



— С этим вопросом я обратился к галеристам Санкт-Петербурга. Помог мне это сделать журнал "Gallery Spb". Читайте в номере 9, 2011

Лазарева

— **Мария**

□ / □ **La**

zarev gallery /

1. Обращение в галерею без достаточного количества работ в наличии.
2. Обычно показывают фото картин проданных, говорят что есть всего 2 или 3, но если надо, то он напишет еще (а надо минимум 20).
3. Отсутствие концепции выставки, т.е. я принесу картины, а вы придумайте название, экспозицию и т.д.
4. Отсутствие четкой позиции по работе с галереей, т.е. я покажу и здесь и там, договор на работу заключать не буду и если что продам из мастерской.

— **Анна Баринова** □ / □ **Анна Нова** □ / □

1. Абсолютное непонимание формата галереи. То есть, если галерея занимается актуальным современным искусством, не нужно приносить и показывать реалистическую живопись и портреты.
2. Отсутствие четкой позиции и идеи. Главная фраза такого художника – “что вам интересно, что вы хотите, то и сделаю”
3. Общение молодого художника с галереей через, так называемого, «агента». Когда вместо художника приходит подружка, друг, папа или мама.

— **Наталья Панкова, Лиза Савина / All Gallery /**

1. Незнание формата деятельности галереи. Ознакомиться с ним можно, просмотрев наш сайт, но зачастую авторы не затрудняют себя подобной деятельностью.
2. Веерная безадресная рассылка своих деяний по всем галереям, не принимающая в расчет ни пространство, ни предпочтения галеристов. Часто подобные рассылки превращаются в анекдоты, потому что в нашем городе все галереи связаны между собой в ассоциацию.
3. Это тяжелые файлы, зачастую еще и заархивированные, которые могут заблокировать работу почтового ящика, и отбивают всякое желание с ними знакомиться.
4. Еще не радуют визиты сразу с работами без предварительной договоренности, которые подразумевают серьезные временные затраты.

— **Валентина Кириченко** □ / арт-центр «Пушкинская-10» /

1. Прежде всего, ошибаются, принося откровенно слабые работы.
2. Еще бывает, что приходят родственники юных и не очень дарований и откровенно

не понимают, почему с позволения сказать творения их чада/мужа/брата/сестры нельзя выставить у нас.

3. Также распространенная ошибка, которой страдают даже самые замечательные мастера: принести портфолио за месяц или два до предполагаемого им самим открытия. Узнав, что планы музеев и галерей арт-центра расписаны на год, а то и на два вперед – сильно удивляются. Но это нормальная распространенная практика во всех серьезных выставочных учреждениях.

4. Также в наших стенах совсем не приемлемы работы с большей степенью традиционности, так допустим Музей Нонконформистского искусства в большей степени ориентирован на представление неофициального и современного изобразительного искусства.

— **Елена Гуляко** / Арт Вояж /

1. Отсутствие презентационных навыков. Прежде, чем назначать встречу или приглашать на просмотр работ в мастерскую, художнику необходимо иметь ряд характерных работ в электронном виде для предварительного просмотра, после чего галерист уже сможет составить свое мнение о целесообразности выставки.

2. Отсутствие менеджера. Как правило, талантливый художник, не может в достаточной степени продвигать себя и общение художник – галерист напоминает разговор двух разноязыких инопланетян.

Это, пожалуй, основное, и второе поглощает первое. — **Ольга Остерберг** / d137 /

1. На открытии выставки другого художника в моей галерее или в каком-либо публичном месте предлагает непременно посмотреть его работы с просьбой срочно сделать выставку.

2. Спрашивает, сколько надо заплатить, чтобы сделать выставку в моей галерее.

3. Плохо отзывается о моих коллегах-галеристах, говоря, что моя галерея – лучшая.

— **Евгения Логвинова** / АРКА /

1. Я не считаю, что художники совершают какие-то ошибки, обращаясь в галерею. У нас ведь почти не развит институт частного дилерства, художники должны сами заботиться о себе. А так как галерей, заинтересованных в продаже картин, не так уж много в Петербурге осталось (все больше теперь галереи похожи на частные коллекции и музеи, у которых иные цели), то и художникам приходится все труднее.

Следовательно, им нужно как можно чаще обращаться в галереи и «наводить мосты». И здесь уж главное зависит от качества их трудов, а не от дипломатических способностей.

— **Сергей Тюрин** / С.П.А.С./

1. Самая главная ошибка, на наш взгляд, когда художник, обратясь к нам в галерею, сотрудничает со всеми остальными галереями.

2. Многие художники, планируя выставку у нас в галерее, проводят еще несколько выставок в других галереях в том же году.

3. Мешает в работе нашей галереи неспособность оценить художником свои работы адекватно, считая себя единственным на земле гением.

— **Людмила Есакова** / АРТ.объект / — Итак, три типа художников, с которыми я не работаю:

1. Художники, творчество которых не соответствует основному направлению галереи.
2. Художники, не нацеленные на длительное сотрудничество с галереей.
3. Художники, так или иначе препятствующие работе галериста, то есть те, с которым очень сложно работать.

Однако на все три пункта легко закрою глаза, если предоставленный материал действительно того стоит. — **Ольга Томсон** / КвадраТ /

1. Художник не удосуживается, прежде чем обратиться в галерею, узнать о ее предыдущей деятельности.
2. Сразу же предлагает сотрудникам продавать свое искусство.
3. Придя первый раз в галерею начинает критически отзываться о ней, ее местоположении, предыдущих выставках, художниках, с которыми работала и работает галерея.

— **Елена Андреева** / Контракт Рисовальщика /

1. Художники приходят в галерею без договоренности о просмотре работ, без портфолио, с парой произведений в пакете.
2. Многие авторы не умеют и не хотят представить свое творчество галерее: на диске – с резюме, имиджами и пр.
3. Редко, но встречаются авторы, которые ведут себя неэтично – пытаются продать работы, выставленные в галерее, в обход галереи.

— —