

## 雅昌超级用户调研访谈

2019.11

### • 调研目的

藉由本次调研能够更清晰的了解当今艺术家的一些特点及创作等方面的工作与活动内容，利用雅昌强大的服务平台，为艺术家设计一些能够更好的帮助艺术家完成在艺术从业领域的应用和服务，帮助艺术家解决当前在艺术创作、传播、交易等阶段所遇到的一系列问题。

### 雅昌：您是如何决定自己创作方向和范围的？

刘辛夷：它的基础一定是个人的经历和兴趣，但公开展示中获得的反馈信息并对实践加以调整则是更难的，因为该坚持什么，该调整什么主观性和实验性都很强。再有一部分是对行业的趋势保持关注。如何协调这三者并保持正向的自我激励是我在作品制作以外很大一部分工作内容。

### 雅昌：您如何平衡创作和生活？

刘辛夷：其实艺术事业很难有平衡的参照，我很希望和其他行业一样通过时间来分配来安排每天的工作时段和生活时段，但艺术工作对感知比较青睐，所以理性的时间规划并不起到很大的帮助，从过往经验来看，还是在外部机遇和个人兴趣相结合条件下，调动各方的生命激情来高效工作。我对个人生活的定义主要是家庭生活，这部分我要求不高，也希望保持简单。

### 雅昌：您平时愿意使用电子设备吗？通常都会用他们做些什么事情？您目前的阅读信息来源是？

刘辛夷：常用的电子设备也就是电脑，手机和 iPad。

- 1， 电脑上艺术行政工作的必要设备。内容分两块，过往工作档案的管理；进行中的资料收集和规划准备。电脑是我的新闻阅读工具，因为看网页比手机端的效率更高。
- 2， 手机是生活工具和业内信息来源，对艺术工作而言，主要就是通过阅读订阅号和朋友圈的内容获知行业动态。但长文章就需要借助微信桌面端，在电脑上阅读。
- 3， ipad 是我的电子书阅读器，但我目前开始重新读购买和阅读纸制书，一是因为手写笔记更能帮助我阅读，二是日后方便回看和查阅。

### 雅昌：您的作品包括哪些大的类别？

刘辛夷：装置，影像和在地性项目这三大类。

### 雅昌：在什么情况下您会去梳理总结您的作品？

刘辛夷：

- 1， 如果说文献性质的梳理总结的话，每当有新的作品，展览和公开活动时，我都要更新网站和作品集上的图像和文字信息。
- 2， 如果说对于个人线索上的文字性整理，在我有相关想法上的演进时，会不定期给自己的一份文档做增删，属于给自己做的过程性，发散性的文字总结，相似于日记。
- 3， 有媒体采访时，我会口述或者用文字做相关总结。特别是接受文字采访我会花费比较多的精力，因为不仅是为了给其他人看到，也是对自己负责的碎片整理，毕竟只有写下来的东西才是沉淀过的想法，时常可以补充或者提示创作表达背后的一些关键思路。

### 雅昌：在梳理作品的过程中您遇到的最大问题是什么？

刘辛夷：不及时。这总是个左右为难的事，如果马上做梳理，容易自圆其说或者写成产品说明书。按我自己的意愿，会放上相当长的一段时间，允许自己沉淀一下，期待有反思性的叙述和文字出现，但业内经常即刻需要和作品同时完成的，甚至提前于作品呈现前完成的阐述。但如果当时没有马上做梳理，日后因为离开了那种工作情境，想要重新提笔只会更加困难。看来还是需要及时写作，如果日后看着不满意，可以再更新和补充。刚毕业那几年，我在自己的网站就是这样反复增删，当时自己还觉得似乎是不专业的表现，可能会给他人造成困扰。现在我迫切觉得这其实是一个需要被找回的战斗精神。

**雅昌：通常您如何对自己的作品进行存储和管理？**

刘辛夷：基本由自己在工作室做力所能及的仓储和管理。

**雅昌：在存储和管理的过程中您遇到的问题是什么？为什么会有这些问题？您希望如何解决这些问题？**

刘辛夷：和大多数年轻艺术家的状况近似，我的工作室也在城乡结合部，随时面临可能的拆迁和安全检查。这是一线城市的艺术家如今面临的整体问题，即过去的粗放的城市管理留下的生存孔隙在迅速减少。这种情况的推进速度是普遍缺少资金又需要制作空间的当代艺术家需要应对的。与其期待出现更新更稳定的艺术生产聚落或者来自业内的资金支持，不如降低对规模化生产，标准存储和专业收藏体系的期许。非正规化的艺术生产环境虽然可以提供艺术家作品制作方面的问题，即脱离车间性质的工作室生产，但仍然难以解决作品呈现之后的仓储和管理问题：目前我的一些驻留和在地性项目存在比较尴尬的一次性展示，多数情况下只能通过半赠送，半回收的方式保留一小部分展览中的物料作为精简的个人档案保存下来，导致我越来越少以作品的要求对待每次创作实践，而更接近对待某种艺术行动的方式启动和结束项目。

**雅昌：除参加朋友展览开幕式或晚宴外，您更倾向参加哪类社交活动？**

刘辛夷：有智力参与感的社交。这样的情况一般出现在开幕之后或者热闹散去的时刻。网络私聊也是一种高效的社交方式，但可遇不可求。在圈内，微信群也是共同体的培养箱，但群聊除了联系感情之外，很容易转移话题，社交本身的目的强过于就具体问题的表达和交换。我的倾向一定还是少数参与者面对面的碰头会。

**雅昌：在这些活动中您会用什么方式向别人介绍自己呢？（名片、作品展示、主页/官网？）**

刘辛夷：个人网站，和有网站地址的名片。如果必要，也可以通过微信发送 PDF 作品集。

**雅昌：初次和画廊接触是怎样的一个形式或契机？**

刘辛夷：有画廊对我的实践感兴趣，主动联系我见面。最早是我在伦敦研究生毕业之后，他们留了名片，我和他们邮件联络并见面，随后去看了他们的空间。回国后，在北京也差不多。

**雅昌：与画廊接触中是否又感到不便？希望能以什么方式与画廊进行沟通交流？**

刘辛夷：不会，只要对方对艺术保有尊重和专业精神。

**雅昌：怎样看待艺术家与画廊之间的关系？**

刘辛夷：那些说艺术家和画廊是恋爱关系的艺术家多半是自我感动了。艺术家是构想情境的人，画廊是出品方和剧院一类的角色。艺术家和画廊基本上是基于务实和理性的商业契约关系。越是成熟的艺术家和画廊就越遵循这些协议。互相之间谈的感情也是在商务信誉的语境内。

**雅昌：您参与的展览中主办方通常是？**

刘辛夷：非盈利空间，画廊，美术馆。

**雅昌：您决定举办个展或参展的最主要原因是？**

刘辛夷：我关心的事也有人关心。

**雅昌：在与策展人或主办方沟通中会以什么方式提供作品清单（画册/电子）？**

刘辛夷：都是提供电子档案。

**雅昌：展览筹备阶段，您与策展人主要讨论的内容及分歧点有哪些？**

刘辛夷：我还没有在个展上和策展人一对一合作的经历。群展合作时，我会和策展人讨论展览的主旨与我参展作品的关系，大部分情况下，还是比较默契的，因为业内越来越专业，双方都可以通过公开渠道了解到彼此过往的实践，都做过功课。出现分歧的情况一般都是我出现拖延，比如我不是很清楚我的工作和对方的方向如何相关联，在这往往需要一方调动主动精神来推进讨论和具体合作方式，按照艺术世界的权力关系，一般总是弱势的一方需要更主动一些。

**雅昌：您以往的个展及群展中，遇到的相对普遍的问题是？**

刘辛夷：我的展览都是比较累人的，这让与我合作的机构和个人需要承担比较大的心理压力，说白了就是要共患难，许多人不会有这种精神准备。虚拟主体为单位的机构和以自然人为单位的艺术家的行为方式很难一致，要照顾到对方所需，细节上的对等比较微妙。过去因为展示机构普遍不够专业，我一般都自己尽可能盯所有的展示性环节以达到最佳的呈现效果，不管机构是否认为这些是不是艺术家的工作。如今的情况是我对所谓专业性的标准本身有比较大的怀疑，有时候和专业机构的合作还不如和不那么专业的机构合作来得顺畅。

**雅昌：除举办展览外，您还愿意以哪种方式的活动呈现自己作品？**

出版物，艺术家讲座，话题性对谈都是艺术家的工作内容。

**雅昌：在什么情况下您想对自己的作品进行宣传？最想宣传自己的哪些创作？**

我一般不太愿意宣传自己的作品，因为艺术家更需要来抽身来评价自己的工作结果。通常只在前期在微信和 Instagram 上发布展讯信息，随后交予主办方在机构的微信公众平台和网站上来做宣传，我同期在个人网站和个人作品集更新，最后是出版物的设计和制作。通过公开展示，我已经有条件对自己的工作作出相对客观的评估。除非我清楚我做的展示很难被业内知晓。比如我也会宣传自己的项目实践，因为过往几个项目发生在非中心城市的小型非盈利空间，当地没有专业媒体，也没有足够有经验的专业人员完善后续的资料整理，业内人士较难抵达或看到现场。这种情况下，我会要求自己来参与到即时传播的环节，但也仅限于合作机构的公众号发布，个人的朋友圈这些，如主办方希望联系大众媒体，我会持谨慎态度。

**雅昌：您是如何寻找/联系各大媒体进行宣传的？与媒体的沟通洽谈中遇到过什么问题？**

艺术家一般不便主动去找媒体。媒体找到我时，我会帮助推进图片版权，沟通文字资料和事实核实。遇到过的问题大多是最终发表前不跟我做信息核实，有细节纰漏或者我还有不满意的地方，但已经发表且无法更改和勘误。

**雅昌：您比较看重对于您个人作品、创作评论的哪些观点和内容？**

只要是态度端正的评论我都看重，不论专业文章还是社交媒体上的个人评述。如果作者能提出和我思路相关但路径差异相当的理解或批评，那就非常难得，因为这种反馈能让我对自己的实践产生新的视角，有时候对引出下一步的实践至关重要。

**雅昌：您是否会关注市场走势、交易或个人指数？这些是否会对您的创作产生影响？**

可能我不是稳健类型的工作室型艺术家，我一般不会特别去关心这些。我的创作经常因为思路上困扰而出现停顿，作品在市场的表现对我的生活起着相当直接的影响，关系到我对自己接下来做什么不做什么的研判。我只能告诫自己不能停顿太久。

**雅昌：关于您的作品，您通常会有哪些销售渠道进行销售？不同渠道之间需要注意和平衡的问题是？**

我都是通过自己代理画廊来销售。在有涉及到多家画廊时，一般需要画廊间签署合作协议。最需要注意的是不要将艺术家和画廊之间的利益关系与人和人之间的信任关系混为一谈。未来艺术家的商业渠道多元是必要的，这多少需要艺术家也具备商业和政治头脑，必要时能够调整心智和切换人格。

**雅昌：在作品销售方面您还有哪些需求？**

艺术市场是个矛盾体。艺术家的成长与销售的关系如今愈加正相关，但艺术市场向来存在严重的滞后，也容易被少数人操弄，因此艺术家不能以眼前的销售来研判个人成长的方向。我对销售的需求就是过去的工作能资助我接下去的工作并能照顾到基本的生活就很令人满意了。

**雅昌：您从事艺术创作年投入成本大致在什么范围？**

艺术家的生产成本很难与个人生活成本分别计算，比如工作室租金和旅行费用很难说是生产成本还是生活成本。加上收入不稳定，每年的成本都看个人积蓄和展览预算，以近年在北京的情况来看，我的年支出在21万元-28万元之间。