

1. МИТЦІ ЗАРОБЛЯЮТЬ

Є чимало міфів про митців, у які ми радо віримо. Наше бачення художника й скульптора – романтичне. Для нас вони – ідеал. Поки ми заробляємо на життя, роблячи те, від чого насправді нудить, – заради харчу на своєму столі або тому, що це вигідно, – митці уявляються нам людьми безкомпромісними. Вони несхибно прямують за своєю зіркою, роблять свою справу, не зважаючи на обставини чи наслідки.

Митці щирі та героїчні – і завжди егоїстичні.

Вони усамітнюються на горищі (Жорж-П'єр Сера), у шалений шторм прив'язують себе до корабельної щогли (Вільям Тернер) або долають пішки тисячі кілометрів (Константін Бранкузі), і це все – заради мистецтва. Жодних компромісів, мотивація тільки одна: створити роботу вартісну й значущу. Сміливість і шляхетність б'ють через край.

До певного моменту...



**БАНКІРИ
ЗА ВЕЧЕРЕЮ
РОЗМОВЛЯЮТЬ
ПРО МИСТЕЦТВО;
МИТЦІ
ЗА ВЕЧЕРЕЮ
РОЗМОВЛЯЮТЬ
ПРО ГРОШІ.**

Оскар Вайлд

Насправді митці аж ніяк не сміливіші, не шляхетніші й не цілеспрямованіші за фермерів, що йдуть за будь-якої погоди чортзна-куди, аби захистити свої отари. Чи за рестораторку, яка опівночі каже «добраніч» останньому відвідувачу, а о 4 ранку висмикує себе з ліжка, щоб не прогавити на ринку найякісніші продукти. Або, якщо вже про це мова, згадаю майстра-каменяра, який набив мозолі й випрацював до болю спину, зводячи будинки.

У тому, що стосується відданості справі та серйозності намірів, мало що їх розрізняє, хіба що те, як ми вирішили поцінувати їхню діяльність. Мета у них одна й та сама. І в усіх згаданих випадках — не надто романтична, не надто висока. Вони хочуть вижити і, якщо пощастить, жити добре, заробляючи достатньо грошей, аби продовжувати свою справу.

Митці — це підприємці.
Вони поставлять на кін усе заради
шансу на успіх.

Та якщо фермери й ресторатори можуть годинами розводитися про прозу грошових потоків та операційні маржі, митці, як правило, щодо грошей тримають рота на замку. Бо це якось трохи вульгарно, навіть принизливо. А ще це загрожує руйнацією ілюзій, що їх ми самі витворили, бо митці — божества, яких не торкаються брудні реалії повсякдення.

Утім, інколи трапляються винятки. Енді Воргола так зачарував гроші й споживацтво, що він зробив їх темою своєї творчості. Він назвав свою студію фабрикою, а одного разу сказав: «Робити гроші — це мистецтво, і робота — це мистецтво, а успішний бізнес — це найкраще мистецтво». Він виготовляв принти споживчих товарів, знаменитостей і доларових знаків.

Воргол фактично робив зображення грошей, які потім міняв на справжні. Отож, це був успішний бізнес — у всіх сенсах.

Воргол був надзвичайно заповзятливим. Але, зрештою, такими є всі успішні митці. Вони мають такими бути. Митці, так само, як фермер, рестораторка і будівельник, — гендиректори власного бізнесу. Вони повинні мати гостре чуття до маркетингу та інтуїтивне розуміння бренду; у пристойному товаристві вони й слівцем не прохопляться про оті бридкі корпоративні концепції, хоча насправді це їхня друга натура. Вони довго не протрималися б, якби такими не були. Зрештою, вони зайняті в бізнесі постачанням товарів, що не мають конкретного функціонального або цільового призначення: багаті клієнти понад усе цінують те, чим вирізняється бренд.

Не випадково великі історичні центри мистецтва — Венеція, Амстердам, Нью-Йорк — були водночас і великими центрами світового бізнесу. Заповзятливий митець тягнеться до грошей, як рисувальник графіті до стіни. І так було завжди.

Пітер Пауль Рубенс (1577–1640) був добрим митцем і геніальним бізнесменом. Поки асистенти без упину гарували на його студії-фабриці в Антверпені, підприємлиий Рубенс мандрував Європою, навідувався в розкішні маєтки знаті й королівські палаци та повідомляв можновладцям, що як вони не хочуть пасти задніх, то потребують для своєї парадної зали однеєнку з його гігантських, розпашілих плоттю, барокових картин. Власне, Рубенс заснував найефективнішу практику мистецтва продажу «по хатах» за століття до того, як «агенти Ейвон» почали свій похід.

Митці — таки підприємці. Вони легко ризикнуть усім заради шансу досягти успіху самотужки й зробити той твір, що його — вони це відчувають! — покликані створити. Вони жебратимуть і позичатимуть, щоб заплатити за оренду майстерні, купити необхідні матеріали, а також прогудуватися впродовж тривалих місяців творчих зусиль. І всі сподіваються, що зможуть продати свої вироби за ціною, яка покриє витрати, і ще залишиться достатньо (прибуток) для інвестицій у наступний твір. А якщо пощастить, спродадуть і його, та ще й за вищою ціною. І тоді, коли справи підуть добре, можна орендувати більшу й кращу майстерню, найняти асистентів, збудувати бізнес.

Інтелектуальна та емоційна мотивація не приносять прибутку, але без них ніяк. Прибуток купує свободу. Свобода забезпечує час. А час для митця — найцінніший із усіх споживчих товарів.

A black and white photograph of a man with short hair, wearing a herringbone patterned jacket, talking on a payphone. He is in a cluttered room with a brick wall. To his right, a comic book titled 'The Atom' is visible, featuring a character in a suit. The text 'УСПІШНИЙ БІЗНЕС — ЦЕ НАЙКРАЩЕ МИСТЕЦТВО.' is overlaid in large white letters.

УСПІШНИЙ
БІЗНЕС —
ЦЕ НАЙКРАЩЕ
МИСТЕЦТВО.

Енді Воргол



Енді Воргол, «Знак долара», 1981.

Навіть Вінсент ван Гог, імовірно, найбільш розкручений образ романтизованого богомного митця, насправді був стовідсотково заповзятливим та обізнаним у комерції підприємцем. Не був він, як звикли вважати, знедоленим голяком — а був бізнесменом-початківцем, який співпрацював із молодшим братом Тео, арт-дилером.

Тео був грошовитою людиною. Він вкладав великі кошти у старшого брата, тому дороге полотно та фарби завжди були під рукою в ненаситного Вінсента (а ще житло, їжа, одяг — відповідно до потреб).

Вінсент керував цим життєво важливим джерелом бюджету з тією прискіпливою, пильною увагою, якої можна сподіватися від дрібного бізнесмена, що спілкується з банківським клерком. Він безперервно засипав Тео листами, інформуючи про свої успіхи. Також у листах часто звучить прохання про додаткові кошти, і митець, як він дає зрозуміти, уповні свідомий своїх комерційних зобов'язань. У одному з таких листів Вінсент писав: «Це цілковито мій обов'язок — намагатися заробити гроші своєю працею».

Це були спільні інвестиції в комерційне підприємство, на вивісці якого міг би красуватися напис «Вінсент ван Гог Інк.» і яке — Вінсент у цьому переконував Тео — «поверне всі гроші, що ти позичав мені впродовж кількох років». Вінсент також усвідомлював необхідність бути гнучким і поступливим у бізнесі, й у 1883 році пообіцяв: «Ні в якому разі я не відмовлюся від великих комісійних, щоб це не було, подобається це мені чи ні, я намагатимуся зробити так, як треба, або перероблю, як буде треба».

«Це абсолютно мій обов'язок — намагатися заробити гроші своєю працею».

Вінсент ван Гог

Вінсент пояснював братові бізнес-аспекти їхніх інвестиційних стосунків, уживаючи основних зворотів ділового мовлення: «От дивися, пофарбоване полотно коштує більше, ніж чисте полотно». Він навіть зізнався Тео в готовності взятися до іншої справи, якщо в митецькому бізнесі йому не пощастить: «Мій любий брате, якщо мене не виснажить і не доведе до сказу цей триклятий живопис, я ще стану таким дилером!».



Звучить безпідставно оптимістично. Вінсент уже пробував свої сили як арт-дилер — і виявився геть безпорадним. Але це засвідчує, що він мав явну комерційну жилку: коли справи йшли кепсько, Вінсент казав, що треба йти і продавати.

А може бути так, що Воргол скоротив оте висловлювання про успішний бізнес як найкраще мистецтво? Міг же він закінчити речення словами «...і найкращі митці успішні в бізнесі», цитуючи братів ван Ґогів як найпереконливіший приклад? Нехай їхнє партнерство не одразу принесло комерційний успіх, та якби вони обидва не померли в досить молодому віці, перш ніж «Вінсент ван Ґог Інк.» набрала обертів, імовірно, вони б уповні зібрали плоди нині одного з найвідоміших і найбільш розкручених мистецьких брендів світу.

Митець-бізнесмен — аж ніяк не оксюморон. Світовідчужання підприємця надважливе для творчого успіху. Це зауважив іще Леонардо да Вінчі: «Уже давно я спостеріг, що люди успішні рідко просиджують у затишку й чекають, поки щось трапиться. Вони виходять назовні — і щось відбувається». Ось шлях митця. Щоб речі відбувалися. Щоб перетворювати ніщо на щось.

Роблячи це, вони поводяться як будь-який підприємець. Вони активні, незалежні та настільки амбітні, що шукають конкуренції, а не уникають її. Саме тому кожен митець, який домігся хоч якогось розголосу, на початку ХХ століття прямував до Парижа. Саме там усе сходилося: клієнти, знайомства, ідеї та статус. Це було безжальне середовище, де більшість працювали без фінансового забезпечення: існування «з-хліба-на-воду» в умовах високої конкуренції ефективно стимулювало творчі пошуки.

Митці перетворюють ніщо на щось.

Роблячи це, вони поводяться
як будь-який підприємець.

Як для людей, що завжди протестують проти художніх конкурсів, бо ж не люблять оцього всього, митці витрачають забагато часу, беручи в них участь. Ти не можеш просуватися у світі мистецтва, ігноруючи конкурси з грошовою винагородою та біенале з розсипами золотих медалей. Вони – необхідний крок на кар’єрному шляху кожного честолюбного сучасного митця, це шанс зав’язати контакти і створити свій бренд. Це апробована й перевірена формула, одним із нещодавніх успішних користувачів якої виявився американський митець Тістер Гейтс, який 2015 року удостоївся в Кардіффі мистецької премії Артес Мунді.

Разом із оплесками й розголосом у пресі Тістер отримав чек переможця на 40 тисяч фунтів, якими він тут-таки вирішив поділитися з дев’ятьма іншими митцями, що увійшли до шорт-листа. Жест неординарний і щедрий. Та й сам 41-річний митець – людина неординарна і щедра. Він – почасти скульптор, почасти підприємець, почасти громадський діяч. Я не зустрів серед підприємців людини, яка б випромінювала такий творчий запал.

Він народився й виріс у Чикаго, де живе дотепер. Це гарне місто, якщо мешкати в центрі або у Норт-Сайді. Але Тістер живе в Іст-Сайді, і це не так приємно. Район захаращено занедбанними будівлями, покинутими домівками, завулками вештаються без нагляду діти. Рівень безробіття дуже високий, амбіцій – дуже низький, а ця суміш може бути небезпечною. На вулицях не вщухає стрілянина. Район

називають столицею вбивств Америки. Близько 99,6% людей, що живуть у Іст-Сайді, чорношкірі, тож Тістер каже: «Коли бачиш, що тут никає білий хлопець, то він або наркоман, або соціальний працівник, або коп під прикриттям».

Він називає Іст-Сайд «дном»: це місце, із якого люди йдуть і куди не повертаються. Він – виняток, що підтверджує власне правило. Тістер перебрався сюди 2006 року, бо тут було дешево, а навпростець через Гайд-Парк за кілька хвилин можна дістатися до університету Чикаго, де він працював – і досі працює – художником-програмістом.

Тістер придбав одноповерховий будинок на 6918 Саут-Дорчестер авеню, де колись була крамниця солодошців. У одній із маленьких кімнат він зробив гончарну майстерню, щоб зайнятися своїм хобі – створенням кераміки. Його вабило це ремесло, бо він уподобав саму ідею: наймерзенніший із матеріалів, бруд, перетворюється на щось прекрасне й вартісне. Те, що починалося як нехитре побічне заняття, зробило Тістера однією з головних постатей у світі мистецтва.

У вихідні дні він возив свої горщики й глечики на місцеві ярмарки, та метушня за прилавком його гнітила. Люди збивали ціни на тарілку або кухоль, кераміку, яку він створив власними руками й серцем. Він вирішив, що краще пороздає свої роботи, аніж заплямує їх торгом.

«Має бути хтось, хто протидієв би
руйнівним діям діями творіння».

Тістер Гейтс

Тістер кинув їздити по сільських ярмарках і вирішив натомість пошукати щастя у сферах високого мистецтва. Зрештою, чимало білошкірих гончарів виставляли свої роботи у провідних галереях і їх купували музеї. Художня кераміка, хоч би авторства Грейсона Перрі чи Елізабет Фріч, була прибутковою справою.

У 2007 році Тістер підготував виставку своєї кераміки в Чиказькому Арт-центрі Гайд-Парк, вдавшись до химерно заплутаної інтриги. Він виставив роботи не від свого імені, а приписав авторство буцімто легендарному східному керамісту Шоджі Ямагучі, про якого ніхто не чув і якого насправді й не було.

Шоджі Ямагучі — це допельгангер, двійник Тістера, вигаданий персонаж, за посередництва якого вироби афроамериканця мали постати високим мистецтвом Сходу. Тістер склепав це ім'я, поєднуючи два компоненти, що справили на нього величезний вплив. Історичний Шоджі Хамада (1894–1978) був віртуозним майстром японської кераміки, знаковою постаттю і в Японії, і за кордоном. А Ямагучі — регіон у Японії, де Тістер провів рік, навчаючись мистецтва кераміки.

Аби переконати відвідувачів, що експоновані тарілки та чаші зробив не місцевий афроамериканець середнього віку, а екзотичний японський майстер, Тістер склав ретельно продуману історію життя фіктивного пана Ямагучі. Тут було й про його приїзд до Америки в 1950-х роках — мовляв, майстра зацікавила дивовижна чорна глина в окрузі Ітавамба, штат Міссісіпі. Там він оселився, закохався й побрався з чорною леді. 1991 року вже старенький гончар разом із дружиною, яка хотіла побачити його вітчизну, повернувся в Японію. Подорож закінчилася трагічно: вони загинули в автокатастрофі.

Публіка вподобала шоу; вона обожнювала Шоджі Ямагучі. Але то дитячі забавки в порівнянні з силою реакції на зізнання, що весь задум від початку був ошуканством. Мистецький світ захлинався від захвату. Ну й витівник же він, цей Тістер! Ну й розумака! Горщики — хай собі, але вау, який же він штукар! Так з'явився Тістер Гейтс, концептуальний митець і міфотворець. На цей шанс він чекав десятиліттями, і тепер, коли шанс нагодився, заповзятливий приймак Іст-Сайду не дав йому вислизнути.

Те, чого він досяг, ефективно використовуючи статус митця, і вражає, і надихає. Він увірвався зі своїми знаннями й стремліннями, духовними цінностями, винятковим інтелектуальним та художнім хистом у вже сформоване середовище. Цей потужний мікс посилили притаманні Тістеру красномовство, інстинкти пробивного ділка та ревність місіонера.

Він став культурним підприємцем: митцем, який використовує свій суспільний статус для вдосконалення місця, де мешкає. Він — найближчий із-поміж митців до образу сучасного Робін Гуда.

В укладеному 2014 року журналом «Арт-Ревю» списку зі 100 найвпливовіших митців Тістер Гейтс потрапив у топ-50, десь між суперкураторами, музейними босами та казково грошовитими колекціонерами. Тепер його роботи купують якись крутезні багатії і їх

виставляють у якихось крутезних місцях. Це насправду вражає, як згадаєш, що саме він продає, — сміття.

Ну чи принаймні те, що зроблено зі сміття. Власні роботи Тістер конструює з непотребу, який назбирує в занедбаних будівлях свого жалюгідного району: це поламані дошки, понівечені бетонні стовпчики та старі пожежні рукави. Чистить їх від пилюки, полірує і вкладає в шикарні дерев'яні рами — в якісній модерністській естетиці. А тоді продає за купу грошей. Як вам така підприємливість?

«Створене рукою людини в мистецтві
ніколи не перевершить натхненне серцем».

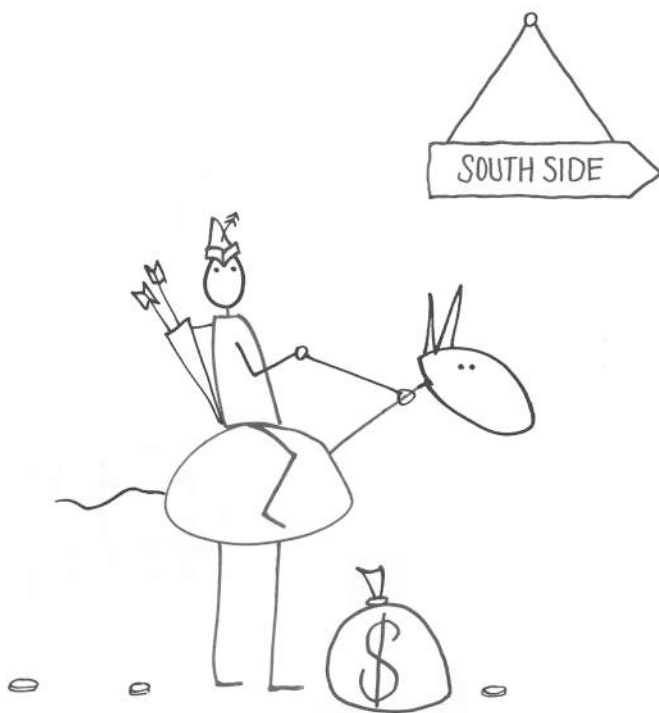
Ралф Волдо Емерсон

Що робить його художнє підприємництво непересічним, так це спосіб, у який він використовує високий статус, що його мистецтво і митці посідають у нашому суспільстві, для здійснення позитивних змін у Саут-Сайді. Чесно кажучи, він сам постійно вражений фінансовою цінністю, яку колекціонери приписують його роботам із уламків та сміття. Журнал «Нью-Йоркер» переповідає зізнання Тістера студентській аудиторії в Массачусетсі, що він «і уявити не міг, щоб народ сцяв від шматка пожежного рукава, старого оцупка чи уламка покрівлі, і щоб за них були готові віддати сотні тисяч доларів».

Але вони це роблять. І, може, почасти тому, що знають, як Тістер витрачає зароблені гроші. Він реінвестує гроші у відновлення будинків, із яких брав матеріали для робіт. Тістер ставиться до них із тією любов'ю й турботою, яких так бракувало речам, коли він їх знайшов; зруйноване стає прекрасним. У цьому можна пересвідчитися, простуючи по Саут-Дорчестер авеню. Три будинки одразу впадають у око.

Перший — 6918 на Саут-Дорчестер авеню, де Тістер раніше жив і працював у гончарні, а тепер це «Дім, де слухають» — невеликий культурний центр, де зібрано платівки й записи, що залишилися після банкрутства компанії Д-р Вакс Рекордз у 2010 році.

Наступний — 6916 на Саут-Дорчестер авеню, покинутий будинок, який Тістер придбав за кілька тисяч доларів після фінансової кризи 2008 року. Він декорував його вертикальними смугами з дерева



й назвав «Дім архівів». Тістер заповнив будинок старими примірниками журналу «Ебоні», тисячами книжок із давно закритого книжкового магазину на Прейрі авеню і десятками тисяч скляних слайдів із факультету історії мистецтв Чиказького університету.

Останній – 6901 на Саут-Дорчестер авеню, тут на горішньому поверсі будівлі нині мешкає Тістер. На першому поверсі – простір для спілкування та кінотеатр, куди запрошують місцевих жителів переглянути фільми й відвідати майстер-класи з кіновиробництва. Цю будівлю теж перейменували, і тепер її знають як «Дім чорного кіно», третій тематичний культурний центр. Усі три відомі під спільною назвою «Проекти Дорчестер», вони – осередки афроамериканської культури, що теж потребує перезавантаження. Тістер описує свій метод реконструкції як «нове-в-старе». Він використовує термін *gut-rehab*, що приблизно означає *реабілітація будинку*, а по суті – це варіант реконструкції, коли залишають старі стіни, наповнюючи внутрішній простір новим начинням. Як то кажуть, старій формі – новий зміст. Тістер оновлює занедбані будівлі на гроші,



Тістер Гейтс, «Проекты Дорчестер», 2009.

отримані від продажу їхніх же занехаяних інтер'єрів заможним колекціонерам мистецтва.

Для нього робота — фізично важка, за дідівськими методами, що забирає багато часу, але необхідна для реконструкції — частина процесу, від якого він отримує найбільше задоволення. Працелюбство глибоко вкорінено в Тістері, дев'ятій дитині (єдиний хлопчик) у родині матері-вчительки й батька, котрий робив покрівлі. Тістера бентежить всепоглинаюча природа цифрового світу, зокрема те, як, на його думку, цей світ принижує тих, хто займається художнім промислом.

«Ми маємо зробити працю більш кваліфікованою й більш конкурентною, ми маємо це відновити. Ми маємо повернути праці гідність. Ми маємо визнати, що не буде весь світ технологічно оснащеним. Умілі руки створять нові сфери можливостей. Бо ІТ-розумник не допетрає, як замінити сантехніку, — це факт. Я не певен, що роботу сантехніка вважають гідною. Та коли я бачу, як ці трударі паяють мідь, розумію, що вони досвідченіші за мене: прибрати воду з того місця, де тобі її не треба, — велике діло. Це про корисність людини. Я бачив, як чоловіки й жінки втрачали роботу під час економічної кризи, і я бачив тих, хто вже не міг утримати родину на плаву. Розумні, добре освічені, чорні чи білі, ці люди втрачали родину, тому що в них відібрали те, що давало їм гідність».

Ось це розуміння скеровує Тістера Гейтса в його житті, кар'єрі й у ставленні до тих, хто живе поряд. Його робота полягає в тому, щоб представляти зневажених, надати економічний та соціальний імпульс громаді, а також, використовуючи свої блискучі знання в розбудові міста, працювати на межі бюрократії, — щоб рухати політику, щоб повернути до життя занедбані райони, змінюючи ставлення громади до будинку або кварталу.

Він утілює в життя Ворголову мантру про успішний бізнес як найкраще мистецтво. Бізнес — це мистецтво Тістера, і навпаки. Він вважає, що «влада митця не в здатності монетизувати мить; реальна влада, яку мають митці, — це здатність змінити світ. Скрізь вистачає людей, жахливі дії яких руйнують світ: вони зрівнюють вершини гір і розв'язують війни; має бути хтось, хто протидіє би руйнівним діям діями творіння».

Усі знають, що світ мистецтва — ярмарок суєти, але досить незвично, що митець, визнаючи це, відкрито там торгує. Творчість Тістера

Гейтса політична, потужна, безкомпромісно критична й без сорому сперта на максимальне використання його статусу митця. Він перетворив світовий ярмарок мистецької суєти на твір мистецтва — кращого прикладу підприємництва годі й шукати.

Нині Тістер — власник кількох вулиць, химерних будинків та величезної студії, де виготовляють меблі й фурнітуру для будівель, які він ремонтує. Його цікавить «поетика матеріалів». Як старі матеріали «заслуговують» на нове життя, бо вони «символізують інші історії, інших людей».

Хто він тепер: замовник-забудовник, що торгує як митець, чи митець, що торгує як замовник-забудовник? Це взагалі не має значення. Якщо він збагачується, піднімаючи свій район — бо відродженням цього району займається тільки він сам, — то нехай йому щастить. Річ у тім, що Тістер досяг так багато саме в ім'я мистецтва. Він репрезентував радикально нову економічну модель — просто тому, що думає як митець.

Замовляйте повну версію книги
Вілла Гомперца «Думай як митець»

на сайті

<https://www.arthuss.com.ua/>