



**НАСТОЯЩИЕ
ХУДОЖНИКИ**



НЕ ГОЛОДАЮТ

ДЖЕФ ГОИНС

КАК МОНЕТИЗИРОВАТЬ ТВОРЧЕСТВО

Я хочу от тебя идей. Хватит думать, начни придумывать!

Джеф Гоинс

**Настоящие художники
не голодают. Как
монетизировать творчество**

«ЭКСМО»

2017

УДК 7.067+658
ББК 85+65.29

Гоинс Д.

Настоящие художники не голодают. Как монетизировать творчество / Д. Гоинс — «Эксмо», 2017 — (Я хочу от тебя идей. Хватит думать, начни придумывать!)

ISBN 978-5-04-104163-2

Вы так и планируете всю жизнь зарабатывать деньги на нелюбимой работе? Или все-таки рискнете и попыдаете монетизировать свое творчество? Автор этой книги Джеф Гоинс убежден: чтобы креатив приносил не только радость, но и деньги, необходимо покончить с мышлением голодного художника и начать рассуждать как художник успешный. Гоинс разработал 12 правил Нового Ренессанса, которые приведут каждого представителя творческой профессии – от писателя и графического дизайнера до художника и режиссера – к признанию и популярности. Эта книга – вдохновляющее руководство для всех, кто хочет зарабатывать на своем творчестве.

УДК 7.067+658

ББК 85+65.29

ISBN 978-5-04-104163-2

© Гоинс Д., 2017

© Эксмо, 2017

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение. Миф о голодном художнике | 7 |
| Рождение мифа | 9 |
| Новый вид художника | 11 |
| Часть 1. Образ мышления | 13 |
| Глава 1. Вы не рождены художником | 14 |
| Правило перерождения | 15 |
| «Вы не рождаетесь художником, а становитесь им» | 15 |
| Выгоды нарушения правил | 16 |
| Кем вы себя считаете? | 17 |
| Рискуйте правильно | 18 |
| Вращаясь вокруг комка шерсти | 19 |
| Вы никогда не закончите становиться собой | 21 |
| Глава 2. Перестаньте пытаться быть оригинальным | 22 |
| Правила творческого воровства | 22 |
| Учимся у великих прошлого | 24 |
| Начинай как подражатель, заканчивай как мастер | 25 |
| Честь среди воров | 27 |
| Глава 3. Учитесь у мастеров | 28 |
| Правило ученичества | 29 |
| Не бойтесь мастера | 30 |
| Ученичество сегодня | 31 |
| Конец ученичества | 32 |
| Глава 4. Используйте свое упрямство | 34 |
| Стратегическое упрямство | 35 |
| Упрямый, но гибкий | 36 |
| Когда остановиться | 38 |
| Достаточно упрямый, чтобы преуспеть | 40 |
| Часть 2. Рынок | 41 |
| Глава 5. Подготовьте покровителей | 42 |
| Правило покровителя | 43 |
| Ближе, чем вы думаете | 44 |
| Будьте обучаемы | 45 |
| Используйте свою постоянную работу | 46 |
| Преследование покровителей | 47 |
| Глава 6. Присоединитесь к сцене | 49 |
| Правило сцены | 50 |
| Сцены порождают связи | 51 |
| Когда вам отказывают | 52 |
| Неожиданные скопления гениев | 53 |
| Проникнитесь своим местом | 54 |
| Праздник, который всегда с тобой | 56 |
| Глава 7. Сотрудничайте с другими | 57 |
| Правило сотрудничества | 58 |
| Гений рождается в группах | 58 |
| Найдите своих братьев-неудачников | 59 |
| Пусть конкуренция движет вами | 60 |

| | |
|--|-----|
| Наемная помощь | 61 |
| Станьте вдохновителем | 62 |
| Глава 8. Практикуйтесь на публике | 64 |
| Делитесь своей работой | 65 |
| Правило аудитории | 66 |
| Представление – это все еще практика | 67 |
| Суть в практике | 69 |
| Часть 3. Деньги | 70 |
| Глава 9. Не работайте бесплатно | 71 |
| Правило ценности | 72 |
| Всегда работайте за что-то | 73 |
| Станьте собственным покровителем | 74 |
| Глава 10. Владейте своей работой | 77 |
| Правило владения | 78 |
| Проигрывайте, чтобы выиграть | 79 |
| Никогда не доверяйте системе | 80 |
| Риск и вознаграждение | 81 |
| Владение покупает свободу | 83 |
| Глава 11. Разнообразьте ваше портфолио | 85 |
| Правило портфолио | 85 |
| Рассеянный разум | 86 |
| Возьмитесь за новые навыки | 87 |
| Разнообразие выгодно | 88 |
| Сосредоточьтесь на общей картине | 90 |
| Глава 12. Зарабатывайте, чтобы творить | 91 |
| Выполняйте свой долг | 92 |
| Правило дара | 93 |
| Деньги создают искусство | 94 |
| Используйте то, что у вас есть | 95 |
| Заключение. Присоединяйтесь к Новому Возрождению | 97 |
| Красивая ложь | 99 |
| Тяжелая правда | 100 |
| Благодарности | 102 |
| Источники | 103 |
| Введение | 103 |
| Глава 1 | 103 |
| Глава 2 | 104 |
| Глава 3 | 105 |
| Глава 4 | 106 |
| Глава 5 | 107 |
| Глава 6 | 108 |
| Глава 7 | 109 |
| Глава 8 | 110 |
| Глава 9 | 110 |
| Глава 10 | 111 |
| Глава 11 | 112 |
| Глава 12 | 112 |
| Заключение | 113 |
| Об авторе | 114 |

Джеф Гоинс

Настоящие художники не голодают:

как монетизировать творчество

© Проворова И.А., перевод на русский язык, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Введение. Миф о голодном художнике

Для большинства из нас величайшая опасность состоит не в том, чтобы выбрать слишком высокую цель и потерпеть неудачу, а в том, чтобы наметить слишком низкую и достичь ее.

Микеланджело Буонарроти

В 1995 году американский профессор совершил необычное открытие.

Раб Хатфилд из Сиракузского университета во Флоренции пытался сопоставить сцены Сикстинской капеллы с датами их написания художником. Микеланджело получал вознаграждение отдельными выплатами, и профессор подумал, что здесь можно найти зацепку. Хатфилд отправился в городские архивы. Удивленный тем, как легко отыскиались банковские записи пятисотлетней давности, профессор начал восстанавливать точную хронологию появления самого знаменитого потолка в мире.

И именно тогда он обнаружил нечто потрясающее.

«На самом деле я искал совсем другое! – признавался профессор. – Каждый раз я натываюсь на что-то стоящее в поисках совершенно иных вещей. Это я и называю настоящей находкой. Ты совершаешь истинное открытие, когда совсем не ждешь».

Получив докторскую степень в Гарварде, с 1966 года профессор Хатфилд делал карьеру в Йеле, пока не перешел в Сиракузский университет в 1971 году. За все время преподавания истории искусств он никогда не сталкивался с подобным. Самое интересное неожиданно обнаружилось в банковском счете Микеланджело. «Я не знаю, много ли вам известно о Микеланджело, – сказал Хатфилд мне. – Но нас учили, будто он страдал, как Винсент ван Гог».

На протяжении веков именно это считалось непреложной истиной о великом мастере эпохи Возрождения: он был еще одним *Голодным Художником*, изо всех сил пытающимся свести концы с концами. Микеланджело и сам поддерживал этот образ, жил скромно и часто жаловался на отсутствие денег. Однажды известный живописец написал в стихотворении, что искусство сделало художника «старым и бедным слугой других».

На самом деле все оказалось не так.

Когда Раб Хатфилд залез в старые банковские записи, правда о самом знаменитом художнике эпохи Возрождения наконец раскрылась. Микеланджело вовсе не страдал. Не был беден. Не голодал из-за своего творчества, как мы наивно полагали.

На самом деле художник был очень богат. Одна из записей продемонстрировала вклад, эквивалентный сотне тысяч долларов, редкая сумма для мастера того времени. Увидев эти цифры, профессор забыл о Сикстинской капелле. Переполненный любопытством, он отправился проверять, не осталось ли еще банковских записей. И их было много, очень много. В конечном счете профессор Хэтфилд обнаружил состояние, в пересчете на современные деньги равное примерно 47 миллионам долларов. Микеланджело оказался самым богатым деятелем искусства эпохи Возрождения.

Эта история не перестает удивлять и по сей день.

Ведь мы привыкли к рассказам о живописцах, убеждающим, что они едва сводят концы с концами. Но Микеланджело не страдал и не голодал из-за своей работы. Мультимиллионер и предприниматель, как бы выразился один журналист, «ключевая персона в переходе творческих гениев от просто уважаемых и награждаемых за свое ремесло к фигурам совершенно нового уровня, отношения и вознаграждения». Другими словами, выдающийся скульптор и живописец был не очередным выходцем из школы искусств, страдающим за свое дело. Он утвердил новые правила.

Когда я спросил Раба Хэтфилда, какое значение миллионы Микеланджело имеют для нас сегодня, тот ответил: «Мне кажется, это не так важно». Но я не согласен. Думаю, это все меняет.

Рождение мифа

Микеланджело умер, а через двести лет во Франции родился Анри Мюрже – сын консьержа, подрабатывающего портным. Жизнь в Париже окружила Анри талантливыми знаковыми, и он мечтал присоединиться к ним, но все больше убеждался в неспособности финансово себя обеспечить.

В 1847 году Мюрже опубликовал «Сцены из жизни богемы» – сборник рассказов, игриво романтизирующих бедность, получил небольшое литературное признание, упорно боролся и рано, в нужде, умер. Однако после смерти автора книга продолжала жить и постепенно продвигаться. Сперва ее адаптировали как оперу «Богема», а затем сняли фильм. В конечном итоге произведение приобрело известность благодаря спин-оффам, например «Богема» и «Мулен Руж».

«Сцены» Мюрже внедрили в общественное сознание концепт голодного художника как образец творческой жизни. До сих пор именно он встает перед нами при слове «художник». Рассказ о голодном художнике затмевает относительно неизвестную историю успеха Микеланджело и становится самым популярным представлением о том, какие скромные возможности ожидают творческих людей.

Сегодня отголоски этой истории слышатся практически везде. В совете, который даем другу, мечтающему зарабатывать живописью, в словах коллеге, желающему написать роман, или даже в напутствиях нашим детям, когда те отправляются в большой мир. Осторожнее, зловеще говорим мы. Не будь слишком креативным. Возможно, тебе придется голодать.

Однако мы забываем: история о голодном художнике – это миф. Как и все сказки, она кажется сильной и правдивой настолько, что кто-то проецирует ее на всю свою жизнь. Но в конце концов это всего лишь вымысел.

Благодаря могуществу этого мифа многие выбирают «безопасный» жизненный путь. Мы становимся юристами, а не актрисами, банкирами вместо поэтов и врачами вместо художников. Понижаем ставки и прячемся от нашего истинного призвания, выбирая менее рискованную карьеру, ведь кажется, так легче. В конце концов, никто не хочет сталкиваться с трудностями, поэтому проще превратить нашу страсть в хобби и следовать по предсказуемому пути навстречу посредственности.

А что, если бы вы могли стать художником и зарабатывать? Как бы это изменило подход к работе и взгляд на важность творчества в современном мире? Как бы это отразилось на выборе карьеры и пути, по которому мы советуем следовать нашим детям?

В эпоху Раннего Возрождения у деятелей искусства не было репутации скрупулезных трудяг: их труд оценивался как физический и вознаграждался довольно скудно. Но Микеланджело изменил это. По словам Уильяма Уоллеса, профессора истории искусств Вашингтонского университета в Сент-Луисе, позже каждый мастер начал искать «новый стиль, новый метод». Микеланджело «установил принцип, согласно которому художник может стать новой фигурой в обществе, иметь высокий социальный статус и быть финансово успешными».

Знаменитому живописцу не нужно было голодать ради своих творений, не должны и вы. Когда создатель Сикстинской капеллы накопил невероятное состояние и закрепил статус одного из лучших мастеров в истории, он «разбил стеклянный потолок» для будущих поколений. Однако сегодня его вклад почти забыт. Мы купились на миф о голодном художнике, думая о живописцах как о несчастной богеме, которой остается лишь бороться за существование на дне общества.

Редко мы думаем о творчестве в связке с богатством или успехом, предпочитая анекдоты про бесполезность дипломов в области искусства и занятий по актерскому мастерству. Нам внушают, будто творчество – не безопасный выбор карьеры, будь то литература, музыка или

что-то другое. Всю жизнь я слушал это от учителей, друзей и родственников – они действовали из самых благих побуждений. Совет всегда был один: получи хорошее образование, найди опору и не бросай работу.

Творчество – хороший способ самовыражения, однако нам кажется, для карьеры его недостаточно. Ведь придется поголодать. Но все-таки истина кроется в другом. Иногда художник преуспевает: певец выпускает платиновую пластинку, писатель публикует бестселлер, режиссер снимает блокбастер. Обычно эти моменты рассматриваются словно редкие случаи везения. А если истина намного глубже?

Когда мы смотрим на самых известных художников, живших давно или современных нам, мы замечаем кое-что любопытное. Когда мы слышим предостерегающие истории о жизни творческих людей, мы должны усвоить один важный момент: голодать не обязательно.

Новый вид художника

Я хочу сделать очень простое, но смелое заявление: настоящие художники не голодают.

Да, зарабатывать творчеством и талантом никогда не было просто. Но это возможно, и в доказательство я поделюсь с вами примерами известных художников, творцов и предпринимателей, которым не пришлось страдать ради создания своих лучших работ. Также представлю группу профессионалов-современников, добившихся поразительных успехов в деятельности. Наконец, я попытаюсь убедить вас, что идея голодного художника – это бесполезный миф, скорее мешающий нам, чем помогающий.

Сегодня, когда возможности поделиться своими произведениями со всем миром так велики, необходима новая модель творческой работы. Миф о голодном художнике слишком долго пользовался популярностью, и сейчас лучше вернуться к модели, не заставляющей художников страдать ради искусства. Нам нужен Новый Ренессанс.

Миру важна наша работа – будь то книга, стартап или новое устройство общества, – и мы не должны страдать, чтобы сделать ее. Но что значит быть «настоящим художником»? Это значит тратить свое время на то, что нужно в первую очередь вам. Это значит не нуждаться в разрешении, чтобы творить. Это значит не создавать произведение тайно, надеясь, что кто-то однажды его обнаружит. Быть настоящим художником – это когда мир воспринимает вас всерьез.

Должны ли вы стать миллионерами подобно Микеланджело? Вовсе нет. Данная книга не о том, как разбогатеть, перед вами – описание пути, по которому прошли многие успешные художники, творцы и предприниматели. И вы можете присоединиться к ним.

Главная цель – так выстроить жизнь, чтобы создание вашей лучшей работы стало не просто возможным, но неизбежным. Поэтому мы должны заменить идею голодного художника новым термином: *успешный художник*. Если вы не хотите, чтобы ваше творение ушло с вами в могилу, то должны тренироваться думать и поступать не так, как делали бы художники в соответствии со старыми стереотипами. Не страдайте из-за своего искусства. Позвольте ему расцвести.

История Микеланджело вдохновила меня отправиться на поиски других преуспевших мастеров. Я обнаружил, что Новый Ренессанс не просто возможен – он уже почти наступил. Практически в каждой области нашлись вовсе не голодающие творцы. Возможно, они никогда не слышали об успехе Микеланджело, но воплотили тот же подход к творческой работе и последовали набору принципов, которые я рассматриваю в своей книге.

Вот они – принципы каждого успешного художника, правила Нового Ренессанса.

1. Голодный художник думает, будто художником рождаются. Успешный художник знает: им становятся.

2. Голодный художник стремится быть оригинальным. Успешный художник впитывает окружающий мир.

3. Голодный художник думает, что его таланта достаточно. Успешный художник учится у мастеров.

4. Голодный художник упрям всегда. Успешный художник упрям в нужное время.

5. Голодный художник ждет, когда его заметят. Успешный художник находит покровителей.

6. Голодный художник верит, что творчеством можно заниматься где угодно. Успешный художник вливается в творческий поток.

7. Голодный художник работает в одиночку. Успешный художник сотрудничает с другими.

8. Голодный художник не показывает свою работу. Успешный художник открыт публике.

9. Голодный художник работает бесплатно. Успешный художник работает за вознаграждение.

10. Голодный художник продает первому покупателю. Успешный художник продает выгодно.

11. Голодный художник владеет одним ремеслом. Успешный художник – многими.

12. Голодный художник пренебрегает потребностью в деньгах. Успешный художник зарабатывает, чтобы творить.

Я подробно опишу эти правила в рамках трех главных тем: образа мышления, рынка и денег. В каждой части мы будем делать важный шаг от голодного художника к успешному художнику.

Сначала поработаем над образом мышления: разберемся с внутренними вызовами и конфликтами, чтобы избавиться от мировоззрения голодного художника. Мы не сможем изменить нашу жизнь, пока не изменим образ мышления.

Затем примемся за рынок: изучим важность связей в творческой работе и поймем, как сопровождать наше искусство в этот мир.

Наконец, мы поговорим о деньгах и узнаем, как зарабатывать на искусстве, используя деньги для самосовершенствования.

Каждая глава основана на одном из 12 правил, проиллюстрированных историями и примерами конкретных примеров из сотен интервью, которые я взял у современных художников, творцов и предпринимателей. Эти правила – проверенные стратегии, способствующие достижению цели. Шансы на успех зависят от того, насколько вы готовы следовать каждому из них.

Эта книга – инструкция, она поможет каждому создать свою лучшую работу. Я надеюсь, познакомившись с ее историями и уроками, вы последуете за творцами, идущими впереди. Я также надеюсь, вы поймете: быть голодным художником – выбор, а не необходимость.

И я надеюсь, вы наберетесь смелости влиться в ряды Нового Ренессанса, взять на вооружение уверенность Микеланджело в том, что можно вести творческую и благополучную жизнь одновременно, провозглашая миру и себе: настоящие художники не голодают.

Часть 1. Образ мышления

В первую очередь мы работаем над нашим творением не руками, а головой. Мы все развиваем определенные модели мышления и ограничиваем ожидания, запрещая себе чего-то от жизни хотеть. В творчестве мы попытаемся разрушить эти препятствия и выработать новый образ мышления, чтобы перестать голодать и начать создавать. Мы должны подчинить себе наш образ мышления.

Глава 1. Вы не рождены художником

*Голодный художник думает, будто художником рождаются.
Успешный художник знает: им становятся.*

*Всю жизнь я была колокольчиком, но узнала об этом, только когда
в меня зазвонили.*

Анни Диллард

Адриан Карденас вырос в Майами, штат Флорида, в семье кубинских иммигрантов. Убегая от режима Фиделя Кастро, семья Карденас подалась в Америку, где их сын занялся самым американским видом спорта – бейсболом. Вскоре Адриан понял, что у него неплохо получается, талант перерос в мечту, ставшую билетом в новую жизнь. Обучение игре продвигалось само собой. «Всегда есть спрос и предложение, – вспоминает Карденас. – Вот следующий шаг – игра в этой лиге. Люди хотят, чтобы ты там был? Да, конечно! И ты играешь в лиге».

Следуя таким вопросам и ответам, Адриан играл все школьные годы и делал успехи. В 2006 году его признали лучшим бейсболистом года среди старшеклассников США, после чего переманили из школьной команды в «Филлис»¹. В 2012 году он перешел в «Чикаго Кабс», и именно тогда все изменилось.

В Главной лиге Адриан был на пике формы, зарабатывал такие деньги, о которых ни он, ни его родители-иммигранты не могли и мечтать. Адриан строил карьеру по правилам, хорошо известным и нам с вами. Найди работу, делай ее хорошо и продолжай, пока не уйдешь на пенсию. Адриан Карденас встал на этот путь и знал, как по нему идти. С подъемными почти в 1 миллион долларов он во всех отношениях мог считаться успешным человеком. Достижение цели заняло многие годы, и вот наконец спортсмен наслаждался плодами своих трудов. У него было все, о чем можно мечтать.

Вот только одна проблема – ему надоело.

Уже в первый год на «Ригли-филд»² игрока стало преследовать чувство, будто что-то пошло не так. В Низшей лиге товарищи по команде дразнили его за чтение Толстого в раздевалке. Перейдя в Главную лигу, Адриан заметил, что отдыхает не так, как остальные игроки. Празднуя переход в новую команду, Карденас пригласил друзей и развлекал их произведениями Гершвина³, остальные же просто устраивали вечеринку. Чем дольше спортсмен так жил, тем больше чувствовал себя отщепенцем и ясно осознавал: следуя за одной мечтой, он предает другую.

Когда Адриан был ребенком, родители настаивали на уроках фортепиано в надежде, что однажды сын попадет в нью-йоркскую Джульярдскую школу⁴. Он был заядлым читателем. Теперь эти увлечения казались мечтами далекого прошлого... И все равно Карденас не мог избавиться от чувства, будто с тягой к хобби надо что-то делать. Кусочки новой истории стали сплетаться воедино, Адриан понял: он идет туда, где быть не должен. Казалось, все достигнуто, но пришло время для новой мечты. Ведь еще не слишком поздно все бросить, начать сначала и переосмыслить жизнь.

¹ «Филадельфия Филлис» – профессиональный бейсбольный клуб. – Здесь и далее, если не отмечено другое, примечания редактора.

² Домашний стадион команды «Чикаго-кабс».

³ Джордж Гершвин – американский композитор, прославившийся в двадцатых годах прошлого века благодаря бродвейским мюзиклам.

⁴ Одно из крупнейших американских высших учебных заведений в области искусства и музыки.

В 2012 году, впервые сыграв в Главной лиге, Адриан Карденас ушел из бейсбола, чтобы рассказывать истории. Когда жизнь молодого спортсмена казалась стабильной и надежной, он решил полностью переделать себя. Это было самое страшное, но самое лучшее, что можно сделать.

Правило перерождения

Бывает, что уже готовый сценарий жизни не совпадает с историей, которую хотелось бы прожить. Становится ясно: эти правила создавались кем-то, кто не учитывал наши интересы. И с этим надо что-то делать.

Возможно, наше мнение изменилось, или мы осознали, что избранный ранее путь ведет не туда, – всегда есть выбор стать кем-то новым. Можно продолжать идти в том же направлении. Или же встать на путь иных возможностей и переосмысления будущего.

Теперь мы подошли к первому правилу Нового Возрождения. Я называю его правилом перерождения, согласно которому вы не рождаетесь художником, а становитесь им.

В любой момент жизни вы свободны переосмыслить свою историю. Вы можете стать тем, кем хотите, даже если придется пойти на полную смену идентичности – или на возврат к очень старой. Это момент принятия решения, когда встречаются «кто вы есть» и «чего вы хотите». Вы должны действовать осторожно, ведь это определит, по какому из двух путей пойти. Именно в таком положении оказался Адриан Карденас, приняв факт, что большую часть жизни посвятил игре, в которую больше не хотел играть. Чтобы начать все заново, он должен был забыть обо всех возлагаемых на него ожиданиях.

«Вы не рождаетесь художником, а становитесь им»

Будучи кубинским американцем, Адриан привык существовать между двумя мирами: он никогда не был достаточно американцем для Америки и достаточно кубинцем для Кубы. И он любил и играть в бейсбол, и рассказывать истории. И чем дольше профессионально играл, тем больше чувствовал непримиримость этих двух миров. Когда-то его родители рискнули покинуть Кубу и начать жизнь заново, теперь же Карденас сам испытал это чувство. Он понимал: продолжи он играть в бейсбол, и остаток жизни придется посвятить игре. Андреан дошел до того момента, где должен был усердно трудиться, просто чтобы достойно выполнять работу, которая ему уже не по душе.

«Здорово, когда ты можешь заниматься этим и быть настолько уверенным, чтобы играть на глазах у 45 тысяч человек, – рассказывает он. – Но потом ты спрашиваешь себя “Ну и что? Имеет ли это смысл?”».

Взвесив варианты, Адриан понял – продолжив играть, он никогда не сможет написать историю об иммиграции его родителей с Кубы, что пугало больше возможности вылететь из Главной лиги. Трудный выбор, ведь играть Адриан тоже любил, но в определенный момент ясно осознал, чего это будет стоить. В конце концов искусство победило бейсбол. Как бы странно ни звучало, для Адриана Карденаса было проще остаться играть в Главной бейсбольной лиге, чем сесть и написать рассказ.

«Есть кайф в борьбе с неопределенным, интуитивным, – говорит он. – Это тяжело и интересно, как бейсбол, но намного полезней».

Вскоре после ухода из спорта Адриан вместе с отцом отправился на Кубу. Хуан Карденас показал сыну пути, которыми он много раз пытался сбежать, и дорогу, наконец позволившую ему покинуть остров. Во многих смыслах истории отца и сына похожи. Два человека разных поколений оказались в безвыходных на первый взгляд ситуациях. Один – в репрессивном режиме, другой – в «золотой клетке». Обоим говорили, что надо смириться. Хуан был неугод-

ным государству поэтом, Адриан – мыслителем, чьи изыскания отстранили его от других игроков. Каждому пришлось пойти на смелый поступок, от которого окружающие их отговаривали. Но, решив следовать новым правилам, они получили возможность написать совершенно новую историю своей жизни.

После поездки Адриан опубликовал серию статей о том, что пережил его отец. Став автором *New Yorker*, *New York Times* и *CNN.com*, бывший бейсболист понял, что его мечта зарабатывать на жизнь писательством наконец исполняется. Создание новой личности потребовало смелых мер, но в конце концов оно того стоило.

Выгоды нарушения правил

Если вы хотите стать художниками, придется нарушать правила. Нельзя просто делать то, чего от вас ожидают. В каком-то смысле нужно оторваться от конъюнктуры и построить новый путь. Именно так происходит процесс творчества.

Известный психолог Пол Терренс вырос на ферме в Джорджии. Работая в военной академии, он замечал: энергичных студентов с кучей идей клеймили как «ненормальных». Кажется, здесь было что-то не так, и Терренс решил разобраться связь между неконформистским поведением и творческим потенциалом. Так началось главное исследование в его практике, которое помогло открыть новое поле для изучения психологии.

Торренс верил, что элемент творчества присутствует во всех областях жизни, оно никому не чуждо. Однако чем дольше психолог изучал эту тему, тем больше понимал, насколько порой бывает сложно быть креативным в определенных обстоятельствах, например при обучении в школе. Он также проследил за стремлением творческих людей к борьбе с системами, принуждавшими подчиняться непонятным правилам.

«Творческие дети сильнее всего идут против правил, – говорит бывшая студентка Пола Бонни Крамонд, резюмируя работы учителя. – У них не хватает терпения, чтобы смириться с нелепыми порядками. Они не видят в этом смысла». Профессор Торренс пришел к выводу: следование правилам не приводит к созданию выдающихся творческих работ. Если вы не готовы быть даже немного необычным, вам будет сложнее быть креативным. Иногда нарушение правил – цена, которую нужно заплатить.

Что же это значит для нас и нашего стремления поделиться с миром своим искусством? Говорят, художниками рождаются, а не становятся. Муза целует вас в лоб при рождении, и вы проводите остаток жизни, создавая нечто великолепное. На самом деле творчество – это работа, а не магия, и те, кто противостоит конъюнктуре, имеют гораздо больше шансов на успех.

Правила голодного художника утверждают: если мы не родились с кистью в руке, то мы не особенные. Но эти правила больше не работают. Нужно нечто большее, чем доброжелательное пожелание удачи от наших родителей, когда мы делимся мечтой о написании романа, запуске стартапа или актерском образовании. Нам нужно понимать, что наш дар существует не просто так и, чем бы мы ни занимались до сих пор, не обязательно в этом застревать.

Когда Адриан Карденас покинул бейсбол, он нарушил правило, настаивающее: надо продолжать начатое, нельзя все изменить на середине пути и резко перейти к чему-то новому. В конце концов, когда дела идут хорошо, зачем все бросать? Однако, пробыв год на той ступени карьеры, в лиге, где игроки получают минимум полмиллиона долларов в год, молодой спортсмен покинул ее, чтобы стать художником. Пример Андреаса – важный урок: прежде чем начать создавать искусство, мы должны создать самих себя.

Переделать себя заново – значит отпустить того, кем вы были до принятия новой идентичности. Отказаться от того, что навязывают люди, в обмен на лучшее. Придется нарушить некоторые правила: наших родителей, нашего общества. Это неизбежно. Они гласят одно и то

же: «Ты не можешь это сделать» или «Кто ты такой, чтобы так думать?». Мы полагаем, что наше место в жизни там, где мы есть, но творческая жизнь – процесс принятия новых возможностей, переосмысления того, что может произойти. Только так мы максимально преобразуемся. Вопрос, который нужно себе задать: «Готов ли я стать настоящим собой?»

Кем вы себя считаете?

Всю свою жизнь Микеланджело подчеркивал свое благородное происхождение. Вера в это помогала ему осознавать себя, подпитывала его амбиции успешного художника. Куда бы он ни шел, везде оставался обездоленным аристократом, жаждущим восстановить честь семьи. Микеланджело знал: чтобы быть художником, придется этим зарабатывать, а для этого надо заставить людей воспринимать его всерьез.

Профессия художника в то время была далеко не престижной, и выбор Микеланджело стал причиной его конфликта с отцом. В конечном счете после многолетней упорной борьбы это решение сделало творца успешным. Что же вдохновляло молодого художника? Что заставило преуспеть, когда многие его предшественники голодали? Истина, которую он сам себе внушил.

«Если ты растешь с верой принадлежности к одной из самых влиятельных семей Европы и все вокруг думают так же, это влияет и на твою личность, и на то, как с тобой обращаются, – рассказывал исследователь Микеланджело Уильям Уоллес. – В это глубоко верил и он, и его современники. Это стало фундаментом его взгляда на жизнь и искусство».

Уверенность в благородном происхождении вела Микеланджело, формировала его жизнь и прокладывала путь к успеху. Но знаете что? Это неправда. Мастер вовсе не имел благородного происхождения, как позже выяснили историки. Он не обязан успехом генетике или какой-то божественной одаренности. Дело в том, что он сам о себе думал.

Наше мнение о себе может стать правдой – и хорошей, и плохой. Я испытал это на личном опыте. В 12 лет я был длинноволосым и пухленьким. Чтобы скрыть это, носил мешковатые джинсы и футболки. Взросление еще только предстояло, поэтому вторичные половые признаки вроде волос на лице у меня пока отсутствовали. Именно когда оценка сверстников могла быть самым убедительным аргументом, меня периодически принимали за девочку.

Тогда у меня появилась первая работа – разносить газеты по домам в округе. Однажды я ходил от двери к двери, собирая выплаты, и встретил одного из моих клиентов – пожилого мужчину на пенсии. Заплатив за месяц работы и наградив щедрыми чаевыми, он заметил: «Какая же вы инициативная, юная леди! Не сомневаюсь, однажды вы станете отличной предпринимательницей!» Я стоял и смотрел на него в полном недоумении, в то время как он вложил в мою ладонь несколько хрустящих долларов, улыбнулся и закрыл дверь.

Ошибочно идентифицированный, я был слишком смущен, чтобы поправлять его, а позже это казалось еще более нелепым, поэтому я просто научился жить с этим. Выбрав менее каменистый путь, я принял свою новую, женскую идентичность, допуская комментарии о «юной леди». Так казалось легче. В конце концов, часто ли мне приходилось видеть этого мужчину? Раз в месяц? С этим, пожалуй, можно смириться. Да и выручка получалась неплохая.

Прошло какое-то время, и его комментарии начали меня раздражать. Ведь что может быть хуже для мальчика-подростка, чем быть названным «девочкой»? Это ошибочное представление обо мне нервировало. Жизнь с тем, что Томас Мертон назвал бы «ложное я», все больше отрывает нас от понимания нашей сути. Скажу вам по собственному опыту, нет ничего большего, чем жить во лжи, зная, что правда похоронена глубоко внутри.

Уставший от встреч с этим мужчиной и работы доставщиком в холодную иллинойскую зиму, я уволился. Избежание проблемы казалось самым простым выходом. К сожалению, так выходило еще не раз протяжении моего взросления и юношества. Понадобилось много вре-

мени, чтобы осознать: не обязательно принимать идентичность, навязанную обществом. Я мог быть тем, кем был на самом деле, и менять все по своему желанию.

Спустя годы после этого случая у меня была другая работа – директором по маркетингу в некоммерческой организации. Проработав пять лет, я понял – это не то место, на котором хотелось бы оставаться до конца жизни. Поэтому я начал называть себя писателем: это был способ заявить, кем мне хочется быть в этом мире. Окружающие верили мне, что подкрепляло уверенность в себе и со временем стало правдой.

Многие из нас не могут прийти к самоосознанию лишь из-за того, что легче играть определенную роль в жизни, чем стать самим собой. Проще соответствовать ожиданиям окружающих, чем выделяться. Но не так создается великое искусство, и не так появляются настоящие художники.

В конце концов, вы должны решить, кем являетесь. Должны выбрать свою роль и обрести новую идентичность. Это не актерство, а вера в то, кем можно стать.

Именно так делал Микеланджело в начале карьеры: он думал как аристократ, вел себя как аристократ и требовал подобающе к себе относиться. К моменту смерти им он и стал – художником-аристократом, чья семья достигла беспрецедентно выдающегося положения. Сконструированная идентичность дала художнику, по словам Уильяма Уоллеса, «судьбу и цель в жизни, которая состояла не просто в том, чтобы стать художником и зарабатывать деньги. Он чувствовал, что он... создал будущее своей семьи». И он сделал это, потому что поверил.

Рискуйте правильно

И вот мы поняли, кто мы такие на самом деле, и попытались создать себя заново. Что же дальше? Какие шаги предпринять, чтобы начать жить как художник? Часто мы думаем: к переосмыслению жизни приводят гигантские скачки, но обычно это серия маленьких шагов.

Каждое утро молодой отец и адвокат Джон Гришэм рано просыпался, шел в свой кабинет и писал страницу романа. Это была его цель. Одна страница в день в течение 365 дней подряд, в обязательном порядке. Потребовалось три года, но он завершил рукопись своей первой книги «Время убивать».

Произведение в конечном итоге станет бестселлером, за ним последуют и другие, а Гришэм изобретет новый жанр – юридический триллер. Вскоре Гришэм станет одним из самых успешных авторов в мире, но достигнет этого, не делая больших ставок. Адвокат стал писателем за счет того, что тратил немного времени каждый день – от тридцати минут до часа. С растущей семьей и начинающейся карьерой было бы безрассудно покинуть юридическую практику и заниматься только книгами. На самом деле, он даже не ставил такую цель; просто писал, чтобы понять свои возможности. Он делал шаг за шагом, а через три года получил книгу.

Чаще всего наши творческие мечты не сбываются в одночасье, а строятся постепенно. И вот наступает период, когда вы можете посвятить творчеству часы – и возникает ощущение, будто вы стоите на месте. Однако даже во времена колоссальных трудностей и давящих обстоятельств возможно что-то делать. Усилия могут показаться небольшими и незначительными, но работа пойдет.

Большинство из нас любит красивые истории о рисках и наградах. Мы испытываем острые ощущения, читая, как кто-то пошел ва-банк в погоне за своей страстью. Исследование Висконсинского университета в Мэдисоне показало: это не самый мудрый способ использовать талант и строить карьеру. В 1994 году пара ученых решила измерить, когда владельцы бизнеса достигали большего успеха: оставаясь на своей прежней работе или увольняясь.

Исследование Джозефа Раффи и Джи Фенга длилось до 2008 года, в ходе его были изучены пять тысяч американских предпринимателей, которые либо «сделали скачок» и бросили постоянную работу, либо сохранили ее. Результаты удивили ученых и бросили вызов стерео-

типу о том, как выглядит типичный предпринимательский успех. Выяснилось, что более осторожные предприниматели оказались более успешными, в то время как рискнувшие уволиться с работы раньше проваливались на 33 % чаще.

Иногда большие ставки не окупаются, зато маленькие могут принести великую победу. Если нет необходимости идти ва-банк, не надо. Почему бы не начать с меньшего риска? Вам не обязательно видеть весь путь, чтобы знать, каков следующий ход. Нужно просто решиться на небольшой, правильный риск. Крохотные изменения со временем приведут к масштабным преобразованиям.

Когда я начинал карьеру писателя, я взял интервью у романиста Стивена Прессфилда и спросил: «В какой момент литератор может называть себя писателем?» «Вы становитесь писателем, когда начинаете себя так называть», – ответил он мне. Для меня это означало, что теперь можно будет добавить это слово на визитные карточки и в подпись на электронной почте, называя литературное мастерство своей работой, что не соответствовало реальности. Прежде чем ожидать серьезного отношения со стороны окружающих, мне нужно было самому начать так относиться к себе. Это означало вставать каждый день и подходить к писательству как к работе. Конечно, я рисковал, ведь окружающие могли смеяться надо мной или пытаться отговаривать, но это был правильный риск. Я не бросал свое дело и не совершал гигантского прыжка. Я просто сделал один маленький шаг.

Не ждите «того самого» особенного момента. Начинайте сейчас. Если вы задаетесь вопросом, рождены ли вы рисовать, петь или танцевать, то ответ – нет. Вам нужно самому принять решение стать кем-то другим, если ваша текущая роль не подходит. Вы не станете художником, если переедете в Нью-Йорк без гроша в кармане. Вы станете художником, когда решите им стать и начнете работать.

Небольшой риск очень важен, и он будет самым первым шагом. Когда Джон Гришэм дописал «Время убивать», он отправил его в сорок разных издательств, и все отклонили книгу. Тогда он невозмутимо начал работать над новым романом. После трех лет практики Гришэм стал понимать, что творческая жизнь – это серия маленьких шагов, а не один огромный.

Работая над вторым произведением, писатель опубликовал первое тиражом пять тысяч экземпляров. Издательство не продвигало книгу, писатель сам купил тысячу экземпляров, чтобы самостоятельно их продать. Реализуя «Время убивать», Гришэм закончил «Фирму», которая нашла свое место в крупном издательстве и оказалась стартом карьеры. Только когда две первые книги стали бестселлерами, Гришэм почувствовал себя достаточно уверенным, чтобы оставить юридическую практику и заниматься только писательством. Вот оно – искусство маленькой ставки.

Так поступил и Адриан Карденас. Он хотел бросить бейсбол немедленно, но мама попросила его инвестировать деньги в собственность и сделать плавный переход. Результатом стала долгая карьера в искусстве, которая могла быть намного короче.

Такой должен быть первый шаг в творчестве – шаг, а не прыжок или прозрение. Одно маленькое решение, за которым последуют другие. Конечно, некоторые могут рискнуть всем и в конечном итоге выиграть, но это скорее исключения из правил, и такой успех часто бывает недолгим. Альтернативный вариант – действовать настолько осторожно, будто вы вовсе ничего не делаете, – часто приводит к гораздо большему и устойчивому успеху.

Вы можете делать нечто необыкновенное, даже когда вы терпеливы и настойчивы.

Вращаясь вокруг комка шерсти

На протяжении жизни мы сталкиваемся с системами, призывающими нас к компромиссу с самими собой. Это дает возможность проявить креативность, такими ситуациями нужно пользоваться.

17 лет Гордон Макензи был членом команды дизайнеров Hallmark, которую он назвал «недисциплинированным, но поразительно продуктивным детищем» департамента. Отдел зарабатывал на странных, юмористических продуктах, которые не вписывались в общий образ Hallmark – респектабельного бренда поздравительных открыток. Гордону нравилась его команда. Она нарушила достаточно правил, чтобы работа была не скучной, и он с радостью остался бы там. Но случилось кое-что неожиданное.

В 1979 году конкурент Hallmark American Greetings купил права на персонажа Шарлотту Земляничку. Приток денег в карманы соперников заставил руководителей Hallmark перебросить ресурсы компании на попытки получения лицензии, и Гордона перенаправили в созданное на скорую руку подразделение Hallmark Properties. Поймав себя на желании быть высокопроизводительным корпоративным бизнесменом, он погнался за деньгами, престижем и властью. Даже пошел на немислимый поступок и купил себе костюм.

Перспектива престижа затуманила эстетические чувства Гордона. Вскоре он сознательно поставил под угрозу качество продукта ради выручки. Что-то должно было измениться. Решение проблемы пришло из его собственного воображения: бизнесмен мечтал о таком отделе, который спас бы его из токсичной рабочей среды. Это было бы место, где он с коллегами по творчеству стоял бы выше бюрократии, жадности и конъюнктуры.

Гордон расписал свою идею на одном листе бумаги и передал его вице-президенту творческой группы во время обеда. Он не был уверен, что вице-президент согласится пойти на риск, но по крайней мере стоило попытаться. В конце обеда босс сказал: «Давай сделаем это».

Так родилась Мастерская юмора. Команда Гордона из двенадцати человек намеревалась работать так, как этого не делал раньше ни один отдел организации. Под видом вливания денег в создание студии, для которой Hallmark стала не работодателем, а клиентом, команда получила возможность работать так, как она хотела. Это был рай для сотрудников, место, где каждый пережил возрождение внутри культуры, изначально противостоящей их творчеству.

Через три года Гордона пригласили обратно в штаб-квартиру корпорации, или, как он ее назвал, в «большое серое место». Там ему предложили занять новую, но неясную должность. Однако было кое-что, перед чем он не мог устоять: ему позволили самостоятельно придумать себе работу. Гордон принял предложение и присвоил себе неслыханное звание «Творческий парадокс».

Название, как и должность, было полностью сфабриковано. Не существовало ни должностных функций, ни критериев. Кого-то такая свобода могла испугать, но для Гордона она стала глотком свежего воздуха. Его офис превратился в пространство для идей, где он слушал чужие предложения и утверждал те, которые ему нравились.

В Hallmark начали ходить слухи, что идеи нужно нести в «Творческий парадокс». Поскольку никто не знал, какое место отдел с таким названием занимал в корпоративной иерархии, все предполагали, будто он уполномочен утверждать любую идею. Когда сотрудники слышали, что какой-то проект получил одобрение «Творческого парадокса», они боялись не соглашаться с этим. На самом деле у Гордона вообще не было никаких полномочий. «Но, – вспоминает он, – поскольку все думали, будто у меня была какая-то власть, она у меня действительно была».

Последние три из тридцати лет в Hallmark Гордон провел в «Творческом парадоксе». С таким расплывчатым названием он мог парить вокруг бюрократического беспорядка, создавая новые правила. «Это были самые полезные, плодотворные, продуктивные и веселые годы за всю мою карьеру, – сказал Гордон. – Кстати, к разговору о парадоксах».

В своей книге Гордон описывает свой опыт в Hallmark как упражнение по «вращению вокруг гигантского комка шерсти». Аналогия уместна для творцов, ограниченных окружающей их системой. С одной стороны, у всех нас есть свобода улететь на свои орбиты и освободи-

диться от земной бюрократии. Но в конечном итоге мы можем остаться одиноки и неэффективны в нашей работе и не добиться желаемого результата.

С другой стороны, можно поступить как Гордон и максимально использовать существующие возможности, изобретать себя заново, когда система угрожает лишить нас истинного я. Процветающий художник знает, как маневрировать между этими «комками шерсти», не становясь их частью, но используя систему для эффективной работы.

Вы никогда не закончите становиться собой

В течение всей жизни на каждом шагу мы сталкиваемся с новыми проблемами. Надо лишь помнить, что саморазвитие и самопознание никогда не останавливаются. Двигаясь проторенным путем, невозможно создать знаковые работы, придется постоянно бросать себе вызов и достигать новых высот. Мы не можем творить нечто великое, не продолжая создавать самих себя.

Эта работа – процесс постоянного переосмысления, требующий долгого труда. В путешествии становления нет конечной остановки. «Мы все ученики в ремесле, где никто никогда не становится мастером», – размышлял Хемингуэй.

«В конечном счете, именно креативность позволила мне добраться до Главной лиги, – сказал мне Адриан Карденас. – Но она же и лишила меня игры, потому что ее превзошла страсть к другим занятиям».

Творчество приходит к вам, а затем уходит, это повторяется снова и снова. Оно избавляет вас от обременительной системы, дает новый набор навыков и возвращает обратно, чтобы с помощью новых знаний вы подстраивали мир под себя. Именно это произошло, когда Гордон Маккензи продолжал изобретать себя заново, и каждое новое изобретение позволяло ему работать лучше, чем раньше.

Если мы хотим найти собственное творческое призвание, мы должны быть готовы последовать его примеру. Наша работа начинается с решения: сыграем ли мы роль, которую нам дали, или осознаем, что никогда не поздно обрести свое настоящее Я? Жизнь не стоит на месте; все постоянно меняется. Мы или приближаемся к истинному «я» или погружаемся в ложное «я».

В Новом Возрождении мы начинаем все сначала. Мы переизобретаем себя и создаем себя заново. Мы не застреваем на пути слишком долго, если он не соответствует нашим творческим потребностям. Наша первая работа в качестве художников – отказ от того, что нам известно о поиске нового и неизведанного. Великие художники тратят на это всю свою жизнь, никогда не застревают в одном стиле, даже если он несет богатство и славу. Мы всегда должны стремиться обновить себя на фундаменте того, что уже построили и кем стали.

Это путь, по которому сейчас движется Адриан Карденас. Сегодня спортсмен, ставший творцом, любит бейсбол больше, чем когда-либо. Но теперь это его хобби. Он учится в киношколе и развивает навыки, чтобы перенести историю родителей на большой экран. Такая возможность никогда бы не представилась, продолжи Карденас играть в бейсбол. Адриан должен был уйти от того, что уже познал, и через ряд постепенных изменений стать более верной версией самого себя.

Первый шаг в освобождении от мировоззрения голодного художника – отпустить того, кем мы себя считаем или кем должны стать, даже если понятия не имеем, что за новая личность нас ждет. Она, как бы это ни было страшно, скорее всего, лучше современной версии.

Искусство всегда находится на грани, на краю нашего дискомфорта, там и происходят истинные изменения. Никогда не поздно начать новую историю. Вы просто должны стать тем, кто вы есть, делая маленькие шаги вперед.

Глава 2. Перестаньте пытаться быть оригинальным

Голодный художник стремится быть оригинальным. Успешный художник впитывает то, что его окружает.

Не знать истории – значит всегда быть ребенком.
Цицерон

«Сэм и друзья» дебютировал 9 мая 1955 года, и все сразу поняли, перед ними что-то новое и оригинальное. Пятиминутный телевизионный ролик на четвертом канале с забавными куклами, воодушевленными голосами и веселыми шутками очень контрастировал с большинством шоу тех дней, довольно сдержанных. Короткие скетчи сразу завоевали любовь детей и взрослых. Премьера бросила вызов традиционным ожиданиям и шокировала зрителей, втянула их в совершенно новый мир. Никто и никогда не видел ничего подобного. Или все-таки видел?

Кукольное шоу было телевизионным дебютом студентов колледжа Джима Хенсона и Джейн Небел, своего рода тренировочной площадкой для того, что впоследствии станет «Мuppetами». Кроме того, оно стало кульминацией воплощения детской мечты Джима: еще ребенком он умолял родителей купить телевизор, надеясь попасть в него. Теперь мечта сбылась. «Сэм и друзья» подарили юному художнику шанс открыть новый вид юмора миру, готовому к чему-то большему, чем традиционные кукольные шоу. Джим и его партнер Джейн убедили местную сеть рискнуть и взять пару сомнительных кукловодов, не вписывающихся в традиционные шаблоны. И риск в конечном итоге окупился. К концу сезона пара зарабатывала 750 000 долларов в год, хотя Джим даже не успел закончить колледж.

Кто усомнится в том, что «Сэм и друзья» произвели фурор? Шоу сделало кукол Джима и Джейн звездами и завоевало сотни миллионов поклонников. И все началось с одной большой идеи. Вот только единственная проблема: это была *не их* идея. Все, что зрители видели в «Сэме и друзьях», – оригинальность, изобретательность, новаторство, – на самом деле вдохновляло Джима на протяжении 19 лет его жизни. Как и любой успешный художник, он не создавал что-то из ничего. Он крал из того, что его вдохновляло.

Правила творческого воровства

Историк Уилл Дюрант однажды написал: «Нет ничего нового, кроме перестановок». И даже эта цитата не нова: обратившись к Библии, мы прочитаем там, что «нет ничего нового под солнцем»⁵. То, что мы считаем оригинальным, часто оказывается просто свежим сочетанием уже существующих явлений. Особенно это актуально для творчества.

По словам исследователя Михая Чиксентмихайи, творческая работа состоит из пяти этапов: подготовка, обдумывание, проникновение, оценка и проработка. То, что мы часто называем «творчеством», на самом деле относится к последнему шагу – проработке. Она требует от вас обратить внимание на несколько факторов, в том числе на коллег и знания в вашей области. «Взаимодействуя с теми, кто вовлечен в подобные проблемы, – писал Чиксентмихайи, – можно скорректировать линию их решения, если она идет в неверном направлении, [и] отфильтровать и верно направить их идеи».

Другими словами, мы творим не в изоляции, а под влиянием окружающих. Поэтому забудьте о вспышках озарения и подобных мифах. Творчество кроется не в оригинальности,

⁵ Книга Екклесиаста 1: 9.

а в умении ранжировать уже имеющееся так, чтобы привнести свежий взгляд. Инновация – это в действительности итерация⁶. Мы учимся у наших предшественников и заимствуем из их трудов, чтобы создать то, что мир сможет назвать «оригинальными». Как говорил Пикассо: «Хорошие художники копируют. Великие художники воруют». По иронии судьбы, он не единственный, кому приписываются эти слова. Даже цитата о краже не так уж оригинальна.

Наша работа – это не создание чего-то из ничего. Творческая работа подразумевает объединение старых идей. Творчество – это воровство. Мы не создаем свой путь к становлению творцом, мы крадем его. «Вы должны воровать, – сказал однажды актер Майкл Кейн. – Воровать все, что видите».

Сегодня открываются бесчисленные возможности заимствовать у тех, кто стал для нас ориентиром, – и у предшественников, и у современников. Но важнее то, как мы это делаем. Причина творческой кражи не в лени или недисциплинированности.

На самом деле все наоборот. Лучшие художники крадут, но делают это элегантно. Они заимствуют идеи из многих источников и упорядочивают их новыми и интересными способами. Вы должны так хорошо знать свое ремесло, чтобы опираться на работу предшественников и дополнять ею свой труд.

Именно этим занимался Джим Хенсон, когда дебютировал на телевидении. Он сделал свою домашнюю работу. Все им предложенное существовало раньше в тех или иных формах, однако никто не объединял их подобным образом. Джим украл у великих предшественников, но сделал их работу лучше. Зрители «Сэма и друзей» были очарованы тем, что, как им казалось, показывали впервые. Они поверили, что именно новизна сделала шоу успешным. Но основную роль здесь сыграла оригинальность Джима, его способность заимствовать из нескольких источников и объединять их во что-то чудесное.

У кого заимствовал Джим Хенсон? Честно говоря, у всех. Куклы достались ему от бабушки, Сары Браун, чьим навыкам шитья в доме Хенсонов не было равных. Ее пример вдохновил Джима взять в руки иголку с нитками еще в раннем возрасте, и этот бесценный навык позволил ему в дальнейшем превращать любой кусок ткани в живое существо.

Искусство кукловодства он перенял у Берра Тилстрема, создателя «Кукол, Фрэна и Олли»⁷. Тилстром завоевал любовь детей и взрослых выступлениями, где скрывал за занавеской свои движения, пока куклы разыгрывали сценки. Идея была проста, и именно ее Джим позаимствовал. Позже он выразит Тилстрому благодарность за вклад в развитие кукольных шоу на телевидении.

Ну а странное чувство юмора досталось ему от матери, Бетти, чье остроумие наполняло смехом весь дом. Если она наливала сыновьям стакан молока и просила сказать, когда остановиться, то не останавливалась, пока не прозвучит... буквально «когда». Комиксы про Пого⁸ научили Джима тому, что комедия может быть одновременно беззаботной и серьезной.

Уникальные ракурсы камер были позаимствованы у Эрни Ковача⁹, невозмутимого комика с интуитивным пониманием того, как снимать для телевидения. Поскольку режиссеры тогда только начинали осваивать новую рабочую среду, Ковач опередил их: он создавал картинку в первую очередь для телезрителей, а не для кинотеатра. У Ковача Джим узнал, что нужно смотреть в камеру, чтобы проникнуть в мир вашей аудитории и адаптировать для нее свое выступление.

⁶ Приближение к идеалу.

⁷ «Кукла, Фрэн и Олли» – американское марионеточное телешоу, популярное среди детей и взрослых в 40–50-х годах XX века.

⁸ Газетный «легкий» комикс, героями которого были антропоморфные животные. Несмотря на явно развлекательный жанр, комикс поднимал острополитические и социальные проблемы.

⁹ Эрнест Эдвард Ковач – популярный американский актер, комик, оказавший сильное влияние на комедийные телепередачи второй половины XX века.

Все это впитало творение Джима Хенсона. Он не изобрел что-то новое, а использовал уже существующее. Конечно, мы все хотим быть оригинальными – никто не желает получить в свой адрес обвинения в плагиате. Но если голодный художник беспокоится о своей уникальности, успешный знает, что именно за счет кражи появляется великое искусство.

Это и есть Правило творческого воровства, которое гласит: величие зависит не от одной гениальной идеи или открытия. Величие – результат заимствования результатов чужих трудов и их развития. Мы крадем наш путь к величию.

Такой подход был не просто разумным выбором для творческих начинаний Джима и Джейн – он также стал устойчивой бизнес-стратегией. «Сэм и друзья» получили достаточно внимания, чтобы привлечь крупных рекламодателей. Вскоре такие крупные бренды, как Wilkins Coffee и Esskay Meats, выстроились в очередь, чтобы заплатить за новомодный и кричащий юмор.

В одном ролике две куклы говорят о кофе Wilkins. В кратком скетче веселый Уилкинс спрашивает своего друга, запрыгнет ли он в поезд кофе Wilkins. Его ворчливый собеседник Вонткинс отвечает: «Никогда!» – и тот самый поезд моментально сбивает его. Такие простые сценки зарабатывали для кукольного дуэта достаточно денег, чтобы эта небольшая подработка вскоре стала основным занятием.

Оказывается, воровать действительно стоит, если делать это правильно.

В том, что делали Джим и Джейн, не было ничего нечестного или незаконного. Подобное заимствование идей – «воровство», которое успешные художники практиковали веками. И вам тоже придется делать так, если вы хотите, чтобы ваше искусство достигло успеха.

Учимся у великих прошлого

Существует старый ирландский миф о монахе VI века по имени Колумба, который крадет рукопись у аббата для создания копии. Когда аббат обнаруживает кражу, то требует, чтобы молодой монах вернул и переписанный экземпляр.

Колумба отказывается, дело передают королю, приказывающему монаху вернуть требуемое. Это постановление гневит монаха, сгоряча он все рассказывает своему отцу, также оказавшемуся королем. Следует битва, где аббат погибает, а молодой монах потом страдает от чувства вины. Его изгоняют из Ирландии вместе с двенадцатью спутниками, и он живет в изгнании на Айоне – небольшом острове у побережья Шотландии.

Колумба проводит на Айоне остаток своих дней, миссионерствуя, каясь и продолжая делать то, что вынудило его покинуть родину, – копировать древние документы. Вскоре Айона становится центром кельтского христианства и пристанищем западной культуры. Остров будет одним из немногих мест, где искусство и культура сохранятся в Темные века.

Скопировав документы, Колумба и его монахи сохранили их для потомков и таким образом спасли западную культуру от почти полного уничтожения. Но как они это сделали? Переписывали рукописи, унаследованные от римлян. Римляне, в свою очередь, позаимствовали большую часть своей культуры и искусства у греков. А греки, конечно, крали друг у друга – Спарта у Афин и наоборот. И так далее. Вот как создается культура: вы копируете то, что было до вас, и берете за основу. А затем улучшаете.

Есть секрет, известный каждому профессиональному художнику, но не любителям: оригинальность переоценена. Самые креативные умы в мире не особо креативны; а просто хороши в аранжировке. Для этого они тщательно изучают предмет, а потом крадут. Да, прежде чем стать художником, вы должны побыть вором. Но еще раньше нужно сделаться учеником.

Карьера Микеланджело началась с мошенничества. Арт-дилер пришел к нему с просьбой создать статую и искусственно ее состарить. Целью было выдать произведение за античный оригинал и продать кардиналу Раффаэлю Риарио, внучатому племяннику папы Сикста

IV и заядлому коллекционеру древностей. В то время подобные работы появлялись по всей Италии, это был стратегически разумный шаг: нанять талантливую скульптора, создать якобы античную статую, состарить и продать по самой высокой цене.

Уловка сработала, по крайней мере на некоторое время. Кардинал купил статую, добавив ее в свою коллекцию; но обман вскоре раскрылся. Риарио обнаружил, что скульптура поддельная, и вернул ее дилеру. Однако дальше произошло нечто удивительное. Коллекционер древностей сам нанял Микеланджело, став первым покровителем художника в Риме. Кардинал был не возмущен обманом, а впечатлен.

В эпоху Возрождения новичков учили копировать работы мастеров настолько точно, что копии становились неотличимы от оригиналов. Способность воспроизводить работы предшественников не считалась постыдной – она являлась предметом гордости. По словам писателя Ноа Чарни¹⁰, это был «признак способностей, а не двуличия». Поэтому воссоздание молодым Микеланджело произведения римской старины и успешная продажа коллекционеру только упрочили его репутацию. Лучше обратиться к великим, чем пытаться быть оригинальным. Он украл из прошлого, чтобы создать настоящее, и подделка принесла не только ценного покровителя, но и репутацию великого художника.

Микеланджело понадобилось огромное терпение, чтобы изучить работы предшественников, а затем точно их подделать. Сегодня такой дисциплины почти нет. Мы слишком нетерпеливы, слишком хотим показать миру, что у нас есть, слишком жалеем времени на изучение основ ремесла. Мы рвемся создавать шедевры и строить репутацию, а не скучать на учебе. Изучение требует смирения, ученического настроения. Но факт остается фактом: если вы хотите стать великим, вы должны приложить к этому усилия.

Способность копировать чужие работы не была редкостью и до Микеланджело. Само Возрождение – подделка, ставшая возможной благодаря повторному открытию древнеримской архитектуры и произведений искусства, скульптур, которые считались потерянными в Темные века. Великие художники того времени грабили своих предшественников, воссоздавая греческие и римские художественные формы, ориентируя их на запросы своего времени. Взяв прошлое за основу, они улучшили его и открыли новую страницу в истории искусства.

Мы живем в мире, которого не заслуживаем, в эпоху, ставшую результатом напряженной работы предыдущих поколений. Это верно для каждого времени, но особенно актуально сегодня, когда в нашем распоряжении так много ресурсов и инструментов. Микеланджело и его современники смущались подобным образом, богатея в эпоху Возрождения. Но они не просто пассивно воспринимали полученные возможности; они использовали и узнавали их лучше. Художники изучали работы учителей, осваивали техники, копировали старые произведения и перестраивали их, чтобы создать что-то новое.

То же самое происходит с нами и сейчас, в Новом Возрождении. Если мы хотим создать работу, которая выдержит испытание временем, мы обязаны уважать полученное наследие. Мы должны стать студентами, прежде чем рваться в мастера.

Начинай как подражатель, заканчивай как мастер

Вы не только должны красть у мастеров, живших столетия назад, но также можете копировать своих современников. Так и поступила Твайла Тарп. С 1965 года Тарп практикует и преподает искусство танца. За пятидесятилетнюю карьеру она поставила более 130 танцев для Балета Джоффри, Нью-Йорк Сити балета, Балета Парижской Оперы, Лондонского Королевского балета, Американского театра балета и ее собственного ансамбля, получила две премии

¹⁰ Ноа Чарни – американский писатель, историк искусства по образованию, автор нескольких детективных романов.

«Эмми», премию «Тони» и стипендию Мак-Артура. Сегодня она считается одним из ведущих хореографов Америки.

Звучит как жизнь творческого гения, но вы еще не все знаете. В 2003 году Тарп призналась в книге «Привычка к творчеству», что она не так оригинальна, как думают люди. На самом деле она вор. Все, что преподает Тарп, так или иначе скопировано у других.

Когда Твайла начала танцевать в Нью-Йорке, она решила изучить каждого выступающего на тот момент великого танцора. Танцовщица создала свой образ в опоре на профессионалов, заучивая то, что было по силам, копируя каждое движение. «Я будто стояла позади них в классе, – рассказала она, – копируя, следуя буквально по их стопам. Их техника, стиль и ритм впечатались в мои мышцы».

Тарп понимала: оттачивание танцевальных навыков начнется не с оригинальной техники, а с подражания. Она повторяла за великими и после долгих лет обучения создала стиль, принадлежавший только ей – по крайней мере, так решили зрители. «Такова сила мышечной памяти, – пишет Твайла, – которая открывает вам путь к подлинному творению через простое воссоздание». Авторитет в определенной области приходит за счет овладения техниками более опытных людей. Через какое-то время рождается ваш собственный стиль.

Писатели поступают подобным образом, дословно крадя слова любимых авторов. Хантер С. Томпсон поступил так с работой своего кумира Ф. Скотта Фицджеральда, делая пометки прямо на страницах «Великого Гэтсби», чтобы понять, «каково было так писать». Он признался в интервью, что множество слов и фраз украл из Библии: ему понравилось, как они звучат. Великие художники не пытаются быть оригинальными, а копируют работы как мастеров прошлого, так и современников – слово за словом, удар за ударом они подражают тому, чем восхищаются, пока эти техники не становятся для них привычными. «Навык запоминается в действии, – сказала Твайла Тарп. – Мы творим через копирование, и постепенно навык встраивается в нашу память».

Когда я начал карьеру писателя, то хотел найти свой голос. Однако всякий раз, пытаясь овладеть тем, что полагал собственным стилем, терпел поражение. В написанном мной неизбежно звучали голоса всех когда-либо прочитанных книг. Долгое время я думал: у настоящих писателей все происходит по-другому. Должно быть, они уже рождаются с талантом, неким стилем, который просто рвется на страницы. Оказывается, все не так. Мы находим свой голос, подражая голосам других.

Мы все заимствуем у кого-то идеи. Как писал Остин Клеон: «Хороший художник понимает: ничто не возникает ниоткуда. Вся творческая работа строится на ранее созданном. Нет ничего полностью оригинального». Когда мы крадем, в конечном итоге мы создаем наш собственный стиль. Итак, творческая кража становится подарком, который мы сперва получаем, а затем возвращаем миру. Такой вид кражи показывает, как художник запечатлел величие предшественников для себя и своей аудитории. Это подарок всем свидетелям наших трудов.

Твайла Тарп воплощает важную истину о творчестве. Вы художник не потому, что крадете. Вы крадете, потому что вы художник. Танцовщица совершенствовала работу других, так как должна была творить. Интуитивно она понимала, что еще не умела этого. В результате Твайла училась, потом практиковалась и в конце концов создала то, чего мир никогда не видел. Совершенно иначе поступила бы настоящая воровка, банальная карьеристка, неспособная правильно использовать чужие труды для создания собственной работы.

Разница между художницей и подражательницей состоит в том, что первая основывается на изученной работе, а вторая только подражает ей. Да, мы все начинаем с того, что сделали другие, но освоившие ремесло на этом не останавливаются. Они продолжают копировать, пока не усвоят методы до мозга костей. Тогда и только тогда вы сможете создать то, что мир назовет «оригинальным».

Честь среди воров

Конечно, есть моральные риски, надо следить за тем, чтобы концепция творческого воровства применялась верно. В какой-то момент другой человек может прийти, схватить вашу работу и попытаться выдать ее за свою. Но это не творчество. Это трусость. Как создать что-то значимое и оригинальное, не будучи подражателем? Существует кодекс поведения, которому следует каждый преуспевающий художник, – право украсть. И было бы мудро следовать ему.

Творчество требует пристального взгляда на качественную работу. Заметить совершенство, которое стоит украсть, не так-то просто. Мы должны найти правильные примеры, раздвигающие границы возможностей ремесла, настоящих мастеров. Именно этим занимался Джим Хенсон, часами просиживая перед телевизором, наблюдая за комиками и марионетками параллельно с чтением комиксов и шитьем. Именно это делала Твайла Тарп, подражая движениям знаменитых танцоров.

Учитесь и заимствуйте у тех, кто вас вдохновляет, но не забывайте благодарить их. Пусть ваши кумиры знают, как много они для вас сделали. Помогите им понять ваш мотив, не выдавайте чужую работу за свою. И как можно больше цитируйте источники, воздавая почести тем, кому следует. Это не дискредитирует вас. Скорее всего, это расположит к вам и ваших кумиров, и аудиторию. Как и Микеланджело, показав свою способность копировать чужую работу, вы докажете, что выполнили домашнее задание.

Когда вы крадете, не занимайтесь бездумным копированием. Как только освоите ремесло, преподнесите то, что вас вдохновило, по-новому. Отбирайте, прежде чем создавать. Если вы справитесь, то не будете просто заимствовать чужую работу, выдавая за свою. Вы будете основываться на ней, чтобы улучшить.

Множество творческих людей пропало, пытаясь отыскать оригинальность, но так и не создав ничего существенного. Не так работает успешный художник. Когда «Сэм и друзья» вышли в эфир в последний раз в 1961 году, Джим и Джейн Хенсон, уже поженившиеся, прекрасно осознавали свое будущее. Их карьера будет наполнена новыми, более смелыми идеями – «Маппетами», «Улицей Сезам», «Скалой Фрэгглов» – и творческим наследием для будущих поколений. Скоро супруги станут заполнять мир развлечений, из которого они так свободно заимствовали много лет назад. Теперь они перестанут воровать; придет их время быть ограбленными. Из-за того что Джим и Джейн осмеливались не быть оригинальными и основывались на чужой работе в поисках новых способов, мир не забудет их трудов.

Правильный креативный процесс завершается чем-то крайне интересным, и теперь другие вынуждены воровать у вас. Вот как легко понять, что работа сделана: вы уже не вор, а ограбленный. Творчество начинается с воровства, но им не заканчивается.

Глава 3. Учитесь у мастеров

Голодный художник верит, что таланта достаточно. Успешный художник учится у мастеров.

Сколь важно научиться рано.
Вергилий

Как и многие, Тиа Линк поступила в колледж без особых планов на будущее. Большинство ее друзей собиралось на казавшийся перспективным юридический факультет. Они говорили, что диплом – универсален, получив его, можешь стать кем угодно. «Все оказалось совсем не так, – вспоминает она. – Вы сможете стать... юристом».

Тем не менее девушка последовала совету друзей и поступила на юридический в Стэнфорд. Получив образование, Тиа устроилась в крупную фирму, но уже вскоре работа стала ее утомлять. Девушка взяла небольшой отпуск, чтобы отправиться в путешествие, а после начать новую карьеру – какую угодно, только не связанную с юриспруденцией. Тиа еще не догадывалась, что первая карьера лишь готовила ее к дальнейшему. И что этот опыт очень пригодится в ближайшем будущем.

Покончив с путешествиями, Тиа снова оказалась в юриспруденции: она устроилась в юридическую фирму высокочастотного трейдинга на Уолл-стрит. Именно там она встретила своего второго мужа Бена, к которому ушла от первого супруга, но и новый брак вскоре начал разрушаться. В этот момент молодая юристка решила оглянуться на свою жизнь и попытаться понять, какова ее роль в происходящем и почему каждый день она была так «отчаянно несчастна». Работа не радовала, и Тиа возвращалась домой, ожидая счастья от увядающих отношений. Ничего не получалось. Ничего.

У девушки была давняя мечта – стать актрисой. В детстве Тиа нравилось выступать, а работа любимых артистов в фильмах трогала настолько, что девочка мечтала оказаться на их месте и воздействовать на зрителей с той же силой.

«Я понятия не имела, получится ли у меня, – сказала она. – Я даже не понимала, привлекает ли это меня».

И все же надо было попробовать. Просто ради интереса Тиа сходила на пару уроков актерского мастерства: ведь необходимо понять, что они из себя представляют.

Девушка влюбилась с первого же занятия. «Именно здесь я должна была быть», – сказала она.

Все начало обретать смысл. Тиа вовсе не готовилась стать юристом. Юридический факультет был ступенью к совершенно иному, не связанному с этой профессией призванию. Сама того не осознавая, Тиа готовилась стать актрисой. И сейчас она взялась за воплощение мечты, о которой раньше даже не подозревала.

«Многое из прошлого опыта помогло мне достичь успеха, – сказала она. – Юристы понимают, что все вокруг притворяются. Поэтому я научилась изображать уверенность».

Стать актрисой оказалось совсем не просто. Тиа так долго работала в построенном на логике и расчете мире, ей было трудно снова начать мечтать. Вспоминалось все, что когда-либо было рассказано о творческих профессиях. В первую очередь: здесь невозможно добиться успеха. Внутренний голос продолжал говорить: «Ты с ума сошла, если думаешь, будто способна на это. Ты слишком старая, чтобы начать с нуля».

Но правда заключалась в том, что ее обучение началось уже тогда, когда девушка решила стать артисткой. Она уже встала на этот путь. Нужно было лишь сделать следующий шаг.

В тяге Тиа к изучению актерского мастерства было мало логики: она не знала, что делать дальше. «Ты уверена, что хочешь этим заниматься?» – продолжала она спрашивать себя.

В этот самый момент она могла или пойти ва-банк, захваченная безумной идеей, или поддаться страху и оцепенеть. К счастью, ничего из этого не произошло. Тиа, не торопясь, строила путь к своей мечте, в течение пары лет играя сразу две роли: актрисы и юриста.

Неформальное ученичество она разработала сама. Все началось постепенно: можно ходить на прослушивания, продолжая заниматься юридической практикой. Но чем чаще она играла, тем больше ей это нравилось и тем легче давалось.

Когда я говорил с Тиа, она была в Нью-Йорке, как раз после репетиции. Сегодня она профессиональная актриса: только в прошлом году вышло 15 фильмов с ее участием, это до сих пор ее поражает.

«Мне и по сей день кажется безумной мысль, – сказала Тиа, – что я актриса и это мое главное дело. Ведь работа обычно не такая, мне слишком хорошо и весело».

К этому ее привели не какая-то грандиозная мечта, а постепенные и уверенные действия в верном направлении. Она поняла, как быть ученицей.

Правило ученичества

Когда мы думаем об успехах в творчестве, мы склонны к крайностям. Вы либо «делаете это», либо нет. Вы либо «попробуете, и все получается», либо нет. Однако реальность немного сложнее.

Мы любим восхищаться «большим прорывом» – замечательным моментом, когда звезды выстраиваются в линию и по счастливой случайности направляются к вам, чтобы одарить мгновенным успехом. Мы ждем таких моментов, и ждем долго. Но есть одна загвоздка: «большой прорыв» – это миф.

Конечно, в какой-то момент нам всем может повезти, но удача – штука непостоянная, и повторить ее почти невозможно. Когда наступает момент удачи, мы можем принять его, но не стоит специально ждать этого. Творческий успех гораздо чаще рождается из упорного труда и настойчивости. Голодные художники живут в ожидании «больших прорывов». Успешные художники учатся ремеслу.

Именно так, пусть и неосознанно, поступала Тиа Линк, когда связала образование и работу с юриспруденцией. Она обучалась искусству учиться, что сложно по определению. Поэтому лишь немногие готовы это терпеть.

Как сказала Тиа: «Трудовая этика, безусловно, помогает. Существует мнение об актерах, будто они ленивы и просто сидят в ожидании ролей. Но могу сказать вам: я работаю больше, чем когда-либо».

Что делает ученик? Все, что потребуется. Стать учеником – это выбор, отношение, которое вы начинаете практиковать прямо сейчас. Отличительные черты хорошего ученика – терпение, настойчивость и скромность.

Вы терпеливы, потому что вы понимаете: звездный час не наступит сегодня, но если продолжить работу, то в конечном итоге станет виден результат.

Вы настойчивы, потому что знаете: будет нелегко, и фортуна не на вашей стороне. Но если вы продолжите идти, то оставите позади большинство тех, кто уволился после первых неприятностей.

Вы скромны, потому что осознаете, как много вам еще предстоит пройти. Такое отношение привлечет внимание мастеров, которые захотят вложиться в вас и увидеть ваш успех.

Ученики не просто не сдаются – они делают то, что остальные делать не готовы. Это тяжелая, неблагодарная работа, но, если принять ее, в конце концов будет лучше. Как только мы начнем думать, будто заслуживаем успеха, – он ускользнет от нас.

Нельзя ждать счастливого случая. Все время необходимо учиться. Удача может отвернуться, но навыки и готовность продолжать путь не позволят остановиться.

Ученичество протекает в разных формах, однако одно неизменно: его не избежать. Вы не станете великими просто так. Здесь нужна помощь. Миру больше не нужны любители, проповедующие идеологию «притворяйся, пока это не станет правдой». Нам требуется больше мастеров. Су-шеф, практикующийся десятки лет, прежде чем открыть собственный ресторан. Гольфист, который терпит тысячи часов, таская клюшки за других игроков. Музыкант, обучающийся у поп-звезды долгие годы. Это не так весело, но бесценно для вашего будущего. Мы всегда должны практиковаться, повышать квалификацию.

Прежде чем стать мастерами, придется побыть учениками.

Не бойтесь мастера

Когда юный Микеланджело подошел к Доменико Гирландайо – известному флорентийскому художнику, – наверняка у него ком стоял в горле. Ведь Микеланджело был обыкновенным подростком и собирался попросить одного из самых модных художников Флоренции стать его учителем. Кроме того, отец мальчика Лодовико давил на своего сына, требуя кормить семью.

Наверняка это был памятный момент для обоих. Микеланджело шел к Гирландайо со смешанным чувством страха и уважения. Многие юные флорентийцы устаивались встречи с этим человеком, но мальчик хотел большего. Как гласит история, он осмелился не просто попроситься в ученики, но и хотел получать оплату за свою работу.

Это было возмутительно. В эпоху Возрождения ученики не получали никаких выплат. Более того, в отдельных случаях они сами оплачивали путь к образованию и новым возможностям. Любой из мастерской Гирландайо, ставший свидетелем разговора, наверняка смотрел на Микеланджело с ужасом в глазах. Мы не знаем, каким было первое впечатление мастера – возмущение или веселье. Но он удивил всех, возможно, и самого юношу, объявив о готовности принять предложение.

Микеланджело помогал Гирландайо во всем. В студии он развил новые навыки – возможно, не менее важные, чем непосредственно связанные с его профессией. Он узнал, что значит быть художником такого уровня: ознакомился с особенностями управления студией, руководством учениками, динамикой взаимодействий с покровителями. Большую часть ученичества составляет наблюдение, слушание и присутствие в процессе. Так вы получаете опыт и пропускаете его через себя.

Что чувствовал Гирландайо, глядя на Микеланджело? Молодой человек выделялся из остальной части группы. Он был на год или два старше других учеников. Кроме того, Гирландайо платил ему! Каждый раз, когда он давал мальчику задание или видел, как тот ходит по студии, то, должно быть, думал: вот тот самый парень, у которого хватило смелости спросить.

Гирландайо предоставил Микеланджело доступ к своим рисункам и картинам, чтобы он мог копировать их и изучать технику мастера. И это не удивительно! Вы бы не уделяли внимание ученику, который явно был достаточно смелым и способным, чтобы обойти всех своих сверстников? Разве легко игнорировать такого студента? Когда Гирландайо увидел копии собственных работ, мастер отметил, что они не хуже оригиналов. Но как такое было возможно, если раньше Микеланджело никогда не учился?

Ученичество начинается с вашего решения. Микеланджело тренировался задолго до того, как вошел в мастерскую Гирландайо. Он не ждал «большого прорыва», он делал свое дело. А значит, с самого раннего детства учился у всех, у кого мог. Микеланджело хотел быть художником и не мог стать великим просто так, каким бы талантливым ни был. Никакое количество природных способностей не сравнится с усердной тренировкой. У него были родствен-

ники, работающие в карьерах, поэтому он получил возможность познакомиться с камнем как материалом. Этот навык стал для него бесценным. Молодой художник учился везде, где мог.

С момента начала обучения Микеланджело у Гирландайо прошел год, и покровитель Лоренцо Медичи попросил мастера выдвинуть двух студентов, которых можно было назначить художниками во дворец. Кто мог прийти ему на ум, если не дерзкий юноша, обладающий смелостью спрашивать и умением действовать? Микеланджело недолго пробыл с мастером, но это время не прошло зря и в итоге помогло стать самым выдающимся творцом Флоренции.

Когда Микеланджело переехал в дом Медичи, он учился у Бертольдо ди Джованни – премника великого Донателло. Молодой художник оказался в выдающейся компании. Лоренцо Медичи регулярно устраивал ужины, на которых присутствовали видные общественные деятели, например Никколо Макиавелли. И снова Микеланджело стал студентом, впитывая каждый урок и применяя его к своему искусству.

Конечно, нельзя недооценивать важность овладения непосредственными навыками. Но умения недостаточно, чтобы завоевать внимание великих, – надо стать обучаемым, демонстрируя не только способности, но и потенциал.

Смелость здесь проявляется не только в просьбе стать учеником, но в готовности сделать все необходимое.

Быть учеником – не значит просто выполнять задания. Надо быть достаточно усердным, чтобы серьезно относиться к работе и продолжать расти. Выделиться из толпы вам поможет не только смелость просить о помощи, но и смирение, чтобы учиться и действовать.

Ученичество сегодня

В эпоху Возрождения традиционное обучение длилось около десяти лет. Семь лет шло обучение непосредственно у мастера. На следующие три года ученик становился подмастерьем, доказывая миру, на что он способен.

Это совсем не похоже на стандартные летние стажировки современных студентов.

Стоит отметить, и тогда лишь немногие достигали уровня мастера. Успех в конечном итоге сводился к двум факторам: кто помогал ученикам и насколько усердно они трудились. Работа под началом хорошего учителя давала преимущество: он помогал найти связи, необходимые для достижения цели. Но если с мастером не повезло или ученики недостаточно потрудились, они оказывались в трудном положении. Впоследствии упорство окупается.

Однако это было давно. Как ученичество работает сегодня, если вообще работает? Во-первых, оно куда менее формально, чем раньше. Но не стоит заблуждаться: ученичество все еще живо, хотя и приобрело новые формы.

Первый шаг в ученичестве – найти мастера, у которого стоит учиться. Когда вы найдете таких людей, изучите их произведения максимально тщательно. Прочитайте все написанное, посмотрите все созданное, купите все, что они продают. Ваша цель – ознакомиться с их работой.

Затем действуйте в точности так, как они говорят. Следуйте их советам, принимайте их принципы, методы. Сначала поступайте так без их ведома. Делайте все возможное, чтобы смоделировать собственные навыки. Изучите стиль учителя настолько хорошо, чтобы поразить его, и не бойтесь демонстрировать мастерство. Скорее всего, это покажется мастеру милым и привлечет его, возможно, он захочет посодействовать.

Именно тогда нужно просить помощи, участия, совета. Не ранее. Сначала изучите весь материал, а затем попросите помощи. Не выводывайте их секреты. Покажите, что вы сделали домашнюю работу, усвоили, что можно эффективно использовать, и теперь хотите большего.

Именно так поступил Микеланджело: проявил себя как достойный ученик, приумножающий вклад Гирландайо в историю. Так поступают хорошие студенты. Прославившись, вы отста-

иваете работы своих учителей, продвигая все, что они создали. Вы воплощаете это в жизнь и транслируете миру, лишний раз укрепляя репутацию мастера.

Тиа Линк провела три года на нелюбимой работе, чтобы иметь возможность осваивать любимое ремесло. Это действительно требует времени, если же мы пытаемся ускорить процесс, то лишь пропускаем ценные уроки.

Конец ученичества

Несмотря на все плюсы ученичества, оно не должно затягиваться навечно. В какой-то момент придется самостоятельно закончить обучение. Сделайте это, иначе никогда не создадите ничего оригинального. Навсегда останетесь на вторых ролях и потеряете инициативу. Кроме того, ученикам обычно не платят много (если вообще платят), поэтому вы можете в буквальном смысле голодать.

Однажды наступает момент, когда все планирование, вся подготовка уже не подводят вас к следующему шагу, когда для достижения успеха вы должны будете серьезно подойти к своей работе. Если вас зовут на следующий уровень, отвечайте соответствующе. Возможно, вы придете в отчаяние, как Тиа Линк, когда она была почти готова оставить юридическую карьеру и стать актрисой: «60 % меня испытывали восторг из-за того, что наконец следуют своей мечте, 10 % чувствовали облегчение, что покинут юридическую практику, 20 % ужасались из-за ошибки, которую совершают, а 10 % волновались, что останутся в нищете!»

Как же она поступила? Ушла с работы без оглядки? Вовсе нет. Это было бы глупо. Тиа сделала кое-что получше – то, что всем придется сделать. Она стала ученицей и следовала за мечтой, еще три года оставаясь на постоянной работе.

Когда вы понимаете, что ваша карьера – не дело всей вашей жизни, то испытываете отчаяние.

Мы склонны рассматривать отчаяние как порок, как то, чего следует избегать. Когда кто-то рядом в отчаянии, это заразительно и отталкивает нас. Но есть и другой вид отчаяния, будто бы говорящий: «Если так не получается, я найду другой путь». И такое чувство превращается в страсть – мощный инструмент, если он направлен на правильную цель. Когда такой момент настанет, спросите себя: завершил ли я уже ученичество?

Когда Тиа Линк, юрист-актриса, наконец бросила свою работу, у нее не было ответов на все вопросы. Но она знала: пора двигаться дальше. Когда девушка рассказала своему боссу о желании быть только актрисой, то заверила его, что останется до тех пор, пока все окончательно не сложится. Но долго оставаться в неопределенности она не могла, потому что «пора было начать жить».

«Юридическая» часть ее обучения закончилась, и теперь пришло время стать профессионалкой в актерском мастерстве. Работа, порой мучительная для Тиа, была своеобразной формой обучения. Все годы юридической практики готовили к тому, что должно было случиться. И только в этот переходный период Тиа поняла, что все это время тренировалась с мастерами. Теперь она готова стать им сама.

Тиа ушла с работы прямо перед своим тридцать пятым днем рождения. В первый год работы актрисой она снялась как минимум в пяти рекламных роликах, полнометражном кино, трех короткометражных фильмах и приступила к новым занятиям.

«Я чувствую себя легче, – сказала она мне по телефону между прослушиваниями. – Чувствую себя счастливее. Я больше не поглядываю на телефон с боязнью увидеть очередное письмо с работы. Это самое большое изменение: с каждой секундой тревога уходит».

Выбор Тиа удивил всех в семье, включая ее саму. «Я никогда не считала себя творческим человеком», – призналась она. Долгие годы девушка занималась законами, потому что это казалось надежным.

«Я бы с удовольствием ушла раньше, – сказала она, – но не знала, куда уходить. Наше общество на самом деле не создано для того, чтобы давать людям возможность исследовать новое, оставаясь в безопасности, и позволять говорить без чувства осуждения или страха: «Я просто хотел бы попробовать что-то новое».

Когда я спросил Тиа, как она поняла, что пришло подходящее время стать актрисой, та ответила: «Не существует подходящего времени. Просто “за” перевесили “против”».

Это вдохновляющая история, но не такая традиционная, к каким мы привыкли. Скорее рассказ Тиа Линк – о неосознанном ученичестве, включающем годы стараний, репетиций допоздна и возвращений к обычной работе ранним утром. Конечно, этот режим был не навсегда, но от этого не легче. Что-то волшебное скрывалось в том времени. Тиа прошла через типичное ученичество. И вам не стоит ожидать чего-то меньшего в вашем собственном творческом путешествии.

Помните, ученичество требует трех важных качеств: терпения, настойчивости и скромности.

Вы должны быть достаточно смелыми, чтобы обратиться к мастеру, но в то же время достаточно трудолюбивы, чтобы не отнимать у него много времени. Когда все идет не по плану, делайте, что должны. А когда ничего не работает, будьте настойчивыми. Продолжайте проявлять себя независимо от исхода. Возможности могут приходить и уходить, но в конце концов измерим только усердный труд.

Художники голодают, так как думают, будто справятся самостоятельно. Они игнорируют потребность в учителе. Успешные художники, с другой стороны, и достаточно скромны, чтобы признать эту потребность, и достаточно смелы, чтобы начать действовать. Великая работа – результат не удачи, а желания стать учеником.

Глава 4. Используйте свое упрямство

Голодный художник упрям во всем. Успешный художник упрям в нужное время.

Мы упрямы в принципах. Мы гибки в деталях.
Джефф Безос

В молодости Ф. Скотт Фицджеральд отказывался жениться из-за твердого решения стать великим писателем. Но сопротивление оказалось не таким сильным, и он влюбился в молодую женщину, пока служил в Монтгомери в 1918 году.

Зельда Сэйр, младшая из шести детей известной южной семьи, также не хотела выходить замуж за непубликовавшегося писателя с туманными карьерными перспективами. Через месяц после встречи с ней Фицджеральд получил от издателя письмо с отказом, рукописью и предложением поработать еще. Они с Зельдой начали писать друг другу письма, но она продолжала видеться с другими мужчинами.

Война закончилась, Фицджеральд вернулся из армии и переехал на Манхэттен в надежде доказать, что достоин быть и писателем, и женихом. Получив отказ в газете, он пошел работать в рекламное агентство *Barton Collier*, где составлял рекламные объявления для троллейбусов за тридцать пять долларов в неделю.

Однако молодой человек не отказался от мечты стать писателем, проводя ночи за сочинением рассказов, стихов и шуток – чего угодно, лишь бы заработать немного денег. Зельду не впечатляло отсутствие успеха, а его, наоборот, – лишь подталкивало.

За это время Фицджеральд приобрел одну важную черту. Ту, что будет идти рука об руку с его карьерой писателя и которую мы часто упускаем из виду в погоне за творчеством. Весной 1919 года он использовал ее в полной мере, когда написал 19 рассказов и получил 122 отказа, накопив так много писем, что оклеил ими все стены своей съемной комнаты.

Отказы не останавливали его. Наоборот, скорее подстрекали. У Фицджеральда было секретное оружие всех художников: упрямство. Для молодого писателя это был период неудач и разочарований, но решение не бросать свое дело помогло ему выстоять. Он просто не собирался сдаваться – ни в любви, ни в писательстве.

Когда Фицджеральд сообщил Зельде, что его первый роман «По эту сторону рая» принят издательством *Charles Scribner's Sons*¹¹, она наконец согласилась выйти за него замуж. Свадьба состоялась через неделю после публикации романа.

В следующие четыре года автор сделал упрямство своим союзником, опубликовав еще один роман и многочисленные рассказы, принесшие ему литературное признание и коммерческий успех. Качество, которое помогло завоевать жену, сделало его одним из самых выдающихся молодых писателей Америки. В пересчете на современные деньги он зарабатывал две тысячи долларов за рассказ и пятьсот тысяч долларов в год. Похоже, упрямство хорошо послужило Фицджеральду.

В 1923 году он начал трудиться над третьим романом, и не было причин сомневаться в новом проекте. «В художественном плане, – писал он своему редактору Макс Перкинсу, – это голова и плечи всего, что я когда-либо делал». Однако чем больше он работал, тем больше сомневался. «Они становятся все хуже и хуже», – говорил Фицджеральд другу о своих рассказах.

¹¹ Одно из старейших американских книжных издательств, основанное в середине XIX века.

Писатель замкнулся в себе и стал одержим каждой деталью работы, это подрывало его уверенность. По мере приближения публикации нового романа Фицджеральд все сильнее нервничал. «“Великий Гэтсби” – звучит слабо», – комментировал он название, мечась между «Неистовым любовником» и «По дороге в Уэст-Эгг». Он беспокоился, что произведение не понравится женщинам, отзывы будут плохими, книги не будут продаваться достаточно хорошо и не хватит денег заплатить аванс издателю.

Ожидания Фицджеральда оправдались, почти все его страхи воплотились в жизнь. «Великий Гэтсби» опубликовали 10 апреля 1925 года, и сразу же в одной из нью-йоркских газет появился заголовок: «Новый роман Ф. Скотта Фицджеральда – дешевка». Литературный мир принял его критически. Х. Л. Менкен¹² назвал его «не более чем раздутым анекдотом», а на автора ссылаясь как на «клоуна». Рут Снайдер написала: «После прочтения “Великого Гэтсби” мы убедились, что мистер Фицджеральд – далеко не один из великих американских писателей современности». «Гэтсби» не достиг успеха, на который так надеялся автор, и продался вдвое хуже предыдущих романов. Провал сломил Фицджеральда.

Ему стало еще труднее писать. Личная жизнь также разваливалась: в 1936 году он отправил Зельду в психиатрическую больницу и был вынужден растить дочь в одиночку. Так и не оправившись от разочарования, Фицджеральд переехал в Голливуд, чтобы писать сценарии, о чем позже сожалел. Он боролся с алкоголизмом большую часть жизни и умер от сердечного приступа в 1940 году в возрасте сорока четырех лет.

На момент смерти Фицджеральда «Великий Гэтсби» практически перестали переиздавать, и его не было в книжных магазинах. Последние проценты с продаж составили тринадцать долларов, большая часть шла с книг, которые автор купил сам. Некогда многообещающий писатель закончил карьеру, занимаясь литературной халтурой и считая себя неудачником.

Стратегическое упрямство

Нам всем нужна способность упорствовать и сохранять страсть к долгосрочным целям, несмотря на неблагоприятные обстоятельства, – то, что Анджела Дакворт¹³ называет «твердостью характера».

В своем знаменитом исследовании Дакворт пишет: твердость характера «влечет за собой напряженную работу по решению задач, сохранению усилий и интереса в течение долгих лет, несмотря на неудачи, невзгоды и отсутствие роста. Человек с твердым характером подходит к достижению целей как к марафону; его или ее преимущество – выносливость. В то время как разочарование или скука сигнализируют другим, что пришло время изменить траекторию и уменьшить потери, твердый человек останется на том же пути».

История Ф. Скотта Фицджеральда печальна, но обязательно ли все должно было произойти именно так? Согласно определению Дакворт, именно твердости писателю не хватало под конец жизни. Возможно, молодой автор, ослепленный собственным успехом или отвлеченный мелочами, не был готов к последовавшим отказам. Фицджеральд не нашел сил преодолеть неизбежный застой в литературной карьере, и провал практически уничтожил его.

Он был упрям в неправильных аспектах, потерял исходную твердость, позволявшую ему не останавливаться и принимать первые отказы. Фицджеральд забыл основную идею: главное в работе художника – не создание совершенства, а созидание само по себе. Это распространенная ошибка среди творческих людей, особенно тех, кто неустанно работает над главным произведением своей жизни. Работа поглощает нас, что приводит к нездоровой сосредоточенности на мелочах.

¹² Генри Луис Менкен – известный американский журналист и сатирик начала XX века.

¹³ Американская писательница, психолог, автор книг по саморазвитию.

Когда Фицджеральд опубликовал «Великого Гэтсби», то возлагал большие надежды на этот роман. Из-за ожиданий он заиклился на деталях, и провал опустошил его. Нам нужна защита от таких разочарований, закалка от неизбежной критики нашей работы.

Для этого нужно не просто быть крайне упрямым, а практиковать стратегическое упрямство. Мы должны не просто использовать наше упрямство для достижения успеха – мы должны приспособливать его и применять к правильным аспектам, превращая в упорство. В противном случае то, что помогает нам добиться успеха, также может стать источником краха. И мы окажемся в ситуации, когда потеряем основную идею.

На самом деле Ф. Скотту Фицджеральду не нужно было считать себя неудачником – он им не был. Успешно опубликовав два романа, он оставался одним из самых высокооплачиваемых писателей своего времени. Его работы вдохновляли тех, кто обретет всемирную славу и богатство, например Эрнеста Хемингуэя. Судьба писателя оказалась трагической, но не трагедия сделала Фицджеральда великим, а его упрямство. Он использовал свое упорство, заставляющее возвращаться к пустому листу даже после бесчисленных отказов. Однако, когда шипы критиков пронзили его, упрямство сработало против него и привело к раннему концу карьеры. Твердость, возможно, не спасла бы жизнь Фицджеральда, но помогла бы ему продолжать творить.

Упрямый, но гибкий

В 1994 году тридцатилетний выпускник Принстона резко сменил род занятий после того, как наткнулся на потрясающую статистику. Новая сеть под названием Всемирная паутина росла на 2300 процентов в год. Значило ли это что-нибудь? Многие пожимали плечами, но относительно молодой Джефф Безос увидел здесь возможности. Через сорок восемь часов после прочтения этой статистики он был уже на пути к созданию сайта Amazon.com.

Поначалу идея «Амазона» была принята в штыки. «Что такое интернет?» – спросил Безоса отец. В 1994 году сложно было понять, окупится ли вложение или станет своеобразным первым шагом будущего голодного художника. Но Джефф основал компанию под девизом, определяющим ее работу и по сей день: «Мы упрямы в принципах. Мы гибки в деталях».

Для творческих людей, связанных с бизнесом, это означает проявлять невероятную предпринимчивость даже в корпоративной среде. 150 000 сотрудников компании в работе опираются на 14 лидерских принципов Amazon, на ответственность и заинтересованность в инновациях и творчестве. Все вместе они усвоили подход Джеффа: предприниматель должен привыкнуть к непониманию окружающих и помнить о нем при каждой попытке создать что-то новое.

Amazon знакомы неудачи. Они потратили миллионы на шестнадцатимесячную рекламную кампанию для телевидения, которая совсем не оправдала инвестиций. Они пробовали онлайн-аукционы, но не смогли конкурировать с eBay. Некоторые даже считают провалом Amazon Prime¹⁴, потому что он не окупается, но Безос считает его расходами на маркетинг. В конце концов, неудачи Amazon – это просто детали, сказал бы Безос.

«Если вы думаете, что это большой провал, – сказал он однажды о Fire Phone¹⁵, – сейчас мы боремся с неудачами куда серьезней. И я не шучу... Все значимое, что мы создавали, было связано с большим риском, настойчивостью, мужеством. Что-то из этого сработало, но большинство – нет».

В восемнадцать лет Безос говорил, что собирается построить гостиницы, парки развлечений и колонии на два миллиона человек – и все это в космосе. Оказывается, он всегда интересовался космическими путешествиями. Тогда юноша не знал, как туда доберется, но пони-

¹⁴ Дополнительная платная подписка для клиентов Amazon.

¹⁵ Смартфон, разработанный Amazon.

мал – для выяснения этого понадобится творческий подход. У него были принципы, но детали оставались не ясны.

Когда он вошел в пятерку самых состоятельных людей мира благодаря Amazon, упрямый предприниматель нашел способ и тихо, не бросая повседневных дел, начал строить Blue Origin¹⁶. Аэрокосмическая компания была запущена под латинским девизом Gradatim Ferociter¹⁷, описывающим не только вероятную необходимость в будущем покинуть планету, но и то, как до этого стать художниками: шаг за шагом, неистово.

Как предприниматель Безос привык к критике. Он понимает: критикуют всех. То же касается трудностей и неудач, неизменно сопровождающих творческую работу. То, как мы проходим через испытания, определяет наш успех гораздо больше, чем другие обстоятельства. Голодные художники, как правило, упрямы во всем. Представьте: они работают в студии, выдавая картину за картину, и злятся каждый раз, когда произведения не пользуются успехом. Можно сказать, что безумие – это делать одно и то же снова и снова, ожидая разных результатов. Вот оно – воплощение мировоззрения голодного художника. Быть слишком упрямым, чтобы признавать ошибки.

Успешные художники, в свою очередь, гибки в деталях, однако принципиальны. Они не принимают слишком близко к сердцу похвалу или критику. Они настойчивы, поэтому могут продолжать турдиться. Успех не зависит только от них, они понимают это и просто творят дальше. И если мы хотим следовать по их стопам, мы должны делать так же: стараться не заикливаться на деталях и использовать наше стратегическое упрямство.

В 24 года Зак Причард работал в студии звукозаписи недалеко от Нэшвилла. В старших классах он переехал со своей семьей из Флориды в Теннесси и остался там, чтобы изучать музыкальный бизнес в Государственном университете Теннесси. Молодой человек учился в колледже, посещая вечерние занятия, а днем продавал календари в киоске торгового центра.

В 2005 году, будучи еще школьником, Зак нашел работу в музыкальном бизнесе – сбылась его мечта, вскоре обернувшаяся кошмаром. Работа оказалась в основном административной, а не творческой, как ему хотелось. Вскоре он задумался, не ждет ли его что-то получше.

Однажды в сентябре 2010 года Зак получил рассылку от своего любимого писателя, из всех сил пытавшегося превратить свои популярные мемуары в художественный фильм. В письме Дональд Миллер сказал: у проекта заканчиваются деньги, и он на грани провала. Инвестиции прекратились, и, если Миллер не найдет дополнительное финансирование, он вынужден будет отказаться от экранизации «Грустного как джаз».

Зак, уставившийся в экран компьютера, чувствовал себя застрявшим на бесперспективной работе и решил что-то предпринять. Он позвонил другу, вместе они решили организовать сбор средств на Kickstarter¹⁸, чтобы собрать дополнительные 100 000 долларов, необходимые на съемку фильма. Они планировали сделать это за месяц, и все, что им было нужно, – одобрение автора бестселлера *New York Times*. Друзья написали Миллеру со своим предложением: создать сайт, рекламные материалы, раскрутить в социальных сетях кампанию, названную «Спасем “Грустный как джаз”».

Автор ответил через несколько часов и попросил рассказать поподробней.

Зак прочитал письмо той же ночью, но слишком нервничал, чтобы ответить сразу. Он ворочался в кровати почти час, прежде чем наконец повернуться к своей жене Трейси и сказать ей, что не может перестать об этом думать. Она ответила: «Кажется, тебе нужно взяться за это прямо сейчас».

¹⁶ Частная аэрокосмическая компания Джеффри Безоса.

¹⁷ Шаг за шагом, неистово (лат.).

¹⁸ Площадка для сбора средств на различные проекты.

Разум говорил Заку: пора ложиться спать, но что-то в нем просто не позволяло это сделать. Незадолго до полуночи они встретились с другом, чтобы разработать стратегию и составить план. Все свои идеи они объединили в письмо, которое отправили Дональду Миллеру за несколько минут до восхода солнца. Друзья рассказали о том, как собираются спасти фильм и что для этого сделать. Они никогда не занимались ничем подобным, никогда не работали с популярными авторами или крупномасштабными кампаниями по массовому сбору средств. Затея казалась рискованной, но на самом деле это было именно то творческое упрямство, которое другой художник способен оценить.

Раньше самая успешная краудфандинговая кампания собрала около 80 000 долларов, а они собирались побить этот рекорд, не имея опыта. Это было упорство, требующее веры в победу, несмотря ни на что. Кроме того, кампания стала для Зака возможностью, к которой он уже давно стремился. Молодой человек не особо задумывался об этом в пять часов утра, заканчивая план и отправляя письмо. Он немного вздремнул, затем принял душ и пошел на работу, однако странное чувство бодрости сопровождало его весь день.

В конце дня Зак получил ответ от Миллера – писатель согласился участвовать. Так стартовала кампания. Следующие тридцать дней Зак и его друг работали усерднее, чем когда-либо. Недостаток опыта они компенсировали упорством, трудясь с раннего утра до поздней ночи без выходных. Всякую минуту, когда друзья не были заняты своей постоянной работой, они вели блог и размещали в социальных сетях информацию о кампании, брали интервью и отвечали на электронные письма со всего мира. «Это напоминало нам президентскую кампанию», – вспоминает Зак.

Их тяжелый труд окупился. 4495 спонсоров, 345 992 доллара на воплощение проекта в жизнь. «В тот день мы побили все рекорды, – сказал Зак. – Крупнейший проект на Kickstarter. Фильм, собравший на краудфандинге больше всех. Проект года».

Вскоре после успеха кампании Заку предложили другую работу – на съемочной площадке фильма. Режиссер попросил его сделать фото съемочного процесса для фанатов, помогавших финансировать картину. Заку дали камеру, которой он не умел пользоваться, и он снова принялся за работу, хотя для нее и не хватало квалификации. Благодаря упорству, методом проб и ошибок, он изучил чужую среду, открывшую новые возможности. Продолжая участвовать в проекте, в конечном итоге молодой человек получил дополнительную работу в кино.

После съемок Зак и его друг, с которым они запустили кампанию на Kickstarter, открыли фирму по производству фильмов под названием Rhetorik. В течение многих лет они трудились над коммерческими, музыкальными и другими проектами, прежде чем разойтись и открыть отдельные компании. В последний раз, когда я разговаривал с Заком, он заканчивал документальный фильм «30 за 30» для канала ESPN о трагической, но героической смерти звезды НФЛ Джо Делани. Сейчас Зак Причард – востребованный монтажер.

Я спросил Зака: что бы случилось, усни он в ту ночь без разговора с другом. Достался бы ему в таком случае проект? «Конечно, нет, – сказал он мне. – Это была уникальная возможность, и мы оба это знали».

Говорят, художники упрямы. Безусловно, часто так оно и есть. Но это не всегда плохо: упрямство может стать неотъемлемой частью вашего искусства. Когда вы используете свое стратегическое упорство, вы даете миру повод верить в свою работу.

Когда остановиться

Микеланджело в феврале 1505 года было тридцать лет, и он приступил к работе над гробницей для папы Юлия II. Три этажа, сорок фигур в натуральную величину и другие украшения – ожидалось незабываемое зрелище. Мечты художника были настолько грандиозными, будто, по его собственному признанию, его «охватило безумие».

В какой-то момент папа начал терять интерес к проекту, и Микеланджело разозлился. Не сумев заинтересовать папу на протяжении нескольких месяцев 1506 года, он без разрешения бежал из Рима. Это не понравилось папскому престолу, и Микеланджело – лицо, объявленное вне закона, – вынужден был укрыться под защитой флорентийского губернатора.

Папа Юлий вызвал непокорного скульптора: они обсудили разногласия, согласившись продолжить проект. Микеланджело извинился перед папой и в качестве искупления изваял его статую. В основе побега лежало требование уважения – это был один из первых случаев в истории, когда художник решил диктовать свои условия. «Случай Микеланджело и Юлия дал старт переосмыслению отношений между художником и покровителем», – писал историк Уильям Уоллес.

В письмах 1506 и 1507 годов Микеланджело кажется уставшим и перегруженным. «Я живу в большом дискомфорте и усталости, – писал он своему брату в ноябре 1507 года. – Я не занимаюсь ничем, кроме работы, днем и ночью, это тяжелый и сложный труд». Но разница между Микеланджело и Ф. Скоттом Фицджеральдом заключается в том, что на этом письмо не заканчивается. Художник использовал свое упрямство, превратил его в твердость и заключил: «Но мне достаточно того, что я довожу работу до конца».

Весной 1508 года Юлий дал Микеланджело новую задачу: вместо работы над гробницей художник приступил к росписи потолка Сикстинской капеллы. Созданию гробницы мог прийти конец, но художник снова отказался сдаваться. Микеланджело уменьшил масштабы задачи и неоднократно возвращался к проекту, пока не завершил его в 1545 году, через 40 лет после начала. Он мог бросить его десяток раз, но не сделал этого, – вот в чем заключается суть настоящего художника. С Микеланджело было трудно работать, он мог бросить вызов могущественным покровителям, но при этом оставался упрям как осел и создал так много великих работ. Упрямство было инструментом, используемым на благо искусства.

Мы привыкли думать об упрямстве как о том, чего следует избегать. Оно часто принимает форму импульсивного поведения или отказа фильтровать мысли, что приводит к неблагоприятным последствиям. Но упрямство также имеет решающее значение для успеха художника. «Поле искажения реальности» Стива Джобса – яркий пример такой ситуации, о чем свидетельствует история Энди Херцфельда, присоединившегося к команде Apple в 1981 году. Энди вспоминает, как спорил с коллегой Бадом Триблом: прототип программного обеспечения Macintosh должен был выйти через десять месяцев. «Это невозможно», – сказал Энди, зная, какой тонкой детальной работы требовал запуск ПО. Но это вряд ли волновало упрямого руководителя. «В присутствии [Джобса] реальность уступчива, – сказал Бад Энди. – Он может убедить кого угодно в чем угодно. Эта магия исчезает вместе с ним, и из-за этого сложно составлять реалистичные расписания».

Один вид упрямства может выбить человека из колеи и привести к его провалу, как это было в случае неспособности Фицджеральда забыть о неудаче и продолжить. Микеланджело же научился превращать свое упрямство в твердость, поэтому, хотя проект гробницы Юлия изначально закрыли, он возвращался к нему до конца своей жизни и в конце концов завершил работу в семьдесят лет.

Большинство использует малую часть своих ресурсов, тогда как, по словам Анжелы Дакворт, «лишь некоторые исключительные люди стремятся к собственным пределам». Это твердость в действии, и ее проявление – повышенный уровень концентрации и интенсивности работы. Что делает вас упрямым в одной области жизни, может сделать вас успешным в другой, если вы научитесь использовать эту способность.

В течение многих лет упрямство Микеланджело было обузой. В процессе взросления оно стало ценным качеством и пошло на пользу его работе, а не эго. Упрямство мешает, когда речь идет о вас: вашей славе, вашей репутации, вашем успехе. Но оно превращается в полезный инструмент, когда используется для продвижения вашей работы.

Достаточно упрямый, чтобы преуспеть

В феврале 1943 года, через три года после смерти Ф. Скотта Фицджеральда, Совет по Книгам в Военное время решил воспользоваться дешевизной печати в мягкой обложке и послал 150 000 копий «Великого Гэтсби» солдатам за границу. После распространения во время Второй мировой войны роман стал популярным, ведь многие солдаты вернулись домой с этой историей, запечатленной в умах.

В 1950-х годах, частично благодаря небольшому объему, «Гэтсби» включили в школьную программу по английскому языку, и это привело к еще большему успеху. К 1960 году ежегодно продавалось 50 000 экземпляров книги, и эта тенденция сохраняется по сей день, во многом благодаря новым экранизациям. Сейчас в мире продано более 25 миллионов копий романа.

По иронии судьбы, книга Фицджеральда пережила свой провал, а он – нет. Но что было бы с автором, не сдаться он так быстро? Что, если бы у него было больше твердости, цепкости и он использовал бы свое упрямство? Потерпи писатель еще несколько лет, он вполне мог увидеть, как «Гэтсби» стал бестселлером. И какие еще произведения Фицджеральд подарил бы, найди он способ превратить свое упрямство в упорство?

Наблюдая успех творческого человека, иногда мы ошибочно принимаем его за удачу или проявление чистого таланта, но оба объяснения некорректны. То, что в большинстве случаев позволяет великой работе получить заслуженное внимание, – не талант или удача, а воля. Способны ли вы продержаться достаточно долго, чтобы увидеть успех вашего творения? Хватит ли у вас твердости, чтобы выдержать несколько критических ударов и продолжать идти? Или вы будете подавлены при первых признаках неудачи? У Зака Причарда не было опыта краудфандинга, а тем более – работы в медиа. Но у него наличествовало упрямство, а с остальным он разобрался. Результатом стала крупнейшая краудфандинговая кампания, которую когда-либо видел Kickstarter.

Кто еще не спал бы всю ночь, мечтая о шансе собрать средства на проект, имеющий мало надежды на успех? Давайте не будем забывать: за ту работу Заку никто не платил. Это была возможность волонтерства, отнимающего целые вечера и выходные в течение нескольких месяцев, параллельно с постоянной работой. К счастью, у него было достаточно упорства, чтобы не только удовлетворять свои амбиции, но и довести проект до конца. У него были принципы, Зак не отвлекался на детали, поэтому, когда представился шанс добиться успеха, он воспользовался им.

Давайте здраво посмотрим на случившееся: здесь помог не талант, а упорство. Если вы хотите успеха для своей работы, будьте упрямы. Идите навстречу невзгодам. На первый взгляд, упорство может выглядеть как недостаток, но в творческой работе оно станет преимуществом. Немного упрямства подпитывает наше стремление к совершенству, превращаясь в необходимую для последовательной работы твердость.

Будьте осторожны, потребность в успехе может легко затмить саму работу. Будьте гибки в деталях, но упрямы в принципах, как сказал бы Джефф Безос. Да, такая работа требует немного упрямства, и это не должно быть для художника неожиданностью.

Вопрос лишь в том, достаточно ли вы упрямы, чтобы добиться успеха?

Часть 2. Рынок

Как только мы приведем в порядок наши мысли, можем переходить к изучению рынка. Именно здесь проходит тонкая грань между тем, чтобы ощущать себя креативным и действительно им быть. Ступив за эту грань, мы становимся профессионалами, снимаем розовые очки и входим во взрослую жизнь. Начинаем коммуницировать, заводить связи и презентовать другим свое искусство. И если мы научимся делать это достаточно хорошо, люди не просто будут выкладывать отзывы в своих соцсетях — они будут выкладывать настоящие деньги за наши работы.

Глава 5. Подготовьте покровителей

Голодный художник ждет, когда его заметят. Успешный художник готовит покровителей.

Если бы не было Сэма Филлипса, я бы до сих пор работал на хлопковом поле.

Джонни Кэш

В сентябре 1948 года семья Пресли переехала из Тупело, штат Миссисипи, в Мемфис, штат Теннесси, в поиске работы. Они ютились в общественном жилье и изо всех сил пытались свести концы с концами. Ночью их единственный сын сидел во дворе, неумело играя на гитаре и напевая блюз в грезах о другой жизни. Примерно в то же время другой человек в Мемфисе обдумывал свою мечту.

Звукозаписывающая студия Сэма Филлипса Sun на Юнион-авеню, 706, славилась сотрудничеством с неизвестными музыкантами. Ее лозунг был: «Мы записываем что угодно, где угодно и когда угодно». Молодая студия уже открыла Б. Б. Кинга, Хаулина Вулфа и Айку Тернера, но план Филлипса донести черную музыку до белой аудитории все еще был далек от реализации. Филлипсу нужен был «правильный» голос, который до сих пор ускользал от него.

Однажды в 1954 году в студию Филлипса вошел девятнадцатилетний водитель грузовика. Если продюсер не обнаруживал в новичке талант, он взимал плату за свои услуги – четыре доллара за запись. Многие музыканты в Мемфисе были готовы заплатить, включая молодого человека, – в тот день он решил записать песню для своей матери. Через несколько месяцев он вернулся, желая сделать еще одну запись, уже для себя – «личную», как он ее назвал. Молодой музыкант продолжал заходить в студию просто поздороваться. Ассистентка Филлипса Марион Кейскер особенно заинтересовалась юношей и позже вспоминала, как он постоянно нервничал и заикался. Большинство продюсеров называли его «интересным певцом» и добавляли, что, может, когда-нибудь ему позвонят.

Через несколько месяцев гитарист Скотти Мур начал поиски вокалиста для своей группы и попросил Филлипса кого-нибудь порекомендовать. Когда продюсер сказал, что никого не может вспомнить, Марион упомянула юношу из Миссисипи. Как его звали? Элвис? Его пригласили в студию.

С самого начала никто не разделял энтузиазма Марион. Мальчик пел неплохо, но ни Филлипс, ни Мур не слышали ничего особенного. После трехчасового прослушивания они сделали перерыв, сыграли несколько песен. Обменялись мнениями и пришли к выводу, что начинающий певец – не их парень.

В перерыве Элвис взял гитару и стал играть. Неуклюжая манера бренчания создала стаккато¹⁹, которое послужило ритмом, и он запел. На ум пришла старая, почти забытая песня – «Все в порядке, мама» Артура Крудапа. Прыгая по комнате, Элвис связывал слова с блюзовой мелодией, а его энергия была такой заразной, что вскоре к нему присоединились гитарист и басист. Прослушивание, которое всего несколько минут назад вело к отказу, теперь превращалось в нечто мощное. Филлипс, монтировавший запись в другой комнате, прислушался, а затем прервал трио.

«Что вы делаете?» – спросил он.

«Мы не знаем», – ответили они.

¹⁹ Отрывистая манера игры, при которой звуки отделены друг от друга паузами.

«Что ж, тогда продолжайте, – ответил продюсер. – Постарайтесь найти место, где вы начали, и повторите».

Потребовалось несколько попыток, чтобы упростить звук, но к концу ночи у троих музыкантов была запись. Что еще важнее, наконец кто-то поверил в молодого водителя грузовика, играющего на гитаре. На следующий день Сэм Филлипс отнес песню на местную радиостанцию WNBQ, где его друг и однофамилец Дьюи Филлипс работал диджеем. Дьюи разделял любовь Сэма к блюзу, и ему нравилось представлять новых музыкантов публике Мемфиса. Он послушал новую запись и высоко оценил ее, выпустив в эфир той ночью. «Все в порядке, мама» прозвучала еще минимум четыре раза до рассвета, а слушатели просили ее снова и снова.

Трио начало гастролы, а Сэм Филлипс стал их менеджером. Через два года Элвис Пресли станет известен каждому, играя для десятков тысяч людей, появляясь на телевидении, снимаясь в фильмах и завоевывая сердца миллионов зрителей. Мечты юноши сбылись в невероятно короткие сроки. Первая записанная песня, которую даже не он сочинил, сделала его звездой. Продюсер, сперва отвергший его, помог получить контракт. И мир, когда-то к нему безразличный, теперь полюбил, как никогда прежде.

Эту типичную историю о внезапном успехе мы рассказываем молодым художникам, ожидающим, когда их заметят. Просто продолжайте практиковаться, говорим мы, и, может быть, когда-нибудь вы поймаете свою удачу. Но такой совет – не совсем верный, ведь нужна не просто практика. Также нужен и покровитель.

Правило покровителя

В творческой деятельности качество субъективно. Как вы определяете, хороша картина или нет? Что делает песню красивой? Объективно качество почти неизмеримо. В этом случае необходим авторитет в искусстве. Нужен кто-то, кто скажет, что Боб Дилан – гений, а Винсент Ван Гог опередил свое время. В противном случае придется принимать решения самостоятельно, но очень легко ошибиться, определяя, кто на самом деле одарен.

Мы склонны доверять суждению экспертов больше, чем мнению окружающих или даже нашему собственному. И не стоит пренебрегать этим феноменом. Большинство из нас – не знатоки и не хотят тратить время на выяснение, какую музыку слушать или какие книги читать. Мы доверяем чувству прекрасного особой группы ценителей, тех суперфанатов, которых исследовательница Элизабет Керрид называет «законодателями вкуса». Эти лидеры мнений могут продвинуть или сломать чужую карьеру. Эти люди нужны нам не только для возможности отличить хорошее искусство от плохого, но и чтобы самим преуспеть как художникам.

Конечно, идея вовсе не нова: она восходит еще к Ренессансу, когда покровители и художники открывали миру важные работы. Творчество всех видов всегда нуждалось в щедрых меценатах, помогающих добиться успеха, и, если вы стремитесь поделиться своим искусством с миром, вам нужен спонсор.

За многими творческими дарованиями стоит невидимое влиятельное лицо – покровитель. Покровители предоставляют свои ресурсы и влияние, помогают талантам пробиться, открывая им возможности, которые иначе не открылись бы. Правило покровителя гласит: прежде чем покорить многих, вам придется покорить одного. Каждому художнику нужен покровитель. Без него добиться успеха значительно сложнее, а с ним он весьма вероятен.

Голодные художники презируют потребность в покровителях. Это кажется ущемляющим, унижительным для их достоинства. С другой стороны, успешные художники уважают правило покровителя и используют в своих интересах. Всем творцам нужны влиятельные знакомые, которые поручатся за них перед новой аудиторией. Но мало встретить покровителя; вы должны подготовить его. Этому научился Элвис Пресли, когда он встретил Сэма Филлипса. До встречи с Сэмом Элвис был еще ребенком, забавно одевавшимся и неплохо поющим, но

после завоевания продюсера он стал международной знаменитостью. Однако все изменилось не после первой встречи с Сэмом. Все случилось в ту ночь, когда певец убедил продюсера поверить в него.

Если вы собираетесь создавать что-то значимое, нужен сторонник – человек, способный увидеть ваш потенциал и поверить в вашу работу. Дело не только в деньгах, нужен кто-то, кто даст вам шанс, возможно, даже соединит вас с нужными людьми. Издатель, который платит автору аванс, становится покровителем. Венчурный инвестор, финансирующий стартап в Кремниевой долине, – пример одного из них. То же самое относится и к церкви, которая платит священнику, или к тем, кто жертвует деньги на некоммерческие организации по всему миру. Покровители не просто делают искусство возможным, они делают возможным мир, который мы так часто принимаем за должное.

Это люди, которых история забывает, те, кто не всегда попадает в учебники. И одна из худших ошибок, которые мы совершаем, – не осознаваем их существование и значимость. Наша работа – не ждать, когда к нам придут покровители, а найти их и убедить, где бы они ни были.

Ближе, чем вы думаете

Спустя годы после смерти Элвиса Сэм Филлипс в интервью сетовал на то, что его стиль поиска артистов больше не работает. Продюсеры, сказал он, больше не просиживают каждую неделю бесчисленные часы в барах в ожидании того самого нового горячего таланта. Где же сегодня искать покровителя? Как найти этих законодателей вкуса, чье влияние поможет нам добиться успеха? Они вообще существуют? Конечно, существуют. Нет искусства без денег, и нет художников без покровителей. Они ближе, чем мы думаем. В Новом Возрождении покровители – не элита и лидеры мнений. Они – все окружающие.

В первый год после окончания колледжа я путешествовал по Северной Америке с музыкальной группой. Я был лидером: следил за своевременным проведением концертов, связывался с организаторами и ведущими мероприятий и отвечал за то, чтобы все пришло на шоу вовремя. Конечно, все шло не так, как в моих мечтах о «жизни на дороге». Прежде всего это оказался тяжелый труд, бесконечные дни и холодная пища.

Но один фактор сделал эти гастроли возможными: мы организовали все не в одиночку. Переезжая из города в город, наша группа давала концерты в обмен на питание и оплату по желанию зрителей; мы всегда надеялись на щедрость других людей. И куда бы мы ни пошли, мы встречали кого-то, кто позаботится о хорошей еде, теплой постели, а иногда даже горячем душе для нас. В течение года мы жили за счет доброты других людей: оставались в их домах и ели их пищу, получая возможность заниматься своим творчеством.

Все необходимое нам имело свою цену: бензин для фургона, еда в дорогу, случайная ночь в отеле, если не нашлось гостеприимных хозяев. За все это кто-то должен был платить. Ни мне, ни шестерым моим товарищам не приходилось беспокоиться: находились люди, делавшие это за нас. Они оплачивали наши счета и заботились о наших расходах; проводили мероприятия и приглашали в свои дома. Они были теми, кто нас кормил и о нас заботился, стараясь помочь изо всех сил и сделать все, чтобы мы сосредоточились на нашей музыке.

Эти люди были нашими покровителями. Не богатыми знатоками искусства или влиятельными лидерами, обычными людьми, с помощью собственных ресурсов помогающими нам творить. Куда бы мы ни пошли, они уже нас ждали. Конечно, есть определенная ценность в контакте со знаменитым законодателем моды. Но иногда покровитель, который так необходим, прямо перед вами.

Этих людей не всегда легко узнать, но кто ищет – найдет помощь. В случае с Элвисом Сэм Филлипс просто жил с ним на одной улице. Для моей группы покровителями были люди,

которых мы встречали на каждом шоу. Везде вокруг нас есть покровители – люди, желающие нам помочь. Наша задача – заметить их и убедить себя, что мы достойны их инвестиций.

Будьте обучаемы

Однажды, когда Микеланджело был еще учеником Доменико Гирландайо, он работал на улице и заканчивал новую скульптуру. Солидный мужчина подошел к молодому художнику и заинтересовался маской, которую тот вырезал. Узнав у Микеланджело, что это древний фавн, гость предположил, что у него должно не хватать зубов. Затем таинственный человек ушел. На следующий день он вернулся и увидел: некоторые зубы выбиты из пасти фавна.

Этим человеком был не кто иной, как Лоренцо Медичи, самый богатый человек во Флоренции и великий меценат. Вскоре после встречи с Микеланджело Лоренцо пригласил молодого художника работать в свой дворец. Следующая часть юности творца прошла в окружении искусства и мастеров, о таком он раньше не мог и мечтать. И все из-за того, что начинающий художник добился внимания одного человека. Это и есть правило покровителя в действии. Вы не можете просто просить подачки, но должны продемонстрировать компетентность в своем ремесле и готовность учиться. Влиятельные люди любят вдохновлять и вкладываться в других, поэтому упростите для них задачу. Пока голодный художник ждет, когда его заметят, успешный художник находит покровителя и показывает, что в его работу стоит вложиться.

Встретив Майкла Хайятта, генерального директора крупной издательской компании, я проверил это на собственном опыте. Мы пересеклись в местном Starbucks во Франклине – городе, где нам обоим посчастливилось жить, – в четыре часа в необычайно теплый и солнечный ноябрьский день. Долгие годы я следил за его работой и знал: его мудрость невероятно полезна для меня как молодого писателя. Я также знал, насколько Майкл занят, поэтому просто показал небольшой фрагмент своей работы и попросил встретиться, когда ему будет удобно.

Мы пробыли в Starbucks около часа, сидя у окна и потягивая черный кофе. Большую часть времени Майкл задавал мне вопрос за вопросом, к которым я не был готов. Это был акт неожиданный щедрости, а я его упустил. После встречи я написал Майклу Хайятту с благодарностью за уделенное время и рассказал, как начал использовать его советы. Долгое время мы поддерживали переписку, он продолжал интересоваться моим творчеством.

Из-за связей Майкла в издательстве моя карьера ускорилась. Он начал знакомить меня с влиятельными людьми и продвигать везде, где мог. Я не верил в свою удачу. Неожданное знакомство переросло в дружбу, которая привела к невероятному росту. Однажды Майкл поделился несколькими постами из моего блога со своими подписчиками. Ошеломленный такой щедростью, я написал: «Вы не обязаны делать это так часто. Вы можете остановиться прямо сейчас».

«Джефф, – сказал Майкл, – не понимаю, о чем ты говоришь. Я делюсь твоими постами, потому что они мне нравятся».

Позже я расспрашивал, зачем Майкл согласился на нашу первую встречу в кофейне, и оказалось, ему понравилось мое творчество. Помогло несколько факторов: удобство (мы жили в одном городе), мой потенциал (у меня уже был проект) и отсутствие просьб с моей стороны (я просто хотел встретиться с ним за кофе). Оказывается, я был не первым и не последним, для кого Майкл это сделал.

Влиятельные люди хотят помогать. Хотят вкладываться в других. Им просто нужно понимать: вы стоите потраченного времени, то есть ваши способности должны быть очевидными. Таким образом, главная задача – приступить к работе, ведь лучший способ завоевать покровителя – продемонстрировать свой потенциал, а нет способа лучше сделать это, чем работа. Не думайте, что вы сразу должны быть великолепны – большинству художников, нуждающихся в

покровителе, далеко до этого. Однако вы должны трудиться и, что еще важнее, быть готовыми к обучению.

Когда мы позволяем себе быть обучаемыми, то привлекаем тех, кто может повлиять на нас и помочь распространить наше творчество. Ведь это не Микеланджело пришел к Лоренцо, а наоборот. Именно желание художника учиться внушило покровителю симпатию к мальчику. Так произойдет и с вами.

Используйте свою постоянную работу

Существуют, конечно, разные виды покровителей. Не каждому так везет, что богатый инвестор сам приходит в студию, как к Микеланджело. Но помните: покровители окружают нас всюду, иногда даже на работе. Это понял Кабир Сегал, используя свою карьеру в инвестиционном банкинге, чтобы начать карьеру в искусстве.

Выросший в Атланте, штат Джорджия, Кабир хотел заниматься всем – от музыки до бизнеса и политики. После колледжа его приняли в JP Morgan, и он быстро поднялся по карьерной лестнице. За восемь лет работы в фирме он написал пять книг, спродюсировал несколько альбомов, получивших «Грэмми», и отслужил в резерве ВМС США. При этом Кабир оставался весьма производительным на службе. Как он это делал? Использовал постоянную работу как своего рода покровителя для того, что он хотел создавать. Кабир всегда считал себя творческим человеком, но никогда не предполагал, что должен страдать за искусство. В отличие от некоторых, он не бросил работу ради шага в неизвестность. Вместо этого он сделал все необходимое для успеха своего творчества: посмотрел на текущий сценарий жизни и окружение как на средство достижения цели, а не на препятствие.

В эпоху Возрождения покровители не были благодетелями, щедро раздававшими свое богатство художникам без внимания к тому, на что оно пойдет. В большинстве случаев они делали заказ и уточняли подробности работы. Другими словами, даже если у вас был покровитель, у вас все еще был босс. Так почему бы не использовать своего нынешнего босса и не начать смотреть на него как на покровителя вашего творчества, даже если он себя таковыми не считает? В Новом Возрождении такие возможности безграничны, и если вы следуете правилам успешного художника, то сможете найти время и пространство для творчества, о котором мечтаете.

Работа в банковском деле требует совершенно особого набора качеств – навыков, сильно отличающихся, скажем, от писательства. Кабир очень хотел писать, но необходимо было найти способ совмещать это с занятостью и плотным графиком. «Отдел по соблюдению правил научил меня писать книги», – сказал он, имея в виду, что использовал повседневные рабочие задачи для практики в писательстве. Именно так он создал первую из пяти книг, работая на Уолл-стрит.

Такой подход к использованию постоянной работы дает художнику большую гибкость и свободу заниматься любимым делом без необходимости зарабатывать на жизнь. Кабир знал: искусство стоит денег, и не было никакой гарантии, что творчество принесет ему большой доход. Поэтому он использовал работу для финансирования своей деятельности, получая деньги за ремесло. Кабир не пытался отказаться от системы, утверждая, будто не нуждается в зарплате... Вместо этого он принял реальность, где без дохода творчество невозможно, и затем использовал сложившиеся обстоятельства в свою пользу.

Работая в сфере финансов, Кабир ежедневно писал памятки для инвесторов – скучные заметки в канцелярском стиле. Но он использовал это как шанс отточить свои навыки и делал их в форме хокку. Так, оставаясь креативным на работе, которая могла подорвать его креативность, Кабир выделился среди коллег. Это интересный побочный эффект стратегии: иногда

использование постоянной работы приводит не только к получению прибыли, но и к совершенствованию мастерства.

Многие люди стремятся заниматься творчеством, но переживают из-за нехватки свободы или времени. Они ошибочно полагают, будто следует бросить свою работу, чтобы начать писать роман или гастролировать с группой. В некоторых случаях так и есть. Но история Кабира разрушает стереотипы. Он использовал свою ситуацию для занятий творчеством, и это сработало лучше, чем возможное увольнение. И Кабир – не аномалия. По его словам, много художников и креативных людей попадают на Уолл-стрит. Однако единицы остаются там.

Уолл-стрит, писал Кабир в статье для *CNBC*, – место, «где творчество умирает». Но в его случае все было не так. Люди попадают в конкурентный мир банковского дела, потому что они мотивированы, умны и часто оказываются на прибыльной должности до осознания своих увлечений. Многие покидают Уолл-стрит в погоне за ними, как только осознают истинную цель жизни. На этом перекрестке оказался и Кабир, когда почувствовал желание писать. От выгоревших его отличал постоянный поиск покровителей.

Что вы делаете, когда оказываетесь в не самом идеальном положении? Бросаете свою работу и дальше идете в одиночку? Вовсе нет. Вы будете искать ближайшего покровителя, даже если это – ваша работа. «Следуйте своему любопытству и получайте зарплату, – сказал мне Кабир. – Фокусируйтесь больше не на службе, а на идеалах и целях». Любая работа может стать средством для создания искусства, если взглянуть на нее под правильным углом. Работодатели становятся покровителями, когда мы видим в них не препятствия для творчества, а средства для финансирования.

Преследование покровителей

Сэм Филлипс родился во Флоренции, штат Алабама. Он рос и видел, как черные люди вместе с белыми работают на полях. Это произвело на него неизгладимое впечатление. После переезда в Мемфис, штат Теннесси, – гораздо более изолированный, – он хотел записывать музыку своего детства в надежде, что она объединит расы. Но было сложно донести ее до масс. Нужен был подходящий проповедник.

И вот появляется Элвис.

Элвис Пресли постучал в дверь Сэма Филлипса в поисках того, кто поверит в него. Этого же ждал и музыкальный продюсер. Встретив белого мальчика, умеющего правильно петь черную музыку, он понял, что нашел кого-то особенного. Партнерство, возникшее в результате их встречи, навсегда изменило музыкальную индустрию.

Обычно, говоря о творческом успехе, мы склонны делать акцент на гении художника. Кажется, именно он делает музыкантов вроде Элвиса рок-звездами. Но без покровителя, без того, кто может поручиться за гения, далеко не уйти. Творческая работа – командная работа, дуэт художника и покровителя, певца и продюсера, актера и менеджера. Один – это талант, а другой – защитник. Да, художникам нужны покровители, но иногда мы забываем: покровителям нужны художники.

Как же найти влиятельных лиц и законодателей вкуса в нашем окружении? Надо начать с поиска людей, уже инвестирующих в других, у которых есть мудрость и опыт, и сблизиться с ними. Поиск покровителя похож на поиск мастера: мы ищем возможности и идем навстречу, убедившись, что наше ремесло достаточно развито и мы не потратим время впустую. Стучась в двери, нужно быть готовым принять предложение. Скорее всего, покровители найдутся совсем рядом. Часто они живут по соседству, на нашей улице или за углом. Иногда они сотрудничают с нами. Также это могут быть отношения, которыми мы пренебрегаем, старые и слабые приятельские связи. Просто нужно их заметить.

Все начинается с осознания, в какое время мы живем. Сегодня не обязательно ждать, пока нас заметят. Это время, когда вы можете сделать рывок и настроиться на успех – если готовы работать. Поделитесь своими умениями с теми, кто может способствовать их распространению. Ищите возможность вместо того чтобы ждать. Примите возможность, учиться и формироваться под чужим влиянием – и покровитель отыщется.

Но давайте окончательно все проясним. Вы не добьетесь успеха в одиночку. Нам всем нужен кто-то, кто инвестирует в нашу работу. Без Сэма Филлипса нет Элвиса Пресли. Нет у нас и Джерри Ли Льюиса²⁰ или Хаулина Вулфа²¹. Как однажды сказал Джонни Кэш: «Если бы не было Сэма Филлипса, я бы до сих пор работал на хлопковом поле». Все дело в связях музыкального продюсера – в сети, которую тот годами создавал вместе с радиодиджеями, промоутерами и музыкантами. Именно она сделала Элвиса и многих других музыкантов звездами.

Без покровителя вы кидаете кости, надеясь на лучшее, – и судьба не всегда добра к азартному игроку. В ночь, когда хит «Все в порядке, мама» попал в эфир, молодой музыкант по имени Ли Денсон отыграл шоу в Ки-Уэсте. Когда песня заиграла по радио, он не поверил своим ушам. Был ли это тот самый Элвис Пресли, которого он пытался научить играть на гитаре всего несколько лет назад? Тот самый парень, который едва мог взять аккорд? И вот был Денсон, сделавший все, что должен был делать начинающий музыкант: гастролировал, давал концерты, платил все взносы, – и это не работало. Конечно, это не работало. У Денсона не было Сэма Филлипса, а когда дело доходит до творческого успеха, покровительство решает все.

²⁰ Американский рок-певец, один из основоположников направления.

²¹ Известный гитарист, один из основоположников блюза.

Глава 6. Присоединитесь к сцене

Голодный художник верит, что творчеством можно заниматься где угодно. Успешный художник идет туда, где оно уже происходит.

Если хочешь быть креативным, иди туда, куда ведут твои вопросы.

Луис Ламур

Когда молодой санитар вернулся домой после службы в Красном Кресте в Первой мировой войне, он понятия не имел, куда жизнь приведет его дальше. Перспективы девятнадцатилетнего парня, который восстанавливался от ран, были туманны. К тому же на итальянском фронте он влюбился в медсестру, которая однажды перестала отвечать на его письма и сбежала с другим мужчиной. Вскоре этот опыт ляжет в основу истории, превратившей молодого человека в одного из самых известных в мире писателей. Но пока Эрнест Хемингуэй был очередным потерянным ребенком.

Ему не потребовалось много времени, чтобы понять: Ок-Парк, штат Иллинойс, – не то место, где хочется жить. По приглашению друга он устроился на работу в «Торонто Стар», стал журналистом. Год спустя вернулся в Чикаго, где встретил Хэдли Ричардсон и влюбился в нее. Они поженились и начали строить планы на переезд в Европу. Примерно в то же время Хемингуэй встретился с писателем Шервудом Андерсоном, посоветовавшим отправиться в Париж, ведь именно там жили самые интересные люди в мире.

В Париже Хемингуэй мог заняться своим произведением и работать иностранным корреспондентом для оплаты счетов. Этого хватало на скромную жизнь и путешествия: для неутомимых молодых людей это было мечтой. Вскоре после свадьбы начинающий писатель и его жена собрали вещи, сели на корабль и отправились к новой жизни.

В Латинском квартале Хемингуэй нашли небольшое сообщество интеллектуалов и эмигрантов, мало отличавшихся от них. С помощью рекомендательных писем Шервуда Андерсона они вошли в круг потенциальных писателей и художников, с которыми после крепко сдружились.

Живя на Левом берегу, Хемингуэй узнал людей, вдохновивших его и сформировавших стиль писателя, превратив его в «Папу» – колоссальную фигуру, определившую литературный стиль поколения. Но пока они были просто соседями, товарищами по творчеству, пытающимися, как и все остальные, что-то создать.

Каждое утро молодой писатель гулял по набережной Сены, наблюдая за рыбаками, вытаскивающими свой улов из воды. Это напоминало ему о лете, проведенном в детстве на озере Мичиган. Часто после этого он останавливался в кафе на несколько часов и писал, превращая свою молодость в вымысел и потягивая кофе со сливками или лагер. Весь прожитый опыт стал частью его историй.

В свободное время Хемингуэй обменивал уроки бокса на писательские советы Эзры Паунда. В «Клозери де Лиля» или «Дё маго» он иногда замечал Джеймса Джойса или сталкивался с Ф. Скоттом Фицджеральдом, который однажды представил его редактору Максвеллу Перкинсу. По вечерам писатель прогуливался до рю дю Флёр, 27, где жила Гертруда Стайн, и слушал ее лекции о важности покупки картин, а не одежды.

Хемингуэй провел большую часть своей молодости в этом сообществе, которое стало называться «потерянное поколение»: он жил небогато, но в окружении гениев. Жизнь в том маленьком парижском районе в середине 20-х годов обеспечила начинающему писателю бесценное образование, и он использовал все, чтобы обогащать свое творчество. Позже Хемин-

гуэй превратил опыт в «И восходит солнце» – полуавтобиографический роман, принесший ему широкую известность. До этого времени молодой писатель был весьма одаренным, но вовсе не знаменитым человеком. Однако, когда он вернулся в Америку через семь лет, имя Эрнеста Хемингуэя стало уже нарицательным.

Учитывая, каких людей писатель повстречал в Париже, трудно представить трансформацию Хемингуэя, если бы он не прислушался к совету Шервуда Андерсона. Почему же то время в Париже приобрело такое значение? Возможно, дело было не во времени, а в месте.

Правило сцены

Однажды профессор колледжа Ричард Флорида гулял по кампусу Университета Карнеги – Меллон в Питтсбурге, штат Пенсильвания, и увидел стол, окруженный людьми. Некоторые из них были в синих футболках с логотипом компании – разработчика программного обеспечения из Остина. Он спросил, набирают ли они студентов на работу. «Нет, совсем нет», – ответили ему. Они лишь хотели позависать здесь денек по пути из Остина. Очень странно, подумал профессор.

Позже в тот же день Флорида услышал, что студент, присутствовавший в той толпе, только что подписал контракт с компанией. Он заключил самую высокооплачиваемую сделку, которую когда-либо заключал выпускник его кафедры. Когда Флорида спросил студента, всего покрытого татуировками и пирсингом, почему он собрался в маленький город в центре Техаса, где явно недоставало многих культурных благ Питтсбурга, юноша ответил: «Это же Остин!» В конечном счете, именно город убедил его заключить сделку.

В Остин студента привлекла не годами сложившаяся промышленность, которой мог похвастаться Питтсбург, а процветающая музыкальная сцена, культурное разнообразие и шумная ночная жизнь. Несмотря на предложения других технологических фирм, юноша выбрал город, известный своей прогрессивной политикой и многогранной культурой. Он верил: именно это место лучше всего подходит для работы. Студента можно отнести к тем, кого Ричард Флорида называет креативным классом, – к растущей группе профессионалов, быстро становящейся важной частью общества. Такие творческие люди в настоящее время составляют почти треть всей рабочей силы из самых разных отраслей: от технологий до развлечений, от журналистики до финансов, от производства до искусства. И один из самых важных факторов для представителей креативного класса – место обитания.

О некоторых местах сразу можно сказать: вот «оно». Это чувствуется в городах с красивой архитектурой, например в Риме или Париже, которые наполнены удивительными произведениями искусства и прекрасно спроектированными зданиями. Другие районы становятся очагами развития конкретных отраслей, например Кремниевая долина с ее цифровой революцией. Интуитивно мы понимаем, что некоторые места привлекательнее остальных. И особенно это относится к выбору пространства для творчества. «Самый важный фактор успешной карьеры, – сказал мне Ричард Флорида, – то, где вы решили жить».

Это правило сцены, которое гласит: место и люди определяют успех нашей работы гораздо сильнее, чем мы думаем. Расположение не имеет значения, но сама территория – имеет. Как писал социальный психолог Михай Чиксентмихайи, «творчество более вероятно в тех местах, где новые идеи требуют меньших усилий для восприятия».

Художники желают быть там, где их понимают. Мы хотим жить в местах, где наше творчество и образ жизни поощряются. Когда певицу Патти Смит спросили, почему Нью-Йорк так привлекал творческих людей в 1970-х годах, она сказала: «Жить здесь было дешево, очень дешево. И нас было так много, очень много родственных душ». Мы идем туда, где живут такие же, как мы. Эти «сцены» способствуют творчеству. Культовое творческое место при правильном подходе становится мощным стимулом для креатива.

В начале XX века Париж был такой сценой. Недорогой, терпимый к нестандартному образу жизни, он привлекал художников. Итак, на дворе 1921 год. Что делает молодой журналист, желающий стать серьезным писателем? Садится на корабль и переезжает в Париж, присоединяясь к сложившемуся там сообществу художников и эмигрантов. Он включается в творческую среду, подружившись с ведущими литературными умами того времени, и извлекает выгоду из возможностей, которые дает это место. Без Парижа вы не получите Хемингуэя; и без сцены вы не получите творческий гений.

Сцены порождают связи

Когда Хэнк Уиллис Томас поступил в аспирантуру, он пытался избежать работы. Но в 2000 году его двоюродного брата убили, и Хэнк начал использовать фотографию и визуальное искусство, чтобы пережить этот опыт. «Искусство было частью моего траурного процесса», – сказал он.

Время обучения в Калифорнийском колледже искусств стало затянувшейся терапией, во время которой Хэнк погрузился в творчество. В 2004 году учеба закончилась, и Хэнк подумал: пришло время устроиться на «настоящую» работу. Но в аспирантуре он усвоил удивительный урок, который постепенно привел его к творческому успеху.

«У аспирантуры есть важнейшая функция, – пояснил он, – она помогает создать сеть».

Обучаясь искусству, Хэнк случайно создал то, в чем нуждается любой художник. Нечто настолько важное, что без него успех невозможен. Сеть – больше, чем поддерживающая вас команда. Это группа разных людей, где каждый предлагает свой набор навыков и ресурсов, помогая остальным добиться успеха. Ведь не каждый студент художественного факультета становится художником. Некоторые оказываются кураторами, организаторами объединений и покровителями; другие – коллекционерами, дилерами и владельцами аукционных домов. И почти все превращаются в своего рода предпринимателей, способствующих развитию рынка искусства. Это люди, встреченные Хэнком Уиллисом Томасом в колледже, которые позже стали его сетью.

После окончания университета Хэнк увидел: карьера друзей пошла в гору. Он с удивлением заметил, как связи повлияли и на его успех. Наш герой продал свою работу – черно-белую фотографию группы студентов, держащих рамку, пока другие это фиксируют, – сыну декана Школы искусств Тиш в Нью-Йоркском университете. Так он впервые получил деньги за свое произведение. Все произошло благодаря связям, установленным на сцене, частью которой он был, и преимуществам сети, которую выстроил.

Благодаря сарафанному радио Хэнк Уиллис Томас вскоре начал зарабатывать на своем искусстве. Первые успехи послужили кирпичиками для построения карьеры, в последующие годы ставшей его главным делом и сделавшей Хэнка уважаемым нью-йоркским художником. Сегодня его работы выставляются в галереях по всей стране. У него большая аудитория в социальных сетях, где каждый день за ним следят десятки тысяч фанатов. И все во многом благодаря людям, встреченным в колледже искусств. «Все эти возможности я получил от друзей, – сказал он. – Нужны только один или два хороших друга, ведь дело лишь в том, чтобы иметь кого-то, готового вас защитить. Вот она – формула успеха».

Успешные художники преуспевают не в вакууме. Они идут в нужные места и пользуются открывающимися возможностями. Они не пытаются творить где угодно – это было бы глупо. В конце концов, не все места одинаковы, поэтому успешные художники уходят туда, где действует магия. Однако недостаточно переехать в новый город. Вы должны присоединиться к сцене, где бы ее ни нашли, и установить связи с людьми, которые помогут вам добиться успеха. Другими словами, нужно построить сеть.

Без сети творчество едва ли увенчается успехом. Приобщение к правильным сетям ускорит ваш успех сильнее, чем что-либо другое, хоть это и противоречит нашим ожиданиям от судьбы художника. «Все мои возможности пришли от друзей», – сказал Хэнк. Великая работа совершается не одним гением, а постоянными усилиями сообщества. Успех становится вероятнее, когда правильные люди отстаивают вашу работу. Быть хорошим необходимо, но этого недостаточно. Умение является предпосылкой для творческого успеха – и это только часть формулы. Другая ее часть – это сеть.

Сеть – ваша страховка от анонимности. Чем больше у вас доступа к влиятельным людям в вашей области, тем дальше распространится ваше творчество. Конечно, нужно быть талантливым, но этого недостаточно. Навыки помогают найти нужных людей, но сеть увеличивает вашу досягаемость. Творческий успех зависит от способности хорошо общаться с теми, кто может поручиться за вашу работу. Как сказал Хэнк, слишком много людей не понадобится – всего несколько друзей. Вам не нужна армия, вам нужна сеть.

Эффективность ее неоценима. Когда никто не обращает внимания на вашу работу, только связи спасут от голода. Никто не преуспевает в одиночку, даже гении.

Когда вам отказывают

В свои двадцать с небольшим Винсент Ван Гог постоянно менял виды деятельности, работая сначала торговцем произведениями искусства, после – школьным учителем, а затем миссионером. Каждый переход сопровождался внезапно нахлынувшим, но непродолжительным энтузиазмом. Он казался незрелым и безрассудным, а может, и в самом деле был таким.

К двадцати семи Ван Гог приобрел новые навыки: сначала научился рисовать, а затем – писать картины. Без официального образования молодой художник занялся ремеслом, неустанно и очень быстро создавая великолепные работы. В отличие от предыдущих профессий, эту карьеру он не бросил. И сегодня его произведения – одни из самых ценных на планете.

Когда мы думаем о Винсенте Ван Гоге, мы, вероятно, представляем себе одинокого гения – художника-маньяка, отрезавшего себе ухо, который страдал за свое искусство и покончил с собой. Безумца, живущего в бедности и изоляции. Трудно представить более стереотипный образ голодного художника. Но есть одна проблема: это не полная картина. Хотя у Ван Гога, вероятно, было какое-то психическое заболевание, не оно сделало его искусство успешным, а его сеть.

Задолго до приобретения мировой славы Винсент Ван Гог оказался в группе людей, во многом его сформировавшей. Как и любой художник, он не был застрахован от необходимости в посредниках, продвигающих его работы. Но как бедному и безуспешному миссионеру найти себе место на арт-сцене?

Когда Винсент начал карьеру художника, у него уже было видение, именно его он хотел воплотить в своих работах. Но картины получались неаккуратными, неточными и непонятными для ведущих искусствоведов. Он использовал слишком много красок, слишком смело работал с цветом и текстурой. Такой стиль было сложно классифицировать; для кого-то это было больше похоже на детскую игру. Не жалела критики даже мать художника. Кто же мог за него поручиться?

Все началось с его младшего брата Тео, успешного торговца произведениями искусства. В письмах Тео поддерживал Винсента, если жизнь казалась слишком тяжелой, что случалось нередко. Когда брат решил стать художником, Тео оплатил его счета, обеспечил жильем и показывал его работы другим людям. Он был главным покровителем Ван Гога.

Большая часть карьеры живописца была наполнена неудачами и отказами, но когда он переехал в Париж и встретил группу художников, чьи работы тоже отвергали, то нашел свою сцену. Другие художники поняли, что пытался сделать Ван Гог. В какой-то степени они поняли

это лучше его самого. У них даже было название для этого: импрессионизм. Французские импрессионисты ставили перед ним новые задачи и направляли Ван Гога туда, куда он изначально шел сам, оценивая его работы в процессе. Они стали необходимой сетью, и это изменило все.

Как только Ван Гог вошел в их ближний круг, он ответил сообществу взаимностью, помог организовать более формальную группу под названием «Художники Малого бульвара». Используя связи брата, он помогал выставлять их работы в галереях, и годы спустя, когда художественный гений импрессионистов был признан, его работы были включены в их число.

Жестокость жизни, вероятно, уничтожила бы Винсента Ван Гога, если бы не поддержка близких. Было нелегко, но благодаря поддержке брата он не остался без крова и пищи. Импрессионисты поощряли его и ставили новые задачи, когда другие отвергали.

Ван Гог умер в 37 лет и нарисовал тысячи полотен – столько другие художники успевают за долгую жизнь. Через несколько месяцев после его смерти Тео тоже скончался, оставив свою жену Джоанну в доме, полном картин. Благодаря связям мужа и ее собственной сети вдова смогла продать большую часть произведений и тем самым обеспечила полотнам заслуженное внимание.

Сеть оценила работы Ван Гога и отстаивала их долгое время после его смерти. Именно ей мы должны быть благодарны, а не художнику-одиночке.

Так творчество становится известным: усилиями не одинокого гения, а сети его знакомств. Помните, это была не формальная группа, готовая защищать и продвигать искусство Ван Гога, а неупорядоченное сборище неудачников, которых объединяли отказы. Это тоже может быть мощным мотиватором. Импрессионисты не пренебрегали властью сетей – это было бы карьерное самоубийство. Они просто перенаправили свои усилия на создание новой сети, частично отвечая на важный вопрос: что делать, если нужная вам сеть не хочет вас принимать?

Когда вы играете в игру, где не можете победить, стараться еще сильнее – не лучший выход. Никто из нас не хочет тратить жизнь на игру по чужим правилам. Если игра несправедлива, измените ее. Смените город, создайте новую форму искусства, найдите другую сеть. Если группа, частью которой вы хотите быть, отвергает вас, создайте свою собственную.

Именно так поступили импрессионисты, когда представители искусства XIX века отвергли их. Они открыли свои галереи и пригласили туда людей. И спустя столетие люди помнят именно их, а не тех, кто их отверг. Когда молодой непонятый голландец присоединился к этой сцене в Париже, у него наконец появилась группа людей, понимающих его и открывших миру.

Неожиданные скопления гениев

Правило сцены показывает нам: не все места одинаково полезны. Когда мы находим правильную сцену, часто за ней стоит и нужная сеть. Для одного артиста она может быть в Новом Орлеане, а для другого – в Нью-Йорке. И когда мы отыскиваем необходимое место, нужно глубоко в него погрузиться и стать его частью. Если мы упускаем эту возможность, мы многое теряем. Но часто сцены могут быть не там, где мы ожидаем.

Как объяснял писатель-путешественник Эрик Вейнер: «Гений – это место, а не человек». Вейнер исследовал некоторые из самых творческих территорий на Земле, например Флоренцию, Кремниевую долину и Париж, интересуясь, что именно сделало эти места такими. Удивительно, но большинство из них изначально едва ли подходило на роль вдохновляющих мест. Никто не мог предсказать их мировой вклад – итальянское Возрождение, появление персонального компьютера или современного искусства. Новаторства стали неожиданностями для всего мира. Это хорошая новость для всех нас: получается, то, что делает место инновацион-

ным и интересным, не является его изначальным качеством. Это значит, гении могут объединяться где угодно, если правильно используют место.

В середине 1970-х, после путешествия на фургоне через всю страну, Трейси Вайзел вместе со своей девушкой Кэрол переехал в город Джером, штат Аризона. Объятые духом свободы и жадой экспериментов, определивших десятилетие, они искали способ скрыться от шума и суесть городской жизни. В Джероме Трейси зарабатывал двадцать долларов в день, продавая макраме-ожерелья и браслеты с глиняными бусинами. Они с Кэрол не тратили много денег, скромно жили за счет продаж и постепенно строили быт.

Потребовалось семь лет, чтобы обустроить собственное место на деньги, заработанные с продажи глиняных изделий. Как минимум два года стенд и гончарный круг стояли на тротуаре перед стройплощадкой. Студия Вайзела оказалась первым с 1950-х годов новым зданием в Джероме. «Я устал от арендодателей и хотел построить собственное место, – сказал он. – Поэтому купил участок». Когда другие художники стали переезжать в Джером из-за низкой стоимости жизни, их работы начали привлекать ценителей. С тех пор прошло тридцать лет, и благодаря туристам Трейси зарабатывает на жизнь искусством.

Вы и сегодня можете найти его в магазине, выдувающего стекло и развлекающего посетителей рассказами о своем ремесле. Он делает «простые вещи»: кормушки для колибри, бокалы для вина – все, что, по его мнению, можно продать. Трейси не считает свою работу «высоким искусством», но это креативно, весело и позволяет жить так, как ему нравится. «Для меня самое интересное, – сказал он мне по телефону однажды утром, – делать хороший, простой продукт».

Благодаря поддержке маленького городка в Аризоне Трейси Вайзел преуспел так, как не получилось бы в другом месте. Большая часть торговой недвижимости в Джероме принадлежит историческому обществу: она не продается, поэтому цены на аренду редко растут: по сравнению, например, с Седоной аренда очень дешевая. «У нас получилось, поэтому и другие художники могут позволить себе жить здесь. В других городах все не так», – сказал Трейси.

Когда они с Кэрол переехали в Джером, тот вовсе не был творческим центром. Именно художники сделали его таким. Конечно, у города были некоторые преимущества, и самое большое из них – отсутствие популярности. Здесь было дешево, что привлекало художников, желающих жить простой жизнью. В те времена, когда Трейси переехал, в Джероме царил экономический застой. «Город был практически мертв, – вспоминает он. – Пока хиппи не пришли и не вернули его к жизни».

И это не редкость. Художники часто приходят в запущенные части городов и превращают их в популярные культурные сцены. Как писал Ричард Флорида: «Ключ к экономическому росту лежит в способности не просто привлечь креативный класс, но сделать свои главные преимущества материально выгодными для него». Не город Джером сам по себе сделался, а художники, которые приехали и стали жить в нем, изменили его. Но даже этого недостаточно. Творческие люди увидели возможности в том, что казалось застойным, и сделали место культурным. Креативный класс пришел и сделал город своим, в результате чего экономика нормализовалась.

Урок заключается в следующем: оказавшись на отшибе желаемого сообщества, не отчаивайтесь. Как и Трейси Вайзел, мы можем сами создать оптимальные места для работы. Поэтому, когда мы задумаемся о поиске очередного «скопления гениев», возможно, сперва стоит взглянуть на неочевидные места и максимально использовать их возможности.

Проникнитесь своим местом

Не каждый может отправиться в плавание на другой континент или по своей прихоти проехать через всю страну. У большинства из нас есть счета, требующие оплаты, и обязатель-

ства, которые нужно выполнять. Но значит ли это, что мы не можем заниматься интересной, творческой работой? Иногда сцены, частью которых мы должны быть, находятся рядом с нами. Потому что на каждого Хемингуэя в Париже найдется своя Бронте в Хоэрте.

В середине XIX века Хоэрт был небольшим городком в Северной Англии, один писатель описал его как «грязную деревню ткачей, где смерть наступает рано». Унылое место, почти лишенное деревьев, где выл постоянный ветер и которое семья Бронте назвала своим домом.

Патрик Бронте – молодой амбициозный священник из Ирландии – перевез свою семью в Хоэрт, чтобы открыть местный приход. Жилось здесь тяжело. У Бронте было шестеро детей: пять девочек – Мария, Элизабет, Шарлотта, Эмили и Энн – и мальчик Бранвелл. Их мать умерла в 1821 году, когда дети были не старше семи лет. В 1824 году девочек отправили в школу, где с ними обращались ужасно и оскорбительно. Старшую, Марию, отправили домой с туберкулезом в одиннадцать лет, и вскоре она умерла. Та же участь постигла и Елизавету. Патрик Бронте забрал трех оставшихся дочерей из школы и привез их домой, где они продолжили образование вместе со своим братом. Под началом отца дети запомнили отрывки из Библии, изучили грамматику, географию и историю. Преподобный Бронте читал им классические произведения – пьесы Шекспира, «Потерянный рай» Мильтона, – четверо учеников проникались каждым словом. Их полки были наполнены романтической литературой и поэзией.

Однажды ночью, вернувшись домой из поездки, преподобный принес домой набор игрушечных солдат. С помощью маленьких фигурок дети создали воображаемые королевства и стали разыгрывать истории в этом выдуманном мире. Они рисовали карты фантастических стран, писали о них рассказы, стихи и истории. Чтение написанного друг другу было их способом справиться с суровым миром и объединяло.

По мере того как дети Бронте росли, их жизнь сосредоточилась в Хоэрте. Девочки пытались служить учительницами и гувернантками, но в конечном счете возвращались к отцу. Однажды, в 1845 году, Шарлотта нашла спрятанную тетрадь со стихами Эмили. Она пролила на книгу и очень высоко оценила стихи, которые «взбудоражили ее сердце, как звук трубы». После этого Анна тоже показала свою поэзию.

Вскоре все три сестры сговорились предложить свой поэтический сборник для публикации под мужским псевдонимом. Книгу со стихами напечатали в мае 1846 года, но продано было только два экземпляра. Девушки все еще не были уверены, можно ли зарабатывать писательством. Поскольку поэзия, по-видимому, не была средством для достижения литературного успеха и славы, сестры Бронте обратились к созданию романов.

Через два месяца после публикации их сборника каждая сестра написала роман. Работы Энн и Эмили были приняты, но Шарлотте отказали семь раз. На седьмой попытке издатель спросил, есть ли у нее что-нибудь еще. И у нее было: рассказ о простой англичанке, похожей на нее саму, – Джейн Эйр. Две другие книги, публикацию которых Анна и Эмили оплатили сами, были «Агнес Грей» и «Грозовой перевал». Каждая из них стала литературной классикой.

Бронте не нужно было переезжать в другой город ради успеха. Они стали совершенной противоположностью Хемингуэя. Но прорывы не случаются просто так: вы должны стремиться к ним, окружить себя правильной сетью, которая даст ход работе. Какие же связи были у Шарлотты, Эмили и Энн, когда они жили в сельской Англии? Уж точно не куча влиятельных художников, с которыми Хемингуэй познакомился в Париже. Казалось, у них не было ни сцены, ни сети, ни особых возможностей. И все же их труды дожили до сегодняшних дней.

Откуда же тогда взялись Бронте?

Они были из Хоэрта, города настолько маленького, что им все время приходилось держаться друг за друга и каждый день рассказывать друг другу истории. Когда старшая из выживших сестер Бронте, Шарлотта, была маленькой, она писала крошечные книги едва читаемым шрифтом, которые сшивала маленькой иголкой и ниткой, некоторые из них насчитывали по шестьдесят тысяч слов. Как и в случае с Трейси Вайзелом и его группой художников, Бронте

были сетью друг у друга, и они сами создавали возможности, которых им не хватало. Сложилось самобытное объединение гениев, и им не нужно было никуда идти, чтобы создавать его заново.

Много лет я мечтал стать писателем, но чувствовал разочарование из-за отсутствия возможностей. Потом что-то изменилось: я начал проникаться своим местом. Я не ждал, чтобы меня пригласили, я начал показываться там, где творческая работа уже происходит. Переехав в Нэшвилл вслед за своей девушкой, я заметил, сколько авторов, творцов и предпринимателей собралось в этом маленьком, но растущем городе. Я начал появляться в кафе, где часто проводили время другие писатели, посещал местные встречи, где собирались предприниматели и творцы. Чем дольше я вовлекался в эту сцену, тем больше становился ее частью, и вскоре это привело к дружбе, которая со временем переросла в сеть.

Иногда сообщество, в котором мы нуждаемся, находится прямо перед нами.

Праздник, который всегда с тобой

Однажды Эрнест Хемингуэй охарактеризовал Париж как «праздник, который всегда с тобой», имея в виду, что почувствовать Париж можно, находясь где угодно. Раньше возможность проявлять себя творчески зависела от того, где вы жили, но в Новом Возрождении все изменилось.

Нам не обязательно покидать свой дом. Именно там, где мы находимся прямо сейчас, может происходить наш сильнейший рост. Но это не значит, будто мы добиваемся успеха, когда стоим на месте. Гении не объединяются сами по себе – мы должны их собрать их вместе. Сцены и сети вокруг, но они не найдут нас сами. Мы должны двигаться. Независимо от того, означает ли это перемещение по комнате или по всему миру, готовность выйти из нашей зоны комфорта – сделайте первый шаг к поиску места и людей, которые помогут нашей работе продвигаться.

Для начала найдите места, где творчество уже происходит. Появляйтесь там и будьте замеченным. Сходите в кафе, на конференцию или даже смените город. Присоединитесь к сцене и найдите ту группу людей, которая вам нужна, чтобы добиться успеха. Подобно тому как Хемингуэй разыскивал авторитеты в Париже, вы можете искать соратников в своей отрасли. Произведите на них впечатление, станьте их учениками. Завоюйте их, и они будут рады видеть вас на сцене.

Связи не появляются просто так. Вы должны заработать внимание тех, кто уже пришел на сцену. Как это сделать? Помогайте им. Используйте свой дар и таланты, чтобы помочь другим. Это не подлизывание: так вы платите ваш взнос и доказываете собственную ценность. Эрнест Хемингуэй не просто выслеживал самых известных авторов своего времени и использовал их ресурсы. Он становился их другом, предлагая все, на что был способен, – от редактирования литературного журнала для Форда Мэдокса²² до помощи Гертруде Стайн в публикации. Винсент Ван Гог продемонстрировал аналогичный уровень служения своим коллегам, как и Трейси Вайзел.

Успех в любой творческой области зависит от того, частью каких сцен и сообществ вы становитесь. Вы присоединяетесь к сцене, появляетесь и делитесь друг с другом вашей работой. Но, когда вы строите сообщество, вы даете больше, чем берете. Сеть создается не просто путем объединения с нужными людьми, но путем соединения этих людей друг с другом. Дело не только в том, кого вы знаете, но и в том, кому вы помогаете. По мере того как вы будете вносить этот вклад, вы создадите группу отношений – сеть, которую можете взять с собой куда угодно, точно так же как Хемингуэй поступил с Парижем.

²² До Первой мировой войны английский писатель, поэт и издатель был известен под именем Форд Герман Хьюффер.

Глава 7. Сотрудничайте с другими

Голодный художник работает в одиночку. Успешный художник сотрудничает с другими.

В любой серьезной творческой деятельности... нужны сообщники.
Филипп Петти

Когда кто-то спросил К. С. Льюиса, оказал ли он влияние на Дж. Р. Р. Толкина – своего друга и всемирно известного автора «Властелина колец» и «Хоббита», – Льюис засмеялся. «Никто никогда не влиял на Толкина, – сказал он. – С тем же успехом вы можете попытаться повлиять на Брандашмыга». Брандашмыг – мифическое существо, появляющееся в «Алисе в Зазеркалье», нервный монстр, с которым вам едва бы захотелось связываться и на которого, разумеется, совсем нелегко «повлиять».

Люди верили Льюису на слово. Конечно, Толкин был самобытным писателем, настоящим гением-одиночкой с выдуманными языками и мифологией. Но все же Льюис оказал серьезное влияние на Толкина, и он далеко не единственный.

«Их была целая группа, – сказала Диана Глайер, – девятнадцать человек, они собирались раз или два в неделю в течение семнадцати лет. На этих встречах происходила особая магия». Глайер преподает английский язык в Тихоокеанском университете Азуса и посвятила большую часть своей карьеры изучению Инклингов – литературной группы, в которую входили Дж. Р. Р. Толкин, К. С. Льюис и их друзья. Однажды профессор Глайер рассказала мне, как писатели встречались раз в неделю на протяжении десятилетий, распивая чай и покуривая трубки. «Они читали свои работы, – сказала она, – и не спали до поздней ночи, критикуя друг друга... Именно в этой мастерской дружбы и взаимовыручки были созданы некоторые из наших любимых великих произведений. Я думаю, они ничем не отличаются от многих студентов, которые рассказывают о своих проектах, а затем поддерживают друг друга, помогают, поощряют и бросают вызов».

Но долгое время общественность не знала, как сильно Инклинги влияли друг на друга. Когда Глайер в средней школе впервые прочитала ту цитату о Брандашмыге, она обеспокоилась. «Как эти ребята могли взаимодействовать, – подумала она, – общаться друг с другом, давать почитать незаконченные произведения, вместе работать над черновиками, обсуждать все это и между тем не влиять друга на друга?» Так началось ее многолетнее погружение в мир Инклингов и исследование того, как сообщество писателей повлияло на некоторые из величайших произведений литературы XX века.

Среди множества примеров того взаимного влияния один особенно выделяется. После неожиданного успеха «Хоббита» издатель Дж. Р. Р. Толкина попросил его написать еще один роман. Когда профессор начал работать над тем, что пока получило название «Новый Хоббит», то застрял в самом начале. Однажды за обедом он признался своему другу К. С. Льюису: проект ему наскучил. «Я не знаю, что делать, – сказал Толкин. – Думаю, я исчерпал себя».

«Проблема в том, – ответил Льюис, – что хоббиты интересны только в не хоббитоподобных ситуациях». Больше ничего не нужно было говорить.

«Итак, – объяснила Глайер, – из-за одного обеда с приятелем и одного комментария почти сдавшийся и потерянный Толкин открыл новые перспективы и создал замечательную, насыщенную эпопею “Властелин колец”. Я думаю, это довольно убедительный пример влияния».

Одним коротким комментарием К. С. Льюис изменил ход того, что станет величайшей работой его друга. Как сам Льюис однажды писал: «Хорошо не просто быть мудрым, но и жить

в окружении подобных людей». То же самое можно сказать и о творчестве. Мы создаем нашу лучшую работу не в одиночку, а сотрудничая с другими.

Правило сотрудничества

Шестой студийный альбом Бейонсе «Lemonade» вышел 23 апреля 2016 года и насчитывал 72 автора. Когда люди узнали об этом, последовала негативная реакция. Один человек написал в твиттере: «Неужели настало то время, когда мы называем Бейонсе музыкальным гением, хотя на каждый ее альбом приходится по 50–100 авторов и продюсеров?» Другой сказал: «У Бейонсе ПЯТНАДЦАТЬ авторов на одну песню. А все говорят, что она гений».

Это поднимает важный вопрос: работают ли гении в одиночку? Судя по этим комментариям, да. Мы часто верим: новаторская творческая работа должна проходить в изоляции: в далекой хижине в лесу, одинокой лаборатории посреди пустыря, в музыкальной студии, каком-то полуразрушенном здании в городских трущобах. Но так ли все на самом деле?

У нас в голове существует определенный образ профессионального художника: одинокого творца, уединенного гения, делающего все самостоятельно и работающего до изнеможения в компании лишь собственных мыслей и великолепия. Но это грубое непонимание истинного процесса. Исследователь творчества Кит Соьер считает: «Вы не сможете быть креативными в одиночку. Разобщенные люди – не креативны. Не так происходит творчество».

Когда фанаты узнали, со сколькими людьми сотрудничала Бейонсе, общее мнение склонялось к тому, что она не заслужила полученных похвал. Почему? Потому что не написала все песни сама. И это вполне традиционная реакция. Когда мы понимаем: наш любимый автор или режиссер не создал свои шедевры самостоятельно, то разочаровываемся или даже перестаем ему верить. Есть в образе одинокого гения что-то такое, за что хочется зацепиться, но это ошибка. «Получается действительно красивая история», – сказала Диана Глайер. Такое представление о гениях «лишает писателей и других творцов возможности работать в сотрудничестве с другими».

«The Life of Pablo» Канье Уэста приписывается более ста авторам. «Anti» Рианны – более тридцати. Эти люди не настоящие художники? Настоящие, если мы позволим себе принять новое определение художника не как одинокого гения, а как визионера, объединяющего людей и ресурсы для создания успешного проекта. В Новом Возрождении мы работаем не в изоляции, а ищем больше способов сотрудничества с единомышленниками. Наш успех тесно связан со способностью хорошо работать с другими.

Это и есть правило сотрудничества, которое гласит: гений рождается в группах. Голодный художник работает в одиночку, успешный художник сотрудничает с другими.

Гений рождается в группах

Творчество – тяжелый труд, часто проходящий медленнее и изнурительнее, чем хотелось бы, и иногда мы можем чувствовать себя удрученными. Лучшие художники, или, по крайней мере, самые умные, часто привлекают к работе других людей «потому что», как сказала мне Диана Глайер, «жизнь художника и любого рода создателя чревата унынием. Вам нужны люди, способные скорректировать ваш путь».

Ваша главная работа не будет создана исключительно вами. Интервьюируя сотни творцов я заметил, что многие не работают в одиночку. Да, они могут уединиться, чтобы закончить книгу или записать альбом, но их работа всегда дорабатывается неким сообществом. Многие из наиболее знаковых открытий в истории не были совершены отдельными людьми. Они стали результатом трудов небольшой группы единомышленников. Эти творения появились благодаря «кружкам сотрудничества», как их называет Майкл Фаррелл. В своих исследованиях Фар-

релл находит подобные группы везде: от изобретения психотерапии до рождения французского импрессионизма. Гений, утверждает он, имеет тенденцию зарождаться в обществе, а не в изоляции. Это работало для Дж. Р. Р. Толкина, К. С. Льюиса и их группы авторов, это работает для нас сегодня.

Когда мы рассматриваем важность взаимодействия в творчестве, то должны обратиться к следующему вопросу: что делать с этими связями? Мы используем их. Не за счет эксплуатации, а через сотрудничество. «Определенный вид магии» – так Диана Глайер описала ночные встречи в Оксфордском университете, где общались Инклинги. Эти писатели стали влиятельными, потому что понимали силу сотрудничества. Творчество – не одиночное изобретение, а совместное созидание. Сообщество предлагает возможности для творческой работы – волшебство, на которые мы все способны.

Найдите своих собратьев-неудачников

Когда Альфред Хэйр – черный юноша, живущий на юге Флориды, – окончил среднюю школу в 1961 году, он мечтал стать миллионером к тридцать первому дню рождения. Но как это могло случиться, если он жил на юге в те времена, когда у афроамериканцев было мало шансов подняться по социальной лестнице? В то же время белый художник по имени А. Е. Бэкус преподавал художественное искусство группе детей, куда входил и девятиклассник Хэйр.

Бэкус учил Хэйра основам рисования, но, когда молодой художник заметил, сколько денег зарабатывает его учитель, он увидел возможности. Поскольку Бэкус брал по 250 долларов за картину, Хэйр решил, что может нарисовать десять картин за то же время, за которое его учитель пишет одну. Затем он мог бы предложить более демократичную цену – 25 долларов. Если бы все получилось, мальчик смог бы зарабатывать как его наставник. Идея казалась даже слишком хорошей, чтобы быть правдой.

В то же время другой афроамериканец по имени Гарольд Ньютон продавал пейзажи Флориды, разнося их по домам. Тоже косвенно связанный с Бэкусом, Ньютон стал мастером прямых продаж. Когда Хэйр увидел метод работы Ньютона и деньги, которые зарабатывал Бэкус, он объединил две стратегии, чтобы начать продавать картины, разнося их по домам. Он начал продавать прежде, чем масло высыхало на холсте.

В двадцать с лишним лет Альфред Хэйр уже водил «Кадиллак».

Люди из городка Форт Пирс, штат Флорида, заметили, как юноша делает имя на искусстве, и тоже захотели испытать судьбу. Будучи привлекательным, харизматичным парнем, Хэйр набрал 26 художников в свою команду – все были афроамериканцами без какого-либо профессионального образования, но стремились к успеху, вскоре они стали известны как «Флоридские разбойники».

«Флоридские разбойники» придерживались общей эстетики, с опорой на которую каждый художник привносил что-то уникальное в группу. Они были молодыми, энергичными и очень бедными. За исключением того, чему Хэйр научился у Бэкуса, у них не было учителей, кроме своих соратников. Как сказала единственная женщина в группе Мэри Энн Кэрролл, они учились «у кистей друг друга».

Ночами ребята собирались вместе и рисовали столько картин, сколько им удавалось, а на следующий день выходили и пытались их продать. «Они ходили к брокерам по недвижимости и на фондовом рынке, к судам и банкам, – рассказывал мне Гэри Монро, биограф “Флоридских разбойников”, – и продавали по пятнадцать-двадцать картин, возвращались в конце дня без картин и с кучей денег». Кто покупал их произведения? Почти все. Полотна предназначались публике, которая после войны стекалась во Флориду в 1950-х годах в поисках рая. Через выразительные образы и яркие, красочные закаты картины разбойников отсылали к идеалам

лучшей жизни и предлагали чувство безопасности, будто говоря: «все будет хорошо». И картины, по словам Монро, «продавались как горячие пирожки».

Для некоторых дело было в деньгах. Искусство стало средством выбраться из, казалось бы, неизбежной нищеты, с которой они сталкивались каждый день. Шанс вырваться из старой жизни и создать новую. Альфред Хэйр «мог рисовать настолько хорошо и настолько быстро, насколько хотел, – объяснил Монро, – но он торопился, чтобы заработать больше денег». Были и участники группы, стремившиеся создать что-то более значимое. Но вне зависимости от целей у них не было ничего, кроме друг друга. Они сильно полагались на свое сообщество ради достижения успеха.

«Разбойники» практиковались вместе. Работали вместе. Выходили на улицы и продавали вместе. Они даже соревновались, чтобы посмотреть, кто сможет продать больше картин за день. Несмотря ни на что, каждый из них упорно трудился, поддерживая группу. Эти художники учились и влияли друг на друга столь глубоко, что вряд ли кто-то из них добился бы успеха в одиночку.

Все происходило в начале 1960-х далеко на Юге, и группа черных художников бросала вызов социальным устоям тогда, когда движение за гражданские права еще не началось. У них не было никаких преимуществ. Но это связало их. Сотрудничество изменило все. По словам Гари Монро, Альфред Хэйр «воплощал мечту, которую Мартин Лютер Кинг только собирался описать в своей культовой речи “У меня есть мечта”». Эти художники не могли позволить себе работать в изоляции – они слишком нуждались в сообществе. Отказ свел их вместе. Даже когда они соревновались, они сотрудничали, стимулируя друг друга на пути к успеху.

За несколько десятилетий «Флоридские разбойники» создали около 200 000 картин. Хотя эти работы изначально продавались за десять долларов, сегодня они стоят тысячи и висят в домах таких людей, как Стивен Спилберг. Альфред Хэйр и его последователи пусть и неосознанно создали нечто настолько мощное и интересное, что историки назвали это «последним великим художественным движением XX века».

«Флоридские разбойники» были неудачниками. Им было нелегко добиться успеха в то время, когда у черных мужчин и женщин было мало возможностей для продвижения в обществе. Но они не позволили неравенству лишить себя успеха. Наоборот, это подталкивало их. Они использовали тот факт, что были изгоями; это заставило их положиться друг на друга. Благодаря сотрудничеству они смогли достичь чего-то большего, чем каждый смог бы в одиночку.

Сообщество сделало возможным то, что было бы невозможным для одного.

Пусть конкуренция движет вами

Большинство из нас предпочитают образ одинокого гения, создающего шедевр в своей студии. Именно это мы привыкли представлять при слове «художник». Художник работает один. Правильно? Но бунтарь, идущий против всего мира, чаще всего – миф. Это относится даже к Микеланджело, стереотипному «гению-одиночке». Им двигало не просто сотрудничество, но конкуренция. Итальянское Возрождение не пестрило странными сообществами художников, которые мы увидим во времена романтизма и после. Не было оно похоже на импрессионистов в Париже или Иклинггов в Оксфорде. Это было время царедворцев, когда художники и политики учились маневрировать и манипулировать, чтобы пробиться к власти. Первостепенным было понимание того, кто стоит рядом с вами и как использовать их ресурсы.

Конкуренция часто стимулирует нас на сотрудничество, даже если мы этого не понимаем. Чтобы быть творческим человеком, вы должны оторваться от ожиданий, конкурировать с созданным ранее для создания чего-то нового. Но в одиночку вы не справитесь. Итак, вы общаетесь с соратниками, которые разделяют ваши идеалы и интересуются работой. Рано или

поздно вы начнете сравнивать их работу со своей, и в этом нет ничего плохого. Именно так вы становитесь лучше. Любое искусство требует определенного уровня здоровой конкуренции, чтобы сделать творца настоящим мастером. Вам понадобится находчивость, отношение, выходящее за рамки смирения, но не переходящее в высокомерие.

Микеланджело был идеальным кандидатом на успех в конкурентном климате. Он все время соперничал с другими, пытаясь проявить себя. Это началось, в частности, с публичного соревнования в 1504 году между Микеланджело и Леонардо да Винчи, художником куда более авторитетным и взрослым. Несмотря на все усилия, Микеланджело проиграл, но не забыл этот опыт. Всю оставшуюся жизнь он будет стремиться превзойти работу великих предшественников.

Иногда мы все чувствуем, соперничаем. Можем даже испытать легкий приступ зависти к успеху друга или угрозу с его стороны. Бесполезно отмахиваться от таких чувств. Лучше используйте эту энергию. Пусть она заставит вас создавать и делать работу лучше. Вам не нужно бояться достижений других, но и не следует игнорировать их успехи. Обратите внимание на то, что делают ваши коллеги, сосредоточьтесь на том, чтобы вы сами могли бы улучшить.

Великая работа не рождается в вакууме. Мы должны представлять, что делают другие, и определенный уровень конкуренции будет держать нас в тонусе, чтобы мы постоянно росли как профессионалы.

В конкуренции Микеланджело осознал: объединение творческих людей дает лучший результат. В конце концов он применил это в своей работе, приступив к масштабному проекту.

Летом 1525 года, когда художнику исполнилось пятьдесят лет, он трудился над часовней Медичи и Лаврентийской библиотекой. Более сотни каменщиков работало на него. Микеланджело был главным архитектором базилики Сан-Лоренцо, управлял строительной площадкой, большим количеством рабочих и сложной бизнес-операцией. За последние сорок лет своей жизни Микеланджело руководил сотнями подчиненных, отслеживал каждую деталь, каждый клочок бумаги и все записывал – даже покупку сырья.

Стив Джобс или Джим Хенсон не физически изготавливали прославившие их продукты, но тем не менее ответственны за их появление. Навыки руководства, управления и сотрудничества с коллегами столь же важны в карьере, как и творческая сторона дела, требуя не меньшей изобретательности.

Наемная помощь

Иногда для успеха нам нужно больше, чем просто свободный коллектив единомышленников. Нам нужна более формальная группа сотрудников, команда, помогающая воплотить в жизнь наши идеи. И это тоже работа художника.

После пятнадцати лет занятости в сфере производства, проектирования и строительства Кэролайн Робинсон бросила свою работу и открыла бизнес. Всю жизнь она была творческой личностью, и теперь пришло время показать себя. Однако интуиция подсказывала Кэролайн, что одна она не добьется успеха. Тщательно спланировав карьеру, которая позволила бы ей «быть творческой и при этом зарабатывать деньги», она решила стать картографом. «Я окунулась с головой!» – крикнула она с восхитительным английским акцентом из своего дома в Корнуолле. Но затем наступила реальность, и «через три месяца я подумала: “О боже, что я наделала? О нет!”»

Компания Clear Mapping, специализирующаяся на картографическом дизайне, быстро росла, вскоре успех ошеломил Кэролайн, угрожая проглотить ее творчество целиком. Она оказалась перед важным решением: будет ли «просто художницей» или научится управлять командой, чтобы получать столь необходимую ей помощь?

То, что Кэролайн сделала дальше, очень важно, ведь каждый может оказаться на перекрестке. Решение скорее всего определит нашу работу на годы, а может, и на десятилетия вперед. Кэролайн не стала проходить через эти испытания самостоятельно; вместо этого обратившись к друзьям и семье, используя свою личную сеть и наемную помощь. Когда мы представляем себе художника, полностью отдавшегося творчеству, как Кэролайн, то видим кого-то склонившегося над чертежами в одиночестве крошечной ночи. Мы представляем конечный продукт: книгу, карту, картину. Но это выглядит совсем не так, как Кэролайн Робинсон во время своей работы вместе с клиентами и сотрудниками.

Сегодня Кэролайн управляет командой из трех человек и ищет старшего иллюстратора. Она считает, что ее работа – всегда искать новые таланты и будущие возможности для развития бизнеса. Работа в команде – «не для личной славы», сказала она мне, речь идет о сотрудничестве. «Я могу начать с основной идеи, отпустив ее и позволив другим воплотить ее в жизнь, мы получим лучший продукт. Я не беспокоюсь о том, кто влияет на творческий аспект, потому что главное – это заставить его работать на клиента. Когда мы работаем вместе, конечный продукт всегда сильнее».

Станьте вдохновителем

Творчество нуждается в сотрудничестве. От критических выпадов Инклингов до дружеского соперничества «Флоридских разбойников» и до более осознанного лидерства, которое Микеланджело продемонстрировал своим сорокалетним управлением в Сан-Лоренцо, мы узнаем от каждого из этих художников: без помощи других мы не сможем сделать работу лучше.

Продуктом может быть книга, храм или даже карта. Что бы это ни было, оно не выйдет лучше без сообщества, помогающего нам и напоминающего об ответственности. Нам нужны люди, которые ценят наше искусство и имеют смелость сказать, что можно улучшить.

Четыре года назад три человека, которых я едва знал, собрались и решили, что они хотят создать группу из местных бизнесменов. Каждый из них попросил присоединиться по три человека, и так двенадцать людей начали собираться вместе каждую неделю, чтобы обсудить нашу жизнь и бизнес. И мы занимаемся этим до сих пор.

В эту группу не входят известные люди или успешные предприниматели. Когда все началось, большинство ее членов стояли в начале карьеры. На самом деле мы были кучкой неудачников, которые никуда больше не вписывались. Итак, нами был сформирован круг из дюжины соратников, и мы начали встречаться, чтобы делиться надеждами и мечтами. Я могу без сомнения сказать: эта группа стала для меня главным и величайшим источником профессионального и личностного роста за последнее десятилетие.

Нечто подобное произошло, когда я наконец нанял сотрудников для помощи в ведении бизнеса, сосредоточенного на писательстве и онлайн-обучении писательскому мастерству. Сначала было трудно, ведь я привык работать в одиночку. В конце концов, именно такими обычно описывают художников. Но чем больше я осознавал потребность в команде, тем больше видел, насколько успешной может быть работа с другими людьми.

Если вы хотите заниматься творчеством, которое изменит мир, вы должны смириться с тем фактом, что вряд ли сможете сделать это в одиночку. Вам нужна помощь. Найдите свою группу неудачников, используйте ее надежность, и пусть конкуренция побуждает вас создавать нечто прекрасное.

Личная теория Дианы Глайер заключается в том, что 92 % «Властелина колец» были написаны вечерами в среду. Дж. Р. Р. Толкин ожидал традиционной встречи в четверг со своим другом К. С. Льюисом и знал, что будет отчитываться по проделанной работе. Льюис и осталь-

ные Инклинги поинтересовались бы, как дела с той самой историей, о которой он рассказывал. «Что ты написал?» – спросили бы они.

«В этом ожидании, – сказала профессор Глайер, – есть элемент жестокости. Но есть и сострадание, которое говорит: “Это отличная идея. Ты рассказал мне об этом проекте, собирався воплощать его в жизнь. Как он продвигается?” И понимание, что люди с этими вопросами будут там, имело большое значение».

Глава 8. Практикуйтесь на публике

Голодный художник не показывает свою работу. Успешный художник практикуется на публике.

Всегда играй так, будто за спиной стоит учитель.
Роберт Шуман

Еще до того, как научиться писать, Стефани Халлиган рисовала картинки. В детстве она мечтала стать мультипликатором для Looney Tunes²³ или Disney. «Если бы вы спросили моих друзей и семью, – сказала она, – вам бы ответили, что я буду создавать мультфильмы». Однако, повзрослев, она потеряла стремление творить. Начиная со средней школы и до колледжа Стефани волновали более материальные вопросы. Как она будет зарабатывать на жизнь? Чем бы она хотела заниматься, чтобы оплачивать счета? Где она будет работать? Рисование мультфильмов больше не было в топе ее приоритетов.

Окончив колледж с долгом в 34 579 долларов, молодая выпускница нашла работу в финансовой организации, помогая студентам и малообеспеченным семьям экономить деньги. Это была полезная работа, но, как и многие другие, Стефани начала карьеру с большим увлечением, которое завлекло ее так далеко. Через три года страсть Стефани ослабла, и она почувствовала, будто ей чего-то не хватает – чего-то важного.

Работа была приятной, но хотелось большего. Девушка не могла сказать, чего именно, но это не оставляло ее в покое. «Мне казалось, творческая часть меня не могла найти способ проявить себя», – вспоминает Стефани. Поэтому она вылила свою энергию в блог и запустила Empowered Dollar в мае 2012 года, подробно описав свой опыт выхода из долгов. Она работала над этим проектом в течение двух лет, некоторое время добавив к нему еще одну важную часть: мультфильмы.

Используя свой талант к рисованию, Стефани начала иллюстрировать темы, о которых писала. Это был чистый эксперимент, и последовавший успех стал сюрпризом. Когда мама Стефани услышала, чем занимается дочь, она сказала: «Конечно!» Это имело смысл. Она видела, как Стефани тянулась к искусству с раннего детства. Иногда собственный очевидный талант нам труднее всего распознать.

Для Стефани настали хорошие времена. «Какая-то часть меня ожила», – вспоминает она. Появление мультфильмов в блоге укрепило уверенность молодой художницы и убедило ее делать что-то, выходящее за рамки повседневной работы. Но до этого момента рисование все еще оставалось хобби. В 2014 году друг Стефани Ноа спросил, как выглядит ее идеальный день, и, когда в описании оказалось больше про мультипликацию, чем про финансы, она поняла: надо что-то менять.

Ноа бросил девушке вызов. Если именно этим она хотела зарабатывать на жизнь, почему этого не делала? Сможет ли Стефани продать мультфильм за следующие 72 часа? Странный и дерзкий вызов. 72 часа, чтобы продать мультфильм? Девушка почувствовала азарт.

Стефани отправила короткую электронную рассылку своим подписчикам с простым сообщением: она была готова продать три мультфильма. «Хотите купить?» – начиналось письмо. Каждый стоил 45 долларов, и в течение двадцати четырех часов первый был продан.

²³ Всем известные мультипликационные персонажи от Warner Brosers, изначально они задумывались как пародия на Дисней.

«Впервые, я осознала – сказала она, – что мои мультфильмы можно обменивать на деньги. С того момента стало понятно: моя единственная цель – создавать то, что меня волнует и что я готова выставить на продажу».

1 января 2015 года Стефани запустила второй блог под названием Art to Self, который стал личным проектом – публичным обещанием рисовать каждый день. Это также свидетельствовало о том, что в первую очередь привело ее к полноценной отдаче творчеству: она поделилась своей работой. Сегодня Стефани создает иллюстрации для университетов, некоммерческих организаций и крупных банков. Она делала анимацию для стартапов и владельцев малого бизнеса, продолжая вдохновлять растущую аудиторию «мотивационными мультфильмами», регулярно публикуемыми в ее блоге.

На одной из карикатур изображен белый призрак с надписью: «Позволь себе быть увиденным». Ниже Стефани написала: «Я нервничала, когда показывала свои работы. Насколько я хотела, чтобы люди их увидели, настолько же волновалась, что они раскусят меня. Риск позволить себе быть увиденной. Ощущение, что если они присмотрятся, то поймут: я обманщица. Если бы я похвасталась своей работой, то стала бы уязвимой для критики или хуже того: для молчания аудитории. Но если бы я пошла на риск быть увиденной, меня ждала огромная награда: чувство признания, того, что меня заметили и услышали, я достойна быть увиденной. Стало ясно: рисковать стоило».

Если бы Стефани никогда не выкладывала рисунки, она бы никогда не начала зарабатывать на искусстве. Она все еще мечтает стать мультипликатором. И мы тоже можем этому научиться. Продвижение – не то, чего художник должен избегать, а важная часть работы.

Делитесь своей работой

Романистка Жорж Санд однажды написала: обязанность всех художников – «найти подходящий способ выражения, чтобы донести свое искусство до как можно большего числа душ». Или, более кратко: искусству нужна аудитория. Часто я слышу, как писатели и творческие люди жалуются на необходимость продавать себя. Кажется, будто боятся показаться корыстными или заниматься саморекламой, и это можно понять. Нас привлекает искусство, потому что оно кажется чистым. Мы беспокоимся, не испортят ли амбиции нашу чистоту, если мы слишком заиклимся на славе или успехе. Хочется верить, что достойную и качественную работу зрители найдут сами. Но это не так.

Они не придут, когда вы что-то создадите. Остин Клеон писал: «Чтобы быть найденным, будьте доступны для поиска». Вы должны выставить свою работу перед людьми, которые смогут реагировать на нее. Но как?

Мы все хотим, чтобы наша работа получила чей-то отклик, искусству нужна аудитория. Голодная художница ждет ее уединенно, втайне надеясь, что когда-нибудь ее заметят. Она отвергает потребность в аудитории и вместо этого предпочитает страдать, поджидая тот счастливый момент, когда кто-то наткнется на ее гений. Успешная художница выбирает другой путь: она делится своей работой, практикуясь на публике. Не из корысти или в целях саморекламы, но чтобы просто позволить людям наблюдать за ее работой.

Стефани Халлиган постепенно перешла от мечты о мультипликации к полноценной работе художницей, но все началось с демонстрации ее работы. Этот акт щедрости помог ей сформировать аудиторию, после чего все стало возможным. Вначале читателей было немного, но этот опыт пригодился ей для роста. «С одной стороны, – сказала она о своем блоге, – это корыстный проект, помогающий мне не бросать искусство. И в то же время удивительно видеть, как люди следят за моими мультфильмами. Блог стал тем местом, где я могу поделиться личными переживаниями. Получить сообщения, которые мне нужно услышать».

Поскольку она выкладывала большую часть своих работ, клиентская база Стефани росла. Один рисунок представлял собой комикс с изображением мечты о предпринимательстве: с одной стороны бизнесвумен была изображена верхом на единороге, напевающая «Свобода навсегда!», а напротив – сторбилась над ноутбуком, хмурая и со словами: «Я не приняла душ». Это было честно и привлекло внимание аудитории к Стефани.

Вот что происходит, когда мы практикуемся на публике: мы не только оттачиваем свои способности, но и привлекаем аудиторию, заинтересованную в наших работах.

Чем дольше мы это делаем, тем лучше и увереннее становимся. В конце концов, люди начинают обращать внимание. Это не означает, что надо выставлять напоказ каждый шаг, но мы должны демонстрировать саму работу. Реакция общества может нас удивить.

Когда мы делимся с миром нашими идеями, эта щедрость не остается без награды. Когда Стефани показала свою работу, аудитория ответила с той же открытостью и уязвимостью, с какой обращалась она. Сначала зрители обратили внимание, затем начали давать деньги. И все потому, что она не работала уединенно, надеясь, что ее обнаружат. Вместо этого девушка делала то, что делают все успешные художники: практиковалась на публике.

Правило аудитории

В начале 1900-х творческие умы со всей Европы стекались в покрытое ветряными мельницами место на окраине Парижа. Оно называлось Монмартр, в честь холма, на котором было расположено, это означает «гора мучеников». Именно здесь зародился модернизм.

Этот северный парижский квартал стал раем для голодных художников. Спасаясь от традиционных ценностей своих родителей, они искали новый образ жизни, отвергая погоню за деньгами, славой и роскошью. Настала новая эра, когда творцы с гордостью страдали за свое искусство. «Искусство ради искусства» было девизом богемы, охотно отдающей бедности и безвестности.

Монмартр был сообществом художников, жертвующих собой ради работы, отказавшихся от мирских удобств ради создания чистого искусства. Некоторые даже демонстрировали страдание как знак чести, полагая, будто это делает их полотна лучше. Среди художников был молодой человек из Испании, начавший свою карьеру с рисования проституток и клоунов, повстречавшихся ему в кабаре и кафе. Однажды он сказал, что его целью было «жить как нищий, но с большим количеством денег». Имя этого художника было Пабло Руис Пикассо.

Пикассо был не одинок в своем стремлении убить двух зайцев: быть серьезным художником, но иметь средства, чтобы жить, как хочется. Голод может выражать определенную приверженность искусству, однако никто не хочет страдать. В то же время никто не хочет петь себе дифирамбы. Многие из нас предпочли бы делать работу спокойно, без всякой шумихи, чтобы фанаты сами приходили к нам. Но это миф.

Это подводит нас к правилу аудитории, которое гласит: прежде чем искусство станет ценным, оно должно обрести аудиторию. Никто не освобожден от этого правила, даже Пикассо.

Будучи выпускником художественной школы Пикассо начал карьеру в 1899 году, встречаясь с другими художниками Барселоны в местных кафе и барах. Els Quatre Gats – большая таверна, украшенная традиционной испанской плиткой, – стала местом, которое он посещал чаще всего. Расположенная в узком мощеном переулке, спрятанная между высокими зданиями в не самой модной части города, она стала идеальным местом для художников, собирающихся, чтобы делиться своими работами. Пикассо начал ходить туда в 17 лет. В таверне он провел свою первую выставку и нарисовал обложку меню. Даже будучи подростком он выставлял свою работу напоказ.

В 1900 году Пикассо решил переехать в Париж с целью показывать свое искусство в местах с большими возможностями. В 1905 году он встретил писательницу Гертруду Стайн

и предложил нарисовать ее. Вскоре они стали встречаться каждый день, Стайн позже утверждала, что просидела у Пикассо 90 сессий. Страстно коллекционируя искусство, писательница отстаивала его работы десятилетиями, помогая Пикассо находить правильных людей.

Успешные художники не просто растут там, где родились; они везут свою работу туда, где она имеет наибольший потенциал. В случае с Пикассо это означало делиться своими работами. «У Пикассо очень хорошо выходило отдавать свои работы правильным коллекционерам, – пишет Сью Хостетлер, главный редактор журнала *Art Basel Miami Beach*. – Он был достаточно умен, чтобы видеть: в то время самые опытные коллекционеры были в Париже, он знал, что его ценность растет, если у этих коллекционеров есть его работы».

Когда Пикассо предложил нарисовать Гертруду Стайн, он понимал, насколько влиятельной она была на парижской арт-сцене. Полотна в ее доме будут годами доступны широкой аудитории. Идеальный пример того, как сделать свою работу видимой.

Готовность показать себя положила начало карьере Пикассо, превратив его в одного из самых известных художников XX века. Он не всегда раскрывал каждый шаг творческого процесса, но публичная практика стала привычкой художника. В то время как другие жили в неизвестности на Монмартре, он сажал свой сад там, где он расцветал. И мы можем сделать то же самое.

Представление – это все еще практика

У комика Криса Рока есть привычка появляться в маленьких ночных клубах без предупреждения. Никто из аудитории не знает, что он придет. Люди не покупают билет, они даже не догадываются, что он будет на сцене. Крис просто выходит перед аудиторией в 50 человек и читает монолог на 45 минут.

С блокнотом в руке Рок рассказывает материал непринужденно и спокойно, следя, какие шутки заходят, а какие вызывают недоумение. Это далеко не та отполированная, эксцентричная версия Криса Рока, которую мы привыкли видеть по телевидению. Большинство шуток проваливаются, а зрители чувствуют себя не в своей тарелке. Но так все и задумано.

Работая над новым материалом, Рок может делать так от сорока до пятидесяти раз во время подготовки к большому туру. В маленьком клубе в Нью-Джерси рядом с его домом он в любой момент может выйти на сцену и провалиться. Комик не выдает свои известные биты, а пробует новые. Иногда получается настолько плохо, что люди встают и уходят. В другой раз они смеются над ним, а не вместе с ним. Почему комедиант подвергает себя такому унижению? Потому что Крис Рок не стал Крисом Роком, рассказывая свои шутки в гримерке. Он добился всего, выходя на сцену и проваливаясь перед живой аудиторией. То же касается Луи Си Кея и Стива Мартина. Так было даже у музыканта Бека, начавшего карьеру с выступлений перед зрителями, не желающими слушать, как белый парень поет народные песни в рок-н-ролл-клубе.

Нет лучшего способа достичь совершенства, чем показать работу и поделиться ей со всем миром. Нельзя быть обнаруженным, не согласившись на риск получить отказ. Необходимо практиковаться на публике.

Раньше мне хотелось быть профессиональным музыкантом. После практики игры на гитаре в подвале родителей на протяжении шести лет я немного добился по сравнению с началом занятий: постепенно учился, но опыта не было. Когда я присоединился к группе, мы начали давать концерты, один за другим, каждый раз становясь немного лучше. К концу колледжа я уже был в четвертой группе и отправился в первый крупный тур.

В течение года я путешествовал по Северной Америке в фургоне с шестью другими музыкантами, играя иногда по несколько раз в день. В течение того времени я стал профессиональнее, чем мог надеяться. Это оказался лучший вид практики: делиться своей работой с другими. Так мы все зарабатываем внимание и растем в профессиональной сфере.

На репетиции вы не покажете свой лучший результат. Вы выдаете максимум, только когда иначе нельзя: когда вы находитесь на сцене перед живой аудиторией, когда издатель ждет рукопись, когда все ждут, чтобы вы поднялись. Все остальное – пролог. Это не говорит о том, что мы не должны стремиться к совершенству или что надо преждевременно вставать перед софитами. Это означает, что нужно уметь правильно оттачивать ремесло: не говорить о нем, не изучать, а приступить непосредственно к работе. Успешные художники не ждут возможности поделиться, а сами ищут ее.

При таком сценарии мы в конечном итоге столкнемся с неудачей. Но в каждом провале есть возможность либо поддаться разочарованию, либо воспринять его как тренировку. По словам Криса Рока, неудачи учат нас; они наши «тренировочные лагеря». Вы не можете избежать их; это необходимые шаги на пути к величию. Провалившись, мы можем видеть в этом начало раннего конца или подготовку к чему-то большему.

Такой подход мудрее, чем всегда надеяться на лучшее. Обещайте себе упорствовать, верить: один удар не убьет вас. Вы доживете до следующей борьбы и благодаря этому опыту станете лучше. А сегодня? Ну, это была просто тренировка перед следующим разом. Следующее шоу, следующая книга, следующий шанс сделать лучше, когда ставки еще выше. Чем раньше вы начнете, тем более подготовленным будете. Чтобы работать профессионально, нужно перестать ждать, пока вас увидят, и начать делиться своей работой сейчас.

Но иногда мы привлекаем внимание, не расхваливая себя, а наоборот, стараясь скрыться. Давайте возьмем в качестве примера один из самых успешных рок-альбомов всех времен: Led Zeppelin IV.

Шел 1971 год, Led Zeppelin были на пике славы. Британский коллектив образовался всего несколько лет назад и провел уже один из самых популярных в мире туров, свергнув Beatles с пьедестала «Лучшей группы» по результатам ежегодного опроса журнала *Melody Maker*.

Однако группу жестко критиковали и обвиняли в том, что это не настоящий рок-н-ролл. *Rolling Stone* сказали, что такая музыка «особо не загружает интеллект или чувства», и называли группу «эфемерной, как комиксы Marvel». Другие говорили, что музыканты не столь уж талантливы и поднялись в основном за счет шумихи вокруг их ярких шоу. Все это подтолкнуло Джимми Пейджа, лидера группы, к одной идее.

На вершине успеха, когда Led Zeppelin были готовы неофициально претендовать на звание лучшей рок-группы в мире, они рискнули и выпустили свою четвертую запись анонимно. Ни названия группы, ни имена музыкантов не появились на альбоме.

Представьте, насколько безумно было бы поступить так сейчас, а тем более что уж говорить о 1970-х годах, ведь интернета не было. Просто неслыханно. В эпоху хитов-однодневок, когда рок-группы приходили и уходили в одночасье, риск был очевидным. Готовность показать миру работу без имени или бренда была смелой, если не безрассудной.

Atlantic Records выступали против затеи, но группа стояла на своем. Их обвиняли в построении карьеры за счет шумихи, поэтому решение было очевидным: убрать имя. «Мы хотели показать, что именно музыка сделала Led Zeppelin популярными». Позже Джимми Пейдж говорил: «Пластинка никак не была связана с нашими именами или символикой». На обложке был изображен человек со связкой хвороста за спиной, а вместо названия группы на ней красовались странные символы.

Это была не просто игра в скромность, а гениальный маркетинговый ход. За несколько месяцев до и после этого трюка Led Zeppelin подражали поклонников тем, что у них появился новый, анонимный альбом. На концертах они рассказали фанатам о своем новом релизе, но отказались раскрывать подробности. Недомолвки должны были вызвать ненасытное любопытство и заставляли самых верных поклонников отправиться на поиски. Много ли времени потребовалось фанатам, чтобы найти его? Мне кажется, нет. Представьте: вы оказались одним из первых, кто отыскал запись в магазине, купил ее и понял, что это – та самая пластинка одной

из самых известных рок-групп в мире. Что бы вы сделали дальше? Наверное, рассказали бы всем, кого знали.

Этот альбом принес миру «Stairway to Heaven» и другие бессмертные хиты. Без сомнения, один из величайших рок-альбомов всех времен, он безымянным лежал на полке в музыкальном магазине. Для какого-нибудь подростка-меломана его обнаружение было сродни нахождению Святого Грааля. По-видимому, именно так и произошло, пластинка была продана тиражом более 23 миллионов копий и на сегодняшний день остается одним из трех самых продаваемых альбомов в истории.

Как вы думаете, кто первым нашел эту запись? Это был не какой-то случайный слушатель, наткнувшийся на Led Zeppelin IV в музыкальном магазине. Ярые поклонники группы отправились на его поиски. Если бы Led Zeppelin не потратили годы, делясь своей работой, запись, несомненно, провалилась бы. Но способность группы построить такую мощную фанатскую базу и использовать ее для продвижения релиза привела к небывалому успеху. Даже лучшему искусству нужна аудитория. Не стоит и говорить, что к тому моменту музыканты уже практиковались на публике в течение многих лет. Джимми Пейдж и остальная часть группы с подросткового возраста были талантливым и активными.

Когда вы делитесь своей работой с миром, то развиваете не только репутацию. Вы строите вашу фанатскую базу и тем самым создаете мощный ресурс. Led Zeppelin подарили миру свою музыку и работали вместе с аудиторией, чтобы иметь возможность продолжать делиться своими произведениями. Годами они экспериментировали с новыми поджанрами рока – и все перед публикой. А теперь они устроили самый грандиозный эксперимент. Могло ли их искусство жить без их имени? Видимо, могло, но куда более важный вопрос – могло бы оно добиться успеха без аудитории? Сомневаюсь.

Суть в практике

Когда Стефани Халлиган наконец набралась смелости и попросила поклонников купить ее работы, то поразились отклику. Но все получилось потому, что самая тяжелая работа уже была выполнена. В течение многих лет она иллюстрировала свой блог мультфильмами, и, как в случае с Led Zeppelin, практика не прошла даром – Стефани не только завоевала внимание публики, но и научилась поддерживать его на определенном уровне. Ведь даже самая щедрая аудитория не потерпит дилетанта.

Девушка рисовала мультфильмы каждый день в течение двух лет. Она не делала перерывов, понимая, что именно практика поможет ей прийти к успеху. Благодаря этому ей удалось реализовать свою детскую мечту и стать мультипликатором. Дело не только в работе на публике. Стефани практиковалась, становилась профессиональнее и позволяла аудитории видеть этот прогресс.

Когда мы искренне преподносим наш талант миру, не через хайп, а через практику на глазах у всех, мир часто платит нам взаимностью: сначала замечает, а затем демонстрирует преданность. Мы улучшаемся и завоевываем аудиторию, позволяющую нам продолжать творить в течение многих лет.

Часть 3. Деньги

Успешные художники не доходят до того, чтоб едва сводить концы с концами. Мы должны зарабатывать нашими творениями. Это значит, рано или поздно нам придется поговорить об одном неловком моменте: о деньгах. Голодный художник избегает этой темы любой ценой, но успешный художник понимает, что бизнес – часть искусства и в вопросе денег тоже нужно разбираться.

Глава 9. Не работайте бесплатно

Голодный художник работает бесплатно. Успешный художник работает за вознаграждение.

Когда собираются банкиры, они обсуждают Искусство. Когда собираются художники, одни осуждают Деньги.

Оскар Уайльд

В школе Мелисса Диндвидди всегда получала хорошие оценки по английскому. Но когда она попала в парализующую ловушку перфекционизма, то поняла, что оценки не важны: у нее не получалось писать. Чтобы отсрочить принятие серьезного решения, она занималась изобразительным искусством, даже не задумываясь о заработке с его помощью.

Однако через несколько месяцев Мелисса начала фантазировать о превращении своего искусства в бизнес. «В то время я не воспринимала себя как художницу, – призналась она, – но создание вещей своими руками и увлечение декоративно-прикладным искусством привели меня на этот путь». Ее лучшая подруга Эми попросила сделать что-нибудь, что можно использовать в качестве подарка. Мелисса не хотела брать за сувенир деньги: ей нужно было заполнить портфолио, к тому же подруга не потянет цену, которую она хотела бы запросить. Но Эми настояла, так что они договорились на цене в 25 долларов. Эми сказала, что именно столько бы потратила на подобную вещицу в обычном магазине. Мелисса трудилась сорок часов, и по сей день у нее хранится хрустящая купюра, которую прислала подруга, с надписью «Первая продажа искусства Мелиссы».

Вскоре после этого Мелисса влюбилась в искусство каллиграфии. Она мечтала создавать ктубы для еврейских свадебных обрядов. Ктуба – брачный договор, в котором перечислены права и обязанности жениха и невесты, и сам по себе документ – произведение искусства.

До цифровой революции и задолго до того, как высококачественная печать стала доступна каждому, ктубу часто делали вручную, всегда добавляя красивую каллиграфию и рукописные надписи. Поскольку это искусство было нишевым, оно показалось способным принести Мелиссе доход.

И действительно, всего через пару лет после начала занятий каллиграфией она получила заказ за 700 долларов на свою первую ктубу. Работа заняла десятки часов, а оплата едва покрывала прожиточный минимум. Тем не менее идея зарабатывать деньги на искусстве стала для нее революционной.

Муж Мелиссы мог содержать их обоих, поэтому она не беспокоилась о полноценном заработке. Ее искусство было скорее хобби, дохода от которого хватало на оплату расходных материалов, тренингов по выходным и ежегодных конференций. Но, когда они с мужем развелись, Мелисса поняла, что ей нужно найти способ извлекать из искусства полноценный доход.

«Мне надо было понять, чего я хочу», – рассказывала она мне о трудном времени после развода. Ей было недостаточно просто что-то делать – она хотела создавать ценные, нужные людям вещи. Таким образом, создание ктуб на заказ переросло в продажу принтов для ктуб, а затем – в ее современный бизнес, которым Мелисса помогает людям найти и реализовать их собственные творческие интересы.

«Моя миссия на этой планете, – сказала она мне, – помогать людям творить». Не важно, хотят ли люди зарабатывать на этом, «но многие желают получать доход от своего творчества».

Сегодня Мелисса Диндвидди называет себя художницей, но она также писательница и спикер. В дополнение к онлайн-продажам своих работ она руководит интернет-сообществом женщин-творцов, проводит творческие встречи и делится своим опытом на воркшопах, в

докладах и семинарах для организаций и корпораций. Сейчас, добившись всего этого, она не может себе представить работу без оплаты. Однажды перешагнув через этот порог, Мелисса начала понимать, чего стоят такие усилия. Ее уверенность возросла.

«Другим людям может не понравиться ваше искусство, – сказала она, – они могут насмехаться над тем, что оно слишком “коммерческое” и не “изысканное”. Но для меня заработок на своем творчестве стал неоспоримым доказательством того, что я – художница. Я так зарабатываю на жизнь, потому никто не может оспорить этого».

История Мелиссы подтверждает, что в какой-то момент вы должны позволить людям платить вам, многих это дисциплинирует. Конечно, чтобы считаться художником, мы не обязаны зарабатывать на жизнь искусством. Но как говорит Мелисса: «Когда вам платят за то, чем вы любите заниматься, это подтверждает ваш статус». Творческий успех заключается в возможности делать свою работу без ограничений. Деньги – не главное, но это часть пути, которую мы все должны пройти, чтобы стать профессионалами. Оплата придает нам чувство достоинства. Оценка того, что мы предлагаем миру, позволяет нам продолжать работать.

Правило ценности

Занимаясь любимым делом, в какой-то момент вы задумываетесь: «Могу ли я зарабатывать на этом?» Далее последует вопрос: если да, то на какие жертвы мне придется пойти? Может быть, ни на какие. Чтобы зарабатывать деньги на искусстве, не обязательно поступаться принципами. Но и само по себе все не произойдет. По словам Мелиссы, вы должны «подружиться с бизнесом и маркетингом». Вы должны быть готовы сделать работу художника, включающую в себя не только создание вещей, – придется оценить свой труд.

Многим из нас, особенно в начале пути, некомфортно просить деньги за любимое дело. Мы привыкаем работать бесплатно в надежде пополнить портфолио, и миру незачем стараться отговорить нас от этого безумия. Нам предлагают оказывать наши услуги безвозмездно в обмен на «опыт» или потому, что «это хорошая возможность». Но действительно ли это способ начать карьеру?

Недавно было проведено исследование популярности неоплачиваемых стажировок.

В течение трех лет Национальная ассоциация колледжей и работодателей опрашивала выпускников, предложили ли им работу после оплачиваемой или неоплачиваемой стажировки. Результаты в течение трех лет не изменились. Неоплачиваемые стажировки не давали выпускникам никакого преимущества. Более того, гораздо чаще неоплачиваемые «возможности» ставили их в невыгодное положение.

Из 9200 опрошенных студентов 63,1 % из прошедших оплачиваемую стажировку получили как минимум одно предложение о работе, тогда как среди неоплачиваемых пригласили только 37 %. Когда речь зашла о зарплате, результаты оказались еще хуже. Среди устроившихся на работу неоплачиваемые стажеры получали меньше денег, чем те, у кого стажировки не было вовсе.

Работать бесплатно – не «возможность» в привычном смысле слова. «Возможность» не оплатит счета. «Опыт» не накроет стол. А безвозмездная работа создаст плохой прецедент, который потом будет трудно преодолеть. Если вы хотите прекратить голодать, вы не можете продолжать делать людям одолжение и ожидать, что это приведет к чему-то, кроме банкротства.

Представьте, что Микеланджело никогда не брал плату за труд. Был бы он в состоянии выполнить такой объем работы? А что насчет Хемингуэя? Если бы он писал только из-за любви к ремеслу, мир увидел бы «Старик и море»? Маловероятно. Здесь мы и сталкиваемся с правилом ценности: голодный художник работает бесплатно. Успешный художник работает за вознаграждение. Как художники мы должны уметь оценить свою работу раньше других.

Мы верим в древнейшую ложь, будто, если вы занимаетесь любимым делом, деньги сразу опорочат его. Когда речь заходит о других профессиях, очевидно: оплата необходима. Однако дизайнеры, писатели, фотографы и прочие художники будто не заслуживают такого же серьезного отношения, как инженер или плотник.

Почему так выходит? Часть вины лежит на самих художниках. Мы часто обесцениваем свою работу – мы, склонные к сомнениям, постоянно спрашиваем себя, какова ее цена. Поэтому, когда кто-то просит нас оказать услугу, мы соглашаемся. Настоящим художникам ведь не платят за работу, правда? Разве мы не должны делать это только потому, что нам нравится? Возможно, не должны.

Когда мы недооцениваем свои труды, то играем в мучеников, с негодованием бесплатно растрачивая силы. «Когда я заметила, что обижаюсь на своих клиентов и хочу прекратить сотрудничество, – сказала Диндвидди, – я поняла: уходить не обязательно – надо просто поднять цены. Если вы чувствуете возмущение, вы просите слишком мало».

Годы спустя после первого заказа Мелисса превратилась из любителя в профессионала, систематизирующего свой подход к оценке искусства. «Мы живем в культуре, воспринимающей деньги очень серьезно», – сказала она. Мы так же относимся и к тому, за что платим. В то же время доход – далеко не все. Стать успешным художником – значит, не просто зарабатывать искусством на жизнь, а привести свою работу к успеху. Деньги становятся стимулом работать еще больше.

Поэтому мы должны научиться оценивать себя как Мелисса. Ее подруга согласилась заплатить 25 долларов за работу, и этот простой обмен изменил все. Как только девушке начали платить за творчество, она больше не сомневалась в своем призвании.

Деньги – часть становления художника, необходимая хотя бы для подтверждения вашего профессионализма. Но решать, быть ли принятым всерьез, только вам. Вы задаете тон отношению окружающих. А значит, вы должны верить: работа стоит оплаты.

Всегда работайте за что-то

Когда плодовитого писателя-фантаста Харлана Эллисона попросили дать интервью для кинопроекта о создании сериала «Вавилон 5», он сказал: «Конечно!» Но одно небольшое условие: «Вам нужно лишь заплатить мне».

«Что?» – спросила девушка на другом конце провода (это можно увидеть в видео на YouTube).

«Вы должны заплатить мне!» – повторил он.

«Ну, – сказала она, – все остальные делают это бесплатно».

В тот самый момент Эллисон, известный грубиян, потерял терпение. «Какое право вы имеете звонить мне и просить работать бесплатно? – спросил он. – Вы получаете зарплату? Ваш босс получает зарплату?»

«Ну да, – призналась девушка. – Но это была бы хорошая реклама».

«Леди, – спокойно ответил писатель, – скажите это кому-нибудь, кто не настолько старше вас и, желательно, только что приехал из деревни».

Как опытный сценарист, Эллисон видел многих приезжающих в Голливуд. Он изучил бизнес, особенности экономики и способы выживания в очень конкурентной среде, часто недоброжелательной к творческим людям. Он также наблюдал, как очередные писатели приезжают в город, не понимая, что их работа должна быть оплачена.

«Это любители, – сказал он, – мешающие профессионалам».

У Эллисона есть принцип: никогда не работать бесплатно. Независимо от того, что делают все остальные, он не уступит системе, использующей талантливых людей только потому, что такова традиция. И благодаря этому принципу он остается одним из самых успешных

писателей в Голливуде, опубликовавшим более семнадцати сотен рассказов, сценариев и эссе. Видимо, делать не так, как все, – не всегда плохой план.

Я подозреваю, что его запросы – не столько о деньгах, сколько о достоинстве. Вопрос в том, готовы ли вы воспринимать себя серьезно и требовать того же от других. Никто не понимал это лучше Микеланджело.

Весной 1548 года художник отправил письмо из Рима своему племяннику Лионардо во Флоренцию. В семьдесят три года, создав Давида, украсив Сикстинскую капеллу и совершив множество других творческих подвигов, Микеланджело был недоволен просьбой священника расписать алтарь. Но не сама просьба оскорбила его, а ее форма.

«Скажи священнику, чтобы он больше не писал мне, как “скульптору Микеланджело”, – писал стареющий художник своему племяннику, – потому что здесь я известен только как Микеланджело Буонарроти, и если флорентийский гражданин хочет расписать алтарь, он должен найти себе художника. Я никогда не был художником или скульптором, подобно тем кто держит свои магазины. Я не стал таким, чтобы не опорочить честь моего отца и братьев».

Сегодня это письмо может показаться ворчливым, но мы должны помнить, что в начале эпохи Возрождения художники не были почитаемыми членами общества. Они жили за счет ручного труда, как чернорабочие, и только знать или выдающиеся люди могли иметь фамилии. То, что мы видим здесь, не просто жалобы старого человека, но отношение, которое было истинно для Микеланджело всю его жизнь: он отказался быть приравненным к своим коллегам.

Требование Микеланджело, чтобы священник назвал его по фамилии, было демонстрацией силы. Он не просто еще один наемник, а художник – это звание мастер переосмыслил всю жизнь. Таким образом, снисходительная просьба священника заставила его внести ясность. Микеланджело был больше, чем рабочий. Вера в это, в конечном счете, сделала его самым богатым художником своего времени. Его успех был частично обусловлен тем, как он сам относился к себе. Самоуважение предоставило ему те возможности, которые прежде не получал ни один художник.

Не заводите привычку работать бесплатно. Без денег вы не сможете в полной мере заниматься искусством. Старайтесь всегда работать за вознаграждение, даже если это вознаграждение только окупит затраты. Будьте очень осторожны, ведь легко создать плохой прецедент, не оценив работу. И если не вы, то и никто другой этого не сделает. Итак, запрос цены начинается с убеждения, что вы достойны запрашивать цену.

Станьте собственным покровителем

Как насчет людей, для которых творчество – самоцель? «Мне нет дела до денег, – говорят они. – Я просто хочу заниматься искусством».

Пол Джарвис создавал веб-сайты для корпоративных клиентов. Это позволяло ему жить достойно, но он вынужден был потакать капризам заказчикам. Так как Пол уже был самозанятым в качестве подрядчика, то решил отделить себя от еще одного слоя мира бюрократии и волокиты, запустить собственный бизнес.

«Не было ни одного раза, чтобы я бы сказал: “Я не могу этого сделать”, но со временем становилось все заметнее, насколько различались мои взгляды на мир и представления клиентов. В конце концов, я стал работать на себя, потому что хотел руководствоваться собственными взглядами и убеждениями, а не прибылью или акционерами».

Пол начал более внимательно подбирать тип работы, компании и клиентов, с которыми было бы приятно сотрудничать. «Это был постепенный сдвиг, – сказал он. – Я отошел от Fortune 500²⁴ и начал двигаться к более вдумчивым предпринимателям. Доходы никак не изме-

²⁴ Ежегодный список журнала *Fortune*, который оценивает 500 крупнейших корпораций США.

нились, ведь мои запросы никогда не снижались. Прибыль осталась прежней, но эмоции определенно выросли. Я был более счастлив за работой. Не то чтобы радуги и бабочки постоянно вылетали из монитора. Работа все еще была работой, но в целом она стала более приятной, и захотелось больше вкладываться в нее».

Сегодня Пол – дизайнер и писатель, по его собственным словам, «проводящий время на пересечении творчества и коммерции». Он продает книги и курсы, основанные на двадцатилетнем опыте фриланса. Джарвис наконец перестал ждать, когда корпоративные благодетели начнут платить, и взял судьбу в свои руки. Это Новое Возрождение в действии. Художники больше не должны быть цирковыми артистами, выступающими за арахис. Мы понимаем, чего стоим, и требуем оплаты. Мы сами становимся своими покровителями, если знаем себе цену.

Недавно я встретился с Биллом Айви, бывшим председателем Национального фонда искусств. Билл считает, что иногда альтернативу голодному художнику видят в том, кого он называет спонсируемым художником, хотя это не совсем верно. Искусство нуждается в деньгах. Мы можем отрицать потребность в них и притворяться, будто голод облагораживает, но чаще всего из бедности не выходит ничего путного. Краска стоит денег. Чернила тоже. Это же касается еды и всего остального в жизни. Вы должны найти возможность платить за искусство, если хотите продолжать им заниматься.

«Я не думаю, что есть какие-либо серьезные доказательства, – сказал мне Айви, – что освобождение художника от коммерческих или других притязаний – прямой путь к более качественной работе». Тем не менее мы сторонимся рациональных мыслей. Мы думаем: вот бы только пришел покровитель и оплатил мои счета. Вот бы только мне не пришлось беспокоиться о деньгах или бизнесе. Тогда бы я мог творить. Но ответственность за вознаграждение лежит на нас и только на нас. И может быть, это не так уж и плохо.

Творчество и коммерция всегда сосуществовали, и эта связь создает уникальные возможности. Мир, в котором мы живем сегодня, – результат этого вечного союза. Финансовые потребности заставляют художника быстрее уложиться в сроки. И так же как искусство нуждается в деньгах, деньги нуждаются в искусстве. Папы и короли обязаны художникам, ведь память о них сохранилась благодаря портретам, гробницам и другим всевозможным видам культурного наследия.

Искусство и деньги, однако, не находятся в идеальном балансе. Их взаимоотношения больше похожи на танец. Наша лучшая работа – результат напряженных попыток служить искусству и удовлетворять требованиям рынка. Это мир, в котором мы живем. Лучшие свои произведения Чарльз Диккенс печатал с продолжением, чтобы оплатить счета. Гений Винсента Ван Гога мог быть результатом его финансовых проблем, но ориентированность его брата на прибыль в итоге заставляла его творить. Деньги и искусство нужны нам в равной мере.

Некоторые художники склонны думать, будто зарабатывание денег – система, которой вы либо полностью продаетесь, либо старательно избегаете. Но на самом деле оба утверждения неверны. Не заработав денег, вы не получите искусство. Мы должны стремиться понять, как художнику заняться бизнесом. Игнорирование этой реальности – самый быстрый путь к прекращению творчества. Быть художником – значит быть предпринимателем. Необходимо освоить все напряжение и красоту этого союза.

«Так долго, – сказал мне Пол Джарвис, – бизнес владел искусством. Но теперь все наоборот. И мне это нравится». Не только традиционные художники переосмысливают восприятие творчества. Писатели, актеры и дизайнеры тоже постепенно осознают ценность того, что они предлагают.

Чтобы стать успешным художником, необходимо примерить на себя роль предпринимателя. Это не значит, что нужно быть жадными, но и наивными быть тоже не стоит. Как и Мелиссе Диндвидди, вам предстоит научиться с удовольствием принимать оплату за прило-

женные усилия. Заслуженное вознаграждение – это не просто компенсация. Речь идет о достоинстве – о том, как вы и окружающие цените вашу работу.

Когда Микеланджело решил стать художником, он не просто преследовал страсть, а пытался вернуть честь своей семьи. Ему хотелось, чтобы люди воспринимали его всерьез. Мы должны требовать от мира того же, отказываясь от мифа, будто художники не достойны денег.

Ваша работа – важна. Но мир не поймет этого без вашей помощи. Важно избегать соблазна отдавать всю свою работу бесплатно в надежде, что это как-то приведет к компенсации. Чуда не произойдет. Полученные «возможности» чаще всего разочаровывают. Я не говорю, будто не надо быть щедрым или нужно быть высокомерным, но нет ничего плохого в том, чтобы увидеть ценность своего труда. В Новом Возрождении искусство может быть бизнесом, а бизнес может быть искусством. Вера во что-то другое ни к чему не приведет. Пришло время перестать недооценивать свою работу.

Глава 10. Владейте своей работой

Голодный художник продает первому покупателю. Успешный художник владеет своей работой.

Никакая цена не является слишком высокой за привилегию обладать собой.

Ф. Ницше

Зимой 1598 года пятеро владельцев английской театральной труппы побежали к строящемуся театру в Шордиче, недалеко от Лондона. Но они пришли не выступать, а снести его. Люди, принадлежащие труппе под названием «Слуги лорда-камергера», тоннами складывали дерево на спины лошадей и увозили театр по частям. Недалеко от реки они использовали эти материалы, чтобы построить то, что станет известным «Глобусом» – сценой для многих елизаветинских пьес и выступлений.

Это был ключевой момент для «Слуг лорда-камергера». Будучи на грани банкротства они задолжали землевладельцу по имени Джайлс Аллен, не собирающемуся разрываться с ними контракт. В течение двух лет они не могли выступать в театре и были вынуждены искать другие места для представлений. Тем не менее братья Ричард и Катберт Бербедаж, унаследовавшие компанию своего отца, обнаружили лазейку в соглашении: Аллен владел землей, но Бербедажам принадлежало здание. В порыве отчаяния и борьбы за независимость от жадного хозяина братья пришли к остальной части труппы и предложили стать обладателем 10 % «Слуг лорда-камергера» всем, кто внесет 70 фунтов, чтобы помочь перезапустить компанию по всему городу.

Среди людей, рассматривающих это предложение, был молодой драматург по имени Уильям Шекспир.

Решение было нелегким. В то время Шекспир был далек от известности и не знал, продолжит ли он писать пьесы. Другим вариантом было стать поэтом, продавая свои работы покровителям. Конечно, тогда ему пришлось бы отказаться от творческого контроля, но зато это было бы безопаснее. К 34 годам Шекспир уже добился небольшого успеха, но 70 фунтов было немалой суммой.

В то время английские драматурги подчинялись требованиям трупп и покровителей, поэтому шанс стать совладельцем действующей труппы предоставлял большие возможности молодому художнику. Шекспир, должно быть, чувствовал важность этого решения: либо он оставлял все как есть, отвечая перед землевладельцами и владельцами театра, либо возглавлял совершенно новое и рискованное направление. Присоединись он к новой компании, предприятие могло потерпеть неудачу, оставив его без работы. Но если бы драматург оставил все как есть, он бы упустил шанс стать частью чего-то нового и захватывающего.

Как всегда и бывает, риск присутствовал с обеих сторон, но один из вариантов предполагал куда большую потенциальную отдачу. Шекспир рискнул и отказался от фриланса, чтобы стать совладельцем. Следующий год был одним из самых важных в его карьере. В 1599 году он прославился, написав несколько своих величайших произведений, в том числе «Много шума из ничего», «Генрих V» и «Юлий Цезарь». И все началось с решения стать владельцем небольшой, но дерзкой компании, позволившей сохранить свою независимость и разделить награды.

В собственной творческой карьере мы столкнемся с подобным выбором, и надо помнить: наша основная задача как художников – убедиться, что мы можем продолжать создавать искусство. Шекспир понял это, когда решил присоединиться к городскому шествию и снести театр. Это был риск, но именно такой риск дал ему возможность потенциально владеть и, следова-

тельно, контролировать свою работу. Кстати, «Глобус» – первый театр в Лондоне, построенный актерами и принадлежащий им. Скоро он станет домом для многих пьес Шекспира, подарив ему славу, сохранившуюся до сих пор. Ничего из этого не случилось бы, не осмелся он превратиться из художника во владельца.

Правило владения

В 1962 году Джим Хенсон снял серию рекламных роликов для Purina Dog Chow и создал пару новых кукол, одна из которых известна как пес Рольф²⁵. Рекламу быстро отсняли, а студия Хенсона выставила производителям корма для собак счет в 1500 долларов за создание куклы. В конце съемок Purina предложили Хенсону 100 000 долларов за права на Рольфа целиком. Агент Берни Бриллиштейн буквально подпрыгнул на месте от такого предложения, но Хенсон предупредил его: «Берни, никогда не продавай то, чем я владею». После рекламы Purina Джим Хенсон оставил Рольфа у себя, бросил его в шкаф и почти забыл о нем до 1976 года. Тогда кукла присоединилась к актерскому составу «Мuppet-шоу». Сегодня Рольф, несомненно, стоит намного больше 100 000 долларов.

Для любого творческого человека проблема заработка – одна из самых значимых. Нам нужно продавать нашу работу, но, продав все, мы рискуем снова остаться без средств. Цель здесь – не жить от месяца к месяцу, а иметь достаточный запас, чтобы не прерывать творческий процесс. Чем больше вы контролируете свой труд, тем лучше. Голодный художник продает все первому покупателю, успешный художник не торопится и обладает своими трудами.

Это и есть правило владения. Как творцы, мы должны не только создавать великие произведения, но защищать их. Поэтому важно не поддаваться искушению и не продавать все слишком рано. Один хороший гонорар может привести к краткосрочному успеху, но после него ничего не останется. Мы должны мыслить в долгосрочной перспективе, если хотим свободы создавать все, что хочется, при этом пожиная плоды нашего творчества. Все желают долгой и процветающей карьеры, которая оставит след, после того как мы уйдем. Способ обеспечить будущий успех нашей работы – владеть ей.

В 2003 году Jay-Z зарекомендовал себя не только как талантливый артист, но и как опытный бизнесмен. Два крупных лейбла – Universal и Warner Music – предлагали ему руководящие должности. Universal решили предложить ему место в их хип-хоп-лейбле Def Jam Records.

Осенью рэпер встретился с генеральным директором Universal Дагом Моррисом, которому он приглянулся из-за предпринимательского опыта в собственной линии одежды Rocawear. За этим последовало множество дискуссий, и в 2004 году Universal предложили Jay-Z трехлетний контракт на управление Def Jam в качестве президента компании. Это была сделка на сумму от 8 до 10 миллионов долларов в год, в зависимости от бонусов за производительность. В то же время Warner пытались заманить его еще более выгодным предложением, включая процент от их предстоящего IPO²⁶.

Решение было трудным, но у Def Jam было одно весомое преимущество перед Warner: они владели правами на оригинальные записи Jay-Z. По предложенному контракту Def Jam в течение десяти лет записи Jay-Z должны были вернуться к владельцу, после чего вся его музыка принадлежала бы только ему. Несмотря на то что они предлагали меньше денег, это был основной фактор для Jay-Z.

«От такого предложения нельзя отказаться, – сказал он. – Я мог бы сказать своему сыну, или дочери, или моим племянникам, если у меня никогда не будет детей: “Вот моя коллекция

²⁵ Кукла из «Мuppet-шоу», грязный коричневый беспородный пес с длинными ушами.

²⁶ Первичное публичное предложение, первичное публичное размещение, IPO – первая публичная продажа акций акционерного общества, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции, неограниченному кругу лиц.

записей. Они принадлежали мне, и теперь они ваши”». Он думал далеко наперед, и для художника, который не хочет быть однодневкой, такое мышление необходимо.

Проигрывайте, чтобы выиграть

Джон Лассетер вырос с любовью ко всему, что делает Disney, – от просмотра классических мультфильмов в детстве в 1960-х до осознания в девятом классе, что он может работать с ними, когда вырастет. Джон даже посещал Калифорнийский институт искусств – колледж, созданный Уолтом Диснеем как «тренировочная площадка для следующего поколения мультипликаторов».

Молодой человек четыре года учился писать, рисовать и творить в стиле Уолта Диснея. Он готовился стать частью волшебной компании, произведшей на него неизгладимое впечатление. В 1979 году мечта Джона осуществилась: его приняли в Walt Disney Company в качестве младшего мультипликатора для работы над анимационным фильмом «Лис и пес». Сразу же его наполнили мечты о том, какими будут фильм и компания в будущем. Была только одна проблема: остальных это не заботило. В то время приоритетным направлением стало получение прибыли, а не создание бессмертных фильмов, а обе задачи сразу выполнить не удавалось.

Вскоре после неудачных попыток переосмыслить «Лиса и пса» Джон предложил своим боссам идею короткометражного фильма с использованием новейших технологий компьютерной анимации. Он был восторжен и мотивирован этой идеей, но ее отклонили, а самого мультипликатора вскоре уволили. После пяти лет в компании своей мечты Джон Лассетер остался без работы.

Потерянный и разочарованный, он пошел работать на небольшое подразделение Lucasfilm, производящее аппаратное и программное обеспечение для компьютерных изображений с высоким разрешением. Их флагманским продуктом был компьютер Pixar Image стоимостью в 125 000 долларов, который имел большой потенциал, но не преуспел на рынке. Подразделение быстро теряло деньги, но перспективе полностью отдаться творчеству сложно было сопротивляться. Джон теперь стал частью команды программистов, одержимых своим делом так же, как он – созданием анимационных фильмов. Однако их владелец Джордж Лукас много лет пытался продать подразделение и был убежден, что необычность команды мешает работе. Это оказалось именно тем, что интересовало 31-летнего предпринимателя, который хотел стать частью команды, так же любящей искусство, как и он сам. Его звали Стив Джобс.

Недавно выгнанный из собственной компании, Джобс был в поисках следующей авантюры, поэтому за 5 миллионов долларов купил подразделение у Лукаса, который в то время разводился и пытался ликвидировать как можно больше активов. Джобс решил назвать новую компанию Pixar в честь флагманского компьютера.

На одной из первых встреч с Джобсом Джон Лассетер поделился с ним идеей сделать компьютерный анимационный фильм об игрушках, которые оживают и испытывают человеческие эмоции. Это потребовало инвестиций в размере 300 000 долларов, а ведь Джобс уже вложил 15 миллионов долларов без какой-либо прибыли... Тем не менее идея Джобсу понравилась, он никогда не боялся проблем. Концепция была одобрена только с одной просьбой: «Сделай все великолепно».

«Оловянная игрушка» действительно великолепна. В 1988 году она получила премию «Оскар» за лучший анимационный короткометражный фильм. Вскоре после этого Disney позвали Джона Лассетера обратно и были готовы вчетверо увеличить его предыдущую зарплату. Но он отказался. Зачем работать в том месте, где его идеи отвергли? Он наконец отыскал другое, где у него был творческий контроль, и начал делать фильмы, о которых мечтал.

Команда Pixar, однако, приняла предложение Disney спонсировать новый проект: на этот раз полнометражный фильм под названием «История игрушек». Партнерство было слож-

ным, Disney пытались контролировать большую часть того, что делала команда Pixar: сюжет, диалоги, развитие персонажей. Они просто смотрели на мир по-разному. В какой-то момент, когда Том Хэнкс заметил, каким подлым и саркастичным был его персонаж Вуди, Джон понял, что проект нужно спасать. В это время на Джона и команду сильно давили. Если бы проект провалился, Pixar не смог бы выжить, потеряв за 10 лет 50 миллионов долларов. Но Джон знал, что работа должна была говорить сама за себя, и поэтому придерживался определенного творческого направления, в конечном итоге убедив Disney взглянуть на вещи с его стороны.

Суть фильма была восстановлена, и видение Джона воплотилось в реальность.

Через неделю после премьеры «Истории игрушек» Pixar вышла на фондовую биржу. Это был смелый шаг. В конце концов, кто бы купил долю в такой убыточной компании? Когда их первый художественный фильм был единогласно принят публикой, акции Pixar, стоившие двадцать два доллара, за полчаса удвоились в цене. Через час они достигли почти пятидесяти долларов и к концу дня стоили на 800 процентов выше, чем в начале. Фирма теперь оценивалась дороже миллиарда долларов.

Джон Лассетер не хотел создавать анимационную компанию. Он хотел снова сделать Disney великим, и это получилось. Сперва он покинул компанию и присоединился к Pixar, а затем привнес мастерство обратно в отвергших его Disney. В процессе они создали нечто, оцененное в миллиарды долларов. Вот классический пример того, что мы получаем, если не продаем слишком рано. Мы должны сохранять столько прав собственности на нашу работу, сколько это возможно, не потому, что это сделает нас богаче, а потому, что сделает работу лучше.

Главная цель каждого художника – сделать работу великолепно. Иногда, чтобы осуществить это видение, мы должны пойти на жертвы, даже отказаться от больших возможностей. Мы делаем это, не чтобы спрятать наши возможности, а чтобы сохранить контроль над высоким качеством нашей работы. Краткосрочная потеря ради долгосрочной выгоды.

Никогда не доверяйте системе

В середине 1990-х, когда Стивен Келлог учился в колледже, он начал зарабатывать на музыке. После выпуска получил работу промоутера. Днем Стивен организовывал мероприятия, а ночью занимался логистикой. Это была работа, достаточно близкая к музыке, чтобы выбор казался ему правильным, но достаточно далекая от нее, чтобы он чувствовал себя запертым в клетке. Стивен хотел быть на сцене, но не знал, как на нее попасть.

Воодушевленный коллегами, Келлог начал играть на открытых микрофонах²⁷. В двадцать четыре года молодой человек организовывал небольшие шоу, где мог найти себе место. И что-то в нем активизировалось. Он больше мечтал играть, чем продвигать чужую работу.

Однажды юноше улыбнулась удача: он сыграл на собрании колледжа, и ему заказали сразу сорок шоу. За каждое платили наличными от 400 до 750 долларов, что заставило его поверить: мечты сбываются. «Даже если это было бы мне в убыток, – вспоминает он, – я был бы в восторге. Я обрадовался, что буду играть на гитаре со своими друзьями».

Тур по колледжам привел к формированию официальной группы: Stephen Kellogg and the Sixers. В 2004 году группа подписала контракт с крупным лейблом Universal Records.

Музыканты не верили в свою удачу. Подписание контракта с Universal означало: у них все получилось. По крайней мере, так они полагали. Как и многие до них, Stephen Kellogg and the Sixers думали, что лейбл позаботится об их карьере, а им останется лишь создавать музыку. Выход на новый уровень успеха, однако, принес сложности, к которым они не были готовы.

²⁷ Вид самодельного концерта, когда выступить может любой желающий, присутствующий в зале. Обычно время выступления строго лимитировано.

Возможно, не стоило так быстро заключать контракт. В любом случае, the Sixers вскоре узнали: успех не устраняет неуверенность в себе и не гарантирует устойчивую карьеру.

Заклучив сделку, группа, и в особенности Стивен, не почувствовали ожидаемой свободы. Вместо этого пришел страх. «Им будто предстояло узнать, что я ничего не стою, – сказал Стивен, вспоминая свои чувства спустя годы. – Что мои песни не стоят таких вложений». Стивен осуществил мечту всей своей жизни – зарабатывать музыкой, но постоянно боялся провала. «Я все время чувствую, что вот-вот опущусь на дно», – признался он.

С 2003 по 2012 год Стивен гастролировал с the Sixers, записал семь студийных альбомов, отыграл более 1200 шоу и выступал на одной сцене с Джеймсом Брауном. Кто бы мог увидеть здесь что-то, кроме успеха? Сам Стивен.

«Я не чувствовал достижения нового уровня», – сказал он, вспоминая те события из своего дома в Новой Англии. Я говорил с ним по телефону, пока Стивен готовился убирать подвал. Иногда слова музыканта звучали уверенно и ясно, в других случаях – голос его колебался. Я слышал чуткость и уязвимость в голосе, который должен был делать его отличным исполнителем. Когда он говорил о чувстве, будто его группа разваливается, то ощущал «разочарование, от которого невозможно избавиться». Это на некоторое время осталось со мной после того, как я положил трубку.

На вершине успеха Стивен Келлог потерял контроль над своей карьерой. Он хотел создать нечто лучшее, но не знал как. Музыкант постиг истину: когда кто-то дает вам деньги, за это тоже приходится платить. И для the Sixers этой ценой оказалась свобода. «Боже мой, ребята, большое спасибо за этот контракт! Надеюсь, что не подведу вас!» – вспоминал Стив свои слова и то, как он унижался перед менеджерами, вместо того чтобы постоять за себя. «Я жил так в течение многих лет». Иногда Большой прорыв становится большой ловушкой.

В 2012 году группа приняла решение. Малооплачиваемые, утомленные и истощенные, они взяли паузу и не вернулись из нее. «Мы десять лет получали доход ниже среднего класса, к тому же не хотелось разрушать нашу дружбу. Это был период одиночества и попыток выяснить, где же мы напортачили».

История Stephen Kellogg and the Sixers – один из лучших примеров того, почему художники должны владеть своими работами. Если бы Стивен посмотрел на карьеры других успешных музыкантов, возможно, он увидел бы один общий момент: когда авторские права у вас, вы сами принимаете решения. А если полностью доверять системе, может наступить момент, когда вы станете ей не нужны. «Хотелось бы, чтобы у меня тогда был наставник, – сказал он мне. – Я никогда не улавливал один факт: если хочешь попасть куда-то, начни с изучения людей, которым уже удалось туда дойти».

Это обычная история. Талант, приносящий нам первоначальный успех, может быстро изжить себя. И поскольку требования рынка быстро меняются, легко потеряться в этой суматохе, если только вы не сами контролируете свою работу. Как неожиданно приходят Большие прорывы, так легко они и уходят. Stephen Kellogg and the Sixers доверились системе, и она выплюнула их.

Вопрос в том, нужна ли была им система?

Риск и вознаграждение

В 1979 году, когда Джордж Лукас начал работу над продолжением блокбастера «Звездные войны», требовалось принять решение. Он мог бы использовать доверие 20th Century Fox – студии, поддерживающей сомнительную космическую оперу, или рискнуть и реинвестировать деньги, только что заработанные на другом фильме. Безопасней было остаться со студией. Но

Лукас с подозрением относился к Голливуду и хотел сохранить как можно больше контроля над своей работой.

В первой сделке, определенно рискуя, Фох забрали 60 % прибыли от «Звездных войн» в обмен на инвестиции в 10 миллионов долларов. Как сказал один из руководителей: «Господи, мы сейчас собираемся потратить десять миллионов долларов на фильм, где есть нечто, похожее на гигантское чучело животного?» Но, к всеобщему удивлению, фильм имел невероятный успех и заработал более 780 миллионов долларов в международном прокате. Благодаря этому Лукас больше не обязан был вымаливать деньги у Фох. «Хорошо, – сказал он. – Вы пошли на этот риск. Следующий будет за мной. Я готов вложить свои деньги».

Лукас потратил 20 миллионов долларов из собственных денег на фильм «Империя наносит ответный удар» и использовал свои инвестиции в качестве рычага давления во время переговоров с Фох. Они совершенно отличались от предыдущих: Лукас начинал с получения 50 % от валовой прибыли и в конечном итоге дошел до 77 %, при этом Фох оплачивали все расходы по дистрибуции. Фох мог выпускать фильм в кинотеатрах только семь лет, после чего все права передавались Лукасу. Он также обретал все права на показы по телевидению и получал 90 % прибыли от мерчандайзинга. Кроме того, Фох все равно пришлось заплатить ему аванс в 10 миллионов долларов. Беспокоясь, что Лукас уйдет к другой студии, они неохотно подписали соглашение, и съемки начались. Так за несколько лет ситуация изменилась: теперь все контролировал сам Лукас. Когда Фох спрашивали что-то у молодого режиссера, собирающегося писать, режиссировать и сниматься в «Империи», он отвечал: «Не ваше дело».

Когда «Империя наносит ответный удар» попала в прокат, она в четыре раза превзошла сборы «Звездных войн» за первые выходные и собиралась заработать более полумиллиарда долларов по всему миру, доказывая Голливуду: эта франшиза останется еще надолго. Джордж Лукас рискнул и победил, и так он будет поступать на протяжении всей карьеры. Ради каждого нового фильма и проекта он будет рисковать, иногда оставаясь почти полным банкротом, но всегда выходя победителем. Он никогда не доверит судьбу своего творчества кому-то, кроме себя.

В случае со «Звездными войнами» доходы Лукаса составили миллиарды долларов. Но дело было не в деньгах, а в работе. Успех «Звездных войн» позволил Лукасу создать «Империя наносит ответный удар» на своих условиях, а деньги, которые он заработал на фильме, помогли финансировать создание «Ранчо Скайуокера» – места, где, по его задумке, люди из киноиндустрии могли мечтать и творить. Ничего из этого, однако, не случилось бы, если бы он не боролся за контроль над своей работой.

Вот что дает обладание. Оно дает вам варианты. Голодный художник склонен доверять системе и надеяться на лучшее, но это плохая идея. «Суть в том, – сказал Лукас, – чтобы попытаться заставить систему работать на вас, а не против вас». Самое безопасное место для вашей работы – рядом с вами, ведь никто не заинтересован в вашем успехе сильнее. Не позволяйте системе заботиться о вас, она создана не для этого. Делайте все возможное, чтобы владеть своей работой и бороться за сохранение контроля. Отказ от этого повредит вам гораздо больше, чем поможет.

Владение может выглядеть дорогостоящим в краткосрочной перспективе, но оно того стоит в долгосрочной. Джон Лассетер мог бы заработать больше денег, вернувшись на работу в Disney, но он бы лишился того, ради чего пошел на эту жертву, – свободы и контроля. Речь шла не о деньгах, а о том, кто контролирует искусство. Чтобы владеть своей работой, нам, возможно, придется временно сократить доход или принести небольшую жертву, но эти решения позволят поступать так, как мы хотим. Если вы идете на риски, к которым больше никто не готов, вы получите выгоды, которые никто другой не получит. Кто-то должен владеть работой, и этим кем-то вполне можете быть вы. Как сказал однажды музыкант Принц: «Если вы не владеете вашими хозяевами, ваши хозяева будут владеть нами».

Владение покупает свободу

Когда Стивен Келлог подписал свой первый контракт, он начал двигаться слишком быстро. «Раньше я хотел стать Бон Джови», – сказал он. И кто бросит в него камень? Никто не сказал Стивену, какие шаги предпринять, чтобы прийти к долгосрочному творческому успеху. Поэтому он подражал увиденному ранее и заплатил свою цену. Многие художники так и заканчивают свою карьеру, зализывая раны, без понимания, что делать дальше. Они доверяются системе, и система отказывает им.

К счастью для Стивена, его история на этом не закончилась. В ночь последнего живого выступления его группы в Webster Hall в Нью-Йорке Стивену предложили сделать сольную запись, которая стала его первым мини-альбомом Rookery Blunderstone. С тех пор он обзавелся новым набором правил, амбиций и ожиданий и постоянно гастролирует. «Я думаю о том, кем могу стать сейчас, – сказал он мне. – Моя философия искусства – зарабатывать им на жизнь. Мы все занимаемся искусством по разным причинам, и я делаю это, чтобы заботиться о своей семье. Я хочу быть парнем, который обеспечит своим детям хороший старт».

Теперь музыкант работает без посредников или системы, как независимая личность. Он рад происходящему и гордится своими последними записями – первым проектом, где он полностью контролировал творческий процесс. Стивен Келлог начинает осваивать Новое Возрождение. Для него успех – это «посмотреть себе в глаза и с уверенностью сказать, что сделал все возможное, чтобы стать лучшей версией себя». В конце концов, быть художником – значит, создавать великую работу, и право собственности – способ обеспечить свое величие.

В конце концов Джордж Лукас отказался от полного творческого контроля над компанией и продал Lucasfilm за 4 миллиарда долларов Disney. Это дало возможность вывести франшизу на совершенно новый уровень, тот, который Лукас вряд ли потянул бы самостоятельно. И это важный момент: иногда продать имеет смысл. Как и Джон Лассетер, Лукас был одержим идеей сделать великую работу, и иногда это означает продать ее тому, кто сделает ее лучше.

Такие поступки стоит совершать только в интересах искусства, а не от отчаяния. Джим Хенсон сказал своему агенту никогда не продавать его творения, но к концу своей жизни сам вел переговоры о продаже «Мuppet-шоу». Мы должны продержаться как можно дольше, стараясь не продать слишком рано. Это не значит, что продавать плохо. Но продаж не тем людям, в неподходящее время и по неправильным причинам нужно избегать.

В какой-то момент, однако, имеет смысл отказаться от некоторых прав на вашу работу и отпустить творческий контроль. Если такая возможность дает вам шанс сделать больше работы с меньшими финансовыми ограничениями, поступите так. Просто помните: подобные случаи редки, и к ним нужно подходить с осторожностью. Не нужно забывать, что система не работает на нас. Доверяя другим действовать в наших интересах, мы делаем ставку именно на нее.

Если вы продаете свою работу издателю, звукозаписывающей компании или инвестору, пусть все происходит на ваших условиях и по правильным причинам, а не потому, что это кажется единственным выходом. В случае с Лукасом, Лассетером и Хенсоном продажа их компаний означала: они могли выполнять работу лучше и в более широком масштабе без потери качества, за которое боролись десятилетиями. Нам следует остерегаться ранней возможности продать и отказаться от собственности, прежде чем поймем свою стоимость. Те, кто ждет, почти всегда могут найти что-то получше.

В 1987 году, когда Cirque du Soleil пригласили выступить на фестивале искусств, некоммерческая группа столкнулась с финансовыми проблемами. Ее лидер Ги Лалиберте решил выступить во что бы то ни стало, и спектакль оказался хитом. Columbia Pictures обратили внимание на представление, они связались с Лалиберте и предложили создать фильм о его цирке. Предложение звучало достаточно интригующе и заинтересовало его, но в итоге оказа-

лось слишком хорошим, чтобы быть правдой. Когда Лалиберте понял, сколько прав собственности ему придется отдать, чтобы вывести свое творение на большой экран, он отказался. Этот опыт убедил его, что компания должна перейти в коммерческий сектор и находиться в частной собственности, чтобы иметь всю свободу управления. Сегодня Лалиберте – миллиардер.

Мы должны владеть нашими хозяевами, иначе наши хозяева будут владеть нами.

В конце концов, быть художником – значит создавать великую работу, а владение – это способ обеспечить ее величие.

Глава 11. Разнообразьте ваше портфолио

Голодный художник владеет одним ремеслом. Успешный художник – многими.

Вот за что я готов бороться: за свободу разума беспрепятственно идти в любом направлении.

Джон Стейнбек

В 1987 году Марк Фроенфелдер прочитал в номере *Whole Earth Review* статью о революции независимых журналов. Мы должны сделать свой журнал, – сразу подумал он. Было бы забавно! В следующем году они с женой запустили *Boing Boing*²⁸, посвященный поп-культуре, научной фантастике, футуризму, гаджетам и технологиям. Сперва была только печатная версия, а в 1995-м журнал появился и в интернете. Проект создавался в основном веселья ради. Когда они запустили *Boing Boing*, Марк работал инженером-механиком и продолжал заниматься дисковыми, но семена будущей творческой карьеры уже были посажены.

В 1993 году Марку предложили присоединиться к команде журнала *Wired*²⁹. Став младшим редактором, он запустил их первый веб-сайт, а затем стал старшим редактором в отделе книгоиздания. Все это Марк делал без какого-либо формального журналистского опыта, продолжая параллельно заниматься *Boing Boing*, учиться по ходу дела и наслаждаться этим.

В 2005 году любопытство Марка привело его к созданию другого журнала под названием *Make*³⁰, в котором освещались технологические проекты и растущее движение «создателей». Десять лет спустя Марк опубликовал книгу о фокусах, а сегодня управляет многими проектами, включая все еще популярный *Boing Boing*. В дополнение к написанию статей и редактированию проектов Марк также рисует, его работы показывают на выставках по всем Соединенным Штатам. Кроме того, он создал обложку для альбома Billy Idol «Cyberpunk» и работал со многими рекламными кампаниями, а также участвовал в других творческих проектах.

Так работает мозг Марка. Марк не может слишком долго заниматься одним делом, а должен переходить от проекта к проекту, от идеи к идее. «Хорошо это или плохо, но мне действительно интересны самые разные вещи. Я попробую себя, чтобы посмотреть, каково это на самом деле – создавать медиа или другие интересные проекты».

Часто мы думаем, что неспособность сосредоточиться – это плохо. Но оказывается, не всегда так. Создание журналов. Написание книг. Обучение фокусам. Дизайн обложек альбомов для панк-рокеров. Звучит ли это как работа мастера? Думаю, да. Не потому что Марк делает одно, а потому что делает многое.

Правило портфолио

Когда звучит вопрос «Чем вы занимаетесь?», большинство из нас отвечает одним словом. Или мы застреваем в сложных ответах, оставляя спросившего в замешательстве. Но разве одно описание работы определяет, на что способен человек?

Вовсе нет.

В прошлом веке нам твердили: мы должны идти по определенному жизненному пути, проводить большую часть своей карьеры за одним делом и не отклоняться слишком далеко

²⁸ На сегодняшний день популярная блогерская платформа.

²⁹ Ежемесячный журнал о влиянии компьютерных технологий на жизнь.

³⁰ Журнал тематики «сделай сам», выходящий раз в два месяца. Основное направление – электроника, робототехника и пр.

от основной деятельности. Вот в чем заключается мастерство. Но разве так делают великие художники? Мастерство берется из одного ремесла или из многих?

Ваше искусство не обязано выливаться в одну форму. Вы всегда можете меняться и развиваться, лучшие художники делают это регулярно. Они понимают: для развития нужно овладеть несколькими умениями. Это и есть правило портфолио: голодный художник верит, что должен освоить только один навык, в то время как успешный художник выполняет разнообразную работу.

В эпоху Возрождения люди положительно принимали пересечение различных дисциплин, а тех, кто их смешивал лучше всего, справедливо называли «мастерами». Сегодня мы живем в так называемой экономике свободного заработка, где у мастера на все руки есть возможность преуспевать как никогда прежде, создавая новый тип работника. Бизнес-философ Чарльз Хэнди называет класс деятелей, которые одновременно занимаются несколькими направлениями, «людьми портфолио» и предсказывает: скоро это коснется нас всех. Кажется, мы уже живем в этой реальности.

«Трудно ответить, когда люди спрашивают, чем я занимаюсь, – сказал мне Марк из своего дома в Калифорнии. – Приходится выбирать что-то одно и говорить: я редактор журнала, или писатель, или блогер. Так что, да, думаю, я просто человек, готовый делать все требующее творчества и общения».

Конечно, он делает намного больше. Тот факт, что Марк чувствует необходимость объясниться, показывает, насколько нам нравится ограничивать людей единственной профессией. Но не стоит этого делать. Как и Марк, мы можем создать богатое и разнообразное портфолио, позволяющее нам заниматься интересным и творческим трудом. В Новом Возрождении наш успех зависит от способности овладеть несколькими ремеслами. Это дает нам преимущество в конкурентной среде. Какого писателя вы бы предпочли нанять: того, кто хорош только в написании текстов, или того, кто также разбирается в маркетинге? Вы бы хотели работать на начальника, который знает, как добиться цели, или на того, у кого помимо этого развит эмоциональный интеллект? Когда мы создаем разнообразное портфолио, мы хорошо делаем более интересную работу.

Рассеянный разум

Голодные художники считают, что зарабатывать надо непосредственно искусством. Но успешные художники не просто живут за счет своих работ. Подобно хорошим инвесторам, они создают разнообразные портфолио, опираясь на несколько потоков доходов. Редко они идут в банк в единственной области. Задача состоит в том, чтобы знать, куда и когда инвестировать.

В 1985 году Майкл Джексон заплатил 47,5 миллиона долларов за права на музыкальный каталог, который включал 250 песен Beatles. Тогда дельцы из музыкальной индустрии усомнились в его психическом здоровье. Сумма казалась слишком большой, а певец быстро становился одним из самых популярных музыкантов в мире, выпуская хит за хитом. Зачем отвлекаться и вкладываться в чужую музыку? Это не имеет смысла.

Но Джексон знал, что песни Beatles бесценны. Более того, он верил: этот важный исторический и культурный артефакт стоит сохранить. Разумная инвестиция. После покупки Джексон каталога Beatles стоимость этих песен увеличилась более чем на 1000 %, отчего его цена поднялась до полумиллиарда.

Приобретение стало одной из лучших сделок в истории музыкального бизнеса. Удивительно, но ее провел не продюсер или глава звукозаписывающей компании, а певец. Покупку совершил тот, кто, на наш взгляд, сосредоточился исключительно на собственном ремесле. Разве Майкл Джексон не должен был петь и выступать, вместо того чтобы проводить много-

миллионные сделки? В конце концов, это даже не его музыка. Но он делал то, что делают успешные художники: не собирался все ставить на одно. Он разнообразил свое портфолио.

Как Джексон нашел потенциал в каталоге Beatles, когда никто больше его не видел, и почему он вообще обратил на него внимание? «Преимущественно сработало его собственное деловое чутье, – сказал адвокат Дональд Дэвид, знавший Джексона лично. – Однажды я сидел и говорил с ним больше часа. Он знал музыкальный бизнес просто от и до. И у него была хорошая интуиция. Очень хорошая интуиция».

Интуиция Джексона подсказала ему: недостаточно просто петь и выступать. Нужно было разнообразить умения, если хочешь контролировать свою работу. И сегодня благодаря этой интуиции имущество Майкла Джексона оценивается в миллиарды. Неплохо для ребенка, выросшего, исполняя ритм-энд-блюз со своими братьями.

Творческие люди стремятся жить в мире идей и возможностей. Поэтому мы страдаем от недостатка сосредоточенности, но это не всегда плохо. Рассеянный разум может иметь свои преимущества, если научиться его использовать. Чтобы определить правильное место для инвестиции времени и ресурсов, вам нужно то, что доктор Дарья Забелина называет «неплотный ментальный фильтр». Проводя исследования в Северо-Западном университете, доктор Забелина обнаружила связь между творческими достижениями и способностью расширить внимание человека. «Неплотный ментальный фильтр» – умение удерживать несколько противоречивых идей одновременно так, чтобы они взаимодействовали друг с другом. «Люди с рассеянным вниманием замечают то, что другие не заметят, или устанавливают связь между вещами, – сказала она мне, – приводящую к креативной идее или творческой мысли».

Эта способность позволила Майклу Джексону увидеть то, что никто не замечал. Она дала Марку Фроенфелдеру возможность создать разнообразное портфолио, благодаря которому он мог одновременно работать на *Boing Boing* и *Wired*, не говоря уже о других бесчисленных проектах. У обоих интересы боролись за время и энергию, и оба были успешны. При правильных обстоятельствах плохая сосредоточенность может быть вполне выгодна. «Если говорить о самих творческих людях, – сказал мне терапевт Чак Чепмен, – это те, кто создает что-то новое. Они генерируют идеи, и я думаю, это происходит, когда ваш мозг так быстро работает и видит много разных возможностей».

Неплотный фильтр дает вам представление не только о перспективах. Он позволяет видеть возможности и пользоваться ими.

Возьмитесь за новые навыки

В середине жизни Микеланджело, уже известный художник, взялся за новую дисциплину – архитектуру – и начал проектировать собор Святого Петра в Риме. В то время, когда большинство все сильней осваивало уже приобретенные навыки, он решил научиться чему-то новому. Мастер поступал так и в начале своей карьеры, начав как скульптор, а затем перейдя к живописи и по мере необходимости – к другим ремеслам. Каждое десятилетие художник брался за новый навык, по сути, изобретая себя заново и добавляя что-то новое в постоянно растущее портфолио.

И поэтому он был непобедим.

Позднее Микеланджело руководил строительством крупного здания, что потребовало от него новых знаний. И Микеланджело стал отличным организатором труда, потратив десятилетия на огромные творческие проекты в качестве главного дизайнера и руководителя. Некоторые из этих проектов воплощали в жизнь более трехсот помощников, нанятых и контролируемых человеком, расписавшим Сикстинскую капеллу.

Направленный на одно занятие ум или художник-затворник, пусть и способный управлять командой, не в состоянии совершить такие подвиги. Зато наш рассеянный разум может

отыскать энергию для решения широкого спектра проектов. Микеланджело был не просто скульптором или художником. Один историк зашел так далеко, что назвал его CEO³¹. Но все его навыки дополняли друг друга, опирались друг на друга и помогали реализовать впечатляющий объем работ.

Как он это сделал? Микеланджело редко говорил «нет» новому навыку, по крайней мере если тот мог дополнить его портфолио. Если мы хотим создать долговечное произведение, а не просто серию хитов-однодневок, мы тоже должны открыться изучению нового. Путь к разнообразному портфолио – это не гигантские прыжки, а маленькие шаги. Один навык влечет за собой необходимость в другом и так далее, тут главное – ориентироваться на свой нюх и не упускать возможности.

В случае с Микеланджело знание скульптуры привело его к обучению архитектуре, о которой он не задумывался до 40 лет. Благодаря превосходной способности к лепке Микеланджело сумел понять основы архитектуры и перевести эти уроки на работу инженера. В свободное время мастер писал стихи. «В мире почти нет творцов, которые были бы и поэтами, и художниками, – сказал мне историк Уильям Уоллес. – Микеланджело – одновременно и великий поэт, и великий художник. Уильям Блейк – еще один пример. Способность запоминать такие объемы информации свидетельствует о гибком уме, позволяющем двигаться между словом и изображением. Это дает вам набор инструментов большего диапазона, чем у других людей».

Неплотный фильтр в действии. Микеланджело приобрел необходимые навыки и смог большую часть жизни на творчество. Он не ставил себя выше изучения чего-то нового, а легко это принимал, сосредотачиваясь на нужных моментах в нужное время. Вы выполняете разнообразную работу, охватывая разные интересы, а затем используете свой неплотный фильтр для изучения возможностей, при необходимости добавляете новые навыки в свое портфолио. Готовность Майкла Джексона искать потенциал в бизнесе и желание расти в других областях позволили ему не только выгодно инвестировать средства, но и сохранить культурную реликвию.

Голодные художники пытаются освоить один навык. Успешные художники приобретают любые навыки, необходимые для выполнения работы. Первое приводит к краткосрочным вознаграждениям, второе – к вечным шедеврам. Если вы не верите в миф о том, что мастерство заключается в развитии одного навыка, то сможете создать произведение, которое сохранится надолго.

Разнообразие выгодно

В 1992 году 27-летний рэпер по имени Андре Янг, известный как Dr. Dre, открыл звукозаписывающую компанию Death Row вместе со своим партнером Шугом Найтом. Новый лейбл был запущен сразу после ухода Дре из NWA – хип-хоп-группы, где началась его карьера. Он сделал рискованный шаг, но именно это позволило ему добиться успеха, которого не знал ни один рэпер.

Стартовый капитал Death Row составлял 250 000 долларов. Меньше чем через год партнеры подписали контракт на 10 миллионов долларов с Interscope Records, пожелавшими стать их дистрибьюторами. Death Row работали с такими исполнителями, как Снуп Дог, Тупак Шакур и MC Hammer, каждый из которых добился невероятного успеха. При этом компания сохранила все права на записи. К 1996 году доход компании превысил 100 миллионов долларов в год.

³¹ CEO (Chief Executive Officer) дословно – главный исполнительный директор, высшее должностное лицо компании.

Через четыре года после создания лейбла Дре ощутил недовольство руководством компании и своим партнером: тот становился все более опасным. Однажды Шуг договорился о сделке от имени Dr. Dre с помощью бейсбольной биты. Несмотря на успех, Дре решил уйти из Death Row, отказавшись от своей доли в компании. Он не только отказался от всех прав, но и потерял собственные записи. Все предстояло сделать заново: новый лейбл, который он назвал Aftermath Entertainment.

Впоследствии Дре привлек новые таланты, в том числе Эминема и 50 Cent, помог им начать карьеру и достигнуть звездного уровня. Death Row был в конечном итоге продан за 18 миллионов долларов – далеко от доходов, которые он когда-то приносил. Интуиция Дре его не подвела. Движение вперед, независимо от цены, было правильным решением. Как мы уже видели, иногда выгодно не заикливаться на одном. На протяжении всей своей карьеры Дре продолжал пробовать что-то новое, приобретая по пути различные навыки. И вместе с ними видел новые возможности для своего искусства и бизнеса.

В 2006 году Дре встретился с другом и музыкальным продюсером Джимми Айовином. Того беспокоили две проблемы, до сих пор актуальные для музыкальной индустрии. Во-первых, влияние пиратства на продажи, а во-вторых – распространенность низкокачественного звука из-за пластиковых наушников Apple. Apple, по словам Айовина, продавали «iPod за 400 долларов с наушниками за 1 доллар». Дре тоже был этим разочарован. «Чувак, одно дело – воровать мою музыку, – сказал он. – Другое – разрушать ощущение, над которым я работал».

Друзья решили что-то с этим сделать, и вместе они создали наушники для компании Beats, где Дре стал основным представителем. Конечно, Дре – не просто лицо Beats или другой своей компании. Он – продюсер, стержень, человек, заставляющий все работать. Он начал, создав группу N.W.A., привлечшую внимание к хип-хоп-сцене Западного побережья. Затем Дре основал целых два успешных лейбла, запустивших карьеры огромного количества музыкантов. И с Beats Дре был вовлечен не только в производство продукта, но и в ведение бизнеса. «Я живу Американской Мечтой более двадцати пяти лет, – сказал он в интервью. – Это невероятно – просто быть способным делать то, что я делаю, быть креативным и зарабатывать на этом деньги».

До недавнего времени многие профессиональные музыканты зарабатывали только несколькими способами, включая концерты, продажи записей, лицензионные отчисления и мерчандайзинг. Для некоторых даже не все из этого было доступно, например, авторы песен полагались в первую очередь на доход от них. Сегодня все изменилось. Цифровая музыкальная революция принесла с собой некоторые проблемы, но и предоставила новые возможности. Теперь мы можем превратить наши портфолио в более успешную карьеру. Но нужно быть готовым поступить как Дре и отправиться на поиски.

В конце концов он продал Beats Apple в 2014 году за 620 миллионов долларов. Это сделало Дре одним из самых богатых музыкантов современности, а также преподало ему важный урок. Он так много всего бросал ради чего-то нового, что порой это походило на творческую безответственность. Но все было гораздо серьезней. Дре не просто перепрыгивал с одного места на другое. Он создавал портфолио.

Сегодня его бывший партнер Шуг Найт сидит в тюрьме, а Дре – миллиардер.

Именно так вы создаете свою работу. Ищете новые возможности и навыки, разрабатываете неплотный фильтр, чтобы все это эффективно использовать. Затем сосредотачиваетесь на том, что необходимо для дальнейшего творчества. В конце концов, речь идет о работе. Для Дре это не просто создание музыки, а принятие любой возможности создать новое, интересное и полезное. Как и любому успешному художнику, способность трудиться в разных областях позволила ему добиться высочайших результатов. В конце концов, именно любопытство заставило его продолжать создавать и искать, даже когда приходилось бросать свое детище. И все же он понимал: лучшая работа впереди. То же самое относится и к вам.

Сосредоточьтесь на общей картине

Наступит время, когда вам нужно перестать распыляться и сконцентрироваться на главном. Когда вы фиксируете крупные идеи и позволяете остальным отступать на второй план, то начинаете больше думать не об одном конкретном творении, а о том, какой тип работы вы создаете. Ориентация на портфолио поможет вам сосредоточиться на действительно важных целях: не на отдельной деятельности, а на всей творческой жизни. Как же тогда превратить рассеянный разум в набор разнообразных интересов и навыков, способных стать основой будущей деятельности?

Рассеянность – особая творческая сила. Когда мы поймем, что открытый разум приводит к новым возможностям, не нужно будет пытаться изменить себя, чтобы стать более организованными или «ответственными». Вместо этого лучше использовать наши творческие причуды во благо и найти возможности сделать то, о чем мы могли и не догадываться.

Мы должны регулярно использовать наши неплотные фильтры, находить, изучать и применять полезные навыки. Ваша цель – задействовать особенности мышления для разработки более насыщенного портфолио, ведущего к полноценной творческой жизни. Нужно сфокусироваться на общей картине, ведь создание успешной творческой жизни важнее одного или двух произведений. Точно так же, как умные инвесторы создают разнообразные портфолио, успешные художники создают набор работ, которыми они гордятся.

«Минус в том, – сказал мне Марк Фроенфелдер. – что вы склонны слишком сосредотачиваться и, возможно, не осваиваете некоторые области из-за концентрации на чем-то одном. Не считаю, что быть мастером на все руки – необходимость. Но для меня это работает, я счастлив жить в постоянном поиске новых способов проявить свое творчество, в то же время пытаюсь на этом заработать».

В карьере Марка было много разных видов деятельности: от стартапов до участия в конференциях и работы в инновационных лабораториях, а все началось с непредвзятости и готовности пробовать новое. Рассеянность может стать особой силой в творчестве.

Конечно, жонглировать большим количеством дел нелегко, и разнообразие интересов имеет цену. Но если понять, что творчество – не событие, а процесс, то работа обогащается. Когда мы сосредотачиваемся на общей картине, то создаем для себя и всего мира портфолио, которое стоит заметить и запомнить.

Глава 12. Зарабатывайте, чтобы творить

*Голодный художник пренебрегает потребностью в деньгах.
Успешный художник зарабатывает, чтобы творить.*

*Писатель, конечно, должен зарабатывать, чтобы иметь
возможность существовать и писать, но он ни в коем случае не должен
существовать и писать для того, чтобы зарабатывать.*
Карл Маркс

В конце 2015 года марка одежды Old Navy выпустила серию детских футболок с надписью «Молодой начинающий художник», где слово «художник» было вычеркнуто и заменено на «президент» и «астронавт». Многие обиделись и отправились в интернет, чтобы выразить свое недовольство. Один человек написал в твиттере: «Мой школьный психолог предложила [sic] устроиться на работу в #oldnavy, потому что, как она сказала мне, художник – это не работа!»

Old Navy публично извинились и сняли футболки с производства, но вопрос о том, является ли искусство серьезной работой, остался. Предостережение не становится художником и выбрать более безопасный карьерный путь может звучать неполиткорректно, хотя многие все еще так думают. По факту, художники сами часто убеждают себя в этом, что приводит к негативному диалогу с самим собой и саботажу карьеры. Неужели стать астронавтом – более безопасный выбор, чем быть художником?

Для Алана Бина все было наоборот.

С детства Алан мечтал стать летчиком военно-морского флота. Мальчик исправно следовал по намеченному пути. Сперва он стал авиационным инженером, затем начал подготовку к полетам, чтобы реализовать свою мечту. В тот момент Алан подумал: «Все настолько хорошо, что лучше и быть не может».

Алан поступил в вечернюю школу на уроки рисунка и живописи. Сначала получалось не очень, но ему нравилось. Многие друзья из военно-морского флота обратили внимание на его новое хобби и с некоторым беспокойством подсказывали: если он хочет продвинуться в карьере, лучше заняться гольфом. В непосредственной близости к военным такая тяга к искусству вызвала некоторые подозрения, но все это не имело для Алана значения. Он всегда делал то, что ему интересно, поэтому продолжал рисовать.

Карьера пилота в военно-морском флоте подарила ему возможность попробовать себя в NASA, где его занятость увеличилась. Когда Алан находил время, то продолжал брать уроки рисования у местных учителей. Искусство было единственным хобби, и он посвятил себя ему так же ответственно, как и остальной части карьеры, хотя и в меньших объемах.

Когда Алану было тридцать семь лет, он служил пилотом лунного модуля на «Аполлоне-12» – второй миссии на Луну. В ноябре 1969 года он стал четвертым человеком, отправившимся туда для исследования лунной поверхности и установки первого ядерного реактора. В 1973 году Алан стал командиром экипажа экспедиции «Скайлэб-3» и провел 49 дней на орбите. Во время путешествия по космосу Алан видел невероятные, недоступные большинству людей картины. Однажды, тренируясь летать на космическом шаттле, он подумал: «Боже, здесь столько молодых мужчин и женщин, которые могут сделать это не хуже меня, но нет никого, кто получил такой дар – походить по Луне».

Это заставило его задуматься.

По мнению Алана, любой мог полетать на космическом шаттле и даже долететь до Луны. Но кто бы нарисовал ее? Возможно, это лишь проявление его излишней, не совсем обычной для космонавтов скромности. Однако Алан знал: у него есть талант, и им нужно поделиться. «Если бы я мог уйти, – сказал он, – и если бы я был одареннее, я бы создал истории и образы,

которые больше никто не может сотворить». Задумавшись об уходе из NASA, астронавт средних лет сразу просчитал возможные потери. У него было прекрасное образование и подготовка к космическим полетам, но ему также был дан дар творить. «Вы знаете, я подумал, – сказал он, – было бы неплохо, если бы Колумб взял с собой художника. Мы бы знали намного больше. И Магеллану он бы тоже не помешал».

Увидеть Луну близко своими глазами, ощущать под ногами эту пыль – ни один другой художник не мог воплотить этот образ. Никто, кроме Алана. И чем дольше он думал об этом, тем сильнее загорался идеей. Вскоре решение стало очевидно: Алан должен нарисовать Луну и для этого уйти из NASA. Так Алан Бин стал первым художником-космонавтом и единственным человеком в истории, нарисовавшим Луну по личным воспоминаниям.

Выполняй свой долг

Алан покинул NASA в 1981 году, чтобы рисовать, и реакция его друзей была неоднозначной. «Примерно половине идея понравилась, – сказал он. – Другие думали, будто у меня кризис среднего возраста. Они говорили что-то вроде: “Ну, послушай, Алан, у тебя есть миллионы долларов на тренировки, к которым у других людей даже нет доступа. Ты думаешь, хорошо так поступать с этой возможностью?” Я получил большой дар: все эти тренировки, все эти знания. Невероятный опыт».

Слова друзей имели смысл, но это был уже не просто творческий каприз. «Мне предстояло выполнить свое предназначение, – сказал Алан. – Я сказал: “Я буду заниматься именно этим, а на старое место подойдет любой другой человек. Если я не уйду, то все картины и истории, виденные мной, будут забыты”».

Как правило, мы не считаем искусство обязанностью. Скорее – потаканием своим желаниям, а не серьезным выбором карьеры, как предположила реклама Old Navy. Но так ли это? Стремление быть креативным – одно, но призвание быть художником – нечто другое. Очевидно, Алан Бин относит свою работу ко второму варианту. Когда он наконец ушел в отставку в пятьдесят лет, бывший космонавт не просто потакал желанию, а реализовал призвание.

«Я не переставал быть космонавтом из-за творчества, – сказал он мне, и его тягучий техасский говор слышался через телефонный динамик. – Я ушел, потому что чувствовал: я обязан запечатлеть то великое событие, частью которого стал».

Итак, Алан чувствовал себя обязанным нарисовать Луну, единственным, кто мог это сделать. Но начав, космонавт понял, что не так уж хорош. «Я взял свою работу и сравнил с тем, что висело в галереях и музеях, – сказал он, – и увидел, что даже рядом не стоял. Возможно, я никогда бы не достиг должного уровня, но зато мог работать над собой и, возможно, пробовать с ними потягаться. Ведь... если я собирался посвятить жизнь искусству, то каким-то образом должен был зарабатывать на этом».

Бывший космонавт посвятил себя живописи. Более трех десятилетий искусство позволяет ему жить более чем достойно. Сегодня работы Алана Бина представлены в галереях по всем Соединенным Штатам, а его картины продаются за десятки тысяч долларов. Полотно под названием «First Men: Neil Armstrong» на текстурированном акриле размером 1 м на 80 см недавно было продано за 228 600 долларов.

Он выполнил свой долг, и у него хорошо получилось.

Но деньги никогда не были целью Алана. Для художника-космонавта работа была обязанностью, а чтобы хорошо ее выполнить, он должен был зарабатывать на ней. Алан делает деньги, чтобы создавать искусство, а не наоборот. Единственное, что он может предложить миру, – это его дар. Но без денег заниматься творчеством было бы намного сложнее. Поэтому Алан понимает то, что должен усвоить каждый голодный художник: деньги – средство для создания искусства, но они – не главная цель.

Правило дара

Когда дело доходит до творчества, существуют две экономики. Во-первых, рыночная экономика – товары и услуги продаются, исходя из их пользы для нас, потребителей. Все страны за последние сто лет приняли ее как доминирующую экономическую модель. И конечно же, рыночная экономика ответственна за многие замечательные достижения и нововведения в обществе. Но в ней есть и свои ограничения.

Вторая экономика – то, что Льюис Хайд называет экономикой обмена дарами, – место, где процветает творчество. «Главный вид коммерции для творческого духа – экономика обмена дарами», – сказал Хайд. Искусство, утверждает он, это дар, а не товар. Не то, что вы создаете в надежде побыстрее продать, – не так оно работало на протяжении большей части истории человечества. Тысячелетиями основной моделью для художественного творчества был обмен дарами. Только недавно мы начали думать, что искусство можно обменивать на деньги.

В 1983 году Льюис Хайд опубликовал книгу под названием «Дар»³², ставшую и современной классикой, и андерграундным бестселлером среди творческих натур. Книга объясняет, почему многим современным художникам приходится бороться за возможность зарабатывать на жизнь своим трудом: искусство – это дар, но, поскольку мы сейчас живем в рыночной экономике, намечается противоречие. В магазине люди не платят за дар; они платят за товары. Так что вам приходится искать способ получать деньги за искусство.

Всего способов три. Первый – путь коммерческого художника, когда вы продаете свои произведения на рынок напрямую. «Тот прекрасный день, когда художник может работать и зарабатывать деньги», – сказал мне Хайд. Здесь нет ничего невозможного, но ситуацию сложно назвать обыденной.

Второй – традиционная модель патронажа, когда богатый благотворитель готов обеспечивать вас, пока вы выполняете свою работу. Опять же, это редкий случай, и на него не стоит особо рассчитывать.

Третий – путь самопокровительства, в котором вы находите способ поддержать работу самостоятельно. «Наиболее распространенный метод разделить искусство и коммерцию, – объяснил Хайд, – найти вторую работу. А для большинства художников вторая работа – обучение других своему искусству».

Есть, конечно, и четвертое решение: художник выбирает бедность и творит через страдания и борьбу. Но это наименее выгодный вариант и далеко не самый мудрый. «Меня не интересуют голодные художники, – говорит Хайд. – Я думаю, что художник должен быть сытым. Более того, я думаю, творческим людям нужно платить так же, как врачам и юристам». Но мы живем не в идеальном мире. Каждый художник должен бороться за свою творческую свободу.

В течение многих лет профессор Хайд следовал собственному совету и учил писательскому ремеслу в Гарварде. Однако со временем он начал задумываться над тем, что для него важнее. Имея хорошую зарплату и страховку, он задавался вопросом, можно ли пойти на небольшие жертвы, чтобы тратить больше времени на свои проекты. «На протяжении жизни появляется много моментов, – сказал он, – когда вы пытаетесь выяснить “А нужно ли это? И если нет, какую свободу я получу, если перестану это делать?”».

Профессор Хайд решил: ему необходимо писать, поэтому в середине 1990-х он стал преподавать на полставки. Сокращение занятости дало ему необходимое время, сохранив стабильность. Сделав этот шаг, профессор никогда не оглядывался назад. «Время было для меня важнее денег», – сказал он мне. Хотя заработок стал вдвое меньше, Хайд не утратил возможность нормально жить.

³² В переводе на русский язык 2007 года книга называется «Дар. Как творческий дух преобразует мир».

Когда Национальный фонд искусств раздал литературные гранты, то опубликовал сборник рассказов грантополучателей под названием «Время покупать». «Идея заключалась в том, – сказал бывший председатель фонда Билл Айви, – что мы давали писателю деньги, одновременно даруя свободу и время на создание прекрасных произведений». Это и сделал Льюис Хайд, перейдя на неполный рабочий день: купил время.

Творческая работа – дорогостоящее мероприятие, как по времени, так и по ресурсам. Приходится посвящать ей большую часть своей жизни, долгое время оставаясь без награды. Когда мы находим способы заработать деньги, мы покупаем время и возможность создавать больше. Вот почему Микеланджело не перестал трудиться после того, как заработал достаточно, чтобы уйти в отставку. Доход не был целью – художник лишь хотел продолжать творить. Мы не делаем искусство за деньги. Мы зарабатываем деньги, чтобы создавать больше искусства.

Так мыслил Алан Бин и многие другие. Голодный художник презирает потребность в деньгах, но успешный художник использует деньги, чтобы творить.

Когда я спросил Льюиса Хайда о его взглядах на будущее искусства, он ответил: «Я не вижу ни сильных просветлений, ни кромешного мрака. Искусство всегда будет с нами. Полагаю, молодым людям может потребоваться лет десять на выяснение, могут ли они выполнять эту работу, зарабатывать на этом и найти аудиторию. Существует промежуточный период попыток утвердиться, и в этот период молодые художники нуждаются в поддержке со стороны сообщества, чтобы вести достойную жизнь, не становясь бедными».

Это правило дара, которое гласит: если искусство – ваш долг, вы обязаны творить. Природа таланта такова, что его нужно отдавать, поэтому первый долг художника – делать свою работу. В каждом творческом акте присутствует дух щедрости, но мы не можем голодать, чтобы реализовать его. Мы должны творить без угрозы для души и желудка, и поэтому вторая обязанность художника состоит в том, чтобы заработать на своем искусстве.

Деньги создают искусство

В 1930-х годах улицы японских городов были заполнены художниками, продающими конфеты и исполняющими детские спектакли. В разгар этого явления в одном только Токио было 2500 *камишибаев*³³, выступавших по десять раз в день для аудитории до тридцати детей, а в совокупности – и до миллиона в день.

Для художников, в противном случае оставшихся бы без работы из-за экономического кризиса, это была невероятная возможность.

Художники путешествовали из города в город на велосипеде с миниатюрными сценами за спиной и объявляли о начале шоу, стуча двумя деревянными палками на углу улицы и крича: «Камишибай! Камишибай!» Дети бежали со всех ног, и, если у них были деньги, они могли купить конфеты с задней части велосипеда и получить место в первом ряду, чтобы посмотреть шоу. Рассказчики зарабатывали на жизнь, продавая конфеты, и создавали искусство за счет иллюстраций к историям.

Создание иллюстраций стало особым бизнесом: продавцы сдавали работы в аренду рассказчикам за плату. Некоторые *камишибаи* создавали собственные картины, другие арендовали. Иллюстраторы сперва делали набросок карандашом, затем обводили его толстыми кистями, используя индийские чернила. После они использовали акварель, разделяя фон и передний план, и накладывали краску сверху. Наконец, они добавляли слой лака, обеспечивающий блеск и защищающий картинку от непогоды.

³³ Камишибай (от *яп.* «бумага» и «игра») – театральное представление, в котором рассказчик сопровождает свою речь демонстрацией иллюстраций. Камишибай до сих пор популярен в Японии, крупные корпорации проводят в таком стиле презентации.

В живописи камишибай использовались преувеличенно большие глаза персонажей и сильные контрасты – этот подход позволял вовлечь в историю даже тех, кто сидел сзади. Шоу камишибай включали три рассказа, каждый примерно по десять минут. Рассказчики драматически излагали сюжет, демонстрируя иллюстрации.

По мере развития сюжета рассказчик снимал одну картинку и показывал следующую. Последняя из трех историй заканчивалась на самом интересном моменте, чтобы дети захотели вернуться на следующий день. Как массовое явление эта форма театра с появлением телевидения в 1952 году, но отдельные артисты продолжили существовать, как и сам вид искусства.

Художники продолжили распространять новый вид искусства под названием «манга»³⁴, ставший к нашему времени глобальной миллиардной индустрией. Сегодняшние уличные художники на фестивалях и ярмарках возрождают камишибай как вид искусства. Он сохраняет свой аутентичный стиль и в мире комиксов и анимации.

Уолт Дисней сказал: «Я не делаю фильмы только для того, чтобы зарабатывать деньги. Я зарабатываю деньги, чтобы делать больше фильмов». Вот чего хочет большинство из нас: не богатеть на наших творениях, а иметь достаточно времени и свободы, чтобы творить. Мы хотим сосредоточиться на том, что важно для нас.

Когда я начал карьеру писателя, я знал, что зарабатывать на жизнь написанием книг – трудно. У меня были друзья-авторы, они рассказывали ужасные истории. Чтобы свести концы с концами, я начал преподавать ремесло, как подсказывал Льюис Хайд, и в итоге создал онлайн-бизнес, давший мне свободу и гибкость, необходимые, чтобы писать без необходимости ставить под угрозу мои ценности. Этой модели я придерживаюсь и по сей день.

Ваше искусство поможет жить, как вы хотите, и для этого не обязательно разносить пиццу. Продажа конфет позволяла камишибай творить. Без денег не было бы ни искусства, ни зрителей. Бизнес сделал возможным творчество, не говоря уже о том, что запустил совершенно новый жанр, существующий до сих пор.

Используйте то, что у вас есть

Когда Алан Бин начал рисовать, чтобы зарабатывать, у него возникла идея использовать инструменты с Луны – обычные орудия предыдущей работы для создания творений.

«Я применял те же материалы, что и другие художники: кисти, пальцы, мастихин и прочее. Но однажды я подумал: “Почему я рисую техникой с Земли? У меня есть молоток, который я использовал на Луне. У меня есть схема, с которой я ездил по ее поверхности. У меня есть тренировочные лунные ботинки. Я мог бы создать текстуру, используя мои ботинки, молоток и схему, это еще больше связало бы картины с тем пространством”».

Сегодня именно особенные приемы делают картины Алана Бина такими ценными. «Людам это нравится, – сказал он. – И мне тоже». Он нашел способ выполнить свой долг – нарисовать Луну и зарабатывать на этом. Получилось бы у него, если бы он надеялся лишь на получение прибыли? Нет. Он танцевал с рынком, удовлетворяя и потребности своих клиентов, и собственное чувство прекрасного.

«Знаете, – сказал Бин, – давным-давно, когда я был на Луне, то должен был стряхнуть грязь, чтобы не принести ее домой, но по какой-то причине собрал ее в карман». Она стала одним из инструментов для создания искусства.

Картины космонавта уникальны – смесь живописи и скульптуры, которую невозможно воспроизвести. Он применяет инструменты исторической посадки на Луну, в том числе лопату NASA и собственные лунные ботинки, чтобы создать текстуру. В начале карьеры Алан добав-

³⁴ Род японских комиксов.

лял лунную пыль со своего костюма космонавта, чтобы сделать работы еще более оригинальными. Он признает: это был отличный маркетинговый ход.

«Я создавал текстуру, – объяснил он. – И она казалась мне красивой. Я подумал: боже, как хороши эти лунные ботинки. Как хорош этот молоток. Задумка с текстурой, на мой взгляд, стала одной из лучших идей в искусстве, потому что делала мои работы уникальными».

Алан не пытался играть по правилам устаревшей системы, которая его отвергала. Он создал собственные правила, заимствуя из окружающего пространства. Он следовал правилам успешного художника, принимая собственную, не соответствующую сложившейся ситуации личность и используя упорство, чтобы найти путь к успеху. И у него получилось.

Достаточно стойкие всегда отыщут выход. Просто нужно относиться к своему искусству не как к излишеству, а как к обязанности. Преподнесите миру свой дар, не соглашаясь на то, чего от вас ожидают. Не стоит голодать из-за своего искусства, но всегда следует раздвигать границы возможного.

Да, вы должны зарабатывать, чтобы создавать искусство. Но не придавайте доходу слишком большое значение. Просто найдите ему правильное место. Нам нужны деньги, чтобы всегда горел свет, а под рукой были нужные материалы, но это еще не все. Как говорил писатель Стивен Прессфилд: «В моем мире есть деньги, чтобы покупать еще один сезон». Если каждый сезон вы творите вместо того, чтобы пытаться найти работу, – это победа, и со временем такие периоды дополняют друг друга. Чем больше у вас денег – тем больше времени, а чем больше времени – тем больше вы успеете создать.

В современном мире возможности для творческой работы, приносящей доход и остающейся замеченной, безграничны. Благодаря доступу к инструментам и технологиям, которых раньше не было, это действительно лучшее время для художника. Игнорировать такую возможность – значит, оказать медвежью услугу тем, кто был до нас и прокладывал этот путь. Пока мы используем инструменты способами, не ставящими под угрозу нашу личность, мы прославляем их наследие и присоединяемся к ним, возвещая о начале Нового Возрождения.

Заключение. Присоединяйтесь к Новому Возрождению

Против разрушения мира есть лишь одна защита – творческий акт.
Кеннет Рексрот

Говорят, что в 1909 году итальянский художник Амедео Модильяни выставил несколько скульптур в очаровательном тосканском городе Ливорно, расположенном на северо-западном побережье полуострова. Согласно местной легенде, жители приморского города раскритиковали статуи. Будто бы они оказались настолько плохи, что художнику лучше уж бросить их в канал Медичи.

Как гласит история, именно так он и поступил. Семьдесят шесть лет спустя, к 100-летию со дня рождения Модильяни, Ливорно готовился сделать выставку, посвященную творчеству художника. Город надеялся, она привлечет туристов и стимулирует местную экономику. Но когда все пошло не по плану – было мало посетителей и событие плохо освещали в прессе, – городской совет поручил обыскать каналы и найти утерянные скульптуры Модильяни.

Поиски вела Вера Дурбе, куратор местного городского музея и организатор выставки. Работа обошлась городу в 35 тысяч долларов. Через восемь дней, 24 июля, в девять часов утра была найдена первая фигура. Восемь часов спустя второй гранитный бюст обнаружили на дне канала. 9 августа – еще одну, немного меньше остальных. Все три бюста соответствовали уникальному стилю Модильяни. Дурбе заплакала, когда увидела их. Через сто лет Ливорно наконец-то обрел легендарные утраченные статуи.

Это произошло в 1984 году. В художественном сообществе поднялась шумиха. Открытие привлекло как критиков, так и ценителей искусства, и всем было любопытно узнать, подлинны ли бюсты. Критик Чезаре Бранди сказал, что это «очень важная» находка и, «конечно, принадлежит Модильяни». Директор Французской академии в Риме назвал событие «воскресением». Куратор Галереи современного искусства в Риме объявил, что работы несомненно были оригиналами.

Вскоре Ливорно заполнили журналисты, туристы и искусствоведы – все, кто хотел подчеркнуть важность открытия. Почти все эксперты согласились: вот они, утерянные статуи Модильяни. Только один историк Федерико Зери осмелился заметить, что скульптуры выглядели слишком «незрелыми», и если великий художник сам бросил их в канал, то его можно понять.

Примерно в это же время, когда небольшой портовый город начал привлекать международное внимание, трое студентов университета – Пьетро Луридиана, Мишель Гелардуччи и Пьерфранческо Ферруччи – решили признаться. Все это было их уловкой. Шутки ради они изготовили один из бюстов на заднем дворе с помощью дрели и бросили в канал.

Когда они признались, никто им не поверил. Но у студентов были даже фотографии: проект занял около двух часов от начала до конца, и они задокументировали весь процесс. И даже тогда нашлись те, кто продолжал сомневаться в их заявлении. На национальном телевидении трое студентов с помощью дрели Black and Decker продемонстрировали, как именно они сделали статуи.

Другой местный художник, Анджело Фроглья, претендовал на авторство двух оставшихся бюстов. Некоторые все еще настаивали на подлинности работ, ссылаясь на многочисленные научные тесты, доказывающие принадлежность бюстов Модильяни. Многие искусствоведы рисковали профессиональной репутацией, убеждая всех в подлинности, а теперь несколько студентов выставили их дураками. Через шесть недель после случившегося город

Ливорно наконец принял правду: если Модильяни и бросил свои отвергнутые статуи в канал, они остаются найденными.

Красивая ложь

История подделки Модильяни иллюстрирует важную человеческую черту. Несмотря на все доказательства, нас больше привлекает традиция, чем правда. Сегодня фальшивые бюсты Ливорно считаются не утраченными произведениями искусства, а частью культурного наследия. «Вот насколько все плохо», – сказал Раб Хатфилд, профессор, раскрывший правду о доходах Микеланджело. Когда я спросил его, почему так сложно изменить свое мнение об определенных идеях, например мифе о голодном художнике, он поведал мне эту историю и заключил: «Таковы люди».

Мы проживаем услышанные истории, не сомневаясь в их правдивости. «Я убежден, что все три скульптуры, приписываемые Модильяни, не настоящие, как и признались сегодня ребята, – сказал искусствовед Марио Спагбол о шутке в Ливорно. – Очевидно, что их скульптура – подделка, но при этом довольно красивая».

Ложный, но красивый. Возможно, то же самое можно сказать об истории голодного художника. Мы привыкли видеть, как художники борются и страдают за свое искусство. История кажется привлекательной лишь по той причине, что звучит очень знакомо. В конце концов, мы слышали, как ее рассказывают снова и снова. И поэтому есть соблазн поверить ей. «Люди держатся за то, к чему они привыкли», – говорил профессор Хэтфилд. Иногда легче поверить в красивую ложь, чем в тяжелую правду.

Иногда, но не всегда. Как мы увидели в этой книге, на протяжении всей истории находились смелые люди, не желавшие принимать ложное изображение художника как бедного и страдающего. Вместо этого они выбрали другой путь: путь успешного художника. И когда мы сравниваем миф о голодном художнике с моделью Микеланджело, то сталкиваемся с совершенно новой парадигмой.

Вам не нужно голодать. Сегодня, на заре Нового Возрождения, меняется все, что вы знали о творчестве. Новое Возрождение превращает голодных художников в успешных, мы должны лишь принять его. На самом деле нельзя создавать знаковое искусство и зарабатывать на нем. Можно делиться нашим даром с миром без необходимости страдать. И чем раньше мы признаем эту возможность, тем быстрее сможем продолжить нашу работу.

Тяжелая правда

Как Ливорно не хотел верить, что заветное произведение искусства – подделка, так и мир может достаточно медленно принимать новую истину: настоящие художники не страдают. Трудно изменить точку зрения всего общества в одночасье, но одно мнение следует поменять прямо сегодня – ваше собственное. Это вызов, с которым в свое время столкнулся Микеланджело.

В эпоху Возрождения художники не были привилегированным классом, но Микеланджело хотел войти в него. Он стал богатым человеком и заслужил уважение своих коллег. Это было нелегко, но в конце концов изменило для художников правила игры. Как ему удалось?

Сначала он подчинил свое мышление. Когда другие художники открывали магазины для обучения учеников, Микеланджело сопротивлялся соблазнам. Он знал: чтобы сделать имя, придется быть другим. А прежде чем поступать по-иному, придется думать новым образом. Дружба с властью имущими избавила его от необходимости просить милостыню. Он стал учеником.

Затем художник освоил рынок, включившись в сеть круг отношений, куда входили папы, короли и покровители, помогающие продвигать его работу. Построение сети гарантировало: он никогда не будет голодать.

Наконец, мастер взял под контроль свои деньги, заработав в десять раз больше среднего художника и требуя оплату по заслугам. Он инвестировал в землю и имущество, обеспечивая себе уважение и доброе имя. Только состоятельные граждане обладали собственностью. Но еще долго после получения достаточной суммы денег он продолжал работать, прожив вдвое дольше обычного человека своего времени и оставив незабываемое наследие. Он зарабатывал, чтобы творить.

«Немногие художники достигли того, чего достиг Микеланджело, – пишет Уильям Уоллес, – мало кто настолько полноценно воплощает идею художественного гения... Больше, чем кто-либо из современников, он повысил авторитет своей профессии, поднялся от мастера до гения, от ремесленника до господина. Он требовал уважения от покровителей и заработал престиж как художник. Наступила эра художников-суперзвезд».

Прошла эпоха голодного художника, и время успешного художника уже надвигается. Пора отбросить наши старые представления о художниках и принять Новое Возрождение. Пора поверить, что творчество стоит своей награды. Пришло время процветать.

Дело не в том, чтобы разбогатеть или стать известным, а в том, чтобы делать свою работу. Мы все ищем способ поделиться нашим даром с миром, не заботясь о зарплате. Это больше, чем просто однажды получить гонорар. Надо создавать жизнь, позволяющую нам продолжать творить.

Нам следует оставить позади наши представления о том, что художники должны страдать. Пикассо и Твайла Тарп так не делали. Они отбросили миф о голодном художнике, приняв вместо него новую парадигму. Нам нужно идти по их стопам, принимая важность сетей и отношений для творческой работы. Мы должны найти покровителей и присоединиться к нашим сценам, если мы хотим чего-то добиться. Мы должны не только творить, но и зарабатывать деньги.

В этом суть – продолжать делать. Успех – только средство, а не цель. Вы не обязаны быть богатым, но и голодать не стоит. Не так создаются великие творения.

В этой книге мы рассмотрели, что Новый Ренессанс не просто возможен – он уже наступил. Нам нужно только признать это. Если мы хотим преуспеть, то пора принять новые правила того, что значит быть художником. Как и Адриан Карденас, мы должны переосмыслить возможности творческой карьеры. Необходимо учиться, как это сделала Тиа Линк, сперва под-

чиняясь, чтобы в итоге стать мастерами. Стоит с осторожностью относиться к собственному упрямству и использовать решимость для победы над трудностями. Важно также завоевывать покровителей, построить сети и научиться брать деньги за нашу работу. Как и Стефани Халлиган, мы не должны бояться делиться своим искусством. Лучше красть у наших вдохновителей, как это делал Джим Хенсон, и зарабатывать деньги, чтобы творить. Эти успешные художники бросают вызов нам самим. Примем ли мы новые правила или отвергнем их?

Не так давно история голодного художника воспринималась как данность, но сегодня у нас есть сценарий получше: настоящие художники не голодают. Теперь мы можем присоединиться к растущей группе, открывающей новую творческую эпоху. Мы можем стать успешными художниками – не любителями, мечтающими когда-нибудь «сделать это», но настоящими профессионалами. Не важно, что вы создаете: мебель, картины или бизнес. Миру нужна ваша работа.

Теперь у вас есть выбор. Вы можете пойти по пути уставшего, разочарованного художника, изо всех сил пытающегося творить. Или вы можете принять важную, но тяжелую истину, освобождающую вас от пагубного мышления. Вам не нужно голодать. Вы можете быть успешным. Мир ждет, когда вы создадите свою лучшую работу. Пожалуйста, не подведите нас.

Благодарности

Большое спасибо моему другу Джо Бантингу за то, что он был первым человеком, сказавшим мне истинную историю о богатстве Микеланджело. Если бы он не отправил мне ту статью, ничего бы из этого не получилось. (О, и Джо, ты был прав насчет названия.)

Большое спасибо моей жене Эшли, которая бесконечно терпит мои глупости, когда я пишу книги (чем в основном и занимаюсь). А также моим родственникам, Пэт и Пэм: спасибо за вашу поддержку и вдохновение.

Я бесконечно благодарен своим родителям за то, что они поддерживали меня в творческих начинаниях: моей маме Робин за то, что она заставляла меня брать уроки рисования, не всегда проходящие продуктивно, но пробудившие во мне бесконечное увлечение темой, и моему отцу Киту – лучшему автору песен, которого я знаю.

Также спасибо моему агенту Стиву Хансельману, который помог мне понять, что эта книга не о творчестве, а о том, как быть творческим человеком. И Райану Холидею, помогавшему с названием, общей концепцией и написанием книги.

Я благодарен Шантель Гамильтон – помощнице в моем исследовании и редактору проекта. Если вам нужен хороший редактор – ищите ее.

Большое спасибо прекрасным людям из Thomas Nelson и HarperCollins, которые помогли превратить все эти каракули в настоящую книгу: Дженни Баумгартнер, Джанен Макивор и Брайану Хэмптону.

Спасибо и тем, кто смирился с моей неуверенностью на каждом этапе процесса и шел мне навстречу: Джоэлу Миллеру, Тиму Гралу, Дэвиду Молнару, Брайану Харрису, Гранту Болдину, Киту Дженнингсу и Сету Годину.

И наконец, особая благодарность Кассии Коггер, ставшей моим финальным бета-ридером, прежде чем я показал книгу миру.

Источники

Основное исследование, стоящее за «Настоящие художники не голодают», основано на результатах сотен бесед и десятков интервью, проведенных мною с профессиональными художниками, предпринимателями, писателями и творцами из разнообразных сфер деятельности. Кроме того, я лично интервьюировал ведущих экспертов, исследователей и ученых по вопросам творчества и бизнеса. Я также прочитал около ста различных биографий, книг, статей и исследовательских работ. Ниже приведен библиографический очерк с отобранными источниками, но, если вы захотите полный список, включая аудиозаписи и стенограммы интервью, которые можно скачать бесплатно, посетите dontstarve.com/tools.

Введение

История о богатстве Микеланджело освещалась в различных публикациях. Сначала я наткнулся на нее на *Telegraph* и прочитал несколько статей и интервью на эту тему, в том числе замечательную статью Фрэнка Бруни в *New York Times*. Однако наиболее авторитетна книга Раба Хэтфилда «Богатство Микеланджело», на поиски которой ушли месяцы, но оно того стоило. Работа Хэтфилда охватывает все траты художника, в том числе детализированные бухгалтерские книги и то, что сделало Микеланджело самым богатым художником эпохи Возрождения. Цитаты Раба Хэтфилда (которого также трудно было найти) взяты из моего с ним интервью по телефону и последующих разговоров по электронной почте. История Анри Мургера найдена в Британской энциклопедии. Цитаты Уильяма Уоллеса взяты из интервью по телефону и разговоров по электронной почте. Отсылки на Новое Возрождение позаимствованы из оригинального исследования, проведенного для этой книги и вобравшего в себя более двухсот интервью с активными творческими людьми.

Источники

Bruni, Frank. “Florence Journal; The Warts on Michelangelo: The Man Was a Miser.” *New York Times*, January 21, 2003. Accessed November 3, 2016. www.nytimes.com/2003/01/21/world/florencejournal-thewartson-michelangelo-the-manwasamiser.html.

Hatfield, Rab. *The Wealth of Michelangelo*. Rome: Edizioni Di Storia E Letteratura, 2002. Интервью с автором. Флоренция, Италия. Звонок по скайпу, 25 февраля 2016 года.

Johnstone, Bruce, “Michelangelo Is Branded a Multi-Millionaire Miser.” *Telegraph*, November 30, 2002. Accessed November 3, 2016. <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/italy/1414836/Michelangelo-is-branded-a-multi-millionaire-miser.html>.

“Henri Murger.” Энциклопедия «Британника», последняя редакция – 14 августа 2007 года. Обращение – 3 ноября 2016 года. www.britannica.com/biography/HenriMurger.

Wallace, William E. *Michelangelo: The Artist, the Man, and His Times*. New York: Cambridge University Press, 2011.

Интервью с автором. Сент-Луис, Миссури. Звонок по телефону. 28 марта 2016 года.

Глава 1

История Адриана Карденаса впервые появилась в статье в *New Yorker* под названием «Почему я ушел из Главной бейсбольной лиги». Прочитав несколько историй Карденаса, в том числе статью на CNN о побеге его отца из Кубы, я взял у него интервью по телефону. Все цитаты – из этого интервью. Ссылки на Пола Торранса и его работы взяты из истории, которую

NPR написал о Тесте Торранса, а также из личных интервью с Сарой Самнерс и Бонни Крамонд, которые работали с профессором Торрансом и в Центре Торранса. «Зачем летать?» – также отличный пример его подхода к творчеству и образованию. Многие из историй Микеланджело в этой книге, в том числе в упомянутой главе, взяты из биографии Уильяма (Билла) Уоллеса. Исследование «Должен ли я бросить свою работу?» взято из академического бизнес-журнала. История Гордона Маккензи – из его книги «Вращаясь вокруг гигантского комка шерсти», которую обязан прочитать любой творец. История Джона Гришэма взята из статьи Денниса Мура в USA Today и интервью PBS, которое Гришэм дал Биллу Мойерсу. Цитата Хемингуэя взята из книги под названием «Дикие годы», в которую входят ранее не опубликованные письма и очерки автора.

Источники

Blair, Elizabeth. “More than 50 Years of Putting Kids’ Creativity to the Test.” NPR.org, April 17, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.npr.org/2013/04/17/177040995/morethan-50-yearsofputtingkidscreativitytothetest.

Cardenas, Adrian. “The U.S. and Cuba: A Love Story.” CNN.com, June 4, 2014. Дата обращения: 3 ноября 2015 года. <http://edition.cnn.com/2015/06/04/opinions/crdenas-cuba-escape-and-reunion/>.

“Why I Quit Major League Baseball.” New Yorker, October 30, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.newyorker.com/news/sporting-scene/why-i-quit-major-league-baseball.

Интервью с автором. Нью-Йорк. Телефонный звонок. 28 апреля 2016 года.

Cramond, Bonnie. Интервью с автором. Афины, Греция. Телефонный звонок. 20 апреля 2016 года.

Grisham, John. Interview with Bill Moyers. Bill Moyers Journal. PBS, January 25, 2008. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.pbs.org/moyers/journal/archives/grishamexcl_flash.html.

Hemingway, Ernest. The Wild Years. New York: Dell, 1967.

MacKenzie, Gordon. Orbiting the Giant Hairball. New York: Viking, 1998.

Moore, Dennis. “John Grisham Marks 20th Anniversary of ‘A Time to Kill.’” USA Today, June 22, 2009. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. http://usatoday30.usatoday.com/life/books/news/2009-06-21-john-grisham-a-time-to-kill_N.htm.

Raffiee Joseph and Jie Feng. “Should I Quit My Day Job? A Hybrid Path to Entrepreneurship.” Academy of Management Journal 57, August 1, 2014, pp. 936–963. Дата обращения: 27 марта 2016 года. <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amj.2012.0522>

Sumners, Sarah. Интервью с автором. Афины, Греция. Телефонный звонок. 20 апреля 2016 года.

Torrance, Paul E. Why Fly? Santa Barbara, CA: Praeger, 1995.

Wallace, William E. Michelangelo: The Artist, the Man, and His Times. New York: Cambridge University Press, 2011.

Глава 2

Большинство рассказов Джима Хенсона взяты из биографии Брайана Джея Джонса, которую я очень рекомендую. Дополнительные источники включают рекламные ролики для *Sam & Friends* и *Wilkins*, они есть на YouTube. Книга Элизабет Хайд Стивенс «Делай искусство, делай деньги» также предоставила некоторый контекст о том, как искусство Хенсона продвигало его бизнес. Все отсылки к Михаю Чикесентмихайи относятся к его книге «Креативность». В вопросе «краж» во времена Возрождения показательна работа Ноа Чарни на эту тему. История ирландского монаха Колумбы взята из книги «История ирландской нации» Сеумаса Мак-

мануса – отличного введения в историю Ирландии. История и цитаты Твайлы Тарп взяты из ее книги «Привычка к творчеству», а также из ее автобиографии «Дело доходит до драки». Цитаты и история Хантера С. Томпсона взяты из *The New Yorker* и *The Paris Review*. Чтобы узнать больше о теме творчества как кражи, советую замечательную книгу Остина Клеона «Кради как художник».

Источники

- Caine, Michael*. Acting in Film. New York: Applause Theatre and Cinema Books, 1997, 2000.
- Чамни Ной*. Искусство подделки. Мнения, мотивы и методы мастеров подделки. М.: Искусство XXI век, 2018.
- Чикесентмихайи Михай*. Креативность: Психология открытий и изобретений. М.: Карьера Пресс, 1996.
- Durant, Will*. Heroes of History. New York: Scribner, 2009.
- “Jim Henson’s Wilkins Coffee Commercials.” Видео на YouTube. Опубликовано: 27 июля 2010 года пользователем Pikachu4352. Дата обращения: 20 марта 2016 года. www.youtube.com/watch?v=ZxLyuw5bdyk.
- Jones, Brian Jay*. Jim Henson: The Biography. New York: Ballantine Books, 2013.
- Клеон Остин*. Кради как художник. 10 уроков творческого самовыражения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.
- Louis, Menaud*. “Believer.” New Yorker. March 7, 2005. <http://www.newyorker.com/magazine/2005/03/07/believer>.
- McManus, Seumas*. The Story of the Irish Rose. New York: Bibliographic Center for Research, 2009.
- Menand, Louis*. “Believer.” New Yorker, March 7, 2005. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.newyorker.com/magazine/2005/03/07/believer.
- Stevens, Elizabeth Hyde*. Make Art Make Money: Lessons from Jim Henson on Fueling Your Creative Career. Seattle: Lake Union Publishing, 2014.
- Tharp, Twyla*. Push Comes to Shove. New York: Bantam, 1993.
- Тарп Твайла*. Привычка к творчеству. Сделайте творчество частью своей жизни. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.
- Thompson, Hunter S*. “Hunter S. Thompson, The Art of Journalism No. 1.” Paris Review. Issue 156, Fall 2000. Interviewed by Douglas Brinkley, Terry McDonell. www.theparisreview.org/interviews/619/hunter-s-thompson-the-art-of-journalism-no-1-hunter-s-thompson.

Глава 3

Впервые я услышал о Тиа Линк от друга, прочитавшего о ее смене карьеры в онлайн-интервью. Я нашел ее и позвонил между прослушиваниями. Я взял у нее интервью по телефону и задал несколько вопросов по электронной почте. Ссылки про ученичество и то, как Микеланджело начал работать с Гирландайо, взяты из работы «Микеланджело: скульптор и художник» Барбары Сомервилл. В романизированной биографии Микеланджело «Муки и радости» Ирвинга Стоуна описывается драматическая встреча двух этих людей, но ученые сомневаются, так ли все было. Однако нельзя оспаривать тот факт, что во время краткого ученичества Микеланджело между ними были денежные отношения. Какой бы ни была историческая правда, она была необычной. Биография Уоллеса больше рассказывает о том, почему так могло быть, и утверждает, что семья Буонарроти, хотя по факту не была дворянской, имела некоторую связь с Медичи, что, вероятно, позволило Микеланджело использовать возможности, недоступные другим.

Источники

- Link, Tia.* Personal interview with the author. New York, NY, March 9, 2016.
- Somervill, Barbara A.* Michelangelo: Sculptor and Painter. Minneapolis: Compass Point Books, 2005.
- Стоун Ирвинг.* Муки и радости: биографический роман о Микеланджело. М.: АСТ, 2011.
- Vasari, Giorgio.* The Lives of the Artists. Translated by Julia Conway Bondanella and Peter Bondanella. Oxford: Oxford Paperbacks, 2008.
- Wallace, William E.* Michelangelo: The Artist, the Man, and His Times. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Глава 4

История Ф. Скотта Фицджеральда происходит из нескольких разных источников. Больше всего мне понравилась книга Морин Корриган о романе «Великий Гэтсби» под названием «И мы продолжаем читать». Другие источники указаны ниже. История Зака Причарда о сборе средств для Дональда Миллера была рассказана мне лично через серию интервью по телефону и при встрече. История Микеланджело в этой главе позаимствована из сочинения Кондиви. Работу Анжелы Дакворт о твердости можно найти, прочитав ее книгу или одноименную новаторскую исследовательскую работу. У нее также есть превосходное выступление TED на эту тему. Рассказы о Джеффе Безосе и Amazon взяты из серии статей в интернете и книги The Everything Store. Разговор Стива Джобса взят из статьи, которую можно найти в интернете, но его «поле искажения реальности» было важной темой и в биографии Уолтера Айзексона о Джобсе.

Источники

- Blue Origin.* <https://www.blueorigin.com/>.
- Bulygo, Zack.* “12 Business Lessons You Can Learn from Amazon Founder and CEO Jeff Bezos.” KISSMetrics, January 19, 2013. Accessed November 3, 2016. <https://blog.kissmetrics.com/lessons-from-jeff-bezos/>.
- Кондиви Асканио.* Микеланджело. Жизнь и творчество. М.: Искусство, 1964.
- Corrigan, Maureen.* So We Read On: How The Great Gatsby Came to Be and Why It Endures. New York: Little, Brown and Company, 2014.
- Дакворт Ангела.* Твердость характера. Как развить в себе главное качество успешных людей. М.: Эксмо, 2017.
- Fitzgerald, F. Scott; Matthew J.* Brucoli compiler. A Life in Letters: F. Scott Fitzgerald. New York: Scribner, 1995.
- Fundable.* “Amazon Startup Story.” Fundable.com. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.fundable.com/learn/startup-stories/amazon.
- Greathouse, John.* “5 Time-Tested Success Tips from Amazon Founder Jeff Bezos.” Forbes, April 30, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.forbes.com/sites/johngreathouse/2013/04/30/5-time-tested-success-tips-from-amazon-founder-jeff-bezos/#67f1b6c63351.
- Hertzfeld, Andy.* “Reality Distortion Field.” Folklore.com. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.folklore.org/StoryView.py?story=Reality_Distortion_Field.txt.
- Уолтер Айзексон.* Стив Джобс. М.: Corpus: АСТ, 2017.

Kantor, David and David Streitfeld. “Inside Amazon: Wrestling Big Ideas in a Bruising Workplace.” *New York Times*, August 15, 2015. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.nytimes.com/2015/08/16/technology/inside-amazon-wrestling-big-ideas-in-a-bruising-workplace.html.

Lerman, Rachel. “Amazon’s Headcount Tops 150,000 After Adding Nearly 40,000 Employees in 2014.” *Puget Sound Business Journal*, January 29, 2015. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.bizjournals.com/seattle/blog/techflash/2015/01/amazons-headcount-tops-150-000-after-adding.html.

Mental Floss. “How WWII Saved ‘The Great Gatsby’ from Obscurity.” *Mental Floss*, April 6, 2015. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://mentalfloss.com/article/62358/how-wwii-saved-great-gatsby-obscurity>.

Prichard, Zach. Интервью с автором. Звонок по скайпу. Франклин, 14 сентября 2016 года.

Quirk, William J. “Living on \$500,000 a Year.” *American Scholar*, September 1, 2009. Accessed November 3, 2016. <https://theamericanscholar.org/living-on-500000-a-year/#.WBUJSJOErKR>.

Scheidies, Nick. “15 Business Lessons from Amazon’s Jeff Bezos.” *Income*. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.incomediary.com/15-business-lessons-from-amazons-jeff-bezos.

Statista. “Net sales revenue of Amazon from 2004 to 2016.” *Statista.com*. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.statista.com/statistics/266282/annual-net-revenue-of-amazoncom/.

Szalavitz, Maia. “Creativity Linked with Deficit in Mental Flexibility.” *Time*, June 7, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://healthland.time.com/2013/06/07/creativity-linked-with-deficit-in-mental-flexibility/>.

Trevor, Will. “Amazon & Leadership: The 14 Leadership Principles (Part 1).” *LinkedIn*, November 11, 2014. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.linkedin.com/pulse/20141111222354-23565607-amazon-s-14-leadership-principles-part-1.

Wallace, William E. *Michelangelo: The Artist, the Man, and His Times*. New York: Cambridge University Press, 2011.

Глава 5

История о том, как Элвис встретил Сэма Филлипса, рассказана в двух книгах Питера Гуральника: «Последний поезд в Мемфис», где написано о перспективах Элвиса, и «Сэм Филлипс», в которой события освещаются с точки зрения Филлипса. Вы также можете найти эту историю в интернете в нескольких статьях и интервью. Ссылки на работу Элизабет Керрид-Халкетт о законодателях вкуса и креативной экономике – из ее книги «Экономика Уорхола» и интервью по телефону. История Микеланджело – из биографии Форчеллино. История Кабира Сегала – из статьи и интервью, взятых у него непосредственно перед отправкой за границу. Отсылки к Майклу Хаятту исходят из личных бесед и переписке по электронной почте.

Источники

Cash, Johnny, Patrick Carr. *Cash: The Autobiography* (New York: HarperCollins, 1997), 101–111.

Currid-Halkett, Elizabeth. Интервью с автором по скайпу. Лос-Анджелес, 8 марта 2016 года.

The Warhol Economy: How Fashion, Art, and Music Drive. New York: Princeton University Press, 2008.

Форчеллино Антонио. Микеланджело. Беспокойная жизнь. М.: Весь Мир, 2011.

Гуральник Питер. Элвис Пресли: Последний поезд в Мемфис.

Он же, Элвис Пресли: Последний поезд в Мемфис. М.: Эксмо, 2002.

Guralnick, Peter. “Elvis Presley: How Sun Records boss Sam Phillips discovered a star in 1954.” Independent, October 30, 2013. Accessed November 3, 2016. www.independent.co.uk/arts-entertainment/music/features/elvis-presley-how-sun-records-boss-sam-phillips-discovered-a-star-in-1954-a6713891.html.

Гуральник Питер. Элвис Пресли: Последний поезд в Мемфис. М.: Эксмо, 2002.

Sam Phillips: The Man Who Invented Rock ‘n’ Roll. New York: Little, Brown and Company, 2015.

Hyatt, Michael. Интервью с автором по электронной почте. Франклин. 12 августа 2016 года.

Sehgal, Kabir. “How I made it from Wall Street to the Grammys.” CNBC, April 26, 2016. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.cnbc.com/2016/04/26/how-i-made-it-from-wall-street-to-the-grammys-commentary.html.

Sehgal, Kabir. Интервью с автором по скайпу. Атланта. 2 мая 2016 года.

Глава 6

История Хемингуэя о переезде в Париж полностью описывается в книге «Хемингуэй: Парижские годы» Майкла Рейнольдса, одной из пяти частей авторской серии. Это стоит прочитать. Идеи Ричарда Флориды на тему креативного класса взяты из его книги «Подъем креативного класса» и моих интервью. Цитата Патти Смит взята из беседы с ней. Ее книга «Просто дети» – прекрасное представление о нью-йоркской сцене в 1970-х годах. Книга Эрика Вейнера «География гения» – забавное, вдумчивое и занимательное чтение для всех, кто интересуется творческими кластерами и причинами, стоящими за их образованием. Историю Хэнка Уиллиса Томаса я услышал в интервью по телефону. Я использовал несколько ссылок на ее статьи и сайт, чтобы заполнить пробелы. История Ван Гога взята из нескольких источников; самое интересное для чтения – новая биография Ирвинга Стоуна, представляющая, по-видимому, скрупулезное исследование. Для понимания полной картины того, как импрессионисты создали собственную сеть, прочтите «Суд Парижа» Росса Кинга. Трейси Вайзела я нашел через друга, случайно посетившего город Джером в штате Аризона и сказавшего мне, что я должен был услышать его историю. История сестер Бронте взята из биографии Екатерины Риф.

Источники

Чикесентмихайи Михай. Креативность: Психология открытий и изобретений. М.: Карьера Пресс, 1996.

Флорида Ричард. Интервью с автором по скайпу. 14 марта 2016 года.

Флорида Ричард. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005.

Jack Shainman Gallery. “Hank Willis Thomas.” Jackshainman.com. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.jackshainman.com/artists/hankwillis-thomas/.

King, Ross. The Judgment of Paris: The Revolutionary Decade That Gave the World Impressionism. New York: Walker & Company, 2006.

Reef, Catherine. The Brontë Sisters: The Brief Lives of Charlotte, Emily, and Anne. New York: Clarion Books, 2015.

Reynolds, Michael. Hemingway: The Paris Years. New York: WW Norton, 1995.

Rodulfo, Kristina. “Patti Smith: New York Is No Longer Welcoming to Artists and Dreamers.” Elle, October 6, 2015. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://www.elle.com/culture/books/news/a31004/new-york-city-then-and-now-according-to-patti-smith/>.

Смит Патти. Поезд М. М.: АСТ, 2016.

Стоун Ирвинг. Жажда жизни. М.: АСТ, 2017.

The Royal Academy (website). Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <https://www.royalacademy.org.uk/>.

Хэнк Уиллис Томас. Интервью с автором. Нью-Йорк. 21 марта 2016 года.

Van Gogh Museum. “How many paintings did Van Gogh sell in his lifetime?” Van Gogh Museum. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <https://www.vangoghmuseum.nl/en/125-questions/questions-and-answers/question-54-of-15>

Эрик Вейнер. Интервью с автором по скайпу. 15 июня 2016 года.

Weiner, Eric. The Geography of Genius: A Search for the World’s Most Creative Places from Ancient Athens to Silicon Valley. New York: Simon & Schuster, 2016.

Трейси Вейзел. Интервью с автором по телефону. Джером. 5 мая 2016 года.

Глава 7

Исследование Дианы Глайер по Инклингам – невероятно захватывающее. Интервью, которое я взял у нее, было не менее вдохновляющим, чем ее книги «Компания, которую они хранят» и «Брандашмыг». Чтобы узнать больше о кругах сотрудничества, прочитайте работу Майкла Фаррелла по этому вопросу. Я также взял интервью у Кита Сойера, чья книга «Групповой гений» – легкое, но информативное чтение об общей природе творчества. Рассказ Гэри Монро об истории «Разбойников» тоже увлекательный, хотя все его книги на эту тему заслуживают прочтения. Я взял интервью у Кэролайн Робинсон о ее опыте запуска бизнеса. Ссылки на то, что Микеланджело является предпринимателем и менеджером, взяты из книги Уильяма Уоллеса «Микеланджело в Сан-Лоренцо» и нашего интервью.

Источники

Clear Mapping Company (веб-сайт). Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.clearmapping.co.uk/about-us.html.

Farrell, Michael. Collaborative Circles: Friendship Dynamics and Creative Work. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

Глайер Диана. Интервью с автором по скайпу. Азуса. 1 апреля 2016 года.

Она же. Bandersnatch: C. S. Lewis, J. R. R. Tolkien and the Creative Collaboration of the Inklings. Kent, OH: Kent Univ. Press, 2015.

Jones, Jonathan. “And the Winner Is... How a Bitter Painting Contest Between Michelangelo and Leonardo Became One of the Most Extraordinary Episodes of the Renaissance.” Guardian, October 22, 2002. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.theguardian.com/culture/2002/oct/22/artsfeatures.highereducation.

McKinney, Kelsey. “Beyoncé’s ‘Lemonade’: How the Writing Credits Reveal Her Genius.” Fusion, April 25, 2016. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://fusion.net/story/294943/beyonce-lemonade-writers/>.

Гэри Монро. Интервью с автором по скайпу. 24 марта 2016 года.

Он же. The Highwaymen: Florida’s African-American Landscape Painters. Gainesville: University Press of Florida, 2001.

Каролин Робинсон. Интервью с автором по скайпу. 5 мая 2016 года.

Sawyer, Keith. Group Genius: The Creative Power of Collaboration. New York: Basic Books, 2008.

Кит Сойер. Интервью с автором по скайпу. 4 февраля 2016 года.

Wallace, William E. *Michelangelo at San Lorenzo: The Genius as Entrepreneur*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

Wallace, William E. *Michelangelo: The Artist, the Man, and His Times*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Уильям Уоллис. Интервью с автором. Сент-Луис, 28 марта 2016 года.

Глава 8

История Стефани Халлиган взята из интервью. Вы можете узнать больше в ее блоге *Art to Self*. История Пикассо почерпнута из книги Сью Роу «На Монмартре», а также из статьи в *Forbes* о деловой смекалке художника. История Криса Рока – из статьи Питера Симса. История о безымянном альбоме *Led Zeppelin* взята из блога *Superhype*, но также вы можете прочитать об этом в пересказе Джимми Пейджа в книге «Свет и тень».

Источники

Adamson, Allen. “What Picasso Knew: Branding Tips for Artists from an Art Basel Insider.” *Forbes*, May 22, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.forbes.com/sites/allenadamson/2013/05/22/what-picasso-knew-branding-tips-for-artists-from-an-art-basel-insider/#690466a62b64.

Build Network Staff. “The Marketing Genius of Led Zeppelin IV.” Inc., June 20, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.inc.com/thebuildnetwork/the-marketing-genius-of-led-zeppelin-iv.html.

Case, George. *Led Zeppelin FAQ: All That’s Left to Know About the Greatest Hard Rock Band of All Time*. London: Backbeat Books, 2011.

Deal, David. “The Marketing Genius of Led Zeppelin IV.” *Superhype Blog*, April 29, 2011. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://superhypeblog.com/marketing/the-marketing-genius-of-led-zeppelin-iv>.

Halligan, Stephanie. “Let Yourself Be Seen” (мультфильм). *Art to Self*. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.arttoself.com/2016/07/14/let-yourself-be-seen/.

Стефани Халлиган. Интервью с автором по скайпу. Боулдер. 14 апреля 2016.

Клеон Остин. *Покажи свою работу! 10 способов сделать так, чтобы тебя заметили*. М.: МИФ, 2015.

Roe, Sue. In *Montmartre: Picasso, Matisse, and the Birth of Modernist Art*. New York: Penguin Press, 2015.

Sand, George. *Letters of George Sand, Vol. 3*. London: Forgotten Books, 2012.

Sims, Peter. “Think Like Chris Rock: Little Bets.” *Peter Sims Blog*, July 15, 2010. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://petersims.com/2010/07/15/think-chrisrock/>.

Tolinski, Brad. *Light and Shade: Conversations with Jimmy Page*. Toronto: McClelland & Stewart, 2013.

Глава 9

Мелисса Динвидди поведала мне свою историю по скайпу и по электронной почте. Статья Джордана Вайсмана в *Atlantic* рассказывает о том, почему неоплачиваемые стажировки не обязательно приводят к оплачиваемой работе. Истории о Микеланджело взяты у Эми Хелмс и Майлза Унгера. Харлан Эллисон рассказала о том, почему вы должны платить автору и почему творческие работники заслуживают своей зарплаты. Вы можете найти это на *YouTube*. Взгляд Билла Айви на коммерческое искусство взят из моего интервью, но вы можете мно-

гому научиться из его книги «Корпорация искусства». Цитаты Пола Джарвиса взяты из беседы, которую я провел для моего подкаста «Жизнь в портфолио» – вы можете послушать его онлайн.

Источники

Мелисса Диндвидди. Интервью по скайпу. 15 июля 2015 года.

Helms, Amy. “Michelangelo and the High Renaissance.” Prezi, September 17, 2015. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <https://prezi.com/ekerk1rmduok/michelangelo-and-the-high-renaissance/>.

Horton, Nicholas. “Harlan Ellison – Pay the Writer.” YouTube, posted November 7, 2007. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.youtube.com/watch?v=mj5IV23g-fE.

Ivey, Bill. Arts, Inc.: How Greed and Neglect Have Destroyed Our Cultural Rights. Berkeley, CA: University of California Press, 2008.

Билл Айви. Интервью с автором. Нэшвилл. 7 апреля 2016 года.

Пол Джарвис. Интервью с автором по скайпу. 7 января 2017 года.

Marshall, Colin. “Harlan Ellison’s Wonderful Rant on Why Writers Should Always Get Paid.” Open Culture, November 6, 2015. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.openculture.com/2015/11/harlan-ellisons-wonderful-rant-on-why-writers-should-always-get-paid.html.

Unger, Miles J. Michelangelo: A Life in Six Masterpieces. New York: Simon & Schuster, 2014.

Weissmann, Jordan. “Do Unpaid Internships Lead to Jobs? Not for College Students.” Atlantic, June 19, 2013. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.theatlantic.com/business/archive/2013/06/do-unpaid-internships-lead-to-jobs-not-for-college-students/276959/.

Глава 10

История Шекспира взята из биографии Джеймса Шапиро под названием «1599», в котором описывается один год в жизни поэта и объясняется, почему он был так важен. О том, как Jay-Z в конце концов подчинил себе своих хозяев, говорится в книге Зака О’Мэлли Гринбурга «Имперский штат разума». История Рихард рассказана в книге Гленна Бека «Мечтатели и обманщики». История Стивена Келлога взята из нашего интервью. Вы можете найти его музыку онлайн и поддержать самую последнюю запись, которая мне очень нравится. История о том, как Джордж Лукас сохранил права на «Звездные войны», рассказана в замечательной книге Криса Тейлора «Как “Звездные войны” покорили Вселенную» (как фанату «Звездных войн» мне очень понравилось). Сначала я прочитал историю Cirque du Soleil в книге Льюиса Шиффа «Бриллиант бизнеса» и в конечном итоге узнал об этом больше в интернете. Цитата принца взята из статьи.

Источники

Beck, Glenn. Dreamers and Deceivers: True Stories of the Heroes and Villains Who Made America. New York: Threshold Editions, 2014.

Brown, August. “What Today’s Artists Learn from Prince’s Approach to the Industry.” LA Times, April 22, 2016. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.latimes.com/entertainment/music/posts/la-et-ms-prince-imaginative-legacy-music-business-20160422-story.html.

Greenburg, Zack O’Malley. Empire State of Mind: How Jay-Z Went from Street Corner to Corner Office. New York: Portfolio, 2015.

Gupta, Vivek and Manasi Pawar. “Cirque du Soleil HRM Practices.” IBS Center for Management Research, 2007. www.icmrindia.org/case.studios/catalogue/.

Стивен Келлог. Интервью с автором по телефону. 28 марта 2016 года.

Pollock, Dale. Skywalking: The Life and Films of George Lucas, updated edition. Boston: DaCapo Press, 1999.

Schiff, Lewis. Business Brilliant. New York: HarperCollins, 2013.

Shapiro, James. A Year in the Life of William Shakespeare: 1599. New York: Harper Perennial, 2006.

Stephen Kellogg (веб-сайт). Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.stephenkellogg.com/.

Taylor, Chris. How Star Wars Conquered the Universe: The Past, Present, and Future of a Multibillion Dollar Franchise. New York: Basic Books, 2014.

Глава 11

История Марка Фроенфелдера взята из моего интервью с ним, но вы можете узнать больше о нем в интернете. Чак Чепмен как терапевт поделился со мной по телефону особенностями жизни с СДВГ и объяснил свои выводы. Вы можете прочитать больше на эту тему у Скотта Барри Кауфмана и Дарьи Забелиной, у которой я также взял интервью. История Майкла Джексона – из статьи в Forbes. Немного о доходах певца взято из статьи Кристин Томсон и Джин Кук. Идеи Чарльза Хэнди о портфолио можно найти в его книге «Время безрассудства», которая сильно повлияла на многие мои работы и на то, как я их воспринимаю. Я даже назвал мой подкаст «Жизнь в портфолио» в честь его концепции работы будущего.

Источники

Boing Boing (веб-сайт). Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://boingboing.net/about>.

Чак Чанман. Интервью с автором по скайпу. 19 апреля 2016 года.

Марк Фроенфелдер. Интервью с автором по скайпу. 3 февраля 2016 года.

Greenburg, Zack O'Malley. "Michael Jackson: Secret Business Genius?" Forbes, January 25, 2011. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.forbes.com/sites/zackomalleygreenburg/2011/01/25/michael-jackson-secret-business-genius-music-business/#2265f37198e4.

Хэнди Чарльз. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001.

Kaufman, Scott Barry. "The Creative Gifts of ADHD." Scientific American, October 21, 2014. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <https://blogs.scientificamerican.com/beautiful-minds/the-creative-gifts-of-adhd/>.

Mark Frauenfelder (веб-сайт). Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.markfrauenfelder.com/.

Thomson, Kristin and Jean Cook. "Artist Revenue Streams: A Multi-Method Research Project Examining Changes in Musicians' Sources of Income." Дата обращения: 3 ноября 2016 года (Berkman Klein Center for Internet and Society at Harvard University). https://cyber.law.harvard.edu/sites/cyber.law.harvard.edu/files/Rethinking_Music_Artist_Revenue_Streams.pdf.

Дарья Забелина. Интервью с автором по скайпу. Чикаго. 2 мая 2016 года.

Глава 12

История о камишибай освещена в различных статьях и книгах, которые перечислены ниже. Невероятный опыт Алана Бина, ставшего первым художником-космонавтом, освещен во многих книгах, включая «Аполлон». Я разговаривал с Аланом по телефону и был очарован его

историей и подходом к творчеству. Вы можете узнать о нем больше, зайдя на его веб-сайт, где можно просмотреть его работы, включая произведение, которое в настоящее время стоит более 400 000 долларов (если вы хотите купить картину с небольшим количеством лунной пыли). Исследование Льюиса Хайда о том, что искусство – это дар, освещается в книге «Дар». Я также взял у него интервью. Цитата Уолта Диснея взята из книги под названием «Уолт: закулисные приключения с Уолтом Диснеем».

Источники

- Alan Bean* (веб-сайт). Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.alanbean.com/.
- Bean, Alan*. Apollo: An Eyewitness Account by Artist/ Astronaut/ Moonwalker Alan Bean. Seymour, CT: The Greenwich Workshop Press, 1998.
- Алан Бин*. Интервью с автором по скайпу. Хьюстон. 8 апреля 2016 года.
- Льюис Хайд*. Интервью с автором по телефону. 11 мая 2016 года.
- Льюис Хайд*. Дар. Как творческий дух преображает мир. М.: Поколение, 2007.
- McCarthy, Helen*. A Brief History of Manga. London: Ilex Press. July 15, 2014.
- McGowan, Tara*. “Kamishibai: A Brief History.” Kamishibai.com. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.kamishibai.com/history.html.
- Shows, Charles*. Walt: Backstage Adventures with Walt Disney. Los Angeles: Communications Creativity, 1979.
- Yusuke, Kubo*. “Kyoto ‘Paper Drama’ master Yassan.” Kyoto Journal. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.kyotojournal.org/renewal/kyoto-kamishibai-master/.

Заключение

Впервые я услышал историю «Голов Модильяни» от Раба Хатфилда как пример того, как люди будут верить в то, во что они хотят верить, даже если это неправда. Во время нашего разговора он также рассказал, как обнаружил богатства Микеланджело. Я выследил остальную часть истории через статьи в интернете и интервью.

Источники

- Art Is Life*. “Fake Modigliani heads get a museum of their own,” Art is Life Blog. Дата обращения: 15 мая 2016 года. <https://artislifetime.wordpress.com/2013/10/12/fake-modigliani-heads-get-a-museum-of-their-own-thirty-years-after-the-controversial-hoax/>.
- Livorno Now* (веб-сайт). “Modigliani’s heads,” Livorno Now. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.livornonow.com/modiglianis_heads.
- Natanson, Ann*. “Three Students and a Dockworker Put Their Heads Together and Confound the Art World.” People, October 8, 1984. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. <http://people.com/archive/three-students-and-a-dockworker-put-their-heads-together-and-confound-the-art-world-vol-22-no-15/>.
- Phillips, John*. “Modigliani Head May Be Work of Pranksters.” UPI, September 11, 1984. Дата обращения: 3 ноября 2016 года. www.upi.com/Archives/1984/09/11/Modigliani-head-may-be-work-of-pranksters/3010463723200/.

Об авторе

Джефф Гоинс – автор бестселлеров, оратор и популярный блогер с репутацией человека, бросающего вызов конъюнктуре. За три года Гоинс построил миллионный бизнес, опубликовал четыре книги и стал экспертом по интернет-маркетингу, используя свои навыки в писательском мастерстве и бизнесе, чтобы помочь другим добиться успеха. Он автор четырех книг, в том числе «Искусства работы», попавшей в списки бестселлеров *USA Today*, *Publisher's Weekly* и *Washington Post*. Живет со своей семьей недалеко от Нэшвилла, штат Теннесси. Сайт Гоинса – goinswriter.com.

КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

Заходите на сайт:

<https://eksmo.ru/b2b/>

Звоните по телефону:

+7 495 411-68-59, доб. 2261

