

## 我在德威的6000天

◎营销中心/夏伟英

春雨，温暖，和风，明灯……  
在手机上敲下这段文字的时候，我已在德威工作了十七年，一切恍若昨天。斗转星移，我时常反思：人生中最宝贵的时光，你经历了什么、成长了多少、收获了什么、付出了多少？过往的一切是否留有遗憾，今日的所得是否一如所愿？

时光荏苒，往事历历在目。十多年来风雨兼程，一路走来有欢乐、有感动、有泪水，我很自豪能来到德威工作，很庆幸自己的坚持，让自己的人生中有最美好的回忆。何其有幸，有机会和大家一起见证公司的发展和进步；和大家一起并肩作战，为团队拼搏。我在公司的十多年收获颇丰，由起初的少不更事，到现在的成熟稳重，从基层销售成长为项目主管、项目经理、部门经理，负责售前、售中、售后服务等工作，成为营销全面型人才。

2003年有缘在代理公司结缘德威，继而在2004年有机会入职德威，成为德威的一员。从最初的石湖苑、金旺新苑、金碧花苑、德威大厦、南山诗意、摩卡小镇、再到现在的江誉诚，都留下了我深深浅浅的脚印。过去的近二十年是房地产的黄金阶段，机会一直都是留给有准备的人。感谢公司给予的平台，让我在低头拉车的同时也有抬头看路的机会，这些年跟着老板埋头苦干有汤喝汤有肉吃肉，感恩遇见！

在德威的6000天里，我度过了人生最好的时光，拥有了无限的勇气和力量，保持了进步的信念，让我更有责任和担当。这些成长都来源于领导的厚望、同事的鼓励、家庭的支持、自我的驱动。我认为新时代的女性就应该要有支撑人生持续发展的能力。十七年间，改变的是容颜，不变的是初心！未来的路很长，



精彩在过去也在明天，人生值得，未来可期！

人生最重要的不是站在什么位置，而是我们所朝向的那个方向。心在哪里，结果就在哪里。从项目销售到合同部、客服部、再回到项目销售，角色转换使我有更多的机会去接触充满挑战的平台。工作中需要接触各行各业的客户，让我时刻保持对工作的敬畏之心和严谨求实的工作态度。每一次接待的洽谈、每一次座谈的交流、每一次成交的分享都有满满的成就感。帮助客户找到自己心仪的房子，客户一句真诚的感谢，就是对自己工作最大的肯定。在日复一日的工作中，能力得到了锻炼，经验也得到了沉淀。也正是由于这种喜欢和认可，让我在繁琐的工作中可以快乐地面对困难，接受挑战。

有人问，在一家企业呆十多年，你是怎么坚持下来的？坦率说，坚持十七年，说容易也容易，说不容易也不容易。在这个过程中，会有许多的动摇和诱惑，有时也想看看外面的世界，但我仍旧坚持了下来！在一家企业干这么久，面对年复一年，周而复始地工作该如何去应对？我个人信奉四个动作——动心动脑，动手动脑。主要体现在如下两方面：

**心态上——职场如战场，不能用战术上的勤奋来掩盖战略上的懒惰。**

结硬寨，打呆仗，练好基本功，搞清楚底层逻辑，公司经营的每个环节都是为了创造价值。面对无法改变的环境，那就改变自己的心态，多转动大脑思考，多动手实操。大处着眼，小处着手；群居守口，独居守心。

**行动上——结合公司既定的目标进行分解，为企业创造最大的价值。**

给自己设定一个期限，倒逼自己，及时复盘，使自己不断成长。逆境时，扶铁铸剑，以利再战；顺境时，激流勇退，善始善终。不随波逐流，不养成吃大锅饭的习惯，做营销的就是要用数据来说话。拆掉思维的墙，山不过来，我便过去。

德威是一个有爱有温度的大家庭，企业文化氛围开放包容，有一群优秀的领导前辈同事，团队的力量无穷大。与智者同行、与高人为伍、与贤者共事，成长的路上，离不开良师益友的传帮带。身为德威人，我自豪，我骄傲！外面的世界精不精彩，看自己是否



有一颗能承载大器的心量和能力。心外无物，心外无理。知足，知不足；有为，有不为。

人若无名，专心练剑。我记得李嘉诚先生说过一句话：“世道好的时候多做事，世道不好的时候多读书。”时代在进步，人生不能停止学习的脚步，一路奔跑，总比原地踏步要好。敢于打破自己，把自己丰盈起来。多阅读、多思考、多比较、多行走、多实践。人生最好的投资是投资自己，读书是自我觉醒，智慧增值的最好方式，每天学一点，聚沙成塔。努力让自己成为拥有隐性知识的人，多一份知识，就多一份力量，就多一份谈资，成年人的世界，要凭实力说话，咱自己就是自己最好的人脉，也是自己最大的底牌。唯有懂得自我增值，持续学习，终身成长，才能在时代的浪潮中始终立于不败之地，否则就是一颗随时可以被替换的螺丝钉。

项目沙盘讲解现场操练



展望未来，我选择深信时代的进步，深信梦想的力量，深信自由的光芒。即使在最黑暗的时刻，也不放弃底线和梦想，即使遇到再大的困难，也要勇敢前行。因为相信，所以坚持！

东风吹，战鼓擂，我们将扬帆再启航，让我们一起乘风破浪、砥砺前行，携手开创新篇章！我愿做企业最好的见证者，最忠诚的追随者。最后，祝福蒸蒸日上、蒸蒸日上的德威，日新月异、日新月异的德威，二十周年生日快乐！