

■独具匠心

中国书法家协会会员杨小贺：

笔走乾坤书芳华 扎根瓯越展豪情



通讯员陈昱吟、胡珍报道 一支笔，一方砚，一素笺，专注的目光投向了书案上几竿窗竹的踪影，他的作品曾多次入选全国书法展，并在国家及省市大赛中获奖，近20年来培养学生近万人次，他就是中国书法家协会会员、浙江省书法家协会隶书委员会副秘书长、温州市书法家协会副秘书长、温州市鹿城区书法家协会副主席兼秘书长杨小贺。

学艺之路道阻且长

杨小贺回忆说，小时候，家乡安徽固镇县有一位字写得很好的老先生，爷爷会专门留一些老先生的习字大楷在家里，这引发了杨小贺对书法的兴趣。只是当时条件不具备，没能遇到名师指点。正式学书，直到中学的时候认识了书法家单凌雁老师，才算正式踏上了学艺之路。

大学毕业后，杨小贺来到了

温州，偶然联系到单老师后便接着系统地学习了中国书法技法、书法理论、书法史等，比较全面地掌握了书法的教学方法及创作技巧。

从2006年开始独立在书法艺术的道路上摸爬滚打的杨小贺，也曾有过一段时间的迷茫。在沉寂了一段时间后，他毅然决然地放下了一直以来以楷、行书为主的创作方向，转攻篆隶书。有4到5年时间，他从清篆到汉篆，从石鼓文到金文，再到甲骨文，孜孜不倦。一直到2011年左右，他开始用篆隶书创作参展作品，开始在省展和国展中崭露头角。

收获季节，成就斐然

2009年，温州市鹿城区书协换届，换届后的鹿城书协在当时新主席朱海的带领下聚集起一批年轻作者。他们每周聚集一次，相互学习、相互点评，每年举办一次鹿城书法青年作品展，并邀请了一些国内大咖来给大家授课。就这样，一批青年作者在国展、省展中崭露头角，杨小贺就是其中一位。

杨小贺说，2010年到2015

年是他进步最快的几年，也是他取得成绩最多的时期。特别是第三届全国隶书展征稿的那段时间，杨小贺勤学苦练。在把张迁碑练了二百余遍，他创作了两件隶书作品投稿，一件大字作品、一件小字作品，结果小字隶书获得了全国最高奖。这让他开始慢慢开悟，创作重心也开始转入小字隶书。之后，连续几年，他获得了3次全国优秀奖，参加国家级各类展览20余次，在省展中获奖入展30余次。

扎根温州，回报社会

生活是艺术灵感不竭的源泉。在教学上，经过多年的积累、沉淀，如何面对不同年龄段传授书法，杨小贺小有心得：教孩子写字，得从基础开始，主要培养坐姿、握笔姿势、书写习惯等，习惯养成了，便可以深入到下一阶段，按孩子的个性喜好来选帖练习；成人学书法则可以让他们按照自己独特的个性发展，选择自己喜欢的书体。“其实成人和孩子一样，只有喜欢了、兴趣提高了，练起来才会起到事半功倍的效果，不然往往难以坚持。”杨小贺如是说。

说。

近20年来，杨小贺所教的学生有近万人次，其中有些学生已经考上专业艺术院校，有的已经从事书法工作。近几年培养的成人学生中，在市级展览中入展的有27人，在省级展览中入展的作者有17人，在国家级展览中入展的作者有3人。

杨小贺在工作之余，还积极投身公益及慈善事业。温州市文艺志愿者协会理事、温州侨界文化大使、温州市慈善总会书画会顾问、温州市书协书法教师志愿者、温州市鹿城区政协名师公益学堂讲师等诸多社会慈善公益头衔，印证了这些年杨小贺为温州公益事业所作的贡献。他还先后数次随同市、区书协参与了书法进机关、书法下乡、书法进校园、书法送园丁、为群众写春联、为温州好人书写书法作品等活动；数次参与相关单位举办的慈善日广场义写、抗疫义卖捐助等活动；不定期为机关、医院、社区上公益课等。

杨小贺说：“是温州这片热土成就了我，我也希望能尽更多的绵薄之力来回报温州、回报社会。”



“高级词”和学生腔

○仇士鹏

“潋滟”是什么意思？绝大多数人都会一愣，甚至连它的发音都把握不准。高中时，我把它用在了自己的作文里。记得写下这两个字时，我可谓春风得意，这么生僻、高级的词语用出来，不得狠狠惊艳老师一把，作文直接上升一个档次？说不定我还会被大肆表扬一通。

但是拿到试卷后一看，这个词被阅卷老师圈了起来，旁边打了问号，成绩上还特地减了二分。我气鼓鼓地冲向办公室，刚到门口，老师就朝我招招手：“我们正在说你呢。你作文里用的‘潋滟’是什么意思啊？我们翻了字典都没看到，你写错了还是在哪里看到的？”

我略带委屈地说道：“这是我日常积累下的高级词！是我做课外文言文训练的时候摘抄下来的，表示水流回旋的样子。”老师愣了愣，发出一声跌宕起伏的“哦——”，然后夸张地说：“这是文言文里的词语啊！”我挠了挠头，继续说道：

“这肯定比潋滟显得有格调啊。”

“你是不是觉得阅卷老师看到后，肯定会惊叹你的知识储备，认为你的文学底蕴非常深厚，然后给你一个高分？”我害羞地点了点头。“正相反！”老师声音突然大了起来：“要是我来改卷子，肯定不止扣两分，太轻了。”“为什么呀？老师你平时不是提倡我们积累好词好句，然后灵活运用吗？”

“这没错，但有一个前提，必须是现代汉语！”老师解释道，“你写的文章不是给古人看的，是给现代人看的，必须要符合当下的阅读习惯。你可以引用一些古诗词，哪怕生僻一点都没关系，但是绝不能直接用冷门的古汉语替换现代汉语去写文章。否则可能会被当成错别字，作扣分处理。”说着，老师看向我，“一个人跟你说话的时候，半天半白，刻意塞几个谁都没听说过的词语，你是什么感觉？觉得他装腔作势对不对？还让你感觉不舒服。

一个词，显摆不了你的功底，只能显得你满盘不响，半壶叮当。”

说着，老师从桌底下随手抽出几本书：“你看这些作家写的书，里面有这种生僻的文言词吗？绝对没有。他们的文化底蕴比你浅薄吗？绝对不会。他们写文章，是为了表情达意，遣词造句都是为了让读者更容易理解他们的思想，感受到他们传达的情感，而不是为了炫耀。你不能拣了芝麻，丢了西瓜，忘了写作最根本的目的啊！”

心怀侥幸的我，还给一家报纸投了稿，其中有一个词，形容草木很茂盛，我最初用了葳蕤，然后改成了蓊蓊。最后发出来的时候，编辑改回了茂盛，兜兜转转回到起点。

看来，写作，在该用力的地方用力，在该平实的地方平实，才能让文章流畅自然。不合理的润饰会事倍功半，甚至是画蛇添足，恰当与合适才是表达最好的法宝。

讲好竹故事，传播竹文化

○王彬慧

才进行跨学科合作，推陈出新，发现竹编手工艺的更多可能性。

比如，杭州传统竹编工艺创新品牌“素生”，设计师在表现传统编织工艺美感的同时，融入新材料与现代化设计手法，将竹编织物的通透与陶瓷的敦实形成对比，创造出虚实结合的对比之美，匠心独运的竹编产品处处体现出传统工艺的多元创新的重要性。

二是指导竹编设计与营销方向，使得竹编手工艺制品保留原有受众的基础上，同时发掘年轻的客户群体，赢得历史文化遗产的未来。

比如，日本一家以传统竹编工艺为主的品牌，百年来始终谨守“创造竹编工艺使生命富有”的理念，承袭古老的传统技艺，持续制作出符合现代生活形态的各式竹制品。在第五代传人接管品牌后，结合自身对时尚产业的敏锐嗅觉和喜爱，把现代设计元素引入传统竹艺之中，并主动与国际设计品牌合作，为单一的竹制品注入新的生命力。

三是增加竹编艺术品的展出与国际间交流，提高传统竹编手工艺的地位，吸引更多工艺美术师学习钻研，完成从“工匠”向

“艺术家”身份转换。

实际上，在工业化的背景下，手工艺与艺术的关系进一步受到重视，部分国家发掘传统工艺美术潜力，取得了显著成绩。

传统竹编手工艺的传承与创新有极大的发展空间，在进行新材料新科技探索的同时，也要认识和发掘非物质文化遗产的价值与潜力。正如中国美术家协会常务理事、中国民间文艺家协会理事、中国民间文化遗产抢救工程专家组成员潘鲁生所说：“实现传统手工艺的振兴，实现文化的自觉传承，离不开对本土造物根脉的把握。”

■有感而发

我国是竹子大国。苏东坡曾说：“食者竹笋，庇者竹瓦，载者竹筏，爨者竹薪，衣者竹皮，书者竹纸，履者竹鞋，真可谓不可一日无此君也！”从旧石器时期的遗址到近代发掘的一些古墓中，均有发现竹制品的遗迹，可见我国竹文化历史的悠远。

习近平总书记在党的二十大报告中对文化遗产工作给予了很高的重视，并提出“推进文化自信自强，铸就社会主义文化新辉煌”。如何将传统竹编手工艺进行传承与创新，讲好竹故事，传播好竹文化，推动中华文化更好地走向世界？

■人生百味

因为工作需要，我每年都会带记者去基层深入采访，常常忙得晕头转向，疲惫不堪。待文章、节目刊播出来后，又开心至极，如喝清凉甘露，心旷神怡。

记得那年夏天全省特警主要素演练在某训练基地训练场举行，我带记者从驻地赶到，太阳已高挂，毒辣辣紫外线刺人皮肤发疼。露天看台上没有一丝风，温度超40摄氏度。我早已汗流浹背，一会儿在看台上，一会儿下看台对接记者，提醒他们注意安全，不要为拍抢个镜头误跑场内。跑道上高速车辆，场内射击表演、战术对抗等，特别是高速无人机技术表演，险象环生，如碰到有受伤甚至生命危险。我屏住呼吸，丝

毫不敢放松。

演练结束后，我长长地舒了一口气，马上带记者进行现场采访。采访结束后，喝着食堂里的冰镇绿豆汤，坐到空调车里写稿件，感觉简直是享受。

另一次采访也是夏日，在浙北某钢铁厂，治暴缉枪行动中收缴枪支举行集中销毁仪式，某媒体直播列入议程。我招呼记者，提供素材，对记者需求给予帮助，恨不得长出三头六臂。到达现场时，已骄阳似火，我满头大汗对接记者。突然直播记者匆匆跑来，

气喘吁吁：“出境领导不说了，摄像机紧张，忘词，说话不连贯。”我看离直播开始只剩10分钟了，必须马上找人替代，好在分管领导答应出境。

仪式开始，直播有条不紊。太阳暴晒下，我的眼镜被汗水模糊了，幸亏带了毛巾和若干餐巾纸。仪式结束，工人把收缴来放在现场展示的枪支用车运到钢铁厂锅炉旁。灰尘弥漫着现场，正午阳光是催化剂，没有戴口罩的记者在汗水衬托下，几乎变成大花脸。工人们再用吊车把枪支吊放到几十摄氏度的锅炉里融化，我带记者去拍照摄像采访，再三提醒“采访注意安全”，直到直播采访顺利结束。

印象中最危险的一次采访，是在东阳横店直升飞机机场。记得当时电视台记者用温度计一测，地面温度达52摄氏度，女记者们都全副武装，把自己包得严严实实。我穿着短袖警服无奈被直接暴晒。飞机发动机响起后，沟通只能用喊，实在是耗体能。

始料不及的是，直升飞机起飞时，风力达12级台风。我和记者们被工作人员限定在某一区域观察拍摄训练画面。有位女记者因受不了太阳暴晒，从包里拿出遮阳伞打开。没想到此时正值飞机升空，巨大的风力往上吸附，把遮阳伞吸翻，伞外露的伞架刮到一旁的我，顿时感觉

脖子一阵剧痛。我用手一摸，全是血，幸好只是皮肉伤。两包餐巾纸都用光了，血才止住……

在50多摄氏度的水泥地上站立两个多小时后，大家都有些吃不消。忙出机场到大厅休息后，一冷一热，突然，肚子传来一阵阵声响。凭经验，我知道自己要拉肚子了。于是跑了几次厕所，强撑着身体写好当天的新闻稿。因为严重中暑，我回家后直接躺下，吃药挂盐水几天才好，并且还瘦了几斤。我自嘲：这算是减肥的意外惊喜吗？

其实，采访没有人们想象的那么光鲜亮丽，更多是吃苦耐劳，需要付出脑力和体力的复杂劳动，流血流汗就是其中之一。

■百姓故事

代销记

○缪菊仙

中午从食堂出来，同事晓仙正俯身整理车子后备厢。见我，晓仙忙从后备厢中提出沉甸甸的一袋东西：“给你的，我爸种的黄豆。”“你爸种的，又‘代销’？”我笑嘻嘻地调侃她。

晓仙和曾经的我一样，常年为乡下老父“代销”农产品，花生、大豆、芝麻、玉米等等。用零售价或高出零售的价格从老父亲手里一股脑儿收购了，拉到城里后，呼啦啦一通电话，给同事朋友分送干净。所谓的“代销”，是一个善意的幌子，只不过是女儿对父亲的孝心。

晓仙说，不知情的老父亲每次都笑眯眯地感叹收成不错，说自己还能创造更多价值。从晓仙手上接过黄豆，我想起父亲，想起那些为父亲代销瓜果蔬菜的日子。

父亲是位纯朴的农民，对于土地有着执著的热爱和深情。年过古稀之后，父亲迷上了种菜卖菜。起早贪黑侍候菜地不说，走街穿巷兜售，更是个磨人又耗力的活。我们反对他种菜卖，但父亲固执地认为自己种菜卖成本小，无风险，何况自己有的是力气。

本着“人无我有，人有我优”的原则，父亲细细琢磨过。当乡邻的油冬菜还在冬眠，父亲已经开始采摘茼蒿了，当邻居的黄瓜秧子正在长个，父亲的黄瓜已经上市……尝到了种菜的甜头，父亲的菜园子越整越大，而身边效仿他的老农也越来越

多，销售便成了问题。

有一年早秋，地里一大片白萝卜丰收了，却卖不出父亲理想的价格。一天凌晨4点半，突然电话铃声响起。接起电话，是父亲，声音疲惫沮丧又无奈：“我在市里农贸批发市场，萝卜没卖掉，你过来一下。”我气喘吁吁地赶过去，找到蔬菜批发区块，远远看见一个孤单的身影，蹲守在两个编织袋前。

见了我，父亲站起来，目光闪了闪，使劲搓了搓手，简单说了事情原委：听说城里白萝卜的批发价不错，夜里1点多搭乘邻居的便车进的城……没想到，批发商也是价格一压再压，直到市场散了，一个萝卜也没卖出。望着父亲疲惫不堪的脸，我一阵心酸。

我按父亲的心理价位收购了他的萝卜，而后，开始东家西家送萝卜。第二天，我假装极其兴奋地打电话告诉父亲，他的萝卜果然好，已售一空。电话那头，传来父亲爽朗的笑声。

自从我包销了那一季的萝卜之后，父亲便是我的“源头供货商”。我有时将从父亲手上“收购”的瓜果时蔬赠送给亲朋好友，有时整袋整筐搁在小区门卫处，由邻居们自取。久而久之，父亲的菜如同无形的润滑剂，增进邻里关系，更让我挣得好人缘。

晓仙一边整理黄豆，一边自言自语：“哎，我爸啊，是个固执的老头，过几天，我又得回乡下收他的芝麻了……”听着晓仙浅浅的抱怨，我无比羡慕，因为我的“源头供货商”再也不见了，我是多么想念那些“代销”的日子啊。

门卫老陈

○春和

在本地一家酒厂做门卫的老陈，今年63岁，厚唇，宽脸，一副活泛相。

前段时间老陈说要兼职做销售，帮企业推销酒。按他自己的话说，只要有人走近门卫室，一定打动他买酒。说这话时，他脸上洋溢着得意的笑容，那是成就感的显示，更是谙熟人性的标志。

老陈确实是销售的好料子，门卫室卖酒月销售额达2万余元。于是，我建议他：“你干门卫真是大材小用了，还是做销售吧。”实际上，我前几天已向销售主管推荐过他，并得到肯定答复。大家觉得他人缘好，接地气。“要是把酒销在本地，企业节省物流成本，职工业余赚提成，双赢！”记得当时销售主管语气激昂，颇有要将他立刻归入麾下的意思。

现在的年轻人提起销售，脑间闪现的是直播带货，是微商，是没有感情互换的空中电波。他们不知道，以前有一种销售叫跑楼，拿着样本挨家挨户上门推销。现实中就有一批人相信眼见为实，只接受面对面对交流，因为那里揉和着理解与信任。记得有个酿酒大师说过，手工酒之所以受欢迎，因为酒里凝聚着做酒人的心意。

我一直觉得现在的年轻人遇上了好时候，不需奔波，不需低眉，在淘宝、京东、拼多多开个店铺，顾客瞬间遍布全球。我也相信老陈销酒能成功，因为他的热心肠会给顾客带去十足的诚意，让酒散发出人性的魅力。

近期，企业向社会招聘一批酿酒工，门卫协助接待应聘者。老陈经常领着小伙儿三天两头往办公室跑，他不愿拒绝每名求职者。

集中面试那天，老陈轮休，一大早就急急赶来。为了一位陌生的小老乡，他紧跟在面试官后面喋喋不休，说小老乡只有20多岁，很需要也非常适合这份工作；又说小老乡有文化还好学，还有很大的上升空间等等。也许是被他的真诚感动了，一名入围者因故缺席，他那位小老乡得以替补。

都说机会留给有准备的人，其实上天更眷顾努力的人。老陈和小老乡锲而不舍的坚持，争取到了宝贵的人职机会。老陈很开心，粗糙的脸上笑得像朵盛开的雏菊。

许多人在背后议论老陈越位、好管闲事，而我心情感动，身处底层的他一直在给予，给予关心、安慰、力量，还有力所能及的帮助。