

都/市/风/景/线

杭州这家巷子深处的手工旗袍店火了20多年 曾为姚明设计过服装

记者程雪报道 杭州中国丝绸城步行街是游客来杭旅行的热门打卡地,几百米的主街道两侧排满了丝绸制品商铺。蒋氏旗袍店并没有在主街上占一席之地,而是坐落于主街隔壁的小路上,需要穿过主街上的店面才能走进去。

酒香不怕巷子深。蒋氏旗袍几乎没做过宣传来招揽顾客,但这家20多年的老店依旧客源如流水。店主蒋明是2008年北京奥运会礼仪小姐旗袍的设计者,还曾为姚明设计过中式服装。作为杭州市第二批非物质文化遗产项目代表性传承人,杭州市十佳设计师、拱墅工匠,在过去40多年的光阴里,蒋明从未间断钻研旗袍等中式服装的制作技艺,在服装批量化生产的今天,仍然坚持手工完成旗袍制作的每个环节。

蒋明的毕生心血都藏在蒋氏旗袍店里,这里承载着她一生所爱 and 一生所求,上百款旗袍都是她一针一线缝制出的“花样年华”。

“旗袍适合所有女性”

踏进蒋氏旗袍店门那一刻,仿佛穿越回旗袍舞动、人力车穿行的年代。这个面积只有50多平方米小店里有上百种款式旗袍,红色香云纱改良旗袍上“飞舞”着龙凤图腾,丝绒小盖袖旗袍上的牡丹刺绣国色天香,彩色烂花绒旗袍薄如蝉翼最能勾勒身材曲线,深蓝连肩袖旗袍上一轮明月当空似有说不尽的相思情……每一件旗袍都极具中式美学,随便拎出一件都宛如一幅水墨画。

店内大多数旗袍都选用香云纱,是一种产自广东的高档丝绸面料,被誉为真丝“软黄金”。蒋明偏爱香云纱有两方面原因:其一,这种面料轻盈透气,出汗不沾身;其二,香云纱的制作需要特定的泥土与气候,这种自然染色而成的布料颜色深,花纹自然,上身尽显低调的奢华,适合大众日常穿着。

无论何时来到蒋氏旗袍店,总能看到蒋明身着一身暗色香云纱旗袍,头发花白,身材富态也难掩温柔。“年轻的女孩子们都喜欢穿运动装,觉得旗袍是中老年女性的‘专利’。其实不然,旗袍适合所有女性。”她从一排旗袍中找出一件黑色暗花为底色、红色波点花纹的中长款旗袍说,这件就适合年轻姑娘,不花哨也不老气,暗色反而能提气质。她建议年轻女孩尝试穿旗袍,“旗袍能‘约束’行为,让人不自觉地挺胸抬头,行走、站立、坐下都缓慢而小心,久而久之,就能形成优雅的气质。”



蒋明制作盘扣。 记者程雪 摄

恰到好处的美感

蒋氏旗袍店里每一件旗袍都是全手工制作,滚边、盘扣等配件也是一针一线做出来的,尽显工匠感。

“比起大批量生产的服装,手工旗袍更注重调整细节。”蒋明出生于裁缝世家,传承了父辈制作旗袍的精湛技艺。她觉得,手工制作可以避免机械化切割布料上的花样,而是根据图案的大小、类型进行合理裁剪,因此蒋氏旗袍穿在身上总有一种恰到好处的美感。

坚守手工制作旗袍并非易事。就拿制作烂花绒旗袍来说,由于布料太过轻薄,制作过程中不能有任何“风吹草动”。即便是30多摄氏度的大热天,蒋明在制作过程中也不敢开电风扇,只能任凭汗水成串落下。

盘扣是蒋明的绝活之一。它属于古老中国结的一种,是机器做不到的手工艺制品。在没有胸针和拉链的年代里,盘扣就承载着链接衣襟、装饰衣服的功能。

蒋明的习惯是先把盘扣的样式画好,再标好尺寸,最后用滚边布条进行一比一制

作。她的盘扣作品里有琵琶、寿桃、各种各样的花卉,有雌雄双蝶翩翩起舞,还有芭蕉和葫芦亲密相连……每一对盘扣都取材于生活,蕴含着美好的祝愿。当然,手工艺品耗时耗力耗心血,蒋明只能利用碎片化时间制作盘扣。

在电商蓬勃发展的今天,蒋氏旗袍店坚持线下销售。蒋明说,虽然车间有十几名工人,但手工制作旗袍慢工才能出细活,每件旗袍制作周期从两天到几十天不等。

旗袍讲究合身和得体,客人试穿有不合适的地方,蒋明会现场改尺寸,“有几次客人没发现问题,但我看出来了,一定要给人家改好,良心做生意才会有回头客。”蒋氏旗袍店已经连续多年获评杭州中国丝绸城“最佳诚信经营户”。

光大传统手工艺

除旗袍外,店里最多的是盘扣艺术品。有西湖畔梅花树下的三潭映月,有拱宸桥边莺红柳绿的景象,有亚运场馆的图案,还有“喜迎亚运,共享非遗”的字样。蒋明用画框小心翼翼地装裱它们,摆在店里最显眼的地方。蒋明说,“这不是单纯的作品展示,更是



弘扬传统手工艺的精神。”

目前,蒋氏旗袍店已经被认定为拱墅区“匠心体验点”、杭州市妇女巧手创业示范基地、名师名家工作室。蒋明担任过中国美院的外聘老师,主讲中式服装的传统技艺,常有美院硕士研究生来店里学习。

有一年,两个来自欧洲的留学生在美院听过蒋明的课后,对旗袍制作产生浓厚的兴趣,便来到蒋氏旗袍店学习制作旗袍。蒋明把量体、裁衣、盘扣制作等技艺都一一传授给她们。最令蒋明欣慰的是,这两个学生回去后各写了一篇长长的学习心得,把学到的技巧、体会一一记录下来,她们不仅自己掌握得扎实,还想把这些技巧带回欧洲,传授给更多的服装设计专业学生。

当前,蒋明最大的心愿就是出一本中式服装制作技艺技巧大全的书。虽说此前她已经出版过两部关于东方旗袍的书籍,但也只是展示旗袍款式和裁剪。此次,她想把自己毕生所学的中式服装设计、量体、裁剪、缝制等技巧详细地记录下来,供后人学习,“我做这个事情不为名利,只想让我们中式服装制作的手工艺后继有人,让传统手工艺发扬光大!”

安全过“六一”!

这些儿童节消费提示需注意

■央视

“六一”儿童节即将到来,北京市消费者协会提醒家长科学理性为孩子选购儿童玩具、电子产品和儿童服装等商品,挑选游乐设施要把安全放在首位,让小朋友度过一个安全、放心、健康、欢乐的儿童节日。

购买儿童玩具,注意查看“3C”标识

给孩子购买电动玩具、塑胶玩具、金属玩具、弹射玩具、娃娃玩具时,要注意查看“3C”认证标识,不要购买无检验合格证明、无中文标签、无生产厂名、厂址的玩具;要注意查看警示语及适用年龄范围,要根据儿童年龄段,选购合适的玩具,特别是为3岁以下儿童选购玩具时更要慎重,谨慎购买小零件过多的玩具,要按照警示语要求指导孩子使用玩具;对于盲盒类商品,家长要引导孩子理性选择,谨慎购买,避免其对儿童造成不良影响。此外,还要拒绝购买过度包装的玩具。

购买电子产品,开启未成年人模式

给孩子使用手机、平板电脑等电子产品时,要开启未成年人模式,不要提供家长身份信息给孩子进行实名认证;要管理好解锁指纹和支付密码,不将密码告诉孩子,并定期对支付账号进行检查;要加强对孩子的日常消费教育,帮助孩子树立正确的消费观念,避免孩子沉迷游戏、大额充值、直播打赏等。

购买儿童服装,记得做到“三个要”

为孩子购买儿童服装时,首先要查看商标、厂名、厂址、面料等标签内容,选择标识齐全的正规产品,购买3岁及以下婴幼儿商品时,一定要查看产品是否有“A类”标志、“婴幼儿产品”等字样,按照国家相关标准,服装分为三个级别,A类是婴幼儿用品,B类是可直接接触皮肤用品,C类是非直接接触皮肤用品。其次要摸摸服装面料,感受服装面料是否柔软、舒适、透气、不粗糙,特别是注意有无锐利或易脱落的装饰物,避免孩子受到伤害。此外要闻闻服装是否有异味,为婴幼儿选购服装要尽量选择颜色浅的服装,贴身衣物穿前最好洗一遍。

乘坐游乐设施,要把安全放到首位

带孩子在公园、游乐场等乘坐游乐设施时,要选择营业执照及有关资质齐全,按时完成检验,符合儿童身心健康的专业正规游乐场所;要根据孩子的年龄、身高和身体状况,选择合适的游乐项目;家长要引导孩子乘坐游乐设施前仔细阅读安全注意事项和相关警示提示;要提醒孩子游玩时有序排队,听从工作人员的指挥,自觉遵守相关规定,做到文明游玩。

品生活

青灯有味似儿时

■盛家飞

偶然读到陆游的“白发无情侵老境,青灯有味似儿时”的诗句,不禁勾起了我关于童年的无限回忆。然而青灯有味,儿时不再。童年,似乎该是人生中最令人怀念的时光。不同的时间,不同的地点,每个人对童年的印象却又出奇的一致。那些美好的回忆,像一支彩笔,把童年的轮廓填上了七彩的色彩,任凭时光流转,鲜艳如昨。

林花谢了春红,太匆匆。还没看够春日的姹紫嫣红,便已觉烈日当空,夏意渐浓。我们一边感叹着时光飞逝,一边又在不停地长大。直到长大后我才明白,小时候做过的梦,都不是我们长大后的模样。那童年的种种美好,也停留在了永远不能回去的曾经,怎能不让人留恋呢?正如宫崎骏所说的那样:“如果把童年再放映一遍,我们一定会先大笑,然后放声痛哭,最后挂着泪,微笑着睡去。”

七岁那年,外公牵着我的小手,前往村东头的小学给我入学报名。那时还没有幼儿园,新入学的儿童去的是“学前班”,我们当地则把它叫作“半年级”,在半年级读完一年,就可以直接步入小学生活。开学第一天,我背上新书包,小心翼翼地走进了教室。第一堂课学习的是汉语拼音,语文老师黑板上写下了“a,o,e”三个字母,然后带着我们朗读。第一次坐在教室里,我对周围的一切充满着好奇,便扯着嗓子跟着老师大声地喊叫。

下课的时候,我跟着众人去学校后面玩耍,教室后面是一条一米多宽的小沟,沟里没有水,却有很多的淤泥。沟上横着一根木头,大家把它当成了独木桥在上面行走,谁能走过去,就感觉谁很了不起,于是我也想试试,当我蹑手蹑脚上了木头之后,刚走没两步,木头旋转了一下,一个侧翻,我直接一头栽进了沟里。众人把我拉上岸之后,我的全身沾满了黑乎乎淤泥,我哇的一声坐在地上哭了起来,刚穿的新衣服就弄了一身泥,回家后肯定要被打,说什么我也不肯回家,就瘫坐在河沿上抽噎。

过了一会,不知是谁一声令下,两个人拽着我的胳膊,另两个人拽着腿,就这样我被一群人提着四肢抬回了家。到家后众人向外婆说明了情况,令我意外的是,外婆一没有打我,二没有责备我,而是重新为我换上了一套衣服,把我送回了学校。多年之后,外婆还经常提起此事,我每次听到后都会不好意思地挠着头傻笑。

长大后的今天,每次回忆起童年的点滴,那群人,那些事,是那样单纯天真,总是充满着快乐和稚气,也充满着滑稽。正如冰心所说:“童年呵!是梦中的真,是真中的梦,是回忆时含泪的微笑。”如果说人生是一篇精彩绝伦的篇章,童年一定是文章中最美的语句,让人回想起来,总忍不住读一遍又一遍,直到读到热泪盈眶。

小时候画在手腕上的表没有动,却带走了我们最好的光阴。时光荏苒,我们很难不怀念儿时的纯粹。因为一根辣条而开心许久,因为一串冰糖葫芦而兴奋一整天。如果时光可以倒流,我想回到那个拉钩许诺的年代,回去看看那个青涩的自己……

快乐晨跑 喜迎亚运

昨日清晨,在建德市新安江畔的紫薯绿道,众多的健身爱好者一边游览江景,一边快乐晨跑,既锻炼身体,又享受别样的精神生活。随着杭州亚运会的临近,建德城区的众多市民对参与体育健身运动的热情日渐高涨,他们用健康的体魄和满腔热情,喜迎亚运会的到来。

通讯员宁文武 摄



“餐饮盲盒”,你点过吗?

■陈佳杰

摆件、文具、玩具……近几年兴起的盲盒产品受到不少年轻消费者追捧,也在消费品类赛道掀起了“万物皆可盲盒”的潮流,其中就有餐饮行业。到饭点了不知道吃什么,看着外卖软件点餐纠结半天,对于很多“选择困难症”的人来说,“餐饮盲盒”不仅可以大大缩短点餐时间,还让吃饭多了一层“神秘感”。

餐饮外卖掀起“盲盒风”

奶茶、蛋糕、卤味……“盲盒风”吹到餐饮行业,不少餐饮店的堂食、外卖菜单上多出了“盲盒”这一选项。

在外卖软件搜索“盲盒”后,跳出来一串餐饮商家。以一家炸鸡店为例,该店共推出两款“盲盒餐”,分别是标价33.1元的“福利盲盒一人餐”和标价43.1元的“福利盲盒二人餐”,两款商品在该平台的月售数据分别为19份、17份。从评价上看,消费者收到“盲盒”餐品后的体验好坏不一,有的认为“有惊喜,可以冲”,有的则觉得“数量太少,不值得”。

去年,台州路桥的一家卤味店在外卖平

台上线了“精品盲盒”,分88元和168元两档。该店负责人介绍,推出盲盒主要想解决顾客不知道点什么的“难题”。在配菜时,店里的特色卤味是必不可少的,还会随机搭配一些人气比较高的小吃。

路桥的林女士是玫瑰·麦田马铺店的老板,她在去年9月上线了“盲盒餐”,销量一直挺不错。店里销售的盲盒叫“超值夜间盲盒”,分三个价位,38元、48元、58元。

“面包、蛋糕卖个新鲜,‘盲盒餐’虽然全天都能买,但晚上东西可能更好。”林女士介绍,盲盒商品的总价会比卖价上浮十元左右,拆开包装后对比菜单一算,结果就非常直观,可以在商品上给消费者更多惊喜。

期待值、神秘感成大卖点

“不知道吃啥?随便点吧!”“盲盒可能超出你的期望,也可能让你失望,老板尽力了。”……“餐饮盲盒”的推出,让一些来回滑动菜单,半天点不上一道菜的消费者有了全新的选择。

今年26岁的王萌是一名“餐饮盲盒”爱好者,工作日不想吃食堂的时候,就会提前点到外卖软件上“物色”一家外卖店,选上一

份“餐饮盲盒”当作午餐。

“方便省事,虽然有时候会吃到不喜欢的菜品,但只要不是做得不好吃,我还是会继续买。”对于王萌来说,“餐饮盲盒”吃起来的味道,跟点餐其实差不多,没有额外的“加成”。但“餐饮盲盒”独有的神秘感,以及到手前的期待值是吸引她点餐的原因。

餐饮+盲盒的组合推出已有一段时期,“新概念”的引入,对于商家和消费者来说,到底是不是一场“双向奔赴”的共赢?

在走访中我们发现,价格相对便宜,且更受年轻群体喜欢的奶茶、蛋糕类“盲盒”更受消费者青睐,价格相对较高的盲盒,买的人相对较少。

“盲盒推出大半年了,买的人并不多,平均每个月只有一两单,多的时候三单。”周先生的卤鸭店平时顾客不少,大多数都是带着明确的目标来的,虽然他会在88元的盲盒里放市场价100元的餐食,但销量一直上不去。

而林女士的蛋糕店线上“盲盒”销量一直不错,还有回头客特意到店要求打包一份“盲盒蛋糕”。“我碰到过一次客人要求现场打包‘38元盲盒’的。”林女士说,顾客从线上追到线下,这是她没想到的。