PIN PRESTIGE

改写奢华 有品

ISSUE 29
JANUARY 2018 RM12.72 (INCL GST)
9 772289 995001 01
KDN PP18738/08/2015 (034276)
ISSN NO. 2289-9952

FOCUS

梁咏琪那头短发 | 黄百鸣：如果张国荣还在 | PRE-SIHH预热表款 | 家族富可敌国
你的生肖你的表 | 电池动力汽车跑最快？ | 各地书店战风潮 | 走出黑色会 | 爱注满珠宝

MICHAEL KORS COLLECTION棉质长袖上衣
印花棉质长裙　珠子项链

搞艺术好比玩股票？

LIM WEI LING

商业经营模式是一套，美术学校教的是另一套。最后，要如何成就一门艺术生意？林慧玲现身说法。 TEXT TRACY LOW

Photography **IAN WONG** *Styling* **SHI YEE**

林慧玲Lim Wei Ling身上散发一般企业家少有的自我风格，我行我素是她给自己的注解。大学在澳洲修读美术学士学位，主修珠宝设计。毕业后曾在一家本地珠宝品牌工作。一年后，却转行当起股票经纪人。

艺术和股票交易，看似八杆子打不着，她却从中领略出一套人生哲学。

她经营两家画廊Wei-Ling Gallery和Wei-Ling Contemporary，皆位于吉隆坡。2014年，Wei-Ling Gallery是唯一代表马来西亚参加巴塞尔艺术展香港展会（Art Basel Hong Kong）的本地画廊。

看似如此跳脱的经历，她解释："当你站在十字路口，前面有很多扇门。当你决定打开哪一扇门时，就要尽力做好。与他人竞争，你永远不能自满；可以受人启发，虚心受教，然后和内心的自己较量。"

不选该走的路

"从珠宝设计转行到股票交易市场，是一个顺其自然的决定。"怎么说？"在艺术的世界中，你生活的动力，和现实世界很不一样。艺术家的人生，由他们制作的艺术作品主导。"

Wei Ling举例，当年在澳洲念书时，遇到同样来自马来西亚的留学生，对于她选择修读的美术系感到很不可思议，觉得报读艺术课程不切实际，将来在职场上，不如电脑工程、会计或法律课程般实用。

她并不认同选择所谓该走的路，就能使人拥有光明的前程。虽然对毕业后的前途毫无头绪，但修读美术课程，是她当时最想做的事情。她主张，每个人应该勇于冒险，接受挑战。

"一般人或许宁可花钱去度假或买新衣服，从中得到直接的满足感。艺术家赚钱的动机是制作艺术作品。为了支持自己的艺术理念，酬得作品制作费，他们不惜到酒吧或餐馆工作，从事一份自己不喜欢的工作赚取金钱，之后再从制作艺术作品的过程中感受快乐（indirect fulfillment）。"

在她眼中，身为建筑师的父亲Jimmy Lim就是一名艺术家，获奖无数，对工作抱有很大热忱，对自己的设计绝不轻易妥协；母亲Winnie Cheah则是小提琴手，父母都是她的榜样。

自童年时期，围绕在她身边的人（父母的朋友）、家里的艺术收藏品，培养了一个能激发她创意能量的环境。她被鼓励透过创作勇敢表达自己。

或许就是这份敢于"不一样"的个性，让她一直以来都在做自己想做的事情。

社会教她的事

毕业后，Wei Ling和一般人一样，想要学以致用，往自己主修科系的相关行业寻找工作机会。

她进入一家本地珠宝行，负责产品开发和设计工作。进入职

场的第一门震撼教育，是从上司那里接收到与在美术学校学习时背道而驰的指令。

学校灌输给学生的观念是：艺术家必须发自内心、勇于创作属于自己的作品，不抄袭，不跟风。在珠宝行工作时，上司的指示却是，连绘制一颗简单的圆形钻石，都务必使用模板（最好不要freehand手绘草图）。上司还鼓励设计师们多参考杂志，多接触流行资讯，跟随市场趋势。

跨领域的文化冲击中，她领悟到生意就是买卖，买卖的最终目的就是赚钱，商业化就是赚钱之道。她开始思考，艺术学校（理想世界）到商业市场（现实世界），该怎么从中取得平衡？

她心里萌生一个念头：如果这一切的始作俑者是金钱，为什么不直捣核心，到真正的股票市场去了解真正的金钱交易？

一个对股票投资交易一窍不通的美术系毕业生，大胆转行当起股票经纪人。那时候，蓬勃发展的经济体和本地繁荣的交易景象，着实让她上了宝贵的一课，她称之为人生的大学（university of life）。

画廊如此做起

八年的股票经纪生涯中，Wei Ling见识了金钱如何改变人，见证了人性最真实的一面。她甚至体会到，当诚信遇上金钱，就会变得不堪一击。

渐渐感觉疲惫，遇上瓶颈，她开始重新拿起画笔，利用绘画厘清思绪，也成为她解压的管道。

“我花了一年时间专注在绘画上。”直到作品累积越来越多，堆满屋里空间时，丈夫提议她筹办画展。起初，她对这项提议感到抗拒。

“那像是被脱光衣服，走出门去，感觉所有的想法都会被人看透。”

之后，她被丈夫成功说服，在家里附近租下一间空屋，于2002年顺利举办人生中第一次画展，展出大约30幅自己的作品。最美妙的是，家人和朋友不但出席画展，还将所有的画买下，以行动表示支持。

画展结束后，留下空旷空间，充当她的画室。这时，许多本地画家开始与她接洽，想要将作品放在她的画室（Wei-Ling Gallery前身）展出。

从一年策划两场画展，到后来一年举办数次画展，同时参与多个国内外艺术文化活动。“画廊就这么经营起来了。”

为创作而创作

画廊刚开幕时，有其他画廊经营者不看好Wei Ling，觉得她开设画廊纯属玩票性质。

秉持着“把马来西亚的艺术带到国际舞台”的信念，花了约七年时间，她成功将马来西亚艺术家的作品带到巴基斯坦、纽约、上海、北京、台北、首尔、雅加达、新加坡、印度等地。

如今，已经在这个行业累积了15年的经验，Wei-Ling Gallery已经发展出一套独有的经营模式。

“我希望能和更多为创作而生的艺术家合作。他们必须真诚对待自己的作品，不为销售而创作。”

她认为，艺术家必须在创作自由（梦想），以及作品市场（现实）接受度上找到平衡。身为画廊经营者，她有着一份使命，同时不会展出她不认同的艺术家；画廊展出的作品，必须达到固定的水平之上。

一个不愿意妥协、只为自己而创作的艺术家，就是一位值得投资的人。他们不会复制自己的畅销作品，而是由心出发地创作每一件独一无二的作品，就会变得更加珍贵。这是市场供求关系（supply and demand）的基本道理，也是她在股票市场上学到的道理。

“画廊参与非营利活动推广文化艺术之余，也要策划其他活动（商业性质）来培养收藏家对艺术作品的兴趣。经营画廊不代表就必须和商业活动撇清关系，反之，从中取得平衡才是关键。”

一加一大于二

Wei-Ling Gallery曾经和位于吉隆坡市中心的Wolo Bukit Bintang精品酒店合作，推出名为《WOLO Artist's Residency Program》的艺术家旅居合作项目，开放让国际艺术家申请旅居吉隆坡，以进行文化交流和艺术创作活动。

项目推行的第一年，吸引了大约三百个来自世界各地的艺术家报名申请。之后，也因为这项计划的成功，吸引国外的酒店与画廊合作，让本地艺术家也得到旅居他国进行交流的机会。

当艺术遇上企业，最终得到“一加一大于二”的双赢效果。

Wei Ling将Wei-Ling Contemporary设在吉隆坡The Gardens Mall商场的顶楼，目的就是要让人更贴近艺术。她鼓励走进画廊的人，如果有任何关于艺术方面的疑问，请大胆提问。

“艺术其实没有那么吓人。”她说。“有创造能力的人，都是创造者。这个与生俱来的天赋，让他们有能力去改变人的观念，以突破性的思维看待事情的多面性。”

或许就是因为如此，当她的艺术背景遇上她在商业产业累积的经验，便成就了这么一位出色的画廊经营者。

发型 GARRIE SIM
化妆 ALVIN LOH

DIANE VON FURSTENBERG黑色连衣长裙
底版印花长裤