

走近金陵刻经处雕版唯一女性传承人邓清之

“一”就要刻几十刀,刻错一笔板子全废

守艺人

在南京,提起非物质文化遗产,古琴、云锦、绒花相信很多人都有所了解,但说起金陵刻经,听说过的人可能不多。2006年,金陵刻经印刷技艺被国务院公布为首批国家级非物质文化遗产,2009年又被列入人类非物质文化遗产名录。近日,现代快报记者探访金陵刻经处,对话金陵刻经处雕版唯一的女性传承人邓清之。

现代快报+记者 王瑞 文/摄



邓清之在雕版

雕版唯一女性刻经传承人,用实力证明“女性力量”

金陵刻经处位于南京淮海路附近,紧邻闹市区,但只要走进这座静谧的宅院,内心仿佛也跟着平静了下来。金陵刻经处由晚清著名学者杨仁山一手创办,院里经版楼收藏着清代以来约12.5万块佛经、佛像版,为中国的佛教文化传承留下了一笔珍贵的宝藏。这里是国内仅存的一家刻经机构和收藏木刻佛教经典像版的文物中心,也是世界范围内唯一的汉文木刻佛经出版中心。

32年前,邓清之从南京一所中专毕业后,就像被命运安排一样,成为了一名刻经传承人。一盏台灯、一桌一椅、一块木板、一把“拳刀”,就是雕版的全部工具了。在她之前,金陵刻经处没有雕版女性传承人,就像很多非遗技艺的传承一样,只传男不传女。这里倒不是因为重男轻女,一是传统师父带徒弟,几乎都是同吃同住,手把手教,男师父带女徒弟多有不便。二是刻经全靠手上功夫,不是是个“力气活”,而且力度稍没掌握好,就很容易受伤。

虽然在学校里系统学过一些竹刻、彩灯技艺,但隔行如隔山,第一次看到她的作品,师父马萌青摇摇头,“不一样。”于是,邓清之一切从头开始,学做工具、看师父雕刻,到自己上手练习,一年多时间,她的双手早就磨出了茧子,每天守在刻经处,反复练习。说起为什么能坚

持下来,她说,“可能就是喜欢,加上性格使然。”刚入行时她也曾被质疑,女孩子能做得好吗?但如今,邓清之用自己的实际行动给出了最好的回答。2003年,她的创新作品《润》入选了第十六届全国版画展,并获得最高奖“金彩奖”,作品被中国美术馆收藏。

有的字至少要刻300多刀,刻错一笔整块板子就废了

采访中记者了解到,雕刻佛经有一整套流程,棠梨木经过长时间的浸泡或水煮、阴干,切割后成为待用的经版;写工在纸上用毛笔写宋体佛经,蒙在经版上,再由刻工雕刻。在木头上刻一个字有多难?她笑着说,普通的“一”可能就需要几十刀,而像“断”的繁体字“斷”则至少需要刻300多刀。一块棠梨木板,一面400个字,一个笔画都不能刻错,否则整个板子就报废了。

30多年间,邓清之见证了刻经技艺从不被人知晓到逐渐被人知道。到2012年,金陵刻经处也迎来了第八代传承人,而且都是90后。

什么样的人适合刻经?“没有统一的标准,有时候可能要缘分。”邓清之说,第八代传承人是大专院校古籍修复专业毕业的,当时她和师父参加活动,偶然间遇到这两名90后,他们对刻经表现出了非常浓厚的兴趣,毕业后主动到刻经处学习,最终留了下来成为了第八代传承人,她也将所学雕版刻经技

艺倾囊相授。如今,两个徒弟,一位是南京市市级代表性传承人,一位是秦淮区区级代表性传承人。

希望更多的人了解刻经,让这项非遗技艺长久传承

邓清之说,这几年,自己的工作重心也有所转移,从原先的专心刻板,到现在开始逐渐让雕版技艺走向年轻人,了解年轻人的想法,学会跟他们相处。“我们这两年在中国药科大学开了选修课,不少大学生都来报名,刚开始的时候觉得可能学生们不太能坚持,或者没什么兴趣,但学期结束看到学生的作品,很意外也很惊喜。”一边说,她一边向记者展示学生们的课业作品,“画都是他们自己画的,刻得很好,字虽然不能细看,但一年的时间能刻成这样我觉得已经非常好了。”邓清之说,特别是有个男孩子,开始连画都不会画,但最后成品刻得非常好。

除了给大学生上课,她还会迎接小学生研学团,“来之前我还在想要怎么介绍,但孩子们来了之后,我发现他们非常专业,上网查了很多资料,问的问题全都在点上,这确实让我没想到。”

江苏是文化强省,也是非遗传承的大省。“政府对文化事业高度重视,让我们更加相信非遗传承发展未来可期。”邓清之说,“希望有更多的年轻人走进金陵刻经处参观和学习,让这项非遗技艺可以长久地传承下去。”

别让“最终解释权”成商家护身符

专家:消费者遇到“霸王条款”要敢于“说不”

“报舞蹈班送照相机”“买名酒送高品质汽车”“买车还送车”……近期,各类商家开启“6·18”大促销,各种宣传推广令人眼花缭乱。“新华视点”记者发现,在不少商家发布的广告中,“最终解释权归本店所有”之类的说法频繁出现。

事实上,长期以来,因“最终解释权”相关条款引发的消费纠纷不断。为何这一“霸王条款”在商业活动中屡禁不止?

据新华社

司空见惯的不公平条款

上海的罗女士说,此前她在一家自助餐厅吃饭,在网上购买了该店107.9元的团购券。结账时,商家却表示,当天无法使用团购券,全天价格统一为每位128元,并强调最终解释权归店家所有。罗女士无奈支付了差价。

广州的艾小姐在一家健身房办理了健身卡,并签订入会协议,预存了15000元。会员协议中约定,入会后会员费、预付款等费用不予退还,最终解释权归该店所有。此后,艾小姐因搬家与健身房协商退款,但健身房却以协议中规定“最终解释权”等为由拒绝了退款要求。

此类案例非常多。不少消费者反映,在遇到消费纠纷时,很多商家动辄声称自己有“最终解释权”。

天眼查统计的公开信息显示,近5年来,全国各地因商家在经营行为中使用“最终解释权归本店所

有”的相关说明而被行政处罚的案例近300起。在中国裁判文书网上,近10年涉及“最终解释权”的民事合同纠纷一审判决书超过3700起。相关消费纠纷涉及的行业很多,包括汽车用品销售、美容美发、食品饮料、酒店、电商等。

“商家规定自身享有‘最终解释权’的目的是排除消费者权利,为自己的过错或违法行为‘兜底’。部分商家通过故意夸大宣传或模糊表述引客,再以‘最终解释权’为由宰客。”北京天驰君泰律师事务所上海分所律师王洁莹说。

中国人民大学法学院教授刘俊海表示,从法律上来说,尽管商家可以对其所拟格式条款进行解释,但商家并无所谓的“最终解释权”,“最终解释权”条款是无效条款。倘若矛盾双方走司法途径解决消费纠纷,对格式条款的最终裁定权应归受理案件的法院或仲裁机构享有。

法律明文禁止,何以屡禁不止?

近年来,中国消费者协会多次表示,“公司保留最终解释权”“最终解释权归经营者所有”“出卖人享有最终解释权”为不公平格式条款。

北京大学法学院教授薛军表示,我国现行的多项法律法规、部门规章、司法解释已对商家在格式条款中附加“最终解释权”的行为有所限制。比如,《侵害消费者权益行为处罚办法》中明确,经营者向消费者提供商品或者服务使用格式条款、通知、声明、店堂告示等的,不得作出含有“经营者单方享有解释权或者最终解释权”等内容的规定。《最高人民法院关于审理网络消费纠纷案件适用法律若干问题的规定(一)》规定,电子商务

经营者提供的格式条款有电子商务经营者享有单方解释权或者最终解释权内容的,人民法院应当依法认定无效。

为何明文禁止,但涉及“最终解释权”的消费纠纷仍然多发?

记者采访发现,除了部分不法商家试图运用“最终解释权”条款肆意牟利外,不少商家法律意识不强,认为格式条款中添加“最终解释权”是行业惯例、理所应当。

江西一家曾遭遇行政处罚的企业负责人对记者说:“我们起初并不知道加入‘最终解释权’是‘霸王条款’,毕竟简略的宣传信息很难把活动规则穷尽,感觉这么写也没什么问题,直到被市场监管局处罚

500元才知道违法了。”

此外,部分消费者虽然吃了亏,但最终选择息事宁人。一名遭受侵权的消费者说:“‘最终解释权’的表述在生活中很常见。商家自己开展活动自己制定条款,好像也合情合理,只要扯皮不到自己身上就行。就算发生自己身上,如果事情不大,一般人也不会去跟企业仲裁、打官司,那样成本太高了。”

多位法律界专家表示,当前线上线下商业活动频繁。商业信息发布渠道分散,执法力量难以广泛覆盖。执法部门获取的违法线索,更多来源于对市场主体的执法检查巡查和消费者投诉,打击治理的深度和广度有限。

遇到“霸王条款”要敢于“说不”

上海、浙江、河北等多地市场监管部门都曾公开表示,“最终解释权归本店所有”之类的表述,对消费者不公平、不合理,属于“霸王条款”。

“根据市场监管总局2020年修订的《侵害消费者权益行为处罚办法》,如果商家违规制定‘最终解释权’条款,法律法规未作规定的,可由市场监管部门责令改正,单处或者并处警告,违法所得三倍以下、但最高不超过三万元的罚款,没有违法所得的,处以一万元以下的罚款。”北京孟真律师事务所律师舒胜来说。

业内专家表示,根治商家滥用

“最终解释权”行为,一方面需要加强对商家和消费者的法治教育,另一方面要让商家不敢用、不能用“霸王条款”,让消费者在遭遇权益侵害时有“说不”的底气和能力。

刘俊海建议,电商平台、社交媒体、短视频平台等商家聚合平台应当落实平台责任,系统清理平台上各类涉及“最终解释权”的不平等格式条款。

“平台可针对即将发布的广告、推文、格式合同内涉及‘最终解释权’类的‘霸王条款’关键词内容进行智能风险提示和屏蔽,让可能发生的违法经营行为及时‘刹车’。”刘俊海说。

薛军认为,针对“霸王条款”多发的行业,市场监管部门和消费者权益保护组织可进一步开展普法宣传,加强对商家和平台涉“最终解释权”违法行为日常巡查,对存在主观恶意利用“最终解释权”侵害消费者权益的违法行为坚决查处,并公布典型案例。

王洁莹表示,应畅通消费者投诉、举报、反馈渠道,强化维权事中、事后监管,进一步降低消费者维权成本。“消费者也要擦亮眼睛,仔细阅读合同条款,增强留痕意识。如遇到‘霸王条款’,可先与商家协商要求删除该条款;如协商不成,可以拨打12315投诉。”