



晚报记者 苏瑜 实习生 任中敏/文
晚报记者 张翼飞/图

2008年8月20日,成都杜甫草堂,汶川大地震百日祭——“欢庆奥运·重建家园”名家雕塑书画藏品艺术展开幕。一幅16平方米的大型浮雕《地动山摇·不屈英雄》(图见C01版)成为54件雕塑作品中最引人注目的一件。这幅足足占去了一堵墙的浮雕,人物众多,从受灾群众到抗震救灾英雄,每个人物的面部均刻画得栩栩如生,站在浮雕面前犹如身临其境。这幅由吴树华等13位郑州雕塑家集体创作的作品,目前已被建川博物馆收藏。

郑州市的雕塑活动起于上世纪70年代初,时任郑州市文化馆副馆长的吴树华克服种种困难,组织全市部分美术工作者和业余雕塑爱好者,自制设备,自制工具,办起了郑州市第一个雕塑学习班。郑州的雕塑是如何起步的,其中有哪些故事?郑州雕塑30多年来取得了哪些成就,创作出了哪些作品?听听老中青三代雕塑人的故事。



吴树华

雕塑的故事

这座高106米的巨幅雕像的总设计师和创作者吴树华,也因此被更多人知晓。“黄河之滨兴建炎黄二帝巨塑,使山人合一浑然天成,融黄河、黄土、黄帝三者为一体,既是中华文化载体的最佳结合,也是中华民族象征性语言的最佳表达方式。”日前,古稀之年的吴树华向记者讲述了他的雕塑情怀。

“我出生在巩义的一个小山村,小时候喜欢玩泥巴,捏一些鸡呀狗呀,或捏个窝窝头一样的东西,向地上猛地一摔,叭一声,上面就会爆出一个或大或小的洞,每一次出现的造型从不重复,怪怪的挺好玩,甚至很美,后来我常对人戏称这是我的第一件作品——《一号》。”说起雕塑的启蒙,吴树华流露出对黄河故土的深深眷恋。

“我喜
欢泥在

手中的感觉,对这个大自然的作品有点敬畏。我从小喜欢幻想,对雄赳村中的土柱、杜甫故里的笔架山、村子窑头上遥望到的邙山头都感到神奇,有时还会对着它们静静地看上几个把时辰。在朝阳的普照下和太阳余晖的梦境中,我就会感觉到它们想说点什么。这些都是大自然的作品,对我影响很大。”

1955年,吴树华到西安求学,在西安美院附中,他有时也会摆弄泥巴,这也成为被雕塑系选中的原因之一。“在西安的8年,是我终生难忘的幸福岁月,资料室占据了了我所有的课余时间,东西方艺术使我大开眼界,还有每周需步行30里去看的陕西博物馆。那是我经常忘记吃饭的地方,半坡博物馆、咸阳原上的唐陵、顺陵的石狮等,基本上能和埃及金字塔媲美的就属乾陵了,这成为后来我设计炎黄巨塑的文化理念。”

“我创作设计的《炎黄二帝》巨塑,是我对中国文化、中国哲学思想的一种感悟。设计的二帝巨像以山为体,就像从大地上生成一样,天人合一,浑然天成,与山河同在,与日月同辉,意在表达中华文化之博大恢弘。”

雕塑家吴树华 “我喜欢泥在手中的感觉”

2007年4月18日,作为丁亥年黄帝故里拜祖大典期间极其重要的一项文化活动,在黄河风景名胜区中华炎黄坛广场举行的炎黄二帝像落成典礼吸引了全世界华人的目光。



《平顶山地质工作纪念碑》



《焦裕禄墓碑设计》(局部)

阔别16年后 回到故土,潜心创作

1963年,吴树华从西安美院雕塑系毕业,分配到湖南省工艺美术研究所工作。不久就是文化大革命,不过他的创作没受太多影响,清水塘纪念馆、长沙一师纪念馆、韶山毛主席旧居陈列馆……他做了一件又一件的雕塑。

“文革”后期,人们渐渐冷静下来,沉睡在吴树华心中对乡土的怀念又重新苏醒。1972年,他终于如愿回到了久别16年的家乡,决定用自己的双手和雕刻刀为家乡增辉添彩的他,克服种种困难于1973年3月成立了“郑州市职工业余雕塑室”,这是郑州市第一个群众性的雕塑组织。

雕塑小组首创作品就是为郑州二七大罢工纪念馆创作的反映二七大罢工斗争的大型浮雕《路工史》。1979年,吴树华和市文化馆的业务骨干开始试制“仰韶文化”出土文物彩陶双连壶、罐、钵等器物的复制品和仿制品。这些制品先后被中国历史博物馆、河南省博物馆(院)、郑州市博物馆收藏,并作为郑州市人民政府的礼品赠送给日本浦和市代表团,在旅游和对外文化交流中起了积极作用。

雕塑已经融入了吴树华的生命,他还做了一批名人肖像,如《鲁迅》《闻一多先生》《焦裕禄同志》《儒将彭雪枫》等。不过,纪念性的雕塑仍是他创作的主要内容,从1981年起他陆续创作了《青铜时代——郑州商城遗址纪念碑》(位于人民路商城路交会处的三角公园内,后经翻新)、《银箭——郑州铝城建设纪念碑》(位于上街区)、《大禹纪念像》(位于黄河游

览区)、《战马嘶鸣——鸿沟古战场纪念碑》(位于花园口将军坝)、《平顶山地质工作纪念碑》等,以及历时8年的《月是故乡明——诗圣杜甫纪念碑》(位于巩义),如今这些作品都成为郑州市民熟悉的标志性建筑。

“《平顶山地质工作纪念碑》是我一次新的尝试。我为此共做了12件创作稿,最后选定的稿子,主雕设计是一个地质工作者意象的造型,背景浮雕墙是一个地壳的剖面,貌似平静的‘平顶山’,可地壳内部却是一个剧烈震动着的岩层,包含着一个能源核,有两根岩心造型的柱状物立在浮雕墙的前后,它能否被公众理解、被甲方接受,这是令纪念碑作者担心的事。直到1992年在由平顶山市政府、河南省地矿厅主持的揭幕式上,当地矿部部长说这是他剪彩过最好的一座地质纪念碑时,我心中的一块石头才算落地。受其鼓励,在金水路四桥一路的项目中,我大胆将对黄土高原孕育生长的变迁,以意象的形式加以提炼,创作了城雕作品《孕》《育》。我希望它能成为大众的一个审美对象,但没能做到,这使我困惑,深感无力突破自己。这是我沉默的一段时期,考验了承受力和自信心。”

本文未完,请继续阅读C03版



黄河风景名胜区的炎黄二帝像

九月显“双长假效应”, 苏宁中秋启动黄金月促销策略 ——本周大手笔打造郑州最大家电折扣专场

2008年实行新的法定假期制度以后,“清明”、“端午”、“中秋”等传统节日也列入了法定假期之中。本周末将迎来第一个“中秋”小三天假期,而国庆假期放假时间也被提前至9月29日,今年9月份因此出现了“三天小长假”和“七天长假”。本周末,苏宁将借中秋小长假全面启动九月“黄金月”促销策略!

“大小长假”成推家电消费增长原动力

九月迎来了各地高校的开学潮,以学生为消费群体的“开学经济”逐渐升温,成为家电销售市场中手机、电脑和数码等消费类电子产品的消费大军的主力。大赛期间,市民在家中观赛,家电消费受到一定的抑制。大赛结束之后,家装婚庆市场随之启动,家电消费也因此得到较大的提升。今年“十一”旅游消费将出现井喷,旅游装备的消费也将成为九月家电市场的一个强劲的增长部分。

苏宁河南大区总经理李志刚对笔者说:“今年九月,中秋节将有三天假期,礼品家电的消费势必将会有较大增长,成为中秋前后家电市场的另一个增长点。正所谓‘金九银十’,九、十月作为销售黄金期,多年以来一直倍受苏宁的关注与重视。诸多因素的结合下,今年的这段时期必然是苏宁‘金’的高产期。”

苏宁借“双长假效应”力推“黄金月”促销策略

苏宁电器联合国内外各大家电品牌,七大品类投入了上亿元促销资源,全线品牌均有不同让利措施出台。去年九月,苏宁电器业内首推5S消费模式,在家电消费市场引起了很大的反响。苏宁电器本周揭黄金月促销大幕,在中秋假期为消费者奉上一场家电促销团圆盛宴!李志刚在采访时说:“由于整个家电

市场旺销的大背景,各大家电品牌均看好中秋假期的销售,并在苏宁电器投放了数额巨大的促销资源,而苏宁也表示将在中秋假期提前投放一部分国庆促销资源,两者叠加之后促销力度非常可观,厂商联手旨在提前为市场带来‘十一’假期的实惠价格。”

本周末,苏宁全国700多家门店同时启动此次黄金月促销,苏宁郑州全城7家门店为消费者准备了充足的佳节礼品,凡在苏宁购买电器,都有机会获得一份节日的惊喜。同时,苏宁各个品类也将推出一系列让利活动,多款家电商品均有较大优惠。

苏宁本周大手笔打造郑州最大家电折扣专场

苏宁电器计划在本周末推出豪华家电盛宴,棉纺路店即将升级重张,在此之前苏宁电器将举行力度空前的折扣专场,推出100000台样机和折扣机型,届时,苏宁海量样机、库存机的平均降幅将高达30%!

作为郑州苏宁第二大店的棉纺路店在苏宁体系和郑州家电行业具有特殊的意义,05年开业以来,它始终保持着着沙岗商圈行业单店销量第一等多个记录,也是整个郑州西区消费者购买家电的首选门店。每次重张除了给消费者带来全新的购物体验外,重张前的样机折扣和惠卖和重张开业的庆典毫无疑问都是消费者最为挂念的“淘宝”盛宴,平均折扣率超过30%,仅此一项苏宁就为郑州消费者累计节省了100万元额度购物成本。

这次重张也不列外,本周末连续三天的样机折扣专场苏宁将推出100000台的样机和库存机进行折扣销售,平均折扣率为7折,总让利额度预计将达到100万元,海量惠卖势必再次引发家电消费热潮。

中秋小长假 五星电器启动“家电全品类让利”

自五星08秋季家装节开幕以后,各品类产品销售均有大幅增长,家电市场也进入“金九银十”的旺季。为了迎合和满足消费者的需求,本周五星将借中秋小长假,掀起家装节优惠让利的高潮。以彩电、冰洗、空调、厨卫等畅销家装电器为主的品类联手,从价格、礼品、增值服务等方面带给消费者更大的实惠。

“金九银十”家装旺季来临

随着运动会告一段落,家电市场的促销卖点开始转向“金九银十”的家装旺季。各大商家纷纷使出浑身解数争夺市场,笔者走访发现,无论是换季清仓、新店开业还是新婚新居专场团购都在频频上演,家电卖场已经全面启动了“金九银十”时期的促销战略。上周五电器就借“亚细亚新概念旗舰店品牌折扣特卖周”强势启动08秋季家装节,最全的产品线、最实惠的价格,提供最优质的家电解决方案成为此次五星全面领跑秋季家装旺季的核心。五星本次家装节也联合各大家电厂家投入众多资源,而家装市场消费者也还是以套餐购买为主,购买2件及以上的顾客占80%,其中中高端机型受到消费者青睐,如高清平板彩电销售占到彩电品类近50%的份额。

中秋小长假家装节热力升级

五星电器的秋季家装节刚刚打响头炮,“金九银十”的家装旺季对家电卖场来说还有很大的市场空间,五星表示从本周起促销形式将更丰富,还将在新产品上市和增值服务等方面有所动作。而本周又恰逢国家假期调整后的第一个中秋小长假,之前新的“假日经济”带来的收益更让商

家看好这块“蛋糕”。而有意购置婚庆家装电器的消费者不在少数,因此五星电器将借中秋节的小黄金周效应,为新婚新居人群带来家装电器促销活动的提档升级。

本周五星将联合方太、老板、AO史密斯、海尔、西门子、三星、夏普、LG、海信等众多厂家追加让利,加大家装节的促销力度,更加强调价格上的卖点,满足更多消费者的需求。活动期间,在五星电器卖场购物将享受最优价格保护。累计购物满一定金额还能得到丰富的礼品回馈。同时五星还将以整体家电解决方案为主打,为顾客提供一系列的增值服务,如五星家电顾问提供全方位的咨询服务和全套家装电器设计方案。五星将围绕消费者不同的扮家风格推出温馨、简约、时尚、个性四大家电套餐,旨在为这样一部分消费者提供更多的优惠便利。不仅价格吸引力大而且省时、省心。

限量发售五星电器9折卡

打一个电话抢398元礼包

随着中秋节的临近,五星电器提前举办了一系列预热活动。从即日起至9月12日18:00前,至五星电器各卖场预存29元的前500名顾客,即可获赠五星电器9折卡一张,每张卡可使用三次,单件商品限使用一次;凭卡购物三次另加赠落地扇一台。

此外,五星电器还举办了电话预约活动,9月13日前打电话到五星电器各卖场预约的消费者可以享受以下三个实惠。一、打一个电话即可获得总面值为220元现金抵用券,活动期间全场通用;二、凭券购物即送价值28元食用油一桶;三、购物满1000元另加送价值150元的美的转页扇。