

PERROTIN

PRESSBOOK

XU ZHEN®

Artco

May 2019



徐震《進化—莫高窟172窟主室南壁，馬孔德面具》(左)；徐震《進化—莫高窟第220窟北坡，博阿蓬度度面具》(右)。



徐震《進化—莫高窟023窟主室南壁，葛利科普勒科普勒面具》。

2018年9月，蘇富比在香港舉行秋季拍賣會，《徐震超市》開到灣仔的香港會議展覽中心。「超市」本身是一件拍品之餘，店內每件掏空內涵、只剩軀殼的貨品也歡迎參觀人士購買，吸引不少藝術愛好者入場搶購。作品批判消費主義，重視包裝多於實際用途，在奉行資本主義的香港尤其引起討論。

半年之後，巴塞爾藝術展香港展會(Art Basel Hong Kong)期間，徐震再度襲港。其代理畫廊貝浩登(Perron)的展位裡，徐震作品早已賣出，公眾時段開始之前已經撤出現場；場外的畫廊空間為徐震舉辦題為「輝煌」的個

展，帶來三個經典系列——「天下」、「永生」、「進化」，呈現「超市」以外、不同面向的徐震創作。

挑戰市場，進入市場

曾任古根漢博物館(The Solomon R. Guggenheim Museum)的中國當代藝術策展人伯格休斯(Thomas J. Berghuis)形容「徐震的作品有某種爆發力」；《紐約時報》說他是「最有膽識的中國藝術家」；而《華爾街日報》也稱他的作品「炙手可熱」。這些年來，徐震的確是帶著某種魅力，以挑戰市場的姿態深受市場追捧。

畢業於上海工藝美術學校的徐震學習藝術設計，早年在廣告公司打工，下班才擠點時間搞創作。同事之間根據能力專長、因應不同案子變動組合，廣告公司這種工作模式啟發了他後來在2009年將自己的名字品牌化，創立「徐震®」，並以新建的「沒頂公司」(Madeln Company)負責管理，集體創作當代藝術品。

作為「沒頂公司」的老闆，徐震作為公司老闆繼續策劃項目、設計作品，最終以集體的名義參加展覽。當時，社會正批評部分擁有名氣的中國藝術家，全靠助手完成作品，徐震則認為「沒頂公司」可視為諷刺的回應，甚至可比安迪·沃荷(Andy Warhol)的工廠。在他眼中，沒頂公司的理念在於創造生產力，而徐震成為品牌目標就是「讓藝術品成為必需品」。

資訊壓縮消融差異

讓藝術成為必需品，徐震先是取材於生活。他善以日常物料融入創作，通過拼貼製造視覺衝突。相對於《徐震超市》，這次在貝浩登的個展與生活距離較遠，傾向抽象概念碰撞，折射藝術家對全球化時代的感想。「天下」、「永生」、「進化」三個系列雖然獨立，但放在一起就不難看到當中的連結在於差異和消融，徐震也說「作品中存在的看似的衝突，實則都可以包容不同的語境」。

以「進化」系列為例，四幅油畫的背景酷似敦煌壁畫，但畫中神佛的面相換成石雕一般的面譜。此系列融合莫高窟南壁的繪畫和非洲、南美的部族面具，將兩個截然不同的文明放在一起。製作手法也相當有趣，是題材和媒材的實驗。作品雖然是油畫，但看起來非常逼真，有如相片。徐震團隊解釋，創作時先拍攝兩組素材，然後進行拼貼，再據此繪成油畫。

特農河神，黃金與奶油，三組作品不僅回應了消費主義，也是全球化資訊爆發的反映。看似差異甚大的形象放在同一作品裡，觀者感到視覺衝突和震撼，但其實與互聯網壓縮地域區間的狀態相似，一鍵之間世界各地的資訊都變得唾手可得，擠在一張小小的屏幕。徐震曾感嘆網絡改變世界，藝術家可以更快被世界認識，但同時也可能更快地被市場消費淨盡。作為藝術家，他覺得網路帶來的速度，其影響是切身而無需迴避。

活在網絡地球村，面對資訊爆炸，生活卻變得愈來愈碎片，藝術家該如何自處呢？

就像這次「輝煌」的個展，徐震認為三個系列放在一起很豐富，「就像我們現在的生活，已經很難專注地做一件事，更多地是同時處理多樣事情。這也是我們『沒頂』工作中的一個重點。」在全球化與資本化結合的時代裡，他認為做藝術的人不應該迷失自我，「在高樓大廈同小異、跨國連鎖店滿盈的現狀下，我覺得找到自己的位置變得更加可貴。」



徐震《永生—北齊彩繪菩薩，帕特農神廟西三角楣飾上的伊利索斯河神像》(前)，徐震《天下—金》(後)。



徐震《天下—金》近照。