

尚流

Tatler

领军人物的下一步

佳士得 庞智锋 Francis Belin

December 2023 人民币80元

ISSN 1673-8373



9 771673 837231

| 生活方式 Lifestyle |



把 mini bar 装进私宅浴室的室内设计师

一个阳光明媚的秋天的中午,在上海璞丽酒店的一间套房内,我们跟来自台湾的室内设计师Celia Chu聊了聊天。她刚刚完成了Tatler的肖像拍摄,兴致高昂。Tatler对Celia的采访源于两个方面的好奇心。首先是出于对曼谷瑰丽酒店的兴趣,这个项目是完全由女性主导的奢华酒店项目,包括女性业主、女性酒店管理方,以及女性设计师Celia本人,这种在酒店行业女性力量的聚集很少见。第二个原因,我们听说Celia对浴室设计有着独到的见解,这也激起了我们的的好奇心和兴趣。

编辑、采访:范力 | 撰文:Austen
摄影:焦奥

“bathroom 是房间里的一部分家具”

我听说你在台北的一个私人住宅项目里,在浴室里设计了一个 mini bar,这个概念很打动我,当时为什么会想做这样的设计?

Celia: 其实我无论是到哪个酒店,还是我自己规划住宅,再或是参观别人家里,我最在意的空间就是 bathroom。因为现代人太忙碌了,可能只有 bathroom 算得上是一个比较私密的空间,比较有办法让人安定和沉淀。

至于这个 mini bar 的设计要从业主方找我的原因说起。很多人是看了我做的酒店设计,再邀请我去做一些比较高端的私人住宅。但我觉得不管是酒店还是住宅,两者的设计界限在当下是越来越模糊的。尤其像这些高端住宅客人,他们花在旅行上的时间,有时候可能跟在家里时间都差不多了,所以我也希望让他感受到——在家里就像在酒店一样舒适,在酒店就像在家里一样温馨。不然如果他在酒店呆久了,一回到家里就会发现,即使他花费了大量金钱装饰了豪华的家居,也不一定能够享受到酒店里贴心细致的氛围和服务。所以,我就在浴缸边

上放了一个 mini bar,那如果太太在泡澡的话,她可以从 bar 里拿出面膜来敷,如果是先生的话,他可以拿出他的啤酒,这种体验就可以完美延续酒店的氛围。

除此以外,我还会在 bathroom 的设计里尽量把室外景观给纳入进来。像我在台北还有个项目,我会让主人在泡澡的同时,可以穿过睡房看到对面的公园;再比如我在深圳的一个项目,我把浴室空间跟卧房空间做了一定尺度的开放。因为我从不把 bathroom 当成是普通意义上的浴室,我常常把它当成是房间里的一部分家具。而且,我觉得人是可以在浴室和卧房这个空间里对话的。比如,先生在睡房的床上,妻子在浴室里泡澡,他们还是可以交流的。毕竟一家人生活在一起,就应该有更多的沟通嘛。

另外,我也很喜欢把一些五星级的体验带到 bathroom 里面来。比如我常常预留一定程度的空间,白天的时候,你可以在浴室里放一张长凳;等你晚上想放松的时候,就可以加上一张按摩床,然后灯光一转换,音乐一播放,精油一洒到浴缸里头,立马就变成一个 spa,家也马上变成星级酒店!

你在什么时候开始意识到自己对 bathroom 好像有更多的需求,觉得它在一个空间当中的作用比大家以往认知里重要很多?

Celia: 应该是从我成立自己的工作室以后。我的工作越忙碌,我就越需要在一个环境中沉淀下来,让我的心情更安定,脑袋更放空,而 bathroom 就是一个天然的好选择,所以从那个时候开始,我就很在意 bathroom 的设计。

像我自己家里的 bathroom,它的侧边就是一个小小的院子,我只要在里面,就一定会打开窗户让微风吹进来,然后看着窗外绿色的墙和树。虽然树还是小小的,但是那种自然流动的气息,就已足够动人。

听完你的描述,我很好奇你平时在对一个空间进行功能分区的时候,是不是也会优先考虑把一些风景好的、有窗的地方放在 bathroom?

Celia: 一定会的。像我们刚在台北找到这个房子的时候,它其实只有一个小小的后院。

而且在这个房子的原始规划里，浴室绝对不是在那里的。但我当时看了一圈以后，第一个反应就是——我要把浴室放在这个地方，并且要做玻璃窗顶，让光洒进来。为此我们还做了难度非常大的改造。

你刚才问到一个关键点，也是我设计里的一个原则——我一定不会关掉窗户。可能有些人会认为这个建筑上开了很多窗，导致画面失衡了，所以他要关掉一些，但我绝对都不关。在我的设计理念里，我一直希望能够最大程度地结合室内跟室外的空间，窗户除了借景功能之外，我还有个非常实际的考量——现在房地产价格都非常高，导致我们到手的房子空间比例相对较小，所以我就更不想浪费这个可以对外流通空气的机会，浪费天然的阳光和景观，我一定是尽量把窗户拉到最大的。甚至于我在做平面规划的时候，就已经决定好要把所有最好的景观和窗户，留给像 bathroom 这样最重要的空间。

那在你以前的作品当中，包括公共空间和私人住宅，你最喜欢哪一个项目的 bathroom？

Celia: 我最喜欢的其中之一是曼谷瑰丽酒店 standard room 标准间里的 bathroom。其实所有酒店方想要看出一个设计师真正的功力，第一个就要先看 standard room。大房间像套间之类的都很好做，但你知道标准间也就 50 平方米，你要想在有限的空间里面做出变化，这是最考验能力的。

瑰丽标准间里 bathroom 所处的位置，不仅抬头就能望向窗外看到夜景，而且它的侧面是跟床平行的，这样就可以让客人在各自使用空间的时候，有更多亲密的交流。而且在视觉上，还能形成一个比较大的层次感，产生视觉上的延续。整体都很符合我对 bathroom 的设计构想。

后来有个找我做私人住宅的客

户跟我说，他也很喜欢曼谷瑰丽的 bathroom。他平常住在洛杉矶，他家里的厕所至少有 100 平米，比我们的起居室还大。没想到住完酒店后他很惊讶地跟我说，他没想到在这么小的空间里，完全没有任何压迫感，相反地，他体验到了这个 bathroom 的活泼性、穿透感，体会到了另外一种乐趣！

在泰国设计也不能“太过泰国”

你刚才提到了曼谷瑰丽酒店这个项目，很好奇你们一开始是怎么接洽的？以及当你最开始还没有进行特别细节设计和思考的时候，你有什么很初步的想法吗？

Celia: 这次合作缘于瑰丽酒店的 CEO Sonia 郑智雯，当初是她觉得我很符合他们品牌的调性，就推荐了我们到这个项目上。不过通常他们都必须要推荐三位设计师给业主，再由业主方来做选择。而且这个项目特别有趣的一点是，酒店的 CEO Sonia 是个女性，设计师我也是女性，业主方也正是泰国前总理的两个女儿，我们三方都是女性，所以很快就形成了非常天然的默契。虽然当时我还有另外一个越南的项目邀请，但是我之前已经在越南岷港做过一个项目了，我又很喜欢选择不同国家的项目，以此来涉猎不同的历史文化，所以我最后就决定来做曼谷的瑰丽。

瑰丽酒店这个项目有个特别的地方在于，酒店所在的地块曾经是一个加油站，这就意味着整个酒店的建筑面积是相对有限的，不过我向来就很喜欢把别人视为劣势的条件转换为它的优势。接手之后，我和 Sonia、业主方交流了很多有关瑰丽的品牌基因、泰国文化的理念，这也让我确定了曼谷瑰丽这间酒店的设计主旨和风格，我希望将它打造为一间 Mansion“宅邸”，一间更偏向于精品化的酒店，再将他们对泰国的热爱融入到空间里，打造成可以照顾所有来宾的泰国的

“家”。这就是我一开始的创作思路。

那你在跟业主方两姐妹沟通的过程中，是如何把她们自己对泰国和家的记忆融入到你的酒店设计里边？有没有什么印象深刻的时刻？

Celia: 我们刚开始提第一个方案的时候，Sonia 和建筑师都很喜欢，结果到了业主那儿，她们说，这确实是很优雅很不错，但好像不是我们认识的泰国，反而可能有点“太过泰国”。

这句话一下子敲醒了我，我重新思考之后才发现这可能是我们的视角有偏差——毕竟，不管是 Sonia 的团队还是我们公司，大家都不是泰国人，所以我们在看泰国文化的时候、拿取他们文化的时候，甚至包括去转换他们当地文化的时候，很容易无意识地带有外国人的偏颇。

然后我就更进一步地去了解泰国建筑里的设计语汇和元素，最后决定——与其把泰国风情跟我自己的创作去做一个融合，不如把他们的元素直接置入进来。只要我不善意地跟踪他的语汇，就不会产生太多的不贴切性。

我举一个例子，在泰国大家很容易看到别人在比“Wai”这个手势，连我们酒店建筑外观本身就像个“Wai”。所以你会发现泰国文化里是包含了很多身体姿态和手势 gesture 形式的内容，后来我就请艺术家把泰国舞蹈的指甲套给串联起来，做成了我们的窗帘。

再比如我们大堂接待处的木雕，也融合了泰国文化的精髓。我当时去曼谷的郊外找灵感，刚好拜访了当地居民的家里，我发现他们的门窗常常都是开着的，而且当我常常偷看他们室内装修的样子时，都会发现房子的主人在对我腼腆地微笑，跟我说“萨瓦迪卡”向我问好，这都是令人非常感动的善意举动。所以后来我就想把这



泰国曼谷瑰丽酒店一层入口



曼谷瑰丽酒店的 SPA 房间



Timeless Home 雅邸主卧室连结浴室



One Park Taipei 信义联勤南栋实品屋主浴室



份温热带回瑰丽，就将当地人家里的这些木雕，直接置入到我们的前台，希望我们的客人从 check in 那一刻开始，就能被这份传递至此的亲切所包围。

当然，我最希望是如果有当地人来到瑰丽，他不会觉得——这又是个外国人试图想诠释泰国，而是当他靠近某一些角落的时候，会惊讶地发现，他生活中惯常接触到的一些东西，被设计师用一种不同的方式置入到这个空间里头了！

这个项目也影响到我如何去看待以及创作自己本源文化以外的东西。尽管我还是蛮喜欢第一版设计的，但是等时间慢

慢拉得更长，我发现那一版确实是外国人会认定的泰国风格——想象一下，在曼谷这个 modern city，当你太过诉求这种浓烈的泰国风情的时候，其实是太过 heavy 的。这就很容易流于一种意识形态，也只适合游客。

那现在的设计，就会让它更像是一个大家的酒店，是一个当地人的酒店，是一个旅行者的酒店。

那就现在的设计而言，除了 bathroom，曼谷瑰丽的哪些空间设计也是你非常喜欢的？

Celia: 虽然我是室内设计师，但我都是很

早就要跟着建筑师一起开始设计的，不然等他定完形，我就不太有机会做改变。我们跟 KPF+Tandem Architects 已经不是第一次合作了，所以是蛮有默契的。我们一起调整了很多有限的空间条件，比如把天花板推到最高，否则因为梁的结构问题，床旁边就只能是一个小小的沙发区。

与此同时，为了创造出更多像家的感觉，我在一进门的位置就设计了一个小小的玄关，放了一张长凳在那里，所以客人一进门就可以像回到自己家一样，在玄关脱掉鞋子，放下钥匙，再进入客厅。这是我们规划出来的一个比较 luxury 的点。

除此以外,我把沙发区的色调设置得比较暗,把所有可行的高度都留给窗边,同时将中间的天花板压得比较低,这样就可以营造出一种仪式感——当客人刚进沙发区的时候,让他的心情先沉淀下来,但等他从睡房区和 bathroom 望向窗户时,就可以看到整整 5 米宽没有被遮挡的窗景,那是一个通透明亮的新环境!

整个曼谷瑰丽酒店的设计,哪一部分对你来说是蛮有难度的?

Celia: 瑰丽酒店的 SPA 区,是我最后完成的空间,它的难度是相对较高的。你知道,曼谷有至少 2000 家 spa,泰式 spa 又是全球闻名,有它独特的调性和风格。所以我在规划的时候就一直在想,我的天啊,我要怎么在一个 Spa capital city 里,设计出另外一个令人印象深刻的 spa 呢?而且我希望这个 spa 不只旅客来,更希望已经见识过 2000 多家 spa 的本地人要来!

后来我就以泰国海边小岛上的洞穴石窟为灵感,希望大家在进入 spa 时,会有进入石窟,卸下一切,被迫沉淀下来的沉浸感。到最后,我就找了当地艺术家来雕刻石窟洞穴的纹理,用灯光来营造出安静深邃的氛围感,并结合了瑰丽经典的 tea shop 的风格。现在,瑰丽的 spa 我自己都很难订到了,他们跟我说很多当地人都来。

Celia 的私家精选

关于曼谷这个城市,你有什么个人偏爱的可以和我们分享?

Celia: 泰国政府牵头的泰国创意设计中心 (Thailand Creative and Design Center, 简称“TCDC”) 让我非常震惊,你可以从中看出泰国对设计创意产业的推广跟鼓励。Design Center 有上万本设计方面的书,每天都有很多对设计充满热忱的学生在里面看书,这在其他国家和城市是没有的。而且,我发现如今泰国有很多非常有才华,很有原创性的新锐设计师,我想这也和政府的不断推广、潜移默化分不开。

台北的话,能不能也分享一个我们大家都不知道的,只有你了解的地方?

Celia: 那可能要提我们公司了。我选它是因为这个地段充满了大自然的能源来源——15 分钟路程我就可以去泡温泉或者上山看夜景,30 分钟我就可以去看海。而且我最近还迷上了露营,我觉得这这也是一个和大自然相处非常好的方式。当然,这也是我接下来的创作方向——我希望能在大自然里创造一个比较低调的酒店。

在大自然里造酒店是一种酒店设计的新趋势吗?

Celia: 是的,当下的酒店设计更注重当地的文化细节,而且酒店的空间开始变得越来越小。我们更鼓励大家从这个酒店开始出发去认识这个城市,而不是待在酒店里。而且如今 city hotel 的数量都趋近饱和了,所以我相信接下来酒店应该会往更郊外、更低调安定的地方转移。

有没有类似的,你自己也比较喜欢的酒店可以推荐给我们?

Celia: 我这些年,最常造访的酒店就是北海道的坐忘林。这家酒店最具张力的设计点是展现大自然——将酒店前面的一整排白桦林当主角,而把酒店隐去当成配角。一年四季,白桦林都有不同的韵味。我自己最喜欢冬天白雪皑皑的时候去,一边享受原石里的 bathroom,一边呼吸着最新鲜冰冷的空气,看山听雪。

因为 Tatler 是一本有 social life DNA 的 Magazine,所以想问一下,作为顶尖的室内设计师,你在生活当中都是跟什么样的人去社交?因公的社交和因私的社交又有什么大的区别?

Celia: 最长久的朋友一定都是识于微时,是在大家还年轻,还在追逐梦想时所交下的朋友。现在我的朋友遍布世界各地,我每次要计划去哪里旅行的时候,我就先 check 谁在那边,既可以拜访朋友,又可以确保旅途

顺利。而且这些朋友不管多久没见,再见到你都感觉从来没有断过联系一样。

所谓的因公朋友其实也都已经变成私交,尤其是在设计私宅的时候,我们很容易从客户关系变成朋友关系。不过如果对方是因为喜欢我设计的某个酒店之类而来的,我通常会拒绝三次,让他们来跟我敲三次门,为什么?

因为我都要到最后一次,他必须要说服我——我不希望他只是因为喜欢这间酒店就想要我 copy 一下,或者只是为了要我们的 title,或者是他资金比较富足等等,我希望他能够说得我们设计上的特点以及他到底为什么喜欢,我们才会展开合作。毕竟当我真的愿意做他这个项目的时候,我会做很庞大的付出。那要为他设计私宅,我就需要去认识他,跟他当朋友,了解他的心理状态,了解他跟 family 之间的关系,才有办法真的帮他创造出一个贴切他们家氛围的房子。其中很有收获的点是,这些人大部分都是各个领域的佼佼者,他们对生活的品位、对美的设计,都很有独到的看法。像我最近的几个朋友,他们对酒和茶的收藏是非常资深的,就会常常跟我分享他是怎么跟这支酒相遇的,要如何从时间上、从茶汤茶色上、从舌尖上去认识这些茶。

最后,能不能跟我们分享一下,你近期最有意思的一次交谈,无论跟谁。

Celia: 我最近刚从纽约度假回来,在那儿见了很多朋友。很神奇的是,他们中有些人反而是在疫情这三年期间创立了自己的工作室和设计公司!他们有些人是我 20 年前的同事,有些甚至都比我还资深,所以他们常常开玩笑:“我们虽然年纪比你长,可是你的公司比我的老好多,我还是新的公司!”

我说:“我很佩服你们能够在这个时候还有创作力去开创自己的品牌!”而且当他们在跟我谈起建立团队、面对客户的各种困难时,脸上没有任何愁苦或是很有压力的表情,只是很有动力地往前冲,这真的给我蛮大鼓励的!