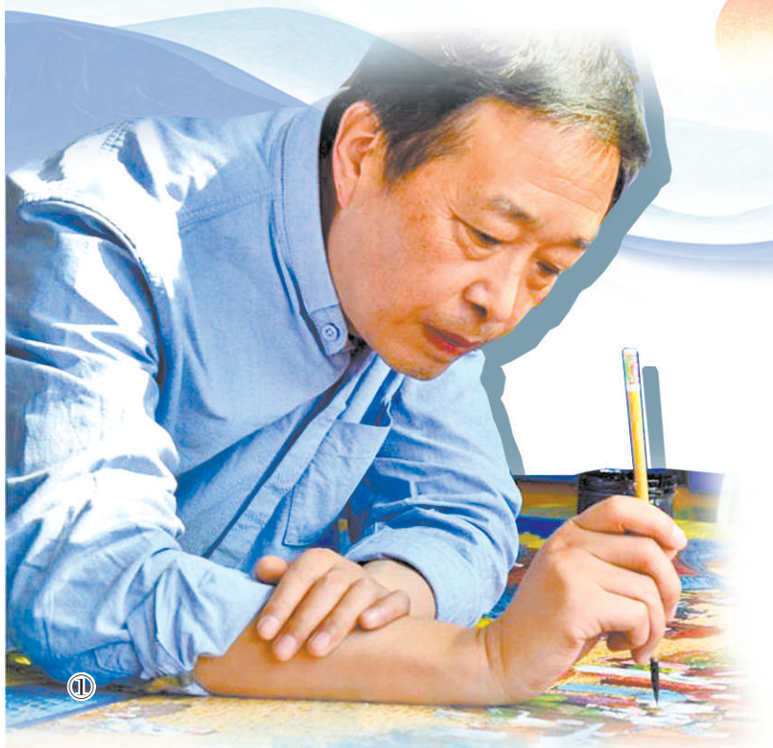
## 中国建筑陶瓷博物馆副馆长杨晓光

# 半生匠心无困惑

本报记者 郑 杨



看艺术瓷去景德镇，买紫砂壶去宜兴，想了解建筑陶瓷业，逛中国建筑陶瓷博物馆就行。坐落于广东省东莞市广东唯美陶瓷有限公司内的中国建筑陶瓷博物馆，是行业第一座“国字号”博物馆。逛过博物馆的人，都恨不得回家重新装修。

那以墨刻技法雕刻的瓷砖壁画《长城万里图》《富春山居图》，将中国水墨画的雄浑淡雅表现得动人心魄；漆彩雕刻的“莞香花开”系列瓷砖上，岭南美景沐浴在西方印象派画作般的自然光影中，若装饰于餐厅可尽显主人品位……

这些绽放在瓷砖上的艺术之花，出自博物馆副馆长、全国五一劳动奖章获得者杨晓光之手。

“谁说瓷砖不能雕刻出油画的感觉？谁说工业是冷冰冰的？”杨晓光笑着对记者说。14年间，他的每一次理念和技法创新，都引领着建筑陶瓷行业的潮流。他坐镇杨晓光国家级技能大师工作室，潜心探索文化陶瓷产业化的多样路径，见证一块块普通的瓷砖变身装饰艺术品，飞向世界各地、飞入千家万户。

### 命运的青眼

陕西富平陶艺村内，有一个规模宏大的国际陶艺馆群，常年活跃着世界各国的艺术家。当地一些村民或许还记得，多年前，有个年轻人总是缠着那些外国艺术家问个不停，不懂外语，就拉着翻译刨根问底：这个作品很漂亮，为什么这么做？想表达什么？人们笑话他，他从不理会。

命运的青眼，那时已朝着这个叫杨晓光的人张开。

1966年，杨晓光出生在陕西华阴一个贫困家庭，亦是绘画世家，父亲杨君正为国画大师何海霞的入室弟子，而何海霞师从张大千。“父亲是国营陶瓷厂的陶瓷彩绘工，一个人靠微薄的工资养活全家。我初中毕业，正赶上富平县的庄里陶瓷厂招工，那个年代进工厂是让人羡慕的事，我考入工厂，如愿当了工人。”杨晓光说。

父子俩同为工人，也同为画痴。“父亲是苦学派，号称床板画家。家里条件差，我从小就看他把被子掀开，天天在床板上画。”杨晓光回忆，受父亲熏陶，他早期便临摹何海霞、张大千等名家作品，琢磨父亲收藏的书画理论书籍，仅30多平方米的陋室被父子俩一人占据一间屋当画室。“过年时，屋外鞭炮震天响，亲友来到我们家却一定是看到老爷子拿着笔在画，我拿着笔在画，各自乐在其中。”杨晓光笑道，“后来陶瓷厂倒闭，我继续当工人的希望破灭了。”

迷茫中，杨晓光的人生在富平陶艺村迎来转折点。1999年，一个朋友推荐他去陶艺村画一批青花瓷。踏入陶艺村，杨晓光眼界大开。“哇，这么多专家教授，这么多艺术家，我一去就喜欢上了。”杨晓光说。工作之余，他流连于一座座陶艺馆，醉心于各国陶艺家的作品，向遇到的每一位专家、艺术家求教。到后来，主要展馆中几乎每件作品他都能讲出个究竟，没上过一天大学的他，常得到专家教授的赞赏。“有什么不懂的就问杨晓光，这里没什么能难倒他。”陶艺界知名专家付强教授对自己的学生说。

在陶艺村，杨晓光不愿多谈自己傲人的“师承”。在他看来，父亲的勤奋自己望尘莫及，但父亲一辈子都重复着别人的东西，作品里都是别人的影子。“若一味以师承自居，不去颠覆、创新，就只能做别人的傀儡。”杨晓光告诉记者，在陶艺村最大的收获，是开阔的创作思路和国际化的眼界。他博采众长、大胆创新，最终自成一派，创作出一系列陕西民俗风情浓郁又极具国际化思维的裹塑作品——《秦腔票友》《回娘家》等。他的作品一经面世便引起强烈反响，成为陶艺村的一张名片。

2007年，建陶行业的领军企业广东唯美陶瓷有限公司董事长黄建平来到陶艺村，一眼就看中杨晓光的作品。当时，这位心怀抱负的企业家刚刚耗巨资打造了建筑陶瓷博物馆，并邀请著名书法篆刻家陈复澄担任馆长，期待扭转中国陶瓷廉价低质的形象。

“中国品牌，不缺技术，缺的是文化力量。”黄建平的话打动了杨晓光。他接受了邀请，离开扎根了8年的陶艺村，南下东莞加入唯美陶瓷团队。

### 心中有画意

进入唯美，杨晓光的裹塑创作渐入佳境，陆续推出的《村长系列》《陕西八大怪》等作品屡获大奖，为集团带来诸多荣誉。

然而杨晓光却感到失落。唯美的主流产品是瓷砖，裹塑是立体的，瓷砖是平面的，如何才能让艺术创作与瓷砖结合？他产生一个大胆的想法：用雕刻的方法在瓷砖上表现变化万千的中国水墨画。

2009年，融水墨画、版画、陶艺于一体的墨刻艺术在杨晓光手中诞生了。黄公望的《富春山居图》、张大千的水墨山水画……这些国画山水经他的手，前所未有地在瓷砖这一载体上得到了立体、生动的表达。

“我从刀具、技法上创新，去掉了传统刻章式的雕刻痕迹。”杨晓光解释，“一刀下去，就要表现墨分五色，有深有浅。色彩在刻的时候就完成了，通过深浅、层次去表现。”他的创作工具同样不拘一格，水果刀、玻璃片、锯条都可用于创作；着色工艺更是一绝，用浓墨均匀涂抹在雕刻烧制后的砖坯上，再抹去表层墨汁，伴随着刻痕的深浅，国画的皴擦虚实便清晰自然地显露在瓷砖上。

墨刻开启了他艺术生涯的新篇章和唯美文化瓷砖的黄金时代。订单接踵而至，墨刻作品随着唯美瓷砖走进千家万户。同时，墨刻壁画适用于机场、地铁、办公楼等大型工程项目，由此也给唯美带来了源源不断的大单。从北京大兴国际机场、广州白云国际机场到敦煌国际会展中心等，他的墨刻作品点亮了许多城市的公共空间。

墨刻一火多年。但杨晓光明白，家装市场的审美在变，单一的墨刻无法满足消费者对色彩、时尚的渴求。2014年，他又探索出一种新的雕刻技法——工笔雕刻，用精准细微的刀法，明艳活泼的色彩，表现华丽、精致的宫廷画。“看，像刺绣一样，鸟儿的羽毛都根根分明。”杨晓光指着作品《玉堂富贵》中栩栩如生的宫廷花鸟介绍。

探索工笔雕刻的同时，一个新的思路随之萌生：精细化的另一端，不就是中国画的大写意、西方的抽象派吗？他又创造了一种适合现代家装风格、融汇东西方美学的抽象派新墨刻，简约的线条、新颖的表达，充满了前卫的潮流感。

“现在我又变了！”杨晓光兴致勃勃地向记者展示他最新研发的釉色画：像高原上瑰丽的云，像晶莹剔透的琉璃，像雨林中的清潭……变化万千，美不胜收。“釉色能体现陶瓷本身的美感。我尝试用树叶、布料、遗弃废旧的金属部件等材料与釉色结合，烧制而成的作品纹理浑然天成，给人神秘感和无限遐想。”杨晓光说。

不少人问杨晓光，艺道跋涉向来艰辛，他何以能一次次轻松跨界、推陈出新？杨晓光回答：“技法不重要，贵在想法；工具不重要，心中有画，工具便无处不在；手段不重要，我是‘不择手段’。”

### 遗憾与梦想

如果人生有如果，杨晓光只有一点遗憾：在富平陶艺村与东莞的人生岔路口，若选择留下，艺术造诣上会否又是一番天地？

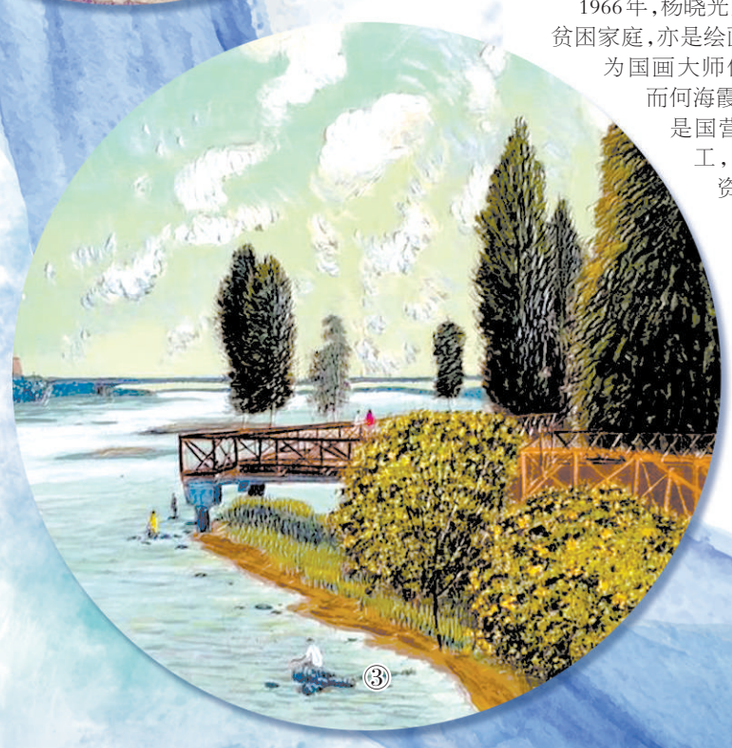
走出陶艺村，意味着他的创作再也无法沉浸于个人的世界：要观察市场风向，揣摩消费者心态，还要考虑可复制、可传授，便利产业化推广……对这些转变，杨晓光竭力适应。

创新如何能持续引领市场风潮？他相信打动自己的，就能够打动消费者。他的微信朋友圈记录着他上班路上随手拍摄的风景。他用这些令他陶醉的美景创作了《莞香花开》系列印象派雕刻瓷砖作品，天边火焰树、华阳湖荷花塘、松湖凤凰花……“参展时，国内陶瓷艺术界的几位顶尖专家看了，都要求我带他们去实地观赏。”杨晓光自豪地说。

如何让创新贴合家装市场？“产品每年都在变。比如现在建陶行业里瓷砖已是过去时，进入岩板时代。一人多高的岩板不可能去雕刻，我就要想办法把艺术嫁接在岩板上。”杨晓光说。

如何用一个人的创新去带动团队、提升整个行业？杨晓光意识到，不能把艺术陶瓷做成阳春白雪，而要适于产业化、便于传帮带。“每当我摸索出一个新技法，就要把它程序化，让团队成员都能掌握，并指导流水线上工人作业。”如墨刻技法在唯美已经发展成一个杨晓光墨刻工作室、一个墨刻生产车间，年产量达1.2万平方米。在杨晓光工作室，众多徒弟在日复一日的传帮带中成长，已涌现数十名“广东省高级陶瓷装饰工”“高级陶瓷产品设计师”“广东省工艺美术师”等能工巧匠。而在无数项目的锤炼中，团队获取了丰硕的专利和科技成果，并积极参与行业国家标准制定及职业技能培训标准开发工作。

即使心中藏着一点遗憾，但杨晓光毫不后悔自己的人生选择。



图①　杨晓光在为作品上色。

（资料照片）

图②、图③　《莞香花开》系列瓷砖手工雕刻作品。

本报记者　郑　杨摄

图④　杨晓光创作的裹塑作品《陕西八大怪》。

本报记者　郑　杨摄

# 创业艰苦　坚持很酷

## ——记北京瑞和云图科技有限公司CEO周东

本报记者　沈　慧

创业是忍别人不能忍的痛，吃别人吃不了的苦。北京瑞和云图科技有限公司创始人兼CEO周东对这句话体会深刻。而立之年离职，不惑之年自主创业，回顾遍布荆棘的创业之路，周东无限感慨，“未曾预料创业如此艰辛，但一个人如果有梦想，就会在追梦的路上义无反顾”。

时钟回拨到2012年。彼时，云计算方兴未艾，云安全还是一个新鲜的概念。对网络安全颇有研究的周东有种预感，“随着云计算技术的日新月异，云安全将会成为未来网络安全发展的重要方向”。听闻当时任职的公司计划成立云安全项目组，一直对云安全情有独钟的周东很是兴奋，并开始在公司内力推云安全。几经讨论，公司认为当时的云安全市场处于早期，决定暂停对云安全的投入。

面对这样的结局，周东决定自己单干，于2014年底成立了瑞和云图。“当初的想法很简单，就想着市场有需求，产品方向也对，很快就能够自我造血循环。但事实证明，对于一家研发型企业而言，数百万元的投入就是杯水车薪。”回首那段往事，周东轻轻摇了摇头说：“人们往往容易高估自己，把创业想得太简单。”

公司成立前5年，第一次创业的周东几乎遇到了初创型企业都曾经历过的问题，联合创始人离开、资金掣肘、发展模式难以为继……最困难时，公司账户剩余的钱已经不够发当月工资了。

是继续坚持还是及时止损？一向不服输的周东决定继续加码，以个人名义向银行贷款，坚持下去。“欠了那么多债，说不担忧是假话，但我相信熬过去，就会慢慢好起来。”瑞和云图办公室里，侃侃而谈的周东放慢语速陷入了沉思。

后来的事实印证了周东当初的判断：瑞和云图成立不到一年，已有网络安全巨擘开始积极布局云安全市场，此后，一大批网络安全厂商也纷纷入局。据统计，2019年我国云安全市场规模达到55.1亿元，年增长率为45.8%。而在云安全领域一直深耕的瑞和云图也于2018年、2019年相继完成两轮融资。周东表示，截至目前，瑞和云图已为上万名客户提供了云安全服务。

面对日益激烈的竞争，一无资金实力、二无人才优势、三无强大的市场资源，在一众巨头中相对势单力薄的瑞和云图何以脱颖而出？

“收缩拳头，才能打得更有力。”一番思考后，周东决定发挥所长，推出云安全2.0平台，用云安全的技术为IT基础设施提供价格低廉、易获取、可计量的安全能力与服务。“简单说，就是依托电信运营商雄厚的城域网络资源，在城域网中部署安全资源池，服务面向运营商的各类客户。”周东告诉记者，“用户不需要采买安全产品并雇佣专业的安全人员，只需要向运营商订阅安全服务即可。”

凭借过硬的技术，2020年瑞和云图与中国电信联合推出的运营商专线安全云服务项目正式运营，并获得广大用户的认可。“用SASE技术（安全访问服务边缘）为云安全2.0赋能的解决方案目前已开始试用，近期会正式商用。届时，用户可以体验到更方便、更高性价比的云安全服务。”周东说。

# 梦想的力量

郑　杨

灰色的瓷胚，经过雕琢，变成动人的艺术品；灰色的人生，经过磨砺，变得光彩夺目。杨晓光如同他手中千变万化的陶瓷，诠释着当代匠心之道。

试想，当年国企倒闭，成为下岗工人的他，继承国画大师的衣钵才是正途，而他却放弃了绘画投身陶艺；当他的独门技艺裹塑大放异彩，他可以用自己的名字命名技法，过上好日子，而他却毅然转身投入新的跋涉。这底气从何而来？“技法可以复制，但想法不可复制。有想法，技法就会层出不穷。”杨晓光说。他无畏的创新精神，正是新时代匠心的真谛。

时代万变，匠心不变。维系这珍贵匠心的是梦想之光。当长谈进入尾声，杨晓光对记者笑道：“挺意外到现在你都没有问，我遇到过最大的困惑是什么。其实没有的。创作是最快乐的。要是心中埋了一颗理想的火种，就会陶醉其中，无怨无悔。”

就在发稿前，记者收到杨晓光发来的微信：“我还有一个个人提高计划在实施，3年之后我要摘掉只有初中毕业水平的帽子，将以深圳大学设计专业本科生身份出现，弥补我这一生最大的遗憾，完成我的大学梦。”

匠心之道，永无止境。相信杨晓光手中那变幻无穷的刻刀，能刻出更多让世人赞叹的艺术品。

手记

本版编辑　王　琳　向　萌　美　编　王子萱