

ONLINE TRAINING 'HET PERSPECTIEF VAN DE KUNSTENAAR'



WORKSHOP 4

Mijn kunstenaarschap, Mijn basis

Alles wat je in de eerdere workshops hebt geleerd en gedaan kun je in deze workshop een plek geven. We gebruiken daarvoor het 'Business Model Canvas' van Alexander Osterwalder. Wanneer je deze workshop hebt afgerond, heb je een stevige basis gelegd voor je werk als kunstenaar en weet wat je te doen staat.

Om deze opdrachten te maken, heb je het Business Model Canvas nodig. Je kunt dit document printen, of in Acrobat werken als je de benodigde functies hebt. Pagina 2 bevat een blanco versie.

De cijfers in de velden verwijzen naar de volgorde en de opdrachten. Zo kun je ontdekken hoe je het veld doorloopt. Voor ieder veld is er een aparte opdracht, waarmee je je canvas verder vormgeeft.

'HET PERSPECTIEF VAN DE KUNSTENAAR'
Business Model Canvas voor kunstenaars
RELEVANTE WORKSHOPS (VIDEO'S) ZIJN VERMELD IN DE VELDEN.

5 Samen

Ambities, drijfveren
en doelen (SMART)
(Workshop 1)

6 Ik ben

Positioneren,
Profilieren,
Presenteren
(Workshop 3)

1 Waarde

Ambities, drijfveren
en doelen (SMART)
(Workshop 1)

3 Relaties

(Workshop 3)

2 Voor wie

Waarom
hoe
wat
(Workshop 2)

7 Middelen

Materialen
Gereedschappen
Instrumenten

Werkruimte
Tijd en energie

4 Kanalen

(Workshop 3)

8 Kosten, inspanningen, energie, tijd

(Workshop 1)

9 Opbrengsten, ontspanning, energie, erkenning

(Workshop 1)

Opdracht 1: Waarde

Introductie

Zoals je ziet bestaat dit model uit negen velden. We beginnen in het midden, met 'Waarde'. Dat vormt het centrum van je activiteiten, je drijfveer en motivatie.

We staan in het middelste veld; het centrum van jouw kunstenaarschap.

Jouw 'waarom', 'hoe' en 'wat' uit workshop 2 kun je hier invullen.

Een voorbeeld van Anthony Gormley

Gormley heeft als 'waarom'; het onderzoeken van de relatie tussen het menselijk lichaam en de buitenruimte. Daarmee onderzoekt hij de relatie tussen mens, natuur en kosmos.

Zijn 'hoe' is: Door zijn beelden steeds naar aanleiding van, en in relatie tot een ruimte te maken en te plaatsen, zoals in Lelystad, waar de hele omgeving is betrokken bij het beeld. En het beeld bij de omgeving. Zijn eigen lichaam is daarbij uitgangspunt, zijn materiaalgebruik verschilt; afhankelijk van wat hij wil uitdrukken. De stalen constructie drukt het vermogen van de mens uit om dingen te ontwerpen en maken. Tegelijk is het overgeleverd aan de grillen van de natuur.

Zijn 'wat': hij maakt beelden, installaties en land art, alleen en samen met anderen.

Opdracht

In het middelste veld 1 'WAARDE', vul je kort en bondig het volgende in:

- Jouw drijfveer: het 'WAAROM' van jouw kunst,
- Jouw methode; het 'HOE' van jouw werk
- En 'WAT' je maakt; het 'product'; schilderijen, beelden, foto's, land art, etc.

Heb je dit gedaan? Dan kun je het veld daarna nog aanvullen met:

Jouw **PERSOONLIJKE** waarden die van invloed zijn op je werk.

Een voorbeeld van een persoonlijke waarde:

'De aarde is niet van ons, we lenen hem van de volgende generatie en zorgen er dus goed voor'. Je persoonlijke waarde is vaak terug te zien in je werk.

Opdracht 2: Wie

Introductie

In het Business Model Canvas ga je nu naar meest rechterveld 'Voor WIE'. Daar is de vraag: wie sluit aan bij jouw drijfveren, en bij je manier van werken en bij het werk zelf? Wie heeft daar zeker interesse in?

In de video hoor je meer over het voorbeeld van het kunstwerk 'Exposure' van Anthony Gormley.



Voorbeeld

In Bert's werk komen vaak bergen voor. Voor hem is dit logisch, want hij heeft ooit in de bergen gewoond of gewandeld. De magische omgeving en natuur boeit hem en gaf hem inspiratie. De bijzondere details van de natuur verwonderen hem. Dit inspireert niet alleen Bert zelf maar ook anderen. Wie of wat inspireert jou nog meer?

Denk eens aan bergbeklimmers, bergsporters, inwoners rondom en in die bergen, de provincie waarin die bergen liggen, reisbureau's, een klimvereniging, mensen die graag vakantie houden in de bergen, hotels, vakantieparken, skioorden. En daarnaast ook gewoon mensen die van bergen houden zonder daar ooit te komen. Het werk past in een tentoonstelling over verlangen of reizen, maar ook in een revalidatiecentrum, waar het verlangen naar buiten en reizen wordt ingelost door het reizen door Bert's schilderij.

Opdracht

Schrijf in de kolom 'voor WIE' je werk van waarde kan zijn.

Deze opdracht vraagt tijd; je legt de basis voor jouw kunstenaarschap. Dat mag best even wat tijd en inspanningen kosten.

Vraag hulp (van bijvoorbeeld kunstenaars in je netwerk, familie, vrienden) om samen met jou te bedenken waar je werk over gaat. En om te bedenken welke mensen, organisaties en anderen dat interessant vinden.

Maak je alleen eigen werk, of werk je ook in opdracht?

Kijk naar het veld 'WAARDE. Waarom zijn jouw 'waarom', 'hoe' en 'wat' interessant voor jouzelf? En hoe kunnen ze interessant zijn voor een ander?

Inspiratie

Er zijn mensen die geïnteresseerd zijn in jouw werk. En er zijn plekken waar jouw werk de aandacht krijgt die het verdient. Er zijn ook plekken waar jouw werk misschien nog veel meer impact heeft.

Opdracht 3: Relaties

Introductie

Het veld 'Relaties en kanalen' ligt tussen de velden 'WAARDE' en 'Voor WIE'.

Nu is duidelijk dat er **verbinding** tussen jouw werk en de potentiële bezoekers en kopers moet worden gemaakt.

Nu ga je de kracht van het canvas ontdekken. Omdat alle velden zichtbaar zijn, ontdek je dat ze elkaar van dienst kunnen zijn. Je kunt nu relaties gaan leggen tussen ieder persoon of organisatie en jouw waarde: je werk, je werkwijze of je drijfveer. In deze opdracht onderzoek je hoe je dat kunt doen. En je denkt na over wat de beste manier is om relaties te leggen, of wat het meeste effect heeft.



Voorbeeld Anthony Gormley

De relatie tussen Lelystad en Anthony Gormley ontstond door deelname van Gormley aan de wedstrijd met een goed plan. Zijn website en andere Landart-projecten (die hij via diverse media toont) vormden hier een kanaal waarmee Lelystad zich kon informeren.

Voorbeeld 2

In Bert zijn werk is er een bepaald berggebied waar hij vaak over schildert. Er is een dorp in dat gebied waar een galerie zit die werk van plaatselijke kunstenaars toont. Bert heeft de galerie al een paar keer bezocht toen hij in de omgeving foto's maakte. Hij heeft de galeriehouder toen gesproken en complimenten gemaakt over werk in de galerie. Hij heeft verteld waarom juist dit berggebied hem zo fascineert. Nu zijn er een aantal werken klaar en gaat hij exposeren. Hij stuurt een bericht aan de galerie. Hij refereert aan het eerdere gesprek deelt de link van zijn website. Hij stuurt vrijblijvend de uitnodiging voor de expositie mee. Op deze manier heeft Bert de galerie op de hoogte gesteld. De volgende keer kan hij even binnenlopen, een praatje maken en de foto's van de expositie laten zien.

Voorbeeld 3

Er een tentoonstelling met als thema 'verlangen' georganiseerd. Hij leest dit in de [BK-informatie](#) (vakblad voor beeldend kunstenaars) of in de nieuwsbrief van de kunstorganisatie waar hij bij aangesloten is. Zijn werk gaat over verlangen. Bert zendt een foto in en vult het deelnameformulier in.

Je ziet dat Bert in beide gevallen contacten onderhoudt. Het is nu makkelijker voor hem de aandacht naar zijn werk leiden.

Opdracht

Je vult nu het veld 'Relaties' in. Daarbij kun je antwoorden geven op de volgende vragen:

- Hoe leg jij contacten met en voor je werk?
- En hoe onderhoud je deze contacten?

Denk daar per kunstwerk en per activiteit over na.

Opdracht 4: Kanalen

Introductie

Je wilt je werk graag aan anderen laten zien. Dat kan op verschillende manieren. Zoals via flyers, visitekaartjes, berichten via social media en je eigen website.

Je website is een goed kanaal om je werk aan anderen te kunnen tonen. Zo kunnen zij jouw werk zelf vinden. Maar dan moet iemand wel eerst met jou of je werk kennismaken.

In workshop 3 kun je de toelichting terugkijken en luisteren. In de bijbehorende opdrachten heb je jouw kanalen omschreven.



Opdracht

Onderzoek hoe je de aandacht op je website kunt vestigen.

En hoe vestig je aandacht op de tentoonstelling, het project, de onthulling van bijvoorbeeld het magazine dat je samen met een groep kunstenaars uitbrengt?

In de video 'Workshop 4, de basis' zie je nog meer mogelijkheden om jezelf en jouw kunst onder de aandacht te brengen. Van Instagram tot LinkedIn, van Vimeo tot Facebook. Ieder kanaal heeft zijn eigen functie en gebruikers.

Waar wil je je werk tonen? En door wie wil je dat je kunst wordt gezien?

Tip

Let op de afbeeldingen die je plaatst waarin je kunstwerk is te zien. Zorg voor een goede achtergrond. En let erop dat de omgeving jouw kunstwerk niet verstoort.

Er is ook sprake van bepaalde gedragsregels op ieder kanaal. Houd daar rekening mee.

Post niet teveel en te vaak, vraag niet constant de aandacht met foto's van je nieuwe werk, maar doe dat met mate, heel gericht en getimed. En heb je collega- kunstenaars waarmee je juist je proces wilt delen, doe dat vooral, en dan in een besloten groep.

Ook is er online veel informatie te vinden over het gebruik van social media. Zoals het [artikel van Kunstzinnig](#) en de tips van [Succesvol ondernemen als creatief](#). UWV biedt ook interessante webinars en online-trainingen over o.a. 'LinkedIn', 'Elevator Pitch', 'Hoe maak ik een CV', 'Je eigenschappen in kaart brengen'. Misschien is er een training die aansluit bij jouw interesses en behoeftes. Bekijk gerust de websites en schrijf je in (aanmelden gaat met DigiD).

> [Webinars en Online trainingen van UWV](#)

Opdracht alternatieven

Als je geen gebruik wilt maken van deze online kanalen, bijvoorbeeld vanwege privacy, wat zijn dan je alternatieve oplossingen, online en offline? Doe hier onderzoek naar. Wat past bij jouw drijfveren? Misschien ontwerp je wel nieuwe ludieke kanalen, of per project verschillende kanalen.

Opdracht 5: Samenwerken

Introductie

Je kunt **samenwerken** met verschillende partijen. Over het algemeen versterkt het je bereik van je kunst enorm als je samenwerkt met anderen. Ook hier geldt; kijk eerst naar jouw drijfveren. Sluiten die goed aan met de drijfveren van collega-kunstenaars, met organisaties in het gebied waar jouw aandacht naar uitgaat? Dan is er al snel samenwerking in projecten of structureler mogelijk.



Voorbeeld

Fuse in Amsterdam. In Fuse worden regelmatig tentoonstellingen gehouden door de aangesloten kunstenaars en met externe kunstenaars. Er is ook een winkel die items verkoopt. De kunstenaars organiseren de tentoonstellingen samen. Zo creëren ze een platform voor de beeldende kunst. Dat zorgt voor bekendheid en biedt plaats voor exposities en uitwisseling van kennis, kunst en ervaring.

Inspiratie - voorbeeld in de zorg

Diverse kunst- en cultuurorganisaties werken nauw samen met wijken, buurten, zorg en welzijn en met scholen (kunsteducatie en projecten). Door je aan te sluiten bij deze kunstorganisaties en er zelf actief te zijn, ontwikkel je jouw netwerk en kunstproces.

Community Art Brabant gebruikt kunst en cultuur bij maatschappelijke vraagstukken. Zij brengt nieuws, kennis en netwerken samen voor community art, buurtcultuur en social design. Voor meer informatie bekijk de website <https://www.kunstlobrabant.nl/projecten/community-art-brabant-122>

Opdracht

Schrijf in het veld linksboven 'SAMEN' in met wie jij samenwerkt.

Welke mensen, organisaties binnen en buiten de kunst zijn interessant, gezien vanuit jouw drijfveren? Gebruik hiervoor de omschrijving van je ambities, drijfveren en (SMART) doelen.

Opdracht 6: Wie ben ik?

Introductie

In dit veld gebruik je je inzichten, die je hebt opgedaan in workshop 3 'Ik, mijn werk en de wereld' en je 'wat' uit workshop 2.

Opdracht

Vat in maximaal 3 zinnen samen wie je bent en wat je doet.

Opdracht

Maak een inventarisatie van alles wat je nodig hebt om je kunstenaarschap te kunnen uitoefenen. Dat zijn bijvoorbeeld materialen, gereedschappen en een werkplek, maar ook een computer, telefoon, vervoer, contacten, etc.

In dit veld vul je ook het totale aantal uren in dat je voldoende energie kunt opbrengen en beschikbaar bent voor het maken van kunst (en je eventuele loopbaan hierin).



Opdracht 7: Middelen

Introductie

In veld 6 en 7 kun je de kosten en de opbrengsten onderbrengen. Dat gaat niet alleen over geld, ook over inspanningen versus opbrengsten; plezier versus spanning. Over tijd die het kost, en wat het je oplevert om je tijd hierin te investeren. Hier kun je dus invullen wat je in workshop 1 hebt verzameld; de hoeveelheid uren die je hebt om kunst te maken, de energie die het kost en de kosten die je maakt breng je onder bij kosten. De energie die het oplevert, de voldoening en tevredenheid zet je neer bij opbrengsten. Deze balans is heel persoonlijk.

Als je wilt kun je hier een prognose (verwachting) maken van je kosten en inkomsten. Zoals je ziet gaat dit model verder dan geld. Energie, tijd, plezier, erkenning zijn ook kosten of opbrengsten. Je gezondheid en werkplezier zijn minstens zo belangrijk.

Tip

Het is bijvoorbeeld niet aan te raden om heel veel geld te investeren in materialen of een dure studio als je nog niet veel naam hebt gemaakt en niet weet of je dat wel terugverdient. Omgekeerd kun je wel investeren in gereedschappen waarmee je jarenlang dingen kunt maken, zodat je de gemaakte kosten wel terugverdient (een 'ROI' een return of investment').

En: Je leeft maar een keer; maak niet alle energie op, waardoor je geen puf meer hebt voor je privéleven. Stel je ambities bij en verlies ze niet uit het oog.

Succes!

Opdracht

In workshop 1 heb je goed in kaart kunnen brengen wat je ambities en wat je obstakels zijn, en daarbij een goede balans weten te vinden. Je hebt je doelen concreet in kaart leren brengen. Dus je kunt nu goed inschatten wanneer je over je grenzen zult gaan of hoe je iets bij kunt stellen in tijd, energie, omvang of inspanning.

Blijf kijken naar wat je kunt en wat je aankunt. Organiseer hulp of wissel kennis en vaardigheden uit. Doe waar je goed in bent, en geef uit handen wat je niet goed aangaat. Bespaar energie.

Gefeliciteerd! Je bent aan het einde gekomen van deze serie. Je hebt een goede basis gelegd voor je eigen beroepspraktijk. Natuurlijk is niet alles uitgewerkt. Misschien heb je daar begeleiding bij nodig. Als je overweegt om op een of andere manier inkomsten te halen uit je beroepspraktijk, neem dan eens contact op met je arbeidsdeskundige. Die kan samen met jou kijken wat je mogelijkheden zijn.

Met deze basis heb je een goed onderbouwd verhaal.
Heel veel succes met je verdere stappen. En geniet van je kunst!
Er volgen nog webinars waarin je vragen kunt stellen.
Bekijk voor meer informatie <https://perspectief.uwv.nl/kunst>

