

A BIG SHOT IN ART

The Famous Art Dealer
Leo Castelli and Modern Art

外国现代美术理论丛书

艺术巨商

著名画商利奥·卡斯蒂里与现代艺术

主编：常宁生

江苏美术出版社

外国现代美术理论丛书

艺术巨商

著名画商利奥·卡斯蒂里与现代艺术

江苏美术出版社

SHOT

ART

s Art Dealer
and Modern Art

图书在版编目(CIP)数据

艺术巨商:著名画商利奥·卡斯蒂里与现代艺术/常
宁生编选. —南京:江苏美术出版社, 2001.4
(外国现代美术理论丛书)
ISBN 7-5344-1249-8

I. 艺… II. 常… III. 卡斯蒂里, L.-评传
IV. K837.123

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 20985 号

责任编辑	黄 峻
审 读	钱兴奇
责任校对	刁海裕
封面设计	冯忆南
监 印	符少东

艺术巨商

江苏美术出版社出版发行

江苏省新华书店经销

南通韬奋印刷厂印刷

开本 787 × 1092 1/32 印张 6.5

2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印数: 1-5,000 册

ISBN 7-5344-1249-8/J · 1246

定价: 15.00 元

社 址 / 南京市中央路 165 号

电 话 / 3308318 邮 编 / 210009

发行科 / 南京市湖南路 54 号

电 话 / 3211554 邮 编 / 210009

序 言

90年代以来，中国的艺术市场已经走过了从无到有的艰难历程。随着中国经济高速发展，我国文化事业出现了新的繁荣。在北京、上海、广州、南京等许多大中城市，画廊、画店、拍卖行如雨后春笋，纷纷出现。每年在北京、上海等地举办的大型艺术博览会盛况空前，都表明了中国的艺术市场的发展正在走向一个新的阶段。中国当代艺术家的作品从主要面向中国港、台地区和东南亚以及欧美等地，正开始转向中国内地，并逐渐进入中国部分家庭。中国当代艺术发展和繁荣同样也离不开中国艺术市场的规范和成熟。

本书介绍了美国画廊业巨匠利奥·卡斯蒂里(Leo Castelli)的艺术经营之道和成功之路。在美国现代艺术发展的历程中没有一个艺术经纪人能够像卡斯蒂

里那样成功地推出了如此之多的当代著名艺术家，自50年代后期以来除了大色域画派的艺术家的之外，几乎所有重要艺术流派的代表性艺术家都受到卡斯蒂里画廊的代理和推介，这些艺术家包括：波普艺术家贾斯珀·约翰斯、罗伯特·劳森伯格、克莱斯·奥登伯格、罗伊·利希滕斯坦因、詹姆斯·罗森奎斯特、安迪·沃霍尔，极少主义艺术家弗兰克·斯特拉、罗伯特·莫里斯、埃尔斯沃思·凯利、赛伊·通布利、丹·弗拉文、唐纳德·贾德、理查德·塞拉、肯尼斯·诺兰、布鲁斯·瑙曼，观念艺术家约瑟夫·科苏斯、罗伯特·巴利、道格拉斯·休伯特、拉里·韦纳等这些左右着当代艺坛、主宰当代艺术市场的大艺术家。90年代以来卡斯蒂里画廊还代理了当代四位最重要的艺术家：美国艺术家朱利安·施纳贝尔和大卫·萨利、意大利超前卫画家山德罗·基亚和法国画家热拉尔·加鲁斯特。这是当代艺术中群星璀璨的一支队伍。我们将这些艺术家名字排列在一起几乎就构成了一部美国当代艺术史。1957年利奥·卡斯蒂里在纽约77街开办自己的画廊时已年届50，但他却能慧眼独具，发现一个又一个极有才华的年轻艺术家，并将他们成功地推向公众、艺术收藏家和艺术博物馆，从而创造了当代西方画廊业的一个又一个奇迹和神话。卡斯蒂里的工作深刻影响了美国现代艺术的性质，同时也使美国当代艺术产生了世界范围的影响。1999年8月21日，利奥·卡斯蒂里，这位具有传奇色彩的艺术经纪人在纽约曼哈顿的家中逝世，享年91岁。据说在1980年时还有一位

美国的杂货商曾自豪地宣称他拒绝以一袋土豆换取杰克森·波洛克的一幅画。这种情况在50年代对许多美国主要的现代艺术家来说是很常见的。但到60年代后美国艺术家的情况就发生了巨大的变化。尽管美国学者戈尔·维达尔(Gore Vidal)继续认为美国“仍然还不能算是一个有文化的国家”，但今天艺术家在这个最富裕的国家最终获得了名誉和经济上的承认和支持。正是利奥·卡斯蒂里承担和扮演了改变美国文化形象的这一重要的历史角色。综观卡斯蒂里的艺术经营之道，他的艺术经营之所以能够取得如此巨大的成就，是因为卡斯蒂里的艺术经营具有如下几个方面的特点：

1. 对艺术的无限热爱和宗教般的狂热

卡斯蒂里认为，作为一名出色的艺术经纪人，首先必须是一位优秀的收藏家，这类收藏家一般很少见，也很特别。他们这种人对艺术有着几乎接近于宗教般的狂热。他们观看艺术、欣赏艺术，思考各种艺术的问题，并且在实际上把除睡觉以外的一切醒着的时间都花在对艺术的追求上。卡斯蒂里说他进入收藏界，很大一部分的原因是由于他对伟大艺术家的尊敬和崇拜。也许这种情感在欧洲比在美国要显得更为流行。卡斯蒂里总是把伟大的艺术家划归入天才社会精英的行列。卡斯蒂里很早就开始收藏艺术品，还在欧洲时他就买过一些野兽派画家的作品，如马蒂斯、弗拉芒克等人的作品。他最初特别喜欢法国浪漫主义大师的

作品。同时也非常喜欢意大利文艺复兴时期和巴洛克时期的作品，后来又对法国古典主义大师安格尔的绘画推崇备至。卡斯蒂里本人的艺术收藏规模也相当大。他尽量做到收藏每一位在他的画廊举办过展览的艺术家的一两件作品。如劳森伯格的《床》、约翰斯的《带石膏模型的靶子》、斯代拉的《新卡利多尼亚》、奥登伯格的《衣夹》等作品。这些作品在今天都已是许多著名博物馆希望购藏的代表性杰作，其价格也已不断升高达到了吓人的程度，但卡斯蒂里仍不愿割爱。这种对艺术热爱和对艺术家的崇敬正是欧洲知识和文化阶层的一种深厚的古典传统。

2. 具有深厚的艺术修养和艺术史知识

卡斯蒂里从小的时候就开始迷恋文学，从他所阅读的大量文学名著中，卡斯蒂里不仅培养了自己对文学和艺术的浓厚兴趣，还使他结识了他的第一任妻子伊莲娜。伊莲娜出生于一个罗马尼亚富豪之家，从小就受到良好的艺术熏陶。婚后她的这种艺术修养也对卡斯蒂里后来走向艺术经营业产生了巨大的影响。为了理解并懂得当代艺术，卡斯蒂里认为必须经常到博物馆和画廊里去走走，熟悉艺术是什么。同时还得读一些艺术杂志和书籍。对艺术的理解力并非天生具有的，艺术，就像音乐和文学一样，其审美是通过接触和学习而获得的。人们必须不断地努力，提高自己的艺术修养。卡斯蒂里在谈到自己艺术经营的一些诀窍时说，要了解过去的艺术发展史，仔细研究艺术史和

理论，从中发现一个艺术运动总是紧接着另一个运动而发生。每一个阶段都要发生一些变化。从现代艺术发展来看，印象派之后紧跟着就是后印象派、野兽派、立体派，然后就是抽象艺术和超现实主义。再后来就是美国的蓝色画派和抽象表现主义。他就是这样深深地卷入了其中的一些运动。“你们知道，我从来没有举办过抽象表现主义画家的作品展览，因为那个时候我还没有一个自己的画廊，但当时我知道他们，了解他们所从事的一切活动。他们有一个时期占据了艺术的舞台，于是，我感觉到将会有有什么新事物要发生了。”这种良好的艺术史背景和对艺术深刻的理解一直在他选择画家时发挥着潜在的直觉作用。卡斯蒂里在谈到这种直觉时说，发现一个好的画家常常是很直觉的，当他看毕加索和塞尚的作品时就会感受到巨大的震撼，在他身上对于伟大艺术家的杰作的这种震惊一直存在着，而且总是保持着一种新鲜感，这也使他一直对自己所从事的工作保持着浓厚的兴趣。卡斯蒂里正是凭着他的艺术修养和敏锐的直觉，使他能够让人觉得永远年轻，而且高瞻远瞩。

3. 广泛听取来自各方面的意见，大胆而稳健

自1941年定居纽约后的半个多世纪中卡斯蒂里广泛地结交了各种各样的朋友，这些朋友中有艺术家杜尚、达利、马克斯·恩斯特、杰克森·波洛克、德·库宁，艺术史家和批评家迈耶尔·夏皮罗、阿尔弗雷德·

巴尔、克莱蒙特·格林伯格、汤姆·赫斯，艺术收藏家彼得·路德维希、斯卡尔、潘扎以及为数众多的画商和艺术经纪人同行，并与他们保持着良好的私人关系。在为代理一位新的艺术家而作出重大的抉择时，卡斯蒂里常常表现出他一贯所具有的大胆而稳健的风格。每当卡斯蒂里决定代理一位艺术家，他总是亲自去艺术家的工作室看他们的作品和创作过程，并与艺术家讨论有关的艺术创作问题。有时也认真倾听著名艺术批评家和收藏家的意见作为参考，一旦他理解了一位艺术家创作的意图和特点，及其在艺术史上的意义，他就会大胆地作出决定与艺术家签约。卡斯蒂里最初认识贾斯珀·约翰斯和劳森伯格时他们都还是默默无闻的年轻艺术家。当在贾斯珀·约翰斯的工作室中看到那些旗帜、靶子和字母时他好像受到了某种启示而顿悟，卡斯蒂里很快就理解并意识到他们的艺术才华，于是先后为他们举办了艺术大展，并取得了巨大的成功。对于利希滕斯坦因，开始看到他的画时只是感到有些震惊，但并不明白这位艺术家做这些大型的印刷广告式的绘画究竟有什么意义。经过一段时间的了解和考察，以及和艺术家的谈话，卡斯蒂里很快就弄懂了艺术家的艺术观点和他所追求的是什么。这种从不盲从轻率的作风和审慎而大胆的抉择，使他在当代世界艺术经营史上创造了很高的成功率。

4. 尊重艺术家，与艺术家建立良好的关系

长期以来卡斯蒂里与他所代理的许多艺术家们保

持着极为密切的私人关系和友谊。这些艺术家有贾斯珀·约翰斯和劳森伯格、利希滕斯坦因、莫里斯、科苏斯、达波文、阿施瓦格和埃尔斯沃思·凯利等。卡斯蒂里在谈到他与艺术家的关系时常说：“你必须要有弹性，你不能老想着你是老板。实际上你不是老板，艺术家才是老板。作为一个艺术经纪人，你需要和许多性格相异的人打交道。如果你没有随机应变的心理准备，你就没有办法经营好一个企业，我只是艺术家各种需要的仆人，那就是我所扮演的角色，……”今天艺术市场的激烈竞争和发展，使任何一位有品位的画廊经纪人都不可能像以前那样，以一种傲慢的语气和态度与艺术家讲话，视自己为艺术家的衣食父母，或用微薄的薪水便能使艺术家留下来。如今的艺术家都具有更为远大的理想和抱负，艺术经纪人如果不能意识到这一点，那他无疑会在竞争激烈的艺术市场中失去他所拥有的艺术家。卡斯蒂里在结交艺术家朋友上慷慨、热情、平易而文雅，对于如何才能留住一些重要的艺术家，许多画商都机关算尽，而颇费心机。而卡斯蒂里却似乎没有这方面太多的忧虑。在卡斯蒂里画廊中签约的艺术家中绝大多数都是初出茅庐的年轻人，在与卡斯蒂里签约之前一般都没有过被画廊代理的经验。他们的艺术成长和卡斯蒂里的画廊一起发展。卡斯蒂里不仅看重艺术家与画廊之间的这种密切的合作关系，而且同时还会想方设法为艺术家提供各方面的帮助和服务。

5. 支持和帮助艺术家的生活和艺术创作

在支持和帮助艺术家的生活和创作上，卡斯蒂里一直保持着一种很好的欧洲艺术经营的传统，这就是按月发放给每一位他所代理的艺术家一定数额的津贴，以支持他们的基本生活和艺术探索。这一点即使在画廊经营遇到资金周转困难时也不例外，因为许多年轻艺术家在他们的事业发展的初期常常会有经济上的困难。例如弗兰克·斯代拉回忆说：当他和卡斯蒂里签约时，他同时还在做替人油漆房子的短工以维持基本的生活；签约后卡斯蒂里保证每月付给他300美元，这才使他能够全身心地投入到艺术创作上来。理查德·塞拉的艺术创作是用各种金属板材料制作极少主义雕塑，这在当时是属于非常前卫性的实验艺术一类。1967年，当卡斯蒂里初次见到他的作品时，他还在依靠帮别人搬家具来维持生计，卡斯蒂里立即决定每个月给他提供基本的生活费，而且保证维持三年。此外卡斯蒂里还向他表明在这三年中并不期望他能卖出任何作品。这对他当时所从事的实验性艺术创作来说无疑是一个巨大支持。拉里·瑞弗斯也回忆起1950年初卡斯蒂里看了他的作品后先付给他25美元让他去买他急需用的颜料。还有一次，卡斯蒂里代理的艺术家张伯伦在没有收益期间多次向画廊借钱，他在画廊的欠款额已高达四万多美元，于是卡尔普建议减去他的一半月薪。而卡斯蒂里却立刻表示反对：“我怎么能这样做？给一半月薪他将无法生活。”因而照常继续付给他全部的月薪。卡斯蒂里一方面在经济上尽量支持和推

举他的艺术家，另一方面却从不指示艺术家们应该去做什么或不应该做什么，特别是涉及到艺术家个人的艺术创作问题时就更是如此。他只是不断地鼓励艺术家们去不断尝试，不断探索。因为卡斯蒂里非常清楚，艺术家要打破常规，创造出新的艺术，就必须付出巨大的努力和耐心。正是这种与艺术家之间的心灵默契，才使绝大多数艺术家多年来一直都能够保持对卡斯蒂里画廊的忠诚和信赖。

6. 对金钱从不贪得无厌，热爱艺术胜过金钱

由于对艺术的热爱胜过金钱，卡斯蒂里在经营画廊时从不以赚钱为最终目的，但画廊的维持和经营又不能不考虑商业的因素。与博物馆不同，画廊没有基金会的资助，一切运作都必须取决于作品的销售。长期在卡斯蒂里画廊担任经理的伊万·卡尔普（Ivan Karp）认为利奥实际上并没有做生意的技巧或手段，也没有真正的商业头脑。到60年代中期，大多数艺术家都已与卡斯蒂里画廊合作，有几位不久便向画廊借了很多钱。这似乎并没有使卡斯蒂里感到烦恼，但却让南希·弗里德伯格（Nancy Friedberg）感到极度紧张，她是1964年来到卡斯蒂里画廊管理账目的。卡斯蒂里一直坚持首先要付给艺术家薪金。他说，如果支付下个月账单的钱不够，问题最终就会暴露出来的。事情总是这样有时来得非常突然。顾客常常是支付一张长期拖延后付的账单，因而总要不停地排除经济困境，

尽管如此，每个夏天卡斯蒂里都不得不向银行贷款让画廊度过这一萧条的季节。数十年来卡斯蒂里从没有为自己所发现和代理的艺术家的作品是否能够卖出而担忧。从一开始卡斯蒂里就得到了一批具有远见卓识的艺术收藏家们的支持。在推销和出售给这些艺术收藏家和博物馆重要艺术家的作品时，卡斯蒂里总是在价格上采取较为宽容的态度。一般来说都给一些收藏界的客户大约 20% 左右的折扣。一开始一些年轻的艺术家的作品对此很不理解，常常不予合作，这样卡斯蒂里就必须单独承受这种折扣金额，从而减少自己的经营利润。在与艺术家的利益分配上，卡斯蒂里采取了不同的分成比例。对有些名气较大的艺术家，卡斯蒂里与他们五五分成，而对绝大多数艺术家都是四六分成，画廊拿四成，艺术家拿六成。在有些特殊情况下，画廊只拿三分之一或四分之一。卡斯蒂里认为许多画家的作品长期难以售出，在一定程度上已成为画廊的负担，因此作为艺术经纪人就需要作出经济上的平衡，让一些销售情况很好的画家来支持相对行情清淡的画家。一个高品位的画廊应该有责任成为某种艺术上的艺术收藏博物馆。画廊在展出最优秀的艺术作品的同时，也应该为一时发展不顺利的艺术家提供坚实的经济基础。在这样的思想指导下，卡斯蒂里总是竭尽全力去寻找和发现每一个历史时期的优秀艺术家和艺术作品。

卡斯蒂里始终认为一个具有远大抱负的艺术经纪

人最关注的应该是不断发现最优秀的艺术家和最有价值的艺术作品，并通过这种发现来使艺术家能够继续他们的艺术创造，从而推动和创造艺术的历史。而一件艺术作品能否流传百世成为不朽之作最终取决于作品本身的历史价值。卡斯蒂里曾不无自豪地谈到作为一个艺术经纪人他一生中最大的满足就是：“无论如何，只要我发出邀请，当代任何一位艺术家都不会拒绝与我合作。”卡斯蒂里的经营之道和成功之路也许对正在迅速发展中的中国艺术市场和画廊业经营提供了一个有益的范例。

常宁生 2000年8月10日

目录

序言

- I 耳听八方 慧眼独具
邢莉 编译
- 8 利奥·卡斯蒂里自传
廖立 编译
- 11 利奥·卡斯蒂里访谈录
常中生 编译
- 151 20世纪的美国画廊：从斯塔格利汉到卡斯特里
葛立 编译
- 173 纽约当代画廊印象
常中生 撰

邢莉 编译

耳听八方 慧眼独具

利奥·卡斯蒂里 (Leo Castelli) 是目前世界上最有影响的当代艺术巨商。卡斯蒂里画廊创建于1957年，它在以后的几十年中推出了一大批国际级的明星艺术家，其中包括劳森伯格、克莱斯·奥登伯格、贾斯珀·约翰斯、弗兰克·斯代拉、罗伊·利希滕斯坦因、詹姆斯·罗森奎斯特、罗伯特·莫里斯、肯尼斯·诺兰、布鲁斯·瑙曼、安迪·沃霍尔等这些左右着当代艺坛、主宰当代艺术市场的大艺术家。然而，对卡斯蒂里来说，商业上的成功似乎从来都不是他所关心的惟一要点。他的基本观点是，艺术品永远是一种渗透着情感的物品，它既与其创造者息息相关，又与其拥有者关系密切，而真正的艺术家则永远走在金钱的前面。本文用极其生动的语言和实例向我们详细介绍了这位艺术巨商是如何走向这条成功之路的，还有他与战后美国年轻一代的艺术家之间的密切关系，以及他对美国许多新艺术运动的发展所做出的积极贡献。