

D10 风尚生活

挂在客厅里的高级定制

郭培和比利时画家埃米尔合作油画作品,把衣服“穿”在了女主角身上。



伊丽莎白·泰勒收藏品被拍卖。



图/CFP 劳伦斯·许的“龙袍”被英国博物馆收藏展出。

“你们这些衣服卖吗?”
NE TIGER 市场部的范范清楚地记得,在她们的一场高级定制服装秀结束之后,一位女士问她。她看了看这位中年女士,觉得秀场上的衣服并不适合她,向她建议可以定制。“她定制了好几件,其中还有直接按照秀场规格的款式”。
范范问她为什么要定自己完全穿不上的款式,这位女士的回答很简单:“收藏”。

中国高级定制更多味道

收藏高级定制是这几年新兴起的潮流,在某种程度上也是一种跟风。

“媒体勾起了我们的好奇心。”劳伦斯·许的客人Amanda说。

从NE TIGER 被首都博物馆收藏,到劳伦斯·许的“龙袍”被英国维多利亚与阿尔伯特博物馆收藏展出,这些被媒体广泛传播的新闻让长期呆在外国的Amanda 开始对中国设计师关注起来,看过中国设计师的高级定制的展示之后,她决定定制一件,“中国的高级定制很强调手工,做得特别细致,经得起远看和近看,相比之下,我觉得国外的高级定制太过于实穿,反而少了点味道。”

如今,Amanda 定制的这件服饰摆放在她中式客厅最显眼的位置,和中式家具、字画在一起相得益彰。“一件衣服最多不超过5年,我的这件在重要场合的时候可以穿,平时放着展示至少可以放几十年,而且时时刻刻都在发挥着使用价值!”

和 Amanda 不同,国内客人把这笔账算得更细一些。“她们会算一件苏绣的刺绣作品要多少钱,一件用了苏绣和云锦的华服又是多少钱,得出的结果是华服相对现在价格比较虚高的刺绣工艺品来说,还是很划算的。”

不收不藏,“显摆”格调

劳伦斯·许说,他的顾客中有不少开着私人飞机、住着别墅,处于财富金字塔顶端的人,“除了定制日常的服装之外,他们还会定制一些比较有象征意义和代表性的服装放在他们的大House里,像是龙袍这种类型,很有气势寓意也好的,很受欢迎。”

而高级定制设计师郭培表现得特别谨慎,“我提供高级定制的服务,但是不卖我的高级定制”。对那些不惜价钱的客人,她首先会了解“买来做什么”,曾经有酒店的老板出高价想买一件她的设计放在大堂展示,郭培拒绝了,“我不能忍受我的作品被摆在那样的场合成为一件商品,它们都是我的心血,应该被

懂得的人珍藏、传承。”

郭培的担心并不是没有道理,一部分想要买华丽高级定制“收藏”的人,并非意在“收藏”。时尚买手 Zoe 就觉得,国内许多买高级定制的人追求的不是价值的最大化和价格优势,更重要的在于一种心理上的满足,“人们觉得收藏高级定制是有品位的表现,所以越来越多买高级定制的人不收也不藏,摆在那里做展示,显示自己的品位以及格调的高雅。”

穿上婆婆的婆婆的嫁衣

私营业主张女士并不认为自己收藏高级定制是故意在显示自己的品位,“喜欢好东西是

人的天性和追求,把好东西亮出来给大家看是分享”。她定制了一件华服,还为这件华服定制了一个玻璃罩,“我准备找一个艺术家,给这身华服定制一个陶瓷的模特雕塑。”她的这种做法在朋友圈中显得很特别,受她的影响,有朋友也打算定制华服放在公司里摆设,“这种互相之间的影响,让高级定制能源源不断有客源,也算是一种传承吧”。

郭培记得几年前,有一位香港客人带着一件传统的中式婚礼服,找她帮忙修改给儿媳穿,那是一件超过五六十年历史的定制服装,有着精巧的潮绣和珍珠镶嵌点缀,“这位客人的婆婆结婚时穿过,她结婚时也穿过,现在到了她儿媳了,当时听了这

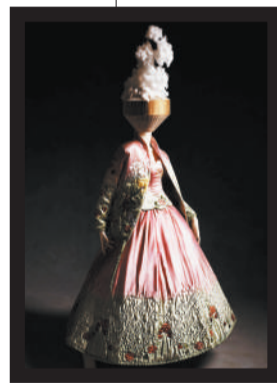
个故事真的特别感动,我觉得这是一件定制服装最好的归宿,它被赋予了更多的意义,家族、亲情……”

在想尽各种办法满足了这位客人改款式的要求之后,郭培有了清晰的想法,要做中国新娘穿的高级定制,并希望通过家族的传承把高级定制传承下去,让高级定制不单单只是一件商品。

同时,郭培也还在为她的高级定制找归宿,她和比利时画家埃米尔(Emile)合作油画作品,把高级定制的衣服“穿”在了这幅油画的女主角身上,结合得天衣无缝,她对这个结果也很满意,觉得这也是一种传承。

本版采写/新京报记者 巫倩姿

英国维多利亚与阿尔伯特博物馆的时装收藏。



伊丽莎白·泰勒收藏品被拍卖。图/CFP

