放弃所学的计算机专业,跨界转型立志发扬传统文化

爱做梦的“80后”成了面塑 传人

本报记者 王光营

“80后”、计算机专业,很多人认为这应该是一名办公室白领,但刘玉超却成了一位小有名气的面塑大师。为了实现儿时的梦想,他成了省城为数不多的面塑传承人,还在继承老一辈手艺人技艺的基础上加入新元素,其制作的寿星更是扬名海外。

▲刘玉超在全神贯注制作面塑作品。 本报记者 周青先 摄

看别人捏面人 点燃儿时梦想

“蛇缠兔,辈辈富,蛇年就得讨个吉利。”近日,在济南民俗艺术馆内,刘玉超正全神贯注地构思着自己的作品,脸上洋溢着儿时对面塑的敬畏神情。捣药玉兔神情威严,吐信青蛇满脸萌态,“蛇缠兔”这个蛇年吉祥物成了抢手货。

对于大多数“80后”来说,面塑只是记忆中的东西,但1983年出生的刘玉超却把这门江湖手艺干得有声有色。他大学学的是计算机专业,从呆板的编程到充满想象力的面塑,其跨界之大让人难以置信。

“别人可能不理解,但这是我从小爱做的梦,一定要实现它。”刘玉超说,他小时候就住在趵突泉附近的城墙根一带,当年那里满是走街串巷的挑担手艺人。在面塑艺人手中,一块面倒腾几下就成了各色人物,这让他感到很神奇,他就经常攒些牙膏皮来换,自己也试着捏面人。

2002年,刘玉超考入了一所大学的计算机专业,虽然接触的是当时的热门专业,但刘玉超始终没有放弃对面塑的爱好。大二实习时,他偶然碰到了一个捏面人的手艺人,就搬着马扎看了一整天,这一举动改变了他的人生道路。

听说济南民俗艺术馆有教面塑的,刘玉超就前去“投奔”并师从邓君秋、魏善华等老前辈。2005年毕业后,刘玉超正式加入济南民俗艺术馆,接触到了更多的面塑艺人及中国面塑李派、汤派大师,成为国家非物质文化遗产汤派面塑第二代传人董凤岐的亲传弟子。

一捏就是一天 手指都变僵了

“喜欢是一回事,真的从事这一行后,才体会到里面的艰辛。”刘玉超说,他当初学做面塑时,老师们一般要求学生选择学一样,多了就不再教了。

自己属猪,刘玉超就开始学捏小猪。“师傅领进门,修行在个人”,为了做好小猪面塑,他又自学白描,设计造型,每种都要做上百个。这些作品后来被一位来自台湾的爱好者相中,一下子全要走了。

“最难的是做寿星,光是学习阶段,我就做了1000多个。”刘玉超告诉记者,每个面塑人都得有自己的拿手绝活,他把主攻目标定在了寿星上。经老师指点后,他开始了漫长的苦修。寿星做了不满意,揉成面团重新做,有时候做起来不知不觉就是一天,到了晚上手指头都僵硬了。

在做了上千个寿星后,刘玉超终于有了点感觉,越做越顺手。记者看到,他捏的寿星大都在10到30厘米之间,最大的有1米高,制作周期得一年。老寿星穿着黄袍,手握拐杖,捧着蟠桃,非常传神。

“这门手艺不能光传承下来,还得走出国门,让外国人也了解中国民俗。”寿星是刘玉超的创作特色,价格自然也是不菲,一般规格的寿星制作周期是两三周,售价超过1200元。如今,刘玉超的寿星作品已远销海外,在新加坡的一次展览中,他的寿星开展两天后就被抢购一空。

探索用新材料 希望带出新人

“面塑的保存时间是个难题,很多大师耗费了一生的精力也很难把作品长久保存下来。”刘玉超说,一般的作品只能保存三五十年,超过百年的面塑作品十分罕见。清末民国时期曾出过很多面塑大师,但保留下来的作品少之又少。

与老一辈面塑大师不同,刘玉超喜欢琢磨,为了让作品有更高的可塑性和保存价值,他还探索使用了各种新材料,其中一款“太空泥”目前已经应用在了面塑作品中。

“太空泥比较轻,黏合性强,但也比较脆。”刘玉超说,新材料避免了传统面塑的干裂、虫蛀等困扰,但也出现了新问题。为了让作品更有可塑性,他反复试验配方,让面塑作品在材料上实现创新。

“‘80后’的面塑传人屈指可数,下一代就完全断档了。”济南民俗艺术馆馆长刘学斌表示,对“80后”、“90后”来说,虽然很多人喜欢面塑,但真正当成事业来学的寥寥无几。

如今,刘玉超已是国家非物质文化遗产中国汤派面塑的第三代传人,慕名前来的学员已有好几百人。

“很多人只是把面塑当爱好,我希望能带出来一批人,让这门手艺繁盛下去。”刘玉超说,儿时的梦想把他带到了这条路上,他希望能够带出一批更年轻的人,做成符合市场需要的产业,别让儿时的梦想断了线。

“筑梦者”栏目请您提供线索

本报今起推出“筑梦者”这一新栏目,旨在讲述生活在你我身边的一些人寻梦追梦的故事。

很多人都有自己的梦想,也都在为自己的梦想而努力。这些梦想可能很宏大,也可能很具体。如果您自己或者周围的人有寻梦追梦的故事,欢迎提供给我们。您可以拨打本报热线电话96706,也可以@齐鲁晚报新浪微博、腾讯微博与我们联系。

创业不足三年,加盟店已上百

闫智翔:梦想还没完成,我还在努力

本报记者 林媛媛 实习生 张明娟

每天,闫智翔都在位于二环东路一栋写字楼的总经理办公室里忙碌着,办公室外面是他的十几个员工。今年32岁的他在济南已经拥有30家加盟店,全国的加盟店已经超过百家。

闫智翔称自己“长得急”,但在谈起梦想时依旧激情十足,他说自己已经实现了一个梦想,还有更多更大的梦要去实现。

闫智翔经常去加盟店里转转。本报记者 林媛媛 摄

当年骑车跑业务 每月360元工资

谈起自己创业的经历,闫智翔总结说“很顺利,基本上没经历过大的挫折”。他说,自己之所以能够在创业的道路上走得顺,是因为自己用7年的时间打工学习,为创业做好了充足的准备。

“我2003年开始工作,前两年一直从事销售,当时也没想好以后要干什么,但我知道自己绝对不会一辈子给人打工。”2005年,闫智翔跳槽到一家食品公司做业务员,每月只有360元工资。“骑着自行车,每天跑小商店、小超市,从夏天到冬天,半年的时间就跑遍了整个城市。”闫智翔说,这家食品公司采取的是连锁模式,三年时间内他在公司从事过业务、厨房、服务及行政等各种工作,对整个公司的流程都了解得非常清楚。

在公司三年,闫智翔从一个每月拿360元工资的小业务员成长为大区经理,负责管理五个省市的连锁店运营。“不怕累、能吃苦,这是当时公司领导和同事对我的一致评价。”之后,闫智翔和一名同事离职开始共同创业。

“当时我主要是协助朋友创业,也算比较顺利,在短短两年时间里,公司就从一个不足10人的小公司变成了拥有150多名员工的中型企业。”尽管如此,由于创业理念差异等多方面原因,闫智翔2010年离开了这个公司,开始再次创业。

选择创业项目 考察了十个月

“对我来说,这才算是真正属于自己的创业。”为了这次创业,闫智翔用了将近十个月的时间考察创业项目,并最终决定从快餐入手。“我有一个朋友曾经在一家快餐店工作,了解快餐制作的方法,我多次跟他沟通,最终劝说他以合伙人的形式跟我一起创业。”

确定项目、合作人后,闫智翔开始一边研究菜单,一边找店铺。“城市已经被各式快餐包围,我决定把店开在济南周边郊县,采取‘农村包围城市’的策略。”闫智翔坦言,他的菜单及食品口感跟肯德基、麦当劳相似,在城市肯定竞争不过他们,而较低的定价让他们在郊县和乡镇很有市场。

2011年6月,闫智翔的首家快餐店在祝甸开业。“试营业和开业当天生意很火爆,营业额非常可观。”当时,店里只有闫智翔、合伙人和一名店员。每天早晨6点,闫智翔陪合伙人准备材料,然后陪店员在店里忙活到晚上9点打烊,每天都工作十几个小时。“店员和合伙人按时上下班,能加班的只有我了。”

进入2012年之后,闫智翔开始采用连锁加盟模式,店面的数量迅速增长。目前,济南的连锁店已经超过30家,全国连锁店超过100家。

创业经验心得 愿意与人分享

对于正处在迅速发展期的事业,闫智翔表示他还有更大的计划。“我现在做的快餐店是西式连锁快餐,下一步我还想发展中式连锁快餐市场。主要是以面食为主,这次我们要从市区开始打市场。”根据计划,第一家中式快餐店将在今年下半年开始营业。

说到梦想,闫智翔还有更远的打算,他希望参加一个创业指导机构,成为一名创业导师,为更多年轻人提供建议和帮助。“除了忙公司的业务外,我现在经常参加一些创业论坛,看看年轻人是怎样的想法。”谈起这一点,闫智翔直言很多年轻人创业过于草率,在没有任何市场调研和心理准备的情况下,仅凭“我要赚钱”的念头就贸然创业,很不可取。

“宏观建议我提供不了,但对于小本创业尤其是想做餐饮的年轻人来说,我有一些很具体的想法和建议,很愿意跟他们分享。”闫智翔认为,能够把自己创业的经验和心得跟更多的人分享,是一件很有意义的事情,这比自己单独做某一个创业项目更有成就感。