

IART, *Process is goal*, text/ LV Ye, April 2014, P60-65



加布里埃尔·莱斯特 (Gabriel Lester) 隔墙有耳 (The Ears Have Walls) 展览现场 2014 年 摄影: JJYPHOTO

Leo Xu Projects 过程就是目标

60 IART 2014

LEO XU PROJECTS



Leo Xu Projects 坐落于上海老法租界中心复兴西路，由策展人、艺评人许宇 (Leo Xu) 创立。画廊关注青年艺术家和新媒体艺术，策划了一系列具有实验性和探索性的项目，同时也与国外的知名艺术家展开合作。许宇曾在多伦美术馆和科恩画廊工作的经验，他把这些经验运用到自己的画廊内。Leo Xu Projects 希望展出的作品不是商业化、浮夸的，而是真正能反映中国当代文化环境和艺术发展现实的。除此之外，Leo Xu Projects 还与设计、建筑、音乐、出版等诸多领域广泛开展合作项目。

IART 2014 61



许宇

Leo Xu Projects 在国内外都享有较高的声誉。它是 2013 年参加纽约弗里兹博览会仅有的三家中国画廊之一。而画廊的负责人许宇更是被知名艺术媒体 ARTINFO 提名为“艺术世界 30 位 30 岁以下最具影响力的人物”。

2014 年 2 月 22 日至 4 月 6 日，去年刚参加完威尼斯双年展及纽约行为艺术双年展 Performa 的著名艺术家加布里埃尔·莱斯特 (Gabriel Lester) 在 Leo Xu Projects 举办个展“隔墙有耳”，为上海的观众们带来既荒诞又富有深意的艺术盛宴。

IART: 画廊的名字别出心裁的用 Projects 代替 Gallery, 有何寓意?

许宇: 画廊建立的初衷是我和艺术家们一起工作。我本来在美国的一个画廊工作，没有必要自己单独再开一个空间，但是之所以自己组建一个画廊，是因为我们觉得这个地方应该与众不同。不同之处在于，在塑造中国年轻艺术家或是介绍国际艺术家到中国来的过程中增加趣味。能勾勒这些人的，恰恰是一些 Projects，这并不像普通的画廊形式，做一些群展、个展、展览会或是做画册，将作品送到拍卖会等等。别人可以意识到，我们和传统画廊工作不同的是，我们是用 Projects 来定义我们的艺术家，定义我们自己的画廊的。Projects 可以在我们的展厅里面，也可以在公共空间里面，也可以在美术馆里面，也可以在商场里面，可以在大学里面，也可以在杂志等出版物上面，更可以在手机上面。我们的 Projects 分布在这些地方，人们都可以看到。我们把自己和艺术家的想法，拓展到了一个更大的空间里。这并不仅仅是传统意义上的，在一个空间或一个房子里面展现一定量的作品。

IART: Leo Xu Projects 和各领域的合作都十分广泛。和设计、建筑、音乐、出版等领域都有项目上的合作，请您谈谈这些合作。

许宇: 很多艺术家感兴趣的不是描绘中国的发展，而是今天城市

的构成、生态文化如何延伸到视觉艺术领域，成为新的艺术旁支。有些人关心的是中国人的离散问题，这些问题本身就分散进了建筑、影视、音乐、设计等方面。画廊的工作人员，他们自身感兴趣的研究方向也不同。画廊的支持者、好朋友和合作机构等等，本身也代表了这些领域。所以我们在 Projects 里能够展示不同领域的对话。

2012 年，台湾艺术家林明弘在上海外滩美术馆推出了个展《样板屋：2012 林明弘》。我们在这个展览中负责音乐和录像的那一部分。于是，我们找了上海最有趣的音乐家，做了一张唱片，并请新媒体艺术家，把这个唱片转换成了新媒体样式。对于出版物，我们的态度是，并不会因为一次展览就随便出一个画册，但是每个艺术家我们都安排了极有趣味、意义和探索性的出版项目。这些项目是和国际上一些很优秀的出版社进行的合作。现在举办个展的这个艺术家加布里埃尔·莱斯特 (Gabriel Lester)，他就要和欧洲的出版社合作，出一个历年作品的全集。另外，像陈良这样的艺术家，也会有出版发行。但是这种出版发行跳脱于展览，不是传统意义上的发行。画廊和国际上的出版社、评论家的合作，会移到杂志、手机平台和展览的项目里面。我们和出版界的合作，不光是出版一本书，也有可能将出版界的人请到展厅里面，做一个和他的出版物有关的展示。这属于画廊策展项目的一部分。

IART: Leo Xu Projects 自创办以来，参加了包括上海艺术博览会



郭鸿蔚 (2 × 50 米, 1967, #1) 125 × 106 cm 纸面拼贴 2013 年



陈彬《夜空星星光毅》100 x 130cm 收藏级喷墨打印照片 2010年

国际当代艺术展、弗里兹纽约艺博会 (Frieze New York) 以及香港巴塞尔艺博会 (Art Basel HK) 在内的多场国际艺术博览会, 而且也是纽约弗里兹博览会上仅有的三家中国画廊之一。参加这些艺博会的有何感受? 画廊在博览会上的开销是怎样的?

许宇: 公共项目和博览会的参与, 我们画廊更多的是想让人们感受到艺术不同的陈列和摆放的可能性。Leo Xu Projects 也想让人们意识到摄影并不是“二流”的艺术形式, 它是收藏里最容易陈列的艺术形式。别人理解了以后, 就会说我在任何地方都可以陈列摄影作品。公共空间的艺术项目, 从收藏的角度来看, 无论收藏者的身份怎样, 都希望他能在中国当代艺术空间内找到幽默感。这种幽默感是寓教于乐的, 是不脱离生活、日常工作的产物。艺术是给予人灵感, 不是张牙舞爪的, 不是买来的废铜烂铁放在家

中等人打扫。我们在公共空间的项目, 是希望艺术脱离传统画廊的窠臼和框架。艺术品是对于日常生活的场所和经验的展开。我们的艺术家有表达的欲望, 有那么多干预生活的欲望。那为什么我们不跳出常规的艺术形式, 把更多的项目拉入到我们的生活里去。艺术不应该被展示空间束缚, 有对应的艺术家和作品, 才会选择一种对应的模式。

博览会的开销很大, 相当于做一个很大的展览, 有高额的展位费, 运输费、保险费, 人力开销和差旅开销。但它也是一个很好的推广艺术家的平台。在博览会上, 我们可以被国际的收藏家关注, 也可以开发出更多的未来的项目。在这个平台上, 我们可以跟国外的画廊、美术馆和公共空间进行交流, 也会被国外的艺术评论

家评论，我们的艺术家也会被邀请出席更多的研讨会和演讲。博览会就是我们的画廊帮助艺术家加入到国际艺术社区、国际艺术生态的一份子的一个大的平台。我们不希望让艺术家整天等在自己的工作室，我们更希望艺术家远离一种被动等待的原始方式。艺术家应该像导演和设计师一样，每天和不同的人平等的对话。让艺术家成为全世界流动起来的艺术活水的一部分，这是博览会带给我们很重要的一点。

IART: Leo Xu Projects 主要关注哪一类的艺术家，又是如何和他们达成合作的？请着重介绍几位机构代理的艺术家。

许宇: 我关注使用任何媒体的艺术家。很多人认为我们画廊只展出录像、摄影、装置。我选择艺术家的标准是：在今天这种科技和政治文化的大环境下，面对不断更新的发明、政策和应用，他们能够运用自己擅长的媒介表达自己的想法。当今社会的数码产品发展得很快，绘画艺术家怎么去重新塑造自己绘画的语言，怎么让自己绘画的语言跟我们这个时代更紧密相关：现在的艺术家在面临数字化、电影到一个新的饱和情况下，怎么去重新定义流动的影像；当一个摄影艺术家，有那么多摄影媒介之后，怎么决定自己该创作些什么。这些是我选择艺术家的唯一标准。Projects 的使命是帮助艺术家了解自己，形成头脑风暴，帮他们找到很好的项目。在和他们工作当中，我们帮助他们更好的了解自己艺术的语言。在画廊和艺术家的对话当中，我们可以给出意见，让艺术家和很多不同领域的人见面、工作、完善自身的同时可以知道自身的兴趣点在哪里。合作项目完成以后，它可以被什么样的美术馆看到，被什么样的策展人了解宣传，又被什么样的平台展示。

IART: Leo Xu Projects 在经营的过程中是否遇到过市场方面的压力？你又是如何平衡实验性和市场性这两个方面的？

许宇: 画廊有很好的朋友提供经济上的支持。我们画廊的工作模式，可能来自于我之前在国际画廊的工作经验。不像传统画廊那样，有一个无比巨大的空间，接连举办盲目的、没有预算的展览。只是烧钱，让自己显得很奢华的画廊，这不是我们的工作方式。我们是要将新媒体艺术家的作品，推广到市场上来，真正让收藏家和机构收藏。要让艺术家感到一种无法比拟的成就感。我们的这种经营模式会让艺术家感觉到：我的作品虽然是录像、装置，但是是可以被人们接受的、有市场的。画廊与艺术家合作的模式是，要给艺术家一个长期工作下去的信心，不用靠画廊所给予的制作成本而生存。这种方式很重要，但是在中国一直被忽视了。艺术家在意识到自己的作品可以市场化后，就有更大的胆识、空间和时间，去放心做一些反商业的作品。我们会有节制地支持艺术家一些大的项目，“节制”意味着严肃，这意味着展览并不是个人炫耀奢华、与众不同的平台。这是一个提供给同一时代的年轻人工作并实现自己的平台。经历和财力提供给了艺术家和画廊能力去探索平常不敢探索的项目的机会。我们在画廊成立的第二年就

去参加了全世界最大的博览会。公共空间的项目也是国内首屈一指的。我们画廊的经营模式，是一种与众不同的模式。

IART: 新媒体艺术作品主要的收藏群体是哪些人？这些作品近些年的价格走势如何？

许宇: 艺术品在什么地方展出，是没有必然的联系的。价格和展览的背景，和艺术品启发的是生活的哪一方面，是有关系的。一件作品可能几百万，进入地产商的收藏成为地标性的建筑。也可能几万块，因为它也适合居家的场合，被个人收藏。国内外收藏的区别是，国内正在努力跟上这种步伐，但是开放程度还不够。UCCA 和上海 K11 购物艺术中心的展览，促使藏家和机构最近也有了收藏行为和表演的举动。继而也出现了建筑、电子科技和数码科技的收藏。中国已经跳过了只收藏画作的阶段，有很多人收藏了定件的装置或雕塑作品，也有很多互动的项目成为了公司的收藏。国外的收藏就像国外的展览一样，并没有真正意义上的一个框架。中国有很多媒体、大众、相关从业人员，从他们的角度来说，首先都要抹掉一种陈词滥调：某些艺术品是没有办法收藏的、买卖的。我们的家居生活已经改变，内部可以被设计的很高科技，并掺杂很多建筑艺术的成分。我们的出行、复杂的家用电器设计，这些都使得收藏具有更大的可塑性

IART: 请谈谈 Leo Xu Projects 在 2014 年从策展到画廊经营的一个整体目标。

许宇: 目标就是过程，过程就是目标。目标就是能够保持几个博览会的启动，通过博览会让我们的艺术家能够被国际市场接纳。画廊展厅内的一系列项目，可以形成互动的关系，每年这些项目的形成，也需要一些行动。我的艺术家怎么面对二十一世纪的第二个十年，怎么面对一个新的中国、新的科技、新的发明。在更开放的人类文明的环境下，社会的道德观和价值观，这是一年中我们最关注的点。借由这些方向，我们有更多和国内外的学校、公共空间进行合作的发展方向。别人也能够更深的理解 Projects 是一个品牌，更加关注我们。2014 年，在画廊内有 4 个艺术家的个展，有 2-3 个群展，在公共空间内我们还会保持 2-3 个国内的大项目。也会加入更多建筑和设计的元素在策划之中。这些项目会有一至两年的发展过程。画廊还会和本地的一些国际院校有一些课程、演讲和报告上的合作。还会继续促成一些品牌和艺术家的合作。2014 年，希望大家特别关注一位绘画艺术家叫崔洁，Projects 会举办她的第二个个展，她的作品也会参加美国的一个机构的群展。还有其他的艺术家，如郭鸿蔚、刘窗、程然，他们在国际的博览会、美术馆和画廊内，都陆陆续续会有一些展览。还会希望和像加布里埃尔·莱斯特 (Gabriel Lester) 这样的艺术家合作，把国外最有趣的，双年展里面最活跃的艺术家的，带到亚洲来。(采访：王针 编辑：吕烽 图片提供：LEO XU PROJECTS)

LEO XU PROJECTS

