



*NƠI DUY NHẤT Ở*

*SINGAPORE BÁN 100%*

*TRANH VIỆT NAM*

Lăn lộn trong giới mỹ thuật hơn 15 năm, Nguyễn Thị Phượng và chồng mình là Jacques đã mở ArtBlue Studio tại Singapore từ năm 2006, nơi chỉ bán tranh Việt Nam. ■ **NHU HÀ** (Thực hiện)

Thông qua ArtBlue Studio, đã có khá nhiều tác phẩm của Việt Nam được đưa vào Bảo tàng Nghệ thuật Singapore và National Gallery Singapore. Tại đảo quốc này, có rất nhiều nơi bán tranh Việt Nam, nhưng chỉ bán tranh Việt Nam thì ArtBlue Studio đang là duy nhất.

***Singapore là nước đa văn hóa, tại sao chị quyết tâm chỉ làm riêng tranh Việt Nam?***

Tôi là người Việt Nam, tôi dành nhiều đam mê, sự nghiên cứu, học hỏi cho tranh nước mình. Tôi không chỉ làm kinh doanh tranh, mà còn phải “lăng-xê” nghệ thuật nước nhà bằng các hội thảo, các sự kiện tại Singapore. Năm 2015, chúng tôi quyết định mua một không gian tại Tiong Bahru - khu di sản thứ hai của Singapore - để xây dựng phòng tranh, vì nơi đây có rất nhiều người yêu thích nghệ thuật. Chúng

tôi luôn tìm cách để quảng bá mỹ thuật Việt Nam.

***Tại Singapore chắc chắn có nhiều nghề dễ chịu và thuận lợi hơn kinh doanh, quảng bá nghệ thuật, tại sao chị vẫn chọn nghề này?***

Làm nghệ thuật phải có niềm đam mê, ai cũng nói như vậy, nhưng thật sự thì phải có đam mê từ sâu trong trái tim mới bám trụ được lâu dài. Nghề này nhìn bên ngoài tưởng hào nhoáng, dễ dàng, nhưng bên trong thì đầy thách thức. Năm 2000, khi vô tình gặp một nhà sưu tập tranh Việt Nam người Anh, tôi đã trở thành trợ lý, dần dần công việc này đi vào tim vào máu, nên sau đó tôi quyết định theo công việc này đến tận bây giờ.

***Một câu hỏi cũ cho độc giả trong nước: Vậy chị đi đến quyết định mở phòng tranh tại Singapore từ cơ duyên nào?***

Khi mới đến Singapore, tôi may mắn đã được sự tín nhiệm của Bảo tàng Nghệ thuật Singapore, bằng cách giúp họ sưu tập, nghiên cứu và cung cấp các thông tin về mỹ thuật Việt Nam. Sau gần 10 năm sinh sống tại đây, tôi đã là cầu nối cho biết bao họa sĩ Việt Nam với giới sưu tập, bảo tàng, nghiên cứu... Bằng kinh nghiệm như vậy, lúc ấy tôi thấy thời điểm chín muồi đã đến, nên quyết định mở phòng tranh chuyên mỹ thuật Việt Nam để được chủ động hơn.

**Quyết định này có thuận lợi là chị để trở nên riêng biệt, có bản sắc riêng, nhưng khó khăn, thách thức chắc cũng không ít?**

Tôi là người thích thử thách chính mình. Sống ở Singapore hơn 10 năm, chúng tôi có một lượng khách ổn định và tiềm năng, nhiều người quay trở lại mua thêm. Nhưng cũng nhiều khách quen nói: “Ồ, tôi thích bức này bức kia, nhưng do tôi đã có 4-5 tranh Việt Nam rồi, phải để dành không gian cho tranh các nước khác”. Thế nên chúng tôi phải tham gia rất nhiều các hội chợ nghệ thuật, gia các các hội nghị khách hàng để tìm kiếm các hướng đi mới.

**Về giá bán tác phẩm thì Việt Nam chưa có nhiều ngôi sao giá cao, nhưng về thẩm mỹ và phong cách sáng tạo, chị nghĩ tác phẩm Việt Nam của mình đang thế nào, nếu so với khu vực?**

Việt Nam có thật nhiều tác giả tuyệt vời và nhiều tài năng trẻ, họ xứng đáng được quốc tế biết đến nhiều hơn, xứng đáng để các bảo tàng sưu tập. Chúng ta có nhiều họa sĩ, vài người còn lớn hơn so với các nước láng giềng. Đúng là giá cả của tranh Việt vẫn khá hợp lý, vì chúng ta chưa có nhiều nhà đầu cơ nghệ thuật khổng lồ như Trung Quốc, Ấn Độ hay Indonesia. Nhưng điều này đang thay đổi, rất nhiều người đang quan tâm đến mỹ thuật Việt Nam, bao gồm cả người Việt. Đây sẽ là quãng thời gian tuyệt vời cho giới sưu tập để đầu tư vào nghệ thuật Việt!

**Chị nghĩ sao khi có ý kiến cho rằng mỹ thuật Việt Nam chỉ phù hợp với các hội chợ giá rẻ (Affordable Art Fair)?**

Thì đương nhiên đó là suy nghĩ cực đoan và sai lệch rồi, bởi tại các phiên đấu giá xa xỉ, các sự kiện đỉnh cao, mỹ thuật Việt Nam vẫn hiện diện trang trọng đó thôi.

Còn hội chợ nghệ thuật giá phải chăng (Affordable Art Fair), tôi nghĩ chúng là các sự kiện đặc biệt, nên rất trân trọng và hào hứng. Nó rất năng động, nơi tập trung được các nghệ sĩ đương lên và sắp thành danh, được đồng hành cùng họ, quả là sự thú vị. Đó là một cơ hội tuyệt vời để được tiếp xúc với nhiều nguồn cảm hứng và kỹ thuật khác nhau. Affordable Art Fair là một mạng lưới các hội chợ uy tín lớn ở các nước khác nhau, chúng tôi đang tham gia với họ không chỉ ở Singapore mà còn ở New York, Los Angeles, Melbourne, Hong Kong... Đó là một cách tuyệt vời để thúc đẩy các nghệ sĩ của chúng tôi ra nước ngoài

và giới thiệu nghệ thuật Việt Nam nói chung.

**Theo chị, điều gì làm cho mỹ thuật Việt trở nên độc đáo?**

Nó xuất phát từ một lịch sử rất đặc biệt. Mỹ thuật nói riêng, văn hóa nói chung, đã bị ảnh hưởng bởi sự pha trộn giữa các nền văn hóa và nguồn cảm hứng. Mỹ thuật Việt nổi lên từ truyền thống của Trung Quốc, nhưng nó đã được tiếp xúc với các quy chuẩn thẩm mỹ Hindu của vương quốc Champa và Khmer. Rồi sự ảnh hưởng của châu Âu, thông qua người Pháp, đã có một tác động lớn về nghệ thuật, đặc biệt là việc thành lập Cao đẳng mỹ thuật Đông Dương tại Hà Nội, nơi các nghệ sĩ từ phương Đông đã gặp gỡ và chia sẻ với các nghệ sĩ đến từ Pháp và châu Âu. Ảnh hưởng, tiếp biến và đổi mới trong nghệ thuật của Việt Nam vẫn nhìn thấy rõ ràng ngày hôm nay.

Ngày nay, nghệ thuật Việt Nam chịu ảnh hưởng toàn cầu, thậm chí ảnh hưởng mạnh mẽ hơn trong quá khứ, nhưng những di sản độc đáo của văn hóa dân tộc vẫn được tái hiện đầy sức sống và đầy sự đổi mới. Nghệ thuật Việt đang sôi nổi và có bản sắc riêng, nên tôi tin rằng chúng ta sẽ thấy nhiều nghệ sĩ ngôi sao sẽ xuất hiện tại Việt Nam trong vài năm tới, khi thị trường toàn cầu ngày càng trở nên cởi mở hơn để cảm nhận, chia sẻ sự độc đáo ấy đó.

**Một lời khuyên của chị với những ai đang muốn đầu tư vào mỹ thuật?**

Xin đừng nghĩ mỹ thuật là sự hào nhoáng, “ngồi mát ăn bát vàng”, nên hãy từ tốn quan sát, thấy phù hợp thì hãy nhập cuộc. Xem thật nhiều tác phẩm và nói chuyện với nhiều nghệ sĩ, các chuyên gia, nhà nghiên cứu phê bình và phòng trưng bày, bảo tàng... để rút tía kinh nghiệm, niềm đam mê của họ. Trong lĩnh vực này, chia sẻ kinh nghiệm cho người khác là niềm hạnh phúc, nên đừng ngại hỏi và đừng ngại chia sẻ. Nhưng sau cùng, cũng đừng quá lo lắng trước lời khuyên của người khác, nếu thật sự muốn đầu tư, thì hãy lắng nghe xem trái tim của mình có đập cho điều đó hay không. Nếu một họa sĩ hay một tác phẩm mỹ thuật làm bạn xúc động đặc biệt, nó rất có thể sẽ làm cho khách hàng của bạn xúc động giống như vậy, hãy đầu tư vào đó, và nên bắt đầu từ niềm xúc động đó. Cảm nhận mỹ thuật là riêng tư, nếu bản thân không xúc động thì mọi lý lẽ, thuyết phục khác cũng trở nên vô nghĩa. ▣

