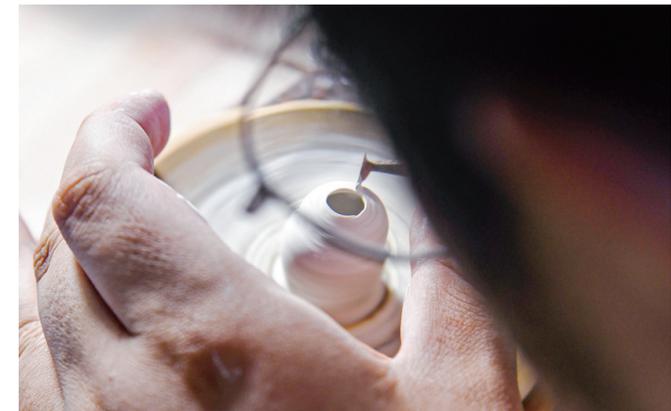


在缩小6倍的瓷器世界，看指尖风景



普通的泥料在郭晨超手中变成了艺术品



直播用的茶具、果盘等微缩瓷器展架



给作品上釉



拉坯修整工作



微缩高脚果盘



微缩小碗

把世界缩小6倍，是什么样的风景？常州有对返乡创业的大学生夫妻，近一年来，都在体会这样的风景。

横林镇柴禧匠舍内，200平方米的空间摆放着3张工作台，台面上摆放着诸多迷你版瓷器咖啡壶、茶具、碗碟、果盘，记者拿起茶壶装上水，倾斜60度，竟真能倒出水来。

这些微缩瓷器的创作者是柴禧匠舍的主理人郭晨超、陶湘琦夫妇。同为景德镇陶瓷大学2011届陶瓷艺术专业学生，毕业后两人都没有从事相关专业，郭晨超回到上海与老师合开画室，专注艺术生培训以及少儿绘画教培；陶湘琦则回到老家横林，从事苗木种植和销售相关工作。缘分使然，这对在校从未搭过话的同班同学，因线上游戏结缘，步入婚姻殿堂，定居上海。

“虽然身在培训行业，但我还一直想回归陶瓷圈。”郭晨超说，有了想法后，他在画室辟了四五平方米的空间，从基本的揉泥拉坯开始重拾“老本行”，尝试制作一些瓷器。

2021年，女儿麦芽1岁。二人决心远离城市喧嚣，来到横林，创办“麦芽创意农庄”。种瓜、养鱼，闲适生活之余，夫妻俩主推制作正常大小的陶瓷作品，还承办了不少社区、培训机构的团建活动。

陶湘琦有着一颗“少女心”，喜欢娃娃，接触过BJD（球型关节人偶）。BJD爱好者们不仅会为其订购各式衣服，还会订制迷你的家具、摆件，进行布景。这一现象风靡日本、美国、英国等，但在国内却一度冷门。

不走寻常路的夫妻俩把目光转向了BJD，“别人可以做家居，我们可以做瓷器的迷你摆件啊。”郭晨超“突发奇想”后，踏上了转型之路，花了几千元采买了专门烧制微缩瓷器的电窑，又采购了工

作台，今年年初，工作室开始做给娃娃“用”的微缩瓷器，并改名“柴禧匠舍”。

微缩瓷器中，最小直径1厘米，高度不超过3厘米，从拉坯到绘画、施釉、烧制，每一步都是手工制作。

郭晨超坦言要做到1:1还原物件，瓷胎必须轻薄，与传统瓷器相比，对技艺要求更高。“差之毫厘，谬以千里”，起初因坯子小巧、重心偏移而甩飞、穿透的情况时有发生，“画图案也有讲究，大坯面积大好画，小坯空间小，要防止手抖作废。”郭晨超说，即便顺利完成坯，烧制时也会因为釉和时间的因素，出现各种各样的问题。

“你看，这个青花瓷盘子的边缘有小气泡，为了解决这个问题，我出了不少学费。”郭晨超说，当时他把所有可以买到的同款釉都试了一遍，结果不理想，后来陶湘琦提议去景德镇咨询，夫妻俩说走就走，问遍了在景德镇工作的同学。“每个人都给了方法，每种方法都不一样，我也都试了一遍，最终发现是喷釉和烧制时间的问题，再一点点调整，最终呈现出比较完美的成品。”

为了打开市场，夫妻俩在小红书App上做起了直播。“上面有不少BJD和微缩模型爱好者，针对性比较强。”陶湘琦和丈夫尝试卖过微缩瓷器冰箱贴，标价9.9元做推广，但效果都不理想，思考再三，最终决定“做品质”。

由于制作工艺复杂、报废率高，微缩瓷器的市场价格一直居高不下，工作室的微缩瓷器依据不同款式，价格基本在百元至千元不等。刚开始只要有人进直播间，他们就会把做好的成品介绍一遍，渐渐地来看夫妻俩作品的人多了，开始有人购买一两件器具，更多个性化的需求也在直播间被提了出来：越来越多的用户追求“独一无二”。郭晨超会结合客户的需求，开发不同类型的作品，每个类别往往只做一两件，回购率很高。后来他还开始尝试“坑烧”，将有机物、麻绳、香蕉皮等和作品一起烧制，那些有机物燃烧后的痕迹与器具融合，形成了“唯一”性作品。海外的客户很喜欢“坑烧”作品，最近瑞典的一位买家刚购入一套9件，用作家中装饰。

线上销售、线下跑展。二人带着作品，前往上海、广州参加Dol-lyparadise 玩偶展会。摊位不算起眼，但遇到了不少志同道合的朋友，柴禧匠舍也被更多人认识。

创业至今，夫妻俩光是设备、材料的投入就近40万元。如今，这个数字仍在增长。创业的过程中，身边一些人不好看，认为微缩瓷器和娃娃周边都是小众，他俩做的是小众中的小众，前景不乐观，也劝说他俩放弃。而一直“跟着感觉走”的夫妻俩却因为直播间里大家关于情绪价值的讨论坚持了下来，如今直播间的成交额从第一场的700元涨到如今的3000多元。“我想把工作室打造成陶瓷制作共享中心，汇聚热爱陶艺的人们，沉浸式体验传统文化的魅力。”郭晨超说。

孙婕 吕亦菲/文 夏晨希/摄



利用木柴对微缩瓷器进行烧制