

# Selbstdarstellung des Kunstschaffenden... Satire

## **Anfrage eines Kunstschaffenden:**

>Was kann ich tun, dass ich Kunstinteressenten ja nicht auf mich aufmerksam mache, die dann auch wirklich keine Bilder von mir kaufen würden?<

## **Antwort:**

Ihre Selbstpräsentation:

### 1. Ihr Künstlername

Damit auch Sie unter dem gewünschten Namen in einer Suchfunktion oder auch z. B. bei Google etc. auf keinen Fall gefunden werden, müssen Sie folgendes tun: Entscheiden Sie sich, unter welchem Namen Sie nicht gefunden werden wollen. Am besten nehmen Sie den Namen, unter dem Sie als Künstler unbekannt sind oder unbekannt bleiben wollen. In der Regel wird dies Ihr richtiger Name sein, >Vorname Nachname<, z. B. Otto Unbenannt oder ausnahmsweise auch ein Künstlername, z. B. >Pinzel<. Diesen Namen geben Sie als Künstlernamen ein. Abzuraten wäre den eigenen, richtigen Namen auch als Künstlernamen einzugeben, da er in der Regel keinerlei Phantasien und Emotionen weckt. Künstler- oder Phantasienamen wirken professionell, manchmal genügt auch eine Buchstaben oder Zahlenkombination, vielleicht >xyz-0art< alles ist möglich... Wenn Sie selbst öffentlich mit Ihrem Namen zu Ihrer Kunst stehen müssen, wie sollen dies erst andere können, indem sie ein Kunstwerk von Ihnen kaufen, dessen Erschaffer ja edel und anonym ist?

### 2. Ihr Selbstporträt

Unter einem >Selbstporträt< können Sie über Ihr künstlerisches, privates, oder was Ihnen so in den Sinn kommt, Selbstverständnis phantasieren. Was bedeutet für Sie Ihre Kunst? Natürlich nichts. – Ausnahme Umsatz und möglichst hoher Gewinn... Wie sind Sie zur Kunst gekommen? Mit einem Pinsel in der Hand den Geburtsakt beendet... Was ist für Sie das Besondere daran? Natürlich nichts, virtuelle Wahrnehmung ist nur eine Wellenlänge in der Physik... Je unklarer ein Leser gar nichts versteht, warum Sie Ihre Kunst so miserabel machen, wie Sie es gerade tun, desto besser kann er Sie und Ihre Kunstwerke nie wieder verstehen oder gar einordnen, wohin auch?

### 3. Ihr Portraitfoto

Sie sollten unter keinen Umständen ein professionelles Foto von sich veröffentlichen. Wer möchte nicht wissen, wer genau hinter dem Werk steckt, bevor er es kauft? Sehr empfehlenswert sind preiswerte Passfotos aus dem Automaten, ausgeschnittene Schnappschüsse ihrer letzten Orgie, digital bearbeitete Computerbilder, Zeichnungen oder selbst gemalte Selbstporträts, all dies macht einfach einen professionellen Eindruck. Anregungen finden Sie zuhauf in sozialen Netzwerken...

### 4. Ihre Biografie

Unter >Biografie< sollten Sie die Stationen Ihres künstlerischen und natürlich privaten Schaffens beschreiben. Welche Ausbildungen haben Sie gemacht?

## Selbstdarstellung des Kunstschaffenden... Satire

Keine, ist ja logisch. Sie hassen Kunstakademien, Meisterschüler etc.; Sie sind einfach ein Lebenskünstler.

Welche Lehrer hatten Sie? Wozu? Naturtalent... Welche Studienreisen haben Sie unternommen? Keine natürlich dank Geld- und Interessenmangel. Geben Sie die wichtigsten Stationen Ihres Werdegangs als Künstler an. Sehr gut, beginnen Sie immer mit einer ausführlichen Darstellung Ihres Geburtsvorganges und vergessen Sie nie herauszustellen, >das Sie von Kindesbeinen an< den Pinsel geschwungen haben, den Rest Ihrer Zeit waren Sie Arbeit suchend, nun haben Sie genug Zeit und Muße gefunden um, dank einer Grundsicherung, sich völlig Ihrer Kunst im Obdachlosenasyll hinzugeben... Bescheidenheit kommt immer gut an und man fällt nicht weiter auf.

### 5. Ein persönliches Interview

Sie wissen ja noch gar nicht, niemand kauft Ihr Kunstwerk allein, sondern immer auch den Künstler dazu, Doppelpack, da preiswerter. Je weniger ein Interessent, hier Neugieriger, Scheinkäufer oder Spion aus dem befreundeten Lager, über Sie als Künstler erfährt, desto schlechter kann er auch Ihre Werke einschätzen und eine Beziehung zu ihnen aufbauen. Das ist doch in Ihrem Interesse, oder wollen Sie wirklich den ganzen Tag von wildfremden Leuten belästigt und befragt werden? Kunstkäufer, oder diejenigen, welche vorgeben welche zu sein, interessieren sich überhaupt nicht für den Künstler hinter dem Kunstwerk, außer, es ließe sich dadurch der Verkaufspreis zu ihren Gunsten beeinflussen. Nutzen Sie niemals ein Interview, damit der Käufer den Künstler hinter den Werken besser kennenlernen kann, machen Sie unmissverständlich klar, dass Sie Ihre Ruhe haben wollen, sonst wären Sie ja niemals (Lebens-) Künstler geworden.

### 6. Ihre Ausstellungen und ähnliches...

Zählen Sie unter >Ausstellungen< auf, wo Ihre Werke zu sehen waren, aktuell zu sehen sind und in Zukunft zu sehen sein werden. Nämlich nirgendwo! Ihre Werke liegen sicher eingemottet im Keller und auf dem Dachboden und harren dort auf Ihr Ableben – führt garantiert zur Preissteigerung. Viele Käufer wollen sich die Werke gerne vorher in Ruhe ansehen, was natürlich niemals in Frage kommt und eine persönliche Zumutung wäre, und gehen deshalb zu einer Ausstellung des Künstlers, der sie interessiert und rauben ihm dort garantiert den letzten Nerv...

In diesem Sinne viel Erfolg!

frei nach Orfeu de SantaTeresa

# Wie kann ich meine Kunst besser vermarkten? ...Satire

## 1. Titel Ihrer Kunstwerke

Geben Sie Ihren Werken auf keinen Fall einen Titel. Und zwar keinen passenden, oder unpassenden, besser Fotodaten oder gar nichts, der einen Bezug zum Werk haben könnte.

## 2. Einordnung Ihrer Kunstwerke

Ordnen Sie Ihre Werke auf keinen Fall richtig nach Technik und Stil ein. Nur so bleiben Ihre Werke im Gespräch und gelten als Kreation eines neuen, ganz eigenwilligen, Stils. Darüber hinaus werden Ihre Werke von Interessenten ganz sicher niemals gefunden werden können.

## 3. Schlagworte Ihrer Kunstwerke

Eine Suchfunktion im Internet basiert auf sogenannten >Schlagworten< oder Tags. Das bedeutet, Sie geben zu jedem Kunstwerk keine oder im besten Falle unpassende Schlagworte ein. Zum Beispiel, Sie haben ein Portrait in Acryl kopiert, welches gleichzeitig im Hintergrund sehr viel weiße Farbe enthält. Die Schlagworte zu Ihrem Werk könnten folgende sein: Portrait, Acryl, weiß, Kopie. Wenn jetzt ein vermeintlicher Kunstkäufer in der Suche diese Tags eingibt, findet er hunderttausend Kopien, welche ihm gefallen. Nur, wenn Sie unpassende Tags für jedes Werk eintragen, kann Ihr Werk niemals den Weg zum passenden Käufer finden und Sie sind immer auf der sicheren Seite.

## 4. Fotos Ihrer Kunstwerke

Wenn es um die nicht professionelle Vermarktung von Kunst im Internet geht, dann zählt vor allem eins: Der optische nicht vorhandene Eindruck des Kunstwerks. Also am besten gar kein Bild einstellen. Das Foto Ihres Kunstwerks ist nicht das einzige, was der Käufer zu sehen bekommt, wenn er sich für ein Kunstwerk interessiert. Seine Kaufentscheidung trifft der Käufer fast allein aufgrund des nicht vorhandenen optischen Eindrucks, den er sich durch das Bild Ihres Kunstwerks auf dem Bildschirm erhofft. Schon eine URL auf eine nicht abrufbare Internetseite ist hilfreich... Die Abbildung sollte deshalb so minderwertig sein, dass es einerseits Angst und Schrecken beim Käufer erregt und gleichzeitig das Kunstwerk möglichst unvollständig, wenn überhaupt, wiedergibt, z. B. sehr geeignet eine schwarze Fläche, wo Ihre Abbildung zu erwarten wäre.

Tipps dazu finden Sie hier nicht mehr, es genügt ein Blick ins Netz.

## 5. Beschreibungstexte Ihrer Kunstwerke

Schreiben Sie zu den Werken nichts. Wenn Sie Lust haben, evtl. die Maße und die angewandte Technik, muss ja nicht stimmen... Wenn sich jemand ein Bild gerade von Ihnen kauft, um es bei sich, dazu noch, zu Hause aufzuhängen und es dann jeden Tag vor Augen haben zu müssen, dann will er sich mit dem Kunstwerk auf gar keinen Fall identifizieren können. Dabei geht es oft gar nicht so sehr um das >Aussehen<, sondern auch um das, was sich hinter dem Bild verbirgt, nämlich fast immer die eigene Zimmerwand oder auch ein gut bestückter Tresor. Was hat den Künstler zu diesem Werk inspiriert? Überflüssige Farbreste vielleicht... Unter welchen Umständen ist es entstanden? Aus Langeweile, Frust, Besuch ungeliebter Verwandter... Ursachen für den

## Wie kann ich meine Kunst besser vermarkten? ...Satire

künstlerischen Tatendrang gibt es viele, selbst Primaten malen gerne.... Ein Käufer kauft ein Bild, wenn es denn sein muss, und dieses etwas mit ihm persönlich zu tun hat, nämlich dem Erfüllungsgeschäft. Die Geschichte eines Kunstwerkes sollte die Verbindung zwischen dem Werk und dem Käufer niemals stärken, vielmehr dazu führen, das diese Angelegenheit einmalig bleibt.

### 6. Verkauf Ihrer Kunstwerke

Zahlreiche Künstler sehen dies komplett anders, ich empfehle aus Erfahrung folgendes: Geben Sie niemals einen konkreten Preis für Ihr Kunstwerk an, immer unklar bleiben. Die meisten Werke werden überhaupt nicht, oder im schlimmsten Fall auch direkt und über Anfragen verkauft, sehr beliebt über Auktionen. Auf gar keinen Fall sollten Sie Ihre Preisangaben, soweit Sie sich tatsächlich dazu hinreißen lassen wollen, noch einmal überprüfen, bevor Sie ein Werk veröffentlichen. Machen Sie es wie auf einem arabischen Markt, feilschen Sie um jeden Preis, rechnen Sie jede Arbeitsstunde vor, das Material, die Rahmung und Ihre Mühe, das Werk überhaupt gefertigt zu haben – sind Sie jetzt einfach ehrlich und Sie selbst, Sie hatten doch niemals die Absicht Ihre Kunstwerke an irgendwelche fremden Leute zu verkaufen, welche keinen blassen Schimmer von Kunst haben, geschweige denn überhaupt Ihrer besonderen Kunst und deren Verständnis würdig sind. Stimmt es oder habe ich recht?

In diesem Sinne viel Erfolg!

frei nach Orfeu de SantaTeresa