



夏华：把深山绣娘的传统技艺 推向国际时尚市场

□本报记者 余翠平

她在服装产业深耕25年，并用了15年的时间，在中国大山深处的民族村寨发现、挖掘、整理即将消逝的美学记忆，创立了依文·中国手工坊，打造了精准扶贫与商业运作并行的“深山集市”项目；她建立的16座村寨博物馆与上千座家庭式绣梦工坊，使绣娘能够“不离村、不离寨，背着娃，绣着花，养活自己，养活家”；她以公益的心和商业的手法，帮助深山匠人与绣娘通过手艺改变命运，让更多沉寂的深山村寨焕发勃勃生机，她就是依文集团董事长暨依文·中国手工坊创始人——夏华。



夏华和绣娘挑选新纹样



夏华和绣娘们在伦敦合影



绣娘们走在异国他乡的街头



夏华与绣娘评价刺绣作品



绣娘的精湛技艺吸引了外国友人



夏华在贵州山里与绣娘们交流

为下海创业辞去大学教师工作

夏华出生在辽宁大连的一个农村家庭，小时候，家中的日子虽然清贫，但却很幸福。

“在我的成长过程中，母亲对我的影响是巨大且深远的，她就是我成长路上的标杆。”小时候，因为父亲身体不好，母亲便成了家里最主要的生活力，挑水、做饭、养鸡、养猪、看孩子，大大小小的事情基本都是母亲在做，在夏华眼里，母亲就是天，只要妈妈在就觉得安心。

1977年恢复了高考的那一年，母亲决定让哥哥姐姐都把工作辞掉重新参加高考，后来哥哥姐姐们都考上了大学，母亲又把家里值钱的东西用来供他们上学。一时间，家里变得更困难了。可母亲却说，只有考上大学才是真正改变命运，换钱不长久，换人一辈子。

“虽然我的母亲是一个没什么文化的农村妇女，但她深知作为人母，最大的责任就是教育子女成材。‘窦燕山，有义方，教五子，名俱扬’《三字经》里的这句话就是母亲一生的信念。”

在夏华的成长过程中，母亲身体力行，教会了她很多做人做事的道理，让她在成长的路上找到了方向。可在她14岁那年，母亲因为气胸突然去世了。从那时起，夏华的世界改变了，她也因此一夜间长大了。

“如今看来，气胸不算什么大病，但当时，在我的家乡却没有能够治疗气胸的医生。正是从那时开始，我下定决心要努力赚钱，带家人走出农村，过上衣食无忧的日子。”

上世纪九十年代初，夏华以优异的成绩从中国政法大学毕业，并留校任教，在政法大学教书的时候，她带着学生去福建调研，看到了很多个体户和刚刚成长起来的企业，给了她很大触动，于是她毅然决定辞去大学教师的工作要下海创业，为自己和家庭创造更加优质的生活！

“在这个过程中，也有过不被父亲理解的经历，但是我始终坚定信念，认准了便不回头，努力为自己的事业奋斗！”夏华激动地说。

创业路上每遇危机都迎难而上

万事开头难，刚开始创业的夏华经历了人生又一次艰难的历程，辞职之后，夏华也不知道到底要从哪里开始，就拎着自己的全部家当在西单商场的台阶上坐了三天，她看着来来往往的行人，就观察他们手里的购物袋，哪个品牌的购物袋最多，那个品牌一定卖得最好，她就去了这个品牌当售货员。

夏华做了8个月售货员，她见到了不同年龄、各行各业的顾客群体，了解了顾客的需求，并观察到了服装市场的销售规律，正是这份最基层的工作让她真正读懂了顾客、读懂了市场，为企业的发展打下了良好的基础。1994年，她正式创立依文集团，企业在她不懈的努力下慢慢有了起色，发展得越来越好。

创业是辛苦的，其中最大的危机发生在2004年的夏天，当时夏华的公司在北洼路租了一个地下室作为库房存放货品，每天她都会和员工一起盘点衣服，看着出进的衣服越来越多，心里特别高兴，然而，谁也没想到那年夏天突然下了一场大暴雨，给企业带来了巨大的损失。

那天，库房管理人员给夏华打电话的时候就哭了，他说夏总，您快回来吧，库房都被淹了，水已经到腰了。夏华赶紧往回跑，可水太深出租车根本开不进去，她就蹚着水跑了进去。保安大哥看她往里冲，大喊说，夏总，里面有电，不能进，危险！

“可我哪还顾得上这些，带头冲进去把衣服都捞了出来，可这些衣服却被水泡坏了，没法再卖了，面对几百万的损失，我没有掉眼泪，不是因为不难过，是因为不能哭，不能让员工害怕。那一季，我们一家一家找工厂，和他们商量，将当季的存货拿出来卖，

这才度过了燃眉之急。”

也是那一年，夏华决定不再自己管理库房，要创新，找到最好的第三方物流公司，以最现代的方式管理库房。那一年，夏华又带领员工跑遍了三百多个供应商工厂，拿到了更多的好衣服，依文登上一个新的台阶，他们又创造了一个市场销售第一名的好成绩。

“创业路上诸如此类的困难比比皆是，可我从未退缩，总是迎难而上，每一次问题解决都会为企业迎来新的发展机遇。我不会忘记过去，更不会忘记那些艰难贫穷的日子！”夏华坚定地对记者说。

帮助深山绣娘靠传统技艺实现就业

随着企业不断发展壮大，夏华曾受邀参加过一个全球的品牌大会，并有幸成为第一个代表中国品牌发言的企业家。可到了会场夏华才发现，前面发言的十位来自世界各国的企业家最开始都讲述了自己品牌悠久的历史，“他们介绍的方式如出一辙，均是四到六个老头，我爷爷的爷爷的爷爷的爷爷就创建了这个品牌开始，我当时就想，要怎么介绍依文呢？于是我默默地在PPT第一页打下了‘5000’这个数字，心里一下就有了底气，中国五千年的历史和文化，足以让我挺直腰杆在这里跟大家来一次平等地对话。”

这次会议结束后，夏华意识到，中国那么厚重的文化，老祖宗留下的那些讲究的东西，国人都应该把它传承下去并发扬光大。这份对传统文化的尊敬与热爱激发了夏华内心对中国传统手工艺致敬的情怀，她开始了第二次创业：建立依文·中国手工坊！

马上开始行动！夏华带着他们的设计师与团队走进大山，寻找中国手艺，一个村子一个寨子的去寻找那些有手艺的老人，他们把绣娘们的绣技、绣品从大山带到都市，试图帮助她们用自己的手艺养活自己养活家。

“最开始的时候，这个项目是被董事会否掉的，但是每当我进入大山，看见这些绣娘们绣的老绣片，

看着这些蕴含中国几千年传统文化的手工艺有可能会被时间遗忘，看到这些有一身好手艺的老人都放下了手中的针线，去卖水果的时候，我就下决心一定要为这些绣娘们做点什么。”

于是夏华反复和设计师沟通，琢磨如何将这些大山中的传统纹样和时尚元素相结合，让它更能被都市消费者接受。她带领她的团队往返于都市与大山之间，一个村落一个村落去找寻绣娘，找寻这些传统的美学纹样。

从2013年开始，依文·中国手工坊启动“绣梦扶贫计划”，通过培训到人、订单到户、数据化、产业化等精准帮扶方式，帮助绣娘承接订单，并对绣品进行收购、销售，让绣娘不离村不离寨，背着娃，绣着花，养活自己，养活家。在此期间，夏华每年都会带领团队多次深入黔西南大山深处，寻找最美的绣品及手艺最精湛的绣娘。功夫不负有心人，一次次地艰难跋涉，一次次地深入交流，他们的团队终于得到了当地人的认可，他们也终于找到了隐藏于山间的一位位手艺传承人。

“明星绣娘”潘奶奶年收入达百万

与依文·中国手工坊合作的绣娘中，有一位七十多岁的老人，被称为潘奶奶。

潘奶奶有三个女儿，老伴儿身体不是很好，过去，家里的经济负担很重，老人家靠着自己的刺绣手艺勉强支撑，日子过得十分艰难。第一次见到潘奶奶，夏华就惊叹于她精湛的技艺，也决心一定要帮助这位老人过上好日子，让更多人看到她的绣品。

如今，潘奶奶已经成为明星绣娘，2018年收入达到百万元，她的女儿也因此重拾针线，跟随母亲一起刺绣，想要将这份手艺传承下去。更值得一提的是，潘奶奶现在已经成为消费者们追捧的“明星秀娘”。

“生活在都市里的人们一方面对老人家织布、纺线、刺绣的手艺赞叹不已，另一方面更感动于潘奶奶

身上所特有的质朴、自然的独特魅力，久居都市，潘奶奶一针一线亲手制成的绣品，仿佛成为治愈我们疲惫心灵的良药，每一副绣品里的温度与深情值得我们去细细品味。”夏华不无赞叹地说。

夏华说，每次见到潘奶奶，她总是在微笑，总是在感谢，她说不仅仅是感谢依文带领她及像她这样的千千万万的绣娘脱贫致富，更是感谢这样一个平台让她意识到自己作为一个深山匠人的价值。

虽然已经七十多岁，但在今后的日子里，潘奶奶还想要继续为推广传统手工艺尽自己的一份力。也正是千千万万如潘奶奶一般的深山绣娘们在激励夏华他们不断努力，将依文·中国手工坊这项事业做得更好！

独臂绣娘的绣品走上了国际舞台

在依文·中国手工坊众多签约绣娘中，还有一位“明星绣娘”，因其刺绣的蝴蝶纹样栩栩如生，被亲切地称为“蝴蝶仙子”，她就是布依族独臂绣娘梁忠美。

七岁时，梁忠美不幸失去左臂，但基于对刺绣的喜爱，坚持跟随母亲学习绣花技术。长大后，在长达十年的打工时间里，梁忠美始终没有放弃刺绣，苦练本领，仅靠独臂就能飞针走线。在与依文·中国手工坊合作之前，梁忠美的月收入仅仅是1000元左右，而现在，“深山集市”里销售的蝴蝶作品，每一件的单价都超过2000元，受到都市赶集人的喜爱和追捧，梁忠美的月收入也增加到了上万元。

梁忠美绣出的蝴蝶能够呈现出如此不同的形态，

一方面得益于从小扎实的绣工基础，更重要的是，她的丈夫经常会去捕蝴蝶，梁忠美得以观察到各种不同的蝴蝶，并将其牢记于心，这才能够创作出形态各异的作品。

梁忠美用一只手撑起了蝴蝶飞舞的天空，带着布依族的精灵飞到了都市，她的作品经过精心打造，已经分别带到伦敦时装周、北京时装周，并作为“国礼”送给各国友人政要。

“现在，梁忠美将自己的手艺传授给了更多的深山绣娘，与依文·中国手工坊携手打造绣梦工坊，让更多的深山绣娘能够不离家乡，靠手艺赚钱。如今，梁忠美的绣梦工坊已经从最初的三两个人发展到如今的七八个人，在梁老师的努力下，古老的传统手工艺正在原始村落中逐渐恢复生机。”夏华说。

“深山集市”将传统手工技艺带向世界

夏华说，通过刺绣，深山手艺人真正走向了脱贫致富的道路，同时也把中国传统文化中的美与精髓传承了下去，并带出大山，走向世界。

在依文·中国手工坊成立至今的15年来，夏华不断探索新的商业模式，打造了公益扶贫与商业运作并行的“深山集市”项目，深山集市把最原生态大山里的手工艺品还原到城市，集市中近十万款现代设计感的文创、服装、配饰、首饰、家居产品涵盖了数十种传统民族工匠技艺、技法，吸引了数百万人驻足欣赏、采购体验。

夏华告诉记者，通过“深山集市”不仅真正让绣娘体会到了承接订单，改善生活，靠手艺赚钱的幸福感，同时“深山集市”作为新零售消费扶贫的代表模式改变了目前产品设计单一、品牌趋同的问题，将“新零售”理念贯彻上升到“心零售”层面。通过深山集市这个平台，将都市与大山连接，让大山与世界连接，让都市人过一把“赶集瘾”。

夏华说，“在这一过程中，我们遇到过很多困难，但始终如一的态度与坚持不懈的信念让我们一直所坚守的事业在十五年后终于开花、结果，让都市读懂大山，让未来读懂过去，让世界读懂中国。”

创建了全国最大的绣娘及纹样数据库

目前，依文·中国手工坊团队逐渐完善了“电商扶贫+深山集市+文旅扶贫”的销售方式，以公益的初心与商业化的手法打造了产业扶贫的模型——通过对深山匠人与绣娘进行工业化培训，建立了多条“深山供应链”，实现了深山手工艺的可持续的量产输出，并建立了“深山制造”的载体——16座村寨博物馆与上千座家庭式绣梦工坊，使绣娘们实现了再就业。

夏华告诉记者，最大的博物馆是兴义市泥凼镇将军布博物馆，至成立以来，在州、市、镇等相关领导和部门的关心帮助下，逐渐发展壮大起来，从原来的小作坊发展到现在拥有生产加工绣娘200多人，展馆三座，共计300多平方米，带动了当地的刺绣产业发展，同时也带动了当地的绣娘脱贫致富。

“以前，这些深山绣娘的家庭地位都比较低，做很重的活，家庭都比较贫困。建立了绣梦工坊之后，我们把绣娘从繁重的劳动中解放出来，提供给她们很好的工作场所，我们通过订单式培训的方式，让这些绣娘的收入有了很大的提高，她们在家庭的地位也发生了很大的改变。绣娘们可以背着娃，绣着花，养活自己养活家。”

依文集团在15年民族传统文化的保护过程中，走进大山，将发现的村寨绣娘、纹样、技法、工艺等归类整理、创新应用，创建了全国最大的绣娘及纹样数据库，数据库涵盖村寨绣娘8000余位，可应用纹样5000余种，数据库与全球设计师共享。夏华他们将民族纹样通过通过时装秀等时尚方式助力中国民族文化国际化。

“依文·中国手工坊让深山绣娘的收入有了很大提升，很多在外打工的绣娘们和绣娘的孩子们也都回家，和妈妈一起做起了刺绣。这不仅解决了当地的就业问题，同时，让中国传统手工艺得以继承和发扬。未来，希望在我们的努力下，更多人能够有机会通过双手改变命运，中国手工艺可以在更大的舞台散发恒久的魅力。”夏华满怀深情地说。