

网上开小店,成了“葫芦王”

无棣男子方以忠画葫芦、种葫芦、卖葫芦成一方传奇

文/片 本报见习记者 张牟幸子 本报通讯员 初宝瑞

葫芦烙画又称烫画,是艺术家用电烙铁在葫芦上熨出烙痕作画,具有独特的艺术魅力,给人以古朴典雅、回味无穷的艺术享受,艺术价值极高。在山东无棣县有一位民间“葫芦”艺人,他被村里人称为“葫芦娃”、被葫芦爱好者们称为鲁北“葫芦王”,他叫方以忠。



▲方以忠在展示他的作品。

从小爱画画,偶然与葫芦结了缘

方以忠说,他在上学时就非常喜欢美术,十几岁的他特别喜欢在纸上涂涂画画,画小人书中的人物、战斗场景、马匹等。“刚开始什么也不懂,只是自己摸索学习,更别提什么专业了。后来听说县文化馆有很多老师画得非常好,于是每到周末,我就悄悄跑到县城,看文化馆的老师们作画,偷偷地跟他们学习,也算是偷师学艺吧!”方以忠这样形容他开始时的美术学习生涯。

初中毕业后,方以忠开始艰辛地打拼。上世纪80年代末90年代初,他凭借自己对美术的爱好,干起了工艺

美术装饰行业。他先后制作过美术工艺画、玻璃画、吹塑纸艺术品,加工的各类产品以其优美的画面和优良的质量深受当地群众地青睐,在当地他也有了些名气。

方以忠总是说,他与烙画葫芦的缘分是从“玩葫芦”开始的。在玩葫芦的一次偶然中,方以忠想能否在葫芦上作画?刚有了这个想法,方以忠便开始尝试着在葫芦上雕刻画,而这次尝试给他带来很多兴趣。

有了葫芦上作画的经验,方以忠就到处寻找葫芦,由于本身就生活在农村,所以他决定“自产自销”种葫

芦。自2006年他和妻子王金芝在院里种下第一颗葫芦开始,方以忠就边种葫芦边烙画。2007年,方以忠自己从外地购来了亚腰葫芦、油锤葫芦、瓢葫芦、柿子葫芦等十多种葫芦种子,开始自己育苗栽培。2009年,他又扩种到三亩。到2010年方以忠的“葫芦地”已经拓展到五亩多,其中三亩是压腰葫芦,一亩美国小葫芦,一亩混杂品种。而妻子王金芝则成了他的助手,帮着管理、收获、晾晒。“照顾这些葫芦就像照顾自己的孩子一样,看着也很喜人,也算是和他一起分享成功的喜悦吧!”王金芝这样告诉记者。

“葫芦王”也时尚,网上开店名声响

2008年一次偶然的机会,在一个经营电脑生意亲戚地提醒下,方以忠找到了让“小葫芦”变成“大葫芦”的良丹妙药——网上开店!经充分的准备,2008年5月18日,他在淘宝网上注册了一个店铺,并取了一个很雅的名字——“中华雅韵葫芦斋”,从此他开始了在网上卖葫芦。不到一年的时间,他就在网上售出10000多只葫芦,截止到目前,他已卖出十几万只葫芦。这一点也让村里人对他刮目相看,村里人开始不称他“葫芦娃”而改称他为“葫芦王”了。

随着烙画时间和经验地增多,方以忠的作品也呈现出多样化,有“观音送

子”、“老寿星”、“钟馗系列”、“福禄寿系列”等。他的作品通过网络传播得到了江苏、扬州、徐州以及东北等全国各地葫芦爱好者的喜爱。在2010年聊城第四届中国葫芦文化节精品展上,他的“松鹤延年”、“岁寒三友图”等参展的四件作品被江苏的葫芦爱好者相中并买走。方以忠也因此得到辽宁省葫芦岛市民间艺术家协会高级顾问陈力众先生的推荐,并向他发出了今年8月8日在葫芦岛市举办的第四届国际葫芦文化节的邀请。

通过四年多地摸索前行,两年多的网络销售经验,现在方以忠的“葫芦友”遍及全国各地,有很多人都慕名来访。

“经常有天津的朋友开车自己过来跟我探讨创作经验并订购。”由于鲁北地区从事烙画葫芦的就他一人,所以他经常被葫芦发烧友们称为鲁北“葫芦王”。

谈到今后的发展,方以忠说,既然选定了这条路就要坚定不移地走下去。当问及他收不收徒弟时,方以忠表示,前些日子曾有好些人想拜他为师学习烙画,都被他委婉拒绝了。“其实我就是自己琢磨出来的,不是科班出身,也不敢收徒弟,怕教不好人家,不过以后肯定要带徒弟的,随着我年龄的增大,我绝对不能让这门手艺砸到我手里,我要把葫芦文化传承下去,并且发扬光大!”

无线电发烧友想成立俱乐部

文/片 本报记者 张卫建 本报通讯员 丁洪亮 王雷

他是一名警官,同时也是一名收音机发烧友。电子管、晶体管、数字智能,各式各样的收音机他一共有16台,他说,他的每一台收音机都有故事,他想成立滨州第一家无线电爱好者俱乐部,他就是滨州边防支队信息中心主任孙玉良。

33岁的孙玉良老家在菏泽市鄄城县,他首次与收音机结缘还是在上小学的时候。当时家里有一台晶体管收音机,孙玉良对这个四四方方的木头壳并且会发出各种声响的东西很是着迷。“每天放学回家我就会打开它,那时最喜欢听的是评书,刘兰芳的《岳飞传》我都听了好几遍。”孙玉良告诉记者。

孙玉良的舅舅在部队工作,是一个收音机无线电爱好者,孙玉良喜欢上收音机,在很大程度上就是受了他的影响。有一次回老家探亲时,孙玉良的舅舅带回了一台外形又蠢又笨的老式电子管收音机。“那台收音机足有1米高,60厘米宽,家里很多人都对它不感兴趣,但我很喜欢这台会闪闪发光的收音机,用它不但能听节目,还能观赏,现在想来它确实给我的童年带来了不少欢乐。”

1994年,孙玉良以全县第一名的成绩考上高中,按照家里的惯例,他可以选择一件礼物。孙玉良的哥哥、姐姐考上高中时,父母分别给他们买了一块手表作为礼物。当父母问孙玉良想要什么时,他毫不犹豫地回答:“我想要一台收音机。”父母花了75元钱给他买了一台袖珍式多波段收音机,这是孙玉良第一台真正属于自己的收音机。这台收音机伴随孙玉良度过了三年高中时光。“一般用来听新闻,听英语,我真得能感受到在学习中收音机带给我的帮助。”17年过去了,孙玉良仍收藏着这台收音机。

1997年,孙玉良考入当时的山东公安专科学校。大一那年,他花160多元买了一台“德生”牌高档收音机,这是他第一次用自己的钱购买收音机。“买收音机

的钱全部来自奖学金,那时的一等奖学金也不过200元。”

2000年,孙玉良大学毕业后直接入伍,成了一名边防战士。从开始工作到现在已有11个年头,孙玉良一共买了13台收音机,年均一台多。

谈起自己的收音机,孙玉良就打开了话匣子,他说,每一台收音机里都有故事。“这一台是我在2005年买的,也就是在那年年底,我被选上赴海地执行维和任务,这台收音机陪伴了我在海地艰苦的八个月。”孙玉良指着一部收音机告诉记者。

不但孙玉良自己对收音机着迷,他的妻子也对收音机产生了兴趣。“现在只要我买了一款新收音机,她肯定要和我抢,每次我都抢不过她。”孙玉良笑着说。孙玉良的同事告诉记者,孙玉良对外人的最高礼节就是向别人赠送收音机。

孙玉良有一个心愿,就是成立一家业余无线电台。“现在国内很多大城市都有业余无线电台,这些电台都是无线电爱好者自己或合作建立的。2008年汶川地震发生时,四川当地的很多官方电台短时间内无法正常使用,一些无线电爱好者在第一时间竖起了业余无线电台发布信息,对抗震救灾发挥了重大作用。”

孙玉良说,滨州也有很多无线电爱好者,但现在没有一个协会类的组织,许多有这方面兴趣爱好的人都联系不上,“希望滨州能建立自己的无线电爱好者俱乐部还有业余无线电台。一方面让大家互相学习提高无线电技术,让广大的无线电发烧友互相沟通,享受这项技术;另一方面是向民众普及无线电技术,让越来越多的人从无线电技术中获益。”

海马王子
方 得 而 生

海马王子轻松开回家

购车即可享受惠民补贴3000元
优惠,还将赠送3000元精品。

动力升级

减重设计

空间升级

外观升级

全新海马王子搭载1.6L发动机,动力升级,科技含量高,让您驾乘更轻松;内饰升级,新车内饰时尚动感,给您驾乘新体验;人性化设计,为您提供全方位的驾乘乐趣。

无边际空间,1000mm超长轴距,宽敞后排腿部空间,给您驾乘全新体验;移动娱乐系统,5.8寸彩色显示屏,让您在行驶中享受娱乐;人性化设计,让您驾乘更轻松。

海马王子滨州京华销售服务店 销售电话: 0543-3371477

惠民运通店: 0543 5338222 邹平分公司: 0543-4681666

无棣浩宇店: 0543 5079958 乳山业鑫店: 0543 8261678

德州博兴二强代理商销售 联系人:李松州 电话:10754320970

购车请认准德信集团 联系人李松廷 联系电话: 10376268917

海马汽车