

非遗匠人郑建文

巧手下的银器 发着传承的光



意外结缘 一心制作银器 26年

作为银器制作技艺传承人之一,郑建文与陆良银器的“结识”如同“命中注定”。目前,他已在该技艺上花了26年。郑建文的小店中,琳琅满目的银器总是能吸引大家的目光。在这些银器背后,郑建文坐在一张简朴的椅子上,聚精会神地完成他的下一件作品。

郑建文说,和陆良银器的缘分,还要从他17岁那年说起。那时候,喜欢做手工活的他对学习木工一度痴迷,就把自家的家具拆了又组装,就这样,9年过去了。这段自学经历为他未来制作精美银器打下了坚实的基础。

传承技艺 坚持手工打造银器

自从和陆良银器“相遇”后,郑建文开始去师傅杨自顺家学习制作技艺,每月一次,那年他26岁。杨自顺是他学习银器制作路上最感谢的人。凭着对银器制作工艺的满腔热爱,跟着杨自顺学了1年后,他在银器制作技术方面有了极大的提高。

对郑建文来说,陆良银器不只是一个工艺品,更像是他生命中无法割舍的一部分。在他眼中,银器

随着市场的变化,他渐渐意识到木工这份工作越来越难以保障生活。在他迷茫之际,一位研究银器制作技艺的朋友给了他启发。在欣赏了这位朋友家中精美的陆良银器,了解制作过程后,郑建文开始走上制作银器这条路。

如今,在郑建文的努力下,他成了陆良唯一一个掌握珐琅工艺的人。不仅如此,他还拥有纯手工打造百家锁的独特工艺。对传统工艺品始终秉承着原创的初心,成了他被评为非遗传承人的重要原因。

毫无保留 收徒免费传授技艺

除了打算让自己的孩子学习银器制作技艺,郑建文开始招收徒弟。就像当年师傅传授自己手艺一样,他认为,只要有人愿意学习,愿意坚持做,他都毫不保留、免费教授。

采访过程中,不论是郑建文还是他的妻子杨桥英,谈起银器时眼里、语气中都是满满的骄傲。在郑建文制作银器的26年里,给予他最

大鼓励的就是杨桥英。而在杨桥英眼中,丈夫对银器的感情仿佛比对任何人都要深。

一开始郑建文接触陆良银器是因生活所迫,但之后的26年里,让他坚持下去的,是内心对银器制作技艺的那份热爱。小到制作银器的那100多件工具,大到整件银器,他都要用双手打造。这是他对这项传统工艺的痴爱与钟情。



链接

陆良银器制作技艺

陆良银器制作技艺历史久远,如今,掌握该技艺的人分布在陆良县各个乡镇。制作陆良银器需要选用纯度极高的千足银作为原料,千足银经过熔银、锻打、下料、拉丝、雕花等过程,可以被制作成耳环、戒指、项链、锁、项圈等,广受好评。

陆良银器制作技艺以独特的艺术形式传承着当地文化,对研究我国的社会、经济、历史、文化均有重要的作用。目前,陆良银器制作技艺已被列入云南省第四批非物质文化遗产保护名录。

本报记者 蒋琼波 摄影报道



360行
复古风理发店
新体验 男士们喜欢吗

在许多男士的记忆中,会有这样的画面:小时候去理发店,穿白大褂的理发师拿着剪刀,手起刀落间,不到10分钟,头发就剪好了。不仅如此,那时的理发师不会推销会员卡、洗发水。

最近几年,因省外 Barber(只服务男士的理发师)式理发店兴起,昆明也“赶”上了潮流。日前,3个小伙伴一拍即合,在环城南路环城巷内开起了一家专为男士服务的理发店“Feel in barbershop”。不仅店面风格复古,连理发师也复古了。

服务明确 理发师不推销产品

这家店不到30平方米,理发修面椅底座是大落地圆幅的,有着金属支架、黑皮面,款式和几十年前的类似;剃须刀、刮胡膏的外观也是复古风。最重要的是,理发师和顾客没有过度社交,穿白大褂的理发师不会让顾客办会员卡、推销洗发水。门前明码标价,顾客认同即入店。从理发到修面、修眉、剃须……理发师会为每个前来理发的顾客花费近1个小时进行打理。

“放眼市场,我们店的服务划分更加明确。男士理发店与美发沙龙的区别在于大家的定位属性不同。”“Feel in barbershop”主人吴玮凌介绍,barber的意思不是大家传统观念里的理发师,而是只服务男士的理发师,他们更注重自身形象,认为干净发型和衣着是礼貌,绅士文化就是这么来的。

手艺人说 理发可以这样操作

中国男士的发型一直在向多元化发展。“我国有穿白大褂为别人理发、修面的师傅,理发传统技艺还被列为一些地方的非遗项目。甚至有90岁的理发师目前还在为顾客理发。”吴玮凌对国内的理发文化极为认同。

他表示,店里的3个人都是从理发学徒做起,体会过做手艺人的艰辛。“早上起来看到自己有一个好的发型,也许就是许多人美好一天的开始。我们理发师也在传递一种正能量,把喜欢的事情做到极致,让大家都满意自己的发型,这就是社会价值。现在大家推崇工匠精神,我认为理发师这个职业里也有工匠精神,我们3个人想实现手艺人的社会价值,同时想让更多人知道barber文化,让大家知道原来男士理发可以这样操作。”吴玮凌说。

行业兴起 昆明 Barbershop 超20家

从公开资料看,中国美发业在有Barber式理发店之前,是不太被大众认可的,甚至有不少负面新闻报道,例如天价的单次消费、过度推销办卡、染烫致伤等。特别是对男士的服务,没有一个整体的流程和审美规划,专门服务男士的理发店稀缺。如今,Barber式理发店一经推出便迅速赢得男士们的喜爱。自2017年以来,barber式理发店的发展速度惊人,目前中国市场上已经有超过300家Barbershop。记者进行了统计,昆明为男士服务的理发店超20家,有的店家线上总订单量超过4000单。而且这些店铺也像欧美国家“成熟”的barbershop,朝着赋能社交场所的目标迈进,很多都已标配威士忌和茶饮。

本报记者 张勇 摄影报道