

# Проси больше

Светлана  
Курако

руководитель Университета  
TrueArtSchool

Как сделать  
творчество стабильным  
источником дохода



 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

**Светлана Курако**  
**Проси больше. Как сделать**  
**творчество стабильным**  
**источником дохода**  
Серия «Я хочу от тебя идей. Хватит  
думать, начни придумывать!»

*Текст предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=66931548](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66931548)*  
*Проси больше : как сделать творчество стабильным источником*  
*дохода / Светлана Курако: Эксмо; Москва; 2022*  
*ISBN 978-5-04-162131-5*

### **Аннотация**

Творчество может быть стабильным источником дохода. Выпечка, рукоделие, рисование и прочие креативные хобби уже давно превратились в востребованные профессии. И когда одни поднимают деньги на своем увлечении, другие из-за неуверенности в себе упускают возможность самореализации.

Светлана Курако, художница и руководитель университета TrueArtSchool, помогла уже тысячам людей поверить в себя. Она собрала в этой книге 22 самых популярных мифа о творчестве, чтобы доказать, что зарабатывать на любимом деле –

реально! Светлана учит понимать потребности клиента и выгодно продавать свои услуги.

«Проси больше» снимет ментальные блоки, которые мешают монетизации творчества, и расскажет, как превратить 300 рублей в 3000 долларов за одну работу.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Вступление. Быть жадным до жизни	6
Миф 1. Творчеством не заработать	12
Уроки коммерческого творчества	17
Практика	20
Как это было у меня	24
Упражнение	25
Миф 2. Без таланта ничего не получится	28
Какие условия нужны для успешной монетизации любого творчества?	31
Три главные движущие силы	33
Как это было у меня	37
Конец ознакомительного фрагмента.	38

**Светлана Курако**

**Проси больше: как сделать  
творчество стабильным  
источником дохода**



© Курако С., текст, иллюстрации, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Вступление. Быть  
жадным до жизни

**Быть  
жадным  
до  
жизни**

Я сидела в поезде у окна, прозрачного, как аквариумное стекло. За ним пролетали уютные немецкие домики. Принято говорить, что они – пряничные, и это чистая правда. Каждый день, садясь в этот поезд, я проделывала свое паломничество на работу. И каждый день с тоской думала о том, что все это не мое. Я ненавидела этот поезд, эту дорогу, и – честно? – эту свою жизнь. Иногда я тихонько плакала.

Кстати, когда я дала прочитать эту главу знакомым, они спросили, зачем я так сгустила краски. Ведь не может же быть такого, чтобы я плакала на пути в офис каждый день.

Увы, может. Я роняла слезы каждое утро. И в одно из них...

– У тебя что, кто-то умер? – обратилась ко мне маленькая девочка, сидевшая напротив. Она болтала ногами в полосатых гольфах и неприкрыто разглядывала мое заплаканное лицо.

Нет, у меня никто не умер – разве только моя жизнь мечты. Можно ли считать жизнью ежедневное вычеркивание дней до отпуска? Мне была мала та жизнь, которой я жила. Но других вариантов я просто не знала. И не представляла, что предпринять.

Страницы книжки, которую я пыталась читать, намokли от слез. Они стали волнистыми, будто томик искупали в Средиземном море. Ох, море... Как бы я хотела сейчас там оказаться!

Я хотела путешествовать чаще, чем это предусмотрено отпуском. Хотела спонтанно срываться в новый город или страну, пить кофе в уютном кафе, столики которого выставлены прямо на старой брусчатой площади.

Мне была мала та жизнь, которой я жила. Но других вариантов я просто не знала.

– Хочешь шоколадку? – девочка протянула мне свой перекус. – Мама говорит, углеводы помогают от стресса. Когда умер мой хомяк, я плакала целый вечер!

Я протянула руку и взяла дольку. В детском эквиваленте я, похоже, хоронила по хомяку в день. Пора было что-то менять.

Я наплакалась в поездах по утрам. И дошла до точки, которая позволила мне принять решение уйти с работы. Зажмурилась и сошла с пути, по которому шла всю жизнь. Гимназия с красным дипломом – университет – работа в Главном управлении Центрального банка – диплом МВА Университета Гамбурга – работа по специальности в немецких компаниях – ты-что-с-ума-сошла-уходить-с-работы?

Когда я уволилась, то сожгла все мосты к той жизни, к которой стремилась до этого с десятков лет. Хотя начала я не с мостов. Первым делом выбросила скучные черные офисные туфли. Они глухо стукнулись о дно мусорного ведра, и я глубоко выдохнула. Теперь точно – конец.

К этому моменту я ясно представляла, ради чего все это делаю.

Время быстро заканчивается – четко уяснила я. Мне было жаль каждой минуты, потраченной на то, что не приносит радости. Вокруг так много вещей, которыми действительно стоит заняться. Искупаться в водопадах, подняться на самые высокие горы, подмести подолом длинного платья брусчатку сотен старинных городов, полетать на воздушном шаре, встать на горные лыжи и освоить серфинг... Проводить много времени с близкими. Любить! И, конечно, выбрать работу по душе. Заниматься тем, что нравится!

Уже через год мой творческий доход достиг уровня немецкой зарплаты, а через два – превысил ее в два раза.

У меня не было проблем со списком желаний – мой простирался на тысячи пунктов и выходил за границы продолжительности жизни. Мне нужна была абсолютная финансовая свобода и свобода передвижения. Я хотела проснуться, насладиться шикарным видом из окна, выпить эспрессо. Потом понять, что хочу в Барселону, купить билет – и уже вечером сидеть в баре готического квартала, открыть ноутбук и заняться тем, что было бы мне в кайф и что меняло бы жизни людей.

Я была жадной до жизни.

Страшно было начинать с нуля. Чтобы увольнение не оказалось бесполезным шагом, я решила выбрать работу, которая бы мне точно нравилась – и при этом могла бы приносить доход. И начала развиваться в графическом дизайне. Учиться рисовать было трудно, еще труднее было понять, как со-

здавать востребованные картинки. И вот тут мне пригодился опыт в маркетинге. Уже через год мой творческий доход достиг уровня немецкой зарплаты, а через два – превысил ее в два раза. Когда я научилась превращать свой креатив в деньги, я стала этому обучать. Тогда и появился Университет творческих профессий TrueArtSchool.

С того времени прошло несколько лет. Я летала на воздушном шаре, поднялась на полсотни гор.

Теперь рядом со мной за столиком кафе в каждом новом городе открывает свой ноутбук муж, а ребенок – страничку меню с мороженым. Моя работа приносит мне невероятный кайф и меняет жизни людей. Выпускники Университета открывают свои арт-студии, работают в ведущих дизайн-бюро, продают картины скорее, чем успевают их рисовать, а их иллюстрации входят в число самых востребованных на микро-стоках.

В этой книге я собрала свой восьмилетний опыт работы в креативной сфере и делюсь им с вами.

На собственном опыте и на примере своих учеников я развеиваю 22 мифа о коммерческом творчестве. Рассказываю, как обойти ментальные ловушки, связанные со страхом перемен, страхом остаться без денег или клиентов, всеми возможными проявлениями синдрома самозванца. Каждая глава содержит не только причины наших заблуждений, но и конкретные способы их побороть. А в конце главы вы найдете простое упражнение, с помощью которого сможете по-

исследовать свои собственные установки и проверить их на прочность – зачастую за ними скрывается лишь туман, который легко рассеять с помощью нехитрых действий.

Верю, что эта книга будет полезным спутником на вашем пути к собственному креативному бизнесу. Пусть она изменит ваше мышление и вашу жизнь.

# Миф 1. Творчеством не заработать



Несколько лет назад на встрече выпускников мы разговорились о том, кто чем занимается. И, конечно, кто сколько зарабатывает. На подобные вопросы я всегда реагирую

спокойно: «Да, я рисую, обожаю леттеринг – это когда создаешь композиции с надписями. В месяц получается где-то 3000 долларов, иногда...» Я не закончила, потому что у одноклассницы выпала вилка из рук. На пару секунд воцарилось молчание. Это было похоже на постановочную, неловкую сцену из фильма.

Три. Тысячи. Долларов?

Все смотрели на меня удивленно. Некоторые уже знали, что у меня свой творческий блог с сотней тысяч подписчиков, и что я «что-то рисую», но большинство не слышало о моих проектах. Принято считать, что творчеством не заработать. А тут – такая сумма. И за что? За картинки? Как так? Я видела, как у некоторых картина мира буквально трещит по швам.

Между тем 3000 долларов в месяц – это всего лишь сумма, которую, по моему опыту и опыту моих выпускников, может зарабатывать каждый крейтер. При условии, что знает алгоритм монетизации творчества и создает востребованный продукт.

Вы можете удивиться, но получать несколько тысяч долларов в месяц – далеко не предел. Зарабатывать можно гораздо больше. С моей коллегой, иллюстратором Яной Франк, мы периодически обсуждаем тему творческого заработка. От 100 до 1000 евро – вот средние гонорары за иллюстрации, которые называет Яна. 3000 евро – ее рекордный прайс за иллюстрацию, которую она отрисовала для рекла-

мы.

У меня были ученики, к которым стояла очередь за картинками на четыре месяца вперед. Каждая из них стоила до полутора тысяч евро. Я знаю людей, которые подписывали контракт на 10 000 евро за 10 иллюстраций. Знаю тех, чьи портфолио на сайтах продаж готовых работ – микростоках – приносят по 8000 долларов в месяц.

Я знаю тех, кто с командой работает над несколькими такими портфолио – суммарная выручка такого проекта превышает несколько десятков тысяч долларов в месяц.

Речь не о «звездах» рынка. Не о студиях, которые упаковывают Nivea, или делают визуал для Persil, и выступления резидентов которых я регулярно слушаю на европейских дизайнерских конференциях. Нет, речь об обычных ребятах-фрилансерах. Они – не гении. У большинства из них нет высшего художественного образования. Но есть нечто большее – они понимают, *что* нужно клиенту, и *каким образом* это можно продать.

«Тайный» мир монетизации творчества, о котором большинство никогда не слышало, существует на самом деле. Это мир, где креатив превращается в деньги, а любимое хобби становится высокодоходным бизнесом. В сотни раз круче и прибыльнее любого «стабильного» офиса.

Это мир, в котором творческий продукт создается из воздуха. Достаточно идеи, и за несколько часов и часто без инвестиций, вы становитесь бизнесменом. В этом мире для стар-

та не нужен огромный капитал. Не нужно брать кредиты или годами копить деньги, собирать команду и арендовать офис. А значит, не нужно нести финансовые риски.

Это мир, не ограниченный временем и расстоянием. В нем вы можете работать с клиентом из Лондона, находясь как в Череповце, так и на Бали. А можете, как и я, путешествовать вместе с семьей несколько раз в месяц.

Сфокусировавшись на чем-то одном, мы можем гораздо быстрее прийти к цели: стать крутым профессионалом в узкой области и наладить монетизацию. А вот потом – выдохнуть!

Это мир, в котором вы сами составляете свое расписание. Просыпаетесь тогда, когда хотите, строите свой график так, как вам удобно. Вы планируете отпуск, когда вам этого хочется. А часто – не планируете вовсе, потому что всегда можете спонтанно улететь куда угодно, взяв свою работу с собой.

Этот мир родился в XXI веке. Он перевернул мою собственную жизнь. И я видела, как он переворачивает жизни 10 000 выпускников моего университета.

Ясно только одно: каким бы ни было ваше творческое направление, вы сможете превратить его в прибыльный бизнес. Для этого вам понадобится научиться создавать коммерчески востребованный продукт и найти каналы, где вы сможете продавать его. К сожалению, 98 % креативщиков не знакомы ни со способами монетизации творчества, ни с тем, какой же

продукт нужен миру.

В результате, конкуренция в креативных сферах крайне низка. Я знаю, вам кажется, что я сошла с ума, раз написала такое. Если вы какое-то время крутитесь в креативных кругах, то видите вокруг тысячи конкурентов. И вы знаете, что почти никто из них не зарабатывает названные мной суммы. Поэтому вы уверены, что даже среди них – пробиться нереально. Но, на самом деле, только 2 % из них создают востребованный продукт и знают, как превратить его в деньги. Остальные тратят время на создание никому не нужного креатива или (чаще «и») не имеют понятия, каким образом можно превратить его в доход.

Интернет в XXI веке предоставляет для творческих людей возможности, которых не было раньше. Стерлись границы, появились десятки возможностей и платформ, помогающих масштабировать и монетизировать свой талант. Жить в веке новых возможностей или замереть в XX веке – выбор каждого.

# Уроки коммерческого творчества

Как прийти к этим цифрам, в которые сложно поверить? Как превратить креатив в доход?

Я выделяю два способа монетизации творчества: работа с клиентом и работа с микростоками. А вот внутри этих направлений есть десятки вариантов превращения творчества в звонкую монету. Давайте разберем на примере иллюстраций, как же это можно сделать.

## *Способ 1: работа с клиентом*

Это вариант, когда вы что-то продаете непосредственно клиенту. Может быть, вы рисуете иллюстрации на заказ. Или обучаете этому других. Или продаете футболки и блокноты со своими принтами – через сайт или социальные сети. Или открыли магазин на принтшопе<sup>1</sup> и продаете вещицы со своим дизайном, а принтшоп взял на себя все вопросы по производству и печати.

Какой бы вариант вы ни выбрали, необходимо завоевать доверие клиента, показать, что вы профессионал в своем деле. А еще, так или иначе, с клиентами общаться. А значит, продвигаться в социальных сетях и развивать личный бренд.

---

<sup>1</sup> Принтшоп – онлайн-площадка, на которую можно загрузить картинки собственного исполнения, чтобы потом распечатать их на самых разных носителях, будь то футболки, подушки или чашки.

## *Способ 2: работа с микростоками*

Этот вариант идеально подойдет тем, кому сложно постоянно общаться с заказчиками, а ведение соцсетей вызывает панику. На микростоках можно продавать готовые иллюстрации (а еще фотографии, музыку, видео и анимацию). Клиенты сами приходят туда, выбирают то, что им нравится, и покупают. Никакой коммуникации между вами и тем, кто использовал вашего акварельного медведя, чтобы украсить свой магазин.

Сфокусировавшись на чем-то одном, мы можем гораздо быстрее прийти к цели: стать крутым профессионалом в узкой области и наладить монетизацию. А вот потом – выдохнуть!

Звучит неплохо, но и здесь много важных нюансов. Необходимо отслеживать тренды, находить узкие ниши, в которых не так велика конкуренция, знать специфику регистрации на микростоках и загрузки работ на них. Но самое пугающее в работе с микростоками – это период, когда нарастает портфолио, а доход все еще недостаточный. Я называю это время долиной смерти. У меня оно длилось примерно год – после чего я вышла на свою зарплату в немецком офисе. А через два года мой микростоковый доход уже вдвое превышал ее. Но у меня совсем не было опыта в рисовании, поэтому пришлось набивать свои шишки самостоятельно.

Есть и случаи, когда микростоки начинали сразу же стре-

лять деньгами, как из автомата. Я говорю про нескольких студенток своего университета, которые преуспели спустя месяц после его окончания – их работы сразу оказывались среди самых популярных. Но это скорее исключение, чем правило.

Больше всего в этой нише тех, у кого ничего не вышло – я видела множество портфолио, заполненных нетрендовыми работами на никому не нужные темы. Такие портфолио не приносят и минимального дохода. А их авторы пополняют число тех, кто причитает, что творчеством невозможно зарабатывать.

# Практика

## *1. Найдите тех, кто преуспел*

Такие, без исключения, есть в любом творческом направлении. Найти их очень легко – достаточно просто «загуглить». Попробуйте отыскать не только всемирно известных личностей, но и небольшие проекты вашего города и страны. Мы склонны считать, что те, кто достиг вершины горы, сделаны из другого теста. Что они либо гениальны, либо им несказанно повезло (это, конечно, не так, но об этом в другой главе).

Поэтому бывает полезно увидеть и развивающиеся местечковые проекты – они больше походят на «обычных людей», к которым мы сами себя относим. То, что и у «простых парней» все хорошо, безусловно, даст вам сил двигаться дальше.

Печете торты? Обратите внимание на Клэр Птэк, у которой принц Гарри и Меган Маркл заказывали лимонный торт с бузиной. А потом зайдите в инстаграм и посмотрите небольшие кондитерские, которые специализируются на авторских десертах в вашем городе.

Рисуете картины? Почитайте биографии Пабло Пикассо или Кандинского. А потом зайдите в художественную галерею вашего города и посмотрите, как обстоят дела у современных художников. Я имею в виду не музей, где выстав-

лены полотна классиков, а именно авторскую галерею, где представлены работы современных художников. Обычно в таких местах есть возможность приобрести картины – заодно и узнаете разбег в ценах. Или подпишитесь на блог искусствоведа и изучите модные направления в живописи.

Ничего пока не умеете? О, это самый лучший вариант! Перед вами – мир возможностей. Вы можете выбрать любую творческую профессию и преуспеть в ней.

### **Как это было у меня**

Я ринулась из огня в полымя, и особо не размышляла над тем, что творчеством не заработать. Мне *нужно* было зарабатывать, даже если это было бы невозможно.

И к тому же я была уверена, что это реально. Я видела в магазине красочные упаковки на каждом товаре, рассматривала стильные вывески кафе и ресторанов, посылала родным симпатичные открытки с иллюстрациями. Кто-то все это создал. Эти люди явно получили отличный гонорар. Значит, и мой не за горами.

### **Упражнение**

Сейчас вам нужно проверить почву и удостовериться, что кто-то занимается тем же, чем и вы, – и при этом неплохо зарабатывает. Опишите свое творческое направление и поищите тех, кому уже удалось в нем преуспеть. Отдельно выделите известных личностей и «простых парней». Послед-

них вы можете рассматривать в качестве реальных ориентиров, а примерами звезд вдохновляться.

**Мое творческое направление:**

---

---

---

---

---

**Вот кому удалось преуспеть в нем:**

- Довольно известные личности:

---

---

---

---

---

- «Простые парни»:

---

---

---

---

---

***2. Выберите подходящий способ монетизации***

Из года в год вижу одну и ту же проблему: творческие люди распыляются, пытаясь преуспеть во всем. И акварелью увлекутся, и курс по созданию портрета пройдут, а после запишутся на марафон по леттерингу. Разнообразие полезно тогда, когда мы уже достигли успеха в чем-то одном. Иначе такое распыление не позволяет сфокусироваться на профессиональном росте – и коммерческом успехе – выбранного направления.

Сфокусировавшись на чем-то одном, мы можем гораздо быстрее прийти к цели: стать крутым профессионалом в узкой области и наладить монетизацию. А вот потом – выдохнуть! И пройти курсы по рисованию портретов, акварели, и всему, что душе угодно. Только делать это уже спокойно, имея стабильный денежный поток от своего проекта.

«Но как это – выбрать что-то одно? И только этим потом всю жизнь заниматься? Это же скучота!», – постоянно говорят мне на конференциях. Нужно понимать, что на чем-то одном мы фокусируемся только определенное время. Потом, когда система начинает работать, можно расслабиться. И перенаправить свою творческую энергию на что-то другое.

## Как это было у меня

Я выбрала фотографию, но потом быстро перешла к графическому дизайну. Это произошло само собой – я просто поняла, что для меня это и интереснее, и легче в плане заработка. В качестве канала монетизации выбрала микростоки. Тут вариантов у меня не было – как начинающий дизайнер я вряд ли могла отрисовать конкурентоспособный логотип или создать упаковку на заказ (сейчас – другое дело). Со временем портфолио на микростоках стало приносить порядка 3000 долларов в месяц. И я сфокусировалась на преподавании, начав развиваться в этом направлении.

# Упражнение

Подумайте и запишите, на каком способе креативного заработка вы можете сфокусироваться прямо сейчас? Добавьте те сферы, которыми вы тоже мечтаете заниматься, но пока не можете по каким-то причинам.

Мой

способ

монетизации

Когда я достигну успеха, то смогу посвятить время

и



Творчеством  
РЕАЛЬНО.  
Заработать

## Миф 2. Без таланта ничего не получится



Моя шестилетняя дочь Настя рисует домик. К ней подходит подруга, Ясмينا, и говорит:

– О, здорово, у тебя так красиво получилось!

– Конечно, у меня ведь талант! – гордо заявляет Настя. –

А у тебя есть талант?

– Не знаю, наверное есть! Но не в рисовании.

Знаете, почему этот диалог удивителен? Потому что я ничего и никогда не говорила дочери про талант. Да, я хвалила ее рисунки, когда они получались хорошо. Но я никогда не указывала, что у нее в чем-то есть талант. Вы спросите, почему? Потому что я не верю в талант. Задумайтесь: в разное время и в разных культурах существовали разные «мерки» таланта.

С самого детства культура нежно шепчет нам на ушко про талант. Мы слышим про него от людей, из кино и сериалов – и это откладывается у нас в голове. Даже маленькие девочки уже где-то слышали о нем. Что уж говорить про нас, взрослых? Многие уже поставили на себе клеймо «таланта нет». А значит, даже пытаться бесполезно.

Что же в этот момент происходит в коммерческом творчестве? Там тоже ищут «талантливых»? Вовсе нет! Там царствуют конкретные показатели – спрос, результаты продаж, цифры и факты. В своей практике я не раз убеждалась, что можно преуспеть и без таланта. Поверьте, талант – это далеко не первое, о чем вам нужно позаботиться, когда вы решите зарабатывать на своем творчестве. Откуда такая уверенность? Сейчас приведу пример и вы сразу поймете, почему я так скептически отношусь к понятию таланта.

Я постоянно посещаю конференции коммерческих дизайнеров в Европе. Встречаюсь с профессионалами, которые де-

лают логотипы, айдентику и многое другое для крупных компаний. Они собираются вместе и обсуждают результаты: как они сделали дизайн, почему выбрали именно этот цвет, как отреагировала аудитория на выбор шрифта и так далее. В их работе есть важный момент. Для каждого решения должно быть обоснование. Есть аналитика, планирование и расчеты. Никогда на таком собрании человек не сказал бы: «Мы сделали так, потому что у нашего дизайнера такой выдающийся талант, закачаешься! Именно поэтому наша рекламная кампания была успешной. Вот прошлый дизайнер был не таким талантливым, поэтому и вышло так себе». Абсурд? Я тоже так думаю.

# Какие условия нужны для успешной монетизации любого творчества?

Я столько раз видела, как работают титаны креативного бизнеса, что поняла: в коммерческом творчестве есть много условий для успеха, и талант – не в их числе. Когда начинается рекламная кампания, то подключают аналитику. Собирают данные об интересах людей, их действиях на рынке. Но все это лишь инструменты. Они подчиняются более общим и важным условиям, без которых нет смысла ни собирать данные, ни продавать что-либо.

## *Условие 1. Понимание трендов*

Чтобы продукт или услуга пользовались спросом, надо, чтобы они были в тренде. И речь не только о рисовании, но и о любой креативной деятельности. Захотели шить платья и продавать их? А какой фасон и цвета сейчас в моде? Это первый вопрос, который нужно себе задать.

## *Условие 2. Понимание, кому это нужно*

Когда вы отчетливо представляете, для кого создаете свое творчество, то лучше понимаете, что и как сделать. Торты для дней рождения могут отличаться от свадебных. А торт для бабушки будет отличаться от сладостей для трехлетней девочки. Посмотрите на свой продукт или услугу и задайте

следующие вопросы: «Для кого я это делаю? Кому это нужно и почему?»

### *Условие 3. Понимание, как клиент может это использовать*

С тортами все просто: надо, чтобы вышло празднично и вкусно. Но вот с рисованием – другая картина. Многие создают логотипы и даже не представляют, как клиент сможет их использовать (и сможет ли вообще), вписывается ли он в корпоративную культуру и цвета, какие смыслы и настроение передает. Я часто вижу, как дизайнеры создают нечитабельные лого, которые нельзя разместить даже на визитку – не говоря уже о том, чтобы сделать вывеску. Поэтому клиенты уходят недовольными, если вообще согласятся платить за такой результат. Важно, чтобы ваш креатив стал вожделенным продуктом для клиента. Третий вопрос, который нужно себе задать: «Сможет ли клиент использовать мой творческий продукт?»

Когда вы разберетесь с этими тремя условиями, то будете фокусироваться на действительно важных вещах, а не на таланте.

# Три главные движущие силы

Вероятно, вы слышали про правило 10 000 часов. Его упоминал писатель Малкольм Гладуэлл в своей книге «Гении и аутсайдеры» (классная книга!). Но само исследование провел не он.

Важно, чтобы ваш креатив стал вожделенным продуктом для клиента.

Представьте: психолог по имени Андрес Эриксон из университета штата Флорида решил поставить эксперимент над студентами Берлинской музыкальной академии. Никаких страшных опытов, как в фильмах про эксцентричных ученых. Нет, Андрес просто считал, сколько времени каждый студент тратит на игру на скрипке. Затем он разбил участников эксперимента на группы: те, кто практиковался 10 000, 8000 и 4000 часов. И вот что он выяснил.

Оказалось, что «десятитысячники» – это лучшие музыканты в академии. «Восьмитысячники» – посредственные. А наименее способные – «четыреждытысячники». Почти такие же результаты получились у пианистов. И многие стали считать это правилом, которое подходит ко всем сферам жизни. Много практиковаться даже важнее, чем быть талантливым!

После этого исследования у нас появилось подтверждение, что талант не нужен. Можем выдохнуть.

С другой стороны, появляется опасение, что без наличия

10 000 часов и начинать не стоит. А найти эти 10 000 часов – почти нереальная задача.

Хотите пример, об который разбивается эта теория? Спортсмены. Они могут упорно совершенствовать свои способности, но есть пределы физических нагрузок, которые может выдержать организм. И возраст, кстати, – не последний фактор.

Мое мнение такое: я считаю, что правило 10 000 часов – слишком общее. В некоторых направлениях творчества его легко можно обмануть.

Собственными глазами я видела (и сама через это прошла), что можно достичь успеха быстрее. Знаете, как? Если выбрать узкую специализацию. Сейчас объясню.

К примеру, вы решили стать дизайнером. Но это слишком общее направление. Задумайтесь, сколько всего в понятии «дизайн»! Ни один человек на нашей планете не может честно сказать: «Я знаю о дизайне все». Зато вы можете изучить какое-то узкое направления дизайна. Скажем, создание логотипов или леттеринга. Для того, чтобы рисовать их на продажу, не надо знать ничего о дизайне интерьеров или о ландшафтном дизайне. Но и это еще не все.

Выделю три главные движущие силы, которые помогут любому из вас добиться результатов быстрее, чем за 10 000 часов.

## *1. Мотивация к действию*

Есть мотивация – есть стремление к изменениям и развитию в ускоренном темпе. Найдите свое «шило». Оно может проявиться, когда вы недовольны чем-то в своей жизни и хотите что-то поменять. Или когда просто устали от однообразия, а душа просит приключений.

Для того чтобы мотивация появилась, важно окружить себя информацией о предстоящем деле. И о тех «плюшках», которые оно вам принесет. Узнавайте как можно больше, представляйте, как занимаетесь этим, и следите за теми, кто преуспел. Чем глубже вы будете вникать в тему, тем живее будет ваш интерес.

## ***2. Готовая система***

Представьте: вчера вы ничего не умели. К вам пришел загадочный человек и подарил список. В нем указано: «Чтобы стать успешным в продаже плюшевых слонов, выполните эти шаги: 1,2,3. По этому списку работали уже 10 человек. Они стали миллионерами, продавая плюшевых слонов». Чувствуете? Продуманный, взятый из практики алгоритм может сотворить из любого новичка настоящего специалиста по продаже своего творчества.

## ***3. Толковый наставник***

Люди – социальные существа, согласны? Для нас важен авторитет человека, когда речь заходит о ценности идей. Оно и понятно. Если кто-то успешный предложил идею, значит

она хороша. А если прохожий выкрикнул вам совет – на него можно не обращать внимания. Но есть и еще один момент. Важно найти наставника – реального практика. Человека, который сам пробовал, делал и ошибался. Настоящего мастера своего дела.

Когда я смотрю на своих учеников, то вижу, как все эти три движущие силы работают в едином потоке. Человек узнает о прибыльном творчестве, появляется мотивация. Затем профессионал объясняет ему готовую систему.

Приведу один пример из своей жизни, когда мне довелось прокатиться на 3 китах впервые в жизни.

# Как это было у меня

Я заканчивала школу. Готовилась к поступлению в лучший экономический университет Петербурга. Я давно этого хотела, поэтому мотивации у меня был полный мешок и еще два лукошка. Тем более из экзаменов мне нужно было сдать только математику, остальные за меня «сдал» мой красный диплом. Но...

# 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.