

“00后”女孩创业开起烧玻璃手工店—— 一根玻璃棒，燃出万千精彩

□记者 周冬晴 实习生 张欣瑶

花束、戒指、圣诞树……毫无技术基础的“小白”，在“家门口”就能做出光彩夺目的玻璃工艺品吗？

当下，越来越多的灯工玻璃DIY手工店出现在城市楼宇、繁华商圈，吸引了不少人前来体验打卡。日前，记者实地探访市区一家烧玻璃手工店，领略“火中雕塑”的魅力。



闪闪发光的圣诞树



加热玻璃棒



顾客在给玻璃塑形
(本版图片由受访者提供)



一根玻璃棒的N种可能

一根玻璃棒能有多少种可能？

一只蓝色的透明蝴蝶张开双翅，翩翩欲飞；一朵红色玫瑰花在玻璃罩内怒放，永不凋零；蛇、鱼等动物摆件栩栩如生，仿佛下一秒就要动起来……2月21日下午，“木星造物”烧玻璃店内，一个个由玻璃棒制作而成的玻璃工艺品流光溢彩，构建出璀璨的艺术世界。

“我想做这个鸢尾花，第一次做能成功吗？”“没问题，这种只需要捏出来几片花瓣，再把它们拼接在一起就行。”顾客陈开甲在货架上精心挑选一番后，最终决定制作一朵鸢尾花。

“塑形时，工具一定要离开火源，不然会粘在玻璃上……”“00后”店主李沐欣一边示范，一边提醒顾客烧玻璃时需要注意的事项。

灯工玻璃制作技艺，是指将玻璃管或玻璃棒用火高温加热，待玻璃受热变软，再用钳子等工具塑形的一种工艺。

设计专业出身的李沐欣，在上学期期间就曾接触各类手工制作，并对此产生浓厚

兴趣。两年前，李沐欣冒出“开一家烧玻璃店”的念头。

DIY手工店铺种类繁多，为何选择烧玻璃？

“烧玻璃的体验感极强，既有趣又疗愈。当时盐城还没有这样的店铺，这让我看到了机会。”为了实现这个想法，李沐欣走遍上海、苏州、景德镇等地，学习各个烧玻璃手工店的运营模式。2023年年初，她特地向灯工工艺非遗传承人任波学习技艺，并在任波店铺内做了四个月的学徒。“只有经过一段时间的系统性学习、亲手实践，才能让自己的技术更加熟练，才能有底气教别人烧玻璃。”

去年4月份，“木星造物”烧玻璃店开业，体验价格按小时收费，每小时100多元。由于烧玻璃需要用到燃气喷枪等专业设备，在顾客体验的过程中，李沐欣会全程看护。“烧玻璃时，喷枪喷出的火焰温度会达到上千度，作品完成后需要冷却10分钟才能拿手触碰，我们要时刻提醒顾客。”

一朵玻璃花的诞生

工作台前，陈开甲戴着护目镜，手持玻璃棒，在火焰前翻转腾挪。待玻璃尖端慢慢软化，缩成圆球，散发出橘黄色的光亮时，他拿起平面夹、镊子等工具，进行塑形、拉伸、弯曲、拼接，一小时后，一朵栩栩如生的鸢尾花便跃然眼前。

“原来以为会很难，上手后发现做叶子这些简单的小玩意儿，还是很轻松的。”第一次玩烧玻璃就成功创作出专属于自己的一个工艺品，陈开甲很是得意。

李沐欣解释，“烧玻璃的原理其实跟捏橡皮泥差不多，先搓一个圆，在此基础上就可以塑造出你想要的形状。要想作品更完美，关键得有耐心。”

为什么烧玻璃如此吸引人？独一无二的体验感以及成就感是重要原因。

在李沐欣看来，顾客亲手制作的作品往往能带来意想不到的惊喜，甚至比最初

精心搜索的效果图还要令人眼前一亮。“烧玻璃看上去简单，其实上手后你很难控制，很多人没有经验，会出现变形等问题。但奇妙的是，这些‘意外’反而会为作品增添一份独特的魅力。”在顾客制作过程中，李沐欣很少上手干预。

“00后”汪杨峰是烧玻璃资深爱好者。他认为，火焰与玻璃的交织之中，既能让人全身心地投入创作，又能感到放松、治愈。“烧玻璃具有很强的艺术性与包容性，即使做得不像理想中的样子，也会因为随机的美感带来惊喜。”

不久前，袁洁洁带着孩子第一次体验烧玻璃。在一个半小时里，她们完成了一朵玫瑰花、一朵玉兰花和一副耳坠。她觉得，“好玩”与“用心”是这家手工店最吸引人的地方。“当时我们做得比较入迷，已经超时了，老板也没催促，让我们安心把作品做完。”

一家有温度的店

“‘00后’美术生裸辞，在盐城开一家烧玻璃店的创业日常……”翻阅李沐欣的社交平台账号，固定不变的视频开场白里，流露出她对店铺的热爱。“这间店铺，让我把兴趣和工作结合在了一起。”

烧玻璃是一项需要高度专注的活动，“一旦顾客开始操作，我就必须全程盯着，视线一刻也不能离开。”李沐欣介绍，目前店内总共只有4张操作台，每个时间段顾客数量固定，这让她能够充分照顾到每一位顾客的需求。

“周六、周日以及节假日，客人会特别多，大多是上班族和学生。我比较‘佛系’，人少的时候，我就自己动手制作一些作品，既能打发时间，又能提升自己的技艺水平。”除了线下开店，李沐欣还通过线上直播展示烧玻璃过程，吸引了不少粉丝，许多顾客会

找她定制玻璃工艺品，大多是戒指、挂坠等小装饰品，价格在10元到40元不等。

开一家有温度的店，让每一个顾客拥有更好的体验感，是李沐欣的追求。“每次看到顾客做出满意的作品，我也替他们感到开心。”李沐欣说，家人曾建议她招聘店长和员工，但自己不喜欢这种商业化、模板化的模式。“交给别人，我不放心。虽然开店有客人不满意是难免的，但在我的观念里，每一位顾客的体验感都重要。”

店内温馨的氛围、舒适的环境以及专业的指导，让“木星造物”抓住了顾客的心，还吸引了不少回头客。“很多客人对我抱有期待，时不时会问，最近有没有出一些新花样。”接下来，李沐欣又计划外出学习，提升自己的技艺和视野，让小小的玻璃棒带来更多精彩。