



吴大伯

年龄:60岁
摊龄:9年

一方研墨,一张画纸,一支笔,一摞素淡雅致的水彩画,一个年过花甲的老人,就这样出现在灯火阑珊的夜市中,那样的鹤立鸡群,那样的恬淡美好,在这琳琅满目、热闹非凡的夜市中,这里就像是一方净土,让你浮躁的心变得宁静。

9 年夜市 一个坚守的老人

文 / 实习生 舒翡 摄 / 姚志伟

9 年的夜市生活,不是为了赚钱

“不是我的主要目的,我有退休工资,吃穿不愁,我摆摊卖画的目的是把真正好的作品以寻常百姓的价格进入千家万户,只要你喜欢,价格好商量。”老人淡定地说。这是一个执着的老人,对于画画,他有自己独到的见解,也有自己的原则。初中毕业就开始学画的他,已经走过了 43 年的画画生涯,一路走来,有过太多的辛酸,太多的无奈,由于一些特殊的原因,无拘无束地画画对他来说成了一种奢望,跟名家学画更成了一种海市蜃楼般的美好愿望。可是这些都不能割断他对画画的热爱,他开始偷偷地画,开始跟着画册自学,开始观察身边的人和事,然后把他们汇入画笔尖。后来,他进了杭州工艺美术研究所从事创作设计工作,随后协同出版了《牡丹写生集》,并通过撰写“专题调研”,编辑《杭州工艺美术》季刊、《绘画理论与习作》、《雕塑理论与习作》等传递实用的美术知识。

曾经觉得摆摊卖画是一件丢人的事情

退休之后,这个老人来到了夜市,摆起了小地摊,这一摆就摆了九年。“刚开始的时候,我看到有熟人过来,就躲到画后面去,不敢见人,觉得丢人,后来慢慢习惯了,朋友却开始绕着我走,他们怕我多想,不过现在心态摆正了,大家也都坦然了。”这或许就是文人墨客的清高,刚开始摆摊时,他画的都是高雅素淡的画,可是这些在懂行的人看来是佳作的画却连 4 块 5 毛钱一瓶的酒都换不到。“这是一个实验,我拿着我的画去一家商店,只要他给我一瓶 4 块 5 毛钱的酒我就用我的画(市场价 400 百多元)和他换,结果就是这么一瓶酒都换不到。”经过了这件事情,老人悟出了一个道理:理想和现实是有差距的,而且这个差距还很大,每个人的文化水平参差不齐,你只有去适应他,然后开始慢慢地引领一种更高层次的文化,明白这一点对于他说又是一个重大的自我突破。以后的日子里,老人开始按每个人的需要画画,他的画也慢慢被大众所接受。

最少的时候一个月赚 10 元钱

现在很多人直接到他这里来订货,采访当天老人刚刚做成了一笔 2700 块钱的大生意。那些老主顾都愿意来他这里买画,或者装饰,或者送人,当然也有少部分是转卖,因为老人的价格比市场价低得多,而这些人就以低价买进,然后以稍高的价格卖出。对于这一点老人并不反对,他说:“我不当他们是在挣我的钱,只当他们是在传播艺术,毕竟单靠我摆摊接触的人太少了,只要有更多的人欣赏到水彩画,只要给那些人带去快乐,对我来说就足够了。”多么纯朴的想法,仅仅只是为了传播一种文化。生意好的时候老人一个月赚上万元不是什么奇怪的事情,不过他也很坦然地笑着说:“今年一月份,我一个月只赚了 10 块钱。”

采访过程中,有很多外国人经过,他们热情并且友好地和老人打着招呼。“他们都是我的老主顾,他们尊重我,因为我的‘童叟无欺’。”老人说着指指墙上,“童叟无欺”四个字就这么赫然在目,九年来他就是凭着这句话,赢得了尊重,赢得了认可,不光光是中国人,更是让外国人看到了中国人诚信的美德。“画画首先要学会做人。”这是老人一直坚守的,正是这样,当这条街上近二十家卖书画的摊子纷纷收场关门的时候,老人的生意却越来越好。

“这是一个很不固定的工作,有时候可以月挣万元,有时候却是两个月除了摊位费只挣几十元钱,可是这些不是最重要的,我觉得很快乐。”老人微笑着说,安详,满足。我看着他,再看看匆匆穿梭的行人,心里不由得升起一丝羡慕,一份崇敬,一种向往,那种坚守,那种淡然不正是我们这个浮躁的社会所需要的吗?

问:现场做画会不会卖得贵一些?

答:主要看买家和我的心情,我心情好可以画一幅送你。

问:是什么让你这么坚持?

答:因为喜欢,这就是动力。