

Натали Ратковски

ХУДОЖНИК



{ Как живут, мыслят и работают
творческие люди

Annotation

Натали Ратковски – успешный художник-иллюстратор, дизайнер, автор ряда бестселлеров и художественных проектов – провела серию интервью с современными художниками: что они думают о своей профессии, как пришли в нее, как живут, как работают и зарабатывают, как добиваются известности и востребованности. Из мозаики ответов сложилась весьма разносторонняя картина.

Эта книга для тех, кто хотел бы стать художником, кому интересна изнанка творческой жизни не только в России, но и в Европе. Для тех, кто нуждается в признании, эмоциональной поддержке и практических советах.

-
- [Натали Ратковски. Художник. Как живут, мыслят и работают творческие люди](#)
 -
 -
 - [Что стоит знать об этой книге](#)
 - [1. Художник — это кто?](#)
 - [У истоков культа художника](#)
 - [Художник — это звучит гордо](#)
 - [2. Как становятся художниками?](#)
 - [Большой вопрос, или Нужно ли образование?](#)
 - [Антислово «самоучка»](#)
 - [Антислово «академизм»](#)
 - [Как найти правильный вуз](#)
 - [Где учились наши кумиры](#)
 - [Когда не поздно?](#)
 - [3. Как живётся в профессии?](#)
 - [Можно ли прожить на зарплату художника?](#)
 - [Работает ли творческий мозг иначе?](#)
 - [Кто задаёт тон в искусстве, или Как стать успешным](#)
 - [Мужское и женское искусство](#)
 - [Семья и творчество: стенка на стенку?](#)
 - [4. Где работают художники](#)

- [Бросить постоянную работу, или Обратная сторона жизни на вольных хлебах](#)
 - [Ателье vs работа дома, или Как организовать свой день](#)
 - [Профессиональные союзы и нетворкинг](#)
 - [Устройство рабочего места](#)
 - [О пользе пленэра](#)
- [5. Как работают художники](#)
 - [О вдохновении](#)
 - [Откуда берётся стиль, или Ода технике и мотиву](#)
 - [Насколько полезно сомневаться в себе?](#)
- [6. Искусство продавать себя](#)
 - [Искусство продавать, или Что такое бренд художника](#)
 - [Сценический образ и жизнь](#)
 - [Приносят ли блоги пользу, или Что за зверь онлайн-продажи](#)
 - [Надо ли себя пиарить, или Настоящего художника и так откроют?](#)
 - [Надо ли участвовать в выставках и зачем?](#)
 - [Творческие группы](#)
 - [Как подсчитать свой гонорар](#)
 - [Цена за произведение, стратегии продаж и план карьеры художника](#)
 - [Жить творчеством. Вся правда о свободе художника](#)
 - [Как иллюстратору продавать свою работу.](#)
- [7. Обратная связь](#)
 - [Дай мне лайк, или Осторожно, побочный эффект](#)
 - [Жизнь с критикой](#)
 - [Когда страх критики мешает творчеству.](#)
 - [Как пережить отказ](#)
- [Заключение. Можно ли поставить точку, или Каков план действий?](#)
- [Об авторе](#)
- [Слова благодарности](#)
- [МИФ Арт](#)
- [Над книгой работали](#)
- [notes](#)
 - [1](#)

- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)
- [6](#)
- [7](#)
- [8](#)
- [9](#)
- [10](#)
- [11](#)
- [12](#)
- [13](#)
- [14](#)
- [15](#)
- [16](#)
- [17](#)
- [18](#)
- [19](#)
- [20](#)
- [21](#)
- [22](#)
- [23](#)
- [24](#)
- [25](#)
- [26](#)
- [27](#)
- [28](#)
- [29](#)
- [30](#)
- [31](#)
- [32](#)
- [33](#)
- [34](#)
- [35](#)
- [36](#)
- [37](#)
- [38](#)

- [39](#)
- [40](#)
- [41](#)
- [42](#)
- [43](#)
- [44](#)
- [45](#)
- [46](#)
- [47](#)
- [48](#)
- [49](#)
- [50](#)
- [51](#)
- [52](#)
- [53](#)
- [54](#)
- [55](#)
- [56](#)
- [57](#)
- [58](#)
- [59](#)
- [60](#)
- [61](#)
- [62](#)
- [63](#)
- [64](#)
- [65](#)
- [66](#)
- [67](#)
- [68](#)
- [69](#)
- [70](#)
- [71](#)
- [72](#)
- [73](#)
- [74](#)
- [75](#)

- [76](#)
- [77](#)
- [78](#)
- [79](#)
- [80](#)
- [81](#)
- [82](#)
- [83](#)
- [84](#)
- [85](#)
- [86](#)
- [87](#)
- [88](#)
- [89](#)
- [90](#)
- [91](#)
- [92](#)
- [93](#)
- [94](#)
- [95](#)
- [96](#)
- [97](#)
- [98](#)
- [99](#)
- [100](#)
- [101](#)
- [102](#)
- [103](#)
- [104](#)
- [105](#)
- [106](#)
- [107](#)
- [108](#)
- [109](#)
- [110](#)
- [111](#)
- [112](#)

- [113](#)
 - [114](#)
 - [115](#)
 - [116](#)
 - [117](#)
 - [118](#)
 - [119](#)
 - [120](#)
 - [121](#)
 - [122](#)
 - [123](#)
 - [124](#)
 - [125](#)
 - [126](#)
 - [127](#)
 - [128](#)
 - [129](#)
 - [130](#)
 - [131](#)
 - [132](#)
 - [133](#)
 - [134](#)
 - [135](#)
 - [136](#)
 - [137](#)
 - [138](#)
 - [139](#)
 - [140](#)
 - [141](#)
 - [142](#)
 - [143](#)
 - [144](#)
 - [145](#)
 - [146](#)
 - [147](#)
-

Натали Ратковски. Художник. Как живут, мыслят и работают творческие люди

Автор иллюстраций на обложке и шмуцтитулах книги – Натали Ратковски.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Натали Ратковски, 2021

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2021



Посвящается моей любимой и талантливой маме



Что стоит знать об этой книге

«Художник» — моя четвёртая книга. В её основу легли своего рода социологические исследования с участием многих людей. Здесь были как полноценные интервью с персонами мирового масштаба, которые я брала в их студиях и мастерских в разных странах, так и неформальные разговоры с коллегами, знакомыми и друзьями — их я лишь коротко фиксировала в блокноте и использовала, когда пришло время.

Достучаться до знаменитостей было не так просто, как кажется. Некоторые художники, к которым я многократно обращалась с просьбой об интервью, просто молчали — ставили на игнор, как сейчас принято говорить. Другие отменяли запланированные встречи, хотя на кону стояли большие затраты на поездку для меня и фотографа Тетьяны Люкс. Были и те, кто встречал нас с распростёртыми объятиями, окружал заботой и с большим пониманием относился к нашей работе. Мне приходилось переживать целый шквал эмоций от щенячьей радости до разочарования.

В предвкушении встречи я запрыгивала в трогающийся поезд, проводила десятки часов за рулём автомобиля, вглядываясь в заснеженную автостраду, или летела в самолёте из зимы в лето, чтобы добраться к художникам и выведать их тайны.

Приходилось быть человеком-оркестром. Я писала и звонила художникам, их агентам, галеристам или издателям. Договаривалась о встрече, иногда долго уговаривала или получала аудиенцию благодаря знакомым знакомых — мир действительно тесен. Параллельно координировала работу всех участников, включая фотографа, детально планировала всё вплоть до нужных ракурсов на фотографиях, думала не только о том, как и куда добраться, но и о бытовых вопросах вроде еды и ночлега. При этом мне нужно было держать в голове всю структуру книги и тщательно готовиться к интервью, чтобы сберечь чужое время. Многие часы интервью, записанные на диктофон, требовалось застенографировать, грамотно переформулировать и послать на утверждение, которое влекло за собой ещё несколько этапов

правок. При этом интервью были лишь малой частью материала для этой книги. Иногда мне просто не верится, что я это сделала, — настолько непреодолимыми казались порой преграды.

К сожалению, пока я работала над этой книгой, в моей семье произошли ряд трагедий, которые перевернули и бесповоротно изменили мою жизнь.

За время работы над книгой изменился и окружающий мир. Например, отношение к художникам стало иным. Нас перестали бояться и стали больше уважать. Многие деятели мира искусства стали активно выступать за большую прозрачность творческого рынка, требовать перемен. Актуальными стали проблема гендерной дискриминации, вопросы совмещения семьи и творчества, а классическая школа рисунка стала вновь набирать популярность.

В процессе я стала связующим звеном между самыми разными людьми, которые пришли к успеху через многочисленные победы и поражения. Не всё в их жизни было так гладко, как я предполагала. Но именно это и даёт нам силы: понимание, что не боги горшки обжигают.

Здесь нет исчерпывающих сведений о личной жизни творческих людей и о всех возможных техниках работы. Я рассказываю о наблевшем, о необходимом в работе творческого человека, об опыте отдельно взятых людей, которые не оставили меня равнодушной.

Надеюсь, книга поможет сориентироваться в запутанном мире творчества, позволит понять, как живут творческие люди, как можно обустроить своё рабочее место, какую изобразительную технику выбрать, как формировать цены за свою работу и, наконец, как совместить семью и работу и уверенно двигаться к своей мечте.

Желаю вам радости и вдохновения!



Художник-иллюстратор, дизайнер и автор книг о творчестве
Натали Ратковски. Фото: Тетъяна Люкс

1. Художник — это кто?

Нет искусства без переживания.

К. С. Станиславский (1863–1938)



У истоков культа художника

Мне посчастливилось родиться в творческой семье. Однако именно я первой среди родных стала профессиональным художником-иллюстратором, живущим плодами своего творчества. Тем не менее только в последние годы я говорю с гордостью о том, из какой семьи родом. Я умалчивала об этом факте, с одной стороны, потому что на определённом этапе взросления осознала, что мы не богема, а среди настоящих художников было модно ею считаться. С другой стороны, потому что нас могли счесть богемой. Ведь о художниках ходили самые мрачные слухи.

Отношение к художнику в разные времена

Многие считают, что в дурной славе нашего «сословия» виноваты мы сами. История искусства разных эпох полна печальных примеров: пристрастием к алкоголю отличались, в частности, Караваджо, Анри де Тулуз-Лотрек, Джексон Поллок; наркотики были прямой или косвенной причиной смерти Жан-Мишеля Баския, Александра Маккуина.

Можно оправдывать художников и говорить, что эксцессы в их жизни помогли сформировать непревзойдённую творческую личность. Однако сотни талантливых художников прошлого и настоящего, в жизни которых обошлось без экстремальных всплесков, подтверждают обратное.

Тициан Вечеллио (Tiziano Vecellio, 1488/1490–1576) громко именовался князем всех художников и пользовался безграничным уважением великих мира сего. По легенде, когда Тициан писал портрет великого Карла V, он нечаянно уронил кисть, и повелитель мира вскочил, чтобы подать её живописцу. Император безгранично обожал Тициана. Он был постоянным заказчиком художника, возвёл в графы, посвятил в рыцари ордена Золотого руна. Завистливые придворные не могли сдержать негодования и порой даже высказывали своё недовольство могучему правителю. На что тот нетерпеливо

отмахивался: «Да, мне подвластно сотворение графов и герцогов, но только не второго Тициана!»^[1]

Леонардо да Винчи, Софонисба Ангуиссола, Микеланджело Буонаротти, Артемизия Джентилески, Сандро Боттичелли, Рафаэль и сотни других мастеров прошлого, даже имея весьма тяжёлую судьбу, были любимцами публики и весьма уважаемыми членами общества. При этом и нищета, и злоупотребления спиртным или наркотиками среди художников были скорее исключением из правил.

Многие забыли, что богемный образ жизни — сравнительно молодая модель социального поведения, которая пришла от парижских художников, писателей и музыкантов лишь в XIX веке. Тем не менее образ нищего бесшабашного художника с бокалом абсента, страдающего от жизненных невзгод, прописался на подкорке у целого поколения людей на всём земном шаре. Художников стали считать неимущей, сумасбродной и настолько малоуважаемой прослойкой общества, что лишь нашему поколению, причём сравнительно недавно, удалось восстановить веру в творческих людей.

«Начало конца» случилось еще с Французской буржуазной революцией 1789 года, от которой в истории искусства принято вести отсчёт эпохи модернизма. Время, когда во всём мире пошатнулись привычные устои общества. Важные заказчики и покровители творческого человека — церковь и знать — утратили своё влияние и частично лишились средств. Потом последовали Промышленная революция и индустриализация. Они настолько изменили общественное сознание, что единое представление о том, что называть искусством, в чём его цель и какую роль художник занимает в обществе, постепенно исчезло^[2]. Это имело большие последствия для статуса и достатка художника.

Одни стали считать, что искусство обязано стоять на службе общества и должно быть моральной и нравственной оппозицией. Другие придерживались мнения, что оно должно образовывать и воспитывать вкус. Третьи по-прежнему считали искусство ремеслом. Четвёртые полагали, что только искусство ради искусства имеет смысл.

Ключевая позиция: искусство ради искусства

Кто бы мог подумать, что именно искусство ради искусства наши современники станут рассматривать как наиболее правильный и чуть ли не единственно верный путь развития. Вообразите себе реакцию какого-нибудь Бугро или Энгра на работы концептуалиста Лучо Фонтаны^[3]. Трудно представить, насколько глубоким был бы обморок. Ведь на современном рынке искусства доминируют именно работы с характером, необычным концептом или идеей, а не отточенное изобразительное мастерство. Как это связано с богемным имиджем художника? Ответ прост: мифы и занимательные истории вокруг художника продают больше работ. Культ художника стал в определённый момент решающим фактором востребованности работ того или иного деятеля искусства.

Немецкий маркетолог Клаус Шмиклер в своей статье для сборника «Об искусстве продавать искусство»^[4] утверждает, что рынок искусства существует и работает по чётким правилам, вопреки расхожему убеждению о хаосе и вкусовых предпочтениях, согласно которым якобы приобретаются работы. Если раньше основным оценочным критерием считались мастерство художника или практическая ценность произведений искусства, которые были частью интерьеров, то искусство ради искусства весьма далеко от удовлетворения базовых потребностей.

По словам Шмиклера, рынок искусства — это большая пирамида. То, что мы видим на её вершине, — популярные произведения искусства, которые постоянно фигурируют в прессе и на телевидении. И так как в общественном сознании только они считаются пределом мечтаний, у покупателей складывается впечатление, что именно туда стоит вкладывать деньги, а у начинающих художников — что именно к такому искусству стоит стремиться.

Вырисовывается малоприятная картина: современное искусство есть то, что некто компетентный называет искусством. Причём исходит из того, насколько культовым, знаковым и востребованным является художник. И всё ради того, чтобы продать то, что, казалось бы, никому, кроме самих художников, не нужно. При таком положении вещей и продавцы, и сами художники непрестанно ломают голову над тем, как выделиться из общей массы.



Натали Ратковски на пути в мастерскую художников-модельеров
Марии Ерохиной и Алексея Батусова в Париже. Фото: Тетьяна Люкс



Работа Олафа Хайека «Цветы разума», 30x40 см, акрил по дереву, 2011

Хороший художник — мёртвый художник

Этот постулат прозвучал в одном из интервью журналистки Сары Торнтон^[5] с сотрудником торгового дома Sotheby's в Нью-Йорке. Мол, творцы считаются непредсказуемыми и неудобными, к тому же действуют всем на нервы своими капризами^[6]. Смерть художника многим на руку, ведь внезапно количество его работ на рынке становится ограниченным. Они превращаются в лимитированный эксклюзивный тираж.

Так это произошло в 1961 году с тем же «Дерьмом художника» (итал. Merda d'artista) итальянского художника Пьеро Мандзони (Piero Manzoni, 1933–1963). Автор объявил свои фекалии искусством, разложил в 90 пронумерованных консервных банок по 30 граммов «художественного продукта» и продавал «биоконсервы» до своей смерти в 1963 году по цене, равной стоимости золота той же массы. Но уже в 2008 году над «дерьмом на вес золота» можно было только посмеяться, ведь одна из банок была продана на аукционе Sotheby's в Лондоне за 130 тысяч евро^[7].

Впрочем, как это случилось и с работами Ван Гога. Цены на его картины всего через 20 лет после смерти художника взлетели настолько, что стали даже появляться искусные подделки его работ^[8]. Для сравнения, Яну Вермееру пришлось «ждать» почти 200 лет, прежде чем цены на его полотна поднялись, а о нём самом узнали как о талантливом художнике.

Похоже, здесь есть над чем задуматься. Нам стоит хотя бы в собственных рядах не тиражировать миф о том, что судьба у нас, художников, такая — гореть искусством, сходить с ума и умирать не своей смертью.

Смена имиджа — перемена участи?

В апреле 2015 года немецкий журнал *Weltkunst* ввёл новую моду, опубликовав в статье «Компас искусства» рейтинг 100 самых признанных и популярных художников мира. Таблицы и графики демонстрировали продаваемость работ отдельно взятых художников, которых теперь можно смело называть поп-звездами искусства, и их значимость для общества.

Следом за *Weltkunst* известный немецкий журнал об искусстве *Moporo!* стал публиковать свой топ-100. В первой десятке часто находился Герхард Рихтер (Gerhard Richter, род. 1932), немецкий художник-абстракционист, который начинал свою карьеру после войны как фотореалист. Он относится к числу самых состоятельных и уважаемых людей во всём мире. Другие имена из этого списка звучат не менее внушительно: Джефф Кунс (Jeff Koons, род. 1955), Брюс Науман (Bruce Nauman, род. 1941), Розмари Трокель (Rosemarie Trockel, род. 1952), Дэмьен Хёрст (Damien Hirst, род. 1965), Георг Базелиц (Georg Baselitz, род. 1938), Синди Шерман (Cindy Sherman, род. 1954), Ансельм Кифер (Anselm Kiefer, род. 1945), Нео Раух (Neo Hanno Rauch, род. 1960) и многие другие.

Удивительно, что почти все они производят впечатление скорее успешных бизнесменов в строгих костюмах, чем богемных художников. Стоит ли упоминать, что рассказов о пьяных эксцессах, злоупотреблениях наркотиками и отрезанных ушах, героями которых были бы эти люди, просто не существует в природе?

Подобный деловой подход к творчеству и соответствующий вид уже сложно списать на случайность. Сейчас довольно многие художники осознанно игнорируют якобы устоявшийся образ нищего голодного творца. Делайте выводы.

Естественно, при правильном подходе «богемность» может пойти на руку художнику и его имиджу. Взять того же известного японца Такаси Мураками (村上隆, род. 1962), живописца, скульптора и дизайнера^[9], который довольно часто выглядит как ошалевший манга-шаман. При этом Мураками — один из самых известных и высоко ценящихся художников мира, входит в десятку самых дорогих творцов современности, представлен в одной из самых известных галерей мира — Gagosian Gallery^[10], кроме того, он фабрикант, предприниматель, основатель фирмы Kaikai Kiki^[11] с полком художников-ассистентов, иллюстраторов, дизайнеров, аниматоров, маркетологов и владелец

целого ряда мастерских по всему миру. Весьма грамотная эксплуатация образа богемного, слегка сумасшедшего гения.

Подобный конформизм весьма распространён в мире искусства. Многие художники стараются вести себя так, чтобы соответствовать ожиданиям платёжеспособных заказчиков, покупателей, кураторов, коллекционеров и критиков. Даже создают произведения, которые лишь выглядят как то, что сейчас принято называть искусством. Только не у всех это «выстреливает». Миллионер Мураками может себе позволить играть в богемного сумасшедшего, имея за спиной прочный тыл. А вот польза подобного имиджа для начинающего художника — вещь весьма спорная.

Можно долго говорить об этичности конформизма, внутренней правде и о том, кому и что должен художник. Ясно одно: пора брать управление своей жизнью в собственные руки и действовать осознанно.

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию и выработать те стандарты качества, которые соответствуют нашему времени и нашим собственным представлениям, нужно как минимум избавиться от сомнительных стандартов, навязанных прошлым. Ведь именно мы, творческие люди, оказываем огромное влияние на то, как именно выглядит наш мир и какими ценностями живёт.

Если мы, художники, не в силах изменить правила игры на современном рынке, который охотится в первую очередь за работами культовых художников безотносительно их мастерства и таланта, то, может быть, пришло время изменить представления о том, что такое культ? Ведь это та вещь, которую, в отличие от сложных механизмов продаж, именно художники в силах изменить.

Я за культ интересного, образованного, разностороннего, талантливого, здорового, полного сил и энергии художника, труд которого ценится еще при жизни и хорошо оплачивается.

Художник — это звучит гордо

В английском языке есть прекрасное ёмкое слово *artist*, которым описывают любого человека творческой профессии. Он может писать картины, создавать иллюстрации или фотографии, устраивать перформанс, заниматься дизайном и типографикой, музыкой и танцем, скульптурой или видеоартом. И всё равно его будут называть гордым словом *artist*.

В попытках найти русский эквивалент я вспомнила слово «творец». Однако, как показал опыт, многих оно пугает своим пафосом. И если слово «творчество» до сих пор существует — его пока не вытеснил «креатив», — то о художнике в широком понимании этого слова редко кто говорит «творец».

На замену этому термину пришли обесценивающие, ёрнические «творчеры», «креативщики», «креаторы», «художники широкого профиля». Меня даже пытались заверить, что слово «художник» допустимо лишь в отношении живописцев, а называть им музыкантов или дизайнеров значит вводить людей в заблуждение.

Словарь Даля говорит, что художник — это человек, посвятивший себя художеству, изящному искусству. Но с XIX века изменились не только времена и нравы, но и технологии, а с ними и представление о том, что считать искусством.

К искусству сейчас по праву относят не только живопись, но и перформанс, дизайн, скульптуру, иллюстрацию и многое другое, поэтому мы имеем полное право называть людей творческих профессий вполне легитимным словом «художник».

Большой толковый словарь русского языка отвечает на вопрос, кто такой художник, как нельзя более подробно.

ХУДОЖНИК.

Человек, создающий произведения изобразительного искусства красками, карандашом и т. п.

Тот, кто создаёт произведения искусства, творчески работает в области искусства.

Тот, кто достиг высокого совершенства в какой-либо работе, кто проявил большой вкус и мастерство в чём-либо.

Итак, художник — тот, кто творит и живёт творчеством, а не тот, кто занимается исключительно живописью или умеет безошибочно применять в рисунке правило шара^[12].

Казалось бы, на этом можно поставить точку. Но оказалось, что у многих есть собственные внутренние установки, кому позволено называть себя художником, а кому нет.

Кто имеет право называться художником?

Когда я спросила Эрика Шпикерманна (Erik Spiekermann, род. 1947), всемирно известного немецкого дизайнера и типографа, что для него означает быть художником, он отрезал: «Давайте остановимся на том, что я не художник!»

По мнению Шпикерманна, как типограф и дизайнер он не может быть художником, потому что профессиональный дизайнер решает чужие проблемы. Надо человеку оформить булочную — дизайнер должен предложить решение, как сделать это грамотно и в соответствии с ожиданиями потребителя. Если следующему клиенту нужно оформление театральных афиш, то и здесь дизайнер должен в первую очередь выступить советником, открыть клиенту глаза на его целевую аудиторию и характер постановок. Другими словами, у дизайнера, в отличие от художника, нет времени на поиски себя. У него даже нет времени на свой стиль, как, к примеру, у иллюстратора, потому что он вечно занят чужими проблемами. «Если я сам даю себе задание, то я художник и готов к неожиданным эффектам в результате моих опытов. Именно поэтому мне так важна разница между художником и дизайнером. Как дизайнер я работаю для других. Не то чтобы я не был себе важен в процессе работы, но результат моей работы как дизайнера важнее моих собственных предпочтений».



Эрик Шпикерманн в своей мастерской galerie p98a. Фото: Тетьяна Люкс

Кстати, я не могла согласиться с Эриком в том, что именно он не художник. Ведь тот факт, что художники получили в обществе статус аутсайдеров, начали искать свою нишу или посвящать себя искусству ради искусства, — сравнительно молодое явление. Во все времена скульпторы, живописцы или архитекторы были талантливыми ремесленниками — в этом слове нет негативной коннотации — и решали, выражаясь языком Эрика, чужие проблемы. Причём вкладывали в каждый заказ не только собственные умения в соответствии с поставленной задачей, но и душу.

Когда я беседовала со знаменитым иллюстратором Клаусом Энзикатом (Klaus Ensikat, род. 1937) в его восточноберлинской квартире, тот тоже протестующе замахал руками: «Кто может зваться художником? Не я — это точно! Я обыкновенный ремесленник. Я и учился сначала на оформителя витрин, а потом так получилось, что пошёл в дизайн, стал рисовать — и довольно успешно». Для него, немецкой звезды детской книжной иллюстрации, художники — небожители.



Натали Ратковски в гостях у господина Энзиката в Берлине. Фото: Тетьяна Люкс

Не менее интересное определение тому, кто такой художник, дала и художник-керамист Барбара Хольтмайер (Barbara Holtmeyer, 1937–2016). Для неё творческий человек только тогда имеет право называть себя художником, когда дух времени пропитывает его работы. Потому что настоящий творец с умом подходит к решению проблем, и это заметно по его работам. Произведения художника должны, по мнению Барбары, отражать его эпоху и условия его собственной жизни. По её словам, это определение исключало из стройных рядов художников её саму. Барбара считала, что так и не смогла приблизиться к своему идеалу. «Я, скорее, нахожусь в состоянии “делаю сколько могу”. Керамика — важная часть моей жизни, про которую я не знаю, сколько её осталось». Барбара говорила, что со временем смирилась с тем, что её называют художником, потому что «людям “там, снаружи” тоже нужны какие-то ориентиры».

Художник-керамист Эля Ялонецкая, чем-то похожая на свои фигурки из глины, говорит так: «Художник — это человек с внутренней гармонией. Он зачастую не умеет рисовать, но у него есть чувство

прекрасного. Это или дано, или нет. Художник талантлив во всем: театр, фотография, живопись. Если человек рисует калом — он не художник. Он всего лишь надевает маску “Я современный художник”. Я не понимаю перформансы. Брать публику скандалами — не искусство. Это умение шокировать».



Эля Ялонецкая в своей берлинской мастерской. Фото: Тетьяна Люкс

Израильская художница Зоя Черкасская-Ннади на мой вопрос ответила коротко: «Кто такой художник, я определяю для себя просто: тот, чьи произведения лишены функциональности. Художник решает проблемы, стоящие перед современным искусством. А оно прежде всего говорит о себе самом. Оно может также говорить и о социальных проблемах, но уже во вторую очередь. В первую очередь — всегда о себе самом».



Художница Зоя Черкасская-Инади в своей мастерской. Фото: Илона Гольдштейн

Итак, что же мы имеем? Расхождение взглядов? Мне близки слова знаменитого французского режиссёра Жана Ренуара, сына известного импрессиониста Пьера Огюста Ренуара. В одном из интервью он сказал, что самая большая задача искусства — открыть окно в нечто, что для простого обывателя осталось незамеченным. Когда мы его открываем — мы говорим с публикой. По-дружески, по-приятельски. Именно в этом общении и есть квинтэссенция, сущность искусства^[13].

На этой ноте предлагаю остановиться на таком определении: художник — тот, кто творит и не может иначе.

Но с чего же начать? Как стать одним из тех, кто умеет управлять судьбами, настроениями и вкусами мира, причём делает это по-дружески, по-приятельски?

2. Как становятся художниками?

В нашей власти не столько предохранить себя от ошибок, сколько не упорствовать в заблуждении.

Пьер Гассенди (1592–1655)



Больной вопрос, или Нужно ли образование?

Вопрос образования художника был и остаётся одним из самых часто обсуждаемых в творческой среде. С одной стороны, множество вузов творческой направленности безнадежно устарели и придерживаются в своей преподавательской практике старых технологий и методов обучения. Согласитесь, тратить несколько лет своей жизни на вуз, который перестал шагать в ногу со временем, мало кому хочется. С другой стороны, образование — это некая база, дверь в профессиональную жизнь.

Легитимное начало карьеры

Не только в России, но и на Западе диплом художественного вуза — признанное начало карьеры творческого человека. В Америке так называемый Master of Fine Arts (MFA), полученный в престижном вузе, с 1960-х годов открывал двери галерей и музеев и считался ключом к успеху^[14].

Шотландский художник Томас Лоусон (Thomas Lawson, род. 1951), преподаватель одного из самых известных калифорнийских вузов — CalArts^[15], признался, что в конце 1980-х успешно защитить диплом можно было, работая только на уровне концептов и перформансов, без классических изобразительных приёмов. При этом, по мнению Лоусона, именно художник — человек, чья работа корнями уходит глубоко в визуальное. Ведь идеям нужно уметь придавать форму. По свидетельству Сары Торнтон, еще пару лет назад в CalArts не было ни одного педагога, который официально преподавал бы рисунок и живопись. А выпускники, которые старались работать в традиционной манере, попадали в невольную опалу^[16].

И какой же тогда прок от вуза, если действительно важным навыкам придётся обучаться самостоятельно и, чего доброго, дополнительно платить за это? Ведь та же CalArts — одна из самых дорогих школ. Обучение там, по словам Сары Торнтон, даже в далёком 2008 году стоило порядка 27 тысяч долларов в год.

И тем не менее именно вузы выпускают высококвалифицированных специалистов. Студент — это не сосуд, который нужно наполнить, а факел, который нужно зажечь. И если люди уже привыкли учиться и понимают механизмы приобретения навыков, освоение очередной техники не составит для них никакого труда. Ведь именно вуз учит структурированному подходу к освоению материала, задаёт направление и даёт базу, от которой всегда можно оттолкнуться.

Самоучкам же, автодидактам^[17], приходится доходить до всего самостоятельно и добывать знания и навыки методом проб и ошибок. При этом от них нередко ускользает общий спектр возможностей. Самоучки зачастую сомневаются в себе куда больше, чем выпускники вузов. Им чаще других приходится отстаивать свои позиции и даже стыдиться того, что они не получили официального образования. Но всё ли так просто и однозначно?

Удручающая рутина или необходимость?

Я получала художественное образование в немецком Дортмунде^[18], и оно сильно походило на описанное выше в CalArts. В немецких вузах часто остро недостаёт десятков часов механической работы, от которых стонут в классических вузах. Считалось, что студент как-нибудь выкрутится. А если нет — значит, этот вуз не для него.

Да, в моём вузе были такие гениальные вдохновляющие вещи, как задания от всеми любимого фотографа Вальтера Зака (Walter Sack, род. 1939). Нам нужно было то передать через снимки несколько состояний белой кружки, то поведать зрителю с помощью фотографий о том, что такое угол зрения. Привет Баухаусу! Но работе карандашами, акварелью, акрилом или маслом и даже работе на компьютере приходилось обучаться самостоятельно путём проб и ошибок. И хотя умом я понимаю, насколько сильно преуспела в вопросах самообразования, в первые минуты общения с теми, кто «проходил» изобразительные техники под руководством наставника, я терялась. Меня не отпускала мысль, что они где-то учились по-настоящему, в то время как мне приходилось подтягивать свой уровень самой.

Лишь со временем я поняла, что некоторые из тех, кто «проходил по программе», прокалывались на элементарных вещах. Приходилось усилием воли приводить себя в чувство, гордиться собой и напоминать, что обучение — это только старт, торжественное зажжение «факела».

Образование: аргументы за и против

Художница Зоя Черкасская-Ннади так говорит об образовании: «Хорошее художественное образование служит для художника серьёзным подспорьем, и не только в плане обучения рисованию. Это ведь еще и связи в художественном мире. Человек, окончивший одно из ведущих в стране высших учебных заведений, оказывается автоматически вписанным в художественную среду, в контекст. Многих звёздных выпускников сразу приглашают галереи. Собственно, это то, что произошло со мной в Израиле. Я училась в Midrasha LeOmanut, Beit Berl School of Arts^[19] — одном из ведущих художественных заведений страны. По специальному разрешению декана меня приняли туда сразу на третий курс, так что я проучилась там два года. Мою дипломную работу приобрёл главный музей страны. Так что после учёбы у меня было сразу несколько предложений от галерей. Я стала работать с галереей Розенфельд и сотрудничаю с ней до сих пор — уже около 18 лет».

Роман Клонек, дизайнер и художник-иллюстратор, поведал мне в личной беседе, что доволен своим выбором — посвятить несколько лет жизни высшему художественному образованию: «Я учился пять с половиной лет, и это было золотое время, когда я мог заниматься только тем, чем хочу! Во время учёбы у тебя есть всё: нужное окружение, вдохновение, занятия, люди со схожими интересами. Это весьма ценный период. Время игры, если его можно так назвать, когда есть возможность развиваться. Причём так, как это было бы совершенно невозможно без должной среды. Естественно, есть некое давление из-за экзаменов и оценок. Но если автодидакту нужна железная самодисциплина, у студента всё-таки есть люди, которые своим надзором помогают не расслабляться».



Роман Клонек в своей мастерской в Дюссельдорфе. Фото: Тетьяна Люкс

Известный немецкий иллюстратор детских книг Александер Штеффенсмайер, более известный как «папочка коровы Лизелотты», окончил Мюнстерский институт^[20] по специальности «дизайнер графики и иллюстратор». На мой вопрос, нужно ли творческому человеку официальное художественное образование, ответил так: «Как правило, издательствам всё равно, есть у иллюстратора образование или нет. Результат важнее. Для меня лично образование было весьма ценным. Это было время, когда я мог спокойно искать свой стиль. Я приехал в город из маленькой деревни и совершенно не имел представления о том, как и что устроено. У меня было много предрассудков, от которых мне помог избавиться именно вуз. К сожалению, нам мало рассказывали о конкретных техниках работы, но хотя бы можно было понять, как подступиться к той же акварели. В конце концов, когда ты учишься, тебя несколько лет подряд мотивируют что-то делать! Интересно видеть, что делают другие, как решают те или иные задачи, что об этом думает профессор. Учёба многое мне дала».



Александр Штеффенсмайер и Натали Ратковски в мастерской иллюстратора в Мюнстере. Фото: Тетьяна Люкс

Парижский художник-модельер Мария Ерохина тоже подтвердила, что учёба — скорее счастье, чем наоборот, хотя и ответила поначалу, что многое зависит от человека: «Например, Анри Руссо нигде не учился, но это не мешало ему создавать гениальные произведения, в том числе и с профессиональной точки зрения. Про себя могу сказать: я счастлива, что получила образование. Я проучилась четыре года в педагогическом колледже на учителя изо, а потом шесть лет в Мухинской академии. Это были самые потрясающие годы моей жизни. Там я нашла своих лучших друзей-художников. Это время мне многое дало помимо знаний. Я могла бы быть и самоучкой — потому что рисовала задолго до обучения, но рада, что сделала выбор в пользу образования».

Её супруг художник-модельер Алексей Батусов был в этом вопросе куда категоричнее: «Если говорить о профессионализме, трудно себе представить художника, который ничему не учился. Мне вообще трудно вообразить такого самородка, который сам бы всего добился и ничему

не учился. Многое упирается в навыки, а их ты можешь приобрести, только если у кого-то учишься. Как научиться писать и читать, если у тебя нет наставника? Теоретически можно представить, что есть люди, с рождения погружённые в себя. Но что они делают по жизни? Учиться сейчас можно по-разному и нужно нанизывать все возможные знания, как жемчуг на нить».



Художники-модельеры Алексей Батусов и Мария Ерохина с дочерью Машей в своей мастерской в Париже. Фото: Тетьяна Люкс

Всемирно известный типограф и дизайнер Эрик Шпикерманн отреагировал на мой вопрос об образовании весьма эмоционально, подчеркнув: он против того, чтобы у людей было образование. Потому что их должно быть несколько! «Я знаю очень много людей, которые пришли в нашу профессию со стороны, и чаще всего это были не самые плохие специалисты. Потому что они нашли свою дорогу методом проб и ошибок и до дизайна занимались совсем другими вещами. Если люди приходят сразу после школы — это катастрофа. Например, в Германии 18-летние абитуриенты идут учиться в вуз и в возрасте 23 лет становятся специалистами. Да они же так молоды — никакого опыта! Лучшие дизайнеры, которых я знаю, были до этого плотниками, печатниками, продавцами, учителями — кем угодно. Они пришли в профессию, когда им было далеко за 20, и это куда лучше, потому что они уже набрались опыта. Я не доверяю слишком прямым и стремительным карьерам. Сейчас особенно часто случается, что 20–23-летние получили образование и думают, что они уже всё знают. Работа дизайнера многогранна. Нужно не только оформлять, но и общаться с людьми, выступать в роли советника. А как можно что-то советовать, когда ты сам еще жизни не нюхал? Одно образование — слишком мало! Нужно как минимум два, чтобы быть успешным в нашей профессии, иначе как работать?»

Керамист Эля Ялонецкая на вопрос о её отношении к образованию ответила, что она в этом смысле старообрядец. «Моя дочь Полина очень хорошо рисует. Она хотела поступать в Берлине в наш UDK^[21]. Я послушала и посмотрела, что там делают, и была в шоке. Мне не нравится современное искусство, в котором отдают приоритет рисункам кровью и калом. Я против подобного. Нашли в городе Халле одно заведение, там сохранилась старая школа живописи. Я настаивала, чтобы Поля поступала туда. Она поступила, совершенно не напрягаясь, но всё равно решила вернуться и поступать в UDK. А там её даже не допустили к экзаменам. Сказали, что она бездарна и даже если у нее есть талант, она не знает, как его применить. Просто дали пощечину. Я предложила ей не выбрасывать это письмо. Дочь согласилась, что, когда устроит свою первую выставку, повесит его в рамке. Я не приветствую,

когда человек высасывает идеи из пальца. Он должен иметь хорошую школу за плечами».

Художник-иллюстратор Лев Каплан тоже был строг. За окном бушевала зима, а мы сидели высоко над Штутгартом в его небольшой квартире за кружкой чая и беседовали о жизни художников. По мнению Льва, существует три вида образования и все они имеют свои плюсы и минусы. «Художник может быть автодидактом. Но и автодидактизм предполагает образование — самообразование. Мне могут возразить, потому что есть Баския^[22], который совершенно не умел рисовать и был одним из самых продаваемых и дорогих художников. Но я люблю, когда художник умеет рисовать. Академическое образование — это когда тебе в руки жёстко дают ремесло. А, допустим, Штутгартская академия^[23] — это тоже образование, но там тебе рассказывают, что ты должен быть очень творческим. А как ты воплотишь свою концепцию — это уже твоя проблема. И зачастую это выглядит убого. Для меня есть три ветви: академическое образование, некое образование и автодидактизм. Идеальный вариант для меня — это академическое образование плюс автодидактизм. Потому что если ты не идиот, то до креатива дойдёшь сам. Чем художник хуже хорошего врача? Почему врач должен знать, как лечить пациента, а художник не должен знать, как рисовать?»

Известный немецкий художник-иллюстратор Олаф Хайек дождливым берлинским днём в уютной мастерской в берлинском Кройцберге рассказал мне с нотками сожаления в голосе, что во время учёбы был многим недоволен. Ведь так много зависит от отдельно взятого преподавателя. Хотя в принципе он сторонник солидного художественного образования: «Я учился в Дюссельдорфе^[24], и меня очень смущало, что иллюстрации уделяли слишком мало внимания. То есть я ей не учился. Одним из моих профессоров был знаменитый художник-иллюстратор Вольф Эрлбрух^[25]. К моему огромному сожалению, всё, к чему стремился этот преподаватель, — растить маленьких Вольфов Эрлбрухов. Одна из моих сокурсниц, не буду называть имени — сейчас весьма успешный иллюстратор детских книг, — смогла всё-таки выработать свой стиль. Вот только слишком долгое время её стиль никак не отличался от техники учителя. Меня это угнетало! Я часто думал, что, будь я профессором, последнее, чего бы я

хотел, — это чтобы росло поколение клонов. Но Вольфа Эрлбруха это устраивало».



Художник-иллюстратор Олаф Хайек в своей берлинской мастерской. Фото: Тетьяна Люкс

Откусив кусочек шоколада, Олаф замер, как будто вспомнил что-то невероятно важное: «Я как-то посещал курс по созданию портретов в вечерней школе, и там разрешали работать сразу цветом. Тамошний преподаватель сказал вещь, которая меня вдохновила. Если он замечал, что у человека просыпалась жажда живописи, но он часами не мог вырисовать нос, то учитель предлагал оставлять работу без носа — главное, чтобы картина в итоге производила впечатление. Эта простая мысль позволила мне отступить от заточенного на академизм мышления».

По мнению Олафа, последнее, что должен делать иллюстратор, — это держать в голове академическую правильность рисунка. «Иллюстратор может быть и абстрактным, и наивным — возможно всё. Главное, чтобы иллюстрировалась заданная тема и узнавался индивидуальный стиль. Иллюстратору жизненно необходимо абстрагироваться от своих академических навыков рисунка. Эта идея помогла мне продвинуться куда дальше, чем навыки академизма. Именно поэтому так важны учителя, которые способны разглядеть талант и направить ученика в нужное русло. Но я до сих пор размышляю, как сложилась бы моя судьба, если бы всё-таки в моём вузе уделяли больше внимания иллюстрации».

Пиетет

После первого технического образования я с большим пиететом относилась к образованию как к таковому. Учиться в Таганрогском государственном радиотехническом университете (ГРТУ) было тяжело: недосып, огромный объём материала, лекции, лабораторные, курсовые, сессия со списком предметов, которые не перечесть на пальцах обеих рук. Несколько лет после учёбы мне снилось, будто я прихожу сдавать экзамен, тяну билет и понимаю, что ничего не помню и не знаю, — настолько глубокой была травма от постоянного стресса обучения в вузе. Прибавьте к этому, что я училась за 400 км от дома — хрупкий

несчастный ребёнок — и была вынуждена сама обеспечивать свой быт и вести учёт финансов.

Потом был переезд в Германию. Я поступила учиться на графического дизайнера и иллюстратора в вуз города Дортмунда^[26] «аж» в 22 года. Чужая культура, языковой барьер и предубеждение, что уже поздно начинать, заставляли меня сильно сомневаться в выбранном пути. К тому же с первых дней обучения я уже работала в дизайнерском агентстве и не могла всю неделю посвящать только учёбе. Когда у тебя уже есть работа по профилю и вполне сносные деньги, трудно заставить себя учиться и слушать абстрактные лекции, понимая, что добрую половину пропаханного можно смело отправить в мусорку. В итоге диплом графического дизайнера и иллюстратора я защищала в 27 и сильно стыдилась этого факта.

И как обидно потом слышать, когда любую заслугу учившихся людей обесценивают: «Конечно, они же учились!» Как будто это было легко и всё далось само собой, а потом ты готовый специалист — ни забот, ни хлопот до конца жизни.

Да, было бы здорово найти в профессии более короткие пути, пройти в каком-то месте по диагонали, а не обходить весь периметр. Потому что образование — это тяжело. Конечно, оно задаёт структуру, очерчивает своего рода границу базовых знаний, благодаря ему можно получить заготовленное направление — скелет — и потом уже наращивать мышцы, следить за их формой и поддерживать в тонусе. Но иногда оно ломает, отбивает всякую любовь к профессии, усложняет жизнь. Можно ли в таком случае осуждать самоучек, которые отказываются подвергать себя официальному образованию и пытаются приобрести необходимые навыки самостоятельно?

Антислово «самоучка»

Слово «самоучка» в русском языке часто употребляется с пренебрежительным оттенком, но это несправедливо. Есть разница между понятиями «автодидакт» и «дилетант».

В отличие от дилетанта с его ограниченными и поверхностными знаниями, автодидакт проявляет волю в самообучении настолько, что может применять свои знания для профессионального роста, общественного и научного признания.

Вот уже много лет я наблюдаю, как одни гордятся тем, что они самоучки, а другие стесняются этого факта. Причём те, кто гордится, вызывают волну негодования у тех, кто учился, и наоборот.

Художник-керамист Барбара Хольтмайер (Maria Barbara Johanna Franziska Holtmeyer, 1937–2016) по образованию была учительницей английского и французского. После долгих лет материнства — а у Барбары было четверо детей — в ней проснулось желание посвятить себя керамике. В начале своей карьеры керамиста она самостоятельно получила навыки работы с материалом вне стен учебного заведения. И, казалось бы, ей было самое время гордиться своими заслугами, но Барбара несколько сдержанно поведала мне, что долгое время стеснялась своего автодидактизма. «Я решила стать керамистом в довольно взрослом возрасте и пошла на курсы керамики в Народную вечернюю школу — VHS^[27], но уже там меня неожиданно спросили, не хочу ли я принять руководство этим курсом, потому что преподаватель как раз покидала школу. Позже я пошла на курсы повышения квалификации для художников, ходила на мастер-классы. Но в основном чтобы научиться выводить формулы глазури и разрабатывать их самостоятельно. Большого сожаления по поводу того, что у меня нет художественного образования, я не испытывала. Окружающие даже не подозревали, что я автодидакт. Я в общем-то всегда интересовалась искусством и даже хотела учиться в Ульме, но потом всё-таки решила посвятить себя языкам. А когда вернулась к искусству, у меня просто не было времени сетовать, что я не получила профильное образование. Я просто радовалась, что так сложилось и что у меня есть всё, включая искусство».



Барбара Хольтмайер в своём доме в Оберхаузене. Фото: Тетьяна Люкс

Эрик Шпикерманн со свойственной ему прямоотой отрезал: «Молодым я осваивал печатное ремесло на предприятии — то есть меня научили, я не учился этому самостоятельно. Зато научился всему остальному. Вообще, у самоучек есть большое преимущество. Когда учишься сам, то, как правило, делаешь больше ошибок. Ошибки — это хорошо! Потом ты точно знаешь, как правильно!»

Звезда восточногерманской детской иллюстрации Клаус Энзикат, напротив, в ходе нашей беседы довольно категорично высказался о самоучках. По его мнению, все они неважные иллюстраторы: «Без образования никуда. Совершенно никуда. Очень сложно найти “вход” в профессию, если не учился. В ГДР ходила такая байка-страшилка между художниками-оформителями, когда люди устраивались на работу: якобы шеф всегда знал всё лучше, потому что у него была дочка-школьница, которая тоже умела рисовать. И если художник создавал что-то, плоды его творчества выставляли на суд рабочих. В основном критиками были женщины-работницы, и нужно было пройти этот “Тест прачек”, как мы его называли. Все этого очень боялись. Так было не везде, но иногда случалось. Звучит как шутка, но, когда я сам с этим столкнулся, мне было не до смеха. От коллег из Гамбурга я слышал, что в начале 1970-х они пытались брать на работу самоучек и заканчивалось это печально. Был случай, когда на работу приняли человека, который до этого пас овец. О том, каких дров он наломал, ходили анекдоты. Образование очень важно. Человек тогда хотя бы немного готов к тому, что его ожидает в профессии. Хотя сюрпризы всё равно будут, конечно».



Иллюстратор Клаус Энзикат в своей берлинской мастерской. Фото: Тетьяна Люкс

Видимо, слово «автодидакт» чаще всего используется неправильно. Например, и Барбара, и Эрик всё-таки у кого-то учились, посещали курсы и мастер-классы. А значит, их можно по определению исключить из рядов автодидактов.

Похоже, что автодидактов в чистом виде не существует в природе. Так или иначе всем приходится заниматься самообразованием или обращаться за помощью к наставнику — даже обладателям вузовских дипломов. Как сказал художник-модельер Алексей Батусов, нет таких самородков. А учиться нужно и можно всему, нанизывая знания, как драгоценный жемчуг на нить.

Как только мы получаем советы наставника, мы перестаём заниматься самообразованием. Даже «самоучка» Ван Гог таковым не был. Ведь он обучался рисунку в Брюсселе в *École des Beaux Arts* в 1880 году, а ремеслу живописца — у Антона Мауве (Anton Mauve, 1838–1888), который был женат на двоюродной сестре Ван Гога. В 1886 году Винсент поступил в класс античного классического рисунка в Королевской академии искусства в Антверпене, а пару месяцев спустя, сбежав в Париж, отправился на курсы рисунка в *Atelier Cormon*, которым руководил французский художник-реалист Фернан Кормон (Fernand Cormon, 1845–1924)^[28].

Прелести и недостатки самообразования

Внимательный читатель наверняка уже заметил, что большинство людей склоняются к официальному образованию, а возможность самообразования советуют рассматривать всего лишь как дополнительную.

А как же те, кто решил обойти необходимость получения государственного диплома? Неужели никого не интересуется человек без диплома, который умеет делать свою работу так же хорошо, как тот, кто «подвергся» влиянию образования?

Например, у иллюстратора детских книг Лизбет Цвергер нет формального образования, и это не помешало ей добиться всемирной

известности. Когда знойным летним днём в ее венском ателье я поинтересовалась, не сожалеет ли она о своём решении бросить училище, она задумалась. По словам Лизбет, этот шаг до сих пор вызывает у неё смешанные чувства. В основном потому, что в училище она пришла совсем ребёнком и большую часть времени была предоставлена сама себе.



Иллюстратор Лизбет Цвергер в своей венской мастерской. Фото: Тетьяна Люкс

«Почему я бросила учёбу? Это не было каким-то волевым честолюбивым решением, просто я встретила своего первого мужа, который меня очень вдохновлял. И тогда я подумала, что с таким же успехом могу остаться дома и начать работать, вместо того чтобы ходить в школу и ничего не делать. Я рада, что тогда решила именно так. Да, жаль, что мне сейчас приходится говорить: “Я бросила школу и учёбу”. Должна признать, что произносить это немного стыдно. Наверняка было бы приятнее говорить: “Я окончила гимназию и вуз”. Но мне бы это не помогло. Хорошо, что всё было именно так, как было. Идеально, в общем-то».

К недостаткам самообразования можно смело отнести отсутствие какой-либо корочки, столь важной для трудоустройства и публикаций. К тому же многие самоучки остаются в изоляции и долгое время варятся в собственном соку. У многих из них также затруднён доступ к определённым творческим кругам, которые популярный сейчас деятель искусства Магнус Рещ, упомянутый в главе [«Кто задаёт тон в искусстве, или Как стать успешным»](#), считает решающими на пути становления любого художника.

Также у автодидактов часто отсутствует полная картина того, что же именно нужно знать для работы в той или иной профессии, в то время как выпускникам вуза предоставляется заранее разработанная программа обучения. К тому же самообразование требует железной дисциплины.

С другой стороны, автодидакт имеет возможность следовать более коротким путём, приобретая какие-то базовые навыки, необходимые в профессии, и сам оценивать, в какой предмет ему стоит погрузиться глубже, а какой можно просто оставить за кадром. Автодидакты могут сами планировать время обучения: заниматься по вечерам или на выходных, не боясь плохих оценок, экзаменов, разборок с сокурсниками, — и не зависеть от мнения преподавателей.

Как бы там ни было, любое обучение — самостоятельное или официальное — достойно уважения.

Антисловом «академизм»

Одним прекрасным июньским утром мне настолько надоели споры знакомых художников по поводу того, что такое академизм, что я готова была объявить его антисловом столетия.

Что считать академизмом?

Многие из тех, с кем я общалась на тему академического образования, утверждали, что академизм — это, как завещал великий Рембрандт, сотни часов натюрморта, прежде чем перейти к рисунку с натуры. Другие настаивали, что академизм — это Баммес^[29], третьи — что это когда в живописи всё фигуративно и палитра замешана на чёрном. Четвёртые падали в обморок от одного упоминания замесов на чёрном или белом. Кто-то вселял в меня надежду, потому что гордо говорил, что получил академическое образование после пары лет ДХШ — ура, оказывается, все эти годы я уже обладала академическим образованием, сама того не подозревая, ведь у меня целых шесть лет художки.

Кто-то считает академическую живопись скучным «вытюкиванием» и искусством «для народа». А кто-то — недостижимым идеалом и закрывает её как опцию, чтобы не разочаровываться в себе. Кто-то уверен, что она ломает студентов и отбивает охоту творить, выматывает и истощает. А кто-то считает навыком избранных.

От знакомых, которые получали образование в Германии, я слышала отзывы, схожие с моим личным опытом. Студентами их карали за одну только попытку научиться основам «академизма»: занижали оценки и даже выживали из школы.

Выходило, что у классической живописи, которую еще пару веков назад преподавали в художественных академиях, много статусов. Мало кто из опрошенных мной людей мог сойтись во мнении, что же именно называть академизмом. И тогда я, как всякий отчаявшийся исследователь, решила проверить на себе правдивость тех или иных слов. Но как? Ведь Германия — страна приспешников Бойса^[30],

которая, при всём моём уважении к художнику-революционеру, растеряла навыки классических рисунка и живописи.

В немецком Бад-Хомбурге близ Франкфурта-на-Майне нашлась небольшая академия — *Academie of Fine Arts Germany*^[31], одно из тех редких мест в Германии, где действительно обучают классическим основам рисунка и живописи.

Я верю в возрождение классической живописи так же, как десять лет назад верила в возрождение акварели. Растущее количество поклонников фигуративной живописи, в том числе в различных соцсетях, даёт понять, что настоящий бум уже где-то рядом. Я уверена, что уже через пару лет таких академий будет так же много, как сейчас школ акварели и акварельных мастер-классов. Думаю, это связано ещё и с тем, что навыки рисования снова стали признаком хорошего, солидного образования, даже если люди не занимаются живописью или иллюстрацией профессионально.

Кроме того, навыки рисунка классической школы позволяют хоть как-то измерить уровень мастерства художника. Многие устали от современного концептуального искусства, потому что перестали понимать, о чём оно и за что там отдают такие огромные деньги. Увы, умом можно многое понять и восхититься находчивостью художника, только «откликается» ли работа зрителю, цепляет ли за живое, элементарно нравится ли — это уже совсем другие вопросы.

День в академии

Как я уже говорила, у меня самой нет классического академического образования, но есть классическое «креативное» немецкое, когда во главу угла ставят концепт и теорию, а не практические навыки. Считается, что их каждый так или иначе разовьёт самостоятельно. Видимо, у многих студентов и выпускников этот концепт срывает.

В академии, куда я отправилась в качестве эксперимента, мне хотелось понять, откуда берётся, например, антипатия к академизму и насколько она оправданна. Вдруг правы все критики, а я восхищаюсь классикой только потому, что сама прикасалась к академической живописи лишь поверхностно.

Я получила разрешение побыть полноценной студенткой весь учебный день: от «единственно правильной» заточки карандашей до живописи маслом. Залы академии по-родному пахли льняным маслом, свежими красками и угольной пылью. Тот самый аромат счастья, с которым, кажется, знаком каждый творческий человек. Некоторые студенты уже были заняты работой, в воздухе висело задорное оживление.

Это был один из самых приятных, но и сложных дней за последний год моей жизни. Например, мне стало понятно, отчего стонут некоторые студенты-академисты. Ученикам задают некую последовательность действий — этапы работы, которых нужно довольно строго придерживаться. Ведь «академический путь», как его назвал мой наставник Огюстин^[32], содержит чёткий набор инструкций: как рисовать ногу, как изображать торс, как штриховать и обозначать тени, правило шара, правило куба и другие. И если ты хочешь перепрыгнуть какой-то этап, тебя всё равно муштруют и заставляют оттачивать навыки лишь для того, чтобы выучить принцип работы системы, а не чтобы прислушаться к себе, понять, подходит ли тебе вообще та или иная схема и поможет ли она тебе как художнику в будущем. Аргумент в пользу муштры железный: если ты владеешь базовой системой, сможешь и всё остальное.

На деле это зачастую плохо работает, особенно у начинающих, поэтому иногда у студентов академических школ в портфолио полнейшая чепуха: потрясающие рисунки какого-нибудь глаза Давида с безупречной формой и штриховкой и при этом совершенно беспомощные самостоятельные работы, как будто их создали разные люди. Дело в том, что рисовать поэтапно глаз Давида они научились, а применять полученные навыки спонтанно — нет. Этапы создания работы никто не разжевал.

Зачастую куда важнее то, насколько человек умеет абстрагироваться: переносить стандартные заученные этапы на нестандартные ситуации.

В академии меня заставили рисовать натюрморт, который был лишён всякой логики. К тому же все белые пятна композиции проходили по правой стороне, а все тёмные — по левой. В моей палитре нет чёрного, но мне запретили заменить его на тёмно-синий. Всё мешалось с чёрным и на чёрном, а разбел позволялся только в

случае с жёлтым. В итоге я весь день боролась с собой, заставляя перестать сопротивляться и делать так, как говорит учитель. Ведь я была участником эксперимента и хотела прочувствовать академический путь, «воспеваемый» Огюстином.

К обеду я стала чувствовать себя изгоем, который незаконно прокрался в закрытый клуб академизма. Успокаивало меня лишь то, что это просто опыт, причём довольно интересный, а мне уже давно не 16. К тому же в конце дня моим мукам придёт конец и наступит «свобода попугаю». При этом я на собственном опыте узнаю основные принципы работы «клуба», о котором до этого только читала или знала со слов его участников. А что делать студентам, которые подвергаются подобным пыткам на протяжении целого семестра или нескольких лет обучения?

Что я вынесла из этого опыта? Похоже, все эти годы я напрасно вздыхала по академическим залам: у меня уже есть солидная база, а в рамках самообразования я могу выбрать любой курс, который поможет мне прокачать то, что я сама считаю нужным.

И если вы спросите, зачем мне вообще нужна эта прокачка и в чём ценность классического рисунка, я отвечу просто. Это как прочесть хорошую книгу о воспитании ребёнка и убедиться, что ты и без неё, совершенно интуитивно, был хорошим родителем.



Зал для рисунка обнажённой натуры в академии. Разметка бумажным строительным скотчем на полу фиксирует место, с которого идёт работа от 50 до 70 часов. Фото: Натали Ратковски

Чужая система ценностей

На мой взгляд, важно понимать, что любая система ценностей создана кем-то до нас. Любое направление в искусстве — набор наработок предыдущих поколений. Обращаясь к ним, можно не изобретать велосипед, но двигаться по заданному алгоритму действий.

Однако «академический путь» — всего лишь один из вариантов. Многие ошибочно называют подобное образование базой, хотя имеют весьма примерное представление о том, что такое академизм. Да, навыки классического рисунка и живописи имели возможность утвердиться на протяжении пары столетий — что, однако, не делает их единственно возможным стартом. Вы решаете, будете ли вы копировать мастеров прошлого и творить, придерживаясь их технологий, или всего лишь отталкиваться от них в поисках собственного стиля и манеры изображения.

К тому же главенствующими на пути вашего образования — по сути дела, для вашего будущего — должны быть не дипломы и выгодный круг знакомств, а ваши стремления и навыки.

Как найти правильный вуз

На мой взгляд, основная проблема людей, которые хотят найти вуз для себя или своих детей, — страх ошибиться в выборе. Обучение профессии требует огромных временных и материальных затрат. Страшно потом оказаться в рядах тех, кто получил диплом и пошёл работать по совсем другой специальности. В то же время ходят слухи, что есть представители каких-то весьма интересных профессий, которые оказывались на своём месте благодаря цепочке как будто случайных событий, без всякого сложного образования.

Когда страшно, хочется как можно скорее избавиться от этого липкого чувства, поэтому многие слишком торопятся и решают вложить деньги в профессиональное образование, не ответив себе на два простых вопроса:

- 1) Какую работу в реальности хотелось бы выполнять?
- 2) Действительно ли для неё необходимо то образование, которое было выбрано?

Многие поступают в вуз, так и не получив от себя ответа, потому что этот путь кажется самым простым: можно расслабиться после драконовских экзаменов в школе и несколько лет делать только то, что предписано программой, а потом разберёмся. Барбара Шер, американский коуч по достижению целей, часто говорила в своих книгах, что установка «потом разберёмся» дарит ложное чувство спокойствия. Люди совершают ошибку, полагая, что учёба — всего лишь репетиция жизни, поэтому можно успокоиться и расслабиться.

Пробуждение может быть жестоким. Именно поэтому так важно заранее получить всю возможную информацию, побывать на собеседованиях, ознакомиться с мнениями бывших и нынешних студентов и составить для себя как можно более точную «карту местности».

Например, немецких старшеклассников обязывают проходить несколько недель профессиональной практики, чтобы молодые люди могли решить, готовы ли они заниматься тем или иным делом всю жизнь. В выборе им помогают школа и родители. В результате многие

понимают, чего стоит избегать, до того как потратят кучу времени и денег. Традиция, которую было бы хорошо перенять и другим странам.

Поспешный выбор в угоду фальшивой гордости

Многие выбирают некое престижное место учёбы лишь потому, что хотят гордиться самим этим фактом. Если вуз славится особенной строгостью, поступить туда — всё равно что доказать всем: «я это сделал, попробуйте повторить». И потом, разумеется, считают своим долгом всю жизнь отстаивать выстраданные позиции.

Но престиж вуза пойдёт вам на пользу, только если сам вуз был выбран в соответствии с вашими целями.

Как можно заметить по ряду цитат в предыдущих главах, многие художники считают, что образование — это в первую очередь тусовка, к которой сложно подключиться, придя со стороны. И действительно, присмотритесь к биографиям известных художников. Все они знакомились с будущими товарищами по цеху именно во время учёбы и вместе шагали по жизни. Но это была жизнь, которую они действительно хотели всем сердцем.

Список ожиданий

Составьте список своих ожиданий от вуза. Хороший вуз — это качественный уровень образования, билет в будущее и возможность более успешного старта.

Нужно как можно раньше избавиться от иллюзии, что достаточно научиться рисовать на высшем уровне, чтобы профессия начала приносить деньги. Например, если вы хотите стать успешным, продаваемым живописцем, вам стоит обратить внимание на исследования Магнуса Реша, упомянутого в главе [«Кто задаёт тон в искусстве, или Как стать успешным»](#). Он проанализировал карьеры более полумиллиона художников и выяснил, что один из самых важных, определяющих факторов успеха — не высокая техника исполнения работ, а старт в правильной среде. Впрочем, это верно для всех сфер жизни.

Список ожиданий лучше сформировать в форме вопросов. Например:

- Чему я хочу научиться в выбранном вузе?
- У кого я хочу этому учиться и почему? Кто преподаёт в этом вузе, что и как именно?
- Какой старт в жизнь может дать этот вуз?
- Насколько он престижен?
- Как много знаменитых студентов окончили его?
- Насколько он уважаем в профессиональных кругах?
- Каковы методы обучения и система требований к студентам?

Например, нужно ли планировать посещение курсов самостоятельно или их предписывает школа.

- Каковы предпосылки образования там? (Многие даже не задумываются, что для поступления может потребоваться предварительная подготовка. Например, подтянуть язык, создать специальную вступительную папку с рисунками, пройти узконаправленную профессиональную производственную практику и прочее.)

- Сколько лет займёт образование?
- Сколько будет стоить образование с учётом оплаты за год, материалами, проживанием и питанием?
- Как быстро я найду работу после окончания этого вуза? Каковы шансы успешного старта карьеры с его дипломом?
- Кем именно я смогу работать и какими будут мои доходы?

Естественно, эти вопросы можно дополнять и менять местами. Чем больше информации, тем яснее будет картина того, чего вы хотите и что необходимо для достижения вашей цели.



Иллюстрация Лизбет Цвергер к книге Лаймена Фрэнка Баума «Удивительный волшебник из страны Оз», гуашь, акварель на бумаге

Иностранное образование

Многие абитуриенты не отдадут себе отчёта в том, что образование за рубежом радикально отличается от системы образования на родине. Сравните сами.

Я училась на кафедре коммуникативного дизайна в Дортмунде по специальности «дизайн и иллюстрация». Студентам выдавали на руки лишь общий перечень предметов, которые нужно было пройти за четыре-пять лет обучения. При этом всё образование было разделено на две ступени: начальное — Grundstudium и основное — Hauptstudium. На стадии начального обучения преподавались такие базовые предметы, как рисунок, типографика, фотография, моделирование, прикладные компьютерные системы, история искусства и иллюстрация. На стадии основного обучения добавлялись некоторые предметы, но упор делался на более углублённое изучение. Пока студент не сдавал все предметы из раздела начального обучения, Vordiplom, его не допускали к экзаменам по предметам основной ступени обучения.

Выискивать предметы из общего списка, сопоставлять и планировать приходилось самостоятельно. Преподавательский состав ограничивался тем, что вывешивал в начале каждого семестра объявления о своих курсах и ждал, кто именно запишется. У нас не было общих групп, сформированных по году поступления.

Студенты были предоставлены сами себе. Многих эта свобода расслабляла и даже ломала. Если студент не мог самостоятельно планировать своё образование и думать, на что будет делать упор, он бросал учёбу и терял ценное место.

Впрочем, именно в Германии многое зависит от вуза. Потому что единой системы образования здесь тоже нет. Есть только ряд основных требований на государственном уровне, которым должен удовлетворять вуз. Однако как именно та или иная высшая школа будет выполнять эту установку — дело правительства той земли Германии, в которой находится вуз.

В других странах другое положение дел, другие требования к студентам и уровню школьной подготовки. Не поленитесь внимательно изучить необходимую информацию. Не бойтесь обращаться с вопросами к студентам, выпускникам и самим вузам.

Как понять, какой вуз лучший в стране?

Как говорила художница Зоя Черкасская-Ннади, если человек приходит в лучший вуз страны, блещет там талантом и усердием, а потом делает интересный диплом — его тут же «подбирают» хорошие галеристы или агенты, и карьера уже с порога вуза набирает свои обороты. Вроде бы всё логично, но как же узнать, в каком вузе мира выпускают лучших художников, иллюстраторов, архитекторов, фотографов или кинематографистов? Почему-то весь мир знает, что в Оксфорде, Кембридже или Гарварде выпускают хороших юристов, инженеров, физиков, математиков, аналитиков и исследователей. А вот относительно творческого образования трудно найти точные сведения или известные рейтинги, оценивающие качество образования и перспективы выпускников.

Например, в Германии довольно сложно понять, какой вуз престижнее или лучше другого: там нет такой централизации, как в России, про которую известно, что почти все лучшие художественные вузы находятся в мегаполисах. В Германии Берлин — всего лишь один из многочисленных культурных центров страны, поэтому нельзя утверждать, что вуз в Берлине будет лучше, чем похожий в Лейпциге, Дрездене, Кёльне или Дюссельдорфе. Скорее наоборот, вузы в периферийных городах могут оказаться в разы лучше из-за богатой студенческой традиции этих мест. Многое зависит от профессорско-преподавательского состава: попадешь ли ты на курс к звезде с мировым именем или окажешься у обычного доцента, который, впрочем, может оказаться куда лучшим наставником.

Чтобы сориентироваться, можно прибегнуть к анализу биографий успешных людей.

Где учились наши кумиры

Если вы интересуетесь творческим образованием, то одним из критериев оценки могут стать звёздные выпускники. Просто присмотритесь, где именно обучались наиболее выдающиеся представители выбранной вами отрасли, и проверьте, кто ещё из известных деятелей искусства и культуры выпустился из стен той или иной школы, чтобы убедиться, что ваш кумир был не единственным и дело было не только в нём самом, но и в выбранной им школе.

В России широко известен целый ряд вузов, выпускающих живописцев, дизайнеров, иллюстраторов, архитекторов, фотографов, скульпторов и модельеров, потому что имена звёздных выпускников у всех на слуху.

В число таких вузов входят Московский государственный академический художественный институт имени В. И. Сурикова, Московский художественно-промышленный университет имени С. Г. Строганова, Российская академия живописи, ваяния и зодчества И. Глазунова, Всероссийский государственный институт кинематографии имени С. А. Герасимова, художественно-графический факультет Московского педагогического государственного университета, Санкт-Петербургский государственный академический институт живописи, скульптуры и архитектуры имени И. Е. Репина, Художественно-промышленная академия имени А. Л. Штиглица, ранее «Муха», и другие. Михаил Врубель (1856–1910), Константин Коровин (1861–1939), Василий Суриков (1848–1916), Виктор Васнецов (1848–1926), Валентин Серов (1865–1911), Василий Поленов (1844–1927), Илья Репин (1844–1930), Игорь Грабарь (1871–1960) — лишь некоторые из тех мастеров живописи, по следам которых хотелось бы пойти, чтобы получить похожее образование в тех же стенах и овладеть мастерством рисунка и живописи на схожем уровне.

Ориентироваться в чужой стране не всегда так же просто. Но и здесь на помощь придут биографии ваших кумиров. Например, известная парижская Национальная высшая школа изящных искусств (Les Beaux-Arts de Paris^[33]), основанная в XVII веке, до сих пор остаётся центром академического художественного образования во Франции.

Среди её выпускников такие мировые знаменитости, как Жан-Оноре Фрагонар (Jean-Honoré Fragonard, 1732–1806), известный художник эпохи рококо; «певец» неоклассицизма и яростный революционер Жак-Луи Давид (Jacques-Louis David, 1748–1825); лидер европейского академизма XIX века Жан Огюст Доминик Энгр (Jean Auguste Dominique Ingres, 1780–1867); крупнейшие представители эпохи романтизма и живого мазка Теодор Жерико (Jean-Louis-André-Théodore Géricault, 1791–1824) и Эжен Делакруа (Ferdinand Victor Eugène Delacroix, 1798–1863); импрессионисты Эдгар Дега (Edgar Degas, 1834–1917), Клод Моне (Oscar-Claude Monet, 1840–1926), Пьер Огюст Ренуар (Pierre-Auguste Renoir, 1841–1919); пуантилист Жорж Сёра (Georges Seurat, 1859–1891) и многие другие выдающиеся художники.

Если вас восхищает творчество прогрессивного британского модельера Александра Маккуина, обратите внимание: он был одним из выпускников Центрального колледжа искусства и дизайна имени Святого Мартина в Лондоне — Central Saint Martins College of Art and Design (CSM)^[34], одного из старейших англоязычных университетов по дизайну в мире. Знаменитой выпускницей этого вуза была и модельер Стелла Маккартни (Stella Nina McCartney, род. 1971), которая долгие годы задавала тон в таких домах моды, как Chloé, Gucci и CARE.

Известный британский модельер и концептуальный художник Хусейн Чалайн (Hüseyin Çağlayan, род. 1970), прославившийся своими необычными конструкциями из различных материалов для коллекций одежды, также был выпускником этого вуза, как и его коллега по цеху Джон Гальяно (John Galliano, род. 1960), знаменитый своими эпатажными коллекциями.

Стены Central Saint Martins College of Art and Design также помогли появиться на свет таким мастерам современного искусства, как Гилберт и Джордж (Gilbert & George, род. 1943, род. 1942) — британские художники-авангардисты, которые не перестают удивлять своими работами в жанре перформанса и фотографии. Выпускником этого замечательного вуза был и Люсьен Фрейд (Lucian Michael Freud, 1922–2011) — мастер психологического портрета, еще при жизни ставший одним из самых высокооплачиваемых современных художников. И этот список можно продолжать — столько звезд зажглось в стенах этого учебного заведения!



«Залы слепков» лондонского музея Виктории и Альберта (анг. Victoria and Albert), в которых представлены копии знаменитых скульптур. Фото: Натали Ратковски

К сожалению, осторожность здесь тоже не помешает. По словам автора и журналистки Сары Торнтон (Sarah Thornton)^[35], иногда случаются странные перекосы. Так, например, я уже упоминала, что известный калифорнийский вуз CalArts^[36], основанный Диснеем, выбрал своей политикой презрение к живописи. В нём сложно найти курс, где можно научиться классическим приёмам и техникам традиционной живописи. И тем не менее именно из его стен вышли такие современные живописцы, как Эрик Фишл, Дэвид Сэлл, Росс Блекнер, Лаура Оуэнс, Ингрид Калем и Моник Прито^[37]. Однако хотите ли вы стать живописцем и учиться всему самостоятельно или всё-таки обратитесь в вуз, который без препятствий учит художников классическим изобразительным техникам, например в New York Academy of Art^[38], UCLA^[39], The Florence Academy of Art^[40] или SARA^[41], — решать только вам.

Ещё одним дополнительным параметром выбора учебного заведения могут стать официальные рейтинги вузов. И если всего несколько лет назад было довольно сложно найти хоть какую-то информацию, то сейчас количество топовых статистик растёт с каждым годом.

Здесь важно разобраться, кто именно их издаёт, на какие источники ссылается и по каким параметрам формируется рейтинг. Нет ничего хуже и субъективнее топовых списков, про которые трудно сказать, кто именно их составлял и почему. Приведу ниже некоторые из самых известных, имеющих хорошую репутацию.

Шанхайский рейтинг

Одним из самых знаменитых мировых рейтингов, правда, с уклоном в область исследований, считается так называемый Шанхайский рейтинг — Академический рейтинг университетов мира (Academic Ranking of World Universities — ARWU)^[42]. Как можно понять по названию, его составляет шанхайский университет Цзяо Тун, который говорит о себе просто: «Мы являемся независимой организацией по исследованию и консультации в сфере высшего образования и официальным издателем Академического рейтинга университетов мира с 2009 года».

Шанхайский рейтинг формируется по целому ряду показателей. Например, качество образования отдельно взятых вузов оценивается по числу лауреатов Нобелевской или Филдсовской премии. Большую роль играет и обучающий состав — сколько профессоров и преподавателей сами являются лауреатами упомянутых выше премий. Кроме того, учитывается, как часто преподаватели публикуют свои работы и научные статьи в ведущих научных журналах, насколько часто их цитируют и используют исследования для других научных работ. Разумеется, размер вуза и вместимость его аудиторий тоже играют большую роль. Если посмотреть результаты анализа последних лет, становится понятно, что лидирующие позиции занимают университеты США и Великобритании, хотя МГУ по-прежнему входит в список 100 лучших университетов мира.

QS-рейтинг колледжей и университетов

Не менее известный, один из старейших рейтингов высших учебных заведений — рейтинг британской компании Quacquarelli Symonds^[43], сокращённо QS. Создатели характеризуют своё детище следующими словами: «Мы — мировой лидер в сфере высшего образования. У нас работает более 250 сотрудников с пяти континентов, они говорят на 25 языках. Ежегодно компания помогает десяткам миллионов будущих студентов и работающих специалистов сделать правильный выбор в области образования и развить навыки, необходимые для достижения успеха в карьере и жизни. <...> QS посвятила себя светлому будущему сферы высшего образования, помогая студентам во всём мире реализовать свой потенциал».

Например, рейтинги QS, опубликованные в последние годы, выявили интересную особенность: азиатские университеты обеспечивают своим выпускникам куда лучшее трудоустройство, чем их западные коллеги. А вот лучшие институты Великобритании как будто регрессировали^[44]. Обычно для этого исследования используются данные 500 университетов мира относительно их способности обеспечить своим студентам успешную карьеру.

Рейтинг QS формируется шестью главными факторами, причём в выборе вуза в зависимости от ваших целей поможет любой из них.

Так, весьма важна академическая репутация вузов: качество преподавания и вклад вуза в исследовательскую деятельность. Результаты подсчитываются по экспертным мнениям более 80 тысяч человек из сферы высшего образования.

Ещё один фактор — показатель репутации вузов в глазах работодателей, который формируется в результате опроса более чем 40 тысяч фирм. Работодателей просят ответить, например, из каких вузов приходят наиболее компетентные, новаторские и хорошо подготовленные кадры. Также один из весомых параметров — соотношение преподавателей и студентов. Его анализ даёт оценку нагрузки и доступности материала: большее количество преподавателей на одного студента уменьшает нагрузку на преподавателей в каждой отдельной академической школе и позволяет обширнее преподавать материал.

Важен и фактор цитирования, который определяется общим количеством публикаций вуза за пятилетний период в соотношении к количеству преподавателей в нём. Для оценки этого фактора QS обращается к базе данных Elsevier Scopus^[45], крупнейшего мирового хранилища данных из научных журналов. Так, в 2018 году QS оценил 66 миллионов ссылок из 13 миллионов статей — и это после исключения случаев самоцитирования.

Показатели соотношения иностранных преподавателей и студентов также играют большую роль для популярности и статуса того или иного вуза. Чем больше в университетах студентов и преподавателей из других стран, тем выше его привлекательность и популярность как международного бренда. А значит, заведение перспективно на глобальном уровне. Многонациональная среда создаёт лучшие условия для обмена опытом.

Чтобы ознакомиться со списком лучших вузов мира в области искусства и культуры на сайте QS, достаточно выбрать в поле поиска графу Art&Design и не дать глазам разбежаться!^[46]

Рейтинг Times Higher Education

Один из самых знаменитых рейтингов вузов мира — рейтинг ведущего британского еженедельного журнала о высшем образовании Times Higher Education^[47]. В 2019 году он включал в себя более 1250 наименований, это, по словам самого издания, самая большая таблица международной лиги лучших университетов на сегодня. Кстати, первые исследования для этого журнала проводила упомянутая выше фирма Quasquarelli Symonds. Сейчас исследования проводит канадское информационное агентство Thomson Reuters.

По таблице данных, опубликованной в рейтинге, можно судить об университетах по их основным задачам: качеству преподавания, исследованиям, передаче знаний и мировоззрению. Рейтинг использует 13 тщательно откалиброванных показателей эффективности, чтобы добиться наиболее точного сравнения.

Показатели эффективности сгруппированы в пять областей: среда обучения; исследования — объём, доход и репутация; цитаты —

исследовательское влияние; мировоззрение — персонал, студенты и исследования; отраслевой доход — передача знаний^[48].

Кстати, расчёт рейтингов на 2019 год был проверен немецкой консалтинговой компанией Pricewaterhouse Coopers, что делает их единственными глобальными рейтингами университетов, которые подверглись полному независимому анализу такого рода.

По результатам этого рейтинга список за 2019 год снова возглавляют Оксфордский и Кембриджский университеты. Йельский университет — единственный новичок в первой десятке. А вот швейцарский ETH Zürich выпал из этой элитной группы.

Университет Цинхуа, по мнению рейтинга ТНЕ, сегодня лучший в Азии. Он стал первым китайским учебным заведением, которое возглавит континент в соответствии с существующей методологией исследований ТНЕ. Насколько верить таким исследованиям — решать вам. Есть мнение, что Китай укрепил своё положение только потому, что повысилась цитируемость исследований азиатских вузов — мол, разве это удивительно при миллиардном населении Китая?

В других странах Азии Япония обогнала Великобританию как вторую наиболее представленную страну в мире со 103 вузами. Например, в Великобритании их 98. Удивила и Франция, 50 вузов которой вошли в лигу лучших вузов мира.

Дополнительные факторы оценки

Многие источники критикуют всевозможные ранжирования из-за такого критерия, как «индекс цитирования». Этот параметр ставит в невыгодное положение университеты, которые не используют английский в качестве основного языка. Цитирование и публикации на языке, отличном от английского, намного труднее найти. А значит, подобная оценка, которая влияет на общий балл в рейтинге вузов, недостаточно полна.

Такие важные для студента и его семьи параметры, как стоимость образования, не влияют ни на один из упомянутых выше рейтингов. Это означает, что частные университеты на североамериканском континенте совершенно несправедливо сравниваются с европейскими,

хотя Франция, Швеция или Германия имеют давнюю традицию предлагать бесплатное высшее образование.

Обычно образование стоит больших денег, и это определяющий фактор для большинства будущих студентов. Ведь даже там, где оно якобы бесплатное, есть подводные камни.

Так, государственное образование в Германии действительно бесплатное. Однако иностранные студенты обязаны предоставить доказательство наличия определённой суммы на проживание. Также неизбежны семестровые выплаты, в которые входят отчисления вузу за студенческий билет — он же зачастую проездной — и медицинскую страховку. Нельзя недооценивать стоимость книг и материалов, необходимых для образования. В некоторые годы обучения на дизайнера графики и иллюстратора мои расходы только на материалы выходили за рамки 2000 евро в год. У фотографов и кинематографов эти цифры можно было смело умножать на 5, потому что рано или поздно приходилось обзаводиться профессиональными фотокамерами, объективами, освещением и даже фотоателье, если не хотелось стоять в бесконечной очереди на профессиональное вузовское оборудование и место в лаборатории.

Интересно, что в последнее время принято получать образование по одной специальности в нескольких вузах. Я даже сталкивалась с мнением, что посещение целого ряда университетов вместо одного — признак более полного и разностороннего образования. А такая возможность тоже нередко зависит от финансового положения студента. Не каждый может позволить себе уехать учиться на пару семестров в другую страну и даже в другой город. Однако многие университеты предлагают весьма выгодные программы обмена, по которым можно поучиться несколько семестров в вузе-побратиме с проживанием в студенческом общежитии.

Важно помнить и о проблеме языкового барьера. К сожалению, принято недооценивать значение языка в надежде на то, что на английском сейчас говорят все и можно будет кое-как объясниться. Спешу вас заверить: редкие лекции и курсы на английском, как правило, можно встретить лишь в технических вузах. Некоторым немецким преподавателям в моём вузе язык был важен настолько, что иностранным студентам снижали оценки за орфографические и стилистические ошибки в докладах и рефератах. Так что если вы

собрались учиться в другой стране, начинайте искать репетиторов и языковые школы за два-три года до поступления.

Постарайтесь подготовить хорошую почву для старта. Взвесьте все за и против и помните, что дорогу осилит идущий.

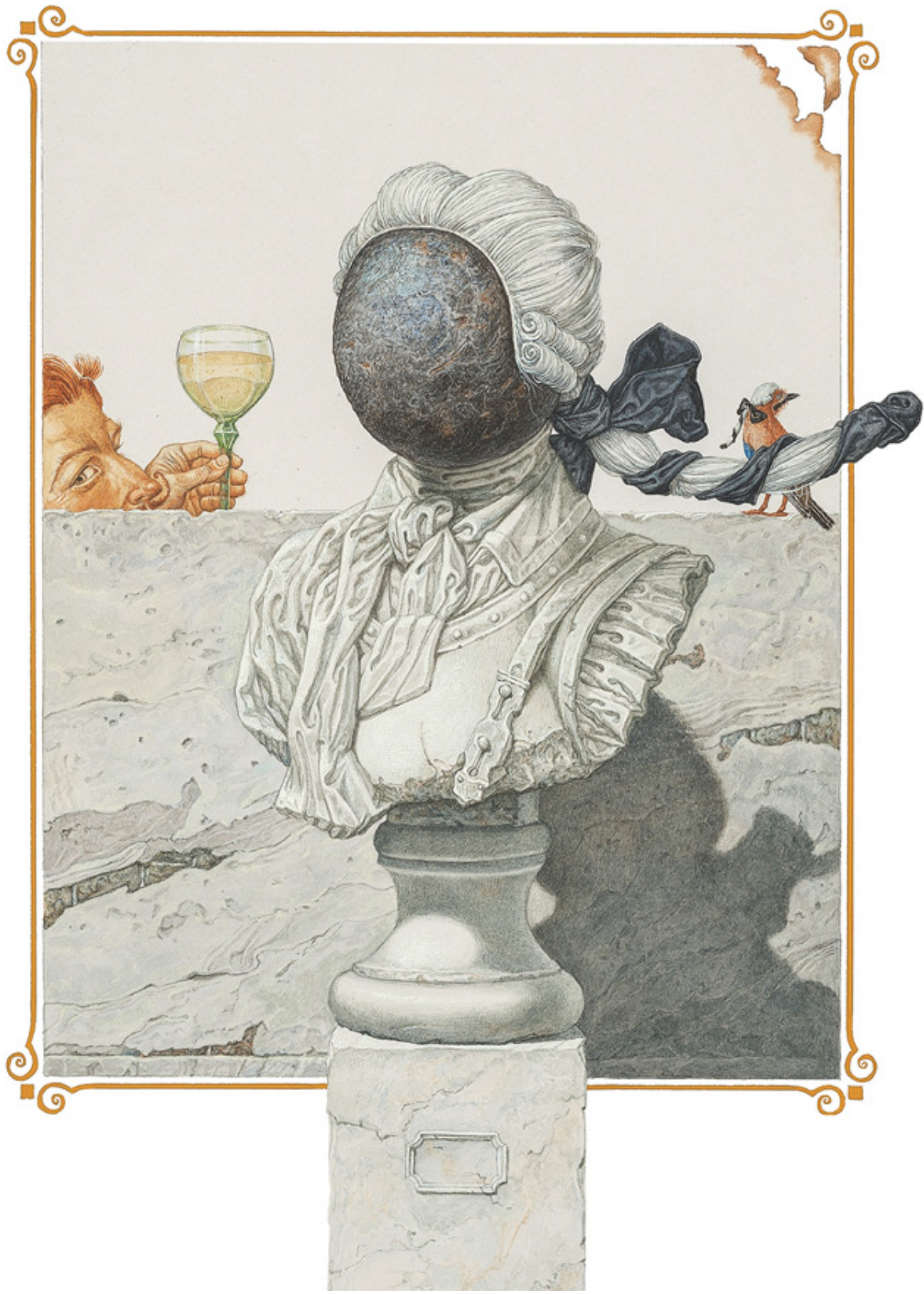


Иллюстрация Льва Каплана к книге Р. Э. Распе «Приключения барона Мюнхгаузена», акварель на бумаге

Когда не поздно?

Вопрос, до какого момента можно начать что-то новое или вернуться к мечтам своего детства, — не самый ли мучительный из тех, что преследуют нас всю жизнь? Особенно если в довольно раннем возрасте вы уже сделали неправильный выбор обучения.

Легенда американского дизайнера и автора Джордж Лоис (George Lois, род. 1931) в таких случаях говорит, что даже жёлуди на дубе появляются уже только тогда, когда дереву за 50 лет^[49]. И тем не менее на одной из моих встреч с читателями в Москве робкий девичий голос с галёрки спросил, как быть, когда тебе уже 20 — можно ли начать жизнь сначала и стать иллюстратором, снова пойти учиться и зарабатывать на жизнь любимым делом. На тот момент у меня уже была целая коллекция таких вопросов.

Признаться, я всегда несколько теряюсь, слыша подобное. С одной стороны, каждый из тех, кому больше 40 лет, может от души посмеяться над ними, потому что понимает, что в 20 лет большинству из нас открыты все пути и нет никаких обязательств. С другой стороны, трудно оценить, что происходит в душе человека, которому кажется, что в 20 лет жизнь прошла и все двери закрылись. Ему явно нужны поддержка и понимание. Поэтому я так часто рассказываю историю Хокусая, которую с удовольствием повторяю.

Стремление к совершенству Хокусая

В 1835 году 75-летний Кацусика Хокусай (1760–1849), японский художник-график, непревзойдённый певец природы и жизни обычных людей, написал любопытное предисловие к сборнику своих работ «100 видов Фудзи». По его словам, уже в шестилетнем возрасте он страстно желал рисовать. К 50 годам он опубликовал огромное количество работ, но ничего из того, что он выставил на суд публики до своего 70-летия, якобы не заслуживало внимания. «В свои 75 я лишь отчасти стал понимать, как устроена природа — животные, растения и деревья, рыбы, птицы и насекомые. Наверняка, когда мне исполнится 80, я смогу добиться большего прогресса. В 90 я смогу постигнуть тайны

сущности вещей. В 100 лет я наконец-то смогу добиться нового уровня, а в 110 мои линии оживут и станут настоящими»^[50].

Нам, потомкам великого мастера, тяжело понять подобную скромность на грани лукавства. Мы-то знаем, какое влияние имели работы Хокусая на творчество его современников и всех последующих поколений художников. К сожалению, Хокусай покинул этот мир в возрасте 89 лет, и мы уже никогда не узнаем, достиг ли он, по его мнению, столь горячо желаемого совершенства. И всё же обратите внимание: в свои 75 он считал себя учеником и стремился к дальнейшему развитию. Потому что желание роста — вполне нормальное и закономерное. В любом случае потрясающая история, не правда ли? Особенно для нашего времени, когда порой уже в 15–17 лет нас заставляют выбрать профессию, с которой потом нужно жить до конца своих дней. А ведь у нас всего одна жизнь, другой не будет. И если не в этой жизни посвятить себя любимому делу, то когда же?

Барбара

Я познакомилась с Барбарой Хольтмайер, когда пришла в 36 лет ученицей на её курс керамики при народной вечерней школе (VHS) в Оберхаузене. Мне давно хотелось поработать с глиной, и в один прекрасный день я поняла, что на самом деле ничто не мешает мне попробовать. Ведь никто не заставляет меня переучиваться, сделать керамику статьёй дохода или новой профессией. Просто так, для себя — тоже можно!

Я переминалась с ноги на ногу в ожидании курса и смущённо наблюдала за другими участниками: фартуки, корзинки с инструментами, богемная расслабленность, смех.

По-кошачьи элегантная женщина с дерзкой короткой стрижкой и огромной, кричащей брошью из валяной шерсти на ярко-зелёной блузке стремительно приближалась по коридору к группе. Уверенная походка давала понять, что она здесь главная. Дама обвела всех участников взглядом и остановилась на мне: «Свежая кровь?» Я замерла от неожиданности и смущения. Барбара Хольтмайер — яркая, дерзкая, сама энергия!



Барбара Хольтмайер в своей мастерской. Фото: Натали Ратковски

Первое, что она мне сказала: «Не говори мне “вы”». Я смутилась. Как тыкать человеку, которому 76 лет? Но уже на втором занятии я поняла, что просто вынуждена фамильярничать. Барбара была скорее маленькой, задорной девчонкой-стрекозой с картины Репина, чем «бабушкой». Она пережила в детстве Вторую мировую, заботилась всю жизнь о большой семье. Даже такие страшные болезни, как рак и межпозвоночная грыжа, не смогли сломить эту невероятную женщину. Однако самое большое открытие ждало меня двумя годами позже, в тот залитый солнцем зимний день, когда Барбара согласилась дать интервью для моей книги. Я была уверена, что она занималась керамикой всю свою жизнь. «Что ты! — рассмеялась Барбара, отгоняя изящными руками невидимых призраков. — Разве могла женщина в послевоенное время, вдобавок с четырьмя детьми на руках, мечтать о самореализации?»

Барбара призналась, что в её жизни бывало всякое. Но семьёй, детьми, их развитием она наслаждалась на полную катушку. И только в 62 решила взяться за керамику. Четырнадцать лет, за которые на свет появились необычные, причудливые объекты. Время, которое

принесло Барбаре интернациональное признание, уважение коллег и учеников, а также огромный круг почитателей и коллекционеров.



Работа Барбары Хольтмайер из серии «Дочери Нептуна», 2015.
Фото: Натали Ратковски

Естественно, не всем дано сохранять подобную молодость души и оптимизм. Это наше право чувствовать иначе, особенно в самые тяжёлые периоды жизни. Главное — понимать, что сам по себе возраст — вообще не причина бояться что-то начать.

Сейчас, когда я пишу эти строки, Барбары уже нет в живых. Десять лет спустя после первых операций по удалению раковой опухоли болезнь вспыхнула в её теле с новой силой. Но эти десять лет она жила так, как нравилось ей! Барбара до последней минуты сидела за гончарным кругом и создавала потрясающие арт-объекты.

Как сказал Марк Твен: «В нашей жизни есть два особенных события. День, когда мы родились, и день, когда мы поняли — для чего» (The two most important days in your life are the day you are born, and the day you find out why). Для вас этот второй день может наступить прямо сегодня. Не теряйте времени на сомнения!

Десять тысяч часов

Никто не отрицает, что лучше начинать профессиональный путь как можно раньше. Хотя бы потому, что у взрослого человека, обременённого обязанностями, как правило, нет восьми свободных часов в день на протяжении нескольких лет для того, чтобы целиком и полностью посвятить себя новому делу.

Думаю, многим известна теория о 10 тысячах часов тренировок, необходимых для достижения высокого уровня мастерства, впервые сформулированная известным шведско-американским психологом Андерсом Эрикссоном (K. Anders Ericsson, 1947-2020) и его коллегами. Если предположить, что мы будем учиться 40 часов в неделю — стандартный восьмичасовой рабочий день, — нам потребуется порядка пяти лет интенсивного обучения. Если днём вы работаете, а учиться можете только по вечерам, скажем не больше пяти часов в неделю, то общая продолжительность обучения составит почти 40 лет! Однако именно здесь есть одно большое «но», позволяющее людям в любом возрасте надеяться, что начать никогда не поздно.

Во-первых, эта математика не работает с творческими людьми! Если предстоит какой-то большой проект, иногда бесполезно пытаться вычислить точное время, необходимое для его завершения. Чем дальше творческий человек продвигается к финалу, тем больше его захватывает азарт и тем скорее выработанные рутины приводят к результату.

Во-вторых, сам Андерс Эрикссон в интервью немецкому журналу Focus^[51] рассказал, что команда учёных под его руководством при государственном университете Флориды после ряда опытов пришла к выводу, что важно не количество часов, проведённых за каким-либо занятием, а интенсивность и качество этих занятий.

Тот, кто на протяжении долгого времени делает только то, что уже умеет, действует скорее механически, на автопилоте. Предположение, что сотрудники с многолетним стажем работы априори лучше новичков, оказалось ошибочным. По словам Эрикссона, если всё время выполнять свою работу посредственно, без желания роста, то и через 50 лет уровень способностей будет средним. Так что главное — это желание и азарт, с которым мы берёмся за дело.

Несомненно, если кто-то с детства готовился стать автором книг, много писал и читал, ему будет легче написать произведение, чем тому, кто пришёл к этому уже в зрелом возрасте. Однако нет никакой гарантии, что книга первого будет лучше, чем книга второго. Эрикссон советует: если вы действительно хотите добиться успеха, то практикуйтесь — в любом возрасте — в той области, где мало конкуренции.

К сожалению, в творческом мире конкуренция весьма велика, поэтому я интерпретирую слова Андерса Эрикссона по-своему. На свете куда больше людей, которые только делают вид, что работают, поэтому действительно лучше идти туда, где меньше конкуренции, работать искренне и тщательно: быть, а не казаться. А когда именно это случится — в 20, 50 или 100, — решать лишь вам.

И если мои слова всё ещё не убедили вас начать действовать вне зависимости от ваших представлений о возрасте, приведу цитату из книги знаменитой Барбары Шер «Отказываюсь выбирать!»^[52]: «Не начав действовать, вы в любом случае потерпите неудачу».



Барбара Хольтмайер за работой. Фото: Тетьяна Люкс

3. Как живётся в профессии?

Искусство — таинственный бизнес, где можно совершать всевозможные ошибки и всё же делать деньги.

Рэймонд Торнтон Чандлер (1888–1959)



Можно ли прожить на зарплату художника?

Зачастую люди вне профессии плохо понимают, как *оно у нас* устроено. Казалось бы, грамотным подходом можно изменить практически любое предвзятое, зачастую негативное отношение на более благосклонное. Однако часто сами художники не готовы оставить предрассудки за дверью и выбрать более разумное решение. Особенно когда заходит разговор о возможности заработка творчеством.

Художник-керамист Барбара Хольтмайер так высказалась об этой возможности зарабатывать: «Мой муж часто бывал в отъезде, и мне пришлось одной растить детей и заниматься хозяйством. Уже по одной этой причине было довольно сложно заниматься искусством как работой. К сожалению, большинство моих знакомых художников вынуждены искать финансовой поддержки партнёров. Жизнь за счёт искусства налагает довольно много ограничений на творчество, поэтому многие пытаются “ехать” сразу по нескольким “рельсам”, чтобы располагать нужной для жизни суммой».

Давайте рассмотрим, что же это за «рельсы», по которым приходится передвигаться творческому человеку.

Преподавать или нет?

Среди возможностей дополнительного заработка, к которому мои собеседники относили продажи принтов, альбомов или книг, в разговорах особенно часто фигурировала опция наставничества. Причём без разницы — в форме руководителя мастер-классов, в том числе и онлайн, или в качестве преподавателя в учебных заведениях.

Мне доводилось слышать, что солидный художник никогда не станет преподавать — мол, это признак того, что он не состоялся как специалист. Считаю подобные высказывания более чем странными.

Практически все знаменитые художники оказывались доцентами и профессорами в ведущих вузах различных стран. Тот же Герхард Рихтер — один из известных и хорошо продаваемых современников — более 20 лет, начиная с ранних 1970-х, был профессором Дюссельдорфской академии искусств. Параллельно с этим у него была

гостевая профессура в канадском колледже искусства и дизайна Nova Scotia College of Art & Design^[53] в Галифаксе, в котором профессором был и Йозеф Бойс. В конце 1980-х Немецкая государственная высшая школа изобразительного искусства^[54] Die Staatliche Hochschule für Bildende Künste — Städelschule во Франкфурте-на-Майне также имела честь видеть именитого фотореалиста гостевым профессором.

Быть художником и дополнительно преподавать — это, как правило, высшая похвала, народное признание и высокий социальный статус. Например, в Германии довольно сложно получить профессорское кресло. Как правило, его предоставляют именно известным художникам с внушительным послужным списком.

В современном мире звёздный преподавательский состав и опыт наставников напрямую влияет на статусность и положение самого вуза в международных рейтингах. Студенты идут учиться к людям, заработавшим себе имя.

Уделять ли внимание статусности?

Когда я спросила иллюстратора Олафа Хайека, может ли художник прожить только своим творчеством, он ответил, что для него это довольно сложный вопрос. «Думаю, что лишь единицы могут хорошо жить за счёт иллюстрации. Сам я уже так долго на рынке, что меня знают. Когда я начинал, иллюстрация не играла существенной роли и иллюстраторов на немецком рынке можно было перечесть по пальцам. <...> Я вижу, что журнальная иллюстрация опускается в сегмент плохо оплачиваемых, и, если честно, не могу даже представить, каково это сейчас — прийти в двадцать лет новичком на рынок и начать зарабатывать. И с какого возраста можно наконец-то жить за счёт иллюстрации? Последние пару лет я был одним из самых успешных иллюстраторов. При этом я уверен, что есть коллеги, которые зарабатывают лучше меня. Но у меня именно художественная иллюстрация, то есть довольно ограниченный круг заказчиков. Недавно я разговаривал с одной коллегой, совсем молоденькой девочкой. Она рассказала, что она фанат моих иллюстраций и только что сдала заказ для какой-то коммерческой организации на общую сумму 50 тысяч евро. Я обалдел. Ого, мой юный фанат зарабатывает больше, чем я. Ну

просто есть такие заказы, которые ты себе даже представить не можешь. Но в основном стоимость иллюстрации не превышает 500–1000 евро. Я не знаю, сколько надо сделать иллюстраций, чтобы выйти на какую-то огромную сумму».



Художник-иллюстратор Олаф Хайек за работой в своей мастерской. Фото: Тетьяна Люкс

Олаф считает, что на самом деле заработок на творческом рынке — вопрос статуса, хорошо ли тебя знают на рынке, и хороших связей. Также важно, насколько индивидуален и узнаваем стиль иллюстратора и пользуется ли он популярностью. Помимо прочего, нужно уметь себя продавать. Не ждать у моря погоды, а действовать. По мнению Олафа, художник должен быть мастером, бухгалтером, продавцом и психологом: «Таланта и отличной работы недостаточно. Я знаю потрясающих художников, которые еле-еле концы с концами сводят, и ужасных иллюстраторов, которые просто купаются в деньгах. Но если я присмотрюсь к своим друзьям — это, например, один из самых популярных иллюстраторов в мире Кристоф Ниман (Christoph Niemann, род. 1970)^[55], который три года назад вернулся из Нью-Йорка в Берлин, — это просто абсурд, что они делают. Но это работа, которая потрясающе оплачивается. Я никогда в жизни не работал в офисе так, чтобы какой-то шеф мне говорил, что делать и во сколько мне нужно быть на рабочем месте. Я не преподаю! Мне не нужно нагружать себя проблемами студентов. И это свобода, которая мне нужна для того, чтобы хорошо делать свою работу».

Устроиться на несколько работ

К возможностям дополнительного заработка часто относят и постоянную работу, которая может быть связана с деятельностью, например, художника-живописца весьма косвенно. Сразу оговорюсь, что людей, которые днём работают бухгалтерами, а по вечерам выдают творения, выводящие их в ряды самых признанных и успешных, — единицы. Куда чаще будущим художникам приходилось полностью уходить из профессии, не имеющей отношения к искусству, и терпеть лишения. Например, как Поль Гоген, который решил оставить профессию брокера, чтобы посвятить себя искусству. А вот со смежными профессиями всё немного проще.

К примеру, бельгийский художник-сюрреалист Рене Магритт (René François Ghislain Magritte, 1898–1967) довольно долго работал

графическим дизайнером. Ему приходилось рисовать узоры для обоев на бумажной фабрике, заниматься печатной рекламной продукцией для журналов и газет. И лишь ближе к 30 годам ему удалось заключить контракт с известной брюссельской галереей Le Centaure, которая позволила Магритту сконцентрироваться именно на сюрреалистичной живописи.

Известный русский импрессионист Константин Алексеевич Коровин (1861–1939), ученик знаменитого пейзажиста Алексея Кондратьевича Саврасова (1830–1897), тоже был вынужден заниматься не только живописью, но и дизайном обоев, оформлением вывесок и плакатов, созданием театральных декораций, преподаванием и написанием книг. В отличие от французского импрессиониста Эдгара Дега, которого с ранних лет поддерживал отец-банкир, у Коровина была весьма сложная жизненная ситуация, требовавшая постоянных доходов, которые могла обеспечивать только штатная работа.

Одна из книг-бестселлеров последних лет Art/Work^[56] авторства Хетер Бхандари и Джонатана Мелбера утверждает, что устроиться на постоянную работу — единственно верное решение, обеспечивающее финансовую подушку, в которой остро нуждается абсолютно каждый творческий человек. Ведь именно финансовая свобода приводит творческого человека к той самой независимости в творчестве, о которой так все мечтают.

«К сожалению — и совершенно зря — многие профессионалы в сфере искусства довольно предвзято относятся к художникам, у которых есть постоянная работа. <...> Возможно, опытным художникам, продающим свои картины в популярных и престижных галереях, постоянная работа не нужна. Джеффу Кунсу, например, точно нет. Но многие начинающие, а иногда и опытные художники не в состоянии прокормиться одним лишь творчеством. Так что не верьте тем, кто говорит, будто искусство должно вас содержать, будто без этого вам никогда не стать хорошим, успешным, “настоящим” художником. И уж коль мы завели об этом речь, вот вам ещё один небольшой секрет: средний годовой доход художника, выставляющего свои работы в скромной галерее, меньше 10 тысяч долларов. Те, кто уже сделал себе имя и продаёт свои работы за сотни и тысячи долларов, — лишь небольшая часть в огромном мире искусства».

Художница Зоя Черкасская-Ннади призналась, что в начале своего творческого пути даже не мечтала жить на доходы с живописи: «В СССР многие художники зарабатывали на жизнь иллюстрациями. Таким образом они могли заниматься независимым от госзаказов искусством. В принципе я готовила себя к чему-то подобному. Не думала, что когда-нибудь искусство сможет меня прокормить. В начале своего пути я рисовала для газет, делала флеш-анимацию, рисовала технические иллюстрации, четыре года работала в хай-теке, была партнёром иллюстраторской студии Madbox. И лишь последние 10 лет я живу только за счёт живописи».



Художница Зоя Черкасская-Ннади в своей мастерской в Израиле.
Фото: Илона Гольдштейн

По словам художника-иллюстратора Льва Каплана, он тоже пока не в состоянии бросить постоянную работу дизайнера, чтобы заняться книжной иллюстрацией и живописью на сто процентов. К слову, помимо работы дизайнером и книжным иллюстратором Лев работает на журналы, продаёт свои оригинальные работы и преподаёт в различных частных школах, в том числе и онлайн.



Художник-иллюстратор Лев Каплан в своей штутгартской мастерской. Фото: Тетяна Люкс



Иллюстрация художника-иллюстратора Льва Каплана к книге Жюль Верна «Вокруг света за 80 дней». Техника акварели на бумаге

Всемирно известный иллюстратор детской литературы Клаус Энцикат вообще проработал практически всю свою жизнь в качестве сотрудника агентств, газет, высших школ или издательств, при этом выпустил невероятное количество потрясающе красивых книг. По его словам, на одних лишь иллюстрациях детских книг не разбогатеешь. «У меня никогда не было мегауспешной книги. Почему-то всегда гонорар был на уровне “едва-едва”. Был такой иллюстратор Райнер Цимник^[57], он придумал несколько дурацкую историю с почтальоном Лектро. Эта история пользовалась каким-то невероятным успехом год за годом. Естественно, когда такое случается, иллюстратор может жить плодами своего творчества. Доходы от единственной моей книги, которая очень успешно продавалась, прошли мимо меня — я подписал невыгодный для себя договор».

Выходит, мало кто верит, что художника может кормить одно лишь творчество. Многим приходится параллельно основной работе живописца, иллюстратора или дизайнера преподавать в вузе или проводить мастер-классы, писать статьи и издавать книги, работать рассыльным собственных принтов, менеджером, бухгалтером и пиар-агентом. Но, согласно общему мнению, даже в случае комплексного подхода к формированию постоянного дохода мало у кого водится столько денег, чтобы чувствовать себя свободным от обстоятельств.

Но если всё так плохо, почему многие из нас стремятся к жизни и работе в творчестве? Неужели творческий мозг работает совсем иначе, нежели любой другой?

Работает ли творческий мозг иначе?

Если верить последним исследованиям, творческий мозг действительно устроен особым образом. В статье заместителя главного редактора журнала *Moporo*^[58] Даниэля Вёльцке «Реагирует ли творческий мозг по-другому на деньги?»^[59] сообщалось, что, по результатам исследований научно-исследовательской команды при Университете Гёттингена, люди творческих профессий нуждаются в деньгах меньше других.

Как говорится, без комментариев. Интерпретация ответов малой выборки участников — а их было всего 27, даже не 100 — больше походила на гадание на кофейной гуще.

Суть гёттингенского исследования заключалась в том, чтобы выявить причины человеческого стремления к творчеству, хотя эта работа относится к самым низкооплачиваемым в мире. Возможно ли, что у творческих людей система поощрения в мозгу работает особым образом? И если да, от чего же именно художники получают такое удовольствие, что это мотивирует их продолжать?

Участников опыта разделили на две группы: творческую — музыканты, художники, артисты — и нетворческую — страховые агенты, врачи, бухгалтеры. Обеим группам нужно было выполнять некоторые задания, после чего появлялось цветное табло, обещающее некое вознаграждение. По результатам исследования была составлена наглядная схема активности мозга разных участников. Оказалось, что у нетворческой группы при каждом появлении табло «Оплата» подскакивал уровень дофамина в крови — гормона, ответственного за чувство удовлетворения, в то время как художники в большинстве своём оставались равнодушными к поощрениям.

Упомянутый выше Даниэль Вёльцке объясняет это так: «Работа художника тесно связана с личностным развитием и самоопределением. Хотя первое не самоцель, однако именно это внутреннее чувство придаёт больше смысла результатам труда художника и вызывает большее удовлетворение даже без оплаты труда. Также вполне может быть, что в художники идут люди, которые по своей природе равнодушны к деньгам. Иначе бы они стали страховыми агентами или врачами».



Роман Клонек за работой в своей дюссельдорфской мастерской.
Фото: Тетяна Люкс

Довольно странная трактовка, не находите? Думаю, что художники реагировали более спокойно на вознаграждения в процессе опыта потому, что награды были липовые, а хорошо развитое пространственное мышление останавливало холостой выброс дофамина.

Известный критик и журналист Дидрих Дидериксен (Diedrich Diederichsen, род. 1957) видит причину удовлетворённости художника без какой-либо оплаты в «допинге собственной кровью». Как такой допинг работает в спорте? Физическое состояние человека, его выносливость и спортивные способности во многом зависят от того, как работает его кровеносная система и насколько хорошо его кровь насыщена кислородом. Вливание собственной крови, взятой примерно за месяц до соревнований, в разы повышает потребление кислорода организмом. За счёт этого выносливость спортсменов вырастает. Дидериксен говорит, что художники используют подобный допинг собственной кровью, «потому что их идиотское “я” нужно отразить в каждой работе: каждый раз по новой и всё большими дозами»^[60].

Естественно, результаты описанного выше исследования можно игнорировать, потому что выборку из 27 человек вряд ли можно считать показательной. Однако в апреле 2018 года Институт стратегического развития в Берлине (Institut für Strategieentwicklung, IFSE) опубликовал результаты исследования, согласно которым только каждый десятый художник в Берлине может жить на доходы от своего творчества^[61]. И даже если виной тому аномальное развитие творческого мозга, пора бы решать проблему на государственном уровне. Вряд ли кто-то захочет жить в обществе без людей творческих профессий, если в один прекрасный день те засомневаются в своей ценности для социума и станут страховыми агентами.

Почему Берлин показателен? ArtReview^[62], один из ведущих международных журналов о современном искусстве, раз в год публикует The ArtReview Power 100 — рейтинг наиболее значимых деятелей искусства: художников, галеристов и искусствоведов. ArtNews^[63] выпускает ежегодный список Top 200 Collectors («200 лучших коллекционеров»). Известная художественная платформа The

ArtFacts^[64] открыто специализируется на статистике в мире искусства и предоставляет возможности для исследований, поиска информации и совместной работы, которые должны помогать художнику развиваться.

По их сведениям, Берлин находится на втором месте после Нью-Йорка по значимости в сфере современного искусства. То, что показательно для Берлина, так или иначе показательно и для жизни творческих людей во всём мире.

Впрочем, с одним всё-таки сложно спорить: нередко творческие люди — наименее организованные члены общества. Стоит взяться за ум, что бы там ни говорили о нашей врождённой непрактичности. Не знаю, как вам, а мой уровень дофамина вполне на должном уровне, если я вижу, что моё творчество, бесспорно приносящее моральное удовлетворение, приносит доход.

Кто задаёт тон в искусстве, или Как стать успешным

Вопросом, как устроены творческие люди и какие факторы играют важную роль в становлении, успешности или провале творческого человека, задался и Магнус Реш (Magnus Resch, род. 1984), весьма популярный в последнее время деятель искусства и культуры. Он преподаёт в нью-йоркском университете Columbia менеджмент в искусстве, является автором известного приложения «Магнус» — Shazam^[65] в сфере искусства — и книги Management of Art Galleries.

По данным исследования Магнуса, опубликованным в научно-исследовательском журнале Science^[66], абсолютно все работы — от «Моны Лизы» до картин Баскии — ценились бы не больше хлама с блошиного рынка, если бы не нетворкинг. Без экспертного мнения трудно определить ценность той или иной работы в денежных единицах. Произведения искусства стоят столько, сколько за них готовы платить, — и столько, сколько назначает некий эксперт.

Исследователи уверены: место, где стартует карьера художника — в данном случае живописца — и где проходит его первая выставка, предопределяет его дальнейшую судьбу. А всё потому, что внутри большой сети под названием «Рынок искусства» существуют островные сети. Как правило, большинство художников остаются всю свою жизнь внутри одной выбранной сети. Иногда — вынужденно.



Мастерская художницы Зои Черкасской-Ннади. Фото: Илона Гольдштейн

Из собранных данных экономист Реш и его коллеги, теоретики в области нетворкинга, вывели некую модель, с помощью которой якобы можно весьма достоверно предсказать шансы на развитие карьеры каждого из нас. Звучит она до боли знакомо — что-то из серии «рождённый ползать летать не может».

Согласно исследованиям Реша, узловые пункты крупных сетей можно сосчитать на пальцах: MoMA в Нью-Йорке, Metropolitan Museum of Art, Art Institute of Chicago, National Gallery of Art в Вашингтоне и ряд таких галерей из верхнего сегмента рынка, как Gagosian Gallery, Pace Gallery и David Zwirner.

«На рынке искусства торжествует диктатура», — утверждает Магнус Реш. Сеть учреждений, которые добились успеха, довольно мала, но именно внутри неё создаются суперзвёзды, чьи работы наши внуки будут созерцать в музеях. Все остальные остаются в островных сетях, далёких от земли обетованной, без малейшего шанса на успех. Кто в самом начале карьеры находился в правильных кругах, тот там и остаётся. Тот, кто начинал в менее успешных кругах — тоже. Сформировавшиеся сети никого не выпускают, шанс прорваться равен нулю. «Весь рынок предметов искусства можно сравнить с кастовой системой в Индии»^[67].

Реш считает галериста Лэрри Гэгосьяна (Larry Gagosian, род. 1945) одним из лучших предпринимателей, которые продвигают своих подопечных художников в ведущие музеи мира. Это его модель бизнеса, для которой он использует свою сеть контактов, как и любой другой предприниматель. А так как его сеть имеет достаточный вес в мире искусства, именно она определяет, что называть хорошим искусством, а что нет, и служит лакмусовой бумажкой нашего времени.

Если верить исследованиям Реша, миром искусства правит маленькая группа людей, которая обитает только в своём наглухо закрытом ареале. Именно она решает, что нам, потребителям, считать искусством и куда смотреть. Все остальные творческие люди сражаются за место под солнцем и умирают каждый в своих кругах, которые никак не соприкасаются друг с другом.

С одной стороны, многие утверждают, что статистика, собранная Решем для его «Магнуса», весьма впечатляет: сотни тысяч строк, сотканных из карьер усопших и ныне живущих деятелей искусства, статистики о галереях, музеях и аукционах. В интервью с редактором журнала *Monopol* Зилке Хоманн (Silke Hohmann) Магнус Реш утверждает, что сейчас сформировалась странная картина мира, когда мало кто может оценить качество работ художников — для этого нет каких-то конкретных критериев, как во времена натуралистичной и фигуративной живописи. Однако успех того или иного художника вполне поддаётся анализу.

В одном из недавних выступлений Реш высказался в адрес художников весьма категорично и призвал... перестать творить. Нас якобы развелось слишком много, а покупателей осталось слишком мало, поэтому нужно для начала всех любителей искусства конвертировать в покупателей, а потом уже создавать что-то новое. Печально.

Как исправить положение?

Призыв попасть в правильные круги можно использовать по отношению к абсолютно любой сфере жизни. Только с конкретным решением проблемы они не имеют ничего общего. Как туда попадают? Какие есть механизмы? Что нужно учитывать и когда?

Однако в словах Магнуса есть и большая доля правды. Например, в своём выступлении *Become an art market insider — How the art industry really works*, которое можно найти по запросу на [YouTube.com](https://www.youtube.com/watch?v=...), он обращает внимание на то, что рынок искусства находится в ужасном состоянии, потому что совершенно непонятно, как именно он работает, как формируются цены в сфере искусства и почему. Кто формирует вкус и какую роль при этом играет простое вложение денег в предметы роскоши — то есть в искусство. Нужно избавиться от иллюзии, что все успешные художники наделены необычайным талантом. Зачастую они просто вращаются в правильных кругах.

По словам Магнуса Реша, стоит изменить и концепт самих галерей. Большинство из них выглядят отталкивающе: белые стерильные залы с надменным персоналом. А ведь еще в XVII веке

галереи были местом встреч и общения, полным света и уюта, — то есть скорее магазинами, куда было приятно заглянуть и что-то купить.

По словам Реша, художнику нужно быть в первую очередь предпринимателем и работать над созданием и укреплением собственной марки и только потом шлифовать мастерство. И обязательно налаживать и поддерживать контакты.

Необходимо ли государственное регулирование?

Государство могло бы обязать такие учреждения, как музеи или известные галереи, предоставлять платформу для выставок новым и малопризнанным художникам. Например, выставка Die Grosse^[68] в Германии уже более 100 лет даёт малоизвестным художникам шанс пробиться: обязательным условием участия в ней является отсутствие галереи или какого-либо агента, представляющего художника.

Естественно, влиятельные музеи и галереи кровно заинтересованы в том, чтобы власть оставалась в их руках и они по-прежнему диктовали свои условия и задавали тон. Успешные галереи хотят и дальше поддерживать свой доход на высоком уровне, а коллекционеры, которые купили работы за огромные деньги, желают, чтобы их вложения увеличивались из года в год, то есть чтобы ценность приобретённых работ росла. Нам ещё предстоит придумать, как разорвать этот замкнутый круг.

Государственное регулирование рынка искусства может привести к упадку качества. Но, с другой стороны, Марсель Дюшан (Marcel Duchamp, 1887–1968) своим произведением «Фонтан» ещё в 1917 году доказал, что такого понятия, как «высококачественное искусство», больше нет. Как перевёрнутый писсуар может иметь какую-то ценность? Мы уже говорили об этом выше — это возможно, если кто-то весомый скажет, что у этого предмета она есть.



Работа скульптора Лоренцо Квина Support в Венеции. Фото: Натали Ратковски

По сути, только когда государство или любая другая независимая организация будут готовы поддержать малоизвестных художников, можно будет говорить о равенстве шансов. Кроме того, во всех творческих учебных заведениях должны появиться обязательные курсы по маркетингу и менеджменту в искусстве, которые помогут выпускникам сориентироваться в непростых рыночных условиях. Причём преподавать там должны люди, которые испытали на себе все трудности системы и смогли пробиться.

Итак, если верить Магнусу Решу, всё просто ужасно, выход есть, но при нашей жизни, вероятно, ничего не удастся изменить. Но всё ли так плохо?

Кто-то мудрый однажды сказал, что без прошлого нет будущего. Есть сотни примеров творческих людей, которые стартовали не в самых лучших условиях, однако пробились и стали на ноги. Да, Магнус Реш утверждает, что таких людей единицы — 240 из 500 тысяч. И, наверное, бросить всё и пойти разгружать вагоны было бы самым простым и надёжным решением. Но кому нужен мир без творческих людей?

Откуда берутся Тёрнеры

А что, если в наших силах сделать так, чтобы число 240 превратилось как минимум в 240 тысяч? Кому охота быть бездушной цифрой в унылой статистике?

Что отличало судьбу этих «посчитанных» Магнусом Решем двухсот сорока? Что у них было такого, чего, может быть, нет у нас, и стоит просто осмотреться, чтобы укрепить свои позиции?

Возьмём Уильяма Тёрнера (Joseph Mallord William Turner, 1775–1851). Этот человек стал одной из ключевых новаторских фигур в самом консервативном государстве своего времени — в Великобритании. Каким образом сыну лондонского цирюльника при душевнобольной матери удалось в возрасте 14 лет стать членом Королевской академии художеств^[69] и выдержать экзамен у самого Рейнольдса^[70]? Откуда у человека столь низкого по тем временам

происхождения взялось столько мужества и уверенности в своей правоте и своём таланте? Как он не побоялся идти новыми путями в искусстве и при этом смог получить вес и авторитет в художественных кругах?



Фрагмент работы Уильяма Тёрнера «Последний рейс фрегата "Отважный"», холст, масло, 1839. Национальная галерея, Лондон

Оказалось, что дело было не только в даровании художника, но и в его отце, который активно поддерживал его во всех творческих начинаниях и был няней, кухаркой и посыльным для сына, в гениальность которого искренне верил.

Именно отец заметил склонность маленького Уильяма к рисованию и с гордостью выставлял лучшие работы сына в специально изготовленных рамках в своей цирюльне. Клиенты часто просили продать какую-то из работ, что Тёрнер-отец и делал — и очень хвалил молодого Тёрнера за вклад в семейный бюджет. Существуют версии, что среди клиентов Тёрнера-старшего были и профессиональные художники, которые искренне интересовались работами юного дарования, и что именно по их рекомендации сын лондонского

парикмахера был принят в Королевскую академию художеств и стал самым молодым художником, чьи работы были включены в ежегодную экспозицию Академии. Раньше в истории чопорной, зависимой от ритуалов и традиций Англии не случалось такого, чтобы в столь солидной выставке принимал участие такой юный художник.



Фрагмент работы Уильяма Тёрнера «Улисс насмехается над Полифемом», холст, масло, 1829. Национальная галерея, Лондон

По определению Магнуса Реша, у Тёрнера уже на старте не было никаких шансов, но он пробился. Да, времена тогда были другие, а вот люди те же самые. О чём это говорит нам? О том, что не стоит опускать руки.

За спиной любого художника всегда стоял кто-то, кто верил в него всей душой и искренне поддерживал, будь то няня, родитель, партнёр или меценат, которых восхищали работы творца.

Как поддержать себя?

А если у вас нет такой поддержки? Как вариант, стоит вспомнить о внутреннем стержне, независимости от чужого мнения и вере в свои силы. Помогите себе сам — девиз, который побудил действовать тысячи людей. Барбара Шер издала прекрасную книгу *A Survival Guide for Dreamers: Getting Past Procrastination and Resistance*^[71], в которой предлагает проверенные механизмы для самостоятельной поддержки себя и собственных замыслов: «Никому не позволяйте указывать, кем вы должны быть! Если вы хотите реализовать свои мечты, не пытайтесь соответствовать чьим-то ожиданиям. Не допускайте, чтобы кто-то диктовал, кем вы должны стать. Не подводите себя, изменяя своим мечтам!»

Особого внимания заслуживает выученная беспомощность. Можно долго сокрушаться, что у вас нет «папы Тёрнера» и возможности справиться с какой-то проблемой в одиночку. И тем не менее нужно постепенно начинать нести ответственность за себя. Как ни странно, именно эта внутренняя сила поможет наладить и систему постоянной поддержки извне. По словам Барбары Шер, если мы хотим добиться успеха в реализации своего замысла, мы должны хорошо представлять каждый следующий шаг и брать на себя обязательства по его выполнению. Структура и ответственность. Вот истинный секрет успеха.

Ещё один важный момент — как можно быстрее избавляйтесь от иллюзий, что вас непременно заметят, достаточно лишь быть хорошим мастером. Чем скорее вы начнёте относиться к жизни в профессии серьёзно и без иллюзий, тем скорее для вас откроются двери островных сетей, о которых говорит Магнус Реш. Не нужно делать сразу всё, сделайте только один шаг — следующий. Дорогу осилит идущий.

Мужское и женское искусство

Наверняка многие из вас знакомы с творчеством таких необыкновенно одарённых женщин, как Софонисба Ангуиссола, Артемизия Джентилески, Элизабет-Луиз Виче-Лебрен, Камилла Клодель, Мария Башкирцева, Зинаида Серебрякова, Берта Моризо, Фрида Кало, Джорджия О'Кифф^[72] и многие другие. И тем не менее до сих пор существует расхожее мнение, что лишь мужское искусство, высокое или прикладное, является настоящим и универсальным. Достаточно окинуть взглядом рейтинги современных успешных художников. Первые позиции по продаваемости и востребованности заняты только мужчинами.

Зато женское творчество характеризуется обидными эпитетами вроде «девочковое искусство», «женская мазня» или «цветочки». И это несмотря на то, что нашей с вами современницей была знаменитая Луиза Буржуа (Louise Bourgeois, 1911–2010) с её гигантскими пауками, а такие женщины, как Марина Абрамович (Марина Абрамовић, род. 1946) и Синди Шерман (Cindy Sherman, род. 1954), оказывают огромное влияние на современный творческий мир.

Пренебрежительное отношение поражает ещё больше, когда понимаешь, что именно женщины — один из наиболее часто повторяющихся мотивов в изобразительном искусстве. Тот же образ матери — Марии с младенцем на руках можно по праву считать одним из излюбленных мотивов европейского искусства. Вот только создавался он из поколения в поколение преимущественно мужской рукой.

Может, мужчины просто талантливее?

Известный философ и мыслитель XIX века Артур Шопенгауэр (Arthur Schopenhauer, 1788–1860) утверждал в своих трудах, что как художники женщины совершенно бездарны, — причём ровно до того момента, пока в 1859 году известная скульптор Элизабет Ней (Elisabeth Ney, 1833–1907) не подарила закоренелому шовинисту идеально выполненный бюст, изображающий его самого в наилучшем виде. К

слову, Элизабет была первой женщиной-скульптором, которая могла содержать себя и гражданского мужа благодаря своему творчеству.

К сожалению, слова Шопенгауэра ложились на весьма благодатную почву. Большинство мужчин, да и женщин того времени, были уверены, что материнство и замужество — предел мечтаний для особ женского пола. И если вы думаете, что Шопенгауэр — это «давно и неправда», спешу заверить, что еще в XX веке его охотно цитировали, аргументируя целостность мужского искусства и несостоятельность женского.

Сейчас всё еще можно встретить подобную гендерную дискриминацию, которая подкрепляется словами: «Мужчины — лучшие художники, или почему их настолько больше, чем женщин?»

Но, простите, о какой развёрнутой деятельности женщин можно было вообще говорить, если, к примеру, в такой развитой европейской стране, как Германия, Гражданский кодекс вплоть до 1977 года содержал в себе предписание, что каждая женщина, которая хочет работать, обязана получить на это разрешение мужа. До 1 июля 1958 года супруг мог по собственному усмотрению и без согласия жены подать заявление о её бессрочном уходе с работы. Некоторые источники утверждают, что речь шла лишь о тех случаях, когда мужчина мог доказать в суде, что дома некому присмотреть за детьми^[73]. Но, по сути дела, о самоопределении и самореализации женщины не могло идти и речи.

Женское образование

На заре XX века хорошее образование и светские манеры были важны для девушки из буржуазной семьи, но обеспечивались они, скорее, на любительском уровне — силами гувернанток, в специальных женских школах или лицеях для домохозяек. Целью любой приличной женщины было замужество. И именно оно означало конец занятиям живописью, дизайном, иллюстрацией, литературой или музыкой. Приобретённые навыки должны были всего лишь услаждать супруга и гостей благородного семейства. О профессиональном занятии творчеством не могло быть и речи.

Эдму, талантливую сестру известной художницы-импрессионистки Берты Моризо, постигла именно такая участь. В замужестве она, как и полагалось приличной женщине того времени, полностью отказалась от живописи, хотя была не менее одарённой, чем Берта.

Берта Моризо (Berthe Marie Pauline Morisot, 1841–1895) боялась участи сестры, поскольку не мыслила своей жизни без живописи. Будучи весьма привлекательной и умной девушкой, она была окружена поклонниками и постоянно получала предложения руки и сердца, но упорно отказывалась их принять, приводя тем самым в полное отчаяние родителей.

Однако даже Моризо, при всей необычности взглядов на судьбу женщины, не была бунтаркой настолько, чтобы надеть брюки и подписываться мужским именем, как её знаменитая современница — французская писательница Жорж Санд, урождённая Аврора Дюпен. Берта даже не решалась выступать против светских приличий. И так как нравы того времени предписывали девушке выходить на улицу только в сопровождении, художница была лишена возможности работать на пленэре или в кафе, тем более с обнажённой натурой, а ведь эта практика была и остаётся важной составляющей художественного академического образования.

Авторы издания «Женщины в искусстве»^[74] так говорят о положении женщин-художниц: «Вплоть до конца XIX века женщинам воспрещалось находиться в присутствии обнажённых моделей. Весомое ограничение, если учесть, что в те времена работа с моделью являлась предпосылкой для создания популярной в то время мифологической живописи, впрочем, как и жанровых, исторических и ландшафтных сцен».

То, что сегодня многие женщины рисуют только детей и цветы, — вопрос не только вкуса, но и выученного «женского» репертуара, последствия веками налагаемых ограничений, которые нам только предстоит преодолеть, нравится нам это или нет.



Работа Натали Ратковски в процессе создания на пленэре
в Провансе. Фото автора



Портрет дочери Арины художницы Татьяны Кононенко, пастель на бумаге. Фото: Татьяна Кононенко

Пожертвовать семьёй — типично женское решение?

Берта Моризо (Berthe Marie Pauline Morisot, 1841–1895) всё же нашла своё счастье: вышла замуж за человека, который был её самым ярым поклонником и всячески поддерживал. Моризо даже стала матерью, не растеряв при этом страсть к живописи.

Первая женщина в Мюнхенской академии художеств Мари Элленридер (Marie Ellenrieder, 1791–1863) была одним из первопроходцев среди европейских художниц, получивших профессиональное академическое образование. И хотя Мари была весьма талантливой портретисткой, цена решения посвятить себя искусству была высока. Она вполне осознанно отказалась от брака и детей, потому что рассматривала свой талант как божий дар — а значит, была обязана отринуть компромиссы и оставаться только художницей, лишая себя семейного счастья. Выбор, который приходилось делать мало кому из мужчин.

Упомянутую выше Софонисбу Ангуиссолу, которая, как и Мари, была придворной портретисткой, уплатившей цену долгого безбрачия, обучал сам Микеланджело, а молодые Питер Пауль Рубенс и Антониус Ван Дейк учились у художницы и создавали копии её произведений. Знаменитый Джорджо Вазари беспредельно восхищался её талантом.

И тем не менее, даже несмотря на своё положение и признание, Софонисба была человеком зависимым и подневольным. Испанский король был её официальным опекуном и распоряжался её жизнью.

Удивляться тут не приходится — всего за пару десятков лет до рождения Софонисбы женщин вообще за людей не считали. Именно Возрождение и распространение гуманизма в Европе дало им, пусть на сравнительно короткое время, право на саморазвитие и реализацию. Если бы не эта короткая оттепель, мир никогда бы не узнал другую потрясающую потомственную художницу эпохи Возрождения с весьма трагичной судьбой — Артемизию Джентилески, которая пошла ещё дальше и стала первой женщиной, избранной в члены Академии

живописного искусства во Флоренции — первой художественной Академии Европы.

А сколько талантливых женщин нам подарила бы история, если бы оттепель эпохи Возрождения переросла в настоящую смену климата?

Страна, в которой не было дискриминации, всё равно не помогла?

С другой стороны, почему в такой стране, как Советский Союз, где женщина была таким же полноценным членом общества, как и мужчина, не засияли на творческом небосводе сотни, может быть, даже тысячи звёзд женского пола? Ведь официально в СССР не было дискриминации по половому признаку. Были ли в Союзе знаменитые женщины-художницы?

Многие помнят имена таких потрясающе талантливых мастеров, как Мария Башкирцева (1858–1884), Зинаида Серебрякова (1884-1967) и Наталия Гончарова (1881-1962). Однако ни одна из них не была именно советской художницей. Более того, и обучение, и основные годы жизни этих женщин прошли вдали от родины. И даже известный советский скульптор-монументалист Вера Игнатьевна Мухина (1889–1953), чья скульптура «Рабочий и колхозница» стала символом СССР, получила образование в Париже.

На долю СССР выпали такие испытания, как революция и голод, Гражданская война, Вторая мировая война и её последствия, перестройка и лихие 1990-е. И, как будто всего этого было мало, всех, кого не добились физические и моральные испытания во время войны, поставил в принудительный строй соцреализм.

Известная русско-украинская художница Татьяна Ниловна Яблонская (1917–2005) так писала в своих воспоминаниях о том времени: «До войны, во время учёбы в институте, я много и серьёзно работала над живописью. <...> Укрепиться в этом помешала война. Более чем трёхлетний перерыв в работе резко отбросил назад. Все тонкости чисто живописных ощущений были потеряны. Тут нужно было бы снова долго и внимательно поработать с натуры, чтобы восстановить эти забытые и по-настоящему еще не укрепившиеся ощущения, но уже было не до учёбы. Послевоенный подъём духа,

молодость, уверенность в себе, масса замыслов. Пошли картина за картиной. Успех за успехом.

Правда, в некоторых своих работах я начала было восстанавливать забытое ощущение живописности. Но ещё робко и ощупью. Больше всего этого было в картине “Перед стартом”.

<...> Она даже шла на Государственную премию. Ко мне уже приходили и репортёры, и фотографы. Вот-вот должно было выйти постановление. Уже якобы всё было решено. И вдруг поворот на 180 градусов — постановление о журналах “Звезда” и “Ленинград”, об опере Мурадели. Письмо Жданова. Удар по “формализму”. <...> Картину “Перед стартом” сняли с подрамника, и она долго валялась в подвалах Музея украинского искусства. Вместо премии она получила какие-то бранные эпитеты о рецидивах формализма, импрессионизма и прочего. Смешно, но факт. И все мои остальные картинки, и этюды — тоже. “Хоть и талантливо, но...”»^[75].

Выходит, что к попыткам совместить семью и работу у советских художниц прибавились политические преграды. Похоже, что и здесь у женщин-художниц, в отличие от мужчин-коллег, было куда больше препон на творческом пути. Будь то установки общества и принятые моральные нормы, семейные обязанности или простая, но прочно засевшая в головах дискриминация по гендерному признаку.



Мастерская художницы Татьяны Кононенко в Провансе. Фото: Натали Ратковски

Привычная идеология и страх материнства

Итак, привычная и всем понятная идеология утверждала, что произведение искусства может быть создано только гениальным художником, посвятившим свою жизнь изучению изобразительных техник и созданию шедевров. А настоящая, хорошая мать — та, что посвятила свою жизнь ребёнку. Следовательно, женщины «по умолчанию» не могли быть хорошими живописцами, ведь природа отвела им совсем иную роль.

От творческих людей, в отличие от представителей других профессий, ожидают полного слияния личного и профессионального. Художники же трудятся день и ночь, поглощены своей работой и отдают весь свой пыл, ум, талант и время творчеству. Воспитание детей и домашние хлопоты никак не вписываются в этот распорядок.

Когда современные творческие женщины становятся матерями, отношение профессионального мира к ним резко меняется. Одна из известных художников-фотографов Катарина Боссе (Katharina Bosse, род. 1968) даже как-то рассказала в одном интервью: когда она родила второго ребёнка, её агент решил, что карьера художницы окончена, пора распродавать все её работы на аукционе. Ребёнок и карьера творческого человека — вещи как будто несовместимые.

Одну из самых цитируемых фраз об этом, к сожалению, произнесла женщина — известная перформанс-художница Марина Абрамович: «Ты не можешь быть одновременно хорошей художницей и хорошей матерью, потому что на оба эти занятия просто не хватит энергии».

При этом мужчины-отцы, даже самые любящие и ответственные, продолжают жить как привыкли. Когда в одном из интервью у известного немецкого художника Кристиана Янковски (Christian Jankowski, род. 1968) спросили, как изменилась его жизнь с появлением ребёнка, тот ответил, что стал серьёзнее относиться к работе и более эффективно использовать время вне семьи. Чувствуете разницу? Катарина Боссе, которую чуть ли не списали со счетов, потому что она

стала матерью и воспитывает детей одна, и Кристиан Янковски, который просто стал усерднее трудиться в мастерской вдали от дома. Его спутница, художница Йоринде Фойгт (Jorinde Voigt, род. 1977), профессор в Мюнхенской академии искусств, воздержалась от комментариев.

Если женщины-художницы имели наглость не только быть талантливыми, но и вести такую же свободную сексуальную жизнь, как мужчины, они были обречены на осуждение. Известная художница-сюрреалистка и поэтесса Мерет Оппенгейм (Meret Oppenheim, 1913–1985) — муза и любовница художника-сюрреалиста Андре Бретона (André Breton, 1896–1966), кинорежиссёра Луиса Бунюэля (Luis Buñuel Portolés, 1900–1983), авангардного художника Макса Эрнста (Max Ernst, 1891–1976), а также многих других мужчин, после разрыва с Эрнстом в 1934 году высказывалась о женской доле довольно решительно: «Никто вам не подарит свободу, её нужно хватать самой обеими руками». Но даже эта свободолобивая и своенравная женщина боялась материнства как огня. По её словам, именно из страха забеременеть она повесила рядом с кроватью свою акварель *Votivbild*, на которой изображён некий ангел в женском облике, удушающий младенца.

Если вы присмотритесь к известным и при этом успешным женщинам творческих профессий, то увидите, что мало кто из них готов воспевать в своём творчестве материнство. Причём настолько, что даже многодетные мамы вынуждены играть роль бездетных кокеток, чтобы привлекать внимание общественности сексапильностью. Для многих быть матерью не сексуально.

К счастью, так случается далеко не у всех. На момент нашего интервью дочке Черкасской-Ннади не было и года. На мой вопрос, как изменилась жизнь художницы с появлением ребёнка, та ответила: «С её рождением я тянула до последнего. Не понимала, как совместить материнство с таким напряжённым графиком. Я родила её в 38 лет. Будучи беременной, я успела нарисовать целую выставку, практически лёжа в постели. Когда она родилась, я не рисовала 10 дней, но потом поняла, что больше не могу. Первым рисунком стал её портрет. Я начала ходить в мастерскую, когда ей исполнился месяц, — сначала раз в неделю, потом два. Но вообще я не хочу спешить с возвращением к работе в полном объёме, хочу насладиться младенчеством дочери».

Упомянутая выше художник-фотограф Катарина Боссе, став матерью, сделала жизнь с детьми одной из своих тем. Обнажённая, с малышами на руках, в кружевном нижнем белье или с корзиной снимков, которые она развешивает на верёвке, как пелёнки, — все её работы говорят, что женщина не перестаёт быть женщиной только потому, что становится матерью, — художница остаётся ею даже при наличии семьи. В любом случае нельзя отнимать у себя там, где надо прибавлять.

Подводя итог, могу только повторить: на свете нет ни женского, ни мужского искусства. Но есть искусство искреннее, вечное. То, которое создают талантливые люди любого пола.

Семья и творчество: стенка на стенку?

Вообще, как оказалось, с семьями у художников всё довольно сложно. Но было бы весьма несправедливо утверждать, что семья обходит своим влиянием творческих мужчин.



Модельер Алексей Батусов с дочерью Машей в своей парижской мастерской. Фото: Тетьяна Люкс

Феномен музы

Творческая жизнь Пабло Пикассо, одного из самых продуктивных художников XX столетия, делится на периоды, смена которых нередко была связана с появлением в жизни мастера новой женщины и разрывом с прежней возлюбленной.

Так, в «Голубой период» в творчестве художника его натурщицей и спутницей жизни была Жермен Пишо (Germaine Pichot, 1880–1940), из-за которой якобы покончил с собой Карлос Касагемас (*каталон.* Carlos Casagemas, 1880–1901), близкий друг Пикассо. Пабло Пикассо поселился в комнате, где провёл свои последние дни Карлос, и как будто нарочно завёл роман с Жермен, которая якобы отказала в близости Касагемасу. Горечь потери, чувство вины, ощущение близости смерти и секс с Жермен стали источником вдохновения для работ «Голубого периода». Однако вскоре на смену ему приходит «Розовый период», поскольку в жизни художника появляется новая муза — натурщица Фернанда Оливье (Fernande Olivier, 1881–1966), с которой Пикассо прожил семь лет — долгий для него срок. Спустя много лет после разрыва с Пикассо Фернанда написала книгу «Пикассо и его друзья», шантажировала ею художника и в результате пожизненно получала от него «гонорар за молчание».

За разрывом с Фернандой следует череда бесконечных любовных историй. За всю жизнь, а прожил маэстро 91 год, у него было восемь официальных спутниц, на двух из которых он был женат.

Когда любовь слабела, истощалось и вдохновение мастера: приевшуюся музу с грохотом выставляли за дверь. Страсти кипели такие, что одна из покинутых женщин, натурщица Мария-Тереза Вальтер (Marie-Thérèse Walter, 1909–1977), после смерти художника повесилась в собственном гараже. Известная художница-сюрреалист и фотограф Дора Маар (Dora Maar, 1907–1997) была влюблена в маэстро настолько страстно, что окончила свои дни в сумасшедшем доме. Её изречения приводят в содрогание: «Без Пикассо я ничто. После Пикассо есть только Бог»^[76].

Только известная французская художница-график Мари Франсуаза Жило (Marie Françoise Gilot, род. 1921) сумела сохранить собственную личность. Она сама покинула художника, когда поняла, что их отношения подходят к концу, хотя прожила с ним почти десять лет и родила двоих детей — Клода и Палому. Позже она написала всемирно известную книгу «Моя жизнь с Пикассо».

Последняя известная нам любовь художника и вторая официальная жена Жаклин Рок (Jacqueline Roque, 1926–1986) положила свою жизнь на алтарь взаимной любви. По свидетельству целого ряда источников, супруги жили уединённо, жена во всём потакала гению и оберегала его от внешнего мира. Добиться аудиенции с художником было практически невозможно. Молодая жена создала вокруг него ореол святости и неприкосновенности, звала «солнцем» и не подпускала к нему близких родственников. Художник не очень-то и протестовал, ведь он продолжал творить шедевры. Пикассо создал более 400 её портретов — больше, чем любой другой из своих возлюбленных. На её руках он и умер в 1973 году, а тринадцать лет спустя Жаклин покончила с собой в их доме на Лазурном берегу. Видимо, жизнь без «солнца» обрекла и эту женщину на смерть.

Женщины Пикассо — вот главные героини, которые помогли мастеру создать свои шедевры вдалеке от мирских забот.

Как ни странно, феномен музы — явление весьма интересное с точки зрения эволюционного выживания. Ведь, как оказалось, вариант, когда женщина отказывается от собственных амбиций в пользу творческого партнёра по жизни, весьма распространён. Подобные «сателлитные» союзы, когда женщина-спутник вращается вокруг планеты-супруга, отражены в изречениях вроде «женщина-муза, творящая мужчину-победителя» или «за каждым великим мужчиной стоит великая женщина».

Действительно, о таких союзах мечтают многие художники вне зависимости от пола. Мы ищем некую глобальную поддержку со стороны человека, который добровольно готов пожертвовать собой во имя общего блага.

К слову, в роли музы могут выступать и близкие, и друзья. Мы интуитивно ищем людей, в чьём присутствии способны проявить свои лучшие качества. Как музам удаётся так влиять на нас? Находясь рядом с одарёнными, привлекательными, эрудированными и уверенными в

себе людьми, мы как будто сами становимся такими, заряжаемся энергией, гармонией, красотой и верой в себя.

Но что происходило с музами Пикассо? Хотя женщины Пикассо совершенно добровольно соглашались с его схемой жизни и подчинялись ей вплоть до полного саморазрушения, речь всё-таки шла о весьма крайних проявлениях феномена музы.

В большинстве случаев партнёрские союзы обходятся без того, чтобы умертвлять всех участников событий. Ведь успех отдельно взятого человека — это достижение скоординированной команды, dream team, а не подвиг бойца-одиночки. Если распределение ролей происходит добровольно и с чётким пониманием сил и амбиций каждого, то от успеха героя команды зависит благосостояние всех участников. Другими словами, правильные музы целиком и полностью вкладываются в поддержку своего «солнца» не только потому, что они обожают человека и готовы раствориться в нём целиком, а потому, что трезво оценивают возможности. Причём в первую очередь — свои. Здесь есть над чем задуматься.

Ложные ожидания

Каждый человек, стремящийся к успеху, нуждается в поддержке. Когда я слышала, что Наталья Каплан, супруга художника-иллюстратора Льва Каплана, полностью обеспечивает Лёве быт и тот, по его словам, даже не знал, как рос сын, — по-хорошему позавидовала. А когда муж керамистки Эли Ялонцевой рассказал, что он по совместительству галерист и маркетолог своей жены, ведёт все её блоги и даже занимается продажами скульптур, платёжками, пересылкой и прочим, — восхитилась такой поддержкой. При этом Арсений помогает Эле заботиться о четверых детях и всячески оберегает от ударов судьбы. Как говорит сама Эля, «Арсений изучил мои привычки. Если я готовлюсь к выставке, он знает, что мне требуется время. А когда я возвращаюсь, то впадаю в депрессию. И, зная это, он меня отвлекает и подхватывает, чтобы я не успевала заболеть. Арсений даже лучше меня знает, почему и когда я загрустила. Или вот, к примеру, я каждый год езжу со своей керамикой в Москву. А

в этом году Арсений и мама меня не пустили. С меня стало бы забыть про живот^[77] и начать таскать чемоданы».



Работы из керамики Эли Ялонецкой. Фото: Тетьяна Люкс

Многие из нас, и я не исключение, ожидают от собственного окружения поддержки, понимания, участия, возможности проявлять свой характер и зачастую положения «солнца» в союзе. В идеале нам всем хотелось бы только творить! А учётом, продажами, пиаром, организацией выставок и бытом должен заниматься кто-то другой. Но, простите, профессия художника связана не только с творчеством.

Понятно, что кому-то везёт и находятся люди, готовые взять на себя те или иные обязательства. Но, может, пора взглянуть на себя и собственные ожидания более критично?

Долгие годы я была уверена, что моя семья отказывает мне в поддержке. Мне как будто никто не обеспечивал быт и не подхватывал. Я сама веду блоги, пишу книги и статьи, работаю дизайнером и иллюстратором в крупной международной компании, организовываю пиар себе и своему творчеству. При этом мне казалось, что семья весьма равнодушно относится к моим работам, но требует доходов, ухода, общения и участия.

Прошли годы, прежде чем я поняла, что да, моя семья не готова организовывать для меня выставки, вести мой блог или заниматься онлайн-продажами. Просто у них другое понимание о поддержке, которое не совпадает с моим.

Так, оказалось, что домашние совершенно точно знают, когда меня можно и нужно пожалеть, а когда эта жалость приведёт к диаметрально противоположным результатам. Я игнорировала и то, насколько терпеливо, трепетно и уважительно муж и сын ждут меня, пока я делаю зарисовки во время наших совместных путешествий. Да, я по-прежнему отвечаю за наш быт, хотя тоже зарабатываю деньги для семейного бюджета. Но муж и сын готовы резать салаты, накрывать на стол и убирать посуду. Мы как минимум раз в неделю ходим в ресторан или заказываем еду — чтобы освободить нас всех от кухонных обязанностей.

У меня никогда не болит голова о том, как заказать отель в том месте, где я провожу мастер-класс или выступаю с докладом, как купить билет и зарегистрироваться на рейс, — об этом целиком и полностью заботится муж. Ремонт техники и прибивание рамок зачастую происходит только с участием мужа. Я уже молчу о том, что в

те времена, когда я была фрилансером, стабильность семейного бюджета тоже лежала на плечах мужа. В итоге я устыдилась того, насколько сильно недооценивала поддержку, которая всегда у меня была.

Присмотритесь к своей семье. Возможно, она поддерживает вас куда больше, чем вам кажется. Действуйте сами и радуйтесь тому, что есть именно у вас. И не верьте мифам о том, что работа творческого человека — только творить.

Отсутствие семьи — проверенное решение?

Как я упоминала выше, зачастую отсутствие семьи связывают с возможностью продвигаться по карьерной лестнице. И действительно, для некоторых художников это работает.

Ксилограф и иллюстратор Роман Клонек так говорит о своей жизни в искусстве: «Я несколько хаотичный, несобранный человек, потому что у меня пока нет семьи, которая задавала бы тон или структуру. У меня есть подруга, но мы живём в разных городах и видимся только на выходных. Здесь есть свои преимущества и недостатки. Преимущество в том, что всю неделю я могу заниматься только искусством, поэтому меня можно встретить в мастерской глубоко за полночь, а на следующий день — только после обеда. Или я могу встретиться с друзьями в городе, а работу перенести на следующий день. Иногда по утрам я подолгу валяюсь в постели, но только потому, что знаю, что у меня есть время и после обеда работать одним куском в 10–12 часов».

Известный художник-иллюстратор Олаф Хайек на мой вопрос, поддерживает ли его семья и как вообще удаётся совмещать частную жизнь и профессию, ответил, что не нуждается в поддержке семьи, потому что считает себя довольно независимым человеком.

«Естественно, чем больше у меня свободы, тем больше я могу заниматься любимой работой. К тому же из-за того, что я очень много путешествую, мне часто не на кого положиться кроме как на себя самого. Порядка трёх-четырёх месяцев в году меня не было дома. В самом начале было довольно сложно объяснить это моему партнёру. Но у нас обоих довольно трудные профессии, которые заставляют нас

путешествовать по всему миру. Плюс у нас нет детей и нам не нужно поддерживать друг друга финансово. Так что когда я решил, что американский рынок важен для меня и мне лучше какое-то время бывать в Нью-Йорке, я смог себе это позволить. Я снимал там квартиру пару месяцев, искал клиентов, работал. В таком режиме я жил много лет. Это было одно из преимуществ жизни интернационального иллюстратора и помогло продвижению моей карьеры. Если бы я нуждался в финансовой или эмоциональной поддержке, то не мог бы себе позволить что-то подобное. Но, возможно, поддержка моего друга заключалась именно в том, что он предоставил мне возможность жить в подобном режиме без каких-либо обязательств».

На доверительной волне Олаф рассказал, что несколько лет назад, когда у него было своё ателье в Южной Африке и ему пришлось долгое время жить вне дома, это стало настоящим испытанием для отношений. «Тогда мы нашли компромисс — вместе отправились в Африку. Это было странное время, когда я был полностью погружён в совсем иной мир! Он был настолько отличен от моего привычного, что я мог полностью концентрироваться на работе. Вечером я встречался с друзьями, мы шли куда-то ужинать, но день был отдан только работе в ателье. В эти часы я мог полностью отключиться от всего. И именно там у меня был весьма продуктивный период. И вот эта свобода — я нуждаюсь в ней и хочу быть уверенным в том, что смогу и в будущем пользоваться ею.

Я уверен, что именно путешествия помогли мне найти свой стиль, обрести профессионализм, создать сеть контактов. Причём я не из тех, кто пакует чемодан и говорит всем: “Пока!” Наоборот. Обычно я поддерживаю контакт со всеми друзьями и родными и заранее готовлю почву. Но я типичный художник — мне нужно одиночество, мне нужно иногда побыть наедине с собой. В Кейптауне у меня есть своя галерея. Я люблю этот город и стараюсь совмещать приятное с полезным: работаю там, когда приезжаю».

Известный типограф Эрик Шпикерманн на мой вопрос, поддерживает ли его семья, ответил без обиняков: нет. Работа разрушила его семью. Он стал чужим среди близких, в то время как имя Эрика гремело по всему миру — папа римский мира дизайна. «Из-за работы я развёлся со своей первой женой. Я слишком много работал, потому что, когда открываешь свою фирму, ты не можешь работать с

девяти утра до пяти вечера и уходить домой. Семь дней в неделю с утра до вечера, иначе никак. Моя семья поддерживала меня так долго, как могла, но когда кого-то из партнёров постоянно не бывает дома, а если он и дома, то только работает, — это очень тяжело.

Я открыл FontShop^[78] вместе с моей первой женой уже после развода. Нас до сих пор связывают тёплые, дружеские отношения. Мы многое делали вместе, но в итоге всё равно разошлись. Я последний раз был в отпуске, когда моему сыну исполнилось пять или шесть лет. С тех пор, а он уже великовозрастный дядя, я больше не отдыхал с семьёй. Может, три-четыре дня, но неделя и больше — это уже роскошь. Звучит скучно, но семьи нуждаются в единстве.

Сейчас я снова женат, но супруга работает со мной, и я стараюсь проводить меньше времени в офисе, хотя даже это “меньше” — всё равно много. Надо смириться с тем, что в нашей профессии нельзя сказать “в пять часов вечера можно идти домой”. Я не знаю никого из частных предпринимателей, отвечающих за коллектив больше 10 человек, кто мог бы позволить себе уйти в это время».

Не сойти с ума от красоты

К моему огромному сожалению, в основной массе именно творческие мужчины оказываются солнцем во вселенной их муз. Поддерживают, как правило, тех, кто больше зарабатывает и может прокормить всю семью, а женский труд, даже творческий, оценивается и оплачивается намного хуже мужского. Так сложилось, что основными добытчиками капитала для существования семейных союзов были мужчины, а женщинам отводилась роль содержанки, хранительницы очага, матери.

Современные работающие женщины — истинные исполины многозадачности. Особенно когда выясняется, что женская многозадачность — это результат удачного и грамотного тайм-менеджмента.

Я уже говорила, что Барбара Хольтмайер на момент нашего знакомства занималась керамикой всего несколько лет — то есть даже меньше, чем я, хотя она была на 40 лет старше, — потому что, по словам Барбары, семья имела для неё больший вес. С четырьмя детьми

и многочисленными внуками ей всегда было чем заняться. Но, если поджимали сроки, Барбара больше работала и успевала завершить задуманное. Когда я спросила художницу, поддерживает ли её семья и как они относятся к тому, что Барбара всё бросает, чтобы заняться искусством, она ответила: «Как бы там ни было, ужин должен стоять на столе. Поэтому я координирую свою работу так, чтобы никто не страдал. Вероятно, работа в ателье была бы более продуктивной, зато в домашних условиях я могу разбивать рабочий процесс на любые удобные промежутки времени. Я долго придумываю и развиваю идею, поэтому в начале работы планирую свою жизнь так, чтобы у меня в распоряжении было больше времени».

У одной из моих знакомых художниц Татьяны Кононенко (род. 1976) тоже четверо детей, причём младший перенёс тяжёлое онкологическое заболевание. При этом художница успевала подрабатывать архитектором, менеджером своей многочисленной семьи, поваром, шофёром и уделять достаточное время живописи. Как она сказала в одной из наших бесед, «быть художником для меня значит очень много работать, не отделяя творчество от жизни, при этом ничем и никем не жертвуя! Как профессия — это гораздо большее. Работаешь рисуя, отдыхаешь рисуя, когда не рисуешь физически, то рисуешь мысленно. Я не знаю, как быть художником, который утром открыл дверь мастерской и включился в работу, а вечером закрыл за собой эту же дверь и отдыхает себе. Маловероятно, ведь мозг и натренированные чувства не отключаются».



Художница Татьяна Кононенко в своей мастерской. Фото: Софья Дюдина

По словам приятельницы, дети — это огромное количество впечатлений. «Система не даёт расслабиться. Я не веду образ жизни божественного художника, и мне это нравится. Могу сказать, что свобода без детей была какая-то бестолковая, болотообразная. Однажды дочь спросила меня, зачем человеку творческой профессии дети, это же так сложно. Я ответила, что зато у меня никогда не возникнет вопроса о бессмысленности собственного существования. Постоянное движение. У меня есть мнение, что Ван Гог сошёл с ума от красоты Прованса. Ему не о ком было заботиться. Он не участвовал ни в чьей жизни. Яркая природа Прованса с её изменчивостью поглощает тебя. Можно писать этюды не останавливаясь, писать до сумасшествия. Семья, заботы о ней не дают мне утонуть в живописи».

При этом, со слов Татьяны, дети имеют особенность расти и выпархивать из дома, и тогда времени на творчество становится больше. Но при этом есть семья, радость и забота. Вообще «домашние всё больше поддерживают, потому что считают жизнь художника слишком тяжёлой».

Как видите, семья и творчество — вещи вполне совместимые. Но если вы думаете, что «ужин должен стоять на столе» — это удел всех женщин, вы сильно ошибаетесь. Живописец Зоя Черкаска-Ннади устроила свою жизнь так, что в их союзе муж и мама оказались музами, а приходящая уборщица освободила всех от «бытовухи». По словам самой Зои, «меня очень поддерживает моя семья: мама и муж. По дому я абсолютно ничего не делаю. Если есть свободная минута, трачу её на рисование». Яркий пример того, как можно организовать свою жизнь без того, чтобы кто-то погибал в лучах «солнца».

Подводя итог всему вышесказанному: вам придётся вывести собственную формулу отношений. Но чтобы эта формула действительно работала, причём в идеале — не только для вас, — важно понимать, какие виды взаимодействия существуют, чего стоит избегать и на что обращать внимание. Особенно в тех случаях, когда человеку важно оставаться не только продуктивным, востребованным и успешным, но и счастливым!



Художница Татьяна Кононенко в своей мастерской с верным псом
Джазом. Фото: Натали Ратковски

4. Где работают художники

*Благоприятные условия? Их для художника нет.
Жизнь сама — неблагоприятное условие.*

Марина Цветаева (1892–1941)



Бросить постоянную работу, или Обратная сторона жизни на вольных хлебах

В моей жизни был эпизод, когда я уволилась с надёжной и постоянной работы в офисе, где проработала дизайнером и иллюстратором почти 15 лет. Оставила в прошлом неплохую зарплату и подчинённых. До этого я работала дизайнером в двух других агентствах и, по сути дела, ещё никогда не была сама себе хозяйкой. Решение уйти с насиженного места было таким тяжёлым и невыносимо сложным, что год до увольнения и год после него я пребывала в настоящей унынии.

Достаточно долго я чувствовала себя так, словно совершила непоправимую ошибку. С одной стороны, мосты мне сжечь не дали — мой бывший работодатель по-прежнему присылал мне заказы, которые я когда-то выполняла в бюро. Я могла в любой момент вернуться туда. Но это было последнее, чего я тогда хотела: заниматься рутинной, смотреть из окна и понимать, что где-то там мимо проходит моя жизнь. Видимо, именно так чувствовал себя Поль Гоген, когда оставил хорошо оплачиваемую работу, чтобы стать художником.

На вольных хлебах пришлось начинать всё с нуля: организовать рациональный рабочий день, продумать план действий, посещать курсы частных предпринимателей, чтобы элементарно уметь составить бизнес-план, организовать себе медицинскую и пенсионную страховку, позаботиться о налоговой отчётности. Было ощущение, что это нервные и по большей части неблагодарные занятия, что я создала себе кучу трудностей на ровном месте, а ведь могла бы спокойно работать до пенсии.

Казалось, что, если бы меня уволили или сократили, я бы так не страдала. У меня была бы приличная сумма на следующие полгода из фонда по безработице, в который я исправно делала взносы всю свою профессиональную жизнь, — таковы правила в Германии. А увольнение по собственному желанию лишило меня этой возможности, к тому же наложило мораторий на выплаты пособия в первые три месяца добровольной безработицы. Пришлось крутиться с первых дней и терзаться сомнениями, даже сокрушаться, что теперь я приношу в семейный бюджет по большей части расходы.

Неожиданно прокрался и страх остаться без средств. Страх потерять социальное положение, налаженные контакты и быт. Не описать словами, как тяжело пережить период, когда бесконечно сомневаешься, правильно ли ты поступил и устаканится ли всё когда-нибудь. К тому же найти таких клиентов, работа с которыми вывела бы меня на постоянный, стабильный уровень дохода, оказалось непросто.

Со временем я поняла, что многое сделала правильно. Когда в очередной раз пришёл заказ от моего бывшего работодателя и я поехала к нему, чтобы обсудить детали, я вдруг снова увидела эти бесконечные коридоры, группки, вываливающиеся с карточками регистрации на перекур, бывших коллег, прикованных к столам. Первый раз за последнее время я с облегчением вздохнула и поняла, что конкретно этого я бы больше никогда не хотела. И хотя сейчас я снова вернулась к работе в офисе в новой фирме, у меня нет ни малейшего сожаления, что я оставила прежнее насиженное место.

Причины всегда есть

Причин для ухода на самом деле была масса. Намерение развиваться в совершенно другом направлении, желание избавиться от профессионального застоя и повседневной рутины. Хотелось сделать из своей жизни что-то большее. Ко всему прочему, в какой-то момент реально иссякли силы на работу после работы — иллюстраторские заказы для книг и журналов, которыми я занималась исключительно по вечерам, а часто и по ночам после полноценного рабочего дня в офисе. При этом нужно было разрываться между домом и семьёй. Ночными посиделками над заказами можно было заниматься и в 20, и в 30 лет. Но после 40 меня захлестнуло отчаяние, и дело даже не в кризисе среднего возраста, о котором так любят говорить и который, по моему убеждению, придумал Голливуд. Я внезапно поняла, что мне некогда жить в своё удовольствие. Неужели наша участь — работать с надрывом? Кто сказал, что всё должно быть так сложно?

Работа дизайнером и иллюстратором всё ещё обеспечивает приличную долю моего заработка, но это теперь воспринимается совершенно иначе. У меня есть стабильный доход и время на реализацию личных творческих планов. Я могу в любой момент

подставить плечо мужу и ребёнку, если появляются какие-то бытовые проблемы. Или сесть в самолёт и улететь к подруге в Прованс по принципу «солдат спит — служба идёт»: пока я в отпуске, зарплата меня ждёт, а я набираюсь впечатлений для станковых работ.

Страховочная сеть

Мне хотелось бы предостеречь тех, кто намерен в ближайшее время расстаться с нелюбимой работой.

Прежде чем сделать решительный шаг, следует создать тыл: круг постоянных клиентов и денежные сбережения. Я точно знала, что после увольнения денег станет меньше, но у меня есть «страховочная сетка», которой не было у того же Гогена, бросившего в итоге жену и пятерых детей на произвол судьбы, чтобы посвятить себя великому.



Мастерская Натали Ратковски. Фото автора

Если у вас нет гарантированного дохода, то, возможно, стоит для начала поискать другую, более приятную работу с постоянной зарплатой, сократить рабочие часы или договориться об удалённой работе.

Иногда трезвая оценка ситуации помогает сменить угол зрения. Например, я знаю девушку, которая просто задыхалась в бухгалтерии, пока не поняла, что эта работа её кормит и позволяет заниматься творчеством куда чаще и больше, чем если бы она ушла из офиса и пыталась пробиваться как художник-иллюстратор.

Не бросайтесь сразу с места в карьер. На вольных хлебах вас ожидают по-настоящему тяжёлые времена, поэтому важно создать все необходимые условия, чтобы не откатиться на старые позиции. В любом случае удачи вам на этом нелёгком пути.

Ателье vs работа дома, или Как организовать свой день

Думаю, ни для кого не секрет, что большинство творческих людей — фрилансеры^[79]. Авторство этого термина принято приписывать Вальтеру Скотту, который впервые использовал его в романе «Айвенго» для описания средневекового наёмного воина, буквально «вольного копьяносца». И действительно, в статусе фрилансера довольно часто приходится сражаться, причём не только с клиентами — за реализацию творческой задумки и сроки, но и с семьёй — за возможность спокойной, уединённой работы.

Когда я работала дома, родные и знакомые считали, что я весь день лежу на диване, и искренне не понимали, почему мне так трудно дважды в день сгонять в школу, чтобы отвезти и забрать ребёнка, готовить три раза в день, покупать продукты, ездить на почту, между делом поддерживать порядок и не забывать о чистых рубашках. Пришлось всерьёз отвоёвывать себе время и место.

Основополагающими для продуктивной работы дома являются тайм-менеджмент — правильное и чёткое планирование рабочего дня — и эффективная организация рабочего места: две важные ступени на пути к успеху.

Мастерская или работа дома?

С одной стороны, многие офисные работники сталкивались с ситуацией, когда приходилось бороться со сном, терпеть «изысканный» музыкальный вкус коллег и привычку завтракать курочкой в чесноке на газете. Конфликты и неприязнь порой возникают на ровном месте. Дома всего этого, разумеется, нет. Можно забыть о пробках на дорогах, опозданиях на работу и трудиться весь день в пижаме и тёплых носках, в собственном темпе.

Однако все эти преимущества домашней жизни сильно разлагают творческого человека. Ломается режим дня, путаются день и ночь, забирать ребёнка из школы едешь в плаще поверх пижамы, и это по

тридцатиградусной жары. Шутки шутками, но уже через год жизни на вольных хлебах я поняла, что слишком расслабилась. Вернуться к военной выправке стоило нечеловеческих усилий.

Рано или поздно все творческие люди начинают мечтать о своей мастерской или как минимум об отдельном угле в доме, где можно уединиться на время работы. Причём именно ради внешних рамок, которых начинаешь придерживаться, когда ходишь куда-то как на работу.

Иллюстратор детских книг Лизбет Цвергер и её муж живут в разных квартирах, чтобы не мешать друг другу работать. Детей у них нет. Когда я удивилась такому положению вещей, Лизбет меня успокоила. Со вторым мужем художница сошлась уже в довольно зрелом возрасте, с учётом венских цен на квартиру переезжать из хороших районов в одну общую квартиру где-то на окраине было уж слишком затратно, да и жалко. К тому же теперь Лизбет могла использовать своё жильё как собственное царство — в качестве иллюстраторской мастерской. По словам Лизбет, мастерская помогает ей соблюдать собственный график работы: «Я всю свою жизнь на фрилансе. Только вот планировать я вообще не умею. Мои часы работы часто не совпадают с биоритмами родных и близких. Многие хотят увидеться со мной вечером, ведь днём они работают, но именно вечером начинаются мои самые продуктивные часы. Любое приглашение встретиться в это время звучит для меня как угроза. Часто я начинаю рабочий день только в 15:00 и могу проработать до полуночи. Для создания отношений у меня не самый идеальный рабочий день, поэтому случаются конфликты».



Мастерская иллюстратора Лизбет Цвергер в Вене. Фото: Тетяна Люкс

Лев Каплан обустроил свою мастерскую в небольшой каморке при гостиной в городской квартире. Рефугиум — укромное место, где он создаёт свои прекрасные иллюстрации к сказкам, сагам и журнальным статьям. «Я сейчас каждый день встаю на час раньше, чтобы порисовать до основной работы. То есть вместо семи утра встаю в шесть и сажусь с кофе за работу. Вообще надо жесточайше планировать свой рабочий день. Например, на следующие выходные приезжает знакомый. Я не могу сказать ему “не прилетай”, но у меня на выходных книга и подработка для журнала “Баку”. И чтобы пообщаться с товарищем, который редко бывает в гостях, мне надо идти на поклон в издательство и просить об отсрочке».

Клаус Энзикат и его жена Регине Рёдер-Энзикат, тоже иллюстратор по профессии, обитают в разных частях квартиры. У каждого свой рабочий кабинет с индивидуальной обстановкой и правилами.



Рабочий стол и инструменты иллюстратора Клауса Энзиката.
Фото: Тетьяна Люкс

Живописец Зоя Черкасская-Ннади также высказывается в пользу отдельного ателье, но предлагает и альтернативу: дополнительное маленькое ателье дома. «С рождением дочки мой распорядок дня, конечно, стал менее хаотичным. Всё подчинено её ритму: сон, кормление, прогулки. Я предпочитаю работать в мастерской, потому что пишу маслом и часто — в довольно большом формате. К тому же я развожу страшную грязь, так что дома этим заниматься немыслимо. Однако и дома у меня есть комната, которую я использую для рисования мелких форматов, когда вдохновение застаёт меня врасплох. В этой комнате всегда жуткий бардак, мои близкие даже боятся туда заходить».

Рабочие союзы

Интересна, на мой взгляд, идея совместных рабочих художественных коммун или мастерских, когда художники делят одно помещение. Ведь творческий человек слишком часто остаётся наедине с собой — без обмена мнениями, опыта и социальных контактов. Общение происходит только в Сети.

Здание, в котором Александер Штеффенсмайер делит с коллегой-иллюстратором студию, представляет собой собрание художественных лофтов. Живописцы, дизайнеры и иллюстраторы устраивают там совместные выставки в коридорах и приглашают на них общих гостей. Заодно рабочий день проходит в довольно творческой, рабочей обстановке. Сам Александер говорит: «Мне важно разделять рабочее место и дом, иначе я бы весь день сидел в пижаме и работал. К тому же мне важно проводить некую черту, обозначающую конец рабочего дня, когда я иду домой и больше не думаю о работе — ну или стараюсь. Потому что и так очень трудно выбросить из головы какие-то идеи, планы или мысли. Если вещи, над которыми нужно работать, лежат дома перед глазами — начинаешь работать дальше. Так можно и до депрессии доработаться. И мне приятно, что я днём общаюсь с коллегами, что есть какие-то социальные контакты. Не могу сказать,

что мы бурно обсуждаем работы друг друга. Но всегда интересно услышать, над чем работают другие, какие правила в других издательствах и как устроен процесс. К тому же мои коллеги здесь, на этаже, начали работать примерно в одно время со мной — мы почти все выпускники одного вуза. Мы часто обсуждаем договоры, у кого что принято. Это уже не раз помогло нам избежать ошибки начинающих, когда просишь за свою работу настолько мало, что живёшь в минус. Плюс мы делим арендные расходы. Хотя если я именно пишу, а не рисую, и мне нужен абсолютный покой, тогда я могу это делать дома».



В мюнстерской мастерской иллюстратора Александра Штеффенсмайера. Фото: Тетяна Люкс

Звезда берлинской иллюстраторской сцены Олаф Хайек уже 15 лет делит свою мастерскую в теперь уже престижном районе Берлина — Кройцберге с коллегой-иллюстратором Мартином Хааке (Martin Haake) [\[80\]](#): «Нам обоим нравится такой вариант, потому что иллюстратору плохо быть одному. К тому же по уровню мастерства мы равны, мы даже работаем с одними и теми же клиентами и агентами, в том числе зарубежными. Над некоторыми проектами работаем вместе. Именно

с Мартином у нас получается довольно плодотворный обмен, мы даже мыслим зачастую на одной волне. Работая в одиночестве, становишься мизантропом. Критический взгляд для меня очень важен. Я бы не мог работать дома: пришлось бы слишком часто отвлекаться на окружение и заниматься проблемами, не связанными с работой. А в ателье свой отдельный мир, вторая семья, если угодно. Мы работаем здесь вдвоём, обмениваемся мнениями, при этом можем творить спокойно и независимо друг от друга. Мне это важно. Я работал дома, когда был моложе и мне не так мешали домашние. Сейчас я ни за что не откажусь от своей мастерской».



Вид с улицы на мастерскую художника-иллюстратора Олафа Хайека в берлинском Кройцберге. Фото: Тетьяна Люкс

На мой вопрос, помогает ли работа в мастерской упорядочить рабочий день, Олаф ответил утвердительно: «Обычно я очень строг к себе и разделяю часы работы и отдыха. Самое позднее в девять утра я уже в мастерской, работаю над заказами или для себя, а вечером с облегчением ухожу домой. Это то разделение, в котором лично я остро нуждаюсь».

Естественно, мой распорядок дня предопределяют заказы или, например, объём работы, который необходимо выполнить к выставке. Многие вещи происходят параллельно. Например, недавно было сразу несколько довольно сложных заказов, поэтому нужно было двигать график и смещать сроки. К сожалению, становится всё сложнее разбираться в клиентах и что-то прогнозировать. Например, сейчас редко бывает, чтобы один-единственный арт-директор сказал тебе — да или нет. Никто не хочет нести ответственность за принятые решения, поэтому собираются целые совещания, которые лишь усложняют рабочий процесс. Часто возникают ситуации, когда ты уже не можешь чётко планировать время работы».

Действительно, и в работе в союзе с кем-то, и в одиночестве дома есть свои плюсы и минусы. Однако вы всегда должны иметь возможность для встречи с клиентом, заказчиком или покупателем ваших работ в подходящей обстановке. Отдельную площадь можно использовать и для художественных встреч, вернисажей или интервью. Учитывайте это при вашем выборе — где именно работать и с кем.

Организация дня

Распорядок дня творческого человека, столь важный для продуктивной работы, нередко определяют именно внешние условия, будь то горящие сроки, визуальное и пространственное разграничение дома и работы, заранее запланированные часы работы или график жизни, который часто диктуют семья и дети. Здесь важно добиться одной весьма ценной вещи: чётких рамок. Причём как временных, так и пространственных.

Я довольно часто слышу жалобы, в основном от творческих женщин, что семья игнорирует просьбы не мешать работать хотя бы в оговорённые часы.

Здесь придётся проявить характер. Разумеется, если вы работаете дома и кто-то из детей расшибает себе лоб — ситуация не терпит промедления. Но если взрослый член семьи настаивает, чтобы вы немедленно погладили ему рубашку, можно предложить ему подождать или показать, где стоят утюг и гладильная доска.

Также лучше объявлять семье, что вы идёте работать и если есть что-то срочное, нужно сказать об этом сейчас: вы сможете им помочь не раньше, чем через три — шесть часов. Такие объявления со временем научат семью придерживаться вашего графика.

Если вы работаете в отдельной мастерской, но при этом не можете заставить себя приходить на рабочее место в одно и то же время, поставьте для себя какие-то внешние ориентиры или пообещайте себе вознаграждение. Например, «если я вовремя приду в мастерскую, то успею сделать запланированное, а потом весь вечер буду свободен».

Иллюстратор Александер Штеффенсмайер так говорит о рабочих часах: «Я пытаюсь работать около восьми часов каждый день. Если есть срочная работа, то и 12. Иногда тяжело вставать рано утром, но в нашей профессии нужна железная самодисциплина. Если на проект запланировано не больше трёх месяцев, нельзя оставлять всё на последний момент.

Но вообще мне нравится работать вечером, когда можно расслабиться: никто не звонит, ничего от тебя не требует, и можно концентрироваться только на работе».

Глеб Архангельский в своей книге «Организация времени»^[81] советует материализовать время: зачёркивать на календаре каждый прожитый день. Когда оборачиваешься на вымаранные из жизни дни, становится особенно жаль бездарно потерянного времени и вопрос самоорганизации решается сам собой: понимание словно появляется изнутри и даёт достаточно сильный толчок к работе.

Профессиональные союзы и нетворкинг

Один из важных факторов развития художника — различные профессиональные союзы: официальный союз художников и иллюстраторов или комьюнити дизайнеров и типографов. Именно благодаря таким сообществам укрепляются контакты и создаются новые возможности для развития.

Исторически сложившиеся группы

Чисто теоретически тактика построения связей должна быть выигрышной для всех участников. К примеру, конец XIX века был богат на всевозможные художественные группы, отличающиеся друг от друга манерой письма и взглядами на творчество. Импрессионизм, пуантилизм, фовизм, кубизм — лишь несколько примеров, когда художники, объединённые новым подходом к живописи, смогли выделиться на фоне общей массы живописи, которую официально признавал французский Салон^[82]. Идея следовать альтернативному пути была весьма революционной для того времени. То же можно сказать и о «маркетинге» таких художественных групп, как «Синий всадник» (Der Blaue Reiter), «Мост» (Die Brücke), Cobra, Zen 49, Zero, и многих других. Эти союзы имели успех именно потому, что выступали как группа с едиными концепцией и манифестом, работали в одном направлении и имели общую цель.

Настрой их был столь серьёзен, что многие имена до сих пор ассоциируются именно с группой, которую они представляли. Но, как правило, известность распределялась среди участников неравномерно: подчас она приходила в первую очередь не к тем, кто действительно был умом и сердцем группы, а к тем, кто умел выделиться на общем фоне.

Союз Пикассо с талантливым художником Жоржем Браком (Georges Braque, 1882–1963) обернулся успехом для первого и провалом для последнего. Оба художника развивали, сначала независимо друг от друга, стиль, который с подачи их галериста Даниэля-Анри Канвейлера (Daniel-Henry Kahnweiler, 1884–1979) стали называть кубизмом. Оба

много и упорно работали, обоим было не занимать таланта. Художники много спорили и учились друг у друга, пока не объединили свои силы, чтобы продвинуть новую манеру изображения. Однако Канвейлер, который был по совместительству и автором искусствоведческой работы «Путь к кубизму», решил, что будет в первую очередь продвигать Пикассо, который казался ему более талантливым. В своей галерее Канвейлер назначал цены за работы Пикассо на четыре порядка выше, чем за работы Брака. Результат? Признайтесь честно, когда кто-то упоминает в разговоре слово «кубизм» — о ком вы думаете в первую очередь: о Пикассо или Браке?

Преимущества и недостатки нетворкинга

Порой дозированное общение с группой коллег — та форма, которая больше соответствует нашим целям и темпераменту. Например, после участия в одном творческом союзе я поняла, что должна думать как предприниматель. Если вы начинаете помогать другим, не требуя очевидной оплаты своего труда, вашу работу начнут обесценивать и подозревать вас в корысти.

По словам Магнуса Реша, сеть контактов и знакомств — самая важная составляющая успеха. Но речь здесь о сети контактов, которые помогли бы в первую очередь укрепить вашу собственную позицию и марку, принести контакты с галеристами, критиками, авторами, корреспондентами, агентами или теми, кто знаком со всеми перечисленными.

Чисто теоретически с нужными людьми можно наладить контакты через коллег-художников. Ведь сами галеристы говорят, что попасть к ним можно только по знакомству и рекомендации.

Однако часто срабатывает общеизвестная теория игр. Пока речь идёт о простом общении — всё прекрасно. Как только фокус смещается в сторону бизнеса и совместных выставок, а также возможных доходов совместными усилиями, равновесие нарушается.

Теория игр — один из подходов в прикладной математике, который применяется в том числе и для изучения поведения человека в различных ситуациях. Эволюционно сложилось так, что наиболее выгодная стратегия выживания — скоординированная «охота стаей».

На практике же мало кто из индивидуалистов, к которым, несомненно, относятся люди творческих профессий, способен играть в команде. Многие начинают преследовать собственные цели, уверенные в том, что ставка на личные интересы принесёт им куда больше выгоды.

По теории игр, успех группы весьма вероятен в ситуациях, когда каждый из «игроков» команды поступает с другими так, как хотел бы, чтобы поступали с ним. Например, согласно так называемой стратегии равновесия Нэша^[83], услышав призыв выйти на субботник, многие сочтут, что ни от кого в отдельности не зависит, станет двор чистым или нет. Философия большинства такова: если я выйду один, то не смогу убрать всё, а если выйдут все, кроме меня, то и без меня справятся. В итоге приходят единицы, недовольство и недоверие растут, и двор убирается в разы медленнее и, возможно, хуже. А ведь могли бы выйти все и сообща «завалить» этого «мамонта».

Я столкнулась с тем, что в группах художники вели себя как участники таких субботников. Молча уходили с общего вернисажа: «нести вахту» было кому, а у них имелись дела и поважнее. Перед выставкой на общую тему никто не делился мыслями и наработками, чтобы не украли идею. Блокировались любые потоки информации, создавались препятствия для лучшей осведомлённости всех участников группы, а ответственность и работа перекладывались на чужие плечи. Часто ставилась под вопрос компетентность тех или иных людей, порой без видимой причины или основания. При этом многие из симулирующих активность были уверены, что имеют такие же права, как те, кто тратил на проект всё своё свободное время. И хотя сами они не спешили делиться информацией, избегали ответственности, споров и обсуждений, они всё равно хотели, чтобы другие делились своим опытом, тайными знаниями и связями, а также тратили своё время на решение их частных проблем.



Работа Натали Ратковски «Весенний Ла Кост», акварель, гуашь,
пастельные и цветные карандаши на картоне, 2017



Портрет художника Пьера Боннара (фр. Pierre Bonnard, 1867–1947) на одной из улочек в Ле-Канне, где художник провёл последние годы своей жизни. В молодости Боннар возглавлял группу художников «Наби» (пророки), которая последовала учению Поля Гогена о символизме. Фото: Натали Ратковски

Подобная атмосфера недоверия возникает быстро — участники группы начинают зеркалить отношение друг друга и реагируют на негатив негативом. Восстановить доверие становится практически невозможным, а вина за провал возлагается на кого-то одного, хотя виноваты в таких случаях все.

Здесь может помочь только чёткое распределение ролей, признание структуры группы и трезвый анализ ошибок. Но если хотя бы у одного члена группы нет желания наладить равновесие и подчиниться правилам совместной «игры», её распад становится неизбежным.

Мой личный вывод был таким: важно оставлять отношения с коллегами на уровне обмена опытом и общих интересов. Если речь идёт о бизнесе, лучше обращаться за профессиональной поддержкой к тем, кто кровно заинтересован в общем успехе и готов приложить к этому максимум усилий.

Негативный опыт участия в общих проектах имел и Олаф Хайек. Долгое время он был членом клуба немецких арт-директоров (Art Directors Club für Deutschland, ADC^[84]), но решил выйти из его состава. На мой вопрос, что случилось, Олаф мрачно ответил: «Ничего такого там не произошло, просто мир рекламы, хотя я учился на дизайнера графики, слишком далёк от меня. Можно сказать, что он меня никогда особо не интересовал. Первые годы я даже был членом жюри конкурса “Иллюстрация”. Меня шокировало то, что там происходило. Порой туда попадали просто ужасные работы. Я хорошо ориентируюсь в мире иллюстрации и знаю, что на свете полно прекрасных иллюстраторов. Но именно немецкий ADC выбирает просто катастрофичные иллюстрации, которые потом выставляются и получают премии. И меня это удручает. Неужели сами арт-директора неспособны смотреть на вещи немного шире? Иллюстрация в Германии — сложная тема. Я годами страдал, видя, что наши соотечественники подразумевают под ней. Сейчас в Германии до сих пор нет громких публикаций иллюстраторов. Нет журналов, которые бы отдавали предпочтение

именно этому виду искусства. Иллюстрация как явление совершенно никем не поддерживается».

Олаф Хайек также был соучредителем всемирно известной выставки иллюстраторов Illustrative^[85]. «Я был одним из первых, кто там выставлялся, чтобы придать мероприятию солидности. Меня туда привёл Паскаль Йоханссен^[86]. К сожалению, мне пришлось довольно быстро от него дистанцироваться. Это тяжёлая для меня тема. Но идея популяризировать иллюстрацию, которая лежала в основе Illustrative, меня грела. Возможность для иллюстраторов выставиться и показать себя — это прекрасно. Другой вопрос, что из всего этого получилось. Йоханссен сделал мероприятие максимально коммерческим. Могу к тому же сказать, что делает он это всё не ради иллюстрации, а для укрепления собственного имиджа и сбора денег со спонсоров».

Очередное доказательство того, что мы разучились совместно охотиться на мамонтов. Могу только повторить: прислушивайтесь к себе, учитывайте свои способности и запас энергии. Не всякий человек получает от работы с группой коллег положительный заряд. Возможно, вам будет достаточно дозированных, но искренних ежемесячных встреч в вашей мастерской, на зарисовках в музеях, на общем банкете или на открытии вашей индивидуальной выставки, которую, к слову, вы можете устроить и как живописец, и как иллюстратор, и как дизайнер, и как архитектор, используя контакты уже сформировавшейся официальной сети какого-нибудь локального союза художников или иллюстраторов. Причём такой сети, которая однозначно поможет продвинуть ваше творчество.

Например, в Германии существует так называемый союз иллюстраторов Illustratoren Organisation e.V.^[87], который хоть и требует от своих членов постоянных, замечу, вполне адекватных взносов, но поддерживает иллюстраторов юридически и морально. Так, будучи членом этого союза, можно получить примеры типовых договоров и счетов, которые помогут начинающему иллюстратору не попасть впросак.

Всегда можно поинтересоваться правилами и льготами официальных союзов художников, какие есть и в России, так как практически для каждого направления искусства существуют свои профессиональные союзы, участие в которых гарантирует профессиональную поддержку, организацию выставок и продвижение.

И это без того, чтобы тратить нервы и силы на организацию собственного объединения.

Устройство рабочего места

Когда я спросила художника-керамиста Элю Ялонецкую, как бы выглядело её идеальное рабочее место, она ответила: «Мне бы хотелось жить без зимы, чтобы всегда было тепло». Потому что её рабочее место всегда было маленьким и уютным, но холодным.

«В Абрамцеве у нас с первым мужем был небольшой домик с крохотным деревянным застеклённым балконом, на котором я сидела, как птичка. Зимой Алексей забивал пластиком все окна и включал печку. Но утром, когда я приходила в свою воздушную мастерскую, всё оказывалось замёрзшим. Если я “вытягивала” из глины кукол и заворачивала в пакет, они наутро таяли и трескались. Когда я переехала к своему второму мужу Арсению, моим рабочим местом снова был балкон. А здесь, в Берлине, у меня уже целая квартира в качестве мастерской, но я всё равно сижу только в одной её части — в эркере, потому что там светлее. Зато всё рядом. Печка для обжига стоит на кухне. Ангобы и глазури — рядами на полочках».



Берлинская мастерская художницы-керамистки Эли Ялонецкой.
Фото: Тетьяна Люкс

Известный типограф Эрик Шпикерманн в своём рабочем помещении запретил мне даже поставить куда-то сумку — настолько посторонние предметы нарушали его эстетический вкус и представления о порядке.

Клаус Энзикат поил нас чаем в гостиной, а когда я попросила его показать свой рабочий стол, вздохнул — боялся испугать нас своим беспорядком. Я же будто попала в пещеру Али-Бабы! Узкий проход к рабочему столу вёл по ущелью из книг, вырезок и журналов, которые помогли иллюстратору создать свои многочисленные работы.

Рабочее место во все времена было священной коровой для творческих людей. В своё время Поль Сезанн прорубил стену своего ателье в Эксе и сделал запирающуюся «форточку», чтобы иметь возможность выносить крупногабаритные работы на улицу. Северные окна от потолка до пола, возможность затемнения плотными многоярусными занавесками, стены, выкрашенные в нейтральный серый, полки и ящики для хранения рам и реквизитов.



Мастерская французского постимпрессиониста Поля Сезанна в Экс-эн-Провансе. Фото: Натали Ратковски

Клод Моне оборудовал в Живерни рабочее помещение так, чтобы иметь возможность просушивать многочисленные пленэрные работы вдоль стен на узких полочках. Причём расположил их так, чтобы посетители, сидя на диванчиках в комнате, могли легко рассматривать работы мастера. Окна были огромными — дневного света не бывает много.

Кто-то из моих собеседников говорил, что его рабочее место уже идеально. Кто-то хотел больше света, больше места, меньше шума, лучшую технику или более богатое убранство. А кто-то был рад уже тому, что у него есть собственный угол, которым он может распоряжаться по своему усмотрению без того, чтобы каждый раз сворачивать рисовальный стол и накрывать на нём ужин для семьи.

Какими бы разными ни были наши представления о том, как должно выглядеть рабочее место, существует целый ряд универсальных критериев.

Возможность уединённой работы

Как уже говорилось, люди творческих профессий зачастую вынуждены работать дома или делить с кем-то мастерскую. Это создаёт ложное ощущение их доступности и незанятости. Более того, сторонним наблюдателям зачастую не совсем понятно, почему художник может довольно долго сидеть неподвижно и меланхолично смотреть в окно. Он же явно ленив! Хотя они могли бы сообразить, что иногда нужно остановиться, даже замереть, чтобы осмыслить, придумать или переиграть. Даже сделать «перезапуск системы».

В любом случае необходим как минимум угол, в котором можно оставить все свои художественные принадлежности или начатые проекты так, чтобы никто другой, включая малых детей и собак, не мог нарушить установленный порядок. К тому же, если вам каждый раз придётся сворачивать и разворачивать свою деятельность, вы будете терять драгоценное время и запал.

Ваше рабочее место должно позволять отключиться от быта или постороннего вмешательства, а также приспособить всё только под собственные нужды. Оно должно быть зарезервировано только для вас!



Мастерская художника-иллюстратора Льва Каплана в Штутгарте.
Фото: Тетьяна Люкс

Удобная и практичная мебель

В среде творческих людей довольно часто можно услышать, что если у художника нет профессиональной мебели или необходимых приборов, то он совершенно неспособен творить. Например, он не может писать на больших холстах, потому что у него нет хорошего регулируемого станка на колёсиках, хотя любой холст можно закрепить на стене, на стуле и на импровизированной подставке. Или не может создавать красивую графику без специального стола с регулируемым наклоном. Не может кроить и шить, потому что негде разложить ткань, и так далее. На деле тот, кто хочет, просто делает.

Но если не ударяться в крайности, для хорошей продуктивной работы лучше обзавестись максимально удобными приспособлениями, не обязательно дорогостоящими и сложными.

Так, например, сейчас я пишу эти слова на своем «маке» в собственной мастерской — небольшом углу под крышей моего маленького городского дома. Смотрю из широкого окна в эркере на однотипные соседские крыши и робкие весенние побеги деревьев. Под моим левым локтем на столе рядом с клавиатурой лежит потрепанная диванная подушка: когда-то давно я обнаружила, что, сидя за компьютером, переношу чуть ли ни весь свой вес на левый локоть, опираясь на твёрдый стол, а потом страдаю от синяков и болей. Я не сижу в каком-нибудь культовом кафе с видом на суетящийся Нью-Йорк. Скорее всего, я не смогла бы там написать ни единой строчки без моей старенькой подушки под исстрадавшимся локтем.

Создать комфортную обстановку можно всегда. Главное — понимать, что, к примеру, живописцу потребуется хорошо проветриваемое помещение, приспособления для крепления холстов, картона или бумаги. Муштабель или рейку для упора руки, кисти, краски, банки для жидкости нужно на чём-то компактно перемещать и где-то хранить. Нужно продумать и то, где будут сохнуть и храниться готовые работы.

Иллюстратору, скорее всего, понадобится стол с регулируемой высотой: его профзаболевания — боли в спине и сколиоз. Например, как можно заметить по фото мастерской Александра Штеффенсмайера, он работает и стоя, и сидя, потому что высота его стола регулируется.



Александр Штеффенсмайер в своей мастерской за подъёмным столом, за которым он работает и сидя, и стоя. Фото: Тетьяна Люкс

Я как-то читала, что разница между живописцем и иллюстратором в том, что последний работает только сидя. Вышло, что Александр ломает все стереотипы. На что он мне ответил: «Если я только сижу, у меня начинают болеть спина и шея, а потом и голова, поэтому я предпочитаю менять положение. Тем более что над мелкими деталями в иллюстрациях удобнее работать стоя. К тому же у меня есть барный стул, и я могу работать не только сидя, но и полусидя или полустоя».

Если у вас нет средств, чтобы оборудовать своё рабочее пространство дорогостоящими профессиональными приспособлениями, всегда можно задуматься о более бюджетных решениях, вплоть до созданных собственноручно. Иллюстратор Лев Каплан прикрутил складной настольный мольберт к краю стола так, чтобы в его небольшой мастерской прибор не занимал ценное место на и без того узком столе.

На свете полно художников, у которых ателье оборудовано по последнему слову техники, при этом в его стенах не происходит

ровным счётом ничего! Желание творить — фактор куда более важный, чем современное рабочее место.

На всякий случай несколько цифр. Удобная высота стола — между 65 и 70 см, высота стула от 40 до 50 см. Идеальное расстояние от работы до глаз — порядка 60 см. Придерживайтесь этих параметров, и будет вам счастье.

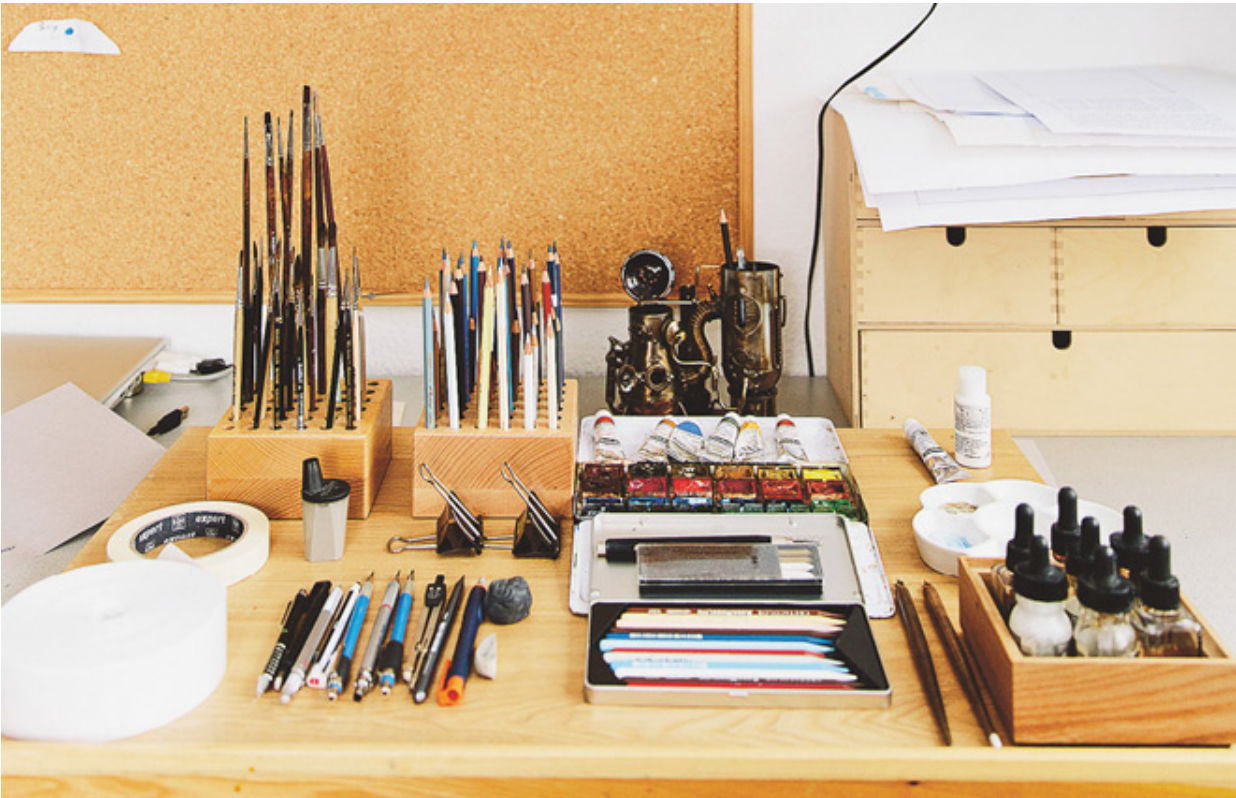
Правильное освещение

Освещение — одна из экзистенциально важных вещей для любого рабочего места. Дневной рассеянный свет во все времена был надёжным спутником художника. Именно при дневном свете можно надеяться на то, что выбранная палитра не «ушла» в какой-то один цвет, а формы изображены правильно. Однако не всегда есть возможность работать только при дневном свете, особенно в длинные зимние месяцы.

Современная техника способна воссоздавать интенсивность и температуру естественного освещения. Речь идёт, конечно же, о лампах дневного света. Но только не беспощадный «верхний свет» — вам нужны несколько локальных светильников, особенно если приходится работать над несколькими проектами в одном помещении.

Например, в моей небольшой мастерской есть место для мольберта. Если мне приходится работать маслом по вечерам, я освещаю холст специальной фотолампой дневного холодного света с рассеивателем из белой матовой ткани. Таких ламп у меня две, и я использую их при съёмках видеоуроков. На рисовальном столе прикреплена специальная лампа дневного света для художников, которую можно гнуть во все стороны. Она позволяет работать без цветовых искажений, а также корректировать угол и интенсивность падения света на рабочую поверхность. К тому же в процессе работы не мешают тени на листе.

Рядом с компьютером стоит небольшая настольная лампа с приятным тёпло-жёлтым вечерним светом. Под потолком, разумеется, тоже есть освещение, но оно скорее противопоказано для использования в работе. Его я включаю, когда работаю над текстами, чтобы не сидеть в полной темноте.



Рабочие инструменты художника-иллюстратора Льва Каплана.
Фото: Тетяна Люкс

Характеристики ламп

Лампы дневного света для художников должны иметь совершенно чёткие характеристики температуры и цвета.

Художнику необходим белый дневной свет. Характеристика температуры света такой лампы 5000–6500 К. Однако даже такой свет при небольшой освещённости порядка 50–75 люкс будет выглядеть для нашего глаза синеватым, так что есть смысл обзавестись лампой, которая позволит воспроизводить цветовую температуру порядка 3000 К. Идеальная лампа для художника — та, которая позволяет при различной освещённости помещения воспринимать те или иные цвета как при естественном дневном освещении, то есть допускает регулирование температуры. Советую изучить, набрав в поисковике, темы «Цветовая температура» и «Индекс цветопередачи». К примеру, индекс цветопередачи CRI (colour rendering index) должен в идеале

стремиться к коэффициенту 100, при котором мы будем воспринимать цвета предметов довольно близко к оригиналу.

Хранение материалов

Люди творческих профессий довольно часто говорят, что материалов не бывает много. Результат — все свободные поверхности, включая полы и столешницы, заняты вещами, в которых мало кто ориентируется. Чтобы точно знать, что и где находится, лучше продумать удобную именно вам систему. Причём так, чтобы при необходимости можно было достать любую вещь без продолжительных поисков. Признайтесь честно, порой вам проще купить новый циркуль, линейку, щипцы или молоток, чем найти те, которые куда-то запропастились?

Со временем многие художники вырабатывают свои методы хранения материалов. Например, сортируют карандаши по техникам и цветам, а краски — по их свойствам и частоте использования. Материалы, которые используются реже, сортируются по коробкам и убираются в дальний угол, чтобы не занимать ценное творческое пространство.



Небольшая тележка для работы маслом с закреплёнными тюбиками, инструментами и палитрой из стекла. Фото: Натали Ратковски

Так как я работаю в смешанных техниках, у меня, как правило, нет разделения между акварельными и обычными цветными карандашами. Отдельно рассортированы только пастельные. Мне так удобно.

Для работы маслом у меня есть небольшая тележка на колёсиках, на которой, как столешница, располагается палитра из стекла, а тюбики с ходовыми красками для отдельно взятой работы подвешиваются тут же на небольшие канцелярские зажимы, пришпиленные к пластиковым стенкам тележки обычными кнопками.

В идеале под рукой должны быть только те материалы и инструменты, которые действительно ежедневно необходимы в работе. Принцип здесь такой же, как и на кухне: ходовые тарелки, кружки, вилки, ложки и ножи должны всегда быть под рукой.

Чтобы разобраться с собственным хаосом, в своё время я обзавелась небольшими полупрозрачными коробками из ИКЕА. Некоторые из них стоят полупустыми, зато я точно знаю, в каком ящике темпера, в каком акварель, а в каком точилки, ножи или зажимы.



Метод хранения тюбиков с краской художницы Зои Черкасской-Ннади. Фото: Илона Гольдштейн

Если пластик претит вашему вкусу, вы всегда можете обзавестись более нарядными коробками и к каждой из них пришить подробный список содержимого, ввести цветное кодирование по этикеткам или приклеить на коробки фотографии содержимого.

Также можно использовать решение, которое предлагает Мари Кондо (Marie Kondo, яп. 近藤 麻理恵), — располагать вещи в отдельных коробках только вертикально и видимо для глаза. Мари — специалист по наведению порядка в доме, консультант и автор четырёх книг по организации домашнего быта. По её мнению, мало единожды навести порядок. Нужно периодически проводить ревизию и отсеивать лишние или просроченные материалы, продавать или дарить то, что больше не радует. При этом важно мысленно поблагодарить выброшенную вещь за то, что она вам хорошо послужила или научила тому, что некоторые предметы в жизни попросту излишни^[88].

Некоторые художники хвастают тем, что только в хаосе знают, что и где найти, и лишь в полнейшем беспорядке получают импульс вдохновения и могут творить.

Естественно, каждый волен поступать так, как ему удобнее. Однако, как правило, вдохновение приходит уже в процессе творчества. Лишние вещи и грязь на рабочем месте скорее тормозят и оттягивают начало работы.

Хранение готовых работ

Должна признаться, что долгое время относилась к плодам своего творчества легкомысленно. И если на компьютере мои цифровые работы хранились строго по папкам с однозначными, понятными всем названиями и датами, дублировались на дополнительных носителях и в облаке (у меня это iCloud), то мои акварели, пастельные работы, холсты, картонки и блокноты долго валялись по разнообразным папкам и ящикам. Из-за собственной халатности я потеряла много хороших работ.

Архивное качество

Часто учебные материалы отличаются от профессиональной линейки продуктов гораздо худшим качеством. Так, для бумаги и картона существует такое понятие, как *архивное качество*. Если не углубляться в дебри химии, речь идет о лигнине (от *лат. lignum* — дерево, древесина) — веществе, содержащемся в клетках древесины, из которой сделана бумага. Из-за него со временем бумага желтеет и становится хрупкой, а иногда даже вступает в химическую реакцию с нанесёнными материалами.

Современные технологии производства бумаги позволяют снизить содержание лигнина до минимума, и тогда на упаковке красуется пометка «архивное качество».

Натуральные пигменты в красках и карандашах также характеризуются не только содержанием пигмента и укрывистостью, но и светостойкостью. А значит, нужно уважать свой труд и постараться спрятать свои работы от прямых лучей света. Акварели, даже те, что находятся под стеклом галерейного качества, которое хорошо фильтрует ультрафиолетовое излучение, лучше накрыть или перевесить подальше от солнца.

Калька

Графику — акварельные работы, рисунки тушью, пастелью, углём и другими сыпучими материалами — лучше хранить переложив прозрачной калькой и обязательно в горизонтальном положении, чтобы избежать замятостей, повреждений, заворачивания углов и осыпания материалов. Для этих целей есть специальные комоды с плоскими ящиками. Как правило, они довольно дороги и занимают много места. Если у вас нет возможности обзавестись таким комодом, простые твёрдые картонные или пластиковые папки будут хранить ваши богатства не хуже. Главное, как упомянуто выше, — убрать их с прямого солнечного света и хранить горизонтально.

Калькой стоит перекладывать и страницы скетчбуков, чтобы они не пачкались друг о друга, а плоды вашего творчества сохранились как можно дольше в первозданном виде.

Хранение холстов

Холсты, как правило, занимают самые большие плоскости. Если вы работаете быстросохнущими материалами, например акрилом или темперой, то уже через довольно короткое время ваши работы можно разместить как книги на полках или стеллажах, даже в углу комнаты.

В случае с маслом, когда до полного просыхания может пройти порядка шести месяцев, нужны специальные крепления для развешивания работ или тонкие полки на стенах, например, как в ателье Клода Моне, на которых можно расставлять сырые холсты по периметру комнаты.

В городском ателье Поля Сезанна в Эксе до сих пор стоит лестница-пирамида, которая сужается кверху. Она служила для компактного хранения и просушки холстов в довольно тесном помещении. На ней можно было размещать сразу несколько картин.



Мастерская французского постимпрессиониста Поля Сезанна в Экс-эн-Провансе. Фото: Натали Ратковски

Технология работы маслом часто подразумевает просыхание различных слоёв работы и лессировки. Для этих целей художники конструируют специальные подставки или обзаводятся дополнительными мольбертами и трудятся сразу над несколькими работами.

Через шесть месяцев работу маслом следует отмыть тёплым мыльным и желательно пенным раствором, дать просохнуть и покрыть защитным слоем лака. И только после полного просыхания лака можно поставить такую работу на стеллаж или повесить в шкафу на специальную вешалку для подрамника. Кстати, по своей конструкции они ничем не отличаются от обычных дешёвых вешалок с толстыми губовидными зажимами для брюк.

В зависимости от деятельности стоит учитывать и температуру помещения — насколько хорошо отапливаемым и влажным оно должно быть.

Возможность принимать гостей

Предположим, вам посчастливилось и вас порекомендовали некоему галеристу. Разумеется, вы можете принести на первую встречу свои небольшие работы или качественный каталог. Однако рано или поздно галерист, заинтересованный в продолжительном сотрудничестве, захочет навестить в вашу мастерскую, чтобы получить представление, с кем он имеет дело. То же касается встреч с журналистами или потенциальными покупателями.

Одним словом, если вы намерены заниматься творчеством профессионально, нужно отходить от представлений о собственном уголке и двигаться к полноценному ателье или мастерской, пусть даже в содружестве или кооперации с другими коллегами.

О пользе пленэра

Многие художники искренне не понимают, зачем нужны муки пленэра — то пыль, то дождь, то холод, то палящее солнце, ускользающие тени, неудобство рабочего места, зеваки и советчики. Но как же иначе? Ведь это живые, потрясающие эмоции, к тому же с весьма солидной традицией.



Рабочее место Натали Ратковски на пленэре в Провансе. Фото автора

Этюдная эстетика

Мнение, что выход на пленэр — удел студентов, глубоко ошибочно: невозможно «походить» немного на пленэр, поставить галочку и успокоиться. Рост мастерства подразумевает периодическую работу с натурой в условиях пленэра, даже если вы цифровой иллюстратор или дизайнер.

Лизбет Цвергер поведала мне, что у неё был период, когда она много рисовала только для себя, и ей это пошло на пользу: «Я рисовала с натуры в путешествиях или в кафе. К сожалению, я недостаточно последовательный человек или просто ленюсь, чтобы снова этим заняться. Хотя могу каждому посоветовать рисовать как можно больше, потому что тогда удаётся добиться большого прогресса».

Сегодня накопилось столько приёмов и техник, что нужно как можно скорее отбросить мысль об одной единственно верной дороге в искусстве. Например, бытует мнение, что на пленэре можно работать только с маслом или акварелью. Или один из свежих предрассудков: если это городской скетчинг — нужно рисовать только маркерами цветами «вырви глаз». Важен лишь эффект свежего впечатления, эскиза. Всё остальное — на ваше усмотрение.

Если вам удобнее работать на пленэре маркерами и восковыми карандашами, а не маслом и акварелью, — дерзайте. Если вы склонны придерживаться акварельной традиции — *sur le motif* — и владеете техникой акварельного пейзажа настолько хорошо, что вам не страшны ни жара, ни холод, — работайте. Масло? Темпера? Акрил? Гуашь? Тушь? Маркеры? Цветные карандаши? Смешанная техника? Используйте всё, что поможет достичь ваших целей.

О том, что работать на пленэре можно и нужно самыми различными материалами, свидетельствуют и слова художницы Зои Черкасской-Ннади: «Я люблю менять обстановку, и чем контрастнее, тем лучше. Мне удалось поработать в Израиле, Германии, Нигерии, Украине, России, Чили, Франции и еще много где, всего и не упомнишь. Когда я долго задерживаюсь на одном месте, то начинаю

депрессовать. Каждое место диктует свои условия: везде другой свет, архитектура, другие цвета, линии. Я заметила, что, когда приезжаю в новое место, мне приходится покупать новые материалы для работы: привезённые из старого места уже не подходят для сменившегося пейзажа. Так, в Германии мне больше подходили угольные карандаши и восковые мелки, в Париже — акварель, а в Нигерии — яркие фломастеры».



Зарисовки Зои Черкасской-Ннади из Парижа на стене в дюссельдорфской мастерской. Фото: Натали Ратковски

Естественно, можно следовать и примеру Эжена Будена — работать под открытым небом так, чтобы в итоге на выходе получались готовые к продаже работы. Или трудиться как Тёрнер и Констебль, создавая на пленэре наработки для будущих картин.

Кстати, испанский импрессионист Хоакин Соройя (Joaquín Sorolla y Bastida, 1863–1923), которого на русском принято ошибочно называть Соролья, создавал свои монументальные полотна уже на заре XX века в ателье, используя чёрно-белые фотографии и небольшие пленэрные этюды маслом. То, что мы и сейчас можем спокойно использовать для своих нужд.

Зачем мучиться, если есть фотографии?

Многие творческие люди не понимают, зачем в современных условиях, когда есть хорошие фотоаппараты и смартфоны, мучиться на пленэре и пытаться что-то там изображать. Зачем делать все эти скетчи с натуры и нужно ли их делать вообще. У меня тоже не всегда есть ответ, но я точно знаю, что цели у каждого свои.

Например, зачем я езжу на пленэры и при этом мне зачастую хватает небольших блокнотов и быстрой графики? Потому что я езжу за художественными эмоциями, а не для того, чтобы сделать что-то на продажу или кому-то что-то доказать. Рисунки с натуры и живые впечатления помогают мне развиваться и создавать искренние работы даже тогда, когда они выполняются уже в студийных условиях или на заказ. Ведь о каких эмоциях можно говорить, если всё время смотреть на плоские фотографии? Тем более если речь о чужих референсах из интернета. Эмоции и ощущения — те вещи, которые нужно добывать в живой, настоящей жизни.



Тачка для пленэра художницы Татьяны Кононенко и сама художница за работой с верным псом Джазом. Фото: Софья Дюдина

И даже если я потом дорабатываю какие-то скетчи, в том числе и по собственным коротким фильмам или фотографиям, дома, потому что на пленэре не хватило времени или полил дождь, я всё равно испытываю эффект полного присутствия там! Разговариваю с людьми, которые меня сопровождали, переживаю ещё раз увиденную красоту, вспоминаю свет, цвета, порою даже играющую там музыку и запахи, витавшие в воздухе.

Что нужно для пленэра?

Вещи, которые вам будут необходимы на пленэре, зависят от погодных условий и ваших целей. Зимой лучше надевать специальную термобельё, перчатки с открытыми пальцами и шарф-снуд. Важна и тёплая куртка, непромокаемая обувь, специальные спортивные носки. Пригодится и фартук, который можно повязать поверх экипировки, если боитесь испачкать одежду. Летом нужна широкополая шляпа, очки

и льняная одежда. Некоторые художники летом работают в хлопковых перчатках: солнцезащитный крем может испортить рабочую поверхность бумаги или холста.



Художница Татьяна Кононенко на пленэре в Лурмаране (фр. Lourmarin) с художником Мишелем Каравокиросом (гр. Michel Karavokyros). Фото: Софья Дюдина

Что касается оборудования, то и здесь можно отдать много денег за профессиональное или сделать своими руками более удобную и бюджетную вещь. К небольшому настольному этюднику можно прикрутить металлическую подставку для прочности и переходник для обычного фотоштатива, чтобы вставлять мольберт в паз, как фотокамеру.

Для штатива важен малый вес. Карбоновые штативы дороги, зато весят всего несколько сотен граммов. Почему это так важно?

Пленэр не позволяет художнику сидеть часами на одном месте. Приходится двигаться либо за светом, либо за новым мотивом. И даже если сумка со всем оборудованием и бутербродами будет весить не

больше пяти килограммов, с каждым пройденным метром она станет отрывать плечи.

Обзаведитесь максимально удобными и лёгкими пеналами, подставками и креплениями, чтобы в любой момент последовать за ускользящим светом.



На пути к пленэрной точке в знаменитой бухте Ла-Сьота. Обратите внимание на сумки для пленэра на плечах у девушек. Фото: Натали Ратковски

Ускользящий свет

Одна из самых больших сложностей во время работы с натуры на пленэре — быстро меняющийся свет. Стоит ли бежать за ним и постоянно перерисовывать?

Можно работать сразу над десятком картин, как Моне. А можно взять себе на службу фотоаппарат. Чтобы поймать самую красивую и выразительную тень и наиболее выгодное освещение, в идеале лучше начинать зарисовки с раннего утра или приходить в знакомое место, про которое точно знаешь, как оно меняется в лучах солнца в течение дня.

Работа с природой подразумевает умение видеть оттенки и формы и точное знание того, как именно это изобразить. Кстати, поэтому так важно не набрасываться на природу сразу, а дать себе время всмотреться в неё и проникнуться атмосферой, поискать свой фрагмент через «сюжетоискатель» и остановиться на том, что цепляет, от чего хочется оттолкнуться и рисовать дальше.

Что делать, если не успел доработать этюд?

Иногда бывает и так: только начал работу, как приходится покидать место. Делайте сначала быстрые схематичные зарисовки, иначе преодолеть лень, выискать фотографию из отпуска и нарисовать будет весьма сложно. Внутренних долгов простое фото не создаст.

Схематично любой сюжет можно изобразить геометрическими фигурами, которые будут расположены на нужных местах и в правильных пропорциях. Это могут быть перспективные линии или даже заливка цветом, чтобы потом вывести рисунок от цветowych пятен. Главное здесь ухватить хоть что-то важное — импрессию.

Делайте на месте цветковые «конспекты», чтобы помнить какие-то нюансы. Я прикладываю кальку к поверхности своего рисунка и

помечаю поверх цвета и особенности. Некоторые художники составляют описание прямо на рисунке или на обратной стороне зарисовки. Иногда можно остановиться и на контурном тушевом рисунке, разобранном по тональности. Он будет содержать всю нужную информацию для дальнейшей работы.

Итак, при всей сложности работы на пленэре могу только ещё раз посоветовать отводить ему хотя бы несколько дней в году, даже если вы не живописец, а дизайнер или иллюстратор. Рост уровня мастерства гарантирован.

5. Как работают художники

Есть художники, превращающие солнце в жёлтое пятно. Но есть и те, кто, используя свой талант и ум, превращают жёлтое пятно в солнце.

Пабло Пикассо



О вдохновении

Рисование граничит с волшебством. Вот он, белый лист, — а через мгновение на нём оживают персонажи и истории. Озарение, божья искра, поцелуй музыки. Вдохновение — та магическая составляющая, которая помогает нам творить и созидать, повышать уровень своего мастерства и развиваться. Но так ли всё таинственно, как многие утверждают?

Если принять, что вдохновение — тот самый творческий порыв, который окрыляет нас настолько, что отговорки и страхи перед началом работы меркнут, многое становится понятным. Давайте присмотримся повнимательнее, где скрываются золотые жилы вдохновения.

Мотивация и постановка задачи

Для того чтобы безотлагательно начать работу, нужно иметь хорошую мотивацию. Что ею может стать? Например, решение достичь какого-то уровня мастерства, продаж, лайков, самооценки. Чтобы разобраться, что вас останавливает, можно по старинке сесть и выписать свои проблемы на лист бумаги. И если неожиданно напишется предложение «Мне никогда не стать Шишкиным», предлагаю напроць выключить этот негативный модус.

Начните с малого, а там видно будет. Шишкин тоже когда-то начинал учеником. Присмотритесь к своим работам. Возможно, вы хотите совсем другого или идёте к цели не теми путями.

Постарайтесь сформулировать, в чём загвоздка, и уже в процессе поймёте, чего же именно — каких знаний и навыков — вам не хватает для достижения поставленной вами планки мастерства.

Для того чтобы получать радость от работы, нужно приучить себя к мысли, что вдохновение приходит только в процессе — когда мы увлечённо погружаемся в проект и последовательно работаем.

Художника-иллюстратора Олафа Хайека вдохновляет, когда ему удаётся решить какую-то проблему, как в той истории, когда учитель предложил ему просто оставить портрет без носа — главное, чтобы

картина в итоге производила впечатление. Эта простая мысль позволила весьма успешному сейчас иллюстратору начать работать.

Как только вы поставите перед собой задачу и начнёте разбираться с тем, как её решить, способы наполнить ваш внутренний источник вдохновения будут находиться один за другим.



Знаменитые скалы в нормандском местечке Этрета, которые привлекали многих известных художников, включая Эжена Будена, Гюстава Курбе, Клода Моне и Василия Поленова. Фото: Натали Ратковски

Музеи, выставки и вернисажу

Работы других художников — кладезь информации, интересных находок и необычных решений. Порой именно осознание того, как была решена та или иная задача, помогает придумать собственные творческие решения. Однако далеко не каждый понимает, как именно извлекать информацию на выставочных мероприятиях. Многие устают

уже после первых двух-трёх залов и готовы обходить выставки стороной, лишь бы избежать истязаний искусством.

Здесь важна система, дозировка и понимание материала. Чтобы начать видеть, нужно учиться.

Намечайте в музее конкретные цели. Например, на сайте Лувра можно загрузить pdf-файл с пометками о самых знаменитых работах в собрании музея и заранее наметить цели: в какой именно зал вы направляетесь и почему. Если вы хотите своими глазами увидеть в музее д'Орсе (Musée d'Orsay), что работы пуантилистов написаны точечно или короткими мазками чистыми цветами, а смешение цветов — оптический эффект, стоит посетить именно тот зал, в котором представлены работы наиболее ярких представителей направления. Но даже если у вас нет конкретных задач, помните, что любое посещение музея — возможность эффективного самообразования.

Рассматривайте работы слева направо, от заднего плана к переднему. Что вас в них цепляет? Может, техника исполнения или какой-то необычный предмет, изображённый на полотне? Погрузитесь в иконографию работы: какие символы указывают на ту или иную историческую, библейскую или мифическую фигуру? Если вы не владеете иностранными языками, обратитесь к переводчику на [deepl.com](https://www.deepl.com), он прекрасно переводит любые тексты, допуская лишь небольшие «осечки».

Найдите информацию об авторе и его времени. Какой период он переживал в момент создания работы? Что повлияло на природу его мазка и выбор сюжета? Например, работы Ренуара после 1894 года отличаются особенно размашистым мазком. Виной тому приступы ревматизма, руки больше не слушались художника. Работа над картинами приносила дикие боли. Когда приступы участились, Ренуар перебрался на юг Франции в Прованс. Там ему стало немного лучше, но судороги и боль в суставах делали мазки менее точными и размашистыми. Форма перестала быть главенствующей. Женские портреты кисти Ренуара этих лет кажутся почти размытыми, но они нежны и чувственны. Художник переживал сильнейший кризис в борьбе с собственным телом, но жажда творчества не отпускала его.

Интересно, правда? Ходите в музеи ради таких находок. Это кладовая информации и просто неисчерпаемый источник вдохновения.

Пленэр или городской скетчинг

Как я уже упоминала выше, с непривычки работа с натурой может сильно огорчить художника. Особенно неприятны неудобства, связанные с рисованием вне обустроенного рабочего места. Прохожие, меняющиеся погодные условия, затёкшие конечности и многое другое.

Придумайте для себя схему, которой будете придерживаться. Она поможет собрать максимум впечатлений и достичь поставленных целей. Работать на пленэре непросто, но результат того стоит. Ни одна фотография, тем более чужая, не позволит пропустить через себя свет и атмосферу выбранного мотива. Организуйте регулярные вылазки, чтобы научиться чувствовать формы, их соотношения и цвета, и вы больше никогда не будете ждать прилёта абстрактной музыки. Она всегда будет идти с вами рука об руку.

Зарядка для фантазии

Существует целый ряд «дыхательных» техник для художника, позволяющих генерировать новые идеи. Многие из них подробно описаны в моей книге «Профессия — иллюстратор»^[89].

Например, техника комбинирования. Вам понадобится лишь пара предметов и желание соединить их в нечто новое. Скажем, возьмите чайник, ягоды и ремень с пряжкой. Что вы можете придумать с этими вещами? Какие фантастические объекты? Каких существ?

Не менее интересная техника — поиск знакомых очертаний в облаках, тенях, кляксах, трещинах. А как насчёт поиска лиц? Они скрываются везде — в звонках, циферблатах, розетках, счётчиках электричества, застёжках и сумках. Найдите такое «лицо» и зарисуйте или просто сфотографируйте.

Тему одушевления можно развить и дальше. Какой предмет вы могли бы представить так, как это сделали мультипликаторы фильма «Красавица и чудовище», в котором ожили и чайный сервиз, и подсвечник, и даже шкаф?

Выберите как минимум две техники развития фантазии и упражняйтесь в них ежедневно на протяжении месяца. Уверю вас,

через 30 дней желание находить необычные сочетания объектов станет вашей привычкой и источником вдохновения.



За основу для создания персонажа к сказке Андерсена «Стойкий оловянный солдатик» я взяла солдата швейцарской гвардии, охраняющего Папу Римского. Крыса из сказки получила аксессуары французского солдата — намёк на события начала XIX века, когда французы захватили Ватикан. Рисунки и фото Натали Ратковски

Повседневная романтика

Много лет подряд я вела проект рисования с натуры «Рисовальный флешмоб»^[90]. Темы выбирала так, чтобы в течение недели участники могли создать скетч или полноценную работу, опираясь на предметы, которые можно найти и нарисовать с натуры в домашних условиях. Например, помидоры, тыквы, лимоны, статуэтки, сумки, обувь. Или более широко: всё о красном, всё о синем, всё на букву А.

Другой пример — мой проект «365 скетчей», результаты которого опубликованы в моей книге «Рисуй каждый день»^[91]. Для него я

решила остановиться на ежедневном рисовании сцен из собственной жизни. Например, в тот день, когда у меня сломалась машина, я нарисовала игрушечные машинки сына: легковой автомобиль, который увозит эвакуатор. В день покупки новой машины на скетче появился ключ с брелком. В день, когда сын впервые отправился с садиком в поход, я нарисовала его милые резиновые сапоги.



Выкраски художницы Татьяны Кононенко. Фото: Натали Ратковски

Создание собственных персонажей

Казалось бы, зачем заставлять себя придумывать персонажей, если вы, к примеру, художник-портретист, а не иллюстратор детских книг? Потому что речь здесь о зарядке для «хвоста» — точнее, для ума. Привычка продуктивно работать теряется в разы быстрее, чем приобретается.

Для зарядки можно обратиться к самому простому упражнению. Думаю, каждый из нас в детстве был фанатом того или иного мультфильма, придумывал для любимых персонажей новые одёжки или

ситуации. Когда моему сыну было около девяти лет, он фанател от покемонов. Я дала ему в руки небольшой скетчбук, в котором он стал придумывать своих покемонов с характерным внешним видом, способностями и средой обитания. Кто сказал, что это занятие только для детей? Вдруг вы станете автором нового популярного персонажа вроде Супер Марио или Китти? Проверьте, каким именно для вас будет эффект от подобной «гимнастики».

Вызов себе — изучение новых изобразительных техник

Думаю, каждому знакомо неуютное состояние, когда сталкиваешься с неизвестным. За плечами могут быть годы рисунка, живописи и работы в профессии, но внезапно мы чувствуем себя неуверенными новичками только потому, что погружаемся в неизвестную технологию или метод. Продиктованы эти ощущения страхами: вдруг не получится, куда я лезу, зачем мне это надо, какая от этого польза?

Эволюционно чувство страха отвечает за сохранение особи. Оно блокирует мыслительные процессы, и человек вынужден действовать на уровне инстинктов, не отвлекаясь на философию. Наша задача — уговорить мозг перестать бояться. Новые изобразительные техники помогают обогатить опыт, расширяют горизонт и укрепляют уверенность в собственных способностях.

Например, многие начинающие думают, что писать маслом слишком сложно. На деле же разница работы акварелью и маслом минимальна, а преимуществ в разы больше. В акварели пользуются водой, в работе маслом её заменяет терпентин или смесь терпентина с льняным маслом. Важно знать основные правила нанесения материалов и поведение базовых пигментов и медиумов при высыхании — другими словами, соблюдать технологию. Её можно легко и методично изучить. Когда люди понимают, что ничего страшного в живописи маслом нет, но есть практически безграничный спектр возможностей, улетучивается и парализующее «я никогда так не смогу». Сможете!

Общение с единомышленниками

Многие художники по природе своей интроверты. Основную часть жизни мы проводим в одиночестве — в ателье, мастерской или за рисовальным столом. Как я уже говорила выше, с людьми всегда сложно. Однако именно коллеги по цеху часто делятся новинками литературы, информацией об интересных выставках и мероприятиях.

С единомышленником куда приятнее выйти на городской скетчинг и зависнуть за чашкой кофе в красивом кафе. Стоит ли лишать себя радости общения и обмена из страха оказаться в дураках? Особенно при таком колоссальном вдохновляющем эффекте.

Артбукинг

Многие авторы книг ведут так называемые дневники наблюдений. Там они записывают всё, что может послужить опорой при описании будущих персонажей: поведение, особенности характера или внешнего вида. Для художников подобными блокнотами служат артбуки. Подробнее эта тема раскрыта и в «Разреши себе творить»^[92], и в упомянутой выше «Рисуй каждый день».

Заведите себе сразу несколько художественных дневников. В одном вы можете клеить коллажи, подбирая вырезки из журналов по цвету и композиции — просто медитировать. В другом — записывать мысли и иллюстрировать их. Экспериментировать с цветом, материалами и техникой. Вести путевые дневники, ежедневные графические заметки, фиксировать и зарисовывать идеи, копировать картины в музеях и многое другое. Всё это будет вашей кладовой сознания, пространством для экспериментов и сильнейшим импульсом к творчеству. Крокодил не ловится, не растёт кокос? Открывайте артбук и дерзайте.

Тайм-менеджмент

Сильнейший источник вдохновения — чётко спланированный рабочий день. Когда у вас совсем немного времени на создание рабочего материала, иллюстрации или картины, нужно садиться и работать. А аппетит, как известно, приходит во время еды.

Составьте план действий и придерживайтесь его ежедневно. Как только вы начнёте давать себе поблажки и разрешать лежать на диване вместо работы, приступать к творчеству будет всё сложнее. Вы будете отодвигать начало работы и находить тысячи причин, почему у вас что-то не получится или чего ещё недостаёт для счастья: новых карандашей, бумаги, холстов или времени. Будете даже кивать на музу — мол, улетела и, в отличие от Карлсона, вернуться не обещала.

Добиться результатов может только тот, кто действует, причём ежедневно, поэтому распишите по часам свой день и, вопреки внутреннему сопротивлению, придерживайтесь своего плана: садитесь и работайте!

Откуда берётся стиль, или Ода технике и мотиву

Что такое стиль и почему он так важен для творческого человека? Можно ли его выработать намеренно или он есть у нас с рождения — и если так, то почему одним удаётся вырастить из этого хрупкого семечка крепкое растение, а у других оно так и погибает, не дав никаких ростков?

В разделе [«Искусство продавать себя»](#) я затрагиваю тему того, что стиль художника — это важная составляющая бренда, которая помогает укрепить его имя на рынке искусства и улучшить продажи. Найти свой индивидуальный стиль — это как наткнуться на золотую жилу и в плане сложности предприятия, и в плане последующего успеха.

Эрик Шпикерманн говорит, что не считает себя художником и у дизайнера не может быть стиля по определению. Потому что в своей работе дизайнер ориентируется на нужды отдельно взятого потребителя. Однако и у профессионала, который решает каждый раз какие-то новые задачи, может быть свой стиль, отличающий его от коллег. Например, изобретательность, особенный подход к решению поставленных задач, изысканная типографика, любовь к каллиграфическим или иллюстративным решениям. В таком случае стиль человека — это его оригинальное мышление. А значит, он есть у каждого из нас.

Связан ли стиль с техникой работы?

На мой взгляд, стиль складывается сразу из целого ряда вещей: предпочтений и вкусового воспитания, увлечений, выбранной техники работы, взглядов на жизнь, ожиданий от собственного творчества.

По большому счёту наш стиль — это мы. Именно поэтому так бросается в глаза, когда кто-то начинает копировать чужой стиль — это выглядит неестественно и мало отражает личность художника. Кстати, ещё поэтому фазы копирования чужого стиля длятся лишь коротко.

Мало кому по душе придерживаться искусственно созданных правил и выдавать за свои вещи те, что выросли из чужого опыта.

У меня нет ответа, является ли выбранная техника основополагающей в вопросах развития стиля художника. Однако именно та техника, которой художник отдаёт предпочтение, во многом предопределяет узнаваемость его стиля. Ведь эстетика работ не берётся с потолка.

Александр Штеффенсмайер так высказался о влиянии выбранной им техники акварели на его стиль: «Всё происходит немного дольше, чем в цифровой иллюстрации. Но я пока не встречал такую имитацию акварели на компьютере, чтобы это было на 100 процентов хорошо».



Иллюстрация Александра Штеффенсмайера к книге «Лизелотте не спится», 2010, техника туши и акварели

Стиль Александра во многом определяется его технологией работы, как и стиль художника-иллюстратора Романа Клонека, который работает в технике исчезающей гравюры и даже в своих цифровых иллюстрациях воссоздаёт эстетику линогравюры.



Иллюстрация Александра Штеффенсмайера к книге «Лизелотта ищет», 2014, техника туши и акварели

Иллюстрации Клауса Энциката несут на себе отпечаток его работы дизайнером графики. В нашем разговоре он рассказал, что занимался оформлением плакатов и объявлений. «Во времена моей юности работа художника-оформителя была не из лёгких. Книжные иллюстрации были в основной своей массе чёрно-белыми, поэтому, когда я нарисовал к своей первой книге иллюстрации пером, тушью и акварелью, типография отказалась её печатать. <...> Необходимые технологии печати уже были довольно хорошо развиты. Речь о 1968–1969 годах. Но макет для печати создавался фотомеханически. При этом происходило искажение некоторых цветов и нужно было много заниматься цветокоррекцией. Позже мне объяснили: чтобы напечатать цвет под контуром, его, контур, сначала нужно исключить. Для этого мне нужно было заготовить чёрно-белую форму для печати. С чёрно-белого макета делали синьку — печатали точную синюю копию макета на светочувствительной бумаге. И именно синий при последующей обработке можно было исключить из репродукции. Например, задвигался жёлтый фильтр, и синий исчезал на снимке. Причём тот же

зелёный было куда труднее исключить с помощью красного фильтра. Остатки зелёного всегда присутствовали в работе. С синим работалось в разы легче. Так мы и напечатали мои иллюстрации в трёх цветах — для каждого цвета свой отдельный “негатив”».



*Diebstahl
und im Folgen*

Bücher wiegen schwer



Рабочий стол иллюстратора Клауса Энзиката. Обратите внимание на то, каким образом нарисован разворот книги — на отдельных листах. Фото: Тетьяна Люкс

Каждый раз, когда иллюстратор создавал свои работы, ему нужно было держать в голове, как это будет печататься, какие цвета можно использовать, а какие нет. «Расходы на печать играли очень большую роль. Один американский печатник еще в 1930-е годы говорил: “Напечатать можно всё, даже если вы плюнете на страницу. Это вопрос бюджета”». По словам Клауса Энзиката, на пороге 1990-х, когда цифровая печать получила широкое распространение на Западе, в Восточной Германии это звучало как сказка. «Казалось невероятным, что в Западном Берлине есть типографии, которые печатают на специальных принтерах шестью и даже восемью цветами. При этом можно было печатать малейшие цветовые нюансы. Соответственно дорогостоящим был и процесс. Причём печатать нужно было только на специальной бумаге. А при более распространённом тогда у нас фотонаборе^[93] нужно было понимать, что чем больше цветов используется, тем больше вероятность, что на выходе будет серый мусор.

Некоторые иллюстрации я даже решался делать маслом, но в основном работал темперой. И естественно, с фотонабором очень часто печать оказывалась бракованной. Помню, одну книгу очень быстро печатали на четырёхцветной машине, и красный не успел просохнуть. А было важно, чтобы каждый новый слой краски очень быстро впитывался. Красный у нас растёкся по всей книге! Он был везде!»

С начала карьеры Клауса Энзиката прошло очень много лет. Современная техника позволяет печатать самые немыслимые переливы и градиенты. А иллюстрация у мастера по-прежнему несёт на себе отпечаток техники фотонабора: филигранные тушевые контуры, как на старинных гравюрах, дополняются нежными оттенками акварели в строго ограниченной палитре.

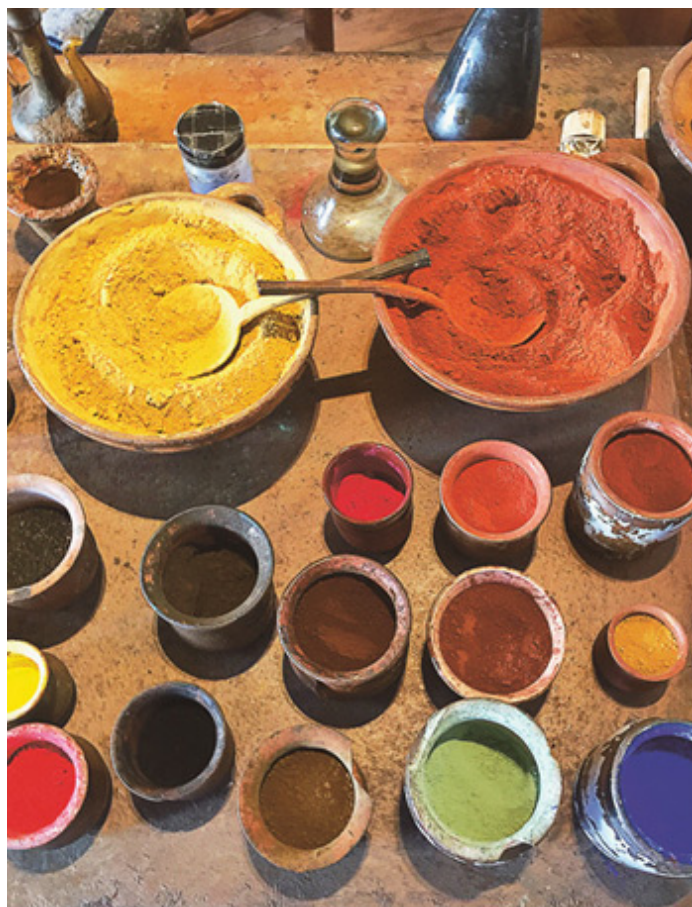
Похоже, что выбор техники играет большую роль в узнаваемости «руки», а значит, и стиля художника.

Как выбрать свою технику?

Для начала нужно как минимум понять, какие именно материалы и работа с ними соответствуют вашему темпераменту. Если вам хочется широких и щедрых мазков маслом на полотне, а также размашистых линий и динамичных композиций, любая ювелирная работа над мелкими филигранными деталями будет для вас пыткой. Так что на этапе обучения стоит попробовать все возможные техники и материалы, чтобы найти «своё», а вовсе не для того, чтобы поставить галочку в списке заслуг.

Второй важный этап — осознание того, какая именно техника позволит вам ускориться и стать продуктивнее. Работать медленно и с расстановкой могут позволить себе только признанные мастера с выработанным стилем и устоявшимся кругом клиентов. Если вы только начинаете свою карьеру в мире творчества, нужно работать не покладая рук, чтобы элементарно набрать какой-то фонд — запас работ, который поможет вам проявить свой стиль, выявить склонности, определить темп работы и довольно чётко очертить контуры вашего индивидуального продукта.

Не бойтесь использовать всё, что облегчит вам жизнь. Единственное, от чего я предостерегаю всех без исключения, — искушение обводок, когда для того, чтобы создать готовую работу, художник пытается перепрыгнуть этап настоящего рукотворного рисунка и обводит контуры по фотографии.



Натуральные пигменты, с которыми в своё время работал и Рембрандт. Фото Натали Ратковски в музее Рембрандта в Амстердаме



Ключ для скручивания тюбиков с краской. Фото: Натали Ратковски

Например, художник-иллюстратор Норман Роквелл (Norman Percevel Rockwell, 1894–1978) использовал для своих картин и иллюстраций проекции собственных фотографий. А наша с вами современница, австрийская художница Ксения Хаузнер (Xenia Hausner, род. 1951) пишет гигантские портреты людей по проекциям своих фотопортретов. И у Роквелла, и у Хаузнер уровень мастерства уже столь высок, что «обводки» служат лишь для ускорения творческого процесса. Если вы начинающий художник, любая обводка выдаст вас с головой, хотите верить, хотите нет.

Использование современных технологий

На практике мне пришлось столкнуться с тем, что многие люди считают использование компьютерных или фототехнологий для

создания «рукотворных» работ чистейшим. Подобное отношение обижает. Задумайтесь на секунду: технический прогресс — верный спутник творческого человека.

Доподлинно известно, что даже для развития пленэрной живописи, которая легла в основу концепта творчества импрессионистов и их последователей, толчком стало изобретение тюбика для хранения и более удобного использования пастозных смесей американским художником-портретистом Джоном Рэндом (John Goffe Rand, 1801–1873).

До изобретения тюбика, прежде чем приступить к работе, художнику нужно было создать для каждого оттенка собственной палитры свежую пастозную смесь. Для этого пигменты нужно было тщательно растирать с льняным маслом, следить за точными пропорциями для нужной интенсивности цвета и соблюдать как можно точнее технологию. Процесс этот был и остаётся достаточно затратным по времени. При этом смеси можно было хранить ограниченное время и заготавливать небольшими порциями. А транспортировать их приходилось в свиных мочевых пузырях, которые следовало держать закрытыми.

Рэнд, как и многие другие художники, долго бился над тем, чтобы многократно использовать заготовленные краски в подготовленных для них ёмкостях, пока не придумал хранить их в плотно закрывающихся свинцовых трубках без доступа воздуха. Огюст Ренуар даже высказался на эту тему: «Без тюбика для краски не было бы ни Сезанна, ни Мане, ни, может быть, импрессионизма»^[94].

Современному художнику доступны пластиковые и металлические тюбики, в том числе пустые для наполнения индивидуальными замесами. Почему-то никому не приходит в голову отказаться от этого завоевания технического прогресса. Или от графических планшетов и электронного тушевого пера, сканеров и принтеров, компактных мольбертов, пластиковых палитр, синтетических красок и современной качественной бумаги.



Фото рабочего стола иллюстратора Лизбет Цвергер. Фото: Тетьяна Люкс

В каждую эпоху были свои правила и представления о том, что и как должен делать человек в той или иной профессии, каких правил придерживаться и каким установкам следовать. Каждое новое изобретение и открытие приносили с собой новые правила и установки, поэтому так важно не заикливаться на предписаниях из прошлого, но учитывать их — как раз чтобы добиться оптимального, индивидуального результата, присущего именно вам.

Секрет здесь не в том, чтобы мучиться, а в том, чтобы перестать бороться с материалом и посвятить себя главной задаче — созданию увлекательного и прекрасного произведения.

Выбор мотива

В [главе о брендинге в разделе «Искусство продавать себя»](#) я также затрагиваю тему выбора мотива — определяющую для художника. Речь о так называемом продукте художника. Вопрос, что

именно является вашим продуктом, многих приводит в смущение. Разве может такое быть у свободолюбивого, импульсивного, творческого, тонкого и интеллектуально развитого существа? Может! Просто не каждый из нас хочет или умеет называть вещи своими именами.

Продукт художника — это набор его предпочтений, мотивы и техники, к которым он постоянно возвращается. Так, если вы скажете «пауки» — на ум тут же приходит Луиза Буржуа с её гигантскими «Мамап»^[95]. Стекающие часы — это Дали; арлекины и голуби — Пикассо; мужчины в чёрных пальто и котелках — Магритт; танцовщицы — Дега; лилии, японские мостики и ивы — Моне; летающие в синем небе влюблённые — Шагал; портреты брюнетки со сросшимися бровями, в традиционной мексиканской одежде — автопортреты Фриды Кало; утрированные толстушки с толстяками — Ботеро; влюблённые, танцующие в парке, — Ренуар; перформанс голой женщины — Марина Абрамович; упакованные в белую ткань здания — проекты творческой семейной пары Кристо и Жан-Клод. И таких примеров столько, сколько художников на свете, которые отличаются от остальных своим уникальным стилем и которые придали «лицо» тому или иному мотиву в искусстве.

Да, творческих людей часто критикуют за самоцитирование. Но именно излюбленные мотивы изображений делают работы художника индивидуальными и неповторимыми. И если рисовать какие-нибудь цветы только потому, что они хорошо продаются, притом что на самом деле вы их не выносите, это будет сквозить в каждой вашей работе. Вопреки расхожему мнению, жить по правде куда проще, чем в притворстве: не нужно учиться ходить на третьей, искусственно пришитой «ноге». Искренность — в том числе и в выборе мотивов изображений — именно то, что поможет вам обрести свой стиль и найти себя.

Как работает иллюстратор Александер Штеффенсмайер

Автор и иллюстратор детских книг о корове Лизелотте Александер Штеффенсмайер — прекрасный пример того, как выбор определённых

мотива и техники влияют на узнаваемость, продуктивность и продаваемость художника.

Когда я спросила у него, может ли он жить и содержать семью на гонорар иллюстратора, Александер ответил без промедления: «Разумеется!»

Александер Штеффенсмайер — один из самых продуктивных иллюстраторов современного рынка детской книги. Коллекция его изданий исчисляется несколькими десятками. Каждая книга сопровождается маркетинговыми продуктами вроде аксессуаров для детской комнаты и канцелярскими товарами для школы.

По словам Александера, на полноценную детскую книгу из 12 разворотов — 24 страницы — ему требуется не больше трёх месяцев. Что именно позволило ему достичь столь высокой продуктивности без потери качества? Оказалось, что Александер использует в работе все доступные ему современные технологии.



COVER (LEFT) AND SPREAD (RIGHT) BY [unreadable]

Иллюстрация Александра Штеффенсмайера к книге «Лизелотта ищет», обложка. Техника туши и акварели



Иллюстратор Александр Штеффенсмайер за работой в своей мастерской в Мюнстере. Фото: Тетяна Люкс

Мне было интересно, как вообще возникла идея подобной серии книг: выросло ли это стихийно или всё-таки присутствовали трезвое планирование и расчёт.

Оказалось, что и то и другое. С одной стороны, книги о деревне и животных пользуются большой популярностью среди маленьких читателей. С другой стороны, Александр хорошо разбирается в теме крестьянского подворья: на одном из таких он родился и вырос. Первая книга о Лизелотте была дипломным проектом иллюстратора, и он исходил из спроса потенциальных потребителей и личного богатого опыта.

Но почему именно акварель? По словам иллюстратора, акварель была для него более практичным материалом. «Я всё-таки больше рисовальщик, чем живописец. С акрилом или маслом к иллюстрациям нужен совсем другой подход. Я, правда, довольно аккуратно и

осторожно работаю — вообще-то слишком осторожно для акварели. Но в моих работах именно контуры — главенствующие. И к тому же я такой человек — мне всё нужно держать под контролем. Я знаю, что для акварели нужно быть немного смелее и энергичнее, но я приспособился: работаю лессировками. Люблю акварель от Schmincke, пробовал Winsor & Newton — тоже очень понравилось. Но у меня уже есть выработанная ограниченная палитра. Так что это уже дело привычки».

Чтобы ускорить кропотливый процесс ручной работы, Александер использует компьютер на стадии подготовки эскиза и финального чистового рисунка.

Так, например, корова Лизелотта и её друзья, почтальон и крестьянка, отрисованы у иллюстратора во всех возможных видах: все ракурсы и повороты головы уже хранятся в некой библиотеке и заменяются в примерном эскизе на более точные из заранее отрисованного набора. «Иногда я распечатываю фигуры и дальше работаю уже вручную, а потом заново сканирую, учитываю изменения композиции, дорисовываю на компьютере детали». По словам Александера, на компьютере куда удобнее подвинуть или уменьшить объекты.

На следующем этапе подробный контурный эскиз, выверенный на компьютере, печатается едва заметными серыми линиями на акварельном листе бумаги. Любимые сорта бумаги Александера — Arches или Fabriano. О процессе работы он говорит так: «У меня стоит принтер формата А3, ещё и поэтому я рисую иллюстрации 1:1, потому что больший формат не мог бы печатать в домашних условиях. По распечатанному рисунку я всё отрисовываю от руки простым карандашом. Я не люблю переснимать рисунки через световой стол, потому что он портит красоту линий. Росчерк контуров полностью теряется».

Когда карандашный рукотворный рисунок готов, иллюстратор переходит к следующему этапу — отрисовывает контуры водостойким тушевым линером. «Я варьирую контур, чтобы были тонкие и толстые участки — это делает линию более живой. Когда я покупаю новые линеры, то немного ломаю их — зажимаю щипцами, чтобы они были более тонкими в работе. Как перо».

Далее художник наносит самые простые акварельные заливки, которые для него как профессионала не составляют труда.

Интересной для меня была и техническая сторона вопроса. Ведь при подготовке книги нужно для начала отсканировать или сфотографировать иллюстрации. А если Александр работает в масштабе 1:1 и зачастую на форматах А3, как он выходит из положения?

Оказалось, что иллюстрации Александра сканирует уже само издательство с помощью профессионального барабанного сканера с высоким разрешением. «После сканирования мне присылают все файлы на проверку, и, если закрадывается какая-то ошибка, я сразу ретуширую иллюстрации в Photoshop или изменяю, если нужно другое освещение — более таинственное, например. Или, к примеру, я не очень люблю, если в том месте, где изображено небо, при сканировании неожиданно проявляется структура бумаги: теряется глубина. Для этих целей у меня есть разные варианты неба, нарисованные на гладкой бумаге, и я ретуширую “структурное” небо — заменяю его более гладкими рисунками».



Этапы создания иллюстрации Александром Штеффенсмайером.
Фото: Тетьяна Люкс

Было также логичным предположить, что как дизайнер графики Александр Штеффенсмайер сам верстаёт книги и готовит в печать. Но и здесь он меня заверил, что хотя иллюстратору полезно владеть основами вёрстки, чтобы уметь самому спланировать книгу, но, по сути дела, речь о совсем другой профессии. «Я полностью планирую книгу и делаю предварительный макет книги с расстановкой текста и иллюстрациями, а финальную вёрстку и допечатную подготовку делает уже издательство».

На мой вопрос, может ли Александр поделиться своим рецептом планирования книги, тот ответил, что рецепт у него как у всех: «Я делаю сначала раскадровку. Такой маленький сториборд, как для фильма. Например, если я знаю, что у меня для книги с картинками 12 разворотов, то сразу планирую, в зависимости от текста, где какая картинка встанет. Потом делаю большие иллюстрации к сториборду, примеряю в макет и, если всё в порядке, отдаю на сканирование».

Звучит на первый взгляд просто, вот только чтобы применить полученные знания, лучше пропустить их через себя — вывести свою формулу и вычертить свою «навигационную карту». Только тогда эта техника окажется для вас действительно полезной.

Как работает художник-иллюстратор Олаф Хайек

Когда я попала свежим мартовским утром в мастерскую Олафа в Берлине, меня поразил размах его текущей работы, стоявшей на мольберте.

До этого я знала Олафа как книжного и журнального иллюстратора и была в своё время сильно удивлена уже тем, что его работы выполнены вручную в смешанной технике, в основном акрилом и пастелью, а не являются компиляцией каких-нибудь текстур на компьютере. Настолько мало в его иллюстрациях просматривались типичные шероховатости ручной работы. Я тут же предположила: видимо, дело как раз в том, что работы Олафа огромного размера и при

уменьшении до книжного или журнального формата линии и поверхности кажутся просто идеальными!

Он протестующе помотал головой: «Нет-нет, это работа для выставки, а так я очень люблю маленькие форматы — не больше А3. На них удобнее всего работать акрилом в той технике, которую я для себя выбрал».

Мне было интересно, почему Олаф выбрал для себя именно акрил, хотя об этом материале принято высказываться критически: он еще не прошёл проверку столетиями. К тому же многие, в том числе известный французский иллюстратор Ребекка Дотремер, которая работает в основном гуашью, считают акрил слишком синтетическим, мёртвым материалом. На что Олаф ответил, что акрил оказался для него самым удобным: «Я много экспериментировал с разными материалами. Будучи студентом, часто работал маслом. Акрил увлёк меня, потому что я мог работать им как маслом и при этом не дожидаться полного просыхания. Меня подкупила практичность. К тому же я не работаю пастозно толстыми мазками. Я полюбил этот материал в сочетании с картоном и деревом. Он открыл для меня столько возможностей: например, можно быстро перекрывать один слой другим, перерисовывать и править. Не нужно было больше работать и с химией, без которой не обойтись в масле.



Работы художника-иллюстратора Олафа Хайека в смешанной технике акрила и пастели. Фото: Тетьяна Люкс

Я не считаю акрил мёртвым материалом. Он, скорее, говорит о самом художнике — как тот обращается с этим материалом: делает его мёртвым или оживляет. На мой взгляд, у акрила такое свечение и столько возможностей использования! К тому же я люблю добавлять в акрил пастель или просто пигменты, смотрю, как они реагируют и какие дают эффекты».

Многие художники делают, на мой взгляд, ошибку, становясь пуристами в творчестве. Например, если акварелисты узнают, что ты работаешь с маскировочной жидкостью или белилами, тебя тут же объявляют любителем. Хотя практически все профессиональные художники вырабатывают свою технику и делают так, как удобно и быстро. Причём уже и Тёрнер, и Сарджент, и ряд современных художников-акварелистов вроде Йозефа Збуквича спокойно работали и работают акварелью с помощью белил.

Олаф поддержал меня и сказал, что он против правил — надо попробовать всё. «Ну и потом, нужно всё-таки различать работу на заказ и станковую живопись. Когда горят сроки, думать о пуризме не приходится, надо делать так, как быстро и удобно. В иллюстрации вообще разрешено всё, особенно если это работает на качество и стиль работы, а также отражает личность художника. Сейчас у художников столько возможностей! Часто ты уже особенный, если рисуешь руками, ведь большинство иллюстраторов работают только за компьютером. <...> Но есть и недостатки. У меня уже были заказы, когда я рисовал для клиента отдельные куски работы и потом они стыковались на компьютере, но вообще я всё рисую вручную, потому что даже цифровой коллаж — уже что-то другое. Я понимаю, что надо мыслить более расчётливо, по-коммерчески, и как-то ускоряться или делать что-то на компьютере, особенно когда приходит заказ со сроком “вчера”. Люди часто не понимают, как много времени нужно художнику, чтобы на свет появилась качественная работа. И когда начинаются правки — это отдельная история, в живой работе передвинуть что-то влево, а что-то вправо. Не всегда удаётся объяснить клиенту, что правки на стадии готовой работы не самая простая вещь».

Что касается сюжетов, свои повторяющиеся мотивы цветов и причудливых животных Олаф находит в старых книгах с ботанической иллюстрацией, вдохновляется изобразительными приёмами старых мастеров.

Естественно, мне было интересно, с какими техническими трудностями Олафу приходится сталкиваться и нужно ли держать в голове, что работы должны быть не больше определённого формата, чтобы их можно было легко оцифровать. На что Олаф Хайек ответил, что специально купил сканер формата А3, чтобы самостоятельно сканировать свои работы и делать фотокоррекцию. «Если работы большего формата, я их просто сканирую кусками и составляю в Photoshop. Например, для моей последней книги у меня были работы форматом более метра, я их отсканировал из восьми кусков. И качество было довольно хорошее, хотя на печати всё равно выглядит иначе. У меня уже так было: люди восхищались результатом, а я был в полном ужасе от того, как в итоге вышло. Но так как лишь я знал, как всё задумывалось, старался не сокрушаться. Обычно как иллюстратор ты вообще не можешь повлиять на конечный продукт — как там издадут твою работу. Если только речь не о личных изданиях — тогда, конечно, со мной совещаются. Я всегда держу в голове, что потом придётся самому сканировать и хлопотать, если картинка больше, чем формат сканера».

Беседуя с разными художниками, понимаешь, что у каждого свои методы работы. Нужно много пробовать и экспериментировать, чтобы нащупать ту единственную технику, работа в которой будет доставлять удовольствие и которая будет выгодно отличать вас от других.

Неповторимая личность и уникальные условия жизни

Как бы мы ни стремились кому-то подражать, наше внутреннее «я» всё равно найдёт выход. Наш стиль — это подземные воды, которые рано или поздно вырываются на поверхность вопреки всем преградам.

Возьмём работы известного шведского художника-иллюстратора Карла Ларссона (Carl Larsson, 1853–1919). В XIX веке многие работали в технике туши, графита и акварели, но почему-то даже сто лет спустя

работы Ларссона узнаются безошибочно, потому что определяющими для его стиля и творчества были его любимые жена и дети.

В работах художника нет надуманности. Он рисовал то, что проживал. По финансовым соображениям семья Ларссонов была вынуждена переехать из столицы в деревенскую глушь и вести простую и суровую деревенскую жизнь семьи со средним достатком. И эта простота, гордость и тихое семейное счастье обнаруживаются так или иначе в работах художника.

Финансовое положение семьи оказало влияние и на выбор изобразительной техники: Карл Ларссон перестал писать дорогостоящим маслом, которое так любил во времена жизни в коммуне художников Гре-сюр-Луэн (Grez-sur-Loing), и перешёл на малоформатную акварель и пастель. Подавляющее большинство его работ того времени размером не больше 30×50 см.

У художника были и времена, когда его искусство оказывалось полностью невостребованным, и периоды взлётов, когда позитивные, яркие иллюстрации шведского быта с праздниками, детьми и залитыми светом интерьерами заполнили печатный рынок Европы.

Последнее случилось после успеха публикации книги акварелей, рисунков и рассказов Карла Ларссона под названием «Дом под солнцем». Книга была издана старейшим издательством в Дюссельдорфе под руководством владельца Карла Роберта Лангевиеше (Karl Robert Langewiesche, 1874–1931) и практически сразу стала бестселлером. За каких-то три месяца было продано 40 тысяч экземпляров. «Дом под солнцем» переиздавался несколько десятков раз и до сих пор продаётся. Обычно таким успехом могут похвастаться только религиозные издания.

Ларссоны стали идеалом семейного счастья, примером для подражания, основателями шведского дизайна интерьера — прообразом мечты о счастье и уюте просторного, простого и минималистичного домашнего очага.

Хотел этого художник или нет, но его жизнь в уютном деревенском доме с женой и восьмью детьми, а также его характер стали определяющими и для стиля его работ. Сам Ларссон писал в своих книгах-каталогах, которые издавались еще при его жизни, что он рисует тепло и уют домашнего очага не для статуса, а потому, что он любит и любим, и в этом он весь!^[96]

Кстати, весь интерьер их дома был придуман его женой Карин (Karin Larsson, урождённая Bergöö, 1859–1928), которая тоже была художницей. Для своего дома она разработала целую серию различных тканей с причудливыми, разнообразными узорами. Сама ткала и вышивала их, придумывала новые модели одежды для детей и взрослых и даже мебель. Карин придумала и особенный женский фартук, названный в её честь — karinförklädet: запахнутый сзади сарафан, который надевался поверх обычного платья и выглядел полноценной частью платья. Даже эта настоящая, осязаемая вещь внесла свою лепту в узнаваемый стиль художника, потому что Карин часто позировала мужу именно в этом фартуке. В доме-музее Ларссонов Lilla Hyttnäs^[97] в Сундборне до сих пор хранятся вещи, которые придумала Карин и нарисовал Карл Ларссон и которые теперь стали олицетворением шведского дизайна.

Поиск индивидуального стиля

Итак, на какие составляющие можно разложить стиль отдельно взятого художника, чтобы понять, в чём заключается его уникальность? Вот некоторые опорные пункты.

- В чём ваша уникальность: место рождения, условия жизни, национальный колорит, увлечения, склонность к точным или гуманитарным наукам, хобби и увлечения, склонности, особенности характера?
- В какой технике вы готовы работать: какая вам доступна и доведена до совершенства, приносит радость и удовлетворение?
- Какие темы — ваши? Политика, музыка, любовь, литература, спорт? Или: портреты людей, цветы, техника, животные? Что их отличает от работ других художников?
- Какие мотивы или отдельно взятые элементы вы постоянно и как будто произвольно используете в работе? Они могут стать вашими «фирменными»?
- Какая цветовая палитра присуща именно вам? Какие любимые оттенки и их сочетания могут стать знаковыми в ваших работах?

- Насколько развитие вашего индивидуального стиля зависит от технического прогресса и соответствует духу времени? Соответствует ли вообще? И если нет, почему?

- На каком уровне стилизации вы хотели бы остановиться? Насколько он обусловлен вышеперечисленными пунктами и может стать, без искусственных усилий, вашим коньком? Другими словами, как вы рисуете, когда не загоняете себя, например, в рамки академизма? Что идёт само, изнутри?

Могу только повторить: если вы надеетесь выработать стиль искусственно, напрасно потеряете время и силы. Ваш стиль — это вы и ваша жизнь. Остаётся лишь понять, как приложить эти знания к развитию своего неповторимого почерка.

Насколько полезно сомневаться в себе?

Когда я спросила Олафа Хайека, приходится ли ему сомневаться в себе, он вздохнул: «Не скажу, что часто. Но нередко меня терзают сомнения, как долго я смогу поддерживать свой успех. Потому что совершенно всё равно, насколько ты успешен. Ты можешь проснуться утром и обнаружить, что всё кончилось. Родители внушили мне, что искусство — вещь нестабильная. “Сынок, выучись какой-нибудь нормальной профессии!” И хотя я с первых дней своей карьеры мог прокормить себя иллюстрацией, то есть делаю это уже порядка 22 лет, я ни дня не работал кем-то другим. Да, в самом начале я довольно скромно жил в Амстердаме. Но меня так и не покидают сомнения, что завтра всё может рухнуть.



Работа Олафа Хайека Black Antoinette, 60x80 см, акрил по дереву, 2012

Сейчас, готовясь к выставке, я замечаю, что непривычный большой формат заставляет меня сомневаться в себе. А я хочу сделать целую серию работ — порядка десяти. И это новая, малоисследованная для меня территория. Ты можешь двадцать пять лет рисовать, а потом вдруг стоишь перед новым заданием и понимаешь, что у тебя ничего не выходит! Но в такие моменты я понимаю, что это школа жизни и через неё нужно пройти. И даже в каком-то смысле интересно, что ты лишён возможности в некоторых вопросах полагаться на опыт и должен открывать неизведанное. И это хорошо».

Александр Штеффенсмайер признался: «Экзистенциальных сомнений — например, не сменить ли мне профессию — нет. Но иллюстрациями лично я никогда не бываю доволен на все сто. Думаю, а нельзя ли было удачнее изобразить то или иное. Но я считаю такие сомнения важными. Иначе как развиваться дальше? Например, в той же акварельной технике столько нюансов и моментов, в которых я хотел бы стать лучше. Со временем учишься более толерантно относиться к своим работам, но всё-таки».

Иногда кажется просто забавным, что все эти невероятно одарённые, успешные люди умудряются сомневаться в себе. В чём причина этого?

Сомнения — удел одарённых?

Американский учёный-психолог Адам Грант (Adam M. Grant, род. 1981) утверждает, что сомнения в себе относятся к одной из важных привычек оригинально мыслящих людей^[98]. По Гранту, оригиналы — это те люди, которые не только выдвигают новые идеи, но и энергично действуют, чтобы реализовать их. Таким образом, они способствуют не только творческому развитию общества, но и глобальным изменениям в мире.

Как правило, люди, которые полны сомнений, запускают в действие множество запасных вариантов и тем самым пугают окружающих. О тех, кто хочет проработать разные комбинации и

подстраховаться, думают, что они лишены решительности. Разве будут сомневаться настоящие оригиналы? Чтобы соответствовать имиджу мужественных и хладнокровных людей, многие вынуждены скрывать свою неуверенность. Другими словами, за маской стоического спокойствия бурлит река сомнений, о которых никому нельзя рассказывать, чтобы не потерять лицо.

Признайтесь честно, кому из нас хочется быть осуждённым за плохую идею? Все мы чего-то боимся и порой сомневаемся как в себе самих, так и в своих решениях. Однако Адам Грант советует всё же разделять эти виды сомнений.

Сомнения в себе заставляют человека остановиться, парализуют его. В то время как сомнения в какой-то идее дают невообразимый толчок и энергию к действию, мотивируют пробовать, экспериментировать и переделывать.

Именно поэтому нужно чётко понимать, какой вид сомнения одолел вас, и говорить самому себе: «У меня достаточно сил и опыта. Я просто пока не нашёл подходящего решения!»

Полезный механизм развития

Адам Грант советует сомневаться во всех вещах, которые преподносят нам как решение по умолчанию, потому что это повышает нашу уверенность в себе и своих действиях. Этот совет еще в 1960-е годы дал Эдвард де Боно (Edward de Bono, род. 1933) — британский психолог, писатель и эксперт в области творческого мышления: «Чтобы быть по-настоящему творческим, сомневайтесь в данности вещей!»

Грант провёл небольшое исследование, по результатам которого оказалось, что люди, у которых на компьютере установлены браузеры Firefox или Chrome, работают лучше и эффективнее, чем те, кто остаётся со стандартно установленными Safari или Internet Explorer. И дело не в технических характеристиках отдельно взятых программ — они практически одинаковы, — а в том, что люди, отказавшиеся от стандартных настроек, имеют привычку сомневаться в абсолютной верности данного. Вывод Адама Гранта: как только вы чувствуете сомнение — держите его обеими руками!

Оригиналы боятся неудач больше других, но ещё больше они, то есть мы с вами, боятся что-то упустить, не попробовав. А потому большинство из нас склонны в итоге сожалеть не о каких-то действиях, а о бездействии.

Ведь почему творческие, активные, притом успешные люди имеют на своём счету куда больше провалов, чем те, кто бездействует и тихо отсиживается? Потому что они больше всех пытаются. Но какими бы печальными ни были провалы и неудачи, человека прославляют за его лучшую идею, книгу или картину — вещи, которые, по Адаму Гранту, никогда бы не появились на свет, если бы все поголовно боялись совершать ошибки.

Количество, качество и разнообразие производимого нами повышает наш шанс создать что-то по-настоящему оригинальное. Спросите у любого фотографа, сколько сотен снимков нужно сделать, чтобы среди них нашёлся хотя бы один по-настоящему оригинальный.

Присмотритесь к продуктивным художникам прошлого и настоящего — сколько всего было ими создано, чтобы на свет появилась хотя бы одна интересная работа? А сколько текстов написано гениальными писателями, прежде чем на свет рождается неповторимое по стилю и сюжету произведение? Так что нет смысла раз за разом ожидать от себя моментального шедевра и сомневаться в себе при каждой неудаче.

Нужно просто помнить, что чем больше мы создаём, тем выше шансы на удачное решение. У всех бывают плохие идеи. Но именно благодаря, а не вопреки им рождаются уникальные.

Барбара Шер, автор ряда бестселлеров по достижению целей, предлагала бороться с внутренним смятением так: уменьшить опасность, вызывающую панику. Не начав действовать, вы в любом случае потерпите неудачу. А неудач мы все слишком сильно боимся. Провалились? Честно расскажите об этом. А также о том, что вы для себя вынесли из поражения. Да, недоброжелатели скажут, что вы спятили и постыдно откровенничаете, но на самом деле вы их обезоружили. Если оставаться последовательным, анализ провала сильно изменит взгляд на многое и поможет вам стать на голову выше. Может даже случиться, что страх неудач пропадёт навсегда.

Итак, по-настоящему продуктивное сомнение — когда вы совершенно логично сомневаетесь в выбранном пути, а не в себе.

Примите шанс потерпеть неудачу, чтобы получить замечательный шанс попробовать!

Да, быть оригинальным очень сложно, но какой у нас выбор? Достижение цели — всего лишь последовательность шагов, которая превращает бездействие в действие. Не стоит недооценивать влияние таких простых вещей на подсознание.

6. Искусство продавать себя

Художник — это человек, который пишет то, что можно продать. А хороший художник — это человек, который продаёт то, что пишет.

Пабло Пикассо



Искусство продавать, или Что такое бренд художника

Если вы спросите у творческого человека, как он себе представляет идеальную профессиональную жизнь, вероятнее всего, он ответит, что хотел бы заниматься только творчеством, чтобы быт и торговлю взял на себя кто-то другой. Более того, хорошо бы ещё иметь помощника или преданную музу, которые бы верили в нашу звезду, всячески поддерживали, хвалили и угадывали наши желания.

Именно поэтому многие так уверены: стоит им найти агента, галериста, менеджера или влюблённого помощника, и дела сразу пойдут в гору. Однако суровая правда жизни такова, что художнику нужно с самого начала смириться с тем, что только творить не получится, и даже Рембрандту приходилось быть человеком-оркестром.

Увы, я тоже с завистью выслушиваю рассказы тех коллег, которые могут концентрироваться только на творчестве, в то время как кто-то другой занимается бухгалтерией и продажами. Художница Зоя Черкасская-Ннади на мой вопрос, нужен ли художнику агент или галерист, ответила: «Лично мне удобнее работать с галереей: они берут на себя очень много бюрократической работы, которой я ненавижу заниматься. Но это зависит от характера художника: кто-то предпочитает всё делать сам».

Мечта об агенте или галеристе

Не исключаю, что некоторые художники действительно предпочитают всё делать без посредников. Но это, скорее, люди такого уровня, как Дэмьен Хёрст^[99], Такаси Мураками или Джефф Кунс, которые продают своё искусство напрямую через основанные ими фирмы с помощью армии ассистентов. Большинству художников приходится всё делать самостоятельно, потому что пока никаких представителей или помощников у них нет.

Много кому из нас хотелось бы отдаться в руки опытного галериста или агента, но найти их можно только двумя путями: по

знакомству или через некую ключевую фигуру, которую заинтересовало наше творчество, и она сама обратилась к нам. Последнее, как правило, из мира фантастики.

Там, где активная рассылка своего портфолио помогает продвинуться людям прикладных творческих профессий, например дизайнерам или иллюстраторам, для художников-живописцев, перформансеров, концептуалистов и прочих закрываются все двери. Сложно объяснить почему. Даже когда галеристы говорят, что получают со своих трудов не больше 50 процентов, элементарно боятся вкладываться в ленивых или необязательных художников и нуждаются в подтверждении продуктивности, остаётся осадок. Ведь речь, скорее всего, о проверенной стратегии продаж предметов искусства, к которой относится столь привлекательный имидж закрытого клуба для избранных.

Но это не повод печалиться! Не устану повторять, что никто и не обещал, что всё будет честно и поровну. Ведь общие стратегии успеха всё равно существуют — без разницы, занимаетесь вы живописью, рекламной иллюстрацией или созданием этикеток для шампуня.

Развитие собственного бренда

Думаю, что многим известен тот факт, что плоды творчества, созданные популярными, известными людьми, продаются в разы лучше. Продавать никому не известные товары и обещать, что их качество будет высоким, — дело весьма неблагодарное. С большей охотой люди отдадут свои деньги кому-то проверенному.

Подобным гарантом «проверенности» и становится собственная «торговая марка» художника. Речь о так называемом «брендинге» — создании собственного не культа, но бренда личности.

Если у творческого человека есть собственный фирменный стиль, должный уровень качества работ, да ещё и хорошо раскрученное имя, продавать свою работу становится намного проще, ведь даже в магазинах мы стремимся покупать товары уже известных производителей. Поэтому столь большую роль для творческого человека играет понимание собственного потребительского круга,

умение грамотно ставить задачи, а также оставаться последовательным и деятельным.

Что нужно для фирменного стиля?

Под фирменным стилем многие понимают собственный логотип, визитную карточку и однотипные бланки для печати счетов и писем. Однако на самом деле речь идёт об узнаваемых методах коммуникации с внешним миром: будут ли о вас говорить «тот самый художник в тельняшке и трусах» или «тот самый Пикассо» и будут ли говорить вообще.

Использование фирменного стиля предполагает единый подход во всём, что касается деятельности и личности художника. Посмотрите на вопросы ниже. Не обязательно, чтобы у вас был ответ на каждый из них, но на большую их часть вы должны отвечать без запинки. В ином случае самое время задуматься о том, чтобы изменить ситуацию.

- Как звучит ваше имя?
- Есть ли у вас узнаваемый логотип или подпись?
- Есть ли у вас индивидуальные внешние приметы? Например, Фрида Кало — женщина с косами и сросшимися бровями в национальной мексиканской одежде.
- Каким человеком вы зарекомендовали себя?
- Кто входит в ваш круг общения, насколько эти люди интересны и известны?
- Есть ли у вас узнаваемый стиль в работах?
- Есть ли у вас уникальная ограниченная палитра?
- Есть ли у вас узнаваемые, повторяющиеся мотивы — то есть индивидуальный продукт?
- Ассоциируется ли ваша «марка» с качественными, интересными работами?
- Как часто вы заявляете о себе, чтобы поддерживать интерес к своему «продукту»?
- По каким каналам вы сообщаете о себе?
- Кто ваш потребитель?

Бренд — это короткая формула, описывающая вас как художника. При этом нужно понимать, что любой бренд в итоге хорош ровно настолько, насколько хорошо его воспринимает сторонний наблюдатель. И только если его восприятие в равной степени соответствует запланированному вами имиджу и действительному положению вещей, вашу «марку» можно считать успешно зарекомендовавшей себя.

珍の鳥



Работа Романа Клонека Fukuro, цветная ксилография, 33,3x44,5 см, 2015

Запоминающееся имя

Ярким и уже классическим примером брендинга в мире искусства принято считать художника Пабло Пикассо. Человек, который при рождении был наречен именем Пабло Диего Хосе Франциско де Паула Хуан Мариа де лос Ремедиос Циприано де ля Сантисима Тринидад Руиц Пикассо, был, видимо, волей-неволей вынужден задуматься над более кратким и запоминающимся написанием своего имени. И тем не менее между первой подписью на своих картинах фамилией отца P. Ruiz и ёмким Picasso — фамилией матери — прошло долгих восемь лет^[100].

Насколько ёмкое и запоминающееся у вас имя? И готовы ли вы вообще его принять? Как показывает практика, многие художники боятся, что зарекомендуют себя под одним именем, а потом внезапно найдут более красочное, и в самый неподходящий момент придётся начать работу над брендингом заново.

Популярный иллюстратор и создатель комиксов Жан Жиро (Jean Giraud, 1938–2012), известный также под именем Мёбиус, так и проходил всю свою жизнь под несколькими именами. Причём своим настоящим именем или его короткой формой Gir он подписывал комиксы о Диком Западе вроде «Лейтенант Блюберри», а именем Мёбиус — Мœbius или Моеbius — фантастические истории, часто созданные в сотрудничестве с известным испанским писателем, драматургом и режиссёром Алехандро Ходоровски (Alejandro Jodorowsky Prullansky, род. 1929).

Каким будет ваше имя? Какую «марку» будете развивать вы? Каким образом она будет подчёркивать вашу личность, мысли, образ жизни и характеризовать вас как надёжного партнёра и интересного художника?

Начните действовать

Признаться, я уже сбилась со счёта — так часто мне приходилось слышать, что пробиваются не слишком достойные люди, а по-настоящему талантливые остаются за кадром. Одна только присказка «бездарность сама пробьётся, а талантам надо помогать» чего стоит!

Естественно, вы можете и дальше верить в эту баечку и упиваться жалостью к себе с полной уверенностью в собственной гениальности. Но можете и начать действовать! Тот факт, что ваши работы, возможно, действительно в разы лучше творений более известных коллег, но никто о вас не знает, говорит о том, что люди, которых вы, возможно, яростно осуждаете, просто в разы больше работают.

Потому что создать и поддерживать собственную «марку» — известное имя, связанное с определёнными ожиданиями публики и потребителей, — это круглосуточная работа. Однако тот, кто создал собственный бренд, может более успешно продавать плоды своего творчества.

Катрайн Вайнгольд в книге «Менеджмент в художественном бизнесе» предлагает творческим людям придерживаться известной формулы пиара американского рекламного стратега Элиаса Льюиса (Elias St. Elmo Lewis, 1872–1948), которая читается как AIDA^[101].

Attention = Привлечь внимание

Interest = Пробудить интерес

Desire = Сделать свои работы желанными

Action = Инициировать действия

Что такое капитал внимания

Для художника привлечь внимание — не такая простая задача, как может показаться сторонним наблюдателям. Здесь нужен особенный подход, заранее продуманный план. Ведь внимание к себе и своему творчеству необязательно привлекать скандалами, эпатажем, всплесками аморального поведения, нарушением табу и разрывом шаблонов.

Понятно, что великие вроде Пикассо или Дали делали это, да и многие современники прибегают к «запрещённым» приёмам. Но не

каждый готов обнажить перед общественностью свою личную жизнь или хотя бы собственный зад.

Впрочем, тема голый попы на фоне своих работ в последнее время получила довольно широкое распространение, хотя и вызывает целую бурю весьма противоречивых эмоций как у коллег, так и у созерцателей.

Как известно, *sex sells* — секс хорошо продаёт. Хорошенькие полуобнажённые художницы, несомненно, привлекают больше внимания, чем синие чулки. Вопрос только в том, чьё именно внимание, насколько оно нужно, каковы будут последствия и сопоставимы ли они с вашими ожиданиями, а также доведена ли «презентация» до уровня чего-то эстетического, освобождающего, естественного и бунтарского или же зависла где-то на уровне пошлого продажного китча. Каждый должен решить сам, насколько подобная стратегия приемлема.

На просторах интернета я как-то встречала пост-пародию мужчины-художника на попытки продажи творчества благодаря красивому полуобнажённому женскому телу: он опубликовал своё фото за написанием картины в высоких мужских носках и полосатых семейных трусах. Это была искромётная, саркастическая попытка привлечь к себе внимание.

В 2000 году на ежегодном фестивале Burning Man Festival^[102] в Неваде темой мероприятия было «Тело». Художники Сьюзен Робб (Susan Robb) и Джефф Миллер (Jeff Miller) при содействии целого ряда творческих людей подошли к раскрытию темы весьма креативно и создали в рамках фестиваля инсталляцию под названием The Golden Tower Project. Она состояла из сотни пластиковых банок с мочой художников. Днём инсталляция играла солнечными зайчиками, а ночью банки подсвечивались разными неоновыми лампами^[103].

Американский фотохудожник Спенсер Туник (Spencer Tunick, род. 1967) славится своими фотографиями тысяч обнажённых людей, которых он организует в грандиозные флешмобы на фоне самых необычных мест. Например, как-то на открытие галереи Saatchi в Лондоне фотохудожник привёл более сотни обнажённых людей в бывшую лондонскую ратушу на берегу Темзы. Для своей работы Body Craze Туник пригласил в старейший торговый дом Selfridges в Лондоне несколько сотен нудистов-любителей, которые, к ужасу «снобов-

посетителей», скакали по этажам и эскалаторам магазина, размахивая гениталиями.

И если вы из тех, кто удивляется, к чему весь этот эпатаж, то вот вам простой ответ: привлечение внимания!

«Внимание», по мнению упомянутой выше Катрайн Вайнхольд, является главным словом XXI века: его привлечение стало важной составляющей любой продающей стратегии в бизнесе. Более того, всё чаще заходит речь о так называемом капитале внимания. Только тот, кто способен заполнить большие куски внимания публики, может успешно продвигать свой продукт. Наличие этого капитала притягивает к себе всевозможных рекламодателей, готовых платить за «эфирное» время тех, кто располагает чужим вниманием.

Создаётся неизбежное впечатление, что тот, кто хочет развиваться — как бизнесмен или личность, — вынужден бороться за капитал внимания. Причём любой ценой! Ведь этот ресурс якобы довольно ограниченный.

Катрайн Вайнхольд в книге «Менеджмент в художественном бизнесе» говорит, что чем больше прирост капитала внимания, тем больше вероятность получить прирост финансового капитала, известности и знаменитости. Тот, кто однажды добивается большого внимания, привлекает к себе ещё больше интереса. Художнику нужно попасть в эту спираль, ведь ничто не лишает успеха так же надёжно, как отсутствие капитала внимания.

По мнению Катрайн Вайнхольд, среднего не дано: либо вы копите капитал внимания и успешно развиваетесь, либо безуспешно пытаетесь сделать это.

Борьба за ограниченный ресурс

Всё это, конечно, просто прекрасно — внимание, его прирост и связанные с ним надежды на успех, в том числе и финансовый. Однако ни один ресурс на планете не является столь переменным и краткосрочным, как человеческое внимание!

Например, журнальная иллюстрация удостоивается в среднем двух-, максимум пятисекундного внимания читателя. А значит, нарисовать её нужно так, чтобы человек намного дольше завис на

странице и с любопытством прочёл материал. Но ведь в этом-то и трудность: как это сделать?

Неудивительно, что многие решают идти по проверенному, эффективному пути «цыганочки с выходом». И что же остаётся тем, кто по природе своей не относится к любителям драк и секс-скандалов? Упорная работа и понимание природы наращивания капитала внимания.

Уникальная личность

Чтобы разработать собственную стратегию развития, важно отдавать себе отчёт, в чём именно состоит ваша уникальность.

Хорошо продуманное высказывание о самом художнике — в чём его сильные стороны, заслуги и особенности, правильно выбранное художественное направление, общее высказывание работ и необходимое соответствие провозглашаемого имиджа и реального положения дел позволят пробудить искреннюю симпатию и уважение к художнику. И, как результат, помогут ему успешнее продавать плоды своего творчества.

Ваши утверждения, полностью подкреплённые реальностью, приведут в итоге и к другому приятному результату — пробуждению интереса к вам и вашим работам.

Дело за малым — сделать их желанными и добиться продаж. Но прежде, чем мы обсудим стратегии продаж и методы разжигания страсти, неплохо бы поговорить о самом «продукте».

Ступорное слово «продукт»

Как я уже упоминала выше, мало кто из творческих людей всерьёз задумывается над тем, что именно является их индивидуальным продуктом. Более того, многим это слово кажется оскорбительным, мол, художник — это вам не фабрика по производству шампуня! Тем не менее люди там, снаружи, нуждаются в неких внешних ориентирах — вроде тех, что Пабло Пикассо был кубистом, а Луиза Буржуа любила пауков. Но когда дело доходит до анализа собственного творчества,

мало кому нравится быть отнесённым к некой категории. А придётся. Нужно просто научиться давать этим категориям достойные названия.

У меня нет ответа на вопрос, можно ли каким-то образом умозрительно, искусственно «выжать» из себя продукт. Скорее нет, чем да. Но, нравится нам это или нет, выбранная специализация во многом облегчает задачи художника, и не только финансовые. Назначенный нами самими продукт будет работать на нас и наш имидж.

В любом случае стоит хотя бы задуматься над тем, что является вашим продуктом. Ведь это та вещь, которую нельзя оставлять на произвол судьбы и давать другим определять за вас, что же именно говорит о вас убедительнее всего. Ваш продукт — основная составляющая стейтмента художника — его заявление о себе.

На примере того же Пикассо можно выделить несколько стратегий в продвижении творчества, самая главная из которых направлена на однозначно узнаваемый продукт. На службу «продукту» был поставлен и бенчмаркинг, и инновативность, и ценовые, и выставочные стратегии. И даже кооперация с другими известными людьми, которые работали в похожем «продуктовом» направлении.

Что такое бенчмаркинг

Пикассо довольно упорно работал и искал, в чём заключается его «продукт» — то есть в чём его особенность как художника. Ведь его творчество берёт начало в традиционной испанской живописи.

Пикассо прошёл довольно длинный путь от натуралистичной живописи до стилизованной кубистской. Чтобы свернуть с накатанной тропы традиционной живописи, на которой было слишком много конкурентов, художник обратился, осознанно или нет, к бенчмаркингу.

Под бенчмаркингом (benchmarking), или, как говорят в народе, обучением у лучших, как правило, понимают сопоставительный анализ собственных продуктов с чужими успешными, то есть эталонными. Но не для того, чтобы почувствовать свою ничтожность, а чтобы улучшить собственные работы. Пикассо не только научился каким-то торговым приёмам у лучших людей своего времени, но и вполне обдуманно обращался к известным, признанным в мире искусства мотивам, которые были у всех на слуху.

Так, Пикассо, не боясь обвинений в плагиате, интерпретировал на свой лад танцовщиц Дега, арлекинов Сезанна и целый ряд других известных работ, которые стали настоящей легендой в мире искусства задолго до того, когда на сцене появился некий Пабло Пикассо.

Чтобы у людей не возникало путаницы и художник не выглядел скачущим из одной крайности в другую, Пикассо осознанно разделил своё творчество на периоды и самолично окрестил их так, как счёл нужным. Заметьте, это не сделал за него кто-то другой посмертно, это произошло при жизни Пикассо.

Для того времени это было весьма революционным шагом. Ведь периоды были вычленены самим художником, причём так, что это обеспечило ему имидж новатора, который с готовностью оставлял за своими плечами опыт прошлых лет, чтобы с головой окунуться в новые свершения. При этом Пикассо не забывал протаскивать через все свои произведения такие повторяющиеся мотивы, как гитара, голуби и быки. Другими словами, стиль его всегда менялся ровно настолько, чтобы не терялась нить предыдущего периода творчества, а «марка» Пикассо оставалась узнаваемой.

Так что задумайтесь хорошенько: что является вашим продуктом и каким образом вы будете изменять его так, чтобы он оставался узнаваемым, но при этом не попадал в разряд приевшихся и «у этого художника всегда так». Как вы будете удивлять своих зрителей, оставаясь при этом верным себе?

Ценовая стратегия своих продуктов — история особенно интересная. О ней можно более подробно прочесть в [главе о формировании цен за творчество](#).

Подводя итог всему вышесказанному, могу только повторить, что бесполезно ждать добрую фею, которая будет всё делать за вас. Учитесь всё делать сами — быстро, качественно и у лучших своего дела. И можете не сомневаться, что в процессе у вас появятся и необходимые помощники, и успех.

Сценический образ и жизнь

В предыдущей главе мы обсудили тему бренда художника и необходимости создания собственной уникальной марки. Однако, как я уже упоминала ранее, мало придумать и воплотить в жизнь некий образ. Он должен соответствовать той жизни, которую художник действительно ведёт.

Реальная жизнь и сценический образ

Думаю, многие уже замечали, что некоторые художники в реальной жизни не соответствуют своему имиджу. Осуждаете или принимаете? Например, извечная тема *sex sells*^[104], которую я уже затрагивала ранее. Речь о ситуациях, когда женщины-художницы начинают позировать полуголыми на фоне своих картин, страстно глядя в объектив и театрально повернув попу к зрителю. Подобные методы «подачи материала» можно принимать или нет, но сложно отрицать, что это работает как минимум для привлечения внимания. А мы уже разобрались, насколько важен для художника капитал внимания.

Но откуда берётся внезапная категоричность у коллег по цеху, которые по определению и в силу образования имеют совсем другое отношение и к наготы, и к альтернативным устройствам быта? Ведь и актёры в реальной жизни не имеют ничего общего с теми персонажами, которых они воплощают на сцене или перед камерой. Там у них работа, за которую, между прочим, платят, а тут жизнь. Так а почему художнику нельзя?

Вспомним того же Моне, который спокойно дописывал работы или создавал новые по мотивам своих этюдов дома, но при этом упорно поддерживал имидж пленэриста, у которого даже ателье якобы не было. Так было нужно для популяризации нового направления в живописи. Вряд ли кто-то в обиду на потрясающего Клода Моне за то, что он иногда лукавил, ведь мастерство этого человека неоспоримо. Там, где для одного пленэр — путь к развитию, для другого — путь к лучшему имиджу. Или и то и другое. У каждого свои задачи.

Но и в наши дни подобное обижает и возмущает. Видимо, именно так себя чувствовали современники Моне.

Более драматичны, на мой взгляд, ситуации, когда человек в реальной жизни живёт в полнейшем хаосе в тесной квартире на социальное пособие без работы и семьи, но уверенно культивирует в чужих глазах образ мегауспешного художника и семьянина. На публике человек чрезвычайно мил, создаёт впечатление невероятного трудоголика и настолько бурно рассказывает всему миру о своей кипучей деятельности, что даже неловко сказать, что «куличи» у него при этом так себе получаются. Угрюмые, депрессивные работы человека с болезненно искажёнными пропорциями выдают истинное положение вещей. Но что он должен сделать? Признаться всему миру в своей несостоятельности? У меня нет ответа. Этому художнику тоже нужно как-то жить.

Можно только оставаться верным себе — работать и жить искренне, следуя своему жизненному плану. Подлинность в любом случае будет оплачиваться куда выше.

Важно отлавливать негативные моменты и порывы рассказать о чём-то, чего не существует в природе. Держите в голове формулу: чтобы ваш имидж художника работал на вас, а не против, нужно стремиться к соответствию сценического образа и реального положения вещей.

К тому же помните, что в вас есть и другие качества, которые помогут выкарабкаться из ловушки иллюзий. Все сформировавшиеся стороны человеческого характера прошли отбор эволюцией, и нам решать, как быть с этим наследием.

Так что же в итоге делать? Быть или казаться? Работать на сценический образ или резать правду-матку? Видимо, на этот вопрос каждому придётся ответить самостоятельно, насколько позволят совесть и условия. Просто помните, что рано или поздно всё всплывёт — как с мастерской Моне. Настоящую оценку нас и нашего творчества смогут сделать только последующие поколения. А чтобы наши имя и труды не утонули в море забвения, лучше оставаться искренними, а если лукавить, то ровно настолько, чтобы это помогло нам в реальной жизни, но благодаря трудолюбию и таланту было с лёгкостью прощено потомками.



Фрагмент иллюстрации Лизбет Цвергер к книге Г. Х. Андерсена «Русалочка». Смешанная техника гуаши и акварели

Приносят ли блоги пользу, или Что за зверь онлайн-продажи

Крупные европейские газеты и журналы всё чаще пишут, что интернет вызывает зависимость. А всё потому, что учёные мужи обратили внимание на это сравнительно молодое явление, встревожились и забили во все колокола^[105].

Понятие «интернет-зависимость», которое пытаются внедрить в обиход наравне с общеизвестной наркозависимостью, довольно горячо обсуждается в научных кругах. Многие психологи отвергают его и видят в эксцессивном обращении к интернету всего лишь симптом психического заболевания, например депрессии.

Другие эксперты, напротив, требуют уже сейчас рассматривать интернет-зависимость как новый вид заболевания, которое нуждается в превентивных мерах борьбы в виде различных терапий и социальной рекламы. Например, поступило предложение обязать такие социальные платформы, как Facebook, вести разъяснительную работу в среде своих пользователей. Но, на мой взгляд, это равносильно тому, чтобы заставить производителей конфет призывать потребителей есть меньше сладкого. Бизнес-модель Facebook основана на том, чтобы люди как можно больше времени проводили там, созерцая рекламу и сообщая ещё больше информации о себе.

Я с грустью наблюдаю за тем, как деструктивное воздействие моббинга, троллинга и нездоровой потребности в ежедневной порции лайков разрушает нашу нервную систему. Каждое из перечисленных явлений на свой лад активизирует «системы вознаграждения» мозга, генерирует волну дофамина в организме и, как следствие, психологическую зависимость.

Важная составляющая

Нравится нам это или нет, трудно отрицать, что интернет стал одной из важных сфер жизни. Хотя многие придерживаются позиции, схожей с мнением художника-иллюстратора Романа Клонека: «Я не

верю во все эти платформы. Подписчики не играют для художника ровно никакой роли, потому что у многих это просто хобби — «собирать» людей и следовать их постам».

Видимо, необходимо переосмысление, новый уровень ответственности за себя и других. Особенно потому, что для нас, творческих людей, интернет стал одной из важных составляющих заработка.

На мой взгляд, мы живём в переломное время, когда рушатся старые структуры творческого мира, сотканные из иерархий галеристов, агентов и артбайеров, в которых творческий человек не имел возможности пробиться на рынок искусства самостоятельно. И если еще пару лет назад такое понятие, как онлайн-продажи, звучало смешно, а «настоящими» творцами были только те, кто выгодно устроился в галерее или у приличного агента, то в новом мире дела обстоят совсем иначе. Это мир, в котором такие вещи, как онлайн-продажи или онлайн-имидж художника, с каждым днём приобретают всё больший вес.

Инстаграм — одна из самых влиятельных платформ?

Несколько лет назад, когда знаменитая платформа Instagram была куплена другой не менее известной платформой Facebook, количество пользователей первой выросло с 25 до 300 млн. Художники, галеристы, музеи, аукционные дома и всевозможные издания об искусстве и творчестве больше не упускают возможности застолбить информационное место в Instagram, чтобы увеличить охват своей аудитории. Среди наиболее известных художников — наших с вами современников — там представлены такие знаменитости, как Ай Вэйвэй^[106], Йоко Оно^[107], Джефф Кунс^[108], Такаси Мураками, Дэмиен Хёрст и многие другие.

Известная британская страховая компания Hiscox публикует ежегодно отчёт о развитии онлайн-рынка искусства — Hiscox online art trade report, из которого следует, что за последние годы всё больше решений о приобретении предметов искусства принимается под влиянием таких соцсетей, как Facebook и Instagram^[109].

Этот отчёт также позволяет понять, как именно ведут себя пользователи на относительно молодом онлайн-рынке искусства, каким образом он меняется и развивается. Если верить Niscox, тенденция такова, что онлайн-продажи растут с каждым годом. Ценители искусства прогнозируют, что в ближайшие годы средний рост продаж составит более 15 процентов. А значит, уже через пару лет оборот на онлайн-рынке искусства должен составить порядка девяти миллиардов долларов США. И это вопреки словам руководителя отдела искусства и частных клиентов компании Niscox Роберта Рида, что рынок искусства по-прежнему остаётся непрозрачным по целому ряду причин. «Трудно отрицать, что по данным статистики именно Instagram оказывает сейчас наиболее сильное влияние на формирование рынка искусства». Видимо, у него какой-то другой Instagram, а не тот, который душит пользователей бесполезной рекламой и пытается ежедневно манипулировать сознанием.

Большинство галерей и подавляющее большинство платформ, продающих искусство онлайн, также ожидают роста конкуренции на рынке онлайн-продаж. Если вы обратитесь к ежегодным отчётам компании, то убедитесь, что прогнозы эти радужные.

Ключевой момент последних лет: такие знаменитые аукционные дома, как Christie's и Sotheby's, стали публиковать статистики онлайн-продаж, свидетельствующие о росте продаж через интернет. Sotheby's даже отменил премии для тех покупателей, которые приобретают искусство только онлайн, — они просто больше не нуждаются в подобных акциях: мотор завёлся.

В среде галеристов началась настоящая охота за талантами. Причём такая, что всевозможные сервисы, подсчитывающие рейтинг художников, вроде Artrank, бросили все средства на развитие алгоритмов, благодаря которым можно якобы рассчитать, кто из художников является восходящей звездой. По свидетельству журнала Artinfo 24, такие признанные коллекционеры, как Стефен Зимковиц (Stefan Simchowitz, род. 1970), уже давно обратили внимание на Instagram и прочие онлайн-платформы для приобретения произведений искусства^[110]. Christie's или Sotheby's давно и плотно используют свои аккаунты в Instagram для анонсов аукционов, привлечения внимания к различным коллекциям и мероприятиям. И даже известный американский звёздный критик-искусствовед Джерри Сальтц (Jerry

Saltz, род. 1951, Senior Art Critic), публикующий критические заметки в своём блоге и в журнале New Yorker (кстати, он женат на Роберте Смит (Roberta Smith, род. 1947), одной из самых знаковых и знаменитых критиков, работающей на New York Times), поддался Instagram-ажиотажу и пустился на поиски хорошего искусства там.

Вот что пишет Джерри о своих поисках: «Интенсивнее всего я ищу на Instagram то, что раньше искал на Facebook или в Twitter: неизвестное искусство. То, которое создают художники, которые представлены только в интернете, а не в так называемых настоящих галереях в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Берлине или Лондоне. Художники, которые еще не заработали себе имя, никогда не появлялись на всевозможных биеннале, никто их не коллекционирует и никаким другим образом не удостоивает внимания. При этом это хорошие художники, может быть, даже великие. <...> Я обожаю галереи, однако система отбора кандидатов, установившаяся на сегодня, а также стражи, следящие за соблюдением правил, играют роль тормоза и лишают возможности случайно открывать таланты или каким-то образом менять судьбу художника. Зато о находках на Instagram можно прочесть даже в New York Times. Например, скандально известный Ричард Принс^[111] открыл таких звёзд, как Женивьев Фиггис^[112] и Пи Би Лэваль^[113]. А современный американский художник и музыкант Раймонд Петтибон^[114] якобы нашёл там политизированного художника Эндрю Поупа^[115]. Приятно понимать, что я могу найти на Instagram вещи, которые в иной ситуации просто ускользнули бы от меня.

Для начала я подписываюсь на неизвестное имя, от которого прилетел лайк. Нажимаю на ссылки, ищу дальше. Так я открыл для себя огромное количество людей. Например, нашёл таких, которые намного лучше фотографируют, чем думают. Иногда я буквально спотыкаюсь о каких-то новичков, которые работают в разы интереснее и непредсказуемее, чем так называемые профессионалы, и у которых совершенно необычное, свежее представление о цвете, композиции, мотивах и кадрировании. Остаётся только надеяться, что в ближайшее время такие работы появятся в публичных изданиях и галереях»^[116].

Насколько серьёзен Instagram?

Принято считать, что секрет успеха Instagram кроется в глобальных хештегах и возможности привлечь к себе внимание нужной аудитории. Потому что на таких платформах, как Twitter, Pinterest или Facebook, намного больше всевозможных препонов. А потом у платформы начались проблемы именно с хештегами и связанными с ними «теневыми банами». И тем не менее Instagram — это якобы легко, визуально, всегда под рукой. К тому же многочисленные функции вроде Shop now — ссылка на онлайн-магазин, Install now — возможность инсталляции приложения, Sign up — ссылка на подписку, например на обновления и оповещения, и Learn more — ссылка на более обширную информацию о профиле в спонсированных постах легко могут сделать из простого созерцателя ленты покупателя.

Но ничто не вечно под луной. Каких-то пару лет назад в глазах галеристов, художников и маркетологов Instagram считался несерьёзной платформой. И хотя последние исследования говорят, скорее, о том, что влияние Instagram будет расти с каждым днём, у пользователей может просто лопнуть терпение и люди начнут покидать эту платформу. Скорее всего, через пару лет на смену Instagram может прийти что-то другое. Поэтому важна не приверженность какой-то платформе, а понимание маркетинговых механизмов работы.

Упомянутый выше критик Джерри Сальтц утверждает, что мы живём в переломное, золотое время расцвета новых технологий и ими нужно пользоваться, пока они не устарели и не пришли в упадок.



Работа художника-иллюстратора Льва Каплана Termidor, акварель на бумаге, 80x60 см, 2016

Конкретно Instagram уже приложил, на мой взгляд, массу усилий, чтобы испортить благоприятный климат, сложившийся там в своё время, и сделал создание бесплатного контента другими своей высшей целью. С точки зрения бизнеса владельцы Instagram всё делают правильно: ежедневно платформа сама пополняется свежей информацией, юзеры дерутся за место под солнцем, добровольно сообщают всё о себе, для нелепой «синей плашки» активного пользователя переправляют фото документов, удостоверяющих личность, совершенно неизвестным людям — может, даже мошенникам, при этом ещё и платят Instagram за возможность рекламы, хотя эта платформа специально прячет посты из лент подписчиков. Пробриться там «свежим» людям стало практически невозможно из-за новых алгоритмов, которые продвигают и советуют только тысячников, создающих тонны цифрового мусора ежедневными, якобы необходимыми, но почти бессодержательными постами. Отдельные группки людей ссылаются только друг на друга и комментируют с

помощью эмодзи — главное, чтобы бездушный алгоритм платформы зафиксировал некую активность и не счёл ботом.

И если вы, не дай бог, где-то усерднее обычного сослались на кого-то, используете слишком много гифок в своих сториз и добавляете копипастом одни и те же хештеги, у вас тут же падают охваты. Вас наказывают. Вы исчезаете из лент своих подписчиков — попадаете в так называемый теневой бан, не говоря уже о том, чтобы вас кому-то посоветовали.

Как бы там ни было, любая интернет-платформа — это в первую очередь работа по раскрутке собственного контента, а также много времени и сил, потраченных, чтобы зарекомендовать себя в необходимых кругах. И только после этого любую платформу можно рассматривать как возможность, а не что-то, что само по себе принесёт вам славу и деньги.



Работа художника-иллюстратора Льва Каплана Don't tell, акварель на бумаге, 2016

Сейчас действительно наступил некий переломный момент, когда меняются правила игры на рынке искусства, который уже пару десятков

лет варится в собственном соку. И все эти галереи, агенты и консультанты, мнящие себя помазанниками божьими, законодателями мод и авторами правил на рынке искусства, уже через пару лет могут стремительно уйти в прошлое за ненужностью. Например, потому, что вырастет целое поколение платежеспособных людей, которые будут покупать произведения напрямую у художника, в том числе и через какой-нибудь Instagram.

Однако стоит помнить: тот, кто хочет продавать свои работы, просто обязан поддерживать связи и налаживать новые отношения, в том числе и с покупателем. Каналы связи через социальные сети — далеко не святой Грааль, испив из которого можно получить все желанные блага, включая бессмертие.

К сожалению, вес социальных сетей будет расти и дальше, поэтому их нужно учитывать в собственных маркетинговых стратегиях. Будет ли тот же Instagram самым влиятельным на рынке искусства, покажет время. Но лучше пользоваться его возможностями уже сейчас, пока можно.

Свет клином не сошёлся

В упомянутом выше отчете компании Hiscox также публикуется рейтинг онлайн-платформ топ-25, которые занимаются продажей искусства. К нему стоит присмотреться повнимательнее, чтобы понять, что в мире искусства существует множество профессиональных и весьма успешных платформ для продажи предметов искусства, при этом упомянутый выше Instagram там напрочь отсутствует. Так, в топ-25 входят такие традиционные аукционные дома, как Christie's, Sotheby's, Phillips, Bonhams, Heritage Auctions, Dorotheum, Saffronart, Drouot Live, а также платформы, знание о которых может пригодиться художникам-одиночкам: Artsy, Artnet, 1stdibs, DegreeArt (одна из сильно набравших популярность в последние годы), Etsy (между прочим, в первой десятке в списке), Artspace, Amazon Art, Artfinder, Barnebys и The Saleroom.

Крупные ведущие компании уверены, что рынок онлайн-продаж в ближайшие пять лет будет только расти и развиваться, при этом сконцентрируется всего на нескольких успешных платформах.

Существуют и мнения, что сегодняшнее положение дел создало благоприятную почву для развития нишевых продуктов и художников в самых разнообразных ценовых категориях, а всевозможные стартапы вроде американского Amazon Art принесли на удивление хорошие результаты.

Как правило, если взгляды расходятся, велика вероятность, что рынок будет развиваться сразу в нескольких направлениях. А значит, шансы на развитие будут не у какой-то отдельно взятой группы художников, а у гораздо большего количества творческих людей.

Рейтинг Niscox основывается на качественных ответах примерно тысячи покупателей предметов искусства на вопрос об их восприятии, привычках, сайтах и покупках, о том, насколько они довольны и какое у них впечатление от процесса приобретения. Однако не следует забывать, что подавляющее большинство опрошенных — европейские и американские покупатели, и, возможно, существует вероятность того, что в других странах ситуация будет иная. В любом случае нужно мотать на ус, что за онлайн-продажами будущее.

Надо ли себя пиарить, или Настоящего художника и так откроют?

Если вы прочли предыдущие главы, то наверняка уже поняли, насколько важна реклама для художника. При этом довольно часто складывается впечатление, что многие известные и весьма успешные люди ничем подобным не занимаются, но популярность их при этом только растёт.

Почему так? Известный иллюстратор Лизбет Цвергер полагает, что, скорее всего, это люди, рождённые в другое время. «Чуть ли не в каменном веке. Настоящий рай, должна признаться. На мой взгляд, сейчас молодым людям невыносимо тяжело. Нужны ли все истории с интернетом? Не знаю даже. Мне — нет. Мне они скорее мешают. Мне как-то сказали, что я могу делать для себя рекламу на Facebook. Ну да, там ставят много лайков, но они далеко не гарантия того, что мои книги будут продаваться. Надежда оживить таким образом книжный рынок кажется мне иллюзорной. Да, нужно срочно что-то делать, чтобы растормозить рынок, потому что продажи книг падают с каждым годом, и это ужасно».

Как бы там ни было, большинство творческих людей по-прежнему живут иллюзией, что по-настоящему талантливого человека и так заметят. Успешные люди слишком часто говорят, что их «открыли». На практике дела обстоят так: талант и усердие куда менее важны, чем, например, связи, умение продавать себя и грамотно создавать сеть контактов, которые способствуют дальнейшему росту популярности и продажам.

Упомянутая выше компания Niscox поинтересовалась у покупателей, чьи посты в социальных сетях влияют на их решение купить произведение определённого художника. Ответы были ошеломляющими: посты художников всего на несколько процентов уступают по популярности постам известных музеев и галерей! Они опережают рецензии художественных критиков и кураторов, коллекционеров и известных выставок. О чём это говорит нам? Видимо, о том, что у нас появились шансы стать кузнецами своего счастья.

Рекомендация — это всего лишь шанс

Несколько лет назад, когда состоялась моя первая галерейная выставка, одна знакомая спросила меня, как я туда попала. Я честно призналась, что меня порекомендовала знакомая художница, которая участвовала со мной в групповой выставке и была коллегой галеристки в закрытом сообществе художников. Собеседница искренне огорчилась. Она-то думала, что меня открыли, а если посоветовали — это «не считается».

Можно сколько угодно тешить своё самолюбие тем, что кто-то другой пробился только благодаря какой-то рекомендации или связям, а не благодаря таланту и способностям. Но в итоге рекомендация — это всего лишь шанс, к которому нужно быть готовым, а не гарантия успеха. Я была готова к моему шансу выставиться: на тот момент у меня было и приличное портфолио, и множество хороших работ, а значит, было что показать на собеседовании, чтобы убедить галеристку дать мне шанс выставиться на её площадке. Моя идея и уровень мастерства убедили человека отдать это место и время именно мне, а не кому-то другому.

Многие верят в то, что настоящих художников находят — им не нужно делать что-то самим. Возможно, бывает и так, хотя я с подобным никогда не сталкивалась. Однако обесценивать заслугу художника только потому, что он якобы пробился по знакомству, как минимум глупо. Особенно с учётом того, насколько тяжело порой оказывается заполучить нужный контакт и достичь уровня, достаточного, чтобы соответствовать выдвинутым требованиям.

В одном из интервью я прочла, что отец Лизбет Цвергер был известным в Вене картографом и тот факт, что она получила место иллюстратора в хорошем издательстве, с которым работает всю жизнь, далеко не случайность. В нашем разговоре с Лизбет выяснилось, что в своё время её мама отправила работы юного иллюстратора хорошему знакомому в издательство: «Так совпало, что мы с издателем подошли друг другу. Бесполезно пытаться попасть куда-то через связи — работы художника должны соответствовать репертуару того или иного издательского дома. Если работы не подходят, такое сотрудничество будет бесполезно и для издательства, и для самого иллюстратора. Но

вообще, если тебя советуют, нужно хвататься за этот шанс и брать быка за рога».

Художник-иллюстратор Роман Клонек попробовал получить работу без связей и отправился обивать пороги издательств: «Первый коммерческий заказ я получил после того, как прошёлся с папкой работ под мышкой по целому ряду гамбургских газет, журналов и дизайнерских агентств. Это был заказ на иллюстрацию от гамбургского журнала *Szene*. Я звонил по телефонам, договаривался о встречах, причём так, что у меня каждые два-три дня была какая-то “стрелка”. Итог — куча заказов».

Когда я слышу очередные стенания начинающих художников о том, что их никто не любит, я спрашиваю, как давно и упорно они работают над тем, чтобы создать солидное портфолио и укрепить связи в сети под названием «Рынок искусства». Ответа, как правило, не следует.

Например, известная немецкая выставка *Die Grosse*^[117] — одна из старейших выставок для начинающих художников, у которых нет галериста или агента, — просит доказать, что в своём портфолио художник имеет от 30 до 50 полноценных работ, которые он мог бы выставить на их платформе, предварительно пройдя конкурс. Но, о чудо, у большинства начинающих художников не набирается даже дюжины стоящих работ. О чём нам это говорит? Что большинство творческих людей сидят и ждут, что их откроют. И тогда уж они развернутся, потому что это событие решит все их проблемы. При этом они элементарно не готовы к потенциальному шансу пробиться.

Работа над имиджем

Культура создания онлайн-имиджа довольно молода. Далеко не все научились проводить границу между личным и профессиональным в своих блогах. В случае с людьми творческих профессий это особенно сложно, ведь зачастую наша жизнь слишком сильно переплетена с тем, что мы создаём профессионально. Многие живописцы воплощают в работах свою жизнь и взгляд на вещи. От художника часто ожидают подобного подхода.

Здесь важно понимать, с какой целью вы ведёте блог, и правильно определять приоритеты. И если ответ — с профессиональной, чтобы заявить о себе, продавать плоды своего творчества, укреплять связь с потребителями, потенциальными заказчиками, коллекционерами или агентами, то, покидая ту или иную платформу, вы добровольно лишаете себя дополнительных возможностей рекламы.



Лизбет Цвергер на пороге своей мастерской в Вене. Фото: Тетьяна Люкс

Сложно отрицать, что психологическое давление на художника действительно имеет место — об этом ниже в главе [«Дай мне лайк, или Осторожно, побочный эффект»](#). Но если вы сдуваетесь и перестаёте показывать свой «продукт», поверьте, в современном информационном потоке ваше место быстро займут, а вас забудут. Еще Бертольд Брехт говорил в «Трёхгрошовой опере»: «Ведь одни во мраке скрыты, на других направлен свет. И вторых обычно видят, но не видят первых, нет». Эти слова можно смело приложить и к миру искусства.

На личном опыте я знаю, как это тяжело. Но если вы пытаетесь продвигать свой бизнес, то перестаньте принимать на свой счёт покидающих аккаунт подписчиков или прыгающее количество лайков и тем более заострять внимание на том, что какие-то менее удачные работы находят порой куда больший отклик. Создавайте в реальной жизни осязаемые и достойные вещи. Онлайн-жизнь должна лишь помогать вам демонстрировать плоды жизни настоящей, а не быть самоцелью.

Сравнивайте себя с собой прошлым и думайте, какие стратегии помогут лично вам. Постоянство и качество — это тоже стратегия. Особенно учитывая то, что вашими покупателями станут не все «сто пятьсот» подписчиков, а всего лишь единицы, которые по достоинству оценят и ваш труд, и ваш вклад. Причём в реальной жизни.

Надо ли участвовать в выставках и зачем?

Знаете ли вы, что публичные выставки — весьма молодое явление? А между тем это именно так. Выставка как общественное культурное явление существует всего пару сотен лет. Естественно, 200–300 лет — довольно большой срок относительно жизни человека, однако это всего лишь капля относительно истории человечества.

Важно понимать, что концепты многих вещей не высечены в граните. Наша жизненная и социальная позиция способна изменить любое сложившееся положение дел, однако лишь при условии, что вы понимаете простую истину: любые перемены в коллективном сознании начинаются в первую очередь внутри отдельно взятого человека.

Выставка, как любое сравнительно молодое явление, бурно развивается и имеет огромный потенциал роста. Особенно в плане поддержки художника, а не бездумного цементирование неких установок из прошлого.

Загляните в себя. В каком ящике вашего сознания хранится понимание того, что такое выставка и зачем она нужна художнику и обществу в целом?

Как правило, если сам человек не является частью профессионального творческого мира, для него выставка — это всего лишь некое культурное развлекательное мероприятие. Спросите у своих знакомых, идут ли они на вернисаж с целью купить работу или повысить уровень образования? В музей — может быть. И то существует вероятность, что люди туда приходят для галочки: «побывал в Эрмитаже» или «отметился в Лувре».



В мастерской художницы Зои Черкасской-Ннади. Фото: Илона Гольдштейн

Если вы художник, а я по-прежнему настаиваю на том, чтобы называть художниками всех людей творческих профессий, то в вашей голове наверняка хранится установка, что выставка — это необходимое для роста художника мероприятие: «Людей посмотреть, себя показать». Ведь зачастую отсутствие таковых считается чуть ли не позорным для художника и якобы сигнализирует о его несостоятельности.

Однако спешу вас заверить — выставка выставке рознь. Причём настолько, что участие в некоторых может нанести творческому человеку существенный урон. Так что подходить к вопросу участия в выставках нужно крайне осторожно, хорошо понимая, какие ожидания должно «отработать» это весьма затратное по силам и финансам мероприятие.

Откуда мы знаем, что это искусство?

Многие слышали анекдотичные истории о том, как уборщицы вынесли с выставки современного искусства какой-то экспонат, потому что сочли его мусором. Или, наоборот, забытое ведро или упаковочный ящик были приняты посетителями за объект искусства и вызвали неподдельное восхищение гением неизвестного автора.

Первой громкой провокацией такого рода, которая должна была заставить зрителя задуматься над тем, что можно называть искусством, а что нет, стала работа «Фонтан» французского художника Марселя Дюшана (Marcel Duchamp, 1887–1968), представленная в 1917 году для выставки Общества независимых художников^[118]. Это был обыкновенный керамический писсуар с подписью R. Mutt (с *англ.* «Р. Дурак»), который Дюшан повернул на 90 градусов — фонтаном вверх — и установил на помпезную подставку. Это произведение стало одним из ключевых в истории модернизма, а творения подобного толка стали называть на английский манер реди-мейд^[119] или на французский *objet trouvé* — найденный объект. Смысл был в том, что найденные объекты нарочно лишались своей исходной функции и наделялись новым смыслом. Изюминка здесь в том, чтобы выбрать объект, рассмотреть в нём художественный потенциал и поставить под вопрос традиционное понимание искусства.

В 1973 году в замке-музее Морсбройх во время торжественного мероприятия немецкой социал-демократической партии (SPD) была случайно уничтожена работа Йозефа Бойса под названием «Ванна» — собственно ванна, на которой красовалась табличка «В этой ванне купали Йозефа Бойса» с насмешливой припиской чьей-то рукой: «Видимо, в слишком горячей воде»^[120]. Объект был частью передвижной выставки «Реальность-реализм-реальность» (Realität-Realismus-Realität), организованной музеем Von der Heydt в Вуппертале. Причиной подобного недоразумения, которое обошлось музеем, коллекционеру и самому городу в сумму с несколькими нулями, был тот факт, что художественный объект «Ванна» — ванна со следами жира на стенках и ошмётками бинтов и пластырей — почему-то оказался в обычной кладовке без какого-либо защитного стекла или упаковки, рядом со стульями и прочей ненужной хозяйственной утварью.



Замок Мойланд (нем. Schloss Moyland), в стенах которого расположен музей современного искусства, включающий коллекцию работ немецкого художника-абстракциониста Йозефа Бойса. Фото: Натали Ратковски

Партработницы, которые готовили праздник, пошли в кладовку за дополнительными стульями и заметили там грязную ванну. Тут же решили, что в ней можно полоскать бокалы из-под шампанского, только хорошо бы сначала привести её в порядок. Вооружённые каким-то зверским моющим средством, они отмыли ванну до такого блеска, что коллекционер Лотар Ширмер (Lothar Schirmer, род. 1945), которому принадлежала «Ванна», позже сказал, что ему вернули «обритый наголо кактус». Всего за несколько минут одержимые чистотой подружки Марианне Кляйн и Хильда Мюллер уничтожили произведение искусства стоимостью около 80 тысяч немецких марок (примерно 40 тысяч евро)^[121]. Суды шли более двух лет. Сами того не подозревая, старательные «уборщицы» инициировали множество бурных дискуссий о том, что же можно называть искусством.

Ведь споры шли не просто о том, кто виноват и кому возмещать сумму со многими нулями, а о том, каким жульничеством со стороны художника была идея сделать из грязной ванны предмет искусства. Может ли быть искусством то, что не «считывается» как таковое? Не забывайте, что мы говорим о 1970-х годах. В то время Йозеф Бойс слыл скорее художественным шарлатаном, чем гением, поэтому гнев налогоплательщиков, которые были вынуждены возместить ущерб художнику и коллекционеру через городской бюджет, вызвала не столько акция по наведению чистоты, сколько сама «Ванна».

«В эту ванну идут “купаться” денежки налогоплательщиков», — писала газета Neue Revue. О накале страстей вокруг вымытой «Ванны» свидетельствуют и письма читателей того времени в редакцию журнала Stern: «Если бы обычный гражданин так запачкал свою ванну и выдал за искусство, его бы отправили в психушку!» Или: «Одурачивание честных граждан не знает границ!», «Снимаю шляпу перед господином Бойсом, который может подобное пропихнуть как искусство!» Бойс отнёсся к волне народного гнева спокойно: «Всеобщее веселье — это прекрасно. Ведь, похоже, каждый решил, что произошло нечто смешное»^[122]. В итоге коллекционер уговорил Бойса обновить

«Ванну», хотя художник упорствовал: мол, первый вариант был единственным в своём роде актом творчества и работа в общем-то неповторима.

Отличительной чертой обоих этих случаев — и с Дюшаном, и с Бойсом — было то, что предметами искусства стали вещи, которые искусством не выглядели. Что возвело их в ранг прекрасного? Конечно же, официальное заявление о том, что это — предметы искусства. Причём легитимация произошла непосредственно при помощи выставки — некоего события в стенах помещения с определёнными функциями. Ведь почему церковь так упорно строит храмы, хотя Бог повсюду, а молиться, каяться или просто вести себя достойно можно где угодно? В первую очередь чтобы напомнить о своей «лицензии» на стопроцентную связь с небом. И только потом — чтобы дать прихожанину душевное пристанище и визуальный ориентир.

Так и художник, если он выставит свою работу на проезжей части без таблички с надписью «Выставка» или «Руками не трогать», рискует обнаружить своё произведение в мусорном баке.

Что, к слову, и произошло со скульптурой художника Михаэля Бойтлера (Michael Beutler) во Франкфурте-на-Майне в 2005 году, когда в городе стартовал очередной субботник под названием «Даёшь чистый Франкфурт». Хаотично брошенная гора жёлтого пластика в центре города была идентифицирована властями как несанкционированно выброшенный строительный мусор и вызвала у дворников одну-единственную реакцию: подмести и сжечь ^[123]. К счастью, Бойтлер не стал настаивать на выплате компенсации. Сам виноват — подписывать надо было.

Традиционное понимание предмета

К сожалению, сформировавшееся отношение к выставкам мешает здоровому восприятию картины мира. Всё, что представлено на выставке, априори считается достойным внимания. Очень напоминает убеждённость некоторых людей в том, что всё показанное по телевизору — правда. И ведь попробуй возразить.

Одна из самых известных выставок, доступ к которой получили не только избранные, но и простые смертные, состоялась в конце

XVII века. Имя ей было «Парижский салон» (Salon de Paris), и учредила её Французская академия живописи и скульптуры (Académie royale de peinture et de sculpture) — не в последнюю очередь для того, чтобы воспитывать у населения вкус. Сначала там выставлялись только художники академии, позже пустили и выпускников других учебных заведений и даже самоучек вроде Гогена.

Парижский салон довольно быстро стал ключевой выставкой, участие в которой влияло на признание, репутацию и, следовательно, цену на работы французских художников того времени. Королевская академия художеств в Лондоне (Royal Academy of Arts) тоже вовремя спохватилась и учредила похожую выставку.

Так и повелось, что примерно с XVIII века художники прилагали большие усилия, чтобы написать картину, которая пройдёт отбор на знаковых выставках того времени. При этом они зачастую меняли направление и стиль письма, чтобы попасть в струю и соответствовать вкусам комиссии. До боли знакомо, не правда ли, коллеги?

Эти выставки широко освещались в прессе, а значит, внимание уважаемой публики было обеспечено. Успех на подобных мероприятиях был определяющим для социального и финансового положения художника. Позже, когда академическое искусство, продвигаемое Парижским салоном, вызвало массивные протесты со стороны культурной публики Парижа, была разрешена альтернативная выставка, известная как «Салон отверженных» (Salon des Refusés), где были представлены полотна и скульптуры, отвергнутые жюри Парижского салона, в том числе работы будущих импрессионистов. Название, звучащее для современного уха как оскорбление и обесценивание — кому охота быть отверженным? — было для художника того времени настоящим прорывом!

Как оказалось впоследствии, эта выставка побила все рекорды посещаемости, даже в сравнении с тем самым Парижским салоном. Принесла ли она художникам продажи и признание? Похоже, что нет, потому что они вовремя спохватились и стали устраивать собственные выставки. При этом отвергнутые художники продолжали писать картины для Салона, потому что им нужно было внимание галеристов и продажи, чтобы кормить семью.

Однако с появлением «Салона отверженных» произошёл поворотный момент в мире искусства, а в нашу культуру вошло такое

явление, как ознакомительная выставка. На свет стали появляться выставки, зачастую одноразовые, которые имели своей целью познакомить публику с новыми достижениями и направлениями в искусстве. Это означало, что выставка в своём традиционном понимании изменилась. Участие в подобных мероприятиях не гарантировало художнику ни престижа, ни продаваемости. Но такая выставка могла, при счастливом стечении обстоятельств, стать трамплином для карьерного роста. Тоже знакомо до боли, не правда ли?



Работа Зои Черкасской-Ннади *Passover in Bat Yam*, масло на холсте, 120x190 см, 2016

Сложившаяся ситуация

Если оставить за кадром ознакомительно-показательные экспозиции в государственных музеях или в стенах учебного заведения, можно выделить несколько типов выставок, направленных на улучшение благосостояния художника: профессиональные ярмарки,

галерейные, групповые выставки, инициированные фондами поддержки или самими художниками, любительские.

В главе [«Кто задаёт тон в искусстве, или Как стать успешным»](#) я уже затрагивала болезную тему, где именно выставляться художнику и какую роль играют выставки в жизни творческого человека. Место решает всё.

Из собранных статистических данных упомянутый выше экономист Магнус Реш и его коллеги, изучающие теорию нетворкинга, вывели некую модель, с помощью которой якобы можно предсказать шансы на развитие карьеры каждого из нас. По мнению Реша, на современном рынке искусства процветает диктатура, потому что сеть успешных учреждений маленькая и закрытая. Но именно внутри подобных островных сетей рождаются суперзвёзды, чьи работы наши внуки будут созерцать в музеях.

К словам Реша стоит прислушаться, но не с целью «обоснованно» сложить крылья. Важно просто понимать, какие выставки вам помогут продвинуть себя и своё творчество.



Зоя Черкаска-Ннади в своей мастерской. Фото: Илона Гольдштейн

Каких выставок стоит избегать

Некоторые художники придерживаются мнения, что нужно выставляться любой ценой, чтобы иметь внушительный послужной список не только клиентов, но и выставок. От участия в них ожидается прирост капитала внимания, утверждение собственных позиций, прирост значимости и оказываемого влияния.

К сожалению, многие престижные выставки требуют от кандидатов не только внушительного количества работ, но и доказательств в виде списка других знаковых выставок, в которых вы принимали участие. Видимо, считается, что подобные требования помогут отделить мух от котлет, то есть художников-однодневок от тех, кто намерен прожить в искусстве немного дольше. Только мало кто из начинающих художников знает, что в этом списке нет места для выставок на пьяных корпоративах. Разумеется, вы вправе выставляться где угодно, но имейте в виду: если вы всё-таки хотите оказаться в «институте благородных девиц», лучше помалкивать об успехах в карьере путаны.

Мероприятия, на которых художника приглашают для развлечения публики, то есть корпоративы, открытия, юбилеи и прочие «радостно-пьяные» события, лучше раз и навсегда выбросить из головы, потому что их организаторы предполагают, что вы будете работать бесплатно.

Не стоит удивляться, что участие в чём-то подобном будет антикритерием выбора вашей кандидатуры для продолжительного сотрудничества с серьёзными людьми или организациями. Ко всему прочему, такие выставки имеют обыкновение поедать вашу энергию и обесценивать ваше творчество в целом. То, что ничего не стоит, не стоит ничего. И если вы надеетесь, что на таких увеселительных выставках у вас что-то купят, — напрасно. Люди шли отдохнуть на «корпоратив» со всеми вытекающими, а не за покупкой предмета искусства.

Если вы участвовали в таком, потому что вам пообещали большие продажи и расширение круга знакомств, но вы хотите, чтобы в будущем вас воспринимали всерьёз, — помалкивайте о случившемся и вкладывайте свою энергию в те выставки, которые продвинут вас дальше и как художника, и как бизнесмена.

Второй тип выставок, которых стоит избегать, — это те, в которых уже отборочный тур стоит денег. По словам некоторых коллег, проживающих на территории США, в тамошних творческих кругах распространена практика, когда за рекламу, то есть за участие в престижных выставках, приходится выкладывать внушительную сумму. Вроде бы всё логично, но! Как художник вы уже потратили кучу времени и денег на создание своих работ. И теперь с вас хотят ещё раз что-то поиметь, причём без гарантии, что вы вообще пройдёте отборочный тур. А может, это организатор сначала должен доказать вам, что выставка на его площадке вообще каким-то образом способна помочь вашему продвижению? Предлагаю вносить подобные выставки в раздел памяти под названием «Лохотрон» и всячески избегать.

Максимум, что проверенный, широко известный организатор может потребовать у художника — достаточный уровень работ и оплату выставочного места. Причём лишь в том случае, если вы прошли отбор, как это делают профессиональные художественные ярмарки (art fair). Возможно, устроители попросят небольшой взнос за публикацию в каталоге или на бюрократические хлопоты. Например, для известной выставки акварелистов Fabriano in Asquarello в 2018 году я заплатила в общей сложности около 100 евро за пересылку и оформление моей работы в стандартную выставочную раму организатора, а также за публикацию в каталоге и его печатную версию, заботливо присланную мне по почте. И это уже после того, как стало известно, что моя работа прошла финальный отбор.

Решающим для меня в данном случае было то, что речь шла о выставке, признанной на мировом уровне, а общие расходы не превысили допустимую для меня сумму.

Как бы там ни было, вам решать, стоит ли овчинка выделки. Просто помните, что иногда полезно перенять опыт монтера Мечникова из «Двенадцати стульев» и сказать Остапам нашего времени: «Я же, дуся, человек измученный. Такие условия душа не принимает <...> счастливо оставаться у источника».

Как отыскать престижную выставку

Как бы творческий человек ни мечтал попасть в надёжные руки агентов или галеристов, на деле между первой любительской выставкой и профессиональным контрактом могут пройти десятки лет вашей жизни. Так что первые шаги придётся делать самостоятельно. Главное — постараться избегать типовых ошибок и грамотно планировать свои действия.

В книге Art/Work^[124] директор карьерного центра Rhode Island School Кевин Янковски говорит, что большинство художников не уделяют должного внимания изучению темы. Он рекомендует вчитываться в резюме знаменитых художников, которые сейчас довольно часто можно обнаружить в открытом доступе в интернете. Например, на сайте некоторых галерей можно найти подробное описание того, как художники развивали свою карьеру и какие этапы прошли: где они показывали свои работы, в каких выставочных программах участвовали, какие гранты получали.

Чтобы отыскать престижную выставку, задайтесь следующими вопросами:

- Куда едут люди, чтобы ознакомиться с новинками вашей профессиональной сферы?
- Сколько лет выставке и смогла ли она зарекомендовать себя как влиятельное мероприятие?
- Кто куратор и/или организатор выставки?
- Кто допускается к участию? Многие признанные выставки пускают только галереи или, наоборот, только «бесхозных» художников. Существует ли ограничение по возрасту или по географической принадлежности?
- Какие сроки для подачи заявки и каковы требования, включая оформление, стоимость аренды помещения и т. д.?
- Чего вы ожидаете от участия в этой выставке и каким образом можете целенаправленно увеличить шансы достижения своих целей? Например, найти галериста, продать все работы, утереть нос конкурентам — что именно?

Если вы попадаете под крыло галереи или агентства, стоит озаботиться и юридической стороной вопроса: задолго до подписания договора обсудить все нюансы как с будущими «покровителями», так и

с какой-то нейтральной стороной. Причём желательно не только в духе «Мама, посмотри, пожалуйста», за исключением случая, когда ваша мама юрист и разбирается в тонкостях художественного бизнеса.

- Насколько известна галерея или агентство в художественных кругах?
- Как они зарекомендовали себя среди клиентов и сотрудников?
- Насколько успешным и продолжительным может быть ваш альянс?
- Какие обязательства берёт на себя галерея?
- Какими путями будет продвигаться ваше творчество?
- Какие обязательства лягут на ваши плечи?
- Как часто будут проходить выставки и какое количество работ от вас ожидается?
- Что происходит с непроданными работами?
- Как выглядит страховка на случай порчи или пропажи и кто несёт ответственность за это?
- Как выглядит оплата, какой процент от продаж она составляет и насколько она регулярна — например, после каждой продажи или поквартально?

И это лишь некоторые необходимые вопросы — которыми, однако, задаются немногие начинающие художники, особенно когда впервые берутся за такое, казалось бы, трудновыполнимое дело, как поиск надёжного партнёра.

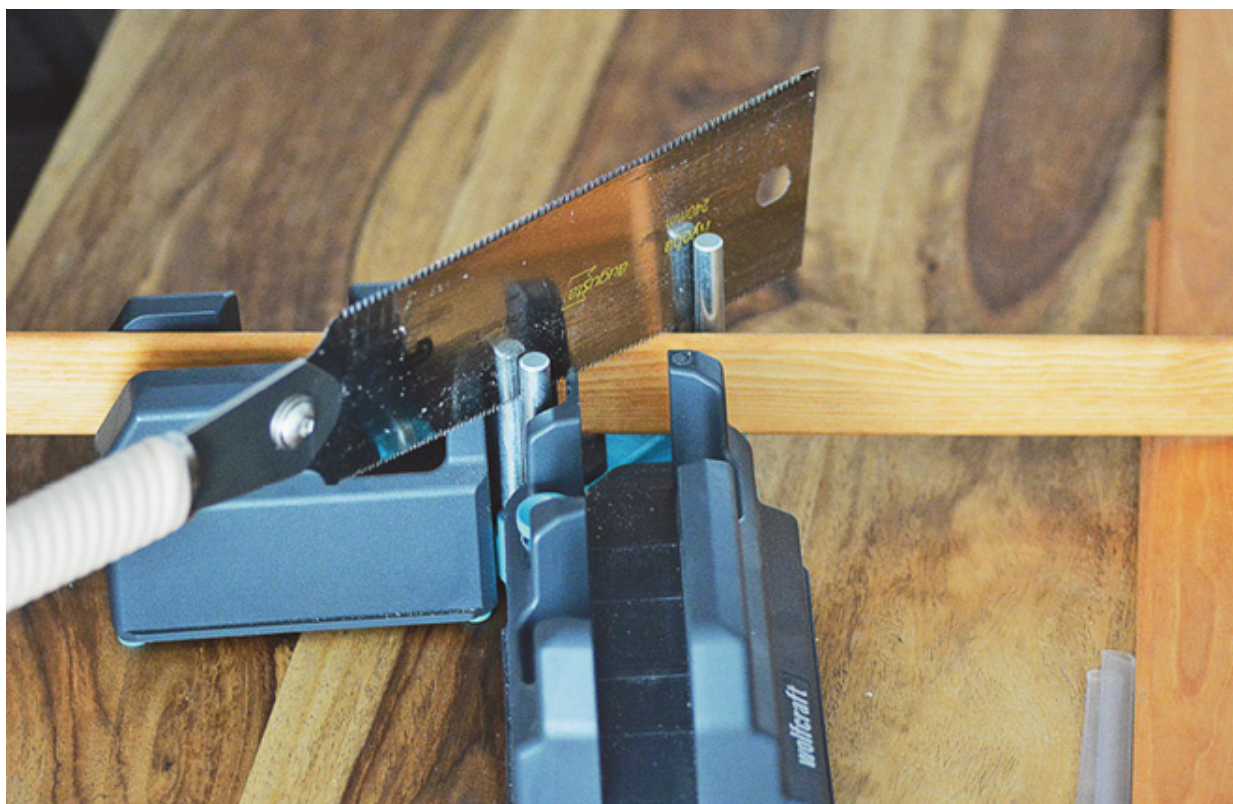
Выставочные нюансы

Предположим, вы как художник уже прошли все круги ада, набили шишки и наконец-то получили право выставиться в достойном месте, признанном критиками и прессой. Казалось бы, те, кто долго шёл к этому событию, как минимум достаточно хорошо подготовились. Но на деле оказывается, что зачастую творческие люди не понимают элементарного: как именно должны быть оформлены работы.

Как показала практика, многие не задумываются над тем, каким образом работа будет крепиться к стене или размещаться в помещении.

Случается так, что на раме нет креплений, как и описания работы на обратной стороне. На этот случай существует **простое правило**: оформляй работу так, чтобы покупатель мог без дополнительных временных и финансовых затрат разместить её у себя дома.

Возьмём самый простой пример. Подавляющее большинство живописцев даже не стараются научиться делать временные рамы, чтобы закрыть торцы холстов. Хотя эта работа занимает не больше часа — гуглить и то дольше. Из простых деревянных реек, обрезанных с помощью стусла под углом, делают своего рода заслонки и прибивают небольшими декоративными гвоздиками к раме. Я обычно ещё покрываю рейки самым простым защитным маслом по дереву, каким в саду обрабатывают столы и стулья для защиты от непогоды. Даже с такой рамой работа выглядит законченным, аккуратно оформленным продуктом, который уже в таком виде может висеть в любом доме.



Стусло и японская пила для углового выпиливания закрывающих реек для временных рамок холстов. Фото: Натали Ратковски

А если клиент видит, что, покупая вашу работу, он обрекает себя на массу хлопот и затрат на покупку рамы, стекла, подставки и

прочего, — чему удивляться, если дополнительные хлопоты отпугнут его? К слову, закрашивание торцов чёрной краской — всего лишь свидетельство желания придать работе товарный вид, а не реальное оформление произведения искусства.

Если вы готовитесь к выставке, проверьте себя по списку вопросов:

- Как и где работа будет размещаться на выставке?
- Позаботились ли вы о крючках, подвесках, креплениях и прочем?
- Есть ли у вашей работы описание, которое будет прилагаться к ней в случае продажи?
- Есть ли у вас на руках типовый договор и как он выглядит?
- Кто занимается оформлением «этикеток» — пояснительных табличек? Если вы сами — знаете ли вы, как они должны выглядеть?
- Каковы условия организатора выставки и какие именно обязанности лежат на вас?
- Как работа будет упаковываться в случае продажи и транспортировки и кто за это отвечает?

Наверняка вы можете пополнить этот список. Главное — позаботьтесь о том, чтобы к вам и вашему продукту было должное уважение, а для этого в первую очередь требуется ваше собственное уважительное отношение к плодам своего труда.

Нести ли своё портфолио на крупные выставки

Многие рассматривают посещение интернациональных выставок живописи, дизайна, иллюстрации или архитектуры как шанс найти галериста, издателя, агента или клиентов. К огромному сожалению тех, кто там выставляется. Участники оплачивают дорогостоящие боксы или стенды на выставках в первую очередь для того, чтобы показать и продать собственный продукт, а поездка на такие выставки — дело трудное во всех отношениях. Естественно, есть и выставки, которые приветствуют активное участие посетителей в их жизни.

К примеру, интернациональная выставка детской книги в Болонье — Bologna Children's Book Fair^[125]. Те, кому не исполнилось 30 лет,

могут подать заявку на участие в выставке иллюстраторских работ (об условиях можно подробно прочесть на сайте).

На стендах выставки представлены издательства со всего мира. Наряду с предполагаемыми сделками по продаже партий книг или лицензий крупные издательства выделяют время, чтобы рассмотреть портфолио иллюстраторов.

Однако задолго до встречи на выставке требуется узнать у издательства, что необходимо иметь при себе при просмотре, а также назначить дату и время встречи. Иначе придётся отстоять долго в очереди и, возможно, обнаружить, что ваше портфолио совершенно не соответствует ожиданиям издателя.

Задолго до выставки стоит продумать, какому издательству подойдут именно ваши проекты и иллюстрации и стоит ли проситься на приём. А также узнать, предпочитает конкретное издательство отдельные работы художника или готовые проекты. И в первом, и во втором случае лучше иметь при себе дамми — небольшой буклет с описанием вашего проекта или типовыми иллюстрациями, описанием вашей техники работы, предпочитаемыми темами для иллюстрирования и вашими контактными данными.

На выставке в Болонье организована так называемая «Иллюстраторская стена» — довольно обширное пространство, на котором приезжающие иллюстраторы могут развесить свои плакаты, открытки и визитки или плакаты с кармашком, в котором будет лежать контактная или рекламная информация об иллюстраторе. Правда, содержимое кармашка придётся пополнять на протяжении всех четырёх дней выставки и проверять, чтобы конкуренты не сняли вашу «вывеску» или не завесили своими объявлениями.

Если вы захотите показать своё портфолио иллюстратора какому-то издателю или предложить некий проект на одной из самых крупных интернациональных выставок книги в Европе — Frankfurter Buchmesse^[126], где широко представлен раздел детской литературы, вполне возможно, что вас не поймут и отреагируют раздражённо, хотя в последние годы для авторов и иллюстраторов проходят официальные выставки и в рамках этой ярмарки. Правила здесь такие же — ищите контакт с издательством задолго до выставки и договаривайтесь о конкретных встречах.

Одна особенность выставки во Франкфурте: среди недели на выставку допускаются только деловые люди. И лишь на выходных двери выставки открываются для всех желающих ознакомиться с новинками в мире книг, журналов и газет.

А к участию в Art Cologne^[127] — одной из самых знаменитых мировых выставок искусства, проходящей в немецком Кёльне, — допускаются только галереи. Каждая из них покупает дорогостоящее место на выставке в первую очередь для того, чтобы показать своих художников и продать их работы. Как правило, они не заинтересованы в том, чтобы рассматривать инициативные портфолио посторонних художников. Но лучше всё же иметь при себе каталог собственных работ и визитные карточки. Как знать, вдруг вас заинтересует какая-то галерея, вы разговоритесь с её владельцем или представителем и просто очаруете их своей харизмой и талантом.



Стена с объявлениями иллюстраторов на юбилейной, 50-й, выставке детской книги в Болонье, 2013. Фото: Натали Ратковски

Что должно быть в вашем портфолио

Итак, если вы решили попытать счастья и позаботились о том, чтобы вас ждали на стенде, важно проявить уважение к чужому времени и предоставить информацию максимально наглядно и сжато.

Возьмем, например, выставку в Болонье. Если конкретное издательство предпочитает собирать некую базу данных иллюстраторов, которые будут работать над их проектами, например иллюстрировать детскую классику или обучающую литературу для детей, вам понадобится подборка ваших лучших работ — количество лучше выяснить у издательства, но, как правило, не больше десяти.

Однако все они должны наилучшим образом демонстрировать следующее:

- вы умеете создавать самых разнообразных персонажей, которые, однако, соответствуют тематике книг издательства. Например, бесполезно показывать Синюю Бороду, если издательство специализируется на учебниках для начальной школы;
- все ваши работы выполнены в единой технике. Не заостряйте внимание на том, где у вас цифра, а где ручная работа, особенно если вы хорошо научились имитировать живую изобразительную технику на компьютере;
- все работы выполнены в одном узнаваемом стиле, а не в широкой палитре «а ещё под вашу музыку мы умеем вот так»;
- вы умеете работать с разными форматами — полосная, квадратная, круглая и прочая иллюстрация.

Также лучше иметь при себе небольшой флаер или мини-каталог ваших работ с визиткой и ссылками на ваши соцсети и портфолио на случай, если вы заинтересуете издателя.

Если издательство заинтересовано в публикации готовых проектов, лучше иметь при себе дамми, который будет содержать следующие вещи:

- обложку будущей книги;
- короткую аннотацию — описание общей направленности и сюжета книги;
- сториборд — раскадровку вашей книги;
- выдержки из текста на разных языках — в зависимости от национальности издателя;
- три-пять типовых иллюстраций, выполненных по вашему сториборду;
- короткую справку об иллюстраторе и авторе;
- ваши контактные данные и визитку, закреплённую в макете, чтобы не выпала.

Если вы встречаетесь сразу с несколькими издательствами, вам лучше взять с собой несколько подобных макетов проектов и каталогов с вашими работами.

Книги с вашими работами, если таковые есть, тоже стоит взять. Кстати, именно поэтому на профессиональных ярмарках так часто можно встретить посетителей с небольшим чемоданом на колёсиках. Там не только бесплатный рекламный материал со стендов.

Можно ли прожить без выставок

Даже если умом мы понимаем, как важно показывать себя и свои работы, страх быть отвергнутым, непринятым или осмеянным часто затыкает любой голос разума. Однако, если вы ждёте от меня разрешения избавиться себя от участия в выставках, я не смогу дать его с лёгким сердцем. Ведь выставки, даже виртуальные, помогают в первую очередь накоплению капитала внимания, о котором я подробно рассказывала в главе [«Искусство продавать, или Что такое бренд художника»](#).

Сегодня уже есть платформы, предоставляющие возможность виртуальных вернисажей. Посетители могут рассмотреть детали работ, увидеть их с разных ракурсов и получить дополнительную информацию о цене или технике исполнения. Как знать, может быть, это и есть решение для художника-интроверта. Не стоит забывать и о

том, что всевозможные платформы вроде Instagram, Art Finder, Etsy и пр. тоже являются своего рода выставками вашего творчества. Относитесь к любой выставке своих работ с должным вниманием и, как я уже говорила, с уважением к плодам своего творчества.

Творческие группы

Особого внимания, на мой взгляд, заслуживают групповые выставки, которые организуют творческие группы и объединения, чтобы рекламировать плоды совместного творчества. Они могут стать достойной альтернативой выставкам на уже известных площадках или дополнением к ним. Однако нужно обратить внимание на ряд нюансов.

Обманутые ожидания

Как правило, одна из крупных проблем внутри образовавшейся группы, необязательно художественной, — это обманутые ожидания. У каждого участника они свои: как от плодов совместной деятельности, так и от членов коллектива.

Проблема в том, что об этих ожиданиях редко говорят вслух. Либо излагают их в тот момент, когда люди уже настолько взвинчены, что не способны выслушать и услышать друг друга. Ошибочно полагать, что у всех участников группы одна и та же цель и одинаковые представления о морали и этике.

Поэтому главное правило: не исходите из того, что у остальных такие же ожидания, как и у вас. Говорите о них открыто.

Как устроены группы

Внутри любой хорошо скоординированной группы существует чёткая структура с заранее оговорёнными обязательствами — ядро и периферия. Ядро, в свою очередь, складывается из лидера и активных участников группы с ключевыми обязанностями.

Рано или поздно в любой группе находятся люди, которые настаивают на структуре группы без ядра. Утверждают, что все равны, активно подрывают авторитет ответственных, игнорируют договорённости. Согласно упомянутой несколькими главами выше теории игр, они саботируют успех всей группы.

Подобные вещи нужно моментально пресекать. На равноправии можно настаивать только при равном распределении обязанностей и ответственности, поэтому так важно заранее продумать и обговорить, кто и за что отвечает и какие у кого права, когда вопросы выносятся на обсуждение, а когда необходимо элементарное доверие ядру коллектива. Цель человека, которому хочется поиграть в революционера и анархиста, звучит иначе, чем «участвовать в группе, чтобы объединёнными усилиями добиться большего капитала внимания и лучших продаж».

Если вы не согласны с установленными правилами и структурой, вы можете вежливо покинуть группу, а не устраивать бунт на корабле и не тратить чужие время и силы. Ведь любые конфликты воруют энергию, которой потом не хватает для работы.

Критерии создания совместных проектов

Задолго до создания совместной группы важно прояснить следующие вещи:

- Кто и почему является инициатором группы? Грубо говоря, к кому вы пришли и по чьим правилам будете вынуждены играть?
- Кто войдет в состав группы?
- Кто будет ядром группы?
- Какими полномочиями будет обладать ядро?
- Кто имеет право вносить поправки в устав группы и правила поведения? Будут ли эти поправки обсуждаться всеми участниками группы?
- Будут ли приниматься решения только единогласно или большинством голосов?
- На каких условиях будут приниматься новые участники?
- Какие обязанности существуют внутри группы?
- Как будут распределяться обязанности?
- Кто будет следить за последовательным выполнением поручений?
- Идёт ли речь об одноразовой акции или долгосрочном проекте?

- Будут ли периодически устраиваться персональные выставки? Если да, то как часто?
- Как будет приниматься решение, что именно выставлять?
- Будут ли работы продаваться и по какой цене?
- Как будут распределяться доходы от продаж или пожертвований группе?
- Как поступать, если кто-то из участников желает покинуть группу?
- Где будут проходить выставки?
- Каким образом будет происходить обмен информацией? Его нужно организовать так, чтобы ничего не умалчивалось и между членами группы не возникала конкуренция.
- Какой будет система вознаграждения тех, кто делится информацией и контактами?

Управление конфликтами

В любой группе важно придерживаться и традиционных правил уважительного отношения друг к другу. Например, можно установить чёткие правила ведения дискуссий (выслушать не перебивая, критиковать аргументированно без личных нападок), правила разрешения конфликтных ситуаций, правила поведения во время совместных мероприятий, наконец, весьма важные правила поведения в рамках совместных маркетинговых стратегий.

Для этих целей можно назначить одного, а лучше двух модераторов, которые будут следить за сглаживанием конфликтных ситуаций. Например, делать замечания тем, кто переходит границы допустимого. Так вы не допустите формирования конфликтующих фронтов «кто на чьей стороне». Все должны радеть за общее дело, а значит, избегать конфронтации.

Модератором может стать человек, владеющий приёмами разрешения конфликтов. Этому можно научиться — необязательно быть мудрым от природы. Если этим придётся заниматься самому лидеру, он всегда и для всех будет плохим, а сил на собственные обязанности у него не останется.

В крупных фирмах есть ответственные, своего рода модераторы в вопросах этики: моббинга, харассмента, равноправия полов, сексуальной ориентации и вероисповеданий. Если своевременно обнаружить проблему и подключить к её решению третью, нейтральную сторону, особенно когда есть чёткие правила разрешения конфликтных ситуаций, вероятность затушить недовольство и успокоить всех участников возрастает в разы. Искусство своевременного вмешательства вносит бесценный вклад в слаженную работу группы.

Разумеется, всегда найдутся недовольные. Вступать с ними в дискуссии бесполезно, если они не понимают элементарного: большая выгода, которую многие ожидают от объединения усилий, — результат большего контроля ситуации и ещё большей ответственности. Именно поэтому так важно в конфликтных ситуациях напомнить, например, об общих целях и правилах ведения дискуссий.

С одной стороны, важно, чтобы в группе царила атмосфера доверия и творческой раскрепощённости. С другой стороны, кто-то в любом случае вынужден регулировать процессы и следить за их исполнением. А значит, он не может быть для всех одинаково хорошим, но как минимум заслуживает уважения и признания.

Группа, которая хочет утвердиться на рынке искусства, не может существовать без иерархии и правил.

Как распределять доходы в группе

Вопрос распределения доходов в группе — один из самых животрепещущих. Часто продаются только единичные работы отдельно взятых художников, участвующих в групповом проекте.

Понятно, что это риск каждого из участников. Однако нужно заранее оговорить, как поступать в таких случаях — например, какой процент от продаж должен отправляться в общую кассу группы или её конкретным участникам.

Например, если все поровну поделили расходы на организацию выставки (оплата помещения, дизайн и печать афиш, реклама в Сети или по телевидению, кейтеринг и прочее), можно смело считать, что все участники группы внесли свой вклад в то, чтобы покупатель

пришёл на эту выставку и увидел ту работу, которая в итоге продалась. То есть группа выступает в роли галереи и по праву претендует на долю в 30–50 процентов. То же верно и для продаж всевозможных принтов и сопроводительных продуктов на выставке, которую сделали возможной сообща.

Если при этом оказывается, что дополнительно к общим взносам была проделана некая работа, например оформление выставки, организация, дизайн печатной продукции — каталогов, открыток и флаеров, репортажная съёмка, обработка фотографий, то её тоже нужно оплачивать, причём по тарифу исполнителя, как если бы он работал на заказ.

Важно чётко оговаривать, что люди, которые потратили больше усилий на устройство выставки, имеют право на большую долю от дохода, чем те, кто лишь внёс деньги на хозяйственные расходы.

Оптимальный вариант — когда участники группы, проделавшие ту или иную работу, будут выставлены за неё счёт. Он будет делиться на всех участников, включая самого исполнителя. Просто помните при его формировании, что, скорее всего, он сможет покрыть лишь ваши базовые расходы. Об этом более подробно — в главе [«Как подсчитать свой гонорар»](#).

Размер долей и форму поощрения инициативы тоже нужно обсуждать заранее и без лишних эмоций. Подобное регулирование исключит любую зависть внутри коллектива и создаст более благоприятную атмосферу взаимовыгодного сотрудничества и поддержки. К тому же добровольцев и заинтересованных развивать группу окажется в разы больше.

Условия принятия в группу и выхода из неё

На каких условиях может прийти новый человек? Выбором большинства? Тайным или открытым голосованием? По рекомендации одного из членов группы? Или последнее слово всегда будет за ядром группы? Будет ли метод отбора и приёма в группу храниться в тайне или о нём будут знать все желающие?

И это лишь некоторые вопросы, вызывающие волну споров, сопротивления и даже ссор внутри группы. Именно поэтому так важно

оговорить заранее, каких принципов придерживается группа и почему.

То же самое касается и выхода из группы. Как член группы может покинуть её — на каких условиях? Обязан ли участник покинуть группу, если того хочет большинство? Как это будет осуществляться? Останутся ли в истории работы и прочие плоды участия человека в жизни коллектива или будут удалены бесследно — например, из общих аккаунтов в социальных сетях или на сайте? Как поступать, если человек просит удалить все доказательства его участия в группе, но эта просьба будет затрагивать всех? Какие обязательства выход из группы накладывает на участника? Обязуется ли он упоминать проект, отзываться о нём только в положительном ключе и не разглашать тайны? Если да, как вы его к этому обяжете? Есть ли у вас какой-то юридический или письменный договор на сей счет?

Отдельного упоминания заслуживает авторское право. В группе всегда будут люди, которые выполняют функцию дизайнера, видеооператора или фотографа. Если вы относитесь к ядру группы, заранее заготовьте договор, обязывающий того или иного участника до начала работы передать вам — неизменному ядру группы или частному лицу — права на использование созданных им материалов. Это поможет вам избежать возможных конфликтов, когда человек захочет покинуть группу, особенно если это произойдёт с треском, а не тихо и вежливо. Потому что ситуация, когда покидающий группу начинает требовать удалить всё созданное его рукой, вполне реальна.

Создание и поддержание группы — весьма хлопотное дело. Это не тот проект, который можно вести параллельно с чем-то другим. Он будет поглощать все ваши силы и средства, поэтому требует трезвого, внимательного и весьма осторожного подхода. Однако хорошо скоординированная, дружная группа с заранее оговорёнными правилами, уставом и обязательствами может послужить хорошим трамплином к карьерному росту каждого из участников.

Как подсчитать свой гонорар

Какую цену назначить за свою работу? Стоит ли начинающим занижать стоимость работ? Существуют ли формулы расчёта гонорара и как они отличаются в зависимости от направленности творческих профессий? Это лишь некоторые вопросы, которые чаще остальных звучат в беседах о насущном — о заработке творческого человека.

Для начала поговорим о прикладных творческих профессиях. У архитекторов зачастую существуют почасовые ставки оплаты за работу. Архитектор создаёт примерную оценочную стоимость проекта, опираясь на предполагаемое количество часов, которое потребуется на реализацию и сопровождение проекта, и называет общую сумму заказа исходя из средней или его собственной стоимости часа работы. И хотя вопрос заработка — один из самых щепетильных, в интернете всегда можно найти данные, разговоры на форумах и даже копии счетов, в которых будет указано, сколько запросило то или иное архитектурное бюро.

Подобной схемой часто пользуются и дизайнеры, особенно когда посреди проекта клиент решает всё переиграть. Тогда дизайнер говорит, что дополнительные телодвижения обойдутся в такую-то сумму в час.

У книжных иллюстраторов оплата за долгосрочные проекты, над которыми художники иногда работают годами, регулируется оговорёнными процентами от продаж. От одного до 25 процентов — как договоришься с издательством. Другие, даже успешные, вроде Олафа Хайека, говорят, что не знают, какую цену называть: «Иллюстратор — не такая однозначная профессия, как адвокат или врач. У нас нет чётких тарифов. То же самое верно и для художников. Одна картина стоит 2000 евро, а другая — 20 тысяч. При этом тот, кто продаёт дешевле, может оказаться куда более успешным, потому что продаёт по десять таких картин в день. Сложно сказать, как это вообще работает. Сколько вообще иллюстратору можно просить за свою работу? Не знаю даже».

Журнальным иллюстраторам ставки частенько диктуют сами периодические издания, аргументируя тем, что в газетах и журналах речь идёт об иллюстрациях-однодневках для одного номера, поэтому

живут журнальные иллюстраторы по принципу «хочешь жить — умей быстро выдавать иллюстрации».

У художников, как кажется на первый взгляд, и вовсе сплошные бои без правил. Хотя это далеко не так.

Работайте бесплатно — вам воздастся?

В книгах коуча по достижению целей Барбары Шер периодически возникала тема взаимопомощи. Смысл послания был в том, что поначалу можно что-то делать бесплатно, оно потом вернется, главное — начать.

Может, дело в конкретных людях, а может, в стране проживания, но мой собственный опыт сильно отличается от описанного Барбарой. Бесплатная работа — дорога в профессиональный ад!

Как правило, она становится в тягость всем: и выполняющим работу, и заказчикам. Заказчику некуда деться, он никого другого не знает, поэтому и дальше тербит того человека, которого нашёл, при этом стесняется требовать или высказывать критику: боится, что его кинут в самый неподходящий момент и будут в своем праве — ведь художник ему ничего не должен.

Художнику тоже некуда деваться: согласился — делай. И отказать тяжело. На кону репутация, вера в свои силы и надежда на будущие заказы. Но внутри копится раздражение, потому что уйма времени уходит на работу, которая не приносит ни дохода, ни порой удовольствия. А хорошая работа, которая к тому же оплачивается, при этом может простаивать. Кстати, некоторые заказчики порой хотят больше и больше, потому что элементарно не представляют, какая лавина работы стоит за короткими словосочетаниями вроде «подготовка к печати» или «поиск типографии».

Как правило, просьбы о бесплатной работе поступают в основном от знакомых, друзей или родственников, которым нужно помочь, — ведь никого другого они не знают, да и вряд ли смогут позволить себе профессионала высокого уровня. К «бедным родственникам» часто относятся и различные государственные учреждения вроде школ, детских садов, кружков или общин.

Как-то мне пришлось расписывать, по ощущениям, миллион кружек для школьной благотворительной ярмарки. По словам участников мероприятия, их раскупили в первые минуты и ещё дрались за отдельные экземпляры. Деньги, к моей радости, пошли на школьные нужды, а про меня тут же забыли. Как оказалось, мало кому было известно, что я профессиональный дизайнер и художник-иллюстратор. Для них я была очередной мамашей, которая просто умела рисовать и расписала им задаром тонну кружек. То, что ничего не стоило, не стоило ничего. Даже места в памяти.

Зная, что не смогу отказать в подобной помощи в будущем, я выработала защитную стратегию. Так, если я хотела помочь очередному приюту домашних животных или школьной футбольной команде, то называла свою стандартную цену и скидку, которую была готова сделать только для них. И именно эти люди приходили ещё раз, приводили мне других клиентов, нахваливали и даже могли со временем платить полную стоимость. Что самое интересное, я столько раз слышала благодарности в свой адрес и получала ответную поддержку, что окончательно убедилась в том, что работать бесплатно — значит вредить и себе, и другим. При этом у меня самой больше не было ощущения, что я трачу своё время зря. Заодно и по пустякам дёргать перестали. Знают, что моё время ограничено, а работа, причём качественная, стоит тех денег, которых стоит.

Проклятие начинающих

К сожалению, многие начинающие художники делают ошибку, называя первым клиентам очень низкую цену в надежде «поставить ногу в дверях» издательства или агентства. Только, как показывает опыт, дальше этой ноги дело не идёт. Люди, которые заплатили вам копейки, не зная ваших настоящих цен, будут сильно удивлены, если следующий счёт окажется куда внушительнее. Более того — будут возмущены вашей дерзостью и просто прекратят сотрудничество. Называя заниженную цену, вы всегда будете тем самым дешёвеньким иллюстратором, дизайнером или модельером, которого можно использовать. И, к вашему огромному сожалению, пройдут годы, прежде чем вы сможете вполне заслуженно настаивать на более

высокой оплате как опытный художник (если, конечно, удержитесь в профессии).

Олаф Хайек тоже согласился со мной: «Если приходит заказчик, который начинает торговаться со словами: “Мы не можем столько платить, но будет много прессы и паблисити”, я уже знаю, что из нашей совместной работы ничего не выйдет. Обычно я на всякий случай спрашиваю, какие у него представления о бюджете. Если они есть, мы можем их обсудить. Если их нет и заказчики сначала спрашивают, что думаю я, из разговора становится понятно, готов человек работать с тобой или нет. Тот, кто не имеет ни малейшего понятия об иллюстрации, пытается сбить цену. Один из важных аспектов иллюстрации: это работа, которая всегда по-разному оплачивается. Если мы говорим о журнальной иллюстрации, которая по определению дешевле, ты не можешь называть те же цены. Но вообще ситуация абсурдная. Я могу заработать за один день 500 евро, а могу и 10 тысяч. Сумасшедшая профессия. К тому же многое зависит от того, получаю ли я заказ из Англии, Голландии или США».

Когда я однажды подняла тему бесплатной работы и заниженных цен в своём блоге, мне сделали замечание, что за свои статьи в блоге я тоже ничего не получаю, хотя трачу время и силы. Зато приходят любопытствовать новые люди, становятся читателями, а затем покупают мои книги, едут на мои мастер-классы, рассказывают обо мне друзьям, рекомендуют. Те тоже покупают книги, хотя, может быть, до этого даже не слышали о Натали Ратковски. Это ли не пример того, как бесплатная работа приносит в итоге огромную отдачу? К счастью, нет.

Когда я веду свой блог, я работаю на себя. Увеличиваю свой капитал внимания. Когда от меня хотят бесплатной работы посторонние люди, я становлюсь безымянным дармовым инструментом для достижения их целей. Бесплатно вести собственный блог — вкладывать свободные ресурсы в продвижение своего имени и собственных идей. А работать бесплатно на кого-то другого — значит вкладывать все те же, как будто свободные, силы в его продвижение.

Мой совет начинающим иллюстраторам: работайте на других только за деньги, а бесплатно — только на себя, потому что, пока вы делаете для кого-то бесплатную работу, вы упускаете шанс нарисовать для своего портфолио что-то, что другие хотели бы заказывать вам за

деньги. И демпинга на и без того нищем иллюстраторском рынке станет меньше.

Базовая цена

Творческий человек волен называть любую цену за производимый им продукт. Но как не продешевить?

Выход прост. Нужно отталкиваться от базовой цены. Она зависит от того, сколько денег вы хотели бы зарабатывать в месяц, какое количество часов хотели или могли бы посвящать работе и какие у вас при этом текущие расходы.

Представьте, что вы хотите зарабатывать 2,5 тысячи евро в месяц «чистыми». Предположим, что именно такой суммы вам хватает, чтобы прокормить и одеть себя и семью, оплачивать коммунальные счета и хотя бы раз в году бывать в отпуске. При этом вам хотелось бы работать не больше 120 часов в месяц — максимум шесть часов в день при пятидневной рабочей неделе.

Выходит, что час вашей работы стоит около 21 евро ($2500: 120 = 20,83$). Прибавьте сюда налоговые выплаты, медстраховку, пенсионный взнос, электричество, страховку от безработицы, расходные материалы и другие расходы по поддержанию определённого уровня жизни. С большой вероятностью сумму в 21 евро можно смело умножать на два — 42 евро в час, чтобы получить примерную оплату «грязными». Для Европы с её ценами и налогами можно умножать на пять.

Теперь подсчитайте, сколько чистого времени уйдёт на то, чтобы выполнить заказ. Не забывайте, что считать нужно всё: поиски идеи, рутинную переписку с клиентом, эскизы, обсуждения, правки, отрисовку. Если вы проработаете над своим заказом как минимум 30 часов чистого времени — полноценную рабочую неделю, — то ваш гонорар должен составить не менее 1260 евро «грязными».

Нередко после объявления цены клиент либо исчезает, либо говорит, что это слишком дорого и его бюджет за картинку не больше 100 евро. Вы можете отказаться, потому что ваша цена — 1260. Чтобы вам было выгодно сделать заказ за 100 евро, вы должны «отстреляться» примерно за 2,5 часа (помните, час вашего времени стоит порядка 42 евро).

Если вы уверены, что уложитесь с перепиской, утверждением эскизов и отрисовкой в 2,5 часа, беритесь. Но тогда не злитесь, если 2,5 часа превратятся-таки во все 30 и вы поработаете себе в минус.

Если вам хотелось бы поработать с клиентом, хотя платит он мало, вы всегда можете пойти на уступки и сделать скидку. Уступки эти, однако, не должны быть вам в ущерб. Если клиент хочет получить работу подешевле, потому что у него ограниченный бюджет и львиную его долю уже потратили не на вас, нужно уметь объяснить, что у вас тоже рыночная экономика. Хочет за меньшую сумму — будет меньшая детализация и меньшие трудозатраты. В таком случае рассчитайте, сколько будет стоить ваша работа в более простом исполнении, и объясните клиенту, почему так.

Такой метод расчёта гонорара — самый надёжный. Я предпочитаю назначать гонорары одинаково для всех клиентов и не завышаю сумму только потому, что ко мне обратился кто-то знаменитый.

Понятно, что рано или поздно творческому человеку нужно начать зарабатывать больше, чем на заре своей карьеры. Однако более высокие цены за работу должны быть чем-то обусловлены: большими затратами по времени, опытом, эффективностью.

Если вы не знаете, как подсчитать часы, которые потребуются для создания работы, повторю то, что уже говорила в своей книге «Профессия — иллюстратор». Еще со студенческих лет я привила себе привычку записывать прямо на эскизах и наработках, сколько времени ушло на их создание. Такие пометки помогают сориентироваться в будущем, когда работаешь над похожими вещами, и изучить собственный темп работы.

В процессе работы над одним проектом можно браться за параллельные. Однако нужно смотреть, чтобы не совпадали сроки сдачи и не пришлось вносить правки и вести переписку без перерыва на еду и сон.

Когда я рассказываю о расчёте базовой цены, живописцы начинают роптать. Мол, картины пишутся месяцами, и тогда цены на них не подсчитаешь. Базовую цену так или иначе нужно держать в уме, но с ценами на живопись, скульптуры, видеоарт дело действительно обстоит несколько иначе.

Цена за произведение, стратегии продаж и план карьеры художника

Когда я спросила художницу Зою Черкасскую-Ннади о гонораре художника и галерейных коэффициентах, легенды о которых периодически всплывают в Сети и в частных разговорах, она ответила следующее: «У меня есть формула, которой научила меня знакомая художница. Есть число-индекс, например 10. Цена работы будет рассчитываться так: сумма высоты и ширины в сантиметрах, умноженная на 10. То есть если размер работы 50×40 см, то цена её будет порядка 900 долларов».

Почему 10, а не 11 или 13, художница уже не помнила. По её словам, «цена должна быть более-менее похожей на цены других художников твоего ранга. Под рангом я подразумеваю, были ли у тебя музейные выставки, состоишь ли ты в галерее, если да, то в какой, есть ли работы в музейных и известных частных коллекциях, какова твоя аукционная история, если она есть. Всё это формирует цену. Цены должны быть реальными: работы должны продаваться. Если твоя работа попала на аукцион и не продалась, это плохо. Индекс — это, скорее, для собственного удобства: не имея под рукой прайс-листа, ты всегда можешь быстро подсчитать стоимость работы. Кроме того, если ты хочешь поднять цены, ты просто увеличиваешь индекс и считаешь по-новому, а не переписываешь весь прайс-лист заново. Я часто советуюсь с галеристом. Вообще он в ценах разбирается лучше».

Галеристка Катрайн Вайнхольд в своей книге «Менеджмент в художественном бизнесе» говорит, что цена на произведение искусства не ограничивается лишь базовой ценой. Искусство обладает не только материальной, но и духовной ценностью. Но тогда не совсем понятно, почему духовное и материальное произведение в виде изданного романа имеет вполне конкретную цену, а работа, созданная художником, — нет.

Эту тему в своё время затронул известный немецкий философ Вальтер Беньямин (Walter Benjamin, 1892–1940) в своём эссе «Произведение искусства в эпоху его технической

воспроизводимости»^[128], опубликованном впервые в 1936 году. Дело в уникальности и возможности тиражирования произведения.

Из чего складывается уникальность и от чего зависит?

Трудность расчёта стоимости картины или скульптуры заключается как раз в сложности оценить уникальность произведения. Ведь порой то, что является уникальным для одного, не имеет никакой ценности для другого.

По причине этого при оценке произведения искусства, созданного профессиональным художником, принято говорить об уникальности в масштабе мирового сообщества. Уникальные рисунки четырёхлетнего мальчика так и останутся таковыми лишь для его родителей, если только не окажется, что его имя — Пабло Пикассо. А значит, прав упомянутый выше Магнус Реш: цены на произведения искусства определяются небольшой группой людей, имеющих влияние на общественное сознание.

Тем не менее можно выделить целый ряд критериев, по которым возможно оценить, насколько велика значимость художника и как это влияет на уникальность его работ в масштабах человечества, а также определить оценочную стоимость.

Критерий коллективной памяти

Важную роль играет факт покупки работ художника музеями, художественными фондами или знаковыми коллекционерами, то есть организациями или персонами, которые хранят произведения искусства, предназначенные для коллективной памяти потомков.

Развитие цен

Когда мы покупаем стиральную машину, то понимаем, что с каждым новым оборотом барабана падает и её цена, потому что речь уже идёт о подержанном приборе. Когда покупатель приобретает произведение искусства, он делает это не в последнюю очередь для того, чтобы вложить деньги в предмет роскоши, надеясь, что цена его от года в год будет только расти. Кстати, по этой же причине лучше не

менять цены в зависимости от места, где проходит выставка, иначе ваши покупатели будут чувствовать себя одураченными.

Как проверить, выросла или упала в цене работа художника? По словам упомянутой выше Катрайн Вайнхольд, надёжным показателем по-прежнему служат именно официальные аукционы, которые относят к секундарным рынкам сбыта предметов искусства. Именно аукционы могут предоставить достоверную информацию о том, какой была стартовая цена и продана ли вообще работа. При этом, как я уже упоминала ранее, сами художники и галеристы боятся аукционов как огня. Многие представители художников сидят прямо в аукционных залах, чтобы в случае провала выкупить работу по знаковой цене — тогда её ценность не упадет в глазах потенциальных коллекционеров.

Рейтинги и индексы

Объединить в одно целое разрозненную информацию и получить общее представление о том, насколько востребован художник и его работы, помогает так называемый Mei-Moses-Index, который рассчитывается на основе статистических данных продаж. Разработали его Джангпинг Мей (Jiangping Mei) и Майкл Моузес (Michael Moses), профессора экономического факультета Stern School of Business — самого большого частного нью-йоркского университета. По этому индексу сравнивается первоначальная цена покупки произведения и финальная цена перепродажи на таких аукционах, как Christie's или Sotheby's. Причём для работ различных направлений существуют свои показатели и коэффициенты.

Рейтинг Capital-Kunstkompass измеряет капитал внимания отдельно взятого художника по интересу к его персоне и отзыву о его работах. По словам Вайнхольд, чтобы выйти на уровень продаж с несколькими нулями за отдельно взятую работу, необходимы персональные выставки в одном из 180 признанных во всём мире музеев, участие за последние 12 месяцев в важных групповых выставках, которые входят в число 130 признанных, статьи и отзывы в авторитетных журналах по искусству.

Известность внутри рынка искусства

Как оказалось, вы можете быть сколько угодно популярным на телевидении, в блогах или жёлтой прессе и дорого продавать свои

работы. Но если ваш капитал внимания сформировался вне системы существующего рынка искусства, то есть в стороне от небольшой экспертной группы, которая диктует там свои правила, — у вас нет никаких шансов попасть в официальные индексы, рейтинги и, соответственно, стать частью «настоящего» рынка.

Однако покупка произведения искусства — это не всегда холодный расчёт в чистом виде. Существуют и психологические, и вкусовые, и целый ряд других факторов. И лишь их сумма даёт некую финальную цену.

И всё-таки какую же цену назвать, если вы пока не соответствуете перечисленным выше критериям?



Работы в процессе создания в дüsseldorfской мастерской художницы Зои Черкасской-Ннади. Фото: Натали Ратковски

Оценка по факторам

Рынок искусства — суровый бизнес. Если вы хотите разбогатеть как художник, то, нравится вам это или нет, придётся подчиняться

жестким правилам и проходить все круги ада. Другой вопрос, может ли это кто-то сделать в одиночку, без помощи экспертов.

Казалось бы, бесполезно смотреть на то, сколько денег и за какие работы берут конкуренты, поскольку цену на одну работу художника можно сравнить только с ценой на его другую.

И тем не менее, если верить Катрайн Вайнхольд, первое, что вы должны сделать, чтобы получить хоть какое-то представление о ценах на работы внутри вашей ниши, — найти художника, схожего с вами по целому ряду признаков. Это могут быть, например, выбранное направление, творческий путь, возраст, техника работы. Художник-конкурент должен быть сравним с вами по достижениям и продуктивности, при этом уже продаваться на рынке. Словом, используя ёмкий термин Зои Черкасской-Ннади, вы должны быть одного «ранга». Если вы нашли такого художника, проанализируйте его цены и вычислите его коэффициент, а потом подумайте о своём — сделать ли его больше или меньше.

Коэффициент конкурента = [цена]: [половина периметра картины].

Цена вашей работы = [ваш коэффициент] × [половина периметра картины]

Открытым остаётся вопрос, что делать, если у одного художника работы одного формата стоят по-разному. Видимо, рассчитывать среднее арифметическое. Известный Берлинский университет искусств (Universität der Künste Berlin) советует начинающим художникам просто брать фиксированный коэффициент, например 10, чтобы называть цену работ, выполненных на холстах.

Нет и ответа на вопрос, как в эту странную на первый взгляд схему вписать такие важные факторы, как оригинальность и концептуальность работы, прочность и архивное качество материалов, соблюдение технологии и возможность сохранности работ для потомков. Видимо, будем по старинке кивать головой в сторону студентов-реставраторов: «Зачем мы их кормим, если не для реставрации наших экспериментов?»

Понятно одно: коэффициенты и расчёты с использованием периметра картины — всего лишь самый простой ориентир. На самом

деле нет точного способа определить, сколько действительно стоит работа. Логично как минимум называть цены, которые будут ниже, чем у признанных художников.

Если вы выставите незаслуженно высокую цену, со временем вам придётся снижать её, а это значит, что ваш рейтинг, если вы намерены его зарабатывать, будет стремительно падать, сигнализируя потенциальным покупателям, что в вас инвестировать не стоит. Зоя Черкасская-Ннади говорит: «Цену нельзя менять. Если я ушла из галереи, это не значит, что я буду продавать дешевле из-за того, что мне больше не надо делиться с галеристом. Если мои работы продаются в разных местах, цены всё равно должны быть одинаковыми».

План карьеры, или «Бархатная бензопила»

В 2019 году по заказу Netflix на экраны вышел потрясающий по своей правдивости фильм ужасов «Бархатная бензопила» (Velvet Buzzsaw) режиссёра и сценариста Дэна Гилроя. Если вы в своё время не поняли, почему его называют сатирическим фильмом ужасов, то наверняка осознали это сейчас, узнав, из чего складывается стоимость картины и сколько кругов ада должен пройти художник.

Ситуация на современном рынке искусства такова, что трудно предсказать, каких денег и что будет стоить. Известно одно: если некто решил заработать на художнике, он готов бросить все силы на то, чтобы росли и стоимость картин художника, и его рейтинг популярности. Герои фильма как раз придерживались чёткого плана действий:

- заставить музей, частный фонд и известных коллекционеров купить работу мёртвого неизвестного художника;
- устроить для него персональную выставку в музее, потом в галерее;
- продать работу художника на аукционе, чтобы он попал в систему с индексами Мея — Мозеля;
- устроить ажиотаж на рынке — сообщить, что количество картин весьма ограничено, ведь художник уже умер, а значит, повысить интерес и, как следствие, спрос, а потом выбрасывать на рынок «внезапно» всплывающие новые произведения;

- «запустить» дебаты о художнике в среде знаковых критиков и в признанных печатных профизданиях;
- написать биографию художника, чтобы окончательно утвердить его позицию на рынке.

Как видите, то, что пугает простых смертных, является на самом деле планом действий художника, который хочет сделать карьеру живописца, перформансера, видео- и фотохудожника или скульптора. Сможете ли вы реализовать этот план в одиночку — трудно сказать. Ясно одно: пройти все этапы сложно, но вполне возможно. На свете достаточно знаменитых и сравнительно успешных художников.

Вопрос, где тут место для творческого роста художника, тоже остаётся открытым. Решение создателей «Бархатной бензопилы» — развалить искусственно возведённые структуры, сделать всех участников событий персонажами произведений (спойлер: они все умерли, став частью картин или скульптур) и отправить в прошлое, а художников отпустить рисовать на песке — работать так, как велит сердце.

Стратегия эксклюзивности и реактанса

Выше я упомянула стратегию «ажиотажа на рынке», когда человеку сообщают, что у него не так много возможностей приобрести некую вещь или услугу, поскольку предложение намного меньше спроса.

С завидным постоянством я слышу рассказы о том, что в галереях принято заранее помечать как проданную хотя бы одну работу, с которой сам художник или галерея не хотели бы расставаться. Сложно сказать, происходило ли такое в действительности или это, скорее, пример ложного коллективного воспоминания (феномен, который принято называть эффектом Манделы).

Я с подобным поведением галерей не сталкивалась, и если работы были помечены как проданные, это соответствовало действительности. Подобные действия с ложными наклейками бессмысленны и вредят репутации художника и галереи.

Однако дыма без огня не бывает, и речь, скорее всего, о маркетинговых трюках, призванных вызвать у покупателя страх утраты, хотя тот еще не заполучил желаемое.

Известно, что Даниэль-Анри Канвайлер, галерист Пабло Пикассо и Жоржа Брака, назначал цены на картины первого в четыре раза выше, чем на картины второго. При этом выставлял на продажу только пять процентов работ Пикассо. Он говорил, что лишь эксклюзивное предложение способно удерживать высокую цену^[129].

Галерея Andrea Rosen в Нью-Йорке применяет стратегию эксклюзивности несколько иначе. Как представители известного фотохудожника Андреаса Гурски (Andreas Gursky, род. 1955) они дают возможность покупки произведений художника только избранным коллекционерам.

Более того, галерея ведёт списки желающих купить работы и устанавливает очередь. Делается это якобы для того, чтобы иметь контроль над ростом рейтинга популярности и цен на работы художника. С покупателем заключается договор, который ограничивает его действия в случае продажи работ другим лицам.

Думаете, работы с такими ограничениями никто не покупает? Ничего подобного, ситуация здесь примерно такая же, как с сумками Fendi, стоящими порой дороже хорошей подержанной машины, а очередь на их покупку формируется на несколько лет вперёд. Самое любопытное, что потребители уже привыкли ждать и гордятся товаром, добытым с такими трудностями. Стратегия эта была настолько успешной, что её подхватили почти все известные бренды мира.

Даже если оставить за кадром параллельную галактику мира роскоши, который не имеет ничего общего с жизнью миллионов людей на этой планете, каждому знакомо щемящее чувство, когда в поисках билета на самолёт оказывается, что якобы осталось всего два места по заветной цене. Или когда мы хотим купить книгу онлайн, а там всего один экземпляр и его вот-вот кто-то уведёт прямо из-под носа. И хотя на самом деле может оставаться ещё сотня экземпляров, наша первая реакция — как можно скорее заполучить то, что может исчезнуть.

В маркетинге и психологии подобное потребительское поведение называется эффектом реактанса — реактивным сопротивлением. Речь о психологическом эффекте, когда человек, понимая, что на него воздействуют, реагирует на попытку ограничить его в свободе выбора

протестом. Причём добытый таким путём товар записывается в подсознании как особенно ценный — ведь за него пришлось побороться.

Естественно, истории с очередями на картины и якобы ограниченным предложением можно считать жульничеством. Однако речь уже о привычной маркетинговой стратегии. К тому же работают подобные механизмы зачастую именно тогда, когда заявления об ограниченном тираже правдивы или существует единственная возможность стать владельцем уникальной вещи.

Так что думайте, коллеги. Если вы не готовы помимо творчества заниматься маркетингом, рекламой и продажами, то, возможно, вам стоит остаться любителями. Ничего плохого в этом нет. Во все времена образованные люди владели базовыми навыками рисунка и были счастливы уже потому, что могли творить в своё удовольствие.

Жить творчеством. Вся правда о свободе художника

Вопрос, как заработать денег своим творчеством, один из самых животрепещущих. В зависимости от направления творчества меняется не только возможный уровень достатка художника, но и прозрачность рынка.

Скажем, у вас есть своя фирма, но нет достойного логотипа, который можно напечатать на всех визитках, счетах и фирменных бланках. Вы думаете, где его взять. Вариантов немного: попросить родственника или знакомого, купить на стоке и переделать под свои нужды или же обратиться в дизайнерское агентство или к профессиональному дизайнеру-фрилансеру. Так или иначе, у вас как заказчика будет свой логотип: заплатил — получи продукт. Схема заработка дизайном для самого специалиста тоже прозрачна.

То же можно сказать о книжных и журнальных иллюстраторах, архитекторах и модельерах, чьи плоды творчества применимы в повседневной жизни. А что мы имеем, когда звучит страшное «зарабатывать искусством»? Панику! Потому что для большинства потребителей искусство — это роскошь, без которой можно спокойно прожить.

Падение продаж

Магнус Реш называет падение продаж одной из самых больших проблем рынка предметов искусства. Особенно с учётом того, что количество по-настоящему состоятельных людей растёт с каждым годом. В своём выступлении *Become an art market insider — How the art industry really works* Реш приводит пример: как только у его брата появились деньги, он вложил их в машину, новый дом, новый телевизор и новую жену. У него и мысли не возникло инвестировать в искусство.

С чем это связано? По мнению Реша, именно с тем, что люди не понимают, зачем им это нужно. Во-первых, как тут полагаться на свой вкус, если отсутствуют сколько-нибудь чёткие критерии оценки, как во

времена того же Рембрандта? Ведь сейчас сложно оценить мастерство, знаковую личность самого художника или быть в курсе экспертного мнения избранного круга людей, который помогает оценить стоимость произведения.

Если же полагаться на свой вкус и покупать именно то, на что готов смотреть каждый день в стенах своей обители, непонятно, почему картина, написанная каким-то художником, стоит в десятки раз больше «такой же» картины из магазина товаров для дома, ведь это всего лишь часть интерьера, декоративный элемент.

Многие из тех, кто, может, и был бы готов вложить деньги в искусство, считают, что слишком велик риск купить подделку или инвестировать деньги в художника, который завтра решит сменить профессию, поэтому люди нередко решаются вкладывать деньги в так называемое проверенное искусство — то самое, которое можно купить за большие деньги в таких аукционных домах, как Christies или Sotheby's.

В итоге мы снова приходим к мысли, что художнику нужны несколько источников дохода. Если написание одной картины займёт год, вряд ли вам удастся окупить это время, назначив почасовую цену за работу, как это могут делать дизайнеры или архитекторы.

Есть ли у художника свобода?

В мире искусства прочно укоренился миф, что художник творит для себя. Мы якобы можем игнорировать мнение критиков, галеристов, покупателей или сторонних наблюдателей. Но, простите, откуда тогда взяться доходу? Свободу — независимость от чужого мнения — могут обеспечить только деньги и признание. Естественно, можно работать на заводе, а по ночам писать картины. Или получить хорошее наследство и беззаботно жить ради искусства. Но если ваша профессия — художник и вы хотите в ней преуспеть, вам так или иначе придётся считаться со вкусами потребителя, будь то музей, галерея, критики или ваш покупатель.

Признание без упорного труда тоже не обретёшь. Поклонники знаменитых музыкальных групп шутят: мол, если их идола выпустят пустой альбом, его всё равно раскупят миллионным тиражом. Но чтобы

достичь такого статуса, придётся попотеть. И даже на вершине успеха номер с пустым альбомом можно проделать ровно один раз, потому что с этого момента дела ваши пойдут под откос. Увы, успеха нельзя достичь раз и навсегда. Чтобы удерживать его на определённом уровне, приходится работать ещё больше.

Кстати, страх галеристов вложиться в неправильного человека — одна из причин, почему художнику стало так сложно найти для себя хорошую галерею. Ведь многие галеристы заключают с художниками договор, по которому обязуются заботиться о большей продаваемости художника и выступать посредником между покупателем и творцом. А реклама и продвижение художника, как и участие в знаковых мероприятиях мира искусства, требует больших финансовых затрат. При этом большинство галерей получают с продажи работ не больше 50 процентов, с которых ещё нужно уплатить налоги. И если оказывается, что художник, в которого вложилась галерея, подвержен прокрастинации или «болезни улетевшей музыки» и неспособен планомерно и продуктивно работать, то прогорают все — и сам художник, и представляющие его агенты или галереи.



Керамические объекты на рабочем столе Эли Ялонецкой в процессе создания. Фото: Тетьяна Люкс

Как убедить людей покупать наше искусство

Одна из превентивных мер — просвещение! Причём без разницы, кто вы — человек творческой профессии или тот, кто продаёт предметы искусства. Нельзя забывать, что людям вне профессии, какими часто и бывают покупатели, недоступен тот спектр знаний, которым владеете вы.

Чтобы люди перестали бояться покупать произведения искусства, нам всем надо стать немного проще и сделать искусство более близким и понятным потребителю. Я не призываю вас перейти от концептуального искусства к соцреализму. Речь о том, чтобы обратить внимание потенциального покупателя на довольно чёткие критерии оценки того или иного произведения. Вопреки всему они существуют.

Искусствовед Кристиане Фрике (Dr. Christiane Fricke) в своей статье «Как покупать искусство»^[130] для газеты Handelsblatt подробно рассказывает об особенностях покупки произведений искусства и призывает художников работать с качественными материалами, вести систематический учёт и правильно хранить собственные работы. В книге Art/Work^[131] также перечислен целый ряд важных для работы художника моментов. Я хотела бы обратить ваше внимание на наиболее важные аспекты, которые играют большую роль при покупке произведений искусства.

Учёт работ

Многие художники относятся к учёту собственной деятельности довольно халатно. Идеальная ситуация — когда художник сам записывает всю информацию о своих работах. Можно легко сделать на компьютере или планшете таблицу и вносить туда следующее:

- изображение работы;

- подробное описание, включающее размер произведения без рамы и паспарту, а также с ними;
- технику исполнения вплоть до описания материалов: например, что за холст, грунтовка, краски и финишный лак;
- год или период создания;
- особенности оформления работы: например, с какой рамой и имеются ли крепления для подвески;
- что находится на обратной стороне картины, например штамп ателье, наклейка или короткое описание;
- местонахождение, даже если работа не на выставке, а в кладовке.

Тщательное документирование работ не оставляет места для происков мошенников. Примеры хорошего учёта собственной деятельности можно найти практически у всех знаковых художников настоящего и прошлого. Перечень работ немецкого художника-иллюстратора Пауля Клее (Paul Ernst Klee, 1879–1940), опубликованный после его смерти, сделал любую подделку невозможной. Впрочем, есть и примеры фальшивых учётных списков, поэтому так важно понимать, что учёт работ художника — не гарантия, а дополнительный шанс успешной продажи его работ при жизни или после смерти.

Экспертное мнение

По мнению упомянутой выше Кристиане Фрике, существует довольно много учётных списков, которые были созданы экспертами, посвятившими значительную часть жизни изучению и каталогизации произведений искусства того или иного художника. Как считает Фрике, доверять стоит тем экспертам и авторам учётных списков, которые в своих исследованиях опираются на мнения группы экспертов по целому ряду вопросов. Другими словами, занимаются исследованиями не в одиночку, а с группой коллег. Пример такого эксперта — Вивьен Эндикот Барнет (Vivian Endicott Barnett, род. 1944), американский куратор, автор ряда книг и каталогов работ Василия Кандинского. В своих трудах она опиралась на исследования «Общества Кандинского»^[132]. Сам Василий Кандинский тоже вёл документацию

своих живописных полотен, однако, по словам Фрике, в случаях, когда исследованиями занимается группа искусствоведов, снижается и шанс внести в коллекцию подделку. А значит, подобный экспертный учёт можно смело считать дополнительной гарантией, что покупатель вкладывает деньги в оригинал, который будет расти в цене из года в год.

Какая польза творческому человеку от знания, насколько важно экспертное мнение? Если вы знакомы с тем, как именно работают эксперты и на какие критерии качества обращают внимание, вы начнёте так или иначе учитывать это в своём рабочем процессе — в основном для того, чтобы сделать его прозрачным, а плоды деятельности более качественными. Ведь если вы нашли холст на помойке и при этом гордо рассказываете об этом на открытии выставки, стоит ли потом удивляться, что его никто не купил? Эксперименты — важная составляющая жизни художника. Но как только они переходят в разряд тех, которые вы хотите монетизировать, важно уважать покупателя и считаться с мнением тех, кто оценивает для вашего потребителя ваши же работы.

Сертификат подлинности

При покупке произведений часто заходит речь о сертификате подлинности, и это сбивает с толку многих творческих людей. В рядах художников, лично занимающихся продажей своих произведений, начинается настоящая паника: «Где его получить?» В Сети появились сервисы, за большие деньги предоставляющие авторам возможность приложить к проданной работе как будто «настоящий» международный сертификат подлинности с инвентарным номером и прочими помпезностями.

Держитесь подальше от таких предложений. Никто из серьёзных продавцов не прилагает к проданным работам некий официальный сертификат подлинности.

При прямой покупке произведения у автора такой сертификат никому не нужен. Всё, что вы можете сделать, чтобы выглядеть более профессионально в глазах покупателя, — это указать провенанс^[133], то есть историю владения художественным произведением или его

происхождения. В случае, когда работа покупается у художника, нужно просто указать, что она продаётся впервые самим автором. Подобную пометку вполне уместно сразу внести в счёт, как и описание технического состояния работы: год создания, общий вид, использованные материалы и технологию.

Если автора произведения нет в живых, подлинность его работы может подтвердить только экспертная комиссия, обследовав произведение. Покупателю нужно быть уверенным в аутентичности работы. И так как в мире искусства существует масса различных экспертиз, многие экспертные комиссии просто подписываются поимённо под тем, какими именно методами были произведены исследования, в какой период и к какому результату пришли отдельно взятые эксперты.

Часто художникам советуют прилагать к счёту или акту покупки фотографию произведения. Необходимость подобное, как правило, не считается. По словам Кристиане Фрике, обычно уже экспертная комиссия рассматривает оригинал, делает фото и на обратной стороне снимка перечисляет такие параметры картины, как название, год создания, размер, техника, подробное описание подписи и других пометок, которые содержатся непосредственно на работе и в счёте.

Как художник и автор собственного произведения вы, разумеется, можете поступать так же.

Фото с перечислением всех параметров можно снабдить оригинальной подписью или какой-то другой особенностью, которая затруднит копирование.

Например, Майя Видмайер-Пикассо (Maya Widmaier-Picasso, род. 1935), дочь Пабло Пикассо, удостоверяет свои фотоэкспертизы собственным отпечатком пальца. На копии экспертизы, которую она хранит у себя в сейфе, она помечает, какой из десяти пальцев был отпечатан на оригинальной экспертизе^[134].

Что должен содержать договор купли-продажи?

Итак, счёт, который прилагается к проданному произведению, может автоматически считаться сертификатом подлинности и договором купли-продажи. Он должен содержать следующие пункты:

- адреса и подписи обеих сторон;
- дату продажи;
- цену произведения;
- полное имя художника с псевдонимом;
- название, год создания, технику;
- пояснение, продаётся ли работа в раме или без, со вспомогательными креплениями или нет;
- пояснение, указан ли размер с рамой и без;
- подробное описание подписи на вашей работе — например, цвет, в каком углу, какого примерно размера;
- даты и нумерацию в случае серийных объектов;
- при наличии — номер произведения из вашего собственного каталога произведений, как и указание провенанса;
- обязательную пометку о том, что покупка данного произведения не даёт права на репродукцию и использование работы в коммерческих целях, не согласованных с автором произведения или его наследниками.

Можно указать и то, что автор гарантирует своё авторство и что ничто не препятствует заключению договора с покупателем.

Подобная точность помогает создать атмосферу доверия при продаже ваших работ. В случае если произведение окажется подделкой или плагиатом, покупатель вправе потребовать возмещения уплаченной суммы. А значит, лучше успокоить человека уже при покупке.

Профессиональным отношением к акту продажи собственной работы мы как художники вносим лепту в так горячо желаемую прозрачность рынка искусства.



Иллюстрация художника-иллюстратора Льва Каплана к книге Жюль Верна «Вокруг света за 80 дней». Техника акварели на бумаге

Как иллюстратору продавать свою работу

В предыдущей главе речь шла в основном о покупке-продаже произведений искусства. Этот рынок — один из самых сложных в вопросах маркетинга и ценообразования.

И хотя я настаиваю на том, чтобы людей всех творческих профессий вроде живописцев, авторов перформансов, иллюстраторов и прочих называли художниками, рыночные правила у каждой отдельной творческой ветви свои.

Так, например, если вы захотите продать кому-то свою иллюстрацию, к ней применимы все вышеописанные правила, включая то, что покупка работы не даёт права на копирование и репродукцию произведения без согласования с автором.

Но как обстоит дело с многократно тиражируемой журнальной, обучающей и книжной иллюстрацией? Олаф Хайек говорит: «Сейчас на свете такое огромное количество иллюстраторов, что мне слабо верится, что все они могут жить плодами своего творчества. Думаю, что хорошо жить только за счёт иллюстрации могут единицы. Сам я давно на рынке, и меня знают. Когда я начинал, иллюстрация не была чем-то значимым и на немецком рынке можно было перечислить иллюстраторов по пальцам. Иногда я поражаюсь, как много плохих иллюстраторов, но и какое невероятное количество молодых талантов! Которые к тому же понимают, как использовать для работы компьютер. Но я вижу, что журнальные иллюстрации оплачиваются всё хуже. Честно говоря, я не могу себе даже представить, каково это сейчас — в 20 лет прийти новичком на рынок и начать зарабатывать. И с какого возраста можно наконец-то жить с иллюстрацией. <...> Есть такие заказы, которые ты себе даже представить не можешь. Но в основном стоимость на иллюстрации не превышает 500–1000 евро. Я не знаю, сколько надо сделать иллюстраций, чтобы выйти на какую-то огромную сумму».

За долгие годы работы иллюстратором я столкнулась с тем, что клиентов, готовых принимать во внимание такие вещи, как договор, плата за право использования изображения ограниченное время, выплата роялти за репродукцию и серийное использование работ, буквально единицы.

Многие клиенты ведут себя так, словно делают иллюстратору одолжение уже тем, что готовы пойти ему навстречу и выплатить копейки за право тиражирования помимо оплаты за иллюстрацию. А иллюстратору зачастую неловко настаивать на своих правах, чтобы не портить отношения, надеясь на дальнейшее сотрудничество. На мой взгляд, ситуацию пора менять. Причём так, чтобы обе стороны — и заказчик, и иллюстратор — понимали свои права и возможности.

Журнальная иллюстрация

К сожалению, именно в журнальной иллюстрации сейчас принята оплата за изображение без учёта размера тиража издания — как правило, потому, что век изданий короток. Тиражи печатной периодики падают из года в год, а значит, снижаются и бюджеты на красочное сопровождение выпусков. С этим нужно считаться и понимать, что печатная журнальная иллюстрация находится в процессе вымирания. Развитие новых правил для цифровой периодики займёт в будущем много времени.

И тем не менее вы можете обезопасить себя и заключить с издательством или агентством, которое обратилось к вам за иллюстрацией, договор, который будет содержать следующие пункты:

- адреса и подписи обеих сторон;
- пункт о том, что заказ должен содержать подробное техническое задание, желательно с предварительным схематичным скетчем арт-директора;
- соглашение о сроках сдачи эскизов и их количестве;
- соглашение о сроках сдачи готовых работ;
- требование о том, что готовая работа сдаётся только после утверждения эскиза и каждая последующая правка после сдачи готовой работы влечёт за собой дополнительную оплату (решите, какой процент от общей суммы заказа в зависимости от временных затрат должен быть уплачен клиентом);
- требование, что если сотрудничество прекращается на стадии эскизов, то заказчик обязуется выплатить иллюстратору гонорар в размере 25–50 процентов от общей стоимости заказа;

- пункт о том, что покупка данной иллюстрации не даёт права использования этой работы в других изданиях или на других носителях без согласования с автором работы;
- пункт о наличии или отсутствии предоплаты, а также сроках и условиях выплаты полной суммы гонорара (например, после сдачи финальной версии в таком-то формате с таким-то разрешением);
- не забудьте указать, куда именно должны быть переведены деньги.

Возможно, вы скажете, что в жизни так не бывает. Обычно к вам прибегает некто взмыленный, просит сделать иллюстрацию еще вчера, а на кону репутация, выход в печать и так далее. Трудно в таких обстоятельствах подсунуть человеку договор из десятка пунктов и дожидаться согласия со всеми условиями, а лишь потом взяться за работу.

Признаться, мне тоже многократно приходилось выручать коллег и заказчиков без каких бы то ни было договоров. Принесло ли мне это что-нибудь кроме головной боли? Увы, нет.

В начале моей карьеры был период, когда ко мне приходили только со «второсортными» заказами, потому что знали меня как палочку-выручалочку, которой можно подсунуть доработать любой проект, брошенный коллегой-иллюстратором. Нужно было подстраиваться под чужой стиль и убирать за кем-то мусор, причём делать это быстро. При этом я не знала, что имею право потребовать больше денег за срочность и непривлекательность заказа, как и в любой другой профессии!

Разумеется, иногда людям действительно нужно помочь. Тут я согласна с типографом Эриком Шпикерманном. «Часто бывает так, — говорит он, — что кто-то звонит в четверг и просит что-то сделать до утра понедельника. Это может быть сволочь, которая просто решила переложить на вас всю ответственность. А может быть, человека действительно прижало — пока до него дошёл приказ сверху, прошло несколько дней, а презентацию в понедельник никто не отменял. То есть человек реально нуждается в помощи. Тогда я должен засучить рукава и делать. Но в основном народ думает, что раз это дизайнерское агентство — могут поработать и на выходных, не сахарные, не растают. Вы же креативные? Вам же работа доставляет удовольствие? Вот и работайте! Конечно, моя работа приносит мне удовольствие, но я

стараюсь определить — сволочь передо мной или действительно попавший в трудную ситуацию человек».

Что вы можете сделать, чтобы не сдаться под давлением обстоятельств? Можно отвечать, что если заказчик хочет результат вчера, то ему надо приходиться позавчера. А лучше сделайте для себя в каком-нибудь текстовом редакторе заготовку из перечисленных выше пунктов и отправляйте её в ответ. Если человек не ответит, значит, не так уж было и срочно. И если это не признак того, что вами просто хотели воспользоваться, то что тогда?

Вечный вопрос о правах

Некоторые люди ошибаются, полагая, что обязаны по первому требованию заказчика дать ему право на бессрочное использование иллюстрации. К сожалению, я столкнулась с тем, что даже крупные издательские дома давят на иллюстратора, предлагая после проделанной работы, но непосредственно перед оплатой подписать типовой договор, обязывающий передать все права на использование иллюстрации на 99 лет. Иллюстратора ставят перед фактом: подпиши, иначе мы не сможем перевести тебе деньги. Ещё один аргумент в пользу того, чтобы подписывать бумаги до выполнения вами работы!

На самом деле ничего подобного вы никому не должны, тем более если получили договор постфактум. У вас все права на произведение, и вы можете запретить изданию использовать свою работу, при этом потребовать денежную компенсацию за предоставленные вам неудобства. Если вы многократно работали с заказчиком без договора и никаких проблем не возникало — работайте на здоровье и дальше. Просто помните, что в крупных издательствах огромная текучка кадров. Сегодня у вас один менеджер^[135], а завтра другой. Вчера вы имели дело с одним арт-директором, а сегодня с вами общается уже другой человек и «метёт» по-своему.

Важно при подписании договоров понимать разницу между авторскими правами и правами на использование изображения. Первые не передаются ни в одной стране мира. Вас не могут заставить отказаться от авторства в чью-то пользу. Подписывать чужую работу своим именем — преступное деяние. Максимум, о чём вас могут

попросить в случае каких-то серийных изданий, в которых вы как художник были обязаны соблюдать определённый стиль, отличный от вашего собственного, — нигде не указывать ваше имя. Поэтому всё, что вы можете передать заказчику, — это право на эксклюзивное использование вашей работы.

Обычно иллюстраторы придерживаются неких правил профессиональной этики. Мало кому приходит в голову повторно продать иллюстрацию, выполненную по заказу одного клиента, другому. За всю свою жизнь я только однажды видела ситуацию, когда иллюстратор закачал на стоки работы, выполненные по заказу некоего клиента. Это произошло после ссоры из-за затянувшихся выплат. У сторон не было никакого договора, а иллюстратор больше не чувствовал за собой никаких обязательств, поскольку остался без гонорара.

Но если у вас хорошие отношения с заказчиком и вы хотели бы и в будущем сотрудничать с ним, стоит пойти на уступки. Однако это не подразумевает согласия со всеми его требованиями. Назовите свою цену. То, что ничего не стоит, не стоит ничего. Вы должны понимать цену своим стараниям. Если ваш клиент будет покупать иллюстрацию на стоках, его тоже поставят перед фактом существования лицензионных выплат в зависимости от условий использования изображений.

Обычно я сразу оговариваю, что если клиенты хотят изображение без права на эксклюзивное использование, тогда оно стоит меньше и я оставляю за собой право продать картинку любому другому изданию или использовать в личных целях, и вам советую. Ведь вы являетесь её автором вне зависимости от того, по чьему заказу она выполнена. А если клиент хочет получить право на использование, то цена должна быть выше базовой (подумайте, какой именно).

Вопреки расхожему мнению, конкретных границ цен не существует, они варьируются от страны к стране и даже от клиента к клиенту. Но если вы оговорили цену до начала работы, претензий не будет.

Повторюсь, будьте осторожны. Лучше всегда отправлять клиенту свой договор или уточнять, есть ли у фирмы стандартный. И если таковой есть, но вы не согласны с тем или иным пунктом, не поддавайтесь на жёсткое «у нас всегда так, это стандартный договор со

всеми иллюстраторами». Вы можете возразить, что речь идёт о конкретном случае, а не о «всех», и уж если настаивать на стандартах, то у вас они тоже есть, единые для всех клиентов.

Роялти иллюстратора

Именно книжные иллюстраторы, которые нередко получают роялти вместо стандартного гонорара, чаще других попадают в ловушку заниженной оплаты.

Некоторые книжные издательства принципиально предлагают своим иллюстраторам оплату после реализации издания. Это значит, что несколько месяцев художник работает бесплатно, а потом ещё полгода, до первых выплат роялти, ждёт гонорар. Размер выплат варьируется от одного процента и выше от средней оптовой цены книги — как договоритесь. То есть если в магазине книга стоит 1200 рублей, а оптовик купил её за 500, ваша доля будет рассчитываться исходя из 500 рублей. Посчитайте, сколько экземпляров книг нужно продать, чтобы вы получили достойную оплату за свой многомесячный труд. Напомню, выше я уже говорила о схемах расчёта гонораров.

А если договор с вами заключили лишь на несколько лет, по истечении которых предложат повторно подписать тот же, невыгодный, то запланированного гонорара придётся ждать долго. Если же по каким-то причинам книга совсем не продавалась, вы и вовсе понесёте прямые убытки.

Естественно, можно договориться о выплате аванса в счёт будущих продаж. Вам выплатят некую фиксированную сумму, которую потом вычтут из доходов. При этом не исключено, что хороших продаж так и не будет. Но тогда ваша работа будет хотя бы частично оплачена.

Иногда книжные иллюстраторы соглашались на фиксированную оплату за полосу, забывая при этом, что, по сути дела, они соавторы любой иллюстрируемой ими книги. А значит, помимо оговорённого гонорара иллюстратор имеет право на выплату роялти с каждой проданной книги. Именно такую форму оплаты нужно считать оптимальной. Тогда у вас будет и гарантированная оплата за полосу, потому что для книги вы были, грубо говоря, ремесленником, и роялти

как у соавтора, потому что зачастую книги продаются в первую очередь благодаря иллюстрациям.

Иллюстрации для тиражных изделий

Если вам заказали иллюстрацию для размещения на майках, кружках, ковриках для мышки и тому подобном, помните, что помимо гонорара за работу вы можете требовать оговорённых процентов за тираж. Насколько высокими или низкими будут эти проценты — решать вам. Это может быть фиксированная оплата за тираж или доля с каждого проданного экземпляра. Я бы посоветовала перед сделкой провести небольшое исследование и выяснить, сколько принято брать в той или иной отрасли. Можно спросить об этом коллег из схожих областей или поискать информацию в интернете, на тематических форумах или в блогах.

К какому соглашению вы придёте с клиентом, зависит только от вас. Просто помните, что любая ваша небрежность — в том числе работа без заранее утверждённого и подписанного договора — урон вашему имиджу и, скорее всего, карману.

7. Обратная связь

Настоящие художники не обращают внимания на современников. Они флиртуют с вечностью.

Шарль Бодлер



Дай мне лайк, или Осторожно, побочный эффект

В разделе [«Приносят ли блоги пользу, или Что за зверь онлайн-продажи»](#) я уже говорила о росте влияния таких интернет-платформ, как Instagram или Facebook.

Я не знаю, есть ли у них будущее и как долго они продержатся на рынке. Могу лишь с уверенностью сказать, что свято место пусто не бывает и им на смену, несомненно, придёт что-то новое. Но если художник хочет наращивать капитал внимания и продавать плоды своего творчества, он просто обязан налаживать и поддерживать связи — в частности, с покупателем — не только в реальной жизни, но и в интернете. Но как сохранить баланс и не сломаться?

Художник-блогер

Как бы мы ни уговаривали себя, что ведение блога — это в первую очередь реализация маркетинговой стратегии и только потом удовольствие, каждый, кто ведёт свой блог сам, страдает, если внимание к его постам резко падает или от него отписываются. Художники-блогеры с недавних пор стали бояться демонстрировать свои экспериментальные работы, поиски и наброски — ведь они набирают куда меньше лайков, чем реалистичные «картинки». Чтобы добиться дальнейшего роста внимания, художнику приходится ориентироваться на те свои работы, которые по какой-то причине набрали больше лайков.

Люди стали бояться открыто высказывать собственное мнение, кроме случаев, когда провокативное поведение — часть маркетинговой стратегии художника, его имидж. И, как будто этого психологического давления было мало, интернет-платформы вроде Instagram стали внедрять алгоритмы ранжирования и популярности, искусственно занижать или завышать рейтинг для окучевания зависимости. Чтобы оставаться в круге внимания, художнику нужно ежедневно, а то и несколько раз в сутки наполнять эфир цифровым мусором — свежей

информацией о ходе рабочего процесса или готовыми произведениями. А значит, превратиться в художника-атлета.

Художник-атлет

На первый взгляд это звучит спортивно и бодро, как призыв к здоровой конкуренции. На деле же речь идёт об истощении сил и погружении в кризис с последующей депрессией. Художник, вынужденный ежедневно заниматься перформансом, балансирует на грани срыва.

Первое сравнение художника с бегунами произошло в эссе американского художника Брэда Тромеля «Эстетика атлетики»^[136]. В 2013 году он спрашивал своих читателей: «Если ваша работа не засветилась на Тамблере^[137] — её можно считать искусством или уже нет?» В наше время уместнее спрашивать: «Если у работы мало лайков — хороша ли она? Можно ли по-прежнему считать её искусством?»

Сколько времени вы хотите уделять «спортивному бегу» — обеспечивать поток работ, оставаться маркой, брендом, держать планку и нести знамя имиджа? Как долго и часто вы хотите быть самим по себе произведением искусства — источником наполнения своего блога и тешить себя надеждой, что чем больше работ вы опубликуете, тем выше будет шанс «забить гол» — создать некий виральный хит, который принесёт популярность и доход? Так недалеко и до серьёзного психологического расстройства.

Жертвы интернета

Сегодня не проходит и дня без того, чтобы какой-нибудь журналист не опубликовал свои впечатления об интернет-голодании или интернет-детоксе.

Многие из нас стали по-настоящему зависимыми от Сети. Мы приходим на выставку, приезжаем в отпуск, сидим за дружеским столом — и везде мысленно ищем мотивы для постов в социальных сетях, которые покажут нас в наилучшем для нашего имиджа свете.

Каждый может красиво выступить с речью в прямом эфире, в сториз или в коротеньком видео, рассказать о себе и ждать признания своей успешности. Стоит ли удивляться, что учёные бьют во все колокола и просят объявить интернет-зависимость официальным заболеванием!

Поцу — значит существую

Довольно долго бытовало мнение, что, если человек ничего не показывает и не пишет в соцсетях, значит, с ним что-то случилось. Или же он находится в таком положении, о котором стыдно рассказать — например, валяется на диване в мятой пижаме с невытой неделю головой, — что присваивает ему статус лузера. Считалось, что вокруг художника должно постоянно что-то происходить — какая-то тусовка, мастер-классы, выставки, поездки и пленэры, иначе он становится невидимым.

К счастью, пик инстаграмной лихорадки уже позади, и, как правило, если человек пропадает из онлайн-жизни, значит, в его реальной жизни происходит что-то куда более интересное, затягивающее, увлекательное. Хотя, естественно, возможен и вариант, что ему плохо, но и тогда становится понятно, что у него есть другая, настоящая жизнь. А как с этим обстоит у вас?

Как же быть, ведь соцсети всё-таки важны?

Естественно, многие из нас задаются этим вопросом. Ведь, повторяю, с одной стороны, соцсети повышают капитал внимания и способствуют ознакомлению с творчеством художника. С другой стороны, механизмы онлайн-платформ загоняют художника в рамки, которые скорее лишают жажды творчества, чем разжигают её.

Естественно, вы можете поставить над собой эксперимент и проверить, как долго продержитесь в режиме художника-атлета. Может быть, вы даже решите платить ассистенту, который выступит посредником между диктуемыми рамками и вашими желаниями. Но

если полностью исчезнуть из интернета, со временем вас забудут и перестанут замечать.

Какое бы решение вы ни приняли, важно понимать, для чего вы ведёте свой блог, Instagram, Behance или YouTube. Если ваша цель — публиковать на этих платформах своё портфолио, то и ведите себя профессионально. А значит, публикуйтесь регулярно, но ровно в том темпе, который удобен вам. Если ваши подписчики будут знать, что вы публикуете что-то не чаще одного-двух раз в месяц или тогда, когда вам действительно есть что сказать, ваших работ будут ждать. Если вы будете публиковать работы пачками, а потом исчезать на несколько месяцев, то это начнёт смущать подписчиков. И раз уж такие платформы, как Instagram, «выбрасывают» молчунов из новостной ленты, публикуйте свои работы параллельно где-то ещё — не делайте ставку только на одну лошадку.

Длительные перерывы без каких-либо объяснений могут пагубно сказаться на вашем капитале внимания. Будьте интересными, будьте собой и, самое главное, будьте профессионалом.

Упомянутый выше экономист и искусствовед Магнус Реш утверждает: «Художник будущего — это человек, который независимо от рынка искусства способен создать собственную марку, а значит, число подписчиков должно быть стабильным, а “шпагат” в художественном бизнесе — доведённым до совершенства»^[138].

Жизнь с критикой

Фраза «Художника обидеть может каждый» известна людям творческих профессий с раннего детства. Мы относимся к прослойке общества, «продуктом» которой является визуализация. Не только конечный продукт, но и сам художник часто оказывается под обстрелом. Но там, где в остальных сферах жизни на защиту производителя становится закон, запрещающий любую форму дискредитации, в творческой среде даже самые уничижающие и скандальные заявления принято оправдывать правом на свободу мнения. Давайте разберёмся, где проходит граница дозволенного.

Соблазн критиковать

Ругать и обесценивать чужие работы легко, потому что критик не приложил никаких усилий к их созданию. При этом можно утвердить собственные позиции и показать себя экспертом.

С одной стороны, принято считать, что без критики нет развития и если мы желаем творческому человеку роста и процветания, его обязательно нужно критиковать. С другой стороны, так как многие считают себя экспертами в области визуального — они ведь якобы могут различать хорошее и плохое, — нередко складывается ситуация, когда человека забрасывают непрошеными советами, разрушают его уверенность в себе, лишают желаний творить, а порой — клиентов, заказов и привычного уклада жизни.

Поймите меня правильно. Я сторонник идеи творческого образования для всех. В школах жизненно необходимо заниматься творческим развитием детей с такими же интенсивностью и рвением, с какими мы нагружаем незрелые умы физикой, химией и математикой. Однако даже при должном художественном образовании даёт ли нам умение хорошо рисовать, чертить или писать право на критику чужой работы? Однозначно нет.

Сложно сказать, откуда берёт свои корни странная болезнь — подмечать только плохое, да ещё высказывать свои замечания, иногда совершенно незнакомому человеку.

Представьте, вам звонят в дверь, на пороге стоит незнакомец с поднятым указательным пальцем и сообщает, что ваши синие занавески в горошек оскорбляют его эстетический вкус. Какой будет ваша реакция?

А можете представить себя в роли такого моралиста? Если нет, остановитесь, как только в следующий раз соберётесь сделать непрошеное замечание незнакомому человеку.

Иногда развитие событий вокруг демонстрации работ в интернете напоминает театр абсурда. Откуда такая внезапная смелость там, где нужно проявить максимум деликатности? Ведь творческий процесс достаточно трудоёмок, а вашу непрошеную критику прочтут не только случайные прохожие, но и клиенты, коллеги, родные художника.

Многие начинают протестовать. Мол, нет уж, погодите, раз художник где-то выставил свою работу, значит, он приглашает к обсуждению всех. Например, художник-иллюстратор Лев Каплан говорит: «Если я что-то публикую, то должен считаться с тем, что мне могут высказать и отрицательное мнение. Если мне не хочется негатива — я просто не показываю работу. Но в принципе критика не трогает и не обижает меня. Наоборот. Хотя когда коллеги пишут “подвинь ногу, подвинь руку” — можешь себе представить, какой ответ звучит у меня в голове. Но если кто-то из моих потребителей купил книгу и говорит: а почему у вас персонажи такие грустные или пугающие, над этим я думаю. Пытаюсь разобраться и оценить, почему так».



В мастерской Лизбет Цвергер. Фото: Тетьяна Люкс

Я считаю, что показ работ не приглашает высказать художнику свое фи. Как сказала немецкая юмористка Каролин Кебекус (Carolin Kebekus, род. 1980), если вы видите у женщины декольте, это не значит, что оно для вас. «Оно, чёрт побери, для Брэда Питта!»

У художника может быть масса других причин для демонстрации работы. Например, чтобы подвести финальную черту под её созданием. Или чтобы привлечь потенциальных заказчиков. И если вы не заказчик, не покупатель, не официальный критик, то есть не являетесь частью некой референтной группы художника, о которой я говорю ниже, то хорошо бы держать в голове картинку звонящего в чужую дверь с поднятым пальцем и помнить, насколько это глупо и нелепо, особенно когда непрошенные замечания высказываются в общедоступном пространстве, а не с глазу на глаз.

Как же тогда делиться своим мнением?

Конструктивная критика

Однажды я провела небольшой эксперимент в виде мини-проекта «Прошу совета». Условия были простыми: желающие могли публиковать свои работы с просьбой о критике, но количество высказанного позитива и негатива должно было быть равным. Например, если человек видел три недостатка в работе, нужно было назвать и три её достоинства. Причём нельзя было просто написать «фигня» или «красиво», требовалось развёрнуто объяснить, что именно не удалось, а что вышло хорошо и почему.

Большинство участников опыта признались, что перечислять недостатки было куда проще, чем достоинства! Потому что выискивать достоинства, особенно в откровенно слабых работах, — тяжёлый интеллектуальный труд.

Критика действительно нужна, но именно конструктивная — такая, которая поможет человеку. Она должна быть высказана максимально деликатно, кроме случаев, когда критик принадлежит к некой референтной группе художника.

Художник-иллюстратор Олаф Хайек так говорит о своём опыте: «Критику тяжело переваривать, но она важна. В анонимной критике я вообще не нуждаюсь. У меня, правда, не было особо негативного опыта, но принципиально я понимаю, что критика нужна. В первый момент я всегда воспринимаю высказанное в штыки. Но если я знаю, что с моей работой что-то не то и кто-то говорит, что она недостаточно хороша, я начинаю внимательно прислушиваться. Когда ты сам чувствуешь, что надо что-то изменить, нужно прислушиваться к чужим словам. Но тогда я пытаюсь подвести критика к тому, чтобы он толково объяснил, что именно не так — сформулировал свои претензии в виде развернутых предложений. Вот только многие начинают нервничать и отнекиваться, мол, у них нет времени и желания рассказывать мне, что же именно не так. Если я спрашиваю, к примеру, Мартина^[139], он часто говорит, что ему просто что-то не нравится. Но если я настаиваю, он минут пять стоит перед работой и начинает объяснять. И уже первые его слова дают мне понять, как именно я могу исправить работу. Мне это помогает!

Другое дело, если ты без ума от собственной работы, а кто-то высказывается негативно. Тогда это вопрос тайм-менеджмента. Обычно мы интуитивно понимаем, хороша или плоха работа. И если знаем, что хороша, нет надобности тратить время на критические замечания».

Что такое референтная группа

Барбара Шер неустанно повторяла, что интерес — самая искренняя форма уважения. Это подсознательный — и подлинный — способ сказать кому-то: «Ты заслуживаешь моего внимания». Однако на деле критику часто путают с интересом и искренне обижаются, когда её, а значит и интерес, отвергают.

В реальной жизни критика и интерес — две разные, хоть и не взаимоисключающие вещи. Интерес нужен всем, особенно здоровый. А вот критика уместна только там, где чётко просматривается ролевая структура и критикуемый относит вас к своей референтной группе.

Референтная группа — это группа людей, чьи мнения и поступки служат для нас путеводной звездой, своеобразным стандартом, системой отсчёта для себя и других.

Учитель по умолчанию имеет право на конструктивную критику ученика, потому что такова схема их работы. Сам ученик наделяет его авторитетом, а учитель имеет право, даже обязан, скорректировать работу ученика и направить в нужное русло.

Люди, которых вы считаете авторитетом, так же как и учитель, наделяются вами правом делать замечания и автоматически относятся к вашей референтной группе.

Как правило, именно поэтому замечания случайного человека изумляют и обижают. Может, он и правда хорошо разбирается в теме и видит огрехи. Но кого это интересует?

Иллюстратор детских книг Лизбет Цвергер говорит так: «Если быть до конца честной, большинство людей не имеют представления о том, что такое хорошая иллюстрация, поэтому я не могу воспринимать их всерьёз. Тот, кто высказывает критику, должен иметь достаточную квалификацию в моих глазах. Причём критика должна быть разумной, иначе она просто отлетает от меня».

Художница Зоя Черкасская-Ннади поведала: «Честно говоря, я терпеть не могу непрошеной критики, могу даже послать. С другой стороны, критику коллег, чье мнение уважаю, я очень ценю. И тут уже не обижаюсь, даже если критика неприятная».

Керамист Барбара Хольтмайер говорила: «Я довольно редко сталкиваюсь с критикой, поэтому часто прошу людей, которых уважаю, в том числе и как художников, высказать своё мнение. И тогда

оказывается, что большинство не понимают мои работы. Или, напротив, реагируют на работы, от которых я сама не в восторге, со словами: “Это самое красивое, что у тебя есть!” Иногда это обидно. Но искусство соткано из взаимодействия зрителя и творца, создателя, художника. Я хочу слышать критику и заинтересована в мнении зрителя. Не в последнюю очередь для того, чтобы получить отзыв, и организуются выставки. Однако мой муж и двое из моих детей, Хенрике и Ян, остаются самыми важными критиками. Они художественно одарены. И внуки, которые с восторгом и почтением в голосе спрашивают: “Бабушка, это ты сделала все эти вещи?” Мне это важно».

Лизбет Цвергер на вопрос о частых критических высказываниях по поводу её чрезмерно минималистичных работ ответила: «Да, некоторым людям мои иллюстрации кажутся слишком пустыми. Для меня они ровно такие, какими должны быть. Одна моя знакомая завесила картинками и орнаментами абсолютно каждый миллиметр своего дома. Ровно так же выглядят и её иллюстрации. Я же, напротив, люблю, когда просторно. На мой взгляд, комнаты бывают скорее недостаточно пустыми. Как и иллюстрации. Что-то другое сбивает меня с толку. Это связано с личностью каждого из нас. Комментарии, что у меня слишком простые и минималистичные иллюстрации, я не воспринимаю как критику. Ведь это дело вкуса.

Упрек, что я иллюстрирую только чужие тексты и никогда — собственные, я тоже не могу воспринимать как критику. Как можно обвинять иллюстратора в том, что он не автор?

Вообще я позволяю критиковать себя лишь нескольким людям. Если я работаю над новой книгой, иллюстрации к ней вообще никто не видит, даже мой муж. Рано или поздно их, разумеется, надо показывать издателю, и я всегда надеюсь, что он воздержится от критики».

В случае с Зоей к её референтной группе относятся «коллеги, которых она уважает». В случае с Барбарой — муж, дети и внуки. В случае со Львом — покупатели книг с его иллюстрациями. В случае с Лизбет — люди, которым она позволяет себя критиковать. Мотайте на ус и проверяйте себя на предмет принадлежности к референтной группе того, кого вам хочется покритиковать.

Как правильно высказывать критику

Мой опыт показывает, что недостатки и погрешности работы часто известны автору лучше, чем кому бы то ни было.

Лизбет Цвергер рассказала мне: было время, когда она сама чувствовала, что её работы нуждаются в изменениях и улучшениях, и непрошенная критика послужила толчком к этому: «Пару лет назад на выставке в Болонье подруга услышала: “Эта Цвергер с её размытыми фонами уже изрядно бесит”. С одной стороны, это сильно меня расстроило. С другой стороны, я уже чувствовала, что хочу что-то изменить. Я же не могу вечно рисовать только расплывчатые фоны. В этом случае критика совпала с моими собственными мыслями, их как будто кто-то громко произнёс. И я перестала рисовать так, как раньше. Вообще я открыта для конструктивной критики, но только не от первого встречного и не в такой грубой форме».

Художник-иллюстратор Роман Клонек так говорит о своём отношении к критике: «Я не завишу от чужих мнений. Естественно, приятно, когда твоя работа находит должный отклик и ты получаешь какую-то реакцию на картины. Но я не нуждаюсь в советах или оценках, что я сделал плохо или мог бы сделать по-другому. В этом случае я могу сам задать себе нужный импульс и направление. Самокритика — мой фаворит. Если я работаю над каким-то крупным проектом, то спрашиваю мнения понимающих друзей и прислушиваюсь к их словам. У меня уже были ситуации, когда их комментарии влияли на работу и помогли её улучшить».

Итак, если вам необходимо высказать критику по чьей-то просьбе, в рабочем коллективе или по долгу «службы» в референтной группе, запомните три простых правила.

1. Критику всегда нужно высказывать в форме предложения: «А что, если попробовать сделать вот так?»

2. Критика должна быть деликатной — без оскорбительных эпитетов и сравнений — и вежливой.

3. В идеале лучше высказывать замечания с глазу на глаз, особенно если речь не идёт о работе в команде или коллективе.

Подводные камни «святого круга»

Особого внимания, на мой взгляд, заслуживают наши близкие, входящие в референтную группу. Часто они искренне хотят, чтобы мы росли и развивались, а не зацикливались и не топтались на месте. Я называю эту часть референтной группы «святым кругом».

Однако, не желая, впрочем, разбудить вашего внутреннего параноика, хочу обратить внимание на то, что даже «святой круг» нуждается в здоровых фильтрах отношений. Увы, именно там мы совершенно беззащитны перед манипуляторами.

Чтобы не стать жертвой собственной референтной группы, важно обращать внимание на индикаторы попыток манипуляции под предлогом конструктивной критики.

Манипуляция — это не всегда плохо. Каждый из нас хотя бы раз в жизни манипулировал другим из лучших побуждений. Например, я прошу сына выучить очередной десяток французских слов в обмен на возможность поиграть в Minecraft. Я знаю, что позже он поблагодарит меня за то, что я не пустила его изучение языка на самотёк. Однако между мотивирующей манипуляцией и манипуляцией психологической, когда люди пытаются самоутвердиться за наш счёт, есть существенная разница.

Из чего складывается самооценка

Самооценку формируют многочисленные факторы, к которым относятся и отзывы окружающих о нас: начиная с оценки родственников и заканчивая откликами случайных людей. К сожалению, иногда на неё влияют и мнения тех, кто знаком с нами шапочно — имел дело в какой-то конкретной ситуации, в которой мы могли проявить себя не самым лучшим образом или совершенно нетипично.

Увы, мы любим слушать отзывы о себе. Именно поэтому читаем самые дурацкие гороскопы — они льстят нашему самолюбию. Мы можем усомниться в том, что положение звёзд на небе влияет на наш характер, но прочитанная похвала всё равно застрянет где-то в глубине сознания и будет радовать. Или возьмём многочисленные тесты на определение типа характера и темперамента — многие склонны думать, что они помогают нам понять себя, поближе познакомиться с

собственной личностью. Но, по сути, они просто хвалят нас, позволяют полюбить себя.

Самое страшное в оседающих в сознании оценках то, что все мы склонны воспринимать слова людей из нашего «святого круга» как истину в последней инстанции.

Если ваша мама скажет, что вы были трудным ребёнком, с большой вероятностью вы будете думать, что так оно и было, и, скорее всего, решите, что теперь вы трудный взрослый. Если близкая подруга твердит, что вы слишком мнительны, через некоторое время вы невольно начнёте отмечать про себя каждое проявление мнительности, даже если она у вас на вполне здоровом уровне. И чем более негативной оказывается оценка со стороны, тем глубже она проникает в сознание и тем сильнее определяет наши дальнейшие действия. А уж если самооценку забивают в «подвал», то достать её оттуда оказывается весьма сложно.

Как же быть, если даже в «святом круге» могут оказаться люди, способные вселить неуверенность в ранимого художника?

Прислушиваться к себе и сверять сказанное с вашими целями. Манипуляторы часто выдают себя. Если научиться вовремя реагировать на так называемую чёрную риторику, можно довольно просто выстраивать отношения и не вовлекаться эмоционально там, где энергия будет уходить впустую.

Несколько примеров попыток манипуляции

Если человек, зная ваши слабости, постоянно указывает на них — будьте осторожны. Скорее всего, он хочет в очередной раз самоутвердиться, вновь и вновь указывая на ваши недостатки. Ему по какой-то причине нужно, чтобы вы чувствовали себя маленьким и незначительным.

Если человек не дожидается вашего разрешения, чтобы высказать своё мнение, это тоже тревожный звоночек, особенно когда фраза начинается словами: «Знаешь, в чём твоя проблема?» Остановите его, сказав: «Извини, но, если мне будет интересно, спрошу тебя первым».

Мартин Верле (нем. Martin Wehrle), профессиональный коуч в вопросах коммуникации и автор целой серии книг о поведенческих

моделях, считает, что надёжными индикаторами манипулятивного поведения служат слова из арсенала чёрной риторики^[140]. Например: «Каждый, кто хоть сколько-нибудь разбирается в теме, знает, что...» Таким образом человек проявляет пассивную агрессию — ведь подразумевается, что конкретно вы не относитесь к кругу разбирающихся. Реагировать стоит открыто: «Кто здесь, по твоему мнению, не разбирается в теме?» Возможно, нападавший прекратит свои попытки вас уязвить. А если нет — подумайте, нужен ли он вам в вашей референтной группе.

В ситуациях, когда вы не согласны с замечаниями человека, нужно быть начеку, если тот начинает считать себя экспертом, а вас учеником, и при этом возмущён тем, что вы не готовы принять его позицию. Важно понимать, что вы общаетесь на одном уровне — у вас своё мнение, у него своё. Каждое из них имеет право на существование. И если вами продолжают манипулировать — например, говорят что-то вроде «если ты несогласен, то и не спрашивай меня больше», — остановите человека. «Мне интересно твоё мнение на этот счёт, но у меня есть и собственное. Спасибо за участие».

Опасны и попытки определить вас в некую категорию: «типичный новичок, технарь, гуманитарий» и так далее. Отвечать на это, по мнению Мартина Верле, стоит однозначно: «Я не знаю, как поступают другие, я могу ответить только за себя». В этом случае вы переводите разговор из плоскости общих нападок к конкретной ситуации или вопросу — возвращаете манипулятора к реальности.

Один из самых распространённых трюков манипулятора — заставить вас врасплох на эмоциональном уровне, например отзываясь о работе, неожиданно перейти на личности. Особенно больно услышать подобное от близкого. «Эта работа такая же бледная, как твоё лицо». Вас пытаются заставить реагировать эмоционально и ввязаться в спор на совсем другом уровне. Здесь важно вернуть человека в предметную область: «Спасибо, что ты уделяешь столько внимания моему цвету лица, но куда важнее, есть ли у тебя ещё что сказать по делу».

Также крайне неприятно слышать от людей из собственной референтной группы слова: «Ты этого не умеешь!» Когда мне было лет шесть, старший брат, которому лень было везти меня в горку на багажнике велосипеда, сказал мне: «Спорим, что ты никогда не сможешь обогнать мой велосипед?» Это я-то не смогу?! И я побежала.

Когда я устала и начала замедляться, братец увеличил темп, и мне пришлось снова бежать изо всех сил.

Как правило, словами «Ты не сможешь это сделать» вас хотят заставить доказать окружающим, что вы это умеете.

Не дайте себя спровоцировать. Может оказаться, что у вас никогда не было в планах «обогнать велосипед» — уметь то, что вас хотят заставить делать. В этом случае можно обезоружить «нападающего» согласием: «Да, вероятно, не смогу. Ничего страшного». И пойти заниматься тем, что нужно именно вам!

Будьте хозяином своих мыслей и не упускайте из виду свои цели. О каких бы кругах доверия мы ни говорили, нужно понимать, что любая критика хороша только тогда, когда она помогает нам реализоваться, а не заставляет почувствовать себя ничтожеством.

Намеренная дискредитация

Многие из нас не раз встречались с намеренной дискредитацией в среде коллег. Моббинг, подрывание авторитета, попытки уничтожить репутацию и профессиональное будущее — всё это разновидности нечестной конкурентной борьбы, которые часто маскируются под конструктивную критику. Никто и не обещал, что в жизни всё будет честно, но зелёный свет неблагоприятным поступкам тоже никто не давал. Как не отменял и законов, и правил элементарной этики.

В последнее время дискредитация в интернете стала чуть ли не правилом. И чем больше подобных вещей происходит, тем чаще их начинают считать нормой жизни. Вплоть до того, что даже профессиональные сообщества позволяют себе публичные нападки на коллег в статьях и очерках. Увы, чести это никому не делает — ни тем, кто пишет, ни тем, кто допускает подобное к публикации на своей платформе. В наших силах остановить этот процесс. Виртуальная травля напрямую воздействует на реальную жизнь, состояние здоровья и продуктивность.

К сожалению, на ранних этапах моего профессионального становления мне, как и многим, довелось оказаться жертвой дискредитации. Моя ответная реакция тоже оставляла желать лучшего. Это было не что иное, как ответная дискредитация там, где нужно было

остановиться, занять более мудрую позицию и даже заручиться профессиональной юридической поддержкой. Причём я по незнанию, которое, разумеется, не освобождает от ответственности, была уверена, что поступаю по совести и согласно профессиональной этике. Поясню почему.

Во время учёбы нам объясняли, как важно моментально реагировать на обвинения: подтверждать правоту обвинителя и извиняться или же аргументированно опровергать. Только все мы люди, а опровергать нападки — процесс эмоциональный и энергозатратный, особенно учитывая популярное мнение, что оправдываются только виновные. Именно этим заблуждением пользуются те, кто решает нас уничтожить.

Увы, иногда приходится набить немало шишек в противостоянии с манипуляторами и людьми, нечистыми на руку. Зато в будущем это позволило мне реагировать более грамотно, своевременно и без излишних эмоций. А в случаях с откровенными перегибами вроде моббинга или клеветы лучше сразу заручиться юридической поддержкой и советом профессионала.

Стратегии защиты

Известная немецкая газета *WirtschaftsWoche*^[141] («Экономическая неделя») предлагает целый ряд защитных стратегий на случай дискредитации, намеренной или нет. Так, например, авторы статьи «Как реагировать на клевету»^[142] подчеркивают: важно отдавать себе отчёт в том, что в очернении нет ничего естественного. Тот, кто намеренно распространяет ложь с целью подорвать чей-то авторитет и замарать чужое имя, совершает действия, которые караются законом во всех цивилизованных странах мира.

Естественно, если слухи очень уж упорно держатся, существует вероятность того, что они соответствуют действительности. Но даже тогда никто не имеет права бездоказательно распространять их.

Многие из тех, кто стоит в свете рампы, знакомы с ситуацией, когда из речи выхватывается какая-то неудачная реплика или цитата либо промежуточный этап работы вырывается из контекста, и всё это трактуется в совершенно ином, неожиданном свете. Но, прежде чем

броситься возмущаться и отрицать появившиеся слухи и тем более наносить ответный удар, проверьте как следует, откуда дровишки и кто именно подбрасывает их в огонь.

Если претензии или замечания оправданны, то совершенно всё равно, кто именно их высказал. Худшее, что можно сделать в таком случае, — это всё отрицать. Прокололись? Честно признайтесь в этом! Если необходимо, извинитесь, в том числе и публично, но оставайтесь уверенными в себе и по возможности предельно объективными. По мнению газеты *WirtschaftsWoche*, оптимальным является такой вариант, при котором вы коротко объясните, каким же именно образом вышел тот или иной казус и как именно вы собираетесь не повторять своих ошибок в будущем.

Если распущенные слухи — ложь, то, согласно статье в *WirtschaftsWoche*, существует только одна правильная реакция: решительный и аргументированный протест.

Однако из личного опыта могу сказать, что здесь есть несколько весомых «но», особенно по поводу решительности. С одной стороны, если ваша реакция на ложные обвинения заставит себя слишком долго ждать, то может сложиться впечатление, что распущенные слухи соответствуют действительности или что в них как минимум есть доля правды. Однако, прежде чем перейти к защите, нужно дать себе немного остыть. Любое проявление эмоций только повредит вам: считается, что если обвинения ложные, жертва не должна волноваться, хотя на деле мало кому удаётся сохранять невозмутимость и безмятежно улыбаться в ответ на клевету. Нужна золотая середина между мгновенной и затянувшейся реакцией.

Также важно понимать, что источник лжи не всегда так легко обнаружить, как кажется, поэтому попытайтесь выяснить, что является целью дискредитирующей критики. Кому она на руку и почему? Подобные действия совершают не только конкуренты, но и люди, которые хотят самоутвердиться за ваш счёт, особенно если вы достаточно известная личность: любое внимание к ним, связанное с вами, принесёт им бонус. Если нападающий ничего собой не представляет, тогда, по мнению авторов *WirtschaftsWoche*, нужно применить стратегию тефлонового покрытия, к которому ничего не пригорает. Игнорируйте его слова. Какое дело луне до воющих волков? В то же время нужно заручиться поддержкой друзей — попросить их

выступить в вашу защиту, чтобы подчеркнуть ваши достоинства и опыт. Часто такие нападающие вынуждены отступить, потому что выбранная жертва отказывается быть таковой.

Если ложные слухи или обвинения исходят от равновеликого вам оппонента, который хочет таким образом скомпрометировать вас, тоже нужно внимательно осмотреться. Если человек славится своим дурным характером, то можно спокойно игнорировать его. Даже если его атаки усилятся, это скорее укрепит остальных в мнении о его предвзятости. Главное — оставаться невозмутимым.

Хуже, если человек, который опустил до ложных атак и несправедливой критики, имеет вес и авторитет в обществе. Тогда конфронтация неизбежна. Но можно сначала выяснить отношения с глазу на глаз: объясните человеку, что его поведение имеет и юридические последствия. Если он продолжит упорствовать, то у вас, по мнению авторов *WirtschaftsWoche*, нет другого выбора кроме как противостоять ему публично и отстаивать свою невиновность. Только делайте это грамотно.

Например, если конфликт случился в публичном пространстве, поясните в своём блоге, почему вы считаете поведение человека непрофессиональным, предоставьте доказательства, но оставайтесь при этом расслабленным и даже весёлым (да, на это уходит много сил, я убедилась в этом на личном опыте). Покажите обидчику, что вы очень рады его вниманию, вот только жаль, что человек исходит из ложных предположений. Большинство клеветников отступают, встретив такой подход. Впрочем, авторы *WirtschaftsWoche* советуют не расслабляться раньше времени, вести хронологию событий и собирать свидетелей.

Повторюсь, клевета карается по законам всех цивилизованных стран мира. Оставайтесь объективными — без перехода на личности. Люди не любят тех, кто брюзжит и жалуется. Не помогайте агрессору уничтожить ваши честь и авторитет. Взвесьте все за и против, прежде чем ввязаться в перепалку. Возможно, что всё-таки вариант «вовремя отступить и не ввязываться» окажется более надёжным. К тому же тот круг людей, в котором приветствуется культура интриг, вас просто не заслуживает.

Конструктивная похвала

На мой взгляд, только конструктивная похвала способна открыть художнику новые горизонты, потому что все мы склонны упускать из виду действительно важные вещи — свои достоинства.

К конструктивной похвале я отношу похвалу тому, с чем художник блестяще справился. Ведь даже самые слабые работы не могут быть слабыми во всех отношениях. Всегда есть задачи, которые художник прекрасно решил: удачно передал свет, тени, формы, перспективу, атмосферу, настроение. Даже если общее впечатление от работы не самое лучшее.

Если работа сильная, тоже недостаточно сказать, что она просто красива. Нужно отметить, что именно было сделано на высоком уровне.

Многим из нас будто бы нужно специальное разрешение, чтобы гордиться собой и понимать, что у нас есть силы и потенциал для дальнейшего роста. Я неоднократно видела, как люди, услышав конструктивную похвалу, удивлялись. Они сами не знали чего-то о себе и недооценивали свои способности. Замечать ошибки куда проще. Ругать себя тоже легче, чем хвалить.

Итак, просто помните, что конструктивная похвала куда более продуктивна, чем непрошенная критика. Последняя загоняет начинающего художника в тупик и отбивает радость творчества, а опытного — возмущает и даже оскорбляет. Так что «ребята, давайте жить дружно!».

Когда страх критики мешает творчеству

Как быть, когда тебе нравится какой-то стиль или приём, ты хотел бы ему научиться, но боишься попробовать, чтобы никто не упрекнул в плагиате?

Я вижу здесь две проблемы. Одна — страх внешней критики. Вторая — страх внутренней критики, когда художник терзается и упрекает себя в недостаточной изобретательности и талантливости, используя готовое решение.

Глубоко и подробно разбираться нужно именно с внутренним страхом. С внешней критикой всё понятно, мы уже обсудили её в предыдущей главе.

С внутренним критиком сложнее. С одной стороны, каждый должен поступать в соответствии с собственными моральными принципами и понятием о порядочности. Но так как принципы у всех разные, важно понимать и юридическую сторону вопроса, чтобы случайно или намеренно не зайти слишком далеко. Лучше иметь чёткое представление о том, какая степень подражания технике исполнения чужих работ допустима. При этом важно понимать, где проходит граница между плагиатом и продуктивным творческим заимствованием, когда идёт речь об обучении новым изобразительным навыкам и обогащении своей изобразительной техники, а не о простом подражании. С другой стороны, никто больше не сокрушается, что работа определёнными материалами требует соответствующей последовательности шагов. А чтобы передать глубину рисунка, поколения мастеров развивали приёмы изображения перспективы на плоскости, которыми сейчас пользуются все, не терзаясь муками совести по поводу плагиата.

Не так давно я открыла для себя потрясающего иллюстратора Джереда Муралта (Jared Muralta)^[143]. Когда я впервые увидела его работы, то сразу же узнала в них стиль знаменитого французского художника-иллюстратора Мёбиуса, которого упоминала выше.

Со временем Мёбиус стал настоящей иконой стиля для комиксов нашего времени. Не то чтобы он сам полностью придумал типичную вариацию и ритм линий — всё-таки техника гравюры, в том числе и

японской ксилографии, широко известна. Однако его манеру изображения героев узнаёшь сразу.

И как теперь быть? Как относиться к работам Джереда? Ведь явно же отличный, способный иллюстратор. Но что это? Копирование, плагиат или всё-таки допустимая норма использования мирового художественного достояния?

Чтобы ответить на все эти вопросы, нужно присмотреться к пути становления успешных иллюстраторов. Сам Мёбиус в начале своей карьеры рисовал в стиле знаменитого бельгийского рисовальщика Jijé — Жозе Жильяна (Joseph Gillain, 1914–1980). Причём работал он в этой технике почти всю жизнь и лишь постепенно добавлял индивидуальное видение. То есть сначала Мёбиус научился этим приёмам, а потом пошёл дальше. Подчёркиваю: он не обводил чьи-то картинки, чтобы напечатать их затем на своих ремнях и майках, а учился стилю и технике изображения через тщательное изучение типичных для жанра работ в процессе своей деятельности.

Лизбет Цвергер тоже достаточно долго вдохновлялась творчеством таких художников-иллюстраторов, как Карл Ларссон (Carl Larsson, 1853–1919) и Артур Рэкхем (Arthur Rackham, 1867–1939). И здесь обратите внимание на то, что она не копировала их сюжеты и идеи — у неё было достаточно своих, — но рисовала в весьма похожей манере. Тем не менее Лизбет выросла в самобытного иллюстратора с ярко выраженным индивидуальным стилем, которому не стыдно признаться, куда уходят корни её вдохновения. Сейчас она так говорит о вдохновлённости другими иллюстраторами: «У меня обычно нет задачи рисовать так, как никто другой до меня. Но я люблю прочитывать старые истории по-новому, так, как будто я их вижу впервые. Это не так просто, зато работать становится в разы увлекательнее.

Конечно же, я рассматриваю работы моих предшественников. Кстати, в начале карьеры я так не делала. Я слишком боялась, что начну подражать и ориентироваться на чужой стиль. Мне очень нравился английский иллюстратор Артур Рэкхем, но в то же время я панически боялась приблизиться к его стилю. Сейчас мне это больше не мешает. Всегда можно всё переиграть и нарисовать заново. Мы все свободные люди».

Важно понимать, что в процессе профессионального становления копирование — осознанное или нет — неизбежно. Если мы

вдохновляемся кем-то настолько, что готовы повторять в своих работах его стиль — это весьма хороший индикатор: значит, мы хотим выйти на новый уровень мастерства. Исключение — так называемые me-too^[144] продукты, когда производители экономят на собственных исследованиях и запускают в производство проверенную линейку товаров, которая пользуется популярностью у конкурента. Но это уже совсем другой случай, и его мы здесь не рассматриваем. С творческим ростом и развитием он не имеет ничего общего.

Если бы и Лизбет, и Жан Жиро не прошли через этап копирования техники других мастеров, они бы не стали теми, кем стали. И это нужно понимать и принимать, а не бояться. Потому что все эти «критики», голоса которых мы постоянно слышим у себя в голове и проигрываем эту пластинку снова и снова, мешают нам свободно творить и по-настоящему раскрыться.

Иногда, чтобы понять, как сделана работа, которая нас поражает и вдохновляет, нужно копировать, чтобы научиться делать так же. Но обязательно нужно понимать, что в таком случае речь идёт об учебной копии. В портфолио это включать не нужно!

Выученный приём пойдёт собственным авторским работам только на пользу. Например, я советую своим ученикам копировать иллюстрации из любимых книг, чтобы понять технику и выработать свою манеру исполнения. Несколько раз темой проекта «Рисовальный флешмоб» было именно копирование любимых работ. Например, я копировала иллюстрацию Лизбет Цвергер, чтобы разобраться с иллюстративными акварельными заливками, и работу Гогена, чтобы проникнуться работой с цветом.

Фишка здесь в том, чтобы применить выученное к собственной изобразительной манере, а не пытаться слепо копировать учителя.

В случае с упомянутым выше Джередом нужно признать, что его работы довольно близки к технике Мёбиуса. Но и здесь нужно понимать одну важную вещь. И манера исполнения Jijé, и манера исполнения Мёбиуса стали стилеобразующими и задающими направление, своего рода канонем в мире комиксов. А поскольку Джеред рисует именно комиксы, он по вполне понятным причинам придерживается уже узнаваемой манеры изображения. И это не отменяет того, что Джеред — потрясающий рисовальщик, которым я восхищаюсь. У него интересные, насыщенные работы. Многие хотели

бы рисовать так, как Мёбиус, да не умеют. А Джеред умеет, при этом придумывает свои оригинальные истории. Не удивлюсь, если всего через десять лет его стиль всё-таки изменится и его манера рисования, обогащённая опытом, тоже станет стилеобразующей для авторов комиксов последующих поколений.



Иллюстрация Натали Ратковски «Посвящается Кэтрин Хепбёрн»,
карандаш на бумаге с последующим цифровым колорированием, 2015



Работа художника-иллюстратора Натали Ратковски «Гоген с лимонами», смешанная техника пастели, гуаши, акварели и цветных карандашей, 2018

Речь идёт не о плагиате, а о художественных технологиях и приёмах, которые хорошо бы освоить. А возможность обмениваться опытом с ныне живущими мастерами просто на вес золота, ведь без этого этапа в вашем творчестве никогда не случится ничего нового.

Вообще работать и развиваться интереснее, чем терпеть незаслуженные обиды — что от себя, что от других. Лёгких путей развития не бывает. Именно поэтому так важен полноценный обмен знаниями и опытом с коллегами и внимательное изучение работ других мастеров. И если этого обмена, советов или использования готовых приёмов бояться, даже избегать, чтобы, не дай бог, никто ничего не сказал, — это тупик.

Оригинальность расцветает только там, где для неё есть плодородная почва, а создаётся она только в процессе работы.

Как пережить отказ

Осенью 1956 года художник Энди Уорхол (Andy Warhol, 1928–1987) решил подарить свою картину «Туфля» одному из самых известных музеев США — Museum of Modern Art (MoMA) в Нью-Йорке. В музее дар художника вежливо отклонили, пояснив, что у них мало места как в галерее, так и в хранилище, и попросили Уорхола забрать своё произведение — решение, из-за которого впоследствии кураторы MoMA неоднократно кусали локти. В последующие годы музей добровольно и за большие деньги купил несколько работ художника, в том числе и те, на которых были изображены туфли. И хотя PR-отдел MoMA рассказывает эту историю смеясь, музею по-прежнему не могут простить того, что сам Энди Уорхол был вынужден забрать у них свою картину.

Подобные эпизоды можно найти в биографиях многих известных творцов. Мы радуемся, когда художникам удаётся утратить нос зазнавшимся музеям, издателям или галеристам. Но откуда было знать тому же MoMA, что всего через пару лет звезда Энди Уорхола загорится так ярко, что им придётся умолять художника продать музею свои работы? И, похоже, для самого художника этот отказ стал поводом удвоить усилия — вызовом, если хотите.

Современные казусы

Сегодня почему-то принято считать, что подобного больше не происходит, потому что поиск талантов давно стал официальным бизнесом со своим рейтингом успехов и целым сводом правил распознавания талантов. Однако хроники наших дней говорят совсем о другом.

В 1995 году мать-одиночка, безработная учительница английского, решила попытать счастья и отправила свой роман о мальчике-волшебнике в 12 издательств и множество агентств. Все они отклонили рукопись неизвестного автора, и зачастую не в самых лестных выражениях. Прошло два года, прежде чем один из издателей, прежде отвергнувших роман, согласился опубликовать книгу, но решил

прибегнуть к хитрости, сделав вид, что автор — мужчина, благо подпись J. K. Rowling позволяла это сделать.

Сейчас одну из самых богатых и влиятельных женщин Великобритании, Джоан Роулинг, называют «самым дорогостоящим провалом века» для отклонивших её издателей. В мире продано более 400 миллионов экземпляров саги о Гарри Поттере, по продажам её опережает только Библия. Книги Роулинг переведены на 70 языков, фильмы по её книгам принесли более 4,5 миллиарда евро, а состояние бывшей матери-одиночки на социальном пособии составляет, по последним подсчётам, порядка 589 млн евро^[145]. И если вы думаете, что 1995 год был так давно, что родившиеся тогда уже стали взрослыми, то вот вам 2016 год: тот же издатель, который когда-то отказал «Гарри Поттеру», отклонил криминальный роман всё той же Роулинг, уже известной писательницы, сославшись на низкую коммерческую выгоду от продаж подобной литературы. На ошибках учатся? Видимо, не английские издательства.

Ассесмент-центр

Конечно, многие агентства, галереи или музеи можно понять. Иногда даже развитый механизм оценки персонала, так называемый ассесмент-центр^[146], не даёт никакой гарантии того, что будущей звезде не дадут от ворот поворот. Многим учреждениям недостаёт смелости, а страх вложить деньги в неправильного человека проще заглушить быстрым отказом: с глаз долой — из сердца вон.

Но даже если мы понимаем мотивы, по которым отклоняют наши работы, готова поспорить, что именно творческому человеку, в отличие от людей других профессий, приходится выслушивать за свою жизнь в сотни раз больше отказов, которые ломают его, лишают воли и радости творчества.

Для начала давайте разберёмся, почему так больно, когда нас и наши произведения отвергают? В первую очередь потому, что каждый из нас хочет получить признание за проделанную работу. Признание даёт нам почувствовать себя нужными и востребованными. В большинстве случаев именно отказ заставляет нас сомневаться в себе, и

это опаснее, чем мы думаем. Вот несколько советов, как понять и пережить его.

Ничего личного

Как я уже говорила, творческим людям свойственно чаще других сомневаться в себе. Увы, это особенность нашего склада ума, поэтому так многие из нас страдают от заниженной самооценки. Но нужно просто понимать и помнить, что зачастую в отказе нет ничего связанного лично с нами.

Например, в литературном бизнесе муссируются те же жалобы о мутности рынка и отсутствии какой-либо возможности пробиться, как и в искусстве. Успех порой кажется результатом счастливого совпадения или чрезвычайной напористости автора.



Лев Каплан за работой над иллюстрацией к книге Р. Э. Распе «Приключения барона Мюнхгаузена». Фото: Тетьяна Люкс

Насколько мало отказ зависит от личности человека, показал британский писатель Дэвид Лессман (David Lassman). Получив целую серию отказов от издателей, он решил отомстить и под неизвестным псевдонимом отправил в восемнадцать издательств и целый ряд агентств первые главы трёх самых известных романов Джейн Остин (Jane Austen, 1775–1817), произведения которой считаются шедеврами английской литературы. Лессман изменил лишь названия романов, имена героев и географические названия. Одно-единственное издательство узнало в «авторских» рукописях известные романы классика. И это притом что одна из поддельных рукописей начиналась знаменитыми словами из «Гордости и предубеждения» (Pride and Prejudice, 1813): «Все знают, что молодой человек, располагающий средствами, должен подыскивать себе жену»^[147].

Издатели и агенты пытались объяснить. Пресс-секретарь издательства Christopher Little сказал: «Наше письмо было вежливой короткой запиской и содержало стандартный отказ, потому что мы признали сходство с существующими опубликованными работами и даже спорили о возможном плагиате». Пресс-секретарь издательства Penguin отметила: в её письме говорилось только, что манускрипт показался им оригинальным и интересным, но его никто не успел прочесть.

Дэвид Балдок, директор центра Джейн Остин в Бате, по собственному признанию, был удивлён и обескуражен экспериментом. Люди, которые отклонили, по сути дела, роман Остин, просто не читали его.

Как видите, ничего личного. Просто важные, казалось бы, посты в издательствах, чей бизнес тесно связан с чтением, занимали люди, которым некогда было читать.

Итак, часто за отказом стоит один-единственный человек, которому просто нет дела до того, что вы предложили. Вполне возможно, что первичным отбором предложений занимается какой-нибудь робкий мальчик-практикант, которому внушили, что большое количество отказов — признак элитарности той или иной организации. Кого попало не берём, но при этом готовы упустить очередную Джейн Остин. Грустно, но факт. Надо просто стараться дальше.



Не бойтесь спрашивать

Более десятка лет назад немецкий Клуб арт-директоров (Art Directors Club für Deutschland e. V.) опубликовал перечень типичных ошибок, которые делают начинающие художники. Например, с упорным постоянством присылают одни и те же работы. По совету ADC, после каждого отказа стоит отправлять свежие, более качественные работы. Тогда как минимум становится понятно, что вы работаете над собой. Просто возьмите за правило посылать повторно только улучшенные или новые варианты своих работ.

Однако второй, третий, а может, и десятый отказ — сильнейший удар по нашему самолюбию. Неужели вообще это как-то можно пережить? Оказывается, да. Главным образом потому, что у нас нет другого выхода. Сложить руки — вовсе не альтернатива.

Если вам приходит очередной отказ, не бойтесь уточнить, в чём именно причина и что, по их мнению, вам нужно исправить, чтобы пройти отбор. Вы ничего не теряете, пытаясь узнать, в чём именно заключался провал. Бойтесь, что вам никто не ответит? Ну вы же понимаете, что не все люди получили хорошее воспитание и не всякая фирма обучает персонал деловой этике.

Можно поинтересоваться у друзей и знакомых, какое впечатление вы производите на других, — может, стоит как-то улучшить «перформанс». Также не бойтесь усомниться в своей идее, а не в себе. Попробуйте улучшить результат. Сырая работа еще не делает из вас неудачника — для роста всегда есть место.

И не забывайте, что в вашей жизни наверняка есть другие вещи, ради которых стоит держать хвост пистолетом. А отказы — случайные или систематические — не меняют того, какой вы человек.

Заключение. Можно ли поставить точку, или Каков план действий?

Каждый раз, беседуя с начинающими художниками, я замечаю одну вещь. Едва речь заходит о том, что нужно уметь разбираться с финансами, планировать рабочий день, следовать маркетинговым стратегиям и при этом из года в год повышать собственную квалификацию, люди сдуваются.

Кто-то начинает сердиться: мол, зачем она нам это рассказала, нам же так прекрасно жилось. Кто-то впадает в уныние, потому что сложности выглядят непреодолимыми. Кто-то просто не верит, что в искусстве, как и в любом бизнесе, существуют конкретные механизмы развития и продвижения собственного творчества.

Я не хочу никого отговаривать и пугать. Но важно понимать, что между хобби и профессиональной деятельностью творческого человека лежит пропасть. И нет ничего постыдного, если вы осознаете, что не готовы заниматься творчеством профессионально, подчиняясь порой совершенно бездушным законам рынка.

Хобби — если вы решили просто научиться работать акварелью, рисовать персонажей для своих детей, верстать книги, разбираться в типографике или чертить архитектурные проекты — это замечательно. Смело игнорируйте попытки высмеять вас или обесценить то, что вы делаете.

Во все времена навыки рисования — вообще любых видов прикладного искусства — считались признаком качественного воспитания.

Если же моя книга укрепила вас в намерении следовать именно профессиональному пути, нужно как можно быстрее начать действовать в соответствии с правилами, сложившимися в избранном творческом направлении. Как знать, может, именно вы сможете изменить творческий мир, сделать его более прозрачным и гуманным.

Также важно помнить, что в творчестве далеко не всё измеряется деньгами. Как ответила Барбара Хольтмайер на мой вопрос, есть ли у искусства будущее: «Я уверена, что есть. Мир не может существовать

без художников. Меня часто спасает то, что я творческий человек, особенно если начинаются проблемы с семьёй. Их можно стойко вынести только потому, что есть некая компенсация в виде творчества. Мои занятия керамикой помогают вернуть себе безмятежность».

Модельер Мария Ерохина тоже рада, что сделала выбор в пользу искусства: «Я очень счастлива, что так получилось, что какие-то, может быть, высшие силы привели меня на этот путь и свели с людьми, которые подтолкнули меня в этом направлении. Например, мой папа — самоучка, но он всегда поддерживал меня. Подсаживался ко мне, если что-то не получалось, и показывал, как надо. Моя школьная подруга подхватила меня в своё время и увлекла в художественную среду. Людей, у которых есть художественные стремления или задатки, судьба и в 80 лет выведет в искусство. Я очень благодарна за то, что мы с мужем художники».

Её муж, модельер Алексей Батусов, подтвердил: «Мне приходят каждый день мысли, почему я не садовник. Но они не успевают задержаться. Я работал помощником бурильщика, маляром, штукатуром, обладаю другими навыками. В Питере в 1980–1990-х художники устраивались работать дворниками. Была даже такая выставка “Эрмитажные дворники”. Раньше просто была статья за тунеядство, и нужно было куда-то устраиваться на работу. И художники либо в котельных работали, либо дворниками — мели. У тебя был нормированный рабочий день, так ты отдавал обществу дань за то, что ходишь по тротуарам и пьёшь воду. Время от времени появляется мысль: а что, если ты занят не тем? Но она уходит, и ты счастлив!»

Чтобы понять, куда вам стоит стремиться, ответьте себе на простой вопрос: что именно является для вас успехом? Ответ на него и будет тем начальным планом действий, который поможет вам на вашем нелёгком, но невероятно увлекательном пути.

Эрик Шпикерманн ответил на этот вопрос так: «Успех — это когда научился понимать, что важно для заказчика, и получать при этом удовольствие. Смотрите (рисует два пересекающихся круга): один круг — это наши интересы, второй — интересы заказчика. И если удаётся работать в том сегменте, где круги пересекаются, — это успех. Если работаешь только в том поле, которое выгодно для заказчика, — значит, ты его плохо проконсультировал. И если мы злимся на клиента, что он

идиот и плохо платит, то и работа будет плохой. Когда работа приносит удовольствие — это тоже успех».

Иллюстратор Лизбет Цвергер: «На мой взгляд, я весьма успешный человек. Однако недавно я услышала по радио, что успех измеряется финансами. То есть успешен тот, у кого много денег. Я так не считаю. Мой самый большой успех в этой жизни — я могу заниматься тем, что люблю. Я могу сама выбирать, что мне иллюстрировать. Иногда мне делают какое-нибудь предложение, но выбор всё равно остаётся за мной. Я могу делать, что хочу, и жить на это. Это огромный успех! Это просто невероятно».

Каким путём вы решили идти к своим счастью, удаче и вдохновению?

Об авторе

Натали Ратковски — художник-иллюстратор, дизайнер и автор ряда бестселлеров: «Профессия — иллюстратор. Учимся мыслить творчески», «Разреши себе творить. Артбуки, эскизные блокноты и путевые дневники» и «Рисуй каждый день: один год с художником-иллюстратором».

Натали получила полноценное техническое образование в Таганрогском радиотехническом университете, но уже параллельно с обучением на «технаря» работала иллюстратором детских книг, а с переездом семьи в Германию в конце 1990-х решила углубить своё увлечение искусством и графикой и поступила в художественный институт в Дортмунде. Окончила его с отличием как дизайнер и иллюстратор и уже много лет работает в этой области. На её счету более сотни иллюстраций для различных периодических печатных изданий, в числе которых журналы Vogue, Cosmopolitan, «Русская жизнь», «Здоровье», «Медведь», «Домашний очаг», Beamused и многие другие.

Натали сотрудничает с такими издательствами, как Taschen и «Манн, Иванов и Фербер». Она автор десятков работ для календарей и ежедневников, обложек и иллюстраций к бестселлерам таких знаменитых авторов, как Барбара Шер, и целого ряда других отечественных и зарубежных авторов.

Многие знакомы с творчеством и идеями Натали из её блогов на платформах Livejournal, Instagram и YouTube не в последнюю очередь благодаря её авторским проектам, ставшим первыми в своём роде в Рунете: проект «Рисовальный флешмоб» — sketchflashmob.floaty.de для любителей рисунка с натуры, проект «Бесконечная книга» — The Endless book: endless-book.floaty.de для книжных иллюстраторов, проект «365 зарисовок» для ежедневных зарисовок. Позже эти проекты собрали тысячи последователей.

Художник, иллюстратор, дизайнер, скетчер, автор, блогер — Натали вдохновляет своим примером к творчеству и жизни в искусстве. Смотрите больше художественных работ и узнавайте новости первыми в аккаунте Натали Ратковски [@natalie_ratkovski](https://www.instagram.com/natalie_ratkovski) в Instagram или на личной странице автора www.floaty.de.

Другие книги автора

[«Профессия — иллюстратор. Учимся мыслить творчески»](#)

[«Разрешите себе творить. Артбуки, эскизные блокноты и путевые дневники»](#)

[«Рисуй каждый день: один год с художником-иллюстратором»](#)

[«Бесконечная книга: Тами и Сами»](#)

Слова благодарности

Думаю, что ни одно издание не появляется на свет без поддержки автора близкими, друзьями и профессионалами, заинтересованными в успехе книги. Действительно, чтобы вышла эта книга, постарались десятки людей, объединённых одной идеей: популяризацией творческих профессий и успехом творческих людей.

В первую очередь хотелось бы поблагодарить моего мужа Димитрия и сына Луиса. Без них этой книги точно никогда бы не было! Ведь именно они поддерживали меня в самые трудные периоды жизни, чтобы эта книга стала возможной.

Спасибо дружественным художникам Татьяне Кононенко и Огюстину Инчикко за ценную информацию, поддержку и участие.

Отдельной благодарности заслуживают творческие люди, которые дали мне интервью для этой книги: Роман Клонек, Александер Штеффенсмайер, Лев Каплан, Эля Ялонецкая и Арсений Виноградов, Клаус Энзикат, Барбара Хольтмайер, Олаф Хайек, Эрик Шпикерманн, Мария Ерохина и Алексей Батусов, Зоя Черкасская-Ннади, Лизбет Цвергер. Низкий поклон и их спутникам жизни, коллегам, издателям и агентам, которые сделали наши встречи возможными. Благодарю за поддержку издательство Minedition в лице Гудрун Альбертсмайер за содействие в интервью с Лизбет Цвергер, а также издательство Ueberreuter в лице Гунде Дорнер за помощь в поисках контакта с Клаусом Энзикатом.

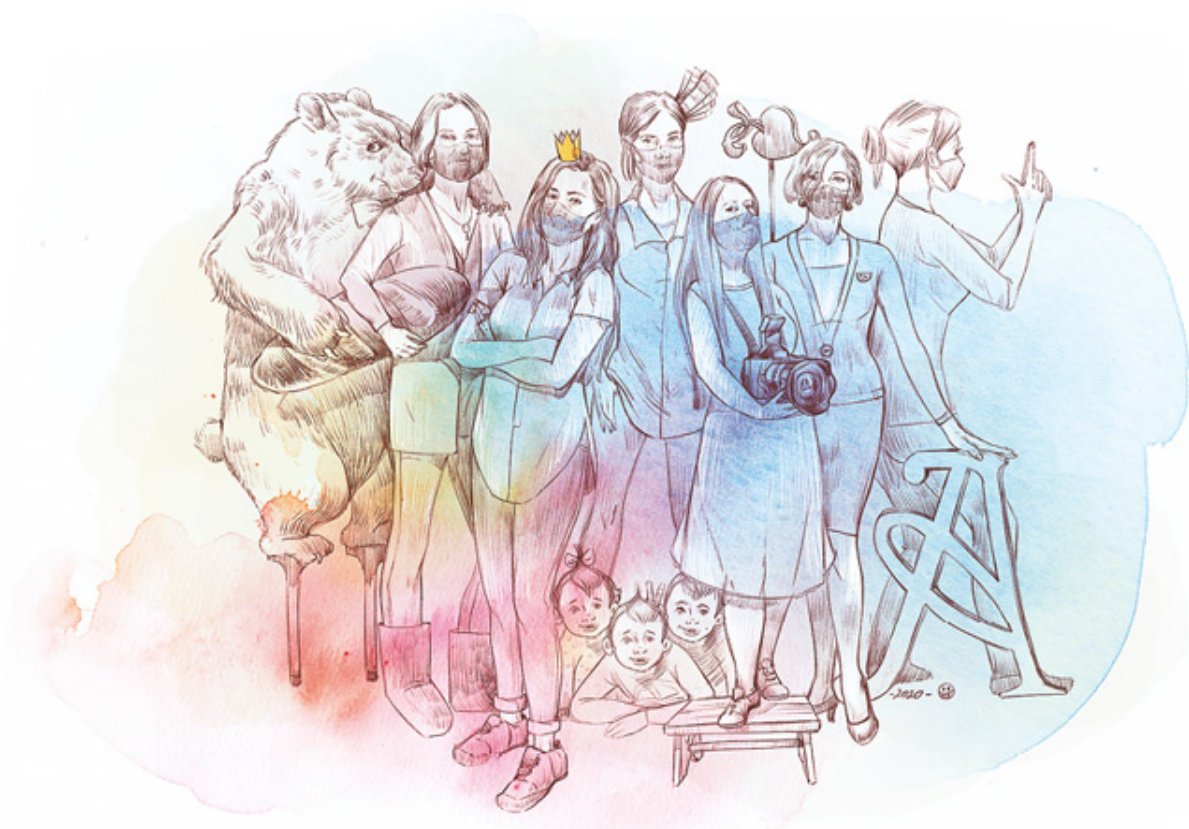
Неоценимую поддержку в создании проекта и как человек, и как фотограф оказала Тетьяна Люкс, которая сопровождала меня на большинство встреч с художниками. Хотелось бы выразить мою благодарность и фотографу Илоне Гольдштейн, которая взяла на себя работу фотографа в израильском ателье художника Зои Черкасской-Ннади. Благодарю за содействие и фотографа Софью Дюдину.

Моя огромная благодарность и признательность редакторам, корректорам, арт-директору и дизайнерам издательства «Манн, Иванов и Фербер»: Юлии Потемкиной, Дарье Денисовой, Льву Зелексону, Евлалии Мазаник, Татьяне Сырниковой.

Отдельная благодарность сотрудникам музеев Рембрандта в Амстердаме, музея-ателье Поля Сезанна в Экс-ан-Провансе.

Огромная благодарность Academie of Fine Arts Germany за предоставленную возможность однодневного обучения.

Спасибо читателям моего блога и моих предыдущих книг, которые участвовали в моих опросах, ждали этого издания и в трудные минуты вселяли в меня веру. Спасибо вам!



Ни пуха ни пера, и к чёрту ложные страхи!

МИФ Арт

Подписывайтесь на полезные книжные письма со скидками и подарками: mif.to/cr-letter

Все творческие книги на одной странице: mif.to/creative

[#mifvorchestvo](https://vk.com/mifvorchestvo)



[#mifvorchestvo](https://www.instagram.com/mifvorchestvo)



[#mifvorchestvo](https://www.telegram.me/mifvorchestvo)



Над книгой работали



Руководитель редакции *Артем Степанов*
Шеф-редактор *Ренат Шагабутдинов*
Ответственный редактор *Юлия Потемкина*
Литературный редактор *Дарья Сальникова*
Арт-директор *Мария Красовская*
Макет и верстка *Татьяна Сырникова*
Корректоры *Лев Зелексон, Евлалия Мазаник*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

mann-ivanov-ferber.ru

Электронная версия книги подготовлена компанией Webkniga.ru,
2021

notes

Примечания

1

Kent G. Tizian — der Malerfürst von Venedig // Das große Reader's Digest Jugendbuch, 1969, Nr. 10.

Беньямин В. Производство искусства в эпоху его технической воспроизводимости. Избранные эссе / под. ред. Ю. А. Здравового. М.: Медиум, 1996.

Отличительной чертой работ Лучо Фонтаны (Lucio Fontana, 1899–1968) стали порезанные холсты. *Здесь и далее примечания даны автором.*

Schwarzer Y. Über die Kunst, Kunst zu verkaufen. Westerheide, 2004.

Автор ряда бестселлеров об искусстве и ведущая онлайн-колонки журнала Artforum Сара Торнтон (канад. Sarah Thornton, род. 1965).

6

https://de.wikipedia.org/wiki/Merda_d%E2%80%99artista

Seven days in the art world. New York: W. W. Norton & Company, 2010.

Kaufmann H., Wildegans R. Van Goghs Ohr: Paul Gauguin und der Pakt des Schweigens, 2008.

9

www.instagram.com/takashipom

Изображение шара в рамках академического художественного образования с учётом светотени и тона предмета.

Документальный фильм немецко-французского телеканала Arte *Jean Renoir, französische Filmlegende* («Жан Ренуар, французская легенда кинематографа»).

Tornon S. Seven days in the art world. New York: W. W. Norton & Company, 2010.

California Institute of the Arts (CalArts), calarts.edu

Tornon S. Seven days in the art world. New York: W. W. Norton & Company, 2010.

Автодидакт (от др. — греч. αὐτός — «сам» и др. — греч. Διδάκτος) — «обученный».

Universität der Künste Berlin (UDK) — главный художественный институт Берлина.

Жан-Мишель Баския (Jean-Michel Basquiat, 1960–1988) — американский граффити-художник, неоэкспрессионист.

Wolf Erlbruch (род. 1948) — немецкий художник-иллюстратор постмодернизма, автор детских книг.

Volkshochschule (нем.) — высшие народные училища с рядом вечерних курсов по изучению языков и ремёсел для повышения уровня образования населения. Вопреки дополнению Hochschule (вуз), подобные заведения не дают высшего образования и вузами не являются. Это исторически сложившийся тип школ, где взрослые люди могут обучиться дополнительному ремеслу, искусству или языкам в основном по вечерам.

Skea, R., Van Gogs Gärten. Leipzig: E.A. Seemann, 2011.

Готтфрид Баммес (Gottfried Bammes, 1920–2007) — немецкий художник и анатом, автор книг по анатомии для художников, ставших стандартными учебными пособиями в вузах по всему миру.

Йозеф Бойс (Joseph Beuys, 1921–1986) — немецкий художник, один из главных теоретиков постмодернизма.

Огюстин — аргентинский художник Огюстин Инчикко (Agustín Incisso, род. 1973), обучался в Аргентине, во Флоренции и в Барселоне. После учёбы более двух лет преподавал в одной из признанных высших школ живописи в Каталонии — Barcelona Academy of Art.

Tornton S. Seven days in the art world. New York: W. W. Norton & Company, 2010.

California Institute of the Arts считается одним из лучших высших учебных заведений США в сфере искусствования.

Eric Fischl, David Salle, Ross Blekner, Laura Owens, Ingrid Calame и Monique Prieto.

University of California, Los Angeles, www.ucla.edu

The Swedish Academy of Realist Art,
www.swedishacademyofrealistart.se

www.topuniversities.com/university-rankings/employability-rankings/2019

www.topuniversities.com/universities/subject/art-design

www.timeshighereducation.com/world-university-rankings

www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/methodology-world-university-rankings-2019

Lois G. Verdammt gute Tipps (für Leute mit Talent!). Phaidon, 2012.

Amsden D., Von Seidlitz W. Ukiyo-e. Sirocco, 2007.

www.focus.de/wissen/mensch/psychologie/tid-13912/faehigkeiten-jeder-kann-weltklasse-werden_aid_388435.html

Шер Б. [Отказываюсь выбирать! Как объединить все ваши интересы, увлечения и хобби для создания гармоничной жизни.](#) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. Оригинальное название — Refuse to Choose!: Use All of Your Interests, Passions, and Hobbies to Create the Life and Career of Your Dreams, 2006.

Bhandar H. D., Melber J., *Art/Work*. Free Press, 2009.

Райнер Цимник (Reiner Zimnik, род. 1930) — немецкий художник-иллюстратор, писатель, автор известного в 1960-е годы персонажа Лектро (Lektro), вошедшего в многочисленные книги, передачи на телевидении, пластинки и записи с историями.

Völzke D. Reagieren Künstlerhirne anders auf Geldanreize? // [www.monopol-magazin.de/kuenstler-gluecklich-ohne-geld.](http://www.monopol-magazin.de/kuenstler-gluecklich-ohne-geld)

Völzke D. Reagieren Künstlerhirne anders auf Geldanreize? // www.monopol-magazin.de/kuenstler-gluecklich-ohne-geld

www.ifse.de/artikel-und-studien/einzelansicht/article/studio-berlin-iii.html

artfacts.net

Shazam — приложение, которое распознавало мелодию по нескольким аккордам и сообщало пользователю имя исполнителя и название альбома.

Fraiberger S. P., Sinatra R., Resch M., Riedl C., Barabási A.-L.
Quantifying reputation and success in art // <https://barabasi.com/f/972.pdf>

www.monopol-magazin.de/magnus-resch-erfolg-kunstmarkt-studie

Royal Academy of Arts, часто просто Royal Academy, — наиболее влиятельная и авторитетная ассоциация художников Великобритании.

Joshua Reynolds (1723–1792) — британский исторический и портретный живописец, представитель английской школы портретной живописи XVIII века, теоретик искусства. Первый президент Королевской академии художеств, член Лондонского королевского общества.

Шер Б. [Вопреки всему. Как мечтать, чтобы точно сбылось.](#) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020.

Софонисба Ангуиссола (Sofonisba Anguissola, ок. 1532–1625), Артемизия Джентилески (Artemisia Gentileschi, 1593–1653), Элизабет-Луиз Виге-Лебрен (Elisabeth-Louise Vigée-Le Brun, 1755–1842), Камилла Клодель (Camille Claudel, 1864–1943), Мария Башкирцева (1858–1884), Зинаида Серебрякова (1884–1967), Берта Моризо (Berthe Morisot, 1841–1895), Фрида Кало (Frida Kahlo de Rivera, 1907–1954), Джорджия О'Кифф (Georgia Totto O'Keeffe, 1887–1986).

Die erste Frau, die ohne Erlaubnis ihres Ehemannes arbeiten darf // www.focus.de/wissen/mensch/geschichte/tid-21578/zum-weltfrauentag-meilensteine-der-frauenemanzipation-in-deutschland-die-erste-frau-die-ohne-erlaubnis-ihres-ehemannes-arbeiten-darf_aid_605621.html

Nabakowski G., Sander H., Gorsen P. Frauen in der Kunst. Suhrkamp, 1992.

www.paintress.me/2011/04/04/татьяна-яблонская-о-своём-творчестве

Müller, M., Picasso und seine Museen. Издание музея графики Пабло Пикассо в Мюнстере, 2005.

Во время интервью Эля была на последних месяцах беременности четвёртым ребёнком.

Первый онлайн-магазин шрифтов в мире.

Freelancer (free — свободный, lance) — рыцарское копье.

Архангельский, Г. А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы. 3-е изд. СПб.: Питер, 2008.

Парижский салон — одна из самых престижных художественных выставок Франции, официальная регулярная экспозиция парижской Академии изящных искусств, существующая с XVII века по сей день.

Равновесие Нэша — концепция решения, одно из ключевых понятий теории игр. Набор стратегий в игре нескольких игроков, в котором ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив свою стратегию, если другие участники своих стратегий не меняют. Названа по имени Джона Форбса Нэша — младшего (John Forbes Nash, 1928–2015) — американского математика, специалиста в области теории игр и дифференциальной геометрии.

Pascal Johanssen (род. 1973) — немецкий галерист и основатель выставочной платформы и музея Direktorenhaus Berlin, www.direktorenhaus.com

Кондо М. Магическая уборка. Японское искусство наведения порядка дома и в жизни. М.: Эксмо, 2015.

Ратковски Н. [Профессия — иллюстратор. Учимся мыслить творчески.](#) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

sketchflashmob.floaty.de

Ратковски Н. [Рисуй каждый день. Один год с художником-иллюстратором.](#) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Ратковски Н. [Разреши себе творить. Артбуки, эскизные блокноты и путевые дневники.](#) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Фотонабор — этап допечатной подготовки в полиграфическом производстве, когда создаётся фотоформа для дальнейшего изготовления печатных форм.

Die Erfindung der Ölfarben-Tube // www.martin-missfeldt.de/oelmalerei/einfuehrung/geschichte-der-oelmalerei.php

Мама (фр. Maman) — монументальная скульптура Луизы Буржуа, созданная в 1999 году в честь матери художницы. Из скульптуры были сделаны шесть бронзовых отливок и приобретены художественными учреждениями по всему миру.

Hohenzollern J. G. Carl Larsson, Ein schwedisches Märchen, каталог к
выставке: 03.09–30.10.2005.

Маленькая избушка (шв.).

Фильм на YouTube «Неожиданные привычки тех, кто мыслит оригинально».

Дэмыен Хёрст — английский художник, предприниматель, коллекционер произведений искусства; www.instagram.com/damienhirst

Weinhold K. Selbstmanagement im Kunstbetrieb. Transcript, 2005.

Weinhold K. Selbstmanagement im Kunstbetrieb. Transcript, 2005.

Burning Man, в буквальном переводе с английского «горящий человек», — ежегодный восьмидневный фестиваль в пустыне Блэк-Рок (Black Rock Desert), целью которого является самовыражение творческих людей. Так, фестиваль становится выставкой, местом интенсивных перформансов различных художников и огромной вечеринкой. Особенно привлекают внимание причудливые ретрофутуристичные машины, которые колесят в это время по пустыне. Во время фестиваля там вырастает целый временный город с собственной больницей, который полностью исчезает после мероприятия. Команда добровольцев следит за тем, чтобы потом в пустыне не осталось даже следа праздника. Официальный сайт фестиваля: www.burningman.com

www.leonardo.info/gallery/burningman/robb.html

Дословно с английского «секс (лучше) продаёт» — использование сексуальных или эротических образов, изображений в рекламе для привлечения интереса к определённому продукту с целью продажи.

www.bundesgesundheitsministerium.de/ministerium/ressortforschung/krankheitsvermeidung-und-bekaempfung/drogen-und-sucht/epidemiologie-des-suchtmittelkonsums/paevaleanz-der-internetabhaengigkeit-pinta.html

Ай Вэйвэй (кит. 艾未未, англ. Ai Weiwei, род. 1957) — китайский современный художник и архитектор, куратор и критик, основатель и директор China Art Archive & Warehouse; www.instagram.com/aiww

Йоко Оно (яп. 小野 洋子, англ. Yoko Ono, род. 1933) — японская авангардная художница, певица и деятель искусства, вдова Джона Леннона; www.instagram.com/yokoonoofficial

Джефф Кунс (Jeff Koons, род. 1955) — американский художник и скульптор; www.instagram.com/jeffkoons

www.hiscox.co.uk/sites/uk/files/documents/2018-04/Hiscox-online-art-trade-report-2018.pdf

Статья «Как Instagram перевернул рынок искусства» (Wie Instagram den Kunstmarkt aufrollt // <http://www.artinfo24.com/kunstmarkt/news-1454.html>)

Ричард Принс (Richard Prince, род. 1949) — современный американский художник и фотограф. В конце 1970-х начал создавать фоторепродукции печатной рекламы и представлять полученный результат как собственную работу — иконоборческий жест присвоения, который стал прорывом в его карьере. Сейчас он делает фото чужих работ в социальных сетях. В последнее время его критикуют за то, что он не отдаёт авторам снимков ни копейки.

112

Ирландская художница Genieve Figgis,
www.instagram.com/genievefiggis

113

Канадский художник-концептуалист ВР Laval,
www.instagram.com/bp.laval

Raymond Pettibon, род. 1957.

Andrew Pope, www.instagram.com/andrewppop

Выдержка из статьи «Есть ли хорошее искусство на Инсте?», archiv.monopol-magazin.de/blogs/der-kritiker-jerry-saltz-blog/2013460/Gibt-es-auf-Instagram-gute-Kunst.html. Перевод с нем. автора.

Society of Independent Artists — американская ассоциация художников, основанная в Нью-Йорке в 1916 году по примеру французской ассоциации «Салон независимых» (Société des Artistes Indépendant). Информация из свободной энциклопедии Wikipedia.

Реди-мейд (англ. ready — готовый, made — сделанный).

In dieser Wanne wurde Joseph Beuys gebadet (нем.). Приписка:
Offensichtlich zu heiß.

Статья Йоханны Луттерот «Скандал вокруг ванны Бойса, или Отмытое искусство» (Johanna Lutteroth. Skandal um Beuys-Badewanne: Gescheuerte Kunst // www.spiegel.de/einestages/skandal-um-beuys-badewanne-a-947414.html).

Оригинальная цитата на немецком: Amusement ist doch erlaubt.
Jedermann kann über diese Sachen so sprechen, als wären sie lächerlich.

Статья Sauberes Frankfurt: Kunstwerk als Sperrmüll verbrannt // www.faz.net/aktuell/rhein-main/frankfurt/zwischenfall-sauberes-frankfurt-kunstwerk-als-sperrmuell-verbrannt-1208998.html

Bhandari, H.D., Melber, J. *Art/Work — Revised & Updated: Everything You Need to Know (and Do) As You Pursue Your Art Career*. Free Press, 2017. Издана на русском языке: Бхандари Х. Д., Мельбер Д. *Art/work: Как стать успешным художником*. М.: Альпина Паблишер, 2019.

www.bookfair.bolognafiere.it

Беньямин В. Производство искусства в эпоху его технической воспроизводимости. Избранные эссе / под. ред. Ю. А. Здравового. М.: Медиум, 1996

Weinhold K., Selbstmanagement im Kunstbetrieb. Transcript, 2005.

Кристиане Фрике. Глоссарий: как покупать искусство (Fricke C. Wie man kompetent Kunst kauft// www.handelsblatt.com/arts_und_style/kunstmarkt/glossar-wie-man-kompetent-kunst-kauft/3915332.html).

Bhandari, H. D., Melber, J. *Art/Work — Revised & Updated: Everything You Need to Know (and Do) As You Pursue Your Art Career*. Free Press, 2017. Издана на русском языке: Бхандари Х. Д., Мельбер Д. *Art/work: Как стать успешным художником*. М.: Альпина Паблишер, 2019.

Société Kandinsky: www.societe-kandinsky.com

От provenance (фр.) — происхождение, источник.

Кристиане Фрике. Глоссарий: как покупать искусство (Fricke C. Wie man kompetent Kunst kauft // www.handelsblatt.com/arts_und_style/kunstmarkt/glossar-wie-man-kompetent-kunst-kauft/3915332.html).

Слово «менеджер» в русском языке используется иначе, чем на Западе. Там менеджеры — это в первую очередь влиятельные управляющие крупными предприятиями. В их ведении находится политика предприятия, планирование и организация трудовых процессов, управление и контроль.

Troemel B. Athletic Aesthetics // thenewinquiry.com/athletic-aesthetics.
Эссе от 10 мая 2013 года.

137

tumblr.com

Цитата Магнуса Реша из статьи колумнистки Аники Майер «Могут ли художники быть успешными без Инстаграма» в журнале «Монополь» (Meier A. Können Künstler auch ohne Instagram erfolgreich werden?// <http://www.monopol-magazin.de/wird-man-als-kuenstler-auch-ohne-instagram-erfolgreich>)

Мартин Хааке, колега Олафа и сосед по ателье.

Wehrle M. Schwarze Rhetorik: 10 fiese Killerphrasen abwehren, Manipulationstechniken durchschauen на канале автора на YouTube.

<https://www.wiwo.de/erfolg/geruechte-so-sollten-sie-reagieren/5357146.html>

Экономический термин, переводится как «я тоже» (wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/me-too-produkt.html). Не путать с акцией [#MeToo](#) в социальных сетях с октября 2017 года, которая осуждает сексуальное насилие и домогательства на рабочем месте.

www.tagesspiegel.de/kultur/zahlen-und-fakten-7-buecher-8-filme-illiardengewinne/4376524.html

Ассесмент-центр, или центр оценки (*англ.* assessment center) — один из методов комплексной оценки персонала, основанный на использовании взаимодополняющих методик для оценки качеств и способностей сотрудников.

Перевод И. Маршака.