



● 沙弗莱冰种翡翠钻石胸针

绿色的沙弗莱宝石镶嵌在中央,冰种翡翠、钻石和小颗的绿色沙弗莱环绕周围,展现出很有诗意的“大珠小珠落玉盘”的生动意境。

Designer 戴着镣铐跳舞

【文/余玉辉】

在国外留学时,黄嘉宁曾访问过一位英国著名的独立设计师,他问那位设计师:“你多次参加过顶级展览,那作品销量好吗?”设计师说:“一年卖出两三个吧。”黄嘉宁追问他说那你是怎样支付你的生活费用呢?设计师告诉他,他有国家救济金,也有家族产业和一个庄园。这次访问对黄嘉宁有很大冲击,使他回到国内后选择了和其他同学不同的道路。

回国后他的同学大多选择了与设计直接相关的工作,只有他进入珠宝设计公司,参与前期的市场开发工作。黄嘉宁很清晰地认识到,他的珠宝设计不是曲高和寡的艺术品,而是满足大众需求的产品。因为只有这样,才能为消费者创造出更多的价值。

在这一阶段的工作,他在产业的第一线,直接面对市场,直接和每一位消费者接触。为之后自己的设计做了很好的铺垫。在工作中,他发现原来珠宝比他想象中意味着更多东西,尤其对于女性消费者而言,会在心理上带来很多微妙的内容:这内容包括自信心的提升、归属感和安全感的拥有。珠宝虽然不是一种必需品,但每一个购买者在发生消费行为时必定有自己的原因,它除了代表着个人的品位,是一种社会身份的定位外,更多的是一种情感的表达和连接。通过这样在市场一线的观察,他发现用设计来创造珠宝的更多附加值,赋予其更多意义正是打动消费者的最佳手段。

而设计和新的技术嫁接,也可以很好地凸显珠宝和首饰的这个属性。黄嘉宁设计了一款名为“密语”的情侣首饰。他利用高科技把情侣录下的一段私密的话转变成抑扬顿挫的音轨,把这段音轨制成独一无二的“曲线”,并以这样的密语曲线作为设计的模型,设计出属于自己的戒指和项链。一段神秘的曲线,代表了只属于情侣间的“密语”,也用设计勾连了消费者的情感。这就是黄嘉宁和他的同学最大的不同处。他不是用设计书写自我的精神境界,而是用设计为消费者的情感代言。

黄嘉宁也坦言,在商业性和客户要求的限制下,他的设计就注定如同戴着镣铐跳舞,如何平衡工艺材料的成本,如何在满足客户需求的情况下最大限度地表现珠宝的美,都成了他设计的关键。他强调设计的实用性,这是他在国外上课时大学教授对他的影响。国外的教授一般都要求学生的作业不是一堆图纸而是要提交实物。所以,他也不会仅仅用巧夺天工的设计来吸引客户,而是首先和客户做沟通,在充分了解客户的需求后再进行设计。黄嘉宁也一直认为,没有最好的设计,只有最合适的设计。因为,他不是艺术型设计师,他是实干型的设计师。



● 粉色莲花刚玉马眼钻镶嵌戒指

粉色莲花刚玉镶嵌在中央,马眼钻和白金组合而成的戒托环绕周围。莲花刚玉绚丽的色彩,怡红倩影,炫色流年,在马眼钻石衬托下,光彩夺目,斑斓悦动。



● 红珊瑚冰种翡翠钻石胸针

红珊瑚作为树干,冰种翡翠和钻石镶嵌其中,像果实,更像花朵。整个设计充满春天盎然的气息,更有王安石诗句中“遥知不是雪,为有暗香来”的意境。