

红珏人



谨以此书献给红珏人

奢华坚守 红珏风骨

——《红珏人》序

2013新年伊始是我第一次走进红珏的日子，当看到满屋子的女孩子，不免有些茫然。第二次讲座在七月份，给我印象最深的是在交流互动环节中员工们的专业素质和国际视野。这时我更深刻地体会到，红珏真的是一个人才济济的大家庭。

高贵的事业需要绚丽的梦想！

红珏正是这样一群有绚丽梦想的人聚到一起，成就了一份高贵的事业。这或许是每一个年轻人梦寐以求的多彩经历，尤其是将兴趣爱好当作事业来做更是靓丽人生的开始。相信每一个走进红珏的你们也都是怀揣着这样的靓丽梦想，期待能实现自己的美丽人生。理想是很朴素的元素，只要没有疲惫和倦意，就说明你已经爱上了这份事业，这比单纯地应付工作要从容得多。相信每一位红珏人已深刻体会到追逐理想的幸福，因为红珏给了你们实现自我的舞台，这个事业就是你们自己的事业。

高贵的事业需要一股子“精气神”！

红珏人给我最直观的感觉就是有股子“精气神”，高贵而绝不屈服。这既是红珏的企业文化，也是红珏人的自信。第一次做讲座，我写了八个字——“红运当头、珏胜千里”。兵法有云：“运筹帷幄之中，决胜千里之外”。纵观红珏的峥嵘历史，这句话再形象不过。就如同打仗，往往真正起决定性作用的是千里之外的运筹和规划，加之全军在前线的努力。能够“珏胜千里”，绝不可能是一个人在孤军奋战，正是红珏人团队的精诚合作、勇往直前，才让那些看似遥远的梦想变成现实。这就是你们的精气神！

高贵的事业也需要全球视野和爱国意识!

红珏是高贵的民族企业，在全球范围内遍数的法国、意大利等奢侈品世界中，红珏这个来自中国的民族企业可谓一枝独秀，让国人不再慨叹奢侈品行业只有西方人的身影，还有中国红珏现身于顶级品牌的世界。恰恰是红珏人的全球视野和爱国热情，让中国人的高贵气质从此融入了国际高端行列。惟有自强，才能征服世界。在高端品牌上，要想战胜对手，我们也必须足够强大，培养真正的实力。红珏人做到了，你们不仅有爱国的心，还有爱国的行动。难能可贵!

高贵的事业更需要有忧患意识!

红珏人正是因为时刻充满忧患意识，才能走到今天，做大、做强，成为中国奢侈品行业的领军企业! 究竟什么是忧患意识? 它看似神秘，其实就是风险源的自我分析，看看哪里有竞争对手，看看哪里有市场契机，看看哪里有产品漏洞，看看哪里有潜在的时政危险。这些都是风险源，当你掌握了这些别人不当回事的信息，成功的就是你，因为你做到了未雨绸缪，做到了风险控制。换句话讲，你在分析风险源的同时不仅战胜了对手，还找到了更多的商机，这就是风险与机遇相互转换的道理，毕竟机会总是属于那些有准备、有风险意识的“有心人”。《孙子兵法》有云，“兵者，诡道也”，也就是告诉你市场中机遇与风险并存，只有具备化风险为机遇的能力，才能最终做到“百战不殆”，而帮你化解这些风险源的关键就是要有“应急预案”。我们部队每次执行导弹发射任务时都要有各种应急预案，就连

领导兜里的讲话稿也是两份，一份是热情洋溢的祝贺稿，一份是发射失败的勉励稿，这都是预案的概念。还有一个好的做法可以借鉴，航天工程有个“归零”流程，每次执行任务都会把发射中存在的问题列个长长的清单，克服一个划掉一个，最终实现全部归零，任务焉能不成功。要知道至今还没有哪个技术工程复杂程度能高过航天工程。所以，我特别希望大家无论做任何事都要有自己的各类预案。

2013年是开国领袖毛泽东120周年诞辰日，他老人家曾说：“凡事就怕认真二字！”只要认真做事，你就一定能做好事！红珏人今天的成功也是得益于“认真”，同时得益于你们洋溢出来的民族自信、文化自信、品牌自信、团队自信、青春自信。一分耕耘一分收获，今天的成绩是全体红珏人的不懈追求，也是红珏人新辉煌和新梦想的起点，期待明天的红珏人更加自信、自强、自励！

忘记昨天的成绩，立足于今天的现实，谋划好明天的辉煌，这更需要从现在开始努力。可爱可敬的红珏人，加油吧！你们能行！

宋忠平于北京

2013年11月18日

梦想在，我在

樊铭

最近上映的一部电影《中国合伙人》是一部讲述“中国式梦想”的励志电影，从这部影片中我看到了理想、奋斗、失败、成功、友情以及尊严。影片中有这样一个镜头：孟晓俊带着自己的梦想去美国，就因为他是中国人，在机场安检处要进行例行检查，几个安检人员搜了一个多小时的包。这让我想起赵总在几年前为我们上课时讲到，他出国时就发现外国人过关时很快，但是对中国人的话，可能会多翻翻你的护照，再问多几个问题，甚至要求开箱检查。从那时起，赵总心底就有了一个声音：一定要让中国人活得有尊严，要为中国的和平崛起贡献自己的一份力量！对赵总而言，追求的不仅仅是成功，更是尊严和使命。

赵总用梦想点亮了世界，在红珏与GIADA公司的共同努力下，GIADA旗舰店在米兰名品街拿破仑大道15号开业，整幢五层楼约1600平方米，由世界顶级设计师，被誉为“极简主义之父”的Claudio Silvestrin先生设计。红珏作为中国最成功的奢侈品运营企业，受到了国内外各大媒体杂志的特别关注和报导，更得到业内外各界人士的认可。作为一名中国人，作为一名红珏人，我感到无比骄傲自豪！

“梦想是什么，梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西。”也许你会在追逐梦想的时候感到迷茫，也许你会在前进的路上遇到挫折，请你拥有战胜恐惧的勇气。你要知道在成功的道路上要耐得住寂寞，熬得住孤独，因为总有那么一段路是你一个人在走，也许这个过程会持续很久，但如果你挺过去了，最后的成功就属于你。

任何时候，不管前路有多艰难，我们要相互打气、加油，永不放弃！梦想在，我在！

梦想是什么，梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西。



米兰之行

王苏榕

十月之于我，必将是难忘的。

第一次出差，第一次去米兰，第一次目睹拿破仑大道充满古典主义风潮的建筑，也是第一次见证GIADA在世界奢侈品之林绽放的身姿。坐落在拿破仑大道15号的GIADA，对面即是Hermes和Dior等元老级奢侈品品牌，GIADA的现身无疑为这条时尚老街增添了一抹年轻的亮色。虽然在入店参观之前已经通过各种渠道浏览过照片，可是当我亲眼见到这个城市的历史、这条街道的繁华、GIADA旗舰店匠心独运的设计理念、错落有致的布局摆设，以及友好敬业的销售人员时，我对米兰店将来的发展前景、销售业绩以及战略意义有了更深的认识。

从硬件上看，米兰店的地理位置优势明显，毋庸置疑。周边的大环境也保证了稳定的客流和高端的品牌定位。从软件上看，多年积累的品牌形象与营销经验也有力推动了品牌在国际市场的迅速成长，产品本身也深受市场的认可。随着设计及营销团队的不断加强，GIADA本身的品牌凝聚力以及产品的创新能力都将超出市场预期水平，显露出巨大的潜力和朝气。当你推开门走进店里，迎接你的是一张张年轻的面孔，这和拿破仑大道甚至米兰或意大利任何城市的任何一家店都



是不一样的。你会发现在其它品牌工作的往往都是年龄较长或是比较成熟的销售人员，其它品牌看重的是他们稳定的状态和丰富的经验，而GIADA看重的则是年轻人拼搏的斗志和追梦的决心。大胆启用年轻人对意大利社会来说是个意外之喜，而对GIADA来说却并不陌生。

Stefano向我介绍，在意大利，有的年轻人28岁才走出校门，在接下来的3-5年中会无薪为企业打工以积累经验，所以往往到35岁左右才能承担起比较重要的工作职责并且拥有稳定的收入，一直到70岁左右退休。这样的社会结构决定了年轻人往往很难拥有机会去承担工作责任发挥自身优势。临走前，Stefano还告诉我，他很羡慕我们在这么年轻的时候就被红珏选中，可以得到这样好的锻炼机会，因为同龄的意大利青年大多数还未走出校门。我想，懂得珍惜来之不易的工作机会，也是GIADA员工在自己的岗位上兢兢业业、认真负责的原因之一吧。而Stefano的话对我也是一种启发，无论是他还是我，对红珏都将怀着感恩之心，把珍惜化为动力，以主人翁精神更好的投入工作中去。



我们的“纪念日”

王赛

米兰！米兰！2013年9月注定是红珏和GIADA的又一个里程碑，每一个红珏人共同怀揣的红珏大梦迈出了大跨度的一步。我们有幸经历了这历史性的美妙时刻，远在米兰的同事及时回传的照片为我们守在一线的人对米兰驻地的想象具体成了每一个可感可触的细节。服装、皮具与陈设，一切熟悉又陌生，亲切又新鲜。

我是那么的骄傲，我们尊敬与热爱的GIADA被意大利主流媒体评为未来极具潜力的品牌！我们的团队有着永不懈怠的精神，有着永不停滞的追求，有着不折不挠的毅力！从国家的一个城市到另一个，我们耐心地走遍；从亚洲到欧洲，我们的旗帜也将插到时尚产业腹地的每一个重镇。

我是那么骄傲，与我一起共事的人都是那么优秀，她们有热情有能力有追求有原则有毅力有奉献，梦想的成就非一日之功，需要一直想一直做一直努力和一直改变，我庆幸自己走在这样的一个群体之中，边向前边思考边生活。

9月6日！谁能忘记这个日子呢？这是属于红珏人的纪念日，这是另一个高度另一个起点，站在这个高度上，我们要看得更远，不仅要看到全国，还要看到全世界。不仅要看到现在，更要看到大展拳脚的未来。有了这个起点我们会更加努力，努力地成为更优秀的自己努力地建设我们的事业，努力地将红珏和GIADA的旗帜插遍全世界！

这个月不仅是公司的自豪月，也是我们天津银河GIADA店的自豪月。完满地过完一周年生日。月初，我们定下目标，要突破纪录。伊始几天差强人意，中间两三天竟没有开单。真真是急死人，没人的时候我们就准备货品知识，讨论跟单策略，邀约顾客，所有的努力都做了，终于，情况骤然逆转，我们迎来了一波又一波的高潮，业绩在一遍遍地刷新。还差40万！还差30万！还差20万！士气越来越高涨，可到了临近红包任务时又冷了两三天，眼看就够到荣誉了，不能气馁，姐妹们在群里互相打气：“没问题，我们一定能破纪录！”“冲刺红包，加油！”……当你面对暂时的停滞时，最好的做法就是不放弃、不放松和继续做。终于红包稳稳到手！顺利突破！但我们仍马不停蹄继续冲刺直到最后一刻！

30号晚班结束时心里提着的气终于可以舒缓出来，略有遗憾但问心无愧，和姐妹们走在惬意的晚风中，在姐妹们嬉闹调笑中，过往的片刻翻涌而来。一年了，这365个日夜真长也真短！一路走来经历了太多，收获了太多。令人骄傲的是，无论怎样，我们都没有向困难低头，倔强地用双手创造了属于银河GIADA店的小世界；令人欣慰的是，无论怎样，姐妹们一直都在相互鼓励相互打气，共同走过一个个汗水挥湿的夏日和雪花翻飞的冬夜。仍记得去年12月执手盟誓、背水一战的场景，仍记得一起努力一起嬉笑怒骂的点点滴滴，经历了市场从不成熟到相对成熟，经历了团队从稚嫩到训练有素。我们这群人就那么自然地生长在这儿，与这个地方交融在一起浑然天成。我们这群人创造了并创造着银河GIADA店的历史，我们肩负着她的过去、现在和未来，我们要开创一个属于银河GIADA的时代！

梦想这是我生活的原点，
无论走多远走多久都要回头看
顾的地方，她让你活得有那么
一点点不一样，有那么一点点
难以想象。

前两天看到一段话，那么准确而又细腻地描绘出心里的风景：

“我曾剪下自己的一段青春，用来奋不顾身地朝着一个目标狂奔，那勇敢的模样任何时候想起来都觉得漂亮，像夏日里热烈的太阳，像原野里自由的风，像从不曾跌倒一样。我永远深信，有些东西，冬天从你身边带走了，春天还会还给你，就像，我与我的梦想。”十分喜爱，反复诵读。梦想这是我生活的原点，无论走多远走多久都要回头顾的地方，她让你活得有那么一点点不一样，有那么一点点难以想象。9月也是我与红珏结缘的两周年，两年前我把梦想种在这片热土上；两年后，我依然在红珏的感召下奔跑着，我看到我变得那么理性、客观、勇敢和坦然。我可以不心虚地为自己骄傲与喝彩。播种汗水，收获成长；播种爱，收获爱。两年前梦想于我是一团抽象而强烈的渴望，她让我全身每一个细胞都为之蠢蠢欲动；两年后梦想于我是清晰的目标和满满的责任，她让我张弛有度、更理想和宽容。这样的变化从何而来，只有和红珏和GIADA共同走过的岁月知道。

每到这样的时光，心中总是充满感恩，没有公司，没有这一路遇到的姐妹们，我不知道自己会在哪里会成为谁，遇到这一切我成为了更好的自己。如果回到当初重新选择，我依然会毫不犹豫地爱上红珏，爱上在这里遇到的人和风景。两年的时光教会我平静地说爱，但只有心知道这爱有多汹涌。

十月，下一段征途，冲向更高的山峰，我们准备好了！

蜕变

李浩

一如既往的那个日子，一如既往地坐在她的身边，很近。

她刚刚从意大利回来，坐了十几个小时的飞机回来又马上给我们开会，没有半点倦意及疲惫，倒像个孩子似的兴奋地给我们讲起意大利那边的情况。9月6日GIADA旗舰店终于在米兰拿破仑大道正式开业。拿破仑大道协会主席Miani先生说“GIADA在拿破仑大道的出现让拿破仑大道感到骄傲、自豪”。我们备感兴奋，同时我们也感受到了沉甸甸的责任。现在怎么做，未来怎么做，字字有力，重重地敲在我们在座每一位经理的心上。她就是李总，永远是那么有魅力，她每天好像是用生命在工作，因为她是那么热爱这份事业。

致青春，但青春已离我远去。迎接我的是优雅，但愿我优雅的老去。我写这篇总结是献给我现在的同事。看到你们让我想起17年前的过去。让我有太多感慨，羡慕你们是那么优秀，羡慕你们是那么有热情，羡慕你们是那么有朝气……三天的店长培训，让我有太多太多触动。以前总觉得只有站在商场里没有销售的时候才有压力，原来开会也会有压力。这三天的培训给了我成长的启迪，我们像极了初生的婴儿，贪婪地吮吸母亲的乳汁。

回忆我的过去，工作中有太多不完善的细节：粗糙、不规范、不坚持、不爱学习、没有计划，执行力也不够。我的工作可以做得更好，自己也必须重新出发。改变一定是痛苦的，但改变一定会带来成长、进步，以及更大的成功。

改变一定是痛苦的，但改变一定会带来成长、进步，以及更大的成功。

这两天我特别痛苦，因为我在拔刺，在拔身上的刺，把那些不好的刺一根一根地拔掉。虽然很痛，但是很快乐！我想说的是我能做到的你们也一定能够。

现在我们在用品牌、产品在做销售，品牌是我们的生命线，是未来！我们现在缺少的是责任、公共意识，而这些责任、公共意识是除了考虑对自己有什么样的意义和利益外，同时考虑对整个团队有什么样的意义和利益。

回忆我的过去，我以后会慢慢地跟你们讲起。但是今天的我已经在蜕变，把不好的过去一片一片的掀掉，给你们一个全新的浩姐。不要再跟自己说“慢慢来”。如果你有能力就赶快绽放你的光彩，让我们变成有人爱、有事做、有期待的人。你们的优秀我看在眼里，因为有你们的存在让我有更新的感觉，也让我变得更优秀。

17年我心甘情愿选择这里，心灵深处接受无数的洗礼。回忆过去的那些时光及故事，深深地留在我心底。

今天的我在经历一场蜕变，但愿你们亦是，把心中的目标实现。



爱在红珏

周敏

合上《红珏人》，我的心中有无数思绪在翻飞：开心、感动、自豪、骄傲……他们都是我们可爱的红珏兄弟姐妹，从他们的文章中，我总能获得无穷的正能量和动力。读潘的《品牌缔造》，让我对GIADA的未来发展充满了信心和期待；读阿会的《八年》，知道了她在红珏多年的经历，平淡的话语中包含着她对公司的感恩之情；读艳子的《每个人都是骄傲的芭蕾舞者》，我看到了她身为红珏人的骄傲和坚强，也懂得了要想在人生的舞台上跳得漂亮，就要经历破茧成蝶的痛苦和努力；读姗的《爱在七月十七》，我为她感到高兴，我们一起面试培训，如今已成为了店长，也找到了深爱她的男人……书里还有很多很多我之前连名字都不知道的红珏姐妹们，她们的每一个故事都让我有所感悟。从她们的字里行间，我能感受到她们对工作、对公司的深情热爱。

读罢《红珏人》，我发现我们可爱的红珏人都有这样的特点：积极、阳光、善良。他们对工作精益求精，专注于每个细节的至臻完美；他们体内似乎蕴藏着无穷的能量，时刻充满激情，就像不知疲惫的永动机，随时准备迎接下一场的挑战；但他们却又那么单纯可爱，会认认真真做好每一件小事，为周围每一个人的小小进步而开心鼓舞；他们对人对事也总有一颗慈善的心，不仅仅是每月的月捐，他们对每个顾客都是抱着这样一种慈善的心来做销售的。

经常听到有人会讲，性格决定命运。但我更觉得，一个人的工作会改变他的人生，因为它会潜移默化地改变一个人生活的态度和做事的方式。

于我而言，最自豪的事是我亦是这红珏人中的一份子！也许旁人不能理解：真的可以做到这样吗？若是有人这么问我，我一定会毫不犹豫地告诉他：是的，因为爱！对我们来说，公司就像是我们的家，赵总和李总就是我们的大家长，他们耐心地给了我们成长的空间和条件，我们就是他们的孩子，有哪个孩子是不爱家的呢？当我们有了能力，自然想为家做贡献。因为爱，这一切都是理所当然的！

经常听到有人会讲，性格决定命运。但我更觉得，一个人的工作会改变他的人生，因为它会潜移默化地改变一个人生活的态度和做事的方式。现在同学聚会，同学总说我变了好多，都说我更自信更漂亮了。而我也常常在想，若是没有来到红珏，我现在会是怎样？可能会跟我的很多同学一样，抱怨自己的工作，抱怨老板上司，没有激情也没有动力，然后打着自已的小算盘过着小日子。很同意一个观点，找工作就像挑鞋子，找到了好鞋，才能走更远的路。所谓的好鞋关键看适不适合自己的脚型。工作也是一样，只有适合自己的工作，才能做得长久，干得漂亮。记得大学毕业找工作时，很多同学选择考公务员、进事业单位或找个办公室的行政工作，因为这样的工作稳定。但我从来没有这样打算过，因为我知道，我的性格根本不适合坐在办公室里，我喜欢与人打交道，我喜欢每天都有新的变化和挑战。幸运地，我遇到了红珏，它改变了我的生活，它教会了我什么是奋斗的乐趣，什么是慈善的事业，它让我知道，工作也可以成为事业，它让我摸到了梦想的轮廓，触到了未来的希望！

喜欢这样一句话：一个人能在事业的道路上走多远，取决于她对这份事业爱得有多深。因为爱，我要把它做到最好！也希望某一天，我也能成为能给予别人力量与勇气的红珏人！

送给90后职场新人

常晓妍

从事人力资源工作多年，看到形形色色的人和事，也见证了无数成功与失败的案例，在新一季毕业生，尤其是90后的一代进入职场之时，我将自己总结出的五句话送给他们，作为他们新入职场的礼物，也作为我们职场老人不断反思，保持清醒和进步的警醒。

一、要有目标！这个世界上往往是多数没有目标的人在给少数有目标的人工作。精英只有3%，而精英身上共同的特征是：有目标，并坚持目标。

二、要选择相信！“选择之前要问自己信不信这家公司，信不信这家公司的人，信不信他的使命、价值观，以及他的未来”，马云如是说。假如不信，请选择离开。否则，请不要抱怨，因为这是你的选择，抱怨是对自己最大的不相信。

三、要有成人意识，要让自己有被使用的价值。当你还是小孩、是学生时，家长和学校里的老师评判你的标准是你吃了多少、学了多少，也即输入了多少；但当你成为一名成年人，成为一个公民，社会评判你的标准是你输出了多少，你为社会承担了多少，带来了什么。入职的第一天是你人生的分水岭，之前你是学生、孩子，之后你是一个公民、一个员工、一个妻子、一个母亲……

四、要能成事儿！千万不要只看自己努力了多少，要看自己成了什么。一个健康的社会一定是以贡献与结果来定义你的成就。美国对人的定义是：what do you do? 你做了什么。而中国对人的定义是：who are you? 你的背景是谁，你是哪个学校？你父母是谁？在红珏，我们是以what do you do? 来定义你的位置和你的存在。

五、要有正能量！现代人精神亚健康、空虚、无奈、愤怒、不幸福，幸福变得稀缺，这是因为正能量的缺乏。做一个吸收正能量和传递正能量的人，你会充满魅力，会成为一名智者，会带给别人动力，会成就你自己。

这些看似简单的道理却充满能量，如果能够不偏不离的坚守，一定能够对大家的职业有所帮助。

公司的快速发展，需要我们每一个人踏踏实实地做好自己，走好每一步。

加油！

让不可能变成可能

马思

到20号为止，我们只做了本月不到三分之一的业绩，心想这个月估计完成不了任务了，但不能让结果惨不忍睹，至少要拼命做到最好，能往前冲一点是一点。

在接下来的一个星期，大家都拿出浑身解数，拼命出击。在巨大压力与激情燃烧的关键时期，店长带来好消息，再一次鼓励着我们。就在这一个星期里，我们居然做出了一百多万的业绩，所以欢呼吧！任务，我们必须得拿下！一切看似不可能的事情，我们都可以将它变成可能！而最后我们竟超额完成了业绩，不辱使命，我们成功了！

于是我更相信了这句话：不到最后一刻，谁也不知道结局。只要抱着信念，坚持到底，奇迹就会出现。

在我们的生活中，几乎每个人都遇见过各种各样的“不可能”。杰出人物的特别之处，就在于把很多人视为“不可能”的东西变成了可能。成功只属于那些说“我能”的人，而永远不会属于习惯说“不可能”的人。一旦有“不可能”的念头驻扎在我们心头时，它就会无

时无刻不在侵蚀我们的理想和意志，许多本来能抓住的机遇也便在这“不可能”中悄然逝去。其实，这些“不可能”大多是人们的一种假想，自己想出来吓自己的东西，只要我们能拿出勇气主动出击，那些“不可能”就会变成“可能”。

很多时候成功离你并不遥远，它就在拐角处，只要多走一步，多拐一个弯，就能够看见。若要将事情做成，就不能浅尝辄止，更不能一有挫败一遭到拒绝就放弃。所有的成功都需要付出代价和努力，一旦开始做了，就要坚持下去。世界上没有不可能的事，每个人身上都蕴藏着巨大的潜能，问题的关键是你是否相信自己，是否愿意打造自己、开发自己。

我再一次想起《永不放弃》那段视频，布洛克背着160磅的人走完全场的“死亡练习”，看似不可能的事情就在布洛克身上奇迹般的发生了。所以，只要有目标、有信念，有勇气尝试、有耐力坚持，那么不可能也会变成可能。

伟大的服务

雷书婷

曾经听说过这样的一句话：“一个人最难做到的事情，就是在别人的思想中占有一席之地从而影响他人一段时间，甚至一生。”故而传道授业解惑的老师，才会被人授予“人类灵魂的工程师”这样的至高荣誉。我见到许多顾客对她们的时尚老师言听计从，在她们心中，她们的时尚老师在穿衣打扮方面如同神一样的存在。我也听经理描绘过，不管多高姿态的顾客，到了浩姐那里，都会变得很谦虚，衣服给她们一套套地搭好，她们下次就会这样搭配穿到店里。

身为品牌顾问，我们不单要满足顾客的需求，还要挖掘顾客的需求，更要引导顾客成为真正的GIADA LADY。

有一位顾客跟我说：“你们的衣服版型太小了，这样是不行的，到了我们这样的年纪，有几个还能像你们小姑娘身材那么好？你们小姑娘身材虽好，可又有几个有实力消费GIADA？那你们的衣服要卖给谁穿呢？”自从44码很少出了之后，我们经常碰到顾客提出这样的疑问。我告诉那位顾客：“我们是想向您传递一种健康的生活理念，健康饮食，合理作息和运动。像您这样，什么都不缺了，那每天都应该有一个好状态才对。我们有许多顾客也有四五十岁了，生活习惯很好，坚持锻炼，状态一点也不比我们差，穿起GIADA可比我们这些小姑娘有味道多了，每天都很自信。所以您平时注意一下，得到的，就绝对不只是从44码变成42码而已。”那位顾客听我说完，说了声谢谢，还说晚上要跟外甥女到公园慢跑，锻炼锻炼。

从顾客的角度出发，我们发现她们的许多疑问都是因为不理解。她们不像我们每天都在研究服装和搭配，不会像我们那么了解GIADA这个品牌。面对顾客的质疑，我们要解答，亦要引导，品牌与理念的传播应当与销售一样重要，当顾客真正认可一个品牌的文化，那么不管风云如何变幻，她都会对这个品牌保有很高的忠诚度。

就如同真正的GIADA LADY，美丽如昔，优雅永存。

当顾客真正认可一个品牌的文化，那么不管风云如何变幻，她都会对这个品牌保有很高的忠诚度。

成就一个伟大的企业

常晓妍

曾经看的几本书《奢侈态度》、《奢侈品之战》、《古奇王朝》等，其中各种血雨腥风，各种智慧与财力的较量，看得人热血沸腾，总觉得那些故事片一样的情景，只出现在书中，离我们还很遥远。

赵总与我们声情并茂地分享，突然让我觉得，曾经看到的这些白热化的较量已经来临。只是没想到，来的这么快、这么猛烈，刻不容缓。而赵总只身在异国他乡与狼共舞的勇气，让我们满怀尊敬与崇拜，也激起了我们内心深处蓄势待发的激情与斗志。

赵总坐在一个满眼外国人的世界里喝着葡萄酒，他把我们拉到他眼中的世界，我们也透过赵总的双眼看到了赵总眼中不为人知的压力，同时也看到了赵总内心深处那份笃定和肩负使命要努力去抗争的那份倔强。

我们的路还很远，这才是万里长征的开始。

曾经，北大光华MBA的老师和同学到公司来访问，问及一个问题：公司面临的最大的竞争和最大的挑战是什么？

经常性地会被问到这个问题，但发现，我每次的回答都因心境、阶段、对象不同而有所不同，这次不知为何激发了我这样一个回答：“作为奢侈品行业在中国的领军企业，面临外敌，我们很孤独。”当时回答的具体内容不记得了，但我记住了“孤独”二字。

“高处不胜寒”，既然我们走到了这个位置，历史赋予了我们这份使命和责任，同时，她也赋予了我们“孤独”，而正因如此，也注定我们要打破“孤独”，打开局面，进而才能塑造一份伟大。

唯有自强，才能征服世界。

赵总的这次培训，无疑像任正非的《华为的冬天》，虽然没有华为的凄凉，但也一样的浓烈与悲壮，也向我们所有红玉人吹响了号角。

肯尼迪说：不要问国家为你做了什么，先问你为国家做了什么。

我们也要扪心自问：我们能为我们的公司，为红玉做些什么……

而正因如此，也注定我们要打破“孤独”，打开局面，进而才能塑造一份伟大。



梦想的征程

陈心红

7月的梦想派让红珏大家庭与世界各地的合作友人欢聚一堂，在7月18日这传统的日子一起分享着红珏梦带来的成功的喜悦与对未来的憧憬。那一天是红珏的骄傲。梦想派在赵总、李总触碰梦想启灯时变得无比绚烂，它不仅照亮了梦想派的整个舞台，也将让红珏的光芒照到世界上奢侈品品牌林立的每个角落。

因为梦想，红珏人一直在赵总和李总的带领下低调地做着梦想中的事业。红珏人的事业之所以与众不同，正是因为这是一个之前在中国极其陌生的奢侈品行业，没有前车之鉴，没有极限，紧紧怀揣着最初梦想一直前行着。这需要怎样的坚持与执着，需要翻越怎样的艰难与险阻，需要怎样的智慧与远见……

因为梦想，红珏走向了世界，当我在世界闻名的奢侈品品牌之都米兰的拿破仑大道看到GIADA店铺的瞬间，内心的激动、骄傲和自豪再也无法抑制！GIADA与Hermes、Dior面对面，且在整条街的中心，以前面对图纸还没有深刻地体会到那是多么重要的位置，当亲自站在GIADA店铺前面时，我深深地体会到这是一件多么了不起的事！红珏在赵总和李总的带领下，与GIADA一起在做着的是一件多么伟大的事业！能有幸成为这份事业中的一份子，是多么荣幸的事！

而如今，红珏人带着这份伟大的梦想驶进了世界的舞台，这是一个没有边际的舞台，与我们共舞的是Hermes、Chanel、Dior、BV、Celine、Prada、Gucci等享誉世界的著名奢侈品品牌，我们没有退路，只有在无极限的梦想里继续前行……

我，作为红珏的一分子，在任何时候，都要本着一颗前进的心不断要求自己。在工作中遇到困难解决不了的时候，我经常会去找赵总，而赵总总会及时地教导我，每次的教导我都会记在心里，然后努力去改正。但是对于一些不解的问题，心里也会有说不出的委屈，

以为自己已经努力了，却没有真正地意识到自我的成长还远远达不到如此的强大。这次去米兰，当我看到在试衣间皮加工的工人把几毫米的皮开成非常漂亮的45度角拼接时，当我看到古铜陈列柜的工人用手工打磨我们需要的颜色时，我感觉到他们都是在用生命对待着他们的工作。这是一种态度，是我们要成长、要强大所必须具备的态度。

下面的一段文字是我在朋友的QQ空间里看到摘录下来的：

“任何强大的公司都不会给下属安全感，而是用最残忍方式激发每个人变得强大，自强不息！凡是想办法给下属安全感的公司都会消亡，因为再强大的人，在温顺的环境中都会失去狼性！凡是想方设法逼出员工能力，开发员工潜力的公司都会升腾不息，因为在这种环境下，要么变成狼，要么被狼吃掉！最不给员工安全感的公司，其实给了员工真正的安全感，因为逼出了他们的强大，逼出了他们的成长，也因为他们有了未来！”

如果你真的爱你的下属，就考核他、要求他，以高要求、高目标、高标准，逼迫他成长；如果你碍于情面，以低目标、低要求、低标准养了一群小绵羊、老油条和小白兔。这是领导对下属前途最大的不负责任，因为这只会助长他们的贪婪、无知和懒惰。

让你的下属因为你而成长，拥有正确的人生观价值观，并具备完善的品行。

不断的成长，就是老板对下属最伟大的爱。”

看完上面一段话，我真的觉得自己就是这么幸运的人，拥有着红珏对我最伟大的爱，在这9年里，我在红珏的教导下不断地接受不同的挑战，不断地在成长；而我希望，我也能用这样的爱带领着我的团队，共同成长；而我们的强大，一定就能实现我们伟大的梦想，实现我们红珏人的梦……

见证成长的奇迹

——《红珏人》序

看一个国家的经济前景，首先要看这个国家民营经济的发展状况。而要看一个企业的前景，首先是看这个企业的团队，看这个团队的精神面貌。

在红珏，我看到了一种令人耳目一新乃至令人感到震撼的力量。

无论是由全球顶级设计师组成的梦之队，还是由充满蓬勃朝气的年轻人组成的营销团队，红珏人展现出来的，都是积极向上、喜乐和谐的精神面貌。

红珏给人的感觉是，它不再是传统意义上的企业，不再是单纯地依靠金钱把员工聚集起来的世俗的公司，而是一个依托自身文化等元素打造出来的美丽家园。

一句话，这是一家拥有鲜活灵魂的企业。

红珏是如此重视员工的成长。他们把企业当做一所大学来办，经常聘请各种领域的专家授课，为员工们补充精神食粮。企业的最高管理层，如同家长对待孩子一般，不再是单纯地盯着员工要效益，而是给员工创造学习和认识世界的条件。

这在无形中为企业增添了更多的温情，使得企业和家之间的界限不再那么分明，或者说，红珏似乎在打造一种“家企业”的理念。

我始终相信一点，文化是一个企业的灵魂。一个企业要想升华，没有灵魂是不可能走远的。而这种文化绝不是一个个冰冷而枯燥的概念就能拼凑起来的——遗憾的是，一些企业在创造文化概念方面以近乎钻牛角尖的热情盲目地耗费了大量的精力，当然，最终也是无用功。

每一个员工都是一个鲜活的生命体，这种生命体只有在得到绽放的时候，才能把自身的潜能和美丽完整地展现出来。

在红珏，我看到了这种美丽的绽放。

当企业把自己的员工当孩子一样对待的时候，员工感受到的将是爱和亲情。他们得到了学习、锻炼、成长的机会，更加自信和乐观，他们的生命和未来都将因此变得更加丰满——红珏员工，一直坚持奉献社会，他们真正地把慈善当成了一种习惯，每月向中国扶贫基金会“新长城助学计划”项目捐赠款项，资助了上千名贫困学生实现自己的人生梦想。

红珏人的公心令人感动。他们的不懈坚持则令人不由自主地心生敬意。

能够以如此爱心奉献社会的人，他们怎么可能不爱自己的企业？

企业见证员工的成长，员工也见证企业的成长。

这是一种良性的互动。

这是一种互相激励的成长过程。

无论多么优秀的产品，最终都要靠人来打造。尤其是展示人自身美的产品，它必须源自拥有爱心的人，才能够真正赋予产品以生命和高贵的品质。红珏作为走高端路线的奢侈品牌经营公司，之所以如此快地受到业内外人士的推崇与认可，或许，就源于他们这种独特的企业气质。

我认为，企业与人一样，是有自身气质的。有什么样的企业，就会有怎样的产品。而有什么样的员工，就会有怎样的企业。

企业做到最高境界，是员工与企业的高度融合，这种融合无论对于员工自身的成长还是企业的成长，都是极其重要的。人为设定并不断强化的服从于领导的关系，在我们这样一个浮躁和功利化的时代，只会制造隔阂，推动企业误入歧途。

当员工们颓废而沮丧的心态，成为许多企业领导们最头疼的难题，他们真的应该看看红珏人是怎么做的。

我非常期待，更多的想要做大做强的企业，能够给予员工们更多温情和关怀，给予员工更多学习知识和实现自身价值的机会。如果是，当是中国企业之福，当是中国未来之福。

在这方面，红珏是一个很好的样板。

我认为，红珏的成长，书写了一个有关企业发展的童话而不是神话。赵总和高层管理人员，更像是手捧装满礼物的大袜子的圣诞老人。作为童话中的最常见的元素，这种印象是让员工们真心喜爱的。

我有幸作为演讲者中的一员，见证了红珏人的成长，也见证了红珏人的精神气质。它留给我的，是一种非常愉快和难忘的记忆，使我有生以来第一次，为一个企业的刊物写下我的感言。我希望更多的人，能够像我这样，亲历红珏成长的奇迹，见证它更加美好的未来。

时寒冰

于2012年12月9日

顾客喜欢一个品牌，是因为他潜意识里相信挂在这个LOGO下的产品，可以提供其付钱后希望交换到的价值与愉悦感。

品牌缔造

潘文于

如何创造一个成功的品牌？自己一直在思考这个问题，随着学习、工作经历不断积累，答案也在不断更新，但总觉得没有抓住问题的核心。这次欧洲之行的两个经历让我找到了比较满意的答案。

在米兰与朋友闲聊时说起F品牌，朋友说现在意大利人基本不会再购买F的鞋子，因其设计没有创新，品质也严重下降。突然联想到上次北京某物业负责人说起的一个趣事，B品牌的市场总监Frank在提起F时非常不屑，直接问道：“F现在还活着吗？”这次聊天给我很大启发。诚然，历史、文化底蕴、成熟的公关及营运管理对于一个品牌来说是非常必要的，但把这些剥茧抽丝后剩下的是什么呢？产品本身！这是一切的基础。顾客喜欢一个品牌，是因为他潜意识里相信挂在这个LOGO下的产品，可以提供其付钱后希望交换到的价值与愉悦感。失去这个根本，再强大的品牌也会走下神台。带着这个想法，我转遍了意大利和巴黎的奢侈品大街。虽然能明显感觉到欧洲经济下滑的影响，但San't Andrea的Roger Vivier与香榭丽舍大道的LV门前络绎不绝排队的人，证实了我的想法。同样，GIADA近几年的高速发展正是源于其对品质不懈的追求！

巴黎是公认的世界时尚之都，大街上到处洋溢着高雅的艺术气息，而在这里我深刻感受到中国人强大的购买力对奢侈品行业的影响。蒙田大道、老佛爷百货、春天百货这几个传统的奢侈品聚集地，满满的都是来自中国的游客，耳边充斥着中国各地方言，让人不禁有种时空错乱的感觉。目测老佛爷百货与春天百货的销售额，过半都是中国人带来的。如果说产品本身是品牌基础的话，市场便是品牌成长的养分与肥料。没有市场的滋养，品牌便无法结出甜美的果实。过去十年里，美国与日本奢侈品消费市场的繁荣，诞生了一批如今耳熟能详的品牌，如Ermenegildo Zegna, Giorgio Armani, Burberry等。而迎头赶上的中国无疑使熟悉这个市场的我们掌握了时代的先机，这将会是GIADA的黄金十年！

品质与市场构成了成功品牌的核心。漫步在蒙田大道缤纷的树影下，看着路上络绎不绝的国人，思索着GIADA的未来，心里充满强烈的信心与使命感。或许，这便是我此行最大的收获！

梦想承载

常晓妍

“我有一个梦”，这是赵总在培训课中提到的第一个主题。我很幸运，因为工作岗位的原因，也许我会是公司听到这个词语最多的一个人，也可能会有被梦想感动最多的一个人。

当我们第一次走进高校，大声宣呼我们的奢侈品行业之梦时，我知道一定有无数追梦人将跟随公司的脚步；当我们一轮轮面试时，同学们谈到最多的是梦想，一个个他人眼中微不足道的梦想被放在内心深处用心呵护着；当新员工入职培训时，大家最爱唱的歌是《最初的梦想》，动情时唱得热泪盈眶；今天跟老员工谈话让她写自我反省时，她的标题居然是最初的梦想，令我感动不已；当巡店时，不管与公司有多么遥远的地理距离，每个人都会跟我们轻声细说她们共同的职业生涯之梦……

印象很深的一幕：我们到清华大学拜访李薇老师，当介绍完我们的来意，告诉她红珏作为奢侈品行业的领军企业，有一个属于我们中国人自己的奢侈品之梦时，我惊讶地发现李薇老师激动地涨红了脸，兴奋的像个小孩一样，迫不及待地给我们介绍她的作品。50岁的她原以为不可能有这样的机会去实现自己的梦想，可没想到还能遇到红珏。我内心一直记得那一幕，到底是什么让一个成熟优雅、身经百战的教授如此激动，我知道还是“梦想”……

每个人的梦想可能都是微不足道的，但当我们的梦想能够承载那么多人的希望时，那将是一份多么伟大的梦想。

渐渐地这些梦想沁入我的骨髓，成为我生命的一部分。我也渐渐体会到赵总和李总他们用心呵护、努力经营的到底是什么。每个人的梦想可能都是微不足道的，但当我们的梦想能够承载那么多人的希望时，那将是一个多么伟大的梦想。

赵总的课程谈梦想、谈家、谈责任、谈参与精神、谈创业精神，所有这些启发我进一步思考很多学生在面试时提到的问题：“公司的员工为什么那么努力？公司的员工为什么那么开心？感觉每个人都很积极、阳光、善良，有一种无形的魅力，我也想要加入其中……”

感受公司经营之道这么多年，直到最近听了赵总的课才悟到什么叫做最好的经营。曾经看到一句话是这样写的：“好的企业，以宗教、学校、军队为师”——世界上，最具凝聚力的组织是宗教，最具学习力的组织是学校，最具战斗力的组织是军队。优秀的企业经营者懂得，向宗教学信仰，经营人的精神世界；向学校学教导，努力使人成长进步；向军队学执行，提升纪律和效率。

公司经营最基础的是制度和体制，让企业成为“军队”，有战无不胜的战斗力的；在制度和体制之上是文化，使人身心愉悦，让人快乐进步；而在这之上更高层次也是最难经营的是信仰。我想之所以每个人在进入红珏之后，心变得更大更坚定，变成更好的自己的原因是，

我们原来只是一个渺小的自己，但当我们渺小的梦想跟公司碰撞后，便有了一个更大的梦，这个梦让我们更相信、更笃定。

培训课上赵总叫郝起来回答“我的梦想是什么”的时候，他说，“我的梦想是把红珏的红旗插遍美国！”所有人都笑了，当时我也笑了，但我觉得他是认真的。像他这样刚刚毕业的学生有很多，也许当他们还是一个小孩的时候有很多梦，很想实现自己的价值。但具体梦是什么，怎么实现并不清楚。有一天当他们遇到红珏，红珏告诉他们，梦可以这样做、那样做，而且这个梦真的可以实现的时候，他们就会把自己的梦想寄托在公司身上，也许这就是信仰形成的过程。因为，我觉得我的成长过程也是这样的。

从今天开始，如果再有人问我“红珏为什么？为什么？为什么？”的时候，我会很自豪地告诉他们，红珏不但有完善的体制，有积极向上的文化，更重要的也可能在其他企业找不到的是，每个红珏人都拥有共同的信仰，寄托了我们每个红珏人共同的梦想。

接手人力资源部将近一年，结婚也将近一年，也越来越能体会到赵总在培训中谈到的“家”和“嫁”对于一个女孩的重大意义和责任。

感谢公司！

八年

孟祥会

2004年10月16日，我成为了红珏的一员，永远都不会忘记这个值得一生纪念的日子。和很多刚入职的新员工一样，我也不知道这家公司、这份工作到底怎样。起初的梦想很简单，我要凭着自己的努力找一份好工作，这样爸妈就可以少点辛苦，弟弟的学业也可以顺利完成，这是我2004年的梦想。

最初我喜欢红珏的氛围，喜欢美丽善良而又自信的店长，我想成为像她那样的人，这也算是我的梦想吧。自信满满的我以为销售是件很容易的事，但现实中却被顾客一次又一次拒绝，连着三个月销售倒数，我开始怀疑自己的选择。那段时间我遇到了从未经历过的困难，和现在很多试用期员工一样，我痛苦彷徨，越来越不自信。但是红珏没有放弃我，店长的鼓励，HR经理的关注让我意识到是自己心态出了问题。太过于在乎业绩，太过于急功近利让我不能脚踏实地，一味关注这个糟糕的结果只会让自己更加不自信，进而影响工作状态。那个时候我能做的就是“放下”，什么业绩、什么晋升，抛开一切杂念，专注地服务好每一位顾客，让她们开心满意地穿上GIADA的衣服优雅地离去。最后我胜利了，比上学时获得任何一个荣誉证书都要开心。所以我经常用自己的事例鼓励刚进店的姐妹们，我那么笨都可以做好，你们一定可以，而且比我做得更好，只是遇到困难不要轻言放弃！

2006年6月1日，真的很感激公司给我这么好一个机会，我幸运地

爱是无怨无悔、不计回报的付出，爱让我们收获友谊，爱让我们的心灵不断洗礼，爱可以相互传播，循环往复，爱让我们携手战胜一个又一个困难！

成为南京德基店店长。那个时候我的梦想也很简单，做一个好店长。现实告诉我想成为一个好店长并不是那么容易的事，首先以身作则，带头做销售。在公司浩姐是我们的榜样，在这个店我是大家的榜样，一单单、一件件，唯有冲在最前面才能给大家信心和力量。其次要有海纳百川的胸怀。感谢那些起初对我并不认可的同事，因为她们的不认可让我更加严格要求自己，同时不断审视自己。对的我坚持到底，错的我道歉改正。对于同事提出的任何意见，我都认真思考，并虚心学习专卖店管理方法。唯有尊重每个人，并包容其不完美才能赢得信任和支持。最后就是爱，爱是无怨无悔、不计回报的付出，爱让我们收获友谊，爱让我们的心灵不断洗礼，爱可以相互传播，循环往复，爱让我们携手战胜一个又一个困难！

2009年，我带着使命来到上海，感谢公司让我和这么多可爱的人在一起，感谢上海店优秀的同事们让我更加努力，感谢经理们带给我最完美、最生动的教科书。这些我将取之不尽，用之不竭！

2012年，对于和红玉携手走过8年的我来说，更多的是感恩、回报。这8年时间我亲身经历了红玉的飞速发展，见证了一个又一个GIADA专卖店拔地而起，看到同行对我们投来羡慕的眼光，听到顾客对我们的声声赞叹，此刻的我内心无比骄傲和自豪。这又燃起了我新的红玉梦，站在更高的平台培养奢侈品行业的中国精英，和红玉一起实现我们共同的使命和梦想！

做称职的红珏人

张蓉

每次回公司都是一次心态归零和精神升华的旅程。当我们自认为在销售前线做的很好了，回到公司会发现“强中自有强中手”，自己做得还远远不够；当我们觉得自己做得不够好，回到公司会发现，有很多战友为我们擂鼓呐喊，她们分享各自宝贵的经验，为我们献计献策，让我们倍感温暖，压力自然轻松放下，此谓心态归零。精神升华则是每次开拓眼界后对自我的一种更高要求，每次聆听大师的教诲，知名学者的演讲，都会让我激情澎湃、受益匪浅，开始用另一种角度去看待自己，看待工作和生活。

一、永不放弃

相信人力资源部一定是找了很多资源后才定下这个短片，因为内容让人有一种近乎震撼的感动。看完短片我想到很多，情不自禁热泪盈眶。我们也曾和布洛克一样为了梦想负重前行，过程很苦很痛，似乎某些时刻看不到彼岸，但是依然坚持。庆幸有一直陪伴我们前行的教练，对我们的痛苦感同身受，像太阳般温暖着我们，鼓励我们永不放弃。甚至有时觉得自己不可能做得更好时，他们却还充满信心，认为我们一定行。正如荣对我的信任，她总说：“孩子，你没问题，一定行！”感谢一直陪伴在我身边的教练们，是你们和我一起承受失败的痛苦，走过迷茫，走向成功。

其实，红珏各个部门对我们一线员工的无私奉献也正如教练之于布洛克般重要，他们才是真正的幕后英雄。当我们在享受完美的海

边酒会，聆听大师的智慧时，是行政部的同事顶着烈日布置会场，更不必说他们在会场外还做了多少我们未曾看到的工作。当我们在销售一线收到公司迅速补齐的货品时，是商品部的同事尽职尽责、快速响应。每当某些衣服成为销售“新宠”，公司便会第一时间为我们补齐码数，好像商品部的同事们时时刻刻在电脑面前关注着我们店一样。要知道全国还有那么多家店，光是这一件小事便需要大量的数据分析。以管窥豹，他们的工作是多么值得我们尊重！再如那么多的红玉人，永远在默默付出，给别人带去感动。所以，向他们致敬，也庆幸自己能和大家一起走上这趟荣光之旅！

二、为中国之崛起而工作

再次听阎教授的课程，让从不关心政治的我又重新开始关注国家大事。对于复杂的国际国内形式，阎教授乐观的态度让我们也充满信心。相比起来，时寒冰老师持有一种更为悲凉的现实态度。但我认为无论他们的观点、态度有何差别，他们都有一个高度统一的出发点，那就是对祖国充满热爱，期盼着中国更强大。他们的大胸怀、大气度也让我审视自己，其实我们可以做的更多。比如，为中国的和平崛起贡献一份力量，为中国之崛起而工作。

7月22日VIP张小姐和父母一起来，她从国外读书回来初入职场，很认可GIADA，是位很有实力的顾客。期间进来一位阿姨，用张先生的话说是那种“一看就不会买”的顾客，我迎了上去。聊天中得知，

再如那么多的红玉人，永远在默默付出，给别人带去感动。所以，向他们致敬。

她以前也是做服装设计的，现已退休在家，非常欣赏GIADA，如珍宝似的对待每一件衣服。我很开心和她一起探讨GIADA的设计，分享GIADA的许多经典。送走这位阿姨后，张先生立马叫住我问：“一看不买的顾客你是抱着什么样的心态为她服务？”我告诉他：“换做其他GIADA女孩，都会和我一样去服务她。我经常跟大家说，无论顾客是来挑选衣服，还是试试看，只要踏进GIADA店，那就是来求美，我们就该一视同仁地用最专业的素养、最真诚的服务对待她们。”张先生开心地说：“是的，她去别的品牌是感受不到的！”“其实我想，我们单纯地给她带去感动，没准她今天心情会特别好，也会把这种感动传递给别人吧。”张先生特别赞同地点头。大家快速、专业地给张女士挑了四万多的衣服，买单时张先生说，GIADA的衣服需要慢慢去品。很感激他的认可，我也把这种感动分享给其他同事，把这份感恩的心分享给每一位遇见的人。从这样一个小插曲便可洞见，我们可以做的还有更多，我们可以也应当贡献出自己的力量，做合格红珏人，做称职中国人。

如阎教授所说，中国作为一个大国，肩负起自己的责任方能获得世界的认可。“做了不一定成功，却一定不后悔。”让我们伴着最初的梦想，脚踏实地，仰望星空，尽自己绵薄之力去改变自己，改变身边人。假以时日，定如蝴蝶效应般改变中国！

中国作为一个大国，肩负起自己的责任方能获得世界的认可。



当梦想深入骨髓

陈帅里

每次回深圳就是回“家”之行，公司领导、同事都是我们的亲人。这是我最幸福的时光，无形中让我充满电，加足马力去迎接每一天，实现我们的梦想。这次我给店里的战友们带回满满的精神食粮，迫不及待地与她们分享。

我们都知道，人有了梦想才会有目标，才会有前进的动力、奋斗的方向。运动员有了夺取金牌的梦想，那他必会日夜苦练，坚强拼搏；舞者有了成为最优秀艺术家的梦想，那他定会夯实基本功，朝着心中的那个梦旋转起舞。梦想不是名利欲望，如果实现梦想只为追名夺利，那么它就失去了最原始的意义。当梦想深入我们的骨髓，它才代表了我们生命的意义，是生命的一部分，是最单纯的也是最能爆发出能量的！

培训会上赵总与我们分享珍藏的一些照片，他着重讲述了在意大利工厂车间里拍到的两张。其中一张只有一双有着深深皱纹，历经沧桑和岁月沉淀的手，那双手正细致专注地做着缝纫。画面很简单，但我们能想象到这应该是一位白发苍苍、温和谦逊的老师傅，戴着眼镜目不转睛地穿过每一个针脚，小心翼翼地呵护手里的每一件衣物。另一张有两位像是技术人员的女士在讨论衣物上的细节。赵总说，当她们一行人走过车间，停下来讨论或拍照时，两位女士丝毫没有左右顾盼，始终专注地讨论着自己手中的衣物，仔细揣摩细节。这种专注和坚持源于她们深入骨髓的梦想，付出一切创造、保护最美的艺术品，

梦想不是名利欲望，如果实现梦想只为追名夺利，那么它就失去了最原始的意义。当梦想深入我们的骨髓，它才代表了我们生命的意义，是生命的一部分，是最单纯的也是最能爆发出能量的！

因为有了梦想，人才会高瞻远瞩、胸怀博大；因为有了梦想，在奋斗中披荆斩棘，却怡然自乐；因为有了梦想，学会忍耐寂寞，执着向前，不离不弃。红珏给大家展示了他的蓝图，我们怀揣梦想的红珏人会跟随公司脚步坚定向前。

视这种梦想为生命，才让诞生于她们手中的衣物、包等等都有了灵气，成为传世珍品。这样制作出的衣服谁不想拥有？

GIADA的时装在面向终端市场前，每一个流通环节都有爱它的人为其保驾护航，所以GIADA每件时装都是带着生命来到各个店里，让我们为其找到最适合、最懂它的朋友。只有我们了解它的气质、特点，心中有同样的爱，才能把它的精髓传达给GIADA LADY们，我们的责任光荣而又神圣！正如GIADA永远致力于采用最优质的面料，永不品质妥协，我们品牌顾问也要有与之匹配的定位。

在公司我们看到一封来自华尔街日报记者的E-Mail，内容大致如下：“贵公司的时装、商业模式，以及发展势头是这个行业的领军者。”红珏当之无愧获此殊荣，2011年成为奢侈品牌控股公司，也是最早经营奢侈品牌的中国公司。当赵总打开世界地图时，红色五角星已密密麻麻，7年50家专卖店。作为怀揣梦想奔向前方的团队一员我倍感自豪，相信这也是每一个红珏人奋勇向前的原动力。

因为有了梦想，人才会高瞻远瞩、胸怀博大；因为有了梦想，在奋斗中披荆斩棘，却怡然自乐；因为有了梦想，学会忍耐寂寞，执着向前，不离不弃。红珏给大家展示了他的蓝图，我们怀揣梦想的红珏人会跟随公司脚步坚定向前。

“梦醒了，站起来，实现自己的梦！”

追求极致的完美

赵泽亮

七月算是忙碌的一个月，在忙碌中享受学习、快乐和成长。

第一次完整参与设计部的项目，我学到了很多。“相信权威，但不迷信权威。”这是赵总形容李总的一句话。世界顶级艺术家们的艺术造诣无人怀疑，但是李总不迷信他们，对于一些事情敢于坚持自己的看法，事实证明李总的很多坚持都是正确的。我们的品牌网站一直都是英美法意团队主导制作的，但李总并不十分满意，这次索性以自己为主导来做。前期的创意、中期的制作、后期的修改，李总亲历亲为丝毫不马虎。李总善于吸取别人好的建议，虽然品牌网站已经上线，但是她不满足于现有水平，不断提出修改意见，追求最完美的内容和画面。我们一直紧跟她的步伐，我知道追求完美已经深深刻在李总的骨子里。

纸上得来终觉浅。学校和企业最大的区别是：学校很少有实践机会，都是理论演练，光说不练，企业不仅要说还要练。酒会举办前两个月，我们就开始准备酒会的拍摄任务，对供应商严苛把关。我们约谈了十家深圳最好的影视公司，和制片人、导演多次开会讨论，详细讲述我们的需求、分镜头和拍摄要点。为了让平面的东西立体化，我们和导演查看场地状况，研究机位、景别选择、灯光数量和位置、光线变化等等。现场掌控能力也很重要，这次没有监视器，只能用对讲机与摄影师沟通。但是由于对摄影师不够了解也不太放心，想亲自站在摄影师旁边监控，然而总共四个摄影师，真的可以用分身乏术来形容。如果之前对所有摄影师足够了解，研究每个人善于拍摄的内容，把这些人放到最擅长的位置上，不仅省心还能做出更好的效果。掌握正确的方法有事半功倍的效果，反之则费力还做不好事情。

现在在设计部自己有很多东西要学习，很庆幸能加入这样的团队，自己只有加紧步伐不断追赶才能跟上节奏，不断向完美挑战才能成就自我。虽资质尚浅，但期待自己能为红珏这份伟大而美丽的事业贡献自己的力量。

每个人都是骄傲的芭蕾舞者

王艳

某个傍晚下班路上经过一家足疗店，心血来潮便想进去捏捏脚。师傅看着我的脚说：“怎么年纪轻轻，脚上的老茧这么厚？”被他这么一说，便仔细地端详起那双长满老茧略微有点丑的脚。看着看着淡然一笑，想起妈妈以前经常说的那句话，“勤不勤快，干不干活，伸出手来一看就知道。”我想，当红珏的女孩把脚伸出来的时候，每个人的脚底都会有一块老茧，每个人都经历过初为红珏人时拖着浮肿的双腿下班，第二天穿上工鞋疼痛难忍的经历。

舞者的脚也都是不美的，尤其是芭蕾舞者的脚——脚趾尖全是老茧，坚硬如武士的铠甲，足脊高，即便在放松的状态下意识地绷起脚来。舞台上年轻漂亮的芭蕾舞者，不仅要忍受脚的丑陋，还要忍受枯燥的练习。但舞者最宝贵的就是挺起自己的脊背，从曾经摔倒的地方站起，以顽强的毅力从容面对，在失败中不断吸取经验，而不是气馁和逃避。每天的练习循序渐进，从最基本的步伐开始，脚越来越丑，姿态越来越美。当她们一脸微笑，忍住脚的痛楚，一个大跳轻盈地跃上台时，就如一只毛毛虫在经历痛苦之后，破茧，化蝶。

红珏女孩们的脚是不漂亮的，但当穿上芭蕾舞鞋走上红珏的舞台，她们由内而外散发出美丽的光芒，让她们忘记自己的痛与泪。正是那些老茧，磨练出红珏女孩美丽的姿态，塑造出她们简约而不简单，自信而优雅的气质！

即便是蜗牛也会一遍遍慢慢往上爬，成功的背后往往都有辛酸。没有丑小鸭的重重磨难千辛万苦，怎会有白天鹅的蜕变。人生的挫折和痛苦是不可避免的，要学会把它们踩在脚下，成为自己骄傲的“芭蕾舞者”。

当穿上芭蕾舞鞋走上红珏的舞台，她们由内而外散发出美丽的光芒，让她们忘记自己的痛与泪。正是那些老茧，磨练出红珏女孩美丽的姿态，塑造出她们简约而不简单，自信而优雅的气质！



遇到对的

连芳芳

遇到对的工作，我们会变得有激情；遇到对的朋友，我们会变得很健谈；遇到对的伴侣，我们会变得很温柔。我们有理性甚至强势的一面，但我们也有小女人的一面。

当初，爸妈老在我耳边提醒说：“你看你弟弟都成家了，而你连个男朋友都没有。”他们老觉得我眼光高，怕我变成剩女。我知道他们的担心，但也不能因为爸妈的担心而随便把自己嫁掉，只能等待对的人出现。遇到对的人，会付出，会改变自己，会心中有爱。

进入红珏工作后，我遇到了他，我们相识、相知、相爱。原本以为自己不会谈恋爱，但是我的坦诚和认真促成了我们的感情。记得他带我回家的时候，我能感受到他家人并不是很满意，原因可能是他们是北京的，我是外地的，两家相距很远，不能知根知底。另外他们不认可我的工作，因为我没有正常的作息时间。面对种种困难和阻力，我哭得很伤心，工作赋予我的骄傲和自信被他们家人打击的烟消云散。哭过之后冷静下来，红珏的女孩不是软弱的，而是遇到困难依然自信、有勇气的。

后来每次到他家我都会和他父母多交流、多沟通，把我的工作引入谈话内容中，向他们传递我们的公司文化、未来发展以及公司的用人政策等等。他们渐渐了解我的工作性质，了解我是一个有理想、有

原本以为自己不会谈恋爱，但是我的坦诚和认真促成了我们的感情。

目标、有激情的女孩。因为在意这份感情，在意他，所以会去做各种改变。老人家过惯了节俭的生活，前段时间去上海、杭州和南京旅游花了不少钱，回到家好久都没有吃肉。我知道后，立刻去超市买了几斤猪肉放在他家冰箱里。他爸妈打电话问，“这肉是芳芳给买的吧？还挺多的。”从这以后我和他家人相处更愉快了，经常休息时陪着他们唠唠家常和工作。他父母跟我们说，家就是放松的港湾，不让我们干活。但我们还是会帮忙做些小事，打扫屋子，炒炒菜洗洗碗，一家人其乐融融。

从开始的不满意到现在的认可，我选择积极面对，而不是逃避。做这些改变的同时，自己也收获不少。保持厚爱，把我们天生的情感潜力发展得更深广。爱亲人如爱幼子，爱朋友如爱亲人，敬同事如敬朋友，让我们的爱成为一颗颗丢进湖里的石子激起涟漪，扩散到家庭，扩散到社会。

工作和生活是相通的，这些改变让我在工作中绽放自己，赢得认可。红珏教会我们勇敢、厚爱，教会我们拥有一颗慈心和善心，对家人和工作都保持一份天然的爱。遇到对的工作，遇到对的人，上天对我不薄，我心怀感激。

《红珏人》序

红珏是玉中之精品，象征了高贵、典雅、纯洁、质坚的特点。

我认识赵总已有20余年，红珏也象征了赵总的品质：儒雅中有崇高的信仰、宽容中有坚定的原则、淡泊中有对市场风云的洞察、朴实无华中有对最奢华产品的鉴赏力、慷慨大方中有对企业发展的精确规划。正是这样一位赵总，在我身边各种老总中，独占鳌头，十分奇特，令人耳目一新，也像磁铁一样，吸引着一群有理想、有志气的年青人与他共同创业，创造了国际一流的奢侈品时装公司。虽然我是他的老师，可是在品格的锻造上，他值得我好好学习。赵总令我最难忘的三大品格：坚定地追求理想，把事业放在第一位；严格要求自己，鄙视凡人庸俗的追求，只欣赏高境界的追求和陶冶；慷慨大方、一诺千金，帮助那些优秀的、有上进心的人去实现和丰富自己的人生价值。以他的行为举止，正合我2007年提炼的人生很难达到的境界：入俗，出俗；入世，出世。其品德所达到的高度，已非常人所能企及。

2008年4月12日，我的生命突然受到了挑战。在这场灾难中，亲情、友情、师生情令我感动不已。由于创业维艰，赵总已有十多年未到过厦门，但在我病中的半年内，赵总却专程三次到达厦门，给我以各方面的支持和帮助。我在ICU（重症医疗室）中，在半昏迷状态下，最经常出现的身影就是赵总高挑、清癯、儒雅的身影，最经常出现的话就是赵总说的：“没关系的，事情总是会过去的。”

我总结自己2008年以来，创造了三大奇迹。第一个奇迹就是生命的奇迹，我从生死边缘上奇迹般地活了过来，经过10个多月的康复，让生命有了光彩。我在前几天的师生聚会上，写了一首诗，题目是“让生命更精彩”，诗的第一句是：“我和你品味人生，对酒当歌”。第二个奇迹是心态的奇迹，大凡经历这样生命浩劫的人，通常都会有灰色的人生观，特别容易对人和事充满抱怨。而我在这场劫难后，我的心中更加充满爱、充满感恩，更加有激情、有阳光。第三个奇迹便是工作的奇迹，2009年我指导了十余篇博士论文，让我的博士生都优秀地完成学业，顺利地毕业走上工作岗位。2010年上半年，我完成专著《招聘与录用》第二版，仅2个月，此书就销售一空。2010年下半年，基本完成《人力资源管理》第二版的写作。08年以来的三大奇迹，得益于亲情、友情、师生情的温暖和激励，特别是赵总积极的人生价值观、奉献精神和追求理想的精神影响了我。

我曾几度与红珏人深入接触，阅读了几期《红珏人》，我深为这一群可爱的年轻朋友的学习精神、敬业精神、奋斗精神，还有慈善、爱和善良单纯所感动。我常对学生朋友说：企业文化是员工共同创造的，反过来，企业文化又能创造新型员工。这二者相互影响，相互融合，就创造出这个企业的个性，也就是这个企业的企业精神。

我最欣赏的一位博士生孙武在08年走进了红珏，前几天返师门与老师、同门师兄弟叙旧，我发现在红珏的历练使他更加稳重、成熟、有气质了。看到他的变化和成长，就让我看到红珏这个熔炉的力量和她更美好的明天。让我为红珏祝福，喜看奢侈品行业中国的领军企业红珏冉冉升起，让一群美丽的人做美丽的事，让一群优秀的人做优秀的事。

廖泉文

2010年12月21日

于厦门至济南的飞机上

廖泉文教授是我国本土化人力资源研究的拓荒者和奠基人，是我国首批最有影响力的著名人力资源管理学家之一，是我国第一本《人力资源管理》教材的作者。廖泉文教授四十年来潜心教学与科研，已出版专著22部，发表论文100余篇。培养博士52人、博士后3人、硕士200余人，本科2000余人，在职教育学生3000余人。其专著《人力资源管理》和《招聘与录用》获列“十五”及“十一五”规划国家级教材。2006年2月其所授课程《人力资源管理》获“国家级精品课程”。

廖老师是我非常敬仰和崇敬的人生导师，我们有二十余载的忘年之交。她把全体红珏人集中体现出来的优秀品质都汇集到了我的身上，给了我很高的赞誉，对此，我深感惭愧。我想，这些对事业、人生价值、良好品性的追求和陶冶，是老师对我的一种激励和期望，也是我们在培养和塑造员工时所坚持倡导的，我们将引以共勉。

赵一铮

前进的路上充满力量

路艳君

转眼20天的新员工入职前培训即将结束，整个过程感触很多，收获也很大。既有能力的提高，又有专业知识的学习；既有爱国主义教育，又有团队合作意识的形成；既有轻松惬意的大梅沙海滩酒会，又有紧张和挑战并存的比赛循环。经历这次培训，真的觉得自己成长了很多，也学到了很多精神层面上的东西，我想我会怀着感恩的心去好好面对以后的生活和工作，因为我是一名红珏人，红珏人身上就该具备向上的、奋斗的、快乐的力量，我们可以感染身边的每一个人。

文化感染

培训期间，我们不仅听了中国人民大学金灿荣教授的《当中国统治世界》，还观看了《冲出亚马逊》，也参加了国歌比赛。刚开始的时候对这些课程的安排并没有很深的体会，但随着课程的进行，自己内心感情的慢慢沉淀，不断思考，我开始慢慢领悟到“中国应该成为拥有名牌的大国”，唯有如此，中国才能与世界和平共处。开始感动于“不管发生什么，你和我就是中国”；开始震撼于“起来，不愿做奴隶的人们，……起来、起来、起来……”这些都是爱国主义教育，是作为中国人该有的觉悟和感触。之前或许觉得“为中国的和平崛起贡献一份力量”是很大的话，很高、很远，但是现在不会再这么觉得了。中国发展的势头要求我们应该为中华的和平崛起贡献一份力量，这是时代赋予我们的责任，更是我们义不容辞该扛起的责任，我想这也是公司对我们进行爱国主义教育的初衷吧！

团队合作意识

培训初始并没有分组，大家是一起的，一个整体的团队，但是后来为了让我们更好地体会团队的协作精神，我们分大组做了挑数字游戏，分大组进行了国歌比赛，分小组进行了“2010秋冬时尚趋势”的宣讲……这些都由一个精神贯穿始终，那就是——团队合作。随着课程的推进、合作的深入，我们也将团队合作深深地印在了心里。给出一个课题，我们首先要分析问题，这体现了我们的分析能力；然后我们针对每个人的特长，去分工协作，每个人去认真地落实每一项工作的细节，这又是执行力的体现；在一轮轮比赛中，我们看到别的小组的长处，结合自身的优势加以利用，这又体现了我们的学习能力；作为一个团队，每个成员之间都有协作，都有沟通，沟通后又执行，但是程度又各有不同，这就需要领导者来统筹和分配，达到最后的一致性。我想这也是团队合作中的环节和该具有的精神，不管遇到什么问题，大家一起解决，一起想办法，努力做到“十个人、十条龙”。

挑战极限，坚持做到卓越

这是我们红玉价值观的一句话，也是我们在小组合作中最大的感悟。在整个PPT的制作过程中，每一个字、每一句话、每一张图，都是我们经过无数次商讨和斟酌，经过大家一致同意才确定下来的，根据每个人的优势和特长，制定了不同的分工，每个人竭尽所能地去

用中国人的睿智、勤奋，让红珏代表中国成为世界奢侈品时装业的一颗闪耀明星，成为世界奢侈品牌的控股公司，培养出一批奢侈品行业的中国精英，为中国的和平崛起贡献一份力量。

做好自己的部分，将自己的力量发挥到最大。这也是我们团队有这么完美成果的一个重要原因。我觉得我们做的不仅是一个精品时装趋势，还是一个具有奢侈品精神的PPT，一个挑战极限、做到卓越的研究报告。为了这个作品，大家熬了好几个晚上。当得到好评、得到认可、得到赞许的那一刻，每个人身上的疲惫都不见了，剩下的只有喜悦、兴奋、欣慰，自己的价值得到体现的那一瞬间，每个人都顿时精神焕发，我想这就是精神的力量，这就是肯定的力量，这同样是在追求卓越的路上我们的痴狂。

我想参加培训的每一个人在面对即将到来的工作时，一定会激情昂扬、信心满满。这次培训让我们吃到了足够的精神粮食，让我们不管以后是在销售部门还是职能部门的工作中，都有燃烧不尽的激情和力量。凭着这股力量，仗着这份信念，借着这种痴狂，我们红珏一定会做大做强。我们会“用中国人的睿智、勤奋，让红珏代表中国成为世界奢侈品时装业的一颗闪耀明星，成为世界奢侈品牌的控股公司，培养出一批奢侈品行业的中国精英，为中国的和平崛起贡献一份力量。”

激扬梦想 感恩为伴

曹 昕

这个十月，是我人生到目前为止最为重要的一个月，它让我感触、感动、感恩的太多太多。

这个十月的一切已经过去，现在对于我来说是一个全新的起点。从此刻开始，脚踏实地去走好每一步，相信品牌的力量，相信公司的力量，我们期待下一个新高度！

——题记

一、第一件宝嘉美

10月3日，我们店单日销售额做了31万多，是我们开店以来非店庆日的最高值。这一天，我们也卖出了西安店的第一件貂，而销售这件貂的过程真的是一个与顾客相互感染、相互感动的过程。

罗小姐是我们的老VIP，这次与她先生一起来GIADA。试过宝嘉美之后她说：“这个款式太简单了，Fendi也许更有名些，样子更俏丽一些。”

我便向她介绍：“Fendi是一个很好的品牌，Fendi的貂比较华丽，但我们GIADA的貂在品质上也是世界最顶级的，这款宝嘉美裘绒丰厚，天然纯净，充满弹性，丝般油润光泽。这是我们品牌第一年出皮草，延续了我们一贯低调、精致、奢华的气质。”我们用心、用感情与罗小姐进行沟通，同时也对罗先生说：“先生，这件貂可是我们的镇店之宝呢，我们平时想摸一下她都要洗好几次手呢！您看罗小姐穿起来有多华贵，您要是带走这件貂，真的是为它找到了最好

的主人了……”罗先生听了哈哈大笑：“好，我们带她回家。”也许是销售的过程中自己“入戏”太深，那一瞬间，我的泪水在眼眶里打转。真的很感动，为有这么懂我们品牌、这么支持我们品牌的顾客而感动。

二. 店庆三天108万

这次的店庆我们收获颇丰，第一天就做了45万，第二天谢小姐又一下买走了两件貂。真的非常感谢公司对我们的支持：谢谢娟姐及时赶到；谢谢商品部为我们配了齐全的货品；当然，也要感谢店里每位成员的配合。经过了这次店庆，我们都成长很多——眼界决定境界，奋斗与胜利的喜悦之后，回头看那之前的忐忑与疑惑，会觉得当时的自己那样胆怯。而现在，我们有勇气说：我们可以的，我们还有无穷无尽的潜力与可能！

三. 十月225万

225万，我们达到了西安店又一个高度，这是西安店沉淀已久的爆发。这个十月，每一天都是充实的、快乐的。我们燃烧着自己的激情与梦想，收获了突破与成功。2010年还有两个月就要过去，西安店要以其他更优秀的店为目标，不负众望，创造下一个高度，到达下一个顶峰！

以魄力来创造奇迹

陈莹

十月的最后一天我失眠了。此时此刻，脑海里还回荡着冲任务时的景象，热血沸腾，感觉浑身充满力量。回想起去年创下的历史最高纪录，回想起刚刚搬到新店时立下一年内要做到200万的豪言壮语，我们真的做到了，真的很难控制住激动的泪水。我由衷地为自己和店里的每个姐妹感到骄傲，为GIADA骄傲，为红珏骄傲！

当突破200万的销售单打出来时，虽然与顾客交流的话语、神情依然从容，但内心却已经开始澎湃。送走顾客，全店的姐妹抱在一起欢呼雀跃。但是这口气并没有松懈下来，我的心里还有再继续突破的梦想。那一刻除了继续往前冲，脑子里什么都没有。不断完成，不断超越，不断创造新的目标——梦想就在这样的循环中实现。

就在销售单200万的数字正在打印时，我们接到了赵总亲切的电话：“陈莹，恭喜你们啦！”我真的是喜出望外，激动地都快语无伦次了。直到挂断电话，激动的心情仍久久不能平复。我们做到了，我们没有让公司失望。但是我们还要做得更好，相信我们也一定可以做得更好！

一个篱笆三个桩，一个成功的人必须有三个帮，团队要抱成一团，能上下同心、同苦、同谋、同战，才能达到预定的目标。我感谢

身边有这样一群优秀的姑娘，有这些充满激情和梦想的人与我并肩前行，还有什么困难能打倒我？

培训时赵总提点了我，说我的魄力还不够。我终于想通了，说到底我还是害怕失败，我该更自信一些。有魄力的人是真正的勇士，不怕失败，在失败时依旧保持自信。成功人士往往善于克服犹豫不定的习性，敢于决断。事实证明，很多人之所以一事无成，最大的毛病就是缺乏决断，总是左顾右盼，思前想后，错失成功的最佳时机。成大事者在看到成功的可能性到来时，敢于做出最大决断，因此取得胜利的先机。

领导者的魄力体现在各个方面，在成长为一个有魄力的领导者的路上，为勇气注入智慧。我坚信，今天的突破，对于我只是一个证明，一个新的开始！

“钢铁”是这样炼成的

姜丽伟

——读《大明星的小角色》有感

圣人之所以成为圣人，是因为他拥有常人没有的智慧、坚韧和胸怀；钢比铁坚硬，是因为它经历过千锤百炼。你可以成为一块“铁”，那并不失你的社会价值，但想扩大自己的价值，就要经过一系列的历练，让自己成为一块好“钢”，成为对社会更有用的材料。

文章中说：“明星之所以成为明星，正是因为他们某些方面比别人做得更出色、更勤奋。”姜文是这样的人物，他叱咤演艺界，并不仅仅因为他的天赋高于别人，而更多的是因为他幕后做足了功课，他能为一个跑龙套的角色搜集半尺多厚的资料，把每一个要演的角色吃透，当摄像机对准他的那一刻，水到渠成地演好了每个人物。做足功夫，水到渠成，这应该是不同的成功者拥有的相同足迹吧！

每次经过那个修鞋铺，看到里面的生意都特别地红火。老板是个很用心的人，从他铺子里的东西就能看得出来，大大小小各种形状的模型，各种颜色各种材质的塑胶，几十种深浅不同的染料。所以每次他都能完美地解决我鞋子的问题，从来没有让我失望过，甚至我鞋子上丢掉的一颗钻，他都能找到类似的款式帮我镶上。虽然老板的话并不多，但都非常中听，他说：“平时多注意收集这些小东西，说不准什么时候就用上了。”他的话语简单，但让人听了很受启发，也让我明白了为什么他的小铺子生意那么火。

成功，很复杂，也很简单，简单得我们做好平时小事就行，做足了功夫，机会来时，我们就能水到渠成地完成每一个精彩！

台上十分钟，台下十年功。如果把每次成功的销售都比作一次舞台上的华丽演出，那么它凝聚的就是我们平时的积累和汗水。记得有一位先生这样评价我们：“你们店的品牌顾问说话很中听，词语也丰富，不像其他品牌只会说‘好看’二字，你们的素质要高很多。”每次听到顾客类似的称赞，我们由衷地高兴，我们庆幸平时的努力没有白费，因为有越来越多的顾客懂得欣赏我们。

假如不是平时仔细揣摩这件衣服的款式特点、适合的人群，我也许不会准确地介绍给顾客，也许我们之间的信任也不会那么快建立起来；假如不是平时留意了杂志上介绍的某款全球限量版腕表，我们也许不会那么快点燃陪同来的先生的兴趣——在小姐试衣服期间，先生和我们谈论着各种名牌手表，我们的成功很自然地就从先生这里开始了第一步。从这一刻开始，我更明白了赵总说的那句话：“做好平时，无欲则刚！”不要小看平时的点点滴滴，能够做好这些也是真本事，就像姜文演好对他来说不过是跑龙套的小角色一样。平常之中见真知，小事情成就大智慧。今天我了解了一个流行趋势，明天我就有了和顾客谈论和沟通的资本，她们才会对我们的专业充满信任。

成功，很复杂，也很简单，简单得我们做好平时小事就行，做足了功夫，机会来时，我们就能水到渠成地完成每一个精彩！

追求幸福

孙琳

幸福指数=（个人成就
× 社会关系）÷ 欲望，即
把事做好、把人做好、无
欲则刚。

从出生那一刻起，整个生命的意义便在追求幸福和给予幸福的循环中。

小时候，当我们还没有独立生存能力的时候，我们沉浸于父母无私的爱，这个时候的幸福源自父母给予我们多少关怀——精神或物质的。不懂事的我们会和同龄的孩子比较我们从父母那里获得了什么，获得了多少，我们因为别人的羡慕和赞美而感到幸福过，也会因为落差而失望过。等我们渐渐长大后，父母的给予不再是我们自豪的资本。相反，我们开始寻求另一种内心的满足与安宁，这种满足感源自我们是否通过自己的努力得到这个社会的认可，在这个社会上依靠自己的奋斗生活下去，同时可以回报父母，并成为她们的骄傲。我一直把潜意识里这种转变称为“成长”，作为自己长大的标志，也作为一种意识存在着。

直到今天，在培训的课堂，终于对这种意识有了清晰的定义，原来它是你追求的人生价值，影响你如何规划你的人生。可以简单概括为一个公式：幸福指数=（个人成就×社会关系）÷欲望，即：把事做好、把人做好、无欲则刚。

“事”是事业，是梦想，是内心的朝向，而不仅仅是一份赖以谋生的工作。事业最理想的状态是与职业合为一体。你为之奋斗，一边品尝接近梦想的兴奋和喜悦，一边不断创造生活的物质基础，让你有能力去不断追寻你的梦想。这种几近完美的理想事业，在红珏，我遇到了。在还没有真正工作之前，我对这种理想的真实性存在过怀疑，因为它看起来太美好，太美好的东西总是让人不敢期望太多。现在，当这种理想踏踏实实被我把握在手中的时候，我能深刻理解

我们在努力保持自己内心善的同时，更要锻炼的是我们给予他人善的能力。

满怀激情、坚持卓越、追求不断自我突破的内涵。这正是我现在需要尽全力去实现的工作目标，每天都会比昨天懂得更多，这种不断进取的学习状态充实、满足着我的内心，没有什么能比精神上的满足更能愉悦人心。而在内心深处，有种感情一直存在，它是感恩，对所经历的一切历练都报之以感恩，感恩这样一份事业存在的意义，感恩我的梦想的实现可以对这个社会有积极的意义。

“人”是最本质的人，是真、善、美的人。作为刚走出象牙塔的我们，保持内心的纯真是我们最渴望的，也是红珏最吸引我们的地方，在红珏，这份纯真深化为“善”。我们在努力保持自己内心善的同时，更要锻炼的是我们给予他人善的能力。特别是面对不断加入的新鲜血液，用一颗无私的心去给予、去感染、去帮助她们成长。因为若是一个人强大，那么分摊下来的力量就会变得微小，但若是每一个人都变得强大，那么和在一起的力量才会让公司得到最快速的发展，而成就感也会因为分享而获得加倍的快乐。

容易满足的人，总是更容易获得幸福，嘴角更容易扬起微笑。

“无欲则刚”概括了这个浅显的道理，对待幸福的态度也应该如此。把关注点放在自己获得的幸福上，你的眼中因此满是幸福，把关注点放在得不到的失落上，心中想的也总是得不到的不如意，连得到的幸福也丢掉了。同样的获得，因为价值观的不同，对人生的意义也变得大不相同。做一个心怀感恩的人，看到的是获得，幸福也会常驻于心。

而每个故事都和文章一样阐述着同一个主题思想。浩姐是几届“园丁奖”的得主，这样的奖项对她来说是实至名归。浩姐是出了名的销售能人，我一直梦想着能亲眼见她几次。现在，她除了一如既往地冲在销售最前线，还为公司培养了一批又一批的优秀人才。在红珏的这片沃土上浩姐是一棵挺拔的大树，为更多的红珏人带来更多的阴凉。从听到浩姐的第一个故事起，我就将她视为自己的榜样，那时我还是一名新员工，我和我的同事都非常珍惜在红珏的工作机会。红珏给予我们太多的财富。拿什么来感谢你，红珏！那就是像我的榜样一样，将自己扎根在红珏这片土地上，不断向上成长，不断释放能量。作为新员工时我的索取可能比释放多，因为我要更好地成长；如今我已经成长为一名老员工，在学习和进步的同时，就要释放更多的能量。GIADA的衣服，只有穿在顾客身上才能实现她的美丽价值，而我作为美丽的传播者，只有让顾客拥有GIADA，爱上GIADA，那么我的工作价值才能得以体现。

我要继续学习，茁壮成长，为红珏的美丽事业释放自己最大的光和热。

我是红珏人，我选择这样感恩！



后记

——红珏人共同的事业

受人力资源部邀请，我参与了2010年10月27日至12月1日红珏在北京大学、清华大学、中国人民大学、上海交通大学和浙江大学的首次校园宣讲会。

原本的目的是在国内外知名高校寻找公司未来3年、5年乃至10年战略规划里所需要的优秀人才，但这次令人感动而难忘的人才寻觅活动却让我的人生价值观得到了更高的升华。回到公司后，经董事们一致同意，在公司的愿景使命中正式加入了一句话：**培养奢侈品行业的中国精英**。为红珏人新增了一份光荣的“责任”。

梦想

虽然红珏是第一次在这些高校宣讲，但在北大英杰交流中心阳光大厅、清华二教报告厅、上海交大光彪楼会议厅等这些几百人的宣讲现场，都挤满了来自全国各地的同学。很多同学从武汉、昆明、哈尔滨、厦门等地千里迢迢赶来，有些甚至拖着行李风尘仆仆走进现场。有位从昆明来上海参加宣讲的同学在简历上写着“跨越千里，只为红珏而来”。

一位在清华大学读机械工程本硕的同学今年3月份参加双选会，集体面试中因表现不佳没有进入复试，但她毅然选择延期半年毕业，就是为能够再次参加红珏的校园招聘。

为了寻找真正对奢侈品行业有热忱、对红珏公司充满激情的同学，人力资源部设计的应聘流程为“网申—简历筛选—电话面试—宣讲现场初面—集体面试—复试—培训—笔试—终试”。在如此充满挑战和未知的竞争氛围下，每轮面试通知的实到率依然高达95%以上。我们可以想象有多少同学需要冒着寒风，好几次需要乘坐两三

个小时的地铁或公车两地往返，更需要承受激烈竞争所带来的心理压力……

当看到同学们为了梦想而奋斗，克服很多困难争取机会的时候，我经常会被他们的精神所感动。

文化

每当我讲到红珏人的梦想和“为中国和平崛起贡献一份力量”的愿景时，总会看到同学们的眼中闪着光芒，他们每一次的点头赞同和聚精会神的聆听都让我倍感事业后继有人。

总希望给学生们送点什么，于是我们选择了虽已“过期”，但却是我们最珍视的礼物《红珏人》和2010年年会的VCR送给进入终试的同学们。没想到却引起了巨大的共鸣和反响。

北京终试，我们遇到了一位应聘储备店长的硕士生，她和我们分享了自己的故事。她妈妈一听说女儿应聘的是销售类工作，最初很不乐意。但这位同学每次面试完都和妈妈分享自己的经历和感受，她把《红珏人》和2010年年会的VCR邮寄给家里。这位来自农村的妈妈看完后对女儿说：“你一定要去这家公司，妈妈支持你。那些人眼中的泪花是内心感情的真实流露。我希望你到红珏公司后也能像杜小香一样有成就感，能像李浩一样那么幸福。”当听到这位同学的诉说时，我和旁边几位面试官的眼睛里都沁满了泪水，也对这位母亲充满敬意。

这些让我看到了企业文化建设的重要性和伟大的价值，更让我坚信红珏“奋斗、慈善、快乐”的文化能够深深扎根、枝繁叶茂。

使命

我们“相玉”时的用心和审慎也感动了很多应聘的同学，公司的同事曾转来应届生论坛上一位同学的留言：“从宣讲会开始，经历的这一点一滴都让我铭记于心，每一次和红珏人的见面，都让我有新的感悟，对自己，对生活，对身边的所有……从对红珏一无所知，到现在对红珏有了深厚的感情，我想都是一点点的被红珏人所感动的吧，因为我们接触到的每一位红珏人都是那么的好，我想这也是红珏的魅力所在吧。”我们的文化感染了同学们，他们的积极回应更深深感染了我们。

有了这段经历，我们对于公司的使命追求进一步得到了升华。我们要对来到红珏的优秀学生们的未来负责任，要对他们的职业生涯发展负责任，而不仅仅是好的薪水。“培养奢侈品行业的中国精英”是我们不可推卸的责任，有了这样的使命感，我们会有更强的动力把事业做得更好。公司的发展壮大能为优秀人才提供更广阔的职业发展平台，我们也能吸引更为优秀的人才加入公司去成就美丽的事业。

而这份事业，是所有红珏人和即将进入红珏的同学们共同的美丽事业！

《红珏人》序

——美丽的遇合

这是一个美丽的遇合。我从未想到生命中会遇上这样一支美丽的队伍。

快一年了，我依然奔波于国内外的大小培训场合，还是每日面对求知若渴的各行各业的精英们。但一有空，尤其在候机楼等待飞机时或在长途漫漫的空中飞行时，甚至在夜深人静、享受孤独时，总是会忍不住打开电脑，一次次地点击电脑中“红珏”这个令人怀念和感动的资料夹。感谢孙博士与晓妍，还有红珏的同事们在课程结束后传给我红珏人的心得与照片，它们陪伴我渡过许多晨昏……

在红珏的课程安排并不长，但红珏人的素质之高、团队之和谐、凝聚力之强、学习态度之认真，是我从事管理与培训工作三十多年来首见，尤其95%是女性员工更是唯一的一次，所以我称它为一次美丽的遇合。

一个企业要能经营好一个品牌，员工的素质占有很重要的因素。红珏人的素质之高与素养之整齐，我想在中国的服装业应该是罕见，甚至是首见。在整个培训过程中，每个人都聚精会神、全神贯注，与讲师的互动更是自然活泼，这样的学习精神会让讲师全力以赴且深受感动。这是我与红珏人第一次的“亲密”接触，居然能产生如此默契的共鸣，让我不得不佩服红珏公司“相玉”时的审慎、“赏玉”时的认真、“凿玉”时的严谨、“惜玉”时的关爱，这在我接触过的企业中也是非常罕见的。

课程结束后，因工作的关系我必须在全国各大城市中来往穿梭，只要有红珏人工作的城市，我必然会抽空去探望，似乎是去探望多年未见的老朋友。有一次我进入北京的一个专卖店，竟然会有同事主动过来打招呼，问我是否是彭老师。这位同事并未参加过我的培训课，仅仅看过照片就能认出人，甚至亲切地打招呼，真是有心又用心，让我倍感温馨和敬佩。

2009年10月，当我再度接到孙博士的来电，红珏邀请我在2010年的老时间再给红珏做第二场培训时，我毅然决然地接受了。不论那段时间是否有安排，我想我都要去克服，因为我是多么地期待再次见到这支美丽的队伍！

11月3日，我本来是计划由新加坡直飞北京的。为了能与赵总、孙博士见面，我改了行程，先到深圳停留一晚再飞北京。次日与赵总和孙博士在公司楼下的西餐厅见面，这是我第一次与赵总直接面对面地交流。

这次与赵总交流，让我初步了解到为何红珏能在业界独树一帜、立意高远。是因为有着这样一位眼光卓越、思维先进、为人真诚睿智而又处处为员工着想的企业领导人，在带领全体员工奋力拼搏。

其实在与红珏接触之前，广州花园酒店的雷总监就曾向我介绍过有一位非常杰出的企业领导人，值得认识。在第一次看到红珏公司的员工晓妍时，就感觉这个小姑娘很有智慧，学习态度很好，当时给我

的第一印象是——这个公司的员工素质很好。当我认识了孙博士时，更坚定了我认识企业掌舵人的心意。非常好奇为什么一个时装企业竟然会有这么优秀的员工？这与管理层的经营理念与人生格局必然是息息相关的。

从与赵总的谈话中我找到了答案，深深感受到一个卓越的领导人所具备的几个重要的特质：

- 一、真诚、热情、有感染力；
- 二、思路清晰、眼光长远、具备远见及历史使命感；
- 三、处处以大我为前提，置个人利益于度外。

我相信，红珏因为有上下一心、内外一体、同心协力的和谐气氛带动，必然会产生巨大的战斗力，一定能在业界绽放异彩，为中国的奢侈品时装行业发展做出卓越贡献！

——彭炳镛

创造奇迹，为红珏人喝彩！

杜小香

在做好了的时候，我们要学会不骄；在相对不好的时候，我们懂得不躁，团结在一起积极去面对。

388万！就是这个数字，让我们刷新了国际奢侈女装品牌在中国市场的月销售历史纪录，这让大家有目共睹了GIADA不同凡响的魅力与影响力。作为红珏的一员，作为广州友谊GIADA店的店长，我深感骄傲！激动的心久久不能平复。

真的非常感谢公司对我们的支持，也感谢每一位顾客对GIADA的支持。当送走十一月的最后一位顾客时，感觉快要累趴下了，可当听到我们做到了388万时，所有的疲劳都一扫而光。我不敢相信这个事实，我觉得我们太骄傲了！坐在回家的车上，一直沉浸在一种幸福之中。更让我感动的是，这时收到了总经理发来的祝贺短信：“小香同志，辛苦了！好好慰劳慰劳自己和员工们！谢谢你们友谊店又为GIADA立了新功，为我们红珏争了光！你们太伟大了！你们不仅仅是为红珏人创造了崭新的历史篇章，你们同时也为中国人争了光！在此我代表全体红珏人向你们致敬！”这短信温暖着我，更激励着我。我们一直都想要刷新国际奢侈品女装在中国市场创下的300多万的销售纪录，是公司的大力支持，是姐妹们的全力以赴，让我有了更坚定的意念与意志去冲刺380万这个目标。最终，我们共同迎来了388万这一辉煌的时刻！

能够取得这样好的成绩，我觉得有很多因素：一是平和的心态，二是强烈的集体荣誉感，还有就是永不放弃的拼搏精神与积极进取的信念。在做好了的时候，我们要学会不骄；在相对不好的时候，我们懂得不躁，团结在一起积极去面对。当听到以往纪录都是我们店创造

在不久的将来，我们会让更多人认识GIADA，认可GIADA，喜爱GIADA！终有一天，世界会为红珏人喝彩！

与突破的时候，单纯却极具激情的红珏女孩们个个都干劲十足。很多时候下了班她们都主动留在店里帮忙，她们身上那种无形的力量感动着我，鼓舞着我。有这么多这么好的后盾，我不能倒下，我又怎么能倒下？加油，拼了！让世界为我们喝彩！总经理的鼓励让我有种拼死都要去圆梦、去创造奇迹的冲动。现在回头想想真的有些不可思议，388万，我们竟然做到了！如果你要问我怎么做到的，我只能告诉你——信念。

有一个人总能让我深为敬佩与感动，那就是洪姐。月末最忙碌的几天，她娇弱的身躯和大家一起战斗到最后，荣誉给了我们，而付出最多的她却满怀深情对我们说：“辛苦了！”让人听了都想掉眼泪。她就是人们口中的无名英雄。此外，还有经理婧，她总是会在我们最需要的时候加入我们，给我们巨大的鼓舞与支持。在此，我还要感谢所有红珏人，正因为有了这样一群可爱的人，我们才能取得今天这样辉煌的成绩。这胜利的果实也有你们的一半！

休息了一天，回到店里，又看到总经理给全体员工发来的贺信，心里真的好激动。看到GIADA一天天的成长，我们为它深感骄傲，更为它的未来充满信心与期待！庆幸自己是GIADA的一员，能够和大家一起来见证它的不断强大！在不久的将来，我们会让更多的人认识GIADA，爱上GIADA！终有一天，世界会为红珏人喝彩！

细节决定一切

罗惠芬

八月份我有幸参加了公司在广州举办的特卖会,深刻地感受到了公司做事严谨与认真的态度,同时更让我体会到作为红珏人的优越感与自豪感。听以前参加过的同事向我描述过特卖场的火爆销售场面,所以虽然这次春季特卖会我们做的销售额突破了历史纪录,但是销售得好并不足以自豪,引以为傲的反而是公司做事的一些细节,使我好佩服,外人看起来更是惊叹羡慕。

那天我们一到酒店,放下行李马上开始布场。结果我们刚到特卖场地,公司的所有货品都到了,而其他品牌的人都还没来。在我们把所有的货品数量核对准确无误之后,就动作迅速地开始将衣服外面套的塑料袋一个一个拿下来,衣服分类陈列整齐了不说,就连所有塑料袋我们都一个叠一个地弄平整了,按照裤袋、上衣袋、裙袋分别卷起来放好,确保撤场的时候用到的袋子都是平整美观的。

我们站在超过半身高的塑料袋海洋里认真地整理,这时无意中发其他品牌的货品模样,我们不禁感叹:“天啊,你看她们衣服,怎么像腌菜干一样!”仔细一看,才知道,原来她们的货品在运来时就是乱七八糟地揉在一个破纸箱里,现在再一件一件拿出来往衣架上挂。环顾四周,还发现有的品牌正在拿熨斗边熨边挂。先不说其他的,我们的衣服真的是挂在那里看起来就是最整洁、最高档、最好的。我们的同事一起做事也是井然有序、相互配合,因此很有效率。等我们把遍地的塑料袋都按要求整理完毕之后,有的品牌这时才姗姗

也许品牌的成功就在于此，做任何事情从细节就可以看出来成败的机率。做人做事如此，做一个公司、做一个品牌更是如此，细节真的可以决定一切。

来迟。那天布场时还发生了一件有趣的事情，有一位其他品牌的工作人员，很不可思议地跑过来问我们：“你们的衣服怎么都那么整洁，而且怎么全都笔挺笔挺的啊？”这时我们的一位同事开玩笑地说：“那当然了，我们的衣服是免烫的啊！”说完我们都笑了，因为我从同事的话里听出了和我一样的自豪感。

提问的这位朋友哪里会知道我们公司对待服装的重视程度以及追求完美的态度。到了最后一天，我们品牌撤场也是最迅速的，负责送货的小张师傅动作真是利索，三下两下，货场就干净了。因为销售了很多衣服，我们剩下一些完好的大纸箱，我们相邻的两个品牌见了都向我们借。看着她们拼命地往那些变了形、缠绕了无数胶带的纸箱里塞她们自己品牌的衣服时，我们都表现得相当大方。因为我们都不忍心看她们那样“践踏”她们自己品牌的服装。等我们吃完了饭路过卖场时，她们还在那里装衣服……后来我一直在想，也许品牌的成功就在于此，做任何事情从细节就可以看出来成败的机率。做人做事如此，做一个公司、做一个品牌更是如此，细节真的可以决定一切。我为公司做事注重细节的严谨态度而感动和敬佩，为我能在公司有机会去履行这些做好细节的行动而感动骄傲，为他人称赞我们因细节而比别人产生的优势而无比自豪！



写给可爱的新员工

管黎黎

——读《工作财产》有感

可以说，在销售行业“新旧交替”是一种普遍的现象，因为这份工作的高薪往往会吸引很多人，但真正接触后，销售工作中的压力和技巧性又让一部分人退却。今天我读到了《工作财产》，很想给我们刚入职的或仍在试用期的新员工写点什么，希望与你们分享。

去年的我，也是一个初出校门、满腹理想的大学生，怀揣着对美丽的憧憬与梦想，我来到了红珏。和你们一样，在刚来的日子里，我的“激昂”被琐碎的专卖店工作、站立式服务和价格、条码、面料的背诵泼了一盆冷水。“怎么和想象中不一样呢？”“这真的适合我吗？”我产生了这样的疑问。如果你也有这样的疑问，那我们就如同文章中所写的，冷静地分析一下自己的“4+4”，即内在的“兴趣、技能、价值观、个性风格”，和外在的“职业机会、工作生活经历、学习经历、遇到重要的人”。比如，你的兴趣中是否有一个是发现和感知美的事物，是为他人缔造优雅、收获美丽。你在大学中所学到的知识，像是市场营销、消费心理学或者计算机理论等，是否可以成为你工作中活学活用的技能，让日常的店务工作完成得更加快速、更加有效率。如果说兴趣和技能是促成你来到这里的基础，那么价值观和个性风格一定是帮助你适应新环境的精神力量。在某种情况下，“新=未知”，这就意味着你在这里会碰壁、会摔跤、甚至可能会哭泣，这时请你记住三句话：“能够通过红珏的面试，足以证明你是一个出众的女孩。”“世上没有任何一种回报是不经过努力就可以得到的。”“从哪里跌倒，就从哪里爬起来，不要让工作去迎合你，而是主动去适应工作。”其实这三句话就出自于我们跨出校门的踌躇满志

“能够通过红珏的面试，足以证明你是一个出众的女孩。”

在这里，每一个女孩都在用辛勤的汗水播种美丽：每一个真诚的微笑，每一次贴心的服务，每一句温暖的鼓励，都是大家宽厚于人，严苛于己的最好印证。在这样的团队中，你最终收获的是一份美丽的事业。

中，只是在困难和挫折面前，暂时忘记了。内在的这4个因素，决定了我们的工作心态，只有积极的想法才能转化为最佳的行动力。

再来看看外在的因素。首先是职业机会，销售工作紧张而又充满挑战，它不仅能够培养你坚强的个性和应变的能力，也是一切管理工作的基础。最重要的是你对自己的定位，只有站得高、看得远，才能抓住转瞬即逝的机会。另外，对于生活，工作和学习经历，我觉得它们是相互影响、相互作用的。生活中，感动于美好、感恩于给予的心态，能帮你正确看待工作中的压力与挫折，然后发扬“学而不思则罔，思而不学则殆”的精神，用不断的学习充电攻克它们。最重要的是，你不是一个人在战斗！也许我们老员工经历过很多人的离开或是到来，但请相信，我们是衷心地希望每一位新员工都能最终成为红珏合格的一员。对我们而言，你的青春和朝气就像夏日里最冰凉可口的甘泉。所以，我们也希望成为对你们而言重要的人，值得你们依靠和信任，帮助你们快速地成长起来。

也许红珏现在对你来说只是意味着一份工作，但在这里，每一个女孩都在用辛勤的汗水播种美丽：每一个真诚的微笑，每一次贴心的服务，每一句温暖的鼓励，都是大家宽厚于人、严苛于己的印证。在这样的团队中，你最终收获的是一份美丽的事业，并且懂得：真正的“工作财产”其实是衍生于心的宽厚与认同，是可以让人毕生受用的心灵财富。

可爱的新员工们，请用你们的青春热情战胜那些成长中的困难与挫折，加油！

红珏上空的麦田

姜丽伟

——读《城市上空的麦田》有感

人最大的快乐就是拥有自己的梦想，并为实现梦想而奋斗，而我们就是这样的人，就是在为一个美丽的梦想而奋斗着。有信仰和追求的人是快乐的，所以我们是快乐的。

“每个人的头顶都悬浮着一块麦田，那是我们的梦想之地，正等待我们去收获。”

是的，梦想是我们心甘情愿孜孜追求的东西，是由我们不自觉的虚拟意识转化成的自觉意识，具有延续性的色彩。也许梦想只形成于一瞬间，但却需要一颗坚持的心去把它实现。每个人都有梦想，就像文章中主人公米勒梦中的麦田一样，我们红珏人的头顶也有一块“麦田”，那是红珏人的梦想之地，也正等待着我们去耕耘和收获，那就是在不久的未来，红珏成为一个国际顶级品牌的控股公司，并将这份辉煌一直传承下去。

也许我们的同事都有过类似的经历：在其他店铺员工质疑的目光中背诵着GIADA品牌知识；在他们的疑问中写着读后感和工作总结；在他们富有同情姿态的话语中坚持自己地做着销售……其实，他们最大的疑问是——为什么我们还能如此地快乐？其实，他们不知道这是属于我们红珏人自己的快乐，身在其外的人是很难感受到的。人最大的快乐就是拥有自己的梦想，并为实现梦想而奋斗，而我们就是这样的人，就是在为一个美丽的梦想而奋斗着。有信仰和追求的人是快乐的，所以我们是快乐的。红珏人正在耕耘着红珏人的麦田，总经理将这颗种子撒下，并带领大家施肥除草。这期间一定会有刮风，一定会有下雨，但只要坚持下去，我们一定会让这块麦田结出丰硕的果实。刮风下雨又何尝不是对麦田的一种滋润呢？所以，不要去羡慕别人的清闲，忙碌的生活才更加充实，也让我们不断进步。也不要随波逐流

的人云亦云，独树一帜才不乏自己的风格。也许这种风格像当时米勒的作品一样不被世俗所接受，但只要是金子，早晚会发光，我们迟早会向大众展示红珏人的成功。所以，每当别人不理解我们时，我都会对之一笑，就把悬念留到以后吧！当我们的销售额超过其他品牌时，当GIADA的名字越来越响亮时，当我们开始在麦田收获时，也许那个时候，不懂我们的人就会明白其中的道理。

“是雄鹰就该展翅高原，让歌声穿过云层之间；是雪山就该挺立山巅，让太阳吸吮你的甘甜……”是红珏人你就该全副武装，让红珏上空的麦田更加茁壮。也许你曾经埋怨过公司的培训作业太多，耽误了我们的销售工作；也许你曾经怀疑过公司的制度过度严格，打击了我们的信心和工作的积极性。可事实证明你错了，我们的销售工作非但没有被打击，反而得到更合理的维护。公司的制度，各项的培训与作业就是给予我们的法宝，是让我们收获“麦田”的法宝，是让我们实现美丽梦想的法宝。

是红珏人你就该全副武装，让红珏上空的麦田更加茁壮。

这个美丽的梦想就是红珏人上空的“麦田”，它在上空，在我们心中，是我们要用一辈子的心血去浇灌的梦想之地，也因为它的美丽而使我们的人生变得更加炫丽。

去奋斗，去战胜

王 娟

只有持续做准备，持续努力的人和团队，才能创造奇迹。

金秋10月以来，GIADA捷报频传，纪录一次次被刷新，身为奋战在销售一线的红珏人，我的内心一次次被激励和鼓舞，我们亲眼见证了GIADA的品牌知名度和综合实力与日俱增，我为自己能够站在这样一个优秀的、能创造奇迹的平台上来实现自己的人生梦想深感幸运！

11月6日，优雅奢华的“GIADA09秋冬VIP专属时刻”高端酒会在益田假日广场GIADA店隆重举办，邀请了50位GIADA的VIP和各界名流出席。米白色的鲜花、优雅的色调、轻曼的音乐与氛围，让在场的所有人都沉浸在GIADA浪漫优雅的意大利柔美之中。

人们常说：成功总是垂青于有准备的人。经过了这一个月的拼搏和努力，我才真正明白：只有持续做准备，持续努力的人和团队，才能创造奇迹。11月，我们终于可以骄傲地说，我们以超出去年同期27%的成绩超越了我们的目标，这一次我从心底感受到了超越自我的成功所带来的快感。这是所有人共同努力的结果，这是团队坚持的力量，我们都属于这个优秀的团队。

这个月是我们店装修开业后的第三个月，我明显地感觉到，团队渐渐成熟起来，老员工已经恢复到最佳的销售状态，新员工已经渐渐上手，团队的配合越来越默契。每个人都盼望着自己可以为团队贡献一份力量，互相帮助、默契配合，大家的工作激情一天比一天高涨！

我们店一向致力于提高VIP的忠诚度，这个月有件事着实让大家感动。尹小姐是我们多年的忠实顾客，不仅自己消费，有时还会放下自己的身价，主动友好地帮助其他顾客试穿衣服和推荐。我们记得尹小姐有一次来店里和我们聊起自己最近想提高英语，很想找一本英语教材，但工作很忙一直抽不出时间。尹小姐说者无心，可我们却听者有意，她生日前一天，正是要到益田去参加VIP活动，我们便为她选了一本适合她的英语教材，还有一份载满了我们祝福的生日贺卡。

活动当天，作为我们的特邀嘉宾，尹小姐很早便身着精心挑选的GIADA来到现场。我们把礼物送到尹小姐的手上，并告诉尹小姐这是我们特地为她准备的生日礼物，除了英语教材外，还有2张CD，可以在开车的时候听。尹小姐握住我的手，感动得说不出话来。

晚上11点多，我收到了尹小姐的短信：“小王，你们精心挑选的英语教材太好了，我一直看到现在，谢谢你们，有心了。我会珍藏你们送给我的贺卡，非常感谢你们的祝福！代我向店里的各位美眉说声谢谢！尹姐衷心祝愿你和你的团队业绩蒸蒸日上，快乐常伴左右！”看着尹姐的短信，我不禁热泪盈眶，真的很感动。人和人之间要以诚相对、将心比心，靠真心换来真心。我们要全心全意投入到工作中，只有这样，才能换来顾客的尊重、认可和喜爱。

爱是一种力量。对工作的爱，对GIADA的爱，对红珏的爱，必将令我们全力以赴，勇往直前！

感谢公司赋予了我们去奋斗、去战胜困难的勇气与魄力。无论是刚刚开业的上海店，还是已经创造过惊人业绩但仍然在不断突破与超越的广州友谊店，她们都怀着梦想，挑战自我，攀登一个又一个高峰，实现一个又一个梦想！每每走在满目世界顶级品牌的商场里，我都会感觉特别骄傲，每月一次的商场会议，商场领导也总是一次次地表扬GIADA店，表扬我们的员工。每一天我们都是扬眉吐气的，很多品牌都以我们为榜样，很多品牌低折扣让利酬宾依然无法超越我们的成绩，更有不胜枚举的人询问我们GIADA是否招聘员工。身为GIADA的一员，是多么地让人羡慕与骄傲！这份独有的自豪感和成就感是品牌赋予我们的，是公司赋予我们的，我们也要回馈品牌、回馈公司。

12月，我们也要和其他很多店一样，突破纪录，为公司献上一份新年贺礼。在捷报的名单上一定会有我们的名字！

爱是一种力量。对工作的爱，对GIADA的爱，对红珏的爱，必将令我们全力以赴，勇往直前！