



袁东妮:安然自得的花艺人生



■ 本报记者 胡心媛

两年前刚从加拿大回国时,袁东妮和许许多多从海外归来的人一样,无论是在生活中还是在事业上,都有着诸多茫然和不适应。毕竟在海外生活了多年,回来之后,一切都要重新开始。

在加拿大时,袁东妮有广阔的朋友圈和成功的事业,身为美国花艺学院(American Floral Art School)的教授和知名花艺师的她还是加拿大多伦多一家知名花店的老板。谈起花卉经营的起因,袁东妮告诉记者:“一切都是机缘巧合。”与大多数女性一样,袁东妮爱花,花艺是她的工作,同时也成为她生活的一部分。

采访袁东妮时,她正在给一位来自马来西亚的学生教授插花的课程,于是,记者见识到了一大堆凌乱的花是如何被插成华丽的花束的。用袁东妮的话说:“艺术是想象和科学的结合。”

将科学理念融入插花艺术

欧美许多国家的社交礼仪都离不开鲜花,所以鲜花的需求量很大,但袁东妮最初并不是因为意识到了广阔的市场前景才选择花卉经营。19年前,原本想在多伦多开一家书店,却因为多伦多政府规定在一家商场之内每种产品只能开一家店,而当时她所在的商场已经有了书店,她才不得已改为了卖花。

就这样,袁东妮在多伦多经营了19年的花卉生意。尽管当初开店并非她的初衷,但是渐渐地,她越来越热爱这份工作。谈及花卉,袁东妮立马来了精神,兴致勃勃地对记者讲述她对花草的见解:“风信子的名字很诗意,薰衣草的香味能安神,勿忘我传达出特别的情意……”

在一般人看来,插花是一种艺术,无关乎科学,但在袁东妮的理念里,插花并不是单纯地把花插成

某个造型那么简单。“我们所看到的每一种花型其实都是有科学比例的,并不是随便把各种花插上去就可以了。”她一边示范一边说,“我所传授给客户的插花风格是源于18世纪的欧洲宫廷风,这类插花和我们平时所了解的日式插花完全不同,日式插花注重禅意,而欧洲宫廷风格的插花更注重华丽和色彩形状的多样性搭配,要把这些都做好,需要很多科学的架构与比例。”听起来复杂,做起来不易,如果不是亲眼所见,很难想象原本以为简单的花型还有如此多的要领。

花艺培训逐渐成型

2011年8月,袁东妮回国。为了了解国内的花艺行情,她在北京开了一家花店,并给花店取了一个与加拿大花店一样的名字“花满楼”。她告诉记者,她要把自己的事业转移回国内,并且希望不久之后能在北京开一所花艺学校,让中国的花艺与国际接轨。

记者了解到,回国之前,袁东妮从没有来过北京,北京对于当时的她来说是一个完全陌生的城市。她告诉记者,刚到北京时,她没有认识的人,因为信仰基督教才在教会里慢慢认识了许多朋友。尽管当时觉得特别孤独,但她认为无论是交朋友还是干事业,一切都是需要缘分的。袁东妮对记者这样形容她初到北京时的感受:“用‘游若蛟龙’来形容北京的公交车一点也不夸张,偌大的京城车水马龙,与纽约有一拼。”

就这样,她开始了在北京的全新生活,一边经营花店生意,一边了解北京的花艺行业,开办花艺培训学校的想法也渐渐成型。

“你肯定想不到,我的第一批学生居然是我微博上的粉丝。”袁东妮兴奋地告诉记者,“那时,我并没有刻意宣传自己的花艺培训,甚至没有告诉教会朋友我所从事的行业,我只是平时会在微博上发一些作品图片,后来,学生们就找上门来要求学习插花,这时我才发现,原来很多人都对花艺感兴趣。”

然而,对国内市场的深入了解也让袁东妮发现了很多问题。“在中国,从事花艺行业被认为是很低

级的事情,我认识的很多开花店的人都来自农村,而且文化层次都相对较低,他们对花艺的了解仅限于模仿,很少有创意。”她说,在国外,从事花艺被认为是一项具有艺术性且崇高的职业,但在国内却正好相反,倘若一个大学生毕业后从事花艺,很可能招致大家的误解。

袁东妮说,她最想做的是提高花艺师们的整体水平,然后扭转国人对花艺行业的看法。

美好生活 平淡经营

袁东妮也十分注重对生活的经营。祖籍广东的她对吃十分讲究,在国外生活多年,她对西餐已十分精通。回国后,袁东妮最爱的就是与朋友一起去北京的大街小巷品尝美食。虽然会做的中餐不多,她却对中国饮食有着一定研究:“前两天,一个朋友请我去吃河鲜,说是长江上游的雅鱼,做法是火锅式的,用我们广东人的说法叫‘打边炉’,但是,我觉得这边的雅鱼煮得时间过长,浓郁的调味酱盖住了鱼的鲜味,比起我们广东人的吃法还是差一点,但这种吃法应该可以体现北京人的豪爽吧。”

袁东妮平时喜欢动手做各种美食,偶尔也召集来参加花艺培训的学生每人带一样拿手的特色食物,然后大家一起品尝。“我的客户来自天南海北,其中港澳台和东南亚的居多,她们每次来的时候就会带上家乡的特色食物与大家一起分享,每次上课就像家人团聚一样,十分开心。”

对于花艺培训学校的发展,袁东妮表示,自己是一个很随性的人,不想把事业扩展得太快,那样会让自己非常紧张非常有压力,而花艺是一项需要心平气和地领悟和享受的艺术。

在袁东妮看来,凡事都得慢慢进行,时刻保持平常心,这样才能在把事业融进生活的同时,生活也照样有声有色。

商海人生

商海浮沉

张朝阳“闭关”复出 解读搜狐财报

日前,因抑郁症一度“闭关”的搜狐集团董事局主席张朝阳露面解读搜狐二季度财报。谈及搜狐视频是否将进行收购的话题,张朝阳表示,他不太信仰收购这件事,关键要看内生竞争力。

财报显示,搜狐第二季度总营收为3.39亿美元,同比增长33%。张朝阳透露,搜狐视频贡献了很大的收入,但不能透露具体数字。近日,搜狐视频人事大调整,

张朝阳亲自替代搜狐视频原CEO邓晔出任代理CEO。外界认为,这体现了张朝阳对视频业务的重视,也反映了搜狐视频内部人事的复杂性。对此,张朝阳回应称,视频目前是互联网争夺的重镇,也是未来搜狐新的赢利点,因此他要亲自抓,只有这样才能调动足够多的资源促进视频的发展,至于他的代理CEO任期多久,目前“不定”。

汪东进任中石油股份公司总裁

中国石油天然气股份有限公司7月29日宣布,聘任汪东进为中石油股份公司总裁,周吉平不再兼任中国石油股份公司总裁一职。中石油股份公司是中石油集团公司独家发起设立的股份有限公司。

汪东进在中国石油天然气行业拥有超过30年的工作经验,其中16年从事国际业务。在就任中石油股份公司总裁之前,汪东进曾任中石油股份公司董事,同时担任中石油集团公司副总经理。

宝钢股份总经理空降武钢

近日,武汉钢铁(集团)公司宣布领导班子调整决定,原武钢集团总经理邓崎琳任武钢集团董事长、党委书记,原宝钢股份总经理马国强出任武钢集团总经理。在钢企业绩一片暗淡之时,宝钢股份总经理马国强

降武钢,被认为有利于两大钢铁巨头在困境中发展。

据了解,此次武钢集团人事变动,主要是因为国资委推动央企董事会试点改革,武钢集团将成立董事会,增设董事长一职。

金螳螂实际控制人朱兴良被监视居住

经历了实际控制人、董事朱兴良被“调查”的传言风波后,金螳螂于上周末发布了上半年业绩快报,营业总收入、营业利润、利润总额、归属上市公司股东的净利润增幅均超过30%。

与此同时,有关朱兴良的调查也有了最新进展,检察机关于7月27日起对朱兴良执

行监视居住。两则消息给多日神经紧绷的市场人士一颗不大不小的定心丸。

不过,四川女富豪何燕被调查一案尚在发酵,又曝出朱兴良“失踪”后被监视的消息。最近,资本市场密集发生的多起上市公司实际控制人“被带走”或“失去联系”之事,着实让人错愕。

(本报编辑整理)

华人青年海外创业显智慧

受经济危机影响,许多年轻人在荆棘密布的就业道路上徘徊着。而总有那样一群青年,另辟蹊径闯天下。近年来,海外华人青年掀起创业高潮,他们用自己的智慧,书写着华丽的青春篇章。

敢作敢为现奇思

近日,波士顿华埠地铁站人头攒动,硕大醒目的“正宗羊肉串”中文招贴和飘散四处的羊肉串香味引得路人纷纷驻足。这家名为“无二烧烤”的羊肉串烧烤餐车,正是华人青年别出心裁的大胆尝试。虽然刚开业不久,它已经在社交媒体上引起不小的轰动。不少食客慕名而来,有人感叹再也不用花时间去跑到纽约法拉盛去吃烧烤了。

无独有偶,华盛顿大学毕业的华裔杰森·王在纽约街头的“西安名吃”也经营得如火如荼。凭借凉皮、扯面等特色小吃,这个小店在纽约食圈已名声大噪。

经济大环境的低沉并未影响华人青年的创业热情。经历几代华人的拼搏奋斗,新一代华裔青年们积攒了大量的正能量。他们不再遵循前辈的老路,敢想敢做,创业精神不可小觑。

意大利一名华人青年与他人联合创立网站,为在意华人群体提供更多的商机和生活资讯。在他们的网站上,既有奢侈品转让、汽车转让等商业信息,更有租房、自我推荐等生活信息,甚至还有火腿商人出售火腿的信息。同类的网站虽数不胜数,这些青年的网站却因定向针对华人群体,并贴心地配有中文解释和图片而广受关注。

拨开迷雾见朝阳

经济危机迷雾紧锁,如何在低迷的环境中脱颖而出,在异国他乡占据一方市场?随机应变十分重要。

据“无二烧烤”的老板刘晓介绍,MBA毕业后,他一心想把纽约法拉盛街头鼎盛的路边烧烤引到波士顿来。然而,波士顿政府明文禁止露天烧烤和炭火烧烤,差点使得计划告吹。经过与热爱烹饪的创办人鹏一商讨,最终,他们将新买的餐车精心改装,车内使用煤气和火山石烤炉。浓郁的中国传统路边摊特色被保留下来,这种环保的方式也更利于保留烧

烤原味。正因如此,他们的良苦用心一直被大量食客津津乐道。

创业,更需要百折不挠的勇气和敏锐的眼光。

声名大噪的“育鼠专业户”沈月雷就是苦尽甘来的典型。在纽约大学医学院攻读博士后,两篇学术论文意外发表失败,不仅断送了他的“教授梦”,甚至连在美国医药企业找份好工作都难。山穷水尽之时,沈月雷凭借小鼠基因敲除研发的优势,借钱创业,主攻“养鼠”。通过删除或改变小鼠的特定基因,公司产出第一批“战斗鼠”,而通过出售使用执照,他们与近百家实验室建立了业务关系,赚到人生第一桶金。

脚踏实地创业路

创业难,海外创业难上加难。华人青年在海外创业,虽然大多拥有丰富的海外生活经验,但仍缺乏行业经验和人生经验。在商业经营过程中,他们更是面临着很多难以招架的困难和挑战。

在伦敦郊区经营美甲店的露西说,创业之初,她凭借大量复古的中式美甲花纹在众多美甲店中脱颖而出,吸引了很多顾客。而随着竞争的愈发激烈,中西审美的差异越发明显。她说:“当我辛苦两个小时制作出的花纹被顾客完全否定时,心中真是痛苦万分。”

商业环境的瞬息万变也要求创业的华人青年蓄势待发,时刻抓住机会。27岁的马来西亚建筑工程机械零件批发商萧国丰,在经历了一年无厂房无员工的独自家庭办公后,遇到了一次将业务延伸到中国的机会。他果断前往中国考察,与当地厂商签约合作,最后成功将公司生意纳入正轨。

路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。海外创业的华人青年们凭借热情和智慧,打造属于自己的商业王国。创业,不仅要别出心裁,更要注重修炼内功。如何保持创业之初的活力,在取得开门红之后继续乘风破浪,华人青年们还需继续修炼。(仁民)

海外华商