

“他,勇于面对人生的无常,接受命运的挑战,对非物质文化遗产项目陶瓷从抵触到接受,又从接受到喜爱,用自己在陶瓷技艺传承方面骄人的成绩单,告慰自己的父亲。他就是山阳区政协十届委员、陶瓷技艺传承人杨波。”



去年4月份的一天,我市一家绞胎瓷企业的老板忽然找到杨波,拿出2012年他父亲打的一张1万多元的欠条。杨波二话没说,就把这笔钱给支付了。现在,这家绞胎瓷企业的产品依然由杨波代销。

艺术创新路迢迢

杨波:

父亲创业做黑陶

“我的父亲叫杨水龙,是上世纪90年代我市有名的私营企业家。”杨波介绍,他的父亲杨水龙生于1951年6月,1969年12月参军入伍成为南海一名守岛战士,历任战士、班长,连年被评为“五好战士”。

1974年杨水龙退伍后,被安排到市汽车运输公司工作。1990年,杨水龙发现汽车修理行业的巨大商机,利用自己当修理工所掌握的技术办起一家个体汽车修理厂。由于技术过硬,服务态度好,1992年,该汽修厂被市委、市政府命名为“先进私营企业”。

1992年,杨水龙了解到黑陶是华夏祖先智慧的结晶,他的老家修武县西村乡西岭后村在历史上也生产过黑陶。于是,恢复传承黑陶技艺成为杨水龙又一个创业目标。为了掌握黑陶烧制技术,杨水龙购买了《中国名窑烧制基础》《考古指南》等大量书籍进行阅读,一年内先后拜访了包括中央美院教授在内的10多位陶瓷专家和民间老艺人,和师傅们反复试验,最后采用独特的“封窑熏烟渗碳”法,烧制出“黑如漆、明如镜、硬如瓷、敲如磬”的仿古黑陶产品。

1993年,杨水龙创建了焦作市仿古陶瓷工艺厂,是我市黑陶最早实现规模化、批量化生产的企业。中国现代民族工商业先驱、著名的社会活动家王光英为企业题写了厂名。该企业被省政府命名为“先进私营企业”。

1994年,杨水龙当选为市政协委员后,进一步开拓思维,适应市场需求,创建了市黑陶礼品有限公司,进行产供销一体化经营。

“奋斗没有穷尽时。在我父亲的人生字典里,写满了‘奋斗’二字。”杨波说,2008年,他父亲看到绞胎瓷的巨大商机后,又依托黑陶生产的技术优势,进行了绞胎瓷研制开发。

2016年,杨水龙的企业成为我市最大的一家集陶瓷生产、销售于一体的企业。其开设的展销厅也成为我市非遗陶瓷对外宣传的一个窗口。

子承父业志气豪

“我永远忘不了2016年4月15日那一天,我去郑州接给父亲动手术的专家,还未回到市内,便得知父亲不在的消息。”杨波说,“由于父亲一直处于昏迷中,我没有听到他对后事的半点交代。”

这么多年来,杨波和父亲的关系一直是“针尖对麦芒”。年幼时,父亲望子成龙,执意把他送往洛阳一家全寄宿式的贵族学校,父子之间一直没有建立起亲密的感情。长大以后,由于杨波的任性,不愿意学习陶瓷制作技艺而独自去社会上闯荡,父子俩聚少离多。

父亲去世后,作为家里的独子,杨波辞去了外面的生意,不得不接手父亲留下的事业。“波呀,你爸是靠诚信积攒下这么大的家业,你接了这个班,咱可不能干坑蒙拐骗的事呀!”母亲叮嘱他。他说:“妈,您老放心,我会走正道的。”

传承非遗

志气豪

□布财勇

由于父亲走时没有作任何交代,仅仅账目上的事就让杨波焦头烂额。别人欠他家的账不好要就算了,他家欠别人的账必须得还呀,但究竟有多少欠账呢?他的头脑里就像塞了一团乱麻,剪不断理还乱。

他一面盘货,一面对账。在对账中,他发现父亲有一张收货条,货款是3万多元,他主动给对方联系,把父亲去世的消息告诉对方,让对方抓紧时间来取货款。对方取到货款后,激动地说:“你爸有你这样的孩子,今后的生意肯定能做好。”

郑州有一家供货商,由于长年与他父亲有合作关系,送货时连收到条都没有让打。得知杨波父亲去世的消息后,就抱着试一试的心态打来电话。杨波盘货后,发现仓库确实有人家存的货,立即将1万多元货款打给了对方。

在对账中,杨波还发现一个长期做茶壶的供货商,账面显示还欠对方900多元货款。父亲去世后,对方还来过店里,但碍于面子没有提及所剩货款。对方再次来店里谈业务时,杨波把准备好的货款给了对方。

“黑陶被誉为‘土与火的艺术,力与美的结晶’。”杨波说,然而美的背后是艰辛的过程。一件成品黑陶要经过手工淘洗、拉坯、晾晒、修整、压光、绘画、雕刻等30多道工序。

也许是对黑陶制作的复杂工序不胜其烦,杨波初中毕业后拒绝涉足父亲的事业,独自去社会上闯荡打拼。在父亲病危时,他和表哥共同投资30多万元,经营芽菜生产的市场才刚刚打开。

父亲的突然离世,使杨波不得不放弃芽菜生意,转向父亲未完成的事业。父亲生前对他的教诲,时时浮现在他的眼前,并成为他干事创业不竭的动力。他开始拜访同行前辈,学习黑陶制作的相关知识……他先后跑到河北、山西、山东等地参观学习,看到黑陶新品立即买回来参考,保证自家的产品在市场上不落伍。

杨波接手父亲的黑陶礼品公司后,采取淘汰老器型、创新新器型和舍弃旧包装、设计新包装的方法,以快速适应市场变化,同时把企业的重点从生产转向销售。由于相互缺乏了解,加工企业不敢贸然接他的单子。于是,他第一次下单先预付全额加工款,第二次照样预付全额款,就这样逐步赢得了加工企业的信任。

绞胎瓷茶壶壶嘴流水不畅(行内人俗称“尿沿”),是加工工艺中难治的顽症。为此,杨波专门跑到江西景德镇,虚心向当地名师请教,现已成功解决了这个难题。

2017年,杨波从青年人的审美观出发,在黑陶产品上相继开发出梅瓶、玉壶春瓶、长颈瓶、小梅瓶、宋朝酒器等10余个品种,投放市场后,深受青年朋友喜爱。

在绞胎瓷的产品开发上,他汲取绞胎瓷纹路过于密集给人带来压抑感之缺陷,合理利用其纯正色彩和纹路,开发出了“西施壶”“玉环壶”。这2个产品分别利用绞胎瓷白色的釉面给人冰清玉洁之感,利用绞胎瓷纹路给人以美女束带缠腰之感,达到颜色和纹路的巧妙搭配。他还大胆创意将不上釉的梅瓶和玉壶春瓶2个经典器型组合,呈现出素雅之美、简约之美,成为热恋男女的定情之物。

针对消费方式的转变,他积极利用阿里巴巴、淘宝等网上销售平台,宣传推销我市优秀非遗产品。大家也被他的人格所折服,有5家陶瓷非遗生产厂商都和他建立了紧密的合作关系。

“诚信是金,贵在创新。我要继承好父亲的经商之道,为非遗传承、产品创新尽到自己的一分责任。”杨波说,2021年11月的一天晚上,他突然接到郑州一个客户打来的电话,说需要5件礼品,要求次日8时送到。为了不耽误客户的事,他连夜开车赶到郑州送货。

新冠疫情发生后,杨波以志愿者身份积极参加疫情防控,但凡事关公益,他均热心参与,勇于担当。2021年7月,杨波当选为山阳区政协委员后,他感觉肩上的担子更重了。他说:“我要把自己的青春年华全部奉献给我市陶瓷非遗传承这项事业,以告慰父亲的在天之灵。”

上图 杨波正在雕刻黑陶万事如意花瓶。

本报通讯员 张志勇 摄