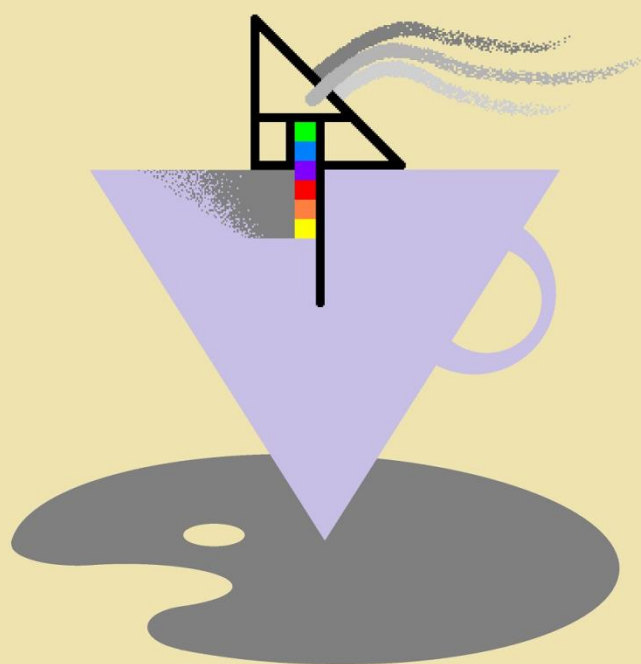


JAK SE UŽIVIT A R T E M

I. díl



Jindřich Lípa

aneb na kafi u Lípy

ÚVOD



„ ... Na začátku mi v artu nezištně pomohli laskaví lidé, cítím vděčnost a lidskou potřebu to nějak vrátit... “

Tato kniha ukazuje, co je třeba k samostatnému uživení se artem vědět, umět a dělat. To jsem získal dlouhodobou osobní zkušeností funkčního života malíře na volné noze.

Kniha může být užitečná začínajícím i zkušeným výtvarníkům, převážně však malířům abstraktních obrazů. Autoři jinak výtvarně pojatých děl zde mohou nalézt jistý užitek také. Může být přínosem i autorům v dalších uměleckých profesích, minimálně ve způsobu myšlení. Je samozřejmě i pro kohokoli, kdo si ji jen rád přečte. Není ale všespásným návodem a nemusí být prospěšná každému.

Napsal jsem ji s dobrým úmyslem být užitečný, ne za účelem hmotného zisku. Těm, co si ji rádi přečtou, ji tedy tímto s potěšením věnuji.

Poděkování

Děkuji za podporu všem, kteří u mě svým zájmem vyvolali důvod knihu napsat. Velmi též děkuji našim i mezinárodním autorům za laskavé přispění svými materiály. Samozřejmě to ale neznamená jejich automatický souhlas s obsahem, který neznali...

Jindřich Lípa

Autor

Pojmy: Kniha se netváří odborně – pojmy jako realismus, surrealismus, abstrakce používá zjednodušeně. Podobně je používán i tvar „art“ ve smyslu umění jako takového.

Příspěvky: Použitím příspěvků v knize autory nepoměřuji ani nehodnotím, jen jimi demonstruji a podporuji její obsah. Každý přispěvatel mi dal písemný souhlas k použití. Reklamní bannery jsem inicioval sám a jsou zdarma.

Autorská práva: Obsah v této knize je chráněn autorskými právy. Knihu je dovoleno pro vlastní potřebu kýmkoli neomezeně stahovat z oficiálního odkazu ke stažení na www.artlipa.cz, či míst, kterým to autor povolil. Tento odkaz je také dovoleno sdílet a přeposílat. Není ale, dovoleno samotnou knihu v jakémkoli tvaru – celou, nebo její části – posílat, kopírovat, upravovat ani umísťovat na internet bez písemného souhlasu autora.

OBSAH (I. díl)

ÚVOD	2
-------------	----------

NEZBYTNÉ BODY

1) TALENT	9
------------------	----------

2) CHTĚNÁ TVORBA	28
-------------------------	-----------

3) PLODNOST	62
--------------------	-----------

4) PODNIKÁNÍ	70
---------------------	-----------

DŮLEŽITÉ BODY

5) SEBEREFLEXE	77
-----------------------	-----------

6) TRENAŽER ZDARU	79
--------------------------	-----------

7) MARKETING	81
---------------------	-----------

8) PROFESIONALITA	88
--------------------------	-----------

9) UMĚLECKOST	96
----------------------	-----------

10) OSOBITOST TVORBY	124
-----------------------------	------------

11) NEZÁVISLOST	219
------------------------	------------

12) PRACOVITOST	232
------------------------	------------

13) PROPAGACE	249
----------------------	------------

14) WEBOVÉ STRÁNKY	298
---------------------------	------------

15) ZÁKAZNÍK	316
---------------------	------------

OBSAH (II. DÍL)

16) NABÍDKA DĚL

17) VÝSTAVY

18) KOLEGIALITA

19) KRITIKA

20) VŠESTRANNOST

21) VYNALÉZAVOST

22) FINANCE

23) SEBEDESTRUKCE

24) UPEVNĚOVÁNÍ

25) ZKUŠENOST

26) MOUDROST

27) VELKORYSOST

28) VYTRVALOST

HODNOTNÉ BODY

29) HODNOTY

30) POCTA

ZÁVĚR



Prettysleepy 1 (Pixabay)

Zamyšlení

Je skvělé, že mohu být na volné noze a živit se artem. Stejně tak je skvělé být například kosmonautem sedícím si v „křesílku“ kokpitu raketoplánu, frčícího vstříc hlubinám vesmíru.

Všichni se umíme a můžeme snadno posadit do křesílka u televize, ale ne v raketoplánu. To totiž stojí na celém komplexu promyšlených dovedností. Víme, že i drobná keramická destička může zmařit celou vesmírnou misi.

S uživením se artem to není jinak...

Proč tato kniha

Nedávno jsem četl vyjádření jednoho v artu respektovaného akademika: „Na uměleckých školách se učí malovat, ale ne žít.“

Ano, snáze se hledá jehla v kupce sena než publikace v tomto směru.

Jako malíř léta uspokojuji zájemce převážně abstraktními velkoformátovými obrazy do interiérů jednotlivých zákazníků – soukromých osob, firem i společností. Jsem sám sobě šéfem a zároveň zaměstnancem. Můj pravidelný příjem je pouze z prodaných děl. Žívím se tvorbou tak, jako kdokoliv jiný svou prací. Nic víc.



S Jiřím Doležalem, ředitelem mezinárodních Open ART festivalů v Praze a Brně

Při jednom veřejném rozhovoru mi ředitel Open ART festivalu položil otázku, kterou nese titul této knihy. Má odpověď byla, že pro uživení artem pracuji na komplexu asi třiceti bodů. Jejich seznam jsem posluchačům nabídl.

Následně se zvedl zájem výtvarníků v podobě zaslaných výroků, jako byl například ten od paní Marie: „Velmi ráda se seznámím s radami v této oblasti. Je to téma, které se nikde neučí, tak jsem zvědavá...“

Posléze jsem si uvědomil, že pouhý seznam moc nepomůže. I k uvaření jídla nestačí předat pouhý výčet ingrediencí. Ideální je podrobný návod. A tak padlo rozhodnutí napsat knihu a bezplatně ji poskytnout veřejnosti. Bezplatně?

Od začátku mé cesty artem mi nezištně pomohlo několik dobrých lidí. Cítím vnitřní povinnost to dobro vracet. Kdybych tak nejednal, byl bych nevďěčný.

Zprvu jsem tímto rozhodnutím sám sebe trochu vylekal. Připravit výčet 30 bodů zabere pár minut, ne tak ale sepsání knihy. Navíc volné poskytnutí know-how „konkurenci“ je tak trochu obchodní harakiri. Jedna moudrá kniha (MK) však ale ujišťuje: „Je ten, který rozdává, a přece mu přibývá...“



Jindřich Lípa – Představy (fotoobraz – performance)

Definice účelu knihy

Čtenáři, mějte prosím při čtení na mysli, že tato kniha sleduje jen jeden výhradní způsob a hledisko:

UMĚLEC PRACUJE SAMOSTATNĚ A KOMPLEXNĚ TAK, ŽE JE SCHOPEN SE SVOU VÝTVARNOU PRACÍ SÁM DLOUHODOBĚ A PLNOHODNOTNĚ ŽIVIT.

Což znamená:

- mít z vlastní tvorby dostatečný příjem
- nebýt závislý na jiném zdroji příjmu než příjmu z vlastní tvorby
- nemít příjem z výtvarné tvorby někoho jiného



Pozvání na kávu

Vážení přátelé artu,

srdečně Vás u sebe vítám, těší mne, že jste se zastavili! Věřím, že spolu prožijeme pohodové posezení u studijní kávičky.

Čeká Vás komplex informací, jehož uvědomění a uplatnění stojí za mou ustálenou finanční harmonií výtvarníka na volné noze. Snažil jsem se pro Vás tyto informace co nejlépe definovat a srozumitelně popsat. Nejde o jednoduchý recept, jako když něco hodíte do hrnce, promícháte, šoupnete na talíř a zhlátáte. Chcete-li se jen rychle odreagovat, nečtěte dál. Nečekejte ani polopatický, všespasitelný návod. Avšak věřím, že půjde o výživné jídlo, ne o suchary.

Nastražte své chuťové pohárky s touhou pochopit podstatu. Předsudky a vyčpělé názory dejte stranou. Následně poznané propojte se svým životem. Upřímně chtít je málo. Je třeba vědět, umět a konat. Pak se u Vás za čas (možná) dostaví ta očekávaná pracovní harmonie soběstačného výtvarníka na volné noze.

Je možné, že někteří knihu nedočtou, možná většina. Dnes slibují mnozí koučové lidem nedostižné. Já mohu upřímně většině zájemců „slíbit“ spíše opak. Ne každý má totiž potřebné předpoklady nebo je v podobné životní a výtvarné situaci. Ne každý bude mít stejné potřeby, mně blízký naturel a způsob myšlení. Kdo se ale v knize najde a vytrvá, tomu bude, věřím, užitečná.

Zaujměte postoj Romana, který mě o knihu žádal s tímto moudrým nadhledem: „Tož, také mám zájem. Možná se něco naučím, možná ne. Každopádně jsem rád, že jsi ochoten své zkušenosti sdílet...“

Tož, máš recht, Romane, lépe bych to neřekl!

Vážení, pohodlně se prosím usad'te a začněte pomalu, soustředěně číst. Cítíte už to aroma linoucí se z Vašeho šálku kávy...?

1) TALENT

Michael Jackson, jeden z největších talentů všech dob



Helena Kadlčíková – Po bouřce – Zpátky v míru (akryl, plátno). Tato česká malířka a fotografka byla na osobní pozvání Michaela Jacksona po řadu týdnů na jeho Neverlandu a malovala pro něho obrazy

Stačí touha?

Dodnes si pamatuji zklamáný výrok kamarádky, později schopné vědecké pracovnice: „Tolik jsem si přála být malířkou, snažila jsem se malovat, ale nemám na to!“

Seděla nešťastná v obrazném autě života, s touhou vyrazit na kreativní, vzrušující celoživotní cestu kolem světa. Její výtvarná „nádrž“ byla bohužel prázdná. To nebylo o nesnažení či nechtění. Měla talent na vědecké bádání, ne však na tvoření.

Z odborných škol bezesporu vyšly mnohé umělecké osobnosti. Na druhou stranu se schopní umělci objevují i mimo ně. Talent se totiž nedá moc naučit, ten už v sobě člověk má, dá se ale dost rozvinout naučenými technikami a pracovitostí. Dobrá odborná umělecká škola jej pomáhá odhalovat, jako se loupe slupka z banánu.

Jak to tedy je?

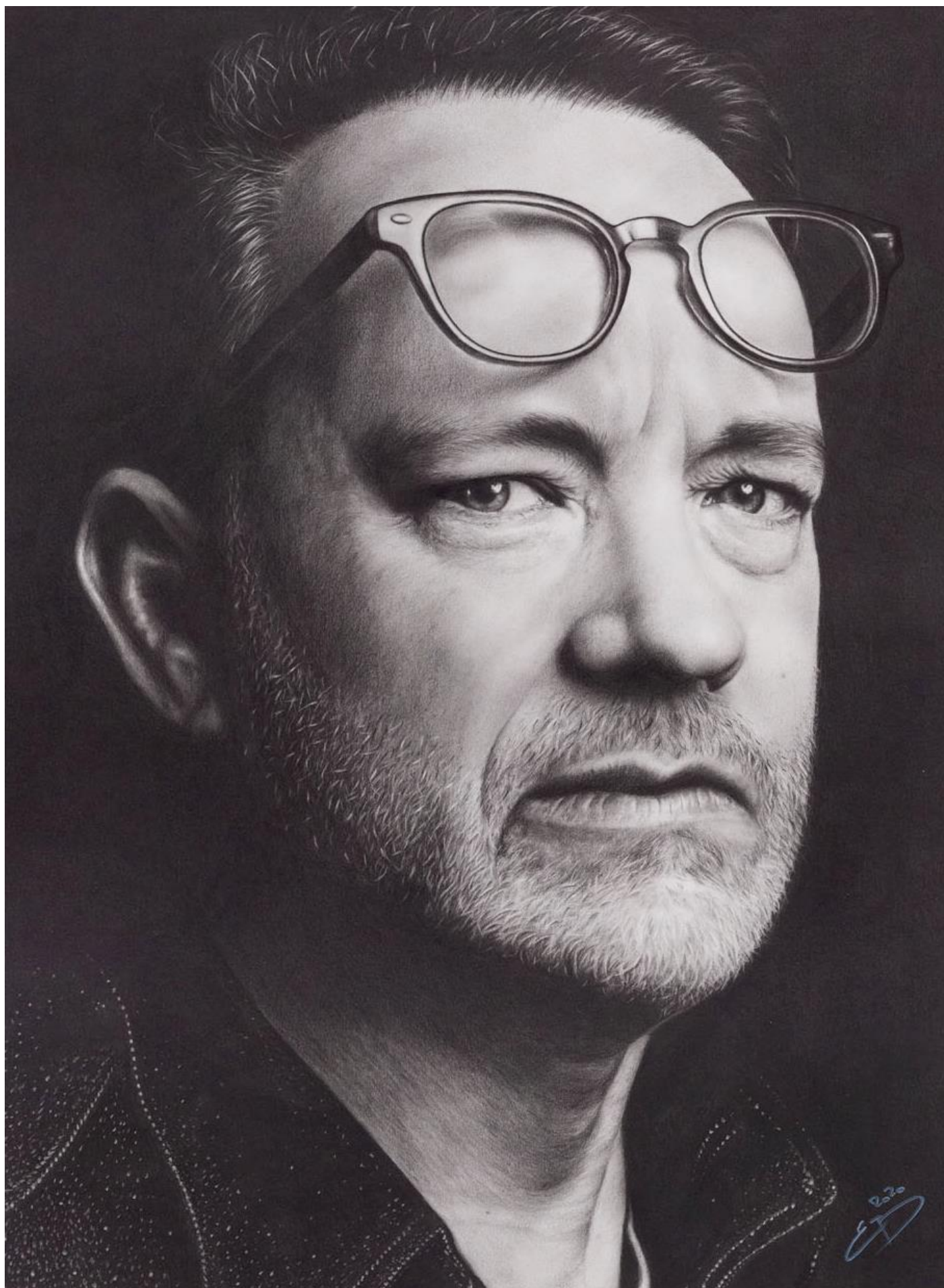
Skutečnost, že se daný talent odkrývá postupně, vyvolává rozšířenou představu, že se talent naučit dá. Avšak loupáním banánu také nevznikne banán, ten už pod tou slupkou byl před tím. Dobré podmínky a pracovitost dotyčného proces spíš jen usnadňují. Když nejsou, nemusí se talent ukázat vůbec, i když tam je. Na opuštěných tropických ostrovech jsou spousty banánů, co nikdo nikdy neoloupe a nesní. Podobně je po celém světě mnoho talentovaných lidí, o jejichž schopnostech nemusí celý jejich život okolní svět vědět, ba dokonce ani oni sami. Nejednou jsme mohli v soutěžích pro amatéry slyšet výroky zkušených profesionálů: „Vy tu nemáte co dělat, jste už vlastně náš kolega!“

Třeba takový Paul Potts, někdejší prodejce mobilních telefonů, se naštěstí o svém talentu dovědět stihl. Nedávno u nás vystupoval s velkým orchestrem jako operní hvězda, kdežto před pár lety byste si od něj mohli akorát tak koupit mobil. Takoví lidé se stanou uznávanými umělci i bez odborného vzdělání. V průběhu života díky mimořádnému talentu podvědomě nasávají a postupně stále více chápou potřebné principy z jejich oblíbené umělecké oblasti. Odbornou výuku sice nemají, o to více ale disponují silnou touhou s vnitřním talentovým zdrojem. Pro takovéto umělce existuje odborný výraz *autodidakt*, profesionál vlastním přičiněním. Dějiny i současnost obsahují mnohé takové příklady.

Vezmi chlup na dlani

Zpěvačka Marta Jandová jednou v porotě show *Česko Slovensko má talent* řekla: „Snaha něco dokázat bez talentu je jako uvařit jídlo bez soli...“

Představme si imaginární příběh o potomkovi s nevýrazným talentem, na němž si milující rodiče plní svůj sen. V dobrém úmyslu jej sveřepě podporují, a jemu se tak podaří dostat na uměleckou školu a nějak jí projít. S jakým asi výsledkem? Bude znát výtvarné techniky, všemožnou teorii, dějiny umění, ale o smysluplné umělecké tvorbě řeč asi moc nebude. U většiny profesí to doženete pílí, v umění ne. Drtivá většina vyučených řemeslu se svou profesí uživí, ale ve výtvarné sféře to tak samozřejmé není. Pracovitostí zlepšíte techniku, ale bez talentu hodnotné umělecké dílo nevznikne, spíše jen série „jakýchsi“ děl.



Eva Bernadetta – Tom Hanks (kresba tužkou dle fotografie Joe Pugliese). Eva Bernadetta, která má již dospívající dítě, o sobě ještě před čtyřmi lety vůbec nic netušila. Z hlediska obrazného art auta u ní ale můžeme pozorovat slušnou „odhalovací“ akceleraci. Tak jako zde na této její práci



Eva Bernadetta – Matka příroda (kresba tužkou). Eva se rovněž věnuje designovým obrazům a občas vysekne někomu pro radost i nějakou tu velkoformátovou malbu na zeď

Křivda

Někdo bez talentu řekne: „To není spravedlivé, jak já k tomu přijdu, že nemám talent?“

A má pravdu. V tomto směru spravedlnost není. Aby takový povzdech nemohl nikdo nikdy říct, museli bychom být všichni stejní. Spravedlnost přeci není nepelest. A ještě štěstí, že to tak není. Troufám si říct, že by to byla docela otrava.

Pokud nám talent dán nebyl, je i marné si říct: „Já na tom pořádně zamakám a dostanu ho ven.“

Spící talent lze probudit i v padesáti, to ano, ale pokud talent není, není co budit. Jestli je nám na severní polokouli zima, můžeme se přestěhovat jižněji. Ale když nám nevyhovuje absence talentu, smysluplné řešení to bohužel nemá. To je realita, je moudré ji přijmout.

Pro pořádek je dobré zmínit, že extra talentovaný „lenošík“ s hlavou v oblacích v obživě artem obstojí hůř než někdo s menším talentem, ale velmi pracovitý.

Ideální je, když jsou talent s pracovitostí kamarádi. Banjo band Ivana Mládka má na svém kontě řadu úspěšných skladeb. Spoluhráč „Géza“ o svém kapelníkovi obdivně vyprávěl, že než si na hotelu stačil oholit polovinu brady, složil Mládek celý text nové skladby, a než oholil druhou, tak muziku.



BANJO BAND IVANA MLÁDKA

Míra talentu

Vlastnictví talentu není vždy jen černobílé bud' – anebo. Tak jednoduché to není. Vraťme se k pomyslné talentové nádrži. Někdo ji dostane do vínku plnou, jiný poloviční, další jen šplíchnuto po dně. Ani to nezměníme, tak to prostě je...

Vzpomínám, jak nám paní učitelka na základní škole rozdala při chemii kahany, skleněné zkumavky, baňky a tyčinky. Já jsem místo zadané práce vytvořil nahříváním a ohýbáním těchto propriet malou skleněnou plastiku. Přišlo mi to úplně přirozené. Učitelka mi ji vzala a stoupla si s ní před celou třídu na stupínek. Třímajíc ji nad hlavou v pozici sochy Svobody, prohlásila: „Mám takový dojem, že Lípa k životu chemii potřebovat nebude...“

Proč to nenapadlo mé spolužáky? Možná je k tomu nepudil *takrefan*.



Peter Pauko – Plameniak 01 (akryl, plátno 110 × 80 cm). *Takrefan* umožňuje autorovi vidět barvy a tvary tam, kde ve skutečnosti takové nejsou

Co je to TAKREFAN?

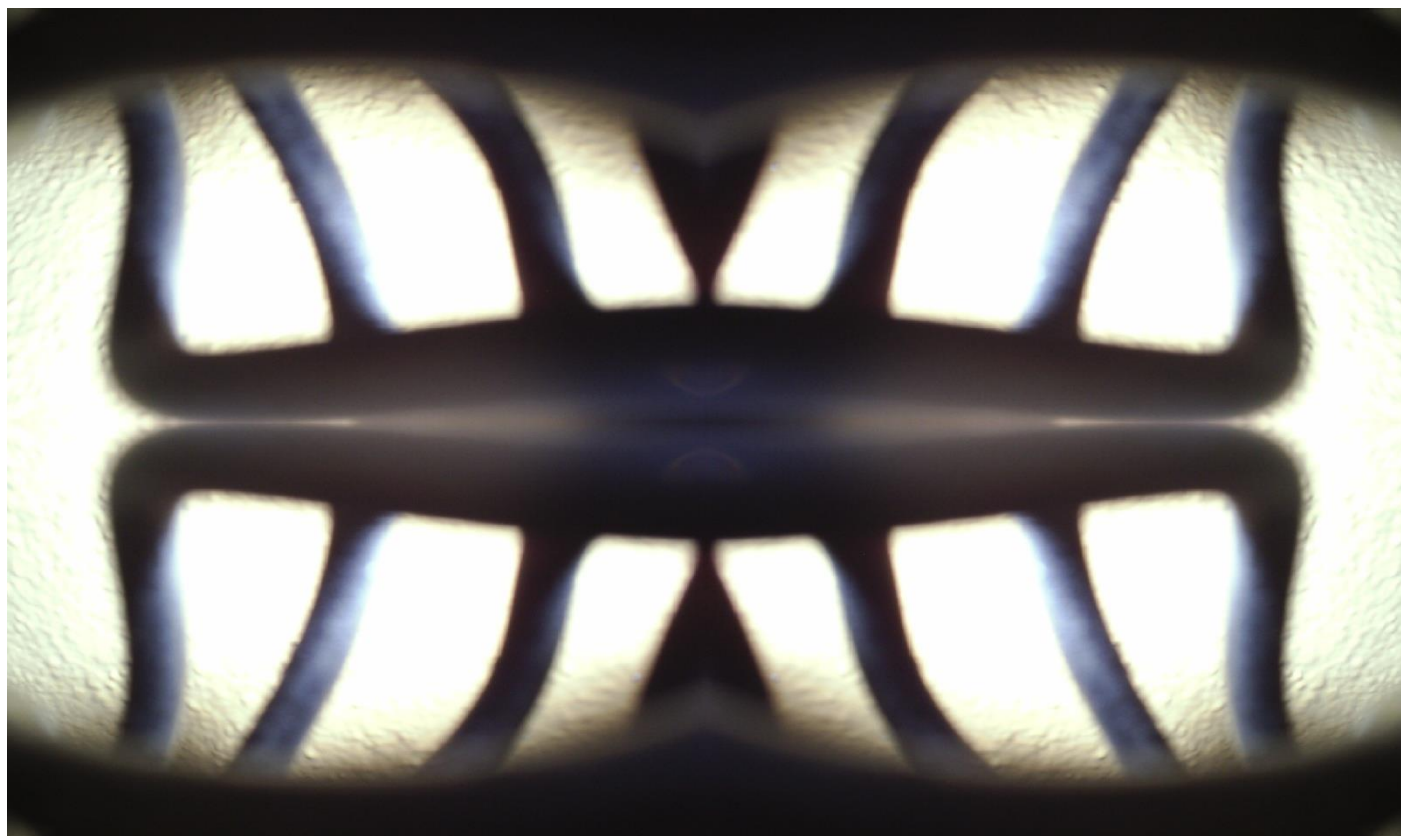
Takrefan je schopnost, která umožňuje autorům tvořit výtvarná díla. Čím je větší, tím jim to jde lépe. Jde o spojení tří slov: TALent, KREativita a FANTazie, tři složky jednoho celku. Jako u stromu, ten má také vzájemně spolupůsobící celek ze tří důležitých částí – kmenu, větví a listů. Talent potřebujeme k tomu, abychom dílo vůbec začali tvořit a vytvořili, kreativitu na to, abychom je „vymysleli“, a v souběhu s tím nám fantazie pomáhá si vznikající dílo průběžně představovat...

Někdo přesně namaluje cokoli, co vidí. Může to být naučením se techniky a drilem. I to je samozřejmě určité umění. Ne ale každý z takto šikovných lidí je schopen vytvořit něco vyloženě svého, jelikož mají v sobě dané určité omezení. Nedostává se jim u talentu kreativity a fantazie v potřebné míře.

To pozorujeme i v jiných oborech. Někteří schopní lidé se snaží uspět jako podnikatelé, ale každému se to nepodaří. Ten, kdo má obchodní talent, nemusí mít automaticky i dost obchodní fantazie a kreativity (nezaměnit s podvodnými přístupy). Bez nich být úspěšným obchodníkem nelze. Obchodní „tah na branku“ – zručnost a intuici – se na ekonomické škole nenaučíte. Ani velmi úspěšné absolvování jakékoli jiné odborné školy není zárukou úspěchu v daném oboru. Je mnoho skvělých kuchařů, ale „Michelinskou“ dá jen pár. Je mnoho skvělých houslistů, ale na první housle nemají všichni.

Nedávno jsem četl slova povolaneého – Jiřího Stivína, že naučená „závislost“ na čtení z not může naopak ubírat schopnosti hrát podle sluchu, či improvizovat.

Zkrátka umět něco dobře ještě nemusí automaticky znamenat mít silný takrefan. Ano, umělecká schopnost je více než vzdělanost a zručnost, i když jsou přínosné.



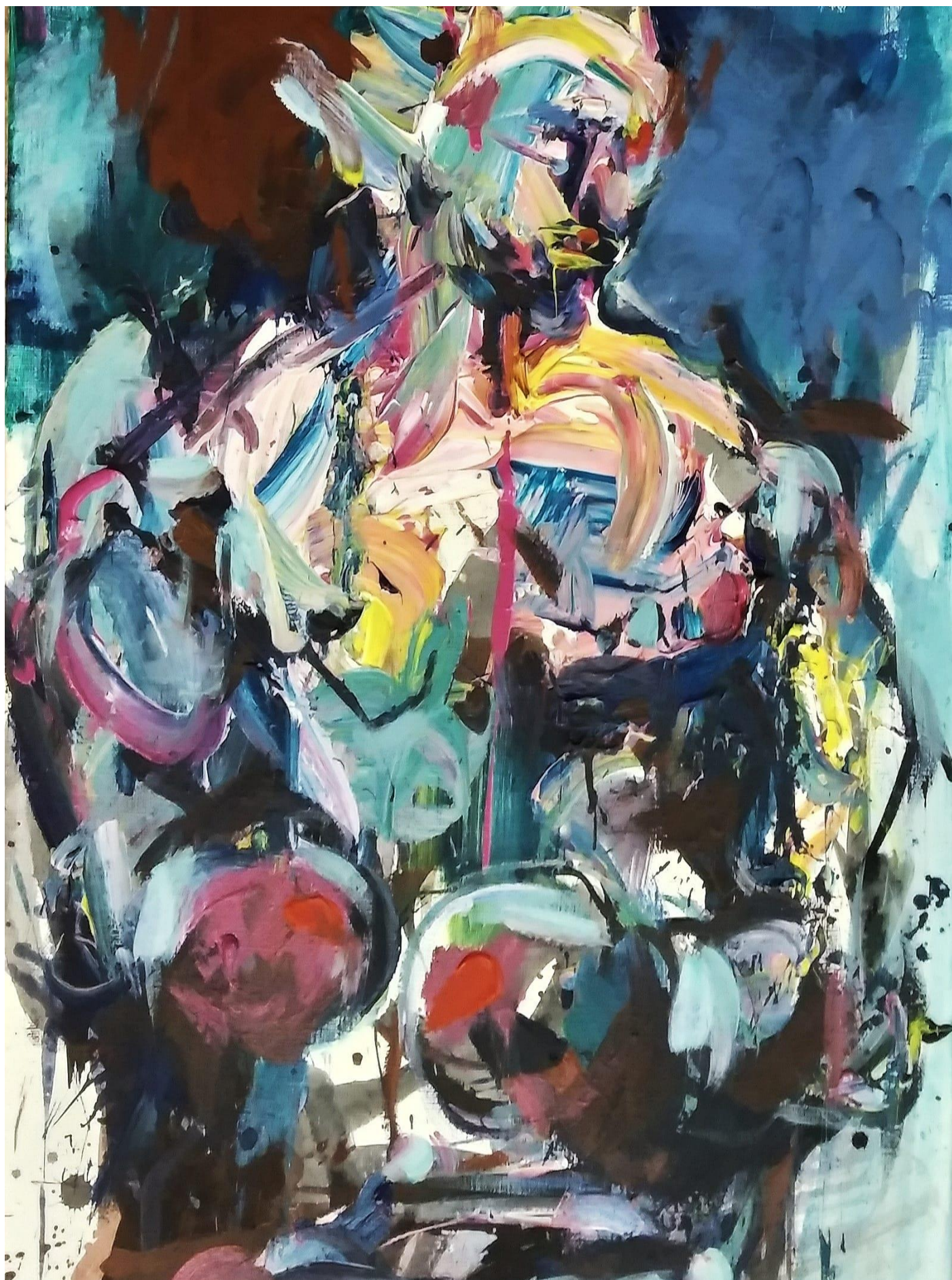
Jindřich Lípa – Soustředění (abstraktní fotografie). Takrefan autora „vidí“ v reálu nereálné



Jackson Pollock – No. 5 (olej, deska 250 × 125 cm, r. 1948). Pollock uměl nejen malovat, ale měl i silný takrefan a čas to ocenil i doslova – tento obraz se prodal za 140 000 000 \$



Adam Štech – Jitka (olej, plátno 200 × 150 cm). Kdo zná Adamovu tvorbu více, jasně vidí, že s takrefanem tento malíř problém rozhodně nemá



Dan Trantina – Real Heroes – Drago (akryl, plátno 60 × 40 cm). Takto vidět a ztvárnit člověka autorovi pomůže přítomnost takrefanu. Ideální průběh tvorby je podobný přirozenému dýchání, kdy vnitřní svět autora vychází, vyvěrá spontánně a přirozeně. Autor bez větší výtvarné zkušenosti, s vnitřní nejistotou a obavou z bílé plochy malířského plátna to dá hůře...

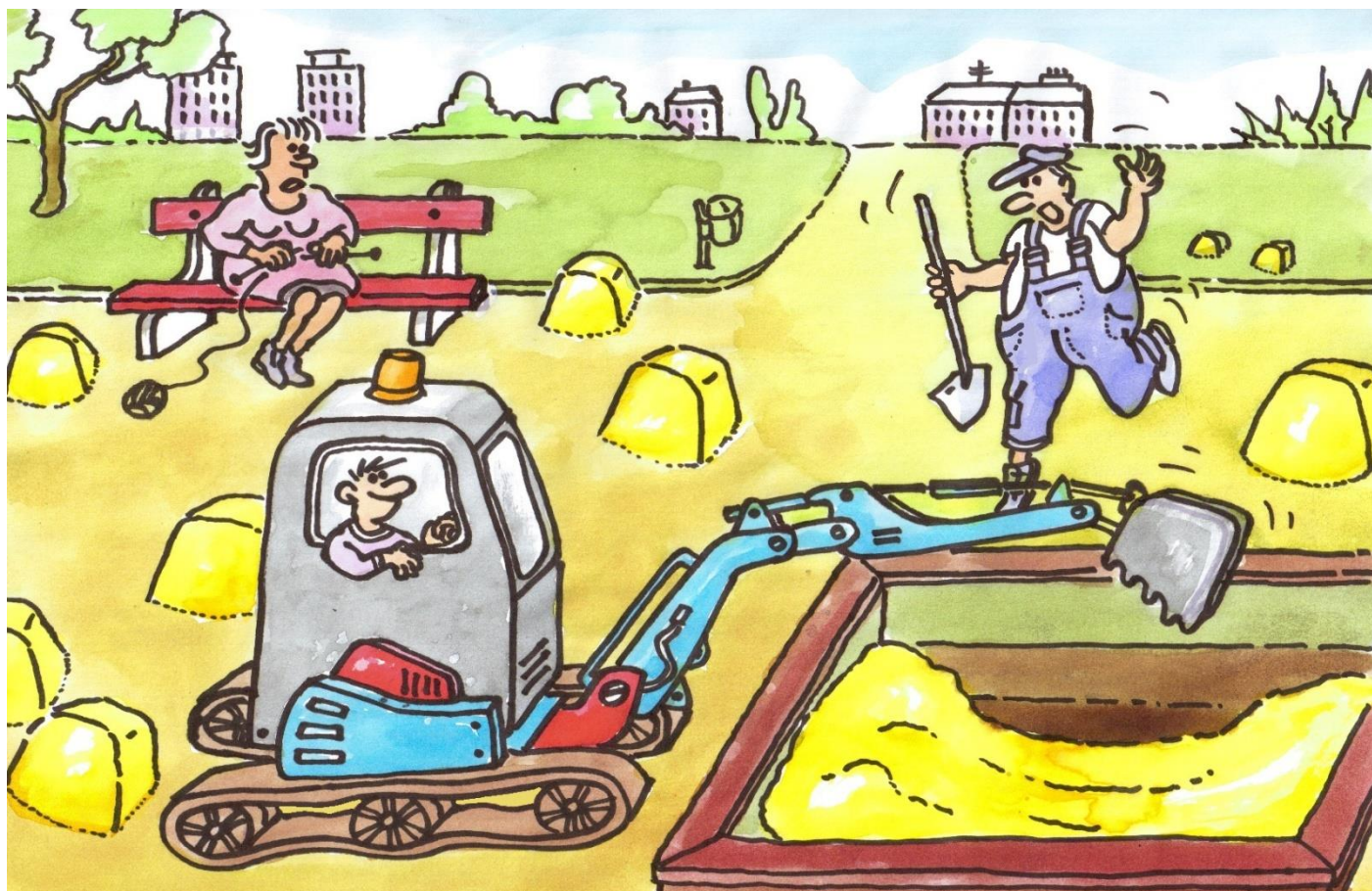


Eva Šebíková – Žabomyší kožíšek (akryl, plátno 150 × 100 cm). Dole – Slon v porcelánu (akryl, plátno 103 × 153 cm). Obsahově i kreativně hravý svět této autorky by bez jejího takrefanu těžko mohl vzniknout...



Talent je dar, ne zásluha

Bez ohledu na to, jestli z nás velikost talentu „vytáhne“ odborná škola, sám život nebo naše pracovitost, pořád jde o dar, ne zásluhu. Podle toho se tedy i chovejme. Nikdo z nás o sobě dopředu nerozhodl, že se narodí, ani kde a ani komu. Také jsme nerozhodli, jakou budeme mít barvu očí ani jak budeme vysokí. Prezentovat toto vše jako svoji zásluhu je dětinské. S talentem je to podobné. Malé děti se někdy na pískovišti před ostatními vytahují s novou hračkou, kterou dostaly od svých rodičů. U nich to chápeme, jsou to děti. Teprve se učí rozlišovat mezi tím co dostali a tím, co je jejich zásluhou.



„Pepíčku, nech už těch báboviček a hezky zase bagříček pánovi vrat!“ (Jindřich Lípa, kreslený humor)

Dar není zásluha

My dospělí jsme někdy trošilinku jako velké děti. Přitom náš talent je naší zásluhou asi tak, jako je zásluhou malých dětí ta hračka od rodičů. Naší zásluhou nemůže být obdarování, jelikož nejsme jeho zdrojem, ale to, jak s darem nakládáme. Děti se budou lišit v tom, jak kreativně se stavebnicí naloží, ne tím, jestli ji vlastní. Je sice chvályhodné, že někteří talentovaní umělci jsou velmi pracovití a tvoří úchvatná umělecká díla, a rozhodně si zaslouží respekt, úctu a v rozumné míře i obdiv. To ale stále nepotvrzuje, že přítomnost talentu v nich je jejich zásluhou. Kdyby se totiž netaalentovaný člověk usnažil až do bezvědomí, nebude mu to nic platné.

MK nám pomáhá otázkami tomu víc porozumět: „Čím se lišíš od ostatních? Máš něco, co jsi nedostal? A když jsi to dostal, proč se chováš, jako bys to nedostal...?“

Nechlub se cizím peřím

Někteří umělci si svého daru váží a nezneužívají ho vůči těm, co jejich umění obdivují. Wikipedie na téma „celebrity“ zmiňuje používané úsloví „*famous for being famous*“ (slavný, protože je slavný) a říká, že tito lidé kalkulují s efektem statusu celebrity. Je v pořádku, když umělec miluje svou tvůrčí práci, uživí jej a nabíjí jej. Účelem je ale těšit především druhé, ne sebe. Zájemci o jeho umění tu nejsou pro něj, ale on pro ně.

Toto kapitola nemá být nějakým útrpným mravokárným kázáním – zvláště když by se nějaké to máslo na mé hlavě také našlo. Naopak jde o zisk – pro přemýšlivého a vnímavého umělce může být přínosným zamyšlením. Takový byl pro mne například Karel Kryl nebo je Marta Kubišová (nenarážím na tehdejší režim, jen poukazuji na to, že tu jejich lidskou kvalitu prověřil a ukázal).



Petr V. Godothor – *Pohrdání talentem* (třetí část, výřez z obrazu *Trilogie Virtuosů*). *Nedevalvuj svůj vzácný talent nepochopením jeho účelu, smyslu a poslání...*



Petr V. Godothor – *Trilogie Virtuósů* (olej, plátno 120 × 300 cm)

Nečlověčenství

Přístupnost a normálnost je u umělce důležitá víc, než si možná sám uvědomuje. Lidsky kvalitní umělecké osobnosti, které svůj dar nezneužívají a jsou za něj vděčné, jsou obecně oblíbenější. Takto vidím například zpěvačku Annu K. – hodnotná muzika, pokora, úcta a ocenění pro své publikum, kterému to dává při koncertech pocítit...

Umělecké dílo může samozřejmě vytvořit i špatný člověk. Je třeba si ale uvědomit, že úspěch a hodnotná povaha jsou spojené nádoby. Projevovaným nečlověčenstvím umělec snižuje nejen svou lidskou, ale tím zároveň i uměleckou hodnotu. Zdánlivě o něj může být jakoby dokonce i větší zájem, ale bývá spíš v té bulvární rovině, o jeho umění už tolik být nemusí...

Někteří lidé vidí ve slávě a penězích úspěšných štěstí. Znají a vidí ale jen pouhý třpytivý vrcholek ledovce. Ten může být za cenu ochuzení osobního života těchto slavných. Například občas v médiích zaslechneme umělce, jak zpětně lituje vlastní obětované rodiny díky kariéře. O to víc je smutné, že takoví někteří úspěšní si neuvědomují, že mnozí „obyčejní“ lidé žijí často hodnotněji, plněji a šťastněji.



...kdyby John Lennon nebyl slavným muzikantem, nemusel by tak brzy zbytečně zemřít... (foto Pixabay)

Náš Kája

Příkladem u většiny národa oblíbeného umělce byl a je Karel Gott.

Dokonce i u těch, které zajímal i trochu jiný žánr.

Režisér Troška to jednou trefně vyjádřil: „On má totiž každý pocit, že je Kája tak trošku jeho...“

Vedle bezesporu zlatého slavičího hlasu na tom měl velký podíl jeho přístup k lidem. Nedá se mu upřít, že si svých kolegů i publika vždy považoval. Ladislav Štaidl nejednou vyprávěl, jak se šli například hudebníci po koncertě bavit, ale on se ještě stále věnoval svým fanouškům a podepisoval se i letitým babičkám.

Mohu to malinko potvrdit i z první ruky. Každý ví, že Karel Gott měl rád výtvarno. Jednou jsem jej proto „drze“ pozval na svou výstavu. Osobní tajemník Jan Adam jej tehdy omluvil, mistr byl zrovna na velkém turné. Tím spíše se nemusel po svém návratu zabývat nějakým obyčejným malířem. Přesto si po turné našel čas a potěšil mne osobním dopisem.



Karel Gott před obrazem svého oblíbeného Marca Chagalla v roce 2005. Vpravo zlatý slavík na křtu DVD Lady Carneval v roce 2006, s tajemníkem Janem Adamem, který pro mistra oddaně třicet tři let pracoval ve všech potřebných záležitostech (foto Martin J. Polák)

Naše Lucie

Jestliže je pro převážnou část národa Karel Gott „náš“, tak to platí i o Lucii Bílé. Rozhodně jde o velkou zpěvačku, která dobře ví, co je třeba, aby vše fungovalo, a umí se o svůj pracovní tým dobře postarat. Přesto je v ní stále patrná přirozená obyčejnost. Je očividné, že je za svou výsadu těšit lidi vděčná. Svých fanoušků si váží a umí jim to dát kreativně pocítit. Je empatická a soucitná k potřebám druhých, a snaží se být proto užitečná i jinak. To není o penězích, ale o srdci. Nemusela by, ale je na ní vidět, že taková být prostě chce. Nejsem si jistý, jestli bychom se my ostatní na jejím místě s tím vším tak dobře popasovali...

Lidový profesor

Akademický malíř, profesor Michael Rittstein, je výtvarným talentem s charakteristickým malířským rukopisem. Má již za sebou celoživotní mnohaletou zkušenost na umělecké scéně a rozsáhlé hmatatelné dílo v podobě stovek výtvarných prací. Jeho díla byla a jsou vystavována a zastoupena nejen u nás, ale i všemožně po světě.

Přesto je znám obyčejným projevem, například lidovým vztahem k vesnici, kde má letní ateliér. Jako kdyby vystoupil z filmu *Rozmarné léto*, jen s tím rozdílem, že by spíš mohl říci: „Tento způsob života se mi zdá docela šťastný.“ On totiž miluje plavání v létě i v zimě na tamním koupališti, kde pomaloval čelo jeho „pivního“ kiosku. Má rád obyčejné obrázky lidové tvořivosti z dřívější doby. Na své zahradě nemá problém klidně rozjet komentovanou prohlídku i jen pro dva „obyčejné“ sousedy odvedle.



Malíř Michael Rittstein ve svém art živlu

Hlas lidu

Nechtěl jsem být ve svém pohledu subjektivní. Poprosil jsem proto o názor jednu z jeho žaček z výtvarné školy, dnes již schopnou akademickou malířku. Ta mi ochotně ve své mladé upřímnosti doslova napsala:

Nikdy si na nic nehrál... měl hodně lidskej přístup ke všem studentům a nikdy se nijak nepovyšoval, stylem jako že já jsem pan někdo, to nikdy nedělal... přišlo mi, že se rád baví se všema lidma... byl to skvělej profesor...

Teď se prosím upřímně zamysleme – to byla slova o zkušeném, léty prověřeném malíři, profesoru na AVU, který měl nedávno, jakoby nic, výjimečnou, echt mega výstavu v Jízdárně Pražského hradu. To, že budeme my všichni ostatní autoři talentovaní jako například M. Rittstein, není tak samozřejmé. Je tedy moudré se se svými výtvarnými „já“ držet na uzdě.

Nosy dolů

Víte, jak se říká: „Nepovyšuj se nad druhými, když stoupáš nahoru, protože je budeš míjet, až půjdeš dolů?“

Trochu jsem si toto moudro dovolil upravit: „Nepovyšuj se nad těmi, co jsou pod tebou, protože ti pak nebude trapně, až možná jednou půjdou kolem tebe nahoru...“



Michael Rittstein – významný umělec s obyčejným člověčenstvím, který dovede potěšit davy návštěvníků osobní přítomností na své výstavě, ale také zná blažený pocit splnutí s přírodou ve formě její obcerstvující vodní náruče



Michael Rittstein – big výstava *Ve vlnách*, jež proběhla v „artchrámu“ Jízdárny Pražského hradu (2020/21).
Ano, byl jsem tam a tehdy v Jízdárně to byla ale pěkná jízda!



Akademik profesor Michael Rittstein ze sebe nic nedělá, a klidně by mohl

Ejchuchu

*Chlápek od barev hopsá ejchuchu,
dává kraula dokonce i ve vzduchu.*

*Za ním plátno velký sakra,
čumilům najela další čakra.*

(Jindřich Lípa – Lidová z Radotínska)

SHRNUTÍ

TALENT NENÍ NAŠE ZÁSLUHA, JE NÁM DÁN – I JEHO MÍRA

(Naši zásluhou je zejména naše pracovitost a lidská hodnotnost.)

Nemáme-li talent, bohužel se artem neuživíme, ani kdybychom se rozkrájeli na tisíc malých nudliček.

Máme-li nedostatečný talent, budeme se spíše trápit.

Máme-li dostatečný talent, bud'me pracovití.

Máme-li velký talent, tak si toho sakra važme a hlídejme si polohu svého nosu!

2) CHTĚNÁ TVORBA



Jindřich Lípa – Krajka (akryl, plátno 140 × 100 cm)

Jedněm manželům z Brna přišel můj obraz *Krajka* dost poškozený dopravou. Měl dokonce zlomenou i obvodovou lištu blind rámu. Nabídl jsem jim vrácení díla, nebo opravu zdarma. O riziku dalšího poškození posláním ale nechtěli ani slyšet. Obávali se o něj přijít. Pán si nechal na dálku vysvětlit postup a opravil si obraz sám. Místo „reklamačního“ postěžování mi následně velkoryse napsal: „Na obraz se musíme pořád dívat, je to lepší než televize, prostě nádhera!“



*Poškozené místo chtěného obrazu *Krajka*, které si šikovný zákazník sám opravil*

Jiný zákazník, pán z Moravy, který podniká na burze, se mi svěřil, že si můj obraz *Hřiště* nekoupil jen proto, že se mu líbí. Vyjádřil přesvědčení, že až zesnu, půjde hodnota mé tvorby nahoru. Tato trochu morbidní důvěra v mou tvorbu byla pro mne vlastně pochvalou. A tak jsem milého zákazníka, v rámci černého humoru, s vděkem ujistil, že se budu snažit ze své strany jeho čekání na zhodnocení investice zbytečně neprotahovat...



Jindřich Lípá – Hřiště (akryl, plátno 110 × 165 cm)

A do třetice: další zákazník si velmi přál obraz z mé nabídky, který jsem bohužel v depozitu nemohl najít. Namaloval jsem mu jej tedy znovu. Když jsem ten původní po týdnech našel, vzal si jej též, aby měl oba originály jen on.

Dá se tedy říct, že ti tři zpětně zmínění zákazníci měli o mou tvorbu skutečný zájem, byla tedy jinými slovy *chtěná*. Chtěná tvorba je tedy ta, kterou někdo chce natolik, že si ji přeje vlastnit...

Vox populi – hlas lidu

Irský dramatik Bernard Shaw, nositel Nobelovy ceny za literaturu, byl kdysi společně s jedním divadelním kritikem na premiéře své nové hry v přeplněném divadle. Celý sál pak na jejím konci burácel vestoje s ohromným aplausem.

Kritik se přitom nahnul k Bernardovi a odvážně pravil: „Promiňte, pane, ale já si přesto myslím, že ta hra není moc dobrá...“

Shaw mu lakonicky odvětil: „Myslím si totéž, pane, ale řekněte, co my dva zmůžeme proti tolika lidem?“

Dítě nepotřebuje všechny mámy světa

O chtění díla tedy prioritně tolik nerozhoduje odborný svět, ani kdokoli jiný, ale ten, kdo je skutečně žádá, kdo má o ně opravdový zájem. Tím nesnižují užitečnost odborného světa ani uměleckých kritiků. Když pomínu to, že kvůli lidskému faktoru se i odborné názory mohou lišit, tak také nemohou být logicky totožné s cítěním a estetickými potřebami jednotlivce, konkrétního zájemce o dílo. Navíc má dnes čím dál více milovníků umění „z lidu“ schopnost posoudit estetičnost díla. A čím dál méně lidí stojí o to „nechat si určovat“, co se jim má zamlouvat. Konkrétní chtění tvorba se nemusí nutně líbit každému na planetě, jako nám všem nemusí chutnat stejné jídlo. Dítěti také stačí láska jeho rodičů, nepotřebuje lásku všech rodičů světa.



Vladislava Oravcová – Dievča s levanduľou (uhlík a suchý pastel, papír 50 × 40 cm)

Příjemce má hlavní slovo

Tyto řádky píši v týdnu, kdy jsem dostal od čtyř zákazníků objednávku na celkem deset obrazů z mé nabídky na webových stránkách. Samozřejmě nepodceňuji, jak by mou tvorbu mohli vidět odborní kritici. Ale i kdyby ji ztrhali, uznejte sami, pokud byste byli na mém místě – odepsali byste snad proto těm zájemcům: „Ty obrazy vám nemohu poslat, nemají dostatečnou uměleckou hodnotu...?“



Vlado Šípoš – John Lennon (akryl, plátno 50 × 65 cm). Milióny fanoušků si při poslechu slavné skladby Johna Lennona Imagine také nedělají hlavu z toho, co si o ní myslí světoví hudební kritici, či jestli snad měl Lennon umělecké vzdělání, jakože neměl...

Oblíbený zběhlík

U nadaných lidí někdy jejich bohémský kreativní duch volnosti brání podřízení se vzdělávacímu systému, řádu odborných škol. Skvělý muzikant Matěj Ruppert z takové školy v mládí zběhnul a začal zpívat v kapele Monkey Business. V té škole se už pak nikdy neukázal – a není pochyb, že na naší umělecké scéně má přesto své místo. Poslech skladeb *One More Try* či *Piece of My Life* v jeho podání je pro mne osobně lahůdka. A když jen tak s občasným šibalským pousmáním vystříhne *Nessun dorma*, nemůžeme nevnímat jeho citlivou muzikálnost. To potěšení, které mi to přináší jako posluchači, nemusím a nechci před nikým obhajovat. Chtěnost jeho umění potvrzuje nejen zájem můj, ale i mnohých jeho nadšených fanoušků.



Michal Janovský – *Freedom on Sale* – obal na desku skupiny Monkey Business. Ano, Matěj Ruppert se osvobodil od odborného vzdělávání, ale svůj talent „vytáhl“ praxí na pódiu

Nejsme roboti

K uchvácení nádherným západem slunce nepotřebujeme nějaké odborné doporučení. A i kdyby snad ten západ nechával všechny kolem nás chladnými, naše chtění a touha se z něj těšit se tím přeci vůbec nesníží.

Ano, přečtěme si na umění odborný názor, vyslechněme radu, doporučení, to je v naprostém pořádku, ale zůstavejme stále sami sebou. Žijeme život svůj, ne někoho jiného. Pokud mi někdo ze spolustrávníků v restauraci před obědem poradí, abych si dal skvělý místní guláš, fajn, ale pokud mám dál chuť na lososa s bramborem, nebudu ho přeci do sebe nutit.



Denisa Ďuričková – Zakotvená v čase (akryl, plátno 60 × 50 cm – dle fotografie Made Suandana).
K uchvácení nádherným západem slunce nepotřebujeme odborné doporučení

Mám chtěnou tvorbu, nebo si to jen myslím?

To je pro každého autora hamletovská otázka. Chvála blízkých a přátel chtěnost jeho tvorby ještě negarantuje. Ta mnohdy není vyjádřením jejich skutečné chtěnosti díla, spíše pochopitelného shovívavého nepotismu.

Chceme-li se artem plně živit, musíme na ni najít pravdivou odpověď. Tu nám bohužel nezodpoví s jistotou nikdo, než až uplynuvší čas. Hodnota závodníka také není patrná na startu, nýbrž se ukazuje postupně až v průběhu závodu. Nelze předběhnout dobu předcházející dozrání. MK to výstižně potvrzuje: „Kvalitu stromu poznáte podle jeho ovoce.“ Ano, do chtěného „ovoce“ autora se zákazníci „zakousnou“ s chutí. Bude-li ale nevábné, spadne a zůstane ležet zahnívající pod stromem, jako nechtěná díla v depozitu...

A TAK – CHTĚNÁ TVORBA JE TA, KTEROU NĚKDO OPRAVDU CHCE!



Pavel Černošek – Zátěší mísy s hruškami (olej, plátno 30 × 30 cm). „Kvalitu poznáte až podle ovoce...“



Jaroslav Róna – Malý Martan (bronz, 88 × 108,5 × 170 cm, park Hadovka)

Když zakousnout s chutí, tak s pořádnou čelistí

Nejen pro mne osobně je ukázkovým příkladem chtěné tvorby dílo Jaroslava Róny, matadora v artu – zralého umělce s duší bezelstného hravého kluka. Jeho tvorba je prověřená časem, má široký záběr, je výtvarně plnohodnotná jako zralé víno. Z obrazů, plastik, soch a sošek na vás sálá poctivá umělecko-řemeslná práce. Jeho tvorba umocňuje a povznáší pozorovatele i okolní prostor. Obsahuje výpověď s doslovnou i časovou patinou, v duchu síly materie Věstonické venuše. Vlastník takového díla se z něho musí celoživotně těšit. Když si jej postaví do svého interiéru, ví, že tam bude stát i za desítky let. To není jako když v galerii, při pohledu na nějakou pomíjivou instalaci „čehosi“, přemýšlíme, co nám vlastně chtěl dotyčný umělec sdělit. Někdy si pak možná říkáme, jestli to „něco“ náhodou nevytvořil právě proto, že neměl sdělit co. Toho se u výtvarných děl Jaroslava Róny bát nemusíme.



Jaroslav Róna – Čelist (bronz, 49 × 21 × 93 cm)

Anketa – realismus versus abstrakce

Speciálně kvůli této kapitole jsem udělal průzkum a zeptal se návštěvníků své virtuální galerie: Co si myslíte, že lidé chtějí raději – realismus, nebo abstrakci? Výsledek byl, že ze 300 zúčastněných byly cca dvě třetiny pro realismus, třetina pro abstrakci. Můžeme se ale na základě toho automaticky domnívat, že se abstraktní malíř svou tvorbou užíví hůře? Tak jisté to není. Uvažujme:

REALISMUS je malíři často malován v menším formátu, a proto se v dominantním moderním interiéru – do nějž je zákazník ochoten více investovat než do ostatních prostor domácnosti – tolik neuplatní. Větší formát realistického obrazu pak s tímto prostorem ne vždy koresponduje; a podobné je to i z hlediska obsahu realistického díla.

Navíc větší oblíbenost realismu logicky generuje větší počet jeho malířů, kteří si tak nechtěně zvyšují svoji vzájemnou konkurenci. Potřeba zákazníků se rozptyluje na více autorů a tím se snižuje prodejnost. To způsobuje nucené snížení cen, které situaci moc nepomáhá.

Z výše popsaných důvodů mívají někteří malíři realismu, vedle své tvorby, ještě jinou práci, která je živí (podobně to mají někteří, byť velmi úspěšní muzikanti).

Útěchou realistům může být, že abstraktní malíři jim nejsou moc konkurencí. Zákazník bývá zaměřený jedním směrem, obraz jiného stylu jej nechává chladným. Milovníka opery také těžko dostanete na jazzový koncert.

Dnes stále existují klasičtí realističtí malíři krajin, jako za starých časů. Vezmou barvy, plátno, stojan a vzhůru do krajiny. Malíř Marek Kirčák je takto v plenéru jako doma. Říká o sobě, že je malíř především srdcem, a v jeho obrazech je to znát. Dýchá z nich vůně polí a luk, obilí vlnící se ve vánku či paprsky hřejivého slunce. To je hodnota a devíza realistických krajinomaleb, kterou nám abstraktní dílo tak často nenabídne.



Marek Kirčák – Starý vinohrad (olej, plátno 80 × 60 cm)



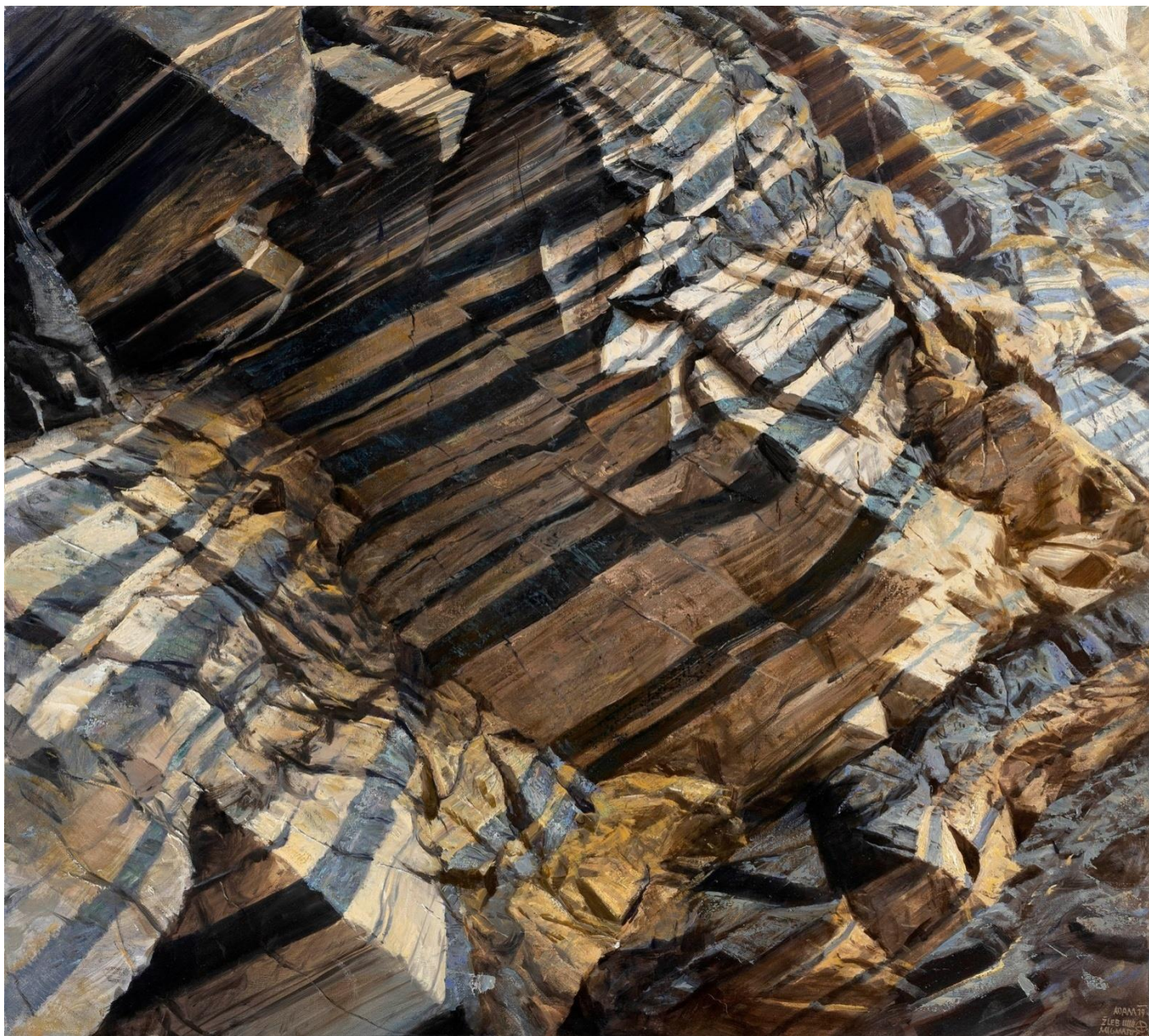
Adam Kašpar – velkoformátový obraz, pozadí k diorámě amazonského tropického pralesa (olej, plátno 2,5 × 6,6 m). V expozici Národního muzea Zázraky evoluce

Realistické obrazy bývají oproti těm abstraktním menších rozměrů. Z toho důvodu se ne vždy mohou uplatnit na dominantní stěně interiéru. Ani jedno z toho ale není samozřejmě dogma. Malíř Adam Kašpar patří právě mezi ty výjimky, které toto boří. Jeho velkoformátové obrazy s krajinnými tématy a mnohdy geologickou patinou jsou fascinující svou autentičností a nám, co bereme přírodní krásy jako automatickou samozřejmost, otevírá více oči k vnímání její krásy. Autor se ke spolupráci s Národním muzeem, kde strávil touto prací řadu týdnů, vyjádřil slovy: „Je to pro mě srdcovka. Už jen proto, kolik času jsem ve starých expozicích Národního muzea strávil jako dítě. A tak mne maximálně těší, že jsem tam taky mohl nechat nějakou stopu.“

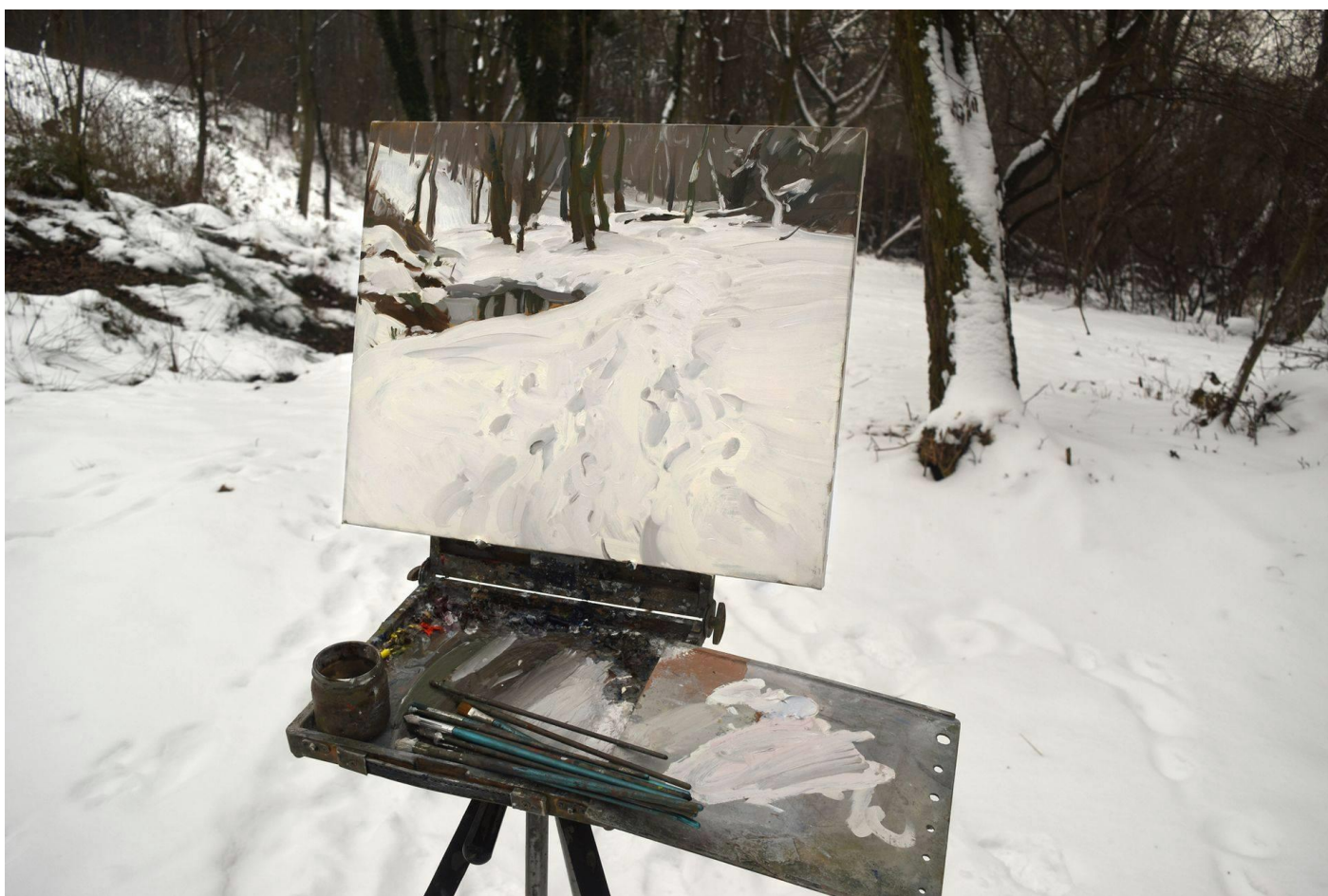
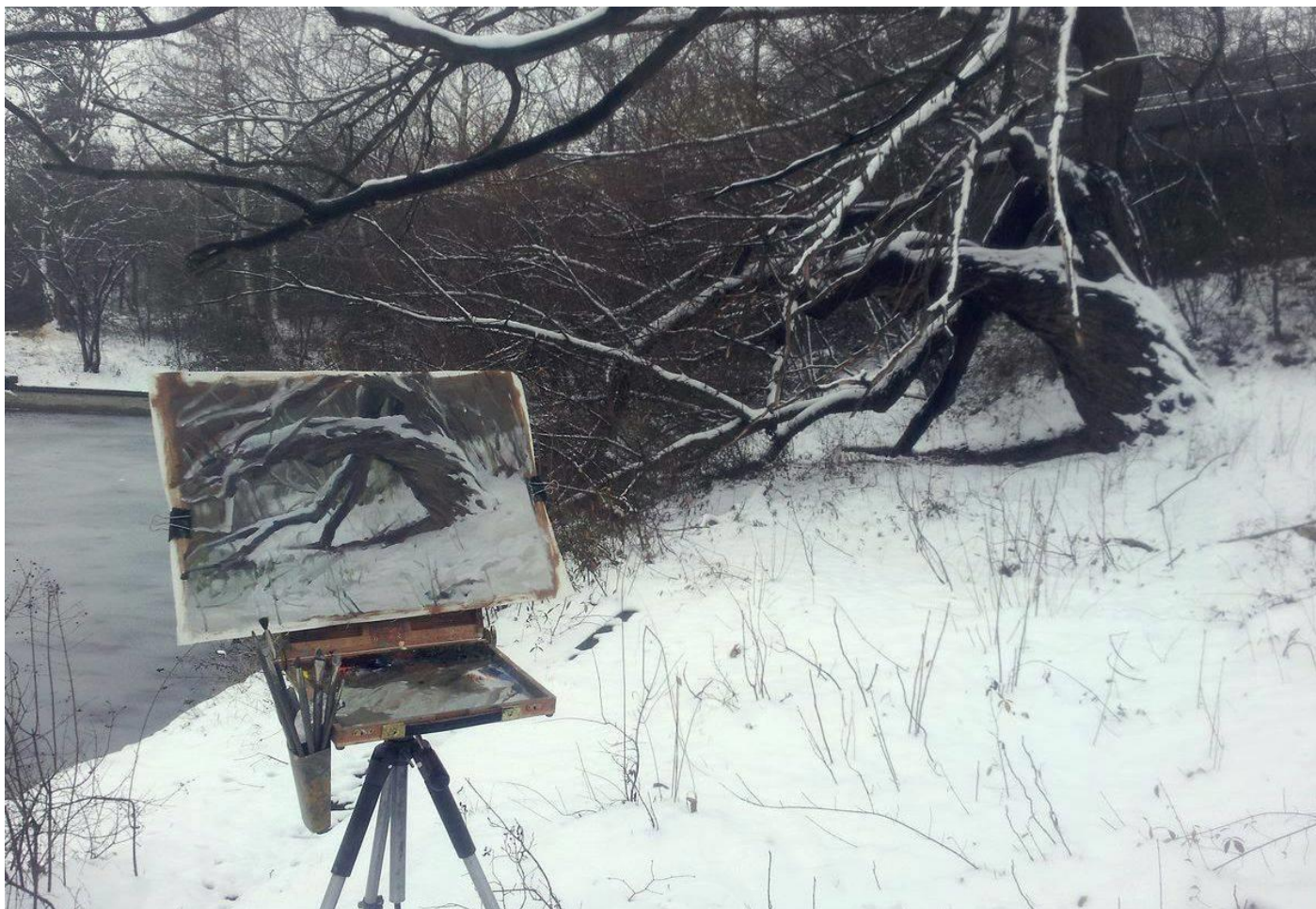
Této Adamovy silné vnitřní vazby si všiml a zmínil ji už ve své oponentuře k autorově diplomové práci Václav Cílek, a to slovy: „Adam Kašpar proniká v hluboké meditaci do srdce skal...“



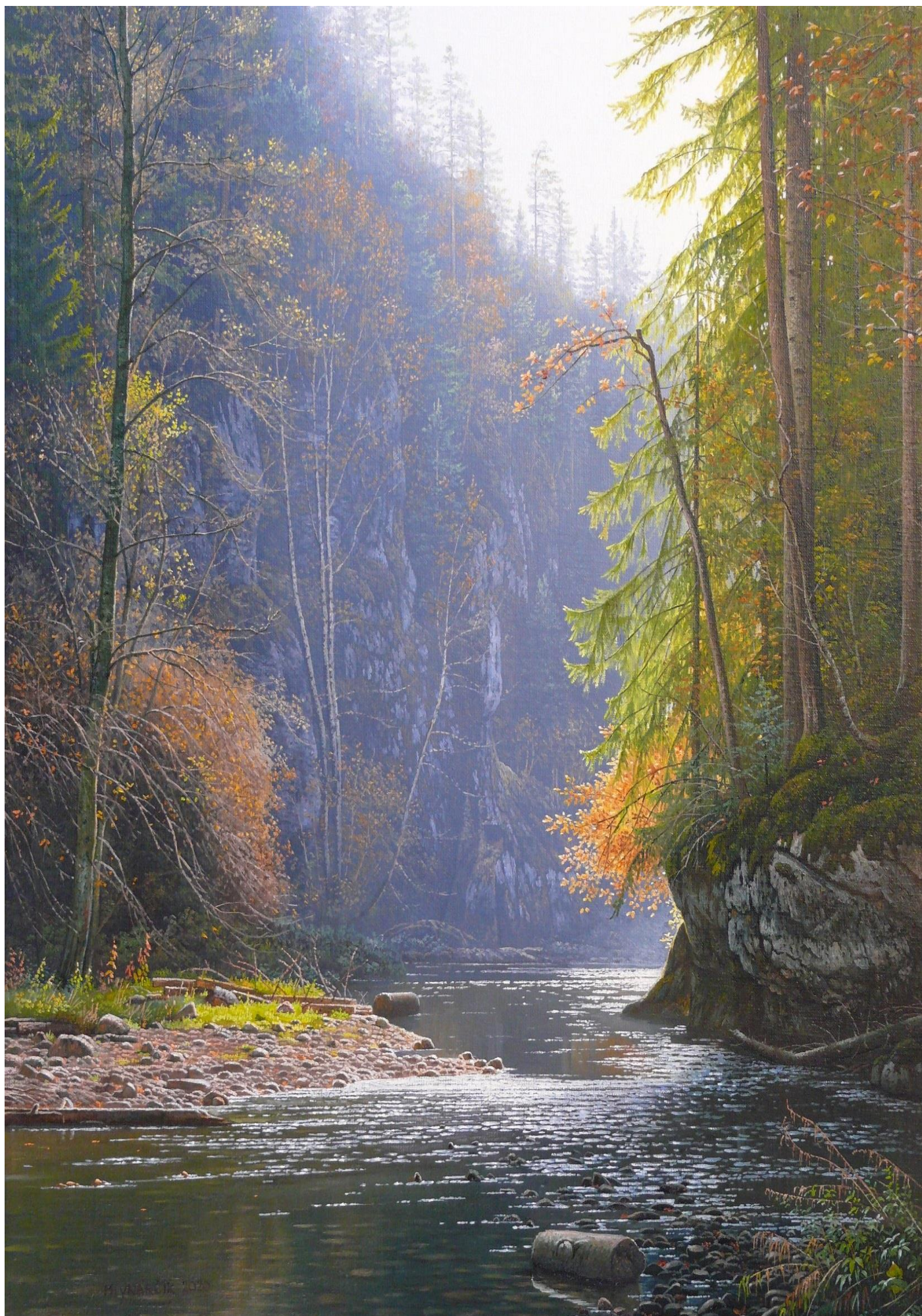
Adam Kašpar – autor ve svém milovaném plenéru



Gabro – Žleb (olej, plátno 90 × 90 cm)



Tomáš Honz – nahoře – Dědek Vrbák (olej na plátně na desce 40 × 55 cm). Autor vystihl krajinu tak věrně, že u spodního obrazu máme dojem, že místo malířského plátna je sklo



Emil Mlynárčik – Hluboko v tajemném lese 2 (olej, plátno 60 × 50 cm)



Václav Hamouz – Počkám na Tebe (olej, plátno 100 × 80 cm)



Filip Kudrnáč – Zimní Botič se starou vrbou (olej, sololit 90 × 70 cm)



Filip Kudrnáč – Eliška (olej, plátno 75 × 55 cm)



Valérie Vostřáková – Kočky jsou velmi tajemné bytosti, jejich mysli se odvíjejí věci, o kterých ani nemáme tušení (tužka, A3)



Petr Ziman – Pastier husí (olej, plátno 40 × 30 cm)



Petr Ziman – Plavecký Mikuláš (olej, plátno 70 × 50 cm)

Z logiky věci vyplývá, že realističtí malíři pracují v plenéru víc než ti abstraktní. Fauvista Miroslav Mužík ale patří mezi výjimky, které potvrzují pravidlo. Tento autor se nejlépe cítí v přírodě. Nemá problém rozložit v lůnu krajiny svůj malířský stojan a expresivně přenést na plátno svůj vnitřní stav vnímání viděného abstraktním způsobem.



Miroslav Mužík – Ohře v Lounech na výstavišti (akryl, plátno 100 × 100 cm). Všichni máme v přírodě pocity, tento autor také, ale dovede je vyjádřit v barvách...



Miroslav Mužík – Doubravka nad Teplicemi (akryl, plátno 60 × 60 cm)



Miroslav Mužík – Rybník v Lužicích u Mostu (akryl, plátno 50 × 70 cm)



Pavel Švec – Letní bouřka (suchý pastel, papír 24 × 32 cm)



Věra Krumphanzlová – U jezera (monotyp – olej, karton A3)



Peter Pauko – Cesta (akryl, plátno 110 × 80 cm)



Ekaterina Dribinskaya (akvarel)



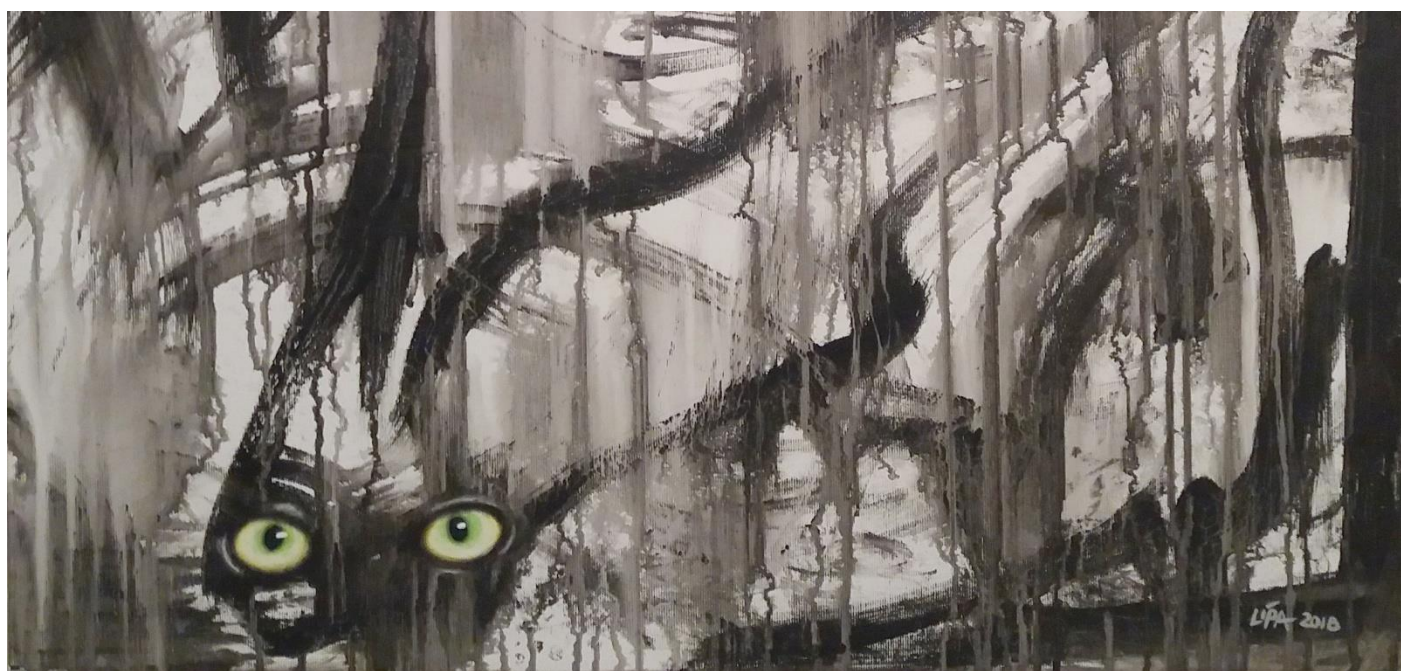
Jindřich Lípá – Rodný domov (velkoformátový designový obraz). Na „geodetickém“ abstraktním díle může krajina rodného domova vypadat i takto. Kdyby to byla krajina vašeho domova, najdete na obraze svůj dům?

ABSTRAKCE není sice oproti realismu tak živelně přijímaná, ale do moderních interiérů se jako dominantní estetický prvek přeci jen uplatní častěji. Má méně zájemců, ale zase takzvaně skalních, a ti jsou za ni ochotni dobře zaplatit. Kupkovo dílo *Tryskání II* bylo vydraženo za 230,8 miliónu korun, tak asi na abstrakci něco přeci jen bude.

I když se to různí, běžného abstraktního malíře přijatelně uživí v průměru jeden dva obrazy měsíčně. Realisté to mají zřejmě obtížnější, neboť realistické obrazy jsou mnohdy pracnější, použité barvy většinou dražší, a navíc mnohem déle schnou. Bohužel větší pracnost nemusí vždy znamenat vyšší uměleckou či prodejní hodnotu.

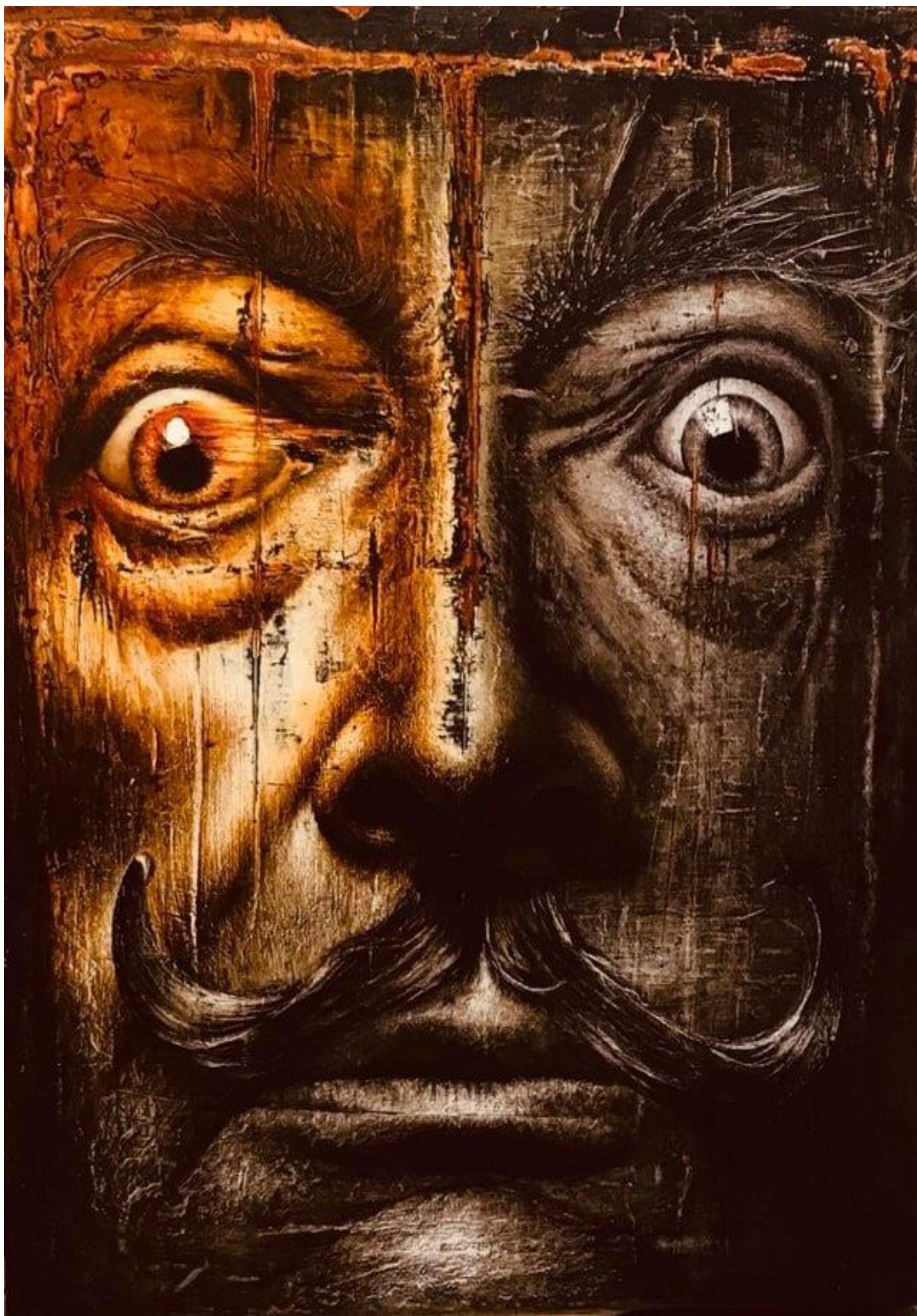
Nakonec docházíme k závěru, že i když se realismus těší oblibě většiny, není abstrakce méně chtěnou a uživatelnou tvorbou. Doložím vlastní zkušeností s konkrétním zákazníkem:

Jde o čtyřčlennou rodinu z Karlových varů, milovníky abstrakce. Nechali si mými díly vyzdobit všechna možná prázdná místa ve svém krásném moderním domě. Požádali mne také o konkrétní zakázku, obraz jejich krásné kočky, sphynxky Daenerys. Chtěl jsem je v dobrém úmyslu překvapit jejím realistickým ztvárněním. Při nenápadném získávání jejího foto jsem byl ale odhalen a „donucen“ do abstrakce. Podobně jsem dopadl i s obrazy pro jejich děti.

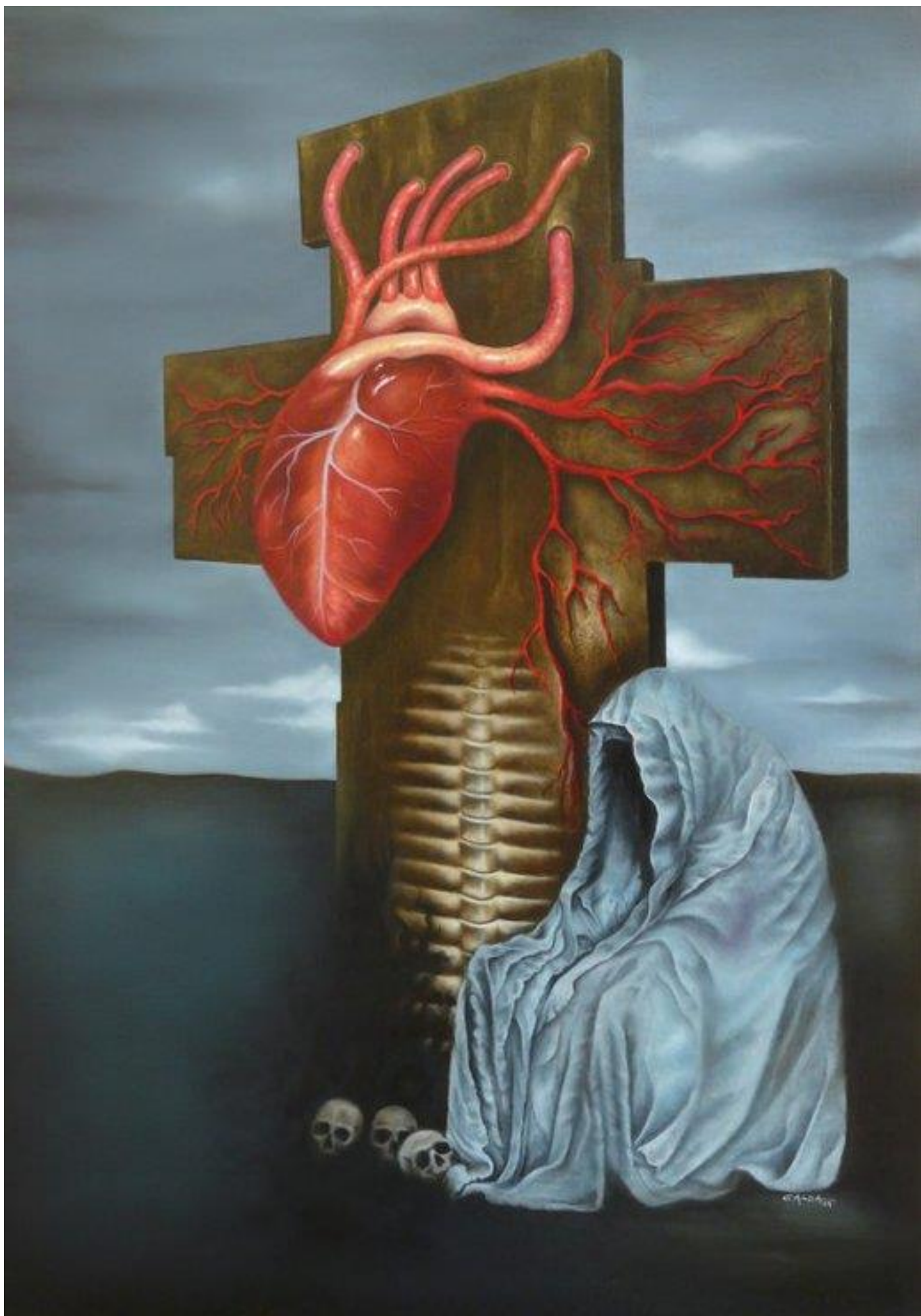


Výřez z výsledného obrazu Daenerys, do něhož jsem „vpašoval“ alespoň její realistické oči

SURREALISMUS. Mezi realismem a abstrakcí se – velmi zjednodušeně řečeno – nachází surrealismus. Bývají v něm reálné prvky, jen nerealisticky poskládané. A tak může dílo například obsahovat realistického koně a realistickou WC mísu, jen ten kůň ji má místo hlavy. Ohnuté hodinky o hranu stolu od krále surrealismu Dalího zná snad každý. Z hlediska uživení se je surrealismus poměrně chtěný, protože je už fantazií, ale stále pro zájemce čitelnou. Proto jsou do něho lidé mnohdy ochotni investovat více než do realismu či abstrakcí.



Radek Skopec – Zrod – Magická ikona Dalí (kombinovaná technika, plátno 80 × 70 cm)



Roman Calda – Čekání na smrt (olej, plátno 70 × 60 cm)



Jaroslav Laník – Stereo (olej, plátno 70 × 50 cm)



Radek Důbravný – Malá šachistka – podivuhodné odpoledne s Garri Kasparovem (olej, plátno 70 × 90 cm)

Mít na to

Amatérský výtvarník, který se odvážně snaží žít artem, je ve výhodě, pokud má stávající zaměstnání, které jej dostatečně živí. Určitě by nebylo rozumné, aby bez rozmyslu, v jednom stříhu opustil svoji práci a myslel si, že se od prvního měsíce artem snadno užíví ...

Ať tvoříme cokoli, ale nemáme-li chtěnou tvorbu, k samostatnému uživení artem nám nepomůže ani umělecké vzdělání, ani kvalitní propagace, ani pracovitost, ani časté výstavy, ani známosti a ani se třeba celý rozkrájet.

Občas se mi nějaký autor na to zeptá – co si myslím o jeho perspektivě se užít artem. Pokud znám jeho tvorbu a jeho osobnost, dá se ze zkušenosti dost dobře usoudit, jakou cestou se může jeho cesta z tohoto pohledu asi ubírat...

A tak – pokud při uplatnění rad z této knihy a dlouhodobém úsilí není o naši tvorbu alespoň pozvolna narůstající zájem, buďme rozumní a nemarněme dále čas. Budeme-li takovou situaci snilkovsky protahovat, ublížíme sobě i svým blízkým, vůči nimž máme většinou i hmotnou odpovědnost...

MK to potvrzuje: „Moudrý vidí nebezpečí a skryje se, kdo jde dál, utrpí trest.“



Marek Werthaim – *Bez života* (akryl, čtvereček 50,5 × 34,5 cm). Je-li autor, co se týče samouživění se artem, dlouhodobě bez aspoň malého „prodejšího života“, možná by měl udělat ve své snaze restart a něco změnit

Bojovník Zdeněk

Mám dlouholetého kamaráda, říkám mu „letec“. Je milovníkem všeho, kde jsou přístrojové budíky, zvláště letadel a jejich palubního vybavení. Stát se pilotem mu zamezila vrozená oční vada a mládí v dětském domově. Tam ho jako kluka v knihovně uhranula jedna odborná technická kniha a samoucky si ji nastudoval. Kokpit pilotní kabiny s živými pasažéry za zády mu tedy nebyl souzen, ale přesto se v ní nasedl dost a dost. Celý život sbírá letecké palubní přístroje a konstruuje doma palubní kabiny a letecké simulátory různých typů. Dokonce o něm televize natočila medailon. Častokrát jsme, při blikajících kontrolkách v křeslech pilota a kopilota, dávali chlapeckej pokec u kafe.

Ano, na planetě je mnoho šikovných lidí, něco velmi milují a jsou v tom dobří, ale žít s tím jim bohužel nebylo životem dovoleno, i když by na to měli. Některým to „dovoleno“ bylo a tak se může zdát, že jsou lepší. Nemusí to být ale vždy proto, že by byli lepší, jen měli lepší startovací podmínky, když vzlétalo jejich letadlo života...



Můj kamarád Zdeněk nezahořkl a učinil své nesplněné přání celoživotním koníčkem

Takže než být zhrzeným umělcem, věnujme svou energii práci, která nás uživí, a art učiňme svým radostným koníčkem...



Múzy dětem

www.muzydetem.cz

Herec úderník

Období covidu-19 mnohé umělce připravilo o práci nuceně. Nepatřím mezi ty, co si myslí, že by měl umělec jakéhokoli zaměření dělat v takové situaci jakoukoli jinou práci, i když v tom směru slyšet hlasy byly. Je to stejné, jako bychom to automaticky požadovali po komkoli z jiné profese. Je ale pěkné, pokud to někdo udělá. Mezi takové patří i herec Jaromír Nosek. Je rozhodně chtěným, oblíbeným hercem, což potvrzují role v takových filmech jako *Účastníci zájezdu*, *Rebelové*, *Román pro ženy* či seriálech jako *Vyprávěj*.

Covid ho ale pracovně nedostal. Při našem hovoru na toto téma zrovna opravoval motorku v garáži. Vedle motoopraváře už byl výčepním, barmanem, zahradníkem, uklízečem, řidičem vysokozdvížného vozíku nebo montérem patnáctitunového mola. Tato jeho pracovní zařazení nebyla zřejmě poslední.

A JE TO!



Firma Jaromír Nosek – práce všeho druhu, s. r. o.

SHRNUTÍ

Chtěná tvorba je pouze ta, která je pro mnohé žádoucí a touží ji opravdu vlastnit.

O chtěnosti autorovy tvorby tolik nevypovídá současné posouzení jinými, ale až čas ve formě faktického zájmu jejích budoucích konkrétních majitelů.

Pokud se chtěnost vaší tvorby nepotvrdí v potřebné míře, přestaňte snít a živte se pořádně něčím jiným.

3) PLODNOST

Vzpomínáte na kapelu Liquido a jejich hit *Narcotic*? Tato chytlavá píseň byla dokonce jedním rádiem troufale označena za „druhou nejlepší skladbu všech dob po *Stairway to Heaven* od Led Zeppelin“. Kovaní muzikanti, zůstaňte prosím v klidu, sledujeme otázku uživení se artem, ne oprávněnost tohoto výroku. Obě kapely byly tedy schopny vytvořit z pohledu minulé kapitoly chtěné dílo. V čem byl ale problém? Na rozdíl od věhlasných Zepíků zplodilo Liquido pouze tuto jednu přitažlivou skladbu. „Porodilo“ jen jedno chtěné dítě, kdežto Zepíci mraky. Je nasnadě, která z těch dvou kapel se snáze uživila. Úspěšnost uživení autora je tedy nejen v přitažlivosti, prodatelnosti jeho děl, ale i v jejich potřebném počtu. Několik málo chtěných, byť sebelepších děl za delší období na pravidelný příjem autora jednoduše nestačí. Položme si jako autoři otázku k zamyšlení: „Porodím – namaluji za rok tolik chtěných děl, která by mne po jejich případném prodeji v tom celém roce uživila?“

Osobně mám ve své nabídce už léta průběžně cca 100 ks obrazů a ty se dle přílivu namalovaných a odlivu prodaných točí stále dokola. Můj depozit je jako umyvadlo plné vody, do něhož voda otevřeným kohoutkem přitéká a zase z něj stejnou rychlostí odtéká pryč – obsah se sice mění, ale hladina stále drží.

Jednou jsem při náročném vstupu do velké mezinárodní obchodní platformy s uměleckými díly musel obhájit obsáhlý dotazník. Přijetí autora garantovalo kupcům jeho „obchodovatelnost“, proto zahrnoval i kolonku „počet již vytvořených děl“. Tehdy jsem napsal šest set, dnes to je už přes dva tisíce – kam se ale hrabu na Picassa!

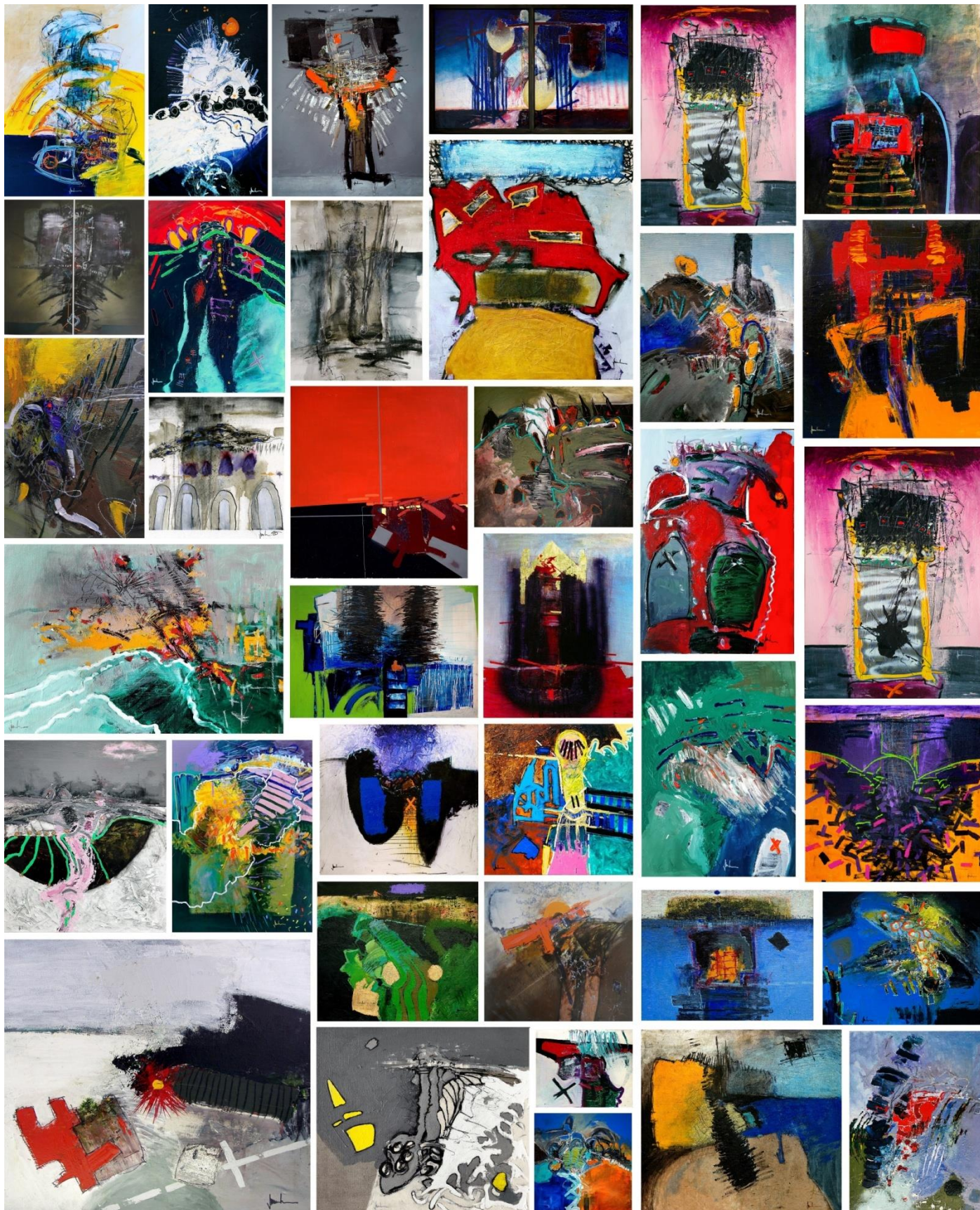


Když mne popadne „múzosmršť“, rozmaluji naráz víc obrazů, třeba i pět až deset. Jednou jich bylo během dvou týdnů dokonce 17, tak jsem je seřadil a vyfotil

Nejde jen o kvalitu, ale i množství

Picasso vytvořil za svých 92 let asi 13 500 obrazů a skic, 100 000 rytin a tisků, 34 000 ilustrací a 300 soch a keramických děl, celkem cca 147 800 děl, to je asi pět denně!

Pavel Janoušovec, grafik, fotograf, ale především malíř, je již léta příkladem kreativního, extra plodného autora. Zde je na ukázkou část jeho velmi rozsáhlé tvorby:





Pavel Janouškovec – Citadela VIII (akryl, plátno 70 × 80 cm). O kreativní díla našeho českého pracovitého Pavla „Picassa“ je léta velký zájem...

Nejde jen o počet, ale i prodejní hodnotu

Konkrétní potřebný počet prodaných děl na uživení autora není nějak stanovený. Nechtěli jsme si totiž říct – čím více, tím vždy lépe. Autor přeci není na dostizích, aby bezhlavě tvořil jako splašený kůň. Jde i o jeho tvořivý naturel, tempo jemu vlastní.

Vedle počtu děl také záleží na výši jejich prodejní ceny. Čím je vyšší, tím jich stačí samozřejmě méně. Některé malíře uživí jedno dílo měsíčně. Jsou i tací, co tvoří natolik pracná a hodnotná díla, že prodej jednoho jim může zajistit obživu dokonce na řadu měsíců. Mezi takové patří například náš novodobý Hieronymus Bosch, malíř Michal Janovský. Jeho výtvarná dráha se nastartovala před pár lety darem malířské sady pastelů. Techniku pastelu zvládl natolik, že o práci s ním vydal dokonce obsažnou učebnici...

Stejně zručný je i v malbě olejem. O jeho obsahově promyšlená a technicky pracná díla je dnes značný zájem. Jejich prodejní hodnota je srovnatelná s cenou automobilu. Proto k některým svým originálům vydává kvalitní tisky na plátně, které mohou získat za přijatelnější částku i ti, na něž se nedostane. Například ke každému tisku obrazu *Homo Deus* nechal vydat kvalitní publikaci s přiloženým certifikátem. Ta je vyčerpávající informací toho, co by mohlo majitele tisku obrazu zajímat. Tato vstřícná přidaná hodnota Michalovy kvalitní výtvarné nabídky potvrzuje i jeho obchodní empatii k potřebám zákazníků. A ti jej finančně oceňují, podporují a upevňují v jeho obživě umělce na volné noze.



Michal Janovský s „mega“ obrazem *Kotel hříchu* (olej, plátno 150 × 200 cm). Foto: Vít Černý



Michal Janovský – Portrét stařeny (pastel, jedno z prvních děl autora)

Ideální stav

Ideální autor je takový, co tvoří svobodně, tempem tlukotu svého srdce, dle svého přirozeného naturelu. Tvoří tak, jak je mu to bytostně vlastní, splynutý se svým vnitřním já. Nijak zvlášť nevnímá počet děl ani jejich prodeje, a přesto se uměním živí. Ne každý to tak může mít. Takovým je pro mne malíř Bobo Sobotka.

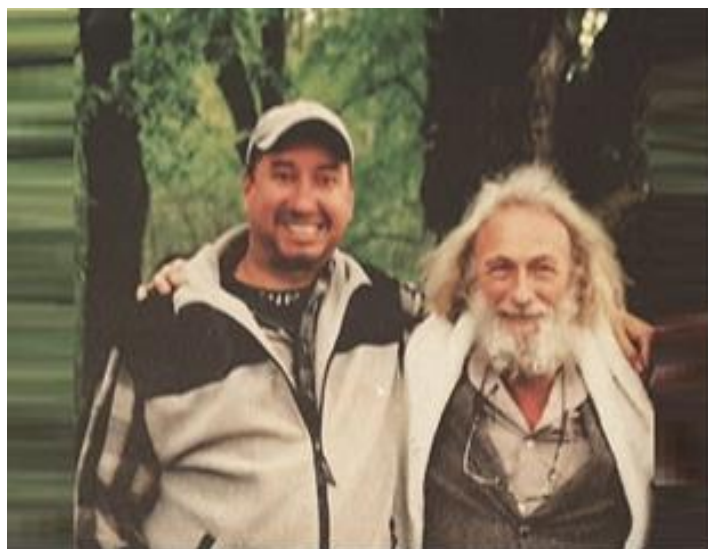
Bobo při své celoživotní profesi maskéra obohacoval svými tvůrčími schopnostmi mnohé české i zahraniční filmy. Mimo jiné pracoval například na Formanově filmu *Amadeus*, který obdržel osm Oscarů. V závěru své filmové dráhy vyměnil tváře slavných herců za malířská plátna. Během necelých pěti let namaloval ke dvěma stovkám děl, z nichž si již kolem 150 pořídili tuzemští i zahraniční zákazníci. To vše s téměř nulovou propagací. Z jedné výstavy si odvezlo jeho obrazy šest zájemců už při vernisáži. Přesto nemá zapotřebí nějakou „obchodní strategii“. Na zmíněné výstavě poskytl čestně obraz prvnímu zájemci, i když druhý pak nabízel mnohem více.

Jeho obrazy nejsou „nějak“ vyplněné plochy náhodnými tahy štětcem. Jedná se o estetická, myšlenkově pocitová vyjádření, vyvěrající z jeho bohatého vnitřního světa. Toto je Bobovo motto, jež můžeme číst u děl na jeho výstavách:

Podstatou každého mého obrazu je hluboký emocionální prožitek, vyjádřený estetickou krásou, ne pouhým estétstvím. Krása, to je pro mne harmonie, pocit klidu, bezpečí a naděje...

Bobo je vnímavý, oduševnělý a duchovní člověk. Za svým jasným výtvarným názorem si dovede nejen pevně stát, ale také jej zdůvodnit. Přesto ohleduplně a s otevřenou myslí respektuje i ty své malířské kolegy, s nimiž názorově jemně nesouzní. Hádejte, proč to tak dobře vím zrovna já...?

Už od mládí jsem rád chodil na filmy s Pierrem Richardem, takže mne samozřejmě potěšilo poznat osobně toho, kdo měl tu čest s ním na filmu denně po několik týdnů úzce spolupracovat:



Vlevo: Bobo Sobotka s francouzským hercem Pierrem Richardem. Vpravo: Má návštěva na výstavě obrazů Bobo Sobotky.



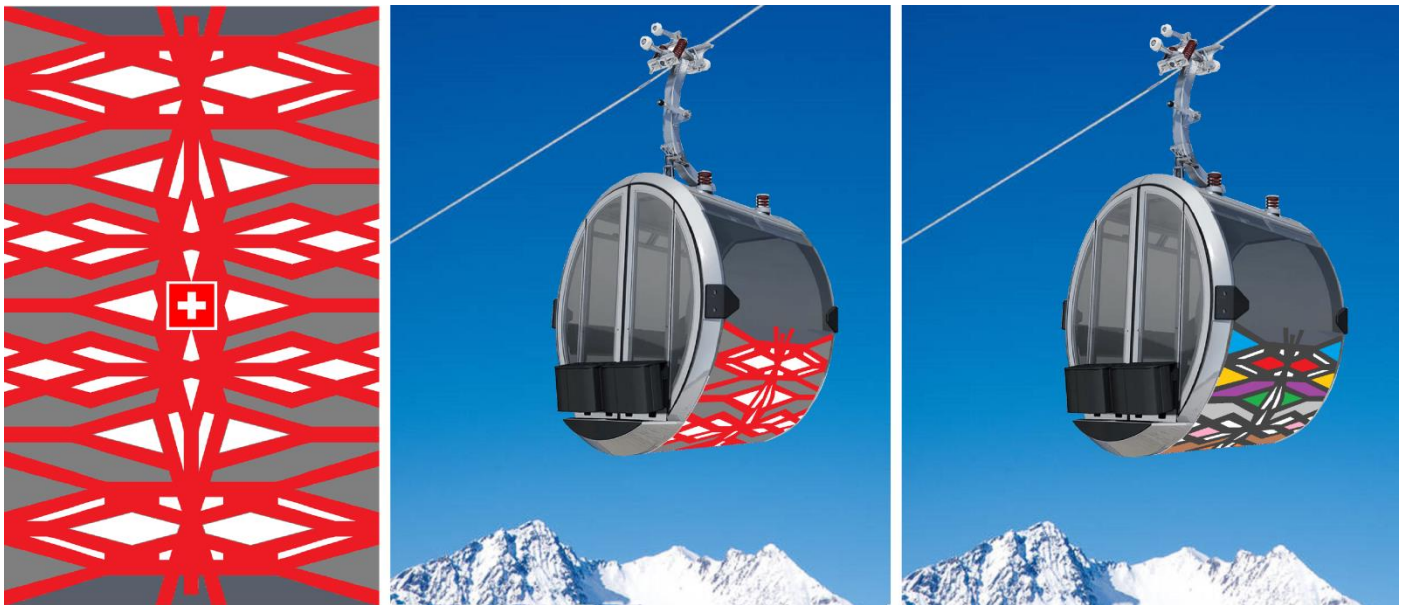
Bobo Sobotka – *Odpuštění* (akryl, plátno 70 × 100 cm)

Spektrum nabídky

Výtvarná plodnost autora může být i v počtu jejích forem. Mé hlavní zaměření jsou velkoformátové abstraktní obrazy do moderních interiérů, ale mám i jiné. Mezi ně patří velkoformátové koláže, abstraktní fotoobrazy, designové návrhy různých produktů, jako například nábytku, podlahovin, domácích užitkových předmětů (svítidla, tapety...), grafické práce (obaly knih, plakáty, loga...), malířské kurzy a donedávna i hudební směr, koncertování s kapelou.



Jindřich Lída – *Naděje* (klasická, velkoformátová koláž)



Jindřich Líp – Návrh designu povrchu gondoly lyžařské lanovky dle zadání výrobcem Bartholet na velkou švýcarskou sjezdovku Flumserberg (navrženo 26 barevných verzí)



Jindřich Líp – Arches (z autorovy kolekce 15 designových kobereců Style)

Ukázka mé plodnosti – množství děl v nabídce autora: www.artlipa.cz.

SHRNUTÍ

K uživení se artem je třeba nejen chtěná tvorba, ale i její dostatečný počet.

Ten může být nižší u děl s vyšší prodejní cenou.

Přínosné jsou i další výtvarné možnosti nabídky autora.

Ideální to má ten umělec, který k uživení se artem žádnou strategii nepotřebuje.

4) PODNIKÁNÍ

Znám malíře, který měl po celý život velké osobnostní i existenční problémy, i když namaloval požehnaných 900 obrazů. Odbornou ani laickou veřejnost neoslovily. Prodal pouze jeden za pár stovek. Chtěli byste být v jeho kůži?

No, jak se to vezme...

Znáte jej také, a moc dobře – Vincent van Gogh.

Jeho život byl velký, žalostný průšvih: stálá hmotná nouze, nepochopení okolí, neshody s blízkými, zhrzený partnerský vztah, opilství, zoufalé deprese, stavy šílenosti, sebepoškozování, sebevražednost, vražednost...

Chudý milionář

Největším paradoxem je, že se jedno z jeho děl, *Arlesanka*, nedávno prodalo skoro za miliardu korun. Jakou potom asi mají celkovou hodnotu všechny jeho obrazy? Vydělme tu zmíněnou částku za *Arlesanku* roky jeho krátkého, smutného života. Vyjde nám zhruba 25 miliónů na rok. Jen z tohoto jediného obrazu by měl dnes chudák Vincent celoživotní dvoumilionový měsíční plat! Je to jak v písni od No name: „Čím to je, že malíř uznání sa dočká, až keď zavrie svoje oči?“

Nevím jak vám, ale mně je z toho všeho tak nějak divně... sakra – nezapáchá na tom všem něco...?



Postel Vincenta van Gogha – jeho ložnice nevypadá jako postel světově uznávaného malíře a milionáře (foto Jiří Časar)



Zde se Vincent van Gogh léčil ze schizofrenie a žil až do konce svého života (foto Jiří Časar)

Syndrom strádajícího bohéma

Vincent van Gogh není ojedinělou výjimkou v historii. Dodnes se lidstvem táhne názorové schéma, že k žijícímu autorovi patří spíš strádání a podceňování jeho umění, že až po smrti začíná pomalu gradovat jeho oslavování ruku v ruce se závratnými částkami. Obchod s uměním jako takový se dá pochopit, jen by mělo to ocenění jeho práce přijít už za jeho plného života a výše jeho odměny by se mohla úměrně prohodit s tou obchodníkovou.

Obrovské prodejní sumy za tvorbu již zesnulých autorů jsou sice z bulvárního hlediska vděčným tématem, ale z hlediska spravedlivé odměny autorovi – to je, jak se říká, s křížkem po funuse.

Umělci všech zemí, nedejte se

Dnešní umělec by měl vystoupit ze stigmatu historicko-sisyfovského „syndromu strádajícího bohéma“. Je správné, aby byl hodnocen za svou práci už za svého života, jako kdokoli jiný v jiných profesích. Kuchař, podlahář, prodavač se nestydí dostat zaplacen za svou práci, neměl by ani umělec. Záměrně jsem použil výraz „práci“. Nemyslel jsem tím ohodnocení ve formě pravidelné sociální podpory, artdávky pro pasivního umělce, který nemá za sebou hmatatelnou tvorbu. Autor by měl, místo imaginární umělecké svatozáře, svědomitě pracovat, plodit chtěnou tvorbu, ale také si nechat adekvátně zaplatit, avšak nepřehánět to. To by se tato tematika v očích ostatních pracujících ještě více alergizovala. Je to dobře vidět v oblasti muziky. V posledních časech se vyrojily stovky výborných kapel s neuvěřitelnými muzikanty. Přesto většina nečeká, až jim něco spadne do klína. Předkládají svůj um – koncertují, mají nápady, nedělají ze sebe celebrity, těší lidi a je za nimi něco vidět.

Autor MarKo má Vincenta van Gogha rád, proto si tento obraz pro svoje potěšení jen tak namaloval. Ve své skromnosti to komentoval: „Ten je jen pro mě, nevystřčí nos z baráku!“ Naštěstí neřekl: „Ten nevstrčí nos do Jindrovky knihy...“



MarKo – Autoportrét Vincenta van Gogha, volná kopie (olej, plátno 40 × 30 cm)



Jaroslav Jerry Svoboda – Autoportrét Vincenta van Gogha, volná kopie (olej, plátno 40 × 50 cm). Portrét Vincenta a jeho pohnutý život oslovuje jako projev úcty a ocenění mnohé malíře, i tohoto autora

Realita

Z uměleckých škol vychází ročně tisíce absolventů s oficiálním „art řidičákem“. Většina se začlení hůře. Na silnicích úspěšné obživy na vlastní noze z nich „jezdí“ nepatrný zlomek, to konkrétní procento s ohledem na tu většinu ani nechci napsat.

Někteří nadaní autoři začínající v pozdějším věku mají zase jiný problém. Vidí spojení tvorby a podnikání jako určité rouhání. Jenže výtvarník svou „obchodní nesmělostí“ hodnotu své tvorby spíše snižuje. Umělecká práce je sice trochu odlišná od jiných profesí, ale stále je to práce. Vzpomínám na slova Venduly Svobodové: „Michal David je skvělý muzikant, ale i dobrý obchodník.“ Ano, je třeba nejen něco umět, ale i umět to smysluplně předložit. Některým umělcům je podnikání pro určitou bohémskou „nepřítomnost v reálu“ vzdálené. Jejich rodiny pro to ale asi moc pochopení mít nebudou. Pokud bychom znali pracovitého pěstitele, kterému shnije zelenina na záhonech, jelikož se nepostaral aby se jeho zelenina dostala na trh, budeme nad tím minimálně kroutit hlavou. Když to samé připouští dennodenně mnozí autoři, ani nám to už nepřijde divné, natož pak jim samotným.

Citát: „Jestliže hledáte člověka, co změní váš život, podívejte se do zrcadla.“

I kdyby byl autor jakkoli schopný, slavný a nevím, co ještě, především ON je odpovědný za svoji obživu. Podpora uměleckými kritiky, kurátory a galeristy je určité přínosná a vítaná. A má-li autor nějaký tok od státu z financí na kulturu, proč ne, od toho tu také jsou. Ale ať tyto možnosti má, či ne, ON drží volant své obživy, nemůže podřimovat na zadním sedadle svého zanedbaného art auta.



Štefan Hangácsi – Umyj mě! (olej, plátno 80 × 120 cm)

Lípothágorova věta

Pythágoras to měl při objevování své slavné věty náročné, zato jednoduché Lípothágorově větě rozumí i kojenec:

Celkový roční zisk autora za jeho tvorbu musí po odečtení pracovní režie a daní odpovídat výši částky pokrývající jeho finanční nároky na uživení se v každém měsíci toho daného roku.

Jasná myšlenka, má jen malý háček – ty nešťastné prodeje děl. Nejsou-li, tuto větu nenaplníte, ani kdybyste se stavěli se svou tvorbou třeba na dvě hlavy. Znáám dobré výtvarníky, co by se svou tvorbou uživit mohli, ale nemají prodeje. Ono to nefunguje tak, že pilně tvoříme zalezlí od rána do večera v ateliéru a ostatní přijde samo. Kvalitní tvorba je určitě zásadní část autorova úspěchu, ale ne celá.

Když vylezeš do poloviny žebříku, stále nejsi na střeše

Nelze konat částečně. MK konstatuje: „Lenoch vloží ruku do mísy, ale zpět k ústům ji nedonese.“

Ano, bez práce nejsou koláče, ale prodeje tvorby také ne.

Když jsem před léty začínal, klíč k uživení se artem jsem neviděl tak jasně jako dnes. A to jsem, k tomu ještě, na to musel přijít sám. Nyní již prodávám průměrně 1–3 velkoformátové obrazy měsíčně. V roce 2019 jsem měl 34 prodejů, to je téměř 3 díla do měsíce. Odečtu-li od měsíčního výdělku režii a daně, zbývající částka mi k obživě stačí (kdyby ne, ohlédnou se po jiné práci).

Přikládám ukázkou zpracování reálných obchodních dat autora automatickým elektronickým systémem na mezinárodní obchodní platformě uměleckých děl:



Bílé body jsou uskutečněné prodeje děl, modrá linka ukazuje probíhající trend prodejů a oranžová trend předpokládané hladiny zisků z prodejů autora

Svoboda

Nějaký kreativec si možná řekne: „Snížit se k podnikání? Chci být svobodný, být svůj, druhým něco sdělit, předat, obohatit, potěšit, a ne s tvorbou kšeftařit!“

Rozumím tomu, ale přesto jde o nešťastný výrok, který paradoxně proklamované svobodě spíš brání. Takový autor si neuvědomuje svobodu být na volné noze svým pánem 365 dní v roce. Nemyslím tím „flákat se“, ale každé ráno vstát a moct svobodně pracovat, tvořit nebo dělat, cokoli je potřeba. NIKDO vám neříká, co máte dělat, a NIC vám v tom, jak denně žijete, nebrání.

Domácí galerie

Zrovna při psaní této kapitoly mi přišla od stálého zákazníka objednávka na pět velkých abstraktních obrazů. Jde o rodinu ze Zlínska, milující abstrakci. Mají ode mne doteď ve svém domě už třináct obrazů, s těmi pěti dalšími tedy celkem 18. Tchyně té paní při jedné návštěvě zvolala: „Tady to vypadá jako v galerii!“

Oni s uspokojením reagovali: „My ale chceme, aby to tu vypadalo jako v galerii!“

Už bych mohl s tím vytahováním přestat, ale vydržte to, má to užitečnou pointu v závěru kapitoly.

„Kšeftaření“ obohacuje a hladí po duši

Po jednom z těch 18 došlých obrazů mi otec oné rodiny napsal tato hezká slova:

Máme z nového přírůstku velikánskou radost, chodíme se na něj pořád dívat. Je nádherný. Jsme nadšení! Přejeme Vám, mistře, hodně tvůrčí invence. O umění se zajímáme již od mládí. Z Vašich děl jsme však absolutně okouzleni. Čeho si ale nejvíce cením, je zejména zvláštní, pozitivní energie, která z obrazů vyzařuje. Ty obrazy hladí po duši. Jsem vždycky rád, když někdo dělá svoji práci s radostí, s fortelem, zkrátka dobře. A Vy to, pane Lípo, dobře děláte, těšíte lidi.

No řekněte, nepotěšilo by vás to? Dnes už nejsem pro tohoto zákazníka „pan Lípa“, ale Jindra a on je pro mne Mirek. Kdybych nepoužíval konkrétní obchodní principy, procesy, postupy, ta rodina by se o mé tvorbě těžko někdy dověděla. Ona vlastně, svým oceněním pro mou výtvarnou práci, přímo potvrzuje, že to mé „kšeftaření“ má naopak sakra smysl, protože bez něho by o ní neměla dodnes ani ponětí...

SHRNUTÍ

Umělecká kvalita tvorby autora není přímo úměrná jeho schopnosti se uživit.

Proto má být autor nejen dobrý výtvarník, ale i dobrý podnikatel.

Za obchodní úspěch své práce je v první řadě odpovědný on sám.

Podnikání autorovi svobodu nebere, ale naopak mu ji umožňuje.

5) SEBEREFLEXE

Právě jste dočetli kapitoly o čtyřech nezbytných bodech k samouživení artem.

Tyto body jsou stejně zásadní, jako jsou pro jízdu autem motor, volant, kola a pohonná kapalina. Pokud bude vašemu autu chybět byť jen jedna z těchto nepostradatelných částí, těžko se někam dostanete. A důležitá je nejen jejich komplexní přítomnost, ale i dostatečná míra kvality. No řekněte sami – jeli byste na důležitou cestu s autem, které má motor ve špatném stavu, zatuhlý volant, poloprázdnou nádrž a podhuštěná kola?



Jaroslav Laník – Na konci světa (olej, plátno 100 × 70 cm)

Autodiagnostika autora

Nyní se tedy prosím na pár minut zastavte a učiňte takové malé orientační užitečné sebeprozkoumání. Vlastnictví řidičského průkazu samozřejmě negarantuje kvalitu a schopnosti řidiče. Snažte se tedy poctivě zjistit, jestli je vůbec nějaký předpoklad, že jste, nebo budete, těchto čtyř požadavků dostatečně schopni. Je jasné, že se skutečnou pravdu dovíte spíše až časem, ale přesto se teď v duchu následných otázek poctivě prozkoumejte, pěkně pomalu, v klidu, bod po bodu:

1) TALENT

Mám opravdu talent, nebo mne tvorba „jen“ hodně baví? Je má tvorba něčím výrazná, zajímavá, osobitá, charakteristická, je má – nenapodobuji? Pokud mám po umělecké škole – odlišuji se nějak výrazněji od většiny absolventů? Držím své tvůrčí „art kormidlo“ pevně já, anebo se nechávám spíše unášet okolními art proudy? Cítím kreativní tlak zevnitř, mám chuť tvořit, mám nápady – nebo spíše dělám to, co druzí, co mi kdo poradí či „schválí“...?

2) CHTĚNÁ TVORBA

Nechválí mou tvorbu převážně má rodina a přátelé, a spíše proto, aby mi udělali radost? Proč si myslím, že má tvorba je pro druhé přitažlivá? Uvědomuji si, že umělecká škola není automatickou garancí zájmu zákazníků? Pomohla mi umělecká škola najít se, „rozjet se“? Prodal jsem už nějaké dílo? Je má tvorba nechtěná proto, že moc neřeším obchodní procesy? Maluji námětově i vizuálně to samé („na jedno brdo“), nebo je v mé tvorbě určité rozpětí? Mám osobitý, netuctový styl?

3) PLODNOST

Je pro mne problém něco „zplodit“ – vytvořit, nebo jsem toho plný a pomalu nevím, co dělat dřív? Hořím nápady, nebo jimi jen doutnám? Pracuji samovolně, nebo se při tvorbě trápím? Jsem výtvarně zručný, nebo topornější? Čekám dlouho, odkud přijde inspirace, nebo pramení ze mne? Mám už, nebo jsem schopen tolika děl, že by mohla stačit na uživení? Pokud mám plný depozit – znám důvod, proč z něj prodejem neubývá? Nezanedbávám obchodní procesy? Když strážlivě zvážím prodejní cenu svého díla, kolik bych jich musel prodat měsíčně, abych se uživil? A mám na to je v tom počtu každý měsíc či v průběhu každého roku namalovat?

4) PODNIKÁNÍ

Jsem si vědom potřeby obchodního smýšlení a jednání, nebo si spíš myslím, že to není důležité? Do obchodní stránky se mi moc nechce a radši bych stále něco tvořil? Neočekávám, že to přijde někdy nějak samo nebo že to někdo za mne udělá? Nemyslím si, že má tvorba je natolik dobrá, že obchodování nepotřebuje? Dívám se svrchu na kolegy, kteří se artem úspěšně živí, nebo mi jsou naopak příkladem? Neschovávám obchodní složku obživy za výmluvu „to by byla devalvace mého uměleckého já“? Jsem schopen si připustit, že bez obchodních postupů a procesů mi uživení se artem nepůjde snadno?

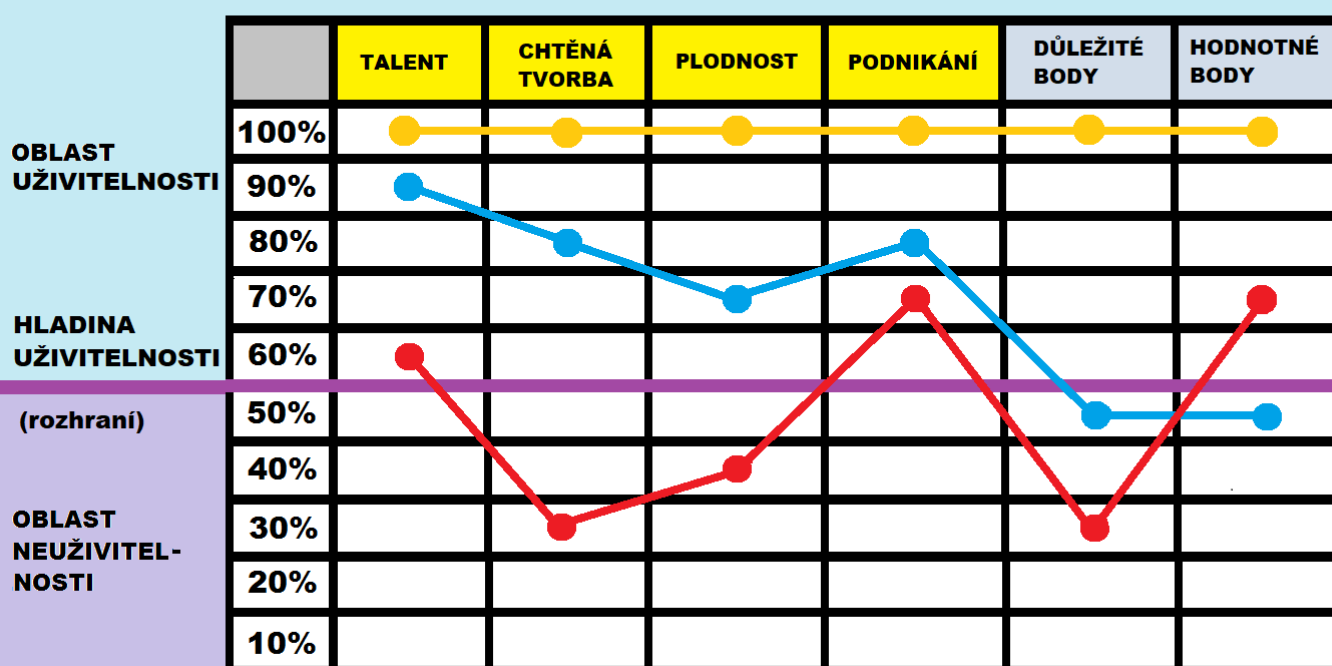
SHRNUTÍ

Pro autorovo uživení se artem jsou nejen důležité zmíněné čtyři základní body, ale i jejich dostatečná míra kvality. Jinak je samostatná cesta uživení se artem těžko reálná.

6) TRENAŽER ZDARU

Velmi pozorně si projděte a prorožijte tabulku níže a následné myšlenky. Snažte se uvědomit si, ke kterému základnímu ze tří předložených barevných modelů se jako autoři blížíte. Jde jen o rámcovou představu, o snahu něčemu porozumět, neexistuje samozřejmě žádný stoprocentní graf či procentoměr autorových možností se zárukou, ale na druhou stranu váš zdravý odhad na základě tohoto zamyšlení už možná ano...

TABULKA ÚSPĚŠNOSTI UŽIVIT SE ARTEM



LEGENDA K TABULCE (popis tří charakteristických situací pro lepší pochopení):

● Ideální stav pro uživení se artem a dobrý osobní život autora na volné noze. Tento stoprocentní stav není pro uživení se nutnou podmínkou, protože nikdo není dokonalý. V artu se dokáže uživit každý, kdo se se svou situací nachází v rozmezí od hladiny uživitelnosti výše až po tuto obtížně dosažitelnou.

● I přesto, že má tento autor nižší produkci děl a nenaplnuje poslední dva body tabulky dostatečně, artem se rozumně živí, jelikož se jeho čtyři základní nutné body pro uživení nalézají nad hladinou uživitelnosti. Navíc je dobré, že má poměrně velký talent.

● Talent tohoto autora by stačil na uživení, pokud by o jeho tvorbu byl větší zájem a bylo jí více. Není z čeho vybírat, i kdyby zájem byl – a to je dané slabším takrefanem nebo malou pracovitostí. Má sice slušný cit pro podnikání, ale to z pohledu jeho celkového stavu nestačí. Pokud je byt' jen jeden základní bod pod hladinou uživitelnosti, bude se autor místo samostatného uživení spíše trápit.

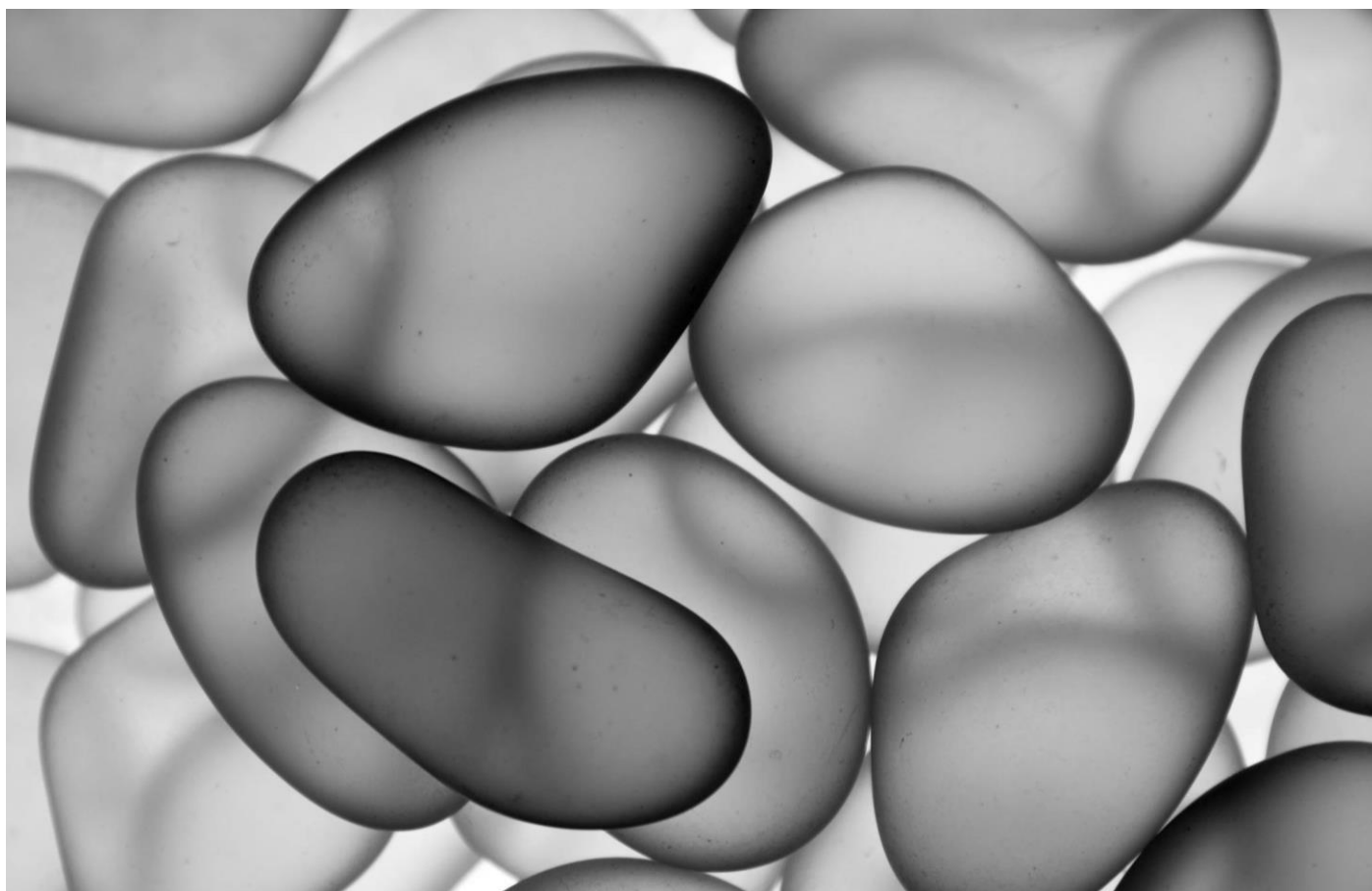
Úvaha nad čtyřmi základními složkami

TALENT – o vlastnictví a velikosti našeho talentu nerozhodujeme. Můžeme jej ale svojí pílí – učením se výtvarným technikám a získáváním zručnosti praxí – rozvinout až do různé výše stropu, kterou má každý také dán.

CHTĚNÁ TVORBA – chtěnost tvorby je složená z více faktorů, ale tím zásadním je, že je lidmi konkrétně žádaná a chtějí ji vlastnit.

PLODNOST – její základ stojí na daném naturelu osobnosti. Zásadní je ale pracovitost autora, míra jeho takrefanu a jeho konkrétní časové možnosti.

PODNIKÁNÍ – čím má autor v tomto směru menší schopnosti, než je třeba, tím se i s dobrým talentem užívá hůře – nebo vůbec.



Miroslava Trusková – Mikrokosmos (fotografie). Mikrokosmos je svět v malém. Čím lépe je autor schopen poznat svůj vlastní svět – sebe sama a své možnosti – tím může pak na tomto základu lépe vyhodnotit svoji situaci a činit pak následně ve svém životě další tomu odpovídající kroky i vzhledem k vnějšímu světu...

SHRNUTÍ

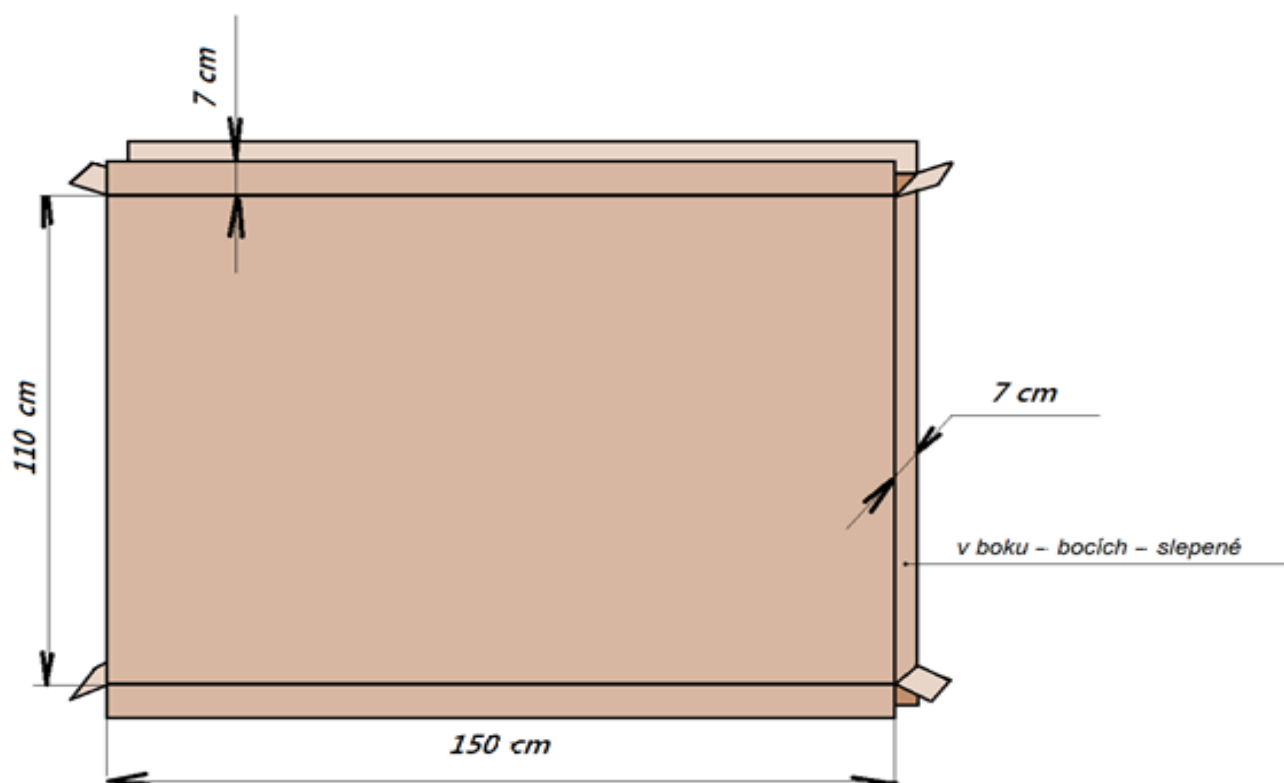
Informace v této kapitole je dobré si pozorně projít, v mezích možností si uvědomit svoji situaci a odhadnout, do jaké míry je mé uživení se artem reálné:

Promyslete si a snažte se co nejlépe porozumět principu uvedené tabulky.

Pak se pokuste odhadnout, jakému „barevnému“ stavu se nejvíce přibližuje ten váš.

Přitom si u sebe sama uvědomte především samotnou přítomnost a pak také míru naplněnosti čtyř základních bodů.

7) MARKETING



Měsíčně posílám zákazníkům až tři zásilky s obrazy, a to v kartonových obalech, které jsem si sám navrhl. Jsou tři základních velikostí, dle rozměrů pláten obrazů, která nejčastěji používám. Po stranách jsou slepené a jdou na sebe dobře naštosovat. Nechal jsem si je vyrobit u profesionální firmy, viz zásilka na horním obrázku. Když mi dojdou, objednám je opět v tom množství. Na druhém obrázku je jeden z výkresů pro výrobu střední krabice pro obraz 100×140 cm. Není možné, abych obaly vyráběl doma, jako když jsem začínal. Dříve mi zabalení celé zásilky s jedním obrazem trvalo cca den, či půl dne s pomocí druhé osoby, dnes mne samotnému stačí tak hodinka. I toto vše je součástí podnikání

Jak dosáhnout dostatečných prodejů děl?

Dejme tomu, že jste na základě promyšlení předchozích kapitol došli k tomu, že byste se živit artem možná mohli, že jsou pro to rozumné předpoklady, jelikož:

- 1) Máte odpovídající, dostatečně velký „takrefanový“ TALENT.
- 2) Odůvodněně věříte, že je vaše tvorba CHTĚNÁ, netuctová a přitažlivá.
- 3) Jste PLODNÍ, protože máte děl více, či dokonce plný depozit.

Co je tedy konkrétně důležité z hlediska čtvrtého důležitého bodu PODNIKÁNÍ, aby to začalo konečně fungovat? Je třeba naplnit význam kouzelného slovíčka:

MARKETING

Vím, milí kolegové, pro klasického bohéma je to děsivé slovo. Bohužel vám před ním nepomůže ani kanystr svěcené vody a ani se navždy „zašít“ do ateliéru. Ve vlastním zájmu si na něj, chca nechca, pomalu zvykejte. Ezop měl pravdu: „Není moudrý ten, kdo ví mnoho, ale ten, kdo ví, čeho je třeba.“

Wikipedie definuje marketing takto:

Proces zaměřený na uspokojování potřeb zákazníka. Cílem je mu nabídnout výrobky a služby s co největší přidanou hodnotou, ve správný čas, v ideálním místě a za vhodnou cenu. Prostupuje všemi činnostmi firmy, od zajištění zdrojů přes logistiku, výrobu, skladování i prodej až po zajištění poprodejního servisu.

Všimli jsme si? Nebylo tam: „Maluješ-li nádherné obrazy, o nic víc se nestarej.“ Zde vypsané marketingové obchodní procesy, postupy a přístupy tedy autorovi pomáhají, aby zákazníkovi nic nebránilo si od něj dílo pořídit. Všimli jste si v definici slov: „prostupuje všemi činnostmi firmy“? Ano, prosperují ty firmy, které mají nejen kvalitní produkt, ale i plně využívají sílu marketingu. A pokud ta firma jsme my, musíme být s marketingem kamarádi, protože jasně platí:

ZA NEPRODEJ SVÝCH DĚL SI MŮŽE NEJVÍC AUTOR SÁM.

Je to jako si stěžovat na to, že k nám nepřijela sanitka, kterou jsme nezavolali. Musíme znát, co je třeba, a udělat to. Ne zoufat nad svým údělem. Marketing není nepřítel, je to naopak dobrý kámoš, který se ale nevnučuje, když o něho nestojíme.

Prodává prostě ten autor, který dá ohledně marketingu pryč nemístné předsudky a pochopí jeho podstatu a účel. Pak se jej snaží „ušít“ na svoji konkrétní situaci (kdyby všichni autoři jednali stejně, jako přes kopírák, nefungovalo by to všem). Nejsme roboti a máme rozdílné, různorodé životní situace, a ty je třeba zohlednit.

Samozřejmě pokud se užíváte tvorbou i bez marketingu, gratuluji a číst dál nepotřebujete.

Sekera nemá být tupá, ani autor

Autor by pak měl jednotlivosti svého marketingu udržovat v chodu, na principu starého klasického žonglérského vystoupení s porcelánovými talíři. To spočívá v tom, že žonglér postupně roztočí na tyčkách více talířů a dává je za sebou do stojanu.

Přitom kolem řady roztočených talířů prochází a ty už na spadnutí opět roztáčí. Podobně autor udržuje potřebné marketingové procesy, postupy a přístupy v chodu. Zanedbání i jednotlivých z nich může umělcovu volnou nohu, na níž by rád úspěšně stál, pěkně podlamovat. MK pragmaticky konstatuje: „S tupou sekerou se budeš hodně namáhat.“

I nespoutaná rebelka, zpěvačka P!nk, se nechala slyšet, že sebelepší zpěv je vedle organizačních věcí kolem jejích vystoupení jen 5% složkou. Nemyslela to asi úplně doslova, spíše chtěla zdůraznit tu nevyhnutelnou důležitost marketingu. Kdyby byl totiž „mdlý“, je dost dobře možné, že ji dnes nikdo moc nezná.

Autor si prostě nemůže dovolit svůj marketing hodit za hlavu a být jen v ateliéru od rána do večera. Vlastně může, pokud chce mít ateliér v jeskyni a pít vodu z potoka.

Bez marketingu smysluplná práce umělce na volné noze neprobíhá. Jakkoli fantastické jídlo bez něj zůstane navždy v kuchyni, a stejně tak bez něj zůstanou i naše byť hodnotné obrazy v depozitu. Přeci nestačí, aby nám někdo někde na ulici vrazil do ruky dobré jídlo a my ho hltali sedíc na obrubníku chodníku. Ale rádi přijmeme pěkné pozvání do vkusného, přitažlivého interiéru restaurace, kde na nás čeká volný čistý stůl s přehledným jídelním lístkem a vstřícným číšníkem – tam se najíme rádi a s chutí.



Yufi.Zongler.CZ

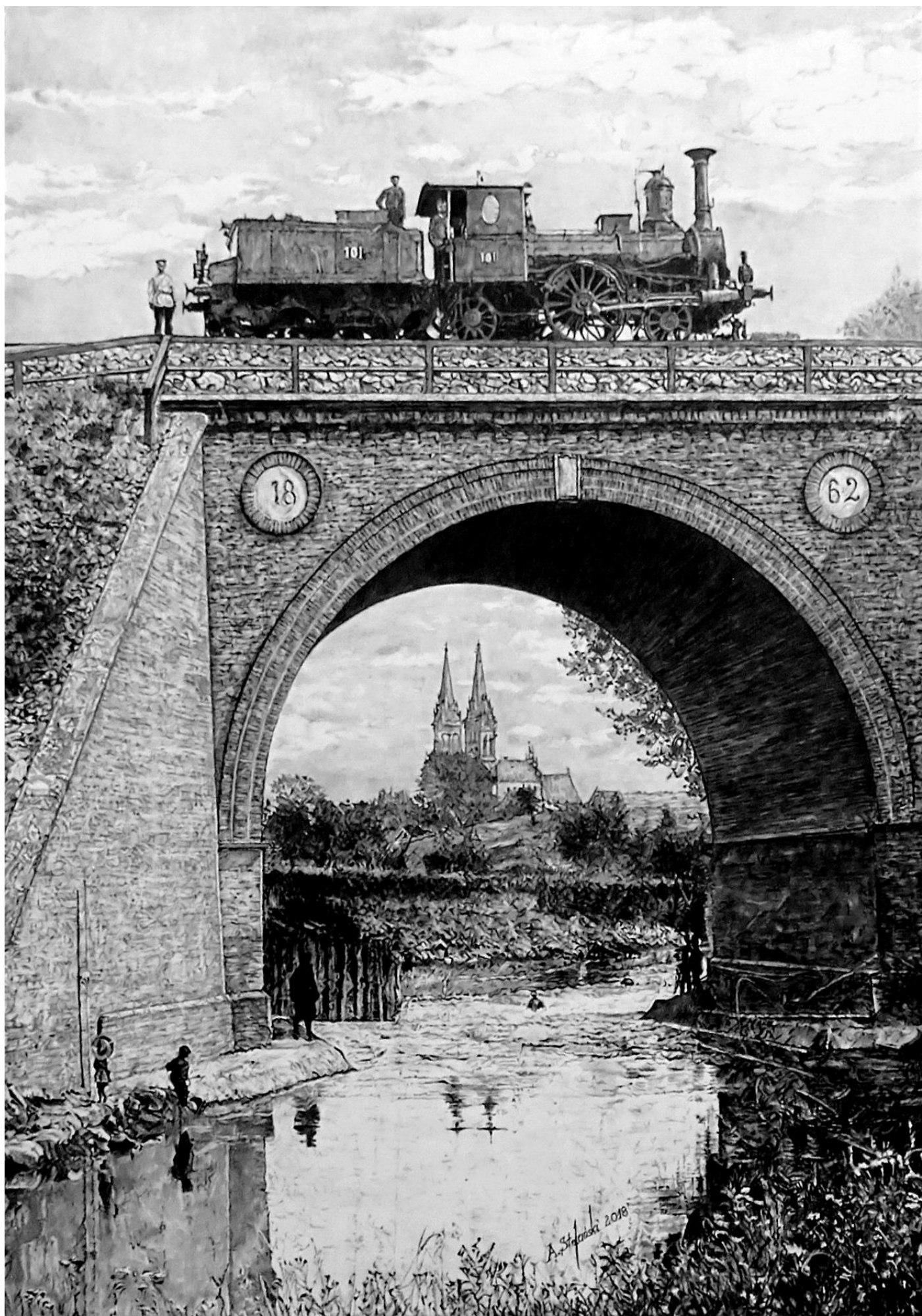




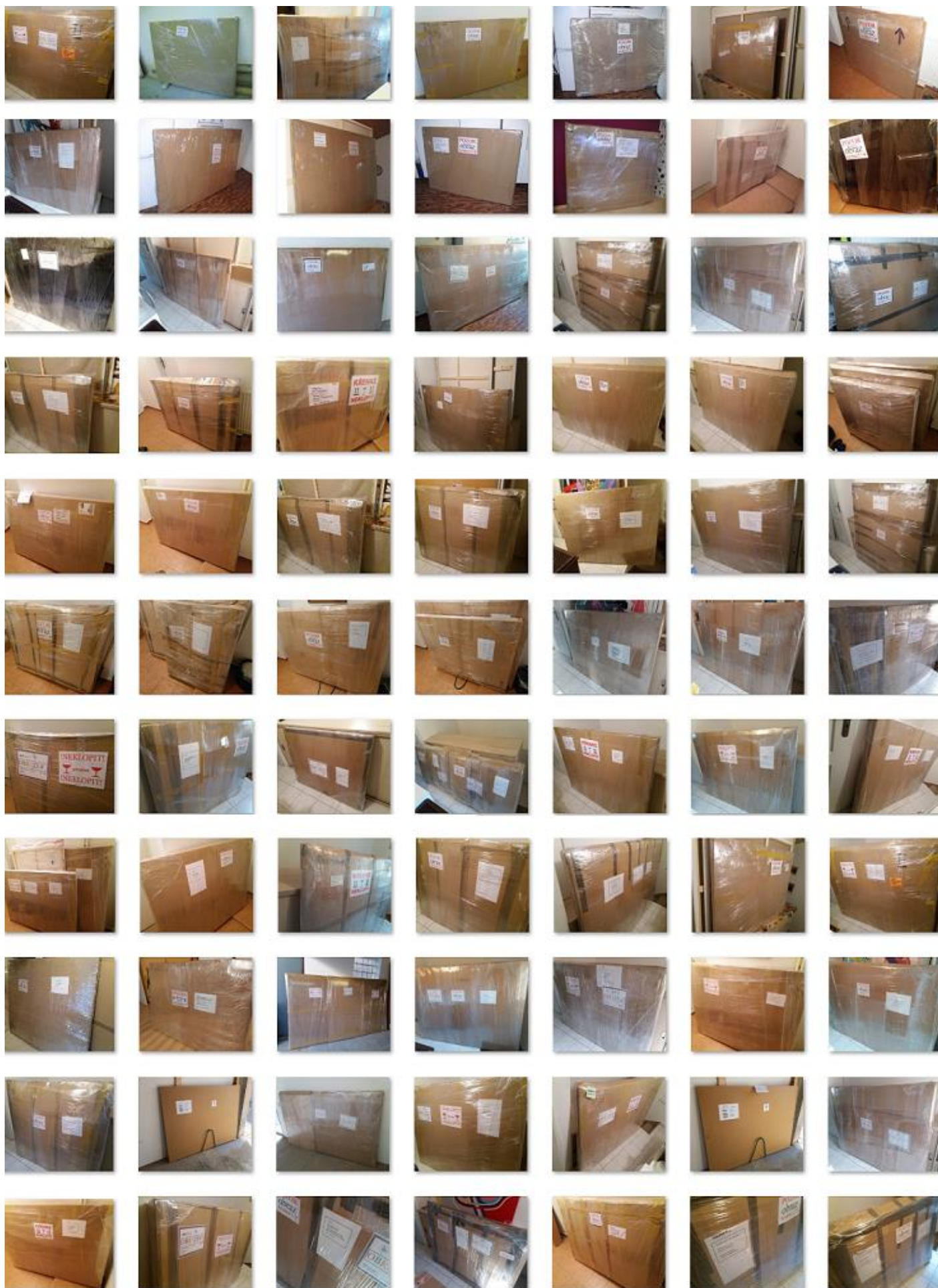
Petr Hrnčárek (kresba tužkou, papír A3)

Parní lokomotiva není formule 1

Než se stará parní lokomotiva vůbec rozjela, muselo se pod jejím kotlem dlouho topit. To bylo nějakých lopat s uhlím! Pára pak pohnula písty ojníc a ty zase koly lokomotivy. Doba přípravy rozjezdu mnohatunového vlaku trvala několik hodin. Podobné to je i s „rozjetím“ finančního úspěchu začínajícího či obchodně „usedlého“ autora. I když začne roztápět pod svým „art kotlem“ svědomitým uplatňováním marketingových činností, „rozjezd“ jeho prodejů může přesto narůstat i řadu měsíců. To je normální, nezalekněme se toho.



Andrzej Stefański (kresba tužkou, papír A3)

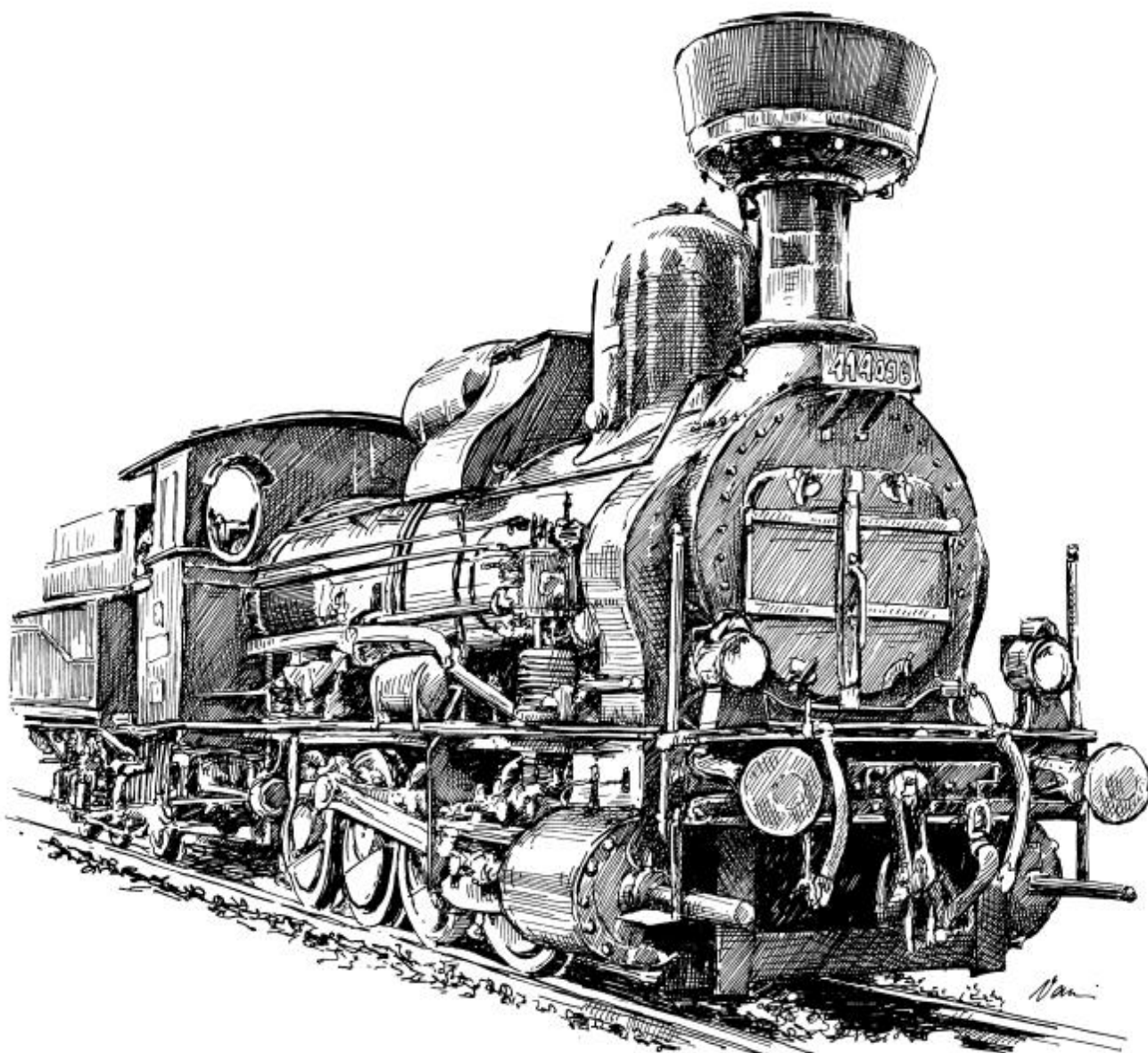


Ze začátku jsem si zásilky s obrazy před odesláním zákazníkům evidoval, dnes už to tolik nedělám (ukázka části z nich). Rozjezd autorovy „lokomotivy“ může trvat měsíce, ale když se to podaří, tak už to jde vše skoro samo, jen autor v tom systému nutných prospěšných úkonů občas „přiloží“ tam, kde je zrovna potřeba...

Úspěch není samozřejmý

Všechny doslovné vlaky se v drtivé většině případů úspěšně rozjedou a také dojedou do svého cíle. Bohužel se to samé nedá říct o všech autorech a jejich zdatu v obživě artem. Ne každý autor svou obraznou lokomotivu úspěchu rozjede, a i když někdy trochu snad ano, do cíle mnohdy přesto nedojede. Pokud ale pokyny z této knihy reálně uplatní, jeho zdat je pravděpodobnější. Přidá-li k tomu všemu ještě i své vlastní nápady, tím líp. I marketing je kreativní záležitost, nejen nutná otravná disciplína.

A až potom autorův art vlak pojedou dostatečnou „prodejní rychlostí“, přihodí pak už jen občas nějakou tu marketingovou lopatu uhlí, dívá se z okénka, jak mu to pěkně tou krajinou živení se artem frčí...



Miroslav Vomáčka – Parní lokomotiva (kresba perem, papír A4)

SHRNUTÍ

Bez marketingu uživení se artem na volné noze snadno neprobíhá, spíš vůbec. Pozvolný, nikoli okamžitý nárůst prodeje děl je normální jev.

8) PROFESIONALITA



Jindřich Lípá – *Apokalypsa* (akryl, plátno 150 × 200 cm). *Profesionalita je pojem relativní, řekl by i Einstein*

Kdo je v artu profesionál?

Kdybyste se na tuto otázku zeptali lidí na ulici, dostali byste různé odpovědi:

Ten, kdo má uměleckou školu.

Ten, koho ocenili umělečtí kritici.

Ten, kdo měl hodně výstav.

Ten, kdo se uměním plně živí.

Ten, kdo je hodně známý...

Někdo by řekl všechno dohromady. Otec slavné teorie, Albert Einstein, by možná neodpověděl na naši otázku tak jistě, neb by si byl právě vědom toho, jak je ta odpověď relativní.

Představme si například, že bychom přišli společně s mnohými natěšenými návštěvníky včas do galerie na vernisáž svého oblíbeného, oficiálně uznávaného malíře profesionála. Půl hodiny po začátku by tam ještě stále nebyl, jen nervózní galeristka. Pak by se, mírně ovíněn, dostavil bez omluvy...

I když tedy má někdo uměleckou školu, živí se artem, vystavuje nebo má ocenění kritiků, nemusí to být ještě automatickou zárukou jeho profesionality.



Petra Eva – Amy Winehouse

Populární zpěvačka Amy Winehouse byla výjimečná umělkyně, která se rodí jednou za čas. Byla však také bohém v tom pravém slova smyslu, její krátký život byl dost rozporuplný; jeho součástí byly i alkohol a drogy. Při začátku jednoho z jejích

posledních velkých koncertů ji museli kolegové na jeviště doslova „dostřkat“. To, co se pak dělo dál, se zpěvákům nezdá ani v těch nejhorších snech. Pro svůj silně dezorientovaný stav si vůbec nebyla schopna uvědomit, co se kolem ní děje a proč tam je. Ve světlech reflektorů se před davy fanoušků pohybovala na pódiu zmateně tak, jako by byla po ránu rozespalá doma v kuchyni. Jistě nešlo z její strany o úmysl, ale přesto to bylo vůči natěšenému publiku neohleduplné. Podobné pocity zklamání prožívali během jejího života i spolupracovníci a blízcí přátelé.

Její mladé tělo, vyčerpané celoživotními psychickými zvraty a velkými dávkami omamných látek, sebepoškozující způsob života neustálo.

Pracovní profesionalita

Amy Winehouse byla nejen skvělá zpěvačka, ale i skladatelka a textařka – z pohledu hudebně uměleckého hlediska byla bezesporu profesionálem. Ne ale z pohledu zodpovědného přístupu k práci. Neprofesionální pracovní morálka ji připravila nejen o důvěru a zájem okolního světa, ale postupně logicky i o tok financí k obživě.

U každého profesionálního umělce by tedy měla vším silně prolínat kvalita a zodpovědnost. Nejen pracovními procesy, ale i pracovními vztahy, především se zákazníky, avšak také s kolegy, spolupracovníky, kurátory, galeristy, obchodníky s uměním, nevyjímaje třeba ani nočního hlídače, s nímž se umělec loučí v závěru výstavního festivalového dne.

Dvousložkové lepidlo

Cílem této úvahy není nenechat nešťastnou úžasnou Amy v klidu spát, ani přednést hnidopišský elaborát na téma profesionál. Spíše jde o to, zdůraznit důležitost zodpovědného přístupu umělce ve všem, co dělá. Pokud není umělecká složka v rovnováze s tou pracovní, sama o sobě moc neobstojí. Profesionalita je jako dvousložkové lepidlo, u něhož ty dvě jednotlivé složky nemají samostatně pevnostní účinek ve smyslu zdaru autorovy práce. Když se ale smísí, přilepíte jimi i kovádku k železničnímu mostu.

Prkotinky

Některý autor by mohl mít pocit, že tyto „dvousložkové řeči“ jdou mimo něj. To je slovo do pranice. I přesto, že jsme umělecky schopní a hodně pracovití, můžeme si nevědomky škodit. Například zdánlivá „prkotinka“, jako je pozdní odpověď na dotaz zájemce o dílo z kontaktního formuláře našich webových stránek, nás může o hodně připravit. Jak by se to mohlo stát? Například takto:

Unavený autor-bohém nemá moc chuť něco úředního hned řešit, vždyť zítra je taky den, a odloží odpověď na ráno. Jenže druhý den mu do toho něco vleze a ta povinnost mu úplně vyvane z hlavy. Další ráno ho silně políbí múza a on celý den zapáleně tvoří. Večer zlomený nad klávesnicí už konečně spíchne větičku, že mu zítra určitě pošle žádané, ale nedodrží to. Ten zákazník už ale zatím své čekání dávno vyplnil komunikací s jiným autorem, který reagoval svižně a vstřícně...



Martin Janecký – Bílá postava (sklo, 41 × 36 × 23 cm). Buď čistý od prkotinek jako tato bílá soška, a ne špinavým kusem dřeva prožraným červotočivými manýry

Manýry

Podobné, zdánlivě nepodstatné „maličkosti“ jsou jako červotoči, kterými zdar své práce v artu sebedestrukčně rozežíráme, aniž jsme si toho vědomi, naopak si můžeme myslet, že podnikáme chytře. Mezi takové další manýry může například patřit:

Pozdní příchody kamkoli, nezvedání telefonu, chaotická komunikace, nedodržení čehokoli, nedotahování věcí, neochota ke slevě, navyšování ceny, natahování zakázky, vyhýbání se reklamacím, netransparentnost, slibování nesplnitelného, nevelkorysost, nepřiznání chyby, neuctivost, pasivita, neempatie, neschopnost se omluvit, liknavost, neochota, mlžení, lhaní, nespolehlivost, podbízivost, vnucování, dohadování, povýšenost, nepřejícnost...

Jirka je prostě profík

O zpěvákovi Jiřím Kornovi kolegové říkají, že je velký, příkladný profesionál; a já o něm smýšlím stejně – protože on JE profesionál: oni tím ale nemyslí, že dobře zpívá, že umí – to každý dobře ví, od profesionála nic jiného samozřejmě ani nečekáme. Myslí tím mnohaletou absolutní kvalitu veškerých jeho činností, které s výkonem umělce souvisí.



Jiří Korn – foto David Sedlecký. Jiří Korn je pro mne příkladem profesionála v tom pravém slova smyslu

Jak se do lesa volá...

Jednou mi zavolal zákazník z Karlových varů s velkým moderním domem s prosbou o informace ohledně mé tvorby. Ještě ten den jsem mu poslal ucelenou informaci a ujistil o mé vstřícnosti ke všemu, co bude potřebovat. Přes jím poslané fotografie jsme na dálku prošli celý dům. Stejně tak jsem pomocí vizualizace zasadil vybraná díla do místností domu a společně jsme prokonzultovali jejich estetickou shodu s interiéry. Nedělal jsem to poprvé ani naposled. Nakonec jsme obrazy vybavili celý dům – prostě „servis na klíč“. Dokonce se pak z okolí ozvali ještě další vážní zájemci o má díla, s nimiž zřejmě dotyčný zákazník o mně mluvil.

Být můj přístup laxní, možná by ta zakázka vůbec neproběhla.

Co nejlépe

Profesionalita není jen absence nedobrého, ani jen přítomnost dobrého. Ideál je dělat vše co nejlépe, a ještě něco navíc.

Zde je na to štempl z mé jiné zakázky:

Jsem nadšen, skvělý obraz, velké plátno, které se mi opravdu moc líbí! Vše, jak jsme se dohodli – ochranné nátěry, video, signace na kameru, nemá to chybu. S videem jsem náramně spokojen a potěšilo mě. Celkově z toho mám skvělý pocit profesionální práce! (Luboš Č., Pardubice)

Pro pana Luboše jsem udělal vše, co jsem mu na očích viděl: Několikery ochranný lak díla proti UV a oděru. Poslal osobní videopozdrav. Vyšel vstříc i jeho dalším všemožným požadavkům. Zákazník přeci nekupuje rohlíky v marketu, naši velkorysou vstřícnost si zaslouží. Navíc i já sám mám pak větší radost.

MK tu fungující zákonitost potvrzuje: „Radost z dávání je větší než z přijímání.“

Někdo by možná řekl, že na obchodní vztah je to už moc. Nevěřte mu, jinak se ochudíte. I do toho marketu s rohlíky vás vtáhnou jeho pracovníci ochotní, vstřícní a pomocní, v čem je třeba. Samozřejmě chápu, že ne vždy a ne každý se tak ideálně může k zákazníkům v současné zvláštní době chovat. Máme stále víc důvodů necítit se radostně, výběr starostí je stále pestřejší. Ale ať máme pro své nedostatečné jednání i pochopitelnou „omluvenku“, na podstatě užitku naší vstřícnosti k zákazníkům to nic nemění.



Jiří Eliáš – Navzdory všemu (olej, plátno 30 × 40 cm). Autor by měl svým přístupem k zákazníkovi působit jako čistý vzduch, ne jako ten, který se těžko dýchá...



Beáta Novotná – Michael Jackson – King of Pop (akvarel). Michael Jackson byl prý velký perfekcionista. Takže byl nejen králem popu, ale i pracovní profesionality. Dost možná by se jinak tím králem popu nestal ...

Pohádka o profesionálovi

Tuto pohádku milerád vyprávím těm, co si myslí, že profesionalita spočívá jen ve vzdělanosti a razítku vysokoškolského diplomu:

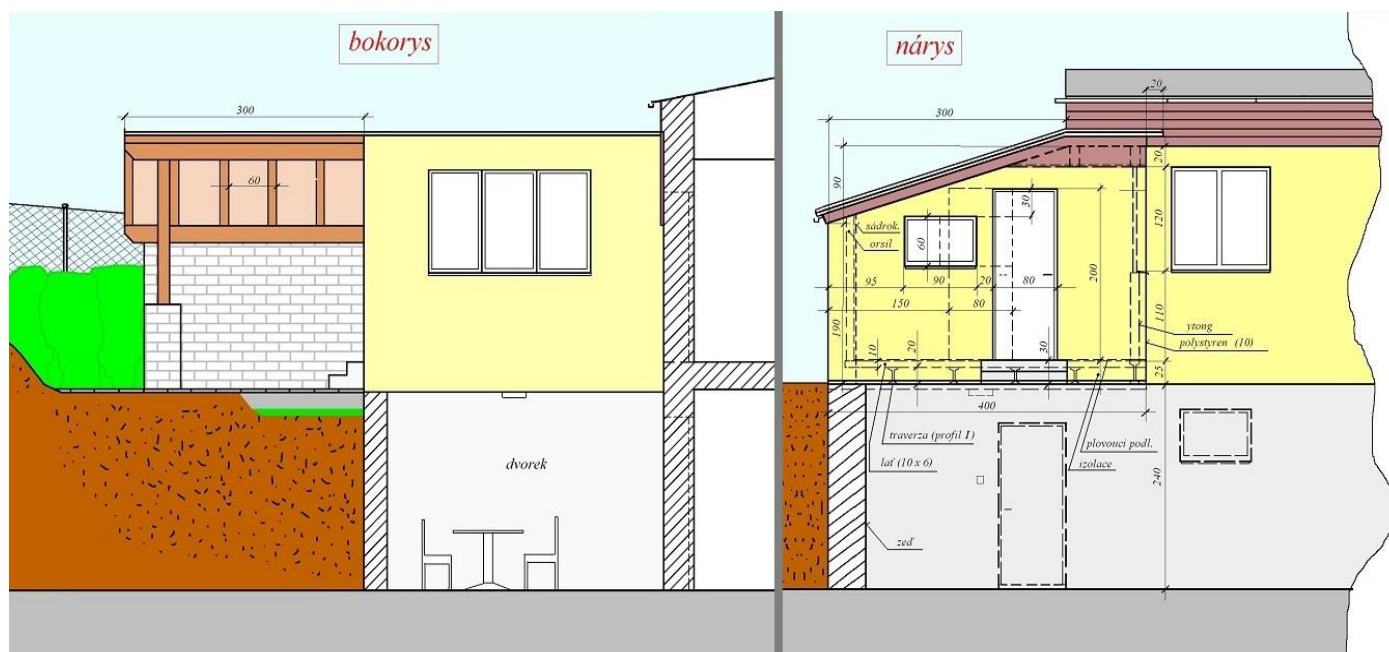
Milé děti, v jednom domečku, za devatero horami a řekami, žil byl malíř Jindřich. Rozhodl se vlastnoručně postavit přístavbičku pro svůj ateliér. Vymyslel si ji, a jelikož to uměl, narýsoval i její plány. Jednou vám šel kolem zlý vlk, tedy pardon, pan architekt Vlk. A tak si jej Jindřich najal, aby všem zákonným požadavkům učinil zadost. Chytrý Vlk jeho výkresy okopčil a jako stavební dozor se také moc nepřetrhl.

Při jedné návštěvičce přejel pan architekt blaženě svýma očima nedokončenou stavbičku a hrdě zvolal: „Jářku, tož jsem to ale pěkně naprojektoval!“

A pak se nad ním zcela profesionálně slehla nadobro zem. Zmizel s výslužkou 10 000 zlatáků za tři desetiminutové návštěvy, nevlastní projekt a pár vyplněných řádků v sešitě stavebního dozoru. Od té doby už ho na tom našem krásném širém Božím světě nikdo nikdy ani nevygoogloval. A protože byl nebohý malíř Jindřich v jádru dobrý člověk, nechal pana architekta být svému strastiplnému osudu...

Jindřichovi přišlo té dobroty ještě pořád nějak málo. Oslovil tedy dalšího architekta a zase mu zaplatil 10 000 zlatáků, ať má to dobro šanci taky už jednou zvítězit! Ten započatou práci konečně papírově dokončil – to vám bylo ale radosti!

A pokud někdy půjdete malebným krajem malíře Jindřicha, můžete se zalíbením zhlédnout jeho roztomilou přístavbičku. Možná se na vás z jejího okénka hezky usměje a zamává svou malířskou paletou na pozdrav...



Výkresy pohádkové přístavbičky malíře Jindřicha

SHRNUTÍ

Skutečný profesionál si je dobře vědom toho, že není placen jen za svou tvůrčí schopnost, která je sice samozřejmostí, ale rozhodně ne vším. Ví, že je též zodpovědný za kvalitní servis týkající se prací s ní spojených.

9) UMĚLECKOST

V dnešní době jsme všemožnými prezentačními cestami zahrnutí velkým množstvím různorodé výtvarné tvorby. Oproti dřívějším dobám jsou mnohem lepší podmínky k tomu, aby tvořiví lidé mohli ukázat, co v nich uměleckého dríme. Díky tomu se mohou objevovat talenty, které by svět dříve nepoznal. A je jich kupodivu mnohem více, než by se zdálo. O to víc se logicky projevují bohužel i „netalenty“, to už ale k tomu prostě patří.

Domácí umění

Umělec svým způsobem je, velmi zjednodušeně řečeno, ten, co umí něco, co ostatní ne. Je to o rozdílu schopností dvou stran a jeho velikosti. Tím, že si dovedeme vyčistit zuby, nikoho neudivíme, to umí každý. Zabalancování pastou a kartáčkem na nose už každý nedá.

Stejně tak obdivují dospělí v rodině obrázek velmi nadaného dítěte, protože by to tak možná ani sami nezvládli. To dítě bude pro ně z určitého pohledu jakoby malým umělcem.



Emma Bezečná (6 let) – Motýl. V rodině dospělí obdivují obrázek nadaného dítěte, bude pro ně jakoby malým umělcem

Chemlonový hit

Někteří pamětníci si možná vzpomenou na oblíbená, po domácku vyráběná chemlonová dílka minulých časů – ozdobné koberečky lidové tvořivosti. Jejich domácím autorům nešlo ani tak o umění v pravém slova smyslu, jako o radost z vytvoření si něčeho vlastníma rukama.



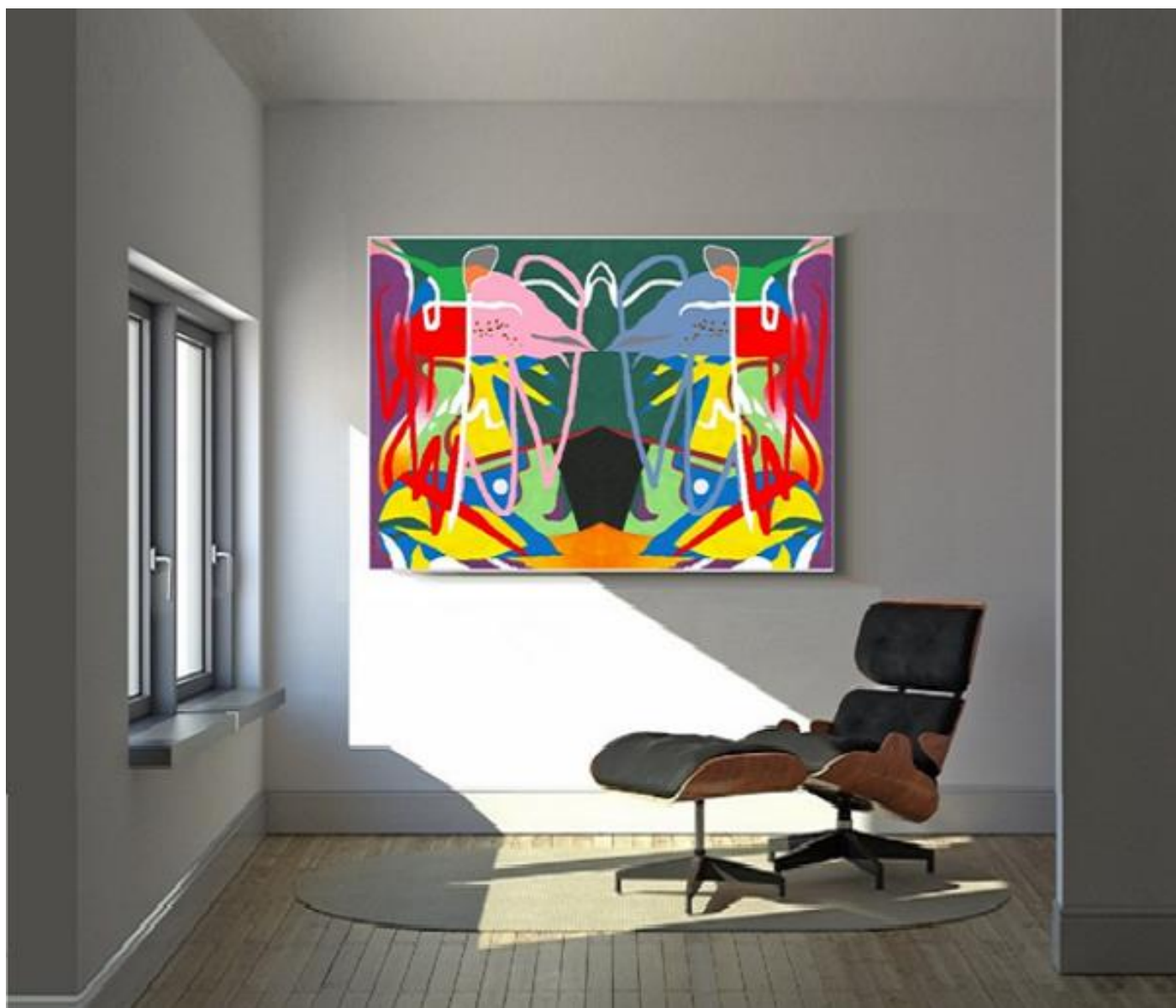
Tento oblíbený samodělný chemlonový hit domácností dřívější doby dodnes někde hrdě visí

Náš dům, náš hrad

Obrázky dětí si může doma rodina vyzdobit třeba celou zeď obýváku. Je to svobodné právo obyvatelů domácnosti, kteří tím vyjadřují vlastní souhrnné estetické potřeby, propojené s přirozenou vztahovou vazbou ke svým blízkým. Nějak extra řešit kvalitu umění v domácnostech druhých je tedy zbytečné. Pokud jsou všichni spokojeni, nikdo do toho z vnějšku mluvit moc nemusí, nepotřebuje a ani vlastně nemůže.

A tak jestli bude u nás doma viset abstraktní obraz, reprodukce *Noční hlídky* od Rembrandta nebo chemlonový krtek od strejdy Josefa, nemusí to příchozí návštěvy vzrušovat.

Kde ale končí estetická svoboda jednoho a kde začíná toho druhého? Pomyslná hranice mezi nimi se rýsuje tam, kde se stýkají „územní pravomoc“ těch, kterých se to týká. Nemůžeme například mimo naši domácnost automaticky očekávat, že si našeho oblíbeného drátěného Ferdu Mravence pověsí ochotně nějaký galerista ve své galerii. To už není jen soukromou věcí naší domácnosti a našeho osobního vkusu.



Jindřich Lípa – Mravenci (designový velkoformátový obraz). Doma si stanovujeme svá estetická pravidla sami. Je jen věcí našeho vkusu, jestli si tam pověsíme Ferdu Mravence z drátů a víček od piva, anebo například abstraktní mravence na velkoformátovém obraze

Dopravní morálka

Přirovnějme si tuto problematiku ke svobodě pohybu. V domácím prostředí si můžeme špacírovat bez omezení, jak se nám zachce. Venku na chodníku už musíme respektovat pohyb ostatních lidí a na silnici dané dopravní předpisy. Podobné je to s artem. Jakmile za sebou zaklapneme dveře svých příbytků, dostáváme se chtě nechtě do tuzemské či celoplanetární estetické zóny. Tam existuje estetická „dopravní situace“, na niž je třeba brát zřetel. Například kolem jediné sochy na náměstí projdou denně tisíce lidí s tisíci názory. Každý si sice o ní může samozřejmě myslet své, ale v projevování názoru je dobré nepřekročit jeho „povolenou rychlost“ tím, že bychom jej například vyjádřili máchající palicí....



Tomáš Bím – Červené autíčko (barevná litografie). *Za volantem jsme povinni respektovat dopravní předpisy*

Aby tedy nenastala estetická anarchie (jako by nastala bez pravidel v dopravním provozu), existuje určitá oficiální snaha společnosti vybalancovat rozdílnost vnímání veškerého veřejně prezentovaného umění tak, aby to bylo přijatelné, poučné a v ideálním výsledku pro všechny uspokojivé. K tomu slouží instituce, uskupení a znalí jednotlivci s jím propůjčenou autoritou, udržující estetickou stabilizaci veřejného prostoru. Měli by to činit s ohledem na tenký led, kterým tato problematika je. Jde o celospolečenskou odpovědnost dotyčných, není zde tedy moc vhodný prostor na osobní dogmatická vyjádření a zájmy, byť dosazených jednotlivců. Ti mají sloužit nám, ne sobě. To vše dohromady je pěkný oříšek, respektive docela spíš kokosový ořech – no a teď – artbabo, rad’!

V DOXu vzplála vatra

Před lety jsem se svou tvorbou účastnil výstavy v pražské galerijní Mekce – galerii DOX, v jejímž rámci proběhl užitečný počín – plodná panelová diskuze na téma *co je a není umění*. Byli tu zástupci profesionální odborné umělecké scény (umělecký kritik, kurátor, profesionální malíři, historik, sociolog, filozof...), a co bylo chvályhodné – také přizvané živé, aktivně se na diskuzi podílející publikum převážně amatérských výtvarníků.

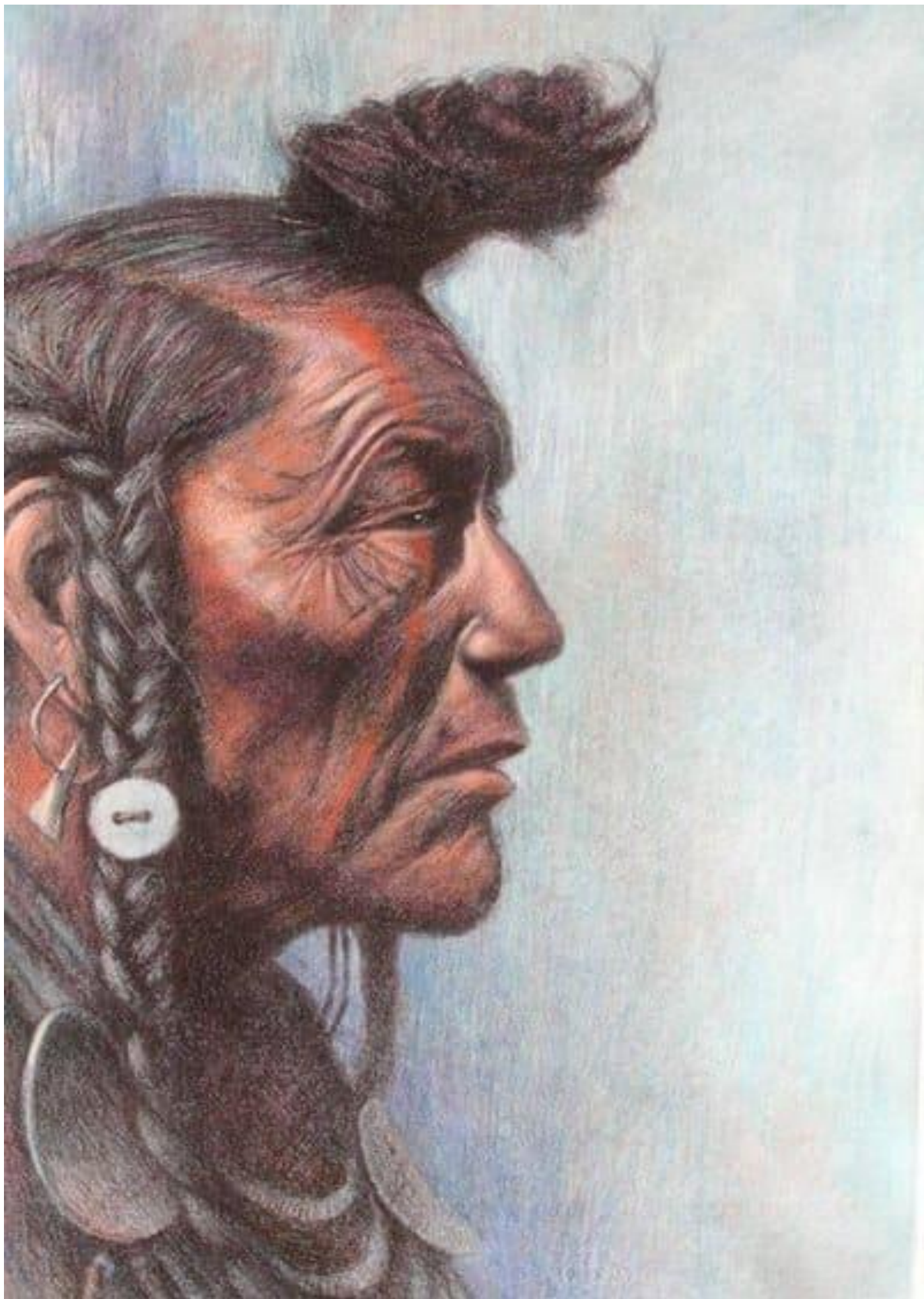
Válečné sekery zůstaly v zemi

Odborníci tehdy nebyli zaujatí, ani bojovní. K veřejné debatě přistoupili způsobem, který potvrzoval, že jim jde spíše o věc než o ego. Už to, že výstavu zorganizovali a tuto diskuzi připustili, ukázalo zdravou míru vlastního přesvědčení i ochotu jej vysvětlit a obhájit. Trpělivě a přijatelně předkládali své důvody a názory pro potřebu existence určité hranice mezi uměleckou a neuměleckou kvalitou tvorby. Dokonce i nahlas uznali tvorbu některých amatérských autorů, například vyjádřením, že mají na profesionální výstavu.

Z této plodné diskuze si vnímavý posluchač odnesl to, že odborníkům nejde o slepé obhajování svých postů ani o nedotknutelnost práva nálepkování autorů na „amatér“ a „umělec“. Spíše o to, že určité rozhraní úrovně uměleckosti tvorby existuje a je dobré jej, ve jménu „vyššího principu estetického“, brát v úvahu, i přesto, že někdy není snadné tu hranici určit.



V Pražské galerii DOX „zahořela“ plodná diskuze odborníků v debatě nad kvalitou umění



Oglé Yamní Junek – Černonožský dědeček (kombinovaná technika na papíře, včetně rámu 75 × 51 cm). „Válečné sekery v DOXu zůstaly zakopané...“

Co je tedy vlastně ta uměleckost?

I z extraktu diskuze v DOXu vyplývalo, že estetická kvalita tvorby autorů není vždy daná uměleckým vzděláním. Čím tedy? Vraťme se o pár kapitol zpět k výrazu TAKREFAN, zkratce tří slov, která v sobě spojují TAlent, KREativitu a FANtazii. Jsou spolu spjaty jako kmen stromu s větvemi a listy. Uměleckost díla fantazií a kreativitou narůstá. Samotný talent je bez těch dalších dvou složek jako jídlo bez koření. Dokud jej neumocňuje kreativita a fantazie, ani vzdělání a pracovitost autora s ním moc nehne. Bez této vzájemné potřeby by nebylo na čem stavět, stejně jako větve a listí jsou bez kmene k ničemu a kmen samotný je bez své koruny pahýlem. Užitek a smysl stromu jako takového se ale logicky projeví až na jeho plodech, jako u autora na jeho tvorbě.

Už dříve jsme si řekli, že „kvalitní strom poznáme podle jeho ovoce“. Takže uměleckost je míra umělecké kvality tvorby, „plodů“, které umělec zplodil. Odborně vzdělaný výtvarník může ovládat techniky, může být řemeslně zručný a též teoreticky znalý v mnohém, ale to vše přesto automaticky nezaručuje samotnou uměleckost díla.



Veselý Zdeněk – Zátěží s hruškami (pastel, 47 × 47 cm). Kvalitní strom poznáme podle jeho ovoce

Padni, komu padni

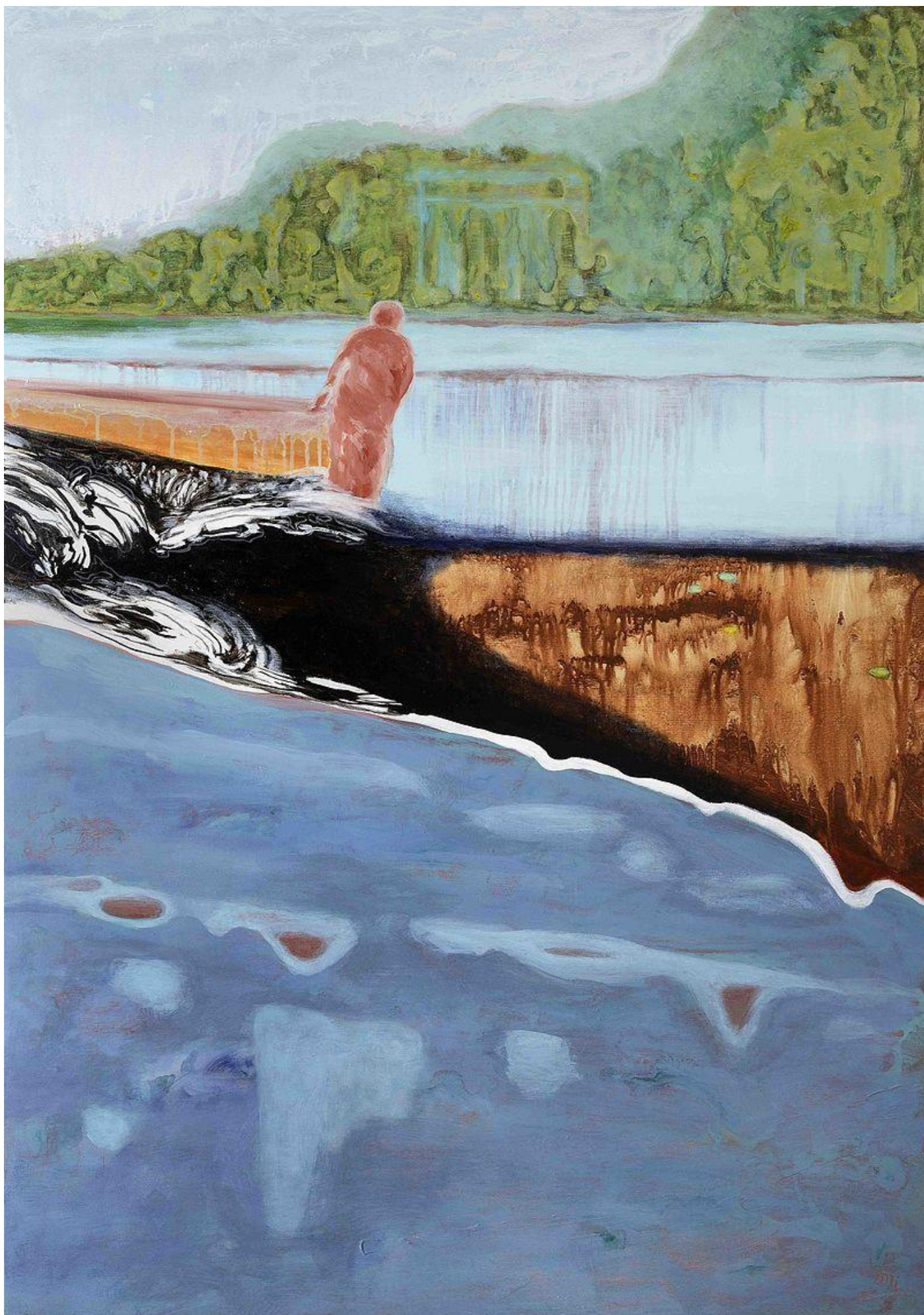
Jsou stromy, co nerodí nebo rodí málo či plodí nevalné ovoce. Totéž jsou v přeneseném významu někteří výtvarníci – i když je jejich tvorba třeba velmi těší, hodně i léta pracují, dají tomu prostě všechno, přesto nemají co do množství tvorby a hlavně uměleckosti moc co nabídnout. Byl jsem osobně u toho, jak jeden profesionální umělecký kritik řekl soukromě nejistému malíři bez umělecké školy, že mu vyjmenuje deset akademických malířů, kteří takové obrazy jako on nikdy nenamalují.

Historie dějin umění to jen potvrzuje – známe bývalé amatéry bez oficiálního odborného vzdělání, kteří jsou dnes díky své tvůrčí uměleckosti uznávanými umělci.

Například: Jana Zrzavého vyhodili z UMPRUM a na AVU se 4× hlásil neúspěšně. Nevzdělaný naivní malíř Henri Rousseau, známý jako Celník, kterého obdivoval nedostudovaný, ale přesto časem slavný Pablo Picasso. Uměleckou školu neměli ani výtvarníci Jiří Kolář, Bohumil Kubišta, Kamil Lhoták, Frida Kahlo, Keith Haring, Jean-Michel Basquiat, Gauguin, Francis Bacon. U nás je jedním z příkladů Jiří Hauschka, jenž nemá klasické umělecké vzdělání, a je přesto zastoupen v Národní galerii. V jiných žánrech ani hudebník Michal David, herci Jim Carrey, Keanu Reeves, Cameron Diaz, Quentin Tarantino atd. Ten seznam je nekonečný...



Petr Lichtenberg – *Volské oko* (akryl, plátno 60 × 80 cm). Říká se „podobný jako vejce vejci“ a přesto i vejce mají své třídy jakosti



Jiří Hauschka – Kolem nás (akryl, plátno 150 × 100 cm)



Eliška Zradičková – Frida Kahlo (olej, 60 × 50 cm)

Definice uměleckosti

Uměleckost je výše umělecké hodnoty, kvality plodů autorovy práce.

Pokud má strom hodnotné, chutné ovoce, je pak odlišováno různými jakostmi kvality – uměleckosti. Pokud umí umělec „jen“ dobře technicky malovat nebo dobře technicky zpívat, proč ne. Je to do jisté míry také umění. Ale čím více jsou v talentu kreativita a fantazie zapojeny, tím vyšší mají vzniklá díla uměleckost. Bohužel to není pouze o snaze a záslužnosti autora jako o tom, do jaké míry je v něm takrefan daný, jaká je výše jeho hladiny a jak jí využije. V tomto bodě budou někteří nesouhlasit, ale to spíše proto, že jsme si v tom našem artmatrixu příliš navykli prisuzovat věci „obdržené“ jako své zásluhy. Možná mne za ten názor nebude mít někdo rád, ale ten dotyčný tím ochuzuje akorát sebe sama. Pochopení tohoto může dovést pokorného autora k lepší práci i výsledkům. Pak ho jeho falešné opojení sebou samým nebrzdí ve „vycucnutí“ maxima z nádrže svého talentu až do dna a navíc zbytečně lidsky neodrazuje své okolí, které by jej jinak upřímně oceňovalo.



Petr Lichtenberg – Mokrý švestky (akryl, plátno 90 × 90 cm). Uměleckost je výše umělecké hodnoty kvality plodů autorovy práce...



Roman Calda – *Mystic* (olej, plátno 100 × 60 cm). S malířem Romanem Caldou jsme kdysi hovořili na téma uměleckost. Zmínil zajímavý pokus: Postavit před zástup malířů konkrétní předmět a vybídnout je k jeho volnému zpracování. Asi by vzniklo mnoho děl podobných, ale s výrazným uměleckým rukopisem nejspíš málo.

Lze s jistotou posoudit uměleckost díla?

Když dnes zmíníme jména některých starých mistrů, nemáme jim problém přiznat vysoký stupeň uměleckosti, „jakosti“ jejich děl. Za jejich života, jako například u Amadea Mozarta, to ale už tak jasné nebylo. Jinými slovy, „po bitvě jsme všichni artgenerálové“. Jak tedy potom chceme s rozumnou jistotou poznat míru uměleckosti u současných autorů už dnes? Není pravděpodobné, že tato „nedorozumění“ probíhají i v dnešní době? Je dobré na to myslet, než vyneseme sebejistý „soud“ nad jakýmkoli současným autorem...

A co slovo odborného kritika? Je dobré, ale nemusí být zárukou. Vedle výše zmíněného tu jsou navíc faktory, které by u něho ke kvalitnímu posouzení musely být dokonale v pořádku. Nejde totiž jen o jeho odbornou vzdělanost, o přítomnost neběžného estetického cítění a žádoucí přiměřené délky praxe v oboru. Musely by se ještě vzít v úvahu zkreslující lidské faktory, jako jeho osobní vkus, předsudky, schopnost empatie, celkový naturel jeho osobnosti a v neposlední řadě i její kvalita. Kvalita osobnosti ani její záruka neroste výškou funkce, což bohužel dnes občas dokazují zkorumpované odpovědné osoby dokonce například i v soudnictví.

Bohužel ale jiná cesta než nedokonalý, byť odborný lidský faktor není. Zatím nikdo nevynalezl nestranný, kalibrovaný „uměleckoměr“, který by to jednoznačně a transparentně změřil; a asi ani v brzké době nevynalezne. Výtvarná díla zkrátka nelze s jistotou označit třídou jakosti jako u vajec. Zatím nám k tomu musí stačit dva hodnotící tábory – lidmi oficiálně ustanovený odborný systém lidského art posuzování a názor početného zbytku celého lidstva. Ideální je, když se shodnou tábory oba.

Josef Archer



Tento jednoznačně osobitý malíř je pro mne jasnou ukázkou výtvarníka s vysokou uměleckostí, vycházející ze silného takřefanu. Přes 50 let pracuje v artu. Jeho poctivé, barevné, nápadité, vrstevnatě strukturované obrazy, obsahující mnohé ornamenty a symboly, si mne velmi získaly. Vlastnictví takových děl jistě musí být stálým hodnotným estetickým potěšením svým majitelům



Josef Archer – Rudá rouška (olej, plátno 56 × 77 cm)

Jonas Burgert



Jonas Burgert je současný německý umělec, žijící v Berlíně. Je to také malíř s velkým talentem a silnou uměleckostí – zručným, nevyčerpatelným generátorem kreativity



Jonas Burgert – *Jed versus čas* (olej, plátno 240 × 300 cm)

Jonas Burgert je pro mne osobně v mezinárodním měřítku ze všech možných hledisek top. Zcela mne uchvátil. Jde o autora s velkým potenciálem talentu a vysokou uměleckostí tvorby.

Je malířem nadsázky, paradoxů, kontrastu, nevyčerpatelným generátorem kreativity. Jeho práce jsou bohaté svou barevností i obsahem. Jde o působivé reportáže ze života lidstva, s až psychologickým rozbořem. Autor k nám svými díly přímo promlouvá.

Doposud namaloval neuvěřitelné množství různorodých děl, obsahujících mnohé rozličné postavy, situace a příběhy. Nemá problém namalovat mnohametrové, maxiformátové dílo, doslova napěchované nápady. Před jeho zručně namalovanými obrazy můžete stát hodiny a stále se budete mít na co dívat, co zkoumat a o čem přemýšlet. Jeho práce je velmi ceněna i finančně.

Jeho nezištný, velkorysý souhlas s publikováním v mé knize ukázal jeho rozumnost a lidský faktor. Tím spíš je pro mne jeho účast v knize velkou ctí.

U takových umělců jako Jonas Burgert mám sto chutí napsat celou knihu jen o nich, s vyčerpávajícím obrazovým doprovodem jejich díla (našli by se i další v této knize). Víím ale, že na to už nemám podmínky, tak alespoň tímto vřele doporučuji tvorbu tohoto současného významného umělce vyhledat na internetu, pečlivě si jí projít a oblažit tak svého estetického ducha...



Jonas Burgert – Odvaha (olej, plátno 240 × 180 cm)

Výjimečný fotograf

Česká fotografie má tradici kvality a velkých jmen. Mezi taková patří bezpochyby mezinárodně uznávaný Jan Šibík. Je výjimečný v tom, že je nejen velmi dobrý zpravodajský fotoreportér, ale jeho fotografie mají i vysokou uměleckou hodnotu. Zjednodušeně řečeno fotografuje vlastně za dva.

Jan Šibík je držitelem ocenění v prestižních soutěžích, jako je World Press Photo, Czech Press Photo (41 ocenění), hlavní ceny v soutěži Fujifilm Press Photographer, je laureátem hlavní ceny Golden Prisma Award atd. atd.

Během své fotografické práce navštívil na naší planetě přes dvě stovky míst. Je fotografem napjatých politických zvrátů, smutných hladomorů, nelidských masakrů, následků hurikánů, zemětřesení, přívalových vln, válek i uprchlických táborů. Předchozí větu přečteme během pár sekund, ale za každým jejím slovem tušíme měsíce těžkých, vypjatých a náročných situací. Těžko si my, běžní smrtelníci žijící si ve svých pohodlných komfortních zónách, dovedeme představit sílu psychického a zdravotního zatížení tohoto autora při jeho cestách, které v něm ještě v nějaké formě možná dodnes zůstává.

Zpravodajští fotografové jsou obecně málo docenováni a oceňováni, přitom je jejich práce v některých obdobích a situacích velmi nebezpečná.

Jan Šibík je pro mne cenný i tím, že jej zřejmě nepřitahují těžkosti světa jen z důvodu vztahu k fotografování a zpravodajství. To, že zorganizoval rozsáhlé humanitární sbírky, ukazuje, že vnitřní motor jeho osobnosti, přes niž pracuje ve své profesi, bude v něčem hlubším – ve vnímavém soucitném srdci na pravém místě...

Jan Saudka

Když se řekne Leonardo da Vinci, všem se automaticky vybaví *Mona Lisa*. Když Jan Saudka, tak mi také vyvstane jedna ikona, jeho kultovní černobílá fotografie *Life*. Vznikla v roce 1966 a je na ní muž v džínách, něžně držící v ochranném objetí miminko. Takovou nevyfotíme každý den – přesněji řečeno – my asi nikdy. A uvědomme si, co vše oproti tomu máme dnes k dispozici jako na stříbrném podnose, v jakých technicko-historicko-kulturních podmínkách před půlstoletím vznikla!

Saudkova dnes již velmi rozsáhlá výtvarná práce je obdivuhodná i tím, že si ji neusnadňuje „pouhým“ kopírováním pečlivě vybrané mladé krásy pár několika vybraných dokonalých vyvolených, ale své příběhy, situace či stavy k zamyšlení, kreativně inscenuje s kýmkoli, kdo jeho práci podpoří osobní účastí. Saudkova díla i přes „odvážnou“ náplň obsahují značnou dávku uměleckosti. Pravděpodobně se najdou ti, co si tato má slova přečtou neradi. Nemám patent na pravdu, ale obecně myslím platí, že by nikdo neměl do posuzování uměleckosti díla míchat, co s tím nesusouvisí. S takovým hodnocením je to jako pokoušet se zabalit vzácný šperk do ušmudlaného hadru. Ať už tedy někdo „balí“ dílo Jana Saudka do svých slov z brokáty, nebo z pytloviny, cenný šperk v nich bude stále cenným šperkem.

Osobně Jana Saudka v médiích vždy rád slyším – netváří se totiž jako nevím kdo a peníze ho asi spíš obtěžují. V řeči je přímý a není ani namyšlený kariérista...

Martin Stranka

Pamatuji si, jak mne jeho tvorba při prvním spatření upoutala a vtáhla. Nemyslím si to jen já, je oblíben u mnohých.

Například jeho obsáhlá výstava velkoformátových fotografií *Dechem* v Galerii Mánes měla vysokou každodenní návštěvnost. Celkově ji navštívilo přes neuvěřitelných 20 tisíc návštěvníků.

Martin Stranka má výrazné uznání jak odborné, tak i laické veřejnosti. O jeho tvorbu je značný mezinárodní zájem významných galerií, od různých médií a samozřejmě jeho mnohých zákazníků.



Martin Stranka – *Chyběl jsi nám* (fotografie)



Martin Stranka – Dokud se neprobudíš (fotografie). Tento fotograf získal již ke stu ocenění, mnohá jsou mezinárodní. Měl již přes 130 výstav, a to ve všech možných městech a zemích, které nás jen napadnou...

Výrok paní Denisy, jednoho z tisíců esteticky spokojených návštěvníků během měsíčního konání výstavy *Dechem*:

Martin Stranka photography
Umělec

Další informace

   5,1 tis.

391 komentářů 513 sdílení

 **Paráda**

 Okomentovat

 Sdílet



Denisa
Překrásná výstava. Klid, křehkost, čistá nádhera. To ve mně přetrvává. To, že mít zahalené do hávu snění dává životu jiný rozměr. Za to díky. Od Circle of Life jsem se nemohla odtrhnout, We found the shelter nahání husí kůži a Its you Is me:) Vrátime se za Vámi s celou rodinou.

To se mi líbí · Odpovědět · 5 d  1



Martin Stranka – *Měj se mnou strpení* (fotografie)



Bob Hochmann (kaligrafie). Tento Bobův obraz patří mezi taková umělecká díla, na něž mě neomrzí se stále dívat...

Umělecké dílo patřící mezi největší moderní bronzové sochy v Evropě

Na Pankráci, na veřejném prostranství mezi budovami Enterprise Office Center, stojí hrdě desetimetrová, sedm a půltunová, spanilá červená žirafa. Ti mnozí, s nimiž esteticky rezonuje, ji milují. Přiznám se, že já také...



Jaroslav Róna – Žirafa. Konstrukce této podivuhodné umělecké plastiky se „sprchovou“ hlavou se skládá ze sto osmdesáti bronzových a desítek nerezových částí. Měla by prý odolat zemětřesení i hurikánu. O čemž nepochybuji, ona je totiž takovým obrazným uměleckým tornádem na běžné usedlé estetické pohledy mas...



Boris Jirků – Vnitřní bolest (polychromovaný dub, výška 160 cm). Ano, autor vyjádřil svou tvorbou bolest, ale přitom tak krásně! To v reálu nejde, že? I to je rozměr navíc u uměleckého díla, potažmo umění vůbec...



Akademický sochař Pavel Trnka již desítky let brázdí vlny artu svým křehkým a čistým uměním, jako by viděl přes křišťálovou kouli své kreativity to, co my ostatní nevidíme...

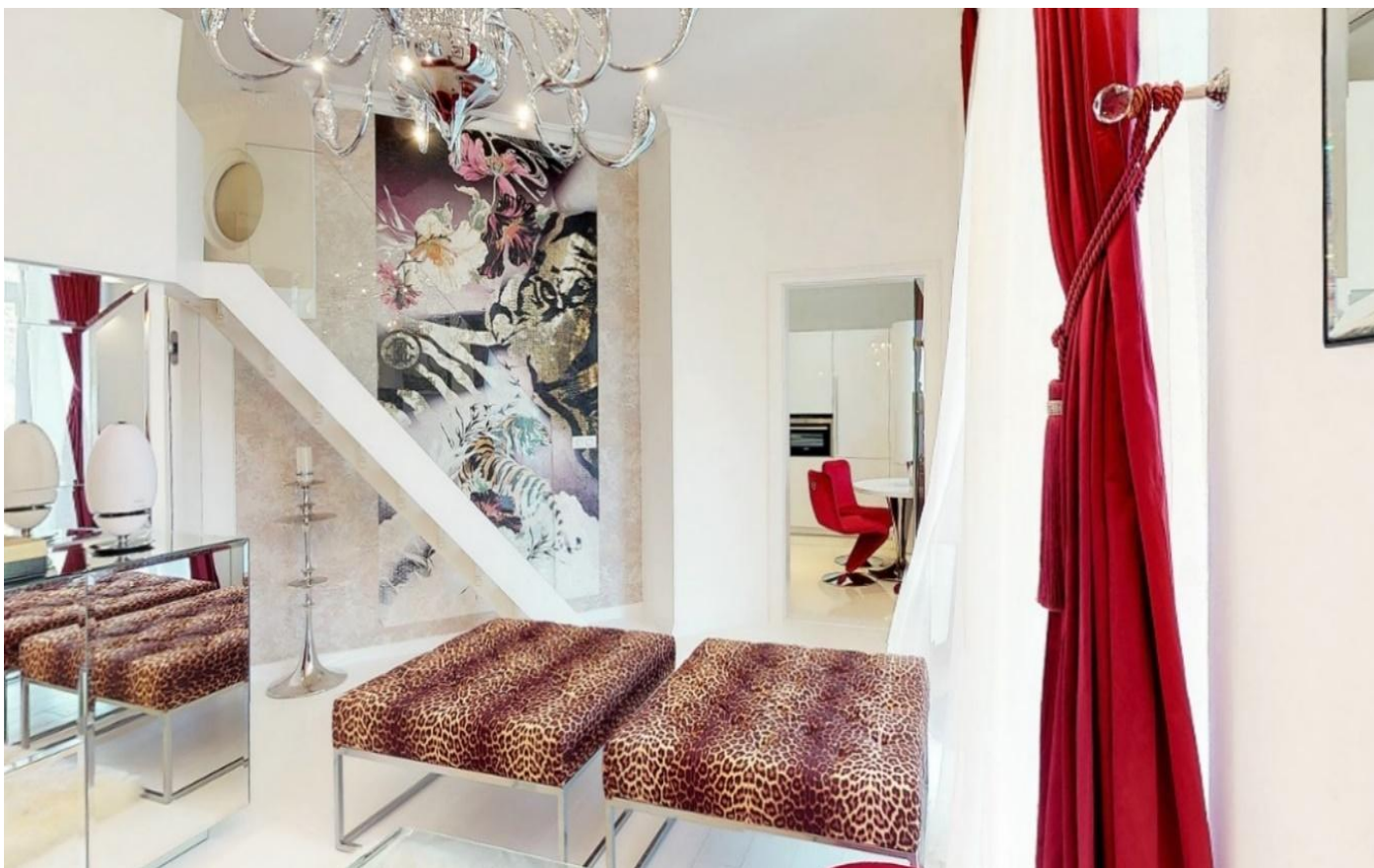


Pavel Trnka – Rezidence světla (rok vzniku: 2017; průměr 29 cm; technika zpracování: tavené, broušené, lepené, leštěné barevné sklo). Dokonalý tvar, dokonalé zpracování a k tomu působivá, jemná, až snová hra světél...



Jaromír Gargulák – Jak jsme odposlouchali Marťany II. (délka 44 cm). Vychutnejme si uměleckou krásu – uměleckost – kouzelného tvaru plastiky a její povrchové úpravy

Mezi lidmi je více talentů, než se dříve předpokládalo



Petra Pernická – vlastní kompletní návrh a realizace interiéru svého bytu

Paní Petra, která se v artu nikdy cíleně nevzdělávala ani v tom oboru nikdy nepracovala, si navrhla a zařídila celý svůj byt dle vlastní představy. Vybavila jej i některými předměty vlastní výroby. Například si vzala do parády starou kovovou mísu na vyšší noze, opracovala ji, očistila, natřela základem a připevnila na ni dvě plastové hračky. Pak celou budoucí plastiku přelakovala na bílo a akcentovala stříbrným trusem dinosaura. Tuto mísu si vytvořila jen pro sebe, pro potěšení, a přesto by mohla být vystavená někde v galerii. To jsem nemohl jen tak nechat...



Petra Pernická – Evoluce. Tato plastika má i sdělení – horní část symbolizuje dřívější čistotu planety a spodní část její „vylepšení“ lidským ratiem

Z obýváku do galerie

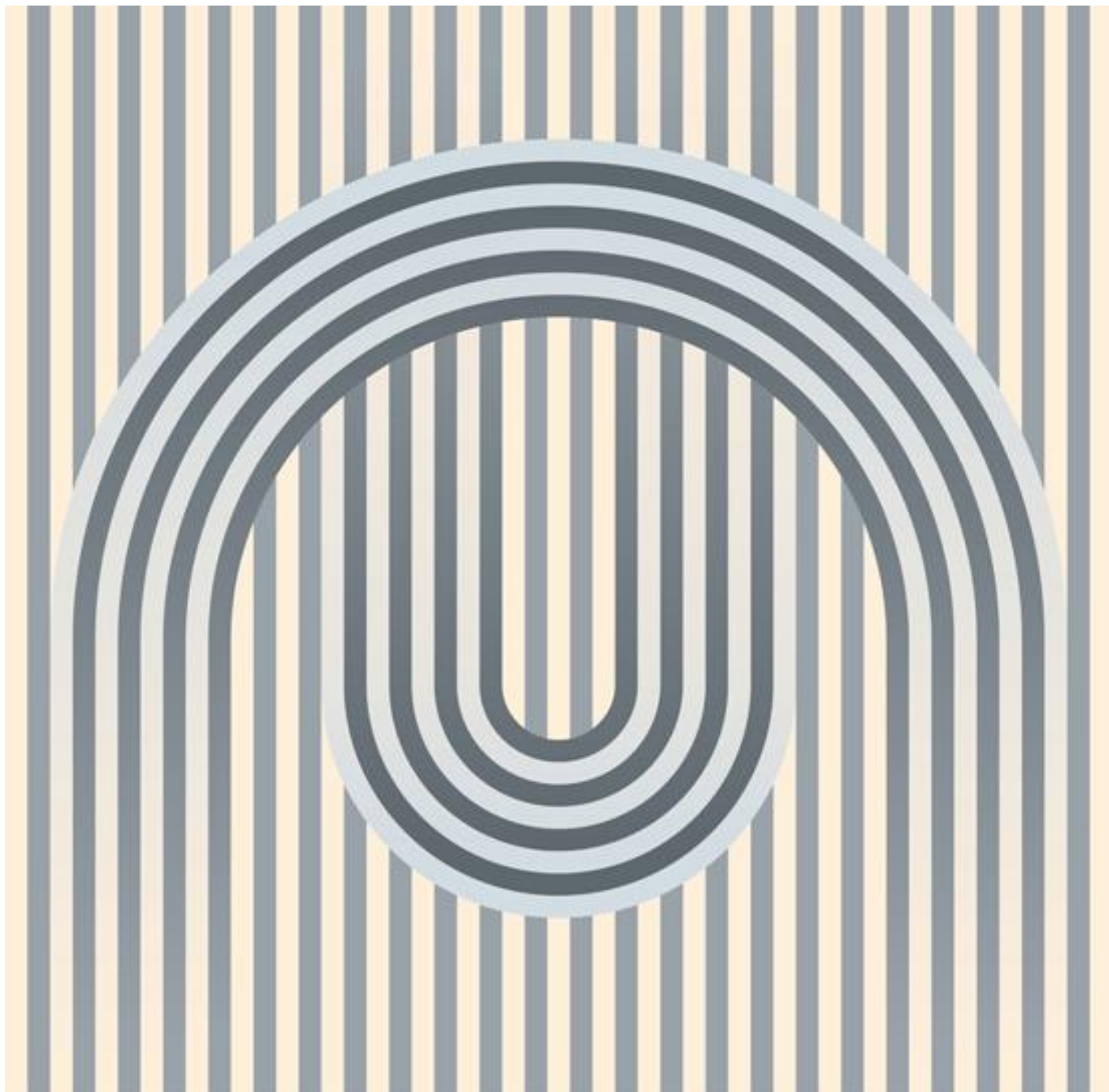
Vraťme se nyní na začátek této kapitoly, kdy jsem psal o „domácích umělcích“. O tom, že nehraje roli ani tak jejich věk jako jejich um v porovnání s umem ostatních kolem. O tom, jak mohou být jejich výtvoři zcela svobodně posety všechny stěny dané domácnosti. Ale také o tom, že tato samozřejmost umělecké svobody na prahu hlavních vstupních dveří končí. Že to, co může viset bez problémů v domácnosti, nemůže viset automaticky v galerii. K tomu textu jsem přiložil dětský obrázek motýla od malé šestileté Emmy. Kdybyste četli tuto kapitolu pomalinku, třeba dva roky, tento další přiložený obrázek tomu bude odpovídat. Namalovala jej v osmi letech, kdy v jeden krásný den před ni babička, šikovná malířka Angelika, položila kus kartonu a kytici květin ze zahrady.

Na obrázku této mladé výtvarnice je už patrná určitá zkušenost, výtvarná odvaha, abstraktní fantazie, kreativita i jistý cit pro vhodné použití barev. Jinými slovy, toto výtvarné dílo nepůsobí dětsky a má malířský šmrnc. Osobně tam tedy určitou uměleckost pozoruji.

Co říkáte, toto dílo mladé umělkyně Emmy by se do té galerie dát už docela dalo, nemyslíte...?



Emma Bezcná (8 let) – Kytice (akryl, šepsovaný karton 22,5 × 32,5 cm). U této mladé malířky můžeme vidět určité rysy uměleckosti, tedy narůstající umělecký potenciál do budoucna i radost jejich blízkých...



Oldřich Schnabl – Linky 14 d (digitální grafika). Řeklo by se pár oblouků a pár linek, ale je to tam!

SHRNUTÍ

Definice uměleckosti:

Uměleckost je míra umělecké hodnoty, kvality „plodů“ autorovy práce. Ta se ale nedá tak jednoznačně stanovit, jako lze například ovoce škálovat třídami jakosti.

To, že něco vytvoříme řemeslně dobře, ještě není zárukou uměleckosti.

Ta odborným vzděláním ani pracovitostí autora není automaticky daná.

Tvorba s výraznou uměleckostí vzniká tam, kde jde silný Takrefan – talent, kreativita a fantazie – ruku v ruce s pracovitostí, znalostí potřebných výtvarných procesů a technik.

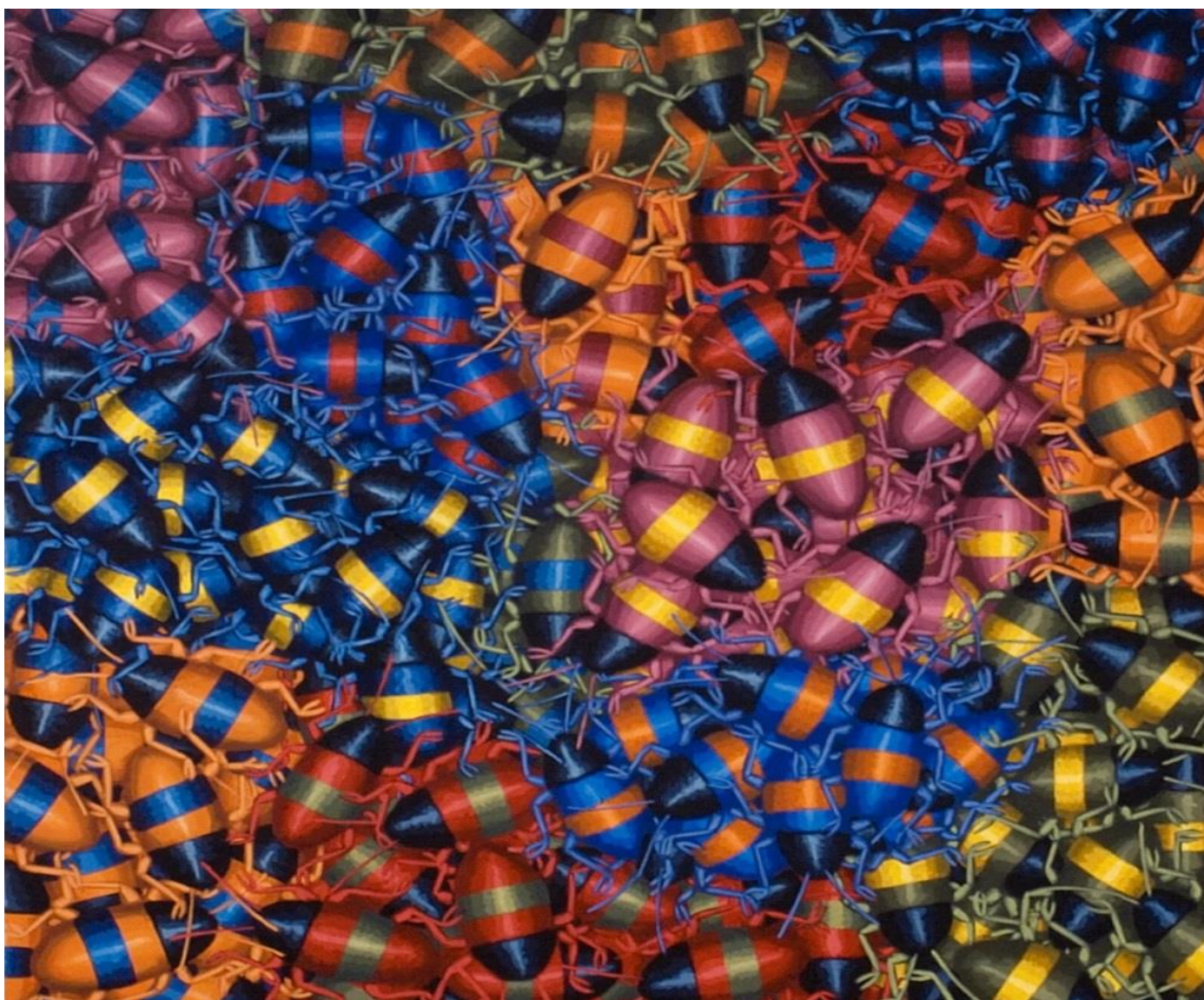
Nezaměňujme uměleckost s osobním vkusem, jde o odlišné veličiny. (Toto platí samozřejmě i pro mne, i když jsem se zde v komentářích k dílům trochu odvázel...)

10) OSOBITOST TVORBY

Jsou autoři, mající svou charakteristickou, osobitou tvorbu. Je ideální, je-li k tomu ještě silně umělecká. Někteří oproti tomu mají tvorbu nevýraznou a splývající s díly autorů ostatních. Podobně v muzice mají některé kapely tvorbu „na jedno brdo“, nebo přejímají styl kapel jiných. Už jsem slyšel třeba „kabátové“ či „jelení“ kapely.

Roman Franta

Odborníci proto kvitují, když má tvorba autora vlastní rukopis. Mezi takové patří výtvarník Roman Franta. Má vlastní, rozpoznatelný styl – osobitost tvorby. Jeho dílo často poznáte, aniž si na něm přečtete podpis. Je například velmi dobře znám svými skvělými díly s různým pojetím témat brouků. Přesto ale díky své kreativitě pracuje i v jiných tvůrčích polohách. Někteří autoři se celý život drží jednoho výtvarného tématu i projevu, ale jemu to nestačí. V současnosti se věnuje svým dalším uměleckým projektům – nedávno výstavě Good Wood; kromě toho myšlenkově navázal na své původní brouky aktuální sérií hlav.



Roman Franta – *Různé druhy* (akryl, plátno 130 × 130 cm). Tento autor se věnuje i svým dalším výtvarným projektům, tak doufejme, že oblíbené brouky neopustí nadobro – byla by to docela škoda, ne?



Roman Franta – Hlavy (výběr z děl). Jde o jednu z aktuálních tvůrčích poloh tvorby, které se tento autor věnuje. Tato změna je obrazným paralelním přechodem od mnohých druhů pro sebe si žijících společenství brouků až k různým hlavám, lidským tvářím na nich a potažmo osobnostem za nimi...



Jan Zrzavý – Královna moří (tempera, překližka 69 × 109 cm). Toto dílo bylo úspěšně vydraženo v Aukčním domě galerie Arthouse Hejtmánek za 27 280 000 Kč

Nepotřebujeme být nejlepší ani lepší než druzí, stačí být výtvarně sví

Lod'ky u moře namaluje kdekdo, ale takto? Takto jen Jan Zrzavý. Čím to je?

Janu Zrzavému během jeho životní výtvarné práce vystoupil zpod ruky jednoznačný, charakteristický malířský styl, výrazný, nezaměnitelný, osobitý výtvarný rukopis.

Mnozí malíři sice dokážou namalovat v podstatě cokoli správně, „jak se má“, ale už ne každý po svém. Proto pak mohou vypadat všechna jejich výsledná díla dost stejně. Nejde jen o to umět něco dobře namalovat. Autor, jehož tvorba postrádá osobitost, jakoby splyne s těmi ostatními, a proto pak není pro milovníky umění přitažlivý.

Být svůj na druhou stranu ovšem neznamená šokovat za každou cenu nebo dělat z ničeho nevím co či být výstřední nějakou divností. Pamatuji se na „umělce“, který se se svým umem dostal až do televize. Ten svá díla lepil z chomáček nečistot ze svého pupku. Už jen o tom psát je mi žinantní. Umění není výstřednost, výstřednost je zase jenom pouhá výstřednost.

Ideální je poctivě ze sebe, svého nitra, vytěžit to, co je nám přirozené, vlastní a charakteristické (samozřejmě pokud to tam je a naše art „nádrž“ nemá jen „orosené dno“) – projevit svůj charakteristický styl, být v pravém slova smyslu výtvarně sví.



Boris Jirků – Madona pro Iana Andersona (kombinovaná technika, plátno 210 × 150 cm)



Boris Jirků – Jan Zrzavý (olej, plátno 90 × 120 cm). Stejně jako Jan Zrzavý, má i Boris Jirků výrazně charakteristickou tvorbu přímo ze sebe, disponuje svým velmi osobitým stylem výtvarného projevu

Umělec není kopírka

V současné době je u mnohých malířů velmi oblíbený typ obrazů s tématem lidské tváře (převážně ženské) – většinou černě malovanými základními konturami s extrémně barevnou abstraktní vybarveností, někdy ještě gesticky doplněnou stékanci či stříkanci (nemyslím klasiku pop-artu). Nic proti tomu z hlediska „spotřebitelského“. Některé takové obrazy jsou působivé a jistě se dobře esteticky uplatní v interiérech případných zájemců. Ale pokud mluvíme o osobitosti tvorby, vlastním charakteristickém stylu, tak ten se v tomto případě týká spíše autora, z něhož původní projev vyšel, aniž to někde viděl. Jinými slovy: každý další je jen pozorovatel, který se v tom stylu našel a díky svému technicko-malířskému umu v něm tvoří druhotná díla.

Je pochopitelně otázkou, zdali je ten pravý, ryzí počátek – původní „zdrojový autor“ – dohledatelný. Klasicky zdrojového autora vidím například v rakouském umělci, který si říká Voka. Velkoformátová tvorba jeho spontánního realismu je svá, osobitá a originální. Je často napodobován, pak ty napodobitele napodobují zase jiní jako padající domino. On se ale nepotřebuje dívat kolem, co kdo jak dělá a nedělá, na odvozenou tvorbu, protože ta jeho má kreativní zdroj v něm samotném. Autoři, kteří jej napodobují, nemají svou osobitost, tvoří jen variace odvozené z té jeho.

Ano, pravý umělec není „kopírkou“ svých kolegů. On má být tím pramenem vlastní výtvarné řeky, narůstající během let výtvarného života ve veletok mnohých originálních děl s osobitým, charakteristickým projevem.



Voka – Kerstin (akryl, plátno 150 × 120 cm). Voka – autor se svou vlastní, osobitou, charakteristickou tvorbou

Pamatuji si, jak v jedné hudební soutěži zpíval mladý amatér přesně jako Bon Jovi. Publikum bylo uchváčeno. Porota jej sice pochválila, ale přesto mu doporučila nebýt pouhým imitátorem, být svůj, najít sebe sama, jinak by prý jeho pěvecká dráha nemusela mít v budoucnu zdar...

Inspirace, nebo kopírování?

Někdo kreativní dobře skládá na kytaru písničky. Někdo jiný na ni umí jen hrát, nebyl by schopen složit skladbu vlastní, a tak ty písničky toho schopného hraje. Možná je technicky schopný, třeba se to i líbí, ale přesto nejde o jeho osobitý vlastní projev. Ten je toho prvního kytaristy. Pokud jej za vlastní nevydává, je to v pořádku. Podobné je to ve výtvarnu. Pokud bude nějaký autor malovat svá díla jako Josef Lada nebo Alfons Mucha, těžko budou jeho charakteristickým projevem, ale projevem převzatým. Je už pak jedno, jestli je původní malíř známý či neznámý, princip je stejný.

I když odvozování své tvorby z tvorby jiného umělce vyžaduje do jisté míry také určitý talent, v pravém slova smyslu o charakteristickou vlastní, osobitou tvorbu stále nejde. Je otázkou, jestli by dotyčný tvořil sám, kdyby ten „inspirační zdroj“ neměl. Namalovat obraz, složit skladbu či báseň ve stejném duchu takový kumšt pro nadaného člověka není. Nejde o to, kdo umí nejlíp okopírovat či kreativně rozvést dílo umělce jiného, ale kdo dokáže předvést um svůj vlastní.

Povrch nějak napodobíme, zdroj nelze

Nikdo ani na chvíli nepochybuje, že by milióny fanoušků Pelého či Maradony toužily umět hrát jako tyto dvě fotbalové ikony. A přestože milióny fotbalu chtivých fanoušků mohly desítky let sledovat jejich techniku hry při stovkách zápasů a klidně ji kopírovat – falzovat, jejich virtuózní styl hry by stejně nedali. Mistrovské umění těch dvou vycházelo z talentu, a ten je bez vlastního zdroje těžko dosažitelný level. Ano, makat na naučení se angličtině lze, ale ne na tom stát se velkým umělcem...

Babo rad', jak se v tom vyznat

Je ale dobré zmínit, že některý vnímavý výtvarník může díky svému velkému talentu „nasát“ styl autora jiného s menším talentem, najít se v něm a začít tvořit díla esteticky dokonce ještě přitažlivější než ten původní. Je potom otázkou, jestli jde o kopírování, či inspiraci (?). Čert aby se v tom vyznal...

Je pravda, že dnes není snadné přijít v artu s něčím vlastním, novým a neotřelým. No a pokud to v někom je, tak s tím samozřejmě samovolně přijde. Bohužel, i když je autor originálním zdrojem, přesto se mnohdy stává, že již ten „objevený“ výtvarný projev existuje. Nejednou se mi stalo, že jsem nějaký svůj rys malby viděl poté na obraze i desetiletí starého díla někoho jiného. Má to tři základní důvody – je k tomu větší pravděpodobnost jednak kvůli širší autorské základně, která je daná dnešními lepšími podmínkami tvořit, dále stále narůstajícím počtem lidí na planetě a v neposlední řadě důsledkem všeobecné rozšířenosti výtvarných technik. Pokud používají dva tvůrci stejnou techniku malby, shoda stylu ve výsledku je více pravděpodobná – aniž by v takovém případě šlo o úmysl.

Takže čím víc narůstá počet autorů, tím víc se vzájemně ovlivňují a tím méně se objevují ti s vlastním výtvarným projevem ve stylu malby a obsahu díla. V uměleckých směrech, stylech a námětech se to proto poslední dobou točí trochu dokola. Každý chce být výtvarníkem, zpěvákem, hercem, bavičem, sportovcem, muzikantem, nebo být miss atd. Mít silné přání a mít svou osobitost ale není to samé.

David originál

Občas se přeci jen objeví noví umělci s neotřelým stylem, osobití, tvořivě sví, s art motorem a zdrojem v sobě samém. Mezi takové patří David Skuhrový, malíř s výrazným, netuctovým projevem. Jeho tvorba je od dnešních surrealistických autorů dalíovského typu odlišná. Své pojetí příhodně nazývá surrealismus zevnitř – *InnerSurrealism* – a má různé tematické okruhy jako například „*dekompozicismus*“.

Davidova podivuhodná tvorba je také charakteristická demaskováním lidských a zvířecích těl, někdy až „na kost“, v teskně zachmuřených prostředích ponuřejších barevných odstínů. Citlivějšímu pozorovateli můžou být hromady masa, šlach, kostí a zakrvácených obvazů možná hůře stravitelná. Kdyby se ale David chtěl obsahově zalíbit, popřel by sám sebe. V jeho tvorbě jsou hluboká syrová sdělení, mnohdy obrazně i doslova „stažená z kůže“. Také přikládá k některým obrazům neméně zvláštní písemný doprovod, který čtenáři víc dochází až opětovným „přečtením“.



David Skuhrový – *Satisfakce 17* (olej, plátno 100 × 100 cm). Text autora k obrazu: „Jsem ztracený, bez klíče. A bojím se, že odtud není lehká cesta ven. Jsem bolest, kterou jsem si zavínil. Musím pustit zlo, abych se uzdravil? Uzdravit se. Je to opravdu to, co chci? Nebud' teď, bolesti, krutá, víš, jak se cítím. Pomož mi a nebud' krutá. Prostě mi nech ten klíč...“

Úděl

Novodobý „Salvador David“ si všiml, že se začínají objevovat autoři, kteří jakoby nasávají ze zdroje jeho kreativního zřídla. Kolem Davida se pomalu objevují takzvaní „výtvarníci napodobitelé“. To je úděl všech průkopníků. Těžko chtít, aby se jím okolí neinspirovalo, když má „čerstvé“, neotřelé práce. Kreativní jádro je ale v jeho „otci“ Davidovi. Jak by řekl klasik Lípa: „Pravá maminka dítěte bude stále jeho maminka, byť by mnohé jiné jej vlastním stokrát nazývaly!“

A to platí i u otce své tvorby, jakým je David. Ten je i přes převažující naturálnost své tvorby stále citlivým, vnímavým člověkem, který hlouběji rozjímá nad smyslem věcí a dějů dnešního života. Jeho obrazy jsou osobitým silným vyústěním vlastních úvah a stavů. Nevypovídají o jeho chmurné povaze, protože takovou nemá, ale o absurdní době, v níž žije. Je jako kreativní lakmusový papírek – přes svoji vnímavou osobnost transformuje na plátno vše vpozorované. On je upřímným odrazem doby, jen na místě zrcadla jsou jeho plátna. Pokud by žil v době převažujícího klidu, čistoty, harmonie a zdravých lidských vztahů, je pravděpodobné, že by jeho práce měly jiný obsah, možná v duchu tom, jaký je na jeho obraze níže.



David Skuhrový (táta) – Sára (dcerka; plátno, olej 140 × 120 cm). David je zrcadlem doby – pokud by žil v době převažujícího klidu, čistoty, harmonie a zdravých lidských vztahů, je dost pravděpodobné, že by jeho práce měly jiný obsah



David Skuhravý – Matka – Terezín III. (olej, plátno 100 × 80 cm). Pravá maminka dítěte bude stále jeho maminka, byť by mnohé jiné jej vlastním stokrát nazývaly...!



David je milovník rybaření, prosedí hodiny u vodní hladiny s rybářským prutem a to jsou pro jeho hloubavé nitro ideální podmínky pro rozjímání. Chycené nešťastníky pak dle svého naturelu pouští na svobodu, asi i proto, že svoboda všech živých tvorů je mu vlastní. Takto tedy nevypadá psychicky zhroucený nevyrovnaný autor, spíše ten, co prostě jen před tvrdou realitou naší doby nezavírá obrazné oči svého soucítění...

Art autobus

Co se nyní pro jasnější představu podívat na další příklady osobitostí tvorby? Z tohoto důvodu jsem pro vás připravil výstavku více autorů s názvem *Osobnostní autobus*.

Proč zrovna *autobus*? Představte si, že jedete autobusem po městě. Co máte společného se spolucestujícími? Právě jen ten autobus. Proč to zdůrazňuji?

Protože jako jeho šofér následně předkládám různorodou, širokou škálu děl – od oficiálně umělecky uznávaných autorů až po ty méně známé, co malují i jen pro své potěšení. Osobitost stylu výtvarníka se totiž často projevuje záhy a životem v artu si už jen jakoby „sedá“. Výtvarné pasažéry naší jízdy, respektive jejich díla, bude tedy spojoval jen jedno jediné hledisko – *vlastní, rozdílná, osobitá tvorba vycházející z nich* – a to bez ohledu na to, jak je každý na své výtvarné cestě daleko. Rozhodně nejde o vzájemné poměrování, proto jsem díla striktně seřadil abecedně podle jmen autorů.

Nenechme se zmást ani rozdílnými malířskými žánry, naopak se tím námi sledované hledisko osobitosti tvorby ještě víc ukáže. (Většinu z autorů, jejichž díla už se v knize objevují na jiném místě, jsem zde logicky nezařadil).

Postupte tedy prosím dále do vozu a pojedme společně k cílové stanici *Osobitost* a vnímejme ty rozdílné, charakteristické projevy následně předložených děl:



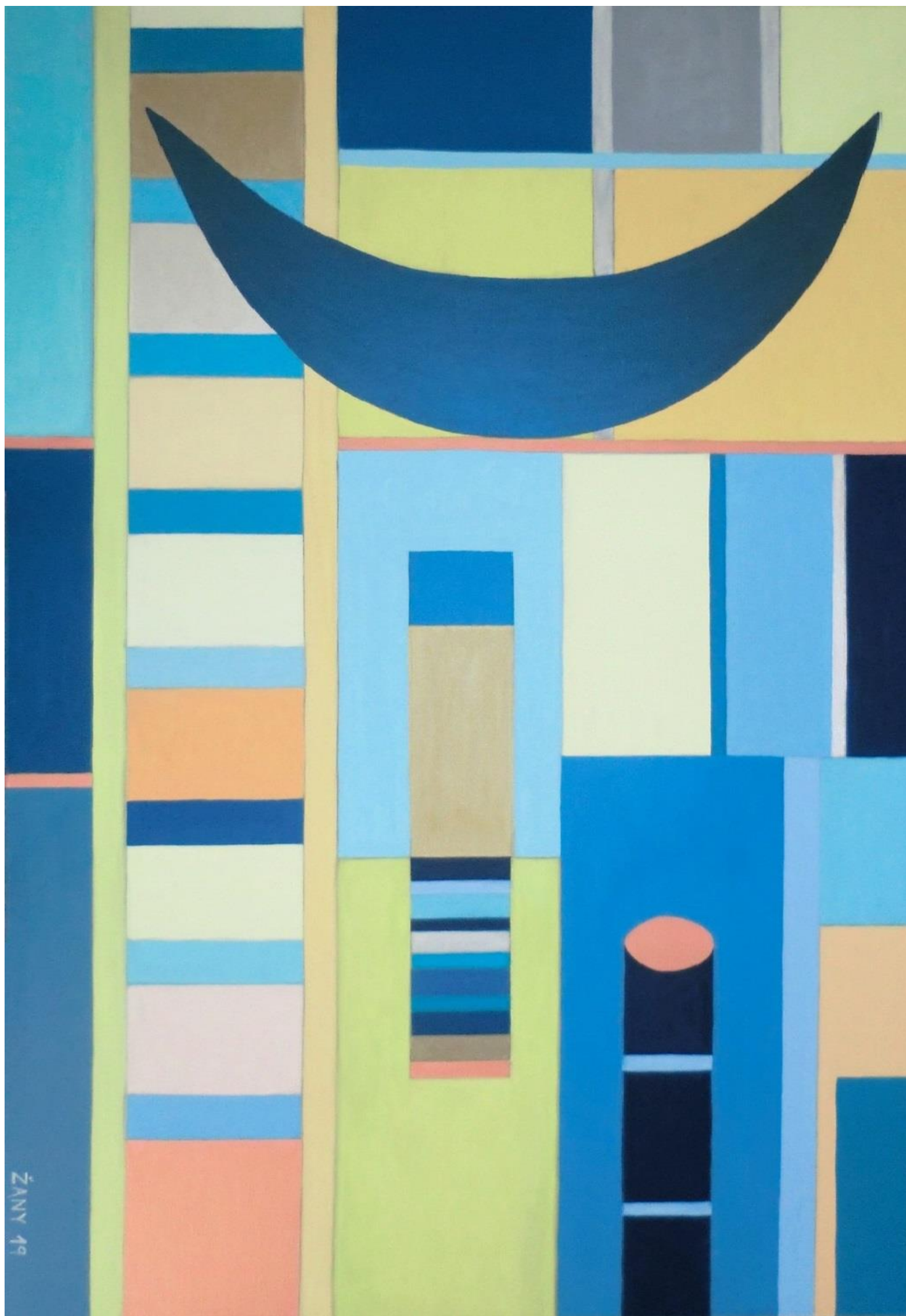
Iva Alex – *Barva kosmu* (akryl, deska 45 × 65 cm)



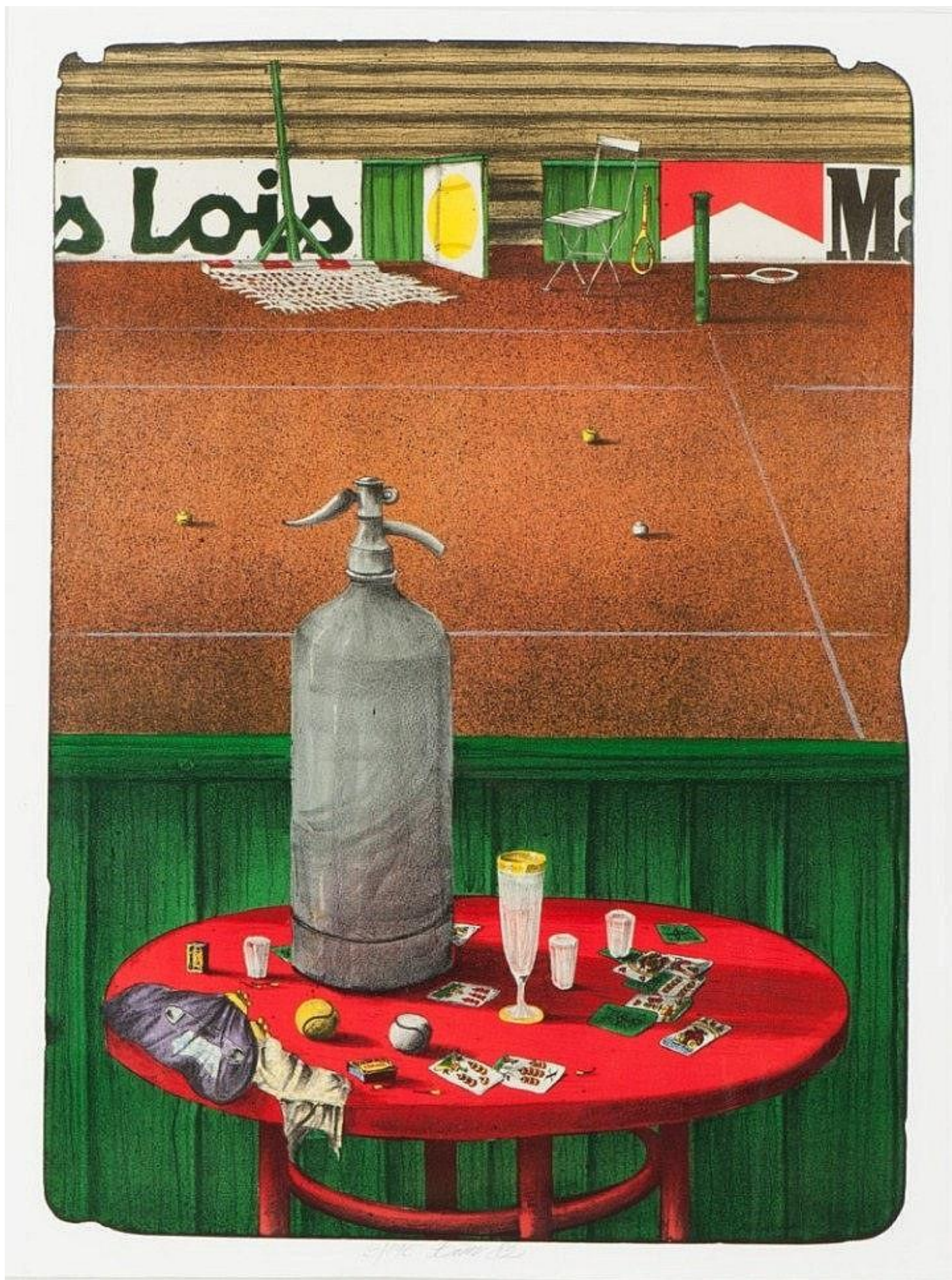
Josef Archer – *Opatruj svůj příběh* (akryl, plátno 76 × 66 cm)



Jiří Bělohlávek – Kompozice 5221 (akryl, plátno 70 × 80 cm)



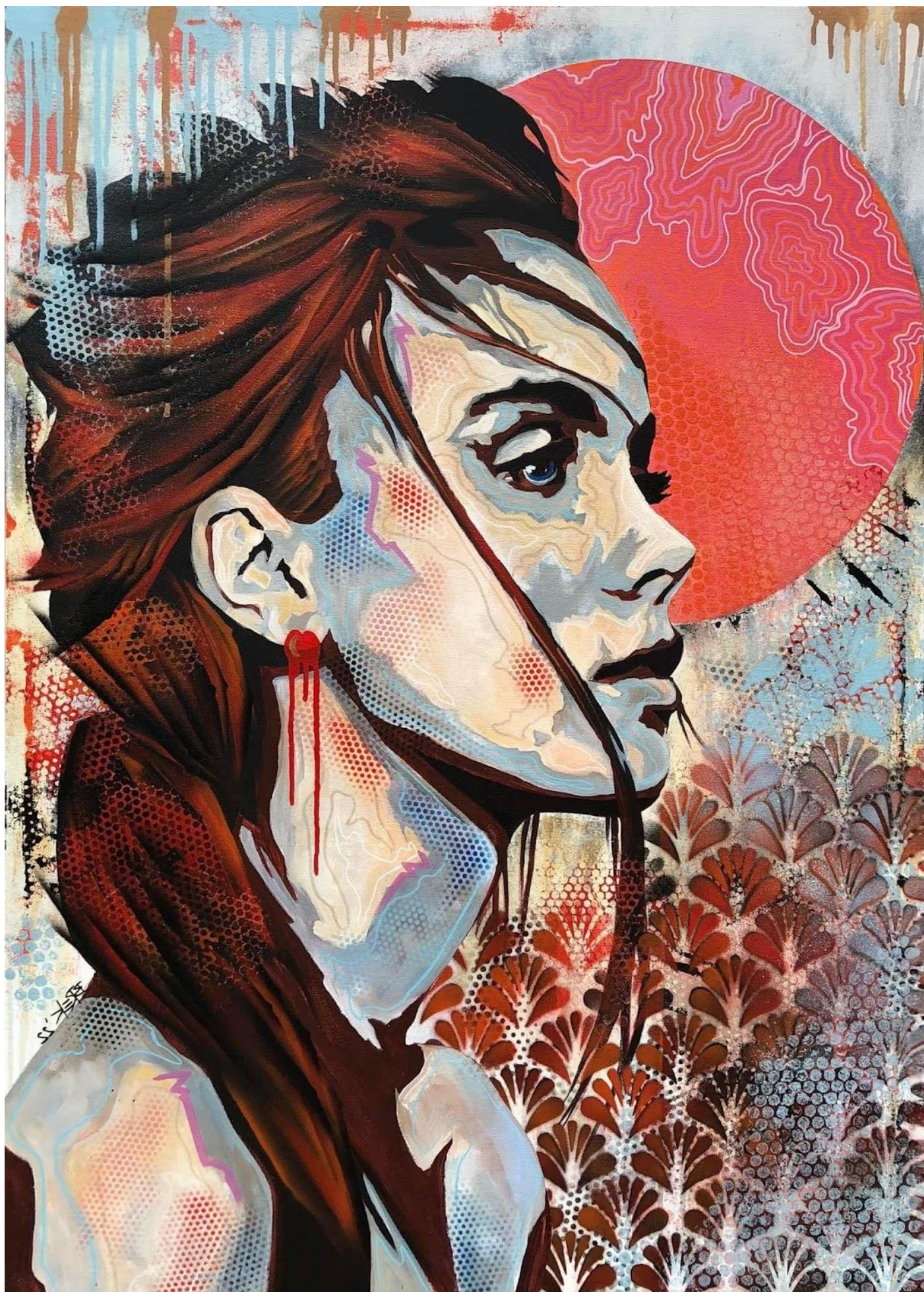
Jana Bierhanzlová – Modrý půlměsíc (olej na plátně 70 × 110 cm)



Tomáš Bím – Po hře (barevná litografie, 55,8 × 40,1 cm)



Kateřina Bohušíková – Dotek přírody (akryl, plátno 120 × 80)



Marián Brek – Západ slnka (kombinovaná technika, 101 × 83 cm)



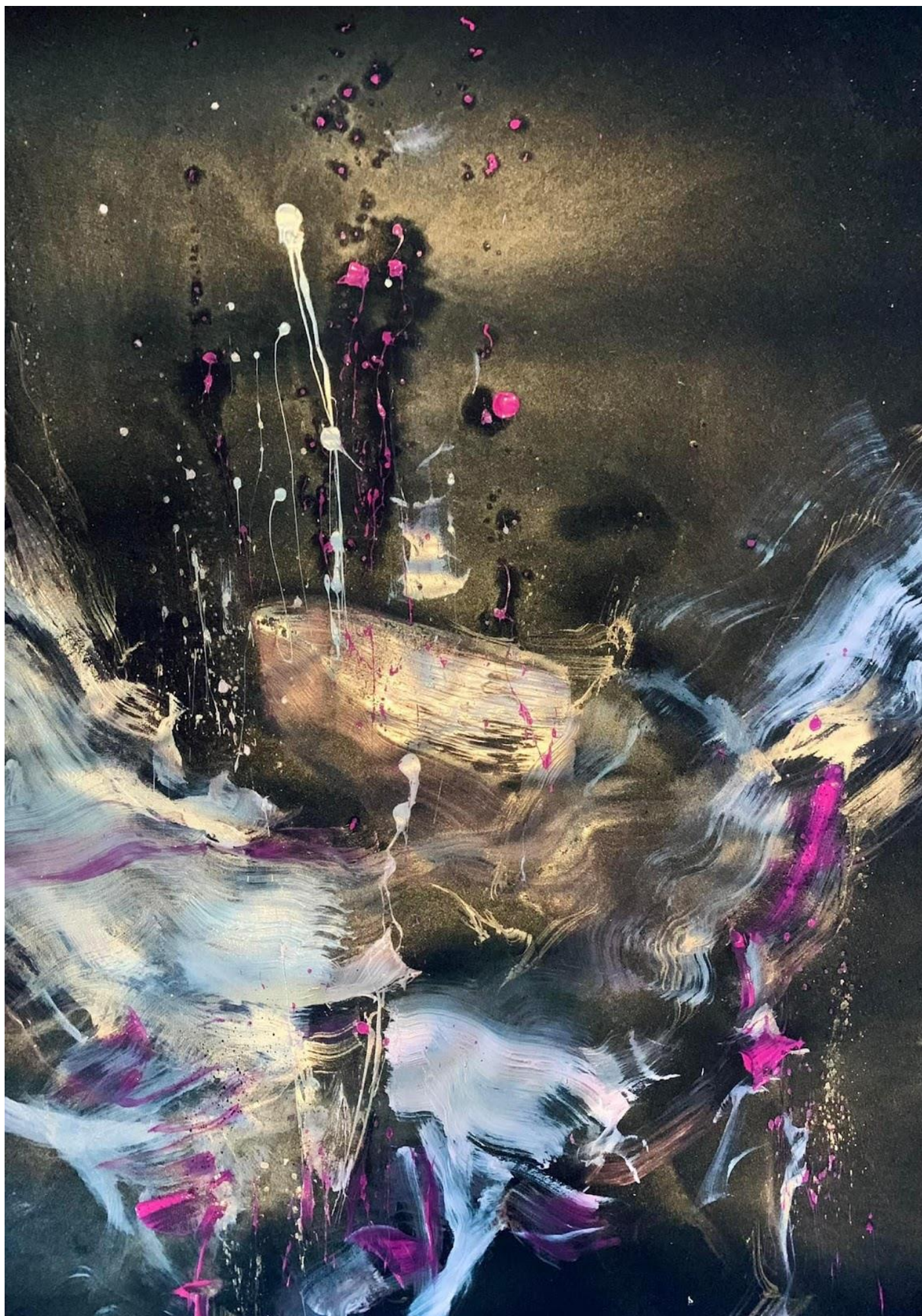
Jan Dinga – Tajemný bolid (olej, plátno 95 × 70 cm)



Renata Divišková – Flower story (akryl, plátno 120 × 80 cm)



Ekaterina Dribinskaya (akvarel)



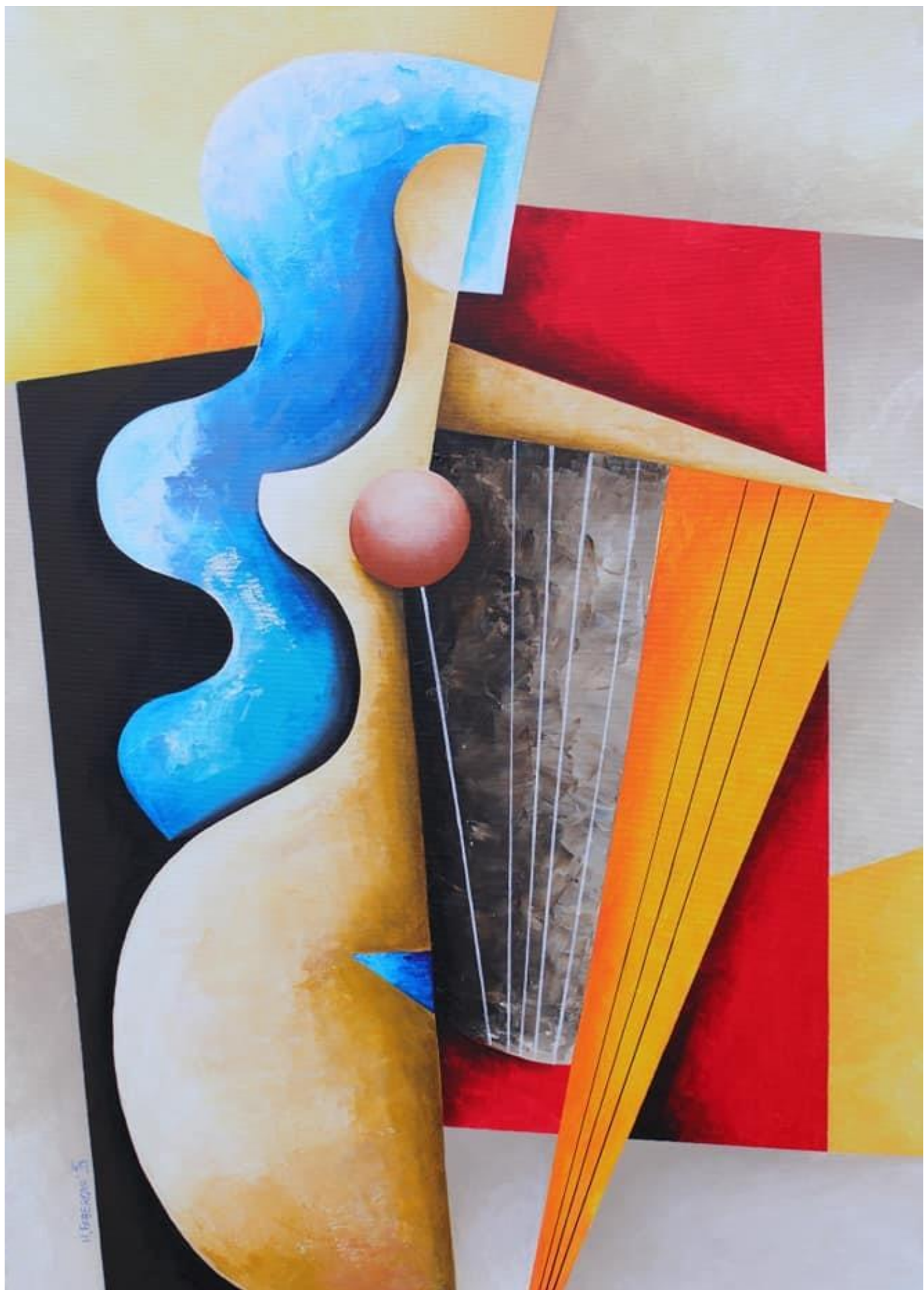
Andrea Ehret – Breathe My Hair Feel My Landscape (kombinovaná technika, plátno 120 × 90 cm)



Jan Eipell – O věčnosti (olej, plátno 120 × 90 cm)



Jiří Eliáš – Příliš vysoký seskok (olej, plátno 50 × 40 cm)



Hana Faberová – Harfistka (akryl, plátno 100 × 70 cm)



Jozef Gašpierik – Slovenský príbeh II. (kombinovaná technika, akryl, tuš, plátno 100 × 70 cm)



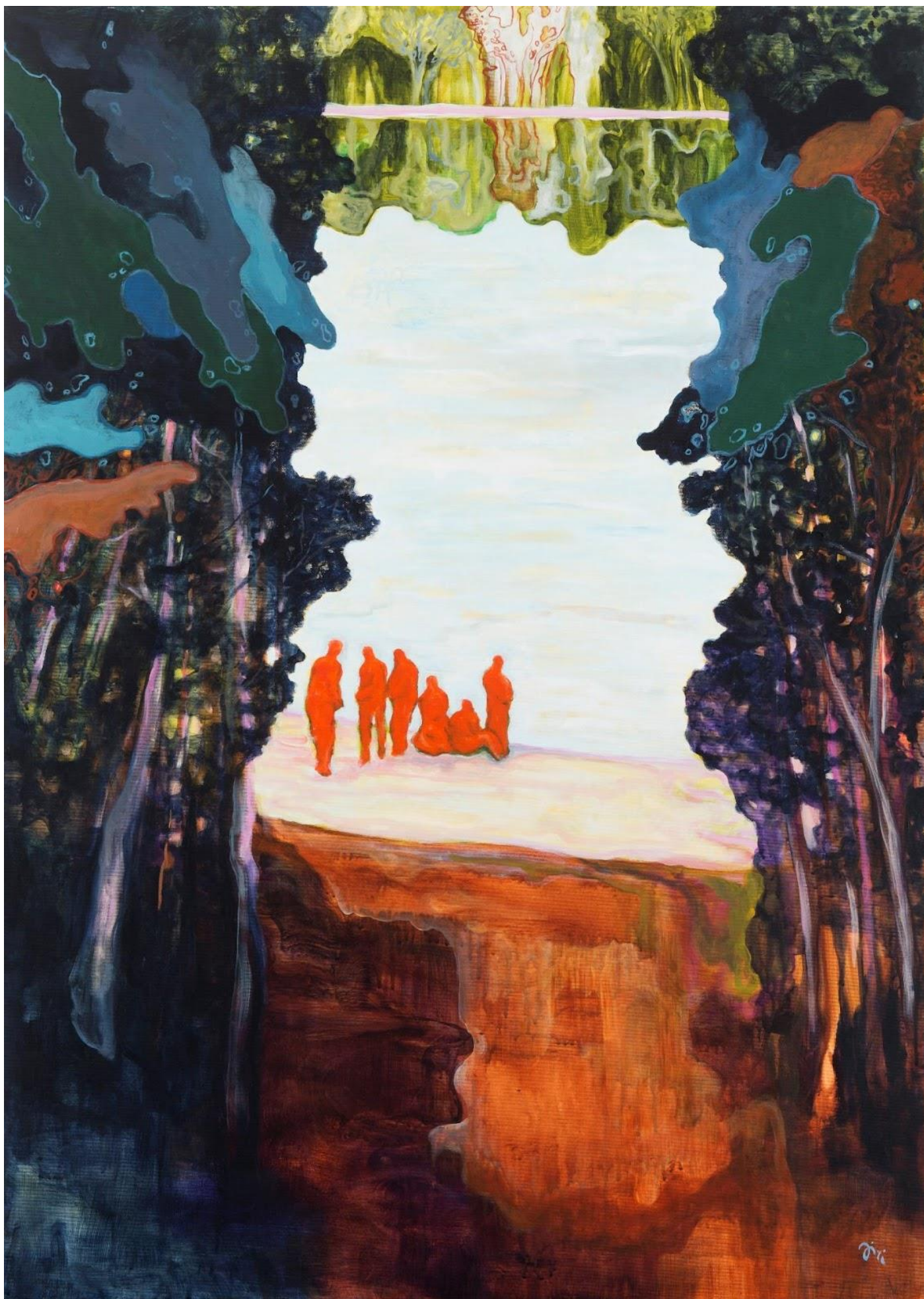
Jan Germot – *Destrukce sochy* (olej, plátno 150 × 100 cm)



Patrik Hábl – Modré hory (akryl, plátno 125 × 100 cm)



Jan Hachran – Adam a Eva, vyhnání z ráje (sítotisk, zlatá folie)



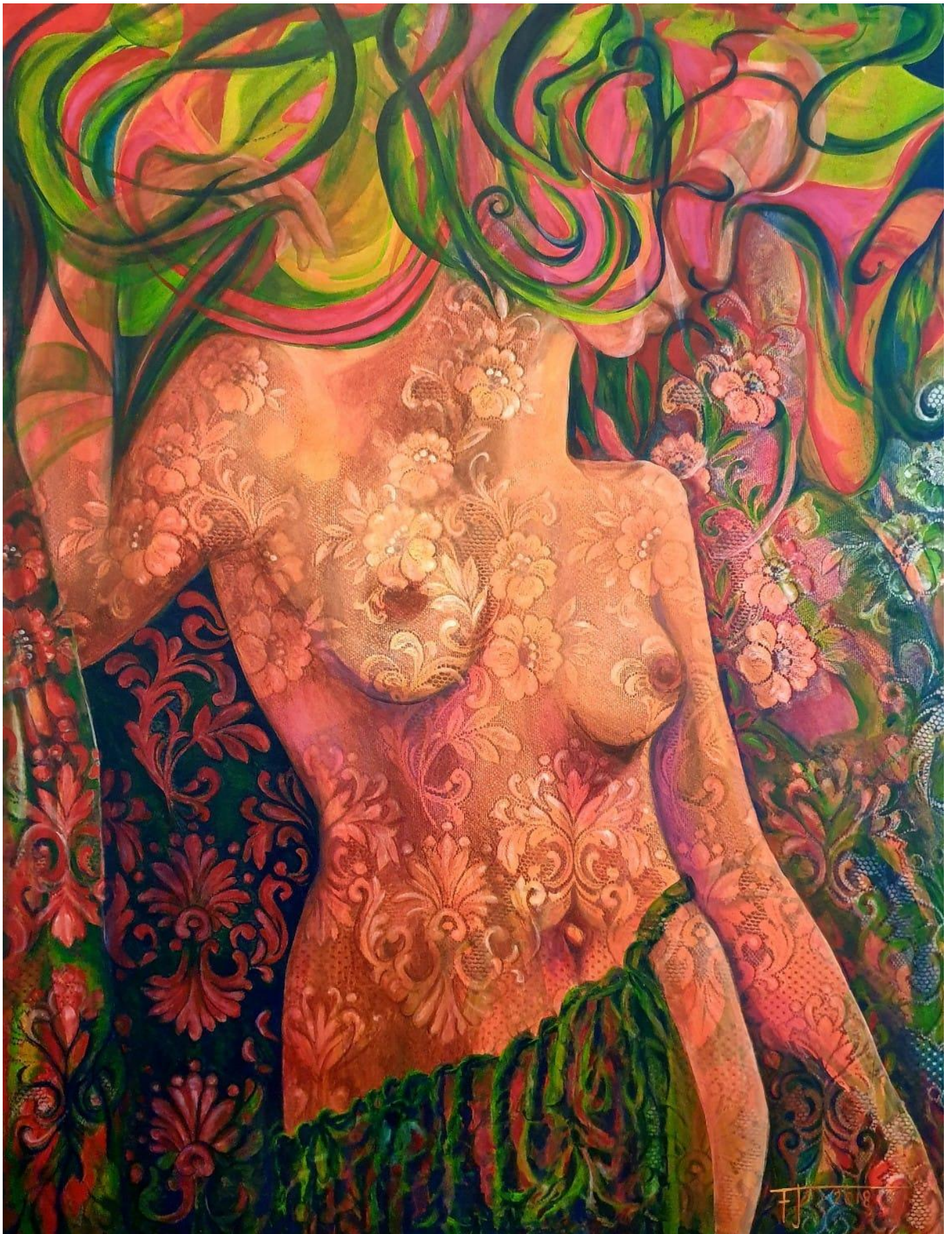
Jiří Hauschka – Ptačí jezero (akryl, plátno 150 × 100 cm)



Bob Hochmann – Kaligrafická abstrakce (akryl, špachtle, airbrush na křídovém papíru 21 × 30 cm)



Milan Hric – Zakázaná zahrada (olej, plátno 70 × 50 cm)



Františka Janečková – Královna rostlinné říše (akryl, plátno 100 × 130 cm)



Tomáš Jetela – Dvojitá tvář (olej, plátno 150 × 100 cm)



Jan Kaláb – Manhattan Vibration (akryl, plátno 90 × 60 cm)



Martin Klimeš – Čarodějka (pastelky, papír A2)



Michaela Kočová – Kořeny (olej a vosk, plátno 120 × 100 cm)



MarKo – Autoportrét (olej, plátno 120 × 80 cm)



Sylvie Kořistková – Zlatý trojúhelník (metalický akryl, plátno 120 × 100 cm)



Věra Krumphanzlová – Až do ztmavění noci (akryl, plátno 70 × 50 cm)



Martina Krupičková – No. 11 – I. P. Pavlova 2020 (olej, plátno 80 × 80 cm)



Irena Křivánková – Edy (kombinovaná technika, plátno 133 × 103 cm)



Miroslav Kubovský – Lidské smečky (malba na hedvábí, gobelín 151,8 × 247,7 cm)



Zuzana Linder Lipová – Marnost (akryl, olej 120 × 100 cm)



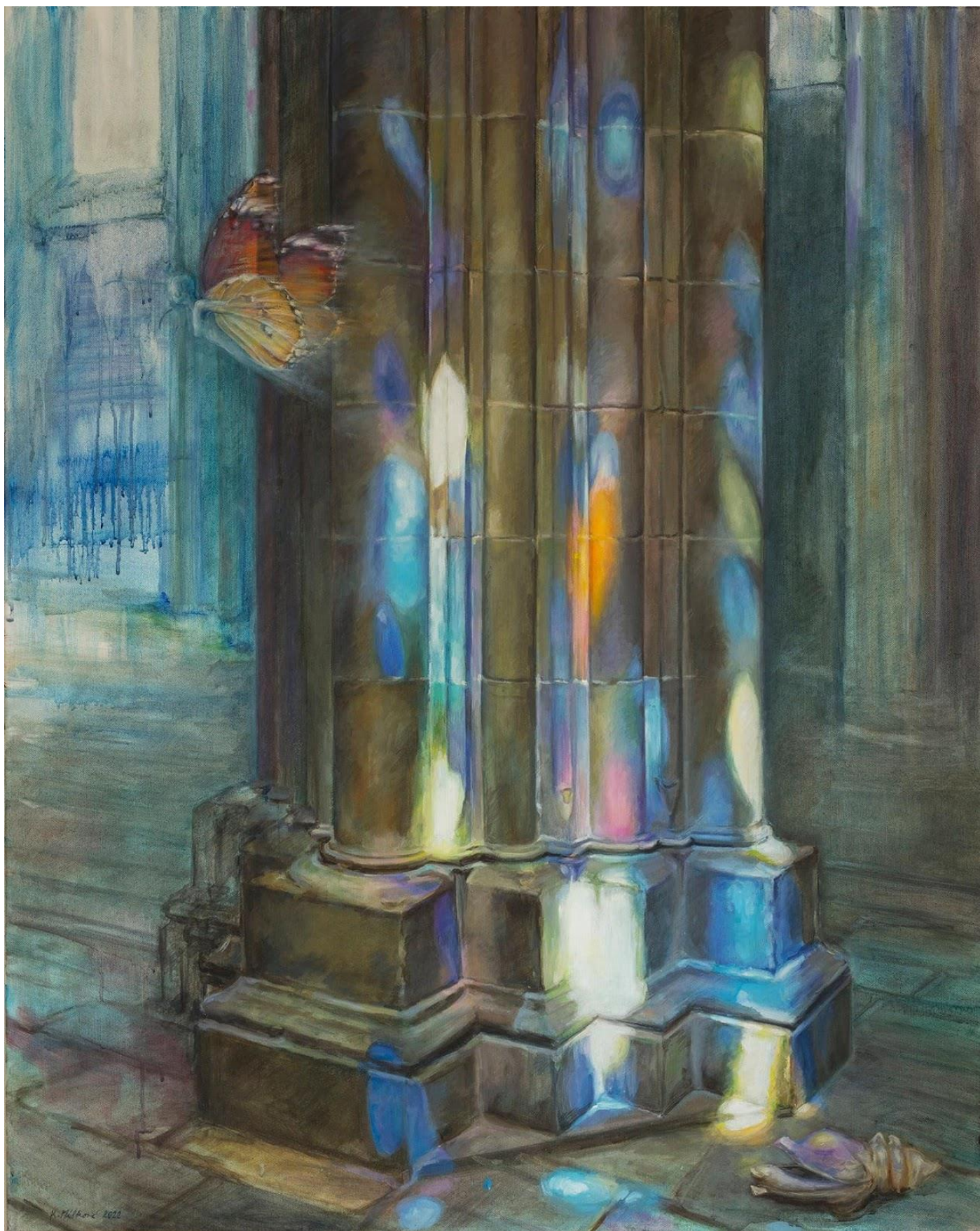
David John Lloyd – *Trad'* (olej, kombinovaná technika, plátno 171 × 131 cm)



Jiří Macek – Hvězdný déšť (akryl, plátno 90 × 70 cm)



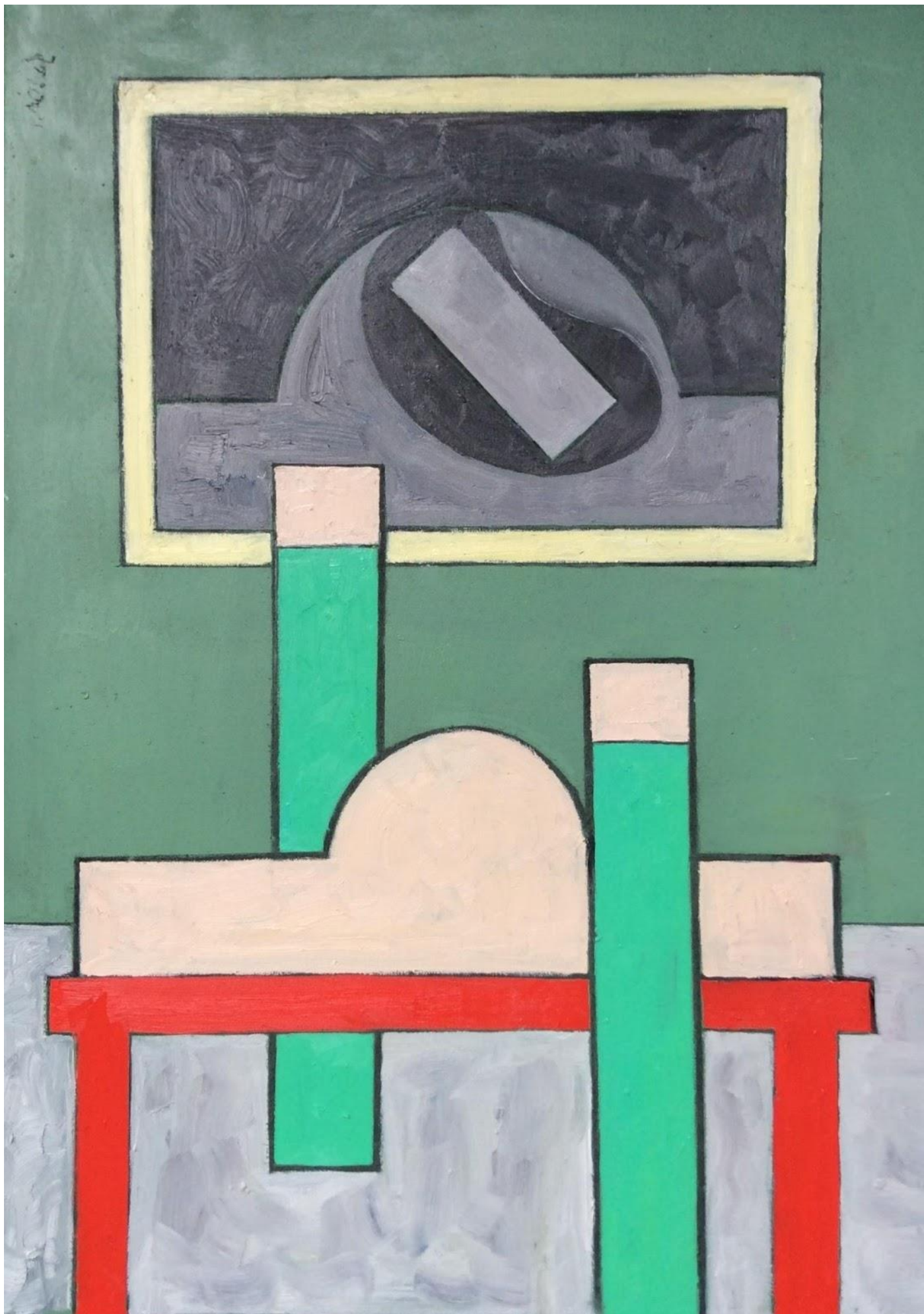
Dana Maha – Oni V. (olej, plátno 93 × 146 cm)



Kristina M. Málková – Vzkříšení II. (akryl a olej na plátně, 100 × 80 cm)



Jakub Matuška Masker – Tramvaj (akryl, plátno 180 × 190 cm)



Ivan Mládek – Na ultrazvuku (olej, plátno 100 × 70 cm)



Jiří Menoušek – Domov (akryl, plátno 70 × 50 cm)



Julien Van Middendorp – Dimension (olej, plátno 135 × 100 cm)



Rosana De Montfort – *Pramen nalezen* (akryl, plátno 120 × 150 cm)



Miroslav Mužík – Pablo Picasso (akryl, plátno 70× 100 cm)



Markéta Myšková – Dům na kraji vesnice (olej, plátno 45 × 30 cm)



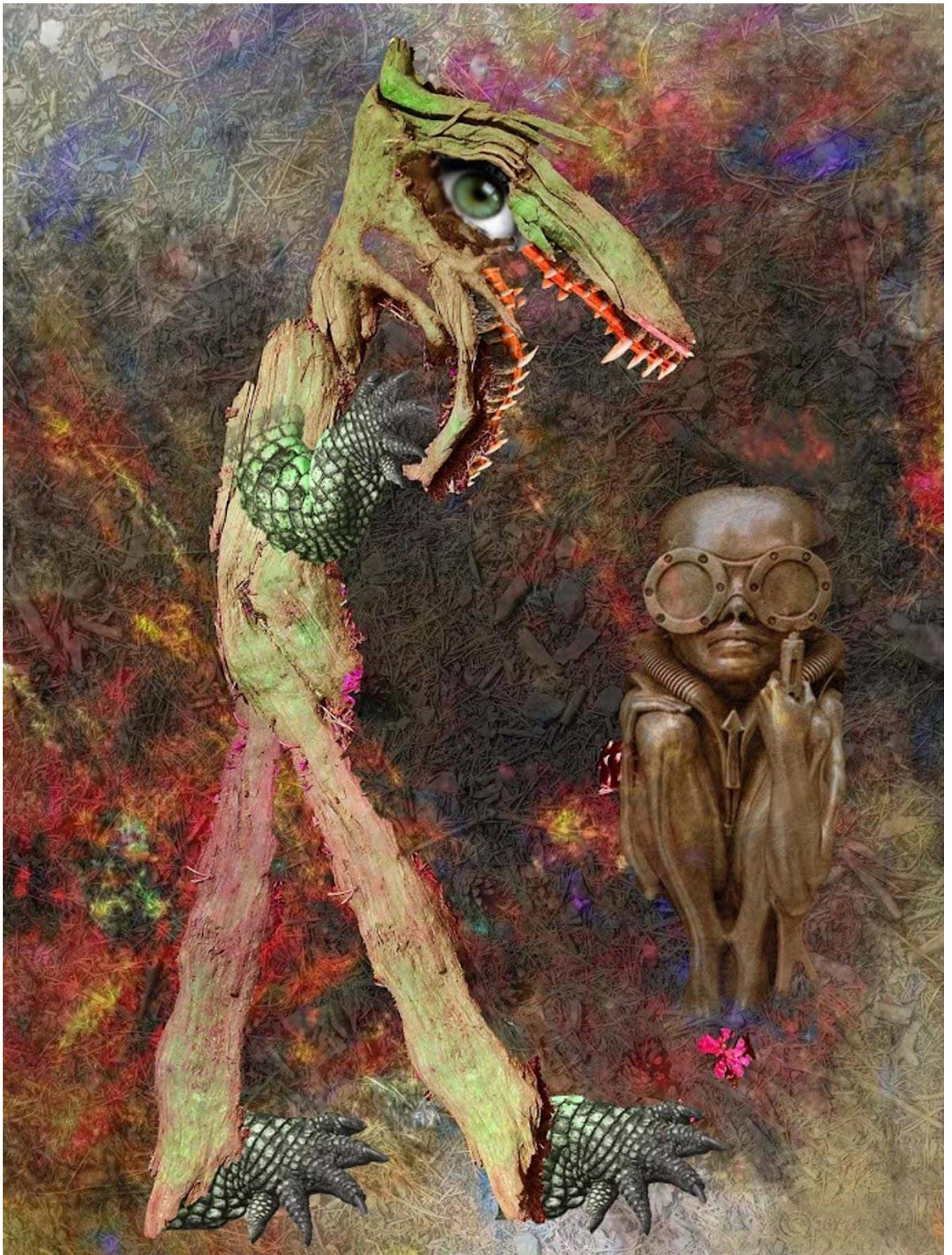
Martin Němec – Sen (akryl a olej, plátno 50 × 40 cm)



Radka Ondrová – Malá mořská (kombinovaná technika)



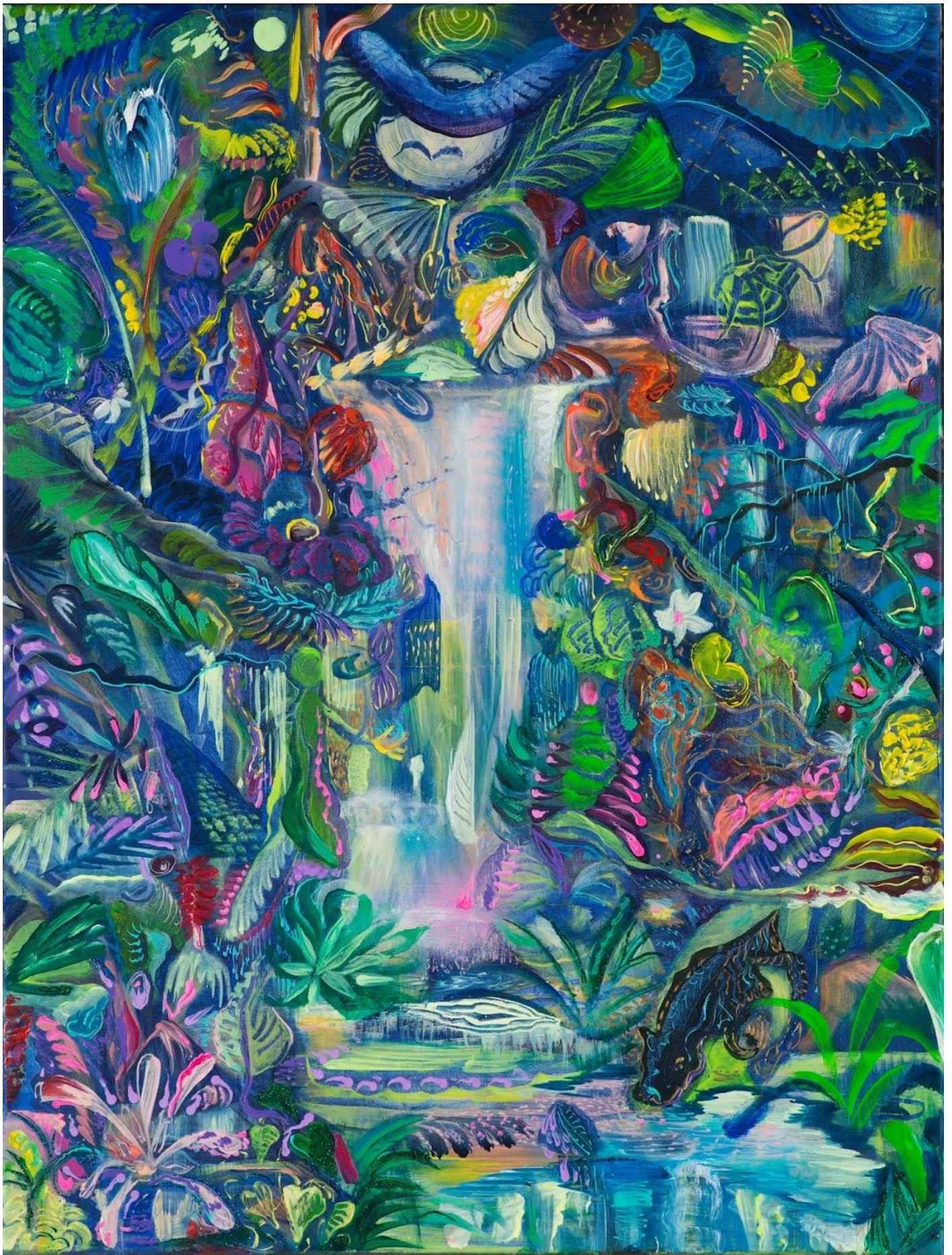
Peter Pauko – *Plameniaky* (akryl, olej, plátno 120 × 100 cm)



Jiří Perret – Setkání (kombinovaná technika, koláž)



Vladimír Petran – Akvárium (olej, plátno 110 × 80 cm)



Otto Placht – Květ vodopádu (akryl, plátno 100 × 70 cm)



Štefan Polák – Starec a moře (olej, deska 100 × 82 cm)



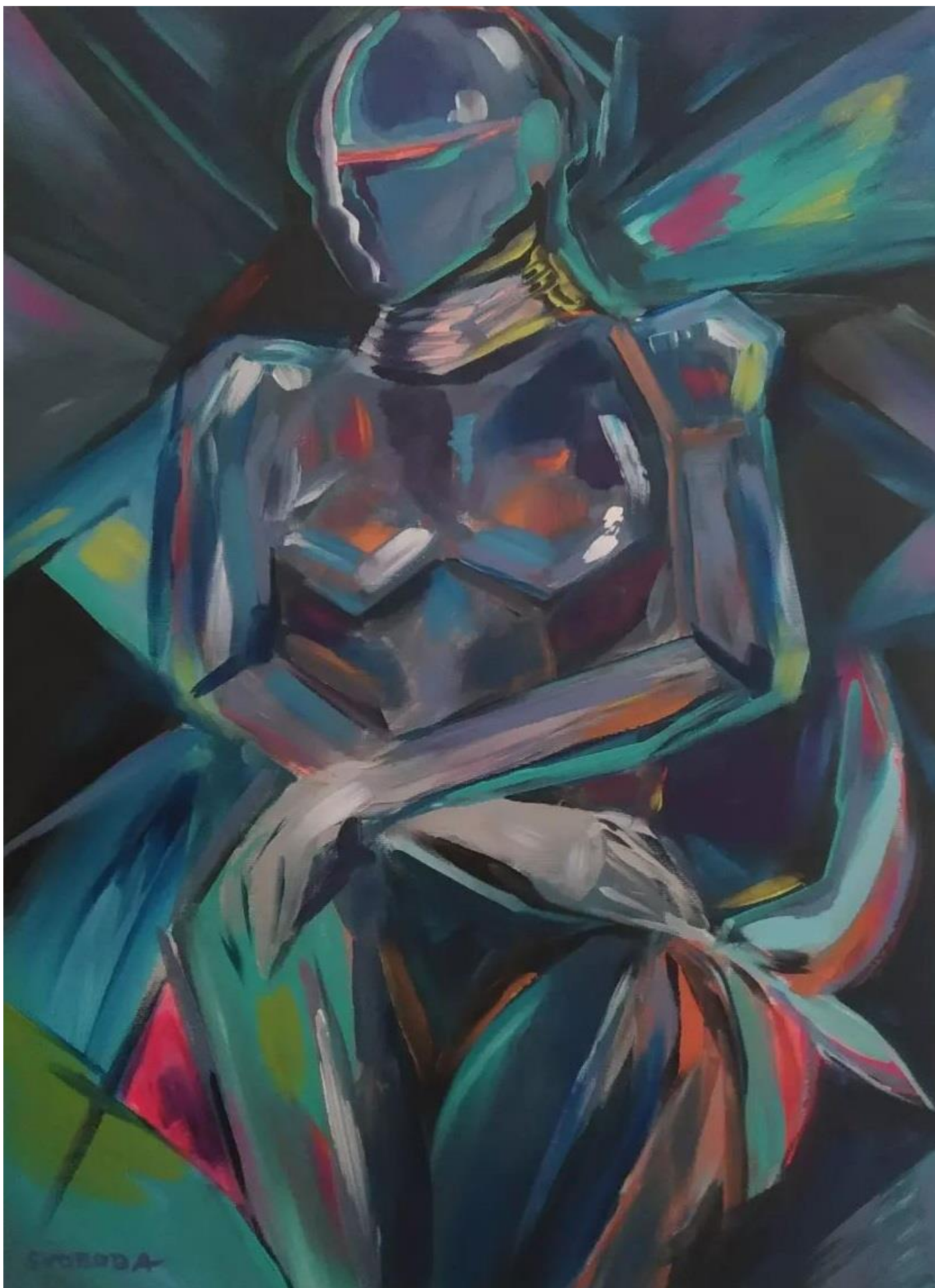
Miloš Rác Ráccko – Bez Hranic 1 (akryl, plátno 100 × 130 cm)



Josef Rataj – Nick Cave (akryl, plátno 120 × 100 cm)



Jaroslav Róna – Mexická madona (olej, plátno 70 × 60 cm)



Jaroslav Jerry Svoboda – *In Love* (akryl, plátno 70 × 50 cm)



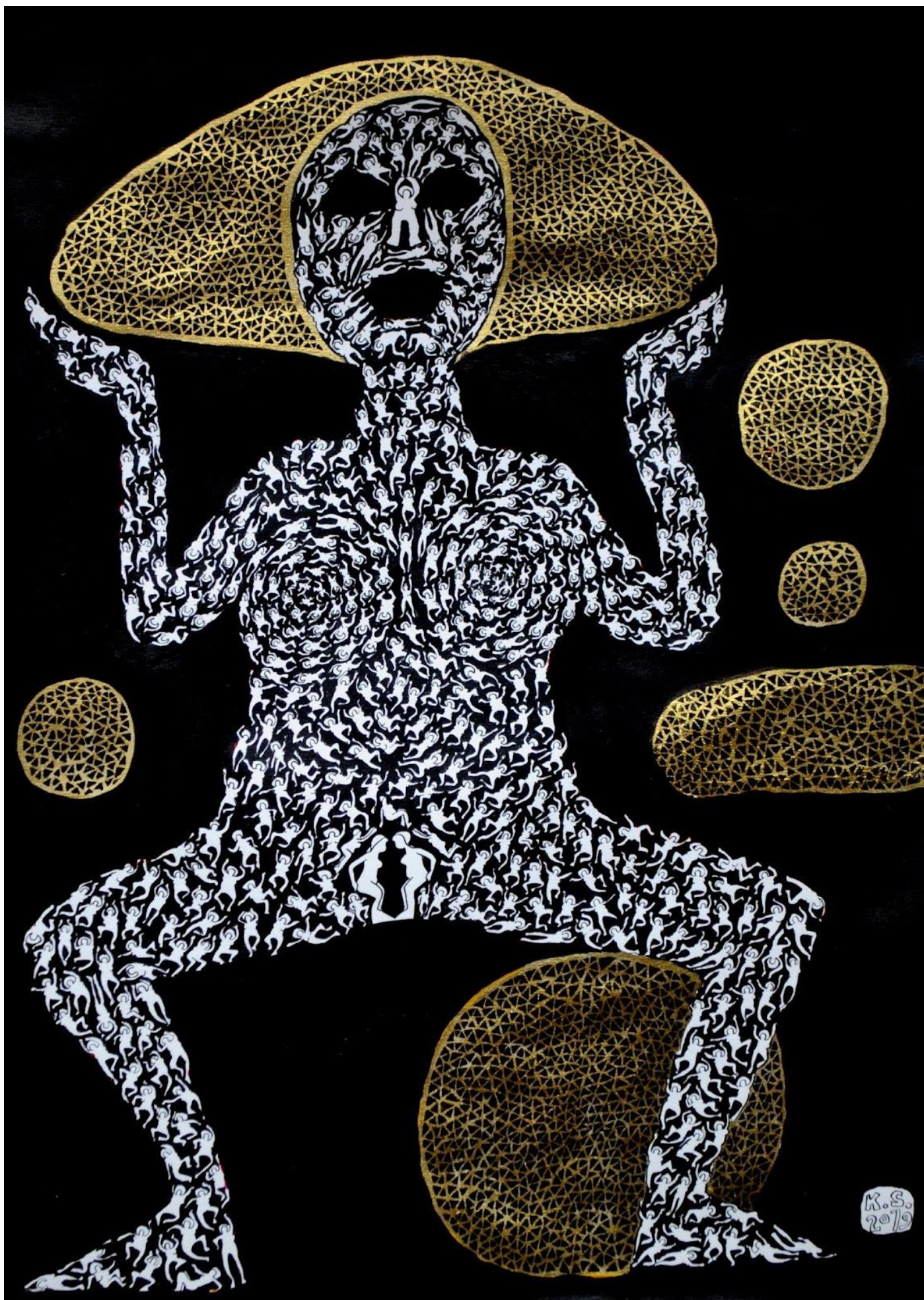
Radek Skopec – Zrod – Vesmírné torzo (kombinovaná technika, plátno na sololitu 130 × 100 cm)



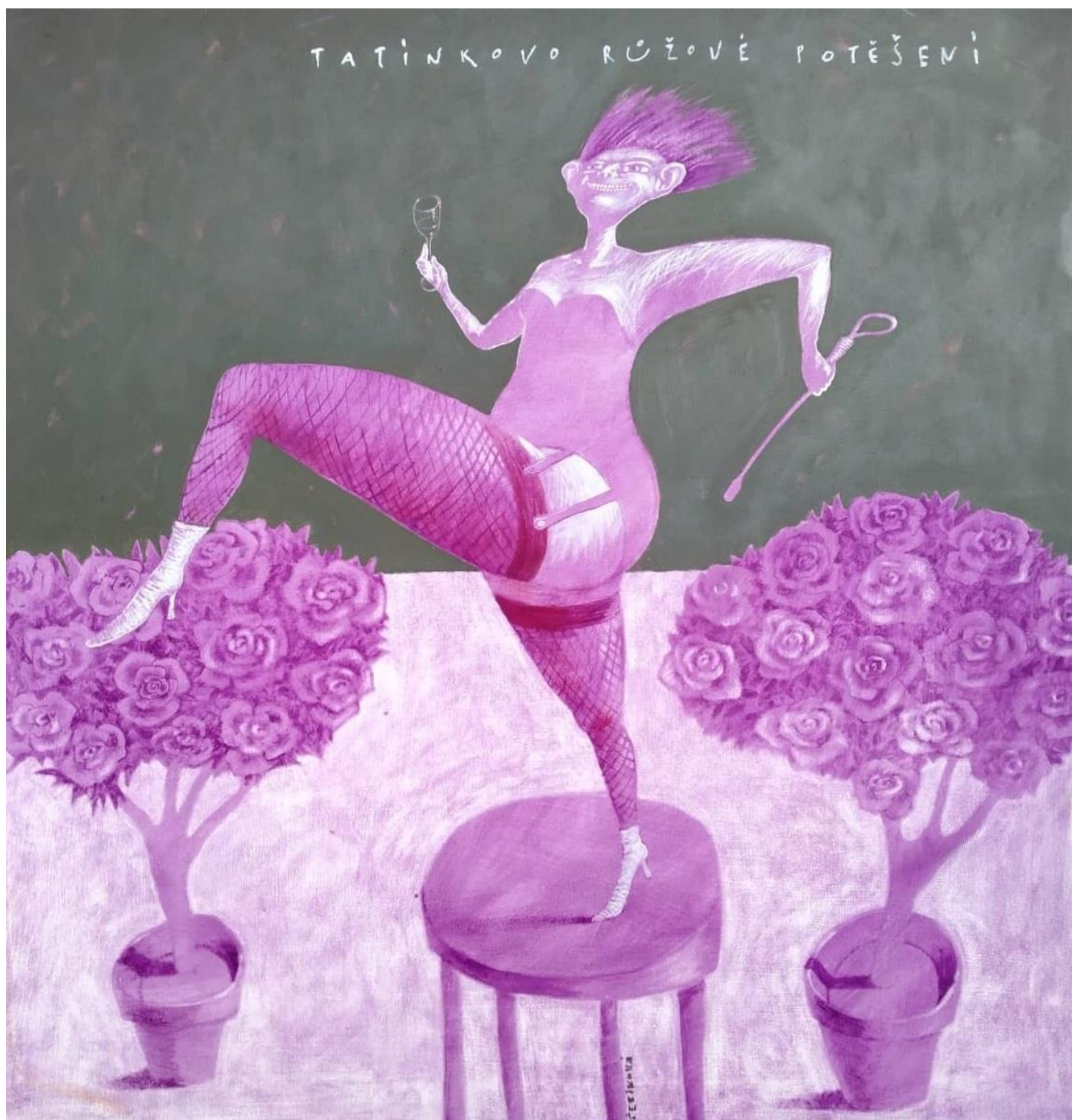
J. S. – Vzpomínka na B. Š. (kombinovaná technika – olej, inkoust, akryl, plátno 70 × 50 cm)



Klára Sedlo – Explodující zajíci (olej, plátno 145 × 100 cm)



Kateřina Sidonová – Žena (tuš, vodové barvy, na kartonu A2)



Eva Šebíková – Tatínkovo růžové potěšení (akryl, plátno 90 × 90 cm)



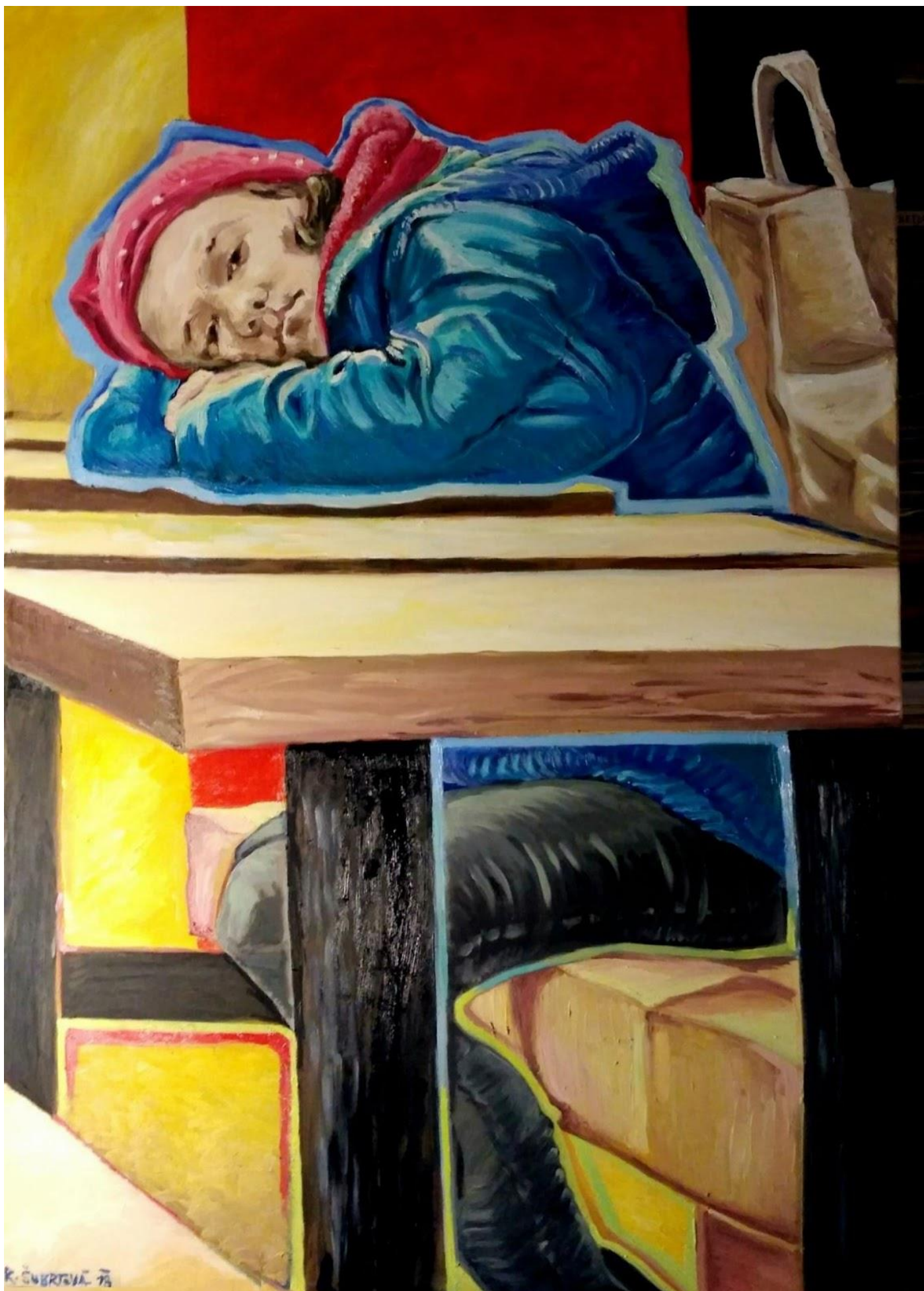
Vlado Šípoš – Potok v zimě (akryl, plátno 60 × 40 cm)



Adam Štech – Žena s loutnou (kombinovaná technika – asambláž, akryl, pastel, plátno 100 × 80 cm)



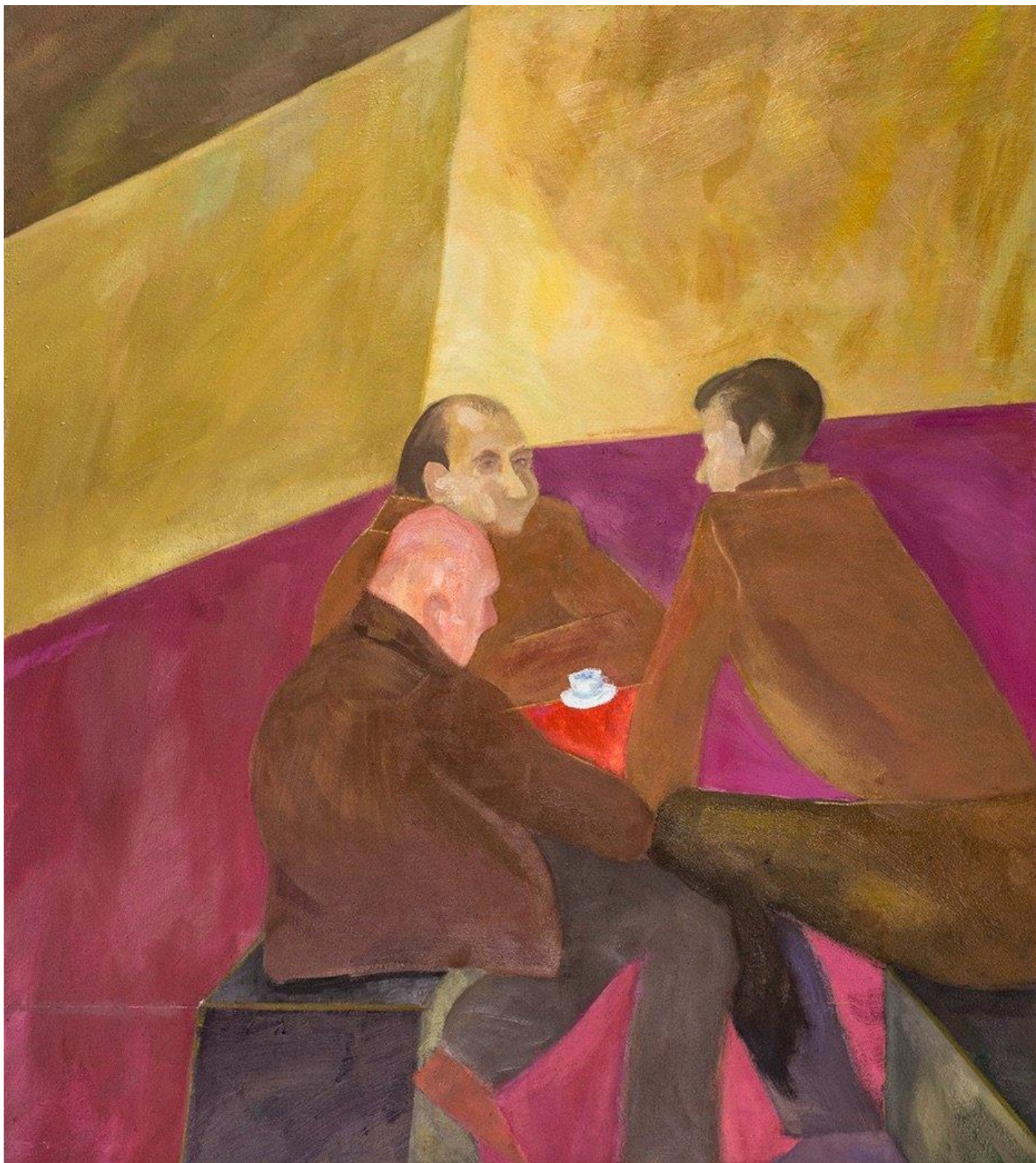
Maria Štochlová – Kaplička (olej, plátno 50 × 50 cm)



Romana Šubrtová – Dívka z mekáče 2 (olej, plátno 70 × 50 cm)



Michal Těhel – Nautilus (akryl, plátno 80 × 90 cm)



Jiří Tomáška – Konverzace v kavárně na letišti v Reykjavíku (olej, plátno 90 × 80 cm)



Lubomír Typlt – Sisters (olej, plátno 160 × 130)



Jakub Tytykalo – *Planeswalker* (akryl, plátno 190 × 175 cm)



Dan Trantina – El hombre con gallo (akryl, plátno 150 × 125 cm)



Petr V. Godothor – *Líhnutí* (součást trilogie *Trüponnoh*, kombinovaná technika, plátno 120 × 80 cm)



Lucie Vacková – Korále (olej, plátno 80 × 60 cm)



Zdeněk Veselý – Rabenštejnská věž (pastel 22 × 26 cm)



Libor Vojkůvka – Zátiší s tornou



Jaroslav Wild – Zrození řidičky (akryl, deska 72 × 102 cm)

Změna ano, ale pokud je z nás

To, že je v pořádku v rámci tvorby jednotlivých autorů více či méně posouvat výtvarné polohy, potvrzuje svým dílem slavný expresionista William de Kooning, jehož obraz *Interchange* je druhým nejdražším dílem na světě (prodán za 300 000 000 dolarů). Kooning je znám tím, že změnil svůj styl během života dokonce několikrát.



Willem de Kooning – *Interchange* (olej, plátno 200,7 × 175,3, r. 1955)

Kooning mne uklidnil – vlastní tvorba autora nemusí vždy znamenat její stejný charakter, důležitější je, aby vyvěrala z něho. Protože se věnuji *abstraktní tvorbě do moderních interiérů*, rád experimentuji. Mým stylem je jakoby nemít styl. Dovoluji si zde proto rovněž předložit minivýstavku své rozličné osobitostní tvorby. Její název není *Osobitostní autobus*, ale *Velorex* – možná sice nemá zázračnou rychlost, ale dojede vždy, kam má.



Jindřich Lípa – Enya (akryl, plátno 120 × 180 cm). Dole – Céčka 1 (designový obraz, akryl, 110 × 165 cm)





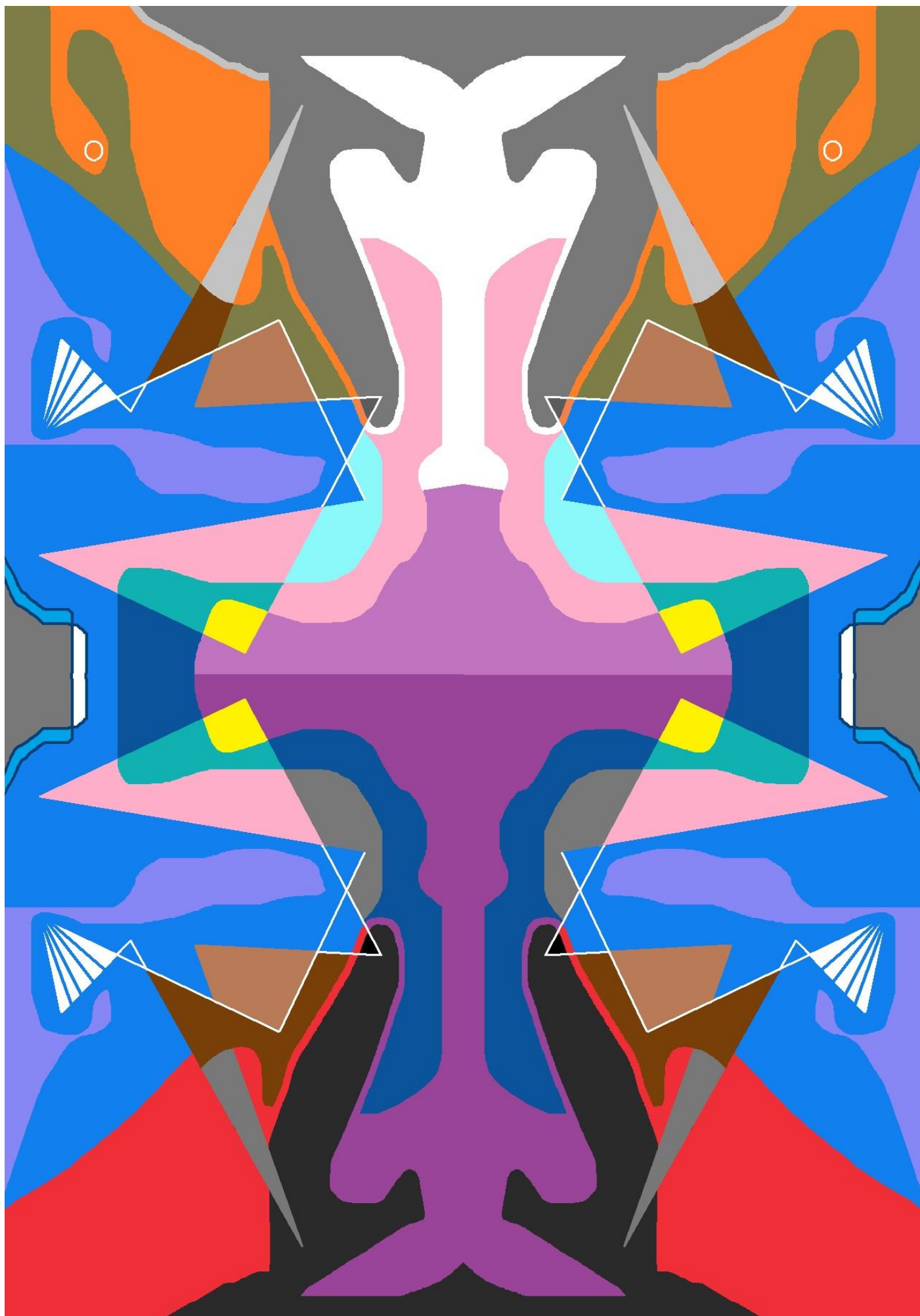
Jindřich Lípá – Potápěč (akryl, plátno 100 × 150 cm)



Jindřich Lípa – TAK (akryl, plátno 140 × 100 cm)



Jindřich Lípa – Kras (akryl, plátno 100 × 140 cm)



Jindřich Lípá – Střed (designový obraz)



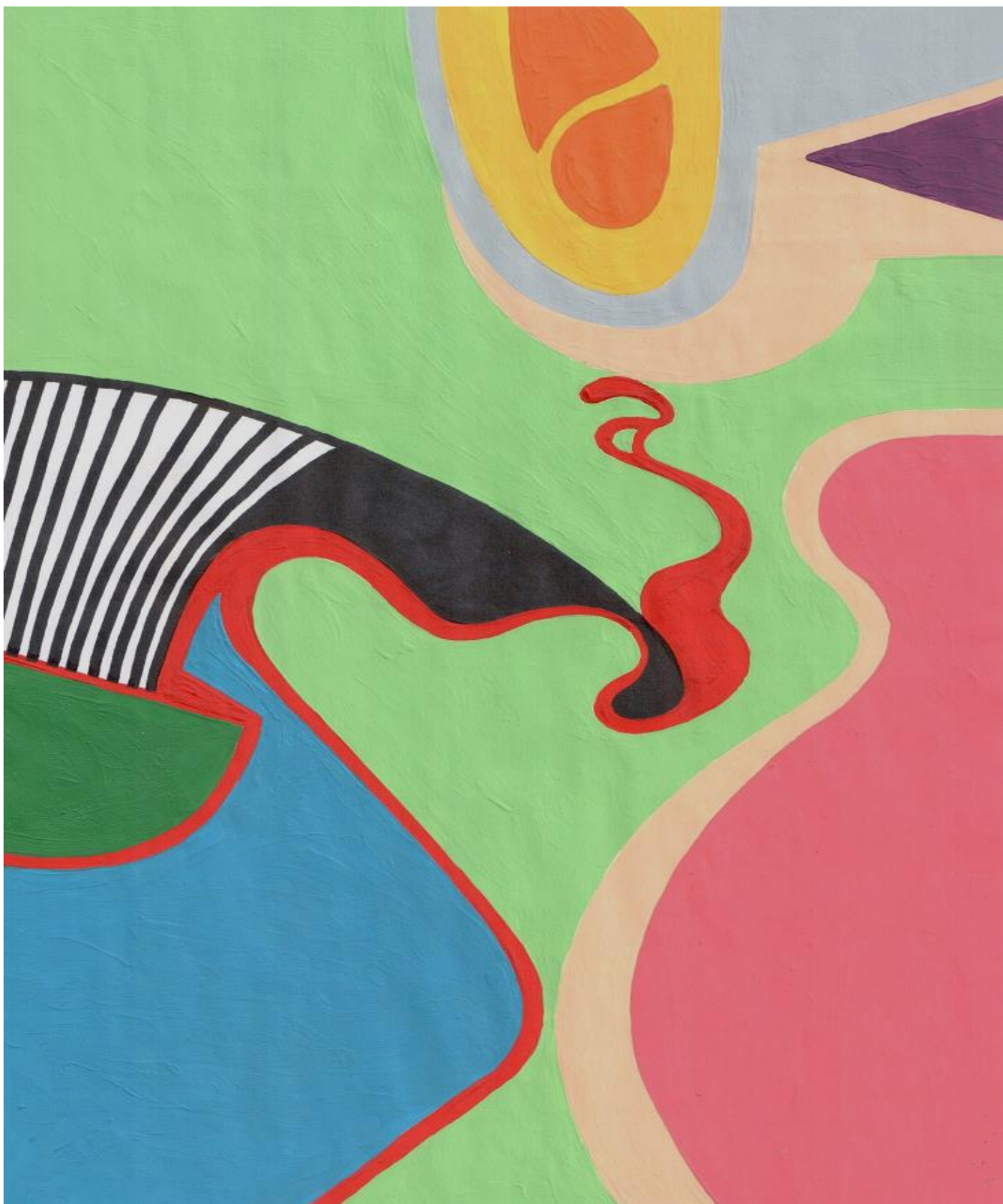
Jindřich Lípa – Trifidi (akryl, plátno 200 × 130 cm)



Jindřich Lípa – Kolize (akryl, plátno 100 × 120 cm)



Jindřich Lípá – Život (akryl, plátno 100 × 150 cm)



Jindřich Lípa – Nevěsta (akryl, plátno 140 × 100 cm)

SHRNUTÍ

Nepotřebujete být nejlepší na světě, ani lepší než druzí, důležitější je být výtvarně svůj. Inspirace a kopírování není to samé.

Pokud stylově splýváte s jinými autory, především výtvarně najděte sám sebe.

Tvorba stále stejné patiny, či proměnlivá – obojí je v pořádku, ale ať vychází z nitra!

11) NEZÁVISLOST



Misha Fryč – Freedom 4 – Svoboda 4 (olej, plátno 80 × 60 cm)

Červené trenýrky

Spolek Ztohoven je jistě v tom, co koná, kreativní, to už potvrzuje jeho samotný originální název, který něco dost vtipně sděluje. Nenapadá mě zajímavější. Tito umělci svou nezávislost projevují formou nazývanou nezvyklým termínem kopnikiáda.

Wikipedie ho blíže vysvětluje:

... principem kopnikiády je dočasný klam..., za kopnikiádou nesmí stát zlý úmysl ani osobní zisk. Cílem kopnikiády je veřejně upozornit na určitý společenský nešvar...

Všimli jste si – „*ne zlý úmysl ani osobní zisk*“. I když je tato kniha o tom, jak se artem uživit, přesto je zde zmínka o spolku Ztohoven namístě. Nejde zde o názorovou agitku, ale bez ohledu na to, co svými počiny sdělují, jsou pro nás ostatní k zamyšlení. Hmotně z toho neprofitují, naopak riskují problémy, vedoucí až k postihům finančním, nebo dokonce vězení. Nejsou tedy prioritně závislí na obavách z čehokoli, ale na svém názoru ano. Autor sice potřebuje finance, ale ne je vyměnit za to, co je dle něj správné.

Pracovitý rebel

U slova nezávislost se mi bez váhání vybaví sochař David Černý, osobitý individualista, se zcela reálnou možností pilotovat i Boeing 737.

Jsou s ním spojovány výrazy jako *kontroverzní* a *provokatér*. Zřejmě jej ne každý asi skousne. Ve svých názorech je vyhraněný a přímý. Nekalkuluje, nesnaží se za každou cenu zavděčit. Mnozí jiní by možná pro zakázku velikosti těch jeho v leccems i zásadním ustoupili. On naopak ohledně zásadních věcí ne, a proto o některé z nich radši přišel...

Můžeme si o něm a jeho názorech myslet a říkat, co chceme – v pořádku. Ale musíme počítat s tím, že stejně tak i on si o nás bude otevřeně říkat a myslet, co chce. Ale ať má na něho názor kdokoli jakýkoli, nesnižuje to jemu těžko upiratelnou, mimořádnou kreativní plodnost. Je za ním velký kus výtvarné práce v podobě mnohých děl posetých po celé Planetě. Například ve Spojených státech v Severní Karolíně se pyšní sochou *Metalmorphosis*.

Žádný kamarádčoft

Možná by mohl někdo získat z mých řádků dojem, že se s Davidem Černým znám osobně. Vůbec ne. Když jsem jej žádal o povolení k publikování textu o něm a fotografií jeho děl, počítal jsem i s tím, že mne možná pěkně požene. Nestalo se. Byl fajn. Zareagoval tak, jako když se někoho na ulici zeptáte na cestu a on vám ji ochotně vysvětlí. Neřekne: „Povím, ale až mi řeknete, proč se ptáte.“ A tak mi vyhověl, aniž se po obsahu textu pídil s potřebou jej jakkoli „lustrovat“.

(Snažím se tuto knihu psát pozitivně a samozřejmě respektuji názory druhých, ale chci zmínit malinkatý osobní povzdech v kontrastu s přístupem Davida Černého. Jeden autor, kterého si umělecky vážím, na můj dotaz ohledně příspěvku do knihy reagoval tak, že jsem pak z toho byl trochu smutný. Myslím, že to nebylo třeba...)



David Černý – Quo vadis (r. 1990)

Dobře si pamatuji, jak jsem si mohl před léty vykroutit krk, když jsem v Lucerně nadšeně zíral na zavěšeného *Svatého Václava jedoucího na mrtvém koni*. Nebo existuje snad někdo, kdo nezná jeho *Babies* na Žižkovském vysílači? Mojí největší slabostí jsou jeho surrealističtí Pegasové, kteří poukazují i na autorovu lásku k létání.

Často jde o práce velmi náročné na zhotovení, realizaci. Dovedeme si představit, co všechno musí být za vznikem přes deset metrů vysoké, 39 tun vážící nerezové busty Franze Kafky, složené ze 42 složitě pohyblivých vrstev? Kolik to asi bylo měsíců práce, nervů, vyřizování, shánění a papírování?

Rebel?

Pravá nezávislost Davida Černého je tedy v tom, že umí a je pracovitý. Má dokonce tolik pracovních nabídek, že si může dovolit i některé nepřijmout. Generuje konkrétní hmatatelná díla, ne neuchopitelné kdesi cosi. I zde se potvrzuje, že o autorovi hovoří plody práce, ne řeči. Netvoří imaginární preludy, ale díky jeho pracovitému umu vznikají hmatatelné výtvarné hodnoty – plastiky, které na svých nainstalovaných místech dodnes stále fyzicky jsou a plní svůj účel, i třeba ten, že nenechávají některé estéty na svých židlích...

Nakonec zjišťujeme, že tento „rebel“ je naopak příkladem kreativního pracovitého autora na volné noze, schopného vytvořit něco přínosného.

Nevzdělanci



V této kapitole by nezávislá partička Nevzdělanci neměla chybět. Václav Kovář, Adam Windsor a Jan Simandl, tři šikovní malíři, kteří o sobě říkají, že jsou „samouci, kteří si pro malířství došli svou pílí a prací, navzdory všemu a všem – underground, nová scéna, nová krev a lidská alternativa současnému odlidštěnému umění“. Jsou známí brainstormpaintingem, společnou malbou dle napovídajících diváků na streamu.



Nevzdělanci – Noční (akryl, plátno 220 × 300 cm), obraz namalovaný prostřednictvím brainstormpaintingu

Nezávislost má zelenou

Dnešní situace na poli výtvarné scény jakéhokoli uměleckého zaměření se oproti dřívějšímu posunula. Není to jako za starých časů – pár celebrit a pak schopné talenty utemované v zástupech. Ano, pár výjimečných umělců je stále na výsluní popularity, a ať jsou, když umí, to je v pořádku. Ale souběžně s nimi dnes můžeme sledovat mnohé, z nichž někteří neumí o moc méně, někdy i víc.

Z tohoto hlediska skýtá Současnost jednotlivcům sice lepší možnosti. Více lidí má možnosti se se svými schopnostmi projevit, ale musí na to takzvaně sami mít.

Například špičková elektronická technika, nové technologie a materiály umožňují kreativním jednotlivcům tvořit profesionálně i doma. Dnes uděláte kvalitní fotografii mobilem, skladbu s čistým zvukem nahrajete vlastními ekonomickými silami, vytisknete si plastiku 3D, sami vydáte e-knihu či natočíte svůj film na dostupnou kvalitní kameru. Dokonce některá oficiálně přijímaná umělecká tvorba může nést prvky technické nekvality, pokud převyšuje ta umělecká. Můžete si také sami pořádat svou výstavu, jak chcete a kde chcete. Můžete prodat svůj obraz, komu chcete a za kolik chcete, i kdyby vám ho neschválila polovina planety (jen neopomínejme vše zdanit – zde nastupuje místo bohémské nezávislosti pragmatický pud sebezáchovy).

„Co si neudělám, to nemám“

Toto zvolání není úplnou pravdou. Nezávislost neznamena postoj: „Všechno zvládnu, nikoho nepotřebuju!“ Nemyslím si to samozřejmě ani já.

Například galeristé, kurátoři, umělečtí kritici, obchodníci s uměním atp. mohou být autorům velmi nápomocní. Je sice pravda, že bez autorů a jejich děl by neměli práci, jenže oni mají k dispozici tak obrovský zástup schopných autorů, že si mohou v pohodě vybírat. Nemysleme si, že za námi přicválají na bílém koni do ateliéru a budou nám rvát díla z rukou. Půjdou, za kým chtějí oni, a možná, že za námi nikdy. Neměli bychom proto na tyto užitečné profese automaticky pohlížet jako na vůz, na němž se budeme jen vozit. Nezávislost není naivita ani pohodlnost.

Štempl shora

Já vnímám, registruji a respektuji vnější oficiální umělecký systém a jeho uspořádání. Pozoruji na něm i dobré úmysly, i některé schopné odpovědné pracovníky. Nevnímám jej jako nepřítele. Kdyby mne jako autora podpořil plně a já si jen tvořil, paráda, proč ne? Tak to ale bohužel zatím není a 100% asi nebude nikdy. Občas z něj mám nějaký užitek, ale spolehnout se na to nelze. Mně tedy nejde o image-revoltu pro revoltu. Nezávislost pro mne není revolta, ale svoboda. Snažím se být soběstačný, protože mi nic jiného nezbyvá, to je celé. Tvořím to, za čím si stojím, pro ty, co se jim má tvorba líbí a stojí o ni. Nikdy si ode mne nevzal obraz nikdo, kdo by jej nechtěl, natož abych jej někomu nutil. Jako když lidem vaříte. Někomu to chutnat bude, někomu ne. Přeci kvůli tomu, jemuž nechutná, jej nevezmu těm, kterým ano. To, že se nemá krást, na tom se shodneme a popravdě i do toho druhým dost je. Ale co namaluji na plátno, je věcí mojí.

Michal Těhel

Kamil Lhoták a Tomáš Bím, v artu velmi známá jména, hrají ztvárnitelé běžného života. Jejich žádaná tvorba je charakteristická známými prvky a náměty například z letectví, motorismu, sportu či rekreace. Malíř Michal se svou klukovskou hravostí témat a jejich pojetím s těmito koresponduje. Jeho tvorba je prostoupena fantazií neskutečného. Je vlastně vynálezcem, jen místo nářadí používá plátno, štětce a barvy.

Michal je velmi pracovitý člověk i v jiné profesi než výtvarné. Ví moc dobře, co je náročná práce, dřina a nepohodlí. Nestěžuje si, pracuje, maluje a rád žije svůj běžný život. Takto jsem jej poznal, a jsem i proto moc rád, že jeho výtvarná práce začíná být žádaná jak galeriemi, tak i zákazníky. Je mi ctí jeho hravou tvorbu zde publikovat.



Michal Těhel – Pošťák (akryl, plátno 80 × 70 cm)

Moudra světa

I přesto, že má tvorba obsahuje občas i nějaká sdělení, není mým hlavním cílem světa jejím prostřednictvím něco velkého sdělovat a zázračně ho měnit. Ne že bych si to nepřál, či to nechtěl, ale obávám se, že práce jednotlivce s ním moc nepohne.

Neplatí na mne ani dobře myšlená věta: „Musíme se všichni, co to dobře myslíme, spojit a pak to změníme.“

Nezměníme. Dokázat se početně spojit snad, ale ne se shodnout na způsobu jak – o schopnosti přijít na ten správný ani nemluvě. Ani si nemyslím, že svět vytrhne „spasitelská“ věta: „Musíme začít každý sám u sebe“. To jistě ano, ale tam to akorát tak u každého takového, případně v jeho okolí, skončí. Nic proti, dát si život do cajku, ale že to udělá většina, je dost utopie. Velké věci nemůže změnit jakákoli většina, ale kvalitní většina. To není rezignace, jen strážlivé zhodnocení. Netřeba odborné analýzy, tu už máme v podobě výsledků tisíciletých nezdarů lidstva. Euforických snah tu už bylo až až. Někdy je rozumnější si přiznat, že „Člověk nemá na řízení svého kroku“ (MK), natož na mnohagenerační smysluplnou chůzi...

Nepropadl jsem skepsi ani neovlivnitelnému osudu. Mám své „smysluplné“ názory a řešení, ale ty probírám osobně s těmi, co chtějí, nebo uplatňuji tam, kde to má smysl. Svoji uměleckou činnost beru jako práci v estetické oblasti, ne záchranném parlamentu světa. Ať někdo takto svět mění, ale za mne to účinná cesta k řešení není...



Jindřich Lípa – Nezávislost (Z cyklu fotoobrazů Analysis, performance)

Definice

Úvod na mých www stránkách v části „O autorovi“ začíná: „Jsem nezávislý umělec“. Co tím vlastně říkám? Ne přehlíživě: „Umím a vím všechno nejlíp“.

NEZÁVISLOST AUTORA JE NEBÝT OMEZEN A ZÁVISLÝ NA ČEMKOLI, CO MU BRÁNÍ BÝT VÝTVARNĚ A LIDSKY SÁM SEBOU.

Nepodléhat proti své vůli tendencím toho, co se očekává, co vyžaduje většina nebo co něco vynese. Přesto ale společnosti přinášet, ne z ní jen odsávat, nebýt rozevlátým pláštěm výhodných větrů.

Stačí kliknout myší...

Výhodou toho, když píšete svou vlastní knihu k dispozici zdarma, je to, že si do ní můžete napsat nezávisle, co chcete. Nikdo vás v psaní neovlivňuje. Navíc čtenář nemůže namítnout: „To je ale slátanina, vyhodil jsem zbytečně peníze!“

Může říct akorát ten začátek, a to je asi tak všechno. Ne že bych si to přál, ale nikdo není povinen ji dočíst, takže stačí jednoduše nezávisle kliknout myší a smazat...



MarKo – (200 × 180 cm). MarKo – malíř nezávislého projevu. Na jeho obrazech je patrná spontaneita a nekalkulativnost – co je v něm uvnitř, jde ven rovnou na plátno

Konzumní většinovismus

Mark Twain jednou řekl: „Kdykoli se ocitnete na straně většiny, je na čase přemýšlet.“

Zvířata jsou skvělá a v mnohém bychom se od nich mohli učit, ale přeci jen jsme *Homo sapiens*. Je na nás, jestli vnitřně lneme k hlubšímu smyslu všeho a do jaké míry jej hledáme, nebo jestli pasivně přijmeme klasiku života „konzumních organismů na plození“. Ohleduplnost a respekt k druhým ano, ne laxní odevzdanost většinovismu – v životě i tvorbě.

Samozřejmě

Samozřejmě bych nejradši nezávisle pořád maloval od rána do večera a všechno ostatní nechal na někom jiném. Myslíte, že mne „obchodní“ a úřední složky mé práce na volné noze v artu nějak baví? Samozřejmě že ne. Má ideální představa je jen tvořit, co se mi chce, jak se mi chce, kdy a jak dlouho se mi chce. Nezávislost ale není bohémsky rozevláté „dělám si, co chci“. Pravá nezávislost je závislá na zodpovědnosti.

Nezávislá Julinka

Znal jsem jednu postarší dámu, paní Julii, říkal jsem jí Julinka. Byla nezávislá v jedné věci, takovým podivuhodně úsměvným způsobem. Již nežije, a tak povyprávím:

Když jsem byl kdysi u Julinky poprvé na kávičce, ověřil jsem si, jestli dovedu plně respektovat nezávislost – ve smyslu nebrat druhým tu jejich. Julinka měla doma v obývacím pokoji nábytek jako každý jiný. Rozdíl ale byl v tom, že úplně všechen půl metru od zdi. Dobré na schovávanou pro děti, ale tu dospělí už v obýváku jaksi nehrají. Mohli jste se za ním projít podél zdi kolem celé místnosti. To snad nikdo na světě nemá.

Po spatření té nábytkové anomálie jsem zachoval klid. Tehdy jsme si povídali o všem možném. Nedalo mi to a odvážně jsem natukl i ta nábytková „škatulata, hejbejte se“. Důvod byl oproti skutečnosti prozaický. Kdysi dávno od ní odjeli po ukončení své práce objednaní malíři. Julinka neměla fyzické síly ani momentálně osoby na vrácení nábytku na své místo, tak to tak jednoduše zůstalo.

Nabídl jsem jí své síly vrátit vše do původního stavu. Nechtěla. Pro ni už bylo ideální rozložení „ode zdi“, ne „u zdi“. Tady má přátelská mise skončila. Julinka si pak takto nezávisle žila svůj život léta dál až do jeho závěru...

Ano, pravá nezávislost respektuje nezávislost – svobodu druhých.

Nezávislá skromnost

Michal Horáček, dvorní textař paní Hany Hegerové, jednou hledal v barech a malých klubech talentované zpěváky amatéry a natočil s nimi desku. Jedna výborná zpěvačka prý moc nestála o to se předvádět v TV či na větších pódii. Vyhovovala jí malá scéna a komorní publikum. Prostě jí to tak stačilo. Přitom někteří zapálení uchazeči o dobré umístění v soutěži Superstar, lačníci po popularitě, by se kvůli takové šanci třeba roztrhali...



Chaloupková Viktorie – Paní Hana (olej, deska 100 × 80 cm)

Pokud...

- POKUD máme jinou práci, která nás živí a při níž tvoříme, nejsme nezávislí – jsme závislí na té jiné práci.
- POKUD nemáme jinou práci, ale horko těžko se svým artem živíme, opět nejsme nezávislí – jsme závislí na tom, že se artem těžko živíme.
- POKUD máme možnost přísunu financí na kulturu ze státní kasy – jsme závislí na penězích ze státní kasy.
- POKUD máme našetřeno, hodně jsme zdědili nebo máme solventního partnera – jsme závislí na úsporách, dědictví či partnerovi atd.

Žijme své životy

Bud'me svoji, nežijme takzvaně životy druhých. Planeta je nás všech společně, ale náš život s naším tělem jsme dostali pouze my, ne nikdo jiný, tak ho také žijme sami za sebe. Schválenost od okolí nemá mít nad naší zdravou lidskou nezávislostí navrch.

Být nezávislý znamená *jednat za sebe tak, jak jsem osobně přesvědčen, že je správné*. Nejde samozřejmě o bezohlednost – škodit druhým či cokoli ničit. Na druhou stranu – pokud vidí věci většina jinak, je dobré se nad sebou zamyslet a přeci jen se víc ujistit, jestli své svobodné území nespravujeme chybně.

Naslouchejme druhým, zvažujme slyšené, ale pak se rozhodujme sami za sebe.

Kláře to Sedlo

Za milióny si můžete koupit dílo od Picassa, ale ne talent. Ten už musíme mít, pak se dá leccos. Těm, kteří jej mají, dnes zdánlivě nic nebrání. Ale co když tomu autorovi nebrání talent a okolní podmínky, ale energii mu ubírá jeho citlivá duše? Bohémové sice právě díky těmto svým vnímavým duším tvoří silná díla, na druhou stranu je to může určitým způsobem vyčerpávat...

Nedávná absolventka AVU Klára Sedlo je živým důkazem toho, že k namalování výjimečného obrazu netřeba „syndromu strádajícího bohéma“ – zemřít chudý a být oslaven až po smrti. Je nejen nadaná a pracovitá. Jak jsem ji z povzdálí poznal, má – jak to u nadaných kreativních autorů bývá – nepovrchní vnitřní svět. Je známo, že takoví lidé bývají vyzrálejší, jelikož musí víc myšlenkově a citově zpracovávat hlubší věci života. Jejich vrstevníci často takovou potřebu nemají. Z tohoto důvodu si někteří dospělí myslí, že mladý člověk přeci nemůže namalovat velké, smysluplné dílo. Když se to pak stane, jsou tím zaskočení a někteří kolegové v artu i zmateni. Mladý autor tedy potřebuje vůči tomuto určitému tlaku jistý díl vnitřní síly – nezávislosti. Klára se nevysiluje řešením neřešitelného a pomocí svých výtvarných schopností svůj bohatý vnitřní stav směřuje na svá podivuhodná plátna. A jářku, že je to teda někdy pěkný masakr!

Masakr je název jednoho jejího velkoformátového obrazu. Pomalovat velkou plochu v podstatě může i želva, na niž lepenkou připevníte v barvě namočený štětec. Ale smysluplně ji pokrýt, tak jako Klára, je trochu o něčem jiném...



Sedlo Klára u svého obřího díla Masacr (olej, plátno 350 × 420 cm)

Bosá nezávislost

Citlivý milovník přírody a leknínů, fotograf František, chodí již několik let bosý, všude a pořád. Ví, proč to dělá – před tím míval velké zdravotní problémy, dnes už je nemá. Jediný problém má občas s někým, kdo mu to nějak shazuje. Možná, že ten někdo to i myslí dobře. František ale nemůže být závislý na názorech těch, co o této problematice nevědí tolik jako on, a pokud ano, vyhodnotili ji jinak. Dobré vztahy jsou určitě velmi důležité, ale on přeci nemůže jednat dle jiných, proti svému rozumu a zkušenosti. Proč by měl být zase zpátky nemocný jen proto, aby byl spokojen ten, co ho nechápe nebo si nedal práci mu porozumět.



František Valčík – Mlhavá nálada na jezeře (fotografie)

SHRNUTÍ

Nezávislost znamená nebýt závislý na čemkoli, co nám brání být výtvarně a lidsky sami sebou.

Nezávislý nepodléhá proti své vůli tendencím, tomu, co se očekává, co vyžaduje většina, nebo tomu, co mu něco vynese.

Nezávislý nemůže jednat slepě podle jiných, proti svému rozumu a zkušenosti.

12) PRACOVITOST

Den vysazené úrody není dnem její sklizně a tomu mezi tím se říká jednoduše práce...



Patrik Hábl – Blue Landscape (akryl, plátno 135 × 100 cm). Obraz se úspěšně vydražil v britské aukční síni Sotheby's

Světový rekordman

K popsanému dražebnímu úspěchu obrazu *Blue Landscape* v britské aukční síni Sotheby's dosáhl Patrik Hábl dalšího rekordu prodejem svého obrazu *Černobílá krajina* v aukční síni Christie's za několik set tisíc českých korun. Patrik získal též významné mezinárodní ceny a jeho výtvarná práce byla zařazena do světového výběru děl 20. a 21. století.

„... jsem neskonale vděčný...“

Osobně jsem milovník velkoformátové abstrakce, takže je mi tvorba Patrika Hábla velmi blízká. Jako příklad bych jej mohl úspěšně použít i v dalších kapitolách této knihy. Já jsem si ale tohoto autora dovolil umístit zde, v kapitole o pracovitosti. Pracovitost je totiž jeho charakteristickým rysem. Položil jsem mu otázku v souladu s tématem této knihy – co by dle své zkušenosti řekl, že je základem pro uživení se artem?

Z jeho odpovědi to jasně vystupuje:

Když jsem začal před 30 lety s malbou, nepředpokládal jsem, že se jí jednou budu živit. Nikdy jsem neměl ani žádnou strategii, se kterou dnešní nejmladší generace nastupuje na VŠ.

Malba byla pro mne vždy spíše jakousi posedlostí, terapií, nutností nebo potřebou. Malíř musí odmalovat nejprve více jak 15 000 hodin a poté se může ptát sám sebe, zda se tím dokáže uživit.

Nikdy jsem neklepal na dveře ani nežadonil o uznání. Upřímně jsem si nemyslel, že by se člověk uznání kdy mohl dožít. Sled událostí šel samovolně a přirozeně, za což jsem neskonale vděčný.

Nejdůležitější je, aby člověk malbou „zahořel“ a dělal to s chutí, nikoliv pro peníze. Vše vyžaduje obrovské nasazení 7 dnů v týdnu a není zde žádné místo na otázky, zda se něco vyplatí. Pokud autor sám sobě položí tuto otázku, je třeba si hledat jinou profesi.

Jak říká Marcel Duchamp: „Moudrost se prodává na opuštěném trhu, kam nikdo nechodí, a na zpuštěném poli, kde sedlák marně oře pro svůj chléb...“

Poučení

Na internetu si můžeme najít záznam užitečného interview, které s Patrikem Háblem smysluplně vedla Martina Dlabajová. Patrik se v rozhovoru nijak neprsí a kultivovaně, klidně a s pokorou předkládá prospěšné informace, nad nimiž nám autorům stojí za to popřemýšlet.

Zmiňuje potřebné štěstí, například v dobrých okolnostech. Přesto ale doporučuje na zdar „nečekat jako panenka v koutě“. Nic nepříjde samo, je třeba iniciativy. Nehýřit darem od Boha a nespoléhat se pasivně na svůj talent. Přijmout rozšíření a výzvy. Mít odvahu dělat rozhodnutí. Zdůrazňuje, že úspěch nemůže fungovat bez neúspěchu, že pády jsou součástí života výtvarníka a zdrojem poučení.



Patrik Hábl – Vodopád – přírodní živel znázorňuje nezadržitelný proud času a pomíjivost (40 metrů vysoká vertikální malba na pražském Žižkově, 350 metrů čtverečních plochy)

Je pěkné, že Patrik společně s pracovitostí zdůrazňuje potřebu autorovy pokory. Z jeho projevu při rozhovoru je patrné, že to pro něho není prázdné slovo.

MK potvrzuje, že pracovitost může vést k zaslouženému úspěchu: „Muž zručný v práci, před krále se postaví.“

V případě Patrika Hábla se to doslova naplnilo v britské královské zemi oceněním aukční síní Sotheby's.

Prokrastinace

Prokrastinace je zvláště znějící slovo, které se v poslední době začíná stále více používat. Nějak tušíme, že má něco společného s nicneděláním, ale to přesně úplně není. Nejde totiž o lenost v pravém slova smyslu a ani nejde o zasloužený odpočinek unavenému tělu.

Jednoduše řečeno:

Prokrastinace je tendence, sklon, odkládat nepříjemné povinnosti na jindy a nahrazovat je nedůležitými nebo nijakými.

Autor, který není líný a chce pracovat, může přesto „promrhávat“ hodiny neschopností určit si jasně pracovní náplň či se do té práce vůbec pustit. Bohémská pracovní rozevlátá nezodpovědnost je v dnešní době už přežitek. Je třeba sebedisciplíny, děláním toho, co je třeba, i když se nám zrovna moc nechce. Ani extra talentovanému člověku nicnedělání nic nepřinese.

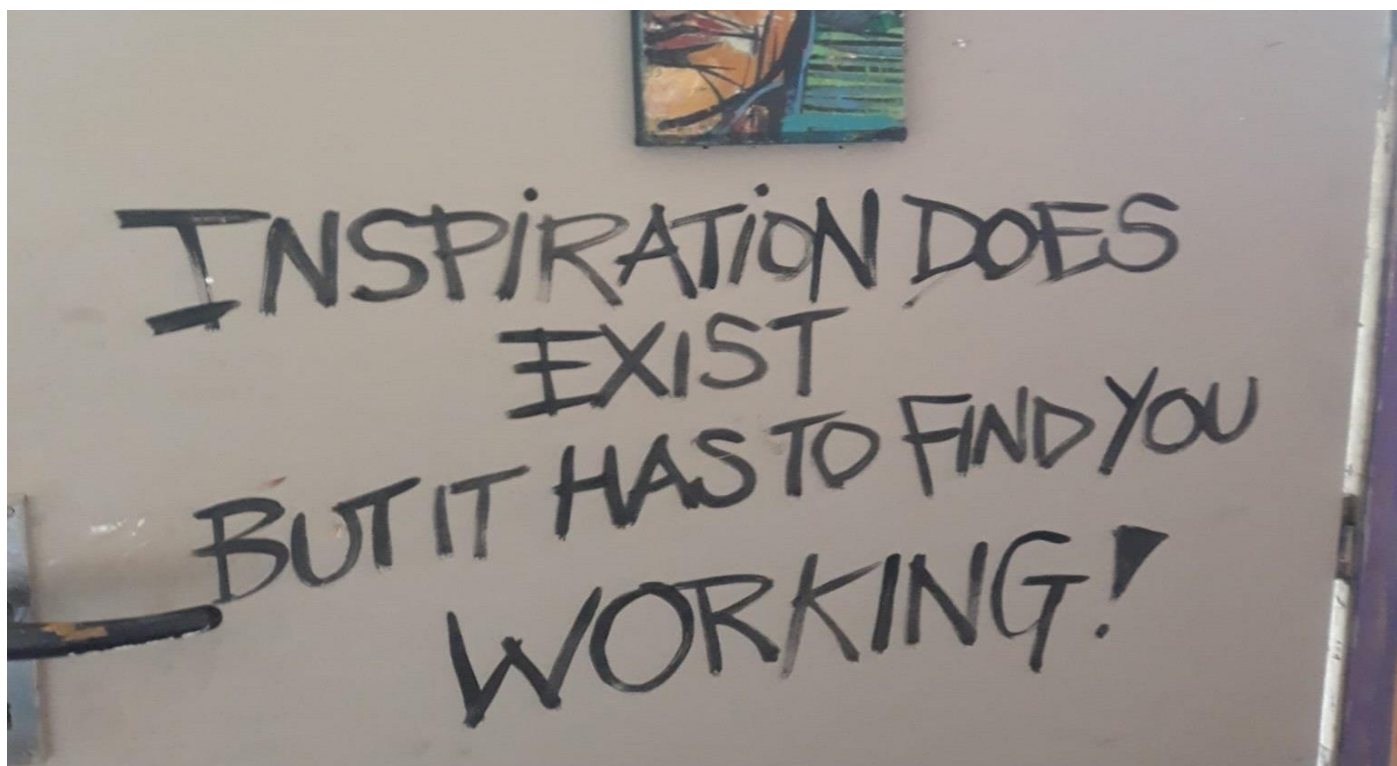


Eva Bernadetta – Upracované ruce řemeslníka (fotografie)



Pablo Picasso – Guernica (foto Almudena Sanz, Pixabay)

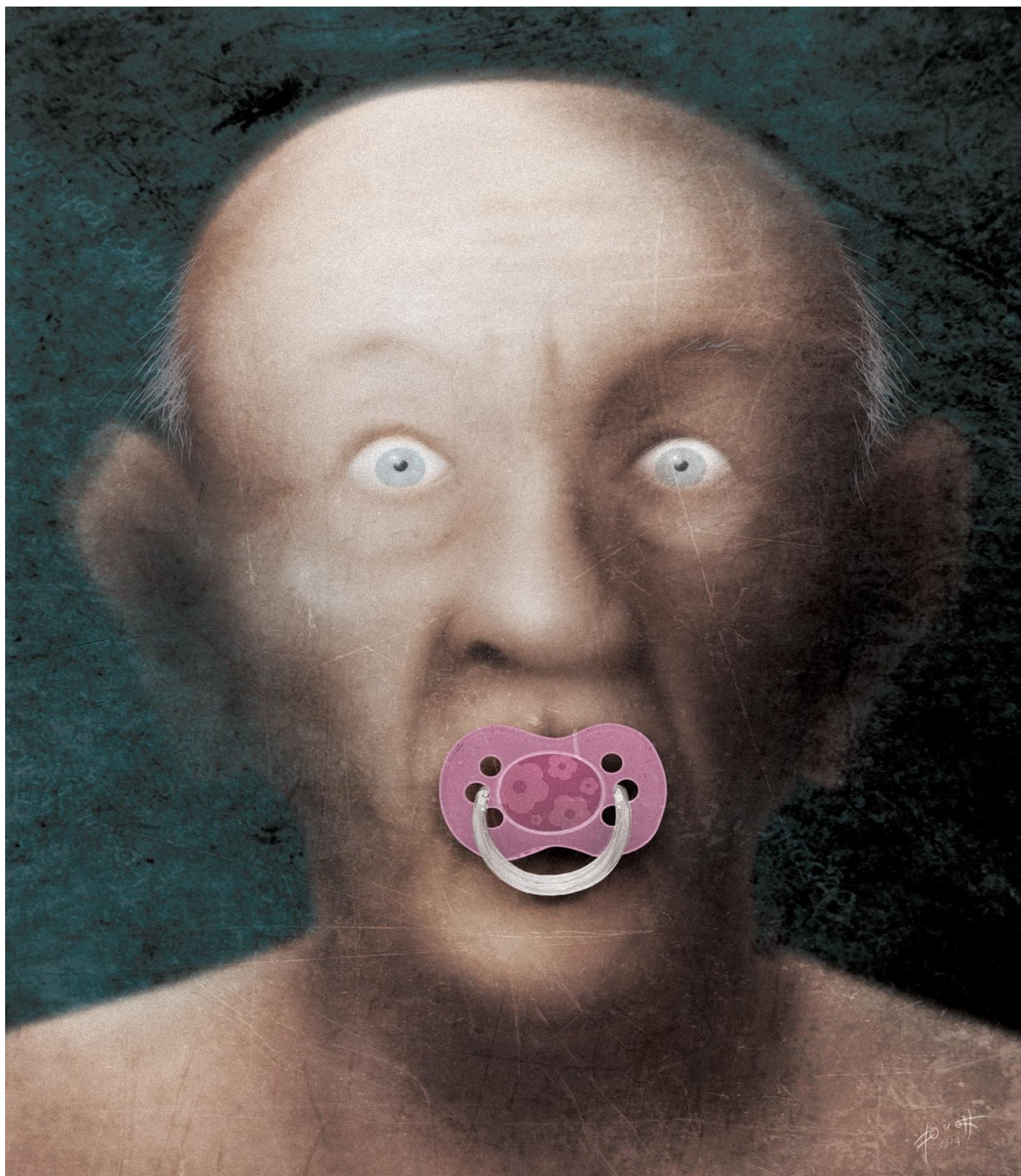
Picassův výrok: „*Inspirace existuje, ale musí vás najít pracovat!*“ si napsal na dveře svého ateliéru bohužel nedávno zesnulý skvělý britský akademický malíř David John Lloyd, žijící svou druhou část života u nás na Ostravsku. A věděl proč – v určitém období se musel z finančních a existenčních důvodů často živit podnikáním v jiném oboru, nebo i různými řemesly.



(Foto s laskavým svolením manželky Pavly)

Prozření

Čím více se fakticky živíme artem, tím méně jde o zábavu a tím více o nejednoduchou práci, zvláště když jste kompletní „firmou“, která musí zvládnout více rozličných pracovních úkonů, ale má jen jednoho pracovníka na úplně všechno, a tím jste vy sami. Kdyby ti, co by si přáli žít se artem, to mohli v plném rozsahu dopředu zkušebně poznat, možná by o to už tolik nestáli.



Honza Homola Art332 – Picasso (malba na tabletu, digital akryl, plátno 70 × 60 cm). Picasso dobře věděl, že bez práce si autor nezaslouží koláče, ale akorát tak dudlíka s chrastítkem na hraní

Lenost patří do pohádek, ne do života

Pamatuji si z dětství na jednu pohádku o lenoších, která mne jako kluka fascinovala. V knížce byli zobrazeni čtyři ležící lenoši v postelích a nad nimi hučely plameny hořící střechy. Ten požár vleže stále dokola rozebírali, až jim jeden z nich doporučil se zbytečně mluvením neunavovat a konečně už spát.



Jaroslav Valečka – Zhrzený manžel (olej, plátno 143 × 125 cm)

Jsi králík?

To, že práce šlechtí, už dávno věděli i Jiránkovi večerníčkoví králíci z klobouku.

A tak tedy přehnaně nelaborujme s tím, jestli se nám do něčeho chce, či nechce. Zkrátka po rozumném zvážení, co by bylo dobré udělat, se do toho jednoduše pusťme! MK nám v tomto směru sděluje docela zajímavou skutečnost: „Každá práce plodí nějakou výhodu.“

Ta mi ve chvílích určité pracovní nejistoty často pomáhala vytrvat. Díky ní jsem si vždycky říkal: „Když nebudu dělat v té či oné věci nic, výsledek bude stoprocentní nula, ale když to zkusím, pravděpodobně to něco přinese.“

A tak to i bylo. Nula od nuly pojde. Lepší je tedy dělat alespoň něco – i když si nejsme tak jistí, že to je ono – než nedělat nic. Ano – z nicu vznikne zase jen nic. A když některým činnostem budeme s dobrým úmyslem věnovat čas a síly, a ty přesto z nějakého důvodu nevyjdou, nelitujme. Vše, co neproběhlo či nedopadlo, jak jsme očekávali či bychom si přáli, má svůj smysl. Vše můžeme zužitkovat. Nejde o to, jestli se to událo, či neudálo, ale o to, jak se k tomu stavíme, co přínosného z toho vytěžíme.

Když na něčem pilně pracujeme, je z toho vždy nějaký přínos. Když ne v pocitu z dobře vykonané práce, tak alespoň v poučení: Tudy cesta nevede. I to je přeci přínos.

Pracovitost, spolehlivost, zodpovědnost

Dcera se před lety vdala do zahraničí. I když k tomu nevedla žádná protekce, oslovila ji tamější televize a natočila s ní naučný pořad o jejím pracovním a osobním životě.

Také s ní jedna letecká společnost natočila svůj propagační film. To vše nebylo kvůli její vizáži, ale zejména pro její pracovitost, spolehlivost a zodpovědnost.



Važ si práce v artu

Kolegové oblíbeného herce Jiřího Kodeta zmiňovali, že oceňoval řemeslné profese. Bylo mi to a je na něm sympatické. Oslovil jsem jeho dceru Barboru Kodetovou Šporclovou a zeptal se jí na to. Poslechněte si slova přímo od pramene:

Táta byl syn a vnuk sochařů. Uměl tedy v podstatě vše, od zedničiny po jakékoli práce na zahradě i v domě. Já i moji sourozenci jsme to zdédili po něm. S řemeslníky se vše odvíjelo od toho, zda byli dobří ve svém oboru a spolehliví. Pokud ano, vztahy měli dobré. Pokud ne, hledal nové. Jejich práce si vážil. A celý život i s mou maminkou neustále něco zvelebovali, stejně jako i já...

Vyrovnanost versus workoholismus

Samozřejmě pracovat ve svém životě tvůrčím způsobem je fajn. Neměla by nás ta práce v artu ale uhranout natolik, že necháme stranou rodinu, své zdraví a jiné další odpovědnosti a radosti života.

Workoholismus je odborníky definován jako *chorobná závislost člověka na pracovním výkonu bez ohledu na jeho další životní potřeby*.

V MK je prevence proti workoholismu popsána: „Lepší je hrst odpočinku, než dvě hrsti tvrdé práce a honba za větrem.“

Ano, nežijeme přeci proto, abychom jenom pracovali, ale pracujeme proto, abychom žili. Japonci jsou přehnanými sebenároky známí. Mají proto ve svém slovníku dokonce výraz „karoši“, což znamená *smrt z přepracování*. Když nás někdo špatný odřízne od života, je to velká tragédie, ale je ještě větší, když se o to postaráme my sami svou nerozumností...



Jindřich Lípá – *Karoši* (fotoperformance z cyklu *Analysis*). Na *Karoši* zemře v Japonsku stejný počet lidí jako při dopravních nehodách

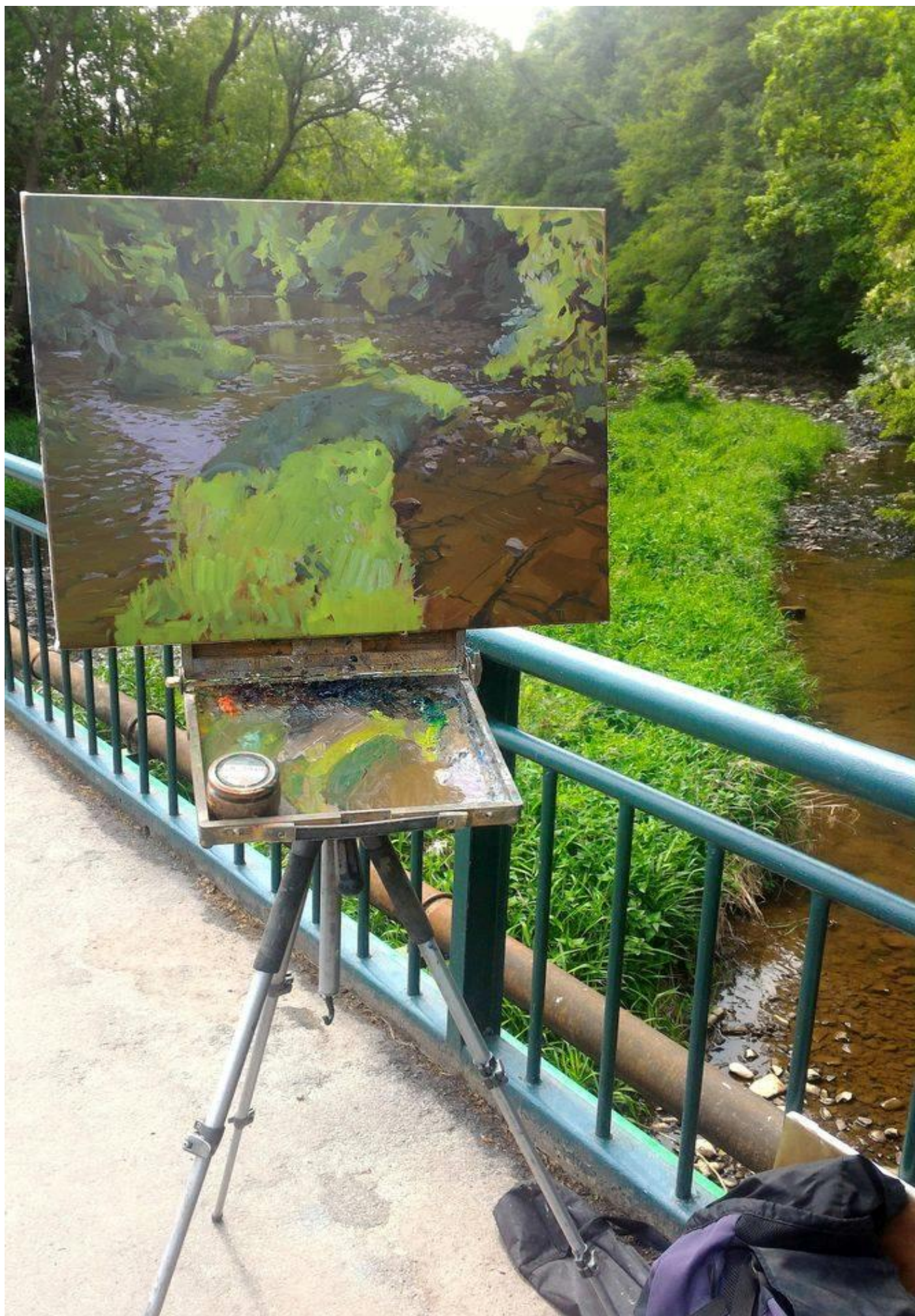


Martina Becková – Octopula (kombinovaná technika, akryl, olej, plátno 150 × 100 cm). Autor si nesmí myslet, že má více rukou, jako chobotnice chapadel, a nabrat si větší množství práce, než je pro něj a jeho pracovně životní situaci únosné...

Tomáš Honz je velmi pracovitý malíř, ale díky oblíbenému plenéru s bonusem pohybu na čerstvém vzduchu, kde je jako doma, není jeho pracovitost na úkor zdraví. Dá se říct, že spíš naopak.



Tomáš Honz – Kamenopád 4 (olej, plátno 60 × 50 cm)



Tomáš Honz – Chrudimka z mostu ve Slatiňanech (olej, plátno 50 × 63 cm)



Jan Kaláb – Plamenný horizont (barva ve spreji, akryl, plátno 60×30cm). Tento autor je znám svou pracovitostí i řemeslnou kvalitou své tvorby. Udrží si ale rozumnou vyrovnanost, podobnou barevné harmonii jeho zde přiloženého díla. Vyjádřil se, že je pro něj, vedle radosti z tvorby, něčím velmi cenným být u růstu své malé dcerky. Je prý pro něj velkou výzvou stíhat práci a zároveň mít dost času na rodinný život...

Milan Berky

Slovenský portrétista Milan Berky – muž postavy kulturisty, do jehož silných paží byste spíše vložili činku než tužku na kreslení.

Kreslit ale začal až po hromadném propouštění z práce. Mohl vše vzdát a propadnout leccemus. Nedokázal ale sedět a nic nedělat, nebo dělat něco k ničemu. Tak vzal papír, tužku a ostatní pak už šlo samo.

Základem malířské zručnosti je trénink jako ve sportu – opakované kreslení čehokoli reálného, aby malíř dostal do ruky cit pro tvar, odstíny i světelnou situaci na ploše. Po takové opakované návštěvě cvičiště je lehce na bojišti, tedy ploše pak už skutečného díla. Jak tedy vypadá bojiště tohoto autora? Kresbě se věnuje pouhých osm let. Za tu dobu nakreslil cca 2 000 děl, tedy minimálně jedno denně! To číslo tedy bude při vašem čtení těchto řádků zase o něco vyšší. Nejde ale o nějaké rozměrové „chudinky“. Používá i o dost větší formáty než klasické A4 či A3, a přitom jde většinou o kresbu zcela zaplněnou plochu. Jeho osobní časový rekord je kvalitní kresba na formát 70 × 50 cm za 1 hodinu a 45 minut! To by se běžný smrtelník zapotil i jeho pouhým zběsilým chaotickým počmáráním.

Jeho práci sleduje na internetu přes 20 000 sympatizantů a tisíc lajků u jednoho obrázku není nic neobvyklého.

Vedle známých osobností uspokojuje portréty doslova stovky svých zákazníků.

Milan také vede kurzy kresby pro zájemce a vystavuje ve své vlastní galerii.



Slovenský portrétista Milan Berky – jeho silné paže bravurně ovládají i jemnou tužku



Takto vypadá ruka malíře Milana Berkyho, ne po vyfárání z dolu, ale po kreslířském výkonu na svém díle, jako je například následující obrázek jeho vnučky.



Milan Berky – Vnučka (kresba, uhlíková tužka, 70 × 50 cm)

Jak si šéfuješ?

Výtvarník nad sebou nemá šéfa, ani píchačky. To ale neznamená, že by měl nezodpovědně dělat jen to, co ho baví. Je jedno jestli tvoří, zavází výstavu, pořádá kurz, upravuje webové stránky, komunikuje se zákazníkem nebo počítá daně. Hlavní je, že nemarní čas a pracuje. Že si váží svobody v organizaci svého času a nezneužívá ji.

Také to má snazší než mnozí ostatní pracující ve flexibilitě řešit osobní věci, ať jde o návštěvu doktora, hlídání vnoučat či cokoli jiného. Měl by mít proto o to více na mysli danou běžnou pracovní dobu statisíců těch, co musí každý den v přesnou hodinu chtít nechtít nastoupit do práce a tu pracovní dobu být ke službám své firmy.

Kdysi jsem zaslechl na zkoušce jednoho hudebního tělesa, jak říká sborista druhému: „Mně už se nechce dneska pracovat.“ Řekl to půl hodiny potom, co před polednem přišel do práce. Co by si asi o tom myslel dělník, který je už v šest ráno v montérkách na pracovišti a před sebou má celodenní fyzickou práci, která jej možná nenaplnuje, a dokonce mu může i poškozovat zdraví – a jinou volbu třeba ani nemá?

Vážme si své umělecké práce i z úcty k těmto lidem, protože bez zedníků bychom neměli, kde bydlet, bez popelářů, kam dávat odpad, atd.

Ano, jak bylo řečeno v *Pyšné princezně*: „Každá práce je nám platná!“



Jindřich Lípa – beze slov. Mimo práce kata je každá práce užitečná

SHRNUTÍ

I z práce, která nevyjde, je užitek minimálně v poučení.

Opakováním pracovních úkonů nám jdou časem tyto činnosti stále snadněji.

Neprokrastinujme mrháním hodinami času neschopností jasně si určit pracovní náplň.

Nenarodili jsme se jen pro práci, ale také pro smysluplný život.

Neflákejme se – od toho nám pomůže píle, pokora a ocenění pro jiné profese.

13) PROPAGACE



Jindřich Lípa – Festival Atelier Art Fest 2018. Rozhovor pro TV je jednou z možností širokého spektra propagačních kroků autora

Jste Sherlock Holmes?

Před mnoha lety mi v mých začátcích moudře poradili dva lidé. První byl členem umělecké skupiny Tvrdohlaví. Když si prohlížel můj obraz, řekl: „Nejde o to, jestli se ten obraz líbí mně, a ani není podstatné, aby se ten obraz líbil všem. Důležité je, že jistě někde existují lidé, kterým by se líbil určitě...“

Navazuje na to ta druhá rada od jedné galeristky – dodnes mi zní v uších: „Každý obraz má svého majitele a úkol autora je jej najít!“

Takže pro nás autory zní od těchto dvou moudrých rádců jejich společný „rozkaz dost jasně“:

VAŠI TVORBU JISTĚ NĚKDO CHCE A VY HO SAKRA KOUKEJTE NAJÍT!

Komenský by to důrazně akcentoval svým obligátním: „Hledat, hledat, hledat a ještě jednou hledat!“

Představme si, že jsou ve škole ve třídě dva výtvarně nadaní kluci. Jeden má doma hromadu svých nádherných kreseb zvířat, ale stydí se je přinést do školy ukázat spolužákům. Toho druhého zase baví malovat auta. Když namaluje něco nového, vezme to ale hned druhý den do školy. Mávaje obrázkem nad hlavou vlítne do třídy a volá: „Klucí pojd'te se mrknout, to budete valit bulvy!“ a oni se k němu zvědavě seběhnou...

Ten první kluk je mimo, druhý se přirozeně úspěšně propaguje.



Jindřich Lípa – Enigma (akryl, plátno 100 × 140 cm). Enigma byl šifrovací stroj, jenž bránil odhalení skrytého. Někteří autoři dělají nevědomky vše pro to, aby jejich tvorbu zákazníci též těžko objevili

O co nejde

- Nejde o to, mít nějakou propagaci, ale účinnou propagaci.
- Nejde o to, myslet si, co je účinná propagace, ale vědět to.
- Nejde jen o to, vědět to, ale také ji správně „ušít“ na svou situaci.
- Nejde jen o to, ji umět správně ušít, ale také i správně provést.

CO NEJVÍC LIDEM AKTIVNĚ A SMYSLUPLNĚ PŘEDLOŽIT TVORBU.

Tuto větu by měl mít autor pod kůží jako tetování, ale ne jako smyvatelnou hennu. Je autorovou mantrou, páteří udržující jeho samouživitelnost. Každé její slovo má sílu. Rozeberme si tedy nyní soustředěně tyto její čtyři konkrétní „obratle“:

- CO NEJVÍC
- AKTIVNĚ
- SMYSLUPLNĚ
- PŘEDLOŽIT

Zamyšlení nad „CO NEJVÍC“

Pojďme ze mě udělat pokusného králíka. Na mém příkladu pro představu odhadneme, kolik lidí by asi tak mohlo chtít na našem trhu mé abstraktní obrazy. Myslíte, že to jde spočítat? Uvidíme. Netřeba velké matematiky, ani společnost na výzkum a analýzu dat. Postačí selský rozum, uvažujme:

Ve druhé kapitole jsme došli k tomu, že k abstrakci má blíž asi třetina populace. Abych jí moc nefandil (a též odečetl nekupující děti, mládež a případně letité), kupní základ snížím na pětinu. Z deseti miliónů obyvatel naší republiky to čítá kolem dvou miliónů. Každému z nich se ale má abstraktní tvorba líbit nemusí. Abych si tedy moc nefandil ani já, řekněme, že by ta má abstraktní tvorba esteticky oslovila z těch dvou miliónů jen čtvrtinu, tedy půl miliónu. Uvažujme dál. Ne každý z nich by si ji z různých pochopitelných důvodů pořídil (od nedostatku financí přes již uspokojivě dostatečně esteticky zařízený interiér až po nesouhlas partnera s jiným vkusem atp.) Dejme tomu, že by si ji mohla a chtěla opravdu koupit pětina z nich – kolem 100 000. To je ale stále ještě slušný počet! (K tomu nepočítám zahraniční galerie, kde mám také díla v nabídce.) Má to ale jeden háček, spíš docela velký hák – neznám je a oni mou tvorbu také ne. Přitom kdyby ano a každý si ode mne pořídil obraz (za předpokladu, že bych je měl v potřebném počtu), přišel bych si minimálně na miliardu. (!)

Otázka tedy zní: „Chce někdo mé obrazy?“, ale: „Jak alespoň některé z nich najdu?“ Jak najít hromadu jehel v megastohu? Konstruktivní odpovědí je – snažit se oslovit CO NEJVÍC lidí. Zlatokop také nakope a proseje *co nejvíc* zeminy, aby narazil na zlato. Tu hlínu sice vůbec nepotřebuje, ale chce-li zlato, musí ji všechnu prosít. A čím její větší množství proseje, tím víc zlata najde – jak prosté.

Proč bychom ale dealersky lítali jako splašení s katalogem své tvorby po celé republice a oslovovali co nejvíc lidí, když to za nás může udělat jeden z neúčinnějších nástrojů – naše webové stránky (které podrobně rozebírá příští kapitola).



Jindřich Lípa – Uprchnutí (velkoformátový dvoupolohový designový obraz). Neprchej před odpovědností svoji tvorbu zpřístupnit mnohým tím, že v tom směru nebudeš nic dělat

Zamyšlení nad „AKTIVNĚ“

Jednou jsem jel s kamarádem v jeho rozpadající se dvanáctsettrojce. Na rušné křižovatce stáhnul okénko a rozjařeně zahulákal na procesí na přechodu: „To mám skvělej bourák, co...?“ Nevím, do jaké míry tomu sám věřil, ale zaujalo mne, že i když neměl moc co, směle to propagoval. Jestliže tedy kamarád suverénně bojoval za prorezlou pikslu na kolech, o to více by měl autor bojovat za tvorbu, za níž si stojí. Sebelepší díla v depozitu jako bychom neměli, punc chtěnosti totiž získají až u zákazníka na zdi (jako miliardář, co své miliardy do smrti neutratí, je vlastně neměl).

Ano, autor by měl vším, co dělá, směle předkládat svoji tvorbu co největšímu počtu lidí. A to tak velkému, aby z něj vzešel ideální počet zájemců odebírajících jeho díla v počtu, který je žádoucí pro jeho uživení.

Budeme-li umírat hladu a mít ve sklepe hromadu zlatých cihel, je nám to k ničemu stejně, jako když budeme mít v depozitu hromadu nevímjakých obrazů. Takže, moji milí, možná dosud spíš „skladníci vlastní tvorby“ – nejen zapáleně tvořme, ale také hrdě vylezme ze svého „depozitního sklepa nevědomosti“ mezi davy a naplno všemi možnými způsoby smysluplně zahulákejme: „Tady to jééé...!“

Zamyšlení nad „SMYSLUPLNĚ“

- Smysluplné není očekávat, že se naše díla zalíbí všem, natož většině.
- Smysluplné není mít zastaralé, mdlé webové stránky.
- Smysluplný není rozvleklý a unavený životopis v autobiografii.
- Smysluplné není myslet si, že nás spasí placená reklama.
- Smysluplná není předraženost, která odrazuje.
- Smysluplné není podceňovat kamenné galerie.
- Smysluplné není podceňovat virtuální galerie.
- Smysluplné není nepropagovat, co lze (interview, ocenění, zajímavý prodej).
- Smysluplné není mít odbytou prezentaci děl.
- Smysluplné není nectít zákazníka.
- Smysluplné není nepřát kolegům.
- Smysluplné není kolegy pomlouvat.
- Smysluplné není nectít galeristy.
- Smysluplné není nectít umělecké kritiky.
- Smysluplné není usilovat o oblíbenost.
- Smysluplné není chtít se zavděčit všem.

Podobnými a dalšími nesmyslnostmi oslabujeme sebe a svoji propagační sílu. Pokud čímkoli působíme na své okolí jako sychravé počasí, budou se od nás odtahovat nejen spolupracovníci v artu, ale i zákazníci. Jsme-li propagačně důvěryhodní a vstřícní, zájemci půjdou za naší tvorbou jako rekreanti na prosluněnou pláž.



Jindřich Lípá – Nasazení (designový obraz). Nasad' se v odpovědnosti svoji tvorbu mnohým zpřístupnit tím, že budeš v tom směru všemožnými způsoby aktivní

Zamyšlení nad „PŘEDLOŽIT“

Gustave Eiffel. Tento úžasný „kovový“ konstruktér je nejvíc znám svou Eiffelovou věží a sochou Svobody. Z toho, co vše naprojektoval a postavil, jde ale jen o malý zlomek. V tom je ten vtíp. Eiffel byl nejen dobrý konstruktér, ale byl si též moc dobře vědom potřeby propagace své práce a firmy. Neležel jenom stále zabraný do svých výkresů. Nenechal si ujít žádnou propagačně účinnou příležitost. Postavil sice na celém světě mnoho nebývale technicky vyspělých staveb, ale svět o nich dnes v podstatě nemá ponětí. Nejvíce ho zpropagovaly právě ty dva již zmíněné, z jeho pohledu dokonce nenáročné projekty. Proto tak vehementně stál o zakázku postavení sochy Svobody. Tou mohl získat jako evropský konstruktér věhlas za oceánem a potažmo i po celém světě.

U Eiffelovy věže vystoupila jeho propagační kreativita ještě víc. Měla být původně postavena pouze pro Světovou výstavu Expo a následně zbourána. Eiffel si ale chytře vymohl smlouvu na 20 let jejího následného provozování (náklady se mu tak vrátily do půl roku). To ještě nebylo vše. Časem na ní nechal nainstalovat tehdy revoluční radiokomunikační a meteorologická zařízení, jejichž silná potřebnost byla jedním z hlavních důvodů odložení jejího zbourání na neurčito.

Eiffel prostě uměl svou práci a nápady *předložit* ve správný čas na správném místě a těm správným lidem tak, že pak splnily svůj propagační účel.



Majestátní Eiffelova věž (Foto – Walkerssk 502 image, Pixabay). Autorova propagace by měla jeho umění hrdě podpírat tak, jako hrdě stojí spanilá Eiffelovka, dodnes propagující um a kreativitu svého tvůrce.

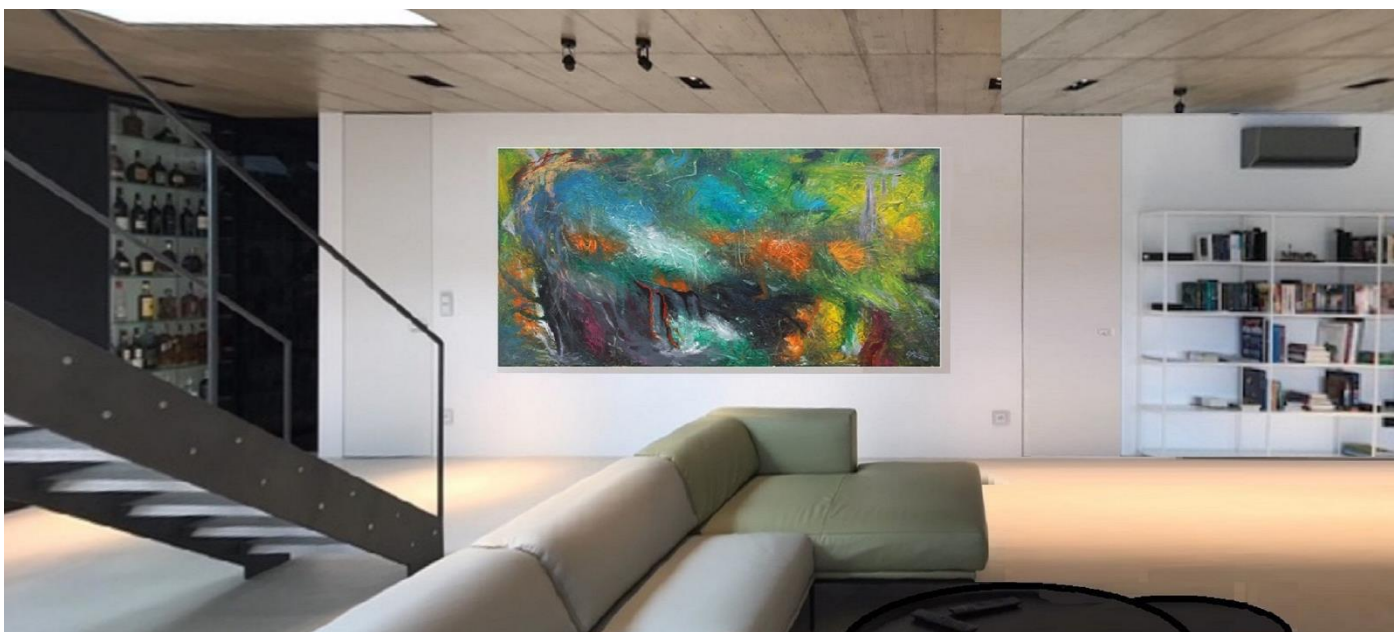
Zde si dovolím poznámku, apel – v rámci knihy jsem samozřejmě intenzivně komunikoval s velkým množstvím autorů a rovněž si o nich případně vyhledával potřebné informace a jejich díla. Určité množství autorů mělo o sobě na netu obtížnou dohledatelnost. To platilo nejen u webových stránek, ale i u jejich děl, ba dokonce popisků u nich. To je stav, který by autor neměl ve vlastním zájmu dopustit. Já to pátrání nějak přežil, ale lituji zájemce o jejich tvorbu, respektive ty autory samotné, neboť si sami brání v zájmu o svou práci. (To se netýká těch, co to nepotřebují či o to nestojí.)

Neživí nás tvorba, ale propagace

Budou dva obchody vedle sebe, jeden s frontou koupěchtivých zákazníků. Ke kterému si to namíříme? Fronta je samovolný „propagační“ prvek, ukazatel na to, za co tu frontu stojí stát. Propagací předkládáme zájemcům důvody se o náš „artobchod“ zajímat. Možností, jak to dělat, je mnoho, některé dále zmíním (v tomto budme sami kreativní a nacházejme další různé vlastní způsoby). Na webových stránkách jsou jednou z nejúčinnějších informace o zájmu o tvorbu autora, například formou fotodokumentace z konkrétních prodejů. Fotografiemi, jako jsou například tyto dvě:



Spokojení manželé mi po zdárném ukončení zakázky poslali pochvalný e-mail a svou fotku, v pozadí s novým obrazem Planeta. Vystavení takové fotografie nebo fotografie obrazu v jejich interiéru (níže) může autor použít jako propagaci na svých webových stránkách (samozřejmě musí vždy dotyční s použitím souhlasit)



Jindřich Lípa – velkoformátový abstraktní obraz Planeta (akryl, plátno 150 × 300 cm)

Propagační články

Jestliže ohledně propagace pro vás může někdo cokoli smysluplného udělat za přijatelné peníze, zaplaťte mu. Vyjde-li to, učinite to znovu. Nezdařených počínů nelitujte. Poděkujte vesmíru za lekci – posun a poučení sebe sama. Jen už neopakujte.

Na druhou stranu, proč ale druhým platit za to, co zvládneme sami, že? Pokud se vám například naskytne možnost publikovat článek o své tvorbě, využijte ji.

Účinná nabídka obrazů



Představte si, že zahříváte moderní interiéru a chtěli byste si do něj pořídit nějaké dominantní umělecké dílo, které by jej esteticky podtržilo a umocnilo. Co udělat proto, aby jste svého cíle snadno dosáhli?

Měřítkem v tomto směru stále patří originální obraz. Kamenné a internetové galerie jeho poskytnutí velkou nabídku. Co když ale vaše představivost váhá s výběrem? Obrazy jsou totiž převážně předkládány jako samostatné obrázky. Ale vy byste chtěli vědět, jak to obraz, který jste si vybrali, vypadá ve skutečném interiéru? Asi jako když kupujete nějaké oblečení. Lepší představu si uděláte, když vám není přemýšleno samostatně, ale například na nějaké modelce...

Na poli umění tento nedostatek řeší úspěšně galerie moderních obrazů malíře Jindřicha Lípy www.artlipa.cz. Autor v ní prezentuje velký výběr svých velkoformátových abstraktních obrazů, zasazených přímo v moderních interiérech. Dokonce můžete klikáním myši desítkami jednotlivých obrazů „listovat“ svůzně za sebou. Během velmi krátké doby tak kvalitně shlédnete mnoho desítek originálních obrazů a vaše představivost dojde plně spokojenosti. Nemusíte udělat ani jeden krok z domova, vše hravě zvládnete z Vašeho mobilu, tabletu či PC.

Tento způsob prezentace obrazů je autorovým nápadem a používá jej již léta. Ocenili jej konkrétní odborníci na poli umění a někteří z ostatních malířů jej začínají postupně používat. Úspěšnost této cesty prezentace obrazů potvrzuje i desítky prodaných děl z této galerie. www.artlipa.cz



havlíčnická galerie Artlipa pomocí špeku koluje obrazy z interiéru.

Jako třetíčku na dortu má autor ve své nabídce službu „obraz na dálku“. Pokud pošlete autorovi fotografii dominantní stěny svého interiéru, dostanete obratem, zdarma a nezávazně, vámi vybraný obraz, na ni virtuálně posazený!

Jeden z několika mých vlastních propagačních článků v tuzemském magazínu o umění

"NY-ARTNews"

The Art Side of the City

- Home
- Art & Money
- Excellence in New York
- News & Events
- Opportunities
- Contact

[All Posts](#)

[Interviews](#)

[Opportunities](#)

[Excellence in New York](#)

[More](#)

D'Andrea Brady • 17 hours ago

Jindřich Lípa: New Wave Abstract

From viewing his collection of abstract art, I saw many emotions put into Jindrich's paintings. You can see the fun he had from the way each stroke is plastered into the canvas. Without too much effort, each painting's color gave its own story, which gave each image its own individuality. It's as if they were coming to life from your very eyes. I interviewed Jindrich and his translator Marek through a Zoom meeting on Saturday, February 13th, 2021.



Jindřich Lípa

[Contact Us](#)

Excellence in New York



[News & Events](#)
[Independent Artists & Galleries](#)
[Art & Money](#)
[Opportunities](#)
[NYC & Abroad](#)



Newyorský magazín o umění mi nabídl článek – rozhovor se mnou o mé výtvarné práci

Trend

Představme si velkou, profesionálně připravenou, propagovanou akci. Jako příklad mohu uvést velký mezinárodní umělecký festival Swissartexpo, který pořádá renomovaná švýcarská galerie. Pravidelně se koná v úctyhodné prostora, podobné katedrále, v sále SBB Event Hall na hlavním nádraží v Curychu. Pro jeho centrální polohu a velkou průchodnost je jedním z nejnavštěvovanějších míst této země. Během festivalu jím projde několik set tisíc návštěvníků. Autoři mají možnost prezentovat díla i na velkoplošných HD obrazovkách s velkým rozlišením. Tento narůstající trend pomáhá větší propagaci více autorům z mnoha zemí najednou. Šetří jim starosti, peníze a čas, spojený s klasickou dopravou a osobní instalací. Řekli bychom ideál pro propagaci naší tvorby.

Všimli jste si, že jsem napsal *propagaci*, ale ne *prodeje*?

Propagační přesah

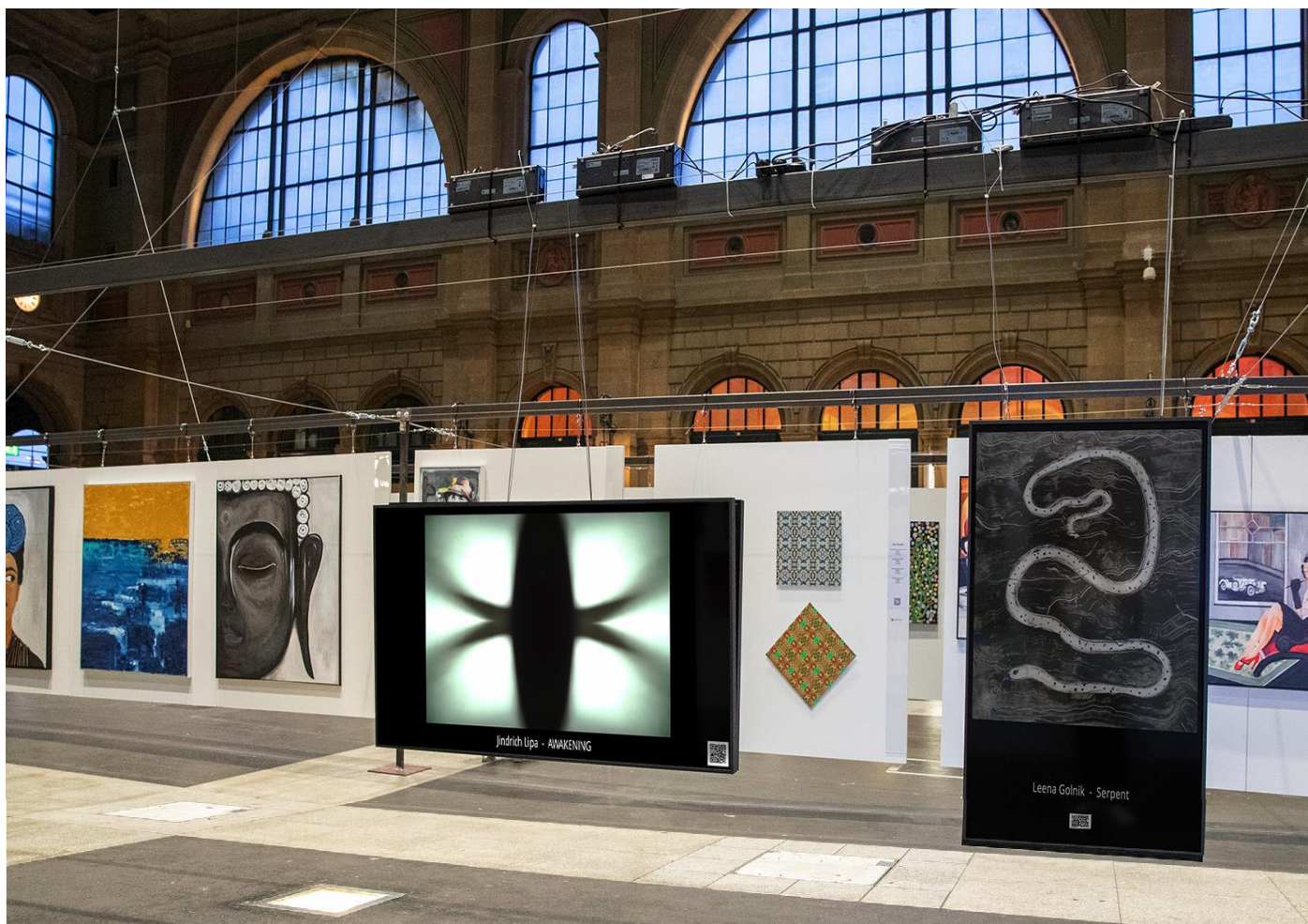
Snad každý začínající vystavující autor má velká očekávání zájmu o svá veřejně vystavená díla, pak je ale i opakovaně zklamáván. Zato ostřílený autor je v klidu a prodejní adrenalin začne vypouštět až při konkrétním prodeji díla (nepočítám samozřejmě výstavy, kde se platí vstupné, tam je jiný finanční proces).

Užitek z vystavování děl autora na akcích prezentujících umění tedy je, ale ani tak nemusí tolik spočívat v případných prodejích jako v jejich následném propagačním přesahu. Zákazníci totiž ocení, že se vámi nabízená díla účastnila akcí pořádaných profesionálními galeriemi. Takže autor, který se účastní výstav, do nichž investuje čas, peníze a úsilí a poté je neprezentuje například na svých webových stránkách, spíše naplňuje známé úsloví o mlácení prázdné slámy. Můžete od něj zaslechnout: „Ta výstava byla k ničemu, nic jsem neprodal!“

Je tedy potřeba naši účast na art akcích vhodně prezentovat ve veřejných materiálech o sobě a své práci. (Samozřejmě to nemusí zajímat autory, kterým dělá radost svá díla jen vystavovat, ale tvorbou se neživí, to je pak v naprostém pořádku).



Festivalová majestátní prostora SBB Event Hall na hlavním nádraží v Curychu



Jindřich Lípa – Probuzení (abstraktní fotoobraz) na velkoplošné HD obrazovce festivalu Swissartexpo v SBB Event Hall v Curychu

Makat!

Jednou jsme si koupili domů béžové záclony. Po jejich upravení na míru a zavěšení jsme si s manželkou uvědomili, že jsou tmavší, než jsme čekali. Místo otravné reklamační anabáze jsme se apaticko-prokrastinačně odevzdali mnohaletému osudu ponurého obývacího pokoje. A ejhle, záclony začaly praním časem postupně blednout a dnes jsou již super.

Jenže jak víme, že se něco takto samo vyřeší? To je spíše výjimka. Naše propagační odpovědnost není bohužel jako ty záclony. Ani absolvent AVU nemůže pasivně očekávat, že se o něj automaticky postarají art instituce, kurátoři, galeristi. My musíme být iniciátoři – oběhat, zařídit, nabídnout, vyhledat, poptat se atd. My sami musíme být ti vytrvalí, neúnavní hlavní předáci v ražbě našeho „art dolu“ uživení se na volné noze.

Začínajícímu autorovi posílí prodejní pozici širší škála propagačních prvků, kterým – aby byla účinná – se musí vyrovnaně průběžně věnovat. U zaběhlého autora to tak být ale nemusí. Čím více jsme v začátcích, tím více se zabýváme propagací, jsme-li zkušenější, propagační prvky „jedou“ skoro samy a tím méně je něco potřeba urputně řešit. Je to o osobní kreativitě, zručnosti a zkušenosti. Pokud budeme mít za sebou jen dvě výstavy a jednu z nich v místní cukrárně, bude to mít menší propagační sílu, než když jich bude víc a významnějších.

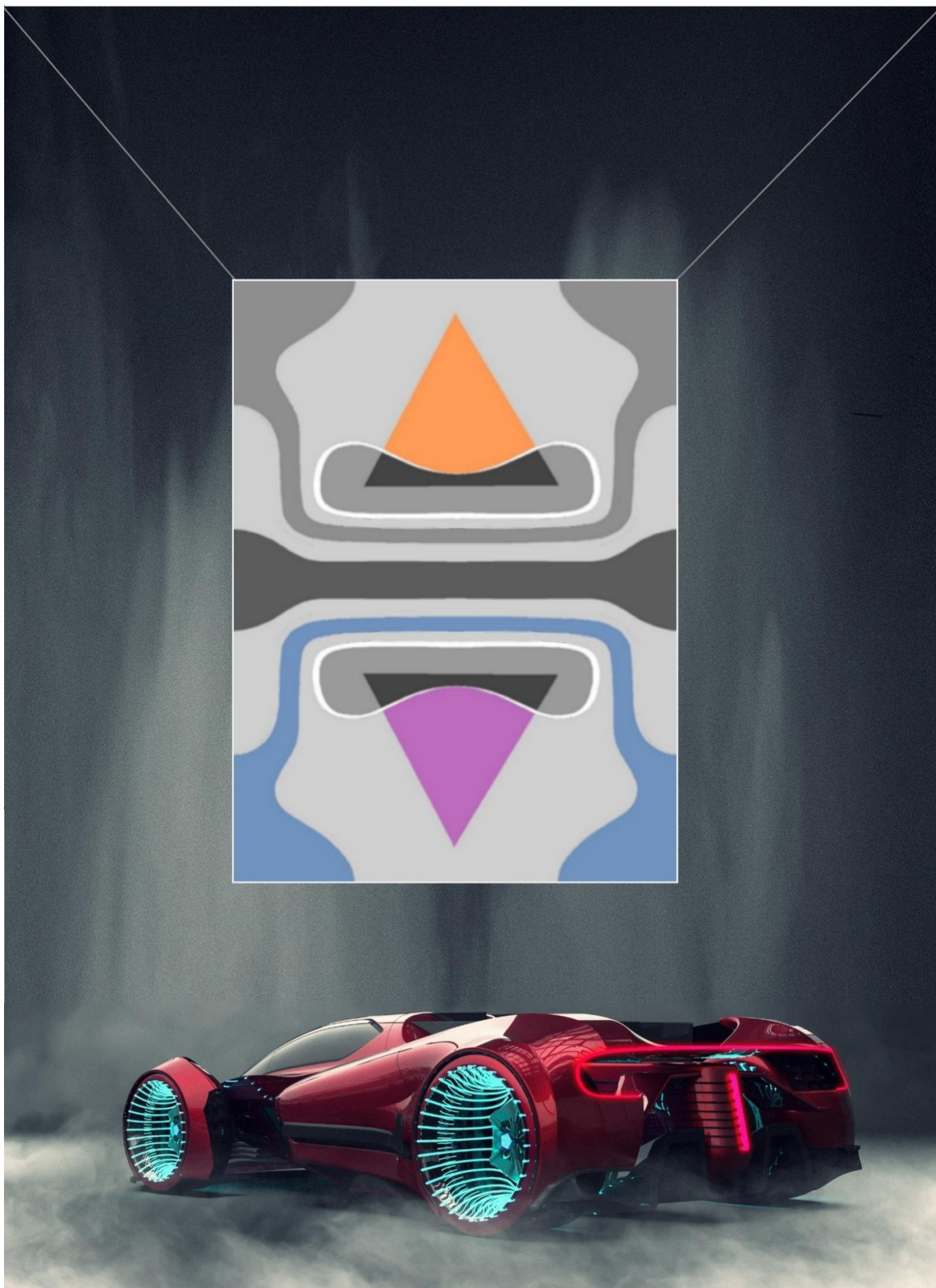
Značka se nedá koupit, ale odpracovat

V kapitole o talentu jsem zmínil malíře Michaela Rittsteina. On už dnes zřejmě extra neřeší prvky své propagace, ani nemusí přikládat do „obchodního kotle parní lokomotivy“ své umělecké dráhy, protože ta už mu jede sama. Přikládá maximálně v zimě do vyhlášeného velkého kotle ve svém ateliéru. Michael Rittstein léty prokázal svoji erudovanost a jeho tvorba je známá. Může si dovolit vyšší ceny, jež jsou kupci akceptovány, ale jak jsem jej poznal, asi mu o ně moc nejde, protože měsíce před výstavou obrazy neprodává, ani když se o ně hlásí konkrétní kupci.

Tento autor tedy nemusí ohledně propagace „hnidopišit“ kvalitu fotografií prezentovaných děl, ani je doprovázet dokonalými popisky. Přesto na ně mnozí rádi se zájmem reagují. Jedná se tak o samovolnou spontánní propagaci. Nespadne ale z nebe sama, je za ní celoživotní vytrvalá práce a neprvoplánové vytváření umělecké art značky – „Rittstein“.



Michael Rittstein v nádherném muzeu moderního umění Danubiana Meulenstein Art Museum. Má za sebou jistě mnohá životní dobrodružství, ale zde konkrétně má za sebou i jedno doslovné – velkoformátový obraz *Dobrodružství* (akryl, plátno 240 × 300 cm)



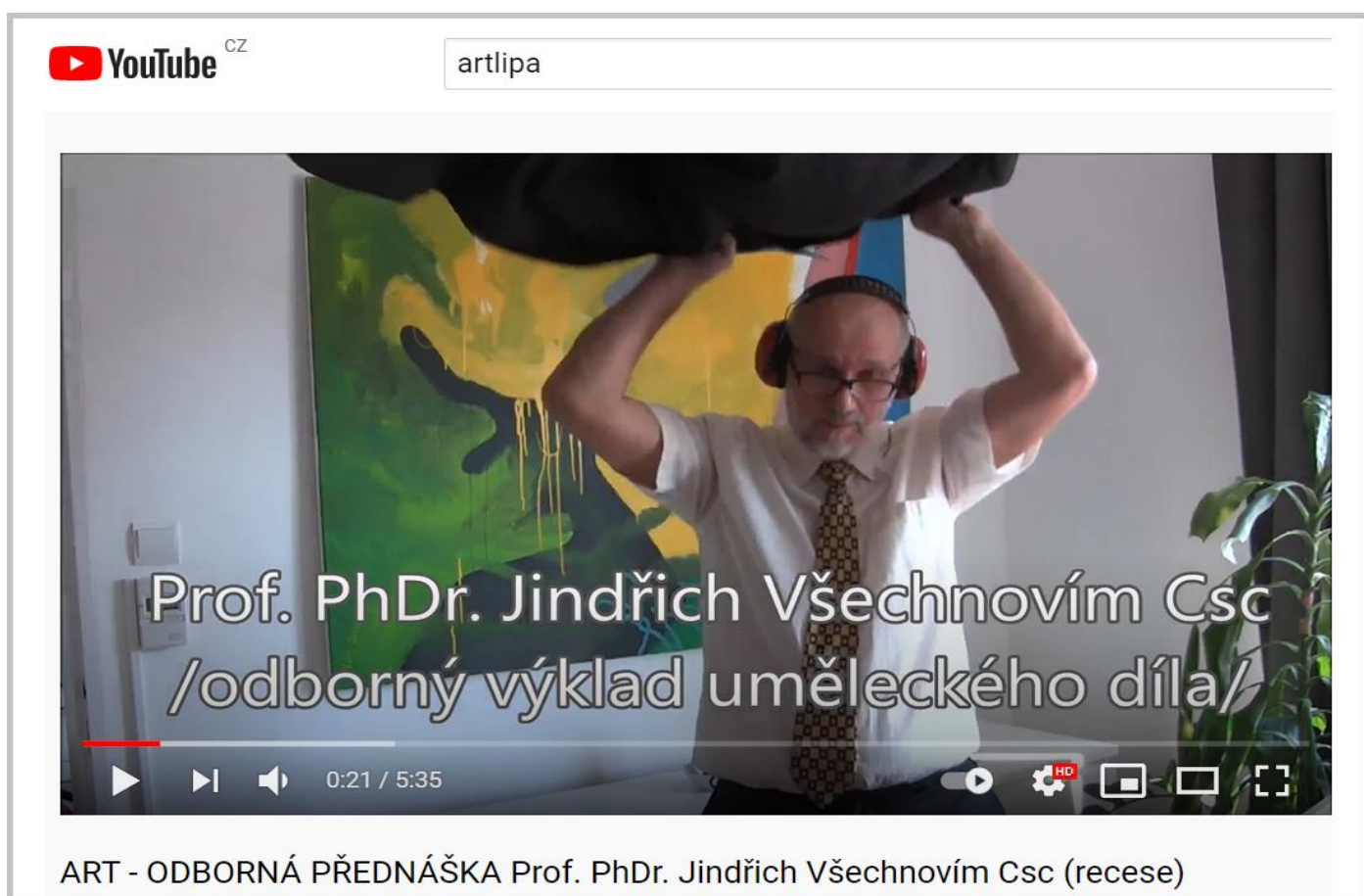
Jindřich Lípa – Electric lead (velkoformátový designový obraz, tisk – tvrzený plný polykarbonát, závěsný panel). (Foto Lee Rosario z Pixabay.). Kamarád Ondra obrazy propagoval auta a já někdy auty propaguji své obrazy...

Rozdílnost

Když dva dělají totéž, není to úplně totéž. Cesty jsou různé, někomu funguje to, někomu zase ono. Propagace je u každého umělce živoucí, trochu odlišný proces. Všichni ovocnáři pěstují ovoce, ale způsob jejich práce se liší podle jeho druhů.

Proto o své konkrétní pracovní situaci rozjímáme specificky, podle sebe. Poučme se od zkušených, ale slepě je nekopírujme. Například můj zkušený kamarád Ondra, mající motorismus v malíčku a auta profesionálně propagující, jednou venku postavil velká bílá malířská plátna. Propagované auto projíždělo obarvenými kalužemi podél nich a tím zároveň gesticky tvořilo abstraktní díla. Video pak nemělo chybu. On nepropagoval obrazy, ale těmi obrazy auta. A já zase někdy auty propaguji své obrazy.

Malíři a sochaři se budou v prezentaci přeci jen trochu lišit. Malíř má například v propagačních videích časosběr malby díla či její různě komentované postupy (sám mám pár takových videí ZANADO – ZAmyšlení NAD Obrazem), ale sochař to může rozšířit výrazně více.



ZANADO – video o obrazu – tentokrát výklad díla autorem s humornou nadsázkou

Sochaři budou svá díla možná fotografovat z více pohledů a s okolím, jež jejich působivou sílu ještě víc umocní. Mohou natočit videoreportáž nejen z místa na veřejnosti, kde už esteticky slouží, ale i z procesu jejich tvoření v prostředí dílny.

Nápady tedy vítány, ale s rozumem. Dronem snímaná výstava soch v exteriéru je fajn nápad, ne už svištící dron mezi obrazy v kamenné galerii. Rozohněný galerista pak taky může hnát autora s latí z blindrámu svou artkatedrálou jako farář hříšníka.



Lukáš Rais – Sirius. Sochy, plastiky, skulptury mohou mít trochu odlišný propagační fotografický a filmový servis než dvojrozměrné obrazy



Lukáš Rais – Světlo 2009. Fotografie díla z dílny, prostředí, v němž vznikalo, má své působivé kouzlo



Jaromír Gargulák – videozáznam odlévání plastiky. V prostředí řemeslné dílny lze natočit reportáž přímo o procesu tvoření. Zákazník si tím může uvědomit náročnost výroby díla

Propaguješ, nebo spíš sponzoruješ?

Účinná propagace nemusí být o penězích, ale o nápadech, jak potvrzuje můj reklamní slogan: *Placené reklamy prachy z kapes berou, ne těm, co se jim z hlavy nápady derou!* Placená propagace často vyprázdní autorovu peněženku, kdežto jeho kreativní nápady ji zdarma plní.

Následně vám ve zbývající části kapitoly předložím pro představu více dalších takových mých způsobů a úvah – je to jen na vaší kreativitě a citu, jaké z nich použijete či vymyslíte vy sami pro svoji konkrétní situaci výtvarníka:

Krmíte roboty?

Na podporu propagace je na webových stránkách vhodný aktivní, autorem doplňovaný blog, který na ně přitahuje zájem návštěvníků. Dávejme do něj příspěvky ohledně všeho kolem naší práce v artu – zkušenosti, zážitky, nápady, poučení, poznatky, reportáže, zajímavosti atp. Nejde jen o poučení a rozptýlení návštěvníků webu. Vyhledávací roboti ve vodách internetu mají rádi pravidelný a aktualizovaný obsah webových stránek. Ti nás pak více „doporučují“ uživatelům internetu při vyhledávání. Jde o stálý proces, je dobré jej tedy průběžně „přikrmovat“. Tím nejen jako autoři na svém webu obsahově „neusínáme“, ale zároveň mu zvyšujeme propagační kredit – budujeme jeho lepší pozici, což generuje více návštěvníků, potažmo zákazníků.



ArtLipa.cz
Prodejní galerie obrazů

Ceník ▾ Reference ▾ Servis ▾ O autorovi ▾ Videa ▾ Blog ▾ Kontakt

Jindřich Lípa – prodejní galerie obrazů

Vítám vás zde všechny, co kladete důraz na estetiku prostředí. Mnozí dnes akcentují svůj moderní interiér kvalitním originálním dílem. Jako autor se mnoho let věnuji malbě právě takových obrazů. Z těchto důvodů již využilo mé tvorby mnoho spokojených zájemců...

Blog

ARTLÍPA - PŘEVZETÍ OBRAZU ZÁKAZNÍKEM

Přehrát po... Sdílet

Vysílá: YouTube

Při předání obrazu zákazníkovi jsem natočil spolu s ním videopozdrav pro návštěvníky svého blogu

Setkání autora se zákazníkem je vždy pro obě strany příjemné a povzbudivé. A nejen pro ně. Fotografie takového setkání je povzbudivá i pro další potenciální zákazníky.



Mou srdcovku, obraz Napojení, jsem rád osobně předal milé paní Heleně, pro niž je již od mládí umění potřebné jako dýchání. Žila léta ve Francii, kde se věnovala i kurátorské práci



Pro autora je ctí setkat se osobně s tím, kdo si jeho dílo pověsí na léta v srdci své domácnosti



Fotografie zákazníků z předání nového koberce z mé kolekce kusových koberců vyrobených v Itálii



Někteří zákazníci rádi pošlou fotografii vašeho díla, v tomto případě designového výrobku

Účinným propagačním prvkem jsou tedy i fotografie od zákazníků s našimi díly v jejich interiéru. Potenciální kupci tak nejen vidí, že je o naši tvorbu reálný zájem, ale získají i živější představu, jak naše díla s jejich interiérem esteticky souzní.



Jindřich Lípa – designový obraz Pestrý život (akryl, plátno 120 × 180 cm) v interiéru zákazníka



Jindřich Lípa – designový obraz Pokora (akryl, plátno 120 × 180 cm) v interiéru zákazníka



Jindřich Lípá – obraz Magma na zakázku, umístěn do foyeru administrativního domu sídla několika firem, kde denně prochází velké množství zde pracujících a s nimi spojených návštěvníků. I to je propagace zdarma



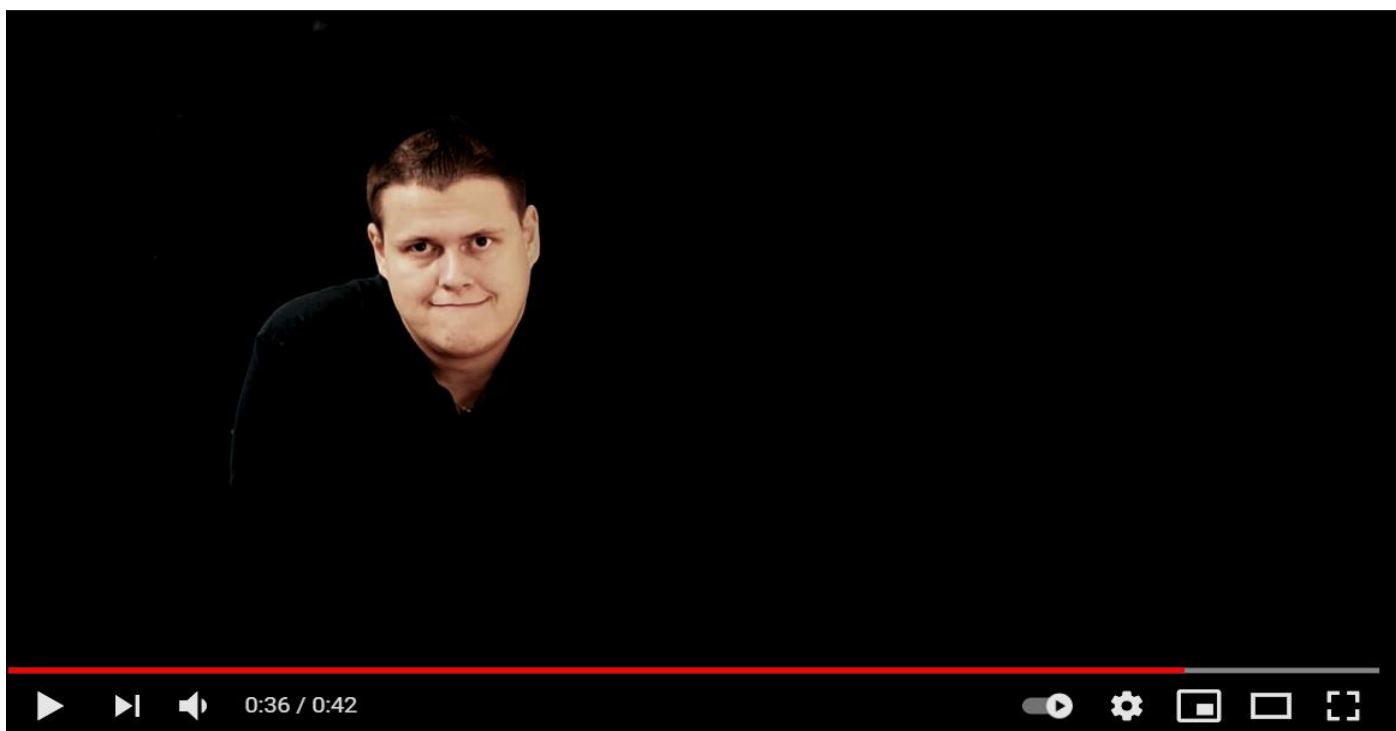
Jindřich Lípá – Magma (akryl, plátno 140 × 150 cm). Na malbu obrazu jsem dostal od zadavatele zakázku jen konkrétní barvy, které použít, ostatní bylo už jen na mně...

Dobrý nápad šetří čas i peníze

Můj bratr Martin, schopný makléř, nemá vůbec problém natočit nákladné propagační video. To ale není vždy nutné. Jednou si sehnal kostlivce a ukázal na něm konečný stav toho, kdo se snaží prodat svoji nemovitost bez profesionála.



Jindy zase natočil jen 42 sekund dlouhé video, v němž je pouze 5 slov, černé pozadí a žádné rekvizity. Na začátku se nás zeptá: „Prodáváte nemovitost?“ Pak se podívá na hodinky a chvíli se potutelně usmívá. Po závěrečném vyzvání necivět na video nám nabídne své služby.





Dobrý nápad je při propagaci k nezaplacení

Propagace samotnými spokojenými zákazníky je nej

Znáte ty výroky typu: „Paní Vonásková, na trhu mají nádherný broskve!“

Na webových stránkách v rubrice „reference“ mám i některá psaná hodnocení spokojených zákazníků, která mohou na principu „Vonásková“ povzbudit zájem dalších případných zákazníků. Ty komentáře by ovšem měly být pravdivé, ne vymyšlené. Pokud si někdo myslí, že je to jedno, tak není. Předkládám některé z nich:

Obraz je fantastický, já jsem se do toho obrazu zamilovala.

paní z Prahy

Vážený pane Lípo, chtěla bych Vám poděkovat za obraz, který koupi díla povýšil na osobní zážitek a obraz samotný na součást našeho nejosobnějšího majetku. Velmi nás to potěšilo.

manželé ze Štramberka

Ted' se musím chvilku vzpamatovávat. Tak tohle by mě ani ve snu nenapadlo, že to bude taková morda, nádhera, krása, nenacházím slov. Obraz je takřikajíc mou láskou na první pohled. Myšlenka, zpracování, především neskutečný dar autora samotného, kterého jsem měla tu čest poznat i jinak než jako zákazník. Pan Jindra je krásný člověk s velkým srdcem, které přenáší i na nás kupce a na plátna. Moc Vám děkuji a budu se těšit na další.

paní z Ostravska

Propagace prostřednictvím záznamu z interview



Záznam ze seriálu rozhovorů s výtvarníky na téma artu pro pořad Fest MIX. Případný zájemce o tvorbu tak více lidsky poznává autora i jeho názory, což je vedle zájmu o dílo jeden z důležitých faktorů propagace

Přirozená propagace

Umělec se v rámci své činnosti přirozeně prezentuje a vyjadřuje mnohými různými způsoby, bez prioritního cíle propagace. Je ale moudré, když záznamy – materiály z těchto aktivit následně vhodně propagačně prezentuje. Ty se pak stávají v podobě fotografií, audio- a videozáznamů jeho přirozenou propagací.



Andrea Ehret – akční malba velkoformátového díla na Open ART Festivalu za doprovodu hudby a tanečnice. Záznam z vystoupení se dá později použít jako přirozená propagace



Andrea Ehret – záznam z rozhovoru s autorkou v TV – vystoupení v médiích se dá také použít jako přirozená propagace



Marek Kirčák na TV JOJ v pořadu Inkognito, kde diváci hádali jeho profesi malíře. Velmi účinný propagační materiál autora (zájemce také jistě uvítá přiložený odkaz na záznam z pořadu)

Samozřejmě ne každému je vlastní psychicky „přežít“ interview pro TV, malovat veřejně před publikem nebo například natočit vlastní smysluplnou videopozvánku na výstavu. Nemusí se z toho hned hroustit. Třeba je zase nápaditý v technikách malby – a tak natáčí zajímavá videa, v nichž své postupy komentuje v bezpečí domácího prostředí. Malíř Marek zvládl nejen soutěž v TV pořadu, ale jde mu i psaná forma vyjadřování, a tak se s ní například takto prezentuje:

Nepredávam obrazy, predávam predstavivosť, vaše túžby, spomienky, nálady a emócie...

Hrejivé lúče, ale aj vietor vo vlasoch a kvapky dažďa na pokožke. Prenikavé svetlo na listoch a odraz slnka na vode či snehu. Lúku plnú kvetov, chodník ktorý vedie kam chcete vy. Zurčiaci potok či hukot vodopádu. Spev vtákov na okraji lesa a jemné cvrlikanie v tráve. Ticho na poli a hrmenie pred búrkou. Tiež orosené a zahalené rána alebo nejasný obzor v opare.

Nepredávam strohé kresby, ale farby čo dávajú zmysel.

Stromy čo sa prihovárajú a oblaky v ktorých sú bytosti. Kvety čo nikdy nezvädnú. Stáročné kostoly čo poznajú nás lepšie ako si myslíme. Ovocné sady spiace či rodiace a tiež zavonia aj vinohrad. Vôňa ruží, byliniek a zeme. Obraz prenikne do srdca ak ho tam pustíme. Ponúkam obrazy, ktoré netreba vysvetľovať. Keď vás pohltí farebný svet a prehovorí k vám už nikdy sa ho nevzdáte.

Investujte do mňa, investujte do obrazu. Niektoré veci zhodnocuje čas...

Marek Kirčák



Marek Kirčák – Na útese (akryl, deska 120 × 80 cm)

Aktivity při vernisážích



Jindřich Lípá – uvedení výstavy abstraktních fotoobrazů Affection (Galerie U Zlatého kohouta). Když si autor náplň vernisáže výstavy připraví a přednese sám, a ještě si pozve schopné hudebníky, přítomné to potěší a galerista s kurátorem si alespoň trochu odpočinou

Netřeba dokonalost

MK radí: „Všeho si zkoušejte, co je dobré, toho se držte!“

Nemusíme zvládnout a umět vše, co ostatní kolegové, stačí většinu. Co zvládneme, dělejme, jak umíme, co se můžeme naučit, to se naučme, a co nám jde dobře, dělejme co nejlépe. To, co nám ale nejde, „nervěme“ za každou cenu. Vždyť přeci i na dvou zcela totožných jídlech si pochutnáme stejně, i když v jednom bude třeba o pět hranolků méně. Nesnažte se být dokonalí, tací z nebe ještě nespadli. Já jsem tedy ještě dokonalého člověka nikdy neviděl...

Chyba je učitel zdarma

Poučme se z chyb. Nikdy nezapomenu, jak jsem na jedné, pro mne důležité prestižní výstavě její průběh dost sporadicky fotografoval. Ke zpracování fotomateriálu jsem se dostal až po výstavě. Pak jsem bohužel zjistil, že není kvůli chybnému nastavení fotoaparátu k použití. Dodnes lituji, že jsem si to jednak neověřil včas a také že jsem z výstavy neudělal ještě videozáznam. To víte, že si to pořádně pamatuji, a takovou chybu jsem už od té doby neudělal.

Samopropagace

Někdy propagace přiletí nečekaně odněkud, aniž pro to absolutně hneme prstem. Například jeden zákazník si pořídil můj obraz v rámci rekonstrukce celého bytu. Ta se mu povedla natolik, že o tom vyšel v jednom bytovém magazínu článek. V něm jsem byl zmíněn a můj obraz v materiálech článku také prezentován:

lepít," komentuje situaci Tomáš.

DOMA ZA ČTYŘICET DNI

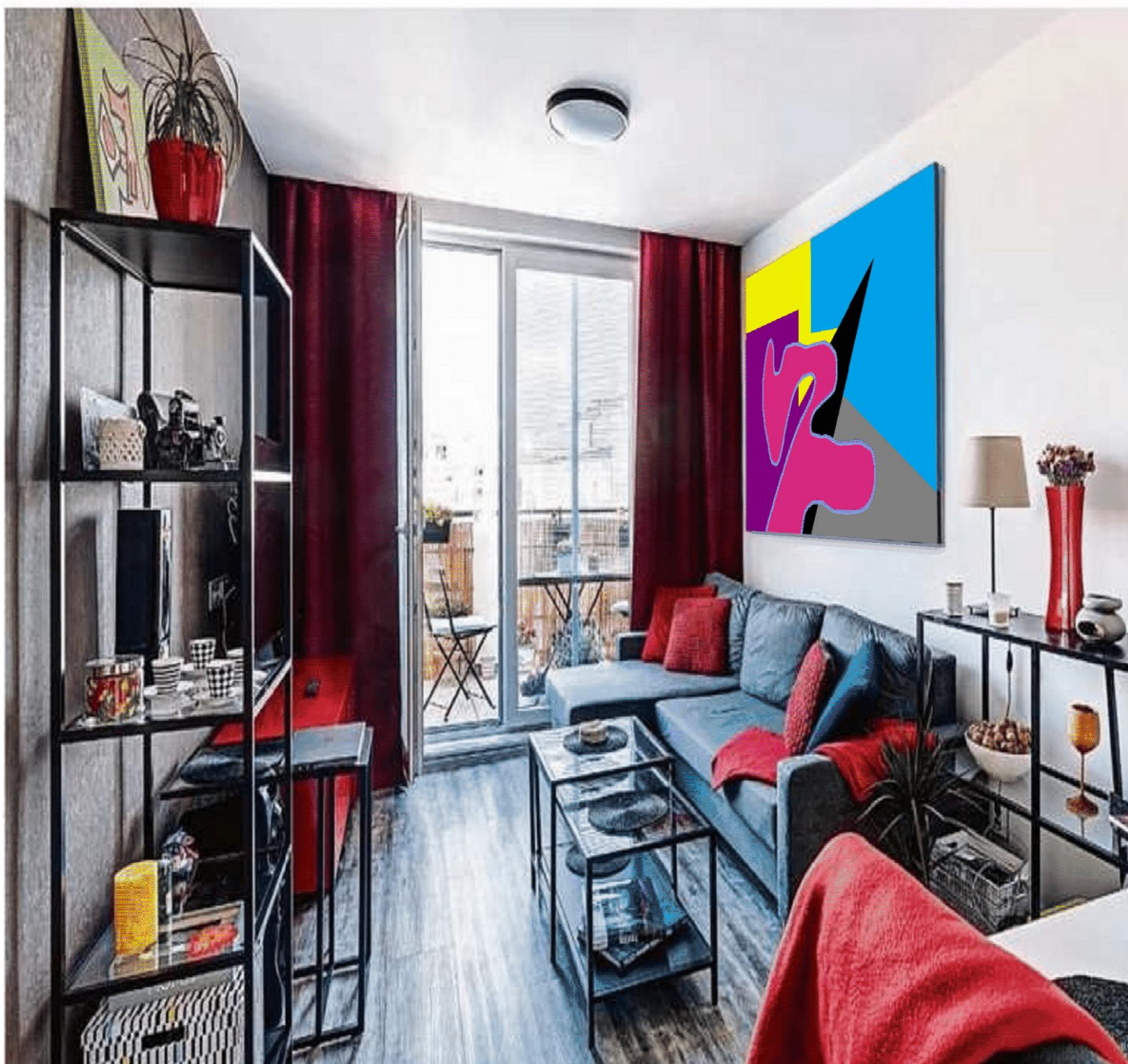
Zadání bylo jasné: co nejvíce funkce na malé ploše, světlo, moderní zařízení. Tomáš si sám

SPRÁVNÝM SMĚREM

Autorem velkého obrazu „Směr 2“ v pokoji je výtvarník Jindra Lipa. Tomáš má rád moderní umění a líbily se mu jeho syté barvy. Originál dostal od rodičů k narozeninám



text Eva Vacková foto Petr Adámek



MF Dnes – příloha Doma Dnes (text Eva Vacková, foto Petr Adámek). Od zákazníka bylo milé, když mi zanedlouho po koupi obrazu poslal článek z magazínu, kde jsem byl zmíněn a jeho interiér tam prezentován i s mým obrazem

Propagační krádež

Vzpomínám, jak se jednou ptala televizní redaktorka malíře Kristiana Kodeta, jak nese to, že někdo odcizil z rozbité výlohy jeho obraz. Čekal jsem nějakou zoufale nešťastnou odpověď. On se však místo toho s potutelným úsměvem na tváři vyjádřil, že mu to z určitého pohledu lichotí. Prý ať už jde o krádež obrazu, nebo o jeho falzum, jsou tyto trestné činy v podstatě alespoň dobrým potvrzením toho, že je autor žádaný.



Kristian Kodet – Spící (olej, plátno 48 × 58 cm)

V médiích



Jindřich Lípa – Chobotnice (designový obraz). Volná kopie tohoto obrazu „hrála“ v TV seriálu

Jednou se dostala bez mého vědomí volná kopie mého obrazu *Chobotnice* do interiéru bytu, který hrál v diváky oblíbeném televizním seriálu v cca patnácti dílech. Můj kamarád se nad tím nejdříve pohoršoval a pak řekl: „Člověče, to vlastně vůbec není špatná propagace, mít zdarma v primetime svou tvorbu a nehnout pro to ani prstem!“

Vyšumělá propagace

Zásada oslovit co nejvíc lidí bude asi platit stále, ale její metody se mohou různit. Jsou mnohé, a to i co do jejich velikosti a síly. Ta může u některých bohužel i ubývat. Propagace, co roky skvěle platila, může časem vyšumět. Nebo to může být i tak, že některé propagační cesty fungují výborně kolegům a vám nemusí.

Vznik klasických vizitek sahá v naší historii zpět až do 15. století. Takže jejich užitečnost je prověřená časem. Stále mají význam, proč ne, ale dnes už tedy pro autora žádná propagační bomba. I když jsou stále rezervy v posunu – nedávno mi například na festivalu nabízel jeden galerista spolupráci a zanechal mi svou inovativní čtvercovou navštívenku jako samolepku, po celé ploše pouze s QR kódem – dobrý!



Vizitky, proč ne, ale dnes už žádná extra propagační bomba. Spíše je přibaluji do zásilek s posílanými obrazy zákazníkům, kteří je mohou případně předat svým přátelům, jimž se mé obrazy u nich zalíbí

Propagace na druhou

Navštívenka přiložená k prodanému obrazu tedy někdy přinese další zakázku z okolí zákazníka. Taková tuplovaná propagace se může dít i ve velkém. Stále víc si ode mne berou díla nejen soukromé osoby či menší firmy (makléři, projekční kanceláře, advokátní kanceláře...), ale i větší firmy (provozovny, restaurace, hotely, firemní domy...). Patří mezi ně dokonce i velké firmy s mezinárodním dosahem. Když v takové firmě léta visí vaše veřejně vystavená tvorba, tak vás před procházejícími zákazníky denně zdarma propaguje. Proto to třem takovým firmám zde v mé knize, také zdarma, jako poděkování propagačně oplatím. O tomto mém úmyslu to udělat nemají vůbec ponětí a samozřejmě za to nic nechci.

1) VINAŘSKÁ FIRMA NESTAREC

Firma má mezinárodní obchodní zastoupení na 16 místech planety. Ředitel této firmy si ode mne vzal před řadou měsíců velkoformátový obraz do své kanceláře, kde přijímá zákazníky a obchodní zástupce. Ti všichni od té doby mohli a mohou při jednání s ním pozorovat mé dílo a při případném zájmu dostat o mně potřebné info.

MILAN
NESTAREC
nestarec

„Vína z našeho sklepa odráží dobré i špatné vlastnosti těch, co jim pomohli na svět. Nemají ustláno na vavřínech, nečekají na komplimenty či nekritickou chválu. Zpočátku jsou trochu uzavřena do sebe, ale jakmile se cítí v pohodě, projeví veškerou svou loajalitu.“



Moravské rodinné vinařství Milana Nestarce používá výhradně přirozené metody pěstování a zpracování vinné révy. Práce na vinici o 40 tisících keřů je ruční. Vinařství vyprodukuje ročně úctyhodných 50 000 lahví originálního kvalitního vína a o jeho úspěchu jednoznačně hovoří export celých 95 % těchto produktů do zahraničí.

2) FIRMA MANTA COMMODITIES



Ředitel velké společnosti Manta Commodities, distribuující různé energie, si ode mne již dříve soukromě koupil obraz do interiéru své domácnosti. Po čase mne požádal o namalování vhodného obrazu na téma firmy do zasedací místnosti. Jinak jsem dostal obsahově zcela tvůrčí zelenou. Vznikl tento designový obraz:



Pro dílo přijel pan ředitel osobně. Příjemný chlapík, co nezkaží žádnou legraci. Ochotně se mnou natočil komiksovou mafiánskou scénku. Na garáži cedule Al Capone. Záznam jsem pak použil na svém blogu

3) FIRMA B2B PARTNER

Na skutečně obří firmě B2B Partner, s. r. o., která má 25 000 m² skladovacích ploch, jsou závislé stovky firem. Distribuuje obrovské množství produktů. Ročně realizuje na 156 000 objednávek a denně expeduje v průměru na 700 zásilek.

Ve vestibulu svých obchodních prostor pro komunikaci se zákazníky má mé tři velkoformátové obrazy.

Nedávno mne opět požádali o malbu obrazu, jenž měl být použit na obal po obou stranách jejich tisícistránkového ročního firemního katalogu. Chtěli změnu ze zajetých kolejí klasického přístupu. Měl proto obsahovat aktuální produkty firmy v surrealistickém, lehce humorném pojetí. Byla to výzva, neboť mé tvůrčí mantinely byly značně okleštěné. Jednak jsem nemohl použít jiné než jejich často používané produkty. Barvy jim samozřejmě musely zůstat. K tomu všemu chtěli pozadí bílé – no, a namalujte na něj bílé mraky. Vše tak trochu oříšek. Vznikla lehce praštěná malůvka s názvem *Jo!*, kterou jsem si trochu nostalgicky připomněl své dřívější období kresleného humoru...

Pro tu firmu byl důležitý obraz, pro mne zase na obálce jejich katalogu odkaz na mé webové stránky. Kdybych si o něj neřekl, tak by tam prostě nebyl. Takže autor musí propagačně přemýšlet a nebýt, jak se říká, holým neštěstím v podobě líné huby. Ten katalog používalo průběžně celý rok na stovky firem se svými stovkami zaměstnanců pro tisíce svých zákazníků. K těm všem se tím dostal odkaz na mé webové stránky.

Takže suma sumárum – získal jsem zdarma slušnou propagaci, vyblblnul jsem se na obrazu jako za mladejch let a k tomu za něj dostal zapláceno – to není k zahzení.



Masivní roční katalog firmy B2B Partner, s. r. o., s mým obrazem po obou stranách obálky



Jindřich Lípá – Jo! (akryl, plátno 60 × 110 cm). Vlevo můžeme vidět pana pracanta, zastupujícího pracovní nářadí, a vpravo paní kalkulačku, zastupující ostatní zboží, a vše spojené se skladováním. Firma skladuje a distribuuje široký sortiment produktů, dokonce i nábytkového charakteru



V rohu na obalu katalogu firmy je odkaz na mé webové stránky

Vše souvisí se vším

Náš syn zanechal při sekání předzahrádky své manželce, až se bude vracet domů, malou pozornost. Nevědomky tím vytvořil propagační prvek své osobě. Jeho čin totiž ocenili i sousedé v ulici, kteří o tom pak mluvili. Co z toho vyplývá? Naše lidské projevy mají vliv na okolí, naši art pracovní sféru nevyjímaje.



Vašek Neckář maloval srdíčka na zeď pohádkového vězení, syn je vysekává do trávy sekačkou

Někdo by na to možná řekl: „Ten Lípa by udělal líp, kdyby si tu nehrál na psychologa!“

Uvedu tedy příklad už z oblasti artu, který mé tvrzení podpoří:

Jednou si ode mne vzal zákazník obraz, z něhož byl dost nadšený, a já samozřejmě zase nadšený z jeho nadšení. Prý to bude svatební dar pro kamaráda. Tušil jsem, co se může stát – vkus se nedá odhadnout, a tak jsem byl připraven na všechno. A také že jo. Za pár dní mi s omluvou volá, jestli je možné jej vrátit. Prý se líbil ženichovi, líbil se i svatebčanům, prostě všem, jen ne nevěstě. I když jsem z „právního hlediska“ nemusel, vzal jsem si jej zpět a všechny peníze vrátil. Při vracení obrazu bylo znát, jak to toho chlapíka mrzí, a tak jsem ho pozval do aťasu rozehnat chmury u kafe. Tam jsme pokecali jako staří známí o všem možném a posléze si s Pepou potykali. Mimo jiné se zmínil, že pracuje v rádiu. Prohodil jsem jako správný autor, co propagačně nikdy nespí, že by byl rozhovor v éteru docela fajn. Za pár dní mi Pepa volá konkrétní termín natáčení ve studiu a vysílání bylo na světě.

Někdo by možná té nevěstě s vlastním vkusem spílal, ale já jsem jí byl naopak vděčný za nepřímo zařízenou propagaci do éteru!

Poučení

Kdybych byl v kauze „nevěsta stávkuje“ obchodně tvrdý a obraz si odmítl vzít zpět, měl bych sice své peníze, jenže za jakou cenu a s jakým pocitem!? Takto jsem se cítil lidsky dobře a k tomu získal zdarma propagačně užitečné interview.

Nikde není psáno, jak se máme v takových situacích zachovat. Je to na naší svobodě, ale neempatie není svoboda, jen kontraproduktivní jednání. Pokud máme rozlišovací schopnost a poznáme, kdy se zachovat s pochopením tam, kde je to na místě, děláme dobře i sobě.

Jistě si toho také všímáte – pokud od vás někdo něco potřebuje, je jako med a šlape jak švýcarský hodinky. Jakmile dostane svoje, švýcarky se zadrou...

MK říká: „Jednej s druhými tak, jak bys chtěl, aby jednali s tebou.“

Pravidla vztahových „fyzikálních zákonů“ neobelstíte, tak jako neobelstíte přitažlivost, když sebevědomě sedíte s lahvinkou ovínění v desátém patře na okenním parapetu. Prostě je dobré být k druhým dobrý, i když jde „jen“ o obchodně-pracovní vztahy. Ne vždy to má sice happyend, ale stejně se tak vyplatí jednat. Chci být rád na světě, ne seberád sám se sebou.

A jen tak mimochodem – ten obraz jsem pak stejně snadno a rychle prodal...



Krátce před natáčením rozhovoru v rádiu. Sice to byla taková překotná plácavština, ale co od malíře čekat?

Nepotismus, nebo propagace?

Nepotismus je „protežování příbuzných na úkor jiných“.

Všichni jsme to už jistě někdy slyšeli: „No jo, rodiče jsou herci, tak synáčka do herectví protlačili taky!“ a tak podobně. O čem ten výrok svědčí? Je rozumný, s pochopením, nebo spíš o nepřejícnosti či závisti?

No a co?

Co je na tom, že rodič vede svou ratolest v tom, co umí, pokud si to navíc sama skutečně přeje? Upřímně – my bychom to pro své děti neudělali? Mně připadá nepřírozený spíše opak. Je například rozumné vyčítat otcí, co má truhlárnu, že jeho syn u něj pracuje a zdědí ji? Nebo že bude mít kvalitní školení od svého otce? Může být snad vůbec výuka něčeho lepší? Neměli bychom to pokračovatelům rodu truhlářů, vinařů, pekařů, hodinářů a třeba i herců, hudebníků a dalších spíše přát? Vždyť je to v zájmu nás všech, neboť pracovní výsledky od těchto nástupců budou spíš dobré.

Samozřejmě, pokud dítě herců, hudebníků a výtvarníků rodiče nezdravě protlačují na úkor lepších nebo nějakým nefér způsobem, je to špatně. Pokud k tomu to dítě nemá navíc vlohy ani chuť, tak je to pěkná šílenost.

Pozitivní nepotismus

Někdy tedy podpoří talentovaného autora rodina, jindy zase učitel z „lidušky“ nebo také například vlivní přátelé. Já jsem v této kapitole rád zmínil svého bráchu makléře Martina, též svého syna a v minulé kapitole svou dceru. No, a co má jako být? Mám si vyčítat, že jsem bratr a táta? To je přirozené, nejde o „zametání cestiček“ ani nezdravou protekci.

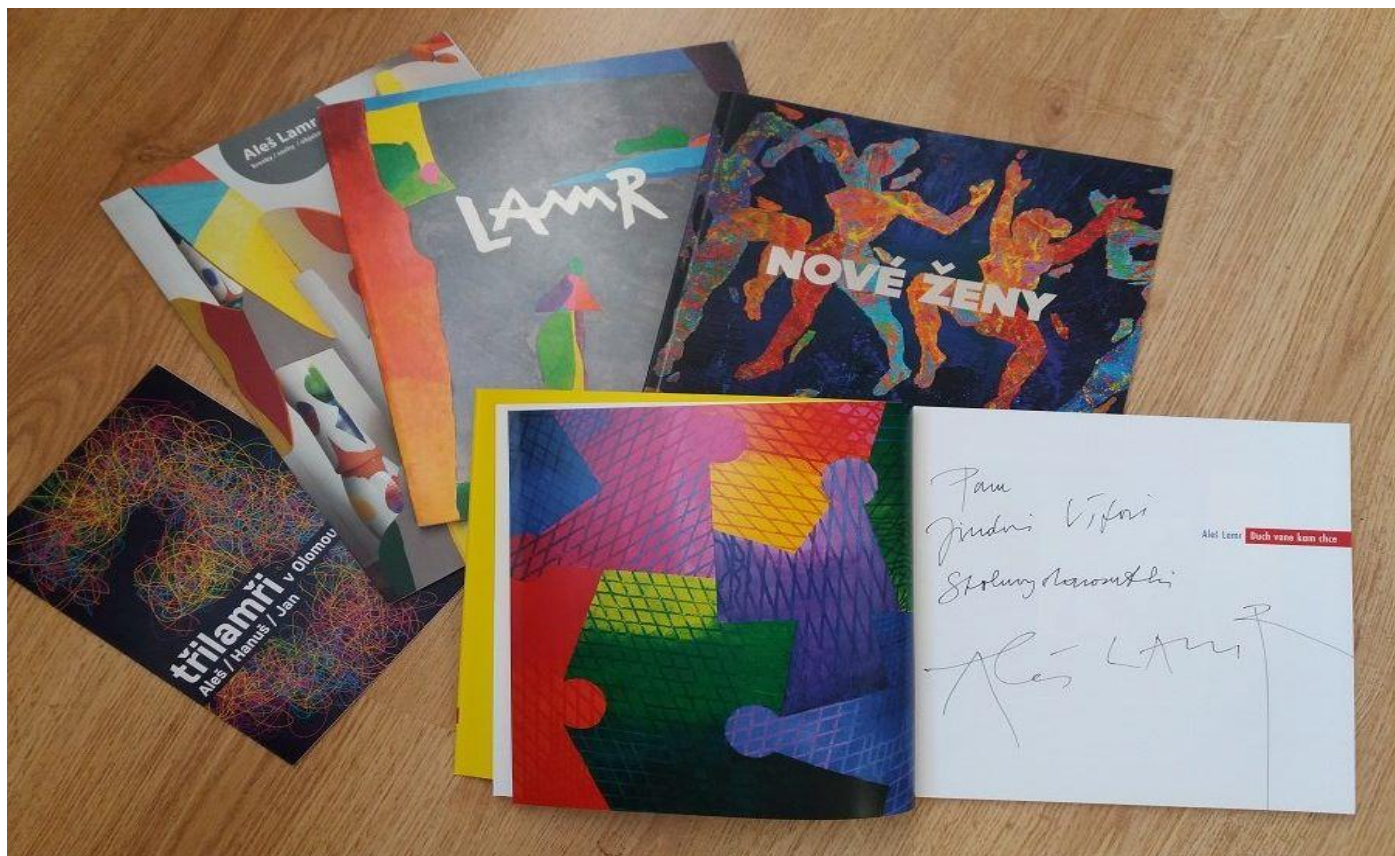
A když už jsem tak pěkně v ráži, ten nepotismus ještě víc rozjedu. Syn Tomáš nejen vysekává srdíčka do trávy, ale mohu jej zde doporučit těm, co by rádi pěkné, nepředražené webové stránky od spolehlivého stránkonoše. Nedejte jen na mne, přečtěte si na nich recenze jeho zákazníků.



Spolehlivý parták pro vaše weby
www.strankonos.cz

The advertisement features a blue background with a white diagonal line. On the right, a tablet displays a website with a superhero character in an orange suit and blue cape. The text on the left reads 'Spolehlivý parták pro vaše weby' and 'www.strankonos.cz'.

Propagační materiály



Můj malý poklad – profesionální katalogy od mého oblíbeného malíře Aleše Lamra. Propagačních materiálů na prezentaci autorů je celá řada: katalogy, certifikáty, prospekty, plakáty, různá ocenění atd. Lze je použít jednak fyzicky na konkrétních výstavách, jednak jako doprovodné materiály na webových stránkách



Certifikát z výstavy ve Stricoff Gallery v N. Y., kde jsem prezentoval svých 6 děl (některé galerie v rámci účasti na výstavě přikládají k jednotlivým obrazům certifikáty účasti)

European circle of "Franz Kafka" Prague



This certificate proclaime the induction of

Jindřich Lída

into the prizewinners of

medal of Franz Kafka[®]

and as such stands testament to the efforts
made be said individual in the arena of

fine arts

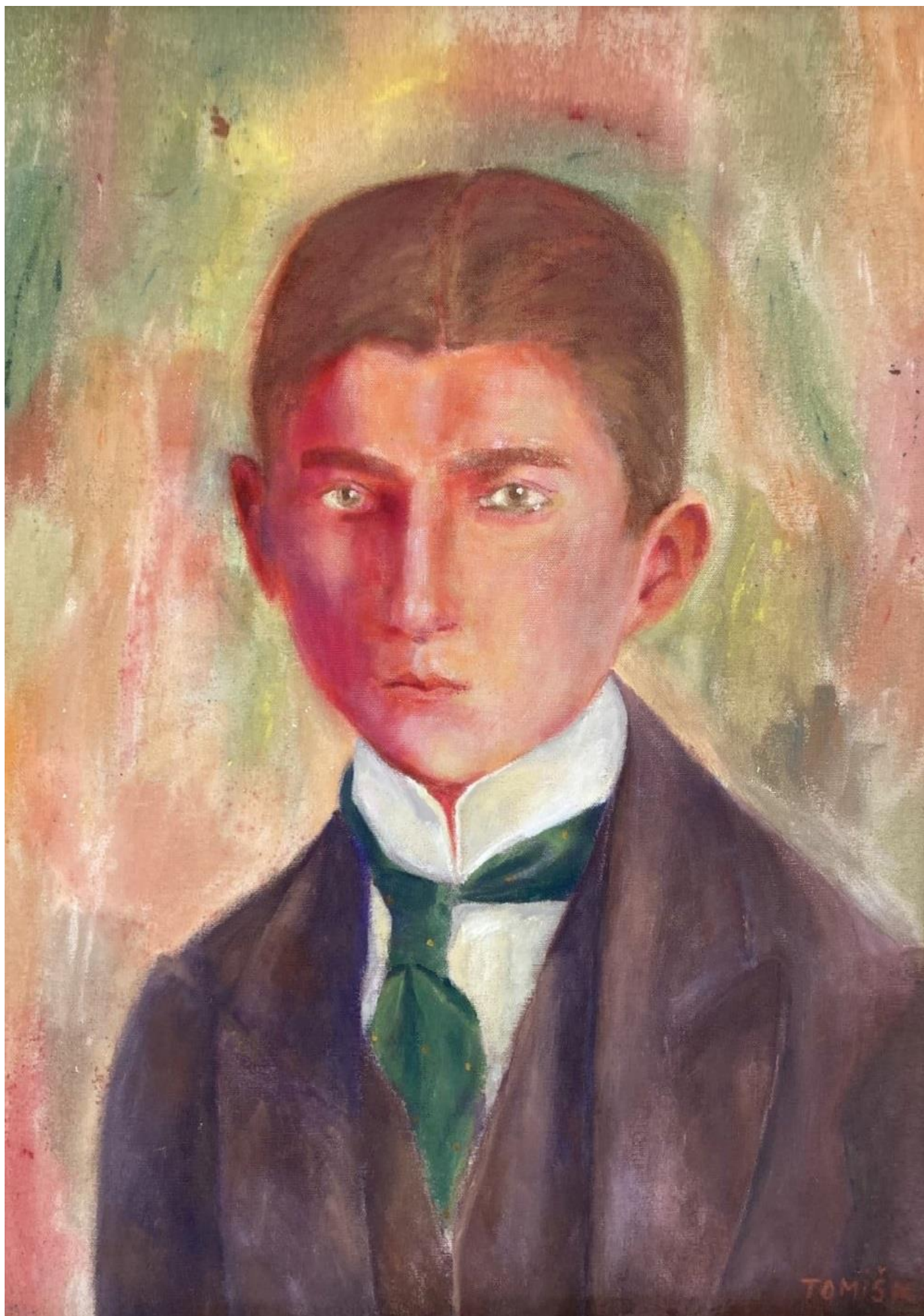
Signed by the President



10. 7. 2009

Prof. Miroslav Dine
President

Medal of Franz Kafka is registered as trademark in Czech Republic 13. 7. 2005 with number 273722



Jiří Tomáška – Franz Kafka (olej, plátno 50 × 40 cm)

Živá propagace



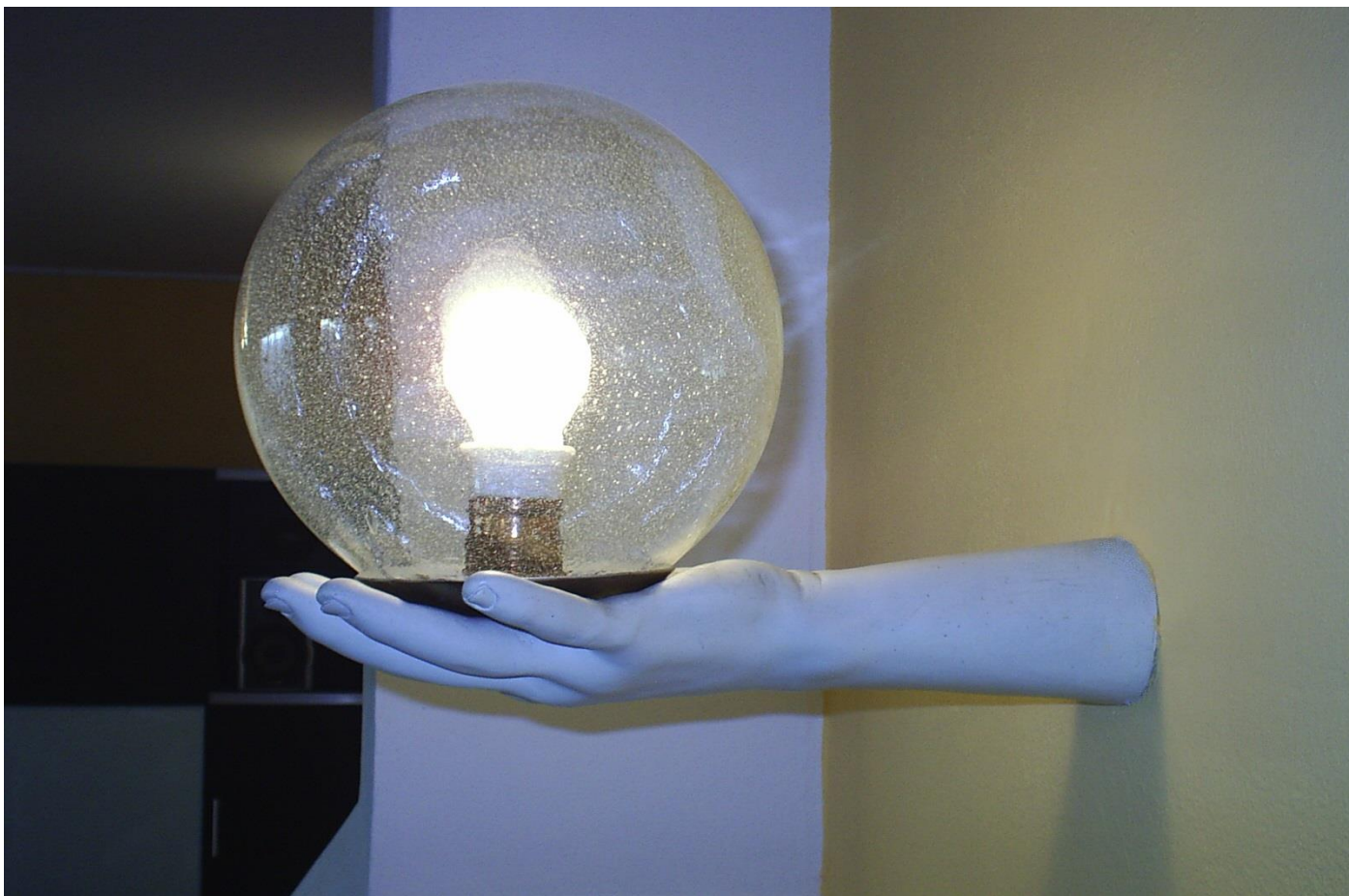
Jindřich Lípa – akční malba před návštěvníky Art festivalu, s nimiž si možná dohodnete zakázku

Propagace přes rozšířené dovednosti a zkušenosti

Máte-li nějaké další výtvarné pracovní zkušenosti, zmiňte je na svých webových stránkách například v rubrice „o autorovi“. Níže předkládám některé ukázky:



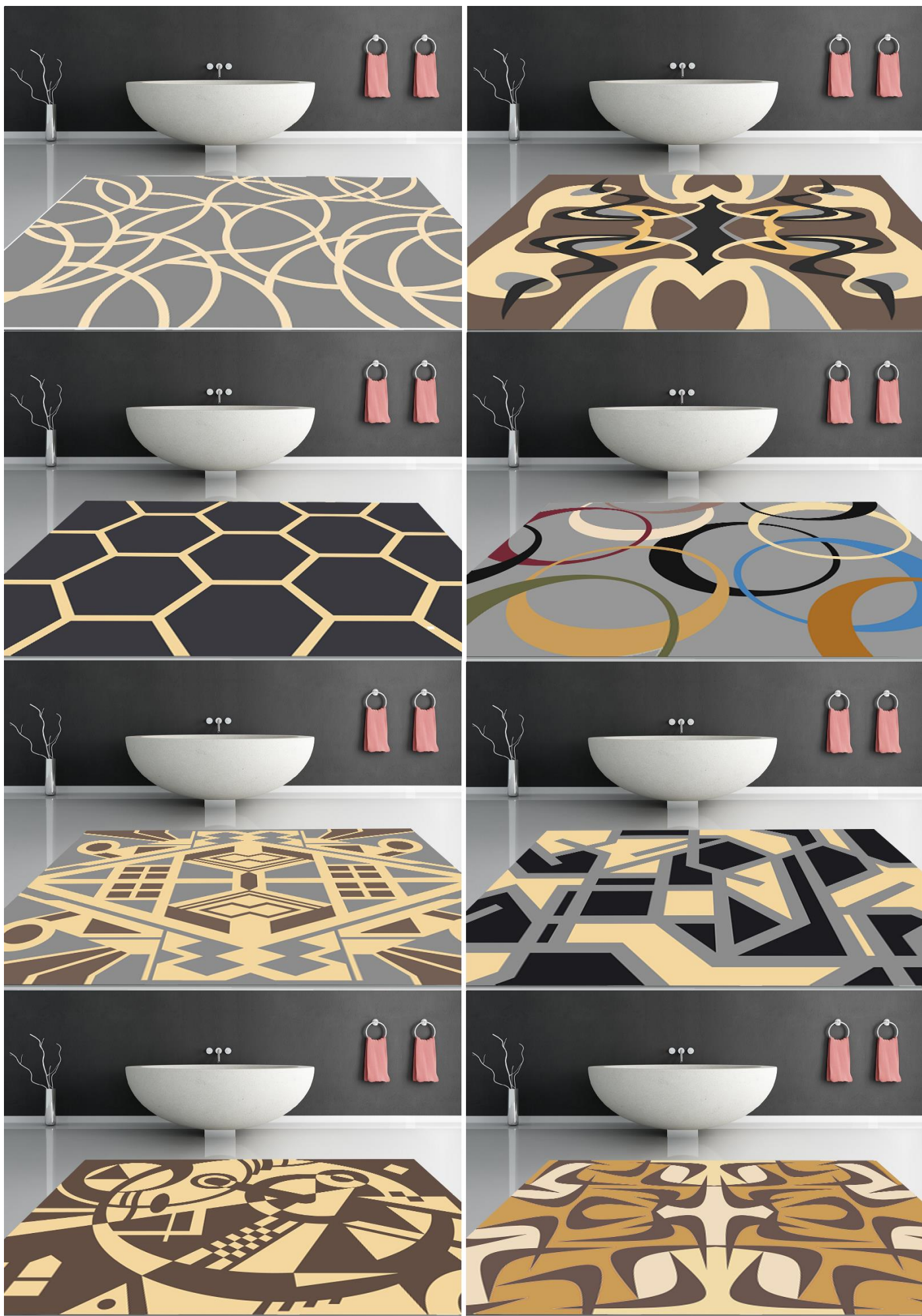
Mnou navržené a zhotovené designové dveřní kování pro natáčení inscenací v TV



Má designová, již 30 let stará dodnes funkční lampa, u níž tehdy sloužila má ruka k odlití formy



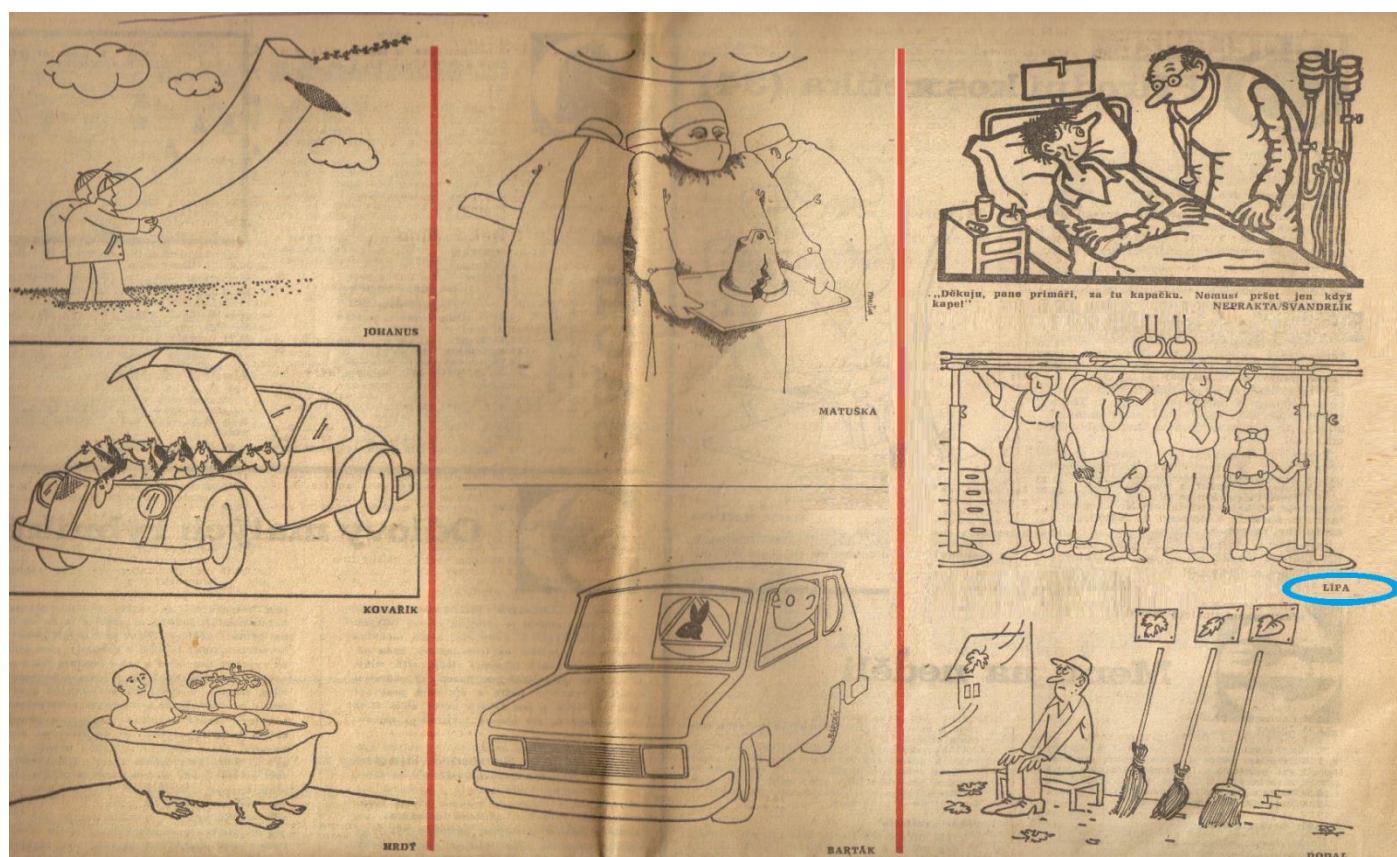
Titulka mého shopu na prodej mnou navržené kolekce Style, 15 designových koberců, vyrobených v Itálii, distribuované zejména přes firmu Breno, s. r. o. (zákazníci se tím propojovali i na moje malířské práce)



Ukázka několika kusových kobereců z kolekce Style



Jindřich Lípá – Touha (klasická koláž 20 × 25 cm). Koláže byly léta moje láska. Zákazník nemusí být zaměřený na malované obrazy, ale mohou jej zaujmout například koláže



Šířka výtvarného záběru: Dříve publikování kresleného humoru v tisku společně s významnými kreslíři (Nepraktou, Bartákem, Hrdým, Johanusem...)



„NĚJAKÝ ŠKOLENÍ O KOMUNIKACI NEPOTŘEBUJU – ZASE MI JEDEN ZÁKAZNÍK POZVAL NA RANDE!“

Nějakou dobu jsem měl možnost ilustrovat humornou formou seriál na téma firemní kultury v časopise velké firmy (ze strany zaměstnanců firmy byl proto i faktický kupní zájem o mé obrazy)

Logo

Jako autor mám svou značku, logo. To též podporuje a posiluje propagaci. Existují štosy všemožných instrukcí a předpisů na tvorbu loga. Nevěřili byste, jak jsou obsažné, a to i z právního pohledu. Začnete-li v tomto směru googlovat, možná se i trochu vyděsíte. Ještěže autor není obří firmou. Takže netřeba to moc prožívat – zmobilizujme svůj estetický um a vytvořme si jednoduše logo sami.



Mé logo ArtLipa je geometrickým tvarem, vytvořeným z písmen tohoto složeného slova. Barevné logo by mělo být zřetelné i pro prezentaci v černobílé verzi. (Info pro samozvané detektivy – barevné spektrum mám ve svém logu dlouhá léta a nesymbolizuje nic jiného než pouze paletu barev malíře)

E-mail

E-mail je vhodné mít soukromý i pracovní. Pracovní tak nebude ztrácet přehlednost zahlcováním nepracovními e-maily. Obsah e-mailů by měl autora reprezentovat. To znamená rozumnou stylizací a bez gramatických chyb. Též s úctou, bez žoviálnosti, slangovosti a důvěrností. I taková „prkotina“, jako je nevhodný e-mail, může ukončit zákazníkům zájem o naši tvorbu.

E-mailová adresa – její složité, nicneříkající, směšné tvary nechme na soukromou korespondenci (to není značka na našem autě). Použití e-mailu na free službách (Seznam, Centrum, Gmail... a podobně) nejsou pro podnikání moc vhodné. Lépe působí tvar adresy e-mailu, který se váže k dané webové stránce – příklad: info@artlipa.cz.

Na konec textu e-mailu je dobré přednastavit podpis, případně krátké info s aktivními odkazy. Příklad:

Jindřich Lípa

umělec na vlastní noze, co neodolal artu touze

[www autora](#) | [reference](#) | [o autorovi](#) | [video](#)

Závěrečný pozdrav je myslím v artu pro autora rozumnější nepřednastavit. Fráze je praktická spíše pro větší objem neosobních e-mailů u firem. Výtvarník volí závěrečný pozdrav individuálně, úměrně dle stádia vývoje komunikace. Pokud za čas řešíme opět se stejným zákazníkem další zakázku, možná už budou naše e-maily osobnější.

Propagační předměty – pozornosti, drobné dárky



Pozornosti formou krabiček zápalek návštěvníkům vernisáže na výstavách malířů Jana Eipella a Miroslava Kubovýho. Může to být i například autorův prospekt se stručnými informacemi



Dárek pořádající galerie od milé galeristky nám autorům za účast na společné výstavě

Nyní dovrším svůj nepotismus v této kapitole další zmínkou o bratrovi makléřovi. Na jeho žádost jsem pro něj navrhl tuto rohožku ve třech barevných verzích a nechal ji vyrobit ve větším počtu. On je dává jako pozornost před vstup při prodávání konkrétních nemovitostí:



Topování

Na některých virtuálních galeriích má autor možnost svá díla tam uložená ve své nabídce topovat a tím se dostávat na propagačně výhodnější pozice v galerii. Tato funkce je mnohdy zdarma až po určitém časovém intervalu. Ten je kratší u toho autora, který má v oné galerii vyšší koeficient pravděpodobnosti prodeje, jehož velikost je určena různými atributy, především však právě jeho prodeji. Má tím o to větší šanci dílo prodat a galerie zase následně obdržet svá procenta z prodeje.

Základ propagace

Webové stránky jsou již léta základem propagace obecně, nejen v oblasti artu. Zájemce má tak možnost se na jednom místě dovědět o autorovi a jeho tvorbě všechny potřebné informace. Možná to bude za čas jinak, ale zatím stále platí – nemít webové stránky je jako mít auto bez kol – do cíle bez nich nedojedeme tak dobře, nebo vůbec. Proto jim zasvětime celou následující kapitolu.



Tomáš Stryhal – Dětský svět (olej, deska 80 × 60 cm). Autor bez webových stránek je jako auto bez kol

SHRNUTÍ

Vaši tvorbu jistě někdo chce a vy ho sakra koukejte najít, a to tak, že ji budete aktivně, co nejvíc a všemi možnými způsoby lidem smysluplně předkládat. Ty moje se vám moc nezdají? – Vymyslete si a udělejte, nebo nechte udělat, klidně své vlastní.

14) WEBOVÉ STRÁNKY



Když ukázat dobré webové stránky, tak například ty Martina Stranky

Jezero plné ryb

Internet je globální elektronicko-digitální informační médium, kterým je aktuálně propojena celá planeta. Dennodenně se na něm svižně pohybují stamilióny uživatelů. Jeho prostřednictvím jim můžeme nabídnout i svá umělecká díla. Jak? Jsme v situaci podobné rybáři, který stojí před velkým rybníkem plným ryb. Ví, že tam někde jsou, ale jak se k nim dostat?

Už jste někdy viděli rybářský cech, jak jde na výlov rybníka jen s rybářskými pruty? To by museli mít všichni do jednoho úpal, i bez sluníčka. Rybářská síť je přeci rybářská síť, a čím je větší, tím lepší.

Autor si nemůže myslet, že bude o jeho práci zájem, když o ní nedá co nejvíc lidem dobře vědět. Jeho účinnou rybářskou artsítí jsou webové stránky a rozumný autor jejich potenciál plně využívá. Autor, který takto svoji nabídku moc neřeší, je spíš podoben tomu nešťastníkovi s rybářským prutem.

Oslovit co nejvíc lidí

Někteří autoři „loví“ i na dalších družích platform (Facebook, Instagram, YouTube, Pinterest, LinkedIn, Twitter...), a je-li to možné, odkazují z nich i na své webové stránky.

Ale pozor – současný systém, v němž působíme, je proměnný a nestabilní. Vznikají platformy nové a některé mohou i zaniknout. Za čas to může být s nimi, a dokonce i s internetem jinak. Zaslouchl jsem, že i mobil bude zanedlouho zastaralým přežitkem a naše bezdrátová komunikace bude probíhat jinak. *Jediné, co je dnes stoprocentně jisté, je to, že není stoprocentně jisté nic.* Žijeme ve vratké, entropické době. Zatím jsou ale webové stránky stále jedním z nejúčinnějších způsobů, jak svou výtvarnou práci smysluplně nabídnout co největšímu počtu zájemců – zákazníků



Pavlína Jonesová – Ranní svítání (60 × 80 cm). Všichni lidé, co by si rádi pořídili nějaké umělecké dílo, jsou jakoby velkým jezerem plným ryb a je na rybářových schopnostech je vylovit...

Máš síť v dobrém stavu?

Jako se rybář dobře stará o to, aby měl kvalitní, nepoškozené sítě, tak se autor stará o své webové stránky. Potenciální zákazník by měl na nich snadno najít všechny informace, které potřebuje k odpovědi na všechny otázky směřující k pořízení díla. Je kontraproduktivní a zbytečné s ním dodatečně probírat to, co si na nich mohl sám předem snadno najít.

Jsme rybáři, ne lovci

Ani nebohá ryba jistě nechce, aby ji někdo chytil a snědl. Nejde tedy o to, abychom naše potenciální zákazníky záludně „nachytali“ jako nic netušící šupináče do sítě a vnutili jim naši tvorbu. Sice je hledáme, ale neznamená to, že jsme v pozici lovců, kteří se nezastaví před ničím, co by jim pomohlo k dosažení cíle ulovit svou oběť. Jsou milovníci ryb, potažmo celé přírody, kteří nikdy nesnědli a nezabili ani rybičku. Naopak se jim snaží být užiteční různými aktivitami, které jejich prostředí zlepšují a je samotné ochraňují.

Vžijme se tedy do situace našich potenciálních zájemců. Co bychom jako zákazníci sami očekávali a chtěli, to udělejme. Jsme tu pro ně, ne oni pro nás. Jde sice o naši obživu, ale ta není za chytrou taktiku, je za poskytnutí kvalitních estetických služeb se vším všudy. Žádné obchodní finty. Zdravě, sebevědomě a transparentně.



Jaromír 99 (Jaromír Švejdík) – Na jezeře (inkoustový tisk). Úspěšný lov ve vodách plných ryb je jen na rybářových schopnostech. Pokud na lovu závisí jeho obživa, je moudré používat místo prutu kvalitní síť...



Vladimír Petran – Po proudu (olej, plátno 60 × 60 cm). Žádné finty, nejde o to, abychom naše potenciální zákazníky záludně „nachytali“ jako nic netušící šupináče...

Fosilní webovky

Představme si zájemce, který hledá přes svůj mobil na internetu obraz do své domácnosti. Na displeji mu vyskočí webovky konkrétního autora. Titulka¹ působí nicneříkajícím. Pod rubrikou „o autorovi“ začne číst únavně rozsáhlý životopis. Nedočte jej. Pak mu oči spočinou v rubrice aktualit na pozvánce na autorovu výstavu, ale ta má dost staré datum. Pár děl autora tam sice najde, ale jejich potřebné rozměry a ceny už ne. Obrázky se mu zobrazují titěrné a nejdou zvětšit. Informace webu jsou celkově nepřehledné, další, co ho by ještě zajímaly, nemůže najít vůbec. Navíc si zastaralé stránky s jeho kvalitním telefonem moc technicky nerozumí. Zklamaně web opustí...

Pokud nakročíme do poloprázdného a zanedbaného obchodu s proším zbožím, půjdeme samozřejmě hned radši do jiného. Naše stránky mohou působit podobně.

¹ Titulní vzhled.



Jindřich Lípá – jedna z mých prvních verzí titulky webových stránek, kdy se kladl důraz na poutavost. Dnes jde spíše o jejich čitelnost, funkčnost, rychlost a kompatibilitu

Kreativní webovky

Dříve byla in kreativní titulka. Pamatuji si, jak jsem na stránkách jednoho autora obdivně sledoval titulku s hudebně obrazovým dějem. Tou hravou scénérií jsem se rozptyloval několik minut. Dostat se pak k jednotlivým informacím už ale vyžadovalo trochu pátrání. Tenkrát mi to nevadilo, tolik se nespěchalo, byla hravá doba...

Výše vidíte mou starší titulku z té doby. Řada dveří na ní obsahovala různé druhy mé tvorby. Kliknutím na ně jste vstoupili do interiérů, v nichž jste si mohli díla promítat. Po kliknutí na mou hlavu se otevřela autobiografie, kliknutím na kameru videa, pod razítkem byly reference a pod poštovní obálkou kontakt. Modrý pták znamenal uměleckou svobodu.

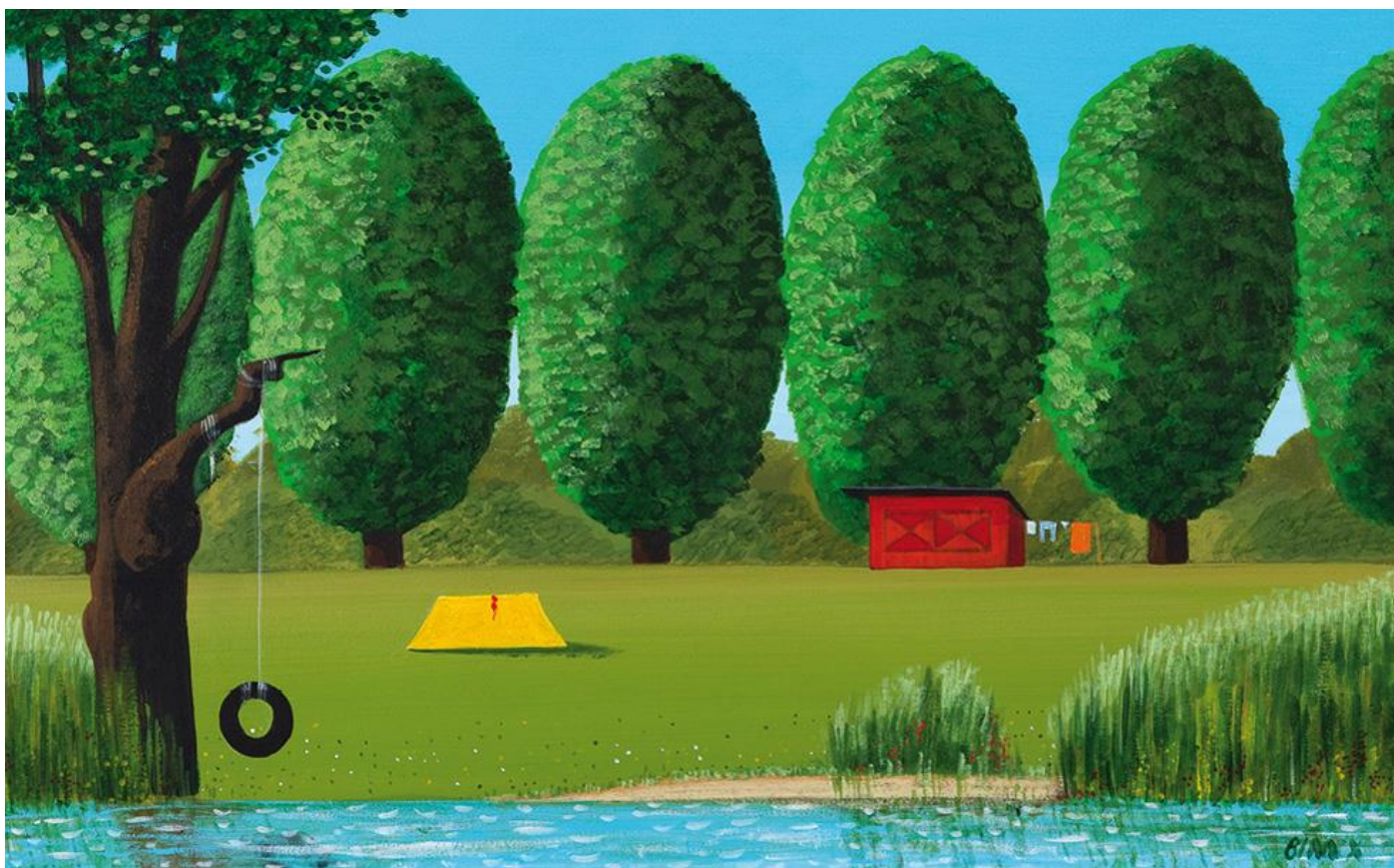
Odborník na webovky, kamarád Ondra, po prvním spatření mých „superstránek“ řekl: „No a jako co s tím mají lidi dělat? Jakože prodáváš dveře? A jakou propaguješ tím modrým ptákem politickou stranu?“

Rozuměl mi, ale naznačil, že web není test IQ – má zpřístupnit, ne znesnadnit.

Nenud' ani neoslňuj

Většina lidí se dnes pohybuje po netu rychle a přes chytré telefony, takže kompatibilita s webovými stránkami je žádoucí. Na druhou stranu občas zahlédnu u nějakého autora zbytečně drahé „vymakané“ webovky od profesionální firmy. Jsou sice kompatibilní, ale technicky překombinované, a tím jsou i pro elektronicky dobře vybavené uživatele přesto zmatečně nepřehledné. Netřeba zabavit ani oslnit – to nám tvorbu neprodá – jde o snadnou dostupnost a praktičnost. Návštěvník se musí vše dovědět snadno a rychle. Stačí jednoduchá titulka s přehlednou lištou, za níž je nechaotický, smysluplný obsah.

Pěkným příkladem smysluplných webových stránek jsou ty známého, oblíbeného malíře magického realismu Tomáše Bíma. Tento výjimečný autor s mezinárodním přesahem se desítky let pohybuje ve vodách artu. Přesto jeho webovky nejsou zastaralé. Jsou nejen pohledné, také přehledné, střízlivé a nepřekombinované. Při pohybu na nich snadno a rychle najdete vše, co o autorovi a jeho díle potřebujete.



Tomáš Bím – Ráno u řeky (akryl, plátno 50 × 70 cm). Návštěvník webových stránek autora by se měl na nich pohybovat a cítit jako návštěvník příjemného letního prostředí, kde je spokojený se vším kolem sebe...



Příkladné, kreativní a zároveň praktické webové stránky má malířka Irena Křivánková. Kliknutím kamkoli na titulku se objeví lišta s přehlednou nabídkou. Dole – Irena Křivánková – Dva (olej, 53 × 53 cm)



Priority

Znal jsem začínajícího autora, který byl ochoten pravidelně platit vysoký nájem za ateliér. Také znám jiného, který pravidelně platil nezanedbatelnou částku za roční „pobyt“ ve virtuální galerii, která mu tvorbu neprodávala. Viděl jsem též tištěný barevný profi katalog, na kvalitním papíře, který si nechal jeden autor udělat ve větším nákladu, ale výtvarná hodnota tvorby v něm předložené tomu bohužel moc neodpovídala.

Ti všichni dotyční se snažili v dobrém úmyslu podpořit svou obživu a investovat do ní, ale možná, že finančně zanedbávali účinnou sílu kvalitních webových stránek. Do nich je třeba investovat předně. Smysluplně podporované webové stránky vidí totiž každý den desítky, až stovky lidí, 365× do roka, podobně jako dennodenně vidí kolemjdoucí umělecké dílo na veřejném prostranství.



Jakub Tytykalo – Atypica (mural – velkoplošná nástěnná malba, Vltavská, Praha 7). Naše webové stránky by měly být stejně transparentní, přitažlivé a čitelné jako umělecké dílo na veřejnosti, kolem něhož projdou denně 365 dní v roce tisíce lidí...

Vyrovnanost

Své webové stránky nemám extra dokonalé, ale svoji funkci plní. Pokud bych upozoroval, že ji z nějakého důvodu neplní, změnil bych to. Takový signál zatím nemám, a tak se zatím víc angažuji v potřebných pracích v artu dle pořadí důležitosti, jako v životě. Jde o priority. Pokud máme na výletě autem hlad, hledáme restauraci, jestliže ale máme prázdnou nádrž, hledáme, byť hladoví radši nejbližší pumpu. Jestli tedy naše webové stránky splňují účel, řešme to, co je momentálně nedůležitější, například aktuální zakázku či instalaci blízké výstavy atp.

Na pořízení dostačujících webovek vystačíme s pár tisícovkami, nepotřebujeme sto tisíc jako nějaká velká firma. Někteří autoři si poradí se svými prvními stránkami, například pomocí šablon volně ke stažení, zdarma. A až bude časem potřeba stránek nových, získaných zkušeností při jejich vzniku mohou využít.

Klasika

Jedna kolegyně by se ráda živila artem, ale svěřila se mi, že se jí to moc nedaří. Nedávno mi nadšeně sdělila, že si jeden zákazník pořídil její obrazy do celého bytu. Vyjádřil jsem nad tím radost a doporučil jí dát na své stránky rubriku s prodanými díly a tam ty konkrétní prodeje prezentovat fotkami a případně i recenzemi kupujících. Jako děravé síť rybáře – klasický příklad nevyužití potenciálu webových stránek.

Věrohodnost

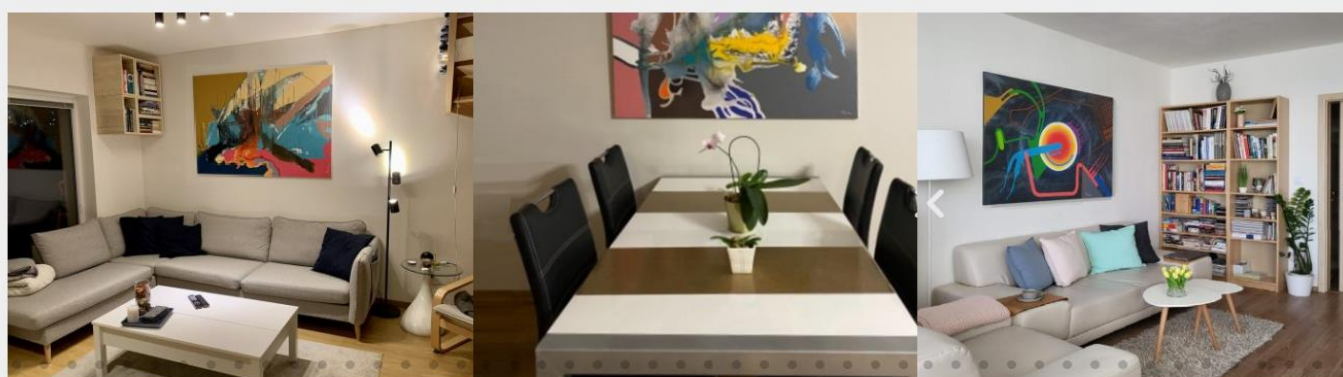
Představte si, že vstoupíte do velkého supermarketu a zjistíte, že jste tam úplně sami, nebylo by vám to divné? Na první dobrou bychom se možná radovali. Vždyť snem každého nakupujícího je neexistence front a únavného čekání na to, až přijde na řadu. Když se do toho ale opravdově vžijeme, tak bychom o to pusté prázdno asi přeci jen moc nestáli. Je normální vidět kolem ostatní zákazníky, co nakupují zboží a odnášejí si ho domů. Nejde prioritně o lidskou společnost, ale nakupující kolem nás jsou určitým ujištěním, že jsme v prostředí, jež v poskytování něčeho někomu splňuje účel.

Podobně informace o prodejkách na webových stránkách ukazují potenciálním zákazníkům reálný zájem o naše díla a o to jde. Vidí, že si je lidé fakticky odnáší a věší do interiérů ve svých domácnostech a institucích. Nejde o vykonstruované obchodní reklamy, kterým ani moc věřit nemusíme...

Spokojení zákazníci s obrazem



Obrazy v interiérech u zákazníků



Na webových stránkách mám na ukázkou rubriku s „kolotoči“ obrázků, týkajících se konkrétních prodejů

Bod zlomu

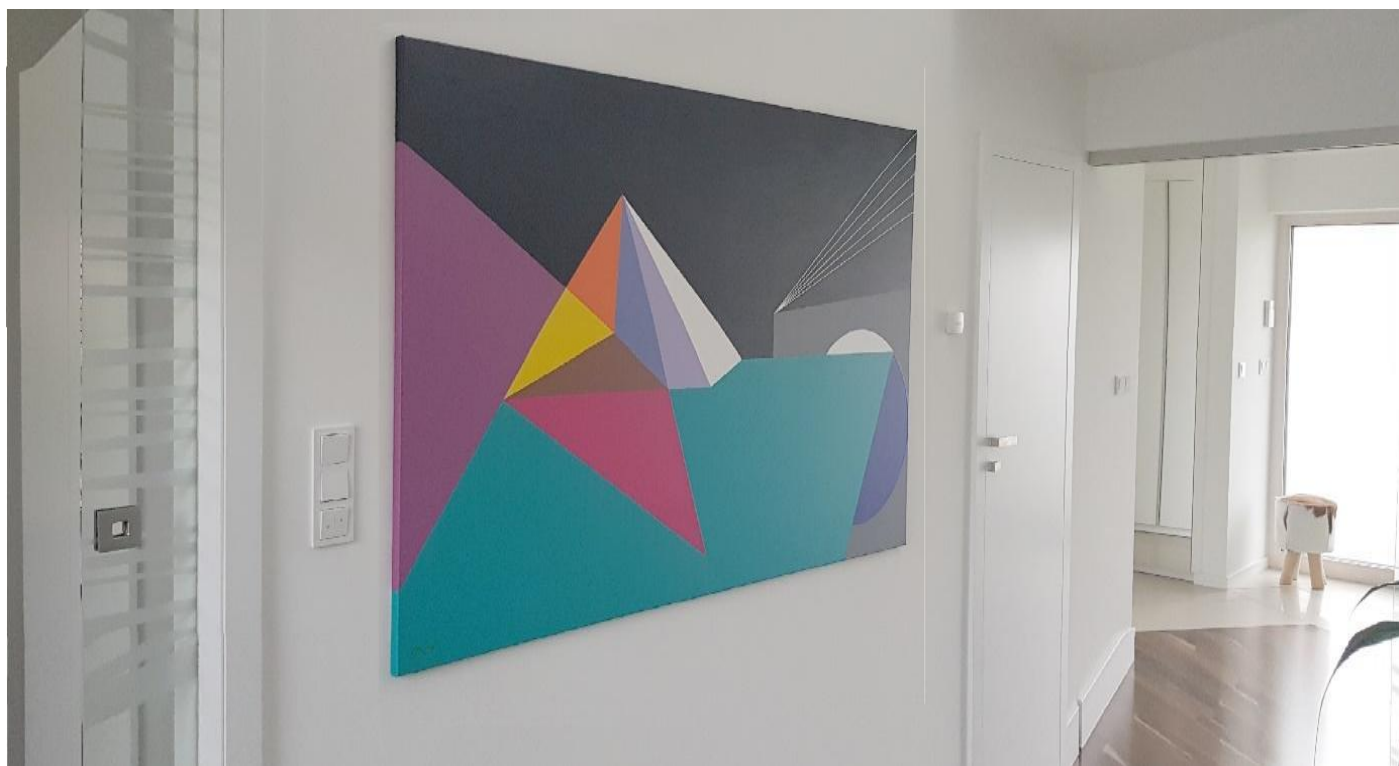
Od určitého momentu autora pracujícího na volné noze nastane „bod zlomu“. Jeho art obživa začne jet jakoby sama, a tak přidávání informací a materiálů na stránky v dříve navyklém tempu už není tolik potřeba. Mně to už tak funguje. Občas něco málo přidám, například informaci o zajímavé výstavě nebo odkaz na článek o mé tvorbě v médiích atd.

Přesto – i kdyby se vám dlouhodobě sebelépe dařilo, nikdy neusnňte na vavřínech. MK varuje: „Kdo si myslí, že stojí, ať dá pozor, aby nepadl!“

Vzpomeňte, jak se nejednou stalo, že závodník v čele začal v cílové rovině divočet radostí, pak upadl a bylo po ptákách – tedy po vavřínech.

Vytrvat

Ve svých začátcích jsem byl vděčný za každou fotku s prodaným dílem v interiéru zákazníka. Dnes už jich mám k dispozici tolik, že se mi o tom tehdy ani nesnilo. Dříve jsem zákazníky o jejich zaslání žádal, dnes mi je někteří posílají sami, stojí o to a chtějí mi i udělat radost.



Můj designový obraz Úplněk (akryl, plátno 120 × 180 cm) v interiéru zákazníka na snímku, který mi poslal

Kupní důvěryhodnost

Ano, autor by měl své webové stránky průběžně doplňovat a rozšiřovat o vše, co vytvořil, vykonal a dokázal. Zvláště když začíná, neměl by nechat „proklouznout“ sebemenší informaci, fotografii, počín, který může být propagačně prospěšný. Tím se mu webová „informační základna“ postupně rozšiřuje, a autor tak získává kupní důvěryhodnost.

Zde tedy opět platí zásada: „Co kdo zaseje, sklídí.“ (MK)



Marek Werthaim – *Západ slunce* (akryl, plátno 80 × 120 cm). Moudrý autor nikdy nenechá zapadnout slunce bdělosti nad svými webovými stránkami

Smysluplnost

Na druhou stranu netřeba webové stránky nacpat za každou cenu jako nějakou nádivku. „Obchodní“ funkčnost webových stránek není v zásadě v jejich složité obsažnosti, to je možnost, ne nutnost. Dokonce někteří úspěšní autoři mají webové stránky obsahově strohé a daří se jim. Nemají „napumpovaný“ obsah jako nějaký starý přechytralej mazák Lípa, a přitom jim splňují svůj účel také.

Snažme se jako autoři při své práci spíše vžívat do situace zákazníků a mnohé, co je správně, si pak uvědomíme, aniž bychom potřebovali nějaký odborný výklad. Prostě to, co vidíme denně kolem sebe, převádějme na stejném principu do naší práce v artu. Takže si například představme, že ať půjdeme do velkého obchodního domu („napumpované webovky“), nebo do menšího skromně vybaveného obchodu („strohé webovky“), v obou určitě nakoupíme stejně dobře tehdy, bude-li v nich vše potřebné.



Jan Kaláb – Carnival Kaleidoscope (akryl, plátno 140 × 150 cm). Aby se autor vžil do situace zájemců o jeho tvorbu, potřebuje představivost jako dítě dívající se do kaleidoskopu

Titulka

Titulka – přední strana webových stránek – by měla být nekomplikovaná, jasná a přehledně obsahovat textově i vizuálně to, co webové stránky případným zájemcům nabízejí.

Na mých osobních stránkách je klasicky nahoře lišta se základními odkazy, navádějícími k informacím podrobnějším. Pod lištou je stručné takto vyjádřené gró jejich účelu:

Vítám vás zde všechny, co kladete důraz na estetiku prostředí. Mnozí dnes akcentují svůj moderní interiér kvalitním originálním dílem. Jako autor se již léta věnuji malbě právě takových obrazů. Z těchto důvodů již využilo mé tvorby mnoho spokojených zájemců...

Níže pak „běhá“ aktivní okno několika střídajících se interiérů s obrazy. Zbývající větší plochu titulky zaplňují již konkrétní díla z mé široké nabídky, s možností vstupu k bližším informacím o nich. Prostě obyčejná, účel splňující titulka s následným, dle potřeby rozšířeným obsahem.

Jindřich Lípa – prodejní galerie obrazů

Vítám vás zde všechny, co kladete důraz na estetiku prostředí. Mnozí dnes akcentují svůj moderní interiér kvalitním originálním dílem. Jako autor se mnoho let věnuji malbě právě takových obrazů.

Z těchto důvodů již využilo mé tvorby mnoho spokojených zájemců...



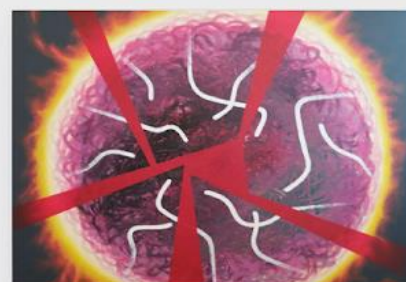
Níže nabídka mé tvorby:



ŠTĚSTÍ



IDEA



SUN



ALBÍN



BEZPEČÍ



NÁVRAT



OCHRÁNCE



POSTUP



TRIANGL

Obyčejná, přehledná, jasná, účel splňující titulka...

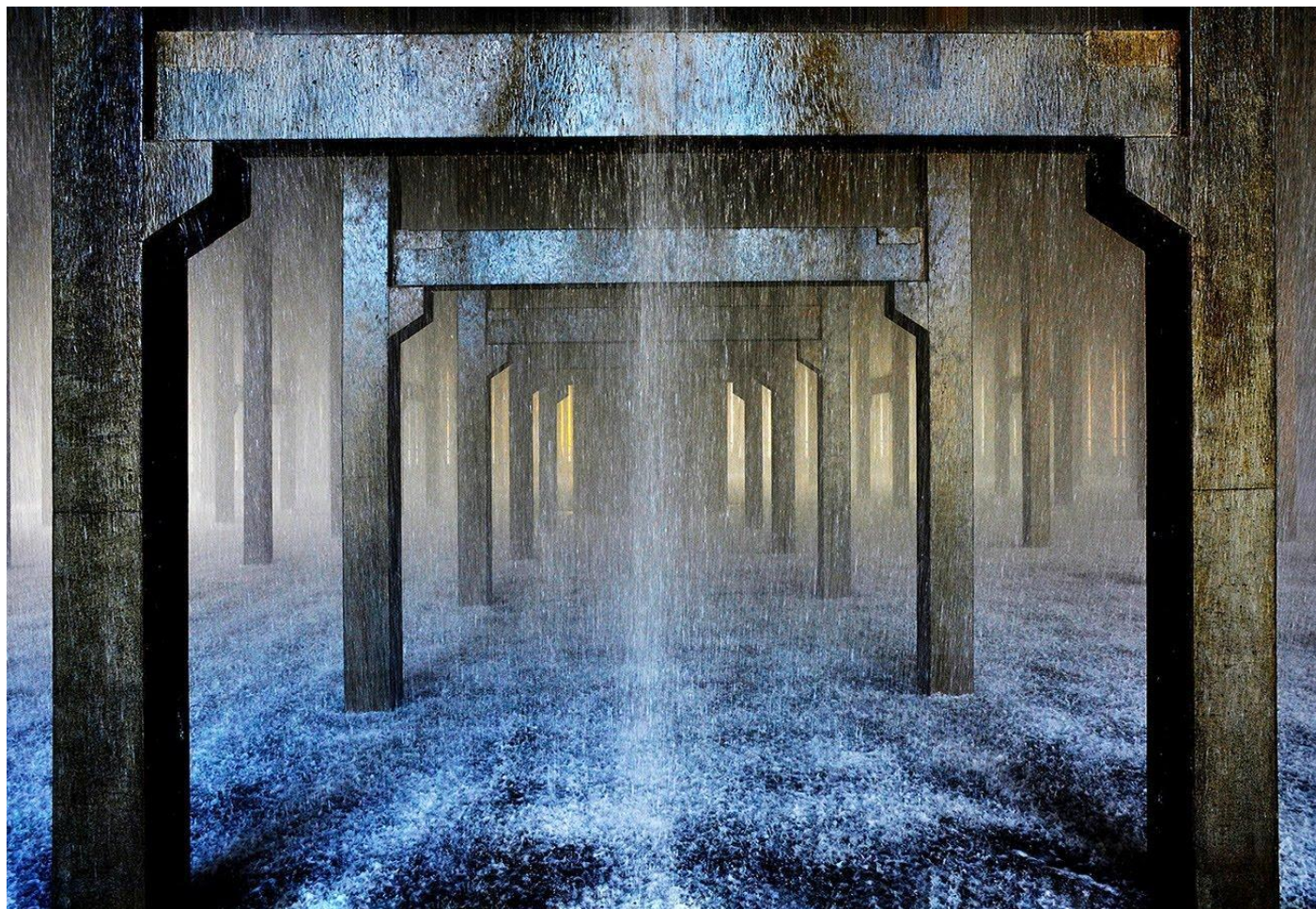
Betonové webovky

Beton se skládá z písku, cementu a vody. Je pevný dle toho, jak dobře byl namíchan. Pokud jednu z těch složek ošidíte nebo nedáte vůbec, místo betonu vznikne jen kašovitá kejda. Pokud vaše webovky nebudou obsahovat tři zásadní složky ve správném poměru, budou jen jakousi neúčinnou hmotou.

Účinné „betonové“ stránky musí obsahovat tři dostatečné betonové sloupy, na nichž webovky stojí:

- 1) INFORMACE O AUTOROVÍ
- 2) INFORMACE O AUTOROVĚ TVORBĚ
- 3) INFORMACE K ZÍSKÁNÍ DÍLA

Dejme si navíc do stránek, co chceme, ale toto je základ. Jejich obsah a množství materiálů jsou logicky i díky rozdílnosti autorů různé. Důležité ale je, aby byly uspokojivou odpovědí na zákaznickovy otázky, kterou potřebuje znát pro případné zakoupení našeho díla. Opět zdůrazňuji – uvítá, když si v klidu svého soukromí pečlivě projde vše, co ho zajímá. Při naší následné první komunikaci už pak ví, co přesně chce. Nejen to šetří čas, ale průběh zakázky to dobře nastartuje a následně je komunikačně svěží. Nejednou se mi stalo, že jsme si i díky tomuto se zájemcem o mé dílo plácli ještě v den prvního oslovení a do konce týdne jej měl doma.



Miroslava Trusková – Labyrint (fotografie). Základem webových stránek autora jsou tři betonové sloupy

1) INFORMACE O AUTOROVI

Čím se stane, že dvě absolutně totožné věci, například kytary, můžou mít neuvěřitelně rozdílnou cenu? Třeba tím, že jednu z nich dříve vlastnil John Lennon? Jeho sériově vyrobená kytara nebyla ničím výjimečná a stejnou měli tehdy mnozí. Jenže ta jeho se nedávno prodala za 2,8 miliónu dolarů!

Ano, někdy se obyčejná věc stane cennou díky hodnotě jejího majitele. Zájemce o dílo tedy zajímá nejen, co kupuje, ale od *koho* to kupuje. I když tedy na stránkách hledá především výtvarná díla, nejde jen o ně, neměly by tam chybět ani informace o autorovi samotném.



Tomáš Stryhal – Cesta – vzpomínka na Johna Lennona. Jako mladý byl obyčejným klukem drnkajícím na kytaru, jen s tím rozdílem, že ta jeho „obyčejná“ kytara se nedávno prodala za skoro tři milióny dolarů

Jen to ale zase nepřehánět, nejsme přeci jen v pozici Lennona, o němž zajímá leckoho leccos. Asi nebude moc účinné, budeme-li se v úvodu o sobě nějak shakespearovsky rozepisovat. Samozřejmě si může každý autor napsat úvod, jaký chce, o čem chce a jak dlouhý chce. Také jsem to tak kdysi měl. Ale upřímně – koho zajímá, kde jsme se narodili, kam jsme chodili na základku a kolikrát se stěhovali? Osobně jej mám nyní na svých stránkách stručný, hlavně že vystihuje o mně to hlavní. Je tak krátký, že ho sem mohu také na ukázkou vložit:

Jsem nezávislý umělec. Prošel jsem realismem, surrealismem a plně se našel v abstrakci. Vystavuji v tuzemsku i na mezinárodním poli. Pozitivně mne ohodnotilo cca 20 mezinárodních profesionálních kritiků. Nejvíce mě těší mnohaletý zájem zákazníků – jednotlivců, různých firem či společností. Zájem o mou tvorbu je pro mne potvrzením, že má tvůrčí práce má smysl.

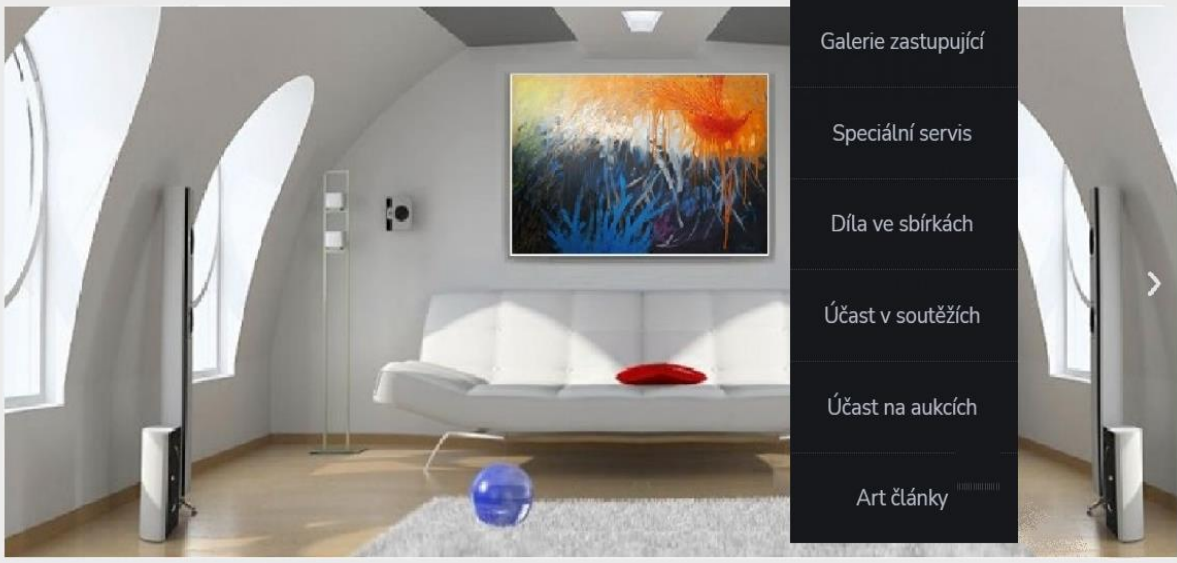
Po tomto krátkém úvodu pod odkazem „o autorovi“ mám místo nic neříkajícího elaborátu konkrétní informace o všech mých výtvarných zaměřeních, proběhlých výstavách, oceněních, zastupujících galeriích, dalších art službách a článcích:

**ArtLipa.cz**
Prodejní galerie obrazů

Ceník ▾ Reference ▾ Servis ▾ O autorovi ▾ Video ▾ Blog ▾ Kontakt

Jindřich Lípa – prodejní galerie obrazů

Vítám vás zde všechny, co kladete důraz na estetiku prostředí. Mnozí chtějí moderní interiér kvalitním originálním dílem. Jako autor se mnoho let věnuji malbě obrazů. Z těchto důvodů již využilo mé tvorby mnoho spokojených zákazníků.



[Úvodem](#)
[Výtvarné zaměření](#)
[Výstavy autora](#)
[Umělecká ocenění](#)
[Galerie zastupující](#)
[Speciální servis](#)
[Díla ve sbírkách](#)
[Účast v soutěžích](#)
[Účast na aukcích](#)
[Art články](#)

Níže kompletní nabídka mé tvorby:

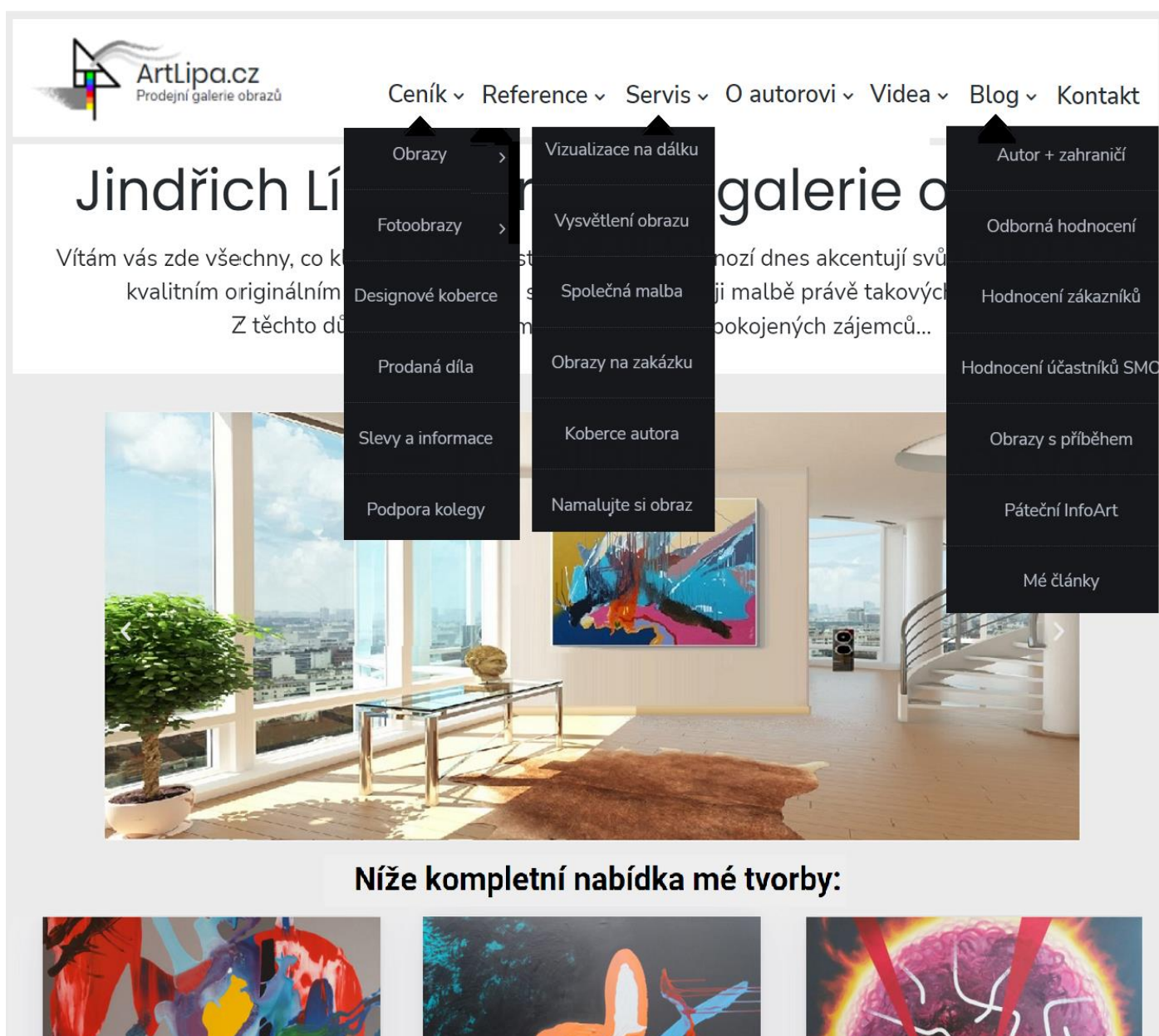


2) INFORMACE O AUTOROVĚ TVORBĚ

Samozřejmě odkaz „o autorovi“ logicky obsahuje také do jisté míry informace o mé tvorbě. Více je to však u těch zbývajících na horní liště s menu, které je dobré řadit zleva dle důležitosti (ale kontakt mít vždy vpravo). Tematicky navádějí k podrobnějším informacím, které si může zákazník dle svých potřeb dále rozklikáváním procházet.

Například aktuální nabídku mé veškeré tvorby a též přehled o prodaných dílech mám pod prvním odkazem „ceník“. To je to, co zákazníka po přitažlivosti tvorby samozřejmě také zajímá. Odkaz „reference“ obsahuje vyjádření uměleckých kritiků i zákazníků k mé práci. Odkaz „servis“ nabízí možnosti mých různých, vstřícných art služeb. Pod odkazem „video“ nechybí informační i zábavná videa (cca 50). A odkaz „blog“ obsahuje tematicky rozdělené zajímavosti točící se kolem mé práce, které již léta jednou týdně vycházejí.

Níže pro představu vizuální ukázka dalších odkazů „rozbalené“ nabídky horní lišty s již podrobnějším obsahem:



Zájemce o autorovu tvorbu by měl mít autorem umožněno zjistit vše, co se jí týká a co on potřebuje vědět

3) INFORMACE K ZÍSKÁNÍ DÍLA

Stránky jsou posilou důvěry

Můj nedávný zákazník si přijel osobně pro obraz. Viděli jsme se poprvé v životě. Sedíme u kávy a povídáme si. Ať jsem řekl cokoli ze svého art života, reagoval: „To vím, četl jsem to...“, nebo „Jo, to jsem viděl ...“, nebo: „Hm, to se mi líbilo...“

O čem to vypovídá? No pečlivě si předem procházel mé webové stránky. Bylo na něm znát, že je rád, že má obraz od autora, k němuž má uměleckou i do možné míry lidskou důvěru. Ta nespadne z nebe, ale převážně ji nabude právě z webových stránek. Vzal si pak ode mne dokonce ještě jedno dílo...

Každý vážný zájemce o koupi výtvarného díla si samozřejmě nekoupí naslepo jakékoli výtvarné dílo, které mu při jeho hledání na internetu cvrnkne náhodně do nosu. To je jako bychom naslepo snědli míchanici z vajíček bez ujištění, že jsme do ní nedali pukavce. Takový zájemce naopak pečlivě hledá, vybírá a zkoumá vše, co mu nejrychleji, nejsnadněji, ale přitom přehledně a fundovaně pomůže najít to pravé. Jedním z nejúčinnějších pomocníků v tom směru jsou právě kvalitní webové stránky autora, který má k tomu samozřejmě i skvělou tvorbu!



MarKo – (olej, plátno 40 × 50 cm). Kdo si dá míchanici bez kontroly přítomnosti pukavce, není v pořádku...

SHRNUTÍ

Webovými stránkami má autor oslovit co největší počet potenciálních zákazníků a představit jim na nich kvalitními, přehlednými informacemi sebe a svou výtvarnou práci tak, aby získali podloženou jistotu, že našli to pravé dílo i autora. Tak se ho v průběhu zakázky nebudou muset zbytečně stále vyptávat na to, co si na nich mohou v klidu zjistit dopředu sami...

15) ZÁKAZNÍK



Jiří Houska – Autoportrét s posledními mamuty (olej, plátno 135 × 105 cm). Toto dílo je ze série pro knihu Jaroslava Mareše, Stezkami záhadných zvířat. Ukazuje nám, že umělec je jakoby citlivým badatelem přírody, pohybujícím se ohleduplně krajinou, kvůli níž tam vlastně hlavně je...

Nejsme mamuti

Rozumný umělec s oběma nohama na zemi si váží těch, kteří jeho umění oceňují, a podle toho se k nim také chová – ať jde o návštěvníky vernisáží jeho výstav, účastníky jím pořádaných kurzů či již jde o konkrétní zájemce o koupi jeho výtvarných děl. Nejde o suchý vztah „výrobce – zákazník“. Proto na způsob svého jednání a komunikace zodpovědně, svědomitě dbá.

Prodej díla není rutinní „vyfasování zboží“ z depozitáře jako někde ze skladu ve stavebninách. Zákazník si pořizuje něco neběžného a je ochoten za to dát nemalé peníze. Mysleme na to, že má v úmyslu si naše dílo vystavit na nejlepší místo své domácnosti, tam, kde rád tráví svůj cenný čas a kde se cítí dobře. Naše dílo bude s ním a jeho blízkými sdílet každý den jejich života, možná desítky let.

Přistupujme tedy k zákazníkovi jako svědomití badatelé, pohybující se citlivě krajinou, kvůli níž tam jsme. Nejsme přeci mamuti, kteří nemají pojem, na co šlapou.

Badatel Jiří

Když jsem přemýšlel o tématu přístupu k zákazníkovi, vybavil se mi malíř Jiří Houska, mj. milovník kryptozoologie. Proč? Pokud byste chtěli vidět a slyšet příklad fajn lidského projevu, pusťte si některé z jeho mnohých videí, která natočil pro ty, co je zajímají všechny možné informace spojené s malováním. Jsou totiž nepřímou i poučením o přístupu k druhým. Je nestrojený, vstřícný a poučný. Takového člověka rádi slyšíme, dokonce i když jsme se o jeho téma předtím nezajímali. Cítíte, že k vám hovoří někdo, kdo JE TU SKUTEČNĚ PRO NÁS, jako by si s námi spíš někdo blízký o něčem povídal.

My ostatní máme každý svůj osobitý projev, ale princip tohoto ducha nasajme...



Výtvarník Jiří Houska na jednom z desítek užitečných videozáznamů

Houstone, mám problém

Neživí nás tvorba, ale zákazníkův zájem o ni. Proto bychom si jej měli vážit. Nekoresponduje s tím problém, který mi léta leží na srdci, a ještě jsem ho nevyřešil. Zatím jsem nenašel lepší výraz pro označení zájemců o naši tvorbu než „zákazník“. Donutil jsem se jej sice už používat, ale to je tak asi všechno. Je vhodný pro klasické podnikání, ale v artu to není přeci jen výhradně o obchodě. Říká se, že čeština je bohatá, ale v tomto směru mi tedy zatím moc nepomáhá.

Bohužel podobná slova přicházející v úvahu jsou vhodná ještě méně. Například „zájemce“ zní sice lépe, ale my nehledáme jen pozorovatele, spíš budoucí vážné vlastníky. Pak je tu ještě výraz „klient“. Zde ale dotyčného stavíme spíš do role toho, kdo neví, co chce (své „bezradné“ klienty, co naopak chtějí poučovat, mají finanční poradci). Náš zákazník sice nemusí být odborník, ale jestli se mu dílo líbí, ví jasně.

Tato tři označení těch, kdo se zajímají o naši tvorbu, nejsou tedy pro mne tím pravým ořechovým. Ideální střed trojúhelníku, jenž je tvořen těmito třemi neideálními body, je pro mne zatím záhadou. Foglarův ježek v kleci je proti tomu hračka.

Nic naplat, než na to přijdu, musím tedy dále používat termín „zákazník“...



Věra Krumphanzlová – Chvála pohybu (akryl, plátno 90 × 100 cm). Střed trojúhelníku, který tvoří jeho tři body, je pro mne stále záhadou...

Nejsme na Marsu

Není to tak, že může být zákazník rád, že naše umělecké dílo může vůbec mít. Neděláme mu žádnou milost. Naopak my jsme rádi, že má o něj zájem. Ne naše umělecká úžasnost, ale on nám umožňuje být soběstačnými autory.

Když na Marsu vystavíme svá díla, byť za hubičku, bude nám to houby platné. Krátery a duny písku naše umění absolutně nezajímá. Autor s nevhodným přístupem k zákazníkům žije vlastně tak trochu na Marsu – i s těmi důsledky. Bez spokojených zájemců o naše díla jsme nic – musí cítit, že si jejich zájmu i jich samotných vážíme.

Nejsme ani na seznamce

Náš lidsko-pracovní vztah k zákazníkovi netřeba vystavět ani v duchu inzerátů seznamky – hezká fotka s úžasným textem, avšak v reálu vystřízlivění. Buďme k zákazníkům pravdiví a upřímní, nic na ně nehrajme. Ať je vše tak, jak to opravdu je. Vyhněme se duchu některých dnešních obchodních přístupů výrobců a prodejců. Ti si dělají platbou za nekvalitní zboží spíš ze zákazníků své sponzory.

„Zákazník, náš pán“

Toto heslo mi zní v uších z dřívější doby, a je proto trochu podvědomě zprofanované. Pokud však dáme stranou předsudky a chápeme jeho podstatu, je užitečné.

Zákazník není náš pán v duchu: „On má peníze, tak je z něj čímkoli, co zafunguje, dostanu.“ Ne – pro zákazníka bychom měli udělat vše tak dobře, aby za své peníze dostal to, co od nás očekává.

MK prozaicky radí, jak toho dosáhnout: „Hleď na věci ostatních jako na svoje.“

Díky tomuto nastavení jednáme jako autoři s větším pochopením, například:

- Snažíme se dodržet vše, co slíbíme.
- Zákazníka průběžně informujeme.
- Změny s ním konzultujeme.
- Problémy řešíme konstruktivně a pozitivně.
- Na dotazy reagujeme co nejdříve.
- Nenecháme si zaplatit kdejakou drobnost.
- Radši trochu tratíme, než neoblomně bazírujeme.
- Uděláme i něco navíc.
- Jsme velkorysí, trpěliví a přístupní.
- Jsme slušní, klidní a příjemní.
- Jsme dochvilní a spolehliví

Jsme féroví

Na webovkách jsem měl v nabídce pro zákazníky k obrazům z výstavy v N. Y. i katalogy z ní. Bohužel jsem se musel jednomu zákazníkovi omluvit, došly mi. Nemohl jsem najít ani ten svůj. Po nějaké době jsem jeden našel a zákazníkovi poslal, i když jsem už nemusel, navíc jsem si ho chtěl nechat na památku...



Výřezy ze dvou velkoformátových obrazů Apokalypsa. Pro potěchu majitele a odlišení obou obrazů jsem na jeden z nich namaloval malou lahev vína, je totiž vinař – najdete ji?

Deníček zhrzeného zákazníka

- Nedávno jsem šel jako děda celý natěšený s mou milovanou vnučkou pouštět nového draka – rozpadl se dříve, než jsme došli na místo...
- Nebavilo mne už stále dokola kupovat každý rok novou filtraci do bazénu, tak jsem dal na proklamovanou „zaručenou“ kvalitu za dost tisíc. Do roka se rozbila a šrouby na ní zarezly tak, že nešla rozebrat, tedy ani opravit.
- Měli jsme skoro 40 let mixér. Jen kvůli jeho zastaralému vzhledu jsme koupili drahý nový. Ten při práci poskakoval jako divoký mustang. Do měsíce mu prasklo víko. I když se kasal více funkcemi, některé stejně moc nedával. Vyhodili jsme ho a litujeme, že jsme si ten starý nenechali.
- Také bych mohl psát docela úspěšně pohádky, ale pro dospělé. Například trilogii ze života s názvem *O naivkovi a třech lavičkách*. První by byla o lavičce, jejíž tenká sedací plocha praskla, druhá o lavičce kovové, která brzy zrezla, a třetí o té, jejíž „dřevěná“ plastová prkýnka se na sluníčku pekla a nechutně smrděla. Suma sumárum – všechny lavičky do roka vyhozeny.

V Livermoru v Kalifornii je u stropu požární zbrojnice žárovka, která od roku 1901 svítí nepřetržitě 24 hodin denně – už tedy cca 120 let! Na webových stránkách té zbrojnice si to může každý na celé planetě v přímém přenosu kdykoli zkontrolovat. Představte si to – jednou jedinkrát v životě bychom koupili do domácnosti všechny potřebné žárovky a byl by v tomto směru naprostý nákupní klid. Na starých zámcích jsou staletí dřevěné židle dodnes funkční. Není v současnosti výjimkou, že se nám nová židle rozpadne do několika týdnů. V koši na prádlo koupeném před 40 lety, který mám dodnes, je uloženo těžké nářadí. Co se týče současnosti, tak každých zhruba půl roku kupujeme nový. Jejich výrobci jsou opravdu zásadoví – čím lépe vypadá, tím rychleji odejde. Ve 21. století kvalitu umíme, jen to jaksi není na výrobcích moc vidět.



Petr Marousek – *Vzpomínka na zemi* (akryl, plátno 50 × 50 cm). *Dnes mnozí vzpomínají na zemi, kde místo smlouvy a štemplu stačilo slovo, a když se něco řeklo, že je to nějak, tak to tak opravdu potom také bylo...*

Maketová civilizace

Nadnárodní korporace potřebují odbyt svých výrobků. Pokud by byly kvalitní, málokdo by kupoval nové. Proto se mnohdy a mnohde vyrábí v duchu – po nás potopa, bez ohledu na kvalitu života lidí a planety. Výrobky jsou z nekvalitních a ošizených materiálů, které nemají svoji trvanlivost.

Brzké zkolabování nového výrobku dnes bývá omlučeno slovy: „No, co bys za ty peníze prosím tě chtěl?“

Kolikrát jsem to už slyšel. Odpověď víc mimo reál snad neexistuje. To je jako by kuchař omluvil podobnými slovy klobásový jed v uvařeném jídle jen proto, že je levné. I ten nejlevnější výrobek by měl být přeci funkční – plnit svůj účel. Ať si kdo chce co chce říká, pro mne jsou takové „výrobky“ jenom vyčůrané makety, nic víc.

Humus

Úplné dno hrubé neúcty k zákazníkovi je oficiální, vznešeně nazvaný systém: *záměrné načasování výrobku výrobcem*, které plánovaně způsobí jeho dřívější zkolabování. Má lidový název „kurvítka“. Jsem slušňák, ale necítím potřebu se zde za ten výraz omlouvat, protože v tomto případě není slovem neslušným, ale výstižným.

A tak se postupným Overtonovým procesem staly z věcí doslova odsouzeníhodných – jako i v případě „kurvítkových“ praktik – postupem doby věci přijatelné. No comment...

Vše je o lidech

Už dříve zmíněná Lucka Bílá dala jednou přednost zpívání na podnikovém večírku před nabídkou možnosti účasti na jedné velké hudební akci, o niž velmi stála, a to „jenom“ proto, že dala ohledně něj dříve své slovo. Z hlediska „práva“ slib dodržet nemusela, ale její vnitřní morální právo jí to nedovolilo a slib i přes tu ztrátu dodržela.

Vše je tedy o lidech, ne zákonech a předpisech. Za kvalitními výrobky jsou kvalitní lidé, ti nepotřebují kontrolní úřad, jsou jím sami sobě. Dělají věci dobře proto, že je to prostě správné, nejen, když je někdo vidí či by je mohl chytit. A je jedno, jestli jde o dělníka, úředníka nebo ředitele firmy. Je na svobodné vůli každého z nás, jak se v této podnikatelské volbě rozhodneme. A proto:

SVOU PRÁCI ODVÁDĚJME SLUŠNĚ JAKO SLUŠNÍ LIDÉ.

To moje poplakaní nad dnešní nekvalitou výrobců ukončím pozitivně, zmínkou hodnotného pořadu v TV – *Utajený šéf*. Můžeme v něm často spatřit nejen opravdové příkladné zaměstnance, ale i vedoucí pracovníky, kterým skutečně záleží na jejich podřízených a na tom, aby jejich firmy poskytovaly kvalitní služby a produkty. Vážím si takových lidí, jsou mně samotnému příkladem a jsem rád, že na zemi jsou ještě v nemalém počtu. Také když vidíte něco dobrého od dobrých lidí, je vám dobře?



Videonávodem můžeme zákazníkovi vysvětlit nějakou službu – například, že jím vybrané dílo lze zdarma na dálku vizualizovat do fotografie jeho interiéru

Servis

Nedávno jsem se dověděl od zákazníka, že poslal jednomu malíři velké peníze za obraz předem, ale ani po řadě měsíců jej z něj ještě nedostal a zapírá se. Co dodat?

Zákazník si kupuje službu, ne problém a starosti. Nejednou se mi stalo, že jsem si musel časem nový výrobek doopravit sám. Je mi líto nešťastníků, co si jej opravit neumí a absolvují s prodejcem, potažmo výrobcem, únavnou dohadovací anabázi.

Servis například v restauraci není přeci to, že nás číšník odvede úslužně od stolu do kuchyně, abychom si tam objednané jídlo uvařili sami. Nebo když se nám rozbije auto, neznamená to zajet s ním do autoservisu, lehnout pod něj a opravit si ho sám.

Servis je služba se vším všudy na klíč v duchu „jednejme s druhými tak, jak chceme, aby jednali s námi.“ (MK)

Toto je pro některé lidi těžké pochopit, ale není to o jejich IQ, spíš jejich srdce.

Připomeňme si základní myšlenku kapitoly *Profesionalita – nejde jen o kvalitu tvorby, ale i kvalitu služeb*. Servis našim zákazníkům musí být úplný. Neznamená poskytnout jen to nutné – předat „něco“ bez ohledu na to, co si s tím „něčím“ zákazník počne, ale udělat vše proto, aby byla protistrana spokojená, a udělat třeba i něco navíc.

Nešulme to

Zaskočme ještě do té restaurace – jak by nám bylo, kdyby nám číšník sdělil, že nemá jídelní lístek a těžce by lovil názvy jídel z hlavy? Co kdyby vynechal polévku, kterou byste si jinak rádi dali, kdybyste to věděli, nebo váš oblíbený zákusek? Stejně tak autor by měl seznámit zákazníka s možnostmi a nuancemi své nabídky. Ne unavit kilometrovým e-mailem, ale zmínit prospěšné informace, které jeho konkrétní požadavek usnadní, zpřístupní, vylepší. Zde jsou pro představu některé příklady služeb z mé nabídky, které cenu díla přesto nenavýší:

- K obrazům může zákazník dostat jejich výkladový rozbor.
- Jím vybrané dílo mohu na dálku zdarma vizualizovat do jeho interiéru.
- K dílu může dostat videozáznam časosběru jeho malby.
- Může si zkusit v rámci mého kurzu namalovat obraz sám.
- Může využít mých slev, o nichž mu poskytnu patřičné informace.



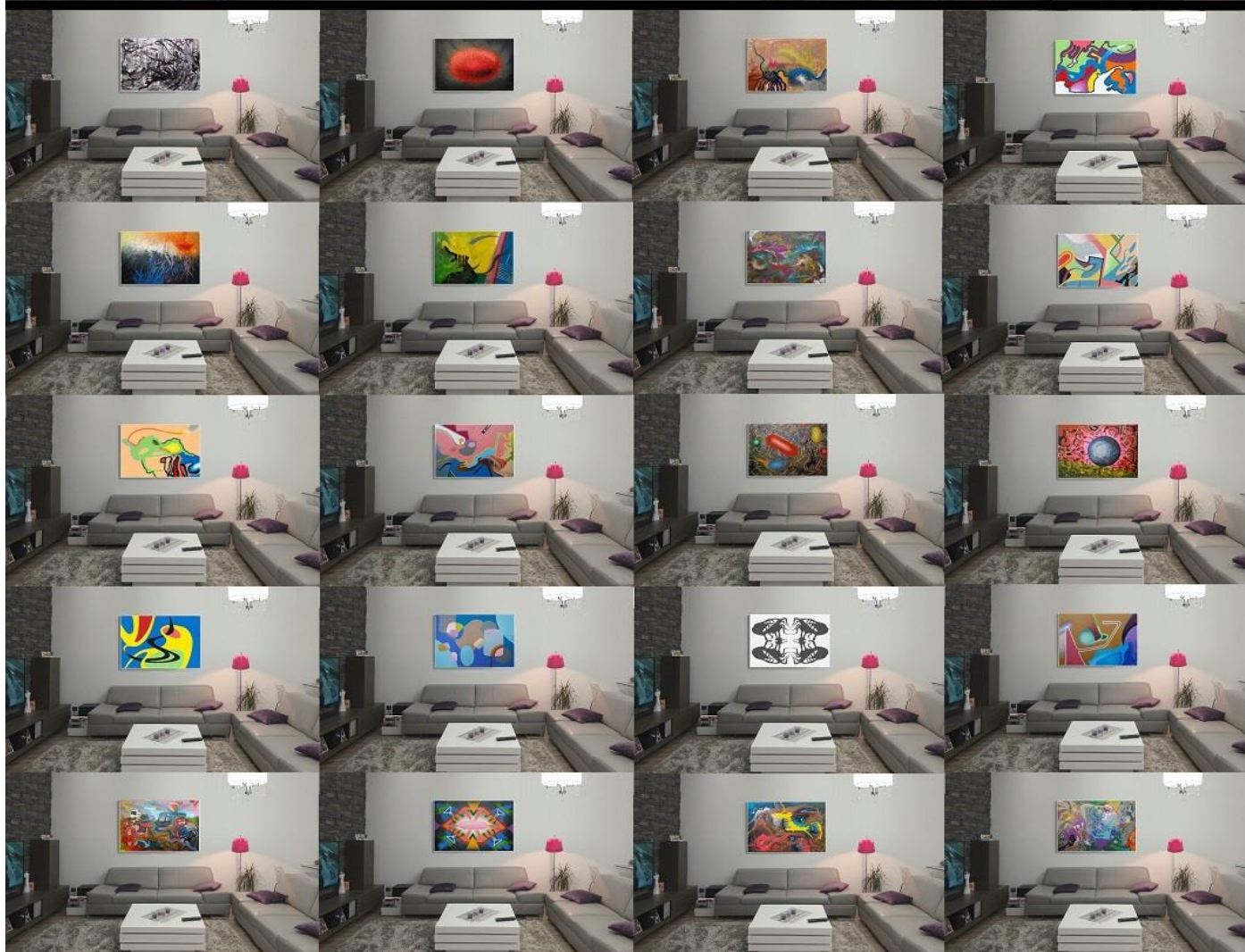
Zákazník si může se mnou v rámci kurzu namalovat svůj velký abstraktní obraz, který jej přijde levněji. K tomu má arteterapii a vyblbne se s autorem



Zákazník si může se mnou v rámci kurzu namalovat svůj velký abstraktní obraz (záznam z průběhu kurzu)



K některým obrazům může ode mne dostat zákazník jejich výkladový rozbor... (Jindřich Lída - Radioaktivita, akryl, plátno 135 × 200 cm)



Ukázka mé služby VIZUALIZACE zákazníkům. Jeden manžel chtěl překvapit svou manželku po návratu z porodnice. Poprosil mne o vizualizaci mnou doporučených obrazů v jejich interiéru a obraz si pak snáze vybral. V rodině tak přibyla děťátka dvě – malé krásné miminko a dílo Skener (akryl, plátno 100 × 140 cm)

Profesionál „ocad’ pocad’“

Nedávno pro mne pracovník jedné firmy odvedl velmi kvalitně hodně důležitou práci. Jeho přístup a pracovní nasazení byly na jedničku s hvězdičkou. Vždy udělal vše, co bylo třeba, o všem mne předem informoval, byl spolehlivý, dochvilný – absolutně profesionální práce. Je balzám setkávat se s takovými lidmi.

Po zdárném ukončení zakázky dostal zaplacen a pak jsme jej s manželkou pozvali na osobní návštěvu. Jelikož dar až po provedení služby není úplatek a též proto, že byl mladý a nedávno ženatý, chtěli jsme mu dát jako poděkování několikatisícovou částku. Neděláme to, ale v tomto případě jsme chtěli, zasloužil si ji, protože nám kvalitou své práce velmi pomohl a ušetřil mnoho starostí. Neměl bohužel čas. Ujistil nás ale, že se ozve, jakmile ho mít bude. Nechali jsme to tedy na něm, ale pak se už neozval. Zřejmě ho asi další pracovní či osobní starosti odvedly od dodržení slova. To bychom samozřejmě pochopili. Stačilo se jen pár slovy v SMS omluvit. Tu částku by dostal na účet. Škoda, přišel o ni, a navíc i o propagační baner zdarma s dobrou recenzí v této knize. Mrzí mne, že mi to nevědomky nedovolil udělat...

Poučení? – Nebuďme jen pracovně profesionální do chvíle získání financí za zakázku, ale buďme profesionály a lidmi i poté, nejlíp pořád...

„Pokání“

Jednou jsem potřeboval něco nutně vyrobit na zakázku po nějaké firmě, která na svých webových stránkách medově inzerovala nevímjaké služby, víte, jak to dnes chodí. Bylo mi slibováno, ale pak nic a pak zase dlouho nic. Šéfovi té firmy jsem napsal, že stačilo jen vysvětlení a že ta vstřícnost na jejich firemních stránkách je pokrytecká.

Kupodivu jsem dostal obratem odpověď:

Dobry den, pane Lípo, chápu a rozumím Vám. Tímto se Vám mohu pouze omluvit. Lidé a zákazníci mne zajímají i s malými zakázkami. Kdyby mne lidé nezajímali, tak bych nedělal zdarma pro charitu, nesponzoroval Lékaře bez hranic atd. Jen jsem si toho nabral moc a nezvládl jsem to (nová zkušenost pro mne). Velice mne mrzí, že jsem Vám nedokázal vyhovět a prodlužoval to. Nebyl v tom žádný záměr ani úmysl.

Ještě jednou se Vám omlouvám...

To, že je někdo šéf, mne nebere, ale taková reakce ano. Je pěknou ukázkou, že slušností a uznáním chyby nic neztratíme, ba naopak. Dotyčný mi pomohl udělat tlustou čáru a obnovil mou důvěru. V případě potřeby se na firmu zase obrátím.

Jsme zrcadlem

Vzpomínáte na Pretty Woman, jak se vrátila draze a luxusně oblečená do značkového nábl obchodu a připomněla povýšeným dámám prodavačkám, jak jí předtím vyhodili jako ubožáčku? Jelikož nesplnily to, co od nich očekávala, přišly o velmi lukrativní zakázku. A tak: Nedívejme se na zákazníky jen z našeho hlediska, ale dívejme se na ně také z toho jejich – ne co my potřebujeme, ale hlavně co potřebují oni.



Kovács Péter Garp – Představa (olej, plátno 95 × 73 cm – dle fotografické předlohy Zacka Zhanga). Pokud chceme dobře někomu porozumět v tom, co potřebuje, nemůžeme se na něj dívat jen ze svého pohledu, jako to bylo v případě nevyslyšené Pretty, ale musíme se snažit poznat a pochopit představu jeho...

Opatrnost

Nechci zde nějak zákazníky nevyrovnaně glorifikovat. Zdravá opatrnost nás autorů je zvláště v dnešní době samozřejmě na místě. Je třeba rozlišit, jestli nemá někdo vůči nám nějaký nekalý úmysl a nechce naší služby jen zneužít. Vzpomínám na jednoho zákazníka, obchodníka s uměním, který měl zájem o více obrazů. Když ale z mé strany poznal kroky, nepřipouštějící zneužití, přestal komunikovat.

Převážně mám ale zkušenost, že drtivá většina mých zákazníků „odpovídá z lesa dle toho, jak do něj já volám“ – takže často může být nepříjemný zákazník jen zrcadlovým odrazem jednání nás samotných.

Máslo na hlavě

Zjara jsem nemohl za nic na světě spustit tepelné čerpadlo a chtěl jej pohoršeně reklamovat. Po pořádném přečtení návodu jsem zjistil, že se spustí jen při určité okolní teplotě. Ani já jako zákazník nejsem dokonalý, proto mám i pro ty mé pochopení.

Společná vlastnost

Poznal jsem již za ta léta mraky zákazníků a jejich různé reakce, postoje a přístupy – přátelské, milé, vstřícné, vřelé, vděčné, ale též i odměřené, strohé, povídavé i trochu nezvyklé. Jinak reaguje na obraz zákazník puntičkář či profesí lakýrník, jinak intuitivní pocitový člověk, který přes své nadšení neřeší kdejaký ten chloupek od štětce. A tak z té pestré rozdílnosti zákazníků vystupuje jedna jejich společná vlastnost: NEVYZPYTATELNOST. Ano – nikdy si nebuďte jistí, že si se zákazníkem přesně rozumíte, radši se opětovně ptejte a ujišťujte. Buďme přitom trpěliví.

Jedna zákaznice u mne vybírala velkoformátový designový obraz na zakázku prostřednictvím občasné e-mailové korespondence, a to neuvěřitelných šest let. Necítil jsem od ní ale špatný úmysl, proto jsem vytrval. Proběhlo mnoho jejích návrhů, dotazů i hodin mých trpělivých psaných odpovědí, konzultací a vizualizací – to vše zdarma. Jednou mi to ale už nedalo. Zavolał jsem jí a upřímně se zeptal, jestli by mi nevysvětlila, co si o tom všem mám myslet. Řekla, že má zájem, ale i silné obavy, jestli to vše klapne. Tím se ledy pohnuly. Když to pak zanedlouho konečně klaplo, napsala mi: „*Jsem moc spokojený jak s tematikou, tak barevností. Stálo mě to hodně strachu, ale už visí. Ještě jednou děkuji za trpělivost a ochotu...*“

Tím ale ještě celý příběh neskončil, naopak. V rámci končící zakázky si ta paní s manželem objednala další dílo. Slíbil jsem je do měsíce namalovat. S tím termínem kolidovalo dokončení a vydání této knihy. Stihlo by se to, kdybych neměl vzápětí vážný úraz. Musel jsem paní oznámit prodloužení termínu. A víte, co mi odepsala?

Dobrý den, p. Lípo, nic se neděje, budu trpělivě čekat, až bude obraz hotov. Vy jste měl se mnou taktéž trpělivost, a ještě jste mi dodával odvalu, ať se nebojím, a za to jsem Vám velice vděčná. Vždy když se na obraz podívám, tak si říkám, dobře, že jsi do toho šla! Již se na ten další těším a budu trpělivě čekat. Víte co se říká: Kdo si počká... S přáním krásného dne...

Paní se samozřejmě dočkala. Počítejme tedy, že má naše práce někdy ke společnému cíli objížďky „navíc“. Nemáme-li na takové zakázky energii, tak se do nich buďto nepouštíme, anebo si ten čas, energii a psychické síly nechme zaplatit.

Jednou mne jeden zákazník, u obrazu na zakázku s jasně daným obsahem i barevností, poprosil o „malou“ drobnost – posun barev do jiných odstínů. Namítl jsem, že dílo ztratí šmrnc, ale přesto jsem mu vyšel vstříc a hodiny si hrál se simulací posunu všech barev návrhu. Výsledek sice esteticky ladil, ale říz obrazu vyčpěl jako zvětralé pivo. Pak to už dotyčný viděl také. Někdy stačí u abstrakce dokonce malá barevná nebo tvarová změna a estéta to už esteticky „bolí“, jako když vás zatahá za uši v orchestru rozladěný nástroj. Prostě – schopného kuchaře můžete přimět uvařit z ingrediencí na svíčkovou i jiné jídlo, ale svíčková to už nebude. Stejně tak může mít zákazník jasnou vizi, ale ne vždy naše zkušenosti a cit na estetické zákonitosti.

Nevyzpytatelný vkus

Co se týče vkusu, my lidé se v bohaté pestrosti lišíme, mnohdy značně. U muzikantů je známo, že oproti svým fanouškům mívají rozdílný názor, jaká skladba je a není hitem.

Já zase nechápu, jak se někomu mohou líbit jen některé barvy. Mně se líbí všechny a užívám si je naplno, jen samozřejmě esteticky rozlišuji, kdy je použít.

Ano, jsme rozdílní a to není špatně, naopak je tak náš život bohatý a pestrý...

Autorův sen

Jednou jsem si chystal asi deset obrazů na festival. Kolem prochází manželka a o jednom s názvem *Sen* a praví: „Ten bych být tebou nebrala.“

Odvětil jsem, že jsem s ním esteticky naopak moc spokojen. Projevil jsem tedy manželskou neposlušnost a obraz vzal. Hádejte, který se z těch všech prodal? Na obrázku níže jsme se zákazníkem, který si obraz z festivalu rovnou odnesl.



Jindřich Lípá – Sen (akryl 100 × 140 cm). Prodat obraz z výstavy či festivalu je autorův sen

Dal jsem se na prodej drůbeže

Nedávno se mi po zakoupení díla ozval zákazník, že by rád něčemu porozuměl. Trnul jsem, co jsem asi vyvedl. Popsal, jak se celá rodina posadila před nově zavěšené dílo, otevřeli si dobré víno a začali se jím kochat. Kochání přerušila dcerka: „On tam přibyl kohout!“ Opravdu, obraz v nabídce útvar jemu podobný neměl. Vysvětlil jsem, že umělci jsou nevyzpytatelní a že svá díla někdy dle art puzení doplňují i po focení.



Jindřich Lípá – Kukla (akryl, 100 × 140 cm). Podívejte se pozorně – původní obraz nahoře má v místě budoucího „kohouta“ obsahové vakuum, které po jeho přimalování zmizelo a dílo působí vyváženěji (dole)



„Pro mne je na prvním místě spokojený zákazník“

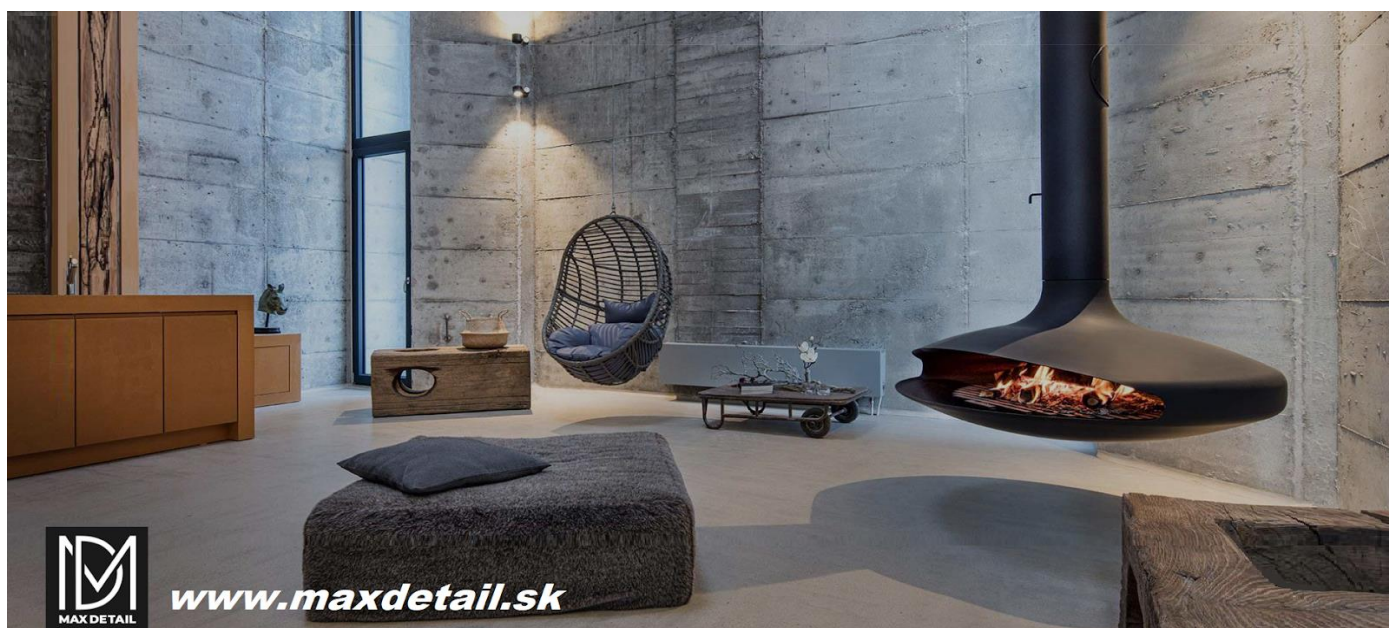
Firmu kamnáře Pavla Slaného ani jeho práci jsem neznal. Narazil jsem na ni náhodou. Tak moc se mi líbilo, jak to vše dělá, že jsem se jej dotázal, nechce-li zdarma do mé knihy baner na svou firmu. Jeho odmítavá odpověď potvrdila, že jsem to nabídl tomu pravému, a tak jsem ho k tomu přesto „přemluvil“. Odepsal mi totiž takto:

Ani nevím, jestli toužím po publicitě. Jsem kamnář tělem i duší. Dělán to přesně půl svého života, tedy 30 let.

Nepotřebuju reklamu, mám za ta léta 2000 spokojených klientů, kteří mi posílají další a další známé. Jasně, že to dělám pro peníze, ale pro mne je na prvním místě spokojený zákazník.

Celá léta zatápím osobně v každém dokončeném krbu či kamnech. Miluju úsměv domácích, když se objeví první plameny a všechno šlape, jak má. Ale kdo nezažil tento pocit, neví, o čem mluvím...

V tomto upřímném vyznání je shrnuta podstata smyslu lidské práce – být užitečný druhým s následným pocitem z dobře vykonané práce. Važ si toho, pokud se takto můžeš živit, jsi šťastným člověkem – ne každý na to má osobnost a podmínky.



Firma pana Pavla Slaného, kamnáře tělem i duší – stavba krbů, krbových kamen, akumulčních kamen, sporáků, grilů a pizza pecí

Nevěštěme

Jednou se mě ptá syn: „Tati, jak to dopadlo s tím pánem, co po tobě chtěl víc těch obrazů?“

Vysvětlil jsem mu, že když se opět neozval, tak jsem to nechal plavat. Syn mě povzbudil, abych mu přeci jen ještě jednou zavolal, a prostě se ho naposled jen slušně zeptal. Měl pravdu. Pána v odpovědi zdržela nějaká rodinná starost, nic jiného v tom nebylo. Byla z toho pak velká zakázka, která pokryla můj tříměsíční příjem.

Takže i když není rozhodně dobré „obtěžovat“ zákazníka, jenž už nemá jasné zájem, je rozumné se zdravě zajímat, když nám ten jeho nezájem není ještě tak jasný.

Poskytujeme skutečné výhody

Nic proti všem pracovníkům v marketech. Mnozí prodavači jsou bezesporu pracovití a slušní, o tom není pochyb. Ne ale všichni. Také jste už zaregistrovali, že se někteří prodavači stále víc spletou ve váš neprospěch a následně „promiňte“ moc už neuslyšíte? Všimli jste si, že zlevněné zboží bývá označené tak „šikovně“, že místo něj platíte jiné dražší? Nebo jiný trik: „No ona ta sleva ještě není v systému,“ atd.

Tudy pro nás autory cesta moc nevede, ta vede do pekel. Buďme transparentní a pravdiví. Nejednejme v duchu obchodní strategie – zvýším cenu o 30 % a následně na ni „velkoryse“ vyhlásím 30% slevu.

Na webovkách mám několikastupňovou slevovou informaci, z níž může mít zájemce *opravdu* finanční výhodu. Je tam dokonce takzvaná brutální množstevní 30% na 10 obrazů (a více). Ten, kdo je odebere najednou, na nich ušetří minimálně 50 000 Kč a víc, a to už stojí za to. Samozřejmě, běžný zákazník toho nevyužije, ale ti, co chtějí vyzdobit své kancelářské budovy, hotel, firmu, rozlehlý dům či loft, ano. Stejně tak i architekt, developerská, makléřská nebo designérská firma apod.

Zkušenosti to potvrzují. Byl jsem například osloven podnikatelem ze zahraničí. Měl zájem vybavit moderní bytový dům díly od jednoho autora.

Big slevu uvítá samozřejmě i sběratel umění, který jej nejen má rád, ale chce tuto svou investici časem zhodnotit.

Spontánní slevy

Poskytuji také slevy individuální – spontánní, jsou jen na mé vůli, podle situace. Jednou v posledním týdnu roku, kdy již bylo „obchodní mrtvo“, jsem překvapivě dostal z kontaktního formuláře požadavek na obraz. Ocenil jsem to pak vůči dotyčnému zákazníkovi větší finanční vstřícností.

Také své zákazníky rád rozmazluji tím, že zásadně nenavyšuji původní cenu díla o nic navíc. Cena, kterou poprvé spatří zákazník v mé nabídce u díla, zůstane během zakázky až do jejího konce stejná. Přidané potřebné práce, které se ukážou během ní, jsou nezávazné a zdarma. Jsou totiž pro užitek zákazníka, ne pro navýšení mého blaha (vizualizace na dálku, videoreport o dílech na dálku, různé náročnější povrchové úpravy děl atd.).

Narůstání ceny není samo o sobě špatné a u určitých druhů podnikání nutné, ale bohužel je dnes často zneužíváno jako obchodní taktika. Výhodou autora na volné noze je, že to nemusí mít zapotřebí. Pro kupce díla je obecně nejistota konečné ceny nepřijemná, jako když vám v dešti teče za límec, a můžete jej i ztratit. Jednáte-li fěr, vrátí se to stejně mnohdy v dobrém. Nejednou se mi stalo, že mé práce navíc zákazník sám od sebe ocenil při konečném placení vyšší poslanou částkou, než musel.

MK tuto zákonitost potvrzuje: „Posílej chleba po vodě, nevíš, kdy se ti vrátí...“ V těchto případech se vrátil docela brzy.

Osobně nenavyšuji cenu ani o dopravu, neb mi to zvláště u drahých velkoformátů nepřipadá vhodné. U jiných autorů s jiným druhem tvorby je to samozřejmě na místě. Netřeba mne slepě kopírovat, jen v tom duchu smýšlet.



Miroslav Mužík – Na břehu Lipna v Hrušticích (Akryl, plátno 60 × 60 cm). Malíř Miroslav Mužík umí navnímat a s lehkostí pár trefnými tahy pestrými barvami emotivně vyjádřit atmosféru ztvárněného místa a dodat ještě něco navíc, což nedokáže většina z nás, co by daný výjev jen realisticky „obkreslila“

Přínos kurátorů

Kurátorská profese je jednou z velmi důležitých prospěšných profesí v mnoha směrech oblasti umění a to zejména autorům a zájemcům o jejich tvorbu, potenciálním zákazníkům. Míra prospěšnosti každého není dána jen pouhým „vlastnictvím“ statusu kurátora, ale mírou kvality jeho práce. Podobně jako olej v motoru je potřebný pro jeho chod, ale teprve jeho kvalita může velmi zlepšit jízdní vlastnosti příslušného automobilu. Nebude-li kvalitní, auto pojede těžce, nebude-li vůbec, motor se dokonce zadře. Schopný kurátor „promazává“ prostředí artu tím, že ví, co chce, je dobrým iniciátorem a organizátorem. Smysluplným způsobem pojímá a instaluje výstavy i jejich vernisáže, z čehož mají autoři užitek a milovníci umění obohacující pocit. Vybaví se vám při tomto popisu příklad nějakého takového kurátora? Mně ano.

Kreativní Reny

Reny Mužík je nejen manželkou již zmíněného spontánního malíře fauvisty Mirka „Matisse“ Mužíka. Sama maluje, fotografuje, cestuje, má ráda sladké zákusky, ale to pro umělce hlavní – je především přínosnou kurátorkou. Objevuje nové autory a zároveň se již stará o zástup umělců naší výtvarné scény. Činí tak nejen profesionálně, ale i lidsky, což oceňují návštěvníci výstav, které organizuje. Těší i zákazníci – nové majitele děl, kteří si je díky tomuto ideálnímu zprostředkování pořizují od autorů, které zastupuje.



Kurátorka Reny Mužík svojí kreativní práci účinně podporuje výtvarníky naší umělecké scény

Reny Mužík není „jen“ dobrou kurátorkou, ale dobrou *kreativní* kurátorkou. I na to je třeba určitého talentu. Vyplývá to například z jejího vyprávění o setkání s jedním konkrétním zákazníkem:

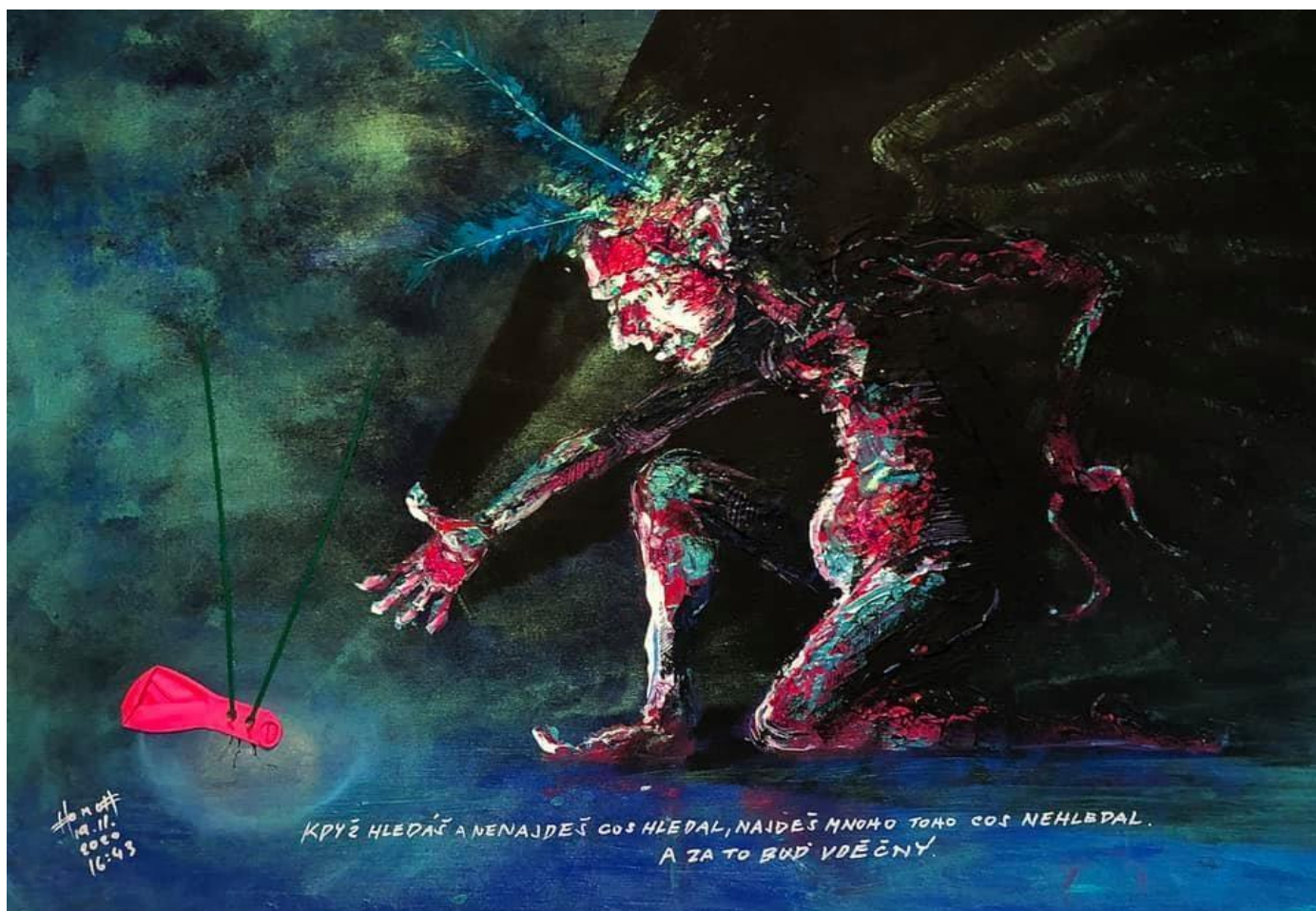
Oslovila mne nedávno jedna moc milá paní, že stále hledá ideální dar, kterým by odměnila svého syna za získání inženýrského titulu. Když viděla Honzu u pana Šípa ve Všechnopárty, jak mluví o svých obrazech, měla jasno. Její syn Jiří je velký fanoušek kapely Wohnout a Honza Homola je mu velkou inspirací. To byl závazek! Paní mu vybrala obraz Duše z naší aktuální výstavy Artvarium v Pasáži českého designu. Chtělo to ale příběh, to je jasné! S maminkou jsme zinscenovaly setkání nic netušícího Jirky se mnou ohledně nějaké důležité nabídky... Překvapený Jirka do poslední chvíle nevěděl, o čem jde. Sedli jsme si spolu ke stolu a on čekal, co mu tedy chci. A vtom přišel Honza s obrazem Duše.

Přesně tohle jsou ty chvíle, proč nás to, co děláme, tak moc baví...

Kurátorka Reny si to vše mohla „usnadnit“ a mamince pana Jirky jednoduše obraz prodat jako v masně kilo hovězího. Ale to by pak nebyla kreativní kurátorka a nezáleželo by jí na autorech a umění milujících lidech. Prostě jak by řekl Mládkův Milan Pitkin: „A vovo tom to právě je!“



Spokojený nový majitel díla pan Jirka s autorem Honzou Homolou a kurátorkou Reny Mužík



Jan Homola Art 332 – Duše (akryl, fixy, pevné předměty, plátno 60 × 80 cm)

Korespondence

Jsou oblasti, kde se autor nemůže spoléhat na podporu kurátora, galeristy atp., ale jen na sebe. Mezi ně patří komunikace se zájemci o jeho tvorbu.

Naše reakce na první oslovení zákazníkem je důležitá, někdy dokonce rozhodující. Vždy reagujeme co nejdřív.

Nepropásněme ideální čas, protože ten, jak říká MK: „... je na všechno ustanovený,“ existuje tedy ideální doba, kdy je to, co děláme, nejvíc účinné. Nepoznáme-li to, tak budeme obrazně řečeno buďto na vlak zbytečně dlouho čekat, anebo nám ujede. Čím více jsme v komunikaci liknaví, tím více klesá zájem druhé strany. Ideální je reagovat ještě ten den. Pokud jsme v tlaku, reagujeme alespoň krátkou zprávou nebo telefonickým ujištěním, že jsme dotaz registrovali a že se mu budeme co nejdřív věnovat. Zákazník musí od začátku pociťovat, že jsme tu pro něj, že je nám takový přístup vlastní. Nejde o jednání pod momentální náladou či nějaké herectví, motivované vidinou výdělku, ale vědomé vnitřní nastavení, které chceme a stále projevujeme, jelikož chápeme jeho správnost i přínos. Takto lidské vztahy a děje mezi lidmi fungují nejlíp. Úctu neměníme, jak se nám to vyplatí. Nejde o obchodní nástroj, ale o projev lidství. Někteří lidé mají z nějakých důvodů větší pocit důležitosti, a to jim brání být v normální komunikaci. To, že máme ostatní lidi v úctě, není vůbec ponižujícího. Naopak s námi jinak není něco v pořádku – jde o rys kvalitní osobnosti.

Zrovna včera mne oslovila zákaznice, přikládám naši čerstvou korespondenci:
PRVNÍ OSLOVENÍ Z KONTAKTNÍHO FORMULÁŘE:

Dobrý den, pane Lípo, líbí se mi Vaše obrazy a mám zájem o tyto dva: xxx a xxx. Je možné provést jejich vizualizaci, jak nabízíte na Vašich webových stránkách? Předem Vám děkuji za reakci!

S pozdravem xxx

MÁ VČASNÁ ODPOVĚĎ:

Zdravím Vás, paní xxx, těší mne Váš zájem o mou výtvarnou práci.

Obrazy xxx a xxx jsou k dispozici a zde na odkazech máte o nich veškeré potřebné informace: (přiložené odkazy)

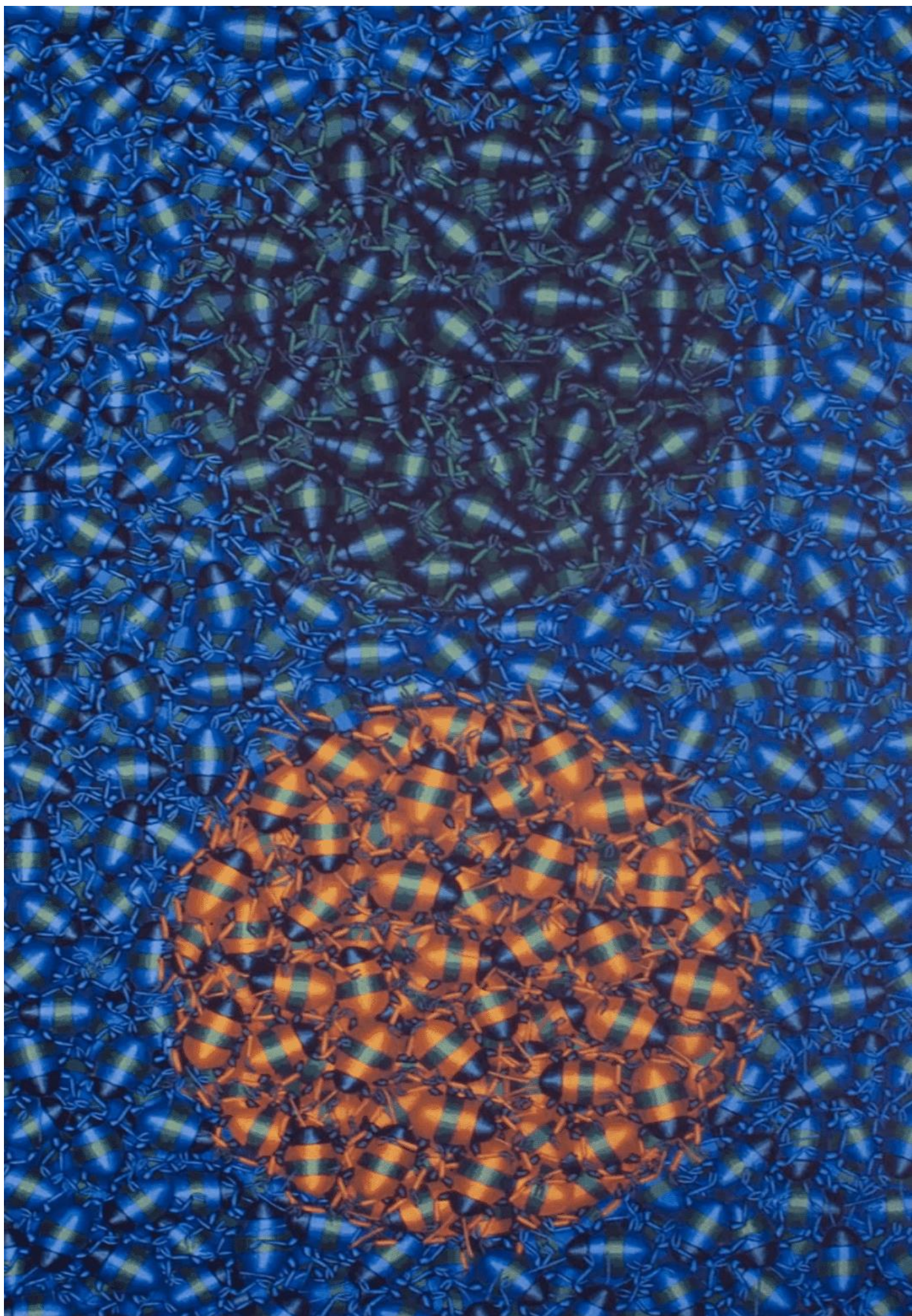
Jeich vizualizaci Vám provedu rád, pošlete mi prosím e-mailem fotografie stěn s blízkým okolím, kde by měla díla viset. Obdržíte ji nejpozději do druhého dne po jejich zaslání. Tato služba není závazná, nic platit nebudete.

Vzhledem k tomu, že si přejete obrazy dva, můžete využít mé slevy – informace o slevách na odkaze zde: (přiložený odkaz)

Jinak jakékoli další případné dotazy Vám rád zodpovím.

Přeji Vám hezký víkend!

Jindřich Lípa



Roman Franta – *Kruhy* (akryl, plátno 120 × 200 cm). *Kruhy připomínají komunikaci mezi dvěma stranami*

Pozor na vlastňáky

Na první oslovení zákazníkem nereagujme obecně, ale konkrétně, jasně a přidejme cokoli, co by mohl potřebovat a ocenit. Na druhou stranu jej nezatěžujme informacemi, na něž se neptá či ho nebudou zajímat.

Psaná korespondence by neměla sama o sobě oslabovat zákazníkův zájem. Případné neideální bohémské projevy se dají pochopit, ale neomlouvají nás.

Zvláště na začátku není vhodné být v korespondenci uvolněný a přehnaně lidový (hovorový jazyk, tykání, nehodící se „vtipný“ humor, smajlíkové divočení... atd).

Pyšme beschibně, hrubki, špatná stylizace, odbytost a neupravenost kazý dojem a je neprofesionální. Taková korespondence odrazuje, je jako když nám někdo nabízí krásné jablko ze špinavých rukou. Z pochopitelného důvodu jsou výjimky, když je například nutná rychlá odpověď a nemáme zrovna brýle atd. Pokud jsou takovéto situace výjimkou, nic se neděje.

Také nemusíme umět všechno ani rozumět všemu a chybu může udělat každý. Omyly přiznejme a napravme.

Nemusíme být strojení a úřední – buďme klidně sví, ale ne nepříjemní či trapní.

Chemie

Postupem času je osobnější přístup možný, záleží na vývoji komunikace a na vzájemné lidské chemii. Někdy se jedná o její vážnější průběh à la „Národní divadlo“ od začátku do konce, jindy zase à la „pohodový film“. Je na nás poznat, kdy je co vhodné. Je fajn, že pro mne osobně není komunikace se zákazníky nutnou úřední rutinou, ale mnohdy příjemnou oživující lidskou složkou.

Nepředáváme jen díla, ale i sebe

Jsem už v období ustáleného pracovního chodu autora na volné noze. Pokud se takto dlouhodobě daří, je dobré být i jinak užitečný. Proto například pořádám kurzy – nemusím, ale chci. V rámci arteterapie jimi pomáhám začínajícím nebo ostýchavým k větší sebedůvěře a spontaneitě při tvoření a to mě těší.

Zažil jsem ten přerod již mnohokrát: přijde někdo s obavami a odchází spokojený, až nadšený. Vždy výtvarně dohlédnu, že si dotyčný odveze svůj abstraktní obraz v hodnotě vyšší, než jej stál kurz.

Dárek

Jedna zákaznice mající můj obraz se mi svěřila o touze tvořit, ale také o velké obavě z toho. Povzbudil jsem ji ke kurzu. Z jednoho se vyklubalo kurzů šest. Ze začátku byla nesmělá, v půlce jí to docela šlo, ke konci už byla spolupracovnice a dnes je mou kolegyní. Svá díla i prodává, nedávno až do Kanady.

Na poslední kurz přivezla svůj nový obraz. Myslel jsem, že chce radu, ale nebyla potřeba, obraz se mi líbil. Prý mi jej přivezla jako poděkování za všechny kurzy. Potěšilo mne to. Obraz neměl název, tak jsem si jej sám příhodně pojmenoval *Dárek*.



Světlana Kučerová – Dárek (akryl, plátno 100 × 140 cm). Když jsem se paní Světlany ptal, jestli mi dovolí ten obraz publikovat, zdůraznila: „Ale musíte tam napsat, že mám nejlepšího učitele!“ K tomu přeci nemusí ještě žádnýho chlapa nikdo dvakrát pobízet. Já ale zase musím dodat, že jsem měl moc dobrou začku

„Ať tě nechválí tvá vlastní ústa, tvé vlastní rty!“ (MK)

Abych dodržel varování tohoto nadpisu, raději tedy příkládám vyjádření z úst dvou návštěvnic mých kurzů, paní Renaty a paní Veroniky:



Renata  doporučuje **Galerie moderních obrazů Artlipa.**

15. července 2020 · 

Tandemová malba s Jindrou byl pro mě úžasný zážitek, zdroj informací a poznání, velmi příjemné setkání a povídání si o společné lásce. V dnešní době není moc lidí, kteří umí své řemeslo a přesto jsou obvykle lidští, vstřícní a ochotni se podělit o své zkušenosti. Moc děkuji za tu jedinečnou možnost, trpělivost a čas při společně malbě.





Pani Renata – Quo vadis (akryl, olej, płótno 120 × 90 cm)

Paní Veronika byla na kurzu své maminky, který jí dala jako dárek, a později znovu se svojí dcerou. Poslechněte si, jak se přitom výtvarně nadchla:

Pořád jsem viděla ty rozzářené oči mojí maminky, tu energii, kterou v sobě najednou měla, a teprve teď jsem pochopila, co jsem slyšela od Jindry. Malování je opravdu jedna velká svoboda. Zjistila jsem to, když jsem si to sama vyzkoušela. Je to obohacující, uklidňující a zároveň nabíjející energii, a to všechno pochopíte, když začnete sami tvořit, míchat barvy a dávat vše na plátno... Veronika H.

Síla výtvarné tvorby

Zvířata jsou úžasná stvoření, ale ve vztahu ke kráse se od nich lišíme. Psovi se nestane, že nesežere plnou misku, protože se nemohl odtrhnout od nádherného západu slunce. Jednou jsme s manželkou seděli u filmu *Titanic*. Při nejsilnější scéně se před televizi přišoural náš kocour, sedl si zády k obrazovce, ležérně pohupoval ocasem a nepřítomně na nás zíral. Prostě mu to bylo úplně fuk.

My lidé také jako zvířata rádi jíme, spíme a lenošíme, ale nestačí nám to. Je pro nás důležitá hudba, divadlo, výtvarno atd. Tvorba nás autorů je tedy mnohdy nad to běžné, co v našich zákaznících něco podivuhodného rozechvívá a způsobuje cosi oblažujícího. Mějme to na paměti a važme si toho. Přitom však nemusí jít vždy o dílo za statisíce, to většinou spíše uspokojí obchodníka. Je mezi námi mnoho šikovných kreativců, co svojí upřímnou tvorbou těší v běžném životě dennodenně mnohé z nás...



Existuje emotivní video, na němž je letitý muž, kterého by už nemělo nic překvapit. Překvapený si vybaluje dárek – obraz od svých blízkých. Když spatří obraz svého tatínka, je z toho tak pohnutý, až nemůže zadržet slzy. (Zmíněný obraz pro něj namaloval malíř Milan Berky)



Malíř Milan Berky dělá zájemcům o svou tvorbu radost. Na snímku je při předání svého díla jeho nové majitelce a zároveň i protagonistce





Radka Ondrová – Noční hlídka (kombinovaná technika). Umění může pomáhat k dobrému, například i s psychickými stavy jeho majitelů. Pokud jde o toto konkrétní dílo, jeho autorka byla oslovena zájemkyní, vyrovnávající se s napjatým, rozrušeným a narušeným vnitřním stavem ze zážitků z probíhající války. Dílo v ní prý vyvolává úlevu a uklidňující pocity.



Tomáš Limberk. Tvorba tohoto autora potěší nejen mladší část populace, ale i tu dospělou. Tento obraz, malovaný na zakázku, dostal majitel firmy na výrobu mucholapek od své manželky k důležitému dni života. No řekněte, je něco, co by se v tomto případě mohlo víc trefit jako dárek do noty?



Malička Silvie Kořistková namalovala na zakázku obraz se čtyřmi pejsky. Uvědomujeme si vůbec, jak asi musí být tento muž z takového obrazu nadšený, když má své chlupaté miláčky navždy zvěčněné na plátně...?

Poslání

I když se umělec artem plně živí a má úspěchy, neměl by nikdy zapomenout na to, že jeho zákazníci nejsou jen zdrojem peněz a obdivu vůči němu, ale především tím, co dává jeho umění smysl. Zde je další z „obyčejných“ příběhů, kterých se po celé planetě odehrávají tisíce:

Přátelé se sejdou, popovídají si, pojedí, pobaví se, vyfotí se – prostě prožijí hezké společné setkání. Posléze jejich nadaná kamarádka namaluje obraz a oni se z něj těší víc než třeba z nějaké slavné reprodukce nebo originálu. Autor takového díla tak naplňuje své poslání, ač jeho tvorba nevisí v Národní galerii, ale jen doma u kamarádů.



Lucie Hanzlová – Přátelé na život (akvarel, fix, papír A3). Autorka tímto obrazem potěšila své přátele. Výtvarné dílo, které se za větší obnosy přeprořádává mezi obchodníky, nemusí paradoxně vždy splnit svůj hlavní účel. Ten se naplní u díla, které zájemce přijme s lidským oceněním a následně se z něj těší po zbytek svého života. Autoři takových děl je často nezištně, rádi věnují a tím naplňují poslání, které má umění mít – nejen těšit esteticky, ale i lidsky. K tomu se není potřeba jmenovat Picasso nebo van Gogh – stačí například Lucie Hanzlová...

Rozmazlování na místě

Autor by mohl pro své zákazníky dělat jen ty nejnужnější práce anebo některé neudělat vůbec. Je pak otázkou, jestli by si od něj i přesto ta díla vzali. Uvedu zde až do konce kapitoly pro inspiraci řádku příkladů různých způsobů mé vstřícnosti vůči mým zákazníkům. Ty posílily nejen jejich zájem, ale často dokonce i chuť pořídit si ode mne díla další. V e-mailové schránce mám jen pár dní tento vzkaz: „*Pane Lípo, rádi bychom domů další obraz, ale jen od vás.*“ No, milí čtenáři, není to přímo skvělé...?

Rozptýlení obav

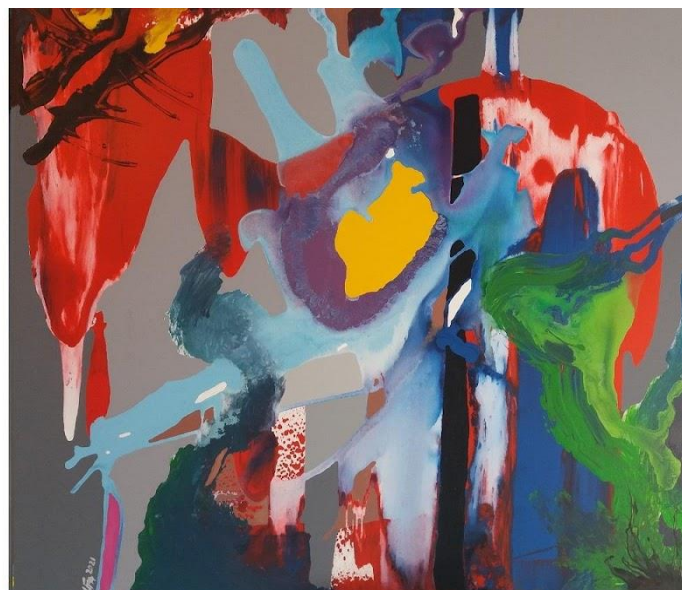
Některé zákazníky někdy trochu odrazuje pořízení díla, aniž by ho fyzicky viděli.

Vzpomínám na zákazníka ze zahraničí, jenž projevil zájem o tři mé velké obrazy najednou. Šlo o značný obnos, proto pochopitelně váhal nad nákupem na dálku. Kdyby je prý alespoň mohl vidět. Přemýšlel jsem, jak jeho důvěru a obavy rozptýlit. Byl krásný slunný den, obrazy jsem tedy vynesl ven a s puštěnou kamerou je pečlivě obešel ze všech stran. Zabral jsem detaily, plastičnost malby a natočil signace. Vše jsem nahlas komentoval tak, jako bych mu odpovídal na dotazy. Záznam se zvukem jsem mu obratem poslal. Nevěřili byste té změně přístupu a do několika dní měl obrazy doma, respektive na fakultě, byl profesorem. Vzpomínám, jak mi nadšeně po vybalení obrazů volal, že prý vznikla na fakultě minivýstava pro kolegy a studenty. Ne každý autor má výstavu i na fakultě...

Flexibilita

Jsmo ochotni vyjít zákazníkovi v esteticko-kreativním směru vstříc, pokud je to jen trošku možné? Malovat na zakázku nemusí vždy znamenat „prodejné“ odbočení ze své umělecké cesty, ale naopak výzvu ukázat svoji kreativní flexibilitu.

Manželé se dvěma dětmi si ode mne objednali obraz *Štěstí*. Když dorazil, uvědomili si, že je na velikost stěny malý. Požádali mne tedy o namalování dalšího, a to na dálku k tomu, co již měli. Jeho budoucí bráška-dvojče neměl být kopií, ale jen stejný stylem. Vznikl tak diptych *Štěstí*. Odteď mají tito zákazníci již děti čtyři, dvě své a adoptovaná plátěná dvojčata ode mne. Měli prostě *štěstí*, že na mne narazili!



Jindřich Lípá – diptych Štěstí I. + II. (akryl, 2 × plátno 90 × 100 cm)



Diptych Štěstí již v interiéru spokojeného zákazníka; a tím je samozřejmě spokojený i autor

Garance



Ke svojí tvorbě používám akrylové barvy převážně jedné značky. Garanci kvality barev zákazníkům jsem nechtěl nechávat na druhých. Dnes najdete téměř na všech výrobcích, že jsou nejlepší na světě, je to i na těchto. Bohužel dnes neplatí, „co je psáno, to je dáno“, ale spíš „důvěřuj, ale prověřuj“. Namaloval jsem tedy na dřevěnou desku barevné spektrum a po zaschnutí překryl třetinu silným kartonem. Vystavil jsem ji po celý rok 24 hodin denně nonstop nejen světlu, ale i přímému slunci. Tedy devastujícímu světelnému prostředí, které obraz ve vnitřním interiéru takto silně ani nezažije. Přesně po roce jsem zakrytou část sundal. Oproti té zbývající nebyl rozdíl, barvy ani trochu nevyšisovaly. Od té doby jsem ohledně kvality svých barev klidný.



Desku jsem vystavil po celý rok 24 hodin denně devastujícímu slunečnímu záření. Barvy, které používám, tuto zkoušku ustály

Právní záruka

Přední strana obrazu by měla vždy obsahovat autorův originální podpis. Vůči zákazníkovi není také ohleduplné opomenout ještě jednu zásadní věc – na zdánlivě nedůležitou část, zadní stranu díla, napsat důležité informace, nebo nalepit signační štítek. Majitel díla tak v případě potřeby v budoucnu úspěšně doloží jeho autorství.

Nejde tedy jen o to poskytnout kupci dílo, ale s ním i práva. Osobně si u každého svého obrazu přední i zadní signaci fotím a ukládám do vlastní databáze, abych mohl být v budoucnu v případě potřeby ku prospěchu zákazníků a jejich děl k dispozici.

Samozřejmě na zadní straně obrazu majitele potěší případné užitečné informace navíc, pokud nějaké jsou. Například nalepená stručná autobiografie, foto dotyčného obrazu z výstavy, osobní věnování novému majiteli atd. Pokud je materiálů více nebo by se lepením znehodnotily (fotografie z výstavy, originální prospekt – plakát z výstavy, na níž obraz byl, nosič s časosběrným záznamem malby atd.), nalepím na zadní stranu větší obálku a do ní potřebné vložím. Samozřejmě bych mohl materiály předat zákazníkovi vedle díla, ale takto v zájmu jeho samotného zajistíte, že bude mít dílo materiály stále u sebe k dispozici a nebudou se v případě potřeby zbytečně hledat.

Pokud posílám tištěná díla, například fotoobrazy na plátně, na zadní straně přiložím logo nebo štítek firmy, co tiskařskou práci provedla, atp.



Přední strana díla musí obsahovat podpis autora. Zadní strana (viz obrázek) pak signační štítek s potřebnými údaji pro případné pozdější doložení autorství či majitelství jeho vlastníka

Ohleduplná empatie

U větších abstraktních obrazů nebývá podmínkou rám, a tak si jej zákazník většinou nemusí kupovat. Jelikož si toho jsem vědom, tak u každého obrazu, posílaného zákazníkovi, boční strany zabílím (neřeknu si, že si to potom nějak sám zařídí). Díky tomu si může zákazník dílo rovnou pověsit. Tak ušetří starosti a za rám stovky, nebo i tisíce. U designových obrazů na zakázku maluji z tohoto důvodu téma obrazu i do stran. U tohoto druhu malby je to přeci jen snazší než u akční klasiky.

Je třeba ale myslet na to, že někteří sběratelé záměrně vyžadují nechat kraje pláten naopak tak, jak zůstaly „umazané“ při malbě, protože to je pro ně sběratelsky autentičtější.



Malby do stran obrazu u designových obrazů, kde netřeba rámu (obraz Tvůrčí mysl – akryl, plátno 110 × 165 cm)

Darování

Nejednou jsem učinil i to, že jsem věnoval dotyčnému zájemci jako překvapení obraz zdarma. Nemyslím tím, když věnuji obraz někomu blízkému, na charitu jako protislužbu či kolegovi v artu, kterého si vážím. Myslím tím pravého, nefalšovaného zákazníka. Číním tak v situacích, kdy si ode mne dotyčný vzal už x-tý obraz a já tím vyjadřuji své ocenění toho, že se mu má tvorba líbí, že do mne nákupem vkládá estetickou důvěru.

Art gastroviagra



Interiér s obrazy Na horách a Mezi vlky

Jedni manželé mne poprosili o malbu obrazu. Na můj dotaz svou vizi pak popsali:

Dobrý den, pane Lípo,

dovoluji si Vám poslat pár dalších fotek našeho spojeného prostoru s vyznačením místa pro nový obraz. Jedná se o jídelní část.

Dle nás by měl být rozměr obrazu kolem 80 × 110 cm a bude umístěn na výšku. Naše představa barev je hořčicová žlutá spolu s bílou, hnědou, zelenou mechovou a černou, ale tak, aby černá, hnědá a zelená nebyly dominantní, ale pouze dokreslovaly barvy našeho interiéru. Zároveň aby se obraz snesl s obrazem ve stejném prostoru (Mezi vlky), který už od Vás máme. Také by obraz měl asi podporovat chuť k jídlu.

Jinak pro dokreslení, máme rádi přírodu, hory a rádi sportujeme.

Tak to je asi v kostce vše, doufám, že jsme Vám zamotali hlavu.

Děkujeme předem a hezké dny. B. K.

Manželům jsem odepsal se zamotanou hlavou „OK“ a šel na to. Zalezl jsem do ateliéru a připíchl jejich instrukce vedle plátna. Dal jsem si k ruce pouze „povolené“ barvy a představil si horskou atmosféru – zeleň, skalnaté štíty, nebe, vodu, opar a horské počasí pro sportovce na výšlap, žádná pasivní pohodička na lavičce v parku. Pak jsem vše postupně přetransformoval barvami na plátno.

Manželé byli spokojeni. Věřím, že jim chutná, když si u jídelního stolu dávají baštu pod horskými štíty. Snad jim ti vlci z druhého obrazu nad sedačkou večer do televizních pořadů nevyjí moc nahlas...



Jindřich Lípa – Na horách (akryl, plátno 80 × 120 cm). Lehký akvarel k povzbuzení chuti, plný vůní horských dalek a výšek, s nádechem svěžího horského vzduchu i občasným zavýtím – no, kdo to doma má...?

Vstřícnost

Jiný zákazník, paní, mne požádala při malbě na zakázku o použití petrolejové zelené, aby ladila s křesílko-židlemi v interiéru. Ale znáte to, určitá část populace řekne místo růžová fuchsiová, modré tyrkysová a zelené petrolejová a vy pak nevíte, na čem vlastně jste. Tak jsem si nechal pro jistotu poslat foto a namíchal přesný odstín té petrolejové. Nakonec se vše povedlo, což potvrdil pan manžel při převzetí obrazu. O petrolejové neměl tušení. Když jej poprvé spatřil, zvolal: „Jé, takovou barvu máme přesně na židlích!“ Ulevilo se mi...



Petrolejová zelená linka na obraze Rodinná pohoda podle studie zaslané fotografie židle

Blbůstky



Nejednou jsem udělal radost zákazníkům, pro něž jsem dílo zosobnil nějakou „blbůstkou“, jak to pracovně nazývám. Uprostřed výřezu z obrazu výše je jakýsi malý zelený chumel. Jde o iniciály členů celé rodiny. Běžný pozorovatel to nepostřehne, ani toho záměrného malého ptáčka, který též nese určité poselství...

Někdy záměrně použiji počáteční písmena jmen rodiny jako viditelnou estetickou součást obrazu, i když každého nemusí napadnout, že ten obrazec má nějaký význam, což vlastně majitelé vítají.



(Výřez z následujícího obrazu níže). Někdy počáteční písmena jmen rodiny použiji záměrně jako viditelnou estetickou součást obrazu.



Jindřich Lípá – Práteleství II. s M (akryl, plátno 120 × 180 cm)

Jindy jsem byl zase manželi požádán o malbu abstraktního obrazu do prvního bytu jejich dcery na téma jejího oblíbeného zpěváka Falca. Dílo jsem ozvláštnil jeho fosforeskujícím jménem. Je vidět jen ve tmě po zhasnutí.



Jindřich Lípa – Falco (akryl, plátno 140 × 100 cm). Níže obraz po zhasnutí



Závěrem k „rozmazlovacím“ bodům

Možná, že se někomu některé tyto mé přístupy budou zdát přehnaně vstřícné. Jenže mně se nejen osvědčily, ale i se pak cítím dobře. Budu to dělat, i kdyby to nedělal na světě nikdo. Co je důležitější než se jako člověk cítit dobře, když to navíc i funguje?

Rozmazlování je vlastně realistické jednání ve prospěch zákazníka, které při průběhu zakázky konkrétně pociťuje, a zároveň v něm roste přirozená důvěra, že to, co očekává, skutečně dostane. Chce to ale být pravdivý, vstřícný, transparentní, dodržet vše slíbené. Žádný kalkul a slibotechna. Zákazník to pak různými způsoby někdy i ocení. Zákazník prostě více či méně brzy intuitivně pozná, jaký autor je, a podle toho se buďto otevře a zklidní, anebo třeba naopak. Už jsem v jiné kapitole zmiňoval, že mi nejednou místo zálohy poslal zákazník za zakázku celou částku dříve, než měl obrazy ode mne fakticky doma.

Kvalita díla

U běžné malby, zvláště u hyperrealismu, je samozřejmé, že autor dotáhne dílo nejen do estetické, ale i do absolutní technické kvality. U abstraktní malby to není tak nutné, důležitější bývá spontaneita. Proto když takto namaluji obraz, nemusel bych řešit jeho zodpovědné dokončení v drobných detailech, které vlastně laik ani nemusí postřehnout. Přesto jej vždy dokončím, jak je třeba. Jinými slovy, obraz bych mohl předat zákazníkovi tak, jak je, a nic extra by se nestalo, ale je pravda, že gestická malba není omluvou pro technicky odbyté dílo.

Někdy je to paradoxně tak, že zdánlivě náročný obraz mi nedá takovou práci, jako jiný, o němž byste řekli, že pracný není. Nejde tedy o extra pracovitost, tento typ malby to nevyžaduje. Na druhou stranu jsem nedávno velmi pracně a dlouho dotahoval obraz, který byl darem do aukce pro charitu. Nemusel jsem to dělat, ale nechtěl jsem se zpronevěřit tomu, co je správné, jenom proto, že z toho hmotně nic nemám.

Kvalitu malby díla tedy neurčuje autorova obava z reklamace ani výše zisku, ale jeho vnitřní nastavení...

Sbírky

Nevím, jak zní přesná definice toho, co je sbírka, ale asi se shodneme na tom, že jde o shromáždění něčeho podstatou stejného ve větším množství, než je běžné, na jedno místo. Takový sběratel stále hledá důvody pro to, aby toho něčeho měl stále více, neb je to z různých důvodů uspokojuje.

Stejně tak je to s milovníky umění. Shromažďují umělecká díla a jsou do nich ochotni investovat svůj čas a nemalé hmotné prostředky. Pokud má umělec díla zastoupená ve významných art institucích, má to samozřejmě určitou váhu. Takový autor má například ve svém portfoliu v autobiografii napsáno *Autor je zastoupen ve sbírkách doma i v zahraničí*.

Výtvarníci mívají také v různých obměnách ve svých portfoliích napsáno, že jsou *zastoupeni svými výtvarnými díly v soukromých sbírkách*. To se týká sbírek jednotlivých osob, které nějakým způsobem umělecká díla z různých důvodů vlastní.



Martina Majcherová – Oblázky (akryl, plátno 55 × 75 cm). Sbírat se dá leccos...



Viktorie Chaloupková – Ester (olej, deska 80 × 60 cm). Obrazy této autorky jsou po celém světě, i za oceánem. Ne vždy se ale jedná o jedno dílo u jednoho majitele. Například na Taiwanu má jeden sběratel soukromou sbírku čítající 108 jejích obrazů...

Sběratelé

Za soukromou sbírku může někdo pokládat i pár obrazů, které věnoval své tetě, žijící v jiné zemi. Někteří autoři tímto tak trochu matou, ale chápu to. Pro mne je v pravém slova smyslu soukromou sbírkou ta, kterou si vytvoří sám zákazník nebo sběratel na základě opravdového vztahu k umění shromažďováním děl jednoho, nebo několika autorů.

Co se týče počtu, těžko říci, kde je hranice mezi běžným majitelem obrazů a sběratelem. Pro mne jsou soukromí sběratelé ti zákazníci, co už mají nad deset mých obrazů – a takových je už víc. Samozřejmě si vážím jejich finančního ocenění. Ještě víc mne ale těší, že si v mé výtvarné práci všichni ti dotyční našli zalíbení – to je pro umělce ta největší pocta.

Jak taková sbírka může konkrétně vznikat? Přečtěte si slova, která mi před časem napsal zákazník po obdržení pátého obrazu:

Pane Lípo, mockrát děkuji, obraz je dokonalý!

Ostatně určitě to není poslední dílo, které mi, jako Vašemu „artpříteli“, bude dělat radost. Jen je otázka najít pro další obrazy volné a vhodné místo. Tyto umístím a pak začnu pomalu vybavovat víkendový dům, kam jich postupně několik také zakomponuji. Popravdě, klidně bych si je koupil i do depozitáře, ale přijde mi škoda je mít a nevystavit. K jejich umělecké kvalitě: ty kusy jsou absolutně úžasné. Hlavně obraz xxx mi doslova vyrazil dech svou fantastickou barevnou kompozicí a bez nadsázky je nyní v celé mé sbírce favoritem. Jsem si jistý, že jednou budou mít významnou, nejen uměleckou hodnotu.

S poděkováním

Roman K.

Těmito slovy mne pan Roman samozřejmě velmi potěšil, také je ale časem naplnil. On už tedy není klasickým zákazníkem. Nehledal jen nějaký obraz, kterým by vhodně zaplnil prázdné místo na zdi, a tím by to pro něj skončilo. Pan Roman si ode mne od té doby pořídil dokonce už obraz desátý. Není to tedy již sběratel, co vlastní soukromou sbírku?

Artpřátelé

Všimli jste si ve vyjádření výše výrazu „artpřítel“? Už jsem zmínil dříve, že jedna rodina si ode mne takto postupem času průběžně nakoupila do své soukromé sbírky ke 20 abstraktním velkoformátům. Pamatuji si, jak se mi po jednom nákupu paní v humoru svěřila, že už nemohla vydržet, než přijde manžel z práce domů – rozbalila je a pověsila hned. Vždy posílají fotografie z domácnosti nově pověšených „artkousků“. Také na dálku trochu víc poznávám jejich děti atp. Chtě nechtě se ten „obchodní“ vztah mezi mnou a zákazníkem, tou rodinou, postupně propojuje i lidsky.

Takové zákazníci už pokládám za své artpřátele. Základem je hlavně společný vztah k artu, protože své ostatní postoje a názory vzájemně tolik neznáme. Pro tato přátelství ale pro mne není podmínkou počet zakoupených děl, určující je silnější ocenění pro mou výtvarnou práci.

Nedávno si například přijela osobně pro obraz rodinka z Chrudimi. Poseděli jsme s nimi společně s mou manželkou u kávy. Pak nám poslali tato hezká slova:

Dobrý večer, jste báječný lidičky. Moc se nám to líbilo. Budeme rádi, když vás ještě někdy uvidíme. Obraz je nádherný, máme z něj radost. Ještě jednou děkujeme! Když někdy pojedete kolem, určitě se ozvěte, rádi vás uvidíme...



Společná fotografie na památku s fajn rodinkou z Chrudimi, která si osobně přijela pro obraz Peřeje

Ocenění

Někteří zákazníci mají potřebu vyjádřit své ocenění pro mou práci v artu něčím navíc, a to někteří činí různými způsoby. Jeden mi například ochotně zasponzoroval drahé malířské plátno, speciální autoplachtu 2 × 3 metry, vyrobenou u odborné firmy na zakázku, pro výjimečný big obraz na mezinárodní výstavu v N. Y.

Také jsem již dostal nejedno pozvání na osobní setkání do rodiny, dokonce i na celý víkend, i s mojí paní.

Též dostávám od zákazníků hezké dárky. Od makety vojenského bunkru z mýdla přes vlastnoručně vyrobený popelník až po láhev vína v tubě od malířské barvy. Je to od všech milé, těší mne to a neberu to jako samozřejmost...

Artpřítel na druhou

Jak jsem již zmínil, dostal jsem po ukončení jedné zakázky, od zákazníka, milovnice umění, hezký dárek – imitaci velké tuby na malířskou barvu s pravou láhví dobrého značkového vína. Máme ji stále na památku vystavenou, nevypitou, neboť tato žena je pro mne už nejen artpřítelkyní, tedy oceňující majitelkou mé tvorby. Díky hodně společnému i v osobním životě a názorech je pro nás s mou paní už i rodinnou přítelkyní, drahým blízkým člověkem, s nímž si rozumíme a kterého si vážíme...



V této kapitole jsem se snažil vyjádřit, že si svých zákazníků považuji. To ale nezačíná ke konci zakázky podle obdržených financí či prezentů, je třeba je ctít už od jejího začátku, a ať je náš zákazník jakkoliv *nevyzpytatelný*. I kdyby totiž všichni odborníci tvrdili, že mám nevím jak úžasnou tvorbu, bez těch, co o mou tvorbu stojí, bych se tou výtvarnou prací neuživil. A tak mi dovolte dovršit ten krásný dort z hezkých citovaných slov mých zákazníků v této kapitole, pomyslnou rozinkou na něm:

Vážený pane Lípo, chtěla bych Vám poděkovat za obraz od Vás, který koupí díla povýšil na osobní zážitek a obraz samotný na součást našeho nejosobnějšího majetku. Velmi nás to potěšilo.

(L. R. + P. S., Štramberk)

Pecen chleba je, minimálně z hlediska přežití, důležitější než výtvarné dílo, přesto ale taková potěšující slova pekaři žádný jeho zákazník nenapíše. O to víc tímto vyjadřuji svým zákazníkům velké poděkování, protože díky nim mohu v artu léta svobodně tvořit a vidět v takové krásné povznášející práci smysl...

SHRNUTÍ

Neživí nás naše úžasnost ani naše úžasná tvorba, ale ti, co o ni mají faktický zájem. Servis je služba se vším všudy, na klíč – udělat vše to, co od ní zákazník očekává. Nedívejme se na probíhající zakázku jenom z našeho hlediska, ale i ze zákaznickova. Važme si svých zákazníků zodpovědnou prací, vrátí nám to a mnohdy nejen penězi...