



大塚麻美個展会期中の木曜日、東北芸術工科大学アートウォークの一環として、画廊トークが行なわれた。講師はステップスギャラリーオーナーでありキュレーターの吉岡まさみ。題目は「プロになる」。写真の通り、老若男女が画廊に押し寄せた。一時間程度の講演であった。

吉岡は先ず「1.「プロの定義」プロとは何か？」を訪れた者達に逆質問する。私はここに間に合わず次から。

「2.作品の評価 A.評価の観点」とは、吉岡に抛れば作品のパワー、ユニークさ、メッセージ性にあるという。私も同意する。自己の世界に閉じ籠るアーティストはそれだけの作品で終わる。如何に自己の世界を突き抜ける力を秘め、自己の世界以外の人間を説得する魅力を携え、結果的に「楽しい、可愛い、美しい」を凌駕した、全世界の人類総ての人間に、人間が生きる素晴らしさを伝えるかにある。作品は人間より長生きするのだから、今、ここを正確に普遍化する必要もある。何千年通用しなければならない。

「2.作品の評価 B.誰が評価するのか」について私はメモしていないので、吉岡は特に特別なことは言わなかったのではないかと。私は「評価」や「価値」付けをしないが、普通に考えれば、まずは「欲しい」人であろう。その人は買ってくれる。それは一般の人でも、美術関係者でも同様である。次に、美術館学芸員や他の画商といった、展覧会を開いてくれる人であろう。そのような展覧会を知らせてくれる批評者、マスコミ関係者にも多く見てもらうべきだ。

「2.作品の評価 C.誰に評価されたいのか」に対する吉岡の見解は「自分が尊敬する作家」であるという。今日、尊敬という言葉聞きそびれているからこそ新鮮である。

「3.ギャラリーとは何か 美術館とギャラリーはどこが違うのか」は重要だ。吉岡は美術館とは「評価された人」が行い、ギャラリーは「商売」が前提であるが「作品が生まれる所」と定義する。ステップスにレジがない理由である。

「4.個展とは何か」の答えは「勝負」である。「勝負」は客観的であり「気合」は主観的である。「勝負」は全力ではなく戦略だ。2~3年で消えてしまうアーティストは、気合を入れすぎてしまう。70%の力を投入すればいい。個展をやることによって自らも客となる。制作半分、プロデュースも半分と自分でやらなければならない。作品の突き詰め方も計算しなければならない。画廊との連絡は迅速に、時間を守るのは当たり前。客の多さではない。質だ。すると「買う」こともまた「勝負」である。

「個展を誰に見て貰うのか」も問い掛ける。吉岡は「友達やアーティストの輪を広げること」を重視しつつ、「目指す所は何処か」という戦略も大切であることを指摘する。

「5.美術を「勉強」する」方法として、吉岡は 他人の作品を見る、本を読まない人は消えることを警告する。共に当たり前のことであろう。現在とこれまでに世界で何が起きているのかを知り、来るべき世界を創造するのが現代美術の使命であろう。自らの殻に閉じこもってはならない。吉岡はサマセット・モームの『月と六ペンス』の一部をコピーし、来場者に配布している。40歳過ぎても「描かないじゃいられない」ことの大切さを朗読しつつ伝え終わる。このような講演こそが、混迷する今日の美術界には不可欠であろう。何のために制作し、発表しているのかという根底を問い、応えられる人物が、実は何処にもいないのだ。

