

BIẾN ĐỔI CỦA NGHỀ GÓM VÀ LÀNG NGHỀ BÁT TRÀNG, GIA LÂM, HÀ NỘI NHÌN TỪ TÂM LÝ LÀNG XÃ

*Nguyễn Thu Hiền**

Làng người Việt ở Bắc Bộ là cộng đồng lãnh thổ, kinh tế, tổ chức xã hội, văn hóa, một đơn vị tự quản cao và tương đối tự trị trước nhà nước phong kiến. Các cơ sở kinh tế - xã hội và pháp lý đó tạo ra cho người nông dân tâm lý làng rất sâu sắc. Trên nền chung, tâm lý này biểu hiện các sắc thái khác nhau ở các làng nông nghiệp, làng nghề, làng buôn bán, làng khoa bảng, làng chài... Song hành cùng với sự phát triển của các làng, tâm lý này có nhiều mặt tích cực. Tuy nhiên, do làng là đơn vị "đơn nhất, đồng nhất và ít có liên hệ với nhau", là nơi cộng cư của những người tiểu nông tư hữu nên tâm lý làng cũng bộc lộ nhiều mặt hạn chế và tiêu cực.

Từ trước đến nay đã có nhiều công trình đề cập đến vấn đề tâm lý làng; song các nghiên cứu đó thường bàn đến các khía cạnh chung, như cơ sở hình thành, các dạng thức biểu hiện và những ảnh hưởng các tâm lý làng đối với sự phát triển của làng xã (chủ yếu dưới góc độ văn hóa và xã hội); còn thiếu vắng những ảnh hưởng của tâm lý làng với sự phát triển kinh tế, nhất là với các làng nghề.

Xã Bát Tràng, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội là làng sản xuất gốm sứ nổi tiếng từ thế kỷ XV, sản phẩm không chỉ đáp ứng được yêu cầu đời sống của các tầng lớp cư dân, yêu cầu xây dựng các công trình công cộng của Nhà nước; mà còn được thương nhân nước ngoài đến mua bán và là vật cống nạp của triều đình phong kiến Đại Việt với các vương triều Trung Hoa.

Tuy nhiên, một thời gian dài, từ thời phong kiến đến đầu những năm 90 của thế kỷ XX, gốm Bát Tràng phát triển "ỳ ạch", kỹ thuật chế tác chậm được cải tiến, mẫu mã đơn điệu và chậm thay đổi, tổ chức sản xuất chủ yếu theo quy mô gia đình...

Song từ sau năm 1990, gốm Bát Tràng phát triển mạnh mẽ, có những chuyển biến lớn về kỹ thuật, tổ chức sản xuất, sản phẩm tạo ra trở thành một mẫu hình

* ThS., Bảo tàng Hà Nội.

chuyển đổi trong điều kiện kinh tế thị trường. Trong nhiều nguyên nhân của sự chuyển biến trên đây, có nguyên nhân thay đổi của yếu tố tâm lý làng nghề, trên nền chung của tâm lý làng xã.

1. Tâm lý làng và tâm lý làng nghề của người Việt ở Bắc Bộ

Tâm lý làng được hiểu là tổng thể các đặc điểm, tính cách, những suy nghĩ phản ánh tâm lý chung và tính cách tinh thần của cư dân một làng. Đây là tâm lý chung của những người nông dân sống trong một đơn vị tụ cư về sự tồn tại, về quyền lợi của làng mình trước các cộng đồng khác¹.

Tâm lý nghề là những đặc điểm chung nhất tạo nên lối suy nghĩ, thói quen, trình độ, tay nghề, phản ánh qua kỹ xảo, kỹ thuật của cư dân trong một nghề sản xuất nhất định, hình thành sau một quá trình tích lũy và sàng lọc lâu dài (có thể cha truyền con nối), qua nhiều thế hệ như các nghề thủ công truyền thống. Tâm lý làng còn bao hàm cả sự nhận biết, tự ý thức về giá trị, những khác biệt trên nhiều phương diện của cộng đồng này trước các cộng đồng khác; từ đó, quy định thế ứng xử của cư dân trong làng với cư dân các làng khác để bảo vệ sự khác biệt, những giá trị và quyền lợi của làng mình. Tâm lý làng thể hiện ở các lệ làng. Để bảo vệ "cái tôi của làng", tâm lý làng biểu hiện rõ nét nhất ở sự phân biệt ngặt nghèo giữa dân chính cư với dân ngụ cư. Nhìn chung, ở phần lớn các làng trên vùng châu thổ Bắc Bộ, sự phân biệt đối xử với dân ngụ cư thể hiện ở các điểm sau:

- Phải sau ba đời mới được công nhận là dân chính cư. Cá biệt, làng Đông Ngạc (huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội) phải sau bảy đời mới trở thành dân chính cư (*Thất đại thành tổ*). Sáu đời trước phải qua sáu lần (bậc) *vọng hương viên* (nhất, nhì, tam, mỗi bậc lại gồm *chính vọng* và *tòng vọng*). Mỗi lễ vọng gồm 3 mâm xôi gà cùng trầu, rượu.

- Trong thời kỳ ở ngụ, dân ngụ cư không được tham dự các sinh hoạt của làng sở tại (một số làng cho tham dự một số sinh hoạt nhưng là các "vai phụ", thể hiện sự "bổ thí" của làng sở tại), bị coi thường trong các giao tiếp và quan hệ xã hội; phải ở rìa làng; không được hưởng các quyền lợi vật chất khác, trong khi vẫn phải đóng góp các nghĩa vụ khác đối với làng như nộp sưu, đi lính, các đóng góp khác theo quy định của làng cư ngụ...

Đối với các làng nghề, tâm lý làng thể hiện ở tâm lý nghề, phát triển thành *lệ giầu nghề*. Có tình trạng này là do nền kinh tế nông nghiệp của người Việt ở Bắc Bộ chịu sự tác động rất lớn của thiên nhiên với bao biến cố bất thường luôn xảy ra như: hạn hán, lũ lụt, sâu bệnh... làm cho năng suất thấp, gây mất mùa, đói kém, thu nhập

1. *Từ điển Bách khoa Việt Nam*, tập 4, Nxb. Từ điển Bách khoa, Hà Nội, tr. 85, 2005.

không ổn định, người nông dân luôn bị động trong sản xuất "*ba tháng trồng cây, không bằng mười ngày trồng quả*".

Trong khi đó, nghề thủ công khiến cho người làm nghề chủ động được trong sản xuất, dự tính được chi phí sản xuất và thu nhập cho một công đoạn sản xuất, một phần việc, đem lại thu nhập tương đối ổn định và cao hơn rất nhiều so với làm nông nghiệp. Việc này được dân gian đúc kết qua câu "*Ruộng bẽ bẽ không bằng nghề trong tay*". Làng nào có được một nghề thủ công thực sự là lợi thế rất lớn để phát triển kinh tế, ổn định đời sống. Chính vì thế, người làm nghề thủ công vừa có tâm lý làng, vừa có tâm lý nghề, làm cho họ có những "đặc quyền" riêng. Từ đây dễ nảy sinh tư tưởng bảo thủ, nhiều người lợi dụng vị thế độc quyền của mình để làm đối, làm ầu.

2. Tâm lý làng của làng nghề Bát Tràng và ảnh hưởng đến nghề gốm

Bát Tràng là làng nghề chuyên biệt và duy nhất trên vùng châu thổ Bắc Bộ không sản xuất nông nghiệp (làng không có ruộng đất, thậm chí không có cả đất nghĩa địa; không có nông dân trực tiếp làm ruộng), chỉ làm gốm và buôn bán. Vì thế, tâm lý làng nói chung và tâm lý làng nghề nói riêng càng bộc lộ mạnh mẽ và ngặt nghèo, thể hiện rõ nét nhất ở lệ tục đối với dân ngụ cư (dân làng thường gọi là *người ở ngụ*). Biểu hiện cụ thể ở các khía cạnh sau:

Trước hết, trong giao tiếp hàng ngày, người ngụ cư thường bị đặt mình trong phận "đàn em" và người làng Bát Tràng - dù ít tuổi mặc nhiên nhận mình là "đàn anh", thể hiện từ cách xưng hô. Người làng Bát Tràng không gọi những người ở ngụ bằng các danh xưng "ông, bà, cụ" mà gọi là "chú" (với nghĩa là chú em và trú ngụ), đối với nam giới ít tuổi thì gọi là "*lênh*", còn với phụ nữ thì gọi là "*thim*" (nếu ít tuổi hơn và còn trẻ) hoặc "*già*" (nếu nhiều tuổi hoặc đã về già).

Thứ hai, về ăn mặc người ở ngụ ăn mặc sang trọng ra sao tùy ý, song đi trên đường làng Bát Tràng không được đi giày, chỉ được đi dép hoặc guốc. Tài liệu của cụ Vũ Văn Giản, một người con của Bát Tràng, trong *Đời tôi* - cuốn bút ký đề cập đến nhiều mặt của đời sống làng Bát trước Cách mạng tháng Tám năm 1945 cho biết, đã có một vài người ở ngụ cố tình "vượt" khỏi quy định đó, lập tức bị một số người "bảo thủ" và "hiếu sự" của làng chính cư phẫn đối quyết liệt, nhiều người đến gây sự.

Thứ ba, ở phần đông các làng nông nghiệp, dân ngụ cư sau ba đời (hoặc đến đời thứ ba) có thể trở thành dân chính cư; thậm chí ở một số làng, một người ngụ cư có thể nhận làm con nuôi một "cụ Chánh, cụ Bá" có máu mặt ở làng chính cư và đời họ, có thể trở thành dân "nội tịch" ngay. Song ở Bát Tràng, người ngụ cư dù sinh sống đến mấy đời ở làng cũng không được nhập tịch thành người làng. Bút ký *Đời tôi* của cụ Vũ Văn Giản cũng như các bậc cao niên nhất của làng hiện nay cho biết,

trong làng trước đây có nhiều người nhận người khác làm con nuôi. Họ có thể là người làng, hoặc người các nơi khác đến, vì nhiều lý do khác nhau. Con nuôi được tạo công ăn việc làm, lớn lên được bố mẹ dựng vợ gả chồng, song không được chia nhà cửa - một nguyên tắc "bất di bất dịch" của làng Bát Tràng. Một số bậc cao niên cũng cho rằng, con nuôi chỉ hơn người ở một chút, ngay cả con nuôi của các vị Chánh tổng, Tiên chi, Lý trưởng cũng phải chịu chung "số phận" đó, không thể trở thành dân chính cư được.

Thứ tư, người ngụ cư không được mua nhà ở làng Bát Tràng, dù họ đã ở lâu năm và có nhiều tiền, hơn nữa, có muốn mua cũng không ai là người làng Bát Tràng chịu bán. Người chính cư làng Bát Tràng nào vượt ra khỏi "khuôn phép" đó, bán nhà cho người ở ngụ, các chức dịch cũng không chứng thực.

Thứ năm, trong việc hôn nhân, con trai, đàn ông làng Bát Tràng không được phép lấy con gái, phụ nữ ở ngụ và ngược lại. Theo ghi chép của cụ Vũ Văn Giản, vào những năm 40 của thế kỷ trước, đã có một nam giới người làng Bát Tràng "vượt" khỏi tục lệ này, liền bị dân làng chế giễu đến mức không chịu nổi, vợ chồng phải bỏ làng, đi đến một nơi khác sinh sống.

Đối với nghề gốm, tâm lý làng và tâm lý nghề của người Bát Tràng biểu hiện ở việc giấu nghề và bảo vệ nghề nghiệp, thông qua các điểm sau:

- Không truyền nghề cho người làng khác, thể hiện ở lời nguyện "*Bất khả giáo nghệ phi tử tôn*" (không được dạy nghề cho người không phải là con cháu mình).

- Một số khâu kỹ thuật, nhất là khâu liên quan đến bí quyết thành bại của nghề gốm (như làm men, pha xương đất) đều do các chủ lò nắm và chỉ truyền cho con trai. Người các làng khác chỉ được làm các công việc phụ (*xem bảng 1*).

Bảng 1: Phân công lao động trong nghề làm gốm của người các làng đến Bát Tràng làm thuê

TT	Công việc	Người làng
1	Vớt bè	Giang Cao và Nam Dư
2	Cưa củi, bổ củi	Giang Cao và Nam Dư
3	Chồng củi	Nam Dư
4	Gánh đất	Phụng Công, Đan Nhiễm
5	Gánh than	Giang Cao

TT	Công việc	Người làng
6	Gánh củi	Giang Cao
7	Làm đất	Giang Cao
8	Gánh đồ phơ	Giang Cao
9	Dựng lò	Giang Cao (giai đoạn sau)
10	Chông lò	Sài Sơn (Sơn Tây), Vân Đình (Hà Đông)
11	Đốt lò	Sài Sơn, Vân Đình
12	Dỡ lò, gánh sản phẩm ra lò	Người làng khác

Như vậy, nét riêng biệt nhất trong đời sống kinh tế - xã hội và tinh thần của người làng Bát Tràng là sự kết hợp chặt chẽ giữa tâm lý làng và tâm lý nghề (các làng nông nghiệp chỉ có tâm lý làng, không có tâm lý nghề; các làng thủ công bán chuyên nghiệp có tâm lý làng chung và tâm lý nghề ở một bộ phận cư dân). Sự song hành tồn tại và đan quện chặt chẽ với nhau giữa tâm lý làng và tâm lý nghề đã thực sự là một "hành lang" vững chắc, chống lại sự xâm nhập của người các nơi đến Bát Tràng "học lóm" hoặc "đánh cắp" bí quyết nghề gốm truyền thống. Nhờ vậy mà trong một thời kỳ lịch sử dài mấy trăm năm, người Bát Tràng duy trì và bảo vệ được nghề làm gốm sứ, làm gạch, trở thành một thương hiệu sản xuất có tiếng. Gốm Bát Tràng có thời kỳ phát triển rực rỡ. Các sản phẩm của làng được trao đổi khắp nơi trong cả nước, phục vụ các tầng lớp xã hội từ bình dân đến vua quan trong cung đình; xuất khẩu sang cả Trung Quốc, Nhật Bản và một số nước phương Tây.

Song tâm lý làng và tâm lý nghề trên đây lại có mặt trái, nó làm cho người thợ có tư tưởng bảo thủ, không tiếp thu, truyền bá được tiến bộ khoa học kỹ thuật, để cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm; do vậy, gốm Bát Tràng một thời huy hoàng (thế kỷ XV, XVI, XVII), sang thế kỷ XVIII, XIX "teo dần", đến những năm 30 của thế kỷ XX chỉ còn "co cụm" trong 12 hộ sản xuất nhỏ lẻ của làng.

3. Biến đổi của nghề gốm Bát Tràng từ năm 1990 đến nay do thay đổi tâm lý làng và tâm lý nghề

Sau Cách mạng tháng Tám năm 1945, thể chế chính trị - xã hội mới đã làm thay đổi căn bản các quan hệ kinh tế - xã hội truyền thống của làng Bát Tràng, nét nổi bật nhất là xóa bỏ những đối xử ngặt nghèo đối với dân ngụ cư. Bên cạnh những người ngụ

cư cũ được Cách mạng giải phóng, ở lại làng Bát Tràng lập nghiệp, còn có một bộ phận rất đông đảo người các dòng họ ở các nơi đến sinh sống, như họ Trương, họ Vũ, họ Lã ở làng Kim Lan, họ Đặng ở Thổ Khối, họ Nguyễn Đức ở Thanh Oai. Đặc biệt, sau cuộc cải tạo công thương nghiệp năm 1958, thành lập Công ty hợp doanh Gốm Bát Tràng, một bộ phận đông đảo người dân các nơi đã đến Bát Tràng lập nghiệp, bằng nhiều con đường khác nhau:

- Chuyển cả gia đình đến sinh sống, sinh con đẻ cái, lâu ngày thành một họ trong làng;

- Nhiều người nơi khác đến lấy vợ, lấy chồng (là người gốc Bát Tràng);

- Nhiều người là cán bộ nhân viên, viên chức đến làm việc từ sau khi có Công ty hợp doanh, Xí nghiệp Gốm Bát Tràng ra đời;

- Một số người các nơi đến Bát Tràng (khu vực thổ cư mới được mở rộng từ sau năm 1958) mua đất ở rồi làm dâu, làm rể ở làng.

Những người từ nơi khác đến sinh sống được cư dân gốc Bát Tràng đối xử bình đẳng, thân thiện, tạo các điều kiện thuận lợi để sinh sống, làm ăn, bản thân họ cũng hòa đồng với cuộc sống của người Bát Tràng, coi Bát Tràng là quê hương thân thiết, có nhiều đóng góp to lớn vào sự phát triển về mọi mặt của làng Bát Tràng hôm nay. Đến nay, trong 820 hộ với 3.200 nhân khẩu đang sống trong làng, số dân chính gốc Bát Tràng chỉ chiếm khoảng 40%. Sự tăng nhanh dân số cơ học đã phá vỡ không gian truyền thống co cụm của làng nghề vốn có lịch sử lâu đời, đất chật, người đông.

Cùng với sự thay đổi của tâm lý, lệ tục của làng đối với người "ngụ cư", tâm lý làng nghề cũng có sự thay đổi lớn. Sau cải tạo công thương nghiệp năm 1958, các lò gốm tư nhân bị quốc hữu hóa, 12 chủ lò cũ không còn độc quyền sản xuất, trở thành cổ đông của Công ty hợp doanh Gốm Bát Tràng (về sau phát triển thành Xí nghiệp Gốm Bát Tràng, các hợp tác xã gốm). Họ không thể giấu bí quyết nghề làm gốm như trước. Những người thợ cả, thợ chính và cả thợ bình thường của các lò gốm tư nhân trước đây bị chủ lò "khống chế" nay trở thành công nhân của xí nghiệp đã truyền lại những kinh nghiệm làm gốm, thi đua tìm tòi, phát huy các sáng kiến kỹ thuật cho xí nghiệp. Người các làng Giang Cao, Kim Lan và nhiều làng khác trong vùng từ "thân phận" của những người phải chuyên đi làm thuê cho người Bát Tràng, đến đây trở thành người công nhân làm chủ xí nghiệp, được giao nhiều cương vị trọng trách trong các công đoạn làm gốm. Có thể nói, kỹ thuật hay bí quyết làm gốm từ năm 1958 trở đi không còn là "độc quyền" hay "đặc quyền" riêng của người Bát Tràng, mà là tài sản chung của xí nghiệp, của mọi người lao động làm gốm. Nhờ đó mà nghề gốm phát triển hơn trước trên nhiều phương diện: quy mô sản xuất, kỹ thuật, số lượng và chất lượng sản phẩm.

Khoảng hơn 20 năm nay, công cuộc Đổi mới đã tạo cho nghề gốm sứ Bát Tràng bước phát triển mới. Những năm đầu của thập kỷ 90, nhiều người Bát Tràng đứng ra lập các công ty riêng. Họ cũng ít nhiều chịu ảnh hưởng tâm lý và tư tưởng của cha ông là phải giữ bí quyết nghề. Tuy nhiên, sự đóng kín, co cụm của họ không những không phát huy được tác dụng mà còn gây cản trở cho việc sản xuất, kinh doanh của chính họ, vì "co cụm" như vậy không thể trao đổi được kinh nghiệm, kỹ thuật, nguồn vốn, nguồn nguyên liệu và tiêu thụ sản phẩm. Nghề gốm trong điều kiện kinh tế thị trường đã "giáng" một đòn mạnh vào tâm lý bảo thủ, cố giữ bí quyết nghề còn rơi rớt lại trong một số chủ lò mà nguyên nhân gồm:

Một là, như đã trình bày, từ năm 1958, người Bát Tràng không còn độc quyền với nghề gốm của mình nữa; tham gia sản xuất gốm còn có người làng Giang Cao, Kim Lan... Qua nhiều năm, thợ gốm của các làng này đã tích lũy được khá nhiều kinh nghiệm sản xuất. Đến khi cơ chế thị trường "bung ra", họ đủ sức lập các công ty, doanh nghiệp tư nhân và liên kết với nhau trong làm nghề. Số lượng các chủ lò gốm của làng khác lớn hơn gấp nhiều lần so với số chủ lò của làng Bát Tràng. Trong tình hình trên, nếu các chủ lò gốm Bát Tràng tiếp tục "co cụm" sẽ không "tru" được, vì không đủ sức để cạnh tranh. Thực tế cho thấy, vào những năm 1993-1994, việc sản xuất gốm ở Bát Tràng đã thua kém so với các làng khác, cả về số chủ lò, số lượng và chất lượng sản phẩm làm ra cũng như việc tiêu thụ. Làng Giang Cao với vị thế ở sát đường đê, gần về phía nội thành Hà Nội hơn nên có nhiều lợi thế trong việc tiêu thụ sản phẩm - khâu quyết định đến việc mở rộng hay thu hẹp sản xuất. Người Bát Tràng có lúc không tiêu thụ được hàng, phải nhờ các chủ lò gốm của làng Giang Cao. Thương hiệu gốm Bát Tràng đã bị "mượn" hoặc chiếm một cách công khai. Điển hình là việc ngay đầu xã Bát Tràng, thuộc địa phận làng Giang Cao, giữa một khu có rất nhiều cửa hàng bán đồ gốm sứ, người làng này đã dựng một tấm biển lớn, cao có ba chữ "Làng Bát Tràng", làm cho khách lần đầu tiên đến đây tưởng rằng đã vào địa phận làng Bát Tràng cổ. Vụ việc này dẫn đến việc "kêu kiện" của người Bát Tràng lên các cơ quan thông tin đại chúng từ đó tấm biển trên mới được gỡ bỏ!

Hai là, do phân công lao động được hình thành một cách tự nhiên trong điều kiện kinh tế thị trường, người làm nghề phải tính toán chọn nghề nào cho phù hợp, thậm chí chọn khâu kỹ thuật nào hay công đoạn sản xuất nào của nghề để có lợi nhất. Mặt khác, cơ chế thị trường đòi hỏi các chủ lò gốm Bát Tràng phải liên kết với nhau cũng như liên kết với các chủ lò gốm ở các làng khác. Vì thế, dần dần đã hình thành nhiều loại chủ khác nhau phục vụ cho các công đoạn sản xuất đồ gốm, như chủ nguyên liệu, chủ nhiên liệu, chủ men, chủ dựng lò...

Những nguyên nhân trên là tiền đề cho sự thay đổi lớn của nghề gốm Bát Tràng từ cuối những năm 90 đến nay. Đây là sự thay đổi tự thân hay sự tự thích nghi có tính chọn lựa của chính người dân làng nghề, biểu hiện cụ thể ở các mặt sau:

- Thay đổi về chủ thể sản xuất: Hiện nay nghề làm gốm cổ truyền của làng Bát Tràng có trên 400 hộ sản xuất, liên kết cùng các chủ lò của các làng lân cận vốn thuần nông trước đây như Giang Cao, Kim Lan, Đông Du... Độ tuổi chủ lò đang ngày càng trẻ hóa dần, chất lượng các chủ lò đã có sự thay đổi, nhiều chủ lò đã được đào tạo qua thực tế và trường nghề, có kinh nghiệm, không đơn thuần chỉ là "cha truyền con nối" hay "học lóm" nghề. Hội Gốm sứ Bát Tràng và Câu lạc bộ Nghệ nhân thợ giỏi là một trong các hội nghề nghiệp đã chủ động đứng ra tổ chức, liên kết các chủ lò, nghệ nhân, thợ giỏi nhằm trao đổi kinh nghiệm, trao truyền nghề cho các thế hệ sau.

- Thay đổi hạ tầng kỹ thuật, công cụ và nguyên liệu sản xuất: Các chủ lò đã mạnh dạn chuyển đổi từ các lò nung truyền thống sang các kiểu lò hiện đại. Thời gian đầu, người Bát Tràng phải nhập khẩu lò gas từ các nước Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đức với giá 35.000 đô la một lò. Sau này, ông Nguyễn Văn Lũy, Lê Đức Trọng nghiên cứu đúc kết thành lò có đặc điểm, ưu thế riêng, nay một lò chỉ có 50 triệu đồng, gia đình nào cũng có thể đầu tư được.

Cả làng hiện có 95% cơ sở sản xuất sử dụng kiểu lò nung này. Đây là một sự chuyển đổi mang tính đột phá của nghề gốm Bát Tràng, cải thiện được rất nhiều vấn đề trong quá trình sản xuất gốm: số lượng sản xuất nhiều hơn đáp ứng nhu cầu của thị trường, đặc biệt là những đơn đặt hàng lớn từ các công ty nước ngoài; chất lượng sản phẩm đồng đều, số lượng sản phẩm thu về sau mỗi mẻ lò đạt 85 - 90%, mang lại hiệu quả kinh tế cao; giảm thiểu ô nhiễm môi trường - một trong những vấn đề nan giải của người làng Bát Tràng; tiết kiệm thời gian và chi phí nhân công, giảm sức lao động trong việc nung lò, chõng lò, đốt lò, tiết kiệm được nhiều diện tích cho nhà xưởng, tách hẳn không gian sinh hoạt của con người với không gian sản xuất, nhiên liệu đốt tiện lợi, không mất thời gian sơ chế; không gây ô nhiễm môi trường như đun than...

Nhiều dụng cụ sử dụng trong các công đoạn sơ chế nguyên, nhiên liệu, kỹ thuật sản xuất gốm không còn mục đích sử dụng đã bị bỏ hoặc được cải tiến bằng máy móc hiện đại giảm sức lao động cho người thợ và đạt tính chính xác cao: kỹ thuật vuốt tay trên bàn xoay nay được thay bằng máy; bao nung, bao chắn bọc sản phẩm khi nung không còn dùng, các trang thiết bị dùng trong việc sơ chế nguyên, nhiên liệu, đồ phơ (sản phẩm thô)... cũng thay đổi.

Nguyên liệu làm gốm cũng có sự thay đổi lớn. Khi sản xuất đồ gốm sứ để nung bằng lò gas, người Bát Tràng phải mua đất nguyên liệu lúc đầu với giá 2.000 đô la/tấn; sau đó, người làng cải tiến, hiện nay giá chỉ còn 200 đô la.

Đặc biệt là sự thay đổi về cách làm men - bí quyết của gốm. Trước đây chủ lò chỉ truyền cho con trai. Nay nhờ chuyên môn hóa (có người làm men riêng, người tạo khuôn riêng...) nên men, lò, khuôn đều giống nhau, tạo ra những sản phẩm như nhau, nên ngày nay, đến chợ gốm Bát Tràng, không ai nói hàng nào đẹp hơn, độc đáo hơn, do sản xuất thủ công theo mô hình công nghiệp. Hội Gốm sứ tổ chức các lớp học phổ biến các kiến thức về lò, làm đất, men, cổ động cho việc bảo tồn và phát triển nghề gốm.

- Thay đổi về quy trình sản xuất, rút ngắn thời gian tạo ra lô sản phẩm một lò gốm, thể hiện ở bảng so sánh dưới.

Bảng 2: Sự khác nhau giữa sản xuất gốm trước đây và hiện nay

Gốm trước đây	Gốm ngày nay
<i>Thời gian hoàn thành sản phẩm một lò gốm: 9 ngày, gồm 2 ngày tạo hình (đổ rót), 2 ngày sửa sang sản phẩm tươi, 1 ngày làm men, 1 ngày vào lò, 3 ngày đun, 2 ngày sau dỡ lò (trong 2 ngày này, triển khai các công việc của một lò mới).</i>	Mỗi ngày tạo đủ sản phẩm cho một lò, do thuê nhân công làm đồng bộ các công việc khác nhau.
<i>Quá trình sản xuất: Không được chuyên môn hóa, một người thợ biết được nhiều thao tác kỹ thuật, chuyển dịch được sang các việc khác, lò khác, nên có tâm lý giữ bí quyết nghề, giấu nghề.</i>	Được chuyên môn hóa, nên tâm lý giấu nghề mờ nhạt; thợ không chuyên sâu, thường chỉ biết được một hoặc hai thao tác.
<i>Tiêu thụ: Sản phẩm ít, vì cả làng có 12 lò, làm ra bán hết ngay.</i>	Sản phẩm nhiều, vì có nhiều chủ lò, bán chậm, phải tăng cường quảng cáo, tiếp thị.

- Thay đổi trong quan hệ sản xuất, quan hệ chủ - thợ đã xích lại gần nhau hơn. Tại một số doanh nghiệp, công nhân được hưởng quyền lợi theo Luật Lao động, được đóng bảo hiểm xã hội. Quan hệ giữa những người làm nghề với nhau cũng cởi mở hơn, thông qua Hội Gốm sứ làng Bát Tràng, Câu lạc bộ Nghệ nhân, thợ giỏi làng Bát Tràng... đã tạo điều kiện cho những người làm nghề giao lưu, học hỏi, trao

đổi, truyền dạy, giúp đỡ nhau trong kỹ thuật, vốn, cạnh tranh nhau trong việc phát triển nghề nghiệp; xóa mờ tư tưởng bảo thủ, tâm lý giấu nghề; thay vào đó là những tư duy mới, cởi mở, năng động, chịu học hỏi, biết lắng nghe, đặc biệt biết vận dụng cái mới, kỹ thuật tiên bộ để cải tiến và nâng cao nghề cổ truyền là một trong những tính cách đáng trân trọng của người làm nghề gốm hôm nay.

- Thay đổi rất lớn về chất lượng và số lượng sản phẩm: bên cạnh những loại hình sản phẩm truyền thống, nghề gốm hiện đại đã kết hợp, vận dụng và sáng tạo ra nhiều mẫu mã phù hợp, nhiều cơ sở sản xuất mạnh dạn đặt mẫu hàng ở nước ngoài và làm theo mẫu của đơn đặt hàng, đáp ứng được nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng. Loại hình sản phẩm đa dạng, phù hợp với nhu cầu tiêu dùng của đời sống hiện đại, có khả năng thay thế các chất liệu khác như sắt, nhôm, chì, gang... mang lại lợi ích cho người sử dụng.

Hoa văn trang trí trên sản phẩm có chiều hướng đơn giản, gần gũi với cuộc sống và mang hơi thở thời đại. Trên cơ sở những màu men truyền thống, xuất hiện nhiều màu men mới: men thủy hồng, men hoa sao, men kim sa... Các đề tài trang trí gần gũi với đời sống hiện đại, có chiều hướng thiên về thiên nhiên, cảnh sinh hoạt của con người. Kỹ thuật trang trí đơn giản nhưng không quá chú trọng đến tiểu tiết, phù hợp nhu cầu thị trường, sản xuất theo tính đại trà.

- Thay đổi phương thức tiêu thụ sản phẩm: từ việc bán hàng theo kiểu truyền thống (chờ các thương lái tới mua) hoặc bằng những gánh hàng, các chuyến đò ngang. Nay các cơ sở sản xuất hoàn toàn chủ động, điện tử hóa các hình thức tiêu thụ: tìm đối tác thông qua các hình thức quảng cáo, chào hàng trên các phương tiện truyền thông, bán hàng qua mạng thông tin điện tử, mở cửa hàng, đại lý, văn phòng đại diện tại nhiều địa phương; có công ty còn đặt văn phòng đại diện ở nước ngoài để thuận lợi cho việc phát triển kinh doanh. Chính các cơ sở sản xuất đã chủ động và tự tạo cơ hội cho mình, đây là phương thức tiêu thụ sản phẩm của thời kỳ hội nhập. Đặc biệt, từ năm 2004, chợ Gốm Bát Tràng ra đời, tạo ra sự thay đổi về chất cho việc tiêu thụ sản phẩm gốm của làng.

Làng gốm cổ Bát Tràng hiện nay đã thực sự hội nhập với thị trường trong nước, đủ sức cạnh tranh với hàng ngoại nhập. Thành công đó phần nhiều chính nhờ sự thay đổi tư duy có hữu nhất là tâm lý làng và tâm lý nghề. Nếu không có sự thay đổi về tâm lý sẽ rất khó hòa nhập được với một xã hội công nghiệp hóa, hiện đại hóa như hiện nay. Vì vậy, dù muốn dù không, để giữ được nghề truyền thống trong kỷ nguyên hội nhập làng nghề phải có sự thay đổi. Thành công của sự thay đổi tư duy, tâm lý nghề, tâm lý làng xã đã biến đổi làng nghề Gốm Bát Tràng từ một làng sản xuất gốm thủ công truyền thống nhỏ hẹp với rất ít chủ lò, nay đã thành nghề sản

xuất gốm sứ hiện đại của toàn xã Bát Tràng. Sản phẩm của làng nghề được mang đi tiêu thụ tại nhiều thị trường lớn trên thế giới. Tên "Gốm Bát Tràng" thực sự là một thương hiệu mạnh, chứng tỏ sự phát triển và hội nhập của một làng nghề truyền thống. Đây là một thành công mà không phải làng nghề truyền thống nào ở nước ta hiện nay cũng có được, bởi sự dễ dàng thay đổi được tâm lý nghề và tâm lý làng xã.

Trong điều kiện hiện nay, xu thế hội nhập và toàn cầu hóa đang ngày càng gia tăng là một thách thức đối với các làng nghề truyền thống nói chung và làng nghề gốm Bát Tràng nói riêng. Tâm lý nghề và tâm lý làng trước đây có nhiều điểm thực sự không còn phù hợp, nhưng để xóa bỏ hay thay đổi đó là điều không đơn giản. Công nghiệp hóa, hiện đại hóa các ngành nghề thủ công truyền thống đang là những thách thức và cơ hội cho các làng nghề. Khi tâm lý nghề và tâm lý làng xã còn hiện hữu, nó là sự cản trở rất lớn đến sự phát triển và hội nhập của làng nghề. Nhưng nếu muốn hội nhập và phát triển nghề truyền thống, các làng nghề phải biến nó thành cơ hội để thay đổi chính mình. Làng gốm cổ Bát Tràng với lịch sử gần nghìn năm nay đã nâng thương hiệu của làng nghề lên một tầm cao mới chính từ sự thay đổi tâm lý nghề và tâm lý làng xã.

Đến Bát Tràng hôm nay, du khách không chỉ thấy một làng nghề hiện đại, giàu có với những con người năng động trong sản xuất, mà còn thấy được những con người vốn mang nặng tâm lý nghề, tâm lý làng xã nay cởi mở, giới thiệu cho khách về những giá trị văn hóa truyền thống của làng nghề gốm cổ.

Tài liệu tham khảo

1. Phan Hữu Đạt, "Vài tư liệu về làng gốm Bát Tràng trước Cách mạng tháng Tám", *Nông thôn Việt Nam trong lịch sử*, 1977, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, tập 1.
2. Vũ Văn Giản, bút ký *Đời tôi*, 1969, bản viết tay, dòng họ Vũ làng Bát Tràng lưu giữ.
3. Hội đồng chỉ đạo biên soạn, *Từ điển Bách khoa Việt Nam*, tập 4, Nxb. Từ điển bách khoa, Hà Nội, 2005.
4. Tư liệu khảo sát của tác giả.