

Un'importante gallerista newyorkese mi ha spiegato l'altro giorno cosa decide la fortuna dell'opera di un "artista". "Facciamo il caso delle opere pittoriche. Prendiamo i quadri - mi diceva - Esistono due categorie di tele: i pezzi d'arte ed i lavori che arte non sono. Questi ultimi si dividono in due sottocategorie: quelli che si vendono e quelli che non si vendono".

Spiegava la mia amica che ad esempio hanno mercato i quadri che, pur non avendo spessore artistico, *vanno di moda* in alcuni ambienti, in alcune nicchie di mercato: ecco che alcuni pittori italiani che lavorano in America vendono tantissimo in Italia, perché nella penisola si pensa che i loro lavori abbiano successo negli Usa. "Questi pittori invece - spiegava la gallerista - negli States non li conosce nessuno, nel resto del mondo non sono valutati, ma gli Italiani sono convinti che abbiano un successo planetario. Voi - continuava impietosa - vi convincete da soli, con il passaparola: credete che un pittore sia bravo, ve lo dite l'un l'altro e quello diventa milionario.

Si affitta un loft, comincia a svegliarsi tardi e a bere il caffè lungo con la barba sfatta... Ed ecco che diventa un grande artista!". L'impietosa analisi di mercato dell'esperta americana proseguiva con altre tipologie di artisti pret a porter, fino a che non è arrivata alla categoria del vero artista.

"Come si riconosce la vera opera d'arte?" le ho domandato. "La vera arte non mente - ha replicato secca - quella la riconosci subito".

Giovanni Floris