

前程似锦——刘昭艳的刺绣人生

关注

「扬子名医团」

将健康顾问装进口袋

苏州是苏绣的发源地,很早就形成“家家养蚕,户户刺绣”的盛况。冰心在《寄小读者》十三中写道:“这里的女孩子,只知低头刺绣,静极的时候,连针穿过布帛的声音都可以听见”。写的虽是旧时吴地一景,但刘昭艳似乎就是这群女子中的一个,穿越时空而来,身上带着旧时绣娘特有的沉静温婉。 撰稿 蒋华瑾



刘昭艳

刘昭艳,1986年出生于陕西,祖母和外祖母家族各是南北方的刺绣世家,家里有绣坊,从小耳濡目染,六七岁即开始接触刺绣,熟练掌握了各种针法技艺,十六岁后回到外祖母的故乡昆山,拜“正则绣”第三代传人吕存为师。因为对刺绣的喜欢和继承家族事业的责任,十七岁起便接手家业,从此,刺绣成为她生命中最重要的东西。

人用来做祭祀的青铜器皿,显得特别稳重,代表了为人处世的诚信。400多种颜色的丝线,通过明暗对比表现出青铜的质感,使刺绣达到了摄影作品的三维立体感,背景则运用了乱针,表达了色彩的立体感。在创作中她总是一边绣一边审图,研究针线的走向,调整角度,整幅作品你根本找不到起针落针的痕迹。她的“青铜器”系列,看不到传统苏绣中花鸟虫鱼、山水人物、风花雪月的程式化构图,看不到“精细雅洁”的审美趣味,看到的却是经过历史沉淀的厚重和温润,以及几千年中华文明深厚的文化内涵。

她的刺绣作品既有苏绣的精细典雅,又不失陕绣的浓烈张扬,巧妙地融合了南北方刺绣的不同风格,逐渐形成自己活泼清新的面貌。她的作品不能简单地以哪个流派去定义,但是我相信,一幅优秀的作品是可以超越地域文化和审美习惯的。

不同于传统的绣娘,刘昭艳立志要成为一个创意型的刺绣艺人,走前人未走过的路,三年前她就下定决心不再重复自己创作过的题材。她善于思考,喜欢读哲学类的书,思考要用一种什么样的刺绣手法来表达人生的态度和思想。她研究蜘蛛网,甚至天马行空地宇宙星球中探索和寻找多维度空间,并尝试着如何把它运用到自己的刺绣中,让刺绣突破平面的束缚,展现更多的面,让观赏者可以从不同的角度看到自己想要表达的内容,甚至跳出画面看到其蕴含的内在东西。



刘昭艳作品《奶奶》



刘昭艳作品《青铜器》系列之一

刘昭艳不喜欢复杂的环境,只想沉浸在单纯静谧的刺绣世界里,于是在宋人的笔下她找到了向往的生活。她绣宋徽宗的自画像《听琴图》,在保持原画风格的基础上,通过光线的处理使作品中的树干更立体,色泽更鲜艳,枝叶更繁复细密,通过纤细的刺绣技法和迷人的丝线色彩,再辅以现代工艺技术,古人的“意在写中”与今人的“意在绣里”让艺术的表现有了新的内容和新的维度,它使一种传统艺术的生命在另一种传统艺术的审美重构中得以共鸣、得以延续。

对刺绣的“痴”,不仅体现在她固执地只绣自己心爱的题材,而且她每一幅绣品,就像对待自己即将出嫁的女儿,万般不舍,只有帮它们找到对的那个“人”,她才会觉得安心。

在祖母和外祖母身边长大的刘昭艳,对老人有着深厚的情感。绣品《奶奶》中那位白发苍苍的老奶奶,尽管皮肤黝黑粗粝,满面沧桑,但是在她慈祥面容上,在那一条条的皱纹中,我们似乎能读到一个鲜活的故事。历经岁月的洗礼,那安详温柔的眼神,是对世界对生活的包容和理解。透过一针一线,刘昭艳将对老人的深情传递其中,运用多种刺绣技法结合西洋画的光影层次,将人物肖像绣得出神入化,栩栩如生。在这幅人物绣品中,我们或多或少都能看到自己奶奶的影子。

经过近二十年的不懈努力,如今刘昭艳已经在昆山城内拥有了一家陈设典雅的刺绣会所——昭岷绣馆,她不仅要在自己的刺绣技艺上寻求突破,还要带领四十多名绣娘,在市场经济的大潮中生存下来。除了曲高和寡的阳春白雪,还要有符合大众审美和市场需求的绣品,一件件精美的刺绣戏服,一组组由刺绣衍生出来的文创产品,这些虽然不需要她亲自操刀,但在设计和定稿上,她还是必须亲自把关,耗费大量的心力与时间。即便如此,刘昭艳还是尽可能地把自己从这些日常管理琐事中解放出来,将更多的时间放到她心爱的刺绣艺术中。



刘昭艳作品《露西》

刘昭艳说,她只绣那些能真正打动她的,在内心产生共鸣的题材,例如为猴子立像的作品《露西》,金刚露西的眼神少了凶悍,多了份慈祥 and 悲天悯人。针法收放自如,线条灵活多变,用丝多用合色线,以丰富色彩的明暗,光线的表现力,用丝粗细也匠心独到,粗旷之中带缜密,显得极其洒脱奔放,整幅绣品色彩饱和淋漓,层次立体逼真、气韵丰沛生动。“如何与自然共生,与地球上的生物和谐共生是我们人类值得反思的,有时候感觉动物比我们人类活得更淡定从容。”刘昭艳说。

刘昭艳说:“我的前半生就干了刺绣一件事,后半生仍旧会一如既往,直至终老,除了刺绣,我什么也不会”。作为一个85后的女孩子,在现今这样纷繁的社会,很少有人能不为外界所动,日复一日、年复一年地坐在绣榻前,让日子淡淡地从指缝间流走。

刘昭艳还创作了“青铜器”系列,她认为古

凭借开放包容的视野、一丝不苟的钻研、敬天爱人的涵养、持之以恒的创新,刘昭艳将为我们奉献更多丰富多彩的绣品。

让业务更便捷 苏州工行投产智能即时制卡机

近日,苏州工行在全辖范围内首次批量投产14台智能即时制卡机,升级整合智能终端和原有产品领取机功能,有效提升了业务一站式办理能力及普惠金融业务功能覆盖率,为网点营销服务提供有力支撑。

该机承接了原智能终端和产品领取机的大部分功能。在银行卡发放方面,按照加装的卡类型划分,该设备可同时支持空白卡、预制卡和成品卡三种发卡模式,实现了借记卡、信用卡和第三代社保卡发卡功能全覆盖,并能做到即时制卡,立等可取。以带有金融功能的第三代社保卡为例,通过该设备的一站式整合设计,可将业务办理时间从原来的15到20分钟缩短至3到5分钟,大大提高了市民办理第三代社保卡的效率。

11家分支行的覆盖,截至7月末,单月交易笔数从最初的47笔增至337笔,交易类型涵盖了查询、转账、汇款、改密、新开户、换卡不换号以及其他中间业务,且仍有大幅持续增长的趋势。

据了解,今年五月,全省工行系统首台全功能智能即时制卡机在园区独墅湖支行顺利投产,这次批量投放,该行已实现全辖

该行科技人员表示,智能即时制卡机独有的便捷综合一站式服务模式受到了广大客户的欢迎,网点客户自助业务正逐渐由智能终端、产品领取机向智能即时制卡机延伸。 徐婷婷

阳光消费金融一周年硕果累累

2021年8月17日,北京阳光消费金融公司正式开业一周年。贷款余额超过110亿元、基础客户数量突破550万户,成为首家在开业一年上线超十二款产品,完成产品全生态体系建设的消金公司。

持续迭代的一体化阳光风控体系;在运营架构设计上,建立“渠道运营+自营产品运营”双链路模式,具备支付及认证、清结算、运营数据、产品及内容运营、用户运营五大能力;在业务发展赋能上,聚焦创新和前沿课题,开展“中国消费金融课题研究”,反哺行业与社会,为中国消费金融行业发展分享智慧,探寻机遇。

房屋抵押类个贷客户匹配增额,定制现金分期产品;联合光大银行信用卡中心开展信用卡拒批客户回捞,向符合筛选条件的客户推荐欢喜贷产品等。

经过一年来的积淀,阳光消费金融公司拥有了“风险+科技+运营+研究”的四大核心能力,并在此基础上为阳光消费金融数字化转型、践行普惠金融,输送强劲动能。

阳光消费金融积极与光大养老、云缴费等业务单元展开合作。与光大养老,打造特色养老消费分期产品,面向全国各类养老机构提供服务;与云缴费构建普惠金融生态体系,从生活缴费分期、定制化医疗、教育金融产品、联合营销、联合建模等方面为用户提供优质产品体验;联动光大银行各分行,对

阳光消费金融发力自营产品建设。自主设计现金借款产品“欢喜贷”与场景分期产品“向阳花”,满足客户跨场景下的资金需求,其中“向阳计划”结合养老分期、生活缴费、多元消费场景,引导社会理性消费。此外,阳光消费也持续关注河南汛情进展,通过对“阳光消费APP”申请贷款的河南受灾地区用户及抗灾一线志愿者用户提供延期还款服务,不忘向善而行的经营初心,为促进消金行业健康发展贡献力量。

岁月给了我们一场最好的相遇

暑气未消,秋风拂来,入夜后的苏州街头,依然有些焦躁。张阿姨擦去头上的汗水,准备结束一天的工作。

这是她来到这座城市的第五个年头,楼宇保洁员的工作给了她一份温饱的收入,凭借勤劳,她努力做到让女儿能安心在北京读书。

每天,张阿姨下班后,回到出租屋都会与女儿聊一聊一天的新鲜事,虽然粗茶淡饭,但母女两个依旧相谈甚欢,聊着学校一天的开心事,聊着内心深处不常被触及的感动。

早上,张阿姨在楼宇门口,扫码参加建设银行财富季活动,被海报上精致的小金牛吸引,随手一扫发现不但可以看电影、参加答题,还能抽锦鲤。张阿姨看了看这里面的问题,都是自己日常生活中常见的现象,以前的她遇到问题会措手不及,会不知道如何处理,通过答题学到了知识,还能抽奖,兑换超市优惠券。

张阿姨还把活动二维码分享给女儿。起初,女儿以为这个活动适合老年人,没曾想,玩了几次“眼力大挑战”,她觉得有挑战,抱着试试看的心态,她打开“消保青年说”电影,点开之后才发现,这部电影再现了自己曾经在学校里遭遇的非法校园贷,她学会了识别的方法。母女两人笑声不断,享受着这个夏天带来的小惊喜。

这是CCB“建行财富季 智慧消保来助力”消保分会场的活动,它让张阿姨疲惫的一天,变得轻松愉快。

普通劳动者脸上洋溢的笑容,就是对建行消保最大的褒奖。 丁明华 简雯



扫描二维码关注“扬子名医团”

扬子晚报