

RELATIONSHIP | 关系



左 李永铨

香港著名设计师

毕业于香港理工大学设计系，全球累计奖项超过550个，主力包装、企业形象策划，有“品牌医生”的称号，获奖无数，近年为大众所熟悉的商业设计、包装作品包括清记甜品、美心快餐连锁、港铁集团、周生生国际集团、牛奶公司集团等，为多个品牌“改头换面”让其重见天日。

右 王士维

香港著名建筑师、室内设计师

香港王士维建筑师事务所CEO，其别具一格的电影院设计更开创了先河，成为行业中的领军者。显著的教育背景和丰富的建筑设计行业经验，令王士维在人生的每一个阶段都能以卓越的创造力给人们带来无数惊喜。近期主要作品包括香港太古城UA电影院、UA深圳KK Mall电影院、UA国际广场影院等。

## 李永铨 × 王士维

# 商业中设计的力量

Tommy (李永铨) 和 Alex (王士维) 都是设计师, 但是又在不同的设计领域。前者为商品做品牌包装设计, 作品便是人们几乎天天都能接触到的食品、快餐店、生活用品等, 而后者是一名建筑设计师, 当我们置身犹如外太空的电影院中观看震撼的IMAX时, 你很可能就身处在他的作品里。虽为不同的商业领域服务, 但设计是相通的。原来我们日常接触的商品、建筑中, 设计师的力量不可小觑。商业中设计的含金量有多高, 效果有多好? 听听他们的分享吧。

采访、撰文 房晓圆 摄影 Daniel Ho 图片后期 曙光 编辑 Niki 美编 Siya

### 两位最近忙吗? 两位的设计领域有何不同呢?

**Alex:** 昨天刚下飞机, 公司有一堆事情要做! 超级忙。一个建筑建起来会有很多很多问题, 需要很多工人去配合, 包括景观、雕塑, 现在好工人很难找。一座建筑不能出问题, 要拆要改成本很高。建筑师需要承担很多责任, 例如跟空间的拥有者打交道, 而设计只是很小的一部分。

**Tommy:** 关于工作量我有另一个看法。我刚刚成立自己公司的時候, 接了好多好多单子, 以为自己赚好多钱, 结果忙了半天, 发现不是这样。这十年有所改变, 重视价格和质量。像 Alex 这样的建筑师责任会很大。我们做零售产品的设计, 一个方案就可以运用在全线。但如果一个建筑不好, 对公众造成的视觉污染, 对社会造成的负面影响是会延续好几代的。

### 遇到过作品太前卫客户接受不了吗? 如何平衡设计与商业的比重?

**Tommy:** 一定有的。但我们的产品一定要适应市场。我需要找理念和我们一致的客户。曾经有个内地的品牌, 找我帮他们设计品牌包装, 但对方一直不肯更换自己的品牌标志。我对他说, 这个已经过时了, 但还是没能谈下来, 一个超大的客户! 我还是放弃了, 尽管晚上回家捶胸顿足(笑), 你需要有这种耐力和勇气, 选择和放弃。

**Alex:** 除了看客户本身, 我们还需要了解客户的竞争对手, 为客户打造一个有主题性的东西。我也做私人住宅的设计, 我们便需要明白客户的朋友圈子和他的世界, 这需要很多资料的收集、调查和很细心的分析, 这是我们这一行的挑战。建筑设计是个比较实在的事, 空间比例、地

方文化、周边竞争者、客户和趋势都是我们需要考虑的因素。太概念化、实验性的设计在建筑方面很难实现。

### 两位都有在国外工作、留学的经历, 这对你们的设计有怎样的影响?

**Alex:** 我是在英国、美国和香港读的书, 所以对中国内地的认识会不够深入。我的设计会带入许多西方的元素, 但我的爸爸是一位书法家, 所以从小家里便挂了满屋子的书法绘画作品。我觉得在工作中, 我的比例感觉是最好的, 就是因为从小看着这些书法作品。相反我的色彩不是最强的。

**Tommy:** 日本工作经历对我影响很大, 日本人对素质、质量很执着, 就算商业项目也有十分高的要求。我曾经处理过一个项目, 名为 interart 的团体招收会员, 当时一套会员募集海报, 单是分析打稿已超过8次, 每次客户都希望有更好的效果, 有一个客户曾经对我说, 如果我的要求比你高, 你就不够专业, 我又凭什么相信你。当然中国内地、香港和日本最大分别不是设计人的水平, 是人们对设计的认识和审美水平的不同。

### 现在回看当初学成后的状态感觉如何?

**Tommy:** 我们也许一开始做这行只是按兴趣, 但是这么多年后, 还是为兴趣而做就是件很危险的事情, 现在是一种责任。我必须很专业, 保证我的客户满意, 令几方面同时得到平衡。

**Alex:** 我一开始读设计, 并不知道之后的道路是如此“崎岖”的(笑)! 当初第一单项目就是建电影院, 所以之后便

开启了 my 的“电影院设计”生涯。我觉得设计是能改变一个人的基因的。

### 刚刚进军内地市场的时候有遇到困难吗?

**Tommy:** 我们的名气和做过的事情很容易让客户第一次见面的时候就会觉得我们很厉害。但接触下来, 到正式的工作时就是另一回事了。我刚进内地市场的时候有点轻敌, 第一个客户就让我跌了跟头。他们总喜欢说“不过”, 我一听就知道“死了”, 然后一堆问题接踵而来。他们说, 如果是普通人做的, 他们会签收, 但是是李大师(还要强调“大师”)他们就觉得很勉强了。这对我是很好的一课。

**Alex:** 我是这两年才进军内地市场的。有一件事印象特别深刻, 我接触的内地人民都非常厉害。指的是他们待人处事的方式, 可能因为竞争太激烈, 所以去到顶层的人水平真是极致。对当时的我是一个不小的冲击, 他们思考问题非常细致和周全。

### 聊了这么久, 说说对彼此的感觉吧。

**Tommy:** 其实我之前见过 Alex 的! 具体地点和时间也不记得了, 但有很多人一起进来, 然后他是其中一个, 他在人群中特别显眼, 见过很难忘记的。

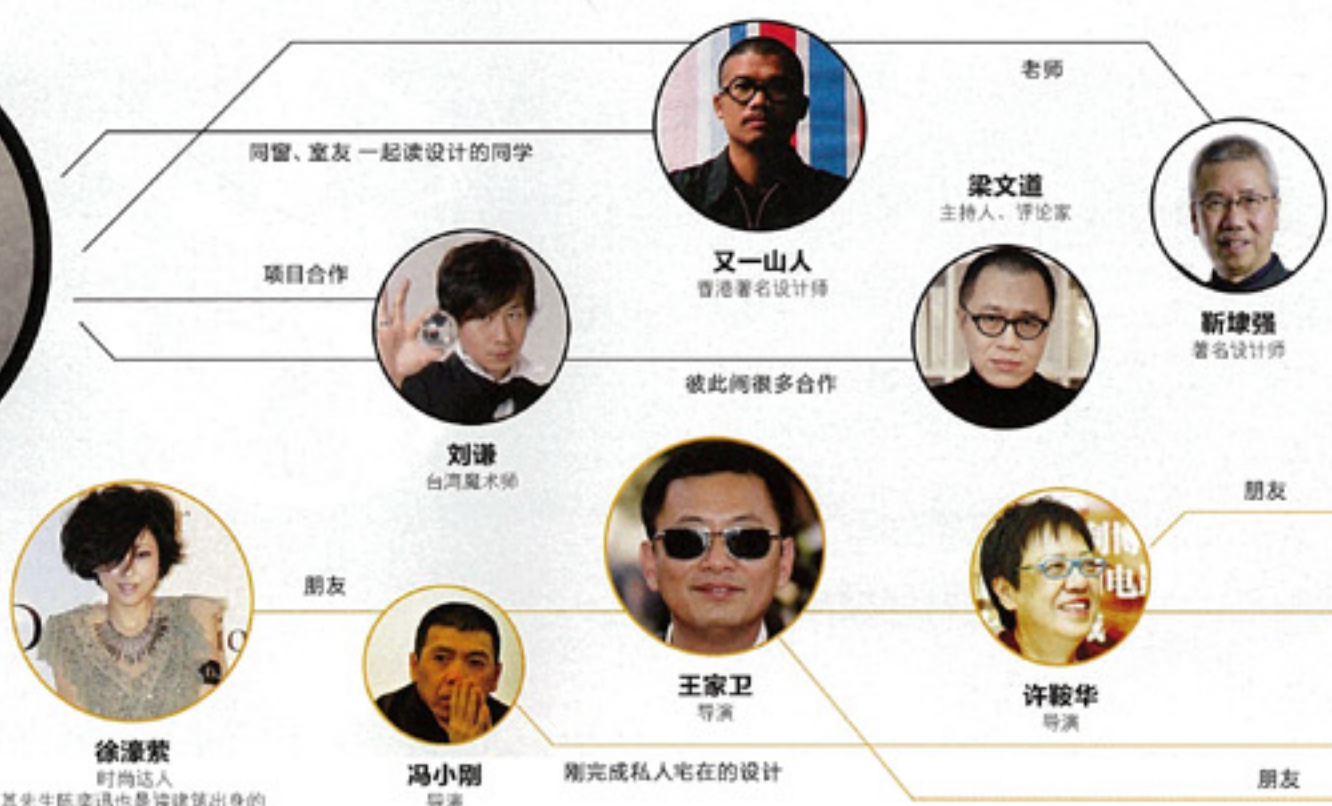
**Alex:** 我这样完全不能做坏事, 一准被记得。

**Tommy:** 可能他的教育背景, 他的语言表达和一般香港人不太一样, 香港人是很直接的。我听过他做项目演讲, 印象还挺深刻的。

**Alex:** Tommy 在他这一行算是殿堂级人物, 我对他的作品非常欣赏, 他有很多高素质的设计, 是这一行的大将军。■



李永铨



## SOCIAL NETWORK



王士维