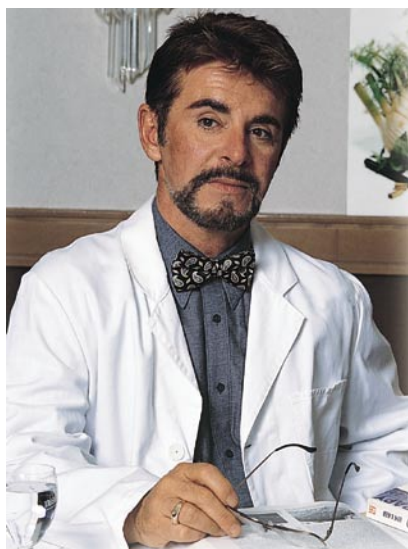


Peking och framtiden

By Danné Montague-King



Det är den 8:e november 2003 och Kina gör affärer som aldrig förr. Min förra visit var för ett år sedan då vårt nya forsknings- och träningscenter i Peking öppnades. Men hur fantastisk den händelsen än var så bleknar den i jämförelse med denna min senaste visit.

Förra året var skönhetsindustrin ett uppvaknande fält dominerad av ett fåtal sedan länge etablerade representanter för kosmetikaindustrin och ännu färre inom den utbildande sektorn. Det finns en CIDESCO sektion i Kina men bortsett från den har flertalet terapeuter inte fått någon egentlig utbildning. Å andra sidan var kosmetikaindustrin mäktig, flashy och flödande över med fabriker villiga att serva vem som helst med vad som helst.

Skönhetsmässorna var också enorma. Mässmontrarna var främst kinesiska, ett fåtal europeiska och endast ett par var okända amerikanska företag. Kineserna är stora när det gäller presentationer och utställningar och enbart detta gör Kina värt ett besök.

EFTER ETT ÅR

Men trots all denna påkostade display kunde man ändå tycka att ett fokus fattades inom den kinesiska skönhetsindustrin. Salonger med namn som "Trusty Beauty Parlour" var kriteriet för "det enastående" och det fanns lite organisation som skulle kunna placera Kina som en medtävlare globalt sett. I själva verket fanns det endast en kvinna med en global vision och det var Duan Jinga, författare till två kända böcker för kinesiska affärskvinnor och ansvarig utgivare av magasinet "Health and Beauty" jämte flera andra vetenskapliga tidskrifter. Medan förra årets besök var en Wow-upplevelse baserad på observationer, var årets en chock.

Allt hade förändrats. Jag noterade omedelbart en förändring bland de yngre människorna. Förra året hade jag framträtt i ett fråga- och svarsprogram på "SINA Internet" där jag besvarade flera ordinära och ofta blyga frågor som "Vad tycker du om den kinesiska kvinnans skönhet jämfört med den västerländska kvinnans?"

Detta året framträdde jag åter på samma internetsite men nu var frågorna skarpa och ofta formulerade för att ställa mig ett par sekunder före jag svarade ("Dr. King, du sade att alkaloider i tvålar förhårdnar sebum i huden och ger upphov till finnar men ändå beskriver du senare en acne behandling som använder ett alkaliskt pulver. Är inte det motsägande?")

Flertalet yngre terapeuter och kosmetiskt verksamma läkare lär sig ihärdigt engelska. Inte enbart för att kunna tala med oss utan också med andra kinesiska terapeuter som har svår dialekt.

Nästan alla jag talade med hade en stor dröm och en företagsplan; ofta nerskrivna på papper även om deras nuvarande jobb var lågbetalt och trist. Kineserna är hängivna, tar inget för givet och kan leva mycket enkelt för att uppnå ett mål. De spar sina pengar tills de kan ta första steget i att äga en egen salong eller klinik. De som önskar jobba för någon annan hungrar efter riktig utbildning och drar sig inte för att sitta timmar i skolbänken, hoppa över lunch och frenetiskt skriva ner allting läraren säger. Och lärarna får vara på sin vakt! Om kineserna tror på dig kommer de acceptera alla dina ord och instruktioner som den enda sanningen. De går sedan hem, studerar hela natten för att nästa dag vara förbereda med frågor.

De kinesiska studenterna är inte svåra som sådana utan mer angelägna att förstå rätt. Ofta kan ett misstag av läraren upprepas av studenten, som kommer att tro att deras slutsatser på något sätt baseras på något de själva missförstått av undervisningen i klassrummet. En ganska överväldigande upplevelse för en västerländsk lärare.

Och den typiska skönhetsalongen som inkluderade hår, naglar och ansiktsbehandlingar förra året har nu ersatts av högteknologisk, medicinetiska kliniker. Jag trodde att vårt eget forsknings- och utbildningscenter var juvelen i kronan i Asien med tanke på de miljoner dollar och internationell medverkan som satsades i dess framtagande och konstruktion för två år sedan.

STREETS AHEAD

Men jag besökte flera nya kliniker i Peking nu. Jag blev överraskad och mer och mer imponerad. Den

Peking och framtiden

nuvarande stilen är en stor flervåningsbyggnad dekorerad med marmor, natursten, vattenfall och mjukt formade rum med diskret belysta innertak. Möbleringen är modern asiatisk med subtila väggfärger och soft belysning för att få besökare att känna sig mer attraktiva i samma stund de kommer in genom dörren. Vid mitt senaste besök välkomnades jag av förtjusande flickor i fantastiska uniformer som stod uppställda längs entrétrappan och artigt välkomnade mig. Jag visades direkt in till en elegant reception där jag erbjöds te medan personalen kom ut en efter en för att möta mig med formellt tilltal. Personal med chefsbefattning kom istället i glänsande designkläder med utsökta hudvudbonader och makeup. Jag fick veta att de bar denna klädnad sex dagar i veckan.

Under mottagandet och sedan den två timmar långa rundvandringen noterade jag att jag hela tiden videofilmades. Men jag behövde inte anstränga mig för att förvånas över och uppskatta de tre ultramoderna operationsrummen. Bland personalen fanns en leende plastisk kirurg. En kosmetisk tandläkare iaktog mig över hans "state-of-the-art" tandläkarborr, en annan tekniker i fotorummet för korrekta medicinska före- och efterbilder. Här fanns en akupunktör, en medicinsk massagerapeut och sedan hela raden av ansikts- och kroppsterapeuter alla uppställda framför deras egna, vackert utsmyckade behandlingsrum.

På en annan våning myllrade det av hårt arbetande hårstylist och på ytterligare en fanns makeupartister så engagerade att det påminde om en Catwalk show i Paris.

Under den efterföljande lunchen tänkte jag att detta är paramedicinsk hud- och skönhetsvård som den borde vara – allt under ett tak, välorganiserat och mycket seriöst.

"Den nuvarande stilen är en stor flervåningsbyggnad dekorerad med marmor, natursten, vattenfall och mjukt formade rum med diskret belysta innertak. Möbleringen är modern asiatisk med subtila väggfärger och soft belysning för att få besökare att känna sig mer attraktiva i samma stund de kommer in genom dörren."

Som ni vet har vi prata om detta koncept under många år och det finns också medicinska Spa som öppnar upp i Europa och USA men få kommer upp till denna standard. Kineserna har gått från de bakre leden till pole position på ett år; ganska skrämmande när man tänker på det. Kina är ett land att räkna med!

Till skillnad från andra områden i Asien där människor köper nästan vad som helst så länge det bär europeisk eller amerikansk etikett, så

har kineserna tagit den estetiska hudvården till sitt hjärta och utvecklar själva utbildningsprogram, behandlingar, medicinska procedurer och produkter. Och deras stora arbetsföra befolkning gör att de kan utveckla det bästa till lägsta kostnad. Givetvis är de intresserade av vår teknologi, erfarenheter och kreativitet. De är också villiga att göra affärer.

Men fortfarande på deras egna villkor. ■■

For more information contact:
Danne Montague King
Phone: +156 2944 0230
e-mail: arihall@aol.com

DMK Sverige AB
Phone: +46 42 26 01 00
e-mail: info@dmksverige.se
web: www.dmk sverige.se