

国际专家齐聚广州研讨手工艺出海

# 合理利用社交平台真诚表达 更能被国际艺术机构所看见

近年来,手工艺创作者在传统技艺与当代审美结合方面持续推进,在陶瓷、漆艺、金属工艺、纤维艺术等方向涌现出大量优质作品。但从作品完成、参展,到进入国际舞台、被海外博物馆收藏、获得市场认可,这条完整的职业链条仍有待探索。很多青年工艺创作者水平不错,却不了解国际规则、不擅长自我呈现、缺少对接渠道,难以真正进入国际艺术圈。

近日,在广州美术学院工艺美术学院非遗研究中心主任方昕的召集下,英国V&A博物馆策展人李晓欣、土壤SOIL艺廊主理人彭碧翠、廿五艺术联合创始人李倩、当代工艺策展人应健等专家一同围绕当代工艺如何出海、如何能被国际艺术机构所看见、工艺创作者的生存与创作、作品定价等问题展开交流,为本土工艺走向国际提供了务实、可落地的思路。



余潮松 温暖前行之三 漆、瓦灰、金属箔 2014年

## 艺术家不需要能说会道 只要讲清创作初衷

当天参与交流的机构代表,都曾经或多或少地在海外或港澳等地推广过来自广东的艺术家,例如彭碧翠就曾在英国和中国香港等地给漆艺家洪乙栋、姚邦亮、区廷柱、徐志伟、余潮松、梁杏媚等做艺术推广。李晓欣则推动V&A博物馆收藏了多位来自广东的艺术家作品。

他们持续推广,让越来越多的广东艺术家获得在国际舞台曝光的机会。但还有更多尚待挖掘的艺术家,他们的作品要真正“出海”,走上国际,可以如何做呢?长期在英国做策展工作的李晓欣提到,她也常常通过国内的自媒体平台了解艺术家,然而,让她困惑的则是常常遇到信息不全的问题,“很多艺术家网上资料很少,作品照片不清晰、介绍太简单,没有系统的作品集,策展人很难快速了解创作者的脉络。”

李倩补充认为,“资料的规范性直

接影响合作效率。成熟艺术家可以随时提供完整资料,而国内不少青年创作者只能提供零散图片或公众号链接,增加了机构的沟通成本。艺术家不需要特别能说会道,只要把创作初衷、工艺逻辑讲清楚即可,画廊和平台会承担后续推广与解读工作。”

在应健看来,作品完整度是国际机构非常看重的标准。完整度不只是作品本身,还包括运输包装、安装定位图、配件清单等细节,这些细节能体现艺术家的专业度。同时,艺术家要有稳定持续的创作能力,保持清晰的个人风格,避免跟风模仿。

总的来说,青年创作者必须先做好基础信息整理:准备高清作品图片、中英文简历、清晰直白的创作自述、包含草图与过程记录的作品集;同时合

理利用社交平台,持续更新作品动态,让海外机构能轻松找到自己、看懂自己。对作品描述,尤其不需要空洞晦涩的理论表达,真诚、具体、个人化的创作思路,比宏大玄虚的表述更能打动人。此外,多位专家共同提醒,创作者不要局限在单一材料里,要多看其他工艺门类以及设计、影像、文学等内容,拓宽视野,在跨界中寻找创新,避免造型重复、观念单薄。

彭碧翠提醒,社交媒体等平台确实能帮助艺术家被看见,但不能为了流量(获得点击和点赞)刻意迎合审美、过度修饰图片,导致创作偏离工艺本质。真实展示工作室状态、制作过程、创作思考,比表面精致的摆拍更有长期价值。

## 自荐是有效方式 画廊与艺术家是伙伴

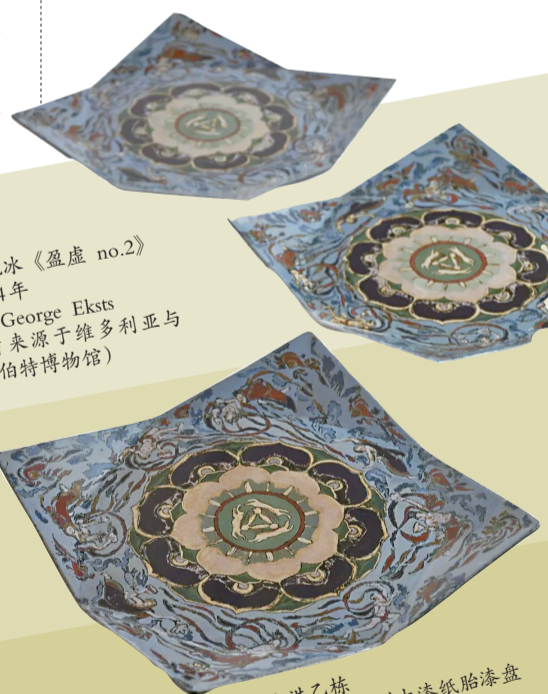
应健提到,海外艺术院校非常重视毕业展与中期汇报,会把展览做成对接画廊、策展人、收藏家的专业平台,整理学生作品信息,邀请业内人士到场,形成稳定的新人发掘机制。国际画廊也会主动关注院校展览,长期跟踪有潜力的学生。在应健看来,自荐是有效方式。国际画廊常年接收年轻艺术家的自荐邮件,资料规范、作品清晰的自荐材料,很容易被机构留意。青年创作者可以整理好作品集,定向投递风格匹配的海外画廊、专业奖项与艺术机构,主动争取机会。

然而,被画廊关注之后,甚至跟画廊建立良好的关系之后,能为艺术家带来什么?这也成了年轻艺术家共同的疑问。

对此,彭碧翠认为,画廊与艺术家不是简单的买卖关系,而是长期共同成长的伙伴。正规画廊会为艺术家提供展览、海外艺博会、藏家对接等资源。

李晓欣从博物馆角度说明,在国际常规工作中,策展人不一定有条件花大量时间和资源独立寻找新人,因此往往信任有口碑的画廊推荐。经优质画廊代理的艺术家,更容易获得博物馆的关注与收藏。

在李倩看来,目前国内手工艺的行业市场生态短板是,专注当代工艺的专业画廊较少,长期代理、系统培养的机制尚不成熟,市场与藏家群体仍在发展,青年艺术家往往需要独自对接各类事务,效率偏低。



黄婉冰《盈虚 no.2》  
2024年  
摄影:George Eksts  
(图片来源于维多利亚与阿尔伯特博物馆)

洪乙栋《敦煌》系列大漆纸胎漆盘

## 艺术品如何定价? 专家提出三大原则

作品定位与定价需遵循国际化、理性化原则。定价是青年艺术家进入市场的核心难题,专家提出三大原则:  
一是对标同资历、同类型艺术家,参考国际艺术数据库,避免脱离市场虚高定价;  
二是价格由低而起,随履历丰富后逐步上调,维护藏家信心;  
三是匹配自身发展阶段,毕业初期以积累藏家、扩大曝光为目标,定价亲民。同时,要明确自身市场定位,在普及市场与高端收藏之间找到平衡,适配不同国际市场的需求。

(詹今朝对本版内容也有贡献)



梁杏媚《谷雨》



徐志伟 马系列之11  
2025年



姚邦亮《启》漆、瓦灰、箔料  
2019年