

非遗焕新

# 壮锦绚烂经纬间

童政 朱柳蓉

卖了1万多元。这几年，壮锦工坊成了主播们直播带货的现场，壮锦围巾的热销，带动了织娘队伍的壮大。与其他织娘不同，李东梅更像是织机上的“程序员”。少时跟老人学习织锦时，别人都在学怎么织，她却想着怎么拆。因为老人告诉她，如果你能反着拆回去，你就学会了“编花笼”，创作新的图案。在千百次的织拆中，李东梅掌握了如何在花笼上“编程”，开始带着织娘们研究编新图案。

纹样图案可以说是壮锦的基因，李东梅10多年来钻研纹样设计，亲手制作花笼、配色，织出的作品达百余件，还成立了自己的品牌“布像绣锦”，将原创设计版权保护起来。在一代代传承中，织锦技艺得以保存下来。壮锦的坚守与创新，也改变了很多人的生活。

在离板屯不远的那莫村光满屯一个房间里，午后日光斜照，织机吟唱。经线从编花筒上徐徐垂下，63岁的老织娘农艳花脚踏踏板，双手利索地拉动竹片，经线便巧妙分层，形成不同的梭口。伴随着每次精准有力的投梭，彩色的纬线紧密交织于其间——如此循环往复，便能完成壮锦编织独具匠心的“通经断纬”技艺，一幅精妙绝伦的蟒龙纹样跃然浮现。

伴着母亲织锦的机杼声，农艳花的儿子黄华刚正对着直播镜头展示收来的手工壮锦围巾：“这是村里的奶奶新织的壮锦围巾，这条是白色配雾蓝色的蚕丝线，这条是粉色配浅驼色……”

屏幕上黄华刚的脸庞清秀阳光。3年前遭遇意外车祸后，他便回到了老家光满屯与母亲相伴，每日坐在轮椅上。失意之际，他发现了另一条人生道路。

一次，黄华刚去姑姑家时看到她在织围巾，一时兴起便拍了个短视频发到网上，一位广东网友回复说：“这个好看，我要买一条。”成功卖出第一单后，受到启发和鼓励的黄华刚便开始在自己的账号上发布妈妈手工织壮锦的视频。

凭借朴实真诚的讲述和极具民俗土人情的壮族阿妈织锦场景，黄华刚的账号收获了不少粉丝。后来他还开始直播带货，村里的妇女纷纷拿来自己织的围巾让他在网上卖。

镜头前的黄华刚一边传播壮锦文化，一边为村里壮锦打开销路。今年春节，荷兰一位客人在网上下了订单，20多条带着民族纹样的围巾走出国门。下一步，他还计划着注册网上店铺，出售更多壮锦产品，为自己和壮锦打造一个更好的未来。

## 国潮下新生

小巧钥匙扣上，精致的壮锦图案成为点睛之笔；壮锦绚丽的色彩呈现在围巾上，温暖又尽显风情；最耀眼的“明星产品”壮

锦包，每款都精心融合了壮锦经典纹样蟒龙纹、凤蝶纹，再经现代设计手法重新演绎，与时尚包型相得益彰——这些商品，赋予壮锦新的表达方式。

国潮新风尚下，成立短短一年的广西龙州龙艺织锦文化创意有限责任公司开发的产品已经实现了119.62万元销售额。“我们在广西布局了12个销售点，目前订单较多，自己的工厂和村里的工坊同时在进行生产。”公司负责人拓建宇说。

龙州县西北部的天琴壮寨景区里，绚丽的围巾和精巧的手提包在酒店大堂里格外显眼，吸引了不少游客驻足选购。“这里一天能卖十几个包。”景区运营部负责人张纯璐说，“壮族三月三”期间，景区还在北京举办了展销活动，两天卖出70多个壮锦包和百余件文创产品。

编织一条手工壮锦围巾，即使是娴熟的织娘也需要六七天时间，精雕细琢虽成就了无可复制的艺术珍品，却也因较长的制作周期让壮锦陷入产量少、产值小的困境。

技艺需要传承，工艺也需要创新。在龙州县城的壮锦世家工作室，自治区级非物质文化遗产代表性传承人李素英，一面为当地的妇女开展织锦技艺培训，一面运营壮锦生产的自动化车间。两台高速智能电脑绣花机实现了壮锦编织数字化的快速设计和编织，有效提高了壮锦的生产效率。

国潮兴起，现代生产工艺和流程模式让壮锦从小作坊、小产能的状态步入高产能新业态，也使壮锦迎来了广阔的定制市场。

“这款是锦绣石榴，这款名为花开燕语……”在崇左市太平古城景区的“琴之锦”壮锦文创产品店里，舒适的面料、新颖的壮锦纹样让人眼前一亮。

作为崇左市融媒体中心旗下的品牌，琴之锦为弥补传统手工编织壮锦面料粗糙、容易起球勾丝的缺陷，与杭州丝绸生产厂家合作，改良人造丝工艺，制作出新的壮锦面料，既耐磨，又不起球不勾丝，还散发着淡淡的绸缎光泽。面料问题的解决，让壮锦产品实现批量化生产成为可能。

崇左市还搭建起本地企业与浙江企业合作的渠道，大胆对壮锦文创产品外部形态、非关键材料、外部样式等进行合理设计创新。

当指尖掠过细密经纬，千年时光在此交织。以创新为核，以多元文化为线，将现代设计理念、潮流艺术元素与壮锦核心特征紧密相融，非遗技艺绽放出时代光彩。

## 新一代接力

手工织锦要长时间坐在织机前，需要极大的耐心和毅力，再加上复杂的纹样“编码”，年轻人参与热情不高。但随着面料与生产工艺的逐步改进，越来越多的年轻人开始加入壮锦的传承发展队伍，为壮锦传承注入新鲜文化血液。

在琴之锦门店，26岁的主播黄克煎拿起壮族民俗乐器天琴现场演奏起来。作为广西艺术学院音乐教育专业毕业的学生，他自嘲常因身材“大块”而在外出表演时买不到合适的演出服。于是这个小伙

子萌生了给自己设计衣服的想法，跟随李素英学织壮锦，还把壮锦元素融入自己设计的演出服中。

“没想到我设计的演出服反响很好，去年还收到一个乐队的邀请，请我帮助他们设计参加央视春晚的服装。”加入崇左市融媒体中心琴之锦团队后，黄克煎又多了一个主播的身份，给粉丝讲壮锦设计师背后的故事。

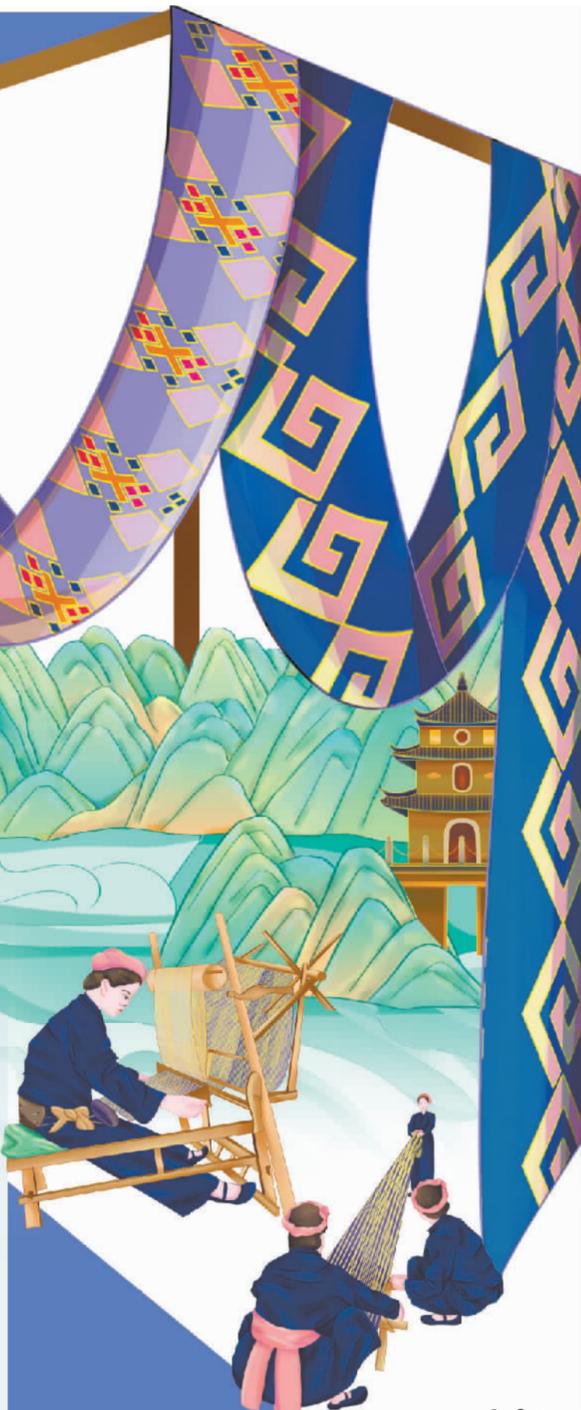
李素英的壮锦工作室里不乏这样的学生。龙州女孩何亨东来到工作室学习织锦，同时准备自己的毕业设计。学习服装设计与工程专业的她，想将家乡独特的壮锦技艺融入自己的服装设计。

过去村里的壮锦产品以围巾和被套为主，随着年轻设计师的加入，壮锦衍生出服装、背包、饰品等日常生活所需的各类文创产品，既能满足年轻消费者的审美偏好，也让壮锦文创具备时代感和市场竞争力，实现了壮锦文化的创造性传承、创新性发展。“琴之锦已经开发了近75类200多款产品，更多实用的壮锦商品得以‘飞入寻常百姓家’。”黄克煎说。

除了在设计领域发挥专长，年轻人的加入也加快了壮锦的推广“出圈”。如黄华刚一般的年轻主播们活跃在社交平台上，推出了许多与壮锦相关的短视频，以更加灵活多样、生动活泼的内容和形式对壮锦进行“安利”，让更多人“种草”。

“去年中国—东盟博览会期间，我们开设了壮锦专场直播活动，开播第一天直播间里只有15个人，随着展位热度的提升，第三天直播间人数竟然暴涨到了15万。”从时政新闻播音员转型的年轻主播张韦说，短视频《东博会上“显眼包”崇左壮锦包》广西人有了自己的“奢侈品”，还掀起了一波壮锦包热。

自己设计、自己带货、自己穿上服装走秀……年轻设计师接过传承接力棒，青年主播化身文化传播使者，古老的壮锦被赋予新艺术价值，其保护与传承也有了新的载体。



# 从雨

生活中的经济学

在外遛弯时突遇小雨，于是就就近去了一家咖啡厅躲雨。为啥在一圈商家里选择了这家店？原因很简单：门口挂了块有意思的小牌子——“本店有伞！晴天35元，雨天20元。”

对于下雨时急需一把伞的路人来说，咖啡厅门口的小牌子不仅解了燃眉之急，更引起了顾客的好奇心。即便其主营业务并非卖伞，顾客也会因这句话产生好感而对这家店的第一印象加分不少。相较于周围并没有类似服务的商家，它瞬间脱颖而出。

商家的策略非常机灵，运用价格锚定效应进行定价。如果只看到“雨天20元”，顾客或许觉得这就是日常价格；但当“晴天35元”的标签赫然在目，作为一个初始参照物，也就是所谓的锚点，顾客在对比之下会觉得雨天的价格划算实惠。即便卖20元，对于一把应急的普通雨伞来说，也并非绝对低价。

心理上的价格落差，巧妙利用了我们在决策时对参照物的依赖。通过简单的数字对比引导了顾客的行为。大家都知道，供需影响价格，按理说雨伞在雨天的需求量比晴天大，好比下雨天在地铁口或商场门口的临时售卖点，平时几元钱就能买到的一次性雨衣、雨伞卖十几元，质量好点儿的雨伞价格更是水涨船高。此时如果降价销售，会让顾客感觉雪中送炭，从而对其产生好感和信任。

因这降价雨伞踏入这家咖啡厅的人，后续很可能因为这次愉快且贴心的经历成为店里的常客，甚至还会把店推荐给自己的朋友。这种无形的广告效应，远远超过雨伞少赚的那部分利润。

不仅如此，这块牌子还将晴天闲逛选购雨伞的理性消费场景与雨天狼狈避雨的应急场景进行了切割。乌云压城时，谁还会纠结伞面是否防紫外线、款式是否独特呢？大家都会迅速将20元锚定在“应急必需品”的心理账户里——毕竟谁都不愿在暴雨中因小失大，这种心理补偿机制让消费者心甘情愿踏入店门。

当我们视线从雨伞定价延伸至生活的其他领域，会发现类似的定价智慧无处不在。比如，超市会将原价划上醒目的删除线后，再在旁边写上折扣价；健身房推销时总会宣传“年卡比月卡更划算”，利用消费者对长期价值的心理锚点刺激消费；就连餐饮业划算的套餐价格与较高的单品价格，也是在巧妙地利用价格差影响顾客的决定。

重构价值感知的锚定效应，不增加成本却能提升支付意愿。当消费者学会识别这些隐形坐标，或许能在购物时多一分清醒；而商家若能通过精准的市场洞察、巧妙的价格设定来更好地赋能，便可在市场竞争中找到属于自己的发展之路。

勾明扬

# 幸福纳木措

贺建明

当清晨的第一缕阳光穿透薄雾的云层，青藏高原蔚蓝色如洗的苍穹下，海拔4718米的纳木措冰层迸裂，湖水激荡奔涌，无垠的碧波与远处的念青唐古拉山交相辉映，这里迎来了又一年的开湖奇观。

纳木措，藏语意为“天湖”。5月19日是“中国旅游日”，也是今年纳木措“开湖日”——随着气温逐渐回暖，封冻的纳木措冰消雪融，这一现象被称为“开湖”。来自各地的游客与当地群众一同见证了这一场景，感受直击心灵的自然之美。

壮丽的自然景观不仅吸引了无数游客，还吸引了100对新人在这里举行集体婚礼。当天，来自天南海北的新人们身着传统藏族服饰，手挽手漫步纳木措湖畔，面对波光粼粼的湖面和远处巍峨的念青唐古拉山，许下相守相伴的誓言，感受大自然对爱情最真挚的礼赞。

“嫁给我吧！”“我愿意！”每年开湖之际，纳木措都会吸引许多情侣，在湖畔许下爱的誓言。慎同昕和杜亭是参加开湖日集体婚

礼的一对新人。“今年是我们相恋10周年，今天我们以天地为媒，以山海为证，许下了相伴终身的誓言。”慎同昕说。他们深情对视，紧紧相拥，洋溢着对伴侣的深深依恋和对未来的无限憧憬。

大型实景剧《文成公主》中松赞干布与文成公主的扮演者，在纳木措湖畔深情吟唱。“天下没有远方，人间都是故乡。天下没有远方，有爱就是天堂……”动人歌词诠释着恋人们的心声，引得大家纷纷上前与演员合影留念。

“我会永远爱你。”“我也会始终守护你。”另一对新人汪开均和黄敏来自四川，已经在西藏工作8年。“纳木措与念青唐古拉山千年相依相守，我们也期望自己的爱情能如此长久。”汪开均说。

纳木措“开湖”不仅是一场自然奇观，更是一场自然与人文的

深情交响。湖畔一座座帐篷式院落鳞次栉比，拉萨市各县区及功能园区纷纷将特色产品搬至现场进行展览展示。“这叫‘乌拉朵’，是我们牧民放牧使用的工具。这个是用牦牛毛编的钥匙挂件。”来自龙仁乡龙仁村的索朗达杰热情地介绍以牦牛毛为原材料制作而成的各类产品，“这都是我们一家人手工编织的，纳木措旅游业发展得越来越好，我们的日子也越来越甜蜜。”

夕阳西下，金色余晖洒满湖

面。夜幕降临，新人们围坐在熬煮酥油茶的火炉旁，分享着彼此的爱情故事，歌声与笑声交织在一起，温暖着高原的夜晚。

这一刻，时间仿佛静止，所有美好都被纳木措与念青唐古拉山见证，镌刻在这片神圣的土地上。在这里，每一对新人都谱写了专属自己的爱情乐章，这份纯净而坚韧的情感，恰似纳木措的湖水一般，清澈而深邃。