

PRESSBOOK

XU Zhen

Hi Art

December 2016



Hi Art
December 2016
Lv Xiaochen

徐震

我和我所在的圈子，是靠智商吃饭的

徐震
艺术家

编辑
吕晓晨

采访
郁婷

图
没顶公司

众所周知，徐震是个能折腾的聪明人。从“艺术家徐震”开办没顶公司，策划、举办展览，变成公司幕后的“没老板”。他的脑子里总有天马行空的想法，似乎做事也从不按常理出牌。在大上海滩五光十色的圈子里混，的确不靠头脑吃饭是不行的。



“徐震专卖店”展览现场

Hi艺术=Hi 徐震=徐

“徐震专卖店”要在全球开连锁店

Hi：近几年上海的当代艺术很活跃，为什么会有这样的变化？

徐：主要是美术馆起来会带动很多观众，艺术市场参与的人就越来越多。一个城市文化里美术馆很重要，上海原来只有一个刘海粟美术馆。而现在公立的、私立的美术馆都很努力。有些事情适合政府来做，有些事情可能私人做起来更灵活。

Hi：你怎么看上海的艺术市场？

徐：我觉得艺术市场就是靠熬吧，没有一帆风顺的市场。从观众到藏家的转变，是需要长期培养的过程。今天藏家的数量不多，就是因为之前缺乏美术教育基础的问题。所以今天这些美术馆如果开始培养观众，这不是很好吗？

Hi：上海的特殊优势在哪？你为什么选择上海？

徐：我是上海人，我的团队在上海，在上海做事管理起来比较方便。其他优势也没有什么了，如果说上海的独特性，那就是上海文化以海派为主，上世纪30年代被殖民的历史使得它有开放的基因。但其实在我看来没有什么区别，尤其是全球化、互联网化之后。

Hi：今年4月“徐震超市”开张了，上海观众的反映如何？

徐：开“徐震超市”的意义在于建立有标准的前提下没有标准的追求，人们有的消费是有标准的，有的是没有标准的。有人觉得很嗨，也有一些人不理解，我觉得很正常，因为当代艺术本身就是不能被明确肯定的。

Hi：如果“徐震专卖店”开到北京，会有哪些不一样？

徐：我还没有想好，因为目前还没开，我得根据目前大家的反映才能有判断，可能今天更多的是艺术圈的反映，接下来两三个月就要去获取大众的反映。总而言之，我还是在试市场的过程中。但“徐震超市”放到哪里我都能做出来，我的目标是要在全球开连锁店。

Hi：观众的反映对你来说重要程度如何？

徐：不重要，因为我们不是服务行业，我们端上来的不



Hi Art
December 2016
Lv Xiaochen

是可乐而是文化，你能不能吃下去、能不能消化是你的肠胃问题，我对你的肠胃是没有责任的，我们的服务内容不是为了取悦观众。画廊从某种程度上说是服务行业，但艺术本身不是服务行业，而是灯塔，是情感性的东西。

我是一个没有自卑感的人

Hi：“徐震”从人名变成一个品牌，你个人从艺术家身份转变为没顶公司董事长，这对你来说意味着什么？

徐：品牌使个体更强大。对我来说就是工作的内容有增加，工作的角度有不同。但从某种角度也没有太大的变化，因为我的工作一直是综合性的，创作、策划、讨论、安排、管理……一直都如此。

Hi：你对所处的圈子有什么评价？

徐：我身边的圈子都是比较开放的，这个行业是靠智商吃饭，不是靠你认识多少人吃饭的。你认识的人会死的，这个人死了你怎么办呢？

Hi：这也是你信奉的宗旨及做事的原则？

徐：我只是在打造我的价值系统。说的“鸡汤”点，要积极向上相信未来，要主动，要真实。但一旦实施起来你就会发现它不是鸡汤，是很真实的、需要你去克服的一些东西。大家都是从一只小蚂蚁开始做的，也有很多人在过程中折掉了，这很正常，所有人都是为文化当炮灰的，有一天可能我也不行了，智商下降老年痴呆了。但你既然在做这件事，就要想得开，就像我这样相信自己是天才。

Hi：很多人都说你像明星多过像艺术家。

徐：很少有人像我这样自信，我是深深觉得大家都应该自信，现在整个文化处在一个特别不自信的状态：大家普遍崇洋媚外，有时候我们会说西方对我们双重标准，其实是中国自己对自己双重标准。别人双重标准？管他呢，你自己做好就行了。不要有文化自卑感——难得有我这样的没有自卑感的人，大家应该珍惜。



摄影：Eric Powell, ©UCCA