



【前進香港】特別企劃 part 2 -3

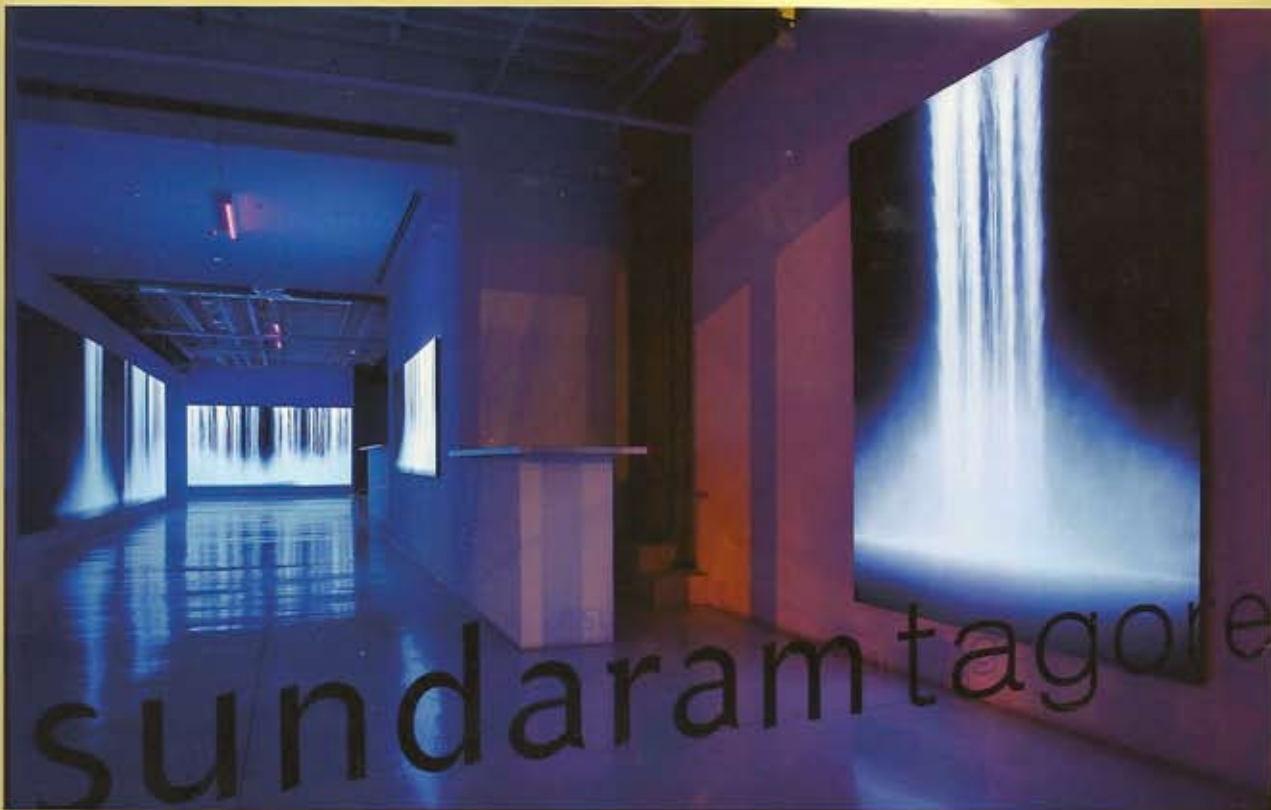
雙向多元的文化激盪

專訪泰戈爾畫廊創辦人孫達拉姆·泰戈爾

2000年成立於紐約，後於加州與香港分設據點的孫達拉姆·泰戈爾畫廊（Sundaram Tagore，以下簡稱「泰戈爾畫廊」）是首間從海外進軍香港的國際畫廊；於去年台北藝博會參展時，引起廣大藏家矚目。從《藝術收藏+設計》雜誌專訪孫達拉姆·泰戈爾（Sundaram Tagore）的過程中，可看出這位身為詩人泰戈爾後裔的創辦人，面對經營也有著近乎哲學的思考——其旗下的三間畫廊，皆不僅以商業銷售展出做為畫廊的核心價值，而是透過表演、舞蹈、音樂、電影等多種藝術領域，並納入邊緣文化（如拉美和中東地區等）作品，讓多元文化於各城市紛呈。此外，與其他國際畫廊較不同的是，他們更試圖創造不同文化的交流（如將巴西作品帶入香港、將香港作品帶入紐約，而非像其他國際畫廊大多僅把西方明星藝術家帶來亞洲）。他並認為，這波國際畫廊進駐香港潮，或許可為香港，乃至於亞洲帶來更多元的文化激盪。

撰文 | Tracy Tsui 圖照提供 | Sundaram Tagore Gallery





●香港泰戈爾畫廊的外觀 ●創辦人孫達拉姆·泰戈爾，為詩人泰戈爾的後裔。
●泰戈爾畫廊於紐約的分部，曾展示千住博螢光藍的瀑布作品（Haruka Naru Aoi Hikan），大受收藏家歡迎。

前瞻性的獨到眼光

問：在眾多國際畫廊中，泰戈爾畫廊是第一間早於2008年便進駐香港的國際畫廊。是什麼原因讓您有這樣的決定？為什麼選擇香港而不是在其他地區，如北京或上海？除了稅收制度和經濟體系外，您覺得這裡的藝術市場跟其他地區有何不同？

泰戈爾：自1993年起，我已定期來港——第一次是擔任佩斯畫廊（Pace Wildenstein）的總監，然後也曾為不同的藝術組織擔任顧問，現在終於為自己的畫廊而努力；因此，我想在香港建立友誼並發展長期的客戶。香港很美麗，天際線也是，我很喜歡這裡——它是一個賞心悅目的地方，也是亞洲的國際城市。所以，當我考慮進軍亞洲的時候，香港自然是我開設畫廊的不二之選。

早在2005年，我意識到有一個轉變正在發生——無論是藝術收藏家的眼光抑或經濟狀況；雖然大家都說我瘋了，但我很清楚知道，我們要擴展至美國以外的國家，讓創意和經濟上得以真正蓬勃發展。經過多年的跨文化交流，做為一個藝術史學家及畫廊負責人，我終於感覺到所有收藏家已經準備好接受來自各地、擁有不同文化背景的藝術家。也許是因為我在過去二十年花了大概70%的時間旅行，我覺得我有能力去俯瞰全球動態變化。所以，從2007年開始，我們在荷李活道設立畫廊，並於2008年初開業。

創造更多元的對話

問：當您決定開始營運香港畫廊，是否有什麼長遠（例如三至五年）的商業計畫和策略？跟其他的分店又有何分別？您曾經提到，會將身處於藝術邊緣世界的藝術家帶來香港，是什麼原因令您有這個念頭？經過這三年後，您的計畫與現實之間有什麼區別？業務計畫或方向有沒有任何改變？為什麼？

泰戈爾：我們在各地的三間畫廊，都有著完全相同的使命——推動西方和非西方的思想文化交流，並試圖透過視覺藝術、表演、舞蹈、音樂、電影和其他藝術形式，帶來更多對話。從2000年我在紐約開設第一間畫廊開始，這個使命便一直保持不變。在這個原則下，我們不時邀請一些具影響力的東方和西方藝術家，設置有關歷史的展覽。我不想只展示有銷售市場的藝術；三間畫廊中，我都採用相同的戰略，完全沒有任何區別。我覺得策略是成功的，因為到最後，每一個人，不論從那裡來，都會認清藝術家真正想表達的重要訊息。

當我談論邊緣化的藝術，其實是指我們文化中很難接觸到的藝術。例如在2009年，泰戈爾畫廊是第一家在紐約展示中東當代藝術的畫廊（當然，隨著中東當代藝術的興起，到了今日，大家都爭相展示中東藝術，包括今年的威

尼斯雙年展)。由於展覽主題和我們所有的活動有其普及性，且具有鮮明的人文主義，不論在紐約、香港或洛杉磯，它們都能找到一群接受度高的觀眾。

中國和亞洲收藏家非常精明，當他們明白你的策展是由心出發，而並不是純粹為錢的時候，便會給予真摯的支持。所以，我們從未動搖我們最初的戰略和營運計畫。

問：泰戈爾畫廊從未在「香港藝博會」(ART HK)展出，但卻熱中奔波於世界各地的藝博會，全因「其他藝博會的參觀人

空間放置。另外，客戶對數位和新媒體的熱愛已經不是什麼祕密，例如日本藝術家千住博(Hiroshi Senju)做了一系列在黑光燈下會發出螢光藍色的瀑布，很容易便賣了出去。同樣地，Kim Joon匠心獨運的數位攝影作品，也賣光了。

我們的客戶對於西方和亞洲的藝術家都有很好的反應——只要意義和主題注目吸引人。來年，我們將會把國際知名的西方藝術家及亞洲著名藝術家帶來香港，包括羅伯·波里道利(Robert Polidori)、安妮·萊博維茲(Annie Leibovitz)和韓國的Chun Kwon Young。我們也會呈現其他來自邊緣文化的作品，包括拉丁美洲、孟加拉和中東地區等。

問：在香港出售的作品中，最大的金額約為多少？是哪個國籍的收藏家？

泰戈爾：我們已售出多件千住博的作品，營業額超過百萬；收藏家則來自中國、香港和西方國家。

對香港的期待

問：跟其他兩間泰戈爾畫廊相比，您覺得香港的狀況如何？在發展香港、比佛利山(Beverly Hills)和紐約的藝術業務時所遇上的困難有什麼不同嗎？

泰戈爾：目前香港的優勢是在於它的強大運輸網絡、低稅率、自由貿易，以及擁有大批潛在客戶。而缺點則可能是香港正步入飽和。太多國際級和本地畫廊、收藏家和藝術愛好者選擇香港做為目的地，太多畫廊集中在一個細小的地方，是一件很高風險的事，整個系統可能破滅。我們希望香港將進一步發展成為國際知名和重要的藝術中心，畢竟我們是最早開始進駐的。

至於紐約、比佛利山，我相信傳統的實體畫廊正接近尾聲，科技改變了藝術交易過程，網路和藝術博覽會已成為重要業務支柱。此外，由於亞洲的發展愈來愈蓬勃，因此愈來愈多畫廊、策展人、藝術愛好者花更多的時間在亞洲市場，或打算在這裡找一個平台。我想應該有很多畫廊會覺得這是可怕和痛苦的，但事實上，這裡埋藏了很多令人振奮的機會——不論是創意或是資金上。

問：您曾說過泰戈爾畫廊將是第一家在紐約展示香港藝術的畫廊。當初為什麼會有這樣的想法？您認為香港的藝術家在藝術世界是否被邊緣化？對於如何推廣香港的藝術家，您有何策略？

泰戈爾：香港藝術家在藝術世界的中心點，所以不會被邊緣化。我們致力於不同文化的交流，所以把香港的藝術家帶到美國也是其中一個推廣項目。2012年3月，我們將會把一個大型的香港藝術家攝影展帶到紐約，這個展覽將由著名策展人何慶基(Oscar Ho)負責。



●目前，香港泰戈爾畫廊正在展出羅伯·波里道利(Robert Polidori)的作品(Cabinet intérieur de Madame Adélaïde, 56 C) CCE01.058, Corps Central - R.d.C., Château de Versailles, France)。

●香港泰戈爾畫廊月前推出巴西攝影師塞爾加多(Sebastião Salgado)的攝影作品，受到香港媒體爭相報導。

數雖然較少，卻大多是認真的收藏家。「認真的收藏家」是您的目標觀眾嗎？他們主要來自哪裡？您會怎麼教育經驗尚淺的收藏家？

泰戈爾：當然，我們喜歡與認真且受過教育的收藏家做買賣。藝術，畢竟是關於想法意念。因此，能與熱情的收藏家作深入的交談和交流，是一件美好的事。此外，我們所擔任的其中一個角色是教育，當客戶是第一次接觸藝術，我們會花很多時間去分享有關藝術的資訊，幫助他們建立獨特的眼光和興趣。我們會嘗試把所售作品的歷史背景告訴他們。

東西雙向的相互交流

問：目前您已在香港畫廊推出了十三檔展覽，哪些是最成功的展覽？注意程度及受歡迎程度如何？觀眾的意見如何？在您賣出的作品中，哪一種藝術媒介和價格範圍最受收藏家歡迎？

泰戈爾：我們是第一間在香港成立的國際畫廊，所以受到非常熱烈的歡迎。所有的展覽都有熱情的觀眾支持，而且非常幸運地，受注視的程度很不錯。我覺得觀眾在這樣的一個國際城市，才能真正發現和欣賞我們的跨文化交流任務。

在紐約，收藏家主要對繪畫有興趣，其次是攝影；雕塑永遠都是較少人問津，這是很實際的，因為雕塑往往需要較大的



對中國市場的觀察

問：雖然中國的藝術市場正在蓬勃發展，但中國收藏家似乎專注於中國當代藝術品和古董，而不是西方當代藝術。在推介西方當代藝術給中國收藏家的時候，有遇到任何問題嗎？如何處理這些情況？

泰戈爾：我們有很多中國收藏家客戶，但到目前為止，他們大多數是受過西方教育出身。我們還未真正深入內地市場，因為高進口關稅令想參與藝博會的行家望之卻步。他們的藝術市場很成熟，我肯定將來我們自然會接觸更多的中國客戶。

問：在西方，藝術市場得到拍賣行、藝評人、對藝術有認識的觀眾群等互相支持，體制成熟完善。身處香港，您覺得香港的情況如何？

泰戈爾：中國內地在亞洲的藝術市場佔領主導地位。印度是一個強大而且正快速增長的藝術市場，印尼也是一個新興的市場。韓國和日本一直走在亞洲市場的前端。然而，近年來，中國進步了很多，並在藝術欣賞和商業方面發揮著前所未有的作用，亦助長了整體亞洲藝術的需求。

基本上，藝術史的教條是從西方傳播的，而現代主義也有百餘年的發展。在西方，很多機構如博物館、畫廊、拍賣行、藝評和策展都經歷了一段長時間的承傳、去蕪存菁。在亞洲，這些組織才剛在開始形成和出現，但亞洲收藏家（包括香港），學習速度非常快；而全球化的影響一

一即方便出行、容易取得資訊和全球媒體化，都有助於方便快捷地傳播信息，使教育的過程也變得更快。亞洲收藏家的學習曲線是垂直的，有一小群的藏家已經變得非常老練，而其餘的則學習得很快。

國際畫廊進駐香港帶來的交流

問：今年，其他國際頂尖畫廊相繼進駐香港開設分支，如高古軒和即將到來的白立方就是其中之一。大家都走銷售高價當代藝術的路線，有沒有互相競爭的情況出現？

泰戈爾：我想大家都各有自己的定位和遠景。因此，愈多國際畫廊反而愈好；這是一個很好的機會讓香港發展一些更有趣的思想交流。

泰戈爾畫廊

2000年於紐約成立，空間中不僅舉辦視覺藝術展覽，並透過非牟利的文化活動，將文化交流拓展至詩歌、表演藝術、電影與音樂等非視覺藝術領域，試圖提供一個多領域跨界的藝術空間。2007年，泰戈爾畫廊於香港荷李活道設立據點，並於2008年初開業，這個佔地2000平方英尺的空間，也成為其第三間及海外的首間分館，除了展出作品，並預計陸續舉辦一些非牟利的文化活動，將表演和裝置藝術，以及文學、電影融會在一起。

📍 57-59 Hollywood Road, Central, Hong Kong

☎ (852) 2581-9678 🌐 <http://www.sundaramtagore.com>