：看看中产阶级是怎样沦为房奴的

“房奴”一词是教育部2007年8月公布的171个汉语新词之一，是指城镇居民抵押贷款购房，在生命黄金时期中的20~30年中每年用占可支配收入的40%~50%甚至更高的比例偿还贷款本息，造成居民家庭生活的长期压力，影响了正常消费。

2009年电视剧《蜗居》的热播，更是将“房奴”一词推上新高度，让全国人民都开始知道了“房奴”，更加了解他们的生活和内心世界。《蜗居》中的海藻为了房子饱受痛苦，海藻做小三儿，虽然不必为房子发愁，却失去了孩子，房子、婚姻、生活紧密相连，扯上了无休止的关系。

《蜗居》提供了四个版本的房奴：A型房奴，还款危机引发悲剧；B型房奴，没有房子结不了婚；C型房奴，存钱永远赶不上房价上涨；D型房奴，走“捷径”不

愿自食其力。也许房奴还有更多类型，但共同点就是为房成了“奴隶”。

按照国际通行的看法，月收入的 $1/3$ 是房贷按揭的一条警戒线，以我们目前的经济发展水平，居民住房消费支出超过家庭收入比重的 30% 就存在着过度负担。有关调查显示，目前约 31% 的购房者月供占到月收入的 50% 以上，已超过国际上公认的住房消费警戒线，这些人已经成为现实意义上的“房奴”。

其实，在北京上海这样的一线城市，很多人想当“房奴”可能都力不从心。首先家中三代人积蓄得有上百万元才有能力付得起首付，而要有能力支付月供，夫妻二人月收入得在 1 万 5 千元左右，方可勉强承担。买了房工作就丢不得，一旦夫妻一方失业，并且在短时间内不能重新就业，那么就不能按期还款，就有可能被银行剥夺“房奴资格”。

就算是到二级城市，虽然首付和月供金额不会像北京上海那么多，不过相对于当地人均收入而言，也是天文数字。现如今，全国房价与家庭收入比超过 25 倍的比比皆是。有开发商说，工薪阶层不要买房。现在不仅仅工薪阶层买不起房，就连白领一族，看来也只能望房兴叹了。

前一段政府有个调查说，如今各地房价狂涨，全国家庭中有 85% 买不起房。如果数据可靠，看来“房奴”这个话题都没讨论的必要了，如果房价再涨些，还不得 95% 的人买不起房，既然绝大多数人连当“房奴”的资格都没有，当然也就没有讨论的必要了。所以，假如你是“房奴”，证明你是中国人口 15% 中的少数有钱一族，至少你的财务和收入水平让你有资格当房奴。

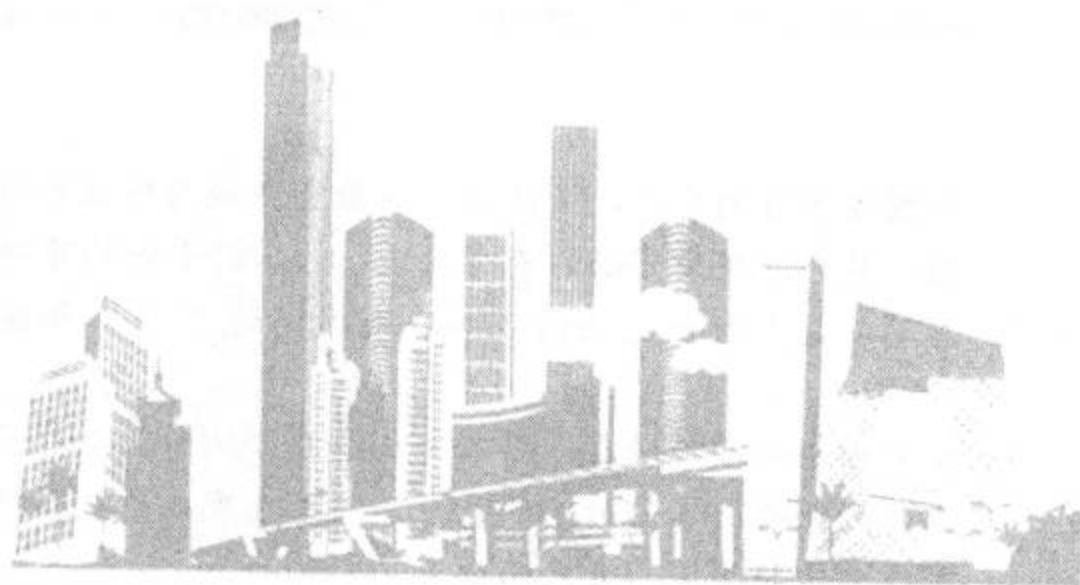
有个段子是这样的：只要半个平方米的价格，就能将日韩新马泰都逛一圈；一两个平方米的价格，欧美列国也转回来了；几年下来，等你周游完全世界，可能还没花完一个厨房的价钱，但却有可能已经改变了世界观。

如果高房价的事实我们改变不了，就让我们尝试换种活法，改改观念——多回家陪陪父母，看着孩子在身边成长，夫妻间少点压力、多点温馨，多去外面看看世界……这样的生活，同样精彩。



第五章

整合——开发商生死录



1. 行业整合，谁动了你的奶酪
2. 促使房地产行业整合的三大因素
3. 中国房地产行业整合进入第二阶段
4. 顺驰之死，急欲称王反翻车
5. 泛海建设之痛，陷入泥潭难翻身
6. 龙湖地产与“顺驰第二”擦肩而过
7. 东方海外 150 亿折戟房市引发猜想
8. 万科创业史，中国房地产代表者
9. 碧桂园，中国首个地产“千亿航母”
10. 思考 1：过度扩张，企业走向坟墓的捷径
11. 思考 2：警惕多元化魔咒，不要赔了夫人又折兵
12. 思考 3：百亿俱乐部成员是否都是强者
13. 思考 4：遭遇危机，大企业与小企业哪个更脆弱

5

第五章

整合——开发商生死录

任何一个行业经过长时间发展，最终会有少数企业成为行业的领袖，占据垄断地位。在美国，最大开发商市场占有率为4.5%，前十强的市场占有率为27%。在中国的香港，前十大开发商的市场占有率高达80%，而前四大的市场占有率即已达60%以上。

这就是行业整合理论的精髓所在，而不论行业整合的时间会有多长，有一点是肯定的，那就是行业整合不论时间的长短，它总在发生着也必将继续发生着，任何时候，不以任何的原因和方式而改变。

而目前中国内地前十大房地产开发商的市场占有率还不足8%，排名第一的万科的市场占有率也仅有2.7%，而这一数字2005年还只有0.94%。

中国房地产企业多达数万家，但总体而言，规模偏小，行业集中度比较分散。一个基本的事实是，这些企业中的大部分将会随着时间的发展而消失。

多数房地产企业必须警惕和思考的是，什么因素会触发行业整合的加剧？在行业整合加剧的时候，自己如何能够置身事外？

1. 行业整合，谁动了你的奶酪

畅销书《谁动了我的奶酪》讲述的是一个关于变化的故事，它生动地阐述了“变是唯一的不变”这一生活真谛。

我们所处的世界无时无刻不充满变化，托马斯·弗里德曼在《世界是平的》一书中写道：在全球化时期，最明显的不安，就是害怕一个你看不见、摸不着且感觉不到的敌人所带来的迅速变化——你的生活会在任何时候被无形的经济和技术力量

所改变。

而变化又是那么无声无息，不宜察觉，往往当你意识到的时候，已被趋势远远抛在身后，一夜之间，也许你的奶酪便与你无关了。

《世界是平的》开场白说，世界已经十岁了，而它出生的时候，你竟然一无所知。我们因托马斯·弗里德曼知道和认识了全球化，而即便他是发现者，在柏林墙倒塌、全球化来临的时候，他也一样懵懂不知。

这一点用在房地产行业的整合，也许同样十分贴切。定位大师里斯和特劳特经过数十年的研究，得出结论，大多数行业最终都将发展为少数几个甚至是二三个行业巨头的竞争。可以作为论据的例子十分多，比如百事可乐和可口可乐、麦当劳和肯德基等。而杰克·韦尔奇正是汲取这一精华，使 GE 再度辉煌并登上世界第一的宝座。

房地产业的发展也不例外，只有及早认识行业整合的发展趋势，企业在制定战略和应对市场变化时，才能反应更加敏捷和迅速。行业整合是个持续的过程，但遭遇某些突发因素，便会以爆发的形式加速，比如 2008 年中国房地产市场有所调整，从万科发布的上市财报可以看出，以整合兼并的形式拿地是万科在相当长时间内的主要方式，而房地产业的行业整合的爆发，也许就像是全球化的标志事件——柏林墙的倒塌一样，以某种不为人关注的方式悄然展开。

在《谁动了我的奶酪》一书中，书中人物面临突如其来的变化，他们之中有一个人成功地对这些变化做出了适当反应，并在迷宫的墙上写下了他的心路历程及从中所得到的经验。

而行业整合亦是如此，注定只会有少数的胜出者，既可以捍卫自己的奶酪，还可以把他人的奶酪据为己有。面对变化，或许每个人的感受都不一样，但千万不要说“这个道理我懂”，如果那样就说明你依然惧怕改变自己。

事实上，对于 2008 年房地产的调整深度和时间，王石的判断也失误了。他认为这次危机来临的时间会比较长，影响会比较深远，会促进行业的整合，调整开始初期他们希望低价出货收回大量的钱，通过整合兼并的方式来扩大自己的市场占有份额。为此，他们甚至主动叫停深圳上海的项目，但是在 2009 年三四月份的时候，万科就急了，陷入无米下锅的窘况，不得不斥资百亿连拿 18 块地，甚至违背自己之前不做地王的承诺。因为这次危机，万科老大的位置被撼动了，这说明了什么呢？从一个行业整合者来看，行业趋向于集中是一个铁律，是不可更改的。如果 2008 年的调整没有引起房地产的整合，那什么将引起房地产的整合？何时引发？

2. 促使房地产行业整合的三大因素

行业整合是个趋势，大多数新兴行业随着自身的成熟，都会经历分裂与整合，而要观察一个趋势，往往要经历十几年或几十年的时间。在相对漫长的行业整合之

路上，遇到某些突发事件或特殊的情形，行业的整合将会加速。

那么，什么样的因素会促使房地产行业整合加速或者爆发呢？

首先，政策是首要的因素。房地产项目因为其投资周期长、资金密集、涉及行业广泛等原因，一直以来，和政府存在着千丝万缕的关系。又因为房地产具备既是投资又是消费的双重特征，其一举一动都受到社会各界的关注。

众所周知，中国房地产业从市场化萌芽之时起，便置身于政策调控之中，几度沉浮轮回。中国房地产企业的境遇也随着政策的变化，冷暖不同，几家欢乐几家愁。1993年，中央首次针对房地产的宏观调控，触发房地产行业第一次整合大潮。由于卡住了开发商的资金命脉，一大批开发企业从此消失，房地产行业的门槛明显上升。

之后的多次“楼、堂、馆、所”政策调整，也或多或少地对一些企业造成不同程度的冲击。开始于2004年的宏观调控，到2007年楼市的疯狂，从2008年的调整到2009年的疯狂，再到2010年开始的调控，这几年楼市的大轮回虽然没有造成大规模的整合，但每一个事件的发生无不是在为大规模的整合积蓄力量，也许就在不经意之间，一次大级别的行业整合序幕就已悄然拉开。

其次，宏观经济形势是次要因素。房地产作为支柱产业，与宏观经济的状况紧密相连，良好的宏观经济基本面是促使房地产业健康发展的基础，而一个生机勃勃的房地产市场反过来又会促进宏观经济的持续增长。

2008年中国面临外围经济衰退的严峻考验之时，在多年的宏观调控之后，国内的经济增速回落十分明显，这成为压倒房地产市场的最后一根稻草，国内房地产市场低迷从2008年下半年开始加速，对建材、电梯、钢铁、建筑等多个相关产业影响都十分明显。万科也出现项目停工的情况，虽然万科回应说是为规划和设计，但不可否认，和当时不景气的房地产市场存在很大关系，因为房地产和宏观经济的关联密切，对宏观经济又造成了很大的压力。

一旦房地产业对宏观经济产生压力，那么行业的整合调整将绝不会是中小级别的。失去了宏观经济的基础和土壤，再加上多年来积聚的房价泡沫，行业整合的力度可能会相当大。

最后，新技术和新模式也将是触发行业整合的重要因素。说到底，行业整合不过是竞争加剧的另一种表现形式，其真正的关键仍然是，企业的核心竞争优势是什么？在市场好的时候，行业发展的特征非但没有整合，反而可能以分裂的形式出现。然而，如果整合是一种趋势，那么分裂不过是趋势过程中的潮流或者时尚，是短暂而不可持续的。

一旦市场形势不好，整合开始的时候，企业间的竞争将首先从最直接的地方开始，比如以前的土地、现在的资金，而以后将从人才和品牌的高度进一步展开。

公司的核心优势除了战略、管理、人才等，新的赢利模式和新的技术创新，也将会把强者和弱者区分开来。这里所说的模式或技术，是指会对行业发展造成重大

影响并且具有相当实力，比如，万科早在 2003 年便已启动住宅产业化研究，现已具备一定的规模，在主体结构、交通部件的设计上实现了标准化，还拥有了 30 项左右的专利，这给万科带来强大的先发优势。

住宅产业化是房地产发展的趋势，虽然现在大多数开发商仍然认为它属于未来的市场，不过，一旦条件具备，回过神来的企业想开始追赶，可能就为时已晚了。

3. 中国房地产行业整合进入第二阶段

《行业整合周期曲线》的作者（格雷姆·迪恩斯、弗里兹·克勒格尔、斯特凡·蔡塞尔）研究 13 年间全球范围内完成的 1 345 起大型兼并，得出结论：一个行业从形成或者是从政府解除管制开始，将经历四个整合阶段，而一个行业经历完所有这四个阶段平均需要 25 年。

1987 年 9 月 8 日我国首次进行土地拍卖，深圳市以协商议标形式出让有偿使用第一块国有土地；1988 年 7 月 9 日，上海市第一次以国际招标方式出让虹桥开发区内 26 号地铁共 1.29 万平方米土地 50 年的使用权，日本孙臣氏企业有限公司一举中标支付了相当于 1.0416 亿元人民币的美元。

如果把这时算作中国房地产市场化萌芽期的开始，那么到 2010 年已有 20 多年的时间，不过，中国真正市场化的开始，要从 1998 年全面取消福利分房算起，那么距现在也有了 10 年，对应《行业整合周期曲线》所讲的四个阶段，这个时候的中国房地产市场应当刚刚迈入行业发展的第二个阶段不久。

在第一个阶段里，行业和市场的初创者虽然从最初的少数几家迅速发展成千上万甚至数万家，但 1998 年取消福利分房之前的萌芽期，市场竞争几乎是不存在的，土地资源仍然被牢牢地控制在政府或具有政府背景的房地产商手中。只有在极少数的一线城市，个别的外资企业可以以自己的资金和产品优势，在市场上赢得一定的份额。这个时期，民营企业虽然有难以抑制的冲动也表现十分活跃，但由于资金和资源的短缺，只能通过挂靠和承包的方式，运作一些微型项目。

以 1998 年取消福利分房为标志，中国房地产正式进入市场化时代，从此中国房地产市场开始了 10 年的快速发展期。这个时期，企业得到长足发展，尤其是一大批民营和集体所有制企业，在这一阶段里，企业规模化特征开始显现。一些行业先行者采取一切措施，如通过扩大规模、全球扩张（绿地集团）、对技术和创新的知识产权（万科产品专利）进行保护，以提高行业进入壁垒等来捍卫他们的先行者优势。这些企业努力扩大市场份额，同时开始尝试兼并和收购。

行业发展的第二个阶段，完全是一个建立规模的阶段。通过收购竞争对手、扩大势力范围，最大的几家公司开始突显出来。随着行业的快速整合，第二阶段中的前三位大公司将拥有总共 15%~45% 的市场份额。

而当前中国的房地产市场，排名前十位的企业，其市场占有率加起来也不足8%，中国房地产企业虽多达6万家，但总体而言，规模偏小，行业集中度比较低。行业整合乃大势所趋。

2004年以来，针对房地产行业的国家宏观调控政策使得大多数房地产企业在高速发展之后遭遇资金链断裂的困境，以资金为竞争主导的行业整合就此展开，也全面宣告中国房地产市场正式进入整合的第二阶段。

在这一阶段有大量的兼并，从万科发布的上市财报可以看出，以整合兼并的方式拿地已在万科占有很高的比例。不过，目前的兼并还仅停留在以兼并获取土地资源的阶段，在随后可能发生的大规模企业兼并中，企业必须锻炼自己的兼并技能，这包括学会如何在吸纳新公司的同时，谨慎地保持自己的核心文化，以及想方设法地留住被兼并的公司中最优秀的员工，只有行业中位居前列的公司才能进入第三阶段，这些公司在最重要的市场上能兼并主要的竞争对手，并在整合浪潮中成长为行业巨头。

格雷姆·迪恩斯等人的研究表明，经过第二阶段的残酷竞争，第三阶段的公司将着力于核心业务的扩展，并继续大踏步地超越竞争对手。行业中前三位公司将控制35%~70%的市场。在这个阶段，行业里仍然会有5~12家主要竞争者存在。而行业整合的最后一个阶段则属于平衡与联盟时期，行业前三位的公司占据了市场70%~90%的份额，大的公司也许会与同行组成联盟。企业不会再超越这一阶段，而是停留在此。

现在我们知道，一方面，原本完全可能在2008年借房地产市场深度调整而展开的行业整合，在政府的干预下戛然而止，而另一方面，行业整合的大势所趋却不会因为政府的干预而就此止步，现在房地产业刚刚跨入行业整合的第二阶段的初级阶段，整合何时深入和大规模来临，值得思考 and 关注。

当然，由于中国的特殊国情和房地产市场的相对独立及区域性的特征，中国的房地产市场也许并不沿着格雷姆·迪恩斯等人研究的行业整合周期曲线发展，而其整合的时间也不会如他们预测的那样短暂。但有一点是肯定的，那就是行业整合不论时间的长短，它总在发生着也必将继续着，任何时候，企业都必须把自己置于有利位置，以最快的速度发展。那些慢了一拍的企业最终会成为兼并收购的对象，从此消失。

4. 顺驰之死，急欲称王反翻车

上帝要让其灭亡，必先使其疯狂。“一年回款120亿元”、“3至5年做到全国第一”，遥想当年顺驰进入中原时，其大手笔所引起的恐慌，如今仍历历在目。在地产界，顺驰第一个联合大卖场搞“卖场促销”，第一个把自己的企业内刊全面向社会征集会员，第一个喊出“榜样中原”的被称作狂妄的口号，第一个以每天数版的广

告量狂轰乱炸的地产商……

而如今，昔日的地产大鳄在资金链断裂面前不得不低下高贵的头。

剖析顺驰这家“过去式”的企业，更重要的意义在于，它为我们影射出更多地产企业身上的“顺驰影子”。

顺驰为了实现3~5年内做成一个千亿元级的企业，5~10年内进入中国10强、世界500强的目标，自2003年开始，便开始全国扩张，提出：3年内，进入一线城市北京，进入有增长潜力二线城市和天津市周边的三线城市；5年内，进入两个以上一线城市，以一线城市为中心覆盖周边二线城市；10年内，在所有一线城市成为主流开发商，并覆盖绝大部分二线城市。现实中，顺驰的扩张速度比规划更快。

到2004年，天津、北京、上海、南京、苏州、无锡、武汉、重庆、石家庄、郑州、洛阳、长春等16个城市同时开工，并计划进入西安、昆明、杭州、广州、海南、厦门、沈阳等主要城市及周边三线城市。截至2004年6月，顺驰累计占地面积已达1347万平方米，建筑面积近1450万平方米。这样的土地规模，足够支持一个大型房地产公司10年的快速开发。

在2004年的博鳌亚洲论坛上，万科董事长王石在发言中就曾暗指顺驰面临高负债危机，“融资越来越不容易，企业发展要留些余地，否则一有风吹草动就会受影响”；而华远地产董事长任志强也提出，“发展规模要控制，弓不要拉得太满，好比7个锅盖要盖10口锅，现金流不可太吃紧”。其实顺驰不仅要用“7个锅盖盖10口锅”，还要用“40亿元的盖子盖200亿元的锅”。

2006年2月，顺驰撤销华东、华北、中南三大区域集团，将“集团总部—区域公司—城市公司”的三级管理架构调整为“集团总部—城市公司”的两级管理架构。

2006年9月，10亿元资金缺口迫使孙宏斌以12.8亿元的超低价卖出了顺驰55%的控股权给香港路劲基建公司。孙宏斌还以个人持有的融创集团60%的股权作抵押，向路劲基建公司贷款5.7亿元，贷款年利率高达12%。看来，孙宏斌要作出更重要的决策了。只是，那是要卖掉顺驰么？

顺驰神话破灭了，但顺驰究竟败在哪里？不同于主流言论中的“资金链断裂”说，研究表明，就连顺驰的那些老对手们也必须承认，顺驰的融资渠道和资金链基础还是不错的。信托、私募、合作开发、境外上市、银行贷款……能用的金融工具，孙宏斌几乎都用上了。可见顺驰的问题不在融资能力上，顺驰是输在没有把握好房地产企业极限扩张速度的节奏上。融资能力并不能解决顺驰长期增长问题。对于房地产这样一个重资产、低周转的行业，一次性的股权融资仅能支撑2~3年的超速增长。而以国内房地产上市公司0.3倍的平均资产周转率计，企业要想获得10%的收入增长，就需要30%的资产扩张。资产的扩张在融资约束下，意味着负债的增长，但企业的负债能力并不是无限的。超速扩张的必然结果是负债率的直线上升，这就是顺驰落败的主要原因。

2008年末，蛰伏3载的孙宏斌再度高调复出，欲携融创中国登陆香港资本市场。运气一直不太好的他，准备发行股票之时，恰遇世界金融海啸爆发，中国地产业亦迎来了首次深度调整周期，其计划募集3~4亿美元被削减至2亿美元。上市梦只好二度搁置，他又一次与香港资本市场的融资窗口擦肩而过。但在二度上市“折戟”后，孙宏斌并未气馁，似乎越挫越勇。2009年11月，他再次宣布融创要赴香港上市。但因市场调整原因，孙宏斌三度错过上市机会。

屡败屡战的孙宏斌仍没有放弃赴港上市梦，他表示，下一轮融资热潮中，融创将会如期上市。

今天的地产英雄大部分都是孙宏斌的同路人，从富力的李思廉与张力、碧桂园的杨国强、合生创展的朱孟依、雅居乐的陈氏五兄弟到龙湖的吴亚军、恒大的许家印等，基本上都是1994年前后出发的。

孙宏斌与他们真正的区别其实并不是他的不计风险，而是人生理想不同。一般地产商都想创富，而孙宏斌的理想是做到最大，追求王者之风。

孙宏斌具有过人的商业智慧和胆识，但商海沉浮中也曾受重大挫折。1994年，孙宏斌创建顺驰，从做房地产中介开始进入房地产界。顺驰的迅速成长和扩张背后，是孙宏斌的无限追求。他要用顺驰来证明自己。

2003年，在中城房网重庆会议上，孙宏斌曾当面向王石下战书，要成为中国房地产的“一哥”。孙宏斌如今正以融创为平台，谋求东山再起，但如果不改霸王之术，他恐怕不那么容易实现理想。

5. 泛海建设之痛，陷入泥潭难翻身

现实往往就是这么残酷，一起上京赶考，有人金榜题名，有人名落孙山，有人甚至连考场也未进得，几家欢乐几家愁，这也是市场经济的真实写照，而房地产市场中同样的一幕发生在上海董家渡外滩。

2008年10月，记者约笔者谈上海董家渡外滩，回想当年，华润置地、泛海建设、华浙集团分食董家渡外滩——这个上海城市规划中最大的滨江聚居区超级蛋糕，作为“上海浦江两岸综合开发”世纪工程重要组成部分，今天看来以2002年的介入时间，可谓占尽地利、天时。那时他们真如赴京赶考的学子，意气风发，摩拳擦掌，想在这方黄金宝地大展拳脚意图收获耀眼的功名。

然而，转眼八年就要过去，各方的境遇却大相径庭。

最早出手的华润置地无疑笑得最为灿烂。占地6万平方米，总建筑面积20余万平方米的上海滩花园，目前一期10万平方米已全部结束，还有新家湾城的橡树湾项目，华润置地在上海的项目几乎全把价格卖在最高点，算是大获全胜。

相比之下，华浙集团的运气就差很多。由于浙江华浙母公司浙江国信控股的重组，

影响了公司在董家渡的开发进程。2005年，绿城集团入主拿下项目公司51%的股权，成为项目的实际控制人，但是，此时项目周边房价飞涨，项目动迁的最佳时机已经错过，只能采取边拆边建慢慢推进的策略，直到2008年年中项目才得以动工，不过，就在2008年年初，绿城仍在放话要多拿土地、多开发，包括新江湾城地王在内的很多项目，地价都拿在了高位，多拿地容易，只要有钱，多开发就未必那么简单。

如题所言，在董家渡外滩项目中最痛苦的莫过于泛海建设。当初拿地时的成本虽然只有3000多元/平方米，要启动项目完成动迁的成本却需资甚巨，更由于出手过慢，随着房价的暴涨，尤其是有上海滩花园在当时以4.2万元的售价提供给动迁居民作为参考，提高了动迁价格期望值，动迁成本和动迁难度随之提高，泛海建设虽两次提请增发融资但都告失败，最终导致项目陷入动迁的泥潭，动迁组先后进入5次历时8年，期间上海房地产市场也历经两次轮回，项目仍然启动无望。

如今，项目不但要面对更大的拆迁成本，更严重的是还面临无法按期完成项目拆迁并获得土地规划证，并在规定的时间内开工建设，政府已可将地块收回的压力。

一样的市场，不一样的策略，造就不一样的结果，从泛海建设其他几个城市项目同样陷入动迁泥潭的情况来看，公司的运作决策一定存在失误之处，但上海董家渡外滩项目的发展演变，更多的是在国际经济危机蔓延，中国房地产市场宏观调控的大背景下，市场整合的一个验证，中国房地产市场的一个缩影。

6. 龙湖地产与“顺驰第二”擦肩而过

“现在，我们必须要注意一个叫龙湖的地产公司了！”这是某家报纸媒体对龙湖地产报道的开篇语。

就在人们对国内经济极度悲观，楼市极度低迷，房产商资金链普遍吃紧的情况下，这家名叫龙湖的地产公司却一路高歌猛进，媒体网络上布满了关于该企业的高调宣传。2009年龙湖地产在重庆、北京、成都、上海、西安5大城市同推24个项目，到8月销售金额已近60亿元。

龙湖地产因何能够逆市飘红？难道它有对抗市场低迷的独家秘籍？仔细研究龙湖地产的发展轨迹，我们就可以发现，和许多传奇故事一样，辉煌的背后总有着不易察觉的苦楚。龙湖地产辉煌的销售业绩背后，也隐含与当年顺驰极为相似的扩张危机。

龙湖地产的履历并不曲折复杂，1995年成立于重庆，历时十载成长为重庆第一名的开发企业。2004年，不甘位居区域品牌的龙湖地产，开始谋求跻身全国一线地产的行列。2004年到2007年，龙湖地产开始了自己的扩张之旅，据资料显示，2003年时龙湖地产在重庆的开发销售收入仅为6.2亿元，2004年为10多亿元，到2005年已达23.6亿元，2006年则达38.3亿元，2007年销售额一举突破100亿元，正式

进入百亿军团的行列。

2007年，正处于巅峰状态的龙湖地产，风范和气势均颇为强大，正式启动赴港上市计划，为了配合上市计划，并做大资产包，下半年，龙湖地产加快扩张步伐，不但先后开设上海、西安两个分公司，在拿地上更是频使大手笔。据不完全统计，龙湖地产拥有开发土地面积达11000亩，可建建筑面积约1300万平方米，其中包括多处天价地王。

这个时候，上市对龙湖地产而言，就是至关重要的事情了，不仅关系到企业扩张战略的成功与否，甚至可能严重到事关生死的地步。从龙湖地产扩展轨迹不难看出，龙湖地产拿地高峰集中在2006年、2007年，尤其是2007年，拿地的成本十分高，土地的数量要求有足够的资金作支撑，而土地的成本却很难化解。无论如何，上市都将是重要的一环。

彼得·德鲁克说：“成长是如此脆弱。”快速增长使得企业非常脆弱，高速成长所掩盖的一切弱点，就如多米诺骨牌一样，哪怕一个小小的意外，一旦触动就会引发企业重大的危机。自从龙湖地产启动IPO计划后，资金市场的形势急转直下，先是内地最大的地主恒大上市搁浅，接着便是建业出让股权委曲求全，虽然上市成功却只捧回可怜的10多亿元，比起上市之初设置的80亿元，差距不是一点半点。

一旦变天了就极有可能下雨，这句话虽然是我的原创，也许可以当作谚语。事情往往总向我们相反的预期处发展，于是，江湖上便有了龙湖地产退出地王和龙湖地产资金链吃紧的传言。与此同时，龙湖地产的上市时间也一拖再拖，上市募集资金的金额也一缩再缩，由最初时10亿美元缩减到5亿美元。目前摆在龙湖地产面前的问题是，即便是大幅缩减融资期望值，何时能够上市仍然是个未知数。

为应对资金短缺，2008年龙湖地产推出了“春雷行动”，“多盘同推”爆炸式地刺激楼市，北京、重庆、成都三地共推出十余项目；7月，龙湖推出“季风行动”，也同时四城推十多盘。大量的推盘量，大量的促销活动，从15%到50%大范围的降价，是促使龙湖地产销售回款取得成效的重要原因。然而，进入秋天以后，随着房地产市场悲观预期的进一步确定并加深，促销和降价的效应开始减弱，截至2008年底，龙湖地产销售额突破100亿元，但这其中离不开重庆市政府的大力支持。

现在回头来看龙湖地产销售业绩的风光，我们会有不同的体会，虽然媒体对龙湖的报道依然火热，赞誉之词比比皆是。

2009年龙湖地产借救市东风，成功上市，销售额更是突飞猛进，龙湖地产的成长案例显示了中国房地产业的成长普遍离不开政府的支持，同时也表现出了任何地产集团面对大势时的无奈与脆弱，而当下次危机来临时，这样的企业是否会重蹈像顺驰一样的覆辙，值得我们反思。

辉煌的开始源于一个跻身一线品牌的梦想，但愿辉煌不会因梦想而结束，作为一个在区域有10年领导品牌经验的公司，相信龙湖能够做得到。

怎样做到“积极主动”？①使用“我觉得”这类表达方式。②对他人心存感激之情。③讲真话时注意技巧。



▲ 怒火当道时，最好的办法是暂停对话。



学会每次只关注一个焦虑

回避行为对焦虑只是雪上加霜

有许多理由可以解释为什么回避不起作用，尤其是对焦虑无效。比如，当你努力不去想某件事情的时候，你反而很难做到，甚至恰恰相反，你越不去想它，它越往你脑子里钻。焦虑也是这样，你越想回避它，就越回避不了。

回避焦虑固然是人类的本能，但长期这么做反而会增加焦虑。因为回避等于承认，等于害怕。你怕、你躲，越想躲越躲不开，到最后连对抗焦虑的一点起码的信心都没有了。

什么是“回避行为”？ “回避行为”是一种不健康的应对方式，是长期焦虑的一个主要特征。它使你总是想远离焦虑或其原因，比如表现为对有压力的工作采取某些形式的拖延，避开和你有矛盾的朋友。它总是基于这样的理念：如果你避开让你提心吊胆的事，它们当然就不会发生了。

焦虑者很少将思维固定在一件担忧的事情上

焦虑患者常常并不相信所谓“焦虑曝光法”，因为他们觉得自己已经处于频频担忧的状况。不过，当你能够仔细回想一下自己的担忧方式，你可能就会意识到，你像大多数焦虑者一样，很少在某个时刻将自己的思绪固定在某一件

担忧的事情上。对于焦虑者而言，常见的情况就是从一个焦虑迅速转到下一个焦虑。这个过程被称作“连锁反应”，它通常很快，以至于人们根本就没有时间对一个个单独的焦虑进行客观评价。其结果就是，每接上一个想法，焦虑就向上升一级。让我们来看看下面的例子。

安雅是一位忙碌的母亲，有四个孩子需要照顾。她经常担心自己没有足够的时间辅导孩子们做作业。她肩负着各种家务，很难抽出时间管孩子，所以她总担心因为自己不闻不问而导致孩子们成绩下降，尽管孩子们在学校里表现都很好。她总是睡不着觉，各种担忧在脑子里转来转去：孩子们成绩会很糟糕，他们考不上一流大学，他们会一蹶不振，他们永远也无法证明自己的实力。安雅还会做出这样的预测：孩子们就算考上了大学，也无法完成大学学业，最终他们都会从事没有前途的工作，他们的人际关系也好不了，他们注定一生都不幸福。当这一连串想法涌向她的头脑时，她的焦虑感就越来越强了。

安雅担心的事太多，单独考虑每一件事的时间都太短，不足以作出客观的评价，所以她的焦虑感越来越强。将注意力集中在一件事上，比如集中在“由于我对孩子们的功课辅导不足，他们的成绩会变得很糟糕”上，她就有时间审查证据，驳倒这种想法了。有一条证据就可以反驳这种想法：实际上，以她目前的参与程度，孩子们的成绩并不差。

什么是“焦虑曝光法”？“焦虑曝光法”是指通过有意将自己暴露给焦虑而达到直面焦虑的方法。这种暴露令人不安的想法和影像的认知行为疗法，可以明显地减少焦虑、担忧和身体的各种不适症状。

当你正视焦虑时，要想到自己暂时会变得更焦虑

焦虑曝光的最终结果是减少焦虑，但在最初阶段，你可能发现焦虑比平时还要严重。这是意料之中的，而且为了让练习收到成效，在暴露的过程中，你的焦虑至少需要达到中等强度。每当一段指定的暴露时间结束，你应该能发现，焦虑已经从达到最高值的那一天起有所下降了。随着你不断地重复同一个焦虑曝光的过程，焦虑会一天天下降。有些人还发现，重复练习的次数越多，焦虑下降的趋势就越快。不要忘了，你正在锻炼自己的耐力，正在努力提高自己的对焦虑的忍耐性，所以感到身心疲惫也是很正常的。当你正视焦虑的时候，一定要预料到自己暂时会感到更焦虑，但只要坚持下来，很快你就应该看到积极的结果：焦虑减少了。

为什么要进行焦虑曝光？①正视焦虑让你有机会使用已经掌握的技巧。②有意地担忧，将注意力集中在一件事情上，可以使你习惯这件事，从而降低对它的担忧。③焦虑曝光可以降低你对某些想法的焦虑反应。

现在正视你所担忧的事情

面对焦虑的回避行为，一个简单有效的解决途径就是有意地担忧更多的事情。虽然大多数人对此持怀疑态度，但事实就是这样。因为当你能够正视你所担忧的事情时，你就向控制焦虑迈进了一大步。有研究表明，暴露令人不安的想法和影像的认知行为疗法，可以明显地减少焦虑、担忧和身体的各种不适症状。

因此，当你再次感到焦虑不安的时候，一定要拒绝做任何与之有关的事情。暂时你可能会觉得自己的焦虑感在不断上升，但是一定要坚持，最终你的焦虑感会下降，你的感觉也会好很多。

什么是“认知行为疗法”？“认知行为疗法”是一组通过改变思维、信念和行为的方法来改变不良认知，达到消除不良情绪和行为的短程心理治疗方法。

学习一次只关注一件事

为什么有意将自己暴露给焦虑大有好处呢？因为将注意力集中在一件事情时，就使你同你担心的这件事相处的时间较长，而当你对它关注的时间越长，它对你造成的烦恼就越少，这个过程被称作“反应减弱”。研究表明，如果你集中注意力，将自己反复暴露给某种想法或者情况，接受它的刺激，随着时间的推移，你的焦虑就会减少。将自己的注意力从一个想法转移开，或者回避某件焦虑的事情，这都会影响反应减弱的过程，也会维持你的焦虑感。你只要学会一次只关注一件事，特意为这件事情担忧，不要分散注意力，那么你对它的焦虑就会降低。下面就向大家解释这种思维的优点：

- 正视焦虑让你有机会使用已经掌握的技巧，如使用放松、针对扭曲思想的认知挑战等技巧。
- 有意地担忧，将注意力集中在一件事情上，可以使你习惯这件事，从而降低对它的担忧。
- 焦虑曝光可以降低你对某些想法的焦虑反应。当相同的想法自然产生的时候，你的焦虑也会比以前少。
- 回避想法或使用分散注意力等方法，只会维持内心的焦虑，甚至还会产生更多的焦虑。正视焦虑可以阻止这种恶性循环。

什么是“反应减弱”？“反应减弱”是一个过程。而这个过程就是当你将注意力集中在一件事情时，你实际上也同你担心的这件事相处的时间较长，而当你对它关注的时间越长，它对你造成的烦恼就越少。

用集中幻想的方式曝光焦虑

● **列出焦虑清单。**翻开笔记本，回顾你先前已经完成的自我监测练习。你都发现了哪些焦虑？你是否担心自己的家庭、健康或工作？你担心的事情会发生吗？如果你还没有做过这种练习，就请现在拿出笔记本来，列出你最常见的焦虑，尽可能详细而明确。

● **通过分级正视焦虑。**现在，看着你的焦虑清单，想一想每一件事情让你焦虑的程度有多大，用1~10来给它们分级，1是最轻微的，10是最强烈的。有些人可能觉得很难给焦虑分级，那就暂时不要太看重分级的准确性，你以后可能还要修改这个顺序。

● **选择一件焦虑的事情来正视焦虑。**你可以从一个轻微的焦虑开始，写下可能出现的最糟糕的结果，一定要尽可能的详细。对安雅而言，从“上班迟到”这个焦虑开始可能比较合适，因为这一项在她的列表中级别最低。随后，她要考虑迟到会造成所有可怕的负面结果，并把它们详细地记下来，就像这样：

到达工作单位的时候我已经迟到了，当我走进去的时候，每个人都注意到我了，老板就站在我的办公桌附近，正和一位同事说话，我走过去的时候，他在看表，显然很不高兴。后来，他把我叫到他的办公室对我说，他无法忍受我的这种行为，我这样做对其他员工也不公平。他对我说，我必须在下班之前清理好东西走人。我来不及找另外一份工作，无力支付那些账单。我们将不得不从现在的家里搬出来，而且连基本的生活必需品都无法负担。

将设想的情况写下来之后，安雅就可以让自己的想象变得尽量生动。有些人发现，如果给设想录音，幻想起来就会更容易一些，这样可以闭上双眼，真正将注意力集中于幻象，而这些想法和影像应该在头脑中保留20~30分钟。这时集中注意力，就好像这个场景的确确正在发生。在进行这部分练习的时候，焦虑感会有所上升，但随着曝光过程的逐渐深入，焦虑感应该会下降。在曝光练习开始和结束的时候，一定要在笔记本上用1~10这样的等级来记录焦虑的程度。

● 运用焦虑控制法。在焦虑曝光坚持了20~30分钟之后，你可以开始运用焦虑控制法。比如，安雅可以找出对迟到、解雇这些焦虑的认知错误，列出反驳的证据；她还可以提出其他更有可能出现的情况。然后，在使用了这些新方法之后，再在笔记本上对焦虑程度做出新的评判。

什么是焦虑控制法？ ①一旦你感到有某种身体的不适(比如心跳加快、头晕)，同时有某种不祥的预感时，立刻说“停止”，即拒绝进行灾难性猜想。②找出对这些焦虑的认知错误，列出反驳的证据。③针对这些焦虑列出其他存在的可能。

曝光练习也需要技巧的帮助

如果你发现自己做曝光练习有困难，或者自己的焦虑似乎并没有在下降，那么可以用下面的方法帮助你。

● 设想。尽可能将你担忧的情况设想得生动而又详细，包括相关的声音、味道、情景、想法和感受。用第一人称和现在时态来描写设想的情况，就好像此时此刻这件事情正在发生一样。

● 专注。将注意力集中在目前这件焦虑的事情上，在头脑中保持这些影像，千万不要有杂念。如果一次关注的焦虑事情不止一件，那么会影响降低焦虑的效果。

● **坚持。**有时候大家会忍不住想提前结束曝光过程，因为体验焦虑的感觉确实令人很不愉快，但这时反而更需要坚持。很多时候，大家恰恰就是在焦虑达到最高值的时候停止了曝光练习，而此时焦虑马上就要开始下降了。在停止之前，一定要将这种影像坚持至少30分钟。要相信，仅仅只是你觉得这个焦虑会永无止境，但事实上它随着时间的推移已经开始下降。

● **持续。**每天都要练习焦虑曝光。三天打鱼两天晒网的方式只能让你一直保持同等强度的焦虑感。

● **检查。**如果你发现焦虑并没有下降，请仔细检查任何一个你可能正在做的细微动作，如回避行为、焦虑行为、注意力分散等。这时你要坚决杜绝这种行为，要知道它们只在短期内有效，长此以往只会保留你的焦虑。

● **选择时机。**一定要在20~30分钟的暴露时间结束后再开始使用焦虑控制法，而且在曝光过程中不要安慰自己或者试图打消自己的担忧，焦虑感会自己下降的。

● **放松。**请在曝光结束之后使用放松法并挑战自己的认知扭曲。如果你发现自己很难想出其他的替代结果，或者很难找到证据来驳倒焦虑的想法，那就找一位亲朋好友或治疗师来帮助你。

一旦对一件焦虑的事情成功地实施了曝光练习，而且这件事情再也不会给你带来焦虑时，那么你就可以在焦虑等级中继续往上走。当你对自己选择的第一种焦虑的反应下降到最低点的时候，开始练习比它高一等级的焦虑，直到它不再造成任何焦虑。

怎样进行曝光练习？ ①设想让你担忧的情况。②将注意力集中在目前你设想的这个焦虑中。③无论这个焦虑让你多么难过，都一定要坚持住。④不要安慰自己或者试图打消自己的担忧，这会失去曝光的意义。⑤挑战自己的认知扭曲，驳倒焦虑的想法。



▣ 你只要学会一次只关注一件事，特意为这件事情担忧，不要分散注意力，那么你对它的焦虑就会降低。



缓解焦虑的小窍门

练习识别有益型焦虑和无益型焦虑

正如大家所知，通过所针对的时间范围（现在或将来）、合理性和可能性等因素，我们可以将有益型焦虑同无益型焦虑区分开来。这样在解决与当前合理问题相关的有益型焦虑时，和解决以未来为导向的不太可能发生事情的无益型焦虑，就可以采用不同的应对方法。

现在，请用以下实例练习区分有益型和无益型焦虑。哪些是有益的？哪些是无益的？有益型焦虑都是现实的、当前的、可以控制的，而无益型焦虑都是不现实的、以未来为导向的、不在你的控制范围之内的。

万一我下周的讲演没有准备好，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我患上了脑瘤，就要死了，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我乘坐的飞机坠毁了，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我考试不及格，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我女儿得上了禽流感，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我的妻子/丈夫因为车祸丧生，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我的车坏了，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

万一我在聚会上想不起该说什么，怎么办？

☐ 现实的、当前的、可以控制的。

☐ 不现实的、以未来为导向、不在你的控制范围之内的。

练习起来感觉如何？你能够分辨出哪些焦虑是当前的、合理的，哪些是以未来为导向的、不现实的吗？如果你做起来有困难，那么就考虑下面这些问题：这件事有可能发生吗？对于这个问题有没有解决方法？关于这个问题你今天是否能做些什么来改变一下？放到下周又会怎么样？如果对这些问题的回答都是“否”，那么这极有可能是一种徒劳无益的，或者是以未来为导向的焦虑。在这个练习中，对脑瘤、飞机坠毁、因车祸而丧偶、禽流感的担忧都是徒劳无益的、以未来为导向的、不在控制范围之内的。

通过渐进性肌肉放松缓解焦虑

在开始渐进性肌肉放松之前，先让自己处于舒适的位置，同时确定不会有其他事情分散你的注意力。练习以下渐进性肌肉放松步骤时，每一次拉紧都要持续10秒钟，然后尽可能放松20秒钟，接下来再进入下一次拉紧。在每个阶段，都要达到紧张状态和松弛状态，并仔细体会这两种状态的区别。

(1) 背靠在舒适的地方。

(2) 手握拳，肘弯曲，手腕向内拉紧肱二头肌。然后放松，让手、前臂、上臂依次放松下来。仔细体会紧张和放松之间的区别。

(3) 膝盖略弯曲，双腿抬高15厘米，向膝盖方向勾起脚，感受小腿和大腿的紧张。然后慢慢放下双腿，放松小腿和大腿的肌肉。注意紧张和放松两种状态之间的区别。

(4) 收腹，挺胸，使腹部肌肉紧张。然后松懈下来，放松腹部肌肉，集中感受紧张和放松两种状态之间的区别。

(5) 深吸一口气，感受胸部肌肉和胸腔内的紧张。然后呼气，感受肌肉的放松，注意紧张和放松两种状态之间的区别。重复两次。

(6) 弓起背，感受脊柱上肌肉的紧张。然后慢慢恢复原状，并完全放松背部。体会背部肌肉在紧张和放松两种状态间的区别。（如果你的背不好，你就跳过这个步骤。）

(7) 把两侧肩胛骨向后伸展，尽力把它们拉向后背中央。然后完全放松，感受紧张和放松两种状态之间的区别。

(8) 耸肩，集中感受肩部和脖子的紧张感，然后让你的肩膀完全放松下来，再集中感受脖子和肩部的放松感。

(9) 尽可能抬高眉毛，让前额皱起来。注意前额肌肉的紧张感，然后放松肌肉，集中感受放松的感觉。

(10) 皱眉头，感受眼睛上方肌肉的紧张。然后放松肌肉，集中感受放松的感觉。

(11) 紧紧闭上眼睛，感受眼睛周围肌肉的紧张。然后将肌肉完全放松。

(12) 释放出体内残留的紧张，慢慢做深呼吸，反复几分钟即可。

渐进性肌肉放松练习，大概20~30分钟就可完成。你可以把上述指导录下来，练习时听着录音机。录音时，你的声音要平静、缓慢，每次到了该紧张的时候，留10秒钟，到了该放松的时候，留20秒钟。

每天做一次这样的练习有助于你获得完全的宁静感，减少紧张感和焦虑感，与焦虑有关的身体病症，如头疼、脖子疼也会越来越少。

通过横膈膜呼吸缓解焦虑

大多数人早已失去了横膈膜呼吸的能力，因此你可以先测试一下你的呼吸类型：把一只手放在胸部，把另一只手放在下腹部，做几次呼吸。哪只手在动？如果放在胸口的手动得多，那就表明你是用胸腔呼吸的。均匀的、有控制的横膈膜呼吸，可以抵制换气过度和胸腔呼吸造成的不利影响。以下就是练习横膈膜呼吸的步骤：

- (1) 以一个舒适的姿势躺下。
- (2) 感受一下身上有什么地方感到紧张，并放松紧张的肌肉。
- (3) 把注意力转向呼吸。
- (4) 一只手放在胸部，另一只手放在下腹部。
- (5) 用鼻子呼吸。
- (6) 尽量把呼吸的地方从胸部转移到腹部，胸腔应该保持平静，每次呼吸时，腹部应该轻缓地膨胀和收缩，就像气球一样。
- (7) 数到3时，吸气；再数到3时，呼气。这种方法可以让呼吸速度慢下来。
- (8) 继续练习10分钟。

如果用腹部呼吸有困难，那么你可以放一本书在腹部，每次呼吸时它都会上下移动。在练习过程中，你要缓慢地、平稳地呼吸，要抵制住喘气、打呵欠、过多吸气的想法。当你感到焦虑的时候，也随时可以把手放在下腹部，运用这种技巧让呼吸转向横膈膜，即数到3时吸气，再数到3时呼气，让呼吸速度渐渐慢下来。

通过冥想放松缓解焦虑

冥想是一种精神练习，经过几个世纪的演化，已经成了全世界都在练习的放松技巧。冥想的主要目的是平静地思考并关注当前。这正好与长期焦虑者典型的精神状态完全相反。它要求你平静思绪，释放现在会让你的身体所感到的不必要的紧张，减少你的不安和焦虑，使你的内心得以平静。

以下是有关冥想的简单易行地指导：

- (1) 找一处不会受到干扰的安静的地方。
- (2) 以一种舒服的姿势坐下。
- (3) 选一个中性的词，集中注意力关注这个词，比如“一”或“三”，这个词就是你的念词。
- (4) 注意你的呼吸。
- (5) 每次呼气的时候默默念你的念词。
- (6) 当杂念出现时，要让它们走开，让注意力重新回到你的念词上。
- (7) 重复大约10~20分钟。

只要在冥想期间保持顺从的态度，放松的感觉就会自然出现。同其他放松技巧一样，要想获得冥想带来的所有益处，就必须进行定期练习，每天练习一次或两次。



▣ 难过、生气、沮丧和愤怒都是正常的情绪状态，我们必须任由它们来来去去。你越试图否认你的消极情绪，它们就会变得越强大，对你造成的压力也就越大。





你发现自己很难集中注意力吗？你总是感到有太多的事情要处理吗？你经常丢三落四吗？你常常不自觉地打断别人的谈话吗？这些都是人们偶尔会经历的问题，但太频繁就有可能是注意力无法集中的患者，这种心理障碍叫注意力缺失。注意力缺失者在日常生活中经常会出现这些问题。但是，也不用感到太沮丧，现在我们就将为你提供一些有用的办法，帮助你应对那些常见的挫折情绪。



你知道为什么丢三落四吗

注意力缺失不是因为道德败坏所致，其遗传的可能性更大

为什么要讨论注意力缺失是怎么形成的呢？因为如果你知道注意力缺失是一种生理紊乱，也许你就不会过分自责了。注意力缺失不是因为道德败坏所致（在20世纪初，注意力缺失曾被认为是道德控制方面的缺陷），也不是由于饮食不良造成的，你更不会因为父母的养育不周而患上这种疾病。

注意力缺失遗传的可能性很大。也就是说，注意力缺失是你从父母那里通过基因继承而来的。如果你患有注意力缺失，你的父母当中至少有一人患有注意力缺失。你能想起家中还有谁和你一样也存在注意力无法集中的问题吗？了解自己家族的历史可以增加你对注意力缺失基因组成的了解。

注意力缺失还有其他生理方面的原因。通常，注意力缺失者的大脑结构与普通人不同，他们大脑中的一种叫“多巴胺”的化学物质的含量比普通人少。

注意力缺失是由什么原因引起的？ ①主要来自遗传。②其大脑中“多巴胺”的含量比普通人少。

首先，国际产业资本不但撤出非常少，而且很多产业资本仍然在借楼市调整之机进入中国，这方面的资料和数据随处可以查到，一家跨国公司洽购我们的代理项目，至今已经有三轮近半年的谈判，涉及近 15 亿元的金額，而上海楼市类似的产业资本收购案并不少见。

国际产业资本青睐中国市场的理由其实很简单，首先以中国为代表的新兴市场可能是未来全球的亮点所在，再者，相比于金融资本的灵活性，产业资本只能有赖于对某一市场的长期趋势的判断，越是低迷的时候反而越是长线布局的好时机。

即便是热钱，在我看来当时撤出中国楼市的数量也极有限，我们知道，政策原因使得外资持有中国的物业必须具有相当长的时间，把这类资金称之为热钱这本身就值得商榷。某些外资转让其在上海的物业，有卖有买，并不值得大惊小怪，况且很多金融资本出售持有的中国物业，并不是看淡中国楼市，而是为解总部资金困局。

上海房价将以 20% 的降幅领跌一线城市？

这是牛刀先生文中结论性的观点，按照牛刀先生的看法，主要有三个原因使得上海将以 20% 的降幅领跌一线城市。

“一是支撑上海高房价三股力量之一的国际热钱，已经逃得无影无踪，连外资也处在逃无可逃的地步，摩根士丹利几月前便已传出将出售锦麟天地等楼盘，作价 11 亿元，迄今无人问津。而当时摩根士丹利买入时，价格为 5 亿元。”

说“连外资也处在逃无可逃的地步”，我认为这是过于夸张的。首先，摩根士丹利在上海拥有的物业价值过百亿，其出售锦麟天地公寓和茂行世纪公园项目的原因，一则受美国总部影响，二则要整理手中资产，外资一向看好和喜好持有的大多是商业物业，摩根士丹利以当时报价出售非商业类的物业，对于他们来说，既有高额利润又可以增加现金流，缓解金融危机带来的冲击，这在企业是再正常不过的决策，不能说这是看淡上海楼市，更谈不上出逃，甚至可以预测的是，一旦国际金融形势好转，择机买入的可能性要远远大于大幅抛售。

“二是上海的社会保障型住宅引发市场悬念，对普通住宅构成下行压力，这种压力将在 2009 年加剧。”

这里牛刀先生所说的“社会保障型住宅”指的应该是经济适用房和廉租房，笔者一直持经济适用房和廉租房的推出对商品房市场冲击不大的观点，首先，廉租房暂时可以不谈，我们就谈经济适用房。经济适用房面对的是低收入住房困难阶层，房价高企，房价快速上涨本来就和低收入阶层的关系不大，而经济适用房原本就是政府应该对低收入阶层补的课，但对于这么多年来积累的天量需求，恐怕短时间内的成果难以显现。

况且，按照以往经验，经济适用房的建设也不是如想像的那么简单。还有很大的空间和民众需求，不是短时间内就能分走市场化住宅半壁江山的。以此就说“社会保障型住宅”将使上海房价加剧下行，我认为是缺乏说服力的。

最后，牛刀先生认为“上海正在期待充分调整，深幅下挫在所难免。依据上海的经济发展水平和年轻白领的收入状况，上海房价 2009 年将有 20% 的下降空间，成为一线城市跌幅最大的城市”。

一直没提收入和房价关系的牛刀先生，终于在行文末端，把上海的经济发展水平和年轻白领收入状况作为上海房价将深幅下挫的三个原因之一提了出来，我想向牛刀先生请教的是，上海的经济发展水平应该匹配怎样的房价？下调 20% 就匹配了吗？上海年轻白领的收入状况和上海房价之间的关系又是怎样的？为什么牛刀先生做出了 20% 的结论？其他城市的房价有的下跌了 40%，上海只下跌 20%，为何牛刀先生认为是领跌了呢？

名人的观点影响往往大，牛刀先生作为财经界的名人，谈房价这个牵涉面广的问题，影响当然就更大。房价往大了说事关国计民生，往小了说，起码也关系到一个人的决策。笔者在牛刀先生博文后看到有人留言，说当初是听信牛刀先生的话没有买房而进了股市，结果现状惨不忍睹，当然对其所叙事件的真实性我们要持审慎的保留态度，不过那则留言从一个侧面也能反映出名人言论对公众的影响程度。此为题外话。

5. 王石：从“拐点论”到“泡沫论”

作为中国最大的房地产开发商——万科的董事长，王石经常发表对未来楼市的看法，2007 年底他的“拐点论”得到 2008 年的严冬验证时，王石的声誉达到了巅峰。万科领先行业半年之多的降价促销加快现金回收力度等措施更是使王石戴上了“楼市先知”的桂冠。然而，好景不长，意外的金融危机打乱了房地产的调整节奏，利好政策加上天量放贷，房地产从寒冬迅速回暖并转向酷暑，而万科却被狂热的人流抛在了理智的冬天。

王石再次发表他著名的预言，不过这次不再是“拐点”，而是“泡沫”。

王石宣称，中国房地产市场已经产生泡沫，并且这个泡沫终将破裂。中国最大城市的房地产泡沫可能扩散到中国其他地区，将会给市场造成破坏性后果。王石说，万科为此已经提前做好准备。

亚豪机构统计显示，2009 年 12 月京城二环内楼市整体步入 3 万元时代，四至五环区域高端社区量价劲涨。其中，二环以内、二至三环区间开盘项目均价分别为 30905 元/平方米、28126 元/平方米，单价均比 2008 年同期水平上涨了 4000 元左右。不仅城内房价持续走高，就连郊区房价也涨势惊人。2009 年初时均价万元以下房产多分布于大兴、房山、通州、昌平等郊区，但到年末时，即便是在郊区也难以找到均价低于万元的房产。而从全国来看，不论是北京、上海，还是广州、杭州，核心区域的公寓房价早已超过 3 万元。

王石称“自己对房价的上涨也感到惊讶，尽管现在中央一道道地对房地产下限令，但一年放了10万亿元的贷款，产生资产泡沫也是必然的。据统计，现在某些一线城市的楼盘销售80%是投资者，这是很可怕的”。

仔细分析，房地产价格高位运行，不断向上，已经严重压缩了中国房地产业未来的发展空间。短期，城市的土地价格急剧上涨，如果不大幅提高房屋售价，就很难从以后的开发项目中赚钱；长期，渐趋失控的房地产投机活动可能引发一段时期的需求停滞，重创房地产业。

但我们似乎还看不到可以直接导致全国性房地产市场崩盘的因素，中国也还不具备由房地产市场崩盘引发整体经济全面后退的系统性缺陷。住房贷款证券化还没上路；规则中不存在美国住房市场泡沫前的零首付抵押贷款产品……另外，新的住房需求还在不断扩张，城市人口变得更多、人们的收入更高。

在一线城市的楼市持续上涨之后，二线城市在最近已开始显现出“接棒”的态势，包括成都、武汉、南京、杭州甚至兰州在内的多个二线城市，在临近2009年底的传统淡季，楼市也显现出不同以往的上涨趋势。

万科在二三线城市布局

对于2009年前三个月“零拿地”的行为，媒体发出了“万科错步”的指责，万科曾直言“错过了最好的拿地时机”，但相比起中海、保利等国企2009年在一线城市的激进，万科似乎并没有过多的跟进。

万科大规模进入土地市场是在5月之后，据统计，万科开始加大在土地市场的购地速度，当月便在佛山、沈阳、青岛、无锡4个城市买入了6块地皮，建筑面积合计188万平方米。值得关注的是，该6幅地块均位于二线城市。显然随着土地招拍挂市场的回暖，万科拿地策略更多的是瞄准二三线城市。

在随后的半年时间里，万科更是二三线城市的土地招拍挂市场的常客，或选择股权收购方式，或选择与当地强势一级开发商合作的方式，全面布局二三线城市。这样城市的名字可以数出很多，武汉、中山、昆明、长春、长沙、烟台……

显然，王石的一句“万科已经做好了准备”，言下之意就是万科已经对“未来将破灭的房地产泡沫”有了对策。联系王石强调二三线城市还没有泡沫的言论，看看万科全年在二三线城市土地市场的动作，似乎有些玄机。

房地产市场的回暖，使得万科去库存化加速进行，其时万科考虑更多的是如何加快新开工项目的推出。

万科选择了A股历史上最大规模的112亿元增发，其中92亿元将投入14个住宅项目的后续开发建设，剩余20亿元则将用于充实公司流动资金。

回顾万科历史上的2007年百亿增发，那时万科正处于急速扩张的时期。从这次万科112亿元增发的意图来看，万科似乎更加强调考虑降低运营成本和发挥规模优势、统一行动。

现在，对于充满未知的 2010 的房地产市场而言，谁也难以下这个定论。显然，万科选择的策略与众多开发商“厮杀”的路线不同，作为行业风向标杆的万科，再次选择了“错步”——与众多开发商的选择“不同调”。

6. 潘石屹：从“百日巨变”到“业主门”

在中国房地产界，潘石屹无疑是个另类。他一次次处于是非的漩涡，一次次不按常理出牌，因此为世人瞩目，潘石屹无疑也是最具备创新能力的营销大师，在中国历史上最大规模的城市化进程中，潘石屹的每一个建筑作品都以城市标志性符号引领这个城市的建筑潮流。潘石屹同时也是一个成功的商人，他所开发的每一个项目都在商业上取得了空前的成功。

早期的时候中国的房地产是热闹的，早期是四大天王闹江湖，王石是最早用 PPT 演讲的地产老板，屡有惊人之语，所以万科负责媒体关系的肖莉常来补台。任志强不怎么给人面子，总爱挑刺，甚至在台上就跟嘉宾辩论或争吵起来。冯仑不仅是地产思想家，而且讲话深入浅出，荤段子不断，因而台下的笑声最多。潘石屹是个营销大师，但演讲却相当刻板，可能是怕出错，经常是照稿子讲，但做过演员的他，会适时地与任志强唱“双簧”，表演效果颇佳。

缺少娱乐感的房地产界需要几个人物带动，沉重的房地产也需要轻松的氛围，也许上述几位才算得上地产界的风云人物。这当中要说嗅觉灵敏，只有大难不死者才算得上，潘石屹算一个，其次是冯仑。

五斤桔子改变人生的海南逃生者

1989 年，只有 26 岁的潘石屹刚刚从河北廊坊石油部管道局经济改革研究室辞职两年，无家无业。没有光头，没有黑框眼镜，更没有 SOHO 中国。当年的他，只是个砖厂的厂长，也就是负责 300 个民工的生产生活问题。

1990 年，潘石屹认识了冯仑和王功权等人，并和易小迪、张民耕等人在海南成立了万通的前身——海南农业高科技联合开发总公司（简称“农高投”），加入了当时热火朝天的炒房大军中。

潘石屹很快赚到他人生的第一个 100 万，而且，更值得庆幸的是，他并没有因为赚钱容易而变得失去理智。当很多人都在将一个大坑炒成一座大厦时，他竟然锲而不舍地要求去海口市规划局查看房地产项目资料。

这正是他逃生的关键所在，1992 年底的一天，潘石屹去海口市规划局了解一个项目的产权问题，可是在规划局却吃了闭门羹。规划局的一位小伙子说：“这是保密文件，你不能查。”潘石屹不想空手而回，只能在规划局门口徘徊。这时，一位也来规划局办事的熟人给他支了一招，说：“你啊，得买一斤桔子！”

潘石屹办事心切，就买了五斤桔子送到规划局，小伙子见了，就把一摞资料给

了他，这一查，让潘石屹吓了一跳。他发现，海口市整个报建面积除以该市常住人口和暂住人口，人均面积达到 50 多平方米，而当时北京的人均面积才不过 7 平方米。

由此，五斤桔子让潘石屹逃过了一劫。之后，他带着在海南赚得的第一个 100 万元及时撤离，来到北京寻求发展，成功躲过了半年后海南房地产的泡沫破裂。

也正是如此，才有了现在 SOHO 中国的版图，有了现在的潘石屹。

假如说当初他的成功逃脱是出在商人的敏感，那么今日之成就也许足可以让他成为中国房市的风向标。

百日巨变

擅长炒作自己的潘石屹，自 2008 年 1 月 11 日开始，每周一次，在新浪网聊天室和网友们“见面”聊天，涉及话题从房地产走势到他的近况，无所不谈。从 1 月 11 日到 3 月 27 日，短短的两个多月时间内，潘石屹对楼市的看法变了，从最早的“不担心”、坚持“无拐论”变成了“不容乐观”，直到预言“百日内房地产企业将发生剧变”。

1 月 11 日：我并不担心 2008 年北京的房地产市场；2 月 15 日我看不出房地产要出现拐点的趋势；2 月 28 日恒大能否成功上市具有标志性意义；3 月 7 日：北京楼市的春天和春天一起来了，北京房地产市场的观望也就结束了。

3 月 13 日：如果恒大上市不成功或者出现问题，对整个中国房地产市场都会引发特别大的波动。

3 月 22 日：发生的恒大 IPO 叫停，是 2008 年中国房地产界最具标志性的事件，未来 100 天是很多房地产公司发生剧变的 100 天。

3 月 29 日：大部分房地产公司的财务状况不容乐观。

对此笔者个人认为，对于前几年低价拿地的中小企业来说，对其成本并未造成影响。因此，对于中小企业来说，洗牌的结论言之过早。而且中小房地产企业经过近 20 年的磨炼，四两拨千斤的时代已经过去了，抗风险能力大大提高。中小房企没有胆量去争做地王，相对比较谨慎，没有盲目扩张，能保持稳定发展。

潘石屹 PK 国土部，坚称就是地价推高房价

国土资源部副部长鹿心社表示，调查显示中国地价占房价 15%~30%，平均为 23.2%，因此，“保 18 亿亩耕地红线推涨了房价”的说法“没有根据，也没有道理”。

针对房价与地价的关系问题，潘石屹认为，北京奥运村乡地块的高价成交就是地价推高房价的明显信号。据了解，该地块以 19.6 亿元的高价成交，楼面地价则超过 15217 元/平方米，而该周边二手房价格仅为 15000~18000 元/平方米。

潘石屹对此解释为，人们在得知地价上涨时就一定会对房价上涨有预期。“高额地价未来加上建筑安装成本以及各种税费，不仅仅使建成后的新房价格提高，还会

推高周边二手房的价格。”

新地王将毫无疑问地成为助推房价的关键原因。从市场角度讲老潘说的一点没错。从我们接触的情况看，一个新地王的出现，地王周边的价格是立马疯涨的。为什么？地价推高房价这点不用谁来证明。

潘石屹 PK 王石：拐点论

交锋观点一

王石：房价上涨远高于收入增长

王石坚持他 2007 年底“楼市区域性的‘拐点’确实已经出现了”的观点。其判断的理由：第一，房价上升速度超过了家庭收入增长速度，连中产阶层都买不起房子了；第二，万科不拿“地王”；第三，住房性价比不高，应在三四年后再买房；第四，这次宏观调控与以往不同，将影响中国经济各个层面。

潘石屹：经济发展不应有很多拐点

在楼市已现“拐点”这一点上，潘石屹显然与王石的意见相左。他认为，2008 年楼市拐点不会到来。他说：“王总总体上对未来中国经济和房地产的看法为中间靠悲观，我的观点是中间靠乐观，一个行业要平稳发展，不应该出现很多‘拐点’。”

交锋观点二

王石：部分城市楼价拐点已现

王石说，此轮宏观调控不同以往，不仅局限于房地产，而是对整个经济大环境的调整。一些城市的楼市已经开始出现“拐点”的迹象。

潘石屹：楼市要拐必须地价先拐

潘石屹说：如果 2008 年楼市会拐，那么先会从土地市场出现拐点。按照他的观点，即使到 2009 年，北京楼市也不会出现大波动，不过，他也承认“2008 年开始，北京单价在 8000 元/平方米以下的房子可能会出现拐点”。

业主门

多年来一向“卖座”的潘石屹 SOHO 系列商业楼盘，也开始出现频繁遭遇业主纠纷，如退租门、物业门，后来又遭遇抗议门。旗下 SOHO 尚都和朝外 SOHO 的数百名业主因为投资商铺面临严重亏损，成立了维权工作小组，“叫板”潘石屹。

2009 年末“物业门”事件之后，潘石屹曾在博客上撰文驳斥物业纠纷阴谋论，认为“早晚真相大白”。而“退租门”则折射出零散出售的产权商铺常见的问题，由于营业利润得不到保障，商户将面临巨大的租金压力，因而业主、开发商、租户之间的矛盾不可避免，这似乎是地产商的商业模式的问题。面对一些问题，潘石屹高调反驳；面对另一些问题，潘石屹选择了沉默。无论他的态度如何，需要支撑的是自己的品牌。但愿记地产商们都能坚韧并始终如一地珍视自己的品牌。

7. 冯仑：从“猪坚强”到“双轨论”

冯仑是一位耐人寻味的企业家。他并不像一个标准意义上的商人，而更像是一位社会活动家，喜欢谈论宏观经济、政策走向、社会民生，热衷于商会与公益。冯仑的学问在这个层次的企业家圈子里也是顶呱呱的，除了陈东升，很少有他这样懂学问的，一直读到了博士，做到老总，体制内外都混过，学界商界通吃，有文化，也低俗，前者叫正经，后者叫正常。他有许多企业家之外的才能，这是他的魅力所在；冯仑还特逗，讲段子的功夫了得。说企业间的合作关系他的形容是，“现在合伙人关系是夫妻关系，以前是前妻关系。前妻关系要注意两个要点：关注、理解”；谈土地储备时说，“老婆多了不一定幸福，土地多了不一定赚钱”；谈论各大城市楼市是，“北京市场像情人，上海的市场像小家碧玉似的良家妇女。情人有无限想象空间，小家碧玉让你知道到什么地方停下来……”这些年，冯仑所到之处段子不断，并广为流传。

他所创办的万通也很有趣，单论公司实力，万通可能并不那么显眼，但是“万通系”却是中国地产业令人刮目相看的群体。早先的6个合伙人，如今都是响当当的老板，其中最出名的是潘石屹与易小迪，从万通先后走出来过40多位老板，万通是有“老板基因”的。

猪坚强

冯仑著名的理论不少，比如“未婚女青年推高房价”“35岁以下应禁止买房”……而他最著名的当属“猪坚强”理论。在5·12汶川大地震中，一头猪在废墟中靠食木炭活了36天，它的坚强意志感动了无数人，也感动了冯仑。于是，在无锡举办的一场业内论坛上，冯仑有了如下言论：面对当今的房地产市场现状，开发商开始想跑。有三个跑的姿态：一个是范跑跑，就是小的地产公司；第二个是谭千秋，岿然不动在地震中保护别人，是大型国企，他们没有办法跑，要保护这个市场；第三个叫猪坚强，由300斤饿到100斤，但是能够坚持到生命的最后，等解放军到来。而我们要找到自己的生存办法，就是要变成猪坚强。

房地产问题住宅化，住宅问题道德化，道德问题去市场化

2009年2月9日，冯仑在中国企业家论坛第九届亚布力年会上如是说：房地产问题住宅化，住宅问题道德化，道德问题去市场化。

首先，房地产问题住宅化，也就是把住宅等同于房地产。在中国，大概有2/3的房地产市场是住宅，1/3是非住宅，为什么会这样呢？我们从全球经验来看，人均GDP在6000美元以前，一个国家房地产市场的核心，也就是其主流产品还是解决居住问题，但即使是这样，还是有一部分非住宅。而我们往往拿住宅市场来谈房地产市场，所以导致了房地产问题住宅化。

第二，住宅问题道德化。住宅问题原本是一个简单的居住保障问题，每一个城市的情况不一样。这几年，很多人的住房问题都解决了，自有的房子（产权房）比例在6成以上，人均住房已达30多平方米。但的确有少数贫困家庭存在住房难问题，如果把这些贫困家庭的问题放大变成全社会的问题，最后加以道德化，于是就变成天天在讨论穷人、富人差距的问题了。

第三，道德问题去市场化。一旦问题被道德化了，大家就无以复加地去关注，最终形成道德问题去市场化。现在很多政府供应房屋的量已经超过低收入人群所需要的量，于是导致保障问题福利化，福利问题更是去市场化。去市场化导致的结果是我们的价格完全失真，定价的标准就不是简单的供求关系了。比如说政府推出了大量的廉租房、经济适用房、两限房、贴租房等，这些房子是由政府来主导定价，而不是市场主导定价。

黑心论

冯仑说，道德是在一个特定时期讲对和不对的，该做和不该做的事情，也就是是非问题。涉及到道德问题，就麻烦了，最后大家就不能碰这件事情。把住宅问题道德化，结果在中国今天的社会情况下，任何人反对政府的一些具体政策，提出异议的时候都会遭到道德上的抨击。他说，以开发商为代表，在道德上把开发商定位为黑心开发商。但是从房地产行业的利润率来看，只是网游行业利润率的20%左右，网游行业的利润率高达80%。在这种情况下，却把一个叫高科技，一个叫做黑心开发商，就是把房地产市场的问题道德化。在道德化以后，很多事情就不能讨论了。

国进民退论

房地产行业近年以来出现的国进民退现象，将让市场交易制度从竞争向垄断演变，使房价更加刚性。

冯仑说，如果市场不好，民营地产公司会以市场成本价或比成本价还低的价格卖掉，消费者可以期待经济不好时买点便宜的房子。如果是央企拿地，即使市场不好，成本在那儿，央企不会降到成本以下，承担国有资产流失的责任。因此，在市场波动时，只有民营企业房价在波动，国有企业房价变成刚性价格，央企供应量越大，房产价格越来越刚性化，消费者得不到好处。冯仑认为，房地产业这种去市场化的现象进一步发展的后果会很严重，因为垄断利益最终可能变成小团体的福利。

央企通过团购等形式，将房产变成了团体福利，这种分配不公的现象应该引起关注。最近引起争论的中石油团购房事件就是很好的例子，这种现象不应该在房地产业发生。

双轨论

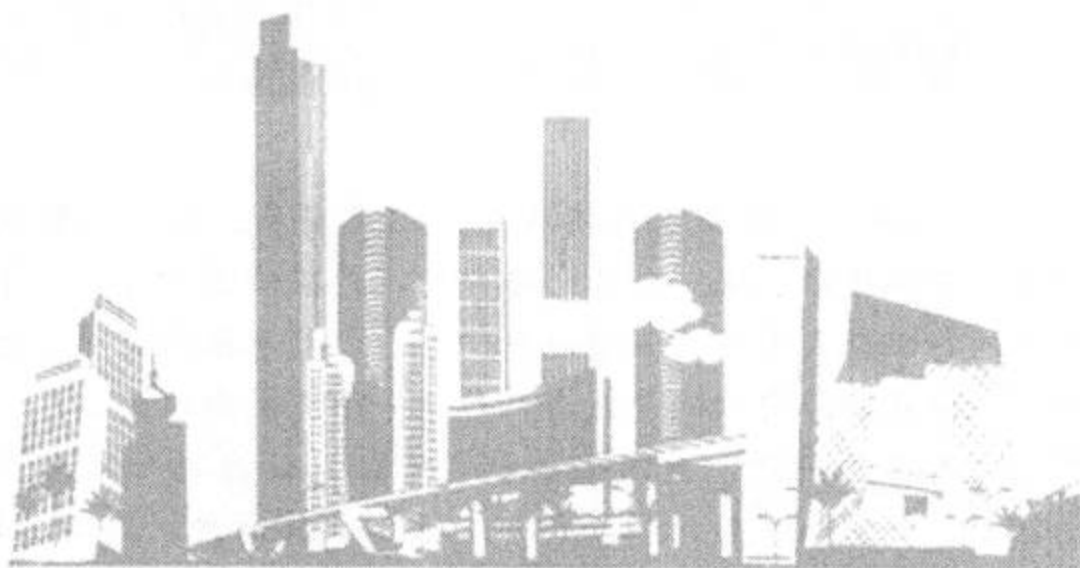
未来十年，也许房市价格也会变成双轨价格。就是在城市完全竞争的少数核心区，房地产价格完全要由市场来调节，这部分的价格可能是极高或极低，波动性会加大。但另一部分与保障基本居住相关的市场，政府是要严格来调控的，这部分房子的价格将会是一个缓慢的上升过程，而且是在不脱离城市发展 GDP 增长和人均收入增长的同时，保持在多数人能够承受的一个区间内。

冯仑在中国地产界是属于少数幽默的那类，他总是幽默地通过各种巧妙的话语来诠释地产界出现的问题，这是智慧使然，对于中国房产的解决之道，双轨论道出了真理。



第七章

关注——焦点新视角



1. 倒楼事件需要冷思考
2. 海南楼市狂热会否演变为第三次危机
3. 盘古大观，最牛“违章建筑”是怎样炼成的
4. 迪拜塔落成，楼市危机是否已过
5. 后悔权，又一起雷人的“砖家”秀
6. 小产权房转正将严重冲击楼市格局
7. 楼市政策不应该成为折叠扇
8. 圈地屯地，养鸡的不如倒蛋的
9. 地产总监的中国式生存之道
10. 政府、开发商和购房者的关系与博弈
11. 别让比窦娥还冤的房地产再冤下去
12. 长三角一体化光打雷不下雨
13. 新瓶装旧酒，“炒作法则”行不通
14. 豪宅那些事儿：豪宅市场火爆的前世今生

7

第七章

关注——焦点新视角

改革开放 30 多年，中国民营经济得到了迅速发展。回顾民营经济的发展史，是一部不断开拓进取、艰苦创业的奋斗史，广东的王老吉、天津的景程等一批民营企业的行动让大家更为深刻地意识到，主动承担社会责任是民营企业最好的品牌。笔者是改革开放的受益者，作为一个有良知的企业家，在已经开始准备运作慈善基金的同时，爱国心和社会责任心让我也一直关注最新的热点、最火的话题，并提出有针对性的评论，比如倒楼事件、海南房地产危机、北京最牛“违章建筑”、迪拜危机、小产权……

1. 倒楼事件需要冷思考

因为罕见，倒楼事件在全国范围内广受关注，关注的焦点，一是房屋质量，二是房地产腐败问题。

就拿上海市闵行区莲花南路罗阳路口的“莲花河畔景苑”小区一幢十三层楼房屋整体倒塌事件来说，一般而言，房地产事故从技术角度讲无非是勘测、设计和施工三个环节，而目前已经基本证实是由于施工不当引发，从技术角度说，这样的事故发生的概率十分低微，说它是 50 年不遇的事故，一点也不为过，这样的事故并不应该引发民众对房地产质量的普遍担忧，迄今为止，至少没有更多的证据和事例证明这一点，该事件至少不具有代表性。

如果把事件纳入普通安全事故来考量，我们知道，类似事故的发生往往和监管不力、渎职腐败有着千丝万缕的关系，而事实也证明了这一点。事故发生之前就有楼体倾斜和防汛墙倒塌等明显的征兆，却没有引起任何相关方面的注意，这家开发公司的背后也的确有官员腐败的嫌疑，而这些才是事故频发的深层次原因。如何在

各个行业确有成效地贯彻安全事故责任制，坚定不移地推进反腐败工作，才是安全事故的治本之策。

上海倒楼事件不需要也不应该被无限放大，对相关人等也不应该特别额外地关注，揪住不放。当然，如果这么做就能够减少各类安全事故，那就尽管去做，问题是，这并不是问题的核心所在，我们关注的焦点应该是，这起事故这样了，别的故事怎么办？更多的事故怎么办？请那些为上海倒楼事件做着耸人听闻标题文章的人头脑冷静些吧，你们应该针对如何全面减少安全事故，拿出意见来给大家看。

如果我们的治理思维和模式永远停留在“亡羊补牢”和“事后诸葛亮”的低级阶段，而仍然不能决心建立起事先预防、事中监控、事后处理的系统管理措施，那么，即使有比上海倒楼更为离奇的事情发生，我们也不会感到有丝毫的意外。

2. 海南楼市狂热会否演变为第三次危机

建国后，海南岛几乎承载了整个中国对橡胶需求的生产任务，这导致海南岛的森林覆盖率由建国时的80%多下降到改革开放前的50%左右，这可称作海南岛的第一次危机。

第二次危机毫无疑问是发生于1993年的房地产泡沫。那时，占全国人口6%的海南岛积压商品房却占到了全国的10%。海南的平均房价从1988年的1350元/平方米猛增至1992年的5000元/平方米，增长幅度高达257%，而1993年则达至惊人的7500元/平方米，1993年下半年泡沫开始破裂，房价呈现回落趋势。

在海南房地产最为狂热的时候，海南7000多家公司中，至少有5000家企业参与过房地产交易，它们大都通过各种关系，采取各种、手段批到土地，然后拿地皮作抵押向银行贷款，拿到贷款之后再将地皮炒出去。在这些炒家的哄抬之下，地价、房价短期内暴涨。投机需求造成的地价暴涨，又造成更大的土地投机，最终形成地产泡沫。因此，土地投机是海南房地产泡沫形成的直接原因。而在这5000家企业中大约只有几百家因为某些原因实现了胜利大逃亡。

1995年，当这股挟带着巨大泡沫的经济狂潮尘埃落定时，全省“烂尾楼”高达600多栋、1600多万平方米，闲置土地18834公顷，积压资金800亿元，仅四大国有商业银行的坏账就高达300亿元，随处可见的“烂尾楼”赤裸裸地在向世人诉说着10年前的狂躁，展示着房地产泡沫破灭过后的“伤疤”。尤其是那么多“烂尾楼”的存在，严重影响了外来投资者的信心。而与房地产业息息相关的耕地占用税、土地出让费、营业税、契税这“四大财源”几乎全部消失，海南经济跌入低谷。泡沫破灭后，海南经济陷入了长达五年之久的低迷。

在这一轮房地产泡沫中，最大的赢家是从金融机构贷款的个体商人，最大的输家是拥有所谓房地产抵押物的金融机构。

现在，海南岛似乎又在上演和 1993 年时相似的一幕，海南国际旅游岛的获批，像一支强心针打入海岛，使得海南的房价一夜飙升。不仅海口、三亚等一线城市房价高位递增，一些二三线城市的海南房地产业也全面兴起。三亚的豪华公寓的售价逼近了北京和上海同类地产的价格，海南楼市在短短 3 个月时间中走完了国内其他省市 3~5 年才能走完的过程。

而这一切发生在国家大力调控房地产市场的时刻，海南房价这样明目张胆地上涨，更让人担心不已，因为 20 世纪 90 年代的海南房地产泡沫破灭景象依然历历在目。

虽然这次房价上涨原因不同于上次，有“国际旅游岛”做“后台”。但无论受何种刺激，房价都不能背离其价值过多，在海南房价原本居高不下的基础上，动辄以每平方米千元的幅度上涨，并且有越涨越高之势，会不会预示着新一轮房地产泡沫的出现？

答案几乎是不言而喻的，如果不妥善处理周密计划，不采取断然措施有效控制房价的非理性上涨，目前的海南国际旅游岛建设将很可能成为海南历史上的第三次危机。

3. 盘古大观，最牛“违章建筑”是怎样炼成的

北京市规划委公布了 13 家企业违反《城乡规划法》的行为，其中，位于水立方西侧的盘古大观赫然在列，因其未经许可擅自在楼顶加盖 12 组四合院建筑，共增加违法建筑面积 11297.62 平方米。这个号称租金为一天一百万的“空中四合院”，是目前世界上唯一的 12 套“空中”四合院，被戏称为北京最牛“违章建筑”。同期曝光的 13 家公司，或改建，或扩建，或增高，或加院，总之魔术一般变相生出诸多新的建筑规模和面积。

去过北京鸟巢的人一定都会看到这个设计很有特色的庞然大物，矗立在著名的鸟巢和水立方旁也绝对是一亮点。盘古大观是奥林匹克核心区唯一的大型城市综合体项目，与著名的奥运场馆——水立方、鸟巢仅相隔 180 米和 500 米的距离。建筑由一幢超 5A 级写字楼、三幢国际公寓、一座盘古七星酒店以及全长 411 米的世界第一商业长廊——龙廊联合组成。它的设计灵感来自中华民族的龙图腾，整座建筑形如一条巨龙，由南向北延伸近 700 米，拱卫着古老神秘的中轴龙脉和壮阔的奥林匹克广场。

于近百米的空中，建设京味十足的四合院，凭栏远眺，便可尽收京城景色，按说是个不错的创意，在创意相对贫乏的时期，这种匠心独运的空中四合院，如果申报一个国际建筑创意大奖，也并非没有可能。但谁曾想，它居然是一个没有合法身份的“私生子”。

盘古大观开发商北京盘古氏投资有限公司回应此事表示，因 2008 年奥运会的特殊时期，公司作为奥运场馆周边建筑为确保工程建设在奥运会前完成，对原有的四合院设计方案未能及时完善政府相关手续。2009 年年初，市规划委已根据相应的政策法规对公司开发的空中四合院进行了处罚，公司根据市规划委的处罚规定缴纳了每平方米 3000 元的罚金；同时向市国土资源管理局缴齐土地出让金，并已取得了发改委的项目立项手续。目前，盘古空中四合院已取得市相关部门的合法手续。

其实，类似的例子并不少，总有一些开发商喜欢冒险博人眼球、违规上项目。

尽管规划委下设监察部门，也曾三令五申违章必究，关于违法企业的处罚方式，北京市规划委对媒体表示，对于未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的违章建筑，将由规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价 5% 以上 10% 以下的罚款；而无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可并处建设工程造价 10% 以下的罚款。而对于那些违反了《北京市城市规划条例》而建设的违章建筑，则面临每平方米 300 元至 3000 元的罚款。以盘古大观为例，按照该标准，罚金方面大约为每平方米 1500~1700 元。

但开发商们为什么敢于“明知山有虎，偏向虎山行”？一方面，规划的事后修改容易得到放水；另一方面，开发商甚至不怕罚款。因为，在宽松的政策环境中，地价房价一起飙升，利润巨大。相对而言，罚款只是付出较低的成本，就可以获得合法的身份。这样低的违规成本，这样高的利润空间，让逐利的房地产商们趋之若鹜，反过来又推助了房价继续飙升。在这个巨大的利益链条上，投资人、开发单位、设计单位、施工单位、监理单位等都成了集体违章的参与者，逐渐形成了一种房地产行业的系统性违规。

4. 迪拜塔落成，楼市危机是否已过

世界第一高楼迪拜塔的建成吸引了全世界的目光，然而世界级的摩天大楼总与世界级的经济危机相伴，台北 101、吉隆坡双子座、上海环球金融中心、金茂大厦，但愿这一次与摩天大楼相伴的经济危机就是眼下即将远去的金融危机，而不会爆发新的更大级别的危机。

引发迪拜危机的原因：企业过度扩张引发危机

迪拜经济体规模远远没有它的知名度这么大。迪拜石油产量仅占阿联酋全国石油总产量的 15%，远低于阿布扎比，但与其他酋长国相比，迪拜对石油的依赖程度较轻。但迪拜石油储存已近枯竭，为了摆脱经济对资源的依赖，迪拜大力发展新兴产业，希望借旅游业来打造全球的奢侈品汇聚地。

迪拜债务危机和过度依赖房地产业的经济模式相关，但并非起决定性作用，迪

拜世界虽然是政府主导企业，但其本质是企业行为，深层次原因是因企业过度扩张，负担过多债务，超出可控范围，从而导致经济危机。我们不妨设想，如果该企业过去几年在风险控制上有所收敛和节制的话，就不会出现今天的问题。最后，需要强调的是，引发这次危机的导火索是延期还债，仅是延期，不代表还不起、还不了。

迪拜事件不会引发第二次世界金融危机

事实上，过去几年欧美一些大的投资银行、基金都把迪拜当成获取暴利的地方。他们把钱投到迪拜，希望收获暴利。现在债权出现了问题，肯定会对这些机构产生影响，据资料显示涉及到 70 多家。

影响肯定有，会不会引发第二波金融危机呢？我个人认为不会。迪拜这场危机之所以会意义重大，主要是因为这是自 20 世纪 90 年代建立全球信用档案以来，全球第一起主权债务危机。而且全球经济正处于复苏过程中，很多国家正在考虑是否要收回经济刺激政策的关键时候。这场危机让全世界看到其实经济还很脆弱，如果这个时候有连锁反应的话，大家会很担心，但不会变成第二次金融危机。

迪拜危机对中国房地产和中国经济仅起警示作用

迪拜事件，对中国仅仅只是警示作用，关联度不大。关键点在于，两者的经济规模完全不是一个级别。迪拜目前处于打造自身经济发展目标过程当中，吸引全球资金来建设，奢侈、旅游胜地、休闲、度假天堂，目前在建设过程当中。现在，迪拜这个品牌已经有了相当的含金量，有了相当的价值，如果没有国际金融危机的爆发，城市建设或者各种规划中的建设已经完成大部分，可能已经进入收获期，那会怎样？要比现在好得多。

为什么说应该引发我们思考呢？有两点：一是迪拜在国家改造和城市建设中，大量地通过城市建设、扩张信誉、大量举债、大规模扩张，希望用最短的时间来达到经济目标，在这一点上和中国有相似之处，这必然导致房价急速上升，大量资金涌进来，大规模建设搞起来，会滋生泡沫。

但从更深层次上分析，中国房地产问题又恰恰不是一个行业的问题。房地产行业内有热钱、国内实行宽松的货币政策是推升房价的原因，但是不是把这两点消灭了，房价就能下来呢？恰恰未必，因为它还和宏观经济、经济结构、社会体制、政治体制等方方面面纠缠在一起。

在 2008 年到 2009 年这轮大逆转之前，我对房地产比较乐观，但随着市场出人预料地逆转我开始担忧，促使我思考，从这个角度看，迪拜事件对于中国房地产业至少有警示作用。

5. 后悔权，又一起雷人的“砖家”秀

买房后悔权在市场引起轩然大波，引发广泛关注背后的原因，在我看来，一来



驯服“文件怪兽”

使用文件夹将文件归档

文件总是很快超出你的控制范围。首先去买一些悬挂式的文件夹，然后按照以下方法给这些文件夹贴上标签。

- 阅读。这个文件夹用来存放那些你想阅读的文件。
- 归档。这个文件夹用来存放那些未来可能会作为参考的文件，如法律文件、保修证书、收据等。每个月可以专门抽出时间整理这个文件夹当中的文件。
- 采取行动。这个文件夹用来存放那些需要立即处理的账单和文件。
- 分发。这个文件夹用来存放别人可能感兴趣或对别人有用的文件。
- 不知如何处理。用这个文件夹存放你不知道自己是否需要的文件。

每个月都要重新整理这些文件夹。看看那些“不知如何处理”的文件，在过去的一个月中用过吗？如果没有，要么把它们归档，要么把它们丢掉。在“分发”的文件夹中还有剩下的文件吗？如果有，把这些文件寄出去。在“采取行动”的文件夹里是否还有剩下的文件？如果有，要么把它们归档，要么把它们丢掉。

带时间坐标的文件夹帮你顺利找到所需文件

在需要的时候能够顺利找到所需的文件不仅能够节省时间，而且能够避免沮丧的感觉。去买两个可以折叠的文件夹，一个印有每月日期，另一个印有每年月份。印有每月日期的文件夹用来存放你这个月需要的文件，比如下周六你需要洗车票，就把洗车票放在文件夹下周六项中。印有每年月份的文件夹用来归档那些今后几个月需要的文件，比如你收到一份邀请函，邀请你两个月后参加一场婚礼，那么你可以把文件放在文件夹中相应的月份项下。每个月末都要浏览一遍这两个文件夹，如果哪个月文件夹中还有文件，就把它们转放到下个月；如果你不再需要它们了，就把它们丢掉。



❑ 文件总是很快超出你的控制范围。首先去买一些悬挂式的文件夹，然后按照以下方法给这些文件夹贴上标签。



远离丢三落四的生活

遵循惯常的行为可以节省时间，也可以避免丢失

每晚上床睡觉之前，花15分钟的时间把明天需要的所有东西都整理好放在一起。同样，把第二天要穿的衣服也都准备好，这能够很好地避免第二天的匆忙，对那些第二天早晨起来仍然迷迷糊糊的夜猫子也是非常有益的。

准备离家的时候，不要立刻出门，应该先看看自己是不是带上了钱包、钥匙、手机和记事本。把所有必须携带的物品记在清单上，然后把清单制成塑料卡片挂在门上。口袋里也要随身携带一个大小适中的清单。每天去上班或出门时，养成按清单检查自己是否带齐了所有必备物品的习惯。

怎样避免丢三落四？ ①准备离家的时候，不要立刻出门，应该先看看自己是不是带上了钱包、钥匙、手机和记事本。②每晚上床睡觉之前，花15分钟的时间把明天需要的所有东西都整理好放在一起。

利用小窍门，管理容易丢失的物品

下面是一些如何有效地管理易丢失物品的实用方法。

● 管好自己的钥匙。在家的进门处放置一个钥匙架或者小篮子。如果有两套钥匙，可以在钱包里放一套钥匙，然后把另外一套钥匙交给朋友看管。

● 管好手机。你应该把手机放在提包中固定的地方。你也可以购买带夹子的手机套，它可以把手机固定在提包的安全袋中，这样即使提包掉在地上，手机也不会掉出来。手机的充电器应该放在家里视线可及的一个固定地方。

● 管好信用卡。把信用卡的正反面都复印一下，确保自己能够清楚地看到复印件上客户服务电话。使用信用卡的时候，要确保信用卡自始至终都在你的视线范围之内。手里的钱包一直打开着，刷完后立刻把信用卡放进钱包。如果信用卡丢失，要立刻致电银行挂失。

● 管好珠宝。当你取下珠宝首饰放在床头柜的小盒子或者珠宝挂袋里，这样可以同时看到自己所有的珠宝首饰。

● 与汽车和平相处。为了便于自己在停车场找到汽车，最好在天线上挂一根颜色鲜艳的丝带，在纸上记下停车的地点。每次使用同一个停车场，最好把车停在同一个位置。在启动汽车之前，应先检查车顶、车盖、行李箱，确认自己没有上面遗落任何东西。

● 与众不同的行李包。出差并适应新的环境对注意力缺失者来说是一种压力，因此更要避免行李丢失给自己带来的额外压力。购买行李包时要挑选那些颜色和样式都与众不同的，然后在行李包内外都贴上一张颜色鲜艳的标签，或者挂上一个身份标签，在上面写明自己的联系信息。

出差时你该准备些什么呢？外出时应该把化妆品、药物、一件换洗衣服和重要文件都放在随身携带的小包中，这还包括笔记本电脑或珠宝等贵重物品。万一行李包丢失，至少你知道自己还随身携带着必要的物品，这样心里会感到踏实一些。

给小孩穿上颜色鲜艳的衣服以免丢失

丢失手套或者手机固然让人烦心，但如果把小孩弄丢了，就不仅仅是烦心，而是危险了。如果你有注意力缺失，在拥挤的公共场所，你的注意力更无法集中，这很容易让小孩走失。因此，如果要去一个拥挤的公共场所，你要给小孩穿上颜色鲜艳的衣服，这样更容易发现他们。

如果小孩在商场或购物中心走失，要立刻告诉工作人员你的小孩不见了。去拥挤的场所，最好随身携带一张小孩的照片，上面要写明小孩的身高、体重以及伤疤或胎记等明显特征。

要大声呼喊小孩的名字，越多的人知道你的小孩走失，你就会更快地找到他。如果小孩走失了，应该向客户服务柜台或者工作人员求助。想想你的孩子会去什么地方，有他最喜欢的商店吗？他刚才是不是要你带他去某个地方？

如果觉得小孩可能会私自离开，可以准备一根绳子，一端拴在孩子的手腕上，另一端拴在你的手腕或皮带扣上，这样你就可以掌控他了。有些人可能会盯着你看，但是被人看总比丢了孩子强。

现在还有专门的GPS儿童手表出售。如果孩子带着这样的手表，你就可以精确地确定他所在的方位。GPS手表上还有一个紧急按钮，孩子只要按下这个按钮，就可以立刻联络到警察或者你本人。

怎样防止小孩丢失？ ①穿上颜色鲜艳的衣服。②随身携带一张小孩的照片，上面要写明小孩的身高、体重以及伤疤或胎记等明显特征。③可以配备GPS儿童手表。

了解物品是如何丢失的，才能找到不再弄丢的方法和对策

你应该知道自己最容易丢失的物品是什么，这有助于避免今后再次丢失它。

一定要了解自己的物品是如何丢失的，这样才能找到不再弄丢的方法和对策。你可以考虑购买一些能够帮助你避免丢失这些物品的产品或者进行一些行为或习惯上的改变。

如果你的物品经常是因为从包里掉出来而丢失的，那么你应该去买一个配有拉链口袋和钥匙扣的包包。如果你把这个物品放在了某个地方然后忘记拿了，那么你在离开这个地方之前应该检查一下。如果你把某个物品放在了房间的某个地方，然后忘记放在哪里了，那么你可以制定一个备忘单，列出不同物品的存放地点。通过做这个练习，你可以准确地了解到自己应该从哪些方面进行改变，然后制定具体的计划。

你的物品通常是怎样丢失的？①它是从包里掉出来才丢失的吗？②你把它放在了某个地方然后忘记拿了？③你把它放在了房间的某个地方，然后忘记了存放地点？

利用记事本帮助自己记忆

记事本对注意力缺失者来说是绝对必要的，它相当于你的“外脑”。你可以用记事本记录约会信息、联络信息、生日，甚至包括自己的思想。因为当你在记事本上记录的内容越多，你需要记忆的内容就越少。

把事情记录下来有助于记忆。当你想起自己还要做什么事情时，就把它们记录在笔记本或者记事本的某个区域。这就是你的主清单——记录所有待做事项的区域。使用主清单把不同的任务结合起来可以节约时间。比如，你要送衣

服去干洗，你可以看看主清单，考虑一下是不是有其他的事情也可以顺便一起完成。

如果你使用的是纸质记事本，那么要经常复印，把副本保留在另外一个地方；如果你使用的是数字记事本，那么记住要经常电脑上备份数字记事本中的数据。

记事本有什么好处？ ①你可以用记事本记录约会信息、联络信息、生日，甚至包括自己的思想，这有助于记忆。②使用记事本可以把不同的任务结合起来以节约时间。③当你记事本上记的事情越多，就代表你自己需要记忆的东西越少，这会减轻你的压力。

从心理上忽略丢失东西的损失

如果你因为丢了东西而感到手足无措，也许什么事都无法正常进行。下面的这些方法可以让你在丢了东西之后不再那么沮丧。

● 换个角度看问题。一般人也会丢东西，只不过你经常丢东西而已。在人生旅途中，同健康与生命的损失相比，丢东西的损失要小得多。

● 我一定能找到它。如果丢了东西，一定要不断地对自己说：“我一定能找到它。”积极的思维此时会大有帮助。

● 追踪自己的足迹。今天你都去过哪里？你可以返回你去过的地方寻找，或者打电话向工作人员详细描述你丢失的物品。

● 劳逸结合。如果你非常沮丧，也许就无法找回丢失的物品。坐下来休息一会，这可以帮助你思考新的搜索地点。

怎样看待丢失东西的问题？ ①换个角度看待，因为正常人也经常丢东西。②相信自己一定能够找到它。③想想此前都去过哪些地方，做了什么事情？



让钱为你所用

超市购物有备而来

研究表明，92%的注意力缺失者都有冲动购物的行为，62%的注意力缺失者经常发现没买自己需要的物品就离开了超市。对于你来说，在超市里购物也许就像在丛林里冒险，以下的一些建议可以帮助你成功穿越超市购物丛林。

- 忽略优惠券。大家知道，使用优惠券是节约钱的一个好办法。但是对注意力缺失者来说，利用优惠券购物所花费的时间、精力和金钱要远远超过其价值本身。

- 不要饿着肚子进超市。如果饿着肚子走进超市，那你就有可能因一时冲动而购买很多不必要的食品。所以，在购物之前你应该先填填肚子。

- 开列清单去购物。把你经常在超市购买的物品列在清单上，进入超市之后，要克制自己，尽量只购买清单上列出的商品。可以适当购买一些新产品，但不要忘记购买必需的。

- 寻找超市品牌的商品。超市一般会把最贵的品牌放在最显眼的位置，因此眼睛要朝下看，寻找价格较低的超市品牌的商品。通常，超市品牌的商品质量也很好，甚至可能是同一家工厂生产的。

- 检查自己的购物车。在排队付款之前，要先检查一下购物车中的物品，确定哪些是你真正需要的，哪些是你一时冲动放进去的。把那些因冲动而买下但又不需要的商品放回去，同时确定自己是否已经备齐了清单上所列的商品。

大型超市的购物特点：①生鲜食品质量不错，半成品菜肴新鲜，日用品相对比较便宜。②服装、家电的价格实惠，品种数量也较多。③特价商品很多，如果用心，很容易买到价廉物美的东西。

明智地选择产品，避免冲动购物

商品的品种不断在增加，所以进行大采购时，明智地选择产品就显得更加重要。

- 在采购之前进行调查。在采购之前，可以阅读消费者杂志或者登录互联网对准备购买的产品进行调查。有时候，低价品的质量即使不优于高价品，但至少也不比它差。

- 确定每次使用的平均成本。有时候，购买一个更昂贵的产品从长远来看可能更加合适。

- 和其他人商量。当你购买一件价值超过1000元的物品时，先同家人或者朋友商量一下，然后再做决定。这能够帮你避免冲动购物。

冲动购物有哪些分型：①缺乏自制力的冲动消费型。②由嗜好变成沉溺上瘾的过度消费型。③“耳根软”的被动消费型。④降低空虚感的逃避消费型。⑤只爱名店的崇尚名牌型。⑥因贪便宜而大量购买的疯狂讲价型。这六种类型虽然表象类似，但形成原因不尽相同。

使用财务管理软件帮你达到财务收支平衡

试着为自己安装一个财务软件。Quicken财务管理软件或Microsoft Money财务管理软件能为你提供以下帮助：

- 实现账户的收支平衡。
 - 组织管理你的投资，每天为你提供最新的投资信息。
 - 提醒你即将到期的账单。
 - 帮助你通过互联网支付账单。
 - 提供开销和储蓄习惯图表。
 - 打印出可减税的开支。
 - 通过电脑把你的税务情况归档。为了让计算机程序下载你的信用卡明细、银行对账单或投资信息，你可以申请开通银行或投资机构的网上银行功能。
- 使用财务管理软件，久而久之，你会发现自己拥有的财富超过了自己的想象，而最终你会拥有比你想象中更多的财富。

使用财务管理软件有哪些好处？①它能帮你处理很多单调无聊的财务管理工作。②它可以帮你在银行留住更多的钱。③它可以帮助你减轻财务压力，因为它会提醒你什么时候需要支付账单。

根据你的财务需求挑选银行

现在银行很多，服务都很周到，你有很大的选择余地。挑选银行的时候，你要考虑以下问题：

- 如果账户余额低于某个水平，这家银行会收费吗？
- 如果透支，这家银行会收费吗？
- 跨行使用自动取款机，这家银行会收费吗？
- 这家银行有竞争性利率吗？
- 这家银行支持网上银行的功能吗？

进行功能设置，简化财务管理程序

管理财务的最佳方式就是尽量简化管理程序，这可以采用以下一些建议。

- **建立紧急基金。**每个月从工资中拿出一部分存入储蓄账户，这个账户中的紧急基金数额应当相当于你两个月的收入，而且它是一个能够方便存取的账户，以便出现紧急情况时，可以随时把钱取出来。建立紧急基金可以为你提供一个缓冲，方便应对一些紧急情况。

- **使用自动支付。**如果你设置了自动支付，你可以授权银行从你的账户中扣钱用于支付账单。因此，在你收到了工资之后，你应该立刻安排自动支付，因为你需要保证自动支付时账户中有足够的资金。

- **不要随身携带太多现金。**确定每个星期你需要使用的现金金额，随身就携带这么多。如果现金用完了，你这个星期的开销也就用完了，只有到下个星期才能从银行取出一周需要的现金。

- **少用自动取款机。**使用自动取款机可以很快取到现金，而手头的现金越多，你就越想花掉。即便你使用自动取款机，也要使用不收费的。因为用自动取款机取款，收费虽然不多，但加起来也是一笔不小的数目。

- **把所有账单放在小篮子里。**有时你之所以没有及时支付账单，是因为你把账单弄丢了，或者你忘记了。这时，你可以打电话给各个公司，要求修改账单的到期日，让所有的账单在同一天到达。如果一个月收到两次工资，你可以把账单到期日安排成两批，即都在收到工资的第二天到达，这可以简化你的支付过程。如果你使用的是纸质账单，你可以把账单集中放在小篮子里，避免丢失和遗忘。

- **保存好发票。**不用发票的时候，发票好像到处都是，但用的时候却总是找不到需要的那一张。因此，你可以把发票及时放入一个有透明标记的文件夹。每年末，重新查看一下这些发票，把那些不再需要的丢掉，把那些需要的放在一个单独的信封中，上面写明“某年发票”。

简化财务管理有什么小技巧? ①可以将银行卡开通自动支付功能。②不要随身携带太多现金。③尽量不使用自动提款机。④将所有的账单都放在一个固定的、你能看见的地方。⑤保存好大件物品的发票。

记录每月的固定费用和生活开支

虽然制定一个详细的预算不太可能,但是每个月你需要了解自己主要的开支情况。

首先,把必须支付的固定费用记录下来,比如你的贷款、租金等。

其次,把最必需的生活开支记录下来,比如生活费、水电费和医疗费用。

再次,把可以自由支配的其他项目记录下来,比如娱乐、外出就餐和送给家人或朋友的礼物。

最后,把每个月的收入记录下来。把月支出从月收入中扣除,看看自己这个月还有没有剩余资金。如果支出大于收入,你可以仔细回顾一下过去几个月你一共花了多少钱,看看哪些方面的支出是可以减少的。

进行开支记录有哪些好处? ①能掌握收支情况,对指导开支有一定的帮助。②便于必要的时候做理财分析。③可以做一个年度财务收支预算,以便于有目的的预测和计划开支。④能约束无节制的开支行为。

分别设定当前、短期、长期目标,让钱为你服务

第一步,拿起笔和纸:

- 在第一张白纸的顶端写下“当前目标”。
- 在第二张白纸的顶端写下“短期目标”。

- 在第三张白纸的顶端写下“长期目标”。

第二步，首先从“当前目标”那张白纸开始，在上面记录这个月你希望实现的财务目标，内容可以包括：

- 学会如何使用财务管理软件。
- 每周要研究一次有关财务管理的问题。
- 及时支付这个月的贷款或租金。
- 制定一个账单到期的清单。

第三步，在“短期目标”的白纸上，记录下你希望在一年内实现的目标，内容可以包括：

- 付清至少两张信用卡的所有债务。
- 每个月在储蓄账户中存入一笔钱。

第四步，在“长期目标”的白纸上，记录你希望在五年内实现的目标，内容可以包括：

- 付清所有的信用卡债务。
- 储蓄账户中至少有相当于全年收入的存款。
- 购买一辆新车。
- 为房子换一套漂亮的家具。

看看自己列出的清单，如果目标已经实现了，就更新清单。如果你因为没有实现目标而感到沮丧，你应该告诉自己之所以这么做是为了让钱为你服务。

财务管理中制定目标有哪些好处？ ①为自己制定了目标，你就有了前进的动力。②对你的支付行为做到心中有数。③从心理上可以让你有种对钱的支配感，这能让你获得满足。



找到适合你的工作

工作是你的财富还是负担

出于谋生的目的，你可能会爱上现在所从事的工作。在确定你是否想继续从事这个工作之前，请问问自己：

- 早晨醒来时，对工作是否有一种期待的心情？
- 我能从这个工作中受益吗？
- 我是不是厌倦了这份工作？
- 这份工作会不会影响我的职业道德和信仰？
- 这份工作能够帮我实现人生的价值吗？

从过去失败的工作中找到教训

帮助自己找到理想工作的最好方法是先回顾那些不适合自己的工作。对每个从事过的工作，都要做如下记录：你的职位、公司的名称、工作日期、辞职的原因以及你是否喜欢这份工作。

你不需要记住所有工作的细节，这只是帮助你了解自己为什么放弃这份工作？看看清单上显示的离职原因是否有规律可循。你是因为厌倦了这份工作还是因为被辞退了？你是因为有了更好的工作还是因为突然不想干了？

一旦知道自己喜欢什么工作、不喜欢什么工作以及为什么喜欢、为什么不喜欢等这些原因，你在选择的时候就可以做出更有远见的决定。

怎样从过去失败的工作中找到教训？对曾经从事过的每个工作，都做如下记录，包括你的职位、公司的名称、工作日期、辞职的原因以及你是否喜欢这份工作，这有助于你了解适合自己的工作。

这份工作是否满足你对稳定感、新鲜感、成就感的需求

首先，我们假设你已经决定要找一份新工作，因为只有找到了自己理想的工作，才能增加成功的机会。注意力缺失者倾向于一头扎进烦琐的事物中，等他们发现之后，才会稍作调整，然后继续前进。因此在找工作前先问问自己：

- 你对工作的价值取向。在工作中你最重视什么？对有些人来说，收入高低是他们首先要考虑的，而有些人则更重视工作中自我价值的实现。看看你感兴趣的工作是不是能够满足稳定感、新鲜感或者成就感这三个价值。如果不能满足，那么这个工作可能就不是最适合你的。

- 做另外一个人的影子。你找到了一份自己认为感兴趣的工作，但一个月后，你却辞职了，因为你找到的工作和你的期望相差甚远。而要想避免出现这种情况，最好的方法之一就是在接受这份工作之前，先“尾随”做同样工作的人。

- 找一份适合自己睡眠习惯的工作。如果你是那种在晚上更有活力的人，你应该找一份适合“夜猫子”的工作，这有利于你长久的坚持。

- 在家工作。如果能够在舒适的家中开始自己的事业或者为公司工作，则是一件令人兴奋的事情。但是，在家办公需要有更大的自我驱动力，需要有效地管理自己的时间，而这些方面都是注意力缺失者的弱项。在冒险尝试之前，看看自己的生活中有没有这样的驱动力和体系能够让你在家里获得成功。

怎样通过“尾随”别人来了解工作？“尾随”是指至少体验一下这个人的日常工作，从而看看你对这份工作的真实感受是否与你想象的一致。这有利于你真实的了解你是否适合这份工作。

快节奏的、自由的、灵活的……这样的工作可能更适合你

注意力缺失者换工作和被解雇的比例都比较高。对很多工作而言，注意力缺失是一种阻碍而不是优势，但带有以下特征的工作却比较适合注意力缺失者：

- 快节奏的。
- 每天包含不同的任务。
- 工作时可以自由走动。
- 有助手为你提供支持。
- 能发挥你的智力。
- 有严格的完成日期。
- 能够经常提供回馈。
- 有着清晰的期望。
- 有着灵活的日程。
- 能够和各种不同的人打交道。
- 能够立刻对优秀的表现给予奖励（比如你在饭店提供了优质的服务，立刻获得了小费）。

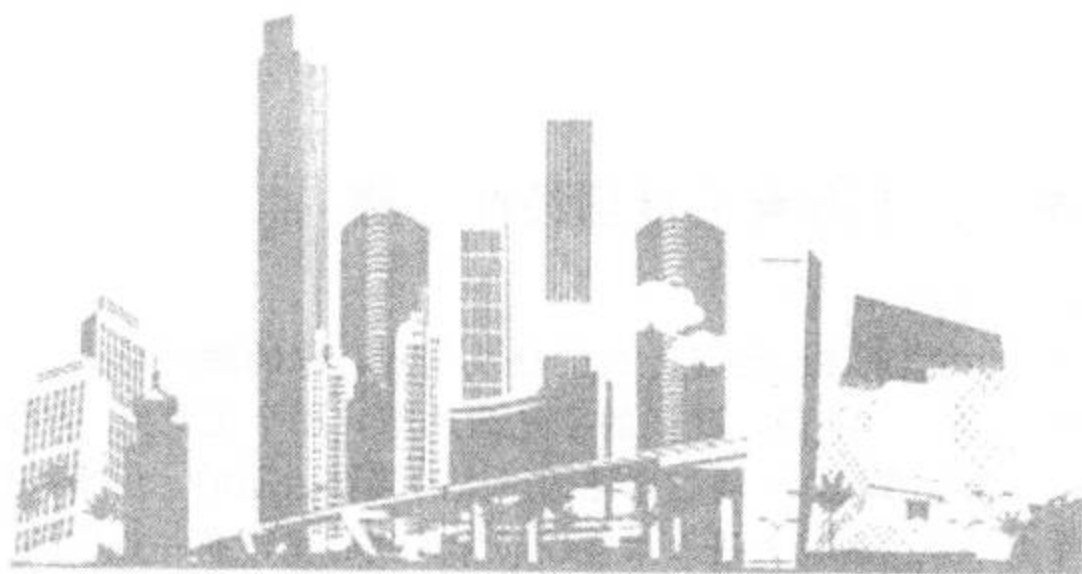
注意力缺失者适合什么工作？对注意力缺失者来说，消防员、饭店服务员、教师、急救病房医生、律师或者军人等工作都是比较理想的，因为这些工作包含很多适合注意力缺失者的特征。



第八章

8

高端访谈录



1. 经理人观点：上海乘星行总经理李骁
2. 通胀预期下的楼市走向
3. 上海各大商圈再次升级原因何在
4. 楼市泡沫或会破，不过不在近两年



8

第八章

高端访谈录

关于房地产业的各种话题，思想火花，尽在访谈实录中。

1. 经理人观点：上海乘星行总经理李骁

◎ 您现在的理想是什么？

记得在部队时一位现在已经是上校的战友问我，你的理想是什么？我说走出家门看一看。他很不理解，我说，我说的家是指地球，那个比我大5岁的哥们一下子对我十分钦佩。是啊，在20年前有这样的想法的确够大胆的，后来那位美国富豪花2000万美金作为第一个普通人进入太空的时候，我心里还有一点失落，再后来又有美国公司宣称在二零某某年的时候，普通人50万美金就可完成太空之旅，当我曾经自以为伟大的理想一下子变得似乎触手可及的时候，我开始更加失落。

不谈这个远期的似乎可以实现的理想，过去几年来我一直想做一个慈善基金，合作伙伴找到了，顾问都请了，可惜资金出了些意外，相关的情形在此不赘言，总之，除了想把乘星行做大做强外，我目前的心愿就是能够早日成立一个慈善基金。

◎ 您如何看待生活与事业的关系？

事业是生活的一部分，而生活是靠事业来维系的。如果这里的生活特指家庭的话，前面的表述也不错，在中国没有好的事业，好的家庭生活恐怕也比较难实现。

◎ 您行事的风格是高调还是低调？

我想应该是介于两者之间吧，真正能够做到低调的，我觉得只有两类人，一类人是实在没有高调的资本，不得不低调，其所谓的低调是一种现实的选择；还有一类是真正很牛的人，他能够低调，那是一种境界。所谓的低调，其实是不露痕迹的高调。

◎ 您觉得企业家在什么情况下应该高调，什么情况下应该低调？

不同的企业有不同的行事风格，比如说甲骨文公司，无论是企业还是掌门人都是高调的，甲骨文 CEO 拉里·埃里森把生命比作一条鲨鱼，“你必须继续向前，一天比一天做得更好，否则你就会死亡”。而他的搭档则这样形容，“他是一个地地道道的武士。既是一个破坏者，同时又是一个改良者。”这时候高调既是掌门人性格的写照，也是企业作风的必然。

而 IBM 就很低调，只有百年老店才有这样的风范。公司的高调和低调，主要体现在媒体宣传上，很多公司的高调是一种商业策略，因为只有高调才能实现它的商业目的，只要企业的思路是清楚的，我觉得都没有什么问题。比如说张朝阳，搜狐以前影响力不够，突然有一天，他发现自己的做秀可以很好地提高搜狐的知名度——他的做秀是出于一种商业目的。还有一种高调就是忘乎所以了，比如说三株、德隆，这是一种膨胀的高调，这样的企业不会有什么好结果。

◎ 您最向往的度假目的地是哪里？

亚马逊热带雨林。

◎ 2007 年房地产疯狂涨价，2008 年的市场极度萎缩，2009 年市场开始回暖，您是如何看待“好了伤疤忘了疼”这个道理的？

“好了伤疤忘了疼”的前提，首先是你认为 2007 年疯狂后 2008 年的调整是“伤疤”是“痛”，但我相信对大多数开发商而言，他们并不这么认为，相反，因为这次危机的“风声大雨点小”“水过地皮湿”，来得快去得也快，倒让很多人更加坚信市场是持续向好的，所以便更加疯狂。

开发商对市场、对专业失去敬畏和尊敬可能才是本次调整带给市场的最大隐患，这个隐患终将使得一些公司为此付出惨痛的代价。

◎ 如何看待现在房地产市场，谈谈您对市场未来发展趋势的看法？

在我看来，中国经济持续增长 30 年，没有只升不落的太阳，每次经济危机，我们都采取一样的手段来人为地延长繁荣周期，这也使得下次危机爆发的力度会更大，中国经济回调会发生在什么时间？每一个开发商都应该问自己：会不会在我们项目操作的周期内？

◎ 地王迭出是否是一次集体狂欢？

羊群效应告诉我们，集体的行为未必代表决策的正确，中国有家电、保养品的疯狂，国外有互联网泡沫的破灭和美国地产泡沫的破灭。

所有胜利者无不是在狂热中保持了冷静，正如巴菲特所说：在别人贪婪时恐惧。在目前较为乐观的市场环境中保持一份冷静，是日后决胜市场的必备心态。

◎ 您对目前地产行业怎么看？您认为未来行业将向哪些方面发展？

目前中国的房地产业仍处于行业整合的第二阶段，市场竞争已由区域竞争转变到全国竞争，全国市场一体化的特征非常明显，公司和产品的竞争也已呈现规模化。

但总体来说仍然处于群雄逐鹿状态，虽然一线企业和二线企业的差距已经产生，但随着市场的发展仍然会有很大的变数。

行业整合的规律告诉我们，任何一个行业都将出现少数企业占领绝对市场份额的阶段，比如相对成熟的我国的香港房地产市场，早在多年前便已形成前十大企业占据80%以上市场份额、前四大企业占领60%以上市场份额的格局，而内地市场即便位居第一的万科，其市场占有率也不过5%~6%。

因此，行业的发展方向必然朝着规模化、品牌化的方向发展，而在这个过程中，相当数量的企业将被行业淘汰。

◎ 您对开发产品有何见解？你认为未来房地产产品形态上会有哪些变化与发展？

产品贵在“适销对路”，也就是要满足消费者的需求，在产品品质同质化大趋势之下，企业决胜市场的重要因素之一便是产品创新的能力。

未来产品的发展将会分化，更加多元，不过相对来说，高端产品的变化和创新将会更加丰富，而中低端的产品，其主流是同质化，随着产品的日益丰富和成熟，创新将越来越难，因此，谁拥有创新能力，谁就将拥有更多的竞争优势。

住宅产业化、标准化生产将在市场上占据越来越高的地位。

◎ 您如何看待房地产开发公司现有的管理模式，对此有什么经验与感想？

盈利模式决定管理模式，目前中国房地产企业处在资金竞争、资源竞争的阶段，随着行业整合的加剧，必将进入企业管理能力、创新能力、品牌等竞争的时代，开发企业应该未雨绸缪，提前布局。

说到底，行业整合不过是竞争加剧的另一种表现形式，其真正的关键仍然是：企业的核心竞争优势什么？一旦市场形势不好，行业整合开始的时候，企业间的竞争将首先从最直接的地方开始，比如以前的土地、现在的资金，而以后将进一步从人才和品牌的高度展开。

公司的核心优势除战略、管理、人才等，新的盈利模式和新的技术创新，也将会把强者和弱者区分开来。

◎ 能不能给我们谈谈公司近些年来的发展？是高调的扩张，还是低调的防守？

这些年是我们公司跌宕起伏的时期。2006年上海的房地产市场开始调整，很多房地产策划公司开始了大幅度的裁员，我们公司却作了一个相反的决策，我们选择了扩张。回头来看，我们的决策是正确的。我们在那时候接了大量的盘，是抓住了机遇。但2006年偏偏又是公司的多事之秋。在调整中资金是很重要的，正在我们需要钱的时候，受上海2005~2006年房地产调整的影响，开发商资金短缺，几个开发商拖欠项目佣金，结果导致我们投资购买商场项目损失了近两千万元。2007年以后情况开始好转，我们现在逐步确定了经营方向，那就是专心做二线城市的项目，在有的领域比如商业地产，我们在客户心目中的影响力已经超过了易居等一些一线公司。就签约量来看，2010年的发展会很不错，我们会进行新一轮的扩张。

◎ 这5年您经历了很多曲折，您有什么样的体悟？

我觉得，不管做什么事情，首先都要反省自己。作为一个企业，首先制定战略的能力十分重要，其次就是要经得起诱惑，专注专心，持之以恒。就像阿尔·里斯在书中引用电影《城市骗子》的对白一样，问：你知道人生的秘诀是什么吗？答：不知道，是什么？一件事，只是一件事，你坚持不懈地做这件事，其他的一切都是胡扯。

◎ 您觉得在事业上您是一个理想主义者吗？

我想对于成功者应该有两种情况：一种情况是有100万元的时候做100万元的事情，有1000万元的时候做1000万元的事情，随着每进一步就上一个台阶，视野和想法也随之变化有所不同，这类人是在不断的成功推着走的。还有一类人是从小就有做大企业的志向，最终也的确获得了成功，这一类人才是理想主义者，并且是幸福的理想主义者。我希望我是后者。

但真正的理想主义者太稀缺啦，尤其是在目前中国的经济状况下。过去的几年中，有想法做大企业的人可能很失意，而那些小富则安、攒钱买房是为了改善生活的人反而歪打正着，他们现在住的房子涨到了每平方米十几万元。具体数据虽然没有统计，但太多的人是通过资产升值带来了财富，而不是通过自己的主业创造财富，这是中国经济的一大隐患。我们在过去几年致力于公司发展获得的回报，远不如别人的资产升值来得快。有人说高房价在抹杀人的理想，我觉得没错。

◎ 人一生会遇到很多挫折，相信您也如此，您的性格有没有因此而发生改变？

当然有，人说江山易改，本性难移，我觉得这是不对的。人的一生中，性格会发生很多次变化。人在两个时期比较容易张扬，一是年轻的时候，二是成功的时候。我也有过这样的经历，1992年我开始参加工作，管理着十几个人。那时候我才20岁，没有管理上的经验，不懂得去处理人际关系。后来我们五六个人开始创业，开业三四年的时候，公司的经营上了台阶。那时候我迫切想再上一个台阶，就意识到公司不能光靠感情作为纽带，而应该有规章和制度。这时候就碰到了两个阻力，一个阻力是一起创业的老员工，他们觉得自己应该享有特权，也有些人觉得小富即安就可以了；第二个阻力是新进来的员工，以前给客户的报告都是自己做的，可公司规模上去了，不可能自己做，要请员工来做，结果，就发现他们写的报告不合格。于是人开始变得很急躁，那时公司的氛围很不好。很多民营企业主都会经过这样一个痛苦的阶段，这一阶段里的人很孤独，只有你一个人想往前走，员工没法理解你，创业伙伴也疏远你。在我看来，企业领导者往往是被迫成长的，因为他身上的担子最重，他要拉着这个企业往前走。这是一个痛苦的过程。

◎ 这种状况最终改善了吗？

我最终的解决方法和别人不太一样。很多企业家不管是自愿的还是被迫的，都是将以前的合作伙伴清理出去，而我是慢慢地将阻碍企业发展的合作伙伴的权

利稀释掉。作为股东，你可以享受股东的权利，你的位子我也可以保留，可是如果你不胜任，我就把你的工作交给一个更能胜任的人去做，这样就不会影响公司的发展。

2. 通胀预期下的楼市走向

访谈时间：（2009年7月1日）

开发商大举买地，消费者排队买房，炒房团伺机而动……媒体对于房地产业进行了这样的描述：“又重新回到2007年的高潮时期”。成交量的数据显示，高端需求开始重新启动，投资者重新进入了市场。但是，在2009年，尽管货币政策前所未有的宽松，但实体经济并没有真正好转起来。通货膨胀真的要来了吗？现阶段买房真的是投资最佳选择吗？

主持人：来自上海的嘉宾是上海乘星行行销服务机构总经理李骁，李总您好。

李骁：您好。

主持人：在谈通货膨胀之前，我们先来解析一下楼市的现状。最近很多媒体报道楼市都用到了“热销”、“阳春”、“回暖”这样的字眼，您觉得目前楼市是真热销还是假热销？什么原因导致了这种热销的情况？

李骁：当然是真热销。为什么是这样呢？简单来讲有三个方面：第一，是根据国家统计局的数据和上海销售楼房的统计数据；第二，很多房地产公司尤其是一线比较大规模的开发公司，他们在一季度或者5月份、6月份，已经完成了2008年全年的销量；第三，从我们一线营销的楼盘现场来看，都是一些真实的热销情况。

主持人：李总，您是否也认为通货膨胀已经来临了？或者您预测它什么时候会到？

李骁：我不这么看，我认为现在没有通货膨胀，或者说通货膨胀可能是非常局部的。我个人认为是通货紧缩情况下通货膨胀的预期演绎的一个行情。因为我们一直在讲任何市场都是供求关系起作用，目前市场热销，起决定性作用的还是供求关系，是由供需决定的。但是对于通货膨胀的预期，只是对需求产生的一个刺激因素。

主持人：您其实并不太认同通货膨胀真正来临？

李骁：现在产能过剩的情况是非常严重的，实体经济面临着通货紧缩的危险。而现在我们所说的通货膨胀，是指美元贬值，国际大宗商品价格上涨，实施宽松的货币政策，有大量的货币投放，基于这几点，公众对未来有强烈的通胀预期。但至于通货膨胀是不是到来，其实是另外一回事。虽然我本人也是认为会到来，但实体经济依然情况比较严峻。

主持人：您预测它什么时候会到来？

李骁：假设会有通货膨胀的情况发生的话，当然我说的是全面的通货膨胀，我

本人认为今年年内应该是不会看到通货膨胀情况发生的，我想至少也是明年的事情了。具体什么时候发生，很难说，还要看以后具体情况的演变。

主持人：要看整个房地产市场未来的走势？

李骁：对。

主持人：目前楼市的需求包括刚性自住的需求，还包括投资需求，投资需求里也有一种是因为对通货膨胀的担忧而产生的需求。您认为这两种需求在目前市场上大致是什么样的情况？上海那边投资型需求跟自住型需求这两种在市场上大致是什么样的？

李骁：我们每月每季度在跟踪做一些基础的研究，根据研究，我们认为：目前为止，今年以来的需求应该是以自住为主。但是从5月份开始，早的话应该是4月底，投资需求开始浮出水面，而且投资需求再细分就是小型投资客、中型投资客，中型投资客客户的单个数量比较少，但他们是主要力量。这是因为，可能刚性需求是散户，投资需求可能有大户的特征。目前主要是中型投资客在市场上进行决策购买。

通胀对投资性客户的影响比较大一些。因为自住是刚性的，可能对通货膨胀的顾虑只会加速他作出购买决策，不会延缓太多。但是对于这些投资客来讲，一旦他们有了通货膨胀的预期，他们会快速出手。

主持人：其实通货膨胀通常都是意味着大家要买房子，买一些实物、房产去保值。您认为短期内房价会上涨吗？您是不是认同通货膨胀的预期会加剧市场的回暖热销？

李骁：价格上扬已经是一个客观的事实，价格已经涨了。无论是我们对微观的研究，还是国家宏观的数据，都证实了这一点。

第二，在价格上涨的这么一个过程中，投资者当然是一个重要的推手。买涨不买跌，这是基本的消费心理，而且也符合经济学的规律，量起来价不动是不可能的，量一起来价必然上扬，这些都说明价已经涨了。在涨价的过程中，资金是很重要的推手。市场的买卖是市场预期在起作用，有预期，并且认为价格会上扬，刺激人们更快决策，促使了上半年的急速成交。我们监控的一个三线城市，一个房交会的成交额超过了2008年整年的成交量，上海有好多次单日的成交额创了过去几年来的新高，当然长远来讲这不是非常好的事情，因为对以后的需求是一个透支，但至少在这个阶段说明了它的表现很好。所以，通货膨胀预期是一个很重要的推手。

主持人：热销的楼市、房价上涨会持续下去吗？

李骁：这是我个人的一个判断，也是我们在经济规律上的一个基本判断，这样的量我本人认为应该是很难持续的，尤其是从全国范围来讲，除了一些个别的城市，比如，个人认为上海这样的城市可能它的持续时间或者说它的量是一个稳定的量，但是持续地放量、持续地创新高是不可能的，也是违反经济规律的。

主持人：您觉得房地产行业的这种投资是不是会加速泡沫的重生？最近经常提到房地产有泡沫重现。通常认为购买资产是抵御通货膨胀的一个最佳的方式，很多网友关心现阶段是否到了买房的最佳时机？您是怎么认为的？

李骁：我是这么认为的，我们讲泡沫，如果给我们的消费者提一个建议，肯定离不开对宏观市场的看法。

我们的房价为什么上涨？根本的原因是供需关系。但供需关系当中有一个非常重要的原因就是它结构性的供给矛盾，有钱、没钱的人同在一个市场里，大家都在一个锅里抢饭吃。如果分开两口锅，现在国家出台一个措施，开发保障性住房和经济性住房，发展另外一个锅，让纯粹市场化的人到市场化的锅里吃饭。如果我们的市场以后能够纠正到这样一个轨道上来，我想买房投资应该是有钱人做的事情。对于资金并不是很宽裕的人来讲，买房不见得是最佳的投资选择。所以我个人建议密切关注国家的保障性住房、经济适用房经济政策的走向。如果我们自始至终在坚持这个政策，未来的五年，也许需要时间再长一点，市场会发生一些改变，房价会变得比较平稳。如果我们不能够改变这样的现状，房价与人们的收入严重脱钩，如果有这么强大的需求，我们没有选择，我认为这不是泡沫。离开中国国情的才是泡沫，如果在中国的国情内部来讲，这起码不是典型的泡沫。我建议大家还是要关注国家的一些宏观政策来作出对购房的判断。

主持人：还是要看自己的情况？

李骁：对。

主持人：李总，除了房子之外，您还会选择什么投资来抵御通货膨胀，是不是会选择黄金、股票之类的？

李骁：刚才我说的是公开观点，所以比较慎重。如果让我本人来选择，我首选还是投资房产。为什么？第一，国家可能实施保障性住房，即便决心很大、力度很大，但是它要在市场上发挥作用，应该讲也是需要非常长时间的。第二，投资房产，我本人会选择中国的一线城市来投资，一线城市供求状况在可以预见的未来很难改变，因为中国城市发展非常不均衡，我本人认为一线大城市的房价会有波动，但长线来看一定会保持一个相对的坚挺状态。所以，房产还是一个比较好的选择。第三，首选房产，当然，遵循价值投资的人也可以选择股票，因为做短线肯定不是一个很好的选择。如果我本人选择，会以这样的顺序来选择。

主持人：说到投资房地产，有人就问，现阶段应该买什么类型的房子，抵御通货膨胀的能力比较强，比如普通住宅、高档住宅、别墅之类的，您觉得该投资什么类型的房子？

李骁：这个话题很大，就这个话题可以做一个专题讨论。并且要具体到品质和地段的取舍，不能硬把它割裂开。但是如果非要在这两者当中做一个选择，当然还是首选地段。

主持人：关于高档住宅与普通住宅，比如说现在网友有钱，他是买两套普通的民宅好还是买一套比较高档的住宅好呢？

李骁：我只能讲一些简单的原则。跟做股票是一样的，对于有能力去挖掘潜力股的人，实际上无所谓高档和低档，因为关键是看某个城市，像上海之前规划了几个城市副中心，比如世纪公园板块，当初房价 4000 元/平方米，现在超过 3 万元，平均涨幅比市中心高很多。这就需要更专业，要看你有没有发觉潜力板块的能力。如果没有这样的能力，我们就更适合比较安稳地做价值投资。在这样的情况下，还是首选高档的楼盘，因为高档楼盘在以往的市场当中，包括我国的台湾、香港市场中已经表明了它可能是助涨助跌的一个品种。跌的时候可能先跌，但涨的时候一定会先涨起来。但是长期来看，保值功能和增值功能，高档的房子肯定比普通的房子好。这是有原因的，因为高档住房和豪宅的客户层对价格的敏感度是相对低的，可能价格上扬对他们来讲，甚至是满足了他们某一部分的消费心理，所以，还是首选高档豪宅好一些。不过第一选择我认为是商铺。

主持人：商铺要优于住宅？

李骁：那当然，前提是你有消费能力。商铺也有价格高和价格低的，你可以买一些小的商铺，但前提是要买独立的和市口好的，它的回报率会远远高于其他的品种。

主持人：最后请做一个后市的判断，在通货膨胀预期下的中国房地产行业以后的走势到底会怎么样呢？

李骁：2008 年 10 月份，上海组织了好多次论坛，我每次都被拎出来当出头鸟来预测房价。当时我反复多次谈到 2009 年房地产形势应该在下半年会转暖，但是没想到情况大大出乎我们的预料，年初就有很好的行情。但是判断的前提和依据是什么？那是我始终坚持的。虽然房地产是宏观经济非常重要的组成部分，但是我们判断的前提是宏观经济在未来几年滑坡不会非常严重，这种情况下决定价格走势的仍然非常重要的是供需的关系，推波助澜的是通胀预期，有这么强大的需求再加上消费者对房价未来上涨和通货膨胀的预期，至少一线城市房价短期内，我可以几乎肯定地说，在未来的一段时间还是比较看好的。

3. 上海各大商圈再次升级原因何在

从 2008 年 8 月开始，南京西路和淮海路商圈率先进行新一轮的升级；不久，静安和豫园商圈也紧随其后，加入了升级的行业列；紧接着，商圈升级风逐渐蔓延，四川北路也加入到了升级换代的大潮中。

这一轮的商圈升级热是因为其自身发展规律还是为了应对金融危机？它对消费者购买信心的打击会带来什么样的影响？各大商圈升级的着眼点是什么？商圈升级

是否能够达到其预期的效果？

◎ 上海从 2008 年下半年开始新一轮大范围的商圈升级，其背后的原因是什么？

我觉得商圈的调整和宏观经济是没有什么太大关联的，主要原因还是商业自身的规律，我归纳了两个方面的原因：一个是站在上海城市的角度来讲，上海城市地位的提高，例如消费者层次、消费结构和市场细分进一步的细化和深入，在这种情况下，商圈也好、商家也好，必须要适应消费形式的变化而调整自己的结构。

比如我们讲上海以外的市场，外地人到上海来消费，一些外地客户到上海买一些奢侈品，有些人在上海买不到就要到国外去。但是现在青浦引进奥特莱斯之后很多外地人到上海来买，不用到国外去了。如果上海能够调整商业结构，调整商圈产品的结构，那么可以吸引大量的外地客人到上海等一线城市来买奢侈品，不用到国外去，国外毕竟不如上海方便，还有购物成本问题。

我认为，商圈的发展和写字楼发展的规律有相似的地方。写字楼有一个泛 CBD 的发展趋势，原来的核心 CBD 之所以兴起的原因在于，规模效应、效率提升等因素，但随着城市的发展，原来核心 CBD 的优势正在消失，比如交通拥堵、光污染、成本大幅上扬等，这时候 CBD 外围的泛 CBD 的兴起就弥补了上述的缺陷而受到追捧。比如我们近期操作的大华集团的一个写字楼项目——华宜大厦，就是这样的例子，宜山路中山西路是上海市级的交通枢纽，虽然不是处在徐家汇核心的商圈，但有更好的交通、更大的发展前景、更低的商务成本等优势，所以被众多客户所认同。

我们曾有一个印度客户，原来在徐家汇办公，年纳税金额五百多万，徐汇商委想尽办法要把他留住，但是留不住，他对那里的租金受不了了，就搬到闸北区了，闸北租金除去政府补贴后只有两块钱，而且这个楼的硬件非常好。

写字楼的这个情况用在商业上是同一个道理，比如说五角场，城市副中心的崛起、区域性商业中心的兴起取代了原来核心商圈的一些功能。住在虹口区的人，买商品要跑到南京路、淮海路去买。这就逼着那些原来老的商圈必须要升级，然后由此来提高自己的竞争力。有几个地方的商业升级无一例外地都拔高了自己的定位层次，实际上印证了这个观点。现在有外环，还有外郊环，所以我说，随着城市架构的扩展也必将有一大批“泛商业中心”的兴起，其实也就是区域商业中心。

◎ 请简单评述一下各大商圈升级的定位和特点。

我先谈谈对定位的看法，因为我理解的升级不是更改定位。按照我的理解，升级应该是在原有定位上进行调整和完善。如果是更改定位，那我觉得就该慎重。大商圈之所以是大商圈，核心商圈之所以有今天的影响力和地位，是因为大家认同它。如果市场发生了变化，根据市场的变化进行自身的调整和完善，这叫升级，我觉得这不叫更改定位，如果是更改定位的话就另当别论了。

定位的原则是，一定要简洁，核心是在于简洁、精准。用繁琐的语言很炫、很煽情地来描述自己的定位，十有八九已经背离了定位的核心，定位就是非常的简单、

非常的准确。

从这个角度来看，南京东路步行街这个定位和升级以我个人的判断来说应该是成功的，不会有大的问题。因为它原来的客群是抓住了本地消费中高端的客户，以及有大量的外地游客。这个步行街在中国商业上的地位，按照我的想法在可以预见的的时间里是不可能发生更改的中华第一街。因为现在区域性的商业中心的崛起，实际上取代了它很多原来的功能，它定位成大众的高端，我个人感觉还是比较精准的，对于它的未来我本人比较看好，不会有什么问题。

另外一个南京西路“梅泰恒”商圈的高端定位，我想也不会有大的问题，但是这次静安商圈的升级还并不是指“梅泰恒”商圈，而是指以越洋广场、会德丰、东海和嘉里中心二期、百乐门等五地块形成的新商圈。严格意义上讲，这不是升级，而是正在形成过程中的商圈。

淮海路的商圈受到的挑战可能会比较大，虽然其“更时尚”的定位不会有太大问题，但购物环境的改造和升级将会遭遇挑战，它的配套和完善，如停车位、进出交通的便捷性等导致淮海路可能面临的困难大一点。

豫园，如果按照目前定位我本人不看好，可能要走弯路。现在它要引入大型的商业模式，引入高端的品牌，其实它是在更改定位，不是在升级。这么做是很危险的，应该慎重。上海是古今中外文化交融的城市，那么豫园代表的是传统文化，并且也是个外地人、外地旅游团到上海必去的地方。结合这样的定位，只要对自身作一些调整升级和完善就行了，但核心的定位不能变。如果引入高端物业、高端品牌，去跟别的商圈抢客户，定位雷同，我觉得这是自取灭亡。

最后一个避不开的就是徐家汇商圈，接下来还有四十几万平方米的商业区划推出，形成核心商圈原本是没有问题的。但我们知道，徐汇附近有一个规划，有230万平方米的一个非常大型的商业项目，在中山西路宜山路这个地方，定位也非常高，原始的资料我也看到了，但是我觉得非常担心，也会引入奥特莱斯，做国际一线品牌。它们距离非常近，并且把商圈定位成全市级的，这个可能就会影响到徐家汇商圈的发展。这个项目目前还在规划的初期，最终定型怎么样还不太清楚。

◎ 新一轮的商圈升级可否达到其预期效果？商圈升级要达到预期效果，最重要的是什么？

我是针对咱们今天研究的这几个传统商圈来讲的，如果要升级成功，一定得区分什么叫升级、什么叫更改定位。按照我的理解升级不是在更改定位，只是在完善和调整，自我调整，使其更适应市场的一些消费习惯的改变。

我认为，商圈升级要做差异化。差异化的前提就是要做市场细分，各自去抓自己的主流目标客群。举个例子，比如七浦路成功的原因就是差异化定位。再一个，既然是基于自身定位的一个提升和完善，立足点应该是在硬件和软件上同时更改。软件的提升，就是要使商业服务、商业环境更人性化，实际上，上海的服务业所占

比例相对于全国其他城市来讲已经非常高了，但是服务的意识、服务的水平却不见得比中国其他城市好，这一点是急需提高的。而服务能够创造价值，这是毋庸置疑的。

4. 楼市泡沫或会破，不过不在近两年

访谈时间：(2010年2月7日)

◎ 请问李总，您对现在的楼市，特别是在房贷调整下的楼市有什么看法呢？

我认为目前的调整是很正常的，成交缩量，部分的楼盘促销，这是在2009年行情里面没有出现过的。有传言说，有退房潮，但是我仅仅是从网上看到的，也有一些案例说过。但是我没有研究过。导致集体退房的原因有很多种，比如说这个房地产项目当中存在质量问题，比如开发商和客户之间有违约、承诺不兑现的情况，再或者说这个楼盘的价格是不是确实完全背离了目前的行情，炒作成分太高而导致的集体退房，等等，总之，就算是有集体退房的情况发生，但毕竟是个案，我们必须具体了解才能确定，就这些例子来讲，不能作为一个判定目前市场行情的普遍情况来看。

除这些个案外，促销打折的楼盘又重新出现，个别楼盘价格有下行的迹象，这样描述比较准确和客观，出现这样的现象，为什么我说正常呢？有这么几个原因：

第一，临近年关，是传统淡季。

第二，2009年一年天量的成交对后期需求提前透支，2009年上半年成交是以刚性需求为主，下半年大部分是投资需求，刚性需求会受到房价快速上涨的抑制。

第三，还有一个非常重要的原因就是国家重启对房地产的调控，投资客对此比较敏感，利率优惠和税收优惠取消再加上首付提高，累加在一起大概对总房价将产生12%左右的影响。

上述因素对需求都会产生抑制作用，所以，市场目前的反应，我个人认为很正常。

◎ 最近焦点应该是放在房贷紧缩这一条上面，李总您对房贷紧缩政策以及整个市场的影响是如何看待的呢？

单从影响来看，是多重政策效应累加出来的结果，如果单从房贷影响来看，影响并不大，当然也有。首先，讲房贷无非指两条：二手房首付提高到四成和取消七折优惠利率。优惠利率以目前房价水平而言，占总房价的比例非常低，可以忽略不计，影响也比较小，对未来预期影响面也比较小。但首付提高到四成影响比较大，为什么这样讲呢？我们把市场需求分成三类：第一类是刚性需求，这对他们来说是雪上加霜。本来房价高涨之后，对他们需求的抑制已很大，现在再加上门槛的抬高，压力是不言而喻的，如果保障性住房、廉租房不及时跟上，对于中低收入阶层，尤

其是低收入阶层这批消费者来讲是非常不公平的，这体现着政府职能、体现着社会公正，如果政府不重视，不跟上，是会付出代价的。

第二类是改善型需求群体，我认为对他们的影响会比较小一点。所谓改善型需求，住房本身没有问题，原来住两房，现在要改善自己的生活条件，住三房，对于这样的人来讲，首付提高了，无非是压缩了选择面，原来可以买好地段的房，价格高一点、环境好一点的，现在无非是选择面小了些。

第三类是投资群体。房贷提高对他们的影响是，降低了收益杠杆，原来首付20%的时候，是1:5的杠杆，100万元的房子首付20%，付20万元，得到100万元的收益，获得的是5倍的杠杆收益。现在首付是40%，相当于只有2.5倍的杠杆收益了。可见，首付提高对这个群体的影响也是比较大的。

不过，从2004年开始的宏观调控对5年内二手房转让住房的征收重税，现在活跃在市场上的短期投机客已经非常少，现在活跃在市场上的主要是中长期投资客。对于这类人群来讲，典型的特征是他们有钱，并不一定要借多高的杠杆实现自己的投资收益，虽然提高首付对该群体有影响，但关键是他们对后市的判断和预期，如果他们认为房价仍然上涨，那么我觉得对他们的抑制是短期的。

我再举两个例子，比如豪宅市场的井喷，比如二手房、商业物业以及别墅都要首付5成，为什么这些物业还有这么高的成交量，所以从这个角度来讲，首付比例对房产的成交量有影响，但不大，持续时间不长。

◎ 进一步收紧贷款，对开发商也有影响，2009年出了很多地王，价钱一个比一个高，对开发商会造成什么影响？

对开发商的影响，首先我认为目前中央出的一些政策，可能是年关效应，马上就要到春节，大家都来秀一下，虽然话说得比较尖锐一点，但都是实情。过了年，很有可能该干什么还干什么，这是我个人的看法，当然也不能肯定。

第二，就目前出台的政策来讲，这些政策都没触及形成高房价的本质，刚才我们讲过的二手房贷款，由首付20%提高到40%，我认为这很正常，房价一直不断高企的过程是首付二成，随着房价不断上涨，银行不断累加风险，二套房首付提高至四成，对银行而言是很正常的规避风险的市场化手段，如果房地产市场经不起这么个变动，那就说明它太脆弱、太危险了。

具体到对开发商影响这一块儿，有说法说2010年信贷规模是8万亿元，而2009年是不到10万亿元，不和2009年相比，而是和2009年以前年份相比这是天量，所以说，对房地产信贷投放量在2010年还是实施宽松的政策，所以开发商缺不缺钱不是问题。

再者，2009年绝大多数的开发商在四五月份的时候，或者说六七月份的时候，销售额已经超过2008年全年，2009年全年下来，多数开发商回收的资金量已经达到历史最高，短短半年，就从“杨白劳”转变成“黄世仁”——不差钱。经过2008年

的市场调整，这些开发商再头脑发热、再冲动，也会多一个心眼，即便是抢地王，也会备一些储备粮。

最后，我们不能也不应该和 2009 年相比，因为 2009 年太特殊了，如果 2010 年有 2009 年的一半交易量，我个人认为就是正常的水平了，在这样的情况下，开发商有什么理由缺钱呢？没有理由。

除了战略思维混乱、无度扩张的，这样的人和企业是不算数的。这些人和企业即便市场不变他们也可能随时死掉，所以 2010 年开发商还是不差钱的，不会因为国家的调控而缺钱。

◎ 你觉得 2010 年还会像 2009 年一样出地王吗？

情况一定会比 2009 年好，2009 年是“怪胎”，畸形的一年，是可以载入房地产史的一年，就像超女的第二年，那是不可超越的，以后也很难超越，这是大家不惜血本不计后果的，乱往里面砸钱的一年，是不算数的。2010 年会不会出地王，当然会出，但是疯狂的程度不会有 2009 年那么高。2009 年出地王，有几个原因：第一，国家信贷投放那么密集，手里有钱肯定要买东西，就像生产企业一样，土地就是开发公司的生产资料，没有生产材料怎么生产产品，没有产品还算什么公司，它必然会去购买原材料，这是现实的需要和有钱的冲动；第二，为什么多数地王是央企？央企在信贷方面有得天独厚的条件，和民企相比不是在一个游戏规则下玩的；第三，央企比民营企业迟钝慢一步，前几年民营企业拿地比较多，而市场也证明了只要房地产做猪坚强就会有钱赚，这教育了国企。

2009 年的地王是特殊的，而 2010 年肯定不会有这么严重，但地王不可能不存在，地王只不过是一个冠名而已，随着经济的发展，原本就会不断刷新纪录，随着产业发展，就一定要有新的纪录产生，没有新纪录产生才有问题。

◎ 关于物业税的问题，北京最快明年年底的时候，就要实行征收物业税了，为 0.5%~1%，你如何看待这个问题呢？这样对房价会有影响吗？

我首先明确表态，我是物业税出台坚决的反对者。在中国目前的阶段，首先，它不是一个合理的税种，中国的土地出让跟国外不一样，中国是一个土地租赁制的国家，所以我认为征收物业税不合理，这是第一点。

第二点，中国的综合税赋总体来讲是比较高的，曾有数据说中国税赋全球排名第三，还是因为降低了企业所得税后排名下降了一位，原来是全球第二，不管是排第几名，也许这个排名数据有值得商榷的地方，但总体上比较高是形成共识的。那么物业税的出台，势必会增加总税赋，使得整个国民的税赋又进一步的加重。

本来，在内需不足的时候，应该减税，随着国家的经济成就不断的增长，一个国家的物质水平不断提高，应该让所有的老百姓感觉到税赋是越来越轻，生活是越来越轻松了，而不是说越来越沉重了。

我们知道，税收的一个重要作用就是平衡国民收入，是在二次分配环节中调节

平衡。如果一个税种出台不但没有起到调节贫富的作用，反而让低收入阶层增加了生活的成本，那么它的出台有什么必要性呢？

第三，物业税的出台能抑制高房价吗？如果能抑制，还有合理性，但是在中国目前的阶段，物业税的出台也不足以抑制高房价。原因如下：

首先，目前中国的现状是贫富差距越来越大。因为地区发展不平衡、经济发展不平衡、行业之间发展不平衡，贫富差距越来越大，持有物业的人趋向于富人，中产阶级正在消失，向两头走。据统计，大多数人的收入和消费能力是下降的，而不是提升的。财富越来越趋向于集中在少数人的手里，在这样的情况下，征收物业税，根据总价也好，面积也好，目的是希望能够对有钱的富人多征税，穷人少征税或者是免征税。但物业税并不能抑制房价的上涨，对于有钱人来讲，无非是买的时候多花了一些钱，如此而已。由此可见，如果不找到导致高房价的根本原因，只是仅仅增加税负，是解决不了问题的。

另外，我认为现阶段出台物业税时机也不成熟，因为我们的评估体系存在问题。你怎么评估，由哪个部门来征收，怎么统计，这些都不清晰；现在一个人名下有多少物业，离婚时妻子聘请专业律师去查自己老公有多少物业都查不清楚，国家怎么查？现在有些人有大量的财产没有申报，查不到，税收就征不到他们头上去。

最后，如果中国的高房价是出个新税种就能打压下来那么简单的话，那高房价就不是问题了。我认为，物业税的出台，使越是合规的人越受到打击，所以物业税我个人觉得还是不要提了。

主持人：您是否认为政府出台物业税可以提高投机人的成本？

房价这么上涨，难道没有提高投资者持有的成本吗？这是不是也是变相的提高呢？但房价下来了吗？没有下来。

这里，让我们来看看高房价到底是如何产生的？远的不说，就说近的，2008～2010年，我们现在也在整理一些数据来剖析其原因：为什么房价会有过山车的行情？为什么会出现这么大的逆转？

现在的情况是，越是有钱的人，越是有资格的人，越容易拿到银行的贷款，就这样，房地产的价格起来了，这是房地产价格高居不下的核心问题。所以，物业税的出台，短时间内市场会给点反应——房价会往下降，但是不触及高房价根本原因的一切措施都会导致高房价的反扑——更强烈的反扑，而这会引起更可怕的结果。

◎ 你对蚁族怎么看？

“蚁族”，学名是“大学毕业生聚居群体”，被称为继农民、农民工、下岗工人之后出现在中国的又一群体。之所以把这个群体形象地称为“蚁族”，据同名图书《蚁族》的作者、北大博士后、青年学者廉思称，是因为该群体和蚂蚁有诸多类似的特点：高智（蚂蚁拥有25万个脑细胞，在昆虫中属于最聪明的物种）、弱小（相对于其他昆虫来说）、群居（一个蚁穴里常常有成千上万只蚂蚁）。

“蚁族”这个概念的确引发了社会的热议和集体思考。事实上，在很多城市，都有这样一群刚刚走出校门的年轻人依然在为生活挣扎。《蚁族》的调查报告统计，仅北京一地就有至少 10 万“蚁族”，上海、广州、西安、重庆等各大城市都有大量“蚁族”，在全国有上百万的规模。

“蚁族”是否存在？如果存在，这个群体的本质是什么？反映了什么社会现状？他们的出路在何方？

这个现象的出现确实应该引起我们的重视，虽然我没有做过相关的专项调查，但至少应该质疑一下。

《蚁族》的作者重点写的是北京，我知道北京有很多人群和聚集地被冠以各类的称谓，比如“北漂”“画家村”等，但在上海，我没有注意到这类现象。作者在描述“蚁族”特征时，其中有一个重要的特点是群居，至少在我的经验里没有发现这个群体。

从他描述的另外一个特征——高学历来看，说高学历者的就业情况差或者没有办法就业，我想这个群体在中国是存在的，但在国外肯定也有，为什么在中国要引起我们重视？是因为量太多。我也是从外地来到上海的，我在上海也经历过没有饭吃的日子。我相信跟我有相同经历的人还有很多，但那时为什么没有成为社会问题呢？因为当时量不多，所以真正引起我们重视的就是量。

高学历的人就业情况差或者没办法就业，况且量很大，其实是中国目前就业形势严峻的一个缩影。

就业问题研究专家陈光金在 2009 年《社会蓝皮书》发布暨中国社会形势报告会上介绍，大学生失业率已经超过 12%，是登记失业率的 3 倍左右，到 2009 年年底，可能会有 150 万大学生不能就业。

而大学生的初次就业率连 70% 都不到，中国每年大概有 600 万大学生需要就业，以往每年的不能就业的量累加在一起，数量十分惊人，就业压力更为严重。

如此严重的就业形势再上升一个层面，折射的便是中国经济的现状。

兰德公司在 一篇关于中国的研究报告里说，中国每一代的人口数量相当于美国一个国家的人口数量，每年有两三千万的人口加入就业大军，而目前中国制造业又遭遇发展瓶颈，过分依赖廉价劳动力靠出口拉动经济的模式需要改变，经济结构需要调整，必然要从目前低端的利用密集劳动力经济特征上升到对廉价劳动力依赖程度较低的阶段。这会降低总的就业人数，并且提高就业门槛，加大就业的竞争，所以在这种矛盾的交织下出现了就业形势越来越严峻的情况。

另一方面，中国的经济发展不均衡，有地方差、行业差，城市均衡性差，大城市把中小城市的人才吸引过来，小城镇完全只剩下导出功能，这就造成了就业不均衡。比如在中西部，那里的发展机会不好，所以大家都往大城市跑，这也在客观上造成了大城市就业人口的集聚。

所以，这个问题的存在是和中国的宏观经济紧密相连的，解决起来非常困难。就目前来看，我们可以尝试还有就业空间的一个方向，就是进一步激活民营经济，以增加就业。

从目前来看，民营企业是捉襟见肘，进退维谷，生存环境和空间越来越恶化，但民营企业解决了社会80%~90%的就业问题。就业问题关乎社会稳定，如果不能有效解决，所产生的矛盾就会越来越激化，所以政府要助推民营经济，给政策让它们更好地发展，这样才可能会缓解目前就业难的问题。

最后，我认为“蚁族”这个概念也有炒作的成分，不过，炒作起来让社会普遍关注就业问题，也未尝不是一件好事情。

◎ 对于2010年整个楼市您有什么看法？

我重复一下我刚才说的一句话，如果不触及高房价的根本原因，你调控得越厉害，市场反扑越严重，从这个角度来讲，可以去查我的微博，我的观点起码比任志强说的早了两个星期。政府打高房价，几年前已经打过了，几年之前就没有打下来，凭什么现在能打下来？这是我的第一个观点。

所谓触及房地产的根本，比如说我们的政策环境，我们的土地制度设定，比如我们对监管环境的执行力，这些东西，你说在未来一年里面就会发生一个180度的大转弯，我看可能性不大，这是惯性的原因使然也好，其他的原因也好，总之房价的调整不会那么快。

第一，我认为在一个被过度干预的市场中，市场不会主动选择方向。

第二，我本人认为物业税它出不了，如果出了，也不会有什么效果。

第三，还有什么措施呢？没有。我们有一个项目，我们已指定由一个银行来办贷款，但其他银行的行长带队在我们门口抢客户；还不说刚刚被叫停的向中介机构返点，最高的时候可以返15%，2009年有多少中介的贷款机构赚得是盆满钵满，真的是赚肥了。那为什么银行贷款的积极性这么高呢？这些银行也是为了向业绩交代，现在银行都已企业化，每一个支行的行长不完成指标就会被扣奖金，所以我认为过完春节人们是该干什么还是会干什么。

综上所述，从中短期来看，房地产的价格没有理由往下走，但如果眼光稍微放长远一点，我对房地产还是充满了担忧。之前我也反复表达过这个观点，主要基于以下三条：

首先是基于对中国宏观经济的担忧，但我认为，如果接下来中国的房价要回调的话，也绝不会发生于行业内部。房价下调只有一种可能性，那就是，中央对所有保障房的规划都落到实处，我很看好保障房的落实到位。首先造成民怨的中低收入阶层的住房问题解决了，那么剩下这个市场让中高层收入者去抢好了。但2009年这么火的一年，保障房只完成1/4的计划，这还是不差钱的一年，还别说我们担心的2010年了。

第二是中国宏观经济的结构性问题还没有得到解决。现在中国是全球第三大经济体，这么大的经济体内庞大资金的去向就是股市、房市，中国的股市市值就摆在这里，而且也不是全流通的，所以股市吸纳的流动性是有限的。这样一来，就只有去房地产了。如此情况下，你说房地产业还能健康发展吗？

第三是行业整合的问题，任何行业的发展都会有分裂和整合。我原先也认为2008年会触发房地产业的大整合，是房地产整合的节点。从当时的情况来看，少则几百家多则几千家公司会死掉，但是最后发现死了的充其量也就100家。万科的确也收了好几家，但是马上又转变了，北京在房市最冷的时候据说消失了25%的房地产企业，但是现在估计又增加了25%都不止。数量庞大的中小房地产企业导致资金使用的效率低下，整个行业良莠不齐。由此，我们可以预测，在未来的几年之内房地产企业会死掉一半，不管是主动的还是被动的，我认为会在某个触发点里死一大批，有的是慢慢死去，有的就是在爆发事件中死去。

我们要问什么时候会发生上述情况？结合经济发展规律和宏观经济走势，我的建议是，你可以随着这个市场跳舞，但是要记住，站在靠近门口的地方。因为这次金融危机引起了我们的担忧，它把宏观经济的产业生态破坏了。我们是职业做房地产营销的，我们研究消费者的需求，大家都说我们是专家，很尊敬我们。但通过市场调整，大家越来越发现，只要做猪坚强、扛得住就有钱赚，所以有太多的房地产企业对市场没有定位，他们不计后果地去抢市场，如果这样下去，他们就一定会为此付出代价。



亲密关系中度的把握

平衡你的情感索取和付出

有些人要么从人际关系当中索取太多，要么就在人际关系中付出太多，总是一边倒。要了解什么是社会互利，你可以想象在银行中存取钱的概念。

● 把钱存入银行。把钱存入银行的目的是希望在需要的时候可以随时取出来。如果有一天你去银行取钱，而银行职员告诉你你的账户没有钱，你会怎么办呢？你当然无法从账户中提取一分钱。这就像人际关系一样。

如果你请朋友帮忙，那么你是在从银行取钱。如果你不往朋友的银行存钱（帮助朋友或者真心对待他），他就有可能不再让你从他的银行取钱（给你帮忙）了。因此，要随时留意自己在别人银行里的资金总额。

● 不要让别人利用你。相反的事情也会发生，你可能付出了太多的钱。如果你有注意力缺失，那么交朋友对你来说就是一件非常困难的事情。你可能非常希望别人能够喜欢你。但有的朋友可能会反反复复求你帮忙，然而等你需要他的帮助时，他却拒绝了。与其不断地帮助他然后因为他不帮助你而生气，倒不如问问自己这样的人际关系是否健康。因为在健康的人际关系中，付出和索取应该是平衡的。

什么是“社会互利” “社会互利”就是在别人为你付出的时候，要懂得感恩、知道回报；同样的，当你对别人付出后，如果对方表现敷衍，对你的需求视而不见，你应该重新考虑这是否是健康的人际关系。

当你愤怒时，给自己一个暂停休息的机会

把愤怒发泄到爱你的人身上刚开始对你来说可能是一种解脱，你可能会暂时感觉不错，但当你平静下来时，你也会感到内疚和自责，你的家人也会因为你的脾气而受到伤害。

下面的这个方法可以阻止此类伤害的发生。如果你觉得自己快要发作了，那么给自己一个暂停休息的机会。你可以在家里留出一个房间，当你生气的时候可以进去。你也可以事先让家人知道，你在房间里房门紧闭的时候，不要进去打扰你，让你在需要的时候，待在这个房间里，要多久就多久。如果你觉得自己准备好和惹你生气的人谈话了，请使用“我觉得”这样的陈述句。

怎样才能快速平息愤怒？ 这个小技巧就是数数字。一二，你要发怒；三四，我要忍住；五六七八，慢慢数……一直数到不发火，有人说数数字数到60的时候，一般有火也就发不起来了，现在你也试一试，数到60。

对家人坦诚，这个环境让你无所适从

有时候你会和家人或朋友来到一个让你感到难以应付的地方。比如酒吧，那里有强烈的灯光、哄闹的音乐、穿梭的人群。如果你觉得自己的感官负载达到了极限，那么就告诉家人或朋友你觉得无所适从，告诉他们你需要回家。找个借口离开比继续待在那里要好得多，因为那只会让你越来越烦躁。

怎样才能坦诚地说出你的感受、你的需要？ 人都有保持心理平衡的需要，一种交往如果不能维持一方或双方的心理平衡，势必会造成关系出现裂痕。

安排一个吵架的时间，表达彼此的感受

世界上最好的人际关系不是那些从来不发生争吵的人际关系。实际上，如果双方能够有效地争吵，关系反而容易变得融洽。你是不是发现自己总是就同一个问题和爱人吵个不停，但从来没有任何结果？有效争吵的目标是发表自己的观点，让对方了解你并达成妥协。

你可以每周安排一次“吵架时间”。提前选择好话题，用闹钟设定15分钟的时限，并使用“我觉得”这样的表达方式，说出自己对这个问题的感受。等闹铃响后，就轮到你的配偶发言，此时即使你没有说完也要就此打住。然后，重新设定闹钟，也是15分钟的时限，你的配偶也要使用“我觉得”这样的表达方式描述他（她）对这个问题的感受。等闹钟响后，你们对这个话题的讨论就此结束。即使你们在30分钟内没有找到解决的办法，但至少你们都表达了自己的感受，打开了沟通的大门，最终你们会找到解决的办法。安排争吵的时间是有效沟通的基础，而且爆发家庭大战互不说话的可能性会降低。

夫妻间应该怎样吵架？ ①要善意的吵，不要只是为了撒气而争吵。②要有节制地吵，别着急讲理相互争输赢。③要尽量避免外人介入夫妻之间的争吵。④要讲究语言的艺术，不讲绝情的话。

寻找伴侣时，确定你希望他（她）具备的素质

注意力缺失者一旦建立起某种关系，就会完全投入到这种关系当中。从一开始，你就应当对自己希望找到什么样的伴侣有一个清晰的了解。如果先确定自己希望找到什么样的伴侣，然后再努力，这样才能加大成功的可能。

拿出一张纸，在上面记下你希望从伴侣身上获得的东西，比如“和我的家人和睦相处”、“喜欢旅行”、“是个好厨师”或“喜欢户外运动”等，你甚至可以记下你的理想伴侣“必须喜欢狗”，这种要求写得越具体越好。

下一次如果你认为自己遇到了特别的“他”（“她”），看看自己开列的清单，看看这个人是否符合你的标准，确定哪些素质是你愿意放弃的，哪些素质是你可以做出让步的。

伴侣必备的素质是什么？ ①对挫折的承受能力和对打击坚持的意志力。②对烦恼的分散和排解能力。③对分歧的协调能力。④对误会的包容性。

你可以在忠诚的夫妻关系中拥有变化

如何既能拥有充满变化的性生活，又能保持住对伴侣的忠诚呢？其实，你可以使用不同的性交体位和姿势，变换不同的地点来增加性生活的变化。你应该明白，虽然你是一夫一妻，但你可以拥有变化，两者并不冲突。

性生活时间过长会让你感到难以应付或者给你一种感官超载的感觉，所以性生活时间不宜过长。而且，和伴侣进行良好的沟通也能提高性生活质量。

性生活中有什么小技巧呢？ 和谐性生活的小技巧：①做爱要注重过程。②及时表达做爱的感受。③做爱方式要多样化。④要创造良好的做爱氛围。

工作怎么总是这么累

应对压力的生活策略
人际交往中的压力应对
婚姻关系中的压力应对

心怎么总是烦躁不安

学习忍耐对未知事物的不确定性
学习管理时间的技巧
学会捍卫自己的权利

生活怎么总是乱糟糟

管理自己的生物钟
让钱为你所用
社交中的藏拙技巧

分类建议：心理励志
ISBN 978-7-03-026991-1



9 787030 269911 >

定价：28.00元

邮购：010-82702675

网址：www.bhp.com.cn