

# 从农村女孩到穿搭博主 她在逆袭中做对了什么？

曾经“没啥特长  
不会粤语、土里土气”

33岁的乔伊来自江西农村。历经寒窗苦读，2010年她考入一所广州的大学，读了当时非常热门但自己并不感兴趣的专业。“没啥特长、不会粤语、土里土气”，乔伊这样描述当时的自己，但她并没有气馁，而是一头扎进了图书馆，努力在阅读中找到了自己努力的方向。

一次偶然的机会，乔伊在学校图书馆看到了一本关于时尚穿搭的书，“像是打开了新世界的大门：原来这个世界上还有穿搭这么有趣的事情”。于是，零基础的她便开始在社交媒体上，一边学习一边分享各种穿搭美图。毕业后，一心想进入服装公司的她，并没有顺利通过面试，于是到外贸店当起了店员，月薪三千五加提成。但她一直努力经营着那个小小的穿搭号。

“当时初生牛犊不怕虎，主要还是以学习为主。但竟然慢慢积累到了4万粉丝，后来数据越来越好，我也开始被越来越多人看见了。”毕业一年后，她顺利进入到一个时尚行业的头部自媒体账号工作，从一名普通编辑做到了内容副总监，收入不断提高。27岁，她和男友在广州买了人生第一套房。2024年6月，在工作第十年时，乔伊从公司辞职，开始创业。

文/羊城晚报记者 丰西西 郭思琦 图/羊城晚报记者 曾育文

最近，辞职创业满一年的广州自媒体博主“@JOY就是乔姐姐”（以下简称“乔伊”），选择给自己放了一个为期一周的“暑假”，带着孩子回了老家。

这是工作十年以来，乔伊第一次给自己放暑假，也让她看到了盛夏的故乡、湛蓝的天空、郁郁葱葱的树木以及美丽的落日。“想停就停，想走就走”，这是做自由职业带给她的满足感，也是她一直努力追求的状态——哪怕物质不是特别富裕，也要悠闲舒畅地生活。

从农村走出，是什么让她“逆袭”成一名有着数十万粉丝的穿搭博主？在她的评论区，一位老粉的点评是：“十分真诚，十分坚持。”她自己却说，实现梦想的背后，不仅要有努力、有挣扎，还得有坚持、有运气。



乔伊和孩子乐乐

慢一点没关系  
走得远才是关键

创业做自媒体，首先要面对的是焦虑：数据焦虑、收入焦虑等等。乔伊也不例外，在花长时间、大功夫做了一条视频，却反应平平后，她决定慢下来。

“承认并接受焦虑后，反而能够更加心平气和。”乔伊说，她找到了一个应对焦虑的办法，那就是“一天做好一件重要的事”。在她看来，和上班族不同，创业需要自己“当司机”“掌方向盘”，需要找到自己明确的目标而为之努力。

“过去我习惯把自己的工作、生活安排得满满当当，没有做完就会焦虑。但人的时间和精力是有限的，现在我开始学会慢下来，一步一步脚印走下去。一定要有空闲时间，才能有新的灵感。”乔伊说，她现在会试着把大的目标拆解，拆到一件一件具体的事情，专注做好一件事，学会抓大放小，就会轻松很多。

乔伊说，现在的她会每天坚持做一些小事，比如每天起来写晨间日记，每周看一本书、坚持健身等，还会定期复盘最近的工作、生活。“这些看似不起眼的日常生活，恰巧能够给我们力量。”乔伊说，她开始把这些日常之美分享给粉丝，希望能够让更多人感受到积极、向上的能量，好好热爱自己的生活。

回想起这一年的时光，乔伊感慨万千。她说，印象最深的是今年春天，她第一次在工作日到了广州的云台花园、海珠湿地公园等，“看到那些漂亮的郁金香、虞美人，我觉得特别感动，在广州生活这么多年，我才发现广州的春天原来这么美。以前的自己真的错过了很多！”



乔伊坚持每周阅读

## 还有一点小梦想，还想出来闯一闯

乔伊说，选择创业，是因为内心还有一点小梦想，还想出来闯一闯。让她坚定创业念头的，是工作期间，她主动尝试拍视频，成功做起了一个8万多粉丝的社交媒体账号，而且尝试直播带货也取得了不错的成绩。于是，她选择了从零开始做自己的时尚穿搭账号。

乔伊的账号主要面向普通人的穿搭，“因为我是普通长相、普通身材的普通人，我分享的更多是普通人怎么穿，更舒服、更好看、有亮点”。于是，这个身

高158cm的普通女孩，开始非常真诚地在社交媒体分享自己的穿搭心得——

“26套夏日穿搭！可上班可出游可带娃”“工作十年，攒了这些配饰”“十年心动法则”……在乔伊的账号里，大多数内容都是关于普通人的穿搭建议，她一边分享穿搭“干货”，一边结合自身经历，分享女性成长的内容。比如她分享的《女孩，请把脸露出来——记住：长相，从来不会限制一个人的发展》，就让许多女孩深受感

动，有粉丝在评论区留言说“被鼓励到”“我也要成为自己的太阳”。

正是因为这样的真诚分享，让她的创业之路变得顺畅。创业第三个月时，她的新账号粉丝已过万，于是，她开始尝试直播。直播不容易，从选品到直播，环环相扣。“每一个选品都是我自己一件件试穿，然后做搭配。比如说，粉丝跟着我买了这件衣服，我会给她提供多个搭配思路，让这件衣服不闲置。”在选品时，她也非常重视“长期主义”，有的选品可

能是以前常穿的，今年如果跟新的衣服再组合搭配一下，又会有不一样的感觉，“每一件衣服，我们付出的不仅是金钱，还有宝贵的时间”。

在她看来，做自媒体账号和直播都需要真诚分享，需要有“利他思维”，需要将心比心，把自己置身于受众的角度。“所以，大家对我的信任度也很高。比如有一个粉丝说她的腿不好看，只敢穿裙子，我会鼓励她多尝试，因为她其实只是没有选对裤子而已。”

## 会绣花的“台湾熊猫”： 长居广东30年，拼出人生新“高光”

文/羊城晚报记者 戚美青 图/受访者提供



在文创店里，林俊亿教客人学做扎染

“我希望自己是那个有心人”

起初，林俊亿的工厂主攻皮具外贸订单。碰上客户要求特殊材质、新奇元素，他就化身“寻宝猎人”，满世界找灵感。也正是在这“淘货”路上，他结识了不少大陆的少数民族朋友，一头扎进了非遗的“大观园”。

“做着做着就明白了，工厂想站稳脚跟，原创设计才有竞争力。”于是，他开启“特种兵”模式，跑遍广东、广西、湖南的村寨，跟着老师傅学习土家织锦、广绣、苏绣、香云纱……越学越上瘾，彻底被大陆非遗的魅力“圈粉”。如今，他已掌握29项非遗技法。

2019年，林俊亿带着原创非遗作品参加米兰国际皮具及时尚配饰展Mipel，成为唯一一个进入主展馆的华人设计师。当全世界的设计大咖看到他把千年中华文化“变”成时髦单品时，

个个都惊叹不已。这些年，林俊亿又“解锁”了新身份——高校客座老师。他把台湾少数民族的宝藏手艺带进课堂，太鲁阁织锦、布农十字绣，都成了与广东学生互动的“活教材”。

说起两岸非遗现状，他有些感慨：“台湾非遗现在面临一个很大的问题，就是年轻人不愿意学，但大陆这边很多青年很喜欢这些非遗技艺。这是老祖宗留给我们的丰富遗产，承载着民族文化，应该好好传承下去，让世界看到中国国的美。”

平日里，林俊亿闲不下来，总爱去永庆坊、南越王博物院“扫街”找灵感。“轻松的事大把人做，赚钱的事聪明人做，传承的事有心人做，我希望自己是那个有心人。”他说。

“台湾是故乡，广东是家乡”

“要不是遇上我老婆，现在我估计在台湾开Uber（网约车品牌）呢！”林俊亿说起太太苏少华，眼里满是笑意。2021年，林俊亿因永庆坊店铺的财务纠纷焦头烂额，作为广州有名的律师，苏少华成了他的“法律救星”。两人一来二去聊案子，结果聊出了爱情火花。

2023年，两人领了结婚证。苏少华陪着林俊亿二次创业，在荔湾湖畔开了家名叫“一点潮”的非遗文创店。如今，这里成了台湾同乡在广州的“必打卡点”，不少初来乍到的台湾同胞都爱来店里“拜码头”，听林俊亿唠家常，学扎染。

回忆恋爱经历，林俊亿自己都觉得像演台剧。“我在上下九摔了一跤崴了脚，正坐在路边干着急，她刚好为案子打电话过来。一听我受伤没人照顾，直

接说家里有空房间，邀我去住。我也没有别的办法，厚着脸皮就答应了。”

更有趣的是，林俊亿第一次去岳母家，岳母礼貌地留他吃饭，没想到他大大方方地应下了。后来岳母总拿这事逗趣他，“这辈子没见过这么诚实的！”好在林俊亿用一套亲手制作的精美香云纱“贿赂”丈母娘，顺利“通关”。

说起婚后生活，林俊亿拍拍肚子笑出声：“结婚后我胖了14斤！外母天天变着花样煲靓汤，朋友都说我现在活脱脱一只‘台湾功夫熊猫’！”

从初到大陆逐梦的台湾青年，到如今扎根30多年的“新广东人”，林俊亿感慨万千：“好多人问我，台湾和广东对我意味着什么？台湾是我的故乡，广东却成为我的家乡。尤其是遇见我老婆后，我在大陆才真正有根，有家了……”

## “只要肯拼，就能在这里安居乐业”

林俊亿介绍，5岁起他便能拿起针线，靠着缝纽扣的手艺赚零花钱。“我爸爸在台湾是西装定制师傅，妈妈也跟着一起做制衣。我家有三兄弟，但就只有我传承了父母的手艺。”14岁时，他到台湾一家纺织工厂做学徒；18岁开始第一次创业开工厂；20岁，他来到了大陆，而这并非一时冲动。

上世纪90年代的台湾，服务业火爆，工厂却闹起“用工荒”，年轻人宁可扎堆便利店打零工，也不愿进车间吃苦。与此同时，大陆的改革开放春风正劲，经济蓬勃发展，劳动力充足，到处都是机遇。林俊亿掰着指头算：“台湾工人月薪5000元，广州才700元，这人口红利太

大了，当时就恨不得立刻把台湾的工厂搬到广州来！”

其实，广州这座城市早已在他心里“种草”。“第一次听说广州，是小时候在台北孙中山纪念馆被黄花岗烈士的故事触动，后来看了《广东十虎》这部剧，又被剧中的武术吸引。”对于这座充满历史故事和江湖情义的城市，林俊亿满是好奇与向往。

在广州扎根办厂后，他惊喜地发现：“只要肯拼，就能在这里安居乐业。”尽管一开始连广东话都听不懂，但热情的“老广”们不厌其烦地用广式普通话和他唠家常。“这里的天气和台湾一样暖，人心更暖！”

为了学粤语，他想出“重金求练”的

办法，拜托厂里员工监督：“说一句普通话，罚我10块钱！”后来才发现，厂里工人的广东话掺杂着湛江、茂名、广西、湖南、湖北等地的口音，五花八门的腔调常把他绕得晕头转向。可他越学越上瘾，还总结出了各地发音的差异。

靠着这股拼劲，他的工厂很快在广州站稳脚跟。“有个美国品牌以前一年才卖一两千个包，我接手设计后，销量直接飙升到近20万个！”回忆这段“高光时刻”，林俊亿满脸骄傲。

前几年疫情期间，他果断当起“甩手掌柜”，将生产线交给老员工打理。“现在我只管专心学非遗、传播非遗，这才是我真正想做的事。”

有本版新闻线索  
请扫码加群报料

