

# 红珏人

职能系列精选



谨以此书献给红珏人

## 《红珏人》序

受邀为本期《红珏人》写序，内心激动而忐忑。激动源于内心对《红珏人》的深厚情感，忐忑因为内心有太多想要表达却无从下笔。

作为宏珏公司的创始人之一，我亲眼见证了《红珏人》的源起、诞生，从小baby渐渐长大成人、到现在的卓彩风姿，它陪伴我们走过了十三个春秋，一起经历风雨故事。

1995年，宏珏创立之初，“红珏”这个名字一直伴随公司发展壮大，直到宏珏走向国际化拓展之路，才更名为“宏珏”，那时的我们白手起家，没有资源、没有资金、人才匮乏，唯一拥有的是我们内心的富足和理想，我们夜以继日的勤奋耕耘、奋力拼搏，从那时开始，公司每月两次不间断的给员工发送《读者》，员工每月要写一篇工作总结和读后感，用精神食粮滋养我们的内心，给予我们力量。

2003年，赵总提议并亲自挂帅将优秀文章精选、编辑成书，并取名为“红珏人”，从书的版面设计到装帧都颇具特色，散发着浓郁的书香气和沉淀后的历史感，第一本《红珏人》就这样诞生了，它传递着企业的精神力量和深厚文化，呈现了一个优秀群体积极向上的精神风貌，它诉说着一代代宏珏人奋斗、拼搏、成长、蜕变的感人故事，是宏珏人的青春之歌、奋斗史诗。

2016年，是宏珏第三个十年的开篇之年，也是宏珏人奋发、精进、大有作为的一年。GIADA进入了全新时代，品牌的艺术创作、文



化创新又迈向了新的高度，品牌专卖店形象全面升级，新的产品线面市倍受追捧，市场的认知度、客户的忠诚度、物业的美誉度、媒体的曝光度都呈直线上升，销售业绩实现了突破式增长，销售势头气势如虹。在信念和使命的感召下，宏珏人不断的挑战自我、创造奇迹，开创了无数个第一，实现了一个又一个新的突破，我们的愿景变得更加清晰，我们的梦想正在一步步实现。

二月，GIADA 2016秋冬米兰大秀，是意大利布雷拉艺术博物馆成立数百年以来历史上的第一场时装秀，它开启了时尚界与意大利国家级艺术殿堂融会之先河，在时尚奢侈品领域，GIADA以它独有的实力和品格，在国际舞台上获得了至高的礼遇，赢得了越来越多的国际声誉和掌声。

五月，宏珏正式实施国际多品牌战略，成功收购意大利国宝级百年高定品牌CURIEL，这历史上浓墨重彩的一笔，将成为宏珏多品牌战略发展的重要里程碑，也将为更多怀抱梦想的年轻人提供展示自我、实现梦想的广阔平台。

宏珏一直践行着国际化、精英化的人才战略，每年除常规化在清华、北大、人大、复旦等著名高校招聘外，今年再度三次出征美国，先后在哈佛商学院、沃顿商学院、麻省理工商学院等著名院校成功举办校园交流会，以更开放的形式将企业的经营理念、人才战略、行业前景进行分享与传播，以期吸引更多具有创新精神、国际化视野和文化契合的顶尖级人才加盟，为企业多品牌战略发展提供人才保障。

走进宏珏的第一课，就是国家使命、民族情怀，无论是早期的“为中国的和平崛起贡献一份力量”，还是“一群美丽的人做一份美丽的事业”，再到今天的“传递自信优雅的生活理念，成就一个有生

命力的人文企业”，宏珏文化的每一次升华，其核心主轴始终离不开人文精神和家国情怀。作为国际奢侈品行业里有影响力的企业，宏珏代表了在以西方社会为主导的奢侈品行业里中国企业的形象和高度。宏珏能取得今天的成就，源于宏珏的战略高度和国际化视野，源于宏珏的经营理念和管理创新，源于宏珏独特的企业文化和人才战略，源于一个由信仰和梦想铸就的、有强大向心力的优秀团队。

《红珏人》创刊以来，无论是创业初期的拮据，还是现在的富足，时代变迁，人员更迭，但这美好的传统一直延续着，如今六百多名宏珏人，仍然每月一篇，赵总依然雷打不动的用心读完每个人的工作总结和读后感，并及时与大家分享。《红珏人》在见证了企业发展的同时，也真实的记录了宏珏人成长的心路历程，它是我们最宝贵的精神财富和精神家园。

2016年，对于全体宏珏人来说无疑是具有里程碑意义的一年，为了纪念这个特别的年度，《红珏人》今年例外推出两本一刊，以铭记这个有象征意义的宏珏新时代，与宏珏的家人和朋友们共享。

宏珏文化独特而富有生命力，它将被一代代宏珏人坚守和传承。

感谢宏珏人！祝福宏珏！

李林格

2016年12月3日

## 目录

一群美丽的人，远航	1
宏珏人，你要自信	3
完美的回归	5
初心	7
信仰与实力	8
新时代的上甘岭精神	10
女排精神	12
自我价值的追求与实现	14
一年一聘	17
我们都一样，经历着精彩	19
无悔的选择	21
米兰行	23
我与米兰时装周	26
收获的六月	28
看世界	30
宏珏美国校园交流会之收获	32
入职十年	33
回首来时路	36
成长与财富	39
奋斗 收获 感动	41
同舟共济	44
展望明天	45
单纯做事 快乐工作	47
Busy while Enjoying	48
走出去，心扎根	51
伯乐	53
不枉青春，不负时代	55
青春的力量	57
玉与金	59



## 一群美丽的人，远航

罗新凤

今年公司的夏日酒会在深圳海滨大梅沙喜来登度假酒店举行，三年后再次来到同一个地方，美人、美景、美食，与新老朋友们一起尽情地享受这海边盛夏的浪漫！

每一年的夏日酒会都会有一个主题，今年的主题是“Redstone Cruise”“一群美丽的人，远航！”公司从深圳起步，一群美丽的宏珏人，一次次远航，一次次探索，一次次创新，将意大利设计艺术带进中国，发扬光大并走向世界，创造了时尚界很多的第一次，这一份荣耀不仅仅是身份宏珏人的骄傲，更是身为中国人的一份自豪！

第一家企业入股并控股意大利品牌；

第一家企业控股品牌入驻世界著名时尚名牌街：米兰拿破仑大道；

第一家企业在美国哈佛大学做宣讲会；

第一家企业，员工以“月捐”的形式持之以恒坚持11年做慈善，并且还会继续传承下去；

.....

成功没有捷径，只有坚持，坚持，再坚持。不管是我们的领航人赵总和李总，还是我们一群扬帆的宏珏人，面对前面的大风大浪无不发挥宏珏人坚持的精神。我们知道，梦想，是要用坚持去实现的；目标，是要用坚持去突破的；记录，是要用坚持去刷新的！

深圳的7月火伞高张，海边的天气也是变幻莫测，中午还下大雨担心晚上的酒会受影响，到了下午雨停了，海边的风让人感到特别的清凉和舒服，伴随泥土的气息，星空点点，让这个美丽的夜晚更加的惬意！置身在赏心悦目的美景中，伴着悠扬舒缓的音乐，看着一群美丽的女人在海边尽情地欢笑，连老天也和我们一起庆祝！

说来也奇怪，每年宏珏的夏日酒会真的像有老天的守护，不管是在深圳海边、丽江还是北京，老天总会在雨后给我们带来夏日的惊喜。它一次次的宠爱，让我们不仅仅觉得是幸运，而且如冥冥中注定一样，为我们这一群美丽的人保驾护航。

今日的宏珏如同一艘远航的巨轮，承载着无数的希望与梦想，让我们共同展望宏珏的新航程，2016，宏珏扬帆远航！



## 宏珏人，你要自信

程静馨

在7月6日的年中培训上，公司给我们展示的一段视频——《中国人，你要自信》，带给我们许多的感触与回忆。视频中，当张教授说出“一出国，就爱国”，在场很多人都会心地笑了。宏珏的很多人都有出国留学、工作的经历，其实这种感觉，相信很多人都深有同感。还记得刚到Warwick的时候，学校组织新生一起短游，大巴上我和一位来自德国的同学坐在一起，便开始了互相的认识和讨论。他听说我来自中国，便开始大肆发表他对于中国和共产党的“评论”。其实他的很多评价，都是西方媒体长期片面解读中国、甚至刻意揪住负面报道的结果。我也不甘示弱，与他据理力争，摆事实讲道理地一一反驳他的观点，让他了解今日真正在中国发生的事。后来我们俩谁也没有说服谁，但他很佩服地对我说：“没想到中国的年轻人这么爱国！”

其实我也没想到，当时听着自己的祖国被外国人如此误读，心里的那股火腾地一下就冒出来了。我不是一个爱和人争辩的人，但在那一刻，作为中国人强烈的自尊心和自豪感却不允许我假装什么事都没有发生。

在宏珏工作，常常能体会到这种作为中国人的自豪感：我们成功运营了一个意大利的奢侈品牌，并正帮助它在全世界的舞台上发光发亮。我们成功与一个意大利百年高定品牌联姻，并战略性地计划“Reimagine the Little Black Dress”。无论是GIADA，还是Curie1，我们传递的都是一种生活方式，推广的都是一种令人艳羡的生活理念。

7月9日南宁万象城GIADA精品店举行的顶级VIP私赏酒会，现场的氛围令全场宏珏人自豪满满。许多南宁GIADA VIP，万象城黑金卡VIP，当日都是隆重打扮，穿着GIADA最新款时装前来参加活动。当模特身着GIADA 16早秋系列一一出场亮相，在场VIP无不轻轻地发出“哇”的赞赏声，眼睛里满是欣赏的神情。GIADA首席视觉大师Bambara先生每次的介绍结束，众位优雅女士都自发轻拍鼓掌。活动结束，女士们意犹未尽，排着队等着与Bambara先生合影、握手、索要签名，请Bambara先生指导她们的形象搭配……这一幕幕令人感动的场景，正是GIADA自信优雅生活方式的传递，这些理念真真正正在南宁女士们的心中落了根，开了花。

作为中国人，我们要自信；作为宏珏人，我们更应该自信、自豪、自强。让宏珏的大爱、理念，感染到更多对生活品味有追求的人心中！



## 完美的回归

李全

在华丽落幕的2016年秋冬米兰时装周上，众多的知名品牌大秀云集，GUCCI、FENDI、PRADA、GIORGIO ARMANI等一线大牌都将在这几日轮番上阵让人目不暇接，其中一场别开生面的秀更是让人惊艳难忘，GIADA 16FW时装秀出人意料地在米兰布雷拉艺术博物馆奢华呈现，一举成为时装周上各大时尚媒体的热门话题，这也是布雷拉艺术博物馆成立数百年以来历史上第一场时装秀，开启了时尚界与意大利国家艺术殿堂融汇之先河。

虽未能亲临现场观看这场美轮美奂的大秀，但却在现场直播的视频里感受它带给我们的震撼与惊艳。在我们看来，GIADA如一位低调优雅却又含蓄的女子，在艺术的殿堂里深邃而内敛地绽放出属于她的姿态，简约却不简单，强大却不强势，奢华而不炫耀。GIADA本季廓形考究，线条精准简约的风格、诗意完美的细节、静谧的色彩、点睛的富于生命力的配饰在24位国际超模的倾情演绎下，让当代艺术与古典艺术交相辉映，为观众展示出了一场声色俱佳、品味独到的动态艺术珍品盛宴。

每一次的GIADA大秀都在不断地蜕变，都在向着更高的要求与目标攀登并提升，每一场秀对于GIADA来讲都是一个新的里程碑，都在变成更好更美的GIADA自己。当在米兰时装周日程公布表里看到了GIADA的名字时：2月25日 7: 00PM，感觉本次的秀更像是GIADA的一场回归，真正回归本土、回归至她身体里流淌着的意大利血液里。

GIADA不仅给本季米兰时装周烙上了新的烙印，同时，她让布雷拉博物馆，让2016年的米兰时装周都拥有了特别的意义。

回溯去年在意大利佛罗伦萨参观乌菲齐美术馆，欣赏欧洲文艺复兴时期的经典名画及古希腊、罗马时期的雕塑作品时，不禁令我想到了我们悠远的中华文明。

中华文明远比欧洲文明古老，在很长一段时间里也远比欧洲文明进步，唐朝的盛世更是令其他文明羡慕不已，吸引了大批外国人前来学习和生活。欧洲的火药、造纸术、指南针、印刷术都是从中国传过去的，世界上最早的奢侈品来自中国，国外的博物馆里最珍贵的藏品也多来自中国，很多西方富人的家中也以收藏中国古玩引以为傲。然而，在最近几百年中，中华文明却销声匿迹般隐没于世。

宏珏作为肩承“中华民族伟大复兴”重任的当代企业，不仅要师夷长技以自强，更应韬光养晦，向优秀学习，用中国人的智慧与勤奋，推动中华民族的复兴，迎接中华文明的伟大回归。

## 初心

常晓妍

又是一个平凡的6月份，但就是在这样一个平凡的月份，宏珏人却留下了不平凡的印迹。全国拿下35%的增长，七大区域齐齐拿下任务，完成大满贯。在6月的最后一天，所有人都高歌呐喊，夜不能寐！

在这份成绩的背后，是无数个宏珏人辛勤劳动的成果，也是众志成城使命必达的结果。不忘初心，方得始终。从销售部的店长培训汇报中，我可以深深地感受到，宏珏人是在用信念，用梦想达成一个个目标，实践着一个个看似不可能的挑战。

很多人会去探究，到底是什么引领着宏珏人永远饱含热情地战斗？这份热情不仅来源于一个个战果，更饱含一份份发自肺腑的责任。这份信念来自哪里，这份情怀又出自何处？

一个企业的文化和起源，一定与企业的创始人息息相关。6月份在协助筹划培训内容时，有幸亲手整理了赵总二十多岁曾经读过的几本书。在刚看到这几本书，还没有仔细翻读的时候，我能感受到它们散发的那种历史感，同时，能感受到它们明显被珍视着。到底为什么这些书会被赵总如此的珍视？带着探秘的心情我拜读了里面的内容。

看到《李白纵横探》中到处记录下的随笔，“生活只对强者微笑”、“抱着必胜之心乃是大丈夫”、“每个时代都需要伟大的人物”……。从文字间读到了读者在落笔时写下的那份“豪情、壮志和情怀”，正是这份“初心”引领着赵总，再由公司引领着宏珏人一路走到现在。看到《知识青年地图册》中，在世界地图上划着的弯弯曲曲的实线，赵总说，那是当时立志要骑上自行车环游世界的路线。没想到世界发展这么快，现在已经有了飞机这种工具可以让人轻松地到达世界的每个角落。

乔布斯说：生命中的点点滴滴在未来都会串联成线。串联起来的不一定是我们最初朴实的想法，而是那份朴实烙下的壮志与情怀。

“梦，才是最真的现实；不是现实支撑了你的梦想；而是梦想支撑了你的现实。” 珍视当下我们做的每一个“美梦”，也许有一天不小心就实现了呢。

---

不是现实支撑了你的梦想；而是梦想支撑了你的现实。



## 信仰与实力

肖菲

---

因为有信仰，宏珏人把突破自我当做习以为常。

---

9月的第一天，就收到销售部经理昕姐发来的捷报，8月的销售业绩可谓是溢彩流金，连续三次全国大满贯。8月的扎实为即将到来的9月绽放做了很好的铺垫。黄金九月，缔造新的销售盛世。销售部的同事们战绩显赫，让我们深感震撼。平时和业主交流时，常常被问到：“你们的销售终端非常强大，尤其在大环境不容乐观的情况下，如何实现业绩逆势突破？”我想，无非是两点：信仰和实力。

因为有信仰，宏珏人把突破自我当做习以为常。我们的目标不是完成任务，而是创造纪录；不是要体现自己的能力，而是要激发自己的潜力。因为有信仰，GIADA敢与奢侈品巨头一较高下。对方往往是我们10倍甚至20多倍的规模，但棋逢对手，我们也毫不逊色。因为有信仰，宏珏人谱写出了属于自己的荣耀历史。我们在为一个极具生命力的品牌缔造盛世，她叫GAIDA，GIADA is GIADA。未来我们还将让一个古老的意大利家族品牌Curie1焕发新生。

我想起一个小故事，三个工人在工地砌墙，有人问他们在干嘛？第一个人没好气说：砌墙，你没看到吗？第二个人笑笑：我在盖一幢高楼。第三个人笑容满面：我正在建一座新城市。最后的结果不言而喻。这就是信仰与格局带来的不同。

如果说信仰是我们的源动力，那么实力则是我们实现荣耀不可或缺的助动力。实力凸显于卓越的产品品质。创意天才Gabriele Colangelo的现代设计理念加上顶级面料的把控，让GIADA产品品质达到新高度，成为高端客户的不二之选。

实力体现在强大的运营管理能力。在之前韬光养晦的十年，宏珏已积累了丰富的奢侈品运营管理经验。

实力展露于公司战略化发展布局。如今下行的经济形势，奢侈品牌大多采取紧缩策略，而GIADA却敢拿下优质物业的位置。2016年，北京双安、南宁万象城、长沙海信、长沙友谊、烟台振华和无锡恒隆新店相继开业，毗邻的周边都是国际一线奢侈品品牌。而今年列入换位调整的11家门店也陆续实现。牵手新品牌Curie1，标志着多品牌化战略也将助力博弈，实现公司规模的快速扩张。

坚守信仰，发挥实力，也成为我在工作中的座右铭，我为身处一个极具生命力的人文企业而深感骄傲与荣耀。



## 新时代的上甘岭精神

黄婧

绚烂的成绩背后一定伴随着艰辛、扎实的每一个脚印，未来的路更是充满崎岖、布满荆棘，但每一次局部战役的胜利都会给予我们无比强大的信心和感动。

九月，青岛海信店以其强劲的势头，从月初刷新单日业绩最高历史记录，到最终月末，以超过600万的月销售业绩，缔造了一个新时代，带领全国GIADA店奔向另一个高起点。

当年，亲历2011年广州店587万的诞生，在客观条件相对更有利、资源相对更充分的12月的广州，可以说相对容易地拿下了这个夺目的成绩。如今在外部环境更严峻，众多一线奢侈品牌竞争愈加激烈，对手品牌虎视眈眈，海外购买频率更高，顾客购买更趋理性的条件下，青岛海信GIADA店克服重重困难，精密战略部署，最终取得骄人战绩，无人不为之欢欣鼓舞，赞叹其强大的信念，佩服其不懈的坚持。如果不是因为有一颗热爱宏珏的初心，不是因为始终保持必胜的决心，不是因为上甘岭精神在新时代的传承，青岛海信店是很难取得这样的历史突破的！

进入中国十余年，GIADA取得令人惊喜的成绩和发展，多年的积累已获得了市场和业内人士的广泛认可，但在某种程度上，却类似上世纪五十年代新中国成立之初所面临的局面——内部团结一致，为了新中国经济飞速发展，为了每个人都过上更好的生活而拼搏努力；外部敌人强大虎视眈眈，以美国为首的资本主义国家为了打击不断壮大的中国，不停将中国周边邻国发展成其卫星国，对中国形成围剿之势，企图吞并或遏制。世界范围内的奢侈品大佬们，不断收购中小品牌，对现存的、发展良好的品牌不断施压、打击，企图掠夺这类品牌多年积累得来的市场认可和忠实客群，遏制这类新生品牌力量的增长。除此之外，还有与各大物业的博弈，任何品牌在物业面前，都是靠品牌影响力、靠实力说话，品牌强、业绩高，一定是占据最有利的位置。

GIADA发展到今天，绚烂的成绩背后一定伴随着艰辛、扎实的每一个脚印，未来的路更是充满崎岖、布满荆棘，但每一次局部战役的胜利都会给予我们无比强大的信心和感动，就像青岛海信GIADA店以骄人成绩震撼海信集团，就像仅几个月北京金宝汇、南宁梦之岛、苏州美罗、贵阳荔星等各大物业都将GIADA店移位至最黄金的落位，都是一场场精彩的胜仗。星星之火，可以燎原，我们在各处全面绽放，必将预示着更加灿烂的明天！

上甘岭战役中，还有一点不得不提到——团队奉献，通力合作。当年，最终展现在世人面前，取得辉煌胜利，拿下显赫战功的中国人民志愿军第15军并不是孤军奋战，作为战役二梯队投入作战的第12军功不可没。在此役之前，12军可谓已是战功累累，但在关键时刻，老大哥义不容辞，识大体明大局毫无怨言，使得15军在指挥上毫无顾虑，显示了一支老部队的谦虚、成熟和大度，为战役最后胜利画上圆满句号。这就像公司后方默默提供支持的所有部门，还有青岛海信店所属的华中区其他专卖店对她的无私支持，完美的胜利归根于团队的胜利，GIADA势必要带领宏珏旗下其他品牌一齐大步向前，将宝贵上甘岭精神在新时代，根植到宏珏文化中，一直传承下去。

## 女排精神

路艳君

2016年8月，我们经历了举世瞩目的奥运，全世界的华人都为奥运健儿的奋勇争先而振臂欢呼，更为女排姑娘们一路走来的精彩拼搏，最终荣登奥运之巅而骄傲自豪。

奥运最后一日，在巴西里约，当夺冠的那一刻敲定，当中国的国旗升起，中国的国歌响彻会场的时候，媒体记者向冠军之师提问的最多的一个问题就是“你觉得女排精神是什么？”每个可爱的姑娘都结合自己的实际行动做出了回答，综合归纳起来，“女排精神”的基本内涵可概括为：无私奉献、团结协作、艰苦创业、自强不息的精神。国人为之振奋、激动的同时，将这种精神寓于生活、工作中，必将会取得更高、更大的成就。

于己，自强不息要作为终身信条，在工作和生活中，我们都坚持与时俱进的精神。公司提供了广阔的平台，吸引了越来越多优秀的人才到来，在与这些优秀的人才沟通交流中，我们也无形地得到了成长，开拓了视野。不仅是在工作的相关领域有了更大的进步，自己的生活方式、精神思想也在潜移默化地改变与升华。作为老员工虽然熟知公司的现有制度、流程以及公司业务模式，但要切记时刻提醒自己，不能固化思维。学会思辩，懂得用知识、用专业去提升自己，才能在工作中发挥更大的光和热。时刻保持进步的心态，怀着艰苦创业的拼搏精神，踏实走好每一步，在前进的路途上，做一个强有力的战士，克服困难，战胜险阻！

“女排精神”的基本内涵可概括为：无私奉献、团结协作、艰苦创业、自强不息的精神。

于团队，于公司，真正做到无私奉献、团队协作。作为单独存在的个体只有融入部门、融入公司才会有生命力。相信团队的力量。不管是在日常的例行操作中，还是在商品部的订货中，每个项目都是一个相对完整且庞大的体系。部门内部的小伙伴，各有千秋，理性与感性结合、数据思维与艺术美感并行。在日常工作中，我很愿意将自己的所知所想告诉他们，与他们的每次探讨，交流与碰撞，都会启发收获更新鲜、更有活力的想法，这就是一个非常良性的梯队配比和紧密的组织结构。

时刻铭记女排精神、落实女排精神，相信公司的明天一定无限辉煌！

## 自我价值的追求与实现

应雨韵

“Successful women can still have their feet on the ground. They just wear better shoes” .

——题记

毕业三年后，我又回到了剑桥。这个有着800多年建校历史的地方沉淀了深厚的文化底蕴，建筑和传统在历史跌宕的长河中几乎没有什么变化。而我，从一名极其平凡普通对未来全然迷茫的留学生，经过初入职场的锤炼，变成了拥有自己职业兴趣和工作成就的白领，心智的成熟和心态的蜕变让自己在“故地重游”中显现得淋漓尽致，开始一场寻找自我价值的思考。

1) 个人价值。每个人都渴望自己的价值在家庭、职场、社会当中得到尊重和认可，因而才能拥有满足感和成就感。当员工认可自己的工作体会到其中的乐趣并且发自内心的喜欢，便会逐渐在企业中寻找到自己的个人价值，这可能是一种专业技能和职业素养的提升，也可能是来自同伴的鼓励和肯定，亦或是攻克了难关和挑战。宏珏的企业文化之所以受到那么多人的喜爱也正是由于公司一直以来提倡员工实现个人价值，员工们才能在工作当中感到快乐和幸福，觉得自己所做的事情意义非凡。我周围的同事是一群时刻充满正能量和进取心的人，会为他们自己树立更高的目标并竭尽全力去超越，将个人价值和企业发展牢牢捆绑在一起，当企业发展得更快更强时，他们的个人价值也得到更好的发挥。当我怀着惴惴不安的心情回到母校，发现我的朋友们竟然一直都在关注我们的发展动态，而我也可以非常自信地向他们讲述这几年我们所从事的美丽事



业是什么，我们是如何和公司一起成长，我们的个人价值是如何实现。当我们的每一位员工在回到母校时都可以骄傲地发现自己的个人价值在一步步得到实现，不管任何阶段都是一个更加自信、优秀的人的时候，那么一份工作带给他们的人生意义也就完全不同了。

2) 社会价值。每个人在社会中扮演不同的角色自然就被赋予了不同的社会价值，简言之，大家都在对社会做着不同的贡献。当个人价值逐渐得到实现以后，就会渴望在社会的群体中得到更多的关注，体现在社会中的作用。我在剑桥见了几个即将完成博士学位毕业的朋友，他们中有研究网络安全、脑神经学、心理学、工程学等各类学科的，他们都在不同的领域以科研一点点改变人们的生活。而我们的社会责任虽不在创新技术，却是将美好优雅的生活理念植入人心。GIADA的精妙之处不仅在于货品的美感和品质，更是带来了女性去认识发现自身的美的机会。公司一直教导所有员工怀着慈善之心工作，销售是做慈善让顾客变得更加知性优雅，招聘是做慈善让真正热爱这个行业的人有施展才华的舞台。过去三年，去世界顶尖名校招聘成了我们的工作重心，通过与高校老师、学生社团和应聘者的沟通交流，我们将宏珏的企业文化传播到了美国，让更多的人了解宏珏走进宏珏，而我们也为对未来还在迷茫的留学生们提供了职业发展的舞台，并通过平等沟通的交流方式，让学生逐渐摸索到适合自身的职业发展规划。在工作中实现个人价值的过程中，我们也承担了更多的社会责任。

3) 国家价值。在国家利益面前，我们每个人都是很渺小的个体，但是个人命运和国家强大与否是紧密联系在一起的，所做的事情能体现国家价值则是一种至高无上的荣誉。在英国留学期间，我去过十几次大英博物馆，逛遍了里面每个展厅，与古埃及的神柱棺蛊和古希腊的画布雕像相比，我更惊叹于中国精美的艺术品。晶莹剔透的战国商周玉石，精致明亮的唐三彩，各具风韵的宋明瓷器。中国本应是最顶尖艺术品的代名词，可是现在全世界只知道瑞士钟表，捷克水晶，德国刀具。我很幸运，自己遇到的是宏珏，我们进公司学习的第一课就是民族情怀和国家使命。宏珏人对于职业的认知不仅仅是一份工作，更是一份可以坚持的事业，是能从平凡的每一天里通过一点一滴的积累和进步有血有肉地感知到自己的价值的事业。米兰拿破仑大道旗舰店的矗立，备受好评的商品工艺和专业服务，来自业界媒体的极佳反馈，GIADA国际化的进程中有着每一位宏珏人的努力和付出。公司常教导我们，要站在更高的格局用更广的眼界去看待自己的价值，国家的兴衰其实离我们并不遥远，其实我们为品牌发展所做的每一件事情都是在为GIADA获得更广泛的国际关注和认可做贡献，让中国人优秀且独特的品牌运营管理能力在国际舞台上大放光彩。

通过这趟英伦之旅，我从侧面审视了自己的工作，其实自我价值是多元化的概念，与个人价值、社会价值和国家价值是统一在一起的。在今后的工作中，我也将不遗余力地帮助、辅导、提升员工的自我价值认知和感受，体会、享受、珍惜这样的平台！

---

宏珏人对于职业的认知不仅仅是一份工作，而是一份可以坚持的事业，是能从平凡的每一天里通过一点一滴的积累和进步有血有肉地感知到自己的价值的事业。

---

## 一年一聘

李敏

十二月，人资传统的收尾总结月，今年我们却做了不一样的工作。这个月，在公司的组织下，人资部共同完成了一件大事：创建“店长一年一聘”体系并首度付诸实践。店长是专卖店的灵魂人物，是公司经营的重要人才；对员工来说，成长为一店之长则是职业生涯非常关键的一步。创建这样的体系，可见公司对这个职位的重视，更从制度上进一步推动了员工职业生涯发展的速度。

四月起，公司就已经开始采用店长竞聘上岗制度，面向区域员工开放竞聘机会，鼓励员工勇于尝试和表达。较之以前，给了员工更多自我展示的机会，我们也通过这种方式更科学地选拔人才，过程中见证了“黑马”的诞生。“一年一聘”在此基础上做了进一步的推进和深化，年度全国开放竞聘更加公开透明、科学完善，参与面也更加广泛。体系设计很周全，亮点颇多。给我们印象最深的是司龄满六个月即可报名，以及现任店长、老员工享受加分这两点，不仅充分信任人才，更对那些为公司作出贡献的员工抱以尊重和关怀，一碗水端平，更加人性化。可以设想，在这样的激励下，老员工斗志重燃，新员工跃跃欲试，老店长居安思危，普通员工则目标清晰，方向明了。

而在跟专卖店传达“一年一聘”体系时，我们感受到更多惊喜。很多店长不仅没有担心或惊讶，反而能够迅速理解体系设计的用意和苦心，并且鼓励本店员工参与竞聘。很多店长告诉我们，接下来更有动力了，明年要更加努力才行。这些都让我们看到属于宏珏姑娘的大气和自信，还有对公司倡导“用比自己更优秀的人”的理解和应用。

---

这些都让我们看到属于宏珏姑娘的大气和自信，还有对公司倡导“用比自己更优秀的人”的理解和应用。



我们能感觉到，对于那些自信的并且渴望职业生涯发展的人来说，“一年一聘”绝对是非常难得的机会。心态积极、勇于面对，这样一种体系一定能化身员工前进的动力和目标。

至于结果并不是唯一重要的。参与竞聘，给到员工一次用店长的身份思考问题的机会；竞聘时不同员工同台交流、碰撞不同的火花；竞聘后，人资部一一反馈各评委的意见，员工更清晰自己的优劣势，也更加明确未来提升的方向。而整个竞聘也搭建了一个平台，员工与员工、销售与职能、员工与公司有了更多直面了解的机会。

宏珏是家很特别的企业，女生很多，但都很能干。赵总、李总给予这些巾帼英雄以充分信任，从小规定到大体系处处尽最大可能、以最快速度给予大家成长和机会。作为人力资本部，人才管理的核心部门，我们的工作不仅仅是招聘到更多优秀的人才，更要想办法将这些人培养出来。这也是每个人包括自己选择加入一家公司时最关心的问题。路漫漫其修远兮，但一步一个脚印，我们没有停止上下求索。

全力以赴，重在参与，期待新的一年有更多优秀的人才可以实现自己的职业生涯发展梦想。



## 我们都一样，经历着精彩

王译旋

七月的我们，感觉做了很多事，积攒了很多经历：年会、17SS订货、南宁活动、长沙友谊新店开业配货、独立进行常规补货，总之觉得忙并有意义着，当然还见证了全国销售又一次大满贯，感触的确良多。

### 关于年中培训

培训会上学习了两天，见到了许多优秀的人，听到了许多让人钦佩的故事，然而于我们，最多的感触来自于意识到了这是一种什么样的文化，我们进入了一个什么样的企业。算起来，年会时我到公司也就四个月吧，而我却万分幸运地能够参与年会并做了上半年的销售汇报。无论如何，这让我们看到公司是给了我们多么大的空间以及多么好的机会去成长，无比用心地栽培每一个员工。对各区域也是，区经理们也会给店长很多机会去展示自己。这样一种不断给予的文化，怎么可能不为员工们所热爱。

另外一个让我印象深刻的点是公司关于“慈善文化”的解读。以前我的认知很短浅，总觉得“慈善”就是“做慈善”，就是“献爱心”，其实，内涵远不仅如此。我们所崇尚的“慈善”，是“常怀慈悲之心，做善良之事”，尤其是在面对销售这件看似“极尽功利”之事，也能用一种宽容平和的心态。后来在和专卖店员工沟通时，我们也能自信地向她们传达“将顾客放心上”的观念。“常怀慈悲之心，做善良之事”，于工作、于生活，都是让人不断积极的源泉。

### 关于大满贯

月初的年中培训，开启了七月灿烂的旅程，月末的大满贯，则为全公司注入了更多的信心，而我有幸从商品和销售两方面参与其中。销售是有韧性的，就像竹子一样，风越是劲，竹子越是摇曳多姿；被保护得越好，反倒阻挡了其成长。以前偶尔还会觉得会不会信息太多让大家压力很大，现在觉得，销售人真的具备知难而上，绝不轻易认输的品质。从每一个区的表现中，我们都能看见不屈、奋进、团结和荣誉感，这也正是销售的魅力。它就像一面镜子，人性的光辉都会透过它反射出来，让我们看见了一个更加美好的世界。

### 关于宏珏

在宏珏，人是永远的主角，这份美丽的事业因为这群人而变得更加动人。宏珏的姑娘，去到哪个专卖店都不会觉得陌生，因为宏珏的人都是同样的善良、独立、奋斗、优秀，她们或许外向，或许内向，或许优雅，或许可爱，但却都选择了在这里历练自己、磨练自己、遇见更好的自己，遇见更好的彼此。

想想，十年二十年以后回忆自己的青春，回顾这些精彩，那将是一件多么酷的事。我们很幸运，这些精彩，我们正在经历。

## 无悔的选择

金雨薇

6月，当人资部跟我说起今年应届生入职培训的工作时，我有些小忐忑。毕竟算起来我也才入职10个月的时间，有时觉得自己还是个新人，竟然就要给新员工讲课了，难免会紧张起来。但之后在部门内部商讨了课程的逻辑和内容，又经过人资部安排的试讲，于是紧张变成了期待，盼着这一天快点到来，迫不及待地想把我准备的精彩内容分享给新同事。

在公关部培训的课程中，我主要从品牌历史、品牌设计风格、品牌创意团队、大片艺术团队、公关活动、媒体关系这些方面和大家做了分享，主要的目的是让新员工对GIADA这个品牌有更深入、细致和全面的了解。在授课风格上，本着内容高大上、语言风趣亲切的原则，想让新同事在一个轻松愉快的氛围里了解到GIADA一直以来的高水准、高品质和意大利奢侈品牌的定位和自我要求。在这个过程中，也加入了一些小互动，而不是死板的讲授方式，同时因为课程中会提到很多奢侈品时尚界名人，如享誉世界的设计师、建筑设计大师、橱窗陈列大师、艺术指导、造型师、摄影师、模特等等，在讲述他们的业界地位和过往作品时也会带入一些行业趣事和小故事，让大家通过这些兴趣点记住那些或生涩或难读的英文姓名。同时，我也提前准备了GIADA16SS和16FW的走秀视频、大片视频和过往的活动视频，在讲述的过程中给大家一个最直观的感受，声画结合产生的记忆效果远胜于千言万语。这也是我通过这次培训课程总结到的一点经验。

这次培训课程，我自身也学习到了很多。每一次讲述GIADA，讲述GIADA背后的故事和人，都仿佛重走了一遍GIADA的优雅之路；每一次都不自觉的倾注着热情和新鲜感。这一次面对着下面几十张青春



其实选择一份职业，不仅仅是选择在接下来的人生里你会从事着一份什么工作、从多么琐碎而细微的事情做起，而是选择一个你愿意为之倾注时间、精力、青春年华的一份事业、一个行业。

而好奇的脸庞，更是比以往每一次都讲得更加细致和专注。这是我成为一个职场人后第一次以“老师”的身份面对这么多人，但这些“学生”的认真和热情反而激发了我，他们的反馈和参与感让我欣慰、也让我欢喜，更让我发现，对讲述者来说，听众有多么重要。

人资部将大家带动和聚集起来组织的这次培训，让我受益匪浅。我在讲课时就和新同事说：“其实选择一份职业，不仅仅是选择在接下来的人生里你会从事着一份什么工作、从多么琐碎而细微的事情做起，而是选择一个你愿意为之倾注时间、精力、青春年华的一份事业、一个行业。在这个过程中，你学到的不仅仅是微观上的工作内容和流程，更是对自身潜力的了解和挖掘，对你擅长的工作领域的认识，和对你真心热爱的这个行业的敏感和洞察。”通过这次培训，我也审视了自己的选择和在这近一年时间里的历练和成长，然后我发现，我选择了一个自己热爱且有着巨大兴趣的行业、从事着自己擅长并愿意为之投入的工作、在一个个看似颇具挑战的工作项目里不断看到自己的潜力，这是我的运气：初心未改，选择无悔。

“一年前，我深深地爱上了GIADA。而今天，这短短的一个半小时的课程结束，我的愿望很简单：希望大家通过我的讲解，能够爱上GIADA。就像当初的我那样。”这是我这堂课的结束语，也是我最深的希冀。我希望通过自己的绵薄之力，可以让这些初出校园的新同事们带着爱、好奇心和热情开始他们的职业生涯，无悔自己的选择并努力地坚守他们的人生之路。



## 米兰行

常晓妍

9月精彩纷呈！继7月53%，8月53%同比增长之后，9月再创43%增长率，为2016第三季度划上了完美的句号。

9月，于我们而言，不仅仅是销售部创造的令人欣喜的数字，更有那无限美好的米兰之旅。

能够漫步在9月米兰时装周街头，感受世界时尚名城此刻的魅力，参与这四天六夜圆满丰富的米兰之行，我们深感荣幸。感谢公司给予我们这种机会，让我们亲身去体会身处这份美丽事业的美好。

回国途中，翻看着这一路的美照，不仅让人回望这一路的完美与收获……

### 第一天，参观Curie1与宏珏“牵手”后首展

第一次近距离靠近这个与宏珏结缘的百年品牌，亲眼看到Curie1百年经典名作安静地伫立展台接受着嚷嚷人群的膜拜顶礼，用手拨动欣赏着屏幕上Curie1四代女性亲手打造的历史，此刻真心向这个延续至今的百年品牌致敬；更令我们惊奇的是，当天接纳千余人受邀来访，从来访人群中，不仅看到身着华彩礼服贵族模样的老者，也有时尚前卫或气质高贵的年轻访者。这不仅让我们体会到品牌的深厚希望，更让我们感受到品牌所沉淀的象征意大利文化的生命力。相信在宏珏的带领下，Curie1一定会绽放更加璀璨的生命力。

### 第二天，受邀参观GIADA最主要羊绒供应商 Loro Piana

Loro Piana的工厂坐落在阿尔卑斯山Rose Peak脚下，一下车就感受到负氧离子扑面而来，甚是舒服。在这样一个山清水秀，民风淳朴的地方，竟“藏着”全世界最好、最贵的羊绒供应商，不仅感慨何时中国乡间也能“藏着”这样级别的“工厂”，将是国之幸事。参



观得到Loro Piana总经理和设计总监的亲自接待和工序的详细讲解，惊叹于Loro Piana将这样一个传统产业，却做到如此的现代化和高端精细化，整个工厂几乎看不到几个工人；而在实验室，却可以看到显微镜下穿着白大褂宛如医生般的人士在一丝不苟的查看镜片下的毛鳞片；还有在流水线末端，工人近乎挑剔地在查验布匹上的微小瑕疵，一一标注，一一精心修复。连工厂流出的污水也经过循环处理达到可以养金鱼的程度，取自然回归自然。不仅感叹，“世界最好”源自于创新和用心。

第三天，受邀参加GIADA创意总监CoLanglo的秀，后随李总至GIADA秀前准备现场

这是我人生第一次参加时装秀，几多欣喜几多好奇。在等待入场期间，看到媒体记者、买手、学者等人士在秀场外面，手握邀请函等候入场，还有些没有邀请函的慕名人士站在外围希望哪怕场外感受一下秀场氛围，欣喜和感谢作为宏珏团队受邀，不由得自豪感油然而生。在秀场赵总和李总的主座对面，坐着代表时尚风向标的权威人士，看他们一刻不停地在写着什么，记着什么，心里念想，他们处在时尚漩涡的核心，正是他们一刻不等的辛勤发布，才让全世界人们第一时间一睹时装周盛事，也正因此，才让时尚那么充满魅力与情怀。

米兰小分队在用餐完毕后，便随李总至布雷拉图书馆视察次日GIADA秀场准备。我们也随李总真正体验了一把秀前的幕后工作。秀场灯火通明，我们瞬间被现场的艺术底蕴与文化沉淀所征服，心中暗暗期盼明天的大秀。根据Guseppi先生的介绍，这个图书馆藏书珍贵，非受邀不得入内，甚是荣幸能在如此矜贵的地方举办GIADA时装大秀；默默观察现场的工作人员有条不紊的忙碌，有人全神贯注的在拨弄灯光，有人在秀场中间踩来踩去，测试光影效果，一切井井有



条，正是这些，保证了大秀完美无死角地展现于世人面前。

#### 第四天，米兰之行的重头戏，GIADA时装秀

虽然不是现场工作人员，但说实话，内心是极为紧张的；虽然现场有条不紊井然有序，内心仍是忐忑的，毕竟跟随GIADA近十年，多么想将内心中完美的GIADA一点不漏地展现给全世界。

GIADA秀正式开场前，人们已陆陆续续在门口排起了长队，大家耐心地等候交谈，被现场工作人员陆续领入现场入座。入场后发现了众多GIADA的朋友，各界的时尚教主，比如VOGUE中国杂志主编张宇、世界顶级艺术指导Giovanni先生；极简主义之父Claudio先生等等。音乐响起，现场瞬间鸦雀无声，所有目光落在了款款走出的模特身上，现场时不时爆出掌声。所有人包括我们，已完全被现场模特们所演绎的GIADA时装所征服，仔细端详，细细品味……

在米兰的每一天，连平时不爱发朋友圈的我，也忍不住播报每天的见闻和感受。很多身在其他行业的朋友纷纷发来贺信，对GIADA时装秀的圆满成功表示祝贺，同时，也表达了对我们的工作的羡慕，由衷赞赏不愧是一群美丽的人做一份美丽的事业。

随着米兰之行的结束，一切回归日常。

但内心那份美好却抹之不去，成为最宝贵的精神食粮……

## 我们与米兰时装周

洪苏杰

米兰时间9月27日早上10点，当VOGUE头条终于发布的那一刻，我悬着的一颗心才终于放下。8天的米兰之行终于画上完美句点。

在去米兰的飞机上，我们和Brian说其实我们的心情是很紧张的。对于公关部的媒体工作来说，时装周可以说是全年的最大盛会。早在7月份，GIADA公关团队的准备工作就如火如荼地进行起来。李总常说，公关做着一份靓丽的工作，而背后的辛苦是鲜有人知的。记得几个月前从秀场甄选开始，到media list筛选、邀约，品牌文案策划、撰写，VOGUE项目的全程跟进，GIADA公关团队在Susan的带领下，好像在打磨一块玉石一般，逐渐将时装周这个大项目的公关工作雕琢成型，使之发光。

大秀前夜，公关部全体在李总和Susan的带领下来到布雷拉国家图书馆。夜凉如水，一行人晚饭后熙熙攘攘地穿过米兰大教堂广场和埃马努埃莱二世拱廊，而此刻是半分游玩的心情都没有。到了秀场，在秀场总设计师Giuseppe Silvestrin的引领下，由backstage来到前场。Susan一点点和Silvestrin团队确认摄影师点位、后台pass等环节，事无巨细。我们想，职业公关人的素养正是这样一种临危不乱、见招拆招的坚持与涵养。



大秀当日更像是一次GIADA公关团队集体任务执行。8点，全体工作人员早早来到了秀场，陪同专程从英国飞抵米兰的VOGUE记者进行后台采访和花絮拍摄。10点，媒体和贵宾陆续如约而至，我们有人负责场外守候接待，有人负责内场接应，Brian负责楼上楼下奔走控制流程，整体有条不紊地进行着。大秀当日，VOGUE Italia编辑部高层、VOGUE中国编辑总监Angelica携常驻纽约的时装总监Daniela Paudice等三位资深编辑在秀开始前半小时便已入场等候。四百年来第三次敞开内馆的布雷拉国家图书馆中，宾客如潮，国际顶级艺术家汇集于此。大秀后Angelica本人更是对GIADA 2017 S/S系列赞不绝口。不过，工作还只进行了一半：我们在喜悦的同时，便马不停蹄地回到了办公室，挑选图片，当夜编辑品牌官方微信发出。记得那个晚上，李总还有米兰办公室的同事和我们一起工作到午夜，微信发出的一刻，所有人不约而同地鼓掌。我们想，这就是一个真正跨国别和文化的团队，为品牌付出所得到的收获和感动是不言而喻的。

紧随官微的VOGUE头条更让人振奋，VOGUE编辑部第一时间与我们团队对接细节，从文字到标题到图片到GIF到头图，VOGUE编辑部一直工作到中国凌晨3点，而GIADA公关团队也是米兰凌晨4点就爬起来对接工作。

米兰最后一日，在办公室的下午，亚平宁半岛秋日的阳光斜洒入室内，赶deadline的压力逐渐变得轻盈起来，忽然想起了选择奢侈品行业，选择公关工作的意义。我们日以继夜地创造和传递，正是为在世界创造并传递一份美好。而这何尝不是一个平凡而又伟大的梦想呢？

## 收获的六月

郭泽晨

成功的背后是每一个人的努力奋斗。

火热六月，全国开花！六月最后一天，下班已经一个多小时，销售部经理昕姐还在办公室后排关注着销售业绩，当最后一个区域完成目标的那一刻，身怀六甲的昕姐从座位上跳了起来冲去赵总办公室。当她回来时，我还打趣到：“昕姐，你是我们见过最灵活的孕妇，这样大肚子都能蹦很高！”此时的昕姐已经抑制不住自己的心情，激动地泪流满面。那时那刻我们十分理解昕姐，理解她的付出与不易，承载的压力和责任，全国在最后一刻做到了大满贯，让上半年圆满收尾，也圆了昕姐自己的梦！不仅是昕姐，其实所有人，无论哪个部门，无论身处何处，我们的宏珏家庭在大满贯的一刻都充满喜悦，因为成功的背后是每一个人的努力奋斗！

六月对我来说也很不平凡，转正后第一个月，发生了很多事，也体验了很多前所未有的经历。六月份在应届生即将入职的招聘淡季，为七月份开业的长沙两个新店储备人才，尽自己最大努力拓展渠道和资源。除了招聘工作，六月份也积极为两个长沙的新店组织店长竞聘。此外，作为人才培养战略，也进行了深圳万象城店长助理竞聘。无论是招聘还是竞聘，都是区域人才梯队建设必不可少的环节，也可以看出我们每一家门店的团队都在朝着更优化和更有竞争力的方向去作发展！



6月底最集中精力的还是全国的应届生培训项目。此次的培训在形式上与以往不同，采用了分区域、大范围覆盖模式。我独立负责整个华南区域的员工培训事宜，自己独立把控整个项目还是有压力的，所以自己前期疯狂准备，私下也尽可能熟悉所有内容。充足的准备其实也会给人树立强大的信心，自己较为轻松地开了个好头，课堂互动氛围较好。随后的课堂也都很给力，课后我会很关注应届生的状态与反馈，大家都给出了较为正面的评价。培训结束后，各个店长也积极与我沟通，给了我很多关于新员工的正面反馈。

六月虽辛苦，但是充实和收获让我更开心！其实我很想说，6月最后一天，全国大满贯时，我们也激动地红了眼眶，因为我们知道这是所有人都在努力的最直接反馈！我们也相信大家团结一致，想着更高目标前进的每一步都会振奋人心！



## 看世界

常晓妍

感谢公司的安排，让我四月份有幸参与美国项目，游历了纽约、波士顿和芝加哥三座名城，真实地感受美国的风土人情，也再次亲历招聘团队，感受到美国同学们的热情，也见证了宏珏第一次走进哈佛和MIT商学院。

这次美国之行，有一些感受希望能在此分享：

关于眼界：最喜欢和同学们聊天，听听他们对待工作对待公司的看法。宏珏作为最早在美国招聘，最早走入美国校园宣讲的一家中国公司，深得同学们的信任。现在随着国内越来越多公司开始把招聘瞄向海外，我们又提早跨出一步走入了哈佛商学院和MIT斯隆商学院，也代表了我们在用人上也进入了一个新的阶段。不禁感叹，我们从未停步，不断尝试，一直在拓宽我们的疆土。引领我们向前的，正是不同寻常的眼界。

关于自信：在与商学院学生的互动中，大家无不赞赏公司的“真实”，赞赏公司能无所隐藏地与学生探讨企业，探讨危机，探讨未来的这份自信。而坐在另一边的这些出身名校，在投行或世界500强磨砺过，又回到商学院读书的精英们，也非常坦诚地交流他们的所观所想，自己的所长所短，所了解和不了解。只有足够自信的人，才会那么低调和敢于去探究真相。

关于选择：与商学院同学的交流中我们都会问这样的问题，如果有这样两个选择：一个是高薪，没有股份，还有一个是基本薪水，但分享股份，你会如何选择？同样优秀的学生，却往往给出不同的答案。有些人选择毕业后进入五百强担任高管，而有些人选择进入有创业和冒险的项目和领域，继续到大海里去磨砺和创造。我们想这两种选择所经历的人生是完全不同，一种是过上无风险有品质的生活；一种是去体验和磨砺，追求价值和成就，也会获得更高的视野和站在高



处君临世界的权利。我们也明白了，为什么在哈佛也只有3%的精英，并不是他们不够优秀，而是选择不同。

对待历史：在纽约，为了让我们能不枉此行，赵总一下飞机，还没休息就带着我们去看了最能体现美国精神的几处名胜，印象最深的莫过于911纪念馆，美国人用一段段影音，一片片残垣断壁，一处处细节回放了911的现场，让观者无不惊心触目。美国没有去回避，或故意地去刻画。灾难是最能激励人们团结在一起的。直白的呈现让全世界人民都看到美国没有恐惧，而是直面。

一路上，边听边看边想……

公司现在处于第三个十年，这第三个十年注定是不平凡的，是颠覆的，是全新的。我们在不断摸索新的模式，也在引进更优秀的人才，这是我们注定要走的路。

看着这些优秀的精英们，看着我们朝气蓬勃有能量的新一代宏珏人，有时，自己也会不断地反问，我们这些老人们还能为这个创世纪的时代做些什么。

然后，走得越多，看得越多，内心也越豁达，也越开阔。越是开拓与创新，越需要我们用公司多年积淀的优势、成功的精髓以及我们强大的企业文化为未来保驾护航。如何搭建一个平台，让各路人才能够充分发挥个人的特长，又能最大化集体的力量，是需要我们不断思考和探索的。

再次感谢公司给我这次学习的机会，也让我这个受国内教育的同志有机会到从小仰望而不可及的世界最高学府近距离接触。

眼界有多大，心有多大；心有多大，世界才有多大。  
是应该到全世界看看去……



## 宏珏美国校园交流会之收获

应雨韵

从2014年4月到2016年11月，人资部7次来到美国，走过10个城市，14所著名学府，举办28场交流会，累计航程近100万公里！我们到过最顶尖的美国商学院：哈佛商学院、MIT斯隆商学院、沃顿商学院……我们去过著名高校：哈佛大学、斯坦福大学、芝加哥大学、西北大学、纽约大学……我们还到过Parsons、FIT等知名艺术学院。

很多人从未真正了解过奢侈品行业，更没有想过能和自己的职业发展相结合。我们就是这样独特的存在，追寻的是探索自我发展的更多可能性和完美匹配，而在这不断的交流中自身也得到了很多的启发和思考，获益良多。

宏珏的交流会不仅是为集团吸纳优质人才，更是以开放平等的方式把奢侈品行业发展现状，集团运营管理理念和人力资本战略和同学们探讨。我们所寻找、欣赏、期待的是跳出框架的勇气和成就事业的决心。每每看到通过我们的努力，宏珏的理念，思想和行动被越来越多人所关注并认可，看到那些坚持不懈为了梦想而奋斗的人们，才深知工作赋予我们的意义、责任与使命。能加入宏珏的伟大事业中并贡献自己的一份力量，我们和团队都感到很庆幸，也很荣幸！

## 入职十年

罗新凤

跨入2016年，当收到HR通知我2016年的年假有10天时，我的内心激动万分；这份激动不是因为有这10天的年假，而是觉得自己非常有幸能与宏珏一起共同成长了十年。

有人说我与宏珏的缘分像传奇故事，我更多地觉得这是老天给我们的一次机遇和自己对所喜爱的事业所坚持的结果。

2005年广州友谊GIADA店开业了，我们被公司“为中国的崛起而贡献一份力量”的愿景所吸引，和同龄的大学生们一起进入GIADA，在一份我们所陌生的领域里开拓自己的梦想。渐渐地，我们在GIADA收获了比我们想象的要多很多的快乐和更高的见识，对梦想更加的坚定。家人和身边的朋友们也很支持我们鼓励我们，让我们在这里生活得更好。因为语言的关系，我们在广州友谊店占有特别的优势，每天都快乐地销售，快乐地经营着自己的一份事业。

其实在专卖店里我们的，都特别的单纯，因为没有什么会让我们顾虑，我们只需要每天朝着目标努力，销售的压力也是一种让我们保持前进，不能落后的动力。我们觉得自己就像一只雄鹰，每天在广阔的天空里自由翱翔！

一次偶然的机会，公司总部发了内部通知书，说要在深广两地的专卖店里招聘一名外贸助理，报名截止时间是发通知的当天，而那一天刚好是我的调休日……何其幸运，休假那天我来到店里给小伙伴们打气，刚好看到公司的通知。我心动了，因为我非常喜欢这个可爱的大家庭，同时我又特别希望自己能在新的平台上接受挑战，我鼓起勇气向公司提交了申请，在大家的鼓励和支持下，我通过了初试、笔试，还有最后的面试，最终如愿以偿，真的很感谢家人和同事们对我的关心与支持。

销售的压力也是一种让我们保持前进，不能落后的动力。



2006年5月，我来到公司总部的进出口部（现在的国贸部）任职，在Susan严厉而又充满母爱的教导下，我见识到和学到了更多不同的专业知识，我很惊喜地发现原来在专卖店里熟读的GIADA面料成份、加工工艺和立体剪裁的源头就是从进出口部开始的，这一份悸动让我更加觉得这一工作的神圣。因为重要，所以我需要用超过200%的细致用心去做；因为珍贵，所以我们要加倍呵护其成长；因为神圣，所以我们要用真心去尊敬；更因为喜爱，所以我们不允许自己留有任何的遗憾。

2007年9月，我第一次踏出国门参加世界最大的面料展，巴黎第一视觉展会（简称PV），可以说这是当时我人生中收获的最大见识：我很高兴地见到了日日夜夜仅靠邮件和电话沟通联系的供应商和合作伙伴们，会面让我双方之后的沟通更加亲密和亲切，工作能更好地开展；李总陪同GIADA设计团队连续几天从早到晚穿梭在几千家供应商中挑选最适合GIADA的面料，我看到的不仅是李总和GIADA设计师们的那一份执着和坚持，更看到了他们对品牌的热爱和倾其所有；还有我们的领头人，赵总，居然还替我这个小毛孩排队买午餐，他不是把自己当成领导，而是把我当成他的孩子去照顾，那一刻我感动得哭了。

这一次的巴黎之行，不仅让我们更深刻地领悟到宏珏人奋发向上努力拼搏的精神，更让我们深刻地感受到公司对员工的关爱。我们从真正意义上明白了一件事，为什么公司的愿景会是“为中国的崛起而贡献一份力量”。这里还有这次巴黎之行的一个小故事，在这次展览上，赵总和我无意中走到了其中一个展位，展位的老板很热情地招待了我们，当赵总跟展位的老板说我们是中国人时，展位老板的脸色和态度立马来了个180度的大转变，原来之前他以为我们是日本人，希望我们能与他有合作，所以非常殷切地对我们进行了招待，但是他对中国人的印象不好，怕中国人对他们的产品进行抄袭，所以态度变得非常的冷淡和傲慢。当时的我既觉得恼怒又觉得无可奈何，我们原材料面料100%都是来自欧洲，绝大部分合作的伙伴都是意大利的顶级供应

商，你这么一个小公司我们才不稀罕呢，心想要不我们就走好了。这时，只见赵总淡定地坐了下来，态度平和地跟对方谈起来，谈论了公司的理念，GIADA品牌的要求和我们所合作的意大利伙伴，最后展示了我们的画册与广告……之后展位老板觉得眼前的人是真正的客户，那冷淡的脸面立马又变成热情的样子，恨不得马上把他所有的产品都展示在我们面前。我心想，赵总难道真的要跟他合作吗？结果赵总跟他说：“从我们进门的那一刻起，你就失去了这一次的合作机会，我们只是想让你明白你是怎样失去的”，说完，他大步迈出了展位，留下一脸错愕的展位老板。而我呢，兴奋到跳着追随着赵总的步伐去了，这一幕感觉自己像在拍电视，只差没双手拍掌叫好！这一个小故事，让我们实实在在地感觉到，我们不仅仅要专注把品牌做好，更要做出中国人的骨气！

在国贸部的工作中，很多时候可以让我们去意大利出差，除了感受到不同国家的文化差异，也让我们感受到不同国度对工作的态度。七十岁，这一年纪在中国可以说是退休在家休养的年纪，每天毫无目标地逛公园遛鸟；但是在意大利，我们看到很多七十多岁的人仍然跟自己年轻的时候一样在做同一件事情，同一份工作，他们从不认为自己年老不能干活了，相反觉得自己正是展现能力的时候。从他们身上，我们看到的不仅仅是他们对生活的热爱、那一份对他们而言已经不是工作而是对生活事业的专情，更是对实现自己人生价值的追求。我记得赵总曾说过，他觉得自己跟那些意大利人一样，对宏珏事业的奉献会是一辈子，即使已经白发苍苍也要坚持实现自己的人生价值。这一点让我们非常的佩服和羡慕；在公司过去的十年里，记载了我在宏珏的幸福和幸运的开始，未来的日子，我更想要在公司之后的二十年、三十年甚至更远的时间里，与公司共同发展，让这份幸福和幸运继续持续下去。

## 回首来时路

路艳君

又是一年，这已经是我在公司的第6个年头了。记得刚进公司的时候，听到大家分享来公司的心路历程，内心还非常感慨，细想什么时候我也可以沉淀那么久？什么时候我也可以有那么深的资历和那么淡定从容的状态？几经风雨，忙忙碌碌。时间过得真的很快，我从一个初来乍到，随时喊别人“姐”的应届生，现如今也俨然跨入了被喊“姐”的行列，成为了如公司所说的“老革命”了。这几年虽没有大起大落，一路踏实走来倒也雕磨出成长的沟壑，正如刚进公司培训的时候听到的关于雄鹰和蜗牛的故事：我与其说是迅猛展翅翱翔的雄鹰，更像是默默积聚力量的蜗牛，有足够的耐力和坚忍的勇气去做好每件小事，等待破土、厚积薄发。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海

刚毕业到公司的我们，青涩、幼稚，对很多问题浑然无知。需要了解、掌握的知识和技能太多太多，也曾很迷茫，甚至一度都不知道从何学起。后来不断的鼓励、调整自己，一直抱有一颗坦诚的学习之心，真诚的感恩之念，让我一步步走到今天。几年的“跬步”积累，也让自己慢慢成长了很多，看问题的角度也清晰起来，在某些工作方面也可以独自担当，对于部门的大小事务也可以从旁协助。订货看款，可以更清晰的预知款式的概念，fitting过程，可以更敏锐的看出哪些地方一定要修改；面对特殊面料，自己根据经验判断这个面料在后期的穿着中会不会有更大的问题；碰到订货犹豫的款式，自己会衡量款式的未来走向，是一定要做橱窗？还是只用来陈列卖量？在全民公关的时代，自己也可以独当一面，去安排整个走秀，把控所有的模特和样衣，碰到突发的状况也会及时应急处理……

---

我与其说是迅猛展翅翱翔的雄鹰，  
更像是默默积聚力量的蜗牛，有足  
够的耐力和坚忍的勇气去做好每件  
小事，等待破土、厚积薄发。

---

一路走来，一步一个脚印地经历着、积淀着、心存感恩，感谢公司广阔的发展平台，更感谢公司能够给当初不成熟的我们锻炼的机会。每每取得一个成就，内心就无比的富足和愉悦，自己也更加热爱这份工作；每每得到一个赞许和肯定，更是力量饱满，信心倍增；每每前进一步，自己内心就会庆幸为这个大家庭的荣光又尽了一份绵薄之力。这几年，商品部总监给了我们很多指导和帮助，也让我们更明白工作真正带给自己的精神价值，自己也会更爱公司，更爱我们自己的工作。

#### 永葆与时俱进的精神

不管何时，不管你在什么位置，请一定保持与时俱进的精神态度，保持一颗年轻向上的心。回想这几年的经历，一直努力，不断提升成为了自己的人生信条，公司的奋斗文化和进取精神让自己时刻具有饱满的精神和热情，工作中不畏艰难，在人生的道路上勇往直前。

2015年，公司给商品部也打造了一支豪华团队，让我们也真切地感受了“海归派”、“小鲜肉”的特质。他们有充沛的精力和活跃的思维，虽欠缺经验，但可以任意发挥、自由翱翔，在工作中时常会有新的火花和碰撞。作为老革命的我们，对他们不仅仅有鼓励和修正，更多的是虚心向他们学习，这也是与时俱进的一种方式。思辩、修正、锻炼、进步，在这个过程中自己也慢慢变成一个更优秀的人，永葆青春活力，继续向前。

### 链接和传承

公司里既有“老一代的革命家”，也有新鲜入职的各类海归。老、中、青三代可谓齐聚一堂共谱乐章。老革命从公司初期一直伴随至今，每个人身上都有汹涌澎湃，不可磨灭的斗争精神，战胜精神。作为“中代人”的我们一定要秉承和发扬他们的精神，让这种精神也慢慢渗入我们的骨髓，融进自己的血液。面对困难，积极想办法，战胜它、解决它。作为部门的老员工，起着承上启下的作用，更是团队中的粘合剂，继承精神，传递新人，时刻充满正能量，感染身边的每一个人。

入司5年多，感恩这份信任，感恩这份责任，感恩美好的公司文化，在接下来的一年里，我们会一如既往，不遗余力地去为我们所爱的大家庭贡献自己的力量！

2016，明天会更好，加油！



## 成长与财富

叶林

7月6日，夏日酒会圆满落幕，虽然因为没有放成烟花，还是留有遗憾；但现场流程的顺利对接、布场效果的精美呈现、嘉宾和员工们热情欢享以及天气的完美配合，让我这晚睡的很踏实。7号早上，很早便醒来，静静地坐在酒店阳台上吹着海风，看着朋友圈里大家分享的照片，幸福感柔柔地飘进心里。5年了，有熟悉的地点，有相似的环节，但每次却有不同的心境和感受，夏日酒会于我们，深藏的更多的是责任和感情。而更幸福的是把这种责任和感情一点点的传承给更多的新宏珏人，看着新人们在这次活动筹备过程中的学习、摸索、投入和成长，更是一种欣慰和满足。

这几天，对宏珏和GIADA而言，值得庆祝和纪念的不仅仅是夏日酒会，就在今天，大家翘首期盼的GIADA长沙海信店盛大开幕，当早上看到陈列部传来的第一手照片时，欣喜和感动油然而生。欣喜的是这座艺术殿堂的完美呈现，感动的是宏珏团队的敬业、专业和爱：谁都知道，通宵布场的辛苦和不易，但照片上呈现的却是一张张最美的笑脸，文字中流露的是团队成员的默契、凝聚力和幸福感，我想，这就是工作的最高境界。

因为道具、模特和衣架的准备，这两个月和陈列部的接触比较频繁，从小白身上我们再次看到了宏珏人身上的优秀品质：对细节的极致追求、对品牌的高度尊重、对陈列工作的由衷热爱……一点一滴感染着我们，也让我们更想做好我们的工作，来全力配合陈列的要求。

其实很多宏珏人的品质、GIADA的精神不仅仅是在内部能够互相感染，也会影响到我们的供应商和合作伙伴。对很多加工型供应商来说，在刚开始合作时，我们绝对是属于“问题客户”——高要求、严格，甚至是“苛刻”和“挑剔”。从初次合作到磨合成功都要经历很长的时间，欣慰的是，大多数供应商都没有因此而“放弃”我们，接触久了，了解我们的标准、态度和用心后，反而更加尊重和欣赏我们，当他们的产品在我们的要求下逐渐走向精致和完美时，他们自身的成就感和满足感也随之增加。

记得2016FW米兰时装周上，GIADA秀场上的媒体信封袋就出自我们深圳的一家并不算大型但却合作了很久的印刷厂。当我们把秀场上摆放的信封照片发给他们时，给他们了一种莫大的鼓励。第2次加印时，我们提出了新的要求：由于信封袋所用的纸张比较容易沾染指纹和灰尘，希望他们交货的时候在纸箱周围做好保护。而最后，对方交出的货品却大大超出我们的预期——当看到每个信封袋都用专门的包装袋逐一封装时，我们的心暖暖的。真心的感谢这些供应商，也谢谢他们的用心及为GIADA做出的努力和改变，也感谢GIADA对我们的培养，GIADA的精神和品质本身就是最大的财富！

## 奋斗 收获 感动

曹新建

在做年终总结的时候，我脑海里一直在思考：我们这一年到底做了什么？我们给公司带来了什么？难道就是给大家展示一下我们做了多少事，告诉大家信息管理部这一年有多忙吗？当然不是。信息部全年整体工作结果并不突出，但是我们这一年中所展现出来的敬业的态度和拼搏的精神是可以值得所有人借鉴的，我们想告诉大家这一年我们工作的意义在哪里，我们希望给大家展示的不仅仅是专业技术，还有满满的正能量。

### 奋斗

一年的工作，可以说是马不停蹄，回望走过的路，感慨颇多。这一年我们一路坎坷，披荆斩棘，却也乐在其中。毛泽东《奋斗自勉》中说：“与天奋斗，其乐无穷！与地奋斗，其乐无穷！与人奋斗，其乐无穷！”或许这一年我们最大的收获就是奋斗之乐。我们跟“不可能”奋斗，把“不可能”变成“可能”；和简单的事情奋斗，把简单的事做到极致；与团队一同奋斗，把挑战当作乐趣。

公司正版软件现在已经购买了三次，前两次的购买我没有参与，这次是头一次自己全权负责。购买软件如果仅从完成工作任务的角度来看，那么这就是个简单的询价、付款、收货的事情，但是要把一个简单的事情做到完美并不是那么容易，越是觉得不容易，我们越是想去挑战一番，于是当时立项时就给自己定了目标：我们要把这件看似简单的事做到极致！我们把这个项目当作是跟各个软件商之间的一场博弈。首先我们从多个渠道对软件商的一些行业潜规则做了详细了解，我们发现现在一些大的软件厂商都会通过一定手段控制软件价格并保护代理商，这些方式最大限度的保护了代理商的利益，同时也保

证了厂商自己最大的利润。针对这些形形色色的商业手段，我们在跟各个代理商商务洽谈之前就做好了充分的准备，也想了很多对策，因此在跟代理商的沟通时我们会针对性的抓住厂商的痛点，通过各种方法跟商家周旋，等到厂商已经为年底业绩冲刺而着急的时候，我们才开始一步一步加大砍价砝码，通过这么连续几个月无声的博弈，快接近年终的时候厂商终于妥协。最终谈定的结果，连我们自己都觉得意外，价格比前两次采购下降超过了百分之三十，按照单价对比，这个项目为公司节省了大量开支。

这个项目确定下来之后，我们似乎尝到了这种博弈的甜头，更感受到了奋斗的乐趣。我们原以为我们这样死命的压价，供应商会最后特别恨我们，毕竟我们不但耗了他们很多精力，还给他们降低了很多利润。在合同签订后的第四天，软件厂商华南区负责人来我们公司拜访，交谈中他告诉我们：到现在为止在华南还没有第二家规模类似企业能拿到我们这个价。听到这个结果我们顿时感到了一种莫名的成就感，同时他们的话也打消了我们心中的顾虑，从他们的言行中我们看出他们对我们不但没有恨，还有赞赏，更有尊重。我们也因此更加坚信愿意奋斗的人是会得到尊重的。

### 收获

两年前，我们意识到公司信息化建设的薄弱，为加强公司信息化的建设，我们开始准备为公司制定信息化战略规划，当时我们找了许多国内外知名的大企业进行咨询，其间有幸跟微软的大中华区咨询顾问交流，交流中对方给了我们很多建议和参考模型，那一次的交流让我们深受启发，同时也让我们意识到了自己知识和经验的欠缺。两年过去了，不久前我们再次有幸跟对方交流，还是同样的咨询顾问，说的还是同样的事，但在交流中我们已然发现我们不再是两年前的我们，我们不但已经可以对他们所提到的每一项内容提出自己的见解，

还可以对他们的参考方案结合公司现状进行深度剖析，但是我们发现对我们提出的新问题他们已经给不了好的解答和建设性的建议。这点让他们很意外，微软咨询顾问告诉我们，信息化规划一般只有一些国外大公司才真正去做，国内也只有部分跟IT相关的大型集团做信息化规划，并且绝大多数企业都是开始兴师动众提出做规划，但基本都是刚启动就知难而退，最后草草收尾。微软的咨询顾问对我们说的一句话让我们至今难忘：我们接触那么多公司的IT负责人，没有一个能像你那样一直坚持还愈挫愈勇的。因为在他们想法中，两年前他们是故意把难题搬出来给我们个下马威的，想让我们知难而退，没想到最后成了抛砖引玉。

我们难忘的不是对方的夸奖，而是他的话让我们感觉到了两年来自己的进步，两年来我们从自己不退缩的坚持和努力中收获了自己的成长。

### 感动

这一年中很坎坷，但却有许多感动一直在支撑着我们。

我们感动的是公司在我们项目跌落低谷的时候给我们的不是责备，而是一如既往的鼓励；我们感动的是同事常常为了项目加班到凌晨却毫无怨言，以致他晚上一点钟给我电话，我也不觉得是打扰，而心里更多的是歉疚；我们感动的是我们开发团队为了项目上线连续加班到凌晨两三点，第二天起来还是带着布满血丝的眼睛信心满满的告诉我们：你放心，我们一定让项目按时上线……正是这一次次的感动，汇聚成了一股无形的力量，一直在推动着我们前进。

信息管理部的同事都不太善于言表，但是这一年我们用实际行动告诉所有人什么是敬业，什么是责任心，也用我们的坚韧和坚持诠释了什么是奋斗的文化。而在奋斗的过程中我们收获了成长，收获了感动，也收获了满满的2015。

## 同舟共济

卢凌云

此刻写这篇工作总结时，内心除了激动，更多的是满满的难以言喻的感动。今天收到部门转发的销售捷报，再次震撼了。销售部年轻的团队，实现了全国大满贯，2016年上半年销售额实现了去年同期38%的增长。每个人怀揣着自己的梦想，销售不再是单纯的销售，而是一份美丽的事业。为实现心中所梦，她们一次次的突破，不仅是在突破她们自己的极限，更是让我们看到了宏珏人身上永不言弃、永无止境的奋斗信念。在她们享受成功喜悦的同时，我们同样的充满自豪感。好样的，宏珏人！

本月财务部新来了四位小伙伴，看到他们青春洋溢的脸庞，似乎让我忘记了自己已经是一名司龄八的老员工。虽然跟他们才短短接触十余天，可是，他们敏捷的思维和快速的理解能力，已经让我们非常欣喜。曾经的财务部总是由于缺编的情况，很多工作细节不能全面到位。现在人员齐整，我们对这个全新的财务团队充满了信心。作为老员工，在新生力量面前，我的优势是长久以来对公司的熟知和沉淀的经验。但在每个新人身上，有太多值得我学习的地方，我也需要不断提升自己。百尺竿头，更进一步，相信我们财务部崭新的精英团队一定可以展现出更高效，更全面的财务功能。

任何工作，都不可能一帆风顺，总会遇到起起伏伏，潮起潮落，最重要的是，心中有梦，便青春无悔，纵使追梦过程中我们走了弯路，我们摔的头破血流，我们不被人看好，只要坚信，总会看到胜利的曙光，收获真正的成功和幸福。

销售部的成功，值得我们学习和借鉴，工作做的好不好，没有那么多借口，结果便是最好的说服力。感恩我们在宏珏，感恩宏珏未来有我们参与。2016年上半年已成为过去，新的征途正拉开序幕，总结过去，展望未来，筑梦，逐梦，愿每个人梦想成真！

## 展望明天

高翔

时光如沙漏一般，穿梭间来到公司已然一年。去年的七月，带着对于公司的热情和对未来的期许加入了宏珏的大家庭。一年的时间，经历着变化与成长，锻炼与感悟。公司为我们提供了优秀的平台，工作一年后更加深有体会。

记得刚入职时，便被询问对于岗位的意向与兴趣，因为公司希望给予员工多样的选择与成长途径。从起初的适应到现在，对于公司业务的理解不断加深给了自己无形的动力去进一步做好工作，去更好的配合团队中的其他成员。

在即将满一年的七月里，时不时地会回想自己一年来的心路历程。自省的过程中，一年的得与失便不断的呈现，初到时的兴奋，不安，上手后的喜悦，一度的困惑，懈怠，自省与改正。直至今日，仍然有很多的不足需要去克服。公司未来远大的愿景需要整个团队一起去实现，而我希望以此刻为一个界点重新出发，做一个更好的自己，能够在未来为这个愿景贡献一份力。

任何成功，哪怕是微小的成功，都始发于强烈的愿望，巨大的渴望。反观自己，在这一方面做得十分欠缺，有时可能因为一时的松懈便将即将到手的成果白白放弃。凡事所谓：“心不唤物，物不至”，战胜自己的惰性，走出自己的舒适圈才能有所突破，有成长，才可以去承担更重要的职责，去为团队分担更多的事务。有时，看似困难的事情可能只是出于对未知的畏惧，如果可以怀着强烈的意念去想，



在脑海里刻画每一个细节，那么最后的结果一定是好的。对于我，此刻而言，第一段落刚刚结束，现在已经进入了新的篇章。第二年，新的起点，真切的希望努力更正身上的不足，更加踏实的不断拓展，学习，让自己的工作越做越顺。同样重要的，通过首先将自身的业务做得越来越好，来帮助其他人的工作更加轻松。一年以来，一个很重要的感悟是，当你工作时，多为别人设身处地地哪怕多想一个步骤，别人在收获便捷的同时，自己也会收益颇丰。如果凡事只顾自己，一味推诿，只会让自己的工作举步维艰。

道理虽明，但在日常实践过程中，还是要时时自省。说易行难。庆幸的是，公司里的伙伴们都是优秀的，有责任心的。与他们共事，事无不可言。从中确实学到了很多，看到了自己的不足，同时也得到了鼓舞。在新的开端，希望自己可以更快的成长，为团队做出更有价值的贡献。工作即修行，磨练心性，做好真我，需要不懈的努力。

展望明天，从今天做起。

走出自己的舒适圈才能有所突破，  
有成长。



## 单纯做事 快乐工作

陈宣漪

其实任何人在通往成功的道路上，都不是一帆风顺，一路上难免会有很多坎坷、泪水、痛苦。痛苦之后往往会有两种结果：一是萎靡不振；二是更加强大，我们在经历了痛苦之后究竟是萎靡不振还是更加强大，取决于我们是否能战胜痛苦！没有压力就没有动力，大家都知道这个简单的道理，但是很多人却在遇到压力时选择了逃避和放弃。只有当我们摆正心态，坦然的面对压力时，才会给我们的成长和发展注入无限动力。就像陈列工作一样，比较细致、琐碎，如果我们把它当成任务，那她就像大山一样很沉重；但如果我们把它当成一个有乐趣和有意思的事，那它就像儿时玩的积木一样，把细碎的细节拼凑起来，形成完美的品牌形象。这些看似简单的事需要我们一丝不苟，认真执行。不懂的人越来越怵，只得放弃。懂的人越来越爱，会发现简单的事蕴藏着大智慧。

前几天参加完年会发了朋友圈，有同学评论：“宏珏是我遗失的美好，真羡慕你”，聊天之后得知她现在在做广告文案，而且她并不喜欢现在的工作。其实很多同学毕业都并不是从事自己专业对口的工作，更别提到底喜不喜欢自己的工作了。我们找到自己真心喜欢做的事不容易，我们在工作的时候可以全身心投入，自己学到了知识还可以分享给专卖店，从而获得成就感。也正是因为如此，我们感恩我们之前经历的一切，无论是销售还是陈列，它们都教会我们珍惜，教会我们感恩。我们感恩宏珏这片沃土，让我们能在年轻的时候就在一个积极向上的氛围中从事自己热爱的职业，让我们尽情成长。

我们喜欢我们工作时候的状态，单纯地做事，快乐地工作，竭尽所能将京津区的每个专卖店形象做好。同时自己也成为让小伙伴们可以依靠的队友。大家相互学习，积极向上。简单、快乐、奋斗，每一天我们都在以实际行动捍卫和传承这一信念。

在最美的年华遇见你，感恩于你——宏珏！

## Busy while Enjoying

Deborah Campana

The Goat has been an amazing year: many things, both in work and in life, affected my personality and mind.

If this is the time for considerations, I can really say I am proud of what I did and I took care during the last 12 months.

First of all my work: for the whole year I managed more projects at the same time which, besides being very important for Giada, were also very demanding in terms of quality, timing and resources. Precisely, I supervised and handled Milan Montenapoleone and BJ JinBao Palace, Also, I led the import of Travertine and Bronze furniture, taking care of the trading and negotiating aspects.

Looking back, I cannot choose one task or commitment that was less interesting or more fascinating: I am really devoted to what I do even though I am aware technically, the way I managed the tasks, was not completely perfect.

Actually, our work does not need to be perfect, it just has to be the best we can do. We should direct our energy into producing strong contents and prepare for the further steps: our work will grow up with us. As in life, we add and remove experiences seeing it through different eyes since every-day's tasks are a tool to take criticisms as part of the human existence.



I admit that, what guides my way of working is the love for knowledge and the intent of learning everyday something new. Of course, this behavior may not be understood if we just speak about efficiency and competence but, build my career to reflect what I can do both now and, more important, in the future is the target aimed. Specifically, design and planning is about telling your story in your absence: it involves turning a loose set of actions into a cohesive performance guided by awareness and integrity.

For every assignment, to guarantee the quality and avoid faults, I demanded and acted as I were one of the players being fully involved. This implied to work hard not only during daytime to check drawings, correct documents, inspect offers and discuss prices but also to be ready during nighttime to talk with designers and suppliers according to the different time zones, to allow the project go ahead fast.

At this point, a question may rise: Was I really busy or was I pretending to be busy?

There is an interesting study made by American sociologist who states that nowadays being busy is a kind of status symbol: "Being busy, it is considered a quality, so people are terrified by the idea of discovering that they have the free time. Being immersed in oppression not only forces people to do too many things in just 24 hours that result mixed with each other and one single day no longer has any distinct phase".

In other words, we would be busy because we think of it, which is definitely surprising and amazing at the same time! So, I started interrogating myself to understand if I was feeling busy and If I was happy. What I discovered was that, beside the many hours worked, there were already many other things of my life I was handling, and this made me feel marvelously! I was not only working for Giada but, meanwhile, I was organizing my wedding in Italy from 9000km far away (of course with Davide's help), I was attending Chinese school, I was keeping myself exercised paying sports and I was also able to dedicate time to rest enough, for facing unexpected events and to enjoy family and friends. Of course, I was using my free time but yes, I was happy because I did not waste the precious time in life: I learned how to manage it and, even though I love being active, what I like the most, is knowing I can push my limits to be better.

## 走出去，心扎根

张政

宏珏九月，是历史辉煌的一个月。从销售业绩的大满贯，到43%以上的净增长，青岛海信601万突破单月业绩记录。一个个激动人心的时刻，扣动每一个宏珏人的心弦，奏出一场属于宏珏的史诗巨作。

作为投资部，我有幸亲身去到青岛海信店，这一时间疯狂刷爆朋友圈的“传奇”专卖店。“601”并非只是一个简单的数字或者业绩，而是一个里程碑，上面记载了宏珏人“十年磨一剑”的卓迹与步伐。在与销售部和赵总李总的交流中，我也深深地为自己作为一名“宏珏人”而感到骄傲。

第一次出差的我，怀着无比兴奋又忐忑的心情。一方面，对我一直向往的走访交流学习怀着无限的憧憬。另一方面，一旦走出公司，我们代表的便是宏珏公司。这让我们很有压力。但是，这一次的经历无疑是难忘且震撼的。

“601”这个已经被奉为神明的传奇业绩，背后到底蕴藏着多少无法比拟的辉煌与灿烂？出发前，多次在脑海中幻想那是怎样奢华的商场，多么得天独厚的环境。但是，这些幻想在现实面前显得太过浮夸了。取而代之震撼我们的是店里那“一群美丽的人”。坦白说，在我们不断提升品牌形象的今天，青岛海信的客观条件绝非我们所有专卖店中最好的。但是，奇迹就是由这“一群美丽的人”创造的。公司以人为本的理念，让海信周董一个约定被大家即刻实现。而这个约定不是钱，而是简简单单地与赵总李总见上一面，吃饭，聊聊天，仅此而已。

真正学到的，是沉淀与积累的重要性。作为学习金融行业较多的我来说，急功近利已然不是一个贬义词。而得知青岛海信的辉煌是



由于这些“老员工”的积累沉淀而创造的时候，我们其实是羞愧难当的。同时，我们也意识到，我们的“工匠精神”远比所谓的“时间成本”重要的多。

由于我父亲是做市场营销的，从小耳濡目染，我对销售部有一种由衷的敬佩。总说财务部是“财神爷”，我认为真正的“财神爷”是销售部。从事财务工作，总有些疑惑。当我们决心消灭销售差异的时候，我们总担心自己的管理会影响大家的积极性和业绩。其实我们努力去揣测专卖店人员的想法，也是为了更好的服务大家，配合工作。当我们又去了解到青岛海信600万业绩却依然保持零销售差异的时候，我们之前所有的疑惑都已经烟消云散。一种欣慰，同时也是鼓舞自己将当初的想法与方案一并坚持落实。

走出去，让我们更加自信。在部门，面对的是一组组冰冷的数字。而当我们到店，感受着店内优雅的氛围和店员无比的激情之时，仿佛又燃着了新的火种。感受到我们正在做的是份多么伟大的事业。又有多少人，日日夜夜地为了这个事业而努力奋斗。同时，见到电话另一头的物业人员，也让我们在以后进行沟通工作时变得更加自信，也让交流变得更加直接、高效。

说实话，我是个不喜欢跟风转发朋友圈的人。但是这一次不一样，我可以切身体会到大家的那种热情与专注。这些真的感染了我，让我一直到凌晨两点依然守在手机旁，期待朋友圈的动态。

所以说，走出去才能真正摸到宏珏的根，才能触及到宏珏的魂，同时也让自己心中宏珏的种子深深埋下。走出去也让之前的疑惑豁然开朗，让我们更好的为大家服务，为我们共同的目标“上甘岭”。

## 伯乐

阎超一

世有伯乐，然后有千里马。我在人生中最好的年华，遇上了知我信我的伯乐——宏珏。

“超一，这个平台很大！好好干！”赵总和李总亲切的拍着我的肩膀，任命我作为李总的助理，全面加入到Curie1品牌的筹备中来，而此时的我，仍然有些木然，不敢相信自己的耳朵。我去年8月刚刚毕业，两个月前才加入宏珏，而现在，我竟已经得到了自己梦寐以求的平台——能和世界顶尖的艺术家们密切合作，利用自己的专业知识去塑造一个品牌，学习行业的运行规则和市场的原理。无疑，我是个幸运儿，这种幸运是宏珏造就的奇迹，而宏珏，亦是时代造就的传奇。珏色三十年，我们在宏珏盛世见证着一个又一个奇迹，一匹又一匹千里良驹。而在我们背后，是宏珏——我们的伯乐，永远不变的支持与守护。

宏珏给了我们信任。每一次认真聆听，每一次认可鼓励，都在我们的心中留下了满满的感恩。在宏珏，最基层的员工与高层之间也没有距离，每个人都有自己发声的权利，而每个声音，也都会被认真聆听。一页页繁琐的报告，一次次激烈的会议，我们不断改进自己，去包容，去理解，去相信。李总说，一个既谈责任，又谈感情的公司才是伟大的公司。宏珏就是一家伟大的企业，也只有在这样的企业中，才会有任人唯贤、唯才是举的风气，也才会有一匹匹的千里良驹。



宏珏给了我们土壤。刚刚踏入职场，便让我们有机会与世界顶尖的艺术家和行业精英共事。Gabriele Colangelo, Loro Piana, Raffaella Curie1……一个个响亮的名字，都是我们曾充满了敬仰的大师，而在宏珏，我们能亲口与他们交流，亲身经历他们的指点与教诲，更能成为他们事业的伙伴、亲密的朋友。加入Curie1项目后，我们一遍遍翻看Curie1的光辉历史和丰富的艺术遗产，为自己能为这样一个受人尊重的高贵品牌工作而感到自豪，更为自己是一个宏珏人而自豪，为自己是一个中国人而自豪。

宏珏给了我们方向。在宏珏，从没有明争暗斗、同事不合，有的只是人人为我们、我们为人人的团队精神。每一次会议，我们百家争鸣不断讨论，明确方向。每一次总结，制定时间表也只是个形式，因为大家总是争先恐后的提前完成任务。真正优秀的团队是被激情凝聚在一起的，这样的团队永远充满斗志，永不会迷失方向。

宏珏给了我们成长。那些刚入职时稚气未脱的面孔，如今都成长为独当一面的精英，企业的栋梁。在宏珏，从没有员工被放弃，我们的伯乐，只是带着慈爱的微笑，引导着我们，鼓励着我们，日日年年不厌其烦的将我们打磨成最闪亮的宝石。宏珏在飞快地成长，我们也在飞快地成长，每一天遇到的新挑战，都有伯乐悉心教导，战友并肩作战。

世有伯乐，然后有千里马。宏珏于我们有知遇之恩，而我们，也必将报以千里之志！

## 不枉青春，不负时代

王译旋

以前总是听销售部经理听姐说“做销售永远是如履薄冰”，但说实话，那时候没能深切体会到这句话的含义。自打回了销售部，愈发发现，一方面，因为工作性质，销售业绩每日每时的变化，让我们一丝也不能松懈，另一方面也因为每天感受到、认识到太多值得“每日三省吾身”的事情，让我们看到了更多优秀的人。她们有的有高超的销售技能，有的有睿智的人际领悟力，有的有快捷迅敏的反应力，有的有踏实坚韧的执行力，她们不仅比我优秀，更重要的是还比我努力。

曾经问南京德基GIADA店长蒋姐，为什么她总能给人一种攻无不克的感觉。她说，首先是相信公司的判断，相信任务目标一定是科学可即的，然后就将任务目标提高30万再分解到每一天，想清楚全月的业绩是如何部署，每一天的业绩靠什么支撑，最后，就是义无反顾地顽强执行。这种执行在她看来，是对自我的要求，是必然的结果。不管这天是月初还是月末，不管这天是阴雨还是晴朗，她对自己的要求从不曾改变。这就是为什么德基的业绩总让人觉得安心，因为有这样一个优秀的身体力行的领航者。



很多时候，我们看到的其实仅仅是别人胜利的结果。你看见了别人单日六十万，却没看见她们埋了几个月的皮草种子；你看见了别人新品到店邀约来了三个开箱顾客，却没看见她们是如何仔细研究客人的消费习惯；你看到了别的团队单日两百万业绩，却没看见为了那段二十字的邀约短信，她们改了又改，试了又试；你看见了别的专卖店单月六百万，却没看见为了实现这个“小目标”每一个人都全情投入和无私奉献；你看见了别的区域均衡发展步步突破，却没看见结果的背后是历经多少个无眠之夜、他乡之月。

人总是会这样，容易将别人的成功归于运气，而将自己的成功归功于努力。当你所以为的别人的运气，很可能也已出现在你生命里过，但并非人人都能抓住。同样都要努力，有时叫发奋图强，有时叫生活所迫；同样都是机会，抓住了叫百年难逢，抓不住叫过眼云烟。今天的所有的奋斗，都是为了明日更多的选择和更足的底气。

品牌在飞速发展，人才在济济而来，货品在精益求精，能力在进无止尽。你必须拼尽全力，才能看起来毫不费力；你只有拼尽全力，才能借势品牌越飞越高，不枉青春，不负时代。

## 青春的力量

罗新凤

8月的朋友圈，都被一位“洪荒之力”的姑娘给刷屏了。一夜之间，“洪荒少女”傅园慧成为了最炙手可热的奥运明星。

涅槃重生的傅园慧更有力地将坚持和乐观传递给大家。她的率直似乎有魔力，让所有人不自觉忘记了对奖牌的计较，反而全身心陶醉于竞技体育带来的刺激和欢乐；她每一次进步时的自我肯定和满足，也印证了不断追求更高水平的精神。跟随着她的喜怒哀乐，中国观众也找到了看比赛真正的乐趣所在，即不仅仅是要赢别人、拿冠军，更是要放下外界的干扰，直面自己、挑战自己，一步步扎实向前，一点点建立自信，传递满满的正能量。傅园慧让大家更关注运动员背后的拼搏与努力，并相信体育精神是远比金牌更重要的东西。

在我看来成熟不是收敛，也不是妥协，而是明白了什么年纪该做什么样的事情，只有不成熟的人，才会想要跳过这个阶段该有的担当，早早进入下个阶段享受不该有的生活。我们的每一个年龄阶段，都需要得到这个年龄应该有的向往，而且每个人都有责任去把标准再提高一点，这样社会才会进步。我之所以喜欢宏珏，是因为许多比我优秀的人，比我要努力。在这里，我没有理由停下。

小说《钢铁是怎样炼成的》里主人公保尔有一句名言：“人的一生应当这样度过：当回忆往事的时候，他不会因为虚度年华而痛悔，也不会因为碌碌无为而惭愧。”

8月，在优秀宏珏人的共同努力下，GIADA实现了较去年同期53%的增长，看到销售部经理发的捷报，每个宏珏人都血液沸腾！

以下是销售部经理捷报中我最喜欢的部分内容，我们一起共勉！

做最好的自己，不负春的耕耘，夏的拼搏！流汗播种，必欢收获  
割，一路上的奋斗与成长，必将浸润荣耀！

连续三次全国大满贯，当优秀已经成为一种习惯和信仰，公司为  
大家鼓掌！优秀就是对自我超越习以为常！！！

优秀的人，在任何时候都是冲锋的勇士！

有条件，血槽满格一鼓作气！没条件，创造条件一鼓作气！

优秀的团队，无论在什么时候都不讲条件！

因为，她们没有借口！

因为，她们就是条件！

## 玉与金

张政

“细观玉轩吟，一生良苦心。雕琢复雕琢，片玉万黄金。”中国自古便将玉与金比，时至今日，玉与金除了在价值上不相上下，更被赋予了各自不同的寓意。就如2008年北京奥运会奖牌“金镶玉”，表达了中国千年文化之态下的蓬勃发展之势。在宏珏，玉与金的交融也体现在企业文化与盈利能力的协调，东西方文化理念的合作，人与公司的共同发展。

“珏”，意为合在一起的两块玉。宏珏是一块宝玉，几十年的积累沉淀，如今的熠熠生辉。虽无金子的雍容华贵，更多一份清新淡雅，宁静致远。公司更将每一位宏珏人视为美玉。所谓“临江之畔，璞玉无光，千年磨砺，温润有方”。宏珏“相玉，赏玉，凿玉，惜玉”的“玉”人文化，旨在将宏珏人打磨成玉。而双玉合并，便为“珏”。

中国人是惜玉的。所谓“黄金有价玉无价”，在黄金被用作储备和投资的特殊通货的今天，中国人对玉之爱依然只增不减。金子讲究纯度，而玉讲究完色。一万个人眼中也许有一万种对玉的鉴赏，而对金无非是一再去强调价值。美国人崇尚金钱，可以为金钱去付出一切，而这一点中国人不敢苟同。在宏珏，我们强调信仰，倡导梦想，而非只是为利益驱使。宏珏深知，在现代社会，人们也重视价值。因而，也许我们一开始只是被高昂的薪资吸引而来，但最后留下绝对是因为我们可以在里找到自己的价值、成就与梦想。

“宏珏”是一所学校。这所学校让你我找到自身真正的价值而非仅仅学到知识。我们中很多都是刚刚步入社会的学生。在宏珏这个既优秀专业又人文有爱的环境中成长、成熟。同时，“石韫玉而山辉，水怀珠而川媚”，宏珏也正因为这些新鲜血液而不断突破，挑战自我。

“宏珏”是一份事业。宏珏肩负的其实是中国奢侈品行业的明天。可谓宏珏是中国奢侈品业的龙头。在经历“中国制造”的世界标签之后，谁还记得曾经中国的丝绸、玉器、瓷器领先世界上千年？无论在日本、美国、还是意大利，“国产”（Domestic）都意味着质量保证。而在中国，恰恰相反。这种“中国印象”无论是别人强加于我们还是我们曾确实如此，如今改变这种命运的中国企业中，宏珏必然一马当先，也必然义不容辞。

“宏珏”更是一个大家庭。在这里的任何一位领导，任何一个部门都不是为了管理而去管理。“管理”其实是为了让大家更好，将集体的利益最大化。我们在审核销售单的时候经常将自己比作“警察”。因为只有“违法乱纪”的人才害怕警察。大多数公民都把警察当作自己的保护者。“警察”帮助大家，为大家保驾护航。面对突发问题，正是通过我们这些“警察”出谋划策，得到完满的解决方案。

“绿水结绿玉，白波生白珪”，无论翡翠、水晶、黄玉、碧玉，在宏珏都可以找到发挥发展的一方领域。“冰晶玉肌飘清韵，暴雨洗礼驻彩虹”，无论公司还是个人，经历狂风暴雨，才可以将自己打磨成温文尔雅，气壮山河之玉。

## 后记

在从米兰回国的国泰航空上看了《大唐玄奘》，讲述了玄奘不畏艰险西天取经的故事，信仰、佛义、善念、大义贯穿影片始终，使我们感触颇深。

公元600年出生的玄奘自“听了梵文真经后，心中发愿，要去天竺佛国求取真经，以利弘法”。与灾民同出长安，百姓视天灾为灾难，他却视此为西去的机会。为求佛法真谛，“乘危远迈，杖策孤征”，“即使死于途中，绝不后悔”。一个人走在沙漠，似乎永远没有尽头，没有人和你说话，连鸟儿动物的声音都没有，只能和风聊天，和自己的影子说话，只因心中有佛，虽千难万险、濒临绝境，亦如佛祖照拂般走过了驼队商旅十之有九都走不出的沙漠。历时4年终于公元631年抵达心中圣殿那烂陀寺。玄奘用5年研读经书，又用5年游历天竺弘扬善念，身临庙宇环绕释迦牟尼顿悟的大菩提树，曲女城无遮大会辩经论法无一人诘难，坐在大象背上游城，受万民爱戴……然而他未忘初心，毅然带上了150粒舍利，佛像7尊，经论657部，于公元645年返回大唐。十年间他行走了110个国家，5万公里，回国后的19年，翻译经书的过程成了他生命的全部意义了，公元664年二月圆寂。玄奘的所有经历与艰辛都因最终的坚持具有了非常的意義，一个人的影子无法铺满大地，但有些声音可以传到很远很远……

佛家思想对这个世界的影响是深远的，从浅处说有某著名奢侈品用袈裟的橘红色做了品牌的代表色，从深远讲大乘教义不仅自渡，还要渡他人，普渡众生，以佛教精神感化世界，关爱与包容，使世界免除暴力，愿世界更加美好。

玄奘的坚持与他走过的路，与我们又何其相似。

小时候我们的物质条件贫乏，但精神力量却是富足的，老师给我们讲的是中国悠久的历史，广阔的地理，灿烂的文化、邱少云、

黄继光、白求恩、张思德；看的是《英雄儿女》、《上甘岭》、《红岩》、《地道战》；听的是京剧红灯记、沙家浜、智取威虎山……我在读书的时候就计划长大以后能骑自行车周游全世界！我的第一份工作被分配到了外事工作单位，在老一代革命家领导的言传身教下，爱国情怀和责任感是自然而然形成的！

96年第一次出国，尽管我们的国家很落后，但五千年的历史和文化还是让我们有足够的自信觉得奢侈品品牌也就那么回事儿，我们有历史有文化有热爱生活的人们，加上我们的勤奋，复兴中国的奢侈品世界不在话下。2005年去美国转了两圈，觉得纽约、波士顿、洛杉矶、旧金山，迈阿密、西雅图都可以开店！现在回想当时的我真是井底之蛙！尽管如此，却庆幸当时的自信和我这个属老虎的脾气，事实上正是初生牛犊不怕虎的这份勇气，让我真正的走入奢侈品的世界，也见证了奢侈品品牌因为中国人而提高了对奢侈品的要求，如创意设计，品类的丰富，对高品质材料的追求，越来越大的店铺及更新的形象，Shopping Mall的出现等！

理想很丰满，现实很骨感。虽然中国为西方奢侈品发展做出了极大的贡献，可国内地产商为了抢夺市场，相互间激烈竞争，卑微地任人摆布，无任何话语权。西方奢侈品巨头在中国市场赚得盆满钵盈，不但没有一个谢字，连基本的商业尊重都没有给予。千古江山，起落沉浮，婉转而不哀怨，沧桑而不悲凉，世故却不俗流。我们只好拼尽全力在夹缝中生存、突破……忍过寂寞的黑夜，天就亮了；耐过寒冷的冬天，春天就到了。练就波澜不惊的忍耐，再艰难的岁月，也不过浮云。

中华民族不但以刻苦耐劳著称于世，同时又是酷爱自由、富于革命传统又有优秀历史遗产的民族。好的企业、能改变世界的企业一定有清晰、进步的价值观和信念，并会坚守它。

宏珏经历了十年的寒窗苦读，又韬光养晦了十年，二十年的艰

苦奋斗，不懈努力，旗下品牌GIADA成了国际奢侈品女装品牌的一道风景线，除了不停地追求产品的品味和高品质，也为客人提供了最好的服务。我们形成了自己独特的文化：“一群美丽的人做一份美丽的事业”。在这种文化熏陶下，我们全体宏珏人用一种慈善的精神，奋斗、快乐地把事业推向一个又一个高度，令行业内外的朋友们惊叹、鼓掌……

历史就是斗争的过程，就是矛盾发展和解决的过程！在中国遇到的困难，到了意大利就面临着更大的阻碍！面对强大的对手，明知不敌，也要毅然亮剑；即使倒下，也要成为一座山、一道岭！别人欺负你，选择痛而不言，是你的修行；而把对方的坏，用一巴掌抽回去，以其人之道还治其人之身，这才是真正的实力。面对比我们强大几十倍上百倍的竞争者，我们拿出了弥勒佛的智慧：“大肚能容，容天下难容之事，笑口常开，笑天下可笑之人”，我们秉承和发扬佛学思想，“慈善、包容”、“以和为贵、修身、齐家、平天下”……，在西方的核心世界里展示的是中华文明和智慧！

今年的红军长征80周年纪念活动，给我们注入了一种无穷的精神力量，阅读长征的故事将使人们再次认识到，人类的精神一旦唤起，其威力是无穷无尽的。而我们销售部的员工更是发扬了《上甘岭》的精神、女排精神，突破了一个又一个奇迹，让人感动让人骄傲……

我们的事业也只是万里长征的第一步，为了快速发展，2013年我们踏上了上市的路，但在这个过程中发现企业会成为金融机构的奴隶、工具，会使我们失去初心，于是断然停止，回到潜心做产品的企业上，也正是因为这个过程，才发现了自身的固步自封，意识落后，规模不够……

一万年太久，只争朝夕，我们不能落后于这个互联网时代，也要敢于接受资本金融世界的挑战。2015年，宏珏拉开了多品牌发展的



战略，五月份正式并购了意大利120年的高定品牌Curiel。然而我们做的不仅是一个生意，宏珏更多追求的是一种使命和愿景：“传递自信优雅的生活理念”“成就一个有生命力的人文企业”。传承和发扬意大利品牌在世界范围内的发展和宣传，公司计划每三年在中国市场推出一个新并购的意大利品牌。同时为了弘扬中华五千年文化，三年前我们推出了YI品牌。各品牌并驾齐驱，为宏珏开疆扩土。

为此，宏珏人资团队从2014年4月到2016年11月7次来到美国，走过10个城市，14所著名学府，28场交流会，累计航程近100万公里。我们走遍美国名校，以开放平等的方式将行业发展、集团理念、人资战略等与同学们分享，获得积极回应，学成归来的优秀学子们纷纷加入宏珏。良禽择木而栖，优秀的学生是一张白纸，可以画出最新最美的图画，我们坚持以培养奢侈品行业的精英为己任，他们不但可以快速地胜任工作，启发我们赋予我们一份更大的责任，也间接地推动了我们老同志的雄心壮志和满怀豪情，让我们能够老当益壮，有所作为。

释迦牟尼菩提树下大悟得道，我也曾在峨眉山万年寺的那棵大树下受方丈的一句话而大彻大悟：比这棵树要好的多的树已不知去向无人问津，恰恰是在此默默扎根一辈子的树成了这个寺庙的亮丽风景和宝贵财富！

玄奘受天竺长老和众僧对他的友好和尊重，不仅仅是因为他的坚强意志和决心，唐朝时祖国的强大更是他不可或缺的坚强后盾。正如我们的事业，中国的国运给了我们一个机会，祖国的富足强大更是我们立足的根本和我们前进的动力。不忘初心，希望通过全体宏珏人的努力，宏珏公司能够为祖国、为人类做出更大贡献。

赵一铮