

艺术经纪人职业能力评价体系的构建——基于AHP层次分析法

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23日; 录用日期: 2021年12月23日; 发布日期: 2021年12月30日

摘 要

为了全面具体地分析艺术经纪人的职业能力, 本文从基础能力、专业能力、自身素养三个方面选取了与艺术经纪人密切相关的10个指标构建了艺术经纪人职业能力评价体系, 采用AHP层次分析法计算各指标权重并进行一致性检验分析, 并结合定量分析的结果得出相关结论。

关键词

艺术经纪人, 职业能力, 层次分析法

Construction of Art Broker's Professional Ability Evaluation System Based on Analytic Hierarchy Process (AHP)

Xueyi Cen, Chun Zhang

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

Received: Nov. 23rd, 2021; accepted: Dec. 23rd, 2021; published: Dec. 30th, 2021

Abstract

In order to comprehensively and concretely analyze the professional ability of art brokers, this paper selects 10 indicators closely related to art brokers from three aspects of basic ability, professional ability and self accomplishment to construct the professional ability evaluation system of art brokers, uses AHP to calculate the weight of each index and carries out consistency test analysis. The relevant conclusions are drawn based on the results of quantitative analysis.

Keywords

Art Broker, Professional Ability, Analytic Hierarchy Process

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. 引言

根据 2010 年艺术品市场年度报告显示, 我国艺术品市场整体规模呈现快速增长, 市场交易总额达到 1694 亿元, 年增长率达 41%, 其中美术品拍卖首超美国位列世界第一。由此可见, 中国艺术品市场正处于蓬勃发展的兴旺时期, 但是当前该行业缺乏具有前瞻眼光和艺术底蕴的专业经纪人才, 艺术市场人才需求与专业的艺术经纪人才供给之间缺口大, 艺术经纪从业者的职业能力整体偏低, 高质量人才支撑力量薄弱不利于激发后续产业发展势能。

2. 艺术经纪人职业能力评价指标的选定

艺术经纪人职业能力的构成

从现实需求角度, 根据对职业艺术经纪人的访谈, 对拍卖行、画廊及经纪公司的走访, 对开设艺术经纪人相关专业的高校的课程设置研究等途径, 从社会、企业、高校三大主体对艺术经纪人职业能力的客观要求出发构建艺术经纪人职业能力指标体系。从学术理论角度, 刘德恩, 徐国庆(2007)在对德国职业能力划分标准的研究中, 认为可以从能力内容角度和能力性质的角度选定评价指标[1], 其中方法能力和社会能力具备通识性, 本文着重从能力性质的角度探讨艺术经纪人的职业能力, 从基础能力、专业能力和道德素质三个方面构建艺术经纪人职业能力指标体系。综合现实需求和学术理论两方面, 艺术经纪人职业能力构成图如图 1 所示。

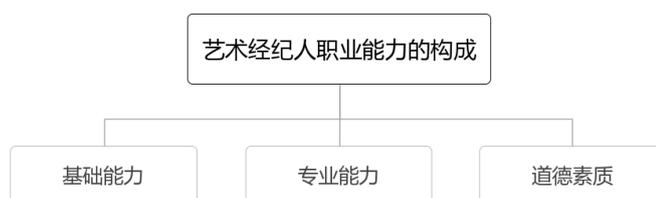


Figure 1. Composition chart of professional ability of art brokers

图 1. 艺术经纪人职业能力构成图

1) 基础能力

基础能力是指作为从业者为适应经纪行业需要所必须掌握的基本能力, 主要包括信息的获取和处理、人际交往、协调管理 3 个二级指标, 信息资源是经纪业务开展的重要条件, 有利的信息获取往往是促成交易的重要条件; 要保障经纪活动的顺利进行, 经纪人除了要与大量的艺术家与收藏家建立联系, 还要与管理部门、行业组织、商业企业、媒体、评论家等多方保持良好的合作, 需要具备良好的人际交往能力; 为了提高交易的成功率, 实现资源效用最大化, 协调管理能力也是作为一名合格经纪人不可或缺的素质。

2) 专业能力

专业能力即岗位能力,是指行业领域内体现专业性和技术性的具体能力[2]。针对经纪行业中的艺术经纪人所提出的专业能力要求,主要包括艺术鉴赏能力、培养和积累收藏群体的能力、艺术市场营销能力、策划创新能力 4 个二级指标,因为艺术品相较于一般商品还包括了精神文化层面的内涵,传递艺术品的精神文化价值也是艺术经纪人的职责之一,只有具备艺术鉴赏力的经纪人才能准确地捕捉该艺术品的艺术性、历史性、学术性,从而发挥艺术品自身的审美功能、教育功能;消费群体的消费水平很大程度上决定了经纪人的成交数量与质量,所以积累一批有购买力的收藏群体至关重要,艺术经纪人需要拥有独特的眼光去识别市场中极具实力的收藏者以及潜在收藏群体;良好的市场营销力能最快的让艺术品完成所有权的转移,提高艺术品的市场流通率,最大程度上降低交易成本;创意侧重思维的碰撞,策划侧重理性逻辑的梳理,艺术品的策划创新能力往往也是决定艺术交易成功率的重要参数。

3) 道德素质

道德素质是除基础能力与专业能力外对艺术经纪人提出的自身素养方面的要求,具体包括商业信誉、职业道德、心理素质。目前艺术市场由于缺乏完善的法律法规约束,很多不法分子有空可钻、有利可图,如艺术品鉴定、经纪合同纠纷、人情式经纪等,具备良好商业信誉和职业道德的经纪人是职业良性发展的助推力;在进行经纪活动时不免涉及到报价等经济问题,以最合适的价格促成交易,实现利益最大化需要强大的心理素质,从容不躁往往更利于自己报价的实现。

基于艺术经纪人的基础能力、专业能力和道德素质,进而细化成信息获取和处理的能力、人际交往能力、协调管理能力、艺术鉴赏能力、培养和积累收藏群体的能力、艺术市场营销能力、策划创新能力、商业信誉、职业道德、心理素质 10 个二级指标,详见表 1。

Table 1. Art broker professional ability evaluation index system

表 1. 艺术经纪人职业能力评价指标体系

目标	一级指标	二级指标
艺术经纪人职业能力	基础能力(U1)	信息获取和处理的能力(U11)
		人际交往能力(U12)
	专业能力(U2)	协调管理能力(U13)
		艺术鉴赏能力(U21)
		培养和积累收藏群体的能力(U22)
		艺术市场营销能力(U23)
	道德素质(U3)	策划创新能力(U24)
		商业信誉(U31)
		职业道德(U32)
		心理素质(U33)

3. 艺术经纪人职业能力定量分析——基于 AHP 层次分析法

1) 评价方法的确定

目前国内外在进行职业能力评价时主要用到灰色关联模型、AHP 层次分析法、DACUM 分析法等,其中 AHP 层次分析法则罗列问题的影响因素,在确立主次影响因素的基础上形成递阶层次结构,是用定量的方法为多准则或无结构性特性的复杂问题提供决策方案的重要性顺序的评价方法。本文旨在基于

艺术经纪人职业能力评价指标体系来测算各指标的重要性顺序, 而 AHP 层次分析法对于解决多因素影响的职业能力具有很强的操作性和适用性, 故本文选用此方法进行定量分析。

2) 判断矩阵的确定

从各大高校选取 20 名具有艺术背景、经济背景或经纪背景的专家教育者, 从行业企业选取 10 名行业专家, 组成共计 30 人的专家团队, 在艺术经纪人职业能力评价指标体系的基础上, 对处于同一子集中的各指标相对于上级指标的重要性进行两两比较。并基于专家的评分意见形成判断矩阵, 其中指标标度的意义通常用 1、3、5、7、9 五个等级来表示第 i 个指标相对于第 j 个指标的重要性程度, 标度越大则代表的重要性程度越高, 相反的结果则用对应标度的倒数来表示[3]。详见表 2。

Table 2. Qualitative description of index scale

表 2. 指标标度的定性描述

标度	含义
1	指标 i 相对于指标 j 同样重要
3	指标 i 相对于指标 j 稍微重要
5	指标 i 相对于指标 j 明显重要
7	指标 i 相对于指标 j 强烈重要
9	指标 i 相对于指标 j 极端重要
2、4、6、8	介于上述判断的中间值

判断矩阵的构建详见表 3~6。

Table 3. Construction of judgment matrix (U1~U3)

表 3. 判断矩阵的构建(U1~U3)

U1~U3	U1	U2	U3
U1	1	1/3	5
U2	3	1	7
U3	1/5	1/7	1

Table 4. Construction of judgment matrix (U1 secondary index)

表 4. 判断矩阵的构建(U1 二级指标)

U1	U11	U12	U13
U11	1	1	5
U12	1	1	5
U13	1/5	1/5	1

Table 5. Construction of judgment matrix (U2 secondary index)

表 5. 判断矩阵的构建(U2 二级指标)

U2	U21	U22	U23
U21	1	3	1
U22	1/3	1	1/3
U23	1	3	1

Table 6. Construction of judgment matrix (U3 secondary index)**表 6.** 判断矩阵的构建(U3 二级指标)

U3	U31	U32	U33
U31	1	2	4
U32	1/2	1	2
U33	1/4	1/2	1

3) 指标权重的计算及检验

以表 3 为例, 针对 U1、U2、U3 这三项指标构建得 3 阶判断矩阵进行 AHP 层次分析法研究, 得到特征向量(0.849, 1.93, 0.221), 对应权重值分别为: 0.2828, 0.6434, 0.0738。并且结合特征向量可以得出最大特征根为 3.066, 用最大特征根可以计算得到 CI 值 0.033, 对应随机一致性 RI 表格得出 RI 值为 0.520, 最后在得出权重后需进行一致性检验分析。

其中: $CI = (\text{最大特征根} - n) / (n - 1)$

$$CR = CI / RI$$

一致性指标 CR 值用于测度判断矩阵是否有效, 如果 $CR > 0.1$ 则说明不具有有一致性, 判断矩阵无效; 如果 $CR < 0.1$, 则说明判断矩阵有效。

表 3 的 CR 值为 0.063, 结果小于 0.1, 矩阵有效, 通过一致性检验。同理可得出剩余指标的权重并计算出汇总权重, 权重结果如表 7 所示。

Table 7. Weight distribution of each index in the professional ability evaluation system of art brokers**表 7.** 艺术经纪人职业能力评价体系各指标权重分布

一级指标	权重	二级指标	权重	汇总权重
基础能力目标 U1	0.2828	信息获取和处理的能力 U11	0.4546	0.1286
		人际交往能力 U12	0.4546	0.1286
		协调管理能力 U13	0.0909	0.0257
专业能力目标 U2	0.6434	艺术鉴赏能力 U21	0.3875	0.2493
		培养和积累收藏群体的能力 U22	0.1708	0.1099
		艺术市场营销能力 U23	0.3875	0.2493
		策划创新能力 U24	0.0542	0.0349
素养目标 U3	0.0738	商业信誉 U31	0.5714	0.0422
		职业道德 U32	0.2875	0.0212
		心理素质 U33	0.1429	0.0105

一致性检验结果如表 8 所示。

Table 8. Summary of consistency test results**表 8.** 一致性检验结果汇总

	最大特征根	CI 值	RI 值	CR 值	一致性检验结果
U1~U3 (一级指标)	3.066	0.33	0.52	0.063	通过
U1 (二级指标)	3	0	0.52	0	通过

Continued

U2 (二级指标)	4.109	0.036	0.89	0.041	通过
U3 (二级指标)	3	0	0.52	0	通过

4. 结论

1) 根据艺术经纪人职业特性、艺术市场需求以及广泛择优采纳职业艺术经纪人、拍卖行、画廊、经纪公司、高校等主体意见, 分别从基础能力、专业能力、自身素养三个方面选取了与艺术经纪人密切相关的 10 个指标构建了艺术经纪人职业能力评价体系, 采用 AHP 层次分析法计算各指标权重并进行一致性检验分析, 一致性检验结果均为通过。

2) 基于权重结果可得出在 U1、U2、U3 三个一级指标中, U2 的权重最大, U1 次之, U3 相对较少, 对于艺术经纪人来说自身专业能力的重要性相对突出, 专业能力中的艺术鉴赏能力和艺术市场营销能力在汇总权重中位列第一, 这两种能力代表的是艺术经纪人所应具备的艺术知识背景和经济知识背景, 再次强调了艺术经纪人知识背景的复合型。高校和社会培训在建立培养目标和培训课程体系上应首先考虑对艺术经纪人艺术鉴赏能力和艺术市场营销能力的培养。

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] 刘德恩, 徐国庆, 编. 职业教育原理[M]. 上海: 上海教育出版社, 2007.
- [2] 张东, 余冬阳. 文化经纪人职业能力标准的构建——以重庆城市管理职业学院为例[J]. 温州职业技术学院学报, 2016, 16(4): 29-33.
- [3] 曾旭华, 皮洪琴, 李福东. 高职学生职业能力指标体系构建综合评价方法探讨[J]. 职业技术教育, 2012, 33(17): 9-13.