

# 拿达

我喜欢做别人没做过的事情

## I PREFER THE LESS TRAVELED PATH

编辑\_杜子越 文字\_孔祥祥 拍摄\_宣那 拍摄地点\_北京古玩城

了解艺术圈的人都知道，传统和现代往往是一副水火不相容的姿态，面对面时一派和气，内心里却是互相嫌弃，尤其是当传承千年的古董文玩，面对先锋前卫的当代艺术时，巨大的“代沟”就像无法逾越的马里亚纳海沟。然而，也有那样一种人，他们眼光独到，思维活跃，具备融古汇今的眼界与能力，喜欢挑战没人想过的领域，在出人意表之后收获满满的成就感，比如伊朗古董商Nader Rasti。

### 办展览 不走寻常路的精彩

今年9月底，由Nader Rasti策划并由其设于香港的画廊Rasti Chinese Art举办的“皓玉仙工”白玉及汉白玉雕特展引起了不小的轰动。轰动的原因有二，首先，这是全球艺术市场上首次推出乾隆时期汉白玉雕珍品的展览，其中包括6件罕见的宫廷级汉白玉，并与22件顶级白玉珍品同时呈现。所谓汉白玉，就是人们常说的大理石，不过是纯白色且质地上乘的顶级大理石，其色泽清润、珍稀罕见，堪与白玉相媲美。以往，人们对于常被用作建筑材料使用的汉白玉并不重视，Nader Rasti却以独

到的眼光发掘其价值，将汉白玉与白玉精品放在一起展览。“我一直都喜欢做一些别人没做过的事情。”Nader Rasti说道。乾隆时期宫廷雕工的汉白玉是非常罕见的，因此这些展品都十分珍贵，“这也是我为什么想做这个展览的原因”。

另一个原因是其“特异”之处——将当代水墨与古董同台展示。前卫的理念与传统的笔触相结合，再与看似完全“不搭”的玉雕相碰撞，竟然毫无违和感，甚至产生了别样的火花。“我希望能够引发人们对古董的感兴趣，同样也希望人们对当代艺术产生兴趣。”Nader Rasti深知，



清乾隆 白玉桃瓣组件





01/02\_王满晨《无题》

与众不同的视角和独树一帜的选择，不是刻意的张扬，而是一种自发的使命感，Nader Rasti要尽其所能发掘古玩艺术品隐藏的闪光点，要在当代的审美语境下重树古董的价值，要在传统与现代之间找到精神相通的契合点。

很多古董买家一直拒绝当代艺术品，他希望通过自己的甄选，混搭，让人们发现古董和当代也能融合得很好，从而对当代艺术投以更多关注。

这种“不走寻常路”的思维，来源于Nader Rasti的艺术修为、行业经验和胸怀视野。在古董圈摸爬滚打了30年之后与当代艺术不期而遇，兼具古董商和收藏家双重身份的Nader Rasti无论是做商业还是搞收藏，都有自己独到的想法。

这种与众不同的视角和独树一帜的选择，不是刻意的张扬，而是一种自发的使命感，他要尽其所能发掘古玩艺术品隐藏的闪光点，要在当代的审美语境下重树古

董的价值，要在传统与现代之间找到精神相通的契合点。

#### 古董商 从儿时注定的事业

Nader Rasti是伊朗人，出生在英国伦敦，父亲非常喜欢收藏伊斯兰古玩，因此在他七、八岁时经常带着他去逛画廊、古董店、博物馆，出入各大拍卖会。耳濡目染让小小的Nader Rasti对古老的艺术品产生了浓厚的兴趣。从那时起，他便开始接触中国艺术品，尤其对精美的中国玉器特别喜爱。17岁那年，Nader Rasti购入了自己人生中的第一件藏品——一只玉瑞兽。他第一次体验到亲身收藏、日夜把玩的乐

趣与满足。无论之后收藏了多少更加珍贵的玉件，这只玉瑞兽他始终带在身边。

这种对于中国古董尤其是玉器的喜爱伴随Nader Rasti成长、生活，直至成为他的事业，他的一生挚爱。

长大后，Nader Rasti进入伦敦佳士得拍卖行工作，离他所热爱的古董珍玩更近了一步。他在伦敦佳士得工作了15年，从最基层一直做到中国文物部门的主管。这15年中，Nader Rasti有机会见识到更多、更精美、更珍贵的中国和亚洲古玩，伴随着阅历的增长，他的鉴赏技术也日渐精湛。也正是从那时起，他正式开启了自己的收藏之旅。这些都为他后来开办自己的古董画廊奠定了基础。

2000年，Nader Rasti与合伙人在伦敦肯辛顿教堂街开设了自己的古董店，后来又又在香港荷里活道设立了分店。

作为一个资深古董商，Nader Rasti的很多想法却很“任性”。比如大多数古董商为了吸引客户，每年都会举办两三个展览，且有针对性地贴近市场热门。但Nader Rasti却不喜欢沾市场的光，他更希望做一些别人没做过的项目，就像“皓玉仙工”展上的汉白玉。他坚持每年只做一个展览，更在策展方面颇费心思，虽少而精。这样做的动力不是出于盈利，而是发乎本心，真实的喜爱让他不惜工本，只为达成心底的某个夙愿。

#### 涉当代 与古董玩混搭

对于古董深切的喜爱并没有让Nader Rasti对当代艺术领域的发展充耳不闻。上世纪90年代，Nader Rasti在北京购入了一件水墨画家刘丹的作品，这也是他的第一件中国当代水墨收藏。

事实上，从那时甚至更早的时候开

始，他就已有意识地加强对于当代艺术的认识和理解，并开始将其列入收藏，不仅是中国的水墨艺术，也包括亚洲其他国家和西方国家的当代艺术品。

然而，Nader Rasti涉猎当代艺术的初衷却与众不同。“我从很多年前已经开始购入当代水墨，我一直都想把当代水墨和古董整合。同时，我也一直想把当代摄影整合到古董展览中。”Nader Rasti特别强调，“它们（当代艺术）必须是能够混合到古董里而没有违和感的，否则我不会有兴趣。”在他看来，有些当代艺术品是具有中国文人风格的，因此放在一起十分和谐，甚至产生1+1>2的欣赏效果。

Nader Rasti将这种古今融合的理念实践于自己的收藏，并传递给有兴趣的人。在他的手中，相隔了几个世纪的艺术品具备着同样的精神与气质。

作为古董商、画廊主、收藏家，Nader Rasti每天都会收到很多推介艺术家的电子邮件，但大多数都不符合他的要求。Nader Rasti说：“我要找的艺术家和他的

作品必须能够融入我的收藏品。”显然，当代艺术家很多，但符合Nader Rasti这一标准的却很少。

然而，宁缺毋滥是古今通用的至理，Nader Rasti孜孜以求合适的艺术家，就像不遗余力地寻觅一件独一无二的玉雕。最近，Nader Rasti正在尝试争取一位年轻的中国摄影师。他不由得地说：“他（年轻的中国摄影师）将来会变得非常有名。”但却坚决不肯透露那个人的名字，好像生怕有人来“挖墙脚”。或许，涉及到当代艺术，挖掘一个有潜力的新人，其成就感要远远高于与成名艺术家的合作。相对于古玩商而言的“副业”，Nader Rasti却做得比专业的当代艺术经纪人都要认真、严谨。

#### 收藏家 购买是为了保存

从事古玩生意这么多年，Nader Rasti认识了很多收藏家，也有为数不少的投资者。在他看来，如果单纯的倒卖艺术品或古董，自己可以获得比现在更多的财富。但在Nader Rasti心中，报以投机、投资心



01/02\_清乾隆 河北汉白玉瓶

03\_清乾隆 白玉桃鸂组件

04\_清乾隆 白玉带皮双鸂组件



### 来之不易的“中国通”

Nader Rasti会说一些简单的中文，所以语言并不是他收藏玉器的最大障碍，文化差异才是。“刚到香港时，一次的饭局上，我把茶壶嘴对着客人，被细心的朋友纠正，说这是不礼貌的。在很多小细节中，我感到了东西方巨大的文化差异。虽然我生长在西方，但是对东方文化的热爱让我成了一个有心人。收藏需要不断学习，我常常到中国大陆、香港、台湾等地进行深入学习，在中国，有时会遭到人们质疑，他们认为外国人怎么会懂中国的艺术品，我想，答案需要时间，等人们熟悉、了解了我的专业背景后，一定会选择信任我。”

还有一次，我在太原参加中国大陆的博览会，有一件收藏品联系4次都没能成功出手。“在西方，这样的情况根本不会发生。如果你手上有不错的器物，当你表示不想卖时，买家就会勉强，但在这里情况完全不同。我明确表示了不想卖，但对方却苦苦相求，我最终答应可以售卖后，对方却又反悔以此要求更低的价格。在那一刻，我领会到了东西方的文化差异，那时候我真的有点生气了。”

理的购买行为并不是真正的收藏家。“一个真正的收藏家应该是出于真心欣赏和喜爱才会购入作品。”Nader Rasti说，“真正的收藏家购买是为了保存。”

按照Nader Rasti的经验，只想赚钱的人反而比真正的收藏家赚得少，“长线是金”在收藏界是亘古不变的真理。“赚钱的确重要，但这不是唯一的目的。你购入一件作品，会每天对着它，因此，购买你喜欢的作品比只为赚钱而购入的想法更好。”

对于普通人来说，出于喜爱和为了投资去购买作品是截然不同的两种心态，甚至是两种价值取向。而对于身兼古董商和收藏家双重身份的Nader Rasti而言，这种心理往往体现得更加极致。“有些时候当你看见一个物件并把它买下，你会立刻

知道它能够赚钱。但买一件能让我赚钱的东西与买一件我真正喜欢的物件是两回事。”Nader Rasti说，“这是完全不同的感觉。”作为收藏家的Nader Rasti经常会购买一些“奇怪”的东西，甚至连他的妻子都无法理解。“有时候我的妻子会问我为什么买这个东西，我只能回答，‘因为我真的很喜欢它’。

我会把它放到我的办公室里和房子里。有些人会问这些物件值多少钱，而我会说，‘不好意思，它是非卖品’。”此时的Nader Rasti，不再是古董商，甚至不再是收藏家，而是一下子回到了小时候，重新做回那个沉浸于古玩艺术世界里的小男孩儿，像保护自己心爱的玩具一样保护这份说不清、道不明却深入灵魂的“喜欢”。■

Rasti Chinese Art Gallery



当下，愿意购买艺术品的人越来越多，真正的收藏家却寥寥无几。投资艺术品可以赚钱，只有出于喜欢而买，赚到的“财富”才会远远超过金钱。