

怎样激励不同类型的员工

员工的激情和高效是企业不断成功的关键。而在实际工作中我们会发现,要让员工永远保持激情是件不容易的事。很多时候,老板们最容易想到的激励方法是金钱,但是让他们苦恼的是,有时金钱的激励也往往会让其失效,因为不同的员工有着不同的心理需求,而且不同需求的权重也不一样。在心理学中称之为目标效价,即回报对于个人的吸引力。任何一种工作都会有许多回报,但是每种回报各自的效价是不同的。

每个人的差异性决定了每个人的需要也是不同的,所以激励方式应该因人而异。以下是美国作者 Geil-Browning 根据不同的人,总结的几种不同的激励方式。

1、分析型的人

思维具有较强条理性和逻辑性特征,他们希望了解某个项目是有价值的,他们的工作会为最后的成功带来不同。他们需要有一个在某些领域特别擅长的领导,相信这个领导的特长会使整个团队受益。他们更希望得到与自己的贡献相当的回报。如果他们独自做了大量工作,那么你奖励整个团队也不能使他们高兴。

2、天生“架构型”的人

目标导向性较强,他们想及时了解他们的工作帮助了公司进步。他们希望有一个做事有条不紊,有能力,对细节处理好的领导。用一种针对任务的特定方式给他们布置工作,他们希望得到书面,或者及时的态度的回报。

3、创新型的人

创造性和内驱力都较强,他们必须理解工作任务的意义和原因。对他们而言,一个宏伟蓝图比一个导向命令更有意义。他

们喜欢一些非传统的、充满想象的事情作为回报。

4、人际型的人

他们希望感受到自己的价值,他们所作的工作对某个项目有较大影响,他们宁愿对那些对他们能力表现出信心的领导多做事情。当某个项目被公开讨论,或者大家可以参与的时候,他们感觉更受激励。他们喜欢宏大的、正式的公共认可。

5、注意力在员工自身的人

比较理性与现实,他们必须对领导和项目有信心,否则对他们的激励会变得较难。他们想事先知道他们会得到何种回报,一定要使他们确信无论什么承诺,你都会坚持到底。

6、严厉的驱动者

他们是独立的思考者。如果他们与上司意见一致,他们会被极大的激励。他们会让你知道,他们喜欢什么额外报酬。无论这是是什么,他们希望立刻得到。

当然,除了正确的激励以外,作为领导者,还必须做到公平、公正,仔细观察你的团队成员之间的每种联系,这样才能利用员工激励的最大化效应达到最佳的团队激励效果。

(转载自《经营管理者》)



影忆瞬间

寻找杭城的最美秋天



▲长乐林场

“梧叶新黄柿叶红,更兼乌白与丹枫。只言山色秋萧索,绣出西湖三四峰。”正是古人对于杭州这座美丽古城秋日的赞美。杭州的秋天,不逊于柳枝曼妙的春、苍郁葱茏的夏与断桥残雪的冬,甚至,是一年四季中最美好的季节。金九银十的黄金季,有和煦的阳光、宜人的温度、满城的桂香、油画般的湖光山色;即便偶有秋雨,也能撩开这座城市淡雅清丽的秀美,美得令人心神俱醉……

(资金计划部 张希)



▲甘岭水库

Happy Birthday

本报祝 9、10 月份出生的同仁生日快乐!

集团公司:陈烟土 张克华 张 斌 江 江 李佳晔
付成峰 杭敏亮 应小洋 陈 萍 周利燕
王健步 周 娟 陈群英 厉 群 童 伟
青枫公司:金 初 蒋笑笑 朱双双 刘太军 张志龙
黄伟亮 姚 红 陈 英 石 江
欣北公司:朱巧玲
康信公司:陈晚清 魏 晨 谢晓华 沈占伟
建德公司:杨 莉 朱素红
物管公司:卢辉亚 杨 展 黄雪锋 唐仕建
凡 崇 李 英 高要峰 钱菊美



▲蝶趣



▲星空



地址:杭州市潮王路 218 号
红石商务大厦 3 楼
电话:0571-88223688-8013
邮箱:nsnnews@sina.com

主办:浙江新南北控股集团有限公司

网址: <http://www.zjnsn.com>

总裁电子信箱: nsnchen@sina.cn

总第 65 期
2015 年 10 月 30 日
星期五

报头题字:
邵华泽
主 编:曹 平
责 编:周 游

新南北·盛德国际广场项目开盘劲销首月即摘得杭州市销售冠军



本报讯 9月26日上午8:08分,位于建德市黄金稀缺地段的新南北·盛德国际广场4号楼盛大开盘。建德新南北置业有限公司凭借项目的区位优势及自身高标准高要求的精品开发理念,首推当日销量近8成,销售额迅速破亿,从而引爆楼市“金九银十”抢购热潮。为顺应市场需求,盛德国际广场紧急加推,总价5万起,更有30-80万精品商铺。

2015年随着央行再次降息,公积金贷款利率下调等利好政策的不断出台,促使房地产市场明显升温。除去居住购房,房产投资也迎来一片火热景象,而对投资型购房来说,商

业投资回报率明显更快。盛德国际广场作为建德首个商业综合体项目,凭借其优越的地理位置、稀缺的产品类型、保障性的投资回报等优势,在“金九银十季”创下了建德楼市新高。

据了解,从开盘前一天晚上10点左右,就有人陆续来到销售部门口等候选房,早上7点半不到现场便挤满了前来买房的客户。8:08分,选房认购活动不得不提前开始,前期已认筹的业主们在置业顾问的引导下,根据



全力以赴,向全年销售目标冲刺! 集团公司下半年销售工作部署暨动员会议成功召开

本报讯 2015年是集团销售工作至关重要的一年。上半年,在集团领导、各项目联系人、各所属公司及各集团部室的共同努力下,集团销售工作取得了可喜的成绩。为了在接下来的工作中继续发挥一切力量进行销售冲刺,确保集团年度销售目标的实现,集团公司于9月1日召开了下半年度集团销售工作部署暨动员会议。集团领导、所属公司总经理、各项目销售副经理及销售经理、集团各部室负责人共计24人参加了此次会议。会议由集团公司营销总监马奕林主持。

会议首先由各项目公司及资产管理公司进行工作汇报,汇报内容包括前期销售工作总结、后续销售计划方案及当前存在的销售相关问题等。集团公司总裁陈烟土对各项工作的销售工作进行了重点指示。

随后,由集团营销管理中心宣读了《2015年下半年度集团销售工作部署》并听取了大家意见。该工作部署在延续上半年有益经验的基础上,同时结合集团各项目的实际情况,对销售工作作出了具体的部署。集团营销总监马奕林着重就上半年与下半年销售工作部署中的几点变化作了详细说明,与会人员围绕工作部署展开了积极讨论。

会议最后,陈烟土总裁进行了总结讲话。首先,他就目前销售业绩的取得向大家表示了感谢,正因为有大家前期的奋力拼搏,才有了目



前较之往年同期更为良好的目标达成率。第二,陈总表示,在“金九银十”到来之际召开此次会议,旨在让大家更清楚地了解集团各项目的销售情况以及销售节点安排,以便更好地进行全员营销。目前实体经济处于低谷时期,房产价格也处于低谷的投资好时机,各项目要善于运用反向思维开展各项销售工作,继续全力以赴,采取措施,把各项工作做到位、做到点,尤其是要做好微信营销。第三,陈总对各项目联系人、集团各部门以及各项目第一责任人提出了具体要求。他要求:各项目联系人一定要花精力跟进项目;各部门仍然要动员发动一切资源做好带看和推荐工作;各项目销售部要强

与营销管理中心联系,以利于营销管理中心对全员营销工作进行更好地引导;各项目第一责任人要切实加强与项目销售的粘合,花精力与项目销售部一起研究销售工作,尤其是要根据销售需要抓好与销售工作密切相关的工程节点;集团各相关部门室要对各项目加强检查、监督与指导力度。第四,陈总要求项目营销团队要提高执行力,保证各项措施、方案执行到位,保证早晚会制度等切实地发挥应有的作用。最后,陈总表示,有了前期良好的销售业绩作前提,有了大家的共同努力,我们有充分的信心完成集团全年的销售目标!

(营销管理中心)

本报讯 9月24日上午,建德市市长童定干、副市长周友红一行视察新南北·盛德国际广场项目。建德公司总经理邵金泉向童市长汇报了项目建设进程及项目业态分布等情况。童市长听取汇报后表示,盛德国际广场作为杭州市重点建设项目,不仅市委市政府十分重视,更受到了社会各界的关注。建德公司表示一定会以高标准、高质量、高要求推进项目建设,努力打造成为建德具有标杆性的建筑精品。市住建局、发改局、风景旅游局、新安江街道领导陪同视察。(建德公司)



建德市领导视察盛德国际广场项目建设工作

“待嫁”的“鹭栖湖”

本报讯 作为浙江新南北集团集16年开发经验的大成之作,历经多年的建设施工,以及1年半的精雕细琢、打磨加工,集团旗下的大家闺秀——“鹭栖湖”,即将风光光地“出嫁”了。

鹭栖湖位于中国·杭州未来科技城核心区域,毗邻西溪湿地,紧邻和睦水湿地,成为了难得一见的集生态与繁华一体的城市别墅。项目建设用地面积57426平方米,总建筑面积56208平方米,容积率仅为0.51,绿地率将达到41.81%。主力户型面积为305-468平方米,套均庭院面积350平方米。今年9月以来,集团公司总裁陈烟土、执行总裁许尚志等集团领导高度重视,多次亲临现场指导;并组建景观绿化提升小组,为项目园林景观及细节打造方面再次进行品质提升。目前,项目营销部已进行联动销售公司的“一对一”对接工作,邀请了众多前期合作较好的联动销售经纪公司进行实地参观、讲解,在参观完现场后,大家均对项目给出了较高的评价,并对营销前景充满期待。

窈窕淑女,君子好逑。新南北人正上下一心、团结协作,为“待嫁”的“鹭栖湖”准备着嫁衣、首饰,营造着气氛,我们相信,这70位大家闺秀终将等来懂她们的有缘人。

(青枫公司)

