

為理念據理力爭 細節位「一絲不苟」

做生意都講究和氣生財，盡量不與客戶爭執，但創意產業的經營者為了堅持理念據理力爭，有時候反倒獲得更多客戶的信任。學建築出身的黃小鑫（Sean）環遊世界多地後，落腳香港創立意境綠舟（Botanic Ark），轉行當起了一名室內設計師，還拿下好幾個頗有分量的室內設計大獎。她謙稱自己沒有強烈的自我風格，反而更像一個私房菜廚師，沒有餐單只看菜下碟，「幾乎60%的時間都在和人吵架」，但也正是從吵架中迅速累積了經驗，掌握了室內設計的精髓。現時公司業務範圍已拓展到內地、台灣甚至東南亞，在大灣區設立分公司的計劃也正在籌備中。

●香港文匯報記者 周曉菁



黃小鑫轉行當一名室內設計師後，已拿下好幾個頗有分量的室內設計大獎。
香港文匯報記者攝

室內設計師

黃小鑫的「華策獎」獲獎作品



●獲獎作品中包含了馬來西亞華僑建築特色和香港復古細節。

靠吵架贏口碑



●單位內的設計足以讓常年在東南亞工作的屋主，把海外生活和工作記憶帶回家。



●半開放陽台糅合了南洋的彩色碎石磚和懷舊的霓虹燈管。



●雖然黃小鑫愛吵架，還有些「腕尖」，但幾乎所有客戶都是經朋友介紹而來的。
香港文匯報記者 摄

如果在街頭偶遇黃小鑫，從她的打扮和氣質中，不難猜到她是一個藝術家，但卻很難相信這是個在工作中「錙銖必較」的設計師。她自詡「沒有人吵架能吵得贏我」，甚至能為了一扇衣櫃門的寬度，和手下的設計師爭執半個月，當然，結果還是她吵贏了。

愛吵架的毛病也讓她在轉行一開始時吃了不少苦。在朋友的鼓勵和慇懃下，她擔起朋友新屋的設計總監。當時還沒有先進的設計軟件和大量網絡信息，她只能去油尖旺的鋪頭挑瓷磚、選油漆；想跟在裝修佬身後學砌牆、裝踢腳線，卻還是忍不住質疑師傅的手藝時，被罵得狗血淋頭，最後學乖用菠蘿包、凍檸茶「賄賂」師傅，總算摸清了水泥、牆磚等等的門道。

閒聊也可獲取靈感

至2016年成立Botanic Ark後，「錙銖必較」的技能，反而讓她在和客戶的交流中，真的派上了大用處。Sean堅信，不用和客戶坐下來齋聊設計，只要隨意地聊天，所有的設計思路都能水到渠成。她舉例，知道客戶喜歡收集鞋子，就要留位做個大鞋櫃；看到客戶是個左撇子，就可以在傢具擺位時多做調整。她還尤其喜歡去顧客的舊屋參觀，能最直觀、有效了解客戶的生活習慣，獲取設計靈感。

但偶爾也會遇到聊不來的客戶，回憶起那次不愉快的合作，黃小鑫

追求新穎

大灣區利設計師施展拳腳

Botanic Ark

合作項目覆蓋粵港澳大灣區、杭州、鄭州、台灣等，甚至還遠至東南亞。

公司內地的業務包括都市公寓、酒店、辦公室等。

官網圖片

立足於香港的Botanic Ark顯然沒有被地域束縛了手腳，合作的項目覆蓋到粵港澳大灣區、杭州、鄭州、台灣等，甚至還遠至東南亞，誤打誤撞參與到「一帶一路」項目中。黃小鑫獨一無二的成長和工作經歷，讓她對各種文化、理念和設計都高度包容，在世界各地均能收穫不少客戶。

年輕人多學歷較高

除了香港設計團隊的5個人外，Botanic Ark在廣州和鄭州各有2個設計師，負責內地的一些設計項目，「內地的住宅和辦公場所，無論是空間還是面積，比香港都要大，更利於設計師施展拳腳。」

大灣區是Botanic Ark最先看中的區域。據負責市場營銷和宣傳的合夥人趙依寧介紹，大灣區年輕人多，教育程度普遍較高，尤其是一些有海外居住經歷的客戶，對前衛和新穎的設計有更多自我追求，本地設計師未必能滿足他們的構想。黃小鑫在紐約、東京、香港工作的經歷和汲取的

當地文化，能更大程度上滿足這一幫客戶的訴求。

疫下轉攻前期服務

公司原本去年就準備在深圳設立分公司，但疫情導致封關，計劃只能暫時擱置。公司不能及時將設計實施、落地，工期無限拉長損失了部分利潤，但有失亦有得，前期的設計服務變多了，客戶相中了設計理念，願意先商量設計效果圖，工期延後再議。

其實訪問還未正式開始，黃小鑫就開玩笑似地主動交代：「我的成長背景好複雜」。訪問中普通話、粵語、英文輪流切換，不自覺中甚至還夾雜了幾句閩南語。加上她還在日本參與過神社設計，若冒出幾句日語來，記者也不意外。

豐富的旅居經歷，似乎使黃小鑫總能以親歷者和旁觀者的雙重角度，參與並感知各地的文化和變遷。她將這種內在的包容和自我消化，用設計和靈感，體現在不同的設計中。

才華洋溢

被室內設計耽誤的串燒老闆

如果不做室內設計師，黃小鑫會從事什麼職業？從她過往經歷看，可能會有很多選擇——大學主攻建築、組過樂隊、拍過電影，但可能都不如串燒店老闆來得更為實際。

黃小鑫坦言自己是個工作狂，就連做夢的時候都在工作。甚至在家放鬆看電影時，都是先去關注電影內的背景牆材質、地板顏色、裝飾擺件等等。合夥人趙依寧一聊起她的工作狀態，也忍不住搖頭：

「她就是個工作狂，去洗手間都在畫圖。」

連去洗手間都在畫圖

惟有燒烤，是Sean日常最大的愛好和解壓方式。熟能生巧，她的燒烤技能在朋友圈中頗有名氣，甚至有人慾惠她應該開一間串燒店，如同一個被室內設計耽誤的燒烤師傅般。

黃小鑫經常邀請朋友來家燒烤、喝酒、聊天，香氣四溢的烤物偶爾也會引來鄰居

的「投訴」，她自然大大方方和鄰居一起分享美食。

說起開燒烤店，她的思緒似乎飄到了遠方。可過了一會兒，就無奈地搖頭：「好吃是好吃，但應該也會虧錢」。隨即就向記者羅列了很多標準：必須先買到最新鮮的食材、各種進口和地道的調料，炭和木頭不僅質量要好，形狀也各有講究。看來，她「細節狂」的毛病還真無處不在。



●黃小鑫坦言自己是個工作狂。
香港文匯報記者 摄