KUNSTCORE / SIBIEKC · BOEK 1 VAN 4

De gevestigde makers

De 10% kunstenaars die verkopen



Na het succes of over wat er nog blijft als verkopen normaal geworden is

Sibie Kunst Communicatie
Lisse 2026

Inhoudsopgave

Inleiding....3

01 Je verkoopt. Mooi! En toch schuurt er iets....5

02 De rol die je als kunstenaar bent gaan spelen....8

03 De autonomie komt onder druk....11

04 Je publiek als gesprekspartner en niet meer als afnemer....14

05 Verdere verdieping zonder groeiambitie....17

06 Het belang van context boven zichtbaarheid....19

07 Samen denken met anderen die ‘ver zijn’....21

08 Een uitnodiging tot vertraging....23

INLEIDING

Inleiding

Na het succes of over wat er nog blijft als verkopen normaal geworden is

Dit boekje is geschreven voor een kleine groep kunstenaars. Niet voor wie nog zoekt naar zichtbaarheid, niet voor wie nog wacht op de eerste verkoop, maar voor die ongeveer tien procent van alle kunstenaars die wél verkoopt. Zij zijn ‘de gevestigde makers.’ Het is de groep voor wie erkenning geen uitzondering meer is, maar onderdeel van het dagelijks bestaan.

Verkopen is hen gelukt. Hun werk vindt zijn weg. Hun prijzen zijn stabiel of stijgend. Ze hebben een eigen publiek, een fors netwerk, een gevestigde reputatie. Van buitenaf lijkt het plaatje helemaal rond. En toch ontstaat er, juist in die fase, vaak een nieuw soort vraag. Een andere vraag. Een vraag die niet meer over je succes of je omzet gaat. Niet over je bereik. Niet over de strategie die je moet gaan volgen. Maar eerder een vraag over betekenis van je kunst.

Want wat gebeurt er wanneer succes geen doel op zich meer is, maar een gegeven is geworden? Wanneer een geslaagde verkoop niet meer als een klinkende overwinning voelt, maar gewoon routine wordt? Business-as-usual? Wanneer bevestiging wel blijft komen, maar het werk van binnen steeds minder gaat schuren?

Dit boek vertrekt vanuit dat kantelpunt in het denken van de maker. Niet als crisis, zeker niet als een dramatische breuk, maar meer als een subtiel signaal. Het gaat over het moment waarop je merkt dat je succes nog steeds antwoorden blijft geven op vragen die jij misschien wel niet meer stelt.

Na het aanvankelijke succes verschuift het speelveld. Je rol als maker wordt steeds zichtbaarder. Verwachtingen worden steviger. Zowel van jezelf als van anderen. Herhaling wordt een logisch element. Je consistentie wordt met nog meer omzet beloond. En precies daar kan iets gaan knellen. Niet omdat het werk slechter wordt. Niet omdat het publiek af gaat haken. Maar omdat jij als maker een nieuwe verantwoordelijkheid krijgt: Het opnieuw bepalen wat er voor jou nog op het spel staat.

In de volgende hoofdstukken onderzoeken we wat er verandert wanneer verkopen normaal geworden is. We kijken naar de rol die je bent gaan spelen, naar de druk van consistentie, naar autonomie onder invloed van de markt en verwachting. We onderzoeken hoe het publiek opnieuw je gesprekspartner en inspirator kan worden in plaats van je afnemer. Waarom verdieping soms belangrijker is dan groei. Waarom context) zwaarder kan wegen dan zichtbaarheid.

Waarom je mede-kunstenaars en ruimtes om op jezelf terug te kijken essentieel worden. En waarom vertraging hierbij geen teken van zwakte is, maar juist een kracht weerspiegelt.

Dit boek biedt geen snelle oplossingen en geen strategische recepten. Het opent wél een ruimte. Een plek om jezelf opnieuw te positioneren. Om de betekenis te herijken. Om meer succes niet af te wijzen, maar juist te verdiepen.

Want pas wanneer verkopen normaal is geworden, begint een andere fase.

De fase waarin niet de markt, maar jij opnieuw moet bepalen:
Wat moet er nu nog op het spel staan?

Was je droom toen je kunstenaar werd, om toonaangevend met je visie en ideeën te worden of om door te groeien naar een soort wandelende schilderijenfabriek met deadlines en afzetkanalen? Om bij nog meer succes en groei een eigen bedrijfsjurist, een accountant en een vast incassobureau te krijgen?

HOOFDSTUK 01

Je verkoopt. Mooi! En toch schuurt er iets

Over dat moment waarop je succes je geen antwoord meer geeft

Je verkoopt. Je werk vindt prima zijn weg naar verzamelaars, instellingen of vaste klanten. De prijzen zijn stabiel, soms zelfs stijgend. Er is erkenning, zichtbaarheid en zelfs een zekere mate van rust. Precies datgene waar veel van je collega-kunstenaars zo naar verlangen. En toch… Ergens knaagt er iets.

Dat gevoel is moeilijk uit te leggen, juist omdat alles zo “goed” lijkt te gaan. Van buitenaf is het plaatje logisch en succesvol. Van binnen ontstaat langzaam een heel ander gesprek met jezelf. Niet hard, zeker niet dramatisch, maar toch wel voortdurend aanwezig. Alsof het succes aan jou vragen begint te stellen die het zelf niet echt kan beantwoorden.

Dit hoofdstuk gaat over dát moment. Niet als een groot probleem, maar wel als een signaal.

Wanneer verkopen normaal wordt

In het begin is verkopen pure bevestiging. Het is het ultieme bewijs dat je werk gezien wordt, dat het gevoelens van anderen raakt, dat al jouw investering in tijd, geld en energie niet vergeefs is geweest. Elke verkoop voelt als een kleine overwinning op je eigen twijfel en onzekerheid.

Maar na verloop van tijd verandert de lading. Verkopen wordt meer routine. Het is niet meer zo uitzonderlijk. Het verkopen is een vanzelfsprekend onderdeel van je kunstenaarsbestaan geworden. De spanning die er omheen hing verdwijnt. Het effect van verrassing ook. Wat ooit je doel was, wordt een gegeven. Een routinekwestie waar niemand meer warm of koud van wordt.

Juist daar ontstaat wrijving.

Want als verkopen het antwoord voor jou als kunstenaar niet meer is, wat is nu dan de vraag?

Veel gevestigde makers ervaren op dat moment een lichte vervreemding van hun eigen kunstpraktijk. Hun werk loopt goed, maar het schuurt niet meer. Of het schuurt nog wel, maar niet meer op de juiste plek. Niet inhoudelijk, maar mentaal.

Succes kan als een gesloten systeem zijn

Succes heeft de neiging zichzelf te herhalen. Wat werkt, wordt steeds herhaald. Wat verkoopt, krijgt alle ruimte. Wat herkend wordt, wordt opnieuw bevestigd. Dat is een logisch en volkomen menselijk proces. Maar het is ook een verraderlijk proces.

Langzaam ontstaat een gesloten systeem waarin je keuzes als kunstenaar steeds minder voortkomen uit pure noodzaak of je eigen nieuwsgierigheid, maar

steeds meer gebaseerd zijn op verwachting. Verwachting van de markt. Verwachting van het publiek. Verwachting van jezelf.

Niet omdat je geen ideeën meer zou hebben. Maar puur omdat de gevolgen van afwijking zichtbaarder worden. Afwijken kost tijd. Afwijken kost geld. Afwijken kan betekenen dat iets tijdelijk niet verkoopt. En dat terwijl nu alles juist zo netjes loopt. Waarom zou je dan gaan veranderen? Met alle kans op financiële schade? Ben je geen dief van je eigen portemonnee?

De vraag wordt dan niet meer die basisvraag van vroeger: *Wat wil ik maken?* Maar die is subtieler geworden: *Wat kan ik me nog permitteren om te maken?*

Het verschil tussen erkenning en betekenis

Erkenning en betekenis lijken sterk op elkaar, maar zijn fundamenteel verschillend. Erkenning komt van derden, van buitenaf. Het besef dat jouw werk betekenis heeft ontstaat van binnenuit.

In de fase waarin je goed verkoopt, is die erkenning vaak ruimschoots aanwezig. Reviews, gesprekken, interviews, aankopen, uitnodigingen. De kwaliteit van je werk wordt zo steeds opnieuw bevestigd. Maar de door jezelf gevoelde betekenis vraagt om iets anders. Betekenis vraagt van jou dat je werk nog steeds iets belangrijks op het spel zet. Dat het iets raakt. Iets dat niet eenvoudig te beschrijven is, laat staan dat het volledig te beheersen is. Laten we het er even op houden dat het werk van een kunstenaar nooit in routine mag eindigen.

Wanneer het verkopen helemaal centraal komt te staan, bestaat het risico dat betekenis langzaam verschuift naar zakelijke optimalisatie. Beter, strakker, consistenter. Steeds professioneler. Je kunt steeds meer maken. Maar het wordt voor jezelf niet noodzakelijker dat je het maakt.

Het schurende gevoel ontstaat vaak precies daar waar je werk op zich nog in alle opzichten klopt, maar niet meer verrast. Het gaat daarbij meestal niet eens om het op zich nog enthousiaste publiek. Het gaat puur om jezelf.

De angst om de huidige situatie te verstoren

Wat door kunstenaars zelden hardop wordt uitgesproken, is de angst om een inmiddels goed lopend systeem te gaan verstoren. Succes geeft je veel vrijheid. Dat is waar. Maar vraagt ook om het dragen van een stevige verantwoordelijkheid. Soms ontstaat er zelfs een vorm van afhankelijkheid van het systeem. Voor een duur atelier dat betaald moet worden. Voor een luxe levensstijl die doorgang moet vinden. Voor een gezin dat een plek verdient en die moet kunnen blijven houden. Om nog maar te zwijgen van het hooghouden van je reputatie. Allemaal zaken die voor een stevige afhankelijkheid kunnen gaan zorgen.

Die angst is niet irrationeel. Ze is heel menselijk. Maar angst kan ook heel verlammend werken. Niet door wat je niet mag doen, maar door wat je jezelf niet meer toestaat om te onderzoeken.

Veel gevestigde makers herkennen dit moment pas achteraf. Wanneer ze zich afvragen waarom het werk wel doorging, maar zijzelf stil leken te zijn gaan

staan. Waardoor de productie op zich wel bleef, maar de urgentie van het maken in het niets verdwenen leek.

Succes moet een overgang zijn en geen eindpunt

Dit boek vertrekt vanuit één belangrijk uitgangspunt: Succes is geen eindpunt. Het is een overgangsfase. Je succes markeert niet het einde van je ontwikkeling, maar het is ook het begin van een andere verantwoordelijkheid. En dat is zwaarder gaan wegen.

Je hebt niet meer die verantwoordelijkheid om (meer) te gaan verkopen, maar nu moet je opnieuw gaan bepalen *waarom* je maakt wat je maakt. Wat er op het spel staat nu die externe bevestiging door klanten niet meer je motor is.

Dat vraagt niet om een radicale breuk. Gelukkig geen sabotage van wat er al goed werkt. Het vraagt om aandacht. Nadenken over je eigen positie en wat je nu echt wilt. En je bereidheid om het schurende gevoel heel serieus te nemen. Zonder het dan ook meteen op te lossen, want dat gaat toch niet lukken. Dat kost tijd.

Wat hierna komt

In de volgende hoofdstukken verschuift onze focus van succesvol verkopen naar succesvol blijven. Relevant blijven. Scherp blijven. Trouw blijven aan je kunstpraktijk die niet alleen goed functioneert, maar die ook echt leeft. Leeft voor onszelf, maar ook richting de buitenwereld.

Dat doen we niet door weer terug te keren naar het begin, maar door verder vooruit te kijken. Streven naar een vorm van zichtbaarheid die veel verder gaat dan alleen aanwezigheid. Op zoek naar een vorm van betekenis die niet afhankelijk is van omzetcijfers. Naar een nalatenschap die niet alleen meetbaar is in je aantal verkochte werken, maar eerder in de impact die je met je kunst gehad hebt. Zeg maar de ideeën die je gerealiseerd hebt en de sporen die je daarbij zichtbaar hebt achtergelaten.

Dit eerste hoofdstuk stelt daarom geen enkele oplossing voor. Het opent alleen maar een ruimte. Een ruimte waarin succes natuurlijk niet wordt afgewezen, maar het wordt opnieuw gedefinieerd en ruimer gesteld dan omzetcijfers.

Want pas wanneer verkopen normaal geworden is, ontstaat de echte vraag:

Wat moet er nu verder nog op het spel staan?

HOOFDSTUK 02

De rol die je als kunstenaar bent gaan spelen

De rollen die je ongemerkt bent gaan spelen

Hoe verwachtingen van je publiek, je markt en jezelf je praktijk vorm gaan geven

Op het moment dat je als kunstenaar zichtbaar wordt, ontstaat er iets nieuws naast je werk: Er ontstaat een rol. En die rol wordt jij geacht te spelen. Die rol heb je meestal niet bewust gekozen, maar die is heel langzaam en daardoor ongemerkt gegroeid. Het is de rol van “De maker die dit maakt.” De rol van de kunstenaar die staat voor een herkenbaar beeld, een thema, een toon of een houding. In het begin voelt die rol als je ultieme erkenning. Maar later kan hij beginnen te knellen.

Niet omdat die rol onjuist is of dat jij hem niet goed in zou vullen, maar omdat die rol jou steeds minder ruimte laat voor andere richtingen of experimenten.

Zichtbaarheid vraagt zeer dringend om herhaling

Zichtbaarheid krijgen werkt met name via veel herhaling. Wat herkenbaar is, wordt al snel beter onthouden. Wat er van je onthouden wordt, wordt daarna ook weer van je verwacht. Zodra je werk circuleert in galeries, bij verzamelaars, online of in de pers, ontstaat er een beeld van jou dat zich los gaat zingen van jouw maakproces zelf.

Dat beeld wordt bevestigd door contexten die voor een deel ook buiten jou om gaan lopen. Bijvoorbeeld via teksten, presentaties en gesprekken. Je werk wordt samengevat, benoemd, van een kader voorzien. Vaak zal dat kader goed en terecht zijn. Maar soms wordt het ook te eenvoudig voorgesteld. Maar het zal altijd maar een klein deel van jouw totale werkelijkheid zijn.

Op een gegeven moment merk je dat niet alleen het publiek iets van jou verwacht, maar dat jij zelf ook begint te voldoen aan het beeld dat je publiek van je heeft. Dat is niet uit een vorm van opportunisme, maar eerder uit een vorm van logica. Want het werkt toch? Het klopt toch allemaal? Alles past toch keurig netjes in elkaar? We kunnen dan toch het beste gewoon zo doorgaan? En ons aanpassen aan de vraag van ons publiek? Het is een voor de hand liggend proces.

En zo wordt de rol steeds meer onderdeel van de praktijk.

De markt als spiegel

De kunstmarkt is niet je vijand. Die markt is een spiegel. Die reageert op wat zichtbaar is. En niet op wat misschien mogelijk zou kunnen zijn. Wat verkoopt, krijgt ook meer ruimte. Wat afwijkt, wordt veel voorzichtiger en meer afwachtend benaderd.

Voor gevestigde makers zit de invloed die vanaf de markt komt zelden in een vorm van directe druk. Niemand zegt immers tegen je: “Maak dit, want dat verkoopt beter.” De invloed komt vrijwel ongemerkt op zeer subtiele wijze binnen. Via aandacht. In de vorm van timing. In waar kansen aan het ontstaan zijn. Maar ook waar die kansen zonder duidelijke reden gewoon uitblijven.

Langzaam leer je wat wordt opgepakt. Maar ook wat de klanten laten liggen. Je hoeft daar niet bewust op te sturen, om er toch rekening mee te houden. De rol die jij speelt wordt daardoor niet aan je opgelegd, maar wel steeds weer bevestigd.

En wat door de buitenwereld bevestigd wordt, gaat wel lekker veilig aanvoelen.

De innerlijke verwachting

Misschien is de sterkste kracht niet het publiek of de markt, maar ben je dat zelf. Misschien is het je eigen verwachting wel. Een verwachting van hoe het verder zal gaan. Van kwaliteit. Van het niveau dat je inmiddels hebt bereikt.

Want je weet inmiddels wel wat je kunt. Je weet ook goed wat werkt. En je weet ook wat er de risico’s van zijn. Afwijking voelt niet meer als een waardevol en welkom experiment, maar als het grote risico van je mogelijke misstap. Alsof je nu iets te verliezen gekregen hebt, wat je eerder nog niet bezat.

Daarmee verandert de aard van je vrijheid. Waar vrijheid eerst betekende: “Alles kan,“ betekent vrijheid nu: “Alles kán misschien wel, maar niet alles is even verstandig.”

De rol die je speelt wordt zo ook een innerlijke norm. Een referentiepunt waar je aan afmeet of iets wel “goed genoeg” is. En of het allemaal wel past.

Wanneer de rol te ver voor het werk uit zit

Een rol hoeft niet per definitie beperkend te zijn. Een rol kan je ook de noodzakelijke focus geven, je helpen om richting te vinden. Een rol kan voor herkenbaarheid zorgen. Het probleem ontstaat pas wanneer de rol veel sneller beweegt dan de maker zelf. Wanneer het beeld dat bij het publiek bestaat sterker wordt dan het verlangen om het zelf te onderzoeken.

Veel gevestigde makers herkennen dit moment het eerste aan wat kleine signalen. Bijvoorbeeld aan ideeën die zonder duidelijke reden blijven liggen. Twijfels die zonder er echt naar te kijken worden weggewuifd in plaats van definitief weggenomen. Gedachten als: "Dit is wel interessant, maar het is niets voor nu. Het komt nog wel.” Of: “Dit is niet wat mensen van mij verwachten.”

Niet omdat het werk er echt zwakker van zou worden, maar omdat het spanningsveld verdwijnt. Je werk bevestigt wat je deed, wat je nog doet en wat je waarschijnlijk blijft doen, in plaats van dat het iets op scherp zet, zoals je dat van een gevestigde kunstenaar mag verwachten.

De rol loslaten zonder alles te verliezen

De vraag is dan niet eens meer of je een rol speelt. Dat doe je. Je voelt het zelf ook. De vraag is of die rol nu nog dienstbaar is aan je werk of dat je werk dienstbaar is geworden aan de rol. En heel vaak is het die laatste mogelijkheid.

Loslaten betekent hier niet automatisch breken. Loslaten betekent meer ruimte maken. De rol zien als een tijdelijk kader, niet als een blijvend iets van jezelf. Zie de rol als iets, wat je een tijdlang gebruikt omdat het nuttig voor je is en niet als iets wat je nu eenmaal geworden bent en nu ook wel zal blijven.

Dat vraagt een hoge mate van bewustzijn. Het maakt het durven benoemen van verwachtingen noodzakelijk. Het draait om het herkennen van momenten waarop keuzes niet meer inhoudelijk worden gemaakt, maar alleen strategisch of preventief. Gericht op het behoud van de huidige situatie.

Juist voor makers die goed verkopen, is dit een cruciaal punt. Omdat het hebben van succes het heel makkelijk maakt om ongemerkt jezelf te blijven herhalen. Ook je herhalingen zullen immers wel verkocht worden?

Vooruitkijken vanuit betekenis

In het kader van *Na het succes* is dit hoofdstuk een uitnodiging om eens opnieuw te kijken naar zichtbaarheid en betekenis. Niet door zichtbaarheid te verminderen, maar door haar opnieuw te laden. Door te onderzoeken wat zichtbaar mag worden, ook als het nog niet afgerond is. Nog niet logisch. Nog niet helemaal veilig.

Wat er blijft als verkopen normaal wordt, is niet de rol die je speelt, maar de ruimte die je durft vast te houden. Die ruimte voor twijfel. Ruimte voor verandering en verschuiving. Ruimte voor werk dat nu nog geen publiek gevonden heeft, maar waar wel de noodzaak voor was om het te maken.

Pas daar blijft de praktijk levend. Niet als merk, maar als proces.

HOOFDSTUK 03

De autonomie komt onder druk

Over keuzes maken zonder jezelf te herhalen

Autonomie is voor veel kunstenaars geen ideaal, maar een belangrijk uitgangspunt. De vrijheid om te maken wat noodzakelijk voelt, op het moment dat het nodig is. In de beginfase van een praktijk staat die autonomie nauwelijks ter discussie. Er is nog weinig te verliezen en juist heel veel te ontdekken. Maar zodra verkopen de normale situatie wordt, verandert de omgeving, waarbinnen de autonomie bestaat.

Niet omdat die autonomie spontaan zou verdwijnen, maar omdat ze meer en meer onder druk komt te staan.

Je vrijheid verandert van vorm

Wanneer je verkoopt, lijkt je vrijheid eerst flink groter te worden. Er komt financiële ruimte. Er ontstaat professionele erkenning. Je krijgt toegang tot netwerken. In theorie neemt het aantal mogelijkheden steeds verder toe. In de praktijk worden de keuzes door het groeiend aantal mogelijkheden steeds lastiger en zwaarder.

Elke beslissing heeft een aantal gevolgen. Voor je zichtbaarheid. Voor je relaties. Voor je verwachtingen. Je belangrijke autonomie verschuift daarmee langzaam maar zeker van een vanzelfsprekendheid naar steeds meer afweging. De vraag die je jezelf stelt is niet langer: “*Kan ik dit maken?*” maar: “*Wil ik dit wel maken, gezien alle consequenties die eraan vast kunnen zitten?*”

Die verschuiving is subtiel, maar is wel zeer bepalend. Ze markeert het moment waarop de autonomie niet meer alleen een vanzelfsprekend recht van een kunstenaar is, maar ook iets met een dwingende vorm van verantwoordelijkheid is geworden.

De druk van consistentie

Succes vraagt jou om consistentie. Niet als een expliciete eis, maar als impliciete belofte. Het publiek herkent je werk, de markt positioneert het, jijzelf bewaakt een niveau. Dat alles creëert een kader waarbinnen keuzes logisch lijken: “Gewoon meer van hetzelfde.”

Binnen dat kader voelt die herhaling veilig. Je weet heel goed wat werkt, wat je publiek overtuigt, wat door de mensen op handen gedragen wordt. Ga je daarvan afwijken, dan vraagt dat om extra uitleg, extra energie en extra tijd. Het is daarom heel verleidelijk om vooral binnen het bekende terrein te blijven.

Maar juist daar ontstaat de spanning. Want autonomie betekent niet alleen dat je zelf kunt kiezen wat werkt, maar dat je ook kunt kiezen wat nog een beetje schuurt. Jij bepaalt namelijk wat nog geen definitieve vorm heeft. Jij zoekt naar wat je eigen systeem tijdelijk ontregelt. En je staat ook toe dat dit gebeurt. Want

als kunstenaar werk je het beste in een spannende, wat ontregelde omgeving die alle mogelijkheden en kansen voor experimenten overhoudt.

Zonder die noodzakelijke spanning wordt consistentie langzaam, maar heel zeker gelijk aan stilstand.

Wanneer herhaling geen verdieping meer is

Herhaling is niet per definitie problematisch. Het kan de noodzakelijke verdieping brengen, nuance geven, voor verfijning zorgen. Het probleem ontstaat pas wanneer herhaling niet meer voortkomt uit noodzaak, maar meer uit gemakzucht of een overdreven voorzichtigheid.

Veel gevestigde makers herkennen het moment waarop ze zichzelf voor zijn. Het werk klopt. Technisch, inhoudelijk en esthetisch. Maar het verrast niet meer. Niet omdat het zo zwak zou zijn, integendeel vaak, maar wél omdat het veel te voorspelbaar is geworden.

Je autonomie komt hier onder druk te staan door een soort van interne censuur. Je weet al hoe iets door je publiek zal worden ontvangen vóórdat het gemaakt is. En juist die voorkennis kan heel verlammend werken. Want waar is toch de verrassing en de voldoening gebleven die dit in het begin wel degelijk met zich meebracht?

Keuzes maken zonder bevestiging

Echte autonomie toont zich op momenten waarop bevestiging ontbreekt. Wanneer je voor een richting kiest die nog geen publiek heeft. Die nog geen kader heeft. Waar nu nog geen markt voor is. Dat betekent niet dat je alles wat je hebt opgebouwd maar gewoon moet loslaten, maar wel dat je accepteert dat niet elke stap die je verder zet meteen door iedereen begrepen zal worden.

Voor kunstenaars die verkopen is dit extra spannend. Bevestiging is geen na te streven bijproduct meer, maar is een constante factor geworden. Het loslaten daarvan, zelfs tijdelijk, vraagt veel vertrouwen in het proces waar je mee bezig bent in plaats van in het resultaat dat je ooit hoopt te bereiken en waarbij gewoon rustig doorgaan de meeste kans van slagen lijkt te hebben.

Autonomie onder druk vraagt daarom om bewuste vertraging. Om voor voldoende ruimte te zorgen waarin werk mag ontstaan zonder direct te hoeven functioneren en bij het publiek in de smaak te vallen.

Autonomie als de actieve houding

Autonomie kun je niet zien als iets dat je bezit. Zie het liever als iets dat je voortdurend terug moet pakken. Telkens opnieuw moet je het weer veroveren. Vaak tegen alle verwachtingen in, soms ook tegen jouw eigen voorkeur voor zekerheid in.

Autonomie betekent hier zeker niet dat je alles alleen moet doen. Het betekent: Keuzes maken die inhoudelijk noodzakelijk zijn. Ook als ze strategisch heel onhandig lijken. Het betekent soms de bereidheid om het bekende tijdelijk los te laten, juist om iets anders een tijdlang toe te laten.

Niet om te vernieuwen om de vernieuwing, maar om te voorkomen dat je eigen succes je eindpunt van je carrière als vernieuwend kunstenaar wordt. Om te voorkomen dat je een soort schilderijen fabriek wordt. Met misschien wel veel geld, maar met erg weinig voldoening.

Wat blijft als je niet herhaalt

Als verkopen normaal wordt, verschuift de kern van de praktijk. Niet de vraag of het werk overeind blijft, maar of jij dat doet binnen je eigen werk. Autonomie is dan geen abstract begrip meer. Het wordt een dagelijkse oefening in kiezen.

Kiezen voor het zoeken van verdieping in plaats van een soort reproductie van het voorgaande. Kiezen voor twijfel in plaats van voor de zekerheid. Kiezen voor nieuwe ontwikkeling in plaats van bevestiging van dat wat al bestaat.

Wat blijft, zal niet de stijl zijn die je hebt opgebouwd. Het is het vermogen om jezelf serieus te blijven nemen als maker. Juist daar, onder druk, bewijst autonomie haar waarde.

HOOFDSTUK 04

Je publiek als gesprekspartner en niet meer als afnemer

Wat er verandert als je de ontmoeting opnieuw centraal zet

Wanneer je werk goed verkoopt, verandert ook de relatie met je publiek. Niet echt plotseling, maar wel zeer geleidelijk. De ontmoeting verschuift van meer informele uitwisseling van ideeën, indrukken en gevoelens naar het sluiten van een financiële transactie. Het gaat van gesprek naar afsluiting. Dat is geen bewuste keuze. Het is een logisch gevolg van succes. Toch ligt juist hier wél een belangrijk kantelpunt voor gevestigde makers zoals we zullen zien.

Van ontmoeting naar consumptie

In de beginfase van een praktijk is het publiek vaak nog klein maar wel heel betrokken. Gesprekken worden op allerlei plaatsen en gelegenheid gevoerd, soms zijn ze wat rauw en vaak heel direct. Dat kan soms zelfs doorschieten naar wat ongemakkelijk. Je werk wordt niet alleen bekeken, maar ook bediscussieerd. En de achtergronden worden bevraagd. Je moet uitleggen, verdedigen en nuanceren. De ontmoetingen worden een gebeurtenis die niet ongemerkt voorbij zal gaan. Ze zijn door de grote mate van terugkoppeling wel heel waardevol.

Naarmate je werk bekender wordt, verandert dat. De meer algemene context neemt de functie van het informele gesprek deels over. Teksten, reputatie en eerdere verkopen fungeren daarbij als filter. Het publiek weet al wat het kan verwachten. De ontmoetingen worden daar zeker efficiënter door, maar het gaat ook allemaal een stuk zakelijker en daarmee afstandelijker.

Het grote risico is dat het publiek gereduceerd wordt tot puur afnemer. Iemand die koopt, bevestigt en weer verdwijnt. Alsof hij 30 liter benzine heeft getankt en doorrijdt. Door die veranderde rol van de kopers verliest het werk meestal wel een belangrijk klankbord.

Wat verdwijnt er als het gesprek over het kunstwerk stopt

Wanneer het gesprek met het publiek verstomt, verliest elk werk iets wezenlijks. Niet omdat het publiek richting aan je werk moet geven, maar omdat het werk zonder wrijving met het publiek een flink deel van zijn scherpte kan verliezen. Gesprek betekent hier niet uitleggen of het overtuigen van je publiek. Het betekent vooral luisteren naar je publiek. Kijken hoe je werk door hen wordt bekeken en beleefd. Je weet al snel of het verkeerd begrepen wordt. Of dat het publiek zich het werk op een positieve manier toe-eigent of wat in een negatievere situatie, het werk zelfs volkomen negeert. Dat is naar, maar wel goed om te weten. Die reacties en dan juist de totaal onvoorspelbare, houden je kunstpraktijk aan de gang.

Voor gevestigde makers is dit nog extra van belang. Hoe groter de afstand, hoe groter de kans dat het werk alleen nog gaat circuleren binnen een bevestigende kring. Een zogenaamde bubbel. Een kring waarin nieuwe vragen worden vermeden. En waarin antwoorden worden herhaald.

Publiek als medespeler

Als je ervoor kiest om het publiek toch opnieuw te gaan zien als je gesprekspartner betekent dit niet dat je je werk aan gaat passen. Het betekent dat je ruimte gaat geven voor ontmoeting. En wel zonder dat die ontmoeting een vooraf vastgelegde of bedoelde uitkomst heeft. Er is dus beslist geen verkoopdoel. Er wordt geen positionering verwacht en bij voorkeur ook geen framing die alles dichtplakt en discussie steeds moeilijker maakt.

Dat kan betekenen dat je voor andere vormen van presentatie moet gaan kiezen. Kleinschaliger. Tijdelijker. Wat minder geregeld en afgerond. Je gaat je werk niet tonen als kant-en-klaar product, maar als een voorstel waar nog volop aan gesleuteld kan worden.

In die setting verandert je dynamiek. Mensen reageren anders wanneer ze naar hun gevoel niet hoeven te kopen. Ze durven dan wel weer vragen te stellen, ergens aan te twijfelen, of een nadere uitleg over hun idee of benadering te geven. Het gesprek wordt er weer wederkerig van.

Zichtbaarheid zonder doelgerichtheid

Zichtbaarheid van kunstenaars wordt vaak gekoppeld aan het hebben van een bepaald bereik en het behalen van een redelijke omzet. Maar zichtbaarheid kan ook functioneren als een uitnodiging. Niet om te consumeren, maar om ergens deel aan te nemen. Om aanwezig te zijn bij een moment dat nog open ligt.

Voor makers die verkopen vraagt dit om opnieuw te bepalen wat succes voor je betekent. Niet elke ontmoeting hoeft even meetbaar te zijn. Niet elk publiek hoeft een nieuw idee aangepraat te worden.

Door de ontmoeting opnieuw centraal te zetten, verschuift de aandacht van resultaat naar relatie en van bevestiging naar uitwisseling.

De waarde van frictie

Gesprekken die nergens over gaan, zijn volkomen veilig. Gesprekken die wél ergens over gaan, mogen best wel eens wat schuren. Als je je publiek als gesprekspartner ziet, betekent dat ook dat je ruimte moet laten voor andere meningen en de bijbehorende frictie. Onbegrip moet mogelijk zijn. Voor weerstand ga je niet meer opzij.

Het ontstaan van frictie is geen bedreiging. Het is eerder een teken van nauwe betrokkenheid. Frictie houdt jou en je werk in beweging en voorkomt dat je alleen nog functioneert binnen de maar al te bekende kaders.

Voor gevestigde makers is dit misschien wel de grootste uitdaging: Het durven toelaten van reacties die niet direct passen binnen het al eerder opgebouwde beeld.

Wat blijft als de ontmoeting leidend wordt

Als verkopen normaal wordt, kan dat de ontmoeting opnieuw richting geven. Niet meer als marketinginstrument, maar als het organiseren van een inhoudelijk moment. Het wordt een plek waar betekenis kan ontstaan en geen plaats waar die betekenis opnieuw bevestigd moet worden.

Wat blijft, is een kunstpraktijk die zich niet van het publiek afsluit, maar de communicatie juist volledig openhoudt. Waarin het publiek niet het eindstation is, maar juist een onderdeel van het proces.

Door het publiek weer als gesprekspartner te gaan zien, herwin je iets wat succes gemakkelijk uit het oog verliest: Die levendige, onvoorspelbare uitwisseling van meningen waaruit jouw werk zijn noodzaak om gemaakt te moeten worden, blijft halen.

HOOFDSTUK 05

Verdere verdieping zonder groeiambitie

Waarom stilstaan soms productiever is dan vooruitgaan

Succes heeft een richting. Altijd maar vooruit. Meer zichtbaarheid, grotere contexten, nieuwe markten. Groei lijkt dan ook het meest vanzelfsprekende vervolg als de verkopen gaan komen. Als of stilstand gelijk zou staan aan achteruitgang. Voor gevestigde makers is en blijft dit een hardnekkige aanname en juist daarom vraagt ze nodig om enige heroverweging.

Want wat gebeurt er als verdere groei geen doel meer is?

De automatische reflex van vooruitgang

Zodra werk gaat verkopen, ontstaat er een impliciete verwachting van verdere ontwikkeling in termen van schaalgrootte. Er komt meer werk, er worden grotere presentaties geleverd, er komt een bredere verspreiding. Die verwachtingen komen niet alleen van buitenaf. Ze nestelen zich ongemerkt ook in het eigen denken.

Vooruitgaan voelt immers als een logisch vervolg. Groei bevestigt voor je gevoel je succes en het voorkomt ook veel vragen. Maar vooruitgang in omvang betekent niet altijd automatisch vooruitgang in inhoud. Soms beweegt een kunstpraktijk wel, maar verdiept zij zich verder niet. Dan wordt het weer meer van hetzelfde produceren.

Het krijgen van meer inhoud vraagt om iets anders dan uitbreiding. Ze vraagt aandacht, tijd en herhaling zonder dat hier een directe opbrengst tegenover staat.

Stilstand kan een bewuste keuze zijn

Stilstaan klinkt passief, maar het kan toch een actieve houding zijn. Stilstaan betekent niet stoppen, maar vertragen. Niet om te pauzeren, maar om eens grondig te onderzoeken wat er al aanwezig is.

Voor veel gevestigde makers is dit spannend. Want stilstaan levert weinig zichtbare signalen op. Er komen geen nieuwe cijfers, er zijn geen nieuwe contexten, er is geen bevestiging van groei. Toch kan juist deze fase veel productiever zijn dan een volgende stap vooruit.

En dan praten we over productief in denken. In scherpte. In betekenis.

Dieper in plaats van verder

Verdieping betekent niet meer kunst gaan maken, maar gerichter. Niet meer variëren om maar te variëren, maar te gaan onderzoeken wat inmiddels nog niet te veel is uitgeput. We kunnen vragen stellen bij het eigen werk, zonder de druk te ervaren om daar meteen weer iets nieuws van te moeten gaan maken.

Het vraagt de moed om bij een thema te blijven. En dat terwijl alles je uitnodigt om door te gaan. Om niet te vluchten in vernieuwing, maar juist te blijven bij iets wat weerstand oproept.

In die zin is verdieping een vorm van concentratie. Een manier om ruimte te gaan maken door minder te doen, niet door meer te willen.

Loskomen van meetbaarheid

Groei is een meetbaar iets. Maar verdere verdieping van je werk is dat nauwelijks. Dat is niet te zien voor het publiek. Die onzichtbaarheid van de voortgang maakt je kwetsbaar in een omgeving die gewend is om alles uit te rekenen. Met cijfers als: Aantallen, bereik, omzet en zichtbaarheid. En wie stil staat, valt natuurlijk direct buiten die rekenkundige logica.

Voor kunstenaars die verkopen betekent dit vaak dat zij opnieuw moeten bepalen voor wie zij verantwoording afleggen. Niet elke fase hoeft uitlegbaar te zijn. Niet elke keuze hoeft strategisch te kloppen.

Verdieping vraagt veel vertrouwen in het proces. En dat geldt juist wanneer het resultaat nog geen vorm heeft gekregen.

Er is de druk om relevant te blijven

Een veelgehoorde angst bij stilstand is irrelevantie. Wat als je uit beeld raakt? Wat als anderen wél doorgaan? Die angst is begrijpelijk. Maar die is niet altijd terecht.

Relevantie ontstaat niet alleen door aanwezigheid, maar door inhoud. Door werk dat voortkomt uit noodzaak in plaats van momentum. Werk dat een noodzaak lijkt te hebben in plaats van dat het de volgende uit een serie wordt, omdat je publiek dat nu eenmaal van je verwacht. Soms vraagt relevant blijven juist om tijdelijk afstand te nemen van het steeds maar doorlopende ritme van de zichtbaarheid.

We gaan geen afstand nemen om te gaan verdwijnen, maar juist om straks weer opnieuw te kunnen spreken.

Wat blijft er over als groei geen doel meer is

In de periode na het succes moet verdieping zonder directe groeiambitie gezien worden als een vorm van noodzakelijke zorg voor de eigen praktijk. Niet al te defensief qua benadering, maar wél gericht op onderhoud. Het gaat om een manier te vinden om te voorkomen dat eerder succes de inhoud gaat overschaduwen.

Wat overblijft als verkopen normaal wordt, is niet de snelheid waarmee je beweegt, maar de diepte waarmee je aanwezig bent in je werk. Soms ligt vooruitgang niet in de volgende stap, maar in het durven blijven waar je al bent.

Stilstaan is dan geen pauze. Het is een keuze. En juist die keuze kan je wel eens je meest productieve periode op blijken te leveren.

HOOFDSTUK 06

Het belang van context boven zichtbaarheid

Werk ergens laten landen in plaats van het te laten circuleren

Zichtbaarheid is een vanzelfsprekend doel geworden. Wie verkoopt, wordt gezien. Wie gezien wordt, blijft in beweging. Tentoonstellingen volgen elkaar op, beelden circuleren online, namen worden herhaald. In die stroom lijkt zichtbaarheid al snel gelijk te staan aan voldoende relevantie. Toch ontstaat juist voor gevestigde makers een heel andere vraag namelijk: *Waar* en *hoe* landt mijn werk eigenlijk?

Want zichtbaar zijn van je werk is toch nog wel iets anders dan dat het begrepen wordt.

Circulatie zonder aankomst

Wanneer werk goed loopt, circuleert het snel. Het wordt gedeeld, herplaatst, verkocht en verplaatst. Die beweging geeft de nodige energie, maar er is altijd het risico dat het oppervlakkig kan blijven. Werk dat voortdurend onderweg is, krijgt te weinig tijd om te landen en ergens wortel te schieten.

Circulatie vraagt vrij weinig context. Een beeld, een titel, een naam is vaak genoeg. Maar echte betekenis geven aan een kunstwerk heeft een steviger fundament nodig. Veel tijd, de nodige aandacht en een goede situering. Zonder die context blijft het werk maar een beetje zweven. Het is mogelijk heel herkenbaar, maar het is met alle aandacht mogelijk wat losgezongen van zijn inhoudelijke kant. De inhoud die de kern van het werk vormde.

Voor kunstenaars die veel verkopen ligt hier zeker een risico: Het werk functioneert zichtbaar, maar het wortelt nergens. Het ontbreekt het werk aan context.

Context van een kunstwerk als drager van betekenis

Context is meer dan de ruimte waarin werk wordt getoond. Context is het geheel van omstandigheden waarin het werk wordt gelezen: De plek, het moment, het publiek en het verhaal eromheen. Context vertraagt de blik van het publiek en nieuwe context voegt nieuwe ervaring aan een kunstwerk toe.

Wanneer je bewust kiest voor context, verschuift de aandacht van het krijgen van veel bereik naar het hebben van genoeg acceptatie en de zo belangrijke ondersteuning van het publiek. Het gaat er niet om hoeveel mensen het kunstwerk gaan zien, maar hoe het kunstwerk door die kijkers wordt opgepakt. Het is niet van belang hoe vaak het kunstwerk ergens verschijnt, maar wel wat het achterlaat bij degenen die het hebben gezien. Is het gevoel bij de kijker positief genoeg, dan is de koop al bijna gesloten.

Dat vraagt aan de kunstenaar om andere keuzes te maken. Die soms wat kleiner zijn. Maar wel gerichter. Ze moeten specifieker zijn. Maar misschien weer wat minder eenvoudig herhaalbaar. Maar per stuk wel inhoudelijk veel rijker.

Zichtbaarheid is ook een standaard reflex

Zichtbaarheid is een soort reflex geworden, ook voor gevestigde makers. Nieuwe werken vragen om presentatie. Presentatie vraagt weer om publiek. Publiek vraagt om goede communicatie vanuit de kunstenaar. Het proces lijkt logisch, maar het kan ook té automatisch worden.

En automatisme maakt blind. Het kan verleiden tot tonen, alleen om het tonen. Tot het meedoen aan ritmes die weinig ruimte laten voor enig zelfonderzoek bij de maker. Het werk blijft wel zichtbaar, maar de relatie ermee wordt steeds dunner.

Context vraagt om vertraging. Om dan vragen te kunnen stellen vóórdat iets wordt getoond. Wat vraagt dit werk? Welke omgeving versterkt het? Waar kan het werkelijk iets doen? Vragen die elke verkoper al graag beantwoord ziet voor hij of zij accepteert om het te verkopen.

Landen in plaats van bewegen

Werk laten landen betekent dat je accepteert dat niet alles altijd in beweging hoeft te zijn. Dat sommige werken beter functioneren wanneer ze nog even blijven. Wanneer ze tijd krijgen om zich te verhouden tot hun omgeving en tot de mensen die ermee in aanraking komen.

Landen betekent ook dat het werk risico loopt. Het kan totaal verkeerd begrepen worden, de nodige weerstand oproepen of te stil blijven. Maar juist in die frictie ontstaat ook de nodige betekenis.

Voor gevestigde makers is dit een bewuste keuze tegen de logica van constante circulatie. Een keuze voor intensiteit boven frequentie.

De rol van de maker in context

Context ontstaat niet vanzelf. Ze vraagt betrokkenheid van de maker. Niet als uitlegger, maar als een soort mede ontwerper van de omstandigheden. Door keuzes te maken in presentatie, timing en schaal.

Dat betekent niet meer controle, maar meer aandacht. Aandacht voor hoe werk door het publiek wordt ervaren, niet alleen voor hoe het ergens aan de muur verschijnt. Voor hoe het wordt gelezen en vooral begrepen. En niet alleen voor hoe het wordt gezien, maar ook voor welke emotie het aanspreekt.

Hier verschuift de rol van maker naar curator van het eigen werk.

Wat blijft als de zichtbaarheid niet meer leidend is

In dit boek staat de vraag centraal wat er overblijft wanneer verkopen normaal wordt. Je mag daarbij stellen dat betekenis niet groeit door meer zichtbaarheid, maar vooral door betere context.

Wat overblijft, is werk dat ergens thuishoort. Dat niet alleen passeert tijdens één van de circulaire bewegingen, maar daadwerkelijk ergens aankomt. Dat niet alleen maar wordt herkend, maar ook zonder fysieke aanwezigheid wordt herinnerd.

Door context boven zichtbaarheid te plaatsen, kies je voor diepte boven snelheid. Voor ergens landen boven te blijven circuleren. En precies daar kan een kunstpraktijk haar blijvende waarde vinden.

HOOFDSTUK 07

Samen denken met anderen die ‘ver zijn’

De waarde van peers en reflectieve ruimtes

Naarmate een praktijk zich verder ontwikkelt, wordt de omgeving stiller. Niet omdat er minder mensen zijn. Vaak is het tegendeel waar. Maar omdat steeds minder mensen nog werkelijk met de kunstenaar meekijken. Misschien wel niet meer mee durven kijken. Voor gevestigde makers is dit een herkenbare paradox. Je zichtbaarheid neemt verder toe, maar het inhoudelijke gesprek over het werk neemt steeds verder af. Het gesprek wordt kleiner en kleiner.

Juist dan ontstaat de behoefte aan contact met anderen die al heel ‘ver zijn.’ Niet verder of beter, maar ongeveer vergelijkbaar gepositioneerd. Mensen die uit de praktijk de consequenties van succes kennen en de vragen herkennen die daarna opkomen.

Wanneer feedback verdwijnt

In het begin van je carrière is feedback nog overal te vinden. Docenten, medestudenten, collega’s, publiek. Meningen zijn vaak direct, soms ook ongevraagd. Vraag het iedere kunstenaar maar die en-plein-air werkt. Naarmate het werk succesvoller wordt, verandert die dynamiek. De feedback wordt voorzichtiger. Kritiek wordt eerst gefilterd voor het gegeven wordt. Als dat nog gebeurt. Meningen worden minder spontaan gegeven en vragen naar iemands mening worden omzeild.

Dat is zeker niet uit onwil, maar meer uit een soort van respect. Of uit een wat gegroeide afstand. Mensen nemen immers aan dat jij heel goed weet wat je doet en daar hun mening niet bij nodig hebt. En vaak is dat natuurlijk ook zo. Maar weten wat je doet, is iets anders dan scherp blijven op **‘waarom’** je het doet. En dat kan iedereen je vertellen die uit kan leggen wat hij of zij ergens bij voelt.

Het risico is niet dat je veel fouten maakt. Het risico is dat niemand je fouten nog benoemt. Of nog erger. Ze niet meer durft te benoemen.

Collega-kunstenaars als gelijkwaardige spiegel

Collega-kunstenaars (‘Peers’ in het Engels) zijn geen publiek en geen afnemers. Ze delen geen belang bij je succes of falen. Juist daardoor kunnen ze een andere spiegel bieden. Niet bevestigend, maar onderzoekend.

Samen denken met collega-kunstenaars betekent dat het gesprek verschuift van oordeel naar analyse. Niet: Is dit goed of slecht? Maar: Wat gebeurt hier eigenlijk? Wat staat er op het spel? Wat wordt vermeden?

Voor gevestigde makers is deze vorm van gesprek soms zeldzaam, maar het is wél essentieel. Omdat ze ruimte biedt voor twijfel zonder dat die meteen opgelost hoeft te worden.

Het belang van reflectieve ruimtes

Reflectieve ruimtes, dus plekken waar men open durft te praten, ontstaan niet vanzelf. Ze vragen om de bedoeling, de intentie om te kunnen praten. En alles verdient er bescherming. Het is een plek waar het werk nog niet hoeft te functioneren. Waar ideeën nog onvolledig mogen zijn. Waar falen niet wordt gezien als het lopen van een risico, maar als een kans voor het krijgen van nieuwe informatie.

Deze collega-kunstenaars kunnen een vaste groep zijn, een tijdelijk traject, een besloten gesprek. Wat telt is niet de vorm, maar de afspraak: Hier hoeft niets verkocht, verdedigd of gepresenteerd te worden.

In zo'n ruimte verandert de toon. Gesprekken vertragen. Vragen worden preciezer en meer inhoudelijk. Het werk krijgt daardoor meer lucht.

Alleen zijn versus alleen denken

Veel gevestigde makers werken zelfstandig en waarderen die autonomie. Maar alleen werken is iets heel anders dan alleen denken. Wanneer denken een solitaire activiteit wordt, kan het zichzelf gaan bevestigen. Een dwarse mening van een ander kan dan wonderen doen.

Samen denken betekent niet dat je consensus moet gaan zoeken. Het betekent blootstelling. Je gedachten hardop laten bestaan voordat ze vast worden. Dat vraagt vertrouwen en gelijkwaardigheid.

Juist met anderen die al 'ver zijn' ontstaat die gelijkwaardigheid. Omdat er geen hiërarchie meer is om te bewijzen of te doorbreken.

De spanning tussen autonomie en dialoog

Autonomie en dialoog worden vaak ten onrechte tegenover elkaar gezet. Alsof goed luisteren automatisch toegeven aan de mening van de ander zou betekenen. In werkelijkheid versterken ze elkaar. Autonomie wordt scherper wanneer zij zich kan verhouden tot andere autonome stemmen.

Collega-kunstenaars stellen de vragen die je zelf niet meer stelt. Niet omdat je ze niet zou kunnen bedenken, maar omdat je eraan gewend bent geraakt om deze vragen te vermijden.

En juist die spanning houdt een kunstpraktijk levend.

Wat blijft als je niet alles alleen hoeft te dragen

In feite is dit een soort pleidooi tegen het geïsoleerd vieren van succes. Niet om samenwerking met anderen af te dwingen, maar om hun denken te delen. Om samen ruimte te maken voor reflectie naast je productie.

Wat blijft als verkopen normaal wordt, is niet alleen het maken van het werk, maar het vermogen om het gesprek erover open te houden. Met mensen die begrijpen wat er op het spel staat, omdat ze daar zelf ook staan.

HOOFDSTUK 08

Een uitnodiging tot vertraging

Geen traject, maar een plek om opnieuw te positioneren

Succes heeft eigen tempo. Je kunstwerken worden getoond, verkocht, besproken en verplaatst. Er is een ritme waarin aandacht, opdrachten en verwachtingen elkaar opvolgen. Voor gevestigde makers kan dat ritme vanzelfsprekend gaan lijken. Maar het heeft wél een prijs. Te vaak bepaalt circulatie het denken. En er ontstaat weinig ruimte om te voelen wat nu werkelijk belangrijk is.

Dit hoofdstuk nodigt je uit tot vertraging. Niet als een rem, maar om ruimte te maken. Niet als een plan, maar om voor een plek te zorgen waar alles mogelijk en bespreekbaar is.

Stoppen om weer opnieuw te gaan kijken

Vertraging betekent niet stilstaan in een zinloze stilstand. Het betekent juist bewust de tijd nemen. Om te kijken wat er echt aan de hand is. Om te zien en te begrijpen wat onze eigen positie daarin is. Het is een besteding van je tijd waarin je niet meet op zichtbaarheid, verkoopcijfers of bereik, maar vooral op inhoud, richting en betekenis.

Het is een uitnodiging om even los te komen van het traject dat al loopt. Niet om iets anders te gaan doen, maar om te zien wat er al aanwezig is. Waar je werk nu staat, waar je energie naartoe stroomt en welke keuzes er nog vrij zijn.

Voor gevestigde makers is dit vaak moeilijk. Succes heeft een automatische logica: Je wilt gewoon verder, het moet allemaal groter en vooral sneller. Vertraging vereist daarom de nodige moed. De moed om even helemaal niets te ‘moeten.’

Geen traject, wel een plek

Een traject suggereert stappen, doelstellingen en deadlines. Vertraging vraagt juist om een plek zonder een agenda. Een ruimte waarin je kunt terugkeren naar de kern van je praktijk, zonder dat er iets gemeten en bijgesteld hoeft te worden.

Deze plek kan fysiek zijn zoals een atelier, een verblijf, of een studio. Het kan ook mentaal zijn. Denk aan een manier van werken waarbij de stroom van opdrachten eventjes wordt vertraagd. Het is in elk geval een gebied waarin alleen reflectie en aanwezigheid je maatstaf kunnen vormen. Het draait hier en nu even niet om meer productie of meer succes.

Je positie opnieuw innemen

Vertraging maakt herpositionering mogelijk. Niet als een marketingstrategie, maar als een vorm van innerlijke afstemming. Als ruimte maken om opnieuw te kunnen bepalen: *Wat betekent dit werk voor mij? Wat blijft toch relevant als*

verkopen eenmaal normaal wordt? Waar wil ik zichtbaar bij zijn? En waar wil ik dat juist niet?

Het resultaat van je denkwerk is geen zichtbaar product. Er ontstaat wel een hernieuwde relatie van jou tot je werk zelf. Er ontstaat een positie die minder reactief is. Die minder gestuurd wordt door geld- en marktlogica. Of door de verwachtingen van anderen. Er ontstaat een positie die meer en meer door je eigen criteria wordt bepaald.

De waarde van langzaam denken

Langzaam denken opent perspectieven. Gezichtspunten die in het hoge tempo van succes verloren gaan. Het maakt subtiele keuzes beter zichtbaar: Welke projecten verdienen meer energie, welke ideeën hebben nog genoeg ruimte om verder te groeien, welke relaties met publiek of collega’s dragen nu werkelijk iets bij?

Vertraging geeft ook ruimte aan je intuïtie. Voor dat subtiele, niet onder woorden te brengen gevoel dat er iets niet klopt of wringt, zonder dat je nu meteen hoeft te gaan handelen. Dat luisteren naar jezelf is een van de belangrijkste tools waar een gevestigde maker over moet beschikken om op den duur relevant te blijven.

Wat blijft erover na vertraging

Als verkopen normaal wordt, blijft niet alles wat zichtbaar of meetbaar is. Maar wat blijft, wordt steeds scherper, waardevoller en vooral authentieker. Vertraging biedt de mogelijkheid om niet alleen werk, maar ook jezelf als maker opnieuw en vaak nog beter te positioneren.

Het is een uitnodiging om de druk van succes tijdelijk los te laten. Natuurlijk niet om stil te vallen, maar om opnieuw richting te kiezen. Niet om te vluchten, maar om te voelen wat betekenisvol is.

In die stilte, tussen circulatie en zichtbaarheid, ontstaat ruimte voor wat echt blijft: Een kunstpraktijk die vooral bewogen wordt door steeds verder groeiend inzicht en niet alleen door succes.

Disclaimer

Juistheid informatie

De in deze publicatie verstrekte informatie is door Sibie Kunst Communicatie en haar toeleveranciers met zorg samengesteld, doch voor de juistheid en volledigheid daarvan kan noch door Sibie Kunst Communicatie noch door de toeleveranciers worden ingestaan.

Doel en beperking informatie

Sibie Kunst Communicatie levert diensten, waarbij inbegrepen deze publicatie, met opleiding en kennisvergaring als enige doel. Alle gegevens komen uit bronnen die betrouwbaar geacht worden maar correctheid en compleetheid kunnen nooit gegarandeerd worden. Ook gegevens die bekend zijn geworden na de copyrightdatum zijn niet in het boek opgenomen.

Aansprakelijkheid

Zowel de auteur(s) als de uitgever kunnen niet aansprakelijk worden gesteld, in welke vorm dan ook, voor enige vorm van direct of indirect geleden schade, veroorzaakt door het opvolgen van ideeën uit dit boek. Indien men er enige actie op wil nemen wordt inschakeling van deskundige hulp zeker aanbevolen.

Coverfoto

De coverfoto is gegenereerd met AI

© Copyright Sibie Kunst Communicatie, Lisse 2026

1. De in dit boek afgebeelde gegevens, waaronder begrepen teksten, foto's, illustraties, grafisch materiaal, (handels)namen, logo's, waren- en dienstmerken, zijn eigendom van Sibie Kunst Communicatie en worden beschermd door auteursrecht, merkenrecht en/of enig ander intellectueel eigendomsrecht. De hiervoor genoemde rechten gaan op geen enkele wijze over op (rechts)personen die dit boek hebben verkregen.

2. Niets uit dit boek mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotoafdrukken, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Sibie Kunst Communicatie

3. Doorgifte van dit PDF-bestand is onbeperkt toegestaan zolang er geen wijzigingen op worden aangebracht. Wijzigingen worden geacht onder punt 2 te vallen.

Meer vergelijkbare publicaties worden geplaatst op de Facebookgroepen Kunstportaal en Kunstportaal actief