

【编者按】

2019年,将迎来新中国70岁生日。“家国七十年”其实就是每一个平凡人的七十年,他们度过了新中国成立初期激情燃烧的岁月,他们享受到了改革开放的胜利成果,他们在新时代用勤奋和汗水实现了自己一个又一个小梦想,他们就是这个时代最平凡的普通人。

在新时代里,每一个平凡人都值得讴歌。4月10日起,东方今报·猛犸新闻将陆续推出大型重磅策划《家国七十年·我的故事》三部曲,从“我”的故事说起,用“小故事”展现“大时代”,用“小切口”反映“大主题”,用“小人物”展现“大情怀”,用“我”的故事串起出彩河南的精彩篇章。

今天,《家国七十年·我的故事》将为您讲述一位执着追梦的姑娘。因为喜欢古代发饰,她自己研究设计发簪,高中毕业后创业十年,十年间,她从一个人发展到拥有50人的团队,年营业额从几十万增长到800万元。在热播古装剧《知否》《锦绣未央》《东宫》《花谢花飞花满天》里都能看到她设计的发簪,她的团队手工制作的发簪成了热播古装剧的屏霸。

高中毕业姑娘设计发簪成古装剧“屏霸”



王宁把自己的兴趣变成了自己的事业

►5月24日上午,郑州北四环的一个小区里,王宁在自己的工作室里忙着设计新款发簪,不时比对着配色,她在手里的发簪上面串上两颗小珍珠,仔细端详后,发现其中一颗珍珠色彩有点不对,马上拆了重新又换一颗。

►工作室一楼的货架上放满了各种各样制作发簪的原材料,每种原材料上都标注着醒目的名字。几个姑娘正在麻利地给发簪裹上一层一层的气泡纸,准备着打包发货,撕扯胶带、敲打键盘的声音混在一起,形成一片忙碌的场景。

□东方今报·猛犸新闻见习记者 刘小玉/文图 视频

别人听豫剧,我只关注演员头上的发饰

“别人看豫剧表演,喜欢听声音,我看豫剧表演,只关注演员头顶上漂亮的头饰。”

王宁是河南巩义人,她说,小时候爱看豫剧演出,最吸引她的就是演员头上的发饰。“那时候想买点像演员那样的头饰,根本找不到卖的地方,我就比着葫芦画瓢自己做。”虽然做出来的头饰比不上演员戴的那般精致,但

也算有模有样。

著名物理学家杨振宁说:成功的秘诀在于兴趣。在今天看来,王宁能有今天的事业是因为没有放弃兴趣。高中毕业后,她对发簪就越来越痴迷,经过不断的学习摸索改进,于2009年创立了自己的品牌“寻簪记”。

王宁喜欢古典传统文化,是个资深汉服迷。同时她又

很喜欢动漫,所以她的设计里既会有传统的东西,也会加入一些时尚的元素。“寻簪记”现在的头饰很多都是经过改良后的新品,很受年轻人欢迎。订单不着急的时候,王宁也会画上美美的妆,穿上精心挑选的汉服,带上自己设计的发簪做模特,这个直爽的姑娘戏谑地说自己是“面瘫”,做模特纯属为了节省成本。

男朋友找我约会,最后变成我教他做发簪

2019年第一季度,河南省电子商务交易额突破4000亿元,而在十年前,电子商务在河南正处于萌芽状态。王宁虽然只是高中毕业,但是热衷于网购的她,早已在内心笃定:在未来,电商是一个机会,她结合自己的原创发簪,开始了创业之路。

刚开始为了节省成本,所有的工作她一个人完成,包括产品设计、加工、打包、发货、上架、拍摄、客服等一整套电商流程。毫无摄影基础的她,花了500块钱买了一台小数码相机,在网上

买了教材跟着视频教程一点一点地摸索拍照。为了能拍出好看的产品图片,她一个产品能拍上几十张甚至上百张,最后只挑出几张拿去精修。每天凌晨三点就开工,一直到晚上10点才休息。

手工制作发簪是个细致活,特别考验人的耐心,王宁常常一坐就是半天,直到该吃饭的时候才起身。有一次订单比较着急,她就吃住在工作室里,寸步不离工作台。晚上吃饭的时候忽然发现手部僵硬,根本拿

不住筷子,这个时候她才恍然意识到,自己已经连续7天没有出门了。创业之后,王宁几乎付出了自己所有的时间,曾经还喜欢逛逛街,买买小饰品,之后就再也没有了。即便是谈恋爱的时候,她也不得不绑在工作上,男朋友找她约会,最后就变成了王宁教他做发簪,俩人一起工作。“别人谈恋爱,吃饭旅行看电影,我谈恋爱就是拉着他帮我一起做发簪。反正就是一直忙吧,结婚前一天的晚上我还在做发簪。”

发簪成古装剧屏霸,产品远销海内外

电商时代,手工作品唯一的技术壁垒就是不断创新。每天对着淘宝上铺天盖地的货物,王宁有着深深的危机感。“我们只要两个月不上新,就会被超越。”

制作一个发簪需要十几款不同材质的配件,很多配件也是来自不同的地方,需要不同的加工工艺。而配件的生产又有着很多不可控因素,如果原材料断货,产品经常会被迫停产。很多顾客非常喜欢的作品,最后也不得不放弃。王宁告诉记者,自己每月都要设计7~8个新款,有时候设计也会出现瓶颈,这个时候她就会暂时放弃手头的工作外出学习,观摩研究新的设计风格和款式,从国内外的艺术作品中汲取新的灵感。

如今,招工对他们来说是个大问题,愿意静下心来做手工的人已经不多

了,常常是招来了人,刚上岗培训就被复杂的制作流程给“吓走”了。

王宁是个对作品要求非常严格的人,从设计到原材料再到配色,都要做到精益求精。他们所有的产品最少得质检两遍,如果不合格就必须返工。也正是她对产品的这份执着,很多影视古装剧主动找到她采购产品,像《知否》《锦绣未央》《东宫》《花谢花飞花满天》这些热播剧里都能看到她亲手设计的发簪。王宁的“寻簪记”粉丝更是遍布海内外,不少海外客户大批量定制参加国际电影节。

从品牌创立到现在十年时间,很多粉丝已经和她成为朋友。最让她感动的是每次去外地进货,都有粉丝主动提出接待。王宁的品牌也从最初的年营业额几十万到今天的800万元。

为自己设计结婚发冠,相信世界常刮中国风

王宁说:“好的发簪一定是纯手工制作的,我们生产出来的几万个发簪中,你绝对找不到两个一模一样的。”

2016年,王宁给自己举行了一场别开生面的婚礼,她在婚礼现场穿着汉服,戴上自己设计的发冠,不少邻居盯着看。王宁说:走到今天,最主要的原因是能够坚持自己。

“手艺人,走到哪,都要追求手艺的精益求精。”结婚后,王宁把自己的老公也纳入到事业中,王宁主抓设计、原材料供应,其丈夫负责管理团队,俩人组成了一对默契的CP。

今天,王宁在看着不

少古装剧的时候,经常会不经意间在电视中找到自己的作品,她认为这是一种认可。发簪是一门小众行业,能够被市场认可才是对设计师最大的安慰。

“现在国家不都是在说‘文化自信’吗,我感觉具有中国传统文化加持的发簪火了,就是一种文化自信的表现。”今天从郑州发出的发簪,越来越多地销往世界各地,比如英国、美国、日本、澳大利亚等,此外,王宁用手工制作的发簪经常出现在全世界的电影节上,不少带有河南元素的发簪同样被大众认可,“我相信世界一定会常刮中国风。”



纯手工打造 的发簪