

红珏人

职能系列精选



谨以此书献给红珏人



《红珏人》序

如果你真心渴望做成一件事情，整个宇宙都会联合起来帮助你，GIADA SKP 一个100平方米的专卖店在没有特别促销活动的情况下于十一月突破了700万的销售目标，上海、南京、杭州，青岛突破500万的也不少！就像去年青岛海信突破600万引起很多奢侈品品牌的震撼一样，围观者甚众！MF Fashion 报道：“在当代喧哗的时尚体系中，GIADA保持着自己明净的审美态度，开拓出一片平和纯净的绿洲”，是的，我们的喧嚣永远低不过外面的风起云涌，但是我们的安静确让我们独一无二。

GIADA入驻拿破仑大道时，我和拿破仑大道的协会会长Miami先生在Cova喝咖啡，他问我“你们的竞争对手是谁？”，我脱口而出：“我们没有竞争目标”，我看他愣住了，于是赶紧补充道：“我们的唯一的目标就是做更好的自己，这是一种境界，我们中国人很讲究一个人的品位，她是内在的一种宁静，一种淡泊，一种心境。人生的路很多条，选择自己想走的，其他的当做风景心里观赏一下就好。

在琳琅满目的奢侈品品牌中,GIADA是如此独特却又如此珍贵的存在，优雅中不失活泼，极简中充满意趣；它奢华,却又低调而神秘；它代表着身份,却没有浮夸与造作；它推崇的极简主义,正如同当今社会人们普遍追求的潮流风尚,因为生活越简单,才越精致；同时,她缔造的品牌形象,代表着当今社会上越来越主流的一群人---美丽的精英女性。随着时代的发展,越来越多美貌与智慧并存的女性行走在城市中。她们坚强而不失柔美,优雅而不乏特色,她们是 GIADA 的追求与信仰,而GIADA 是她们的羽衣与光环。她们彼此完美的结合,成就了这繁忙都市里最美丽的风景线；“GIADA 淡然自信，不借外力恃美行凶，只源于内心的力量，从内而外彰显女人的格调”；“GIADA

遵从本性、探索艺术，既美的不食人间烟火，又真实的像能述说
万言千语……”

“GIADA专卖店，欧洲极简之父Claudio Silverstrin 用大自然的鬼斧神工及永恒的高贵玉石，融合人文精神的神韵，把浩瀚宇宙的力量融入到了我们优雅的时尚生活之中……”，“意大利的天才设计师Colangelo，鬼才艺术指导Giovanni Bianco，橱窗陈列大师Bambara，摄影师……”世人谈资不尽！呵呵……

之所以GIADA取得这么好的成绩，还有一个很重要的因为有了宏珏人，“传递优雅的生活理念”是我们宏珏人的使命，用“慈善的心态，商业的手法”拓展自己的人生半径，穷尽全力正能量，宏珏人实践着女排精神、上甘岭精神，即使在严峻竞争的环境下依然刷新着一个又一个记录，宏珏人在追求个人价值的同时，始终不忘自己和团队的事业应给社会和国家都增添一份光彩，宏珏从来不给自己设限，自信地让自己敢于追逐最遥远的理想，在不可能中创造奇迹！

随着清华北大，牛津剑桥、哈佛麻省及美国各大院校的学生陆续来到公司，我们发现仅仅是GIADA一个品牌的平台已经满足不了这些优秀学生的职业生涯的发展，全世界的猎头都在虎视眈眈的挖我们的人，于是必须跳出自己的世外桃源，经过几轮的董事会讨论，决定了宏珏投入到互联网+的经营理念中去，实行多品牌战略。

2016年3月18号，我们正式并购了意大利国宝级的Curiel品牌，且在今年一月份于上海中信泰富开出了全世界第二，中国第一家高级定制专卖店，去年九月在米兰，今年十一月十号在上海，我们用展览的方式展示了Curiel四代人120年的历史，就像是我们把一颗巨钻从山洞里带出来戴在皇冠上实现她的增值！两次活动轰动了行业内外，Raffaella Curiel 伯爵夫人像个小女孩拉着她的女儿Gigliaola当场即兴翩翩起舞……，我们很有信心实现Rafaella夫人的愿望将她的孙女培养成Curiel的第五代传人！我们将竭尽全力让Curiel这颗钻石永远在皇冠上闪耀着迷人的光芒！

我们计划每三年推出一个意大利品牌，快速发展不能不借助现代化的管理体制，为此我们开始聘请IBM为宏珏的咨询顾问。早在十几年前，在选PC和服务器的時候，我们都选了IBM，因为IBM的高科技、高品质、还有高品位，二十年后我们依然选择了IBM是因为IBM在保持和发展了原来的本质之外，能够与时俱进，敢于创新，更让我们敬佩的是“舍得”，IBM敢于放弃自己原来取得非常成功的硬件领域，有前瞻性和预测性的进入咨询服务新的领域。宏珏公司虽然身处传统的行业，但我们也有IBM的高品质、高品味和高科技，以及敢于创新和挑战自己的精神！前段时间同朋友谈及同IBM的合作，朋友笑到：“宏珏是奢侈品行业的IBM”。

从传统行业迎接21世纪的到来，我们必须打破传统的思维和模式，建立一个能真正尊重、激发与欣赏人类创造性、激情和勇气的21世纪新型管理模式，纵观世界，任何改革向来没有一帆风顺的，即使艰难，也还要做；愈艰难，就愈要做。冷笑家的赞成，是在见了成功之后……

在你感到自己正在做正确的事时，当你用自己坚信的价值观让这个世界变得更好时，工作就会产生新的意义！

给人希望 给人智慧 给人快乐

给人自信 给人方便 给人力量

“成就一个有生命力的人文企业”成为所有宏珏人的愿景

我们终于懂得了，快乐学比成功学更重要。

我们终于回到了初心，全力争取，享受过程，

然后，自由地生活。

人生如茶，空杯以对，就会有喝不完的好茶、有装不完的喜悦和感动。

不论我们的事业发展到哪一步，不论我们取得了多大成就，我们都要大力弘扬伟大长征精神，在新的长征路上继续奋勇前进！

赵一铮

2017年12月

目录

追逐梦想的人	1
致二〇一七	3
人文企业以人为本	5
启航	7
挑战自己	9
远航	11
开启宏图时代	13
做一个主人	15
梦想青年	17
千里起宏图	19
大道之行	22
我们的征途	24
匠心、犟骨、将略	26
奢侈心	28
心得	30
潇湘仲夏日·难忘长沙行	32
注定是一场令人铭记一生的盛会	33
对话历史，勾勒未来	35
拿破仑大道上的一片绿洲	37
收获自信	39
米兰之行	42
难忘的米兰之行	44
米兰街头的民族情怀	46
见证并记录宏珏时刻	47
细节之美	49
那几夜	51

一个读懂GIADA的人	53
幸福生活的源泉	55
两玉相生辉	57
承载	60
神秘部门	62
打破成规，全速前进	63
何生偷师说	66
Less is More	68
细节如何影响他人	70
我的成长	72
职场宏珏人	74
愿无岁月可回头	77
博弈	78
快乐的奔跑者	80
优秀	81
行走·雕刻	84
收获	87
幸福离自己原来这么近	89
醒悟	92
红军不怕远征难	94
别让穿上的鞋子降低自己的战斗力	96
旗帜	98
我们的胜利	99
爱并坚持	100
向上生长，向下扎根	102
新宏珏之路	104



追逐梦想的人

常晓妍

宏珏人云：天堂，就是一群有梦想的人，井然有序，又恣意奔跑的地方！

古人云：取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下；取乎其下，则无所得矣。

宏珏人云：天堂，就是一群有梦想的人，井然有序，又恣意奔跑的地方！

以上赵总在朋友圈中的一句话，真实描述了鎏金九月宏珏人的奋斗姿态和精神风貌。每个宏珏人虽然各自忙碌在自己的领域，但却是在“井然有序的恣意奔跑”。

9月25日，时装周GIADA米兰大秀再现时代的“国家收藏”，GIADA还向布雷拉图书馆捐赠两封意大利“鲁迅”级文学巨匠Alessandro Manzoni亲笔落款的从未面世的家书手稿，象征时尚艺术向文学艺术致敬！

10月1日收到销售部的捷报：全国任务完成比100%，14家专卖店突破历史，16家专卖店获得红包荣誉，优秀的销售部再一次证明了宏珏人的实力。

Curie1在短短2个月时间新增4家新店，还有2家10月即将开幕。

宏珏中的每个团队都在默默的创造着奇迹，这个过程没有呐喊，没有喧嚣，仿佛每个人都心中有向导，每个人都很好的组织在一起，编制着美丽的蓝图。

而九月份，“宏图计划”也在热火朝天的进行着！在销售群里看



到赵总的这句话时，心中莫名的感动，于是就把这段话转发到了宏图计划的大群，感动于每个人不遗余力的付出和优秀的表现！

项目组的同事几乎每天穿梭在六楼和十五楼已经成为常态，走进六楼的每一个房间，似乎都会点燃大家心中工作的激情！

大会议室经常十几个人环绕，大家各抒己见却井然有序！管理咨询徐老师的办公室门庭若市，好学的小伙伴时常跑来咨询管理问题，徐老师办公室的墙上已经被他们的design thinking画的满墙！15楼财务组的会议室时常两台投影共用，头脑飞速运转……

看到小伙伴们时而为解决一个难题抓耳挠腮，时而因获得一个好的解决方案掌声如雷，时而因意见不同互相“喷”话，又时而因同事们工作中某些“妙言”捧腹大笑……

看着项目组每一人认真的模样，真的很想像巍巍一样把他们叫做“最可爱的人”！

赵总在朋友圈的最后一句点评是“每个人身上都在闪闪发光”，我仿佛看到星光满堂……



致二〇一七

何知非

二〇一七年对我来说一场深思熟虑但又说走就走的旅行。为这场不知能否成型的旅行我谋划了数周，辗转反侧，纸条上密密麻麻写满了优劣好坏，却在最后一刻扔掉了这一纸“枷锁”，摒弃了所有周遭诱惑的声音，决定听从自己的内心。于是麻利的打包买机票，将异国他乡的记忆按下停止与保存键，用十几个小时的飞行时间换取一个在祖国按下播放键的机会。

中国海关在一六年十二月三十一日傍晚在我的护照上签了章，我大步往家赶，得以在熟悉的故土上撕下这一年的最后一张日历。没有暖气的上海冬夜并不好捱，但跨年那一晚我睡得格外安稳——不再对未来患得患失，也不想功利地左右权衡，我为二〇一七年的自己感到骄傲——因为这一次这一个决定，是我二十四年来第一次“任性”但勇敢地随了自己的心意。而一周后我坐在公司的培训现场，某个瞬间突然意识到“从心”并不是一句苍白的妄言，反之恰恰是指引你做出明智选择的最好途径。

加入宏珏，正是一个明智的决定，因为她和我的认知范围内的任何一家企业都不同，又都相似。她讲主人翁精神不亚于初创公司，她鼓励创新堪比4A创意公司，她一身正气不输党政机关，她看重团队合作更胜外资企业。这半个月，我小心地在门缝里探头探脑地观察着陌生的她，却不知不觉推门而入，越靠越近。她是一个奇妙的混合体，我还没完全读懂她，但已经喜欢上她。是年会上销售团队的眼泪带来的共情效应吗？是培训中大家专业的讲解和台下专注的神情吗？是公司一直提倡的“慈善的心态，商业的手法”吗？我一时分不清原因。

但无论是身边这些才华横溢的共事者，还是大家为同一个目标拧成一股劲的齐心，都吸引着我靠近一点，再靠近一点。这不知从何而起的强烈归属感，或许就是宏珏的魅力所在。这一刻我心甘情愿放下我的旅行箱，愿在这个大家庭里住下去。

二零一七年对我来说还是一个形而上的分隔符，过往荣辱功过化为烟，一切重新开始。告别青涩的学生生涯，职场新人的身份不知需要多久才能不被人看出“新”字，但所谓初生牛犊不怕虎，我对未来的工作充满期待与干劲。

作为公司的新兴部门，客户关系部还处在蹒跚学步的状态，但无论是在年会期间的谈话，还是周六的年度计划大会，赵总对我们部门的重视与支持都让我大受鼓舞，而我满肚子的理论知识，也渴望着能在时间中验明真身。站店的几天里，我亲身体会到了公司前线销售团队的专业与敬业，感动的同时也不禁想着客户关系部如何可以帮助销售部更高效高能地服务客户。要将CRM系统的模块与功能设计的更完善一些，要更精准更清晰地提供消费者的数据分析，要策划具有针对性的活动为专卖店开源新客户和维护已有VIP等等。这些都被我记在脑海中，将成为我们部门在新年里亟待完成的目标，或许是时候按下快进键了。

二〇一七年，谢谢你把我带来宏珏。二〇一七年，我也好奇想看看，今年我们能把客户关系部带去何方。许是受了销售团队的影响，我也好似被打鸡血，满脑子的“就怕你不敢想”——那不如就再次打个赌，年末实现所有绩效考核A类目标？撸起袖子，干吧！



人文企业以人为本

应雨韵

从费城到纽约的火车上，赵总问我“像宏珏这样一直坚持着走进美国高校不断和同学们交流的企业多吗？”，我不假思索地回答道“几乎没有”。

2014年春季第一次启动美国校园招聘至今，我们已经完成9次大型项目，作为第一批真正在哈佛大学、斯坦福大学校园内举行宣讲会的中国企业，到扩展综合院校到纽约大学、芝加哥大学、西北大学、乔治华盛顿大学，再到配合多品牌战略开发纽约艺术院校，以及为猎寻顶尖商业领袖在哈佛商学院、麻省理工学院和沃顿商学院展开深入的交流会，宏珏在两年的时间内几乎走遍了北美最顶尖的院校，足迹遍布波士顿、纽约、华盛顿、芝加哥、旧金山等地区。而从这些不断积累的校园行中，我们接触到了成百上千怀揣着梦想的莘莘学子，也让更多美国名校的老师，各个国家的学生燃起对奢侈品行业的好奇心和对宏珏的了解和尊重。这一路上遇到了太多让人暖心的人与事，我们也承载着集团和所有宏珏人的责任和期待砥砺前行。

在哈佛商学院同MBA学生交流时，我们分享了当时青岛海信精品店克服不可能完成突破600万业绩，北京SKP精品店在100平米做出了700万业绩的讯息时，在场的所有人都非常受触动。在这所学生平均每天要分析2.5个公司案例的商学院，学生每年接触到的行业和公司不计其数，而最终打动他们的不是报表上的数字，不是行业亮丽的光环，而是我们员工的气势和魄力，是更沁入人心的文化。

我们为什么要如此执着走进高校，如此重视招聘？宏珏的愿景是成就一个有生命力的人文企业，人文企业的根本就是以人为本。在宏珏，人才不是作为资源去利用去挖掘，而是视为资本去尊重与发挥。公司在以迅猛的态势进行发展，人才的储备和价值的发挥就是其中的



在奢侈品行业，其实人才是最珍贵的奢侈品。

最强助推力之一。在奢侈品行业，其实人才是最珍贵的奢侈品。如今，宏珏的各个部门中汇聚了来自海内外最顶尖名校的高素质人才，大家同样年轻，智慧，有着很高的自律性和高目标，凝聚在一起攻克挑战实现超越。我们招聘时不是摆着高高在上的姿态，而是真诚地希望了解同学们内心职业发展的真实诉求，抱着开放平等的心态一起交流探讨。一轮轮的面试可以说是遴选的过程，但更重要的其实是双向选择职业发展的默契程度。人力资本部的首要使命就是挑选到真正符合公司企业文化和长远发展目标的人才，我们希望每一个进入到宏珏工作的员工们有着和一辈辈宏珏人有着相同的意志和追求，对自我职业发展的目标和培养计划了然于心，那么赋予员工的就不仅仅是一份简单的工作，而是可以为之奋斗的事业。

我们是如何做到以人为本的？在美国招聘的过程中，我们也在不断思考美国的人才培养与管理体系，其中也体悟到了许多与宏珏“鼓励、尊重、激发每一个人的创造性、激情和勇气”类似的理念。在招聘过程中，我们的面试官会与应聘者来探讨他们自己的职业兴趣点是什么，希望自己有什么样的职业发展的平台与机会，这样在进入公司的时候，定制化的职业发展路径可以帮助员工完成自我定位，明晰为了实现自己的职业发展目标每个阶段需要如何提升。即使是在同哈佛商学院、沃顿商学院最顶尖的学子交流的过程中，我们也会发现，在转换为职场人之前，多数同学都是抱着需要学习，需要被培训的心态希望得到公司的帮助和教导。不同于一般面试时告诉同学来到公司你可以有什么样的收获和提升，同学也可以主动提出自己的想法和规划同面试官一起探讨，这样职业发展的困惑就会减少，可以更专注在自我提升上。

我认为，人力资本部工作最大的魅力所在，就是作为宏珏文化和精神的代表，让更多的人认识和了解，走进和融入，并成为我们宏珏大业共同的亲历者和贡献者。



启航

黄璇

2017年8月是宏珏发展史上又一具有里程碑意义的日子!“宏图计划”正式启动,这意味着我们在全球化、多品牌化的发展道路上更进了一层!

和IBM团队的专家从流程梳理和访谈开始了我们为期6个月的SAP-ERP宏图计划。

着眼全局,培养人才。在进入蓝图梳理的伊始,我们决定以端对端流程图作为财务组梳理流程的方式,不仅仅只考虑财务部的流程,而是从业务发生到财务记录整个流程来做梳理和思考。我的初衷是希望我们财务团队通过与顾问和部门同事之间的沟通学习,更加深入地了解业务,了解公司的运营以及价值链的体现,只有这样才能实现由核算型向管理型的转变,为经营管理服务,为业务服务,真正意义上思考如何做业财融合;其次,ERP作为一个交易记录系统,未来的一个数据平台,要实现业务财务一体化,全价值链管控,必要时会增加一些工作,调整之前的操作习惯,重新定义新的规则和理清之前职责不清,模糊的地方。我们需要在实现内控有效性和工作效率间找平衡,很多时候要跨团队沟通和决策,我和团队一直强调,宏图计划是为公司未来储备和培养人才的,我们不仅要懂财务,更要懂业务,懂战略,思考问题不能仅仅从部门出发,更应该站在公司的高度,具有集成化、全球化的思维,从全局的角度来思考问题,提出建议。

打破自己、强调学习。感谢公司的战略眼光,选择如此优秀的团

队和我们合作，我不断提醒自己，和团队强调，要注意多听、多问、多学习、多思考；要多吸收、多反馈学习，整个过程和顾问、业务部门和公司管理层会有很多碰撞，要打开自己，向内反省，向外学习，最大化推进各项工作前进，得到进一步成长和提升。

拥抱变化，更重要的是靠自己。和顾问沟通的过程也激发了自我学习的欲望，希望可以有更多机会和时间参与各项会议，了解公司高层的想法，提升自己的高度、宽度、温度，同时我发现咨询和实干是有一些差距的，他们带来了很多方法，他们有很强大的优秀实践案例库，但貌似没有花很多心思真正了解和体会我们的企业文化和价值，可能由于时间短，容易过分依赖模式，而企业管理者其实不讲套路，讲见招拆招。世界上没有不走形的模式，很多问题还得靠自己，咨询只提供方法论的建议，我们才是将计划落地，选择适合公司未来发展道路的人。因此咨询和顾问是变革管理的一个小碎片，我们需怀着极大的热忱做好变革管理。

渴望学习成长，拥抱变化变革，永葆热忱，学习沟通协作，站在公司的高度，着眼于大局，培养人才，千里起宏图，8月有个好的开始，加油！

挑战自己

路艳君

“宏图”计划启动到现在已经快两个月的时间了，自己也由刚开始的陌生、懵懂，不断的抛出问题炸弹，到现在的逐渐拨开迷雾，继续脚踏实地的进行，自己觉得每天都在进步。

我们几乎每天的都在不断的梳理中发现问题，讨论问题、解决问题，甚至推翻问题，重置问题，IBM每个组的顾问也尽心尽力，倍有动力。大家各有分工，不分彼此，虽为两个公司，但也是一个执行力强、分辨明晰的强大团队。大家平日里开玩笑说，不管是醒来，还是梦里，都是流程啊、蓝图啊、跨组问题啊，大脑的齿轮永不停歇的在转动。每天的节奏很快，每个人也很亢奋，要保持脑细胞一直在线，如果稍有走神，你可能就错过了一个愉快决定。

作为供应链组的关键用户，除了本部门的系统事务，还要协调好我们组其他几个部门的问题清单、流程梳理、系统实现，学习跨部门业务，串联跨部门流程；几乎白天的时间全被占满，除了紧急的事务当下处理外，一些中等紧急的业务都是利用晚上的时间来处理。因为长时间的快节奏运作，整个人的节奏一直处于高频状态，处理邮件，处理业务问题，效率极高。每当写完日报，写完会议纪要，理清问题，解决问题，自己内心都无比充实，特有成就感。很庆幸能参与到这次伟大的项目计划中，不断挑战自己，突破自己，激发自己更大的潜能。真的就像赵总说的那句话，不逼一下自己，永远不知道自己到底有多强大。想想昨天的自己，看看今天的自己，觉得自己每天都在前进的路上是一件无比幸福的事情。

在多次的会议中，大家都在提到集成思维，业财一体化这些概念。为了数据平台的打通、落实、贯彻，多个业务部门之间、业务与财务之间一定要脉络相通，这也就更对每个部门的计划性提出了更高的要求，就像张顾问给我们说过“计划是用来管理变化的”，只有计划做得越到位，当变化来到的时候才能更加从容的应对。其实，真正在业务处理中体现能力的，就是对于变化的应对和处理。基于这种对待变化的经验积累，慢慢的变成更加成功的预测，形成更有效的计划。系统的建设进行到这个阶段，其实更加明晰SAP系统就是为大部分企业服务标准软件，我们很多具体的业务需求，现有的SAP是不能帮我们实现的。这也就需要我们业务部门自己规划需求，来进行定制开发。但是不管如何开发，一旦进入系统，从源头上就要规避错误，规避变更，规避更改BOM，避免更新PO，都要求我们对待计划更认真、更专业、更慎重，对业务流程的操作提出了更高的规范要求。

相信系统的上线，更会推动公司、推动部门，推动我们每个人拥有更高的计划预测能力，自身的能力有质的飞跃和提升。作为宏珏人，正在经历着奇迹的诞生，我很荣幸，此次我可以亲身经历和见证，一定不负所托，竭尽所能！

远航

曹新建

2017年10月，我们“宏图计划”项目中的管理咨询告一段落，与此同时SAP ERP蓝图设计阶段也即将完成。这可以说是整个“宏图计划”的一个里程碑，同时也是我心理转变的一个转折点。

从项目初期的忐忑不安，到如今看到整个团队——尤其是宏珏团队成员的进步，我内心有种无法言表的欣慰和舒畅。

钦佩

看到今天的成果，我是打心底钦佩赵总的，当初就是赵总用他的智慧和超前的前瞻性把我们拉到正轨。按照我们项目组起初的想法是选一个国内软件，既实用又符合国情，而且花较少的钱可以解决眼前的问题。而对于赵总的建议，我是从开始的懵懂和不理解，到项目启动一个月后的大彻大悟，这一阶段让我真正明白了赵总的良苦用心，也见识到了赵总的远见卓识。看到现在的状态，其实不难理解：如果当初按照我们自己的选择也是可以解决现有问题，但我们买回来的只是一个短期有效的工具，而赵总让我们选择的不仅仅是一个工具，更是一套完善的管理方法和科学的思维方式，解决的不单单是现在的问题，更多的是未来的问题，可以说这些方法和思维才是帮助企业发展的永动机。

尊敬

这是我们头一次跟世界一流大企业的深入接触和切磋，在这短短了两个月，我们看到了IBM人的专业和敬业，IBM的专家顾问不仅仅带给我们项目研究成果，更给善于学习的宏珏人带来了求知若渴的精神和科学完整管理体系及思维方式。让我们真真正正从精神、意识层

面以及管理思想上得到了提升。而这些，正是我们对项目最期待的东西。IBM顾问的专业让我信心满怀，他们的敬业精神和学习态度更让我尊敬！

感激

我感激项目团队的每一个成员，不管是IBM人，还是宏珏人。双方都在项目中体现出了“钻石”精神。IBM顾问告诉我，IBM以前的项目，每个模块小组都有十几二十个人全职参与，蓝图设计阶段至少3、5个月，而在宏珏我们每个模块小组都只有1、2个人，并且几乎全部是兼职参与项目，但我们完成蓝图设计实际花费时间不到2个月！我想宏珏人是不需要再用什么赞美之词来夸奖，这些事实足以证明了宏珏人的优秀。可以说宏珏人在“宏图计划”这个项目中处处展现出宏珏的文化：奋斗、快乐、慈善！

在短短的时间内上这么一个大型项目，我们开始内心确实是挺有压力的。直至看到今天的成果，我不禁想到赵总一直说的一句话：逢山开路，遇河搭桥。在强大的动力和信念面前，我更加坚信我们能创造奇迹。

开启宏图时代

孔倩倩

8.18日，在这个特别幸运的日子，万众瞩目的宏珏&IBM宏图计划正式启动，奢侈品时尚和高科技资讯领域专家齐聚宏珏，全力打造宏珏SAP信息化平台，为宏珏多品牌全球化战略献计献策，“宏图计划”的启动预示着宏珏将进入一个新的大发展时期。

在令人激动的项目启动会上，赵总、李总和IBM各位老总分别为项目致辞，能够听到赵总、李总和伙伴老总同台致辞的机会对我来说并不多，实属荣幸，每位老总的致辞风格各不相同，都使我们对项目的成功充满了信心，IBM方的发言着重器物，赵总和李总的讲话重视精神，IBM的老总向我们展示了全球500强企业高管的风采，赵总和李总的讲话则向我们完美诠释了什么是真正的企业家。

人生如器，凝结于物，无论是创作一件奢侈品或开发一个科技产品，我们都在努力创造一件能为社会带来价值的珍品。“制造”是程序化、机械化的，而“创造”则充满了变数和智慧，所谓器物，一定是源于创造的产物。

中华民族向来重视器物，在明朝以前的中国古代，瓷器和丝绸的

人生如器，凝结于物，无论是创作一件奢侈品或开发一个科技产品，我们都在努力创造一件能为社会带来价值的珍品。



制作在当时可以说已经达到了登峰造极的程度，各种发明创造和工艺珍品更是层出不穷。虽然说器物的创造与国力的兴衰有着一定的必然联系，但中华民族所推重的器物精神却历经几千年，不曾泯灭。

一切器物的背后都有一片精神园地。每一件器物的诞生都需要结合无穷的创造力、锲而不舍的打磨和精益求精的雕琢。创造一件器物是为了方便生活，也是为了创建一种生活，创建一种人生态度。

宏珏作为最早从事奢侈品管理的中国公司，提供高品质、高品位的奢侈精品，打造优雅自信的生活方式理念正是对中华民族器物精神的发扬和传播。她创建着一个能尊重、激发与赞赏人类创造性、激情和勇气的地方。

“就企业相关经营业绩来说，企业的经营思想、企业精神和企业目标远远比技术资源、企业结构、发明创造及随机决策重要得多。”IBM在近百年的历史中一直坚持遵守的沃森哲学同样在强调着精神层面高于器物层面的内容。

在IBM的合作伙伴中，宏珏不是规模最大的，但肯定是最美且充满力量的，相信两个有着相同信念和理念的的行业佼佼者，定能够在宏图计划中一展宏图，相互借鉴，最终实现项目的圆满成功。

做一个主人

肖晓月

五月，我们完成了2016年的汇算清缴申报工作，也展开了各个岗位的流程梳理和审计反馈的跟进工作。而最值得记录的还是5月31日，公司专门为财务部而设的培训课。

公司在培训时提到，打工者认为给多少钱干多少事，管理者认为干多少事给多少钱。这看似是个悖论，因为无论如何两者都不可能达到“利益均衡点”。然而，这也是很容易解决的悖论。如果打工者不认为自己仅仅是打工者，而是创业者，那他的利益便是和管理者的利益就是趋同而不是趋异了。仅仅是转换一个思路，便能达到双赢。这就是智慧。

刚入职时，挥斥方遒，觉得整个世界都在自己脚下。但过不了多久，安永的股改审计，瑞华的年审，长江的税审接踵而至，忙碌的工作让我焦头烂额，但也不敢怠慢。现在回过头来看，那段难熬的时间正是自己成长历练的机会，而且还是带薪修炼。有多少人工作三五年还只能做一个科目的账，有多少人一工作就能负责整个公司的全盘财

务，在宏珏就可以。所以公司在培训课上讲到索取与奉献的话题时我特别有感触。

宏珏是个特立独行的企业。用ONE OF A KIND来形容毫不为过。在刚来时，公司一直和我们强调“慈善、奋斗、快乐”，那时我理解的慈善仅仅是每月的员工月捐。直到现在，在宏珏文化里沉浸了三年后，我认为慈善是尽全力奋斗，并回馈社会，为社会奉献。这样，企业才能发展得更好。宏珏的全体员工在公司的领导下，身体力行，为自己，为企业，为社会奉献。所谓“大河涨水，小河满”，宏珏为国家贡献的大量的税收，这样社会便能受益，公司也能更好的运作。同理，员工在企业兢兢业业地工作，一心为企业的发展，这样企业在做大做强之后便能给员工更好的平台和资源去实现自己的价值。

所以，在宏珏，奉献和索取从来都不是矛盾项，而是相辅相成的关系。我相信，在这里可以继续和大家创造慈善的文化，为成就有生命力的人文企业献出一份力量。

梦想青年

肖晓月

刚刚结束的十九大又为我们带来了新的精神。新时代，新征程，和青春梦想。这也非常吻合我们公司的发展方向。这是个继往开来，承前启后的时代，我们结束了向下扎根的艰苦年头，马上要奋力成长为参天大树。青年兴则国家兴，青年强则国家强。青年一代有理想、有本领、有担当，国家就有前途，民族就有希望。我们宏珏也是由一个个壮志酬筹的青年的力量凝聚而成，这也更是让我们满怀希望。

十月，为了更好的投入Sap项目，有幸参加了IBM咨询的组织架构培训。和实施团队不一样，咨询团队更多的是着眼于公司深远的发展方向。虽然经常很羡慕《我的前半生》里战略咨询fancy的生活，但也经常觉得他们也不过就只是靠嘴皮子吃饭。但是听完这次培训，真的重塑了我对战略咨询的看法。他们输出的内容固然很有价值，但我认为他们提出的问题才是真正发人深省的。有两个问题是我们在埋头工作时没时间或者没有意识去思考的，一个是宏珏如何才能维持高速的成长，另外一个就是企业，或组织，或部门，或员工，如何承接企

业的高速成长。我自认为我身处在一个幸福的时代，刚好碰上了宏珏的高速发展时期。虽然不忘心怀着感恩，但确实没有回过头来想想，宏珏作为一个企业，是如何走到今天这样的成功的，又是如何能够继续独步在险象环生的商业世界。我想，十九大所说的有梦想的青年，应该也是有思考，有探究心有责任心，有大局观的青年。我们不应该被埋没于日常的工作中，而是跳出来去思考更加宏观的问题，这样才能更好的让自己成长和让回馈于企业。

这个月，配合着SAP的流程梳理以及变革评估工作，我们内部也在持续完善着财务共享计划，这就是回答第二个问题，部门如何承接企业的高速成长。我们认为只有有效的配置人力资源，才有可能达到集团化和全球化财务管控的标准。

我们会将更高更强作为自己的目标，时刻提醒自己思考这两个问题，去努力实现宏珏的梦想，也去实现自己的梦想。



千里起宏图

常晓妍

“宏图计划”在8月份正式启动了，在宏珏进入到第三个十年之际，在宏珏开始走向“多品牌、全球化”的重要筹划期，我们启动了“宏图计划”可谓意义非凡，公司赋予它的意义不仅仅是一次SAP信息系统的上线，也不仅仅是一次初试的管理咨询，更是公司有前瞻性的在为未来的高质快速发展搭建信息基础和框架，打开战略/运营/营销等多维度思维，为公司注入集团运营和创新思维的重要里程碑。

大家知道美国有“曼哈顿计划”、“阿波罗计划”等，中国有“十三五计划”、“863计划”等，宏珏也有了自己的“宏图计划”，大家可以预见，但凡起了名字的项目都意义深远。在“宏图计划”启动会上，赵总的启动致辞很好诠释了“宏图计划”的意义，也激励鼓舞了不论是宏珏的内部顾问，还是IBM的现场顾问。为此，我特别想还原赵总启动会上的发言，用以收录并激励我和我的同仁。

以下为“宏图计划”启动会赵总致辞：

项目组说要开一个启动会，宏珏文化是低调的奢华，之前没做这种形式的启动，要有一个仪式感也很好。项目负责人晓妍和新建说要起个名字，我说因为是IT项目就叫“宏云计划”吧，但晓妍说第一期没有“云”。几天后在跟一个朋友聊天时被启发出一个名字觉得很好，我回来告诉他们俩，大家一拍即合，就给这个项目定下了“宏图计划”。这是宏珏跟IBM的第一次合作，我想我们的下一次合作就可以叫“宏云计划”了，哈哈！

早在十几年前，在选PC和服务器的時候，我们都选了IBM，因为IBM的高科技、高品质、还有高品位，二十年后我们依然选择了IBM是因为IBM在保持和发展了原来的本质之外，能够与时俱进，敢于创新，更让我们敬佩的是“舍得”，IBM敢于放弃自己原来取得非常成功的硬件领域，有前瞻性和预测性的进入咨询服务新的领域。宏珏公司虽然身处传统的行业，但我们也有IBM的高品质、高品味和高科技，以及敢于创新和挑战自己的精神！前段时间同朋友谈及同IBM的合作，朋友笑到：“宏珏是奢侈品行业的IBM”。

当然，宏珏的规模不能跟IBM比，但小是小，身体好！哈佛商学院、麻省理工学院、沃顿商学院、剑桥牛津商学院的调研团每次到深圳参观考察，只会选择华为，腾讯，万科和宏珏。昨天经信委的处长来，也提到希望把我们宏珏作为深圳企业的代表案例，他们把宏珏看作是文化产业和实业的优秀代表。

宏珏最宝贵不仅是在做Business，更有一份人文情怀和艺术价值。

我们收购意大利品牌会非常重视意大利的文化艺术、传承，我们尊重他们的人才、工艺和设计，并保留在意大利的生产制造，给意大利人创造就业机会。像Curie1这样一个一百二十年的品牌，就像深山里的宝石，我们发现他，打磨他，让他成为皇冠上的珍宝。在意大利为中国留下了很好的口碑，在时尚界也受到了广泛的赞誉，意大利原Vogue主编Franca Sozzani女士说，“GIADA把中国带进了奢侈品的殿堂”；意大利国家时装协会主席Mario Boselli先生说“GIADA撼动了世界奢侈品的时尚体系”；意大利驻中国领事馆领事Benedetto

LATTERI先生说“GIADA是中意两国企业合作的典范，是时尚业具有划时代意义的创新模式”。

我们在把意大利品牌带进中国之后，2013年我们推出了国际化但融合中国文化并在未来通过品牌把中国文化介绍给世界的YI品牌。

宏珏的使命是打造自信优雅的生活理念，愿景是成就一个有生命力的人文企业。

深圳是中国孕育最多世界500强的民营企业的地方，有华为、腾讯、万科、招商银行、平安集团、正威国际。宏珏已经走过了两个十年，虽然走得比较慢，但我们的基础打得好，打得扎实牢固，我们希望不落后于这个互联网时代和中国当下这么好的发展机遇，通过十年，二十年，三十年的快速发展，进入世界500强，能够代表中国在世界奢侈品领域占有一席之地。

刚才余总说有压力，我们不叫压力，叫挑战。我们乐意接受挑战，敢于接受挑战，我们的员工都是名校毕业的优秀团队，IBM的团队也都很优秀，我对我们这个项目很有信心。希望大家在将来回顾往事的时候，会为自己有幸参与宏图计划而感到骄傲和自豪，我建议在项目完成之后为每一位参与宏图计划的同志发一个证书以做纪念！

预祝“宏图计划”项目圆满成功。

谢谢！

大道之行

黑晨爽

这段时间，晚上回家一直在看央视的纪录片《大国外交》，本来是冲着里面彭妈妈优雅的穿着去的，却被片中展现的故事看得心潮起伏，颇为感动。也渐渐意识到这几年，我们的国家在国际关系和外交影响上做出了多么大的努力。

话语权决定影响力，实力决定话语权。

展示自己的经济实力和军事实力是必要的，我们阐述自己的观点，发出自己的声音，也是一种重要的文化力量。

其实我觉得早该出个介绍国家外交的影片了，如今，中国在国际上的影响力越来越大，我们的外交主张和政策对世界的和平与发展有着十分重要的意义。总结阐述既是对我们大国外交的一个陈述，也是对世界的一种贡献。中国人历来主张以和为贵、求同存异、天下大同的朴素思想，在当今世界动荡、贫富悬殊、矛盾激发、经济发展动力不足的时代下，中国智慧、中国思想、中国方案可以有更加广泛的实践意义。

纪录片中讲述了很多让人难忘的事件：也门的撤侨行动，G20峰会习主席一天的高强度工作表……看的同时，我们不由得会感到：中国，不是领导人的中国，不是共产党的中国，不是政府的中国，而是每个人的中国。外交，和每个人的生活息息相关。而中国的建设发展，也是每个人的责任。

这让我想起了宏珏提出的愿景：培养奢侈品行业的精英，为中国崛起而努力。可能乍一听会觉得有点空泛，觉得自己平凡的工作跟“大国崛起”好像拉不上关系。但是随着品牌的发展，公司开拓国际市场的步伐越来越快，尤其在奢侈品这个行业，面对机遇和挑战，有些感触就会越来越深——有时候争执对错好坏根本没有意义，我们必须强大起来，掌握足够的话语权，才能去谈论公平和理想。

有人也许觉得这种纪录不够客观，是报喜不报忧。但这却并不是摇旗呐喊的歌功颂德，而是必须面对的犀利现实。你不能一方面享受着祖国高速发展的带来的实惠和方便，一方面又对勇敢破冰的人指手画脚。

诚然，若批评不自由，则赞美无意义。

对于自身的发展和地位，我们还是必须实事求是的去看待，积极接受批评和建议。中国是世界第二大经济体，但中西部仍有广大地区仍处于贫苦之中；中国经济高速发展，但由之带来环境问题也日益突出；我们承认不足，但不能否定现在的成功，同时更重要的，难道不是用我们的智慧和力量去一点点的解决这些问题吗？

大道之行，乃荣天下济

世事浮沉，当有凌云笔。



我们的征途

应雨韵

经过二十多个小时的飞行，我们辗转从米兰途径伦敦、北京回到了深圳，宏珏首次欧洲校园招聘也画上了句号。回想起过去一个月的行程，宏珏第八次组织海外校园招聘项目，我们跨越了北美洲和欧洲，以纽约、波士顿、芝加哥、伦敦、牛津、剑桥、米兰为据点，走进全球顶尖名校，统筹组织了七场见面交流会，同近三百名优秀的海外留学生交流《奢侈品行业的创新与创业》的运营理念和宏珏战略。这一段难忘的行程，给予了我们最难得的机会，将宏珏一直坚持践行的信念、文化、管理传递给更多对奢侈品行业感兴趣却没有找到入口的莘莘学子们，也历练着我们人资部的团队朝着更为职业和专业的方向发展。

海外招聘项目是我自入职以来自己从一名新员工就开始负责的项目，到今年已经是第八次了，真的就像是抚育了一个小宝贝，从新生儿开始看着它诞生，又陪伴它不断成长，看着它愈发成熟并开始发挥能量。也真是得益于这样难能可贵的平台和机遇，我亲历着也见证了



飞跃式的进步和发展，是今日公司强劲的实力、品牌的高度、员工的素质才共同造就了每次我们在美国、英国、意大利各个名校的讲台上可以那么自信地介绍我们在行业领先的地位和独一无二的品牌经营理念与心得。赵总常说，宏珏带来员工最大的福利，就是一份从内而外的真正的自信。我也相信，今日的宏珏，我们已经有实力有能力去到任何一所我们目标中的院校和同学们交流，我们需要的不是一个能策划组织招聘项目，而是真正站在集团长期培育和储备人才的格局去构思探寻最佳匹配的人力资本部。是呀，每每想到背后支持我们的是强大的公司和奋斗的宏珏人，我们从来都是自信的。现在完成项目后，心里面除了是感动和感恩，其实更多的是深刻的启发式的思考，也许正是有了“曝光”，才让我们更清晰地审视自己的不足，才知道距离完美我们还有很长很长的路要走。



匠心、掣骨、将略

何知非

将过去的六月对我来说并不容易过。旧人去，新人尚未来，颇有些青黄不接的无奈。身份的转变与责任的加刷，让我重新开始审视自己所处的位置、出发时的初心和已经想要到达的远方。“于变中求真”，是我在这个六月所学到的。

宏珏最吸引我的地方是她在时代的洪流中始终不褪色的本真——对商品、对管理、对人才，俱以一颗奢侈的真心在付出与回应。学营销的人大可去光鲜亮丽的科技公司大展拳脚，但我选择摒弃这些技术与潮流所带来的泡沫般的浮华，回到自我成长最核心的本真，在传统行业脚踏实地地武装自己的领导力、协调力与组织力。这个初衷未变，因此我继续负重前行的决心也未变。宏珏教我的匠心、掣骨与将略，是我在其他任何一个地方都无法获取的宝贵财富。

匠心，是对细节与极致的追求，是对自我工作价值的最高尊重。除对商品的品质倾注匠心外，每一个部门、每一项工作、每一道流程与环节，也都体现着决不妥协与马虎的较真。筹备七月长沙大秀令我得以与各部门都有了更深入的交流与了解。销售部举全国之力，邀约客人共襄盛举；公关部事无巨细，皆一视同仁、倾尽心血；设计部将大秀、展览、晚宴与酒会做到感官上令人叹为观止的极致；行政部将所有琐碎一一捋平，给到客人与员工无缝的奢华体验。而我，也首次有机会与全国各地的大客如此近距离、长时间地沟通。从邀约、安排行程差旅、现场的具体执行，到后期的维护与问候，我一点点地认识

到，当你始终以一顆赤誠的真心與人，他人自然能感受到你的誠意與品牌的重視。

舉骨，是對不可能的不妥協，是一個人要像一個部門那樣強大。“所有殺不死我的東西都只會使我更強大”，“如果一件事不夠有挑戰性，那它就不值得做”……英語中的俗句是雞湯，但也是前人經驗總結的智慧。在變動時期，當重任壓在我一個人身上時，是這些信念、是各部門間凝聚的倔強與破竹之勢给了我莫大的鼓舞，讓我有信心與毅力往前衝刺。到達終點後回望來時的路，你會感謝那些崎嶇，而後開始期待更高的山峰與更壯麗的景色。

將略，是統帥、管理、預測的智慧，是一個部門要像一個人般齊心與聚力。從項目管理中學習到的統籌能力，需要被更好地咀嚼與消化，再被運用到部門管理中，從而使得部門內的每一個人既各有所長、各司其職，又齊心協力、事半功倍。將略不易學，但我相信在宏珏我能學到。

六月，於變中求真，求的是匠心、舉骨與將略。求真經不易，守住真經更難。“於變中存真”，是我未來將要修習的命題。我的宏珏之路才刚开始，我会一步一个脚印，走得愈来愈稳，愈来愈快。

于变中求真，求的是匠心、舉骨與將略。求真經不易，守住真經更難。



奢侈心

何知非

“你应该暂停一下，远离手机。工作是做不完的，但你得学会放松，享受当下。”

我正埋头于手上的4.7寸屏幕，弹指间处理着一件件在我看来“紧急”的事情，Claudio Silvestrin先生的人生忠告来得并不是时候。我尴尬地笑了笑，试图和他解释事情的急迫性，而他却耸耸肩，显然觉得时刻处在紧绷状态的我有些小题大做。

当时距离11月24日的《永恒的意大利风格》新书发布会还有不到20个小时，坐在餐厅里的我恨不得立刻回到金宝汇店内开始布场的工作，但这场发布会的绝对男主角却波澜不惊，对我的努力还似乎不太欣赏。那一刻说不懊恼是假的，再加上对Silvestrin先生的“不领情”与“不作为”也颇有微词，自然对于他的建议没太上心。

餐后便投入到了店内的布场准备工作中，对于工程项目的不熟悉让我们一度陷入僵局，只好紧急沟通并根据现场情况临时更改了方案，一阵手忙脚乱总算将投影与海报的安装完成了。与赵总一起监工到凌晨2点才返回酒店休息，第二天一早便又来到店内完成剩余的准备工作。

到了约定彩排的11点，Silvestrin先生姗姗来迟，还是一派闲庭信步的悠闲模样。我问他对于布场的建议，他点点头，只随手扯起一块白色桌布，铺在了原先准备的黑色桌子上。仅仅是一个颜色的转变，整个空间的氛围骤然不同——更明快、清新、优雅。他又不紧不慢地提出了一些建议，我在他笃定的语气感染下，原本“火烧眉毛”般的焦虑情绪奇迹般地平复了。而到了活动开始后，随着渐入佳境的

访谈，我开始重新认识Silvestrin先生，也认真地思考起他前一晚的建议。

Silvestrin先生的背景在一次次与物业的会面中我早已倒背如流——“世界极简主义建筑大师”、与Giorgio Armani, Kanye West等诸多大牌、名人长年合作、30年来的从业范围大至度假区，小至私人住宅，各界美誉加诸一身，Silvestrin先生毫不浮躁，始终坚持着“大道至简，细节中见真章”的极简美学，也因此他所设计的空间能给人远离尘嚣的宁静与平和。置身于繁重工作中的他，却是如何保持着这一份出世的清醒与冷静的？

我想起前晚就餐时他对美食的欣赏与尊重，对当下那个场景百分之一百的全情投入，而这充满艺术美感的一餐却在我内心对工作的忧虑与手机屏幕上忙碌的敲打中被“浪费”了。务实的美国教育教会我埋头苦干，但我却忘了所有真正的奢侈品都源于看似“懒散”的欧洲。审美与品味无法从琐碎的事务中获得，唯有学会抽身去享受与体会生活的美，才能创作出永恒的美学艺术。

这个世界上最奢侈的东西是时间，而所谓的奢侈心，便是对每一个当下的绝对尊重与热爱，在有限的时间内仍然愿意挤出时间去观察、去聆听、去感受，方能不囿于庸碌，从而拥有更广阔的心境与天地。我不禁想起半夜监工时，我为着能否达到预期的效果而忧心，赵总却用手机拍下了许多珍贵的瞬间。这些在繁忙的工作场景中捕捉到的一个个惊艳瞬间的背后，除了精湛的摄影技巧外，更多的是放慢脚步去挖掘与欣赏美的能力。如此工作便不再是任务，而是真正的享受。我会开始学着以另一种角度来面对工作与生活，去慢慢长出一颗奢侈心，直到豁然开朗。下一次见到Silvestrin先生，我务必要对他道声感谢。

心得

张政

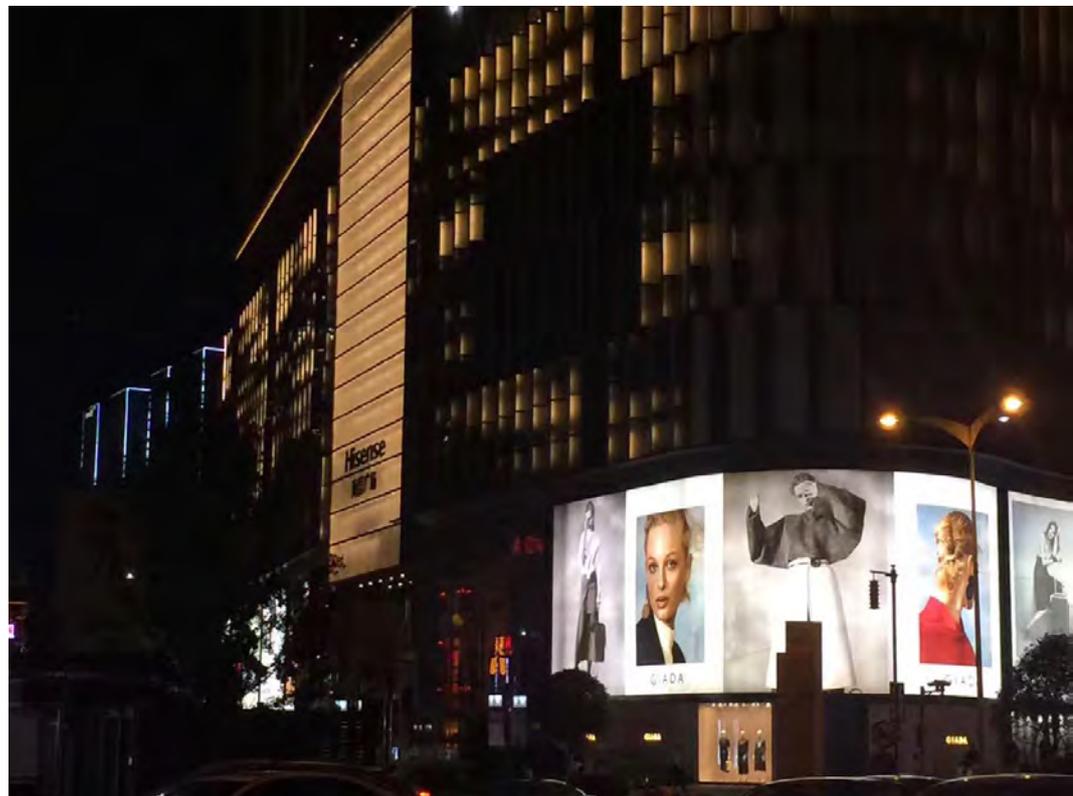
古语云：取法乎上，仅得乎中。小时候，大家都被问过一个问题：“长大后，你想做什么？”答案往往大同小异：“科学家，宇航员，警察，画家。”长大后，这个梦想往往变成“买车、买房”。

有时觉得自己可笑，为什么小时候远大的梦想，长大后却变得如此现实了呢？是自己变成熟了吗？还是什么改变了自己？在网上看到一张图片，里面高晓松的话很严厉却又意味深长。他说：“一个名校是干什么的？名校是镇国重器，名校培养你是为了让国家相信真理，不是用来找工作的你明白吗？一个从名校走到这里来，一没有胸怀天下，二没有改造国家的欲望，在这问我们你该找个什么工作，你觉得你愧不愧对清华十多年的教育？”看到这里，我仿佛看到一年前的自己，名校毕业，祖国，家人培养了我，却只盯着自己的口袋，前途。又很庆幸，我所在的公司所传递的文化，情怀让我懂得人生不是盯着自己银行账户中的数字，而是Make a difference，让世界，国家，公司，同事因为自己而有所裨益，才是人生的意义所在。

当年薪，车子，房子，年终奖成为衡量一个人成功与否的标准，却忽略了为什么要工作。有意思的是，美国教育从未告诉我们为什么要工作，如何选择适合自己的工作。而是更多教导学生如何找工作，如何成为雇主眼中完美的“工作机器”。

来到宏珏，我已经放弃了80%的金融，而一年的时间，我渐渐放下了剩下的20%。而真正获得的，却远超过去十几年的学习和技能，而是接触到哲学与人生的思考。宏珏就是这样一个集体，不是所有人都了解它，也不是所有人都愿意等，愿意花时间读懂它。而真正去细心品味的，关注的不是过去的辉煌，而是未来的可能性。关注的是平台与机遇。

每一次做投资的研究，都好像在做一次小型的创业，宏珏没有教给我技术层面的分析，而更加“脱虚向实”地告诉我创业的本质，投资的本质。在这个平台，我真正产生了创业的兴趣和念头。而不是像金融从业者一样，不切实际地做“吸血鬼”。每一个项目，深入研究，都会发现他的内涵与未来的无限可能。而也许有一天，我也可以真正获得成为子品牌负责人的宝贵机会，真正作为创业者，心怀天下，助力中华。



潇湘仲夏日·难忘长沙行

郭欣茹

从大巴车上下来，刚刚踏入酒店，外面忽然电闪雷鸣，大雨倾盆。不由得惊叹：定是上天庇佑宏珏人！来之前水漫橘子洲，来之后晴空万里。随着最后一天行程的结束，暴雨又至。若为巧合，岂能年年如此？故为天吋。

饮水思源。宏珏人向毛主席敬献花圈，我们热泪盈眶。从韶山冲走出的那个少年让四万万中国人站了起来。他带领红军保家卫国，他们的牺牲换回今日的和平与发展。如今的祖国安定、繁荣、生命力十足，我们在一个最好的时代，在一个前景广阔的行业，在鼓励创新，国民审美力日益提升的大环境，我们大有可为。此为地利。

GIADA MOMENT海信大秀引领视觉革命，这是GIADA艺术团队，优雅美丽的GIADA VIP和快乐奋斗的宏珏人携手共创的成功。人心所向，上下团结，我们美丽的事业必将辉煌灿烂！此为人和。

集天时、地利、人和，宏珏集团已扬帆远航，作为一名宏珏人该怎么做？培训中看到有些人迷茫了，对自己的职业规划、发展路径不清晰了。甚至异想天开，自己给自己设计职位，但是仅仅编出了头衔，对于具体的工作内容和责任担当全没想过，不由得心疼一心做大事的创业人……

我认为宏珏人，要理解企业中角色的不确定性。在创业公司中，特别是在高速发展阶段的公司，很难给每个人一个固定的职业发展路径，这是由瞬息万变的市场环境造成的，但同时也是我们的机会，正是因为环境瞬息万变，我们才有机会从不同的方向，选择自己的方式来完成我们职业生涯的上升。

作为宏珏人，要扩大格局，不把自己禁锢在头衔里，要对齐公司大目标，给自己设立小目标，不在乎别人给你的边界与定义。要通过不断做事情，提出新想法，提高学习能力，发展潜力和耐力。

在一个高速发展，事情永远比人多的公司里，事业的宽度是由每个人自己决定的！



注定是一场令人铭记一生的盛会

孔倩倩

受邀从纽约远道而来的Mr. and Mrs. Abrams夫妇带来的精彩演讲开启了此次年中夏日酒会和培训的序幕。亲身经历的分享在诙谐幽默的氛围中仿佛把我们带入了TED演讲的现场，他们用一生的从业和生活经历启发了所有的宏珏人。Robert Abrams先生曾经连任四届纽约首席检察官，同时又在华尔街律师事务所从业多年。纽约政府将奥尔巴尼市的大楼以其名字命名为“The Robert Abrams' Building for Law and Justice”，可见其在美国和纽约政坛，他绝对是一位出色并令人敬仰的人物。

当这位可敬可爱的老爷爷在讲台上侃侃而谈其从政时的政绩的时候，我的脑海中突然联想到了《人民的名义》中可爱的达康书记。虽然两人所处的政治体制不同，职位不同，个人气场也截然不同，但令我有如此联想的是他们身上散发出的希望为人民做实事、为社会做奉献的迷人气质。要有雄心壮志，要有远大的理想并且要立即去行动，相信自己。而理想和抱负之所以能够称为理想和抱负，就是因为它们是建立在为社会做贡献的利他主义之上，当你的目标设定是为他人和社会做贡献的时候，在实现目标的过程中个人的真正价值自然而然得到了实现。可以说个人价值的实现是依托在为他人做贡献的价值之上，失去这一载体，仅仅追求个人利益的行为是称不上理想或抱负的。Robert先生向我们传达的精神与宏珏文化中所强调的公心至上不谋而合。

在问答互动环节，Robert先生向我们分享了他的人生感悟。其中他特别提到了一个词“Serendipity”这个词曾被一家英国翻译公司评选为年度十大最难翻译的单词，可以理解意外发，是指某人发现了他原先没有期待发现的事物或现象，或简单的理解为幸福的意外

你永远无法预测你的生活中将会遇到什么，唯有怀着乐观积极的态度去面对，当你的心态积极时，问题终得迎刃而解。

或愉快的惊喜，在博大精深的话语中或许简单的四个字“机缘巧合”即可涵盖其意。当面对生活中出现的难题和困惑，Robert把它们当做是一种Serendipity，你永远无法预测你的生活中将会遇到什么，唯有怀着乐观积极的态度去面对，当你的心态积极时，问题终得迎刃而解。相信就是这样的人生态度，让Robert在突破重重困境，在事业上不断向上攀登。

Robert先生的夫人Diane女士跟大家探讨了女性怎样平衡职场与生活，这本就是一个开放性的话题，并没有准确的答案，也很难说清怎样才能做到最好，但如果我们在耄耋之年，也能像Diane一样优雅自信地站在讲台上，和晚辈们分享着自己的家庭和事业经历，那就说明我们真的做到了。

听完两位可爱的老人的分享，感觉像泡了一次温泉，惬意、温暖同时又令人精神振奋。他们身上所散发的气质、传递的精神真的与宏珏文化十分契合。非常感谢这次精心安排的培训课程，每次的课程总会给我们带来全新的感受，同样的情怀。

接下来销售部门和职能部门的精彩课程，同样给我们留下了深刻的印象，不同的课程使我们对各部门的工作有了更深入的认识，对今后协调部门之间的工作，怎样更好的服务和配合其它部门的工作指明了方向。

置身长沙海信旗舰店、欣赏美轮美奂的GIADA大秀，湘江之畔相聚星城之上，亲临一代伟人的故乡，宏珏人的每次相聚都带给我们太多震撼。湖南对于宏珏有着不一般的意义。湖南省也是伟人辈出的省份。相信这与湖南人“吃的苦、耐得烦、不怕死、霸得蛮、了得难”精神息息相关，这也是我们每个宏珏人需要学习的精神：磨炼砥砺、锲而不舍、奋勇当先、百折不挠、攻坚克难。



对话历史，勾勒未来

张政

独立寒秋，湘江北去，橘子洲头。7月的湘江边，虽非寒秋，但也多了几分英气，GIADA moment优雅盛典的降临，宏珏人的齐聚，米兰大秀的再现，无疑为这座有故事的城市谱写了新的音符。

这是一次有趣的旅行。与三五同事好友漫步湘江边，惊诧于GIADA长沙海信旗舰店的蓬勃典雅，驻足于前，心中顿生几分自豪。自豪于这是我们正在共同打造的一份事业。流连于当地的美景、美味，更品尝着这座城市的底蕴，又对中华文化之多元丰富产生了几分优越感。

这是一次精彩的旅行。GIADA moment优雅盛典空间长沙海信，GIADA品牌大型回顾与展望静态展惊艳世人，GIADA米兰大秀辉煌再现。橘子洲头，宏珏人的星光熠熠，才华横溢点亮华南夜空。

这是一次有意义的旅行。三天的培训可谓让人受益匪浅。美国纽约地区的Attorney General现身讲述自己的故事，以给我们启发。好久没有听到这么纯正的英文了。其实在我看来，美国，尤其是老一代的受过高等教育的美国人真的是值得尊重的。他们对自由的追求，对真理的渴望，对客观事实的公正，确实是值得我们学习的。Robert表述了对今天中国的赞美和惊叹。说实话，如果不是从一个80岁的美国老先生口中听来这些话，我以为自己在听新闻联播。而Robert最真实，最诚恳的声音更让我们在座的各位对祖国的今天和未来充满自信。演讲过后，我们提出来一些问题。当我问到老先生，如何处理人际之间的背景文化差异的时候，老先生有些激动。以自己的亲身经历告诉我们，现代社会，这种现象非常普遍，是一个国际性的难题。第一，要尊重。因为尊重别人，才能够理解他人，才能够真诚地交流，

解决问题。第二，要自信。要将自己的观点不卑不亢地表达出来，既不要过于自负，也不用唯唯诺诺。虽然只是第二次见面，但是我觉得自己与老先生展开了一次深刻地沟通，他以他不平凡的一生中得到的经验，启示着我们新一代的年轻人。同时，老先生无论对公司的赞赏公司人才的欣赏，都体现了宏珏在国际社会的影响力和正确的道路。这份事业，值得一群高素质，有理想的年轻人人为之奉献。

参观毛主席故居、毛主席纪念广场、毛主席纪念堂。时隔多年，时间为历史蒙上了一层神秘的面纱，再次掀开它时，中国的国富民强再次认证了革命先烈的正确决策和英明领导。回头看看自己，我们何尝不在为中国做着一份前无古人的伟大事业呢？宏珏人的创新，成就，努力，辉煌，我们高瞻远瞩，布局世界。我们做的事情，也是一场革命，更是一次现代化的战役。毛主席实事求是，星星之火可以燎原的精神，和问苍茫大地谁主沉浮的气魄，一次次回荡在我们内心，激起千层浪。



拿破仑大道上的一片绿洲

程婧蓉

每天清晨和傍晚，我都会从拿破仑大道经过，一眼就望见GIADA的橱窗陈列，那么耀眼地展示在全世界路过的人眼前。

我内心其实比较过GIADA和她的邻居所展示的形象，无论是右边店的VERSACE，还是对面的DIOR、Van Cleef&Arpels、Burberry，和GIADA一比，都不免流露出一种“商业”的气质。而GIADA，展示的是一种遗世独立的美好：安静、不喧哗，像一位兼具理智和情感的艺术家或学者，有着强大的精神内涵，人们一走进去就会完全被她的美感所征服。

我也曾长时间在GIADA米兰店内逗留，听着潺潺流淌的清水，欣赏着一个个堪称艺术作品的设计：洞石屏风、流线感花瓶、雕塑般的VIP试衣间……在这里感受到的，不仅仅是一个品牌的精品店，更是一个令人沉静的、令人沉醉的艺术空间。

能为这样一个品牌所工作，怎能不幸福，怎能不自豪。我们得到了平台、收获了经验，但更珍贵的是，我们接受到了一种美学、一种生活方式、一种人生哲学的熏陶——我们成为了更好的自己。

今天看到一篇报道，法国最权威和最具国际影响力的报纸《世界报》，用头版大写的中文标题“中国，强国崛起”和整整八页的篇幅来分析报道中国。国际社会公认，今后的世纪是中国的世纪，而中国将在更多方面更加深入地引领世界发展。

此刻在米兰的我，感触更加深刻。宏珏正是强国崛起的一个缩影，公司融合了意大利的设计强项与中国的组织管理才能。在这一方面，我们是开创者，是引领者，是传承人类文化遗产与开拓现代时装艺术的中流砥柱。

这是梦想中的一份事业，我们拥有着，珍惜着。对于我自己，我深知离理想状态还很有差距，但我也并不畏惧。我全身心地投入于这份事业中，全身心地完善自己的不足，力求做得更好。感念公司文化润物细无声般地给予我们力量、勇气和自信。人们常说，工作是人生中的第二所大学。很幸运，我进入了这么好的一所大学，在这里和老师、同学们一起，改变、成长、创造、实现。

人们常说，工作是人生中的第二所大学。很幸运，我进入了这么好的一所大学，在这里和老师、同学们一起，改变、成长、创造、实现。



收获自信

孔倩倩

金秋九月，硕果累累。全国销售捷报频传，米兰业绩再创新高。在米兰布雷拉艺术长廊举办的GIADA 18春夏大秀惊艳了时光，震撼了意大利时尚体系，将意大利文学巨匠曼佐尼手稿捐赠与布雷拉图书馆开创了时尚界的先河，GIADA 在同一时空庆祝艺术、时尚与文化的联动，全世界皆为GIADA赞叹！

记不清这是我第几次来到米兰，每次来到米兰我都会全程参与创意团队的工作，并陪同赵总李总参与大大小小的会议与谈判。在我入职之初，还并未像现在这样，每个部门都会来到米兰。机缘巧合除了参与与本职工作相关的系列展示与会议，我还荣幸地参与了米兰店筹备工作、工程会议、IT协助、米兰团队组建的各个面试、画册的拍摄、公关会议，以及各种商业谈判等等。每一次会议都是一次头脑风暴，每次的会议总结都让我迈入新领域。

记得刚入职第一次协助会议翻译就是参加Claudio Silvestrin 大师关于米兰店设计的展示，我还记得当时的我是多么的忐忑。其实在刚入职的夏日酒会上，我还曾主动找他攀谈，当时还不知道他是何方神圣，只看他是意大利人，就找他聊聊天，随意的谈话轻松愉快，印象最深的是他说到选择与宏珏合作是因为欣赏赵总的vision(眼界)。后来知道他是个大人物，当我要在会上为他翻译时，真是无比的紧张，生怕会错了大师的意思，放到平时百分百确定的内容，在会上说出来了的时候仍是惴惴不安。有一次赵总跟我说倩倩你挺好的，就是不够自信。我在心里默想，对，我要自信，为什么不呢？因为为GIADA工作决定了你只与世界上最顶尖的人打交道。世界顶级建筑大师，视觉营销大师，艺术总监，顶级的公关公司，顶级的供应商，每次陪李总面试的都是时尚界的翘楚。我要自信，因为我的背后

对，我要自信，为什么不呢？因为为GIADA工作决定了你只与世界上最顶尖人打交道。



是GIADA，我代表的是公司，如果他们不是顶级，也获得不了与GIADA对话的机会。渐渐的，与奢侈品时尚圈顶尖的人物打交道，成为了一种工作的常态。在一次与陈列大师的工作中，在爱马仕遇到他们认识的人，当他们跟我说刚才跟你打招呼握手的是爱马仕集团的二号人物时，我也能淡然的报以微笑。

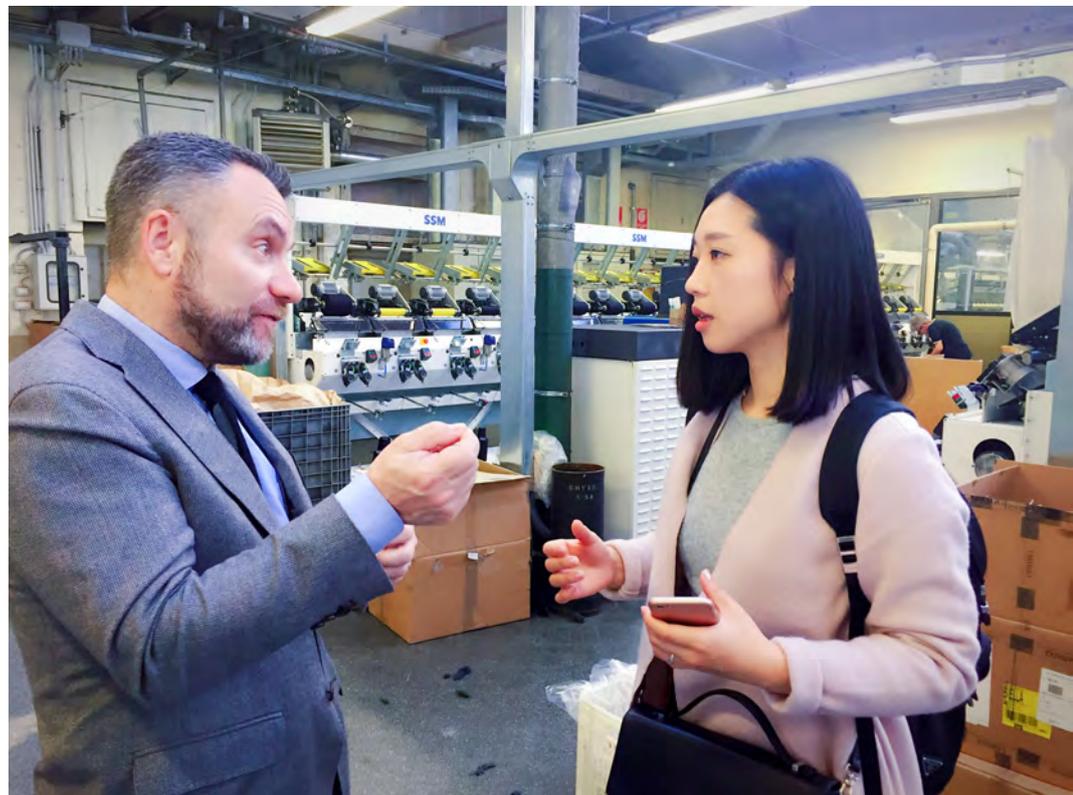
这一次次一年年的历练中，我获得了不断的成长，从最初的忐忑到现在的游刃有余，到能发表自己有价值的意见。在一些会上，看似扮演的只是翻译的角色，但是帮助双方将他们所想准确地表达出来，首先要领悟对话的本意，然后你会不自觉地揣摩他们为什么这么说，当在会后听到赵总李总的解释时感觉豁然开朗，不知不觉中学到了高超的谈判技巧，格局与胸怀。此外接触不同的领域，让我涉猎了更多，培养了综合能力。会议的结束并不意味着工作的结束，衍生出来大大小小的问题，要找到相关部门协调，寻求解决方案。在这个过程中我不断锻炼了应对复杂问题的能力，成熟的心智和通感的能力。

此外，每次最令人期待的莫过于参加创意团队的概念展示了，置身moodboard的环绕中，畅游在艺术的海洋，聆听精彩的分享和对话，在这个过程中我加深了对产品的了解，同时也对产品形成了浓厚的兴趣。经过几年的综合历练，希望能在这个方向更深更长远地走下去，不负公司的期望。相信公司会为每个人量身打造合适的职业发展方向，在培养你成为综合性人才的同时为每个人提供最合适的舞台。

此次米兰行，有机会陪同GIADA lady在大秀当晚去斯卡拉大剧院聆听著名歌剧《帖木儿》。让我感动最深的不是歌剧院的金碧辉煌，不是假声男高音的动人婉转，而是GIADA Lady 优雅迷人的气质与情怀。当她们身着GIADA亮相歌剧院时无疑是斯卡拉最美的风景。歌剧

第二幕结束时，已近半夜十二点，大部分客人都因时差的关系，提前回酒店休息，当时只剩知非和我陪同最后两位客人。两人当中有一位客人是音乐爱好者，希望坚持看完第三幕，另一位客人已身感疲倦，我立刻表示如果她觉得累了，我可以送她回酒店，我没想到的是客人这时反而不好意思起来，一直追问我是不是我也累了，是不是自己本身也想回去，她说不想因为她的原因，让我没办法欣赏完整的表演。如果我想看完，她可以再坚持一会。当我一再跟客人表示我的确也想回去，她才同意让我送她。我们在回去的路上，进行了轻松愉快的对话。这个事情给我留下了深刻的印象，也让我很感动，GIADA lady 不仅是社会精英，她们优雅知性，待人谦和，她们身上还散发着满满的人文关怀。我们有什么理由不为她们打造最优质的产品，提供最优质的服务呢？

一次次的米兰行令我开拓的是眼界，培养的是能力，收获的是自信，提高的是格局！期待下次与米兰的相约！



米兰之行

郭欣茹

秋天是收获的季节。此次米兰金秋行，我主要做了四件事：

- 一、组织SS18秀场签到工作；
- 二、带VIP参观科莫湖边的丝绸厂；
- 三、去皮草厂和成衣厂学习调研；
- 四、采购FW18面料。

GIADA大秀

2017年9月25日，米兰布雷拉美术馆外排起长队。身着考究的嘉宾们等待进入秀场一睹GIADA 18秋冬系列的风采。意大利同事们有条不紊地核对嘉宾身份，安保人员谦和有礼地请非GIADA嘉宾绕道而行。

已有两次秀场签到组织经验，我胜券在握。同时又因为本次场地规模相比之前大一倍，不禁担心确认出席的嘉宾们能否如期而至。开秀前一个星期，我们发出了208封正式邀请函；开秀前两个星期，我们发出了337封邀请邮件；开秀前一个月，我们紧锣密鼓采购秀场成衣面料辅料，结果所有项目提前一周入仓，我们的工作得到了设计师们的称赞：其他品牌办秀，上场前一分钟还在后台缝衣服；而由于我们的面料到的早，后续工作都开展地很顺利。

GIADA VIP参观丝绸厂

从赵总那里领到任务：带GIADA Top 10 VIP 参观科莫的丝绸厂。说实话，刚开始我是忧虑的，担心习惯了商场一楼精品店，看多了时尚终端产品的VIP们对工厂之类无感。但是赵总见多识广，我相



信他的判断是正确的，于是抓紧时间择选厂家，预定参观时间……

没想到，VIP们对此次行程啧啧称赞，反响强烈。我不禁对赵总大写的服！

参加太多酒会和派对的VIP们可从没见过奢侈品的源头工厂。他们第一次有机会零距离接触面料生产，对一切充满好奇。他们认真观摩面料生产工艺，惊叹于GIADA对品质的严格把控。当看到墙上挂着Mantero第二代传人与周恩来总理的合照，都激动地合影留念。他们说买GIADA是做的最正确的投资，他们的选择竟也是开国总理的选择！

皮草厂与成衣厂调研

此次去皮草厂和成衣厂调研，观摩学习技术与工艺，收获颇丰。我没有以甲方的姿态去“视察”乙方情况，而是以学生的态度向“老师”请教。意大利人向来好为人师，这样的态度大大激发了他们的表达欲，对我倾囊相授。讲到精彩处不禁现场演示，还主动拍视频给我。

采购18FW面料

不识庐山真面目，只缘身在此山中。跟李总、设计师们、产品经理一起工作，因为只专注于工作本身，并没有看到那个场面有多么酷。这次创意团队展示，我拍了许多工作照片，才吃惊地看到那是一幅怎样时尚、专业、高端、国际化的画面：极简意式工作室，一面是设计师创意与概念的视觉化展板，一面是刚刚走下秀场的成衣陈列，来自世界各地的同仁汇聚于此，碰撞思想，分享审美见解。能够融入到这样的氛围中，成为团队之一，这些不可多得的人生体验都是GIADA给予我的，我满怀感激。

难忘的米兰之行

吴彦超

特别感谢公司给予的这次机会，得以来到米兰参观学习，来到米兰时尚之都的所见所闻开阔了眼界、增长了见识。感动远不止于此，荣幸得以在现场观看米兰大秀，亲身感受不一样的秀场氛围，见证了GIADA 18SS呈现一幕幕的精彩绝伦的景象，流光溢彩间无不流动着一种对女性优雅的完美诠释，对灵感美学的全新演绎！也有幸现场目睹了赵总、李总在布雷拉国家博物馆捐赠手稿，致敬意大利的文学艺术，再现一个时代的国家收藏！

这是我第一次参加时装周大秀，仍记忆犹新当时的心情激动有余，更多的是翘首以盼，盼望着这一激动时刻的到来，盼望着GIADA再次次的荣耀刊登在各大顶级媒体头条。此次GIADA秀的规模较之前大了很多，现场邀约到场都超过300人，举办地也选择了神圣的布雷拉国家博物馆。由于是在二楼，在GIADA大秀开场1个小时前，一楼楼梯处就已经排满了长队，大家都在翘首以待，耳语交谈，他们有我们的合作伙伴，各大媒体朋友，各界的时尚教主。

时间越来越近，大家井然有序、有条不紊的排队入场，随着音乐的缓缓奏起，这一激动人心的时刻终于到来。现场开始安静下来，各位模特身着GIADA 18SS系列闪耀登场，GIADA一如既往，秉承着对美不断探索的初心，新一季作品中无不透露出她对独到艺术灵感的领悟，现场更是不断的爆出掌声。由于我所处的是面料供应商所在的区域，想起来GIADA对他们顶级面料的创新和融合的追求，想起来GIADA无论对小小细节乃至整体廓形的致力探索，真的感觉到是无比的自豪和叹服！

此次米兰之行，特别荣幸有时间去拜访2个合作伙伴，就之前工作中出现的问题互通有无。现场就国际物流的各时间要求、供应链物流操作等更实际的工作要点交换了意见，就像李总所说的那样：此次之行对我以后的工作会有很大的帮助，的确如此收获太多太多，不管

是眼界见识，还是工作管理，实地考察会让你对你的工作有了一个更清楚的步骤分化，而非之前的轮廓概念，让你的工作洋溢着一种可以具体捕捉到的画面，具体到可以优化供应链中的每个点我应该去做什么，为什么去这么做，而非之前“知其然不知其所以然”，大大提高了对国际物流环节的及时性、准时性、安全性、以及突发性的有效控制管理能力。

和货代负责人言谈举止间也能深刻感受到他们对GIADA的高度认可和深入合作的满意反馈。他们深感荣幸被邀约参加时装周，见证了GIADA品牌的精彩纷呈。正是由于GIADA在意大利业界得到的高度认可，品牌在意大利的地位彰显，使他们有信心在工作中努力配合我们，并专门量化一个适合我们GIADA的SOP流程操作标准，把我们放在优先重要的客户地位。例如专属GIADA的SOP标准包括：可以周末发出的着急大货未赶上预定Consol，可以申请CX国泰直飞航班；例如关于周末航班的清关时间：货代对客户统一要求是在周五下午15点前必须货和文件都要收齐入库；而在我们优化分析各流程和谈判争取下，为GIADA专门增加了一个下周一的固定航班安排，只需要货和文件在他们周五下班17点前到库即可，也许就是这两个小时的缓冲，我们就多了一个选择，很多着急的货物也可以在周五当天发出来，保证下周四的正常进口。

正是由于公司平台的强大，我们才有了坚强的后盾，很多棘手的事情也都随之迎刃而解。非常感恩这次学习的机会，来到异国他乡，更为自己是一名宏珏人而自豪，因为别人，因为我们的合作伙伴，我们看到自己是多么的幸福和幸运，自豪在这里，我们才敢于迎接挑战，向着一个又一个新的梦想起航！



米兰街头的民族情怀

王译旋

第三天，米兰，拿破仑大道十五号，起点。这依旧是调研学习的日子，转过一个个街角，走进一家品牌旗舰店，调研学习有条不紊进行着，这一次，我想谈谈民族情怀。

在异国土地，是没有飘扬着的国旗的。也许对祖国来讲，相当一部分的认可来自于世界对于这个强大国度背负着的极富雄心的消费能力的感叹。支付宝广告出现在慕尼黑机场，各地国人攻陷免税店，而对于我来讲，这次米兰行，让我从脊梁上硬气了更多。

加入宏珏之前，时装周之余我从来未与中国做一个icon上的连接，可能有中国明星出席各大时装品牌秀展，曝光度和影响力都无需多言，但这很难让人产生民族自豪感以及深深地自信。然而这次米兰行，当面对着熙熙攘攘的来自世界各地的人流，凝视着平静淡然的GIADA旗舰店，品味着流转时空分秒静止的呼吸，感受着拿破仑大道核心地段的分量，那一刻，于世界奢侈品之林中，一个由中国团队打磨、抛光、擦拭的意大利品牌显得熠熠生辉。那一刻，真正意义上第一次感觉到时装周真的是和自己有关系的，感受到了来自内心深处的自信。

在这样一个对奢侈品有着严格定义的城市，对努力和情怀有着极致追求，GIADA之名赫然存在，大有遗世而独立之味。真实的感受是什么？当走进那么多品牌横向比较时，终于发现原来GIADA真的在发展中蕴含着极强的东方智慧。看到了那么多花花绿绿的颜色，琳琅满目的品类，突然感觉GIADA是如此静水流深。真正的风格，是面对众多市场诱惑之后保留独立见解的态度，是紧跟时代步伐却又不随波逐流的心态，是能够给真正GIADA顾客献上一篇篇完美杰作的诚意，这就是我要的骄傲！

真正的风格，是面对众多市场诱惑之后保留独立见解的态度，是紧跟时代步伐却又不随波逐流的心态

见证并记录宏珏时刻

赵英杰

米兰时装周对于每个宏珏人来说都是紧张却兴奋的，这个月“时装周小分队”飞往米兰，筹备并见证GIADA2017秋冬大秀。很荣幸作为其中的一员，见证公司和行业的历史性时刻。

由于各部门人员职责分工的不同，下飞机抵达酒店休息后，几个分支小队便分头行动，我和公关客关部负责GIADA VIP行程的跟进和影像记录。太阳还未升起，我们便赶往VIP入住的Armani Hotel协助办理入住手续并进行接待。VIP对于接待标准十分满意，吃饭时的闲谈得知，她们惊异于公司高标准的用人政策和国际化的视野和平台。客人对行程的热情和对品牌的热爱，让我们深有感触。二月末的米兰有一丝凉意，但漫步在街头你会由衷感叹，这里不愧为世界时装之都，街头小巷的每一个细节都充满了艺术和文化的气息。客人对参观“传说中”的米兰旗舰店有很高的热情，Armani Hotel与旗舰店所在的拿破仑大道一街之隔，我们便步行前往。旗舰店对于每一位宏珏人来说，似乎都是一种情怀、一种信仰。在和顾客介绍DoIomite岩石组成的屏风、延壁而走的泉眼、青铜铸造的陈列岛时，由衷感受到这只有身临其境才能感受到的美好。旗舰店回酒店的过程中，我们在拿破仑大道上偶遇了公司CEO，VIP们对于这位经营意大利奢侈品牌的中国人充满了好奇，我们便和顾客分享了公司如何打动布雷拉博物馆和图书馆与GIADA合作办秀的传奇故事。

旗舰店对于每一位宏珏人来说，
似乎都是一种情怀、一种信仰。

最终迎来了本次旅途的重头戏：GIADA17FW大秀，当步入布雷拉



图书馆时，深刻感受到古典文学与现代艺术的交融。意大利时装界大咖、知名艺术家、品牌合作伙伴等纷纷入座。灯光亮起，一套套新品呈现在媒体前，不愧为视觉盛宴，顷刻间谋杀菲林无数。紧随其后的鸡尾酒会各位嘉宾也纷纷举杯，庆祝大秀圆满落幕。

坐上飞机的那一刻，米兰之行也随之告一段落。从VIP接待和跟拍，到活动过程记录，留下了许多载入企业史册的影像资料。在拍摄的同时第一时间进行整理和分享，做到了图像的第一时间回传。

有一次李总笑着问我，每天背着沉重的摄影器材会不会累。其实累是别人眼中的，真正的快乐在心里。我作为影像记录者，有幸见证每一个载入公司和行业史册的宏珏时刻。每一张照片仿佛都诉说着一个故事，记录着伟大的诞生；同时能够深入幕后，了解闪闪发亮的秀场十分钟背后的付出。伟大并非一蹴而就，每迈向一个新的高度，都是持之以恒的信念和坚持。作为摄影师是要用图片说话的，高质量的影像的意义更是一种高质量文化的传递，正如亲自置身米兰旗舰店和秀场时，震撼的同时更多的是那种似曾相识的亲切感觉。因为从宣传视频、媒体报道中曾经见过这样的画面。每次把图片发送到存档部门时总会有一种成就感和自豪感。有时觉得自己有幸成为宏珏人们的眼睛，通过图片把大家带到活动现场，记录每一个属于我们的宏珏时刻，这是我赋予工作的意义。

细节之美

郑冰

著名的雕塑大师罗丹说过：“生活中并不缺少美，只是缺少发现美的眼睛。”

一片湖，大概看来也只是一片湖，然而当你用手去触摸到那冰凉的湖水，去抚摸那湖水里游弋的鱼类时，你会发现湖水的秘密——湖面上淡淡的波纹是湖的笑涡，如绽放的花朵，又如天幕上爆开的烟花，令人不禁屏息欣赏它的美丽。

这就是细节，细节处有美。在生命的细节之处，也许就存在着令你惊叹不已的美丽。万物细节处皆有美。

做奢侈品与普通快销品的区别在于，发现细节中不同寻常的美丽，雅致。懂得雕琢细节才能成就完美。

就拿做每一次的微信来说，品牌公众号很多，但像GIADA一样在细节上下功夫的品牌几乎没有。一般的套路，图片编排设计也无特别之处。GIADA的用心，就在于雕琢细节，让每一次的呈现都无可挑剔。这就是做奢侈品的态度，这就是为什么近年来许多大牌如LV, Chanel都出现了发展缓慢甚至是停滞不前的状况，而GIADA却一直光彩夺目地一路高歌，品牌地位直线上升。

十月底我们团队去了南部历史悠久，最富文化积淀的首府之地，广州。做一场轰轰烈烈的宣传活动。我看到GIADA团队的优秀，对细节的严格把控，每个环节都完美呈现出来，惊艳了羊城。

随后，我负责的微信也必须在第一时间发出。由于微信决策人李总在美国出差，她让我全权负责这期的微信。我把开会的内容记在本子上，上面是李总交待的几项重点：一，完美呈现专卖店形象；二，活动的大场景，要拍出现场感，艺术感；三，VIP的到场盛况，灯光杯影，诗韵醉人的浪漫之夜；四，各界名流与商场物业领导莅临，举杯同贺GIADA所取得的成绩；五，穿越时空的GIADA服装大秀。牢记了李总的教导，我收集了郭大师和英杰的选图，开始了一整晚紧张的选图，由于李总不在旁边指导，压力颇大，我在电脑前一遍遍筛选图片，对照李总安排的重点，一直斟酌到凌晨五点半才制作好微信。我觉得出来的效果不错，可以在最好的时段，六点即时发出。一是考虑到新闻的时效性，二是假如需要等待李总下机后确认，那么就加重了李总的工作量，李总已经工作了三天三夜没有休息。这个微信是经过大家深思熟虑，严控细节的，因此我还是比较有信心的。发出去后，得到了赵总李总的一致认可，我很开心。只要足够认真，对待细节一丝不苟，是可以独立完成任务的。尤其这次没有打扰到刚下飞机的李总，我很荣幸能为她分担一些工作了，虽然距离李总的要求，还是有很大的进步空间，仍需努力。开心之余不忘对自己说一声：加油！

谨记李总的一句话，没有最好，只有更好！



那几夜

金雨薇

印象里9月一直都是忙碌且充实的。秋冬货品爆发季、米兰时装周、活动季……好像每个9月都会比其他月份多熬几个不眠之夜，夜晚总是安静、引人沉思的，想记录下来几个夜晚和一些感触。

9月17日凌晨四点，灯光亮如白昼，大秀音乐一遍遍回荡在房间内，和吴涵、郭一张张过着修好的130张照片，心情依然澎湃如昨，一场创下纪录的、筹备时间仅8天时间的大秀，终于经过设计师的巧手，被永久的记录了下来。这次活动的场地也很特殊，选在了大明湖畔的超然楼广场，短暂的准备时间、特殊的活动地点、各种需要协调沟通的繁杂事项，都给活动增加了很多难度。也正是这样，让我看到了公司同事们强大的反应力、团结性和极高的效率，就像李总说，这是一支“充满战斗力的团队”！每个人都具备了高水准的专业技能、团队配合能力和高情商，这也让商场对我们更加刮目相看、更加仰望。还记得对接的经理跟我们说，“我真的没想到还有这么短时间里，你们能决定参加，还能完成得这么好！”我由衷骄傲，也告诉她，这就是我们高素质的团队和强大的品牌能做出的必然。凌晨四点的济南，我们心情澎湃，挑选照片排版发朋友圈，就是要骄傲的告诉所有人，我们GIADA，没有什么做不到，没有什么不可能。

9月23日凌晨一点，深圳万象城。这是静态展搭建的第二个晚上，前一晚搭建到早上四点多，遇到了没有设想到的困难——亚克力槽做得太浅，支撑起来亚克力板有安全隐患。几个人商量了很多方案，但因已经快早上，只能再用一天的时间制作材料，多搭一晚。这也是我跟了很多次搭建遇到的一个新情况，设计方案做的很好，但没有考虑到力学上的因素，制作板材时也重点考虑了美观。但是这个静态展的位置位于万象城一楼，来往人流比较大，如果遇到小孩子用力

推拉，后果不堪设想。第二天白天，几个加固方案紧急设计制作，并且与商场协调安保措施，终于23日凌晨，搭建全部完成。简单的几块材料，因为特别的设计显得若隐若现、美轮美奂，这是我们做静态装置展的一个新尝试，遇到困难不可怕，因为我们团队的力量足够强大去解决它。

9月25日，GIADA 18春夏大秀在米兰盛大发布，虽不能至，心向往之。当晚，又是一个不眠夜，和设计部的同事急切的期待看到现场照片，于是夜晚就显得十分漫长。米兰精修图片传过来，还要继续精修、设计、排版、编辑成微信，这是品牌半年一度的大事，每一处自然都要细致到苛刻。同时，为了和官微形成宣传阵势，我们提前十多天就和全国的物业预约了9月26日的商场微信推送，所以必须在26日上午把所有图片、文字和排版给到对方，每个商场的要求又有区别，需要一一的发送和上传。因为不做设计，看着我们的大设计师们通宵达旦的工作，真是有种恨不能去帮手的感觉，漫长的等待中间打了瞌睡，竟然做的梦都是关于大秀的梦境。终于，经过一晚上的反复修改、讨论、核稿，官微报道在上午8点发出来了，每个人都在工作讨论群里长吁一口气，这令人激动又累到垮的一夜终于结束了！官微发出后，我又给商场一一撰写邮件，编辑资料包上传，到中午十一点多，终于完成了全部的工作，悬着的心终于放下，我睡了几天以来最好的一觉，踏实而安心。醒来后，大秀报道在全国物业遍地开花，我感到了一种由衷的幸福感，那是强大的品牌带给我的自豪感和无穷的力量，也是和强大的敬业的团队一起作战的满足感和成就感。

人都说，没有在深夜哭泣过的人不懂人生，这便有几分玩笑戏谑了。我想说，在深夜拼搏过，真的会有更深的感受去体味团队合作的力量，去体会付出的快乐、奋斗的满足和站在你身后的公司和品牌的强大精神力量！

一个读懂GIADA的人

黑晨爽

GIADA有一位特殊的客人，每当她身着GIADA新款出现在屏幕上，我都觉得看到了心目中理想的GIADA女性该有的样子。过年期间，中国诗词大会热播，能一年不开一次电视的我，难得的看得颇有兴味。对主持人董卿，也有了新的认识 and 了解。

近日，听闻她监制的《朗读者》开播，便也寻来看。不可否认，我实在是钟情于这类型的节目，所以只一期，就圈实了我这个观众。更何况，我预感董姐姐会在这个节目中花样秀GIADA。

李云迪的钢琴曲缓缓开场，胡德夫的《匆匆》余音绕梁，书香深沉的舞美，温暖如家中床头一盏橘亮的灯光……我想不出此刻还有什么理由，不去泡一杯薄茶，翻一纸书香。而此时，正应该有一位知性的女性，眉目温情，与你促膝，聊着近来读过的好书，感动的文字。

三份淡然、七分优雅，十成的文化底蕴，却不锋利、不张扬。董卿与GIADA的气质可谓不谋而合，所以尽管低调，依然让人不禁赞叹，真好看！

“我们花了一年时间建了一个读库，有上百的篇目，都是我们读过、筛过的，甚至有一些，读完便当场泪流不止。现在想起来，那些选稿的下午都挺美的。”董卿在一段采访里回想筹备节目的日子。

我觉得，不仅那个下午是美的，她，也是美的。

文化与艺术、从来都是一个人修养、品位、气质的源泉，外在的皮囊也终要通过内在的灵魂释放出光芒。而且这种光芒，将随着岁月的沉淀，徐徐温润，缓缓如斯，历久弥新。

当被问到为什么要在娱乐至上的媒体时代做一档可能话题度不高的文化类的节目？

董卿说：“我在这个行业已经做了22年，央视作为国家电视台，应该到了一个扛起文化大旗，承担起文化传播，这样的职责和使命的时候了。这也是我的兴趣所在，我自己本身对文学、对人很感兴趣。

《朗读者》就是一个大的时代背景和个人的一个特征，在寻找一个吻合度的产物。”

她的回答不禁让我想到GIADA，想到宏珏。我们在做这份美丽的事业，为其倾心付力的同时，也将己身之能与业界、国家的发展相融合。GIADA是一个时装品牌，却不仅仅是一个时装品牌，但在品牌的背后，是我们宏大的愿景与使命。赵总曾不止一次的说过我们要有使命感，要深刻理解自己在参与一段伟大的历史。GIADA的成功，不仅是一个企业的成功，更是中国资本在世界奢侈品行业中的实力彰显，是不断培养中国的奢侈品行业精英的责任和情怀。

所以在我心里，能够鉴赏GIADA的客人理应如此，她们知性而善意，智慧而通透。她们在自己的领域不断求索，用女性特有的才华和力量承担起家庭和社会的责任。

只有这样的人，方能读懂GIADA。

能够鉴赏GIADA的客人理应如此，
她们知性而善意，智慧而通透。



幸福生活的源泉

程婧蓉

在公司的年中培训中，有幸聆听了Diane女士关于工作与生活的讲演。在她的故事中，美国犹太家庭对家庭观念的坚持和培养、对教育的尊崇、对事业的追求和梦想，无不令人动容、钦佩。回味Diane的理念，我对这个话题，也有了更多层次的思考。一个人的生活，或许大多数时候是平淡的，但一个人的工作，却可以创造出许多精彩。生活不一定精彩，但工作，和集体一起努力的每一刻，都浸透着梦想的味道、发散着阳光般的纯粹与希望！

月初，和董卿在北京相约会面。作为中国文化界高知精英女性的代表，她对品牌的欣赏和热爱之情，让她和李总、CoIangelo一见如故，像认识多年的知己再聚首一般，相谈甚欢。谈起自己身穿GIADA套装，主持“一带一路”高峰论坛，董卿颇动情地说：“你知道吗？‘一带一路’高峰论坛下面坐着的观众，都是世界各国的部长及部长夫人。论坛结束后，好多来宾都来问我，穿的什么牌子的衣服？我也特别需要GIADA，向世界展示我的形象！”

我觉得自己特别幸运，这是发生在工作中一段难忘的经历，更是生命中非常有意义的一段经历。我不禁在想，如果没有工作在这样一个不断创造历史、有活力的集体中，我的生活该是如何地平平无奇？

从北京到长沙，一场盛大的品牌活动，给长沙带来了一次艺术与时尚的风潮。前来参加活动的VIP，兴奋地在现场拍照、留念；我们邀请的媒体，饶有兴趣地听着对品牌历程的介绍、与我们热烈讨论着GIADA历年形象大片在他们心目中留下的深刻印象，在大秀时刻目不转睛地欣赏着、完全沉浸于大秀所营造的震撼氛围中……活动结束，他说，我会好好写一篇报道，活动很成功！

我想，这就是GIADA的魅力，我们的活动，从不以喧哗、张扬的场面取胜，而是以自己的艺术品位、审美态度、对细节的精雕细琢，润物细无声地走进你的心房。让世界爱上GIADA，是我们公关部的使命，更是这个品牌应该拥有的荣光。

在7月末的工作方向指导会议上，晓妍姐说，她入职10周年，现在的心情是平和与幸福。这何尝不是工作与生活达到完美平衡，生命的追求圆满了工作与生活。与GIADA结缘、与宏珏结缘，是奋斗不息的工作，是幸福生活的源泉，更是人生意义的找寻与实现。



两玉相生辉

季舒立

在参加宏珏宣讲会之前，我对奢侈品行业几乎无甚概念。从小生活在普通的小康家庭以及父母传统的教育下，我从来没有习惯和动力去接触奢侈品，只觉得消费追求物美价廉即可。到了大学，我来到色彩缤纷的国外，在朋友的带动和女孩爱美天性的驱使下，才慢慢有机会去接触奢侈品。然而哪怕在外面度过了将近6年的光阴，我对奢侈品的理解依然只是第五大道边装修的富丽堂皇的店面里，陈列在精致柜台里的一个个华美事物，以及印刻在它们身上最具价值的LOGO。至于奢侈品行业，对我来说更加的遥不可及，只可远观却无可接近。但是，当我仔细阅读了刊物《红玉人》，突然发现奢侈品行业其实没有想象中的那么遥远，因为其实它也是起源于最平凡的生活，和最普通的人。让我感触最强烈的是，宏珏追求的是品牌与人的共同成长与锻造，而非执着于对商品过分的粉饰和营销。它的企业理念与信仰，果真就如其名一般。珏，由两玉组成。其中一块代表着公司以及旗下品牌，另一块代表着人，代表着为公司拼搏的所有员工，只有他们完美的结合在一起，才能绽放出最美的光辉。

经营一家企业，经营的品牌是其日后发展的方向标。宏珏作为高级服装公司，没有选择那些如雷贯耳的大牌，而是选择 GIADA、CURIEL 这些相对低调却又奢华的牌子，我一开始颇为无法理解。但当读了刊物中对 GIADA 的细致描述，我突然明白了原因。为培养成为奢侈品行业的领军品牌，宏珏走的是一条符合当今社会潮流但又不

盲目跟从、追求品质而非销量的路。这点无疑可以从对 GIADA 的选择上看出来。在琳琅满目的奢侈品品牌中，GIADA 无疑是独特的。它奢华，却又低调而神秘。它代表着身份，却没有浮夸与造作。它推崇的极简主义，正如同当今社会人们普遍追求的潮流风尚，因为生活越简单，才越精致。同时，她缔造的品牌形象，代表着当今社会上越来越主流的一群人——美丽的精英女性。随着时代的发展，越来越多美貌与智慧并存的女性行走在城市中。她们坚强而不失柔美，她们优雅而不乏特色，她们是 GIADA 的追求与信仰，而 GIADA 是她们的羽衣与光环。她们完美结合，成就了这繁忙都市里最美丽的风景线。除此之外，GIADA 的制作也是用心良苦。与其他大牌一味地注重于 LOGO 而把重心放在产量上不同，GIADA 执着于品牌的精益求精，质而非量。它的背后拥有一个强大的设计班底，只有这样才能保证品牌的独一无二。让我最震惊的是，GIADA 的专属印花，并非批量生产，而是有意大利六名艺术家创作。他们每年的印花都非常的稀少，每一款都堪称经典。他们设计这些不为盈利，而只为世人呈现最精美绝伦的艺术作品。这无疑让 GIADA 成为更独特的存在。我突然特别佩服宏钰，因为对于企业，他们真正做到了他们的所推崇的理念与责任：用最真诚的心向顾客呈现最好的品牌。

除了企业本身之外，刊物上每一位员工写的小故事都让我感触颇深。他们没有华丽的辞藻，却用最真诚的语句写出了自己的蜕变与成长。他们的故事，代表了所有红玉人最赤城的心。书中曾写过，宏钰追求的是“成就一个有生命的人文企业。”它对员工的期望，是倾注在他们本身的培养与发展，而不是单纯地完成业绩。我佩服这条理念，因为一个成功的企业，需要的不是一群呆滞刻板的机器人，而是

一个成功的企业，需要的不是一群呆滞刻板的机器人，而是需要一群五彩斑斓充满活力的个体



需要一群五彩斑斓充满活力的个体，他们用自己的态度和能力，为公司、为自己的人生创造价值。而宏钰对于员工的培养，正是先抓住他们的心和梦想，然后让他们各自激发潜力与能量。透过文字，我似乎看到一群面带青涩胆怯的毕业生，怀揣着激动与不安来到了公司，然而在一次次培训中，一次次演练中，一次次活动中，一次次跌倒又爬起中，一步步携手蜕变，蜕下了稚嫩的羽衣，换上了最坚硬的翅膀。在公司网站的照片上，我看到一群年轻人的照片。他们的脸庞依旧年轻，但是却充满着自信与稳重。我能从他们的眼神里，看到处于我们这个年代的梦想与坚持。这一切的发生，除了他们自身的努力，我相信更是企业精心的培育和一路上的扶持与激励。有位做品牌顾问的姑娘写的文章让我感触很深。她说，她在工作的这几年里，学会了两件事：用品牌的高度做销售，就是要自己成为其代言人，以及用奢侈品的心态对待每一个细节。依傍着这样的信仰做事，怎能不成功呢？

虽然篇幅不长的三本刊物并不能诉说红钰的全部，但我已经深刻感受到了它的信念与责任。它将本身品牌与员工视作美玉，没有弃之不顾，没有盲目压榨利用，也没有随意丢入工厂进行批量改造，而是选择精心雕琢，用最耐心的手法历练，用最温暖的光环去感化，让其最终变得万众瞩目。再次回到开头，公司文化正如其名：更宏大的名族情怀，更美丽的精金良玉。



承载

邵晓荣

在公司这些年，一路走来，同样是做着品牌运营与销售的主业务，做着日常普通的销售，追求着公司销售目标的最大化，但这几年公司确实一步步发生着质的飞跃，大到公司的愿景、架构、目标、人才战略，再到部门职责的不断梳理与职责明细，体会真是越来越深。不同阶段，每个部门承担着不同的使命，承载不同的责任与挑战，准确的说是越来越细化，越来越有挑战，也从中悟出更多的使命。

这次17FW PRE系列的展示，又一次让人万分兴奋激动，为什么？一是好的系列带来更多视觉上的愉悦；二是好的系列，带来更好的未来，销售有保障了；三是欣喜我们前期的沟通，市场和设计师彼此理解了，懂了。这可能是更大的喜悦，我也因此体会到更大的责任。设计师他们也很困惑，市场想要什么，怎样的设计与系列是市场与品牌所需求的？因为沟通不准而产生的误会的情况也是出现过的，中西方文化本身就存在着差异，而且在沟通中也会发现，确实存在大家对同一事物的理解与体会差异很大的情况。

回想到我们重视沟通与展示的初衷是什么，是从创意总监 COLANGELO 加入以来，因为设计和市场反馈产生的差距太大而重视起来。之后我们整合出形式化、例行化，图片、文字、衣服三位一体化

的说明体系，这样遇到有创意与灵气的总监，艺术和市场的融合也更容易实现，对于这个过程我体会很深。

从部门转变为商品策划部开始，工作重心也更明确。李总说，实际上我们想要什么应该从源头就可以告诉设计师了，颜色、面料、款式、品类。刚开始觉的太具体，我们没有这个水平，现在看来，真正对一个品牌而言，风格是固定的，好卖款的特征基本是固定的，真正每一季创新的数量是有限的，只要留出这个比例出来就可以了，不需要因为每季求新，反而忽略根本。

品牌发展到一定时期，新的品类与项目要推出时，更需要方向、调研与策划。尤其是在现在物品丰富、变化快的时代，每一个项目推出，都需要研究对比，确定更清晰的方向。同时对现有的品类进行优化，丰富品牌产品档案。总之就是如何使我们的产品品类丰富、且有自己的特点，好卖款多，能起到提升销售、减少库存的目标。

接下来在人员配置与工作内容上，会多多考虑。

神秘部门

郭欣茹

七月湘江边，一群姑娘跑来激动地问我：“你就是讲面料的那个同事吧？”我点点头，她们很开心地说：“你讲得太好了！我们以前只知道GIADA面料好，但却不知道为什么好，总感觉悬在那里，现在终于落地了！”

我听了好激动，其实，我悬着的心也落地了。同事们总说国贸部是神秘部，也不知道我们每天干什么。我们总是在幕后，似乎与销售一线距离很远。我们自己也会有失落，因为总想使劲，却总是有帮不上忙的错觉。

幸好赵总出了个好主意，让我们不用再隔几座山使劲，让我们的工作与资源直接连接销售一线，助他们一臂之力。又痛快，又有成就感，感谢赵总！

七月，主系列大货订单顺利下完，show组订单在紧锣密鼓地发货，新接手的辅料采购工作也走向正轨。

进入八月，意大利合作伙伴相继放假，我将全力投入面料培训视频的制作中，挖掘更多更深的面料故事。想着一线姑娘们期许的目光，我就充满了干劲儿。

加油！



打破成规，全速前进

张政

后辈与长辈，学生与老师，总会存在一些分歧。长辈希望将自己的经验灌输给后辈，而后辈作为学生又认为长辈的经验已经过时，而导致其特立独行，适得其反。到美国的第一课，叫作critical thinking，其实就是教学生以辩证的角度看待问题。不要盲目相信所见所闻，而要有自己的判断。中国有个成语概括的很好，兼听则明。

所以，相信每一个美国毕业的同学，来到宏珏，都不约而同地去判断宏珏是否与宣讲会上的那个奋斗、慈善的企业形象一致。一年时间，在赵总的关怀和帮助下，我相信自己已经找到了答案。

赵总每一次激励都让人热血沸腾。从奢侈品行业的中国力量，意大利的文化遗产保留与发扬，到民族振兴的格局与大爱。值得一提的是，旁观者清，在一个传统的实体行业中，我却前所未有地更加认清了金融的本质，也庆幸自己从赵总那里得到了极富高度的人生感悟和启发。

自立自强，自主创新。学生时代，总是依靠别人，依靠老师，依靠教材，依靠考试，依靠互联网。而来到宏珏，便是独立思考，解决问题。世界最长的跨海大桥，“新世界第七大奇迹”，中国港珠澳大桥，其所表现出的对国外“权威”的不妥协、不退缩、挑战不可能、

创造奇迹的精神与宏珏精神是不谋而合的。在Colange1o项目中，我的经历也是惊人的相似，当我们面对EY这种我们学生时期所崇拜不已的“权威”的时候，本以为他们会帮助我们顺利的解决一切问题。但是，最终我们发现，一切还都要靠自己。当我们与IBM、EY、KPMG、SAP、Z品牌这些国际著名的企业沟通的时候，却惊喜的发现我们竟然如此的出色。

推心置腹，坦诚相待。宏珏从不隐瞒，也更不会算计。我认为这是一种睿智。有幸第二次前往米兰，我看到GIADA的每一个工作者，无论中国人还是意大利人都可以享受工作，乐在其中。与Colange1o的谈判中，我们一直希望最大程度上的成就这位年轻的天才设计师，而不是一味的强调利益。同Z品牌谈判也是一样，从始至终，我们只谈合作，不谈收购；只谈共同利益，不图谋对方。Curie1收购项目之所以如此顺利，也是出于这种对对方的理解与尊重为前提。看到一个70多岁的老人，经历了品牌的兴衰，在工作中和与宏珏的合作中又享受着真正的乐趣。一个精明的人可能会获得很多利益，但是最终也因为利益交织，而瘁心于此，最终也无法有大的成就。而谋求共赢，平等坦诚，包容互助是一直以来祖先留下的中华民族的精神馈赠，也是处世之道的长久之计。

谋求共赢，平等坦诚，包容互助
是一直以来祖先留下的中华民族
的精神馈赠，也是处世之道的
长久之计。

虽然我从不相信鬼神之说，但是抱着猎奇的心态求了一签，其内容竟然公司传递的文化异曲同工。大意是，虽然家中保证已经不是问题，但是心中要存有远大的志向。不要一味地追求金钱，未来的祸福都是源于今天的努力和做为。其实当真正揭开金融表明的高薪、光鲜；研究了美国的经济危机，虽然有人投机取巧一夜暴富，但是最终牺牲的却是纳税人的努力，导致社会经济的严重倒退。这样的努力，又有何道德可言呢？这样的利己与自私，之于人生和他人又有什么样的益处呢？即使与金融相关，也希望能够用金融工具真正的服务于企业，造福于社会。真的很庆幸自己能够在宏珏这样一家公司得到如此多的感悟与成长。

达则兼济天下，穷则独善其身。心怀大梦，矢志不渝，不懈努力，希望自己能成为一个对公司和社会有更大贡献的人。

何生偷师说

何知非

昔有黄生允修借书一说，今有何生知非胆大行窃，恣意偷师。更诡辩曰“技非盗不能惜之，盗而不习不能执也”，骇人听闻之余竟言之凿凿，掷地有声。人奇之，遂邀其娓娓道来。

曰“技非盗不能惜之”，何故？何生毕业不过四月耳，然叹工作中所学远超学堂，究其原因，却道“此处无‘师’，然处处有‘师’哉”。何谓师？师者，传道授业解惑也。旧时学堂中，师者于三尺讲台挥斥方遒，学生于四方桌椅依样画瓢，因习以为常而不能珍之重之；今在宏珏，无人自称为师，但可传道授业解惑之能人无处不在，点拨俱在平常一言一行，故时时警醒，耳聪目明。初时尚顾及颜面，手脚略显畏缩，后惊察“师者”比比皆是，遂豁然开朗，于销售部盗销售之精神，于公关部盗统筹之技巧，于商品部盗货品之思路……小心翼翼盗之，如获至宝藏之。得来不易，而惴惴焉摩玩之不已，用心之专，非旧时所能比拟。

然盗而不习，技终非己乎。子不闻马服子赵括乎？赵括自少时学兵法，言兵事，以天下莫能当。尝与其父奢言兵事，奢不能难，然不谓善。括母问奢其故，奢曰：“兵，死地也，而括易言之。使赵不将括即已，若必将之，破赵军者必括也。”后秦与赵兵相距长平，

小心翼翼盗之，如获至宝藏之。得来不易，而惴惴焉摩玩之不已，用心之专，非旧时所能比拟。

时赵奢已死，而蔺相如病笃，赵王因以括为将。蔺相如曰：“王以名使括，若胶柱而鼓瑟耳。括徒能读其父书传，不知合变也。”遂果不其然，括军败，数十万之众遂降秦。后人一言以蔽之，曰“纸上谈兵”。

何生恐成“纸上谈兵”之人，故盗来之技皆逐一咀嚼，再因时而变，据己所长顺势而为。时尚尚浅，难免囫圇吞枣，一知半解，但于活动中再三淬炼，渐生巧劲，不过四月，已不复当年稚嫩，可独当一面。观今时之变化巨大，叹成长速度之迅猛，中心喜悦，心气倍增。虽行事风格尚显生涩，谈判技巧仍不高明，但心意已决，誓要纳百川、盗百家，广结善缘、广开新源。

为一说，兼取众长，以为己善。自勉亦共勉。



石凌霄

11.14 RedStone Immersion x JHU

何为强者？

于人当有相玉识玉之魄力，凿玉惜玉之大爱大梦；

于己则恪守慎言之、笃行之、善思之。

何为情怀？

于行业中的先锋和佼佼者而言，“会当凌绝顶一览众山小”之壮志难免生出“高处不胜寒”，而成就他人帮助他人的慈悲向善则能衍生无限温情与力量让人砥砺前行。

你可以选择做一只惹人喜爱的小绵羊，也可以选择做一只强大的大象。决定你是谁的不只是你的天分，更是你的选择！

收起



Less is More

石凌霄

对于HR来说，每天都在做一些很细微或琐碎的工作，每天都迎着新的任务与挑战，似乎是在做一道加法。而在公司工作了这么久以后，反而感受到的是Less is More的工作与生活哲学。

“Less is more”是20世纪30年代著名的建筑师密斯说过的一句话，是包豪斯风格的先驱，旨在提倡“少即多”的简单而无过度装饰的设计理念。我很自豪能够在奉行极简主义的品牌精神中工作，反言之工作里也的确有深刻的感触：简单的东西往往带给人们的是更多的享受，不论是员工的情绪沟通、职业发展还是欲望管理。

于生活而言，极简主义可以减掉很多生活中不必要的事。极简主义就是要通过砍掉生活中一些东西，来减少一些明显弊大于利的事情，从而改善你的生活。也就是说，减少物品只是手段，减少这些生活中无益的事情，从而腾出时间精力来留给更有益的事情，才是极简主义的核心。

于工作而言，在信息化爆炸的时代，每个人每天都在接收着数以万计的碎片化信息。对于怎样高效筛选真正有用的信息并进行整合，我思考过很久。辩证来看，“Less is more”的哲学在于把握核心因素从而去掉一切不必要的繁杂。既然只关注于核心因素，那么就将核心因素做到极至，而往往做到极至是很难的。常听一些刚入职的小伙伴们分享进入GIADA工作后的苦恼——觉得自己是因“仰望星空”而

来的，可刚进店的基本店务却太过“脚踏实地”。也没有办法像老员工一样走到客人面前跟客人自然地交流或是介绍品牌，往往还没开始尝试这份工作就想要放弃了。其实，能够把不同阶段的工作做到极致就是我们不同阶段的目标了。我记得自己刚刚站店的时候也不知道怎样去迎接客人并自然地交流，于是我跟着我的师傅仔细地学习条码，货品知识；怎样打理库房内的衣服，让其他小伙伴可以精准地在为顾客搭配时最短时间拿到想要的单品且合适的尺码。这未尝不可获得并享受过程中的成就感。人类的欲望会让我们想要拥有一切，让我们想要的越来越多。Minimalism Lifestyle从侧面证实了：什么都想要的人，往往什么都得不到。每一个人的精力都是有限的，想要拥有一切会让人纠结于各种选择而无法开始行动。所以如果你渴望得到的目标超过你的精力能达成的范围，那最后便会一无所得而只停留于对星空的仰望。

所以Less is More到底是什么呢？Less意味着除去不必要的冗杂而让精简提升生活质量；Less意味着专注，把有限的精力集中在重要的事项上；Less意味着一种珍贵，带来更有力量的“仪式感”；Less意味着明确的目标与“舍弃”的能力。Less is more在我所理解之于GIADA, less is more是一种有趣而睿智的生活态度——一件完美的设计，不是因为它没有多余的东西可以加上去，而是因为没有多余的部分可以被剔除。少，不是单调，而是简洁；多，不是繁复，而是丰盈。愿衣橱与人生都如这般。

细节如何影响他人

吴彦超

上个月读了一本书《The small big》，结合自己的工作过往，颇有很多思考。Small是小的意思，Big是大，为什么把这两个单词放在一起呢？因为我们所要学的就是：怎么用最微小、甚至是完全零成本的改变，就能最大程度地影响身边的人，培养最大的工作乐趣，提升优化我们现有的成长状态。

宏珏是我的第一份工作，加入这个大家庭也有将近四年的时间了。自己对工作的认知和乐趣随着工作经验和专业知识的不断积累而不断深入。但从另一个角度来看宏珏带给我的成长，让我有了一个非常好的职业习惯和职业操守，也给予了自己强大的社会规范环境暗示。身边都是美丽、优雅、优秀的同事，你又有何理由不要求自己优秀，宏珏团队带给你的环境暗示，让你的一些Small足以改成Big，小至我们的衣着、谈吐举止，大至我们受益终生的职业规范，这就是我们平时或许或略，但却真实、自信的宏珏散发出的类同改变。

我们或许都有如此的经历：当我们和一些新客户开始合作时，他们都会很不理解我们为什么会如此高标准，有时也会很不配合，认为我们宏珏太苛刻，超出其他公司的要求规范。但随着合作的不断深入，或许只需要半年时间，你就会发现他们在改变，在开始和你开诚布公，真心实意的考虑你的需求。其实这些改变我们也慢慢习惯，因

为宏珏的优秀，宏珏的精英文化，足以让你自信的有足够多的细节要求规范，这些Small多了，Big的改变也就会随之而来，你也可以轻松的影响他人，类同文化群也就随之产生。相对你的合作伙伴，他们也会最后感谢你们之间的合作，让他们也变得越来越好，进而会与你维持一种长期和有价值关系的持久愿望。

在中国有些公司也有效仿宏珏，购买国外的品牌来运营管理，但目前来看，只有宏珏和GIADA契合的如此天衣无缝，堪称天作之合。其他公司或许可以学走管理模式，但却拿不走宏珏人的日常工作对完美细节的追求、至臻至美，细节虽小，但多了正如“良工不示人以朴”，所以我们才是独一无二的存在，宏珏培养形成的品牌社群也有了独特的符号。所以说我们是何其幸运，享受着公司带给我们的知识价值：即能够为身边的人提供最新最专业的与品牌、与工作相关的知识解答；还有公司带给我们的社会价值：即为我们身边的人传递自信、优雅的生活理念；更深一步带给我们相同的文化认同价值：追求完美，形成一种与品牌定位、意涵相符的GIADA LADY文化，有了公司赋予的这些价值，Small细节也就会很轻松的影响身边的人和事。

不积跬步，无以至千里。Small不小，多了也就有了Big!



我的成长

赵娜

从今年四月份到九月份，代理行政部的工作整整半年了，回首这半年的点点滴滴，我从中收获了很多很多，在此总结一下自己这半年来的感悟和收获，希望继续发挥优势，克服不足，争取更大的进步。

一、付出与收获一定是成正比的

青岛GIADA MOMENT、长沙GIADA MOMENT+公司夏日酒会、米兰时装周等几次大型活动的组织、配合工作，对我和我们部门来说，都是一次次巨大的挑战，从一开始的忐忑不安到后面的胸有成竹，我们每个人都付出了很多，也收获了更多。

随着更加深入的参与到公司的各项工作中，自己除了完成本部门的工作外，还能给到其他部门、其他同事更多更好的建议，一方面感受到了责任在肩以及公司对自己的信任和鼓励，另一方面也感受到自己变得更加的从容，更加的自信，对我来说，这是用多少金钱都换不来的巨大收获。

现在的我非常享受这种工作带给我的快乐。

二、有预见性的工作

随着一些项目性工作的深入参与，越来越感觉到计划性、预见性的重要。

以米兰时装周为例，我们从7月中旬就开始进行相关人员行程的确认，机票、酒店的预订。如果只是被动的等待其他部门告诉我行程定了，该订机票和酒店了，那肯定就晚了，会出现要么没票没房间了，要么价格高出天际的种种情况。包括VIP客人，我们在还没有确

认的情况下，根据客户关系部提供的意向人员，提前进行了部分客人的机票预留，锁定了比较低的价格，这也让我们超有成就感。发英文邮件给酒店，跟意大利人砍价，也很有趣。

预见性到来的成就感也希望带给其他部门，提前计划，提前安排工作，我们一起努力，用更充裕的时间、更低的成本来更好的完成工作。现在感觉人力资本部计划性和成本意识是最棒的。

三、让自己多一些怀疑批判精神

自己的性格一直是比较随和，比较能迁就别人的，这样的个性放到工作中，确实能够很好地服务他人，但是却容易让自己变得缺乏主见，被别人的意见所左右。

经过工作的锻炼，自我感觉有了一定的进步，但是还不够。在以后的工作中，我需要有意识地增强自身的怀疑批判精神，遇事多问几个“为什么”，多方了解情况，充分表达意见，只有这样才能更加正确地做事，让自己取得更大的进步。

四、团队管理能力有待提高

因为部门工作比较琐碎繁杂，而且每位同事都能较好地完成本职工作，所以平时自己埋头在工作中，对本部门员工的关注不够多，现在反思，自己这样的做法并不妥当，无论是谁，都希望有问题了能够有人予以指导，有困惑了能够有人予以帮助，而且不能所有的工作都hold在自己手上，要更优地进行工作分配，让部门其他同事得到更大的锻炼机会，帮助他们从工作中找到更多乐趣和成就感。我也希望自己能够在接下来的工作中，把这部分的工作做得更好。



职场宏珏人

高童

九月最后一天，沪苏各群中一如往常每月最后一天欢腾，有人在相拥而泣，欢庆完成9月之诺；有人在梳理数据，总结教训并为新一月设定目标，有人依然在专卖店奔波劳碌，为曾经奋战过的“阵地”掸尽最后一丝灰尘。其实每到月末的时候，即使是身处后方，也会被销售部的激情所感染，心里对我们身处各地的优秀的员工油然而生尊敬。而这一次，面对沪苏区，面对地处中国经济最发达地区、意识形态最前沿、与国际化接轨的都市的小伙伴们，心里更多了一份感动，不止是使命必达的决心，亦或是从头再来的雄心，而是浓浓的温馨氛围下的爱心和信心。

一直以来，一方面可能是由于大众传媒、影视资料的影响，一方面也可能是由于个人的亲身经历，对于上海的印象与感观过于狭隘和局限。上海虽然是国内最重要的金融中心、贸易港口，但总感觉给人传递的是十里洋场、小资情调，而上海人普遍接受的符号是矫情、自私和稳定。即使是外乡人来到上海之后也会变得跟本地人一样，自视甚高以及产生难以明说的距离感。

然而，伴随着月末群中不断滚动的消息以及每一位沪苏人发出的感慨，我才发现是我错了。主观臆测取代了客观观察，坐井观天代替了面朝大海。不是上海和我产生了距离，而是我把她拒于千里之外。我可能只是在门外看到了她的外表，却没有叩开她的精致内核。这里忙碌而不失优雅，繁华而不失精致，而这里的人，张扬而不失稳重，自信而不失个性。

诚然，大城市中有各种各样的人才，同时也有各式各样的机会和诱惑。一项数据表明，上海零售行业的平均离职率为35%，高居全

国各大城市榜首。但是数据的普遍性具有一定的参考价值，我们需要根据自我的实际情况去思考、去实践，我们给到的机会是不是足够诱惑。前两天部门内部讨论，沪苏今年新员工的保留率好于往年的原因。我觉得至关重要的一点在于区经的配合。虽说新员工接触最多的是各店店长，但是区经自我的判断对新员工的方向有着很大的影响。区经对新员工的大部分信息来源于店长，所以区经需要有自己独立的判断以及尽量客观的态度，抛除先入为主的主见以及经验主义，尽力通过自我观察了解去达到更为公允的判别。另外，区经蕾蕾对于每一位新员工欣赏的眼光和态度是对每一位新员工潜在的激励，对于起步初期的新员工给予充分的信任以及时间。对待新员工的态度到底是把她/他当做“只干活”、“服从命令”的下属，还是“充分发挥空间”、“随时交流探讨”的合作伙伴，很大程度上决定着她/他未来的成长速度和司龄长短。

沪苏区新员工虽然和其他区域新员工一样刚刚踏出校门，没有什么职场经验，但可能由于接触到的环境不同，眼界更高一些，个性更为鲜明，同时选择更具多样性。背井离乡造成的心绪更易波动，困惑更为频繁。但进入宏珏的人，骨子里都充满着积极向上的因子，洋溢着希望独立扎根大城市的勇气。所以第一步是关爱；并不是像阿姨一样的嘘寒问暖，而是沟通交流，消除隔阂，拉近距离，达到团队融合，让新员工产生信任感与依赖感，在离开校园后有第一个落脚点，同时在日后遇到困难之后第一个想到是向公司来咨询。第二步是信任；在工作一段时间，初步熟悉之后，新员工过了前期的新鲜感，进入到工作正规上，更需要持续的阶段性的目标和新知识的刺激来进一

步加深对工作的理解。满足新员工的展现欲望，给予新员工更多的发挥空间和信任，让新人们在成就感中实现自我成长的同时发现融入于工作中的乐趣。

最后以一段上海新员工的月末感悟做为结尾：

“不知不觉已经到上海三个月
有些时候会莫名的讨厌这个城市
浮躁 快速 十里洋场 灯红酒绿
有着我无法企及的生活
也到处充满着压力与挑战
但是，慢慢的
会发现这座城市的美好
忧伤 静谧 流光溢彩 风情万种
有着不同的机遇与选择
白日的忙碌 夜晚的繁华
感恩自己在上海遇到了这么一群可爱的人
余生请多指教！”



愿无岁月可回头

王译璇

时间总是跑飞快，快到有时让自己都感到吃惊。前两天在网上看到一句话，“都是第一次做人，凭什么指望别人让着你。”让我想到了“都是第一次做人，谁又不想活出点什么意义呢”。

我们经常将工作比作谈恋爱，要一拍即合，不要一厢情愿。其实再更广的维度上，工作真的很像谈恋爱，需要时间，需要投入，需要包容，需要理解，需要奉献，也需要快乐。曾经对一个朋友说过，“如果恋爱两个人的日子里我所呈现出来的状态不能比一个人的时候更好，干嘛要两个人”，这用到工作上，也是一样的道理。”我们工作，就是为了让彼此都更好，让公司更好，也让自己更好。”

马上，来公司就快一年半了，感情也越来越深。在这里，能够真真实实感觉到“you can make a difference”。梳理流程，完善制度，以前在我看来最繁琐的事情，现在是最高效的事情。这背后隐藏的是一种态度：每一个人的时间都值得尊重，所以我们更要精益求精。也许我们缺少经验和阅历，但公司给了我们包容和理解，同事给了我们配合和帮助，让原本单薄的逻辑在部门间丰厚了起来。换到新部门的几个月，最大的感受是：优化流程就是节约时间做最重要的事，也让自己更加看清自己在专业领域的薄弱点和突破点，所以要节约时间，集中力量自我提升。

每个人都希望自己没有白来一遭，没有白来这个世界，没有白来这个城市，没有白来这个公司，但是真正的意义，不就在于体验吗？只有做了才能有体会，才能有沉淀，才能有思考，也就才能有成长。只有做了，才能将一条路越走越清晰，才能一点点摆脱心里的束缚、蒙昧和成见。只有做了，才能亲身体会到自我的变化，才能触摸到小我与大我的边界，才能拥有冲破云霄的信心和拯救世界的勇气。

愿无岁月可回头，愿我永远感激努力向上的自己。

只有做了，才能亲身体会到自我的变化，才能触摸到小我与大我的边界，才能拥有冲破云霄的信心和拯救世界的勇气。



博弈

陈宇

时光如梭，自调任商业拓展部以来，已经过去了半年有余。其实对于我而言，这不仅仅是一个工作岗位和职级的变化，更是职业发展道路乃至人生轨迹上的重要转折。这背后，是赵总、李总和宏珏对我的一份珍贵的期许和信任，让我搭上了理想中的与“商业”、“business”有关的专车，作为GIADA的领头羊去开辟战场。BD，商业拓展，顾名思义，就是寻求其他行业或公司合作以追求双方双赢的结果。在我看来，在宏珏迈入多品牌战略快速发展的时代，BD是一个完全可以实现甚至超越岗位价值的部门，是一个可以锻炼人成为全才的岗位，是可以站在整个公司甚至是整个奢侈品行业的高度去看问题和做事情。我非常幸运，感恩，能够在投身于喜欢和热爱的行业和工作岗位的同时已然是站在巨人的肩膀上，在赵总、李总、潘总和前人们已然开拓的这片广阔疆土上继续耕耘。

通过半年多的工作，我意识到一个优秀的BD需要广泛的知识面，不求面面懂，但求面面知，拥有良好的沟通能力和坚韧不拔的意志，不轻易向困难低头。好的BD一定是一个多面手，是一个特种兵，是站在最前沿的销售和公关，是万里长城的第一站，为身后的工程、销

售、人资、商品、公关等部门打下坚实的基础，放在任何需要他的位置时都能很好的发挥作用。

如今打交道的各物业商场的领导们都可谓是在商业地产行业浸润十余二十余年的“老江湖”了。与这些老江湖们洽谈博弈，周旋谈判，我们就如同在国际大舞台上与众多国际一线奢侈品牌竞争的GIADA一样，需要抱着初生牛犊不畏虎的精神，不卑不亢，摸清楚游戏规则，一步一个脚印踏实地前行。在奢侈品零售环境逐渐回暖的态势下，唯有进一步针对高端顾客的集群消费效应，通过落位的优化调整来进一步提升品牌的实力和形象，才能主动掌握话语权，将命运牢牢地把控在自己手上。

赵总曾经指导我们，莫做任人欺凌的温顺的绵羊，也不要去做那张牙舞爪凶狠的恶狼，而是要成为脚踏实地，温润如玉而任何人都欺侮不得的大象。周恩来总理在1972年与日方代表首相田中角荣和外长大平正芳关于中日两国邦交正常化的谈判后曾提到过：“坚持原则，寸步不让，换位思考，适时妥协。”我也会将这句句箴言言作为我工作中的座右铭，时刻警醒自己，不忘初心。

2017年，宏珏提供了我一个更大的平台，更广阔的天地去施展拳脚。2018年，对于韬光养晦多年的宏珏将会是厚积薄发的一年，GIADA诸多大店、形象店将在全国各地相继开出，许多重要店铺也面临着优化调整，于我而言，更大的考验就在眼前。任重道远，然而，未来光明可期，加油。

快乐的奔跑者

黄娜娜

人生最美好的生活方式，莫过于和一群志同道合的人，奔跑在理想的事业上！

回头，有一路的故事；

低头，有坚定的脚步；

抬头，有清晰的远方。

奔跑，我享受这样的工作和生活方式。跑起来，我感觉并不像原地不动那样浑噩，反而越来越清晰目标和方向。忙碌的感觉如此美妙！它调快了我的生活节奏、锻炼了我处理问题的能力、磨平了我桀骜不驯的棱角、练达了我内心曾惶恐不安生活中的人情世故……我遇到了更好的自己！

做奔跑的思想者。独立的项目需要独立的思考和运作，做一个头脑清晰的“孤独者”，让我更多地学会思考和解决问题。接触不同物业的代表，每个人个性、观点、立场完全不一样，从一开始我尝试着去沟通、到我自信、有姿态感地去博弈，为品牌、为公司争取最大化利益时，我深深的感受到那种无形之中带来的愉悦和自信。

不断寻找“猎物”。在商场开展特卖项目，对于正价店来说多少有一定的影响。所以，与销售部的沟通就尤为重要。有时候也会因为综合考虑，取消个别场次特卖。但，特卖项目不能因为这样就放弃。我想“猎物”何其多，没有捕捉不到的，就看有没有方法去做！此路不通，我就换一条路，寻找、发现、追求、获得，只有想方设法多次尝试，最后总能达到自己想要的结果。这也是我在奔跑、奋斗的道路上感悟最深的一点。

愿每一步都有扎实的脚步、每一次抬头都有笃定的目光！

愿时间历练出更富有的情怀、愿奋斗成就更完美的人生！

优秀

卢凌云

在公司的销售岗位上，我知道那么一个人，每月的销售红榜上总能见到她的身影，每月财务部在发放红包奖金时、在公司年终优秀名店颁奖时，总能看到她的名字和团队。然而在每月的销售差异、费用报销出错记录、退换货记录等各种违规记录上，你总找不到她的名字。她就是GIADA南京德基的店长——蒋利。从她身上，我看到了也证明了一句话：一次优秀的行为算不上优秀，习惯性的优秀才称得上优秀。

优秀之所以优秀，根本原因在于一个人拥有一种优秀的学习能力和自我管理能力和自我管理能力，并成为一种习惯性。当优秀成为一种习惯的时候，一切自然与众不同。

要做到优秀，已经不易，做到经常优秀，难上加难。然而，她就是这么牛！我记得年中培训，也会有人疑惑为什么她们店就没有代打单或销售差异，其实这是工作方法和做事的态度问题。当你足够重视并决心将一件事做好的时候，就一定可以做好，当其他门店有调货需求时，她们店总是第一时间响应，不会拖泥带水，更不会犯当下普遍的拖延症。说到拖延症，在工作中，非常常见。也让我想到了近期领导们与我们微信分享的一篇文章，关于工作反馈的问题，想做一个工作上靠谱的人，就需要做到凡事有交代，件件有着落，事事有回音。确实，工作上常常需要与他人协作，很多工作进度和结果希望得到反

馈，然而邮件回复时常石沉大海。做到一次及时反馈非常容易，但做到次次反馈，就不是那么容易了。因为我们有很多不反馈的理由，“太忙了”，“邮件太多了”，等诸多理由和借口。每个人的工作岗位内容都是多而杂，销售前线，店务已经非常繁杂，不管是销售、陈列、人员培训、财务结算核对、费用报销，她们几乎成为全能手，每一项都要亲力亲为。销售战场上更是有许多不确定的因素，但她们每次都能圆满完成任务，还可以踮起脚尖完成红包任务，并将店务做的井井有条，这是她们能力的展现，更是因为她们优秀，并习惯优秀。

当优秀成为一种习惯，她做事的每一个细节都是一种自然流露的优秀。细节优秀，则习惯优秀；习惯优秀，则心灵优秀、素质优秀。当优秀成为一种习惯，机会才会青睐于这样有准备的人。因为优秀的习惯也是一种才华的积累、品质的量变。量变久之则成质变，使之成为命运的垂青者，好运就会不请自来。也只有当优秀成为一种习惯，优秀才真正成其为优秀，而不会有“此一时、彼一时”的摇摆性。

优秀其实不是一种行为，而是一种习惯，让我们将优秀变成一种习惯。

从进公司以来，出现在我脑中的词最多的并不是公司的企业文化

“慈善、奋斗、快乐”，而是“信仰”。最开始的时候，把这当作一种激励手段，“心中有信仰，脚下有力量”，对于销售工作来讲，对于市场营销专业出身的人来讲，员工情感激励无疑一个非常重要的板块，用心去相信相信的力量，对我来讲，也是职业化的一部分。

从某天开始，我突然意识到自己有一些选择，变成了一种习惯，有一些习惯，变成了一种坚持，有一些坚持，真的变成了一种信仰。选择了与奋斗的人为伍，习惯了将突破作为一种底线，坚持了对自我和工作想要更高的要求，信仰了”优秀“”优质“”优雅“。

这个世界本来就充斥着各种声音。我扪心自问，为什么我自岿然不动，说实话，确实是无限感激，感激当时无意之间的选择，变成了一种值得依赖的习惯；感激被迫习惯的突破舒适区，变成了信心的源泉；感激那永无止境的坚持，变成了父母欣慰的目光；感激与一个美丽的品牌际遇，变成了气质中的星星点点。

这一路上，重峦叠嶂，或青葱欲滴，或雪白无暇，该翻的山终究要翻过，但我希望，每一个人，当我们站在某一做山顶之时，心中的信仰要配得起山峰的高度。



行走·雕刻

薛芳

六月份，是一个听着就觉得热情但又不会太燥的时节，拥有了夏至前的微热小清新，也拉开了盛夏热气腾腾的序幕。承前启后的时节，适合停下来思考回顾，也能对下半年做出相应计划和憧憬，向着新的目标前进。

今年的六月，对我来说是精彩纷呈的，年假和下一季陈列手册的拍摄之旅，是艺术与生活的交织，经历了一次放松的江南文化之旅，独立思考；积极投身于秋冬陈列手册拍摄及中国行之中，收获成长。

经常有朋友很羡慕我的工作，在他们眼中，‘无论是工作还是行业，都在跟精致美好的事物打交道。有时候朋友会聊起来，都认可人如果能随着年龄成长，不被生活磨平棱角消去激情，而是依旧保持对生活的好奇心，对工作的斗志和期冀，越过越精致才是真正的能力。

前几天快月底的时候在济南店里，遇见很早认识的顾客李姐，进店后发现我在，特别兴奋的打招呼，聊了快半个小时，平时也就是有彼此的微信，但这次与她聊天的过程让我很有感触。

她说：“芳小薛，我特别喜欢你现在的状态，朋友圈特别正能量也很美哦，看你全国各地的跑，我觉得你一直在变化，变得越来越好，虽然之前就挺好的，但现在跟之前又不一样了。你知道吗，我现在记得咱俩第一天见面，我在试衣服的时候，你跟我说的那些话，我记到现在。”

我惊讶之余，边笑边调侃着问我当时说了什么高深格言吗。她说：“我那时候穿42码，我问你我要是胖了这件衣服就不能穿了怎么办，你很负责跟我讲，从身材比来看，我不能再胖了，女人必须得精致，要想好看就得付出，坚持运动呗……然后我一直记着这些话，你看四年了，我保持的还行是不？所以我现在还是能穿你们漂亮的衣服哈哈。特别感谢你。”她是个虽然保守，但很乐和的女士。

其实，那天我挺感动的。不只是欣慰自己曾经工作时说过的话对别人产生了促进，更是看到了自己思维一点一滴的变化。其实，这只是工作的一部分，但无论是我们所做的工作、经历过的事情，面对的困难、处理的人际关系、读过的书、走过的路、一切的一切潜移默化的改变着自己也影响着身边的人。有时候会跟人聊起，挺庆幸的，当初毕业选择了一个有情怀、有梦想、正能量、且会给年轻人机会的公司；我们的宏珏，用最好的实践与关怀，让我们感知正向发展的精神；也让我们在其中养成了精益求精的工作理念，慢慢这种思维也在影响着我们的生活，让我们成为了别人眼中和自己心中更好的模样。

六月份休假走过很多座城市，每一座都有她独特的文化和历史底蕴，庆幸有与她们相识的机会，去了解她们现在与过去的模样，摩登现代与历史的交融。

甬城之行，天一阁书藏古今，新城旧址旧能看出港通天下曾经与现世的繁华；从百草园到三味书屋，先生的文字一直是学生时代最深的记忆，感知梦里水乡的灵秀人文；西湖天下景，游者无愚贤，深浅随所得，谁能识其全。每一处景致都是一个微缩的世界；深圳的高楼林立现代和活力，深入每一个年轻人的内心；东方明珠香港交融了世界级繁华与小市民的生活的点点滴滴…行走的魅力就在于抛开一切杂念，只用心感受和思索，收获新的自己。

工作，拍摄，艺术创作。BAMBARA先生对于美的信手拈来，精准把控，团队合作的高效默契，团队里每个人都在努力完成着自己经手的每一件事情，去优化完成；与意大利团队同行，幽默诙谐、精益求精、对中国文化的尊重及喜爱，随团队一起感知每一处细腻美的所在…

愿我们能万水千山走遍，生活尽兴，工作拼搏，成就一个自己喜欢的模样。

愿我们能万水千山走遍，生活尽兴，工作拼搏，成就一个自己喜欢的模样。



收获

王亮

转眼间，这已是我来到宏珏的第七个月。七个月，从初始，到兴奋，到迷茫，到了解，到转正，到长沙，到成长……

初识——与宏珏在华盛顿的遇见，有一种他乡遇故知的喜悦。异国他乡，第一次，遇到祖国的企业前来招聘，除了喜悦外，还有一丝骄傲萦绕心头。长久以来，外企到我国名校招人无数，如今祖国也回来美国召回优秀的人才，这不仅仅是公司对人才的重视，更是中国强大的标志！

兴奋——就这样，我跟着宏珏回家了！久别重逢的家人，许久未见的好友，即将开始的新工作，这一切的一切使我兴奋的难以入眠。走入宏珏的办公室，低调而不失奢华的装修让我一瞬间就爱上了这里。身边的同事也都是名校、海归，这更激励了我努力工作，多向大家学习的信念。

迷茫——刚刚接受费用管理岗的我，对于公司的财务所知甚少，新鲜感过后，我渐渐的心生迷茫。对会计知识只停留在三大报表的认知上，让我觉得自己跟财务部同事间有了很大差距，而我擅长的金融领域，工作中却没有涉及。这些都让我对自己的工作感到了迷茫。

了解——在领导与同事的帮助下，我慢慢了解了岗位业务，了解了这个热情洋溢的团队，也更加了解公司。人的认知是会随着掌握的知识，积累的经验不断改变的，当初的我总是以为开会是低效的事

情，慢慢的我才了解到开会是一个知识与经验传递的过程！经过几次深入的沟通，我渐渐明白自己被安排在财务部的意味深长。金融本就是以前以实体财务为基础的一种服务市场。试问，如果我对自己的财务都不清楚，又如何能够科学的去评估其他公司，如何进行价值投资。很多事情都是以小见大，只有你亲身深入的去理解，才会看到不同的世界。

转正、长沙、成长——6月过去，我选择了宏珏，很幸运，宏珏也选择了我。这里将是我事业的起点，也是我事业成长的地方。长沙之行，让我感受到了公司的长征精神，也让我感到了自己的成长。曾经，作为费用管理岗，我关注的是鸡毛蒜皮的费用，现在我明白了应该从更高的战略角度去思考公司费用的产生。每一张报表里有的不仅仅是冰冷的数字，后面隐藏的还有市场、供应链、运营等更加深刻的问题。

从小到大，从浅入深，我学到了课本学不到的知识与经验。入职的208天以来，不断学习不断成长。在这里，我愿与“一群美丽的人做一份美丽的事业”！

幸福离自己原来这么近

吴彦超

11月是采撷收获的季节，销售捷报频传，602万到609万，销售人又给了GIADA树立了一个新的标杆，我们虽不在前线，未能感受其中背后的故事，但内心确实热血沸腾，因为这些数字的高度再次证实了宏珏精神，不断超越，勇攀高峰；奇迹已习以为常，超越是下一个必然，她们的优秀原来已成为了习惯。

11月是幸福的，公司在各个部门的共同努力、紧密配合下历时8个月通过了海关审核认证，成为了深圳实地认证通过的第一批AEO一般认证企业，心中的感慨真的太多太多。AEO认证并非仅仅的对于进出口制度、操作的审核，它是上升至公司层次要求各部门协调配合来做的项目，是对公司进出口业务控制、内部组织架构、财务经营状况、内部审计、人员和场所等安全、信息系统控制、日常行政规范等各种控制标准的一次强有力的梳理审核，查缺补漏；也是延伸至对公司的商业合作伙伴的贸易安全管理标准和实践的规范要求；也为公司的良好信用和至上荣誉添光异彩。我们成为了A类企业，是真金白银一步一个脚印通过认证的A类企业，我们是自豪的。

回想年初，向Rosa提议申请做海关信用认证的想法，初衷是提升我们在海关的信用资质，获得海关提供的便利措施，例如降低进出口货物的查验率，保证货物及时通关等；因为2015年底就是因为不是A类企业，被海关“已完成当年纳税额的缘由”硬生生的给扣单延误一周进口；而经理更是有着对此项目提议的高度重视，关于进口时效重要性的考虑权衡，以及对关务经常问题的经验敏锐度，才有了

探讨AEO开展办法的可能性。例如她会前期多方面综合分析AEO项目的可行性、了解透彻AEO带给企业的优势和便利，以及是否值得公司大费周章来做，我们是否具备申请办理的条件和资质，调查有无各方面的违规处罚、报关差错率、进口货值的申请资质等；还有AEO项目审核过程中的难度和各部门的配合度等等各种问题，最后确定了汇报给公司，而李总更是给予高屋建瓴的全局统领，将AEO认证上升至公司层次，让这些想法成为了公司高度的项目，不惜高价聘请顾问公司咨询，并安排李全姐全程跟进，让AEO对公司制度程序和内部控制等标准完成一次全方位的检阅和评估。

此时我的心情五味杂陈，有更多的感恩，也有美美的享受；有难以抑制的激动，也有回归初心的平静。感恩的是公司太多太多的支持和帮助，让你真的无以为报，只有努力再努力，心中暗想：每一次进口我要算一笔账，怎样控制成本才能弥补回来，才能对得起领导的这份信任和支持；也有享受，窃喜我们得以幸运的参与此项目，让制度从无到有，标准从低到高，流程从口头到书面，例如进出口单证复核和纠错制度流程让你报关多了几层保险，公司内审制度让你业务后续监控改进有据可查、有理可凭，贸易安全标准让你进出口流程供应链环节如商业伙伴报关行、车行、代理单位的人员安全、货物安全、

运输安全、场所安全等都有了制度保证和标准可循。360度无死角的甄选和评估，修改一次到多次，直至将进出口工作可能带来的风险降到最低或无，岂不是美美的享受。激动的是明明知道结果的我，看到AEO认证通过的这一刻，还是难以抑制，若不是涉及到公司海关信息的机密，真想朋友圈大晒特晒。淡定，平复下自己的心情，脚踏实地，回归初心，宏珏的优秀又何须别人证明和公认，销售人是超越再超越，我们职能也不会落后，我们拿到AEO认证也是实至名归。

我们是幸福的，公司的平台后盾让我们和客户沟通起来信心满满，公司的高度和品牌让我们处理工作胸有成竹、有底气；这是公司的福利，是远超于物质层次的恩赐，宏珏精神的底气让你自信、大气，让别人乐于交之、信于交之。所以我们宏珏人是幸福的，因为我们工作的开心。反问我们为何而开心？因为开心的工作是公司帮你摒弃了太多干扰，身边又是一群优秀美丽的同事分享着一条、两条……源源不断的正能量。正是源于公司给你一个海阔凭鱼跃、天高任鸟飞的依靠，让你可以心无旁骛、全力的争取并得以享受过程。快乐的工作、自由的生活，幸福越来越多，宏珏人带来的精气神和惊喜会越来越来。



醒悟

张涵影

开始感谢这每月一篇的工作总结，总是颇有存在感地提醒着我，又一个月过去了，你是荒废了，还是成长了呢。

在过去的八月份里，由于意大利假期，加上米兰大秀的主要工作在八月初逐步尘埃落定，我也在入职后第一次有了长达两三周的“空闲”时间。而这段“空闲”时间，却意外成为了我又一次密集充电的时期。

由于九月份要与GIADA在意大利的合作公关公司Emanuela Schmeidler会面讨论这一年的合作成果总结，我又重新对国际上的时尚刊物、新媒体进行了大面积研究和归类、对部门一整年的工作任务重新进行一轮自我梳理。

这些“琐事”在我刚入职时就已经在Susan的指示下做过一遍，当时觉得自己翻看了海量信息，得出来的一定是“金科玉律”了，并甚至有些因此而沾沾自喜。然而在经过这两个月对意大利公关工作的渐渐熟悉，再回过头来重新审视，却不禁为自己当时的自以为是和幼稚感到懊悔和心虚。对于工作计划的梳理也是同样，当时只是听着前辈们为自己解释表格上的一行一列不停点着头，可是到底有多少是真的入了耳，上了心，过了脑子的呢？只有真正付出了、经历了这两个月，那原本简单的几行字才变得立体丰满起来，所有的时间排序背后都开始有了逻辑和意义。

这领悟令我为自己感到汗颜，学校里的教育只是授予了我们一套思维的方法，而落到实战之处，每一分每一秒的经验都会令结果截然不同，因而不论有着怎样光鲜的教育背景，在工作的上级、前辈面前，仍然是万万不可自傲和怠慢的，而要去努力汲取他们过去奋斗几十年在他们身上积累而留下的动人气质、行事方法、待人原则和对这个行业的深刻理解。“我走过的桥比你走过的路还多”，这一句也许听起来有点老套的话，却的确充满了人生智慧。

同时我也开始警觉，开始时刻关注自己的工作态度和心理是否保持谦逊和谨慎，是否又为获得的一点小成绩小赞扬而懈怠，不然两个月后的工作总结里，又该觉得现在的自己十分可笑幼稚了。

“一个人了解的世界就像一个圆，他了解的越多，与未知世界的接触面也就越大。”但愿自己能保持着这一份求知、求学的心情，不断在自己的内心世界里开疆拓土。



红军不怕远征难

赵英杰

宏珏新人的集体表演是年会惯例的开场节目。17年公司年会主题是荣耀征程，大家决定献唱一曲经典红歌《红军不怕远征难》。

排练之前，大家大多抱着调侃的态度，聊起我们的合唱时忍俊不禁，其实作为“九零后”的我们，觉得唱红歌是一件在应该在学生时代做的、距离我们比较久远的事情。但是节目负责人李敏却十分认真的给大家请来了来自专卖店的两位科班出身的“音乐老师”手把手教大家合唱。“老师”总会在专卖店下班后从店内赶来公司，带着谱子和伴奏。感叹宏珏人多才多艺的同时，也被老师的专业功底和敬业态度折服。

大家来自不同部门，赶上年底工作总结汇报，每个人都有手头的事情要做，聚在一起练歌的时间很宝贵，其实是三天打鱼，两天晒网。但看着老师们风雨无阻的那股认真劲儿，大家也都一板一眼地练起歌来。开始唱的五音不全还总忘词，老师便想了办法，先带我们练声，然后每人单独唱给大家听。后来竟成了习惯，下班路上无意识的哼唱起来。慢慢觉得这首经典红歌也变得越来越好听了，很快，大家全都记住了词，找准了音。

但别看一人唱好容易，要想每个人步调统一，并且效果震撼人心可并非易事。所谓“书读百遍，其义自现”。唱歌应该也是如此，

《七律·长征》经典的词，每一句好像都融到了我们心里：“金沙水拍云崖暖，大渡桥横铁索寒。”正是唱出了宏珏人奋斗、慈善、快乐的敢闯敢拼的精神。

在宏珏，人永远是主角。玉不琢，不能成器。总觉得公司不仅是在做商业，更是在育人。不仅在于工作水平的提高，更在于一种价值观的重新树立。每一个宏珏人，都应该拥有一颗慈善的心，一颗爱国的心。终于理解了前辈口中所说的，经历过红军那个年代的人，经历过大风大浪，永远不会被击垮，不会倒下。心中要有信仰，脚下才有力量。公司赋予我们的，是一个宏珏人源于内心的纯净和自信。

终于到了年会那天，大家一起登台亮相。灯光渐亮音乐响起，台上一共十三位宏珏新人，却唱出了排山倒海的气势。作为开场第一个节目就掀起了高潮，谢幕后台下掌声雷动。正如李敏所说，大家共同努力做好一件事情，就会收获刻骨铭心的感动。

在宏珏，人永远是主角。总觉得公司不仅是在做商业，更是在育人。



别让穿上的鞋子降低自己的战斗力

姚立人

7月9日，宏珏人在公司的组织下前往韶山参观了毛主席纪念广场、毛主席纪念馆、毛主席故居和滴水洞。以伟大的毛主席为首的第一代领导人将马列主义与中国革命的具体实践结合，创造出了毛泽东思想，带领中国人民取得了革命的伟大胜利，使中国人民从此站起来了。在新中国成立之后不久，中国人民志愿军又开赴朝鲜进行了抗美援朝战争，打败了以美国为首的“联合国军”。

那时候的中国虽然贫穷落后，但“光脚的不怕穿鞋的”，在毛主席的带领下与强大的帝国主义、封建主义和官僚资本主义周旋、斗争并在最终打败了他们。

那时候的中国人勇敢无畏、不屈不挠。现在，中国的经济发展了，人民的生活改善了，但许多人却被恐惧所支配，再也找不回这种勇敢无畏、不屈不挠的精神了。

前一段时间，著名演员张国立在主持某股权论坛时，曝出他与冯小刚在早年合作成良性盈利的情况下，没有抵挡住资本的诱惑，与华谊公司签订了含有对赌条件的投资协议，最终使创作陷入了受资本控制的被动之中。他现在不能像以前一样等待并选择一个喜欢的剧本或角色，只能一味追求高票房、高收视，骑虎难下。冯小刚甚至为了增加热度，与万达在微博上“撕逼”。演艺圈的著名艺术家因此抛弃了梦想和操守，只一味赚钱。

这样的事情每天都在发生，年轻人在好不容易赚到了首付后，却

只有随时准备好失去一切的人，才能真正拥有一切，他们没有忧虑，对未来不恐惧，所以能活在当下，全心投入对他们最有益的事情。

因为买房而欠下了房贷，被迫放弃了梦想去追求高收入的工作。

这种感觉就像是光脚的农民经过努力给自己买了鞋子，却担心把鞋子弄坏而一直放着不敢穿一样。鞋子反而成了禁锢的牢笼，使人寸步难移。

毛主席在中国共产党刚成立的早期曾多次遭遇无情的打压，经历过多次大起大落。毛主席在1929年6月的红四军“七大”上被夺去了总前委书记职务；在1932年10月的宁都会议上被撤去总政委职务；在1934年1月的第二次全国苏维埃代表大会上被撤掉了人民委员会主席职务。此后毛主席一直到1935年1月的遵义会议才被重新确立为中央政治局委员。毛主席用自己的经历告诉了我们，只有随时准备好失去一切，才能不被已经拥有的金钱、地位和声望所束缚，才能保证内心不被侵蚀，才能保持自己的战斗力。

最后，我想用斯洛文尼亚前总统雅奈兹·德尔诺夫舍克先生在他所著的《生命与意识的省思》中的一句话做结尾：只有随时准备好失去一切的人，才能真正拥有一切，他们没有忧虑，对未来不恐惧，所以能活在当下，全心投入对他们最有益的事情。

旗帜

胥鹏

今年的夏日酒会，公司组织了一次韶山之旅，参观毛主席故里。当我把这个行程分享给同学朋友时，反馈出奇的一致：“你们真的是做奢侈品的公司吗?!”“你确定自己真的是在时尚行业工作?!”。然而事实却是，看起来和我们公司所从事的行业毫无关系甚至背道而驰的一次旅行，却让我收获很大。

赵总一直苦口婆心地教育我们，要多学习毛主席的著作，多学习红军精神，要理解他们的斗争艺术，并把这一切真正的融入到自己的工作中就能取得成功。所以这一次的旅行我是带着一定的目的参加的，希望除了“人民战争的汪洋大海”之外，我还能够找到其它的毛主席的制胜法宝。

当听到导游讲解到：“主义好比旗帜，旗帜竖起来了，人民就有了方向。”我立刻明白了工程部缺少了什么——正是这样一面可以给我们指引方向的旗帜。这样的一面旗帜可以让我们摆脱工作中的蝇营狗苟，从无穷无尽的讨价还价推诿扯皮中脱身出来，找到工作的意义，更找到自己的意义。眼下的我们还处于自下而上的工作状态，即先完成了具体的工作任务，腾出了时间才考虑更深层次的东西。但其实应该颠倒过来，自上而下的工作——先找到工作的意义——才不会被繁琐的具体事务蒙蔽双眼，磨去棱角，迷失了方向。也只有这样才能长久的保持积极主动的工作状态，才有可能在职业生涯越走越远。就工程部而言，部门的愿景就是我们的旗帜：打造世界领先且极具品牌生命力的艺术空间。



我们的胜利

胥鹏

11月是部门及其忙碌的一个月，有四个正在施工的专卖店项目，五个in house和三个CSA设计的专卖店项目，再加两个办公室设计及施工项目和两个品牌活动搭建。每一个人都是连轴转，让我对于人才的缺失有了切肤之痛。

本月我们在意大利的项目上取得了关键性进展——终于拿到业主关于我们专卖店装修项目的施工授权文件。这个持续了两年的项目在今年出现了转机。虽然这个过程非常的痛苦坎坷，现在说起来也有些马后炮的感觉，但是这个结果确是在项目之初就已经决定了。赵总在矛盾初现的时候就立刻预见了这个结局并给我指出了解决问题的关键——论持久战——是我自己缺乏这个自信，慌里慌张失了分寸。之所以说我们肯定能取得最后的胜利，是因为两个公司看待问题，处理问题的高度完全不同。我们是站在品牌的高度、文化的高度、家国的高度在“做一番事业”；而对方则仅仅是从生意的层面来做出应对，这就注定了在我们的坚持下，他们会做出更多的妥协和让步。我们要做的只是站定正确的立场，坚持自己的诉求，仔细应对每一通电话，每一封邮件，每一个会议，不犯错误就能取得胜利。这也印证了那句话：要在战略上藐视敌人，在战术上重视敌人。

经过这一次的“战斗”，也让我对公司“培养奢侈品行业的中国精英”这一社会这人有更深刻的理解，在中华民族的伟大复兴中，奋战在海外的中国企业太需要来自中国同胞的支援。

爱并坚持

卢凌云

这个月全体财务部有幸与赵总进行了一次面对面的沟通与交流。

这次长达四个半小时的沟通交流会，真让我体会到了赵总作为一个企业老板的坚韧与不易。且不说这只是赵总平时众多会议中的一场而已，在这几个小时里，大部分时间赵总是站着的，在睡眠仅仅只有三个小时的那天，早餐也只是潦潦吃了一点点而已，在年轻人都感觉到身心俱疲的时候，赵总始终精神烁烁，神采飞扬。在我们会议结束后，赵总立刻参加了另外一场会议，午饭应该也没有时间吃，一直忙到晚上八点多。很多人会不解，为什么老板还这么拼，甚至比众多年轻人还忘我工作，不知疲倦。我知道，因为赵总是一名创业者，经营这份事业，需要比常人多付出百倍努力和汗水，他身上所有的一切是一个真正创业者才有的精气神。

作为公司一名司龄即将10年的老员工来说，是什么动力能让自己坚持到今天，可能很少会去思考这个问题，如果说一定要给出一个原因，我想，很简单，就是那份对公司纯粹的爱和坚持。俗话说干一行，爱一行，有的时候不明白，很多员工在一个公司工作一段时间后就离职，不停的更换工作，对公司充满各种挑剔，总觉得有更好

的，或者总觉得所从事的工作让自己大材小用了。其实很多公司很多工作都大同小异，总有枯燥琐碎的事情，总有感觉疲倦无味的一天。不是公司不好也不是工作不好，而是我们自己的心态出现了问题。在我们充满各种抱怨和不满时，是否思考过，我们自己做的已经够好了吗？是公司这个平台制约了我们发展，还是我们害怕去跟着公司快速发展的脚步，望而怯步了。猴子掰玉米的故事，大家早已耳熟能详，最后弄了个竹篮打水的下场。因为爱，所以毫无保留地付出；因为爱，我们选择了坚持，一不小心还实现了自己的梦想。

虽然我们在公司是以打工者自居，可是若没有这种创业精神来做事情，说到底，并不能真正融入企业，成为企业一份子。也许，你是一名有梦想，有野心，有干劲的人，但却往往缺少了最重要的一个条件，那就是坚持。有多少人拥有华丽的开篇，却潦草收尾。坚持的路上，困难重重，诱惑多多，坚持下来的人，终将赢得自己的人生。

爱并坚持，是对一个宏珏人最基本的要求。在宏珏的你，我们没有理由再碌碌无为，混沌度日。时不我待，你还在等什么？！



向上生长，向下扎根

应雨韵

2017夏季长沙培训落下帷幕，带给我们每一位宏玉人尤其是管理者深深的思考和启发。

4天的行程安排，丰富紧凑，Robert Abrams夫妇的演讲和随后的韶山寻根之旅遥相呼应，从美国精英阶层代表对于中国改革开放体制优越性的高度认同和赞美，到参观故居回望毛主席峥嵘岁月艰苦卓绝斗争带领中国走入新时代，高屋建瓴地彰显了年度培训的鲜明主题，将宏玉人的理想和信仰拔高到了家国梦的境界，点燃了大家作为品牌人的自豪和责任。在大的主题下，此次又以不同的论题为切入点，结合公司的特点坦诚面对问题的发生，毫不含糊地进行自我剖析和反省，开诚布公地探讨解决问题的方法，从中体现高度的建设和联系实际的落地，对于启发管理层树立宽阔的胸怀和掌握正确有效的方法起到了提纲挈领的作用。

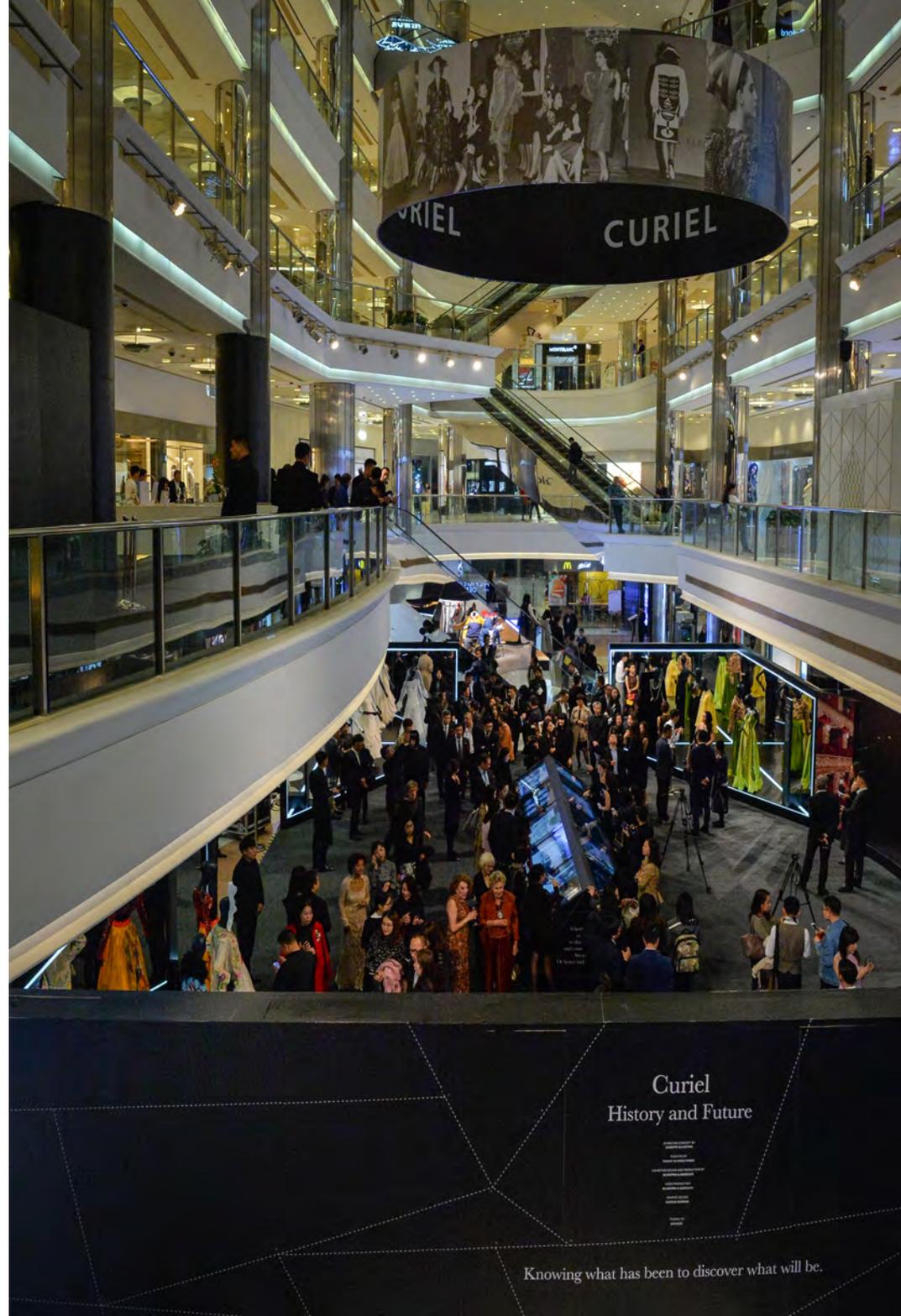
组织和呈现培训其实是一项非常具体的工作，但是以小见大让员工们看到了宏玉远大的战略眼光和勇于承担民族责任的精英使命。回想起加入公司这四年来所经历的培训，不论是从课题内容，沟通方式，组织亮点到员工反馈，每半年其实都是一大台阶的提升和飞越。我们逐渐改变了之前单向的授课方式，越来越深入地调动了员工的积极性和参与度，让参加培训的员工也是培训课堂上的主角，有表达的自由和思考的空间。从2015年九寨沟年会时第一次用区域经理述职的方式公开呈现区域的管理情况，进而到北京马会以销售情景表演的方式趣味性地还原实际工作场景，再到2016年以销售金字塔为不同课题层层深入创建培训体系教案，再到本次长沙培训店长们已然从然自信地用辩论的形式去阐述自己的观点。这过程中每一步都体现了宏玉最

高层管理在构架集团发展战略以及规划员工职业发展中的格局和智慧，而且不畏挑战的宏珏人也在不断的历练和良性竞争的氛围中变得更加勇敢，也更加优秀。培训是一面镜子，让我们透彻地看到了镜子中的自己，优势和不足都展现无遗。几乎所有人参加完培训都会一致地感叹：在宏珏，优秀的人实在是太多！是啊，在公司飞速发展的今天，永远只会觉得自己做得还不够还能有更大的提升空间。

对于我个人而言，此次培训最大的收获在于激励自己站在金字塔的顶端去思考如何做一个优秀的领导。格局决定结果，决定了职业的纵深和宽度，是选择同芸芸众生随波逐流，还是激流勇进傲视群雄，很多人的命运也是由此出现了分歧。周天早上，赵总给我打了电话，问我想做金字塔哪个层次的人，我不假思索地回答当然是社会精英了。赵总说那你想过要怎么成为一个伟大的人吗？毛主席一生的的光荣事迹都在回答这个问题，真正的伟大不是光用最后的丰功伟绩来衡量，而是在实现伟大的过程中排除万难，甚至流血牺牲，但是信念和信仰之火从未泯灭。联想到我们每一个人，在社会的浪潮里都是渺小且微不足道的，但是我们有了帮助别人成就别人的胸怀，信仰之光就被凝聚起来产生了愈发强大的能量。一个好的领导，能教导下属正确的方法做到了技术层面，但并不是合格的领导，只有真的“想员工所想，乐员工所乐”，以帮助人成就人的胸襟和气度去培养员工，才是踏踏实实实现伟大征程中坚实的每一步。

向上生长，向下扎根，成为宏珏的参天大树！

我们每一个人，在社会的浪潮里都是渺小且微不足道的，但是我们有了帮助别人成就别人的胸怀，信仰之光就被凝聚起来产生了愈发强大的能量。



新宏珏之路

常晓妍

2015年《红珏人》收录了我的一篇文章《我的宏珏之路》，讲述了我在公司的八年成长和感悟，转眼2017.7.26，迎来了我在宏珏的十周年，也意味着开启了我在宏珏的第二个十年。在这个珍贵的日子，特别惊喜的是在大会上收到了来自赵总、李总和其他同事的满满的祝福，内心特别的感动，现场也语无伦次不知该如何表达自己内心积淀的那份情感。虽然赵总和李总不断给予我夸奖和肯定，感谢我的付出和努力，但说实话，我内心非常的清楚，在这十年中真正的受益者是我自己，真正需要感谢的是赵总、李总和同事们给予我的成长、教导、爱护和鞭策……所有这一切，让我成为一个更好的自己，可以成为家人的骄傲，可以幸福地工作、勇敢地生活。

当写下这篇工作总结时，我悄悄的对比了一下十年前后的自己：

十年前“又土又瘦”又“羞涩”；十年后有机会穿上GIADA，变身同学中“最洋气”的女生；

十年前“初出茅庐”“稚嫩无知”，十年后能够“胸有成竹”，为公司发展“献计献策”；

十年前面对未来“惘然无措”“一筹莫展”，十年后与公司一同“筹划未来”，“踌躇满志”……

真的去做了对比，才更发现自己巨大的变化，内心也是惊呆了，偷笑了。真的很庆幸自己有机会加入宏珏，有机会成为更好的自己。

这十年，不仅见证了自己的变化，也参与和见证了公司的变化，因此，我也对比了一下十年间不同阶段公司在思考问题的变化：

2007年-2008年，是公司内部精细化管理的阶段，因此公司重构了绩效体系、薪酬体系、员工职业体系等；

2008-2010年，是公司人才战略创新时期，我们走进了清华北大

等高校，开始了黄埔一期培训；

2011-2012年，是公司品牌大扩张时期，借助人才升级及体系支撑，开始了每年十家以上的快速扩张期；

2013-2014年，品牌沉淀优化期，人才持续升级，管理持续优化；开始摸索海外招聘

2014-2016年，思考多品牌战略，海外招聘项目启动；持续探索海外扩张

2017年，公司开始思考如何为未来多品牌及全球化快速扩张做好准备，于是开展“宏图计划”，邀请IBM携手SAP为宏玉的第三个十年助力。

公司这十年的变化，可以说每两年都是一次升级，它代表了公司不断创新的自我意识和追求卓越的历程。

而我们作为个人，在这些创新和挑战中也不断吸取养分，不仅发挥了我们的创造力，也为我们个人带来职业的成就与个人的成长。

感谢十年间有幸成为宏玉奇迹的见证者，更感谢宏玉带给我们的
一切。