



封面人物

# 会当水击三千里 自信人生两百年

## ——蒋维刚“三心二意”创佳绩

今年1至5月,中原地区知名的家居建材卖场——郑州红星美凯龙,业绩与去年同期相比增长了20%。在家居建材市场不景气的形势下,作为该卖场“领头雁”的蒋维刚,莫非有三头六臂?

令人意外的是,蒋维刚并没有把全部精力放在事业上。“我的时间分成三份,一份用于事业,一份用于学习,一份用于健康。”蒋维刚微笑着说。

实习记者 曹志波



### B 1/3时间用于学习

黄庭坚曾经说过:“三日不读书,面目可憎”。蒋维刚很欣赏这句话。他既喜欢读企业管理类书籍,也喜欢读唐诗宋词。

蒋维刚在接受记者采访过程中,思路清晰,逻辑严谨,文采斐然。而据另外一位业内人士说,他在很多大场合也不提前准备发言稿。这不得不承认,书籍帮了他不少忙。

“学习是进步的泉源,发展的支撑。否则,我就不能应对市场经济的考验,不能激发创新的思维。”蒋维刚说。

其实,蒋维刚不仅是喜欢读有字之书,也喜欢读无字之书。他坦言道:“我经常创造机会与成功人士交流沟通,目的不是吃吃喝喝,而是学习他们的经验、思想和品质,收获弥足珍贵的友谊。”

### C 1/3时间用于强身健体

除了读书爱好外,蒋维刚还有强身健体的爱好,经常出门爬山、游泳。

谈到原因,蒋维刚解释道:“于丹老师曾经说,企业领导不健康,企业也不会健康到哪里去。这句话让我很受触动。因为身体健康是人的根本,如果有损伤,就会影响到工作能力的可持续发展。”

正是因为蒋维刚重视强身健体,他的外貌与年龄形成比较大的反差。记者采访当天,他留着短发,穿着蓝白格子衬衣,显得精神格外抖擞。

可贵的是,蒋维刚不仅重视自己的健康,也重视公司职工的健康。在他的倡导下,公司在卖场的负一层建立了职工俱乐部,有乒乓球室、台球室、卡拉OK室、棋牌室、阅览室等运动休闲区域,为职工创造了良好的工作环境。

健康的身体,加上健康的心态,使得蒋维刚格外自信:“没有淡出的市场,只有淡出的思想。目前,中原家居建材行业虽然不景气,但中原消费群体不断在扩大。只要摆正心态,调整思路,主动营销,发挥想象力,就能赢来发展的春天!”

### A 1/3时间用于发展事业

在经营企业方面,蒋维刚有三大“法宝”:一是培养团队;二是加强沟通;三是主动营销。不过,这些“法宝”,实属厚积薄发。

蒋维刚出生在江苏常州一个书香门第。父母常常教导他要诚信做人,认真做事,节俭生活。这样的家庭教育,使他形成了动静皆宜的个性,为商业梦想奠定了“软件”基础。

有志不在年高。读大学时,蒋维刚选

择的是经济管理专业,因为他喜欢孔子的一句话“己欲立而立人,己欲达而达人”。他发誓今后要在经济领域干出一番事业,影响一批人成功。在校期间,他还担任了班干部,锻炼自己的组织沟通能力。

大学毕业后,蒋维刚被分配到常州一家国企工作。老套的机制,缓慢的节奏,压抑着他的个性。一年后,他果断抛弃“铁饭碗”,应聘到常州一家百货店工作,这一干就是十年。一丝不苟的工作作风,

追求卓越的品质,让他从基层管理人员干到公司副总。

2003年,蒋维刚给常州红星美凯龙邮寄了一份求职简历。凭借着管理能力与商业嗅觉,蒋维刚从千军万马中脱颖而出。事实证明,蒋维刚的确是一匹千里马。常州3年,石家庄2年,郑州3年多,他每到一个地方都勇担了“救火员”角色,不仅把卖场出租率提升到100%,业绩也在集团100家卖场中名列前茅。

沪上名家装饰公司将于5月13日举行《中国室内装饰服务手册》首发大会

## 让消费者成为装修行家

发布会包括送金券、课堂讲解、案例汇展、一元起拍、抽大奖等丰富内容

### 发布会内容极具诱惑力

据了解,《中国室内装饰服务手册》中原地区首发大会,将为广大有装修需求的客户义务提供全面的装修咨询服务。

为了调动广大市民的参与活动热情,感恩回馈新老客户,沪上名家在会场准备了极具诱惑力的活动内容:在温馨的小提琴音乐伴奏下,将免费发放100本服务手册,同时送200元代金券;开展服务手册讲解课堂;100名设计专家,为

来访的市民免费提供金牌家装服务。

除此之外,还有大饱眼福、口福以及震撼人心的活动:2012上半年郑州50个楼盘设计案例大汇展;现场为客户提供冷饮和水果服务;现场一元起拍10余种建材和小家电,客户交定金抽大奖。

“这次活动既有现实意义,又颇具趣味性,还有机会得到意外惊喜。反正我是望眼欲穿了!”一位探听到此消息的市民说。

### 河南装修装饰行业服务规范、服务标准亟待健全

近年来,河南省住宅装饰装修业在全行业的共同努力下,保持了良好的发展态势,在增加就业、拉动经济增长、改善居住环境、满足精神需求等方面发挥着越来越重要的作用。

但是,人们在家装消费时更加理性,同时对家装服务有了更加全面、更加丰富的要求。对居住的功能、文化、美学、艺术、舒适度方面有了更高的要求,室内装饰的服务也成了衡量消费者满意度的重要因素。

但是,总体上来说,受生活、行业、市场等因素影响,很多市民尽管有装饰需求。他们对室内装修了解很少,要么不信任装饰品牌,要么盲目信任装饰品牌,要么不知道如何维护自身的正当权益。

在这种背景下,国内知名的装饰品牌——沪上名家,依据国家现行的装饰行业服务理念,同时与欧美发达国家的室内欧标装饰服务相结合,特邀装饰行业专家参与编写《中国室内装饰服务手册》。

### 普及家庭装修方面的知识

为了编好这本手册,采编人员夙兴夜寐,搜集了大量资料,咨询了诸多专家学者,请教了很多行业律师,凝聚了装饰装修设计师、施工技术人员智慧。经过一年多时间的拼搏,目前,这本手册已经新鲜出炉。

据了解,这本手册内容丰富、全面,涵盖了装饰设计、施工工艺、施工验收标准、材料选购、装修环保、装修服务等方面。同时,采编人员还遵循以人为本原则,在可读性方面绞尽了脑汁。

“我们希望能用科学通俗的语言,让大家对工程质量和室内空气污染及服务标准有一个正确的认识,并对解决家庭施工质量及环保方面遇到的实际问题有所帮助。”一位采编人员如是说。

“这本手册,在普及家庭装修知识、增加工程施工透明度、减少争议和投诉、装饰风格推荐方面,对消费者大有裨益。”一位抢先阅读了此手册的专家说。



5月13日,中国知名装饰品牌——沪上名家,将在河南人民会堂101室举行《中国室内装饰服务手册》中原地区首发大会。这次大会有什么值得市民参与的活动?为什么要编这本手册?其中有哪些看点?

实习记者 曹志波

