

画家 面商 画廊

— 当代艺术家如何进入艺术市场

陈世桦 著



北京工艺美术出版社

43.5
7

登记证号：(京)第96—210号

责任编辑：杜连义

甘星华

画家·画商·画廊

——当代艺术家如何进入艺术市场 陈世怀 编著

北京工艺美术出版社出版发行

(地址：北京市东城区北池子大街甲6号；

邮政编码：100006；电话：65230675)

北京市美通印刷厂制版印刷

全国新华书店经销

787×1092毫米 1/32开本 3.5印张 75千字

1996年3月第1版第1次印刷

ISBN7—80526—137—7/J·85 定价：8.50元

图书在版编目(CIP)数据

画家·画商·画廊:当代艺术家如何进入艺术市场/ 陈世怀编著. —北京:北京工艺美术出版社,1996.3
ISBN 7-80526-137-7

I. 画… II. 陈… III. 艺术—市场—市场经营学—外国
IV. F713.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 09083 号

目 录

序言

第一章 开创和重新开创艺术事业

- 第一节 艺术家需要精神调节 1
- 第二节 艺术家成名的计划程序 5
- 第三节 艺术家要面对现实了解艺术市场 20

第二章 艺术家的公共关系学问

- 第一节 艺术观念需要艺术家更新 28
- 第二节 如何把握作品的新闻发布 30
- 第三节 画展的公关形式及内容 33
- 第四节 画展开幕式的策划 38
- 第五节 艺术批评和评论艺术 39
- 第六节 公关是艺术家的日常工作 40

第三章 艺术家要避免的不正常心态

- 第一节 “合理化”的倾向 42
 - 第二节 偏执的心态 44
-

第三节	对竞争反应过度的现象	47
第四节	不正常的心态有害于身心与事业	48

第四章 画家、画廊与画展计划

第一节	选择展览场所	49
第二节	合作画廊的形式	52
第三节	小心徒有虚名的画廊	53
第四节	有奖展览	54
第五节	作品幻灯片注册	56
第六节	利用博物馆举办画展	56
第七节	在大学举办画展的利益	58
第八节	法人艺术市场	58
第九节	创造自己的展览机会	60

第五章 画家如何与画商打交道

第一节	画商怎样发现新画家	63
第二节	艺术家与推荐制度	64
第三节	画商与画家的职业习性	66
第四节	画商的生意经	69
第五节	画家推销作品介绍自己	71
第六节	选择画廊的标准	77
第七节	画家怎样与画商谈判	80

第六章 争取获得有关机构的资助拨款

第一节	神秘的拨款世界	85
第二节	巨额拨款和小数目拨款	87

第三节	增加获得拨款资助的机会	89
第四节	资助机构的拨款评审程序	91
第五节	非传统的拨款途径	94

第七章 艺术家的事业与经济收入

第一节	常规工作的优点和弊端	96
第二节	利用你的事业增加收入	99
第三节	为了艺术事业的发展,尽量减少开支	101

后记	103
----------	-----

第一章 开创和重新开创艺术事业

第一节 艺术家需要精神调节

作为一名艺术家,首先要相信自己就是艺术家。同时,在艺术道路上必须使别人也相信你是一位名副其实的艺术家的。如果自己充满了自信心,也就为别人的信任创造了最基本的条件。一般来讲,获得自信心没有固定模式,有些艺术家天生就有自信心,有的要花很多年才能获得。充分发挥创造力,掌握自我约束力和克服创作障碍是获取自信的重要组成部分。有些艺术家需要大量的顺心意的正面反馈来维持自信心,有些艺术家则不然。

作为一名艺术家,都曾为创作自己满意的某件作品而欣喜若狂。这件作品也许达到了自己创作的顶点,或明确表现了某种新的观念。它看上去富有创造性,艺术家的创作才华也能令人吃惊。如果掌握了艺术语言,就显示出艺术的创造力,因此,对艺术的期望才能得到真正的补偿。

然而,创作某些令人喜爱的作品并不能解决如何利用创作去生存和发展这一问题。对于艺术家来说,这是个复杂的问题,因为艺术家和从事其他职业的人对生存与发展所持的态度不同。对于艺术家来讲,生存常意味着最低限度的生活水平,发展也许是指不负债;对于其他职业的人,生存是不负债,而发展就是成功。

一、艺术家的神话

多年来社会制造了一个神话，就是艺术家意味着什么。艺术家和非艺术家自觉与下意识地认为，这个神话是建立在抛弃许多事物的基础之上的，而别人把这些事物视为是艺术家的权利。

例如，这个神话告诉人们：奋斗、复杂和磨难是艺术创作的必要组成部分。没有这些关键因素，艺术家就会停滞不前。这个神话还告诉人们：对舒适的生活和金钱的欲望最终会伤害和歪曲艺术，艺术家要关心的只应该是艺术，而其他人则不然，同时也就意味着：真正的艺术家不会显露自己，也许在他们死后，人们才会发现他们的价值。

这一神话对人们出售作品提出警告，虽然大多数关心这个问题的艺术家不能够做到这一点，但他们也弄不清这种心理意味着什么。

这个神话还宣称艺术家应该是浮夸的，具有煽动性的，喜怒无常的，怪诞或孤僻的。作家、社会评论家汤姆·沃尔夫(Tom Wolf)曾暗示艺术家的这个呆板的形象是在二十世纪初形成的，是建立在作家、艺术评论家塞奥菲利·高蒂埃尔(Theophile Gautier)的风格和行为基础之上的。沃尔夫这样写道：“由于高蒂埃尔自己的红色背心、黑色领带、古怪的帽子、蛮横的见解、酗酒和贪婪的肚皮，艺术家的现代形象开始形成：艺术家物质贫困，但精神自由；卑贱，但追求是无阶级的，永远摆脱贪婪、虚伪的有产阶级的束缚，成为超凡脱俗的自由民；以他们自己的方式观察世界、追求高尚、低生活水准、青春常驻——总而言之，艺术家就是要放荡不羁。”

这个神话还告诉人们，要反对有阶层，获得精神自由，就不应拥有一份职业，也就是说，艺术家是一种精神状态，而不

是实际的工作。这个神话甚至还使人们对成为艺术家是否是一个正当的职业产生了怀疑。例如：艺术院校的学生被迫选修许多其他课程，以便将来生活有依靠，或者学习商业美术来取代纯艺术。有书上曾声称：任何艺术家试图依靠艺术作品谋生是不现实的，是异想天开的幻想。如果上述情况发生了，也只不过是一种运气而已，切不可痴心妄想。重要的是艺术家应该认真地探索艺术，但不应把艺术当作是自己的职业！假如认为艺术家是一种正当的职业，需要职业帮助的艺术家的数量就会少得多。法律系的学生是否被迫选修许多教育课程以便将来有所依靠呢？

虽然给予艺术家的热心忠告来自那些试图帮助他们的人们，但它是依据艺术家以外的人们的认识和传闻被提出来的。但是别人的认识对艺术家来说不见得合理。

相信别人的观念是一个危险的陷阱。然而艺术家有时发现它有吸引力，希望它能缩短通向成功的道路，或者帮助自己避开困难。拉尔夫·查里尔(Ralph Charrell)在《如何使事物依照自己的愿望发展》一文中评论道：

“如果有条件地接受通过某种媒介得到的观念，就可以避免直接地面对事件。依赖别人的观念和看法越多，平衡自己各种生活经历的能力就越低。如果这种情况继续发展，生活很快就会变得暗淡无光，最终将处于汪洋大海之中，遭受风浪的拍打和冲击，孤零零地飘泊在黑暗的天空下面，失去自己内在的航向。”

开创或重新开创一项成功的事业，艺术家必须毅然抵制有关艺术家的神话，如同种族和宗教偏见。这个神话是难以捉摸的、无意识地悄悄出现的。不要低估它对艺术家事业发展的

影响和限制。

如果艺术家附和这一神话，后果将是拱手把事业交予别人，如果艺术家不确立和发展自己的目标，并朝这一目标努力，他们的事业就将由别人来安排和操纵，最终被吞没。

二、进入市场

艺术家要出售自己的作品，就必须进入艺术市场，这是一个由众多分支机构高度组织化的世界。有两种途径可以参与市场——随意性的和计划性的。不幸的是大多数艺术家随意地进入市场，这意味着时间短暂，结局不会令人满意。

有计划地进入市场是指画具已排列整齐，思想已作好准备。思想准备如何，取决于抵制艺术家的神话、确立个人目标、愿意朝这些目标努力和进展的程度。一个好的计划还包括一个精心制定的金融方案：作为艺术家，要赚钱必须付出代价。

一件作品的价值，个人的价值，某年、某月、某周能提供什么作品，艺术家应该获得多少……金钱的欲望一直是具有诱惑力的。根据情况，这种欲望所形成的人们的思维是正常的，或者说是下意识的。

有的艺术家由于长期处于贫穷状态，而当终于有钱的时候，就会被一种强烈的愧疚所困扰，这种愧疚将主宰他的一生；有的艺术家通过努力赚了钱，但又害怕新的冒险又会使自己回到贫困的境地；还有的艺术家把富裕看成是耻辱，低估了他们的作品的价值，乐意终生遭受磨难。

艺术家所犯的最常见的与钱有关的错误是不愿意对事业投资。虽然乐意花相当多的钱购买绘画材料和工具，而当面临事业发展的其他问题，例如旅行、画展、宣传，以及聘请律师、

会计这样的保护性措施时,就变得吝啬和小气了。后面的章节将论述为什么这些花费重要,并提出忠告,怎样筹集资金来支付这些花费。

第二节 艺术家成名的计划程序

下面的准备工作包括开创和维持艺术事业顺利的必要的基本投资。有些投资需要钱,有些需要时间,有些两者都需要。

一、阅读、笔记、归档和回顾

近年来,艺术出版贸易得到发展,出版物增多了,有多种报纸和杂志,有的介绍真正的艺术新闻,而不仅仅是评论文章。这些出版物包含了艺术贸易和如何成为艺术家等诸多方面的信息,还有包括投资款项、展览、就业机会、法律和会计咨询、与艺术有关的健康问题、有关艺术方面的法规等等。有地区性的艺术出版物,也有全国性的艺术出版物,还有专为艺术家服务的出版物。此外,还有各种艺术学的专门期刊,各艺术院校的期刊、报纸。这么多的信息资料,艺术家没有理由借口说对自己职业范围内发生的事不了如指掌。

阅读、笔记、归档和回顾自己所搜集的资料,建立档案和联络体系,考虑目前和未来的情况,这些联系与资料可能不适用现在的事业,但对未来可能是重要的。要经常回顾翻看,否则会忘掉许多裁剪和储存的资料。

如何建立有用的各类档案,美国艺术咨询家卡洛尔·米歇尔斯的档案体系包括下列种类:拨款(视觉艺术、文学艺术、表演艺术、音乐、电影、录相和写作)、校园艺术家计划、艺术家群体、法人艺术顾问、艺术咨询人、艺术管理人、艺术收

藏家、职业艺术组织、艺术管理机构、贷款资源、咨询服务、法律、会计和保险信息、就业机会、通讯记录和艺术计划的百分比。

卡洛尔·米歇尔斯每个月平均花三小时去图书馆更新和补充有关自己所需的档案资料。发展这个体系、组织和解释这些多年来收集的难以辨认的笔记和资料，花费要近三周的时间。这只不过是三周时间的投资，但它却使一名艺术家在多方面受益。

二、艺术家的简历

如同求职简历，艺术家简历的目的是使读者对艺术家产生信任。具体的目的是使得画廊商人、博物馆长、收藏家、拨款机构、评奖团体和任何有关人员能够为他们的事业提供发展的机会。艺术家的简历不同于一般的求职简历，所以它需要有自己的特殊结构。

简历之所以重要，是因为有些人对艺术作品有不安全感，他们有时需要通过简历来决定是否应该喜爱某位艺术家的作品。例如：一个画商要把一位艺术家的作品卖给一位收藏家，这位收藏家要买这幅作品必须感到保值。因此，一份简历可以成为一件帮助犹豫不决的人们做出有利于艺术家的工具。

一份简历必须反映艺术家在艺术领域所取得的成就，而不仅仅是艺术家追求艺术方向的叙述或作品意义的解释。一定要保持简历的纯正性，以避免叙述作品的内在含义时而淡化了收藏家对艺术家成就的了解。

假如艺术家的成就仅用一张纸不能尽言的话，可以多附些材料。另一方面，如果艺术家取得了实质性的成就，把简历作为一种工具，重点突出主要成就，略去次要的。运用“重要展

览”或“精品展示”这样的措词来说明,这只不过是一个范例。

下面是组织简历的建议和应罗列类型的顺序:

姓名、地址、电话号码。

出生地:

出生地可以成为打开局面的良好契机,艺术家有可能与读者有共同的地区背景。

出生年代:

二十四岁以下和五十岁以上的艺术家有时拒绝把出生年月写到简历上,害怕被认为年纪太小或太大而影响自己的作品。如果有人受到年龄的反面影响,这是强烈地显示出他的判断力太差,在多数情况下不要与这样的人联系。

展览/表演:

首先列举最近的展览/表演,包括年代、展览/表演名称、赞助人姓名(画廊、博物馆或机构)、城市地名。此外,列举管理人的姓名以及是邀请性的还是大奖性的(如果获得了奖励,把它列入随后介绍的奖励和荣誉栏)。

如果举办了四次或四次以上的个展,应专门列出一个展栏。假如个展少于四次,把它们列入展览/表演栏下,但要用星号注明个展,这样个展就突出了,并把星号注在简历上。

例如:

展览(* 个展)

1986 史密斯·惠勒画廊,芝加哥市,伊利诺斯州

《物体和肖像》,外层空间博物馆,纽约市,

查利·克里蒂克主办,邀请展。

《春季年展》,荷根画廊,底特律市,密西根州,

大奖展。

评审员：佩基和乔·朱利斯特

委托任务：

列出受委托的工程和作品，包括工程的名称、赞助商（机构、公司、个人等）和日期。

收藏作品：

列出购买作品的大学、公司，著名收藏家或著名人士的名称。如果作品没有被以上机构和个人收藏，省略这一栏（除非需要用亲戚和朋友的名义拉长简历）。

文献目录：

列出所有提及或评论到自己的出版物，以及自己所写的任何与艺术有关的文章，包括作者姓名、文章名称、刊物名称和出版日期。如果姓名出现在展览目录上，列出展览的名称和赞助商的姓名，并把它归功于作者。

奖励和荣誉：

列出收到的奖金拨款或研究基金，列出在展览与竞赛中赢得的奖励，包括校园艺术家项目或其他任何通过筛选设立的项目。如果在展览中赢得奖励，重复列入展览/表演栏的内容，但开头要注明奖励。例如：

一等奖，雕塑，春季年展，荷根画廊，底特律市，密西根州，大奖展。评审员：佩基和朱利斯特，1986 年。

讲座/公开演说：

用这一栏来列出举办的任何讲座，以及电台或电视台的报导。

学历：

这应该是最后一栏，许多艺术家把它错误地列入第一栏，这暗示自己一生中最大的成就是接受了正式教育。

下面是一份简历的样本：

特里·透纳

西大街十五号

约唐城，美国 12000

500—832—4647

出生：

华盛顿特区，1958 年

精品展览（* 个展）：

1987 冬季邀请展。怀特赫斯特博物馆，怀特赫斯特市，伊利诺斯州，米基·艾伦主办。

《静物和肖像》展。外空间博物馆，纽约市，约翰·霍普主办。

· 1986 史密斯·惠勒画廊，芝加哥市，伊利诺斯州。

《春季年展》荷根画廊，底特律市，密西根州，大奖展。

评审员：佩基和朱利斯特。

幻觉艺术展。派珀学院，湖滨城，宾夕法尼亚州，亚伯拉罕主办。

1985 米普雷菲尔画廊，杜塞尔多夫市，西德。

米利梅里克画廊，旧金山市，加利福尼亚州。

十位雕塑家联展。哥克伍德公园，丹佛市，科罗拉多州，丹佛艺术协会主办，邀请展。

1984 匹兹堡双年展。匹兹堡文化中心，匹兹堡市，宾夕法尼亚州，玛丽·克拉克和亨利·诺斯主办。

汉纳，赖特和透纳，科文顿画廊，休斯顿市，德克萨斯州。

1983 素描展。西南艺术中心主办的旅行展。坦普市，亚利桑

那州。西雅图博物馆,西雅图市,华盛顿州。明尼阿波利斯博物馆,明尼阿波利斯市,明尼苏达州。里士满市,弗吉尼亚州。迈阿密博物馆,迈阿密市,佛罗里达州。

委托任务:

室外雕塑。普利茅斯机场,普利茅斯市,马萨诸塞州,普利茅斯商会赞助,1986年。壁画。贝文顿百货商店,纽约市,贝文顿公司赞助,1985年。

室外雕塑。霍普威尔广场,芝加哥市,伊利诺斯州,市区市民委员会和芝加哥艺术协会联合赞助,1974年。

公共收藏:

怀特赫斯特博物馆,怀特赫斯特市,伊利诺斯州。

匹兹堡文化中心,匹兹堡市,宾夕法尼亚州。

公司收藏:

马希和韦伯斯特公司,纽约市。

亚佛里食品公司,纽约市。

文献目录:(评论)

南希·朗,《怀特赫斯特博物馆冬季邀请展》,博物馆季刊,1987年冬。

约翰·肖特,《怀特赫斯特博物馆展览涌现的艺术家》,怀特赫斯特每日新闻报,1987年1月16日。

米基·艾伦,冬季邀请展名录,怀特赫斯特博物馆,怀特赫斯特市,伊利诺斯市,1987年。

布拉德利·米德,《特里·透纳的画展在史密斯·惠勒画廊开幕》,芝加哥艺术家新闻,1986年2月。

贝思·赖恩,《哥克伍德公园十位雕塑家作品展》,雕塑家月刊,1985年6月。玛丽·克拉克和亨利·诺斯,匹兹堡

双年目录,匹兹堡文化中心,匹兹堡市,宾夕法尼亚州,1984年。

奖励和荣誉:

一等奖,雕塑,春季年展,荷根画廊,底特律市,密西根州,大奖展,评审员:佩基和朱利斯特,1986年。

研究基金,丹佛艺术协会,丹佛市,科罗拉多州,1985年。

研究基金,米尼瓦·希尔斯艺术家团体,米尼瓦·希尔斯市,蒙大拿州,1985年。

二等奖,雕塑,国际雕塑竞赛展,艾赛克斯市,安大略省,加拿大,1984年。

项目拨款,匹兹堡文化中心,匹兹堡市,宾夕法尼亚州,1983年。

讲座/公开演说:

讲座,普拉特学院,布鲁克林,纽约市,1987年。

讲座,科罗拉多大学,艺术系,波尔德市,科罗拉多州,1986年。

采访,《文化时光》,WRST电视台,底特律市,密西根州,1986年。

讲座,科文顿画廊,休斯顿市,德克萨斯州,1984年。

采访,《艺术家素描展》,WXYZ电台,坦普市,亚利桑那州,1983年。

学历:

罗斯学院艺术系,亨丁顿市,衣阿华州,学士学位,1981年。

1. 空洞的简历

很少有人能在事业开创时能有份量较重的简历,既有优秀