

文化 非遗

2025年10月24日 星期五

E-Mail: 402986994@qq.com
电话: 0851-86817231
责编: 朱雪丹
二审: 李冰
美编: 田安琦



勾勒纹样

周章龙

秋色宜人,毕节市织金县平远古镇的依文·中国手工作坊数字化产业基地内,28岁的绣娘王秋雨正用右手握着小蜡刀,蘸取蜂蜡后,向在场游客展示如何在素布上勾勒出飞鸟纹样。

“老一辈人绣鹤鸟,讲究原汁原味的古朴线条。”王秋雨抬起头,“但现在的人喜欢更鲜活的设计,得配上一些独特的植物图案,这样做成的围巾才够‘潮’。”



王秋雨培训当地绣娘



刺绣作品

这份对“老手艺新表达”的琢磨,源于王秋雨从小与苗绣的深厚联结。1997年出生于织金本地的她,8岁起就开始拿起针,跟着阿妈学起了苗绣。2015年,她考入黔东南民族职业技术学院,系统学习刺绣与蜡染工艺。

大学毕业,出于对苗绣的深厚热爱,王秋雨选择回家乡,正式踏上“非遗传承与创新”的实践之路。她说,“正是出于对苗绣的热爱才学习这个专业。在我看来,只有传承苗绣,学到的东西才有白费。”

“要让苗绣焕发生机,单靠个人的努

力远远不够。”2023年,王秋雨成为依文集团“依文·中国手工作坊”织金数字化产业基地的负责人。

在基地产品展柜前,王秋雨拿起一款电脑包向游客介绍:“这是我们目前销量火爆的款式之一。包型设计简单大方,符合大众审美;精致的古朴几何纹刺绣,把民族文化的韵味完全凸显了出来。平时带它上班,不仅实用,还能衬出客人的个性与品位。”

这款电脑包,成了深圳游客胡蕊的“心头好”。2023年国庆假期,胡蕊来织

金县旅游时走进工坊,一眼就被这款电脑包吸引。

“当时觉得设计特别新颖,当场就买了两个,一个自己用,一个送闺蜜。后来同事看到都想要,我便陆陆续续‘团购’了60个。”胡蕊说,“现在我们办公室好多人带着这款包,每次有人问起,我都会跟他们讲苗绣、蜡染的故事。”

游客的认可,让王秋雨更加坚定推动苗绣产业发展的信心。“在总部的指导下,我们采取‘建数据库+签约绣娘+实地工坊’的方式,把刺绣纹样拍成数字档案存起来,顾客选择下单后,绣娘在家接单。”王秋雨说,截至目前,基地创收600余万元,近一半收入分给了绣娘。她们的苗绣作品已迈出国门,走向世界。

织金县近年来挖掘蜡染、刺绣等非遗资源,推出了一批独具特色的文创产品。同时,通过打造“来织金赶大集”区域特色品牌,在核心场所常态化开展非遗展演,让游客既能“看非遗”,也能“买非遗”,还能亲手“学非遗”,沉浸式感受民族文化的魅力。截至目前,该县刺绣手工从业者超5000人,带动2万余名“绣娘”在家门口就业,相关产业累计产值超2亿元。

王秋雨：经纬线传古韵

王秋雨

“95后”绣娘
依文中国手工作坊织金区域负责人
深山集市织金数字化产业基地负责人



杨跃

省级乡村工匠
安顺区苗族芦笙制作非遗传承人
民族技艺能工巧匠获得者



何晓璇 彭杨

如何把民族文化遗产下去? 当问及杨跃的时候,这位来自安顺市西秀区的芦笙制作传承人只说了4个字:“真诚耐心”。

2024年在贵阳举办的第二届全国乡村振兴职业技能大赛中,乡村振兴展示展演馆贵州馆内,安顺展示厅内芦笙悠扬,47岁的杨跃坐在小凳子上给手中的芦笙试音,不时将铜片放在耳边,测试发音效果,外界的喧闹似乎都与他无关。

“参加比赛,我不仅可以展示芦笙,还有机会跟其他大师交流学习、巩固技艺。”回忆起那次大赛,杨跃对当时的经历历历在目。他不仅有了展示芦笙的机会,更重要的是,看到国家如此支持民族传统技艺,这么多能工巧匠齐聚一堂,他更加坚定传承非遗技艺的决心。

“我的舅公是芦笙制作非遗传承人,14岁就开始制作芦笙,现在已经60多年了,就是在他的影响和教导下,我才慢慢懂得这门技艺。”成为省级乡村工匠的杨跃并非从小就开始学习这门技艺,他在很长一段时间内都随着当时的潮流,跟着村里人去沿海务工。“2010年我30多岁,看到其他地方把自己家乡建设得这么好,我就反问一下,为什么我不能在家乡也把事业搞起来? 我们贵州的资源这么好。”于是,杨跃来到了舅公面前,主动要求学习芦笙制作,舅公也送给了他铭记一生的话:“一定要真诚耐心。”

“芦笙制作有300多道工序,我时时刻刻记着舅公的忠告,认真做好每一个步骤,只有上一道工序完整无误下一道工序才能顺利进行,这样我最终才能得到一把完美的芦笙。”杨跃说。

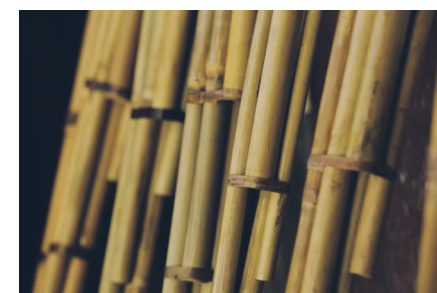
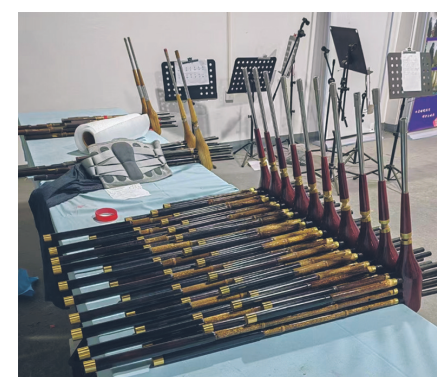
传承传统技艺要首先实现经济独立,在学习了一年之后,舅公就把杨跃“赶”了出来,让他独立谋生。追求完美的杨跃也曾遇到过困难,有一次他正在为即将发货的芦笙试音,突然发现有一孔不用盖住也能发声,他苦思冥想,反复试验都找不到原因,甚至边吃饭边盯着想也没能解决问题,他最终还是拿着芦笙去请教了舅公,舅公再次耐心教导了他,巩固了他的技艺,这也让他明白,舅公始终在背后做他坚强的后盾。

随着口碑不断积攒,杨跃的生意开

始慢慢做大。为扩大业务经营,2020年杨跃创办了贵州跃之笙乐器发展有限公司,他的创业之路开始走上了“快车道”。“2022年,平坝区一个小学先后找我定了100把芦笙,让我觉得这些年的付出都是值得的。”去年,杨跃一共卖出了500把芦笙,实现了50多万元的销售额。

“首先社会越来越重视传统文化传承,加上舅公给我的四个字:真诚,耐心。”谈及成功,杨跃很是平静,“细节决定成败,有瑕疵的就果断舍弃,我要给顾客最好的。”

“我有一个梦想,就是带徒弟,徒弟



芦笙展示

带出来,这门技艺才能传播更广。”杨跃的儿子已经能做好芦笙了,但杨跃并不满足,他正在策划办传习所,把他所学到的芦笙的制作技艺都传授出去。当问到会不会担心徒弟们做大做强会影响他时,杨跃笑着说:“当大家都会了,我们的技艺自然就传承下去了,创业的人越多,我们形成的市场就越大,名气就越大,反而对我们发展都有好处。”

一席言罢,杨跃又抱着他的芦笙开始吹奏、试音,仿佛整个喧闹的会场并不存在,他的眼中,只有眼前的芦笙。

杨跃：笙簧间淬匠心



制作芦笙 何晓璇/摄