

# INZICHTEN ONLINE TRAINING 'HET KRIJGEN VAN EEN OPDRACHT'



ONLINE TRAINING  
'HET PERSPECTIEF VAN DE KUNSTENAAR'  
**Je krijgt een opdracht, en dan?**

In een online vragenuur van de online training Het perspectief van de kunstenaar is het thema 'Het krijgen van een opdracht' besproken. De inzichten van deze sessie lichten wij hier nader toe.

Het krijgen van een opdracht kan zijn door een vraag van bijvoorbeeld een organisatie of via een bekende. Ook kun je je inschrijven voor opdrachten. Wat doe je dan?

## Voorbeeld situatie

Je krijgt de vraag om iets te maken. Het is goed om dan even stil te staan bij wat de vraag bij je oproept. Enkele reacties van deelnemers van het online vragenuur zijn:

'Het overviel me,'

'Ik vind het leuk, maar doe het niet voor niets.'

'Ik ben blij.'

'Ik voel me erkend en gewaardeerd.'

'De kaders van een opdracht helpen mij te focussen.'

Maar ook:

'Lukt mij dat wel? Er zit een deadline aan vast.'

'Ik vind het leuk maar vaak blijkt dat ik het gaandeweg moeilijk vindt om het ook goed af te ronden.'

'Ik krijg er vooral stress van.'

## Oefening

Stel je voor dat iemand bij je komt met een opdracht om iets te maken.

Misschien heb je dat al eens meegemaakt. Wat ervaar je dan? Wat voel(de) je?

Ga eens aandachtig na wat er in jou gebeurt wanneer je een opdracht krijgt. Zo krijg je al wat zicht op je eigen reactie en kun je bedenken wat verstandig is.

## Hoe kan ik reageren?

### 1. Opdracht aannemen

In plaats van de gedachte 'Ik krijg een opdracht.' kun je het omdenken naar 'Ik neem de opdracht wel of niet aan.'

### 2. Reflecteer

Neem de tijd om zelf op je eerste emoties en reactie te reflecteren. Handel niet impulsief. Bedank de opdrachtgever voor het vertrouwen en zeg dat je erover na gaat denken.

### 3. Kunstenaarschap centraal stellen

Stel jouw kunstenaarschap centraal. Iemand benadert jou omdat hij jouw werk waardeert. Hij/zij vertrouwt dus op jouw vaardigheden en jouw unieke uitwerking.

Het is doorgaans niet de bedoeling dat de opdrachtgever jou moet vertellen hoe het werk eruit moet zien. Hij/zij verwacht van jou dat je daar zelf handen en voeten aan gaat geven.

Soms heeft een opdrachtgever een vaststaand idee in zijn hoofd en wil dat je dat voor hem/haar doet.

Bijvoorbeeld: iemand vraagt je een portret te schilderen. Als jij dat nooit doet en denkt dat je het niet kan, overweeg dan of je die opdracht wel moet doen.

Als je denkt dat je het wel kunt; blijf dan bij jouw stijl, jouw uitgangspunten, jouw manier van werken.

### 4. Neem de regie

Je kunt de opdrachtgever jouw portfolio tonen, zodat je hem/haar inzicht kan geven wat hij/zij van jou kan verwachten.

Stel vragen en vraag dóór! Waar is het portret voor bedoeld, voor welke gelegenheid? Waarom kiest deze persoon jou uit als maker?

Vertel hoe jij te werk gaat.

## 5. Check de verwachtingen

Als blijkt dat iemand eigenlijk wil dat je een foto zo perfect mogelijk naschildert, terwijl jij nooit portretten schildert. Vraag jezelf dan af of deze opdracht bij jou past.

Bespreek het met je opdrachtgever. Misschien past jouw specifieke schilderstijl wel of juist totaal niet. Misschien is een goede foto door een portretfotograaf in dat geval een betere optie.

Het is ook een goed idee om het verschil tussen fotografie en schilderen te benadrukken.

Kunst is er niet om het leven na te bootsen, wel om het uit te drukken. Jij kunt wellicht wel een prachtig portret maken van deze persoon, in jouw stijl, en in jouw werkwijze.

## 6. Laat je niet verblinden

Je bent natuurlijk blij met de inkomsten die je ermee kunt verdienen. Soms is de neiging om een opdracht toch aan te nemen, hoewel de aard ervan niet bij je past.

Het kan dan zelfs schade toebrengen. Bijvoorbeeld omdat het je niet lukt om aan de verwachtingen van de opdrachtgever te voldoen. Omdat die nu eenmaal iets anders verwacht, maar ook omdat het niet bijdraagt aan jouw 'oeuvre' of ontwikkeling.

Natuurlijk kun je de uitdaging aan gaan. Doe dat alleen als je zelf nieuwsgierig bent naar die uitdaging. Juist door te onderscheiden versterk je je kunstenaarschap. Doe dat door na te denken over wat jou helpt als kunstenaar, waar jouw energie wel en niet naar toe moet.

## 7. Wees helder en duidelijk

Neem ook hier de regie; bepaal het bedrag, de tijd die je nodig hebt en welke voorwaarden je stelt aan de opdracht.

Als jij bijvoorbeeld niet met foto's werkt en je wilt dat de persoon voor het portret live komt poseren? Dan laat je dat je opdrachtgever weten. Je geeft aan hoe vaak, waar en wanneer dat poseren plaatsvindt. En ook: de kosten. Dat de opdrachtgever tenminste de helft vooruit betaalt, en de tweede helft bij oplevering.

En hoe er wordt betaald: per pin of door overmaken. En dat je begint zodra je de eerste helft van het bedrag hebt ontvangen.

Je spreekt ook af hoeveel schetsjes je maakt en presenteert (maximaal drie).

## 8. Niet bang zijn!

Hoe zakelijker je dit aanpakt, hoe serieuzer je wordt genomen. Zorg goed voor jezelf, en zo ook voor de reputatie van de kunst in zijn algemeenheid.

## 9. Durf 'niet te weten'

Doe geen beloftes. Je vaardigheden, je kunde en je talent tot verbeelden zijn je instrumenten. Jij vertrouwt daarop en je opdrachtgever dus ook. Alleen je weet nog niet wat de uitkomst is. Daar hoef je niets over te beloven. En natuurlijk is het pas 'af' als het aan jouw voorwaarden en kwaliteiten voldoet.

Dat zijn de kaders die je kunt bieden. Hiermee schep je perspectief voor de opdrachtgever. Het is bekend hoe lang je erover doet, wat het kost, wat ervoor nodig is, en dat je kwaliteit zult leveren.

## Kunst met perspectief

Bekijk voor meer informatie

[inspiratie.uwv.nl/meedoen/kunst](https://inspiratie.uwv.nl/meedoen/kunst)

