



西墙下摆着两张中式实木椅,中间条案上一堆摞得高高的资料。张帆笑着解释:“有些乱,公司正忙着装修、搬家。”

事实上,张帆的办公桌整洁而有秩序,报纸、文件……分门别类,放得整整齐齐,而张帆的衣着也格外讲究:黑色休闲西服、暗色条纹衬衫。一如行内人的评论:大地装饰的张帆,是一个儒雅、内敛、知礼的专业派管理者。

晚报记者 陈燕 陈文平 文/图

“我把设计放在心脏的地位”

在放满荣誉的三列柜子里,记者发现了一个精致的圆形奖盘——“张帆:中国杰出中青年室内建筑师”,落款是中国建筑装饰协会。其旁边的一张标牌上写着:郑州轻工业学院艺术设计学院学生实践就业基地。

在郑州家装界,少有张帆这般科班出身的掌舵者:毕业于郑州轻工业学院设计系,1994年创立个人设计事务所;“不甘心自己的方案屡屡被其他公司用于投标、中标”,1996年成立了自己的大地装饰有限公司,自此一发不可收拾,成就了今天中原家居业的一方诸侯。

对于当初从技术派转身为管理者的原因,张帆笑着说:“赶鸭子上架呗!”尽管“转身”不易,但张帆也认为,很多事情可以举一反三。做设计,高超的设计者只需把握整体布局、风格,其他的绘图细节即可由他人完成。而企业如同一张巨大图纸,与管理同理。然而,大地装饰的员工偶尔会有这样的抱怨:“张总对设计师有些偏爱。”张帆带着他一贯的儒雅微笑,解释道:“作为一个企业,每一个部门环节都不可缺少,不过我的确认为设计是装饰公司的龙头、核心,我把它放在了心脏的地位,平时与设计师之间的沟通、互动会多一些。”

也许是感恩于这种“偏爱”,大地装饰的设计师团队一直比较稳定,随着大地装饰“空间设计师楼”的成立,更多的优秀设计师源源不断而来,“他们知识丰富,触类旁通,而且有深厚的设计经验,能很好满足客户的消费需求,‘设计师楼’今后将以高端的家装和工装为主。”手握大把人才的张帆踌躇满志。

“最满意的是梦工场的整体概念”

从业11年,张帆自己家的装修风格变化了四次,而且跨度很大:“第一次是前卫、时尚的现代风格;第二次是欧美乡村风格,很有异国情调;第三次是中式后现代风格;现在是混搭概念,纯粹以个人喜好为核心,没有风格。”

张帆在东建材创建的“8套宅”也让不少人饱眼福。家装梦工场是目前中国最大的集成家装体验馆,走进“欧陆风情”、“地中海风”、“单身新贵”……不同的家居气息扑面而来。

记者手记

“我骨子里还是喜欢设计、绘画。”张帆的这句话给人印象很深,他以前画油画,现在改成了中国画,问及原因,他笑着说“太忙了,但又老想过过画画瘾。国画快,可以一气呵成!”

而这种热爱被张帆从头到底灌注到企业的发展当中。梦工场开业当天,不同的房间被揉合以不同的现场音乐演奏:“欧陆风情”里,大提琴手轻诉心曲;“极简奢华”中,萨克斯曲“回家”动人心魄;古筝女子“一弄湘江曲,写尽江波绿”上演中式的“禅意儒风”……“空间和谐,细节完美,这是我和大地的目标。”张帆依然是淡淡地笑着说。

“才高八斗,学富五车。”

——《平妖传》

才智之杰

张帆

河南大地装饰集团董事长



家装梦工场的缔造者

率领狮子团队的铁娘子

孙蕾

上海美巢荣欣(河南)家庭装潢有限公司总经理



“设计是我们美巢的灵魂”

短发,深色外套,孙蕾给人的印象是“一个兵来将挡、水来土掩”的强势人物。2007年年初,她受邀加盟上海美巢荣欣公司,担任总经理。至今,上海美巢的业绩较2006年已提升了40%。

做事雷厉风行,说话语速快,不拖泥带水……孙蕾的工作风格在外人看来似乎比较“硬”。可员工却不这样认为,“前两天公司的设计师出差,回来得晚,孙总还专门发短信,嘱咐一路小心。”“孙总是个刚柔并济的人,她做事情比许多人都要细腻。”看来,孙蕾并不如外人看得那样简单。

在美巢,孙蕾最看重的是设计师。“这是我们公司的灵魂。”面对媒体,她不止一次这样说。而公司的设计师也确实享受到了“灵魂级待遇”:薪水高、“三险一金”齐全、每年都有外出采风公司全额报销的机会,公司董事长拿出自己价值近千万的别墅来做员工宿舍……“现在,美巢的近百名设计师都是业内一流的,技术高超,手绘能力强,而且做出的每一套设计方案都是原创,为客户量身定做的。”孙蕾谈及公司的设计团队相当自豪。

孙蕾心理学专业出身,而心理学又与管理有着莫大关联。有段时间,她经常在中国人力资源网上发表一些专业文章。而今,对于如何管理、尊重团队她更有着独到理解。“哪些员工需要充分授权,哪些员工需要不断鼓励,哪些员工需要给他加担子……这些必须心里有数。对待不同个性的人,应该有不同的方式,百样米养百样人,同样,百样人需要百样种管理。”

高端的设计团队,将上海美巢一步步推向行业高端地位。据了解,近期上海美巢还将成立专做高端的“精品设计师楼”,将设计这一核心竞争力发挥到淋漓尽致。

“美巢的目标——更大气、更强势”

“我是个结果导向型的人。”孙蕾如此定位自己。翻翻心理学词典可发现:这种类型的人一般极具销售潜质,会把工作重心放在对结果、目标的重视和追求上,有着强烈的责任心和敬业精神,执行力很强。而这一词条解释与孙蕾如此的契合。“我买衣服,只要进店看中一件,谈好价,马上掏钱走人,不会再进第二家店。”孙蕾的笑谈为她的这种个性又加一笔注释。

而她为上海美巢设立的目标是什么呢?“行业内第一品牌!”孙蕾告诉记者:美巢的全称是“美巢荣欣装饰集团”,也就是说,它的业务范围不仅仅局限于家装范畴,而是多层面发展,目前,美巢已经拥有自己的一个大型材料公司、三个工装部,一个家装部,再加上地上市公司……从“大家装”的角度来讲,上海美巢已经开创了行业先河。

2007年的上海美巢,可以用“士气如虹”来形容。“家居易”装修免息分期付款业务开创行业先河,反响巨大;“新年住新家”——45天工期现场征集100套环保样板间活动在客户群中影响巨大……成功的根源何在?孙蕾回答:在于一种强势的企业文化。美巢认为:市场是企业一切行动的驱动力。“我们希望在任何一个小区、任何一个地方,都有美巢的市场份额。”

记者手记

有人说,一头凶猛的雄狮可以带领一群羚羊,打败一只羚羊带领的一群狮子。孙蕾的强势、睿智、坚韧,无疑使她成为“行业之狮”。当问及孙蕾的工作成就感来自于哪里?她的回答有些出人意料:不是完成一项工作、一项目标时的快乐,而是“培养出来人才”。

这样的话可能令不少竞争者“心惊”,一头狮子带领的一群狮子,其披靡之势如何阻挡?这一切,令人敬畏、令人期待。

“士不可以不弘毅,任重而道远。”——《论语·泰伯》

刚毅之杰