

來自於靈魂的感染力

資深藝術顧問陸潔民的審美能力鍛鍊法

文/高子衿（藝術文字工作者）

一張荷蘭梵谷美術館（Van Gogh Museum）的門票，讓一對夫妻為自己小孩的前途擔憂了十年，但同時，也造就了一段與藝術結緣之非常特殊的緣份，陸潔民的故事，應可被視為美術館所能帶給人們生命深遠影響的極佳案例。

生命的轉折

陸潔民的父親陸寶孫原是一名海軍軍官，赴美深造獲得電機博士學位，歸國後不但晉升海軍中將，也被網羅出任中正理工學院的院長，積極培養國軍電子科技及作戰系統人才，陸潔民承其衣鉢，表現也毫不遜色，不但擁有美國電機工程的碩士學位，也曾任職於矽谷的國防電子公司，專攻反雷達系統的研究。原本的人生應該就會在這樣穩定又收入無虞的日子中度過，然而，在父親意外受命轉調為外交部駐荷蘭的特任代表之後，陸潔民曾有一次特別安排了假期赴荷蘭去探望父母，他的母親知道他對藝術有些興趣，於是事先便預購了梵谷（Vincent van Gogh）逝世100週年紀念大展、非常熱門的門票，當天他與來自世界各地的梵谷迷一同排著長長的隊伍，也被擁擠的人群簇擁著，以緩慢地前進速度欣賞原作，但是一戴上語音導覽，卻彷彿自成一個人小世界，隔絕了外界的喧鬧，而一張張出

自於梵谷以生命熱情與靈魂創作的作品，就這樣撞擊進入他的心靈，即便到了離開美術館時依然澎湃不已，甚至忘了回家，而是出神的沿著運河一邊走一邊回味：梵谷的弟弟西奧（Theo van Gogh）在梵谷的藝術生涯中所扮演的重要支持力量，以及梵谷本身奔放的藝術創造生命力等。心中潛藏的藝術種子，也在此時被喚醒，他清楚的了解到工程師的生活模式是他自己本性無法接受的，於是在1992年時，便毅然決然的向公司提出了留職停薪的申請，想給自己一個毋須依循他人道路的機會，當時，周邊的同事與朋友多半不能理解他的選擇，但卻是因為這個決定，才帶來了之後擔任多家藝術品拍賣公司的拍賣官、甚至籌辦三屆台北國際藝術博會的畫廊協會秘書長，活躍於兩岸三地藝術界的斐然成績。

1 | 2

1 陸潔民家中的冰箱上收集了來自海內外展覽的紀念磁鐵。（攝影：陸潔民）

2 荷蘭梵谷美術館外觀。（攝影：張正霖）



喚醒喜愛藝術的因子

「導覽」(docent) 一詞出自於拉丁文「docere」，有教導、教授之意，今日廣被博物館界所使用，意指在館內引導觀眾或是在展覽中負責解說的人，而導覽的用意，主要是希望透過充分的說明，能夠幫助參觀者深入認識作品，或是提起其對於展覽主題或作品的好奇心，而陸潔民認為導覽更為重要的效益在於，因為強迫觀者在每件作品前佇留一定的時間，故而原作能夠散發出訊息，與觀者產生高頻正向能量的同頻共振關係，也就是出自於靈魂的感染力，藉此能夠進入觀者的潛意識中，

一旦這個人具有喜愛藝術的因子，就會被喚醒，越看越喜歡看、越懂得欣賞。導覽人員所做的就像是調頻一般，當尚未調到正確的頻道時，只會聽到尖銳刺耳的雜訊，一旦調到適當的頻道，觀眾便能夠接收無形的信號頻率、清晰地聽見優美的音樂。另一方面，也可以讓人見識到潛意識的強大能量，因為在一般的狀態下，人們的言談行為多半是由意識在控制，比較難以窺見潛意識的運作，也往往低估了潛意識的能力，然而，在導覽的情境下接通了深層潛意識，卻能達到平常狀態下不能臻至的境地，也更容易理解藝術作品中對於內在心理的情緒投射，以及屬於直覺式思維的圖像象徵意涵。

參觀美術館的觀看步驟

陸潔民提到，參觀美術館時一定要對自己有所要求，應該要「帶走幾張畫」，這裡指的是記下你最喜歡的三件、五件作品，進入你的視覺記憶庫，否則走馬看花、心不在焉，一定無法留下任何收穫。他個人則推薦了一種結合感知力、想像力和解析力而成的觀看方式：首先，到了美術館後，不看說明、導覽手冊，先是進行快速的瀏覽，給予自己的直覺一個機會，挑出自己喜歡的作品；其次，再認真地觀看並且了解作品，例如分析線條、構圖、色彩等，可以自己進行也可以借助導覽，並讓它進入自己的視覺記憶庫，一旦好的視覺記憶累積越多，想像力便越豐富，而電影、音樂、小說、人生經歷等養份，也都可以鍛鍊這部份的想像能力；最後則是要與他人分享，特別是每個人的經



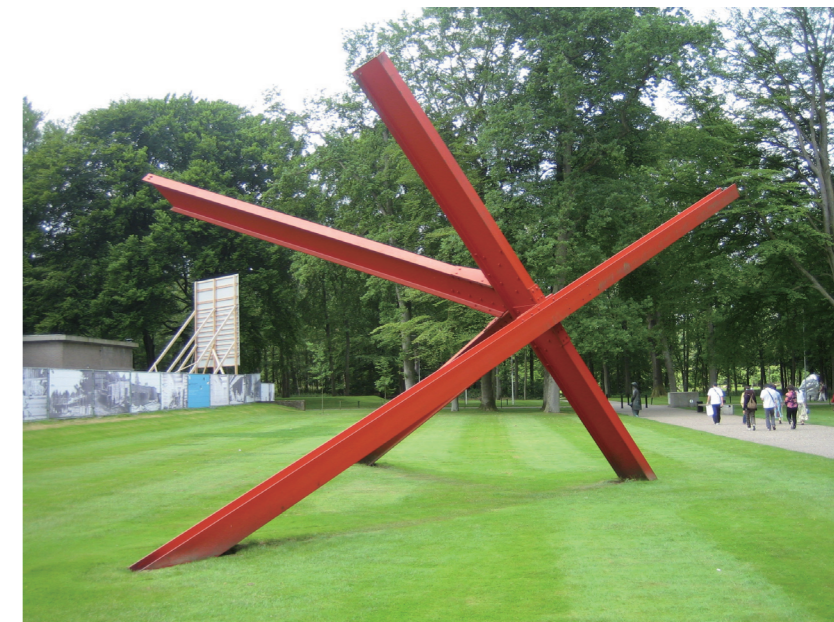
驗法則和出身背景都不相同，在對話的社交過程中，彼此都能充分地鍛鍊解析能力，因而不但能更為清楚的認識，也不容易遺忘。

針對年紀更輕的參觀族群，陸潔民也以自身對於下一代的藝術教育為例，分享了簡要而極易達成的建議，他認為美術館式的觀看對於一個人興趣和嗜好的滿足非常重要，也是培養和呵護視覺感官的絕佳機會，所以鼓勵父母要看重正確引導孩子們參觀美術館的影響力。可以先從誘導性的遊戲開始，父母和孩子各自選出喜歡的前三件作品，互相分享，進而引發深入的解析能力；而後再交付孩子挑選二件禮物的

責任，一件買給自己作為獎賞，一件則是給陸潔民，他的這份禮物時常會是磁鐵，圖案多是展覽中重要的作品，將磁鐵貼在冰箱上後，便成為此次看展的結尾，也記錄下與美術館之間的關係，更甚之，當每天開冰箱門拿東西時，便會看到這個展覽的記錄和經驗的代表，一再地提醒孩子能夠記住這個經驗，花錢不多但卻意義深刻。陸潔民認為，要讓孩子自我發掘、自我成長，在沒有壓力的情況下，提供他們一個環境能讓美的感覺進入孩子的心中，培養細密的觀察力，「品味漸漸出現後，生活品質也會被改變，因為有了美感就會更懂得如何感受，進而發現生命更多的感動。」

美術館的幸福感

陸潔民以其來自藝術產業界的專業觀察，分享了一般民眾較少能直接接觸、而屬於美術館本身運作體制的建議，他提到歐美許多美術館都擁有令人稱羨的收藏品，這些不僅來自政府經費的挹注，有絕大部分其實都是淵源自館方對於贊助者之間的互動經營，例如挾著贊助者與收藏家的後盾，便能讓美國的美術館可以在藝術博覽會上持續性地挑選優秀的作品，豐富自身的收藏；又或是名列世界三大博物館的大都會美術館（The Metropolitan Museum of Art），甚至是由著名的律師傑伊(John Joy)向一群傑出的金融家、藝術家、蒐藏家與



1 | 2
1 荷蘭的庫勒慕勒美術館 (Kröller-Müller Museum) 內部。(攝影：陸潔民)
2 庫勒慕勒美術館 (Kröller-Müller Museum) 園區。(攝影：陸潔民)

慈善家倡議，欲提高紐約作為一個文化國際都市的聲望所建立的。

歐美許多經營成功的企業，基於企業精神和責任，都有成立基金會的慣例，進而對於藝術活動提供贊助，而館方也盡力扮演好自己的角色，呈現具有高度學術水準和藝術性的展覽，同時也深化各項研究，累積良好的名聲，因而能說服企業家將珍藏的作品捐給或是借給美術館展出，除了同時能夠建立該批典藏的聲譽，收藏家也能「走入歷史與藝術齊名」。更甚之，為了與其他為數眾多的美術館競爭，有些美術館會積極的設有專門的藝術顧問，研究這些企業家的收藏，並建議他們可以出售哪一些，以及購入更為適合的作品，讓收藏活化，成為更有系統性也更珍貴的體系。

贊助者和美術館之間良好的互動，陸潔民認為源自於館方提供了一種幸福感與認同感，然而，這部份的互動程度在亞洲區域仍有段落差，可能是因為企業界回饋社會的觀念尚未成熟，又或是館方拿捏藝術專業與商業之間的尺度還不夠準確所導致。但初步，美術館仍可逐項地先從參觀環境的細節做起，例如對於美術館商店販售物的水準提昇，又或是邀請講究味道、設計上能夠讓人們更細緻地享受環境氣氛的餐廳進駐，不但能多重滿足視覺、味覺與嗅覺等感知，更可為參觀美術館帶來一種幸福而珍貴之感受。■