红珏人

谨以此书献给红珏人

个人梦 企业梦 中国梦

——《红珏人》序

翻开《红珏人》，进入了一个全新的世界，一不留神“跌进”了青春的王国。扑面而来的是一种清新的文字、富有哲理的警言和积极向上的红珏精神。青春与希望共舞，爱心与恒心相依，梦想与信仰齐飞。有励志篇、敬业篇、友爱篇和奉献篇，点点滴滴都流淌着青春的活力，跳跃着快乐的音符，燃烧着激情的火苗，畅想着理想的旋律，个人梦与企业梦相通，企业梦与国家梦相连，位卑未敢忘忧国，这就是红珏文化，这就是红珏人。

红珏文化，首先传递的是爱。公司设立专项“红珏基金”，从2005年起每月向中国扶贫基金会“新长城助学计划”项目捐赠。全员月捐的企业是不多见的，这是一种以慈善方式传递希望、传播大爱的企业文化。

红珏文化，传承着一种包容和大度。“有责任心、爱心和进取心，有理想追求却不自命不凡，有独立见解却不固执己见，坚持原则而不失灵活，勇于承担而不放纵过错，工作全心投入而不失生活情趣……”这些是对红珏人最好的诠释。

红珏文化，是一种高度。“工作不是为了征服，而是不断挑战自我，去体验更广阔的世界，去体验梦想实现的刹那间。”“我们的高度决定了品牌的高度，当品牌发展到一定高度的时候，产品只是载体，品牌本身才是灵魂。”红珏人不断在挑战个人的高度，也在铸造事业的高度、品牌的高度。

红珏文化，是一种美丽。红珏集团是女人扎堆的地方，具有女人特殊的魅力。“女性与其活在别人指定的角色中，不如制定自己的标准，去创造属于自己的幸福。”“红珏的女孩大部分都是女汉子，女汉子不仅能做好工作也能把家庭照顾好，虽然比较忙碌，但内心无比富足。”“感恩可以在这样有人文情怀的公司工作，学习美、探讨美、感知美！”红珏正是一群美丽的人，在做一份美丽的事业。

红珏文化，是一种进取。红珏人认为，“奋斗就是每一天很难，可一年一年越来越容易。不奋斗就是每天都很容易，可一年一年越来越难。”“在红珏，每个人都很优秀，而优秀的人比你更努力，不进则退，小进也是退。”“明天怎么样，取决于你今天在做什么，怎么做，越努力，越幸运。”

红珏文化，是一份坚守。“一件小事的认真，点滴小事的认真，长期以往地坚持下来，这就是在做一份事业，无关乎他人，只在于内心。”“当我们自强不息，去实现所坚守的信仰时，‘坚持’就有了意义。”红珏人坚信，“坚持，就会改变！”

红珏文化，是一种团队的精神。红珏人认为，“我们可以勇敢地往前冲，因为我们身后有着一个强大的团队推动着、保护着我们。团结就是力量！”“你选择的不是一份轻松的工作，你需要付出很多精力和时间。但你得到的将远远大于你付出的。你会得到一个喜欢你帮助你的团队，一个让你随时保持积极心态的氛围，一个允许你犯错也会帮助你一起去面对的环境。”这才是一个团队相濡以沫的精神的最好体现。

红珏文化，是大家共同铸就的梦。红珏人说，“什么叫梦想？朝思暮想，做梦都想，时刻都想，而且一想起来就热血沸腾，那才叫梦想！”“只要这个梦想能让人前进，哪怕一步，这个梦想都值得尊重。”“对自己、对他人、对公司、对社会负责。任何时候都无愧于自己，行动遵从于内心，表里如一。”“乐观、积极，充满热情、希望与信念的人才是红珏人，不断挑战，不断进取，优秀无止境的人才是红珏人，向伟大看齐，与卓越为伍！”红珏，以独有的“玉”文化为依托，发扬“慈善、快乐、奋斗”的公司文化。红珏人，以“事业、敬业、使命、感恩、责任”之心，“师传徒、传帮带”去实现伟大的红珏梦、中国梦。

以上是我用心读完《红珏人》的感受，她不只是华丽辞藻的堆砌，她更是心灵的对话、感情的交织、思想的共鸣，这些就是红珏人自己概括出来的红珏文化。不要问我什么是红珏文化，红珏本身就是一种文化，文化中有红珏，文化中有红珏的你、我、他。

罗援

2014年11月22日

罗援，少将，中国战略文化促进会常务副会长兼秘书长。

目录

成功是一个长期的积累过程 1
核心竞争力 2
北美招聘感想 4
是的，我们做到了！ 6
做好管理者 9
坚持的意义 11
互为有情人 13
爱与美 15
梦的旅行 17
幸福落地 19
修行 22
格局 24
用努力收获自信 26
未来由你而定 28
激发梦想，相信目标 29
青春无悔，勇往直前 31
越努力，越幸运，我深信！ 33
使命必达 35
瓶颈期的思考 37
我的骄傲 39
无欲则刚 41
感谢我的顾客 43
最忠实的VIP是我们自己 45
销售工作是一个自省和自我成长的过程 47
美丽的事业 49
感知美，探索美 51
做一个有味道的女人 53
扛起女人的责任 54
爱的回归 56
享受工作，享受生活 57
传承 59
每个人心中的创业梦 60
这一路，我们同行 62
缘份 65
妈妈和《红珏人》 67
见证 68

成功是一个长期的积累过程

潘文于

这两个月自己都非常开心，在广州丽柏拿下了一层铺位，北京金宝汇终于调整到了一个满意的位置，在长春市中心拿到了临街的铺位，重庆大都汇广场我们一直相中的位置也看到了成功的曙光，香港的市场拓展也有了眉目。静下心来总结时，觉得成功确实需要天时、地利、人和，缺一不可，要不是整个团队长期不懈的坚持，要不是国内业主在现在经济不振的情况下变得更加务实，要不是赵总帮忙踢了个精彩的临门一脚……

另外，我也意识到这些都是进展了好几年的项目，有些甚至是从我在公司负责市场拓展起就在跟进的，可以说是一路伴随着自己的成长，这让我感触很深。人们常常忽略一条很重要的规律：成功是一个漫长的积累过程。没有一个人、一个品牌、一个公司能够一步登天。如果有，急升后面也往往紧跟着急跌。个人的成功需要知识、技能、社会网络、思想和心智的积累，品牌的成功需要历史的沉淀及文化的积累，公司的成功需要人才的储备及资本的积累。这些都不是一蹴而就的事情，而是需要执着坚定、踏踏实实地一步一步走出来。

成为一个世界顶级奢侈品控股公司，成就一个有生命力的人文企业，为中华民族崛起贡献力量，这是一个愿景，也是一个百年战略目标。在走过了最初艰苦拼搏、韬光养晦的基础积累阶段，而今公司将迈入快速发展阶段。我们应当感谢前辈们为我们创造的优越条件，更需要抓住机会，再乐观一点，再执着一点，再勤奋一点，为红珏梦、为未来的红珏人打下更坚实的基础。

人们常常忽略一条很重要的规律：成功是一个漫长的积累过程。没有一个人、一个品牌、一个公司能够一步登天。

核心竞争力

胥鹏

核心竞争力是当今企业做大做强的必备条件，我们公司的核心竞争力是卓越的货品品质和先进的运营管理模式。在过去的两个月中我也一直在思考自己的核心竞争力。

一般来说，要做好管理工作首先要对所管理的事务了若指掌，才能正确、高效地安排工作。我的部门工作内容涉及设计、装修、结构、空调、电路等方面的知识，缺乏系统的专业学习，我并不能做到样样精通。尽管这两年里我非常重视从工作中学习，专业知识也有了很大提高，但似乎总会有新问题出现，总要面对自己不了解的领域，这对管理工作造成了一定的困难，有时会过于依赖乙方专业公司的技术人员，对他们的设计方案缺少足够的判断力。这就是缺乏核心竞争力的表现!

安联空调系统正是一个鲜活的例子。总部安联办公室是由意大利供应商负责设计的，起初我们没有能力对设计方案进行全面的审核，没能预见隐藏的问题。一年后的今天，拥有更多这方面知识后再研究当时的方案，才发现有不少设计细节并不是太适合国内的实际情况。缺乏专业知识也就缺乏了“核心竞争力”，这也一度让我非常沮丧，感觉工作遇到了瓶颈，有点迷失方向。

我的核心竞争力应该是对工作精益求精的追求，对公司分毫必争的责任，和对自己及公司的强大信心。

如果所有工作的出发点都是为了更美好的公司，那你的工作必然比仅仅为了完成任务的乙方做得更好、更有竞争力。公心至上就是我的核心竞争力。

但世事总是奇妙，也正因自己在技术方面的不足，在安联空调问题的解决过程中，我逐渐意识到自己的核心竞争力并不是专业知识。在整整三天时间里，施工方好几次都以为问题已经解决，结果在调度过程中又发现了新的问题，始终没有找到根源所在。所以，我决定不再相信施工方的判断，而是用周日一天的时间重新研究了一遍空调系统的设计方案，判断是水系统主管上的一个阀门故障导致的水循环不畅。施工方则和我持相反的意见，根据他们的经验，不可能是水管故障，“从来没有遇到过这样的问题”。在我的坚持下，甚至喊来他们老板才将阀门拆下来检查，果然是这里出了故障。

这件事给我很大的鼓励，也启发我从新的角度去思考。懂技术，有丰富的工作经验，可能更容易犯经验主义错误，从而限制了思维。非专业人士反而能跳出常规圈子，从不同的角度进行思考，提出创新的解决方案，更好地改善工作效果及工作方式。于是，我意识到了自己真正的核心竞争力所在。对于现在的工作，技术是必要的，是工作的基础，但不是核心。我的核心竞争力应该是对工作精益求精的追求、对公司分毫必争的责任和对自己及公司的强大信心。

认真工作，认真思考，即使专业知识有缺憾，也能够提出建设性的方案，这取决于你的本心。如果所有工作的出发点都是为了更美好的公司，那你的工作必然会比仅仅为了完成任务的乙方做得更好、更有竞争力。公心至上就是我的核心竞争力。

北美招聘感想

王苏榕

历时十天，296份简历，189封邀请函，从纽约到波士顿，再到旧金山，从哈佛到斯坦福，八件行李，三位同事，一路向西。这就是我们的第一次北美招聘会。

再看《中国合伙人》，成东青说：梦想是一种让你感到坚持就是幸福的东西。孟晓骏说：我要的不是成功而是尊严。从这次招聘会的同学们身上，我分明感受到了这些。会后一个学生告诉我，飞了几个小时，花了几百美金，但是听了赵总的宣讲并有机会和中国的企业家交流，觉得特别值得。还有学生告诉我，在国内念本科时就听过红珏的宣讲，特别亲切，如今有了海外招聘一定要申请试试……是他们让我感受到本次招聘所肩负的责任和使命。我们不仅是招聘人员，更是学生初次接触公司的一面镜子，折射出公司的精神。只有用更专业的态度去迎接旅途中的挑战，才能让学生更好地了解公司。

从美东到美西，历时6小时，环境和氛围也随着巨大的经度差异而产生变化。东部的学校更倾向于古老的精英化教育，哈佛大学更因其高录取标准和排他性而塑造了学生的优越感。很多哈佛学生毕业后会走上传统的精英化路线，选择投行、咨询、律师、医生等职业，成为社会认可的标准化精英后，再重新定位人生的价值。而在隔着

梦想是一种让你感到坚持就是幸福的东西。

6小时飞行距离的斯坦福则有着天壤之别，这里的学生更加自由，更有激情，有创意，勇于迎接挑战也敢于接受失败，他们把人生追求放在首位，把成为财富精英放在第二。

这是我第一次跟随人力资本部进行招聘，而第一次就面对美国最优秀的两所大学的学生，挑战和压力不言而喻。启程前，我也专门向人力资本部同事请教了面试流程和技巧。到了哈佛大学，果然有同学提出比较尖锐的问题，但都在赵总和几位同事春风化雨般的回答下解决了。这也给我很多启示，让我重新审视自己的应变技巧。有时并不是越简单直白的回答越能解决问题，因为简单的答案给人的想象空间很小，而讲一个故事，用一个故事去打动别人，让对方在故事中寻找自己想要的答案，反而能让对方体会更多。《中国合伙人》给我的一点感触就是人的潜能是无限大的，需要激发、培养和磨练，改变自己才能改变生活。

一路上不断有人对我们说，在哈佛和斯坦福招聘能场场爆满已是成功，但是显然，我们对自己的要求还不仅仅是这些，我们还要从中挑选出和企业文化吻合、气场相投、能力匹配的学生，加入红珏，为公司的发展贡献一份力量。

是的，我们做到了！

程吟斐

四月份每一天都在和时间赛跑，准备着北美招聘专场项目。第一次开展这个项目的紧张、激动之情，在我们成功在大洋彼岸召开宣讲会之后化为了一股浓浓的自豪感。是的，我们做到了!

决心——将不可能变为可能

无论是开始时被国内某知名招聘服务商告知“六个月没有办法完成这样一个项目”的经验之谈，还是对于在美国召开宣讲会的情况的不了解，都没有能阻挡我们执行这个项目的决心。从行程、渠道、场地，到宣传品，到宣讲会当天的组织安排，我们一项项进行落实。明确完分工之后我们立马就进入了项目状态，我主要负责渠道联系。一开始总觉得有些惴惴不安。近年来，各大公司针对海外留学生的招聘活动日益增多，面对越来越多的选择，这些学生组织是否会对此类活动反应平平呢？带着这样的疑虑，发出了第一封邮件，打了第一次cold call，开始一遍遍地做公司介绍和活动简介。随着交流增多和经验积累，我发现和他们的沟通是非常愉快的一件事情，他们都积极地希望促进与我们的合作。包括就业指导中心的老师，刚开始拒绝为企业发布信息，认为“从来没有这么做过”，但随着我们坚持不懈的一次次沟通，最后终于态度转变，帮忙发出了活动宣传信息。打破了前期壁垒，后期的沟通更顺利，在他们的大力支持下，“红珏高级时装”这个名字也在大洋彼岸迅速传播开来，这为来年再次开展招聘打下了很好的基础。

无论一件事情刚开始看起来有多么难做，只有抱定决心、亲自尝试过之后，才可以下定论。

用心——成事儿的必备条件

应聘者说：“我觉得你们整个过程很用心，让我感受到了‘奢侈品级’的待遇。”这句话即是对我们所有努力最好的回报之一。

从前期准备起，我们将目标精确到了每一天，争分夺秒。宣传品上的文字改了一遍又一遍，直到所有人都觉得满意；设计方案讨论了一次又一次，直到做出最精美的那一份；与社团沟通了一轮又一轮，确保能够涉及到最多的华人群体，等等。每一步的准备环节我们都尽了自己最大的努力。

后期宣讲会环节和面试过程中也丝毫不敢有懈怠。由于是第一次在美国做宣讲会，对预约函的有效率并没有很明确的概念，去美国的路上还在考虑下飞机之后需要马上确认的事情以及再做最后一次的宣传。宣讲会当天提前去场地确认了所有细节，过了一遍流程，预约摄影师布场，准备好签到台。直到看见慢慢坐满的会场，我们高悬着的心才安定下来，看大家认真地听着赵总的宣讲会，听他们充分准备提出的问题，觉得这一切努力都很有价值。

团队——士风劲勇，则所向无敌

这个项目仅仅依靠我们的能力其实很难去做好，从前期准备到面试的各环节，我们得到了来自各个部门的支持。

妍姐三月提出这个想法，就得到了公司的大力支持，赵总更是在百忙之中特意一路陪着我们去做宣讲、面试，一刻都没有停歇。

只有对目标不懈坚持，用心做好每一个环节，团结协作，才能够收获最后的硕果！

设计部在这一次的项目中也给予了全力支持。由于项目时间较为紧张，按以前的方式制作宣传手册有难度，设计部不断地为我们提供专业的意见和指导。冰更是为了能够选到最适合宣传手册的丝带跑了很多家店，将最合适的送到我们的手上。应聘者们拿着宣传手册，都由衷地赞叹设计的精美和与众不同。

还有人力资本部的同事，每一个人都参与到了这一次的活动中。虽然大家都有各自的工作任务，但当我们需要支持和帮助时，他们纷纷伸出援手：在就业指导中心网站发布职位信息，提高了我们的发布效率；进行第一轮电话沟通，提升了我们前期的进程和预约函的发放速度；当我们远在海外无暇跟踪后续情况时，他们继续做着更新工作，并及时给我们反馈。

总务部为了能够给我们确定场地，半夜两三点钟起来给美国方打电话沟通；行程方面根据我们的需求一次次帮我们做着沟通和修改；担心我们回程东西太多，特意过来接送。财务部向来规程严明，却在我们在美国需要帮助时，破例紧急为我们处理财务事宜。还有信息部、公关部、客服部等，从各个细节方面给到支持。每一件小事都体现着大家对于我们的信任和希望！点点滴滴都让我们感动！

所以当我们第一次完成了这个项目，带着满意的结果回来时，我想这份成就应该属于所有人：我们可以勇敢地往前冲，因为我们身后有着一个强大的团队推动着、保护着我们。团结就是力量！

这一次的活动是一个奠基，目的不只是招聘，也是对于我们项目能力的挑战和锻炼。而在这个过程中我们也明白了，只有对目标不懈坚持，用心做好每一个环节，团结协作，才能够收获最后的硕果！

做好管理者

黄璇

4月我司首场美国校园招聘顺利完成，三位工作才一年多的同事在赵总的带领下，用了不到1个月的时间完成了专业招聘公司需6个月才能完成的工作。看到她们满载收获凯旋归来，很高兴她们能挑起重任，只有想不到，没有做不到。同时，也非常自豪公司有如此优秀的员工和团队，相信接下来还会有更多更优秀的同事加入!

企业的核心竞争力越来越依赖对优秀人才的吸引、培养、配置和保留。而作为管理者，如何培养优秀的员工，发挥他们的能力，实现他们的价值，贡献他们的力量?

与赵总和妍姐的谈话给我很多启发，也让我意识到身上的不足。

做好管理者首先要做好自我管理。现在的员工大多物质条件优越，更多地是追求自我价值的实现，在追求生活品质的同时愿意接受有挑战性的工作。我们应先反思：是否建立了科学的用人制度？部门是否建立了清晰的岗位职责和岗位发展规划？是否建立了规范的制度、流程、标准和工作指导手册？是否及时跟踪和反馈工作进度和任务完成情况？是否和员工做了有效沟通，让其清晰工作目标和实现方式？员工是否享受工作？有些事情只有停下来才看得清楚，要善于学习和听取建议，在日常工作中常总结，常反思。

新员工入职时，部门领导先要和员工进行一次有关其职业生涯设计的面谈，告诉他岗位职责和岗位的发展及晋升路线，了解员工对

自己职业生涯的期望，结合公司的要求及员工自身特点和能力，帮他设计职业发展道路。通过职业生涯设计的面谈，使员工对今后的努力方向有一个清楚的认识，在不断追求职业发展、自我价值实现的过程中为企业做出贡献。

在日常的工作中，领导者要树立部门的共同目标并与员工沟通清晰，目标是要员工跳一跳才能够得着的。还须对每个人进行适当的指导、评估、评价、检查。最重要的是鼓励激发员工发挥潜能，帮助员工发展，要让员工在享受工作过程的同时实现自我价值。

在部门内部也要建立良性竞争机制，让员工永远处于竞争状态，摆出一个擂台，让大家分别上台较量，充分调动员工积极性、主动性、创造性，全面提高团队的活力。

要关注员工的成长，不但从工作上，也要从生活上关心员工，作为管理者要注意在工作和生活的切换中张弛有度。有着良好生活习惯和业余爱好的领导，会懂得调节压力和情绪，不让员工处于紧张压抑的工作氛围中。

我可能改变不了世界，也改变不了别人，唯一能做的，就是改变自己，让自己变得更加优秀，当自己足够优秀时，才能帮助更多的人变得优秀！

坚持的意义

刘园

什么能让我们清楚地看到自身的价值？一张满意的成绩单，一次光荣的表彰，一份丰厚的奖励？还是看到他人的生活，因为有你变得如此不同！

3月30日，中国扶贫基金会2013年度捐赠人大会在京隆重举行，能够代表公司每一位为慈善事业贡献出自己力量的红珏人来到现场参加盛会，是我无上的荣幸。会上，扶贫基金会工作代表清晰地汇报了来自社会各界慈善人士、机构的善款和物资是如何合理地分配到需要救助、扶持的贫困同胞手中，屏幕上播放着受捐者们的面孔，他们中有因“卫生健康条件改善”而重获健康的老人和安心安全产下儿女的妈妈，有因“促进教育公平”而终于圆了上学梦，激动得在镜头前亲吻崭新书本文具的孩子，有因“及时人道救援”而在灾后重建家园、重获希望的家庭，更有因红珏参与的“新长城助学计划”而向着梦想继续迈进的自强不息的大学生……

我们的贡献是渺小的，更是伟大的！“坚持，就会改变！”

慈善，不仅是那些寄去贫困山区的书包、衣物和那些运去灾区的食品、物资，而是要让全世界人们拥有共同的信念，无论你在哪里，经历怎样的人生，有彼此，就有力量！在社会矛盾、贫富差距加剧的今天，不以善小而不为，力所能及，积少成多，一点一滴弥缝社会的裂痕。

“受到帮助的人，更愿意帮助别人。”基金会秘书长刘文奎的一句话，让我重新认识了慈善的意义。截至2014年10月31日，连续115个月，红珏人月捐累计373万元人民币，共资助1679名贫困学生完成了象牙塔之梦！我们在一起实现着、见证着人人慈善的未来。

让慈善成为一种习惯。

当我作为领奖人代表来到会场签到的时候，赵阳老师热情地拉着我的手，向扶贫基金会领导们介绍说：这是我们多年来坚持月捐的红珏高级时装有限公司代表。确实，全员月捐的企业是不多见的，这是一种以慈善方式传递希望、传播大爱的企业文化。我们不仅是在进行一项极具挑战性的工作，更是在这样的文化氛围影响下，逐渐变成了一个有价值的人。让慈善成为一种习惯！

当我们自强不息去实现所坚守的信仰时，“坚持”就有了意义。

《盟军夺宝队》是一部在信仰层面上给予我惊喜的电影。二战时期，纳粹组织在欧洲大肆掠夺了无数珍贵的艺术品。一支由艺术家、教授、学者组成的古迹护卫分队，虽然缺乏战斗力却有着坚定信念：战争可能结束生命、摧毁城市，但文化和艺术必须传承！我热爱艺术，我感受得到艺术家、教授、学者们用鲜血和生命去捍卫宝贵艺术财富所带来的震撼！镜头中，一位雕塑家寻找到米开朗基罗的圣母抱子像，因不胜火力，用尽最后一发子弹阻止纳粹将它藏匿到其他地方，最终牺牲在塑像面前……这只队伍经历数月与纳粹斗智斗勇，终于成功地搜救了成千上万的艺术珍品，谱写了历史上最伟大的寻宝故事。盟军夺宝队用生命和坚持捍卫着对文化及艺术的信仰，为后人留下了巨大的宝贵财富。

梦想与信仰并无大小之分，脚踏实地，每一份坚持，都会为我们共同的明天点燃希望！

“坚持，就会改变！”共勉！

互为有情人

王云凤

2008年9月，我刚刚迈入大学校门，因为特殊的经历收到了一份来自中国扶贫基金会“新长城助学计划”的2000元捐赠。当时的自己虽然心怀感激，但并没有想太多，我猜也许它只是某机构的一次偶然拨款，或某公司的一次偶然善举。时隔6年，当我走进红珏，得知公司设立专项“红珏基金”，从2005年起每月向中国扶贫基金会“新长城助学计划”项目捐赠款项，从未间断过，而且每一位员工都是“红珏基金”这份慈善事业的一份子时，我的内心被猛烈地撞击了一下。选择一件事很容易，但坚持一件事却很难，能够持续不断地做一件事并把它做好，更是弥足珍贵！所以，能够结缘红珏，我是幸运的。在2014年的1月底，我进入公司的第一个自然月，我也尽绵薄之力捐出100元，且打算一直坚持下去。作为曾经的受助者，今日更有责任将这份爱传递，而我的身后还有无数个红珏人一直践行着这份爱！

我有时候会想，是什么将红珏人聚集在一起，并赋予我们如此强大的力量。有责任心、爱心和进取心，有理想追求却不自命不凡，有独立见解却不固执己见，坚持原则而不失灵活，勇于承担而不放纵过错，工作全心投入而不失生活情趣，展现自身魅力而不掩盖他人光辉……

我想我们红珏人是互为有情人的！做有情人，是人世间真正的温暖如春。不与有情人同行，漫漫人生路就像是茫茫大沙漠。但因为做有情人就要彼此承诺、相互托付、不可辜负，所以，也是生命中不可承受之重。

红珏人来自五湖四海，有着不同的成长经历、教育背景和生活环境，但我们彼此认同，彼此团结，彼此融合。无论一线销售还是职能部门，我们上下一心，整个公司洋溢着积极、快乐、向上的氛围。

我们红珏人是互为有情人的，那就“留人间多少爱，迎浮世千重变，和有情人做快乐事，别问是劫是缘，是得是失，是赢是输”。

人生平常，吃饭穿衣
穷则独善，达则兼济
格物致知，正心诚意
命自我立，修齐治平
功名利禄，过眼烟云
为民为国，致远永恒
是非成败，斗转星移
中华美德，身体力行
……
生不枉来，死不犹豫
立志天下，魂归大地

爱与美

郭卫星

我们读书、工作、远行，只是为了掌握世间的道理，而世间的道理，其实只是爱而已。

再大的事物，只不过是一场生活。最小的故事，也有着最温馨的意义，定格那些一度温馨你心的画面。

2014年6月，丽江，守护温馨，为爱与美指引。

一个新的空间与温馨之地，让我们在培训中感受爱，发现自己，让我们彼此影响。琳的登山观与坚韧的意志，值得我学习。每个人都要在心里给自己埋下一颗种子，等有了合适的土壤和气候，自然会开花结果。想即刻收割的心态是读不懂“平台”与“和谐”的，比如工作与生活的和谐共舞，若有一颗恒定之心，就能毫不费力地做到。

攀登玉龙雪山，我负重而上，带了摄影用的三角架与一个大包，沿途抓拍同事们美丽欢笑的面孔。在登山的过程中，每个人都会有生理意义上的累。但我切身体会到，当你劳累不堪时，上一段与下一段的空隙就成了甜点，空隙是一种真实存在，我觉得很享受，没有空隙做背景，任何成就都不可能涂抹颜色。利用空隙休息，利用空隙观远赏近，利用空隙去分享。

比如工作与生活的和谐共舞，若有一颗恒定之心，就能毫不费力地做到。

6月19日早晨，为了拍到玉龙雪山的雪与Redstone标志相融合的画面，我起得很早，镜头在Redstone与雪山之间游离，捕捉Redstone映在湖中的光影变幻，正独自欣赏着，竟不经意间看到一个熟悉的身影——赵总。这应该是在美好早晨景致下的偶遇。他拿着相机，把我沉迷的神态记录下来。之后小黑与冰也加入，我们四人从摄影开始，探讨美学的源，从意大利到中国，每个时期的美学特点，赵总精彩的言语让我们受益匪浅。摄影，赵总是专家级，现场指导我们去分析每一类构成，如何把现实的美捕捉到镜头，这需要很深的美学造诣。其间的PK非常受教，我眼里看到的是湖中起涟漪的水，而赵总看到的是水的神韵及水与自然的关系。这正是摄影高层次的境界。与赵总的偶遇，从交流到实践的学习，绝非摄影与美学本身，而是升华到了另一种层面。寄予希望，寄予成才，一种厚望，这是我从赵总的眼神中读到的。

丽江之行，让我刻骨铭心。

梦的旅行

郑冰

八月优雅启幕，深化设计部结束了为期八天的欧洲文化之旅，带着深深的感慨，回到我们感恩的大家庭中，踌躇满怀，迫不及待地想把那股浓郁的文化艺术气息带到工作中，好好提升一下设计工作。

十年前我曾游览过意大利，至今无法忘怀的是意大利那遍地可及的艺术。在历史悠久的青石路上行走，不经意的一个拐角就把我带到16世纪的文艺复兴时期，沉醉在那古老而唯美的艺术中，忘记现实的理性和自我，不自觉地游走在浪漫和感性中。意大利之于我，是诗人的家园，是如陈年美酒一样让人迷醉的经历。

重游意大利，带着十年中的种种感悟。从孑然一身在遥远而美丽的巴黎学习、工作、生活，无尽的激情交织无处可藏的寂寞；到刚刚回国时的兴奋、彷徨、温暖，各种冷暖人生的体味，这种审视似乎多了一种“成熟”的味道。五年里每天心系的意大利品牌GIADA，把我和意大利拉得更近，这次重游，竟有一种“回家”的感觉 。

一场梦的飞行距离，当GIADA米兰店出现在眼前时，如此熟悉似乎朝夕相处过。拿破仑大道满满的名品店，DIOR、HERMES、LV、GUCCI、PRADA，但只有GIADA给我们震撼的感觉，这种震撼不仅因为GIADA店的形象融合了各界顶级大师的心血，融汇了东西方文化艺术的交流和灵感，还有我们满满的“爱”！这种爱，就像是对待自己的小孩一样，给予我们的心灵感受是最柔软又最深沉的，超越了一切，无论多么强大的外物，都只是“外”而已。

拿起相机，把我们的“爱”转换成图像存储起来，小心翼翼而又自豪万分。虽然设计部同事各自的视角、艺术造诣和技术高度可能略有不同，但“爱”却是一致的。GIADA是我们的骄傲，也是我们的挚爱，这次邂逅，让我们的工作变得更神圣，让我们更加理解赵总和李总的敬业精神，因为心中有爱，爱就会转换成工作的动力。

公司非常关怀我们的成长，在完成巡店、拍摄、录影等工作之余，还安排我们到最辉煌的文艺复兴之地学习参观，增加我们对欧洲文化、历史、艺术、人文各方面的见闻，以提升高度。

每天不停奔走，却如沐春风、心情灿烂，我们被神圣的米兰大教堂、浪漫温情的威尼斯水城、文艺复兴的摇篮之地佛罗伦萨、古老壮观的罗马所深深打动！艺术，最容易与情感对接，是一种最能融化生命的东西。我们从未如此向往艺术，如此着迷于我们从事的工作。

在巴黎转机，一个让我梦牵魂绕的地方，它的艺术魅力每次都能挑起我灵魂最深处的颤抖，我热爱这片土地，思念在这里挥洒过的青春。它是我做过的最美好的梦，它滋养了我的艺术灵魂，唤醒了我对艺术的热爱。只有保持对艺术的热爱，才能在重踏这片土地时保持我的尊严和自信。这一次，站在这个熟悉的地方，我不卑不亢。因为我在中国，在红珏，不仅在艺术上能够坚持进步，在生活上也越来越美好。我爱我的国家、我的工作，工作滋养了我的艺术生命，又丰富了我的生活。现在的我，才是最幸福的！

幸福落地

李阳

丽江，一个传奇的地方，它的美、它的魅、它神奇的召唤不仅源于世外桃源般的自然风光，更因为丽江存在于每个人的心中，或安然恬静、或巍峨恢弘、或情意绵绵、或悠然洒脱，而于我，丽江是一个幸福落地的地方。

太多关于丽江的传说，使得那个地方也成了我魂牵梦绕的地方。六月，公司组织去丽江培训，真是太让我意外和快乐了。那时的我尚不知道，此次丽江行于我不只是实现了去丽江旅行的夙愿，有个更大的秘密在后面等着我呢!

到丽江的第二天，听了同事“琳哥”的《登山的感悟》，实在是一堂精彩绝伦的课。“琳哥”大气、率真、睿智，富于感染力，台风极佳，听她的课仿佛自己也登上了珠峰。而登山感悟更是人生大智慧，“学会与自己对话”、“每走一步，都是人生的新高度”、“忍受孤独，忍受寂寞”、“面对高山，是选择攀登，还是仰望”……非常多启发性的言语深深触碰到了我的内心。我们的工作、生活和登山的确有很多相似之处，一路有美丽风景怡情，一路也有狂风暴雪虐心，而我们是选择攀登还是仰望，是快乐以对还是消极踌躇？听了“琳哥”的课后，我更加确信，自己就是那个愿意攀登的人，因为不到峰顶，我永远不能明白站在云海里是怎样开阔壮观的景象。这样的信念让我感到幸福，因为它明确而纯粹，我可以没有任何思想负担地奔跑、飞翔。而这途中有和我一样纯粹且更高明的人同行，让我感到非常温暖和自豪。心中感激我入对了行，“嫁对了郎”，开心之情溢于言表，不料随后我更是泪洒会场，情留丽江，在那里成就了我自己的传奇。

面对高山，是选择攀登，还是仰望？

上午的培训结束时，大家正要准备离开，总务部经理林微笑着对大家说：“今天是咱们一位同事的生日，让我们大家一起为她庆贺。”我风淡云清地问旁边的同事：“是谁啊，居然跟我一天生日？”同事也迷糊地回答：“你今天生日啊，怎么不早说？”

这时，突然听到林大声说：“现在请李阳上台。”我一下子懵了，是在叫我吗？旁边同事推了我一把，我才恍然明白过来，原来不是有人和我同一天生日，就是为我庆贺生日啊！这么大的意外，这么大的惊喜，我一点点都不曾预料，也从没有过一点点幻想会有这样的事情发生。在那么一个百人的会场，在那么一个精英云集的会场，一个大大的蛋糕被推了上来，全场的人都为我唱生日快乐，坚强的我也无法抑制内心的感动，眼泪涌了出来，久久都讲不出话。其实那时我被一种巨大的幸福感笼罩着，这是我职业生涯当中最棒的礼物、最重要的肯定、最值得珍惜的回忆，也是我这么多年来努力寻找幸福的奖赏，它是我拥有了获取幸福能力的见证！

幸福是每一个人都在终生追求的，而究竟幸福是什么见仁见智。常听老人们讲，女性最终是要回归家庭的，所以有一个好老公、好孩子就幸福了。身为女性，觉得的确如此，有个温暖的家、疼爱自己的先生、活泼可爱上进的孩子、身体健康的父母，一家人相亲相爱，想想都觉得暖暖的。可是老人们又说，男人外出打拼，女人要以家庭为重，于是我见到了很多优秀的女人回家照顾一家老小吃喝拉撒，为先生为孩子失去自我，当岁月夺去了美貌，操劳夺去了情趣，安逸夺去了智慧，互相爱慕和欣赏只剩下了责任和习惯。我很幸运，我现在有

很好的家庭，不用为家事操劳，还有令人羡慕的工作，件件事都仿佛那么完美，但其实我只做对了一件事情：认真工作，努力提升自己。不久前，我主动请缨负责新品牌商品部的工作，那不是一件容易的事，但对公司很重要，我告诉先生，我入司这么久该给力时就要给力了，虽然我也有很多不懂的，但可以学起来。我在畅想对部门工作的未来规划时，无意间看到他的眼神中充满了欣赏和爱意，那眼神给我备受宠爱的感觉，让我像个女王一样骄傲。回想这些年来，总是他主动找我，每天接我上下班。从他的眼神中我读懂了他为什么对我这么好，他欣赏有能力、有智慧、有进取心的女人。爱情是一时的荷尔蒙失调，而永远的尊重和欣赏才是婚姻的保险锁。想起蒋介石和宋美龄也是如此，宋美龄虽不是蒋介石一开始的最爱，为了政治两人走在了一起，而宋美龄的才华却永远地获得了蒋介石的亲睐和爱情。宋美龄在美国演讲时，坐在台下用无比尊敬、爱慕的眼神望着她的蒋介石怕是早已忘记了那个拥有绝美容颜的初爱。

当然我有这样的人生感悟，也是源于自己身在一个可以让自己努力奋斗、不断成长的公司，它不急功近利，它梦想远大，它温润如玉，它刚强坚韧，它相玉、惜玉也愿意凿玉，让我们既沐阳光雨露，也风雨同行，最终学会了包容、努力、快乐，也越来越美丽！

在我的生日会上，在玉龙雪山上，我都许下了同样的愿望，祝福公司在梦想的指引下，在赵总李总的领导下早日实现我们的中国梦、红珏梦！我相信我们一定能行！

修行

黄荷

2014年6月注定是一辈子无法忘记的。第一次和同事们旅行，第一次挑战自我成功登上海拔4680米的玉龙雪山，第一次对着圣洁的雪山以最古老的方式虔诚许愿。

玉龙雪山之行给我留下了十分难忘的回忆。曾经，在青藏铁路还未开通的时候，我乘飞机抵达拉萨，由平原直接升到海拔3000多米的高原，出现了比较严重的高原反应，这让我一刻都不想停留。艰难地熬过了首晚，在布达拉宫前拍了张照便立刻撤回成都平原。因为这个经历，在去丽江前我就决定登玉龙雪山那天只在中间平台等待，不会攀登。而后来的故事连我自己也想不到，我竟然成功登顶了！这对有“高原恐惧症”的我真的是人生一项重要成就。成就感来源于克服了内心的恐惧，在同事不断的鼓励和调整方法下，达到了我曾经仰望的地方。征服了自己，而不是征服了大山。我一直认为，“坚持”是红珏人骨子里的性格，这段痛并快乐的登山之旅让我离蜕变成真正的红珏人更近了一步，它更让我真真正正体会到：懂得坚持的人与企业的潜能是无限的，这个潜能甚至能大到帮助他们战胜自己的弱项。

此次丽江之行于我是一场美丽的价值观修行，充满感恩。琳哥和赵总用充满激情的培训给了我们为梦想奋斗的十足动力与勇气；《印象丽江》激扬的表演使我们学会敬畏自然与增强民族自豪感；与同事充满爱的观光旅行及一路共同经历的点点滴滴让我们学会彼此照顾，为他人考虑，增进了心与心的距离；浪漫而尽兴的酒会更是此次丽江之行完美的收尾与高潮，我们的优雅与热情不仅影响了彼此，更是完全感染了在场所有的陌生人。经历了这段旅程，我感受到了满满的爱，而我也更爱红珏这个大家庭了，家庭里的每个人各有优缺点，每个人都不容易，每个人也都很可爱与正能量。

这几天，无意在网上发现红珏的企业文化已经成为了一些高校毕业生的论文题材，我很高兴，不禁想像哪天我们也能上哈佛商学院案例，将我们一路成长的商业故事与独特的企业文化搬上世界各大商学院讲堂。双手交叉，放在额头，用最朴素和原始的方式，面对雪山许下的愿望给了自己，给了红珏，给了中国，而我们的梦想、积极、可爱、阳光、快乐一定会感动雪山，我们的愿望也一定会实现！

格局

王莹

六月店长培训结束后，店长回来与我们分享了赵总的课，启发大家进行一场关于“格局”的思考。现在的一小步，是未来的一大步，即为格局的思维。有一个经典故事很好地诠释了“格局”：三个瓦匠砌墙，有人问他们：“你在干什么？”一人答：“砌墙”，一人答：“盖一座高楼”，另一人答：“建设一个新的城市”。同一项工作，三种不同的意义，哪个瓦匠会走得更远，我想我们每个人心中都有一个相同的答案。

调来高岛屋后我曾一度想不明白，为什么在日本、新加坡等国做得非常成功的商场，在上海初期却这样不容易。最近参加商场培训，我似乎有些懂了。培训主管与我们分享了高岛屋未来的发展愿景：高岛屋的租期为20年，前10年用来积累客户资源，后10年则是高速发展的时期。为何要着眼于10年20年后，这正是属于高岛屋的格局意识——它要做的不仅仅是一个高业绩的百货公司，更想让高岛屋成为一种生活方式的象征，它将成功定义为“希望顾客通过在高岛屋购物，获得一种高品质的生活方式与生活理念”。因此，即使外界对高岛屋的落位、客流、业绩有种种诟病，但是它依然坚持自己最初的信念，即使客流少，业绩表现平平，但它所提供的各项客用服务及设施依然完美且维持极高的品质，人员的服务质量也让人无可挑剔。

GIADA想向人们传递的是一种自信、优雅的生活理念。

当我了解并理解这些后，觉得自己身上的责任似乎又重了一些，突然理解公司为什么愿意将高岛屋GIADA店做成全国唯一一家跃层的店铺，而且是在高岛屋客流并不是很理想的情况下，因为公司看到的也是未来。GIADA想向人们传递的是一种自信、优雅的生活理念，这与高岛屋想向人们传递高品质生活理念的格局意识具有异曲同工之妙，这种战略的统一性，必定会达成双赢的结果，只是这个结果需要我们一点一滴的努力，需要时间的积累。

店长在分享赵总的课时，对我们说了一段话：“高岛屋GIADA店其实是一个非常具有战略意义的店，它是公司进入日本市场的很重要的一步棋，我们要一起把它做好，在未来，我们会成为公司进入日本市场很重要的一个推动力。”这段话像高岛屋的战略规划一样，同样提醒了我们身上肩负的责任比想象中还要再大一些。

很喜欢店长这次从公司带回来的一句话：有一天GIADA将会成为世界公认的优雅符号，在这个梦想实现的过程中，我们每个人都是筑梦者。于公司，于GIADA，我把自己看作创业者之一，为了它们的未来，我可以勇往直前，在这个过程中我也收获了许多，这是一个双赢的结果。

6月的结束，意味着2014年另一个新的开始，无论过去的成败，新的起点必定预示着新的希望，我愿与小伙伴们携手，开启属于高岛屋GIADA店、属于红珏的辉煌!

用努力收获自信

王艳茹

来到红珏，已近两年。但直到当了店长我才真切地发现原来一直不温不火的自己其实是个火急火燎的急性子。因为急着想快速进入“管理者”的状态，急着让店里的每一位员工变得更优秀，急着让店里业绩有所提升，所以在我带店的这些日子里，我一直在拼命地想，努力地做，恨不得每天都在原有基础上做一些更新与改进。

每天清晨，脑袋里无数的想法召唤着我张开眼睛，这些想法让我内心激动得难以平静，小心脏扑通扑通地跳个不停。这有节奏的脉动，让我感受到自己心里那一份为梦想而奋斗的血气方刚。我享受着这种奋斗的状态，热情和激情点燃着我在店内的每一刻。有时为团队的进步而振奋，有时为新的工作改进却没有立竿见影而忐忑，有时为团队协作下完成的大单而欣喜若狂，不管是喜是悲，是感叹是唏嘘，在这段珍贵的时间里，我时刻感受得到心脏的跳动。我想这证明我在有价值地活着。

当你热爱自己所从事的工作的时候，别人感觉到的是累，而你感觉到的是充实；当你用心去经营你的工作的时候，别人觉得费神，而你追求的是一种自我价值的实现；当你把工作当做一份事业的时候，

当你热爱自己所从事的工作的时候，别人感觉到的是累，而你感觉到的是充实；当你用心去经营你的工作的时候，别人觉得费神，而你追求的是一种自我价值的实现；当你把工作当做一份事业的时候，别人觉得是超负荷的、付出与收获不对等的劳作，而你会将其视作人生宝贵财富的积累。

别人觉得是超负荷的、付出与收获不对等的劳作，而你会将其视作人生宝贵财富的积累。现在的我，因为热爱而备感充实，因为看到进步而希望自己更努力，在这个职业生涯的转折点，我摆脱了迷茫，找到了自信。

从小到大，不管考试成绩多么优异，别人如何夸赞，在我内心一直有个声音在鞭策自己：“下一次考试你还会这么优秀么？”因此，在我的字典里，所有的“骄傲”都转换成了“低调”，甚至是“畏手畏脚”，但现在回想起来，过分谦虚或许只是不够自信的借口，因为不确定下一次可不可以像这次一样风生水起。当店长三个月，短短的时间里带给我的成长和蜕变是巨大的。我开始学着抛掉带着“谦虚”面具的“怯懦”，勇敢向未知的世界迈进！因为我够努力，所以我相信未来会比现在更美好，即使现实暂时并未像憧憬一般，我坚信总有一天不断进步的自己一定做的到！

未来的日子里，我不仅想看到一个进步的自己，更想看到一个进步的团队。现在我的肩上有了更多的信任和责任，期待不久的将来在自我反思之外，我会多一些作为一个专业管理者的反思和自省。

未来由你而定

袁璐

最近看TED的一个演讲视频《二十几岁应如何度过》，有很多启发，最后一句更是让人印象深刻：You’re deciding your life right now.

是的，正如著名电视人陈虹曾写道：“我过着过着突然明白了，‘现在’就是小时候想过无数次要为之奋斗的未来啊。所以最现实的做法就是把现在的事情、眼前的事情做好。今天所做的一切相加就等于未来。”简单而直白的文字说出了每个人都懂却并不一定都能做到的道理。就像近期的《中国好声音》中有一位选手在被问及“你有什么梦想”时，回答道：“我没有什么梦想，我只是很认真地在做自己的事，梦想它自己会来。”

七月，店里每个人都全力以赴，当浩姐激动地告诉我们李总批准了活动计划时，我想这一仗一定要打得漂亮，绝不能辜负浩姐，不能辜负李总。活动第二天，赵总打电话来关心，他温暖而有磁性的声音对大家来说更是一种动力，原来周末赵总也还在关注着我们，大家都倍受鼓舞。感动不止于此，在31日最后冲过红包时，便收到了李总的邮件。想着李总晚上10点仍在电脑前关注着各个店，除了感动，更是敬佩！当时脑中便浮现一句话：一个美丽的女子，一份美丽的事业。

有人说，这个世界只有两种人，一种是在舞台上听掌声的，一种是专门负责鼓掌的。每一个人都会经历一段咬紧牙关的坚持，在那艰难的时光里，你倒下了，他挺过去了，所以他成了你的榜样。人与人之间本没有太大差异，最大的区别在于对待困难与逆境的态度，而选择权永远都在我们自己手中。在你选择了成为前者的同时，也就选择了奋斗、拼搏、全力以赴，哪怕面对崎岖与坎坷，都要坚持下去！

很喜欢一句话：“你既然认准一条道路，又何必去打听要走多久。”确实如此，每个行业都有它的淡季和旺季，而坚持的意义或许就在于过程中的冷暖自知与明白后的不离不弃！

坚持的意义或许就在于过程中的冷暖自知与明白后的不离不弃！

激发梦想，相信目标

高玉蓓

九月对于天津GIADA来说是不平凡的一个月，对于天津海信GIADA店来说更是值得铭记的一个月。

九月，GIADA进驻天津市场七年之际终于迎来了期盼已久的VIP沙龙活动。得知这个消息，在兴奋激动之余，更多的是压力和动力。这是一次难得的机会：一次品牌影响的扩大，一次市场推广的深入，一次奢侈品意识的传递！虽然沙龙活动在银河GIADA举行而非海信，但我们深知这不仅仅是银河的事情，这是我们天津的盛事，是京津区的盛事，更是GIADA品牌在全国的盛事，我们必须成功！公司各部门同事相互配合，通力协作，周密安排好每一个细节，专卖店按计划分层次、有步骤地做好VIP邀约。得到消息的VIP甚至比我们还要兴奋和激动，这也一直是她们期待和渴望的盛宴，令人感动的是，活动当天很多顾客推掉其他安排特来赴约，还有许多GIADA LADY专程从北京或其他地方赶来，她们身着GIADA服装，精心打扮“走进米兰”。

当音乐响起，第一位模特身着海报款大衣缓缓走出，现场掌声雷动，眼泪在我们眼里打转，是激动，是自豪，是感恩！走秀结束后，很多顾客看中了模特身上的一些款式，现场忙碌而有序，京津区的销售精英们贴心专业的服务没有让到场的GIADA LADY失望，商场物业也见识到了GIADA品牌和团队的风采，几次发出感叹！一天100万业绩！向我们宣告“En Route to Milan”天津站的完美落幕！公关部的精心策划、各部门的全力支持、京津区销售精英的鼎力助阵，最强团队早已向我们宣告成绩是自然而然的事情！

一个共同的目标最容易让大家的心靠得紧密，当心与心越来越紧密时，成功也就不远了。

沙龙活动让我们自豪兴奋的同时也倍感压力，因为紧接下来的周末是海信GIADA店七周年店庆活动。借着沙龙活动的劲头我问大家："店庆我们的目标是多少？""100万！"柳脱口而出。是的，沙龙活动的成功彰显了我们强大的品牌效应和团队力量，呈现了成功团队是如何创造纪录的。接下来的一周我们按照沙龙活动的准备模式，有步骤有计划地分类VIP，渲染气氛，定制邀约。商品部莅给予我们强大的货品支持，全力做我们的坚强后盾；经理丽姐从其他店的活动战场马不停蹄转战我们这里，两天里与姐妹们全天通班，一路鼓舞士气！当电脑数字跳过100万时，姐妹们互相对视没有太多的狂喜，没有太多的激动，这是沉睡已久的海信GIADA店该有的成绩，也是每一位姑娘默默付出的结果！最终，7周年店庆活动两天以128万业绩结束，力压当时举办秀场活动的其他品牌，商场其他品牌和物业对于我们的成绩都赞叹不已，GIADA的成长也让很多人瞠目结舌！身在这样的团队我为自己自豪！

店庆活动和沙龙活动让我们明白：一个共同的目标最容易让大家的心靠得紧密，当心与心越来越紧密时，成功也就不远了。

感恩于优秀姐妹的风雨同舟，感恩于前辈上级的鼓励引导，感恩于红珏精神激发斗志潜能！收获的季节，我们定不负所望！

青春无悔，勇往直前

项昕莅

不知为何，到了十月，整个人燃烧得更旺盛了，销售的狂潮让我们所有人的脉搏随着专卖店一起跳动，一件羊绒、一款皮草都会引起我们调度部姐妹们的摇旗呐喊。这是一条永无止境的奋斗之路，本月华中之行让我看到真正的高手，在那些看似并不起眼的地方、在那些有时会被人遗忘的角落、在那些在困难面前永不低下高傲头颅的专卖店中。

工作接近两年，但每个月都是新的，都是由成长与进步谱成的。我的“老师们”用日复一日的坚持教会我“执着”这个词的份量，“老师们”就是专卖店的店长和区域经理。华中之行先后经历贵阳、郑州、西安和太原的五家专卖店。到西安的那天恰逢中大国际一年一度的店庆日，专卖店6员大将坐镇，经理昕和我早早计划好了销售辅助工作，关键时刻必须全力以赴。那天所有人都有如脚下生风，节奏速度拿捏得恰如其分，团队配合堪称完美。在那样的日子里，喂饱人肚子的不是米饭，而是销售的成就感。十点一过，业绩目标已经完成，但所有人都没有丝毫懈怠，一副只要商场最后一扇门没有关上就不会停止期盼顾客的架势。离开中大国际，我忍不住掉下了眼泪，不到最后一刻，没有人会放弃希望。

真正的高手，在那些看似并不起眼的地方、在那些有时会被人遗忘的角落、在那些在困难面前永不低下高傲头颅的专卖店中。

太原，当我看到天美GIADA店的那一刻，我看到了店长晶头顶的光环。这是我见过销售最好的专卖店，没有之一！50平米的临时店铺，加上商场四周都在修路，那些日子，她们是用什么在坚持着？看着晶销售，一切的谜底都揭开了，她跟客不紧不慢，极度关注顾客需求，介绍品牌用词极美而打动人心，从不挑剔顾客实力，给每一位顾客最好的试衣体验。这就是晶，一点一滴地积累起GIADA在太原市场的口碑。今年的第一件皮草就是她们无心插柳柳成荫的最好印证，天美商场工程部的人来修空调，看到店里姑娘厚厚的笔记，上面密密麻麻写满了货品的描述和销售总结。他大为惊叹，原本以为只是卖衣服的却没想到这么了不起，自此对GIADA心生敬意。晶顺势用她的专业和热情介绍品牌，介绍皮草。过了一些日子，那位工程部经理带来一位有皮草需求的朋友，当即买下今年最时尚的羊绒皮草。

专卖店的故事还在继续，商品部的故事也还没有结束。青春无悔，勇往直前！

越努力，越幸运，我深信！

肖林

在专卖店工作有一个好处，无论你上个月的成绩如何，每到月初，一切归零，一切重新出发。我很喜欢这种工作方式，因为它可以让我一直往前看，一切数字仅仅是之前的成绩和努力罢了，未来的日子才最美、最精彩、最值得去付出，明天怎么样，取决于你今天在做什么，怎么做。越努力，越幸运，我深信!

还记得月中连续四天挂零，晚上做梦都是漫天的乌云。我当时只有一个信念：你想过普通人的生活，就会遇到普通的挫折；你想过最好的生活就一定会遇上最强的挫折，能闯过去，你就是赢家。所谓成功，并不是看你有多聪明，而是看你是否能笑着渡过难关。尽管形势不够乐观，我依然积极地给大家鼓气，总结观察并及时调整工作重点。监测了前半个月的数据并与上个月进行对比，发现原来客流量是差不多的但抓客率下降了。于是我果断调整策略，召开动员大会，把重点放在如何提高抓客率上，并制定相应的措施与计划。果然，大家不仅没有被暂时的阴霾困扰，反而士气大增。有了方法的指引，接下来，大单连连，一鼓作气加强了VIP维护，终于顺利完成任务，摘得红包。这其实就是梦想在告诉我，信念在告诉我，解决问题的方法总比困难多。越专注，越努力，越幸运!

什么叫梦想？朝思暮想，做梦都想，时刻都想，而且一想起来就热血沸腾，那才叫梦想！

感谢我的团队每一天就能都激情四射，感恩在这么美的岁月里能与一群志同道合的姐妹们共同书写美丽历史，可以一起享受奋斗的酣畅淋漓。丽江培训时，有句话天天刻在我的脑海里：什么叫梦想？朝思暮想，做梦都想，时刻都想，而且一想起来就热血沸腾，那才叫梦想！

前几天看到这样一段话，感触很深：“当你的成长速度跟不上爱人时，婚姻就出现问题；当你的成长速度跟不上孩子时，教育就出现问题；当你的成长速度跟不上市场时，公司就出现问题……解决任何问题的核心就是：学习，成长，改变。一生的修炼就是为了和对等的人相知相融共生！”每个人的成长经历会有所不同，没有好坏之分，重要的是在经历中还原真实的自己，找到提升的方向。接受、补漏、改变、前行、精进。你心里能装下多少人，你的能量就有多大。我爱我团队的每个人，她们就像我八个月大的女儿一样，我不断释放着我的正能量，也希望能释放出大家的正能量。乐观积极，充满热情、希望与信念的人才是红珏人，不断挑战，不断进取，追求优秀无止境的人才是红珏人，向伟大看齐，与卓越为伍！

过去的岁月，美好的回忆，新的征程，我们改写历史！春的汗水，夏的坚持，必会迎来秋的收获。青春易逝，时光不老，每一天，每一秒，都要洋溢着自信的笑容，展现无所不能！

使命必达

王燕

九月，在团队只有五个人的情况下，我们终于完成了红包任务，收获了今年的第一个红包。

红包，它不仅是一份物质奖励，更是一种精神鼓舞。很开心，但更重要的是，我们在一步一步地接近自己的目标，因为每个昆明时光GIADA店的姑娘心中都有一个梦，就是我们一定可以把店做大做强。这是我们每个人执着的信仰，是我们使命必达的目标。

九月的下半月，我开始健身。以前也在健身房办过卡，但几乎没怎么去过。但这次基本每天都会去。某天，在跑步机上挥汗如雨时，突然想到坚持的意义。原本只是简单地想要运动，并没有刻意追求减肥，半个月过去，竟不知不觉瘦了不少，身体也强壮起来。现在，每天坚持跑跑步，心情就会变好。工作中的压力，也都消失殆尽。

很多时候，做销售就像长跑一样，不同的心态，收获的结果也不同，销售与长跑，都不可能一蹴而就。急功近利，反弹会更加强烈。带着一颗慈善的心去做销售，用一颗无所欲求的心去健身，轻松自在从容，你的表现也会更好，自然也会收获更好的结果。

带着一颗慈善的心去做销售，用一颗无所欲求的心去健身，轻松自在从容，你的表现也会更好，自然也会收获更好的结果。

把这个过程变成一种乐趣，坚持就会变得容易，虽然这个过程并不总是那么轻松。跑步的过程，刚开始你会充满新鲜感，精力满满，接下来，你会进入阵痛期，尤其是当效果不显著，甚至是韧带拉伤的时候，放弃是一件轻而易举的事情。当过了阵痛期，韧带恢复，它会变得更强壮，你对跑步会更加上瘾，因为它能刺激身体产生一种肽，让心灵感到愉悦。这个时候，跑步对你来说，就成为一种享受，而不再是一种痛苦的折磨。销售亦是如此，当你累了、倦了，不再充满激情，进入瓶颈期，你会发现是不合适吗？是失去意义了吗？是想要放弃了吗？但也正是因为这些痛苦，让我们有了面对自我局限的机会，让我们有了突破的机遇，也有了坚持的意义。当你熬过这些，你会发现，你已经练就金刚不坏之身，你已经可以把销售做得炉火纯青，把工作状态变成一种职业素养，在这片舞台上收获属于自己的掌声和赞誉。

一个店的成功同样如此，如同长跑一般，怀揣希望，努力向前。尽情挥洒汗水就好，管它结果如何。把“相信”放进这长跑路途中的每一小段路，每一个脚步，因为始终相信，使命必达!

瓶颈期的思考

左登超

2014年5月，我想我会深深记住这个月的思考和收获。经历转正前的波折和磨练，我以为自己已经具备了承受销售行业业绩起伏的好心态。转正一年多，我从来没有为个人业绩发过愁。长时间的顺利状态给我一种错觉，好像销售也没那么难，每个月轻轻松松就能完成任务。但当所有的小问题堆积在一起出现的时候，生活状态和工作状态可能会在一瞬间发生天翻地覆的变化，这就是我们常说的困境。

朋友们鼓励我，越过这道坎儿就好了。没错，这道坎是必须要越过的，但我认为陷入困境根本就不是什么坏事，在那段一直不开单的日子，我终于能静下心来认真思考：我需要什么？我将来该往哪里走？销售到底需要具备什么？当我排除杂念，静静地观察其他姐妹们做销售时，我发现要做好销售，并不只是掌握了销售技巧和沟通方法就可以，更重要的是销售人员的精神状态，你想要传递给客人什么，不仅仅是一件或几套衣服，而是品牌文化以及那种“劲儿劲儿”的精神。它是一种不达目的誓不罢休的态度，是一种对自我表达的不懈坚持。其实很多顾客都是这么被我们打动的。

5月，哥哥结婚了，婚礼对于我们这些需要准备的家人来说绝对是一场战役。没有想到的是，自己竟然无意识地成为了这场婚礼统筹和组织的核心人物。爸爸很惊讶，觉得工作一年多的我已发生了不可思议的变化，无论是组织能力还是沟通能力都有了很大的提升，让他欣慰的是儿子结婚了，女儿也长大了。此时，我突然警醒，人生最可怕的事情莫过于遗忘。人不能长时间安于现状，或者盲目往前走。当我们累了，可以小憩一会儿，利用这些时间好好地梳理一下自己。回望过去，总结自己的收获，让那些真正有价值的东西沉淀。展望未来，再次确定前进的方向，重拾自己勇敢地往前走。同时，专卖店和团队的成长也要经历和个人成长一样的过程。当进入一段平淡甚至暂时停滞的时期时，说明我们需要思考和改变。瓶颈期怕什么，这说明我们已经达到了一定的高度，在朝着更高的方向前进!

船停在码头是最安全的，但那不是造船的目的。人呆在家里是最舒服的，但那不是人生的追求。人生对于我们每个人最大的意义不就是可以自由选择自己的生存方式和发展方向吗？在红珏，每个人都很优秀，而且优秀的人比你更努力，不进则退，小进也是退。让我们一起加油!

人生对于我们每个人最大的意义不就是可以自由选择自己的生存方式和发展方向吗？

我的骄傲

黄丽诗

人生不后悔，莫过于做好三件事：一是知道如何选择；二是明白如何坚持；三是懂得如何珍惜。最近一个月总是听说这个同学辞职，那个同学跳槽，打开微信朋友圈，都在吐槽工作困难，生活不易。然而此时此刻，对于入职10个月的我来说却是幸福满满，我很庆幸自己当初选择了红珏，公司给了我们如此优沃的待遇，我更想将这份工作的辉煌延续！

其实，我很想对那些频繁跳槽的同学说：总是怪别人没有给予你什么，你自己付出努力与真心了吗？前几天我刚和一个大学同学通电话，她说正准备辞职换份薪资高点儿的工作，并劝我说一本毕业做服装销售你值得吗？我笑而不语，不是因为无言以对，而是我发现原来经历不同，所处环境不同，人的心性与成熟度竟有天壤之别！久光GIADA店的每位员工在思想、销售及各方面的能力都比一般人要优秀，仍然每天都在学习和进步。

30号下完早班，换好衣服正准备回家，却被店长力姐叫住，让我去珠宝区帮个忙，说有两名外国游客想买珠宝，但服务人员不会说英语。这种事已经是家常便饭了，一般情况下，只要外国人问路，或要翻译，都会往我们GIADA带，因为整个楼层大家都知道GIADA的姑娘英语好。出门的时候，力姐小声对我说：“加油！发扬我们红珏团结友爱、无私奉献的精神，一展我们红珏姑娘的魅力！”我瞬间觉得肩负着神圣的使命，恢复到销售状态。当我远远地看到那两位俄罗斯

人生不后悔，莫过于做好三件事：一是知道如何选择；二是明白如何坚持；三是懂得如何珍惜。

美女，并热情打招呼说Nice to meet you的时候，我听到了附近几家珠宝区的姑娘说：是GIADA的姑娘来做翻译了！通过交谈我了解到她们是来中国旅游的，明天就要回国了，想买个珍珠饰品留作纪念。全程我们都像朋友似地交谈，我也站在她们的角度为她们挑选最合适的。最后她们买了一对耳环和一串手链。回店的途中，我似乎明白了：原来这才是销售的真谛，即真诚的心。促成这次销售，不仅证明了我的能力，还帮助了别人，无论是消费者还是珠宝区的姑娘们，大家都开心，原来给予帮助能令人如此快乐。

在红珏，在GIADA，在店里，每一个小细节都令我骄傲。每次楼售只把外宾往我们店领的时候；每次来了外国顾客，大家说“丽诗你上”的时候；每次客人夸我们GIADA工服真美的时候；每回大家觉得我们的服务与其他品牌不同的时候；每当久光开晨会表扬我们GIADA一天开20万，其他品牌都称赞GIADA高品质、服务高质量的时候；甚至每次去洗手间路过珠宝区，有人小声议论“她们就是GIADA的姑娘”的时候……都证明了无论在哪里，什么职位，我们都能保持优秀！

风会熄灭蜡烛，却能使火越来越旺，我要成为火，得到风的吹拂，要正确地利用它们，而不是去躲避它们。什么是奋斗，奋斗就是每一天很难，可一年一年越来越容易。不奋斗就是每天都很容易，可一年一年越来越难。我坚持我的选择，我的红珏梦，好好把握每一次坚持，拼一个春夏秋冬，赢一个无悔人生！

无欲则刚

黄静雅

看过这样一则小故事：年轻人搭出租车到一个生疏的地方。一路上连遇几个红灯，眼看快到目的地了，又是红灯，他忍不住嘟哝："真倒霉，老是差一步！"这时出租车司机说："不倒霉。上帝很公平，绿灯时我们是第一个走。"

工作中也时常会遇到"红灯"，"红灯"给了我们思考的时间，人生有时需要停一停，而不只是一味地往前冲。月初我处理了一起客诉，这位年轻的客人坚持以要去海南过年衣服穿不着为由退货，我的真诚和用心虽然没有得到较好的回应，但事过之后静下心来思考，我仍然收获了不少：一、要卖给客人真正需要的东西；二、不要为了销售而销售，更少的利欲会自然地带来更大的回报。带着这样的两点想法，我这个月的销售做得更顺手了，跟单的过程中不仅客人变得更开心、和我更亲密、对我更加信赖，我自己也越来越享受这个过程。

徐女士是这个月我新办理的一位VIP，之前从未接触过GIADA，在穿着打扮方面没有自信，也比较迷茫。和她聊天的过程中，我慢慢了解了她的需求，根据她的气质、价格接受范围和工作场合的需求，向她推荐了几套衣服。几天后，她再次到店，因为上次的几套衣服都得到了朋友的称赞，她感到非常开心。现在，她会经常给我打电话发短信询问一些搭配方面的问题，她说："GIADA让我越来越自信了，连我女儿和老公都说我像变了一个人！"听到这些，我感动不已。它让我感触最深的是GIADA品牌带给我的自信和自豪，因为又多了一个人了解GIADA、喜欢GIADA、认同GIADA而产生的成就感，也是对自己不带利欲去跟客、去服务的工作方式的一种积极回应。

这就是GIADA的团队，一个会抛弃个人私欲永远把团队利益放在首位的一群人，一个互帮互助、毫无保留、孜孜不倦、倾其所有的一群人，这样的一群人怎能不书写一段又一段的传奇？

一个人真正的能力应该包括抑制欲望、全力投入工作的克己之心；一个团队的力量也在于每个成员能否撇开私心，把劲往一处使。而一个品牌传递给人的形象，最直接的就是其团队和团队中每一个人的精神状态。张小姐是我们一位资深VIP，她和我们分享过对于另一个奢侈品品牌销售团队的一些感受，她说："我能明显地感受到她们店员与店员之间那种抢单的不和谐的氛围。小X是一直服务我的一个女孩，我们挺聊得来，她对我的品味和喜好也比较了解。可是最近她们店有另外一个小女孩一直加我的微信，说能比她更好地服务我。有次我去店里，她们在一旁几乎争吵了起来，这让我感觉特别难受！我以后再也不想去那家店了。"听完这个故事，给我触动很大。我们的客人都是精英，智商情商都很高，你的一些小心思顾客其实都知道。顾客来消费就是来放松、来享受优质尊贵服务的，而一个团队良好友爱的工作氛围能让顾客感到惬意和舒适，也能在不知不觉中彰显品牌的内涵和高度。"你们GIADA的人好像都比较单纯些，我看你们每天都其乐融融的，来了客人大家都在一起共同服务，整个氛围让我们都觉得好轻松，没什么压力。"张女士这番话说完，我们默契地看了看彼此，会心地笑了。这就是GIADA的团队，一个抛弃个人私欲永远把团队利益放在首位的一群人，一个互帮互助、毫无保留、孜孜不倦、倾其所有的一群人，这样的一群人怎能不书写一段又一段的传奇？

人生其实就是一个自然而然的过程，"但行好事，莫问前程"。有一天当你不再刻意渴望成功，只是踏实去做；当你不再刻意追求成长，只是认真去学，一切才真正开始。我相信，每颗心都是个小小的太阳，只要努力，就会有温暖洒落。欲望越少、越单纯，就会对梦想越坚持、越努力。

壁立千仞，无欲则刚。

感谢我的顾客

吕鹏雁

我店有一位资深VIP姓叶，资历跟金融街GIADA店一样长。去年冬天她退休了，由于之前买了很多，而现在需要出席的正式场合变少，在GIADA几乎就不怎么消费了。

因平日常在周围美容或休闲，她仍然到店很频繁，而每次来只是欣赏。我们聊生活，聊旅行，聊产品，聊品牌，聊我们自己。就当跟朋友共同鉴赏艺术珍品，寻求心灵上的共鸣。在没有任何功利心态的交往中，尽管不会买，她反倒比一般顾客更赞同和认可。

直到有一次，有位女士第一次来GIADA，选择衣服时非常纠结，叶女士主动上去和她交谈，诚恳且热情，最后直接自己穿上身给女士示范。就在那一瞬间，叶姐一下子变得非常自信，神采飞扬，她跟女士说自己是GIADA的VIP，语气和神态无比的自豪。我被当时的场景深深打动了，这样的女人真美。我情不自禁地表示赞美，并且要求她以后要继续这样美下去。时隔多日，当天她终于有了再一次消费，且是屡次消费中额度最高的一次。接下来，她不断地换发型，做美容，健身，旅游，变得更加年轻动人。她重新找到了退休后的定位，偶尔也会挑几件让她觉得惊艳的GIADA。

就在这个月，她带朋友来店，在朋友的试衣过程中，她像主跟一样，讲面料讲品牌，朋友一口气买了好几万。还有一位顾客赵小姐，认识她近三年，来店也很频繁，但没有见她消费过，她并不具有相应的经济实力，尽管知道不太可能促成销售，但是我们依然愿意与她分享每一件衣服的故事，也是这个月她带朋友来一次购买近10万。

曾有一位来应聘的姑娘问我如何做奢侈品销售。我说：GIADA的销售人员不只是销售员，更多的时候是演讲家、培训师，最重要的是，每一个人都无比热爱这份工作，热爱每一件衣服，每一个人都乐于与人分享，想把心中之爱传播出去。

感谢每一位来店的客人，在跟每一位顾客的沟通当中，我们有了表达的机会，我们有了表演的观众，更多的时候，我们因为顾客的良好反馈而充满成就感和满足感，甚至有顾客向她们的朋友转述我们的骄傲、我们的情感，这真是不能再美好的事情。2014年，我愿意倾注更多的热情和爱，给我们所有的顾客。

最重要的是，每一个人都无比热爱这份工作，热爱每一件衣服，每一个人都乐于与人分享，想把心中之爱传播出去。

最忠实的VIP是我们自己

王诗博

做了这么久的品牌顾问，发现有这样一类顾客是我们喜爱的:

她们善良、温和、有耐心，用心去感觉美，用微笑去抒发爱;

她们未必非常多金，未必来到GIADA不做比较地便挥掷高价，而只有对自己真正喜欢的才会加以称赞;

对于GIADA给予关心与爱护，每每与人谈起，总会不由自主表达由心的好感，看到微信朋友圈里的官方资讯，会立即点“赞”。

等等，以上描述的形象为什么这么熟悉？其实，我们品牌顾问就是这样的！或者说，最忠实的VIP就是我们自己。

我们就是Very Important Person。

我们为何重要？因为公司花了那么多的精力与心血把我们从万人中选拔出来，不计我们稚气未脱，惰性未减，而是看中了我们人格中最符合红珏的那些闪亮的点，愿意将我们投放到品牌一线去培养、深造，所以我们很重要。

我们为何重要？更因为我们的高度决定了品牌的高度。渐渐地，我们对品牌的爱越来越深，我们想做的与能做的也越来越多。一位公司前辈说过，当一个品牌发展到一定高度的时候，产品只是载体，品牌本身才是灵魂。

我们品牌顾问也是传扬品牌高度的载体。

迎宾时，大方地问好，自信地介绍品牌文化，在对方眼中，你们的品牌是高端的；取包时，带上丝质手套，轻柔地从包架上取下，微笑恭敬地递到顾客手中，在对方眼中，你们的品牌意味着衿贵；与顾客当面确认购买的衣服并熨烫、检查、仔细包装，在对方眼中，你们的品牌是专业的；在顾客购物第二天适时送上一条温馨短信，可以是衣物保养提醒或搭配介绍，在对方眼中，你们的品牌是贴心的。

公司花了那么多的精力与心血把我们从万人中选拔出来，不计我们稚气未脱，惰性未减，而是看中了我们人格中最符合红珏的那些闪亮的点。

做这些事的是我们个人，然而留在顾客心中的是整个品牌形象！这就是我们要作为载体提升品牌价值的原因。不忽视任何一个细节，把个人的能力发挥到最大，才是important person的表现。

之前我总躲在“新员工”的称谓下，认为自己不重要，说话没有权威，甚至因偶尔的松散未做好本该完成的任务，却抱着侥幸心理认为不会特别影响整个专卖店。后来我做了陈列员，内心依然是卑微的，很多时候不好意思纠正别人的错误，对自己的工作也一知半解，不够用心。

陈列师翩子姐有一次对我说：“诗博，你们店整体品牌意识不强，陈列基础薄弱，这一切全都因为你责任心不够！”听到这句话，我心里很受撼动，我发现我之前并没有明确自己的角色，总想着“我这样说，某某会不会不高兴”，“陈列这些事我自己做就行了，不用麻烦别人”。这其实都是看似好心，实则不负责任的想法。这些工作不是为了我个人，而是为了整个店，为了我们热爱的品牌。我应该站在维护品牌形象的高度看待问题，及时纠正不正确的方面，也是为了让大家越来越好。我是very important person！

现在，店里每一位同事对陈列都给予了极大的关注。无论店长还是店助，只要有没有做到位的我都会提醒，甚至细节到杂志摆放有一点歪这种小事。另外，除了店面形象，个人形象也成为非常重要的一部分。好的职业形象可以从视觉上诠释品牌高度。如今我店同事已统一工鞋、唇色、眼线，不适合的发型全部改掉。本以为这次的“整治”会让大家有点“痛”，没想到大家非常配合，且效果十分显著，还都说我早该拿出点陈列员的“架子”了。

我们每个红珏人都是非常重要的个体，这些very important person聚在一起时迸发出的惊人力量，必将成就一个伟大的企业！

销售工作是一个自省和自我成长的过程

王艳茹

2年前，在迈出大学校门进入销售行业的时候，我的心底藏着一丝丝的自我质疑，把这一选择当做一次初入职场的探险。当被别人问及职业的时候总是目光闪烁，言语躲闪，那时我从事的服装销售行业始终都摆脱不掉“奢侈品行业”的包装盒子。

而现在，销售这个行业除却能让人挺直腰板的薪资，从中收获的人生启迪和个人成长让我心存感恩更引以为豪！当再次被问及职业的时候，没有躲闪，没有包装，我会底气十足地说我是做服装销售的，品牌是GIADA，公司是红珏。不知不觉，我的内心已在工作历练中强大起来，强大到能够承受生活中的琐事和纷扰，强大到逐渐弱化别人的目光和看法，而是更注重自我的内心感受。

2年的时间，从品顾到店助到店长，于我而言，职位的升迁总是从压力和困惑开始，在摸爬滚打中不断尝试，不断发现还不够优秀的自己，不断总结提升，然后会在某些时点为进步的自己而感到欣喜。职位的变化不是权位的象征，而是责任的重量，是你从擅长的领域到不擅长的领域的一次拔高，是你从得心应手的舒适圈子中抽离，迎接未知世界和未知自己的一种挑战。面对新的挑战，面对内心的不适，告诉自己那只是想要逃避、寻求安逸的借口，拿出不服输的劲儿挨过去那点时间，瞬间你会觉得海阔天空，天高任你飞。回头再看，你会惊喜地发现那个历练后成长的自己。

不知不觉，我的内心已在工作历练中强大起来，强大到能够承受生活中的琐事和纷扰，强大到逐渐弱化别人的目光和看法，而是更注重自我的内心感受。

销售是一面自省的镜子。从镜子中我们能看到自身的优点和短板。新员工的时候，我看到了自己的怯懦，不敢表现自己的人只能是人潮中角落里的那个人，看着别人的光鲜，独自舔舐自己的落寞。当店助的时候，我看到了自己对待事情略偏消极的思考方法，在看别人或是看自己的时候，往往先看到缺点再看到优点，看待事情总是先往最坏里打算，镜子中我看到了一个负能量大于正能量的自己，所以我总是没那么快乐。当店长的时候，我看到了一个深陷感性苦恼中的自己，不会拒绝别人的“老好人”，看到了自己当断不断时的可恨，我深知一个优柔寡断，满腹“伪善”的人作为管理者只会成为带垮一个团队的“后主”。

在2年的工作中，我一点点打开自己，一点点变自信，一点点变理性，在职业化的道路上我发现自己从一个正能量的吸收者变成了一个正能量的传播者。工作的历练让我和周围的人看到了一个性格日趋成熟的自己，工作对我性格的雕琢让我能够看到未来更加幸福、更加精彩的人生。

红珏在“琢玉”，不只是将我们雕琢成一个优秀成功的职业人，更是在为我们琢出更完善的自己和更多彩的人生!

美丽的事业

廖娟

一群美丽的人，做一份美丽的事业。

因为这句话深深地吸引了我，让我开始了在红珏的职业生涯。也许最初只是觉得这句话写得很好，并没有太深的体会，怎样才能算是一份美丽的事业？美在哪儿，是事业，还是工作？带着这样的疑问，我进入了红珏。而这个月，我对这句话有了更深的体会，红珏带给我的是内外兼修的美丽，以及可以奋斗一生的事业。

前几日，与老朋友相聚，她们用惊讶的眼光看着我，不敢相信自己的眼睛。以前在她们眼里实在平凡得不能再平凡的我摇身一变，穿着时尚，略施淡妆，看起来精神，举止也变得优雅起来。她们想不通竟然有一份工作能在短短三个月内改变一个人的气质、气场，因为她们不知道，红珏就是将公司所有的人看作自己的子女，给我们最好的待遇和最好的机会，让我们快速进步，完成蜕变。这种进步让我深深体会到公司的用心良苦。为什么酒会要在海边别墅举行？因为红珏就是觉得“女儿要富养”，让我们享受最好的，让我们知道有钱人的生活也不过如此，体验过了，就不会羡慕。

在工作中，有很大一部分时间我们是在进行自我修炼，学习是我们重要的主题，一份好的工作让你获得的不仅是薪资的报酬，还有内涵、修养的培养。我想社会中应该很少有公司还会让你把读书、学习当作工作内容的一部分吧！但红珏就是这样独一无二，让人因热爱学习而受人尊重！

在工作中，有很大一部分时间我们是在进行自我修炼，学习是我们重要的主题，一份好的工作让你获得的不仅是薪资的报酬，还有内涵、修养的培养。

我们店有一位时髦且有着良好文化修养的顾客，经常来店里坐坐聊天，因为在她眼里，我们是有内涵的，最懂时尚。她告诉我们她从来不在万象城其他店逗留，但每次路过GIADA总想进来坐坐。经常过来聊着聊着，看见一件称心的衣服便试穿一下，即便最后不买，我们也很高兴，因为我们在顾客眼中，是有内涵有修养的。当这种内涵与修养长期积淀，反映在一个人的气质上，她会变得更自信、更有气场。

红珏也告诉我们，女人不仅要时尚、优雅，还应有为之奋斗的事业，没有事业的女人只有家庭地位而失去了社会地位。在慢慢成长中，我也开始坚信了，红珏就是值得我为之奋斗一生的事业。红珏人有一种精神叫永不放弃。这个月还剩最后几天时，离任务还差一截，连着好几天节假日的销售都不是特别好，我们都有点着急。然而，红珏人都是一群传递正能量的人，我们相互打气，最后一天攒足精神备战，终于超额完成了业绩。红珏人永不放弃！红珏人的潜力，都是无限的。因为我们有梦，因为它是我们的事业，我们要像李总那样，每一天都用生命在工作，用心做事业的女人是最美的。

我喜欢这里，一群美丽的人在做一份美丽的事业。

感知美，探索美

周良翩

每个人都有对美的感知能力，只是表达的方式不同，这就是为什么同为风景画，既有普桑那样精细入微的古典油画也有塞尚那样有体积感的印象画派；这就是为什么同为人物画，既有鲁本斯那样表情鲜活的小女孩也有毕加索那样抽象立体主义的少女。

当我接触到这些不同风格的艺术作品时，既震惊又感恩。震惊在艺术的历史河流中有如此多精彩绝伦的作品，感恩我有幸可以学习、欣赏到这些人类宝藏。当我站在雷诺阿《煎饼磨坊的舞会》的油画前，深深地被其打动，觥筹交错的光影空气、享受下午时光的人们、愉快欢乐的气氛仿佛我都感知到了。可是追溯历史，印象派在刚进入人们视线中时，却面临着各种质疑、嘲笑与攻击，因为人们习惯了欣赏细致的古典油画，难以接受看似粗糙模糊的画面，印象派画家们的执着与勇气实在令人感动。随着时代的发展，人们开始慢慢接受和尝试辨识自己视觉的信息，并且开始接受印象派。

了解艺术的历史进程有助于更好地理解风格与创造，也有助于学习如何欣赏与吸纳。陈列是关于美的感知与创作的工作，同时也要遵循商业目的，基于一种风格而创造出更为吸引人且具有艺术美感的视觉效果。若想创造出美的陈列柜，一定要专注于对基本构成形态的了解和对不同材质特性的了解；若想创造出美的橱窗，除了对基本构成形态了解还要对服装之间的搭配了解；若想调整出美的陈列杆，服装搭配、色彩组合、面料肌理都是必须了解和掌握的知识。

不论如何创作变换，基础知识的学习和掌握非常重要。就像毕加索并不是一开始就创作抽象画，在他早期的作品中，也有大量的写实具象油画作品；就像莫奈早期也经过正规素描训练，他的作品中也有生动形象的速写漫画……

专注于风格、了解风格才能创造风格。

我问一位销售做得非常好的店长：“你认为GIADA是什么样的风格？不要背资料，用你自己的认知来形容一下？”

她想了一下说：“精致的风格。”

我：“精致这很难界定与区分，Dior、Valentino、Chanel都有精致的成分。”

她又补了一句：“色彩比较简单。”

我：“那为什么当我们在大街上看见一名女士，即使当时她没有穿GIADA的衣服，我们也会发现她身上有GIADA的风格。而另一位女士穿CELINE或Jil Sander，即使是黑白灰的颜色，我们却很难觉得她有GIADA风格？”

经过一番讨论，我俩对GIADA的风格有了更深的认识，最后回归GIADA的品牌资料，“简洁、优雅、女性、高级、高品质”就会觉得字字精准。

对陈列来说，要在简单中呈现出一种不刻意的精致优雅却又不能千篇一律，听起来容易实则要求很高，之前基础知识的匮乏曾一度让我在工作中备感压力。

在近一段时间的基础知识学习中，我越来越感受到美的相通性和差异性，及知识结构的连贯性，仿佛环环相扣。学习某一种基础学科，前期就要了解这种学科的起源与形成。这个过程我都如饥似渴地学习着兴奋着，就像一层层的拨开迷雾，解开之前的种种困惑，也让我在工作中一点点建立自信。有了艺术理论的支撑，也能在感知美和创作美的过程中加入理性的成分，从而让感性与理性平衡。而在这一点上我觉得自己很幸运，可以把兴趣与工作相结合，越工作就越有乐趣。在上一期的SHARE中我看见郭大师说有幸和赵总一起探讨美，赵总渊博独到的见解让他受益匪浅。我羡慕无比，也同时再一次感恩可以在红珏这样有人文情怀的公司工作，学习美、探讨美、感知美！

我觉得自己很幸运，可以把兴趣与工作相结合，越工作越有乐趣。

做一个有味道的女人

邓雄

如果说貌美的女人是一幅画，光彩夺目美轮美奂，而有味道的女人就是一盏灯，照亮自己也照亮了别人。

工作两年，也算见识了很多不同类型的女顾客，有权利掌握在自己手中无需过问他人的，有自己喜欢却要经过老公同意才能做决定的，也有夫妻双方探讨最后协商做决定的。但在那么多顾客中，唯有一位是我们公认最幸福、最令我们羡慕、以她为榜样的。她不高，150cm左右；她不瘦，42码身材；她不算美，长相普通。可她一站在你面前，你就会觉得她很有福气。她的温柔、她的谈吐、她的礼貌、她干净整洁的衣裳、她的笑容，还有一位十分宠爱她的老公。同事们都感叹，她不高的身材走起路来却摇曳生姿。

相由心生，她懂得经营自己，经营生活，经营婚姻，所以她的幸福感是由内而外地洋溢着。如此一个有味道的女人!

朱自清先生曾说：女人有她温柔的空气，如听箫声，如嗅玫瑰，她的一举步，一伸腰，一转眼，都如蜜在流、水在淌……女人的微笑是半开的花，里面洋溢着诗与画，还有无声的音乐。

女人味不是穿着性感摇晃在人群中，而是一缕幽幽的清香，吐气若兰，柔情似水，举手投足都优雅地散发着脉脉温情让人陶醉。

女人味不是貌若天仙，明眸皓齿，而是淡雅文静，楚楚动人。每一件衣裳、一把阳伞都倾注了她的心思、涵养和品位。她与人交往不咄咄逼人，不居高临下，她的教养会让你感受她不可抗拒的美。

作为妻子、作为母亲，她自然淳朴，她懂得欣赏别人，更懂得被人欣赏。她的要求不是命令也不是乞求，而是在征询丈夫意见时的笑容，撒娇时的俏丽，表达自己意见时的坚定。

有味道的女人其实只是一个平凡的女人，如你、如我。有味道的女人静若清池，动如涟漪。她从不卖弄才智，而是把智慧用在工作和生活中。女人味是一种境界、一种情调、一种生活态度，不需要勾心斗角，而是用心，去体验生活中的一切。

有味道的女人就是一盏灯，照亮自己也照亮了别人。

扛起女人的责任

王艳茹

这个月，两年前一起入职的同事晋级做了妈妈，经历了将近八年爱情长跑的“师傅”成了美美的新娘。不知从何时起，身边的姐妹们都一个个披上了婚纱，做起了妈妈。蓦然一回首，不禁要问上一句：时间都去哪儿了？

曾经的她，是个被父母和学校宠大的孩子，锦衣玉食，成绩优异。进入红珏的她，依然掩盖不了锋芒，保留着那份自我和骄傲，在我们的小团队里横冲直撞。而现在，连她自己似乎都没有发现，她的笃定和自信依然耀眼，但是内心多了份对他人的关怀和对自我的审视。她看到了一群更加优秀的人依然在马不停蹄地自我提升，于是她也不断地摸索着自己的短板，努力完善自己。对销售工作由曾经的不适应，到现在无法自拔的热爱和自豪。这就是即将做妈妈的她。

曾经的她，工作中一次次被否定，让她一度怀疑自己是不是真的离优秀还有一段不可跨越的距离？迷茫、恐惧、愤愤不平，她质疑自己是否选对了职业方向，她的理智始终在被情绪左右着。而现在，她学会了接受那个还不完美的自己，面对失败，第一时间不是冲动、抱怨和发泄，而是在想自己如何能做的更好。她自己也许都没有发现，那个容易被情绪左右的暴脾气已经不在，身上多了几许理智的成熟魅力。这就是刚刚走入婚姻殿堂的她。

时间都用来成长了！我们的每一段时光都没有白白逝去，我们的现在都值得过去憧憬，我们的未来都值得现在期待！

时间都去哪儿了？在红珏的姑娘们都可以挺直腰杆，自豪地说：时间都用来成长了！我们的每一段时光都没有白白逝去，我们的现在都值得过去憧憬，我们的未来都值得现在期待！我们应该庆幸，在肩负着越来越重的家庭和社会责任的同时，工作中的学习和磨砺让我们拥有了勇气、自信、力量和智慧，我们吸收的正能量已足以让奋斗、拼搏的时日里依然享有暖暖的幸福感。

看着姑娘们用肩膀一点点扛起一个女人的责任，内心的欣慰和感动真的无法用言语表达。我完全理解为何父亲的一句感伤“我的女儿要嫁人了”让即将出嫁的她泪眼婆娑，言语哽咽；对于姐妹们或是为了反哺父母拼尽全力，或是为了买房买车而小有压力，我更是感同身受。看到每一位善良的、感恩的、为自己、为家庭拼搏着的姑娘，我突然觉得特别幸福，因为每一个人都在用自己独有的人生轨迹演绎着生命的伟大，这是一件多么神奇的事情。

时光流逝，仿若上一秒还在为“月光”而荣耀，下一秒就觉得自己应该有点积蓄来为将来的幸福作准备；上一秒还觉得自己刚刚迈出校园大门，下一秒就分明感受到了作为一个女人身上应有的责任。我还可以更优秀、更强大！感恩在这段美好的时日里能与红珏共同走过，让我看到一个不断追求完美的自己。

我是一个女人，我独立自强，我乐观自信，我乐善好施，我有一份事业可以热爱，我有更加幸福美好的人生可以去追求！

爱的回归

连芳芳

时间过得好快呀！一转眼，升级为妈妈的我又回归到北京SOGO GIADA店这个大家庭，感受颇多。十个多月不在岗位的我对这个家既熟悉又陌生，熟悉的面孔、熟悉的店面，和不熟悉的新同事、不熟悉的新季货品。

由于孕期反应大影响到我的工作状态，跟店长沟通后决定暂停工作，非常感谢店里姐妹们的理解和支持，更感谢公司的宽厚、仁爱让我再度回归。坐月子期间，处处感受到红珏人的善良友爱：丽和轩在百忙之中来探望宝宝，买了奶粉和尿不湿等，店里姐妹们包了红包给宝宝。宝宝真的好幸福，有这么多漂亮的阿姨送来礼物和祝福，这源源不断的爱让我倍感珍惜和感动。

每个红珏女孩都要经历这个辛苦而又美丽的旅程——孕育。这个旅程会让自己的心更沉淀，会让自己的责任感更强，会让自己的处事方式更成熟。谢谢这个旅程，让我有信心能工作好，生活好。

红珏的魅力不是用言语就能表达出来的，用心感受那份润物细无声的爱。工作几年下来，GIADA的发展惊人，让我们这些老员工丝毫不敢松懈，只有时刻保持积极的学习精神才能不落后。5月份刚回归，我肯定需要一个适应阶段，但我希望能尽量缩短这个时间，尽早为团队贡献自己的一份力量。

回到家中，我是一位妈妈，做好妈妈的角色；回到店里，我是一名员工，做好自己的工作。红珏的女孩大部分都是女汉子，女汉子不仅能做好工作也能把家庭照顾好。虽然我们比较忙碌，但我们的内心无比富足。我欣赏红珏人身上的坚韧、责任心、独立、自信、友爱、美丽，并有能力把这份美丽传递给身边的人。

满怀期许是对自己的人生负责，满怀期待是对工作负责，感谢红珏这个平台，在这里，发现优点，挖掘潜力，改善做事方式，改正缺点，牵引人生的方向，2014年，我已准备好，红珏，我来了……

每个红珏女孩都要经历这个辛苦而又美丽的旅程——孕育。这个旅程会让自己的心更沉淀，会让自己的责任感更强，会让自己的处事方式更成熟。

享受工作，享受生活

黄静雅

英文里“JOB”是“工作”的意思，如果把它分开，你会发现一个新的解释：J=JOY（快乐）、O=OFFICE(办公室)、B=BEST（最好），组合在一起就是说如果把工作做到最好，我们就会得到快乐。“把工作做到最好”即为敬业，就是凡做一件事，便忠于一件事，将全部精力集中到这件事上，如此，才能把工作做到完美，才能享受到工作的快乐、生活的趣味。“得到快乐”即为乐业，就是把工作当成一种快乐的事，在辛勤劳作中寻找快乐、得到快乐、享受快乐。

从我母亲的身上，我真正懂得了“敬业”、“乐业”之于幸福生活的意义。

在我很小的时候，母亲辞去了安逸闲适的工作去到海南做生意，只有年末才回家一次，而当时不懂事的我却因为长时间的分离和母亲脸上那陌生的肤色一次次拒绝她的亲昵。后来，我上了小学，母亲便回到了小县城，经营起一家小超市。从一开始的无人问津到之后的红红火火，是母亲起早贪黑、全年无休的勤奋与坚韧，是一次次拓宽经营范围的智慧和果断，也是独自承受失败、笑对困难的坚强和勇敢。当小城从白天的喧嚣恢复到夜晚的平静，依然亮着灯的小超市显得格外耀眼，而母亲的算盘声也如乐曲般响彻整个街道。

再后来，县城里有了省城入驻的大型超市，母亲的小店日渐惨淡。然而五年的经营已让母亲积累了一定的资本,可以不必为了生计而如此劳累，亲戚朋友们也都劝母亲寻份安稳的工作，可以回归家庭相夫教子。然而，不服输的性格和让家人过上更好生活的目标令母亲又经营起了一家液化气与家用电器小站。

母亲又开始了年复一年、起早贪黑、无休无假的生活。

再后来，我上大学，液化气行业实现了合并联营，母亲成为股东，在同行里也有了较高的声望和不错的固定分红，本以为母亲终于可以放下工作，好好享受生活的时候，母亲却跑来了北京，和表姐做起了

进口水果代理的买卖。由于不适应北方干燥的天气，母亲的嘴唇总是破皮，皮肤看上去也总是暗淡无光，每次这个时候，我都很不理解她为何总要如此“折腾”自己，而母亲却总咧着她破皮的嘴唇，笑着说：“别看老妈40多岁了，老妈可还想再拼一拼呢。”

去年，母亲带我参加她“三十年”同学聚会。饭桌上，有很多我素未谋面的叔叔阿姨跑来向母亲敬酒。后来我才知道，他们都是在各自的行业小有成就的人，比母亲有更多的学识、更高的地位、更多的财富。然而当我看到母亲自信地与他们交谈着的时候，当他们拍着我的肩膀对我说要向母亲学习干一行爱一行的时候，看着他们对母亲尊敬认同的眼神，看着母亲自信满足的微笑，我突然明白了母亲“折腾”的意义，也懂得了母亲“拼一拼”的价值。也许母亲辛勤工作的初衷只是为了让家人过上更好的生活，然而忠于工作的结果却让母亲收获了广博的人脉、他人的尊重、亲朋的支持以及子女的敬佩。

“人只有献身于自己所从事的职业，才能找到那既短暂而又充满风险的生命的意义。”母亲虽然没有富国强民的宏伟抱负，也没有改变世界的胆识才干，但她在十年如一日的工作中找到了乐趣，找到了自己的价值，在享受工作的同时，享受了幸福的生活。

母亲的言传身教让我明白，享受工作是一种态度、一种心境；是一种乐观向上、豁达包容的人生观；是对困难和挫折、辛勤和劳累的坦然面对；是主动创造、主动实践。只有尽情享受工作，才会带来幸福生活所需的种种物质要素和精神要素，才能真正做到享受生活。

现在，我已经大学毕业，有了自己热爱的工作，并梦想有一天能将它做成自己的事业。而母亲，依然无法闲下来，又开始“折腾”起了一家午托所。我们都在享受着我们的工作，都在享受幸福生活的道路上一路向前。

人只有献身于自己所从事的职业，才能找到那既短暂而又充满风险的生命的意义。

传承

赵倩

从一名刚走出象牙塔的职场菜鸟转变为对工作游刃有余的职业人，备受前辈们的感染、培养，在提高自身素质的同时，更希望发扬公司的优良传统，将美好的文化传承，不断培养更多符合公司文化的职场新人。

授之以鱼。在新员工入职初期，要“帮助”新员工做销售、店务，原谅其所犯下的“弱智型”错误。尤其是对慢热型新员工，主动走进其内心，可能还需在销售环节“替”其做销售。

授之以渔。在授之以渔的过程中，更要注重教会其做事的方法和思路：店务该怎样做；销售时用何种思路；针对各种问题有哪些解决方法；怎样快速融入团队，做大家都喜欢、对他人有用的人。

授之以欲。每个阶段有属于本阶段的成长，在新员工能力有所提高时，要适时提醒其有更多空间待成长。培养其快速“向上”发展的上进心，立标竿，无止境。

授之以娱。把快乐带到工作中，主动营造欢快的工作环境。让新员工心情愉悦地去做、去学，事半功倍。

授之以愚。告诉新员工做事要扎实、稳重，大智若愚，不投机取巧，不走捷径。小成靠智，大成靠德。注重提高自身核心竞争力。

授之以遇。给新员工自我存在感，当其有所成长及时为其“鼓掌”，在自己力所能及的范围内为其提供舞台。

红珏，以独有的“玉”文化为依托，发扬“慈善、快乐、奋斗”的公司文化。红珏人，以“事业、敬业、使命、感恩、责任”之心，“师传徒、传帮带”去实现伟大的红珏梦、中国梦。

每个人心中的创业梦

黄婧

上世纪80年代，“下海”还是一个新鲜词，做出这个决定的人也少之又少。其中，部分人因环境所迫，部分人因不安于现状而选择下海经商。三十年后，“下海”被另一个词“创业”所替代，不像当年是极少数人为之，而是大势所趋的一种社会状态。

淘宝店的兴起，各种鼓励创业的基金设立，琳琅满目的创业项目推介……可能某天你在咖啡厅喝一杯咖啡的时间，身边一位陌生人都会跟你一拍即合迸出一个创业的点子。外部环境不断推动人们走向创业这条路，也创造出一批又一批私企老板。年轻有为、事业有成的企业领导人往往被媒体塑造成青年人的榜样，他们的成功史、他们的励志故事影响着当代年轻人的人生观和价值观。于是，“自己创业做老板”成了大部分年轻人的心声。

当然，并不是所有持有这种想法的人都有条件马上实现这个梦，更多的是怀揣这个想法应聘到一个企业中，就像7年前的我，带着“开个小店”这样的梦想来到红珏。

这个想法还在吗？在，但它以另一种意义存在着。七年前，开个小店是我的事业梦想，自由自在地经营自己感兴趣的事情是件幸福又充实的事。但在红珏的这几年，工作职务、工作内容的变化赋予了我更多东西，眼界开阔了，心境宽广了，对自己的要求和目标更高了，对成功、幸福的定义也愈加深刻了。“开个小店”的想法逐渐被投身到红珏事业中这样更具时代意义和社会意义的大梦想所取代。跟公司走得越久，越懂得怎样去以创业者的角色、心态及思考方式去工作。

“开个小店”的想法逐渐被投身到红珏事业中这样更具时代意义和社会意义的大梦想所取代。

越来越多的90后加入红珏，他们是否也是带着自己的创业梦加入公司呢？根据市场调查对应届生创业想法的统计，约60%应届生都希望能自己创业。作为前辈，应当怎样适当引导这部分加入红珏的新成员呢？有创业想法，很大程度上说明这样的人具备开拓创新、对自己对未来有要求等素质，但这样的员工怎样才能稳定在公司发展呢？

一、给他更高远、更清晰的职业目标。以3年或5年为期，公司对他有怎样的期待，公司可以让他在这段时间里获得怎样的进步和收获，让员工在首个容易动摇的阶段，以此为动力和目标，实现个人和公司的相互承诺。

二、引导有创业想法的人以正确、客观、全面的观点理解创业。可能这部分有想法尚未行动的人尚缺某些关键条件：或许是创业的启动资金，或许是完善的创业思路，亦或是深思熟虑后说干就干的果敢和勇气……既然进入到一家成熟的公司，对于自己创业、自己做老板必定是一个很好的学习机会——把自己放在老板的位置考虑问题；把公司当做自己的公司努力经营；把同事当作自己的员工珍惜对待；把顾客当作自己的衣食父母用心维护。如果有朝一日，自己真的如同老板一般在乎公司大大小小的每件事、每个细节，把公司真正当成自己的公司，那个时候，恐怕你更有资格去开始创业，因为你准备得更充分了。当然，也许那时的你已经不知不觉在创业的路上了，因为你可能已经是公司所有者之一了。

不论何时何地，不论你在自己创业，或是心怀创业梦但暂时为别的公司工作着，做一个有契约精神的人。对自己、对他人、对公司、对社会负责。任何时候都无愧于自己，行动遵从于内心，表里如一。

这一路，我们同行

程吟斐

10月18日，坐在去机场的地铁上，脑海里浮现着两个画面：一个是赵总在前一天给我们做的培训，另一个是一年前在美国求学时关于李宁品牌的一个案例。

赵总说不知道对我们这一代人来说，“为中华民族的伟大复兴贡献一份自己的力量”这样的话题是不是还能够引起共鸣。我想起两年前在美国入学的第一个学期，市场管理课上讨论过的一个案例，是关于李宁品牌进驻美国市场时，采用了一个不同于中国市场的广告和品牌形象策略。Cathy教授问我们对于这个案例的看法以及李宁在美国是否能够成功。几位美国同学陆续发言，结论一致，不能。原因很简单，“中国品牌+中国制造=过时+劣质+廉价”的等式在美国人心目中已经根深蒂固，他们认为被贴上了这样一个标签，即使李宁再想呈现出一个时髦的运动品牌也只能占领低端市场，而无法撼动耐克或阿迪在大众心目中运动品牌首选的形象。就连平时和我们关系很好的台湾同学也说：“无意冒犯，但我必须得说，中国和质量差是有联系的，这让消费者很难去信服并选择这个品牌。”当时，在场共有三位大陆学生，我们面面相觑，觉得十分尴尬。教室里所有人都在说着中国品牌不好，那感觉就像我们自己也被打上了标签，所有人都在等着我们低头承认我们并不好。我们很不服气，反驳说：“你们带着偏见去审视这个问题，而忽略了品牌本身。美国很多品牌都是中国制造，同样受人青睐。你们认为李宁不能够做到的原因是由中国人运营的，但明显李宁的广告在美国市场有很好的针对性，尤其是抵触大牌的90后一代。它能够有自己适合的目标顾客。”那时虽然说得很激动，但不是掷地有声的，因为我们心里也没底。

这只是我们碰到的案例之一。美国有很多的品牌比如“America Apparel”纷纷标榜“Proudly Made in US"来区分于一批在中国生产的快时尚品牌，定价也要贵一倍左右。有时候，被打上了标签的不是一个品牌、一个团队，而是一个国家。特别是在国际化的道路上，这一点显得尤为重要。所以人们提到意大利法国就想到奢侈品和艺术，提到日本会想到精密的电子产品，说到瑞士会想到做工精良的手表，而提到中国却只有“质量差”的出口产品。要想改变这样的印象，只能通过每一家走出国门的中国企业去传播和努力。

红珏正是这一点的践行者。2013年9月6日米兰拿破仑大道GIADA旗舰店开业的新闻被意大利各大主流媒体争相转载，让人重新审视了“中国”所代表的含义。虽然任重而道远，但这条复兴路上有我们的一份力量。

一位意大利人说的话给我很深的印象：“我们是很以本国品牌为骄傲的，可现状却是越来越多的品牌都不采用意大利自己的工艺，而是在海外生产。而GIADA，由中国团队运营的意大利奢侈品牌，理应有着大好的机会可以降低成本，却反而选择在意大利加工生产。这让我对中国运营的看法有了很大的改观，这种坚持也是一个意大利品牌应该拥有的，这也是我申请GIADA的原因。”

在校招中，我们得到的反馈也非常热烈。有一位同学说：“我只见过两次‘为中国的伟大复兴而奋斗’，一次是在小学语文课本里，周恩来总理说的；另一次是在红珏的校园宣讲会上。”也有不少同学说她们一直疑惑，为什么中国有着悠久的历史和文化，却没有属于自己的奢侈品，而我们给了她们希冀。那种写在脸上的自豪感，让我们也跟着感动。我们听到的最多的是：“你们是与众不同的。”

虽然任重而道远，但这条复兴路上有我们的一份力量。

学生中有为了宣讲会或面试连坐20多个小时火车赶来的，但眼神中依然透出了坚定；有特意为了宣讲会从英国飞回来的；也有曾经工作过，在职业道路上挣扎许久，最终知道要做什么又回到学校重新开始的；有和父母不断争取，最终得到支持想要投身于这个行业的。我们曾经以“垮掉的一代”来形容80、90后，认为他们的成长过程中出现各种社会问题。但如今看来，这样的评论并不完全公平。在这些学生身上，我看到了独立、坚韧、思想和干劲。在分享过去经历时，仿佛可以看到他们曾经迷茫的样子，家庭、学业、爱情、课外活动、工作，但随后是历经风雨后更加坚定的眼神。当他们和我说为什么选择这个行业和这份工作的时候，我似乎还能回想起我自己选择红珏的理由。

也看到不少同学来自五湖四海，因为红珏聚到了一起，也是一种很奇妙的缘份。她们都说在一轮轮的面试中大家都互相打气鼓劲，从互不认识到成为很好的朋友，在求职路上互相有个伴，这样的过程和体会也是未曾有过的。

每次听到这些，都觉得很欣慰也很骄傲。

在年度计划中，看到了红珏近几年的扩张计划，我们的发展也许刚过了蹒跚学步的阶段，到了能够行走自如的时候，但我们仍然有很多要做、要学。我们要为未来储备精英，悉心培养，有决心有计划地去成为一个开创者和革新者。为了中国梦，为了撕去我们曾经被贴上的标签。

这一路，所有红珏人，我们同行。

缘份

王苏榕

10月，刚结束黄金周的休假，就马不停蹄地跟随赵总前往米兰考察。回深圳后，又立刻投入中介机构的选聘以及项目启动大会的召开中。回来后不久赵总又脚步不停地从香港飞往米兰、伦敦、纽约、旧金山、波士顿，又从纽约飞回北京，接着前往东北，仿佛看到公司前进的步伐也是环环相扣。虽说因投资部的成立结束了我在财务部的工作，但是看着身边的新员工投入和积极的状态，也深深体会到了流水不腐、户枢不蠹这句话的含义。年轻的力量不仅带来了朝气，也推动整个部门往更规范更高效的目标前进。

此次米兰之行，少了陌生，多了几分归属感，有种回家的感觉。这种感觉让我和律师之间的沟通和合作更加顺畅，工作中也得到了米兰同事更多的信任和帮助。这次也有幸聆听了赵总在米兰的培训，感觉企业文化在一定程度上跨越了国家民族的文化差异，毕竟对生活品质和个人发展的追求是一种普世价值，而以梦想为基础，以培养为目标的红珏精神也在不知不觉将意大利的团队凝聚到了一起。现在的他们熟悉彼此，有着明确的目标和分工，相信销售业绩一定会有更大幅度的提升。外派至米兰即将到期的园也多次红了眼眶，我可以体会这种从无到有的不易，相信对她个人的职业发展和能力提升都是一次宝贵的经验。

对生活品质和个人发展的追求是一种普世价值，而以梦想为基础，以培养为目标的红珏精神也在不知不觉将意大利的团队凝聚到了一起。

回国后不久，就参与到中介机构的选聘中。从学生时代起，做一名有专业背景的professional就是我向往的事情。因为他们的专业和用知识服务客户的工作状态也比较符合我个人的定位。可是当毕业两年后，我已经可以坐在谈判桌的另一边和他们谈着服务内容和报价，并且可以以客户的身份向他们咨询任何问题并维护公司立场时，我觉得这才是一种更令人满意的状态，也让我从不同的侧面重新审视这些曾经让人向往的职业的真正含义。

还记得作为面试官时，有一位应届毕业生问我入职以来的体会，我告诉这名同学，这两年我的成长是两年前的我完全无法预料的，正如当年的我坐在你的位置，从没想过有一天我会成为对面的面试官，用严格标准和公司立场去考量一名新人，也没有想过我可以尝试这么多的工作范围。我感受到所有同事的善意和真诚的帮助，看见了部门因我的努力而产生的变化，也无时无刻不感受着在公司的影响下自己的蜕变。一起相辅相成，都刚刚好，我想这也是我和红珏的缘份。

妈妈和《红珏人》

孔倩倩

2013年的最后一天，哥哥喜得千金，我也升级当姑姑了。我给在北京照顾小侄女的老妈打电话分享喜悦，挂电话时妈妈突然想到："又快过年了，你们公司是不是还寄《红珏人》给家长？请他们寄到北京来吧，我还要在北京待半个月呢。"我为老妈的记性折服，前些天才给人力资本部同事发去了家里的住址，老妈肯定是感应到了吧。

过年回到家，沙发上放着《红珏人》，我问妈妈看了没，她说都快看完了。我问妈妈为什么这么喜欢看，还念念不忘。老妈回道，"上边都是和你一样的女孩子写的有关奋斗的故事。"突然我心里受到了触动。妈妈只简单说了一句，但我立刻懂得了她的想法。

虽然自己的文章还从来没有登上过《红珏人》，可在妈妈眼里，看着红珏人里的文章，似乎就能想象出女儿工作时的样子。能和这样一群奋斗、慈善、快乐，有梦想又充满活力的女孩在一起工作，妈妈能想象出我也是一样的精神状态。通过《红珏人》妈妈对公司的了解不断加深，这也使她更加坚信，她的女儿是幸运的，走进了这样一个优秀的群体，公司为她提供了这样一个优越的平台。当然我也知道，妈妈最希望的是我能够在这样的集体中，发挥自己的潜能，为公司也为社会作出自己最大的贡献。在母亲眼里，女儿永远是她的骄傲。

除了对我工作上寄予的期望，妈妈读《红珏人》也寄托了她对我的思念。妈妈不是一个煽情的人，从不说想我或让我多陪陪她之类的话。她希望我和哥哥能活出自己的精彩。想到不能常伴父母左右，我心生歉疚。但或许在年轻的时候，回报他们最好的方式便是坚持梦想，为之拼搏，成长为令他们骄傲的人。

非常感谢公司赋予我机会，让我能够不断进步，实现突破，成长为令所有爱我的人都为之骄傲的人！

除了对我工作上寄予的期望，妈妈读《红珏人》也寄托了她对我的思念。

见证

刘歆璐

当光阴从指缝中流走，留下的还有什么？

《红珏人》编辑工作是公司每年的一个重要项目，从8月底起我已着手准备各项资料。文章来源主要是全体同事的月工作总结，以及少量读后感、报告和感言。

6000多篇工作总结，400多篇优秀工作总结，最后36篇文章入选终稿交付设计部。最终送到大家手中的是一本厚薄适中的《红珏人》，这背后却是沉甸甸的全体红珏人365个日日夜夜的拼搏、反思，及成长之路上洒下的欢笑与泪水。

现在，阅读同事们的工作总结已成为我每月最爱干的工作之一。通过工作总结，我认识了未曾谋面的专卖店同事，了解了新员工的困惑，学习了老员工的智慧。工作总结是大家在工作中的感悟和思考，是最贴近心灵的文字，我时常为同事们的激情而振奋鼓舞，为那些细小的幸福而感动暖心。

记得有位同事在总结里写到某天加班至深夜时，看到屏幕上的销售额还在不断向上跳动着，就知道还有店里同事没有下班，我也体会到了她彼时的感动与心疼。跳动的只是一个数字，但和专卖店同事共同经历了工作中各种挑战与困难的我们，能体会到这数字背后的付出；还记得有同事在公司最需要她的时候站了出来，克服了难以

《红珏人》是我们的魂，是我们的根。一代代的老红珏人用智慧和心血凝聚成了它，而一代代的新红珏人将源源不断地从中汲取能量与养分，踏着前人铺垫的道路往更高更远的目标迈进!

想象的困难，将一个新店从无到有建立起来，在其他部门的支持下，通过一步步的努力，最终获得商场和其他品牌的尊敬，赢得一大批顾客的忠诚，在接受种种挑战的同时，不知不觉地她也完成了自我成长与蜕变；还记得有一位同事，在不足一年的时间里，由初入职场时内敛羞涩的小姑娘出落成大气自信的销售精英，连家人也感慨其变化之大，不仅是外形气质上的提升，更重要的是内心那份责任感与大爱之心……

这样的故事还有很多很多，看着这些文字，我仿佛走入了她们的世界，与她们一起去经历那些故事，有泪水，有欢笑，有苦涩，更有甜蜜。最美的时光我们一起走过，相信我们能继续携手走向更美好的明天。

一直在想《红珏人》对于我们的意义。在外人眼中，也许它只是一本装帧精美的书，一扇了解红珏的窗户。但对我们来说，《红珏人》是我们的魂，是我们的根。一代代的老红珏人用智慧和心血凝聚成了它，而一代代的新红珏人将源源不断地从中汲取能量与养分，踏着前人铺垫的道路往更高更远的目标迈进!

2014是红珏不平凡的一年，让《红珏人》见证历史，见证奇迹，见证我们为共同的事业所倾注的热情、心血和青春!