

嘉宾简介



刘少白 号乐水山房主人,1983年生。自幼习书画,启蒙于梁永卓先生、齐白石四子齐良迟先生,先后就读于中国美院、中国艺术研究院,现为崔志强先生、吴悦石先生、刘绍刚先生入室弟子。文化和旅游部艺术发展中心中国画创作研究院副研究员、中国书法家协会会员、北京印社社员。

书画篆刻作品多次在中国书协、中国美协、西泠印社主办的全国展览中获奖。2019年初,在北京荣宝斋举办个人书画印展。曾先后出版《少白刻画》、《澄怀观道》等多部作品集。

从藏印到读印: 方寸之间 气象万千

文/羊城晚报记者 施沛霖 实习生 张文曦

《汉书祭祀志》记载:“自五帝始有书契,至于三王,俗化雕文,诈伪渐兴,始有印玺,以检奸萌。”印章方寸之间,蕴含着千百年的历史古韵,无论是字体的变化、风格的演进或是篆刻技艺的精进,均承载着文明的重量。这种由篆字、雕刻及印石组成的传统印章艺术,历来是文人墨客的收藏雅好。诗、书、画、印这四种艺术表现形式,经由战国、秦汉、晋唐而于宋元之后,被完美结合,成为一种文化符号,直指文人士大夫阶层的生活及审美追求。

印章三千年,是一部印信史,更是艺术史。秦汉古玺印和明清流派印是其中的两座高峰,明清两代至民国时期,印家辈出,流派纷呈,民国时印章收藏之风已盛极一时。

时至今日,随着艺术品市场的火热和收藏门类的细分。印章收藏热度也越来越高,拍卖场上的名家印章,总会引发藏家追寻关注。

一直以来,印章的收藏有两个方向,一是藏印,即欣赏印章篆刻的金石美、印文美;另一种是藏石,以文玩收藏为方向,鉴赏印章的石料之美、印钮的雕琢天成,当中尤以温润透灵、色可夺魂的田黄石、鸡血石为贵。

古人谓印有三品:“气魄生动、出于天然,谓之神品;笔法超绝,古致淋漓,谓之妙品;遵依古制,不越规矩,谓之能品。”印章的行家往往有较高的书画造诣,从艺术角度出发来赏析印章之美。

那么,新藏友们该如何读懂这种小中见大、缩龙成寸的艺术?印章篆刻应如何入藏?《名家话收藏》请来当代青年书画家、篆刻家刘少白,与篆刻爱好者们分享他的藏印、读印、治印心得。

壹 | 赏印

从印章历史到印家流派



齐白石篆刻:剑鸣珍藏书画



齐白石篆刻边款



崔志强篆刻:不负如来不负卿



战国兵器印章,全国目前仅发现两枚

在篆刻艺术的历史长河中,殷商、秦朝、宋元、明清等朝代的历史印记形成深厚的文化沉淀,所流传下来的理论和印章被历代篆刻家奉为圭臬,也为篆刻艺术这门学科的形成和发展起到了至关重要的作用。在刘少白看来,篆刻须集古文字学、书法、绘画、诗词文字、雕刻技艺等造诣于一身,并非是一朝一夕能习得的,学会藏印,须了解印章历史、印家流派、铸刻方法与演变发展。

羊城晚报记者:篆刻是与书法、绘画等联系紧密的艺术,您认为掌握篆刻技艺需要有哪些方面的功底?

刘少白:篆刻是一门门槛较高的艺术,需掌握以下几个方面要义:一,古文字学。篆刻涉及大量古文字,包括甲骨文、金文、简帛文等,篆刻者须了解字体的源流、文字的结构规律,才能将文字正确地组合;二,文学性。因篆刻内容涉及文学,不能陷入粗鄙之道;三,书法、篆刻印章须有一定的书法修养;四,美学。清人陈克

到了宋代,其社会环境与时代背景催生了一些“奇人”,如北宋时期著名的书法家和画家米芾,因不入凡俗、举止癫狂而被称为“米颠”。当时宋朝流行的大多是铜印,米芾自己刻不动,就转而亲写印文稿交付刻匠制作和篆刻。刻完以后,他再告诉刻匠怎么修,最后达成他想要的效果。此后,一些文人、书画家纷纷效仿,这种设计篆刻文稿的行为也蔚然成风。

到了明朝,迎来了中国传统文化的另一个高潮,篆刻艺术同样也迎来

了新的发展。文徵明之子文彭对诗文、书画、篆刻均有造诣,他尤精篆刻,对六书有深入研究,和并称“文何”的何震主张篆刻必须精通六书才能入印。

由于文彭身世显赫,乃名门之后,后人追溯篆刻历史时就将文彭作为中国文人篆刻的创始人。文彭的篆刻影响了后来的众多文人,江浙一带出现了各种流派。

羊城晚报记者:清代邓石如“书从印出,印从书出”、赵之谦“印外求印”等观念一直对篆刻艺术有很大影响,应如何深入理解?

刘少白:及至清代,邓派篆刻创始人邓石如的出现,使篆刻艺术继续发展。邓石如以自己雄厚的书法为基础,提出了“书从印出,印从书出”的观点,提出在印章中刻的字不应是描摹的工艺美术字,而是书法里的字,强调将书法概念变成艺术。邓石如的这个观点也一直影响到今天,其中受影响的人包括大才子赵之谦。

清代著名书画家、篆刻家赵之谦,与任伯年、吴昌硕并称“清末三大家”,擅长文字训诂和金石考据。赵之谦在前人的基础上广取法,融会贯通,以“印外求印”的手段创造性地继承了邓石如以来“印从书出”的创作模式,开辟了一个前所未有的新境界。

赵之谦认为,篆刻印章如果永远在印章体系里参考之前的内容,无论参考的是东晋的、三国的还是秦朝的,都不会有太高的提升。

而印外求印,除了篆刻之外,还会把与篆刻同时期的秦砖、汉瓦、诏版、碑刻、汉镜铭文,甚至山上

的齐白石的画,在拍卖场上一

般也要卖1000多万元,故印章相对便宜。印章还有一好处,就是当人们把印章买回来后,这方印章是可以不停地盖,这张铃盖的印拓也是能卖钱的,齐白石的印章铃盖目前市面价位是1000块钱。铃印的市场还是比较大的,我自己也经常买来研究。

羊城晚报记者:对印章收藏的爱好者,您有什么收藏方面的建议吗?收藏印章的热潮中是否存在误区?

刘少白:印章收藏最简单的方法是,第一,人藏当代篆刻家的作品,通过入藏作品,你会跟这个篆刻家相识相知,令你在收藏之路上收获良多。

羊城晚报记者:您如何看待篆刻印章在艺术市场上的现状和未来价值?

刘少白:近年在艺术市场上,资本的介入搅动了市场,抬高了价格,令真正热爱艺术品的人往往难以用合理的价格买到心头爱,印章收藏市场目前也有这种情况。

目前收藏印章的一大误区就是只关注材质,人们更看重石头的品级,买鸡血石、买田黄等,而忽略了印章本身的艺术价值和文化价值。

羊城晚报记者:在您的“治印之道”中,如何把握传承古人、前人与自

贰 | 藏印

艺术价值为先 坚守收藏美学

为这方图章很一般,甚至没刻完,但从艺术角度出发我对它青睐有加。我曾入藏一方北魏的将军印,这是一件没人要的半成品,我入藏的原因在于从这方印章能看出古代匠人篆刻印章的次序。这方将军印可能还没刻完,将军已战死沙场。

我收藏的古代印章中,还有一方战国带钩印,印上刻了一个生生不息的“生”字;我也收藏有秦印、齐印、汉印、宋印、元印等,近代的也曾过手齐白石、吴昌硕等大师的印章。

每个朝代都有自己的形制格式,每个国家都有自己的文字体系。收藏印章你得先懂文字学,这个门槛就挺高的,后人仿制时经常错字连篇。

羊城晚报记者:您如何看待篆刻印章在艺术市场上的现状和未来价值?

刘少白:近年在艺术市场上,资本的介入搅动了市场,抬高了价格,令真正热爱艺术品的人往往难以用合理的价格买到心头爱,印章收藏市场目前也有这种情况。

目前收藏印章的一大误区就是只关注材质,人们更看重石头的品级,买鸡血石、买田黄等,而忽略了印章本身的艺术价值和文化价值。

羊城晚报记者:在您的“治印之道”中,如何把握传承古人、前人与自

身创新之间的平衡呢?

刘少白:不学古人,就像无源之水、无根之木;光有古人没有自己,我们就称之为食古不化。一个艺术家,一定要经历从古人慢慢蜕变成自己的过程。我一直都跟古人学习,向古人致敬,跟古人对话、问道,商榷,乐此不疲地沿着传统这条路摸索前行。

如何上追古人?可从我的篆刻谈起。我16岁就临摹白石老人的印,曾几可乱真,但刻到十八九岁我觉得无趣了,脑子里几乎全是标准的齐派印章风格。后来我在思考,齐白石是学



秦印



汉代巨印 部曲将印



汉印藏品

谁的?他是学赵之谦的,而赵之谦是学汉印的……就这样一点点上追古人。现在我把赵之谦的印刻了,再把吴昌硕的印也刻了,再往上我开始学汉印,然后开始接触石鼓文,后来又跟着刘绍刚老师学古文字学,跟他研究战国汉简。

回过头看,齐白石对印章的空间管理、篆法、刀法等,对古人的字法以及“全在胆敢独造”的思想都非常绝妙,我追求的并非形似,而是学习他的风格和审美精神,并把这种精神融入到我的篆刻里。



麦卡伦是顶级苏格兰威士忌拍卖中的头部品牌

鉴藏有道

威士忌投资中的白马股



文/黄山
美酒专栏作家,日本酒学讲师,在公众号“饮酒分子”科普酒类的知识

就在刚过去的2020年底,国盛证券发布了一则策略分析:《A股龙头集中趋势刚刚开始》。据文章统计,最近5年,A股市值后50%的股票成交占比持续下滑,从2016年的33%下降到2020年的19%。然而在更成熟的资本市场,比如美股和港股,这个比例分别是恐怖的2%和1%。

在经济学上,有个专业名词形容这种强者愈强、弱者愈弱现象——马太效应。《新约·马太福音》说:“凡有的,还要加倍给他叫他多余;没有的,连他所有的也要夺过来。”我们作为中国人,理应把它叫做“老子定律”,因为《道德经》在更早的时候就有精辟的表述:天之道损有余以补不足,人之道损不足以奉有余。

既然“老子定律”在股票投资领域有效,那么它在威士忌收藏投资领域里也是如此吗?——毋庸置疑。

根据权威的威士忌投资指南“Rare Whisky 101”发布的报告,2019年全年的顶级苏格兰威士忌拍卖中,成交量第一位的品牌,是麦卡伦(Camallan),而且此单一品牌就占据总成交量超过15%的份额。排在第二位的阿贝(Ardbeg)和第三位的高原骑士(Highland Park),份额均不到5%。

如果这个数据还不算惊人,那么我们看看成交额:头部品牌显然还是麦卡伦,而它的成交额占总成交额的39.53%!第二位的波摩(Bowmore)成交额只有总成交额的8.59%;第二位到第十位加起来,也只有30.1%。

这是什么概念?高端威士忌拍卖会中每100块钱的成交额,有差不多40块是花在麦卡伦上面的,而诸如“单瓶成交价最高”之类的纪录,当然也是基本是由麦卡伦创造,然后又由另一瓶麦卡伦刷新——2018年5月,一瓶麦卡伦1926年份在邦瀚斯拍卖会上以约人民币694万元成交,创造了单瓶威士忌的拍卖纪录;此纪录在数小时后被另一瓶麦卡伦1926以约人民币753万元的价格刷新。仅仅半年后,这瓶酒已经被拍到约人民币1040万元。但这还不是极限,2019年10月,它被拍到约人民币1360万元!

至此,单瓶威士忌拍卖成交价前六名都是麦卡伦1926——像不像中国乒乓球男队?所以说,拍卖市场中的苏格兰威士忌只有两种:麦卡伦和其他。

但是,就像中国男乒在1980—1990年代初有低潮期一样,麦卡伦也并不一直都是王者。起码在很长一段时间里,它只是作为调剂和威士忌中的优质基酒而存在;即使作为单一麦芽威士忌装瓶,还经常加上后缀,叫做“Macallan-Glenlivet”,那是为了蹭彼时最畅销的麦芽威士忌格兰威特(Glenlivet)流量。

直到1970年代末期,威士忌营销奇才Hugh Matcalfe入职麦卡伦,发现酒厂里有相当大量的老酒库存。他敏锐地意识到,这对于塑造作为单一麦芽威士忌的麦卡伦,是一个绝佳的机会。因此他便开始运用这些充沛的老酒库存,精挑出里面最优秀的那些,推出了名为“Macallan Anniversary Malt”的系列,此系列所有原酒均在雪莉桶中陈年25年以上,具有平衡、深邃、饱满的特质,一推出市场即大受欢迎。这个系列最开始的定价仅为30英镑/瓶,至今已经实现了百多倍的升值。而刚才提到的那款占据了单瓶威士忌拍卖成交价前六名的麦卡伦1926年份,也是在Hugh Matcalfe就职期间推出的。

凭借着高超的营销手法,麦卡伦陆续不断地推出高品质的高年份珍稀系列,在拍卖行屡创新高;另一方面,借着在高端市场积累下来的强大品牌效应,让自己的中低端产品,也能比竞争对手卖得更多、更贵。

关键是,经过数十年如一日的持续营销,不断打破自己的纪录,麦卡伦已经筑起了足够厚实的品牌护城河;而且走在最前面的他们,又积累了比其他酒厂更多关于老酒陈酿和保存的知识,让他们在未来能继续推出更多高品质的老酒来刷新拍卖纪录。因此,在拍卖市场,其他威士忌酒厂已经没有机会以麦卡伦的方式打败麦卡伦。

如果你问我,身处行业头部的麦卡伦,是否因为“老子定律”(马太效应),价值被高估?我会说:有,所以如果你要买威士忌来喝,真不一定选麦卡伦,有其他性价比更高的选择。

那么,因为麦卡伦有泡沫,所以有比麦卡伦更好的威士忌投资标的吗?

——除非出现黑天鹅,否则没有。