



张樱觉：游走于珠宝与艺术之间

■ 本报记者 范丽敏

亲切、好客、才华横溢、精力充沛，这是唐风珠宝创始人兼设计师张樱觉给记者留下的印象。

现年已60多岁的张樱觉，虽然在艺术创作道路上走了40多年，但她表示，还会继续走下去。

信奉禅学

在第十三届北京国际珠宝展览会上，唐风艺术珠宝设计工作室的展台摆出的展品虽然仅有三五件，但由于其独具特色，还是吸引了不少“知音”。

在展会上，记者有幸见到了国际知名的珠宝设计大师——张樱觉。

张樱觉当天穿了一件简单的蓝色素花连衣裙，头发仅用一根翡翠玉钗简单盘起，简洁、素雅，一看就知道是位“禅宗人士”。

“我从十几岁就开始接触禅学，信奉禅学，直到现在。”张樱觉用台湾腔的普通话缓慢而坚定地开始了与记者的交流，禅学其实就是“唯心”，让人有一种平静的心态，用心去做人做事。

禅学使她学会了观察和体会，观察大自然和人类社会的种种美，体会其中的诗情画意，然后将其运用到珠宝设计中。可以说，在张樱觉的珠宝设计中，处处体现出禅学对她的影响。

为每一件值得的珠宝而“美丽”

虽然已被业界公认为国际知名的珠宝艺术家，但张樱觉并不是学习珠宝设计科班出身的。

张樱觉出身于书香门第、艺术世家，父母都是高级知识分子。因此，她从小学习四书五经，有深厚的国学底蕴。

登高远眺百花开，春色怡人芳自来。
夏莺婉转啼声翠，锦池绿地弄蔷薇。
秋雁云中舞动过，金菊篱叶桂香浓。
堂前寒溪霜雪色，傲骨劲松惹诗风。
这是张樱觉为今年“时令”作品自作的“四序”诗。事实上，张樱觉每年都会为主题作品作诗。古代

诗歌、“唐风”珠宝，完美地融合成一体。

除了四书五经之外，张樱觉从小学习工笔，后来又又到日本学习日系池坊流插花、整体造型设计，还到西方学习西画，做过画家、室内空间设计师，投资过台湾最早的茶艺馆。“这些都为我做珠宝设计师打下了深厚的基础。”张樱觉说。

一次偶然的机缘，张樱觉想购买珠宝。可是到商场一看，那些又俗又丑的珠宝根本无法进入她这个设计师的法眼。

“那些珠宝太丑了，不仅没有文化，连基本的设计都没有。”张樱觉说，这也是上世纪七八十年代大多数人不佩戴珠宝的主要原因。

在朋友的“怂恿”下，张樱觉开始尝试着设计珠宝，把一块块美好的宝石或美玉经过巧妙的设计，成为最美好的珠宝，设计师真正的功力就是化腐朽为神奇。“就像浑然天成一样，珍贵的珠宝，本来就有其最适合的形状、姿态，只是通过设计师之手将其神奇的运用而已。”张樱觉说。

做了三四年业余珠宝设计师之后，张樱觉和十多位从欧美学习珠宝设计后回台湾的人士共同学习、交流，逐渐坚定了进入珠宝设计这一行的决心。从此，张樱觉从画家变成了珠宝设计师，为每一件值得的珠宝而“美丽”着。

选择“唐风”

鉴于对禅学的无限热爱，1987年，张樱觉在中国台湾创立了禅蒲公司，凭着“禅风”意境作品，在艺术界游走。

“‘禅风’毕竟有许多宗教色彩，容易被人误读，因此，我开始思考采用什么品牌更能代表中国文化，最后选择了‘唐风’。”张樱觉说。

谈及中国历史文化在国外的推广，张樱觉认为，无非就是以中国风、东方风为概念，但这并没有把真正中国的精神、精髓表现出来。

张樱觉之所以选择“唐风”，是因为唐朝在中国历史上是最多元、最繁荣、最浪漫，也是最尊重女人的朝代。作为历史上唯一拥有女皇帝的朝代，唐朝对女人

的尊重也与其他朝代截然不同，以至于在服装的穿着上，对女人没有那么多的约束，时而罗裙露颈，时而薄纱为衫，可以说更类似于现代服装。因此，她有感于唐朝丰富的多元文化和强烈活泼的生活意境，创立了唐风设计工作室。

“‘唐风’艺术珠宝的精神，就是撷取唐朝人文文化、生活艺术、诗词意境等。”张樱觉说，多年来，她以个展形式，发表了一系列艺术设计作品，并与国际知名的汉唐乐府舞团，以“秋林夜宴”及“唐风秋宴”两大主题结合演出。

提升国人艺术鉴赏力

进入21世纪，张樱觉已经成为国际知名的珠宝设计师。她以盛世唐朝为创作源泉的“唐风”系列珠宝一经发表，即在欧美及中国香港的时尚圈引起轰动。但反观国内，她却发现国人仍停留在购买黄金和大颗钻石以及材料观念的阶段，远远没有达到讲究设计意蕴、讲究手工唯一性的境界。

“在国内，设计一词并没有被充分发挥。”张樱觉说，目前市面上流通的所谓名贵珠宝，在人们心目中还是停留在材质的名贵与否；而没有包含设计及镶嵌的整体美，而人们所认知的珠宝设计师，很多还只是绘图者，因为他们的作品根本就没有灵魂。

因此，在国外红极一时的节点上，她选择了回国。

2009年10月，张樱觉成立了上海公司，和喜爱独特设计性珠宝艺术的收藏家们一起分享“唐风”文化精神和艺术珠宝之美。

2011年3月，她又在广东佛山成立了首家“唐风”品牌专卖店。

在不到3年的时间里，张樱觉办个展、开讲座……以她自己的形式，实现个人理想，即在有生之年，看到国人拥有独立的艺术鉴赏力，而不再是“以钱论宝”。

可喜的是，经过两三年的推动，中国珠宝市场已经开始意识到设计的重要性，也更加尊重设计，一些珠宝商也开始涉足设计行列。

“目前，国人的珠宝设计意识开始萌发。三四十年来，国人再欣赏或购买珠宝时，首先会问该珠



宝有哪些意蕴，而不是什么材质。”张樱觉说，那时，国人就拥有了独立的艺术鉴赏力，珠宝也就成为真正的“珠宝”。

焦点人物

二次创业：从海外闯回国内

如今，不少中国学生以“镀金”为目的出国深造，将海外文凭作为学成后回国创业就业的敲门砖。但也有一群海归，他们并不急于归来，而是在海外创业后回国“重头再来”，以期用在国外积累的丰富经验，更好地创业于中国。

郑晔：用海外创业心得编写“企业程序”

80后海归郑晔曾在新西兰学习、工作10年。2011年回国后，他创办了宁波思塔科信息技术有限公司，主营离岸软件和服务外包业务。

郑晔一直都有回国创业的想法。为了锻炼销售能力、更好地在国内创业，他曾和朋友在新西兰创办一间电视广告公司。郑晔认为，这段经历让他在做涉外生意时，能够得心应手地处理中西方差异。

“例如报价，外国客户一般要求详细的清单细则，而国内则大多是模糊的；电子邮件营销方面，欧美法律对发送信息的管理很严格，而国内做外贸业务时则倾向于发垃圾邮件；沟通上，欧美人通常直接说明来意，国内则习惯先寒暄一番。”郑晔列举了两次创业中发现的不同，并将这套心得“流程化”。用他自己的话说，就是“写一组企业办公程序”，让没有海归经历的员工也能按照程序办事，在涉外环节中应对自如。

康睿：在美创业给我上了堂“谦虚课”

“我研发出的产品，效率很高。但对于技术的自信让我忽略了用户需求，最后没有中标，这对我震动很大。”康睿如是说道，“专业人才一定要谦虚，这是美国创业经历教给我的重要一课。”

在美国攻读博士学位期间，康睿创办过一间从事数据挖掘和用户行为分析的公司。由于看准了国内创业机会多、政策扶持力度大，他回到中国，倾注精力经营“你定旅行网”。两次创业经历，让康睿学会了谦虚和倾听。

“在美国商界，甲方乙方界限分明。作为乙方，一定要以客户需求为重。回国以后，我在经营中延续了这种理念。现在，我在公司里90%的时间都用来‘听’，而不是只坚持自己的技术观点。”康睿说。

理性看待差异 大胆闯回国内

对于有过海外创业经验、又有二次创业热情的海归来说，回国创业不失为一种良好选择。但仅有海外创业带来的启示远远不够，海归回国后，还需正确处理创业环境的差异。

康睿认为要理性地看待不同的创业环境的利弊。“在美国，成立公司相对容易。从注册到融资，相关的一系列组织比较成熟，可以主动配合企业的销售和公关；在中国，企业往往要自己找资金、财务人员。而对于创业之初的企业，这些往往难以达成。”康睿分析说，“但在美创业时，可能会遇到因华人身份受到不待遇、语言和文化有隔膜的问题。”

郑晔强调了适应能力的重要性。“例如我从事的行业，在新西兰已经很成熟。但在国内报税时，我们发现，税务人员对此不甚了解。”郑晔说道。但郑晔认为，海归若能适应在海外打拼的生活，通常也能在回归本土商业环境后游刃有余。

“海归一般都有股‘闯劲’。”郑晔说，有志于回国发展的海归不妨将胆子放大，勇敢“闯回来”。

(欣华)

海外华商

翁菱：被时尚驾驭是一种失败



■ 本报记者 袁远

翁菱从来不在意提及自己出生于上世纪60年代，她甚至有点庆幸自己在80年代经历过的青春时光。

那时候，所有中国当代艺术大师都还年少轻狂，也没有自己明确的方向。多少年后，沧海桑田，那些在胡同里喧嚣的年轻人，如今都已经登堂入室，翁菱也成为了国内成功的画廊主持人和策展人。

理想：被现实同化是种软弱

翁菱17岁以前都生活在重庆，那是一个很随意的城市。翁菱的妈妈是老师，她总是对女儿说，你长得不够漂亮。“我也习以为常，至今，我都不会刻意修饰我的外表。”翁菱浅笑着说。

离开重庆来到北京后，她在中央美术学院读美术史论系。有空的时候，翁菱喜欢在院子里面喂流浪猫，喜欢它们自由自在的姿态，那是家养动物不能比拟的骄傲。现在生活忙碌起来了，她有机会也经常和一些环保组织合作，搞一些公益活动，“不过，我真的想亲手去做一些实际的事情，而不仅仅是策划组织拉人拉赞助。就像当年那样喂流浪猫，有直接的眼神交流。”翁菱回忆起了当年。

然而，北京毕竟是文化中心，翁菱想在北京过平凡的日子都不容易。1996年，“港澳信托”投资接手中央美院的画廊，她成为了画廊的主持人。“那时候，我有‘狭隘的民族主义情绪’，当时，中国当代艺术的接受对象主要是国外的博物馆和收藏者，外国人喜欢什么，中国艺术家就做什么，这对中国当代艺术的发展很不利。一个国家的文化必须先被本国接受、理解，才能进入一个良好的生态，进入一个良性循环。”

所以，我努力地工作，全部是围绕着这个“浪漫的理由”——中国当代艺术的市场必须由中国人自己做起来，把中国优秀的当代艺术介绍给尽可能多的人。”翁菱说。

1996年宛如一道分水岭，之前的十几年，翁菱在学习、在漂泊、在寻找方向。

生活：安于现状是种消沉

随着当代艺术的繁荣，翁菱的生活也在跟着加速，以前是花一年的时间筹备一次大展，慢慢变成了几个月就要更新一次理念。成为了一个画廊主持人，生活的圈子就无限扩大化了，一个画廊主持人要有庞杂的知识组合，能和各个领域的艺术家沟通，还要和更多的人群打交道。“许多人都说我人脉很广，其实，那只不过是抱着一种先与人做朋友的心态，一点点积累下来的，人都是很聪明的，你怎么对他，他都能感觉出来，太功利只会挡住彼此的接触，真诚一点才是得到更多朋友的方法。”翁菱说。

“2002年，我选择去上海担任外滩3号沪申画廊总监。选择去上海的外滩3号发展，对于我自己来说，是为了一种挑战，也是一种生活节奏的转换。其实，这还要感谢李景汉先生的信任，他原本是北京四合苑画廊总监，我们曾经是最强的竞争对手，他决定合作共同开发外滩3号，邀请我主持这个画廊，这样有挑战的事情，我怎能错过？在外滩3号的第一年，我要组织10个展览，与近百位艺术家联系，那一年，我几乎跑遍世界各地的艺术家工作室和艺术机构。”翁菱深有感触地说。

从2002年开始经营外滩3号沪申画廊，每一年都值得庆祝和纪念，每一年都是新的一种局面，变得如此之快，让人不敢轻易猜想

明天。

“有人惧怕改变，而我惧怕不变。我不喜欢一成不变的生活，我习惯于去构建一个局面，当一切走上正轨之后，我就想离开，再去开创一个新的局面。几年间，在北京和上海两个城市之间选择新的改变，无非是因为，我不喜欢安于现状。”翁菱对记者说。

艺术：被时尚驾驭是一种失败

回来经营前门23号的天安时间当代艺术中心，就不仅仅是在经营一个画廊，翁菱不希望“前门23号”再被人仅仅理解为像“外滩3号”那样的顶级消费场所，而是希望天安时间提供人们一个开放的、跨学科交流的空间。

翁菱希望把这里变成一个多重功能的艺术中心。所以，天安时间当代艺术中心并不收取门票，喜欢艺术的人可以自由参观。除了做当代艺术画廊，还将有一个黑盒子剧场，除了做前卫艺术，还将做前卫音乐、前卫舞蹈、前卫演出等等。

“虽然，我并不反对时尚品牌，但对我来说，我的形象被时尚化是一种失败。外滩3号是一个很漂亮的地方，人们也习惯于把那里当成一个时尚的地方，在外滩3号工作的时候，我住在锦江楼，这两个地方都是上海最奢华的地方，有朋友说，我是在最好的餐厅用餐，去漂亮的地方工作，我想，也许正是这些，才让人把我定位成一个‘时尚女人’。”翁菱轻轻地说，话语里并没有一丝炫耀。

“虽然时尚和艺术是有重叠的，但是这两者终究完全是两回事，‘当代艺术’本身就是一种很严肃的思考，所以，我自己不希望再被人变成一个‘时尚’的符号。我曾经为此拒绝接受采访，作为‘当代艺术’的传播者，我不能被时尚驾驭。”

我可以接受许多时尚品牌，并接着当代艺术来做活动做秀，毕竟，那也是一种对当代艺术的间接推广，只不过，我主持的画廊，是绝对不接受这种时尚品牌的合作的。

对于我来说，无论艺术是在地上还是在地下，艺术都是独立的，是引人思考的，艺术被时尚驾驭是一种失败。”翁菱说得坚决。

商海人生