

ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!

ОСТИН КЛЕОН

ПОКАЖИ СВОЮ РАБОТУ!

От автора мирового бестселлера

**КРАДИ
КАК
ХУДОЖНИК**

10 СПОСОБОВ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ТЕБЯ ЗАМЕТИЛИ

ОСТИН КЛЕОН

издательство
МАНН,
ИВАНОВ
14 ФЕВРЕЛЯ

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Эта книга принадлежит

.....

.....

Контакты владельца

.....

.....

SHOW YOUR WORK!

10 WAYS TO SHARE YOUR CREATIVITY AND GET DISCOVERED

AUSTIN KLEON

WORKMAN PUBLISHING COMPANY • NEW YORK

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

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*

Клеон, О.
К48 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.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-186-6

УДК 659.11
ББК 65.291.34

© 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

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

ДЕЙСТВУЕМ ПО-НОВОМУ _ _ _ _ _	11
① ГЕНИЕМ БЫТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО _	18
② ВАЖЕН ПРОЦЕСС, А НЕ РЕЗУЛЬТАТ _ _ _ _ _	40
③ ДЕЛИТЕСЬ УСПЕХАМИ ПОНЕМНОГУ 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

СТОИТ ТРУДНАЯ

ЗА

— ОНДРЕ ДЕ БАИ

ХУДОЖНИКОМ
ЗАДАЧА —
ЯВИТЬ О СЕБЕ.
ЛЬЗАК, 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 самопродвижении. *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 бóльшую часть своего времени, сил

crafting something

is a long,
uncertain process.

a

maker should

show

her

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

НЕОБЪ

А БЫТЬ

ЯЗАТЕЛЬНО



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

