

## 尊彩藝術中心二十五週年特別企劃——「藝壇情與義」專訪總經理陳菁螢女士

人物訪談

2018-05-22 | 撰文者：詔藝

 收錄

創立於1993年，尊彩藝術中心從內湖的一家微型畫廊，茁壯到今日佔地五百坪，是全台最具規模、最頂尖也最受尊崇的畫廊之一。2011年楊三郎回顧展，是我第一次進入尊彩藝術中心參觀，今天的訪談訂於傍晚時段，在我們之前，其他專業媒體的採訪已經持續了約一小時以上。在我們面前這位女士，和七年前第一次走進的這家畫廊時見到的她沒有什麼不同——自信、健談、活力充沛。

尊彩藝術中心總經理陳菁螢女士，為人熱情大方、心思細膩周全，經營穩健踏實、謀定而後動，與夫婿余彥良先生對於台灣前輩與新銳藝術家之推廣可以說是付出了他們賢伉儷幾乎所有青春的歲月，無怨無悔。其傳奇的崛起與成就，受到國內外藝術圈中藝術愛好者、收藏家、藝術家、畫廊同業、策展人與藝術行業內之其他專業人士所共同肯定。這段由余彥良先生與陳菁螢女士賢伉儷所胼手胝足創建的藝術殿堂，之所以得以達到今日令人稱羨的豐厚成果，所憑恃者，無非是兢兢業業與專業認真的態度。



「傳承 / 可見與未可見」二十五週年特展媒體茶敘合影。左至右：策展人林育淳、尊彩藝術中心總經理陳菁螢、負責人余彥良、秋惠文庫創辦人林于昉、主持人陸潔民。圖/非池中藝術網攝。



「傳承 / 可見與未可見」二十五週年特展媒體茶敘現場，尊彩藝術中心負責人余彥良分享創立畫廊以來的心路歷程。圖/非池中藝術網攝。



「傳承 / 可見與未可見」二十五週年特展媒體茶敘現場。圖/非池中藝術網攝。



在與他們合作或交往過的藝術家、策展人、收藏家與其他專業人士的眼中，他們的地位有如金庸武俠小說《射雕英雄傳》中的郭靖與黃蓉，「情」與「義」是他們作為頂級藝商最為人所津津樂道的核心競爭力與價值觀。

關於本次展覽的內容與各藝術家之創作脈絡，相關報導已經不少也非常詳細了，在此就盡量不與他們重複。適逢尊彩藝術中心創立第25週年，讓我們從這位藝術圈豪氣干雲的女俠陳菁螢女士口中，來親自了解這25年一路走來的藝壇情與義！



「傳承 / 可見與未可見」二十五週年特展展覽現場。圖/非池中藝術網攝。

問一：這二十五年來，尊彩藝術中心所舉辦的重量級前輩藝術家相關展覽不但數量為國內畫廊之最，品質也都有目共睹備受肯定。不知道陳總經理是依據什麼樣的判斷，在美術館等級的展覽品質和商業銷售的考量間，做出展出藝術家的選擇與展覽的規劃呢？

答：如果此次的展覽來說，這不是一個一般三個月、五個月籌備那樣的類型，而是一個二十五年來人脈、經驗與學術基礎的累積。台灣這十多年來藝術領域受到中國市場崛起的影響很大，台灣的節奏都被牽動也變得非常快，但都是從財富或商業投資的角度，真正從藝術或文化來切入的非常少。文化根基深的國家，其藝術都有一個脈絡，但這幾年間在台灣藝術界往往忽略了這一塊。在我的觀察中，國外透過學術基礎和研究脈絡的打底，才能產生穩定的藝術文化與市場，也才能讓藝術與社會、文化產生關係和互動。在我二十五歲的時候就辦了以學術為基礎陳澄波的展覽，從那時起，我就認定我們要辦的都是必須要讓人覺得是個「值得看」的展覽，而這樣的展覽是必要花費很大經費與相關準備，因此就得將自己定位在高端的藝廊。在當時的背景，因而認識了許多資深或學識淵博的收藏家，也讓我們逐漸開始熟悉如何建立和頂級客戶間的關係。唯有建立起高難度與高門檻的展覽，才不容易被他人超越。而也因為如此，最好的客戶和美術館要尋找最頂級的精品時，我們才會是他們心中的首選。

台灣現在很大的問題，在於很多畫廊都認為自己可以從無到有將一位藝術家「做起來」，事實上，這幾乎是不可能的。現在我們看到市場中地位非常穩固的藝術家，其實藝術家自己的本質和條件都要真的很優秀，不然光靠炒作的話，很快會輪到乏人問津。畫廊要有自己的定位，也必須要思考如何做出差異性，要精準掌握自己的特色和有限的資源，而且需要長期累積，這次尊彩25週年展覽的成果可以說就是這樣一個例子。



尊彩藝術中心總經理陳菁螢接受專訪。圖/非池中藝術網攝。

問二：就我個人在國內藝術圈的了解，尊彩藝術中心是無論國內新銳、知名或前輩藝術家及其家屬最為屬意合作展覽的畫廊。在這麼多有興趣與尊彩合作的藝術家中，您選擇合作對象的標準為何？

答：我和我先生比較理想化一點，前輩藝術家中很多人脈都非常好，銷售上不太會是問題，但我們比較不喜歡做錦上添花的事情，因此我們做的展覽原則上都有他們學術上的持續性。至於當代藝術，我會去注意一個藝術家，是否能夠達到這十年來在亞洲市場正在發生國際化潮流下的標準。我不認為國際化就是畫廊去找幾個國外藝術家進來，如果僅僅那樣做，那個叫做進口，不叫做國際化。我想做的是文化上的輸出，那就必須要找到正統、有歷史地位且具備文化特色的藝術家，這些才能夠進入國際間所認同的美術史標準。

畫廊會隨時間變，但好的藝術家可以禁得起時間的考驗，例如我們展陳澄波就是基於這樣一個考量，他的家屬對於陳澄波的作品呵護備至，也做足了相應的保存與整備。至於當代藝術家，確實，台灣藝術家在很多畫廊眼中會覺得他們的作品「不好賣吧？」，但我們不會這樣想。我們認為只要藝術家走得很前面、有地方上的特色，探討的議題和這個時代牽動一起，該議題也必須要是在國際上可以被理解和探討的議題，而且持續思考、長期都在進步，這種藝術家就相對容易在國際市場上被接受，例如許家維就是個很好的例子。再者如李重重老師、楚戈、趙春翔，這幾位的脈絡與經歷都非常明確、有跡可循，創作和藏家基礎都很有特色也有代表性，可以和他們所處的時代對話。但如果藝術家只做些和自己內心或身邊有關係、個人美學、個人觀點的作品，這樣的藝術家就比較不適合。

最後，就是藝術家可以和尊彩畫上等號。例如我們如果展草間彌生，她怎麼樣也沒辦法和尊彩畫上等號。畫廊要去找可以代表他們的藝術家，這樣才能夠長期發展。





展出作品。陳澄波《自畫像》，1930。圖/尊彩藝術中心提供。



展出作品。陳澄波《廟前街外》（二），1927。圖/尊彩藝術中心提供。



蔡雪溪的《扒龍船》（1930）是展覽中十分受矚目的作品。圖/非池中藝術網攝。



蔡雪溪《扒龍船》作品細部。圖/非池中藝術網攝。





有許多的早期書籍在此次展覽中一同展出。圖/非池中藝術網攝。

## 尊彩藝術中心二十五週年特別企劃 —— 「藝壇情與義」專訪總經理陳菁螢女士

人物訪談

2018-05-22 | 撰文者：詔藝

 收錄

問三：在台灣，雖然大家都知道企業的核心競爭力就是人才、人才和人才，但絕大多數的畫廊從業人員流動性都非常高，難以留才不論，勞資關係也都呈現頗為緊張的狀態。但尊彩藝術中心自創立以來，流動率相對低以外，「尊彩藝術大學」的畢業生似乎絕大部份也都能和畫廊維持相當友善的互動，這在業界中相對少見。您是否可以分享這部分管理方面的心得？

答：畫廊自2010開始最初的六位員工，在幾個月內很快增加到十五位上下，自此就大概維持在這樣一個規模。我開始工作時二十三歲，但當時很多藏家並沒有因為我年輕而看輕我，反而很信任我，也提供我很多可以發揮的機會，因此我告訴我自己，不會去輕視任何一位年輕人。每個人都有自己的特質，信任他們話反而更可以讓他們發揮出潛能。尊彩選擇的員工都是比較具備文化特質，且對於藝術有熱誠和興趣的人，因為如果只偏重業務取向和銷售能力，對於藝術沒有熱情，這樣的員工很容易由於經濟因素離職。

另外就是制度，台灣討論藝術行政常常和「剝削」連上等號，工時長的不合理，但我相信尊彩對於員工基本上都完全符合勞基法，加班費和休假都按照規矩且已經行之有年。多數員工都知道這樣的畫廊工作環境很難得，因此離職的人通常都有特殊的個人原因，家庭和進修的比例佔多數。我希望尊彩被認定是個企業，而不僅僅是個畫廊。

我最不能認同的就是「共體時艱」這句話，企業的存在就是要有品味地獲利，老闆的工作就是要獲利，而且大家都可以獲利，因此我很難認同外面常常講的文化界好像天生就得是社會弱勢過苦日子，我的想法很正面，要做就是要做的好而且獲利，分工和企業一樣合理注重效率，經營好的話員工就不太會有流動性而穩定。



尊彩藝術中心總經理陳菁螢受訪。圖/非池中藝術網攝。





劉啟祥《黃衣》，1938。圖/非池中藝術網攝。



李梅樹《河邊清晨》，1970。圖/非池中藝術網攝。



郭雪湖《薰苑》（色稿），1932。圖/非池中藝術網攝。

問四：在當今這樣一個資訊相對於二十五年前幾乎扁平且相對透明的藝術產業中，整體來說台灣畫廊資源相當分散，台灣畫廊界的發展出現了不少在新時代的挑戰。如果從一個制高點且務實來說，以十年為度，在您的心中台灣的畫廊界究竟應該如何做才能穩穩打進亞洲盃，進而慢慢打進世界盃呢？

答：就我這幾年到國外參展所累積的經驗，我發現國外有一個藝術的消費性市場，在這個市場中，只要是在一個好的藝博會，作品品質夠好，都很容易銷售，因為那些來參與的收藏家，來到那樣一個氛圍中，就是準備要收藏作品。藏家會看畫廊的歷史、藝術家的資歷、藝術品的品質，只要他們認可，他們就會消費，而這個消費市場在我來看真的是深不見底。以最近這幾天的洛克斐勒專拍為例，也不是說所有的作品都非得是最頂級的才有人收藏，多數收藏家或是機構的想法是要豐富收藏的廣度，因此會收各式各樣的作品。只要是具有相當程度文化根基的作品，都會屬於他們想要收藏的對象，更不用說是區域中具有代表性的藝術家作品。

另外，其他關於技術面，展覽很多準備都是經驗的累積，包括中英文甚至更多國語言的藝術家和作品資料、不同系統規格的標示、常出現的Q&A等。畫廊要看準帶去的作品會是國際市場上藏家會有興趣的，同時也要想辦法去參與國際上有規模且「對的美術館」被收藏（此指被國際上廣泛認可的各種不同專業領域的美術館）。我希望尊彩的藝術家可以多去參與重要的聯展，這樣才能讓藝術家被歸類到國際主流美術史的脈絡之中。台灣現在蠻大的問題是，很多作品都是只有台灣人在收，被收藏家的廣度很有限。因此就商業銷售和文化推廣方面，前者就是去深耕消費市場，後者就是藉由藝術家聯展方式去參與到美術史之中。

經營穩定的藝術家關係也很重要，因為唯有如此才拿到藝術家最好的藝術品。



問五：如果您可以回到25年前，會給25年前的自己哪些建議？

答：我想我會跟我自己講要更早一點國際化。精確一點來說，就是在2005年開始就應該開始國際化，那時候正是大環境都非常好，國內經濟也很好，全球藝術市場正要爆發的時刻。但（笑）我前幾年開始國際化時，台灣的經濟已經開始走下坡一陣子了，包括這幾年的國際經濟也沒有當時好，這使得一路走來就是比較辛苦。在尊彩前面，幾乎沒有什麼前輩在很早期就走出去，經營的好的幾家如誠品畫廊和耿畫廊，也還是以經營大陸市場為主，其玟畫廊、就在藝術空間和尊彩藝術中心大概可以說是真的去開發歐美藏家的第一代台灣畫廊。由於尊彩在規模上還是相對比較大，因此前幾次出去虧損也相對大很多，都是好幾百萬。照我先前所講的累積，如果當時就早點出去，那時候資金也相對強很多，累積下來現在的實力和結構會好更多。

最後，我有一個很深的感觸，就是要做好一個有系統的展覽真的需要非常長的時間。以前所做的藝術家，只做了一個「台灣前輩藝術家」這樣專業的系統脈絡，二十年就過去了！



「傳承 / 可見與未可見」二十五週年特展現場。圖/尊彩藝術中心提供。



「傳承 / 可見與未可見」二十五週年特展現場。圖/尊彩藝術中心提供。

當日訪畢，另外又聊了許久，不知不覺中已經接近夜深人靜時刻。在我們一群人要離開尊彩藝術中心時，此時空空盪盪的畫廊就只剩下陳總經理一位，揮手道別之後，我忍不住望了一下後方曠默寂寥的畫廊一眼，她此時應該正要去關上冷氣和僅剩的幾盞大燈。在日光燈下她樂觀而堅強的身影，我想這位謹守情義的女中豪傑，又將足以再寫下尊彩另一個讓華人畫廊界景仰欽服的二十五年。

資料來源：非池中

<http://artemperor.tw/focus/2094>