

看他们如何演绎“我们生活的年代”

“我们生活的年代,再没人能听懂的对白,那些过往的幸福与悲哀,还有多少值得忘怀;我们生活的年代,也许多了些梦想的无奈,我们学着怎样去快乐,因为这是属于我们的年代!”

——热播剧《我们生活的年代》同名主题曲



根根竖起的时髦发型,宽大的墨镜,将眼前的李筱彦归为“70后”似乎都有点牵强!摘下眼镜,李筱彦那双经过岁月刻画但十分锐利的眼睛才显现出时光的痕迹。也正是因为这双“专业”的眼睛,他代理的JORYA、CK JEANS、GUESS等十几个女装品牌,才会拥有令同行艳羡的业绩。可他十分低调,就连办公场所都选在相当“隐蔽”的地方。可一谈到时尚服装,他就兴奋地手舞足蹈。他自豪地对记者说:“因为我的专业,我从未失败过一个品牌!”——60年代生人的持重、勤奋在李筱彦身上显露无疑。

勤奋练就专业眼光

八年前,在南京国际经济技术公司工作的李筱彦被外派出国。一天,他接到妻子的电话。妻子告诉他,自己在家闲着没什么事情代理了一个名叫卓雅的品牌,在东方商城开柜了。李筱彦没多想,应和了几声,便挂了电话。两年后,李筱彦一回到家,才发现事情到了多么“严重”的地步——妻子代理的品牌服装生意特别好,已经“不可收拾”。面对这么一个大大摊子,李筱彦只得辞去工作,和妻子一起下海了!

服装界流行着这样一句话:“你想害人吗?害人就让他去做

服装吧!最好是让他做女装!”先前对女装毫无概念的李筱彦,被妻子“拖”下水后,真是一头雾水!从哪里着手,选择什么样的品牌能有市场,与品牌商、商场如何谈判……一大堆问题摆在他面前。“专业!一定要专业!”于是,他订了不下十本时尚杂志,一有空就琢磨杂志里的流行趋势;自费出国,参加各种时尚发布会,掌握最新风向标;去北京的燕莎、赛特,上海的恒隆广场,一逛就是好几天,观察各个品牌的购买人群和销量……没多久,李筱彦练就了一双“火眼金睛”。他代理的JORYA、GUESS、CK JEANS、巨式国际、EIN在南京德基广场、金鹰国际购物中心、东方商城等商场的销量首屈一指。一时间,各种品牌都找上门来,李筱彦看着桌上还没拆封的快件,说:“不用拆,肯定是品牌资料!”现在,李筱彦的名字倒成了一种“品牌”,女装好像只跟他沾上边了,就一定大卖。

低调中透着高调

虽然身处时尚领域,但李筱彦骨子里其实很“60年代”,比如他很低调,“只想闷头做事,不想抛头露面!”此次接受记者采访,对李筱

彦来说是破天荒的,“能否不要上照片啊?”他还很稳重和保守,“对品牌评估,风险超过30%就会不做了!”正因为这种风险把控能力,李筱彦从未做失败过一个品牌。

有意思的是,低调的李筱彦一说到时尚却像换了个人似的。“我很喜欢服装,时尚的、高调的,我穿的衣服都是国际一线品牌,甚至奢侈品牌。如果我自己都没有品位,怎么选择好服装品牌呢?”对于自己员工的穿着,李筱彦的要求是:可以不是名牌,但一定要整洁时尚。说到未来的发展,李筱彦又回复到“60年代生人”的持重性格,“我不想盲目发展,要稳扎稳打,守好目前所拥有的!”

快报记者 史丽君 谢馨



作为一个职业,时尚买手出现在上世纪60年代的欧洲。对于中国而言,这还是一个神秘的新兴行业,它意味着高薪、体面,打着飞的游走于欧美各大品牌的潮流发布会。上世纪70年代末生人的顾玮,从事时尚买手已经有三年时间,可最初,她是南航附中一位高三生物教师。为了接触外面更广阔的世界,她辞去了这份工作,寻找并不断挑战着新的梦想。在她身上,我们能看到70年代人在这个时代的勇敢与坚持。

“我想出去闯一闯”

眉眼柔和的顾玮,嘴角边总是带着淡淡的微笑,真的很难想象,像她

这样一位温和的人,会毅然决然地辞去高中教师这份稳定的职业。要知道,就算是现在,南航附中生物教师,依然是令人羡慕的职业。“做老师很稳定,但是一旦去做了,才发现学校里能接触到的东西太少,而对于教师来说,如果连续做了5年都没有走的话,也许就会做一辈子了,因为已经舍不得放弃眼前的成就。但是我还是想要出去闯一闯,所以我想就走吧,在没有找到下家的时候就辞职了。”

对于这个决定,顾玮至今都没有后悔,“我们70年代的人,少了60年代的沉重,也不像80年代那样浮躁。可能正是由于这样时代的特质,我才带着成长的使命感去完成自己的目标。”“我们的前辈也有过很多梦想,但是缺乏实践的契机,历史给了我们很好的机遇,而我有幸抓住了!”对于自己的成功,顾玮总是带着时代幸运儿的谦虚。

“有目标,我就很执着”

那段在网上投简历找工作时光,对于顾玮来说并不像想象的那么难熬。很快被北京一家咨询公司录用的她,离开南京,成了“北漂”一族。第一次

在公司里从事行政工作,第一次见老外客户,很多事都让初入职场的顾玮新奇万分。

学好英语是那段期间顾玮给自己定下的目标,每天要面对那么多老外,虽然凭借毕业时英语四级水平,也能和口语很花哨的老美简单对话,但顾玮希望自己能够游刃有余地工作。“我是一旦决定离开就不会回头的,当然,如果有了目标,我也会执着地去做。”

没想到英语的学习和积累,为顾玮进入时尚买手做了很好的铺垫——流利的口语,专业的工作态度都是她制胜职场利器。原来,在外漂泊的两年,恋家的顾玮放弃了咨询公司行政经理的职位回到南京,转投目前所在的代理公司。有意思的事情从入职前就开始了,当时公司已经在和DKNY谈代理合作的业务,顾玮还没到公司报到,老板就发了一通英文资料叫她翻译,“我顿时觉得好好挑战性啊!”顾玮庆幸自己之前的准备,同时也深深感觉到,其实成长中的每段经历都是有意义的,“如果我们带着使命感去生活,会发现一切都是一个积累的过程,我的工作看似都是没有关系的,但是这个过程却是内联的。”

“我还有个梦想”

对于顾玮来说,工作中最让人激动的事情当然是每年两季的品牌发布秀,当然激动过后的采购才是正事。很多人觉得做买手就是做时尚,其实买手更多的是要做生意。“你不能整天想着阳春白雪,我们的最终目标还是面对市场,需要客户的满意度。在我的背后还有一个整个团队在配合我的工作,衣服的尺寸、尺码和搭配都是要经过精确的计划的。这不但要求买手有独特的审美,前瞻的眼光,更要团队合作去完成”,“觉得我们工作光鲜亮丽的人,也许体会不到坐上十几个小时飞机,然后直奔秀场去挑选需要多么充沛的精力和吃苦耐劳精神。但是最有成就感的事情,莫过于你的辛苦,换来顾客们的踊跃订购,看着自己挑选的衣服从秀场到顾客身上,那种幸福感不言而喻。”

除了买手的任务之外,顾玮现在还有另一个梦想,与公司同仁一起努力创造一个自有品牌。“结合国内的加工条件,国际新兴的设计理念,我邀请更多有梦想的人,朝着新的目标奋斗。”

快报记者 唐颖 史丽君



当财富的多少和年龄的大小不再遵循常规法则时,一批80后出生的“财富新贵”成了后生可畏。别看他们的年龄才二十来岁,他们富有激情和大胆的梦想。

和大多数“80后”女孩子一样,吕嘉隽爱美,爱时尚,说话直截了当,“烦不了”是她的口头禅。可一工作起来,这位世界五百强公司的小白领毫不含糊,小年纪就做了公司的顶梁柱。可当初,为了自己的梦想,“叛逆”的嘉嘉差点和父亲断绝关系。

不走寻常路:从国企到外企

直到现在,嘉嘉的父亲还弄不明白,当初盘算得好好的一把女儿送进南京财经大学人力资源专业,然后进南京电厂人力资源部。怎么一毕业,小丫头就去卖化妆品了?还在上大学时,有一次,嘉嘉被邀请去当模特,彩妆护肤师在她脸上进行了从护肤到化妆的一整套“演示”。嘉嘉兴奋极了,晚上就拿着自己的化妆品冲到好友家,按住朋友直

接在人家脸上“施展”开了。一不做,二不休,嘉嘉在学校做起了兼职化妆品销售,因为她的业绩相当不错。非典封校时,学生们都不准出校,嘉嘉看准商机几乎垄断了全校同学的洗发水、沐浴露的庞大“市场”,仅那一个月,她共做了3万元的业绩。既能美,又能赚到钱,化妆品促销的工作让嘉嘉乐此不疲。可临近毕业时,烦恼来了。一方面父亲已经安排了电厂人力资源部的工作,催她快去报到,可另一方面嘉嘉打心里喜欢做化妆品这份时尚的工作,想把它作为自己的事业。很多人说,“‘80后’拥有一种奇怪的固执”,也许正是凭着这种固执,嘉嘉决定坚持自己的梦想,毅然放弃了进国企。为这事,父亲和她断绝了关系。

上MBA:从招摇到自省

凭借在学校做兼职时的工作经验和优秀业绩,嘉嘉很幸运地进入了雅芳江苏分公

司成为一名外企白领。工作中的她激情万丈,拼尽十二分之力,每年的业绩在全国都名列前茅,去年她还获得“区销售经理全国第一名”,如今,她已经是公司的明星员工了。可她慢慢发现,自己身边的人都不像她刚进公司时那么与她亲近了。一天,在与老板的讨论中,嘉嘉“唯我独尊”的好态度,差点气得老板拿起订书机砸她。

后来,嘉嘉去上海交通大学读MBA课程,上第一节课就让嘉嘉突然醒悟:只有半瓶水的人才不会晃荡。那些跟她一起上课的全是身家千万的老总,但个个都很谦和,就算是讨论问题有不同意见时,他们也有礼有节,从容淡定。嘉嘉反省说:“我原来只知道自己拼命往前冲,并不把那些老资历但业绩不如我的前辈放在眼里,就显得特别招摇,什么事儿都要争个‘我强你弱’,这好像是80后的‘通病’。虽然我们有着燃烧不尽的激情和活力,再加上这个年代无处不在的机遇,让我们有很多成功的机会,但有时候,我们也应该放

缓脚步,多向60年代、70年代的人看看,他们平和、镇定,那才能支撑长远的成功。”

遭遇尴尬:最怕被叫“女强人”

从上海回来后,嘉嘉随和了很多,现在她最怕别人叫自己“女强人”,“我才不想做女强人呢,我只想快乐努力地工作,然后好好享受生活,千万不能把工作状态的状态带入生活中来!”在外企工作,从事自己喜欢的化妆品行业,嘉嘉早已实现了自己的时尚梦想。问她下一个梦想是什么,她居然无厘头地回答:“把自己嫁出去!”“其实,我还有很多想做的事,比如想成为优秀的职业经理人,但是我现在的当务之急就是把自己嫁出去!”嘉嘉无奈地说,“别看我‘80后’,也快30岁了哎,可化妆品公司除了大老板,从上到下都是女的,我跟谁谈恋爱结婚啊!”呵,“80后”的一代,就是这样任性、激情却又传统地上演着各自精彩的人生!

快报记者 史丽君

P 停车场 丰富路石鼓路口

大洋百货 南京店

中山东路 石鼓路口(地铁新街口站1号15号出口)
顾客服务热线: 025-84738838
详情请登陆: www.grandcocean.com.cn

衣恋集团旗下众多品牌

E·LAND
AMERICAN CLASSIC

全场5折

10.9~10.12期间刷中国银行信用卡
5折基础上

可再享受9折优惠

活动时间: 2008.10.9~10.16 地点: 8F特卖场

品位男人 品质生活

男装·休闲(5折)

每400元现金 送400元折扣券 仅3天 (10.10-10.12)

当日单张发票满100元即可参加活动

祝贺现代快报创刊9周年!

江苏新世界百货

秋季流行商品

满300送300

精选化妆品 满200抵40

部分品牌: Belle, fed, REBACCA, HARSON, PRECIS, 宝庆银楼, ORRINDENTON, RICHINTI, PAL, ONGAGO, SEE UOMO, UNISEX, AZONE, S-SQUARE

1F大型特卖 全场2-4折

品牌: AUPRES, L'OREAL, OLAY, 露得清, HUSH PUPPIES, 暇步士

地址: 南京珠江路86号新世界中心新世界百货 客服热线: 64533888 主要公交线路: 6、26、46、47、65、91、132、140路 地铁1号线珠江路站(4号出口)

山西路百货大楼 The ShanxiLU Department Store

YOUNGOR 雅戈尔

第3届山百雅戈尔绅士节隆重开幕

男装全场5折起

满200再送50/60/80/100元现金

九牧王等品牌西裤以旧换新

独挡一面的男人装备

绅士地向爱人表心意

好男人也得靠衣装

练就一副好身材

罗尼·飞亚达、天王、浪浪男士手表8折; 莎莎男士香水、化妆品9折(双休日); 精品男鞋汇展: 梦特娇男鞋8.5折特总120元; 金利来男鞋7.5-9折, 特总150元;

双体日购品牌西裤在**1.5折起**的基础上, 再推“西裤以旧换新送20元抵扣券”的赠送活动。 三捷鞋类、卡帝乐鳄鱼、沙驰、金利来、梦特娇、九牧王、虎都、米鼠、金猴、罗蒙、花花公子……等40多个品牌全部参加山百绅士节促销, 究竟例例优惠幅度, 专门献给三百好男人。 LACEFOX、恒源祥、金利来针织男衫8.5折; 花花公子羊毛衫、混纺衫、T恤8折;

阿迪、耐克部分5-8折; 双星新款运动鞋200减80, 满300减120, 运动鞋8折; 特步运动鞋5-7折, 运动鞋5-8折; 鳄鱼恤运动服5-8折, 运动鞋7折;

活动时间: 10月10日起

雅戈尔 全场8.8折基础上再满200送50元
满200再送精品袜1双; 满400再送纯棉毛巾1条;
满800再送精美皮带1条(礼品不可累计)