

秉臣汇

BCDT INSIDE NEWSLETTER

2016年3月 总第59期



《道德经》中,老子讲:“上善若水,水善利万物而不争。”我先把这句话写在这里,最后来分析它。

“争”其实是无处不在的，产品与产品之间的竞争，从质量、设计、市场到销售，同业产品的竞争此起彼伏。公司与公司之间的竞争亦是如此，从人才、管理、计划到战略，各大小公司都是在殚精竭虑思忖良久。同一企业或团体之中，个体与另一个体之间也是围绕着竞争不断地充斥着各种手段。所以才有我们耳熟能详的一些成语。“鹤立鸡群”、“争先恐后”、“明争暗斗”、“木秀于林，风必摧之”。这种情形是不分东方文化还是西方文化的。原来我们上学的时候所受的教育说，美国都是“个人英雄主义”，所以竞争尤为激烈，但是回头看看上述的成语，不但是东方文化里面有竞争，而且可以看出来这种竞争是渊远流长的。

由于人在先天和后天之中产生了发展上的差异 ,而导致了社会分工的不同。分工的不同也是竞争的基本因素之一。而社会分工中还有一种情形 ,就是在生产竞争的同时 ,也创造了合作。同样的“同舟共济”、“众志成城”、“集思广益”、“众人拾材火焰高”这些历史上流传下来的成语也告诉我们 ,竞争与合作都不是孤立存在的 ,从古至今都是相互伴随而来的。

在一些团体中,无论是否利益攸关方,哪怕是在一些公益组织中,也会出现大家的眼睛都盯着竞争的态势,而不知道去合作。那么在有利益产生的各种组织中,只看到竞争而忽略合作的更是大有人在。

在另一个层面上，大家看到的是“我”与“人”的竞争，而有更多的时候是“我”与“我”的竞争。现在的“自己”与过去的“自己”之间的区别在哪里？勤劳的“自己”如何战胜慵懒的“自己？”心中那个“拖延”的自己如何变得更加有效率？有时候，自己是自己的竞争对手，每个人心中都有一个“小我”，这是鲁迅表述过的。

在竞争与合作这件事情上，我想起《论语》中，子曰：“君子和而不同，小人同而不和。”意思是君子能够维护一个大的和谐局面，但在具体的事情上，却不必完全苟同对方；小人善于在小事上附和别人的意见，但在大事情上却不愿意维护一个友善的态度。而我的理解在竞争与合作这件事情上可以引申为：君子可以为了一个大局观念容忍和接受过程中的竞争；而小人则在小事上纠缠各种竞争，却不能够有大局观念上的合作。

回到开篇的那句“上善若水”，最高层级的“善”像水一样，恩泽万物而不争名利，归根结底，就是我们的初心要“善”。

——郭光碩



作为一名新员工，刚上班三个月就听到要开2016年会的消息，小兴奋的我充满了无限的期待遐想，数着日子，盼着这一天终于来了，2016.3.2日下午，和其她同事一起愉悦地参加了这次年会，现在在我的脑海里那场景的每一幕都不曾忘记：精心准备的胸花，可口的菜肴，丰厚的奖品，真是多种多样，不仅有勤学基金奖和运动健康奖，还有大家热烈期待的旅行箱和苹果手机等！更有超值的旅游大奖！

整个过程中每个人都积极热情的参与着，每个人的脸上都洋溢着欢乐的笑脸，我们一起干杯，一起做游戏，其中抽奖的环节更是把整个气氛推动到小小的高潮！而且幸运之神又再次眷顾了我！竟然抽中了一个心仪已久的铝镁合金的登机箱！！！！

我是一个不善于言表的人，但我想说，能加入到这样一个团队是我是何等的幸运！这样的年会气氛让我体会到，这一个带有朝气蓬勃的公司，一个团结有爱的集体，一个积极向上的团队。很幸运来到这么好的公司，幸运有这么好的领导，幸运有这么好的同事，每日紧张有序的财务工作，良好的工作氛围，深深地激励着我不断要努力前行！在这新的一年，我一定会在领导们的带领下，做好本职工作，完善公司财务制度，为公司做出更多的奉献！

东北区财务部
王诗淼

02

面向背影的鞠躬

休息日约了朋友在商场碰头 ,我先到了 ,所以到处随便逛逛。正好 ,看见夫妇两人从一家品牌店走出来。导购姑娘把他们送至门口 ,微笑道别又弯腰鞠躬。

这是一个面向背影的鞠躬 ,细看顾客手里并没有拎着这家品牌店的纸袋。我似乎从这位导购姑娘的行为中 ,领略了一些她们品牌的文化与精神 ,她也为自己良好的职业形象做出的最佳诠释。

在我们张口闭口都在说提升服务的今天 ,个人的职业形象却被忽略 ,工作中的样子也可以是美丽和优雅的 ,连微笑都充满了自信和亲和 ,这才是我们身为销售人员最基本的素质与才华。



杭州万象城店
庞博

03

致.友

晚风轻拂杨柳絮 ,皎洁月光斗婵娟。
十月共事里莫瓦 ,朝夕相处成金兰。
情深似海共甘苦 ,任凭红花并蒂开。
千思万虑翠眉颦 ,不及友情知我心。
与君相伴成知己 ,人生如旅亦亲人。



西安王府井
杨皎

真假难辨



客人：喂，是 RIMOWA 专营店吗？

我：恩，是的，先生您好，有什么可以帮到您的？

客人：我买了个箱子说是你们的复古款式，28 寸的。你们这边多少钱？

我：先生您好，7380 元。

客人：那我买来便宜多了，只要 3500 左右。

但是我这款怎么在你们的官网上没有的。

我：您是国外代购的吗？

客人：是的。

我：那有可能是限量款哦。

客人：我发你图片你给我看下。

我：好的。

当客人的照片发来时，我只能自己微微探口气，想着，先生你买到假货了。心想着客人已经买到假货了，我只能委婉的告诉客人，先生您买来的 A 货，你这个既不是复古，也不是我们的 TOPAS 系列。您以后就算是代购，也可以先到我们的门店来看一下款式，不要盲目的去购买，现在花了几千块钱，其实买到的箱子估计就值几百块，损失不说，拿出去被懂的朋友看到，那多尴尬。

现在网购十分方便，但是不是所有的网购商家都是良心卖家，希望能够把这些个卖假货的都清除掉，这样既损害了消费者的利益，又损坏了 RIMOWA 品牌的利益。在国内购买一个 RIMOWA 的箱子也算是一笔不小的消费，希望大家还是能到我们的正规直营门店购买，这样质量能够保证，即使在使用中出现了问题，我们完善的售后服务也能帮您免除许多麻烦。

最后我只想说：购物需谨慎，现在 A（假）货太多。

杭州万象城店

姚杨骏

旅行，是人生愉悦的享受。我们总是在社会中不断地寻找自己的角色，却忘记了自己是生活在自然之中，旅行让我们放空自己，帮我们开启了通向自然的心扉。

然而，无论春夏秋冬，无论天南海北，无论景色如何变幻，唯一不变的是我如影随形的伴侣—RIMOWA。在我眼中，RIMOWA 行李箱不仅仅是放置物品的一个狭窄空间，他更是承载了我享受生活态度和追寻自由的情怀。它是身份和品味的象征。

旅行到哪，RIMOWA 就到哪，RIMOWA 到哪，安全和便捷就到哪；旅行到哪，RIMOWA 就到哪，RIMOWA 到哪，尊贵和时尚就到哪；旅行到哪，RIMOWA 就到哪，RIMOWA 到哪，惊艳和赞叹就到哪。



这就是我对 RIMOWA 情有独钟、不离不弃的原因。你不必在旅途中为箱包质量和财物的安全而担忧，它百年的工艺为你守关。它专利的万向轮足可以跟上你敏捷的步伐，与你合拍，让你体会到什么是轻盈与洒脱。

你不必关注土豪与明星们手中箱包是何物，因为他们与你同步。名流的风范，绅士的气场，RIMOWA 让你一一具有，你是尊贵的化身，你是时尚的典范。

你也不必为穿梭小巷而被他人无视，RIMOWA 让你无论身处何地都能成为惊鸿之一瞥，它的光彩让你熠熠生辉，你的旅途注定充满艳羡与赞叹。亦或是一时兴起的一次短途，亦或是精心筹划的一次远足，只要带上轻巧、典雅的 RIMOWA，一切美好的感觉就会让你的旅途锦上添花。

当你手拿相机，拍下沿途风景的时候，此刻，幸福在左边，RIMOWA 在右边；当你抓住美的瞬间，让它替换你心灵斑点的时候，释然在左边，RIMOWA 在右边；当你呼吸清新空气，神清气爽，抛开一切杂念的时候，灵魂在左面，RIMOWA 在右边。

享受人生 享受旅行 享受 RIMOWA.

西安王府井
张元

我是 2016 年 1 月 2 日来到公司的 ,现在已经有两个多月了。这是我第一次做销售这份工作 ,对我来说有很多未知与挑战。我曾经很担心不知道怎样更好的介绍产品 ,很担心能不能很好的完成店铺分配的业绩 ,但是一天一天的学习与成长让我发现一切只要努力都可以很好的完成。因为是第一次接触销售这份工作 ,所以我很重视。缺乏销售经验 ,利用下班的时间和老员工学习一些相关销售知识和产品话述。

无意间我看见一对夫妇在门外看着店里橱窗陈列的胜利红箱子 ,于是邀请两人进来了解。我上前接待了这对夫妇 ,我心里抱着一种就算是不买也没关系 ,我也可以练练自己的产品知识 ,增加销售经验的心态。

我询问顾客想选一款什么样的箱子 ,是否对本品牌有所了解。可是女士就和我先随便看看 ,于是我就跟女士介绍起 RIMOWA 品牌的历史和材质特性。想起刚才这对夫妇是看见橱窗陈列的胜利红而进来的 ,我就把胜利红的登机箱拿过来给女士介绍起来。女士听得很认真 ,可是另一边先生坐在椅子上 ,露出困惑表情。我不知道先生在疑惑什么 ,于是询问先生有什么疑问吗 ?

先生问我 :“ 这个是德国足协的标志吗 ? ”我说 :“ 先生您也看球啊... ”就这样话匣子打开了 ,这时先生不像刚开始的时候不爱说话 ,一说到足球 ,世界杯上面 ,先生那是一个激动啊 ,跟我说了说世界杯哪次 1/4 半决赛德国队对战巴西队 ,踢得那叫一个精彩痛快 ,曾几何时 ,巴西队的首发阵容拿出来 ,几乎人人都大牌 ,如今叫德国队踢了一个 7:1。我赶紧抓住先生和女士此时的心理动态 ,并结合喜欢足球和红颜色限量纪念特殊情况 ,又着重地介绍了一下这款箱子可以做 8.5 折的优惠。

于是先生和女士有了兴趣 ,叫我打开看看里面的内饰。女士说 :“ 小伙子我本身不想买只是看看 ,你这么热情的介绍和微笑的服务 ,加上你们的箱子真的很好给我来一个 20 寸的 ,再来个 30 寸托运的吧 ! ”就这样 ,顺利卖出了 2 只箱子 ,走的时候一直跟我说非常感谢 !我觉得非常有成就感 ,是一次与客人最拉近距离的体验 ,这次的销售经历让我增加了自信 ,相信在今后的工作中会给我更多的动力。

星影箱踪

名模Cara Delevingne
与她的Salsa系列旅行箱



著名影星Gwyneth Paltrow
与她的Topas系列旅行箱



著名影星张智霖
与他的Salsa Sport系列旅行箱



著名影星王璐丹
与她的steiff系列限量款旅行箱



著名歌手Rita Ora
与她的Limbo系列旅行箱



著名影星Sarah Gadon
与她的Limbo系列旅行箱及化妆箱

