

尊彩藝術 陳菁螢

打造藝術的夢不落國度

2010年10月底，台灣前輩畫家陳澄波與廖繼春大展，很快地在藝術圈引起迴響，尊彩藝術中心緊接著又籌備楊三郎大展，前輩藝術家的藝術靈魂，在這家畫廊裡盡情綻放。站在負責人余彥良身後，卻難掩光芒的尊彩總經理陳菁螢，偕夫婿同為這些精采大展的關鍵推手。

細數資深畫廊經營者裡，幾乎清一色以男性掛帥，努力衝鋒陷陣，這些男性老闆在攘外的背後，安穩軍心的老闆娘，卻鮮少在幕前露面，如今女性勢力抬頭，她們以翩然姿態，從幕後走到幕前，帶來另一股柔性旋風。

總是以余太太稱呼現身的陳菁螢，是尊彩藝術中心最佳的「導覽」代言人，尊彩開幕會上，當負責人余彥良致詞結束後，麥克風總是會交到陳菁螢的手中，由她掌控全場，帶動氣氛。拿著麥克風的陳菁螢帶領觀眾，不疾不徐地述說一則則動人的故事。余彥良與陳菁螢，在一動一靜間，流露出無懈可擊的默契，是畫廊圈裡少見的夫妻拍檔。陳菁螢笑笑地說：「我們倆

不是在比誰有能力，而是在一起就會很有力量。」

為了陪伴余彥良，陳菁螢出社會的第一份工作，就是與他共同創業當起老闆娘，二十多歲就開始經營畫廊，這對年輕夫妻，如何在既沒人脈又缺資源的情況下步步圓夢？

白手起家的陳菁螢與余彥良，對於做生意是一竅不通，直到要經營畫廊才學著當老闆。剛開始，靠的是在雜誌登廣告、看展覽，以及向路邊客介紹作品……，一步步紮根，逐漸摸索出做生意的哲學。「我和小余沒有其他的工作經驗，某些邏輯是自己摸索出來的，和其他畫廊不太一樣。因為一直在內湖，沒有和其他畫廊群聚一起，我們一直走自己的路」，陳菁螢回憶著。

尊彩藝術中心總經理陳菁螢。



去年的楊三郎個展，由王哲雄導覽解說作品，展出楊三郎撰寫的日記，與曾經使用過的油彩與繪畫工具。（攝影／陳意華）



法蘭克福現代藝術美術館（MMK）展出錄像作品，開闊的空間，兩台螢幕交錯呈現，作品主題控訴人類對待動物的惡劣暴行。

“我和小余沒有其他的工作經驗，某些邏輯是自己摸索出來的。……我們倆從沒想過要比較誰有能力，而是我們在一起就會很有力量。”

走自己的路，確立經營重點

沒經驗又欠人脈，但還好有陳菁螢喜歡交朋友的個性，終於讓她賣出了第一張畫！她回憶起，那天畫廊剛裝潢好，第一天就有人上門，對方有買畫經驗，開口就問，這個畫家如何，一號多少錢等，「我記不住啊，因為是第一次辦聯展，展出十幾位藝術家。我請他稍等拿檔案給客人看，很順利地賣出第一張圖。我銷售的第一張圖是，2萬5000元！」有了一次成功的交易，陳菁螢

信心倍增，同時發現客群與阿波羅畫廊的差異，也終於確立了尊彩經營的重點。以客源來分析，尊彩的客戶裡頭有九成是透過辦展而來的，其餘則在於人脈的經營。

辦展刊登廣告，吸引了許多感興趣的藏家，而這些藏家會邀請尊彩到別墅區、社區或俱樂部舉辦展覽，記得有一回，住在台北華城的藏家，邀請陳菁螢到社區開展，社區發動住戶和朋友，「那次的銷售滿好，買畫是很自然的，收藏也是自然。只是看你遇到的對象。」陳菁螢發現，透過辦展累積的能量是無法想像的。

和一般民眾「聊」藝術

位於一樓的畫廊，讓陳菁螢與余彥良，總是能以笑臉迎接不同的客人，造就出他們開放的心胸與態度。「我看到買畫的客人對藝術品的需求很多樣化，很有趣的。」她還曾經遇過，念小學一年級的孩子想買畫



農曆新年後的第一檔《如果是小王子》展覽，童心未泯的余彥良帶領這群年輕藝術家一起搞怪逗趣。

送給媽媽作為生日禮物的小小客人。接觸各式各樣的人，讓陳菁螢瞭解到如何與非美術史科班出身的民眾「聊」藝術。「我和群眾非常接近，慢慢地體會看畫的人是如何感受畫作的。」

創作出身的陳菁螢，剛開始介紹作品時，會先從藝術性、師承與美術史地位講解，但她發現，這個角度對於沒有美術史背景的人而言是有難度的。「喜歡圖都是很自然的，不要想教育人家！」她調整作法站在對方觀點切入，「我認為應該是雙向的，不能只唱獨角戲，當我說了半天，民眾沒有反應，就發現他們並不瞭解作品的藝術性，如果無法體會，就不可能接受這個畫家。我在想，該如何解釋？該如何辦展？」如今的她，解說作品時會聽對方怎麼看，在互動與對話裡，分享藝術的美好。雖然花費時間長，卻能激盪出不可思議的火花。

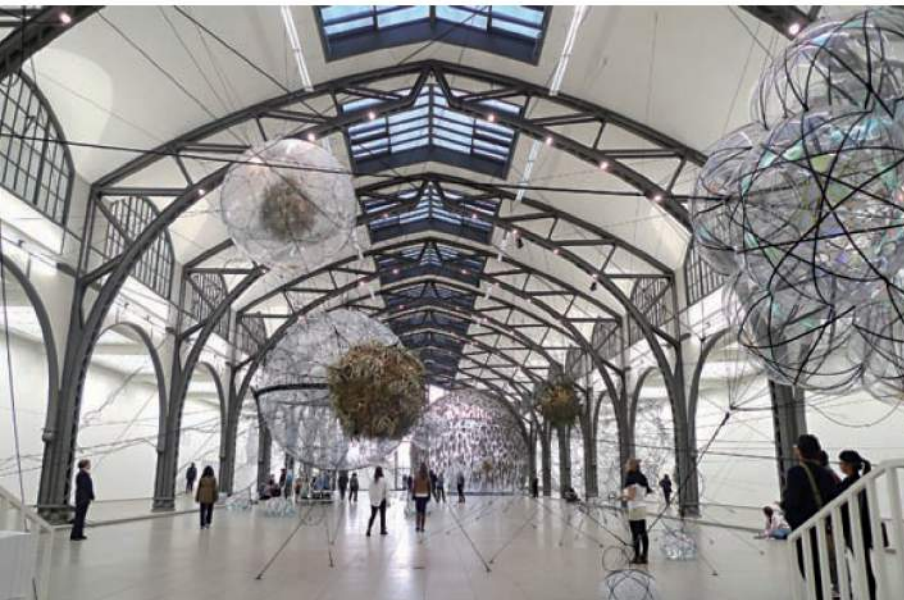
摔了跤，再爬起來

鮮少與其他畫廊往來，尊彩的陳菁螢與余彥良只走自己的路。然而在1994年，創業還未滿周年之際，偽作事件讓尊彩重重摔了一大跤。

1988年起，台灣前輩畫家市場熱度臻至高峰，只要作品釋出立刻有人接手，轉手速度之快難以想像，當時以洪瑞麟與李石樵作品最為看俏，1993年尊彩在內湖德安百貨租了店面開始賣畫，不做複製畫或相關業務，而是聚焦於台灣前輩畫家與中生代經營雙軌並行。「以市場盛況來看，當時的前輩畫家真的很強，登廣告馬上有人關注，跑來議價，很快就買走了。」

但不幸地，他們遭到同業指摘銷售偽作，而且很快在圈內傳開，這次事件深深打擊了兩人。儘管兩人當時為了善後忙

漢堡美術館。



得焦頭爛額，卻未澆熄他們年輕且炙熱的心。但這次的教訓也徹底地顛覆了他們的腦袋，「那時我才感受到現實的利害關係。其實，我不怕跌倒的，我會想辦法不讓人家再打我第二次！」陳菁螢態度十分堅定。

“我不怕跌倒的，
我會想辦法不讓人家再打我第二次！”

對於鮮少在圈內活動的年輕人而言，這次的教訓，讓她與余彥良重新解讀畫廊生態。「無憑無據的惡意中傷，我知道未來一定會不斷出現，當時我思考的是，展覽要怎麼辦才能塑造畫廊的權威和信賴度。」他們決定策畫具代表性的展覽，那次的打擊，意外地為尊彩打下前輩畫家不可動搖的基礎。受到幸運之神眷顧，1997年，首度承接台灣前輩畫家陳澄波的第一批畫作，同時也著手進行影像文字數位檔案資料的建立，出版「藏寶圖」計畫。辦展作品來源成為尊彩最重視的一環，包括公開展覽部分，從畫冊整理編排到數位化等，如今藏寶圖系列四也已陸續完成，這些檔案不僅奠定了畫廊的權威，更成為蘇富比與佳士得重要的資料來源。

與陳澄波、楊三郎家屬結緣

當時爭取陳澄波展覽的畫廊，競逐者眾，而尊彩是如何贏得家屬的信任，承接第一批作品的展出？

1995年，陳澄波的二女兒陳碧女過世，子孫陸續移民，因此有意透過畫廊為作品找到好藏家。他們主動出擊，雖因年輕不諳人情世故，但積極熱情不輸給任何人，最終他們以新穎的企畫案爭取到主辦權。「我們那時候發現，陳碧女很會畫畫，曾經和爸爸一起去寫生，留下不少作品，作品也得過大獎。那時小余就提出，陳澄波與陳碧女父女合辦紀念展的

柏林當代藝術館。



左：1997年，尊彩為陳澄波與其女陳碧女首度舉辦紀念畫展，當時留下來的文件檔案。
右：陳菁螢與余彥良。



想法。」當時大部分的畫廊都用「銷售或整批買斷」的方式，陳菁螢則以「辦展」概念出發，贏得家屬的認同。

由於陳澄波家屬凝聚力強，這次展覽幾乎全家族都到齊了，穩固了夫妻倆與陳澄波家屬的信任關係，接著家族中陸續有人釋出作品，也都由陳菁螢負責，連當初最堅持不賣畫的陳重光，2010年也受邀擔任尊彩「璀璨世紀」大展作品導覽的角色。盛況空前的璀璨紀念展，吸引為數最多的人參觀，同樣也是前輩畫家楊三郎家屬的楊星朗也名列其中。

楊三郎與陳澄波的因緣極深，陳澄波只要上台北就借宿楊三郎家，他們常在淡水附近作畫，因此楊星朗從小就與陳澄波家族熟識，那次的展覽打動了楊星朗。因為母親身體微恙，原本對外開放的楊三郎美術館，在時間淘洗裡逐漸荒廢，楊星朗有意藉「辦展」為父親重建聲望。這是個轉折機會，能夠讓父親的畫作重新發光。陳菁螢感性地說：「這是為了喚起大眾的記憶，台灣有位重要的藝術家。透過展覽曝光，讓大眾對台灣美術脈絡更為清晰，從而看重並尊敬。」

經營前輩畫家，練出一雙好眼力

走過波瀾，尊彩經營畫廊數十年後，靠著筆筆存款累積收藏，藉由經營前輩畫家閱覽無數作品，鑑識分辨能力與日俱增，訓練出陳菁螢的一雙好眼力。創作背景的優勢，讓她在詮釋作品時，擁有敏銳的直覺與細膩度。她認為，好作品必須「很耐看」。除創作之外，對藝術家的特質她也很在乎，「有時候看藝術家的自傳或和他們談過話，我就能感受對方是生意人還是藝術家。雖然表面的職業都叫做『畫家』」，陳菁螢這樣說。

專業的價值體現於細節的偏執

「我們倆都不是太精明的人，二十多年來都沒有記過帳。」不懂數字，也不會理財，陳菁螢與余彥良，靠著一筆筆的存款，積沙成塔，直至今日。二十多年前，以55萬工程款起家創業畫廊，再到2010年以5500萬打造新畫廊，近百倍的跳躍，足見尊彩的積累與野心；然而這野心不是生意人的思維，而是夢想家的理念。

「我把一切想追求的感覺，都放在這裡」，陳菁螢感性地說。高規格布展的尊彩，打光找專業，掛畫找專業，專業的價值體現於「細節的偏執」，或許見微知著，她帶著孩子到世界各地看展，細心地注意美術館對待觀者的態度。「我帶女兒到當代館，她說會害怕，我說那沒有什麼，只是暗暗的。他們覺得聲音很可怕，告訴我不再要去當代館。可是到國外，他們會和我去。」

今年度，她拜訪了德國法蘭克福的現代藝術美術館（MMK，Museum für Moderne Kunst），特別注意錄像藝術的呈現方式。以她的觀察，台灣錄像藝術受限於空間，讓藝術與大眾有很深的鴻溝，狹窄的空間，使人無法呼吸。而MMK開闊的建築，減少了壓迫感，更催化群眾走進美術館。同時，她也認為，推廣當代藝術必須要互動。在MMK裡的一件錄像作品，以立體螢幕呈現，突破平面化，觀者能夠360度自由走動，與作品產生互動，這點就很吸引她。「策展流於自言自語，辦展會很寂寞的，群眾也會莫名其妙。」走訪世界各地美術館，是陳菁螢每年的重點計畫，她在美術館的旅行裡，思考著未來布展與導覽的種種可能，同時也為今年下半年的錄像展覽作準備。

“做服務業，必須知道質感是什麼，
所以要選擇最高級的，
否則你不知道服務的質感能做得多高，
我從米其林三星學習到服務的精神。”

一句企業家的話深深打動她：「當一位敏銳的企業家之前，你必須先是敏銳的消費者。」因此只要出國，陳菁螢必逛最好的美術館，必訪米其林三星餐廳，必住頂級飯店，但這不是炫耀財富，而是把「藝術當作服務」來看，而「消費」是經營者必須學習的功課。「做服務業，必須知道質感是什麼，所以要選擇最高級的，否則你不知道服務的質感能做得多高，我從米其林三星學習到服務的精神。」

「我希望，尊彩是藝術界的迪士尼。」陳菁螢調皮地說。在迪士尼的世界裡，想像力無限大，尊彩的夢很大。陳菁螢，我們要認識的造夢者。■