

新世纪的蓝色梦想

蓝领

ANOTHER
BLUE COLLAR

新贵

张坤 何磊 / 编著

高技能打造中国新阶层

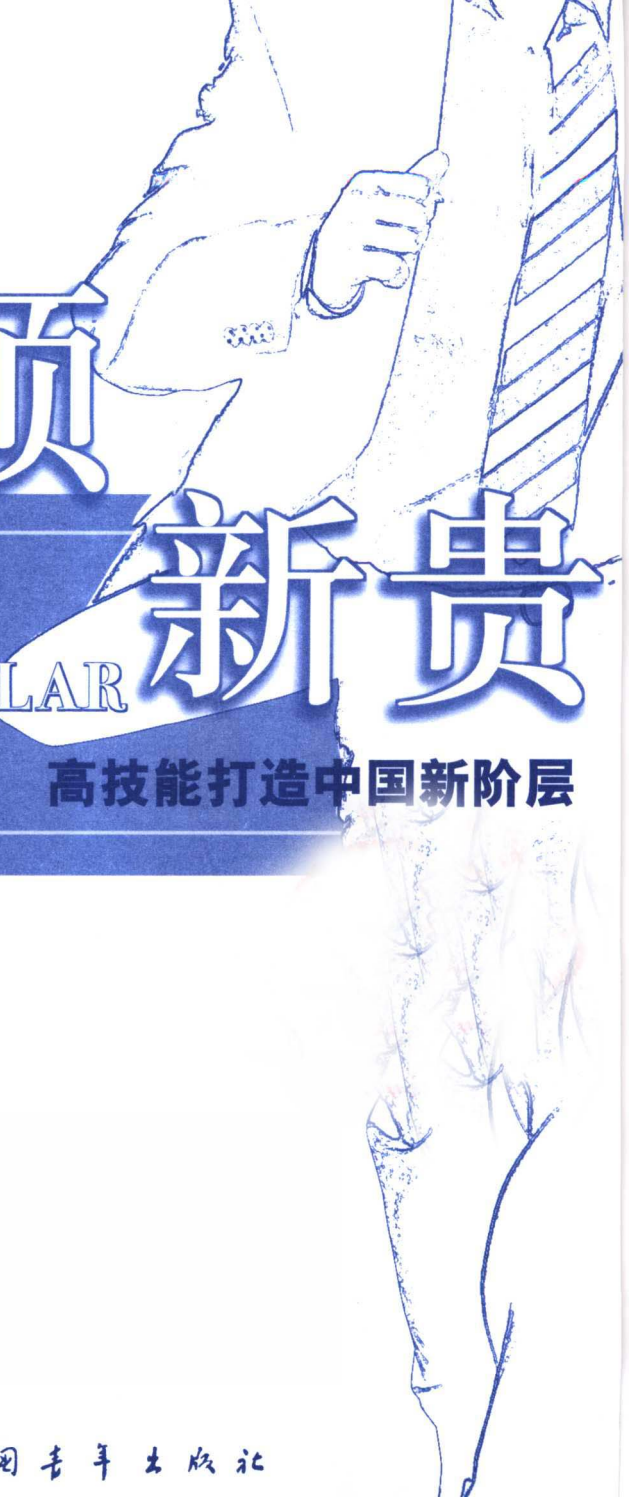
告诉你什么样的技能能够改变命运

技能致富的新兴中产梦

新型技能人才走向职业辉煌

高技能量身定制职业生涯

中国青年出版社



蓝领

ANOTHER
BLUE COLLAR

新贵

张坤 何磊 / 编著

高技能打造中国新阶层

中国青年出版社

(京) 新登字 083 号

图书在版编目 (CIP) 数据

蓝领新贵: 高技能打造中国新阶层/张坤, 何磊编著. —北京:
中国青年出版社, 2003

ISBN 7-5006-5360-3

I. 蓝... II. ①张... ②何... III. 工人阶级-研究-中国
IV. D663.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 078630 号

中国青年出版社出版 发行

社址: 北京东四 12 条 21 号 邮政编码: 100708

网址: www.cyp.com.cn

编辑部电话: (010) 64034350 发行部电话: (010) 64010813

天利华印刷有限公司印刷 新华书店经销

*

850×1168 1/32 8 印张 1 插页 229 千字

2003 年 10 月北京第 1 版 2003 年 10 月河北第 1 次印刷

印数: 1—6,000 册 定价: 15.00 元

本图书如有任何印装质量问题, 请与出版处联系调换

联系电话: (010)64033570

雄狮书店: (010)84039659

序言

关于技能

一项技能值多少钱？或者说，拥有某项技能的人到底该拿多少工资？

没有人能准确告诉我们。“那要看市场供求关系了！”经济学家这么说。

市场？或许在今天，这个词已经不新鲜了，但倘若时光倒流 20 年，许多中国人还以为说的是菜市场呢。在那个年代，技能的价格是被“计划”的，其主要决定因素是你的工作年限和政治思想。

当时，国家要建立一个技术含量较高的工厂，就会先设立一个相关技术的学校或专业，等学生毕业了，工厂也就开工了。这些掌握了一定技能的学生，和其他车床等生产资料一样，被计划分配到相关的工厂。工资嘛，自然按照国家的统一定价了。

那时，无论你学的专业有多么先进、娴熟，无论你的岗位有多么重要，即使全国就你一个人掌握这项技能，你的工资与同龄、同身份的人并无二致。这里所谓的身份，即工人，用时髦点的话说，叫“蓝领”。

市场改变了一切，准确地说，是市场经济改变了这一切。

正如前面那位经济学家所说，市场经济的一个重要规律，就是供求关系决定价格，技能也不例外。如果一个人拥有的技能是稀缺的，那毫无疑问，他就会拿到高工资，因为这项技能的价格高。同样，如果你的技能大家都会，那恐怕找份工作都很难了。

我们知道，中共十六大报告中提出了“扩大中等收入阶层”这个概念。学者们分析说，中国社会的财富分布当前还是金字塔型的，也就是说，塔尖上的那很少的一部分人很富有，而大多数人处在低收入的塔基。“扩大中等收入阶层”正是要改变这种财富分布状况，变金字塔型为橄榄型。所谓橄榄型，就是中间大两头小。其意不言而喻，即让大部分人

处于中等收入阶层。

现在的问题是：谁有资格跻身中产者的行列？凭什么进入这个阶层？

在这本书中，你会找到这两个问题的同一个答案：技能。

有人或许对此不啻：说得好听，下岗职工中不是有那么多有技能的工人吗？他只说对了一半。如果他知道深圳高级技工的薪水已经超过硕士毕业生；如果他听说过济南 16 万年薪聘请高级技工，就不会这么说了。

有人说，技术工人只不过是蓝领，反正总是处在社会底层。他说的也不全对。蓝领是什么？是处在生产一线的工作者。只是在中国，蓝领就是工人，而“工人”这个词又被附加了许多其他的（包括政治的）含义，诸如工作环境的脏乱差，诸如工资待遇低下，诸如发展空间不大等等。

随着市场经济的不断发展，随着科学技术越来越多应运于生产，这一切正在改变。大学毕业到企业一线就职，在铺有地毯的操作间里，用计算机控制着工厂的生产线，他该算什么？“白领”？“蓝领”？工人？干部？似乎哪个都像，但似乎哪个又都不是。领子的界限越来越模糊，取而代之的是职业，他们共同的特征就是技能。

如果我们还要用领子的颜色来区分劳动者的话，那么，靠技能吃饭的都是“蓝领”——短信写手月进 5000 元，健身教练月薪上万元，模具工享受专车待遇……近年新生的数千种职业从业者都身价不菲，我们姑且称他们为“蓝领新贵”。

下面是我们根据正在发生的变化和趋势分析阐述的众多观点中的几个：

★ 不管身处哪个岗位，只要一技在手，你都有机会步入新的阶层！

★ 不管你学历高低，每个人都需要不断刷新自己的技能！

★ 不要把你的技能仅仅当做求生的饭碗，而是把它推向和资本同等地位参与劳动分配的重要要素之一！

★ 不论职位大小，你都可以在不同的职业绿色跑道同享成功的喜悦，为什么非要把做老总当做你成功的惟一标准呢？

★ 市场惩罚已经开始,不抛弃传统意义对“工人”的成见,不为中国工人正名——我们将会在小康的道路上遭受沉重打击。

★ “蓝领”世界中的“白领”人——更进一步地说明了传统“蓝领”正在与“白领”甚至“金领”进行转换和交融。“蓝领”的“进化”列为三大阶段:体力型“蓝领”、技能型“蓝领”、智能型“蓝领”。

★ 社会需要就是人才,随着技能的不断提高,越来越具有不可替代性。所以,要确定新的人才观,在社会上大力营造科学家、工程技术人员是人才,高级技工、技师等“专家型”工人也是人才的社会氛围,尽快改变目前普遍存在的重文凭—轻技术、高学历低用、人才“高消费”的现象。

★ 建立新型的“技能人才观”。首先来讲你之所以成为人才一定是能够掌握某种技能的人才,而不仅仅是靠老师教你;不是因为你是硕士、博士或者教授你就有这个技能,而是说你确实实地从劳动中学习,掌握了这个行业的窍门,我们才说你有技能。但你光有技能没用,社会在进步,技术在进步,产业在进步,你还必须要有能够终身不断学习的能力,我们才说你是人才。那么从这个角度来讲,我们就说技能人才也就是中国制造的产业升级和技术进步的一个重要因素。

关于蓝色

蓝色——或许在一般人眼中,原本就是普通得不能再普通的颜色,蓝色不显眼,但蓝色最纯朴;蓝色从来就是宁静安详的象征,拥有着默默无闻的气质;蓝色就是天空的本色,蓝色是海洋的本色;蓝色是希望的象征,是现实与梦想的融合。

人们把“蓝领”送给那些最普通的阶层、最一般的工作,在街道的马路上,在工厂的车间里,在大桥的工地上,在现代化生产线上——到处都有他们辛勤工作的身影。正是他们默默辛勤地耕耘、奉献和创造,才托起了整个城市的繁荣,托起了整个社会的脊梁。

新的世纪到来了,我们提出了全面奔向小康的目标,每个中国人的心中都有一个小康梦,在中国逐渐融入世界的进程中,这个梦想离现实很近,但同时又会经历一些曲折。

新世纪的“蓝领”是什么形象？与过去那种穿着脏兮兮工作服的形
象相比，他们不再显得那么局促，他们不仅仅拥有一技之长，而且拥有
知识和资本，拥有一种可以被誉为“蓝领精神”的力量，他们追求技术的
精益求精，同时追求自身人格的完善。没有哪个人能随随便便成功，十
六大报告中提出要扩大中等收入阶层，新世纪的“蓝领”不仅将致力于
成为这个新的“橄榄型”的重要组成部分，同时也在致力于营建一种新
的与阶层相适应的精神家园。

中国的“蓝领”发展，伴随着中国政治、经济和社会的发展。了解中
国的“蓝领”，自然要了解中国的历史。新世纪的蓝色梦想，其实也是中
国在新世纪走向更加富强、文明、民主的梦想。

目录

序 言

- 1 关于技能 ————— 1
- 2 关于蓝色 ————— 3

第一章 凭什么挤进中产者的行列

- 1 打只钻戒“靓”死你 ————— 3
- 2 年薪 10 万当“羊倌” ————— 14
- 3 造车技师开专车 ————— 20
- 4 “绝活”的力量和价值 ————— 29

第二章 大学生就业警报

- 1 毕业即失业，不是危言耸听 ————— 38
- 2 自己到体制外找婆家 ————— 49
- 3 大学生回炉学技能 ————— 62
- 4 本领恐慌下的技能刷新 ————— 74

第三章 蓝领 Vs 白领

- 1 “工人”与“干部” ————— 85
- 2 “革”掉领子的“命” ————— 95
- 3 蓝领世界中的白领人 ————— 103
- 4 技能和资本财富的对接 ————— 111

第四章 学历 Vs 资格

- 1 钓鱼也要资格证 ————— 128
- 2 考进“金色蓝领”阶层 ————— 146
- 3 为什么拿半成品参展？ ————— 162
- 4 一线星级段位的故事 ————— 176

第五章 新世纪的蓝色梦想

- 1 一位老厂长的切肤之痛 ————— 182
- 2 “蓝领精神”万岁 ————— 194
- 3 3.5%的高级蓝领能否撑起世界制造中心 — 208
- 4 明天圆我技能强国梦 ————— 230

后 记 ————— 245

第 1 章

凭什么挤进中产者的行列



■ “扩大中等收入者比例”

■ “确立劳动、资本、技术和管理生产要素按贡献参与分配原则”

广东、上海一带有很多小企业主,人们习惯叫他们“小老板”。

他们没创出什么名牌企业,个人财富也不足以登上《福布斯》的那个排行榜。但至少,他们拥有高级别墅,过着非常体面的生活。用一句时髦的话说,这些“小老板”已经步入“中等收入阶层”。

可别以为他们是哈佛、剑桥毕业的高才生,拥有很高的学历,他们中有不少没有踏进过大专院校的门,但这些“小老板”大部分都曾有过一个共同的名头——“技师”。

“小老板”原来大都是一些大企业的技术工人。由于他们技术水平很高,所以有了区别于普通技工的名字——技师。

据说,这些“小老板”都有大致相似的创业经历。当技师时,技术顶呱呱,甚至对企业某一个工序来说,无人可以替代。

这时候,许多人选择自立门户。尽管这个决定意味着他们要离开原来供职的企业,但他绝不会和企业翻脸,而是提供给企业一个不会因他的离开而受到损失的“办法”:这个部件交给我的厂子来做,保质保量,而且成本比你生产的更低。

就这样,凭借无人可比的技能,原来供职的公司变成了他们的客户,他们也由一个技术工人摇身一变成了“小老板”。

有这样一批拥有大中专以上学历的知识型“工人”——其实深圳已经取消了干部、工人限制,统称“员工”,他们在信息产业、制造业、服务业第一线从事着很多操作性强、技能要求高、具有一定创造力的工作,构成了这些产业的重要组成部分,他们自己也因此获得丰厚的回报。

在2002年召开的“深化收入分配制度改革研讨会”上,劳动和社会保障部工资研究所所长苏海南说:中等收入者是一个发展变动的概念,涉及收入水平、生活质量、个人文化素质、社会公益活动参与程度等方面,其中“有较高的文化、技能或谋生能力”是重要标准之一。

苏海南认为至少有7种人可能在不久的将来构成中等收入群体的主体:第一是科技发明人和科技企业家;第二是金融服务等热门行业或者效益好的企业管理人员;第三是“五师一工”,即律师、分析师、会计师、工程师、建筑师和高级技工;第四是学术团体或机构中的高中级知识分子;第五是党政机关公务员和事业单位的高中层管理人员和科研人员;第六是外企和外企服务机构的高中级管理人员;第七是私营企业

家和农村工商业者。

从中可以看出，技能创造价值，技能拉动就业，技能获取财富——技能成为通向中产阶层的一条通道。

打只钻戒“靚”死你

1

打只钻戒“靚”死你。

这是一个朋友告诉我的一个真实的故事。

这原本是黄金珠宝街上那家名叫“爱你如钻”的小首饰店门前海报上的一句话，谁知头一年一不留神，成了都市女孩们常挂在嘴上的“口头禅”。

黄金街是打金匠的发财地，这里云集了身怀绝技的小老板。

从小爱好美术的张质没有考上大学，他苦学了“打金”技能，跻身于高手如云的黄金街。刚开始在“爱你如钻”店门前挂出“钻戒DIY”海报时，大家伙还没回过神。

有人奚落张质：怎么用“低、矮、歪”做自家的海报啊。张质笑了：“这是英文缩写，就是自己动手制作的意思啊！”

张质动手制作果然不同凡响，他让每一个感兴趣的顾客目睹钻戒制作的过程，然后把奇妙造型的钻戒装进印有德彪西名言——“钻石恒久远，一颗永留传”——的心形首饰盒里。因为张质用的是真正意义上美观而又廉价的“工业钻石”，打出的标志是“钻戒”，而不是“宝石戒”，所以他推出的从48—480元不等的价格让顾客心悦诚服。

有一天，一位漂亮的姑娘兴奋而又新奇地观看了全过程，最后从张质手里接过银光闪闪、工艺精美的一对“恩爱钻戒”时，忍不住大声向着爱人喊：“打只钻戒‘靚’死你！”

“打只钻戒‘靚’死你”随后就成了“爱你如钻”店门口的海报标题，也成了满大街时髦少男少女的“口头禅”。

张质有了名气后，不仅有了正式的工艺师资格证书，而且还带了十几个徒弟。

实在没有理由再以撇嘴的心态看待所谓的“打金匠”，因为它是众多职业中的一种。走进北京王府井一家珠宝店，你会看到忙碌的员工有的在进行设计打磨，有的在进行珠宝鉴定。

一位胸佩“珠宝鉴定师”的年轻人很自豪地说：“我们这里不同环节的员工都有国家颁发的从业资格证书，包括我在内，有一半以上都有大专以上学历。”

正如在珠宝店我们被巧夺天工的精湛技艺折服一样，随着老百姓的日子越过越好，各种新的需求也越来越多，我们可以感受到身边涌现出许多新的职业。

黑伯君是“第二届中国国际美容时尚周”一等奖的“手模”。

别人看到的是她的成功和“做秀”，却体会不到背后的艰辛：她每天都边看电视边练手部各种造型，要求自己一个姿势纹丝不动保持很久；她还要在专业技能学校培训，以获得今后从业的资质。

2002年12月18日，众多爱美女性和新闻媒体追捧的中国首批“手模特”毕业了，黑伯君就是其中的一位。

安丽泰乐校长李安介绍，共有60多双美丽的手拿到结业证书成为合格的“手模特”。

秦丽和黑伯君一样，都把做一名优秀的“手模特”作为职业发展的目标。

“虽然我们都有一定天然的条件，比如手，但是有像我们这样条件的人有很多，当一名职业手模没有一定的专业技能是不可能实现的。”

秦丽的父母原本希望她继承他们的职业从医，但是秦丽志不在此。

“兴趣是最大的动力，我觉得应该选择自己喜欢的事情做，才能真正地发现自己、成就自我。”

如今父母已经渐渐理解了女儿，并且常常为女儿艰难地付出心痛不已。

当秦丽以前的一些同学为就业发愁不已的时候，秦丽却对未来充满信心：内衣、化妆品、手机甚至房地产行业都是“手模特”的潜在市场，发现美、制造美、保护美的“美”产业前途无量。

如果你仔细观察一下,会惊奇地发现:只要掌握了一定技能,靠手、靠脚、靠脸、靠身体和靠头脑,都成为各种需求经济—体验经济的组成部分,满足了社会和人们越来越多的欲望和需要。

“拇指经济”在产生巨大经济效益的同时,也造就了一大批技能人才。

“我是靠一毛钱过活的人。”

28岁的王海通常以这样的开场白介绍自己的工作。

可别小看这“可怜”的一毛钱,2003年春节的7天假期,中国移动的短信发送量达到60亿条,联通的是10亿条。一条短信一毛钱,一共有7亿人民币。

王海从事的正是这烫手的“一毛钱”短信。

IT热时,王海来到一家大型的门户网站谋职,职位是短信组编辑。当时短信服务还十分简单,也就是一些简单的词语发送,但王海在编辑操作中发现人们远远不满足于此,他开始开动脑筋,希望有一些新的创造。有一次,他听到几位朋友说为了发送短信交流情感的苦恼,灵机一动制作了“情感集束”,一下子解除了许多朋友之间为翻来覆去传送单一而易忘的短信的苦恼,可以任意选择和组合。

王海不仅创造新服务,还在试用新产品。他给自己营造了一种短信生活:比如,他的新闻都来源于短信的服务,每到—个城市,首先用短信了解当地的天气情况,他在短信方面积累的经验和掌握的技能,使他自信自己能在这一行业投入相当长—段时间,从事—项充满乐趣而又有收益的新事业。

像王海这样“靠—毛钱过活”的人越来越多:短信写手,短信编辑,短信软件,短信书籍,短信网站……他们通过不同方式人们的生活提供便利,也为—自己提供了—种技能谋生手段。

与“拇指经济”可以齐头并进的,恐怕就是“健康经济”了。

这也是靠身体技能带动的经济。

“我是靠肌肉谋生的人。”

刘健武开玩笑地谈到自己的职业——私人健身教练,这在国内听来,

还是个很生僻的职业。但这丝毫不影响刘健武在这个新职业上的成功。

25岁的刘健武从北京一所大学毕业已经3年了。在大学,他的专业是国际经济,但毕业后他却选择了看起来与专业毫不搭界的健身职业。如今,他是一家开设在中国北京的美国国际连锁健身企业的部门经理了。

与毕业后从事国际经济的同学相比,这个新职业明显给他带来了更高的收益。他的年薪是绝大多数同学的3倍以上。

刘健武从小热爱运动,身体素质又非常好,许多竞技体育的成绩甚至超过专业学生。据说,读中学时他已经是田径和摔跤方面的健将了。

国际经济专业对外语的要求很高,所以读大学的刘健武很早就有了“国际视野”。大学还没毕业,他加入了“国际运动科学联合会 (ISSA)” (International Sports Science Association)开始系统地健身并学习营养理论。

一方面是兴趣使然,另一方面刘健武看到了健身教练这个新职业的前景。“仅仅有一身好肌肉当然是不行的,国外的私人健身教练也都具有非常专业的知识背景和良好的身体素质,而且经过专门的培训和学习。”

刘健武说,一个好的私人健身教练,其实最终就是一个全面的健康顾问,并且教会别人如何从生理上、心理上维护自己的健康,并且从中终生受益。

2001年,人们在黑龙江亚布力滑雪时,还为许多高素质的滑雪教练、远道而去的滑雪者惊讶不已,仅仅隔了两年,滑雪运动已经成为不少人习以为常的一部分。北京郊区也开辟了好几个滑雪场,滑雪教练甚至走入家庭,成为一些中等收入者业余生活的良师益友。

人们在追求更高更好的健康指标的同时,希望有专业技能的人进行引导和帮助。

我们曾经参加了单位组织的一次团队拓展训练,有一位女教练给大家留下了深刻印象。

那是在高空断桥接力中,一位平时看去很威猛的同事迟迟跨不出那关键的一步,尽管队友们在下面跳着喊着,但他还是一身大汗。我们注意到一直在他旁边的女教练,以极大的耐心对他进行着姿势指导和心理激励,整整一个小时,终于助同事跨出了那一步。

“断桥一小步，人生一大步”，同事紧紧握着女教练的手，感慨不已。

当整个团队全部通过时，女教练已经在高空折腾了整整3个小时，当她疲惫不堪地解下身上的安全绳时，我们团队每个团员都不约而同报以热烈的掌声。

令我们惊讶不已的是，这位脸庞晒得黝黑、拓展技能高超的女教练，竟然是北京一家师范院校的老师。

“我喜欢这种挑战，经过一定的培训拥有了一项新技能，使我感到一种快乐，我和这里的教练们一样，都有‘拓展训练师’的资质证。”

如果说一个全新的领域为许多人的发展提供了选择机会的话，那还有不少则是在一个旧职业中找到了新的亮点。

青海西宁2002年出现了一件有争议的事情：两名在校大学生没有完成学业，退学接受美容美发专业培训，当起了美容美发店的老板。

由于两名大学生自身素质高，学习掌握的技能全面、高超，加上本身流行于东南沿海多年的美容美发，在西宁还刚刚热起来，所以小店一开张，生意异常火爆。

两名大学生并不觉得自跌身价，他们认为，与其上完原来的专业，等待一个渺茫的就业机会，不如趁早应时所需，通过一项专业的技能打开一片新市场。其实，他们也不是随便做此选择，他们考察了西宁大大小小的美容美发店，发现不少都是传统的“剃头匠”，不能适应日益富裕起来的市民特别是年轻人的需求，现有的几家美发店大都是挂羊头卖狗肉，一些根本不懂专业的男女混迹其中。

原先的争议，随着大学生美容美发店的生意一天比一天火爆而渐渐平息了。

一家媒体点评说：无所谓好和坏、对与错，在一个价值多元化的社会，存在的就是合理的。

随后不久，南京又发生了一件类似的争议：教授帮人按摩。

南京下关一家洗浴中心，人们吃惊地发现近来有7名南京中医药大学、教授、硕士在给男女客人做按摩，服务从头到脚。此事引起了社会争议，褒贬不一。当事人说此举是“把最好的服务和技能给客人，

从中积蓄经验,同时,还能宣传和推广中医学”。但也有人认为并非戴着有色眼镜看按摩师这个职业,而是多少有点大材小用的感觉。国家培养一位博士、教授要比一般技工动用更多的社会资源,大材小用不但是对人才的浪费,是对社会资源的低效配置和浪费。

这真是一个有趣的现象,职业无贵贱,人才有高低。我们姑且不争辩对与错,就其产生现象本身来说,反映了社会对高技能服务的需求。

据说那7名教授是经过半年多的劝说和思考才“出山”的,且一再称不希望被炒作,结果还是不幸陷于一片舆论漩涡中,他们几乎没进行工作就不见踪影了。

其实随着人们物质生活水平的提高,心理上对诸如高级按摩师、心理咨询师等职业的需求越来越高,远远不满足于传统职业的那种服务,正如人们对“牙医”的需求越来越高,人们对“牙医”的尊重也与日俱增——一方面,在美国“牙医”是收入最高、地位最高的职业之一,另一方面,不少中国人对“牙医”的理解还停留在传统的那些简单技能上,一段嘲笑劣等技能“牙医”拔牙的相声,至今仍让人心有余悸!

如果换一种思路,传统的“剃头匠”等曾经被视为低阶层的职业,经过新的技能培训已经成为新的中产阶层的一部分。

北京有一个如今很有名气的吉米,当年就曾是一个“剃头匠”。

在很多人忙着开办美容学校、美发培训班的时候,吉米还仅仅是一个酒店的服务生。天天快乐地上班下班,并挣着很少的钱。凭着对美的向往,也凭着自己身上对美一种与生俱来的灵气,吉米花了一个月的时间学习了美发。

学会了美发的吉米,成了酒店里所有同事们的理发师。他越做技能越娴熟,越做名气越大,吉米做的发型开始被众多的人所接受,开始有酒店外的人慕名找上来,点名要吉米做发型。

吉米从他原来的圈子里跳了出来。

大约是1993年,美容美发同仁们纷纷开始转行。与此同时,美容美发行业也出现了不景气,然而,在许多同行纷纷选择淡出这个行业的时候,却成了吉米的机遇。正好在这一年,吉米真正走进这个职业。

不是简单的重复,不是盲目地一棵树上吊死,从来都是眼睛向前看的吉米开始探索新的技能:从美发到美容再到形象设计。

用了总共不到一年时间,不断地学习、培训,再学习、再培训,吉米不断地接触美容美发行业更新的东西,一年的时间里吉米已经拥有了全新的技能。

吉米说那英的《雾里看花》是他成功的一个起点,也是他人生的一个转折点。

当吉米纤细的手指轻轻几下,就将一个焕然一新、更加美丽的那英的脸勾勒出来时,除了那英惊诧之外,另外一位在场的化妆界高手也惊叹不已。接下来等待吉米的,就是更多名人的发型设计、形象设计,以及大型文艺演出的化妆设计。

1995年,吉米掀起了全国形象设计的一股热潮。当中国经济顺利走上快车道的时候,同时带来的是中国人的精神生活也上了快车道。人们特别是首先富裕起来的人,尤其是向大众展示形象魅力的各类明星,更是将制造新形象作为一种必需的要求。

国内许多的明星开始与吉米合作:从那英到毛宁、田震、谢晓东、林依伦、满文军、孙悦、许晴、宁静、赵薇、陶虹、周迅……

吉米一下子成了“明星里的‘星’”。这碗饭并不是谁都能吃的,除了需要将西方乃至世界的最新形象设计方案引进来,还要因人而异,通过不断地钻研自己的设计,形成个性化的风格。

有人说,吉米最大的功劳不是让明星们更加光彩照人,而是让形象设计这个职业深入人心,让“剃头匠”这一称谓在老百姓的心里有了另外一种形象。

如果我们仔细观察一下会发现,我们的身边正在发生着巨大的“美”的变化:大街小巷悄悄地出现形式不同、各显特色的美容美发店,同事、朋友的发型也从原来单一的剃头、剪头、烫头,演绎出了后来花样繁多的染发、烫发和面容化妆。

当从事这个行业的人空前地增多时,吉米的形象设计学校也应运而生。

从一个服务生到一个国际知名的形象设计师,脸上挂着淡淡微笑的吉米始终没有停步不前,他又将目光瞄向更远,要将职业技能真正同这个行业的规范化发展联系起来。正因为这个行业本来没有规范的教学、没有规范的管理,你走进吉米形象设计学校的时候,接受的第一课