

设计人生

Designing a Life

A Cross-Cultural
Journey



著
罗启妍



将中国文化
推向世界的
香港珠宝设计师
跨文化学者

选一条自己的路大步向前
这比成功更重要
罗启妍自传

设计人生

Designing a Life

A Cross-Cultural
Journey

罗启妍———著

图书在版编目 (CIP) 数据

设计人生 / 罗启妍著. --北京: 中信出版社,
2021.2

ISBN 978-7-5217-2563-6

I. ①设… II. ①罗… III. ①罗启妍—自传 IV.
①K825.72

中国版本图书馆CIP数据核字 (2020) 第253746号

设计人生

著 者: 罗启妍

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

承 印 者: 鸿博昊天科技有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32 印 张: 8.75 字 数: 147千字

版 次: 2021年2月第1版 印 次: 2021年2月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5217-2563-6

定 价: 59.00元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

献给我亲爱的家人和挚爱的朋友，
你们的激励和支持，对我是如此珍贵。

推荐语

陈启宗

亚洲协会香港分会主席

启妍总是不断学习、创作。她是个杰出的艺术家，也是热情洋溢的企业家，将美学和实务和谐地糅合在一起。她慷慨无私的精神和文化上的精彩呈现，让我们受惠良多。

王雁南

中国嘉德国际拍卖有限公司联合创始人

我从 20 世纪 80 年代开始和启妍合作，我很欣赏她，她是一个眼光独到、创意丰富的艺术家，在珠宝和艺术、设计的其他领域，始终不断求新、求变。

托马斯·赫斯维克

伦敦赫斯维克工作室创办人、知名设计师

启妍是一个多才多艺的传奇人物。她既是学者、历史学家、教师、编辑，也是令人惊艳的珠宝设计师及陶瓷艺术家。启妍以她的艺术天分和超人的想象力，巧妙地将这几个领域结合得天衣无缝。

何培斌

新加坡国立大学设计与环境学院建筑系主任

启妍好学不倦，学习能力非常强，并且将知识融会贯通。我和启妍一起工作、四处旅行已经超过 20 年了，在中国文化、跨文化交流等各方面，她总是有恢宏的视野，对历史细节又有深刻的认识。宏观又深入的她，总带给我新的刺激，令我印象深刻。

招颖思

美国史密森尼学院赫希洪博物馆馆长

启妍是真正的创作高手。她的珠宝设计对中国传统做了一番新的诠释。她是重新评价中国传统文化的先驱。她也乐于和别人分享她的爱好——支持公益活动，参与对话、举办讲座，增进人们对亚洲文化新议题，包括对一些我们这个年代最重要的文化领袖，如徐冰、谭盾和沈伟等人的了解。

麻生和子

亚洲文化协会董事

30 多年前，启妍来东京推广她的珠宝，我们是在那时候认识的。她的作品融合了东西方文化的精华，既有浓烈的异国风，又现代感十足，既古老又现代，让我惊叹不已。这么多年来，我还是每天佩戴她的珠宝。她通过珠宝设计展现艺术天分，同时也是杰出的学者，熟悉中国和欧洲的跨文化交流影响，是一位了不起的女性。

序

简·拉普利 (Jane Rapley)

伦敦艺术大学

中央圣马丁艺术与设计学院前院长

我认识罗启妍是在 20 多年前，那时我还是中央圣马丁学院时装、织品和珠宝系主任，她亲自到访，表示愿意和我们学珠宝设计的学生分享她的经验。她专精的珠宝设计相当特殊，她自己就是这个领域的开路先锋。没多久我就发现她博学多闻，受过高等教育、事业心强、精力充沛而且非常热情，珠宝只是她的专长之一。

在我当上中央圣马丁学院院长后，启妍和我们的关系变得更加密切。我退休后，她仍然作为朋友尽心尽力，慷慨付出她的时间、知识和介绍人脉。她不仅为中央圣马丁学院贡献所学，也担任清华大学及中央美院等顶尖院校的客座教授。

她醉心中国文化，她编写的著作，从历史角度讨论艺术品在中国人生活中扮演的角色。她经营设计事业，辛勤耕耘的成果得

到肯定，更在 2007 年获得香港设计中心颁发的“世界杰出华人设计师大奖”。启妍以创意闻名，而珠宝事业正是她享负盛名的关键。

她由收藏和配搭中国传统色宝石饰品与艺术品起家，慢慢开发出一个不流俗的、独一无二的珠宝市场，既不是时尚流行珠宝，也不是贵重珍品，而是为品位优雅、讲究自我风格的顾客定义了一个新的市场：那些客户想要的是手工精致、设计出色的优质产品，但又要价格平实。在这个基础上，启妍做了前所未有的尝试，在亚洲寻找手艺精湛的传统工匠，将他们的切割、雕刻技术运用在珠宝制作中，既保存了传统技艺，亦带来革新。

多年来，启妍为了香港的文化发展努力奔走，积极游说，不厌其烦地倡议建立艺术市场平台，呼吁大家认识优良设计的价值，重视教育体系内的创意思维。为了达成这些目标，她走遍世界各地，贡献自己的时间，加入多个推广创意及设计的董事会和委员会。她善于说服他人，循循善诱，而且为了信念不惜一切，只要是她相信的事，就算几乎不可能实现，也会想方设法办到。

她说过要写这本书，已经说了好多年了。这本书分享了她的人

生之旅，从一个生活优渥的香港女孩的童年到自己闯天下的艰辛历程。这是一个描述事业心和想象力的故事，诉说一个人如何在内心深处找到创造力的脉络，她的好运，她的友谊，以及她的全心投入，总是与敏锐的市场直觉结为一体。

在她回顾 20 世纪中期的香港时，我们看到一个巨变前夕的社会；她在美国纽约那段时间则反映出她的灵活和进取，凭借远见加上破釜沉舟的决心，才能排除万难，创业成功。而她在日本的经验则反映出人与人之间因为偏见而产生的对立，但她主张了解彼此的文化，互相尊重，缓和关系。

对历史的热情，以及对东西方文化互动的热爱，是她人生的主旋律，也令这本书有了独特的观点。“热情”贯穿她所做的一切，说明她的特质，启妍在这本书中所分享的人生之旅，就是由这一条条热情的线编织成的一幅织锦。我何其有幸，能在世纪交替的这个全球化时代，参与这位独立的华人女性一生的顺境逆境、跌宕起伏。

目录

序 (简·拉普利)	VI
序 幕 纽约·卡地亚	1
第一章 成长与发展	27
家庭和成长	28
我们的大宅子	38
老香港和湾仔	45
英国留学	53
家庭巨变	64
重回香港	70
前往纽约	80
创业	95
不对称的和谐	114
扬名日本	129
20 世纪 90 年代以后	141

第二章 设计与理念	155
家具与居家环境	156
家居、家和家庭	171
如银似雪	178
吴冠中与徐冰在大英博物馆	188
我的丝绸之路	202
再谈创意愿景	217
第三章 总结	233
一幅斑斓的织锦画	234
后 记 培植创意，迎向未来	251
跋	259
致 谢	261
附 录	263

序幕

纽约·卡地亚

20 世纪 70 年代末，纽约市，那是个风和日丽的四月天。我待在这个城市已经几个月了，一直设法为自己谋一条出路，或者说是找个方法修正过去，但更肯定的是，要找个法子挣钱养活自己。那时我在时代公司当公关助理，每个月的薪水扣完税后就只剩 475 美元，根本不够生活。我立志向珠宝设计发展，但纽约是个现实的大都会，我拿着手袋走遍大街小巷，向曼哈顿上城的商家兜售我的作品，几个月来一点成绩也没有，只得到许多人礼貌性的微笑和委婉的拒绝。他们说：“你的作品很有意思，可惜不适合我们。”

那时候我还很年轻，从香港漂洋过海而来，刚刚经历了家道中落的痛苦，生活拮据。原本身为富家孩子的我对自己的将来曾寄予厚望，但我在香港的第一份报社记者的工作却没有什麼前途，后来就进了当时开业不久的文华酒店担任公关助

理。1963年开业的文华酒店给了我机会，让我大开眼界。因为这份工作，我认识了各行各业的精英名流，例如执导《日瓦戈医生》的电影导演大卫·里恩、名作家格雷厄姆·格林、挪威籍航海探险家托尔·海尔达尔等人。时代公司执行委员会主席詹姆斯·林恩三世更是我一生的贵人，他邀请我到纽约工作。就这样，我来到了人称“大苹果”的纽约，住在57街和公园大道交界的高级公寓里，是在文华工作时认识的朋友好意提供的。每天往来于曼哈顿中城的时代公司办公室和住所之间，这为我带来宝贵的机会，亦为我下一份工作做好准备。

每天我沿着57街往西走，到第五大道左转，眼前就是蒂芙尼迷人的橱窗。顺着第五大道往南走，两边全都是全球最奢华的精品名店、跨国企业总部及大批的消费者，这些消费者个个品味非凡、出手阔绰。再往南走，我还会经过几个地标：先是邦威特·特勒和萨克斯第五大道这两家精品百货，然后是洛克菲勒中心。直走，到50街右转，再往西走到第六大道，就到了我工作的地方——时代生活大楼。

纽约是全球时尚之都，路过每个橱窗，我都会仔细观看里头的

商品，有时候也会走进去，浏览柜台上的陈列，静静欣赏柜上用来吸引富豪买家的饰品。这些商店卖的是最新的流行精品，对象是上流社会精英。商店和货品深厚的文化底蕴深深启发了我，它们的设计当然不在话下。每天走在路上，我的脑子都转个不停，不断想着怎样才能为这些商家和消费者提供更新颖的商品。经过圣巴特里爵主教座堂，我有时会进去避避世，平复焦虑的思绪、重新充电。时间不停流逝，我好焦急，满心希望我的珠宝作品很快能受到青睐。

那个四月天，我如常带着自己设计的珠宝样品出门，心里已经决定好了目的地：位于曼哈顿中城核心、52街和第五大道交叉口的卡地亚名店。我花了几个月的时间分析珠宝市场的商品定位，确定自己应该全力进军高档市场，作为我入行的敲门砖。我开发了两个系列的商品，一个是采用中国和中亚古董元素做成的亮丽项链系列，另一个系列则是用纹银镶上色彩缤纷的半宝石，做成项链和耳环。第二个系列价钱比较便宜，而且更容易搭配时装。市场上当然有其他销售渠道，譬如百货公司、时尚珠宝饰品店或亨利·班德尔这一类走得比较靠前的公司。亨利·班德尔很特别，既贩卖西方古董也出售饰品。但我心里有个声音告诉我：顶尖的珠宝和饰品连锁

店才是我的目标。



纽约卡地亚，是我珠宝设计事业的第一步

这就是所谓因缘际会吧。过了这一年，纽约卡地亚就不再是独立运作，而是听命于巴黎母公司，也就是说，那一天发生在我身上的事成了绝响。卡地亚的店面总是那么宏伟，单是走进店里就让人惊叹连连。这栋气派的石灰岩大厦建于1904年，1984年成为纽约的地标。格蕾丝·凯利在这里买过珠宝，肯

尼迪总统的夫人杰奎琳也曾是它的顾客。卡地亚创办人的孙子皮埃尔·卡地亚一手创立了纽约店，还称它是“卡地亚的美国艺术精品”。它是传统珠宝与饰品业的最高殿堂，也是我奋斗的目标。但差不多在同一时期，有投资者打算收购卡地亚，这个古老的家族企业遭逢逆境。投资者银火柴公司先买下了巴黎的卡地亚，后来又掌管了纽约店和伦敦店的运营。也因此，卡地亚摒弃了许多原有的做法，包括给我这种无名设计师尝试的机会。

每十天一次的“开放日”是在美国的店铺才会有的机会，在那一天，有意供货的卖家可以直接走进店里跟采购人员推销商品。我选了一个开放日到卡地亚门口排队。轮到我的时候，总经理查尔斯·迪什曼看了我摆出来的十二条项链，每一条都是用中国的古董珠子和奇珍异宝混搭而成的。我去纽约的时候，带了5000美元当本钱，还带了满满一抽屉的古董饰品，有中国和中亚的古董珠子和雕刻，用象牙、青铜和古玉做成的小配件，好几百年历史的饰物，中国或日本古典文学中的珍玩等。这些都是我多次往来香港的摩罗街买来的。我想，为什么不将当中的元素搭配起来，突显它们的特色呢？为什么不把它们做成可以每天佩戴的饰品呢？这正是我给迪什曼看的那十二条项链背