



拿达

一个伊朗籍英国人的中国古董经

文 | 邬晨云

伊朗、英国、中国；古玩、玉器、当代艺术，一连串若即若离的标签，在拿达（Nader Rasti）的身上得到了完美的融合。他是怎么做到的呢？带着这份好奇，我们走进拿达心中的“中国艺术世界”一探究竟。

放荡不羁爱自由

1964年，拿达出生在伦敦一个富裕的伊朗人家庭，父母是伊朗的土地主阶级，生活优渥。拿达幼时随父母回伊朗生活了6、7年，9岁返回伦敦就学，此后便一直在伦敦定居。他的父亲酷爱收藏艺术品，除了伊斯兰古董和艺术珍品，家里也有不少欧洲绘画和亚洲古玩。在父亲的带领下，拿达更是很小便开始出入各大拍卖行和画廊。父亲的言传身教拿达从小耳濡目染，早早地就与古董艺术和艺术收藏结下了不解之缘。拿达母亲的思想也非常开放，她始终鼓励孩子们四处游历，多到外面的世界拓展眼界。

充满艺术气息又宽松包容的家庭氛围造就了拿达放荡不羁爱自由的性格。18岁那年，因为“不喜欢今后天天待在办公室伏案工作”，他毅然放弃了进入大学攻读法律的机会，想要“干点别的”。

机缘巧合之下，放弃进入大学深造机会的拿达参加了苏富比的短期艺术课程。

正是这门课程唤醒了一直沉睡在他血液里的艺术基因，为他开启了新世界的大门。如醍醐灌顶，他意识到这才是自己想干的那点“别的”。

凭借苏富比课程这块敲门砖，拿达叩开了艺术品拍卖行业的大门：在一番广撒网式的简历投递后，佳士得第一个向他抛出了橄榄枝。当然，这“橄榄枝”一点也不高大上，他得到的是一份薪水十分微薄的基层工作，工作内容甚至包括搬运各类艺术品等杂务。

不过，这个不拘一格的“富二代”不以为意，欣然接受了这份工作邀约，并且一干就是15年。所谓“师傅领进门、修行靠个人”，凭借毅力和钻研精神，拿达从基层干起，一路做到佳士得初级专家、资深专家、拍卖师、部门主管，在离职前他担任的是伦敦佳士得中国瓷器和艺术部总监。

作为职业生涯的起点，佳士得的经历对他的影响无疑是深远的。搬作品、摸作品

的过程本身就是难得的亲近艺术品的过程，让人得以零距离地去观察艺术、学习艺术。而他所在的拍卖中心每半个月要推出500件拍品，排山倒海的工作量敦促拿达不得不大量地看作品、不断地提升专业知识。

得益于此，拿达不仅打下了全面的艺术品知识基础，也越来越了解自己的兴趣与美学品味。渐渐地，他开始对中国古董艺术品、尤其是玉器产生了浓厚的兴趣。如今，回首年少时带着几分轻狂的决定，拿达毫无后悔，过程虽然艰辛，但当初的勇气获得了回报。

有意思的是，拿达并不是家族里唯一选择扎根艺术行业的人。他的弟弟“弟承兄业”，目前亦是伦敦佳士得中国艺术部总监。

结缘中国玉器 投身艺术经纪

谈到为什么会选择中国艺术作为自己的主营方向，拿达说：“自古以来，中伊两国一直有许多贸易往来和文化交流。虽

然我中文说得不好，但很多中国朋友都会说我跟别的外国人不一样，这可能就是因为我来自伊朗。虽然我在伦敦出生、长大，但我向别人自己的时候，总是称自己是伊朗人。伊朗人对中国和中国人有一份天然的亲切感，我们的思维方式很接近。或许正因如此，我会觉得中国文化和艺术对我具有特别的吸引力。对我而言，选择中国艺术并不是深思熟虑的结果，而是自然而然的决定。尤其是刚刚进入佳士得工作那会儿，我们会大量接触不同的艺术，包括来自中国、日本、印度、伊斯兰的；因此，我们必须学习不同的艺术类型，以便跟来自不同文化的艺术品打交道。而当你面对各种不同的文化和艺术形式都有所涉猎，就更能体会中国艺术的独到之处。这很重要，让我能够确信自己希望在这个领域扎根立基。这就是我跟中国艺术结缘的过程。”

在佳士得工作期间，拿达便产生了成为艺术品经纪人的念头。2000 年，他与好友、斯宾克（Spink & Son Ltd.）拍卖行中国艺术部总监克里斯·那普顿（Christopher Knapton）共同成立那普顿－瑞斯蒂亚洲艺术（Knapton Rasti Asian Art Ltd.），经营中国、日本、韩国、印度和波斯的古董。2013 年，几经考察与筹备，拿达在香港开设了自己的古玩店瑞斯蒂中国艺术（Rasti Chinese Art），懂玉、爱玉的他根据自己的喜好确定店铺的主营方向——玉器。

说起对玉的热爱，拿达立即现身说法，从脖子上摘下一块玉佩递给我们看。他告诉我们，自己属龙，十几年前买下这块距今已有 2000 多年历史的西汉龙纹玉佩，一直随身佩戴。不止如此，拿达还说，自己的玉器收藏可以追溯到 80 年代，当时买入的一两件小玉器虽然质地一般，但一直作为纪念保留着。

对玉器的情有独钟从他对展品的挑选

上也可见一斑。每年 9 月底 10 月初，他都会在自己位于有香港“古董街”之称的中环荷李活道的店里举办一场以玉为重点的特展。今年亦不例外，于 9 月 29 日开幕的“皓玉仙工：白玉及汉白玉雕”特展上，拿达为藏家呈现了他潜心搜集的 22 件白玉珍品，其中 3 件更是出自传奇藏家仇焱之私藏的精美白玉把件。

抛“玉”引玉

所谓“古玩”，不仅要“古”，也讲究一个“玩”字。如何“玩”出新花样、引领新潮流，在古玩行业坚守 30 余载的拿达亦有自己的一套心得。

在今年的特展上，除了精美玉器，拿达特别挑选的 6 件宫廷级汉白玉臻品更是点睛之作。河北汉白玉历来以质量上乘著称，质地最为纯粹，不沾染任何杂色，纯白无瑕。众所周知，汉白玉被广泛用于装饰古代宫廷建筑，最具代表性的可算是天安门前的一对汉白玉华表。然而，作为装饰摆件的汉白玉器则不那么为人所知，数量亦十分有限。在本次展出的 6 件汉白玉器中，4 件为 18 世纪乾隆年间作品，另有 2 件为 19 世纪佛像作品。据拿达介绍：“（这 6 件作品）前后用了 6 年时间收齐。其中，汉白玉瓶尤其值得一提，雕工精湛、寓意吉祥，在故宫漱芳斋藏宝阁内可以看到一件与它十分相似之作。除了这 7 件，还有一件汉白玉器在藏家手中，但藏家惜售。此外，据我所知几乎没有其他汉白玉摆件‘流落在外’了。当然，如果有的话我会继续购买。”

那么，他又为什么要耗费数年时间搜

集这些汉白玉器并集中展示呢？“汉白玉是一个新领域，此前我从未见有人出售乾隆时期的汉白玉器。我喜欢‘为天下先’。其实，汉白玉摆件同样出自宫廷巧匠之手，雕工精湛绝伦。把它们和白玉并置展示，可以让人们看到两者雕刻工艺和纹饰之接近，从而对汉白玉器有一些新的认识。”

抛“玉”引玉，借展览之机拿达不仅希望藏家和观众对汉白玉器产生新的认识和兴趣，也期待有新的汉白玉器藏家和藏品浮出水面。“我不会跟着潮流去做展览，而是想通过展览带动新的收藏趋势，培养新的藏家。”

兼容并蓄 视角独到

除了引领新的收藏趋势，拿达的前瞻性还体现在对当代艺术的兼容并蓄上。早在“混搭”、“跨界”蔚然成风之前，多元包容便已植根于瑞斯蒂中国艺术的 DNA 中。两年前，苏富比举办过一场名为“当代文人艺术”的拍卖专场，拍品横跨油画、摄影、水墨、雕塑等多种媒介。拿达回忆道：“开拍前，仇国仕（苏富比亚洲地区副主席）到我店里选走了不少东西，因为我的古玩店正是这种风格，客人会看到非常昂贵的玉器，也能发现许多稀奇古怪的玩意儿。”

“皓玉仙工”特展上，与白玉及汉白玉雕同期展示的还有当代艺术家王满晟的水墨作品。这并非拿达首次尝试将当代艺术与古玉相结合。其中的因缘际会可以追溯到若干年前的一次无心插柳。“当时我忙着在香港布展。有一天跟 Hugh Moss 一起吃晚饭，我提议他给我几幅画，作为我展位墙面的装饰。他给了我 6 幅作品，不曾想，还没开展他的作品就全部售罄。我觉得这太疯狂了，古董没卖掉，当代绘画全部卖完了。后来我们讨论了继续这种尝试的可能性，于是，一切就水到渠成地开始了。”



01



02



03

01. 坐落在香港古董街的“瑞斯蒂中国艺术”空间把玉器展示和水墨作品相结合

02. 清乾隆 白玉带皮双鹤韩灵芝

03. 清乾隆 河北汉白玉瓶



“皓玉仙工”展览上还呈现了艺术家王满霞的水墨作品
清乾隆 白玉桃鸂组件（下图）



玉，植根于中国文化，
贯穿中国历史，
可以说，
每个中国人，
都有那么一点儿
玉器情结

“我本来就收藏有一些当代水墨作品，或许这其中包含了我个人的一点文人情怀。当决定要将当代艺术与古董结合后，我便着手联系艺术家。我想证明，当代艺术与古董实乃相得益彰。许多当代艺术藏家不敢买古董，怕上当，也怕跟自己的藏品不搭；同样，许多古董藏家也对当代艺术嗤之以鼻。我希望让这两类藏家看到，当代艺术和古董是可以很好地搭配在一起的。在我的店里，有些人看了我的陈设、听了我的介绍，会开始对两者的结合发生兴趣；有些会尝试购买自己原先不涉及的收藏领域。这让我有成就感，同时也让我获得了新的、对两个领域都感兴趣的客户。”

“由于最早合作的3位艺术家本身也都是藏家或艺术品经纪人，所以我举办的首个当代艺术展名为‘作为艺术家的收藏家’（Collectors as Artists），呈现了Daniel Eskenazi的黑白和彩色摄影作品、水松石山房主人Hugh Moss的山水作品和曾小俊的当代水墨。”

“并不能用功利的眼光看待这种糅合。要知道，一件古董的市场价常抵得上好多件当代艺术作品。所以这么做的目的更多的是出于兴趣，希望自己的古董店看起来与众不同，有自己的特点。糅合这个举动本身让我对自己的收藏有了更多的参与感。”也因此，在选择当代作品的时候，拿达只考虑两个因素：与古董和谐搭配，且符合自己的美学意趣。

西方视野 中国体验

虽然拿达2009年才到香港定居，2013年开设自己的古董店，但他的中国体验可以追溯到十余年前，可谓跨度长、力度深。早在佳士得任职期间，拿达因为工作需要几乎每月都前往北京一次。这一时期他还曾受邀担任王刚主持的《天下收藏》栏目的特约嘉宾。而娶了一位台湾太太更

让他对中国文化的方方面面有了切身体验。比如，为了把“脏东西”洗掉，太太曾把他千辛万苦淘来的老货放在水里清洗一遍；还会请风水师帮他看店里的铺陈摆设。有了这番历练，也让他的中国体验更为怡然自得、如鱼得水，与华人客户、尤其是中国客户的交流也更为顺畅。

自从在香港成立瑞斯蒂中国艺术，拿达的客户中来自中国大陆和港台地区的便占了很大比例。提起中外客户的差异，他脱口而出的第一句话就是“中国客户更擅长讨价还价。”除此之外，“中国客户大多热衷白玉和黄玉，对其他颜色的玉兴趣寥寥。”但这一现象也在悄然变化。

拿达补充道：“我也注意到，中国藏家的品味开始在发展。这是个好消息，究其原因，我觉得是因为国内严肃藏家真正开始介入收藏的时间尚短，这就意味着随着他们收藏经验的不断丰富，他们的品味会随之发生一些变化，会慢慢开始接受并收藏其他领域的作品。例如，有些藏家最初从白玉开始接触收藏，然后渐渐也愿意购买其他类型的玉。在选购玉器时，我觉得最重要的不是材质，而是雕工。颜色是第二位的。我会花好几个小时向中国客户解释为什么雕工比颜色更重要。他们有些会听取我的意见。当然，他们并不一定会购买我推荐的东西，但接受意见说明他们的品味有不断发展和变化的可能性。”

谈到玉器市场的前景，拿达表示：“玉器市场肯定会走高。玉植根于中国文化，贯穿中国历史，可以说，每个中国人都有那么一点儿玉器情结，对玉器抱着极高的热情。此外，古玉数量稀少，每一件都独一无二，这也确保了其价值会持续走高。要知道，清朝生产了大量瓷器，产量极为可观，但如今上等瓷器每一件都价格不菲。”

对于跃跃欲试的新藏家，拿达的建议

是：“如果要收藏玉器，首先要决定自己打算收藏古玉还是新玉。新玉的话，我建议一定要找一流的玉雕师来进行雕琢，最大程度地确保其做工精良。但我个人还是比较推荐古玉。说起来可能很多人会不信，由于材质和做工昂贵，同等品质的玉石，古玉的价格反而比新玉低。如果要购买老玉，则需要找懂行又有口碑的专业人士领路。”

在与拿达聊天的过程中，无论是他对店铺选址、特展时间安排、还是对待自己的大部分藏品“不求天长地久、但求曾经拥有”的利落态度，你都会感到一份成熟商人的精明；但与此同时，他的身上也散发着古玩业人士特有的执着和儒雅。

他说：“艺术经纪人的字典里没有‘退休’两个字。我就属于无法自已的。很多同行都会自嘲自己‘花的比赚的多’，因为即使你赚了钱也会继续投入艺术品。而随着时间的持之以恒，你又会发现，工作的难度在不断增大。当你策划了一个好展览之后，你就会思考如何保持，又如何超越，以及如何再做一些不一样的。你会敦促自己不断前进。”

佳士得时期养成的亲近艺术的习惯在他身上打下了深刻的烙印。“被艺术包围的感觉非常美妙。即使在度假，如果不去博物馆逛逛我就会觉得怅然若失。哪怕在海滩度假，我也必须读上几本艺术类书籍才能心安。”

“很多人想一蹴而就，在短短几年里迅速积累专业知识，一劳永逸地打下事业基础，但这是不可能的。必须要有活到老、学到老的打算。要多看博物馆、美术馆，因为无论去多少次，每次你都会有新的发现。即使是现在，每次回伦敦我都至少要去两家博物馆，一是大英博物馆，一是维多利亚和艾尔伯特博物馆。当然，苏富比的VIP卡功不可没，让我能够免费出入全球各大主要博物馆。”

白色主题之皓玉仙工 顶级玉器展首推雕工

文 | 邱家和



“十一”前夕，坐落在香港古董街的瑞斯帝中国艺术推出了一个令人耳目一新的玉器展览，对中国内地买家而言，这个展览正如其主题“皓玉仙工”所标示的，有三大看点：首先是其呈现的白玉作品十分珍稀；其次是其推出的汉白玉摆件非常罕见；第三是两种展品都体现了乾隆时代登峰造极的雕工。策划这次展览的拿达·瑞斯帝（Nader Rasti）作为国际玉器市场的顶级专家，借此表达了他的价值观。

白玉珍品超过四分之三

拿达举办这个展览的灵感，来自那些汉白玉精品。为此，他几乎花了6年时间准备，才找到了6件，还不到28件参展作品的四分之一。所以，这个展览的主体，还是另外22件白玉珍品。

为什么要选择将白玉与汉白玉这两种玉质的珍品放在一起展览？从材料上看，汉白玉（又称河北玉）特别白，特别纯，没有杂色，很润，很柔，而白玉则要比汉白玉更硬。因此在策划这个展览时，他反复考虑的是——怎样把白色呈现出来？

当然，将白玉作为展览的主体自有其道理。玉在中国传统文化中代表一种特别

的伦理价值，是文人的象征，而白玉更因其纯洁无暇与柔润而受到追捧。以和田玉为代表，玉雕艺术在中国数千年文明史上有着悠久的历史。有趣的是，展览所呈现的这些白玉珍品都以乾隆风格为典范，而在中国古代美术史上，乾隆风格恰恰是玉雕艺术登峰造极的时刻。

在这次展览中，有一件引人注目的珍品——来自前大都会博物馆馆长方周的私人收藏的“印度 17/18 世纪白玉马首弋首”，是被乾隆皇帝特别喜爱的“痕都斯坦”玉器。拿达对笔者称，那件作品的材料是和田玉，由当时印度的皇室制作。

这22件白玉珍品大多像那个马首一样，都来自私人藏家：2件精致玉佩来自香港私人收藏，显示了香港本地藏家对把件的偏好；还有一些小件玉器也出身不凡，如那件“褐青玉兔”出自英国私人收藏，“白玉桃鸂组件”则出自苏格兰私人收藏。

其中最引人注目的还是仇焱之珍藏过的3件白玉珍品。一说起他，拿达就对其品味和眼光赞不绝口。他说，那3件珍藏品味非常高，玉料也是最高品质的。尤其是“白玉带皮双鹤鸂灵芝组件”，其白如凝脂的色泽、完美的细节雕饰及玉皮的巧

妙运用，令人叹为观止。他向笔者透露，那是两三年前他在拍卖场上找到的。

汉白玉珍品登堂入室

不过，这个展览最大的看点还是其推出的6件汉白玉珍品：2件连洗、2件观音、一件龙凤方形花盆，还有一件“河北汉白玉瓶”，都是宫廷级的艺术品，非常罕见。如那件“河北汉白玉瓶”，拿达称出自重要欧洲私人收藏及伦敦斯宾客拍卖行，雕刻着包含吉祥寓意的纹饰，类似的作品可以在紫禁城里漱芳斋的藏宝阁看到。

汉白玉，在笔者的记忆里是天安门前的华表，从小形成的印象就是被广泛用于装饰皇城及宫廷建筑的，想不到在乾隆时期也制作成非常罕见的装饰摆件登堂入室，因此而显得弥足珍贵。在拿达看来，这6件珍品中，除了2件观音像是19世纪的作品外，还有4件是典型的清代皇室的雕工，呈现17世纪后期的乾隆时代的风格。这些作品与那些白玉珍品雕工类似，主题也类似，却因为材料不同而呈现了不同的效果，放在一起展览效果很好。

拿达表示，筹备这个展览用了差不多6年时间去收集藏品，类似的汉白玉珍品展



《弘历鉴古图》乾隆就是一个玉石的爱好者及大藏家

览堪称史无前例。他透露，那件方瓶，那两件莲洗，都是欧洲藏家在上世纪 60 年代到 80 年代之间收藏的，现在为了他的展览让那些藏家拿出来。他凭借的是 30 年的古董行业经验、深厚的亚洲艺术学识和具前瞻性的市场触觉。

古董价值难道还不如材料？

汉白玉珍品十分珍稀，乾隆时代的白玉珍品也很珍稀，对拿达来说，它们固然可以十分和谐地体现白色的魅力，但更重要的是通过这个展览，向那些珍品中所体现的雕工致敬。

这种雕工，在历史上被称为“乾隆工”。说起乾隆，爱玉的内地买家往往津津乐道于他是一个“玉痴皇帝”，尤其是其平定准噶尔叛乱并恢复和田玉进贡，带来了和田玉在中国古代历史上最后一个巅峰期的

文治武功。不过拿达更看重的，却是其所带来的玉器革命。

他对笔者表示，乾隆是中国皇帝中的大藏家，一生都致力于将自己的口味注入他所喜爱的工艺品。虽然中国买家喜欢白玉，但乾隆皇帝却并非只喜欢白玉，而是

喜欢所有品类的玉，因此在故宫里可以看到各个种类的玉器珍藏。乾隆皇帝所强调的，是一种品味。

中国买家尤其是新买家有一种对和田玉的偏爱，对此他直言不讳地指出，现在的新玉，雕工、材料都比乾隆时代的更好，价格也更贵。但这是反常的：难道古董的价值甚至还不如材料的价值？比如一座白玉的山子价值几百万，但有的新买家会说，这样大的新玉材料就值上千万。他认为这恰恰说明那些材料的行情有水分。

他建议新买家关注老玉，当然他们需要让有经验、有信誉的古董商作为顾问，因为面对那些老玉他们会有许多问题：是否是和田玉？如何断代？雕工如何？等等。而他 3 年前创办的瑞斯帝中国艺术，则希望透过专业、耐心和魄力，为观众和藏家搜集最精美的中国艺术珍品。



清乾隆 河北汉白玉瓶