



微信“转运”

大晖画了20年国画，失意数年。一年前他的妻子通过微信卖出了他的第一张画后，大晖开始接触微信，一年后，他的微友增加到2300人，大晖的国画作品通过微信卖出了几十张。他的瓷版画作品通过微信更是一发不可收，一名香港的微友未曾谋面就坐飞机到景德镇高价收购他的瓷版画，还邀请大晖赴港办画展。大晖至今还像在做梦，没想到微信居然改变了自己的人生。

大晖1989年就读于山东艺术学院国画系，20余年笔耕不辍。2007年，是他人生中急遽转折的一个年头，当时的他，事业和生活遭遇致命重创，除了画笔，他一夜间一无所有。可以说是“家道中落，妻离子散。”大晖在极度困厄中蛰伏了整整6年，但他无一日不作画。

2014年，他迎来人生第二春，与泉城姑娘倩倩喜结连理，同时，他初次开始接触微信，有了23位微信好友。婚后，大晖倾注了极大的精力投入到国画创作中，由于他不追随市场潮流，很难在书画市场上有立锥之地。面对着上百幅呕心沥血创作的画作和生活的压力，他感到一筹莫展。

一次偶然的机会，妻子把大晖的国画作品发到了微信朋友圈，很快就有微友询价。起初，他俩以为只是朋友随口问问，就随便报了个价格，孰料，微友看完画后，当场出价5万买走了6幅作品。大晖没有想到，自己的第一次卖画，竟然是通过微信完成的。于是，他开始把作品发到朋友圈，没想到他的骏马系列作品居然全被收购。

去年，大晖携怀孕的妻子到景德镇旅游，参观之余，大晖顺手画了几幅瓷版画。多年的国画功底和艺术素养使他的画路有别于众多“艺匠”，他倾尽全力把全部的国画功力都移植到了瓷画上，大晖也没想到，平生第一次“碰瓷”便获得了想要的画面效果。欣喜之余，他把作品发到微信朋友圈，经过23个微友扩散，引起了远在美国的一位吕总的关注，主动添加大

晖成为好友，经过交流，两人竟然是1990年的老校友！校友当即出价10万元，买下了大晖6件瓷器作品。大晖的其他几名微友也纷纷出价收藏，朋友圈的转发，竟然能产生如此巨大经济效益和作品的美誉度，让大晖不但对瓷画“一见钟情”，对微信更是视若珍宝。

从景德镇回到济南，他再次借助微信的便利，从景德镇预订了青花料和泥坯邮寄到济南，试图画好后再寄回景德镇烧制，但没想到的是，他预订的16个瓶胎，经过千里颠簸居然破损了15个。心疼之余，他意识到，要想获得一流的作品，只有亲赴景德镇。

2015年3月，大晖又一次重返景德镇。此刻的大晖对瓷器的认识还是一知半解，他迫切想要了解和亲身体会制瓷的整个流程。但，自古制瓷的窑厂有诸多不为人道的规矩，对于大晖这样一个“菜鸟”级画瓷者，很多地方是不容触碰的。恰在此时，美国的校友提出想要定制几套写有自己名字的高品质专属茶具。这是一道难题，大晖开始寻找最优质的手工茶坯。但是，古窑工匠一口回绝了他定制茶具套坯的要求。无意间，他结识了古龙窑第十六代传人“大头”后，索性住进古龙窑，和窑工一家吃住在一起，成了古龙窑大家庭的一员。

“大头”是制瓷的行家里手，不但为大晖联系了景德镇最好的手工壶坯，还帮大晖进入古窑中的柴窑烧制茶具。72套工序，23个小时——大晖第一批定制青花玲珑茶具烧制成功。欣喜之余，大晖迅速把照片发到微信朋友圈，这批瓷瓶被两位微友收购，总价达到近20万元。

此时，大晖的微信好友已经增加到2300多人，这一次烧制的青花大福碗发到朋友圈后，从未谋面的香港微友梁先生立刻乘飞机专程到景德镇，高价收购了还带着温热的福碗，并向大晖发出了去香港举办画展的邀请。

本报记者 陈文进 摄影报道



大晖家客厅的墙成了他创作巨幅山水画的“画板”。



大晖抱着幼小的儿子欣赏自己新完成的国画作品。



大晖在景德镇窑炉旁画瓷瓶的时候，引来不少客商的注目。
(大晖微友摄)

▲一把大晖亲自设计、描绘和烧制的青花玲珑茶壶出炉，他仔细观看壶身上有没有瑕疵。



大晖几乎每天都要更新增加微友。



大晖多次去景德镇跟古龙窑老窑工学习传统烧瓷方法。
(大晖微友摄)



香港的梁先生坐飞机到景德镇高价收购了大晖刚烧好的一件大福碗。
(大晖微友摄)