

#1

在艺术现场洞察的秘密

The Secret of Insighting Art Scene

本刊编辑部 编译 The Editorial Board

20世纪80年代，人们开始觉得“前卫”这个词听起来不大舒服，于是用“先锋”一词委婉地替代。如今，随着新兴艺术的兴起，对艺术品市场前景的预测取代了艺术先驱的实践，艺术家们不需要以敢为天下先的精神进行开创性的创作，而是要先看看市场对未来趋势的预测，然后根据预测的走向开始创作。在这种背景下，个别艺术家随便就可以颠覆历史的定式。历史上，一般需要有一大批艺术先锋才能推动艺术的发展，如今，个别艺术家的个别作品似乎就可以改写艺术史。收藏家鲁贝尔夫妇最喜欢创造第一：他们喜欢成为第一个参观某位艺术家工作室的收藏家，第一位购买其作品的收藏家，以及第一位展出其作品的收藏家。梅拉兴致勃勃地说：“从青年艺术家身上可以看到绝对纯粹的一面。如果你在他的第一次或第二次展览上购买他的作品，那么你就是帮助他树立信心、帮助他确立社会地位。这不仅仅是买一件作品那么简单，这实际上是在购买他的生命力，生命力是他不可或缺的东西。买下他的作品，相当于一种共同的承诺，这种承诺意义深远。”

一对年轻夫妇站在这幅画的前面，斯科特·赖特对他们说：“泰特美

术馆收藏了这样一些水彩画，纽约现代艺术博物馆和洛杉矶当代艺术博物馆都有他这个系列的作品。其实，现在许多博物馆都开始收藏这种水彩画了。”当然，这幅画现在已经有别人预订了，不过还有余地。他将身体靠近他们，悄悄地告诉他们价格。年轻的丈夫说：“我额外再给你20%。”斯科特·赖特的表情好像蒙受了奇耻大辱一样。一般只有新入行的收藏家才会给出高于艺术交易商的报价。斯科特·赖特说：“对不起，请等一下。”然后匆匆地走到旁边几位收藏家身边，他们正在欣赏格雷森·佩里(GraysonPerry)制作的一个洛可可式花瓶。如果画廊的人对某位艺术家的作品很有信心，不怕卖不出去的话，他们一般不会一开始就卖给第一个有

意向的买家，也不会不假思索地卖出出价最高的买家。他们会把有意向的买家都列出来，从中找出最有声望、最有影响力的买主。这种做法是保护艺术家心理感受的一种基本方式。跟其他行业不同，其他行业的卖家不会在乎买家是谁，也不管他买回去之后会不会转手。但在艺术界，艺术家的声望由拥有其作品的人决定，有些收藏家可以巩固艺术家的地位，有些收藏家则可能使艺术家身败名裂。

你应该这样识别收藏者

罗格斯戴尔对真正的画廊和“特许经营商”之间的区别有深刻的认识。“特许经营商”是他对那些伪画廊的蔑称。他认为真正的画廊会发掘、扶持艺术家，而伪画廊仅仅经营艺术品。他说：“艺术界没有游戏规则，所以我以自己的理念和思路让我的画廊存续下去。”许多成功的画廊老板都认为他们自己是特立独行的人，他们基本上分为三种类型。第一种类型的老板以艺术家为重，他们一般都学过艺术，在学习的过程中他们发现自己对策划展览更有兴趣，于是放弃了成为艺术家的梦想。第二种类型的老板以收藏家为重，他们希望在索斯比或佳士得学点东西后，开始自己搞收藏。第三种类型的老板一般是公共收藏机构的管理人员，即策展人或博物馆馆长，他们学过艺术史，对其机构的藏品有明确的艺术判断。不管是哪种类型的老板，都没有经过培训或者认证，也就是说，谁都可以自称是艺术品交易商，谁都可以开画廊。

他继续说：“投机的艺术品交易商跟赌徒没什么区别。他们研究一下艺术的基本形式，看看杂志，随便听听别人的评论，然后就开始碰运气。我们不喜欢这样的交易商，但艺术界还真离不开他们。”此外，业内还存在一批遍地撒网的交易商。罗格斯戴尔努努鼻子接着说：“艺术品市场跟捕鱼差不多。总有一些人在外围张开大网，一条鱼都不放过。因此你总能听到有人说，‘1986年的时候我在那儿，当时我买了一件’。”业内尊崇的收藏方式是有计划、有目的地购买藏品，或者购买同一位艺术家的大批作品。

罗格斯戴尔说：“收藏并不以总量或总价值取胜，要让收藏本身成为一种文化，传达一种信息。”最差的收藏是漫无目的、杂乱无章地收集，显得浮躁、浅薄。最好的收藏都有一种驱动力。罗格斯戴尔顽皮地靠近我，悄悄地提了一位收藏家的名字。他说：“他购买艺术品的时候只下半身思考。我的收藏风格跟他的不一样，但他的收藏的确不错，一脉相承，从不跑题！”



#2

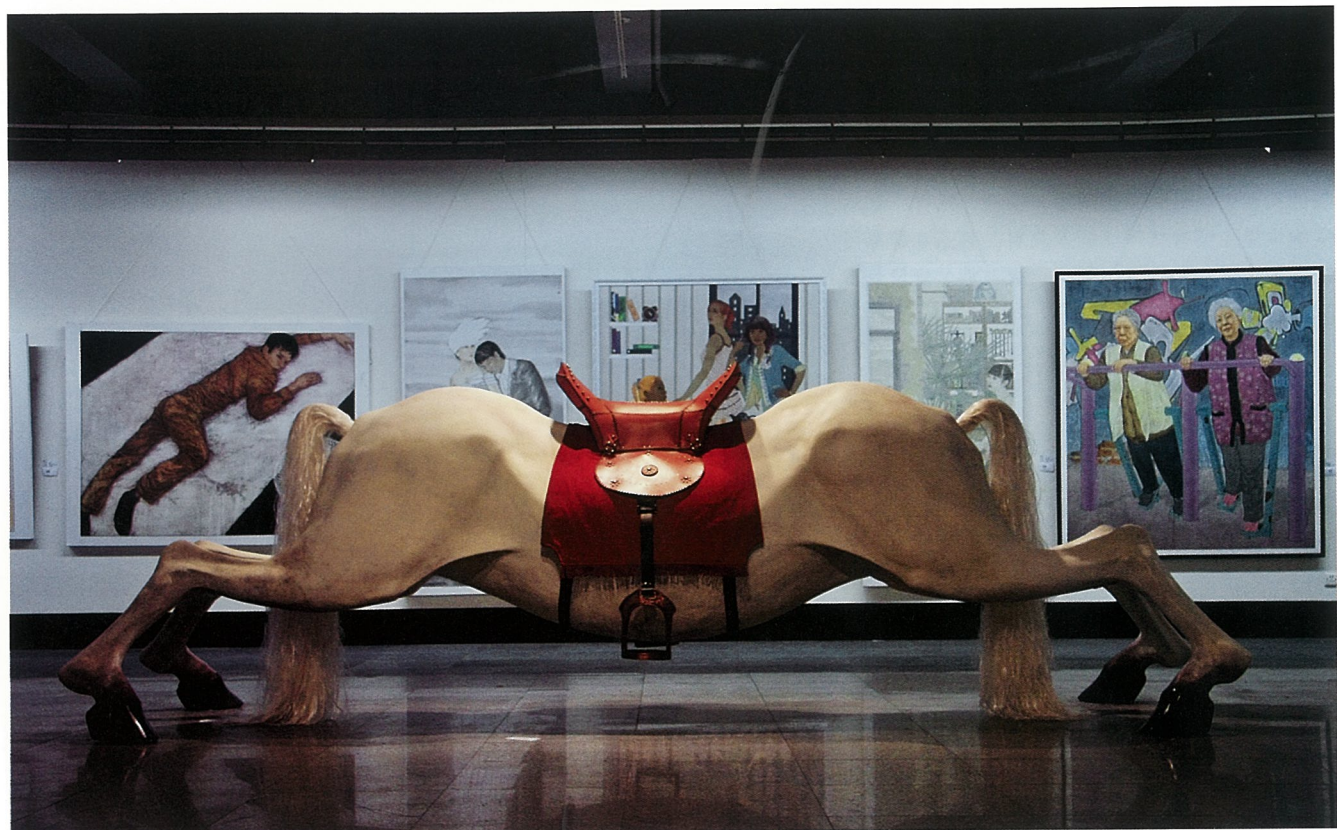
做自由的艺术家

巴尔德萨里一直都很自由，他不跟收藏家来往。他说：“我们这一代人开始搞艺术的时候，艺术和金钱之间没有联系。但到了20世纪80年代，好像钱在一夜之间冒了出来，死皮赖脸地跟艺术品黏在一起。在此之前，收藏家的数量很少，他们出现的时候我都躲着，我不想跟他们有任何瓜葛，就像老鼠见到猫似的，几乎就是撒腿就跑。我希望维持一种纯粹的状态。你买的是我的作品，而不是买我本人，我不想被你左右。”他长吸了一口气，看了看四周，接着说：“后来我渐渐发现，有的收藏家并不是对艺术一无所知，他们挺懂艺术的。之后我明白了，不能以偏概全，把所有收藏家一棒子打死是不对的。”巴尔德萨里至今仍然鄙视艺术品市场，认为市场缺乏理性。“尽管现在艺术价值和货币价值紧紧地联系在一起，但也不能以钱来衡量艺术的品质。这是个误区，是严重错误的观念。”

这是巴尔德萨里选择一直在高校教书的原因之一。他认为：“教书可以

#1 Roll Bus Roll No.1 中国画 张杰东

#2 仿佛 中国画 王宏州



白马非马 雕塑 邓玉峰

让我远离市场，这样我想什么时候转变我的艺术风格就什么时候转变，不受市场的影响和约束。而且在学校里能和年轻人待在一起，可以预见未来艺术的走向。不管我喜不喜欢他们今后搞出来的东西，总之，我会提前知道他们今后会搞出什么来。”关于保持艺术自主权，巴尔德萨里态度坚决，他觉得只有坚持走自己的路，才会走在市场的前面。他对学校里那些由于找不到方向而苦恼的学生说：“要是搞不出新东西，那你们原来的旧作品就卖不出去。”

你需要选择好的艺术品交易商

艺术家不适合到艺术博览会上来。他说：“如果是艺术家，他必须得创作，创作是他的天职，不是为了满足市场的需求。所以如果他们来这里逛，会搅乱他们的思想。再说，这里的确不是展览作品的最理想场所。这里太吵太乱，没有人会用心揣摩作品的微妙含义。”他痴痴地笑了起来，可能觉得自己的话很精辟，于是他补充道：“这里就像一场免费的爵士音乐会，在混音台上操控的，是一只喝醉的猴子。”

艺术品交易商是艺术家和收藏家之间的中间人，他们不愿意让艺术家和收藏家直接接触，更不愿意让能替他们赚大钱的大牌艺术家和与他们竞争的其他艺术品交易商接触，因为其他交易商可能会挖他们的墙脚。这样看来，艺术博览会是个危险的场所。此外，尽管艺术和商业有着千丝万缕的联系，有些艺术家甚至公然将满足市场口味作为他们创作实践活动的一个目标，但艺术和商业之间仍然存在思想上的对立。创作技巧本来是判断艺术品的一个主要标准，但当前的艺术界已经抛弃了这个标准，而用一个新的标准来权衡作品的价值和艺术家的成就。在这种情况下，如果哪个艺术家的创作仅仅是为了迎合市场的口味，那么市场会怀疑这个艺术家的人品有问题，从而对他

的作品失去信心。

赫勒把展会地图收起来，起身往外走。他说：“最后，我告诉你优秀的艺术品交易商和优秀的艺术顾问之间的区别吧。优秀的交易商对收藏家好，但是对艺术家更好，而优秀的艺术顾问对艺术家好，但是对收藏家更好。”过去，有人找艺术顾问主要是因为他们有艺术史方面的知识。现在，艺术顾问的任务是谈判，促成一些棘手的交易。他们一面受人之托，另一面凭借强大的关系网进行运作，他们的工作很繁忙，因为在当前艺术界的形势下，行动比思考重要得多，去晚的话，什么都没了。对于赫勒来说，他不仅得到了丰厚的收入，而且得到了精神上的满足。他说：“钱只是副产品，更重要的是我帮助别人建立了一个有体系的收藏，我很欣慰。”

参考文献：萨拉·桑顿 (Sarah Thornton)
《艺术世界中的七天》



读信的蓝衣女人 油画 150 × 180cm 2011年 曾其秀