



## 画坛跨界者

经营画廊20余年，买断300多件罗中立作品，他的画作还受邀参加威尼斯双年展……

他是艺术家，是策展人，做过美术编辑，还经营着一家画廊，各种角色转换自如。

与张健先生约见，是在他位于杭州延安路的画廊里。走下工业风的楼梯，便是三尚当代艺术馆。这里就像一间艺术“超市”，所有的藏画以开放式的方式进行展示，供每一位来访的藏家自由挑选，细细品味。

### 画廊办起了当代水墨展

不知道在浙江宁海，有多少人是受到了潘天寿的启发，走上了从艺的道路。出生在宁海的张健，就是其中之一，他从小师从潘天寿的得意门生杨象轩，从他那里得到了最初的为人为艺的启蒙。

在中国美术学院毕业后，张健被分配到浙江人民美术出版社工作，负责《富春江画报》的编辑工作。《富春江画报》在当时具有很大的影响力和美誉度，今天许多名震一方的画家艺术家，当年都订阅并投稿过，可以说，他们的成长也有《富春江画报》的贡献。

翩翩少年的外表下是一颗躁动的心。当时，张健通过组稿有幸积累到大量的艺术家资源，又在结婚、生子等财务压力的压迫下萌生了开办画廊的想法。

说干就干！1992年，张健从体制内辞职，经营起了自己的第一家画廊，名为印象画廊。在那个时候，传统画廊加上新型的画廊在全国的数量不超过20家，印象画廊也成了中国最早的一批画廊。

中国美院在国内当代性一直走在最前面，林风眠、朱德群、赵无极、吴冠中等艺术家相继留学法国，在与西方美学的融合碰撞下，将中国艺术带入了一种新的可能。在美院学习的经历也让张健养成了“超前”的思想，他经常超越一般的范围提出崭新的想法。

当代水墨，是张健最感兴趣也是最看好的门类。当代水墨近几年成为艺术市场的新宠，而在20年前，当张健带着团队来到北京策划了一场当代水墨展览时，却遭遇了不少的冷嘲热讽。“北京同行都认为杭州有个傻乎乎的画廊居然做水墨展，不少记者也来问我做当代水墨展既没钱赚，又花钱，为什么呢？”

但事隔几年以后，当北京的画廊大都开始做当代水墨展览的时候，也就证明了——时间、眼光、专业度，是一家画廊在看似“寒冬期”的艺术品投资商海中仍“逆势而上”最关键的因素。

对于当代水墨，张健一直有自己独到的见解。“艺术不同于其他的学科，要求疑，求异，越地域化的越国际化，这也是我看好当代水墨最重要的原因。”他比喻道，每个时代都有属于这个时代艺术审美，就好比和别人说外语时，如果人家发现是100年前的外语，没有当下性，会觉得很奇怪。你当下要说的语言，应该要有网络语、新词汇、新的审美。

2009年，三尚当代艺术馆成立，这是浙江省第一个民营的、非盈利性的艺术馆。

2017年，三尚推动成立了艺术品销售平台笈艺仓库，笈艺仓库以培育艺术品消费为主，目前，开发了一系列创意产品，包括设计师产品、艺术衍生品、DIY手工艺术品等，很多衍生品都是艺术家亲自签名、限量发售的。

“这里绝对不是一个单纯买卖的场所，最终老百姓买不买画是一回事，他走进来挑选的过程，已经是我们普及当代艺术，重建市场秩序的过程。”张健说。

### 用画笔描述多维时空

在2014年威尼斯建筑双年展上，中国馆“山外山”展出的艺术家中出现了一个业界熟悉的名字——张健。关于创作，张健其实一直从未间断，他的当代水墨作品也在市场上引起了极大的关注。

自10岁起，张健便师从卓鹤君、孔仲起、章祖安等名家大师学习山水画和书法，并在少年时进入浙美附中深造。随后，张健考入浙江美术学院（现中国美术学院），学院国画系的水墨研究走在全国的前列，当代水墨也因此成为了张健关注的方向。

张健的作品以厚拙简单的形象，直取存在本相，厚黑沉雄又朴拙空灵，表现的是对自然的理解，对时间、空间的解释。而这一系列作品的背后，包含的是张健对于人类历史演变与文化启蒙的全新想法。

他说，我们从小形成的认知是人是从猿变过来的，并先后经历了旧石器时期、新石器时期、青铜时期、铁器时期。在旧石器时期之前，也许还有一个神的时代。这个在《山海经》、希腊神话故事中，包括佛经、《旧约圣经》里都有提到，而且都比较详细，只是没有说明时间。

在学习佛学和《山海经》文化、《昆仑山》文化后，他认为，我们常说中华文明有五千年，可是中华文化却远远不止五千年。文化不仅仅是我们想象的五千年，其实可能是五万年。“现在科学也越来越证明时间的多元化和多维度，我希望通过绘画去阐述这么一个概念。”

很多人担心当代水墨是对中国传统文化的一种“反叛”，张健认为，事实上当代水墨虽然有别传统，但又不能完全脱离传统。从拿起笔墨纸砚的那一刻起，临摹过的画作，背过的诗词文章……都会潜移默化地影响到艺术家，这就是中国传统文化的继承。

### 买下300多件罗中立作品

就算门外汉也必定了解，艺术品投资绝不是一般老百姓能够玩得起的行当。“这个领域绝对是门槛最高的，不仅需要专业知识和痴迷的爱好，还需要强大的资金作为后盾。”张健深知这个道理。

2005年，张健成立了艺术品投资公司，印象画廊也从单纯的画廊，转型成艺术品投资公司，募集到了一笔可观的资金，这也成为三尚发展过程中至关重要的一步。从此，张健正式将艺术品投资作为一项事业来做。

因为介入时间早，财力雄厚，眼光超前，独具慧眼为他带来了可观的收益。该基金众多的成功投资案例，令张健引以为豪，罗中立的作品就是其中之一。“投资公司成立后，我们做的第一件事就是去罗中立家付了300多幅画的定金，等2个月后来去付款取画时，罗老师说，他的画已经涨了好几倍了！”

罗中立作品身价在十年时间涨十逾倍，张健作为推手的角色功不可没。事实上经他手交易的艺术品，又岂止单一个响亮的名字？在大家还在关注近现代画家的时候，张健早已将目光瞄准了当代艺术家，周春芽、何多苓、曹力、尚扬、马轲、尹朝阳……这些如今活跃在当代艺术市场的顶尖艺术家，他们的作品早已在2005年就被张健收入囊中。

在张健的规划中，三尚将与金融市场结合，让艺术品投资走进老百姓家，让每个人都可以跟随三尚艺术的投资步伐获益，从而提升国民的艺术修养和鉴赏水平。

### 当下的成功并非真正的成功

除了画廊经营者、画家之外，也许张健最为人所知的身份，是策展人。罗中立的第一个展览和井上有一近十年在内地的所有展览，都是张健一手筹办的。

目前，张健与中国美术馆、上海美术馆、德国路德维希美术馆等合作，策划了不下100场展览，并在2006年被评为中国十大策展人。

策展的本质功能与学术有关，一名优秀的策展人要具备对新的事物和对艺术创造性的判断力，这是最重要的。在选择艺术家时，张健最看重的是艺术家的个性，“一名艺术家不能走的远与个性有关，与潮流没有关系，因为每个人的成长路径都不一样，培养艺术家需要时间。”

在他看来，策展要让后面的人去评判当下性和发展性，当下的成功与否和将来的成功与否没有多大关系，要看将来的市场价值和艺术价值。“我们10年前做的展览很困难，欣赏的人也不多，10年以后看很有意义，现在两人都已很红。”

张健的儿子、外甥女等家人目前一起共同经营着三尚当代艺术馆，他的家人在张健的熏陶下都开始接触艺术品，并逐渐具备了专业化技能和知识的领域，现在他们都做得很好。

“艺术是一个很美丽的事业，需要家族的传承，我们倾注着热情，滋养着这片沃土。”张健说。

