

传统手工艺传承冷热不均 高校、政府、民间均需发力

高呼“工业 4.0”、智能化的现代社会，在提高产能的同时，也为制作相对高成本、长时间的传统老手艺带来了不少挑战：一把琵琶，全国四大制琴大师之一俞小鲁大师尚且需要至少一周的时间制作；一副金银彩绣，绣了 50 年来年的史翠珍小则需要一周，大则花上几年时间；传统宁波糕点，如赵大有、缸鸭狗，都是师傅手工制作，产量也不能与机器相提并论……但是，这些手工艺蕴含的百年甚至千年的文化内涵是现代精准机器无法替代的。

文化是根，需要代代“传承”。在宁波市校企通公共服务平台、《东南商报民营周刊》等多方联合发起的“周二沙龙”上，老手艺人和社会文化人士一起探讨“现代师徒制与传承问题”。

通讯员 沈炜 陈微

国家级非遗金银彩绣 有兴趣年轻人越来越多

金银彩绣，作为宁波“三金一嵌”的代表性工艺，是用金线和银线结合各色彩线，在真丝质地的面料上刺绣成手工艺品的一种技法。

“上世纪七八十年代，金银彩绣的发展还是非常不错的，是宁波外贸出口商品的佼佼者，当时我一个人最多带了 140 多个徒弟。”传承人之一史翠珍老师率先介绍金银彩绣近几十年来发展情况，“但是，90 年代后工业慢慢发达起来了，时间长、成本大、收益低的金银彩绣，慢慢就被机械绣品替代了。”

不过，2011 年入选国家级非物质文化遗产名录后，金银彩绣的传承出现了不少转机。绣了 50 多年的史翠珍老师，虽然已年过六旬，但头发乌黑、眼睛并未老花，至今还带了不少徒弟。“现在对这个感兴趣的年轻人越来越多，他们利用业余时间、自带工具向我们学习。现在的年轻人很聪明，也善于利用网络。给他们看了样品或者针法，他们都会自己上网去钻研，基本就一点就透。”史翠珍老师说。

金银彩绣还进入学校——鄞州区古林职业高级中学开展了校企合作，“订单式”培养人才。

宁波丽水商会会员大会上，宁波市职业教育校企合作促进会、宁波民营企业校企合作工作委员会与宁波丽水商会建立长期合作的战略合作伙伴关系。

沈炜 摄



金银彩绣现场刺绣。梅子 摄

纯手工制作琵琶又累又苦难觅传人

谈及“传承”，在周二沙龙上，向来寡言的俞小鲁激动地向在座的各界人士讨教：高校开设“现代师徒制”班效果到底怎么样？是不是适合每一门手艺呢？

俞小鲁，被中国民族器乐学会授予“中国民族乐器（琵琶）制作终身成就奖”，满腹手艺却难觅合适的传人。“做乐器不像其他手工艺活，学做一把琵琶全身心投入也至少要三年时间，而且还要有悟性。但是，通过学校合作培养接班人，有的因为仅能开设两年学制、也学不精而不能成行。找社会人士吧，那也不容易。”俞小鲁说，“这个手工艺活又累又苦，头几年也赚不了钱，怎么让他们养家糊口！”

“我对徒弟的要求说高也不高：首先不

急功近利，毕竟一开始这是很难赚钱的；其次，有爱好，不怕苦不怕累；第三，要能静下心来。他叫了我一声师傅，我肯定会把肚子里货全部传给他。”但俞小鲁至今仍没有寻到合适传人。

“因此，我也开始做另外准备：把平时的心得都记下来，以后出一本制作琵琶的书，目前已经写了 20 多万字。另外遇到好材料，多做几把好琵琶，让后人能有个研究的样本。”今年 72 岁的俞小鲁，精神抖擞、声音洪亮，每个月最多还能磨制四把琵琶。“当然如果有好的学徒，我还会全身心地教他们，我愿让弟子从我肩膀，甚至从我的头顶起步，而不必像我一样从原地起步。”

政府、民间还需更多支持

随着越来越多的传统手工艺进入非遗名单，作为培养技能人才的职高也投入了更多的精力培养相关人才。据甬江职高校校长余开颖介绍，目前他们已经开设了部分“非遗工作室”，通过层层筛选，择取合适的传人。同样，作为教育部首批现代学徒制试点中职学校之一，古林职高除了开设“金银彩绣”班以外，像缸鸭狗等传统糕点也进行了师徒带徒模式。

“不过我们职高最多只能培养三年。很多既感兴趣又有悟性的学生，在面临传承手工艺与升学深造中，大多选择了后者。此外，不少非遗文化，像俞小鲁大师的手艺，需要五年、十年、甚至更久的时间，才能学专学精，在学校基本是实现不了的。”

的确，很多文化的传承需要政府与民间更多的支持。“希望政府能给予更多的帮助，比如给每位学徒一定的资金补贴，让他们没

有后顾之忧地坚持下去。”俞小鲁呼吁道。

作为宁波“诚品”的枫林晚书店已联合多家文化公司着手收集宁波传统手工艺的故事，适时出版《匠人匠心》一书。“台湾非常注重传统手工艺的传承”，来自台湾的文创专家李老師长期从事文化产业，她认为，“关键我们要培育市场，给传统手工艺产品一个时尚的包装，一个持续恒温的发展氛围，让更多的年轻人喜欢传统手工艺。”

今晚话题
《宁波青少年户外产业的发展》
让我们一起来聊聊
青少年户外项目和
户外安全
请扫二维码
进群参与



从小贩到 菜篮子工程 大管家

范伟生用责任心改变人生

整齐划一的厂房，现代化的流水作业车间……规划中的宁波市肉禽蛋批发市场新址位于奉化方桥，即将破土动工。身为市场总经理的范伟生是位山东汉子，他完成了从小摊主到宁波菜篮子工程大管家的蝶变。

从小摊贩到管理者

2000 年，从山东农村来的范伟生怀揣 2000 元钱，孤身一人来到宁波。跑了几天时间，范伟生在当时的禽蛋批发市场租了个摊位做猪肉生意，开始了他的创业之路。

他每天起早贪黑，睡眠时间只有五六个小时。经过努力，生意一天比一天好，到后来最高的一天竟能卖出 100 多头，日进数万元。

2009 年，政府主导市场转型，旨在整顿脏乱差的市场环境，提升市场形象。范伟生向亲朋好友借钱，打算承包市场。“经营户赚钱，市场才能赚钱。”短短 11 个字，概括了范伟生市场管理的理念，这是他近 10 年摆摊做生意的经验总结。

那段时间，他每天 24 小时吃住在市场，为的就是随时为经营户提供服务，随时解决可能出现的问题。

随着市场环境的改善，经营行为的规范，市场人气渐旺，经营户的生意开始好转，收入逐渐增加，范伟生明显感觉到，自己的梦想之路也开始步入轨道。

学习和责任心把握未来

范伟生深知，肉禽蛋批发市场事关很多人的食品安全，要承担起无法推卸的社会责任。

如今市场每年的交易额超过 16 亿元，连续多年成为全国肉禽蛋批发市场 10 强企业。

然而，创业之路绝非一帆风顺。2013 年和 2014 年两次禽流感，让刚刚复苏的肉禽蛋市场再次遭受重创。2014 年 7 月 1 日，市政府取消中心城区的活禽交易，全部改为杀白上市。

范伟生开始实施更长远的谋划：投资 1000 多万元，新建家禽屠宰中心，引进自动流水线屠宰设备和污水处理设施，为市场的长远发展做准备。

读书不多的范伟生何以能时时把握市场动态？他的回答是两个字：学习。学知识，更学做人。

感恩之心回报社会

怀着一颗感恩的心，范伟生时常都在想着感恩朋友，回报社会。早在几年前，他就已经开始资助两个贵州籍贫困孩子。如今，他每年资助的费用都在 5000 元左右，而这个资助，他要坚持到两个孩子大学毕业。

2014 年，东南商报发起在贵州从江县援建“宁波桥”的捐款活动，范伟生第一时间捐款 1 万元，却很少对人提起。

这些年，他至少从家乡带来 500 多人到宁波共同发展，共同致富。

如今他又在谋划一个更大的项目：在山东老家投资一个占地 600 亩的大型现代化养猪场，计划投资 1.2 亿元，年产肉猪 10 万头。在回馈家乡的同时，也能保证宁波市场的猪肉供应。

记者 毛雷君