

带艺术品回家

记者 王心怡

你在画廊里看过展，在美术馆逛过展，但是你见过办在酒店里的展吗？像去年一样，第四届NArt宁波国际城市艺术博览会“包”下了逸东豪生酒店整整两层楼的客房。一进房门，一幅幅源自当代艺术的画作、一件件工艺品，或悬于壁上，或倚靠床边，或摆在桌上，3000件艺术品等着观众“翻牌”。艺术家、参展商在现场与观众互动，有观众扫了二维码后，就将作品带走了。

一直以来，策展人李璐瑶南都觉得“带艺术品回家”这句话很符合NArt的气质，正如她走上策展、艺术经纪这条路的原因，仅仅只是在朋友家瞥见了挂在沙发背后的两幅画。



开画廊

2006年的一天，李璐瑶南去朋友新家作客，欣赏了色彩搭配、软装设计后，独独对那两幅画印象深刻，倒也不是画上的内容有多惊艳，而是彼时，人们对于美的定义大多还停留在把窗帘花色、大理石纹理精挑细选一番上。

那年之前的李璐瑶南与“艺术”两个字并不发生任何联系，非要说有的话，大概就是小时候喜欢画画，客厅饭桌正对着的一面墙上全部都是她的手绘。但这样的孩子太多太多了。

李璐瑶南的独特之处在于，从朋友家出来后，她决定开画廊，用另一种方式与艺术相遇，或者说是再相遇。

“宁波当时也有画廊，但大多与装裱生意相关，一幅幅画就那么散乱地放在地上、立在墙角，像一个个孤独的商品，任人挑选。而我想象中的画廊应当是，画挂在墙上，暖暖的射灯打下一圈好看的光晕，像一个个安静的艺术品，沾染了时光的尘埃也不必害怕。”

李璐瑶南的确是这么做的，她把画廊开在华严街，叫“修山艺术中心”。五六年后，她感觉不对劲，不单是因为画廊一直在亏，更重要的是，她觉得自己不想再卖商品画了，“商品画又称行画，是从国外引进的一种艺术品复制的方法，以临摹世界名画为主，在名画的基础上抓住流行趋势进行再创造，其风格、色彩和外观装饰随时代的变化而变化。”

商品画是一种消费品，而不是艺术品。她觉得，自己的画廊如若一直都售卖商品画，那会渐渐消磨殆尽掉原有的生命力。

这个犹豫不决的档口，她结识了《中国水彩》杂志社的编辑黄华兆。“他们编辑社正组织了一场赴日本的水彩画展览，来自全国的60多名水彩画艺术家都要寄作品到编辑部来，黄老师告诉我，可以挑挑看，有中意的他帮我联系，邀请艺术家们到宁波办展。”

2012宁波“秋收冬藏”水彩·工笔全国名家藏品邀请展的场地放在荣安府会馆二楼，临开展前几天，场地提供方告诉李璐瑶南墙上不允许钉钉子，100多幅名家画作不挂墙上，难道放地上吗？她几近崩溃，到处托朋友寻找解决办法，最后一刻向会展中心租用了一批展板和射灯。

险。与此相伴的是幸运，这场展过后，她认识了不少水彩、工笔艺术届的大咖，他们的画也一步步替换掉了原先画廊里的商品画。中国美术学院教授、设计艺术学院副院长，中国美术学院水彩画研究中心主任周刚曾这么告诉过李璐瑶南：“画廊的经营应当先从顶尖艺术家的作品开始，至少得有美术馆级别的艺术家的作品为你的画廊站台。”

这话，她一直记着。修山，也一直生存了下来。

办展览

现如今，“去看个展”已经和“去喝个下午茶”、“去看个电影”一样，在人们的生活里显得越来越重要。人们开始主动去获取和展览有关的信息，而在展览中起关键作用的“策展人”角色，也逐渐被人们所认知。

“策展人”作为职业，最早指的是16世纪以来随着私人博物馆的兴起而出现的在馆内负责藏品研究、保管和陈列的专职人员。如今策展人的主要工作内容与最初的定义大相庭径——他们策划展览，将它们实现出来，并写文章进行阐述，就像好奇心保管员一样，为观众打开了解世界的盒子。

即使2012宁波“秋收冬藏”水彩·工笔全国名家藏品邀请展还算成功，但李璐瑶南并未将自己的身份往“策展人”上靠，那会儿，她更愿意别人叫她画廊经营者。

2012年到2015年，连续四年，她以参展商的身份参加了AArt上海城市艺术博览会，带去了自己画廊里陈列的水彩和工笔画。AArt定位是小而美、体验式的艺术博览会，在具备家居气氛的酒店客房布置作品，把艺术品与生活环境融为一体，为观众模拟一场丰富多元，高雅而亲和的生活场景，在轻松愉快的氛围中传递美学的力量，呈现博览会的创办宗旨——艺术与生活的对话。

在酒店里办展，这样的方式让李璐瑶南大开眼界，也蠢蠢欲动。

她问AArt的策展人——宁波是否能复制这样的模式，得到的答复是“完全可以，因为在宁波，他们没有竞争对手，反观上海，各细分化类型的艺术博览会太多了，上海艺术博览会、西岸艺术与设计博览会、021艺术博览会、AART上海城市艺术博览会和青年艺术博览会，形成叠加市场效益的同时，也带来一定程度的疲软。”

也正是从那个时候开始，李璐瑶南的名片上多了“策展人”三个字。

某种意义上，展览可以被比喻成一场感官之旅，那些通过语言文字图像声光电新媒体等等各种手段，让观众在此过程中情绪、能量以及意识发生哪怕微妙影响的一场仪式，而策展人就是那个仪式的主持者——利用专业的对感官语言的把控能力、对场域构建呈现方式的实践能力，以及对观众情绪操控在微妙之处起承转合的引导能力，去完成能量在艺术作品与人们之间转化的人。

当然，策展人也是平衡商业和艺术的人，李璐瑶南说：“NArt并不会在艺术品成交时收取提成，经营的收入主要来自观众门票、展位费，以及部分商业赞助。作为民间机构，我们同样要考虑盈利的问题。在能够基本达到收支平衡，甚至略有小亏的情况下，我们还是可以把展会经营下去的。”