

VERSLAG VRAGENUUR 'HET PERSPECTIEF VAN DE KUNSTENAAR'



8 FEBRUARI

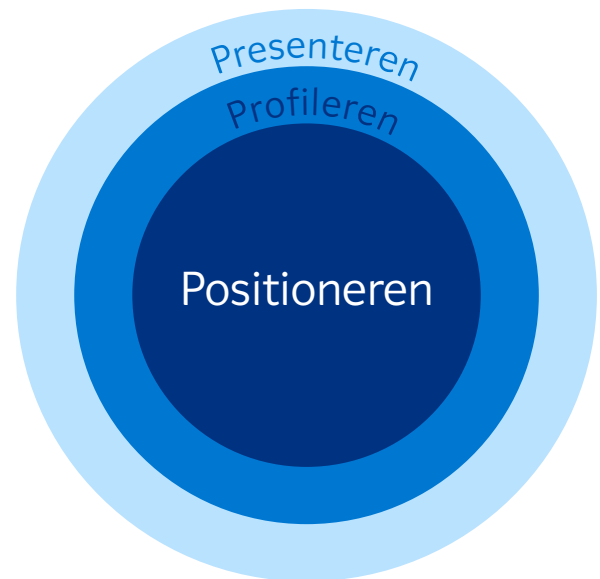
**Online training
'Het perspectief van de kunstenaar'**

Bijgaand het verslag van de online sessie van 8 februari naar aanleiding van de online training 'Het perspectief van de kunstenaar'.

De training

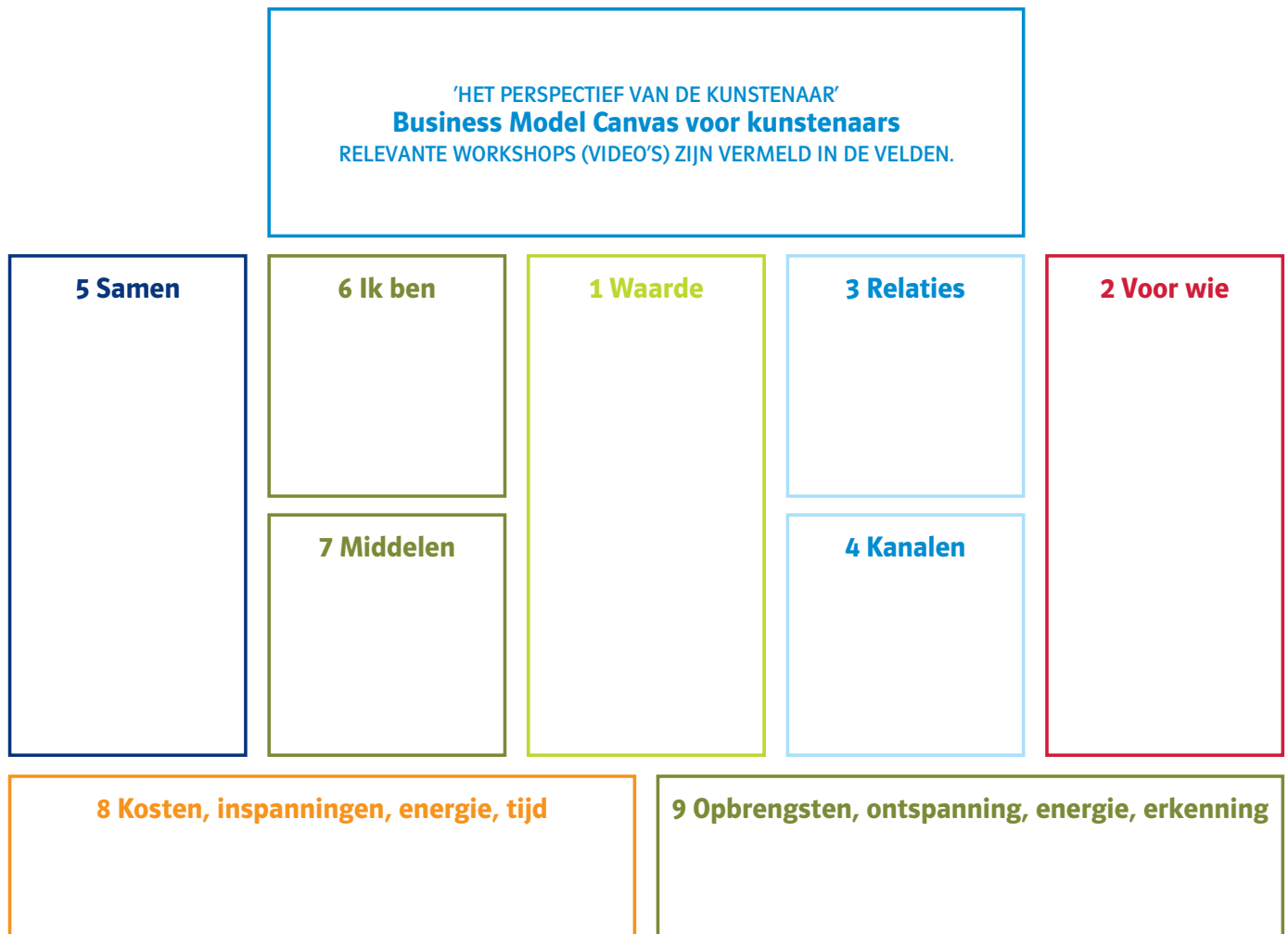
- Doe de training in je eigen tempo. Doe het zorgvuldig, doe het goed. Neem er de tijd voor.
- Wees trots op jezelf dat je de training volgt / hebt gevolgd!
- Door middel van deze training en het ontwerp van je Business Model Canvas weet je wat, hoe en waarom en welke middelen en mensen je daarbij nodig hebt. Die kun je vervolgens zelf gaan benaderen.
- De training gaat over het opbouwen van een beroepspraktijk. Hoe kun je het beste met je kunstenaarschap omgaan en deze vormgeven. Schep voor jezelf voorwaarden om goed kunst te kunnen maken.
- De training is ook over ambacht en hybride beroepspraktijk.
- Misschien kun je wel veel, maar heb je moeten leren om minder te doen om het goed te kunnen blijven doen.
- Kunst kan je helpen om alles wel de moeite waard te vinden.
- Het hangt van de omstandigheden af welke balans je nodig hebt.
- Als je moet leven van wat je maakt, maakt de balans dan zo dat je voldoende inkomsten hebt om er van te kunnen leven.
- Zorg dat je een basis bouwt van inkomsten waarop je kunt vertrouwen. Bijvoorbeeld 2 of meer inkomstenbronnen.
- Kunst is altijd een zoektocht
- Jij bepaalt zelf of je werk kunst is. Jij bent degene die bepaalt of je kunstenaar bent. De kunst die je maakt, daar neem jij zelf beslissingen over.
- Kunst vindt zich steeds opnieuw uit.
- Laat je omgeving weten waar je mee bezig bent. Ga naar veel exposities toe. Vraag feedback over je werk. Het helpt je werk te ontwikkelen.

Wat is jouw noodzaak?



- Je positioneren heeft alles te maken met **het waarom**. Waarom maak je deze kunst? Waarom moet het de wereld in?
- Cirkel van Sinek. Het waarom. **Wat is je noodzaak?** Waar gaat je lijf, je hart extra van stromen? Wanneer voel je de urgentie? Wat is de oorzaak van je werk? Wanneer word je geraakt? Waar word jij door getriggerd?
- Je voelt een soort power, kracht. Het is **je krachtbron**. Gebruik die kracht en energie!
- Met elkaar praten over de noodzaak dat helpt enorm. Nieuwe informatie brengt ook nieuwe energie en creativiteit. Maar maak je niet druk om alles. Focus op wat jij te vertellen hebt.
- Het positioneren is het neerzetten van het Waarom. Het Waarom is de kern. Dat moet als eerste duidelijk zijn. Als je weet waarom je iets maakt, hoe je het maakt en wat je maakt, dan is je verhaal duidelijk.
- Positioneren is voor iedereen anders. Het is altijd uniek. Het onderscheidt van al het andere werk.
- Door verbinding te leggen met wat je kan, als kunstenaar en als verbeelders, kun je daar handen en voeten aan geven. Wij kunstenaars hebben het vermogen om het te gaan verbeelden en daardoor te communiceren. Zoek naar de taal waarop je je wil gaan verbeelden.
- Het is heel belangrijk voor mensen om zich erkent en herkent te voelen. Voorbeeld: met burn-out uit werk gegaan. Burn-out geschilderd. Anderen herkennen zich erin. Door middel van kunst zijn woorden niet meer nodig en worden mensen direct geraakt. Ook door andere lagen; mensen gaan er meer over denken en voelen. De impact is nog beter voelbaar.

Business Model Canvas (BMC)



- In het **Business Model Canvas** ga je je netwerk ontdekken en hoe je tot potentiële klanten kunt komen.
- In Waarde komt jouw Hoe te staan. Je Wat is wat er uit komt, bijvoorbeeld je illustraties. En die zijn deelbaar > zichtbaar maken.
- Binnen je illustraties heb je bijvoorbeeld ook vaardigheden of methodieken ontwikkeld waardoor het ook zo typerend voor jou is. Jouw stijl. Dat gaat ook over het Hoe.
- Je krijgt in kaart hoe jouw waarde van waarde is, voor wie dat zo is en hoe je deze zichtbaar kunt maken.
- Tijdens profileren leg je relaties met mensen.
- Je eigen kunst, het betekent dat je een heel eigen markt hebt.
- Je kunt ook je **kunstenaarschap inzetten om veranderprocessen** in te zetten in bijvoorbeeld organisaties, in de wereld of bv het klimaat. Dat kun je in het Business Model Canvas uitwerken. Het waarde-gericht ondernemen gaat voor.
- Stel jezelf de volgende vraag: Voor wie en hoe richt ik mij daar met mijn waarden op?

- Word concreet!
- Stapje voor stapje nadenken wat er uiteindelijk komt in het BMC. Het is geen invuloefening. Je ontwerpt het. Het maakt concreet waarop je je focust. Het verscherpen van je hele verhaal.
- Concreet en focus.
- Maak je **focus** zo smal dat je ineens weet wat je te doen staat. En zo **concreet** mogelijk de stappen formuleren.
- **Helemaal naar de kern gaan**, en daarna kun je wel weer verbreden.
- Het is belangrijk dat je goed over je werk kunt praten. Dat je weet waar je het over hebt.
- Je kunt aansluiten bij groepen mensen die tentoonstellingen maken over bijvoorbeeld klimaatveranderingen, als dat jouw waarom/noodzaak is.
- Het is ontzettend leuk om (nieuwe) relaties te leggen.

Vraag:
Kan ik verschillende type kunst ook vanuit meerdere websites etc. presenteren?

Als je je waarom (noodzaak) duidelijk hebt en al het werk komt voort uit het waarom, dan is 1 plek (website) voldoende. Dan kun je het eventueel op je pagina (website) onderscheiden in kopjes / thema's etc.

Je kunt je waarom vatten in 1 persoonlijk en duidelijk verhaal. Het verhaal mag centraal staan.

Vraag:
Ik heb geen kunstopleiding, hoe verkoop ik mijn kunst?

Ik heb geen kunstopleiding gevolgd, maar hoe verkoop ik mijn kunst of hoe en waar kan ik tentoonstellen? Deze vragen ga je zelf beantwoorden tijdens het volgend van je workshops. Volg de workshops, neem ieder stapje van alle workshops. Doe het in je eigen tempo. En dan kom je vanzelf wel op de antwoorden van je vragen.

Online met je kunst

Ga je online met je werk, doe dat met je eigen stijl. Het kunstenaarsproces. Zelf ontdekken wat heel specifiek voor jou is.

> je vaardigheden, potentie en je waarom.

Inkomsten van kunst

Zorg dat je een bron van inkomsten hebt. Een stevige basis.

Wees voorzichtig met jezelf, ga niet rekenen op het leven van alleen inkomsten van de kunst.

Ga niet te snel denken dat je van je kunst kunt leven.

2% van alle beeldend kan leven van zijn/haar werk. Dus je zult er een bron er naast moeten hebben om er van te kunnen leven.

Werk je als ZZP, denk aan bijvoorbeeld 3 inkomstenbronnen, waarvan 2 zekere inkomstenbronnen zijn.

Samenwerking galerie

Galleries gaan zelf tentoonstellingen langs. Je moet ervoor zorgen dat je werk zichtbaar en vindbaar is.

Galleries zijn telkens op zoek naar werk wat past bij hun concept. Galleries selecteren zelf.

Is de galerie wel geschikt om jouw werk naar een hoger plan te tillen? Je neemt zelf de regie over waar jouw werk het beste kunt plaats.

Platforms ter inspiratie

Er zijn verschillende organisatie die ook interessante nieuwsbrieven delen. Enkele voorbeelden:

Landelijk: LKCA (Landelijk Kennisinstituut Cultuureducatie en Amateurkunst)
en Cultuur+Ondernemen mogelijkheden voor oriëntatiegesprek.

Brabant: Kunstloc Brabant

Oost: Cultuur Oost

Limburg: Huis voor de kunsten

Noord: KultuurLoket (Groningen) en Kunst&Cultuur (Assen)

Kunst met perspectief

Bekijk voor meer informatie

inspiratie.uwv.nl/meedoen/kunst

