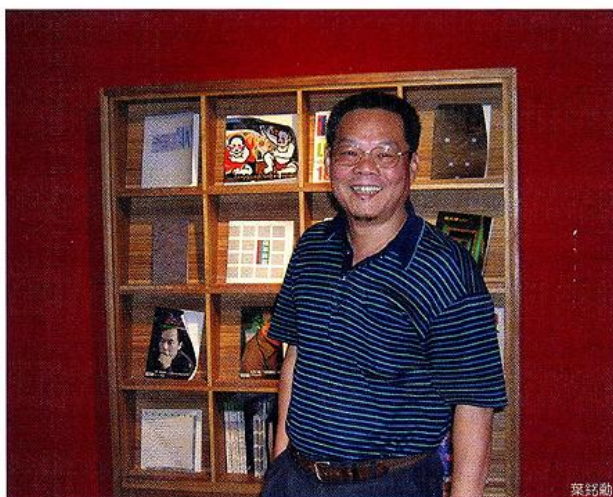


尋找台灣當代藝術的核心

## 大趨勢負責人葉銘勳



葉銘勳

千禧年，我結束了菁英走向又在繁華台北東區的飛元畫廊，六月，轉換戰區到現今位處承德路經營大趨勢，與台北市立美術館、雕塑公園成為一個新的區塊，我滿心歡喜推動著當代藝術的工作。當然，也成為都會中心的精緻藝術畫廊轉型進入社區藝術中心的前鋒軍之一。

學管理的背景且經營畫廊超過二十載，我必須強調靠純藝術賺錢並非易事，最初推動複製畫，靠著複製畫的利潤，才能堅持推動當代藝術。九〇年代鎖定兩岸認定的海外華人藝術家，思考當然有別於八〇年代對藝術的想法與經營路線。為何鎖定海外華人藝術家？這是文化結構導致的結果，最早並沒有畫廊經營者關注海外華人藝術家與年輕藝術家，我不排斥其他畫廊也來經營，堅持信念推動自己想走的路線。

二十世紀，紐約與巴黎是西方藝壇的兩大藝術重鎮，當時我因緣前去巴黎，心想經營畫廊要專業，建立地緣基礎之後，於是開始專營旅法系統之藝術家，業界、收藏群與媒體認定飛元經營的好，而我則覺得還不錯。

台灣政治、經濟環境變遷、西進是不爭的事實，2000年是關鍵的一年，藝術自然逃脫不了這個環節，藝術家與收藏家也跟著這波行動。之於我，思考藝術史的發展，當代藝術的重要性格之一就是不具貴族氣，適逢經營本土傳統零件業又對藝術有熱情的曾莉香女士願意提供場地，於是，有了很大的轉變，同時出版《大趨勢》雜誌。

隨著生命的歷練，扮演不同的生命角色，打造大趨勢成為符合台灣當代藝術精神的場域，我的思考大趨勢就是畫廊，然則，外界似乎誤認大趨勢是不食人間煙火的替代空間，現階段大趨勢的定位是介於美術館與傳統畫廊間的「藝術中心」。

事實上，藝術家是一種行業(雖然在台灣還未受到肯定)，藝術中心經營生存是首要的考量，藝術產業建立在市場上。邀請專家擔任策展工作是必然的策略，最大的前提就是尋找台灣當代藝術創作的核心，展覽的宗旨是建構藝術觀點，觀察年輕藝術家，從觀察中尋找真實的景況，至於，論述的建立，借重學術界的專業。短、中、長期以五年為時程規劃：第一個五年是打造基底，整理累積資源，培養與藝術家合作的默契。第二個五年是累積團隊的能量，走出台灣，參加國際藝術博覽會。第三個五年是擴大規模，建立另一個新的空間。

身為資深的畫廊經營者，我不否認對於出版《大趨勢》雜誌，的確考驗我的其他能力，例如對於發行網絡的拓展，就是一種新的學習，原初也期待有形象廣告，總體瞭解整個雜誌營運的現況，我知曉取捨的重要性，出版雜誌不是我的專業，抉擇是必然的，於是《大趨勢》發行十二期，決定圓滿鞠躬下台。

面對台灣的文化行政官僚體系，我必須靠專業賺取營運的利潤，對於推動個展，自有信仰，也有堅持，我會申請國藝會等單位的補助，但是，我的信念是申請到一檔的補助，實則為下一檔作準備，如此大趨勢這列火車才有動能前進，我就是帶動這列火車前進的火車頭。

藝術家，是一個藝術中心的實力所在，大趨勢採行簽約制度，目標鎖定戰後出生的藝術家，與我的年紀、觀念與思想相近，目前合作的藝術家有郭振昌、陳界仁、李明則、吳天章、胡坤榮與游正烽。

經營台灣當代藝術是挑戰，我欣喜且沉穩迎接這個挑戰。