



尊彩藝術中心 最推薦 |

口述 | 余彥良 (尊彩藝術中心負責人)  
採訪整理 | 熊思婷 圖版提供 | 尊彩藝術中心

# 黃頤勝

「黃頤勝的作品很容易親近，很容易了解，很容易閱讀；他所創作的畫面都內含一個理想的世界，作品當中有喜悅的元素，而且有很大的想像空間。」

## 以五千美金以下為限，你第一個會推薦給收藏者的藝術家是誰？原因包括哪些？

黃頤勝。  
如果是五千美金以下的畫，當然是要買讓你感覺到喜悅的作品啊！黃頤勝的作品很容易親近，很容易了解，很容易閱讀；他所創作的畫面都內含一個理想的世界，作品當中有喜悅的元素，而且有很大的想像空間。

沒有緣由，他就是喜愛小麻雀，常帶著米到公園，一把撒在地上，一群群麻雀便飛來了，隻隻靈巧可愛，看似相像，其實各個表情豐富呢！麻雀不像鴿子與人親近，牠與人生活相近，卻無法豢養牠，在在是現代人的天性寫照。

他常畫麻雀，因為他認為麻雀不容易親近，但卻又那麼吸引人；麻雀跟人一樣，會閃躲跑掉，也會去探索世界。他創作出來的畫面是一個看似合理但絕非真實的幻想樂園，有湛藍的天空、豐腴的麻雀、似糖的雲朵、草莓漂浮在空中……有淡淡的反思，但完全沒有壓力。在畫裡，常擺置著看似不合理卻又詼諧的情境，帶有智巧與思考性，令人不覺更親近他的世界裡。

畫作沒有壓力，作品的價格沒有壓力，所以這個建議很容易理解吧？

另外一方面，我看過黃頤勝的創作環境，我認為創作環境與人格特質、生活態度有關係，而這是我很重視的。黃頤勝對藝術的熱忱是一絲不苟的，他的工作室整齊、規律，顯露出藝術家有條理的性格，而這種條理使得他的作品中有一種純真和寧靜的氛圍，這是我認為他有別於其他年輕藝術家的天分和優點，甚至你可以因此看出這位藝術家對社會能不能產生什麼正面的能量。擁有這個特質的藝術家，尊彩才會介紹給客戶，因為這是正面的。所以對我而言，要介紹作品，一定要從藝術家開始講，不是從畫面開始，當我推薦作品給藏家時，我一定也會推薦藝術家這個人。

我覺得這個社會裡負面的東西已經很多了，而且收藏者信心

不足，所以都想聽一些可以強化信心的東西，所以我跟收藏家的溝通，主要就是要建立他們的信心，因此我對藝術家要有很深入的了解，我覺得這是我的責任。希望透過畫廊對藝術家深入的人格特質觀察，推薦給藏家具天分並值得期待的人選！

除了對收藏者的責任之外，我覺得自己還負有的社會責任是要讓更多人了解我們在地特色與精神。台灣的藝術風氣自由奔放，我們的創作者也都有一個純粹的秉性在那裡，因此我一定是極力推崇台灣的現代與當代藝術家。

## 在你所推薦的這位藝術家的作品裡面，你會進一步推薦的又是哪個系列、哪種媒材／形式或甚至哪一件作品？原因包括哪些？

我會推薦黃頤勝2009年之後的麻雀系列，媒材為油畫。我認為這個主題不容易掌握，而這位年輕藝術家選擇以此為題材發展，與他恬靜、自在的氣質是相符的，他回歸到一種比較典雅的繪畫表現，常常以湛藍的天空底下開啟一段故事，用獨特的視角創造一個溫暖安逸的祕境，帶給觀賞者許多驚喜。

黃頤勝是我們簽約的畫家，之前有在幾個畫廊展過，我也是在看了他比較多作品之後，才跟他討論作品的定價。他的作品目前一號約2000至3000台幣，主要是參考他的資歷與年紀，這個價格算是大家可以接受的，事實上也賣得很好。其實我剛剛講的有很多也都是藏家與我分享他們對黃頤勝作品的感受，所以我從觀看者的感受中也學習到很多。

## 如果推薦的對象是從未收藏過藝術品的人，你給出的答案會有所不同嗎？

我還是會推薦黃頤勝。  
我以做唱片來做比喻，當你遇到一個歌手或畫家，你要知道他們的特質在哪裡，優點在哪裡，這也是你可以明確告訴別人的重點。如果是一個好的畫家，作品是否暢銷其實都只是附加價值，我相信只要本位突顯了，其他的附加價值自然會跟著過來，絕對不是先看附加價值、先算自己的投資可以賺多少錢，我不覺得這是對的作法。+



關於(藝術)收藏，  
四·月·專·題·(5-2)  
我們還能如此想像……

Chap.

# 5

- ① 黃頤勝 穿越這頭到那頭 油彩 80×145cm 2010
- ② 黃頤勝 那一天的想像 油彩 81×81cm 2011
- ③ 黃頤勝 那種莫名的牽引 油彩 65×65cm 2012

1
2 3