



■张红芳在店里挑选花材。

春日桂城，朝气蓬勃。2023年初，元旦、春节、元宵等节日扎堆，桂城多家花店鲜花热销，日常私人花束订单爆满之余，企业团建花篮订单也暴增。

每束美丽的花束背后，自是少不了花艺师的细心与努力。无论是节日，还是婚礼、宴会等场合，都可以看到这些手艺人忙碌的身影。“一天工作16小时是常态。”“花艺师听起来优雅，实际上就是鲜花的搬运工……”花艺师的工作有趣吗？为何每天都需要超长时间“待机”？近日，记者走访桂城多家花店，了解花艺师的故事，一探花艺行业的现状与发展。

### 节日爆单 夫妻档加班至凌晨

余闲居，案头鲜花不绝，以其独特的姿态神韵，在精神上给人带来美的享受，滋养身心。“每天回到办公室，看到桌上开得正灿烂的花，工作都倍儿精神。”市民黄小菲的办公桌上，养着粉粉嫩嫩的郁金香，这是她刚从满天星花店买回来的“本周鲜花”。“我是满天星花店的熟客，光顾4年多了，这家花店的花‘平靓正’，店家服务也好，每周都送货上门。”黄小菲口中的满天星花店，位于桂城桂园社区，和周边许多花店一样，扎根在南桂西路上已经10多年了。

满天星花店由张文海夫妇俩共同经营，每天早早收货、处理花材，一晃神，2个小时就过去了。而这只是一天工作的开始，接下来，他们还要完成大小不一的订单，花篮、花束、花牌，最早忙到22点，逢年过节则要加班到凌晨。“花艺师一天的工作时间都是13小时起，16小时是常态。听起来优雅，实际上我们都是鲜花的搬运工。”

虽然忙，但开年就爆单，让张

文海感觉很幸福。“开年这阵子节日扎堆，而且企业开工，团建订单特别多，经常凌晨2点才忙完。”他说，以前，鲜花多用于社交，现在多了商业属性，适用于很多场合。他粗略估算，春节后，光是公司团建订单就有400多单。“现在很多客人在网上下单。我们确定好样板之后，就提前装好花泥、打好包装，这样省时多了，5分钟就能扎好一束花。”

由于供不应求，今年花价创8年来新高，如玫瑰入货价就要150元-220元/扎(即20支)，散卖预计10元-20元/支。除了鲜花升价，花束包装也不断升级，“今年是兔年，网红兔子花束包装又可爱又新潮，特别受欢迎，我们订了3次才订到一批包装。”张文海说，鲜花适合所有年龄层的人，为客人送上质量好、平民价的鲜花，才能做好口碑。“花带给人美好的想象，因为喜爱，也为了生活，我们开了这家花店。每天看到漂亮的花，心情也会变好，我们也希望将这份美好传递给更多人。”

### 因爱开店 为省时间常睡店里

素手插花自芳华，灵魂深处有芬芳。在没有任何从商经验的情况下，因为爱花而开店，至爱花艺店店主张红芳是其中一人。自2019年开店以来，搬运是她，客服是她，花艺师也是她。“疫情3年，店也开了3年，在这段比较压抑的生活中，幸好有这家店，让我和爱花之人可以和花打交道，舒缓心情。”

上午7时许，记者来到至爱花艺，看到张红芳正在挑选花材做花束。“客人一早就来要花，为了省时间，我昨晚索性睡店里了。”她脸上带着疲惫的神色，嘴角却一直挂着微笑。挑完花，她匆匆跑上二楼，开始包装起来。“真的很感谢我的家人，理解我也支持我的事业。”她说，插花、扎花需要专注和耐心，在家里会被家人孩子牵绊，睡店里反而心无杂念，所以翌日一早有订单时，前一天晚上她就回店里，在二楼的沙发躺到天亮。

“每天搬花泥、抬花架、处理花材，还要经常爬高爬低布置现场、连夜赶工，耐心细致费脑子的‘搬

运工’，说的就是花艺师。”张红芳说，很多人以为鲜花市场利润高，但大家不知道鲜花的损耗相当大。运输过程中难免磕磕碰碰，花坏了，损失都得自己担着。“说实话，疫情这几年真的很难熬，大家都停工了，很多活动也停了，我们特别被动。”她说，有时候觉得很累，也曾想过放弃，但是觉得辜负了大家的信任和支持，所以咬咬牙又继续坚持下来。幸好，有一帮信任她的熟客，众善汇聚、有爱互助，让她有机会链接到许多社会资源，以合作的方式渡过难关，“至爱花艺就是大家的家，欢迎回家。”

“周边很多花店都倒闭了，我想我既然支撑下来了，今年一定要为社会做些什么。”张红芳透露了自己今年的计划：“因为我目前已经接了很多政务单位的绿植订单和企业团建的鲜花订单，所以今年想找个合伙人，扩大规模，让花店像家一样温馨，让客人们可以来店休息、打卡。另外我还打算开培训课程，到不同的机构授课，让更多人接触美好的花艺。”

# 花艺师

## 给客人送去芳香与美好

记者走访桂城多家花店，了解花艺师的故事，一探花艺行业的现状与发展



▲满天星花店的兔子花束样板。



▲张红芳为企业扎的“兔子花篮”。



▲黄小菲的办公桌上摆着刚买的郁金香。受访者供图



▲市民在满天星花店买花。

▼Wild Mint花店开展花艺培训课程。受访者供图

### 传艺育人 推动花艺行业进步

对不少人来说，插花优雅得体，不仅是一门艺术，也是一种生活情调。为此，专注于花艺培训的人渐渐多了，同时催生了Wild Mint等一批花艺培训工作室。Wild Mint负责人、花艺讲师Nicole从花店开始了她的“花路”。开店时以花礼定制为主，后来转型成为花艺培训工作室，不断在花艺行业里积累经验，至今已有6年。

“我也不知道到底是我选择了花艺，还是花艺选择了我。在我低迷的时期，它给了我疗愈。”Nicole说，“有时候不想说出口或者难以用三言两语表达清楚的话，我会通过作品表达。”

问及花材使用与编排，Nicole说，花束一般用什么花材，怎么编排比较好，并没有具体答案。“我们需要综合顾客的需求、当下时令花材，以及花束风格来考虑。我个人很喜欢尝试各种不同的花材组合，也希望能通过这些作品让大家了解到更多的小众花材。”一般来说，在花材需要满足到各自在花束里充当“点线面”的3种角色。以《抓一把森林》为例，美国

枫叶是面，猕猴桃藤是线，小米果则是点。

Wild Mint在风格上并没有明确的标签，Nicole说：“如果一定要给出一个定位，那我想应该是以自然风格为主，多元融合的。核心始终是顺应植物的特性，遵循自然的规律。我希望让每一位做花人和收花人都能在自然中感受到真实、坦率、包容和自由。”

她介绍，来报系统班的学员，有的是为了个人兴趣爱好，有的是想要自主创业。而报沙龙课的学员，有的是想亲自做一份礼物送人，有的是想跟身边人体验一起共同完成作品的过程。“我做的，不过是传授一些技法，分享一些灵感，提供一些建议和帮助。我的学员从不会被要求复刻我的或者其他任何人的作品，完成课程列明的作品类型不是最终目的，让他们都能拥有自我创作的能力才是。”

花艺可以和很多行业合作，运用在不同的场景和情景中，如婚礼、宴会等。Nicole也希望能有越来越多的人了解花艺、喜欢花艺，对花艺审美有更高的认知，为推动花艺行业进步尽自己的一份力。

文/图 珠江时报记者 丁当 (署名除外)

