

當愛與藝術同行 專訪中國古董專家拿達·瑞斯帝

撰文 | 伍常 圖版提供 | Rasti Chinese Art

稍對藝術有點了解之人都會知道，要真正學懂一門藝術並成一家之言，沒有花上少則十來年的研究、觀察工夫，幾乎是不可能的事。但在香港著名的藝術聖地荷里活道一座不顯眼的樓鋪裡，竟有一名伊朗裔英國人，毅然以其資深亞洲古玩專家的身分，來到這座新興藝術之都，開發當代藝術經紀生意，並娶了一名同在香港工作的台商美籍妻子，還成功創立了自己的一片新天地。他是拿達·瑞斯帝（Nader Rasti），瑞斯帝中國藝術藝廊（Rasti Chinese Art）的創辦人。下文是筆者與這位在古董業界已有30多年從業經驗的資深專家的對話。

問：請談談你的背景？

瑞斯帝：我本來是在倫敦讀法律的，當我跟父母說我想做與藝術相關的工作時，他們還是有點費解和不開心，畢竟律師的前途比做藝術要穩定得多。但事實上，父母在我小時候經常帶我去博物館和畫廊看展覽，所以我與藝術的緣分其實從小就開始了。大學畢業後，我在蘇富比修讀了一些藝術課程，然後覺得學習藝術的最佳途徑莫過於在拍賣行工作，隨後也幸運地獲得佳士得的聘請。

在佳士得，我由最低階的搬運工（porter）做起，一直工作了15年，期間我從專家和藏家身上學習了許多東西，也接觸到世界各地（包括中國、日本、韓國、印度及伊斯蘭藝術等眾多領域）的古董知識，為我日後的事業打下良好的基礎。

問：在2000年離開之前，你曾擔任倫敦佳士得拍賣行中國瓷器及藝術品部門主管暨拍賣官，那段時間如何造就了你現在的眼光和經驗？

瑞斯帝：我非常幸運，在一個很好的時間點入行，讓我有機會接觸很多行內最頂尖的亞洲藝術專家、行家和藏家。現在入行的外國年輕人可能就無法感受亞洲傳統藝術的氛圍了，唯有更勤力學習，才有機會突圍而出。

問：後來你轉為從事藝術經紀人（dealer）的工作，你主要的興趣在哪一門類的藝術？

瑞斯帝：我主要從事瓷器和玉器方面的買賣，我只會買賣一些我真正感興趣也真心喜歡的東西，後來就逐漸參與了當代藝術作品的買賣。

問：你怎樣看待古玩和當代藝術的關係？

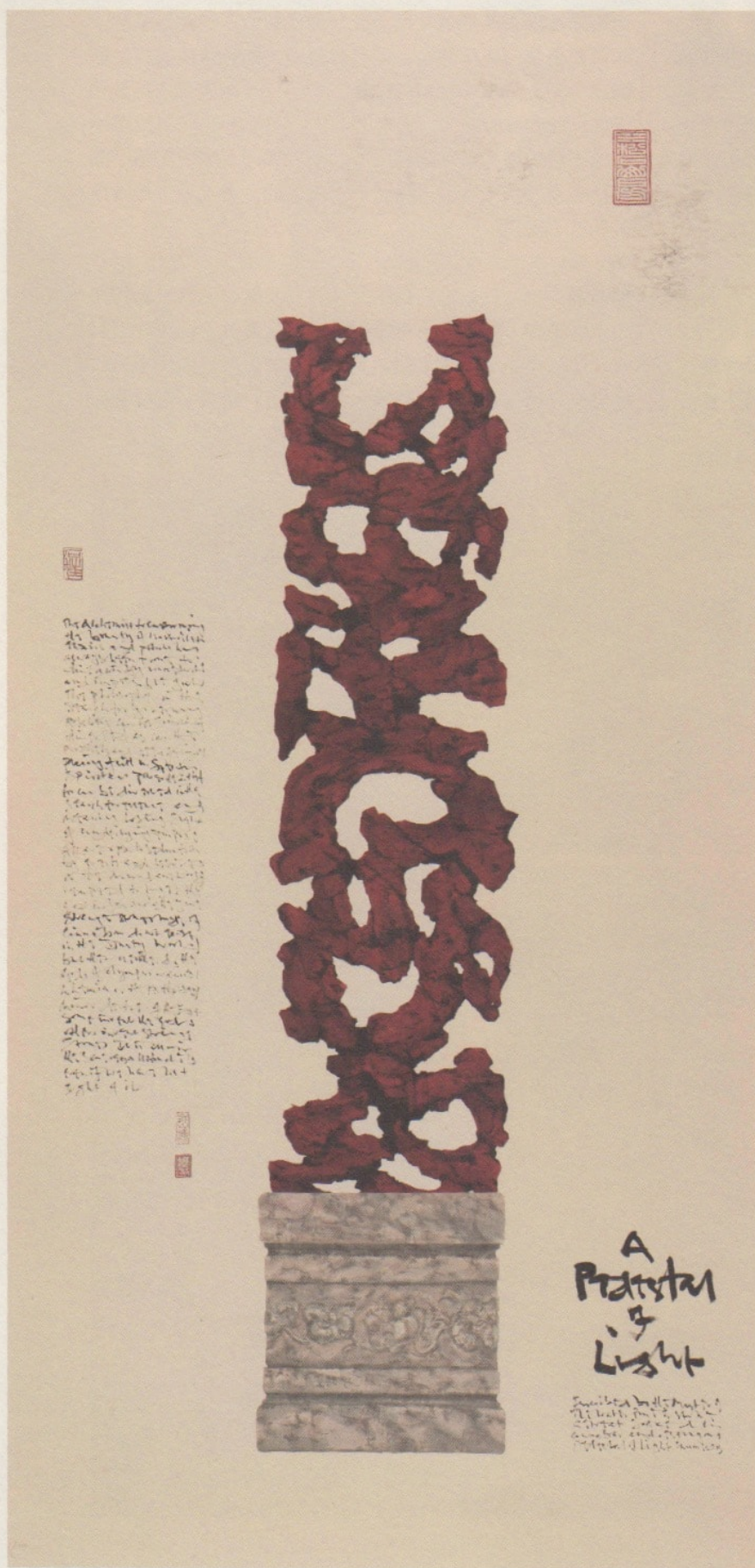
瑞斯帝：我和太太一直都有收藏一些當代藝術作品，但一直沒想過要做有關當代藝術的生意。後來有些朋友跟我說：為何不試試看？在請教過一些資深的當代藝術畫廊和策展人朋友後，我就有多一點信心去嘗試。後來回頭看，我覺得這是

十分順理成章的事情，因為許多當代藝術家的創作靈感，其實都是來自傳統藝術。而另一方面，許多傳統藝術的收藏家也開始對當代藝術感興趣，希望有一些人可以為他們提供一些收藏的意見。但你必須「get it right」，並恰當地小心地處理古董和當代藝術兩者之間的異同，坦白說這一點也不容易。坊間有些人希望兼顧兩邊的生意，但多數時候效果並不理想。

問：請分享你的收藏興趣。

瑞斯帝：我比較喜歡有趣的文人石頭及有關風景、動物與山水的畫作。中國和日本書法我也非常喜歡，例如井上有一，他的作品至前幾年開始受到廣大的藏家追捧，極具收藏價值。還有香港的馮明秋、台灣「五月畫會」重要藝術





家之一馮鍾睿、英國藝術家「水松石山房主人」莫士塢 (Hugh Moss) 等，都是我十分欣賞的藝術家。

問：你經常會給藏家客人什麼意見？

瑞斯帝：現今收藏圈其中一個最大的問題，是藏家沒有或不太願意花時間去了解、學習藝術。所以我經常跟他們說：「沒有什麼是比找一個誠實的藝術經紀、專家顧問更重要的事，因為你在拍賣行裡肯定無法得到足夠的專業資訊與服務。」

從前，收藏家買東西是因為純粹喜歡。現在，有不少收藏家買了三年左右就轉賣了，讓藝術市場變得更具投機性，彷彿成為了一個股票市場。但在我而言，一個真正的收藏家，收藏一件作品必需至少擁有這件作品超過十年，才可視為真正的收藏家。

問：身為一名收藏家，你有什麼終極目標？

瑞斯帝：我經常說，我的藝術收藏家和藝術經紀人的身分是分不開的，因為我買賣的東西都是我真心喜愛的，而我身為一名藝術經紀人，最希望的就是找到一些能夠和我的收藏品味有共通之處的藏家與客人。我現在有一個頗大的藏品倉庫，但沒有一個準確的收藏數量，也從來沒有為自己定下一個目標數量。所以，太太經常會問我：「為什麼要買那麼多？」我說：「就是因為喜歡呀！喜歡就會情不自禁地收回來了。」當然，我不是億萬富翁，不可能只買不賣。所以決定什麼要留、什麼要讓出去，也是一門學問。

問：你什麼時候開始收藏藝術品？你人生中的第一件藏品是什麼？

瑞斯帝：17歲那年，我在英國的波多貝羅市集 (Portobello) 收了自己人生中的第一件藏品，它是一件玉瑞獸，當時我看它的雕工非常精美，玉質也特別好，放在手裡把玩起來，特別舒服。當時我只是一個拍賣行的小員工，身上沒有多少積蓄，幸好那個時候的玉器也不算太貴，1980年代初在倫敦還沒有多少人懂中國玉器，至今這件玉器我還一直留在身邊。

問：身為藝廊主人，你最大的優勢是什麼？

瑞斯帝：我的優勢在於貨源與人脈。相對於其他本地的藝術經紀人，我可以從許多熟悉的西方藏家朋友手中得到優質貨源。一方面我比較熟悉西方的市場，另一方面我已經融入了中國的市場，可以作為藏家交易買賣的可靠橋樑。

問：你未來有什麼計畫？

瑞斯帝：每年10月，我們都會在香港的藝術空間舉辦一場

展覽。瑞斯帝中國藝術藝廊去年舉辦的「皓玉仙工：白玉及漢白玉雕」特展，展出共 28 件出自重要的歐美及亞洲私人收藏的罕見漢白玉及中國古董白玉珍品，反應非常熱烈。另一方面，畢竟我離開西方市場好幾年的時間了，所以今年我計畫在倫敦或紐約辦一場展覽，和那裡的藏家碰面交流。✚

● 水松石山房主人 光之座 紙墨本 248x124cm 2015 ● 瑞斯帝中國藝術藝廊現正舉辦的「怪石與藝術」特展展品

