

Содержание

Начало

- Глава 1. Работа из любви к искусству и не только 11
- Глава 2. Что заставляет вас вставать с кровати по утрам? .. 21
- Глава 3. Что такое мотивация? 29
- Глава 4. Структура книги. 34

Внутренняя мотивация: радость от работы

- Глава 5. Радость от работы. 39
- Глава 6. Типы внутренней мотивации. 48
- Глава 7. В поисках вдохновения 70
- Глава 8. Сопротивление: обратная сторона радости 82

Внешняя мотивация: вознаграждение за работу

- Глава 9. Вознаграждение за работу 93
- Глава 10. Типы внешней мотивации. 101
- Глава 11. Правильное отношение к вознаграждению 114

Личная мотивация: ваши ценности

- Глава 12. Оставаться верным себе 151
- Глава 13. Типы личной мотивации 160
- Глава 14. Работа со своими ценностями 181

Социальная мотивация: влияние

- Глава 15. Сила влияния. 203
- Глава 16. Типы социальной мотивации 211
- Глава 17. Работа с собственным окружением 236

Собираем все воедино

Глава 18. Сочетание мотиваций	251
Глава 19. Вопросы, которые следует задать, прежде чем начинать любой творческий проект	256
Глава 20. Пять моделей развития карьеры для творческого человека	259

Следующие шаги

Бесплатный курс для вас	311
Ваше мнение имеет значение	312
Об авторе	316
Благодарности	317

Глава 1

Работа из любви к искусству и не только

«Я настолько люблю свою работу, что готов заниматься ею бесплатно».

Я много раз слышал эти слова от представителей творческих профессий. В них звучит и восторг от возможности заниматься творчеством, и радость от того, что работа не тяжкое бремя, а удовольствие. Но в этих словах скрывается и намек на ловушки, поджидающие «свободных художников» на их профессиональном пути.

С одной стороны, у представителей творческих профессий нет проблем с мотивацией. Как правило, они довольно рано находят свое призвание, а потом строят карьеру таким образом, чтобы ежедневно заниматься любимым делом.

Они работают с полной самоотдачей, потому что получают удовольствие от своего труда и хотят, чтобы результат производил впечатление на зрителя, читателя или слушателя. Им не нужно, чтобы кто-то указывал им, что делать, не говоря уже о том, чтобы кто-то «мотивировал» их.

Они одержимы мельчайшими деталями, на которые большинство людей даже не обратили бы внимания. Для творческого человека не существует понятия «и так сойдет» — он всегда стремится сделать все, на что способен.

Они не терпят скуки и постоянно ищут новые нестандартные задачи. Они бросают вызов самим себе и работают на грани возможного, создавая удивительные вещи.

Они следуют за мечтой, куда бы та их ни привела. Они стремятся превзойти собственных кумиров: создать нечто исключительное, удивить себя и заставить восхищенно выдохнуть весь мир.

Иногда им даже хочется ущипнуть себя, чтобы убедиться: это не сон. Занятие, которое они воспринимают как игру и удовольствие, действительно их работа. Но не все так безоблачно.

Как мотивация влияет на творческое мышление

Результаты многих исследований в области психологии творчества подтверждают, что в глубине души большинство людей стремятся работать ради интереса к делу, а не ради денег. По мнению ученых, человек добивается наилучшего результата, когда руководствуется **внутренней мотивацией**, то есть работает потому, что ему нравится сам процесс, независимо от вознаграждения. Фокус на **внешней мотивации**, такой как деньги, слава или другие материальные стимулы, способен задушить в нем творческое начало.

Таким образом, если стоящая перед вами задача вас не вдохновляет, вам не удастся сделать что-то свежее и оригинальное, сколько бы денег вам ни предложили и какое бы давление на вас ни оказывали ваш босс, клиент, аудитория или вы сами.

Истинные художники точно знают, что качество их работы каким-то непостижимым, мистическим образом зависит

от того, насколько благородны их намерения: если вы берегетесь за работу ради денег, или славы, или каких-то других наград, муза поморщится и помашет вам ручкой. Только если вы искренне преданы искусству *ради искусства*, она щедро одарит вас вдохновением.

На более приземленном уровне это объясняется просто: только когда человек любит свою работу, он не жалеет времени и сил, чтобы сделать все, на что способен. Он будет продолжать учиться и совершенствовать свои навыки на протяжении всей жизни. Он пройдет весь путь от азов ремесла до высокого искусства.

Но это не означает, что представители творческих профессий не должны думать о материальном вознаграждении.

Прочитайте фразу еще раз:

«Я настолько люблю свою работу, что готов заниматься ею бесплатно».

Там не сказано «я буду заниматься ею бесплатно». Там говорится «*готов*». Это подразумевает «если бы я жил в идеальном мире» или «если бы мне не приходилось зарабатывать себе на жизнь». Но мы не живем в идеальном мире.

Нет ничего плохого в том, чтобы работать из любви к искусству. Однако если вы представитель творческой профессии, то есть выполняете свою работу в соответствии с принятыми профессиональными стандартами и/или зарабатываете этим себе на жизнь, то на кону стоит не только сама работа. Есть еще три важных аспекта.

Деньги

Если творческая профессия — это ваше основное занятие, то вам волей-неволей приходится думать о деньгах. Ваша работа должна оплачиваться — и хорошо оплачиваться, если вы хотите поддерживать определенный уровень жизни. Если вы качественно выполняете работу, то вы создаете что-то нужное людям. Разве вы не заслуживаете при этом достойного вознаграждения? Вам придется решить для себя дилемму «искусство или деньги».

Слава

Часть удовольствия от создания чего-то неординарного состоит в том, чтобы делиться плодами своего творчества с другими людьми, будь то живая аудитория, увлеченные клиенты и коллекционеры или армия поклонников в интернете, и видеть их восторг. И дело здесь не только в том, чтобы потешить свое самолюбие. Для тех, кто снимает кино, исполняет музыку, пишет книги, ставит спектакли, связь между славой и деньгами самая непосредственная: их доход прямо пропорционален числу проданных билетов, экземпляров книги либо же скачиваний в интернете.

Профессиональное признание

Этот аспект — его еще называют «деловая репутация», «авторитет», «реноме» — чем-то похож на славу, так как он тоже связан с тем, как вас и вашу работу воспринимают другие люди. Но слава — это когда о вас знает много людей, независимо от их отношения к вам, а профессиональное признание — это когда вашу работу высоко оценивают

лидеры мнений в вашей области (коллеги, критики, знатоки и ценители). Можно быть очень известным человеком, но так и не получить профессионального признания, и наоборот. В некоторых сферах, особенно в области изобразительного искусства, хорошее реноме иногда важнее славы или денег.

* * *

Если вы всерьез настроены сделать карьеру в творческой индустрии, будь то в искусстве, коммерции или предпринимательстве, вам не добиться успеха, если вас не интересует вознаграждение. Вам нужны деньги на оплату счетов, финансирование проектов, на то, чтобы заботиться о себе и своей семье. Во многих областях слава не так важна, как хорошая репутация в профессиональном сообществе. Но если в вашем случае известность имеет значение, привыкайте постоянно быть у всех на виду, нравится вам это или нет.

На пути к успеху вас поджидает несколько ловушек, которые угрожают вашему творческому настрою, мотивации и стойкости.

Недооценка себя

Некоторые творческие люди пытаются игнорировать финансовый аспект своей работы: они не умеют себя продвигать, стесняются говорить о деньгах и соглашаются работать за копейки. Но если вы не умеете себя продавать, все закончится тем, что вы будете круглосуточно работать за гроши, испытывая хроническую усталость и постоянный стресс из-за нехватки денег. Рано или поздно вы начнете злиться на своих клиентов и покупателей. И разве вы сможете тогда делать для них лучшее, на что способны?

Заикленность на деньгах

Это состояние противоположно первому: вы слишком сфокусированы на материальном аспекте. Вы можете получить деньги, славу, все стандартные атрибуты успеха, но потерять свою бессмертную творческую душу. И тогда, как бы ни оплачивалась ваша работа, вы не будете чувствовать удовлетворения.

Неизбежно это начнет сказываться на вашей деловой репутации. Возможно, сейчас вы думаете: «Мне бы такие проблемы». Но я консультировал многих творческих людей, потерявших себя в лабиринте успеха, и уверяю вас, что в этом нет ничего хорошего.

Груз ожиданий

Когда вы в центре всеобщего внимания, сложно заниматься творчеством исключительно ради удовольствия. Большие ожидания — тяжелое бремя, в чем бы они ни выражались: в устремленных на вас взглядах зрителей, публикациях в СМИ, комментариях в социальных сетях или высоких гонорарах, авансах и авторских отчислениях. У людей, выступающих на публике, это может вызвать страх сцены. У авторов это приводит к прокрастинации, «синдрому второго альбома» и творческому застою.

Сравнение с другими

Еще один кратчайший путь к творческому кризису — сравнивать себя с коллегами, признанными мастерами в вашей области или своими кумирами (разумеется, не в свою

пользу). Когда вы видите, чего им удалось добиться, волей-неволей вы начинаете чувствовать себя ничтожеством, а ваш творческий запал угасает.

Профессиональная зависть

Сходство с предыдущим пунктом в том, что вы также фокусируетесь на коллегах и признанных мастерах в своей области. Но вы не думаете: «Мне никогда не достигнуть их уровня», вы думаете: «Я же лучше! Почему вся слава достается им?» В этом случае ваш творческий настрой парализуют зависть и чувство обиды, но результат не менее плачевный, чем в предыдущем случае.

Уныние

Чрезвычайно важно, чтобы вы занимались творческой работой из любви к ней и чтобы вы научились ценить свои усилия. Но все же вы просто человек. Да, вы можете годами держаться на голом энтузиазме и целеустремленности, не получая достойной оплаты или признания. Но, чем дольше ваши старания не приносят плодов — в форме денег, славы, профессионального признания и/или возможностей, тем больше вы падаете духом и тем сложнее вам двигаться вперед.

* * *

Все перечисленные препятствия угрожают вашему творческому настрою по тем же причинам: они отвлекают вас от самой работы и заставляют думать только о вознаграждении — или его отсутствии. Конечно же, на работе это сказывается негативно.

Невозможно добиться всего, к чему вы стремитесь в творчестве, не думая о вознаграждении. Но концентрация только на нем тоже губительна.

Это кого угодно сведет с ума!

СЛОЖНО БЫТЬ БЕЛОЙ ВОРОНОЙ

Люди творческих профессий часто чувствуют себя одиночками.

Некоторым из них приходится много времени проводить в одиночестве перед мольбертом, перед клавиатурой, куя металл, обрабатывая дерево, заучивая текст, музицируя. Даже на сцене — у всех на виду, в свете софитов — можно почувствовать вселенское одиночество. А уж если вы ищете новые пути в искусстве, вам еще сложнее будет найти в этом деле соратников или просто поддержку.

Иногда кажется, что вы в одиночку противостоите бующему океану общепринятого мнения. Если вы следуете зову своего сердца, это порой возмущает окружающих, и они всеми силами стараются вернуть вас «на путь истинный». Если же вы подавляете свои порывы и следуете за толпой, ваше желание творить угасает, вы погружаетесь в депрессию, а порой и заболеваете.

Чтобы сохранять творческий настрой в течение длительного времени, вы должны постоянно прислушиваться к себе и искать правильное окружение — людей, которые будут поддерживать и вдохновлять вас на всем вашем пути.

Вы не одиноки

Если вы творите не ради денег, а следуя зову сердца, наперекор толпе — знайте, что вы не одиноки.

Я и сам сталкивался с этими препятствиями как поэт, прозаик, коуч (и ранее — как психотерапевт, а затем писатель и редактор-фрилансер). Кроме того, мне жаловались на них сотни людей творческого труда, с которыми я работал как коуч на протяжении последних двадцати лет.

Так что если в описанных ситуациях вы узнали свою собственную, это *не обязательно* означает, что у вас психологические проблемы. По моему опыту, описанные трудности обычны для творческих людей.

Моя цель — помочь вам преодолеть эти сложности. Много лет я консультировал людей творческих профессий, стремившихся раскрыть свой потенциал — в творчестве, карьере и/или бизнесе. Этот опыт и лег в основу книги, которую вы держите в руках.

Рассказывая о некоторых вещах, я опираюсь на результаты психологических исследований, связанных с природой творчества, — их я тщательно изучал в магистратуре. Тем не менее характер этой книги не теоретический, а прикладной: научные выкладки помогли мне лучше понять проблемы, с которыми довелось столкнуться и мне, и моим клиентам, но в книгу вошло только то, что я счел действительно полезным. Все решения, предложенные в книге, доказали свою эффективность на практике, то есть помогли настоящим людям преодолеть настоящие трудности.

В названии «Мотивация для творческих людей» скрыто два смысла. Во-первых, это книга о том, *как* мотивировать представителей творческих профессий, — руководство

по разным типам мотивации и тому, как они влияют на вашу работу и карьеру. Во-вторых, я стремился, чтобы эта книга стала *источником* мотивации для вас и дала вам практические инструменты для решения проблем.

На следующих страницах вы узнаете, как:

- сохранить творческий настрой и любовь к работе — даже в условиях стресса;
- преодолеть сопротивление, мешающее взяться за решение творческих задач;
- заново обрести себя, если вы сбились с истинного пути;
- перестать недооценивать себя и начать получать достойное вознаграждение за свою работу;
- привлечь правильную аудиторию, которая оценит ваше творчество;
- приобрести блестящую деловую репутацию;
- перестать концентрироваться только на деньгах, славе, профессиональном признании и других вознаграждениях;
- окружить себя людьми, которые будут вас поддерживать;
- не увязнуть в болоте зависти и сравнения себя с другими;
- найти достаточно вдохновения, честолюбия, желания и стимулов, чтобы построить успешную творческую карьеру.

Глава 2

Что заставляет вас вставать с кровати по утрам?

Викторианская Англия. Середина января. Пять утра. Пожилой слуга ощупью пробирается вверх по лестнице. На подносе у него тускло светящийся свечной огарок, кофейник и фарфоровая чашка. Поднявшись на последнюю ступеньку, слуга на минуту останавливается, чтобы перевести дыхание, и ставит поднос на маленький столик возле двери. Затем, выпрямившись и расправив плечи, трижды стучит в дверь спальни, подхватывает поднос и заходит в комнату.

Он подходит к кровати, краем глаза замечая, как разметалась по одеялу пышная борода хозяина. Тот подслеповато щурится на слугу, когда он ставит свечу на прикроватный столик и наливает в чашку кофе. Борода принадлежит Энтони Троллопу* — ныне писателю-классику, который оставил после себя сорок семь романов, несколько книг о путешествиях и множество рассказов. Это весьма внушительное литературное наследие, особенно если учесть, что Троллоп занимал высокий пост в почтовом ведомстве, так что литературному творчеству он мог посвящать только утренние часы. Вот что он пишет в автобиографии:

* Энтони Троллоп (1815–1882) — английский писатель, один из наиболее успешных и талантливых романистов Викторианской эпохи.
Прим. перев.

«У меня вошло в привычку каждое утро в пять тридцать садиться за рабочий стол — никаких поблажек и отговорок. Я платил дополнительные пять фунтов в год своему старому слуге, чтобы он будил меня по утрам. И, выполняя эту обязанность, он тоже не позволял себе ни малейших поблажек. За все годы, что я провел в Уолтем-Кроссе, он ни разу не опоздал, и мой утренний кофе всегда ждал меня на столе вовремя. Пожалуй, именно моему слуге, больше чем кому-либо другому, я обязан своими достижениями. Я начинал работать в это время и успевал закончить свои литературные труды до того, как пора было одеваться к завтраку».

(Энтони Треллоп. Автобиография. 1883 г.)

О чем думал Треллоп, когда, лежа в кровати, слышал стук в дверь, а затем наблюдал, как старый слуга наливает ему кофе? Что он чувствовал? Что заставляло его вставать с кровати, вместо того чтобы повернуться на другой бок и еще ненадолго погрузиться в сладкий сон?

Думал ли он о радости созидания, о героях своего нового романа, о его следующей главе? Вскикивал ли он с кровати, горя желанием поскорее взяться за перо и погрузиться в воображаемый мир? Возможно. Сложно представить, что кто-то написал сорок семь романов, не получая никакого удовольствия от процесса. Треллопу должно было нравиться литературное творчество, если он посвящал ему столько времени. Я думаю, что, когда он садился за стол, вскоре его полностью поглощала работа, и он писал, потому что «не мог не писать», — это и называется **внутренней мотивацией**. Но испытывал ли он радость, лежа в кровати и остро ощущая контраст между теплой постелью и холодным январским воздухом? В этом я не так уверен.

Думал ли он о деньгах, которые мог заработать на своем творчестве? Когда после смерти Треллопа была опубликована

его «Автобиография», некоторых читателей возмутило его откровенное признание, что он писал ради денег:

«Я прекрасно понимаю, что, по мнению многих, писателя не должны волновать деньги, так же как и художников, скульпторов, композиторов... При этом огромное заблуждение думать, что человек становится лучше, если он презирает материальные блага... Ведь кому бы не хотелось проявлять гостеприимство к своим друзьям, великодушие к бедным, щедрость ко всем? Кому не хотелось бы баловать своих детей и быть свободным от удушающего страха, порождаемого бедностью?»

Он подсчитал, сколько слов в час ему нужно писать, чтобы достигнуть своих финансовых целей. Его репутация пострадала, когда критики обвинили его в том, что он руководствуется этой **внешней мотивацией**. Опять-таки, нам известно, что деньги занимали важное место среди причин, заставлявших Троллопа подниматься каждое утро ни свет ни заря. Но, когда он лежал в кровати, в полудреме между сном и бодрствованием, неужели это блеск золота манил его к рабочему столу? Возможно.

Был ли Троллоп просто очень дисциплинированным человеком, целеустремленным и сделанным «из другого теста», нежели обычные смертные? Если так, то принцип «никаких поблажек» был частью его характера — источником его **личной мотивации**. Но в таком случае почему он нуждался в том, чтобы кто-то приносил ему кофе и будил по утрам? Ведь, несомненно, он мог проснуться и сам.

Представьте на минуту себя на месте Троллопа.

Вы — известный писатель, лежите в кровати. Вам тепло и уютно. Высунув руку из-под одеяла, вы чувствуете, как холодно в комнате. Больше всего на свете вам хочется

повернуться на другой бок и снова уснуть. Но что вы скажете слуге?

«Прости, сегодня слишком холодно».

«Я устал».

«Можно я посплю еще пять минут?»

Или еще хуже: вас сморил сон, вы просыпаетесь и понимаете, что отключились у него на глазах... а теперь видите его полное растерянности лицо!

Но вот вы проснулись, потянулись, вспомнили о своих обязанностях главы семейства. Через минуту вы уже встали с кровати, вошли в роль, облачились в халат, который предусмотрительно приготовил для вас слуга, поблагодарили его за кофе, перекинулись парой фраз о погоде и камине. Несколько шагов, и вот вы уже устроились поудобнее за рабочим столом, освещенным тусклой свечой. Когда за слугой закрывается дверь, вы испытываете прилив благодарности за то, как действует на вас эта **социальная мотивация**.

Хотя, может быть, все дело в кофе.

* * *

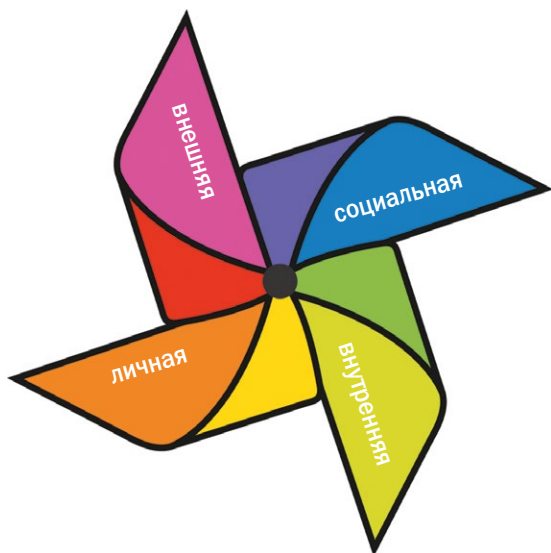
История Эндрю Троллопа помогает сформулировать первый принцип: мотивация для творческой работы носит комплексный характер.

Разные типы мотивации тесно связаны между собой и усиливают друг друга, играя разную роль на разных этапах творческого процесса. Да, Троллоп хотел заработать денег, но он выбрал именно такой способ это сделать, потому что любил читать и рассказывать истории. Вероятно, он был дисциплинированным и целеустремленным человеком,

раз составил для себя столь суровое расписание; при этом он, очевидно, не настолько доверял своей силе воли, чтобы реализовать свой план в одиночку. Так что он придумал для себя мотивационную ловушку, основанную на тщеславии: он точно знал, что в критический момент не сможет остаться в кровати, проявив слабость перед человеком ниже его по социальному статусу. Неудивительно, что он с такой готовностью признал вклад старого слуги в свой успех.

* * *

Взаимосвязь между четырьмя главными типами мотивации можно представить в виде вертушки.



Мы привыкли воспринимать отношения в каждой паре (внутренняя — внешняя, личная — социальная) как конфликт или дилемму. Нам кажется, что нужно выбирать между работой ради денег или из любви к профессии, между зовом сердца и одобрением окружающих.

Однако, если посмотреть на картину в целом, очевидно, что успех Троллопа был обусловлен его способностью находить баланс между разными типами мотивации: вместо того чтобы считать «презренный металл» врагом творчества, он использовал деньги как стимул. Хотя он следовал зову сердца, ему не было стыдно попросить помощи у других. Как показала история, это помогло ему не только начать писать, но и добиться успеха.

Рабочий процесс в случае Троллопа был достаточно простым: в этапе «производства» участвовали всего двое человек, а издатели, читатели и остальной литературный мир вступали в игру уже потом. Однако даже в этой элементарной системе можно выделить четыре основных типа мотивации. Насколько же сложнее должны быть мотивирующие факторы и стимулы в XXI веке? Современный автор все так же сидит за рабочим столом и пишет, только делает это с помощью устройства, связанного с глобальной сетью, — узнав об этом, чиновник почтового ведомства в викторианской Англии просто лишился бы рассудка.

Как и Троллоп, я пишу эти строки в одиночестве в своем кабинете. В отличие от него, мне приходится самому готовить себе кофе. Кроме того, у меня гораздо больше соблазнов и отвлекающих факторов: стоит мне лишь щелкнуть мышью, и я уже проверяю электронную почту, читаю ленту в Twitter или убеждаю себя, что «ищу информацию», просматривая книги на Amazon. В некотором роде мне даже сложнее

заставить себя сосредоточиться на работе. С другой стороны, я могу позволить себе роскошь поспать до семи утра (если не разбудят дети), и в моем доме есть центральное отопление.

Как и Троллоп, я пишу, потому что **люблю** писать. Время, которое я каждое утро провожу за литературной работой, для меня сродни медитации: творчество позволяет мне сконцентрироваться и уносит далеко за пределы повседневной реальности. День, когда я не написал ни строчки, я считаю потерянным.

Как и Троллоп, я сознаю, что за свою литературную работу, скорее всего, получу **вознаграждение** — деньги, славу, деловую репутацию, новые возможности. Но, когда каждое утро я сажусь за стол, я должен выкинуть такие мысли из головы.

Как и Троллоп, я воспринимаю себя как писателя. Это то, кто я есть и чем я занимаюсь. Творчество — одна из важнейших для меня **ценностей**. Когда однажды я попытался игнорировать свое стремление творить, я в буквальном смысле заболел.

На своем пути я не одинок, хотя в момент, когда я это пишу, в комнате со мной никого нет. Прежде всего, я мысленно с вами. Мы никогда не встречались лично, но уже провели какое-то время в компании друг друга. Сотни часов, пока я писал эту книгу, я представлял себе вас — моего идеального читателя, творческого человека, которому нужна помощь и поддержка. У книги единственная цель — помочь вам. После того как я выполнил свою часть работы, я могу сказать, что закончил книгу, но на самом деле работа не завершена, пока вы ее не прочитаете.

Взаимоотношения между автором и читателями — один из **факторов влияния**. Еще один непосредственный фактор влияния — это то, что я пообещал передать рукопись своему

редактору Дэвиду Колину Карру в определенный срок, а зная, какой у него плотный рабочий график, я очень старался выполнить обещание. Когда работа над книгой закончена, я должен сделать что-то для того, чтобы она попала в руки читателей.

В какой бы творческой сфере вы ни работали, вы, скорее всего, тоже можете выделить похожий набор источников мотивации для вашей работы: любовь, деньги, слава, личное желание, влияние других людей. В зависимости от характера вашей работы и размера компании у вас может быть гораздо более сложная сеть взаимоотношений и факторов влияния, чем у меня. Если порой вам кажется, что согласовать между собой все эти факторы просто невозможно, знайте, что вы не одиноки! Вам по силам справиться с задачей, и я расскажу вам, как это сделать.

Моя цель заключается в том, чтобы вы — подобно Троллопу, подобно мне, подобно легиону других людей, посвятивших свою жизнь созданию чего-то выдающегося, — вставали по утрам с кровати, *горя желанием* заниматься своим делом, всю жизнь, до самого последнего вдоха.

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 убеждалась, 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