

ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!

От автора мирового
бестселлера

**КРАДИ
КАК
ХУДОЖНИК**

10 СПОСОБОВ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ТЕБЯ ЗАМЕТИЛИ

ОСТИН КЛЕОН

Эта книга принадлежит

.....

.....

Контакты владельца

.....

.....

SHOW YOUR WORK!

10 WAYS TO SHARE YOUR CREATIVITY AND GET DISCOVERED

AUSTIN KLEON

WORKMAN PUBLISHING COMPANY • NEW YORK

ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!

10 СПОСОБОВ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ТЕБЯ ЗАМЕТИЛИ

ОСТИН КЛЕОН

Манн, Иванов и Фербер • Москва, 2014

УДК 659.11 ББК 65.291.34 К48

*Публикуется с разрешения Workman Publishing Company
Перевод с английского Анастасии Сухановой*

К48 Клеон, О.
Покажи свою работу: 10 способов сделать так, чтобы тебя заметили / Остин Клеон ; пер. с англ. Анастасии Сухановой. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 228 с. : ил.

ISBN 978 5 00057-186-6

В бестселлере «Кради как художник» Остин Клеон показал, как развить креативность с помощью «кражи» идей. Эта книга посвящена следующему ключевому шагу — тому, как стать известным. Используйте свою сеть знакомств, вовлекайте других в творческий процесс и позволяйте им красть ваши идеи! Эти и другие простые правила помогут вам стать более смелым, продуктивным, открытым и известным.

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

УДК 659.11
ББК 65.291.34

Правовую поддержку издательства
обеспечивает юридическая фирма
«Вегас-Лекс»
VEGAS LEX
ISBN 978-5-00057-186-6

© Austin Kleon, 2014
© Illustrations by Austin Kleon. 2014
©Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Посвящается Меган

ДЕЙСТВУЕМ ПО-НОВОМУ	11
① ГЕНИЕМ БЫТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО	18
② ВАЖЕН ПРОЦЕСС, А НЕ РЕЗУЛЬТАТ	40
③ ДЕЛИТЕСЬ УСПЕХАМИ ПОКЕМНОГУ КАЖДЫЙ ДЕНЬ	54
④ ПОКАЖИТЕ, ЧТО ВЫ НАШЛИ	80
⑤ РАССКАЗЫВАЙТЕ ХОРОШИЕ ИСТОРИИ	98

- ⑥ УЧИТЕ ТОМУ, ЧТО ЗНАЕТЕ _ _ _ _ _ 120
- ⑦ НЕ ПРЕВРАЩАЙТЕСЬ
В ХОДЯЧУЮ РЕКЛАМУ _ _ _ _ _ 130
- ⑧ НАУЧИТЕСЬ ДЕРЖАТЬ УДАР _ _ _ 156
- ⑨ ПРОДАВАЙТЕСЬ! _ _ _ _ _ 168
- ⑩ ПРОДОЛЖАЙТЕ _ _ _ _ _ 190

ПЕРЕД КАЖДЫМ ХУДОЖНИКОМ

СТОИТ ТРУДНАЯ ЗАДАЧА —

ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ.

— ОНОРЕ ДЕ БАЛЬЗАК, ПИСАТЕЛЬ

Креативность - это не талант.
Это подход к жизни.

-Джон Клиз, актер и сценарист

ДЕЙСТВУЕМ ПО-НОВОМУ

Общаясь с читателями, я чаще всего получаю вопросы о само-
продвижении. *Как мне рассказать о моих работах? Как
сделать так, чтобы меня заметили? Как найти свою
аудиторию? Как это удалось вам?*

Я терпеть не могу говорить о самопродвижении. Комик Стив Мартин отделался от этого вопроса, дав знаменитый совет: «Стань таким крутым, чтобы не заметить тебя было невозможно». Мартин утверждает, что стоит сосредоточиться только на своей работе, а люди сами вас найдут. Вообще-то я с ним согласен. Вы не должны искать аудиторию — она сама к вам придет. Но тем не менее просто «хорошо делать свою работу» недостаточно. Вы должны сделать так, чтобы вас *могли найти*. Я думаю, несложно сделать свою работу доступной зрителю, *одновременно* концентрируясь на том, чтобы выполнять ее на «отлично».

Почти все, кто меня вдохновляет и чьи идеи я краду, регулярно делятся своими успехами независимо от рода деятельности. Нет, они не болтаются без дела на вечеринках — на это у них нет времени. Они трудятся в своих мастерских, лабораториях и офисах. Но вместо того чтобы держать свои проекты в строжайшей тайне, они не скрывают их и постоянно делятся в интернете фрагментами работ, идеями и новыми знаниями. Они не «сидят» в социальных сетях, они используют их в своих целях. Благодаря тому что они делятся своими идеями и знаниями, им часто удается найти аудиторию, которая может в будущем помочь им связями, отзывами или поддержкой.

Я хотел написать путеводитель по новому образу действий. Вот что я придумал: перед вами книга для тех, кому противна сама мысль о саморекламе. Позволю себе сказать, что этот гид — *альтернатива* саморекламе. Я попробую научить вас воспринимать свою работу как бесконечный процесс, делиться ею таким образом, чтобы привлечь тех, кто может быть в ней заинтересован, а также справляться со всеми плюсами и минусами, связанными с публичностью. «Кради как художник» рассказывает, как красть идеи у других людей, а эта книга о том, как влиять на других, позволяя им украсть идеи у вас.

Представьте, что будущему работодателю не приходится читать ваше резюме, потому что он уже знаком с вашим блогом. Представьте, что вы студент и получаете первую работу благодаря своему учебному проекту, который разместили в интернете. Представьте, что вас увольняют, но у вас есть контакты людей, осведомленных о вашей работе и готовых помочь вам отыскать новую. Представьте, что вы превращаете дополнительную работу или хобби в профессию, потому что ваше окружение вас поддерживает.

Или представьте такое простое и не менее приятное положение дел: вы тратите большую часть своего времени, сил

crafting something

is a long, uncertain process.

a

maker should

show

her

work

sell

t
e
t,
ed
roa
vic-
der
m-
y,
ng
rea
Mr.
e-
se
te

и внимания на занятия творчеством, ремеслом или бизнесом, одновременно создавая все условия для привлечения людей, разделяющих ваши интересы.

Все, что вы должны сделать, — это *показать всем свою работу*.

① ГЕНИЕМ БЫТЬ

НЕОБЯЗАТЕЛЬНО

НАЙДИТЕ КОЛЛЕКТИВНЫЙ ГЕНИЙ

Отдай кому-нибудь то, чем ты
владеешь;
это может быть прекраснее, чем ты
осмеливаешься представить.

- Генри Уодсворт Лонгфелло поэт

Среди множества разрушительных мифов о творчестве самый опасный — миф об «одиноком гении». Такой персонаж обладает сверхчеловеческими способностями, появляется из ниоткуда в нужный момент, на него ничто не влияет, он ничего не копирует, он напрямую связан с Богом или музой.

Когда к нему приходит вдохновение, оно поражает его, словно молния. В голове у него как бы включается лампочка. Остаток времени он проводит, закрывшись в своей мастерской, где превращает идею в законченный шедевр. Потом он представляет его миру под звуки фанфар. Если верить этому мифу, выходит, что творчество — это асоциальное занятие, которому посвятили себя лишь несколько великих людей. Звались они, например, Моцарт, Эйнштейн или Пикассо. Почти все они уже покинули нас. Нам лишь остается, открыв рот, смотреть на их достижения.

Есть более здоровый способ восприятия творчества. Музыкант Брайан Ино называет его «коллективный гений» (англ. *scenius*, производное от *scene* и *genius*). Согласно этой модели, великие идеи часто появляются на свет благодаря группе творческих людей — художников, галеристов, мыслителей, теоретиков и других законодателей вкуса. Они все формируют «среду таланта». Если пристально посмотреть на историю, можно уви-

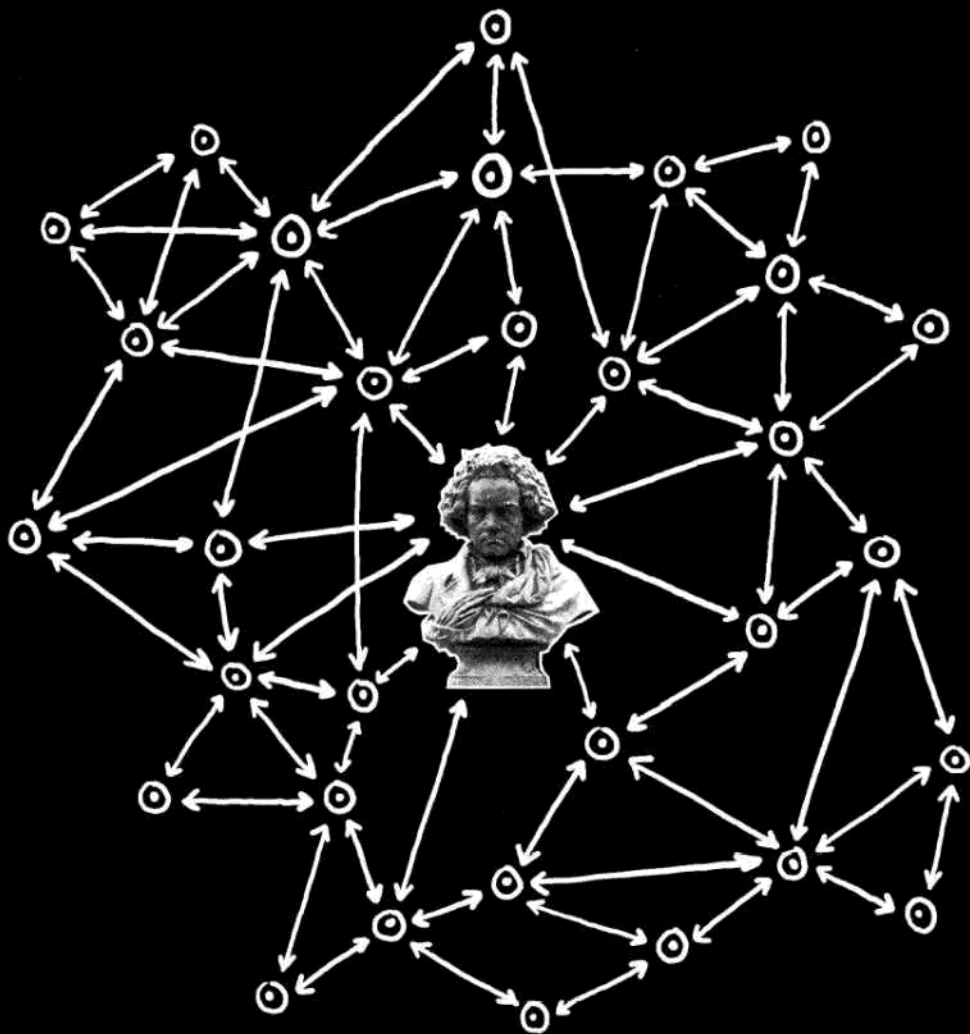


деть, что многие люди, которые воспринимались потомками как одинокие гении, на самом деле являлись частью «большой группы людей, которые поддерживали друг друга, наблюдали за творчеством своих коллег, копировали друг друга, заимствовали идеи и их отдавали». Коллективный гений не отбирает достижения других выдающихся людей, он лишь признает, что хорошие произведения не создаются в изоляции, а творчество всегда является в определенном смысле совместной деятельностью, результатом объединения нескольких умов.

Больше всего в идее о коллективном гении мне нравится то, что она находит место в истории для всех нас, в том числе и для тех, кто гением себя не считает. Мы представляем ценность для коллективного гения не столько благодаря «исключительному» уму и таланту, сколько благодаря тому, что мы можем ему дать — наши идеи, наши связи, наши беседы. Что произойдет, если забыть о гении индивидуальном и больше думать о том, что мы можем дать гению коллективному? Мы сможем изменить наши собственные ожидания и ожидания среды, частью которой хотим стать. Мы сможем перестать спрашивать, что другие могут сделать для нас, и начать задавать вопрос, что мы сами можем для них сделать.

В наше время присоединиться к коллективному гению проще простого. Интернет, по сути, состоит из множества разделенных географически коллективных гениев, соединенных между собой.

Блоги, социальные сети, электронные рассылки, дискуссионные клубы, форумы — все это, по сути, одно и то же: виртуальные площадки, куда люди приходят, чтобы поговорить о том, что их интересует. На входе нет ни вышибал, ни охранников, ни заборов — вы не обязаны быть богачом или знаменитостью, вас не попросят показать крутое резюме или диплом престижного университета. В интернете каждый может чем-нибудь поделиться — будь то художник или куратор музея, мастер или ученик, эксперт или новичок.



БУДЬТЕ ЛЮБИТЕЛЕМ

Любители - вот кто мы такие.
Наша жизнь слишком коротка,
чтобы добиться чего-то большего.

- Чарли Чаплин, киноактер, режиссер

Мы все боимся, что нас сочтут дилетантами. А ведь сейчас именно любители — энтузиасты, которые любят то, что делают, — часто имеют преимущества перед профессионалами, невзирая на то, принесет ли им их занятие славу, деньги или карьерный рост. Им почти нечего терять, они готовы пробовать новое и делиться результатами. Они рискуют, экспериментируют и следуют своим порывам. Иногда, делая работу непрофессионально, они совершают открытия. Дзен-мастер Сюнрю Сузуки сказал: «Новичок рассматривает множество разных вариантов. Профессионал — лишь несколько».

Любители не боятся совершать ошибки или нелепо выглядеть на публике. Они любят то, чем занимаются, поэтому делают то, что другие считают смешным или просто глупым. Клэй Ширки написал в своей книге *Cognitive Surplus*: «Самый глупый на свете акт творчества остается актом творчества. В поле творческой деятельности разница между посредственной работой и хорошей огромна. Заурядная работа, однако, остается в том же поле. Вы можете постепенно перейти к хорошим работам. Настоящая пропасть лежит между бездействием и действием, каким бы оно ни было». Любители знают: лучше сделать хоть что-нибудь, чем не сделать ничего.

Да, любителям часто не хватает соответствующего образования, но они учатся всю жизнь. Их процесс обучения проходит в формате открытого урока, что позволяет другим учиться на их ошибках и успехах. По мнению писателя Дэвида Фостера Уоллеса, хорошая научно-популярная литература дает шанс «увидеть, как относительно умный, но в то же время вполне обычный человек уделяет гораздо более пристальное внимание самым разным вопросам и размышляет о них гораздо глубже, чем нам самим удается в повседневной жизни». Так же и любители — это обыкновенные люди, которые сильно увлечены чем-то и проводят много времени, думая об этом вслух.

Бывает, что любитель может научить большему, чем профессионал. «Часто два школьника могут помочь друг другу с трудностями в учебе лучше, чем их учитель, — писал Клайв Льюис. — Одноклассник может дать лучший совет, чем учитель, потому что он меньше знает. Он сам недавно сталкивался с теми же трудностями, что и мы сейчас. Учитель же пережил их так давно, что уже забыл, каково это». Наблюдая за любителями, погруженными в процесс работы, мы можем вдохновиться и попробовать сделать что-нибудь сами. «Я попал на выступление группы Sex Pistols, — рассказывал солист группы New Order Бернард Самнер. — Они играли ужасно... Я сам захотел

Look

the pros are struggling,"
put an amateur

in

play at home and more
the

[Смотри, у профессионалов ничего не выходит.
Пусть попробует любитель]

get

out of your

league

[Выйди за пределы своего уровня]

defy

perfection

[Брось вызов совершенству]

love

something

more

[Полюби что-нибудь еще]

подняться на сцену и играть с ними так же отвратительно». Неподдельная увлеченность делом заразительна.

Мир меняется так стремительно, что мы все превращаемся в любителей. Даже профессионалов ждет большой успех, если они сохранят любительский настрой и будут готовы к неизвестности и неопределенности. На вопрос, в чем главная составляющая его успеха, солист группы Radiohead Том Йорк ответил: «В том, что я понятия не имею, чем занимаюсь». Йорк поступает так же, как и один из его кумиров, Том Уэйтс: когда ему кажется, что процесс написания песни теряет остроту и становится слишком легким, он берет в руки незнакомый музыкальный инструмент и пытается писать музыку с его помощью. Это еще одна черта любителей — они используют любые средства, чтобы поделиться с миром своими идеями.

«Я художник, — сказал Джон Леннон. — Дайте мне трубу, и я что-нибудь на ней сыграю».

Лучший способ начать делиться своей работой — подумать о том, чему вы хотите научиться, и взять на себя обязательство делать это на глазах у других. Найдите коллективный гений, обратите внимание на то, чем делятся другие и чем они не делятся. Ищите свободные ниши, которые вы могли бы запол-

нить, даже если на первый взгляд это кажется невозможным. На этом этапе не надо волноваться, как заработать деньги или сделать карьеру. Отбросьте мысли о профессионалах и экспертах — полностью войдите в роль любителя, который занимается тем, что ему по душе. Делитесь тем, что любите, и к вам придут люди, которые любят то же самое.

НАЙТИ СЕБЯ МОЖНО,
ТОЛЬКО ЕСЛИ ИСКАТЬ

Найди себя, закричи об этом
и продолжай кричать на весь мир,
пока тебя не найдут те,
кто тебя ищет.

-Дэн Хармон, писатель и продюсер

Нам всегда говорят: найдите свой голос. Когда я был моложе, то не до конца понимал, что же это означает. Я много думал о голосе, задавался вопросом, есть ли у меня свой голос. Но теперь понимаю: найти себя можно, только если искать. Голос внутри нас. Говорите о том, что любите, и ваш голос последует за вами.

Когда кинокритик Роджер Эберт перенес несколько тяжелых операций по удалению раковой опухоли, он потерял способность говорить. Он потерял голос — физически, навсегда. Раньше значительную часть дохода ему приносили выступления на телевидении, а теперь он не мог произнести ни слова. Для связи с друзьями и близкими он должен был писать ответы на листке бумаги или печатать их на своем ноутбуке — специальная программа озвучивала механическим голосом его слова через встроенные колонки. Лишенный возможности вести обычные беседы, он с головой окунулся в написание постов в Twitter, Facebook и в своем блоге на сайте rogerebert.com. Он публиковал посты с невероятной скоростью, рождая бесчисленные тысячи слов обо всем, что приходило ему в голову: о своем детстве в городке Эрбан, о любимом ресторане Steak'n Shake, о встречах с известными киноактерами, о мыслях насчет неизбежности смерти. Сотни людей комментировали

ПЕРЕД ВАМИ
НОВЫЙ
ИНСТРУМЕНТ



ДЛЯ ЧЕГО
ОН БЫЛ
СОЗДАН?



КАК ЕГО
ИСПОЛЬЗУЮТ
ДРУГИЕ?

ЧТО С НИМ
МОЖЕТЕ
СДЕЛАТЬ ВЫ?

его посты, он писал им в ответ. Ведение блога стало для него основным способом общения с миром. Он писал: «В сети я могу по-настоящему выразить себя». Эберт знал, что жить ему осталось недолго, и хотел поделиться всем, чем успеет, за отпущенный ему срок. Журналист Джанет Мзслин написала: «Эберт пишет так, будто написать — вопрос жизни и смерти. Так и есть». Эберт вел блог, потому что не мог не делать этого. Перед ним стоял выбор: быть услышанным или нет. Существовать или нет.

Звучит категорично, но сейчас вашей работы не существует, пока ее нет в интернете. У всех нас есть возможность высказаться, показать себя, но очень многие ее не используют. Если вы хотите, чтобы люди знали о вас и о том, что для вас важно, вы должны этим поделиться.

Осознание того, что я скоро умру, - самый важный инструмент, который помогает мне принимать сложные решения в жизни. Потому что все остальное — чужое мнение, гордость, боязнь смущения или провала - тускнеет перед лицом смерти, оставляя лишь то, что действительно важно. Помнить о смерти - лучший способ избежать мыслей о том, что вам есть что терять. У вас и так ничего нет.

— Стив Джобс, основатель компании Apple

ЧИТАЙТЕ НЕКРОЛОГИ

Если все, что я вам рассказал, пугает вас и кажется неподъемным, подумайте об этом: когда-нибудь вы умрете. Боль-

шинство из нас предпочитает игнорировать эту правду жизни, но мысли о неизбежном для нас конце помогут нам взглянуть на жизнь шире.

Мы все читали истории о том, как околосмертные переживания меняют жизнь людей. В подростковом возрасте Джордж Лукас едва не погиб в автомобильной аварии. Он решил, что «теперь каждый день — это еще один день в подарок», посвятил себя кинематографу и взялся за постановку «Звездных войн». В 16 лет будущий солист группы The Flaming Lips Уэйн Койн пережил вооруженное ограбление ресторана Long John Silvers, в котором работал. Он рассказывал: «Я понял, что сейчас умру. И когда я осознал это... я полностью изменился... Я подумал, что не буду сидеть и ждать, пока что-нибудь произойдет. Я буду действовать. И мне плевать, если люди решат, что я идиот».

В своей книге *We learn nothing* Тим Крейдер говорит, что самым лучшим, что случилось с ним в жизни, было ножевое ранение в горло. Целый год после случившегося он был счастлив, а в жизни все складывалось. «Можно подумать, что случай, когда вас едва не убили, навсегда изменит вашу жизнь, но озарение держалось недолго», — пишет Крейдер. Со временем его

снова поглотила рутина. Говоря о своем околосмертном опыте, писатель Джордж Сондерс заметил: «Три или четыре дня после мир казался восхитительным. Как будто я вернулся с того света. И я подумал, вот в чем секрет: надо научиться все время находиться в этом состоянии, все время ощущать, что жизнь когда-нибудь закончится».

К сожалению, я трус. Я не хочу пребывать на грани жизни и смерти, как бы мне ни нравился связанный с этим состоянием экзистенциальный восторг. Я хочу чувствовать себя в безопасности и держаться от смерти как можно дальше. Я совсем не хочу дразнить ее, играть с ней или приглашать зайти ко мне раньше, чем она планирует. И в то же время я хочу всегда помнить, что когда-нибудь она за мной придет.

Поэтому я читаю некрологи каждый день. Это занятие сродни околосмертному опыту, но только для трусов. Оно позволяет мне думать о смерти, держась от нее на расстоянии.

Вообще некрологи рассказывают не о смерти, а о жизни. Художница Майра Кальман пишет: «Некролог всегда говорит о том, каким человек был великим и благородным». Когда я читаю о достижениях людей, которых уже нет в живых, мне

a near-death experience

for the rest of us.

самому хочется сделать что-нибудь стоящее. Постоянные напоминания о смерти заставляют меня хотеть жить.

Попробуйте читать некрологи каждый день. Вдохновляйтесь историями людей, которые до вас пытались понять, что к чему в этой жизни. Они все сначала были любителями. Они добились своего, потому что приняли себя и не боялись рисковать. Последуйте их примеру.

② ВАЖЕН ПРОЦЕСС,
А НЕ РЕЗУЛЬТАТ

Многие люди привыкли видеть
только результат работы.
Они никогда не видят, чего вам
стоит
достичь его.

- Майкл Джексон, поп-музыкант

ОТВЕДИТЕ ЗРИТЕЛЕЙ ЗА КУЛИСЫ

Когда художник говорит о своей работе, он может иметь в виду два разных понятия. Есть работа как готовое произведение, обрамленное и выставленное в галерее, а есть работа, подразумевающая ежедневную рутину, происходящую в его мастерской: он ищет вдохновение, находит идею, грунтует холст и т. д. Есть живопись как действие и живопись как продукт. Как и в любом виде деятельности, мы различаем в работе художника творческий процесс и его результат.

The

work is

all

that's

happened
in the day.

It is a

process,

not

a

thing


Долгое время считалось, что художник должен относиться к творческому процессу как к чему-то сугубо личному. Эта точка зрения изложена Дэвидом Бейлсом и Тедом Орландом в их книге Art and Fear*: «Для зрителя важен результат — готовая работа. Для вас, и только для вас, имеет значение процесс — опыт создания творческой работы». Подразумевается, что художник должен держать свои идеи и готовые работы под замком до тех пор, пока не создаст удивительное творение, с помощью которого он попытается найти с аудиторией общий язык. «Детали создания творческого продукта не представляют никакого интереса для зрителя, потому что чаще всего в законченной работе их не найти и не опознать», — пишут Бейлс и Орланд.

Такая позиция имела смысл в доцифровую эпоху, когда художник мог вступить в связь с аудиторией только с помощью выставки или рецензии в модном журнале по искусству. Но сейчас, используя интернет и социальные сети, художник может практически бесплатно делиться чем угодно и когда угодно. Он сам определяет, какую часть своей работы и информации о себе хочет сообщить миру. Он может рассказывать о процессе своей работы настолько открыто, насколько пожелает. Он может публиковать наброски и фрагменты работы,

фотографии своей мастерской, писать о тех событиях и людях, которые на него повлияли, о том, что его вдохновило, об инструментах, которые он использует. Рассказывая о текущем рабочем процессе, то есть о том, что волнует его больше всего, художник может установить со своей аудиторией особую связь.

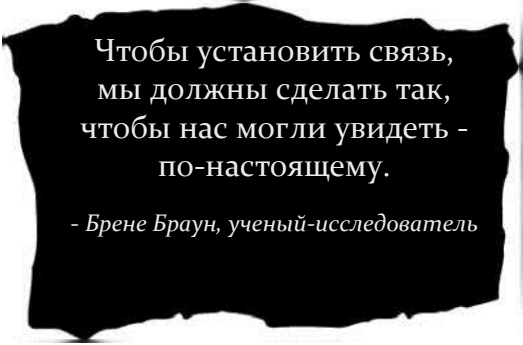
Многих художников, особенно тех, кто вырос в доцифровую эпоху, пугают подобная открытость и связанная с ней уязвимость, когда речь идет о творческом процессе. Вот что писал Эдгар Аллан По в 1846 году: «Большинство писателей и поэтов предпочитают, чтобы люди полагали, будто они творят в состоянии исступления, по наитию. Мысль о том, что общественность могла бы подсмотреть за их работой, привела бы их в ужас».

Но дело в том, что люди интересуются другими людьми и тем, чем эти люди занимаются. «Люди действительно хотят знать, как делают сосиски, — написали дизайнеры Дэн Провост и Том Герхардт в своей книге *It Will Be Exhilarating*. — Постоянно рассказывая о своей работе, вы можете установить связь со своими клиентами. Это позволит им увидеть за продуктом живого человека». Зритель хочет не только смотреть на инте-



ТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС
НЕ МОЖЕТ БЫТЬ
ГЛАДКИМ

ресные работы, но и сам желает быть созидательным, стать частью творческого процесса. Отпуская это и рассказывая о процессе, мы даем людям возможность почувствовать связь с нами и с нашими работами, что поможет в продвижении нашего продукта.



Чтобы установить связь,
мы должны сделать так,
чтобы нас могли увидеть -
по-настоящему.

- Брене Браун, ученый-исследователь

ФРИКСИРУЙТЕ ВСЕ, ЧТО ДЕЛАЕТЕ

В 2013 году весь интернет влюбился в командира МКС, астронавта Криса Хэдфилда. За три года до этого, сидя за семейным обедом, Хэдфилд пытался найти способ привлечь внимание публики к Канадскому космическому агентству, которое, как и многие другие космические программы, столкнулось с сокращениями бюджета и нуждалось в поддержке общественности. «Папа хотел придумать, как можно приблизить зрителей к повседневной жизни астронавтов, — говорит сын Хэдфилда

Эван. — Он хотел показать не только магию и научную сторону работы в космосе, но и связанные с ней обыденные дела». Капитан Хэдфилд хотел показать *свою работу*.

Все встало на свои места, когда сыновья объяснили ему, что такое социальные сети, и создали его аккаунт в Twitter и других сетях. Во время своей следующей пятимесячной миссии, выполняя повседневную работу астронавта, он писал о ней в твиттере, отвечал на вопросы своих читателей, публиковал фотографии Земли, сделанные из космоса, записывал музыку и ролики, в которых стриг ногти, чистил зубы, спал и даже ремонтировал космическую станцию. Ролики он выкладывал на YouTube. Ему с удовольствием внимали миллионы людей, включая моего агента Тэда, который написал у себя в твиттере: «Обычно я не смотрю ролики, в которых парни чинят трубы. Но они делают это в космосе!»

Посмотрим правде в глаза: не все мы художники или астронавты. Многие из нас выполняют работу, которая, на наш взгляд, вовсе не заслуживает того, чтобы ее демонстрировали кому-либо еще. Но независимо от рода вашей работы в ней присутствует творчество. Стоит вам представить ее подхо-

дящим образом, и обязательно найдутся люди, которые заинтересуются вашим делом. Более того, ваш рабочий процесс может оказаться еще ценнее, если его результатом поделиться сложно — если вы еще только осваиваете новое занятие, если вы пока не можете блеснуть шикарным портфолио, если процесс вашей работы не подразумевает появление законченного материального продукта.

Как показать свою работу, если вам нечего показывать?

Сначала соберите все фрагменты и «отходы» вашего рабочего процесса и превратите их в нечто интересное, чем вы могли бы поделиться. Превратите нечто эфемерное в нечто видимое и осязаемое. Когда журналиста Дэвида Карра попросили дать студентам совет, он сказал: «Сделайте что-нибудь. Никому не будет дела до вашего резюме. Они захотят увидеть, что вы сделали своими руками».

Фиксируйте все, что вы делаете. Заведите рабочий дневник: записывайте в блокноте свои мысли или наговаривайте их в диктофон. Займитесь скрапбукингом. Делайте фотографии вашей работы на разных стадиях процесса. Снимайте то, что вы делаете, на видео. Сейчас речь не идет об искусстве — просто документируйте все, что происходит вокруг вас. Восполь-

ИССЛЕДОВАНИЯ

ССЫЛКИ

РИСУНКИ

ПЛАНЫ ~~ТАБЛ~~

НАБРОСКИ

ИНТЕРВЬЮ

АУДИОЗАПИСИ

ФОТОГРАФИИ

ВИДЕО

ДОСКИ

ДНЕВНИКИ

ЧЕРНОВИКИ

ОБРАЗЦЫ

ДЕМОВЕРСИИ

ДИАГРАММЫ

ЗАПИСКИ

ВДОХНОВЕНИЕ

АЛЬБОМЫ

С ВЫРЕЗКАМИ

ИСТОРИИ

КОЛЛЕКЦИИ

зуйтесь простыми и дешевыми средствами, которые лежат у вас в кармане, — сегодня почти каждый носит с собой полностью оборудованную мультимедийную студию в смартфоне.

Независимо от того, делитесь вы фрагментами вашего рабочего процесса с окружающими или сохраняете их для себя, фиксация и запись сослужат вам хорошую службу — вы начнете более четко представлять то, чем занимаетесь, и почувствуете, что делаете успехи. А когда вы решите ими поделиться, у вас уже будет рабочий материал, из которого можно будет выбрать.

③ ДЕЛИТЕСЬ УСПЕХАМИ
ПОЯВЛЯЮЩИМСЯ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Делитесь своей жизнью и работой каждый
день,
и в вашей жизни начнут появляться
удивительные люди.

- Бобби Соломон, основатель популярного блога о дизайне,
музыке и культуре

ОТЧИТЫВАЙТЕСЬ ЕЖЕДНЕВНО

Рассказы про художников, однажды проснувшихся знаменитыми, — не более чем миф. Изучите любую историю стремительного успеха — и узнаете о предшествующем ему десятилетии тяжелого труда и терпения. Чтобы создать большой объем работы, нужно много времени (вообще говоря, целая жизнь), но, к счастью, нам не нужно делать все за раз. Не думайте о десятилетиях, годах и месяцах труда. Сосредоточьтесь на днях.

День — это единственный временной промежуток, в рамках которого я могу мыслить. Времена года сменяют друг друга, недели были искусственно выдуманы человеком, но в дне есть своя цикличность. Солнце встает, солнце садится. Это я могу понять.

Раз в день, когда вы закончили работу, вернитесь к тому, что вы зафиксировали, и отыщите небольшой фрагмент, которым вы можете поделиться. Он будет зависеть от того, на каком этапе работы вы сейчас находитесь. Если вы только начали, поделитесь именами тех, кто влияет на вас и вдохновляет. Если ваш проект на середине, расскажите о методах и поделитесь наработками. Если вы как раз завершили работу над проектом, поделитесь результатом, фрагментами или напишите о том, что нового вы узнали. Если вы одновременно работаете над несколькими проектами, можете рассказать о том, на каком этапе находится каждый из них, и о том, как люди взаимодействуют с вами по проекту.

Ежедневный отчет даже лучше, чем резюме или портфолио, потому что он показывает то, над чем вы работаете в эту минуту. Когда художник Зе Франк искал помощника и общался с кандидатами, он жаловался: «Когда я прошу их показать

ОДИН ДЕНЬ



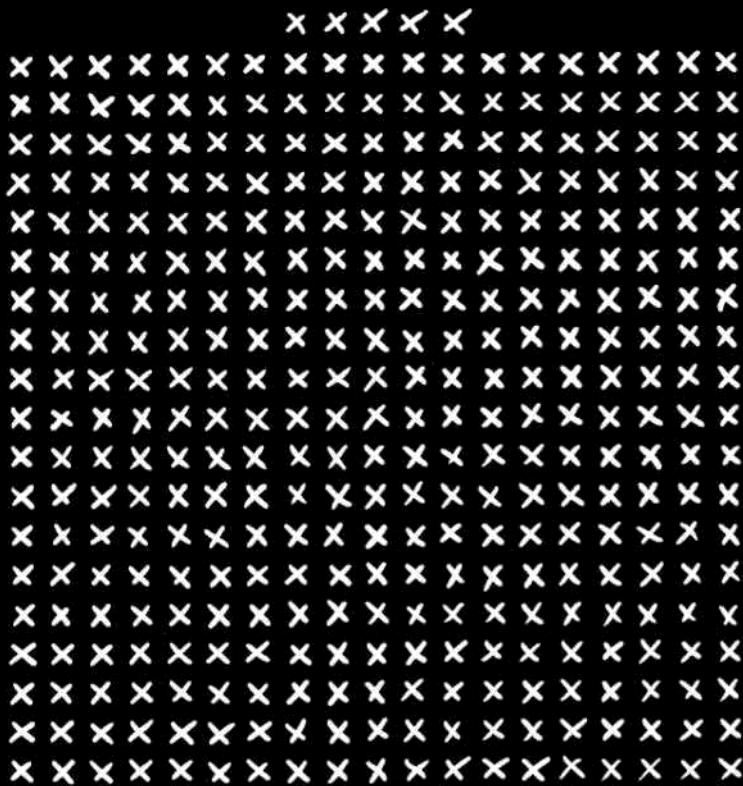
x

ОДИН МЕСЯЦ



x x
x x x x x
x x x x x x
x x x x x x
x x x x x x
x x x x x x

ОДИН ГОД



мне, что они делают, они приносят проекты из университета или с другой работы, но меня больше интересует, чем они занимались на этих выходных». Увидеть толковый ежедневный отчет — все равно что посмотреть дополнительные материалы к фильму до премьеры. Вы увидите эпизоды, не вошедшие в итоговый вариант, и послушаете комментарии режиссера в то время, пока фильм еще находится в производстве.

Не имеет значения, какую форму общения вы выбираете. Вашим ежедневным отчетом может быть что угодно: пост в блоге, электронное письмо, сообщение в твиттере, видео на YouTube или что-нибудь другое. Нет такой схемы, которая подошла бы всем.

Социальные сети — идеальное место для публикации ежедневных сообщений. Не старайтесь охватить сразу все платформы: выберите сеть исходя из того, чем вы занимаетесь, и той аудитории, которую хотите привлечь. Режиссеры просматривают YouTube и Vimeo. Люди из бизнес-среды, как это ни странно, любят сайт LinkedIn. Писатели предпочитают Twitter. Визуальные художники выбирают Tumblr, Instagram или Facebook.

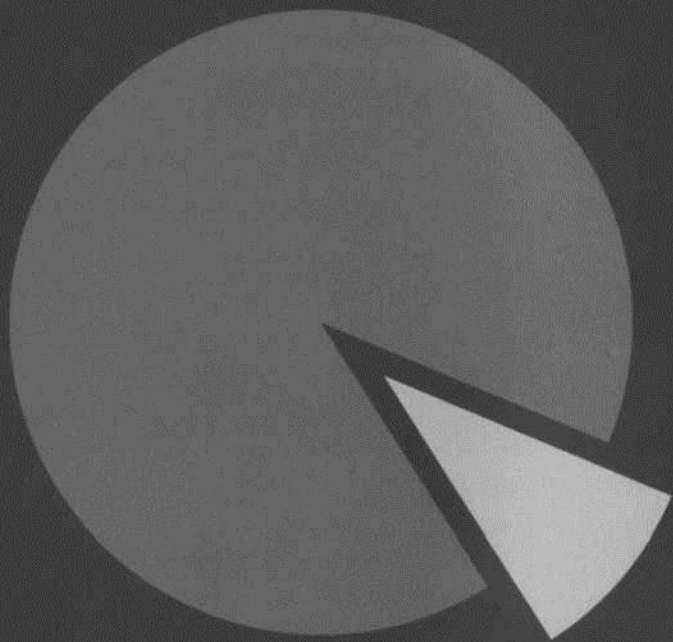
Арена социальных медиа постоянно меняется. Новые сети появляются... и исчезают.

Не бойтесь быть первооткрывателем — регистрируйтесь на новой площадке и смотрите, можете ли вы как-нибудь ее использовать. Если оказывается, что она вам ни к чему, смело уходите с нее. Будьте креативными. Слепой от рождения кинокритик Томми Эдисон делает снимки своей повседневной жизни и размещает их в социальной сети Instagram под ником @blindfilmcritic. У него более 30 000 подписчиков!

Во многих социальных сетях все сводится к написанию текста в отведенном для этого окне. То, что пишут люди, нередко зависит от подсказки. Facebook предлагает пользователям отвлечься, задавая вопросы «Как Вы себя чувствуете?» и «О чем Вы сейчас думаете?». Twitter тоже не настраивает на рабочий лад: «Как дела?» Мне нравится вопрос, который задает вам сайт dribbble.com: «Над чем Вы работаете?» Всегда отвечайте именно на этот вопрос. Не показывайте фотографии вашего обеда или кофе латте — поделитесь вашей работой.

Не стоит переживать, что все ваши посты далеко не идеальны. Писатель-фантаст Теодор Старджон однажды сказал, что 90 процентов всего полная чепуха. То же самое можно сказать и о нашей работе. Проблема в том, что мы не всегда знаем, как отличить хорошее от плохого. Поэтому важно по-

ЗАКОН СТАРДЖОНА



ЧЕПУХА



НЕ ЧЕПУХА

казывать работу другим людям и наблюдать за их реакцией. Художник Уэйн Уайт говорит: «Бывает, что мы не можем правильно оценить свою работу. Иногда не хватает вмешательства зрителя, чтобы она раскрылась перед нами по существу».

Только не говорите, что у вас нет на это времени. Мы все занятые люди, но у каждого в сутках 24 часа. Меня часто спрашивают: «Как вы находите на все это время?» Я отвечаю: «Я его ищу». Время можно найти там же, где и завалявшуюся мелочь, — по углам и закоулкам. Например, в промежутках между важными делами у вас есть дорога на работу, обеденный перерыв, несколько часов после того, как заснули дети. Возможно, вам придется пропустить любимую передачу или пожертвовать часом сна, но вы, несомненно, найдете время, если захотите. Лично я люблю работать, когда все спят, и делиться своими успехами тогда, когда все на работе.

Конечно, нельзя делать так, чтобы процесс сообщения миру о вашей работе становился важнее самой работы. Если у вас возникают трудности с распределением времени, установите временную планку в полчаса. Как только зазвонит таймер, заставьте себя выйти из интернета и возвращайтесь к работе.

Раз в день - звучит очень просто.
Да, звучит просто, но на деле -
совсем нелегко. Необходима
огромная поддержка и кропотливое
планирование.

- Рассел Брэнд, комик, актер

ТЕСТ «И ЧТО ДАЛЬШЕ?»

Ни в коем случае не думайте,
что это ваш дневник.
Вы не просто болтаете
о чем попало. Вы тщательно
выбираете каждое слово.

-Дэнни Шапиро, писатель

Всегда помните: все, что вы опубликовали в интернете, стало доступно каждому. «Интернет — это копирувальная машина, — пишет автор Кевин Келли. — Как только что-либо, что можно скопировать, попадет в интернет, оно будет скопировано, и эти копии останутся в сети навсегда». В идеале вы сами хотите, чтобы ваши работы, которые вы размещаете в интернете, были скопированы и разнесены по всему миру, так что не публикуйте в сети то, чем не готовы поделиться со всеми.

На эту тему публицист Лорен Серан сказала: «Публикуйте с мыслью о том, что каждый, кто это прочтет, будет иметь полномочия вас уволить».

Будьте открытыми, делитесь несовершенными и незаконченными проектами, на которые хотите получить отклик, но не рассказывайте обо всем. Одно дело — поделиться тем, что для вас важно, а совсем другое — делиться всем, что приходит вам в голову.

Делиться — значит, быть щедрым. Вы размещаете что-то в сети, исходя из того, что это может принести пользу или развлечь кого-то другого по ту сторону экрана.

Однажды моя университетская преподавательница, раздав нам эссе с отметками, подошла к доске и написала огромными

ЧЕМ ДЕЛИТЬСЯ:

~~СОБАКИ~~

~~ЗАКАТЫ~~

~~КОШКИ~~

~~ОБЕДЫ~~

~~ДЕТИ~~

~~КОФЕ ЛАТТЕ~~

~~АВТОПОРТРЕТЫ
(СЕАФН)~~

РАБОТА

буквами: «И что дальше?» Она бросила мелок на пол и сказала: «Задавайте себе этот вопрос каждый раз, когда сдаете письменную работу». Этот урок я не забуду никогда.

Перед тем как поделиться со зрителем чем бы то ни было, всегда задавайте себе вопрос: «Что дальше?» Не думайте слишком долго, действуйте интуитивно. Если не уверены, стоит ли поделиться этим со всем миром, подождите двадцать четыре часа. Положите эту идею на полку и выйдите за дверь. На следующий день достаньте ее и взгляните на нее свежим взглядом. Спросите себя: «Это кому-нибудь поможет? Это кого-нибудь развлечет? Меня не смутит, если это увидит мой начальник или моя мама?» Нет ничего страшного в том, чтобы отложить дело на потом. «Сохранить как черновик» — это профилактическая функция. Возможно, вам не станет лучше в ту же самую минуту, но на следующий день вы будете довольны.

СТОИТ ЛИ МНЕ
ЭТИМ ПОДЕЛИТЬСЯ?

ЭТО ПОЛЕЗНО?
ЭТО ИНТЕРЕСНО?

ДА

ДЕЛИТЕСЬ

НЕТ

УДАЛЯЙТЕ

Я НЕ ЗНАЮ

СОХРАНИТЕ
НА БУДУЩЕЕ

ЕЖЕДНЕВНО РАБОТАЙТЕ НА СВОЙ ЗАПАС

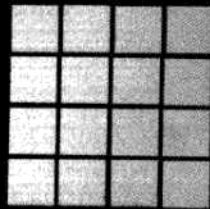
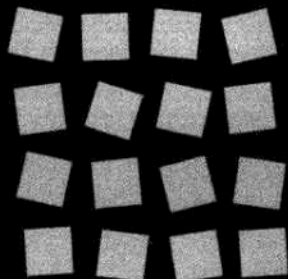
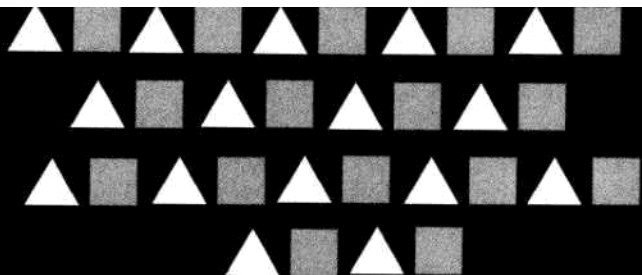
Если каждый день
вы работаете понемногу,
в конце вы накопите
большой запас.

- Кеннет Голдсмит, поэт

Запас и прирост (англ. stock and flow) — это экономический термин, превращенный писателем Робинем Слоуном в метафору для мира медиа: «Прирост — это “питание”. Это ваши посты и твиты. Это поток ваших ежедневных и ежечасных обновлений, которые напоминают людям о том, что вы существуете. Запас — это долговременный результат. Это та часть произведенного вами контента, которая останется таким же интересным через пару месяцев (или через пару лет). Это то, что люди будут находить через поисковые системы. Это то, что медленно, но верно распространяется, увеличивая число ваших поклонников». Слоун считает, что основной секрет — поддерживать прирост, одновременно работая над запасом.

Исходя из моего опыта, могу сказать, что лучше всего создавать «запас», собирая, структурируя и расширяя то, чем вы делитесь в рамках вашего «прироста». По принципу работы социальные сети напоминают публичные блокноты — это место, где мы думаем вслух, даем возможность другим людям нам ответить, а потом, надо надеяться, думаем еще. Но дело в том, что блокноты надо время от времени перелистывать, чтобы извлечь из них пользу, Чтобы понять, о чем вы думали, надо посмотреть, что у вас были за идеи. Когда вы начнете делиться новостями изо дня в день, вы определите темы и мотивы, кото-

ПРИРОСТ



ЗАПАС



Синхронизация завершена

рые регулярно появляются и том, чем вы делитесь. Вы увидите определенные закономерности.

Определив их, вы можете начать собирать эти фрагменты и создавать из них нечто более объемное и значительное. Вы сможете превратить ваш прирост в ваш запас. Например, многие из идей, описанных в этой книге, были сначала твитами, которые стали постами в блоге, а затем — главами в книге. Малые формы могут со временем стать большими.

СОЗДАЙТЕ ХОРОШЕЕ (ДОМЕННОЕ) ИМЯ

Поиск своего места в интернете, места, где вы можете выражать себя и делиться своей работой, по-прежнему остается одним из лучших способов потратить время.

- Энди Байо, программист, блогер

Социальные сети — это хорошо. Но они появляются и исчезают. (Помните Myspace? Friendster? GeoCities?) Если вы действительно заинтересованы в том, чтобы поделиться своей работой и выразить себя, нет ничего лучше, чем иметь свое личное место в сети — место, которое вы контролируете, которое никто не может у вас забрать. Своего рода международную штаб-квартиру, где вас всегда могут найти.

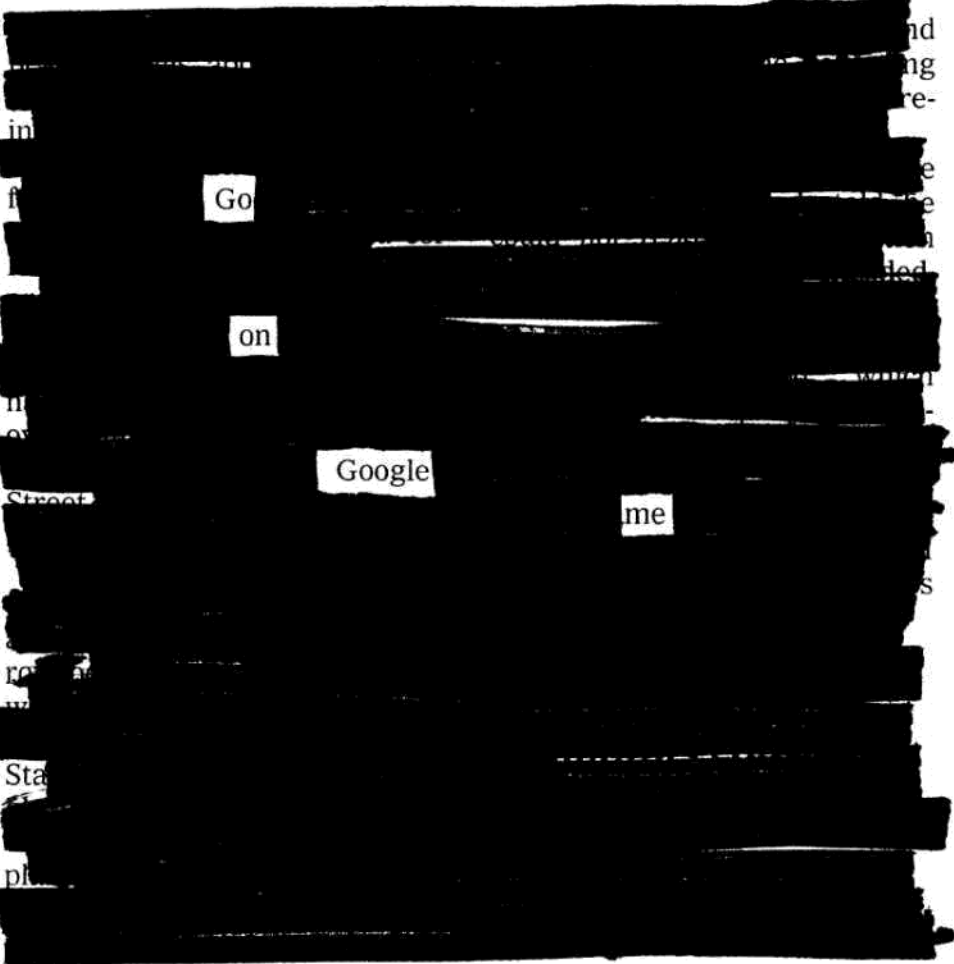
Больше десяти лет назад я отхватил свой небольшой кусок интернет-пирога и купил доменное имя austinkleon.com. Когда я начал делать свой сайт, я был новичком и ничего не знал о программировании — сначала сайт был очень примитивным и некрасивым. Спустя время я разобрался с тем, как установить на нем блог, и это изменило все. Блог — идеальное средство для превращения прироста в запас: один небольшой пост в блоге сам по себе ничего не значит, но напишите тысячу постов за десять лет — и это уже работа всей вашей жизни. Мой блог — это мой блокнот, моя мастерская, моя галерея, витрина и салон. Все самое хорошее, что случилось со мной за годы карьеры, зафиксировано у меня в блоге. Мои книги, выставки, выступления, отношения с друзьями — они все по-прежнему существуют в виде записей, потому что у меня есть свой «клочок земли» на просторах интернета.

Если вы извлечете из этой книги всего лишь один полезный совет, пусть он будет следующим: зарегистрируйте домен в интернете! Купите [www.\[ваше имя\].com](http://www.[ваше имя].com). Если у вас распространенное имя или оно вам не нравится, придумайте псевдоним или другое имя и зарегистрируйте его. Потом купите веб-хостинг и сделайте сайт. (Возможно, вы думаете, что для этого нужны технические навыки, но на самом деле это не так — достаточно будет немного погуглить и пролистать пару книг.)

Если у вас нет времени или желания самостоятельно делать сайт, воспользуйтесь услугами одного из целой армии вебдизайнеров, готовых прийти вам на помощь. Ваш сайт необязательно должен быть красивым; он должен просто быть.

Не думайте о вашем сайте как об устройстве для саморекламы. Лучше смотрите на него как на средство для обретения себя. В сети вы можете быть тем, кем на самом деле хотите быть. Наполните сайт информацией о вашей работе, о ваших идеях и о том, что вас интересует.

Со временем вы захотите бросить его ради какой-нибудь поной и модной социальной сети. Не поддавайтесь. Не бросайте его. Подумайте о его значении в будущем. Не забывай те его, поддерживайте его. Пусть он меняется вместе с вами.



nd
ng
re-

in
f

Go

e
e
n
led

on

n
o

Google

Street

me

s

re
w

Sta

pl

Когда Патти Смит была молодой и только начинала петь, Уильям Берроуз дал ей совет: «Сделай себе хорошее имя. Не дай его испортить. Не иди на уступки. Не думай о том, как разбогатеть и добиться успеха. Думай о том, чтобы хорошо делать то, что ты делаешь... и если тебе удастся сделать себе хорошее имя, со временем оно само превратится в деньги».

Самое приятное во владении собственной землей — вы можете делать на ней все что угодно. Ваше доменное имя — это ваша территория. Вам не нужно идти на уступки. Сделайте хорошее доменное имя, не дайте его испортить, и со временем оно само превратится в деньги. Не важно, придут люди или нет. Вы на месте, вы делаете свою работу и готовы к встрече со зрителем в любой момент.

④ ПОКААЖИТЕ,
ЧТО ВЫ НАШЛИ

Проблема накопительства в том, что вы живете за счет своих запасов. Приходит момент, когда вы выдыхаетесь. Если же вы раздаете все, что у вас есть, вы остаетесь ни с чем. Это мотивирует вас на то, чтобы смотреть, следить за происходящим, снова пополнять свои запасы... Удивительно, но чем больше мы отдаем, тем больше возвращается к нам обратно.

НЕ ПРЯЧЬТЕ СВОИ НАХОДКИ

Среди богатых и образованных жителей Европы XVI-XVII веков было модно иметь в своем доме Wunderkammern, «комнату чудес», или «кабинет редкостей» — помещение, заполненное редкими и необычными предметами, которые как бы выставляли напоказ жажду знаний хозяина. Внутри комнаты с диковинами можно было найти книги, скелеты, украшения, ракушки, предметы искусства, растения, минералы, чучела



животных, камни или любой другой экзотический артефакт. В таких коллекциях часто сочетались чудеса, созданные как природой, так и человеком, — это была своего рода куча-мала, сочетание трудов Бога и человека. Такие комнаты были предшественниками наших современных музеев — мест, посвященных изучению истории, природы и искусства.

У каждого из нас есть ценная коллекция. Это может быть настоящая комната чудес, например книжные стеллажи в гостиной, уставленные любимыми романами, пластинками и фильмами, или нематериальный музей того, что дорого сердцу: наши головы, заполненные воспоминаниями о местах, в которых мы были, о людях, которых встречали, об опыте, который накопили. Мы всегда носим с собой странные и удивительные вещи, с которыми сталкиваемся во время работы и в жизни в целом. Эти мысленные блокноты формируют наш вкус, а наш вкус влияет на нашу работу.

Разница между коллекционированием и созданием не так велика, как может показаться на первый взгляд. Многие писатели, которых я знаю, считают, что процессы чтения и писательства существуют по разные стороны одного и того же спектра: чтение обогащает писательство, которое, в свою очередь,


обогащает чтение. «Можно сказать, что я куратор, — говорит писатель и бывший продавец книг Джонатан Летем. — Мне всегда казалось, что мое писательство тесно связано с опытом продажи книг — с моим желанием привлечь внимание людей к тому, что мне нравится, создать новые формы для того, что мне по душе».

Мы такие, какие есть, благодаря нашему вкусу, но он также может влиять и на нашу работу. «Те из нас, кто занимается творческой работой, выбирают ее, потому что у нас хороший вкус, — говорит известная радиоведущая Ира Гласс. — Но есть несоответствие. Первые пару лет, когда мы начинаем творить, выходит не очень. Наши произведения могут стать хорошими, у них есть потенциал, но пока они таковыми не являются. Но наш вкус, благодаря которому мы вообще попали в эту среду, по-прежнему отменный». Пока не настал момент, когда мы готовы делиться с миром нашими трудами, мы можем делиться нашим вкусом, показывая работы других.

Где вы находите то, что вас вдохновляет? Чем вы заполняете свою голову? Что вы читаете? У вас есть подписки? Какие сайты вы посещаете в интернете? Какую музыку вы слушаете? Какие фильмы смотрите? Интересуют вас произведения искус-

ства? Вы что-нибудь коллекционируете? Какие изображения вы клеиваете в свой блокнот? Что вы прикалываете к доске над столом? Что можно найти на вашем холодильнике? Чьи работы вы обожаете? Чьи идеи вы заимствуете? У вас есть кумиры? За чьим творчеством вы следите в интернете? Кто служит для вас примером в вашей сфере деятельности?

Источники вашего вдохновения достойны того, чтобы вы о них рассказали, потому что они помогают людям понять, кто вы и что вы делаете, — иногда даже лучше, чем собственно ваши работы.



Ваша коллекция пластинок
говорит о вас больше,
чем вы сами.

- *DJ Spooky, хип-хоп музыкант*

ПОРОЧНЫХ УДОВОЛЬСТВИЙ НЕ БЫВАЕТ

Я считаю, удовольствие в принципе не может
быть порочным. Позвольте себе любить то,
что вам жутко нравится.

-Дейв Грол, рок-музыкант

Примерно 20 лет назад нью-йоркский мусорщик по имени Нельсон Молина стал собирать фрагменты произведений искусства и прочие необычные предметы, которые находил на помойках. Его коллекция The Trash Museum (Музей мусора) находится на втором этаже гаража городского санитарного управления на 99-й улице в Манхэттене. Сейчас в ней более 1000 картин, плакатов, фотографий, музыкальных инструментов, игрушек и других предметов. Нет ничего, что объединяло бы разрозненные экспонаты коллекции, — главное, что все они нравятся Молине. Некоторые предметы приносят его коллеги, но он сам решает, что повесить на стену, а от чего отказаться. «Я говорю ребятам: приносите, а я решу, возьму я тот или иной предмет или нет». Однажды Молина нарисовал вывеску для музея. На ней написано: «Мусорные сокровища Нельсона Молины».

«Копание в мусорном баке» тоже относится к делам художника. Его задача — отыскать что-нибудь ценное среди выброшенных другими людьми отходов, просеять весь мусор нашей культуры, обращая внимание на то, что осталось незамеченным, вдохновиться тем, что было отвергнуто людьми по той или иной причине. Более 400 лет назад Мишель де Монтень писал в своем эссе «Опыты»: «Я полагаю, что при пристальном

NOTICE

**DO NOT DUMP
RUBBISH OR
GARBAGE**

взгляде самые обыкновенные вещи, самые заурядные и обыденные, могут оказаться величайшими чудесами... и самыми удивительными образцами». Ясный взгляд, восприимчивый ум и желание искать вдохновение там, куда большинство людей идти не хотят, — вот все, что нужно, чтобы обнаружить скрытые шедевры.

Каждый из нас любит что-нибудь, что другие люди считают бесполезным мусором. Надо стараться быть смелыми и не предавать тот «мусор», который мы искренне любим, ведь наша индивидуальность и заключается в разнообразии и широте наших интересов, в том уникальном смешении разных элементов культуры, которые общество называет «хорошими» и «плохими».

Когда вы находите то, что приносит вам искреннее удовольствие, не позволяйте никому портить себе настроение. Не чувствуйте себя виноватым за наслаждение, которое вы испытываете. Радуйтесь вашим увлечениям.

Делясь тем, что вам по вкусу, и тем, что произвело на вас впечатление, смело признавайте, что все это — ваши находки. Не поддавайтесь давлению и не устраивайте самоцензуру.

How to

be

exceptional

THE first step
is
to stop trying

W

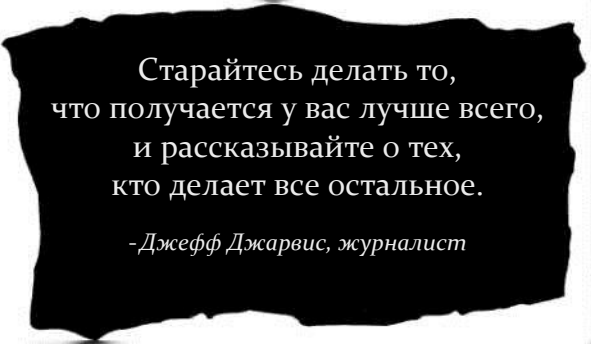
future
and the
isn't en
are the
s, two
worst pe
largest
creditor

as
Ame

the glob
e, man
que sta
less W
togethe

be
prese
negoti
nt to

Не уподобляйтесь занудам в музыкальных магазинах, которые спорят друг с другом в попытке выяснить, какая из панк-рок- групп самая «настоящая». Не старайтесь быть крутым или модным. Будьте честным и открытым, говоря о том, что вам нравится, — тогда к вам придут люди, которые разделяют ваш вкус и увлечения.



Старайтесь делать то,
что получается у вас лучше всего,
и рассказывайте о тех,
кто делает все остальное.

-Джефф Джарвис, журналист

НИКОГДА
НЕ ЗАБЫВАЙТЕ
УКАЗАТЬ
ИМЯ АВТОРА

Если вы делитесь работами других людей, вы обязаны убедиться, что указали имена создателей работ. В наше время распространения информации через простое копирование в постах

и твиттах признание автора кажется бесполезным занятием, но оно стоит потраченного времени — это правильно по отношению к автору. Когда вы делитесь работами других людей, относитесь к ним так, как если бы они были вашими, — с уважением и заботой.

Давая информацию об источниках, большинство из нас уделяет основное внимание лишь главному создателю работы. Но эти данные не дают нам полной картины. Если вы делитесь чужими работами не по правилам, вы не только воруете их у автора, но также обманываете читателей. Без ссылки на источник у них не будет возможности глубже понять работу или узнать о ней больше.

Что представляет собой хорошая ссылка на источник? Это в первую очередь указание контекста: когда и где, почему вы делитесь ею, почему она должна произвести на читателей впечатление, где они могут увидеть другие подобные работы. Хорошая ссылка на источник — это своего рода наклеивание музейных описаний на все то, чем вы делитесь.

Еще одной формой ссылки, которой мы часто пренебрегаем, является указание места, в котором мы нашли ту или иную



работу. Хорошее правило — ссылаться на людей, благодаря которым вы наткнулись на какое-либо произведение. Благодаря этому вы также даете возможность вашим читателям самостоятельно изучить источники вашего вдохновения. Я встречал очень много интересных людей, переходя по ссылкам с пометками *via* и *H/T**. Я бы так и не узнал о многих интересных блогах, если бы не великодушные и тщательная работа со ссылками многочисленных блогеров, на которых я подписан.

Самой важной формой упоминания авторства в интернете является гиперссылка, ведущая на сайт создателя работы. Не забывайте, люди ужасно ленивы. Если вы укажете авторство без гиперссылки, 99,9 процента пользователей не станут искать информацию об авторе самостоятельно.

В связи с этим возникает вопрос: что делать, если вы хотите поделиться работой, но не знаете, откуда она и кто ее автор? Ответ прост: не делитесь работой, источник которой вам неизвестен. Найдите его. Или никому не показывайте работу.

* Нат Тир — благодарность за предоставленную информацию. *Прим. пер.*

⑤ РАССКАЗЫВАЙТЕ
ХОРОШИЕ ИСТОРИИ

РАБОТА НЕ ГОВОРИТ САМА ЗА СЕБЯ

Закройте глаза и представьте, что вы богатый коллекционер, который зашел в галерею или музей. На стене перед вами два огромных полотна по три метра в высоту. Обе картины изображают гавань на закате. Из другого конца помещения они выглядят абсолютно одинаковыми: те же корабли, то же отражение на воде, то же предзакатное солнце. Вы подходите бли-

же, чтобы изучить картины более внимательно. Вы не видите нигде ярлыка или подписи. Работы, которым вы даете кодовые названия «картина А» и «картина Б», завладевают вашим умом. Целый час вы ходите от одного полотна к другому, изучая манеру нанесения мазков. Вы не обнаружили ни одного различия.

Вы как раз собираетесь идти за охранником или еще за кем-нибудь, кто смог бы пролить свет на загадку двух шедевров-близнецов, когда в зал входит главный куратор музея. Вы с нетерпением спрашиваете его о предметах вашего наваждения. Куратор сообщает, что картина А была написана в XVII веке голландским живописцем. «А картина Б?» — спрашиваете вы. «Ах, да, эта... — отвечает куратор. — Это подделка. Она была скопирована с оригинала студентом местного художественного университета».

А теперь посмотрите на картины еще раз. Какое полотно вам нравится больше? Какое вы хотели бы забрать с собой?

Подделка произведений искусства — странное явление. «Можно подумать, что удовольствие, которое мы получаем от живописи, зависит от цвета, формы и образа, — говорит профессор психологии Пол Блум. В таком случае не долж-

но иметь значение, является этот объект оригиналом или подделкой». Но наше сознание работает по-другому. «Когда человеку показывают объект, дают еду или показывают лицо, он оценивает их (нравится или нет, какую ценность представляет) в значительной степени с оглядкой на то, что ему о них рассказывают».

В своей книге *Significant Objects* Джошуа Гленн и Роб Уолкер рассказывают об эксперименте, который они провели, чтобы проверить спую гипотезу: «История, связанная с каким-либо предметом, является значимым фактором его эмоциональной ценности. Поэтому можно объективно измерить ее

влияние на субъективную ценность любого предмета». Сначала они пошли в секонд-хенды, на блошинные рынки и дворовые распродажи, откуда принесли много «пустяковых» предметов стоимостью в среднем в доллар с четвертью за штуку. Затем они наняли писателей (как знаменитых, так и не очень),

Изменить подпись к фотографии - все, что нужно, чтобы подделать фотографию. Подменить табличку с именем автора - все, что нужно, чтобы подделать картину.

- Эррол Моррис, кинорежиссер

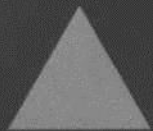
чтобы те придумали истории, которые «придали бы значительность» каждому объекту.

Затем они разместили все предметы на сайте eBay, используя в качестве описания выдуманные истории. Стартовой ценой для аукциона стала их первоначальная стоимость. К концу эксперимента они продали безделушки, купленные на 128 долларов и 74 цента, за 3612 долларов и 51 цент.

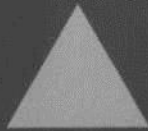
Слова имеют значение. Художники любят говорить: «Мои работы говорят сами за себя», но на самом деле *наши работы сами по себе ничего не говорят*. Люди хотят знать, откуда появились работы, как они сделаны, кто их автор. Истории, которые вы рассказываете о ваших работах, существенно влияют на то, как их воспринимает и как понимает зритель, а его восприятие и понимание, в свою очередь, влияет на то, как он их оценивает.

«Зачем нам описывать растерянность, поворотные моменты в нашем творчестве и все то время, что мы потратили на подготовку и неудачные эскизы? — задастся вопросом художник Рейчел Сасман. — Затем, что, за редким исключением, нашу аудиторию представляют собой человеческие существа, а они

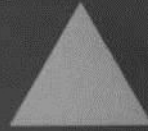
ИЗОБРАЖЕНИЯ СКАЖУТ ТО, ЧТО МЫ ЗАХОТИМ



ГОРА



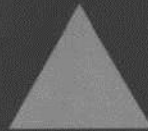
АКУЛИЙ
ПЛАВНИК



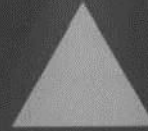
СТАЛАГМИТ



ШЛЯПА
ВОЛШЕБНИКА



КУКУРУЗНЫЕ
ЧИПСЫ



(ВАША
ВЕРСИЯ)

хотят найти с нами общий язык. Личные истории могут превратить сложное в доступное, вызвать знакомые ассоциации и превратить равнодушие зрителя в живой интерес».

Ваша работа существует не в безвоздушном пространстве. Независимо от того, понимаете вы это или нет, вы уже рассказываете с ее помощью некую историю. Каждое отправленное вами электронное письмо, каждое SMS-сообщение, каждый разговор в чате, комментарий в блоге, каждый твит, каждая фотография и видео — все они составляют ваше мультимедиа- повествование, которое вы постоянно создаете. Если вы хотите делиться своими работами и собой с большей пользой, вы должны стать лучшим рассказчиком. Вам нужно знать, что такое хорошая история и как ее рассказать.

«„Кошка села на подушку" -
это еще не начало истории.
„Кошка села на подушку собаки" -
вот это другое дело».

- Джон Ле Карре, писатель

ГЛАВНОЕ — ЭТО КОМПОЗИЦИЯ

В первом акте ваш герой
должен залезть на дерево.

Во втором - вы бросаете
в него камни. В третьем —
разрешаете ему спуститься.

*-Джордж Эбботт, режиссер,
драматург*

СЮЖЕТНЫЙ ЦИКЛ ДЭНА ХАРМОНА

ГЕРОЙ НАХОДИТСЯ
В ЗОНЕ КОМФОРТА

НО ОН
ИЗМЕНИЛСЯ

НО ОН
ЧЕГО-ТО
ХОЧЕТ

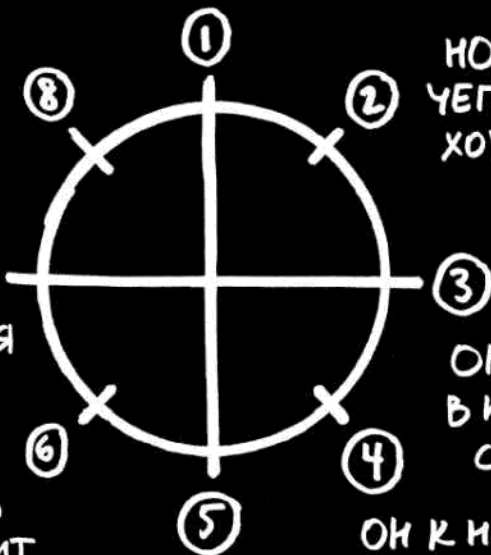
ОН ВОЗВРАЩАЕТСЯ
К ЗНАКОМОЙ
СИТУАЦИИ

ОН ПОПАДАЕТ
В НЕЗНАКОМУЮ
СИТУАЦИЮ

ОН ДОРОГО
ЗА ЭТО ПЛАТИТ

ОН К НЕЙ
АДАПТИРУЕТСЯ

ОН ПОЛУЧАЕТ
ТО, ЧТО ХОТЕЛ



Самая важная часть любой истории — это ее композиция. Хорошая композиция должна быть четкой, устойчивой и логичной. К сожалению, наша жизнь по большей части запуганная, изменчивая и нелогичная. Многое в нашей жизни не укладывается в классическую сказку или сюжет голливудского фильма. Иногда нам нужно что-то вырезать и отредактировать, чтобы она стала похожа на историю. Если вы изучите композицию историй, вы начнете замечать, как они работают. Когда вы это поймете, вы сможете начать заимствовать композиции и наполнять их героями, ситуациями и окружением из вашей жизни.

Большинство видов композиции берут начало в мифах и сказках. Эмма Коутс, бывший художник-раскадровщик студии Pixar, обозначила основную композицию сказки по принципу игры Mad Libs, где пропуски в предложениях надо заполнить своими словами: «Жил-был... Каждый день... Однажды... Поэтому... Поэтому... Пока наконец...» Вспомните свою любимую историю и попробуйте заполнить пропуски. Поразительно, как часто эта схема работает.

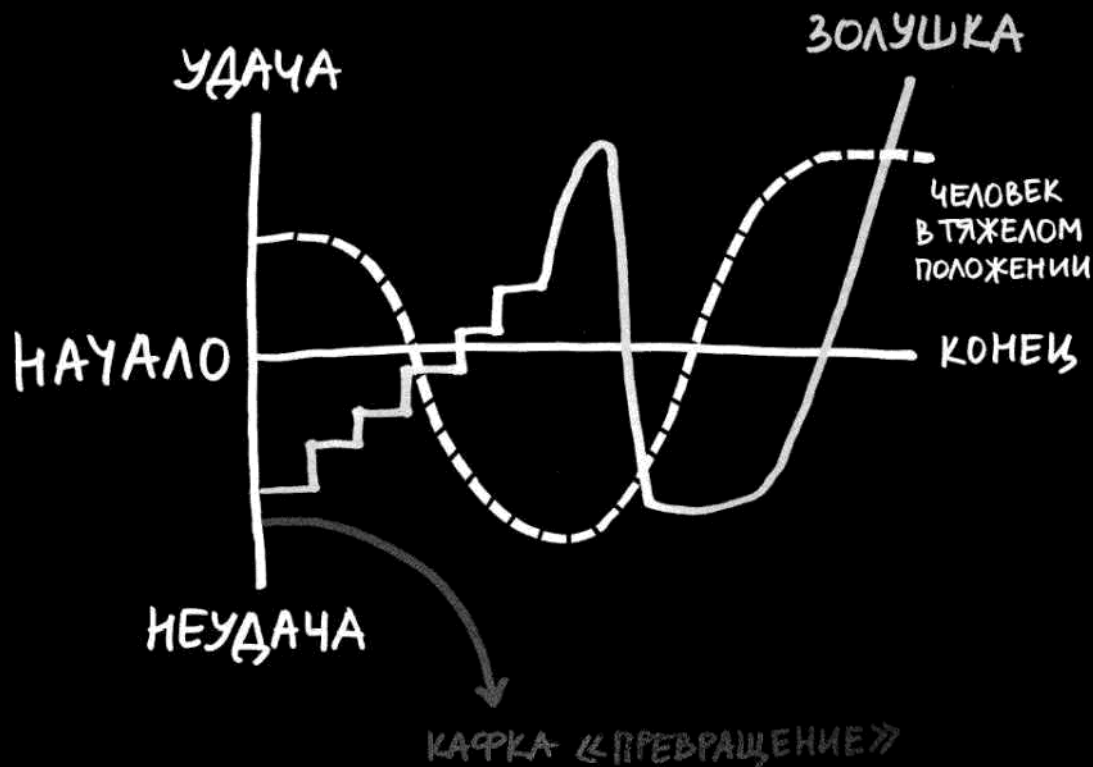
Аристотель говорил, что у истории есть начало, середина и конец. Писатель Джон Гарднер что основной сюжет

почти любой истории примерно следующий: «Герой хочет чего-то, пытается добиться этого, несмотря на сопротивление (возможно, включающее его собственные сомнения), в конце его ждет победа, поражение или ничья». Мне нравится композиционная формула Гарднера, потому что она верна для большей части творческой работы: у вас появляется отличная идея, вы трудитесь, чтобы претворить ее в жизнь, а затем вы отпускаете эту идею в мир, побеждая, проигрывая или оканчивая игру ничьей. Иногда идея оказывается успешной, иногда она проваливается, но чаще всего она просто не производит никакого эффекта. Такую простую формулу можно использовать в любом виде рабочих проектов: есть первоначальная проблема, дальше следует работа по решению этой проблемы, и наконец — собственно решение.

Конечно, когда вы находитесь на середине истории (а именно так и есть в жизни большинства из нас), вы не знаете, действительно ли это история — ведь вы не знаете, на каком вы этапе, и не знаете, как она закончится. К счастью, существует способ рассказывать истории с открытым финалом, в которых мы признаем, что находимся на середине истории и не знаем, чем закончится дело.

ГРАФИК НАПИСАНИЯ ИСТОРИИ

КУРТА ВОННЕГУТА



Каждая презентация для клиентов, каждое сопроводительное письмо, каждая просьба о выделении средств — все это *заявки*. Это истории с отрезанным концом. Хорошая заявка состоит из трех актов. Первый акт — прошлое, второй — настоящее, третий — будущее. Первый акт показывает, где вы уже были: чего вы хотите, почему вы этого хотите, что вы к данному моменту сделали, чтобы это получить. Второй акт — это стадия работы, на которой вы сейчас находитесь, то, как вы трудились и использовали основные ресурсы. Третий акт — это ваш пункт назначения и варианты оказания вам помощи людьми, к которым вы обращаетесь. Как и в серии книг *Choose your own adventure* («Выбери себе приключение»)*, подобная форма истории превращает слушателя в героя, который сам решает, как она закончится.

Не важно, закончена ли история, которую вы рассказываете, — всегда помните о вашей аудитории. Обращайтесь к ней напрямую доступным языком. Цените ее время. Будьте кратким. Научитесь говорить. Научитесь писать. Используйте автоматическую проверку грамотности. Не думайте, что, игнорируя правила орфографии и пунктуации, вы сделаете ваш текст проще. От этого он станет лишь неграмотным.

*Серия детских книг-игр, где каждая история написана от второго лица. В них игрок должен выбирать нужное со своей точки зрения действие, влияющие на дальнейшее прохождение. *Прим.ред.*

ПИРАМИДА ГУСТАВА ФРЕЙТАГА



(СХЕМА ИЗ ПЯТИ ДЕЙСТВИЙ)

Все любят читать хорошие истории. Но рассказать хорошую историю непросто. Навыки сочинительства нужно развивать всю жизнь. Изучайте хорошие истории, а потом ищите собственные. Чем больше вы будете рассказывать истории, тем лучше они станут.

Вы должны рассказать
свою историю.

- Канье Уэст, исполнитель хип-хопа

ГОВОРИТЕ О СЕБЕ НА ВЕЧЕРИНКАХ

Это случалось с каждым. Вы расслабленно потягиваете коктейль на вечеринке, когда к вам подходит незнакомец, представляется и задает тот самый жуткий вопрос: «А чем вы занимаетесь?»

Вам повезло, если вы доктор, учитель или юрист. Можете смело отвечать на вопрос — вам не о чем волноваться. Но всем тем, кто не попал в число этих счастливичков, придется заранее подготовить ответы.

Художникам приходится тяжелее всего. Например, если вы ответите: «Я писатель», велика вероятность, что следующим вопросом окажется «Да? А где вы печатались?», что, по сути, является завуалированным «Вы в самом деле этим зарабатываете?».

Преодолеть неловкость, которую вызывают подобные ситуации, можно следующим образом: перестаньте относиться к ним как к допросам. Вместо этого считайте их хорошей возможностью наладить с человеком связь — честно и скромно расскажите, чем вы занимаетесь. Вы должны уметь объяснить, чем занимаетесь, дошкольнику, пенсионеру, кому угодно.

Конечно, нельзя забывать о том, с кем вы разговариваете: не стоит одинаковым образом объяснять смысл своих проектов друзьям в баре и родной матери.

В попытках рассказать о себе интересную историю не придумывайте лишнего. Ваш удел — документальная проза. Рассказывайте правду. Делайте это с достоинством и уважением к себе. Если вы студент, говорите, что вы студент. Если у вас есть основная, не связанная с творчеством работа, так и говорите. (Много лет я говорил: «Днем я веб-дизайнер, по ночам пишу стихи») Если у вас необычная профессия, объ-

HELLO
my name is

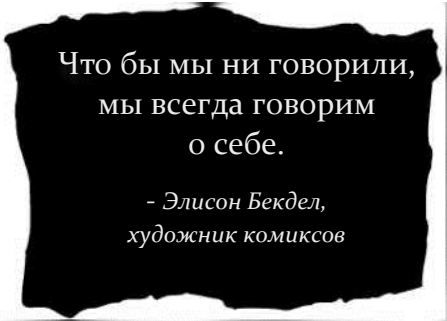
единяющая несколько видов творчества, говорите, например, «Я рисующий писатель» (эту формулировку я позаимствовал у карикатуриста Сола Стайнберга). Если вы безработный, скажите об этом и добавьте, какую работу вы ищете. Возможно, вы идете по неправильному пути или занимаетесь не тем, чем должны. (На протяжении многих лет я чувствовал, что говорить «Я писатель» неправильно, потому что на самом деле я ничего не писал.) Помните, что сказал писатель Джордж Оруэлл: «Автобиографии можно верить лишь тогда, когда она обнаруживает что-либо постыдное».

Относитесь к вашей аудитории с участием. Предвосхищайте непонимающие взгляды. Будьте готовы к дополнительным вопросам. Отвечайте спокойно и вежливо.

Тем же правилам нужно следовать при написании автобиографии. Этот жанр не подразумевает тренировки в сочинительстве. Нам всем нравится думать, что наша натура слишком сложна, чтобы описать ее в двух предложениях. Но обычно от нас требуются именно эти два предложения. Пишите кратко и благозвучно.

Вычеркните из вашей автобиографии все прилагательные. Если вы фотографируете, не пишите, что вы «амбициозный» или «отличный» фотограф. Вы фотограф. Не надо умилять. Не надо хвастаться. Просто изложите факты.

И еще: используйте слова «ниндзя», «гуру» и «рок-звезда» в своей автобиографии, только если на самом деле ими являетесь. И ни в каком другом случае.



Что бы мы ни говорили,
мы всегда говорим
о себе.

- Элисон Бекдел,
художник комиксов

⑥ УЧИТЕ ТОМУ,
ЧТО ЗНАЕТЕ

Желание приберечь для себя то, что вы
узнали,
не только постыдно, но и разрушительно.
Вы теряете все, чем не делитесь свободно
и щедро. Со временем вы заглянете внутрь -
и увидите лишь горстку пепла.

- Энни Диллард, писатель

ДЕЛИТЕСЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ СЕКРЕТАМИ

Мир профессионалов барбекю известен своей закрытостью и высокой конкуренцией. Поэтому я был сильно удивлен, оказавшись прошлой зимой рядом с легендарным Франклином Барбекю в Остине, штат Техас. Я видел, как мастер и настоя-

щий гуру барбекю Аарон Франклин объяснял съемочной группе, как он коптит свои знаменитые ребрышки. Моя подруга Сара Робертсон, продюсер местной PBS-станции KLRU, пригласила меня посмотреть запись шоу BBQ with Frankin («Барбекю с Франклином»). Это YouTube-сериал, созданный на деньги зрителей и подробно освещающий все этапы приготовления барбекю. В том эпизоде Франклин объясняет, как усовершенствовать стандартную жаровню, как разнести костер, как выбрать мясную вырезку, при какой температуре коптить мясо и как нарезать готовый продукт.

Я впервые попробовал барбекю Франклина в 2010 году, когда он продавал мясо в фургончике у трассы 35. Спустя три года его заведение стало одним из самых популярных барбекю-кафе в мире. Журнал *Von Appetit* назвал его «лучшее барбекю в Техасе, а также, возможно, во всей Америке». Шесть дней в неделю в любую погоду за его барбекю выстраивается длинная очередь. Каждый день он распродает все, до последнего кусочка. Казалось бы, такая компания захочет держать свои секреты при себе.

Когда мне удалось поговорить с Аароном и его женой Стейси во время перерыва в съемках, они объяснили, что техника



приготовления барбекю на самом деле очень проста, но требуется много лет, чтобы овладеть ею в совершенстве. Аарон сказал, что он тренирует всех своих сотрудников одинаково, но, когда разрезает пожаренное мясо, всегда может точно сказать, кто его приготовил.

Передача вашего мастерства не означает, что у вас незамедлительно появятся конкуренты. Тот факт, что кто-то знает технические приемы мастера, не гарантирует, что этот кто-то сможет сразу же их повторить. Обучающие ролики Франклина можно смотреть снова и снова, но готовы ли вы проводить 22 часа в день за жаркой мяса, которое будет распродано за два часа? Вряд ли. Я, например, с еще большей охотой заплачу за него 13 долларов.

Семья Франклинов искренне обожает барбекю, поэтому они охотно делятся своими знаниями всеми возможными способами. Люди часто показывают Ларону мясо, которое удалось приготовить им самим, и тот всегда доброжелательно и терпеливо отвечает на их вопросы. Причем, похоже, в этом нет никакого расчета — они просто так работают. Они сами когда-то были новичками, поэтому считают своим долгом передать свои знания другим новичкам.

Конечно, многие шеф-повара и рестораторы прославились и разбогатели благодаря тому, что раскрывали свои рецепты и кулинарные приемы. В своей книге Rework* Джейсон Фрайд и Дэвид Хайнмайер Хенссон советуют владельцам других бизнесов подражать шеф-поварам и бороться с конкурентами, раскрывая свои секреты на мастер-классах. «Чем вы занимаетесь?

Какие у вас рецепты? Как выглядит ваша „кулинарная книга“? Какой полезной, образовательной и рекламной информацией вы можете поделиться с миром?» Они призывают компании создать нечто аналогичное собственному кулинарному шоу.

Подумайте, какие детали вашего творческого процесса могут стать полезными для той аудитории, которую вы хотите привлечь. Вы овладели каким-нибудь ремеслом? В чем состоит ваша методика? Возможно, вы умеете обращаться с определенными инструментами или материалами? Какие знания дает вам ваша работа?

Как только вы что-то узнали, повернитесь к сидящему рядом и научите его. Делитесь названиями книг, которые читаете. Сообщайте о полезных справочных материалах. Сделайте обучающий ролик и разместите его в интернете. Используйте картинки, слова, видео. Объясняйте то, что вы делаете, подробно

* Джейсон Фрайд, Дэвид Хайнмайер Хенссон. Rework. Бизнес без предрассудков. М.: Манн.Иванов и Фсрбер, 2014.

УЧИТЕСЬ

УЧИТЕ



и поэтапно. Блогер Кэти Сиерра говорит: «Помогите людям преуспеть в том, в чем они сами хотят».

Передача ваших знаний другим не снижает ценность того, что вы делаете, а, наоборот, приумножает ее. Когда вы обучаете кого-то азам своей работы, она начинает вызывать больший интерес. Люди чувствуют большую связь с вашим творчеством, потому что вы пускаете их внутрь самого процесса.

Лучше всего, если вы делитесь знаниями и работами с другими и получаете образование одновременно. Публицист Кристофер Хитченс сказал: опубликованная книга становится ценной благодаря тому, что «она связывает вас с людьми, мнение которых вы должны были учесть еще до того, как взяли за перо.

Они пишут вам. Они звонят вам. Они приходят на ваши встречи с читателями в книжных магазинах и рассказывают о других книгах, которые вам давно стоило прочитать». По его словам, публикация книги — «это бесплатный курс обучения, который никогда не заканчивается».

⑦ НЕ ПРЕВРАЩАЙТЕСЬ
В ХОДЯЧУЮ РЕКЛАМУ

Когда люди понимают, что их
слушают,
они начинают рассказывать.

- Ричард Форд, писатель

ПОМОЛЧИТЕ И СЛУШАЙТЕ

Помню, когда я учился в университете, на каждом семинаре по литературному творчеству кто-нибудь заявлял: «Я люблю писать, но не люблю читать». Сразу становилось понятно, что его можно списывать со счетов. Каждый писатель знает: чтобы быть писателем, надо в первую очередь быть читателем.

«В писательской среде полно скверных людей, которые хотят печататься в журналах, несмотря на то что сами они эти журналы не читают, — говорит писатель Дэн Хаон. — Они за-

служивают того, чтобы быть отвергнутыми, что, несомненно, их и ждет. Не стоит жалеть их, когда они будут плакаться, что никто не хочет брать их истории».

Таких людей я называю «ходячей рекламой». Они повсюду, их можно встретить в любой профессиональной среде. Они не хотят платить по счетам, они хотят урвать сразу же как можно больше. Они не хотят слушать ваши идеи, им интересно только рассказать свои. Они не ходят на концерты, но суют вам флаеры на улице и кричат, что вы должны посетить их мероприятие. Вы должны пожалеть этих людей с их заблуждениями. Они, видимо, пропустили сообщение, что этот мир никому из нас ничего не должен.

Конечно, необязательно быть бездарностью, чтобы превратиться в ходячую рекламу. Я видел, как эта участь настигала множество интересных, успешных людей. Им начинало казаться, что весь мир вращается вокруг них и вокруг их творчества. Они не могли найти время, чтобы заинтересоваться чем-либо, кроме их самих.

Независимо от уровня популярности дальновидные художники нашего времени ищут не поклонников или пассивных

ЖАДИНА



УЧАСТНИК



ХОДЯЧИЙ СПАМ



----- КАК МЫ ДЕЛИМСЯ ИНФОРМАЦИЕЙ ----->

потребителей их искусства, а потенциальных соавторов или сообщников. Они признают, что хорошая работа не создается в вакууме, а искусство всегда двусторонне, оно неполноценно без отзывов зрителей. Такие художники проводят время онлайн и отвечают на вопросы. Они спрашивают, какие книги им стоит прочитать. Они говорят со своими поклонниками о том, что им нравится.

Музыкальный продюсер Эдриан Янг однажды спросил в твиттере: «Кто лучше — The Dramatics или The Delfonics?» Его читатели пустились в бурные рассуждения об этих двух музыкальных группах. Один из комментаторов заметил, что солист The Delfonics Уильям Харт был другом его отца и, между прочим, поклонником музыкального творчества Янга. Он предложил ему сделать с Хартom совместный проект. Потом Янг рассказывал: «Короче говоря, через день я связался с Уильямом по телефону. Мы говорили часа два... И оказалось, что мы понимаем друг друга буквально с полуслова». Потом Янг выпустил новую пластинку с Хартom Adrian Younge Presents The Delfonics («Эдриан Янг представляет The Delfonics»).

Это отличная история. Во-первых, это единственная известная мне история создания альбома, имевшая место из-за одного

твита. Во-вторых, она показывает, что происходит, когда музыкант общается со своими поклонниками на равных.

Если вы хотите, чтобы у вас были поклонники, в первую очередь вы сами должны быть поклонником. Если хотите быть принятыми обществом, вы должны сами быть достойным членом этого общества. Говоря в интернете только о себе, вы совершаете ошибку. Вы должны быть связующим звеном. Писатель Блейк Батлер называет это «быть открытым узлом сети». Если хотите получать, вы должны отдавать. Если хотите, чтобы вас узнавали, узнавайте сами. Помолчите и послушайте! Будьте внимательным. Проявляйте участие. Не превращайтесь в ходячую рекламу. Будьте открытым узлом сети.

Подписывайтесь на страницы
интересных вам людей.
Пусть они следят за вашим творчеством.
Не важно, сколько у вас подписчиков;
важно, кто они.

- Джеффри Зельдман, веб-дизайнер, писатель

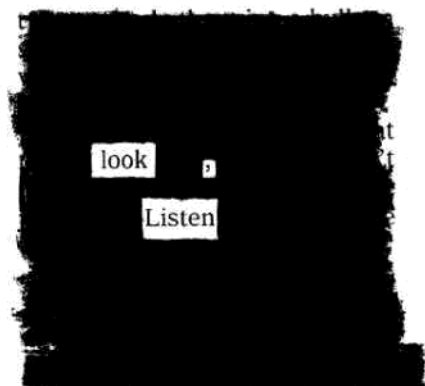
ВАЖНО
НЕ КОЛИЧЕСТВО,
А КАЧЕСТВО

Перестаньте думать о том, сколько людей следит за вашим творчеством в интернете. Подумайте о том, *что это за люди.*

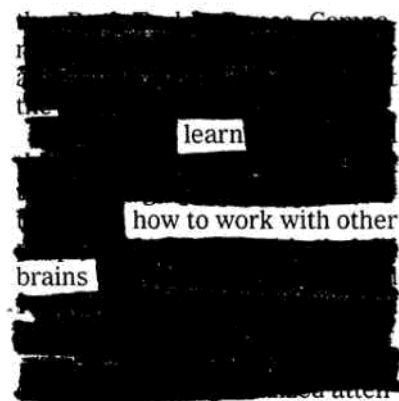
Не тратьте время на статьи, объясняющие, как получить



[Будьте хорошим собеседником
для каждого]



[Смотрите, слушайте]



[Учитесь работать с другими]



[Уважайте работу других
и не мешайте]

больше подписчиков. Не подписывайтесь на людей только потому, что вы можете извлечь из этого выгоду. Говорите только с теми, с кем хотите, и только о том, что вам интересно.

Если хотите иметь подписчиков, занимайтесь интересным делом — тогда люди захотят узнать о вас больше. Говорят, Дональд Бартельм однажды сказал своему студенту: «Вы когда-нибудь пытались стать более интересным человеком?» На первый взгляд, звучит обидно. Но подумайте о слове «интересно» в том же ключе, что и Лоуренс Уэсклер. Он считал, что быть «интересным» означает быть любопытным и внимательным, всегда проявлять активный интерес. Проще говоря, если хотите быть интересным, интересуйтесь.

Так и есть: нет ничего важнее ваших контактов. Но ваш круг знакомств в большой степени зависит от того, кем являетесь вы и чем занимаетесь. Люди, которых вы знаете, ничем вам не помогут, если вы делаете плохую работу. «Связи ни черта не значат, — говорит музыкальный продюсер Стив Альбини. — Все мои знакомства случились естественным образом и связаны с тем, чем я и так уже занимался». Альбини жалуется, что многие люди тратят время и силы, чтобы завести нужные знакомства, вместо того чтобы совершенствоваться

в избранной области, тогда как «хорошо делать свое дело — это единственный способ получить влияние и связи».

Делайте то, что вы любите, и говорите об этом — вы привлечете людей, которым нравится ваша работа. Вот и все.

Ведите себя хорошо. Не делайте глупостей. Не тратьте чужое время. Не проси те слишком многого. И никогда, никогда не просите людей стать вашими подписчиками. «Подпишешься на меня в ответ?» - это самый грустный вопрос во всем интернете.

ВАМПИР
ЛИ ОН?

Делайте все, что вас радует.
Перестаньте делать то,
что вас опустошает.

-Дерек Сиверс, музыкант, предприниматель

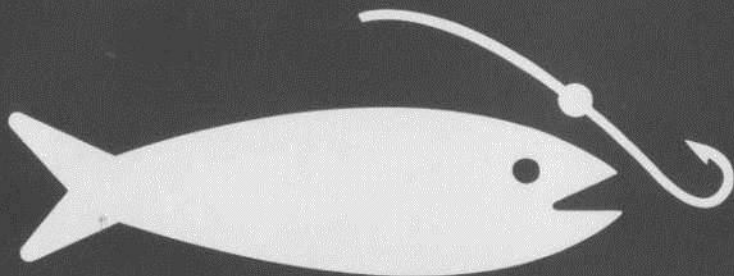
В биографии Джона Ричардсона «Жизнь Пикассо» есть одна забавная история. Про Пабло Пикассо говорили, что он имел обыкновение высасывать энергию из своих знакомых. Его внучка Марина утверждала, что он выжимал людей, как тубики с краской. Вы провели весь день с Пикассо, пришли домой на нервах и выжатый как лимон, а он вернулся в студию и рисовал всю ночь, используя энергию, которую забрал у вас.

Большинство людей терпели это, ведь они проводили день с *самим* Пикассо, но только не скульптор Константин Бранкузи. Бранкузи был родом из Карпат, поэтому сразу мог определить в собеседнике вампира. Он не хотел, чтобы Пикассо забрал его энергию или ее плоды, поэтому отказывался иметь с ним дело.

Бранкузи провел эксперимент, который я называю «Вампир ли он?». Это простой способ определить, кого стоитпустить свою жизнь, а кого — прогнать. Если, проведя время с человеком, вы чувствуете себя уставшим и обессиленным, этот человек — вампир. Если после встречи вы по-прежнему полны энергии — человек вампиром не является. Конечно, такой способ можно использовать не только для проверки

[Поймал - отпусти]

CATCH &



**RELEASE
ONLY**

людей — проанализируйте таким образом вашу работу, хобби, места, в которых вы бываете, и т. д.

Вампиров нельзя вылечить. Если обнаружите рядом с собой вампира, поступите как Бранкузи — закройте ему доступ в вашу жизнь навсегда.

Одна из составляющих творчества -
поиск единомышленников. Они повсюду.
Но не ищите там, где их нет.

- Генри Миллер, писатель и художник

НАЙДИТЕ ЕДИНОМЫШЛЕН- НИКОВ

Бейсбольный питчер Р. А. Дики произвел на меня сильнейшее впечатление. Его фирменная подача — «наклбол» (смягченный мяч. — *Прим, пер.*), медленный, неудобный бросок, который тяжело повторять из раза в раз. Когда питчер бросает «смягченный мяч», он делает бросок как можно более прямолинейным. Ветер воздействует на швы бейсбольного мяча,

заставляя его лететь по очень странной траектории. Траектория полета такого мяча одинаково непредсказуема как для отбивающего мяч, так и для принимающего и даже для самого подающего питчера. (Вполне напоминает творческий процесс, не правда ли?)

Питчер, подающий «смягченный мяч», — настоящий гадкий утенок бейсбола. Их так мало, что они создали своего рода братство. Они часто встречаются и делятся друг с другом секретами мастерства. Дики пишет о том, какая это редкость для бейсбола, в своих воспоминаниях *Whereever I Wind Up*: «Невозможно представить, чтобы питчер из другой команды, каким бы классным парнем он ни был, пригласил меня и показал, как держит мяч и выполняет „фастбол“ или „слайдер“. Это государственная тайна». Но среди питчеров, подающих смягченный мяч, принят другой стиль общения. «У нас нет секретов. Мы считаем, у нас есть более важная цель, она стоит выше наших личных успехов и заключается в том, чтобы передавать знания и сохранять нашу подачу».

Начните рассказывать о себе и своей работе, и вы встретите единомышленников. Это ваши настоящие товарищи — они разделяют ваши увлечения, у них похожие цели, вы испытыва-

when you pin


your
kind

you get

your team.

ете друг к другу уважение. Их будет не так уж и много, но они имеют очень большое значение. Делайте все возможное, чтобы укреплять отношения с этими людьми. Хвалите их перед всеми.

Приглашайте их сделать что-то вместе. Делайте их первыми зрителями ваших новых проектов. Звоните им и рассказывайте свои секреты. Никогда не выпускайте их из поля зрения.



**Главное — уделять внимание.
Внимание — это жизненная сила.
Она связывает вас с другими.**

— Сьюзен Зонтаг, писатель

ЗНАКОМЬТЕСЬ ОЧНО

Мы с вами проживем гораздо дольше,
чем Twitter. Нет ничего, что заменило бы
личный контакт.

- Роб Делани, комик

Мне немного страшно думать о том, сколько моих друзей со всего мира пришли в мою жизнь в виде комбинации нулей и единиц.

Я люблю встречаться с интернет-друзьями в реальной жизни. Наши разговоры никогда не бывают пустой болтовней — мы знаем все друг о друге и о том, чем занимаемся. Мы можем попивать пиво или другой напиток, способствующий общению, и обсуждать грандиозные идеи. Несколько раз я спрашивал людей, что им нравится в интернете больше всего. Они показывали на себя, на меня и отвечали: «То, чем мы занимаемся сейчас».

Мне нравятся встречи по интересам, когда пользователи онлайн-ресурса устраивают вечеринку в каком-нибудь кафе и приглашают всех прийти туда в назначенное время. Много подобных мероприятий проходит в Остине. Уверен, что и в вашем городе тоже. (Нет? Тогда сами организуйте такую встречу!) Они не так пугают, как традиционные формы знакомства, ведь вы уже знаете многих гостей и видели их работы.

Конечно, такая встреча не обязательно должна собрать огромную группу. Если вы давно дружите с людьми в интер-



нете и живете в одном городе, пригласите их на чашку кофе. Можете даже угостить их обедом. Отправляясь в путешествие, сообщите своим онлайн-друзьям, что будете проездом в их городе. Я люблю просить друзей-художников отвезти меня в их любимую галерею, а друзей-писателей — в любимый книжный магазин. Если нам надоест беседовать, мы можем разглядывать книги или картины, а если надоест и это — выпить чашку кофе в кафе.

Знакомиться с людьми в интернете здорово, но становиться друзьями в реальной жизни — еще лучше.

⑧ НАУЧИТЕСЬ
ДЕРЖАТЬ УДАР

Я не сдамся. Каждый раз, когда вы
считаете,
что я сделаю одно, я сделаю что-нибудь
другое. К недоброжелателям я давно
привыкла. Попробуйте.

- Синди Лаупер, поп-певица

ПУСТЬ ОНИ ПОПРОБУЮТ

Дизайнер Майк Монтейро говорит, что умение держать удар — самый ценный навык, который он получил, изучая в институте искусство. Его однокурсники и он сам были чудовищно категоричны во время критических разборов. «Мы пытались узнать, можем ли мы заставить друг друга бросить учебу». Благодаря этим жестоким разборам он научился не принимать критику слишком близко к сердцу.

ДЫШИТЕ

СТАНОВИТЕСЬ
СИЛЬНЕЕ

РАСЛАБЬТЕСЬ

ЗАЩИЩАЙТЕ
УЯЗВИМЫЕ
МЕСТА

НЕ ТЕРЯЙТЕ
РАВНОВЕСИЯ

УКЛОНЯЙТЕСЬ
ОТ УДАРА



Когда вы показываете свою работу всему миру, вы должны быть готовы к «хорошему, плохому и злему». Чем больше людей увидят ваши работы, тем больше критики па вас обрушится. Вот как надо держать удар:

Расслабьтесь и дышите. Проблема людей с богатым воображением в том, что мы легко можем представить себе самое плохое, что может случиться. Зачастую эти опасения надуманны. Критика — еще не конец света. Насколько мне известно, никто еще не умер от плохого отзыва. Сделайте глубокий вздох и заранее примите все, что с вами случится. (Возможно, стоит заняться медитацией — лично мне она помогает.)

Становитесь сильнее. Научиться принимать удар можно, если часто ставить себя под удар. Показывайте много работ. Пусть люди говорят что хотят. Работайте еще больше и продолжайте показывать работу миру. Чем больше критики вы услышите, тем скорее поймете, что она не может причинить вам вреда.

Уклоняйтесь от удара. Двигайтесь. Любая новая критика — возможность для новой работы. Вы не можете влиять на то, какую оценку получают ваши работы, но в ваших силах опре-

делиться, как вы будете на нее реагировать. Иногда, узнав, что людям что-то не нравится в вашей работе, вы получаете возможность еще больше проработать это направление. Сделать что-нибудь, что вызовет у них еще большую ненависть. Заставить некоторых людей ненавидеть ваши работы даже почетно.

Защищайте уязвимые места. Если ваша работа слишком личная, не показывайте ее. Но помните, что говорит писатель Колин Маршалл: «Постоянное уклонение от критики — это своего рода самоубийство». Если всю жизнь вы будете избегать ситуаций, в которых вас могут как-то задеть, вы никогда не сможете установить настоящий контакт с другими людьми.

Не теряйте равновесия. Помните, что ваша работа — это то, что вы делаете, а не то, чем вы являетесь. Сложнее всего принять этот факт художникам, ведь большая часть их работы очень личная. Держитесь поближе к семье, друзьям и тем, кто любит вас за то, что вы есть, а не только за вашу работу.

Хитрость состоит в том, чтобы не думать о том, что все думают о вас, а думать только о том, что о вас думают те, кто вам небезразличен.

- Брайан Майкл Бендис, писатель

НЕ КОРМИТЕ ТРОЛЛЕЙ

Оценивая полученные отзывы, первым делом определите, от кого вы их получили. Вы должны быть заинтересованы в обратной связи от тех, кто интересуется вами и вашей работой. Очень осторожно относитесь к комментариям людей, не входящих в этот круг.

Троль — это человек, который не хочет, чтобы вы сделали свою работу еще лучше. Он лишь провоцирует вас негативными, агрессивными и обидными словами. От взаимодействия

с подобными людьми вы ничего не получите. Не кормите их, и, скорее всего, они уйдут сами.

Тролли могут появиться из ниоткуда в самых неожиданных местах. Сразу после рождения моего сына одна женщина (по-видимому, моя подписчица, возможно, поклонница) появилась в твиттере и отправила мне штук пять сообщений. Ей было очевидно, что моя книга «Кради как художник» была написана бездетным человеком. Она кипела: «Подожди только!» Потом она стала цитировать фрагменты моей книги, добавляя маленькие комментарии типа «Посмотрю я на тебя, когда в три часа ночи будет плакать младенец».

Я давно пользуюсь интернетом. На мой электронный адрес приходят письма от людей — насколько я могу судить — унылых, злых или просто безумных. У меня в голове установлен вполне сносный фильтр, который определяет, что может меня задеть.

Эта женщина меня задела.

Разумеется, самый страшный тролль живет у нас в голове. Это он говорит, что мы недостаточно хороши, что мы неудач-

clown for... if need be... H

[REDACTED]

comments

outnumbered

ideas.

[REDACTED]

[REDACTED] 1963

ники, что мы ни на что не годимся. Этот голос сказал мне, что я не смогу написать ни одной строчки, когда стану отцом (и, как видите, ошибся). Но одно дело — когда тролль тихо бубнит у вас в голове, а другое — когда незнакомый вам человек даст ему мегафон и позволяет заорать во все горло.

Вам досаждают тролли? Используйте кнопку «заблокировать» в социальных сетях. Удаляйте неприятные комментарии. Моя жена обычно говорит: «Если кто-то нагадил у тебя в гостиной, ты ведь уберешь за ним, правда?» Так же и с гадкими комментариями — их надо смести на совок и вынести в помойку.

В какой-то момент вы можете вообще отключить комментарии. Возможность комментировать — не что иное, как *приглашение* комментировать. «В галереях под картинами нет места, где каждый может написать, что он думает, — говорит карикатурист Натали Ди. — Когда вы дочитываете книгу, вам не приходится читать также и то, что о ней подумали все остальные».

Пусть зрители связываются с вами напрямую или переносят ваши работы на свои ресурсы, где они могут говорить о чем хотят.

© ПРОДАВАЙТЕСЬ

Продано... Я совсем не против этого слова.
Все мы - предприниматели. Будь ты
хозяином мебельного магазина или чего
удобно - мне плевать. Лучший знак,
который
ты можешь повесить на свою дверь, -
продано.

- Билл Уизерс, музыкант

ДАЖЕ РЕНЕССАНС НУЖДАЛСЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ

Люди должны есть, одеваться и платить за жилье. «Любитель — это художник, который зарабатывает на жизнь другой работой, позволяющей ему писать картины, — шутит художник Бен Шан. — У профессионала есть жена, заработок которой позволяет ему заниматься творчеством». Так или иначе, художник

SOLD

OUT

должен откуда-то получать деньги, будь то обычная работа, богатый супруг или супруга, счет в банке, грант или спонсор.

Нам всем пора забыть о романтическом образе «голодного художника» и об идее, что деньги вредят творчеству. Некоторые из самых значимых и почитаемых объектов искусства были созданы за деньги. Микеланджело расписал Сикстинскую капеллу по заказу Папы Римского. Марио Пьюзо написал роман «Крестный отец», чтобы заработать денег: ему было 45 лет, ему надоело быть художником, он был должен 20 тысяч долларов родственникам, банкам, букмекерам и ростовщикам. Пол Маккартни говорил, что перед созданием очередной песни они с Джоном Ленноном садились и говорили: «Ну что же, теперь давай напишем новый бассейн».

Все говорят, что художники должны зарабатывать деньги, а когда у них это получается, их за это ненавидят. Мы сквозь зубы произносим: «Продался!» Не уподобляйтесь тем гадким фанатам, которые перестают слушать свою любимую группу после того, как те записали хит. Не бросайте друзей, как только они добились успеха. Не завидуйте, когда дела начинают идти в гору у тех, кто вам нравится, — празднуйте их победы как свои собственные.

ПЕРЕДАВАЙТЕ ШЛЯПУ

Я бы рад продать все, что я сделал.
Проблема в том, что никто
не хочет покупать.

- Джон Уотерс, кинорежиссер

После того как вашей работой, которой вы поделились с миром, начинает интересоваться аудитория, вы можете постепенно превратить своих поклонников в покровителей. Самый простой способ — попросить поддержать вас деньгами. Поставьте на вашем сайте небольшую виртуальную коробку для чаевых или установите кнопку «Сделать взнос». Такие ссылки лучше сделать чуть более личными, например добавив такой комментарий:

«Нравится? Угости меня кофе». Это очень простое действие, схожее с пусканием по кругу шляпы на концерте. Если людям нравится то, что вы делаете, они дадут вам пару долларов.

Если вы хотите сделать проект, нуждающийся в значительной финансовой поддержке, можно использовать платформы типа Kickstarter и Indiegogo. С их помощью легко проводить кампании по сбору средств с разными уровнями вознаграждения спонсоров. Важно заметить, что использование таких платформ наиболее эффективно, когда у вас уже есть группа людей, заинтересованных в вашей работе. Музыканту Аманде Палмер удалось успешно превратить свою аудиторию в покровителей: она показывала свою работу, бесплатно делилась своей музыкой, укрепляла отношения со своими фанатами. Для записи нового альбома она попросила у них 100 000 долларов. Они дали больше миллиона.

Конечно, краудфандинг диктует свои условия — становясь вашими спонсорами, люди считают, что имеют право влиять на то, как расходуют их средства, и в чем-то они правы. Отчасти по этой причине моя бизнес-модель остается довольно старомодной: сделай что-нибудь и продай это. Вместо того чтобы устанавливать на своем сайте кнопку «сделать взнос», я сделал кнопки «купить работу» и «заказать работу». И несмотря на то что мой способ похож на работу обычного продавца, я использую некоторые приемы краудфандинга: стараюсь открыто рассказывать о процессе, общаюсь со своей аудиторией и прошу их поддержать меня, покупая то, что я продаю.

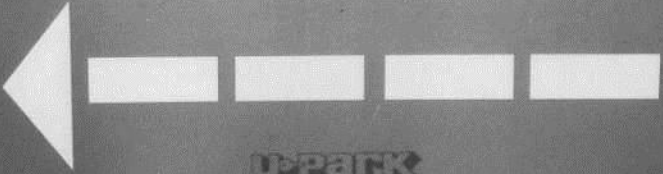
Попросив людей достать из кошелька деньги, вы узнаете, насколько они оценивают то, что вы делаете, — будьте к этому готовы. Мой друг Джон Ангер рассказал мне отличную историю о тех временах, когда он был уличным поэтом. Он читал стихи, а потом к нему подошел человек и сказал: «Старик, твои стихи изменили мою жизнь». А Джон ответил: «О, спасибо. Хочешь купить книгу? Она стоит пять долларов». Парень взял книгу, повертел в руках, отдал обратно Джону и сказал: «Нет, спасибо». На что Джон ответил: «Господи, сколько же стоит твоя жизнь?»

LUBRICATION - TUNE UP
BRAKE SERVICE YEARLY
WAX - POLISH - WASH
WAX - POLISH - WASH

WELCOME TO
BETHLEHEM

NO PARKING

**PLEASE
PAY
ME**



U-Park
SYSTEM

Когда вы просите о пожертвованиях на своем сайте, используете краудфандинг или продаете продукты и услуги, следуйте простому правилу. Просите деньги только в том случае, если уверены, что показываете миру работу, которая действительно представляет ценность. Не бойтесь назначать цену, но она должна быть справедливой.

СДЕЛАЙТЕ СПИСОК РАССЫЛКИ

Даже если сейчас вы ничего не продаете, всегда собирайте адреса электронной почты людей, которые находят вашу работу и хотят поддерживать с вами связь. Почему электронную почту?

В истории техники можно проследить тенденцию: зачастую самые скучные и практичные технологии живут дольше всего. Электронная почта появилась несколько десятилетий назад, но она отнюдь не теряет позиции. Несмотря на то что почти все на словах ненавидят почту, у каждого есть электронный адрес.

В отличие от RSS и социальных сетей, если вы отправите электронное письмо, оно попадет в папку «входящие» вашего адресата, и он обратит на него внимание. Возможно, он его не откроет, но ему придется потратить время на то, чтобы его удалить.

Я знаю людей, которые управляют многомиллионными компаниями через электронную рассылку. Модель очень проста: они дешево продают хороший товар на сайте, собирают электронные адреса покупателей, а потом, когда хотят продать или сообщить что-то новое, делают электронную рассылку. Вы не поверите, насколько хорошо работает эта схема.

Заведите свой список или создайте аккаунт на сайте компании, занимающейся новостными рассылками, например MailChimp. Сделайте небольшую кнопку для подписки на рассылку на вашем сайте. Напишите несколько слов, чтобы люди охотнее подписывались. Четко объясните, чего им ожидать, как часто они будут получать от вас рассылку. *Никогда не добавляйте чей-либо электронный адрес в рассылку без разрешения.*

Люди, которые подписались на вашу рассылку, будут вашими самыми верными поклонниками хотя бы потому, что они согласились на то, чтобы, возможно, быть заваленными вашими новостями. Не обманывайте их доверие и не испытывайте судьбу. Создайте свой список и относитесь к нему с уважением. Он вам еще пригодится.

SPYX

**BUSINESS
IS**

M

Y

ART

Мы не делаем фильмы,
чтобы заработать денег.
Мы зарабатываем деньги,
чтобы делать больше фильмов.

- Уолт Дисней, мультипликатор

НАГРУЖАЙТЕ СЕБЯ РАБОТОЙ

Есть ужасные люди, которые называют продажным любого художника, который смеет быть амбициозным. Они скажут, что вы продались, если вы пытаетесь уехать из своего родного города. Они назовут вас продажным, если вы купите лучшее оборудование. Они скажут, что вы продажный человек, если вы попробуете хоть что-нибудь новое.

«В жизни наступает момент, когда человек решает, продаваться ему или нет, — говорит писатель Дэйв Эгерс. — К счастью, у некоторых этот период проходит». Эгерс пишет, что самое

важное — хорошо делать свою работу и использовать каждую предоставленную возможность. «Я люблю говорить „да“ . Я люблю новые вещи, проекты, планы, я люблю собирать людей и пробовать делать что-нибудь вместе, даже когда это выглядит банально или глупо». Люди, которые кричат «продажный человек», на самом деле кричат «нет!». Это те, кто не хочет никаких перемен.

Но жизнь в творчестве всегда связана с переменами: движение вперед, риск, изучение новых границ. «Настоящая опасность в том, чтобы не меняться, — говорит саксофонист Джон Колтрейн. — Мне нужно чувствовать, что я стремлюсь к чему-то.

Я зарабатываю деньги — хорошо. Но я должен прикладывать усилия. Стремление, старик, — вот что мне нужно».

Будьте амбициозны. Не сидите без дела. Мыслите шире. Увеличивайте свою аудиторию. Не ограничивайте себя из-за того, что вы должны «быть собой» или «не продавать себя». Пробуйте новое. Если перед вами появляется возможность, которая позволит вам больше времени заниматься тем, что вам по душе, говорите «да». Если появляется возможность, которая сулит больше денег, но меньше работы, которую вы хотите делать, говорите «нет».

В искусстве нет несчастья.
Оно зависит лишь оттого,
готовы ли вы. Вы сами
его создаете.

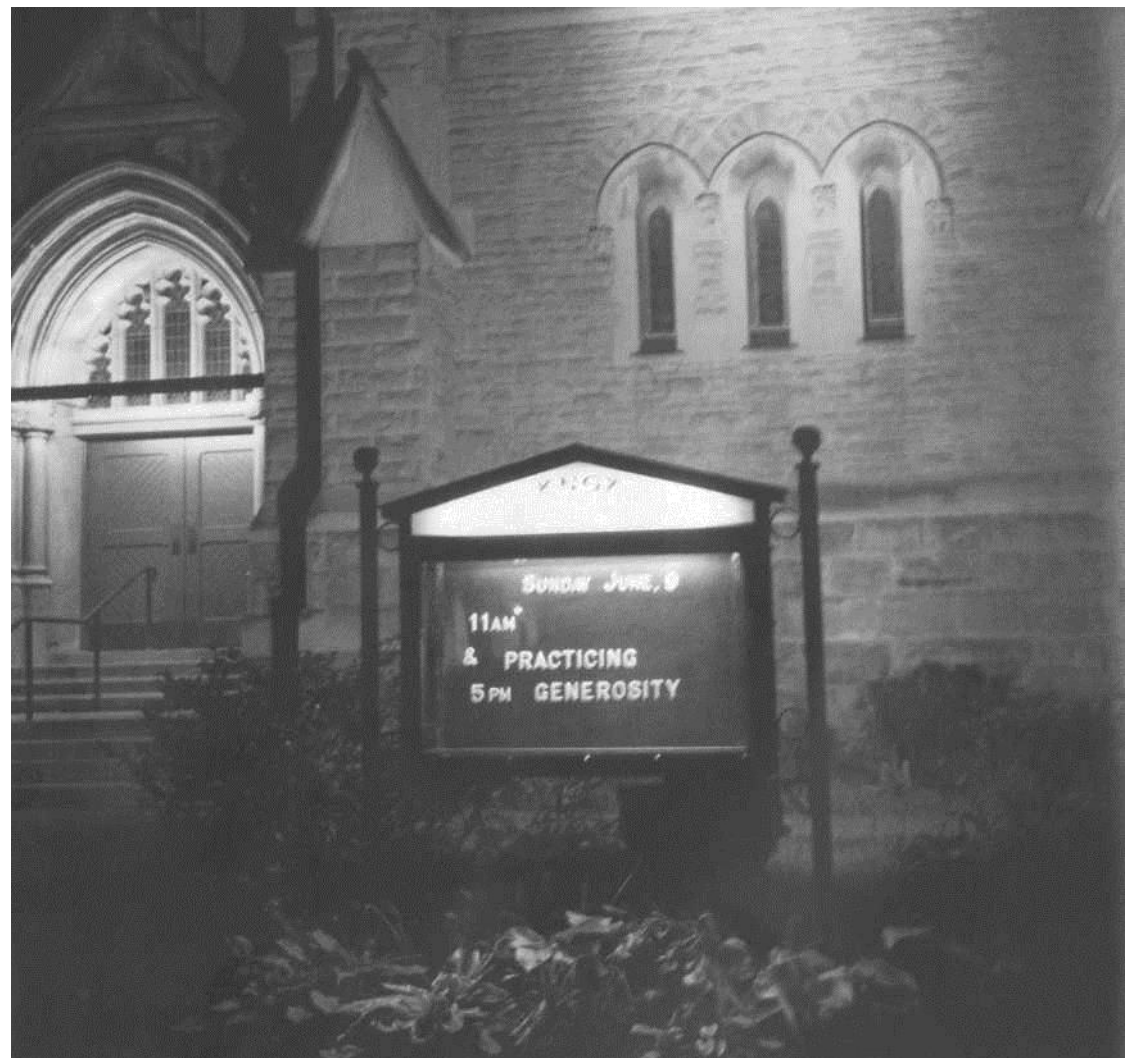
- Джон Каррин, художник

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУГИМИ

Когда к вам приходит успех, важно использовать любые имеющиеся у вас средства, связи и платформы, чтобы помочь тем, кто помогал вам добиться нынешнего положения. Чествуйте ваших учителей, наставников, героев, кумиров, единомышленников, поклонников. Дайте им возможность поделиться своей работой.

Однако предупреждаю: как у любого другого человека, у вас есть ограниченный запас времени и внимания. Наступит момент, когда вам придется перестать говорить «да» и начать отвечать отрицательно. «Самая большая проблема, связанная с успехом, заключается в том, что мир пытается заставить вас прекратить делать то, что вы делаете, потому что вы успешны, — пишет Нил Гейман. — Однажды я посмотрел на себя и понял, что теперь я профессионально отвечаю на электронные письма, а пишу в свободное время. Я начал реже отвечать на письма и с радостью обнаружил, что стал больше писать».

Сейчас я нахожусь в странном положении: с одной стороны, я не в состоянии отвечать на все получаемые письма, с другой — я по-прежнему занимаюсь тем, чем занимался раньше. С чувством вины за игнорирование писем я справляюсь, установив рабочие часы. Раз в месяц я объявляю на сайте время вопросов и ответов, а ответы потом размещаю там же. Старайтесь быть как можно более щедрыми, но в то же время достаточно эгоистичными, чтобы успевать выполнять свою главную работу.



YUSY

SUNDAY JUNE 9

11AM*

& PRACTICING

5PM GENEROSITY

Прежде всего осознай­те, что если к вам пришел успех, значит, вам сопутствовала удача — а она обязывает. За вами долг, который вы должны выплатить не только вашим богам. Вы должны всем тем, кому не повезло.

- Майкл Льюс, писатель

⑩ ПРОДОЛЖАЙТЕ


НЕ БРОСАЙТЕ

В любой карьере взлеты и падения сменяют друг друга. В жизни, как и в романе, вы никогда не знаете, подъем это или спуск и что ждет вас в будущем. Актер Орсон Уэллс говорил: «Счастливей конец зависит от того, где ты решил остановить историю», а Фрэнсис Скотт Фицджеральд писал: «Нет в американской жизни второго акта», но если вы посмотрите по сторонам, то увидите, что в ней есть не только вторые, но и третьи, четвертые и пятые. (Если вы уже читаете по утрам некрологи, вы должны это знать.)

Люди, которые добиваются того, чего хотели, чаще всего идут к этому очень долго. Очень важно не бросить дело слишком рано. Не так давно комик Дэйв Шапель выступал в Далласе и начал рассказывать о том, как отказывался от прибыльной сделки с каналом Comedy Central, связанной с его программой Chappelle's Show. Его попросили прийти на урок в школу и дать несколько советов. Он сказал: «Что бы вы ни делали, не бросайте свое шоу. Ребята, жить без шоу очень трудно».

«В нашем деле нельзя уйти, — говорит комик Джон Риверс. — Вы держитесь за лестницу. Когда вам отрезают кисти, держитесь локтями. Когда вам отрезают руки, держитесь зубами. Уходить нельзя, ведь никогда не знаешь, откуда появится новая работа».

Не стоит ни на что рассчитывать, надо просто продолжать делать свою работу, как выразилась Исаак Динесен*, «каждый день, не надеясь и не отчаиваясь». Не надо рассчитывать на успех, нужно лишь допускать, что



Работу нельзя
закончить, ее можно
только бросить.

- Поль Валери, поэт

*Один из псевдонимов писательницы Карен Бликсен.

он возможен, и быть готовым воспользоваться возможностью, когда она вам представится.

Однажды мы с коллегой Джоном Крослином вернулись с обеденного перерыва и обнаружили, что подземная парковка в нашем здании была переполнена. Казалось, мы целую вечность кружили по душной площадке в компании еще нескольких машин. Когда мы были готовы сдаться, неожиданно появилось свободное место — Джон тут же припарковался. Запирая машину, он заметил: «Надо бороться до последнего, старик». Хороший совет, применимый не только к парковке, но и к жизни в целом.

ПРИКУРИВАЙТЕ ОДНУ ОТ ДРУГОЙ

Несколько лет назад по ТВ-каналу Bravo показывали реалити-шоу Work of Art («Произведение искусства». —Прим, пер.), в котором художники соревновались за денежный приз и возможность выставить свои работы в галерее. Победивший в еженедельном состязании получал иммунитет на одну программу и мог отдышаться в следующем туре. Ведущий гово-

рил: «Поздравляю, Остин. Ты создал произведение искусства. Ты получаешь иммунитет на следующее состязание».

Как жаль, что жизнь не похожа на реалити-шоу. Каждый писатель знает, что его последняя книга не напишет за него следующую. Успешный или провальный проект не гарантирует, что следующий тоже будет иметь успех или провалится.

Не важно, одержали ли вы крупную победу или потерпели значительное поражение, вам все равно придется решать, что делать дальше.

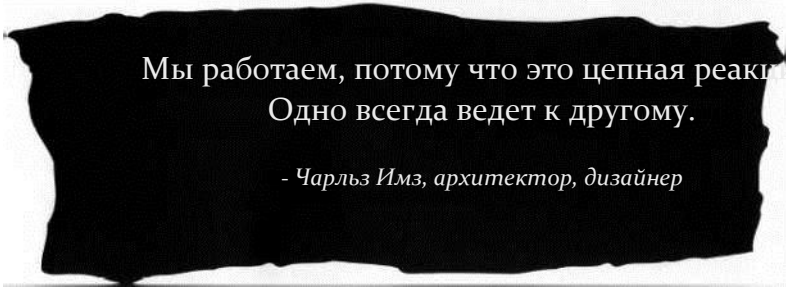
Если вы посмотрите на художников, делавших успешную карьеру на протяжении всей жизни, вы увидите закономерность: все они проявляли упорство независимо от успехов и поражений. Режиссер Вуди Аллен снимает в среднем по фильму в год на протяжении более чем 40 лет, потому что он никогда не отдыхает: в тот же день, как он заканчивает работу над одним фильмом, начинает писать сценарий к следующему.

Боб Поллард, солист и автор песен группы Guided by Voices, говорит, что у него не бывает творческих кризисов, потому что он никогда не перестает писать. Эрнест Хемингуэй в конце рабочего дня останавливался на середине предложения, чтобы знать, с чего начать писать завтра. Певица и автор песен Джо-



ни Митчелл говорит, что все моменты, недоработанные в последнем проекте, она использует как источник вдохновения в работе над новым.

Объединив все эти приемы, мы получаем способ работы, который я называю «прикуривать одну от другой». Вы можете избежать периодов застоя в своей карьере, если не будете терять скорости. Вот как это делается: вместо того чтобы взять перерыв между проектами, ждать обратной связи и переживать, что ждет вас в будущем, используйте окончание одного проекта как начало следующего. Делайте ту работу, которая должна быть сделана в эту минуту, а когда выполните ее, спросите себя, что вы упустили, что могли сделать лучше, а что вам не удалось. После этого сразу же переходите к следующему проекту.



Мы работаем, потому что это цепная реакция.
Одно всегда ведет к другому.

- Чарльз Имз, архитектор, дизайнер

УЙДИТЕ, ЧТОБЫ
ВЕРНУТЬСЯ

Как только вы перестанете чего-то
хотеть,
вы это получите.

- Энди Уорхол, художник

Работать без остановки — это замечательно, но может наступить момент, когда ваши силы иссякнут и вам нужно будет восполнить растраченную энергию. Лучший способ подзарядиться — взять творческий отпуск.

Дизайнер Стефан Сагмайстер безгранично верит в силу творческого отпуска — каждые семь лет он закрывает свою мастерскую и отправляется на годовичные каникулы. Он считает, что мы посвящаем первые 25 лет нашей жизни образованию, последующие сорок — работе, и последние пятнадцать — заслуженному отдыху на пенсии. Почему же не взять пять лет пенсионной жизни и не использовать их во время вашей трудовой деятельности? Он говорит, что продолжительный творческий отпуск для него бесценен: «Все, что мы создали в течение семи лет после годового отпуска, родилось благодаря идеям, возникшим во время каникул».

Я тоже испытывал нечто подобное: первые два года после окончания университета я, не особо напрягаясь, работал в музее на полставки. В это время я только и делал, что писал, читал и рисовал. С тех пор я все еще претворяю в жизнь идеи, пришедшие мне в голову в то время. Сейчас подходят к концу семь лет интенсивной работы, и я чувствую, что мне нужно время, чтобы перезарядиться и вдохновиться.

what are you hoping to express
if all
you see is four walls?

[Что ты хочешь выразить, сидя
в четырех стенах?]

considers whether to appeal
flee
the
office

[Беги из офиса]

to pick up a signal
cut off mobile
service

[Выключи мобильный,
чтобы поймать сигнал]

don't die
simply
disappear
A while

[Не умирай, просто на время
исчезни]

Конечно, нельзя взять и уйти в долгосрочный отпуск без подготовки. Сагмайстер говорит, что он два года планировал и рассчитывал финансы перед тем, как уйти в первый отпуск. Своих клиентов он предупредил за год. В действительности мало кто может взять и бросить свою работу на целый год. К счастью, мы все можем брать *осуществимые* отпуска — однодневные, недельные или месячные перерывы, во время которых мы абсолютно не занимаемся работой. Писатель Джина Трапани выделила три главных способа, с помощью которых можно отключить сознание и отдохнуть от всего, с чем связана наша жизнь:

Пользуйтесь транспортом. Движущийся поезд или вагон метро — идеальная возможность писать, рисовать, читать или просто смотреть в окно. (Если для передвижения вы используете машину, хорошим способом отключиться будет прослушивание аудиокниги.) Обычно мы пользуемся транспортом дважды в день, и это время отлично разделяет рабочую жизнь и домашнюю.

Занимайтесь спортом. Физическая нагрузка позволяет мозгу отдохнуть. Когда он расслабляется, в нем появляется место для новых мыслей. Становитесь на беговую дорожку и отпускайте

свое сознание. Если вы ненавидите упражнения так же, как и я, заведите собаку — она не даст вам пропустить ни одной тренировки.

Бывайте на природе. Ходите в парк. Гуляйте. Копайтесь в саду. Дышите свежим воздухом. Отключитесь от любых электронных устройств.

Очень важно отделять работу от других сфер жизни. Моя жена однажды сказала: «Если ты не будешь *приходить* на работу, ты никогда с нее *не уйдешь*».

Каждые несколько лет я беру небольшую паузу. Поэтому интерес к моей работе не ослабевает.

- Роберт Митчем, американский актер

~~НАЧНИТЕ ЗАНОВО~~
НАЧНИТЕ ЕЩЕ РАЗ

Как только Пикассо овладевал
какой-то техникой, он переставал
ее использовать.

- Милтон Глейзер, дизайнер

Если вы чувствуете, что овладели навыками, необходимыми для выполнения вашей работы, стоит сменить курс и найти что-нибудь новое, что вы могли бы изучить, чтобы двигаться дальше. Нельзя быть довольным уровнем своего мастерства; заставляйте себя становиться учеником снова и снова. Писатель Ален де Боттон сказал: «Если вам не стыдно за то, кем вы были в прошлом году, вы плохо учились».

Комик Луис Си Кей работал над одним и тем же часовым материалом на протяжении 15 лет, пока не узнал, что его кумир Джордж Карлин каждый год выкидывал прошлые наработки и начинал сначала. Си Кею было страшно попробовать что-то новое, но как только он рискнул, новый прием его освободил. «Когда ты уже рассказал шутки про самолеты и собак и выкинул их, что тебе остается? Только копать глубже. Ты начинаешь рассказывать о своих чувствах и о самом себе. Потом ты произносишь эти шутки — и они заканчиваются. Надо опять копать глубже». Избавляясь от старых материалов, вы подталкиваете себя к дальнейшему развитию и придумываете что-нибудь еще более интересное. Выбрасывая старые работы, вы на самом деле освобождаете место для новых работ.



now better... as... res... you

na... to... tal... one... ly...

ne... ly... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

al... al... al...

on

to

the next

pipe dream,

ne at... more... when you are... 9... y... and... ol

Найдите смелость избавиться от старых работ и взглянуть на все совершенно по-новому. «Мне нужно выкинуть все, что я сделал раньше, и воссоздать по кусочкам, — говорил режиссер Стивен Содерберг о своем грядущем уходе из режиссуры. — Не потому, что я все понял. Я понял, что именно я не могу понять, поэтому я должен избавиться от всего и начать сначала».

Все дело в том, что начать сначала невозможно. Вы не можете потерять все то, что уже сделали. Даже если вы попытаетесь отбросить все в сторону, уроки, которые вы выучили на протяжении жизни, проявятся в том, что вы сделаете в следующий раз.

Не думайте, что начинаете сначала. Считайте, что вы начинаете еще раз. Вернитесь к первой главе — буквально! — и снова станьте любителем. Ищите новые знания, а когда найдете их, сделайте процесс обучения открытым. Фиксируйте ваши успехи и делитесь ими, чтобы и другие могли учиться вместе с вами. Покажите, что вы делаете, а когда появятся люди, которые вам нужны, следите за ними внимательно, потому что они тоже могут многое вам показать.

ЧТО ТЕПЕРЬ ?



- ЗАЙДИТЕ В ИНТЕРНЕТ И ОПУБЛИКУЙТЕ ВАШ ТЕКУЩИЙ ПРОЕКТ С ТЭГОМ # SHOWYOURWORK
- СПЛАНИРУЙТЕ ПРОВЕДЕНИЕ ВЕЧЕРИНКИ «ПОКАЖИ, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ» С КОМЕГАМИ И ДРУЗЬЯМИ. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЭТУ КНИГУ КАК ПУТЕВОДИТЕЛЬ — ДЕЛИТЕСЬ НЕЗАКОНЧЕННЫМИ РАБОТАМИ И ВАШИМИ НАХОДКАМИ, РАССКАЗЫВАЙТЕ ИСТОРИИ И УЧИТЕ ДРУГ ДРУГА
- ПОДАРИТЕ ЭТУ КНИГУ ТОМУ, КТО ДОЛЖЕН ЕЕ ПРОЧЕСТЬ

КНИГИ СОЗДАНЫ ИЗ КНИГ.

— КОРМАК
МАККАРТИ, ПИСАТЕЛЬ



- BRIAN ENO, A YEAR WITH SWOLLEN APPENDICES
- STEVEN JOHNSON, WHERE GOOD IDEAS COME FROM
- DAVID BYRNE, HOW MUSIC WORKS
- MIKE MONTEIRO, DESIGN IS A JOB
- KIO STARK, DON'T GO BACK TO SCHOOL
- IAN SVENONIUS, SUPERNATURAL STRATEGIES FOR MAKING A ROCK 'N' ROLL GROUP
- SIDNEY LUMET, MAKING MOVIES
- P. T. BARNUM, THE ART OF MONEY GETTING

ДРУЖЕСКОЕ
ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ

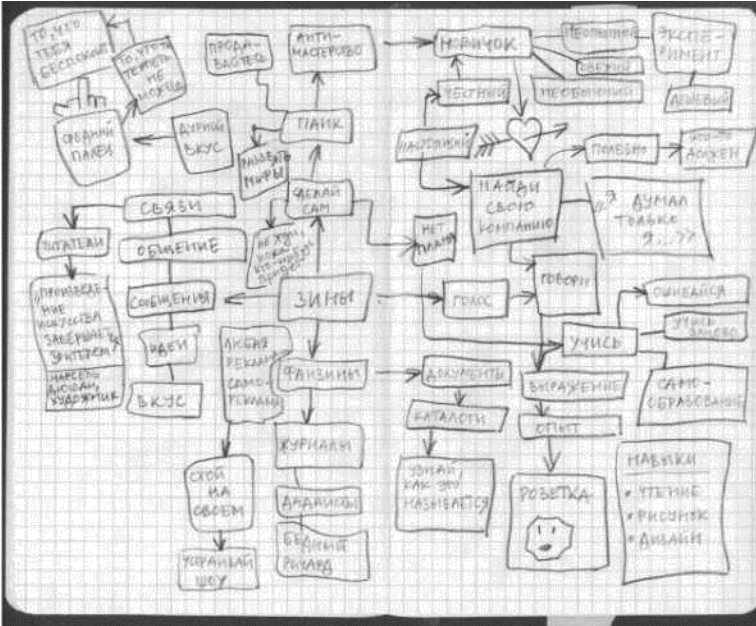


НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ МОГУТ
ВАМ НАВРЕДИТЬ.

БЕРИТЕ ТО, ЧТО МОЖЕТ ВАМ
ПРИГОДИТЬСЯ, А ОСТАЛЬНОЕ
ЗАБУДЬТЕ.

ПРАВИЛ НЕ СУЩЕСТВУЕТ.

Я ПОКАЗЫВАЮ ТО, ЧТО ДЕЛАЮ,
ЗДЕСЬ: WWW.AUSTINKLEON.COM



МЕТАФОРА «АЙСБЕРГ»

НАЙДИ СВОЙ ГОЛОС В ХОРЕ ДРУГИХ



ЗАБУДЬ О БОЛЬШОЙ ИДЕЕ — МНОГО МАЛЕНЬКИХ ИДЕЙ

«Я НИКОГДА НИЧЕГО НЕ ПЛАНИРОВАЛ. НИКОГДА НЕ ДЕЛАЛ КАРЬЕРУ. Я ПРОСТО ЖИВУ».
— ВЕРНАН ХЕРЦОГ, РЕЖИССЕР

Ⓐ ОБЩЕСТВЕННАЯ КАРТОТЕКА

ИГРА В ПРЯТКИ

ЛУЧШЕ ВСЕГО НАЖАТЬ КНОПКУ
ОПУБЛИКОВАТЬ и ЗАБЫТЬ

ПРО ТО,
ЧТО ВЫ СДЕЛАЛИ.

ВЫКЛЮЧИТЕ КОМПЬЮТЕР
и ВЕРНИТЕСЬ К РАБОТЕ.
УТРОМ ВЫ МОЖЕТЕ СНОВА
ЗАЙТИ НА СТРАНИЦУ САЙТА,

КАКНИК
СЛОВНО ~~КАПКАНЩИК~~,
КОТОРЫЙ ПРОВЕРЯЕТ
ПОПАЛСЯ ЛИ КТО-НИБУДЬ
В ЛОВУШКУ

ЖИЖИК

ЛЮДИ МЕЧТАЮТ О ПУТЕШЕСТВИЯХ
ВО ВРЕМЕНИ, КОГДА НА САМОМ ДЕЛЕ
ОНИ СОВСЕМ РЯДОМ.

ЖИЖИК ПИСЬМЕННОГО СТОЛА —
ЭТО СВОЕГО РОДА МАШИНА ВРЕМЕНИ.

КОГДА ВЫ ТОЛЬКО ЧТО ЗАКОНЧИЛИ РАБОТУ,
ТО ЕЩЕ НЕ ЗНАЕТЕ, УДАЛАСЬ ЛИ ОНА —
ОНА ДЛЯ ВАС СЛИШКОМ БЛИЗКА.

ВЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ РЕДАКТОРОМ,
ОСТАВАЯСЬ СОЗДАТЕЛЕМ.

НАЙДИТЕ СПОСОБ ОТДЕЛИТЬ
СЕБЯ ОТ СВОЕЙ РАБОТЫ.
ПРОШЕ ВСЕГО ОТЛОЖИТЬ ЕЕ
и ЗАБЫТЬ О НЕЙ.

КАК ГОВОРИТЬ О СЕБЕ
НА ВЕЧЕРИНКАХ

«ПРОСТО БУДЬ СОБОЙ» —
ОТЛИЧНЫЙ СОВЕТ ДЛЯ ВСЕХ, КТО,
В ОТЛИЧИЕ ОТ МЕНЯ, ИМЕЕТ ДАР
С ЛЕГКОСТЬЮ РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ.

ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ ЛЕГКО,
ЗАБЫВАТЬ СЕДЛА — СЛОЖНО.

ОБРАЩАЙТЕ ВНИМАНИЕ НА ЧИСЛА,
НО НАЙДИТЕ В СЕБЕ СМЕЛОСТЬ
ИХ ИГНОРИРОВАТЬ.
НИЧЕГО СТРАШНОГО, ЕСЛИ ОЗЫВЫ О ВАШЕЙ
РАБОТЕ ВЛИЖУТ НА ТЕ, В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ
ВЫ ДВИГАЕТЕСЬ, НО ЛУЧШЕ ВНЕДРА ПОГЛАДЫВАТЬ
НА ВАШ ВНУТРЕННИЙ КОМПАС,
ЧТОБЫ НЕ ПОТЕРЯТЬ ВЕКТОР.

ГЛОТОК

ДОХМАТАМ ЛЕТЕМ СЧИТАЕТ,
ЧТО СУЩЕСТВУЕТ ОСОБЕНЬ ОТРЕЗОК
ВРЕМЕНИ: ВЫ УЖЕ ЗАКОНЧИЛИ
РАБОТУ, НО ЕЕ ЕЩЕ НЕ ОПУБ-
ЛИКОВАНЫ. ОНА УЖЕ НЕ ПРИ-
НАДЛЕЖИТ ВАМ, НО ЕЩЕ
НЕ ПРИНАДЛЕЖИТ АУДИТОРИИ.
ОН НАЗЫВАЕТ ЕГО «ГЛОТОК».
ЭТО ОЧЕНЬ НЕПРОСТОЙ
ПЕРИОД.

ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ Я ОТДАМ ЭТО?

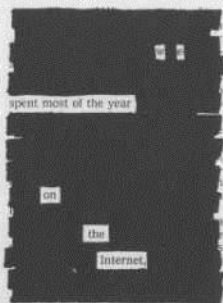
ЛЮБОЙ ФРАГМЕНТ ВАШЕГО
«Я» В ИНТЕРНЕТЕ МОЖЕТ
ОКАЗАТЬСЯ **КРОЛИЧЬЕЙ НОРОЙ**
ДЛЯ ТОГО, КТО В НЕЕ ПОПАДАЕТ

Куда? (на свою волю)

→ ЧАЩЕ ВСЕГО НАМ ПРАВИТСЯ
ИСКУССТВО, ОБЛАДАЮЩЕЕ
КАЧЕСТВАМИ, КОТОРЫЕ МЫ САМИ
БОИМСЯ ПОКАЗАТЬ В СВОЕМ
ТВОРЧЕСТВЕ: ОНО СЫРОЕ,
УЗВЯВШЕЕ, ВОЗМОЖНО ПОСЫДАННОЕ,
ЛЕГКО ИМИТИРУЕМОЕ И Т.Д.

ПОКА ЭТО НИКОМУ НЕ ПРАВИТСЯ

[Большую часть года мы проводим
в интернете]



ВАША САМАЯ ГЛУПАЯ ИДЕЯ
МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ УДАЧНОЙ:

МНОГИЕ ИЗ МОИХ САМЫХ
ПОПУЛЯРНЫХ ТЕКСТОВ В ИНТЕРНЕТЕ
СНАЧАЛА БЫЛИ ЛИШЬ ГЛУПЫМИ ИДЕЯМИ.

~~В ЭТОМ И ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ГЛАВНЫЙ
СМЫСЛ... — ИНОГДА ВЫ ВНОСИТЕ
СЛИШКОМ МНОГО ПРАВК В СВОЮ
РАБОТУ, ПОТОМУ ЧТО БОИТЕСЬ...
ГОТОВНОСТЬ ПОКАЗАТЬСЯ ГЛУПЫМ...~~

НЕЗНАНИЕ — ГЛАВНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ
ТВОРЧЕСКОГО ПРОЦЕССА. СПЕРВА Я НЕ ЗНАЛ
НАВЕРНЯКА, ХОРОШИ ИЛИ ПЛОХИ МНОГИЕ
ИЗ МОИХ САМЫХ ЛУЧШИХ ИДЕЙ.

work on a book

become tiresome

Спасибо

Моей жене Меган, которая выслушала все мои дурацкие идеи и прочитала все мои черновики. Ей приходилось жить с книгой столько же, сколько и мне.

Она не появилась бы без ее терпения, поддержки и редакторских наставлений.

Моему агенту Теду Вейнстейну, который помог мне:

сформулировать идею и тормозил, пока я не закончил книгу.

Моему редактору Брюсу Трейси, моему художнику-оформителю Бекки Тер хьун и всем ребятам из издательства Workman — мы отличная команда. Всем моим друзьям, реальным и виртуальным, которые помогали мне в про цессе, вот они: Венди Макнотон, Кио Старк, Мэтт Томас, Джулиен Деверо.

Стивен Томлинсон, Майк Монтейро, Хью Маклеод, Джон Ангер, Мария Поно ва, Сет Годин и Лорин Серанд.

Наконец, Оуэну, которому до всего этого нет никакого дела.

Перечень надписей и иллюстраций

1. Гением быть необязательно

Я сделал эту фотографию Бетховена у Академии искусств рядом с парком «Золотые ворота» в Сан-Франциско. Этот бюст — копия скульптуры Генри Баэра из Центрального парка Нью-Йорка. «Читайте некрологи» — это также глава 6 1/2 в книге Чарльза Уилэна «10 1/2 Things No Commencement Speaker I las liver Said» (W. Norton & Company, 2012).

2. Важен процесс, а не результат

Название второй части появилось благодаря словам Гая Тализа, произнесенным в одном из интервью: Я фиксирую то, что я делаю .

4. Покажите, что вы нашли

Гравюра (специально перевернутая горизонтально) взята из книги Ферранте Императо Dell I Historia Naturale di Ferrante Imperato Napolitano (1599). Она также используется на задней стороне обложки книги Лоуренса Уэсклера Mr. Wilson's Cabinet of Wonder (Pantheon, 1995).

Знак на кирпичной стене был сфотографирован где-то на задворках Филадельфии. Он не подвергался изменениям.

5. Рассказывайте хорошие истории

Я прочитал размышления Дэна Хармона о композиции в номере журнала Wired за октябрь 2011 года. В статье была также опубликована иллюстрация с его сюжетным циклом.

Курт Воннегут рисовал свои схемы на нескольких лекциях, но, на мой взгляд, лучшее объяснение его идеи можно найти в сборнике рассказов Palm Sunday

(Delacorte Press, 1981) («Вербное воскресенье». — *Прим. пер.*). Он еще раз обратился к этой теме в книге *A Man Without a Country* (Seven Stories Press, 2005) («Человек без страны». — *Прим. пер.*).

Густав Фрейтаг был немецким драматургом и романистом. Он описал понятие, ставшее позднее известным как «Пирамида Фрейтага», в своем книге 1876 года *Die Technik des Dramas* («Техника драмы». — *Прим. пер.*).

7. Не превращайтесь в ходячую рекламу
Рыболовный знак *Catch & Release Only* («Поймал — отпусти!». — *Прим, пер.*) был сфотографирован в *Mueller Lake Park* в Остине, Техас.

Последняя фотография была сделана в кафе *Dairy Queen* на *Manor Road* в Восточном Остине.

9. Продавайтесь

Название первого раздела перефразирует слова Томми Хоуэллса, профессора *Whitman College*. Его студенты вспоминают, что он говорил: «Ренессанс, как и все остальное, тоже нуждался в финансировании». Вы можете прочитать другие его афоризмы в твиттере: *@TommyHowells*.

Please pay me («Пожалуйста, заплати». — *Прим, пер.*) — надпись на знаке парковки в Сизтле, Вашингтон (часть букв оригинального знака была стерта. —

Прим. пер.). *My business is art* — надпись на знаке парковки в Локхарте, Техас. Я увидел эту доску объявлений перед церковью *Knox Presbyterian Church* в Торонто, Онтарио.

10. Продолжайте

Фразу «Чтобы иметь возможность вернуться, ты должен уйти» произносит герой сериала Дэвида Линча «Луи» в третьем сезоне.

ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!



ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!



ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!



ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!



Клеон Остин

Покажи свою работу!

10 способов сделать так, чтобы тебя заметили

Главный редактор *Артем Степанов*
Ответственный редактор *Мария Красовская*
Редактор *Дарья Давыдова*
Леттеринг, верстка *Яна Родина*
Корректоры *Лев Зелексон, Юлиана Староверова*

Подписано в печать 29.04.2014.

Формат 70x90/12. Гарнитура ITC Charter, PT Sans.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 22,17

Тираж 4000 экз.

Заказ 14327

ООО «Манн, Иванов и Фербер», mann-ivanov-ferber.ru
facebook.com/mifbooks

Отпечатано в типографии «Балто принт», Литва, www.baltoprint.com



Остин Клеон - один из самых ярких креативных мыслителей, и его новая книга «Покажи свою работу!» подтверждает это. Простые, но глубокие наблюдения и яркие иллюстрации бросают вызов старым стереотипам о креативности и показывают, что это такое на самом деле.

Дэниел Пинк, автор бестселлера «Драйв. Что на самом деле нас мотивирует»

ДЕЛИСЬ КАК ХУДОЖНИК

- 1 ГЕНИЕМ БЫТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО
- 2 ВАЖЕН ПРОЦЕСС, А НЕ РЕЗУЛЬТАТ
- 3 ДЕЛИТЕСЬ УСПЕХАМИ ПОЧЕМУГО КАЖДЫЙ ДЕНЬ
- 4 ПОКАЖИТЕ, ЧТО ВЫ НАШЛИ
- 5 РАССКАЗЫВАЙТЕ ХОРОШИЕ ИСТОРИИ
- 6 УЧИТЕ ТОМУ, ЧТО ЗНАЕТЕ
- 7 НЕ ПРЕВРАЩАЙТЕСЬ В ХОДЯЧУЮ РЕКЛАМУ
- 8 НАУЧИТЕСЬ ДЕРЖАТЬ УДАР
- 9 ПРОДАВАЙТЕСЬ!
- 10 ПРОДОЛЖАЙТЕ

ISBN 978-5-00057-186-6



9 785000 571866 >

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Максимально полезные книги на
сайте mann-ivanov-ferber.ru

[facebook.com/mifbooks](https://www.facebook.com/mifbooks)

twitter.com/mifbooks

vk.com/mifbooks