

<<室内公共空间>>

图书基本信息

书名：<<室内公共空间>>

13位ISBN编号：9787900774286

10位ISBN编号：7900774289

出版时间：2010-4

出版时间：大连理工大学出版社

作者：刘伟婷 编

页数：192

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<室内公共空间>>

### 内容概要

实用与审美的有机结合更多的还是来源于设计师的不断探索和实践。

本期所选优秀作品均融合了设计师独特的体验。

如散发着自由气息的“奥雷斯塔德预科学院”、水车流转风情的“瑞士尼罗格兰陶瓷宁波展厅”等。

每件作品都充分考虑到了实用需求与审美需求。

本杂志将会一如既往地为大家呈现更多优秀经典作品！

## &lt;&lt;室内公共空间&gt;&gt;

## 书籍目录

刊首语设计快递 自由的尝试 奥雷斯塔德预科学院 法兰西圆舞曲 Sofitel Lyori Bellecour 光阴之歌 维特芬啤酒吧 希望的曙光 KAKLJOZAN chapelle Des Anges 几何体的秩序美 哈尔滨新天地海鲜自助餐厅 漫步于知识的海洋 阿姆斯特丹大学图书馆 水车流转的风情 瑞士尼罗格兰陶瓷宁波展厅 千里之“梯”，始于足下 Hagen Stuido展厅 步移景换 水平之家专题 谈设计，更是谈经营 五光十色的摩登时代 united Nude鞋店 淑女梦中的地中海 Octium珠宝店 清辉下的优雅温馨 大阪SUGAHARA商店 凝固炙烈，延续记忆 Micasa VolUME B 安定，由心而生 Parapllarnacy Appiano药店 沁在心尖的温柔 “鞋盒子”鞋店 知性女孩的魅力 祥雅俐服装旗舰店样板间 超级公寓 河滨广场4802公寓 原色奢华 桃大沁园样板间 雅痞内敛的时尚空间 中悦新天鹅堡C1—7F 白玫瑰印象 玫瑰湾样板房 商务住宅尊崇的美学 Micltown样板房 模糊的界限 台中伟巨蔡宅设计名家 邱春瑞 设计是一门需要坚持的艺术 邱春瑞专访 气质如斯格调如斯 连云港江南明珠苑售楼处 宁静悠然香樟文脉 南宁香樟林花园售楼处 心声泰语 东莞丽水佳园泰式别墅示范单位 Kathryn Scott 做设计，首先爱设计 知名设计师Kathryn Scott专访 清新淡雅的水墨画 布鲁克林的巴黎联排公馆 静谧禅意 布鲁克林的联排别墅设计专访 设计与奇迹同在 爱是设计的根本 不断挑战自己 设计师要成为一个大杂家 对设计的理性思考 设计是一种有目的性的投资量力而为，做到最好装饰新潮 不能行走的阶梯 “网”织你的温柔 “纤”舞飞扬设计笔记 享受生活，彰显自我 i—SUITE酒店新技术新材料 设计快讯

## 章节摘录

在我们好不容易搭上的士赶到韦文生的办公室时，已经与约定的时间相去甚远，一路忐忑的心在见到韦先生的那一刻得以安定。

韦文生的公司厂址原本是一个大的仓库，其中还有一段历史，从保留下来的传送带和楼梯还能隐约感受到曾经的气息。

在这一栋楼里有着很多家设计公司，他们可能是因为喜欢这里宽敞的场地，也有可能是因为这里较安静，不管什么原因，选择在这里设计，绝对是个不错的主意，够敞亮，够静谧，还够艺术。

韦文生是个和气的人，这一点在进入他办公室的那一刻就深有体会。

说话时淡淡的口气就像是对着多年的老友，既不疏离，又不会过于客气。

也许正是因为这样的一种和气，才验证了俗语中的一句“和气生财”。

韦文生不做家装项目，多做工装项目，他设计的餐厅生意一家比一家火爆。

虽然他本人并不认为餐厅的生意如此火爆是他设计的缘故，但是这种说法还是一传十，十传百，说到现在，他也只能一笑了之了。

都说一个成功的人背后一定会有不为人知的艰辛，韦文生也并不是一帆风顺的。

他一路做过服装设计、舞台设计、电影布景，后来转行做施工，再后来又去做广告，设计的路子他算是都走遍了，每一样他都走在别人前面，又在别人进去时退了回来。

这样的经历，对于现在做室内设计的韦文生来说是一笔丰厚的财产，而且是谁也夺不走的财富。

设计本身就不是一门单独的学问，用韦文生自己的话说就是：设计是相通的，只有融会贯通，才能做好设计。

而他，便是将这些年的经验渗进自己的设计中，这种帮助是潜移默化的。

因为接触的面越广，思路才会越宽，有了前面的积淀，才能在设计中绽放出丰厚的内涵。

正如牛顿曾经说过的一句话：“我能看得更远一些，那是因为我站在巨人的肩膀上。”

有了这些经验做基础，韦文生的设计之路越走越顺。

大多数设计师都觉得做酒店之类的大型工装项目费时费力，所以很少去做，但是韦文生却更不愿意去做家装的项目，所以他更多的是去做餐厅、酒店、水疗会所之类的工装项目。

在他看来，做家装的项目就是在给业主当助手，自己的思想得不到发挥，做下来也会觉得很憋屈，所以这种当助手的活儿他不愿意去做。

要做，便让他自主发挥。

这样一来，韦文生的大部分心思都用在了做工装项目上，从项目选址到商业定位，从空间布局到氛围的营造，他都以商家的利益为出发点，让商家的投资能够得到高收益的回报。

而做好这些，就必须了解市场，韦文生对商业的敏锐度在他设计的项目中再次被肯定。

但是他看得很清楚，说自己虽然有商业眼光，但是却不是做生意的料，因为自己不会“斤斤计较”，所以他还是很安心地继续做他的设计师，看到自己设计的店生意红火，就觉得很满足。

酒店、饭店设计中需要考虑很多东西，需要根据甲方的要求来完善，思考甲方的意图来做，比如说定位，韦文生在做项目时都会根据自己的考量给甲方提出忠诚的意见。

有时候他会觉得某个路段不适合做商业项目，他便会努力劝说雇主放弃，并不会因为自己要做那个项目而放任别人去投资。

所以他说他设计的餐厅生意好，那也是考虑了很多因素才会有的结果，并不是运气好。

做设计十几年，做室内设计也好几年，广东是站在中国设计界前端的地区，韦文生在看到它的发展的同时也看到了设计界面临的问题。

就如每个新生事物的发展一样，经历过蓬勃的发展之后，设计界也到达了一个瓶颈时期，设计师们面临着一个停滞不前的模糊时期。

韦文生将这一阶段称为“洗牌”阶段，他觉得现在设计界面临一次重新洗牌的过程，或者又称之为“洗脑”。

其实这也是一个优胜劣汰的过程，只有能顶住压力，走出瓶颈的设计师才能真正站到设计界的前沿。

对于近年来内地设计的发展，韦文生觉得：“内地设计发展非常迅速，但是却有明显的‘偏科’

## <<室内公共空间>>

现象，要解决这个问题，就应该走更专业化的路线，让设计更加细化。

” 对于正在做设计或即将从事室内设计行业的设计师，韦文生说：“不管怎样，设计这条路是不能激进的，因为设计不是你会几个软件，从设计院校出来就能做的。

懂软件只能说你有了一支笔，但是怎样用这支笔来画设计图，还得看你头脑的反应，所以基础不可少，经验更加不可缺，有了这样的认知，才能端正态度，才能走好设计这条路。

” 在采访接近尾声的时候，韦文生说了一句让我印象深刻的话：“商人赚利，我们赚名。设计做好了，就名利双收。

”其实不管做什么，都必须有所投入，我们称之为“投资”。

而设计，也是一项有目的的投资，我们不一定赚钱，但至少我们要赚名。

名利双收，是最好的；名利各取其一者，也是成功的。

从设计师的角度来看，韦文生是成功的；从他做的项目来看，他无疑是做得很好的。

所以他的投资算来也是很成功的。

而我们，惟愿他每一次投资都有好的回报，也希望看到“瓶颈”期过后，会有一片坦途！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>