

辞掉体面工作,做职业珠宝买手

受访人:艾玛 女 35岁 珠宝买手

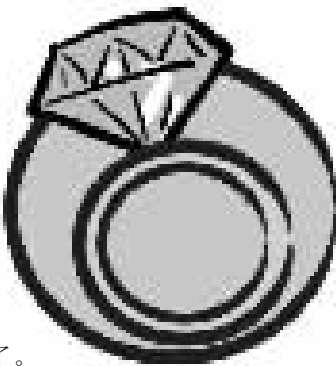
我做职业珠宝买手已经四年了。大学毕业后的整整七年,我有着世人眼里体面和稳定的工作,但是内心却越来越没有喜悦感。2008年我看了张艾嘉和林奕华的话剧《华丽上班族之生活与生存》,我越发觉得,生存与生活是不一样的。2013年,我开始创业,创立了自己的珠宝品牌 Emma Collection。

选择这种“活法”,一是缘于一直以来对珠宝的喜爱;二是当时经常与香港珠宝圈的朋友接触,有渠道上的优势。我的珠宝工作室主要做彩色宝石、珊瑚和琥珀蜜蜡。现在我们的团队有五个人,三个买手,一个设计,一个网上运营维护。我们品牌以线上销售为主,微店销量较好,线下也有体验

店,即我们的工作。主要做口碑,老客户带新客户,也招收微信或零售品牌的代理。因为有很多客户对自己的首饰有特殊的要求,所以我们开始做起了珠宝定制。基本的款式可以在宁波的珠宝制作工作室完成,要求稍高点我们会放到深圳去做,如果对设计和款式有更高要求,我们会送到香港和泰国的设计师和制作室里去定制。在这个过程中,虽然忙忙碌碌,也有各种琐碎的事情,但是我自己总体的基调是很享受这个过程里的。也因为与自己的客户朋友们交流多了,心智上包罗万象,变得更加宽容、更加自信。

工作室主要从世界各地搜集有意义的特别的性价比高的首

饰。有裸石也有成品,我们很少在国内拿货,所以买手对于工作室的意义就显得尤其重要了。做买手要到处跑,还要记很多数据,是很辛苦的。我的兴奋度和专注力克服了各种各样的辛苦和干扰。开始做职业珠宝买手之后,我的正常生活外的所有时间及精力都放在这上面。平均每年会下50多单。有过很多次漂亮的单,比如从美国加州珠宝商手上拿下高性价比的莲花蓝宝石,从日本珠宝商手上拿下顶级阿卡圆珠项链,从美国纽约以色列珠宝商手上拿下多颗1克拉以上裸钻,从泰国尖竹汶府矿主手上拿下很多颗已断矿10多年的 Siam Ruby 红宝石裸石,从斯里兰卡珠宝商手



上拿下多颗日益增值的粉色蓝宝石等等。

当然也有看走眼的时候。一次失手从广州人手上买入柯巴树脂,鉴定机构称虽然年份久远但还不能算做琥珀,后来请在中山的朋友到广州帮我退货。那次事件后,我多在国外高信用的珠宝商及机构下单,以避免鱼龙混杂的干扰。

说了这么多,你们可能还关心一个问题,做珠宝买手赚钱吗?哈哈,我不会告诉你们具体的数字,总之比那些世俗眼光里的体面工作的收入只多不少哦。

记者 周静



在兴趣中找饭碗,靠谱

兴趣是最好的老师。说的是一旦对某事物有了浓厚的兴趣,就会主动去求知、去探索、去实践,并在求知、探索、实践中产生愉快的情绪和体验,所以在国内外的教育中都很重视兴趣在智力开发中的作用。但在择业问题上,多少人是兴趣引领着自己去找饭碗?倒是身边有不少人抱怨所从事的工作并不能给自己带来快乐。无趣沉闷的工作,为了糊口又不能不做。网上一个有名的段子说的就是这种情况——我们似乎生活在职业错配的年代。当老师说,再也不让我的孩子当老师了;当记者的说,再也不让我的孩子当记者了……似乎每个人都生活在一个水深火热的圈子里,美好都在圈外。

龙应台曾在写给儿子的信中说:一个好的工作,一是它给你时间;二是它给你意义。每天用你喜欢的方式做你喜欢的事,是一种莫大的幸福。与其埋头于不喜欢的工作中看年华老去,为什么不尝试从自己的兴趣爱好中发掘赚钱机会呢?能养活自己,又能带来成就感。像喜爱厨艺最终走进别人家厨房整治酒席的私厨,热爱珠宝成为一名职业珠宝买手……或许在世俗的眼光里,这些职业不那么稳定。但恰恰说明走出这一步的人对自己选择的兴趣何其大。而敢于迈出这一步的,往往是在这一方面有着过人之处的人。

往深了说,这种选择是明智的,与经济学中的比较优势原理不谋而合。如曼昆在《经济学原理》中所说的那样,经济学是研究社会如何管理自己的稀缺资源,从而如何满足人类需求的无限性。从经济学比较优势原理的视角出发,重新探讨和界定人生的职业规划,使有限的人生资源能产生最大

化的价值效用,未尝不可。比较优势最早是用于研究国际贸易的,简单说就是在两国之间,劳动生产率的差距并不是在任何产品上都是相等的。每个国家都应集中生产并出口具有比较优势的产品,进口具有比较劣势的产品。而我们着眼于个体的人时,每个人的优势是不一样的。在择业时扬长避短,远离自己不感兴趣的、不占优势的领域,让自己的长处发挥最大的效用,是最应该被重视的一个环节。兴趣与特长存在着密切的关系。特长最容易出现在你感兴趣的领域。在事业的追求中,重视自己的兴趣所在,经营好自己的长处,是很重要的。

感兴趣的工作,不感兴趣的工作,做起来完全不同。如果做不喜欢的事,很难有成就感。为什么有那么多人怨念工作带来的失望呢?其实不合拍的种子在求学时期甚至更早就已种下。我们往往功利地看待行业的冷与热,在选专业填报志愿的时候,易于随大流追求所谓的热门专业,不惜放弃自己的兴趣与特长。且不说,当初大家都看好的“钱多事少离家近”的工作在你完成学业之后是不是仍保留着高含金量,即便真的轻松到看看报纸就能领一月薪水,你就能安心地眼睁睁看着年华如此荒废?过于功利性的职业价值评判,往往使得日后走入职场后始终无法投入身心,酿成最后的职业怨念。看起来,当初经过反复权衡后最“经济”的选项,到头来,却是一种资源错配的浪费。

在自己感兴趣的领域中找工作,把兴趣与赚钱结合起来,更容易实现自己的人生价值。所以,即使你的爱好有点小众,只要不是恶趣味,何妨一试。

周静

“牛扒哥”去年承接108场私人订制家宴

受访人:魏延珍 34岁 甘肃兰州人 家宴私厨

在宁波经营了6年“超级牛扒”,成全了我在宁波餐饮界的小名气,因为长得偏成熟,看起来又不像一个80后,宁波的朋友就给我取了一个“艺名”——牛扒哥。大家说,这个名字好记,符合你的职业性质。

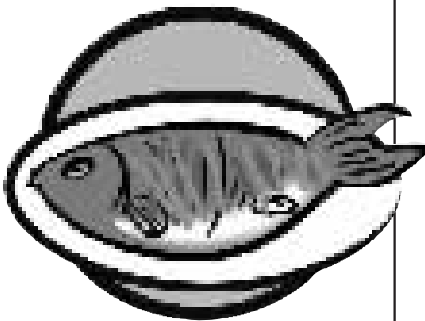
事实上,这些年,我在宁波经营餐饮并不是十分理想。2015年,我离开了“超级牛扒”,人生在那个时候也跌落了低谷。当年6月,我带着老婆孩子回了一趟老家甘肃兰州,在农村的小屋里,一家人围桌吃了一顿热闹的团圆饭。这顿团圆饭后,一种浓浓的亲情涌上了我的心头,也触动了我二次创业。

我从小就出门到外打工,如今回家的次数并没有增加,但每次回家都想吃父母做的菜,作为一个厨师,我知道妈妈的菜做的

没有我有味,可家庭聚餐时享受的是家的味道。忙碌的社会,亲人朋友聚餐的机会少了许多,有机会在一起也多是在外面的酒店、餐厅,可最温馨的地方应该是在家里。我有一个想法,我想让私人订制的家宴走入寻常百姓家,让亲情友情重归家庭。

我将自己的想法发在了朋友圈,大家纷纷点赞,其中有14个人表示愿意出资一起做这项事业。回到宁波,我一约见了14个有意向的投资人,令我意外的是,有两个人,还不认识。当年11月,我确定了3个合伙人,一共出资190万元,在鄞州宁南北路租了一个门面,“蓝带味牛扒家宴”正式开门迎客。

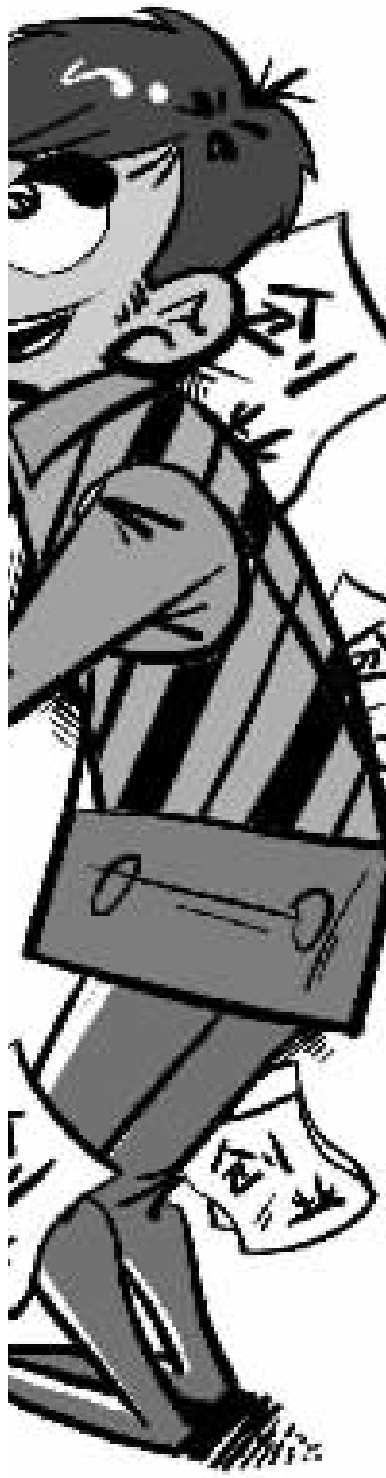
我主打的家宴嵌入西餐方式,主餐是牛扒,顾客可以选择法式或美式。从菜品设计、原料采购到后厨烹饪、餐后打扫的一站式服务。为了



每位客人的家宴温馨有面子,从接到订单的那一刻起,就会全方位地了解客人家庭情况,挑选最合适的牛扒设计菜品,打造专属的家庭味道。当然,顾客吃西餐,仪式感很重要,白色的台布、银色的烛台、缤纷的美酒……再加上我们标准的西式服务,让顾客的感受如同置身浪漫西方人的家宴中。

2016年,我的团队承接了108场家宴。这其中,有农村的婚宴,多花四五十元,主餐上加一份牛扒,显得非常洋气;也有土豪的私人家宴,每人800元餐标。一年下来,许多事情出乎我意外,我没想到突然回家一个泪点想到的点子,打开了餐饮界一片红海。

记者 张寅



2月特惠:1888元 张家界双飞六日游

为庆祝达人旅业挂牌上市,成为浙江省第三家、宁波市江北区第一家在“新三板”上市的旅游企业,凡到店咨询均有好礼!且特别推出湖南张家界旅游特价活动:宁波直飞长沙,白天优质航班;畅游张家界、凤凰古城、云天渡玻璃桥双龙洞等;不推行程内以外的自费景点;特别赠送价值688元/桌《娃娃鱼》养生宴!每班仅限6位,不做预留,

赶紧报名吧!
线路:张家界双飞6日游
发团:2月18/22/25日
特惠:1888元/人
报名及投诉电话:87651111
QQ群:411030887
地址:海曙区新典路536号新海蓝钻5楼(地铁2号线丽园南路D出口)
达人旅游网:www.57676.com
浙江达人旅业股份有限公司(L-ZJ-CJ00079)