

Хью Маклеод

www.gapingvoid.com



Как быть КРЕАТИВНЫМ

Перевод с английского:

Евгения Фурсова

Специально для eTerra24

www.eTerra24.ru

Вы хотите стать более креативным в искусстве, бизнесе, в чём угодно? Вот несколько советов, которые помогали мне годами:

1. Игнорируйте всех.	4
2. Идея не должна быть значительной. Она всего лишь должна быть вашей.	5
3. Вкладывайте время.	6
4. Если ваш бизнес-план зависит от «озарения», скорее всего он провалится.	8
5. Вы ответственны за свой опыт.	9
6. Каждый рождается креативным; каждый получает коробку цветных карандашей в детском саду.	10
7. Сохраните свою дневную работу.	11
8. Компании, подавляющие креативность, больше не могут соревноваться с теми, которые её поддерживают.	12
9. У каждого есть свой Эверест, на который ему предназначено взойти.	13
10. Чем талантливее человек, тем меньше он нуждается в опоре.	14
11. Не пытайтесь выделиться из толпы; избегайте толпы в принципе.	16
12. Если вы принимаете боль, она не причинит вам вреда.	17
13. Никогда не сравнивайте свое внутреннее с чьим-либо внешним.	18
14. Умирать молодым – новый взгляд.	20
15. Самая важная вещь, которую креативный человек должен научиться делать профессионально – это проводить разделительную линию между тем, что он хочет делать и чего не хочет.	21
16. Мир меняется.	23
17. Награды можно купить, вдохновение нельзя.	24
18. Избегайте «любителей водоохладителя».	25
19. Пойте своим голосом.	27
20. Неправильный выбор средства выражения себя.	28
21. Продавать не так просто как кажется.	30
22. Никто не обращает внимания. Делай это для себя.	31
23. Беспокоиться о противостоянии «коммерческого и художественного» - пустая трата времени.	32
24. Не беспокойтесь о поиске вдохновения. В конце концов, оно придет.	33
25. Найдите свою фишку.	34
26. Пишите от души.	35
27. Лучший способ получить одобрение – не нуждаться в нём.	36
28. Власть никогда не дается. Её надо брать.	37



Как быть креативным

Хью Маклеод

Переведено с английского специально для

www.eTerra24.ru

29. Какой бы выбор вы ни сделали, противник в итоге возьмет своё.	38
30. Самое тяжелое в креативности – это привыкать к ней.	39
31. Оставайтесь экономными.	40
32. Позвольте своей работе расти вместе с вами.	41
33. Быть бедным плохо.	42
34. Остерегайтесь превращать хобби в работу.	43
35. Наслаждайтесь неизвестностью, пока она есть перед вами.	44
36. Ведите блоги.	45

1. Игнорируйте всех.

Чем оригинальнее ваша идея, тем меньше хороших советов смогут дать вам другие люди. Например, когда я занялся визитными карточками с карикатурами на обратной стороне, люди сочли меня за сумасшедшего. Почему бы мне было не заняться чем-то более приемлемым для рынка, например, поздравительными открытками?

Вы не можете знать, насколько хороша ваша идея в тот момент, когда она появляется. Но и никто другой не может. Все, на что вы можете надеяться – это ваши чувства. А доверять своим чувствам не так легко, как считают оптимисты. Поэтому чувства нас и пугают.

Советы близких друзей вам тоже не помогут. Не то чтобы они специально были бесполезными, просто они знают ваш мир в миллион раз меньше чем вы, как бы они не старались и как бы хорошо вы не пытались объяснить.

К тому же, серьезная идея изменит вас. Дружья могут любить вас, но не хотеть этих перемен. Если вы поменяетесь, отношения с ними тоже претерпят изменения. Их устраивает существующее положение вещей – они любят вас таким, какой вы есть, а не таким, каким вы можете стать.

Итак, у них нет желания видеть перемены в вас и они будут против всего, что способствует этим переменам. Это часть человеческой натуры. И вы поступили бы точно так же на их месте.

С коллегами по бизнесу дело обстоит еще хуже. Они привыкли сотрудничать с вами определенным образом и иметь контроль над этими отношениями. Все что их интересует – собственное процветание. Конечно, они не против того, чтобы и у вас дела шли хорошо, но это никогда не будет для них самым важным.

Если идея так хороша, что меняет взаимоотношения с людьми настолько, что вы нуждаетесь в них меньше, о господи, РЫНОК нуждается в них меньше, они будут ей противодействовать всеми возможными способами.

Опять же, человеческая натура.

ХОРОШИЕ ИДЕИ ИЗМЕНЯЮТ БАЛАНС СИЛ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ, ИМЕННО ПОЭТОМУ ОНИ И СТАЛКИВАЮТСЯ С СОПРОТИВЛЕНИЕМ.

Хорошая идея – тяжелая ноша. Вот почему они посещают немногих – отнюдь не все могут с ними справиться.

2. Идея не должна быть значительной. Она всего лишь должна быть вашей.

Та независимость, которую порождает собственная задумка, вдохновит намного больше людей, чем фактическое содержание.

Все мы тратим много времени на восхищение людьми, которых даже не знаем. СМИ рассказывают нам о ком-то, имеющем большую компанию, значимый продукт, популярный фильм, бестселлер и т.д.

Но еще больше времени мы тратим на безуспешные попытки сравняться с ними. Создать свои компании, продукты, проекты фильмов, книги и прочее.

Я ничуть не лучше других. Годами отчаянно пытался добиться чего-то, выходящего за пределы посредственности, то в бизнесе, то в искусстве и т.д.

Однажды вечером, после очередной неудачной попытки, я сдался. Сидя в баре с ощущением усталости от работы и жизни в целом, я начал от нечего делать рисовать на оборотной стороне визитки. Я делал это просто потому, что она была под рукой и это меня каким-то образом развлекало.

Конечно, это была глупость, никак не связанная с коммерцией, не имеющая никаких путей реализации, это была абсолютная потеря времени. Но, как оказалось позже, именно эта бесполезность и привела к результату. Потому что это была прямая противоположность тем «большим планам», которые я и мои сверстники привыкли строить. Я освободился от этих мыслей, и это было ново.

Освободился от обязательств сделать что-то впечатляющее.

Освободился от коммерческого взгляда на идею.

Освободился и смог заняться тем, что принадлежит только мне и никому другому.

Освободился, чтобы почувствовать независимость, почувствовать абсолютную свободу.

И конечно тогда, и только тогда мир начал обращать на меня внимание.

Та независимость, которую дает вам собственная идея вдохновит намного больше людей, чем любое фактическое содержание. Ваша независимость вдохновит других людей на поиски их собственной, их чувства свободы и возможностей, и тем самым придаст делу намного больше силы, чем любые объективные его достоинства.

Идея не должна быть значимой. Она всего лишь должна быть вашей собственной. Чем больше вашего личного в идее, тем больше шансов у вас сделать что-то на самом деле удивительное.

Чем удивительнее, тем больше людей заинтересуются вашей идеей. Чем больше людей, тем быстрее разрастется ваш снежный ком.

Это то, чему меня научило рисование на визитках.

3. Вкладывайте время.

Стоящее дело можно делать вечно. 90% того, что отличает успешных людей от неудачников – время, усилия и стойкость.

Меня много раз спрашивали: «Ваш бизнес с визитками очень прост. Вы не боитесь, что кто-нибудь его скопирует?»

Типичный ответ: Только если они смогут вложить в это больше себя, чем это делаю я, и стать лучше меня.

Очень важным является простой факт, что я годами рисую их и уже нарисовал тысячи. И провел за этим десятки тысяч часов.

Так что если кто-то хочет скопировать мою идею – вперед. Если кто-то хочет обогнать меня – вперед. Перед вами дистанция длиной в годы. И в отличие от меня, вы будете делать не это ради удовольствия, а из соображений выгоды. Так что времени вам потребуется еще больше. И процесс будет куда менее приятным. Удачи!

Если кто-то в вашем бизнесе успешнее вас, значит, он работает больше, чем вы. Конечно, может быть, он более талантлив, лучше налаживает связи, но для меня это не аргумент. Со временем такие преимущества имеют все меньше и меньше значения. Вот почему в мире так много талантливых, умелых, провалившихся посредственностей.

То есть, успех предполагает, что перед вами в любом случае долгая дорога. Как лучше её пройти?

Я не устаю повторять, **не бросайте свою дневную работу**. Я не делал этого. Я каждый день работаю в офисе, как и большинство людей. Я проделываю достаточно долгий путь до работы на поезде, как раз в это время я и занимаюсь рисованием. Когда я был моложе, большинство рисунков я делал сидя в баре, но сейчас это уже не актуально.

Дело вот в чем: час или два в поезде для меня вполне удобны. То, что у меня есть работа позволяет не чувствовать давления сделать что-то в угоду рынку. Вместо этого, я делаю то, что хочу. И делаю это для собственного удовлетворения, что только способствует работе. Это также помогает спокойно относиться к моде, меняющейся изо дня в день и не ломать голову над новыми идеями, будучи движимым потребностью в деньгах.

Дневная работа, которая мне нравится, дает интересную и продуктивную занятость в коллективе, заставляет выходить из дома в течение дня. Если бы я был профессиональным художником, то целыми днями сидел бы за своим столом, в молчании и уединении, прерываемом только частыми походами в бар. Нет уж, спасибо.

Проще говоря, такой метод дает больше творческой свободы, что важно.

Стойкость также крайне важна. И она возможна только при хорошей организации. Люди думают, что все, что от них требуется – это выдержать безумный, сильный, свободный от работы креативный взрыв – и все их мечты реализуются. Они не правы, до глупости неправы.

Когда ты что-то делаешь по-настоящему хорошо, как в фигурном катании, всем должно казаться, что это легко. Но это не бывает легко. Никогда. Это то, о чем глупые люди предпочитают забывать.

Если бы я только начал писать, скажем, роман или киносценарий, или задумал организовать программистскую компанию, я бы не стал бросать свою работу, чтобы осуществить этот грандиозный, драматический и героический план.

Я бы сделал намного проще: Я бы нашел тот час или два в день, которые я посвящаю себе и никому более, и проводил бы это время продуктивно. Вкладывайте свое время, делайте это в течение достаточно долгого периода времени и магические, изменяющие жизнь события начнут происходить. Само собой, это означает, что меньше времени будет на телевизор, интернет-серфинг, прогулки и т.д.

Но кого это волнует?

4. Если ваш бизнес-план зависит от «озарения», скорее всего он провалится.

Никто внезапно ничего не открывает. Всё делается медленно и с большим трудом.

Мне предложили солидное дело в издательстве год назад. Я его отклонил после того, как они мне выслали контракт и я его просмотрел. Хмммм...

Перезвонил в компанию и попросил разъяснений по некоторым пунктам контракта. И больше ничего от них не слышал. На этом дело и закончилось.

Это была очень уважаемая компания. Вы, возможно, даже слышали о ней.

Они просто решили, что я, должно быть, как и все остальные люди, к кому они обращаются – голодный и доведенный до отчаяния, жду не дожусь подписать что угодно.

Они хотели обладать мной, вне зависимости от того, насколько хорошо работают сами.

Это частое явление среди больших издательств. Они хотят, чтобы ты выкладывался на 110%, но не обещают того же со своей стороны взамен. Для них, художник – лишь одна макаронина в кастрюле.

Их модель бизнеса образно – бросить эти макароны на стену и посмотреть, какие из них прилипнут к ней. Те, что упадут на пол, будут забыты тут же.

Издатели всего лишь посредники. Вот и все. Если бы художники вспоминали об этом почаще, они бы избежали многих разочарований.

В любом случае, однажды я могу стать «продуктом». Книги, футболки и что угодно. На этом можно сделать много денег, если правильно подойти. Но я не боюсь и отказаться, если вижу, что человек играет в странные игры. Я уже занял свою нишу. И это не учитывая другой карьеры, с которой тоже всё в порядке.

Я думаю, начать продавать свою идею рано или поздно неизбежно.

5. Вы ответственны за свой опыт.

Никто не скажет вам, насколько хорошо, значимо и ценно то, что вы делаете. Чем дальше вы продвигаетесь, тем более одинок ваш путь.

Каждый творческий человек ищет «значимой идеи», той, что поможет ему вырваться из мрачных глубин неизвестности к высотам сияющего света.

Ту, что обеспечит любовь с первого взгляда с духом времени.

Ту, что приведет его в нужные места, метафорически и не только.

И вполне понятно, что вы задаетесь вопросом, когда к вам приходит эта самая идея, после долгих лет труда, борьбы и сомнений, как же вы узнаете, та ли это единственная или нет?

Ответ: никак.

Не будет славного возвышения или реального триумфа.

Такого не происходит.

Все, что вы получите – это ворчливый голос внутри вас, говорящий: «Это глупость. Это идиотизм. Просто потеря времени. Но я сделаю это в любом случае»

И вы беретесь за дело.

Второсортным идеям более свойственно сияние славы. Это позволяет им выживать дольше.

6. Каждый рождается креативным; каждый получает коробку цветных карандашей в детском саду.

Когда же вы достигаете подросткового возраста, карандаши сменяются на учебники математики и прочее. И когда спустя годы вас посещает творческое вдохновение, тихий голос говорит вам: «Я хочу свои карандаши обратно»

Так, у вас появилось желание сделать что-то. Сочинить киносценарий, начать рисовать, написать книгу, сделать бизнес на своем рецепте печенья, что угодно. Вы не знаете, откуда пришло это желание, просто постучалось в ваши двери, без приглашения. До этого вы были счастливы, имея нормальную работу и будучи обычным человеком...

До этого момента.

Вы не знаете, получится или нет, но думаете, что может. Идея пугает вас. Проблема в том, что даже если у вас получится, вы не знаете ничего об этом бизнесе. Вы не знакомы ни с одним издателем или агентом и подобными людьми. Может у вас есть друг, чей родственник в Калифорнии занимается этими делами, но с другом вы последний раз виделись пару лет назад...

Кроме того, вдруг вы напишете книгу и не сможете найти издателя? Сочините сценарий, но не найдете продюсера? Или он окажется мошенником? Вы отдали этому делу всю свою душу и жизнь, и вы будете чувствовать себя проклятым, если не получите достойного вознаграждения в конце этого пути по радуге...

Хех. Это не тот тихий голос, который просит назад свои карандаши. Это уже ваш взрослый голос, скучный и утомительный, старающийся заставить ваше творческое начало замолчать.

Тот тихий голосок не хочет, чтобы вы что-то продавали. Он хочет, чтобы вы что-нибудь создали. Это большая разница. Для него не имеют значения издатели и голливудские продюсеры.

Идите вперед и делайте что-нибудь. Что-нибудь по-настоящему особенное, такое, что реально впечатлит тех, кто это увидит.

Если вы попытаетесь сделать что-то, удовлетворяющее вашим гипотетическим представлениям о требованиях рынка, вы потерпите неудачу. Если же создадите что-то особенное и сильное, честное и настоящее – добьетесь успеха.

Творческое начало не проявляло себя, потому что решило, что вам больше нужны деньги или общение с кинозвездами. Оно вернулось, потому что почувствовало вашу потребность в нем, что есть слова, которые вы еще не сказали, свет, который не зажгли, потребности, которые требуют реализации. Сейчас.

Вам надо прислушаться к этому голоску, иначе он снова исчезнет...и заберет с собой ваши потенциалы.

Это всего лишь карандаши. Вы не боялись их в детском саду, почему же боитесь сейчас?

7. Сохраните свою дневную работу.

Я говорю это не из тех соображений, что ваша идея может потерпеть неудачу. Я говорю это потому, что внезапный уход с работы в момент взлета творческих начинаний всегда, всегда приводит к конфликту с тем, что я называю «Теория души и потребности».

ТЕОРИЯ ДУШИ И ПОТРЕБНОСТИ: «У креативного человека, как правило, два вида работы: Одна привлекательная, творческая. Вторая – для оплаты счетов. Иногда одна работа покрывает оба требования, но это случается нечасто. Эта двойственность всегда будет играть важную роль, её вряд ли удастся преодолеть».

Хороший пример – Фил, мой друг, фотограф в Нью-Йорке. Он делает совершенно безумные вещи для альтернативных журналов – они не платят ничего, но это возможность сделать портфолио. Затем он идет и снимает несколько каталогов. Ничего особо впечатляющего – но это для оплаты счетов.

Еще один пример – Мартин Эмис. Он пишет «серьезные» романы, но чтобы увеличить свой доход – время от времени пишет статьи в лондонских изданиях (авторские гонорары бывают достаточно жалкими, даже за такие бестселлеры как книги Эмиса).

Или актеры. Джон Траволта снимается в суперпопулярном «Криминальном чтиве» (для души), а на следующий год - в бессмысленном шпионском триллере (потребность).

Также художники. Один месяц они рисуют картины в синих тонах, потому что этот цвет в моде среди коллекционеров в этом сезоне (потребность), а весь следующий – в красных, потому что они в тайне презирают синий и любят красный (для души).

Компьютерщики. Всю неделю пишут коды для безликих корпораций (потребность), а по вечерам и выходным пишут безумные, сверхъестественные игры, чтобы развлечь своих друзей (для души).

Это балансирование помогает обеспечить себе достойную жизнь и поддерживать творческую независимость.

Я думаю о молодой писательнице, которая вынуждена ждать гонораров, чтобы оплатить счета, вместо того, чтобы печататься в модных и популярных журналах...она мечтает о дне, когда её жизнь не будет разделена настолько резко.

Хм, со временем это может перестать быть резким, но разделение никуда не денется.

«Эта двойственность всегда будет играть важную роль, её вряд ли удастся преодолеть».

Как только вы примете это, на самом деле примете, ваша карьера пойдет в гору. Я не знаю, почему это происходит. Люди, не желающие разделять свою жизнь таким образом продолжают ждать того единственного дня, когда они бросят свою надоевшую работу и сразу же станут авторами самых популярных бестселлеров... они этого никогда не дождутся.

Это и называется «Теорией души и потребности». Держите её под рукой.

8. Компании, подавляющие креативность, больше не могут соревноваться с теми, которые её поддерживают.

Вы не сможете заставить подчиненного стать гением.

С тех пор как современный, наукоориентированный вид корпорации был изобретен в начале 20 века, креативностью жертвовали ради продвижения интересов «командного игрока».

Вполне понятно. Этот вариант приносил больше денег, именно поэтому и был избран.

Однако тут есть проблема. Командные игроки не способны создавать что-то сами. Они не автономны и могут существовать только в команде.

Поэтому компании состоят из неавтономных мыслителей.

«Я не знаю, а что думаете вы?»

«Я не знаю, а что думаете вы?»

«Я не знаю, а что думаете вы?»

«Я не знаю, а что думаете вы?»

«Я не знаю, а что думаете вы?»

«Я не знаю, а что думаете вы?»

И так далее.

Создание экономически жизнеспособной организации, где недостаток оригинальной идеи щедро вознаграждается, создает благоприятную среду для паразитов. Как раз это и происходит. В настоящее время в западном мире работают миллионы людей-паразитов, весь творческий потенциал которых сосредоточен в презентациях в Powerpoint и наслаждении чужой креативностью.

Что происходит с экологией, когда количество паразитов достигает критической массы?

Экология погибает.

Если вы креативны, если можете мыслить независимо, можете дать выход своему вдохновению, преодолеть страх совершить ошибку, значит компания нуждается в вас сейчас как никогда. И она больше не может притворяться, что это не важно.

Так что стряхните пыль со своего рога и начинайте в него трубить. Прямо сейчас.

Однако если вы не совсем креативны, тогда у вас будут серьезные проблемы. Вряд ли найдутся новые слова или «новая парадигма», которая сможет вам помочь. Вам наверно не рассказывали об этом в школе бизнеса, но... людям нравится наблюдать, как погибают динозавры.

9. У каждого есть свой Эверест, на который ему предназначено взойти.

Вы можете никогда не достичь вершины, но за это вас простят. Но если вы не сделаете ни одной серьезной попытки забраться выше снеговой границы, тогда на смертном одре не будете чувствовать ничего, кроме пустоты.

Метафорический Эверест не относится только к «искусству». Для некоторых это, конечно, может быть роман или картина. Но искусство это лишь одна из тропинок к вершине, одна из многих. Для других эта тропинка может быть чем-то более прозаичным. Заработать миллион долларов, вырастить детей, получить лицензию и открыть по ней самое большое число закусочных в своем регионе, построить огромную модель самолета, у этого списка нет конца.

В любом случае, давайте сейчас поговорим о вас. Ваша гора. Ваш собственный Эверест. И только он.

Скажем, вы никогда на него не подниметесь. Это проблема для вас? Вы ведь можете сказать себе: «Ничего страшного, я на самом деле никогда этого и не хотел» и начать вместо этого коллекционировать марки?

Вы можете сказать так, но я вам не поверю. Это не НОРМАЛЬНО, так и не попытаться взойти. И я думаю, вы согласитесь. Иначе вы бы не дочитали до этих строк.

Значит, вы попробуете все же взойти на эту гору. Делайте это.

Мой совет? Вам он не нужен. На самом деле. Самое лучшее, что я могу посоветовать, это:

«Признай, что твой собственный Эверест существует. Это уже полдела».

И вы уже это сделали. Иначе, опять же, вы бы не дошли до этой страницы.

Двигайтесь дальше.

10. Чем талантливее человек, тем меньше он нуждается в опоре.

Человек, написавший шедевр на обороте меню вряд ли меня удивит. Чему я сильно удивлюсь, так это человеку, написавшему шедевр серебряной чернильной ручкой Cartier на антикварном письменном столике где-нибудь в Сохо.

Авраам Линкольн написал Геттисбергскую речь на листе обычной бумаги, взятом у друга, в доме которого он остановился.

Джеймс Джойс писал обычным карандашом в блокноте. Кто-то другой печатал текст и то, значительно позднее.

Ван Гог редко использовал больше, чем шесть красок на палитре.

Я рисовал на обороте маленьких визитных карточек. Что угодно.

Нет никакой взаимосвязи между креативностью и оборудованием. НИКАКОЙ.

Как только художник погружается в свое дело, становится более успешным, количество необходимых инструментов начинает уменьшаться. Он точно знает, что ему необходимо. Тратить энергию мыслей на материалы – потеря времени. У него есть миссия, есть дедлайн. Богатый клиент торопит. Последнее, чем ему стоит заняться – потратить три недели на изучение работы инструмента, который ему и не пригодится.

Интересный инструмент – также хорошая опора для второсортных специалистов.

Вот почему так много второсортных арт директоров с современными компьютерами от Макинтош.

Вот почему так много посредственных писателей с современными ноутбуками.

Вот почему так много бездарных фотографов с современными камерами.

Вот почему так много невзрачных художников с дорогими студиями в модных районах.

Все они прячутся за этими опорами.

Опоры не помогают, скорее наоборот. Чем серьезнее опора, тем сильнее ты полагаешься на неё психологически, и она становится частью твоего пути.

Это отражается и на бизнесе.

Вот почему так много непроцветающих контор в красивых офисах.

Вот почему так много проваливающихся бизнесменов, которые тратят состояния на дорогие костюмы и членство в престижных яхт-клубах.

Снова и снова опоры.

Успешные люди, как в искусстве, так и в других сферах, избавляются от опор. Они могут отлично справляться и без них. Что даже более важно, один раз отказавшись, они быстро учатся избавляться от них навсегда.

Хорошее управление опорами – один из главных талантов, которые вообще могут быть. Если у вас он есть, я вам завидую. Если нет, я вам сочувствую.



Как быть креативным

Хью Маклеод

Переведено с английского специально для

www.eTerra24.ru

Конечно, никто не совершенен. У каждого из нас есть свои опоры. Нам кажется, что они необходимы. Вы никогда не сможете абсолютно освободиться от них. Не смогу этого и я.

Все, что мы можем сделать, это не переставать задаваться вопросом: «Опора ли это?» по поводу каждого аспекта нашего бизнеса, нашей профессии, наших целей в жизни, и исходить из этого. Чем больше мы спрашиваем, тем лучше у нас получается выявлять опоры, тем быстрее они исчезают.

Спрашивайте. Не переставайте спрашивать. А затем переспрашивайте. Перестанете спрашивать – погибнете.

11. Не пытайтесь выделиться из толпы; избегайте толпы в принципе.

Ваш план по тому, как увести свою работу в сторону от всего этого, должен быть так же оригинален, как и сама работа, а может быть и более. Ваша работа должна создать абсолютно новый рынок. Нет смысла пытаться сделать то же самое, что и 250000 других молодых надеющихся и ожидающих чуда людей. Все существующие модели бизнеса ошибочны. Найдите новую.

Я видел такие ситуации много раз. Назовем нашего героя Тед. Молодой человек в большом городе, только сошедший с поезда, стремящийся стать кем-то знаменитым: художником, писателем, музыкантом, режиссером, кем угодно. Он полон желаний, вдохновения, идей. И вы встречаете Теда десять лет спустя – он все также работает в баре ресторана. Он уже не молод, но ни на шаг не приблизился к своей мечте.

Его голос все такой же вызывающий, как и был, но в его словах появилась пустота, которой не было раньше.

Тед, возможно, решил идти по проторенной дорожке. Написать роман, стать известным, опубликовать бестселлер, продать права на съемку фильма, отойти от дел богатым лет через 5. Ну, или что-то в этом духе.

И не проблема, что есть около трех миллионов других писателей/актеров/музыкантов/художников с тем же самым планом. Но, конечно же, Тед особенный. И он заработает нереальное состояние. Само собой. Это он не перестает рассказывать, в то время как наполняет ваши бокалы.

Ваш план такого же рода? Если да, то я буду озадачен.

Когда я занялся карикатурами на визитках - мне повезло; в то время у меня была достаточно высокооплачиваемая работа в Нью-Йорке, которая мне нравилась. Идея бросить её, чтобы пополнить ряды богемы никогда меня не посещала. Покинуть Манхэттен ради Бруклина? Нет, спасибо. Я делал это просто для развлечения по вечерам, чтобы чем-то занять время в баре в ожидании очередной встречи или что-то вроде.

Моими действиями не управляли ни коммерческие цели, ни более значимые планы. Если я хотел рисовать на обороте визитки «неправильным» образом, я мог. Хотел использовать ненормативные слова – пожалуйста. Если я хотел отойти от стандартов и рисовать абстракции – никто не был против. Не было никого, кому надо было угождать. И что еще лучше, не надо было придерживаться образа жизни свободного художника.

Это давало мне большую свободу. Эта свобода возвратилась с лихвой позже.

Подумайте, сколько свободы дает вам выбранный путь. Только отнеситесь к этому вопросу серьезно.

Свобода – как раз то, что приведет вас к желаемому. Слепая судьба – всего лишь глупый, тщеславный миф, способный только мешать вам.

Ваш план уникален? Никто другой этим не занимается? Тогда я буду восхищен. Быть может, немного испуган, но все же восхищен.

12. Если вы принимаете боль, она не причинит вам вреда.

Боль от необходимых жертв всегда ранит сильнее, чем вы ожидали. Я знаю. Говорят, что заниматься чем-то на самом деле креативным – одна из самых изумительных вещей, какую только можно представить в этой или иной жизни. Если вы можете с этим справиться, это стоит того. Если вы не бросите заниматься этим, вы узнаете много невероятных, магических, важных вещей. Что доставляет БОЛЬШЕ боли, чем любая неудача – это понимать, что у вас БЫЛА возможность, но вы ею не воспользовались.

Честно говоря, я считаю, что лучше делать что-то, даже будучи убежденным, что вы НЕ будете вознаграждены за это, что вы НЕ получите признания, которого заслуживаете, что это НЕ окупит вложенные время и усилия.

Очевидное преимущество такого подхода, конечно в том, что если что-нибудь хорошее из этого выйдет, это принесет дополнительную радость.

Второе, более тонкое, но значимое преимущество: отбросив все надежды на словесные и социальные улучшения с помощью акта творения, вам остается ответить лишь на один вопрос:

Воплотите ли вы в жизнь эту чертову вещь или нет?

И когда вы сможете честно ответить себе на этот вопрос, все остальное окажется легким.

13. Никогда не сравнивайте свое внутреннее с чьим-либо внешним.

Чем больше вы практикуетесь в своем деле, тем меньше путаете словесные и духовные вознаграждения, и наоборот. Даже если ваш путь так и не привел к большим деньгам или далее, к великолепной карьере, он все равно стоит МНОГОГО.

Когда мне было 16 или 17 в Эдинбурге я был едва знаком с человеком, который владел магазинчиком под названием «Пепел» на улице Святого Стефана. Он занимался восстановлением старинных каминов.

Его образ действия был очень прост. Он покупал настоящие георгианские или викторианские камины в старых, полуразрушенных домах за копейки, затем подвергал их заботливому, но целесообразному преображению в мастерской и продавал яппи с большой прибылью.

Тогда мне было жутко интересно, как люди зарабатывают на жизнь (Впрочем, интересно до сих пор). Так, однажды, сидя на его крыльце, я разговорился об этом с продавцом каминов.

Он рассказал мне о самых приятных вещах в его торговле – поиск каминов в старых домах, работа по реставрации, отношения с клиентами, ну и, конечно же, прибыль.

Он чувствовал гордость за свою работу. По тому, как он описывал её, было видно, что он любит свое дело и ему нравится жить достойно. Шотландия тогда переживала тяжелые времена; высокий уровень безработицы, деньги заработать было тяжело; думаю, для стареющего хиппи все могло быть и того хуже.

Я думаю, очень мало детей говорят: «О, когда я вырасту, я буду заниматься каминами!». Это не самая обычная торговля в мире. Я спросил, как он к этому пришел.

«Я занимался антиквариатом, - сказал он, - Люди, которые спускают столько денег на старинные вещи, могут потратить их и на реставрацию своих домов. Я получил намек на возможность просто общаясь с покупателями в антикварном магазине. К тому же, в Эдинбурге слишком много торговцев антиквариатом, и я стал думать о более простом пути заработка»

И как все лучшие дела в этой жизни, оно просто взяло и случилось.

«Некоторые камины по-настоящему прекрасны, - сказал я, - должно быть, сложно расставаться с ними».

«Нет, - сказал он (и эту часть разговора я помню лучше всего), - они мне, конечно, нравятся, но они занимают столько места, такие большие и громоздкие, что я чувствую облегчение, продавая их. Я хочу продать их как можно быстрее и получить наличные. Продавать их мне легко. По-другому было с антиквариатом, там многие вещи мне нравились на самом деле, я даже завышал на них цену, чтобы они подольше не покидали магазин.

Будучи молодым и идеалистом, я сказал ему, что это грустно. Зачем выбирать «обычный продукт» (например, камины) если вместо этого можно зарабатывать на жизнь, занимаясь тем, чем на самом деле интересуешься (например, антиквариат)? Не является ли последнее более предпочтительным?

«Первое правило бизнеса, - сказал он, посмеиваясь, - никогда не продавать то, что любишь. Иначе можно продавать и своих детей».

15 лет спустя я сижу в баре в Нью-Йорке. Какой-то приятель моего друга рассматривает мои рисунки. Спрашивает, публикуюсь ли я. Я говорю ему, что нет. Говорю ему, что это хобби и рассказываю о своей работе в рекламе.

«Парень, какого черта ты занимаешься рекламой? – говорит он, показывая на мое портфолио, – Ты должен заниматься этим. Галереи и все такое».

«Реклама это как каминь», – говорю я, смотря в стакан.

«Что?»

«Не бери в голову»

14. Умирать молодым – новый взгляд.

Я видел многих молодых людей, годами придерживающихся идеи: «Я должен принимать наркотики и пить алкоголь, чтобы развиваться как художник». Выбор, который не был ни умным, ни оригинальным, ни эффективным, ни здоровым и уж точно не заканчивался хорошо.

Знакомая история: ребенок читает о **Чарли Паркере** или **Джимми Хендриксе** или **Чарльзе Буковски** и решает, что их судьба дает ему разрешение и свободу провести следующие десять-двадцать лет, утопая в своем метафорическом бреде.

Конечно, чем старше ты становишься, чем больше катастрофического видишь в этой глупости. Все больше времени, опустошающего их жизни. Они выглядят все более жалостно. И все менее и менее примечательные работы они демонстрируют, рассказывая об «ошеломительных ощущениях» и «особых проникновениях в суть»

Чем умнее и талантливее художник, тем менее вероятно, что он выберет этот путь. Конечно, он может поддаться соблазну, пока молод и глуп, но перешагнет это намного быстрее других.

Но парень думает, что все дело в таланте, «потенциале». Он недооценивает роль **времени, дисциплины и стойкости**. Конечно, есть исключения, как например Буковски. Именно поэтому мы любим его истории, пока молоды. Потому что это исключительные истории. И каждый молодой человек с гитарой, ручкой, кистью или идеей нового бизнеса хочет быть исключительным. Каждый из них недооценивает конкуренцию и переоценивает свои шансы. И каждый верит, что можно добиться всего, не прилагая реальных усилий.

Так что бары западного Голливуда всегда полны людей, выбрасывающих свои жизни в тщетной надежде найти самый короткий путь к успеху. Многие из них уже совсем не молоды, и все их большие планы давно смыты водкой с тоником.

Тем временем, конкуренция идет между теми, кто сидит дома и работает.

15. Самая важная вещь, которую креативный человек должен научиться делать профессионально – это проводить разделительную линию между тем, что он хочет делать и чего не хочет.

В искусстве происходит момент, когда другие люди начинают за него платить. Чем больше вам нужны деньги, тем больше люди будут говорить, что вам делать. Тем меньше контроля будет у вас. Тем больше гадостей вам придется проглотить. Тем меньше радости это будет приносить. Помните это и планируйте соответственно.

Недавно я слышал, как **Крис Вэар**, один из ведущих, признанных критиками карикатуристов, описывает свою профессию как не приносящую удовлетворения.

Когда человек, взобравшийся на вершину, к которой ты стремишься, описывает вид сверху как не приносящий удовлетворения, это вызывает странные мысли. Хех.

Я знал Криса в колледже, в университете Техаса. Позже, в ранние девяностые, он зависал в **Викер Парке** в Чикаго, в том известном претенциозном районе, и вместе с тем получал мастерские степени в школе при институте искусства, а я работал младшим копирайтером у **Лео Барнетта**. Мы не были близко знакомы, но у нас были общие друзья. Он был интересным человеком и чертовски умным.

Я наблюдал за ним годами, как он прошел путь от студента до знаменитого рокера-комика. Приятно видеть и это на самом деле вдохновляет, когда люди, которых ты знаешь, становятся заслуженно знаменитыми. Но также полезно для меня было видеть из первых рук реалии бытия профессиональным карикатуристом, как хорошие, так и плохие стороны. Хорошо получать четкое представление о реальности.

Его пример прояснил многое для меня 5-10 лет назад, когда я дошел до того уровня, что мои карикатуры стали достаточно хороши и можно было начать заниматься этим профессионально. Я взглянул на рынок, на ту жизнь, которую вели Крис и остальные, на людей, управляющих этим бизнесом, увидел что-то вроде обманутой планеты, на которой живет большинство издателей карикатур, и понял, что это не мое.

Подумав об этом ещё, я понял, что остался в рекламном деле, потому что фраза «переделай это объявление» приносит мне намного меньше расстройств, чем «переделай эту карикатуру». И хотя компромиссы, на которые приходится идти в написании объявлений бывают огромными, в них намного меньше личного. Это их продукт, это их деньги, а потому намного легче придерживаться определенных рамок. С карикатурами для меня это невозможно.

Самая важная вещь, которую креативный человек должен научиться делать профессионально – это проводить разделительную линию между тем, что он хочет делать и чего не хочет. Эта линия отделяет вашу свободу, которая определяет вашу личную креативную собственность. Что вы готовы взять на себя, а что нет. Над чем хотите сохранять контроль, а над чем нет. Какую цену вы готовы платить, а какую нет. Все люди разные, у каждого своя разграничительная линия. У каждого своя **«Теория души и потребности»**.

Когда я вижу человека, страдающего за свое искусство, это обычно из-за того, что он не знает, где провести эту линию, не знает, где проходит граница его свободы.

Почему-то он думал что этот хилый продюсер не заставит его изуродовать весь фильм бестолковым рерайтом, но увы! Он считал, что хозяин галереи окажется компетентным бизнесменом, но увы! Он думал, что издатель приложит все силы к продвижению его романа, но увы! Почему-то он думал, что поисковая оптимизация поддержит его новую маркетинговую инициативу, но увы!

Знание того, где провести разделительную линию подобно знанию себя, так же как знанию, кто твои настоящие друзья. Некоторым это удается лучше, другим хуже.

На правах рекламы:

Кодекс лидера электронного бизнеса



Уникальный сборник откровенных интервью 13 известных предпринимателей Рунета, которые ответят на вопрос:

Какой самый главный совет, который Вы можете дать человеку, страстно желающему добиться успеха в Интернет-бизнесе и готовому сделать все необходимое для этого?

Изначально книга имела рабочее название "13 заповедей успешных бизнесменов Рунета". Предполагалось, что каждый участник проекта озвучит только один, но самый важный, по его мнению совет, и даст конкретные рекомендации по его достижению. Но... не все пошло, как я задумывал. И как мне теперь кажется, это к лучшему.

Оказалось, что некоторые участники принципиально против такого подхода (1 совет и точка.). По их мнению (а я склонен уважать их мнение, ибо они практики, добившиеся успеха), этот вопрос стоит рассматривать комплексно. Что, собственно, они и сделали.

Кто-то озвучил, как я и просил одну заповедь, кто-то разложил ее на три составляющие, кто-то набросал более 20-ти тезисов по данной теме...

И знаете что? Я считаю, от этого книга только выиграла! Ведь как говорится, сколько людей столько и мнений!

И не просто мнений, а мнений основанных на личном опыте!!!

И поэтому было решено переименовать данный инфопродукт (просто книгой его назвать уже не получается) в "Кодекс Лидера Электронной Коммерции", который я теперь рад представить Вашему вниманию!

Узнать подробнее: <http://eterra24.ru/sales/kodeks/>

16. Мир меняется.

Некоторые люди это осознают, другие нет. Если вы хотите жить достойно через 5 лет, я посоветовал бы вам прислушиваться к первым и избегать последних. Просто моя лепта.

Ваша работа сейчас стоит примерно 50% того, что она стоила 10 лет назад. И кто знает, может быть, она перестанет существовать через 5-10 лет?

Все мы видели, как традиционная модель в рекламном бизнесе начала сдавать позиции лет 10 назад. Нашей первой реакцией было «работать больше».

Это не помогало. Тысячи людей сменялись. Нас окружал холодный мир.

Мы думали, что нас спасет талант или работа вечерами и по выходным. Нет.

Мы думали, что интернет и все эти новые значимые вещи, новые средства передачи информации и новые технологии помогут нам, что все это заполнит дыры в тех провальных решениях, которые мы предлагали своим клиентам. Нет.

Что угодно. Вне зависимости от того, как меняется мир, вне зависимости от того, какие технологии, модели бизнеса и социальные структуры приходят и уходят, единственная вещь, которую «новые реальности» не могут забрать у вас это доверие.

Люди, которым вы доверяете и наоборот, это то, что накормит вас и позволит оплатить обучение детей. И ничто другое.

Это относится как к художникам и писателям, так и к докторам, технарям, юристам, банкирам и барменам.

То есть, хватит беспокоиться о технологиях, лучше побеспокойтесь о людях, которые доверяют вам.

Чтобы ориентироваться в новой реальности вы должны быть креативны – не только в своей определенной профессии, но и во ВСЕМ. Ваш взгляд на мир должен стать богаче и оригинальнее. И это касается не только художников, писателей, технарей, креативных директоров и оптимизаторов, это касается ВСЕХ. Швейцаров, администраторов и водителей автобусов тоже. Игра уже запущена.

Старые дороги в прошлом. И вам необходимы люди, которые смотрят вперед.

Это значит больше времени проводить с креативными людьми, порой причудливыми, порой настоящими провидцами. Думать больше об их потребностях и вести себя соответственно. Не имеет значения, о какой сфере идет речь – архитектура, реклама, нефтепродукты – они все вокруг, их достаточно легко найти, если попытаться, если у вас есть что-то стоящее, чтобы предложить им взамен. Избегайте олухов, или тех, кто предпочитает играть безопасно. Они вам ничем не помогут. Их стабильная модель больше не предполагает той самой стабильности. Это отмирающая ветвь.

17. Награды можно купить, вдохновение нельзя.

Единственные люди, которые могут изменить мир – это те, кто хотят. А отнюдь не каждый хочет.

У человека есть то, что я называю «ген недовольства». Это частичка нашей психики, которая постоянно крайне недовольна положением вещей, даже если фортуна очень щедро нам улыбается.

Она есть у нас неспроста. Именно недовольство заставило пещерных людей выйти из укрытий и отправиться в тундру охотиться на покрытых шерстью мамонтов, чтобы было чем питаться. Это механизм выживания. Чертовски полезный тогда, так же как и сегодня.

Тот же ген недовольства стремится нас сделать что-то выдающееся – рисунки, сонаты для скрипки, компании по упаковке мяса, веб-сайты. Этот же ген привел нас к открытию огня, колеса, лука и стрелы, водопровода, компьютера, список можно продолжать бесконечно.

Для понимания креативных порывов важно осознать, что они заложены в нас изначально. Стремление изменить мир – не благородный позыв, а часть нашей природы.

Мы думаем, что «помогаем Америке по-настоящему почувствовать свежесть», а на самом деле мы всего лишь движимые недовольством вышли из пещеры, чтобы убить мамонта.

Ваш бизнес либо заставляет вас охотиться на мамонта, либо нет. Конечно, большинство профессий в наши дни предлагают вам за большую сумму денег сидеть в офисной пещере и притворяться, что охотитесь. Это грустно. Еще грустнее, если вы соглашаетесь взять деньги.

18. Избегайте «любителей водоохладителя».

Они действуют из лучших побуждений, но они лишь случайно могут попасть на нужную дорогу.

Когда я работал в большом рекламном агентстве как новичок, я часто задумывался о том, как же этим «любителям водоохладителя» нравится ходить из угла в угол всё время. Понятие «любители водоохладителя» относится к тому явлению, которое еще могло существовать в бизнесе в то время. Масса второсортных творцов, год от года делающих одно и тоже под давлением креативных директоров, до тех пор, пока их не уволят за негодностью. Люди, слишком часто совершающие прогулки до бачка с охлажденной водой и возвращающиеся пьяными с обеденного перерыва. Давление, давление, давление.

Помню несколько недель, когда можно было с легкостью тратить полчаса в день на выслушивание жалоб Теда.

Тед работал в другом отделе, но после катастрофической встречи с клиентом, переместился в наш. Он заходил ко мне как минимум один раз в день и затягивал свою песню. Жалобы, жалобы, жалобы...о том, что какой-то писатель был отвратительным и вообще полным идиотом... или о том, как кто-то купил чужое объявление, а не его, «хотя мое было лучше, и каждому ослу ясно, что оно было лучше».

И все в таком духе.

Это было бесконечно...Ай ай ай.. О ой! Тед, ты хороший парень, но, ради Бога, заткнись...

Позже я осознал, что пример Теда научил меня очень важному и горькому уроку – тогда я был слишком молод и наивен, чтобы это понять. Твоя фирма может выиграть все возможные награды и номинации, но твоя карьера может так и остаться на начальной ступени.

Не поймите меня неправильно – моя карьера там была сплошной катастрофой.

Как-то мы обедали с моим коллегой Джоном, который был примерно одного возраста со мной. Дешевый и вкусный тайский ресторан недалеко от нашего агентства.

«Я хочу уйти из этой компании», - сказал я.

«Я думал, тебе нравится твоя работа», - сказал Джон.

«Мне нравится, - ответил я, - но единственная причина по которой меня тут держат – то, что я молод и недорого стою. Как только это изменится, я стану отработанным материалом».

«Как Тед», - сказал Джон.

«Да, он и все остальные «любители водоохладителя»»

«Любители водоохладителя», - посмеялся Джон.

Мы поболтали о бедных несчастных старших коллегах. Не особо им сочувствовали, честно говоря. Сейчас их жизнь может и была адом, но у них были свои моменты славы. Они выигрывали свои награды, летали на Багамы снимать рекламу туалетной бумаги со знаменитыми кинозвездами и так далее. В отличие от новичков, вроде нас с Джоном, пару лет назад закончивших университет, и все еще пытающихся добиться чего-то в той сфере, в которую вошли с огромным вдохновением и надеждой.

Мы уже продали несколько газетных объявлений, каких-то журнальных рассылок, но всё что связано с телевидением было еще далеко за гранью наших возможностей. Хотя агентство, на

которое мы работали, уже должно было позволить нам засветиться. Чья это была вина: их или наша? Наверно обоих, но тогда «Их, конечно!». Но как иначе может быть, когда тебе 24!

Я ушел с этой работы через год. Джон по каким-то причинам остался в агентстве, лет 5 спустя женился, и вскоре у него родился первый ребенок. Оказавшись отцом семейства, он уже не мог позволить себе потерять работу. Креативный директор понимал это и начал давить на него.

«Джон ты ведь можешь поработать в эти выходные, или нет? Хорошо. Я знал, что ты не откажешься. Все мы знаем, как коллектив на тебя полагается, ты всегда все делаешь в срок – поэтому мы и ценим тебя так высоко, Джон!»

Последний раз, когда я видел Джона, он работал в маленьком агентстве за часть тех денег, которые он получал раньше. Оказалось, его уволили из большого агентства примерно через неделю того, как ребенку исполнилось два года.

Мы снова сидели в тайском ресторане, как в старые добрые времена. Неплохо провели время, болтая о привычных вещах. Получился интересный разговор, который портила только одна вещь – слово «любитель водоохладителя» не выходило из моей головы...

19. Пойте своим голосом.

Пикассо был отвратительным колористом. Тёрнер не мог прилично нарисовать человека. Художественный навыки Сола Стейнберга оставляли желать много лучшего. Томас Элиот имел дневную работу. Генри Миллер был дико неровным писателем. Боб Дилан не мог петь или играть на гитаре.

Но это не остановило их, правильно?

Я догадываюсь, что следующий вопрос будет: «А почему?»

Понятия не имею. А впрочем: «Почему должно было?»

20. Неправильный выбор средства выражения себя

Сильные стороны каждого средства – это его же слабости. Каждое средство информации основано на наборе фундаментальных компромиссов, и ни одно из них не «выше» других. Живопись делает не много – просто висит на стене. И это лучшее и в то же время худшее её качество. Кинематограф включает в себя звук, движение, фотографию, музыку, игру. Это также его главный плюс и минус. Проза просто выстраивает слова в линейном порядке для достижения нужного результата. И это опять же лучшее и худшее её качество.

В колледже я специализировался на английском. У меня не было большой тяги к преподаванию, писательству или академическим наукам, просто это был предмет, по которому я мог получать достаточно хорошие оценки. Плюс я любил читать и писать работы, так что мне это вполне подходило.

Большинство моих друзей занимались искусствами, и здесь сходства заканчивались. Мы никогда не ходили вместе на занятия. Я не знаю, может быть мы виделись по вечерам и выходным, но я никогда много не общался с людьми из своего класса.

Поэтому для меня так удивительно было видеть этих людей с отделения искусств: изобразительных искусств, кино, драмы, архитектуры и т.д. Казалось, они жили какой-то общей жизнью: работали, ели и спали вместе. Много общения, взаимодействия, личных связей, разговоров о святости их ремесла.

Да, карикатура нуждается только в одном творце. То же самое с писательством. Никакого группового творчества. Поэтому такой их социализм был чужд мне, хотя моментами и казался очень привлекательным.

В течение второго года в университете мои карикатуры начали печатать, и не только в университетской газете. Я стал пользоваться интересом у девушек. Меня это очень радовало, но жизнь сама по себе оставалась такой же.

Я думаю, мои друзья считали, что я нашел непильную работу или что-то вроде того, но в этом не было ничего, что повлияло бы на нашу дружбу. Это было то, чем я занимался отдельно от них.

Мой принцип – жить нормальной жизнью, быть обычным парнем, со странным хобби.

Такое отношение казалось странным людям искусства, с которыми я встречался. Для них выбранное искусство было чем-то вроде религии. Это было серьезно. Это было важно. Это было большой частью их самосознания, и им даже казалось, что судьба человечества в какой-то мере зависит от того, смогут ли они выполнить предписанное им их профессией.

Не считайте меня неправым, я знал некоторых из них, которые были на самом деле блестящими. Один или двое из них сейчас знамениты. И я вижу, что если у тебя есть особый талант, то потребность его реализовать становится очень важной.

Но оглядываясь назад, я также вижу многих сумасшедших детей, которые отдали себя своему искусству, сделав это из неверных побуждений. Не потому что они хотели сказать и сделать что-то уникальное, а просто потому что это было круто. Это было привлекательно. Это было популярно. Это давало им темы для разговоров на вечеринках. Потому что это было легче, чем думать о реальной работе после окончания университета.

Мои мысли по этому поводу очень противоречивы. Часть меня считает, что неплохо побыть среди людей с завышенными амбициями, и некоторым это даже помогает достигнуть цели, пройдя испытания. В этом вся молодость и, я думаю, это прекрасно.

Другая часть меня хочет предостеречь этих ребят от выбора сложных форм искусства из неверных побуждений. Вы можете поиграть с этим пока вы молоды, но потом за всё придется расплачиваться. Что всегда оказывается неприятным. Я видел не раз, что происходило с милыми, интересными людьми, и это очень тяжелое зрелище.

21. Продавать не так просто как кажется.

Изменение вашего продукта с целью увеличить его «продаваемость» делает его менее привлекательным для людей.

Много лет назад, сразу после колледжа, я стал ходить по рекламным агентствам в поисках своей первой работы.

В один прекрасный день один креативный директор разрешил мне прийти показать портфолио. Урра!

Так, я пришел в его офис и показал свои работы. Они были просто ужасны. Все до единой.

Представьте худшую, самую банальную рекламу в духе: «Раньше я стирала Садсо, но теперь я стираю Ринсо с запахом лимона». Типичная безвкусица для домохозяек, только еще хуже.

Директор оказался хорошим человеком. Было понятно, что он невысокого мнения о моих работах, но он был слишком вежлив, чтобы это показать. В конце концов, он тихо признался, что это было не так важно для него.

«Ну, целевая аудитория – домохозяйки среднего класса, - бубнил я, - они достаточно консервативны, и поэтому я решил смягчить тона..»

«Ты можешь смягчать тона, когда ты уже получил работу, и заказчик пришел к тебе с раскаленной кочергой и требует их смягчить, - посмеялся он, - а пока это не произошло, покажи мне первоначальную версию».

Такие истории происходят не только в рекламе. Они случаются везде.

22. Никто не обращает внимания. Делай это для себя.

Каждый слишком занят своей собственной жизнью, чтобы интересоваться твоей книгой, картиной, сценарием, особенно если ты это до сих пор не продал. А те, у кого есть на это время, вряд ли заинтересуют тебя.

Наводить много шума вокруг своих творений – путь к гибели. Это все, что я хотел сказать по этому поводу.

23. Беспокоиться о противостоянии «коммерческого и художественного» - пустая трата времени.

Можно спорить о «продажности» и «чистом искусстве» очень долго: об этом говорили в 1950 и будут говорить в 2050.

Дебаты по поводу коммерциализации искусства – уже настолько протоптанная тропинка, что очень сложно найти на ней место для новых удивительных открытий.

Но многие люди любят остановиться на этой теме, потому что она позволяет им оставаться в рамках известного контекста. Это безопасно. Позволяет выражать сильные эмоции и мнения без какого бы то ни было риска для себя. Без потребности проделывать реальную тяжелую работу по созданию или продаже чего-то, во что веришь.

Для меня важно не то, почему Том Клэнси продает книги тоннами, а нобелевский лауреат не продает почти ничего. Это всего лишь цифры, отвлекающие внимание. Более важно, как Вы распорядитесь тем коротким временем, что вам осталось на земле. Совершенно разные критерии.

Честно говоря, как человек воспитывает и развивает свою «творческую независимость», с помощью окружающего мира или без нее, более интересный предмет, на мой взгляд.

24. Не беспокойтесь о поиске вдохновения. В конце концов оно придет.

Вдохновение предшествует желанию создавать, и никак иначе.

Одной из причин того, что я стал рисовать карикатуры на визитках, было то, что я всегда мог иметь их при себе. Живя в пригороде, проводишь много времени на прогулках. Я хотел заниматься таким искусством, которое подходило бы для этого.

Допустим, я прогуливался по улице и вдруг у меня появлялось желание нарисовать что-то, я мог просто присесть на ближайшую скамеечку или зайти в кофейню, взять пустую карточку из сумки и заняться делом. Никаких проблем. Никаких усилий. Никакой суеты. Это мне и нравилось.

Раньше, когда я занимался работами большего формата, каждый раз, когда меня посещала идея во время прогулки по улице, я бросал дела и мчался обратно в студию, чтобы не потерять вдохновение. В девяти случаях из десяти момент вдохновения проходил к тому времени, когда я добирался обратно, и все усилия оказывались бесполезными. Конечно, я все равно рисовал, но казалось, что я рисую по памяти, а не то, что чувствую в данный момент.

Вы организуете свою жизнь так, что между ощущением вдохновения и непосредственно работой пролегал куча суеты, вы ставите телегу впереди лошади. Возможно, вы еще и усугубляете ситуацию мелодрамой вроде «Я художник, я должен творить, я должен оставить что-то потомкам». Это не интересно ни вам, ни кому бы то ни было другому.

Вы должны найти такой формат работы, который позволит использовать по максимуму моменты вдохновения. Они никогда не приходят в удобное время и не длятся долго.

И наоборот, не стоит так уже сильно беспокоиться о «творческом кризисе», если вы смотрите на лист бумаги и ничего вас не посещает, значит займитесь пока чем-нибудь другим. Творческий кризис у писателей выражается в чувстве, что вам нечего сказать, в сочетании в безумной идеей о том, что вы ДОЛЖНЫ чувствовать потребность сказать что-то.

Почему? Если у вас есть, что сказать – скажите. Если нет – наслаждайтесь молчанием, пока есть возможность. Шум вернется очень скоро. Тем временем вам лучше окунуться в большой, просторный мир, поискать приключений и наполнить себя эмоциями. Пытаться творить, когда нет желания делать это – все равно, что вести разговор ради того, чтобы вести разговор. Это не настоящая связь, а просто бесполезное сотрясение воздуха.

25. Найдите свою фишку.

По картинам Пикассо видно, что это Пиксассо. Хэмингуэй звучит как Хэмингуэй. Симфония Бетховена похожа исключительно на симфонию Бетховена. Часть мастерства состоит в том, чтобы суметь подчеркнуть свой голос, свою особенность.

Каждый художник ждет своего большого определяющего момента, который рассудит, мастер он или нет.

Того момента, когда он наконец найдёт свой истинный голос, однажды и навсегда.

Для меня это произошло, когда я придумал рисовать карикатуры на визитках.

Другими, более известными и примечательными примерами, являются Джексон Поллак, открывший новую технику в живописи. Роберт Райман, придумавший белые холсты. Энди Уорхолл с его шелковым экраном. Джаспер Джонс, создавший американский флаг. Хемингуэй, с его лаконичностью. Джеймс Джойс, изобретатель техники потока сознания в прозе.

Была ли это удача? Возможно, немного.

И не формат сделал их искусство великим. А факт, что обнаружив что-то новое, они вдруг обретали способность вложиться в это всей душой.

Только тогда это становилось их «фишкой», их истинным голосом.

Вот что находит отклик у людей. Человеческие качества, а не форма. Голос, а не форма.

Вложите всего себя в это и вы обретете свой собственный голос. Сдерживайтесь – и ничего не получится. Всё настолько просто.

26. Пишите от души.

Нет серебряных пуль. Есть только любовь, которой Бог наделил вас.

Как профессиональному писателю, мне интересно, как развивается разговор. Как развивается общение.

В идеале, если ваш бизнес связан с общением, вы хотите сказать ту же вещь, тем же способом, каким вы бы сказали её одному человеку, только для миллионной аудитории.

Но, к сожалению, это не получается.

Вы не можете завоевать толпу так же, как завоевываєте человека.

Толпа не может любить вас так, как любит один человек.

Близость не увеличивается. Близость может быть только в отношениях двух человек.

Но это все не так важно. Пишете вы для одного человека, для пяти, для тысячи, миллиона, десяти миллионов, есть только один способ установить связь. Один верный способ:

Пишите от души.

Нет серебряных пуль. Есть только любовь, которой Бог наделил вас.

27. Лучший способ получить одобрение – не нуждаться в нём.

Это одинаково верно и для искусства и для бизнеса. И для любви. И для секса. И для всего стоящего в нашей жизни.

Лет 15 назад, я часто бывал в офисе **Панч**, известного в Лондоне юмористического журнала. Я был ребенком в то время, не знаю почему и зачем, но редактор отдела карикатур (который сам был известным карикатуристом) разрешал мне находиться там целыми днями.

Я задавал ему вопросы о бизнесе. Он отвечал на них, хорошо, насколько это возможно, просматривая параллельно огромное количество почты.

«Взгляни на это, малыш», - сказал он, протягивая мне лист бумаги.

Я посмотрел. Один карикатурист, чье имя было мне знакомо, написал ему грустное и отчаянное письмо с просьбой о публикации его работ.

«Еще одно слезливое письмо от слезливого художника, который был знаменит 20 лет назад», - сказал он, закатив глаза, - я получаю их по пятьдесят штук в неделю».

Он задумался. Затем ухмыльнулся.

«Как не попасть на страницы журнала, - сказал он, - напишите мне письмо вроде этого».

28. Власть никогда не дается. Её надо брать.

Люди, которые «готовы», издают другие вибрации, чем те, которые не готовы. Животные чувствуют страх, может это что-то из этой же серии.

Момент, когда ты становишься готовым – это момент, когда перестаешь мечтать. Вдруг все намерения превращаются в действия.

Вы не получите работу, о которой мечтали, просто зайдя в кабинет редактора и сказав ему: «Я бы очень хотел начать писать о спорте, пожалуйста».

Вы получите работу, если зайдете с фразой: «Я лучше всех в этом мире пишу о спорте». И каким-то образом издатель поймет, что вы не врете.

Вы не пришли туда, прося редактора о власти. Вы пришли и вежливо информировали редактора, о том, что у вас она есть. Вот что значит быть «готовым». Вот что значит «взять власть».

Не нуждаться ни в чем от других людей, чтобы быть лучшим в мире.

29. Какой бы выбор вы ни сделали, противник в итоге возьмет своё.

Продаваться в Голливуде дорогого стоит. Так же как и не продаваться. В любом случае, вы платите по полной, и, конечно же, в любом случае это больно ранит.

Людам нравится распространять старое клише о том, что Ван Гог никогда не продавал свои картины. Каким-то образом его пример доказывает нам десятилетия спустя, что есть преимущество и в полном провале.

Возможно, но он покончил жизнь самоубийством. Рынок для его работ появился через какое-то время после его смерти. Если бы он решил продержаться еще пару десятков лет, он мог бы встретить старость достаточно состоятельным человеком. И как бы ни было грустно неудачникам, клише потеряло бы большую часть своей силы.

Факт в том, что старые клише доносят до нас абстрактный смысл, но они не могут применяться в современной жизни в прямом смысле. Клише слишком просты и прямолинейны, а жизнь противоречива.

Конечно, нет одной «правильной дороги». И не имеет значения, пойдете ли вы по пути славы и гламура Уорхола или бедности и несчастья Ван Гога. Любой из них может привести вас как к вершинам, так и к полному краху. Я не знаю верного ответа, как не знает его и никто другой. Никто, кроме вас и господ Бога не знает, зачем вы были посланы на эту землю, так что...

И когда молодой человек спрашивает меня, что лучше, продаваться или гнуть свою линию, я не знаю, что ответить. Уорхол без стыда продавался после 1968 (год, когда он был ранен ружейным выстрелом потенциального убийцы), и делал это с успехом. Я знал и великих художников, которые оставались верны своим идеям, и все к чему они пришли – становились все более и более жалкими.

Каждый может быть идеалистом. Каждый может быть циником. Самое сложное лежит где-то посередине – быть человеком.

30. Самое тяжелое в креативности – это привыкать к ней.

Если у вас есть творческие стремления, они никуда не денутся. Но иногда требуется время, чтобы принять их.

В 1989 я жил в Западном Лондоне, наслаждался летом в уютной маленькой семейной квартирке. Этажом выше жил режиссер **Тим Бёртон**, который был в городе несколько месяцев, пока снимал «**Бэтмана**».

Мы познакомились в том году. Мы не были близкими друзьями, но виделись довольно часто. Он был хорошим соседом. Я тоже старался быть таким.

Когда я заканчивал университет и учился на копирайтера, чтобы пойти в рекламное агентство, он с женой пришли однажды ко мне на ужин.

В разговоре зашла речь и о моем выборе профессии. Тогда я испытывал страх перед тем, чтобы зарабатывать на жизнь чем-то «креативным»... в моей семье у всех была «настоящая» работа в фирмах, банках и т.д., и мысль о разрыве с традицией заставляла меня нервничать.

Тим сказал мне тогда: «Если у тебя есть креативные задатки, они никуда не денутся. Просто надо свыкнуться с мыслью, что это твой путь»

Это был очень хороший совет. Он до сих пор не потерял своей значимости.

31. Оставайтесь экономными.

Чем меньше вам нужно на жизнь, тем больше шансов, что ваша идея будет успешна. Это остается так, даже после того, как вы «сделали это».

В 1997 я нашел работу мечты. Высокооплачиваемый копирайтер. Большой офис. Большая квартира в Нью-Йорке. Гламурные вечеринки и гламурное окружение. Все желаемые удовольствия. Все отлично.

Проблема была в том, что, несмотря на высокую зарплату, к концу месяца я оказывался без денег. Жизнь в Нью-Йорке была дорогая, а я хотел взять от нее всё. И, конечно же, я ничего не откладывал.

Как говорится, ученье дорогого стоит. И я заплатил самую высокую цену.

Потому что в один ужасный день дела пошли хуже, началось сокращение штатов, и я оказался на улице. Живи я чуть скромнее, мне легче было бы это перенести.

Много таких людей, которые, как я тогда в Нью-Йорке, зарабатывают много денег, но и тратят их также быстро. Чем старше ты становишься, тем меньше им завидуешь. Конечно, они могут ходить пять дней в неделю в шикарные рестораны, но за всё это им приходится серьезно платить. Они не могут позволить себе попросить у босса пару дней отпуска, чтобы сходить в поход. Они не могут позволить себе не паниковать, когда бизнес теряет обороты на месяц или два.

Часть креативного подхода к жизни – это знание, как защитить свою свободу. Сюда же входит и свобода от советов.

32. Позвольте своей работе расти вместе с вами.

Вы становитесь старше быстрее, чем вам кажется. Будьте готовы к этому.

У меня есть друг, назовем его Дэн.

Когда я впервые повстречал Дэна, он был 28-летним увлеченным режиссером, жил в однокомнатной квартире в восточной части Нью-Йорка, и слишком много времени проводил в барах.

В последний раз, когда я его видел, он был 41-летним увлеченным режиссером, жил в однокомнатной квартире в восточной части Нью-Йорка, и слишком много времени проводил в барах.

Есть старая знаменитая колкость по этому поводу: «Многие люди в бизнесе говорят, что у них двадцатилетний опыт, когда на самом деле это опыт одного года, повторенный двадцать раз».

К сожалению, в эту ловушку попадают не только бизнесмены. Это случается и с людьми, выбирающими более неординарные пути. Грустно видеть, когда это происходит с твоим другом. Когда это происходит с тобой – еще хуже.

Хорошая новость в том, что этого достаточно легко избежать. Особенно с опытом. Вы вдруг осознаете, что вас стали увлекать совсем другие вещи. Вы любили пропадать где-то ночами, ходить на вечеринки, а теперь вам больше нравится бывать дома и читать книги. Звучит скучно, но иногда «скучное» приносит много удовольствия. Особенно если это ваше собственное пожелание.

Так что живите, как живется и не беспокойтесь об этом. И ОСОБЕННО не беспокойтесь о тех людях, которые БЕСПОКОЯТСЯ об этом. Они будут вам только мешать.

33. Быть бедным плохо.

Самая большая ошибка молодых людей – это недооценка того, насколько конкурентен современный мир.

У каждого была компания друзей, с которыми он путешествовал по Европе, лет так в 19, живя на 10 долларов в день. И они были так счастливы! И получали от этого столько удовольствия! И деньги не были так важны!

Ха. Но это юность, а не реальность. А реальность значительно больше юности. И совсем не так хороша.

Это не значит, что деньги – центр всей жизни. Но отрицать важность материального мира вокруг, значит отделять себя от реальности. И мир жестоко НАКАЖЕТ вас за это, в конце концов.

Молодые люди часто меня спрашивают, какую профессию лучше выбрать: «креативную» или «денежную»? Я думаю, оба варианта неверные. Лучший способ взаимодействия с этим миром – быть эффективным человеком. Иногда это требует денег, иногда нет. Будьте готовы и к тому и к другому.

34. Остерегайтесь превращать хобби в работу.

Звучит отлично, но у этого есть и обратная сторона.

Миллиардер, **Джеймс Голдсмит**, однажды сказал: *«Когда мужчина женится на своей любовнице, он тут же открывает вакансию».*

Что истинно для донжуанов, также истинно и в жизни.

Когда мне было 19, я был знаком с парнем по имени Эндрю, который работал младшим бухгалтером несколько лет после колледжа.

Эндрю не нравилась его работа, по крайней мере, он так говорил. Его страстью были старинные серебряные изделия. В особенности ножи и чайные ложки.

ОН знал ОЧЕНЬ МНОГО о старинных серебряных чайных ложках. Он их коллекционировал. Он жил и дышал ими. Может быть, это довольно странное хобби, но в этом было еще и национальное влияние.

Чтобы не затягивать историю, конечно же, он ушел с работы и устроился на престижный аукцион, оценивать серебряные изделия.

Помню, как поздравлял его с этим. Какая чудесная новость!

Несколько лет спустя, я встретил в баре нескольких общих знакомых, и его имя всплыло в разговоре. Тогда уже новости были не такие приятные.

Он недавно потерял работу. Он лечился от алкоголизма.

Какой ужас...

«Поэтому не стоит превращать хобби в работу», - сказал один из моих друзей, умнее и мудрее меня, - «Раньше у этого парня была работа и хобби. Теперь у него есть работа, но больше нет хобби. Но человеку нужно и то, и другое. Иначе что будет делать человек, у которого всегда было хобби в свободное время?»

Мой друг поднял стакан.

«Ответ: пить»

Делайте с этим что хотите.

35. Наслаждайтесь неизвестностью, пока она есть перед вами.

После того, как вы однажды «сделали это», ваша работа никогда не будет прежней.

Это известная история, пересказанная много раз. Талантливый человек создает что-то поразительное и прекрасное, когда он молод, беден, голоден, одинок, и миру на него плевать. В один день происходит событие, изменяющее его жизнь навсегда. Следующее, что мы узнаем, что он стал чем-то вроде знаменитости, зарабатывает нескромные суммы, зависает с важными персонами и кинозвездами. Эта мечта помогает многим молодым художникам пережить тяжелые ранние годы.

Забавно слушать рассказы «рок звезд» об их восхождении к вершинам. С самым большим наслаждением они рассказывают не о славе, деньгах и вечеринках, а о том, что было ДО, о том, как жили в подвалах и питались чем придется, и как именно тогда написали свои лучшие, самые яркие работы.

Когда были молоды и изобретали новый язык для общения с этим миром. И что еще более важно, когда были молоды и изобретали *новый язык, на котором и другие люди могли общаться с миром.*

Несколько лет назад, когда он уже собирал стадионы, рок-певец Нейл Янг был освистан своими же фанатами, когда пытался сыграть свой новый материал. Нет, они заплатили деньги за то, чтобы послушать классику. И если они этого не получают, дело может закончиться кровью. Как доказали события.

Сложно изобрести новый язык, когда многие люди вложили средства в твою работу (в том числе и ты сам). Когда многие люди хорошо говорят на известном им языке, и не хотят от тебя ничего нового. Как в случае с фанатами Нейла Янга, метафорически, они не хотели видеть новый фильм, скорее сиквел старого.

Успех требует участия многих людей в поддержании вашего дела. Когда это только вы, ваша мечта, несколько консервных банок с едой – это только один человек, о котором надо заботиться. Но когда мечты становятся реальностью, появляется множество людей, о которых тоже надо думать, чтобы механизм продолжал работать. Издатели, инвесторы, менеджеры, журналисты, продавцы, поставщики, поклонники, наемные работники, бухгалтера, члены семьи...и потребители. Все они принимают участие в создании и потому требуют внимания.

И вы сочиняете новый сиквел, и ждете денег, чтобы снова пустить их в этот круговорот. Это жизнь.

Конечно, одна из причин того, почему рок звезды так любят вспоминать свои голодные годы, это потому, что они уже позади, и они закончились. А среди мировых турне и вечеринок, эра создания первых произведений стала отдаленным воспоминанием, поэтому вполне естественно, что они по ней тоскуют. Но если бы они продолжили жить той жизнью еще пару десятков лет, сомневаюсь, что они бы говорили об этом в таких лиричных тонах.

В конце концов, пока вы можете развиваться, надо наслаждаться временем. Временем, когда ваша работа все еще нова для вас, временем, когда вам еще не нужно кормить мир как ненасытное животное.

36. Ведите блоги.

Простота, с которой блог может затянуть любого, ошеломляет.

Как напечататься во Франции

У меня есть подруга в Париже. Назовем её Шанталь. Она милая женщина, очень умная и привлекательная, имеет милую квартирку и приличную работу в рекламном агентстве. Пару лет назад она написала книгу. Роман, на французском, много секса и рефлексии. В любом случае, Шанталь хочет её опубликовать.

В последний раз, когда мы виделись в Париже, Шанталь рассказывала мне о своих злоключениях. После того как она провела долгие месяцы в хождениях по городу и попытках найти издателя, что в Париже означает, втереться в доверие в парижской литературной среде. Это то, что на самом деле сложно сделать, тем более при наличии огромного количества неопубликованных романов этого жанра. Один парень, редактор в небольшом издательстве, не известном за пределами Парижа, предложил ей помощь, но в итоге отказался, когда понял, что она не собирается с ним спать. Вы получили картину ситуации.

Будучи увлеченным блоггером, я был мало ей полезен.

«В твоей книге 13 глав, - сказал я, - Ну а! Это 13 постов в блоге. Каждая глава – отдельный пост. Размести её в сети и в течение нескольких месяцев получишь предложение! Поверь мне».

Конечно, в Париже так делать не принято. Там принято ходить на вечеринки и заводить дружбу с нужными людьми. И если у тебя это получается хорошо, тебе полагается быть напечатанным. Если же это получается у тебя очень хорошо, возможно, тебя пригласят на телевизионное токшоу вместе с другими такими же знатоками культуры. А может быть, даже посвятят тебе колонку в Фигаро. Отравляющая смесь интеллектуальной известности и буржуазной респектабельности. Очень элитно. И очень по-французски.

К сожалению, она так и не реализовала идею с блогом. Хотя, я уверен, это бы сработало [Как это сработало с **Томом Рейнолдсом**, лондонским водителем скорой помощи, написавшем книгу на основе своих записей в блоге, но это было бы принято очень *холодно* блестящей публикой парижской литературной среды. А я полагаю, она очень хотела вступить в этот клуб так же сильно, как и увидеть своё имя в печати.

Конечно, те, кто смотрят телевизор, знают, что у нас в англоговорящем мире существует подобная иерархия культурной элиты, разве что может не такая жесткая.

Все равно, на месте Шанталь я бы еще раз задумался о публикации романа в блоге. И также опубликовал бы английскую версию, чтобы дать книге шанс быть прочитанной людьми извне французского микрокосма. Конечно, парижские борцы за чистоту нравов будут сыпать проклятиями и стопами, но на то они и борцы за чистоту нравов – проклятия и стоны их удел.

Рекомендовано к изучению:

Генератор идей



Изучив электронную книгу Андрея Скоробогатова Вы сможете узнать всю новейшую и действительно эффективную информацию об уникальных методиках и способах, применив которые на практике Вы обеспечите себя огромным количеством интересных и рабочих идей, которые реально помогут Вам в создании Ваших цифровых товаров. Но даже если Вы не занимаетесь он-лайн коммерцией, то Вы все равно должны ознакомиться с этой информацией. Она поможет Вам получить доступ к неисчерпаемому банку творческих идей.

Идеи - это главное достояние в нашей жизни. Именно идеи управляют этим миром.

Идеи - это самый ценный актив человека, и только благодаря им можно достичь максимального успеха.

Специальный доклад "Генератор Идей" является самым настоящим учебником по созданию оригинальных, эффективных и прибыльных идей для Вашего бизнеса и жизни!

Узнать больше: <http://eterra24.ru/sales/idea/>

Секретное оружие интернет-предпринимателя



Курс расскажет Вам о том, как просто и с максимальной пользой для бизнеса писать собственные статьи. Это уникальная информация, основанная на личном успешном опыте автора. Данный курс позволит Вам овладеть знаниями, способными сделать Ваш бизнес в сотни раз более прибыльным.

Изучив материалы бесплатного электронного курса "Секретное оружие интернет-предпринимателя!":

- Вы узнаете, что является "секретным оружием" каждого успешного интернет-предпринимателя, с помощью которого он создает собственный бренд, получает признание, деньги и уважение!
- Вы узнаете как использовать на практике "секретное оружие", что позволит Вам сделать собственный проект в Интернет уникальным, интересным и востребованным! Вы никогда не будете испытывать тех проблем, которые испытывает большинство интернет-предпринимателей! Вы всегда будете впереди всех на один шаг!
- Вы узнаете как получить сотни целевых посетителей на свои коммерческие проекты, используя "секретное оружие"! Вы будете получать целевой трафик легко, просто и быстро (не потратив при этом ни цента)!

- **Вы узнаете почему у многих интернет-предпринимателей не получается использовать "секретное оружие" в своей практике и как снять этот блок при помощи простой, но эффективной методики. Теперь и Вы сможете использовать "секретное оружие" себе во благо в течение всей своей жизни!**
- **Вы узнаете как используя "секретное оружие" можно легко и быстро обеспечить собственный проект любым количеством качественного контента, сделав его уникальным и неповторимым!**
- **Вы узнаете как привлечь внимание посетителя к собственным материалам так, что он забудет про все на свете и будет изучать их от корки до корки!**

Узнать подробнее: http://eterra24.ru/course/article_course/