



PHOTOGRAPHY

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ & ΠΕΤΡΟΣ ΣΟΦΙΚΙΤΗΣ:

«ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ ΤΟΥ ΓΑΜΟΥ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΟ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΛΗΨΕΙΣ»

Πώς εκτιμάτε αυτήν τη στιγμή την κατάσταση της Φωτογραφίας Γάμου στην Ελλάδα;

Η φωτογράφιση γάμου στην Ελλάδα, όπως και στις περισσότερες χώρες, έχει εξελιχθεί σημαντικά. Πολλοί φωτογράφοι από διαφορετικούς χώρους ασχολούνται πλέον με αυτό, με αποτέλεσμα η φωτογράφιση σε ένα γάμο να έχει πολλά και διαφορετικά στοιχεία. Πιστεύουμε πως η συγκεκριμένη αγορά έχει αναπτυχθεί πολύ και αναπτύσσεται συνέχεια.

Πόσο έχει επηρεάσει τις συνολικές αποφάσεις των μελλονύμφων ως προς την τελετή του γάμου τους η συνεχιζόμενη οικονομική ύφεση στη χώρα;

Είναι απόλυτα λογικό ο καθένας μας να προσπαθεί να περιορίσει τα έξοδά του, πόσο μάλλον σε ένα γάμο που πολλές φορές υπάρχει υπερτίμηση των σχετικών παροχών υπηρεσίας και των προϊόντων. Σχετικά με το θέμα της φωτογραφίας ωστόσο δεν παρατηρούμε ιδιαίτερη πίεση, και αυτό πιστεύουμε οφείλεται στο γεγονός πως η φωτογραφία ή το βίντεο σε ένα γάμο είναι περισσότερο μια επένδυση παρά έξοδα στην λογική ότι επειδή είναι γάμος θα ζορευτούν.

Σε συνέχεια της προηγούμενης ερώτησης: ανεξαρτήτως κρίσης, υπάρχει στην Ελλάδα μια κυρίαρχη αντίληψη πως από όλους τους τομείς που μπορούν να επενδυθούν χρήματα στην προετοιμασία ενός γάμου, η φωτογραφία έρχεται συνήθως στο τέλος. Τι μπορεί να γίνει προκειμένου να αλλάξει αυτό;

Εμείς έχουμε την αίσθηση ότι αυτό έχει αλλάξει και αλλάζει συνεχώς. Όπως προαναφέραμε, παρατηρούμε ότι ο κόσμος αντιλαμβάνεται αυτή την υπηρεσία ως επένδυση και όχι ως ένα αναγκαίο έξοδο. Τα έξοδα ενός γάμου είναι θέμα προτεραιοτήτων και αναγκών του ζευγαριού. Αν κάποιος αντιλαμβάνεται την υπηρεσία της φωτογραφίας με διεκπαιρωτικό τρόπο, τότε σίγουρα οι προτεραιότητές του είναι άλλες και αυτό είναι απόλυτα σεβαστό και θεμιτό. Στις περιπτώσεις που οι αναμνήσεις είναι σημαντικές για ένα ζευγάρι, τότε σίγουρα η φωτογραφία ή το βίντεο είναι από τα πρώτα πράγματα που κοιτάει το ζευγάρι.

Πόση έμφαση πρέπει να δίνει ο σύγχρονος φωτογράφος γάμου στις λήψεις πριν και μετά την τελετή; Τι πρέπει να κάνει προκειμένου να προετοιμαστεί ο ίδιος σχετικά;

Την ημέρα του γάμου δεν υπάρχει πρωτόκολλο σχε-



τικά με τις λήψεις των εικόνων. Εκείνη την μέρα όλες οι στιγμές είναι σημαντικές για το ζευγάρι, τους φίλους και τις οικογένειές τους. Ένα βλέμμα από έναν παλιό φίλο ή μια αγκαλιά από έναν αγαπημένο συγγενή, μπορεί να συμβεί οποιαδήποτε στιγμή, γι' αυτό θεωρούμε πως ένας φωτογράφος πρέπει να έχει αντανακλαστικά, αφοσίωση, περιέργεια και διάθεση για να αιχμαλωτίσει στιγμές που θα καθρεφτίζουν το συναίσθημα του ζευγαριού εκείνη την ημέρα.

Πόσο έμφαση πρέπει να δώσει ειδικά στον τομέα του εξοπλισμού;

Ο εξοπλισμός είναι μηχανές, φακοί και κάρτες, που οποιαδήποτε στιγμή μπορεί να πάθουν κάποια βλάβη – γι' αυτό θεωρούμε απαραίτητο να έχουμε πάντα διπλό και τριπλό back up σε μηχανές, κάρτες και φακούς, γιατί οι στιγμές δεν επαναλαμβάνονται, και εμείς είμαστε εκεί γιατί κάποιος μας εμπιστεύτηκε για να απαθανατίσουμε πολλές μικρές και μεγάλες ιστορίες!

Σε συνέχεια της προηγούμενης ερώτησης: πόσο μπορεί να βοηθηθεί από σύγχρονες

τεχνολογικές λύσεις όπως π.χ. η χρήση drone;

Η απάντηση είναι: παρά πολύ! Οι υποβρύχιες και εναέριες λήψεις δίνουν μια κινηματογραφική αίσθηση και το τελικό αποτέλεσμα είναι πιο ολοκληρωμένο

Το κομμάτι «χρέωση» είναι το δυσκολότερο αλλά και το πιο πολύπαθο στη φωτογραφία γάμου: ποιο είναι το σωστότερο σκεπτικό με το οποίο πρέπει να αντιμετωπιστεί από τον επαγγελματία και ποια η επωφελέστερη τακτική που μπορεί να ακολουθήσει;

Η κοστολόγηση στην παροχή υπηρεσίας είναι κάτι υποκειμενικό και εξαρτάται από αρκετούς και αστάθμητους παράγοντες.

Δεν νομίζουμε ότι υπάρχει κάποια συνταγή χρέωσης. Είναι σημαντικό ωστόσο ο καθένας ξεχωριστά να αξιολογεί τη δουλειά του και να τη χρεώνει αντίστοιχα, τόσο με βάση τον αντίστοιχο ανταγωνισμό του επιπέδου του όσο και με βάση έναν ηθικό κώδικα επαγγελματισμού ως προς τους συναδέλφους του.

Σε συνέχεια της προηγούμενης ερώτησης: πώς μπορεί ο επαγγελματίας να αντιμετωπίσει ειδικά το φαινόμενο των ευκαιριακών «φωτογράφων του σαββατοκύριακου» που αποσπούν δουλειές με όπλο τις ιδιαίτερα χαμηλές χρεώσεις;

Αυτό το φαινόμενο υπήρχε πάντα και θα υπάρχει για πάντα. Ο καθένας, με τη δουλειά και την αισθητική του, προσελκύει και τον αντίστοιχο πελάτη. Αν ένας άνθρωπος, συνεπώς, ασχολείται με τη φωτογραφία περιστασιακά και το κάνει τις περισσότερες φορές διεκπεραιωτικά, τότε το αποτέλεσμα της δουλειάς του θα είναι αντίστοιχο. Ως εκ τούτου, ο κόσμος που θα τον επιλέξει θα έχει, αντίστοιχα, άλλες προτεραιότητες από τη φωτογραφία. Εκείνος που ενδιαφέρεται για το αποτέλεσμα των εικόνων, τις περισσότερες φορές θα ασχοληθεί σοβαρότερα με την αναζήτηση ενός επαγγελματία.

Κάθε επαγγελματίας φωτογράφος, ανεξαρτήτως του είδους της φωτογραφίας που υπηρετεί, και πέρα από την τεχνική αρτιότητα των λήψεων που αυτονομία είναι

υποχρεωμένος να προσφέρει, επιλέγεται και πληρώνεται πρωτίστως για την ποιότητα/πρωτοτυπία, αρτιότητα κ.ο.κ. της ματιάς του. Τι οφείλει να κάνει προκειμένου να την καλλιεργεί και να την εξελίξει διαρκώς κατά τη διάρκεια της καριέρας του;

Η φωτογράφιση σε ένα γάμο είναι ένας συνδυασμός πολλών ειδών φωτογραφίας μαζί, σε περιορισμένο χρόνο, υπό διαφορετικές και απρόβλεπτες συνθήκες και χωρίς κανένα περιθώριο λάθους. Για να εξελιχθούμε, συνεπώς, σε ένα γάμο, θα πρέπει πρώτα να εξελιχθούμε και να καλλιεργήσουμε τις γνώσεις μας, τις εμπειρίες μας και την αισθητική μας σε όλα αυτά τα ξεχωριστά είδη (φωτογραφία πορτραίτου, τοπίου, φωτορεπορτάζ, ταξιδιού, λεπτομερειών κ.λπ.).

Είναι ωραίο σε μια τέτοια δουλειά να έχεις ανάγκη για δημιουργία, και αυτό είναι δύσκολο να συμβαίνει κάθε σαββατοκύριακο· γι' αυτό αν διευρύνουμε το φάσμα των εικόνων και των εμπειριών μας (είτε με ταξίδια είτε με προσωπικά φωτογραφικά πρότζεκτ) και παράλληλα προσπαθήσουμε να «χωρέ-





σουμε» αυτές τις εμπειρίες σε ένα γάμο, τότε οι δυνατότητες είναι ατέλειωτες και η έμπνευση απεριόριστη.

Φωτογραφία και video στο γάμο συνδυά-

ζονται και πώς; Ποια τακτική θεωρείται καταλληλότερη στο θέμα αυτό;

Η καταλληλότερη τακτική είναι ο αλληλοσεβασμός και η διακριτικότητα. Και οι δυο προσπαθούν για το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Είναι από την ίδια

πλευρά όχι από την αντίθετη, γι' αυτό όσο ο ένας σέβεται τον άλλον και οι δυο μαζί είναι διακριτικοί με την παρουσία τους, τότε συνδυάζονται χωρίς καένα πρόβλημα!

Πρέπει ο φωτογράφος γάμου να λέει κατά περίπτωση «όχι» σε δυνητικούς πελάτες; Εάν ναι, πότε οφείλει να καταφεύγει στην άρνηση ανάληψης μιας δουλειάς;

Είναι σημαντικό να λέμε όχι σε κάτι που βλέπουμε ότι δεν μπορούμε να ανταποκριθούμε. Ο κάθε φωτογράφος με την αισθητική του «χτίζει» το κοινό του. Στις περιπτώσεις που ένας πελάτης δεν ανταποκρίνεται στην αισθητική μας ή εμείς στη δικιά του, το αντιλαμβανόμαστε από την πρώτη στιγμή και κάπου εκεί τόσο εμείς όσο και ο πελάτης θα αναζητήσουμε κάτι άλλο.

Το project «Φωτογράφιση Γάμου» απαιτεί συνήθως τη συνεργασία του φωτογράφου με άλλους επαγγελματίες και εταιρίες, π.χ. για τη δημιουργία του σχετικού άλμπουμ που απαιτείται. Ποια στρατηγική είναι η δέ-

ουσα προκειμένου ο κάθε φωτογράφος να οργανώσει γύρω του την καταλληλότερη ομάδα συνεργατών; Ποια κριτήρια επιλογής οφείλει να θέτει;

Η οποιαδήποτε συνεργασία προϋποθέτει ένα πρωτόκολλο επικοινωνίας και αισθητικής. Οι άνθρωποι, συνεπώς, που επιλέγεις θα πρέπει να αντιλαμβάνονται τη φωτογράφιση ενός γάμου ως κάτι μοναδικό, που απαιτεί την αφοσίωσή τους εκείνη την ημέρα. Είναι σημαντικό να υπάρχει σεβασμός και διακριτικότητα από τους ίδιους, τόσο στην προσέγγισή τους φωτογραφικά όσο και με την παρουσία τους εκείνη την ημέρα.

Η χώρα μας είναι ένας πόλος έλξης για τέλεση γάμων από ζευγάρια χωρών του εξωτερικού (Ρωσία, Ινδία, Κίνα κ.ο.κ) που συνήθως διαθέτουν μεγάλη οικονομική άνεση. Το φαινόμενο αυτό, μάλιστα, ανθεί ολοένα και περισσότερο τα τελευταία χρόνια. Πώς μπορεί να διεκδικήσει τέτοιου είδους δουλειές ο Έλληνας φωτογράφος;

Τα μέσα με τα οποία μπορεί πλέον ένας φωτογρά-





φος/βιντεογράφος να προβάλλει την δουλειά του στο εξωτερικό είναι πάρα πολλά. Με τη δουλειά μας προσελκύνουμε και το αντίστοιχο κοινό. Υπάρχουν πολλά εργαλεία προώθησης: εμείς επιλέγουμε να «επενδύσουμε» στη σχέση με το εκάστοτε ζευγάρι που μας έχει εμπιστευτεί και μας έχει τιμήσει με την επιλογή του, έτσι ώστε να αξιοποιήσουμε το λεγόμενο «word of mouth».

Δεν υπάρχει συνταγή επιτυχίας σχετικά με το μάρκετινγκ που επιλέγει ο καθένας. Το σημαντικότερο είναι να κάνεις ό,τι ταιριάζει στο χαρακτήρα σου, με σεβασμό στους συναδέλφους και φυσικά στο ίδιο το ζευγάρι.

Πόσο σημαντική είναι ειδικά η χρήση του διαδικτύου (site, social media); Πόσος χρόνος πρέπει να επενδύεται εκεί προκειμένου να προκύψουν απτά οφέλη και ποια μπορούν να είναι αυτά;

Η χρήση του διαδικτύου είναι πλέον απαραίτητο εργαλείο στη δουλειά μας. Όπως σε όλα τα πράγματα, έτσι και εδώ πιστεύουμε πως η χρήση του πρέπει να είναι με μέτρο και χωρίς υπερβολές.

Το διαδίκτυο λειτουργεί σαν μια βιτρίνα για τη δουλειά μας. Με αυτό τον τρόπο γνωστοποιούμε και επικοινωνούμε το έργο μας. Τα οφέλη συνεπώς είναι να γνωρίσει ο κόσμος τη δουλειά μας.

Η φωτογράφιση μυστηρίων μπορεί να γίνεται κατ' αποκοπή από το σύγχρονο Έλληνα δημιουργό ή μπορεί/πρέπει να καταστεί το αποκλειστικό αντικείμενο ενασχόλησής του αν θέλει να επιτύχει σε αυτό;

Είμαστε σε μια εποχή μεγάλου ανταγωνισμού και ραγδαίας εξέλιξης της τεχνολογίας και συνεπώς των δυνατοτήτων που προκύπτουν από αυτή.

Για να είμαστε λοιπόν ανταγωνιστικοί και ενημερωμένοι σε αυτό το χώρο, νομίζουμε απαιτεί πολύ χρόνο και αφοσίωση και ως εκ τούτου αποκλειστικό αντικείμενο ενασχόλησης.

**Περισσότερα για τους δημιουργούς:
www.cpsofikitis.com**