

被围巾改变的藏地小村(下)

◆ 李萌

改变很难

当上世纪80年代的打工潮席卷大半个中国时,仁多玛还是一个遍地牛羊的藏地小村庄。很多人排着队向金钱作揖时,这里的队伍只朝向寺庙和佛堂。当地人遵照草木枯荣的历法过日子,现代化生活中的“朝九晚五”离他们很远。

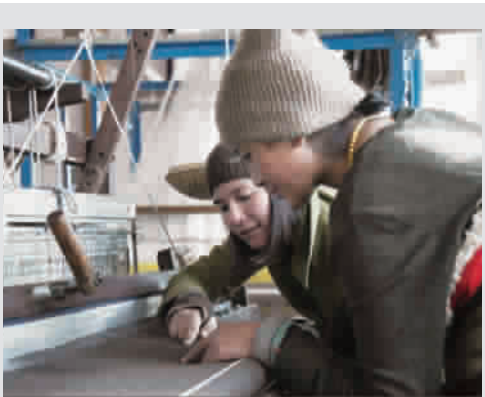
在工厂,一些工人手里的活计还未完成,撂下就出门喂牛。拾粪、挤奶、打酥油,在牧民眼里,可比织围巾重要。肉价上涨、建筑工地招工,都吸引着员工不告而别。需要加班时,有人嘟囔着“利用我们挣钱”,甩手不干。这位美国老板握着国际订单,哭笑不得。

生活中的挑战一样让德清“头痛”。工厂里有公共厕所,员工仍习惯露天解决。即使厂里新建了淋浴房,也少有人使用。

“处在贫困中的人很难去关注教育、卫生、秩序,只有帮牧民提升收入,生活改善了,才可以去想其他。”德清试图用商业手段为牧民带来稳定收入。

仁多玛的CBD

工厂位于村子西头,四间厂房顶着藏式门头,看上去和村庄里的藏族人家别无二致。车间里,牦牛绒在光柱里飞舞,纺锤像钟摆一样晃动。墙上贴着英文、藏文双语工作表格,考勤表贴在门上,所有人的手机在工作时间集中保管。除了机杼声,没人闲聊,与城市里井然有序的现代化工厂相比毫不逊色。照片上的十世班禅大师,微笑着注视着机器轰鸣的小作坊。



■ 德清(左一)和女工讨论围巾制造工艺



■ 员工在暖和的厂房里织就新鲜的人生

几千元的月薪,让工厂变成创造财富的中心。有生意头脑的牧民把附近的民宅改建成商铺和饭馆。这些售卖生活用品的店铺,以面片汤、炒面为招牌的饭馆,汇聚成仁多玛的CBD。

这天中午一点,工厂门口的货车被团团围住。从合作市赶来的车主打开麻袋,售卖年货。不到半小时,车上近一半货物被买走。“就这里卖得好,别的村不这样。”车主快速点着手里的钱。

过去,仁多玛的常态和其他地方一样——一年到头,把牦牛送往屠宰场换钱,然后“消费一次、挨过一年”。

有了稳定的收入,员工开始关注自己的外貌,有人在下班后悄悄躲进淋浴房洗澡。为了鼓励这些勇于尝试的人,德清立下“每位员工一周至少洗一次澡”的规矩,害羞的藏族女性不再担心丢脸。

族女性不再担心丢脸。

尊重传统文化

辞掉工作去工地搬活的村民,常挨不过用工淡季。回归牧场的员工,总在牦牛交易时提醒自己犯了杀生大忌。不需要背井离乡就可以丰衣足食的安全感,让村民怀念起“靠围巾赚来的干净钱”。对于要求重新上岗的牧民来说,遵守规则变得顺理成章。但为了尊重传统文化,德清也按照藏历节日给他们放假。

“他们在改变,我也在改变。我的女儿看起来就和这里的孩子一样,是与藏地联系最紧密的血脉。”德清放下手里的相机,脱掉靴子翻身上炕,抓起一块酥油泡进奶茶里,熟练地把糌粑捏成小块送进嘴里。她用当地土话和牧民交谈,鼓励他们把更多的藏族元素带

来拍摄现场。

牧民拉来正吃草的牦牛,码好刚割下的青稞,巴洛克风格的桌椅就摆在牛粪砌成的墙前。镜头前,降央卓玛坐在欧式椅子上逗弄小羊。她身后挂着一排牦牛绒围巾,僧袍红、苔藓黄、天空蓝,都是藏地原生的色彩。

“这看起来真疯狂,既传统又现代。”德清不停按快门,“但这就是他们的生活,毫无违和感。”

解放男尊女卑观念

这个用围巾连接仁多玛和国际时尚圈的女子,也希望缩短这个小村庄与世界的距离。

她在工厂组织“女孩之夜”,从美国请来志愿者培训英语、瑜伽和篮球。两个标准篮球架从工厂旁边的草地里拔地而起,德清想“解放”男尊女卑观念里的藏族姑娘。

“女孩也能打篮球?”去年夏天正式组建女子篮球队时,许多姑娘害羞地后退了好几步。在仁多玛村,“抛头露面的事只有男人能做”。

“我都已经是两个孩子的妈妈了。”起初,降央卓玛推脱着,羞得脸红。在合作市读过中专的才让吉鼓励大家,“在城里女孩一样能打篮球”。刚开始训练的那几天,“好像全村的人都涌来了”,这些姑娘连投篮都不敢抬头。

从美国来的女志愿者没有催促她们,只是在村民的围观里一个接一个投篮,旁若无人般击掌、欢呼、大笑,“后来即使人群里有人对我们指指点点,大家也放得开了。”才让吉轻轻比划了一个投篮的动作,又害羞地捂了一下嘴。

这条围巾为仁多玛村带来世界各地的订货源、设计师和志愿者。在这高原之上,藏族女孩的羞渐渐褪去,她们敢用英语向客人问好,教客人享受糌粑和酥油茶搭配的藏式传统早餐,也学会了制作喷香的面包。

更多的人,与这条围巾连接在一起。

看到从工厂走出来的女人有很大变化,新婚的妻子央求丈夫让她去工厂上班。“她们有工作、能挣钱、会打扮、爱干净,还很勇敢。”

“不用靠杀牛羊,靠我自己的双手就能赚钱养家。”牧民家的女儿也准备加入工厂,挣“干干净净的钱”。

“我只是创造了一个环境,然后就自然发生了。”太阳落山了,德清结束了近7个小时的拍摄,向村庄走去。远处,只有这座围巾工厂灯火通明。

摘自《中国青年报》

深度解析: 荣欣装潢成品家装 为何省钱、省时又省力?

对于消费者来说,装修不是日常生活的易耗品,是几年甚至十年来才遇到一次的大消费,如何避免装修陷阱,做到省钱、省时又省力?深耕沪上家装行业20多年的荣欣装潢打出了“全屋成品家装”和“实景体验馆”这两张王牌,让客户先现场体验,然后再装修。

“全屋成品家装一价全包”是闭口合同不加价,不仅提供包括一线品牌家具、灯具、布艺、电器等软装配套产品在内的整体家居装饰,还可以装修工期减半,价格低于市场价30%左右,让沪上百姓低价受惠装修高品质。

打造成成品家装模式, 优惠30%

日前,整装模式(产品化家装)被有作为是家装行业发展的必然趋势。提供全屋一线品牌家具、灯饰、窗帘、墙纸、小五金等软装、配件和家电配套,已经成为一些家装公司整装模式“标配”。

在上海荣欣装潢董事长陈国宏看来,一些家装公司虽然打着成品家装模式(行业也称为整装模式)的新号,实际上是在做装潢套餐,还在走定制服务路线。

“荣欣装潢的成品家装不是材料的简单叠加,更不是如今大行其道的装潢套餐,它是对家居用品从单个定制升华为流水线生产和标准化配置,且通过专业化施工,打造居家环境整体化配套,使软装、家具、电器与装潢一体化”陈国宏表示,这种模式整合了家装产业链条,如同由单个机器制作衣服到流水线生产衣服一样,其革命性贡献是降低成本,提高效率。

陈国宏算了一笔账,在现场手工制作阶段,假如一个工300元,2个人一天制作一扇门,人工成本就是600元;工厂化单个机器生产阶段,一扇门一个工或一工半就可完成,人工成本大概是300-450元;在工业化流水线阶段,3个人一

天可以制作1000扇门,人工成本就是9毛钱。此举大幅度降低了人工成本和材料损耗,质量不减等级不减。

可以说,荣欣装潢的成品家装是以工业化的流水线为起点,标准化的产品为基础,批量化生产为抓手的工业化路线,靠大幅度降人工成本及材料损耗以及批量化生产提高效率,质量不减等级不减,比一些同等级别的装潢套餐还能便宜30%。

装修工期减半, 省时又省力

目前市场上盛行的装潢套餐装修流程是:和装潢公司敲定装修套餐,设计师上门测量房子、木工、橱柜等尺寸大小,施工队进入现场进行水电改造,主材安装等硬装阶段,随后软装阶段,家具进场、家电安装、家居配饰。每一道工序的衔接不当都会影响施工进度,还不包括产品等待时间以及木门、橱柜的测量,下单、加工、安装的定制时间等等都会使装修工期大大延长。



由于成品家装模式中的产品都是预制生产,包括标准化的配件,在家装消费者选择装修风格主题之前荣欣装潢就已委托一线品牌在工厂流水线上统一加工制作,在装修现场由施工队采用专业化、标准化、模块化安装产品,这比正常施工工期可以减少一半时间。

荣欣装潢成品家装模式根据上海主流户型打造出了实景样板房,分别是现代简约、都市现代、法式经典、美式休闲等,消费者只需通过咨询选择自己喜好的装修风格,然后交款,验收即可,免去挑选主材、选软装、看水电、跑现场等繁杂的过程。

“参观样板房的时候,我就在想我们家装修完的效果,看到这个也想要,那个也想要,当听到我想要的灯具、窗帘、床品等都包含在内的時候,我太高兴了,真的是省钱、省心又省力”一位刚刚在荣欣装潢选择成品家装模式装修的陈小姐说。

现实生活中,每家每户房型、面积都不一

样,荣欣装潢标准化的产品如何能做到适配每个房型呢?原来,荣欣装潢利用自己在家装行业的多年经验和资源整合能力,已经成功突破了家具建筑化与连体化的探索与实践,在硬装施工过程中,就预留了空间,把软装、用品、电器一统融入整体化的设计中。

“产品核心技术都是由荣欣提供,然后委托一线品牌加工,通过标准化的探索,技术的改良首先在流水线完成,我们的产品部件是带有机关的,尺寸可以伸缩10公分到30公分,无论房型大小、格局都能适用。”陈国宏不无骄傲的介绍着,就像鞋码有大有小一样,尺码虽然不同,但是款式不变。这样一来,装修就像搭积木、做拼搭一样简单。

9+X模式, 满足个性化需求

在参观荣欣装潢实景体验馆的成品家装主题样板房时,不少消费者担心选择这种模式装修,会让自己的家和别人的家看起来一样。“等于把样板房复制到我们家,这样的话装修就千篇一律”一位消费者不无担心地说。

“成品家装不排除个性化需求,家居个性化不是装潢个性化,软装搭配可呈现出不同风格和品味。”荣欣装潢产品研发部经理肖唯解释。

为了满足消费者的个性化需求,成品家装推行“9+X”模式,允许做一些变通和选择,这里的“9”确保了成品家装创意主体化,风格特色化、功能系统化的理念,使软装、用品、电器与装潢一体化,在这个基础上,消费者可以根据自己的喜好,更换一些产品。

肖唯说,成品家装产品模块化,客户可根据喜好自由组合搭配,此外软装产品也可以体现个性化,如墙纸可以用墙纸替代乳胶漆,不同颜色不同花纹的墙纸就可以打造出不同的氛围。