



29 историй из жизни основателя
онлайн-школы Study Kvo,
которые помогут дизайнерам
построить успешную карьеру
и не выгореть

Морнинг, дизайнеры МОИ

САНЯ КВО

16+



Саня Кво

Морнинг, дизайнеры мои

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69900679

SelfPub; 2023

Аннотация

У дизайнеров сложная и интересная работа. С одной стороны она творческая, а с другой – детерминированная и конкретная. Дизайнер может работать на фрилансе и воспринимать каждого клиента начальником, а может работать в офисе и быть абсолютно свободным. Кажется, что успех в дизайне зависит только от инструментов и конкретных навыков, а на практике оказывается, что убеждения и установки в голове влияют не меньше, а иногда и больше. Эта книга состоит из реальных историй жизни дизайнера и основателя онлайн-школы по дизайну Study Kvo. Большинство историй произошли за последние 10 лет и стали ключевыми в том, чтобы пройти путь от дизайнера-самоучки с заказами по 300 # до основателя онлайн-школы, выпускники которой меняют профессии и устраиваются дизайнить в такие компании как Альфа-Банк, Сбер, ВТБ, Локо-Банк, Ozon, Wildberries и др. Книга издаётся в авторской редакции.

Содержание

1. Морнинг, дизайнеры мои!	4
2. Про поиск успеха	9
3. Про то, кем станешь, когда вырастешь	16
4. Почему Кво?	30
5. Про то, что природа тоже дизайнер и у неё можно многому научиться	38
6. РССГ	42
7. Про модуляцию опыта	52
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Саня Кво

Морнинг, дизайнеры мои

1. Морнинг, дизайнеры мои!

Терпеть не могу предисловия, введения и благодарности в самом начале книги. Автору, конечно, прикольно выразить всем респект, но мне как читателю это никогда не нравилось. Создаётся ощущение, что только автор и те, кого он благодарит, в курсе, о чём идёт речь, а я стою рядом и жду, когда они завершат. В 95 случаях из 100 я пропускаю вступление, а в оставшихся 5 пробую прочитать и пропускаю спустя минуту. Поэтому в моей книге нет вступления, это сразу первая глава. Шах и мат! Или, как завещала классик: «Я вообще делаю, чё хочу».

Мне сложно представить, кто ты. Возможно, ты знаешь меня из соцсетей. Возможно, ты знаешь меня из YouTube ещё со времен Фотошоп Кво. Возможно, ты мой ученик или ученица и занимаешься дизайном благодаря курсам ДВ или UX/UI. Как бы то ни было, спасибо тебе. Я не верю в магию, гороскопы, астрологию, тета-хилинг, но я верю, что если мне в руки попала какая-то книга, то она появилась у меня не просто так и обязательно что-то мне даст. Ведь чаще всего

к переменам приводит не тысяча страниц, а одна мысль. А тут их целая пачка.

Эта книга – сборник из 29 историй жизни к моим 29 годам. Это не означает, что на каждый год жизни будет по 1 истории. Большинство из них произошли со мной за последние 10 лет. Последние два года я накидывал в заметках на телефоне идеи для постов в соцсетях. Иногда это был сразу большой пост, иногда только тематика. Но их стало так много, что был выбор: либо я публикую посты на несколько месяцев вперёд, и это будут длинные лонгриды, либо я делаю книгу. Ответ очевиден.

В этой книге собраны истории, которые привели меня туда, где я сейчас. Сейчас я состоявшийся дизайнер, предприниматель, миллионер и котовладелец. Живу жизнь, которая мне нравится, и понимаю, что нахожусь только на старте чего-то большого и грандиозного. Сейчас прочитал предыдущие предложения, стало забавно от лёгкого привкуса пафоса, но оставляю как написал. Это же моя книга, что вы мне сделаете?

Не стоит рассматривать эту книгу как учебник по дизайну. Иногда я буду давать конкретные инструкции и пошаговые алгоритмы, но это не цель книги. Цель простая – рассказать тебе истории в 29 главах, которые помогут не поехать кукухой в сложные этапы нашей дизайнерской работы. Какие-то истории вдохновят, какие-то дадут ответы на вопросы, а другие помогут понять, что с тобой всё в порядке. По-

этому уноси из этой книги всё, что покажется полезным лично тебе.

В своих курсах по дизайну я всегда хочу добиться двух вещей: чтобы студент понял, что нужно делать руками, и чтобы студент понял свою неадекватность в каких-то сферах. Например: в ценообразовании, в общении с клиентами, в самопозиционировании, в чувстве нужды. В общем, в тех вещах, которые едва уловимы, и о которых не задумываешься в жизни, ведь кажется, что нужно хорошенько разобраться в Фигме, чтобы стать дизайнером. Но не тут-то было.

Для успеха придётся залезть к себе в голову и пошуршать там хорошенько. Это неприятно, болезненно, но ни одна трансформация невозможна без этого. И у книги, которую ты держишь в руках, та же задача – сделать так, чтобы твой mind set изменился. Слегка или глобально – без разницы. Ведь как любой организм состоит из микрочастиц, так и любые крупные перемены начинаются с небольших микродвигов в голове. Всё, нудная часть подходит к концу, держись!

В этой книге я иногда буду «на ты», а в конце некоторых глав будет вопрос – мой вопрос к тебе. На него можно ответить молча, а можно сесть и примерить на себя мою историю, вспомнить похожую историю в своей жизни, порефлексировать. Самые смелые могут найти и отметить меня в соцсетях. Я буду рад увидеть ход мыслей, на которые ты натолкнёшься

по ходу прочтения. Ведь порой одна фраза может изменить всё.

Как-то на втором курсе я попал на бесплатный вебинар Радислава Гандапаса. Я сидел на своей кровати, на нижнем ярусе, и пил чай из зелёной пластиковой кружки. Это была такая кружка, которую можно встретить у охранника в столожке – с ядрёным коричневым цветом внутри от пакетиков Липтона.

Я мало помню с того вебинара, кроме пары идей. Да простит меня Радислав, я позволю себе вольно пересказать одну из них:

- когда ты маленький, у тебя много энергии, высокий статус и есть деньги;
- когда ты молод, у тебя много энергии, нет статуса и нет денег;
- когда ты стар, у тебя мало энергии, есть статус и есть деньги.

Эта простая мысль с бесплатного вебинара настолько отпечаталась у меня в голове, что в тот вечер я решил раз и навсегда, что должен всю свою энергию потратить так, чтобы заработать статус и деньги сильно раньше старости. Я не хотел, чтобы меня уважали лишь потому, что мне под сраку лет. Я не хотел, чтобы у меня были деньги лишь потому, что у меня нет потребностей и есть какая-то пенсия. Я хотел по-другому, я хотел влиять на это. Как? Саня из 2014 года по-

нения не имел, но эта идея отпечаталась. И в этой книге я расскажу, как это было.

С тех пор прошло лет 8–9, а я до сих пор работаю по этому принципу, и пока что он меня не подводил. Я люблю всё оцифровывать, потому что цифры не врут и показывают истинную картину. И если говорить об этой идее на языке цифр, то сейчас мой рабочий час стоит столько же, сколько я зарабатывал за месяц, когда смотрел тот самый вебинар. А иногда выходило даже меньше, что уж греха таить. Одна фраза может изменить всё.

И я очень надеюсь, что в этой книге ты найдёшь такую же для себя. Самое лучшее, на что я могу надеяться как автор – это то, что книга позволит тебе стать успешнее или/и счастливее. Даже если это будет сдвиг всего лишь на 1%, я буду счастлив. Всё! Люблю, целую, обнимаю, поехали.

Морнинг, дизайнеры мои!

Пора просыпаться.

2. Про поиск успеха

Я вырос в небогатой семье. Ну, если уж совсем честно, то в бедной. У нас постоянно были проблемы с деньгами, так как у папы были проблемы с алкоголем, а мама какое-то время не работала. Проблемы с алкоголем закончились в 2017 году, когда мне было 23 года, я уже был в Москве и всю строил свою карьеру.

Из-за этого у папы часто не было работы, иногда на месяц-два-три. Постоянно появлялись какие-то финансовые дыры и мы часто жили в долг. Мама занимала деньги у своей сестры, потом ещё раз, и ещё раз, и ещё раз, не успев вернуть предыдущие долги. Эдакий четырёхэтажный долг.

Всё это подкреплялось постоянными ссорами и руганью на ежедневной основе. Мы жили в однокомнатной квартире вчетвером: я, сестра, мама и папа. Поэтому все проблемы всегда были на виду, и я их чётко понимал.

В конце четвёртого класса в школе был выпускной. Это формальное мероприятие по случаю перехода в среднее звено школы. На этом выпускном мы выступали перед родителями, а в конце всем дарили большую толстую энциклопедию для 5–11 классов. Эти энциклопедии классная руководительница закупила на деньги от родителей, каждый родитель «сдавал» на неё деньги. Из всех 25–30 учеников я был единственным, кто эту энциклопедию не получил. Мама по-

том спрашивает: «А где твоя?». А я ничего не сказал об энциклопедии, потому что знал, что в семье денег нет. Поэтому с самого детства я особо не отсвечивал и не создавал проблем родителям. За это отвечал папа.

Таких специфичных эпизодов было много, и бедность накладывает огромный отпечаток. Когда ты растёшь в бедной семье, в доме летающих кинжалов, ты стартуешь не с нуля, а из минуса. Это касается и денег, которых у тебя нет в кармане, и самоощущения в обществе, и установок, которые у тебя в голове. Это как в той дурацкой фразе «Не жили богато, нечего и начинать», звучит смешно и нелепо, но очень отражает определённое мировоззрение, которое бедные родители часто передают своим детям.

Именно поэтому мы с сестрой начали очень рано работать и суесться. Сестра старше меня на 4 года и в свои 18 умудрялась зарабатывать больше, чем среднестатистический работага в городе. Она раздавала листовки и стояла промоутером на разных акциях. Позже туда подтянулся и я, а потом начал заниматься выездным ремонтом и зарабатывать на том, что более-менее нравится.

И во всей этой ситуации я с детства понимал, что можно по-другому. Другие же как-то живут обеспеченно и счастливо. Не все же родились с последним айфоном в руках. Кто-то же изначально запустил весь этот каскад? Я был примерно в 6 классе, когда мама устроилась работать уборщицей на

завод и смогла взять кредит мне на компьютер. Позже мама расскажет, что моя учительница начальных классов говорила ей: «Он у вас умный, ему нужен компьютер, чтобы учиться».

Поэтому, когда у меня появился стационарный Пентиум, умный Санёчек не только начал искать порнографию в интернете, но и кое-что другое. Я начал интересоваться: как это вообще было у других? Как они выбирались из дерьма? Ведь есть тысячи человек, которые сейчас невероятно успешны, счастливы, знамениты, но при этом были в ситуациях похуже, чем моя. Мой подростковый ум отказывался смиряться с тем, какая стартовая точка мне выпала.

Я читал биографии рэперов, искал какие-то цитаты и людей, которые знают, как жить эту жизнь наверняка. В то время у нас ещё не было домашнего телефона с ADSL-интернетом через него, поэтому я использовал медленный мобильный GPRS-интернет через USB-кабель. Поэтому интервью были короткие и исключительно текстовые. Особенно мне запомнилась биография 50 Cent'a, который вырос в бедности, криминале и стал невероятно успешным. Когда у меня появился первый смартфон Nokia с джойстиком и флешкой на 256Мб, вся память телефона была забита 50 Cent'ом: фотки, музыка, клипы. Меня настолько вдохновил его путь, что на втором курсе первой тату стала фраза из одноимённого альбома – Get rich or die trying – Разбогатеи или сдохни, пытаясь. Позже это стало установкой на следующие десять лет.

Можно притянуть за уши и назвать это визуализацией или целевым слайдом, но для меня это было постоянным напоминанием о том, что любой может стать любым.

Сейчас я понимаю, что неосознанно с того момента, когда у меня появился первый компьютер, и до первых серьёзных денег я всегда искал подтверждение тому, что всё возможно. Что можно из грязи в князи, что никто может стать кем-то. Без связей, без денег. Не с нуля, а даже из минуса. Искал и находил этому подтверждения. И с этой невинной мысли всё начинается.

Если допускаешь, что всё возможно, то, когда слышишь, как кто-то добился успеха, первая идея будет не «Да у него родители богатые» или «Наворовал, вот и сидит теперь». Она будет другой, типа: «Ого, а как он это сделал?». С таким вопросом мозг открыт новой информации, а значит, есть шанс на то, что в жизни что-то поменяется. Если допускаешь, что всё возможно, то ты будешь пытаться, пробовать, ошибаться, пытаться снова.

Рано или поздно начинаешь искать информацию, собирать какие-то советы, цитаты, и это всё формирует тебя нового. Сейчас ты уже сформированный человек: 50% твоих генов – от папы, 50% – от мамы. Воспитание, картина мира, предрасположенности и установки – всё это уже есть в тебе. Но это не значит, что не может быть по-другому.

Смотришь интервью – что-то почерпнул, читаешь книгу –

что-то обвёл, подписался на блогера – заскринил мысль, которая откликнулась у тебя больше всего. Созвонился с психологом – нашёл ответы на то, что волнует. Это большая кропотливая ежедневная работа: собирать крупинки себя нового и вытеснять из головы старое. Это выбор, который каждый делает каждый день. Казахстанский миллиардер Маргулан Сейсенбаев говорит: *«Каждый день, когда я просыпаюсь, я выбираю быть счастливым»*, и я согласен с ним. Это не стечение обстоятельств, не совпадение, а выбор. Всегда будут обстоятельства, на которые я не смогу повлиять, но у меня всегда есть выбор или микровыбор того, что сделаю я.

И наоборот – если ты веришь, что всё тлен, тогда зачем париться? Так проще, так выбирает жить большинство людей. Ведь если кому-то просто повезло, то это случайное стечение обстоятельств, на которое ты не в силах повлиять. Значит, можно и не пытаться. У некоторых людей в этот момент прям наступает облегчение: «А, фух... Так у него родители богатые, вот он и запустил хостел, а потом франшизу кофе».



Именно к этой мысли я возвращаюсь каждый раз, когда вижу, как дизайнеры стонут о том, что заказов нет, работы нет и всё тлен. Они ищут подтверждение тому, что всё плохо. Ищут подтверждение тому, что другие пытались, и у них тоже не получилось, а значит, можно смело обобщить, что вообще у всех не получается – и не париться. Такое обобщение и утрирование позволяет легально переложить ответственность, чтобы спокойно расплыться по дивану и сказать: «Ну, я пытался, там нечего ловить». Тысячи громких нытиков, у которых не получилось, с удовольствием выдадут свою неудачную попытку за истину, вы только спросите их.

И с другой стороны, если ты ищешь подтверждение тому,

что любой может стать любимым – пожалуйста. Ищешь, пробуешь, ошибаешься и повторяешь по кругу – результат в любом случае будет. Ищешь подтверждение тому, что даже на биржах с высокой конкуренцией есть заказы – вот, пожалуйста: делай раз, делай два, выполняй заказы. Ирония в том, что те, у кого получается, не кричат так же громко, как первые. Не потому что им жалко, а потому что они выбрали свой путь и тихонько идут по нему. Вся их энергия направлена на то, чтобы делать своё дело и достигать новых результатов, а не на то, чтобы обмануть себя и смириться с текущим положением вещей.

Это и есть выбор. Мы – это то, чему мы ищем подтверждение.

3. Про то, кем станешь, когда вырастешь

Большую часть жизни я не знал, кем я хочу быть, когда вырасту. Знал, что я хочу заниматься каким-то интересным делом, любить его и много зарабатывать. Вот удивительно, да? Вряд ли кто-то мечтает работать на скучной работе, ненавидеть её и зарабатывать копейки. Такое случается, но этого никто не загадывает уж точно. Я понимал, что работать я буду львиную долю жизни, и это должно быть чем-то таким, ради чего будет не жалко потратить себя.

В 14 лет я настолько увлёкся биографиями рэперов, что решил, что я пойду по их пути. А что: рот есть, микрофон найду, компьютер на месте – минимальный набор имелся. Для меня биографии Eminem'a и 50 Cent'a были знаком того, что можно из минуса стать невероятно известным и богатым. Их пути вдохновляли меня, и я думал примерно так: *«Ну, у меня не всё так плохо, как было у них, значит и я смогу»*. Естественно, 14-летний подросток не знает всех деталей, но ведь по ходу дела можно разобраться, так?

Тогда я узнал, что одноклассник подружки моей сестры – рэпер. Он вроде бы сам пишет тексты, минуса (так называется музыка без голоса) и записывает всё это дело на компьютере. Я попросил его номер и узнать, могу ли я задать

ему вопросы. Так как интернет у меня был ограниченный, за первые 2—3 месяца я отправил ему несколько сотен смс с вопросами. Так мы познакомились, заобщались и сдружились на следующие 5 лет.

С 14 до 19 лет я каждый день работал над своей мечтой. научился писать тексты делать биты, участвовал в баттлах, записывал и обрабатывал записи. За это время мы записали несколько микстейпов, примерно 150 треков, выступали на городских площадках и фестивалях. После школы я продолжал этим заниматься, но в какой-то момент начал понимать свой уровень объективно. Я понял, что мои треки вряд ли станут массовыми, потому что я люблю усложнять. В довершение я почувствовал, что вместо прошлого удовольствия это стало каким-то тяжёлым бременем *потому что надо*.

После первой сессии я не терял надежды на карьеру в музыке и искал способы продвижения. Спойлер: я был очень тупым. Реально. Если бы я сейчас услышал такие же идеи, которые возникали у меня в голове тогда, я бы покрутил человеку у виска. Так вот.

Моей идеей было создать группу в ВК по бесплатной обработке фотографий (!), чтобы когда она станет популярной, взять и переименовать её в имени себя любимого и публиковать там своё творчество.

«Великолепный план. Просто охеренный, если я правильно понял. Надёжный, как швейцарские часы».

Последний трек я записал на третий или четвёртый раунд какого-то крупного интернет-баттла, помню на нём из Томска остались только я и Женья Чебатков, который позже станет известным комиком. Он тогда только вернулся из Канады, а я работал ночным кассиром в Пицца.ру. Там и встретились два казахстанских рэпера из Томска, поговорили про рэп, Канаду и Южный парк. Пройдёт несколько лет и каждый сменит профессию, но навык не пропадёт впустую у обоих.

Естественно, та группа в ВК не стала популярной, я не стал рэпером и в это же время потерял интерес к записи треков. В течение 5 лет каждый день я что-то делал по музыке, но в конце концов забил. Это было расставанием по обоюдному согласию и мы просто остались хорошими друзьями. Дело не в тебе, а во мне. Но за душой остался навык – четкая дикция, артикуляция и хороший словарный запас.

Я начал дебатировать ещё в Петропавловске в старших классах, параллельно рэпу. Дебаты – это такой формат дискуссий, где дают определенную тему и две команды спорят между собой: одна команда «за», а другая «против». Классический пример темы для дебатов: «Смертная казнь – это хорошо или плохо?». Можно днями не затыкаться на эту тему.

Помню, как в самую первую тестовую игру из 6 минут я смог говорить только около 1 минуты. Оказалось не так-то

просто вещать нон-стопом на какую-то тему. Было странное неловкое чувство, но все остальные были подготовлены примерно так же, как и я, поэтому мы плыли вместе в одной дилетантской лодке, это успокаивало.

Со временем начало получаться лучше. Я понял, что чем больше я готовлюсь, тем увереннее себя чувствую, поэтому на каждую новую игру приходил с тонной листов бумаги и постоянно что-то обводил, проводил фактчекинг. Мне часто присуждали лучшее спикерство среди всех участников, иногда звали судить другие турниры. Короче, у меня получалось лучше, чем у большинства ребят.

Какая-то часть меня верила в то, что именно это может стать делом всей жизни. Поэтому, будучи студентом в Томске, я продолжил дебатировать – другой масштаб, уровень. Помню, на одном из крупных турниров познакомился с Майклом Наки, который позже окажется журналистом, а ещё позже – иноагентом. Интересная штука – жизнь.

Но со временем я потерял интерес и к дебатам. Ощущение, как будто кто-то опять опустил рубильник, и то удовольствие, которое я получал от процесса, перестало поступать. Я продолжил искать себя дальше, чтобы понять, кем я хочу стать, когда вырасту. Дебатёром или политиком не стал, но научился говорить публично, громко и уверенно. Даже, если понимал, что несу полную ахинею, делал это с уверенным лицом.

Тогда я учился на втором курсе университета и понимал, что вряд ли буду работать инженером по системам связи, на которого учусь. Универ в тот момент я больше рассматривал как странный санаторий откоса от армии и до конца не понимал, зачем я здесь. В какой-то момент мой юный мозг переклинило в сторону предпринимательства, и я днями напролёт думал о том, что нужна какая-то идея, такая броская, классная и в идеале как второй iPhone.

Куда-то иду – фантазирую, что бы эдакого изобрести, чтобы это стало вау-продуктом мирового масштаба. Сажу на лекции – думаю, засыпаю – думаю. Естественно, ничего дельного я не придумал, поэтому решил спуститься с небес на землю и начал заниматься тем, что умею – выездным ремонтом компьютеров. Мы с друзьями ночью обходили районы, клеили объявления на остановках, а потом я ездил на заказы. Схема 1 в 1, что и в Петропавловске, просто номер телефона изменился на Томский и поменялась валюта расчёта.

Очень часто клиенты просили объяснений, почему у них что-то сломалось и что им делать дальше, чтобы такого не было. Я понимал, что они не технари, и всегда умудрялся объяснить сложные технически штуки через бытовые аналогии и понятные слова. Люди понимали, оставались благодарными, советовали меня другим знакомым. Помню, одна клиентка, женщина лет 65–70, настолько любила со мной пообщаться, что это становилось слегка навязчивым. Ей нужен был собеседник, а бедному студенту – деньги. Каждый раз

ёкало, когда она звонила, и разговоры затягивались на 20–40 минут. Но благодаря ей я понял, что могу объяснить что угодно кому угодно.

Был забавный случай, когда я приехал починить звук к постоянному клиенту. Ситуация непонятная: всё работает, а звука нет. Поскольку я был поверхностным мастером, решил переустановить систему – это беспроеигрышный вариант в 99% случаев. Переустановка – это как антибиотики для организма, только для компьютера нет таких побочных. Прошёл час-другой, я всё переустановил, система «видит» звуковые устройства, все хорошо, а звука нет. Клиент сидел рядом, поэтому я для вида решил залезть под стол и пошебуршать там проводами к системному блоку. Оказалось, что колонки были выключены из розетки.

Как-то в очередной раз после зимней сессии я ехал в Петропавловск на поезде Томск-Анапа. Это был самый доступный способ добраться до дома: 21 час в храпящем плацкарте, и я на месте. В тот раз мне пришла очередная «гениальная» идея – сделать компьютерный класс для взрослых людей. Я хорошо разбираюсь во всех базовых вопросах (и чуть-чуть сверху) и вроде смогу научить других людей. Взял цифры с потолка и прикинул:

- наверняка можно арендовать какой-нибудь компьютерный класс в школе или ВУЗе тысячи за 2–3;
- можно поставить ценник около 700–1 000 # за одно занятие;

● за вечер получится заработать от 7 000 до 10 000 #.

За вычетом аренды оставалось бы совсем немного, но идея того, что подобная задача мне по зубам, понравилась. Я не стал этим заниматься, потому что понял, что игра не стоит свеч, но в голове зафиксировалась важная мысль – я умею объяснять сложные штуки простыми словами и могу это как-то использовать.

В эту поездку я уже дизайнил небольшие макеты, а к концу универа у меня уже были постоянные клиенты, наработанные за два года, но я всё ещё не до конца верил, что именно дизайн сможет обеспечить все мои хотелки по жизни, поэтому продолжал искать себя. К слову, я не был подписан ни на одного дизайнера, не искал никакие курсы, не перенимал ни у кого опыт. Я был слишком туповатым, чтобы это сделать и сэкономить себе парочку лет.



Одним вечером я увидел у блогера на ЖЖ пост о том, что он будет печатать фотографии из соцсетей, если они будут опубликованы со специальным хэштегом. У меня прям челюсть отвисла: «Как так? Кто-то выложит фотку со специальным хэштегом и она тут же распечатается у другого человека?». Тут же начал гуглить этот вопрос и узнал, что есть

франшизы таких специальных автоматов, их называли инстапринтерами*.

Франшиза – это когда ты не создаёшь с нуля бизнес, а покупаешь право на работу под существующим брендом и используешь все готовые наработки. Самая известная франшиза в мире – ресторан Subway, у них более 40 000 точек по всему миру.

Франшиза подобного автомата в среднем стоила 100–150 тысяч. Подразумевалось, что такой автомат должен стоять где-то в ТЦ или на каком-то крупном мероприятии. Огромная махина с человеческий рост с большим сенсорным дисплеем. Но я видел в ЖЖ совершенно другое – просто маленький принтер и какая-то программа на компьютере, и это не давало мне покоя. Гуглил день, два, на русском, на английском и наконец-то нашёл программу, которая стоила около 1 700 \$ и умела делать то, что нужно – печатать фотографии по указанному хэштегу. Оставалось только занять принтер.

Я прикинул и понял, что могу сделать некий инстапринтер*, которые я видел во франшизах, причём гораздо дешевле и компактнее. Нужно было купить программу, б/у нетбук небольшого размера, принтер и как-то запихнуть всё это в красивый короб. Причём я даже знал мастерскую, которая могла бы сделать мне этот короб. Затраты получились символическими:

● б/у фотопринтер: 1 200 \$;

- программа: 1 700 #;
- б/у нетбук: 3 500 #;
- деревянный короб с гравировкой: 2 600 #;
- расходники для принтера: 3 100 #.

Получается, за весь набор у меня ушло всего 12 100 # вместо 150к. Я чувствовал себя так, как будто смог обдурить систему и повернуть то, что другим не удавалось: большие дядьки хотели 150к, а я потратил меньше 10%. Зовите меня Саня Возняк.

Следующим шагом была реклама: нужно было как-то найти клиентов, кому нужен инстапринтер* на мероприятие, чтобы гости могли постить фоточки и получать красивые брензированные снимки. Я любил таблицы и поэтому набросал план по доходам и расходам. За 5 часов аренды в среднем принтер должен приносить 13 000 # – небольшие расходы для мероприятия, при этом больше половины уходило бы мне в карман. Мне нравился такой расклад, потому что работал бы не я, а инстапринтер*.

Я собрал его в конце второго курса ближе к лету, а летом планировал поехать в Петропавловск. Было решено вести его с собой к родителям и там сдавать в аренду, поэтому со мной в плацкарте поехал короб с габаритами 35x30x15 см. Я пересчитал стоимость в тенге и начал писать всем администратором клубов, ведущим свадеб, event-агентствам. Чтобы было солиднее, я завёл группу в ВК. Это была та са-

мая группа по обработке фотографий с 50 подписчиками, я просто переименовал её и заменил оформление. Спустя время я наконец начал получать ответы. Вопреки моим ожиданиям, они были в таком духе:

- Нет, спасибо.
- Мы подумаем.
- А что это такое?
- Спасибо, но нам дороговато...

Оказалось, что многие люди никогда не слышали про такие штуки, и в их картине мира инстапринтер* – это абсолютно бесполезная вещь, которая никому не нужна. В моей же картине мира это казалось второй Теслой. Вот и получилось так, что в правой руке у меня был телефон с отказами, а в левой руке ноутбук с таблицей, которая обещала мне заработок около 30–40к рублей в месяц. Ожидание и реальность не сошлись ни на 1%: за два месяца я не смог продать ни одного часа аренды и осенью отвёз инстапринтер* назад в Томск.

Этот случай научил меня одной простой штуке – всегда нужно тестировать идею без вложений или с минимальными. Конечно, я не потратил кучу денег, но своего времени убил много и даже умудрился отвезти короб за тысячу километров и назад. Всего этого можно было бы избежать, если бы я вначале написал людям и уже после обратной связи сделал вывод, нужно ли это кому-то кроме меня или нет.

На какое-то время я забил на принтер и лишь пару раз печатал фотки для друзей. Но как только я забил, в группу написал агентство праздников из Астаны с просьбой сделать такой же принтер для них. Делать второй принтер я не стал, но продал свою модель тысяч за 40 и был рад, что эта коробка наконец-то покинула комнату в общежитии.

Потом ко мне обратилось ещё одно агентство из Челябинска, и я сделал подобный принтер для них. В этот раз я не смог найти такие же компактные комплектующие, поэтому новая версия принтера была раза в два больше и тяжелее. Когда я написал насчёт изготовления короба, мастер пошутил: «Вы там, что ли, МФУ вставлять будете с такими габаритами?». Было смешно, но так оно и было.

Гигантский принтер поехал в Челябинск, и на этом клиенты закончились. Я пробовал запускать рекламу на изготовление принтеров, но эти два раза были исключением, а не правилом. Бизнес-идея провалилась, миллионером я не стал. Но зато мозг понял новую мысль – я могу неплохо общаться с людьми в сети, собирать сложные штуки и благодаря дизайну упаковывать всё это в приличном виде.

После этого было много других бизнес-попыток. Прогорела идея со службой по ремонту компьютеров, в которой я был бы координатором мастеров. Не срослось с дизайн-студией, про которую более подробно в истории «Почему Кво?». Не получилось с товарным бизнесом, с power

bank'ами и часами-репликами. Не выстрелила и продажа ёлок под Новый год и не получилось стать миллионером после запуска курса по Фотошопу. Ничего из этого не сработало.

В каждую идею я верил, как в дело своей жизни, работал ночью, горел каждой из них, но ни одна идея не выстрелила. Я совру, если скажу, что это никак не задевало. Задевало, и ещё как, ведь я настолько хотел перемен в жизни, что хватался за каждую из этих попыток как за последнюю. Если сложить всё время, которое я уделил всем этим попыткам, легко наберётся год жизни чистого времени, а может и больше.

Помню, после очередного провального бизнеса я открыл YouTube и написал в поиске «Почему я такой умный, но бедный?». Я вспомнил, что видел в рекомендациях такое название видео, а в этот раз решил посмотреть его. Оно не помняло мою жизнь, я даже не помню, о чём оно было. Но помню, как тем вечером после просмотра видео прогуливался с Женей уже в Москве по Жулебино и размышлял вслух о том, что нихрена не понимаю, как устроена эта жизнь и как в ней пробить уровень посредственности.

Меня бесили люди, которые с молодых лет знали, кем они будут по жизни, и становились такими. Меня бесили предприниматели, у которых всё получилось. Особенно те, которые объективно были тупее меня. У меня прямо не укладывалось в голове, почему тупые чуваки делают большие деньги,

а я, такой умница, зарабатываю 50-70к в месяц. Я явно что-то не понимал в этой жизни.

Но тогда я ещё не знал, что каждый из этих случаев приближал меня к чему-то большему. Не понимал, что благодаря дебатам научился выступать публично. Меня трясло во время выступления, но я знал, что это скоро пройдёт. Не знал, что благодаря неудачной карьере рэпера я могу грамотно формулировать мысли и у меня хорошая дикция. Я не догадывался, что учёба в ВУЗе научила меня ответственности, а все неудачные бизнес-попытки научили общаться с людьми, искать выходы из сложных ситуаций, финансовой грамотности, планированию и т.п. Это был поверхностный уровень знаний и навыков, но он был.

Я не знал, что все эти странные истории и фейлы, которые происходили, могут сложиться во что-то классное.

4. Почему Кво?

На четвёртом курсе университета все думали о том, как написать диплом, предвкушали свободу от сессий, лекций и лабораторий. Я же предвкушал горящую задницу. Потому что мне в срочном порядке нужно крутить педали, чтобы заработать на съёмную квартиру и в идеале сделать бизнес, который принесёт мне хотя бы сто тысяч в месяц. Я смотрел много видеороликов про бизнес и понимал, что даже 100к – это не такая сложная задача, нужна лишь идея (ну, я так думал).

В этот раз меня не понесло в какие-то инновации, принтеры или товарный бизнес. В этот раз я решил открыть свою дизайн-студию. Стоит понимать, что тогда я был так себе дизайнером. У меня были клиенты и стабильные 15–20 тысяч в месяц, но я был очень посредственным дизайнером. Я делал визитки, листовки, афиши, иконки, логотипы и изредка сайты. Больше всего я ненавидел логотипы и фирменные стили. У меня не получалось ничего оригинального, я не понимал технологию и постоянно буксовал в таких заказах. И на какую тему я решил сделать студию? Правильно – по дизайну логотипов и фирменных стилей.

Денег у меня по-прежнему не было, поэтому все задачи я по максимуму делал сам. На самом деле я платил, но не день-

гами, а своим временем. В то время Тильда только набирала обороты, поэтому про неё я не знал, но знал про Adobe Muse. Этой программы уже не существует, а раньше она позволяла собрать сайт в удобном графическом редакторе и экспортировать его в виде кода, то есть сайт на выходе будет рабочим и свёрстанным. Там я и сделал себе сайт. Чтобы придумать название для студии, я скачал какую-то книжку по неймингу, прочитал её за два вечера и начал применять советы – набрасывать облако ассоциаций, которые мне нравятся.

Мне хотелось, чтобы из названия было понятно, чему посвящена компания, но чтобы это не было в провинциальном духе нейминга «Мир логотипов» или «1 000 и один логотип». Решающая мысль была такая: логотипы, которые будут современными и актуальными. Из дебатов я узнал, что *статус-кво* – это положение, в котором находится общество или страна на текущий момент времени. Немного притянув за уши я решил, что название Логокво вполне себе может тянуть на такой подтекст *«логотипы, которые актуальны на текущий момент»*, т. е. что-то прикольное и свеженькое. Так думал мой 22-летний мозг.

Поскольку мои работы были слабыми, нужен был кто-то, кто согласится на мою авантюру. Я нашёл несколько десятков дизайнеров с фриланс-биржи, написал им и честно рассказал про авантюру. Предложил такую идею: *«Давайте я размещу ваши работы у себя на сайте студии, и если клиенту понравится ваш дизайн, я закажу у вас?»*. Как завещал

классик: *«План прост, потому красив».*

Тем не менее, 5 человек согласились, и так появилось портфолио студии на том самом сайте, который я уже сделал. Нанимать специалистов по трафику мне было не по карману, поэтому я купил курс по Яндекс.Директу, чтобы самому разобраться, как можно рекламировать свой сайт в интернете. Это была контекстная реклама, которая сулила мне горячих клиентов. Если человек искал в Яндексе по запросу *«студия дизайна Томск»* или *«заказать логотип»*, то ему показывался мой сайт.

Спустя несколько недель я понял, как это всё работает, и понял, что у меня нет денег на рекламный бюджет. Звучит смешно: собрался открывать студию, а у самого нет и 10к на рекламный бюджет, но вот такой вот статус-кво был у меня на тот момент.

Разбираясь с тем, как одна компания может переводить другой деньги, я понял, что мне нужно ИП и расчётный счет в банке – специальный счёт для бизнеса, чтобы всё было по закону. Через неделю я открыл ИП и со справкой о том, что Антипин Александр стал предпринимателем, пошёл в банк. К моему счастью, там была акция: счёт открывали бесплатно, а клиентам банка давали купон на тот самый Яндекс.Директ – пополняешь на 3к и получаешь в подарок ещё 6к. Так появился мой первый рекламный бюджет.

Я запустил рекламные кампании, начались первые показы объявлений, люди начали переходить на сайт и иногда зака-

зывали обратный звонок. На все 9 000 рекламного бюджета я получил около 300 кликов, и это отличный результат. А из 300 кликов я получил около 20 нажатий на кнопку «Оставить заявку» и 2 входящих звонка. Из 20 заявок и двух звонков было 0 продаж.

Опять ноль продаж и несколько месяцев потраченных впустую.

Но в этот раз я не хотел сдаваться просто так и придумал другой гениальный план: раз в онлайн не получилось, буду искать клиентов оффлайн. Буду договариваться о встречах, приезжать, презентовать предложения и закрывать сделки. Я знал, что на кафедре универа были профессора, у которых есть бизнес, но не знал, у кого именно. К тому моменту декан факультета уже хорошо относилась ко мне благодаря помощи по дизайну. Именно она смогла мне дать наводку и контакт человека, у которого есть своя компания по научной работе, и у них, как положено в науке, всё очень плохо с дизайном. Каким-то чудом профессор согласился встретиться со мной после лекции.

Я подготовился: распечатал примеры работ, продумал свой план речи, даже успел прочитать книгу «СПИН-продажи», чтобы владеть всеми секретными техниками. Моя презентация длилась минут 10, после чего профессор дал знать, что на этот квартал весь бюджет распланирован, и надо будет вернуться к этому вопросу ближе к осени. Во время презен-

тации у меня дрожал голос, тряслись коленки, дрожали руки в моменте, когда я рисовал какой-то график, чтобы доказать, что компании с хорошим дизайном зарабатывают больше. «*Первый блин комом*», – подумал я и пошёл в общагу.

Недолго думая, я начал искать другие компании, у кого всё плохо с дизайном, чтобы предложить им свои услуги. Это были холодные звонки в таком духе:

– Здравствуйте! Меня зовут Александр, я из Логокво. Скажите, с кем могу поговорить насчёт дизайна?

– Здравствуйте, а что именно вы хотели?

– Дело в том, что мы сейчас анализируем дизайн Томских компаний и хотели бы предложить вам посотрудничать над дизайном, видим, что можем улучшить.

Добавьте к этому диалогу дрожащий голос, эхо коридора общежития и большую неуверенность в голосе – вот он я, волк с Уолл-стрит, не иначе.

Но это срабатывало, и иногда люди соглашались на то, чтобы я приехал и презентовал им дизайн. Помню презентацию в какой-то студии деревянной мебели. Я вспомнил, что часто проезжал на пазике мимо их салона, и мне он жутко не нравился. Позвонил, договорился о встрече и владелец согласился. Я начал рассказывать о том, какие мы классные, как мы помогаем бизнесам, и как компаниям с хорошим дизайном живется лучше – и уже в процессе презентации понимал, что человек слушает меня чисто из уважения. Вме-

сто того чтобы прерваться и поговорить по чесноку, я продолжил презентацию и оттараторил всё до конца. Владелец сказал, что подумает, а я поехал в общежитие. К слову, он до сих пор думает.

Это была последняя презентация, последняя капля в чашу сомнений насчёт того, что это дело выгорит. Я не чувствовал уверенности в том, что продаю, и плохо ориентировался в дизайне, как бы это ни забавно звучало. Я не умел продавать от слова «совсем» и не понимал, что на самом деле болит у предпринимателей. Я был типичным дизайнером, который продавал дизайн, а не решение проблемы. Я называл ценник в 50—100к, но сам ни разу не продавал на такие суммы. Человек, который продавал Жигули, не сможет продавать Бентли. И я не смог тоже.

Сайт провисел до конца года, я закрыл ИП, заплатил страховые взносы, и мы с Женей полетели в Москву по приглашению моего постоянного заказчика – Ивана.

Я всегда вспоминаю тот период жизни с особой благодарностью к себе. Я потратил немного денег, тонну энтузиазма и несколько месяцев работал без выходных, смотрел курс, читал литературу, звонил в холодную и не заработал ни копейки. Но испытываю огромную благодарность, потому что знаю, что через два года я смогу применить всё то, чему научился за тот период. Неудачи бывают сильнее успеха и отпечатываются всегда как жгучий хлёсткий шлепок ремня, но

что мне дал тот опыт?

● Я научился звонить в холодную и меньше париться о том, что подумают про меня другие.

● Я научился презентовать оффлайн услугу, в которой особо не разбирался.

● Я пробовал отрабатывать возражения клиентов.

● Я разобрался с кучей юридических моментов и законов.

● Я научился настройке Яндекс.Директа.

● Я разобрался во многих вопросах вёрстки.

● Я научился, как нельзя говорить и продавать.

● Я понял, что стартовать можно с самым-самым минимумом, и эта идея помогла мне в 2018 году стартовать Study Kvo с рекламным бюджетом всего в 5 000 #.

С тех пор я по-прежнему не знаю, какой у жизни поворот будет дальше. Но одно я точно зарубил на носу – любой опыт в моей жизни пригодится мне в будущем, особенно неудачный. Может быть, завтра, может быть, через 10 лет, но я обязательно скажу сам себе спасибо за то, что однажды вляпался в какую-то авантюру.

В моменте может быть тяжело, но в масштабе жизни это ценный опыт. Меня всегда подбодряет выражение, которые я вспоминаю раз 20 за год: *«В конце концов это будет всего лишь историей»*.

Стало.

5. Про то, что природа тоже дизайнер и у неё можно многому научиться

Каждый раз, когда я встречаю в соцсетях посты с подборкой цветовых палитр с фотографиями природы, меня начинает слегка корёжить. Мне кажется, в моменте я становлюсь внешне похожим на Стивена Хокинга, ведь это настолько притянутая за уши тема, что становится не по себе.

Например: есть фото лужайки, на которой растут жёлтые цветы, и рядом будет 4 прямоугольника с разными оттенками зелёного цвета и один жёлтый. Вот типа, природа лучший дизайнер – пользуйся и ты такой классной палитрой в своих макетах.

А что дизайнеру с этим делать-то? Весь сайт красить в зелёный, а кнопки делать жёлтым, получается? А если логотип, то он должен быть зелёным, а текст жёлтым? Большинство этих картинок, как и тонна картинок с цветовым кругом Иттена – это жвачка, которую дизайнеры жуют из года в год, затем вытаскивают изо рта и с умным видом делятся с другими. Иногда кажется, что всё это для вдохновения и дизайнер преисполнится от взгляда на пейзажи и палитру. Но в дизайне нет вдохновения, это не искусство, а конкретная работа. И если ты посмотришь на красивый цветочек, то от

этого вряд ли станет понятно, как тебе сделать лендинг для клиента по аренде ассенизатора.

Так, ладно, пока меня не понесло в духе «Саня опять за-был выпить таблетки», я сменю вектор. Просто запомни. картинки с готовой палитрой по фотографии – бесполезная штука в чистом виде. А чтобы это перестало быть таковым, нужно вырасти и набраться опыта, чтобы начать видеть закономерности.

В природе действительно есть все ответы и примеры дизайна. Но прикол в том, что если ты ещё не состоявшийся дизайнер, то ты их не увидишь. А если и увидишь, то они тебе ничего не дадут. Это как человеку из 1800 года дать флешку – и куда она ему? Хотя флешка – это достижение ого-го какое. Всему своё время.

Но в этой главе я хочу подчеркнуть одну идею, которая будет полезной вне зависимости от уровня. Звучит она просто: иногда у природы руки растут из жопы. Мы привыкли замечать косяки в своих работах, требовать от себя сразу шедевра и не разрешаем себе ошибиться, но сама природа регулярно косячит. Ниже приведу несколько примеров, исходя из своей суперобъективной экспертной оценки.

● Арбуз по всем признакам относится к ягодам, но вы видели его?

● Страус является птицей, но летать не умеет, а по грации

больше похож на картошку.

● Утконос – бета-версия утки, где природа накосячила с клювом.

● Некоторые черепахи могут перевернуться и с концами зажариться на палящем солнце. Опять косяк.

Такой список можно продолжать долго, но направление уже понятно: природа часто ошибается, а иногда приходит к чему-то совершенному лишь спустя несколько сотен итераций правок и миллион-другой лет. И это ок. Сама природа как бы намекает на то, что неидеальное имеет место быть. Те виды, которые не смогут приспособиться, вымрут по принципу естественного отбора. Из большого множества подвидов останется лишь несколько штук. Такой же принцип можно использовать и в дизайне.

Вместо того чтобы мучиться и выдавливать из себя шедевр сразу, как пасту из пустого тюбика, будет эффективнее разрешить себе наделать 5–10–15 вариантов на скорую руку, сравнить их и оставить несколько штук по принципу естественного отбора. Показываем их заказчику, и в итоге остаётся один-единственный.

В тот момент, когда я это понял, на свет появилась техника РССГ, которая плавно вытекает из идеи того, что природа – дизайнер, причём иногда даже junior-дизайнер. Она тоже экспериментирует, перебирает варианты и много пробует прежде, чем придёт к какому-то адекватному варианту.

Именно такой подход нужно черпать у природы, а не карточку с цветовыми кодами, которую все сохраняют в избранное и забывают о ней навсегда.

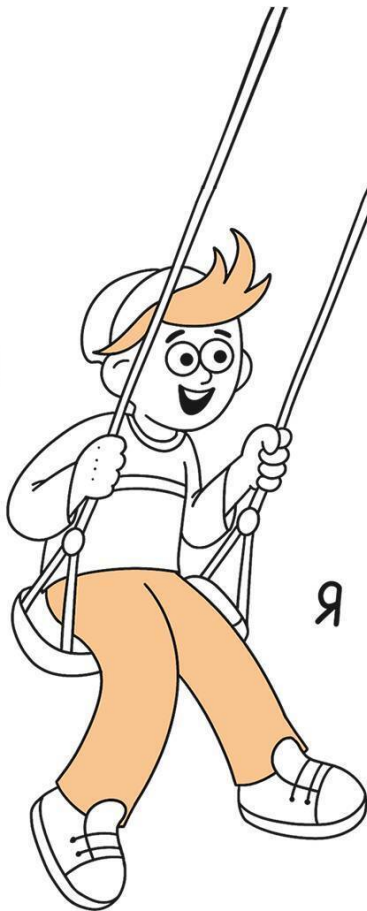
Более того, я искренне убеждён, что в окружающем мире есть ответы на все вопросы, которые возникают в любой сфере жизни: в бизнесе, отношениях, психологии, деньгах, работе. Они неочевидные, до них нужно докапываться и много рефлексировать, но они есть. И по отношению к дизайну особенно.

6. РССТ

Иногда мне хочется попасть в машину времени и шепнуть себе на ухо несколько фраз, которые помогли бы мне по жизни. Себе 3-летнему я бы сказал: *«Не садись на открытый обогреватель, это не стул»*. Себе 15-летнему: *«Саня, купи биткоинов на все деньги. Достань ещё денег и купи ещё биткоинов. Повторяй, пока не упадёшь в обморок»*, а себе начинающему дизайнеру я бы шепнул на ухо: *«Сань, РССТ»*.

РССТ – Разреши Себе Сделать Говно. Мои студенты иногда кастомизируют эту аббревиатуру, и технику можно встретить в виде РССТХ, но расшифровывать, пожалуй, не буду. Дизайнеры проходят разные этапы: иногда ты окрылён тем, что получилось, и радуешься как ребёнок, а потом отойдёшь от экрана на 20 минут, согласишься свежим взглядом – и вот уже считаешь себя говном. А может быть и в обратном порядке. Вот такие вот качели. Присаживайся.

Я ДНО



Я ГЕНИЙ

Но я убеждён, что для того, чтобы достичь хороших результатов в дизайне, хорошо зарабатывать и делать вау-про-

екты, которыми будешь гордиться, нужно разрешить себе сделать отстой, а не шедевр. Мысль о шедевре нужно вообще отпустить куда подальше. И вот почему это работает.

Помнишь братьев Райт, которые в чёрно-белых документальных лентах ломали самолёт за самолётом? Точнее, тогда это ещё не было самолётом, а лишь попыткой изобрести управляемый летательный аппарат с двигателем тяжелее воздуха. А сколько таких энтузиастов было помимо них? Рискну предположить, что до появления первого патента на самолёт было разбито несколько тысяч подобных аппаратов. Кто-то сдался после первой попытки, кто-то продолжил и после сотой. Но позволю спросить кое-что: *получилось бы у кого-то из них сразу с наскока спроектировать правильный летательный аппарат?*

Многие слышали про Томаса Эдисона как про изобретателя лампы накаливания. В то время несколько людей на планете дошли до лампочки, поэтому единоличное авторство – вопрос спорный, но мы тут и не об этом. Эдисон за всю жизнь получил более тысячи патентов в США и ещё больше в других странах. Часть устройств вы знаете: фонограф, электрический счётчик голосов, кинетоскоп, та самая лампа накаливания. Говорят, что Эдисон всю жизнь работал по 16–19 часов, вплоть до старости. Ну, настоящий дизайнер! Но любопытна другая сторона истории – всё это время он проводил эксперименты, большая часть из которых не приводили к результату. То есть, если обобщить, получается, что

большую часть своей жизни Эдисон ошибался. Говорят, что до изобретения известной лампочки Томас провёл порядка 2 000 опытных экспериментов. Получилось бы у него что-то, если бы он не давал себе разрешение сделать говно? Вот то-то и оно.

Но мы-то видим только успех и считаем всех классными, а себя недалёкими. Поэтому я и предлагаю развернуть эту парадигму в обратную сторону и разрешить себе сделать говно. Я уверен, что если бы Джоан Роулинг ставила перед собой задачу написать исключительно шедевр, мировой бестселлер, по которому снимут легендарные фильмы, она бы до сих пор писала первый абзац. Это же с какого слова надо начать писать, чтобы получилось такое? По факту, конечно, с любого.

В дизайне тоже самое. Когда мы всей душой, всем сердцем и мозгом хотим сделать нечто крутое, то крутое никогда не получится. Если мы хотим сделать шедевр, то можно неделю выбирать шрифт для заголовка, и в итоге выбрать не получится. Ведь мы настолько завышаем важность той работы, которую делаем, мы искусственно задираем планку до таких высот, что никогда до неё не дотянемся сами. Вот давай сравним две задачи:

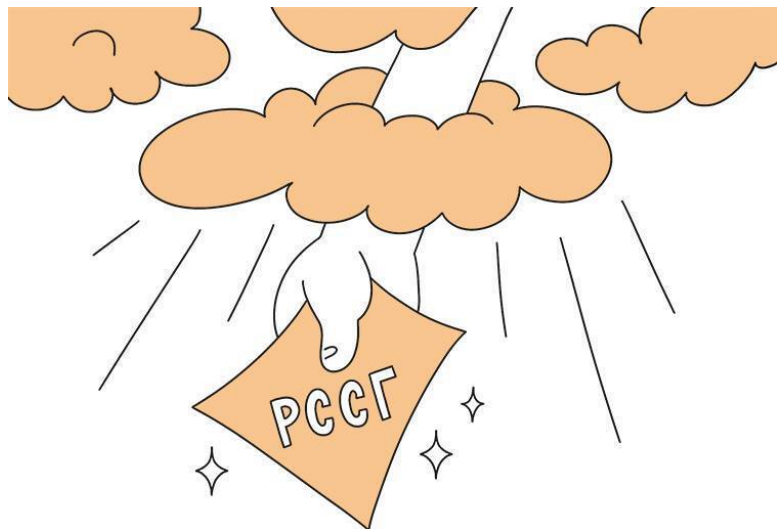
- нужно сделать многостраничный сайт для компании Apple;
- нужно сделать лендинг для лавки с шаурмой.

В каком случае важность давит так, что хочется убежать?

Конечно, не факт, что тебе напишет Тим Кук и попросит задизайнить лендинг для iPhone 115, но и не нужно. Мы и так без проблем завышаем важность почти любого проекта, над которым работаем. Ведь нужно же что-то прикольное и классное, а не вот это вот всё. Нужно же сделать так, чтобы заказчик ахнул и восхитился, а работа в портфолио произвела бум на Бехансе и получила ленточку!

И начинается бесконечный забег: любой набросок / блок / идея будут сравниваться с каким-то невероятным абстрактным шедевром, до которого нужно дотянуться. Какой он – вообще непонятно, но кажется, что если работа будет реально крутой, то что-то должно ёкнуть, типа «*Вот оно! Эврика!*».

Х**врика.



Это так не работает. С такой мёртвой хваткой за шедевр ничего гениального не может получиться. Мозгу нужна свобода, а не гормон стресса. Замечали, что лучшие идеи приходят не тогда, когда ты выдавливаешь их из мозга? Идеи приходят в душе, на прогулке, в туалете, за мытьём посуды, во время уборки. В то время, когда ты отваливаешь от мозга и даёшь ему делать своё дело, а не загоняешь его в угол как гопник: *«Есть чо по идеям? А найду – моё?»*

Вот и получается, что:

1. Если требовать от себя шедевр, он не появится.
2. Если хотеть, чтобы сразу получилось классно, а не как у Томаса Эдисона, шедевр не появится.
3. Если разрешить себе сделать говно, то мозг будет более свободен, и шансы на шедевр резко возрастают.

Когда дизайнер завышает важность проекта и трясётся вокруг него с искренним желанием сделать классно, получается примерно то же самое, когда любящие родители настолько холят и лелеют своё чадо, что следуют за ним каждый сантиметр. Убирают любой камушек из-под ног ребёнка, выбирают для своего чада партнёра, пишут, звонят без передышки, контролируют каждый шаг, чтобы ребенок был в безопасности, цел и невредим. Вытирают каждую пылинку и трясутся за каждую грязинку, которую ребёнок тащит себе в рот, исследуя мир. А в итоге что? Беспомощный 40-летний дев-

ственник без иммунитета, который не способ жить эту жизнь самостоятельно.

Так и тут, любовь к своей работе и маниакальное желание, во чтобы то ни стало вырастить шедевр, задушат любовью проект и сделают из него посредственность. Ты настолько будешь трястись вокруг своего проекта, что мозг вместо лёгкой генерации идей будет нервно курить, глядя на то, что шедевр не появляется.

Замечали, как сложно даётся что-то сделать, если за тобой наблюдают? Помню, как в школе, во время контрольных, если учитель проходит мимо и смотрит в тетрадь, сразу чувствуешь себя тупицей и начинаешь нервничать. Хотя ничего не менялось, кроме важности, которую завышаю я сам и начинаю очковать, ведь надо написать всё правильно, учитель же смотрит.

Или другой классический пример, когда молодой человек в диалоге с симпатичной девушкой начинает вести себя как полный придурок и строить из себя кого-то более крутого, нежели он есть. Он не разрешает себе сказать чушь, наоборот, старается подобрать слова так, чтобы всё было выверенным и крутым. Ведь нужно сказать так, чтобы понравиться этой красотке и впечатлить её! По крайней мере, так кажется самому молодому человеку, а со стороны он выглядит пикапером-двоечником, на которого жалко смотреть. А причина та же самая – нацеленность на идеальный результат, вместо того чтобы разрешить себе накосячить и быть спокойнее.

Хочу сделать важную ремарку: техника РССТГ – это не indulgence на халтуру и работу спустя рукава. Хуже непрофессионала только непрофессионал, который считает себя гением. РССТГ – это про то, чтобы разобраться в правилах и пробовать их нарушать, даже если получается какая-то дичь. Поэтому, если ты плохо ориентируешься в типографике, группировке, иерархии, контрастах или просто имеешь плохой вкус, нужно это исправить, нужно заложить базу. Например, дизайнер знает, что на сайте есть заголовок H1, и он самый крупный и находится на главном экране. Выучил? Молодец. Давай нарушать, например, так:

- сделай заголовки в блоках крупнее, чем H1;
- сделай все заголовки на сайте таким же стилем, как и H1.

Или другой пример. Дизайнер знает, что кнопка – это прямоугольная фигура с текстом внутри. Выучил? Молодец, давай нарушать:

- сделай кнопку большой и круглой;
- сделай кнопку на абстрактной фигуре;
- сделай кнопку вовсе без фигуры: только текст и иконки;
- сделай кнопку на всю ширину сайта с высотой на 200–300px.

На словах звучит странно и безумно, но именно из такого

безумия может получиться что-то крутое. Порой это будет выглядеть странно, это не будет клеиться, но в одном случае из десяти получится что-то крутое и необычное. Помнишь про подход из предыдущей главы? Вот он в действии вкупе с РССТГ: генерируем варианты, нарушаем правила, разрешаем себе сделать говно, а не шедевр, а получаться будет наоборот. Такая магия.

Выходит, чтобы научиться делать хорошо, надо разобратся в правилах, чтобы делать плохо, надо нарушать правила, не разобравшись в них, а чтобы научиться делать отлично, надо разобратся в правилах и пробовать их нарушать.

РССТГ, друг мой, хорошо?

7. Про модуляцию опыта

По образованию я инженер, поэтому сейчас будет небольшая лекция по тому, как работают радиосигналы. Возможно, ты не догадываешься, но тебе это нужно знать.

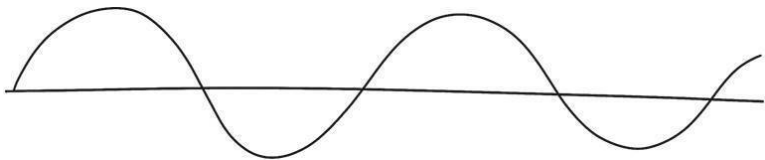
Любой беспроводной сигнал – это электромагнитная волна со своими характеристиками. Мы их не видим и никак не чувствуем, но они всегда и везде. Любой звук, который ты сейчас слышишь из динамика – электромагнитная волна. Не будем закапываться в технические нюансы, на обывательском уровне достаточно понимать так: если ты громко скажешь в телефон «привет» – это одна волна, а если шёпотом слово «люблю» – вообще другая. Так, с этим разобрались, едем дальше.

Волны бывают с высокой частотой и низкой. Волна с высокой частотой легко справляется с препятствиями, а волна с низкой не сможет преодолеть большие преграды на своём пути. Поэтому, чтобы передавать по воздуху любую информацию, её волну «перемножают» с простой высокочастотной волной, которую называют «несущей», потому что она как бы несёт на себе всю информацию, которую мы хотим передать по воздуху на большое расстояние и обогнуть все препятствия.

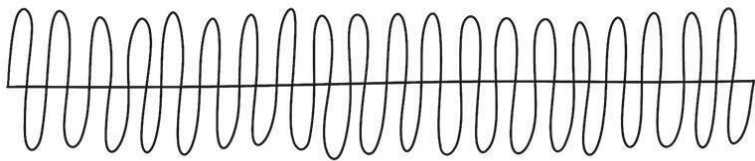
В итоге информация летит далеко, и её смогут отделить от несущей волны в точке Б, чтобы услышать заветное сообще-

щение: «Алло, это Юлия, я из компании Билайн, хочу предложить вам новый тариф...». Ну вот, а говорят, высшее образование не нужно в наше время. Пригодилось так-то.

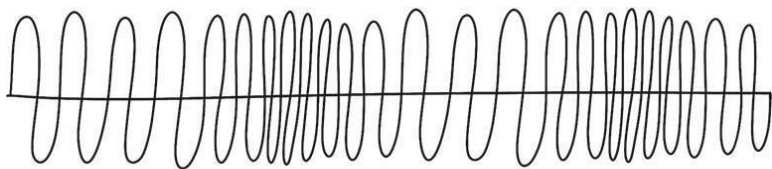
Теперь ты знаешь в общих чертах о модуляции сигналов, а я расскажу тебе о штуке, которая стала для меня большим инсайтом в 2019 году, когда я начал понимать, кем хочу стать, когда вырасту. В 2019 году я окончательно поверил в успех Study Kvo и понял, что в ближайшие годы приложу туда все силы. Тогда я работал в банке в графике 5/2 с 10 до 19 часов. От дверей до дверей путь занимал 45–50 минут. Поэтому в дни, когда я проводил марафон, счёт шёл на минуты – оставалось 5–15 минут, чтобы залететь домой, переодеться, всё подключить и запустить трансляцию.



ТВОЙ СИГНАЛ



НЕСУЩАЯ



ИТОГОВЫЙ СИГНАЛ

Когда времени перестало хватать, я договорился в банке, что буду работать 3 дня вместо 5. Я приходил в понедельник, а последним рабочим днём недели была соответственно среда. Это было интересным опытом, потому что по ощущениям было так, что мой первый рабочий день понедельник, а третий уже пятница. Забавно, но за три дня получалось сделать не меньше, чем за пять. Вот он – фокус внимания в действии. Дедлайн становился ближе, чем был, и работа выполнялась быстрее. Несмотря на то, что у меня добавилось целых 2 дня на свой проект, вскоре и этого времени стало мало, и я уволился. Я очень любил дизайнить сложные финансовые интерфейсы, поэтому не уходил до последнего момента. Финальным триггером стал день, когда я понял, что моё детище мне за месяц принесло такой же доход, сколько работа в банке за весь год. Это значило, что людям нужно то, что делаю. Людям нравится то, что я делаю. А результаты студентов начали показывать, что то, что я делаю, работает – студенты находят заказы и устраиваются на работу. Глупо было бы и дальше пытаться усидеть на двух стульях. Я уволился и начал разбираться в бизнесе.

Я покупал консультации, читал книги, смотрел интервью. В то время я не понимал, как строить команду, кого нанимать первым и надо ли вообще нанимать? Не понимал, как назначать адекватные цены, чтобы не попасть в кассовый разрыв. Не понимал ничего в маркетинге, контенте и стратегии. Короче – в бизнесе я был джуном с минусом.

И тут я встретился с такой ситуацией, с которой встречаются все, кто прочитал хотя бы 2–3 книги в духе «как стать успешным». Ты ищешь информацию, гуглишь вопросы, на каждую тему перелопачиваешь по несколько статей, чтобы собрать у себя в голове всё это в кучу, а оно не собирается, потому что все говорят по-разному.

Даже вот как: люди, которые добились успеха в одной и той же области, называют абсолютно разные алгоритмы и причины своего успеха. А иногда рассказ одного может противоречить другому. Это напоминает самообучение в дизайне: читаешь одного дизайнера, второго, третьего, подписываешься на онлайн-школы, смотришь YouTube, читаешь книги... А в итоге в голове каша, потому что все говорят по-разному. Ты обложился источниками знаний, а вместо того чтобы разложить всё по полочкам, наоборот – стало ещё больше каши и хаоса. Так и тут.

В какой-то момент этого стало так много, что я начал бежаться от всей этой «полезной» информации. Один говорит нанимать управляющего сразу, чтобы не закопаться в мелкие задачи, другой – делать по максимуму самому, чтобы разобраться и делегировать задачи после этого. Оба правы, оба звучат убедительно, а что делать-то? И так в каждом вопросе.

В какой-то момент я взял оффлайн-консультацию у более опытного предпринимателя, мы сидели в кафе, и я говорю:
– *Слушай, мне порой кажется, что добиться результа-*

та можно вообще любым способом.

— Да, так и есть.

— Так и есть?

— Да, просто у достижения результата будет разная скорость.

Эта короткая часть диалога натолкнула меня на одну мысль. Действительно, все говорят по-разному, потому что у одного сработало одно, у другого — другое, у третьего — ещё что-то. И мой собеседник прав, все эти способы работают с разной скоростью. Ведь до Китая можно дойти пешком, можно доехать на авто, а можно на самолёте. Результат будет один, а скорость разная.

Но я заметил ещё одну более важную штуку, которая подтвердилась уже несколько сотен раз на студентах Study Kvo. Успех в каком-то деле зависит от такой же модуляции, что и в сигналах. Только тут нет несущей волны, с которой что-то перемножается, вместо неё здесь личный опыт каждого человека. Когда я искал единственный верный вариант сделать правильно, я сразу же попадал в «ловушку дубликатов». Люди — не дубликаты, у каждого свой бэкграунд, свои сильные и слабые стороны, воспитание и установки в голове.

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.