

名人面對面

■沈氏兩父子。

沈墨寧 木雕之美 父傳子子傳孫

筆者早前曾訪問沈慧林（William），跟他分享創立鐘表品牌萬希泉（Memorigin），以及把中國木雕藝術融入手表設計的故事，所以這次訪問可說是一個後續，因為這次的主角是William的父親沈墨寧。這次筆者走到他倆在香港的公司裡，實在令人驚訝——人不是很多，更多是他們出產的手表，以及到處都是木雕及各種沈墨寧買回來的古董玩意。說到木雕，除了在辦公室及在一個小小的showroom中，可以看到很多精緻的木雕藏品外，沈墨寧帶我到其中一個貨倉時，裡面也放滿了不同種類的木雕，有的是掛着，有的放在架上，但更多的是堆在一起，因為實在太多了。沈墨寧說：「有更多在杭州的屋及貨倉中。」

對鐘表業界人士來說，沈墨寧的名字絕對是響噓噓。他是杭州人，1980年來港創業，不但是杭州寧基電子有限公司董事長、杭州手表有限公司董事，還是浙江省杭州市政協委員、香港杭州旅港同鄉會常務副會長，更是中國木雕的收藏家，藏品超過5,000件，曾著《中國明清木雕精粹——瑞獸博古卷》、《中國明清木雕精粹——戲曲人物卷》、《雕風鏤月話吉子》等書。筆者心想，香港的藏品已如此多，那麼在杭州的藏品一定更駭人。

「這些木雕是在20多年前開始買的，那時都不認識，後來興趣愈來愈深，也就自己去學，去研究，而且最初每件都很便宜，幾元至十多元都有，現在升值了很多，幾萬至十幾萬不等，所以現在已很少買了，大部分都是以前買的。」沈墨寧邊說自己的木雕故事，坐在另一邊的William點點頭，有時問父親：「這是不是最近買的？」「這件升值了多少？」「手表融入了木雕藝術其實有沒有你說的味道呢？」

木雕其實不只是一種藝術品，也是一道父子溝通的橋樑。

文：曾家輝 攝（部分）：梁祖彝



■單是在香港公司的貨倉中，已堆滿沈墨寧的藏品。



■這就是萬希泉品牌的木雕手表。

問：你是不是一早已對木雕有興趣？

沈：1986年，我回家鄉杭州做生意，因為經常要留在當地，總不能長期住於賓館，當地政府允許我在西湖柳浪聞鶯旁邊建房子，但條件是一定要建中式房子。我在想裝修時，聽說東陽木雕很有名，所以就拿一份中式雕刻設計圖，去找木雕師傅幫忙，但他們說沒有人造了，已失傳了，後來有人叫我去杭州夜市尋寶。我發現那裡有很多木雕，原來因為有很多老房子被拆掉，留下的傢具沒有人想要，如窗框、門花、床頭裝飾等，也沒有人想過這些東西是寶，它們手工很好，價錢才不過是十元五塊。我當時也覺得很可惜，那些東西很精細，手工又好，竟然不值一文，如果找師傅造，一個至少也要幾百元，就是這樣開始我收藏木雕的路了，哈哈。從裝修自己的房子開始，之後對木雕愈來愈有興趣，所以多年來，看到喜歡的就買下來，因為價錢也不是很高，部分都是被人拆出來的，走訪安徽、廣東、福建等地時，穿梭農村，看到適合的就買下，放上大車運走，所以到現在也有5,000多件木雕了。

問：你對木雕藝術有甚麼想法？

沈：我覺木雕一來手工很好，二來很有中國文化特色，以安徽的木雕為例，安徽商人很會做生意，賺了錢就想建房子，又或是買官來光宗耀祖，但從前不能隨便建房子，因為對於不同的官階及社會地位，所建的房子大小及規格也不同。而且，他們會用三成的錢來建房子，剩下的七成就會用來「雕龍雕鳳」，也就是花在裝修設計上，所以建一間房子可能會用上幾十年。我記得很久以前在安徽一個農村，看到一個老婦正想用斧頭劈開「牛腿」（即檐柱與橫樑間的撐木），但我覺得很精緻，所以用

10元向她買下，之後其他村民知道，爭相將木雕賣給我。那時每件大概十元，那已經很高價了，因為從來沒有人認為那些東西可以賣錢，不過是木頭而已，但現在每件所謂的精品價格都要以萬計了。

問：你展示出來的木雕好像都是以人物為主要内容，有何原因？

沈：以前的師傅都不會先畫草稿，想到哪雕到哪裡，但他們因為有技術，會將自己聽過的民間故事、神話傳說，以至大戲情節等，作為木雕的內容，你可以看到我這裡所展示的藏品，用和合二仙、麻姑獻壽，又或是歷史人物、中國節氣等作題材。而且，中國傳統講求吉利，所以木雕中都有寄寓吉祥、福氣、辟邪等的元素，又或是一些傳統人倫理念，好像二十四孝等。因此，一塊木頭，其實可以看到的，不只是人物或景色，而是一個故事情節。

問：William以木雕融入手表，是不是因為受你影響呢？

沈：我父親是大學醫科教授，但他很熱愛中國文化，在他的感染下，我自小也喜歡中國文學，所以我對木雕中的神話故事、歷史人物、詩詞歌賦等都很有興趣。也因為耳濡目染，沈慧林在祖父的感染下，對中國文化感興趣，從他幾歲起，祖父已跟他說中國歷史故事，木雕成為爺爺說故事的工具。加上父親對木雕很有心得，所以他現在就有了將木雕融入手表設計的想法。我自己雖然收藏了很多木雕，也出了幾本關於木雕的書，但其實William也對木雕感興趣，這應該是他祖父的功勞，因為我太忙了，當然我也有跟他講一些木雕的故事，好像二十四孝。總的來說，就是這種潛移默化，反而令木雕藝術可以以手表這種新面目

呈現出來，是我自己從未想過的。

我在杭州設廠生產手表機芯，賣給瑞士大廠造表。兒子說不如自己造表，而且想將木雕融入鐘表設計中，他認為不應把這些珍貴的東西藏起來，要發揚開去。我也覺得很有意思，但最初也懷疑能否做到，但他又真的做到了。

問：你對木雕融入手表中有何感想？

沈：將木雕融入手表真的很難，一塊木板很有立體感，又可以看到很幼細的手工，很有氣質及韻味，但將木雕藝術融入在手表表面中，會使其面積縮細很多，而且要放在表面，需要很薄，William最初提出時，我關心的不只是美不美的問題，還有技術問題，就是能不能做到，一來要找師傅，二來又要克服K金脆弱易斷問題。你知道嗎，就算用電腦也不能複製木雕。

你可以將麻姑壽星這手表和原本的麻姑、壽星木雕比較，我常說的韻味，其實是很難重現的，因為木雕本身有的，不只是雕功而已，而是木本身的紋理質感、師傅的心思，以及那份歷史感。

不過，我明白不能直接用看木雕的標準去衡量，因為我們不是要將一件木雕放在表面上，而是如何利用表面去重現木雕藝術，是有所不同的。現時你看到的手表，已改良了很多次，才有這樣的效果，是我自己要求太高了。

木雕在沈氏一家，其實不只是藏品，更是一種傳承，而且這個故事是由祖父開始，到父親，再到兒子。聽沈墨寧訴說他收藏的故事，以及William介紹將木雕融入手表的困難，令筆者知道木雕將親情、藝術、收藏、創業等很多不同方面的東西串連在一起。整個故事真的很奇妙。

名人教路

黑國強 舉辦展覽由我做起

每年一度的香港國際古玩及藝術品博覽會（Fine Art Asia）下星期便舉行。它今年踏入第7個年頭，或許和很多國際藝術或收藏展覽會相比，這展覽還很年輕，但筆者跟其策劃總監黑國強（Andy）訪問後，明白到不只舉辦展覽對Andy自己，以至對藝術收藏界來說，都是有着重要性的。

很多行內人都應該知道Andy及其父親黑洪祿，因為在1949年來港的黑老先生，是著名的明清古典傢具收藏家及古玩商，經營古典傢具已超過半個世紀，而看來很年輕的Andy，其實已有20多年的古董鑑定和創業經驗，接了父親的班，不但成為古董店的第二代當家，更自己舉辦展覽會。

問：不經不覺，展覽會今年已是第7屆了，你有何感想？

黑：想起最初搞展覽時，當然有很多問題，但這可是我十年的計劃，今年已是第7屆，如果問我有何感想，我會說發展比我想像的快，如場地方面，在第3屆已進駐會展中心，即使多年來社會發生很多不同的問題，如金融風暴、沙士，但展覽一年比一年好，是因為藝術市場的持續好景，這有一半原因歸功於中國市場。在這些年，藝術市場由亞洲風轉吹中國風，收藏家、畫廊等都瞄準中國藝術家的作品，無論是古代、近代或新一代也好，中國藝術品在公眾認識度、市場承接力都一直不斷提升。很多

人說藝術品市場的發展是因為被中國有錢人炒起，但我認為更重要的是中國中層力量的冒起。

問：搞展覽會，對你其實是不是有特別意義呢？

黑：藝術收藏界其實很細，但產值很高，面對時代的進步，做藝術收藏也要進步，尤其處於這個「搶資源」的時代，而資源不只是錢，更包括了知識，我覺得如果藝術收藏界繼續各自為政，就不能追上時代的改變，所以我想建構一個平台，讓彼此交流也好，發聲也好，建立品牌也好。你也知道我是接父親的班，在買賣古董方面也是第二代，所以我認為在「培育」藝術家及賣家的同時，也要「培育」買家，而且有第一代，也要有第二代，透過展覽會，其實也可令買家成長。

問：未來你又有何計劃？

黑：對於Fine Art Asia，雖然我說發展速度比我所想的快，但市場不斷變，挑戰也會愈來愈多，我已在想下一屆應該如何做。我心中有個想法，就是希望令展覽會發展至一個節日，就好像香港藝術節、香港電影節那樣，但我不是指因為市場好，就將展覽會的規模double，因為規模愈大，危機也愈大，展覽會應該以質素為先，而且我希望Fine Art Asia可以跟更多群眾發生關係，提升藝術收藏氛圍，加深展覽會對社會的影響力。

問：你除了收藏，又買賣古董及藝術品，更舉辦展覽會，心態是不是很不一樣？

黑：買賣古董在這些年也沒有大起大落，是很悶的，而我又很怕悶，所以我就想我可以做些甚麼呢，那就決定搞展覽會了，哈哈。展覽會不過是一年一次，平時的時間不是放在家庭，就是放在「研木得益」，你也知道我們專門研究及買賣中國古董傢具，收入很穩定，因為市場也沒有怎麼差過。我是停不下來的人，總會想自己可以做些甚麼，好像我平時也常到自己公司的工場打點，現在有5個師傅，最老的已65歲，最年輕也50多歲了，所以我會想傳承的問題，現在已沒有年輕人入行了，但難道要我去開學校？之後會有香港藝術學院的學生來參觀工場，希望可讓他們認識到古董傢具的修復工作。

跟Andy一席話，令筆者反思，很多人對藝術收藏雖然深，但不完全是有心人——在父親店中工作，又到外國吸取經驗，參與紐約及倫敦舉行的國際展覽，還到紐約當著名收藏家及古玩商羅伯特·安思遠的助理，協助成立及管理「中國文物藝術修復基金」香港區事務，之後回港開公司、舉辦展覽



■黑國強看似很年輕，但已經是藝術收藏界的「老手」。

會。很多人說關心業界，卻從來沒做過甚麼，難道真的認為賣出一件過百萬的藝術品，便等於協助業界發展？

文：曾家輝 攝（部分）：梁祖彝



Fine Art Asia 2011

展期及時間：

10月2日（星期日）

媒體預展，私人預展（只接待貴賓）及開幕酒會（只接待受邀人士）

10月3至7日（星期一至五）

開放予公眾人士

網站：www.fineartasia.com