

Глава 20

Пять моделей развития карьеры для творческого человека

До настоящего момента мы рассматривали мотивацию как способ сконцентрироваться на работе над конкретным проектом, который может занимать от нескольких недель до нескольких месяцев. Пришло время посмотреть на тему шире и понять, как мотивация влияет на карьеру в целом.

Ниже перечислены пять моделей развития творческой карьеры, в которых по-разному сочетаются разные типы мотивации. Для каждой модели существует свой способ устранить противоречия между разными типами мотивации.

1. **Прибыльное искусство:** вы зарабатываете на создании серьезных или развлекательных произведений искусства.
2. **Коммерческое творчество:** вы зарабатываете на плодах своего творчества, решающих практические проблемы людей.
3. **Творчество в свободное от работы время:** вы трудитесь, чтобы хватало денег на творчество.
4. **Творческий симбиоз:** вы работаете в двух областях творчества, дополняющих друг друга: в одной — чтобы получать деньги, в другой — для души.

5. **Творческое предпринимательство:** вы создаете процветающий бизнес на основе своего творчества.

Ни одна из этих моделей не идеальна: у каждой есть свои достоинства и недостатки. И ни одной из них вы не обязаны придерживаться постоянно: вы можете начать свою творческую карьеру с одной модели и постепенно попробовать несколько других. Переход от одной модели к другой может серьезно изменить вашу жизнь — и в плане отношения к собственному творчеству, и в плане доходов.

Технологический прогресс, изменения в мировой экономике и обществе постоянно открывают перед нами новые перспективы. Так, революция в издательском бизнесе, в результате которой авторы (традиционно считавшиеся бедными родственниками в творческой семье) получили возможность самостоятельно публиковать свои произведения, позволила им перейти от творчества в свободное время (модель 3) к тому, чтобы сделать это занятие полноценной работой (модель 1). Так что не игнорируйте какие-то модели только потому, что, как вам кажется, они ВАМ не подходят: внимательно ознакомьтесь с описанием каждой из них, решите, какая из них нравится вам больше всего, а затем начните искать способы, как внедрить ее в вашу жизнь.

1. Прибыльное искусство

Мечта большинства творческих людей — получать хорошие деньги за любимую работу. Например, такую, на которую высокий спрос и которая ценится из-за своих художественных или развлекательных качеств. Это может быть картина Пикассо, фильм «Спасти рядового Райана», серия комиксов «Пе-

сочный человек» и творчество Леди Гаги. Сюда не относятся специализированные сайты, телевизионная реклама или кулинарные книги, так как их ценность заключается в том, что они помогают их пользователю решить его проблему.

Искусство становится прибыльным, когда намерения автора и интересы аудитории пересекаются. Это касается как рок-звезд, кинозвезд и популярных писателей, творящих для массового потребителя, так и тех, кто выполняет эксклюзивную работу, за которую готовы щедро платить состоятельные заказчики.

Кажется, что успешная карьера, построенная по этой модели, полна звездного блеска: тут вам и роскошные особняки, и дорогие лимузины, и красные ковровые дорожки. Но уж мне ли не знать, насколько сложно подняться на этот уровень. Даже если вам и удастся достигнуть его, не забывайте о ловушках...

Плюсы

Самый очевидный плюс этой модели — вам платят за то, что вы любите больше всего на свете. Вы просыпаетесь каждое утро и затем приступаете к работе, зная, что мир *активно поощряет* вас продолжать заниматься тем, что вы делаете.

Это поощрение может иметь разные формы: деньги, продажи, награды, комиссионные, хвалебные отзывы. Оно никогда не станет вашим главным источником мотивации, но если вы еще помните времена, когда все было наоборот и окружающие требовали от вас бросить ваши «глупости» и заняться чем-то стоящим, то вы точно понимаете, как здорово оставить препятствия позади и свободно двигаться вперед.

Еще один положительный момент этой модели в том, что вы видите, какой эффект оказывают ваши работы

на поклонников, будь то стадион зрителей, подпевающих вам, или электронные письма, рассказывающие, как ваше творчество изменило чью-то жизнь.

Наконец, деньги. Успех будет приближать вас не только к вершинам творчества, но и к комфортной и роскошной жизни. Однако деньги не просто позволяют поддерживать определенный образ жизни: они дают вам свободу распоряжаться своим временем, участвовать в смелых начинаниях, менять мир через поддержку благотворительных, образовательных или социальных проектов.

Коммерческий успех — один из критериев ваших профессиональных достижений, но это далеко не единственный внешний стимул. В числе других могут быть награды, отзывы и удивительные возможности.

Минусы

Самый очевидный минус этой модели в сложности ее реализации: конкуренция очень высока, и обычно тому времени, когда творческий человек может безбедно существовать за счет своих произведений, предшествуют многие годы тяжелого труда и лишений.

Даже если, несмотря на все препятствия, вам удастся добиться успеха, не стоит забывать, что творчество, деньги и слава — это взрывоопасная смесь, и слишком велика вероятность не угадать с формулой. Последствия могут быть катастрофическими.

Одно из таких потенциальных последствий заключается в том, что человек перестает получать удовольствие от творчества, когда оно становится для него работой: то, чем раньше он занимался ради удовольствия, превращается в то,

что он вынужден делать, чтобы оплачивать счета. Внутреннее сопротивление мешает ему работать, и ни кнут (страх), ни пряник (деньги) не способны его вдохновить.

Еще одной проблемой может стать излишняя сосредоточенность на внешних целях и вознаграждении: вы не покажете лучшее, на что способны, если думаете только о награде — например, о попадании в список бестселлеров или о высоком гонораре. Внутренняя мотивация на этом фоне совсем теряется.

Подобные мысли усугубляет давление со стороны окружающих. Например, вашей семье и друзьям понятнее ценность финансовой безопасности, чем творческой свободы, и поэтому они настаивают, чтобы вы вели себя осмотрительно. Если вы наймете консультантов, даже самые лучшие из них будут сознавать, что их гонорар зависит от вашего уровня доходов. А значит, у них возникнет соблазн рекомендовать вам посвящать больше времени тому, что работает, а не тому, от чего поет ваше сердце. К сожалению, полно историй о талантливых людях, чей успех привлекал нечистых на руку дельцов, которые доили своих клиентов, не обращая внимание на их физическое и психологическое здоровье, не говоря уже о творческом настрое.

Наконец, сам успех опьяняет, и не многие способны контролировать это чувство. Оторванные от привычной среды, окруженные лицемерами, подсевшие на алкоголь, наркотики, секс или что-то еще, такие люди вызывают скорее сочувствие, чем зависть. Возможно, самое печальное во всем этом то, что человеку, который достиг очевидного успеха, не приходится рассчитывать на симпатию и поддержку: таблоиды говорят, что у него все есть, и, если он несчастлив, ему некого винить, кроме себя.

Несмотря на красивую картинку, у этой модели много подводных камней. Впрочем, не следует делать вывод, что ее не стоит пробовать или что проблемы нельзя решить.

Но у меня для вас есть и хорошая новость. Поработав со множеством клиентов, я понял, что в любой сложной ситуации существует верное решение: **вернуться к первоначальным источникам своего вдохновения, делать то, что вам нравится, ради процесса, не думая о результатах и последствиях.** Проблемы не исчезнут в одночасье, но это поможет вам снова обрести себя и напомним, что источник вдохновения всегда у вас под рукой.

Пример из жизни:

Си Джей Лайонс, писательница

Си Джей Лайонс — автор двадцати девяти романов, ставших бестселлерами по версии New York Times и USA Today, бывший врач реанимационного отделения. Она пишет по той же причине, почему когда-то стала врачом: она верит, что каждый из нас способен изменить мир. В отделении реанимации она не раз восхищалась мужеством пациентов и членов их семей и убедилась, что герои — среди нас. Си Джей Лайонс — дважды лауреат престижной премии Thriller Award, утвержденной международным сообществом авторов триллеров International Thriller Writers. Ее считают признанным мастером жанра (Pittsburgh Magazine), а ее романы называют захватывающими (Publishers Weekly). Больше узнать о ней можно на сайте CJLyons.net.

Почему вы решили стать писательницей? Что в этом виде творчества привлекает вас больше всего?

Сочинять истории я люблю с детства, и тогда это занятие доставляло мне немало неприятностей! Но истории помогли мне справиться с окружающим меня хаосом и найти смысл в реальном мире.

Первый роман я написала в пятнадцать лет, затем еще два научно-фантастических романа, когда училась в медицинском университете, но тогда я даже не думала о литературной карьере. Много лет спустя мои коллеги по писательской группе убедили меня принять участие в международном конкурсе. Моя работа вышла в финал, это привлекло ко мне внимание агентов и редакторов и в конце концов принесло мне первый контракт.

После второго контракта я поняла, что не могу уделять и пациентам, и творчеству сто двадцать процентов своего времени и энергии, так что я собралась с духом и оставила врачебную практику, полностью посвятив себя писательству. Мне было очень страшно, но оно того стоило. Сейчас я уже девять лет зарабатываю себе этим на жизнь. Я просто не могу не писать, это сродни зависимости: если я пытаюсь сделать перерыв на несколько дней, у меня начинается «ломка» (зуд, тревожность, раздражительность, я начинаю разговаривать сама с собой).

Сложно сказать, что нравится мне больше всего. Потрясающее чувство, что «все возможно», когда начинаешь новую историю, игра с персонажами и сюжетными линиями, мучительные вопросы: «А что, если?» — все это части моей работы. Я испытываю невероятную радость, когда погружаюсь в какую-то историю, просыпаюсь утром, а в голове звучит голос главного героя, и слова будто льются потоком. В такие моменты я чувствую, что я выполняю свое предназначение.

Затем, после того как готовая книга попадает в руки читателей, приходит колющее чувство беспокойства, словно на премьере. Но, как только я начинаю получать первые письма от поклонников, в которых они благодарят меня и говорят, что я изменила их жизнь, это беспокойство сменяется ни с чем не сравнимым восторгом.

Вы думаете о своем идеальном читателе, когда пишете очередной роман? Если да, отличается ли этот образ от того, который вы держите в голове, когда продаете и продвигаете свои книги?

Когда я пишу роман, первые его версии — только для меня... Я бываю полной эгоисткой, когда придумываю новую историю с разными поворотами сюжета: меня не волнует, насколько это может быть коммерчески успешным.

Когда история написана, я словно переключаюсь между разными режимами: редактируя книгу, я забываю о себе и ставлю на первое место читателя. Каждый кусочек текста, каждый поворот сюжета, каждую сцену я теперь оцениваю с единственной точки зрения: насколько они способны заинтересовать моих читателей?

Часто это самый сложный этап. Рассказывать историю в первый раз, когда она только моя, весело... а вот решать, что оставить, а что убрать, — очень тяжелый труд. Когда выходит мой новый роман, мне всегда безумно страшно, что я подвела своих читателей (да, после двадцати девяти книг я все еще испытываю это тревожное чувство в первый день, когда книга появляется на полках магазинов!). Затем начинают выходить отзывы, рецензии, я получаю письма читателей и вновь обретаю уверенность в себе... до следующей книги! Когда работа над текстом закончена и пора принимать деловые решения, я опять-таки ставлю читателя во главу угла, руководствуясь тем же вопросом: насколько это будет интересно моим читателям?

Так что вместо недельной поездки на конференцию для писателей, где я ничего не напишу сама, я предпочитаю остаться дома и работать, потому что мои читатели ждут моих новых книг. Но, если на каком-то мероприятии у меня будет возможность увидеться и пообщаться со своими поклонниками, я ни за что его не пропущу.

Часто ли вы думаете о внешних факторах мотивации, таких как количество проданных экземпляров, списки бестселлеров, деньги и репутация?

У меня очень сильная внутренняя мотивация. Если я чего-то захотела и уверена, что мне оно нужно, я обязательно найду способ, как это сделать. (А что еще остается девчонке из провинциального городка

в штате Пенсильвания, которая в семнадцать лет уехала из дома, чтобы поступить в колледж, а потом работала на трех работах, чтобы учиться в медицинском университете.) На это могут уйти годы (как, например, на то, чтобы сделать писательство своей второй карьерой), но я все равно своего добьюсь.

Так что все дело в том, чтобы превратить мечту (что-то неподвластное мне) в конкретную цель, над достижением которой я могу работать.

А что касается внешних факторов, которые я не контролирую, — списки бестселлеров, или сколько людей захотят купить мои книги, и понравятся ли они им... Об этих вещах я просто не думаю, потому что критерии успеха у меня другие.

Да, есть способы сделать так, чтобы книга попала в список бестселлеров, да, вы можете убедить большое число людей купить ваши книги, — но это вопрос тактики, а не конечная цель. Как читатели воспримут какую-то книгу, тоже от меня не зависит.

Иногда я вкладываю всю душу и сердце в свою книгу, но она не находит такого отклика у читателей, на какой я надеялась.

Тем, что я пишу и продаю истории, я зарабатываю себе на жизнь, но это не причина, **почему** я пишу. Саймону Синеку в его удивительной книге под названием «Начни с „Почему?“»* удалось разложить по полочкам этот феномен писательства — то, чем я занимаюсь всю свою жизнь. Когда меня спрашивают, зачем я пишу книги, я отвечаю, что это помогает мне найти смысл в хаосе нашего мира... и дает храбрость попытаться что-то изменить. (По той же причине я работала врачом в отделении реанимации.)

Поэтому в каждой своей истории я описываю простых героев, обычных людей, которые нашли в себе храбрость заявить о своей позиции. Кульминацией моих историй становится не спасение мира (Джеймс Бонд обезвреживает ядерную боеголовку), а скорее победа в невиди-

* Издана на русском языке: Синек С. Начни с «Почему?»: как выдающиеся лидеры заставляют действовать. М.: Эксмо, 2017.

мой глазу душевной борьбе, когда главный герой находит в себе силы спасти собственный мир: свою семью, друзей, дом.

Создав собственную серию «Душевные триллеры», я поставила себе цель писать искренние истории. Мои произведения привлекают читателей, которым близка эта идея.

Что помогает мне добиться успеха (как я его понимаю): писать истории, которые соответствуют этому определению, восхищать и увлекать своих читателей настолько, чтобы они платили мне за свое время и внимание, а потом рекомендовали мои книги своим друзьям.

Если мои читатели довольны тем, как я выполняю свои обязательства перед ними, мне будет чем оплачивать свои счета.

Ваш проект *Buy a Book, Make a Difference* («Купи книгу, измени мир») кажется очень личным. Расскажите о нем подробнее. Что вас мотивирует им заниматься?

В молодости я писала научно-фантастическую прозу и фэнтези. Я не думала о том, чтобы писать детективы или триллеры, но во время моего обучения в интернатуре в Питтсбурге случилось несчастье: убили одного из наших интернов.

Раскрыть это ужасное преступление помогли совместные профессиональные действия трех выездных бригад экспертов-криминалистов (города, округа и штата). После того как я начала публиковаться, несколько книг я посвятила памяти Джеффа, а когда мои книги стали попадать в списки бестселлеров и начали приносить мне деньги, я основала благотворительный фонд *Buy a Book, Make a Difference*.

Мы вместе с читателями собираем средства на благотворительность, а также на стипендии для офицеров полиции, работающих в неблагополучных районах, чтобы они могли пройти профессиональное обучение, которое иначе для них недоступно. На данный момент мы собрали почти восемьдесят тысяч долларов и выдали семьдесят две стипендии на обучение, так что теперь в нашей стране на семьдесят два места меньше, где убийство может сойти с рук!

2. Коммерческое творчество

Коммерческое творчество — это создание произведений, которые хорошо продаются и ценятся главным образом за практическую пользу, а не только за красоту. Оно может иметь разные формы: дизайн сайта, маркетинговая кампания, научно-популярная книга, образовательная программа, обучающие видео. Конечно, каждый из этих продуктов может удовлетворять самым высоким эстетическим стандартам и обладать художественной ценностью. Однако *первоочередная* причина, по которой пользователи их приобретают, в том, что они хотят решить конкретную проблему: привлечь клиентов, овладеть новыми навыками, создать продукт и т. д.

К числу профессионалов, которые занимаются коммерческим творчеством, можно отнести копирайтеров, арт-директоров, дизайнеров, редакторов, преподавателей, авторов научно-популярной литературы, программистов, коучей и консультантов: все они применяют свои творческие навыки для решения проблем клиентов, чтобы помочь им добиться своих целей.

Одним людям само словосочетание «коммерческое творчество» кажется оксюмороном, и они считают его категорически неприемлемым, в то время как другим эта модель приносит творческое, финансовое и личное удовлетворение.

Плюсы

Как следует из названия, эта модель может обеспечить вам достойный уровень жизни и свободу тратить свое время на любые интересующие вас проекты — творческие, благотворительные или какие-то еще. Консультируя профессионалов, выбравших для себя эту модель, я отметил одну очень важную

вещь: для самых счастливых и успешных из них деньги являются лишь одним из нескольких факторов мотивации.

Как и в случае с первой моделью («Прибыльное искусство»), самый привлекательный фактор в этой модели — возможность просыпаться по утрам и знать, что вы целый день будете заниматься творческой работой, которая вам нравится, — и получите за нее деньги. Самые счастливые люди, придерживающиеся такой модели, — это профессионалы в своей области творчества, которым посчастливилось найти клиентов, вдохновляющих их настолько, что они с радостью берутся за каждый новый проект и гордятся полученным результатом.

Для них нет противоречия между творчеством и практической пользой: если они предлагают клиентам свои услуги, они получают *удовольствие* от решения бизнес-задач клиента на основе творческого подхода. Если они создают полезные продукты, им нравится то, что они помогают клиентам. Иными словами, у них сильная внутренняя мотивация к решению комплексных задач, а не просто к творческому самовыражению через написание книг, дизайн, создание фильмов или что-то другое.

Кроме того, настоящие профессионалы достаточно уверены в себе, чтобы выбирать клиентов и соглашаться сотрудничать только с теми, кто их вдохновляет (внутренняя мотивация), с кем интересно и комфортно работать (социальная мотивация), в чей бизнес они верят (внутренняя мотивация: смысл).

Минусы

Один из очевидных недостатков этой модели заключается в том, что иногда попадается кошмарный клиент (босс, компания). Вероятно, у каждого из нас найдется друг, который

жалуется на коллег, чьи безумные требования превращают рабочие будни в настоящий ад. Но надо признать, что эта особенность характерна не только для данной модели: оглянитесь вокруг — и вы обнаружите неприятных людей в любой сфере жизни; если мы стремимся к комфорту, нам приходится их выявлять и избегать.

К счастью, есть элементарное решение. К несчастью, его нельзя назвать простым и быстрым: **ищите лучших людей и работайте с ними**. Если вы работаете на себя, откажитесь от своих нынешних клиентов и найдите кого-нибудь получше. Если вы работаете по найму, увольтесь и найдите другую работу.

Большая ошибка — воспринимать эту модель как замену первой («Прибыльное искусство»). Если вы так делаете, то с самого начала воспринимаете работу в коммерческом секторе как компромисс, так что какая-то часть вас сопротивляется неизбежным ограничениям. Этот сценарий имеет логическое объяснение: рок-звездами и авторами бестселлеров не становятся за ночь, а оплачивать счета нужно уже сейчас. Так что в краткосрочной перспективе и правда есть смысл найти применение своему таланту в коммерческой сфере. При этом компромисс не должен затянуться надолго. Если вы хотите избежать фрустрации, разочарования и эмоционального выгорания, у вас два основных варианта.

Первый способ: найти сильную внутреннюю мотивацию для выполнения такого рода работы. Взгляните по-новому на свою работу и ее потенциальное влияние — на клиентов, пользователей, индустрию или общество. Спросите себя: *«Есть ли в этой работе что-то, что меня вдохновляет? Есть ли возможность на что-то повлиять и что-то изменить?»* Не исключено, что вы откроете какой-то аспект,

на который раньше не обращали внимания, или внесете коррективы в свою ситуацию.

Например, если вы — копирайтер-фрилансер, которому наскучило наполнять текстами сайты для малого бизнеса, возможно, вам нужно узнать своих клиентов получше, чтобы найти нечто действительно интересное — для вас, для самого бизнеса и для его клиентов. Или вам стоит начать специализироваться на конкретной сфере, которая вас искренне интересует, запрашивать более высокие гонорары и стать настоящим экспертом в этой области. Если вы увлекаетесь катанием на сноуборде, пишите для производителей сноубордов; если вы любите лошадей, пишите для конноспортивных школ; если вы — мастер восточных единоборств, пишите для организаций, работающих в этой области.

Второй способ: принять решение, что коммерческое творчество будет лишь ступенью в вашей карьере. Оно позволит вам оплачивать счета и совершенствовать свои творческие навыки, пока вы параллельно занимаетесь собственным проектом, который в конце концов должен стать делом вашей жизни. Подробнее об этом далее — когда речь пойдет о третьей модели.

Пример из жизни:

Йохан Адда, дизайнер пользовательских интерфейсов

Йохан Адда — профессиональный дизайнер пользовательских интерфейсов, работавший над мобильными продуктами, которыми вы, вероятно, пользовались не один раз. Еще до того, как он научился писать, один из его рисунков вдохновил его маму — дизайнера французского дома моды *Hermès* — на создание принта для одного из шарфов *Hermès*. Сегодня Йохан Адда — предприниматель, востребованный дизайнер, спикер и преподаватель. Его миссия — спасение мира от

плохого дизайна через обучение UX-дизайну* на платных и бесплатных курсах: MissionUX.io.

Что такое UX-дизайн и что заставило вас выбрать работу в этой области?

Есть множество определений для UX-дизайна. У меня ушло больше десяти лет, чтобы сформулировать собственное: «Хороший UX-дизайн заботится о любом пользователе, который столкнулся с вашим продуктом или услугой. Он восхищает пользователя. Он помогает ему».

Позвольте привести один пример, чтобы пояснить, что я имею в виду. Он будет касаться шо-ко-ла-да (слышите мой французский акцент?). Возьмите кусочек темного шоколада и положите его на язык. Не кусайте его, позвольте ему медленно таять у вас во рту до конца следующего абзаца.

Если шоколатье справился со своей работой, вы почувствуете шестьсот разнообразных молекул вкуса у себя во рту и в носу. По мере таяния шоколада вы ощутите на языке потрясающие фруктовые и ореховые нотки. Еще лучше, если вы закроете глаза и полностью растворитесь в блаженстве.

Это моя работа. Разумеется, я не делаю шоколад. Но я люблю смешивать технические процессы (столь похожие на химические реакции — вроде тех, что происходят при таянии темного шоколада) с потребностями и желаниями пользователей, чтобы придать их мечте конкретную форму. Львиную долю времени я посвящаю анализу того, в чем у людей возникают сложности при использовании телефоном, компьютером, интернет-сервисом, и думаю, что нужно изменить, чтобы им стало проще.

* UX-дизайн — проектирование пользовательских интерфейсов, в которых удобство использования так же важно, как и внешний вид.
Прим. перев.

Я счастлив, что много лет назад я принял решение развиваться в этой области. С тех пор моя работа оказала влияние на жизни миллионов людей, а я испытал ни с чем не сравнимое чувство. Уважать, восхищаться и поддерживать людей — это стоит того, чтобы просыпаться по утрам.

Почему UX-дизайн — это важно?

В одной из детских больниц в Нью-Йорке палата для проведения МРТ-сканирования головного мозга оформлена в пиратском стиле. Все вокруг аппарата разрисовано яркими красками, на стенах — изображения пиратов, а сам аппарат выглядит словно лодка. Это отличный пример того, как можно превратить непонятную и страшную процедуру в позитивный опыт для маленького пациента.

Несколько лет назад я работал во французской телекоммуникационной компании *Orange*. Однажды наш начальник пришел к команде UX-дизайнеров с плохими новостями. В руках у него было распечатанное письмо от одного из клиентов компании, который сообщал, что только что получил счет на сумму семь тысяч пятьсот евро. Он отдал свой старый iPhone сыну-подростку на время поездки в Нью-Йорк. Его сын делал все то же, что и обычно: сидел в интернете, выкладывал фото в Instagram и т. д. Но за границей это влетело ему в копеечку! Компания оплатила счет за клиента, а нашу команду обязали внедрить функцию извещения клиентов о том, что они достигли лимита. Если они ничего не предпринимают, после второго предупреждения передача данных блокируется. Хочется верить, мы помогли сэкономить кучу денег многим пользователям.

В другой раз мне удалось помочь благотворительной организации повысить эффективность ее сайта. Я на тридцать процентов увеличил кнопку «Сделать пожертвование» и изменил ее цвет на более яркий, чтобы она бросалась в глаза. Объем пожертвований в результате увеличился на двадцать процентов. Это заняло у меня три минуты, но, если бы не пятнадцать лет опыта, я бы не знал, что нужно делать.

Часто ли вы думаете о факторах внешней мотивации, таких как деньги, награды, профессиональная репутация и общественное признание?

Позвольте мне начать с последнего из перечисленного вами — с общественного признания. Для меня это не главное, но, не скрою, находиться сейчас здесь и давать вам интервью мне очень приятно!

Лучший комплимент за всю карьеру я получил, когда один из пользователей тестировал наш сервис. Мы попросили его высказать свое мнение об интерфейсе. Его ответ до сих пор служит для меня критерием успеха: «О каком интерфейсе? Не вижу никакого интерфейса!» Вау. Мы справились! Парень настолько погрузился в изучение контента, что едва ли замечал интерфейс. Это и было моей целью. Если пользователи замечают мою работу, значит, нужно все переделывать.

Деньги — важный мотивирующий фактор в нашей области, но так было не всегда. Раньше считалось, что технологии — это хобби для энтузиастов. Сегодня технологии — неотъемлемая часть повседневной жизни. Так что теперь наша задача — создавать приложения, стартапы, сервисы, которые привлекают пользователей и отвечают их потребностям, желаниям, образу жизни. Если ты с этой задачей справился на отлично, можно продать свой продукт крупной технологической компании и хорошо заработать. Так что с точки зрения финансового вознаграждения мы проделали длинный путь!

Профессиональная репутация для меня, честно говоря, не так важна. Мне нравится выслушивать мнения коллег, читать их отзывы, но мои идеи ориентированы в первую очередь на пользователей.

Кто самые важные люди в вашей творческой жизни? Какое влияние они на вас оказывают?

Я очень внимательно прислушиваюсь к своему любимому и лучшему пользователю — моей девушке, матери нашего сына. Она совсем не разбирается в технике, и это напоминает мне, что большинство людей вовсе не интересуется пользовательский опыт!

Каждый день я наблюдаю, как люди пользуются своими телефонами: как их держат, что с ними делают. Изучение поведения — основа моей работы. Кроме того, я работаю с наставниками из других профессиональных областей. Например, сейчас я изучаю мультипликационную анимацию у настоящих гуру из компании *Disney*. Я читаю книгу *The Illusion of Life* («Иллюзия жизни»), в которой рассказывается, как воспроизводить движения человека, его жесты и мимику, но с небольшим преувеличением, чтобы мультфильм получился смешнее и реалистичнее. Это дает мне идеи, которые я могу применить в собственном дизайне.

У меня есть один особенный учитель — как бы мне хотелось научиться путешествовать во времени, чтобы с ним встретиться! Он был художником, инженером, скульптором, поэтом, военным советником, организовывал потрясающие вечеринки, — наверняка я что-то забыл упомянуть. Его знает весь мир — это Леонардо да Винчи. Он никогда не переставал размышлять. Я испытал один из его советов: когда вы что-то делаете правой рукой, начните одновременно делать что-то другое левой. Попробуйте, это весело!

Прямо сейчас я учу других дизайнеров, как уважать, восхищать и поддерживать своих пользователей и клиентов. Этому посвящен мой блог под названием «Миссия UX»: если вы дизайнер и хотите заняться созданием пользовательских интерфейсов, вы можете бесплатно пройти мой обучающий курс. Я также работаю над несколькими платными курсами. Наверное, когда-нибудь я даже напишу книгу. Это мой вклад в развитие моей профессиональной области, а также в то, чтобы сделать мир более комфортным для каждого из нас!

Наконец, не могу не упомянуть своего сына. Я представляю, как круто было бы однажды сказать ему, что я написал книгу о шоколаде и пользовательском опыте...

Всего хорошего!

3. Творчество в свободное от работы время

Эта модель предполагает, что у вас есть работа, которая вам нравится или хотя бы не вызывает отвращения и которая обеспечивает вам финансовую стабильность, душевный покой и достаточное количество свободного времени. Это время вы можете полностью посвятить своему творчеству.

Многие воспринимают такое положение дел как временный этап и своеобразный переходный период: актриса, работающая официанткой в ожидании своей звездной роли; писатель, корпящий по выходным над шедевром, который, как он надеется, принесет ему славу и деньги; начинающий предприниматель, ночами работающий над стартапом, в который он вложил все свои сбережения, чтобы впоследствии уйти с офисной работы. Других сложившийся порядок вещей устраивает, и они продолжают работать, даже добившись успеха. Когда Филипа Ларкина спросили, почему он работает библиотекарем, он ответил, что писать стихи может не больше двух часов в день и работа помогает ему избежать неприятностей. Уоллес Стивенс успешно руководил страховой компанией и при этом писал эксцентричные и причудливые стихи.

Описываемая модель вовсе не предполагает, что основная работа обязательно должна быть лишена творческой составляющей: многие люди работают с девяти утра до пяти вечера, занимаясь коммерческим творчеством, а для личного творчества оставляют вечера и выходные. Разница между этой моделью и следующей («Творческий симбиоз») в том, что для людей, придерживающихся модели «Творческого

симбиоза», важна связь между их творческими занятиями, тогда как люди, придерживающиеся модели «Творчество в свободное от работы время», спокойно относятся к тому, что эти области абсолютно не связаны друг с другом.

Плюсы

Вероятно, самое серьезное преимущество данной модели заключается в том, что вы свободны творить, не думая о вознаграждении. Вам не приходится наступать на горло своей песне, чтобы заказчик остался доволен. А поскольку творчество не является вашей основной работой (что, как вы помните, могло стать ловушкой в первой модели «Прибыльное искусство»), оно остается для вас спасением от рутины.

«Финансовая безопасность» звучит приземленно, но если вы хоть раз в жизни не знали, как оплатить аренду квартиры на следующий месяц, то вы в курсе, что это совсем не способствует творческому настрою. Когда вам не нужно беспокоиться о деньгах, вы освобождаете свой разум для гораздо более интересных мыслей.

Кроме того, финансовая свобода означает, что вы можете позволить себе покупать книги, ходить на выставки, получать разнообразные впечатления, которые питают ваше воображение, а также приобретать качественные инструменты и расходные материалы. Я знаю нескольких музыкантов, чья основная работа позволила им оборудовать домашнюю студию профессиональной техникой, а также фотографов, которые на зарплату наемного работника купили себе профессиональные компьютеры Mac и ультрасовременные принтеры.

Даже если ваше творчество не приносит денег, есть и другие виды внешнего вознаграждения, способные потешить

самолюбие: так, Уоллес Стивенс получил признание критиков и коллег-поэтов, а также удостоился Пулитцеровской премии за сборник стихов «Избранное».

Минусы

Основная работа требует много времени и сил. Может стать-ся, у вас даже не будет хватать энергии на творчество. При самом плохом раскладе работа высасывает из вас все соки, лишая вас способности создавать что-то оригинальное и удивительное. В этом случае вам нужно менять работу или менять модель.

Даже если работа вам нравится, она может отнимать столько времени и энергии, что на творчество ничего не остается. Особенно это касается профессионалов, работающих с информацией: после того как вы провели целый день, глядя в монитор компьютера, сложно испытывать восторг от перспективы смотреть весь вечер в монитор другого компьютера. Но в любом случае важно периодически напоминать себе, что это ваш выбор, то, что вы *хотите* делать. Если вы начинаете воспринимать творчество как еще одну обязанность, сделайте паузу. Тогда, если ваше увлечение — это то, чем вы действительно хотите заниматься, вы очень скоро о нем вспомните.

Ощущение, что ваше творчество низведено до статуса хобби, способно сильно расстраивать. Вы можете сожалеть, что у вас недостаточно времени, чтобы полностью реализовать свой творческий потенциал. Несмотря на свой комментарий по поводу работы в библиотеке, в другом интервью Филип Ларкин также говорил, что большинство своих стихов писал по вечерам, после рабочего дня, и он часто думал, мог ли он написать что-то лучше, если бы делал это днем.

Еще одна ловушка — **синдром Супермена**: ночью вы — творческий супергерой, обладающий сверхъестественными способностями. Возможно, у вас даже есть аудитория, которая считает вас звездой. Но каждое утро вы вынуждены отправляться на работу, где никто не знает о другой стороне вашей личности или не интересуется ей. Для них вы ничем не примечательный Кларк Кент. Совсем не обязательно мнить о себе невесть что («Да вы вообще в курсе, кто я?»), чтобы такое отношение вас огорчало. С другой стороны, я знаю нескольких очень одаренных людей, которым нравится возможность быть неприметной частью толпы днем и проявлять свое альтер эго ночью...

Пример из жизни:

Скотт Пурнелл, автор песен и гитарист в группе Secret Shine, креативный директор в компании Real Design and Media

Скотту сорок четыре года, он музыкант, графический дизайнер, спортсмен-любитель и отец двух прелестных дочерей. Когда в 1990 году Скотт и Джемми Джинжелл создали музыкальную группу *Secret Shine* ([Facebook.com/SecretShine](https://www.facebook.com/SecretShine)), у них было с десяток идей для песен и четырехдорожечный магнитофон Foster X26. Первая же демозапись принесла им контракт с легендарным бристольским лейблом *Sarah Records*. На протяжении двадцати трех лет Скотт, Джемми, Дин Пурнелл (брат Скотта) и Кэтрин Смит входят в основной состав группы. Они выпустили четыре альбома и серию мини-альбомов и синглов ([SecretShine.BandCamp.com](https://www.SecretShine.BandCamp.com)).

В 1999 году Скотт и Кэти Маккиннон в партнерстве создали дизайн-студию *Real Design and Media* ([RealDesignandMedia.com](https://www.RealDesignandMedia.com)). Они хотели совместить в работе собственные творческие устремления (Кэти — актерскую карьеру, а Скотт — музыкальную) и дизайн, —

благодаря тому, что они работали на себя, это было возможно. В 2003 году к ним присоединился Дин, и они втроем остаются директорами дизайн-студии *Real Design and Media*.

Как получилось, что в итоге вы совмещаете две столь разные роли? Как вы распределяете свое время между музыкальной группой и дизайн-студией?

Уже когда я слушал первые музыкальные записи, еще будучи ребенком, я знал, что хочу играть в группе. Я начал писать песни и играть в *Secret Shine*, когда мне исполнилось девятнадцать, и до этого я уже два года играл в инди-дрим-поп-группе *Dreamscape*. Мой партнер по написанию песен как в *Dreamscape*, так и в *Secret Shine* Джеми Джинжелл поступил в Борнмутский университет как раз в тот период, когда мы записывали демоверсии для нашего первого мини-альбома на студии *Sarah Records*; тогда я пошел вслед за ним на тот же курс, чтобы продолжить воплощать нашу мечту. Прошло двадцать пять лет, и мы все еще вместе, по-прежнему пишем песни, хотя и не столь плодотворно, как раньше!

Я закончил Борнмутский университет в 1993 году со степенью в сфере «коммуникации и что-то еще, не пригодное ни для одной работы». К счастью, сотрудник издательства *Future Publishing* в городе Бате, проводивший со мной собеседование о приеме на работу, отличался широтой взглядов и решил, что у меня есть потенциал, чтобы стать графическим дизайнером. Мне понравилась работа дизайнера с самого первого дня в издательстве. Это было время, когда журналы прекрасно продавались. Мы могли свободно творить и экспериментировать, к тому же нам не ставили жестких дедлайнов, как сейчас. За шесть лет, которые я проработал в издательстве, я вырос до заместителя художественного редактора журнала *Guitarist*, а затем уволился, чтобы создать собственную компанию.

В том, чтобы распределять время между музыкой и оплачиваемой работой, нет ничего сложного. Днем я дизайнер и владелец

бизнеса — это для меня главное, иначе мне будет нечем оплачивать кредит за дом. Так что репетиции и написание песен почти всегда приходится на вечернее время или выходные дни. *Secret Shine* выступает не слишком часто, но за последние восемь лет у нас было три небольших тура по Штатам, а еще мы играли в Германии, Швеции, Дании и Испании. Кроме того, мы записали новый альбом на студии *Saint Marie Records* на юге Франции в прошлом году — для этого вся группа приехала в Пиренеи. К счастью, у всех нас достаточно гибкий график работы, чтобы дела группы ей не мешали.

Что вам нравится в написании музыки? Насколько это отличается от того, что мотивирует вас заниматься дизайном?

Мне нравится, что, когда я беру гитару или стучу по клавиатуре, из случайной идеи что-то рождается и вырастает в песню, которую можно записать и представить публике. Я помню, как однажды солнечным днем я подстригал лужайку перед домом и вдруг у меня в голове зазвучала мелодия. Бросив все, я помчался внутрь дома, чтобы сыграть ее на гитаре и записать на телефон, пока я ее не забыл. Шесть месяцев спустя мы с группой исполняли эту песню перед несколькими сотнями зрителей на фестивале в Дании. Конечно, не со всякой песней так получается, некоторые так и остаются недописанными, но, когда все-таки получается, вы испытываете волшебное и вдохновляющее чувство.

Когда я начал читать этот вопрос, я подумал, что заниматься музыкой и дизайном меня мотивируют совершенно разные вещи, но, пока отвечал, понял, что все не так.

На основной работе мне необходимо привлекать средства в бизнес, чтобы покрывать наши расходы. При этом финансовое вознаграждение — не единственная мотивация: я хочу, чтобы результаты работы меня радовали. Довольный клиент приносит нам деньги и хочет работать с нами снова, но это скорее необходимость, чем основная мотивация.

Заниматься музыкой меня мотивирует множество вещей: ощущения, когда вместе с другими записываешь песни, играешь, путешествуешь или когда слышишь отзывы фанатов, смотришь, как люди танцуют под твою музыку на фестивалях. Тем не менее я в равной степени горжусь всем тем, что я создаю, — в музыке или в дизайне. Принципиальная разница в том, что нашей музыкальной группе не нужно четко придерживаться брифа, мы не испытываем коммерческого давления, звукозаписывающие студии и зрители не назначают нам дедлайнов.

Некоторые люди чувствуют бóльшую творческую свободу, когда им не приходится зарабатывать этим на жизнь. У вас есть такое ощущение?

Я нахожу творческую свободу и в дизайне, и в музыке. Да, за дизайн мне платят, но если достаточно долго работаешь с клиентом, который понимает и ценит твой стиль, то получаешь определенную свободу самовыражения. Так чаще бывает с музыкой, чем с дизайном, так как в музыке я практически не чувствую коммерческого давления. Тем не менее баланс творческой свободы и финансового благополучия вполне достигим.

Вам хватает времени на музыку?

Сегодня запись нашего альбома растягивается надолго. Так, мы начали делать демоверсии наших последних композиций в 2012 году. Мы начерно записали восемнадцать песен, а потом совместно отобрали десять из них, которые записали в студии во Франции в сентябре 2014 года. У нас ушло девять месяцев на согласование даты, когда все пять членов группы и звукорежиссер смогли наконец собраться во Франции. Год спустя мы только начали сводить альбом! Надеюсь, он выйдет в 2016 году — через пять лет после предыдущего! Главный недостаток, что нашим песням будет уже четыре года к тому моменту, когда люди их услышат. То же самое касается и выступлений

на фестивалях: очень редко у нас получается собраться всей группой, чтобы выступить в те дни, когда нам предлагают. В этом году мы были вынуждены отказаться от участия в фестивале *New York Popfest!*

Какое это — вечером стоять на сцене, купаясь в восхищении публики, а на следующее утро как ни в чем не бывало идти на работу в офис? У вас не возникает чувства, похожего на раздвоение личности?

Временами ощущения странные. В 2013 году мы три дня играли на фестивале *Culture Collide* в Лос-Анджелесе. Организаторы и наша сопровождающая Тути относились к нам как к звездам. Мы отыграли на сцене в последний день фестиваля, раздали автографы, пообщались со старыми (и новыми) поклонниками, затем нас отвезли на вечеринку *Pet Shop Boys*, после нее доставили в Вегас и развлекали в *Bellagio* в четыре часа утра.

На следующий день мы с Томом, нашим барабанщиком, на самолете вернулись в Лос-Анджелес, оттуда долетели до Хитроу и на автобусе вернулись в Бристоль. Уже к вечеру я сидел в офисе и работал над макетом журнала. Ощущения были сюрреалистичные!

Кто самые важные люди в вашей творческой жизни? Какое влияние они на вас оказывают?

В детстве это были, конечно, родители. Я до сих пор помню их любовь к поп-музыке и воскресные музыкальные вечера, когда я в своей комнате засыпал под звуки *The Carpenters*, *Queen* или *The Beatles*, доносившиеся с первого этажа. Когда мы с братом были еще детьми, мама устроила нас на уроки игры на фортепьяно, и я постоянно подыгрывал песням, которые звучали по радио. Мои родители были разносторонне творческими личностями — конечно, не великими художниками или писателями, но мы выигрывали все конкурсы на самый необычный костюм. Костюмы и правда потрясали воображение,

родители работали над ними очень тщательно. Отец по профессии строитель, и я не перестаю восхищаться его вниманием к деталям и изобретательностью при решении самых разных проблем.

Очевидно, что в деловых вопросах на меня повлияла Кэти: когда я начал работать в издательстве, я сразу понял, что могу равняться на нее. Ее работа всегда отличается особым качеством, стилем и уверенностью, которым нельзя научиться, нужно просто изо всех сил стараться подняться до этого уровня и не ронять планку. Она внимательна к деталям, у нее прекрасное воображение, она одинаково серьезно относится к каждому этапу работы, будь то просто создание макета или организация фешен-съемки.

Как на музыканта на меня повлияли многие группы и авторы песен, но я могу особо выделить моих преподавателей по игре на фортепьяно и на гитаре. Они научили меня не просто технике игры, но той страсти, без которой невозможно стать больше чем просто исполнителем. Моя преподавательница по игре на гитаре разрешала мне оставаться после уроков и слушать все записи, которые у нее были. Одним из самых серьезных источников вдохновения для меня остается мой друг и соавтор Джемми: у него удивительный музыкальный слух, и, думаю, он напишет еще много замечательных песен для других исполнителей. Наше творческое соперничество, сотрудничество и взаимопонимание — это, наверное, и есть мой главный источник мотивации за всю двадцатипятилетнюю музыкальную карьеру.

4. Творческий симбиоз

Модель «Творческий симбиоз» предполагает, что вы одновременно работаете в двух (или более) областях творчества: первая — ваше основное призвание, которое может приносить вам деньги, а может и не приносить; вторая — смежная область, гарантирующая вам более стабильный доход.

В биологии симбиозом называется взаимовыгодное существование разных видов: например, рыба-лоцман живет вместе с акулами и питается паразитами с акульей кожи. Или рыба-клоун живет в симбиозе с разными видами актиний: она прячется от врагов среди щупалец актинии и при этом заботится о своем растении: вентилирует воду и уносит непереваренные остатки пищи.

Такой модели придерживаются, например, художники, писатели, актеры, музыканты и режиссеры, которые обучают своему искусству студентов. Или гитарист, дающий уроки игры на гитаре; художник, создающий инсталляции и занимающийся корпоративным обучением; или (кхе-кхе) поэт, который помогает другим творческим людям тем, что пишет для них книги и работает коучем.

Эта модель напоминает модель «Творчество в свободное от работы время», за исключением того, что в ней нет строгого разделения между основной работой и творческими проектами. Творческие профессионалы, придерживающиеся этой модели, говорят, что все их занятия настолько тесно взаимосвязаны, что им было бы крайне сложно заниматься чем-то одним без всего остального.

Как следует из названия, разные области творчества в этой модели дополняют друг друга. Независимо от того, приносит ли вам достаточно денег работа хореографа, вы можете читать лекции о хореографии. В свою очередь, когда вы начнете писать о ней и читать лекции, это заставит вас по-новому взглянуть на собственную хореографическую практику.

Лично я не представляю свою жизнь без поэзии. Стабильный доход мне приносит работа коуча, но и она немислима для меня без поэзии: я стал коучем из любви к творческому

процессу. И, давайте на чистоту, плохим бы я был коучем, если бы призывал других следовать за мечтой, а сам бы этого не делал.

Плюсы

Если вам удастся соблюсти баланс, эта модель станет лучшим из возможных вариантов: вам не нужно разрываться между «творческим» и «профессиональным» «я» (как в некоторых случаях с моделью «Творчество в свободное от работы время»), плюс все свое время вы работаете в какой-то из областей творчества. Вы свободны заниматься творчеством и не идти на компромисс, вы не зависите от мнения заказчиков (как в модели «Прибыльное искусство»), так как знаете, что у вас есть надежный источник дохода.

Многие люди творческого труда, придерживающиеся этой модели, отмечают, что смена видов деятельности для них лучший отдых. Когда вы устали или зашли в тупик в одной области, вы спокойно можете переключиться на другую.

В поэзии мне нравится то, что для меня это пространство, свободное от правил. И наоборот, после нескольких часов, проведенных наедине с блокнотом, я с нетерпением жду сеанса со следующим клиентом, чтобы погрузиться в *его* мир.

Минусы

Взгляните еще раз на плюсы этой модели и обратите внимание на фразу «если вам удастся соблюсти баланс». Как и в случаях с другими моделями, вы рискуете попасть в ловушку.

Если одна из областей творчества, которыми вы занимаетесь, приносит вам больше денег (или славы и профессионального признания), чем другая, вы можете решить, что обязаны уделять этой области больше времени. И тогда время, которое вы посвящаете другой области, начинает казаться вам потраченным впустую, ведь оно не приносит денег. Вам нужно как-то его оправдать, хотя бы перед самим собой.

Если вы уступите этому чувству и начнете пренебрегать творчеством «для души», то ваше развитие застопорится, а уверенность в себе пошатнется. У вас разовьется синдром самозванца: *«Кто я такой, чтобы учить кого-то, как делать то-то и то-то, если сам этим не занимаюсь?»*

Вы также рискуете угодить в противоположную ловушку: вы можете настолько погрузиться в творчество, которое *каким-то образом связано* с вашей основной работой, что перестанете уделять достаточно времени развитию бизнеса или выполнению своих профессиональных обязанностей.

Оптимальным решением этой дилеммы было бы взглянуть на общую картину и принять решение, сколько времени вы можете себе позволить уделять каждому из ваших занятий, чтобы они не мешали друг другу. Затем составьте расписание, которое поможет поддерживать правильный баланс. Вы можете выделить определенное число дней в неделю как «неприкосновенное время для творчества в студии», а оставшиеся дни посвятить работе. Конечно, это не панацея, но, как правило, это лучше, чем каждый день решать, на что потратить время сегодня. Во втором случае гораздо выше вероятность, что вы выберете путь наименьшего сопротивления.

Еще одна проблема, которая может возникнуть у людей творческого труда, придерживающихся данной модели, —

то, что приходится жить двумя жизнями. Обычно это проявляется не так остро, как в рамках модели «Творчество в свободное от работы время». Но все же очень необычно ощущать себя, скажем, художником или танцором в один момент и преподавателем или консультантом в следующий. Если вы достигнете успеха, это парадоксальным образом может не только не решить ваши проблемы, но и усугубить их. Чем больше о вас будут говорить как о художнике и творце, тем скованнее вы станете чувствовать себя, занимаясь тем делом, которое приносит вам доход. И наоборот, вы можете добиться успеха в основной работе и с ужасом осознать, что теперь вас воспринимают как опытного преподавателя, редактора или консультанта, но вовсе не как художника.

Проблема раздвоенности жизни в какой-то степени решается правильным тайм-менеджментом: если вы сможете выделить разные дни под разные роли, вам будет гораздо проще, чем когда вы переключаетесь между ролями в течение дня. Кроме того, стоит периодически уделять время анализу ситуации в целом и задаваться вопросом: *«Доволен ли я своими успехами в каждой из областей? Если одной из них я уделяю меньше внимания, как я могу перераспределить время или добиться большего в этой области?»*

Пример из жизни:

Джоанна Пенн, писатель, спикер, предприниматель

Джоанна Пенн — автор бестселлеров в категории «Триллеры» по версии *New York Times* и *USA Today*, а также автор книг по писательскому мастерству. Кроме того, она профессиональный спикер и успешный предприниматель. Ее сайт TheCreativePenn.com регулярно попадает в десятку лучших сайтов для писателей. Связаться с Джоанной можно в Twitter @thecreativepenn.

Почему вы стали писательницей? Что вас привлекает в этом процессе?

Я всегда любила читать. Мама рассказывает, что когда я — совсем еще маленькая — шла перед сном к ней в комнату, с собой я тащила не игрушку, а любимые книги. Мое детство прошло в библиотеках. Будучи интровертом, я всегда предпочитала одиночество и книгу шумной компании. Лишь недавно я осознала, что благодаря этой моей черте характера жизнь писателя идеально мне подходит.

Как и многие другие, я пошла работать, чтобы обеспечить свое существование, и после тридцати лет начала задумываться, что я делаю со своей жизнью. У меня был отличный просторный дом, престижная работа, все атрибуты так называемого успеха, но я чувствовала себя глубоко несчастной. Я начала читать книги по работе над собой, а затем и сама написала свою первую профессиональную книгу. Это изменило мою жизнь и подтолкнуло меня к тому, чтобы начать изучать темы самостоятельного издания книг и творческого предпринимательства.

Я стала вести блог и подкаст, где рассказывала о том, что я изучаю, а затем, в 2009 году, я присоединилась к инициативе NaNoWriMo — *National Novel Writing Month* («Всенародный месячник написания романа»), где впервые попробовала писать художественную прозу. То, что я написала за тот месяц, легло в основу моего первого романа *Stone of Fire* («Огненный камень»). Я заразилась писательством, и теперь у меня в голове теснятся истории, которые я едва успеваю излагать на бумаге.

Я люблю писать художественную прозу, потому что это удивительное занятие. Я смотрю на свои уже завершенные романы и поражаясь, откуда взялись все написанные мною слова. Часто я рассказываю о каких-то аспектах своей жизни, о которых, как мне казалось, я давно забыла. Я много путешествую по работе, и часто со мной приключается что-то, что впоследствии появляется в моих книгах.

Кроме того, я создаю что-то, что останется навсегда. Художественная литература вне времени: мои истории можно читать через сто лет, и даже человек из другой эпохи найдет в них что-то, что вызовет в нем отклик. С профессиональной литературой все иначе, потому что окружающий мир меняется слишком быстро, и эти книги морально устаревают. А вот роман — всегда что-то новое для читателя, независимо от того, когда он был опубликован. Так что художественная литература для меня — это и радость творчества, и вполне жизнеспособный бизнес. Она может обеспечить вас до конца жизни, да еще и ваших наследников в течение семидесяти лет после вашей смерти, согласно закону об авторском праве. Неплохо, да?

Что вам нравится в преподавании, ведении подкаста и составлении руководств для авторов? Чем это отличается от того, что вам нравится в написании художественных произведений?

Работа над романом — процесс по сути своей эгоцентричный: я один на один с собой, излагаю истории, которые меня занимают. При написании книги для профессионалов я всегда сфокусирована на читателе и на том, как ему помочь. Думаю, в большинстве людей сильно желание помогать другим. Моя работа дает мне возможность менять жизни людей, особенно в то время, когда творческие предприниматели разрушают мифы об устоявшихся областях.

Я с энтузиазмом отношусь к набирающему силу движению независимых профессионалов в разных областях творчества — музыкантов, кинорежиссеров, авторов. Раньше люди читали книги, смотрели ТВ, слушали радио. Сегодня каждый может написать и издать собственную книгу, снять видео для YouTube, которое наберет больше просмотров, чем обычная телепрограмма, дома записать подкаст, который услышат миллионы. У нас есть все, чтобы раскрыть свой творческий потенциал!

Помимо прочего, я хочу доказать, что творчество может быть оправданным выбором с точки зрения карьеры. По мере того как

от крупных корпораций мы постепенно переходим к формату малого бизнеса и предпринимательства, одним из самых важных навыков становится способность нестандартно и творчески мыслить. С помощью своих курсов, подкаста и книг я надеюсь приобщиться к этому творческому предпринимательскому движению. Получается, что на меня влияют разные факторы, но каждое утро я просыпаюсь с мыслью, что мне есть чем поделиться с другими!

Как ваши занятия дополняют друг друга?

Мне кажется, это напоминает образ души, как его представлял Платон: в виде колесницы с двумя лошадьми — белой и черной. Обе лошади должны бежать по прямой. Если одна из них пытается вырваться вперед, колесница может опрокинуться или повернуть не туда.

У каждого из нас есть светлая и темная сторона. Моя «теневая сторона», как это называл Карл Юнг, в моем литературном творчестве. Я позволяю ей проявиться и пишу о том, что возникает у меня в подсознании. Моя «светлая сторона» — это преподавание и профессиональная литература. Они помогают большему числу людей, но не дают такого удовлетворения, какого мне бы хотелось. Мне нужно и то и другое.

После написания романа я чувствую творческое истощение, поэтому я часто пишу что-то на профессиональные темы, чтобы «очистить сознание». Это позволяет восстановить творческие ресурсы, перед тем как приступить к следующему художественному произведению.

На продажи романов приходится шестьдесят процентов моих заработков от литературного творчества, но мои книги для профессионалов помогают мне создавать другие источники дохода. Так, например, я стала вести обучающие курсы и выступать с лекциями. Чтобы поддерживать определенный уровень жизни и продолжать заниматься творчеством, мне нужны все мои источники дохода.

Сложно ли совмещать ваши занятия? Если да, как вы с этим справляетесь?

Сложность состоит исключительно в управлении временем, которое нужно правильно распределять. Я ощущаю постоянное давление и несколько раз почти решала бросить что-то одно. Но я помню о простой истине: «Познай самого себя». У моей личности две стороны, а значит, моя творческая жизнь также должна включать оба аспекта.

Я справляюсь с давлением благодаря тому, что составляю свое расписание под двумя именами: у меня есть дни, когда я — Дж. Ф. Пенн (так написано на обложках моих романов) и занимаюсь литературным творчеством, и есть дни, когда я — Джоанна Пенн, тогда я пишу на профессиональные темы, веду обучающие курсы и выступаю с лекциями.

Когда я готовлю рабочий вариант рукописи романа, я освобождаю целый месяц, чтобы как можно глубже погрузиться в творческий процесс и ни на что не отвлекаться. В роли Джоанны Пенн я гораздо больше общаюсь с людьми. Так или иначе, для меня важны обе части моей жизни, как бы сложно ни было их совмещать.

Часто ли вы думаете о внешнем вознаграждении — деньгах, славе, профессиональном признании и возможностях? Внешние стимулы различаются для двух ваших творческих ролей?

У художников тоже есть желудок, и они тоже бывают голодны! Я — творческий предприниматель, так что деньги для меня имеют значение: мне ведь нужно оплачивать счета. Я постоянно думаю о том, как зарабатывать больше, и не разделяю творчество и бизнес. При этом я оставила хорошо оплачиваемую офисную работу, чтобы стать писателем. Определенно, деньги для меня менее важны, чем наличие смысла в том, чем я занимаюсь!

Когда я пишу художественные произведения, работает преимущественно мое подсознание, и тогда внешнее вознаграждение отходит

на второй план. Например, какое-то время назад я решила написать один из тех полицейских детективов, которые хорошо продаются в Англии. Но, когда я начала работать над текстом, жанр изменился сам собой — получился криминальный триллер с элементами мистики. Со временем я поняла, что во всех моих романах присутствует нечто сверхъестественное. Это удивительно, но тут ничего не поделаешь, хотя мистика хуже продается. Я должна оставаться верной своей музе, хотя я, конечно же, прибегаю к маркетинговым приемам, чтобы мои книги попали в руки читателей, которым они нравятся.

Кто самые важные люди в вашей творческой жизни? Какое влияние они на вас оказывают?

В основном на меня оказывают влияние книги, курсы, подкасты, поскольку я непрерывно чему-то учусь. Я не считаю, что у человека должен быть только один наставник, — напротив, мы можем научиться разным вещам у разных людей. Я прочитываю три-пять книг в неделю, как художественных, так и в жанре нон-фикшен. Когда мне попадает что-то, что я хочу использовать в дальнейшем, я делаю пометки. Я слушаю по пять подкастов в неделю и оттуда тоже черпаю что-то полезное.

В настоящий момент я слушаю подкаст Тима Феррисса об эффективности в самых разных областях и о привычках, помогающих достигнуть цели, и могу сказать, что он произвел на меня впечатление. Также я читаю и слушаю все, о чем рассказывает Питер Диамандис, — как изменится наш мир в ближайшую четверть века. Его книга «Изобилие»* — отличная стартовая точка, с которой можно начать знакомство с этим автором. Я строю долгосрочный бизнес, меня волнует будущее, и мне всегда интересно, что же случится дальше.

* Издана на русском языке: Котлер С., Диамандис П. Изобилие. Будущее будет лучше, чем вы думаете. М.: АСТ, 2018.

5. Творческое предпринимательство

Эта модель подразумевает творческий подход к развитию бизнеса: вы создаете и продаете произведения искусства, продукты и услуги тем людям, которым нравится ваша работа и которые верят в вашу миссию.

«Миссию?»

Именно. Истинного творческого предпринимателя мотивируют не только деньги: он стремится изменить мир, помочь людям, каким-то образом повлиять на их жизнь. Он может создавать произведения искусства, которые восхищают и заставляют задуматься. Он может выпускать продукт, меняющий правила игры на рынке и решающий какую-то проблему. Он может предоставлять услуги, способные преобразить жизнь, карьеру или бизнес его клиентов.

На первый взгляд эта модель напоминает первую («Прибыльное искусство»), но они не тождественны. В первой модели человек творческого труда хочет заработать денег, но его главной целью остается искусство, поэтому он может предпочитать, чтобы другие занимались финансовой стороной дела вместо него. В голове творческого предпринимателя нет столь категоричного деления на черное и белое, на искусство и бизнес: его по-своему вдохновляют предпринимательские задачи, ему нравится экспериментировать с инновационными бизнес-моделями, организационными структурами, а также с разными маркетинговыми подходами, чтобы поднять свое дело на новый уровень.

Иногда такие люди начинают свою карьеру как художники, становятся популярными и коммерчески успешными, а затем превращаются в творческих предпринимателей, когда видят в своей работе потенциал для построения бизнеса. Другие

чувствуют себя предпринимателями с самого начала: им интересно искать для себя рынки и создавать продукты и услуги, способные восхитить пользователей и решить их проблемы.

Некоторые творческие люди возражают против определения «предприниматель», так как для них оно звучит слишком официально и бездушно. Но, в конце концов, это слово происходит от слова «предпринимать», то есть что-то делать, действовать. Оно означает, что вы — человек, который действует и добивается результата.

Плюсы

Начав думать и действовать как творческий предприниматель, вы сможете найти способы заработать больше денег, потратив меньше времени и энергии. Например, создать произведение искусства, продать право на публикацию какой-то компании и регулярно получать авторские отчисления за то, что вы создали один раз. Или самостоятельно издать книгу, потратившись на услуги редактора и макет обложки, и использовать смежные права (право на перевод, на создание аудиоверсии книги, на экранизацию), чтобы получать лицензионные отчисления до конца своих дней. Или создать продукт и автоматическую систему по его продаже, чтобы он приносил вам доход, в то время как вы заняты другими вещами.

Освободившиеся время и деньги вы можете потратить по своему желанию: отдыхать и наслаждаться жизнью, финансировать другие творческие проекты, менять мир или просто тратить больше времени на собственное творчество.

Для настоящего творческого предпринимателя не существует конфликта между искусством и бизнесом, творчеством и деньгами: одно поддерживает другое, оба занятия по-своему вдохновляют.

Как и в случае с моделью «Творческий симбиоз», смена деятельности нередко служит отдыхом: если не идет работа над полотном, можно заняться анализом своей маркетинговой стратегии, а если с бизнесом не все идет гладко, работа в студии поможет выпустить пар.

Если вы придерживаетесь модели «Коммерческое творчество» и работаете как фрилансер, вы просто обязаны исследовать все возможности творческого предпринимательства. Даже если у вас нет проблем с поиском клиентов, вам постоянно будет нужен их приток. Став творческим предпринимателем, вы можете накопить активы, один раз потратить время и усилия, чтобы построить бизнес-модель, — и она станет приносить вам прибыль.

Минусы

Предпринимателем не становятся за ночь, и это занятие определено не для слабонервных. Будьте готовы к тому, что вам придется постоянно овладевать новыми навыками, каждый день принимать новый вызов, идти на риск и разбираться с последствиями, если что-то происходит не по плану.

Если вы придерживаетесь первой модели («Прибыльное искусство») и планируете перейти к модели «Творческое предпринимательство», вам предстоит довольно болезненный переход из области, где вы уже достигли определенных высот, в область, где вы окажетесь новичком. Добьетесь ли вы успеха, будет зависеть преимущественно от вашего желания и упорства: заниматься предпринимательством сложно, но не сложнее, чем заниматься искусством. Так что, если вы действительно этого захотите и будете готовы учиться на своих ошибках и принимать обратную связь, у вас все получится.

Бизнес, как и искусство, может занимать все ваше время, а потому некоторые творческие люди решают, что никакие деньги не стоят того времени, которое придется уделять бизнесу в ущерб творчеству. Они предпочитают придерживаться первой модели («Прибыльное искусство») и делегируют решение деловых вопросов проверенным консультантам. Частичная потеря контроля над своим бизнесом — это цена, которую они готовы заплатить.

В зависимости от характера вашего бизнеса может оказаться, что от вас требуется быть в центре внимания или взаимодействовать с другими людьми не вполне комфортным для вас образом. Если вы — писатель, который привык работать в одиночестве и продавать свои книги через Amazon, вас вряд ли приведет в восторг перспектива вести личные переговоры со сложными клиентами или поставщиками, чтобы отстоять выгодные для вас условия. Даже если вы успешно выступаете перед аудиторией, у вас могут возникнуть сложности при общении с недовольными клиентами или при выступлении с официальным заявлением, когда ваш бизнес подвергается критике. Если это ваш случай, у вас остается выбор: развить свои навыки коммуникации и выработать иммунитет к критике (что вполне достижимо при желании) или выбрать другую модель развития карьеры в творческой сфере.

Примеры из жизни

Я могу рассказать о двух людях, выбравших эту модель: Джеймс Чартранд, которая перешла от модели «Коммерческое творчество» к «Творческому предпринимательству», и Наташе Вескоут, которая перешла от модели «Прибыльное искусство» к «Творческому предпринимательству».

Пример 1: Джеймс Чартранд, копирайтер и предприниматель

Джеймс Чартранд — профессиональный копирайтер с десятилетним опытом работы. Она (да, она!) основала цифровое маркетинговое агентство *Men with Pens* (MenWithPens.ca) и создала уникальный курс по написанию текстов для владельцев бизнеса *Damn Fine Words* (DamnFineWords.com). Она любит синий цвет, своих детей, кроссовки Nike, катание на коньках, а слухи о том, что Джеймс немного старомодна, — это истинная правда: она все еще верит, что личное знакомство с читателями помогает укрепить отношения с ними и способствует успеху в бизнесе.

Почему вы выбрали копирайтинг и как делали свои первые шаги в этой области?

Жила-была я, и вот однажды я оказалась в крайне затруднительном положении. Незамужняя, одинокая, только что разорвавшая нездоровые отношения, оставшаяся с двумя дочками в крошечной обшарпанной квартирке. Я тратила свои сбережения, чтобы свести концы с концами, и что-то получала благодаря сомнительной подработке. Конечно, я искала приличную работу, но в нашей местности (с низким уровнем дохода и высокой безработицей) это оказалось невыполнимой задачей.

На моем кухонном столе лежало заявление на социальное пособие. Я уже заполнила его и подписала — оставалось только отнести тем людям, от решения которых теперь зависело, внесу ли я арендную плату за квартиру в следующем месяце и будет ли мне чем кормить детей. Старшая дочка сказала, что она тоже могла бы найти работу, чтобы помочь мне. Тогда ей было двенадцать. В отчаянии я начала изучать предложения в интернете, надеясь найти там что-то, чем я могу заниматься... например, писать тексты. Я ведь хорошо пишу.

Разумеется, заказов на написание текстов было более чем достаточно, а оплачивались они быстро. Сначала я получала очень мало,

но радовалась хоть какой-то работе. Весь первый месяц я трудилась не покладая рук по смешной ставке (один доллар за пятьсот слов!), а за следующие пять месяцев построила свой бизнес в области копирайтинга, который начал приносить десятки тысяч долларов. За год я собрала коллектив из тридцати копирайтеров. За три года я добились репутации эксперта в этой области.

Прошло десять лет, и теперь моя компания ежегодно приносит доход — число с пятью нулями. Она состоит из четырех подразделений (обучение, копирайтинг, дизайн сайтов и консультирование) и продолжает расти. Моя команда авторов несколько сократилась, но остались самые лучшие и надежные.

Что в написании текстов и в ведении бизнеса нравится вам больше всего?

То, что мне нравится в обоих этих занятиях больше всего, меняется по мере того, как меняюсь я сама. Десять лет назад я бы сказала, что мне нравятся уважение и внимание. Восемь лет назад я могла бы ответить, что мне нравится свобода самой составлять свое рабочее расписание или то, что я работаю с текстами. Пять лет назад я бы гордилась тем фактом, что моя компания получила официальную регистрацию в Канаде.

Сегодня я наслаждаюсь финансовым достатком. У меня красивый дом, здоровая семья, и я вполне довольна своей жизнью. Мне нравится, что, если мне на что бы то ни было нужна тысяча долларов, я могу просто заработать их. Это словно книга, в которой ты сам выбираешь приключения по желанию, только в ней описана история твоей жизни.

Но что мне действительно нравится больше, чем писать, управлять компанией, зарабатывать деньги, это когда мне говорят: «Спасибо. Ты изменила мою жизнь».

Я не мечтаю о том, чтобы изменить мир, но понимание, что я могу сделать чью-то жизнь лучше, для меня очень важно. Вполне вероятно, что какая-то местная компания переживает сложные времена

и именно моя рекомендация поможет ей преодолеть черную полосу. Возможно, мой знакомый писатель зашел в тупик, но получит от меня совет и выберется из него. Такие перемены, даже если они не очень масштабные, невероятно важны для меня, потому что они наглядны и ощутимы.

С какими клиентами вам нравится работать больше всего? Почему?

У меня вполне традиционный набор требований: мне нравятся люди, которые уважают меня, полагаются на мой профессионализм и доверяют мне выполнять работу так, как я считаю нужным. (И разумеется, не нарушают сроки оплаты.) Но люди, с которыми мне по-настоящему нравится работать, это те, кому знакома горечь поражения, те, кого общество называет аутсайдерами. Они стремятся к успеху невзирая ни на что, они отчаянно хотят победить и не до конца сами верят в себя. Это люди, для которых я действительно могу что-то сделать. После нашей совместной работы они всегда говорят: «Спасибо. Ты изменила мою жизнь». Когда такое происходит, я чувствую себя на вершине мира, потому что я помогла тому, кто нуждался в этом больше всего.

Часто ли вы думаете о внешнем вознаграждении — деньгах, славе, профессиональном признании и возможностях?

Каждый божий день. Я не могу игнорировать внешние атрибуты успеха, поскольку они влияют на то, как меня воспринимают потенциальные клиенты. Людям нужно понимать, что я руковожу успешной компаний, которая заслужила хорошую репутацию благодаря высокому качеству услуг, — именно это побуждает их обращаться ко мне.

Плюс мне самой важно, чтобы меня воспринимали как успешного профессионала с хорошей репутацией, и уж точно мне бы не хотелось выступать в образе «голодного художника»! К тому же в какой-то степени финансовый достаток влияет на творчество. Если я беспоко-

ую о том, чем буду оплачивать счета, я не могу сконцентрироваться на написании текста или генерировании идей.

Почему вы решили перейти от оказания услуг к созданию и продвижению собственного курса?

Я получала очень много писем, в которых разные люди, в том числе мои знакомые, спрашивали меня об одном: «Джеймс, где я могу научиться тому, что делаешь ты?» Мне было неприятно отвечать, что я не знаю надежного источника информации, который бы им помог.

Я читала книги, но они оказались бесполезны. Я читала блоги — тоже без толку. Я знала несколько курсов, но точно не стала бы их рекомендовать. И тогда я решила сама создать то, что было им нужно.

Должна признать, что я руководствовалась и личными мотивами. Мне нравится помогать людям, а потому всякий раз, когда кто-то просил моего совета, я садилась и писала длинное письмо. Потом приходила следующая просьба о помощи, и я вновь готовила длинный ответ.

Быть щедрым и добрым — здорово, но только не тогда, когда это мешает зарабатывать на жизнь. Я поняла, что, если создам собственный курс, это станет решением сразу нескольких проблем:

- Я могла бы делиться с людьми своими знаниями.
- Я могла бы реализовать свою внутреннюю потребность помогать другим.
- Я могла бы освободить свое время для работы над личными проектами или над проектами клиентов.
- Я могла бы получать деньги за то, что я делала бесплатно.
- Я могла бы слышать: «Спасибо. Ты изменила мою жизнь», когда мои советы помогали бы другим добиться успеха.

Звучит здорово!

Я и представить себе не могла, что мои курсы станут настолько популярными. Тогда я думала только об одном: «Что нужно знать Даррелу? Что было бы полезным для Сары?» Я старалась охватить все,

о чем меня спрашивали. Я хотела, чтобы, когда у меня в очередной раз попросят совета, я могла ответить: «Вот, возьми этот курс. Он тебе поможет!» И курс действительно помогает!

Кто самые важные люди в вашей творческой жизни? Как они на вас влияют?

Самое важное в моем бизнесе — это хорошие отношения с моими читателями. Без обратной связи мои тексты были бы не более чем словесной эквилибристикой, никак не влияющей на жизни других людей.

Без хороших отношений с читателями я блуждала бы в темноте. Что полезного я могла бы сделать для них? Как помочь? Я предпочитаю фокусироваться на чем-то реальном, осязаемом и конкретном.

Кроме того, благодаря обратной связи от читателей я слышу: «Спасибо, Джеймс, ты очень мне помогла!» — а мне это необходимо, чтобы сохранять мотивацию и продолжать делиться тем, что я знаю.

Пример 2: Наташа Вескоут, художник и предприниматель

Наташа Вескоут (wescoatfineart.com) родилась в семье художников в Мичигане. Ее картины представляют собой мистический танец цвета и движущихся миров, наполненных фантастическими персонажами и сказочными пейзажами. Широкую известность ей принесла серия работ под названием *Jeweled Trees* («Изукрашенные деревья»), которая разошлась по частным и корпоративным коллекциям по всему миру и взорвала Голливуд и художественные классы. Ее работы выставлялись в национальных галереях, на художественных ярмарках, на специальных мероприятиях по всей стране. Они появлялись на страницах профессиональных журналов, таких как *Professional Artist Magazine* и *Artist's & Graphic Designer's Market*. Она зарегистрировала право на размещение своих изображений на стенах, картах, сумках, бутылках с оливковым маслом и на упаковках других

продуктов. Также Наташа — автор детской книги *Charlotte Lively and the Not-So-Wicked Witch* («Шарлотта — веселая и не такая уж злая ведьма»).

Почему вы захотели стать художником? Что в творческом процессе нравится вам больше всего?

Я твердо решила, что хочу быть художником, в пять лет. Я всегда просила у бабушки воскресную газету, чтобы почитать комиксы, и неожиданно поняла, что моя любовь к рисованию вполне может превратиться в полноценную работу, — это разожгло мой интерес. С того момента и на протяжении всей жизни я следую за своей мечтой.

Мне нравится создавать что-то, что существует только в моей голове. Мало что сравнится с чувством, когда ты можешь показать кому-то свою идею на бумаге. Это само по себе вдохновляет. Ничто не сравнится с возможностью показать кому-то, что творится у меня в голове, без необходимости описывать это словами.

Часто ли вы думаете о внешнем вознаграждении — деньгах, славе, профессиональном признании и возможностях?

Я начала фокусироваться на этом еще в детстве. После того как я поняла, что искусство может быть работой, я начала упорно трудиться и стремиться к тому, чтобы мои произведения обладали какой-то ценностью.

Я практиковалась ежедневно. Где-то с девяти лет я отправляла свои рисунки по почте в анимационную студию *Disney*, в программу *Опры*, во все места, адреса которых мне удалось найти в *Cartoon Saturdays* (еженедельной ТВ-программе). Я участвовала во всех конкурсах, искала информацию о них на досках объявления в школе, спрашивала у учителей, искала анонсы в журналах. Если я что-то находила сама, я немедленно подавала заявку на участие. Если участвовать в конкурсе предлагал учитель, я сразу соглашалась. Я брала дополнительные уроки по рисованию, чтобы улучшить свои навыки.

Для ребенка мое поведение было не вполне обычным: я очень серьезно относилась к творчеству, хотя родители на меня нисколько не давили.

Сегодня меня больше мотивирует финансовый аспект, чем слава или профессиональное признание. Меня не волнует известность, и меня никогда не интересовало, что обо мне как о художнике думают другие или каких высот мне удастся достигнуть. Я всегда думала о том, как это поможет мне обеспечить себя. Для кого-то из художников такой подход может быть неприемлемым, но я действительно отношусь к своему творчеству как к работе, а не как к способу самовыражения. Мне очень нравится заниматься искусством, но я не могу позволить себе роскошь воспринимать его исключительно как источник удовольствия. Это мой единственный навык, которым я способна зарабатывать деньги, и я никогда даже не рассматривала другие варианты работы.

Вы очень нестандартно подходите к поиску новых рынков для своих работ: например, выставляете свои картины не только в галереях, но и в отелях, зарегистрировали право на размещение своих изображений на упаковках продуктов. Вам нравится проявлять творческий подход в предпринимательской деятельности? Чем это отличается от творческого подхода при создании произведений искусства?

Именно так. И именно такому подходу мне нравится учить других художников, у которых нет природной склонности к предпринимательству. Предпринимательство, продажи, маркетинг отношений могут быть не менее творческими процессами, чем занятия живописью.

Вплоть до двадцати одного года я страстно любила играть в компьютерные игры, так что, когда я начала свой творческий бизнес, я стала «геймифицировать» бизнес-процессы и построение карьеры. Это делало каждый мой день интересным и увлекательным, я с радостью вскакивала каждое утро с кровати, чтобы продолжить работать.

Разумеется, бизнес требует более аналитического, рационального подхода, чем искусство. Оказалось, что аналитическое мышление — одна из моих сильных сторон. Кроме того, я моментально схватываю общую картину и уже через несколько минут могу предложить оптимальную стратегию.

Предпринимательство очень напоминает искусство ведения войны. Но творчество нужно мне точно так же, как бизнес. Лишиться или одного, или другого для меня равносильно смерти.

Кто самые важные люди в вашей творческой жизни? Какое влияние они на вас оказывают?

К сожалению, у меня таких людей нет, так как на протяжении последних двенадцати лет я работала исключительно на себя. Временами это наводит тоску. Мне нужно, чтобы меня окружало много людей, так как раньше я довольно долго работала в министерстве и не испытывала недостатка в общении. Мне нравится сотрудничать с другими, а также выступать в качестве наставника. Подобное взаимодействие важно для каждого человека, и дело тут не только в поддержке, которую ты получаешь от других, но и в способности смотреть на вещи с разных точек зрения, а также расти как художник, предприниматель и просто человек. Невозможно постоянно работать в одиночестве. Я работала вместе с другими людьми над своими маркетинговыми проектами и на мероприятиях, посвященных живописи, и это был потрясающий опыт. Он помог мне шире взглянуть на вещи и осознать свой потенциал.

Смешанные модели

Как вы, вероятно, заметили, разные модели развития карьеры в творческих областях иногда пересекаются. Так же, как какая-нибудь компания использует несколько бизнес-моделей для разных продуктовых линеек и услуг, вы можете

использовать две модели или более на разных этапах своей карьеры или даже применять их одновременно.

В моем случае написание стихов и бизнес-консультирование представляют собой «Творческий симбиоз». Поэзией я занимаюсь, потому что мне это нравится; кроме того, она позволяет мне лучше понимать те проблемы, с которыми сталкиваются мои клиенты. Бизнес-консультирование — работа по-своему увлекательная, она обеспечивает меня и дает мне возможность заниматься поэзией.

Бизнес-консультирование, мои книги для людей творческого труда (подобные этой) и обучающие программы также можно рассматривать как разновидности «Коммерческого творчества». Помимо этого я занимаюсь «Творческим предпринимательством»: за многие годы я экспериментировал с разными способами организации работы, бизнес-моделями, продуктами и услугами, форматами — онлайн и офлайн, цифровым и физическим, индивидуальным и групповым, чтобы найти оптимальный баланс для себя и принести максимальную пользу своим читателям, подписчикам и клиентам.

Точно так же некоторые из моих практических примеров относятся более чем к одной категории. Каждого из героев этих примеров в определенной степени можно назвать творческим предпринимателем.

Считайте четыре основных типа мотивации базовыми цветами своей мотивационной палитры — смешивайте их в разных сочетаниях, чтобы создать собственную вертушку творческой мотивации. Пять моделей развития карьеры служат иллюстрациями для некоторых возможных комбинаций. Создать собственную мотивационную вертушку, раскрасить ее и заставить вращаться — сложный процесс, в котором

приходится действовать методом проб и ошибок. Иногда вы будете выбиваться из сил, чтобы заставить вертушку хотя бы дрогнуть. Но эти усилия окупаются сторицей в те дни, когда в дело одновременно вступают вдохновение, честолюбие, желания и помощь окружения, — в дни, когда вертушка вращается без усилий, подхваченная ветром.



Следующие шаги

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

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



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

