



在场还是缺席

——在巴塞尔现场访谈与中国画廊合作的乌斯·麦勒

Present or Absent —— Interview with Chinese Galleries' Partner Urs Meile

◎ 韩晶 Han Jing

在巴塞尔，任何前往者都可以在问讯台拿到一本“参观指南”，上面有所有活动的具体时间、地点，还有对本届巴塞尔艺术博览会的通俗易懂的简介。不过，对于那些对艺术抱有特别兴趣的人来说，最实用的莫过于展厅的平面分布图——不论是画廊、美术馆、媒体，还是提供休息、闲聊的咖啡厅，以及巴塞尔组委会的办公室，每一个在大厅里的区域都被事无巨细的标注得清清楚楚。只要你锁定目标，就肯定可以在第一时间到达自己感兴趣的地方。

“参观指南”变成行动的催化剂。从看到平面分布图的第一时刻，我们就开始耐心地在数百个拇指大的小方格里寻找那些能与《当代美术家》产生某种对接的艺术机构，而中国画廊的所在成为首当其冲的目标之一——从组委会提供的新闻资料里，我们早在三个月前就得知中国有两家画廊进入了巴塞尔：北京的艺术文件仓库和上海的香格纳画廊。在密密麻麻的英文标注中，我们终于找到了“Gallery Urs Meile/CAAW”——虽然在来之前就得知“Urs Meile”画廊是一家代理了很多中国艺术家的瑞士画廊，但还是疑惑“艺术文件仓库”的英文缩写前面怎么排列着他们的名字。这种情况下，估计除了我们这样极少数关心的知情者外，没有人能知道这就是中国唯一参与的两家画廊之一。

走进“艺术文件仓库”的所在地，展厅中央最显著的位置放着艺术家艾未未的“茶砖”，右方正面的墙上是雕塑家李占洋的作品“火车站候车厅”，左右两侧分别是李松松和颜磊的油画，而外侧的展墙上挂

着汪兴伟的作品。最后，我们见到了这些艺术品的主人——“Galerie Urs Meile”画廊的老板乌斯·麦勒先生。尽管艺术文件仓库的影子荡然无存，我们还是很高兴在巴塞尔看到了中国当代艺术的参与——哪怕中国的艺术机构实则仅是虚晃一枪的缺席方式。

对乌斯·麦勒先生的访谈就在画廊的展示现场里进行。看着四周那些熟悉的艺术作品，却不是中国的画廊，我始终在想：在这么一个号称世界上平台最高、成交量最大、收藏家最多、学术性最强的艺术博览会上，中国艺术家的作品有瑞士人代理、有法国人代理，甚至有韩国人代理，为什么就没有中国人自己代理的呢……

韩晶（以下简称“韩”）：在今年的巴塞尔艺术博览会上我们看到，200多家参展画廊中，你是唯一与中国的艺术机构相联合的画廊，同时也是比较集中代理中国艺术家的国外画廊。据我所知，中国艺术家的作品在早期并不被国际市场看好，而且中国、古巴和俄罗斯的艺术家的作品也因为某些自身的原因和国内艺术市场的混乱，所以无法增添收藏家的信心，因此至今仍然受到一定的质疑。所以我们感兴趣的是：最初吸引你经营中国艺术家作品的原因是什么？大概是从什么时候开始的？

乌斯·麦勒（以下简称“麦勒”）：我最初认识到中国艺术家的作品是在1995年。当时我的一位朋友乌利·郝克在中国出任瑞士驻华大

使——我们已经相交20多年了。我们一起到中国去看艺术家的工作室，在仔细看过很多中国艺术家的作品之后，我就萌生了对中国当代艺术作进一步研究的念头。两年之后，我们举办了第一个完全由中国艺术家的作品组成的展览。1998年，艾未未成为与我们画廊有协议的第一个中国艺术家。至于选择经营中国艺术家和他们的作品，基于我对中国当代艺术非常有信心，因为我相信，我们做的是中国最好的艺术家和最有质量的作品，它们即便在今天仍然不被看好，但迟早是会得到收藏家的认同的，对此我一点都不担心。

韩：可以谈谈你与艾未未之间的关系吗？在我们来之前，从巴塞尔艺术博览会组委会得到的消息是：中国有两家画廊参加，其中一个就是由艾未未主持的北京艺术文件仓库。但是来到巴塞尔之后我们惊异的发现，原来艺术文件仓库与你们是联合参展，而现场只有你们和你们代理的艺术品。除了展位的名牌上出现了“CAAW”几个简洁的英文暗示着知情者：“这里就是艺术文件仓库”的所在外，我们几乎看不到中国画廊的存在。而在展位中央的显著位置上，呈放着艾未未的作品“茶砖”，据说已经以不错的价格售出。因此我想知道，艾未未与你是合作伙伴的平行关系，还是你代理的众多中国艺术家之一？

麦勒：我其实对艾未未十分感兴趣，在我看来，他是一个很有才华的人。我感兴趣的不仅仅是他创作的艺术品，还包括他对文化、艺术的见解。他是我们代理的艺术家，同时也是北京艺术文件仓库的负

责人，而艺术文件仓库是我们在中国的合作画廊——这就是我们之间的关系。如果拿艾未未与其他我所代理的艺术家相比，要说他有什么特殊的地方，那我想应该可以这么说：我们之间的关系更为密切和复杂。因为我们不仅仅只是画廊老板与代理艺术家的关系，也不仅仅是简单的合作，而是会在很多方面有思想碰撞和深入交流的朋友。

韩：你最近在北京新开了一家“麦勒”画廊，作为瑞士驻中国的分部。能谈谈是什么因素促使你这样做吗？是否与最近两年中国艺术市场的火爆有关？

麦勒：我之所以选择2006年在北京开始分画廊，是因为一直以来都有这样的愿望。实际上在四年前我们就在北京设立了一个办公室。从那个时候起，萧岭就是我们在北京的代理人。这四年来，我们不断地为分画廊找寻合适的地方，因为我们有一些特殊的要求，所以计划被搁置下来。花上四年的时间做准备主要是因为我一直坚持：如果没有找到理想的地方，就不要匆忙的开张。

韩：刚才你提到对于分画廊的设立地点你们有一些特殊的要求，能具体谈谈吗？你认为所在地点对画廊本身而言是否是很重要的一个因素？

1-3、第37届巴塞尔艺术博览会展出作品



麦勒：是的，我们一直在谈论要把这个画廊放在哪里合适，我想画廊开设在哪里与画廊是否能达到它的定位和目标都是十分重要的事情。举例来说，我们不考虑 798 这样的艺术区。这并不是 798 的问题，798 当然有它吸引人的很多方面。但是我们认为它太嘈杂了，那里给人的感觉像艺术旅游点，来观光和看热闹的占大多数。这一点非常不符合我们画廊的定位，在这样的环境下我们很难达到我们的经营目标，更不适合我们的工作方式。所以，我们对画廊地点的考量主要是以下三个方面：首先，空间本身的建筑质量；其次，周边的环境，我们希望相对比较安静；第三，内部是否适合居住。所以，在去年与艾未未见面的时候，他向我们介绍他在北京草场地的一个建筑方案，准备做一个艺术中心。说知道看过之后，我立即觉得这就是我们一直在寻找的、适合我们的空间。而正好在这个时候，中国的艺术市场突然变得很看好，其实这两者只是时间上的一个巧合。而我们此前其实并没有考虑过中国艺术市场火爆的因素。

韩：我们都知道，画廊经纪人与收藏家不同，如果说收藏家还有很大程度上是依据自己的喜好来购买艺术品，还带有某种感性的成分在的话，那么画廊经纪人应该说有着完全不同的出发点。首先，画廊的性质举定了它就是以营利为目的的，它的工作不是为了艺术品收藏而是为了艺术品的流通。因此，如果说今天或者将来中国艺术家的



作品不被市场所看好，你还会继续代理中国艺术家和他们的作品吗？还会在中国开设分画廊吗？

麦勒：我们代理中国艺术家和他们的艺术作品已经有 10 年了。在最初的那个阶段，整个欧洲或者说大半个世界都不了解中国的当代艺术，更谈不上从收藏的角度接受中国当代艺术了。因此，我想说的是，在我们画廊的经营理念中，经济的收益并不是第一位的。就像开始说的，我始终深信：如果我们代理的中国艺术家和他们的艺术品是有质量的，那么迟早他们会被接受。有的时候也许两、三年的确是一件作品都没有出售，但我们一直不是都在坚持吗？

韩：这或许说明你们并不是在做短期的炒作，也没有将目光局限在眼前的利益上。但作为画廊，你们所做的坚持依然无法摆脱经济因素的影响，不是吗？我想追求利润这一点对于全世界的画廊来说，都是无可厚非的事情，所以我们都没有必要回避画廊需要盈利的事实。在我看来，做得成功的画廊都是盈利的。但据一些艺术家透露，他们与国际画廊的合作，其实并没有按照所谓的国际惯例来进行。例如在价格上，你是否按照艺术家作品的实际售价付给了中国艺术家应得的那一部分呢？

麦勒：我想，这个问题的答案你自己可以在我们过去的经营中找到。



2

韩：今天，在巴塞尔艺术博览会，这个每平方米都以上千欧元的价格来计算的展场上，在我们对话的周围，我看到你陈列出来的艺术品几乎全部都是中国艺术家的作品。你把他们放置在这样重要的场合，是否在你看来，他们已经是最有质量的艺术家的了？

麦勒：这是个很好的问题，我们又回到我们最开始所谈到的，而且一直反复提及的“质量”问题。我们之所以一直强调好质量的艺术作品，是因为巴塞尔艺术博览会是世界上最成功、最有影响力的艺术博览会。因此，在我看来，它的观众、它所吸引的来访者也应该是最优秀的。这一点非常重要，因为我代理的是中国最优秀的艺术家，所以我要选择在最好的地方来展示他们的艺术创作，让最有鉴别能力的观众来认识它们。当然，我们还没有完全达到我们的目标。

韩：能具体说一下你们的目标是什么吗？在巴塞尔艺术博览会即将结束的今天，你觉得巴塞尔艺术博览会是否满足了你们预期寄予的希望？

麦勒：巴塞尔艺术博览会很成功，我们在这里也许学习和收获了很多。但是，在我看来，我们的目标是一个过程，就是不断学习和进步的这个过程。需要认识更多的艺术现象、了解更多的艺术现场、结识更多的艺术家和收藏家，在他们之间搭建互动的桥梁……这个一直延续、永远不会结束的过程就是我的目标。当然，如果它实现了，我就可以退休了。

(感谢麦勒画廊驻北京负责人萧岭小姐的现场翻译)

1-2、第 37 届巴塞尔艺术博览会外围展展出作品

3、第 37 届巴塞尔艺术博览会展出作品

4、中国艺术家艾未未、李占洋和颜磊的作品出现在巴塞尔艺术博览会的乌斯·麦勒画廊上

韩：你刚才提到，你在整个欧洲对中国当代艺术还比较陌生的时候就开始切入对中国当代艺术品的经营了，从一个西方人的角度和陌生的背景来做这个事情，你是依据什么标准来中国选择被代理艺术家和他们的作品的？

麦勒：在选择艺术家上，首先，我想你刚才说得很对，画廊与收藏家的出发点是不同的，画廊也许更注重收益、注重是否能赚钱；而收藏家更多的是依照个人化的喜好来进行判断。因此，在选择艺术家上，我想他首先应该是能让我们赚钱的——我们为了生活应该要赚钱。但还是我之前所说的，如果他的作品是有质量的，那么它们早晚会被收藏家发现和接受。这不是个根本问题，只是时间的早晚问题。所以，我们所需要的，就是选优质的艺术家。其次，在如何判断他是否是优质的艺术家方面，我想最重要的是他的观念。如果我看见一个艺术家的作品，觉得是一件很好的装饰，那么，哪怕它适合放在家里或者其它的场所，我也不会代理他。第三，也是一个很重要的因素，我们希望将中国艺术家和他们的艺术作品介绍给全世界，更多的推介到国际平台上去。所以，我们会选择那些作品看来不同于其它文化背景的艺术家的同时，尽量选择不同类型的艺术家，不限他们所运用的创作材料和手法，最好囊括雕塑、绘画、装置，等等。



3



4