

翟惠玲解读广彩纹章盘：

# 它为外销而生，代言广东设计

名家说/名作/ 粤藏于海



清雍正广彩描金纹章折枝花纹盘(Tower)展厅实物

三百年前，一件件瓷器不远万里，从中国的景德镇窑口与广州口岸出发，牵星过洋，进入英国贵族家庭的日常生活。17世纪末，欧洲掀起“中国风”，大量绘有欧美个人、家族、社团、公司或城市纹章图案的中国瓷器，风行欧洲大陆，盛极一时。岭南的广彩也在此时扬名海外，被西方人命名为“Canton design”（意即广东设计），一度成为广东制造、中国文化的代名词。

多年以后，其中一件清雍正广彩描金纹章折枝花卉纹盘（以下简称“Tower纹章盘”）又从欧洲回到广州，藏于广州博物馆镇海楼。它是目前存世的唯一一件拥有中文标注原始订单的纹章瓷，向公众诉说着以广彩为代表的岭南工艺如何担起“中外文化交流使者”使命的往事。

“三百年前的广彩如此美妙！”中国工艺美术大师、广彩艺术省级非遗传承人翟惠玲接受羊城晚报记者专访，特别解读并致敬这件出自“无名者”的广彩经典之作。

## 壹 英国涛尔家族定制

“Tower纹章盘”盘心位置绘有塔楼（英文即“Tower”）图案，是1728年英国涛尔家族在中国定制。涛尔家族的姓氏“Tower”本意为“塔楼”，在当时，使用塔楼图案作为家族纹章的寓意物，采用了纹章中常见的双关语做法，通过这些纹章，甚至能直接看出瓷器定制人的性别、婚姻状况以及爵位的受封情况等。

今天，这件已有近三百年历史的瓷盘置于展柜之中，仍散发着历史的光芒。“盘沿上的缠枝花卉是广彩作品中常见的纹章瓷就出现了。绘有个人纹章图案的成套餐具、茶具、咖啡具及装饰用品，无论在正式或私密场合，都是展示主人身份和财力的不二之选。有资料显示，定制纹章瓷平均每件成本达1英镑，是普通纹章瓷的10倍，是大宗日用瓷器的近百倍。

涛尔家族是18世纪英国的一个地位显赫的家族。出于对中国瓷器的喜爱，这个家族先后在中国广州定制了五批不同纹样的瓷器。“Tower纹章盘”是1728年第三批中的一件。在涛尔家族历代后人的保存下，如今我们仍能看到“Tower纹章盘”的原始纹样和订单，让瓷盘所承载的历史更加触手可及。

为了让更多不懂外语的中国工匠准确理解定制需求，定制人往往会请画师将纹章画在纸上，纸的另一面写上所需物品清单，然后再将这张订单交给远

与中国数千年的制瓷史相比，欧洲国家真正掌握制瓷技艺的时间要晚很多，直到18世纪初他们才发现硬瓷制的秘密。英文中瓷器单词为“porcelain”，它来源于意大利语的贝壳“porcellana”，由此可见在西方人眼中，中国瓷器就如同贝壳一般美丽、富有光泽。

大航海时代来临后，大量中国瓷器通过海上丝绸之路进入欧洲市场，极大地推动了当地饮食习惯的品质化进程，比如分餐制的流行。当品质化达到极点，个性化定制的纹章瓷就出现了。绘有个人纹章图案的成套餐具、茶具、咖啡具及装饰用品，无论在正式或私密场合，都是展示主人身份和财力的不二之选。有资料显示，定制纹章瓷平均每件成本达1英镑，是普通纹章瓷的10倍，是大宗日用瓷器的近百倍。

洋贸易的船只。“该订单也是目前存世的唯一一件有中文标注的原始订单。”长期从事纹章瓷海外征集的广州博物馆陈列研究部主任邓玉梅向我们展示了这份订单。

这份订单现存于广州博物馆。仔细查看这张订单，可以看到中文最后的落款署名有一个叫“刀仔”的中国人。“这个名字一听就很生动，很有广州味。所谓‘刀仔’应是一名专营瓷器的广州商人，当欧洲商船靠岸广州，船长和大班就直接找到‘刀仔’商量定制事宜。”邓玉梅说。



广彩艺术省级非遗传承人翟惠玲

清雍正广彩描金纹章折枝花纹盘(Tower)



订单的一面是原始纹样，一座塔在黑底上的塔楼；另一面是中英文的文字备注，在中文备注中找到“刀仔”的落款署名

## 叁 黄埔港「早晚时价不同」

翟惠玲告诉我们，“Tower纹章盘”是早期纹章瓷的代表。在纹章瓷兴起之初，广州作为口岸城市，主要负责商品的贸易中转，“刀仔”们其实还需要拿着订单前往著名的瓷器生产地——江西景德镇寻找工匠下单。渐渐地，随着定制需求的增多以及出于时间成本的考虑，商人们开始直接从景德镇运回白胎瓷器，然后在广州进行图案的彩绘和二次烧制。

“一开始，广彩跟景德镇工匠画的那些瓷器不大，在后来的贸易之中才慢慢形成了自己的模样。”翟惠玲说，由于跟欧美贸易往来越来越多，广彩慢慢地迎合外国消费者的审美与喜好，就形成了自己的风格。广州织金彩瓷的说法随之出现，由此可以看出，广彩因外销而生，在诞生之初便自带外销属性。还有研究者指出，广彩并不是指某种瓷器烧制工艺。它更强调地域性，泛指在广州这个地方进

中国匠人在广彩上向外传递的不仅仅是岭南风物。小小的瓷盘也是不同文化的文学经典互鉴交流的大舞台。在一些嘉庆年间的纹章瓷上，中国传统人物故事图便会与西方纹章结合。清代以前广为流传的文学名著、戏剧故事和文化名人，如三国演义、西厢记、杨贵妃等，纷纷被绘制在瓷器上，随商船运往欧美市场。

随着1840年鸦片战争以后，欧洲瓷器生产崛起，中国外销瓷减少，广彩又逐渐表现出民族化、地域化趋势。2008年，广彩被列入国家级非物质文化遗产名录。

从业50年来，翟惠玲见证了广彩的变化：从红火火热的外销产品生产，转为更强调精品和收藏品制作的内销；时下

行彩绘装饰的瓷器。在瓷器贸易中，广州口岸具有不可替代的地理和人文优势。每年的六月份，各国商船随着西南季风来到中国，由南向北，他们最先到达的便是广州黄埔港。

贸易繁荣离不开“诚信为本”的营商环境。一件同时期的外销画还原了当时瓷器贸易议价的场景，可以看到一家瓷器销售店铺内张贴着一张红底黑字的醒目告示：“早晚时价不同，目下一言为定”。意向双方协商后的价格将是定价，也不会有收据证实，一切只遵照口头协议。

18世纪初，广州迅速发展成为海外贸易制度最具灵活性的口岸，一个被称作“广州体制贸易”的繁荣时代便由此开启。随着“一口通商”时代的到来，中西贸易悉数南移广州。那个时候要想用上绘有彰显个人身份和财富的纹章图案的瓷器，就只能来广州定制。

的广彩从长期对外贸易中形成的中西合璧之姿而来，博采众家之长，愈发富有时代审美与时代精神……她更看到广彩的不变：“从技艺上看，今天的广彩与三百年前的广彩是一脉相承的，但它们上面的图案和元素又反映了当时特定的审美趣味，也更直接地体现了中西合璧。”

“客人喜欢什么，我们就根据他们的需求去做。”在漫长历史中，广彩一直是“销售瓷”，传承着岭南工艺人的务实与灵活。在翟惠玲看来，广彩如此岁无定样、各式奇巧，如此顺应潮流、服务到位，是广州工艺在历史画卷中极其绚烂的一笔，也是广彩前人留给当下非遗技艺传承与创新的重要启迪。

## 肆 广彩一直是「销售瓷」

## 微小说

# 请假

贺江波

徐璐最近因为工作上不顺心，就想请两天假，稍微调整一下状态。媳妇却对此十分恼火，觉得他简直是在胡闹——家里每个月有将近一万块钱的房贷要还，还有接近三千块钱的固定日常开销，徐璐要是请两天假的话，不仅两千块钱的基本工资没了，八百块钱的全勤奖金也没了，这笔钱已经相当于一家人一个月的日常开销了——请假这笔账怎么都不划算。

媳妇为此跟他讲了一大通道理，就一个意思：不支持徐璐请假。徐璐却不那么想。他认为，他和媳妇两人的工资加起来，每个月接近四万块钱，用这笔钱来应付目前的生活绰绰有余，他们根本不用过得那么斤斤计较；况且他这段时间的确天天加班，身体早已处于透支状态。现在工作上的事好不容易缓过来了，他想借机休息一下，调整好身体状态和精神状态，为接下来的工作做好准备，这完全合情合理，根本没有有什么好争执的。

徐璐正打算说出想法，他的父亲却忽然火冒三丈地说话了。他说在城市里住着太热，一刻都不想再待下去了。大家都吓了一跳。徐璐的母亲刚还在为徐璐和他媳妇的事情担心，忽然听到老头子这么叫一句，一下子火就上来了，张口就骂，并且叫他赶紧滚蛋，爱去哪里去哪里。徐璐的父亲也十分干脆，回房里鼓捣一通之后，就收拾了一个背包，摔门走了。

徐璐的母亲一见这阵势，心里一咯噔，她嘴巴上说着老头子不是，心里毕竟是在乎他的。所以她一见老头子动了真格，便着急地叫徐璐赶紧去把他父亲喊回来。徐璐的媳妇还从来没见过公公发这么大的火。她猜测，公公肯定是因为自己跟徐璐吵架，又顾及他夫妻二人的面子，这才借口说是因为城里太热，待不下去，坚持离开的。她顿时觉得心里十分过意不去，也不顾自己刚还在跟徐璐吵架的事，赶紧劝徐璐去把公公找回来。徐璐这时才反应过来：吵不吵架、请不请假，都已经不重要了，重要的是一个家要完整。

徐璐赶紧下楼，他刚踏出大楼大门，就接到父亲发来的微信，一个位置定位外加一句简短的话：开车到这里，不要告诉任何人。徐璐原本想打电话向父亲问

个清楚，但父亲一直不接电话。徐璐无奈，只好按照父亲发过来的定位，一路开车过去。那地方并不近，离他的住处有两百多公里的路程。为了追上父亲，徐璐只得先跟公司请了假。他这一路，从早上九点多一直开到了下午一点，这才赶到父亲的定位点。

徐璐刚把车停好，就见到父亲走到了他跟前，面带微笑地开口解释：“知道你这段时间紧，需要放松一下，所以你爸我才想了这么一招。不用担心，钓鱼的家伙和你的换洗衣服我都给你带来了，咱爷俩这两天就在这里好好玩两天。家里要是问起来，你就说已经找到我了，但我不肯回去，所以你还得努力劝我。哈哈哈哈哈……”

徐璐这才恍然大悟，原来父亲早就看出来自己这些天被工作的事情搞得身心疲惫，但见儿媳妇反对他请假，自己又不好多说什么，就在心里盘算着要怎么帮徐璐争取到休息的机会，思来想去，便上演了上午那一出。

父亲表示，这可是他这一辈子最完美的一次“表演”。徐璐对此表示认同。他向母亲和媳妇报了平安，并按父亲的意思，说明这个“老顽固”暂时不肯回家，他还在努力劝说中……

徐璐原本想打电话向父亲问

个清楚，但父亲一直不接电话。徐璐无奈，只好按照父亲发过来的定位，一路开车过去。那地方并不近，离他的住处有两百多公里的路程。为了追上父亲，徐璐只得先跟公司请了假。他这一路，从早上九点多一直开到了下午一点，这才赶到父亲的定位点。

徐璐刚把车停好，就见到父亲走到了他跟前，面带微笑地开口解释：“知道你这段时间紧，需要放松一下，所以你爸我才想了这么一招。不用担心，钓鱼的家伙和你的换洗衣服我都给你带来了，咱爷俩这两天就在这里好好玩两天。家里要是问起来，你就说已经找到我了，但我不肯回去，所以你还得努力劝我。哈哈哈哈哈……”

徐璐这才恍然大悟，原来父亲早就看出来自己这些天被工作的事情搞得身心疲惫，但见儿媳妇反对他请假，自己又不好多说什么，就在心里盘算着要怎么帮徐璐争取到休息的机会，思来想去，便上演了上午那一出。

父亲表示，这可是他这一辈子最完美的一次“表演”。徐璐对此表示认同。他向母亲和媳妇报了平安，并按父亲的意思，说明这个“老顽固”暂时不肯回家，他还在努力劝说中……

徐璐原本想打电话向父亲问

徐璐原本想打电话向父亲问

# 龙狗

梁柏文



那天，8岁的小禾随小伙伴去大沙墩放牛。就在大家一阵风似的跑到山上摘野果、掏鸟窝时，小禾突然惊叫一声，他看到一只像狗的黄毛家伙从草丛中蹿出，冲着他“汪汪”狂叫。

小禾发现那家伙身后那片倒伏的草丛中隐约有个洞，就叫来“孩子王”小谷，一起赶走了那只黄毛家伙，扒开了草丛。那洞口不大，还十分光滑，小谷跑去山下劳作的大伯借来锄头，借着暗淡光线往里开挖。很快，他们就看见里面的几只小家伙，簇拥着，不停地低鸣。那是四只幼崽，毛色淡黄，眼睛乌亮，跟刚才那只大黄毛很像。

小谷抱起一只递给小禾，算是奖励，自己也满心欢喜抱起一只，然后又有其他两个小伙伴要了另外两只，大家心满意足地向山下走去，全然不管那只大黄毛在身后“汪汪”狂叫。

小禾回家弄来米汤喂小黄毛，但小家伙不张嘴，只是悲伤地低鸣。老爸好奇地走过来：“这是啥宠物呀？”

“小黄毛。”小禾掩饰不住兴奋，“小山洞挖的。”

老爸告诉小禾，小黄毛应该是当地人称之为龙狗的一种动物的幼崽。跟家狗相比，这龙狗身形略小，黄毛，鼻尖，两条前腿略短好爬山，尾巴粗长垂地，有白霜。它们通常隐居在冬暖夏凉的黄泥洞，夜晚下山进村入屋偷吃家禽。

小禾他们村就依山而起。当夜，小禾家屋后传来龙狗一阵阵狂叫，声音哽咽又凄厉。小禾妈听着，似乎有了心事，翻来复去睡不着。

一大早，老妈问老爸：“昨夜母亲寻儿，知道吗？”

小黄毛身上。他打听到伙伴们的小黄毛都不肯吃喝，便提出交由自己一起养，让小伙伴们有个伴。伙伴们不舍，说：“总不能给吧？”小禾便拿自己心爱的笔盒、《西游记》连环画、电子手表，跟伙伴们换小禾黄毛。四只小黄毛重逢，好像很开心，簇拥着，互相蹭来蹭去。小禾又弄来米汤，特意加一只鸡蛋和红糖。但小黄毛们依旧紧闭小嘴巴，就是不吃。小禾弄得满头大汗，却不知如何是好。

第二晚，屋后山边又传来龙狗的惨叫声。那声音带着乞求与绝望。老妈再也睡不着，起身坐在床沿抽泣起来。她想起白天在镇上看见一位母亲四处张贴寻子启事，那位母亲才30多岁，头发花白，形似乞丐，靠捡破烂换取路费辗转各地，据说已四处寻子好几年了。

老爸被吵醒，不满足：“你神经病啊！想那么多干啥。”

“我是感同身受……”老妈抹了一把泪，“动物都这样，何况人？”

“孩子，你做得对。”老爸一把抱住小禾，“去换套干净衣服，一会爸爸带你去镇上买好吃的。”小禾点了点头，却不明白老爸为何会有些哽咽，又眼含泪水。

小禾屁颠屁颠跟着老爸出门的时候，老妈追出了门口，她望着两人的背影泪流满面。

原来，老爸有两个女儿后，总想要个儿子，可老妈一直怀不上。后来，夫妻俩到城里打工，有一天，工友抱给老爸一个孩子，说，你不是缺个男孩吗？这有一个没妈养的。老爸都没有细想，便要了孩子，还给了工友几千元感谢费。老妈抱着孩子，却觉得事有蹊跷，正要老爸去问个明白，却发现工友已经消失了。这是谁家的孩子呢？虽然他们把孩子抱回了家，取名小禾，但老妈却一直有了一块心病放不下。

终于，老爸带着小禾去了派出所，向警察讲述了当年的事情并提供了线索，他想帮小禾找回妈妈。

# 贵人

熊蓉蓉

她学历一般，相貌平平，也没什么工作经验。当初她来应聘，我是等着用人，勉强签下她。没想到她竟当众向我行了个隆重的揖礼，还摸着脖子上的那块黑曜石说：“我妈说，戴上这尊本命佛，我就能遇到贵人，还真灵！张总，您就是我的贵人，请受玉兰一拜！”

主任调教，还让她跟着销售经理刘琴出了一次差。她谦恭柔顺，踏实肯干，与同事相处融洽。

一个月后，我在林荫道上漫步，玉兰如鸟般雀跃而来，双手捧着一个盒子递给我：“张总，我发工资了，还有奖金！我的幸运，都是您这个贵人给的，我特地去普佛寺给您请了一尊本命佛，请笑纳。”

我打开盒子，看到一块黑曜石。她突然一笑：“这是大日如来。您属猴，大日如来是

您的本命佛。它能给您带来光明理智，保您逢凶化吉，诸事如意……”

我内心一动，当即把这大日如来挂在脖子上。从此，我对玉兰更加关照了，李主任升为主管后，我就让玉兰当了车间主任。

可是，那天我发现李主任也戴着一块黑曜石。接着又发现，刘经理的脖子上也挂了一块。连玉兰的搭档小孟竟然也有一块。我突然想到，他们的本命佛，应该都是玉兰送的——原

来，玉兰的贵人到处是——这令我有些不爽。

那天我找到机会便问玉兰：“你这黑曜石是批发的吗？我发现你的贵人不少啊。”玉兰脸一红，但她认真地回答：“我当然买不起贵的宝石，我在郊区租房住，还要照顾瘫痪在床的母亲。黑曜石虽不名贵，但每一块都是我诚心诚意去寺里求的。我跟我妈说，咱们无权无势无靠山，一定要将身边的每个人都当作是生命里的贵人……”

巴音布鲁克九曲十八弯 卢海林 摄

“贵人”这个词得我内心一软，从此，我便对玉兰多了一份关照。给她安排的是工作环境最好的车间，由脾性最好的李