

妙手出绝活，胡新明捏土成金，
“泥耍货”变成金蛋蛋

这是一双怎样的手啊！长满老茧，关节突出，右手的食指变形，中指还少了一截。

然而，且看！就是这双手，从黄土地上随手抓起一块泥巴，很随意地捏弄几下，一个惟妙惟肖的小动物，便栩栩如生地呈现在你的面前——这时，除了赞叹、佩服，你还能说什么呢？

这，就是大名鼎鼎的陕西青年民间泥塑艺术家胡新明的手艺。

尽管早已从不同的专家学者口中听说过他的大名，尽管早已得知他的现场表演曾一次又一次地令不同国别、不同地方、不同肤色的人们以不同的语言和口音赞不绝口，但我还是没有料到，胡新明的这双巧手竟有如此奇妙，出自这双妙手的泥塑作品竟是如此之绝！

凤翔的彩绘泥塑自古有名，关键是有六营村撑着；六营村古老的泥塑艺术能够焕发出全新的蓬勃生机和活

力，胡新明功不可没。

古老的风翔，是古雍州治所地，史称“成周兴王之地、嬴秦创霸之区”，唐时曾被称为“西京”，作为长安的陪都之一著称天下。悠久的人文历史，使这里的黄土地积淀了异常丰厚的文化底蕴，成了多种民间工艺美术产生和发展的沃土。

相传明朝初年朱元璋夺得天下后，令来自江南、随大军北伐西征的“六营”官兵在凤翔定居驻守。这些在今日六营村落户的官兵及其家属，有相当一部分来自于“瓷都”景德镇，其中不乏善捏泥人、泥物、泥兽的高手。他们把自己南征北战的壮志豪情、爱恨情仇一股脑地倾注到各种泥塑形象上，尤其擅长通过塑造浓彩夸张、娇憨可爱、驯顺优雅、媚态撩人的动物形象，艺术化、凝固化地抒发他们的征战、离散、思念之苦，及对和平、富裕、自给自足自乐的田园生活的神往。就这样，精巧多情的江南泥塑艺术之花，与雄浑博大、古朴精深、源远流长的黄土文化，在凤翔县六营村得到了完美

的结合，催生出了凤翔泥塑这朵中华工艺美术的奇葩，并很快著称三秦，名扬华夏。

尽管“艺术”这个词儿对他们来说极为陌生，但自那时以来，六营村的乡民们，执著地呵护着凤翔泥塑这朵独具特色的艺术之花。他们亲切地将形形色色的泥塑作品统称为“泥耍货”。这个与“艺术”毫无关系的昵称，含有多无限的爱意，却也透露出在崇尚男耕女织的社会里，泥塑艺人的艰辛与无奈。

在长达几百年的岁月中，六营村的村民们，祖祖辈辈都是和土地为伴，靠土地为生。世代相传的泥塑手艺，的确为他们提供了一个展现才艺的手段，小小“泥耍货”，也确实美化和丰富了乡民们的生活，但“泥耍货”终究是“泥耍货”。在凤翔乡间，直到上个世纪80年代初，泥塑工艺品只是逢年过节或乡间庙会上供孩子们玩的“耍货”，很难登上大雅之堂；代代相传的泥塑手艺并未使六营村脱贫致富，反倒年复一年地应验着一句俗语：“泥货

文 / 洪 兰

没形,越做越穷。”“家有半升粮,不为泥货忙”,这句几乎和凤翔泥塑历史一样悠久的历史,就是过去泥塑艺人经济状况和社会地位的真实写照。

只是到了胡新明这里,才一切都变了样。

他虽然还是个地地道道的农民,但凭着一双妙手,家乡的黄土在他手里被捏成了千千万万个“生灵”,这些无言的“生灵”们走出国门,走向世界,为胡新明和他的乡亲们换回了大把大把的钞票。“捏土成金”的胡新明富裕了,胡新明让凤翔泥塑出了名。

命运使他成了一名“泥耍匠”,志趣使他不甘心做一个因循守旧的普通艺人。在承袭中创新,“泥耍货”终于登上大雅之堂,他为自己是一个中国人而无比自豪

说不清是不幸还是侥幸,胡新明偏偏就出生在凤翔县纸坊镇六营村一个不得不长年依靠制作“泥耍货”维持生存的农家,这使他呱呱坠地起,就与泥塑艺术结下了不解之缘。毫不夸张地说,胡新明的童年,就是在泥塑堆里度过的。

不幸的是,儿时的辛酸往事太多了,胡新明右手的残疾,就是儿时留下的痛苦记忆之一。那时候家里穷,父母就靠卖泥塑补贴家用。他要帮父母分担生活的重负,小小年纪就不得不学着捏泥塑,其中的艰辛,常人是很难以想象的;至于卖泥塑时受到的欺凌、遭受的白眼,更是令他刻骨铭心。

万幸的是,浓郁的家庭艺术氛围,熏陶着小新明的性情,给了他超乎寻常的艺术天赋;生活的艰辛和从小就动手动脑的实践,又极大地丰富了他的艺术想象力和创造力。

胡新明从小到大童心未泯。四五岁的时候,他就十分喜爱小动物,常常坐在一个地方看小鸟飞翔,或看猫儿玩耍,一看就是大半天,母亲还以为小新明发呆了呢!他说,不知咋的,我就是爱大自然。一到田野,就觉得心花怒

放。自然界的一草一木,在我眼里株株好看;村巷里的小猪小鸡小狗,山坡上的小羊小马小牛,我觉得个个十分可爱。每到这时,自己就像变了一个人似的,一下子充满了爱心。这大概就是人们常说的天性吧!胡新明觉得通过自己的手,把这一个可爱的小动物送到人们的面前,是一件十分有意义的事情。所以,他不仅从小就酷爱泥塑艺术,而且喜欢剪纸、画画,六七岁起就常常学大人的样子,拿笔描红画绿,用一块泥巴捏这捏那。

慢慢地,胡新明有了自己的创作。14岁那年,他创作的农民画《更生》在《陕西日报》上刊登。这小小的荣誉,使他备受鼓舞,从此,他学习和创作的兴趣一下子迸发了!他帮大人捏出来的“泥耍货”生动灵巧,人见人爱,渐渐地,在十里八乡有了名气,而且越传越远。这年9月,一批法国客人慕名来到胡新明家,指名要看他的泥塑作品。全村的人沸腾了,好多人说:“多少辈人捏泥耍货,没想到今天把洋人都给引来了。”法国人看了他的作品后,连连翘起大拇指,争相购买他的作品,走时还恋恋不舍地夸赞:“在中国民间竟有如此绝活,逼真得惟妙惟肖,抽象得灵活夸张,真是了不起!”

小小“泥耍货”竟然惹了外国人的眼!从那以后,胡新明决心在泥塑上闯出一条路来。政府也非常关心他。1980年,在县文化馆专业人员指导下,胡新明开始了全身心的创作实践。

1981年9月,他又被县文化馆破格选送到南京艺术学院举办六营泥塑展览,并学习雕塑艺术。这一来,他的知识丰富了,眼界开阔了,一双灵巧的手更是插上了想像的翅膀。回来后,他创作了一系列作品,深受大家好评,并全部被县文化馆收藏。

1985年6月的一个傍晚,时年19岁的胡新明正在自家地里收割油菜,地边忽然来了一个骑自行车的人,直着嗓子大呼小叫:“谁是胡新明?胡新明是哪一个?”吃惊的乡邻们不知发生了什么事,纷纷围上前来打问。原来对方是乡上的电话员,刚刚接了省文化厅打来的电话,要胡新明明天去西安一趟,专门商量去美国举办泥塑表演的事儿。乍一听这事儿,胡新明的妈妈实在有些不敢相信;直到来人再三说明,她才激动得哭了起来:“多亏党的政策好,咱这泥耍货也能走出国门了!”对小新明说:“娃,好好学泥塑,为咱中国人争口气!”

那一次,胡新明与微雕大师屈儒、国画大师罗国士等四人一起,组成陕西省艺术家代表团,应邀到美国参加明尼苏达州举办的“中国陕西月”活动,他是代表团中年龄最小的一个。在四十多天的巡回表演中,他们先后访问了美国十多个大城市。眼看着胡新明手中的泥巴在两三分钟内就奇迹般地变成了一个个栩栩如生而又夸张传神的小人物、小动物,美国人佩服得连连称赞,排着长队购买他的作品。美国

多家媒体高度评价他是伟大的艺术家、神奇的魔术师。明尼苏达州州长还亲自赠送给他两把金钥匙。当他在奥斯汀市表演结束后要去下一站时，市长夫人拿着他送的一对泥塑小熊猫，兴奋地说：“没想到中国西部农村能出这么年轻的像魔术师一样神奇的艺术家。”还有一位市议员先生更是突发奇想，竟当众提出要让胡新明当他的女婿。胡新明诚恳地说：“谢谢，我要回中国，家乡有一位姑娘正等我回去，我来的时候就是她和我的父母送我上飞机的。”

那一刻，他为自己是一个中国人而感到无比自豪。

披着各种荣誉和证书织就的花环，童心未泯的胡新明钻研出由十几道工序组成的“胡氏工艺法”，古老的凤翔泥塑有了现代化的技术标准和可靠的质量保障，泥娃娃变成了花落四海、造福一方的金娃娃

不泯的童心和对黄土地的一片深情，是胡新明创作激情的源泉。为了增加自己对大自然的感受力，他不仅常常到野外去，还购买了十多套动画片，反复观看，甚至到了百看不厌的地步。到了动物园，仿佛自己就是天真的小孩子，总也看不够。这样的感知，使他的审美意识不断地升华和提高。尽管他的手从儿时就受伤致残废，右手的食指变形，中指少了一截，但潜心学习和刻苦钻研，使他的想像更加丰富了，手指更加灵巧和神奇，创作出来的泥塑作品越来越精彩，名气也愈来愈大。

1985年的美国之行，胡新明和另外三位艺术家一起，用双手给家乡赚回了二十多万美元，他个人还获得了500美元奖金。这500美元是胡新明家历史上见到的最大一笔钱，他用这笔钱翻盖了新房，娶回了媳妇。有人戏称，泥娃娃在胡新明的手里变成了金娃娃。

此后的几年中，他先后多次应邀到美国、法国、日本等国家和香港等地

区访问，他的现场表演，频频使国内外观众为之倾倒。

1986年他刚刚从美国访问归来，家里来了八个日本人，想买些羊的泥塑品，可胡新明以前从没有过这样的创作。眼看客人要走，他急了，就说：“如果你们能等半个小时，我就可以做出来。”真的，就在客人的眼皮底下，用了20多分钟，他竟连着做出了五个造型不同、神态各异的羊。日本客人连翘大拇指，赞不绝口，当下就订购了三百多件。

受香港中华文化促进会邀请，1994年，他赴港办展并讲学，带去的两件特制《虎脸》，未开展便被香港市政总署所属的一家博物馆以两万元收

藏。1996年10月，受香港市政总署的邀请，他再次赴港展出、讲学。当时他已摸索出了“泥塑画”新工艺，一展出便风靡香港。因为白天排队买不到他三两分钟便能做出的生肖泥塑作品，有人就晚上追到酒店来买，直至展出结束他要离去的时候，还有痴迷者一直追到车站要买他的作品。

1995年文化部组织的采风团从凤翔县展览馆里带走了他在1991年首届凤翔泥塑节上创作的一件泥塑羊。胡新明做梦也没想到，为了确定2003年生肖邮票的“羊”，专家们从成千上万件“羊”的艺术品中对比挑选，最终

确定的竟然就是他的这一件！这只“羊”左前腿稍前直立，保持身体的平衡，右前腿稍后，右后腿又大幅度向前，几乎和前腿挨在一块，头右偏着，嘴巴稍稍翘起，显得十分俏皮；最有意思的是，它居然长着绵羊的头角、山羊的尾巴！再加上大红大绿、线条粗犷的彩绘，真是憨态可掬。好个胡新明，亏他怎么想得出、做得到！

1998年6月，美国总统克林顿访问西安，胡新明的妻子敬玺萍和九岁的女儿圆圆为克林顿现场表演泥塑制作，并把他的作品《勺形脸谱》、《千千结》分别送给克林顿及其女儿，陕西省省长程安东又将胡新明的作品《斗牛》当场送给克林顿作为纪念，克林顿的女儿将胡新明的作品一直佩挂在胸前。当克林顿得知胡新明去过美国并得到过明尼苏达州的金钥匙时，笑着说：“那我们早已是老朋友了！”

2002年，胡新明的泥塑马被邮票设计者慧眼识珠，请上了马年生肖邮票；香港、台湾的同仁盛情邀请他去讲学、交流；到村里参观、订货的人络绎不绝。

胡新明成了艺术名人，鲜花、荣誉和桂冠接踵而来。文化部授予其泥塑《老虎》、《斗牛》等四件作品《中国民间艺术一绝》的殊荣，他创作的《虎脸挂片》等作品，获文化部“中国一绝”证书，《五毒》、《关公》、《钟馗》、《牛头》等四十多件泥塑系列作品，获2000年中国首届吉祥文化艺术节金奖；“泥塑马”获2002年首届中国旅游产品设计大赛金奖；联合国教科文组织授予他“中国民间艺术大师”称号，他又是中国民间美术学会会员、中国美术家协会会员、西安中国画院画家、西安古建研究会研究员。恒源祥集团拿出千万元在全国征集企业吉祥物，一眼相中了他的泥塑样品，并洽谈了合作事宜；国家邮政部门也给胡新明挂上了“生肖羊”定点生产户的牌匾。泥塑塑造了胡新明，胡新明用自己真善美的心灵和奇妙的双手发展和提高了凤翔泥塑。

凭着泥塑收益，胡新明率先成了

当地的富裕户；可乡亲们还处在贫困中。对此，他看在眼里，痛在心里。对黄土地、家乡人的深情挚爱，令他产生了强烈的紧迫感；见闻的增广、视野的拓宽，使他清醒地意识到用现代科技改造传统工艺的紧迫性。

六营泥塑虽然历史悠久，是我国民间工艺的一枝奇葩，被国家文化部评为“中国民间艺术一绝”，但长期以来，受传统观念影响，艺人们父子相承，传子不传女，泥塑工艺犹如一颗珍珠尘封于西部民间。更要命的是，传统的泥塑制作工艺落后，品种单调，产品容易破碎，不便运输，没有配套包装，这些难题严重制约了凤翔泥塑工艺事业的发展。为此胡新明食不甘味，开始着手多方查找资料，潜心研究泥塑新工艺。凭着年轻人的闯劲，他在全村率先办起了泥塑作坊，扩大生产。他大胆地用现代石膏模具取代传统的泥模具，把过去的成品不上光改为全上光。在做泥塑的过程中，胡新明严把质量关。为防止产品破碎，经过上百次的试验，他终于发明了“摔不碎”的泥塑工艺技术：先往土里掺进崭新的棉花，加水之后反复砸成泥；捏泥胚时，要先将泥巴反复摔打之后再用擀面杖擀，然后才开始捏；捏好的泥胚干了后要经过水洗、抛光、上色、描绘等反反复复十几道工序，才能完成一件泥塑作品。这套“胡氏工艺法”一经推广，很快就成了凤翔泥塑的标准技术规程和统一质量标准。于此同时，他还开发掘了二十多种失传的泥塑产品，设计制作了不同档次的包装，使凤翔泥塑的传统面貌焕然一新。

为使自己的革新成果和艺术创作变成全村人致富的金钥匙，胡新明不顾家人和朋友的反对，拿出自己多年积攒的5万元钱，并贷款5万元，办起了六营泥塑加工厂，使传统

的泥塑制作走上了工业化生产、产业化经营的道路。2000年，他又与香港振宇国际投资集团合资组建了中国西部民间手工艺美术开发中心，使六营泥塑产品大批量走向了国际市场。在他的带领和影响下，全村泥塑制作很快发展到六十多户、近千人的生产队伍，六营村成了泥塑村，做泥塑成了村民们的主要副业和营生，乡亲们逐渐走上了富裕道路。2002年胡新明的泥塑马被国家信息产业部选为马年生肖邮票图案后，消息不胫而走，各大媒体争相报道，慕名而来的人络绎不绝。在这样的大好商机中，胡新明并未忙于为自己的小家增加收入，而是忙于为乡亲们无偿提供改良后的模具及制作工艺，开发新产品，帮村民联系客商、洽谈业务，带领大家共同致富。泥塑生产还带动了全县草编手工艺、布绣手工艺、剪纸工艺、皮影工艺、版画等多种工艺产业的发展，带动全村相关产业增收30万元，拉动全县相关产业收入过百万元，接待国内外宾客达八万多人。2002年，全村泥塑制作户得自泥塑的收入均超过5000元，几个骨干户月收入过万元。在六营村的带动下，附近的马村、六道村的村民也开始制作泥塑及包装材料，并逐渐走上了富裕道路。

小小泥耍货，艺术大世界。泥塑充实了、成全了、提升了胡新明的人生价值，他决心以毕生的精力回报它。在五彩缤纷的泥塑艺术天地里，胡新明的艺术追求永无止境；在带领乡亲们致富的路上，他的道路越走越宽广。现在，他注册成立的“中国西部胡新明泥塑工作室”已投入运作，心中还正酝酿着更新、更奇妙的神话——筹建凤翔民俗艺博园，将乡土文化、艺术品展销、商务洽谈、餐饮旅游相结合，更好更全面地为家乡经济发展服务。他说：“这一次，我会做得更好。”

（图片由胡新明提供）

两个打工者 ● 文 / 郭连元

两个乡下人，外出打工。一个去上海，一个去北京。可是在候车厅等车时，都又改变了主意，因为邻座的人议论说，上海人精明，外地人问路都收费；北京人质朴，见吃不上饭的人，不仅给馒头，还送旧衣服。

去上海的人想，还是北京好，挣不到钱也饿不死。去北京的人想，还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的。于是他们在退票处相遇了。原来要去北京的得到了去上海的票，去上海的得到了去北京的票。

去北京的人发现，北京果然好啊！他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。不仅银行大厅里的太空水可以白喝，而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃。

去上海的人发现，上海果然是个可以发财的城市，干什么都能赚钱！带路可以赚钱，看厕所可以赚钱，弄盆凉水让人洗脸也能赚钱。只要想点办法，再花点力气，干什么都能赚钱。第二天，他在建筑工地装了10包掺了沙子和树叶的土，以“花盆土”的名义，向不见泥土又爱花的上海人兜售，当天净赚了50元钱。一年后，他竟然在大上海拥有了一间小小的门面。

在长年的走街穿巷中，他又发现：一些商店楼面亮丽而招牌较脏，一打听才知道，是清洗公司只负责洗楼不负责洗招牌的结果。他立即抓住这一空档，买了人字梯、水桶和抹布，办了个小型清洗公司，专门擦洗招牌。如今他的公司已有一百五十多个打工仔，业务也由上海发展到了杭州和南京。

前不久，他乘火车去北京考察清洗市场。在北京站，一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢，向他要一只啤酒瓶。就在递瓶子时，两人都愣住了，因为五年前，他们曾因换票相遇过。