

漂漆扇、植物拓染……简单、易上手，拓展消费新场景

冰城年轻人爱上非遗手作

□本报记者 万佳 文/摄

近日，一场漂漆扇手作体验活动在众创书局举办，吸引了十多位大小朋友热情参与。只需几十元，不仅能了解非遗文化，还能亲手制作大漆扇子，体验一眼万年的浪漫。书法蝶骨巴特台灯、植物拓染、景泰蓝掐丝珐琅……用手工制作的方式走进非遗项目，手作非遗产品成为时下年轻人热衷的新消费。

实际上，打开非遗经济新赛道的，不仅仅是手作工坊，还有非遗上下游产业链的各个环节。在电商平台上，输入“非遗手工”字样，马上弹出上万件商品、上千个商家。从大漆原料到竹编团扇、梨花画掐丝珐琅、烧箔画，到活字印刷术拓印、剪纸窗花、古法烧蓝、香牌以及鱼皮饰品，应有尽有。从原材料生产到零售端销售，非遗产业链越来越红火。

最近几年，购买非遗产品成了年轻人新的消费潮流。抖音电商在2023年6月发布的数据显示，在平台购买非遗好物的消费者数量为上一年的1.62倍。过去一年，最爱在抖音上买非遗产品的群体是“90后”，“00后”购买非遗好物的总成交额也同比增长了近2倍。

“非遗从文化价值转化到经济价值的过程中，带动了相关文化回忆的延续，传承的良性循环，这是非遗文创作品区别于其他文创作品所具有的独特属性。”哈尔滨非物质文化遗产保护中心非遗部王锦说。



植物拓染制作现场。



↑设计文案。

←制作漂漆扇。

古老技艺年轻化 非遗手作工坊遍地开花

“大家注意，大漆要一滴一滴点到水面上，如果太多就会沉到水底，漂不上颜色。扇子入水的时候不能中断，否则出水的时候扇面上就会有断痕。”如是而做手作实验室创始人多智桐一边讲解一边示范，手把手教学员制作漂漆扇。

点漆、划线、入水、晾干，不到一个小时，独一无二的漂漆扇制作完成。它独特的色泽和质感，让漂漆扇散发出独一无二的美感。“漂漆扇是一种传统技艺与现代审美结合的手作体验，以浮于水的稀释剂调节大漆，以点、甩、划、弹等手法，凭借水面张力让色漆自由蔓延，形成随机的图案。”多智桐说，漂漆扇之美，半为人工半天成，漆水的流动性和随机性，让每一把扇子出水前都保有神秘的未知，也都会是世上无法复刻的限量版。

在众创书局举办漂漆扇活动的是多智桐的如是而做手作实验室。与非遗老艺术家不同，多智桐更侧重把年轻人的想法融入非遗产品中。“早在2021年，我们就开始做这类的手作沙龙活动。”多智桐说，其实早在几年前，非遗手作活动就开始流行了。那时候大家都是看直播，然后回家买材料自己做。但问题是许多人因为经验或手法原因做得不理想。今年开始，由专业人士讲授制作要点的沙龙活动越来越多了。

现在，不仅爱好手作的个人参与到非遗手作活动中来，还有各行各业的企事业单位也积极参与。前几天，多智桐的如是而做手作实验室与汽车、房地产等知名品牌跨界合作，组织会员进行艾草锤、蒲扇、版画印刷、植物拓染等非遗手作活动。

中央大街上的松雷商厦已经被成功打造成文创体验集合店，松雷自营的“何所有”品牌，以及众多本地原创文创店都聚集在这里。从今年开始，“何所有”不定期邀请黑龙江非遗传承人到店，在传播非遗文化的同时，手把手教年轻人亲手制作非遗作品。6月2日，在非遗传承人石立新的指导下，参与者沉浸式体验国家级非遗赫哲族鱼皮制作技艺，亲自尝试制作鱼皮画，体验这一古老技艺带来的独特乐趣。

去繁就简贴近生活 非遗产品进发现代活力

在某电商平台上，哈尔滨人王丹经营的店铺“上唐手工作坊”月销非遗相关产品超过3000件，超过50万粉丝浏览过店铺内的

景泰蓝掐丝珐琅产品。“店铺内所有的产品都是我自己研发创作的，这么多年累积有百件之多。”王丹说。

“最开始我在抖音上直播做非遗手工，许多人就问这是什么东西、咋做的。”王丹说，当时最多的时候有60多万人涌进直播间，许多人看不够，从晚上8点多一直守到后半夜1点多，还刷屏问到哪买这些材料。“因为我做的东西都是原创的，所以粉丝很难一次性买全所有材料，于是我就开始了电商创业之路。”

“除了部分原材料是从外地进货，非遗产品设计以及材料包都是我自己研发设计的。”王丹说，她的非遗产品呈现形式主要以实用性为主，比如杯垫、茶盘、首饰盒、笔筒、挂件、相框等，单价从五十多元到二三百元不等，都很受买家欢迎。她采用的原材料比如釉料和彩砂都是选用最好的，目的就是为了让买家做出来的成品呈现古风古韵，从而爱上非遗文化。

受到地域性、家族传承性的限制，面对手工产品制作周期长、手艺复杂、变现困难等问题，非遗的传承一度出现困难。全域兴趣电商打破了这种窘境。“其实现在非遗手作这么火，电商直播功不可没。”王丹说，抖音电商从不同维度、不同玩法，对非遗领域优质作者进行流量扶持，让越来越多的用户了解非遗魅力，为非遗产品打开了销售市场，切实提升了传承人的收入，提振了其继续对非遗进行守护传承的底气，壮大了传承非遗的力量。即便是现在，抖音等电商平台对非遗等传统文化的扶持力度也很大，只要有人开直播，流量



古法烧蓝饰品。

都不错。

电商直播把非遗文化推到年轻人眼前，非遗匠人则把非遗项目去繁就简，让更多人零基础上手。把大件变小件，把繁杂的过程简化，用一两个小时制作一件属于自己的非遗手作，正好迎合了年轻人追求体验新奇、利用碎片化时间的趋势。用一句话总结就是简单、易上手。

“我在产品包里详细写明手工制作步骤和过程，一般来说，一个小件作品只需要一两个小时即可完成，而且完全不需要任何基础。”王丹说，稍微大一点的作品可能需要几天时间，不过相对于过去繁杂的工艺，现在的非遗作品都简化了。

多智桐把更多非遗项目落地到日常生活能够用到的地方，比如用古法烧蓝做的头饰、首饰。过去非遗都是挂在墙上、摆在客厅，如今经过非遗匠人不断的创新与探索，把非遗做成更加实用的小玩意，让年轻人觉得这一古老的技艺离自己并不那么遥远，愿意花钱购买非遗产品，进而从心理上接受了非遗文化。

年轻人创业关注的赛道 激发非遗文创多种可能

多智桐的如是而做手作实验室只是众创书局众多合作方之一，借助网红书店这一平台，更多的类似手作工坊的新消费主题被挖掘出来，新经济模式也逐渐壮大起来。如今的非遗体验活动创新内容和玩法，更增加了哈尔滨元素，以马迭尔宾馆、索菲亚教堂为底版的拓印，以丁香花为元素的布艺拓染，都在传播着哈尔滨的非遗活力。

“年轻人不光是非遗的消费者，更是非遗的继承者和传播者。”多智桐说，越来越多年轻人投身于非遗产业事业，成了非遗产业新兴的生力军。这个行业属于轻资产创业，成本低成为众多年轻人轻创业的起点。多智桐从2017年大学毕业到哈尔滨创业，多年的起起伏伏终于守得云开见月明，和她一样的创业者也越来越多。

非遗文创浪潮会一直火爆下去吗？王丹说，只要非遗文创继续沿着创新、实用的路线走，火20年都没问题。随着科技、智能等互联网科技的赋能，非遗+应用的场景会越来越多。

“现在非遗赛道火了，电商平台上的卖家多了，那些没有自主产品靠低价揽客的商家也不少。”王丹说，“不过，市场繁荣的过程一定会大浪淘沙。能在这个过程中为非遗文化创新作出一点小小的贡献，我挺自豪的。”