

■ 姚瑞中：藝術家最終還是要繼續做創作的！

其實我從來就沒有想過要當一個策展人，至於爲什麼卻會也有一個策展人這樣的身分，我也覺得滿意外的。剛開始時是和幾個朋友一起，就是我們的團體「非常廟」，大家在做的時候就會推選一個人出來。大家說：啊！你比較會寫東西，比較會統籌事務，就被推出來，反正弄這個對我也沒有什麼問題，其實就是勞動義務吧。通常最完美的就是藝術家把策展當作自己作品，實際上策展人也是把展覽當作自己作品，共同點就是要推出一個好的展覽，所以藝術家策展的趨勢也沒有那麼不好，這是環境造成的。

藝術家跨界策展這樣的狀況我認爲是過渡的時期，藝術家用他們的熱情來策展，主要目的是推廣，其實對自己並沒有太大的幫助，反而要花費很大的心血，去交涉和處理事務性工作，所以我每次策展都要休息半年。但是從一個藝術家的角度看，策展是一種熱情，是一種對所關注事情努力的實踐，把它分享出去的過程，最終還是要繼續做創作的，但是有機會把我關注的事情分享給大家，也覺得未嘗不可。

一般來說藝術家需的，要一個慧眼識英雄的策展人，可以讓他的作品的意義以及它所展現的效果更豐富，當然最好的話就是讓大家都流通的管道，這也是平常藝術家比較欠缺的部分，如果藝術家自己在家展覽，那就永遠也沒辦法進入市場的流通管道。策展人的出現是讓大家有一個基礎的流通管道，策展人可以把作品包裝、推銷，再流通出去，而策展人之間互相的流通管道，也會讓它的流通性更廣泛一點。

外交手腕與公共關係是策展人的基本條件，像是一個外交官一樣，能言善道，媒體關係也要好，還要會寫東西，最好打扮也要體面一點，然後最好還要有募款能力。重點是策展人要敏銳地去掌握藝術發展的狀況，對國際藝壇了解，對社會動向掌握，才能有深入的展覽。但是策展人其實和藝術家一樣，也有很多不同的類型，我們不可能要求一個策展人是全能的，我們的環境也不可能這樣的策展人出現。

全世界的大城市像是倫敦、巴黎、紐約，策展人只是其中的一個環節，台灣其實最欠缺的是「art dealer」藝術仲介商，他與畫廊老闆不同，主要任務是串連策展人、畫廊與美術館，國際展覽有很多狀況都是art dealer在跑，是很國際化的身分。因爲台灣沒有這樣的角色，所以大家都是自己靠自己，但也因此台灣策展人的權力超大。

如果你在一個很大的城市裡競爭，藝術家不太可能會三合一，不但忙不過來，立場也會重複。台灣是一個奇怪的地方，多重身分現象也意味著分工不夠專業。這樣的多重身分趨勢，尤其在專業領域像是科技藝術、錄影、媒體、攝影，通常都是國外留學回來的人發現台灣環境的貧乏，找了半天沒有人於是只好出來自己做，這其實是一個「不得不」的選擇，我自己也是一樣，策畫攝影展就是一樣的狀況。

教育系統沒有培養策展人，但是那麼多展覽都需要策展人，你要去哪裡挖？所以很多藝術家就必須要重疊身分去做這樣的工作。從這現象可以知道，我們亟需策展人，卻沒有管道培養，才造成藝術家的兼差。當然藝術

教育要檢討，再來就是策展人沒有經驗策展都是空談，我的建議是，大型策展可以透過展覽去培養實務人才，像是建教合作之類的方式，成立團隊提供機會讓有志之士來參與做義工以得到實務經驗。

台灣目前最欠缺的是，策展人應該要多做一些小而精緻的專題、主題展覽，他們必須昇華作品的內涵，而不是大堆頭的、大拜拜式的展覽，不是只是把親朋好友找來，寫一篇介紹性的文章。我的建議是，應該多做國際化的聯合展，以及精緻一點的小型專題展。（採訪／張素雯）

