

王见雨的刺绣作品。 本人供图

“90后”小伙做起针线活 每天绣10小时 最贵一幅卖6万

提起刺绣,人们大都认为这等细活儿应该是女性的“专利”。然而葫芦岛一名“90后”小伙却不信邪,不但痴迷刺绣,放弃高考,甘愿当起绣娘传承这一非物质文化遗产,而且凭借刺绣手艺在业界小有名气。10年来,他每天刺绣10小时,绣过的作品百余件,最贵一幅作品卖到了6万元,还获得葫芦岛市工艺美术大师称号。

这个男绣娘叫王见雨,1992年出生,家住葫芦岛市建昌县,目前他在四川开了工作室,边学习刺绣技艺边接订单。

王见雨从小就喜欢手工艺,包括掐丝珐琅、雕刻、瓷器、紫砂等。在高中一年级时第一次接触到了刺绣,那一刻让他怦然心动。那幅作品是苏绣的《猫》,作品栩栩如生,画面色彩丰富,线条细腻流畅,让人过目不忘。“我看到后太喜欢了,用针和线能创作出这么美的事物是我想追求的,所以就想这辈子和刺绣结缘。回家后不久我就专门学习刺绣了。可这个决定却遭到家里所有人的反对,他们觉得大男人不应该从事针线活儿。”

王见雨是个倔脾气,认准的事情就坚持到底。此后一有时间,他就去收集查看刺绣相关资料,碰到刺绣培训班果断报名去学。“妈妈后来说的一句话让我感动:人生很短,怎么活都是过,你不留遗憾就去!这句话影响了我的人生,此后我就把大量时间放在刺绣上,到处拜师学艺。”

由于对刺绣着了迷,为了早日学会,他边四处打听边上网寻名师,到各地拜师学习。前期学刺绣时,眼睛和手总搭配不到一起,很难控制走针方向。为了勤学苦练,早日绣出好作品,除了吃饭运动和休息,他每天刺绣十几个小时,曾经为练刺绣熬了几个通宵,之后眼睛发炎肿了很久。

男生的手要比女生粗糙些,很容易刮线,所以自从学刺绣开始,他就小心翼翼地养护自己的手,常用护手霜。初学刺绣时绣牡丹,叶子总是绣不好,绣了拆、拆了绣,几十次反复练习才得到比较满意的作品。

正因为有了这样的决心和毅力,他的刺绣技术逐渐增强。而能外出学习刺绣,得益于妹妹把家里都照顾得很好,免了他的后顾之忧。“学刺绣最难的就是别人的不理解,尤其是家人,还有时绣不出来想要的效果反复去拆剪,还要去学习绘画,牺牲了很多同龄人的玩耍时间。”

王见雨说,中国的传统手工艺都有一个共同点,就是学习周期长,前期无经济收入。因为绣出的作品卖不出去,这也是年轻人不愿意继承和学习的原因。当初他也遇到了同样问题,投入大量时间却得不到回报,看不见



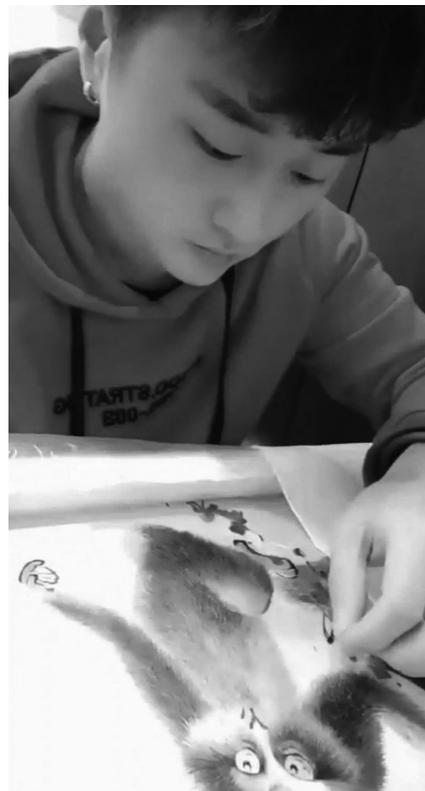
王见雨在专心刺绣。

希望。2012年他曾想过放弃,但还是妈妈的那句话让他又回到刺绣路上。目前,他的作品大都是客户定制,绣完拿走。其所卖最贵的一幅作品是《松鹤图》,作品面积120CM×120CM,因是双面绣、尺寸大,内容复杂,卖了6万多元。

一个男人做刺绣,会被人不理解。曾经一次外出,他在展会上刺绣,一个老太太过来看了看,嗤之以鼻地说了一句:“一个大男人,跟一群女生坐在这弄这个,唉!”可不管别人怎么说怎么看,他都不气馁。

但也有些热心阿姨看到男子刺绣,在新奇之外还告诉他吃什么可以养护视力,保护眼睛,这让他心存感恩。“人有千百种,做不到让每个人都满意。我只要做好自己,做喜欢的事情。”

因之前学习的是苏绣、满绣,现在他想趁着年轻多学东西,更想集各家刺绣所长。两年



本人供图

前,他到四川继续学习蜀绣,也到少数民族聚居区去学民族刺绣。初到当地时语言不通,交流不好。记得有次被车撞倒,尽管身体没有大碍,但心里还是备感难受,加上想家,王见雨独自在路边徘徊了好久心情才平复。“十年来我绣过的作品有百余件,但好像并没有自己太满意的。”

王见雨的师傅董宁说,一个年轻小伙能坚持刺绣这么多年,这种坚持足以让人感动。

王见雨说,学习刺绣十年来,他和技艺都在慢慢成熟和成长,因对刺绣情有独钟,所以此生都会做下去。一分耕耘一分收获,2019年,王见雨荣获葫芦岛市工艺美术大师称号。“我一生的梦想是继承和发扬中国传统工艺,把刺绣技艺集各家所长进一步弘扬传播。目前我业余时间也在传承茶道文化,希望在传承传统文化上尽自己的力量。”

辽沈晚报特派葫芦岛特约记者 靳诗宇

新闻速递

沈“汽车中欧专列”首次开赴俄罗斯

本报讯 辽沈晚报记者胡月梅报道 日前,一列满载150辆国产自主品牌汽车的中欧班列从沈阳东站发出奔赴俄罗斯。这是沈阳开行中欧班列后的首趟汽车班列,共搭载了50个标准集装箱。为更好地支持沈阳地区中欧班列提质增效,沈阳海关开辟中欧班列业务绿色通道,设置专人专岗负责中欧班列通关全链条服务,推行延时、错时+预约通关制度,确保货物当天查验当天放行,企业的通关速度得以大幅提高。

辽推进农产品仓储冷链设施建设

本报讯 辽沈晚报记者胡月梅报道 日前,《2020年辽宁省农产品仓储保鲜冷链设施建设的实施方案》印发,明确将在沈阳市苏家屯区等48个县(市)区开展项目试点,着力提升农产品的商品化处理能力,提高农产品附加值和品牌价值。

今年,我省主要围绕水果、蔬菜等两大类进行项目布局。按照“田头市场+新型农业经营主体+农户”的模式,建设节能型通风贮藏库、机械冷库以及气调贮藏库。

辽宁首届电商直播节 主播选品对接会举行

日前,由省商务厅主办,沈抚改革创新示范区管理委员会、辽宁数字经济产业园承办的辽宁省首届电商直播节主播选品对接会举行。会议现场进行了产品供应链集结代表签约以及“辽宁省数字经济先锋合伙人”授牌仪式;各市商务部门及参会企业利用电商直播平台宣传推介本市展品,并在会场外设置展示台展示。



“特事特办”的背后全是“急客户之所急”

她,赤诚丹心,对工作数十年如一日,用真心服务客户;她,负重前行,对员工高标准严要求,用制度凝聚团队;她,探索管理,对网点运营颇有心得,用创新思维引领网点建设。

她创新网点 开创厅堂顺位补岗机制

师小婵,工行从业18年一步一个脚印地从一名普通的一线柜员、网点运营主管成长为网点经理,现任工行沈阳新北支行网点经理。曾获得2019年总行级工银成就奖先进个人,带领新北支行获得总行级“一日一网点一单E分期”营销活动的表彰。师小婵以网点为阵地,积极做好网点阵地营销,带领客户经理营销方圆3公里内的幼儿园、居委会、加油站、检车线、商超门店等,网点各项指标均完成较好。她创新网点厅堂机动顺位补岗机制,根据大堂客流波峰

波谷流量变化,客服经理随时补充柜面或大堂,中午午休每天安排一位转账区客服经理补位大堂,运营主管、客户经理和网点负责人依次做好替补大堂的准备,做好分流工作,缓解柜面压力,确保维持大堂服务水准,加强客户面对面、一对一服务营销。

她特事特办 办理监狱上门核实工作

丰富的基层工作经历让她在日常的工作中想客户之所想,急客户之所急。师小婵带领客户经理特事特办,办理监狱上门核实工作,由于家属年龄已高无法联系监狱工作人员,她带领客户经理往返数次协助沟通,帮客户解决问题,最终家属的救命钱在医院正常使用。客户为新北支行做了数张便民服务卡并为网点送上一面锦旗。



赴沈河区房产局“110”劳模基地参观学习

另外在3月初,疫情最严重的时期,有一位客户名下有一笔1000万的定期存款到期,客户无法正常到网点办理存款业务,师小婵带领客户经理早晨4点开车去鞍山岫岩上门办理定期存款业务,客户非常感动,这位客户成功被挽留。还有一位客户到店办理遗产继承业务,因公证文书书写有部分地方不够清晰明确,与客户

沟通发现客户并不理解,师小婵特意派人随客户一同前往辽宁省公证处,协助客户与公证处沟通,最后顺利办理遗产继承业务。父亲节前夕,师小婵特意赴五爱市场采购父亲节贺卡,端午节更是亲自掏腰包为顾客采购香包,凡到店客户均可领取,儿童节到店的孩子皆可参与抽奖等等。客户无小事,每次她都是尽心尽力为客户着想。

她合规经营 把金融知识普及给社区居民

师小婵定期会带领新北支行全体党员同志深入惠民社区,把金融服务和金融知识带给社区居民,切实为客户解决金融民生的最后一公里的问题。在师小婵的带领下新北党支部结合其他网点优秀的党员同志走进山东堡夜市宣传工商银行系列产品,推动地摊经济的复苏。