

本期关注

八旬“非遗”传承人刘书琴：让传统剪纸“活”起来

《雪兆丰年》《丁香》《王贵与李香香》……当一幅幅灵动的纸贴画作品在近期举行的第二届中国妇女手工创新创业大赛的舞台上呈现时,今年80岁的“非遗”传承人刘书琴向评委娓娓道来自已与纸贴画结缘30年的感悟与传承,凭借高超的艺术水平、独特的创意理念和坚守传统文化的初心,刘书琴一举摘得大赛最优创意奖和助力贵州苗绣+产业入围奖两个奖项——



刘书琴(中)为沈阳工学院师生做纸贴画讲座。

■ 中国妇女报全媒体记者 贾莹莹

刘书琴是辽宁抚顺市手工艺界的典型代表,她醉心于纸贴画,和纸打了一辈子交道,其画作的立体感和明暗交错间呈现出似油画又似摄影的视觉感受,被誉为“相机也拍不出的效果”。

耳濡目染的艺术启蒙

说起自己的艺术造诣,刘书琴总是会谈到自己的母亲和祖母。刘书琴在儿时就跟着母亲走街串巷靠着卖剪纸画补贴家用。被誉为“剪花娘子”的母亲给了她最初的艺术启蒙。“那时候都是单一的颜色,但母亲却告诉我要想花更好看,就要在染色的时候考虑到颜色的深浅,这样染出来的花才立体。”刘书琴告诉中国妇女报全媒体记者,母亲用最通俗易懂的话教会了她绘画中最重要的因素:明暗关系。

耳濡目染下,刘书琴很小就掌握了剪纸这门艺术,六七岁的时候就能独立剪出一些图案,上学后又凭借扎实的绘画功底进入师范学校学习美术专业,毕业后成为一名美术老师。一次,她在班级里看见很多废旧

的挂历,一个大胆的想法浮现在脑海里:何不用挂历剪成图案,粘在黑板上,既漂亮又立体。凭借着小时候的剪纸功底,一幅剪纸板报快速地在脑海中构思完成,一张张废旧的挂历在刘书琴的一双巧手下瞬间变成了色泽饱满的纸贴画,学校师生无不为其立体感和灵动性称赞。

剪纸工艺的现代传承

要想在平面的纸上贴出立体的效果并非易事。刘书琴白天备课,晚上利用孩子睡后的时间反复钻研,将挂历纸按照明暗关系和肌理进行剪切和粘贴,经历了无数次的失败和重来,最终一幅幅立体、生动的纸贴画终于呈现了出来。剪纸是古老的民间手工艺艺术,而纸贴画则是传统艺术形式的现代传承。“两者都是用剪刀完成的工艺,但纸贴画将二维空间变成了三维立体。”刘书琴告诉记者,纸贴画通过构思、组合,运用精细的剪工和拼贴工艺,作品的表现上具有色彩丰富,光影透视的三维立体空间。她觉得,随着时代的发展以及多彩纸的出现,更新颖的艺术形式呼之欲出。刘书琴创作的纸贴画主要以花卉、人物、风

景为题材,色彩丰富、别具一格,不仅具有观赏价值,在现代家居装饰上也具有极强的实用性。

在挂历退出历史舞台的今天,商业宣传单、海报也成了她的创作来源,“这是一门变废为宝的艺术。”刘书琴在创作的同时也秉承着环保理念。在刘书琴家里,记者看到抽屉和柜子里平平整整地摆放着她多年来收集的废旧传单、画报,时至今日,已经80岁高龄的她还坚持捡拾废旧画报,身体力行地教育下一代要牢记勤俭节约的传统美德。

社会效益和经济效益双赢

刘书琴的纸贴画既有民间工艺的制作,又有现代绘画的特点,传统与现代相互交融中,增强了观赏性和实用性。

因为突破了传统剪纸工艺的局限性,刘书琴的纸贴画与现代家居装饰相得益彰,又被誉为是具有新时代特色的“非物质文化遗产”。

在刘书琴的推动下,抚顺市首家非物质文化遗产传习所在顺城区天茂家园顺顺社区挂牌成立。为了将这项既贯彻环保理念,又涵盖民间工艺的技艺传承下去,她常常走进社区,为幼儿园的孩子们传授满族剪纸、树叶贴画、布贴画、纸贴画等手工技巧。她曾先后走进辽宁石油化工大学、沈阳工学院等学校给学生传授纸贴画技艺,主题讲座“非遗非遗—技艺传承”受到师生的热烈欢迎。

多年来,刘书琴桃李满天下,她的学生林晓创建“晓林原创纸贴画艺术特色工作室”,带领由抚顺市新抚区39名美术教师组成的“非遗传承纸贴画”小团队,重点培养学生的创新意识,在传承民族文化上大胆探索,创新纸贴画技艺。在刘书琴的悉心传授下,很多学生还把作品带到国外,以纸贴画为载体,传播中华优秀传统文化。

如今刘淑琴最大的心愿就是尽最大所能多参加公益培训和讲座,让更多的人了解、传承这项技艺,并希望更多的妇女姐妹们由此创造更多的经济价值,拓展就业渠道,实现社会效益与经济效益的双丰收。

职业女性 榜样

中国最大的直营中式快餐集团正式冲刺IPO,拉开2022餐饮上市潮的序幕。卖快餐年入30亿——

李红：这个行业需要巨大的信念

■ 周佳丽

1月25日,中式快餐品牌——乡村基快餐连锁控股有限公司(简称:乡村基)向港交所提交招股书,正式冲刺IPO。执掌乡村基、大米先生两大餐饮品牌,乡村基有望拿下国内中式快餐上市第一股,也拉开了2022年餐饮上市潮的序幕。

这是一位“60后”重庆女老板白手起家的故事。1968年,李红出生在重庆一户普通人家。16岁那年,她被父母送进厨师学校,自此与餐饮行业结下不解之缘。1996年,李红与丈夫张兴强在重庆解放碑的群鹰广场开出了第一家“乡村鸡”(后更名“乡村基”)。目前,乡村基已坐拥超1000家直营门店,开遍了川渝地区,也走进了上海,一年进账超30亿元。

创业25年,开出1000多家门店

天生我材必有用,是李红对自己创业历程的总结。她8岁就开始做家务,燃煤生火也是家常便饭,与厨房早早结缘。1984年,16岁的李红被父母送往重庆商业技工学校学习了两年的烹饪。 “当时连刀都拿不稳,杀鸡连鸡都捉不住,还不到16岁,我十分挣扎。”李红曾在一次演讲自述中回忆。即便如此,这两年的学习经历使得李红加深了对餐饮的认知,她深刻意识到,做餐饮,好吃始终是第一位。 厨师专科毕业后,李红参加过四川师范学院成人自考,后到汽车运输公司电大做教务。她人生里第一份与餐饮相关的工作,是重庆加州牛肉面馆的门店

经理。彼时,肯德基、麦当劳等洋快餐在中国风生水起,这股餐饮潮流引起了李红的注意,她开始谋划一件大事。 1996年,28岁的李红和丈夫在重庆解放碑一带的繁华地段开了一家餐馆,起名为“乡村鸡”,专营川菜。有传言称,她曾化名到麦当劳门店打工“偷师”,随即将门店菜单调整为西餐为主,川菜为辅。但消费者似乎对“中西合璧”的菜并不买账,乡村鸡曾一度陷入停滞。 后来,李红做了一次复盘,“我们再做炸鸡这些就没有优势,做得再好也好不过洋快餐。”在这之后,她毅然砍掉洋快餐部分,将心思彻底放回川菜,并坚定了“好吃不贵”的路线,坚持在所有的门店餐厅现炒现制,对为了方便而牺牲新鲜度的传统快餐模式说“不”。

李红曾在采访中提到那一段辛苦岁月:“那时,每研发出一种新菜品,都让员工先尝,一周以后,公认好吃的就推广。反之,要么改进,要么放弃。”这份执着和信念也为乡村基带来了稳定的客流量。 转眼到了2006年,“乡村鸡”改名为乡村基。4年后,乡村基已经开出了100家门店,还敲响了纽交所IPO的钟锣。据悉,上市之时,李红为乡村基的基层管理者批了价值过亿的普通股期权。 回溯过往,乡村基已经走过25年岁月,如今已掌舵乡村基和大米先生两大自营品牌,坐拥1145家自营门店,开遍了重庆、四川、上海、湖北、湖南等地区。 这并非易事。“餐饮是个很苦的行业,这是我的亲身感受,你一天没有20个小时以上待在餐厅就别干餐饮。做这行需要巨大的信念和时间投入,当我发现这个(规律)时就不觉得辛苦了。”李红曾在演讲中如是说,“现在的概念太多,餐饮人需



李红曾说,“现在的概念太多,餐饮人需要寻求内心的平静,安安静静做事。”

要寻求内心的平静,安安静静做事。”

一年进账30亿,带领餐饮上市潮

2016年,乡村基私有化从纽交所退市。此次又一次站在IPO的大门前,乡村基凭什么? 首先,乡村基主营两大品牌——乡村基和大米先生。其中,大米先生于2011年推出,采用现炒现制的模式,提供湖南、江浙、广东等地区风味的小碗菜,以满足不同食客的需求。招股书显示,截至2021年9月30日,大米先生已开出543家餐厅,增长率达到102.6%,在华中地区中式快餐店品牌的第一提及品牌中排名首位。另一边,乡村基同期也运营着602家门店。 这组成了日益壮大的乡村基生态阵

营。一份报告显示,按2020年连锁餐厅数量及所得收入计算,乡村基是中国最大的直营中式快餐集团。这也为乡村基带来了可观的收入。 招股书显示,乡村基2019年、2020年及截至2021年9月30日止九个月,收入分别为人民币32.57亿元、31.61亿元及人民币34.24亿元,其中大部分的收入源于餐厅经营,包括餐厅业务和外卖业务。 乡村基也将拉开2022年餐饮上市潮的序幕。去年9月,中式连锁餐饮品牌“老乡鸡”与券商签订上市辅导协议,计划在深交所主板挂牌上市;去年10月,发家于浙江的“老娘舅”在浙江证监局披露辅导备案公示文件,也开始冲刺A股IPO;还有曾经的网红中餐厅绿茶、中国排名第一的粤式火锅连锁餐厅——捞王等等也都在上市排队行列。

中年危机的种种现象,大部分是受到职场舒适圈及晋升瓶颈所影响的表现,但是否走出舒适圈实现突破,也取决于个人的积累与追求。



■ 中国妇女报全媒体记者 李雪婷

受疫情影响,美国爆发了近20年来最大的“辞职潮”,“灵活用工”也彻底改变了工作环境的概念。在中国市场,数字化的“加速渗透”,与互联网行业的“减速趋稳”也在同时发生,在颠覆与重构的职场环境中,从企业雇主到微观群体都在变与不变中重新寻找着平衡。对于中国职场人,特别是拥有5年以上经验的成熟职场人来说,职业发展路径中也面临着新的机会与挑战,“非阶梯式”的职业路径也成了许多人的选择。职场没有神话,变化才是永恒,拥有“变化性思维”也是职场人2022年实现职业破局的关键。

在“被动”中关注职业机会,渴望打破“人脉茧房”

领英2021年末进行的一项针对5年以上工作经验的用户调研发现,有46%的受访者是由于受到企业HR或猎头的主动接触而获得工作机会,还有23%是靠熟人朋友推荐,仅有20%依靠自己主动投递简历获得新的工作机会。此外,在面对新机会的态度方面,52%的人表示“有换工作计划”,有45%的人表示“无换工作计划,但有兴趣了解”。

在求职过程中,“职场人脉”的价值比以往更加凸显。领英在2021年针对在校生和职场新人的一项求职安全调研显示,超6成受访者在读大三/研二时就有了建立职场人脉的意识。而对于拥有5年以上工作经验的成熟职场人来说,他们更希望打破身边固有的人脉圈层去拓展人脉关系,57%的受访者希望在行业内拓展人脉,53%的人希望结识行业意见领袖,44%希望与资深猎头建立联系,43%希望连接目标雇主企业内的员工,36%的人想和校友建立联系。

更灵活的市场环境,为“非阶梯式”职业路径营造空间

疫情以来,劳动力市场发生的另一个显著变化就是“灵活用工”趋势。翰德招聘业务中国区董事总经理宋倩认为:“主动拥抱灵活用工,是今年就业市场的主要趋势之一。一方面,企业希望有短期的、灵活的人才部署方案来应对业务激增的情况;另一方面,很多职场人经历了长时间的远程办公,逐渐找到了与‘办公室8小时’迥然不同的工作节奏——他们希望拥有更大的自由度。灵活用工不仅为人才带来了自由度,也为他们提供了精准的令自己专业技能价值最大化的机会。”

真格学院院长顾及指出:“我们合作的一些企业已经开始在人才招聘时采取灵活政策,例如异地招聘,人才在入职时需要到公司总部进行培训和一段时间的前期融合,之后就可以他们的工作所在地进行远程办公和定期出差即可,这样企业就拥有了更多人才的选择,更具平衡性的工作时间也能够吸引到很多中高端的人才。”

与此同时,整体的市场环境也变得更加灵活,职场人在拥有一定的职业积累后也面临着更多职业发展选择,“发展技能专长”“转换行业赛道”“再进修”“创业”“自由职业”等,都成为个人职业发展的选项。翰德招聘业务中国区董事总经理宋倩认为,市场在打破和重建中持续变化,有些职能已经无法直接从本行业内获得,很多企业非常欢迎从其他行业转型的候选人。因此对于人才来说,在这样的环境下,保持敏捷性和成长性思维至关重要。除了专业上的保持学习、与时俱进外,对文化适应度和组织敏感度的培养也很关键,适应不同的企业文化土壤,才能扎根存活。中年危机的种种现象,大部分是受到职场舒适圈及晋升瓶颈所影响的表现,但是否走出舒适圈实现突破,也取决于个人的积累与追求。所以中年职场人们不需要过多的焦虑,在长远的职业发展,首先需要保持一个不断发展和成长的心态。

仲望咨询CEO景红指出:“人们的职业生涯在不断在拉长,而某个行业或企业的生命周期却在缩短,因此我们的职业路径不再是一个始终向上的阶梯,而是一段一段的接力跑,这也需要拥有‘重新归零’的心态。一个优秀的职场人能在某个行业做到高端,一般自我要求都比较高,也一直不断学习突破,但哪怕是那些百万年薪以上的高端人才也会面临行业变化、市场的起伏、年龄的挑战,我们也看到越来越多的资深职场人士愿意将过去的业绩清零,重新出发,这些人对职业发展方向的态度往往引领着他们职场发展的方向。”

对于想要转岗或转换行业赛道发展的职场人,真格学院院长顾及建议:“首先要关注你想转的赛道或工作岗位需要哪些核心技能,哪些是你自身可迁移的技能,然后有意识地将这些可迁移技能。在专注个人核心竞争力基础上,培养自己向其他行业或岗位转换的可迁移能力。”

接力跑需要「重新归零」的心态,保持敏捷性和成长性思维至关重要
变化催生「非阶梯式」职业发展路径