

关于我国艺术经纪人培养体系构建的若干思考

岑雪怡, 张 纯

景德镇陶瓷大学, 管理与经济学院, 江西 景德镇

收稿日期: 2021年11月26日; 录用日期: 2021年12月24日; 发布日期: 2021年12月31日

摘 要

党的十九届五中全会提出在“十四五”时期要大力推进文化强国建设, 立足文化事业和文化产业来提高国家的文化软实力。通过研究近几年的《中国艺术品市场年度报告》不难看出, 艺术市场交易总额屡创新高, 特别是作为一级市场的画廊, 市场规模得到进一步扩大, 艺术经纪人作为艺术市场中至关重要的一环发挥着不容忽视的作用。但是目前关于针对艺术经纪人培养的此类问题研究较少, 亟需针对艺术经纪人的培养构建相关体系。本文则针对目前我国艺术经纪人培养中面临的现实问题, 构建适合艺术经纪人发展的应用型复合人才培养模式。

关键词

艺术经纪人, 应用型复合人才, 人才培养体系

Thoughts on the Construction of Art Broker's Training System in China

Xueyi Cen, Chun Zhang

School of Management and Economics, Jingdezhen Ceramic University, Jingdezhen Jiangxi

Received: Nov. 26th, 2021; accepted: Dec. 24th, 2021; published: Dec. 31st, 2021

Abstract

The Fifth Plenary Session of the 19th Central Committee of the Communist Party of China proposed to vigorously promote the construction of cultural power during the "14th Five-year Plan" period, and improve the country's cultural soft power based on cultural undertakings and cultural industries. Through the study of the *Annual Report of the Chinese Art Market* in recent years, it is not difficult to see that the total amount of the art market transaction has repeatedly hit new highs; especially as a primary market gallery, the market scale has been further expanded. As a

vital part of the art market, art brokers play an important role that cannot be ignored. However, at present, there are few researches on the cultivation of art brokers, so it is urgent to build relevant systems for the cultivation of art brokers. This paper aims at the practical problems in the training of art brokers in China and constructs the training mode of applied composite talents suitable for the development of art brokers.

Keywords

Art Broker, Application-Oriented Composite Talents, Cultivation System of Talents

Copyright © 2022 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 我国艺术经纪人培养的现实问题

1.1. 高校培养体系待完善

1) 课程设置偏学科化

当前我国部分院校如中央美术学院、鲁迅美术学院、首都师范大学、上海大学、南京艺术学院等开设了艺术市场、艺术管理等和“艺术经纪人”相关的新兴专业,但由于仍在起步期,在学科建设的探索中暴露出了各种问题,高校在课程设置时更偏向理论教学,且从教学方案到专业学科的设置都大同小异,没有结合实际的市场情况和学生个人特点进行考虑,导致专业的经纪管理思想未成功构建、教学与实际的脱轨、理论未能契合实际等系列问题,这与既定的教学目标产生偏离,造成艺术市场人才缺口大但毕业生就业难的错位局面,距离“专业人才、专业供给”的标准仍相差甚远。

2) 师资质量参差且增量不足

作为新兴专业,很多高校不敢贸然开设的原因之一在于师资力量的欠缺,由于该专业的特殊性,授课内容涵盖艺术类知识和经济管理类知识,该类复合型人才较少,以及当前艺术经纪人宏观管理层面存在资格认定程序不完善的问题,导致师资力量的审核标准有待商榷。在时间紧和人才少的压力下,高校通常会采取降低准入门槛的措施来招募专业教师。教师的专业相关性以及教学水平考核模糊也直接造成了教学质量不达标,专业设置成为形式主义。

3) 人才培养定位不清

目前高校缺乏对“艺术经纪人”人才培养的目标定位和系统规划,大多院校仅有大致的学科方向,在学科专业和课程设置上都缺少调控,缺少清晰合理的培养目标和系统规划直接导致了该专业缺乏核心竞争力,同时影响学生的受教育效果并压缩就业空间。

1.2. 社会培训体系待规范

1) 培训机构鱼龙混杂

目前社会上的相关培训热火朝天,比如中国国家培训网组织的艺术品经纪人培训、文化和旅游部组织的文化艺术品经纪人培训、人力资源和社会保障部以及中国继续工程教育协会组织的艺术品金融经纪人培训等等,培训机构和培养名称五花八门,其中不少培训机构都存在着“两高”的问题,即高通过率和高淘汰率,原因之一是大多数培训机构从培训内容到培训资质都缺乏权威审核。

2) 短期培训缺乏系统性

培训通常在时间长度上较短、内容设置上以理论教学为主,一般培训时间都在 5~7 天不等,以短期培训为主,已有从业经验的人员想通过培训拔高,尚未入行的人员想通过培训夯实基础,但由于时间有限,且未对培训人员的水平进行划分,通常会造成培训“过浅”或“过深”。对于暂无从业经验的人员来说更需要分阶段、渐进性教学,而不是“一刀切”的短期培训。并且培训在内容上基本是相关学者单方面的理论讲解,缺乏实操模拟,导致培训者知识转化低效。

3) 需求评估与效果评估缺位^[1]

培训机构在进行培训活动之前需要了解当前艺术经纪人所面临和急需解决的问题,比如权责不清、经纪主体意识模糊、道德危机、缺乏自我营销等,培训体系的构建要以解决实际问题为根本原则,且及时评估每一次的培训效果,掌握培训者的满意度、适应性、运用程度、对培训体系的建议等相关信息,通过研究培训效果查漏补缺培训内容和形式才能促进培训体系的逐步完善和成熟。

2. 应用型复合人才培养模式的构建——基于艺术经纪人的职业特性

2.1. 培养目标

不论何种形式的培养计划,都应具备明确的培养方向,以培养出适合我国社会发展需要,兼具艺术类专业知识和经济管理类艺术背景,面向经纪、服务一线岗位的应用型复合人才为目标。

2.2. 教育培养措施

1) 学历教育与非学历教育相结合

学历教育指的是在高校中直接开设“艺术经纪人”相关专业,培养层次可包含高职、本科生、研究生三级^[2],高职及本科在进行培养方案设置的时候应该侧重于应用性,以直接从事经纪活动为目标,针对硕博生开展的人才培养方案应侧重于艺术经纪专题研究,从理论层面完善艺术经纪相关知识。单靠设置专业进行人才培养的数量有限,可以借用我国已经比较成熟的理工科专业人才培养体系,采用“宽口径,广种薄收”的策略,由政府牵头将艺术经纪相关知识融入高等教育体系,针对经济和艺术专业开设艺术经纪选修课程,让具备经济管理类知识背景和艺术类知识背景的学生掌握相关理论,成为艺术经纪人的后备人才。

2) 资格认证与继续教育相结合

目前我国艺术经纪人的资格主要由文化部门来认定,而相关的职业技能培训又由劳动保障部门组织实施,认定标准不统一且管理脱节。在 2006 年,国家劳动和社会保障部实施“6+1”专项培训计划,其中的“1”指的是艺术品经纪人,这是首次将艺术品经纪人培训项目纳入正规培训体系,并给考试合格者颁发《CETTIC 职业岗位培训合格证书》,但这种证书仅代表培训合格并不等同于通过资格认证后的职业资格证。我国在规范艺术经纪人资格认证程序时可以参照其他成熟行业的认定程序,举行全国统一的考试并推行继续教育,资格证的年检与继续教育的课时完成情况捆绑,以此督促从业人员及时获取行业最新信息以及巩固相关知识。

3) 高级研讨班

高级研讨班的对象主要锁定在专家型、企业家型的艺术经纪人,所以在内容设置上要与前列培养方案区分,以研讨为主,教学为辅,更重要的是为此类艺术经纪人搭建一个分享职业经验、互通行业信息的平台。

2.3. 课程设置和教学方式

详见表 1。

Table 1. Course category and course content**表 1.** 课程类别及课程内容

类别	课程
公共基础课	思想道德基础与法律修养、计算机应用基础、大学英语(1~4)
专业课	艺术学概论、艺术管理学、西方艺术简史、中国艺术简史、艺术批评史、文物艺术品鉴定与赏析、艺术品评估原理与方法、宏观经济学、微观经济学、市场营销学、公共关系概论、现代商务谈判、心理学概论、策划学概论、经纪人概论、经纪市场学、经纪人及其管理、文化经纪理论与实务
实践课	计算机应用、电子化艺术经纪人模拟、模拟拍卖、策展实践、市场营销实践、商务谈判模拟、毕业实训(校企合作)
选修课	MOOC、学堂在线、酷学习

在课程方面, 艺术类知识让学生对艺术构建思维框架, 内容涉及艺术的发展历史、批评评价、鉴定赏析等, 这类知识有助于学生在进行经纪活动时领会艺术品的艺术价值; 经济类知识为市场中各类经济活动提供理论基础, 帮助学生建立理性思维体系, 提高经济觉悟和市场把控力; 经纪类知识让学生明确经纪主体意识、学习经纪业务相关技能; 现代商务谈判、心理学概论、公共关系概论则侧重培养学生的人际交往能力和商务谈判能力, 提高经纪效率。

在教学方式方面, 除单纯的理论授课外, 增加设置开放综合的实践教学环境与灵活机动的网络教学平台。在实践教学, 学生可以在线上进行角色扮演, 模拟艺术品的评估、策展、拍卖一系列过程, 模拟艺术家和收藏者的发掘培养、收集市场信息、把控市场行情等一系列经纪活动, 以虚拟货币和信用价值为基础来评价学生的经纪能力, 让学生将理论知识与实际相结合。其中校企合作即建设校外实践基地, 学校可以与画廊、拍卖行、艺术品经纪公司 etc 达成实践合作关系, 让学生在真实的实践环境中体验经纪活动, 将理论知识转化成工作成效; 网络教学平台以互联网为基础, 在线上进行自主学习与合作研究, 网络课程相比于线下课堂更为灵活且针对性更强, 艺术经纪人可以细分为经纪艺术品、经纪艺术家、开办艺术品经纪公司, 线下课堂的课程针对的是艺术经纪人所需要掌握的公共知识, 而线上网络教学平台的搭建则给了学生更多的主动权和选择性, 可以让学生结合自己的兴趣方向和实际情况自主选择。国内的平台主要有学堂在线、慕课网、酷学习, 学生可以在线上体验一站式学习, 除了现有的慕课外, 学校还可以针对本校实际情况研发自己的教学视频, 对于慕课没有办法满足的特殊需求以及结合该校学生实际的学习状况, 学校可以在内容的设计上因材施教, 将第一课堂与第二课堂有机结合, 在设计思路上有别于第一课堂, 在教学形式上有别于第二课堂, 创立“三位一体”的教学模式。

2.4. 保障体系的构建

保障体系的建设包括师资力量的建设、教学管理制度、教学评价体系以及政府支持四个方面。详见表 2。

Table 2. Categories and details of security systems**表 2.** 保障体系的类别及明细

类别	明细
师资力量的建设	学术道德、学术能力、学术资格、学术权威
教学管理制度	学科柔性化管理制度、以学生为主体的管理制度、流动开放的师资队伍建设
教学评价体系	形成性评价、终结性评价
政府支持	政策、资金

在师资力量建设方面, 教师的专业素质会直接影响学生的专业程度和职业道德建设, 所以在选拔老师的过程中要注意从学术道德、学术能力、学术职责、学术权威四个方面进行考虑。师资渠道主要有三种: 本校相关专业教师调动、引进校外专业教师、从企业引进技术骨干, 前两种师资力量主要侧重于传授基础的理论知识, 而最后一种则侧重于向学生传授实际操作技能。另外也要加强对教师队伍的培训, 培训可以分为职前培训和在职培训, 在系统培训和严格考核双重把关下提高教师队伍的整体素质。

在教学管理制度方面, 要打破以往学科间的机制性障碍, 实行柔性化管理制度, 形成学科间的“知识共享”, 提高教学资源配置效率[3]。同时各院系之间的互通有无、各学科之间的相互渗透会重构学科体系, 带动边缘学科的发展, 促进新兴学科的生长; 以学生为主体的管理制度更有利于激发学生的创造性与积极性, 学生作为培养主体不应该仅仅是被动的接受高校已制定的培养计划, 而是应该作为独立的主体自主选择培养方式和目标, 该制度可以调动学生自主学习的积极性和自我管理的自律性; 建立流动开放的师资队伍管理模式, 由于“艺术经纪人”的跨学科特性, 学校要促进专业之间的人才合理流动, 构建多元化的学术氛围, 促成多种文化、思维风格的碰撞。

在教学评估体系方面, 考核评价应当多元化, 评价标准应当与职业标准、经纪人资格认定标准相结合, 采取形成性评价与终结性评价相结合的方式进行评估, 由于学术环境是由第一、二、三课堂联合构建的, 那么对于第一课堂成果的检验可以采用终结性评价的方式, 在学期结束时, 老师可以通过期末考试的笔试来考察学生对于该门学科的掌握程度, 除了考试之外也可以用小论文、专题讲演等多种形式进行考核。对于第二课堂的实践以及第三课堂的网络授课则可以采用形成性评价, 为正在进行的教育活动提供反馈, 实时记录学生的实践成果可以让老师掌握一手的学科成效, 基于问题灵活调整教学方案提高授课效率。

在政府支持方面, 针对社会培训, 政府要出台规范性政策, 对培训资质、课程内容等严加审核, 管控“乱开班”、“乱收费”、“乱办学”的现象; 针对高校, 政府要出台支持性政策, 系统规划艺术经纪人的教育培养体系, 扶持人才培养计划, 并起到监督作用。除此之外, 政府还要提供经济上的帮助, 如拨款、奖学金、贷款等, 弥补前期教学开展面临的经济缺口, 为人才培养提供物质基础。

3. 结论

1) 本文从高校培养体系和社会培养体系两个层面探讨目前我国艺术经纪人培养遇到的现实问题, 高校培养体系存在课程设置偏学科化、师资质量参差且增量不足、人才培养定位不清的问题, 社会培养体系存在培训机构鱼龙混杂、短期培训缺乏系统性、需求评估与效果评估缺位的问题。

2) 通过分析艺术经纪人培养所面临的困境且基于艺术经纪人的职业特性, 本文提供了明确的培养目标、多样的教育培养措施、系统的课程设置和教学方式, 以此构建应用型复合人才的培养模式, 提高艺术经纪人的培养效果和职业水准, 弥补艺术市场的人才缺口。

基金项目

本文系课题“陶瓷艺术品经纪人培养研究”(课题编号: YG2017364)的研究成果之一。

参考文献

- [1] 陆树兵, 陆英浩. 我国体育经纪人培训体系研究[J]. 成都体育学院学报, 2008, 34(12): 34-37.
- [2] 傅正华. 培育有中国特色技术经纪人的模式研究[J]. 科学管理研究, 2002(6): 67-69+64.
- [3] 胡林荣. 高校跨学科人才培养生态环境研究[M]. 南昌: 江西高校出版社, 2011.