



虽只能用双手替代双眼感知世界,却开了家汉服体验馆,并在网上教特殊群体做饰品

28岁的她,在“黑暗”中活出精彩



借汉服之美,点亮特殊群体的生活

很多人会好奇,没有视力,怎么知道汉服好不好看。“我们是没有图像建构的,但是可以通过触觉等组合形成认知。”琉璃说,购买汉服后,她会找家人和朋友帮忙,借助他们的视觉感受不同汉服的色彩搭配,再通过触摸体会不同材质和花样的手感,形成印象。

目前,司梦阁汉服体验馆的主营业务是汉服租赁、汉服妆造、汉服写真,售卖古法香膏、车载香薰等。但琉璃想做的不止于此。

琉璃说,自己是“考据党”,喜欢有出土文物证明的服饰款式。布料怎么拼接、怎么缝合,穿着时如何交叠……这些她都希望有据可依。

“汉服的美不仅仅是视觉上的直观印象,更是中国古代朝代更迭和时代变迁在服饰上的文化沉淀。”换句话说,她喜欢汉服,更喜欢它所蕴含的文化之美。

如今,汉服虽以各种崭新的姿态出现在大众视野中,但在琉璃看来,传统意义的汉服依旧属于小众爱好,大多数消费者对于汉服好看追求多于复原,许多跟风的汉服制造质量良莠不齐,难免会与文化之美背道而驰。

“通过传统汉服妆造、写真体验,我想让大家接触到背后的文化,认识汉服的种类、汉服的故事,对汉服产生兴趣。”

除此之外,司梦阁还打造了一个文化沙龙空间,古筝在侧,蒲团在地,茶水雅座,可以定期推出一些雅集活动,组织更多志同道合的人来交流,传播和输出更多优秀传统文化。

“有十年时间,我都不敢提女儿是个盲人,现在觉得没什么了,她能自理能自立,有想法有追求,心态比很多明眼人都好。”有这样的女儿,李小花很骄傲。

一路上有很多好心人帮过琉璃,现在她也在传递温暖,在网上教盲人圈里的爱好者做饰品,放在司梦阁售卖,帮助他们增加收入——通过视频语音跟对方交流,左右手如何操作,讲解得很细致,有时候熬夜到两三点,直到把人家教懂为止。目前,40多位“徒弟”中有不少是因为琉璃点亮了生活的另一缕光。

“以前大街上很少看到盲人,这两年多起来了,大家越来越愿意出门,从事咖啡师、速记员、人工智能标注师等岗位。”琉璃说,希望她的经历能给盲人提供借鉴和参考,希望社会也能对这个特殊群体给予更多的理解和支持。

记者 王艳 文/图



“拍汉服找琉璃,总有一套适合你。”这句话是短视频平台博主“琉璃”的品牌口号。她是椒江葭沚老街司梦阁汉服体验馆的主理人,本名李佳昱,1996年出生,临海杜桥人,两岁多时因视神经萎缩,导致双目完全失明。

“虽然看不见,但这不妨碍我拥有一家梦想中的汉服体验馆。”琉璃的笑容开朗又向上。

对汉服文化情有独钟的可爱女孩

琉璃从小就知道自己和别人不一样。

两岁被发现失明时,刚好是父母事业最忙的时候,得知消息,妈妈李小花的第一反应是“天塌了”。别人的童年五颜六色,在小琉璃这儿却是漆黑一片;别人用视觉识别方位,她只能靠摸索去习惯;别人在幼儿园交朋友,她更多时间在独处……

“没有视力,琉璃需要通过别的感官去认识世界。”接受现实以后,每出差去一个地方,李小花都会到新华书店买磁带,带回家给女儿听。10多年间,这些磁带几乎堆满了一整间房,除了睡觉,琉璃大部分时

间都扑在这里。

琉璃最爱古装剧和古装小说,慢慢地对汉服也产生了浓厚的兴趣。不过,那会儿汉服还是个小众市场,购买一套需要1000元左右,所以直至18岁,她才拥有了自己的第一套汉服。

在美国留学期间,琉璃的专业是亚洲文化研究。因为喜欢汉服,身在异国他乡的中国同胞和外国友人通过汉服协会凑到了一起,这让她对汉服有了更深层次的认识,民族自豪感也油然而生。

看不见的她,用双手大胆造梦

在美国,琉璃学会了许多生活技能,比如买菜做饭、租房、签合同、订机票酒店等,敢于尝试、积极自强的个性简直就是妈妈的翻版。“能不能成,先试试看。”女儿的选择,李小花表示支持。

今年5月1日,司梦阁汉服体验馆正式开业。店铺位于椒江葭沚老街,古色古香的中式建筑,一步一景的东方园林,店铺门前就是小桥流水。这里的氛围满足琉璃对于汉服店的一切幻想。

“司梦阁的起名,参考了明朝‘六局二十四司’,寓意掌管编制梦境的地方,我希望每位顾客进店都有穿越时空的体验,感受中国文化之美。”因此,大到格局装修,小到服饰陈设,她都亲力亲为。看不见的她,内心有一套自己的“审美公式”。

走进司梦阁,进门处就是汉服体验选购区,各式各样的汉服服装竖排摆开,款式颜色琳琅满目,有偏传统的,也有时下流行的,售价从几百元到上万元不等,旁边的柜台还装点着发簪、步摇、耳环等首饰。

“这是最近超火的马面裙,搭配袄裙,优雅感十足;这是半臂齐腰,袖长及时,身长及腰……”一步一介绍,这位主理人如数家珍。

琉璃说,体验馆里大约有五六十套汉服,有一大批是她的私藏,包括“镇店之宝”——一套用妆花工艺制作的蟒袍诰命服饰,价格1.2万元;价位在五六十元的,也有好几件。

体验馆日常由店长、店员、化妆师打理,琉璃会拍摄短视频推广宣传,闲时再选购一些汉服,给顾客提供更多选择。前段时间,她还根据《八十七神仙卷》的服饰作了还原,每一套都相当惊艳。

琉璃还有一个身份——簪娘。

网购珠串,穿针引线,无论是耳饰还是发簪,琉璃都相当娴熟。二楼的一隅案台,就是她的小天地。“开店之前,我就在网上售卖这些饰品,多的时候一个月可以卖六七千元。”