

# Как написать книгу за **НЕДЕЛЮ**

АЛЕКСАНДР ГРИШИН



# **Александр Гришин**

# **Как написать книгу за неделю**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=9307399](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9307399)*

*ISBN 978-5-4474-0601-1*

## **Аннотация**

Если вы хотите быстро написать книгу, то это практическое руководство именно то, что вам нужно. Оно основано на реальной истории, в нем приводятся практические рекомендации по быстрому написанию книги. Прочитав руководство и применив полученные знания на практике, вы сможете быстро писать книги, что положительно скажется на вашей карьере и доходах.

# Содержание

Спасибо!	5
Как написать книгу за неделю	6
Примечание	8
Как появилась эта книга	9
Как строился график письма?	13
Когда были сложности с написанием?	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **Как написать книгу за неделю**

## **Александр Гришин**

© Александр Гришин, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе  
Ridero.ru

# Спасибо!

Спасибо за покупку этой книги. Чтобы получать обновления, а также для получения бесплатной информации по письму и редактированию, подпишитесь на рассылку журнала «Редактор»: <https://www.editor.ru/subscribe/>

*С уважением,  
Александр Гришин*

# Как написать книгу за неделю

Если вы хотите быстро написать книгу, то это практическое руководство именно то, что вам нужно. Оно основано на реальной истории, в нем приводятся практические рекомендации по быстрому написанию книги. Прочитав руководство и применив полученные знания на практике, вы сможете быстро писать книги, что положительно скажется на вашей карьере и доходах.

Александр Гришин – автор, журналист, редактор и предприниматель. Основатель журнала для пишущих людей «Редактор», генеральный директор компании «Корректор». В прошлом журналист и редактор, Александр прошел путь от творческого человека, работающего по найму, до владельца собственных проектов, которые обслуживают клиентов по всему миру.

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Гришин А. Е., 2015

© Editor Media, 2015



# Примечание

Все персонажи являются вымышленными, и любое совпадение с реально живущими или жившими людьми случайно.



# Как появилась эта книга

Летом 2014 года ко мне обратился известный консультант по маркетингу на рынке HoReCa<sup>1</sup>. Мы с ним были давно знакомы: когда я в 2009 году трудился корреспондентом потребительского рынка в ИД «Коммерсантъ», Андрей работал PR-менеджером в среднего размера кейтеринговой компании и по ошибке несколько раз присылал мне пресс-релизы, хотя я в то время писал на другие темы. Он был очень настойчивым и, несмотря на то, что я твердил ему, что не отвечаю в газете за тему HoReCa, продолжал звонить и спрашивать, был ли полезен пресс-релиз и не хочу ли я получить интервью у руководителя его компании.

И тут Андрей объявился опять – спустя двенадцать лет. Он прислал мне письмо с просьбой о личной консультации.

Мне никогда не приходилось консультировать предпринимателей. В процессе разговора я получил подтверждение своей догадки – Андрей помнил меня по прошлой работе, у меня тогда уже был сайт, на котором я выкладывал анонсы своих статей и вел рассылку для ньюсмейкеров, поэтому в его глазах я был один из тех, кто «знает» Интернет.

Мои попытки спустить дело на тормозах не увенчались

---

<sup>1</sup> HoReCa – акроним, образованный от первых двух букв каждого слова: Hotel, Restaurant, Cafe/Catering и означает сферу индустрии гостеприимства: общественного питания и гостиничного бизнеса).

успехом – Андрей был, как всегда, настойчив. Тогда я назвал за свои услуги достаточно высокую цену. Но и тут я не смог увильнуть от работы, так как Андрей согласился на мои условия. Проект становился все более интересным, и после двух встреч мы подписали договор, я начал вникать в бизнес Андрея. Когда мы стали рассматривать его бизнес и задачи, которые нужно решить, оказалось, что все сложно. Андрей очень активно консультировал отели, рестораны, кафе в области маркетинга. В основном он помогал извлекать больше денег из существующей площади без дополнительных вложений и привлечения дополнительного персонала.

Проблема состояла в том, что везде он присутствовал лично, все встречи, консультации, мероприятия проводил лично, в офлайне, посещая эти места и разговаривая с владельцами и менеджерами. Такое взаимодействие сформировалось исторически и было обусловлено несколькими причинами. Владельцы кафе и ресторанов привыкли к личному общению. Это и стало моей главной задачей – избавиться от личных встреч, не разрушив отношений с клиентами и сохранив текущий уровень дохода.

При первом анализе оказалось, что нанимать сотрудников было бесполезно, потому что при работе с клиентами был важен личный контакт. После анализа нескольких вариантов я предложил Андрею следующий план: встречи с владельцами заведений остаются за ним, а работу с персоналом мы автоматизируем при помощи дистанционного онлайн-обучения.

Изначально предполагалось, что это будут видеоуроки для различного типа заведений, выходящие еженедельно. При дальнейшем анализе от видеоформата пришлось отказаться, так как сотрудникам требовалась спокойная обстановка и время для просмотра видео, чтобы понять и применить все то, о чем рассказывается в ролике. Смотреть видео на рабочем месте могли далеко не все, а смотреть его в нерабочее время никто не хотел.

Итак, я остановился на формате электронной книги. Плюсов было несколько: электронную книгу просто создавать и распространять, ее можно читать на компьютере, планшете и смартфоне, ее просто продавать. Минус был только один – кто-то должен каждую неделю писать эту электронную книгу. Причем предполагалось, что это будет не брошюра на 50 листов, а полноценное руководство объемом 100—150 тысяч знаков. Информации у Андрея было предостаточно, осталось только разработать способ быстрого написания книги.

Нанимать фрилансера для написания книг не имело смысла, так как Андрею пришлось бы проводить с ним много времени. Вариант с надиктовкой также отпал, поэтому Андрею осталось только одно – научиться писать одну электронную книгу в неделю.

У меня есть опыт тренерской работы, поэтому я хорошо знаю, что самый лучший метод обучения взрослого человека новому навыку – это метод погружения. В результате Андрей

забронировал на две недели в подмосковном пансионате два номера, и мы начали обучение.

# Как строился график письма?

В воскресенье мы искали тему, которую нужно было раскрыть, и писали к ней план. Первоначально планы были очень подробные. Это весьма замедляло работу, но очень помогало сконцентрировать внимание на том, что важно, и не потерять нить повествования. Это также помогало мне понять, о чем будет каждая глава – я не эксперт в маркетинге ресторанов, кафе и отелей – и не отходить от темы.

В воскресенье вечером план был готов, и в понедельник с утра Андрей садился писать. Он начинал писать сразу после завтрака, делал перерыв на обед, где мы обсуждали, как идет работа, и заканчивал вечером, принося с собой на ужин распечатанный материал.

После ужина Андрей отдыхал, а я просматривал текст, акцентируя внимание не на содержании, а на структуре. Мне было важно, чтобы работа шла строго по плану, чтобы информация выдавалась в каждой главе равными порциями и при этом сохранялась общая нить повествования.

# Когда были сложности с написанием?

В первый день, когда процесс письма только начинается, сложностей обычно не бывает, потому что есть состояние эйфории от того, что начата работа над новой книгой. Первые проблемы начинаются во вторник, когда кажется, что информации может не хватить на целую книгу. Как правило, в этот же день приходит понимание того, насколько тяжелая предстоит работа, что не помогает письму. Среда проходит на эмоциональном и творческом подъеме, так как автор гордится тем, что преодолел тяжелый вторник. В четверг настроение еще лучше, работоспособность высокая – написано уже более половины книги, автор успевает расписать к этому моменту. Пятница может принести сюрпризы – бывает так, что с первого раза не удастся написать концовку, завершить беседу с читателем. А бывает, что работа над книгой заканчивается и до обеда.

Вечер пятницы и вся суббота посвящены редактированию написанного. Редактировать надо именно «по горячему», не откладывая его полностью на субботу. Такой способ применим к нехудожественной литературе.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.