

<<艺术创业论>>

图书基本信息

书名：<<艺术创业论>>

13位ISBN编号：9787508618296

10位ISBN编号：7508618297

出版时间：2011-3

出版时间：中信出版社

作者：[日] 村上隆

页数：196

字数：155000

译者：[台] 江明玉

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<艺术创业论>>

前言

【序·部分】成功不是偶然——萧富元索卡艺术中心董事长细细读过《艺术创业论》，即是已从事画廊经营近20年的我，亦深受启发。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志”，村上隆没有显赫的家世背景，从他决定当艺术家开始，痛苦磨炼从未少过。

大学时为了生活，在补习班当了9年的讲师，教考生画素描，每天画花，从不喜欢到逐渐与花有交流，成就日后非常受欢迎的作品系列“花”。

28岁时拿着作品集到画廊自荐，全被拒绝；36岁需要到便利商店后门拿过期的便当解决温饱；包装作品时，得到超市后门捡丢弃纸箱，但他保持对艺术高昂的热情，并且把艺术当做重要的生存手段：“我对艺术赌上性命的感觉，不管现在还是那时后，都是一样的，只是想要生存下来。”

为村上隆作序——中国当代著名油画家刘小东昨晚，杨心一找到我，让我给村上隆中文版书作序，我异常激动，因为村上隆与我全然陌生，一看就知道完全是两条战线的敌人，向敌人学习很刺激。我马上想起三年前村上隆在台北做的一次演讲，哪里是艺术家的演讲，完全是天王级的演出。在大型体育场，搭上神坛，各种不逊于周杰伦的演出灯光照在台上神秘走来的留着小胡子的小胖子——村上隆。

票价很贵，台下上万人。

麦克风传出他的高呼：要想成功就必须在美国出名！

成功就是金钱！

钱——钱——钱啊！

从没见过演讲能如此壮观，极尽奢华与嚣张。

从没见过艺术家如此大呼金钱，更没见过艺术家能影响如此众多普通观众。

……这是一本不得不读的书，尤其是我们学艺以及从艺的东方人。

“敌人”看了消除误解，朋友看了更加佩服。

村上隆“艺术创业故事”的现实逻辑——中国著名策展人冯博一日本当代时尚与艺术鬼才村上隆的“艺术创业故事”，实际上是反映了视觉艺术与商业文化之间的关系问题。

他通过艺术设计与国际知名品牌公Louis Vuitton的“共谋”，创造了艺术与商业跨界合作的成功典范。

在我看来，这种合作的模式或“故事”，以及利用艺术设计的产品媒介，反射出了资本主义商业视觉文化的现实逻辑。

村上隆借助于一系列的时尚制品的设计想象，从视觉的商业文化角度把握了资本主义经济体系的消费社会的本质和特征。

这种本质和特征在于：资本主义经济体系是通过不断地开拓市场的消费需求来克服市场的有限性，从而保证生产时尚产品自身无限扩展的空间。

所以现代资本主义社会又被称为消费化社会，消费化仿佛是现代资本主义的救世主。

那么，一个关键的问题是这种消费需求的无限开拓，又是以什么样的方式实现的呢？

我们尽可以从村上隆的这本《艺术创业论》的设计、生产、销售等策略中考察到，其市场开拓是一个以设计和广告宣传推广为中心的策略，以不断的视觉设计去敏感地抓住消费者的感情、欲望与动机。当然，时尚产品设计的样式和广告宣传的更新只是手段而已，促进消费需求的不断更新，以不断开拓性的消费需求来满足生产的持续扩大，才是这一战略的最终目的。

而设计和广告推广在本质上都是一种信息。

后现代资本主义经济体系就是依靠信息化的方式来实现对消费需求的无限开拓，从而保证其自身持续的繁荣与发展。

而隐藏在消费背后的是欲望，所谓开拓无限的消费需求，实际上就是开拓人们对消费的无限欲望。

<<艺术创业论>>

内容概要

为什么一个日本当代艺术家的作品能够卖出16亿日元？

（村上隆先生的作品《我的孤独牛仔》，于2008年5月在纽约苏富比拍卖行以16亿日元卖出。

）

亚洲艺术家如何才能创作出世界流行的艺术作品？

最具争议的日本当代艺术家村上隆，首次公开他艺术经营的真言《艺术创业论》，就在艺术界掀起涟漪，在日本和中国台湾都意外成为畅销书。

在书里，村上隆丝毫不讳言艺术是一种赚钱的手段，为了实现他理想中的“艺术创业”，他认为艺术不但要投入金钱，也要拥有国际视野及宣传战略。

如果不能建立以世界主流艺术为目标战略，不明白艺术行业的运作逻辑，艺术家就无法生存。

艺术家如何创造自己的品牌形象？

自己的艺术品如何推广到全世界？

运作过程中的秘诀是什么？

在本书中，村上隆以过来人的姿态，详论他在纽约艺术圈成功的过程，告诉你艺术与商业之间的逻辑和秘密。

<<艺术创业论>>

作者简介

村上隆 (MURAKAMI TAKASHI) , 备受瞩目的日本当代艺术家。
1962年生于东京。

自2000年开始, 村上隆花了6年的时间, 以“超扁平风格”在世界艺术界确立了自己的地位。

他的作品已经在全世界3个国家4处展览馆进行了名为“MURAKAMI”大规模巡回展览, 包括2007年洛杉矶当代美术馆、2008年4月布鲁克林美术馆、2008年10月法兰克福MMK和2009年纽约古根海姆博物馆。

此外, 他还于2010年9月在法国凡尔赛宫举办了个展。

村上隆与路易威登的合作, 为传统品牌增添了多彩、时尚的元素。

作为一个艺术家, 村上隆不断挑战西方与日本、过去与现在、艺术与商业之间的界限, 他的成功让世界为之震惊。

2008年, 他入选美国时代周刊“全球最有影响力100人”。

<<艺术创业论>>

书籍目录

中文版序

推荐序

第一章 以艺术创业

艺术需要世界水准的营销策略

为什么我的画能卖一亿

媒体炒作提高艺术作品的价值

艺术是发挥想像力的生意

艺术的顾客是极奢华的有钱人

应该让业界帮助自己施压

不知业界构造无法存活

经济无法自立，就会变成一颗棋子

不能拿没钱当藉口

第二章 艺术需要有开国精神

发想比技术更值得投注心力

不受国际肯定的作品，就没有意义

将个人经历品牌化的方法

要产生价值，注解比才能重要

以集团从事艺术创作

凡人比天才更容易生存

应该理解世界标准的脉络

艺术家必须在本地决定胜负

正统是什么？

第三章 创造艺术价值的训练

像瘟神般的“六千八百万日元”

越是不受好评的作品越可能爆红

向世界提出独一无二的自我核心价值

发现超越自我满足的价值

向世界提案的秘诀

学习历史，就能做出自由的作品

打开历史的抽屉，可以看到未来

从历史发现自己独有宝物的方法

事前的翰旋是展览会成功的关键

由自己建立权威

第四章 将才能诱发到极限的方法

作品是否能够留存历史

熬夜通宵不算是努力

艺术家的成长，愤怒不可或缺

新鲜的题材最美味

能否跨越挫折是分岐点

如何制造“看见希望之光”

恶劣的环境最适合诞生艺术

埋首成为作品奴隶的境界

评价有好有坏的概念将会开拓未来

后记

<<艺术创业论>>

作者简介

<<艺术创业论>>

章节摘录

为什么我的画能卖一亿？

艺术是借由与社会接触而成立的，光艺术作品本身是没有办法自立的，没有观赏者就无法成立；当然，作品销售也是要有顾客才会成立。

不管在什么样的领域，这都是理所当然的销售铁则，到了艺术的世界却想要无视它的存在，哪有这么容易的事情。

我总是在做一些毫无根据的提案，恐怕就是因为毫无根据，所以才能跟社会有所接触，就像是“日本的艺术来自漫画御宅族”或“时尚与艺术的结合”或“艺术可以用单纯的规则来解释”等。

“没这回事吧！”

“做这种露骨的事情，然后被周边的人讨厌，作为这个被厌恶的元凶，我很清楚毫无根据这种事情是先说先赢。

毫无根据的东西，有一种吸引客户的氛围；如果气氛不够热烈，是不会有客户的，这是不言而喻的道理。

“村上先生啊，看你好像混得不错，但不是有钱才是艺术啊！”

“喂！”

村上，你别仿效人家抽象表现主义啊！

透纳 透纳(Joseph Mallord William Turner, 1775—1851)：英国浪漫主义时期的绘画大师。

的祖国英国怎么可能那么肤浅，你多学点再来吧！

”透纳的国家是什么意思呢？

我们也是北斋 葛饰北斋(1760—1849)：日本著名画家，浮世绘版画的代表人物。

的国家啊！

太过珍惜既存的东西，或光是做太多高尚的东西，当然没有办法突出；如果去模仿既存的流派，就会被埋没在其中。

跟保守主流的西欧绘画宗派相比，我就好像是创立了新兴宗教一样，不管是被打击还是引人瞩目都是理所当然的。

“村上，你听好，我跟你说，我要跟你绝交了。

就算瞧不起绘画也不要太过分，只是把卡通造型人物画得大大的，就说是绘画，该说这是太随便，还是太瞧不起艺术了？

我想我跟你说什么，你都不会懂吧！

所以就绝交吧！

”没办法，就是因为我做的事情实在太没有道理，所以才会在展览会场被别人说要跟我绝交。

二 六年五月，我的作品在拍卖会上，喊出了一亿日元的价格。

自从二 三年有一幅作品被以六千八百万日元交易以来，我的作品就被形容是“日本人单件艺术作品的史上最高价”。

这样的价格有其理由，也有其背景因素，对我来说，我不觉得是“非常高的金额”。

因为美术作品的制作成本是很高的，要创作出新的东西或新的概念，需要投入很多的金钱跟时间。

如果没有金钱或时间，就无法“每天研究如何创造出前所未有的东西”；也就是说，如果没有生意手段、经营手段，是无法持续艺术制作的。

我的作品可以说就是这种倾向之一，如果问为什么会变成这样，我觉得那是因为“作品的价值，已经不再靠东西本身来决定”。

不管是价值或评价，只要创作作品的人跟观看的人“内心的频率”交易成立的话，就会往上提升。

要理解一件作品一亿日元的价格，必须先知道欧美跟日本艺术的差距。

在欧美，大家对于艺术不会追求像日本那种“颜色很漂亮”之类暧昧的感动。

对艺术最基本的态度是享受其中知性的“设计”或“游戏”。

在欧美制作艺术作品有一个不成文的定律，那就是“通过作品，创造出世界艺术史上的脉络”。

我的作品被订下高价，证明了我长久以来在美术史上所建立的脉络已经渗透欧美了。

<<艺术创业论>>

为什么杜尚（Marcel Duchamp） 杜尚(Marcel Duchamp, 1887—1968)：达达主义最具代表性的艺术家

。在马桶上签名就会变成作品？

现成的马桶形状都一样，从中产生的价值是什么？

就是“观念”或“概念”。

这才是价值的根源、品牌的本质，也是艺术作品能够受到肯定的理由。

我再重复一次，被肯定的是观念或概念的部分。

在西方的艺术世界，能被认可具有真正价值的，既不是好素材，也不是多大的努力。

大部分的人都是用喜好来看艺术作品，这是危险的态度。

如果要用主观来判断，眼前所有作品的真正价值就等于是零了。

光是主观，会变成只去评价易懂的东西。

因为那会变成是根据时代氛围、传言等不确定的事物，在浮动的状态下所做出来的判断。

这与客观创造历史的欧美脉络是远离的；创作者不知道欧美的美术历史或者脉络，就好比看运动比赛的观众却不知道比赛的规则，然后觉得无聊是一样的意思。

“了解艺术的我，很知性吧！”

“花了几十万美元买了这个作品的我，是个有趣的家伙吧？”

在西方的美术世界里，艺术是无法与这种社交界特有的炫耀或竞争的气氛切割的。

如果不学习这样的背景，我觉得一般人没有办法看到艺术作品真正的价值。

没错，不过就是有钱人的无聊游戏，但如果你对这种事情嗤之以鼻的话，那就请不要对于国际的评价标准有任何意见。

譬如说，开出六千八百万日元的价格买我的作品的买主，是一对快八十岁，已经卖掉公司而隐居的老夫妻。

同一件作品之前的拥有者是年轻的IT企业总裁，他很高兴地跟我说：“因为卖掉了你的作品，我可以买上百件的年轻艺术家的作品了！”

在美国的富裕阶层里，会因为购买高评价的艺术作品，在社会上获得尊敬，并被认为是“成功者”

这些人，就是生意的对象。

当然有奖励富裕阶层人士购买艺术作品的制度跟法律。

在美国，事业成功的人，都会认为有义务要贡献社会；像这样的成功者，在考虑回馈社会时，选择的项目之一，就包含了援助美术馆，也就是购买艺术作品，然后捐赠给美术馆。

为了避免将品位糟糕的东西硬塞给美术馆，美术馆的策展人，也会在收藏家购买作品之前给一些建议

收藏家买了好东西，除了可以展现自我品位，“捐赠的作品金额，也会成为免扣税的对象”，这也是很重要的因素之一。

欧美的艺术环境与日本是完全不一样的。

在日本，会被当成固定资产征扣税金的艺术品（所以大家都偷偷地拥有艺术品），在美国变成了免扣税的对象，因此艺术作品买卖变得很兴盛也是理所当然的。

因为富裕阶层要购买有价值的安全牌作品，所以也有专门评估的艺术顾问评断“这个作品是否有价值”，同时顾问也在买卖的现场，创造着“作品的故事”。

对收藏家而言，越让他们烦恼的东西他们就越想要。

收藏家就像是在下注买卖，所以商品必须要有故事，让他们觉得值得用金钱去下赌注；拍卖公司则是跟想要购买的买主进行一场又一场仔细的午餐会议。

“能够获取那个美丽日本女子芳心的到底会是谁？”

用购买欲、征服欲、胜利欲等刺激欲望的语言炒热市场的，就是这些艺术拍卖相关人士的工作。

<<艺术创业论>>

后记

我为何生为日本人，却选择了艺术家这个职业，然后在这个环境感到挫折，而痛苦不堪呢？没有根本的解决之道吗？

对了，离开日本到正宗的艺术之地，应该可以解决我对环境所感到的愤慨——因为这个想法而离开日本，是十几年前的事情了。

在日本所感到的郁闷愤慨全都解决了！

“所以说日本啊，日本的艺术界根本就很烂嘛！

”我能这么想的时间也没多久，我马上就发现了一个更大、更大的问题。

那并不是“业界”这个框架里的问题，而是艺术本身的问题，不是像“原创已经不存在这世界上！”

”这种艺术家的呐喊，而是我在逼近“沟通”的本质过程当中，发现了一道坚固的“墙”。

来自于人种、环境的关系，即使看似相同的“人”这个种族，能够理解的部分还是有其界限。

而“金钱”这个共同语言，正是可以突破此界限的沟通工具。

也就是说，我发现了一个道理，“金钱”这道难以理解的“墙”，比艺术领域内的问题更接近艺术本质，是无法解决的“人”的业障。

如果不探索人与金钱的连接点，是无法成就现代艺术的。

不管是达·芬奇、毕加索、凡高、沃霍尔、狩野永德、利休、藤田嗣治、北大路鲁山人、黑泽明，还是宫崎骏，他们的艺术生涯最终要面临的大问题无非就是“要如何将钱——这个与世间的接点——聚集到自己身上或是从自己身上剥去”。

艺术如果没有与“金钱”扯上关系，是无法前进的，连一瞬间都无法存活，为什么这么说？

因为艺术是人类业障的最底层也是核心。

但是在日本，一旦听到这样的事实，就用人情义理的腐朽道理、用气势来批判：“对钱斤斤计较的人，违反了自古以来所遵从的武士道！

”大家会开始藉此找碴，这也是事实。

因为这样，问题的本质变得很难看清。

而恶意利用这样的情况，将错误报道艺术本质脉络的媒体作为踏板所进行的欺瞒，也因为这样而无法被识破。

艺术是由人类所创造的。

意图超越人类的艺术，为了超越，就必须集结许多超人类的行为。

要持续维护这样的斗志及环境，“金钱”并不是“没有也没关系的东西”。

金钱可以制造机会换取时间跟人心，是不可藐视的工具。

艺术创业论。

我对于自己以艺术维持生计感到骄傲，犹豫等等连万分之一也没有。

而“money”=“金钱”才是人类要以超人跨越艺术时，会紧跟而来的最后的“业障”。

所以，因为这样，克服这个“业障”的方法，才是真正在现代应该修炼的“艺术”本体。

不是对拍卖会上的价格感到惊讶，而是应该去掌握住核心——为什么人会被人所造出来的美所吸引，而且赌上自己的心。

“我希望为了‘美’一直劳动下去。

然后不管在日本还是世界任何一处，都可以创造‘美’，在其名下分享喜悦。

如果为了如此必须从制造土壤开始，那么我乐于全身都被泥巴沾满。

为什么？

因为只有当站在‘美’的面前，大家才都是平等的。

‘美’能够让这样的梦幻时刻在一瞬间实现，给予我们希望，让我们得到‘互相了解’这人类欲望的极限，我希望为此而劳动。

每天都怀着这样的心情在祈祷，希望到死为止我都能够拥有这样的态度。

拖着抗拒的身体，化身为‘美’的侍从，一直这样活下去，这是我的希望。

”二 一年我在东京都现代美术馆所举行的个展“召唤或开门或回复或全灭”的展览型录上，写下

<<艺术创业论>>

了这样一段话。

当时“Hiropo Factory”这个工作室刚改成“Kaikai Kiki”有限公司，正要开始朝向正式的艺术经纪组织迈进，这本型录具体地说明了业务内容，对我来说有一份要向日本，不，虽然听来有点蠢，有一份向世界的艺术界进行业界改革宣言的感觉。

而现在，我的感觉与当时还是完全一样。

本书的制作，花了将近四年的岁月。

幻冬舍的穗原俊二先生，真难为你可以忍到这地步。

面对这么任性的艺术家，放了你两本书的鸽子，你还是想让这本书完成，这样的气魄令人佩服，这本书是穗原先生的书。

然后在这段期间，我受到了很多人的照顾，包括幻冬舍的馆野晴彦先生跟石垣惠美小姐，参与原稿制作的富永明子小姐、藤原绘美里小姐、真下义之先生；最后构成这本书的文章，让它得以成形的木村俊介先生；书籍设计的铃木成一先生跟铃木贵子小姐，谢谢大家。

敝公司Kaikai Kiki的笠原千秋小姐贡献不少。

又，让我踏上艺术之途，到最后写了这本书的艺廊老板小山登美夫先生，日本艺术的生意这条路还真险恶哪！

如果没有与其他许多艺术业界的人们的接触（包括争执），我想我也没办法说出这些自以为是的歪理。

谢谢你们。

二 六年六月村上隆（签名）

<<艺术创业论>>

编辑推荐

《艺术创业论》：最受瞩目的日本鬼才艺术家村上隆首次公开艺术创业的秘诀。

艺术是种赚钱的手段？

村上隆颠覆你对艺术的刻板印象！

《艺术创业论》为艺术界再掀狂潮！

村上隆与Louis Vuitton的合作，创造了艺术与商业跨界合作的成功典范！

他逆传统观念而成功，将得到广泛关注。

村上隆以过来人的身份，详述了他在欧美艺术世界成功的过程，充分体现了村上隆的经营哲学。

有村上隆对日本欧美文化的个性观察，也述及和知名人物的交往。

索卡艺术中心董事长萧富元、中国当代著名油画家刘小东、中国著名策展人冯博一强力推荐！

<<艺术创业论>>

名人推荐

<<艺术创业论>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>