

中国兴农人

非遗与时俱进 平台助力振兴

她们让传统手工艺搭上电商直播快车

乡情乡韵

■ 侯美玲

我出生在陕西省铜川市耀州窑古镇陈炉，父母是陶瓷厂工人，家里的花瓶、盘子、茶壶、面盆、水缸全都来自瓷厂，尤其是一家人吃饭用的兰花碗正是出自母亲之手。那些大小不一、花型各异的兰花碗于我们而言，自有一种有别于他人的特殊情感。



小时候，我去瓷厂玩耍，饿了累了就悄悄溜进车间找母亲。偌大的车间安静整洁，一排又一排木架上整齐排列着各种碗坯，有素坯、上了釉的、绘了花的，个个静默不语，仿佛在同时间做精神交流。洁净的玻璃窗下，母亲坐在一张矮凳上，胸前系着一块白色帆布大围裙，她左手持碗坯，右手握毛笔，石凳上的小碟里盛放着绘画用的釉料。

母亲工作时旁若无人，也不愿被人打扰，我只能像个小花猫一样蹑手蹑脚地走过去，屏息凝神蹲在一边看她画坯。已经上了白釉的碗坯需要轻拿轻放，指纹手印绝不能留在上面，母亲深知其中的道理，那些经由她画过的碗坯总是干净素洁、画而不染。她端详着素净的碗坯，像是在检阅，更像是运筹帷幄，然后飞快地旋转碗坯，我甚至没有看清楚笔尖是如何触碰上去的，碗沿上已经出现二条青箍边线，是几何直线，平直得近乎如圆规画出来的一般。

母亲沉浸其中，根本没有觉察到我的到来，她手腕灵活地弯曲着，毛笔在她纤细的手指中活脱轻巧，左一笔右一笔，每一笔都游刃有余，干净利落，毫不拖泥带水。柔和温婉、圆润有力的线条交织在一起，碗坯上很快出现一丛淡雅兰花，其叶修长劲健，看似柔弱无骨，却又傲骨铮铮，其花幽静玲珑，风致楚楚中溢出一股孤傲轻盈。

在碗坯上绘画比纸上更难，没有长期磨炼，很难驾轻就熟，倘若有一笔失误，整个泥坯完全报废。母亲握笔绘画时总是气定神闲，甚至不底稿，笔墨在她手里变得温顺自然，仿佛涓涓流水，带给人一种行云流水般的自信，不能不叫人惊叹。

完成绘画的碗坯放在木架上晾干，温和的阳光透过玻璃照在上面，那些兰花好像复活了的精灵，一个个从碗里跳下来，在空中翩翩起舞。站在碗架中，仿佛置身于满是幽兰的空谷之中，颇有“幽谷无人气自芳”之意境。

过了很久，母亲才觉察到我的到来，看到我憨憨的样子，忍不住笑了，我也“咯咯咯”地笑了，我们的笑声穿过兰花碗，打破四周的肃穆和沉静，融融暖意慢慢涌上心头。我央求母亲为我画朵兰花，她愉快地答应了，在我的手臂上描画了几笔，一朵素净兰花出现在皮肤上，叶片顾长优美，花瓣秀丽淡雅，感觉随时会吸引蜜蜂飞来采蜜。时值初春，身上还穿着花棉袄，可我就是舍不得放下衣袖，擎着手臂四处炫耀，惹得小伙伴纷纷投来羡慕的眼神。

兰花碗其实应该叫白底青花瓷碗或青花瓷碗，只是因为母亲在碗坯上绘制的全是兰花，我们更愿意称之为兰花碗。“兰花碗”，每当说出这三个字，感觉自己也变成一朵幽香清远、素洁脱俗的兰花，正笑盈盈地站在风中。

色泽淡雅，釉色滋润的兰花碗，盛放着家人的一日三餐，也装满了人间烟火气，生活一度陷入困境。时光流逝，那些经过无数次冲刷，越发显得胎体厚重、温润如玉的兰花碗，隐隐透出岁月痕迹，带给人意想不到的味觉感受，以及很多说不清道不明的视觉与情感享受。

平均每年培训2000人，带动300余人固
定就业，3000多名一级绣工实现灵活就业

蒙古科右中旗
绣娘巧手忙致富

■ 中国妇女报全媒体记者 王永秋
■ 李娜

刚过完年，住在内蒙古兴安盟科右中旗巴彦呼舒镇呼格吉勒小区的绣娘双金亮就投入工作，忙着赶制一幅1.2×1.8米的牡丹花绣作品。

“这个作品绣好后有3500元的收入，平时利用闲散时间绣绣花，还能有这么高的收入，这是我从从来都不敢想的事儿。”双金亮说。

今年45岁的双金亮因少年时期患脊柱弯曲畸形，只能干点零活维持生计，生活一度陷入困境。2017年，双金亮听说旗里免费开展刺绣培训班，足不出户就能实现增收。她抱着试试看的态度，开始一针一线地学习，每期课程都不落下。渐渐地，她迷上了这门手艺，绣的花也越来越好。2018年，双金亮开始接订单，起初只有几十元的小订单。随着订单的增多，她的刺绣工艺、操作技能、图案设计、色彩搭配等能力都有了明显提升。成为一级工的她不仅收入不断增加，还将自己的技艺传授给学员。“刺绣不仅提高了生活水平，还让我找到了人生的价值。”双金亮说。

在蒙古族刺绣扶贫车间，同样受益于这门手艺的还有正在赶制新年订单的脱贫户银花。银花是吐毛杜镇坤都冷嘎查人，家中耕地少、产业单一，曾是建档立卡贫困户。她主动学习刺绣，在政府一系列的产业帮扶下，生活渐渐有了起色，2021年实现脱贫。“刚开始刺绣的时候虽然收入少，多用心、勤练习，技艺慢慢就提高了。2022年，我刺绣的收入有2万多元，加上家中养牛的收入，现在一年能赚10多万元。”

在科右中旗，越来越多妇女通过“企业+协会+基地+农牧户”的产业运营模式，投身刺绣这一富民产业中，积极参加培训。近三年来，科右中旗平均每年培训2000人，共带动300余人固定就业，3000多名一级绣工实现灵活就业。蒙古族刺绣产业加快了农牧民融入二、三产业的发展速度，激发了脱贫群众逐梦新时代的热情与干劲，为乡村振兴凝聚起了实实在在的推动力。



双金亮赶制牡丹绣品。(受访者供图)



周馨展示瓷器制作过程。



刘霞冰网店制作的猫窝。



孙文婷用彩线刺绣。

(受访者供图)

■ 中国妇女报全媒体见习记者 田梦迪

破篾、起篾、分丝、编织……一根竹片在竹编技师的手中变成了纤细均匀的竹丝，十指翻飞间，一件件漂亮的竹制工艺品就制作完成了。这是“90后”姑娘刘霞冰在社交平台分享的视频，也是广西壮族自治区钦州市灵山县平南镇不少村子的生活日常。自从借助直播电商回乡创业后，刘霞冰惊喜地发现，老家逐渐恢复了往日的生机，乡亲们忙完地里的农活儿，常常三五聚集，一起编织竹编、拉拉家常，好不热闹。

困境

在平南镇，居民习惯在山岭坡地、渠边河岸、房前屋后等闲置地栽种易生长的粉单竹，镇上有近千人全年从事竹编生产。他们编织的箩筐、簸箕、提篮等手工艺品制作精细、美观耐用。

刘霞冰的父亲就是村里的老篾匠，她向中国妇女报全媒体记者回忆，“从我记事起，家里人就是从事竹编行业，我七大姨八大姑、伯父叔叔舅舅等都有几十年篾匠经验。父亲办厂做竹编，家庭经济条件尚可，每天都有零花钱用。”

然而，前景并不乐观。随着工业技术的发展，手工编制的竹编制品，逐渐被越来越多价格低廉的工业制成品取代。很多手艺人觉得竹编辛苦、赚不到钱，纷纷转行或去城市工作。2016年春节，父亲告诉刘霞冰，因订单减少，家里也不打算再做竹编了。

竹编像是从小陪伴刘霞冰的“伙伴”，眼睁睁看着它从繁荣走向没落，她心中满是不甘和不舍。

同样的困境也摆在孙文婷面前。孙文婷出生于江苏省苏州市高新区镇湖小镇，在这个人口不过两万的太湖水乡，有着8000名绣娘，绣品街上开了300多家刺绣店。在这里，几乎每家每户都以刺绣为生。

“90后”孙文婷从小就和刺绣结下了难以割舍的情缘：家中自营绣品店，奶奶、外婆、母亲都是绣娘，拿起绣花针成为她自然而然的动作。童年时期，她见证着苏绣的繁盛，“外婆和奶奶擅长绣花鸟，20世纪90年代，她们在被套、腰带上绣上寓意吉祥的图案，这些作品会出口到海外，

很受外国人欢迎。”

长大后，孙文婷离开小镇，到更广阔的天地读书求学。这段时间里，苏绣发展一波三折。手工苏绣虽然精美，但工期长、价格高，在机器绣的冲击下，市场逐渐萎缩。孙文婷告诉记者，以前绣品街上一间店面年租金八九万元，如今降到3万多元。“苏绣人才也在流失，与我同龄的‘绣二代’已鲜少动手刺绣，活跃在一线的绣娘大多年过半百。”看到家乡从事苏绣产业的人越来越少，孙文婷的心里不是滋味。

破局

近年来，刺绣小镇谋求转型。当地政府鼓励刺绣从业者触网拓宽销售渠道，并推出多项引导、培育政策，镇湖苏绣逐渐恢复生机。

孙文婷决定回家接手刺绣生意，电商、短视频平台的崛起，让她看到了苏绣广阔的市场前景。

2021年，她在抖音上开设“@非遗苏绣(御匠匠心)”账号，通过拍摄绣娘们穿针引线的场景，讲述苏绣的针法技艺，在短视频中科普苏绣的前世今生……

孙文婷每晚在固定时间直播。有几个她能叫出名字的观众，是苏绣的“发烧友”，每晚开播的时候，这几位“铁粉”都会过来打招呼。看到视频中的精巧工艺，常有网友发出赞叹，“家里摆上这样一幅屏风就太美了”“为我们国家的非遗点赞”“小小年纪选择坚守老手艺，太难得了”。

一年多来，孙文婷的粉丝量稳步上涨，产品销量也节节攀升。她告诉记者，现在月销售额已稳定在10万元左右。绣娘们的工钱通常按照工作量来计算，原本刺绣一天可能挣100多元，如今，刺绣店的线上生意越来越好，有时订单多到需要赶工，绣娘们的日工资就会加到200~300元。

更让孙文婷感到欣慰的是，借助电商平台，越来越多“绣二代”开始重拾“小镇梦想”。“我们的群如今已聚集40多人，大家经常交流直播经验，小镇也随之变得年轻了。”孙文婷说。

同样依靠直播电商打破困境、传承非遗的还有刘霞冰。为了传承竹编工艺，她决定舍弃自己处于上升期的工作，回乡开网店，并开设“@刘家人竹编(有竹编猫窝)”账号，和父亲一起经营竹编工坊。

一开始，网店只是做一些簸箕、水果篮、馒头筐之类的手工艺品，但在某一天直播时，情况发生了变化。刘霞冰告诉记者：“我记得很清楚，那一天是2021年3月19日晚上，直播间突然有很多人进来，大家一直在刷猫窝。”

“我感觉很蒙，完全不知道是怎么回事。”刘霞冰后来去翻网友评论，终于搞清楚了前因后果，“有人随口建议了一句，说我这种大水果筐拿来当猫窝不错，结果火了。视频上了热门，很多养猫的人看到就找来了。”

在网友的启发下，刘霞冰上架了竹编猫窝，10天内就卖出了2000余单，预售订单排到了两个月后。这对小本经营的刘家人来说已是很大的买卖，他们不得不发动全村的篾匠赶工才完成了订单。

刘霞冰感到不可思议。和网友的互动间，充满创意的优质内容渐渐被更多人关注，她原本普通的竹编店铺也成了专做竹编猫窝的“网红”店。刘霞冰还记得猫窝刚刚“出圈”的那个夏天，她的直播间迎来了有史以来最好的数据。1000多名网友同时在线，4个小时卖了5万多元的货。当年，她的抖音店铺年销售额翻了6倍。

目前，给刘霞冰一家加工竹编制品的村民达到几百人，他们每个月收入1500到三五千元不等。

她的网店也在网友的启发下持续开发新产品。“为了满足日益增长的萌宠大军的需求，我们还陆续做了猫包(用于携带猫咪外出)、猫隧道(猫咪玩具)、鸽子窝、仓鼠窝等等宠物用品。”

答案

“在集市上蹲守一整天，一件作品都没有卖出，晚上还要把瓷器原封不动搬回学校。”从景德镇陶瓷大学毕业的周馨，回忆着大多数陶瓷专业学生曾经的苦恼。

机遇总是在坚持中出现。“2020年，把瓷器搬回学校那天，我发了一条视频，记录‘在景德镇上大学是什么样的体验’，有网友评论说，‘瓷器做得怎么样，倒是发出来给我们看看’。”周馨由此找到后来拍摄视频的方向。“大家都很好奇，陶瓷的非工业化生产每一步具体怎么做、有些怎样的经历。”

“在做抖音电商之前，我的买家主要是从景德镇陶瓷集市摆摊等来的，一周一

专家观点

凝聚新农人 唤醒新传承 焕发新生机

——专家谈新电商助力传统工艺、非遗技艺赋能乡村振兴

■ 中国妇女报全媒体见习记者 田梦迪

当古老悠远的手工艺遇见数字化的电商平台，会碰撞出怎样的火花？借助短视频、直播平台，传统工艺、非遗技艺等迎来了哪些新机遇？实现了哪些创新性发展？有了哪些创造性转化？相关领域专家学者有着自己的见解。

清华大学美术学院艺术史论系主任、教授陈岸瑛认为，手工艺赋能乡村振兴的优势主要体现在如下四点：第一，手工艺能耗小，成本低，就业灵活，适合居家就业和分散式生产。第二，手工艺作为一种艺术化的生产，为劳动者带来获得感和幸福感。第三，手工艺多采用天然原材料，由此形成的产业链和生态圈，散发着“天人合一”的独特魅力。第四，手工艺活动多与地方文化、民俗生活相关，传统工艺融入日常生活，对于复兴地方文化具有独特

意义。在新时代社会条件下，传统手工艺的价值和潜能得以充分展现，可从多方面带动和促进乡村振兴。

“新技术让传统的手工艺焕发了新生机，新电商也为传统的手工艺创造了新平台。”全国乡村文化产业创新联盟常务副主席孙林认为，在电商平台做直播，是传统手艺人从线下到线上的一次成功转型。通过直播，手艺人拥有了更多展示自己、表达产品个性的机会。同时，这也给很多年轻手艺人带来了希望，让他们找到了创业的方向。

在国家非物质文化遗产传承人、景德镇陶瓷大学硕士生导师李文跃看来，数字技术应该充分发挥作用，让这些古老的知识和传统的技艺打破地域限制，在更大的范围内扩散，让更多的年轻人认识传统的手工艺，欣赏丰富的陶瓷文化内涵，吸引更多的年轻人加入这个行业中来。

“传统的手工艺具有个性化的特点。如果仅靠传统的渠道、销售方式，无法匹配那么多个性化的需求。”中国人民大学中国乡村振兴研究院常务副院长唐园结认为，新电商平台恰恰能够引导个性化需求，而且实现了盈利，这说明传统工艺拥有一个很大的潜在市场。借助数字技术，传统工艺还可以从设计到制作，再到流通环节，形成一条产业链，最终实现助力乡村产业发展的目的。

“通过数字平台，实现中国传统工艺产品的销售、流通，在产品生产者跟消费者之间建立起紧密的桥梁，这是数字平台与传统消费市场的不同。”全国农业重要文化遗产委员会副主任曹幸穗指出，要更好地发挥电商平台对接市场的作用，将更多传统手艺人凝聚在一起，通过创新性发展、创造性转化，让手艺人获得收入，为乡村传统工艺产业注入活力。

近年来，传统工艺从民间小众文化逐渐得到“官宣”，这种唤醒作用使得传统工艺开始由谋生手段向艺术传承转变。“活态的、非片段的传承，把传统工艺融入现在的生活，甚至重新赋予它物质以外的非物质内涵，以人们最需要的方式来呈现，从而让传统技艺得到传承和可持续发展。”中国农学会农业文化遗产分会秘书长朱冠楠说。

“电商平台积极开展正能量活动策划和宣传，用优质内容助力乡村振兴、非遗传承和知识普惠。”北京师范大学新闻传播学院教授、中国传媒经济与管理专业委员会理事长喻国明表示，近年来，越来越多“新农人”走进直播电商，把当地独具特色的农产品送往全国各地，携手各地新农人和中小商家，发挥兴趣电商特质，将乡村振兴的人—货—场进行有机匹配，这是一种创新和创造，是一种全新的商业模式的升级。