

作为云南傣族有上千年历史的传统乐器,葫芦丝究竟能否在台湾推得开?台湾民乐演奏家陈世忠接连几番厦门之行且向名家“取经”后,他终于找到门道,大陆经验台湾用,这产业有奔头!

台民乐家西游取葫芦丝『经』



陈世忠(右一)虚心向严铁明教授(中)求教。

商报记者 | 陈凌 文/图

上周五,听说大陆民族乐器演奏家、国家一级演员严铁明应中国少数民族文化艺术研究所福建中心之邀到厦门讲学,台湾民乐演奏家陈世忠特地放下手上的事,从台中赶到厦门求学。

一年来,陈世忠一直奔波

于两岸“取经”。作为葫芦丝台湾推广第一人,自去年拜师大陆“葫芦丝王子”李春华以后,陈世忠不敢停歇,不仅仅为了技艺见长,更为心中产业梦想,谁说台湾不懂欣赏大陆民乐?有鉴于文化产业开放的当下,将葫芦丝推向台湾全民音乐产业,甚至是经济产业,就在不久的将来。”

有师必访,要学最“原味”的

才一年,陈世忠已经先后两次走金厦“小三通”,转机云南拜访李春华,每次去的感觉都不一样。他说:“近6年来,葫芦丝传遍大陆大江南北,足见其魅力。我对它越发有清晰和体验的感觉了,也坚定了把它做成产业的信心。”

34岁的李春华生于云南省晋宁县,本是汉族人,因偶然机会与当地傣族乐器葫芦丝结缘,从此走上文化传播不归路。从技术起家到编撰教程、作曲、录制光碟等,李春华样样精通,陈世忠打心眼里敬佩他,李春华也不吝“真经”相传。他提醒陈世忠说:“这个产业要做大,业

务得放第一,配合宣传辅以人脉,最后才是经济考量。”

陈世忠铭记在心,从学习入手。除李春华外,但凡有于天佑、严铁明等高手来厦讲学,他一定会带上小摄影机前来听课。严铁明以作曲、吹奏《渔歌》闻名乐坛,6月27日晚,陈世忠就直奔严铁明住所,面对大师吹奏,恳求指点。他说:“台湾吹《渔歌》的至少有20多种版本,但我要学最‘原味’的。”

除此,陈世忠勤于走访云南各大葫芦丝厂,求教选材、制作、维修、保养乐器技术。他很自豪地说:“简单的葫芦丝障碍,我现在基本都能搞定啦!”



陈世忠吹奏怪异葫芦丝。

B 借鉴大陆,开发台湾教程

台湾约有上千人学葫芦丝,可是众人总发愁没有教程。陈世忠对此很着急,“开发第一本属于台湾乐者学习葫芦丝的教材,是当务之急。而且在短时间内,也是个很大的市场。”

联想到7年前,当时大陆葫芦丝的市场和演奏方法都不是太规范,李春华就与恩师喂德全、杨志宁等合作,编著了大陆首套葫芦丝、巴乌有声教程及配套VCD光碟,将经典曲目汇编成册,为葫芦丝教学、普及闯出了一条路的做法,陈世忠觉得有

经验可借鉴。

徒弟立志,师傅有情,李春华鼎力相助,无偿授权个人作品印刷与音像出版,这让陈世忠心存感激,“为了开拓台湾这片处女地,恩师用心良苦。”

葫芦丝本身亦有大文章可作,大陆每年销售2亿余支葫芦丝。严铁明也向陈世忠建议,大陆有1500多家生产厂商,单是云南就有500多家。葫芦丝价格不高,携带也便利,借厦台运输之便利,大量传入台湾指日可待。

C 领悟“秘诀”,创新文化产业

厦门陶笛吹奏家林焯现在福建省陶笛专业委员会中心工作。厦门现发展有3000多位葫芦丝“粉丝”,就离不开他的努力。在去年海峡两岸文化艺术节上,陈世忠和他相识,现在两人亲如兄弟。

对民族乐器的推广,林焯有“秘诀”。结合厦门经验,他相传陈世忠:民族乐器的普及起步,可跟厂商结盟,率先在社区进行,发展免费文化活动,如图书馆展演、公益展演等,借由社会活动普遍化,再进一步开展招班。在此当中,亦须着手人才培养发展,以壮大“粉丝”队伍。

受此启发,6月24日,陈世忠在台湾小学校门口尝试一次特别活动,利用放学时间直接摆摊校门口,架设好装备,让家长在带小朋友过程中亲密接触葫芦丝,加上老师临场演奏,效果不凡。他还到慈济台中分会清水静思堂做展演,到社大开班、授课,并与分会达成协议,构思一次别样的博览会包括表演茶道、瑜伽、葫芦丝等,7月4日即将开启,预计有近千人参与。

这些做法堪称台湾创举,陈世忠谦虚地说:“人家都告诉我路怎么走,我要好好去做,来开创一个新的经济产业动向。”

延伸阅读

葫芦丝进乐团 争取更多听众

教竹笛的陈世忠果然很活跃,在与记者交谈时,他又萌生了一个新创意。

原来,陈世忠还是台湾荷风乐坊的老板。这个乐坊成立将近10年,主要推广竹笛、琵琶、古筝、二胡等民族乐器。6年前,陈世忠整合资源成立了荷风乐团,与台湾新天地、潮港城厅、女儿红婚宴会馆进行异业结盟,专门针对婚庆、尾牙、开业进行应

聘演奏,成为台湾唯一一家仅做喜宴的乐团,收入不菲。

何不将葫芦丝拉入乐团,争取更多听众和效益,也树立起自己的旗帜和“地盘”?陈世忠思考着。他说,这种做法厦门也是鲜有的。在台湾,单是专业化琵琶弹奏,45分钟收费高达600元人民币。其实,只要民众爱听,民乐走到哪都会有市场发展前景。(商报记者 陈凌)

往来

闽高校办学重对台特色

从上世纪80年代末第一个台生入读福建中医学院本科至今,对台交流合作已经渐成福建高校的一大办学特色。而且,闽台高校的这种交流合作走向了双向互动。

福建中医学院的40名在校优秀本科生,今年秋季将赴台湾中国医药大学等院校学习、交流。该院负责人称,该校是大陆第一所招收台湾学生的中医药院校,对台交流与合作是其办学特色。

如今,越来越多的福建高校充分利用闽台“五缘”优势,追随福建中医学院脚步,热衷于开展对台教育交流合作。福建师范大学近日成立台金胞联谊会,以期通过开展联谊活动增进与台湾高校的交流合作,建成大陆与台湾开展教育、科技、文化交流的前沿平台。

闽江学院启动了闽台高校联合培养本科人才项目,今年计划招收320名本科生。该项目与台湾中国文化大学、台湾实践大学合作,采用“3+1”双校园学习模式,即4年学习期间,学生第三年到台湾合作大学学习,接受台湾著名高校的国际化教育资源。

据了解,在其所设福建第一个茶学本科专业今年将首次招生的同时,福建的武夷学院以茶文化经济专业为依托,正在与台湾屏东科技大学、大仁科技大学等台湾高校沟通合作,筹备创办海峡茶学院。(华夏经纬网)

大陆电子投资团看好台湾LED产业

中国电子商会常务副会长王宁最近带领海尔、海信等内地十多家电子企业访问台湾,寻找投资台湾电子产业的机会。王宁透露,电子团成员对台湾的LED产业最感兴趣,有意购买LED相关设备、产品甚至工厂。

据悉,投资团成员包含家电大厂海尔亚太区总监张铁燕、中电集团的LED厂、光发科技副总裁魏鸿桂、通讯大厂中兴、山西省南烽集团、面板厂北京京东方、北京国合海达利电子等,均是副总裁以上级别参加。

大陆电子企业对台湾LED产业大感兴趣是有深刻原因的。在平板电视时代,大陆企业因为没有掌握最核心的面板技术受制于日韩企业,陷入长期的困境。而LED是比液晶更先进的平板电视面板技术,是下一代的发展方向。

在此前的第一批采购团中,大陆彩电企业在台湾采购了海量液晶面板。台湾中华映管人士透露,其与大陆采购团签订的协议订单面板出货量是120万片—170万片。不同时期,价格将随市而定。(华夏经纬网)