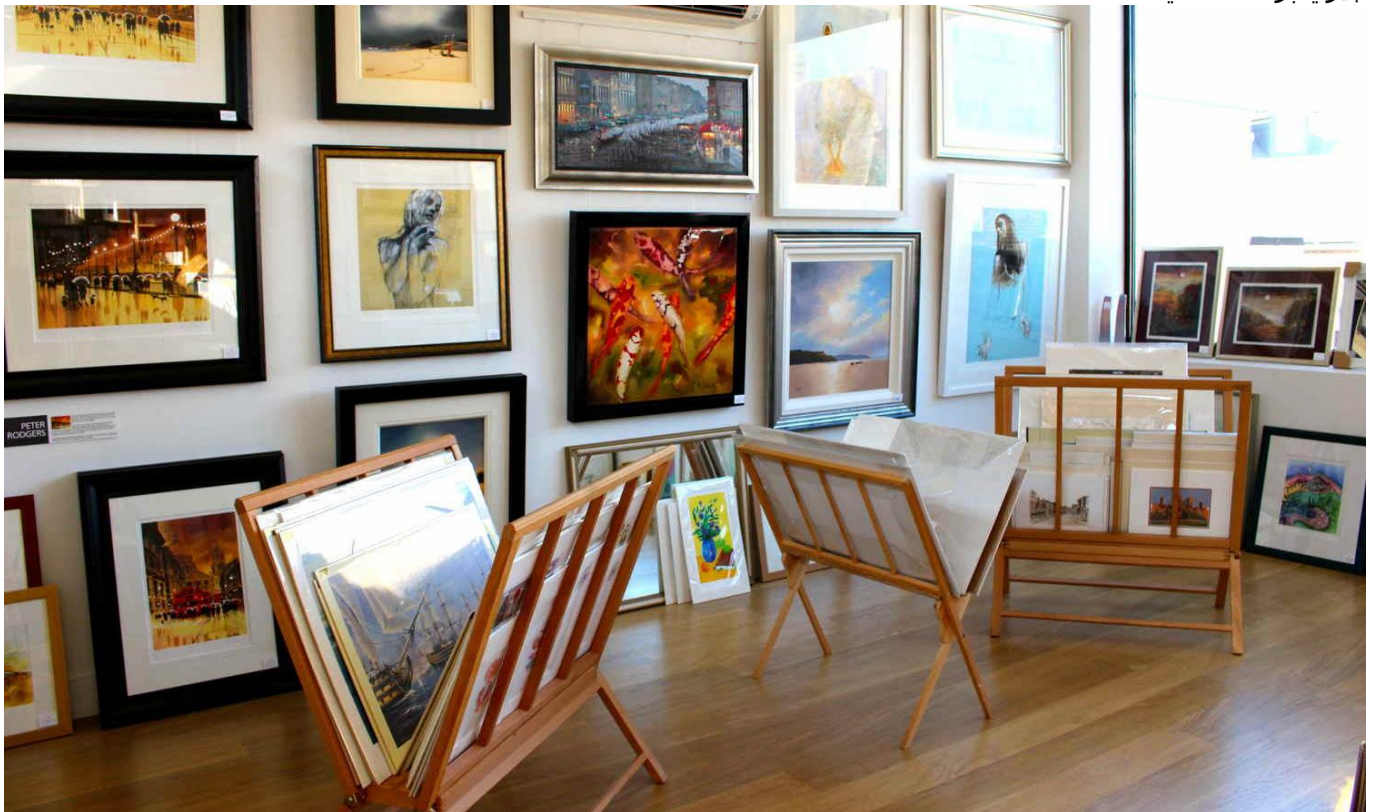


ARTHIBITION BLOG

راهکارهایی برای بهبود تعامل با گالری ها در فروش آثار هنری

9 اردیبهشت 1396

اکثر گالری‌های هنری در يك دور [زمانی معین بابت همه آثار هنری فروخته شده به هنرمندان مبلغی را پرداخت می‌کنند اما گاهی برخی از گالری‌ها در پرداخت فروش اثر هنرمندان کوتاهی می‌کنند و یا اصلا در ازای پول حاصل از فروش اثر هنری چیزی پرداخت نمی‌کنند.



خب هم [ما فکر می‌کنیم که يك هنرمند در موارد عدم پرداخت و یا هر موقعیت دشوار دیگری چه کاری می‌تواند انجام دهد. او باید برای حمایت از خود و اثرش کاری بکند اما متأسفانه بسیاری از هنرمندان این را نمی‌دانند. به طور مثال نمی‌دانند که وقتی اثر هنری خود را بدون هیچ سند و مدرکی برای کسی ارسال می‌کنند مشکلاتی مانند خطرات حمل‌بار یا اختلاف بر سر عدم پرداخت پول حاصل از فروش اثر هنری از جانب گالری دار ممکن است رخ دهد.

خوشبختانه هر گالری که اثری از شما دریافت می‌کند در ازای آن رسیدی به شما می‌دهد که جزء به جزء همه آثاری که از شما گرفته را در آن قید کرده و امضا می‌کند. اگر هم احیانا آنها این کار را انجام ندهند شما باید فقط امیدوار باشید و دعا کنید که همه چیز به خوبی پیش رود. اگر گالری در این مورد از شما پرسید به آنها بگویید که این فقط يك روشی است که شما از این طریق از دارایی‌های خود حفاظت کنید تا در زمان لزوم و یا برای مقاصد مالیاتی و کارهای مربوط به پایگانی بدانید که هر کدام از آثارتان کجا و نزد چه کسی هستند. توجه کنید که هر قرارداد یا توفقمنامه‌ای می‌تواند تایید شود اما اگر شما بخواهید چیزی را در آن تغییر دهید و یا از نو بنویسید باید مراقب باشید که چیزی را از دست ندهید.

به چند دلیل برای هر هنرمندی حفاظت از محموله هنرش در برابر آسیب و یا گم‌شدن امری ضروری است مثلا برای مستندسازی و نوشتن جزئیات هنرتان برای مقاصد مالیاتی. همچنین بهتر است يك سندی از هر اثرتان که بفروش می‌رسانید داشته باشید (مثل عکس یا تصاویری از آثارتان که در گالری یا مکان دیگری به نمایش گذاشته شده). همچنین می‌توانید رسیدی مربوط به تدارکات و تجهیزات حمل و نقل و جابجایی و سایر هزینه‌های مربوطه داشته باشید. علاوه بر سایر مزایایی که دارد برای مقاصد مالیاتی هم مفید است.



با وجود همه این احتیاط‌هایی که به خرج می‌دهید ممکن است باز هم مشکلی به وجود آید. فرض کنید که گالری پول شما را پرداخت نکند. مهم نیست که چه اتفاقات ناخوشایندی پیش آید، تهدید کنید و یا در نهایت اقدام قانونی. نه تنها هزینه گرفتن وکیل زیاد است بلکه رفتن به سراغ قانون و دادگاه هم زمان‌بر است و هم پرتنش. حالت ایده‌آل این است که بفهمید چگونه تمام اختلافات را خودتان حل و فصل کنید چرا که بهتر است وقتتان را بیشتر صرف هنرتان کنید. بنابراین همین که تشخیص دادید روال کاری بین شما و گالری به طور عادی و طبق برنامه پیش نمی‌رود مطالبات خود از طریق مکاتبه و یا گفتگو پیش ببرید. تاریخ و زمان ایمیل‌ها و مکاتبات خود و مدت آنها و هر چیزی که تلاش‌های شما برای رسیدن به حقوقتان را تایید می‌کند جمع‌آوری کنید.

همچنان‌که برای مذاکره و صحبت کردن حضوری با صاحبان گالری تلاش می‌کنید سعی کنید که از عصبانیت و پرخاشگری اجتناب کنید اما مستقیماً و رو راست درخواست خود را مطرح کنید و پرداخت‌های عقب افتاده خود را درخواست کنید. مهم نیست شما این کار را دوست داشته باشید یا نه، باید درخواست خود را مطرح کنید و تا رسیدن به نتیجه دلخواه بر آن پافشاری کنید. مطمئناً شما می‌توانید به توافق برسید. اگر به توافقاتی رسیدید حتماً آن را مکتوب کنید.

اگر صاحبان گالری نخواهند شما را ببینند و یا مانع این کار شوند چندبار تماس بگیرید و پیگیری کنید. اگر آنها به این کار خود ادامه دهند و درخواست‌های شما را نادیده بگیرند این بار از طریق ایمیل و به صورت کتبی درخواست و نگرانی خود را مطرح کنید و از آنها بخواهید در مدت زمان معینی به آن پاسخ دهند (بخاطر داشته باشید که حتماً یک نمونه کپی از تمام سوابق مکاتبات خود داشته باشید). به آنها یادآوری کنید که شما مکرراً تلاش می‌کنید که ملاقات حضوری داشته باشید ولی هیچ اتفاقی نمی‌افتد. جزئیات نگرانی خود را علاوه بر همه سختی‌ها و مشکلات ناشی از عدم پرداخت بیان کنید.

اگر در نهایت موفق به ملاقات حضوری شدید، اگر خجالتی هستید و یا تمایلی ندارید خودتان صحبت کنید، بهتر است یک دوست مشترک و یا یک هنرمند آشنا با گالری را به عنوان میانجی انتخاب کنید. او می‌تواند گزینه‌هایی را مطرح کند تا نگرانی‌های دو طرف کاهش یابد. این مساله همچنین به گالری نشان می‌دهد که شما در مورد مشکل خود با دیگران صحبت کرده‌اید.

اما اگر برای اولین نامه خود پاسخی دریافت نکردید نامه دیگری با همان مضمون درخواست قبلی بنویسید. اما ناکامی و ناامیدی خود را از ملاقات حضوری و حل و فصل اوضاع بیان کنید. این بار نامه را هم ایمیل کنید و هم با پست سفارشی بفرستید. یکبار دیگر درخواست ملاقات حضوری در محل و زمان مشخصی داشته باشید و همه مشکلات ناشی از عدم پرداخت را مطرح کنید. بعد از گذشت مدت زمانی معین که نامه بدون پاسخ باقی ماند چندبار دیگر هم درخواست خود را مطرح و پیگیری کنید.

مساله این است که شما باید این نکته را روشن کنید که دست بردار نیستید. هر کاری که انجام می‌دهید رفتار آنها را بسنجید و بعد گام بعدی را بردارید. مثلا می‌توانید از طریق يك کانال ارتباطی که به شکایات مصرف‌کنندگان رسیدگی می‌کند خبررسانی کنید. شاید آنها بتوانند از جانب شما مساله را رسیدگی کنند. اگر همچنان مایل به همکاری با شما نباشند تلاش‌های خود را جدی‌تر پیگیری کنید و تهدید به اقدامات قانونی کنید. با آرامش و جدیت حرکت کنید و فراموش نکنید که هر عمل و اقدام خود را مستند سازید.

اگر همه تلاش‌های ظاهری و باطنی شما شکست خورد و اقدام قانونی تنها راه باقی مانده است، با دقت تمام هزینه‌های آن را بسنجید و زمان لازم و فشار روانی آن را در نظر بگیرید. ممکن است شما منصرف شوید عقب بکشید و از این مساله به عنوان يك تجربه یاد کنید. اما اگر با همه اینها اصرار داشتید که گالری به تعهداتش عمل کند باید از طریق قانونی اقدام کنید.

در هر شرایطی توافقنامه کتبی همواره باید باشد اما غیر از آن بهتر است عقل سلیم را بکار ببریم و در مورد گالری‌ها تحقیقات بیشتری انجام دهیم. ببینید که در مورد گالری خاص چه نوع اطلاعات آنلاینی در دسترس است. از هنرمندانی که اخیرا با این گالری‌ها کار کرده‌اند در مورد آنها سوال کنید. با کم شروع کنید و از سپرده‌گذاری با مقدار بالا خودداری کنید مخصوصا اگر قبلا هیچ معامله‌ای با آن گالری نداشته‌اید و از سایر هنرمندان یا سایر منابع در مورد آنها پرس‌وجو کنید.

اگر در هر مرحله‌ای از معامله‌ای که انجام داده‌اید ناراضی بودید و احساس خوبی نداشتید به شهود خود اعتماد کنید و عقب‌نشینی کنید. در نهایت و با وجود تمام پیگیری‌ها اگر باز هم خبری از پرداخت نشد، می‌توانید موضوع را به تمام هنرمندان منطقه اطلاع دهید. به آنها دقیقا توضیح دهید که چه اتفاقی افتاده و قصد دارید چه اقدامی انجام دهید و اجازه دهید خودشان در این مورد قضاوت کنند. لازم نیست چیزی را تغییر دهید، حقیقت کافی است. بخشی از این مسایل همیشه وجود دارند و گاهی خارج از کنترل هستند. گاهی هنرمندان تمایلی به صحبت کردن در مورد تجربیات خود و به اشتراک‌گذاری آن ندارند. با ظهور شبکه‌های اجتماعی فرصت این را دارید که موضوعات را با تعداد بیشتری از افراد مطرح کنید. هنرمندان کمی گرفتار این موضوع شده‌اند و گالری‌ها هم دریافته‌اند که این هنرمندان داستان‌های مربوط به پشیمانی‌های خود را با همه مطرح کنند.