

## 寻访乡村老手艺之七

◀ 上接04版

→莫天发创新推出的凉帽。

探索发展：  
与文旅融合  
让雨帽功能外延

莫增德告诉记者，在上世纪80年代，每顶雨帽可以卖3毛8分钱，当时一个鸡蛋卖3分钱，一些村民靠着雨帽产业一年可以赚几百近千元。他说：“我们以前做雨帽都是白天干完农活以后晚上才开始做，相当前于农活以外的收入。以前，周边村子的人都很羡慕我们，觉得我们旱涝保收。”

那段家家户户、男女老少做雨帽的时期已经过去，如今的“雨帽村”只有一部分老人仍在坚守这项手艺。莫增德给记者算了一笔账，平均一天做三个雨帽，批发价每个10元，一天挣30元的手工钱。现在，村里的年轻一代大多数不再以此为生。

受到雨衣、遮阳伞等现代遮阳避雨工具的分流影响，雨帽要拓展市场难度很大。一些老人担心，这项技艺的传承将会遇到极大困难。

近年来，当地政府和村民也在不断为雨帽寻求新的出路，增强雨帽的文化属性，与文旅融合，将雨帽定位为“田间劳保用品+文旅工艺品”，以寻求差异化竞争。

张家镇党委委员李绍芳告诉记者，2020年入选非遗以后，雨帽的知名度得到显著提升，也催生了新消费场景，吸引了很多游客慕名前来体验制作过程和购买雨帽。去年，“雨帽村”就接待了500人次的游客。目前，当地正在尝试依托张家镇水山村梅花摄影基地，把雨帽融入园艺、露营等场景，提升游客体验，也拓展消费场景，进一步延伸雨帽的功能。

李绍芳说，他们拍了短视频和微型纪录片推广雨帽，还计划注册地理商标，强化“平乐雨帽”品牌辨识度。下一步，张家镇将进一步推动产业融合与创新，将“雨帽村”打造成文化体验点，设计“编雨帽+乡村游”路线，吸引非农耕群体消费；开发雨帽主题的文创产品，如工艺摆件、时尚配饰等，瞄准年轻消费群体；与企业合作开发景区纪念品、企业劳保用品等定制产品，提升订单稳定性。

同时，村民们也在为雨帽的前景而努力，不断探索雨帽的更多可能，创新推出新款。有的村民还学会了在网上直播销售，拓宽销售渠道，最终留住让砧板寨人的“乡愁密码”。

记者石艳红 通讯员黄文毅 练桂芬/文  
记者石艳红/摄

↓莫天发指导  
雨帽爱好者编织  
雨帽。

老艺新篇：  
改良推新顺应市场需求

砧板寨流传着这样一种说法，他们的先人数百年前从朝仙村搬来后，便在此地安居乐业。几百年前，村子里的新人喜结连理，新娘要戴帽行礼，称之为礼帽，礼帽寓意着夫妻和睦、生活和谐以及事事顺心如意。随着时间的推移，雨帽由新娘的礼帽慢慢演变而来。

莫天发告诉记者，在上世纪五六十年代，村子里做的雨帽是当地特色的竹叶帽，分为鸡嘴帽和铜鼓帽。鸡嘴帽的帽顶跟鸡嘴一样，比较尖；铜鼓帽的帽顶跟鼓一样，呈圆形。如今市面上的铜鼓帽并不多，但村里有不少人制作鸡嘴帽，莫增德就是其中之一。

记者见到莫增德时，他正在编织雨帽外层，他的老伴则在旁边剖竹篾，他们家制作鸡嘴帽的手艺远近闻名。他向记者展示已经做好的鸡嘴帽，竹篾平滑、竹叶平整、孔缝大小一致，是当地认可的好手艺。

就在记者来之前，批发商刚刚从莫增德家里运走三百多个鸡嘴帽，还剩八十个等待另一个批发商来运输，这些批发商都是他的老顾客。在他印象里，村里的雨帽一直不愁卖，每到春耕夏收，就会有很多人因“雨帽村”的口碑而特地来采购。

莫天发告诉记者，以前大家主要制作防雨功能强的竹叶帽，近些年则流行“湖南帽”，这种款式因轻便美观、防雨防晒双功能受到了市场的认可。“湖南帽”顾名思义就是湖南流传过来，但到了村里也不完全是湖南的样式了。

在上世纪七八十年代，“雨帽村”不少村民带着当地的竹叶帽走出去，也带回了其他地方雨帽的制作技法。曾流行过的“贵州帽”就借鉴了贵州技法，因为帽子比较厚重只流行了一段时间，“湖南帽”的技法则从上世纪一直沿用到现在。

莫天发告诉记者，原来的“湖南帽”轻便美观，但竹篾细小，容易折断不耐用，村民就琢磨在本地竹叶帽竹篾和湖南棕丝帽竹篾的宽度和厚度中取一个中间值，兼顾耐用和轻便。不久之后，“雨帽村”制作的“湖南帽”火遍附近村子，湖南、贵州也有批发商慕名前来采购。

“雨帽村”的创新改良没有止步。几十年来，村民用更轻的棕丝替代棕叶，在帽顶加一层油纸增加防水性，用竹节少且竹篾更光滑的丹竹替代毛竹，还推出了大小不同的帽子供客人选择。

作为传统防雨工具，雨帽在当地及湖南、贵州等周边省仍有稳定需求，短期订单量保持高位。据镇政府相关统计，砧板寨的雨帽年销量约五万个，以一个雨帽10元的批发价来算，可以达到50万元的收入。

此外，该村还参照雨帽制作技法，创新编织出了凉帽。凉帽整体呈碗状，竹篾比雨帽用的竹篾更宽更厚。凉帽帽顶很严实，帽檐则是镂空的，看起来精致又美观。莫天发告诉记者：“这是我去年琢磨出来的，很多人觉得很好看就想买，供不应求。”如今，他将凉帽的制作技法教给了其他人，希望将这份清凉带给更多人。