

典藏

ARTCO CHINA

读天下
2016.06 今艺术

艺术传承

胡为一

Focus on the

罗丹

王一

next generation

赵洋的绘画叙事与个人童话

王薇翻了重庆牌 龙美术馆入西南

超级直播 勒梅特夫妇影像艺术收藏展

理性与美学 陈小丹在德国“盛开”

《行动者》(局部), 2015, 布面油彩丙烯, 400x200cm (图片提供: 艺术家)



初夏巡礼

走一趟武汉艺术版图

Yishu

典藏 国际版

Journal of
Contemporary
Chinese Art

郑重宾:

光线、空间和物质的衍射开展



赠刊

立基川地，网罗各地青年才俊

吕靖：一代人做一代事

采访整理 | 李素超 图 | 那特画廊



坐落在成都的那特画廊(L-Art Gallery)是整个中国西南地区少有的持续发掘、支持及推广当代艺术的空间和对外的窗口。画廊主吕靖常为人所知的身份是中国著名艺术评论家吕澎之女，父亲的工作让她从小对艺术耳濡目染，并最终于2011年成立了那特画廊。与父辈不同的是，80后出生的吕靖将目光着眼于活跃在我们这个时代的年轻艺术家，借助四川独有的当代艺术环境与自身资源，逐渐成长为一个艺术界富有时代感的新锐力量。笔者此次走访成都最大的收获之一，就是一顿轻松愉快的午餐后，在咖啡厅里和她的一次深入对话。

父辈领进门，经营在个人

典：先从创办画廊的缘由开始吧；那时，整个成都地区的艺术生态怎样？这5年间有了什么变化？

吕：我2010年底从北京回到成都，当时已经在做画廊前期的筹备工作了。开画廊其实还是有偶然性，我从澳洲毕业后本来是想去上海工作的，后来在北京有一个工作机会就去了，1年后因为其他原因回到成都。那时我爸爸在做旧金山的“溪山清远”展览，我进入到展览团队里一起工作，之后7月份就开了画廊。开展前我先去四川美院逛了下，然后就是画廊开幕，那时并没有想太多，一转

眼5年就过去了。

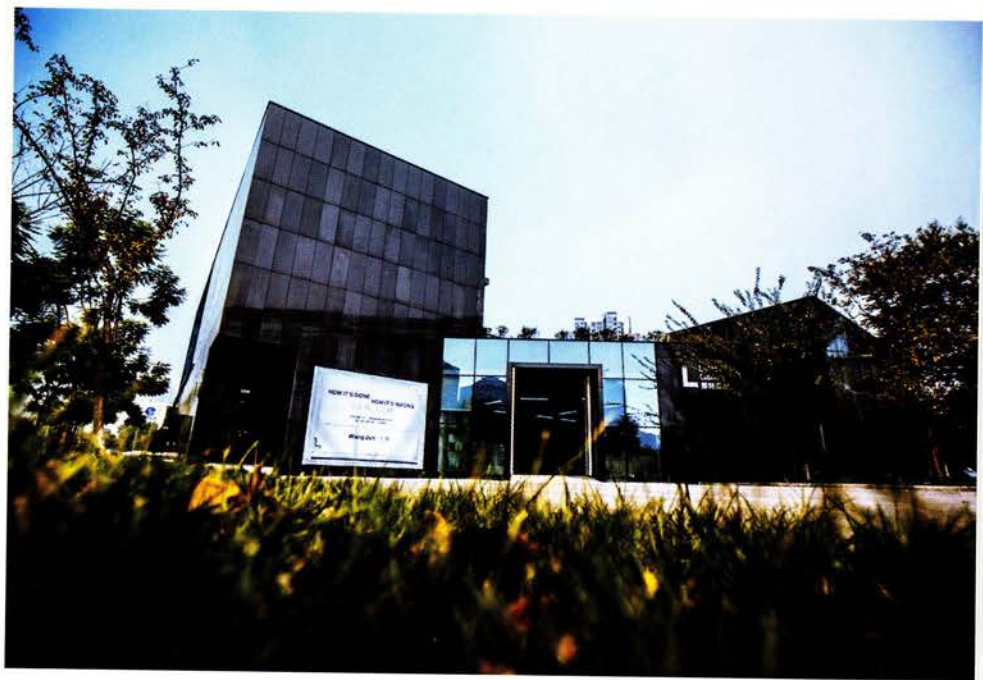
因为和川美的地理关系，成都的艺术家和艺术家工作室比较多。但我觉得这里的艺术圈没有太大的变化，机构还是很少，这5年间更多的变化我认为国内的变化，中产阶级这个群体对艺术的接触和感知更多了。成都的文化活动满多的，商业方面，比如太古里的进驻，也与艺术有了互动，或者品牌落地会邀请这里的画廊及艺术家参与他们的活动。

典：在艺术家的选择上你会有哪些考量？

吕：画廊一开始的定位就是不局限于地域。西南这片地理位置有它的局限性，所以画廊一开始没有要做一个四川本地的空间，而是希望做一个能够支持、推广艺术家，帮助藏家欣赏、购买艺术品的机构。艺术越来越关乎个体，艺术家都是个人化的，作品也很多元化，我们在选择艺术家的时候完全没有地域的限制，只是说目前我们合作的都是国内的艺术家。我们去不同的地方参加博览会，也是希望把艺术家推荐给不同的藏家，另一方面也和外界的人群建立更多的联系。

当然我们以年轻艺术家为主。因为父亲是在这一行，所以我也会和上一辈艺术家有很多联系，本来也应该做一些这类艺术家的展览或项目，我也不排斥，但就我个人而言，毕竟是80后的，每个时代有每个时代的面貌，我还是希望能在自己的能力范围内推进新兴艺术家的发展。

典：你的父亲会参与画廊的工作吗？艺术家的选择他是否会提出一些建议或者不同看法？他的工作对你产



左页 那特画廊主吕靖
右页 那特画廊外观

生了怎样的帮助或影响？

吕：我父亲的参与挺少的，我们接触的艺术家是不同时代的人，所以更多的是我自己找艺术家，去他们的工作室参观，与他们建立联系。我通过各个渠道去发现艺术家，刚开始更多的是主观地选择，与他们认识、沟通的过程很有趣。最重要的还是艺术家本人，有时你会发现作品视觉上还不错，但跟艺术家聊完后你会觉得作品其实是空洞的。艺术家的性格、生活状态等等，都是促成他们作品的成因。

我父亲会跟我说他自己的想法，艺术本来就是主观的判断，而且我是与艺术家有直接的接触，但他没有，所以一般情况下我也不太会给他看，只是做展览的时候他会来画廊看看，画廊是比较根据我自己的个人意识来经营的。

我认为他对我最大的帮助有两

点，一是正是因为他的角色和资源积累，我才有做画廊的可能性。如果家里没有成员在这个行业，我也许可能会接触、进入这个行业，他对我影响是潜移默化的。第二是他个人的影响，他的性格、他的做事方式等，他很有使命感，艺术像是他的责任，这是内在的影响。坚持在艺术行业，有时候我觉得这跟信念有关，有点像信仰，某种程度上是精神的东西。我父亲的坚韧，对事情的执着，这对我是一种影响。他在艺术圈里的角色对我有利有弊，毕竟是两代人，每一代人都在做每一代人的事情。

推广与教育同步并进

典：画廊的客户群体主要有哪些呢？

吕：成都本地和外地的客户基本一半一半吧，如果是从购买的频率来看，有时外地客户还会多一些。我们



展览“无聊就是行动的开始”一景

每年都出去参加博览会，所以会接触到很多外地的藏家。成都优秀的机构比较少，对于刚刚入门的购买者，还是需要时间去了解。我们的外地客户群很多是通过博览会积累起来的，有时会和外边做些项目，本地主要是靠画廊的展览。藏家其实一直在增加，但我们也只有5年的时间，这其实很短，不过你会发现有越来越多的人有购藏艺术品的意愿和行动。

典：请介绍一下画廊同时正在做的艺术教育项目；是什么时候发起的？

吕：这个项目是去年下半年我们开始筹备的，跟其他的合伙人一起。艺术教育和画廊其实是不同的领域，因为团队里有艺术背景的，也有教育背景的人，艺术教育也是很有意义的

事情。国内的人群太需要艺术教育了，我希望我们面向的群体是大众，这与画廊面向的人群又不一样。大众需要这样的机会接近艺术，以这种更直接的方式去引导他们。

我们前期是针对儿童和青少年，后期也会有针对成人。现在儿童的父母大多是75、80后，今年35、36岁左右，他们对艺术的态度开放很多，也会希望自己的小孩得到更多艺术类的熏陶，对于成人来说也是一种生活方式的选择。

典：课程设置是怎样的？

吕：我们教学这方面主要是熊文韵老师负责，她是一位艺术家，80年代去日本待了十多年，在那期间也接触了绘本的教学。她回国后一直在创

作，同时也教人创作，形成了以绘本为教学方式的体系。她的这套方法跟现有的很多培训机构不一样，因为我们自身就在艺术这个行业里面，给予艺术教育的方向会更准确受用。除了视觉图像，还有逻辑、语境的考量，我们不仅仅是教绘画，而是希望授予更丰富的对于艺术的认知。另外也会举办一些沙龙以及博览会、艺术展的导览，培养大众对艺术的认知不是一蹴而就的，还是需要很长的时间。

典：目前画廊的经营状况如何？

吕：经营状况还好，可以维持画廊这些年的运作。我自己也会收藏一些作品，包括合作艺术家的作品，也去博览会买些作品。经营画廊是个很难的过程，刚开始不会觉得，越做越会发现难处所在。国内的艺术市场还



展览“孟阳阳、吴鼎双个展”一景

是处于一个起步的阶段，生态链上面的各个角色都在发展，另外还要结合中国自身大环境的特点，难处主要就在于怎么样去坚持做，以及怎么样去做得更好。

典：画廊将来的发展计划会是什么？

吕：第一是希望做更多针对本地藏家的活动，让他们走出去更多地接触艺术；另外针对我们长期合作的艺术家，进一步讨论美术馆展览、出版计划；还有就是我希望在上海能有一个窗口，方便跟艺术家和客户有更直接的联络，跟成都这边的空间也能更好地配合，这个虽在我的计划之中，但上海这个窗口该以什么样的形式打开还正在思考中。另外也慢慢地考虑参加海外的博览会或项目，这样可以

与海外藏家更直接地沟通，他们对我们的艺术家也会有更直接的了解。至于跟国外艺术家的合作，可能得看时机。艺术家的选择跟画廊的方向有关系，找到一个最适合自己机构的发展方式很重要。

典：如果要你来评判自己的画廊，你将如何定位它的角色？

吕：我想应该是一个为新的、未来艺术的发展提供可能性的空间。我觉得画廊的角色，是推广和支持艺术家，它其实是有未来性的，艺术家的观点和思考有时是想在别人前面的，是有引导性的，这也是我们画廊想要做的事情。现在的艺术圈是比较混沌的状态，艺术家的信息很多、作品也不错，但艺术家要怎么样去真正扮演自己的角色，我认为这是需要时间发

掘的。比如艺术的定义、艺术家的定义、艺术家的职责和功能性等等问题都是我们常常讨论的，我觉得好的艺术家应该是有其社会性的。当然也有人说艺术不需要这么宏观，就艺术讨论艺术，但人没有办法脱离这个社会 and 时代，艺术之所以重要，就是因为它跟时代发生着关系，如果脱离这个语境去讨论的话，那意义有多少呢？我是希望我们的艺术家未来能扮演这样的社会性角色，这是比较理想的目标。

另一方面，国内的艺术市场也在刚起步阶段，我希望我们能够走在前面，引导人们对艺术产生更符合这个时代的认知，但是实现这个任务不可能只靠个人，需要找到一些志同道合的人一起来做，每个时代都有自己的问题，你需要解决的是你所处的时代存在的问题，能够对后代产生一些影响。📍