

百姓生活

Life

阡陌人家，经济聊吧

时尚生活

我国家庭软装平均花费占装修平均总费用的四成——

好大的软装家居市场

经济日报·中国经济网记者 张雪

时尚生活

高档手工地毯素有“软黄金”之称，李思哲作为一家地毯公司的领头人，他当然希望人们看到地毯的收藏价值，但他更希望地毯作为一件普通的家居产品走进千千万万的百姓家中，提升品位，扮靓生活。对此，李思哲很有信心，因为他看好地毯行业背后正迅速扩张的软装家居市场。

地毯可以提升家装品位

“目前，国内普通家庭使用地毯的确实不多，我们的产品以出口和工程类使用为主。”李思哲说，国内普通人家一般没有用地毯的习惯，很多人怕清洁打理起来麻烦。他曾经在外国留学，据他观察，外国家庭使用地毯是很常见的事情，北美、中东地区都是地毯的主销区。

然而，要说起地毯在我国的历史却颇为深远。宋冰是家居类公众号菠萝斑马居住指南的创始人。她介绍，白居易的《红线毯》里曾写道：“一丈毯，千两丝”。唐朝时期，达官贵人就习惯在地毯上喝酒吟唱，到了明朝，地毯和榫卯家具一样，越来越普及，清朝光绪年间，北京式地毯在美国万国博览会上拿到了一等奖，从此闻名海外，开启了外销之路，因为质量好、价格低，广受欢迎。

“二战以后，美国地毯行业呈井喷式发展，地毯铺在精装房里，普通人也能用得起，家家户户开始普及。”宋冰说，从建国初期到上世纪七八十年代，国际需求的持续增长使得我国地毯行业再次兴起。“不过，后来由于机织地毯的冲击，以及观念、管理等问题，我国的羊毛手工地毯行业逐渐走向没落。”

李思哲也听家里的祖辈说起过地毯行业曾经的红火时光。“最好的时候，京津冀地区就有上百家地毯厂，在我们的出口贸易中占到50%。”李思哲希望通过他们这一代年轻人的一点努力，让这个走下坡路的行业重焕新生。他看重国内普通家庭的消费潜力，“一类是像我一样的年轻人，喜欢坐在地毯上和朋友聚会聊天。对于他们来说，地毯是一件时尚单品，不仅可以铺在地上，还可以挂在墙上、放在柜子上，成为一种装饰。还有一类是有一定经济基础的中产家庭，他们愿意为家里的软装花心思，地毯是整体设计风格里的一部分，用得好可以成为提升家装品位的点睛之品”。

慢慢培养地毯使用习惯

在北京文博会上，李思哲还带了两块以小朋友的画作为原型定制的小型地毯。“花上几百元钱，等上十几天，你自己挑选的画作、照片就能变成一块地毯，一份独一无二纪念。”李思哲正在为地毯进入普通家庭做着努力，定制化成了一个突破口。

如今，越来越多的人希望自家的装修有独特风格。“我们会和家装设计



左图：李思哲希望地毯作为一件普通家居品走进千千万万百姓家里，提高生活品位，扮靓生活。

眼下，我国软装家居市场让人有着巨大的想象空间。据估算，这个市场有4万亿元左右的规模



下图：菠萝斑马居住指南出品的手工真丝地毯。张雪摄



与消费者日益增长的需求相比，国内提供软装家居产品和服务的企业还需在很多方面加把劲

- 1 现在的一些生产企业还停留在相互抄袭的层次上，或者是有什么产品好卖大家就一哄而上的阶段，产品同质化、缺少新意的问题比较严重
- 2 与近几年在中国市场迅速开店扩张的洋品牌相比，国内还缺少一些叫得响的软装产品品牌
- 3 国内软装设计行业缺乏领军人物和团队，很多设计师都是其他相关领域转型而来，或者是积累了一定设计经验后给自己戴上了软装设计师的帽子，造成行业的混乱

师、消费者沟通，为客户定制专属产品。”赵昆是一名地毯设计师。他介绍，地毯的纹样图案好看只是设计师考虑的一个方面，设计师同时还要根据每个家庭的个性需求，考虑地毯的密度、弹性等功能属性，满足不同年龄人的使用感受。在制作工艺上，赵昆目前采用手工枪刺的方式，类似于缝纫机，大大提高了劳动效率，让定制化地毯的成本低于很多人的想象，更易于接受。

“不愿意使用地毯的原因，是担心地毯不好打理，时间久了存在卫生隐患。”有这种想法的人不在少数。李思哲说，其实真正好的地毯并没有大家想得那么容易沾灰。针对消费者的顾虑，他还是从两个方面作出了创新：一个是在羊毛、化纤、棉、真丝等传统材料之外，运用玉米纤维、竹纤维等新材料制作地毯，让地毯更容易打理；另一个是完善售后，定期上门为客户提供专业清洗、护理服务。

为了让更多人尝试使用地毯，李思哲还动起了“共享地毯”的脑筋。“每个月花几十元钱，就可以租一块地毯回家。”他说，有的人想让自己家里常常有新鲜感，地毯容易更换，用腻了可以再租一块新的，还有的人租房住，不想花钱重新装修，由着自己的喜好租一块地毯也能让居住环境变得

干净、温馨。“从实际操作角度看，地毯的复用不是问题，经过专业的清洗护理后，地毯翻新的效果能达到90%。”他希望能有更多的人不是在想象，而是真正尝试使用后，慢慢培养出使用地毯的习惯。

软装家居市场迎黄金时代

李思哲的种种努力才刚刚起步，他坦言，要让地毯走进更多普通人的家里需要一个过程，但他看好未来的地毯市场，因为他相信未来的软装家居市场整体会有更大的空间。随着人们生活水平的提高，简装修、精装修是潮流所向，地毯、窗帘、床品、饰品等软装家居用品都会成为精装饰的入手点。

有业内人士曾这样形象地比喻：把家完全装修好后倒过来，能够掉下来的部分就是软装。宋冰同样看好软装家居市场的发展，她认为当前市场有三个趋势：“第一是住宅市场上精装房越来越多。过去人们装修的重点是硬装，后来慢慢到软装，因为房子本身是精装修好的。第二是消费频次，从10年装一次，装完10年都不动，到如今的中高频，消费者希望通过日常家居布置的调整，给生活带来更多体验。第三是消费理念，上一代消费者

的理念是舍得在实木地板、水晶吊灯、大理石、花岗岩等‘硬货’上花钱，现如今，黑白灰基调的简洁装修更常见，但是在不起眼的地方，大家对生活舒适度的要求越来越高，比如毛巾，床单，烘干机等等。”

眼下，我国软装家居市场让人有着巨大的想象空间。据估算，这个市场有4万亿元左右的规模。还有一组调查数据显示，2012年我国家庭的软装平均花费就已占到装修平均总费用的40%以上。

然而，与消费者日益增长的需求相比，专家表示，国内提供软装家居产品和服务的企业还需在很多方面加把劲。比如，现在的一些生产企业还停留在相互抄袭的层次上，或者是有什么产品好卖大家就一哄而上的阶段，产品同质化、缺少新意的问题比较严重。比如，与近几年在中国市场迅速开店扩张的洋品牌相比，国内还缺少一些叫得响的软装产品品牌。再比如，国内软装设计行业缺乏领军人物和团队，很多设计师都是其他相关领域转型而来，或者是积累了一定设计经验后给自己戴上了软装设计师的帽子，造成行业的混乱。不过，有差距也意味着有机会，想要在家居市场多分一块蛋糕，不妨抓紧时间练好内功。

惟敬业，方能精业

瞿长福

茶余饭后

怎样才能把一件事情做好？或许每个人的回答都不一样。但笔者知道的一个经典答案，却缘于一块挂毯。

记得，是参观一家地毯厂。在展览厅墙上，挂着一幅幅精美绝伦的挂毯，那些色彩斑斓，像天鹅绒一样柔顺的挂毯，或绿草萋萋，或高山流水，或鸟语花香，美轮美奂的图案织锦给人梦幻的感觉。主人介绍，这样一幅挂毯仅工序就十几道，需要手艺精湛的技师耗时一个月甚至几个月，一块手帕大小的羊毛挂毯需要艺人飞刀砍线1万多刀。当然，这样的挂毯也物有所值，价格不菲。

在一块几平方米的挂毯上飞针走线，动辄几个月，虽栩栩如生地编织出让人如醉如痴的美妙世界，但技师本身的工作其实是枯燥、单调的，所谓奉献美丽，独自寂寞。同行忍不住问技师：怎样才能像你这样在寂寞中成就技艺？技师的回答很简单：就是敬业，只有敬业，才能精业。

惟敬业，方能精业，这是笔者听到的

最简洁也最有力的答案。的确，我们时常会羡慕那些事业精进、术业有专攻，或者在某方面拥有独门绝活甚至登峰造极的专家大师、专家能人。可我们忽视了，他们成功的途径虽然各不相同，对成功的追求也千差万别，但背后的心理却是相同的、共通的。那就是，他们具有比常人更强的敬业精神。有了这份对事业的热爱与敬重，才有了对事业的执着与坚韧，才有了哪怕是平常的一件小事，也能兢兢业业地出彩出活。

这一道理，前人已经用足迹作了深刻验证。过去艺人入行、手艺人收徒，都要有专门的拜师仪式。为什么？其他道理不说，拜师学艺，拜的是师傅，拜的是这一行业、这一手艺。师傅需要徒弟对他尊敬尊重，也需要徒弟对他这一行业技艺尊敬尊重，没有对这一行业的尊敬热爱，最终也将没有对师傅本人的尊敬热爱。虽然说三百六十行，行行出状元，可古往今来有多少个这样的“状元”？这其实更多的是对手艺人的鼓励

与激励，目的在于激发艺人对本行业的自豪感、荣誉感和敬业精神。

大家知道，精业之道，首在敬业。只有敬业爱业，才是做好这一行业最好的老师。试想，在“万般皆下品”的时代，手艺人虽贵为民间奇人，终究是引车卖浆之流，敬业重业爱业便尤显尊贵。非如此，不可能有业精技进，也不可能有所业传承。也惟有视职业如生命、视手艺为终身的使命感与匠人精神，才可能在各个寻常行业不断地出现不同寻常的人，鲁班、神乎其技的“庖丁”、咫尺之间有乾坤的“核舟奇人”等等。

至于今天，我们对工匠精神、匠人之魂已经有了更为透彻生动的诠释。从广为传扬的钳工胡双钱、焊工大王戎鹏强、高级技师耿家盛等，他们在普通岗位上达到常人难以企及的水准，把匠人精神写进了车床轴承，到令许多人感到不可思议的柳传志、马云，同样源于一份敬业执着，才造就了今天的传奇。当年马云创办阿里巴巴时，能理解的人很少，更别

说支持者，有谁知道他内心的那份坚毅与执着其实首先源自热爱。他选择了网络、敬重网络，才会专注网络、挖掘网络，乃成就于网络，也成就了网络。

当然，我们绝大多数人不可能达到“一流匠人”的声名水准，无法拥有顶尖“达人”的财富声望，但这并不妨碍我们对事业的虔诚与挚爱，对岗位的尊重与匠心。因为只有这样，才可能造就一条通往希望与梦想的大道。否则，就可能陷入空想或妄想。俗话说人往高处走，可那是有前提的，前提就是你得有对高处的追求与热爱，不然就可能反复“跳槽”，终身纠缠于“归去来兮”。与其这样，不如坚守职业、干一行爱一行，把自己炼成“高处”。

是的，台上有许多惊艳，台下就有多辛苦。那份辛苦，是因为那份热爱、那份敬业，这种热爱与敬业是匠人精神的灵魂，是成功之道的内核。有了这，即便小事，可以做大；没有这，大事，也可能变小，甚至，没了。



在上海地铁站，行走中用手机刷一下，乘客感受不到延迟停顿，就可迅速进站。李治国摄

《百姓生活》主编 许跃芝
责任编辑 梁剑箫
美术编辑 夏一 吴迪 高妍
邮箱 jrbxsh@163.com