



焦点人物

张瀟瀟: 为追逐最初梦想而努力



■ 本报记者 郝 昱

最初的选择

随着时间的巨轮缓慢转动,时代在推进,人在改变。是一个时代铸就了人,还是人成就了一个时代,不得而知,或许这只是一个过程,一个时间推移变化的过程而已。如果说改革开放的时代是人们中途下海筑梦的年代,那么如今这个时代,已成为创业者追逐最初梦想的年代。

建外SOHO不仅是“帝都”著名的餐饮美食区,更是创业者聚集地。这里开设了各类精致的小店,且很多店主都是创业者。赛朵婚纱礼服高级定制(以下简称赛朵)的店主张瀟瀟就是其中之一。

张瀟瀟从家乡服装设计院校毕业后到北京进修、打拼。此前因一直学习美术,她的父母希望她攻读师范专业,当一名美术老师。在张瀟瀟父母看来,女孩子当美术老师既轻松又稳定,而“服装设计”几个字他们听都没听说过。当被问及为什么不顾父母反对最后决定选择服装设计专业时,张瀟瀟说:“小时候我就爱打扮,喜欢穿各种不同样式的衣服;而且我不喜欢一成不变的工作,当老师不适合我。记得当年看到报考志愿上写着‘服装设计’时,我就下决心一定要填报。再加上从小我要做的事

谁也拦不住,所以父母最终还是同意了。”就这样,从2002年她由服装设计专业毕业至今已经过去了近13年。

坚定的目标

毕业后,张瀟瀟经老师介绍,在一家企业从事休闲服装设计工作,一干就是3年。现在回忆起来,她认为第一份工作非常重要,直接影响到她之后的人生道路。虽说休闲服装设计和婚纱礼服设计有不同,但都属服装设计类。第一份工作不仅助她成长,还帮她潜移默化地打下了面料、工艺等服装设计方面的资源基础。张瀟瀟表示:“因为有了资源基础,我想配面料就知道该去哪里,想买任何东西都知道在哪里能买到,以前的资源都可以拿来用。所以之后自己创业时就相对比较顺利,该有的东西都有了,就看自己怎么做。”

“年轻人在工作中多做些,你积累的经验早晚都会派上用场。”就是抱着这样的心态,张瀟瀟在第一家企业工作时从助理设计师做起,进步很快,没过多久便成了一名设计师。不过,她并不甘于一直这样下去,她表示:“我的梦想是创立自己的服饰品牌。但一开始没想好要经营哪类产品。”

与婚纱的邂逅

张瀟瀟始终梦想着能创立属于自己的服饰品牌,但一直苦于找不到合适的产品。就在工作的第三年,张瀟瀟的闺蜜准备结婚,并提出希望由张瀟瀟为自己设计、制作婚纱。“当时我很诧异,为什么是我?”张瀟瀴耸耸肩说。但她的闺蜜说:“你最了解我,了解我的性格,着装品位,我觉得你做出来的婚纱款式一定是我喜欢,也是最适合我的,为什么不尝试下?你就去做,我

相信你!”最终,张瀟瀴被说服,决定一试。“我做了件较传统的、蓬蓬的、裙摆有多层纱扭的婚纱。我闺蜜非常满意,我自己也特别有成就感。”再加上当时刚好想跳槽,又一直琢磨着创立自己的品牌,张瀟瀴的目光投向了婚纱礼服行业。

与此同时,高级定制概念开始进入中国。在张瀟瀴看来,传统婚纱礼服企业只需要有自己的品牌理念,固定一种风格,往下延续就好。“但高级定制要求为每个客户设计制作的婚纱礼服都是独一无二的,每一次设计、制作,设计师都要面对不同的挑战,这恰恰是我喜欢的。我自己就爱臭美,每一天什么样的心情穿什么样的衣服,什么样的场合穿什么样的衣服,而刚好高级定制就是这样。我很喜欢这个行业,不想把它做得很商业化。而且我相信专心做一件事无所求反而会做得更好。事实证明我的选择没有错,真的越做越喜欢这一行。”她开心地告诉记者,感觉颇得意。

刚开始,店里只有张瀟瀴一个人,没有请版师、也没有请样衣。“一开始都是朋友给我介绍客户,与客户沟通完,知道她想要什么样的款式,我就自己去买面料、自己打板,自己做。就这样做了半年,才开始请师傅。”张瀟瀴回忆道,刚开始风格、样式等都不太明确,但她知道要的就是高级定制类的。初期只是定制一些套装或时装类的小礼服,也没有做大件婚纱。不过,因为有各方面资源基础,再加上自己的努力,张瀟瀴起步很快,半年时间基本明确了各项事宜,积累了部分客户源,并开始请师傅帮忙。

设计与市场需求的融合

在创业过程中,总会遇到大大小小的困难。往常,记者在采访中听到最多的是

会面临企业资金短缺、人员流动过大等问题。不过张瀟瀴告诉记者,资金问题肯定有,但让她感觉最难的是不了解市场,导致无法将自己的设计与市场需求相融合。

因为之前没有太多接触过婚纱礼服设计、制作,张瀟瀴只觉得这类服饰很美,就按照自己的审美眼光制作一些设计元素突出的婚纱礼服,很多客户也觉得很不错,但真正穿着时却感觉不实用。

“设计师设计的婚纱礼服款式和市场有冲突,这是个非常严重的问题。一开始如果只是站在设计师的审美角度设计、制作婚纱礼服,不见得就真的符合客户的需要。作为一个设计师,可能前期设计的服饰都极具设计感,虽然好看,但仅可供欣赏,真正在婚礼中穿着的话,很多人是接受不了的。但传统的婚纱款式就是那么几种。我不想做那类走量的固定婚纱礼服,那不是我喜欢的。所以一直在摸索。”张瀟瀴表示。

不过,幸运的是,因为每天都面对各种各样的顾客,张瀟瀴可以从她们口中得知市场的需要。张瀟瀴认为,解决这类问题需要经验的积累。如今一位客户进店,一聊天地就知道对方是什么性格、喜欢什么样的款式,根据客户的喜好、气质就可以做出适合她们的婚纱礼服。所以现在已经不存在设计与市场需求之间的矛盾。

在采访最后,张瀟瀴感慨道:“有一首钢琴曲叫《梦中的婚礼》,相信对于每个女孩来说,能穿着炫丽的婚纱走在婚礼的红毯上是人生中最美的一个梦,我愿意帮她们实现这个梦。在创建赛朵的过程中,我成长了很多,也在追逐最初梦想的路上越走越坚定。同时,也真心感谢每一位客户对赛朵的认可!”

旅西华商遭遇用工荒 华人劳动力市场格局将变

据西班牙欧华网报道,近一时期以来,西班牙“华人商家招工难”的状况变得日益严重。特别是餐馆的二厨、洗碗工和仓库工等属于“苦、脏、累”的工种,以及位于西班牙中小城市的商家,在招工上则显得更加困难。“招工难”已经成为不少华商在经营中所要面对的棘手难题,而“用工荒”也折射出华人劳工市场的变化。

面对招工难的状况,许多华商不得不自己身兼多职,或是将目光投向了南美移民。此外,更多的华人老板则要面对其雇员要求增加工资和福利的压力。

“招工从未像现在这样难”

说起日益严重的“招工难”,一些经营大型餐馆的华人老板们是最有体会的。

马德里的一位老板说,从去年开始,他就感到了招工难。特别是要找到一个稳定的厨房工,真是非常不容易。为此,他不得不一边招人,一边自己先顶着干。他说,在中文报纸上登出招工广告以后,往往等一两个月,也接不到几个应聘者的电话。而来应聘的人,不是在工资待遇上计较得厉害,就是干了不多长时间,就辞职走人。这样一来,从去年到现在,他自己干二厨和洗碗工

的时间,要比招来的工人干的多许多。这位餐馆老板介绍说,自己要起早进货、叫货,又要在中午和晚间到厨房里帮厨,一天下来,人累得有些吃不消。可登报纸招工人招不来,这让他多少感到有些棘手。

这位已经开了十几年餐馆的老板说,自己从来也没有遇到现在这种招工难的情况。过去,只要招工信息在华文报纸上刊登以后,立刻就会有人打电话来应聘,甚至都用“求着”的口吻来商量。可现在这种情况已经渐渐消失了,变成当老板的希望对方能够接受自己给出的条件,痛快地前来上工。对于这种状况,这位餐馆老板说,自己能够很明显地感受到,目前的华人用工市场已从过去劳动力的买方市场变为卖方市场了。

据记者了解,近段时期以来,与马德里这位餐馆老板有相同感受的华商还有许多,特别在经营餐馆和批发仓库的华商圈,招工难已经成为一个突出的话题。

马德里的一位百货批发仓库老板告诉记者,仓库里的理货、搬运工,也不像以前那样好招了,而且工人的稳定性也变得越来越差。究其原因,就是“愿意干累活的人已经很少了”。为了能招到工人和稳定自己现有的几个雇工,他不得不在目前生意

状况仍不是很好的情况下,提高工人们的待遇。据他介绍,以前干这一行的多是北方侨胞和刚来西班牙的新移民。可近几年,这些人不知是自己创业了还是回国发展了,已经越来越少,所以招工就变得日益困难。在该老板看来,这种状况是华商在西班牙二十多年来的发展中,没有遇到过的。

对于“招工从未像现在这样难”的状况,马德里另一位开餐馆的华人老板说,一直以来,中餐馆的厨房都是华人的天下。以前,华人什么时候看到过有南美人在中餐馆里当二厨和炸油锅的呢?据这位老板所知,好像只是在几年前,西班牙VIPS亚洲餐馆里的中国人维权时,才听说过有南美人学着做中餐和亚洲餐。可现在,仅他所掌握的消息,就已经有两家中餐馆的厨房里雇用了南美人来当二厨了。除了南美人所要求的工资待遇较低以外,还与在华人中招不到工人有很大关系。

记者在调查采访中发现,这种状况在许多西班牙中小城市更明显。这些经营生意的华商表示,他们在招工中所遇到的困难,要比马德里、巴塞罗那这些大城市的华商还要难得多。一位在北部城市经营餐馆的华商说,本来小地方招工就困难,现在更是难上加难。一方面,华人中愿意做餐馆厨工的人少了,另一方面就是有人愿意干,也会首选条件较好,机会较多的大城市。所以,现在小地方的华商基本都是全家上阵,就是有雇工,也多是亲戚,属于工资加亲情的关系。

“现在已经时移事易了”

对于目前华人招工难的原因,许多华人都认为这与西班牙在遭遇经济危机以后,来西华人移民大幅减少是有着直接关系的。接受采访的华人老板都说,像二厨这样的厨房工,以及仓库里的库工等,属于苦、脏、累的工种,以前大多是三种人在做,一是没有居留权的黑工,二是中国北方来的下岗工人,三是刚来西班牙不久的新移民。在西班牙经济危机发生之前,甚至是经济危机的最初几年,中国的新移民源源不断地来到西班牙,这也就为华人用工市场提供了充足的劳动力。

可随着西班牙经济危机的持续,到目前为止,来西班牙的新移民已经变得非常少了。而在新劳动力得不到补充的情况下,原有的“三种人”也在不断转行、减少。一些华商说,中国人,特别是江浙等地的南方



人,来西班牙以后,都习惯自己创业当老板。这样,很多人在没有居留权或是刚来西班牙时,往往会迫于现实的处境,先打几年工,等到有了居留权以及有了一定的积累以后,就都去开店当老板了。近些年来,在西班牙开店的华人数量持续增加,从某种程度上说,这就是当年的新华人“多年媳妇熬成婆”的结果。

此外,也有华人老板介绍说,其实前几年华人打工者,尤其是从厨房工和仓库工的构成来看,北方人应该是占大多数的。十几年来,随着中国国内下岗工人的激增,以及出国潮的高涨,大批中国北方的中青年下岗工人涌入西班牙,这为正处于快速发展时期的华人衣工厂、百元店、餐馆、批发仓库等,提供了大量廉价的劳动力。对此,上述那位接受采访的马德里批发仓库老板说,自己最多的时候曾雇用了7名工人,其中有4人是北方人。然而,近几年来,这些当年三四十岁的人,现在都已经五六十岁了。他们有的回国了,有的在这里开起了小店,所以靠出力打工的这批人就变得非常少了。在新力量不足,原有打工者又纷纷开店或回国的情况下,华人用工市场也在潜移默化中发生着改变,从供大于求开始向相反的方向转变。

除了旅西华人自己的内部因素以外,西班牙执法部门加强了对非法移民和黑工的打击,也是造成华人劳动力短缺的重要原因。近些年来,为了打击经济危机中的

地下经济,提高政府财政收入,西班牙警方和劳动执法部门对雇佣非法移民的检查和处罚也日益频繁和严厉。在这种情况下,就是有非法新移民的到来,许多华商迫于严打的声势,也不敢雇佣他们。

“华人用工市场将会大变”

面对越来越严重的“用工荒”,许多华人都表示,将来的华人劳动力市场将会发生大变化。首先,一些华人老板在招不到同胞的情况下,就会自觉或不自觉地将目光投向其他地方移民。这种状况现在已经出现。其次,华人劳动者的工资和福利待遇会有一定的提高。一直以来,华人打工者的劳动收入与西班牙当地人相比,总是有相当差距。而在商家招工难的情况下,提高工人的待遇成为必然。最后,招工难也会在一定程度上促进华人产业的转换。如现在新成长起来的“华二代”,几乎没有人愿意,或是正在做餐馆的厨工。而这对他们来说,就意味着必须要去寻找新的行业和出路。这样,也就会促进华人探索和从事新的行业,开辟新的发展领域。

(凌 锋)

