

非遗焕新·青春季

京彩脸谱

陶然

韩秉志

3月21日,在上海复星艺术中心举办的MOLLY二十周年特展上,一只特别的美猴王Space Molly吸引观众驻足。美猴王身插靠旗,面罩上的京剧脸谱纹样与表情肌肉精准对应。红白交错间,勾勒出大圣的神采。传统与潮流在这一刻相遇,碰撞出新的呈现方式。

这件作品的创作者,是北京市通州区京剧脸谱非遗代表性传承人赵楠。这是她第一次把京剧脸谱和潮玩IP深度融合。作品从构思到完成,历时近1年。赵楠没有简单套用传统脸谱,而是反复推敲人物比例和结构,在立体造型与脸谱技艺中寻找平衡。

于她而言,这不仅是一件跨界作品,更是一次全新的尝试——让京剧脸谱被更多热爱潮流的年轻人看见。京剧是中国传统文化的璀璨瑰宝,成功入选联合国教科文组织“人类非物质文化遗产代表作名录”。京剧脸谱作为京剧艺术的重要组成部分,于2014年被列入北京市级非物质文化遗产代表性项目名录。赵楠正尝试用自己的方式,让这一技艺走向更广阔的舞台。

三代艺人接力跑

走进赵楠位于北京市通州区的工作室,仿佛进入一间脸谱博物馆。墙上悬挂着不同颜色、不同造型的脸谱:蓝脸的窦尔敦、红脸的关公、黄脸的典韦、白脸的曹操、黑脸的张飞……这些在京剧舞台上耳熟能详的人物,被定格在一张张彩塑脸谱中,神情各异,色彩鲜明。

“脸谱不仅仅是装饰,背后有着丰富的文化体系,就像语言一样。”赵楠说。不同人物、不同性格,在脸谱中都有独特表达。在京剧艺术的发展过程中,由戏曲妆容衍生而来的彩塑脸谱,逐渐形成了系统化的谱式体系,并发展成为具有独特艺术价值的传统工艺。赵楠,出生在一个与京剧脸谱紧密相连的家庭。

赵楠的父亲赵永波深耕脸谱整理与绘画数十载,工作室常年摆满泥胎、颜料和工具。上幼儿园时,她便学着帮父亲吹气球、贴装饰。上小学后,她又开始尝试填色和描线。泥土与颜料,成了她童年最熟悉的记忆。

她仍清楚记得第一次参与脸谱制作时的场景:父亲递给她一个泥胎,让她试着上色。面对空白的脸

谱,赵楠既紧张又兴奋。

“画孙悟空吧。”父亲对她说。笔触略显生涩,颜色也不均匀。但随着孙悟空的轮廓逐渐显现,赵楠第一次感受到,这张面孔在自己手中“活”了起来。

大学毕业后,赵楠并没有直接选择“女承父业”,而是从事了其他工作。转折发生在2012年。这一年,她的师父——京剧泰斗刘曾复去世。看到师父曾高价出版的画稿资料被卖到旧书摊甚至散落丢失,赵楠感到非常难过。而传统手工艺市场也受到冲击,父亲渐感力不从心。此番触动让她决定辞去工作,回到工作室,重习脸谱创作,开始探索属于自己的创新之路。

中国戏曲是个庞大而精密的体系,脸谱与唱腔、服饰、配饰等彼此关联。不了解整体,就无法梳理规律。刚接手那几年,赵楠把大量时间投入学习。她开始系统学习戏曲人物结构,研究脸谱色彩逻辑,反复练习基本功。

三代人的接力,让这门技艺在时光中不断延续。

古老技艺继续生长

真正进入创作领域后,赵楠逐渐意识到,这门传统技艺远比想象中复杂。

京剧彩塑脸谱制作工艺繁复,从选土、浸水、熟泥、揉泥到塑形、修坯、打磨,再到上白底、彩绘、上光油,要经历10余道工序。每道工序都需要时间与耐心。

工作中的赵楠,常常一坐就是一整天。泥土在掌心里慢慢变软,刻刀沿着轮廓轻轻推进,一张张脸谱在她手中逐渐形成。等她再抬头时,窗外的天色早已从明亮变成昏暗。

在反复打磨中,赵楠逐渐形成自己的创作语言,也更加理解脸谱技艺的内涵。她开始思考:这门古老的技艺,如何在当代继续生长。

于是,赵楠开始尝试跨界创作。2018年,法国著名球星齐内丁·齐达内来到中国,阿迪达斯品牌工作人员找到赵楠,想从她这里定制脸谱。她将品牌标识和法国国旗融入设计,创作出齐达内主题脸谱。后来,她又为FILA(斐乐)首家全球全新概念店打造京剧脸谱空间,并创作网球主题脸谱。

泥彩塑有寿命,阳光直射数十年

后会褪色、脱落。相较之下,陶瓷更利于保存,也更容易进入日常生活。2023年起,赵楠在景德镇成立工作室,探索新的材料表达方式。她将大量精力投入京剧脸谱主题的陶瓷文创产品,从书签、钥匙扣到马克杯、果品装饰盘等,将脸谱融入更多生活场景。在尝试与潮玩IP合作时,赵楠再次把目光落在孙悟空——这个她最熟悉的形象上。这一次,她面对的不再是戏曲舞台上的脸谱,而是一个圆润简洁的潮玩形象。当最终成品完成时,赵楠仿佛看到了儿时第一次给孙悟空上色的自己。

一半谋生一半爱

在创作领域不断拓展,赵楠的脚步也没有停歇:在联合国总部艺术论坛上推广中国戏曲文化;在电视节目上为演员设计舞台新脸谱,与外国友人合唱经典唱段;在北京电影学院讲授戏曲脸谱设计课程;甚至用京剧脸谱元素给手机游戏人物定做脸谱皮肤。

不同舞台、不同身份背后,都是为了同一件事——让更多人了解脸谱、读懂脸谱。

2024年,在悉尼“魅力北京”文化交流活动中,她设计的原创京剧主题“眉飞色舞”系列盖碗亮相当地。走出国门的经历,让赵楠更加坚定对外文化传播的方向:脸谱不仅是一门技艺,更是跨越语言的视觉表达。

今年春节,在中国驻纽约总领事馆的新春招待会上,一件件京剧彩塑脸谱格外引人注目。有人凑近细看纹样,有人举起手机记录细节。赵楠发现,很多外国观众对脸谱产生兴趣,往往是从颜色和线条背后的故事开始。

“红色代表忠勇,黑色代表刚正,白色表现奸诈。”赵楠说,这些颜色,就是人物性格的视觉语言。

除了走向海外,赵楠也把目光投向年轻一代。她尝试把京剧脸谱与年轻人熟悉的二次元文化结合。比如在甲辰龙年来临之际,她从京剧脸谱中的吉祥纹样获得灵感,设计了小龙“轰隆隆”:鼻子上的如意寓意吉祥,鳞片由爱心组成,融入锦鲤色彩,象征“鲤鱼跳龙门”的好运。整体造型保留传统符号,又轻松活泼,吸引了许多年轻消费者。

不断跨界的同时,赵楠也愈加重

视脸谱理论的传播。

“要让脸谱成为历史的一部分,应该让人知其然,也知其所以然。”她说。

在教学实践中,赵楠意识到,大众对脸谱有一个误解:把它当成平面的“化妆”。“有的脸谱画得很细致,但画者并不懂脸谱。脸谱讲究线条和结构是一个谱系,就像菜谱,要分类,有逻辑。”

“我始终都在一半谋生一半谋爱的路上。”赵楠说,对她而言,谋生,是让传统技艺进入当代生活;谋爱,是对文化传承的长期坚持。

“脸谱是大家最熟悉的陌生人。”赵楠希望,有一天,当人们看到这张古老的脸谱时,不仅能想到京剧,也能感受到中华文化的魅力。而这,正是她作为年轻一代传承人的使命。



更多报道请扫二维码

来稿邮箱:fukan@ijrbs.cn

古

梁婧王恬

夏日的晋祠,泉水潺潺。难老泉复流后,太原晋祠热度持续走高。经过多年生态治理,这汪千年古泉重新喷涌,滋养着晋祠古建与周边业态。古物何以为新?泉声或许就是答案。

许多人奔赴晋祠,只为赴一场古泉之约。作为“晋祠三绝”之一,难老泉常年水温在17摄氏度左右,泉水清澈见底。“难老”二字既承载着古人对岁月永恒的期许,也承载着一方水土的生机。

1994年,难老泉断流,沉寂30余年。如今,泉水复流,映着宋构飞檐、鱼沼飞梁,碧波载着晋祠倩影,连晋祠内的千年周柏,也更显虬曲苍劲。

泉声唤醒了千年古祠的满殿风华。作为荟萃多个朝代古建筑的“活态史书”,一殿一亭、一碑一塑,都镌刻着岁月的匠心。圣母殿内43尊侍女彩塑神态各异,眉眼间流转着千年温婉;十字形的鱼沼飞梁,被梁思成盛赞为“实物则仅此一孤例,洵为可贵”,兼具实用与艺术之美。贞观宝翰厅内,《晋祠之铭并序》碑上苍劲行书见证着盛唐文脉的流转,与金人台铁人等文物一道融入三晋大地的历史脉络。

“以前来晋祠,就是看看古建筑、感受历史文化,现在多了些生活气息,让人更多待一会儿了。”北京游客张景熙说,他特意带父母住进晋祠古村的老宅院,晨起看泉、午后赏古,日子过得格外惬意。这正是晋祠文旅融合的生动写照,泉水复流不仅唤醒了古祠生机,更带动当地文旅产业蓬勃发展。

泉声唤醒了千百百姓的烟火生机。顺着泉水流淌的方向,晋水巷商舖林立,民宿、小吃、文创摊位鳞次栉比。赤桥古村的变迁,更是泉水赋能与文旅发展的生动缩影。71处民居错落分布,开春后旅居团纷至沓来,村民们在自家门口吃上“旅游饭”。

“我们从郑州坐高铁来到太原市,全程不到3个小时,很方便!”河南游客段秀真说。便捷的交通为晋祠文旅注入强劲动能,高铁、普速铁路双线发力,让四方游客得以便捷奔赴。

难老泉的活水滋养了特色产业蓬勃发展。晋祠大米种植历史有3300余年,曾因泉水断流淡出餐桌,如今种植面积恢复至3300余亩,这个特色农产品,正借着文旅东风与铁路物流优势,走向更广阔的市场。

千年晋祠以一种意想不到的方式“活”了起来,融在每一场国风巡游、每件文创小物,以及一砖一瓦、一泉一塑讲述的三晋故事里。

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美编 倪梦婷

生活中的经济学

蓝莓会是下一个阳光玫瑰吗

万政

最近,“蓝莓降价”成为热门话题。

不少消费者欣喜于“蓝莓自由”,却在产业端引发一个深层担忧:价格暴跌之外,蓝莓会不会像“阳光玫瑰”葡萄那样,从网红水果的位置跌落,陷入价格下降、供大于求的尴尬境地?

蓝莓市场早期,参与者少,品牌溢价高,消费者为“新鲜”和“稀缺”买单。随着越来越多的产区、企业和农户涌入,市场竞争从“有没有”转向“好不好”。土地、劳动力、物流等要素在更大范围内被优化配置,终端价格有了下探空间,这是市场发育的自然结果。

从经济学的角度分析,表面看,两者发展轨迹确有相似之处:它

们都走过了一条“高价—扩种—过剩—降价”的路。但价格走势的雷同,并不代表产业逻辑的相同。

“阳光玫瑰”葡萄种植门槛相对较低,扩种后,在产量大幅提升的同时,没有很好地保障品质,糖度下降、风味寡淡。蓝莓则不同,当下的蓝莓种植,依赖大棚盆栽、精密水肥管理和专业技术,100亩基地投资在千万元以上。这些门槛形成了天然屏障,让蓝莓的扩产更多由理性企业主导,而非盲目跟风的散户。

二者的明显差异,在于产业链的纵深。

过去,和“阳光玫瑰”葡萄一样,蓝莓也以鲜食为主,价格波动直接影响种植端。现在,蓝莓被

做成果汁、果酱、果干、果酒,甚至其提取物用于保健品和化妆品。鲜果价格低了,同样降低了加工企业的原料成本,加工环节消化了一部分产能,刺激了深加工需求。加工环节对产能的消化形成了价格缓冲带,反过来又稳定了鲜果市场。

此外,拥有独特健康标签的蓝莓已经完成了市场培育,拥有一批忠诚度更高的消费者。

但坦白讲,拥有这些优势,风险依然真切存在。比如上市期过于集中,3月份至4月份是蓝莓鲜果的旺季,容易形成短期价格冲击。再比如,蓝莓出现品质分化,一边是“蓝莓自由”成为社交平台的热词,另一边是冲上热搜的“粉

色蓝莓”卖到400元一斤。这说明市场并非“一刀切”式降价,而是在优胜劣汰。如果追求产量而牺牲品质,蓝莓完全可能掉入“阳光玫瑰”葡萄“高产—低质—低价”的恶性循环。

所幸,不少从业者保持了清醒。种植户在价格走低时仍然选择扩种,同时明确要在管理上下功夫,做优质蓝莓。这种用品质换价值的思路,值得点赞。

一个品种价格从高低走并不可怕,可怕的是规模扩张时守不住品质的底线。蓝莓会不会成为下一个“阳光玫瑰”?答案不在价格的起伏里,而在每一颗蓝莓的品质中。市场认可的,永远是认真种出的好果子。