

试水网络直播短视频，美术圈早已在行动

■本报记者 唐永明

网络直播、短视频已经成为当下接受资讯的主要途径之一，美术界早已有人拿起手机、相机在行动，而越来越多的人正在加入其中，也许不久的将来，你就能接收到许多身边朋友的讯息，知道和了解他(她)们最近的状况和正在做的那些有故事有意义的事。

王子晋：用短视频让自己的绘画留下印迹



“陆柒画社”成员正在写生

王子晋是“陆柒画社”的成员，经常能从手机短视频上刷到他的人物写生，从起稿构图到大面积铺色，到局部刻画，再到整体收拾，很完整的一个过程，对于想学习油画人物写生的业余画家，或者是想了解人物绘画过程、提高审美品位等等的艺术爱好者来说，大有裨益。如果你有兴趣关注了“陆柒画社”账号，不定期会推送给你这样的视频。

目前像这样的短视频在抖音或者小红书上逐渐多了起来，转战网络手机短视频，为画家打开了一个全新的通道，也多了许多机会，在通道另一端，有着无数的人拿着手机正在滑动着自己的手指等待着，只要你够优秀，够创意，不愁没人关注。关注了就会有流量，有流量就有可能转化为社会价值、经济价值。这是和传统书画传播模式大相径庭的一种手段。

其实不管你愿不愿意，如今手机就是最有效的传播工具。

王子晋，满族，1987年出生于浙江丽水，毕业于中国美术学院。现为中国美术家协会会员，浙江省美术家协会综合艺术委员会委员，浙江省美术家协会连环画插图装帧艺委会委员，丽水市美术家协会秘书长，2020年度浙江省造型艺术“新峰计划”培养人才。其作品入选第十三届全国美展，第七届全国青年美展直送作品，第十五届浙江省美展金奖，以及各类全国、省展60余次。

在聊到为什么会想到要做视频的时候，王子晋表示，初衷是记录社团活动每次的作业，留下档案，也是对自己的一种督促。“我们的‘陆柒画社’公益社团从2015年开始活动，到今年已经坚持每周开展写生活动9年了，原先都会把每周活动后社员的作业和合影留下照片，发朋友圈，从2020年开始，我尝试将自己的作业拍成延时录影在视频号等平台分享，获得了很多朋友的肯定和喜爱，当然也伴随着一些批评，这些都是非常正常的，只要社团活动还在进行，我还是会每周上传记录的视频。”

和许多人想要快速从网络获得回报不同，王子晋这样做其实谈不上有什么好处。这种视频对于他和社团来说，可能更多地还是做个记录，视频的性质也不包含娱乐或者可以带来利益的属性。“但我发现，关注账号的很多是艺术高考或者考研的学生，甚至是一些艺术爱好者，经常也会有一些评论和交

流，我想我们的视频能够帮助到他们，也是非常有价值的。”王子晋补充道。

王子晋今年参加第十五届浙江省美展的作品《定格的川流——国货》获得金奖提名，其题材也是有关手机和网络直播的，引起众多年轻人的关注，他说：“我最想表达的是当下的主题，手机和网络对我们生活的影响，我们所接收的信息画面像一条条河流一样汇入到每个人的终端设备里，这个题材很值得被探讨与挖掘，我截取了网络直播间的截图进行处理，用线条和色块将屏幕定格，用‘川流’的表达形式将信息具象化。”

每个人拍短视频的目的各不一样，有人为了娱乐、有人为了记录、有人为了公教、有人为了利益等等，都是构成我们现今生活的一种方式，存在的即是合理的。当问起今后的打算时，王子晋表示，目前不会作改变，会一直坚持下去。“9年来我们一直坚持着人物写生，而且我们的社团是公益性质，不收取任何的费用，只有足够热爱和毅力才能成为社团的成员。”

王子晋接着说：“我们计划在2025年做一个社团10周年的展览，围绕着社团10年来平平凡凡的每一个周四夜晚所经历的点滴做一个梳理。今后还是会正常做好这样的活动，视频的记录和发布，不会有特别的变化。”

是的，只有坚持才能达到一定的高度，希望越来越多的人能从他发布的短视频中了解油画写生，了解“陆柒画社”的坚守。



王子晋写生人像作品

刘颐静：转型线上，勇敢迈出第一步

刘颐静毕业于浙江大学，拥有着丰富的艺术专业知识。早前，她是杭州西溪艺得美术馆的主理人，经常能在艺得美术馆举办的展览上见到她。艺得是一家专注于介绍国外油画家作品，尤其是俄罗斯艺术家作品的有影响的私营画廊。而如今，则经常能从抖音等平台上刷到她介绍一些油画方面的知识、名画典故等等的小视频，很受欢迎，很有看点。她现在也开通了直播，从事一些艺术品的带货。从线下转到线上，她是如今转战网络与艺术相关的有代表性的一员。

据刘颐静介绍，2010年西溪艺得美术馆开馆后共运营了80多个展览，后来发现线下艺术传播效率非常有限，受众面相对比较窄，于是在2018年，她决定推出鉴赏短视频线上课程，坚持大力度原创一直到2020年，共研发了8个系列300个共2000分钟的视频课程，推出“把博物馆搬回家”在线美育系列课程。2022年推出“馆长刘颐静”视频号、抖音号。

当问起为什么会想到要做这样的视频号时，刘颐静表示：短视频营销是一个趋势和必须的选择，“馆长刘颐静”在视频号和抖音上的美育推广探索艰难但有效，我们线下也一直

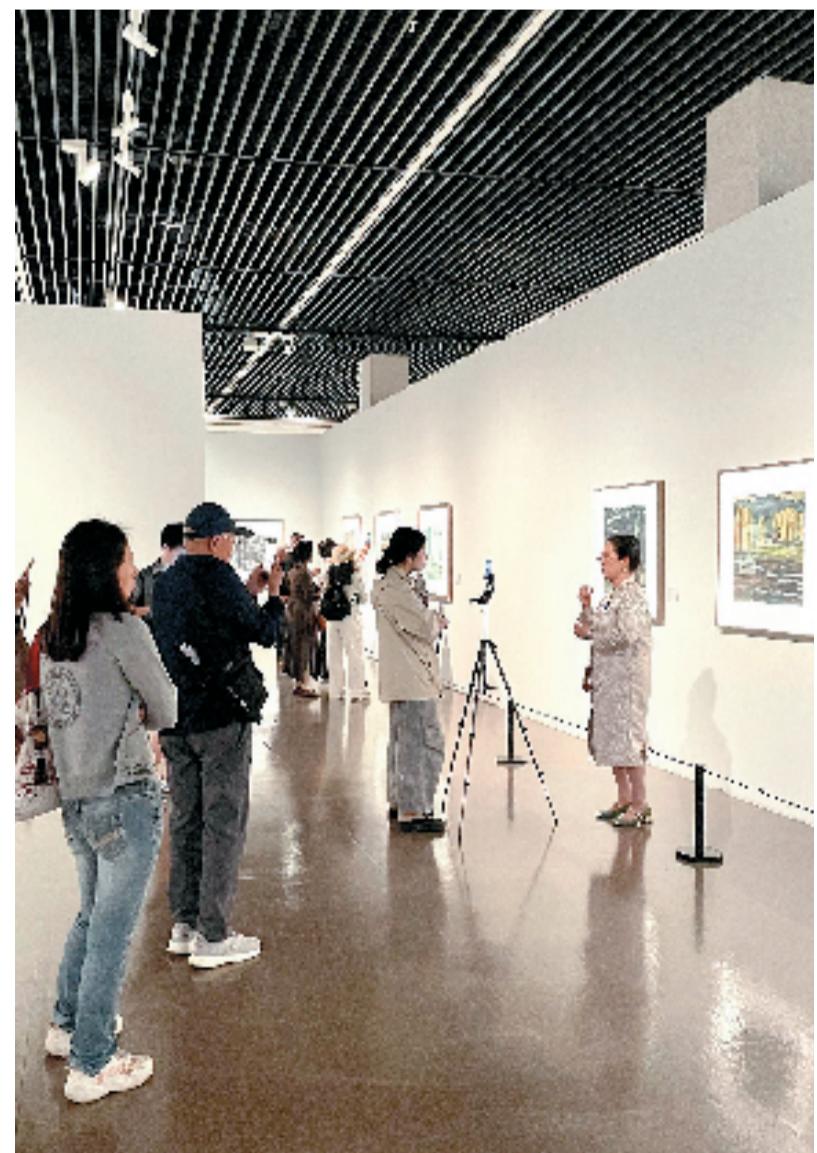
在推广，线上线下相比，对我们而言，线下推广努力了不一定能有结果，线上努力一定有结果。

好一句“线下推广努力了不一定能有结果，线上努力一定有结果”，为不少还在迷惘的人指点了迷津。所以，哪怕对于视频和网络直播很陌生，暂时还找不到努力方向、找不到切入路径的人来说，思想的转变是首要，我们需要勇敢地迈出第一步。

“‘馆长刘颐静’账号做了2年半，120多期视频，名画鉴赏、大师故事、美育教育。我们三次请外部专家咨询指导，并且，这是需要一个团队来帮助操作的项目，经过努力，我们也逐渐培养出了自己的团队，但确实非常艰难。”

是的，如今做任何一行都不容易，尤其是转型会比较辛苦，但刘颐静认为：这样做一方面促进了学习，让自己不落伍于时代。另一方面从公益性来说，对社会零基础美育是有明确的价值的，而从经济上来说，此举也使艺得转型成功，找到了一条可持续发展的路。

“今后我们会把直播做出更强的专业性，使之成为一块响亮的牌子。”刘颐静说。



“馆长刘颐静”正在直播介绍书画