





# 驚艷人生

羅啟妍 Kai-Yin • 珠寶設計師

成名，令羅啟妍這二十多年來享受著讚美，她卻同時為了保持著高水準的設計而花盡心血，壓力大得不能以言語來形容。然後有天，她發現這個世界有更大更廣闊的天空，便毅然結束在各地的銷售點，追求人生的另一種歡愉。

Text: Wincy Chan Photo: Gary Fu

**說** 羅啟妍是首位華人成功打入國際設計界的殿堂級人物並不過譽，在香港她一向低調，但在外國人眼中，她的珠寶揉合、融和了中西方文化，除此之外，她的多本歷史研究著作已被納入美國二十多間大學作為教科書，由她策劃的展覽也好評如潮。但為了追求生命真諦，她於2000年決定退下來，錢賺少了一大截，但她一點也不覺可惜，只因換回了自由的人生。

羅啟妍在英國劍橋讀歐洲歷史，設計是半途出家，她的首飾以「不平衡中的平衡」做賣點，皆因她深信一式一樣複製出來的貴價東西不見得美，反而要在形狀及顏色的配搭上尋求和諧的感覺。貫徹在生活中，她腳踏的鞋襪也是不同款式及顏色的；她進食的餐具是價值連城的古董，刮花弄破雖然心痛，卻就是她參透的世上不平衡點。正如她說：「每人的生活都是經驗的累積，同時，每人也可以創造出令自己『驚艷』的一種東西。」她，就每天為自己製造驚喜。

訪問當日，我到達她位於半山的 home office，一室來自不同年代的古物隨意地陳置，卻又相互配合，看著公務纏身的她穿梭來回客廳及房間，仍熱情滿注地跟我從唐宋朝的古董說起。羅啟妍說，她從不會界定自己是個怎

樣的人，只希望身邊遇上的人和事都足以豐富她的人生。當然，結束了在大百貨的銷售點，現時她的顧客主要以富商政要為主，中港歐美，從不愁銷路。

## 從喧鬧走到寧靜

羅啟妍說：「對中國歷史的深入研究，令我能輕易將中國的文化、藝術、神韻注入設計中，所以從不擔心沒有靈感，也不會抄襲。」1979年原來在香港文華酒店做公關的她臨時被調到同集團的美國時代雜誌工作，期間得悉當時家族式經營的卡地亞定期舉行開放日給設計師毛遂自薦，她潛意識地加入一點中國元素在設計上，結果32件作品即時獲卡地亞買下，然而那次之後，成功離她還很遠。

「現在很多人都以為我是一鳴驚人，其實作品被買下後我並沒有一炮而紅，而是等待了好一段時間。」羅啟妍當時可算是「中國風」的先鋒人物，她大膽運用半珠寶及顏色寶石在設計中，卻因為當時美國並未興起中國概念這回事，她足足花了5年才闖出名堂，「那時候百貨公司賣的珠寶只有真或假的，大家會讚我的設計，然後卻說不適合他們。我的定位太狹窄，沒有一處容得下。」她在那段時期動搖過，但年青時的幹勁及動力，加上她



近年成了清華大學美術學院客座教授，她坦言內地的設計系大學生看來比香港大學生優秀。

的執著投入，結果終於等到了。她獨特而強烈的風格漸漸吸引到一批忠實擁躉，高檔百貨開始讓她進場，紐約著名的 Bergdorf Goodman 更為她設立專櫃，成為亞洲珠寶設計師的第一人。

現在的她對時尚界仍很注意，對於近年設計師加入的中國風元素，她只笑說是 fancy 多於一切，「設計師隨意加些外表上看來是中國元素的東西在衣服上，即使是 John Galliano 設計的也只是 fancy dress，個別設計師的長衫更成了三不像，因為他們根本不了解中國的歷史及文化。」批評出自羅啟妍的口中已是非常中肯。

## 不平衡的調節

事實上八、九十年代華人女子要在外國闖天下也不容易，

做零售設計生意是很現實的，  
我需要在設計上求變卻又保持歷久常新，  
如果一季的銷情不好，那壓力大得難以形容。

## 主人體藝

圖情對實家 · niY-iaX 羅啟妍

這道四歐水其藝設計了萬和國俗訓，美觀藝受學來非多十二豐極燈羅步。各論  
大獲許世出圖與創名號，天祥術藝。谷所來登言以學不與大以遠。血心甚許而  
。歐情對一矣雅主人來配，讓書爾印也者其來試然對對。空天除爾麗曼

雖然羅啟妍出身富裕，但她靠的是真材實料。「我生於大家庭，爺爺是灣仔的大地主，家族就是居於現在的利東街至合和中心近堅尼地這一帶。家人並無打算栽培我，當時劍橋也是自己考上了，我熱愛藝術也不是受家人影響。」

90年代她在國際珠寶界舞台大放異彩，除了尊貴的專門店如美國的 Neiman Marcus、Saks Fifth Avenue 及英國的 Harrods 外，連一向崇洋的日本人也被她的作品深深吸引，日本和光及三越百貨也為她專設部門。雖然羅啟妍懂得在商業與藝術元素間取平衡，但二十多年來的壓力卻沒有減少過，「做零售設計生意是很現實的，我需要在設計上求變卻又保持歷久常新，如果一季的銷情不好，那壓力大得難以形容。90年代我開始想到淡出，我認為生命的真諦不是做這些，人生不同的段落會有不同的追求，我想追求知識，為思想增值。」

結果她慢慢結束銷售點，賣出部分股份，在2000年展開新里程，顧客可直接到她半山的家購買首飾，她亦會每年以展覽的形式到不同地方參展。於博物館級的地方設銷售點吸引知音人。此外近年廣獲邀請作回顧展，退下來的她說起來也不禁泛泛沾沾自喜的表情：「得到尊重我是感到開心的，我在紐約等地還有

點分量，獲邀做展覽是一個榮譽，證明我的實力，這種滿足感是金錢買不到的。」於是不忙生意，羅啟妍享受更高層次的讚譽。然後私下調節生活，到世界各地擔任顧問、講座嘉賓，忙個不亦樂乎。05年華盛頓肯尼迪中心舉行大型中國文化節，她被劃入「新中國時尚」代表，與卡地亞等珠寶品牌並列；06年在三藩市的亞洲藝術博物館參展；08年獲紐約亞洲協會邀請主辦藝術文化講座，講述她眼中的亞洲藝術文化新視野。我想起，她穿著不同顏色的鞋襪，某程度也是尋求平衡生活的方法之一。

### 為中國人爭取

羅啟妍說，以前的她身在香港卻要趕上美國的時間，經常熬夜，令她現在非常珍惜清晨的一口新鮮空氣，她說美國人早上6時已去做 gym，香港的太太們應該不會明白。正如她在外國的時候只愛收藏西方的東西，回港後才瘋狂地愛上中國古物，現在已成了顧問級收藏家。

其實她早於90年代初已積極推動中國藝術，「在外國回來後更明白自己的身份，想為國家做點事。」從唐代的白瓷器具到明朝家具，從她爭取為中國當代藝術家吳冠中在大英博物館開畫展，到近年走到清華大學教書講學，就知道推廣中國成了她的使命。



92年為著名中國藝術家吳冠中策劃在大英博物館舉行「吳冠中里程碑個展」。



世界各地的元首、政要也是她的捧場客，包括特首曾蔭權太太曾美儀。

92年3月她為現被視為殿堂級的中國藝術家吳冠中成功在大英博物館開畫展，除了她的面子，還有鏗而不捨的精神，「那之前的兩年我已為吳冠中籌備，博物館的人都相信我，卻不致一試，我卻一直跟他們談，後來因某人取消展覽而令我們獲得參展的機會。」這個後補機會的結果令吳氏得到更多人的認同，



我認為生命的真諦不是只做生意，人生不同的段落會有不同的追求，我想追求知識，為思想增值。



亦令中國藝術在國際間得到注視。

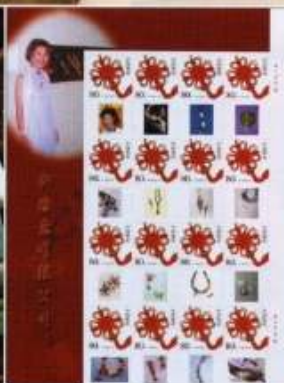
07年，中國建設部與中國郵政以羅啟妍及她的設計發行了一套系列郵票，以表揚她的貢獻。去年4月日本和光百貨給她一個回顧展，羅啟妍冷冷地笑說：「日本人只尊重自己，不太尊重亞洲人，難得地得到他們的邀請，算是對我的一個認同。不過在美國的當代博物館，亞洲館區的二百多件作品，日本佔了差不多全部，其餘兩件是韓國，中國就只有一件，為甚麼呢？因為我們還未夠水平。」說來愛之深、責之切。

近年有空閒到處遊歷，她再次大開眼界：「我早期的作品已起用中國的永恆結，這是佛教的八大象徵之一。」當年她想為設計的纏結取專利不果，現在情意結仍在，「這幾年旅行我到約旦、敘利亞竟然見到當地的伊斯蘭廟宇中有中國的永恆結做裝飾，感覺很奇妙。」世界原大同，今天的她仍會為發掘到獨特的古物而感到無限滿足。

《Wall Street Journal》曾稱讚她「是位文藝復興型的人」。羅啟妍說，設計師是孤獨的，但直至現在中美的文化界及設計界，仍有很多人認識 Kai-Yin Lo，這個曾經將中國傳統美學配合西方時尚幻化成藝術品的奇女子。今天孑然一身的她，繼續走人生隨心所欲的另一段路，繼續自我增值。■



羅啟妍曾編寫過的多本中國文化書籍，被列入美國大學作教科書。



06年底中國建設部與中國郵政出版發行了羅啟妍系列郵票。



07年獲頒世界傑出華人設計師。