



德國杜塞爾多夫國際舞蹈博覽會2016場面熱鬧。

Hello Tanzmesse!

香港藝術家 藝術市場試水溫

藝術作品要走向世界，除了品質要過硬外，亦少不了機遇、人脈、資金的加持。而藝術推廣，除了要講求策略，更要懂得遊戲規則。對於當代舞來說，每兩年舉辦一次的德國杜塞爾多夫國際舞蹈博覽會 (internationale tanzmesse nrw, 下簡稱Tanzmesse) 是當今世界上最重要的國際當代舞藝術市場之一，每次舉辦都吸引超過50個國家與地區的藝術家、藝術經紀、製作人、藝術節負責人等參加，交流作品之餘亦建立人際網絡，為未來的合作尋求機會。

今年九月初，香港藝術發展局 (藝發局) 首次率領近60人的代表團奔赴Tanzmesse，展現香港舞蹈的多元活力外，也讓隨行的藝術家、藝術行政人員到這國際藝術市場中試試水溫，為未來香港舞蹈「走出去」尋求機會。

文：香港文匯報記者 尉璋

圖：Janet Sinica 攝 香港藝術發展局提供

跳出comfort zone

5、6天的行程，除了準備作品《ODDs》在「示範展演」(Open Studio) 單元中的亮相，以及自己的現場講解外，還要在一個高度緊湊的環境中抓緊機會與其他藝術家及製作人交流、social，香港舞蹈家林俊浩大呼「好累！」

「我們每個人真的才過了兩天就謝晒！」他笑說，「每天每一個瞬間都要打開自己，都要很集中，很警醒，真的很累，然後還有很多演出看。」

藝術市場這一概念在香港仍未成形，對於香港藝術家來說，熱鬧的Tanzmesse令人興奮、緊張，卻也措手不及。習慣了埋首創作的藝術家們，要走出純粹安靜的小天地，置身於喧鬧的展場中，更要時刻準備展示、推銷自己，這如同一下由象牙塔闖進叢林法則的商業世界，難免有些水土不服。

新約舞的藝術總監周佩韻抱著推介舞團的目標來到Tanzmesse，雖然出發前已經做了相關準備，初初來到現場時，仍對四周瀟灑的商業氣息不大習慣。「在香港其實我們不是很習慣，大家都很聚氣在作品上，這也令我之前有些緊張。說實話，我自己並不是很喜歡藝術這樣買賣的氛圍，但我也很明白這樣的市場對於藝術家特別是年輕的藝術家來說是很好的場合去認識人、找機會。所以我也要去見識一下。」她笑說，在現場看到不少「老手」熟稔地四處周旋、談笑風生，慢慢地自己也放鬆下來，抱著學習和交流的心態去和人聊天，推介香港的舞團和藝術家，幾天下來，收穫也頗豐富。

和周佩韻一樣，林俊浩也不喜歡social，「推銷自己」對他來說並不是一個令人舒服的表述。「但我調整自己的心態，不是從promote自己出發，而是真的去交流、分享想法。這次除了和production house以及festival buyers聊過外，其實更多的是和藝術家交流。現在，其實大家追求的是co-production，或者是collaboration的合作方式，而不是單一地一個作品拿去演出。這種交流其實更加深入，也令我更舒服些，不是總想着要sell自己。當你做好作品，接觸到別人，自然會有機會。反而太用力地去做可能會有反效果。順其自然，不僅舒服些，還會更open，常常有意外的收穫。」

清晰自我定位

這次，林俊浩帶著作品《ODDs》參加「示範展演」環節，這個環節不是正式的演出，而是讓藝術家有機會講解自己的創作理念、展示未完成的作品，或僅僅是闡述一個未來的創作方向。有潛力的作品有可能獲得製作人或藝術經紀等的青睞，從而得到未來發展的機會。同樣參加此單元的香港藝術家，還有黃靜婷(《人間·獨·白》)和曹德寶(《土炮》)。

光是講解自己的作品，對林俊浩來說就充滿了矛盾的拉鋸。「我們的專長是做作品，而不是presentation。」他感到巨大的壓力，這一次，表演的聚光燈彷彿射到了自己身上。「最大的感受是怎麼去拆



林俊浩介紹及展示其作品。

解自己做的到底是什麼，還要用語言表達出來，這對我是很大的衝突，因為跳舞本身就是言語之外的，或者藝術根本是知識之外的，很多是一些感性的、不可言語的東西。它產生出來的化學反應，令到觀眾有所聯結，這很微妙，也很脆弱。但如果要去講出來，就像林懷民老師說過的——文字傷舞。把它講出來其實是破了它。」內心不停拉鋸的他，直到看到不同藝術家的各式各樣的展示，才慢慢清晰自己的目標，「就是讓人認識我的作品，或者我現在的關注點。這次的機會讓別人用不同的方式來認識我——以前都是看我的作品，這次則是聽我自己去講，是很不同的經驗。」

兩年前，林俊浩曾自己去過Tanzmesse，但那次只是派發宣傳品，和今年的參與程度截然不同。但相同的是，當置身這個巨大的市場中，不時需要推着自己往前一步去作介紹時，令他反思自己的定位。「作為一個藝術家，我到底在做什麼？我的位置在哪裡？因為當你要去告訴別人你或你的作品是什麼時，就要問自己問得更清楚。」對林俊浩來說，這是自我審視的過程，也是成長的機會。

這個想法和周佩韻不謀而合。帶著舞團的宣傳材料前往Tanzmesse的她，覺得這短短幾天的高強度參與對舞團來說絕對是好事。「在香港不停做不停做，不會有時間去想那麼多東西。但這次在出發前就要去想自己的定位是什麼，然後自己想target的是什麼人。」在Tanzmesse，有不少人向她表達合作的意願，「回來jet lag還沒過，已經收到很多email。」但她清楚舞團的定位和目標，所以對藝術節，或者是可以提供空間的合作方會更感興趣。「比如遇到一個芬蘭的藝術節和印度的藝術節，我就會聊得久些，也介紹自己多些。」

她也總結經驗，如果下次還有機會去，在去之前就應該做充分的準備，除清楚自己的定位和目標外，還應別出心裁地準備介紹資料和單張。「首先，要真的把名冊(參展的藝術家、經紀公司、藝術節、製作人等)好好分類，如果遇到有些人真的很想見面的可以預先安排。這次一路開始熟悉起來的時候，你會覺得拿到有些卡片，如果還有下一次一定要把握機會把他們約出來聊天。要真的坐下來，深入地聊，事情才有發展。另外，在介紹資料的準備上要想多些。現場的資料太多了，實話



陳凱作品《直線II》攝影：Mark Lam



編舞家曹德寶於「示範展演」環節展示作品《土炮》。



這次是香港的舞蹈藝術家和藝術行政人員第一次在Tanzmesse上集體亮相。



編舞家林俊浩於「示範展演」環節展示作品《ODDs》。

說我自己都在不停地扔，別說別人了。但如果介紹資料做得漂亮、精簡，給人的第一印象會很深刻，這很重要。這也是要學的。」

觀摩世界潮流

除了在交流中反思自己外，Tanzmesse也是絕佳的機會讓藝術家觀摩、了解世界最新的舞蹈潮流。舞蹈家陳凱帶著作品《直線II》，與楊浩(《直言不諱》)和馮樂恆(《從頭開始》)一起代表香港參加了舞台演出(Performance Programme)單元，將完整的舞台作品呈現給各國的觀眾。

延續《直線I》對人體直線型動作的研究，《直線II》聚焦於四肢與軀幹這五條直線在空間中的延伸，並利用棍子這一道具將線條再拉長。「學習的來源一個是德國的包浩斯藝術，當中就有stick dance，棍子舞蹈。另外就是從中國戲曲中的棍術去研究。」

陳凱早年是上海金星舞蹈團的舞蹈員，後到香港演藝學院學習，之後又獲得亞洲文化協會的獎學金赴紐約深造。「國外的環境和西方人的思維對我有一種刺激，那就是注重邏輯化、數字化，東方人不大做這方面的事情。去美國之前，我的創作還是反映社會與生活的感受比較多，去了之後，就變成抽象的、純粹的，甚至有些學術性的東西，包括現在研究的方向也從那個點出來。」

這次到Tanzmesse，性格偏安靜的他笑說自己不大會說，也不大會social，對推銷自己實在不在行，乾脆把精力放在作品的觀摩上。「能到世界上很多國家地區正在發生的舞蹈形態，也可以了解到他們的生態。後來乾脆就不去想銷售自己的事情了，而是去了解別人多些，心態反而更平和。」

至於自己作品的演出，上了台就更沒有其他雜念，「上舞台就衝著舞蹈去，做好就行。」219個座位的劇場，基本爆滿，觀眾的反響也很不錯。至於是否有被製作人或買手中，他也不去想那麼多。

也許正如林俊浩所說，這次去Tanzmesse，對作品的成長也好，對拓寬network尋找機會也好，最大的感受是「播種」，「結果未必馬上能見到，有可能兩年後才見到，但藝術就是這樣，需要時間，不能那麼貪心。」而最重要的，「我們總以為播種很簡單，其實播種是要學的。」



編舞家黃靜婷(左)與外國同業交流。

創作我來，推廣你上！

對於藝術家來說，是不是一定要具備推廣自己的技能？難道就不能只安靜專心地做創作嗎？當然可以，這就仰賴製作人及藝術經紀的中間角色。

在當今的國際藝術版圖中，藝術經紀與製作人是不可或缺的重要角色，藝術家負責專心創作，他們則積極奔走，代表藝術家去處理版權、談合作、接洽表演，負責搞定創作以外推廣之中的各種瑣碎事務。在成熟的表演藝術市場中，有名氣的藝術機構會更偏向接納有經驗的藝術經紀或製作人的推薦，而非藝術家本人的叩門自薦。

香港的表演市場中，基本上仍沒有藝術經紀這一環，製作人的角色這幾年愈發被重視，但現階段而言，仍然以「跟項目」的方式運作，而非與藝術家長期固定的合作。這固然與整個行業的生態有關，如有人戲言，我們連藝術家都養不活，又怎麼養得活製作人和藝術經紀？這是後話。然而這次在Tanzmesse，當藝術家遭遇到推銷自己又不得其法，又或是需要細化去商談合作條件時，中間人的重要性就更加被凸顯出來，對於獨立藝術家尤其如是。

「我們都覺得少了一個中間的人。」獨立編舞徐奕婕說，「這個場合其實更多是agent和agent之間的對話。他們去談雙方的互利條件，和藝術節談合作等。我們貿貿然走過去，其實他也不知道怎麼和你說，你也提供不了他需要的資訊，就算他個人怎麼喜歡你的作品，最後落實時仍是關係到藝術節是否真的和這個藝術家適合。這次去我們也有一些獨立的製作人，大家就互相幫忙，特別是當談到錢、場地等實際的條件時。香港的確缺乏這樣的角色。作為藝術家，如果我去和別人談我的想法和藝術取向是絕對沒有問題的，但是談到一些很實質的條件問題，就會很尷尬。」

除了充當談判的中介，藝術經紀與製作人也能幫助藝術家拓寬網絡。陳凱說，現今藝術家要尋找發展平台遠比以前的時代要難。「作為藝術家，世界上太多了。現在的藝術家隨便都能說自己是藝術家，不像之前是大師時代，現在則是分眾時代。當所有的小眾都說自己是藝術家的時候，很多人就不知道誰是好的誰是壞的了。你說自己好沒有用，人家不認識，這就需要network。比如我們申請Tanzmesse，肯定需要某個機構或者製作人介紹我們去，然後讓對方選。這些介紹人就很重，這個橋樑的作用我們自己做不到。」他笑說又要當藝術家又要當商人，自己不會做也做不來，需要專業人士來加持。「在國外，agent是必須的橋樑。想要走出去，作品不過硬，怎麼推銷、國外劇院的審美和品好，這三個環節都很關鍵。」

「我專注於作品，製作人就要幫我去social，line up，幫我去邀請人來看，蒐集意見。」林俊浩說，他認為，乃至對於藝術家的個人成長，製作人與經紀也不可或缺。「香港缺少這樣一個環節，也會影響藝術家的發展。有個人看着你的時候，可以幫你追蹤你的發展路線，給你意見——這個表演的目標是什麼？或者這個作品是適合內地還是歐洲？這個判斷和選擇很重要。又或者，我的藝術路線應該怎麼去走呢，也很需要一個軍師的意見。至於怎麼宣傳作品和藝術家，怎麼把作品轉換成文字去宣傳，這些都是很花工夫的事情，也是藝術家不適合做，或者去做也未必做得好的。」

周佩韻則說，在現場看到其他地區的展位，往往由藝術經紀坐鎮。「比如挪威，它的展位中有三個agency，每個代表自己的那些藝術家。走過去聊天時，會很有系統地介紹符合你需要和期望的團體或藝術家。藝發局也可以參考這樣的做法。」她坦言這次藝發局帶隊前往Tanzmesse，對藝術家而言是不可多得的機會，比如黃靜婷在示範展演後，已經馬上與韓國其藝術節的人去和她商談帶作品去韓國。「這些機會真的很好。如果藝發局可以帶幾個很熟悉我們的agent去，商談起來可能會更容易些。」



香港藝發局帶領舞蹈界近60人的代表團參加今年的Tanzmesse。

有策略地與國際接軌

香港藝發局行政總裁周惠心坦言，製作人和經紀人的角色，香港不是沒有，但的確少，舞蹈界別尤其其少，未來應該如何發展，需要業界好好考慮。「ADC可以製造平台，也可以提供資助和支持，但作為一個council，是沒有可能幫藝術家來做agent。我們不可以介入這個業界，去充當有商業考慮的角色。未來要怎麼做呢？要看。藝術發展其實就在這些互動之間發生。」

香港的舞蹈發展為何缺少這個環節？周惠心強調香港藝術發展的「小歷史」，「香港的現代舞，如果不是Willy(曹誠淵)和Helen(黎海寧)當年創建CCDC(城市當代舞蹈團)，又怎會起飛？人家外國的藝術氛圍可能用幾百年去營造，我們香港在這麼多的歷史轉折中，真正的藝術發展其實就是四五十年。用這麼短的時間去追人家的幾百年，是有難度的。發展時間短，當然會沒有那麼完整，但有現在的成績，已經算很快。」她說，以前一輩的舞蹈人，要走出去，靠舞團來推；現在多了獨立的團體和藝術家，如何尋求外面的發展機會，需要策略性的考慮。這次藝發局帶隊前往Tanzmesse，參與的舞團都不大型，藝術家也都較年輕，大家在觀摩和交流中獲得新的刺激，對於自己的藝術道路以及香港舞蹈的發展生態都有了一些思考。這就是珍貴的得著。

周惠心說，藝發局組織藝術家到外國交流，除了推介藝術家外，更重要的是建立香港的名聲。「要讓別人知道香港的藝術發展到什麼程度，不然以後想要出去交流，又談何容易呢？我不是說買節目哦，而是看這些，想要未來有持續的交流機會，需要維持很好的名聲。」

去年藝發局拉隊到首爾表演藝術博覽會(PAMS)就取得了不錯成績，「至少有7到8隊後來有人找他們到不同的地方表演，日本福岡、泰國、新西蘭……」今年去Tanzmesse，藝發局向組織方提交了十多個節目的申請，最後被選中了6個，比起其他國家或地區最多一到兩個的成績，實在是「很厲害」。周惠心說，這幾年藝發局有策略地向外推介香港藝術，今年除了Tanzmesse，還去了光州雙年展，9月尾又去澳洲，未來也會繼續將不同類型的藝術形式推出去。「香港700多萬人口，有時已經覺得很努力去培養觀眾，但仍滿足不了那麼多藝術家的發展。舞蹈、特別是現代舞，是最無語言，最能夠打破文化隔閡的藝術形式，是最好推的。團隊也比較小，如果節目有特色，很容易入選各種藝術節。去年去韓國，也是選了現代舞和音樂來打頭陣。不過藝發局要照顧的有十多種藝術形式，所以我們方方面面都要做。」她強調，「香港從來都是國際性的城市，文化尤其是，如果香港要往開來，文化藝術一定要和國際接軌。」