

钧瓷发展 需要更多大师

关于钧瓷大师的艺术素描

□本报记者 王增阳 文/图

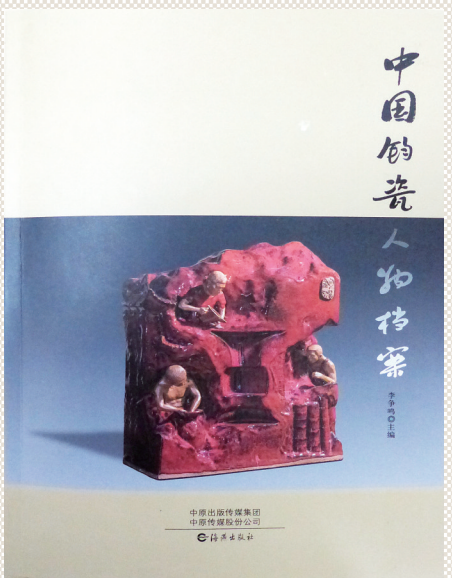
喜获由钧瓷文化学者李争鸣先生主编的新书《中国钧瓷人物档案》，趁着初春时节的闲暇时光，细细翻阅，一个又一个熟悉的神窑钧瓷大师的形象，随着书中的文字和图片，清晰地浮现出来。

从2003年的《追根求源话钧瓷》到近日由海燕出版社出版的《中国钧瓷人物档案》，李争鸣先生力图为包含普通钧瓷爱好者在内的鉴赏者呈现出一个从钧瓷的大量基础性知识到钧瓷界知名大师详细介绍的全景式钧瓷文化素描。

由于工作的关系，记者曾参与此书的一部分基础材料整理，但真正面对成书时，仍十分惊讶，惊讶于此书的系统性和条理性。书中有关每一位钧瓷大师的内容都独成章节，既包含着该大师的窑口名称、建窑时间、窑口任职、窑口地址、烧成方式、常用底款等基本信息，还为每一位大师的艺术特色进行了简洁明了的总结。每一章节的重头戏是其中的“艺术素描”一文，两千字左右的文字一般分为三个部分，从大师的基本人物形象，到详细的从业经历，再到艺术特色和风格演变等，清晰勾勒出每一位大师的钧艺生涯。尤为贴心的是，在每一位大师的独立章节中，还包含着大师的个人和作品照片，常用底款的照片，更能让读者可以清晰掌握一定的钧瓷作品辨别能力。

《王秋红：一抹秋红映万彩》《尹建中：守望老窑此生缘》《卢俊岭：钧瓷世家谋中兴》《刘建军：抱朴求变皆匠心》《杨志：‘唤醒’泥与火的灵魂》《苗长强：精雕雕琢负真行》……《中国钧瓷人物档案》一书精心为每一位大师的独立章节都拟定了一个尽量贴切的标题，使全书的整体艺术性更加统一。

目前，活跃在钧瓷界的河南省工艺美术(陶瓷艺术)大师近200人，本书为其中的50位大师建档立传，选取有何标准?在前期的沟通和交流中，李争鸣先生为此制定了“四有”的基本标准：一是有窑口，且建窑时间较长；二是有称号，属省级以上工艺美术大师或陶瓷艺术大师；三是有特点，其作品在社会上有一定的美誉度，基本形成了一定风格，在某种程度上能够代表钧瓷发展高度；四是有影响，在不同的媒体有过介绍或获取过较有影响的大奖，能够代表神窑钧瓷整体形象。



中国钧瓷人物档案

够代表神窑钧瓷整体形象。

更加难得的是，该书还为21世纪以来去世的刘富安、晋佩章、王占岭、崔国营、苗宗贤、文国政等6位较有影响的大师设置专页，记述其艺术成就和艺术特色，为钧瓷界留存了较为珍贵的史料。

在编写此书的过程中，有不少钧瓷大师和藏家等曾询问李争鸣先生为何写作此书。李争鸣先生对此有着深入的思考。在他看来，钧瓷被主流学者誉为宋代五大名窑之一，以魅力独特、个性十足的窑变之美独步瓷林，开创了中国瓷器万彩幻化的审美范式。但与共同生长在同时代代的汝窑、官窑、定窑不同，记载钧瓷最早的文献始于明代，致使不少专家学者对其创烧的年代莫衷一是，衍生出来说、金代说，甚至明说。

钧瓷的历史尚且如此，有关大师们的描述更晚。由于钧瓷的手工艺特点，加之正史文献对民间艺人的忽略，有关他们的记述基本处于不显不彰的状态，有史可查的钧瓷艺人，寥寥晨星。直至清光绪年间后，有代表性的钧瓷艺人在地方志书中有只言片语的呈现，但大多数钧瓷艺人的贡献还是被淹没在历史的尘埃里。

“大师资料的缺失，使我们探索钧瓷历史的发展脉络，考究器物造型的变革，梳理钧瓷艺术的历史传承，常常陷入难溯其源、难究其理的困顿。改革开放后，钧瓷步入传承、发展、繁荣期。有关钧瓷的图书逐年增多，记录大师的文字日渐充盈，对钧瓷文化传承起到了积极作用。但是，这些山一般厚重的大师们终日忙于劳作，并不善于推广和营销自己；一些文化工作者碍于各种原因，很难长期深入其中，系统而全方位地探究和解读大师们的工作和生活全貌。”李争鸣先生说，记录好大师们的从艺历程，站在艺术大观、人文关怀的视角，将大师作为一个整体集中展示，让喜爱钧瓷的藏友便捷地了解他们成长的足迹，熟悉和把握他们的艺术特色和艺术成就，同时为更多研究钧瓷史的学者提供新的素材和路径，从而让钧瓷艺术在陶瓷之国的星空中闪耀出更加璀璨的光芒，是编写这部书的动力和源泉。

长期以来，李争鸣先生都秉持一个观点，钧瓷艺术的发展，需要钧瓷从业者、钧瓷鉴赏者和钧瓷推介者共同努力。李争鸣先生长期致力于钧瓷文化的宣传和推介工作，由其组织开办并延续至今的《许昌晨报·鉴藏版》，10余年来一直是钧瓷艺术宣传的主阵地，和钧瓷界众多大师建立了良好的关系。其编著的《追根求源话钧瓷》一书，更是10余年来在钧瓷界广为传播的普及类通俗读物，成为很多钧瓷爱好者的入门书。相信《中国钧瓷人物档案》一书，会成为欣赏钧瓷艺术、爱好钧瓷收藏、关注钧瓷大师动态的钧瓷爱好者的又一必读之书。

相关链接：李争鸣，河南省民权县人，高级编辑，原许昌日报社总编辑，现为河南省钧瓷文化研究会副会长。曾被评为第五届河南省十佳新闻工作者、许昌市第一批优秀青年学术技术带头人、许昌市第三批专业技术拔尖人才，并荣获中原钧瓷文化艺术传播奖。著有《中国钧瓷知识入门》《中国当代钧瓷名家》《中国工艺美术大师孔相卿》等书，编著有《追根求源话钧瓷》《中国钧瓷十年》。

□宁钢

钧瓷是宋代五大名窑之一，在陶瓷史上占有举足轻重的地位。其釉色自然窑变，意趣天成，釉质典雅厚重，温润如玉。

钧窑是宋、金、元时期北方地区规模庞大的重要窑场之一，其遗址位于今河南省禹州市境内。钧窑作为青瓷系统的一员，在众多名窑中卓然独立并成为一知名窑口，主要原因在于成功创烧了铜红釉。宋代钧窑创用铜的氧化物为着色剂，在高温还原气氛下烧制成窑变铜红釉，开辟了中国瓷器釉面五光十色之先河，为我国陶瓷工艺、陶瓷美学开辟了一个新的境界。这是我国瓷器发展史上的一个重大突破与创造，其成就对后来的陶瓷业产生了深刻而广泛的影响。如元代景德镇烧造成功的釉里红、明清时期大量生产的宝石红、祭红、郎窑红以及窑变花釉，其创新都能折射出钧窑的影子。

钧瓷的恢复和发展始于20世纪50年代，随后几十年有了长足的进步。传承较好，创新较多、影响力较大还是在20世纪90年代以后。民窑窑口的诞生极大地调动了广大钧瓷艺人的积极性，他们认真梳理钧瓷呈色机理，重视工艺流程再建，在丰富釉色和创新造型上做了许多有益尝试，在文化注入和市场拓展上进行了积极探索，使钧瓷的发展水平达到前所未有的高度。目前，神窑窑口林立，生机勃勃，钧瓷已成为宋代五大名窑中恢复最快，发展最好的一个窑种。

多年来，作为面向全国陶瓷产业的学者，我一直关注着钧瓷产业的发展，并多次受邀到禹州参加学术活动，与一些大师有良好的互动。精妙绝伦的钧瓷造型，异彩纷呈的各类釉色，盛大庄严的开窑仪式，以及厚道又不失精明的

钧瓷艺人，给我留下了深刻的、难以忘怀的印象。

钧瓷的发展和创新离不开钧瓷艺人们的艰辛付出。多年来，随着钧瓷产业的发展，有关钧瓷的书籍逐渐丰富。这些书籍中，不少学者或许关注钧瓷的发展沿革甚至年代的争论，一些钧瓷艺人或许重视钧瓷的技术探究，更多藏友或许倾心于艺术品的收藏和欣赏，但真正关注大师这个群体，并主动为他们树碑立传的研究者并不多。在中国陶瓷发展的历史长河中，这种现象屡屡存在。甚至在相当长的时间内，虽然钧瓷艺人们通过自己的聪明才智为中国的艺术宝库奉献了无数经典，但是在中国的陶瓷史上鲜有他们的名字，这不仅是一个极大的遗憾，也为后来的研究者留下了难以破解的谜。

《中国钧瓷人物档案》的主编李争鸣先生原为许昌日报社总编辑，作为钧瓷原产地的媒体从业者，数十年如一日，致力于钧瓷文化的宣传和推广，与众多大师建立了较为深厚的情谊。为了让关注钧瓷的社会各界人士从整体上把握钧瓷的发展脉络，了解钧瓷艺人在一定阶段为钧瓷发展所付出的努力及取得的成就，并从基础层面对钧瓷大师有较为全面的了解，李争鸣先生以钧瓷人物档案的方式，为当代50位钧瓷大师记录建档，同时为6位过世的大师树碑立传，这在钧瓷的发展史上无疑是件非常有意义的工作。从选取的名单上看，这些大师均为省级以上陶瓷艺术大师，在社会上具有一定影响力，能够代表神窑钧瓷整体形象。同时，他们的作品基本形成了一定风格，在某种程度上能够代表钧瓷发展高度。

相信本书的出版，对默默创新的大师是激励和褒奖，对钧瓷的研究者将会提供较为清晰的拓展路径，对珍爱钧瓷的人士将提供一本有用的收藏指南。

春日好读书

□王增阳

春风轻抚，春日渐暖。在万物渐次复苏的美好时节，当人们脱去厚重的冬衣，不管是身体还是思想，都需要在春天的氛围中舒展开来。在闲暇时捧起一本书，使阅读成为一种习惯，可以成为大家在春日生活中的重要内容。

“读书不觉已春深，一寸光阴一寸金。不是道人来引笑，周情孔思正追寻。”唐代王贞白的诗，为我们描绘了诗人醉心阅读的场景。王贞白写自己珍惜春天美好的时光，潜心追寻知识学问。诗中“一寸光阴一寸金”一句更是耳熟能详，千百年来一直勉励人们珍惜时间、充实自我。

内心世界的丰富，精神力量的提升，离不开书籍的滋养。在当今这个快速发展的社会，不少人感慨阅读不易，没有时间、没有精力、没有好书……一个又一个理由成为不少人读书的阻碍。读书是一件真正能带给人们美好和安静的事情，拿起书本，感受到阅读的快乐，当你真正沉浸其中，会发现其实并不难。大好时光里，读万卷书，也能够体味到世界的美妙与瑰丽。

春风化雨，润物无声。阅读拥有深厚的群众基础，但全民阅读活动的推广，不在于一朝一夕。近年来，我市整合社



我市完成郑许市域铁路考古发掘工作

本报讯(记者 王增阳)日前，记者从市文化部门获悉，为配合郑许市域铁路建设，市文物考古研究管理所受省文物考古研究院委托，对沿线长葛市境内的草场、马庄两个遗址点进行了考古发掘。

据了解，2019年年初，市文广旅局协调有关单位召开郑许市域铁路沿线文物勘探工作沟通协调会，对市域铁路沿线文物勘探进度和质量进行了实地检查，就文物勘探进度、质量、安全保障等情况进行了沟通协

调，并达成一致意见。本次考古发掘从1月6日开始，到2月26日结束，完成考古发掘面积近1200平方米，清理古墓葬23座、古井1眼，出土了画像砖、铜带钩、铜璜、玉片、玉坠、铜钱等30多件文物。根据形制、规模、遗物、葬具等，发掘的23座墓葬初步判断为战国墓葬6座、汉代墓葬7座、唐代墓葬2座和明清墓葬8座，跨度2000多年，对进一步研究当地丧葬习俗、社会生活具有重要意义。

郑州机场至许昌市域铁路是郑

许对接、产业提升、融合发展的先导工程，对许昌及沿线经济发展具有巨大的带动作用。此次考古项目的完成成为郑许市域铁路横穿广澳高速公路高架工程按时开工赢得了宝贵时间。



又是一年“健身季” 健身房选择有讲究

□本报记者 寇旭静

转眼间又到了春意盎然的季节。随着天气逐渐回暖，不少因冬日寒冷减少了运动的市民开始制定健身计划，办理健身房会员卡，满足健身的个性化需求。尽管我市大大小小的健身房满足着不同阶层人们的需求，但因近两年健身市场发展过快、基础不牢，导致我市健身行业良莠不齐。为了更好地指导市民科学地选择健身房，近日，记者采访了市区某健身工作室教练张大双，请他为消费者支招儿。

近年来，随着我市“15分钟健身圈”的成功打造，市民健身意识逐渐增强，健身运动已悄然成为大家生活的一部分，越来越多的市民走进健身房享受运动的乐趣。“在选择健身房时除了综合考虑健身房的位置、交通、环境、设备之外，还要考虑自己的需求——能否坚持到底。不能很好坚持的市民最好先办次卡或月卡，以最大限度地保障自身权益。”张大双说，“另外，为避免后续发生纠纷，建议大家去正规健身房，与商家本着公平公正的原则，签订健身协议。”

位置离家近 价格别太贵

市民对健身房地理位置的选择，最好是离家或者上班地点步行15分钟内就能到达。“如今，大家生活节奏快，平时非常忙碌。如果健身房距离太远，利用率会降低；离得近，那么随时可以去，并且不用担心停车位或来回交通等细节问题。”张大双说。

至于选择何种档次的健身房，张大双建议，要选合适的。“一般来说，消费者会有一种‘贵的就是好的’错觉。觉得健身房的服务价格越高，自己的权益就越能得到保障，其实并非如此。收费不菲的健身房能够提供的设备和服务与普通的健身房并没有太大的差别。”他建议，健身开支不应超过月收入的15%，否则会带来较重的生活负担，或者以年度计算，年收入的10%左右比较合适。

设备须安全 “顺手”最关键

张大双称，健身房的硬件也是非常重要的。在办卡之前，要实地了解健身房的设备情况，更要实际操作，看看是否练着“顺手”。还要和健身房的工作人员进行交流，做到心里有数。健身房是不是有足够的设备？健身房现有会员多少人？高峰期的客流量是足够？自己想用的设备需不需要排队？这些都要做到心中有数。

此外，健身房设备的安全性也十分重要。“如果有办卡意向，应该对健身房的器械进行试用，感觉一下使用时是否‘顺手’或运动平滑，即便是价值不菲的高端健身器械，如果不‘顺手’，就容易造成损伤和降低兴趣。另外，比较有品质的健身房，针对所有阶段的会员都能够提供相应的器械和课程。比如，你是力量训练初学者，看健身房是否有重量不等的哑铃就是很好的审核标准。”张大双称。

附属设施齐全 课程丰富多样

张大双称，健身房还应该有必要配套的附属设施，更衣淋浴设备是必需的。“不能一到运动高峰期，洗澡间就像是下饺子。”他说，消费者需要观察一下，更衣柜是不是足够大、足够多。“成熟的健身房通常会设置会员休息区、商品服务部、上网区以及免费停车位等。这些附属设施有的是单独收费，有的会直接包含在健身卡的价格上。如果消费者不是特别需要其中一项或几项服务，到设施简单或单独收费的健身房，就能享受到价格上的实惠。”张大双表示。

除了器械之外，健身房应该提供尽可能丰富多样的健身课程。张大双称，办卡前，消费者应该注意浏览一下健身房的课程表，看其课程安排是否与日常健身的时间冲突，同类课程是否分布在不同时段，是否有多名教练可供选择。

教练要专业 口碑很重要

张大双称，走马观花的参观，不能对健身房教练的水平有深入了解。“教练的好坏，是健身房软性价值的重要体现，所以消费者应该在办卡之前，就想办法了解教练的真实水平，最简单的莫过于查阅宣传资料了。”他说，有些有名的教练通常会出现在媒体上，要看哪家健身房有更多耳熟能详的知名教练。“当然，会员的口碑也很重要，可以和会员聊聊，摸摸底。”张大双表示，健身房一般都会提供免费试练的机会，最好是去实地试练一下。

此外，健身房的价格、服务会直接影响到会员群体的构成。“在健身房里会遇到年龄、性别、收入水平都不同的各类会员，社交也是来健身的目的之一，应尽量选择一个更适合自己的健身群体。”张大双说。

会员协议讲究多 签订时要谨慎

大多数消费者在选择健身房时将更多的关注点放在了健身房的相关设施和课程安排上，对于必须签订的会员协议内容却极少关心。“其实，会员协议中有很多细节条款往往只是消费者与健身房之间发生纠纷的诱因。”张大双说，“明确约定服务的内容、服务有效期、退、转卡条款等，可避免产生以下纠纷：商家通过宣传推出不同种类的优惠卡，吸引消费者一次性付款办理，但事后又以各种理由不予兑现承诺；任意改变服务内容，如营业时间无故更改，改变服务设施或场所等；中途歇业或者转让，消费者余下的预付款无法正常消费或者退还；未按照双方约定提供退、转卡服务，或者对于未约定退卡条款的拒绝退卡或设置退卡障碍等。”

最后，张大双还提醒消费者，办卡前一定要核实健身房的资质以及日常经营状况。