

艺术青睞



王世军



西服 C
衬衫
腰封
丝巾

做过艺术院校老师，成功开过公司，经营画廊，还涉猎艺术经纪和收藏，但今天，最懂艺术圈游戏规则的黄钢要抛弃这些身份，完全做回一个自由的职业艺术家。他会和以前一样取得成功吗？

一个艺术玩家的 低调转身



关于艺术家黄钢：

黄钢 1961 年出生在中国北京，毕业于中央工艺美术学院。上世纪 80 年代中国内地以西藏题材创作的艺术作品十分流行，黄钢于那时开始对西藏文化、宗教、艺术产生浓厚兴趣，开始了西藏古典绘画艺术品的收藏，研究这种艺术产生的社会、宗教、哲学背景。之后他以自己独特的艺术语言创作了西藏佛教经文系列作品。黄钢的艺术作品在世界各地多次展览，得到了不同国家不同文化背景的关注、认同和高度评价。



黄钢是真正意义上的艺术家吗？

即使走进他位于北京东郊的工作室，这样的疑问还是不容易消除。这间上千平方米的工作室里，除了摆满他近十年来的各种创作，还有他的各式收藏，从西藏的豹纹箱子，到二战时的飞行员眼镜，再到清朝的金箔面具。很显然，黄钢现在的生活状态与大多数传统艺术家并不相同。

他出生在知识分子家庭，从中央工艺美院毕业后，留校任教，在当时有着人们羡慕的职业，但稳定的生活在1998年发生改变，他辞去教职，邀请几个股东成立了艺术品投资顾问公司，专门从事艺术品投资和收藏，为自己的人生拉开了另一个序幕。

从大学老师，到公司老板、艺术品经纪人，再到今天的知名艺术家，黄钢以2008年12月5日在北京保利博物馆举行的首次个展为自己的身份作了总结。为这次个展，他特意从海外借调多件作品，从书法系列、曼陀罗系列到经版系列、雪域系列、红五星系列，这些作品一方面展现了高昂的斗争精神，一方面又试图描绘回归内心而获得平静，呈现人性的两个不同的方面。

“你是一位成功的艺术家，更是一位成功的艺术商人。”当我对头发卷曲、穿着入时的黄钢给予这样的评价时，他立即反驳，“你错了。”他优雅地坐在工作室的皮质沙发上说，“我是一个天

错了，”他优雅地坐在工作室的皮质沙发上说，“我是一个天生的艺术家。对于自己的艺术天赋，我从来没有怀疑过。”

生的艺术家。对于自己的艺术天赋，我从来没有怀疑过。”

为了尊严，离开艺术

“没有对某种坚不可摧的东西的持久信念，人就不能有尊严地生活下去，一切艺术皆亦然。”这是黄钢对艺术、对人生的注解。

出生于故宫旁边一个四合院里的黄钢，几乎是在艺术世界长大的。他的父亲是清华美院艺术史教授，母亲是故宫博物院研究员、国家文物鉴定委员会委员。受家庭熏陶，黄钢自小就学习书法字画，对古玩亦从小产生浓厚兴趣，比别人更早获得对艺术的判断力，或许这也是如今他作品中能够显现出不凡气质和东方精神的原因所在。

少年时代，黄钢曾师从著名文学家沈从文练习书法。但“文革时期”，父母被下放到农村劳动，他则被寄养在姨妈家，那时他每天上学要打着红旗，抱着毛主席像，放学后还要一路上捡些煤球、白菜帮子以补家用。而艺术，对幼小的黄钢来说，是一颗等待萌芽的种子。

让黄钢感到无聊至极必须要做点什么的时候，是中学毕业那一年。“那时候我特别迷茫，完全不知道自己该干什么，我们没有什么选择的权利。”黄钢回忆说，“有一次我跟一个好友无聊到在公共汽车上聊哲学，聊艺术，从起始站聊到终点站，再坐着聊回去，就这样过了一晚上。”

这也许算是一个新开始，多年的艺术熏陶促动了这个少年的激情，“我选择艺术道路主要还是受家庭的影响，从小跟父亲写写画画，在学校也算是一技之长，能得到一些掌声，人是需要鼓励的，特别是在青少年时期。”

1980年，黄钢顺利考上当时的中央工艺美院，毕业后留校任教，这一干就是十几年。那时艺术设计还是一门新鲜的科目，很多高校没有那么多师资力量，黄钢同时在北京几所高校兼课。“那会儿上一小时课能挣5元钱，我每天就骑个自行车在各大高校间来回跑，赚些讲课费。”

但这样貌似平静而充实的日子在某一天无疾而终。“我的孩子出生时，我和妻子却还住在学校分配房子里，两家共用一个厕所和厨房。这让我很受刺激，觉得人的基本尊严都没有。”黄钢回忆说，“当时的房子卖4000多元一平方米，我一算，什么时候才能买上，对不起，我不跟你玩儿了。”

这是黄钢身份变化的开始，他拿出自己所有的积蓄，开了设计公司，承接一些艺术项目。凭借专业美术的教育和对市场的把握，使他积累不少经营经验和财富，幸运地掘到了人生中的第一桶金。

获得西方认可的 中国艺术家不过十几个

无论是在学校教书还是自己做设计公司，黄钢始终没有停止过艺术创作。上世纪90年代，国内还没有艺术市场，黄钢的画就已在欧美卖到3000美元一张。当时他在中央工艺美院教艺术设计，周围的学生和朋友都是搞艺术的，那个时期他还负责帮人民大会堂、钓鱼台国宾馆等购置艺术品，时间久了，便跟很多艺术家成了朋友。这样他很自然地想到开一家画廊，把身边艺术家朋友的画都卖出去。

“那时候国内还没有形成艺术市场，更没有什么竞争。我先后在中国大饭店和凯宾斯基饭店开了两家画廊，当时▶

那种地方的租金简直就是天价，但是没办法，那里是外国人比较集中的地方。”黄钢说。“当时画廊卖出去的作品基本上都是5万元以下的，但是作品卖得很快，跟现在的情况完全不一样。”

经营当代艺术品的同时，黄钢也开始古董的投资与收藏。“我有一个特点与众不同，在艺术领域我的涉猎范围可以说是上下五千年。真正的艺术品具有共同的气质，无论是古代的还是当代的。”因为有专业的艺术背景和多年的艺术收藏基础，他比别人具有更敏锐的艺术嗅觉。因此也在艺术经营领域取得了成功。

所以，对艺术圈的游戏规则，黄钢具有更深刻的认识。“对于当代艺术，其机会大，风险也大。”黄钢说。由于中国发展时间短，当代艺术的游戏规则由西方制定，因此中国在当代艺术上基本没有话语权。“中国当代艺术家只有在西方走红之后，才在国内有市场。”

但即使比别人看得更早更真切，黄钢还是在几年前作出一个让人意外的决定——关闭自己的艺术品投资公司和旗下所有画廊。促使他作出果断决定的最主要原因是艺术的追求和渴望。他意识到，只有全身心地投入艺术创作，才能最大限度发挥自己的潜力。

他掌握的是 西方人对中国的一个期待

黄钢在西藏文化和艺术中找到了灵感。早在上世纪90年代初，他在法国集美博物馆看了一次关于西藏的艺术展后，便对西藏艺术产生强烈兴趣，从此大量收藏西藏的佛像和绘画作品。收藏也改变了黄钢的绘画风格。他将西藏元素运用到自己的艺术创作中，并获得成功。比如他将西藏的古经文拼

贴成不同的形状，并融入“文革”的色彩，比如五角星、毛泽东等。

“黄钢作品，从个人的经验出发，找到了一种视觉化的建立历史与现在，现在与未来之间联系的方式，令人信服地看到了中国气派的当代艺术一种新的可能。”艺术评论家说，“黄钢的贡献在于，他唤起了观众尘封的记忆，打开了观众想象之门。历史、政治、宗教和文化传统，不断地与现实进行对位与比较，此消彼长，难以释怀。”

“他掌握的是西方人对于中国的一个期待，也把中国人对文化的想法、对古董的喜爱表现出来。”

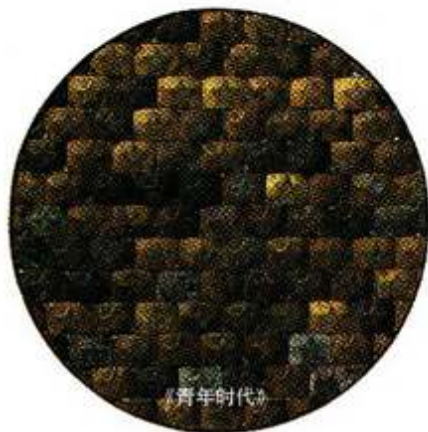
几年前，睿芙奥艺术集团总经理郭倩如在北京逛画廊时，无意间发现了黄钢的作品。那时中国当代艺术如火如荼，但远不如今天这般火爆，黄钢是谁？郭倩如并不清楚。她只是凭借多年的经验，对优秀艺术品的判断，买下了黄钢的作品。

一年后，郭倩如决定将黄钢的作品——《两种不同的形式》在睿芙奥艺术集团旗下的罗芙奥春季拍卖上亮相。如同多年前她第一次将赵无极、王广义等人的作品带到台湾拍场一样，这次，她又取得了成功。这件作品最终以高于预估价6倍的成绩被拍出，之后于2007年纽约苏富比中国当代艺术品拍卖会上，黄钢的作品《我的箱子》又创下37万美元的佳绩。

但天价并不符合这位艺术家衡量成功的标尺。在他看来，作为一个当代艺术家，所谓艺术上的成功，首先是把你的观念、把你对社会和生活的理解，通过艺术的形式表达出来。这就要求艺术家要具备哲学家的头脑，艺术家的眼光与热情，革命家的创新勇气，社会活动家的精力，而且还要做到平衡。



《红星与箱子》



《青年时代》

黄钢的贡献在于，他唤起了观众尘封的记忆，打开了观众想象之门。历史、政治、宗教和文化传统，不断地与现实进行对接与比较，此消彼长，难以释怀。

“我们经常会看到很多艺术家像哲学家一样思考，但这些思考没有很好地用艺术的形式表达出来，变成了一种简单的观念游戏。反之，也有艺术家作品呈现出很强的功力，却缺少一种更深的思想，更高的格局，这都是艺术家要解决的问题。”黄钢说。

如今已成为职业艺术家的黄钢，把自己百分之百的精力都投入在艺术创作中。每天上午9点他会准时来到自己的工作室，晚上6点甚至更晚才离开。对现在的生活，他如此总结：“让我们人尽其才，物尽其用，好好享受生命吧。”

我们经常看到很多艺术家像哲学家一样思考，但这些思考没有很好地用艺术的形式表达出来，变成了一种简单的观念游戏。

