

ХИЛЛАРИ РЕТТИГ

Писать

ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Как побороть прокрастинацию, перфекционизм
и творческие кризисы



Иллюстрация обложки Сергея Максимова
Иллюстрации Барри Дойча

The **Seven**
Secrets *of the*
Prolific

The Definitive Guide to
Overcoming Procrastination,
Perfectionism, and Writer's Block

by **Hillary Rettig**

Illustrations *by* Barry Deutsch

Хиллари Реттиг

ПИСАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Как побороть прокрастинацию,
перфекционизм и творческие кризисы

Иллюстрации Барри Дойча

Перевод с английского Юлии Пиминовой

МОСКВА

«МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР»

2015



УДК 808.1
ББК 83.02
Р44

Издано с разрешения Hillary Rettig dba Infinite Art

На русском языке публикуется впервые

Реттиг, Хиллари

Р44 Писать профессионально. Как побороть прокрастинацию, перфекционизм и творческие кризисы / Хиллари Реттиг ; пер. с англ. Ю. Пиминовой ; ил. Б. Дойча. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 272 с.

ISBN 978-5-00057-672-4

В этой книге известная писательница и преподаватель Хиллари Реттиг рассказывает, как построить успешную карьеру, связанную с творчеством. Реттиг анализирует причины прокрастинации, перфекционизма и творческих кризисов и дает эффективные рекомендации для тех, кто хочет писать профессионально. Эти правила помогут повысить продуктивность и начать наслаждаться процессом создания текстов.

Книга предназначена для всех, кто пишет тексты – от художественных произведений до нон-фикшн книг и научных работ.

УДК 808.1
ББК 83.02

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

*Правовую поддержку издательства
обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».*

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-672-4

© Hillary Rettig, 2011. All rights reserved

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015



Оглавление

Предисловие к российскому изданию	11
Предисловие	13
Глава 1. Механизмы прокрастинации	
1.1. Прокрастинация — это бессилие	15
1.2. Прокрастинация и решение проблем	19
1.3. Семь секретов продуктивности.....	22
1.4. Воздействие прокрастинации.....	23
1.5. Блок и клубок спагетти	25
1.6. Кто стоит у вас на дороге? Метафора лесной тропы в писательстве... ..	28
1.7. Опишите свой клубок	29
1.8. Двучичность прокрастинации	32
1.9. Два самых недооцененных барьера	34
1.10. Прокрастинация в форме самоотрицания: растрачивание и чрезмерное погружение	36
1.11. Сердце прокрастинации	37
Глава 2. Преодоление перфекционизма	
2.1. Перфекционисты придерживаются нереалистичных представлений об успехе и яростно ругают себя за неизбежные провалы.....	40
2.2. Перфекционисты страдают манией величия.....	43
2.3. Перфекционисты придают результату больше значения, чем процессу	46
2.4. Перфекционисты слишком ориентируются на признание окружающих и внешние признаки успеха	47
2.5. Перфекционисты отрицают привычные методы творчества и построения карьеры	48
2.6. Перфекционисты излишне отождествляют себя со своей работой... ..	50
2.7. Набор инструментов перфекционизма.....	52

2.8. Корни перфекционизма (I): социальные и культурные причины.....	58
2.9. Корни перфекционизма (II): травма и ситуационный перфекционизм.....	61
2.10. Выработайте установку на дружелюбную объективность.....	64
2.11. Выработайте привычку щедро вознаграждать себя за успехи и отвергать наказания.....	68
2.12. Дружелюбная объективность как противоядие от страха провала или успеха.....	72
2.13. Используйте три типа продуктивного поведения.....	74
2.14. Развивайте способность писать без страха при помощи упражнений с таймером.....	75
2.15. Выбирайте подходящий проект.....	78
2.16. Движемся дальше: писательская карьера в эпоху постперфекционизма.....	80
2.17. Будьте готовы к периодам застоя и движения вспять.....	83
2.18. Другие антиперфекционистские методы.....	85

Глава 3. Борьба с нехваткой ресурсов

3.1. Итак, вам нужно пробежать марафон.....	88
3.2. Еще несколько уроков от марафонцев.....	90
3.3. Ресурсы, необходимые для серьезной писательской деятельности.....	92
3.4. Что знают продуктивные писатели?.....	94
3.5. Щедрые писатели, снобы и любители напустить туману.....	96
3.6. Электронные устройства и программное обеспечение.....	99
3.7. Рабочее пространство и мебель.....	103
3.8. Семья.....	105
3.9. Наставники и писательские сообщества.....	106
3.10. Как работать с наставником.....	109
3.11. Партнеры-критики, ведущие мастер-классов, альфа-ридеры, бета-ридеры и читательская аудитория.....	111
3.12. Другие ценные участники группы поддержки.....	114

Глава 4. Освободитесь от временных ограничений

4.1. Решающее значение тайм-менеджмента.....	116
4.2. Пять фундаментальных принципов тайм-менеджмента.....	118
4.3. Принцип тайм-менеджмента № 1: время — самый ценный ресурс.....	119
4.4. Принцип тайм-менеджмента № 2: всегда ищите, во что вложить время, а не как его потратить.....	121
4.5. Другие принципы тайм-менеджмента.....	125
4.6. Трудная судьба плохого и счастье хорошего тайм-менеджеров.....	127

4.7. Тайм-менеджмент, шаг 1: планирование	132
4.8. Будьте специалистом (не увлекайтесь самоотдачей).....	138
4.9. Проблемы, связанные с чрезмерной самоотдачей: трудоголизм и взаимозависимость, избыток электронной почты и реакция на собственную известность.....	142
4.10. Оставшаяся часть тайм-менеджмента.....	145
4.11. Умение говорить «нет», делегирование и совместное решение проблем	148
Глава 5. Оптимизируем писательский процесс	
5.1. Темп и ваша жажда скорости.....	153
5.2. Работайте по принципу фрирайтинга, пишите много черновиков.....	154
5.3. Учитесь плавному письму, меньше прерывайтесь.....	157
5.4. Пишите не по порядку. Беритесь сначала за простые части проекта	157
5.5. Пишите в обратном порядке.....	162
5.6. Чаще показывайте свою работу, читайте ее вслух.....	162
5.7. Учитесь писать на ходу.....	163
5.8. Достигайте мастерства (и получайте от этого удовольствие!).....	164
5.9. Другие способы ускорения темпа	164
Глава 6. Борьба с предрассудками и внутренним деспотизмом	
6.1. Проблемы невидимости и изоляции.....	168
6.2. Какими другие люди (включая вашу семью) видят писателей и писательскую деятельность.....	170
6.3. Какими некоторые успешные писатели видят менее успешных	171
6.4. Настоящая правда о писателях и писательстве.....	173
6.5. Важность преодоления двойственности.....	175
6.6. Заявите о себе как о писателе.....	177
6.7. Сплошное осуждение.....	180
6.8. Как справляться с неудобными вопросами	185
Глава 7. Справляемся с неприятием	
7.1. Неприятие или жесткая критика способствуют появлению блока.....	191
7.2. Контекст имеет значение	194
7.3. Сведите к минимуму вероятность травматического неприятия.....	199
7.4. Как справиться с неизбежными отказами: возвращаем утраченную силу	202
7.5. Как справиться с травматическим неприятием.....	204
7.6. Писательская деятельность в интернете.....	206

Глава 8. Освобождение от эксплуатации в писательской карьере

8.1. История одного писателя.....	212
8.2. Еще об обессиливании.....	215
8.3. Традиционный издательский путь — невыгодная сделка для писателя.....	217
8.4. Публиковаться самостоятельно — единственно правильный путь.....	220
8.5. Наполненная энергией карьера vs карьера, лишённая энергии.....	225
8.6. Наполненная энергией карьера начинается с четкого замысла и плана.....	230
8.7. Два главных вопроса.....	232
8.8. Маркетинг (и продажи).....	235
8.9. Еще одна писательская история.....	244

Эпилог. Бесконечные стрелы вдохновения.....	252
--	------------

Приложение. Опубликоваться и остаться в живых

A.1. Почему?.....	253
A.2. Правила игры.....	254
A.3. Симпозиум на тему деспотии в научных кругах.....	255
A.4. Совет для аспирантов № 1: управляйте отношениями с научным руководителем.....	258
A.5. Совет для аспирантов № 2: о научных изысканиях и написании диссертации.....	260
A.6. О парах в науке.....	262
A.7. Советы для научных руководителей.....	263
A.8. Не прокрастинируйте, отправляясь или продолжая учиться.....	266
Благодарности.....	267
Об авторе.....	268

Посвящается Джорджу Льюису

Предисловие к российскому изданию

Какая честь составлять предисловие к российскому изданию книги «Писать профессионально. Как побороть прокрастинацию, перфекционизм и творческие кризисы»!

Во второй главе этой книги есть такие слова:

«...Не бывает так называемого большого успеха, потому что все крупные достижения — это совокупность маленьких удач. В некотором смысле Лев Николаевич Толстой написал не «Войну и мир», а огромное количество абзацев, страниц и глав, которые сложились в роман. И прежде чем приступить к нему, он закончил другие писательские проекты, преодолел интеллектуальные и жизненные трудности, которые подготовили его к этой большой работе».

Я привожу в качестве примера Льва Толстого, потому что для романистов он остается образцом — стандартом, по которому судят всех остальных. И все же за его достижениями стоит исключительно человеческий фактор — безусловно, Толстой обладал талантом, но кроме того у него были свои писательские техники, принципы и преимущества.

Всем нам необходимо помнить об этом! И я полагаю, что русским — воспитанным не только на книгах Толстого, но и на произведениях многих других выдающихся писателей, музыкантов и представителей других видов искусства, — важно помнить об этом больше других. Так легко потерять уверенность в себе, глядя на гигантов своей культуры — особенно когда их так много.

Не теряйтесь. Проявляйте упорство. Если нужно, попробуйте понять, как вашим кумирам удалось достичь таких высот и до какой степени вы способны воссоздать эти условия в собственной жизни.

[12]

Но делайте это спокойно и перестаньте сравнивать себя с ними! Дело не только в том, что ваши обстоятельства отличаются от их, но и в том, что сравнения, как вы узнаете из этой книги, — предпосылка к развитию перфекционизма, а он в свою очередь — препятствие для продуктивности. Наверняка Толстому было известно то же, что и любому жившему на земле: истинный успех и подлинное счастье приходят, когда тебе удастся распознать и передать свое неповторимое видение мира.

Все сказанное выше относится не только к художественной литературе, но и к написанию учебных, бизнес- и многих других текстов. Это также справедливо для изобразительного искусства, программирования и прочих творческих начинаний.

Спасибо, что читаете мою книгу. И особая благодарность «Манн, Иванов и Фербер» за издание этой книги на русском языке.

Желаю вам радости продуктивного творчества и настоящих успехов.

*Хиллари Реттиг
Каламазу, 2015*

Предисловие

Прокрастинация — это неспособность бесперебойно заниматься писательской деятельностью, как планировалось.

Писательский блок — тяжелый продолжительный приступ прокрастинации.

На протяжении всей книги я применяю оба наименования. Если я упоминаю о писательском блоке, то вы должны понимать, что речь также идет о прокрастинации, и наоборот (за исключением случаев, когда есть специальные уточнения).

Я использую глагол «прокрастинировать», мое любимое прилагательное — «малопродуктивный». При помощи обоих слов я обозначаю всю область низкоэффективной работы — от легкой прокрастинации до серьезного блока.

По причинам, которые станут понятны позже, я избегаю ярлыков вроде «прокрастинатор» и «перфекционист*» в личных беседах и лекциях, но использую их в книге для краткости и ясности.

Под понятием «продуктивный» я имею в виду человека, который работает в полную силу. Все мы находимся в разных ситуациях, и не исключено, что ваши собственные возможности будут со временем меняться.

Термины «успешный» и «малопродуктивный» — это не обозначение какой-то субъективной меры, а констатация ваших достижений относительно ваших же целей.

Словосочетания «ваша писательская карьера» и «ваша профессия писателя» в моем понимании характеризуют любой жизненный сценарий, при котором вы в течение длительного времени посвящаете себя писательству независимо от того, приносит оно деньги или нет (хотя я надеюсь, что приносит).

* Человек, стремящийся достичь совершенства всегда и во всем. *Прим. ред.*

[14]

Информация в этой книге — не гарантия успеха. Она помогла многим людям, и я искренне надеюсь, что поможет и вам. Однако я не беру на себя ответственность за любые негативные последствия, которые вы, возможно, обнаружите, применив рекомендации из книги на практике. Если у вас депрессия или вы подвержены тревожности, зависимости, страдаете от других психологических (физических) симптомов, обратитесь к специалисту, прежде чем следовать моим советам. Принимая решения, влияющие на ваше финансовое благополучие, обязательно проконсультируйтесь с бухгалтером.

Механизмы прокрастинации

*Я знавал авторов, жизни которых трудны и тягостны,
потому что они никогда не выполняют свои задачи вовремя.*

Энтони Троллоп*. Автобиография

1.1. Прокрастинация — это бессилие

Люди, привыкшие откладывать дела на потом или страдающие от внутренних блоков, часто думают, что причина в лени или недостатке таких важных черт характера, как сила воли, ответственность, дисциплинированность. Но это не так. Само словосочетание «писательский блок» подсказывает: дело не в нехватке чего-то, а в невозможности пользоваться тем, что имеешь: навыками, талантами, энергией, воображением, чувством ответственности и т. д.

Подходящий синоним для слова «заблокированный» — «бессильный» (то есть «без силы»). Это понятие недвусмысленно указывает на то, что существуют факторы, влияющие на нас и вызывающие низкую продуктивность. Иными словами, мы прокрастинируем не из-за присущих нам недостатков или нехватки каких-то свойств, а под влиянием внешних условий.

* Энтони Троллоп (1815–1882) — английский писатель, один из наиболее успешных и талантливых романистов викторианской эпохи. В произведениях Троллопа отразились проблемы его времени: политические, социальные и семейные. В изображении нравов писатель выступал как наследник традиций английских писателей-сатириков XVIII века. *Прим. ред.*

Поскольку можно попытаться выявить и изменить в лучшую сторону (или исключить) факторы, лишаящие нас сил (а уничтожив ложные представления, сделать это довольно легко), сама теория недостатка сил должна вселять надежду. Независимо от того, сколько лет или десятилетий длится ваша прокрастинация, проблема решаема.

На своих занятиях по продуктивности для писателей я задаю вопрос: «Понедельник, 10 часов утра, вы должны писать роман (книгу в жанре нон-фикшн*, диссертацию, заявку на грант, бизнес-отчет и т.д.), но у вас нет желания этим заниматься. Какие могут быть причины?» Обычно ответы можно отнести к одной из следующих одиннадцати категорий.

Трудности и чувства, связанные с проектом. Вы ощущаете, что запутались в своем писательском проекте, устали от него, перегружены или потеряли с ним связь. Либо он кажется вам скучным и бессмысленным. «Зачем писать стихи, если их больше никто не читает?»

Боязнь провала или успеха. Вас пугает возможная неудача проекта или последствия его успеха. Например, вы размышляете: «Мой роман никогда не напечатают, а если и напечатают, то члены моей семьи будут возмущены тем, как я их описал». Или: «Этот дурацкий грант никогда не профинансируют, или в ожидании этого я успею возненавидеть проект». (Кажущиеся абсолютными антиподами опасения победы и поражения часто успешно сосуществуют.)

Заметьте: я говорю не об ужасе перед провалом или успехом вследствие перфекционизма (глава 2), а о более рациональном опасении одного или нескольких вариантов последствий ваших трудов.

Нехватка ресурсов. Плохо работающий компьютер или принтер. У вас не хватает нужной информации, или не пришел тот, на чью помощь вы рассчитывали.

Недостатки обстановки. Ваше рабочее место расположено там, где слишком шумно или чересчур тихо. Или у вас неудобные стол и кресло.

Трудности на рабочем месте. (Характерны для штатных писателей.) Рабочее пространство плохо организовано, кругом беспорядок, вас это раздражает. Проблема встречается гораздо чаще, чем вы думаете. Даже типовые рабочие места зачастую непригодны для трудовой деятельности. Сложно, а порой невозможно быть продуктивным, если находишься в обстановке хаоса.

* Нон-фикшн — нехудожественная литература. *Прим. ред.*

Проблемы с руководителем. (Характерны для штатных писателей.) Руководитель неорганизован, некомпетентен, ведет себя небрежно, оскорбительно и т.д. Тоже довольно распространенный случай.

[17]

Конкурирующие задачи. Вашего внимания требуют другие проекты или люди. Возможно также, что есть иные вещи, которыми бы вы хотели заняться.

Эмоциональные отвлекающие факторы. Сосредоточиться мешает грусть или страх, связанный с личной жизнью. А бывает, что помехой становится счастье. Это, конечно, лучше, но и оно способно отвлекать.

Физические отвлекающие факторы. Вы устали, больны, голодны или перевозбуждены.

Геополитические проблемы. Вы расстроены либо рассеяны из-за текущих событий.

Эмоциональные (познавательные, образовательные) трудности. У вас синдром дефицита внимания, синдром дефицита внимания с гиперактивностью, либо вы страдаете от депрессии (тревожности). При подобных состояниях нужно немедленно обратиться за профессиональной помощью. Они не просто мучительны, но могут стать серьезным препятствием для продуктивности и успешности.

Пять главных уроков

Запомните пять важных вещей, касающихся представленного выше списка.

1. Все описанные выше барьеры абсолютно обоснованны. Нормально и даже закономерно не испытывать желания творить, когда вы утомлены, больны, устали от проекта, огорчены личными, семейными, внешними неурядицами, когда вам не хватает ресурсов, рабочая обстановка раздражает и т.д. Прокрастинацию можно назвать нормальной реакцией на такие обстоятельства, если она возникает время от времени. Но если такая реакция входит в привычку — это ужасно.
2. Барьеры совершенно справедливо относят к причинам нежелания писать, а не к оправданиям, поводам для недовольства или жалобам. «Оправдания» и прочее — это нравственные ярлыки, которые лишь разжигают чувство вины, еще активнее препятствуя продуктивности (раздел 2.7).

Величина списка указывает на то, что наша продуктивность постоянно блокируется с разных сторон.

[18]

3. Среди названных преград важно различать «помехи» и «сопротивление». Помехи — это деятельность или обстоятельства, которые претендуют наряду с писательством на ваше время и другие ресурсы или иным способом мешают работать. Забота о детях, взаимоотношения с окружающими, общественная деятельность, болезнь (ваша или чья-то еще), продолжительность трудового дня, недобросовестность учителя (руководителя), наличие недостатков на рабочем месте — все это помехи. Безусловно, я не призываю перестать заботиться о детях или заниматься важными делами, а лишь утверждаю, что все это соперничает с писательством. В главе 4, посвященной тайм-менеджменту, я расскажу об инструментах, способных уравновесить противоборствующие приоритеты.

Сопротивление — это чувство, мешающее писать. Страх — один из самых серьезных предлогов. Дело не в том, что обычно он силен и парализует, а в том, что писатели постоянно рискуют и страх — естественное последствие (раздел 6.4). Страх деморализует. Но в отличие от малопродуктивных писателей продуктивные испытывают гораздо меньше (либо не испытывают вовсе) страхов по поводу своей работы.

Стыд, вина, разочарование и беспокойство — тоже частые виды сопротивления.

4. Грань между «помехой» и «сопротивлением» не такая уж резкая. Большинство помех возникает из-за сопротивления, прежде всего его эмоционального содержания и — во вторую очередь — из-за ощущения вины и стыда, связанных с низкой продуктивностью. В основном сопротивление хотя бы отчасти вызвано текущими или прошедшими помехами. Кроме того, люди, испытывающие сопротивление, часто сами создают помехи: начинают прожигать жизнь, разрушают отношения или уходят с головой в работу. Поэтому времени на писательство не остается. И все же, как вы вскоре сможете убедиться, помехи и сопротивление полезны для анализа всего комплекса причин низкой продуктивности и способны подсказать решение.
5. Обратите внимание, в списке не перечисляются лень, недостаток самодисциплины, нехватка силы воли и ответственности и т.д. Время от времени кто-нибудь из моих учеников

упоминает одно из этих свойств как причину нежелания писать. В подобных случаях я говорю: «Расскажите, почему человек ленится работать над проектом?» В ответ называют одну или несколько причин из упомянутого перечня. Это говорит о следующем: **лень, нехватка силы воли и прочее — симптомы, а не виновники низкой продуктивности.** Более того, это очередной набор нравственных ярлыков, которые подтачивают наши силы. Один из важнейших методов продуктивности настолько бесценен, что я буду упоминать о нем постоянно: никогда ни на кого не вешайте ярлык «лень» и тому подобные.

[19]

1.2. Прокрастинация и решение проблем

Нравственные ярлыки всегда несправедливы, но мы продолжаем использовать их, если не достигаем цели или работаем малопродуктивно. «Что с тобой творится?» — спрашиваем мы себя укоризненным тоном.

Как можно быть таким ленивым? Тебе нет дела до этого проекта? Тебя не волнует собственный успех? И это после немалых затрат на новый компьютер и уроки писательского мастерства! Деньги выброшены на ветер. Ты настоящий неудачник.

И если после такого самобичевания вы все-таки пробуете писать, прокрастинация прекрасно приспосабливается к этим условиям.

И это все, на что ты способен? Текст ужасный! Кто придумал, что ты вообще можешь писать? Пустая трата времени. Бросай прямо сейчас.

Я еще буду говорить о нотациях в главе 2. А пока открою тайну: они довольно регулярно звучат в головах многих писателей. Иногда ворчливый голос становится громче, иногда затихает, но он всегда звучит, когда вы принимаете решение писать или когда дела идут не слишком успешно.

Однако существует группа авторов, которые обходятся без нотаций, — это продуктивные писатели. Они понимают: низкая

продуктивность вызвана не недостатками характера, а лишаящими их сил помехами и сопротивлением, перечисленными в списке из одиннадцати пунктов. Поэтому, когда их продуктивность низка, они не тратят время на самобичевание, а быстро (по сути, автоматически) переходят к выявлению и решению проблемы.

От: «Сейчас десять часов утра, и мне не хочется работать над романом»...

(пропускаются фразы вроде: «Что с тобой творится? Как можно быть таким ленивым?» и т.д.)

...к определению проблемы: «Я не хочу писать. Что происходит? Во-первых, я до смерти устал от этой главы. Я работал над ней целую вечность, и это пока ни к чему не привело. К тому же парень с вечеринки весьма озадачил меня, сказав, что романы о космических вампирах не в моде и мне никогда не добиться публикации. И, наконец, меня отвлекает телефон, который непрестанно звонит. К тому же я никак не могу перестать лазить в интернет!»

Дальше — к решению проблемы: «Итак, спокойно во всем разберемся. Начнем с самого простого. С этой минуты я буду отключать телефон каждый раз, когда сажусь писать. И буду отключать интернет на время работы (раздел 3.6). Что касается неактуальности космических вампиров, я никогда раньше не слышал ничего подобного. Скорее всего это лишь субъективное мнение того парня. Я позвоню своему партнеру-критику (раздел 3.11) и послушаю, что она скажет. Наверняка она посоветует не обращать ни на кого внимания и сосредоточиться на получении удовольствия от книги. А с ним я перестану говорить о своей работе. Он выглядел так самоуверенно, это меня и смутило. Но он не имеет отношения к издательскому бизнесу, даже читает не так уж много — так откуда ему знать?

Что касается моей усталости от главы, я ведь могу отложить ее и поработать над другой (раздел 5.4)! Например, можно заняться той, где персонажи устраивают вечеринку в Антарктике! Можно также записать возникшие проблемы или начать главу заново».

Вот как этот процесс выглядит графически.

[21]



Три способа реакции на препятствие

Поскольку продуктивный автор сосредоточен на решении проблем, а не на угрызениях совести и самобичевании, он либо а) быстро избавится от помех; либо б) не обратит на них внимания (не задумываясь отключит телефон и интернет, проигнорирует неприятный комментарий и т.д.). Конечно, для решения некоторых проблем требуется больше времени, чем для других, — даже от мастеров своего дела. Но можно с уверенностью сказать: продуктивные люди ориентируются в ситуации гораздо быстрее, чем прокрастинаторы. Последние чаще проявляют нерешительность (выражают беспокойство, жалуются и т.п.), чем ищут реальный выход. (Причина такого поведения разъясняется в разделе 1.8.)

Прокрастинаторы следуют путем в): изначальная помеха или сопротивление вызывают другое мощное сопротивление — панику из-за возможного провала. Но паника — плохой советчик, она практически уничтожает способность к решению проблем. «Решение», которое выбирают прокрастинаторы, чтобы попробовать исправить ситуацию, только ухудшает дело. В порыве самобичевания они мучают себя нотациями, пытаясь вернуться к писательству. К сожалению, нотации еще сильнее подавляют, лишают сил, доводят ощущение ужаса до такого состояния, что человеку хочется все бросить. И прокрастинация — самый простой способ сделать это.

[22]

Все это может произойти именно в тот момент, когда вы сталкиваетесь с трудностями писательства или только планируете работу. Возможно, вы прокрастинировали десятилетиями, и ваши страхи и привычка убегать от них прочно укоренились.

Вызывать чувство стыда, использовать принуждение в качестве инструмента мотивации, даже по отношению к себе, неправильно и бесполезно. Это ведет не к личностному росту и развитию, а в лучшем случае к кратковременной уступчивости. Такие методы тормозят творческий процесс. Перечислю побочные эффекты деспотизма: 1) мы неизбежно начинаем возмущаться деспотизмом, даже если он исходит от нас самих (раздел 1.11), 2) мы привыкаем к нему, поэтому со временем метод перестает быть эффективным. (Когда нас впервые отчитывают за срыв сроков, это ужасно, но, когда это происходит в десятый раз, мы почти не реагируем.)

Нет ничего удивительного, если вы будете корить себя, надеясь побороть прокрастинацию. Потому что наша культура и особенно средства массовой информации упорно продвигают этот подход (раздел 2.8). Но действенные решения основаны на сочувствии и отказе от насильственных методов.

1.3. Семь секретов продуктивности

В первом разделе упоминалось, что продуктивные писатели решают проблемы гораздо быстрее, чем малопродуктивные (порой они даже не считают ситуацию трудной). Это весьма характерно для множества распространенных затруднений, которые возникают у писателей. Продуктивный писатель не станет тратить время попусту, если компьютер капризничает, на рабочем месте отвлекают или он чувствует себя удрученным. Такой писатель постарается решить проблему как можно скорее, чтобы вернуться к работе.

Другими словами, продуктивность — это дар не делать из мухи слона. Правда, зачастую это умение вырабатывается со временем. (Некоторым писателям посчастливилось научиться этому у родителей или преподавателей.) Более того, продуктивные писатели знают: **лучшая стратегия — это свести к минимуму саму возможность возникновения помех и сопротивления.** Они предпринимают шаги в этом направлении, например такие.

1. Распознают и преодолевают перфекционизм (глава 2).
2. Полностью обеспечивают себя необходимыми ресурсами (глава 3).

3. Управляют своим временем (глава 4).
4. Оптимизируют писательский процесс (глава 5).
5. Осознают и принимают свою писательскую сущность (глава 6).
6. Минимизируют вероятность внутреннего отторжения и энергично борются с ним, если возникает необходимость (глава 7).
7. Строят карьеру энергично, не поддаваясь предрассудкам (глава 8).

Это семь секретов продуктивности, каждому из них посвящена одна глава в этой книге. Однако, прежде чем начать их изучение, давайте рассмотрим природу и механизмы прокрастинации.

1.4. Воздействие прокрастинации

Для чего человеку заниматься самобичеванием, читать себе суровые нотации вроде тех, что описаны в разделе 1.2? Причина в **перфекционизме** (глава 2), который...

1. Убеждает нас, что писательство — дело простое и, следовательно, если у нас не получается писать, значит, мы ленивы или ущербны.
2. Вселяет настоящий ужас перед возможным провалом. Для перфекциониста даже ощущение низкой продуктивности кажется приятнее, чем унижение, которое он испытает, если закончит работу, не достигнув намеченных целей. А поскольку перфекционисты обычно намечают почти нереальные цели, не достичь их легко.
3. Допускает только один вариант «борьбы» с прокрастинацией — деспотизм. Можно подумать, будто, долгие годы пытаясь его использовать и убедившись, что это бесполезно, писатель наконец попробует начать что-то другое, но: а) деспотизм — единственная стратегия, известная большинству из нас, б) перфекционист негибок по природе и склонен к самобичеванию (раздел 2.7). (Вспомните, как в разделе 1.2 продуктивный писатель, вместо того чтобы заниматься самокритикой, активно ищет варианты решения.)

Сопровождаемый страхом (или, скорее, ужасом) перфекционизм вызывает прокрастинацию. В процессе работы

[24]

над текстом или тогда, когда человек только планирует заняться писательством, перфекционизм порождает непреодолимое желание спрятаться в безопасном месте, а прокрастинация указывает простейший и самый очевидный путь.

У страха есть четыре составляющие:

- страх провала (или успеха) текущего процесса писательства;
- страх провала (или успеха) всего проекта;
- страх провала (или успеха) всей писательской (или научной) карьеры;
- страх и беспокойство по поводу писательской деятельности как таковой.

Если предположить, что даже одна составляющая — серьезное препятствие к писательской продуктивности, можно себе представить, насколько сильны все четыре вместе взятые.

Последний разрушающий компонент — зависимость от прокрастинации. Зависимость — пагубная привычка, которая сама себя подпитывает: чем больше вы поддаетесь чему-то, тем больше в этом нуждаетесь. Прокрастинация, несомненно, только усиливается, поскольку каждый раз, когда вы отлыниваете, вы усугубляете свои страхи относительно писательства и, как следствие, нуждаетесь в прокрастинации.

У прокрастинации и традиционных видов зависимости есть общее ядро — перфекционизм. В книге *The Heart of Addiction* Лэнс Додс пишет: «Жесткая, оторванная от реальности самокритика — очень распространенный фактор, провоцирующий аддиктивное поведение*». Она говорит об одном из своих пациентов: «Употребление наркотиков с целью избавиться от осуждения карающей совести — это способ стать личностью, свободной от „тирании“ беспощадного внутреннего судьи». Как минимум четыре из двенадцати подходов и типов поведения, которые Аллен Бергер рассматривает в своей книге *12 Stupid Things That Mess Up Recovery*, — это симптомы перфекционизма. Среди них попытки стать идеальным, «ощущение себя особенным и неповторимым» (раздел 2.2), избирательная честность и «вера в то, что жизнь должна быть легкой». Об этих и многих других симптомах говорится в главе 2 этой книги.

* Нарушение поведения, возникающее в результате злоупотребления различными веществами, изменяющими психическое состояние человека. *Прим. перев.*

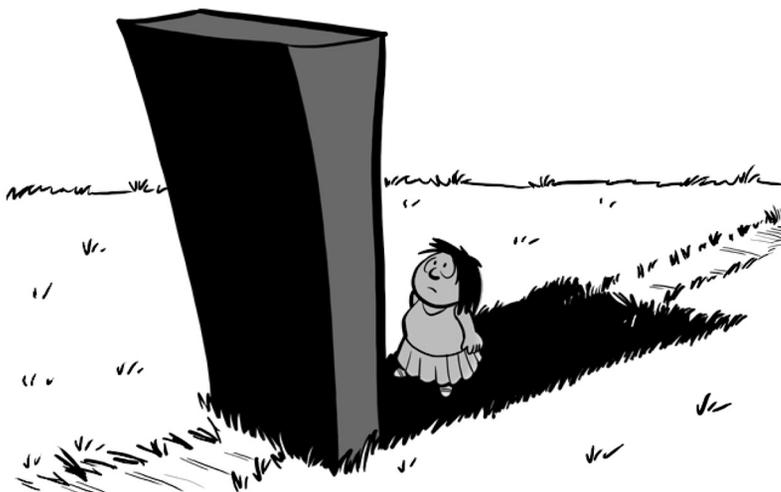
Пять факторов — одна из причин, по которой прокрастинацию так трудно побороть. Другая причина заключается в том, что эта привычка хитра, склонна вводить в заблуждение и ведет нечестную игру (раздел 1.8). Однако ее можно преодолеть, причем целенаправленно, как только удастся перейти от колебаний к решительным действиям.

[25]

Первый шаг — разобраться в природе помех и предлогов. Этим мы займемся в следующем разделе.

1.5. Блок и клубок спагетти

Одно из труднейших препятствий на пути преодоления писательского блока — само слово «блок». Многие из нас, услышав его, представляют гигантский камень или монолит в духе фильма «2001 год: Космическая одиссея». И как вы собираетесь перебраться через него? В лучшем случае вы можете вскарабкаться наверх, подобно альпинисту, или начать стесывать его с боков.



«Ого!»

К счастью, ваш блок — не монолит. Это гигантский клубок спагетти с десятком (а то и двумя-тремя) «нитей», каждая из которых олицетворяет определенную помеху или сопротивление. Возможно, некоторые из них — толстые канаты, а другие — тонкие шнурки или зубные нити.

Нити переплетены между собой. Таков ваш блок.

[26]



Меньшее препятствие...

Тот факт, что блок подобен клубку, обнадеживает. Распутать клубок гораздо легче, чем взобраться на монолит или стесать его с боков. Главное для вас — различить нити, чтобы начать распутывать их (а самое лучшее — избегать их появления). Другое замечательное отличие клубка от монолита заключается в том, что разрушение последнего со временем не делается проще. Что касается клубка, то чем больше вы распутываете его, тем легче поддаются оставшиеся нити. (Начать можно с самого податливого участка.)

Вот клубок спагетти, характерный для писателя нон-фикшн литературы.

Я не уверен в правильности темы, выбранной для моего произведения.

Не уверен, что у меня есть способности писателя.

Не уверен, что смогу закончить.

Не уверен, что людям понравится моя книга или что она будет продаваться.

Не уверен, что ее опубликуют.

Опасаясь обмана, так как я плохо знаком с издательской сферой.

Боюсь, что вопросы, которые я хочу задать в своей учебной писательской группе, покажутся глупыми, неуместными и вызовут раздражение.

[27]

Боюсь, что не добьюсь успеха, а если добьюсь, то не смогу его повторить.

Боюсь, что в случае публикации моего произведения люди станут критиковать мою внешность.

У меня нет подходящей обстановки для того, чтобы писать (приходится делать это на диване, посреди беспорядка, держа ноутбук на коленях).

Отвлекаюсь на телевизор и интернет.

Нет времени.

Отвлекает семья.

Личные проблемы (в том числе финансовые) мешают писать.

Беспокоюсь, что будут критиковать мою манеру письма или выбор жанра.

Диагноз синдрома дефицита внимания сделал меня неуверенным в себе, вызвал чувство стыда, а кроме того, затрудняет организацию больших проектов.

Боюсь постороннего вторжения в свою личную жизнь после публикации.

На предыдущей работе (не связанной с писательством) была неблагоприятная обстановка, оскорбительное отношение руководства, поэтому с тех пор осталась эмоциональная травма.

Перечисленные нити клубка имеют непосредственное отношение к препятствиям для продуктивности — и особенно к перфекционизму.

Вот другой клубок — на этот раз характерный для аспиранта, испытывающего затруднения с диссертацией.

Необходимость сохранять видимость продуктивной работы — стыдно сознаться, что есть трудности.

Замешательство (сопротивление), связанное с темой диссертации.

Нежелание описывать (и воскрешать в памяти) напрягающий, возмущающий и, возможно, эмоционально травмирующий опыт предыдущей работы.

[28]

Нежелание терять преимущества жизни аспиранта: общежитие, относительную свободу от обязательств (ответственности).

Страх не получить степень и работу, несмотря на все усилия.

Ощущение обмана и отчуждения.

Страх (основанный на личном опыте) при мысли, что работа и успех могут быть кем-то присвоены.

Неопределенность относительно предполагаемой авторитетности создаваемого произведения.

Ярый сексизм или мужской шовинизм со стороны научного руководителя и отца.

Обескураживающее открытие, что письменные работы не даются так же легко, как в пору студенчества.

Неумение не сравнивать себя с другими.

Стресс из-за воспитания ребенка в одиночку, противоречие между ролями родителя и аспиранта.

Без сомнений, у этих писателей были блоки! Всякий раз, когда они пытались приступить к работе, каждая нить становилась внутренним голосом, который не только вызывал страх, но и настойчиво убеждал в необходимости заняться чем-то другим. В следующем разделе я приведу метафору лесной тропы, которую часто использую для описания этой проблемы.

1.6. Кто стоит у вас на дороге?

Метафора лесной тропы в писательстве

Представьте себе процесс писательства как прогулку по красивой, освещенной солнцем лесной дорожке. Она широкая и ровная, воздух — теплый и манящий, а по обеим сторонам зеленеют заросли, в которых щебечут птицы. Вы чудесно проводите время!

Вдруг кто-то появляется из кустов и присоединяется к вам. Это муж, готовый порассуждать о вашей работе.

Вы какое-то время продолжаете шагать вперед, а муж уныло бубнит не только о писательстве, но и о том, что в доме нет чистоты и порядка и вы больше никуда не ходите вместе. Это неприятный отвлекающий фактор, но вам пока удастся наслаждаться прогулкой.

И тут появляется кто-то еще. Это родители, которые беспокоятся, как ваше писательство отразится на них.

Потом на парашюте спускаются сестры и братья. Они спрашивают, не кажется ли вам, что вы попусту теряете время и не стыдно ли вам ездить на такой старой машине.

[29]

Затем показывается учитель по писательскому мастерству и напоминает, что «вам не слишком-то удаются диалоги».

Дальше — редактор, который двадцать лет назад назвал придуманную вами историю «инфантильной». (Вы заглянули в словарь, и значение этого слова очень вас расстроило!)

Следом приходит автор газетной статьи, которую вы недавно прочитали. В ней сказано, что жанр эпических семейных саг, подобных той, над которой вы работаете, «мертв».

И так далее.

И вот вы уже в центре шумной толпы, хотя никого с собой не приглашали. Естественно, вам будет тяжело писать, слушая, как они ворчат и негативно отзываются о вашей работе.

Продуктивные писатели ведут себя иначе. Они авторитетно (понимаете, авторитетно) решают, кто и как долго может идти рядом с ними. Они допускают чужое присутствие, только пока сами этого хотят. Как только другие люди перестают приносить пользу процессу, они исчезают. (Мне нравится представлять себе процесс «исчезновения» в виде крюка, который появляется в комических представлениях, чтобы увлечь обидчика прочь со сцены, или в форме гигантского ботинка, пинком отправляющего нежелательного спутника за пределы земного шара.)

И никакого свободного входа — *каждый*, включая родителей, детей, «важных» учителей, редакторов и прочих, обязан пройти экзамен на «пригодность». А тот, кто провалил экзамен несколько раз, навсегда теряет право даже просить о возможности войти.

Они изгнаны.

И таким образом продуктивные писатели замечательно проводят время, мирно прогуливаясь в течение всего процесса работы.

1.7. Опишите свой клубок

Было бы замечательно, если бы вы прямо сейчас или чуть позже составили список всех нитей в клубке, то есть всех страхов, беспокойств, нехватки ресурсов и других препятствий для продуктивности.

[30]

Попробуйте записать что-то в каждой из одиннадцати категорий, перечисленных в разделе 1.1. Кроме того, уделите внимание всем перечисленным выше факторам прокрастинации.

Попытайтесь осознать разницу между помехами и сопротивлением и понять, когда сопротивление происходит от помех, а когда наоборот. (Главное назначение двух этих категорий — помочь глубже постичь природу ваших барьеров.) Проанализируйте события, произошедшие в детстве, потому что корни большинства случаев растут оттуда (раздел 6.1). Выделите те трудности, которые кажутся неподъемными (канаты), а также незначительные проблемы (хотя они могут только казаться такими).

Описание клубка может потребовать напряжения — одна студентка сравнила его с гранатой. Вы возвращаетесь к воспоминаниям о неприятных событиях, потерях, отказах, унижениях, ошибках, промахах и прочих вещах, о которых большинство людей старается забыть. Поэтому не исключено, что вы испытаете ярость, печаль, угрызения совести, чувство унижения и т.д. Советую заранее позаботиться о надлежащей поддержке.

Соберите все свое мужество, потому что вы делаете то, что обладает большой энергией и исцеляющей силой. Вы оставляете позади морализаторскую и отнимающую силы установку на чувство вины и стыда, двигаясь в сторону спокойной объективности, которая предшествует эффективному решению проблем. Великолепно то, что достаточно идентифицировать страх — и одно это способно либо уменьшить его, либо подсказать немедленное решение:

«Невозможно уединиться? Думаю, стоит использовать проходную комнату как рабочий кабинет. Она все равно в основном пустует».

«Не хватает времени? Позвоню друзьям и попробую уговорить их присматривать по очереди за моими детьми или узнаю, не смогут ли они отвозить их в школу».

«Не могу сосредоточиться, потому что позвонила подруга и мы повздорили? Попрошу ее звонить только после того, как закончится время, отведенное для писательства. Скорее всего ей это не понравится, поэтому придется выдержать давление с ее стороны. А может быть, пришла пора прекратить эти отношения, они давно меня утомляют».

И, наконец:

«Меня бесит, что я уже несколько недель не могу сдвинуться с мертвой точки. Придется отвлечься и разобраться, в чем тут дело. Одна из проблем заключается в том, что по замыслу герой и героиня в этой главе сближаются, но я не представляю, как это можно устроить. Ага, кажется, понял. Они ведь ненавидят друг друга! Думаю, я перепутал героя и злодея, возможно, мне нужно ввести нового персонажа для любовной линии. Стоп! А как насчет Джорджа, этого забавного астронома из седьмой главы? Он очень нравится и мне, и героине. Я бы с радостью писал о нем дальше, и они действительно могут быть вместе. Но где они могут встретиться? Может быть, так: она разбила палатку в национальном парке, а он пришел туда ночью со своим огромным телескопом и наделал шума. Она, сидя в палатке, перепугалась, думая, что это медведь, запустила в него фляжкой и попала в...» (продолжает писать сцену).

[31]

Что касается последнего примера, то, действительно, разрушить блок зачастую бывает легко. Достаточно избавиться от нравучений и стыда. **Работа часто не продвигается, если вы недостаточно хорошо ее продумали или пытаетесь двигаться в том направлении, в котором она не хочет идти.** Описывая проблему, вы нередко находите способ ее решить. Применяя этот метод, удастся прояснить даже тот кусок текста, который казался безнадежным.

При помощи дневниковых записей можно исключить или укоротить некоторые нити клубка. С другими придется потрудиться больше, возможно, потребуется помощь семьи, друзей, коллег-писателей, преподавателей и специалистов (например, психотерапевта или врача). Для распутывания одних нитей нужны годы, другие — например, нетрудоспособность или хронические заболевания — полностью ликвидировать не удастся. Но и над ними стоит работать.

В любом случае не тратьте время на ощущения вины и стыда по поводу появившихся перед вами препятствий. В разделе 1.1 я объяснила, что все эти чувства возникли по какой-то причине и чаще всего — не по вашей вине.

1.8. Двуличность прокрастинации

[32]

Всем известно, что Чарльз Диккенс назвал промедление «вором времени» (речь шла о Микобере, одном из героев книги про Дэвида Копперфильда). На своих занятиях я привожу эту цитату и спрашиваю студентов, какие качества у них ассоциируются с ворами. Среди наиболее частых ответов — хитрость, склонность к уловкам, манипулирование людьми в своих интересах и хищнический характер.

Стивен Прессфилд вторит Диккенсу в своей книге «Война за креатив»*:

Спротивление (слово, которое он использует для обозначения силы, вынуждающей прокрастинировать. — *Прим. авт.*) делает все, лишь бы не дать вам сделать вашу работу. Оно будет лжесвидетельствовать, фабриковать, фальсифицировать, соблазнять, запугивать, обольщать. Спротивление многолико. Оно примет любой вид, чтобы обмануть вас.

Оно будет взывать к вашему рассудку, словно юрист, или стрелять вам в лицо, словно грабитель. У Спротивления нет совести. Оно пообещает все, что угодно, чтобы заключить сделку, а затем, не успеете вы отвернуться, — обманет вас. Если вы верите Спротивлению на слово, значит, вы заслуживаете того, что вы получаете. Спротивление всегда лжет и всегда дает неверную информацию.

Определение, данное Алленом Бергером понятию «зависимость» в книге *12 Stupid Things That Mess Up Recovery*, также идеально подходит для описания прокрастинации:

Зависимость (или прокрастинация. — *Прим. авт.*) подобна тигру, затаившемуся в ожидании своей жертвы. К сожалению, жертва — это мы!.. Тигр хорошо маскируется отрицанием, преуменьшением, рационализаторством и другими способами психологической защиты... Зависимость коварна и способна сбить с толку. Зачастую ее жертвы даже не догадываются, что к ним подкрались, пока не становится слишком поздно...

* Прессфилд С. Война за креатив. Как преодолеть внутренние барьеры и начать творить. — М.: Альпина Паблишер, 2013.

Усугубляет дело еще и то, что противник — наша зависимость — знает о нас все. Она — часть нас и обладает нашим интеллектом, способностями, информацией и знаниями. Это подобно борьбе не на жизнь, а на смерть — с клоном. Болезнь предвидит каждый наш шаг. Ей известны наши планы. Она знает наши сильные и слабые стороны.

Другими словами, **нам трудно побороть прокрастинацию не потому, что мы слабы, а потому, что она двулична.** Мы десятилетиями пытались то договориться с ней, то сдерживать ее, но она игнорировала наши усилия и умело маскировалась отрицанием и обманом.

Отрицание — это когда эмоциональные потребности вынуждают либо интерпретировать факты строго в рамках определенной ситуации, либо делать недостаточно глубокие выводы. Отрицанием занимается тот, кто бросает писательство, убеждая себя, будто оно не соответствует обычным обязательствам взрослого человека, либо, наоборот, полностью посвящает себя работе над книгами, игнорируя другие важные занятия. Оба подхода ведут в никуда. Из раздела 1.10 вы узнаете, что отрицание не способно приносить долговременные плоды.

Задача этой книги и всей моей работы — помочь вам жить как можно сознательнее: делать выбор, максимально учитывая как сложившиеся, так и подразумеваемые условия, опираться на собственные ценности. Сознательность крайне важна для любых достижений, на которые толкает честолюбие. Она приносит истинное счастье, удовлетворение и даже радость.

В этой книге описаны стратегии, ведущие к продуктивному писательскому труду. Возможно, вам понадобятся только некоторые, но утверждать, будто вы не нуждаетесь ни в одной из них, — нелепо и вредно. Вы можете до поры до времени не заниматься организацией своего времени, не рвать сложные и утомительные отношения. Но, если необходимость в таких действиях назреет, сделайте все, что нужно, и чем раньше, тем лучше. Продуктивные люди рассматривают подобные задачи как нечто само собой разумеющееся. Они знают: лучше перенести короткий болезненный период, чем долго страдать от низкой продуктивности.

Обман — наиболее сильная стратегия прокрастинации. Промедление обманывает нас, создавая видимость продуктивной работы,

[34]

и, как вы убедитесь, у прокрастинации нет недостатка в способах. Аспирант, длительное время собирающий материалы для диссертации, но так и не начавший ее писать, — жертва «обманной» формы прокрастинации. Среди жертв также:

- романист, который бесконечно редактирует свое произведение, да так и не выпускает его в свет;
- блогер, читающий чужие блоги, вместо того чтобы заполнять собственный;
- писатель, который так выкладывается на основной работе, что у него совершенно не остается сил на творчество;
- писательница, стремящаяся стать супермамой и суперхозяйкой, вместо того чтобы писать.

Во всех этих случаях легко отыскать оправдание прокрастинации. Ведь речь не идет о пустяках вроде бесконечных занятий видеоиграми. Наверняка найдутся люди, которые одобряют такой подход, да и общество в целом поддержит большинство из перечисленных вариантов. Такая внешняя поддержка затрудняет борьбу с обманной формой прокрастинации.

В большинстве случаев решение заключается не в том, чтобы перестать заниматься важными для вас делами (такой вариант вряд ли возможен), а в необходимости работать над собой при помощи этой книги, в том числе отказавшись от перфекционизма (глава 2) и используя тайм-менеджмент (глава 4).

1.9. Два самых недооцененных барьера

Физический дискомфорт

Писатели зачастую уходят с головой в свое творчество и не придают значения физическому комфорту. Однако продуктивные писатели знают, что прокрастинация нередко начинается из-за дискомфорта, поэтому относятся к своему организму как к «творческому партнеру». В частности они приучаются а) создавать для себя удобное и безопасное (эргономическое) рабочее место; б) следить за состоянием своего здоровья и в) устранять незначительные болевые ощущения, прежде чем они усилятся.

Эргономичность рабочего места (раздел 3.7) важна не только как профилактика появления запястного синдрома* и других заболеваний, но и как возможность продолжительное время работать в комфортных условиях. Причем эргономичная мебель необязательно должна быть дорогой, можно, например, купить подержанные вещи. Есть и другие варианты. Мой бывший муж сколотил для меня очень удобный письменный стол нужной высоты. На это потребовалось совсем немного денег и около часа работы. Я пользуюсь им уже десять лет**.

Внимательное отношение к своему физическому состоянию важно как с точки зрения продуктивности, так и по многим другим причинам. Полноценный отдых, физические упражнения и питание тоже имеют значение.

Даже здоровое тело подвержено ощущению дискомфорта при длительной работе в сидячем положении. Это ощущение способно свести на нет все попытки сосредоточиться. Поэтому продуктивные писатели обращают внимание на тревожные сигналы тела и вовремя предпринимают нужные действия. Почувствовав первые признаки усталости или напряжения, они тут же встают, чтобы размяться. Затем снова принимаются за работу. Начиная замерзать, они включают обогреватель, а почувствовав жару — вентилятор или кондиционер. И продолжают писать. Многие, прежде чем сесть за работу, едят пищу, богатую витаминами и микроэлементами, препятствующими возникновению сонливости. Любители кофе стремятся ограничить его потребление, чтобы, оставаясь энергичными, не перевозбудиться.

Нерешительность

Люди часто прокрастинируют, когда приходится принимать решение. И чем оно сложнее, тем серьезнее эта проблема. Суетливость при разрешении незначительных вопросов тоже изнуряет. Такая ситуация особенно характерна для писателей, потому что творческий процесс по сути — это бесконечный ряд больших и малых решений. Если вы будете прокрастинировать каждый раз, когда нужно выбрать

* Синдром запястного канала — неврологическое заболевание, проявляющееся длительной болью и онемением пальцев кисти. Существует мнение, что один из факторов риска — постоянное использование клавиатуры. *Прим. перев.*

** Раньше я всем объясняла, что это «большая деревянная доска с четырьмя палками в качестве ножек». Но выяснилось, что это древесноволокнистая плита средней жесткости на четырех стойках с сечением 2×2 см, поддерживаемых сосновыми крестовинами с сечением 2,5×7,5 см.

[36]

подходящее слово, название или имя, то вас ждет болезненный писательский процесс. Тут все дело в перфекционизме, которому сопутствует страх во время принятия решений. Ведь перфекционист убежден, что должен сделать все правильно. Не-перфекционист, наоборот, остановится на первом пришедшем на ум слове, названии или имени. Его аргументы таковы: а) первоначальный вариант обычно самый верный и б) если это не так, то позже всегда можно внести исправления (раздел 5.2).

Поэтому учитесь принимать быстрые, даже немедленные решения как в писательстве, так и в других сферах жизни. Часто решения откладываются из-за того, что они требуют дополнительных размышлений или приводят в замешательство, неудобны, неприятны. Не обращайтесь на сопротивление, примите решение и действуйте. **Нередко нерешительность — основная проблема тех людей, у которых оказывается переполненным электронный почтовый ящик.** Дополнительные трудности создает их стремление писать подробные витиеватые ответы, хотя достаточно лаконичного письма (а можно и вовсе промолчать).

Некоторых возможность сделать неправильный выбор приводит в ужас. Но продуктивные писатели (и другие успешные люди) знают: ошибочные решения неизбежны. Поэтому они не рвут на себе волосы, а стараются как можно скорее исправить ошибки и двигаться дальше. Они убеждены: в интересах продуктивности гораздо правильнее будет принять множество быстрых (пусть не всегда верных) решений, чем мучительно биться над каждой мелочью.

Им известен и еще один секрет: важные решения лучше всего даются, когда в них принимает участие много заинтересованных людей, в том числе преподавателей и коллег. Вклад тех, кто не вовлечен или некомпетентен, — явление довольно распространенное, но малополезное.

1.10. Прокрастинация в форме самоотрицания: растрачивание и чрезмерное погружение

Наиболее сложные случаи писательских блоков принимают формы растрачивания и чрезмерного погружения.

Растрачивание — это когда вы жертвуете своей мечтой о творчестве ради других занятий: заработка, создания семьи или участия в общественной работе. Возможны также жертвы и ради менее

серьезных вещей: неудержимой страсти к ведению хозяйства, просмотра телевизора, сидения в интернете или компьютерных игр. Я стараюсь не употреблять термин «растрачивание» в повседневной жизни и на учебных занятиях. Его использование может восприниматься как морализаторское навешивание ярлыка на людей, которые попросту делают все возможное, чтобы принять трудное жизненное решение. Но этот термин вполне применим без оттенка осуждения к тем, кто слишком отдаляется от своей мечты.

[37]

Чрезмерное погружение по смыслу противоположно растрачиванию и означает, что вы жертвуете всем ради писательства. По сути, и круг ваших интересов, и жизненные горизонты сужаются до тех пор, пока не выясняется, что вы мало чем занимаетесь, кроме писательской деятельности. И поскольку подобная стратегия ведет к отчуждению и отрицанию, вы наверняка перестаете уделять достаточно времени самому творчеству.

Растрачивание и чрезмерное погружение — ошибки перфекциониста, отражающие манию величия (раздел 2.2), максимализм (раздел 2.7) и другие симптомы перфекционизма.

1.11. Сердце прокрастинации

Несмотря на множество способов, благодаря которым прокрастинация мешает вашей жизни и успеху, важно не считать ее врагом. Во-первых, это часть вашей психики, поэтому прокрастинацию нельзя воспринимать как противника. Во-вторых, побуждения прокрастинации благородны. Как было сказано в разделе 1.4, она лишь пытается защитить вас от провала и последующего чувства унижения. Да, порой она действует неумело и разрушительно, но не по своей вине. Это связано с тем, что подобная форма поведения основана на страхе. А страх стремится психологически подавить нас (позже мы поговорим об этом подробнее), ослабить способность к здравомыслию и силу. К тому же, если никто не научил вас азам творческой продуктивности и не подсказал, как бороться с низкой производительностью, то как можно винить себя в незнании основ?

Вы призываете прокрастинацию, когда пытаетесь во что бы то ни стало заставить себя писать. Ваша творческая натура уязвима, но не потому, что она слаба или неполноценна. Писательство — занятие, которое требует широко раскрывать себя и зачастую рискованно по многим другим причинам (глава 6). Перфекционизм,

[38]

живущий в вашем сознании, будет убеждать вас, что писательство — дело простое, банальное. Но вскоре вы убедитесь — никогда не стоит прислушиваться к его советам.

Итак, вы требуете от себя действий, но не любых, а соответствующих неразумным, завышенным стандартам успеха (глава 2). И одновременно лишаете себя необходимых ресурсов и поддержки (главы 3–8). А затем, столкнувшись с сопротивлением собственного «я», пытаетесь принудить его, занимаясь самобичеванием («почему я так ленив?» и т.д.). Но это лишь усиливает страх.

Другими словами, вы уже пытались (или только планировали) писать, натолкнулись на препятствие, испытали ужас перед провалом, попробовали вернуться в рабочую колею через принуждение и тем самым запугали себя еще больше.

Таким образом, если дополнить иллюстрацию из раздела 1.2, получится следующая картина.



Продуктивные и малопродуктивные авторы

И в этот момент в игру вступает прокрастинация. Она вызвана подавлением, помните? Поэтому давайте представим ее в виде отчаянной, полной решимости пятнадцатилетней девчонки с обостренным чувством справедливости. Она, как любой подросток, бурно реагирует на ваши несправедливые требования и деспотизм и отвечает сначала бунтом, а потом (если вы продолжаете настаивать) — беспомощностью.

Бунт: «Почему я должна сидеть взаперти и строчить, когда все остальные весело проводят время подальше от дома? Я уйду!»

Беспомощность: «Все бесполезно, так зачем вообще пытаться?»

[39]

Обе реакции усиливают и оправдывают ваш первый порыв — спастись бегством от наводящего ужас гнета.

Для пятнадцатилетних бунт и беспомощность — закономерные и даже приносящие освобождение реакции. Взрослому же следует реагировать более осмысленно — путем решения проблемы (раздел 1.2) или изменения условий, сопутствующих писательству. Об этом мы подробно поговорим в следующих главах. Проблема в том, что в этой ситуации нет взрослых. Перед нами легко уязвимая личность — писатель, деспот-перфекционист и обороняющийся подросток. Быть взрослым — это умение проявлять доброжелательную объективность (раздел 2.10) и искать другие решения в борьбе с перфекционизмом.

Как уже упоминалось в разделе 1.2, максимум, чего можно достичь при помощи деспотизма, — это кратковременной уступчивости. На деле, чем больше настойчивости вы проявляете, тем сильнее упорствует подросток внутри вас. Важно понять главное: хотя прокрастинирующий подавлен, то есть лишен сил, нужных для решения проблемы, он сохраняет все свои способности, чтобы закрыться в себе, все отрицать и заниматься самообманом.

И мотивы вполне резонны. В разделе 1.1 уже упоминалось, что причины прокрастинации всегда обоснованны, даже если этот способ реакции — не самый лучший.

Поэтому не отвергайте прокрастинатора внутри себя, а примите его как своего смелого защитника. Вскоре он вам не понадобится. Он, подобно большинству подростков, на которых возложили слишком тяжелую ответственность, с радостью отступит и позволит взрослому взять дело в свои руки.

Первый шаг к этому — преодоление перфекционизма (глава 2).

Преодоление перфекционизма

*Досужий читатель! Ты и без клятвы можешь поверить,
как хотелось бы мне, чтобы эта книга, плод моего разума,
являла собою верх красоты, изящества и глубокомыслия.*

Мигель де Сервантес. Дон Кихот*

Свойства перфекционизма

2.1. Перфекционисты придерживаются нереалистичных представлений об успехе и яростно ругают себя за неизбежные провалы

Многие думают, что перфекционизм — это вредная привычка или способ мышления. На самом деле все гораздо хуже: это разрушающий фильтр, сквозь который вы видите себя, свою работу и мир вокруг. Перфекционисты допускают шесть основных ошибок.

1. Они придерживаются нереалистичных представлений об успехе и яростно ругают себя за неизбежные провалы.

* Сервантес Сааведра М. де. Хитроумный идальго Дон Кихот Ламанчский (пер. Н. Любимова).
Прим. ред.

2. Они страдают манией величия.
3. Они придают результату больше значения, чем процессу.
4. Они слишком ориентируются на признание окружающих и внешние признаки успеха.
5. Они отрицают привычные методы творчества и построения карьеры.
6. Они излишне отождествляют себя со своей работой.

[41]

Об этом пойдет речь в текущем разделе, а также в разделах 2.2–2.6. Раздел 2.7 посвящен другим серьезным ошибкам перфекционистов. В разделах 2.8 и 2.9 раскрываются причины перфекционизма. Начиная с раздела 2.10 я перейду к решениям. Приведу несколько описаний писателей-перфекционистов.

- Романист, который убежден, что должен пожертвовать ради искусства всем, включая семью, друзей, материальный достаток и здоровье. Если он не делает этого, то чувствует себя «дилетантом».
- Аспирант, который рассчитывает написать диссертацию, продолжая активно заниматься хозяйством, детьми и работать преподавателем. Любое отклонение от установленных целей он объясняет «ленью».
- Сотрудник некоммерческой организации, который планирует написать тридцать страниц заявки на грант за выходные (хотя он никогда не писал больше десяти страниц в день) и одновременно принимает гостей из другого города. Если план провалится, он будет чувствовать себя «нецелеустремленным».
- Автор рассказов, который уже несколько лет не может преодолеть блок, но собирается снова начать писать и посвящать этому занятию три часа в день. Если выполнить план не удастся, он считает себя прирожденным «неудачником».

Все эти люди допускают основную ошибку перфекционистов — ставят перед собой заведомо недостижимые цели и безжалостно критикуют себя, если у них ничего не получается. Заметьте: у каждого есть вполне разумные доводы в пользу нереальных целей. Романист убежден, что «жертвовать всем — задача состоявшегося творческого человека». Аспирант думает, что он — «многозадачная личность» и уже «нашел достаточно информации, так что написать диссертацию не составит труда». Общественный деятель полагает, что гости

[42]

«неприхотливы», а автор рассказов — что «писать легко». В логических обоснованиях есть крупницы реальности, но этого недостаточно для оправдания преувеличенных ожиданий перфекционистов.

Важно, чтобы вы поняли, как далеки эти люди от истины.

Романист, не подверженный перфекционизму, знает: постоянные лишения и изоляция не ведут к полноценному творческому процессу, а скорее мешают ему.

Аспирант, не подверженный перфекционизму, знает: лучший способ написать диссертацию — это как можно скорее приступить к делу, предварительно освободившись от любых второстепенных обязательств. Он знает также, что его цель — не создание гениального текста (такое не удастся практически никому), а скорейшее окончание работы, что позволит продвинуться по карьерной лестнице.

Человек, пишущий заявку на грант и не подверженный перфекционизму, не сомневается, что за ночь повысить продуктивность на 50% (особенно когда у тебя есть и другие обязательства) — невозможно.

Автор рассказов, не подверженный перфекционизму, знает: чтобы преодолеть блок, нужно поначалу ставить минимальные цели — например, отводить на писательство от пяти до десяти *минут* в день.

Все эти писатели-перфекционисты наверняка убеждают себя, что всего лишь «устанавливают высокую планку». **Но перфекционизм — это стремление к нереалистичным и недостижимым стандартам**, между которыми — *большая* разница.

Большинство перфекционистов постоянно находится в состоянии самобичевания, потому что, ставя перед собой недостижимые цели, вечно проигрывают. «Писать ежедневно по три часа. За это время я должен сотворить нечто потрясающее. Каждое предложение должно быть безупречным. И все это нужно делать с легкостью». Неудача.

«И то же самое будет завтра, послезавтра, каждый день, когда я буду писать». Провал.

И не забывайте о строгом наказании! Здесь идут в ход такие ярлыки, как «дилетант», «лентяй», «нецелеустремленный». Все эти определения наши писатели принимают очень близко к сердцу, стыдятся их. Еще чаще звучат упреки («Что с тобой творится? Как можно быть таким ленивым?» и т. д. См. раздел 1.2). Вот что интересно: когда речь заходит о нравоучениях и я прошу своих слушателей произнести их, они делают это с легкостью, будто повторяют за кем-то. (Их голоса зачастую становятся грубыми и резкими. Если я спрашиваю, кому они подражают, то оказывается, что родителям или учителю — суровому

критику будущего писателя. Сказанные нам обидные слова живут в нас годами, даже десятилетиями.)

Упреки и нравоучения, как выясняется, — это голос не столько прокрастинации, сколько перфекционизма, самого мощного препятствия на пути к писательской продуктивности. Многие писатели называют его «внутренним критиком». Я — «внутренним деспотом». Энн Ламотт в книге «Птица за птицей»^{*} определила его как «глас тирана». Это вполне соответствует восприятию прокрастинации как акта истощения, потому что тиран лишает силы. *Голос перфекционизма всегда ошибается, никогда не прислушивайтесь к нему.* Преодоление прокрастинации — это прежде всего умение не обращать на нее внимания.

[43]

2.2. Перфекционисты страдают манией величия

Мания величия — убежденность, что ты не такой, как все, и не обязан следовать общим правилам, обеспечивающим продуктивность и успех, — лежит в основе практически любого проявления перфекционизма. Все писатели, охарактеризованные в предыдущей главе, страдают манией величия. То же самое можно сказать о тех, кто полагает, будто можно написать первый же черновик безупречно или достичь коммерческого успеха, не продвигая и не продавая книгу (раздел 2.5). **Даже разумные цели могут оказаться запредельными, если вы не желаете соблюдать постепенность в их достижении или вкладывать достаточное количество времени, денег и других ресурсов.**

Другая категория писателей, страдающих манией величия, верит, что стоит опубликовать правильную книгу — и все проблемы будут решены. («Я стану богатым, знаменитым и популярным!») Это, по сути, стратегия азартного игрока. Для них писательство — это игровой автомат. Вот что пишет Стивен Прессфилд в уже упоминавшейся книге «Война за креатив»:

Грандиозная самооценка — признак любителя. Профессионал уже знает, что успех, как и счастье, приходит в качестве побочного продукта работы. Профессионал концентрируется на работе, и ему все равно, получает он награды или нет.

^{*} Ламотт Э. Птица за птицей. Заметки о писательстве и жизни в целом. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Мания величия — проблема для писателей, потому что наши СМИ и культура насквозь пропитаны претенциозными мифами и ложными представлениями о писательстве. Писатели-новички становятся их жертвами. Известный *афоризм* Реда Смита* «Писать легко. Нужно лишь сесть за печатную машинку и вскрыть себе вену» и мрачный совет Джина Фуулера** «сидеть, уставившись в чистый лист бумаги, пока на лбу не проступят капли крови», — не что иное, как позерство мачо. То же самое можно сказать и о вычурном самовосхвалении Уильяма Фолкнера, прозвучавшем в интервью Paris Review.

Единственная обязанность писателя — его искусство. Если это хороший писатель, он будет абсолютным эгоистом. У него есть мечта. Она мучает его так сильно, что ему нужно от нее освободиться. Иначе он не будет знать покоя. Все оказывается за бортом: честь, достоинство, порядочность, безопасность, счастье — все, лишь бы написать книгу. Если писателю потребуется обокрасть собственную мать, он сделает это без колебаний. «Ода к греческой вазе»*** стоит множества матерей.

Многие из наиболее известных изречений о писательстве напыщенны. Я не хочу сказать, что все это игра на публику, — возможно, именно так писатели воспринимали себя и свое творчество. **Но одно я знаю наверняка: большинству писателей страдания и лишения не помогают повысить творческую продуктивность.** Это, скорее, путь к писательскому блоку.

Полагаю, что рассказы о том, как ужасно писательство, отражают не только перфекционизм, но и потакание своим прихотям. Никто не вынуждает этих людей писать, и очевидно, что существуют способы куда лучше провести время, не говоря уже о способах заработать на жизнь. Любые серьезные устремления требуют тяжелого и порой монотонного труда. Нужно отметить, что писателям живется легче, чем представителям многих других профессий. Это связано с нашими скромными потребностями в материалах для работы. (Гончарам, например, необходимо намного больше: гончарный круг, печь для обжига, не говоря уже о помещении, где их можно разместить.

* Ред Смит (1905–1982) — американский спортивный писатель и комментатор. *Прим. ред.*

** Джин Фаулер (1890–1960) — американский журналист, писатель, драматург. *Прим. ред.*

*** Стихотворение английского поэта-романиста Джона Китса, входит в группу «великих од 1819 года». *Прим. перев.*

А актерам, исполняющим роль в шекспировских пьесах, требуются как минимум костюмы и сцена.) Кроме того, писательство, как и любое творчество, дает возможность выйти за пределы реальности — сказочное вознаграждение за приложенные усилия.

[45]

Писатели, не подверженные перфекционизму и мании величия, признают все это. Есть известное высказывание Флобера*: «Писательство — собачья жизнь, но это единственная жизнь, которую стоит прожить». А Тони Моррисон** (думаю, именно она), не получающая особого удовольствия от писательства, однажды сказала: «Без этого ты просто живешь». Особое признание пришло к Джейн Йолен*** после книги *Take Joy*, которая начинается со здравниц в честь писательской деятельности, призванной дарить людям радость. Она также отвечает на кровожадные комментарии Смита и Фоулера с той добродушной иронией, которую они заслуживают: «Ей-богу, такой способ работы слишком неопрятен».

Сама мысль о том, что писательство — это священная миссия, непродуктивна. Она порождает завышенные ожидания и возлагает на писателя тяжелую ношу (см. параграф, посвященный ярлыкам, в разделе 2.7). Отчасти поэтому, отчасти вследствие сосредоточенности на своей повседневной работе (что исключает грезы об успехе) и ориентированности на внутреннюю удовлетворенность (раздел 2.4) продуктивные писатели рассматривают свое творчество не как священную миссию, а как «работу», «ремесло» или даже «профессию».

Стивен Кинг: «Не ждите прихода музыки... У нее не стукающие столы мира спиритов, а обычная работа, такая же, как прокладка труб или перегонка тяжелых грузовиков. Ваша работа — довести до ее сведения, что вы находитесь там-то и там-то с девяти до полудня или с семи до трех».

Энтони Троллон: «Пусть работа (других писателей) будет для них тем же, что для обычного труженика — его привычные занятия».

* Гюстав Флобер (1821–1880) — французский прозаик-реалист, считающийся одним из крупнейших европейских писателей XIX века. Много работал над стилем своих произведений, выдвинув теорию «точного слова». *Прим. ред.*

** Настоящее имя — Хлоя Арделия Уоффорд. Афроамериканская писательница, лауреат Нобелевской премии по литературе 1993 года. *Прим. ред.*

*** Джейн Йолен — американская детская писательница. Работает также в жанре фэнтези и научной фантастики. *Прим. ред.*

Тогда не понадобятся никакие титанические усилия. Не придется повязывать мокрые полотенца вокруг головы или сидеть за письменным столом по тридцать часов без движения, — с тех пор как человек сел или заявил, что сел».

(Мне нравится скепсис Троллопа, который, на мой взгляд, полностью оправдан на фоне высокопарных речей о писательстве.) Как ни парадоксально, именно отсутствие мании величия дарит писателю возможность постоянно испытывать блаженство, выходя за рамки реальности. Мания величия только обещает это, но очень редко выполняет.

Еще одна проблема мании величия заключается в том, что она заставляет сомневаться в работе и успехе, обесценивает их, если они даются слишком легко. «Если мне это ничего не стоило, значит, не получилось ничего хорошего» — примерно так думает перфекционист. Трудно представить себе более разрушительный подход.

Информация о том, что питательная среда для перфекционизма — мания величия, ошарашивает перфекционистов. Ведь они привыкли думать, будто их проблема в низкой самооценке. Но именно мания величия вызывает чувство стыда и низкую самооценку. Она заставляет ставить цели и выбирать условия, которым писатель не может соответствовать.

2.3. Перфекционисты придают результату больше значения, чем процессу

В книге «Война за креатив» Стивен Прессфилд так описывает окончание своей работы:

На сегодня довольно. Все, что я сделал, копирую на диск и отношу его в бардачок своей машины — на случай, если произойдет пожар. Выключаю компьютер... Сколько же страниц я написал? Не важно. Хорошо ли получилось? Я даже не думаю об этом. Главное — сегодня я преодолел сопротивление.

Продуктивные писатели привыкли доверять себе и своему творческому чутью, зная, что оно направит их туда, куда нужно. Даже Флобер, борец за качество и *le mot juste*^{*}, говорил: «Успех должен

^{*} Точное слово (фр.). Прим. перев.

быть следствием, а не целью», имея в виду, что он должен вытекать из творческого процесса.

Перфекционисты, наоборот, придают слишком большое значение 1) качеству и количеству написанного и 2) внешнему признанию или результату, который надеются получить (раздел 2.4). И все это, конечно, меряется величественными мерками. Сосредоточенность на продукте — способ контролировать результат — распространенная и понятная реакция на страх. Если вы с ужасом ожидаете провала и полагаете, что его последствия будут катастрофическими, то вполне естественно, что вам хочется сделать все, чтобы избежать этой участи. (Это тоже симптомы психологической травмы. Подробности в разделе 2.9.)

[47]

Некоторые писатели используют счетчики слов и другие методы измерения своей продуктивности, но делать это стоит только тогда, когда вы преодолели перфекционизм. Иначе вы будете ставить перед собой нереальные цели, измеряемые количеством слов, и критиковать себя за то, что не смогли их достичь. Даже те писатели, которые ставят перед собой различные цели, в процессе работы забывают об этом, уделяя основное внимание процессу творчества (раздел 2.16).

2.4. Перфекционисты слишком ориентируются на признание окружающих и внешние признаки успеха

Перфекционистам свойственно задумываться над следующими вопросами: *как быстро продается моя книга? Удастся ли продать миллион экземпляров? Заработают ли я на этом миллион долларов? Напишет ли о ней пресса?* В реальности редкая книга достигает подобного успеха, а сам успех — это зачастую дело случая. (Иногда даже самые чудесные книги не продаются. Или продаются, но получают отвратительную рецензию от бестолкового обозревателя.) Ожидание успеха — не только серьезный отвлекающий фактор, оно чревато огромным разочарованием.

Я не против амбициозных целей — наоборот. Проблемы начинаются, когда вы ставите их, не разработав стратегии, не подготовившись к необходимым вложениям и жертвам, а ваши представления далеки от реальности (например, вы полагаете, что для достижения успеха не нужна удача). Тот, кто намерен написать бестселлер, значительно увеличит свои шансы, придерживаясь проверенной формулы,

используя все имеющиеся связи и вкладываясь в рекламу и продвижение. Хотите вы делать все это или не хотите, — а я не говорю, что эта стратегия плоха, хотя оказывается, что большинство людей, которые мечтают написать бестселлеры, не желают заниматься всем этим, — вам нужно прояснить для себя не только мотивы и цели, но и план действий (раздел 8.6).

Другая проблема, связанная с амбициозными целями, заключается в следующем: даже если вы делаете все правильно, шансы не получить желаемого велики. (Именно потому цели называются амбициозными.) И если вы, как настоящий перфекционист, привыкли чрезмерно отождествлять себя со своей работой (раздел 2.6), это может опустошить вас. Но, двигаясь к честолюбивым замыслам без перфекционизма, вы, возможно, достигнете многого (и получите в процессе массу удовольствия), даже не достигнув космических высот.

Большинство из нас любит истории о головокружительном успехе и приводят в пример Джоан Роулинг, которая сменила жизнь на социальное пособие на владение миллиардами долларов. Но позволить себе зависеть от ожидания подобного результата — даже менее впечатляющего или от любого внешнего признания — в высшей степени рискованно. Гораздо лучше то, что делает большинство продуктивных писателей: они радуются признанию окружающих, но основную долю удовольствия получают от писательского процесса и жизни, наполненной творчеством.

2.5. Перфекционисты отрицают привычные методы творчества и построения карьеры

Перфекционисты верят в легкую победу. Они уверены, что должны с легкостью писать и столь же быстро строить успешную карьеру. Когда перфекционист слышит известное утверждение Энн Ламотт, что практически любой писательский проект начинается с «первого слабого черновика», он соглашается: «Совершенно верно, так и должно быть». Но, если просишь его описать этот черновик, он описывает нечто четко структурированное, отшлифованное, требующее лишь пары небольших правок.

Первый черновик для перфекциониста — почти то же самое, что другие писатели называют предчистовым вариантом!

Однажды аспирантка, находящаяся в творческом кризисе, сказала мне: «Я никогда не думала, что придется иметь дело с черновиками».

Ее заблуждение, как это часто бывает с перфекционистами, имело разумное обоснование: студенткой она выполняла письменные работы сразу набело (не столько избегала черновиков, сколько не нуждалась в них). Однако после окончания вуза задания стали сложнее, и такой подход оказался непригодным. Это распространенная проблема. Но тем не менее в аспирантуре мало программ, которые способны помочь аспирантам решить ее или хотя бы признать.

Юмористка Фран Лебовиц, находящаяся в глубоком творческом кризисе, тоже отрицает черновики, иронически называя их «макулатурой». Она утверждает, что вносит исправления мысленно, а затем записывает финальную версию. Большинство писателей посчитали бы такой метод крайне непродуктивным. Именно таким он, видимо, и стал для Лебовиц. В разделе 5.2 этой книги говорится о том, что продуктивность, как это ни странно, достигается не уменьшением, а увеличением числа черновиков.

Тем не менее многие перфекционисты самоуверенно полагают, что их блестящие тексты будут появляться на свет сами собой. И даже признавая необходимость черновиков, они склонны сильно недооценивать то количество переделок, которое понадобится, чтобы прийти к финальному варианту. (Правильный ответ — «столько, сколько нужно».) Приведу примеры тех стандартов, которых они стремятся придерживаться: «Если я не смогу описать долговые тюрьмы так, как Диккенс, это будет провалом. Если я не смогу обойти Джейн Остин, это будет провалом. Если я не смогу философствовать, как Беллоу*, это будет провалом».

Кроме того, перфекционисты отрицают, что для достижения писательской удачи нужны ресурсы и подготовка (главы 3–8). Они обожают истории о невиданном успехе, которые вполне вписываются в их перфекционистские предрассудки. (В разделе 2.8 упоминается о том, что в этом их с готовностью поддерживают наши СМИ.) Вот что пишет Бренда Уэланд в книге *If You Want to Write*:

Мы, писатели, — самые трусливые из всех ремесленников. В отличие от большинства людей мы ждем большой отдачи при самых мизерных затратах. Талантливая молодая женщина пишет стихотворение. Его отвергают. Возможно, она не напишет ничего другого в ближайшие пару лет или даже до конца жизни. Только представьте, сколько терпения и любви вкладывает

* Сол Беллоу (1915–2005) — американский писатель-прозаик, эссеист и педагог, лауреат Нобелевской премии по литературе за 1976 год. *Прим. ред.*

в свою работу чечеточник или акробат. Представьте, сколько раз Крейслер репетировал трель*. Если вы напишете столько же слов, сколько раз он репетировал, то я могу с уверенностью предсказать: через десять лет вы получите Нобелевскую премию.

В книге «Гении и аутсайдеры»** Малкольм Гладуэлл для подтверждения своей теории описывает разных людей, от игроков в шахматы и спортсменов-олимпийцев до участников группы The Beatles. Он уверен: чтобы действовать на уровне мировых стандартов, требуется как минимум 10 000 часов упорных тренировок. И это только ради освоения техники. Если же человек, используя свой талант, стремится сделать карьеру, то ему нужен целый набор навыков: способность выстраивать стратегию и планировать, управлять временем, деньгами и прочими ресурсами, продвигать и продавать. Перфекционисты все это игнорируют, упорно повторяя, что талант — ключевое условие успеха (раздел 2.7).

2.6. Перфекционисты излишне отождествляют себя со своей работой

Один из серьезных недостатков прокрастинации заключается в том, что люди медлят только с достижением той цели, которая действительно для них важна. В других сферах — на работе, в общественной жизни, семье и прочем — они активны. Многие писатели, находящиеся под влиянием творческого блока, много и активно пишут — но совсем не о том, о чем мечтают. Они строчат электронные письма, рабочие отчеты, послания редактору, а любимый роман или заветная диссертация так и лежат без внимания.

Мы уже знаем: прокрастинаторы используют все возможности, чтобы создать видимость бурной деятельности и не чувствовать вины из-за заброшенного главного проекта. Но откуда берется непреодолимая тяга прокрастинировать?

В разделе 1.1 говорилось о том, что прокрастинация основана на страстном желании избавиться от страха, порождаемого

* Фриц Крейслер (1875–1962) — австрийский скрипач и композитор, написавший произведение для скрипки к сонате Джузеппе Тартини «Дьявольская трель». *Прим. перев.*

** Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

перфекционизмом. Этот страх, как правило, появляется потому, что перфекционисты чересчур отождествляют себя с работой, то есть воспринимают ее как продолжение собственного я. Когда случаются промахи в работе (а это с перфекционистами происходит постоянно), эти люди ощущают себя ничтожествами и неудачниками.

[51]

Перфекционизм способен свести весь смысл вашего существования к писательству, даже к одному его аспекту (раздел 2.7). «Если я не способен писать, то кто же я?» — задается вопросом перфекционист. И в отличие от психически здорового человека он отвечает себе: «Никто». Причина такого самоуничужения в том, что перфекционизм приравнивает все ваши заслуги за рамками писательской деятельности к нулю.

Поскольку перфекционисты ценят в себе только способности писателя, любой «провал» становится смерти подобным, а это в свою очередь порождает настоящий ужас перед неудачей.

Можете ли вы вспомнить, когда в последний раз были по-настоящему напуганы, испытывали ужас? Нам свойственно путать страх с менее сильными эмоциями вроде неприязни, но на деле он куда хуже и выводит из строя сильнее. Когда мы напуганы, мы стремимся вернуть себе чувство безопасности. А три наиболее характерные реакции на страх — бей, беги, замри — существуют для того, чтобы помочь нам сделать это. Не случайно они соответствуют самым распространенным вариантам выражения прокрастинации.

Беги: делай то, что не относится к писательству, или пиши нечто отличное от запланированного.

Бей: выстрой с писательством отношения противоборства, например: «Почему я должна сидеть взаперти и писать, когда все остальные где-то веселятся?» (Так как страх ослабляет нашу способность решать проблемы, испуганный писатель не догадается, что благодаря ноут-буку можно работать где угодно.)

Замри: появление чувства беспомощности или безнадежности, неспособность к действию.

В основном именно ощущение ужаса сбивает перфекционистов с пути истинного и мешает на него вернуться.

Итак, я перечислила шесть типов поведения, характерных для перфекционистов. Каждый из них — и симптом проблемы, и катализатор, способствующий ее возникновению. Дело усугубляет масса других установок и способов реагирования, присущих перфекционистам. Мы обсудим их в следующем разделе. Думаю, многие вам знакомы.

2.7. Набор инструментов перфекционизма

[52]

Обидные сравнения. Перфекционисты обожают сравнения. Они сравнивают себя с разными писателями — живущими и умершими, богатыми и бедными (а потому «благородными»), а также с не-писателями, которые хорошо зарабатывают, ведут более приятную жизнь и т.д.

Сравнение происходит по различным параметрам: количеству и «качеству» написанного, ценности темы, правильности избранной миссии, доходу, читательской аудитории, размеру дома, скорости машины, степени богемности посещаемых вечеринок и прочим.

Любое сравнение *всегда* оказывается в пользу «оппонента». Ведь задача перфекциониста не проникнуть в суть вещей, а найти очередную дубинку, которой можно ударить себя по голове, чтобы заставить работать продуктивнее.

Перфекционисты *всегда* делают необоснованные, а порой нелепые сравнения. Тот, у кого есть основная работа, сравнивает себя с другом, сидящим дома, делая невероятный вывод, будто по продуктивности должен ему соответствовать. (Аргументация такова: «У меня не такая уж тяжелая работа».) Или перфекционист сравнивает размер своей читательской аудитории с почитателями другого писателя, не обращая внимания на то, что последний пишет в более популярном жанре и активнее занимается рекламой. Или сравнивает себя с автором, сумевшим опубликовать свое произведение гораздо быстрее, не задумываясь о том, что этот везунчик специально пошел на мастер-класс к преподавателю, известному своими хорошими связями и тем, что помогает своим студентам публиковаться.

Есть еще вариант сравнения — с теми, кто обладает фантастической производительностью труда. «Я должен каждое утро перед работой писать по три часа». И не потому что а) «три часа — не так уж много», б) «так делал Энтони Троллоп» и в) «у меня несложная работа», а потому что г) «время от времени мне это действительно удастся». Вместо того чтобы оценивать себя по завышенным меркам, придерживайтесь разумных стандартов и параллельно старайтесь создать условия, при которых продуктивность увеличивается. (Например, когда сосед отсутствует, в квартире становится тихо. Возможно, вам удастся так подкорректировать рабочий график, чтобы больше находиться дома, когда соседа нет. Можно также поискать для писательства тихое место за пределами квартиры.)

Максималистское мышление. Этот тип мышления, признающий только крайности: так или никак, черное или белое, — отличный признак перфекционизма, а также психологической травмы

(раздел 2.9). Перфекционисту свойственно видеть свои проекты (и себя) либо как полный успех, либо как абсолютный провал. И это тоже усиливает страх перед неудачей. Приведу отрывок из романа Гейл Годвин о непризнанной художнице Вайолет Клэй. Это прекрасный пример максималистского мышления:

[53]

А что, если Вайолет Клэй не суждено блистать? Ну уж нет. Я еще не достигла такой степени смирения, чтобы перечеркнуть нарисованный в уме образ своего величия. И, когда этот день наступит, меня, вполне возможно, не будет в живых.

Героиня, именем которой назван роман, признаёт только два варианта поворота событий: славу или смерть. (В этот короткий отрывок умело включены и другие черты перфекционистского мышления: мания величия, излишнее отождествление себя со своей работой и жажда внешнего признания.)

Максимализм означает, что даже ряд удачных событий будет расценен как провалы, потому что согласно критериям перфекциониста эти удачные события не являются стопроцентным успехом. Такое отношение к делу лишает человека мотивации (раздел 2.12).

Негативное мировоззрение (скептицизм). Многие перфекционисты настроены скептически. Это заставляет их недооценивать не только себя и свою работу, но и все вокруг. В крайней форме это порождает скепсис или полное недоверие к своей и чужой мотивации.

Негативный взгляд на мир не дает возможности просить помощи у других, потому что вы считаете свое положение безнадежным или не рассчитываете на отклик и сочувствие. Негатив действительно отталкивает людей — особенно успешных, твердо стоящих на ногах и поэтому полезных вам в качестве наставников.

Писатель, дописывающий последние страницы рукописи, должен радоваться, что работа завершена, а не плакать над ее недостатками. Можно отметить все недочеты и составить план улучшений, но не переоценивать проблему и не ругать себя за оплошности. (И надо понимать: только перфекционист способен предположить, что в его работе не окажется ни единого недостатка.)

Тот, кто публикует книгу, должен радоваться этому событию, а не жаловаться, что она выходит не в том издательстве, о котором мечталось.

Преодолев серьезные препятствия и добившись успеха, хотя бы небольшого, поощрите себя за это. (Любой успех может оказаться

неполным.) Даже не выдержав серьезных препятствий и потерпев провал, похвалите себя — за попытку.

[54]

Тот, кто планировал написать десять страниц, но осилил только одну, все равно должен гордиться собой (и учиться ставить разумные цели).

Достоин похвалы и тот, кому удалось пять минут поработать над рукописью, к которой он не решался подступиться месяцы или годы, и тот, кто хотя бы открыл документ. Умение распознавать успех и радоваться ему — действенный способ преодоления перфекционизма и прокрастинации (раздел 2.11).

Упрямство. Часто перфекционисты с удивительным упорством применяют один и тот же неэффективный метод. Иногда это длится десятилетиями. Причин много, но главная заключается в следующем: повторяющиеся попытки решить проблему бесполезным способом — удобная форма прокрастинации.

Кроме того, перфекционисты обычно неверно диагностируют свою проблему (например, считают, что во всем виновата лень, а не страх), потому не знают, как ее решить.

Перфекционистам свойственно тяготеть к одному «решению» — принуждению. Поэтому лучшее, что они могут предложить, — это приказ, например: «Делай, что тебе говорят!»

Перфекционистам свойственно упрямство. Часто эта черта характера — симптом психологической травмы (раздел 2.9).

Если вам не пишется — например, вокруг слишком тихо и безлюдно или, наоборот, слишком шумно и вы не можете сосредоточиться, — возьмите с собой все необходимое и попробуйте поработать в другом месте. Однако перфекционист действует по-своему. Стиснув зубы, он убеждает себя: «Я должен уметь писать где угодно и не сдвинуть с места, пока не добьюсь своего». Таким образом, его время и энергия будут потрачены впустую.

Перемена места или способа работы (например, переключение с компьютерной правки на редактирование на бумаге) способна сильно увеличить продуктивность. Вероятно, это связано не столько с самим фактом изменения, сколько с раскрепощенностью, которая привела к нему. Раскрепощение ведет к продуктивности.

И наоборот, навязывание себе определенного места или метода работы (раздел 5.4) ограничивает возможности. Это пробуждает страх, который в свою очередь способен еще сильнее парализовать волю и вызвать непреодолимую потребность скрыться через прокрастинацию.

Ярлыки и преувеличения. Перфекционисты, привыкшие занижать самооценку, проявлять максимализм и упрямство, любят ярлыки. Ярлыки, которые они используют, почти всегда губительны. Они либо унижают писателя, либо усиливают ощущение давления во время работы. Есть и примеры положительных ярлыков: называть писательство «своей работой», а конкретный текст, который пишете в текущий момент, — «экспериментом» или «первым черновиком». Такие ярлыки способны уменьшить страх по отношению к писательской деятельности. Но большинство ярлыков, к которым прибегают перфекционисты, усиливают страхи, а потому непродуктивны. Например, те, которые определяют ваш проект как «трудный», «важный», «жизненную миссию», «великий роман», или те, что обозначают писательский процесс как героическую борьбу или священную миссию (раздел 2.2).

[55]

Действительно, одни проекты важнее других. Но это не должно иметь значения, *пока вы пишете*. Продуктивные писатели учатся работать с уверенностью, что навыки, окружение и сам процесс труда поведут их в нужном направлении. Иными словами, процесс важнее результата (раздел 2.3).

Я уже говорила, как это вредно — говорить о себе «ленивый», «нецелеустремленный» и т.д. Но писателям всегда удастся удивить меня своей изобретательностью по части самобичевания. Один из них сказал мне, что боится написать произведения, которые «загрязнят» культуру. То, что подразумевалось под этим, звучит ужасно: если ему не удастся написать хорошо, то он — что-то вроде мусора или паразита.

Как вы знаете из раздела 1.1, причины нашей прокрастинации всегда обоснованны, но это не мешает перфекционистам называть их «оправданиями», «жалобами», «нытьем» или «способом привлечь к себе внимание». Не делайте этого и помните: деспот часто прибегает к использованию ярлыков в качестве метода контроля.

Рука об руку с навешиванием ярлыков идет преувеличение. Выражения вроде «проект стал полной катастрофой», «я безнадежный неудачник» или «понадобится миллион часов, чтобы отредактировать этот текст» не помогают. Нужна четкость формулировок. «Понадобится десять или пятнадцать часов, чтобы отредактировать этот текст» — так скажет не-перфекционист. Эта фраза лишена осуждения и основана на фактах.

Фран Лебовиц называет своего внутреннего критика «главой нацистов» — самоубийственная формулировка.

Не сомневайтесь: ярлыки вызывают мощные ожидания. Используйте только те, которые поддерживают вас на пути к успеху. (В главе 6 подробнее рассказано о ярлыках, относящихся к писателям и писательству.)

Конечно, я понимаю: называть кого-то прокрастинатором или перфекционистом — это тоже навешивание ярлыков. В предисловии было сказано, что эти термины используются в книге исключительно для ясности. В личных беседах и на занятиях я стараюсь их избегать, хотя могу употребить слова «перфекционист» и «малопродуктивный», чтобы описать чье-то поведение.

Близорукость. Перфекционисты склонны переоценивать значимость работы над текущим проектом, поэтому его завершение становится делом жизни. Вот что пишет Том Граймс в книге *Mentor*: «От этой книги зависело все мое будущее. Я должен был либо написать ее и обрести успех, либо провалить — и тогда все было бы кончено». Эта точка зрения противоположна той, которой придерживаются продуктивные писатели, привыкшие воспринимать любой текущий проект как промежуточную станцию и в карьере, и в жизни. (Дальше Граймс пишет: «приравнять друг к другу жизнь и успех книги было полнейшей глупостью».)

Другой пример: женщина на одном из моих занятий заявила, что была очень занята всю неделю и поэтому писала мало — «всего по 10–15 минут в день». Когда я спросила, сколько она написала за месяцы до начала наших занятий, она усмехнулась и призналась: «Нисколько. Так что десять минут — это, пожалуй, немало».

И она была права. Нужно уметь смотреть и далеко вперед, и вокруг — вот это мудрый подход.

Фетиш. Многие перфекционисты одержимы мыслью, что им не дается какой-то аспект писательской деятельности — например, «достоверность», «оригинальность» или «глубина». Говоря о своей работе, они возвращаются к этому снова и снова.

Иногда фетиш выглядит так: «Мне не удаются диалоги (сюжет, персонажи)» или «Мне стоило бы писать более длинные (интеллектуальные, коммерческие) книги». Любая эмоциональная самокритика — скорее всего, фетиш, а фетиш всегда лишен смысла и несет разрушения. (И, возможно, связан с отрицанием в результате психологической травмы — раздел 7.1.)

Другой распространенный фетиш — *подтвержденные свидетельства профессионализма* (например, звание магистра изящных искусств или иная степень). Кому это нужно? Вам может понадобиться степень магистра, чтобы иметь возможность преподавать

(при условии, что в сфере обучения есть хорошие предложения). Но в остальном степени бесполезны и, по-моему, являются пережитком XX века.

[57]

Талант — пожалуй, один из величайших фетишей. Существует масса афоризмов о том, как ничтожен талант по сравнению с упорным трудом, подготовленностью, настойчивостью и прочим, но я приведу только два.

Стивен Кинг: «Талант сам по себе — дешевле поваренной соли. Успешного человека от талантливого отличает только одно — уйма упорного труда».

*Эрика Йонг**: «У каждого есть талант. Но редко встречаются смельчаки, готовые проследовать за ним в темные закоулки».

Неосознанность. Перфекционисты склонны писать бессознательно — они действуют автоматически. Продуктивные же писатели работают осознанно. Это не значит, что они не окунаются в работу с головой — зачем им лишать себя такого удовольствия! Но они осмысленно подходят к писательскому процессу, применяют специальные методы, знают, что им подходит, используют информацию, чтобы принимать обдуманное решение, которые способствуют успеху.

Патологический пессимизм. Каждое из этих утверждений:

- «Мой первый черновик (или упражнение с таймером) далек от совершенства»;
- «Мне очень нужно, чтобы люди поддерживали мою писательскую деятельность»;
- «Я писал это целую вечность»;
- «Я болел, поэтому взялся за дело поздно, и получилось не очень хорошо», —

описывает обычный случай сеанса писательства или писательской карьеры. Первые черновики **должны** быть «далеки от совершенства»! Большинству авторов **нужна** поддержка — не из-за того что они слабаки, а потому что писательство — трудное занятие (главы 3 и 6). Написание некоторых вещей **приходится** тратить вечность. (Хотя «вечность» — это ярлык с преувеличением, которого следует избегать. Видите, как незаметно может подкрасться перфекционизм?) И порой вы **действительно** больны, и это влияет на продуктивность. С продуктивными писателями такое происходит постоянно, но они почти не замечают этого и уж точно ни за что не корят себя.

* Эрика Йонг — американская писательница. Автор бестселлера «Я не боюсь летать» (Fear of Flying, 1973). *Прим. ред.*

[58]

Перфекционисты же рассматривают эти и похожие рядовые эксцессы как свидетельства того, что писательство — не для них.

Слепые зоны. Перфекционизм обманчив. Думаю, именно поэтому каждый раз, когда мы на занятиях разбираем симптомы этого явления, находится человек с явными перфекционистскими наклонностями, который заявляет, что все это к нему не относится. Запомните: любые категоричные суждения, проявления максимализма, навешивание ярлыков, создание фетишей и прочее — порождения перфекционизма.

Иногда студенты говорят: «Перфекционизм мне не мешает» или «Я не считаю, что перфекционизм — это плохо». Но они путают перфекционизм с высоко установленной планкой. *Перфекционизм — это стремление к нереалистичным стандартам, а также самобичевание за неспособность их достичь.* Это форма бредового мышления, которое всегда непродуктивно!

Все это характерно для перфекционистов. Согласитесь, репертуар довольно обширный. Трудно переоценить вред, который перфекционизм наносит нашей жизни, учитывая, что ему свойственно в корне менять наше мышление. Когда кто-то рассказывает мне о своей писательской деятельности или затруднениях в другой сфере, я в половине случаев отвечаю примерно так: «Это перфекционизм... Это перфекционизм... И это перфекционизм... О, это *так* свойственно перфекционистам». Перфекционизм, как уже говорилось, — не особенность поведения или привычка, а вредный фильтр, который способен проникнуть во все аспекты нашего мышления и поведения.

К счастью, существует набор столь же мощных вариантов поведения, которые можно противопоставить перфекционизму. Я знаю, что вы с нетерпением ждете, когда я перейду к ним, но сначала перечислю распространенные причины этого явления. Важно суметь распознать их, чтобы защититься.

2.8. Корни перфекционизма (I): социальные и культурные причины

В разделе 2.2 уже упоминалось о главном источнике перфекционизма — **средствах массовой информации**. Они насквозь пропитаны им, благодаря чему это явление проникает в нашу жизнь.

Рассказы о колоссальных достижениях, сделанных в нечеловеческих условиях, — это настоящий перфекционистский вздор. Если вы прочитаете правдивую историю о том, как человек добился успеха, используя в том числе нужные связи и при известной доле везения,

на какие компромиссы и жертвы пришлось пойти ему и окружающим (причем последним — не по своей воле), то считайте, что вам повезло. Но подобные правдивые истории настолько редки, что вы вряд ли захотите обратить на них внимание. (А ведь настоящие, невыдуманные истории успеха могут рассказать ваши коллеги и преподаватели.)

Перфекционизм вездесущ, потому что он умеет продавать. Если мне удастся убедить вас, что вы носите немодную одежду, вашему дому не хватает чистоты, а детям — воспитания, я могу продать вам любое потенциальное решение ваших проблем.

Перфекционизм прокрадывается в СМИ через рекламные слоганы (no pain, no gain*), кинематографические клише («И они жили долго и счастливо») и телевизионные шоу, которые изображают безоблачную жизнь или легкий успех (большинство ситкомов**).

Нужно оставаться бдительными и не верить перфекционистским фантазиям СМИ. Знайте, однако: общество влияет на нас не только через перфекционистскую информацию сообщения, но и создавая перфекционистские условия, враждебные творчеству (подробнее об этом — в разделе 6.7).

Кроме того, мы перенимаем перфекционизм у **родителей и других родственников**. Они нередко заявляют: «И это все, на что ты способен?», «Почему только четверка?», «Почему ты не можешь быть таким же, как сестра?», «Важно не пробовать, а добиваться», «Это же легко! Почему у тебя не получается?», «Если ты не станешь врачом (адвокатом), то опозоришь семью» и т. д. Подобные утверждения годы спустя оборачиваются самоуничижительными упреками в дополнение к многочисленным и откровенно унижительным оценкам родителей «Ты никогда ничего не добьешься», «С чего ты взял, что можешь стать писателем?» и «Девочкам математика не дается».

Многие прокрастинаторы выросли в семьях, где им приходилось терпеть пренебрежительное отношение или унижения. Будучи детьми, они научились выживать, прячась (буквально или в переносном смысле слова — раздел 6.1). Стать невидимкой — это замечательная стратегия для ребенка, у которого нет выбора. Но она не подходит для взрослых, в том числе писателей, которым необходимо продемонстрировать свою работу и стать членом профессионального сообщества. Глава 6 полностью посвящена тому, как можно преодолеть стремление к самоизоляции, присущее многим прокрастинаторам.

* Приблизительный аналог — русская пословица «Не потопаетшь — не полопаетшь». *Прим. ред.*

** Ситуационная комедия — разновидность комедийных радио- и телепрограмм с постоянными основными персонажами и местом действия. Появилась на радио в США в 1920-х годах. *Прим. ред.*

[60]

Руководители часто бывают перфекционистами. Они нередко ждут от подчиненных продуктивности в условиях беспорядка, плохо организованных рабочих мест и отсутствия необходимых ресурсов. К этой же категории относятся те, кто не считает нас полноценными личностями, а рассматривает лишь как объект для эксплуатации. (Типичная фраза: «Очень жаль, что твой ребенок болен, но мне нужно, чтобы ты вышла сегодня на работу».) Как и все деспоты, они винят во всем свою жертву. Поэтому многие люди добровольно принимают на себя вину за мнимые неудачи, в которых к тому же нет их вины.

Учителя — один из главных источников перфекционизма. Мало того что они во многом вторят родителям, они еще, подобно некоторым руководителям, ждут результатов, на которые не вправе рассчитывать из-за собственного непрофессионализма. Их деятельность зачастую вызывает у учеников внутренний протест, ведущий к психологической травме или блоку (подробнее — далее в этом разделе и в главе 7). К сожалению, плохие педагоги встречаются на всех уровнях преподавания. Мои студенты часто пересказывают мне резкие, несправедливые замечания, сделанные их учителями годы, даже десятилетия назад.

Жаль, что подобное распространено среди преподавателей писательского мастерства. Причина, как правило, в том, что многие писатели дают уроки мастерства исключительно ради денег, не испытывая никакой тяги к преподаванию.

Ниже приводится список проступков и должностных преступлений учителей. Он длинный, но это не от желания придрасться к преподавателям. Просто вы не должны упрекать себя, оказавшись жертвой педагога, практикующего методы, перечисленные в этом списке. Я твердо убеждена, что за редким исключением промахи и неудачи никогда не случаются по вине учеников. Они приходят к педагогам с законными требованиями и ожиданиями, находятся в зависимом положении и относительно бесправны. Преподавание — непростая работа. Деятельность многих учителей сильно ограничена образовательными учреждениями или другими обстоятельствами, но это не оправдывает непрофессионализм. В случае возникновения проблемы преподаватель-деспот с радостью обвинит ученика. Никогда не верьте таким обвинениям.

Проступки и должностные преступления учителей: резкость (нападки); предубеждение (против вас, выбранной вами темы, вашего стиля изложения); отсутствие гибкого мышления; догматизм (утверждение, что существует только один способ добиться

успеха или продвинуться вперед); придирчивость (неумение найти золотую середину); фатализм (в отношении вас или вашей работы); далеко идущие выводы, сделанные на основании всего одной вашей работы; зависть; соперничество; равнодушие; переменчивость; недостаток сочувствия, участия, доброты; наличие любимчиков (включая вас или ваших соперников); неуместное сближение с вами (дружеское или сексуальное); похищение вашей работы; неспособность признавать собственные ошибки и недостатки; признание оплошности без попытки извиниться, компенсировать или исправить ее; неподготовленность или иное проявление непрофессионализма; нечестность; отрицание правды о писательском процессе или карьере; запутывание ситуации или мистификация; агрессивность; снисходительность; покровительственное отношение; несостоятельность (интеллектуальная и любая другая); игнорирование ваших проблем; небрежность; безразличие.

«Врожденный перфекционизм». Меня часто спрашивают, можно ли «родиться перфекционистом». Действительно, некоторые дети больше других склонны мыслить критически — это знает любой родитель. Поэтому стоит признать: у некоторых детей наблюдается врожденная *склонность к перфекционизму*. Но внимательное отношение родителей и учителей способно помочь им. Помните: критика как способность проводить значимые различия — хорошее качество. Это не перфекционизм. Он появляется тогда, когда вы ставите себе недостижимые цели, а потом корите себя за то, что не смогли их добиться, проявляете максимализм, считаете, что результат важнее процесса и т. д.

К сожалению, перфекционизм получил такое широкое распространение, что зачастую усугубляет врожденную склонность детей к критике.

2.9. Корни перфекционизма (II): травма и ситуационный перфекционизм

Травмой психологи называют совокупность психологических и физиологических изменений, вызванных ситуациями, когда человек беспомощен перед угрозой. Возможно, вы знаете о посттравматическом синдроме, который наблюдается у пострадавших

[62]

в ходе войны, стихийного бедствия или у жертв насилия. Среди симптомов — интеллектуальная и эмоциональная ригидность*, максимализм и стремление к контролю.

Те же поведенческие реакции характерны для перфекционизма. Я пришла к выводу, что во **многих случаях писательские блоки — это разновидность травмы, усиленной травматическим неприятием и критикой (раздел 7.1)**. А выяснилось это так: на занятиях мы обсуждали причины перфекционизма, плохое преподавание и равнодушие к представленным работам. Студенты рассказывали следующее: «Я только что понял: со мной произошло нечто подобное, и после этого я так и не закончил работу» или «После этого я никому не показывал своих работ», «Ничего больше не сделал своими руками», «Не написал ни одной художественной книги» и т.д. Слушая подобные истории, я поняла, что зачастую причина блоков — травмирующие ситуации.

Возможно, и вы, оглянувшись назад, вспомните травмирующие причины своей невысокой продуктивности.

Важно осознать, что неприятие травмирует психику не только из-за сказанных слов, но и из-за сопутствующего контекста (раздел 7.2). Мягкая критика писателя, которого вы глубоко уважаете, может ударить гораздо сильнее, чем разнос некомпетентного родственника. К тому же, те, кто излишне отождествляет себя с работой или проявляет другие формы перфекционизма, острее переживают неодобрение.

Если вам нанесли психологическую травму в профессиональной (или другой) сфере, проконсультируйтесь с психологом или другим специалистом.

Некоторые обстоятельства могут вызывать резкое проявление перфекционизма — я называю это **ситуационным перфекционизмом**. К таким событиям относится не только жесткая критика, но и, как ни странно, успех. Последний — при условии, что он заставит вас устремиться к недостижимым целям или сосредоточиться на внешнем признании. Вот как одна писательница отреагировала на неожиданный успех своего первого романа: «Впервые в жизни у меня появился писательский блок. Ставки резко выросли, и я привлекла в Великобритании такое внимание общественности, к которому совершенно не была готова»**.

* В психологии — недостаточные подвижность, переключаемость, приспособляемость мышления, установок и т.д. по отношению к меняющимся требованиям среды. *Прим. ред.*

** Margaret Weir, "Of Magic and Single Motherhood: Bestselling Author J. K. Rowling is Still Trying to Fathom the Instant Fame That Came with Her First Children's Novel", Salon, 31 марта 1999 года.

Знаменитая «проблема второй книги» — классический вариант ситуационного перфекционизма, равно как и случаи, когда продуктивный молодой писатель замыкается в себе после разгромной критики. Самое плохое здесь следующее: прежнее благополучие этой группы писателей означает, что им никогда не приходилось бороться с тем, с чем другие волей-неволей столкнулись. Эту проблему затронула Джоан Роулинг в своей речи «Побочные преимущества провала и значимость воображения», произнесенной в Гарварде в 2008 году*. Элемент неожиданности, который присутствует в такого рода отказах, только усугубляет ситуацию (раздел 7.2).

Другой вид ситуационного перфекционизма — когда человек, находившийся в писательском блоке, принимается работать регулярно, но затем начинает слишком торопить события. Например, он каждый день ставил таймер (раздел 2.14) на десять минут, а затем, решив, что «излечился», устанавливает на тридцать, вызывая перфекционистское беспокойство. (А коварная прокрастинация мешает выдерживать новые условия.) Вот почему время, отведенное на работу, можно увеличивать не более чем на 25% в неделю.

Еще один пример ситуационного перфекционизма: вы вложили деньги в писательство — купили новый компьютер, переоборудовали офис, для детей наняли няню, пошли учиться или приняли участие в конференции — и теперь говорите себе, что *должны* писать, чтобы деньги не пропали даром. То же касается временных инвестиций вроде специально взятого отпуска или перехода на работу с гибким графиком.

Самое опасное время с точки зрения ситуационного перфекционизма наступает сразу после того, как вы закончили брать уроки, приняли участие в мастер-классе или завершили обучение по специальной программе. Вы в одночасье теряете большую часть былой поддержки — никакого писательского сообщества, наставничества, никаких сроков и т.д. И одновременно оказываетесь перед необходимостью не только сохранять продуктивность на прежнем уровне, но и оправдать затраты на обучение. Это вполне естественная тенденция — чувствовать себя после мастер-класса готовым к более продуктивной работе.

В целом любые **перемещения и необходимость заново войти в какую-то обстановку (например, после отпуска)** даются **тяжело**. Нам свойственно терять в этот период продуктивность. Как сказано в разделе 2.5, переход из состояния студента в состояние

* Rowling J. K. "The Fringe Benefits of Failure and the Importance of Imagination". (Harvard Commencement Address), 5 июня 2008 года.

молодого специалиста чрезвычайно труден. Одна из причин — отсутствие подходящих программ для выпускников по подготовке их к реальной жизни.

Как всегда, ваши объяснения своего ситуационного перфекционизма наверняка будут убедительными. Но вы должны думать о будущем и избегать любых перефекционистских проявлений.

Способы борьбы с перфекционизмом и прокрастинацией

2.10. Выработывайте установку на дружелюбную объективность

Вот основные способы борьбы с перфекционизмом и прокрастинацией.

1. Выработать установку на дружелюбную объективность.
2. Выработать привычку щедро вознаграждать себя за успехи и отвергать наказание.
3. Научиться более зрелому восприятию и неудач, и успехов.
4. Использовать три типа продуктивного поведения.
5. Развить способность писать без страха при помощи упражнений с таймером.
6. Выбрать подходящий проект.
7. Научиться соблюдать баланс между творческими и нетворческими аспектами своей карьеры.

Существуют и второстепенные методы.

Дружелюбная объективность (ДО) — основной способ. Это образ мышления, в котором сочетаются:

- **дружелюбие** — когда вы принимаете себя и свою работу с должным сопереживанием и пониманием;
- **объективность** — когда вы видите вещи такими, какие они есть, со всеми нюансами.

Вместо перфекционистского мировоззрения — ограниченного, негибкого, допускающего наказания — ДО предлагает гибкий подход,

полный любви, сочувствия и уважения. Человек, которому свойственна ДО, не подвержен перфекционистским заблуждениям и справедливо оценивает себя и свою работу. Он знает, что необходимо:

[65]

- ставить достижимые цели и терпимо относиться к неудачам и ошибкам;
- смотреть на вещи реалистично, что противоречит мании величия;
- отдавать предпочтение процессу, а не результату;
- ориентироваться на внутреннее вознаграждение;
- работать в рамках реалий, свойственных творческому процессу и созданию карьеры;
- не отождествлять себя с работой. (Он особенно внимателен к этому аспекту)

Тот, кто стремится к ДО, старается избегать сравнений с другими, максимализма, негибкого мышления, навешивания ярлыков, преувеличений, негативных оценок, близорукости, фетиша, неосознанности, патологического пессимизма и слепых зон.

Не путайте ДО со «снисходительностью», «потаканием своим прихотям», «взглядом сквозь розовые очки», «снятием с себя ответственности» и «поблажками». ДО называет вещи своими именами — гораздо точнее, чем перфекционизм. Люди, проявляющие ДО, не мучаются от чувства вины, но это не значит, что они отказываются от ответственности.

Перфекционисты склонны считать ДО снисходительностью, потому что все воспринимают сквозь призму строгости и субъективности. Они боятся снисходительности, потому что думают, будто постоянная суровость — единственное, что удерживает их от непродуктивности. Это порочный взгляд на вещи, в котором к тому же нет никакой необходимости. Используя методы, описанные в этой книге, вы будете развиваться и застрахуете себя от непродуктивности.

Дружелюбная объективность — это проявление мудрости. Человек, исповедующий ДО, знает, как быть по-настоящему продуктивным и какова цена заблуждений. Ему известно, что:

- каждый действует в условиях определенных ограничений — временных, финансовых и профессиональных. Нужно оценивать результат относительно реальных возможностей и ресурсов, а не фантазий;

- нет необходимости решить все проблемы, связанные с текущим проектом, прямо сейчас — позже будет масса возможностей с этим справиться. И не стоит ожидать, что удастся решить их все — это перфекционизм;
- даже если этот писательский проект не совсем удался, впереди еще масса шансов на успех;
- невозможно прыгнуть выше головы и написать двадцать страниц в день, если ваш рекорд — десять страниц. Кроме того, человек — не робот, он не может работать круглосуточно семь дней в неделю, когда болен или испытывает другие серьезные проблемы;
- писатель — не провидец. Поэтому он не будет критиковать себя за то, что принял разумные решения, которые, к сожалению, не сработали так, как планировалось.

Наконец, тот, кому свойственна ДО, понимает, что он не только писатель, но и обычный человек. Поэтому нужно позаботиться о своем здоровье, безопасности, материальной стабильности, отношениях с окружающими и т.д. И дело не только в том, что это нормальные потребности, но и в том, что их игнорирование ведет к непродуктивности. Он знает также, что развитие в других областях жизни способствует писательскому успеху, так же как писательский успех поможет процветанию в других важных сферах.

У человека, проявляющего ДО, есть ценные знания о «провале» и «успехе», о чем я буду говорить в разделе 2.12.

Чтобы преодолеть перфекционизм, нужно сменить свой образ мышления на дружелюбную объективность. Тут нет никакого волшебства: вы просто ловите себя на перфекционистских мыслях (например, во время самокритики), **вежливо** прерываете и поправляете:

Вместо монолога «Не могу поверить, что не показала научному руководителю главу в срок. Какой из меня ученый? Я просто самозванка. Я ничего не написала за два месяца, а то, что написала раньше, — полная ерунда. Вот Мэри — *настоящий* ученый. Она уже показала пять глав, и все они прекрасны. Я просто лентяйка» — человек, склонный к дружелюбной объективности, говорит себе (и, возможно, записывает): «Нужно успокоиться. Я все-таки

немного написала за последние два месяца. Меньше, чем хотела, и, честно говоря, не блестяще, но это уже кое-что. Проблема в том, что я застряла на анализе... Думаю показать научному руководителю то, что у меня есть, чтобы он знал, что я работаю. И поговорю с ним и другими преподавателями об анализе. А Мэри... что ж, ее друг обеспечивает ее, и она может позволить себе сидеть дома и целый день писать. А мне по-прежнему нужно преподавать, к тому же у нас дети — и если мне удастся выделить на писательство три часа в день, я уже счастлива. Пожалуй, надо поговорить с мужем и решить, не могу ли я временно сократить количество рабочих часов и поручить ему часть домашних дел и заботу о детях. Но главное — я перестану сравнивать себя с Мэри, потому что это выводит меня из себя».

Заметьте, что писатель, проявляющий ДО, не избегает ответственности. Она признает, что написанное оставляет желать лучшего. Можно признавать ошибки, не испытывая угрызений совести. Необходимо этому научиться. Также обратите внимание, что объективная оценка причин низкой продуктивности, не отягченная угрызениями совести, помогает находить решение проблем.

Вот другой пример замены перфекционизма подходом ДО:

Вместо слов «Даже когда болею, я должна придерживаться обычного распорядка и выполнять все обязанности, включая писательство. Да и не так уж я больна, просто использую насморк, чтобы оправдать свою лень». (Противоречивая формулировка — так больна или нет? — ведет к непродуктивному рабочему дню, вызывает раздражение, затягивание болезни и, возможно, заражение окружающих.) —

человек мысленно говорит себе: «Я больна и сделаю все, чтобы мне стало лучше. Лягу в постель, выпью витамин С. А еще позвоню Франку и попрошу его купить еду, потому что в доме пусто».

Третий пример (разбита тарелка):

Вместо слов «Какая же я недотепа!» —

человек, склонный к ДО, подумает: «Да, разбила тарелку. Ну ничего страшного — в следующий раз буду внимательнее».

(Тренируясь проявлять дружелюбную объективность в других сферах жизни, вы сможете лучше использовать ее в писательстве.)

Поначалу такая корректировка своих мыслей может показаться искусственной, но продолжайте тренироваться, и ДО займет место перфекционизма — в качестве реакции на низкую продуктивность. Только не пытайтесь достичь результата немедленно и не упрекайте себя за промахи — ведь это проявление перфекционизма! Просто сосредоточьтесь на постепенном обретении новой привычки.

Мои студенты сравнивают дружелюбную объективность с поведением «добрых бабушек и дедушек» или «мудрого учителя». Эти метафоры неслучайны: ДО, в отличие от перфекционизма, — зрелое мировоззрение. Чем чаще вы заменяете перфекционистские мысли и чувства дружелюбной объективностью, тем меньше страха и больше уверенности будете испытывать. И писательство станет сначала простым, а потом и приятным занятием.

2.11. Выработайте привычку щедро вознаграждать себя за успехи и отвергать наказания

Каждый раз, когда вы заменяете перфекционизм дружелюбной объективностью, добиваетесь *любого* успеха в писательстве или другой сфере, признавайте этот факт и награждайте себя.

Всегда.

Без исключений.

Щедро.

Привычка признавать и поощрять успехи — один из самых действенных способов преодоления перфекционизма. Это полная противоположность обычному поведению перфекционистов, которые непрестанно умаляют свои заслуги и наказывают себя.

Признание и вознаграждение помогают сделать четыре важных шага.

1. Осознать успех — с чем, как уже говорилось в разделе 2.7, у перфекционистов всегда возникают трудности.
2. Отпраздновать свой успех — это еще более явная форма признания, которая поощряет правильное поведение. К тому же

это помогает «зафиксировать» успех в памяти, и к нему можно возвращаться в случае необходимости: «Я застрял, потому что меня отвлек телефонный звонок. Но на прошлой неделе тоже был отвлекающий звонок, а я все равно вернулся к работе. Попробую сейчас сделать то же самое и посмотрю, что из этого выйдет».

[69]

3. Сбросить бремя вины, которое вы наверняка возложили на себя из-за нескольких лет малой продуктивности, и прекратить изнуряющие попытки все исправить.
4. Обрести уверенность и надежду — два могучих источника продуктивности.

Нужно научиться распознавать успех и награждать себя даже за незначительные достижения по трем причинам.

1. Как перфекционист вы наверняка недооцениваете свои успехи, которые, возможно, гораздо значительнее, чем вы думаете.
2. *Любой* успех — неполный. Не существует идеального сеанса писательства или идеального произведения.
3. Не бывает так называемого большого успеха, потому что все крупные достижения — это совокупность маленьких удач. В некотором смысле Лев Николаевич Толстой написал не «Войну и мир», а огромное количество абзацев, страниц и глав, которые сложились в роман. И прежде чем приступить к нему, он закончил другие писательские проекты, преодолел интеллектуальные и жизненные трудности, которые подготовили его к этой большой работе.

Как вознаграждать себя

Практика вознаграждений состоит из трех частей: осязаемой награды, празднования и награды в виде двигательной активности.

Осязаемой наградой может служить печенье, ванна с пеной или фильм на DVD — что вам больше нравится. (Только не критикуйте свой выбор!) Грамота или другие документальные подтверждения ваших достижений (раздел 5.9) — другая замечательная разновидность материальных наград.

Празднование — это время, выделенное на то, чтобы ощутить заслуженное удовлетворение от своих достижений. На самом деле это самая важная часть вознаграждения, потому что именно так вы напрямую боретесь с перфекционизмом.

[70]

Кажется, выделить несколько секунд на то, чтобы почувствовать гордость, легко. Но для перфекционистов это не так. Создавать шумиху вокруг достижений, даже думать о торжестве по этому поводу — ведь это означает потакать самому себе! Если вас тянет не устраивать праздник, особенно важно, чтобы вы этого не допустили.

Под «заслуженным чувством гордости» я не подразумеваю головокружение от успехов, свойственное перфекционистам в тех редких случаях, когда они полагают, что написали хороший текст. Это явный признак излишнего отождествления себя с работой. За этим практически неизбежно следует настоящий крах, когда в следующий раз дела пойдут не так хорошо. Заслуженное чувство гордости и удовлетворение — то, что продуктивные писатели предвкушают после плодотворного рабочего дня. (Для эйфории тоже найдется время — например, когда рукопись закончена или книга продается. Но сейчас речь не об этом.)

Не ждите, что перфекционизм сдастся без боя. Наверняка он подготовит подходящее к случаю нравоучение: «Ты написал абзац и радуешься? Как глупо! Когда же ты собираешься закончить роман, если будешь писать по абзацу за раз?»

Никогда не слушайте перфекционистский голос, известный также как глас тирана. Лучший способ ответить — записать диалог с участием взрослого, которому присуща дружелюбная объективность.

Перфекционизм (с возмущением): Ты написал абзац и радуешься? Как глупо!

ДО (с искренним любопытством): Ты думаешь, торжествовать неуместно? Почему?

Перфекционизм: Но ведь это всего лишь абзац!

ДО: Так ты думаешь, что это недостаточно длинный кусок, чтобы праздновать?

Перфекционизм: Конечно. И когда же ты собираешься закончить роман?

ДО: Я вернусь к этому вопросу через минуту. Но сначала скажи, разве абзац не достижение, если до этого я не писал несколько недель?

Перфекционизм: М-м-м... возможно.

ДО: И разве я мешаю кому-то, праздную?

Перфекционизм: Думаю, нет. (Затем с азартом.) Но если ты будешь праздновать, то начнешь думать, будто этого достаточно. А это не так. Невозможно закончить роман, если писать всего по абзацу за раз. И тогда все поймут, что мы неудачники.

[71]

ДО (с особым сочувствием): Я понимаю твои страхи — и ты совершенно прав: абзац действительно невелик по сравнению с целым романом. Но это был лишь первый шаг. Я обещаю, что приложу все усилия, чтобы увеличить продуктивность до того уровня, который нам обоим покажется разумным.

Перфекционизм (с облегчением): Правда?

ДО: Да, но нельзя форсировать события, иначе мы опять перестанем писать.

Перфекционизм: Думаю, ты прав. Но вообще-то я хотел бы поторопить события. Мы уже потеряли много времени.

ДО: Знаю, мне тоже хотелось бы поторопиться. Но мы уже пробовали этот подход в течение многих лет. И он не дал результатов. Поэтому давай попробуем поступить иначе.

Перфекционизм (не совсем уверен, но готов попытаться): Наверное, ты прав.

ДО: Хорошо, тогда давай праздновать и посмотрим, что из этого выйдет.

Скорее всего дальше писатель будет чувствовать себя хорошо, даже превосходно и ощутит больше уверенности и вдохновения.

Миролюбивый диалог с тираном должен помочь ему уменьшить страх и упорную неприязнь к ДО, вознаграждениям и другим упомянутым способам.

И, наконец, полезно **наградить себя двигательной активностью**, чтобы усилить эффект и помочь телу восстановиться после сидячей работы. Можно размяться или станцевать.

Награждайте себя щедро — то есть не скупитесь. Щедрые награды не только дарят чудесные ощущения и оказывают исцеляющее воздействие, они хорошо мотивируют. Отдайте время, силы и страсть, которые вы посвящали самобичеванию, ощущению

[72]

гордости. Можно иногда пропустить осязаемую или двигательную награду, но никогда не отказывайтесь от празднования. **Цель — развить такое отношение, при котором работа будет казаться вам цепочкой удач (крупных, мелких, даже крошечных), и праздновать каждую из них, пусть недолго. Это поможет вам практически постоянно гордиться собой. (Такое состояние характерно для детства, когда мы творили без усилий.) Тогда писательство станет радостью, и ничто не будет вам мешать.**

Полезно привлекать к награждениям других людей. У всех писателей должны быть партнеры-критики и альфа-ридеры* (раздел 3.11), с кем можно разделить свои победы, включая те, которые могут показаться обычным людям несерьезными. А если рядом есть дети, с которыми можно пуститься в пляс, — прекрасно! Они усилят ощущение праздника. В одном из моих любимых примеров фигурирует писательница, которая подрабатывает, выгуливая собак, и поэтому постоянно окружена чудесными псами. Я посоветовала ей привлекать собак к празднованию.

Самое главное — **никаких наказаний**. Если вы по какой-то причине не достигли цели, просто не думайте об этом. Но постарайтесь извлечь из ситуации урок, который пригодится в будущем. Начинайте следующий сеанс писательства с чистого листа, который так и намекает на грядущие награды.

2.12. Дружелюбная объективность как противоядие от страха провала или успеха

Несколько лет назад мне посчастливилось услышать, как Гарри Каспаров рассказывал о важных уроках, которые извлек из игры в шахматы: «Я победил в сотнях шахматных игр, а проиграл — в тысячах. Нужно иметь мужество, чтобы проигрывать».

Мужество проигрывать. Какая замечательная фраза. А будучи высказанной чемпионом мира по шахматам, она обретает особое значение. Возможно, Каспаров ненавидит проигрывать больше, чем кто бы то ни было. Учитывая смысл, вложенный в слово «мужество», можно предположить, что он боится поражений. Но ему пришлось

* Альфа-ридер — читатель, который вычитывает книгу по мере написания, главу за главой. Он сообщает автору свои замечания и советует, как улучшить текст. *Прим. ред.*

принять это, чтобы достигать свои цели. Тот факт, что он решил начать речь с этой фразы, только подчеркивает ее значимость.

Мысль о провале приводит перфекционистов в ужас по причинам, упомянутым выше. Имеет значение и то, что они слишком широко трактуют понятие поражения. Они жестко упрекают себя за неудачи, излишне отождествляя себя с ними, позволяя им становиться своеобразной смертью эго, и сосредотачиваются на немедленном результате.

[73]

Но для человека, практикующего дружелюбную объективность, неудачи не только неизбежны, они — неотъемлемая часть великого пути и, возможно, наиболее подходящий способ научиться чему-то новому. Другими словами, если ты хотя бы иногда не ошибаешься, то скорее всего ничего не делаешь или делаешь недостаточно. Герман Мелвилл* назвал готовность к провалу «истинной проверкой на величие». Сэмюэл Беккет** сказал: «Ищите поражений. Идите к ним. Но пусть следующее поражение будет меньше». А Уинстон Черчилль, который был не только государственным деятелем, но и продуктивным писателем и художником, определил успех как результат «способности двигаться от одной неудачи к другой без потери энтузиазма».

Нет необходимости говорить, что люди, проявляющие ДО, не принимают успех близко к сердцу, потому что не отождествляют себя с работой и не уходят с головой в сиюминутные обстоятельства. По этой же причине они не боятся провалов. Они понимают, что как ни приятен успех — это тоже стресс и сложности. (Например, продавая книгу, вам нужно побеспокоиться о формировании своей аудитории или о том, что пора писать следующую.) Успех к тому же способен принести чувство потери. Это красноречиво описывает Джоан Болкер в книге *Writing Your Dissertation in Fifteen Minutes a Day****:

Как быть с тем фактом, что завершение каждого важного жизненного этапа — включая получение докторской степени — приносит не только радость, но и грусть? Наверняка вы ждете, что почувствуете исключительно облегчение и удовольствие, защитив степень, и потому ощущение потери и печаль станут

* Герман Мелвилл (1819–1891) — американский писатель и моряк, автор классического романа «Моби Дик». Писал не только прозу, но и стихи. *Прим. ред.*

** Сэмюэл Беккет (1906–1989) — ирландский писатель, поэт и драматург. Представитель модернизма в литературе. Один из основоположников (наряду с Эженом Ионеско) театра абсурда. *Прим. ред.*

*** «Напишите диссертацию, уделяя ей по пятнадцать минут в день». *Прим. перев.*

для вас неожиданностью. Возможно, вас огорчит, что значимый этап жизни пройден или что важных людей, которые могли бы разделить ваш триумф, нет в живых, или вас расстроит разница между той диссертацией, которую вы видели в своем воображении, и реальным результатом... Любая значимая перемена нарушает равновесие нашей жизни, наши представления о себе и оставляет в прошлом частичку нас самих.

Я думаю, что для многих предчувствие неизбежной потери — сильный неосознанный барьер, который мешает сделать следующий шаг. Поэтому люди с ДО работают и над тем, чтобы получить результат, и над тем, чтобы подготовить себя к успеху морально и с материально-технической точки зрения. Они спрашивают совета у тех, кто уже находится по ту сторону, заранее готовят план действий и все необходимое. Например, тот, кому придется продвигать свою книгу, может (и должен) составить маркетинговый план и искать ресурсы для его реализации задолго до даты публикации (раздел 8.6).

Люди, проявляющие ДО, понимают также, что не существует провала или успеха в чистом виде. В большинстве неудач есть элемент успеха (как минимум опыт), а в большинстве побед — поражения или компромисса. Они осознают и то, что **провал и успех — не всеобъемлющие, роковые, определяющие всю жизнь события. Это всего лишь временные состояния, в которые мы входим и из которых выходим в процессе построения карьеры.**

2.13. Используйте три типа продуктивного поведения

Три типа продуктивного поведения — это 1) начинать вовремя; 2) делать исключительно то, что запланировали, и 3) заниматься этим, не отвлекаясь (кроме небольших пауз для отдыха), в течение длительного времени. Правило «начинать вовремя» предполагает, что вы справились со своим тайм-менеджментом (глава 4), определили бюджет времени и составили график. Чтобы заниматься делом «в течение длительного времени», то есть обеспечить продолжительность работы, можно использовать упражнения с таймером (раздел 2.14).

Эти типы поведения поддерживают установку на ответственный подход. Если вы запланировали начать работу в десять часов, то точно в это время вы должны сидеть на стуле, щелкая пальцами по клавиатуре. **Вам нужно подойти к стулу, сесть и начать**

сочинять — и все это без волнения, драматизации момента или нетерпения. Со временем вы научитесь спокойно относиться к приближению начала работы, но пока слишком велик риск, что волнующее ожидание приведет к неумеренным надеждам на успех.

[75]

Такие привычки полезны и в обычной жизни. Старайтесь мыть посуду в семь вечера, проверять почту ровно в два часа дня и звонить родственникам в половине четвертого. Или вырабатывайте силу воли при помощи упражнений и медитации. Все это не просто полезно, но и пригодится во время писательской деятельности.

Используйте этот подход лишь при выполнении двух-трех дел, сопротивляясь тяге изменить все разом. Переходите к другому занятию только после того, как приучите себя делать что-то в определенное время и с полной самоотдачей. Не забывайте о щедром вознаграждении всякий раз, когда хотя бы попытались использовать эти подходы (результат не имеет значения). И помните: никаких угрызений совести, обвинений или иных наказаний.

2.14. Развивайте способность писать без страха при помощи упражнений с таймером

Стать продуктивным писателем означает проводить один сеанс писательства за другим, проявляя дружелюбную эффективность, а не перфекционизм, и легко решать появляющиеся проблемы (раздел 1.2). Вы пишете что-то и вдруг чувствуете перфекционистский ужас — это либо физический дискомфорт, либо встреча с другой помехой или сопротивлением. Вместо того чтобы заставить себя писать во что бы то ни стало (реакция, которая в прошлом уже вызывала панику), вы стараетесь успокоиться, решить проблему и вернуться к тексту как можно скорее. (В разделе 5.4 я расскажу, как научиться писать, не обращая внимания на мелкие отвлекающие факторы. Но на раннем этапе преодоления перфекционизма лучше оставить все дела и сосредоточиться на решении проблемы.)

Вспомните иллюстрацию из раздела 1.2, где показана разница между прокрастинаторами и продуктивными писателями. Метод, описанный выше, поможет перейти из состояния, в котором вы легко отвлекаетесь, к состоянию «среднего промедления» или даже к «стабильной продуктивности».

Надеюсь, к этому моменту вы уже распутали клубок спагетти (раздел 1.5) и знаете о многочисленных нитях своего бессилия и низкой

продуктивности. Надеюсь также, что вы научились преодолевать препятствия или избавляться от них и они меньше сдерживают вас (раздел 1.1).

Прочитав оставшиеся главы этой книги, вы научитесь распознавать еще больше связывающих вас нитей и познакомитесь со способами, позволяющими распутать их.

Сделанные шаги должны были уменьшить некоторые ваши писательские страхи.

Чтобы совладать с оставшимися и стать храбрее, учитесь писать, не опасаясь неудачи.

Возьмите любой таймер и установите его на пять минут.

Затем начните работать над своим проектом (минимум стресса, минимум ожиданий — в свободной манере, раздел 5.2). **Ваша цель — провести это время (пройти временной интервал) без критики, сосредоточившись на процессе, не думая о результате.** Вам не нужно писать «что-то стоящее», не стоит оценивать написанное. (Не забывайте: процесс важнее результата. Вспоминайте слова Стивена Прессфилда: «Сколько же страниц я написал? Не важно. Хорошо ли получилось? Я даже не думаю об этом».)

Не думайте, что обязательно должны закончить «следующий» отрывок в своем проекте. Выбирайте ту часть, которая кажется самой простой и увлекательной. Главная ошибка малопродуктивных писателей — стремление к строгой последовательности, например: «Я должен закончить первый раздел, прежде чем перейти ко второму, затем к третьему и так далее». Продуктивные писатели, наоборот, видят свой проект в целом и приступают к той его части, над которой им хочется поработать (раздел 5.4). Если вы не можете взяться за что-то *внутри* проекта, то сделайте что-то *связанное* с ним: напишите заметки, планы, наброски, займитесь редактированием — подойдет любой вариант. Но никаких поисков информации — в течение этого времени вы должны писать, а не читать.

Кроме того, не **допускайте размышлений** — особенно в начале сеанса. Размышление — не писательство. Если вы «застряли», опишите свою проблему или оставьте пропуск и переходите к другой части проекта. Это особенно полезно в первые минуты работы. Многие — в частности, аспиранты — любят «хорошенько подумать», прежде чем взяться за дело. Но нужно просто начинать писать и позволить процессу активизировать мышление. Натали Голдберг советует в своей книге *Writing Down the Bones*: «Не давайте руке останавливаться».

Если в процессе работы вы чувствуете, что внутри зреют упреки, страх или беспокойство, призовите свою дружелюбную

объективность. Пусть она мягко напомнит внутреннему деспоту (который, как вы помните, напуган и пытается защитить вас), что все в порядке, это всего лишь небольшой эксперимент, никто не пострадает. Затем постарайтесь продолжить писать. При необходимости переключитесь на описание возникших проблем, создание набросков, редактирование или на более простой кусок текста.

Когда прозвенит таймер, остановитесь и... (засчитываю вам дополнительные баллы, если вы догадались, что нужно сделать) вознаградите себя!

Теперь отложите проект и отправляйтесь получать удовольствие от жизни, не забывая чувствовать гордость за свое достижение.

Завтра у вас будут новые пять минут.

Если вам сразу не удалось выдержать пять минут целиком, не **наказывайте себя**. Лучше наградите за попытку. Завтра сделайте новую попытку, установив таймер на две, три минуты или даже на тридцать секунд. Не волнуйтесь, вы все наверстаете.

Только после того, как вы научились *легко и без перебоев* работать в течение пяти минут (без страха и самокритики), вы можете увеличить отрезок до восьми, затем десяти, пятнадцати, двадцати минут и т.д. Советую вам как минимум неделю придерживаться одного и того же интервала и увеличивать его не больше, чем на 25% за выбранный период.

Студенты назвали это простое упражнение «невероятно действенным» — так и есть. Хотите посвящать писательству от восьми до десяти часов в день? Вы придете к этому, используя упражнения с таймером, причем быстрее, чем вам кажется. Конечно, при условии, что сохраняете ДО.

Два дополнительных замечания.

1. Интервал в пять минут подходит многим писателям, оказавшимся в тупике. Если вы с легкостью справляетесь с этим временем, начинайте с более длительного отрезка.
2. Никто не запрещает выполнять в день более одного упражнения с таймером, но будьте осторожны с перфекционистской манией величия и отождествлением себя с проектом. Если после двух-трех подходов у вас начинается головокружение от успехов, остановитесь и вернитесь с небес на землю.

При выполнении множества подходов особенно важно не форсировать события. Вполне нормально завершить писательский день интервалом поменьше. Но, за какой бы интервал вы ни взялись, сделайте все, чтобы его завершить.

2.15. Выбирайте подходящий проект

[78] Выбор проекта всегда имеет большое значение, но особенно — во время преодоления перфекционизма. Малопродуктивные писатели склонны а) упрямо хвататься за сверхамбициозные задачи или б) не могут долго заниматься ни одним проектом.

Эти на первый взгляд противоположные проблемы — на самом деле две стороны одной и той же перфекционистской «медали». Оба типа писателей одержимы представлением о некоем «идеальном» проекте, по сравнению с которым все остальные недостаточно хороши. Те, которых не хватает надолго, ищут «волшебную» задачу, которая поможет сохранять мотивацию. Не исключено, что они начинают новую работу, чтобы прокрастинировать над старой. И упрямым, и быстро сдающимся одинаково свойственно стремление сосредоточиться на текущем проекте (раздел 2.7).

Перфекционисты также склонны слишком усложнять дело. Ведь, как известно, они с подозрением относятся к тому, что дается легко (раздел 2.2). Но причина и в том, что они стремятся отложить на потом трудности и опасный следующий шаг. В частности, аспиранты с удовольствием стараются объять необъятное в своих диссертациях — особенно в отсутствие достойного научного руководства. (В книге *Writing Your Dissertation in Fifteen Minutes a Day* Джоан Болкер использует образ гипотетического внимательного научного руководителя, который спрашивает студента: «Ты действительно хочешь осветить в диссертации все романы Генри Джеймса?»)

Вот несколько советов, как сохранять баланс.

1. Выбирайте самый маленький и простой проект. Это крайне важно, потому что увеличивает шансы на то, что вы закончите дело. А завершение значимо не только как самоцель, но и потому, что дает нам основные уроки (например, в упорстве и решении проблем), которые иначе нам не освоить. И, конечно, пока вы не закончили работу, вы не научитесь представлять ее, общаться с издательствами и работать с читательской аудиторией.

Как только вы закончили простой проект, можно взяться за более сложный, затем увеличить сложность — до тех пор, пока не создадите свою версию «Войны и мира». (Этот метод хорошо просматривается на примере серии книг о Гарри Поттере: первые были относительно короткими, последние — довольно объемными. Заметный скачок в размере и сложности сюжета (и, видимо, в уверенности автора в своих силах) произошел

между третьей и четвертой книгами.) Но, если вы замахнетесь на свой вариант «Войны и мира» и не создадите его, ваша карьера может сильно пострадать.

[79]

Внутренний перфекционист наверняка станет яро критиковать решение начинать с малого. При этом он будет использовать весь словесный арсенал, включая такие определения, как «пошло», «банально», «нечестоловиво», «глупо» и даже «пустая трата времени». Силой атак перфекциониста можно измерять эффективность своей стратегии: чем они сильнее, тем целенаправленнее ваша борьба. Поэтому: а) примите мои поздравления; б) активно вступайте в диалог с перфекционистом, чтобы уменьшить его страхи, и в) придерживайтесь заданного курса.

В то же время опасайтесь хитрого перфекционизма, который говорит: «Ты выбрал простой проект, поэтому должен написать запросто».

2. Переработайте проект так, чтобы он стал еще проще.

Чтобы эффективнее бороться с тенденцией к усложнению, интенсивно работайте над упрощением вашего проекта. Избегайте незначительных отвлечений сюжета, побочных тем, второстепенных персонажей и других элементов, усложняющих проект.

Если вы в чем-то не уверены, посоветуйтесь с партнером-критиком, альфа-ридерами и наставниками. Но, когда сомнения остаются, лучше уберите лишний текст.

3. Фокусируйтесь на чем-то одном.

Пока вы пишете, забудьте, что работаете над «книгой», и просто сосредоточьтесь на главе, разделе, странице, абзаце или предложении. В книге «Птица за птицей» Энн Ламотт предлагает смотреть на работу сквозь «рамку для фотографии размером пять на восемь сантиметров», что означает сосредоточенность на «одном эпизоде, одном воспоминании, одном разговоре».

4. Выбирайте правильную цель.

Главная цель любого писательского проекта — закончить его. Другие цели — например, качество или произведенный эффект (например, объем продаж) — должны подчиняться первой (раздел 2.16). Однако недавно я говорила с аспиранткой, которой пришлось работать с научным руководителем, склонным к оскорблениям. Несмотря на это, она оказалась настойчивой и закончила поиски материала. Ей предложили должность и ждали, когда она защитит диссертацию.

Я спросила, какую цель она преследует, и девушка мудро ответила: «Закончить диссертацию». (Редко кто отвечает именно так.)

«Есть цель получше, — сказала я, — скорее сматывать удочки». (От унижительной ситуации нужно избавляться как можно быстрее.) И это заставило ее мыслить нетривиально. Теперь, вместо того чтобы обсуждать расплывчатое «редактирование», она стала говорить о количестве страниц и конкретных изменениях в содержании, которые быстрее помогут получить одобрение научной работы.

В некотором смысле цель любого писательского проекта — «поскорее сматывать удочки». Вам нужно не просто закончить, а сделать это как можно быстрее и легче (без чрезмерного стресса и давления), чтобы взяться за следующий проект или заняться чем-то еще. Перфекционисты, слыша об этом, думают, что я предлагаю поступиться качеством. Это не так. Я говорю о том, что нужно работать эффективно и не поддаваться перфекционистским заблуждениям, будто работа хороша только тогда, когда является плодом тяжелого труда.

2.16. Движемся дальше: писательская карьера в эпоху постперфекционизма

С началом борьбы с перфекционизмом перед вами открываются четыре этапа развития карьеры.

- Этап 1. Вы сосредоточены исключительно на писательском процессе (на преодолении перфекционизма во время работы над текстом).
- Этап 2. Вы сосредоточены на процессе и своих творческих целях в нем.
- Этап 3. Вы сосредоточены на процессе, творческих целях и внешних (коммерческих, научных и других) целях, которых хотите достичь.
- Этап 4. Вы сосредоточены на процессе, творческих целях, внешних задачах и целях в отношении карьеры в целом.

Возможно, в данный момент вы находитесь на **этапе 1**. Это основа будущего успеха, поэтому не торопите события. Начните внутренний диалог, чтобы преодолеть перфекционистское беспокойство о том, что вы продвигаетесь слишком медленно и еще далеки от цели.

Когда вы научитесь избегать вспышек перфекционизма в течение получаса или дольше, наступит время для **этапа 2**. Теперь можно расширить фокус и позаботиться не только о писательстве «кусочек за кусочком», но и о творческих целях этой работы.

[81]

Поэтому, пока бо́льшая часть сознания сосредоточена на писательском процессе, какая-то его доля задает критические вопросы (в художественном смысле) о том, что вы пишете, отвечает на них и решает, как действовать дальше. Вопросы могут быть любыми: насколько вероятно, что мой персонаж будет реагировать именно таким образом? может ли он говорить так? имеет ли смысл селить его в городе? и т.д.

Не раздумывайте над вопросами! Исследуйте их, работая над текстом. Как уже говорилось, время, ограниченное таймером, должно быть потрачено на писательство, а не на размышления, которые способствуют прокрастинации.

Мысль о поиске компромисса между срочными и более отдаленными целями, связанными с проектом, кажется вам пугающей? Напрасно. Мы постоянно делаем это во многих сферах жизни.

Повару приходится думать о соусе, который «не должен подгореть», и параллельно решать более протяженные во времени задачи: накрывать на стол, проверять выпечку в духовке и пытаться понять, почему Смиты так и не ответили на приглашение.

Родителю, отказывающему малышу в конфете, нужно найти равновесие между немедленным преимуществом, которое он получит, если уступит, и более глобальной целью — приучить ребенка к здоровому питанию. (Родительство целиком состоит из поиска компромиссов между краткосрочными и долгосрочными целями.)

Бизнесменам постоянно приходится следить за тем, чтобы текущая работа не мешала их карьере. То есть нужно принимать решения, способствующие немедленному успеху, но не в ущерб стратегическим планам на будущее.

Вернемся к писательству. Даже на этапах со второго по четвертый вы должны сосредоточиться на процессе. (Процесс превыше результата!) Если вы пишете что-то согласно инструкции, внешние ориентиры приобретают бо́льшую значимость. Но и в этом случае ваша цель — оставаться погруженным в творческий процесс, лишенный перфекционизма. Внешние ориентиры будут появляться в вашем сознании, но только по необходимости. Они не должны доминировать.

И тот факт, что вы уже на втором этапе, не означает отказ от таймера. Не стоит бросать эту привычку, нужно лишь устанавливать все более длительные интервалы. (Когда они достигнут десятков минут, начните использовать обычные часы.)

Если вы не стремитесь к публикации, оставайтесь на втором этапе. Но при желании издаваться (в любом формате и для любой аудитории) нужно переходить к этапу 3.

Оказавшись на втором этапе и почувствовав испуг или перегрузку (а такое случается), немедленно возвращайтесь к первому этапу. Не переходите на второй этап, пока процесс не станет для вас комфортным.

На **этапе 3** вы концентрируетесь не только на творческом процессе, но и на «внешних» целях, связанных с проектом. То есть начинаете задумываться «Похожа ли моя работа на то, чего ожидает редактор?», «Одобрит ли мой труд аттестационная комиссия?», «Будет ли это продаваться?», «Понравится ли моей читательской аудитории?» и т.д.

Поскольку сосредоточенность на внешних целях может вызвать перфекционизм или исказить творческий процесс, многие писатели предпочитают не думать об этом до конца работы над проектом. В интервью, данному *Writer's Digest*^{*}, писательница Энн Тайлер сказала: «Я поняла, что лучше не думать о читателях, пока работаешь. Я просто стараюсь окунуться в мир, который описываю. Но в самом конце я, конечно, должна подумать о них. Я читаю свой финальный черновик, представляя, будто я кто-то другой, — чтобы убедиться, что написанное выглядит разумным».

Если вас устраивает разовая публикация или вы не рассчитываете на значительное денежное вознаграждение, можете оставаться на третьем этапе. Но при желании сделать полноценную писательскую карьеру или заработать много денег переходите к этапу 4.

Оказавшись на третьем этапе и почувствовав испуг или перегрузку (а такое случается), немедленно возвращайтесь к этапам 2 или 1. Не переходите на третий этап, пока процесс не станет для вас комфортным.

На **этапе 4** вы сосредотачиваетесь не только на процессе, творческих и внешних целях, но и на задачах, связанных с карьерой. Возможно, вы ищете славы и успеха или хотите сделать это занятие постоянным, надеетесь на достаточный доход и готовы бросить основную работу.

На четвертом этапе вы относитесь к писательству как к бизнесу или профессии и думаете о доходе, прибыли, маркетинге и продажах (раздел 8.7). (Если вы ученый, вас будут волновать вопросы развития карьеры, постоянной востребованности и рабочего места.) Однако и здесь действует правило, согласно которому вы сильнее всего концентрируетесь на творческом процессе.

Оказавшись на четвертом этапе и почувствовав испуг или перегрузку (а такое случается), немедленно возвращайтесь к этапам 3,

* Jessica Strawser, "Anne Tyler's Tips on Writing Strong (yet Flawed) Characters", *Writer's Digest*.

2 или 1. Не переходите на четвертый этап, пока процесс не станет для вас комфортным.

Другой способ представлять себе все этапы — это использовать метафору с тропой из раздела 1.6. Продвигаясь к каждому новому этапу, вы пускаете на свою дорогу все больше людей: на втором этапе — редактора, на третьем — читателей, на четвертом — профессиональных партнеров и, возможно, более широкую аудиторию. Когда вы стараетесь заменить перфекционизм дружелюбной объективностью и обеспечить себя большим количеством ресурсов, вы все лучше справляетесь с потребностями, которые на первый взгляд противоречат друг другу (например, искусство и коммерческая деятельность), не испытывая перегрузок и не сбиваясь с курса. Вам наверняка удастся занять более гибкую позицию в вопросах, в которых вы пока непоколебимы, например, «успех — это продажи» (раздел 6.7), и вы перестанете требовать немедленных ответов на трудные вопросы.

Другими словами, вы смените жесткую перфекционистскую позицию на доброжелательную, вдохновляющую и реалистичную, способствующую продуктивности и успеху.

[83]

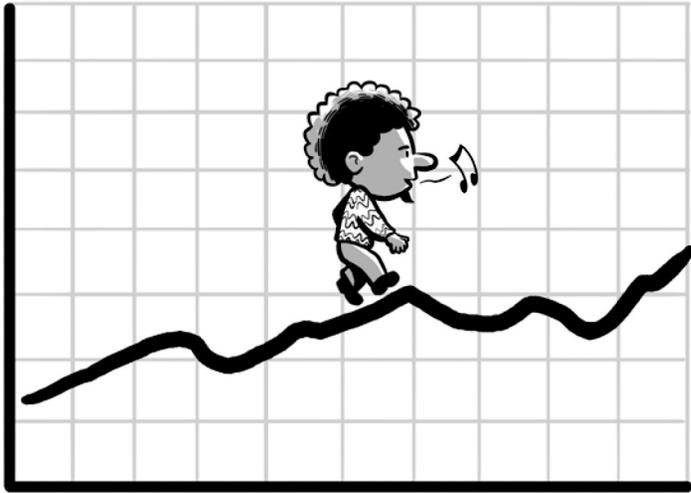
2.17. Будьте готовы к периодам застоя и движения вспять

Эмоциональное становление и развитие навыков выглядят не как прямая линия.



Это скорее кривая.

[84]



У вас будут удачные и неудачные дни, недели, месяцы и даже годы. Будут также периоды застоя и движения вспять. Застой — это время, когда вы остаетесь на прежнем уровне продуктивности в течение неопределенного срока, а движение вспять — период падения продуктивности. Иногда это происходит из-за трудной работы (не исключено, что в этом случае нет ни застоя, ни движения вспять и все дело в уровне сложности того, что вы делаете), но порой причина в личных проблемах и других отвлекающих факторах.

В неудачные дни уменьшайте свои ожидания (если нужно, радикально) до уровня, на котором перестаете чувствовать страх. Внутренний деспот наверняка поспешит высмеять вашу лень и прочие пороки. Значит, вы на верном пути. *Никогда не слушайте этот недоброжелательный голос.* Кратчайший путь к наивысшей продуктивности — это спокойная работа в пределах ваших возможностей, которая позволяет почувствовать уверенность и концентрацию.

Если ваши приоритеты меняются, вы больше не хотите писать или не можете это делать из-за стресса, немедленно возьмите творческий отпуск. Вы вернетесь к писательству позже, с удвоенной энергией, обилием идей и возросшей целеустремленностью, потому что с уважением отнеслись к своим потребностям.

2.18. Другие антиперфекционистские методы

[85]

1. **Ведите образ жизни, удобный для писателя.** Трудно быть продуктивным, если вокруг хаос, а личная или семейная жизнь наполнена трудностями и испытаниями. Некоторым писателям удается уйти в себя и заниматься только работой. Но даже если вам нравится такой подход, большинство из нас не в состоянии полностью отгородиться от внешнего мира. Приходится следовать известному высказыванию Флобера: «Нужно быть правильным и последовательным в повседневной жизни — это позволит быть страстным и оригинальным в работе».

В своей книге «Как писать книги»* Стивен Кинг говорит: «Когда меня спрашивают о „секрете моего успеха“... я иногда отвечаю, что секретов два: я сохраняю физическое здоровье... и я сохраняю брак... Сочетание здорового тела и здоровых отношений с женщиной позволяют мне сохранять работоспособность».

Незамедлительно постарайтесь решить проблемы, связанные со здоровьем, личной жизнью и отношениями, а также депрессией и тревожностью, или хотя бы снизить их остроту. Помните: прокрастинация может накинуться на ваши попытки исцелиться так же яростно, как она набрасывается на писательскую деятельность. Скорее всего она сделает это в самом начале. Поэтому старайтесь преодолеть кризис в зародыше, обращайтесь к врачу, психотерапевту или другому специалисту.

2. **Создайте группу поддержки.** Я много пишу об этом на протяжении всей книги, особенно в главах 6, 7 и 8. Значение такого сообщества трудно переоценить. По правде говоря, оно может стать определяющим фактором успеха.

Группа поддержки — это не только коллеги и наставники, но и вера окружающих в ваши силы. **Трудно, даже невозможно преуспеть, если все вокруг утверждает, что вам это не удастся.** Или если люди ждут, что вы пожертвуете ради них собственными целями, воспринимают ваш успех как угрозу для себя, несведущи в механизмах достижения успеха и упрямо

* Кинг С. Как писать книги. Мемуары о ремесле. — М.: АСТ, 2004.

демонстрируют свое невежество. Писательство настолько непростое дело, что отсутствия враждебности недостаточно. Нужна активная поддержка. Продуктивные люди прилежно ищут тех, кто станет им содействовать, и активно сокращают контакты с теми, кто плохо на них влияет, даже если речь идет о близких. Это непросто, но продуктивным писателям, как и большинству успешных людей, свойственно четко осознавать смысл своего выбора. В данном случае они отвергают горькую перспективу отсутствия самореализации — и это придает им смелости.

3. **Найдите себе полезное увлечение.** У многих писателей есть хобби или другие творческие занятия, где они гораздо продуктивнее, чем в писательстве, полностью раскрепощены. Каждому стоит иметь такое увлечение и практиковаться в нем в решении проблем, связанных с продуктивностью и перфекционизмом. Однажды моя ученица рассказала о преподавателе по квилтингу*, которая радостно заявила классу: «Если никто не истекает кровью, значит, мы все делаем отлично!» Замечательный урок антиперфекционизма.

Мое хобби — пешие прогулки по незнакомым местам. И каждый раз, занимаясь этим, я заново убеждаюсь, что прогресс достигается постепенно. К тому же я получаю важные навыки — преодолеваю страх и учусь просить о помощи.

4. **Чтобы увеличить продуктивность, строго следуйте советам из этой книги.** Когда вы научитесь писать, не испытывая перфекционизма, вам будет работать легче (без значительных барьеров), а затем — практически без усилий (барьеры исчезнут). В этот момент писательство станет увлекательным, даже приятным занятием. Даже сложные (в интеллектуальном или эмоциональном смысле) фрагменты работы будут даваться намного проще. Вы поймете, что понятия «легко» и «трудно» — это обычные необоснованные ярлыки, а между легкими и трудными частями проекта гораздо меньше разницы, чем казалось.

Состояние творчества без барьеров психолог Михай Чиксентмихайи** назвал «поток». Оказавшись в потоке, вы поглощены своим занятием и не замечаете, как летит время.

* Квилтинг — изготовление стеганого полотна. *Прим. ред.*

** Михай Чиксентмихайи — американский психолог венгерского происхождения, профессор психологии, известен своими исследованиям тем счастья, креативности, субъективного благополучия. *Прим. ред.*

Перфекционисты постоянно вступают в бой со своей креативностью, одновременно с надеждой ожидая появления чувства потока. Писатели с доброжелательной объективностью, наоборот, развивают рабочие привычки и отношения, привлекающие поток. Поэтому они испытывают это состояние во время почти всех сеансов писательства.

[87]

Находясь в потоке, нетрудно писать по четыре, шесть, даже восемь часов подряд (разумеется, с перерывами). Для перфекциониста же даже шесть минут или тридцать секунд работы кажутся вечностью.

Вам хочется писать по четыре и более часов? Тогда *полностью* примите дружелюбную объективность, возьмите в свои руки управление временем и другими ресурсами (главы 3 и 4) и оптимизируйте писательский процесс (глава 5). Кроме того, *всегда* ведите себя как писатель (глава 6), *полностью* разберитесь с отрицанием (глава 7) и настройтесь активно поощрять способность что-то делать, в данном случае карьеру (глава 8). Но помните: вы не должны форсировать события, особенно в самом начале.

Не забывайте: все это основано на дружелюбной объективности и упражнениях с таймером.

Преодоление перфекционизма — главный шаг к писательской продуктивности, но для наилучшего результата нужны окружение и условия, при которых вам доступны все ресурсы для творчества. Этому посвящена третья глава.

Борьба с нехваткой ресурсов

О, время, силы, терпение и звонкая монета!

Герман Мелвилл. Моби Дик

3.1. Итак, вам нужно пробежать марафон...

На своих занятиях я говорю студентам: «Я решила пробежать марафон. Почему бы и нет? Это же всего лишь бег — естественная двигательная активность. И у меня уже есть кроссовки». Все смеются над моей наивностью. Тогда я спрашиваю: «А что мне нужно, чтобы пробежать марафон?»

У нас получается примерно такой список.

Список ресурсов, необходимых для марафона

Материальные	Психологические	Связанные с группой поддержки
Обувь для бега	Намерение	Поддержка семьи
Одежда для бега	Сосредоточенность	Поддержка работодателя и коллег
Наручные часы	Способность бежать, преодолевать сопротивление	Учитель (наставник, тренер)
Вода	Знание себя: способность анализировать и улучшать свои показатели	Друг, увлекающийся бегом

Материальные	Психологические	Связанные с группой поддержки
Музыка (mp3-плеер)	Снисходительность к себе и умение быстро восстанавливать душевные силы	Друзья
Отражатели света (если тренировки будут проходить поздно вечером)	Способность терпеть дискомфорт	Сообщество бегунов
Место для тренировок	Упорство	Поддержка зрителей (во время забега)
Надлежащее питание до и после забега	Способность придерживаться цели	Специалисты в области медицины, питания, психологии и другие
План тренировок и специальная компьютерная программа	Умение расставлять приоритеты и жертвовать чем-то менее важным (например, уделять время занятиям бегом)	
Карты (электронное приложение с картами)	Способность позаботиться о себе (основное питание, отдых, умственное и физическое здоровье)	
Вазелин	Удача	
Пульсометр	Искренность и сила намерений	
Лосьон от загара	Вера в себя, свою цель, свое дело и т. д.	
Резинка для волос	«Чувствовать себя бегуном»	

[89]

Получился солидный список! Очевидно, это потому, что марафон — не простая пробежка, а разновидность профессионального бега. А к профессиональной деятельности больше требований, чем к разовому участию.

То же самое относится к писательству. Если у вас несложная цель — скажем, список покупок или благодарственное письмо, — то вы наверняка добьетесь ее без особой подготовки и многочисленных ресурсов. (Хотя многим не даются благодарственные письма!) Но если ваша цель — написать на определенную тему или создать ряд текстов, то вы должны профессионально подготовиться. Вам понадобятся особые инструменты и другие ресурсы.

Прежде чем перечислить их, давайте проанализируем другие уроки, которые можно извлечь из упражнения с марафоном.

3.2. Еще несколько уроков от марафонцев

[90]

1. **Великие начинания требуют большого количества ресурсов.** В беге (и в писательстве) существуют десятки требований, и у многих из них есть свои «подтребования».
2. **Недостаточно догадываться о требованиях — нужно спросить экспертов.** Всякий раз, давая это упражнение, я прошу студентов-бегунов поначалу воздержаться от ответов, чтобы дать шанс остальным. Небегуны обычно называют не больше половины от общего числа требований. Затем присоединяются марафонцы и добавляют массу позиций, о которых другие студенты даже не догадываются.

На самом деле, нужно обратиться к нескольким экспертам. Ни на одном занятии нам так и не удалось составить исчерпывающего перечня, включая классы, где были настоящие марафонцы. Не помешает и поиск в интернете. Именно так я узнала, что для подготовки к марафону необходим вазелин. (Он препятствует появлению мозолей на коже.) Никто на занятиях не вспомнил о нем, но после моих слов все марафонцы воскликнули: «О да, он очень нужен».

3. **Существуют три категории требований: материальные, психологические и связанные с группой поддержки.** В классе я не упоминаю о них до тех пор, пока мы не составим список, и просто записываю все, что называют студенты. Большинство изначально фокусируется на материальных ресурсах, и мне приходится подсказывать, что есть и другие. Хотя ответы марафонцев оказываются полнее, чем у остальных, даже им приходится напоминать, что список можно дополнить нематериальными требованиями.

Эта слепая зона, где находятся психологические нужды и потребности в общении, — серьезное препятствие для успеха не только в беге и писательстве, но и в жизни в целом. Это также помеха для любого общества, которое хочет развития. К счастью, в последние десятилетия наблюдается всплеск интереса к психотерапии и другим способам помочь людям разобраться со своими психологическими проблемами. Возросло и внимание к всевозможным сообществам.

4. **Деньги — в гигантской слепой зоне.** Мои студенты редко упоминают о деньгах. Однако они необходимы, чтобы купить

все, что упоминается в колонке «материальные ресурсы», оплатить дорогу до места состязаний, стартовый взнос, членские взносы в беговой клуб, помощь спортивного врача. Деньги позволяют «купить» время, необходимое для тренировок и забегов, взять отгул на работе, перейти на частичную занятость или нанять людей, которые займутся вашим домашним хозяйством.

[91]

Почему деньги — в слепой зоне? Возможно, потому, что это вторичный ресурс, помогающий обеспечивать первичные. Или потому, что мои студенты сравнивают бег с более дорогими видами спорта, такими как катание на лыжах или гольф. (Точно так же, как вы можете сравнивать «дешевое» писательство с «дорогим» рисованием или лепкой.) Но я думаю, что многие не так уж однозначно относятся к деньгам и их роли в достижении успеха.

5. **Чем больше ресурсов вы себе обеспечиваете, тем выше ваши шансы на успех. С каждым недостающим ресурсом шансы уменьшаются.** Успех напрямую зависит от ресурсов. Причину этого я поясню в разделе 3.4.

6. **Недостаточно обеспечить себя ресурсами, важно их оптимизировать.** Выделить двадцать часов в неделю на беговые тренировки — хорошее начало, но все это время вы должны быть полны сил и энтузиазма. Если вы тренируетесь, будучи уставшим, или когда ваши мысли где-то далеко, — вы не добьетесь положительного результата.

Вместе с тем важно уметь приспособливаться. Вы прекрасно чувствуете себя по утрам? Тогда большую часть тренировок нужно оставлять на начало дня. Если же в это время вы заняты, то лучше перенести бег на середину дня, но ни в коем случае не пропускать.

7. **Хотя вам могут не понадобиться какие-то ресурсы, мелочей здесь не бывает.** Отсутствие резинки для волос, например, может не только стать отвлекающим фактором, но и нести потенциальную опасность, если мокрые от пота волосы попадут в глаза.

8. **Удача совершенно необходима.** Когда я давала это упражнение в первый раз, студентка, принимавшая участие в марафонах, сказала: «Можно обладать всеми ресурсами, но если нет везения, все равно не закончишь состязание». Абсолютно

верно! Если, например, погода не удалась, а вы простужены или потянули лодыжку, то наверняка не дойдете до финиша.

[92]

Слово «удача» записано в колонке психологических ресурсов, потому что 1) она, по словам Мильтона*, «то, что остается от замысла» (то есть плана), и 2) психологические исследования показали, что можно «создать» удачу при помощи оптимистичного настроения, помогающего продолжать действовать и находить возможности там, где пессимист сойдет с дистанции. В главе 8 я расскажу о том, как уменьшить роль удачи в достижении успеха. Но она всегда будет иметь влияние, и везение никому не помешает.

9. **Вера в себя и свое дело, твердое намерение придерживаться цели или миссии и «ощущение себя марафонцем» чрезвычайно важны, потому что создают обстановку, помогающую сосредоточиться на цели и принять верное решение.** Эти качества формируют определенный образ мыслей: «Я марафонец, поэтому буду бегать сегодня» или «Я марафонец, поэтому потрачусь на высококлассные беговые кроссовки». Это схоже с утверждением «писательство превыше всего», которым пользуются многие писатели, чтобы продолжать работать, несмотря на множество других обязательств и отвлекающих факторов.

3.3. Ресурсы, необходимые для серьезной писательской деятельности

Как и бег, писательство требует малых ресурсов, если вы собираетесь заниматься им эпизодически, и больших, когда намерены взяться за дело по-настоящему. Уильям Фолкнер, который, несмотря на свои литературные и прочие достоинства, страдал откровенной манией величия, утверждал в интервью Paris Review: «Как показывает опыт, все, что мне нужно для работы, — это бумага, табак, еда и немного виски». Я более чем уверена, что это неполный список (он как минимум забыл назвать ручку, чтобы было чем писать), но в любом случае большинству писателей, чтобы быть продуктивными, требуется гораздо больше.

* Джон Милтон (1608–1674) — английский поэт, политический деятель и мыслитель, автор политических памфлетов и религиозных трактатов. *Прим. ред.*

Список ресурсов для постоянной (серьезной) писательской деятельности

[93]

Материальные	Психологические	Связанные с группой поддержки
Место (кабинет) для писательства	Намерение	Поддержка семьи
Компьютер (с выходом в интернет для поиска материалов и электронной почтой)	Сосредоточенность	Поддержка работодателя и коллег
Компьютер (без выхода в интернет, для написания текста)	Способность писать, преодолевать сопротивление	Учитель (преподаватель, наставник)
Принтер и другие дополнительные устройства	Знание себя: способность анализировать и улучшать свои показатели	Партнер(ы)-критик(и)
Эргономичная мебель	Снисходительность к себе и умение быстро восстанавливать душевные силы	Друзья
Справочники	Способность терпеть дискомфорт	Сообщество писателей
Электронные программы: для планирования, создания черновиков, заметок, отслеживания прогресса и т.д.	Упорство	Читательская аудитория
Деньги	Способность придерживаться цели	Специалисты в области медицины, питания, психологии и т.д.
Удобная одежда	Умение определять приоритеты и жертвовать чем-то менее важным (например, выделять время для достижения цели) Способность позаботиться о себе (основное питание, отдых, умственное и физическое здоровье) Удача Искренность и сила намерений Вера в себя, свою цель, свое дело и т.д. «Чувствовать себя писателем»	

Возможно, ваш перечень будет отличаться от списков других писателей.

[94]

К этому списку можно применить те же уроки, что мы извлекли из составления списка для марафонцев.

1. Серьезная писательская деятельность требует большого количества ресурсов.
2. Недостаточно догадываться о требованиях — нужно спросить экспертов.
3. Не стоит недооценивать нематериальные ресурсы.
4. Не забывайте о деньгах.
5. Чем бóльшим количеством ресурсов вы себя обеспечите, тем выше шансы на успех.
6. Оптимизируйте.
7. Среди ресурсов не бывает пустяков.
8. Не стоит недооценивать роль удачи.
9. Крайне важны дисциплина и восприятие себя как профессионала.

Любопытно, что списки, связанные с психологией и общением с другими людьми, совпадают для писателей и марафонцев. Не исключено, что любые амбициозные начинания в этих сферах требуют одинаковых ресурсов.

Между тем колонка материальных ресурсов заметно отличается и гораздо короче. Писатели имеют меньше материальных запросов, чем представители других сфер деятельности. Однако это не значит, что мы вовсе не имеем потребностей, а наши запросы малозначимы. Тот факт, что для писательства не столь важны материальные блага, заставляет людей думать, будто писать — легко. Но это не так. Да и в любом случае «легко» и «трудно» — это всего лишь ярлыки (раздел 2.7).

3.4. Что знают продуктивные писатели?

Продуктивные писатели знают, что снабжать себя ресурсами нужно щедро. Не тратьте время, размышляя: «Так ли мне это нужно?», «Могу ли я без этого обойтись?» Да, теоретически можно экипироваться сверх всякой меры, но большинство малопродуктивных писателей так далеки от этой черты, что могут не беспокоиться.

Продуктивные писатели щедро снабжают себя благами, потому что сосредоточены на своих целях и четко определяют приоритеты.

Они также, сознательно или интуитивно, следуют девяти правилам, описанным выше. И понимают: даже то приобретение, которое кажется дорогим, — хорошая инвестиция, если приносит заметный результат. И при этом они не сужают значение слова «заметный». Для перфекциониста «продать свою книгу» — единственный стоящий результат присутствия на конференции. Но человек, обладающий дружелюбной объективностью, считает важными и другие вложения, включая получение ценной информации и возможность повстречать потенциального партнера-критика.

Продуктивные писатели также готовы «выкинуть деньги на ветер» ради важной цели — например, потратить их на конференцию, которая окажется бесполезной. Это потому, что они не ждут от себя предсказания будущего и безошибочных действий (раздел 2.10).

Они также стараются не допустить ситуационного перфекционизма, к которому может привести крупная трата денег (раздел 2.9).

Кроме того, продуктивные писатели знают: каждый раз, снабжая себя чем-то, ты увеличиваешь свою продуктивность, потому что улучшаешь условия работы и самоутверждаешься как писатель. «Это мое призвание, и это важно для меня», — говорите вы другим и себе, тем самым преодолевая предрассудки и внутренний деспотизм (глава 6). Предоставление ресурсов — действие, которое само по себе дарит энергию и способно излечить прокрастинацию, в основе которой лежит отсутствие сил.



Будьте таким писателем...



...а не таким

Лишение себя ресурсов, наоборот, не только ограничивает в материально-техническом отношении, но и порождает чувство бессилия. Одна писательница рассказала, как, отдавая 50 долларов за школьные принадлежности для своего ребенка, она так и не смогла решиться потратить 5 долларов на упаковку карандашей для себя. Как вы догадываетесь, самоограничение не принесло приятных эмоций. Однако позже она вернулась в магазин, купила карандаши, почувствовала себя окрыленной — и продуктивно поработала.

3.5. Щедрые писатели, снобы и любители напустить туману

Писателей, как и всех людей, интересуют привычки, методы и инструменты их более успешных коллег. В книге *On Becoming a Novelist* Джон Гарднер* пишет: «Единственный вопрос, который задавало большинство людей в университетских аудиториях и классах в течение времени, отведенного на вопросы и ответы, был такой:

* Джон Гарднер (1933–1982) — американский писатель. Наиболее известен своим романом «Грендель». После смерти Гарднера были изданы два написанных им пособия для начинающих писателей: «Искусство литературы» и «Как стать романистом». *Прим. ред.*

„Вы пишете ручкой, на пишущей машинке или как-то еще?“ (Дело было в 1983-м, поэтому вариант с компьютером не возникал.)

К счастью, многие успешные писатели охотно делятся такого рода информацией. В этом смысле интервью в *Paris Review* — настоящая сокровищница, как и серии публикаций в рубриках *Writers' Rooms* и *Rules for Writers**.

[97]

Вот что пишет Стивен Прессфилд в книге «Война за креатив»:

Я встаю, принимаю душ, завтракаю. Читаю газету, чищу зубы. Если нужно позвонить, звоню. Потом я пью свой кофе. Надеваю счастливые «рабочие» ботинки и завязываю счастливые шнурки — их подарила мне моя племянница Мередит. Я возвращаюсь в кабинет и включаю компьютер. Моя счастливая куртка с капюшоном висит на спинке стула... Половина одиннадцатого. Я погружаюсь в работу. Когда я начинаю делать опечатки, то понимаю, что устал. Прошло часа четыре или около того. Я чувствую, что вымотался. На сегодня довольно. Все, что я сделал, я копирую на диск и отношу его в бардачок своей машины — на случай, если произойдет пожар. Я выключаю компьютер. Уже три или половина четвертого. Мой рабочий день окончен.

А это отрывок из содержащего 3000 слов описания рабочих инструментов писателя-фантаста Кори Доктороу:

Ноутбук: ThinkPad X200. Это одна из последних версий легких портативных ноутбуков ThinkPad серии X от Lenovo. X200 достаточно быстрый — он никогда не «тормозит» и, как все ThinkPad, обладает невероятно прочным корпусом и неприхотлив в обслуживании. Я купил его в Великобритании, но американская клавиатура нравится мне больше, поэтому я заказал ее отдельно и заменил за какие-то двадцать секунд, никогда не делав этого прежде. Дополнительно я купил жесткий диск на 500 ГБ и оперативной памяти на 4 ГБ (производители всегда скупаются на объем жестких дисков и памяти) и установил их минут за пять. Компания Lenovo выкупила линейку ThinkPad у корпорации IBM в 2005-м,

* Территория писателя и Правила для писателей (пер. с англ.) *Прим. ред.*

но у IBM до сих пор есть контракт на техническое обслуживание через свое подразделение Global Services. Примерно за сто долларов в год я мог купить гарантию «замены оборудования на территории заказчика на следующий день после обращения». Это значит, что в случае, если возникают неполадки с оборудованием, завтра IBM отправляет ко мне своего мастера со всеми необходимыми частями для замены независимо от того, в какой точке мира я живу. Я работаю на ThinkPad с 2006-го и воспользовался возможностями контракта на техобслуживание три раза. Все три раза я был приятно удивлен (если вы думаете, что три гарантийных ремонта за четыре года — признак низкого качества оборудования, прошу заметить, что компьютеры других марок, которые я когда-либо использовал, приходили в полную негодность меньше чем за год)*.

Доктороу называет себя гиком**. А еще он много путешествует, и потому у него гораздо больше потребностей в экипировке, чем у большинства писателей. (Следующий абзац в его описании технических инструментов полностью посвящен выбору компьютерного блока питания!) Нет необходимости столь же глубоко вдаваться в детали своего технического оснащения, как это делает он. Этот длинный отрывок я привела, чтобы показать, какое большое значение некоторые писатели придают своим рабочим инструментам.

Практические описания вроде процитированного выше лишены перфекционизма и мании величия. Они оказывают щедрую поддержку продуктивности других писателей. Но не все так отзывчивы, как Доктороу. Некоторые занимаются пустой болтовней, правда, без злого умысла. Они порой действительно не осознают механизмов собственной работы и успеха. Но есть и те, кто намеренно замалчивает практические вопросы, — я называю их снобами и любителями напустить туману. Если вам придется столкнуться с такими, не принимайте их реакцию близко к сердцу. Лучше переадресуйте вопрос доброжелательным авторам.

Пожалуй, королем неснобов можно назвать Джоу Конрата. Его электронная книга *The Newbie's Guide to Publishing* («Как опубликовать свое произведение новичку») предлагает исчерпывающую

* Cory Doctorow, "What I Do", Locus Online, 3 июля 2010 года.

** Гик — человек, чрезвычайно увлеченный чем-либо, фанат. *Прим. ред.*

информацию о привычках и психологии профессионального писателя.

Остальные разделы этой главы посвящены стратегиям и **общим** советам, исходящим от продуктивных писателей, связанным с необходимыми материальными и человеческими ресурсами. У каждого свои потребности, поэтому вы должны сами решить, что вам подходит.

[99]

3.6. Электронные устройства и программное обеспечение

Главное — не **ограничивайтесь чем-то одним**. Компьютер и текстовый редактор — замечательные вещи, но существуют специальные инструменты, которые помогут вам стать продуктивнее.

Полезно завести **два компьютера**. Один — для набора текста без подключения к интернету и без игр, мультимедиа и других отвлекающих факторов. Другой — для работы в интернете и развлечений. Это может быть дешевый компьютер, бывший в употреблении, — лишь бы работал.

Когда вы боретесь с прокрастинацией, у вас не должно быть никакого доступа в интернет. Звучит сурово, но это не только мое мнение. Приведу выдержки из рубрики Rules for Writers (The Guardian):

Работайте на компьютере, отключенном от интернета.

Эзди Смит

Трудно поверить, что человек, у которого на рабочем месте есть доступ в интернет, может писать хорошие книги.

Джонатан Франзен

Интернет — огромное искушение для писателя. Перфекционисты пытаются вынудить себя писать, не обращая внимания на постоянно возникающий соблазн, но безуспешно. Продуктивные писатели не теряют времени (и не подвергают риску свой успех) и выдергивают интернет-кабель. Даже программы вроде Freedom, которые позволяют временно заблокировать интернет, решают проблему только наполовину. Вам придется выбирать, когда отключать доступ и на какое время. Затем нужно запустить программу и постоянно

[100]

удерживаться от соблазна схитрить и переустановить время. Каждое из этих действий помогает коварному «вору времени» — прокрастинации — делать свою работу.

Не исключено, что когда-нибудь вы сможете писать с подключенным интернетом. Я делаю это, но, когда не могу сосредоточиться, вытаскиваю кабель и бросаю его в другой угол комнаты. (У меня есть Wi-Fi-доступ для гостей, но я не знаю пароля, поэтому он меня не искушает. Большую часть времени я даже не вспоминаю о нем.)

Исправны ли у вас компьютер, интернет, принтер и т.д.? Если ваши устройства работают с перебоями, немедленно почините их или замените. Продуктивные писатели сразу отказываются от капризной техники, а малопродуктивные терпят ее.

Присмотритесь к гаджетам для **набора текстов**. Некоторые продуктивные писатели используют небольшие устройства для черновиков и заметок, поскольку маленький экран не располагает к внесению правки. Многие научные сотрудники используют ручку-сканер, чтобы фотографировать и оцифровывать куски текстов из материалов-источников. К тому времени, когда выйдет моя книга, наверняка появятся новые интересные писательские устройства. Лучший способ узнать о них — поговорить с другими писателями.

Если вы работаете на ноутбуке вне дома, обязательно купите дополнительную батарейку, чтобы удвоить время работы без зарядки.

Многим продуктивным писателям приходится переходить на **эргономичную клавиатуру**. Проявите мудрость и купите ее, *прежде* чем заболит запястье.

Часы и таймеры очень помогают в тайм-менеджменте (глава 4), поэтому покупайте их столько, сколько захотите. И если ваш проект требует постоянного поиска информации, не скупитесь на всевозможные папки и другие принадлежности для упорядочивания материалов. Они помогут все содержать в порядке. Не ограничивайтесь чем-то одним!

Перейдем к программному обеспечению...

Попробуйте «немассовые» текстовые редакторы, такие как Scrivener, Nisus Writer, Ulysses и WriterRoom. Они сочетают в себе удобный пользовательский интерфейс и высокофункциональные, нужные писателям дополнительные опции — возможность составлять планы, предметные указатели и упорядочивать части проекта. А драматургам и сценаристам стоит попробовать Final Draft и Movie Magic.

Какой бы текстовый редактор вы ни использовали, оптимизируйте его. Настройте под себя строку инструментов, чтобы наиболее часто используемые команды (например, подсчет слов или составление предметного указателя) были легко доступны. Задайте свои параметры автозамены, чтобы установить собственные условные сочетания клавиш для самых популярных слов и фраз (например, «пс» для фразы «Писать профессионально»). Всякий раз, когда вы используете одну из этих функций, вы экономите всего несколько секунд. Но они складываются в минуты, часы и т.д.

В разделе 4.9 я говорю об электронной почте с точки зрения тайм-менеджмента (расстановки приоритетов, установления границ), поэтому остановимся на технических вопросах. Если вы общаетесь почтой через браузер, рекомендую перейти на специализированные программы вроде Eudora, Evolution или Thunderbird. Хотя можно быть продуктивным, используя браузер, почтовые программы имеют много особенностей, влияющих на производительность. Кроме того, их автономный режим нередко способствует продуктивности. Это особенно уместно, если вы планируете серьезную работу по маркетингу и продажам (раздел 8.8).

Настройте в своей почтовой программе фильтры, чтобы письма автоматически распределялись по разным папкам при получении или отправлении. Используйте также отправку автоматических ответов на входящую почту, основываясь на теме письма, и шаблоны — чтобы часто повторяющийся текст можно было легко вставлять в нижнюю часть исходящего сообщения. Я установила десять шаблонов в своей электронной почте, и теперь, когда меня спрашивают о коучинге, мастер-классах или видеоуроках, я могу отправить подробный ответ двумя щелчками мыши. (Это не только экономит время, но и обеспечивает сообщению информативность.)

У писателей бывает множество подписок на новостные сайты, блоги и прочее, поэтому стоит управлять рассылками через программы для чтения новостей или RSS-каналов*. Ваш почтовый сервис и браузер наверняка поддерживают одну из них.

Чтобы собрать свою читательскую аудиторию, вам нужен **сайт и список почтовых рассылок (программа для информационной рассылки)**. Делать это вручную — огромная трата времени,

* RSS — семейство XML-форматов, предназначенных для описания лент новостей, анонсов статей, изменений в блогах и прочего. Информация из различных источников, представленная в формате RSS, может быть собрана, обработана и представлена пользователю в удобном для него виде специальными программами или онлайн-сервисами. *Прим. перев.*

[102]

а результат скорее всего разочарует. (Вам нужны технологии и дизайн и навыки в сфере маркетинга, чтобы все сделать как следует.) Пригласите веб-дизайнера, у которого есть опыт работы с другими писателями.

Во многих программах электронной почты есть встроенные **календари, списки дел, возможности для заметок и другие инструменты для продуктивности**. Если же нет, для этих задач существует множество бесплатных или недорогих программ. **Программы для управления личными финансами**, например Quicken, или бухгалтерский «софт» вроде QuickBooks тоже сэкономят массу времени и совершенно необходимы, если вы занимаетесь бизнесом (раздел 8.7). А **оплата счетов в режиме онлайн** не только экономит время, но и защитит от кражи персональных данных.

Простой способ сделать **резервную копию** рукописи и других важных документов — отправлять их себе по электронной почте после каждого сеанса писательства: тогда копии будут сохраняться в почтовой программе и на сервере. (Убедитесь, что программа и сервер позволяют хранить неограниченное количество писем, при этом я подразумеваю, что сервер находится в другом месте, не в вашем доме.) Этот метод к тому же сохраняет хронологическую последовательность вашей работы, и при желании вы всегда можете вернуться к одной из более ранних версий написанного.

Теоретически вы можете сохранять все содержимое жесткого диска на флеш-накопителе, но лучше использовать такие сервисы, как Mozy или Carbonite, которые автоматически делают копию через интернет. Кроме того, они поддерживают архивацию. Если ваша система подвергнется атаке вируса или будет повреждена другим способом, вы сможете восстановить ранние версии документов.

Пользователи Windows особенно подвержены риску вирусных атак и должны постоянно использовать и обновлять **антивирусные программы**. Каждому стоит пользоваться сервисом электронной почты, который автоматически проверяет входящую почту на вирусы (это делает большинство популярных сервисов), и настроить браузер так, чтобы избежать загрузки сайтов, содержащих вирусы, трояны и другие вредоносные коды.

Я большой поклонник СПО — **свободного и открытого программного обеспечения с общедоступными исходными кодами**. Это программы, чьи коды может просматривать и изменять любой пользователь. Благодаря своей открытости эти программы

защищают наши гражданские права (потому что трудно вшить в такие программы коды, позволяющие шпионить, контролировать наши компьютеры и т. д.). У большинства СПО есть и более прозаические преимущества: его можно бесплатно скачать через интернет, он не требует регистрации и обязательных обновлений, дорогого оборудования, работает без перебоев. Я использую оперативную систему Ubuntu GNU/Linux, офисный пакет Oracle's OpenOffice, почтовую программу Novell's Evolution и браузер Mozilla's Firefox, но есть и другие варианты. У некоторых нет «продвинутых» функций (которыми вы наверняка все равно бы не пользовались), присущих коммерческим, находящимся в индивидуальном пользовании программам. Поэтому приходится конвертировать файлы в другие форматы, чтобы делиться ими с пользователями Windows и Mac. Но для меня это несущественные недостатки. Прежде чем перейти на любое новое программное обеспечение — например, на «немассовый» текстовый редактор, — убедитесь, что оно будет работать на GNU/Linux.

Когда приходит время покупать новый компьютер, я выбираю дешевый и плачу специалисту GNU/Linux 50 долларов за установку последней версии программного обеспечения с диска. Меньше чем через час все готово к работе.

Наконец, поскольку продуктивные писатели осознают значимость своей компьютерной системы и веб-маркетинга и дорого ценят свое время, они **нанимают человека, который может оказать настоящую профессиональную помощь**. Если вы не можете себе этого позволить, попробуйте попросить знакомых или волонтеров.

3.7. Рабочее пространство и мебель

Несколько лет назад я участвовала в мастер-классе, посвященном способности решать проблемы. Согласно одному из заданий требовалось собрать пазл, работая в команде. Пазлы лежали на столах, расставленных по периметру комнаты и спрятанных за занавесками. Обстановка располагала к клаустрофобии*, к тому же было темно — свет поступал только через верхний край занавесок. Выполняя

* Клаустрофобия — страх замкнутых или тесных пространств. Считается одним из самых распространенных патологических страхов. *Прим. ред.*

задания, несколько команд вытащили столы в хорошо освещенную часть помещения (нам не говорили, что делать этого нельзя) и взяли себе одну из ламп, которые «совершенно случайно» были в комнате (это тоже не запрещалось). Но большинство предпочли бороться с трудной задачей, собирая пазлы в темноте.

Этот случай ярко иллюстрирует разницу между продуктивными и малопродуктивными людьми. **Первым свойственно самостоятельно заботиться о комфортности окружающей обстановки, вторые склонны «тихо страдать» в неблагоприятных условиях.** Многие писатели, например, сидят в мрачных подвалах или захламленных проходных комнатах, где хранят тренажеры и одежду. Конечно, это неудобно! Кроме того, представьте, какое отношение к писательству формирует работа в таком месте.

Не миритесь с неудобствами! Требуйте комфортные условия, предоставив тренажеру другое место. Предпринимайте все, чтобы приспособить пространство под свои нужды. Прибейте полки, сделайте шумоизоляцию, измените интерьер, чтобы комната лучше подходила для вашего ремесла.

В романе «Вайолет Клэй» Гейл Годвин описывает жилище героини. В начале книги оно олицетворяет неприятие Вайолет собственного искусства. Для рисования отведен лишь маленький уголок. В конце, когда героиня полностью приняла свое призвание и творческую сущность, она все изменила: превратила свой дом в полноценную художественную мастерскую, оставив для бытовой жизни лишь маленький уголок.

Если вам лучше работается вне дома, не выбирайте убогих мест. Небольшие затраты способны дать вам комфорт. Я люблю работать в одной из частных библиотек, хотя это требует некоторых расходов. Существуют и функциональные писательские центры, бизнес-центры для фрилансеров, где можно арендовать рабочий стол (с доступом к Wi-Fi, копировальному устройству и прочей технике) за разумную плату. Если вы пишете в кофейнях, найдите ту, в которую часто заглядывают другие писатели, потому что их компания поможет сохранить мотивацию, и оставляйте щедрые чаевые официантам — просто из принципа и для того, чтобы заполучить доброжелателей, которые будут, например, поглядывать за вашим ноутбуком, пока вы в уборной.

Если внутренний голос скажет вам: «Стыдно тратить деньги подобным образом», вступите с ним в дружелюбный диалог. Вы должны узнать, почему он считает, будто подобные вложения — пустая

трата, и помочь ему понять, что он ошибается. Ведь, действительно, многие из тех, у кого есть деньги, идут против себя, не вкладываясь в писательство.

[105]

Удобная мебель, простой доступ к Wi-Fi и общество людей, занятых писательской или учебной деятельностью, — все это благоприятствует продуктивности. Увы, не во всякой библиотеке есть такие условия.

Кроме помещения важна удобная и эргономичная мебель. Запястный синдром, боли в спине, зрительное напряжение — стоит всерьез позаботиться о том, чтобы предотвратить все это.

Перейдем к социальным потребностям. Я упоминала о них в разделе 2.18 и главах 6–8, но теперь хочу остановиться на деталях, которые нужно знать, решая, кого привлекать к своему занятию и как это делать.

3.8. Семья

Семья, действительно готовая поддержать вас, делает это не только на словах. Когда вы формулируете свои писательские нужды (о времени, месте, уединении или новом компьютере), семья делает все возможное, чтобы помочь. Тот, кто говорит, что одобряет ваше занятие, но при этом ждет от вас полноценной работы по дому, готовки, заботы о детях, — не поддерживает вас. Равно как и тот, кто рассчитывает, что вы пожертвуете писательством в пользу основной работы.

Ваша задача — сформулировать свои потребности. Слишком часто писатели не делают этого. Возможно, они испытывают противоречивые чувства к своему занятию (раздел 6.5) либо полагают, что не получают помощи. (Причиной могут быть и другие семейные проблемы.) Между тем практически каждый знакомый мне писатель, обратившийся к семье, друзьям, руководству или другим потенциальным помощникам, получил содействие — порой неожиданно активное. Чаще всего люди рады помочь, но не знают как, пока мы не объясним.

Одна из самых полезных вещей, которую писатели могут сделать для себя, — попросить о помощи. Дело не только в том, что ответ обычно положительный, но и в том, что само действие наделяет вас силой. Мне нравится получать от кого-нибудь письмо с просьбой обсудить трудную проблему, а вдогонку — записку со словами: «Не беспокойся, я уже во всем разобрался». Само по себе

[106]

обращение за помощью, для которого наверняка потребовалось преодолеть чувство неловкости, придает просящему достаточно сил, чтобы самому найти решение проблемы.

Наихудший вариант просьбы о помощи выглядит примерно так: «Вы настоящие грязнули, мне это надоело! С этой минуты все занимаетесь уборкой!» Правильный способ — это вовлечь все заинтересованные стороны в **совместное решение проблемы** (об этом — в разделе 4.11).

У некоторых людей есть неприятная привычка проявлять любовь и поддержку через критику и навязчивое внимание (например, бесконечное повторение вопроса: «А сегодня ты работал?»). Безусловно, это не помощь. Если кто-то в вашем окружении поступает именно так, скажите ему 1) как вы благодарны за поддержку; 2) как его стиль обращения задевает вас и 3) что *конкретно* он мог бы сделать, чтобы помощь была эффективнее. Наверняка человек это оценит.

Если вас не поддерживает семья, обратитесь к семейному психотерапевту или научитесь справляться при помощи индивидуальной терапии. Если и это не спасает, придется свести к минимуму контакты с семьей. Некоторые писатели переезжают за тысячи километров от семьи, не проявляющей участия (и окружают себя понимающими и сочувствующими людьми), и перестают с ней общаться. Кто-то разводится. Такие шаги могут ужаснуть вас, но продуктивные писатели (и другие успешные люди), не колеблясь, предпринимают их. Они прекрасно представляют последствия — не только для писательства, но и для жизни в целом — пассивности перед лицом деспотии. Они не готовы терпеть — и вы не должны этого делать.

3.9. Наставники и писательские сообщества

Наставники играют настолько значительную роль в нашей жизни, что их наличие или отсутствие способно определить шансы на успех. Если я вижу хорошо подготовленного человека, то могу предположить, что он состоит в продуктивном профессиональном сообществе, умеет просить о помощи и следовать советам. Все это указывает на возможность успешного результата его усилий. Когда я сталкиваюсь с плохо обученным человеком, сразу становится понятно: он изолирован от других, не умеет просить о помощи и следовать советам. Я не испытываю оптимизма по его поводу. Как правило, малопродуктивные люди плохо обучены.

Наставник — это писатель, чей успех (в вашем понимании слова) вам хотелось бы повторить, или тот, кто способен научить вас объективности, умению налаживать связи или продвигать книгу. Наставники нужны не только в профессиональной, но и в личной жизни, включая брак, воспитание детей, вопросы старения, красоты и здоровья, финансов, владения собственностью и участие в работе общественных организаций.

[107]

Кроме знаний, опыта и собственной точки зрения наставники могут поделиться важными контактами. Многие писатели впервые публикуют свои книги после слов наставника: «Мне очень нравится твоя работа — ты не против, если я отправлю рукопись своему редактору?»

Малопродуктивные люди думают, будто наставники — редкая каста. На самом деле они есть повсюду.

Большинство из нас подсознательно считает наставниками более успешных людей, стоящих выше нас по служебной лестнице. Но у коллег и подчиненных тоже есть чему поучиться.

Мы также склонны видеть наставников в тех, кто старше нас, но они бывают всех возрастов. Некоторые из главных моих учителей вдвое моложе меня. Даже дети могут научить радоваться жизни и творить без перфекционизма.

Нам свойственно искать наставников среди людей, хотя и животные способны быть прекрасными учителями. Я каждый день учусь искренности отношений и умению радоваться у своих собак.

Даже растение или камень могут научить чему-то, потому что важно не кто ваш наставник, а насколько вы открыты к познанию мира, который весь состоит из уроков.

Избегайте склонных к перфекционизму, грубых, раздражительных наставников. Не важно, насколько эти фигуры значимы, какими связями они обладают и какие потенциальные блага могут вам принести. Риск внутреннего отторжения слишком велик (раздел 7.3). В крайнем случае можно обратиться к такому человеку с несколькими вопросами. Но заранее подготовьтесь к его негативной реакции и к тому, чтобы бежать прочь при первом же намеке на нее.

Самый простой способ найти наставника — присоединиться к организациям, в которых они состоят.

Местные филиалы профессиональных объединений. Они не только сосредоточены на профессиональном развитии и публикациях, но и дружелюбны по отношению к новичкам и начинающим. К тому же здесь можно встретить состоявшихся писателей, чей пример поучителен.

Даже если ваша работа не соответствует в полной мере определенному жанру, но в ней есть черты романтического, фантастического или мистического произведения, попробуйте сходить на встречу.

Общественные программы и центры для писателей. Эти варианты хороши по той же причине, что и профессиональные объединения, и подходят для большого числа писателей.

Высшие учебные заведения часто организуют писательские мастер-классы для всех желающих. Такие же проводят *музеи*, где жили и работали великие писатели.

В отсутствие перечисленных возможностей свяжитесь с местным писателем, которым восхищаетесь, и спросите, не слышал ли он о *писательском сообществе в вашем городе или регионе*, к которому можно присоединиться. Информацию можно получить и в местном книжном магазине.

Кроме того, наставников можно найти в следующих местах.

В клубах по интересам. Если вы пишете о чем-то специфическом, например об анатомии, архитектуре или обезьянах, то в вашем городе наверняка найдется соответствующая организация или группа любителей, которые увлекаются такой же тематикой.

В общественных группах. Если вы активно участвуете в работе общественных организаций, присматривайтесь к потенциальным наставникам, особенно в сферах маркетинга, продаж и бухгалтерии (глава 8). Основной принцип образования связей заключается в том, что вы никогда не знаете, кто с кем может быть знаком. Поэтому будьте начеку, поскольку кто-то в вашей группе может иметь связи в СМИ или в другой полезной для вас сфере.

Присоединяйтесь только к тем группам, участники которых приветливы, профессиональны (то есть сосредоточены на целях, даже если публикация — не главная из них) и отличаются дружелюбной объективностью. Если вы нашли такое сообщество, принимайте в его жизни активное участие. Вступление в комитет по приему новых членов группы, подготовка мероприятий или наполнение новостной рассылки — замечательные способы встретить потенциальных наставников.

Не вступайте в сообщества с ограниченным доступом, недружелюбные или такие, где писатели разбиты на «касты» (например, публикуемые против непубликуемых). Лучшие группы — те, где соблюдается всеобщее равенство, и более успешные авторы понимают, что находятся на том же пути, что и менее успешные, но на несколько шагов впереди. Избегайте и тех сообществ, в которых

действует перфекционистский подход и соперничество. Помните, что даже недолгое пребывание в неподходящем месте чревато для вас неприятными последствиями.

[109]

Онлайн-группы также могут оказаться невероятно полезными, однако не должны подменять живое общение. Многие продуктивные писатели ездят за двадцать и более километров на ежемесячные встречи местных сообществ, что показывает, насколько высоко они ценят этот опыт.

Особое замечание для аспирантов: поскольку в университетах часто не обеспечивают должного уровня наставничества, а сами они могут оказаться рассадниками гиперконкуренции и перфекционизма, некоторые студенты в дополнение к учебе присоединяются к одной из перечисленных выше групп. Это замечательно.

3.10. Как работать с наставником

Не стесняйтесь. Помните, что обычно людям нравится давать советы и оказывать поддержку — даже незнакомцам. (В знаменитой книге «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей»^{*} Дейл Карнеги говорит, что ощущение собственной значимости — наша глубинная потребность.) Известно, что наставничество — один из лучших способов развить собственные навыки и силу. Многие к тому же считают своим моральным долгом расплатиться таким образом за обучение и другую помощь, которые они когда-то получили.

Но не надо забывать, что наставники зачастую занятые люди. При этом их иногда не стесняются просить о содействии без достаточных оснований. Поэтому, обращаясь к потенциальному учителю, постарайтесь создать у него впечатление, что вы серьезно относитесь к делу, задавая конкретный, четко сформулированный вопрос, например: «Мне очень понравилась ваша биография Сервантеса и особенно то, как вы подчеркнули его интеллектуальное наследие. Я работаю над романом о жизни Лопе де Веги^{**}, и у меня возникли сложности с передачей его религиозных взглядов и других идей. Могу ли я позвонить вам, чтобы обсудить эту тему? Я отниму у вас не больше пяти-десяти минут».

^{*} Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. — Минск : Попурри, 2013.

^{**} Между прочим, чрезвычайно плодовитый писатель. Согласно «Википедии», «ему приписывают авторство около 3000 сонетов, трех романов, четырех повестей, девяти эпических поэм и почти 1800 пьес... как минимум 80 из которых считаются шедеврами».

[110]

Заметьте, здесь нет предложения «стать наставником». Вы просите об одолжении, а не об отношениях. Если же отношениям суждено завязаться, это обязательно произойдет. (Вам, возможно, никогда не понадобится само слово «наставник».)

Созваниваясь или встречаясь с наставником, не затягивайте разговор, демонстрируйте подготовленность и профессионализм. Ваше общение станет своего рода собеседованием, во время которого он решит, продолжать ли отношения. Если вы поведете себя как профессионал, он наверняка проявит заинтересованность.

Не выходите за рамки условленного времени. Пусть наставник сам сделает это, если разговор доставит ему удовольствие. Во время общения фокусируйтесь на решении проблемы, а не на том, как вы огорчены, что она оказалась вам не под силу. (Эту часть оставьте для друзей или партнера-критика.) Найдите подходящий момент, чтобы спросить: «Не знаете ли вы кого-то еще, кто смог бы проконсультировать меня по этому вопросу?» Это поможет расширить ваши связи. Кроме того...

Отправьте записку с благодарностью. Такие записки — не просто проявление вежливости, они — мощный способ укрепить связь с наставником и напоминание о вашем профессионализме. На их составление требуется всего пять минут, и я не перестаю удивляться, почему люди пренебрегают ими. (Короткого «спасибо» в конце разговора явно недостаточно.) Подойдет и электронное письмо, хотя послание на бумаге предпочтительнее.

Поддерживайте связь. Если вы обращаетесь к наставнику, только когда вам требуется его помощь, он почувствует, что его используют. Лучше связывайтесь с ним раз в несколько месяцев, чтобы сообщить, как идут дела, или поделиться хорошими новостями. Не забывайте спросить, что у него нового!

Оказывайте ответные услуги. Наставники ценят знаки внимания и ждут их от вас. Возможно, вы не знаете, что можно предложить более успешному человеку, но большинство наставников рады получить полезную информацию, статьи или предложение о помощи, когда их график перегружен.

И, наконец...

Станьте наставником! Да, вам стоит учить других. Во-первых, потому что это прекрасно — получая, отдавать, а во-вторых, наставничество способствует развитию и успеху.

Считаете, что у вас недостаточно знаний? Но я не встречала человека, абсолютно лишённого знаний или опыта, который он мог бы передать другим.

Учитесь распознавать непродуктивные отношения с наставником. Такое происходит, когда наставник некомпетентен или если вы не подходите друг другу. В своей рецензии на книгу Тома Граймса обозреватель *New York Times* Дуайт Гарнер высказал мнение, что «слепая преданность и бурная восторженность» Фрэнка Конроя, наставника Граймса, «возможно, ранила больше, чем помогла»*. Я с этим согласна. Судя по рассказу Граймса, Конрою также не удалось сохранить общение со своим студентом в разумных рамках. Сначала их связывала сложная форма дружбы, а затем она приобрела оттенок отношений отца и сына. Граймс при этом чувствовал «разрушающую зависимость». Со стороны учителя безответственно было поддерживать такую тенденцию, поскольку это мешало процессу познания и развитию карьеры. Так и случилось с Граймсом. Бывает, что отношения с наставником слабеют или ученик перерастает своего учителя. В этом никто не виноват, и об этом не нужно сожалеть: людям свойственно развиваться и меняться. Хорошо, если вам удастся сделать бывшего наставника своим коллегой, с которым вы будете поддерживать продуктивные отношения.

[111]

3.11. Партнеры-критики, ведущие мастер-классов, альфа-ридеры, бета-ридеры** и читательская аудитория

Большинство продуктивных писателей полагаются не только на наставников, но и на помощь, от партнеров-критиков до заинтересованной в вас аудитории. Ниже приведено обобщенное описание всех помощников автора. Надо понимать, что не всякий человек идеально вписывается в определенную категорию, и не все представители одной категории будут оказывать одинаковую помощь, поэтому проявите сдержанность в своих ожиданиях.

Вы звоните своему **партнеру-критику** (он же приятель-критик), когда у вас трудный день, вы получили обидный отказ (или приятное одобрение), хотите попросить помощи в решении проблемы, связанной с написанием текста или публикацией. Вы также обязуетесь отправлять ему тексты в условленные сроки, а он — мягко,

* Dwight Garner, "A Writer's Prayer, Halfway Answered", *New York Times*, 3 августа 2010 года.

** Бета-ридер — человек, который до редактора, корректора или рецензента вычитывает по просьбе автора (или переводчика) текст перед его отправкой для публикации. *Прим. ред.*

но настойчиво напоминать вам о необходимости их соблюдать. И, наконец, вы отправляете ему работу на прочтение.

[112]

Быть партнером-критиком — серьезное обязательство. Обычно в этой роли выступают писатели со схожими взглядами на ремесло. В этом случае они общаются регулярно, в некоторых случаях — ежедневно.

Обратите внимание: партнеры-критики (а также ведущие мастер-классов и другие) могут выступать в роли наставников, но многие наставники не хотят становиться партнерами-критиками. Солидным наставникам гораздо интереснее помогать в создании стратегии, планировании и решении проблем, чем подробно комментировать рукопись или оказывать эмоциональную поддержку. (А иногда они попросту не годятся для этой роли.) При этом преподаватели, конечно, обязаны исполнять обе роли, но зачастую этого не делают.

Ведущие мастер-классов подробно комментируют рукописи в учебных группах и помогают находить ответы на сложные вопросы. Обычно мастер-классы оказывают меньше конкретной психологической поддержки, чем партнер-критик. Но и та помощь, которую предлагает ведущий мастер-класса, может оказаться неоценимой. Общее направление и полезность мастер-класса зависят от преподавателя. Если писателю удастся найти хорошего ведущего, он нередко сотрудничает с ним годами.

Кроме того, на мастер-классах люди часто встречают потенциальных партнеров-критиков.

У большинства писателей есть небольшая группа **альфа-ридеров** — людей, которые первыми после приятеля-критика и ведущего мастер-класса видят новую работу. В этой группе могут оказаться как писатели, так и обычные люди. Разнообразный состав группы — большая ценность, особенно для тех, кто пишет для широкой аудитории. Весьма поучительно, а иногда полезно для карьеры предложить текст представителям разных возрастов, полов, религий, национальностей, стран, регионов, а также людям с другим мировоззрением. Однажды так случилось, что при написании книги я нарушила законы этики и чуть было не отправила такую рукопись в издательство. Меня спасло то, что я дала предварительно прочитать текст представителю старшего поколения. Для моих ровесников в написанном не было ничего предосудительного, а вот людям постарше оплошность бросалась в глаза.

Слишком много альфа-ридеров ни к чему, достаточно десятка. Выбирайте только тех, кому можете доверять, чтобы содержание

вашей работы осталось в секрете. На мастер-классах обычно сразу предупреждают, чтобы все участники сохраняли в тайне информацию о рукописях коллег. Такие же требования вы должны предъявить своим альфа-ридерам. Возможно, следует на каждую страницу вставить значок копирайта и информацию о сохранении конфиденциальности.

[113]

Хорошенько подумайте, прежде чем делать партнерами-критиками или альфа-ридерами членов своей семьи. Обычно им не хватает профессионализма. В некоторых случаях — например, когда книга рассказывает о вашей семье или затрагивает спорные вопросы — роль партнера-критика или альфа-ридера вступает в противоречие с семейной солидарностью. Если семья не очень одобрительно относится к вашей работе или слишком жестко вас критикует, то показывать ей ранние черновики нецелесообразно.

Бета-ридеры. Некоторые авторы, внося правку согласно пожеланиям альфа-ридеров, отсылают рукопись бета-ридерам. Это довольно многочисленная группа, и очень полезно стремиться к ее разнообразию. На этом этапе имеет смысл привлечь благосклонных и разбирающихся в деле членов семьи.

Разумеется, *все* представители перечисленных категорий должны быть 1) полны энтузиазма по поводу вашей работы и 2) способны к конструктивной критике.

Наконец мы подошли к **читательской аудитории**. Трудно писать, если у вас ее нет или вы не представляете, какой она должна быть. Обязательно нужно создать свою аудиторию, используя маркетинг и продажи (раздел 8.8). Предположение, будто аудитория появляется сама собой в ответ на «блестящее» или «своевременное» произведение, — абсолютный перфекционизм (раздел 2.5). Чаще всего читательские аудитории создаются годами и десятилетиями.

Одно из удовольствий писательства — пробуждать в людях эмоции и мысли. Сейчас, в эпоху интернета, люди, которых вы заделали за живое, захотят и смогут связаться с вами. Это очень хорошо. Некоторые из них пополняют ряды ваших альфа- и бета-ридеров, другие помогут с маркетингом и продажами. Относитесь к своим читателям бережно и с благодарностью, хотя бы кратко отвечайте на послания и добавьте их (предварительно спросив разрешения) в свой список почтовой рассылки.

Если переписка с читателями становится обременительной, воспринимайте это как признак успеха. (Значит, вы вдохновляете многих, а это приятно!) В разделе 4.8 я объясняю, как устанавливать

разумные границы, а в разделе 5.8 — как справляться с огромным количеством электронной почты.

[114] Недостаток интернета заключается в том, что он не препятствует отправке и получению сообщений неприятного содержания. Не обращайтесь на них внимания, если только в них нет прямых угроз. В этом случае следует обратиться в полицию.

3.12. Другие ценные участники группы поддержки

Руководители на основной работе и коллеги. В разделе 4.6 я объясняю, что продуктивные писатели в отличие от малопродуктивных корректируют график на своей основной работе так, чтобы свести к минимуму ее влияние на писательскую деятельность. Обычно это означает частичную занятость или расписание, при котором для писательства выделены самые продуктивные часы.

Это еще одна ситуация, в которой вы должны а) сформулировать свои потребности и б) прийти к совместному решению проблемы. А чтобы сделать эти шаги, вам нужно заявить себе и другим, что вы писатель (раздел 6.6).

Мне дважды везло с руководителями на основной работе. В первый раз мне разрешили трехдневную рабочую неделю, и у меня оставалось четыре дня для моего занятия и домашних дел. Во второй раз я была занята только во второй половине дня, поэтому все утро оставалось свободным для писательства. Я учила других писателей, как этого добиться, и все они получили даже больше поддержки, чем ожидали. Оказывается, многие готовы помочь нам следовать мечте.

Поэтому не думайте, что руководитель обязательно откажет вам в гибком рабочем графике. Однако если он не захочет (или вы боитесь даже поднимать эту тему), то пришло время менять работу.

Поиск новой работы — не очень приятное занятие. Но если альтернатива ему — полная невозможность писать, то оставаться на нынешней работе не имеет смысла.

Редакторы. В главе 8 я выступаю за самостоятельную публикацию (самиздат) как способ избежать неравноправных и допускающих эксплуатацию отношений, присущих издательской сфере. Если вы решите не следовать этому совету, то позаботьтесь о том, чтобы работать только с теми людьми, которые проявляют дружелюбную объективность и склонны к справедливости и равенству. Совет этот

сугубо прагматичен, хотя выглядит идеалистически: большинство успешных писателей да и вообще людей знают, что неравноправные отношения не приводят к успеху.

[115]

Существуют люди, которые, обладая большими полномочиями и сидя «на самом верху» неравноправной системы, не поддаются соблазну превосходства. Вы поймете, что деловые отношения являются здоровыми и продуктивными, если они будут воплощать в себе большинство или все свойства наполненной энергией карьеры, описанной в разделе 8.5.

Освободитесь от временных ограничений

Спешка снижает уровень отзывчивости... нравственные ценности становятся роскошью, по мере того как возрастает скорость повседневной жизни.

Джон Дарли и Дэниел Бэтсон*

4.1. Решающее значение тайм-менеджмента

В 1973 году социальные психологи Джон Дарли и Дэниел Бэтсон попросили сорок учеников Пристонской духовной семинарии подготовить и произнести проповедь. Половине из них нужно было говорить о становлении в профессии, другой половине — рассказать притчу о добром самаритянине (священник и аристократ бессердечно прошли мимо лежащего на улице раненого человека, а скромный самаритянин остановился помочь).

После того как ученики приготвилились, одним сказали, что у них есть масса времени, чтобы добраться до ближайшего здания, где их ждут слушатели, другим — что времени ровно столько, сколько понадобится на дорогу, а третьим — что они опаздывают и нужно поторопиться.

* From Jerusalem to Jerico: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. Reading About the Social Animal. — New York : Freeman, 1995.

Затем семинаристам устроили испытание: когда они вышли (а «опаздывающие» выбежали), чтобы прочесть проповедь, то увидели человека (тайного сообщника организаторов эксперимента), который лежал на земле, кашлял, стонал и изображал мучения.

[117]

Вот что рассказывают Дарли и Бэтсон о результатах эксперимента:

Те испытуемые, которые торопились, проявили меньше участия, чем те, кто не спешил. Собирался ли семинарист проповедовать о добром самаритянине или нет, — это мало сказалось на его отзывчивости.

И далее (будто предыдущих слов недостаточно):

Мало того, в некоторых случаях семинаристы, подготовившие проповедь о добром самаритянине и спешившие в указанное место, буквально переступали через лежащего!

Экспериментаторы сделали такой вывод: «нравственные ценности становятся роскошью, по мере того как возрастает скорость повседневной жизни». Действительно, когда мы спешим, страдают не только моральные, но и многие другие важные качества: способность думать, оценивать, принимать решения, сосредоточиваться, запоминать и излагать. Всякий раз, включаясь в гонку, мы перестаем быть теми, кем могли бы быть.

Кроме того, многие люди, находящиеся в постоянной спешке, недосыпают — а усталость тоже уменьшает наши способности, зачастую становясь угрозой. Люди, которые мало спят, чаще попадают в автомобильные аварии, болеют*.

Альтернатива спешке — тайм-менеджмент, метод, имеющий практическое значение для писателей. И дело не только в том, что писательство — это дополнительные серьезные обязательства, врывающиеся в нашу перегруженную жизнь, но и в том, что для творчества требуются ясный ум и бодрый дух. А этого трудно достичь при слишком плотном графике. Ведь писателям нужно время не только для того, чтобы писать, но чтобы думать, переживать и чувствовать.

* Penelope A. Bryant, John Trinder and Nigel Curtis, "Sick and Tired: Does Sleep Have a Vital Role in the Immune System?", Nature Review Immunology 4, 457–467, июнь 2004 года.

Что считать тайм-менеджментом, а что нет

[118]

Поскольку понятие «тайм-менеджмент» трактуется очень разнообразно, важно четко определить, что это такое. Тайм-менеджмент не имеет ничего общего с круглосуточной работой или другим уровнем «максимальной» продуктивности, который может задать перфекционист. Наоборот, он противоположен этому. Цель тайм-менеджмента — привести в соответствие ваши ценности с вашими действиями. Тайм-менеджмент предполагает, что вы честно признаетесь себе, кто вы есть и что для вас важно, а затем сделаете выбор. При этом вы будете основываться на этом признании, а не на чувстве вины, стыда, обязательствах или заключенных соглашениях. Тайм-менеджмент базируется исключительно на реальном положении и вынуждает вас признать очевидные факты — например, что вы располагаете ограниченными запасами времени, энергии и других ресурсов и не можете находиться в двух местах одновременно.

Тайм-менеджмент — инструмент спокойствия, успеха, радости и эффективного воздействия. Человек, который успешно управляет своим временем, занят в меру, но не до состояния стресса. Он появляется на встречах вовремя или чуть раньше и всегда хорошо подготовлен. Он заканчивает работу в срок и выполняет ее на высоком уровне. У него масса времени для собственных отношений, здоровья, отдыха и развлечений, а также для других людей — включая раненых незнакомцев.

Он доволен собой и своей работой, а потому вполне естественно, что он — лидер, который привлекает людей и влияет на них.

Самое трудное в тайм-менеджменте — ответственность и необходимость решать, чему посвятить время. Но в итоге это окажется невысокой платой за преимущества.

4.2. Пять фундаментальных принципов тайм-менеджмента

В практике тайм-менеджмента нет ничего сложного: вы планируете и расходуете время так же, как любой другой ценный ресурс. В ее основе лежит философия, которую нужно понять. Как только это произойдет, управление будет даваться проще — почти автоматически. Коротко эту философию можно изложить как пять основных принципов.

1. Время — самый ценный ресурс.
2. Всегда ищите, во что вложить время, а не как его потратить.
3. Дела, в которые вы вкладываете свое время, — это то, в чем вы будете преуспевать (остальные вряд ли получают серьезное развитие).
4. Цель тайм-менеджмента — не перегрузить свой график, а максимально разгрузить его и освободить время для того, чтобы выполнять важные дела как можно лучше, избегая стресса.
5. Нет неуправляемого времени. Если вы сами не управляете им, за вас это с удовольствием сделают другие.

[119]

Давайте рассмотрим эти принципы.

4.3. Принцип тайм-менеджмента № 1: время — самый ценный ресурс

Представьте двух людей, желающих улучшить свою физическую форму.

Один тратит тысячи долларов на членство в модном фитнес-клубе, стильную одежду для тренировок, первоклассный шоссейный велосипед, но не пользуется всем этим.

Другой тратит 75 долларов на пару хороших беговых кроссовок и около 20 долларов на подержанные гантели и использует их по часу или более в день.

Кто придет в форму? Очевидно, тот, кто вкладывает время, а не деньги.

Или представьте женщину, которая почти не проводит времени со своими детьми, пытаясь компенсировать это дорогими подарками. А другая мать не может покупать много подарков, зато отдает детям массу своего времени. Кому легче наладить хорошие отношения в семье? Конечно, второй матери.

Оказывается, время не равноценно деньгам — оно гораздо дороже, потому что способно обеспечить ценности, которые не купишь. Утверждение, что время наиболее ценный ресурс, — самое важное из пяти принципов. Оно больше всего влияет на наше поведение. Люди, высоко ценящие свое время, ведут себя совершенно иначе, чем те, кто его не ценит.

[120]

Они не признают пустой траты времени. Куда бы они ни шли, что бы ни делали, они спрашивают себя: «Стоит ли тратить на это время? Могу ли я сделать это быстрее? Могу я поручить это кому-то другому? Как делать это рациональнее и эффективнее?» Иными словами, они — **оптимизаторы**, которые усердно стремятся избежать даже минимума неэффективных дел в своем расписании. Они делают это, потому что знают: 1) незначительная экономия времени имеет накопительный эффект; 2) мелочи часто отнимают больше времени, чем планировалось, и 3) даже пустяковые дела способны вызвать стресс и отвлечь от более важных занятий.

Прошу заметить, что голос, призывающий к оптимизации, всегда мягок, дружелюбен и никогда не ругает. Грубые окрики — это голос деспота-перфекционизма.

Они ценят любые отрезки времени. Даже пятиминутный перерыв между встречами они рассматривают как возможность позвонить, отправить электронное письмо, перечитать свои записи, расслабиться при помощи легкой разминки или медитации. (Вспомните, как часто прокрастинация начинается в организме — раздел 1.9.) Те же, кто не придает времени большого значения, бессмысленно тратят не только минуты, но часы, дни, недели, месяцы и даже годы на суету, бесплодные занятия, не соответствующие их целям.

Они вкладывают время и деньги в тайм-менеджмент. Покупают ежедневники, таймеры, всевозможные часы и другие инструменты. Читают книги о тайм-менеджменте. И действительно используют все инструменты и методы, описанные в этой главе.

Они не перегружают себя работой по дому, уборкой или ремонтом, не страдают чрезмерной самоотдачей. Читайте разделы 4.4 и 4.8.

Им свойственно стремление сокращать встречи и разговоры. На работе они вежливы и дружелюбны, но не поддерживают «беседы о погоде» и не отклоняются от сути дела. На встречах придерживаются главной темы. Кроме того, они не идут туда, куда могут позвонить, не звонят, когда могут написать электронное письмо, и не пишут вручную письма, если могут настроить программу автоматических ответов (см. ниже). Конечно, тут есть опасность зайти слишком далеко, сведя эффективность к нулю. Но слишком часто мы, боясь показаться грубыми или по другим причинам, не в силах ограничить непродуктивные разговоры.

Они вкладываются в технологии и автоматизацию. Используют шаблоны, автоответчики, инструкции, напоминания и другие инструменты, чтобы рационализировать свою работу (раздел 3.6).

Вдобавок они инвестируют в технологии, помогающие им в других сферах жизни, — например, в высококлассную бытовую технику и всевозможные приспособления для уборки.

[121]

Они стараются избегать личных и профессиональных переживаний. Переживания совершенно непродуктивны и часто ведут к нежелательным последствиям, поэтому продуктивные люди избирательны в личных и профессиональных отношениях и приветствуют не всякое общение.

Они несгибаемы перед лицом критики. Они не сдаются и не принимают близко к сердцу такие высказывания: «Как это ты не можешь помочь мне с проектом?», или «Почему ты никуда не пойдешь сегодня вечером? Ты стала такой скучной!», или даже «Если бы ты любила меня, ты бы ____». Они знают, что в действительности вовсе не эгоистичны, не скучны и не равнодушны, а просто целеустремленны и организованны. Они знают также, что те, кто действительно поддерживает их, все поймут и окажут содействие.

Давайте признаем: в мире масса эгоистичных людей, любящих эксплуатировать других. Но у большинства из тех, кто посещает мои курсы и мастер-классы, и, возможно, у вас противоположная проблема — чрезмерная самоотдача (раздел 4.8). Вы слишком часто жертвовали своей миссией и потребностями ради других. Это очень благородная, но все же проблема. **Вот почему я утверждаю: если, взявшись управлять своим временем, вы замечаете, что люди начали на вас жаловаться, примите мои поздравления! Значит, вы делаете успехи.**

Чтобы развить стойкость, работайте над добродетельной объективностью (раздел 2.10) и боритесь с внутренним деспотом (глава 6).

4.4. Принцип тайм-менеджмента № 2: всегда ищите, во что вложить время, а не как его потратить

Вложение — то, что со временем увеличивает ценность. Трата — нечто обесценивающее.

Вы наверняка знакомы с финансовыми инвестициями, такими как фондовые рынки и недвижимость. По большому счету, все остальное — трата, включая машины, сотовые телефоны, одежду, еду и развлечения. Конечно, нам необходимы эти вещи, но они не перестают быть тратами. Частные консультанты советуют нам расходовать на них как можно меньше.

[122]

Разница между вложениями и тратами не всегда очевидна, поскольку в нефинансовой плоскости некоторые расходы — это на самом деле вложения. Нужно тратить деньги, чтобы есть здоровую пищу и оставаться в хорошей форме, но это полезные вложения. Музыка, путешествия и другие «траты» настолько улучшают качество жизни некоторых людей, что эти расходы воспринимаются скорее как инвестиции. (Как ни странно, то, что для одного человека вложение, для другого — трата.) Однако, несмотря на свои преимущества, эти занятия остаются финансовыми расходами, и по отношению к ним нужно проявлять сдержанность.

То же происходит и со временем: нужно вкладывать, а не тратить. Самые распространенные виды вложения времени — здоровье и спорт, лечение и реабилитация, личностный рост и развитие, образование, планирование и управление, отношения, работа в общественных и муниципальных объединениях, творчество, серьезные увлечения и то, что я называю «восполняющим отдыхом» (см. ниже). Все это приносит полную отдачу в плане продуктивности и ощущения счастья. Нужно посвящать этому как можно больше времени. Конечно, это означает, что вы должны отдавать как можно *меньше* времени всему остальному, включая основную работу, приносящую доход, уборке и другим домашним делам, а также задачам вне вашей миссии.

Между прочим, большинство вложений приносят удовольствие. Вы этого не ощущаете? Значит, проявляете перфекционизм. У многих людей возникают, например, проблемы с управлением деньгами. Но если подойти к делу с правильной стороны, то оно станет интересным, увлекательным и придающим силы. Когда вам не хватает мотивации, чтобы заняться необходимыми делами, 1) преодолевайте перфекционизм и внутреннюю деспотию при помощи методов, описанных в этой книге; 2) максимально углубитесь в занятие, чтобы оно из скучной обязанности превратилось в любопытное интеллектуальное испытание; 3) посмотрите на него как на источник силы и 4) возьмитесь за него при помощи своей группы поддержки. Благодаря этим советам даже самые безрадостные инвестиции вроде борьбы с хроническими заболеваниями становятся приятнее.

Как и в случае с деньгами, граница между расходом и вложением времени не всегда отчетливая. **Если вам действительно нравится занятие и вы находите его полезным, то это наверняка инвестиция.** Если же вы делаете что-то просто потому, что должны (основную работу), хотите «убить время» (просмотр телепрограмм), это рутинная обязанность (уборка), вы боитесь осуждения, перестав

это делать (неинтересную работу в общественной организации, визиты к нелюбимым родственникам, ту же уборку), тогда это скорее всего трата. Нужно сделать все возможное, чтобы исключить такую позицию из своего графика.

[123]

Отдых — особый случай. Трудно говорить о чьих-то предпочтениях в плане отдыха без ноток осуждения, но есть существенная разница между тем, что я называю «отдыхом-восполнением» и «отдыхом-уклонением». Обычно восполняющий отдых — это активное и увлекательное занятие. Оно, как правило, связывает вас с другими людьми, обстановкой и даже той частью вашей личности, которая бывает закрыта для других. Часто оно поддерживает другие ваши вложения (например, в здоровье, писательство или отношения) и дарит чувство счастья и удовлетворения. Таковы спорт, общение, искусство, рукоделие и множество занятий на свежем воздухе вроде пеших прогулок и садоводства.

Восполняющий отдых — это вложение. И когда в разделе 4.7 мы будем обсуждать временной бюджет, я посоветую включать в него много дел из этой категории.

Противоположность восполняющему отдыху — отдых-уклонение. Сюда относятся телевидение, интернет, видеоигры, которые оставляют ощущения скуки и пустоты. Это пассивный отдых в одиночестве (даже если рядом с вами кто-то есть, вы общаетесь не с ними, а с телевизором или компьютером). Он не поддерживает другие вложения и часто разрушает их. Вот что говорит о телевидении Стивен Кинг («Как писать книги»):

Телевизор... — это последнее, что нужно обучающемуся писателю. Если вы чувствуете, что вам во время упражнений нужны хвастливые новости CNN, или хвастливые биржевые сводки, или спортивное хвастовство, то самое время задать себе вопрос, действительно ли вы хотите быть писателем. Вы должны быть готовы всерьез обратиться внутрь себя, в жизнь своего воображения, а это, боюсь, означает, что придется обойтись без Херальдо, Кейт Оберман и Джея Лено*.

* Херальдо Ривера — американский адвокат, журналист, писатель, репортер и телеведущий. Ведет тележурнал *Geraldo at Large* на Fox News Channel, вел также ток-шоу *Geraldo* с 1987 по 1998 год. Кейт Оберман — американская спортивная журналистка, комментатор, писательница. Джей Лено — лауреат премии «Эмми», американский стэнд-ап-комик, телеведущий и писатель, наиболее известен как ведущий телепередачи *The Tonight Show* на канале NBC. *Прим. ред.*

[124] Джудит Райт, автор книги *The Soft Addiction Solution*, подробно пишет о широкой категории трат, которые называет «приятной зависимостью» и определяет как...

...кажущиеся безвредными привычки вроде избыточного шоппинга, переедания, слишком частого просмотра телепрограмм, серфинга в интернете, сплетен, прокрастинации, — отдаляющие нас от жизни, которой мы на самом деле хотим. Отдаем мы себе отчет или нет, любая приятная зависимость стоит нам денег, крадет наше время, притупляет чувства, заглушает голос сознания и высасывает энергию.

Конечно, многие стремятся к отдыху-уклонению после длительной выматывающей работы, когда чувствуют, что у них нет сил на творчество. В таких случаях отдых играет роль «пластыря», которым залепили серьезные проблемы с образом жизни. Кроме того, в этом случае имеют место депрессия и проблемы со здоровьем.

Отдых-уклонение — чистой воды трата, если не сказать — опасность, поэтому его нужно сводить к минимуму. Но, поскольку мы не роботы, а живые существа со сложными потребностями, в число которых входит полное бездействие, в разделе 4.7 я внесу предложение включать в ежедневный график час отдыха-уклонения. Хотя вам может потребоваться больше или меньше времени. (По мере того как вы будете углубляться в тему своих вложений, телевидение и другие пожиратели времени начнут раскрывать свое истинное лицо. Тогда отказаться от них будет легче, чем вам кажется.)

Помощь другим людям — еще одна сложная категория. Существуют две основные линии поведения.

1. В случае крайней необходимости — **помогайте**. Я *желаю* вам быть добрым самаритянином, и если вы возьметесь управлять своим временем, то сможете делать это не в ущерб собственной миссии.
2. Без крайней необходимости **делайте все возможное, чтобы помогать другим только с участием их вложений и только когда вы можете предпринять действительно необходимые действия. Они должны соответствовать**

вашей миссии, акцентировать ваши сильные стороны и обладать высокой эффективностью, то есть вести к переменам в вашей реальной жизни.

[125]

Объединяя свои действия с высокой ценностью с инвестициями других людей, вы делаете важный вклад — и скорее всего получаете от этого удовольствие. Деятельность с низкой ценностью в сочетании с тратами других людей — это дорога к неэффективности, недовольству и истощению сил. Ограничение количества и способов помощи в неэкстренных ситуациях может выглядеть эгоистично. Некоторые из тех, кому вы откажетесь помочь, назовут ваше поведение именно так! Но потребности окружающих в помощи бесконечны, а ваше время, энергия и другие ресурсы ограничены. Вы должны проявить избирательность. Благодаря этому вы обретете способности и навыки, которые позволят вам стать более эффективным помощником в будущем (раздел 4.8).

4.5. Другие принципы тайм-менеджмента

Принцип тайм-менеджмента № 3: дела, в которые вы вкладываете свое время, — это то, в чем вы будете преуспевать (остальные вряд ли получают серьезное развитие).

Если вы инвестируете время в писательство, то наверняка станете успешным профессионалом. Если в здоровье и физические нагрузки — то сохраните здоровье и хорошую форму.

И наоборот, если вы тратите массу времени на основную работу, которая интересует вас лишь как источник дохода, или на уборку, мелкие услуги другим людям, видеоигры, то вы преуспеете лишь в этих малозначительных занятиях.

Этот принцип может показаться очевидным, но я постоянно сталкиваюсь с людьми, которые жаждут написать книгу, открыть бизнес, заняться спортом или общественной деятельностью, но так и не находят времени.

Найти время — первый шаг к любой большой цели.

Многие авторы живут, следуя аксиоме «**писательство прежде всего**». То есть, что бы ни случилось, писательская деятельность в приоритете. (Часто это значит, что именно с нее начинается каждое

ваше утро.) Множество успешных предпринимателей, спортсменов и других людей действуют по такому же принципу.

[126]

Принцип тайм-менеджмента № 4: цель тайм-менеджмента — не перегрузить свой график, а максимально разгрузить его и освободить время, чтобы выполнять важные дела как можно лучше, избегая стресса.

В обществе существует преувеличенное преклонение перед чрезмерной рабочей нагрузкой. Мы можем заявлять, что не одобряем трудоголизм (раздел 4.9), но восхищаемся им. (А работодатели этим активно пользуются.) Мы с восторгом говорим о многозадачности, но она обманчива. Большинство людей не может переключаться между делами без потери в качестве. Поэтому зачастую многозадачность — это лишь форма хорошо аргументированной прокрастинации, когда человек откладывает трудную работу, выполняя более легкую (и, как правило, менее важную).

Плохие тайм-менеджеры (ПТМ, раздел 4.6) часто нефункционально относятся к времени. Это вместе с перфекционизмом и склонностью к чрезмерной самоотдаче (раздел 4.8) затягивает их в постоянную иступленную активность, сопряженную со стрессом, от которой мало толку.

Честолюбивые тайм-менеджеры (ЧТМ) способны признавать бессмысленность чрезмерной самоотдачи и недостаточных вложений, но не доводят дело до логического конца. Они спокойно подправляют свой график, выделяя немного времени там и здесь, — но этого недостаточно для существенного результата. (Мне часто приходится напоминать ЧТМ, что «цель не в том, чтобы испытывать полустресс и быть вымотанным наполовину».)

В противовес ПТМ и ЧТМ **хорошие тайм-менеджеры** (ХТМ) безжалостно вычищают из своих графиков все, что считают малозначительным. Их цель — обрести *массу* времени для приоритетных задач и максимально увеличить свои шансы на продуктивность, успех, мастерство и удовольствие.

Принцип тайм-менеджмента № 5: нет неуправляемого времени. Если вы сами не управляете им, за вас это с удовольствием сделают другие.

В списке тех, кто готов вмешаться и управлять вашим временем, не только члены семьи, друзья и коллеги, но и соседи, другие участники сообщества и, конечно, корпорации, которые хотят, чтобы вы покупали их продукты и пользовались ими. У этих людей всегда

найдется множество причин — и некоторые искренне заботятся о вас, но поверьте: вам не стоит быть тем человеком, чьим временем распоряжаются другие.

[127]

4.6. Трудная судьба плохого и счастье хорошего тайм-менеджеров

Скорее всего ПТМ не хватает понимания пяти перечисленных выше принципов. Поэтому ему свойственно делать общепринятый выбор в плане использования своего времени, который приведет к следующему образу жизни.

Он отдает 40 и более часов в неделю работе, приносящей доход, но не соответствующей его миссии. Возможно, эта работа вполне «терпима», а может быть, он ее ненавидит. В любом случае он с радостью занялся бы чем-то другим. (Разумеется, можно делать то, что нравится, при наличии полной занятости на работе — тогда никаких проблем! Но многим это не удастся, а уж ПТМ — тем более.)

Фактически он может быть занят на работе 45 часов в неделю, включая неоплачиваемые часы обеда, и скорее всего не менее часа тратит на дорогу туда и обратно. Получается 50 часов в неделю. Это 44,6% от 112 часов бодрствования, если предположить, что он спит по восемь часов (хотя ПТМ это вряд ли удастся).

Я вынуждена повторить: **почти половину недели он тратит на то, чем с радостью не занимался бы и что, возможно, ненавидит.**

Печальная ситуация, которая с годами становится трагической. Что за кощунственная растрата человеческих способностей, энтузиазма, жизни.

Я надеюсь, что ПТМ не отдает работе свободные часы, но, к сожалению, знаю, что и такое бывает. Этим людям свойственна хроническая самоотдача (раздел 4.8).

Наш ПТМ наверняка тратит большую часть своих выходных на походы по магазинам, уборку, работу в саду и другие домашние обязанности. (Если у него есть дети, он, конечно, посвящает много времени им.) И скорее всего он тратит множество вечерних часов на все те же домашние дела или на отдых-уклонение, поскольку

[128]

среднестатистический взрослый сегодня смотрит телевизор более пяти (!) часов в день. И многие проводят такое же количество часов за видеоиграми, в интернете или за другими занятиями-уклонениями.

Чего не хватает в образе жизни ПТМ, насыщенном работой, магазинами, домашними делами и отдыхом-уклонением? Если вы ответите «вложений», то будете правы. ПТМ наверняка не посвящает достаточно времени отношениям, здоровью, физическим нагрузкам, заботе о себе, планированию и менеджменту, личностному росту, хобби, сообществу или восполняющему отдыху.

И, конечно, писательству.

Что чувствует ПТМ? Оглянитесь, и вы наверняка сможете ответить сами. Как много вокруг несчастливых людей, испытывающих стресс. Как много бесплодных или ненадежных отношений. Как много родителей, которые слишком заняты или слишком устают, чтобы наслаждаться временем, проведенным с детьми. Как много сообществ, увядающих из-за слабого участия своих членов в их деятельности.

Как много невыполненных миссий, нераскрытых увлечений, ненаписанных книг.

Теперь давайте посмотрим на ХТМ. Как и многие из нас, он скорее всего начинал с 40 рабочих часов в неделю. Но, поняв, что это не соответствует его миссии, планомерно шел к сокращению количества часов и влияния основной работы на свою жизнь. Теперь он, вероятно, тратит на работу 30, 25 или даже 20 часов в неделю. Возможно, это вынуждает его экономить, но большинство ХТМ с радостью соглашались на такой компромисс, основываясь на принципе № 1.

Экономность — основной элемент успешной счастливой жизни. Это слишком обширная тема, но существует множество посвященных ей интернет- и других источников. Экономность позволяет не только управлять своим рабочим графиком, но и сократить путь до работы и обратно, а также оставить работу, на которой с вами плохо обращаются. Это поможет избежать внутреннего отторжения, ведущего к перфекционизму (раздел 7.1).

Если вы сможете обойтись без машины, это тоже принесет свои плоды с точки зрения экономии денег и времени. (У меня долгие годы не было машины.)

Однако нашему ХТМ недостаточно сокращения количества часов на основной работе. Он упорно пересматривает свой рабочий график, чтобы 1) оставить лучшее время на писательство и другие вложения

и 2) максимально сократить непродуктивный и наполненный стрессом путь до работы и обратно. Многие люди, сосредоточенные на своей миссии, работают, например, три ненормированных дня в неделю, только по утрам, днем и т.д. Они также много работают удаленно.

[129]

Если вы не относитесь к ХТМ, все это может показаться вам неправдоподобным. Особенно вам не повезло, если вы трудитесь в организации, где работодатель — бог и царь. Но я уверяю, что вокруг полно ХТМ, которым удастся добиться нужных им условий. Они находят хорошую работу, где плодотворно трудятся, с ними достойно обращаются. Им удастся — во время приема на работу или после того, как доказали свою ценность, — договориться о гибком графике, который позволит заниматься писательством и другими вложениями. (Зачастую приходится вести переговоры в течение нескольких лет: сначала, чтобы добиться выходных по пятницам, затем — чтобы работать дома по понедельникам, после — чтобы находиться в офисе не с 9 до 17, а с 10 до 18, сократив тем самым время на дорогу, и т.д.) В разделе 4.11 вы найдете пример того, как проходят подобные переговоры. А если вы присоединитесь к подходящему сообществу (раздел 3.9), то наверняка познакомитесь с людьми, уже решившими эту проблему. У них можно проконсультироваться.

Если ХТМ не может обеспечить себе разумный график с помощью нынешнего работодателя, он без колебаний найдет другого, потому что знает: **долгосрочные последствия неуправления временем гораздо хуже краткосрочных неудобств, связанных с управлением.**

Давайте предположим, что нашему ХТМ удалось сократить свой рабочий день с 45 часов в неделю (пять дней по восемь часов плюс час неоплачиваемого обеда) до 31,5 часа (три дня по десять часов плюс полчаса неоплачиваемого обеда). Одновременно еженедельное время, затрачиваемое на дорогу, сократилось с 5 часов до 4. Теперь он тратит на основную работу 35,5 часа в неделю вместо 50, то есть еженедельно экономит 14,5 часа.

Между тем, многие говорят мне, что не имеют ничего против дороги до работы и обратно, поскольку это возможность побыть одному и расслабиться. Некоторые говорят также, что используют это время для чтения или заполнения бумаг. Все это очень хорошо, но не забывайте, что ХТМ — оптимизаторы (раздел 4.3). Если ХТМ

требуется побыть наедине с собой, он найдет для этого более эффективную и подходящую обстановку, чем стояние в пробке или переполненном автобусе.

Освободитесь от части работы по дому. Взяв основную работу под контроль, ХТМ сэкономил 14,5 часа для писательства и других вложений — прекрасный акт самоосвобождения. Большинство людей, сделав такой шаг, удивляются, почему они так долго ждали. Ведь это прекрасно — жить полной жизнью, выполняя свою миссию и делая приятные вложения. (Но стоит быть осторожнее с ситуационным перфекционизмом — раздел 2.9)

Следующий большой шаг, который может сделать ХТМ, — максимально сократить время на домашние дела. Как уже упоминалось, многие тратят все выходные и многие вечера на уборку и подобные занятия.

Приверженцы кальвинистского (перфекционистского) учения, проповедующего что «страдания полезны для души», конечно, не согласятся со мной. Но **нет никакой необходимости делать больше абсолютного минимума тех дел, которые а) не составляют часть вашей миссии и б) неприятны.** Эти занятия не несут образовательной функции, они только истощают. А вы не настолько наивны, чтобы стремиться выполнить все дела на свете на сто процентов, в том числе свою миссию, и испытывать при этом радость. Вы лишены иллюзий и прагматичны. Все скучное и неприятное обречено на сведение к минимуму.

Если вам по-настоящему нравится занятие, оно скорее всего относится к вложениям, а потому стоит им наслаждаться (раздел 4.4). Для многих это готовка и садоводство. Но я не встречала людей, которые искренне любят стирку или уборку (разве что в качестве средства прокрастинации, раздел 1.8).

Основные способы сокращения домашних дел.

- 1. Жить скромно, на небольшой площади.** Помните, что все ваши покупки имеют двойную цену. Она измеряется временем и деньгами, которые вы тратите, приобретая ее, а также на ее обслуживание. Большое жилище требует крупных ресурсов для уборки, отопления и т. д.
- 2. Используйте профессиональные приспособления.** Покупайте добротную технику и приспособления (например, хорошие стиральную и сушильную машины, мощный пылесос,

чтобы справляться с шерстью домашних питомцев). Кроме того, вкладывайте в удобство — скажем, купив по швабре с распылителем для каждой комнаты, в которой проводят много времени. И старайтесь выполнять домашние дела быстро, не доходя до исступления. (Примерно тридцать минут на комнату раз в неделю.)

[131]

3. **Поручайте как можно больше домашних хлопот** не только членам семьи, но и профессионалам. Используйте службу доставки продуктов (или заказывайте еду в местных кафе), отдавайте грязное белье в прачечную, нанимайте специалистов для уборки.
4. **Снижайте свои стандарты.** Я не призываю жить в грязи или бардаке. Но существует целая пропасть между «грязным» домом и стерильным, который пропагандируют СМИ, чтобы привить вам чувство неполноценности и принудить к покупкам (раздел 2.8). Не обращайтесь на них внимания, как и на критиков в ближайшем окружении. Лучше определите собственный уровень комфорта и чистоты и стремитесь к нему.

Обычно, когда я предлагаю воспользоваться этими методами, у людей возникает два возражения.

1. *Нельзя требовать от других, чтобы они наводили за мной порядок.* Учитывая, что мы говорим о профессионалах (хотя не нужно стесняться просить членов семьи или соседей делать свою часть уборки), я с этим совершенно не согласна. Более того, вам возразят и те, к кому вы обратитесь за помощью. Людям нужна работа, а для некоторых уборка или стирка, при условии уважительного отношения и хорошей оплаты, — это идеальное занятие.

Я имею в виду другие распространенные возражения против делегирования — «придется долго объяснять, как и что делать», «никто не сделает лучше меня» и т.д. (раздел 4.11).

2. *Услуги по уборке, заказ еды и остальное стоит денег, а я не могу себе этого позволить. К тому же вы советуете экономить.* Действительно, некоторые люди не могут позволить себе делегирование, но многие из тех, кому это по карману, предпочитают тратить деньги на что-то другое. (Вспомним раздел 3.4 — как часто малопродуктивные писатели хронически недостаточно

вкладывают в себя.) Из принципа № 1 можно сделать вывод: платить деньги за дополнительное время на инвестиции — целесообразное решение.

Давайте представим, что, применяя четыре подхода — скромность, использование профессиональных приспособлений, делегирование и снижение стандартов, — писатель смог сократить время на домашние обязанности с 20 часов в неделю до 8.

И предположим, что он отводит только час (вместо трех) в день на просмотр телепередач и другой отдых-уклонение.

Теперь он выиграл $(14,5+12+14)$ 40,5 часа в неделю на свои «инвестиции». Это больше чем полноценная рабочая неделя! Только представьте, сколько всего он может сделать: у него есть время на писательство, отношения, физические нагрузки, развлечения и другие вложения. И насколько счастливее, наполненное станет его жизнь.

4.7. Тайм-менеджмент, шаг 1: планирование

В идеале превращение из ПТМ в ХТМ должно происходить как часть упорядоченного процесса с четко определенными целями. Наконец после шести разделов «философствования» мы подходим непосредственно к тайм-менеджменту, состоящему из пяти шагов.

1. Планируйте время согласно целям, установленным для каждой категории инвестирования (то есть миссии)*.
2. Составляйте график на неделю согласно бюджету времени.
3. Соблюдайте график и отслеживайте, как расходуете время.
4. Подсчитайте временные затраты в конце недели и сравните с бюджетом. При необходимости пересмотрите бюджет и график. Повторите шаги 3 и 4 на следующей неделе.
5. Наблюдайте, как вы становитесь продуктивнее!

Первый шаг — **планирование**, — безусловно, самый трудный. Он предполагает непростой выбор. По поводу 60% участников

* Я не приверженец формулировать миссии, потому что эти заявления обычно звучат абстрактно. Я также не сторонник советов «фиксировать, на что время тратится сейчас», который дают некоторые эксперты в области тайм-менеджмента. На мой взгляд, это лишь укореняет старые привычки. Давайте смотреть в будущее!

семинара, которые не остановились помочь во время эксперимента с «добрым самаритянином», Дарли и Бэтсон отмечают:

[133]

Почему они торопились? Потому что для экспериментаторов, которым помогали исследуемые, было важно, чтобы они быстро добрались до определенного места. Другими словами, участники семинара оказались перед противоречивым выбором: остановиться и помочь страждущему или продолжить путь, чтобы помочь ведущему эксперимента. И это часто случается с тем, кто торопится: он спешит, потому что есть человек, для которого важно, чтобы он успел вовремя. Скорее внутренняя борьба, а не бессердечие объясняет тот факт, что они не остановились.

По сути планирование — это способ разрешить максимум противоречий и принять как можно больше трудных решений заблаговременно. А это гораздо лучше, чем делать все на бегу. Планирование состоит из трех этапов, которые кажутся простыми, но это обманчивое впечатление: 1) составление списка своих инвестиций; 2) выделение для каждого дела определенного времени в течение недели и 3) корректировка расписания, чтобы уместить все в 112 часов бодрствования.

Разберемся по порядку.

1. **Составьте список всех своих вложений**, включая здоровье и хорошую физическую форму, личностный рост и развитие, образование, планирование и менеджмент, отношения, общественную деятельность, творчество, восполняющий отдых и серьезные увлечения. (Исключите из этого перечня категории, которые не имеют к вам отношения.)
2. **Разбейте каждую инвестицию на подинвестиции.** Если вы рассчитываете на выдающуюся писательскую карьеру, то должны вкладывать время не только в писательство, но и в редактирование, маркетинг, продажи и управление бизнесом (раздел 8.7).

В области здоровья и спорта среди подкатегорий могут быть упражнения, медитация и походы к специалистам в сфере красоты и здоровья.

В отношениях отдельные подкатегории могут представлять супруг, каждый ребенок, родители, другие члены семьи и друзья.

Перечислив подкатегории, вы должны детализировать их еще больше, приведя к подподкатегориям. Например, после «писательства (маркетинга)» могут следовать обновления в блоге, формирование и рассылка новостей, общение в социальных сетях, звонки наставникам и другим коллегам (разделы 3.10 и 3.11).

- 3. Отведите каждой инвестиции (или под-, а также подподкатегории) идеальное количество времени в течение недели — столько, сколько хотели бы ей посвятить.** Лучше распределять время согласно значимости занятия для вас или его важности в рамках миссии.

Продельвая эту работу, старайтесь исключать инвестиции и подкатегории, которые возникают нечасто или нерегулярно, потому что они усложняют оценку бюджета времени (и составление графика — раздел 4.10). Если в течение недели возникает такое занятие, скорректируйте бюджет и график, чтобы вписать его, а на следующей неделе возвращайтесь к тому распределению времени, которое было до корректировки.

Когда вы закончите, у вас получится подобие таблицы, приведенной ниже.

«Идеальный» бюджет большинства людей разбухает до 150–200 часов в неделю — что совершенно точно не работает. У вас есть 112 активных часов в неделю или 119, если вам достаточно семи часов сна. (Спать меньше положенного непродуктивно.) Это приводит нас к этапу 4.

- 4. Урежьте бюджет до 112 часов.** Это труднейший шаг во всем тайм-менеджменте, потому что наверняка придется пожертвовать тем, что важно для вас или других.

Самый простой способ урезать количество часов бюджета — временно вычеркнуть целые категории вложений. Если вы в данный момент дописываете диссертацию или книгу, то, возможно, это не лучшее время для общественной деятельности. А если у вас серьезные трудности в личной или семейной жизни, быть может, не стоит пока заниматься книгой.

Удаление целой категории инвестирования не только освобождает массу времени, но и дарит огромное облегчение. А чувство облегчения — замечательный индикатор ваших истинных потребностей. Конечно, если вы излишне отождествляете себя с писательством или другой работой, вам трудно оставить это занятие даже на время. Читайте о перерывах в работе в разделе 6.5.

Образец бюджета времени при наличии основной работы и писательства как хобби

Ваши категории и цифры будут отличаться!

[135]

	Бюджет (час/нед.)	Доля от 112 час/нед. (округленно), %	Примечания
<i>Планирование и менеджмент</i>			
Тайм-менеджмент	0,5		Когда бюджет составлен, это время отводится на отслеживание временных затрат и подведение итогов недели
Управление финансами	0,5		
Планирование (ведение дневника, медитация)	2		
<i>Итого</i>	3	1,56	Столь небольшое вложение времени, чтобы поддерживать порядок!
<i>Забота о себе</i>			
Физические нагрузки	6		Включая время на дорогу и подготовку — то есть 3 часа 45 минут аэробики плюс по 1 часу 25 минут на дорогу и подготовку
Прием у специалистов	2		Терапия, лечение и прочее, включая дорогу. Для приемов, которые случаются раз в месяц, я рекомендую забирать время у других обязательств на той же неделе, когда назначен прием. Не стоит выстраивать сложную схему, чтобы вписать эти события заранее
<i>Итого</i>	8	11,16	
<i>Основная работа</i>			
Работа	25		
Дорога	3		
<i>Итого</i>	28	29,46	Если основная работа не относится к вашим инвестициям, делайте все, чтобы сократить эту цифру
<i>Писательство</i>			
Создание текста	12		
Маркетинг и продажи	10		Как будет сказано в главе 8, если вы пытаетесь построить серьезную писательскую карьеру, придется около половины «писательского» времени выделить на маркетинг и продажи. Стоит разделить эту категорию на более мелкие элементы: «маркетинг», «продажи», «новостная почтовая рассылка», «социальные сети», «встречи» и т. д.
<i>Итого</i>	22	17,86	

[136]

	Бюджет (час/нед.)	Доля от 112 час/нед. (округленно), %	Примечания
<i>Отдых: отношения</i>			
Супруг	11		Одно вечернее свидание плюс одно совместное развлечение днем плюс домашние ужины
Друзья	4		Одна вечерняя встреча плюс электронные письма, СМС-сообщения, социальные сети и т. д.
Родители	2		Поездка в гости раз в пару недель плюс звонки и электронные письма
<i>Итого</i>	17	15,18	
<i>Отдых: другое</i>			
Восполняющий	4		Хобби, творческая работа и т. д.
Уклонение	7		Не больше, чем я рекомендовала. Заложите те занятия, которые вам нравятся
<i>Итого</i>	11	10,71	
<i>Общественная деятельность</i>			
<i>Итого</i>	3	3,57	Одно собрание в неделю плюс выполнение соответствующих задач. Важно посвящать хотя бы немного времени общественной деятельности, потому что, когда мы это делаем, жизнь на Земле становится лучше
<i>Поддержание порядка</i>			
Уборка (шопинг)	8		Конечно, лучше, если эта цифра будет меньше!
Утренние (вечерние) процедуры	10,5		Одевание, душ, завтрак, подготовка к началу дня, окончание дня и т. д. — по 75 минут каждое утро и каждый вечер. Однако цифру можно уменьшить, если это не будет для вас стрессом
<i>Итого</i>	18,5	17,41	
Общий итог	111,5	100	

Освободившись от каких-то вложений, посмотрите, нельзя ли сократить и отдельные подкатегории. Допустим, вы не можете или не хотите бросать общественную деятельность. Но ведь можно пропустить одно собрание! А если вам не хочется прекращать писать диссертацию, стоит ее (деятельность) упростить. (Это то, что полезно сделать в любом случае, раздел 2.15.) Есть ли на основной работе проекты или встречи, от которых вас могут освободить? А друзья или родственники, чья компания не доставляет никакой радости и кого вы предпочли бы видеть реже (никогда)? (Раздел 3.8.)

Затем начинайте урезать временные затраты, чтобы выкраивать драгоценные кусочки у целых часов. Если обычно вы добираетесь до офиса через два часа после пробуждения, подумайте, нельзя ли сократить это время (без спешки или пренебрежения важными делами) на 15–30 минут. Если 15 минут кажутся вам пустяком, вспомните принцип № 1 и то, как люди, которые ценят свое время, дорожат даже маленькими его отрезками. Пятнадцать минут в день складываются в 1 час и 45 минут в неделю — а это 91 час в год! Сокращение времени наверняка пройдет безболезненно, если вы предпримете какие-либо из следующих действий: готовьте более простые завтраки, не проверяйте электронную почту, выключите телевизор (попробуйте слушать радио!), позвольте детям самим собираться в школу и делать себе завтраки, поручите кому-нибудь заботу о домашнем питомце, выезжайте на работу раньше или позже, чтобы уменьшить время в пути.

Постарайтесь, насколько это возможно, урезать *все* временные затраты, не прибегая к спешке и не прибавляя себе стресса. Не исключено, что удастся выиграть еще пять часов в неделю.

Вот несколько советов, которые помогут с планированием.

- 1. Включайте в бюджет 15-минутные выигранные промежутки** по описанному выше примеру.
- 2. Готовьтесь двигаться от относительно легких решений к трудным** — одним из самых непростых в вашей жизни. Вероятно, вам придется оставить занятия, которые приносят удовольствие или имеют ценность для других. Или позволяют вам чувствовать себя нужным и особенным. Или стали укorenившимися привычками, средством прокрастинации. Вам наверняка придется выйти из зоны комфорта и, возможно, преодолеть сильную зависимость от желания чувствовать себя суперсотрудником, потрясающим помощником (разделы 4.8 и 4.9). Не сомневайтесь: эти перемены к лучшему. Но их тяжело принять. Будьте как можно доброжелательнее и терпеливее по отношению к себе в процессе планирования, награждайте себя с лихвой (раздел 2.11). Кроме того, ищите поддержку.
- 3. Согласно принципу № 4, если у вас нет уверенности, стоит ли включить ту или иную инвестицию или подкатегорию, то лучше от нее отказаться.** Раз вы задаетесь вопросом об истинной ценности чего-то, оно наверняка не так уж ценно. Часто, когда мы не можем прийти к решению, проблема заключается в самокритике. Кроме того, если вы включаете

в бюджет цель, потому что «так все делают» или кто-то давит на вас, — избавляйтесь от нее.

[138]

4. **Включите в бюджет достаточно времени для ухода за собой, отдыха, планирования и менеджмента.** Кроме того, щедро заложите между делами время на дорогу и подготовку к ним. Бюджет времени всегда должен быть реалистичным отображением человеческих потребностей и существующих условий.
5. **Покажите получившуюся таблицу бюджета своим наставникам и попросите прокомментировать.** Это очень важно, поскольку наставники — ваши «индикаторы реалистичности». Спросите, поможет ли вам, по их мнению, выбранный вариант распределения времени достичь целей.

4.8. Будьте специалистом (не увлекайтесь самоотдачей)

Если вам не удастся вмести́ть все дела в 112 часов (или удастся, но не знаете, на каких занятиях внутри каждой категории инвестиций сосредоточиться), то есть мощный метод тайм-менеджмента — специализация.

Перфекционисты, конечно, отвергнут ее. Они полагают, что каждый должен уметь делать все и на высочайшем уровне! В романе «Достаточно времени для любви»* писатель-фантаст Роберт Хайнлайн приводит отличный пример.

Человек должен уметь переменить пленку, спланировать план вторжения, заколоть свинью, вести корабль, построить дом, написать сонет, подвести счета, построить стену, снять мясо с костей, утешить умирающего, отдать приказ, выполнить приказ, действовать вместе и в одиночку, решать уравнения, анализировать новую проблему, разбросать навоз, запрограммировать компьютер, приготовить вкусное блюдо, биться и победить и умереть с достоинством. Специализированы лишь насекомые.

Как и большинство громких заявлений перфекционистов с манией величия, это не только в корне неверно, но и глупо. Автор

* Хайнлайн Р. Достаточно времени для любви. — М.: Эксмо, 2008.

вкладывает эти слова в уста персонажа, который живет тысячи лет, поэтому располагает таким огромным запасом времени, какого нет ни у кого из нас.

[139]

Чрезвычайно важно специализироваться на чем-то, а точнее, **стремиться проводить как можно больше времени, занимаясь наиболее важными делами:** теми, которые, как сказано в разделе 4.4, сфокусированы на миссии, укрепляют ваши сильные стороны, дают хороший эффект или ведут к переменам. Специализация поможет:

- получить прекрасный результат;
- отточить умение (мастерство);
- улучшить эффективность;
- увеличить продуктивность;
- создать ощущение полноты жизни и радости (потому что мы обычно получаем удовольствие, делая то, что у нас хорошо получается);
- помочь *другим* в плане мастерства, эффективности, продуктивности и чувства радости (потому что вы делегируете свои малозначительные дела тем, для кого они имеют большую ценность);
- создать сильные сообщества благодаря делегированию;
- превратить вас в человека, который вдохновляет других.

Если вы не станете концентрироваться на самых важных занятиях, то не только потеряете все эти преимущества, но и будете чувствовать себя подавленным, вымотанным, раздосадованным. Писатели, которые пытаются самостоятельно сделать свой сайт или починить компьютер (раздел 3.6), как правило, тратят слишком много времени, находят эти занятия утомительными и не получают достойного результата.

Все это относится и к вашей личной жизни. Когда вы ведете маму пообедать или сопровождаете ее на прием к врачу, вы улучшаете свои сильные стороны: способности к преданности и заботе и, если помогаете определиться с лечением, аналитические навыки. Трудно представить, кто еще, кроме, пожалуй, вашего брата или сестры, мог бы сделать столь же ценное вложение. Однако, когда вы ездите по маминым делам или косите ее газон, вы не только не улучшаете свои сильные стороны, но занимаетесь тем, что другие сделали бы лучше вас, — то есть растрчиваете свое время.

[140]

Специализироваться стоит даже в области восполняющего отдыха, чтобы максимально отдохнуть в течение каждого выделенного на это часа. Если вы любите садоводство, но терпеть не можете гнуть спину, возделывая почву, делегируйте эту обязанность кому-то другому. Если вам нравится реставрировать старинную деревянную мебель, но вы не любите ту грязную и скучную часть работы, когда нужно снимать старую краску и шлифовать поверхность, — делегируйте. Какое счастье — видеть вскопанную землю для клумбы или подготовленную поверхность дерева! (Еще больше о делегировании — в разделе 4.11.)

Существует ли риск излишнего погружения в тему? Вряд ли, потому что я не призываю становиться сверхпрофессионалами, «гиками», способными действовать только в узких рамках одной сферы. Я предлагаю оставаться сосредоточенными на важнейших занятиях в *каждой* категории инвестирования. Можно посмотреть на это и с другой стороны: большинство ПТМ весьма непрофессиональны по части использования своего времени. Немного специализации поможет восстановить баланс.

Необходимость специализироваться означает, что ХТМ регулярно отклоняет просьбы о неэкстренной помощи, оказать которую можно только при помощи действий с низкой ценностью. Тем самым они ограждают себя от чрезмерной самоотдачи или хронического подчинения своих потребностей и миссии другим людям. Как сказано в разделе 4.3, чрезмерная самоотдача — более благородная проблема, чем эгоизм или использование других в своих целях. Но это все-таки проблема — особенно учитывая, что это один из основных механизмов, при помощи которых прокрастинация имитирует продуктивную работу (раздел 1.8).

Вот что происходит, когда вы излишне усердствуете на основной работе, в агитационной кампании, общественной группе, венчурном фонде или в процессе помощи другим людям.

1. Прежде всего, вам не удастся воплотить в жизнь свою миссию. А это практически гарантированно ведет к горечи и сожалению.
2. Вы наверняка чувствуете себя вымотанным, разбитым. Это означает, что в вашем образе жизни нет баланса, то есть все проекты и отношения, в которые вы щедро вкладываетесь, негармоничны. (А если ваш вклад не так уж значим, то зачем он нужен?)

3. Опасность в том, что вы привлекаете людей, которые рассчитывают использовать вас или сбросить на ваши плечи свои обязанности и (или) ответственность.
4. Вы снижаете свою эффективность и тормозите личностный рост.
5. В результате вы ничем не занимаетесь от души: либо потому, что не можете (безумно заняты, устали), либо не хотите (чувствуете, что вас используют, и злитесь), либо по обоим причинам. Будучи не в состоянии решать многочисленные проблемы или выполнять массу обещаний, вы, по сути, терпите неудачу в целом ряде проектов и отношений.

[141]

Чрезмерная самоотдача — это мощная форма самовредительства.

Многие из тех, кто грешит этим, — приятные люди, но часто они не умеют говорить «нет» и отстаивать свои потребности (раздел 4.11). А некоторые страдают манией величия (раздел 2.2). Эта мания величия заявляет о себе в форме:

- желания быть героем или «спасителем», считаться незаменимым, способным решить все проблемы, «палочкой-выручалочкой» и т.д.;
- убежденности, что человек должен уметь взваливать на себя чужую ношу и решать чужие проблемы;
- уверенности, что человек должен уметь делать это и одновременно выполнять собственную великую миссию;
- убежденности, что можно нарушать общепринятые правила, например не зарабатывать достаточно, чтобы содержать себя, или постоянно уделять работе слишком много часов в неделю.

У многих людей с манией величия находятся оправдания своему поведению, которые звучат вполне логично, например: «Могу взять на себя все эти обязательства, потому что я организованный человек». Но мания величия всегда в корне обманчива.

И немного о психологических «рамках». Это довольно простая тема — по крайней мере, с точки зрения тайм-менеджмента. Есть две вещи, которые нужно знать.

- 1. Рамки не между вами и другим человеком, а в ваших мыслях.** Необходимо принять осознанное решение о том, какими вы хотите видеть отношения с тем или иным человеком

[142]

(группой), что и в каком объеме готовы вкладывать в них, что хотите получать взамен. Стоит принять эти решения, и жизнь станет *намного* легче. Вы станете действовать согласно установке, а не по указке обстоятельств. Если же вы не примете таких решений или отнесетесь к ним несерьезно, ваша работа и отношения наверняка пострадают.

2. Ваша задача – сформулировать свои потребности. Многие писатели не делают этого. Тем самым они лишают себя помощи, а других — возможности им помочь. Существует множество причин их сопротивления, включая стеснительность, внутреннюю деспотию (глава 6) или страх, что их просьбу отвергнут (и у него могут быть основания). И все же совершенно необходимо научиться заявлять о своих потребностях, потому что:

- на просьбу могут отреагировать положительно. Писатели, которым я рекомендую поговорить о своих нуждах с семьей, руководством и другими людьми, практически всегда сообщают мне, что им не только пошли навстречу, но и поблагодарили за обращение;
- даже если не брать в расчет перфекционистский миф об «одиноких гениях», практически невозможно достичь амбициозной цели без активной поддержки других людей;
- как упоминалось в разделе 3.8, обращение за помощью само по себе наделяет силой.

Секрет серьезных достижений в том, чтобы самому быть специалистом, окружить себя специалистами в других областях, свободно оказывать и принимать помощь в виде действий с высокой ценностью внутри этого окружения.

4.9. Проблемы, связанные с чрезмерной самоотдачей: трудоголизм и взаимозависимость, избыток электронной почты и реакция на собственную известность

Трудоголизм и взаимозависимость. Многочасовая работа оправдана, если это а) совпадает с вашей миссией; б) не вынуждает вас жертвовать другими важными целями и ценностями, например здоровьем

или отношениями, и в) не приводит к депривации*, истощению, изнурению, чрезмерному погружению (раздел 1.10), перегоранию или «усталости сострадать». По опыту знаю, что большинство случаев избыточной работы не соответствует этим условиям, а потому расценивается как трудоголизм (привычка использовать работу как способ сбежать от жизненной боли и стресса). (Например: «Дома мне грустно, я чувствую себя беспомощной, потому что между мной и мужем есть отчуждение, наши дети — настоящее испытание, и повсюду хаос. Но можно остаться на работе, где меня ценят, и к тому же можно закрыть дверь, чтобы побыть в тишине».)

[143]

Конечно, трудоголизм — подходящее и не последнее средство прокрастинации, многие работодатели и другие люди поощряют его.

Взаимозависимость — связанная с трудоголизмом и часто перекрещивающаяся с ним проблема. Это когда вы концентрируетесь на проблемах другого человека, чтобы избежать решения собственных. Часто два взаимозависимых человека составляют неблагополучные пары: представьте алкоголика, женившегося на женщине, страдающей перееданием, либо кого-то, любящего порядок, работающего вместе с неорганизованным человеком. (В сфере услуг мы наблюдаем за специалистами, которые избыточно вкладываются в клиентов, не собирающихся меняться.) Признак взаимозависимости — отсутствие улучшений, независимо от того, сколько сил вы вкладываете, помогая другому человеку. Причины в следующем: а) он, вероятно, не готов к переменам или не признаёт, что у него есть проблема, и б) взаимозависимость основана на заблуждении, будто вы можете контролировать чье-то поведение.

Если вы подвержены трудоголизму или взаимозависимости, то советую обратиться к книгам, которые могут облегчить ваше состояние. Но, возможно, потребуется психотерапия. И, конечно, тайм-менеджмент станет замечательным инструментом для возвращения жизненного равновесия.

Избыток электронной почты — широко распространенная и серьезная проблема, которая тоже связана с чрезмерной самоотдачей. Если вы получаете хотя бы двадцать писем в день и тратите в среднем по три минуты на каждое, это уже целый час, потраченный только на переписку по электронной почте. Огромный отрезок времени, почти полностью относящийся к занятиям с низкой ценностью.

* Депривация — психическое состояние, вызванное лишением самых необходимых жизненных потребностей либо благ, бывших привычными на протяжении долгого времени. *Прим. перев.*

[144]

Думаю, проблема заключается в том, что электронная почта — это странный гибрид формального и устойчивого характера обычного почтового письма с повседневным и мимолетным характером звонка. Поэтому проблема распадается на две части: 1) мы получаем массу электронных сообщений, и 2) мы слишком часто воспринимаем их как важные (а это чрезмерная самоотдача). И затем мы начинаем трудиться над ними. (СМС, длина которых строго ограничена, во многом решают эту проблему, хотя создают другие.) К тому же электронная переписка — замечательный способ изображать продуктивную работу, а потому она часто используется как средство прокрастинации (раздел 1.8).

Вот некоторые способы, используемые ХТМ, чтобы управлять своей электронной почтой.

1. **Немногословные ответы.** ХТМ никогда не пишут длинные ответы на письма, когда можно ответить коротко или вовсе промолчать. Их несколько не смущают такие формулировки, как «Да», «Договорились» или «Прошу прощения, не самое подходящее время для этого». Они прекрасно осознают, что краткость может помочь, отвратив некоторых оппонентов. Кроме того, ХТМ понимают: люди, которые действительно их поддерживают, поймут, что они заняты, и не станут возражать. К тому же ХТМ чаще всего общаются с другими продуктивными людьми, которые тоже пишут немногословные ответы.

Я отправляю множество электронных писем, относящихся к второстепенным и техническим вопросам, написав всего несколько слов прямо в теме письма, после чего ставлю (к)с — «конец сообщения».

2. **Звонки.** ХТМ знают, что устный разговор или голосовая почта — зачастую более удачный способ передать наполненное множеством подробностей или деликатное сообщение. Поэтому они не пытаются сформулировать его в письме, переделывая несколько раз, но так и не находя нужного варианта.
3. **Технологии.** ХТМ активно используют электронные шаблоны и автоответы для повторяющихся запросов (раздел 3.6). Это не только экономит время, но и гарантирует, что до получателя дойдет верная информация.
4. **Активный менеджмент.** ХТМ поддерживают актуальность своих электронных подписок — особенно в части удаления своего адреса из списков рассылок, которые их больше не интересуют. Нередко у них несколько учетных записей электронной

почты — например, одна для членов семьи и друзей, другая для коллег, третья — для рассылок и уведомлений о сообщениях в блогах. Каждый из этих электронных ящиков требует разного количества времени и внимания.

[145]

Слава. Будем надеяться, что наступит день, когда благодаря своей писательской деятельности вы завладеете широкой аудиторией читателей. И тогда многие люди наверняка захотят рассказать, как значима для них ваша работа, попросить об одолжении и т.д.

В большинстве групп моих слушателей находится хотя бы один человек, который обращался к известному писателю, восхищавшему его, и получал грубый или равнодушный ответ. Иногда вызванного этим чувства оказывалось достаточно для появления блока (раздел 7.2). Кроме того, подобные эпизоды, безусловно, не улучшают репутацию писателей. К счастью, многие популярные авторы отвечают доброжелательно и вежливо. Такие примеры вдохновляют не только участника событий, но и всю группу, услышавшую эту историю.

Когда кто-то пишет вам или подходит, чтобы выразить свое восхищение, ответ — это проявление элементарной вежливости. Но необязательно превращать встречу в долгую беседу. Несколько сердечных слов вполне достаточно. Если вы не хотите, чтобы общение продолжалось, не вводите собеседника в заблуждение, избегайте фраз вроде «Будем на связи». Как всегда, ваша задача — обозначить свои условия.

Если к вам часто обращаются по одному и тому же поводу, например: «Как мне добиться публикации?» — ответьте у себя в блоге или на своем сайте в разделе «Вопросы и ответы». Это даст двойной эффект — снимет с вас лишний груз и увеличит посещаемость сайта.

Если от вас ждут, что вы поделитесь деньгами, временем, связями или окажете другую помощь, то ваше право, а зачастую и обязанность — пресечь подобные просьбы. Но вы должны сделать это доброжелательно и вежливо. Налицо один из тех редких случаев, когда вполне уместно хорошо продуманное стандартное письмо. Его «стандартность» говорит о том, что вы очень заняты, и не вызывает желания продолжать переписку.

4.10. Оставшаяся часть тайм-менеджмента

Закончив с планированием, вы можете двигаться к оставшейся части процесса управления временем, которая не представляет особых трудностей.

[146]

Шаг 2 . Составьте график на неделю. Возьмите отведенные под разные задачи отрезки времени в вашем бюджете и поместите их в недельный график. Запишите сначала те, что не подлежат обсуждению, а затем все остальные. Также постарайтесь планировать одни и те же занятия на одно и то же время в один и тот же день недели. Другими словами, установите постоянные процедуры, которые позволяют избежать размышлений по поводу графика и помогают подготовиться к запланированной деятельности. У Стивена Кинга («Как писать книги») есть такие слова: «Ваш график... существует, чтобы создать у вас привычку, научить видеть сны; точно так же, как готовит вас ко сну укладывание в постель примерно в одно и то же время с привычным ритуалом». А Сомерсет Моэм писал: «Я пишу, только когда приходит вдохновение. К счастью, оно приходит каждое утро ровно в девять часов».

Привычка браться за дело в одно и то же время каждый день спасает от неуверенности и неопределенности, которые обычно ведут к прокрастинации. Как уже говорилось в разделе 2.13, вам нужно спокойно сесть за стол и просто начать писать — без колебаний, беспокойства, ожиданий и эмоций.

Не пытайтесь включить в график редко повторяющиеся или нерегулярные занятия — просто вписывайте их по мере появления.

Шаг 3. Следуйте графику и фиксируйте расход времени.

Попробуйте следовать новому графику в течение недели. (Я говорю «попробуйте», потому что скорее всего вы не сможете соответствовать ему не только в точности, но даже приблизительно. И это нормально!) Делая так, фиксируйте, как проводите время, чтобы в конце недели можно было прийти к выводу, насколько хорошо вы вписались в бюджет.

Я советую использовать электронную таблицу, удобную для большинства писателей. Впишите количество часов бюджета внизу крайней левой колонки, а последующие обозначьте как «суббота», «воскресенье», «понедельник»... вплоть до пятницы. Последней должна идти колонка для итоговых цифр, чтобы вы могли посчитать время, которое вложили или потратили на каждый вид деятельности в течение недели. Всякий раз, работая над целью или задачей дольше пятнадцати минут, ставьте галочку в соответствующей ячейке (например, в «писательской» ячейке в колонке «вторник» или в ячейке «физические упражнения» в колонке «суббота»). Важно фиксировать каждые пятнадцать минут. Используя более длительные интервалы, вы рискуете забыть, как именно вы провели время. (Если под рукой нет компьютера, то распечатайте таблицу или делайте записи в блокноте.)

Кроме того, фиксирование каждого пятнадцатиминутного интервала помогает сохранять осознанность и сосредоточенность. Когда у вас появляется привычка каждые пятнадцать минут спрашивать себя: «Делаю ли я то, что должен?» — велики шансы, что вы станете меньше прокрастинировать и больше вписываться в график.

[147]

Еще два совета.

1. Каждый день записывайте момент, когда вы просыпаетесь и отходите ко сну, потому что для максимальной продуктивности полезно ежедневно вставать и ложиться примерно в одно и то же время. Если график сна скачет, то вы практически обеспечиваете себе синдром смены часовых поясов, не испытывая при этом радости путешествия.
2. Важно записывать не только то время, которое вы вкладываете, но и расходуемое, включая (особенно) просмотр телепередач, видеоигры и другие виды отдыха-уклонения. Необходимо точно знать, сколько времени вы посвящаете каждому из этих занятий (большинство людей тратит на них больше, чем кажется), чтобы усилить мотивацию сократить напрасные расходы.

Шаг 4. Подсчитывайте затраты времени и анализируйте прошедшую неделю. В конце недели возьмите заполненный график и определите: 1) сколько времени вы вложили или потратили на разные занятия и 2) насколько эти цифры близки к заложенным в бюджет.

Поразмышляйте над тем, что сработало, а что нет. Наградите себя за то, что получилось, но не наказывайте за неудачи. При необходимости скорректируйте бюджет и график, чтобы они больше соответствовали реальному положению вещей. Затем повторите шаги 3 и 4.

Шаг 5. Наблюдайте, как становитесь продуктивнее! Совершая эти шаги, вы скорее всего автоматически начнете делать заметные успехи. Как показывает практика, для более продуктивного использования времени нужны не жесткие коррективы, а всего лишь больше сознательности.

Перфекционисты считают, что без жестких изменений не обойтись. Но раз вы читаете эту книгу, значит, относитесь к своим целям вполне серьезно. Следовательно, деликатных напоминаний (вкуче с методами, которые я предлагаю) достаточно.

Вот и все! Часто люди считают описанный процесс слишком трудоемким. Но это не так. Планирование и составление графика действительно отнимают немного времени (что естественно). Но само фиксирование времяпрепровождения требует всего лишь

около восьми минут в день, а подсчет и анализ — примерно полчаса в неделю. И это увлекательные полчаса.

[148]

Другое частое возражение: процесс выглядит механическим и уподобляет человека роботу. «А как же непосредственность?» — спросила однажды моя ученица. По правде говоря, я не поклонница такого стиля поведения. Если партнер делает вам сюрприз в виде романтической поездки на выходные, это вполне уместно (то же относится к экстренным ситуациям). Но зачастую непосредственность — всего лишь прокрастинация, надевшая маску игривости.

Другое распространенное возражение звучит так: «Нужно ли мне делать это вечно?» Нет, конечно. Если только вы сами этого захотите. Большинство людей фиксируют расходование времени две–четыре недели и остаются довольны улучшениями в плане продуктивности, даже если результаты ниже, чем они ожидали. Они останавливаются, но позже могут начать снова, если почувствуют готовность к очередному скачку продуктивности или заметят, что сошли с дистанции. Кроме того, имеет смысл снова начать планировать и отслеживать расходование времени, когда в жизни происходят серьезные перемены.

Полезно (после того как вам удастся взять под контроль график в целом) фиксировать расходы только в тех категориях, где вы склонны к недостаточному инвестированию или чрезмерной самоотдаче. Некоторое время я отслеживала только писательство, маркетинг и физические упражнения.

Полагаю, что на самом деле возражающие протестуют против ответственности, которую накладывает тайм-менеджмент. Я согласна — ответственность пугает. Но это как раз то, что больше всего нужно малопродуктивным людям.

4.11. Умение говорить «нет», делегирование и совместное решение проблем

Умение говорить «нет», делегирование и совместное решение проблем важны для тайм-менеджмента.

Многие утверждают, что не умеют **говорить «нет»**. Других учили ставить чужие потребности выше своих. Но умение отказывать — это навык, который можно и нужно освоить. Практикуйтесь сначала на маленьких просьбах, а затем на более крупных. Со временем вы не только освоитесь, но почувствуете, как это прекрасно — не дать затянуть себя в дело, которым вы не хотите заниматься.

Есть способы отказываться, не говоря «нет». Например, взять на себя только часть проекта («Я помогу с редактированием, если кто-то другой подготовит отшлифованный черновик»). Или пообещать выполнить просьбу позже («Я занята до июля, но, возможно, потом смогу взглянуть»). Однако иногда необходимо просто сказать «нет».

Я уже говорила о **делегировании** работы по дому и других занятий с низкой ценностью. Мы привыкли видеть в этом иерархичность — то, что руководители поручают некую работу своим подчиненным. Но иерархия совсем не обязательна. По сути, ваша цель — делегировать все, что вы считаете деятельностью с низкой ценностью, тем, для кого ценность высока. А когда понадобится, щедро оплатите за ценную поддержку. Нужно, чтобы люди, вовлеченные в процесс, чувствовали, что обрели нечто значимое. Но это не значит, что каждый должен вложить одинаковое количество денег или часов. То есть, когда вы приобретаете успех, связи, влияние и мастерство (работаете эффективнее), относительно малое вложение времени с вашей стороны — даже письмо или звонок, который помогает другому человеку получить хорошую работу, — может стать достойной платой за многие часы, которые он вложил*.

Как уже говорилось, такого рода делегирование не просто позволяет выиграть время и уменьшить стресс, но и помогает всем участникам процесса отточить свои навыки, а также способствует созданию группы поддержки. Однако необходимо делегировать, не отказывая во взаимной помощи, щедро отплачивая информацией и другими ресурсами тем, кому вы поручили свои задачи.

Не забывайте, что можно делегировать как мелкие, так и большие задачи. Во-первых, большинство крупных дел — это цепочка маленьких задач. Во-вторых, мелочи накапливаются. Не бегите в магазин, если это может сделать кто-то другой. И если вас просят об одолжении (например, написать рекомендательное письмо), но не дают всей необходимой информации (скажем, полного адреса получателя), не ищите ее сами, а попросите выслать.

Многие делегируют неохотно или говорят, что они этого «не умеют». Но такое отношение нужно изменить. Вот наиболее частые оправдания: «Мне легче сделать самому», «Никто не сделает так же хорошо, как я», «Самому сделать быстрее», «Мне некогда делегировать». Но все эти доводы не выдерживают критики.

* Обязательно найдутся люди, которые скажут: любая неравноценность в плане затраченного времени — эксплуатация. Но я считаю, что они судят поверхностно. Во многих случаях влиятельный человек оказывается таковым благодаря многим годам его работы с низкой оплатой или вовсе без нее.

Да, возможно, вам легче сделать самому — один раз. Но не второй, третий, десятый.

[150]

Не исключено, что никому не удастся выполнить задачу так же хорошо, как вам. Но вопрос не в том, сможет ли тот, кому поручили дело, выполнить его на высшем уровне, а в том, сделает ли он это достаточно компетентно или приемлемо. **Стремление сделать все как можно лучше должно подчиняться цели выполнить вашу миссию как можно полнее.**

Другая расхожая причина, по которой люди не поручают задачи: «Мне некому делегировать». Это практически всегда неверно. Вы можете делегировать близким и дальним родственникам, друзьям, партнерам, коллегам, соседям и практически любому, с кем поддерживаете связь. **Помощь обогащает, и большинство людей любят помогать.**

Успешные люди, которых я знаю, говорят «нет» и делегируют постоянно. Это получается у них почти рефлекторно. Когда на их пути появляется какое-то занятие, они анализируют, а) высока ли его ценность и б) если нет, то как избавиться от этого дела. Более того, они знают, что от большинства просьб нужно избавляться. Однако даже если они считают, что стоит взяться за задачу, то все равно ищут, какие ее части можно делегировать другим.

Смежный с делегированием навык — **совместное решение проблем**. Это процесс разрешения вопросов и конфликтов с позиции уважения всех участников. Подразумеваются следующие шаги.

1. **Сообщите о проблеме и о том, какие чувства она у вас вызывает.** Например: «Большое спасибо, что встретились со мной, босс. Вы знаете, что я действительно люблю свою работу в XYZ. Не знаю, в курсе ли вы, — последние несколько лет я пишу роман. Некоторое время дела шли хорошо, но с недавних пор стало тяжело — очень трудно сосредоточиться после долгого рабочего дня».
2. **Предложите решение.** «Я подумала, нельзя ли сдвинуть мой рабочий день так, чтобы он начинался в полдень и заканчивался в 20:30 (нельзя ли перейти на четырехдневную рабочую неделю и т. д.), чтобы по утрам у меня было время на писательство?»
3. **Скажите, что это решение не повредит работе и даже подарит преимущества человеку, с которыми вы договариваетесь.** «Не думаю, что покупатели или коллеги станут возражать, и на качестве работы это не скажется. Ведь теперь

можно будет отвечать на звонки даже поздно вечером, а это придется по душе клиентам, живущим в другом часовом поясе».

4. Внимательно и с уважением выслушайте ответ, а особенно — беспокойства и опасения.

[151]

Чаще всего руководители говорят что-то вроде: «Вы пишете роман? Это чудесно! Мой ребенок пишет! Давайте попробуем». (Если вам начинают, пусть и из лучших побуждений, задавать неуместные вопросы вроде: «Почему вы пишете так долго?» — смотрите раздел 6.8.) Вам могут ответить и так: «Думаю, это возможно, но у меня есть некоторые опасения...» (Если ваш руководитель ответит: «Ну уж нет, и больше не беспокойте меня своими личными проблемами», тогда действуйте так, как предложено в разделе 4.6, — меняйте работу.)

5. Постарайтесь, насколько это возможно, учесть замечания оппонента. «То есть я смогу приходить позже по понедельникам, вторникам и средам, но в четверг и пятницу вы предпочли бы придерживаться обычного графика? Это меня устроит». Если вы не знаете, как отреагировать на высказанные опасения, поинтересуйтесь, что может предложить руководитель, или попросите время на раздумья, прежде чем вернуться к разговору.

6. Достигнув согласия, выразите свою признательность. «Большое вам спасибо. Как хорошо работать в организации, которая во всем поддерживает своих сотрудников».

7. Зафиксируйте договоренность. «Я отправлю короткое электронное письмо, чтобы закрепить договоренность». Это помогает избежать недопонимания и зафиксировать решение руководителя. Пусть сообщение будет коротким, простым, неформальным — вы просто подытоживаете сказанное. И поблагодарите снова.

Другой вариант, когда вы не предлагаете решения, а ждете его от вовлеченных в ситуацию людей, полезно использовать по отношению к семье и друзьям*. Один из моих учеников проводил на занятиях весь день, а свой бизнес-план вынужден был писать вечерами. Однако у его пятилетней дочери были

* Об этом замечательно написано в популярной книге Адель Фабер и Элейн Мазлиш «Как говорить, чтобы дети слушали, и как слушать, чтобы дети говорили» (Фабер А., Мазлиш Э. Как говорить, чтобы дети слушали, и как слушать, чтобы дети говорили. — М.: Эксмо, 2013). Я рекомендую ее всем, независимо от того, есть ли у вас дети, — это великолепный учебник эффективного и доброжелательного общения.

другие намерения — чтобы по вечерам он с ней играл. Ему было трудно сделать выбор, поэтому он сказал ей: «Ты знаешь, что папа очень любит тебя и весь день скучает без тебя. Он очень хочет поиграть с тобой. Но у него есть домашнее задание, которое нужно выполнять, и, когда он не делает этого, чувствует себя плохо. Что, по-твоему, мы можем сделать?» Пятилетняя девочка на несколько секунд задумалась, а затем легко решила проблему. «Папа, давай делать домашние задания вместе», — предложила она. Дочь принесла раскраску и цветные карандаши, села рядом за обеденным столом и с удовольствием раскрашивала, пока отец писал. Время от времени она спрашивала, как продвигается дело.

Не могу не привести еще одну историю с участием ребенка. Знакомой писательнице с трудом давалось выполнение учебных заданий по вечерам, потому что дочь всегда просила «еще одну сказку на ночь». Наконец у них состоялся разговор: мама сказала, что, хотя она и любит читать сказки, ее расстраивает, что она не выполняет свои домашние задания. Дочь внимательно выслушала и предложила всегда читать в будни не больше одной сказки. Примечательно, что иногда мама сама предлагала вторую сказку, чтобы не браться за учебу! (Налицо прокрастинация, принимающая обличие продуктивной работы.) Дочь стала союзником в достижении продуктивности и каждый раз, когда мама предлагала почитать еще, напоминала: «Мама, разве ты не должна делать домашнее задание?»

Тайм-менеджмент предлагает вам выбирать между высокой и низкой продуктивностью, успехом и разочарованием, спокойной счастливой жизнью и унылой обыденностью, наполненной стрессом. ПТМ и тем, кто слишком много отдает другим, свойственна очень серьезная ошибка: они берутся справляться с массой проектов, задач, одолжений и информации и не умеют отвечать «нет», делегируя или решая проблемы совместно с другими. **Секрет истинной продуктивности, успеха и счастья в том, чтобы суметь отказаться от большей части задач, оставив себе лишь занятия с высокой ценностью.** Тогда вы становитесь проводником идей, информации и действий, и у вас появляются время и энергия, чтобы заботиться не только о себе, но и о других, в том числе и о случайном незнакомце, которому нужна помощь.

Оптимизируем писательский процесс

Капитан Крюк: «Надо подумать!»
Мистер Сми: «Как скорость, капитан?»

Питер Пэн* (мюзикл 1954 года)

5.1. Темп и ваша жажда скорости

Темп — музыкальный термин, обозначающий скорость, с которой исполняется произведение. «Википедия» называет десятки обозначений темпа от *ларго* (очень медленно) до *виво* (быстро).

Темп — важное понятие в работе над увеличением продуктивности. Как только мы преодолеваем перфекционизм и начинаем щедро снабжать себя ресурсами и временем, следующая трудность — повысить производительность, темп работы.

Преимущества увеличения темпа могут оказаться впечатляющими: если в среднем вы пишете 500 слов в день и увеличиваете результат всего на десять процентов (а это всего 50 слов), то за год напишите на 18 250 слов больше — это приблизительно пятая часть книги.

Но речь не о десяти процентах. Мы говорим об увеличении объемов вдвое, втрое, даже вчетверо. А возможно, и в десять раз.

* Персонаж книг шотландского писателя Джеймса Барри (выходивших с 1904 по 1911 год). Питер Пэн — мальчик, который не хочет взрослеть. Один из популярнейших персонажей детской литературы XX века. *Прим. ред.*

Такие улучшения вполне возможны, если вы используете следующие методы.

[154]

1. Работаете по принципу фрирайтинга, пишете много черновиков.
2. Учитесь плавному письму, меньше прерываетесь.
3. Пишете не по порядку. Беретесь сначала за простые части проекта.
4. Пишете в обратном порядке.
5. Чаще показываете свою работу, читаете ее вслух.
6. Учитесь писать на ходу.
7. Достигаете мастерства.

Существует также несколько второстепенных методов. Все их я опишу в этой главе.

5.2. Работайте по принципу фрирайтинга, пишите много черновиков

Фрирайтинг — это писательство без подготовки, критики, исправлений, «поток сознания», выплескивание мыслей, чувств, идей. Возможно, фрирайтинг знаком вам по личному дневнику или творческим упражнениям. Ему свойственны:

- приватность (вы не только не обязаны показывать кому-то результаты фрирайтинга — зачастую существует строгий запрет делать это);
- неотшлифованность (орфография, пунктуация и грамматика не имеют значения, нередко требуется, чтобы вы не обращали на них внимания);
- «одноразовость» (потому что предполагается, что единственное назначение фрирайтинга — развлечение и озарения).

Фрирайтинг — самый непринужденный, быстрый, приятный писательский процесс, знакомый большинству людей. Даже ученики, обремененные блоками, могут делать такие упражнения на занятиях. **Поэтому основной способ увеличения вашего темпа — работать в свободной манере над всеми вашими проектами, в том числе серьезными.** Вот как это делается.

Начните со «слабого первого черновика» в духе Энн Ламотт (раздел 2.5). Это может быть черновик всего проекта или какой-то его части.

Дальше пусть следует множество других слабых черновиков, в каждом из которых вы исправляете несколько *очевидных* изъянов предыдущего варианта. В черновиках все равно останется еще много пропусков, ошибок и нелепостей. И все-таки каждый последующий окажется сильнее предыдущего.

Работая над черновиками, стремитесь к *скорости*: исправляйте заметные ошибки и недостатки, но не засиживайтесь над трудными местами.

Когда процесс станет привычным, покажите работу (или ее часть) партнеру-критику, альфа-ридерам (раздел 3.11) и послушайте их мнение. Можно обсудить с ними и несколько трудноразрешимых вопросов.

Продолжайте редактировать текст и зачитывать его окружающим. В какой-то момент он перестанет быть сырым, и тогда перед вами маячит финальный черновик.

Работайте в той же манере, пока не закончите последний черновик.

Готово! Можно демонстрировать.

Последовав этому совету, вы наверняка создадите гораздо больше черновиков, чем привыкли. Это нормально: тот, кто пишет в свободной манере, может создать десять, двадцать или тридцать черновиков за то время, пока «обычный» писатель (иначе говоря, перфекционист) — один или два. И, поверьте, тот, кто занимается фрирайтингом, получает куда больше удовольствия.

Готовность написать множество черновиков противоположна тому, к чему стремится большинство людей — обходиться как можно меньшим числом черновых текстов. (В разделе 2.5 уже упоминалось, что многие перфекционисты считают, будто черновик должен быть один.) Ограничивая себя, люди думают, что ускоряют процесс. Они ошибаются. Нацеливаясь на небольшое количество черновиков, они вынуждены будут доводить до совершенства каждый из них. Это не только неэффективно, но и вызывает перфекционизм.

Такие писатели к тому же отрицают неупорядоченную, непоследовательную природу творческого процесса, в котором перемены и улучшения появляются небольшими порциями и незапланированно. По сути, творчество реализуется через пробы и ошибки. Другая причина эффективности фрирайтинга заключается в том, что он позволяет вам переходить от пробы к пробе (то есть черновику) на максимальной скорости.

Подходит ли фрирайтинг для состоящих из множества элементов или интеллектуально сложных проектов? Безусловно. Ведь

[156]

вы не блокируете интеллект, когда пишете в свободной манере, а отпускаете его на волю. Джоан Болкер всячески приветствует фрирайтинг, говоря: «Он приносит вам меньше страданий и обеспечивает лучший результат».

Фрирайтинг решает распространенную проблему аспирантов (и других людей), которые сидят и ждут появления «хорошей идеи» или «хорошего предложения», чтобы начать писать (раздел 2.14). Такие представления о «хорошей идее» перфекционистские, то есть едва ли смогут воплотиться в жизнь. Но главное, что такой подход неприемлем для продуктивных писателей, которые попросту начинают писать и позволяют мышлению активизироваться в процессе.

Работа по принципу фрирайтинга даже над самыми серьезными проектами позволяет взять последний рубеж в преодолении перфекционизма. Это своего рода зачатки антиперфекционизма. Трудно написать что-то? Не останавливайтесь! Переходите к другой, более простой части. Либо вернитесь к формированию концепции, планированию, поиску материалов для проекта (раздел 5.4).

Когда вы на время отступаете от трудной части текста, вы даете ей время «отлежаться» у вас в уме, и, как это часто бывает, с ней становится легче работать. Конечно, если вы примете перфекционистский миф о том, что творчество — героическая борьба, то даже короткое отступление покажется поражением. А к фрирайтингу вы станете относиться настороженно, потому что это легкий и приятный процесс. Голос перфекционизма, то есть деспота, — наглядный пример того, как не *нужно* думать и делать.

Все еще сомневаетесь? Дайте другим прочитать части текста, написанные в свободной манере. Пусть они сравнят их с теми, которые дались вам с трудом. Велика вероятность, что первые будут так же хороши или даже лучше, чем последние. Очень часто изнуряющие усилия делают текст тяжеловесным. (Джоан Болкер: «Практика показывает, что результаты быстрого письма ничуть не хуже, чем результаты медленного».) Даже если окажется, что в вымученном куске есть преимущества, вы наверняка сможете скорректировать процесс фрирайтинга, чтобы достичь такого же результата. Но при этом значительно продвинетесь в плане продуктивности.

На занятиях я часто спрашиваю, сколько требуется черновиков, чтобы добраться до финала.

Большинство считают: от трех до десяти.

Правильный ответ — столько, сколько нужно.

5.3. Учитесь плавному письму, меньше прерывайтесь

[157]

В результате увеличения темпа писательский процесс из «швейцарского сыра», полного дырок (пауз, колебаний, перерывов), становится более плавным. Вы просто садитесь и пишете. Вы не останавливаетесь, чтобы оформить текст, проверить почту, ответить на звонок (телефон должен быть выключен) или перекусить, — только пишете.

Вы не прерываетесь даже для того, чтобы припомнить слово или факт, а только оставляете пропуск и двигаетесь дальше. (Эта тактика идет рука об руку с тактикой большого числа черновиков, описанной выше.) Память — сложная штука. Вам наверняка приходилось безуспешно пытаться вспомнить что-то, хотя позже нужное слово само приходило на ум. Поэтому не тратьте зря время.

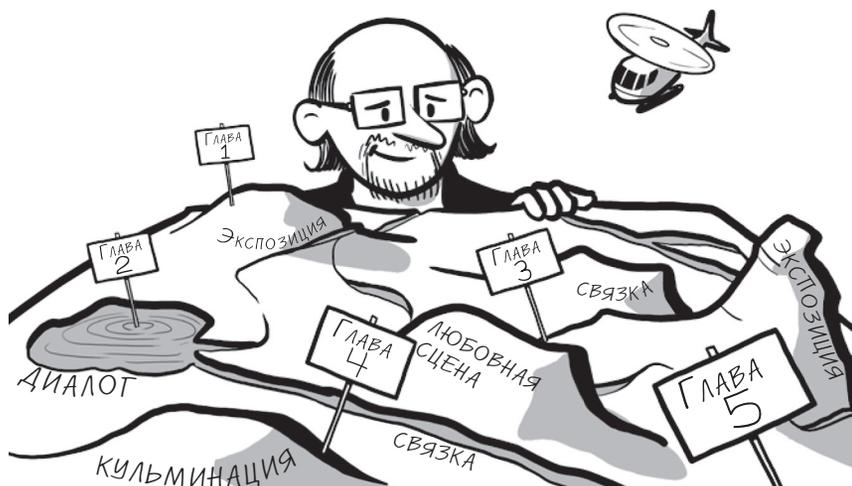
Поиск материалов не относится к понятию «составление текста» и зачастую выступает средством прокрастинации. Отложите это на потом. Оставьте в рукописи пробел, который напомнит, что именно вам нужно найти, либо сделайте краткую пометку в блокноте.

5.4. Пишите не по порядку. Беритесь сначала за простые части проекта

Перфекционистам свойственно представлять свои проекты как длинные вереницы слов. При таком подходе вполне естественно браться за текст с самого его начала и упорно писать до слова «конец».

Но мысль о точке, завершающей бесконечную цепочку слов, ограничивает и пугает, не помогая в работе. Гораздо продуктивнее относиться к проекту как к пейзажу, на который вы смотрите сверху. В ландшафте есть трудные и легкие элементы, экспозиции и диалоги, элементы с участием персонажа А или Б и т. д. При таком взгляде ваш проект напоминает иллюстрированную карту или один из тех макетов, которые представлены в музеях. И теперь вы можете увидеть его целиком.

Используйте инструмент визуализации, который я называю «авторлет» — воображаемый вертолет, который может перенести вас в любую часть проекта. Как только вы чувствуете, что максимально проработали отдельный кусок текста, садитесь в «авторлет» и летите к другой части проекта, которая кажется привлекательной. Пишите ее, пока не выдохнетесь, а затем — снова на борт и в путь.



Продуктивные писатели воспринимают свою работу как пейзаж и развлекаются, используя «авторлет», чтобы перемещаться к любой части проекта, над которой им хочется поработать

Что, если ни одна сцена не кажется привлекательной? Попробуйте писать что-то *связанное* с проектом. Наверняка причина вашего отчуждения либо в том, что нужно получше продумать работу, либо в том, что вы движетесь в неверном направлении (раздел 5.9). Если не поможет (что маловероятно), то оставьте проект, дайте ему «отлежаться», пока вы занимаетесь чем-то другим.

Писательство может быть трудным, но ни в коем случае не должно становиться неприятным. Если же это происходит и вы чувствуете раздражение, скуку или не можете сдвинуться с мертвой точки, то это вовсе не признак ваших недостатков, а лишь сигнал, что пора взяться за другую часть текста или за другой проект. Вполне нормально, если вы «пишете невзирая на обстоятельства», то есть задерживаетесь на трудном куске чуть дольше, чем хотелось бы. Но не стоит упорствовать и становиться врагом себе и своему занятию.

Метод «авторлета» схож с тем, что использовал известный и очень продуктивный писатель Айзек Азимов* (он написал или был составителем более 500 книг):

* Айзек Азимов (наст. имя Исаак Юдович Озимов, 1920–1992) — всемирно известный американский писатель-фантаст, выходец из России. Популяризатор науки, биохимик.
Прим. ред.

«Что, если у вас творческий кризис?» (Это любимый вопрос.)
Я отвечаю: «Я даже не испытываю кризисов как таковых, потому что по своему желанию переключаюсь с одной задачи на другую. Если я устал от одного проекта, то просто перехожу к тому, что в данную минуту мне интереснее».

[159]

Обратите внимание на абсолютное ощущение свободы и власти над своей работой, которое выражено не в высокопарных высказываниях, а в способности в любое время делать то, что хочется. И, конечно, при полном отсутствии чувства вины, стыда, принуждения и перфекционизма.

Очевидно, писательский процесс, осуществляемый не по порядку, идет рука об руку с фрирайтингом. Совместное использование этих методов должно заметно ускорить работу. Более того, процессу свойственно самоускорение, ведь чем больше легких кусков текста вы завершаете, тем проще становятся трудные куски. (Когда вы сужаете пространство вокруг трудных частей, вы делаете их понятнее и решаете связанные с ними проблемы.)

Можно сочетать нелинейное писательство с методом Энн Ламотт («рамкой для фото пять на восемь») из книги «Птица за птицей», чтобы осилить даже самые сложные части текста. Чтобы справиться с трудностями, Ламотт напоминает себе:

Все, что нужно сделать, — это написать один маленький кусочек; только то, что можно разглядеть через рамку размером пять на восемь сантиметров... Вот сейчас, например, я напишу только один абзац про место и время действия. Место: мой родной городок. Время: конец пятидесятых, когда у нас еще вовсю ходили поезда.

Чтобы справиться с наиболее сложными частями текста (с теми, где чувствуется сильное сопротивление, поскольку легким или трудным бывает не сам текст, а писательский процесс), я постоянно переключаюсь между простым и сложным, применяя принцип «рамки пять на восемь» для трудных частей и дольше задерживаясь на легких. В таких условиях легкие куски становились наградой, что само по себе чудесно: получается, что писательство — не изнурительный труд, а награда.

Доведите эти методы до совершенства, как, по моему предположению, сделал Азимов, и вы создадите весьма благоприятную

обстановку для писательства. Вы приземляетесь тут и там на «второлете», оставаясь сосредоточенным и эффективным, — и писательство перестает подбрасывать трудности, а слова складываются в текст.

Но, возможно, вы твердо намерены писать последовательно. Тогда вы пишете страницу-другую текста, потом сталкиваетесь с трудной частью и останавливаетесь как вкопанный. А поскольку вы не знаете, что делать дальше, вы продолжаете биться о стену, пока не появляется прокрастинация, чтобы вытащить вас из этой передраги.

Истории в пространстве и времени

Продуктивные писатели воспринимают свои проекты как нечто целое не только в пространстве, но и во времени. Если для начинающих авторов это «просто писательство», то для продуктивных — процесс, состоящий из нескольких частей.

1. Формирование идеи (то есть создание заметок или «размышления»).
2. Составление плана и схемы произведения (чуть больше структурированности, чем на предыдущем этапе).
3. Поиск материала.
4. Первый черновик.
5. Редактирование (неоднократное).
6. Финальный черновик.
7. Демонстрация рукописи (неоднократная).
8. Получение денег (для фрилансеров и других авторов, получающих гонорары).

Заметьте: **этап, который, по мнению многих, находится в начале (первый черновик), на самом деле оказывается в середине пути.** Основная причина малой продуктивности и блоков в том, что автор пренебрегает ранними этапами работы или сильно урезает их. То есть пытается писать о том, о чем не имеет четкого представления.

Пытаться написать первый черновик, не посвятив достаточно времени этапам 1–3, это все равно, что разбивать сад, не подготовив почву, или строить дом на неукрепленном фундаменте. Рискованно! Конечно, порой кажется, будто работа идет сама собой. Но обычно это

случается, если мы как следует обдумали ее либо мысленно связали с другими темами, о которых много размышляли. То есть на деле первые этапы уже прошли раньше. (Кроме того, противостоять перфекционизму помогает уверенность, которую мы чувствуем, когда пишем о чем-то близком и понятном.)

[161]

Несомненно, для разных проектов и у разных писателей будут свои этапы. Некоторые проекты требуют активного поиска материалов, другие — нет. Одни писатели создают подробные схемы своих произведений, а другие пишут по наитию (известное разделение на «планирующий» и «спонтанный» подходы). Также кто-то двигается от этапа к этапу, а кто-то смело их перемешивает. Правильна та стратегия, которая помогает лично вам и конкретному проекту.

Полезно помнить, что **большинство из нас предпочитает одни этапы другим, и нам свойственно уделять больше внимания фаворитам, если мы подвержены прокрастинации**. Это случай, когда создается видимость продуктивной работы (раздел 1.8). Чаще всего такое происходит с первым черновиком, поиском материала и редактированием.

И наоборот, многие авторы не любят или боятся определенных этапов и стараются избегать их. К ним относятся все тот же первый черновик, демонстрация рукописи, маркетинг и другие неприятные задачи, связанные с бизнесом.

Вы наверняка знаете, над каким этапом работаете слишком много или слишком мало из-за прокрастинации, но, если сомневаетесь, спросите наставников. Если причина действительно в прокрастинации, делайте упражнения с таймером (раздел 2.14), чтобы преодолеть страхи.

Вооружившись знанием этапов писательского проекта, вы можете перемещаться на «авторлете» не только сквозь пространство (ландшафт вашего проекта), но и сквозь время: возвращаться к предыдущим этапам, если на чем-то застряли. Я рекомендую вновь браться за разработку идеи, планирование, создание схемы произведения, написание черновиков, но не за поиск материалов, потому что это распространенное средство прокрастинации.

Другой полезный способ достижения продуктивности — **определить самые легкие части проекта, чтобы заниматься ними, если все остальное не получается**. Когда в процессе работы над этой книгой я теряла мотивацию или меня что-то сильно отвлекало, я бралась за библиографию для сайта. А почему бы и нет? Ее все равно нужно было сделать, и это занятие придавало мне сил и помогало быстрее вернуть мотивацию.

[162]

Вы можете взять этот метод на вооружение. Обычно самыми простыми оказываются первые и последние черновики. Первые пишутся свободно и приятно (если вы не проявляете перфекционизма). В последних большинство элементов находится на своих местах, и вам остается лишь построчное редактирование. Поэтому, если у вас несколько проектов или один, но с множеством частей, каждая из которых находится на завершающей стадии, занимайтесь первыми и последними черновиками, когда рассеяны или потеряли мотивацию. Оставьте трудные срединные черновики, где нужно наводить масштабный порядок, для периода, когда вы свежи и полны сил.

5.5. Пишите в обратном порядке

Вполне естественно желание начинать каждый сеанс писательства, возвращаясь к началу проекта. А это значит, что началу уделяется слишком много времени. Поэтому, если у вас есть дедлайн* (а он должен быть, пусть даже установленный вами), приходится второпях дописывать середину и конец.

Хотя «авторлет» помогает, ему свойственно приземляться в начале произведения или где-то рядом.

Меняйте эту тенденцию, посвящая около половины сеанса писательства работе в обратном направлении. То есть сначала пишите или редактируйте последнюю главу, затем предшествующую ей и т.д. Используйте фрирайтинг, написание не по порядку, «авторлет» и все остальные способы ускорения темпа, но делайте это, работая от конца к началу.

5.6. Чаше показывайте свою работу, читайте ее вслух

Нередко идея показать кому-то текст *ужасает*, особенно на раннем этапе. Тем не менее это один из лучших шагов, которые можно сделать, чтобы увеличить продуктивность. Он поможет...

* Дедлайн — крайний срок (дата или время), к которому должна быть выполнена задача.
Прим. ред.

1. Побороть стыд, связанный с проектом. Учитывая, что стыд — мощный катализатор перфекционизма и других барьеров (глава 6), это очень важный момент.
2. Получить совет (в том числе по поводу трудноразрешимых вопросов), который ускорит процесс.
3. Создать заинтересованную читательскую аудиторию, участники которой позже будут покупать и продвигать ваше произведение (раздел 8.8).

[163]

Все это сильные преимущества, а потому вам действительно нужно показывать свою работу. Проявите избирательность, не давайте ее недоброжелательным или ничего не смыслящим в деле людям. Выбирайте партнеров-критиков и альфа-ридеров (раздел 3.11) с осторожностью.

Чтение вслух — себе или окружающим — другой действенный метод. Делая это, я обычно нахожу огромное число ошибок, которые почему-то пропустила после двадцати читок по себя.

5.7. Учитесь писать на ходу

А вот тут становится еще интереснее. Сводите на нет перфекционизм, щедро снабжайте себя необходимыми ресурсами, используйте методы, описанные в этой главе, — и писательство станет *по-настоящему* легким занятием. Вы сможете начинать сеанс почти без волнения и достигать вдохновения без усилий.

Вскоре вы обнаружите, что пишете в такое время и в таких местах, о которых и не думали.

У вас пятнадцать минут между встречами? Не задумываясь, вы достаете ноутбук или блокнот.

Намечается тридцатиминутная поездка в электричке? Раньше вы читали или слушали музыку, но теперь эти занятия не так привлекательны. Для чего заниматься делами, которые лишь отвлекают, когда можно писать?

Грядет семейная встреча со всей присущей ей *бестолковостью*? Писательство — больше не бремя, а утешение, такое же, каким было, пожалуй, только в детстве.

Когда вы используете там пятнадцать минут, здесь тридцать минут — количество написанных страниц растет как на дрожжах.

5.8. Достигайте мастерства (и получайте от этого удовольствие!)

[164]

Вам даже не придется специально осваивать последний способ для увеличения темпа. Со временем и появлением опыта писательство дается легче, а темп растет автоматически. Это происходит потому, что вы а) многое узнали о темах, которым посвящаете свою работу; б) оптимизировали писательский процесс и методы и в) собрали большинство необходимых ресурсов (материальных, психологических, связанных с группой поддержки). Настанет момент, когда вы сможете просто сесть и почти без усилий выдать добротный, а порою и восхитительный текст. Это называется мастерством, и это прекрасно. Вы понемногу прибавляете в мастерстве каждый раз, когда пишете, и можете ускорить этот процесс, если:

- часто тренируетесь;
- сотрудничаете с множеством наставников (раздел 3.11);
- работаете максимально осознанно и присматриваетесь (а также специально ищите) возможности для обучения и роста.

Как и всегда, перфекционист попытается воздвигнуть препятствие на пути к успеху и счастью. Если вы полагаете, что работа должна быть героической борьбой, и с подозрением относитесь к успеху, который приходит «слишком легко», то скорее всего вы станете не доверять и противостоять мастерству.

Однако мастерство — одна из лучших наград продуктивной жизни. Поэтому стоит учиться признавать и приветствовать его.

5.9. Другие способы ускорения темпа

Делайте перерывы короче и посвящайте их отдыху и восстановлению. Не торопитесь закончить паузу, но и не позволяйте ей превратиться в прокрастинацию (см. следующий совет). Во время перерывов фокусируйтесь на действиях, помогающих отдохнуть и восстановить силы: разминке, медитации, чашке чая, прогулке в саду. Избегайте занятий, связанных с информацией: работе с электронной почтой, чтения (с экрана или с бумаги), телепередач — они не дают мозгу отдохнуть, а кроме того, часто выступают средствами прокрастинации.

Фиксируйте время своих перерывов. Когда вы еще только преодолеваете перфекционизм, вам требуются долгие паузы (например, 24 часа между двумя сеансами писательства длиной от пяти до десяти минут), чтобы восстановиться после противостояния атаке перфекционизма.

Когда вы становитесь продуктивным, писательские сеансы должны удлиняться, а перерывы — укорачиваться. Было время, когда я устанавливала два электронных таймера: один для периодов работы над текстом, а другой — для пауз. Я старалась делать так, чтобы совокупная продолжительность перерывов не превышала тридцати минут на каждые три часа писательства (все вместе — три с половиной часа).

Известно ли вам, что время летит незаметно, когда вы занимаетесь чем-то приятным, и движется очень медленно в противном случае? Уверяю вас, *быстрее всего* пробегает момент перерыва в работе. Из-за хитрой натуры прокрастинации вы берете паузу, чтобы принять ванну, а затем почитать новости — и вот уже прошел целый час.

Полезно определить, какие занятия отбирают больше всего времени. Для меня чтение блогов и сообщений в социальных сетях — довольно опасное занятие. Но ответы на посты и обновление своей страницы способны пустить писательский сеанс под откос, поэтому я знаю, что нужно избегать именно этих соблазнов. Для вас опасность могут представлять звонки, телевизор или работа по дому.

Полезно также засекаать любые паузы до начала работы. Один из трех видов продуктивного поведения (раздел 2.13) — сесть и начать писать в запланированный час. Старайтесь придерживаться такого подхода, но, если вам нужно сначала сделать что-то по дому или побродить по интернету, засекайте время, чтобы точно знать, как долго вы прокрастинируете.

Высыпайтесь. Помимо перфекционизма серьезное препятствие для хорошего темпа — усталость. Продуктивные люди, которых я знаю, большое внимание уделяют полноценному сну.

Устанавливайте дедлайны. Не в качестве кнута, а как инструмент продуктивности. Даже если у вас нет дедлайна, определенного неким контролирующим лицом, установите его сами. Если у вас большой проект, поставьте несколько промежуточных сроков. И убедитесь, что все они разумны (даже взяты с запасом), чтобы предотвратить перфекционизм. Привлеките партнера-критика и других людей (раздел 3.12), кто деликатно напомнит вам об обязательствах.

Разрабатывайте неподатливые части проекта. Если возникают трудности с вашим произведением, попробуйте расписать трудно поддающиеся места как можно подробнее. Зачастую, когда мы застреваем на чем-то, это происходит из-за попыток вместить слишком много смысла в маленькое пространство или соединить две или более тем, хотя с ними нужно разобраться по отдельности. (Порою то, что казалось мелочью, требует целой главы или книги!) Поэтому дайте этой теме больше простора, чтобы посмотреть, куда она вас заведет вас.

Удаляйте неподатливые части проекта. Другой вариант работы с неподатливыми кусками, как это ни парадоксально, — убрать их. Если какой-то фрагмент текста не поддается, попробуйте выбросить его или переписать заново. Может быть, без него вполне можно обойтись. (Что случается довольно часто.)

Выкидывание частей текста — одно из самых больших удовольствий для писателя, так что наслаждайтесь. Не обращайтесь на перфекционистский голос, твердящий: «Ты так упорно трудился, а теперь удаляешь! Сколько времени потрачено впустую!» Неудачное начало, отклонения от темы и тупики — естественная часть здорового и нескованного творческого процесса.

Фиксируйте прогресс. Если вы пишете длинные тексты или произведения со сложной структурой, то вам наверняка понадобится отслеживать ход выполнения работы. Это нужно не только для того, чтобы управлять проектом, но и для усиления мотивации. Когда я работала над своей предыдущей книгой, я фиксировала в электронной таблице ежедневное и суммарное количество написанных слов и законченных глав. Электронный документ содержал цветную диаграмму, которая показывала количество слов, написанных за день, и цветной график-конус для подсчета завершенных глав. Поверьте, всякий раз, когда диаграмма или график подрастали на один элемент, я ликовала.

Начав эту книгу, я уже не чувствовала потребности ежедневно отслеживать количество слов. Поэтому просто записывала готовые главы.

Делайте то, что больше подходит вам.

Привнесите в писательский процесс элемент физической деятельности. Некоторые писатели улучшают свою продуктивность, изображая сюжет книги в виде цветной схемы или составляя план проекта. Другие занимаются скрапбукингом*, наклеивая

* Скрапбукинг (скрэпбукинг) — вид декоративно-прикладного искусства, заключающийся в изготовлении и оформлении семейных или личных фотоальбомов. *Прим. ред.*

в альбом картинки (из журналов и так далее), связанные с персонажами и обстановкой, в которой они действуют.

Я всегда удивлялась тому, как легко удавалось найти решение, просто распечатав написанное, разложив листы на большом столе и поработав с ними по старинке — с карандашом, ножницами и клеем в руках (вырезать — клеивать). (Частично это связано с тем, что я вижу произведение целиком, а не его отдельные части, которые помещаются на мониторе.)

[167]

Притормозите. Я закончу эту главу парадоксальным советом. Увеличения темпа, как и любой другой писательской цели, вы должны достичь «случайно», сосредоточиваясь на процессе и погружаясь в текст. Высказывание Флобера о том, что успех — это следствие, а не самоцель, здесь тоже уместно.

Поэтому не *фокусируйтесь* на ускорении. Применяйте описанные в этой главе методы в комфортном для себя режиме. Если вы подойдете к делу добросовестно, то начнете писать в темпе *виво* раньше, чем осознаете это.

Борьба с предрассудками и внутренним деспотизмом

*Писательство — собачья жизнь, но это единственная жизнь,
которую стоит прожить.*

Гюстав Флобер

6.1. Проблемы невидимости и изоляции

Прокрастинация делает вас невидимыми и изолированными. Если вы так и не закончите роман, то о вас не узнают редакторы и читательская аудитория. Если вы так и не напишете диссертацию, то не предстанете перед комиссией, коллегами и будущими работодателями.

Невидимость и изоляция — две основные *стратегии* и *цели* прокрастинации. *Стратегии* — потому что общество играет роль в достижении продуктивности и успеха (разделы 3.8–3.12), поскольку, если о вас не знают, вы вряд ли закончите работу или выполните другие задачи, связанные с писательством.

И *цели* — потому что если о вас не знают, то не могут и оценить — в частности, не могут признать неудачником. Низкая продуктивность ужасна, но помните, что для перфекционистов поражение смерти подобно и переживается куда труднее (раздел 2.6).

Зачастую стремление к невидимости и изоляции предшествует привычке прокрастинировать. Многие прокрастинаторы выросли в семьях, где их критиковали и унижали, и потому они научились выживать, «избегая зоны видимости», как выразился один писатель.

Став взрослым, такой человек по-прежнему чувствует непреодолимое желание спрятаться, когда напуган, — только уже не в шкафу или на заднем дворе, а при помощи прокрастинации и низких достижений.

[169]

Дело осложняется тем, что писательство — занятие, которое вынуждает раскрываться. Ваши мысли, чувства, ценности и взгляды обнажаются на страницах рукописи. И это, конечно, представляет огромную трудность для тех, кто жаждет остаться невидимым. Вот в чем причина того, что многие прокрастинируют именно в писательстве.

Наряду с этим распространено (но малопродуктивно) подкрепленное манией величия жертвенное отношение к писательству (чрезмерное погружение — раздел 1.10) как к способу стать невидимым в других пугающих сферах.

- **Финансы.** Возможно, писатель не хочет сталкиваться с достойным работодателем, боясь, что его не примут. Поэтому он обрекает себя на бедность и дурное обращение на плохой работе. Либо он хочет избежать общения с личными финансовыми консультантами и наставниками, которые могут оценить его как неудачника в денежных делах. Не исключено, что он укрывается от налоговой службы, которая имеет право наложить на него штраф.
- **Общество.** Возможно, писатель опасается быть отвергнутым, если рискнет появиться в обществе и попытается наладить знакомства или назначить свидание.
- **Здоровье.** Возможно, писатель хочет избежать пугающих новостей не только о состоянии своего здоровья, но и об обязательствах, связанных со здоровьем и поддержанием себя в хорошей форме (правильном питании, физических нагрузках). Для этого он избегает общения с докторами, диетологами, личными тренерами и т. д.

Конечно, самоустранение в этих ключевых сферах только ухудшает писательскую продуктивность. Прокрастинация снова наносит множественные удары (раздел 1.4) и укореняется, создавая замкнутый круг: ведет к стыду, который ведет к изоляции, которая ведет к еще большей прокрастинации и т. д.

Помните, что ваши страхи всегда обоснованны, даже если прокрастинация — не лучшая реакция на них (раздел 1.1). Это особенно справедливо в вопросах финансов. Деньги — проблема для многих людей. Необходимость зарабатывать на жизнь часто конфликтует со стремлением к гармоничному творчеству. Однако цена неспособности обеспечить себе достойное существование

[170]

высока: в книге Money Drunk, Money Sober (1993) Джулия Кэмерон и Марк Брайан говорят о людях с «пристрастием к бедности». Эти люди лишают себя финансовых благ, оправдываясь идеей о том, что бедность — не порок.

Желание спрятаться — серьезный фактор в другой распространенной области прокрастинации — желании похудеть. Вес — еще одна большая тема. На этот счет есть много суждений, и она заставляет испытывать чувство стыда. Решения, предложенные в моей книге, можно применять к проблемам, связанным с деньгами, весом или любой другой сферой, в которой вы прокрастинируете.

Вернемся к писательству. Авторы, испытывающие страх, стремятся к невидимости не только внутри профессионального сообщества, но и в кругу семьи, друзей, соседей, коллег по работе. Любая область невидимости — препятствие для успеха не только потому, что вам нужна помощь этих людей, но и потому, что невидимость в любой сфере усиливает стыд и страх.

Поэтому важнейшая задача для любого писателя — раскрыть себя. Я расскажу, как это сделать, но для начала хочу обсудить социальные и другие силы, которые способствуют невидимости и изоляции.

6.2. Какими другие люди (включая вашу семью) видят писателей и писательскую деятельность

На своих занятиях я предлагаю упражнение, в ходе которого ученики называют стереотипы, связанные с писателями и писательством. Вот стандартный список:

	Непродуктивный	Незрелый
Сбившийся с толку	Жестокий	Инфантильный
Высокомерный	Недисциплинированный	Потакающий своим прихотям
Мужчина — женщинам даже не стоит пытаться писать		Мечтательный
Донжуан	Порочный	Эгоистичный
Бьет жену	Не признает авторитетов	Самовлюбленный
Чрезмерно чувствительный	Уставший	Склонный к саморазрушению
Обреченный на бедность		
Вымогатель	Занимающийся бессмысленным или бесполезным делом	
Жаждающий наслаждений	Попусту теряющий время	Безработный
Бунтарь		
Связываться с ним рискованно — не умеет хранить секреты	Непрактичный	
Транжира (мот)	Разрушитель	Пьяница
Наглый	Недальновидный	
Ленивый	Бесталанный	

Отрицательные стереотипы, связанные с понятиями «писатели» и «писательство»

Мило, не правда ли? Один студент заметил: «Похоже на ужин в День благодарения у моих родителей». А ведь он — успешный писатель-фрилансер, опубликовавший множество книг!

[171]

На три характеристики самого списка стоит обратить особое внимание: **жесткий, длинный и типичный.**

Жесткость здесь ярко выражена. Едва ли я могу представить себе более неприятный список черт.

Его длина говорит о распространенности отрицательных стереотипов в нашей культуре в отношении писателей.

Типичность означает, что студенты, когда я прошу назвать отрицательные стереотипы, начинают выкрикивать их так быстро, что я еле успеваю записывать. И наоборот, когда я предлагаю вторую часть упражнения (раздел 6.4) — назвать положительные свойства, начинаются заминки.

Когда другие характеризуют вас отрицательно, используя стереотипы, можно смело говорить о предрассудках. Когда вы поступаете так по отношению к самому себе, это называется внутренней деспотией. Несомненно, отрицательные ярлыки снижают продуктивность. **Никто не может двигаться в двух направлениях сразу. Если часть вашей души сопротивляется писательству, считая его эгоистичным, бесполезным и т.д., — вы губите свою продуктивность (раздел 6.5).**

Составьте список своих негативных представлений о писателях и писательстве и при помощи ведения дневника, а также обсуждений с друзьями, коллегами и другими людьми развейте их. (Иногда достаточно назвать стереотип, чтобы он потерял силу, поскольку многие из них звучат абсурдно.) Во время этого процесса я посоветовала бы помнить, что ярлыки воздействуют на нас сильнее, чем мы думаем. Нам свойственно отмахиваться от них, но отрицание обладает большой мощностью, особенно когда способствует прокрастинации. Часто ярлыки похожи на айсберги: над поверхностью видна лишь малая часть, зато под водой прячется большая разрушительная сила.

Ограничьте общение с теми, кто придерживается отрицательных представлений о писателях, писательстве и о вас лично. Такие люди действительно способны подавлять. (Часто это члены семьи.)

6.3. Какими некоторые успешные писатели видят менее успешных

У многих успешных писателей есть стереотипы по поводу менее успешных собратьев. Я прошу своих учеников перечислить такие предубеждения, и мы снова получаем жесткий, длинный и типичный список.

Попусту теряющий время	Дилетант	Сумасброд
Подражатель	Подхалим (приспешник)	Второразрядный
Мешающий (отвлекающий)	Невежественный	Недостойный
Жертва — например, сексуальная		Малозначительный
Безыскусный	Лишенный таланта или целеустремленности	
Соперничающий	Лишенный самобытности	
	Позволяющий себя эксплуатировать	

Отрицательные стереотипы, которых успешные писатели придерживаются по отношению к менее успешным

Возможно, здесь присутствует элемент психологического отзеркаливания — когда некоторые более успешные писатели проецируют собственные ощущения стыда и несостоятельности на менее успешных. Но действительно есть успешные писатели (а также редакторы и преподаватели), которые считают начинающих или тех, у кого нет публикаций, недостойными. К тому же многие литературные и научные сообщества имеют кастовость. Подобное поведение плохо само по себе, но его влияние на окружающих еще хуже. Это посягательство не только на других людей, но и на общую миссию. Менее успешные авторы зависят от более успешных как от потенциальных учителей. К тому же все успешные писатели сами учились когда-то и хотя бы ради взаимобмена должны взять на себя эту роль. Если более успешный писатель предпочитает отказаться от роли наставника, это его право, но у него есть нравственное обязательство «не навредить». (Безусловно, авторы, берущиеся учить, принимают еще большую ответственность, так как обязаны вести себя профессионально. О последствиях плохого наставничества говорилось в разделах 2.8 и 3.10.)

Некоторые писатели руководствуются идеей (которую они в силу своего невежества не в состоянии сформулировать), будто звание творческого человека оправдывает недостойное поведение. Это не только устаревший подход, прочно связанный с сексизмом и эксплуатацией, но и лицемерная, корыстная форма мании величия. Писатели так же, как и остальные (а возможно, еще больше), обязаны вести себя достойно, в том числе и в отношении менее успешных коллег, как бы они ни докучали и сколько бы ни доставляли неудобств. (В разделе 4.11 описаны способы мягко и вежливо избегать нежелательных разговоров и обязательств.)

И все же многие успешные писатели хорошо относятся к менее успешным, а некоторые из «звезд» — несравненные учителя и наставники. По свидетельству многих, Джон Гарднер был предан своим

ученикам. А одна из моих студенток рассказала, что общалась с поэтом Шеймасом Хини* и тот вел себя с ней на равных, делился опасениями, примут ли его следующую книгу, — и это *после* того, как он получил Нобелевскую премию! Пересказывая этот разговор, моя студентка сияла, а доброта и скромность Хини вдохновили всю группу.

[173]

Как и в предыдущем разделе, предлагаю составить список ложных представлений, которые в вас укоренились, и сделать все, чтобы от них избавиться. Избегайте общения с людьми соперничающими, злобными или иным способом подрывающими уверенность, невзирая на их талант, известность или связи (раздел 7.3).

6.4. Настоящая правда о писателях и писательстве

А теперь предлагаю список истинных характеристик писателей и писательской деятельности:

Сведущий	Честный	
Наделенный воображением	Умный	Упорный
Целеустремленный	Востребованный	Проницательный
Укрепляющий традиции	Смелый — раскрывающий себя	Наблюдательный
Изобретательный	Обладающий аналитическим умом	Мудрый
Храбрый — готов рисковать и быть отвергнутым		
Щедрый	Мыслящий глобально — может видеть картину целиком	
Чувствительный	Творческий	Веселый
	Не ограниченный рамками	Воинственный
Питающийся внутренней силой		
Выразительный	Несущий информацию (передающий знания)	
Проницательный	Сочувствующий	Неординарный
Отважный — не желающий приспособляться		Увлеченный
		Предприимчивый
Вдумчивый	Благородный	Индивидуалист — неконформист

Правда о писателях и писательстве

Обычно этот список растет гораздо медленнее предыдущего — признак того, что ученики не осознают своих достоинств. Это еще одно выражение бессилия, которое вызывает прокрастинацию, особенно когда в головах студентов достоинства замещены недостатками и ложными убеждениями.

* Шеймас Хини (1939–2013) — ирландский писатель, поэт, переводчик и преподаватель. Лауреат Нобелевской премии по литературе 1995 года. *Прим. ред.*

[174]

Я думаю, многие испытывают к писателям нечто среднее между любовью и ненавистью. Нами восхищаются за неординарность, творческое мышление, смелость и недолюбливают за те же самые качества, особенно если сами отказались идти за своей мечтой или сожалеют о любых других жизненных решениях.

Заметьте также, сколько из перечисленных выше качеств обозначают свободу и угрозу авторитетам. Стоит ли удивляться, что авторитарные режимы (и авторитеты в кругу семьи) преследуют писателей?

Отсутствие «специальных принадлежностей» тоже сбивает с толку и вынуждает несведущих людей думать, будто наше занятие не представляет трудностей. Вот что написал Джон Гарднер в предисловии к книге Доротеи Бранд *Becoming a Writer*:

Писатели больше, чем другие творческие люди, лишены зримого доказательства своей исключительности, когда им удается ее достигнуть. Представители визуального искусства, которые носят при себе обтянутые кожей папки с образцами своих работ, и музыканты, извлекающие сложные и убедительные звуки из трубок или деревянных инструментов со струнами, имеют объемное физическое свидетельство того, что они не похожи на других смертных. Писатели же используют только слова — а это умеют даже попугаи.

Описывая непростую роль писателя в обществе, я люблю использовать слово «шаман». Мы — носители мудрости, но вместе с тем и опасности. Мы стоим особняком, но в то же время участвуем в общей жизни, по крайней мере созерцая и анализируя. Мы наделены силой и влиянием, хотя часто они принимают странную форму и едва уловимы. Но одновременно мы уязвимы. И как истинные шаманы мы способны соединять миры. Как сказал Джон Гарднер, «Когда писатели действительно убедительны в том, что делают, кажется, что им известно больше, чем стоит знать порядочному человеку».

Шаманизм — не самая легкая роль, и все же у нее есть свои преимущества. Вспоминаю, как много лет назад я находилась у себя в мансарде, в доме из красного песчаника, построенном двести лет назад в Бикон-Хилл*. Это было тесное помещение, все в окнах и световых

* Район в северо-восточной части канадского города Оттава (провинция Онтарио). *Прим. ред.*

люках, через которые врывается ветер. По ночам мне всегда казалось, будто я на корабле посреди океана.

Тем вечером я читала, мои собаки мирно лежали рядом. Вместе с воем ветра до меня доносились слабые звуки вечеринки, которую устроил хозяин дома, Дэйв, живущий тремя этажами ниже. Вдруг я услышала топот людей, поднимавшихся по лестнице. Вскоре за моей дверью послышался шепот Дэйва, в котором звучали нотки почтения: «Здесь живет *писательница*».

[175]

Думаю, он показывал свой дом, и я стала одной из достопримечательностей. Я слушала, как они спускаются, и, хотя он был богачом, владельцем огромного здания, а я скромной писательницей, снимающей чердак, — чувствовала себя особенной.

6.5. Важность преодоления двойственности

Вы не должны, в отличие от других, двойственно относиться к занятию писательством. Чтобы достичь подлинной продуктивности, нужно понимать, что и почему вы делаете. Писательство — достаточно трудное дело, а прокрастинация — крепкий противник, и даже легкая двойственность способна стать угрозой успеху. **Среди тех, кого я знаю, в самом глубоком кризисе оказывались люди, перед которыми встал сложный выбор между противоречащими друг другу ценностями или целями.** Если, с одной стороны, вы хотите писать, но с другой — думаете, будто писательство — пустое, нелепое, инфантильное, бессмысленное занятие, то едва ли много достигнете.

Для многих главной причиной двойственности становятся деньги. Ведь для подавляющего большинства людей, решивших всерьез заняться писательством, такой выбор означает менее обеспеченную жизнь. Возможно, вы перейдете на частичную занятость. Или будете трудиться полный рабочий день, выполняя работу, оставляющую больше свободного времени, но при более низкой оплате. Или вы пожертвуете размером зарплаты ради короткой дороги до работы и обратно (раздел 4.4). Или семью будет обеспечивать только ваш партнер. В любом случае, ваш доход почти наверняка будет ниже, чем у других членов семьи, друзей и людей, сделавших иной выбор.

В книге *On Becoming a Novelist* Джон Гарднер писал: «Если писателю нужно все, что он видит по телевизору, ему лучше бросить

писать и всерьез задуматься о заработке либо подарить свой телевизор человеку, нищему духом». (И это в 1983 году, когда культура потребления была куда скромнее!) О других причинах, по которым стоит избавиться от телевизора, чтобы преуспеть в писательстве, говорилось в разделе 4.4.

Выяснив, какие ложные убеждения (разделы 6.2–6.3) характерны для вас, просмотрите другие части книги и подумайте о том, как перфекционизм, самоустранение и травматическое неприятие могут влиять на ваше отношение к себе и своей работе. Нужно четко представлять себе миссию, а также инвестиции и жертвы, необходимые для ее выполнения (раздел 2.2). Также стоит адекватно оценивать желание и способность делать инвестиции и идти на жертвы, поскольку даже малейшая двойственность может сдерживать ваше движение вперед.

Если, проделав все это, вы по-прежнему не можете решить, хотите ли писать и сколько времени, энергии, денег готовы посвятить писательству, то, возможно, стоит устроить перерыв. Займитесь чем-нибудь другим и посмотрите, куда это вас заведет. Возможно, вы откроете в себе новые способности или (что очень желательно) вернетесь к писательству, но только с новыми идеями и усиленной мотивацией.

Когда я предлагаю сделать перерыв, многие писатели выходят из себя — и это верный признак излишнего отождествления себя с работой (раздел 2.6), а также чрезмерного погружения (раздел 1.10). Писательство способно обогащать нашу жизнь. Однако не стоит бояться на время отвлечься от него. Многие продуктивные авторы заранее планируют паузы между книгами или в другие периоды. Перерыв — время, чтобы отдохнуть, подзарядиться и обрести свежий взгляд на свой труд.

Одна из причин несогласия малопродуктивных писателей на перерыв заключается в том, что они зачастую отказываются не от писательства (потому что на деле ничего не пишут), а от идеи быть писателем или от видимой продуктивности. Это нужно честно признать — не только потому, что отрицание ведет в тупик, но и потому, что признание увеличивает шансы разобраться с проблемами и стать продуктивным.

Очень хорошо, если вам удастся найти какое-то значимое занятие на замену писательству, необязательно творческое. Я знаю художницу, которая, устав от жизни в бедности, от отчаянья устроилась в офис и неожиданно стала получать наслаждение от постоянного дохода, возможности пользоваться медицинской страховкой, жесткого графика, общения с коллегами и несложной работы. Она не бросила

искусство, а лишь рассталась с иллюзиями, что а) сможет достойно обеспечить себя при помощи творчества и б) не имеет ничего против постоянной бедности, часто сопровождающей художников.

[177]

Я тоже в сорок с небольшим взяла тайм-аут после неудачи в бизнесе, отказалась от мечты стать магнатом и превратилась в скромного бизнес-тренера и коуча в некоммерческой организации. Тогда я считала это грандиозным провалом и до сих пор помню снисходительные поздравления с новой работой. Однако этот период оказался лучшим перерывом в моей жизни, и не только потому, что я стала отличным коучем. Мне удалось увидеть, как по-разному талантливые и трудолюбивые люди терпели неудачи в достижении своих целей. Это был прекрасный урок, подготовивший меня к самой важной в моей жизни работе — писательству.

Когда вы пытаетесь найти свой счастливый писательский путь, *очень* помогают ролевые модели, существующие в сообществе писателей с дружелюбной объективностью (разделы 3.9–3.11). Наверняка вы встретите и тех, кто страдает двойственностью и низкой продуктивностью, но они скорее всего парализованы перфекционизмом, внутренним деспотизмом и другими проблемами. Проявите доброжелательную объективность и чувство собственного достоинства — и вы поможете не только им, но и себе.

6.6. Заявите о себе как о писателе

Процесс признания себя писателем похож на признание в нетрадиционной сексуальной ориентации. И это настолько верно, что советы о том, как открыть всем свои склонности, почти полностью подходят для писателей.

Главное правило — **оставаться в безопасности**. Конечно, большинству писателей не стоит опасаться насилия или жесткой дискриминации, но все же приходится волноваться, как бы не подвергнуться навешиванию ярлыков, осуждению или изгнанию. Поэтому раскрывайтесь понемногу — для начала перед теми, кому доверяете (перед писателями, проявляющими доброжелательную объективность, и участливыми родственниками.)

Первый человек, которому вы открываетесь, — это вы сами. Вы принимаете свою писательскую сущность и миссию с полным осознанием всей сложности, включая связанные с ней радости и горести. (Для большинства писателей с доброжелательной объективностью, лишенных перфекционизма, радость, разумеется, перевешивает горести.)



Свободный и счастливый писатель

Процесс признания себя писателем может включать следующие этапы.

1. Вы раскрываетесь до такой степени, когда можете писать продуктивно и с удовольствием.
2. Вы раскрываетесь до такой степени, когда можете активно и с удовольствием участвовать в жизни писательских сообществ.
3. Вы раскрываетесь до такой степени, когда можете проявлять себя как писатель, удовлетворенный своей работой, среди дружелюбных и понимающих неписателей.
4. Вы раскрываетесь до такой степени, когда можете проявлять себя как писатель, удовлетворенный своей работой, среди невежественных и не проявляющих понимания неписателей.

Однажды мне посчастливилось слушать выступление Дженнифер Крузи, автора любовных бестселлеров, перед группой коллег-писателей, редакторов и поклонников. И она показала, как это нужно делать. «Я Дженнифер Крузи и не стесняюсь этого, — начала она уверенным голосом, сопровождая слова активной жестикуляцией. — Я говорю людям, что пишу любовные романы, и им приходится смириться с этим». Позже она сказала: «Я всегда считала тех, кто пытался пристыдить меня, странными» и призвала нас «не тратить энергию на то, чтобы быть как все».

Вы проявляете себя через утверждения (обращенные к себе и другим) и действия. Предлагаю несколько **утверждений для заявления о себе**. Проговорите их в любом порядке и любой аудитории. Это поможет ощутить себя в безопасности.

- Я писатель.
- Я пишу (разновидность писательской деятельности или жанр).
- Мне нравится писать в своем жанре, потому что: _____.
- Моя писательская цель — (укажите что-то конкретное).
- Моя работа выглядит так: _____ (укажите что-то конкретное). (Наибольшую силу придает способность признать сильные и слабые стороны своего писательского процесса.)
- Не могли бы вы помочь мне достичь своей цели следующим образом: _____? (Умение просить о помощи наделяет большой силой!)
- Хотя то, что я написал сегодня, неидеально, я очень доволен. (Удвоение оценки за проявление дружелюбной объективности!)
- Мне нравится писать, потому что _____.
- Я считаю писательскую деятельность важным занятием, потому что _____. (Дополнительный выигрыш за фразу: «Я считаю *свою* писательскую деятельность важным занятием, потому что _____».)

Перечислю также некоторые **действия для заявления о себе**. Предпринимая их в любом порядке и любых обстоятельствах, вы будете чувствовать себя в безопасности.

- Найдите информацию об учебном курсе, мастер-классе или сообществе.
- Примите участие в учебном курсе или присоединитесь к группе.

- Снабжайте себя ресурсами для писательства (глава 3).
- Скорректируйте свой график с учетом писательства (глава 4).
- Перепишите сообщение на автоответчике на более профессиональное.
- Сделайте себе визитные карточки.
- Начните создавать свое профессиональное пространство в интернете.
- Изучайте вопросы писательской карьеры, потребительский рынок и т. д.
- Напишите что-нибудь (хотя бы немного, пусть даже в произвольной форме).
- Покажите написанное.
- Найдите наставника.
- Ищите информацию.
- Посещайте конференции.
- Публикуйтесь в любом месте (подходят даже неофициальные площадки!).

Есть два основных риска, связанных с заявлением о себе. Один — быть отвергнутым (об этом — в главе 7). Другой — столкнуться с неудобными вопросами окружающих (раздел 6.8). Я желаю вам быть осмотрительными, но не слишком осторожничать. Заявление о себе — один из самых мощных инструментов самоосвобождения. Это освобождает не только вас, но и тех, кто рядом.

Как уже говорилось в разделах 3.8 и 4.11, многие писатели, раскрывшись, получают больше поддержки и одобрения, чем ожидали. В этом нет ничего удивительного. Когда вы искренне делитесь с кем-то своими мечтами, это создает что-то прекрасное не только в вашей, но и его душе.

6.7. Сплошное осуждение

Этот раздел посвящен осуждению писателей и писательства — к сожалению, весьма распространенному явлению в нашей культуре. Если вы не проявите осторожность, это осуждение вызовет у вас двойственное отношение к себе и подавит вас. Оно также составляет основу многих ложных представлений, перечисленных в разделах 6.2–6.3, и неудобных вопросов (раздел 6.8).

1. Враждебность по отношению к творческой индивидуальности

Джон Гарднер в книге *On Becoming a Novelist* пишет: «Главная ценность писательских мастер-классов в том, что они помогают начинающим писателям не просто перестать чувствовать себя ненормальными, но ощутить свою одаренность». А ведь «реальный мир» действительно зачастую не поддерживает творческих личностей и даже проявляет враждебность к ним. По этому поводу Дэвид Бейлс и Тед Орланд красноречиво высказались в книге «Искусство и страх»^{*}:

[181]

Возможно, легче было нарисовать бизона на стене пещеры, чем написать это (или любое другое) предложение теперь. У других людей в другом месте и в другое время имелись надежные ориентиры: церковь, род, ритуалы, традиции. Легко представить, что художники, которые служили Богу, меньше сомневались в своем призвании, чем те, кто служат сами себе.

В наши дни все иначе. Почти никто не ощущает поддержки. Современное искусство не имеет гарантии, что все его поймут... Сегодня творчество представляет собой работу вопреки неопределенности, жизнь, полную сомнений и противоречий, создание того, до чего никому нет дела, что, возможно, не найдет публики и не сумеет снискать награды. Если желаете заниматься тем, чем вам хочется, придется оставить эти сомнения. Нужно понять, чего вам удалось достичь, и затем уже — куда двигаться дальше.

Все это имеет свои последствия, а если прибавить тот факт, что наша культура заявляет, будто поддерживает и приветствует творческую индивидуальность, художник оказывается в еще более тяжелом положении, когда его и не поддерживают, и винят за вытекающее из этого отсутствие успеха.

2. Отрицание писательства как профессии

Поскольку множество людей приравнивают деньги к ценности и даже добродетели, отрицание писательства как способа заработка (а следовательно, самой возможности обеспечивать себя при помощи писательской деятельности) — это настоящая проблема. Всего несколько десятилетий назад многие писатели могли содержать

^{*} Бэйлс Д., Орланд Т. Искусство и страх. Гид по выживанию для современного художника. — СПб.: Питер, 2011.

не только себя, но и семью, создавая тексты нон-фикшн и даже фикшн* для «обывательских» и «крафтовых» изданий. (К обывательским относились глянецовые журналы для широкой аудитории, а «крафтовые», получившие название от дешевой грубой бумаги, на которой печатались, содержали в основном произведения в жанрах научной фантастики, мистики, посвященные «истинной вере», «мужской тематике» и т.д.)

В последнее время многие журналы, газеты и другие печатные издания сдали позиции, уступив блогам и другим интернет-источникам. В целом я считаю интернет фантастическим изобретением для писателей, о чем мы поговорим в главе 8. Правда, чтобы познать некоторые его преимущества, потребуется время, зато затраты (относительно печатных изданий) гораздо меньше.

Когда печатные площадки исчезают, они уносят с собой не только возможность писателей зарабатывать, но и саму узаконенность нашей профессии. Один из первых вопросов, которые люди задают при знакомстве, — «Чем вы занимаетесь?» (то есть «Чем вы зарабатываете на жизнь?»). И многие, несомненно, думают, что занятия, не приносящие денег, — пустая трата времени. Поэтому они искоса смотрят на всякого, кто посвящает много времени подобному делу.

Сокращение оплачиваемых печатных площадок и рост любительских также поддерживают широко распространенное заблуждение, будто «писать может каждый».

3. Трудности, связанные со временем

В книге «Гении и аутсайдеры» Малкольм Гладуэлл утверждает: требуется 10 000 часов упорных занятий, чтобы в сложном деле достичь мастерства мирового уровня. Это равно примерно трем часам ежедневного труда в течение десяти лет. Но для тех, кто не может или не хочет отнять столько времени от других своих дел, процесс затянется на долгие десятилетия.

Мысль о том, что для достижения высот нужно много времени, способна насторожить любого. Однако в большинстве сфер вы получаете деньги, пока учитесь. Мы, писатели, обычно вынуждены сами платить за обучение, тем самым еще больше снижая правомочность своего занятия в глазах окружающих.

Другая трудность, связанная со временем, заключается в том, что книги, диссертации и другие длинные проекты пишутся месяцами и годами. В интервью Paris Review американский писатель Филип Рот рассказал, что происходит каждый раз, когда он начинает новый

* Литература, основанная на вымысле (художественная литература). Прим. ред.

роман: «После шести месяцев работы я подчеркиваю красным абзац, предложение, иногда всего одну фразу, которые наполнены жизнью, а затем перепечатаваю все выделенные места на одну страницу. Обычно больше одной страницы и не выходит, но я счастлив, что у меня есть начало».

[183]

Рот достаточно успешен, чтобы никто не ставил под сомнение его методы, но как отреагируют люди, если вы писали полгода только для того, чтобы получить одну годную к использованию страницу? И как они отреагируют, если вы потратили годы на написание книги без каких-либо гарантий отдачи? (Возможно, вы уже знаете ответы на эти вопросы.)

В перфекционистском обществе, которое осуждает истинный творческий процесс, писателю всегда приходится быть настороже.

4. «Роковые заблуждения»

Писатели склонны принимать то, что я называю «роковыми заблуждениями» — ложные толкования о продуктивности и успехе, которые, если их не скорректировать, несут разрушения и способны даже обречь на неудачу. Некоторые из наиболее распространенных я привожу ниже. Обратите внимание, что многие из них сопряжены с максималистским мышлением, психологической травмой и другими симптомами перфекционизма (раздел 2.7). А многие поддерживают существующую в обществе враждебность к творческому процессу.

Не отдавать себя полностью писательству значит распыляться. Во-первых, что такое «отдавать себя полностью»? Вы отказываетесь от всех аспектов жизни в обществе? От материальных удобств? Перестаете мыться?

Во-вторых, в реальном мире, лишенном перфекционизма и мании величия, самоограничения не повышают, а снижают эффективность. Существует большая разница между вычеркиванием из своего графика задач с низким приоритетом и отказом от высокоприоритетных занятий (раздел 1.10).

Где-то рядом находится утверждение, что **бедность благородна**. В эссе под названием «Соседка» (сборник «Одень свою семью в вельвет и коттон»*) Дэвид Седарис пишет: «Спальни были хороши для людей типа моих родителей, но я как человек искусства предпочитал жесткие условия. Бедность придавала моим потугам необходимую видимость подлинности». Многие писатели (и я в том числе!) поначалу поверили в это заблуждение. Однако от него начинаешь освобождаться, когда понимаешь, что бедность не только не имеет

* Седарис Д. Одень свою семью в вельвет и коттон. — М.: Вильямс, 2007.

ничего общего с благородством, но тормозит работу и снижает продуктивность.

[184]

Два пояснения.

1. Я выступаю против самоограничений, а не бережливости. Бережливость *полезна*, потому что дарит вам время и свободу (раздел 4.6). Но самоограничения заводят вас слишком далеко.
2. Я не говорю о людях, которые бедны в силу неподвластных им обстоятельств: хронических заболеваний, ограниченных физических возможностей или трудностей с поиском работы в сложных экономических условиях. Я говорю о тех, кто принимает решения, которые лишают их базовых материальных благ, и о тех, кто думает, будто такое положение вещей приравнивается к добродетели.

Если работа дается вам легко или вы делаете ее с удовольствием, значит, вы делаете что-то не так. Чистый перфекционизм — более того, со временем работа *должна* даваться легко и приносить больше удовольствия по мере роста вашего мастерства (раздел 5.8).

В 1978 году, когда Джойс Кэрол Оутс* давала интервью Paris Review, первый комментарий журналиста был таким: «Давайте для начала разберемся вот с чем: вас часто обвиняют, что вы слишком много пишете». Но в чем обвинять? Разве плодовитость — преступление? Представляю, какую зависть и подобные эмоции нужно испытывать, чтобы прийти к подобной предубежденности. (Оутс ответила, что вопросы продуктивности «не имеют значения».)

И, наконец, одно из самых разрушительных заблуждений: **публикация — это признание**. Оно ставит писателей в безвыходное положение, потому что (парадокс!) мешает сделать нужные шаги к публикации, в том числе раскрыть себя, вступить в писательское сообщество, принимать участие в конференциях.

Дженнифер Крузи затрагивает эту тему в своей статье A Writer Without a Publisher Is Like a Fish Without a Bicycle: Writer's Liberation and You***, в которой сравнивает отчаянное желание некоторых авторов

* Джойс Кэрол Оутс — американская писательница, поэт, драматург, критик. Свою первую книгу выпустила в 1963 году и с тех пор опубликовала более пятидесяти романов, большое количество рассказов, стихов и документальной прозы. Заслужила репутацию плодовитого автора, была одним из ведущих американских романистов с 1960-х годов. *Прим. ред.*

** Jennifer Crusie, "A Writer Without a Publisher Is Like a Fish Without a Bicycle: Writer's Liberation and You" («Писатель без издателя — как рыба без велосипеда: писательское раскрепощение и вы»).

опубликовать свои работы со страстным стремлением некоторых женщин (в прежние эпохи) выйти замуж. Она говорит, что и в писательстве, и в браке «ожидание того, кто придет и выберет нас, означает полную потерю контроля над своей жизнью».

[185]

Гуру маркетинга Сет Годин* прибегает к той же аналогии в своем блоге, в статье *Reject the Tyranny of Being Picked: Pick Yourself***. Он пишет:

Ожидание, что тебя выберут, — культурный инстинкт. Это как пытаться получить разрешение и полномочия от издателя, ведущего ток-шоу или даже блогера, который говорит: «Я выбираю вас». Стоит лишь однажды не поддаться порыву и осознать, что никто не изберет вас, — прекрасный принц остановился в другом доме, — как вы сможете по-настоящему приступить к работе.

Амбициозные писатели, как и амбициозные люди в любой сфере, должны продвигать себя в сообщества, частью которых желают быть, а не ждать в сторонке, надеясь на приглашение. Поначалу для этого потребуются смелость, но если вы будете стучаться в правильные сообщества, то обнаружите, что они удивительно гостеприимны.

6.8. Как справляться с неудобными вопросами

Возможно, вы думаете, что вопросы окружающих о роде ваших занятий не станут проблемой. Однако в мире, где большинство людей:

- относятся с подозрением и открыто опасаются того, что выходит за рамки привычного;
- верят в большие выигрыши, известность за один день и другие перфекционистские клише;
- не имеют представления, какое писательство трудное занятие, сколько требуется времени, чтобы закончить работу, и сил, чтобы начать и развивать писательскую карьеру;

* Сет Годин — американский автор деловых книг, популярный оратор. Ведет известный блог о маркетинге. Его первой работой, которая завоевала большую популярность, стала книга о «доверительном маркетинге». *Прим. ред.*

** Seth Godin, "Reject the Tyranny of Being Picked: Pick Yourself" («Свергните тиранию избранности: избирайте себя сами»), Seth Godin's Blog (блог), 21 марта 2011 года.

[186]

- судят о вашей ценности по тому, сколько вы зарабатываете;
- верят ложным убеждениям, перечисленным в разделе 6.2, и высказывают неодобрения, перечисленные в разделе 6.7;
- с удовольствием осуждают людей и призвания, о которых почти ничего не знают...

...писатель всегда будет настороже.

Перечислю вопросы, которые выводят писателей из себя.

- Чем вы занимаетесь?
- Что вы пишете? (Иногда с уточнением: «Неужели *это*?»)
- Это приносит какие-то деньги?
- Где вы публиковались? (Часто с уточнением: «Где-где?»)
- Как продвигается книга? (Или «Когда вы закончите эту книгу?»)
- Почему бы вам просто не сесть и не закончить ее за выходные? Или: Почему бы вам просто не поучаствовать (подразумевается популярное телешоу)? (И другие «полезные» советы.)
- Когда вы собираетесь устроиться на нормальную работу?
- Вы слышали про XYZ? Она только что продала свой роман за миллион долларов!

В эссе под названием *The Little Author Who Could* Джоанн Леви (написавшая пятнадцать книг, прежде чем продать первую из них) красноречиво описывает реакцию на такого рода вопросы:

Тревога, замешательство, ощущение провала стали пилюлями, которые я каждый день глотала вместе с витаминами и апельсиновым соком. Семья и друзья привыкли, что на вопрос о том, как продвигается моя писательская работа, я давала короткий раздраженный ответ: «Отвратительно» или «Никак». Но периодически такой вопрос мне задавал родственник с добрыми намерениями, и я объясняла, что в издательском бизнесе все непросто и потребуется время (мне самой в этот момент казалось, что я говорю ерунду). И в глазах родственника с добрыми намерениями я угадывала невысказанную мысль: «Но ведь на полках *сетевых книжных магазинов* столько книг, так в чем *твоя* проблема?»

Я часто слышу, как авторы жалуются, что приходится отвечать на неудобные, оскорбительные или невежественные вопросы. Но почти нет информации о том, как с ними справляться. Создается ощущение, что большинство писателей рассматривают это как погоду, которую надо просто терпеть. Однако немного стратегии и предусмотрительности — и ситуация поменяется. Ниже я предлагаю стратегии для а) развития терпимости к неудобным вопросам; б) определения границ в общении и в) реакции на враждебность.

[187]

Развитие терпимости к неудобным вопросам

Лучшее, что вы можете сделать, чтобы увеличить терпимость по отношению к неудобным вопросам, — побороть собственный перфекционизм и внутреннюю деспотию. Они могут сделать вас сверхчувствительным, подобно человеку с ожогом, который вскрикивает от боли при малейшем прикосновении. Если вы отчасти верите, что «слишком долго» заканчиваете книгу или диссертацию и что писательство — пустая трата времени, если не приносит денег, то любой намек на это со стороны другого человека станет болезненным. Но чем больше дружелюбной объективности вы проявляете по отношению к своей работе, тем меньше вас испугают трудные вопросы.

Подумайте также, что движет вами, когда вы отвечаете на вопросы. Если вы хотите убедить собеседника в весомости своей точки зрения (например, что деньги — далеко не самое главное в писательстве или жизни) — тогда у вас будут проблемы. Вы не можете отвечать за мысли других людей и определенно не сумеете никого убедить при помощи лекции. (Подробнее об этом написано в знаменитой работе Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».) Лучший способ убедить других в ценности выбранного вами пути — идти по нему продуктивно и с удовольствием.

В любом разговоре ваша цель — говорить правду. Поначалу, возможно, это не удастся без смущения и стыда, но позже, как в случае Дженнифер Крузи, вы будете выглядеть энергично и гордо.

Не исключено, что со временем вы будете получать удовольствие от вопросов и начнете ценить возможность общаться и делиться опытом. Лично я расцениваю вопросы как уважение к моему шаманству и рада делать то, что вызывает интерес окружающих.

Особая разновидность неудобных вопросов — придирки (раздел 3.8). Когда друг или любимый человек постоянно спрашивает: «Как продвигается работа?», «Сколько написал сегодня?» — это

способно вывести из себя кого угодно, даже если у спрашивающего самые добрые намерения. Используйте методы совместного поиска решений (раздел 4.11), чтобы помочь выработать более удачные способы поддержать вас.

Определение границ в общении

Конечно, могут быть и другие причины, по которым вы не хотите отвечать на вопросы. Возможно, вы расцениваете их как вторжение в личное пространство или просто не любите болтать. Многие писатели — мыслители, которым неприятны поверхностные разговоры, особенно об их работе.

Если вы добровольно выбираете сдержанность, то все в порядке. Если же дело не в предпочтениях (а, например, в застенчивости), проконсультируйтесь у психотерапевта. Однако, если у вас вызывает затруднения содержание вопросов, можно заранее продумать некоторые ответы.

Я считаю, что даже самый сдержанный автор должен уметь говорить людям, что он писатель. Сокрытие важной правды о себе ведет к чувству стыда. Что еще вы добавите к этой информации, дело ваше. (Я сторонник прямоты, но понимаю, что это не всем подходит.) Установление рамок в общении может оказаться непростым делом, поэтому предлагаю несколько советов.

Говорите о писательстве в целом. На вопрос: «Откуда вы черпаете идеи?» не обязательно раскрывать всю подноготную — достаточно ответить: «Писатели черпают их повсюду. Иногда они приходят от знакомых, иногда из прочитанного, а иногда идея просто возникает в голове». Если собеседник настойчиво выспрашивает подробности, добавьте: «Я не люблю обсуждать особенности своей работы». Большинство отнесется с пониманием.

Говорите о прошлых, а не о текущих проектах. «Я не люблю говорить о проектах, которые еще в работе» — замечательный ответ, который обычно принимают с уважением. (Либо выберите любое произведение, о котором вам приятно рассказывать, и ведите разговор о нем.)

Отвечайте, не оправдываясь. Итак, вы говорите кому-то, что пишете роман уже четыре года, и слышите в ответ: «А это не слишком долго?» Воздержитесь от длинных оборонительных объяснений, рассказывая, как сложен ваш роман, сколько материалов для него требуется найти и т.д. Просто развейте заблуждение собеседника словами: «Нет, не долго. Часто на романы уходят годы».

Не поддавайтесь желанию сравнить собственный творческий путь с историей другого человека. Сравнения, как вам известно, связаны с перфекционизмом (раздел 2.7). Если соотнесениями грешит оппонент, скажите, что все проекты и все писатели разные.

[189]

Переводите разговор на другую тему. Например: «Знаете, я не любитель говорить о своих проектах, зато *вы*, кажется, очень интересуетесь книгами. Что вам нравится читать?» Этот прием обычно срабатывает, потому что большинство людей предпочитают говорить о себе.

Призывайте на помощь чувство юмора. Если вас спрашивают, откуда вы берете идеи, можно глубоко задуматься либо просто ответить: «С Марса». (Правда, это не подходит, если ваш жанр — научная фантастика...)

Когда вас спрашивают, сколько вы зарабатываете писательством, можно смущенно пробормотать: «Нисколько». Другой вариант — расхохотаться и ответить: «Миллионы!»

Юмор хорош тем, что нередко обнажает наивность заданного вопроса. Если же оппонент проявляет невежество и настаивает, не стесняйтесь:

— Да нет, серьезно, сколько вы зарабатываете?

— Достаточно! Сразу после этой вечеринки я собираюсь заскочить за новым «Бентли».

Если собеседник не понимает вашей иронии, лучше переключиться на другую тактику. Юмор, хоть и эффективен, несет в себе элемент снисходительности, поэтому может быть воспринят как презрение с вашей стороны.

Помните: то, как вы говорите, не менее значимо, чем то, что вы говорите. Если вы уверены в себе и своем выборе, то все, кроме безнадежных тупиц, уловят суть.

Реагирование на враждебность

Всегда считайте собеседника невиновным, пока вина не будет доказана. Если кто-то задает мне невежественный или грубый вопрос, я стараюсь применить к нему презумпцию невиновности, потому что сама в течение долгих лет задавала подобные вопросы. Кроме того, многие из них уходят корнями в перфекционизм. Учítывая, насколько он характерен для нашего общества и что я сама лишь недавно преодолела его, как я могу винить оппонента-перфекциониста?

[190]

Когда человек позволяет себе действительно унижительные, оскорбительные или враждебные высказывания, вы не должны с этим мириться. Есть два варианта: никогда больше не общаться с ним или (если вы цените эти отношения) объяснить, почему его комментарий неуместен и какого отношения вы ждете от него. Если вы сделали это, но человек продолжает дурно обращаться с вами, я советую прекратить с ним любые контакты. Возможно, это покажется крайностью (и будет трудно, особенно в отношении члена семьи), но это важно. Нужно уметь защищать себя.

Не позволяйте останавливать себя

Самое главное в борьбе с неудобными вопросами — не позволять им остановить вас. Вот что Джоанн Леви говорит о годах, в течение которых она отвечала на вопросы, прежде чем опубликовать первую книгу:

Не хочу лукавить, это было действительно тяжело. Но если бы я оставила попытки, то *официально* признала бы свой провал, и дверь оказалась бы закрытой — меня бы *никогда* не издали. Но если продолжать пробовать, остается надежда — пусть и очень слабая. А это уже кое-что.

Так же говорят успешные люди в любых областях: «В трудные времена я хотел бросить, но знал, что это не приведет ни к чему хорошему».

Поэтому и вы не должны сдаваться.

Справляемся с неприятием

Откажитесь замечать раны, и они сами исчезнут.

Марк Аврелий*

7.1. Неприятие или жесткая критика способствуют появлению блока

Неизбежное последствие вашего признания себя в качестве писателя заключается в том, что люди будут проявлять к вам неприязнь. Она никому не приносит радости, но неудовольствие — наименьшая из возникающих проблем. В большинстве случаев тяжелая прокрастинация и писательский блок вызваны жестким неприятием. Возможно, автор к тому моменту уже проявлял перфекционизм (так поступает большинство из нас, пока мы не отучим себя от этого), но неприятие усугубляет перфекционистские симптомы.

Я знаю об этом не понаслышке. На занятиях мне приходится упоминать о случаях потери творческих сил (обессиливания) — например, вследствие жесткой критики на мастер-классе, ядовитого замечания учителя или члена семьи. Обычно при этом кто-то из учеников обязательно говорит: «У меня было такое, и после этого я не смог закончить работу», «С тех пор я никому не показываю то, что пишу»

* Марк Аврелий (121–180) — римский император (161–180) из династии Антонинов, философ, представитель позднего стоицизма. Его единственное сочинение — состоящий из отдельных рассуждений философский дневник в 12 книгах «К самому себе». *Прим. ред.*

или «После этого я перестал писать». Зачастую до этого момента люди даже не догадывались о прямой связи между травмирующей ситуацией и блоком.

У последствий жесткого неприятия нет ограничений во времени. Я постоянно разговариваю с людьми, которые отчетливо помнят такие эпизоды, произошедшие годы, даже десятилетия назад. «Сорок лет — ничто для прозвучавшего ядовитого отзыва, — говорит Джони Коул в книге Toxic Feedback. — Люди прощают, но не забывают».

Я называю грубую критику «травматическим неприятием».

Неприятие выражается по-разному. Помимо простого отказа (например, в публикации или допуске на мастер-класс) это грубость, унижение, неодобрение, прекращение сотрудничества, недооценка, предубеждение, черствость, невнимание, капризность, пренебрежение, насмешки, язвительность, саркастические замечания, гонения. Кроме того — пассивно-агрессивное нежелание предоставлять информацию, время или другую помощь и несогласие реагировать на разумные просьбы. (В дальнейшем я буду использовать слова «неприятие» и «критика» для краткого обозначения всех перечисленных проявлений.) По большому счету, все, что не является безусловным одобрением, содержит признаки неприятия.

Также у неприятия гораздо больше источников, чем кажется. Оно может исходить от издателей, редакторов, преподавателей, наставников, коллег-писателей (в учебной группе или вне ее), читателей, обозревателей, незнакомцев (особенно в интернете — раздел 7.6) и, конечно, семьи, друзей, соседей и коллег по основной работе. Одна писательница страдала от травматического неприятия, после того как была жестоко изгнана из писательской группы, которую помогала создавать.

Вот некоторые распространенные ошибки, которые писатели совершают в результате неприятия.

- 1. Мы недооцениваем влияние неприятия.** Даже незначительное на первый взгляд неприятие в важной для вас области может стать болезненным, разрушительным. Поэтому тот, кто обвиняет писателей в «сверхчувствительности» к ядовитым или равнодушным замечаниям, скорее всегоотреагирует точно так же или еще острее на аналогичные замечания, например по поводу его родительских качеств.
- 2. Мы не признаём неприятие.** Несведущие или равнодушные люди иногда говорят отвратительные вещи под видом «конструктивной критики», «правды-матки» или «дружеского

подшучивания». Даже если вы считаете, что человек действительно сказал это из лучших побуждений (что далеко не всегда правда), стоит разобраться в природе его действий и понять, как они влияют на вас. Когда Бренда Уэланд пишет в книге *If You Want to Write*, что «Семьи — искусные убийцы творческого импульса, особенно мужа», она имеет в виду саркастические высказывания и насмешки, которые невежественные люди считают безвредными, даже полезными.

Джони Коул говорит: «Нельзя быть бесконтрольно откровенным, давая обратную связь, потому что любого рода бесконтрольность — всего лишь оправдание за вымещение на других обиды за собственные неудачи»*.

- 3. Мы полагаем, будто комплименты ослабят действие критики.** Конструктивная критика всегда начинается с упоминания сильных сторон произведения или хотя бы похвалы самого замысла, и с этого момента следует смешивать комплименты и критику. Часто мы думаем, что комплименты подсластят пилюлю, но это не всегда так, особенно в случае жесткой критики или когда автор-перфекционист отсеивает похвалы.

Поскольку перфекционизм характерен для общества в целом, вы наверняка услышите массу плохих советов по поводу неприятия, например: «Забудь», «Пора двигаться дальше» или «Это вполне закономерно». Не обращайтесь на них внимания. **Очень важно, чтобы вы полностью осознавали свою реакцию на неприятие, потому что а) ваши чувства всегда обоснованы и б) осуждение собственных чувств только нанесет вред.** Кроме всего прочего, не упрекайте себя за сверхчувствительность. Мы, писатели, остро реагируем на неприятие не из-за слабости, а потому что занимаемся трудным делом и оно подразумевает эмоциональную открытость, которая делает нас уязвимыми (раздел 6.4).

* Коул дает массу прекрасных советов тем, кто хочет высказывать конструктивную критику, например: «Подача важна почти так же, как и содержание отзыва». Она также предлагает включать педагогические элементы, задавая такие вопросы: «Чего ты пытался добиться при помощи своей концовки?», «Как бы ты описал своего протагониста?» и «Расскажи мне, к чему ведет твой сюжет». Она говорит, что педагогические элементы — это «взаимообмен: писатель и тот, кто дает обратную связь, обмениваются информацией, стимулируя друг друга». Кроме того, она советует тем, кто делает отзыв на чужие рукописи, быть конкретнее: «Писатели... вполне способны выдержать конкретные замечания. А вот общие слова подавляют: «Твоя история меня не зацепила», «Я ничего не понял», «Это не мое». Подобные отзывы... оставляют писателей в еще большей растерянности». Еще она обращает внимание на то, что «постоянное указание на повторяющиеся недостатки в тексте... неверная тактика».

Если вы стали участником профессионального сообщества, проявляющего дружелюбную объективность (разделы 3.8–3.12), то должны получать еще больше продуктивных советов вроде тех, что я даю в разделах 7.3–7.6.

7.2. Контекст имеет значение

Болезненность отдельно взятого травматического неприятия зависит от сопутствующих обстоятельств.

На кого направлено неприятие. Если вы перфекционист, тогда скорее всего будете переживать неприятие гораздо болезненнее. Симптомы перфекционизма, описанные в главе 2, — нереалистичные стандарты успеха, чрезмерное отождествление себя со своей работой, повышенное внимание к результату, внешним наградам и прочее — делают вас уязвимым. При наихудшем раскладе вы будете, подобно человеку, получившему ожог, остро реагировать даже на малейшую критику или нейтральный отзыв, а то и на похвалу!

Повторюсь: это не говорит о вашей слабости — только о перфекционизме. Будь вы слабы, вы не продолжали бы писать. Преодолейте перфекционизм, и вы автоматически увеличите свою стойкость.

Неприятие также наносит серьезный ущерб и в очередной раз запускает непродуктивные сомнения на тему «Для чего я вообще это делаю?», если вы двойственно относитесь к писательству (раздел 6.5).

Кто проявляет неприятие. Если мать, отчитавшая подростка, услышит от него: «Ты ужасна, я тебя ненавижу!» — она наверняка расстроится, но не очень. Ей понятно, что ребенок реагирует так из-за эмоциональной незрелости.

Однако если то же самое она услышит от своего партнера, друга или коллеги, это скорее всего заденет ее по-настоящему.

Неприятие переживается больнее, когда мы уважаем мнение того, кто его проявляет. Именно поэтому многие случаи травматического неприятия связаны с преподавателями и наставниками.

Члены семьи и друзья — другая категория людей, несущих травматическое неприятие. Мы можем уважать или не уважать своих близких, но мы им доверяем — или надеемся, что можем доверять. Когда они не оправдывают доверия, это ранит.

Уважение и доверие к отдельным людям становятся причиной нашей ошеломленности в случае, если они проявляют грубое неприятие — еще один важный фактор травматического неприятия (см. ниже).

Где это происходит. Если неприятие демонстрируется публично — скажем, на уроке или мастер-классе, — оно усиливает чувство стыда. Если по электронной почте или через СМС, то больше усиливает ощущение стыда, потому что возникает предположение, что вы не заслужили звонка или встречи. (Электронные письма, голосовые сообщения и СМС не стоит использовать для эмоционально трудных посланий любого рода. Об этом — ниже, в разделе о бездушном неприятии.)

Когда это происходит. Очевидно, что иногда мы уязвимее других людей. Если у вас проблемы в других сферах, вам труднее справиться с травматическим неприятием.

Другое непростое время — когда вы испытываете ситуационный перфекционизм (раздел 2.9), временный скачок перфекционизма, который часто следует после писательского успеха или вложений в писательство. И, конечно, само по себе неприятие способно вызывать такой скачок, делая вас еще восприимчивее к последующим проявлениям неприятия. **Скорее всего это и есть механизм появления многих блоков: все начинается с нижнего уровня перфекционизма, затем человек несколько раз встречается с грубым неприятием, от последствий которого не может опомниться. Таким образом, неприятие накладывает дополнительные слои перфекционистского ужаса до тех пор, пока не образуется блок.**

Что именно критикуют. Если кто-то критикует составленный вами список покупок, это вряд ли будет иметь значение. Но если критикуют книгу или главу диссертации, над которой вы трудились, — это другое дело. То же самое касается случаев, когда критикуют тот навык, которым вы гордитесь, будь то глубокий анализ, знание психологических тонкостей или умение писать хорошие диалоги.

Распространенная проблема — когда критики «переходят на личности»: начинают со слов «в этой работе что-то не так», а затем сообщают «в твоём мировоззрении что-то не так» или даже «в тебе что-то не так». Критика, направленная на личность, очень болезненна. Она неуместна со стороны любого человека, но особенно — учителя, наставника, представителя издательской сферы.

Еще хуже тот вид критики, что направлен на вашу личностную или профессиональную сущность, например: «Вряд ли тебя можно назвать _____, если ты _____». Одна знакомая писательница, которая пишет о межличностных отношениях, узнала, что ее литературный агент не отвечал на звонки ее издателя. Когда она поинтересовалась

[196]

у агента, в чем дело, тот ответил: «Да уж, не слишком профессиональная реакция человека, который считается экспертом в отношениях». Мало того что эта реплика отвратительна и несправедлива, она — наглядный пример тактики, которую представители издательской сферы (раздел 8.1), научные руководители и другие люди используют, чтобы контролировать писателей.

Бездушие. Это пренебрежение человеческими чувствами. Вот как Том Граймс рассказывает в книге *Mentor* о невероятном бездушии со стороны представителей программы обучения на магистра изящных искусств:

Затем мне отказали в Сиракьюсском университете. Но, вместо того чтобы просто отправить письмо, представители программы вернули мою рукопись, на которой кто-то чиркнул, а затем частично стер слова: «..., скучно». Возможно, просто из лени. Между тем, можно было замазать написанное канцелярским «штрихом», сделать копию этой страницы и написать что-нибудь невинное... Обычно в письмах с отказом прибегают ко лжи, чтобы свести к минимуму удар для писателя: «Сожалеем», «Как бы нам ни хотелось...», «Приносим свои извинения, но в силу ограниченности места...» Но редакторы не сожалеют, ничего не хотят и не чувствуют вины — они просто стараются избежать грубости, а сотрудникам Сиракьюсского университета и на это наплевать. В лучшем случае в этом ответе проскальзывала безучастность, в худшем — насмешка и садизм.

Возмущение Граймса вполне оправдано, а детальность его воспоминания о травматическом неприятии, имевшем место десятилетия назад, типична: травматическое неприятие (раздел 7.1) часто запечатлевается в памяти надолго.

В то время как любой человек может проявить бездушие непредумышленно, **систематические случаи бездушного неприятия — признак обессиливающей системы** (раздел 8.5). Бездушному неприятию также свойственно вызывать чувство ошеломленности (см. ниже), поскольку оно нарушает нормы человеческого общения.

Одна из моих студенток вспоминала, как учитель вернул ей письменную работу с единственным замечанием в конце текста: «Вот с этого нужно было начинать». (Весь класс ахнул, когда она рассказала это.) Возможно, учитель торопился или был не в духе, поленился или не ощутил степени своей ответственности (что, как известно,

может говорить о его собственном бессилии), однако ни одно из этих объяснений не оправдывает его бездушие.

Отказ через голосовую почту или текстовое сообщение бездушен, потому что дает понять: отвергнутый имеет столь малое значение, что даже не заслуживает разговора. То же относится и к типовым письмам, особенно, как это часто бывает в издательском деле, если они появляются после привычных личных контактов. Электронные письма — это уже лучше, но они неуместны для эмоционального общения. В то время как мы, писатели, гордимся своей способностью подбирать нужные слова, психологи говорят, что часто именно невербальные элементы общения производят наибольший эффект*.

[197]

Дружелюбные люди стараются никогда не проявлять бездушного неприятия, какой бы ни была ситуация.

Переменчивость — еще один вид пренебрежения человеческими чувствами. Мы становимся жертвами перепадов настроения нашего палача с одним нюансом: приходится постоянно испытывать беспокойство, так как мы не знаем, в какой момент на нашу шею опустится топор. Долгое взаимодействие с переменчивым человеком может превратиться в травму.

Несправедливость сродни переменчивости. Эксплуататоры часто высмеивают справедливость как детское представление о реалиях жестокого мира, однако нравственно устойчивые люди заботятся о ней. А ее противоположность — безосновательную предвзятость — большинство мыслящих людей отрицает как интеллектуальный и моральный порок. В любом случае, если неприятие показалось вам несправедливым, это может сильно усугубить болезненные ощущения.

Несправедливость — частое явление в программах обучения на магистра изящных искусств и в образовательной среде в целом. В этом случае к небольшому числу учеников относятся как к «звездам», щедро дарят им внимание и поддержку, оставляя других на произвол судьбы. (Обратите внимание, как здесь проявляется максималистский подход.)

Чувство ошеломленности. Это состояние приходит постоянно, и это серьезная причина травматического неприятия и писательских

* Хорошая статья на тему «невербальное общение» есть в «Википедии». Между тем словосочетание «вербальное общение» используется специалистами для обозначения как устной, так и письменной коммуникации.

блоков. Если я скажу вам, что собираюсь показать вашу работу самому суровому редактору в мире, у вас будет шанс эмоционально подготовиться к неизбежной жесткой критике и неприятию. (И вообще вам стоило бы запретить мне делать это.) Однако если грубое неприятие исходит от человека, от которого вы не ожидали ничего подобного (то есть вы ошарашены), тогда вы явно неподготовленны и беззащитны, и неприятие нанесет ощутимый удар.

Вот факторы, ведущие к состоянию ошеломленности.

1. **Повсеместно распространенный перфекционизм.** Многие люди не способны на конструктивную критику или даже не догадываются, что от них ждут именно этого. Они безрассудно изрекают неприятные критические замечания, а в ответ на протест *вас же* обвинят в излишней чувствительности.
2. **Некомпетентность.** Если доктор ошибочными действиями, халатностью или другими проявлениями непрофессионализма наносит пациенту вред, мы называем это некомпетентностью. Я считаю, тот же термин можно применить к преподавателям, наставникам и представителям издательского дела, которые собственными ошибочными действиями, халатностью или непрофессионализмом наносят вред писателям. Когда писательница С. Дж. Калвер получила письмо с отказом через 838 дней после того, как предложила свой рассказ для публикации, это было проявлением некомпетентности, ошеломившим ее:

Я *негодовала*, когда это письмо свалилось в мой почтовый ящик, — не потому, что думала, будто у моего рассказа большие шансы на публикацию в этом журнале, а потому, что это был первый отказ за долгое время и он застал меня врасплох. Обычно я знаю, когда ждать отказа. Они приходят как по часам, через четыре, шесть, восемь месяцев после моего письма с предложением... Мой разум закален и готов к их неизбежному появлению, реально оценивая шансы, зная, что я не гений. Но этот стал отвратительным сюрпризом, и на день или два я была выбита из колеи.

(Больше о неприятии, с которым столкнулась С. Дж. Калвер, читайте в разделе 8.2.)

3. Неоправданные ожидания. Если вы уверены, что вашу работу примет первый же редактор, которому вы ее отправите, или что ее вознесут до небес на ближайшем мастер-классе, то вы обрекаете себя на состояние ошеломленности. Нередко у нас бывают завышенные ожидания, но иногда даже обоснованные надежды обезоруживают. Снова процитирую Тома Граймса:

[199]

Через три дня редактор, рекомендовавший к публикации мой первый роман, написал мне, что я «сошел с дистанции». Ничего из того, что понравилось ему в первой книге, не было во второй, оставшуюся часть которой он не попросил. Вместо этого он посоветовал мне «идти к литературным достижениям дорогой, которая часто бывает пустынной». Непосредственно перед получением этого письма я остановился на странице двести семь, на половине предложения... Я открыл синюю коробку, положил в нее новый роман и не прикасался к нему в течение десяти лет.

Граймсу казалось естественным, что редактор, которому понравилась первая книга, примет и вторую. Но обнадеживать себя, когда речь идет о традиционном книгоиздании, — опасная затея. «Надейтесь на лучшее, готовьтесь к худшему» — полезная стратегия, если не перегибать палку. (Как будет сказано в следующей главе, успешные люди всегда стараются заготовить запасной план.)

И все-таки редактор поступил безжалостно. Ему стоило позвонить Граймсу, а также подавить желание дать столь глупый совет в покровительственном тоне.

7.3. Сведите к минимуму вероятность травматического неприятия

Вам не удастся полностью исключить неприятие, но стоит приложить усилия, чтобы минимизировать возможность его травматической разновидности. Для этого существуют три основных метода.

1. Преодолевайте перфекционизм и внутреннюю деспотию.

Это ключ к стойкости, и если вы будете придерживаться этой тактики, то однажды перестанете беспокоиться и даже замечать многие проявления неприятия. Стремитесь также

вырабатывать лишние перфекционизма, разумные цели и ожидания, чтобы ничто не могло вас ошеломить.

[200]

Всегда помните, что вашу работу могут отвергнуть по массе причин, не связанных с ее качеством, — например, из-за того что редактор занят, отвлекся, отнесся с предубеждением или издательство, которому вы отправили текст, испытывает финансовые трудности. (Либо редактор только что принял произведение, схожее с вашим.) Разумеется, множество рукописей отвергают, потому что они непрофессиональны: плохо написаны, направлены в неподходящее издательство или в неподходящее время. Но в издательском деле достаточно субъективности, которая сказывается даже на самых профессиональных писателях. Это главная причина, по которой я советую самостоятельную публикацию (раздел 8.5).

2. Всегда стремитесь иметь дело с нравственно устойчивыми, дружелюбными и компетентными людьми.

Трудно переоценить важность этого совета, равно как и рекомендации бежать подальше от деспотов и эксплуататоров, независимо от того, какие преимущества вы надеетесь получить от них. Нравственно здоровые отношения не только увеличивают шансы на достижение желаемого, но и с большой вероятностью вовлекут вас в долгосрочное продуктивное партнерство. Но самая важная причина избегать деспотов заключается в том, что отношения с ними обессиливают и часто приводят к травматическому неприятию.

Всегда **доверяйте интуиции**, самоустраняйтесь, если не ощущаете себя комфортно и надежно, чувствуете, что вами манипулируют, или если ваши вложения заметно превышают вложения другого человека. (Как сказал один мой друг, «не придавай первостепенной значимости тому, для кого ты — лишь один из вариантов».) Важно прекращать отношения, которые приносят беспокойство, даже если это трудно, неудобно или дорого. И делать это нужно быстро, пока отношения не причинили слишком много вреда.

Важно также работать с компетентными людьми, способными довести дело до конца. Как вам уже известно, есть много причин, почему умные люди с добрыми намерениями могут перестать следовать своим планам, — дело в перфекционизме, неумении или нежелании определять приоритеты и во внутреннем деспотизме. Поставить свой успех в зависимость от такого человека — тяжелое бремя и большой риск.

Все это обнажает еще одно ключевое различие между малопродуктивными и продуктивными людьми: *малопродуктивным свойственно надолго застревать в безнадежных ситуациях и отношениях, в то время как продуктивные, наоборот, быстро отказываются от них.* Продуктивные понимают также, что время от времени будут отказываться от того, что стоило сохранить. И относятся к этому спокойно, потому что знают, что никто не может постоянно принимать идеальные решения. Они знают и то, что возможностей — масса и скоро появится очередная из них. Перфекционисты же склонны считать возможности редкостью, а потому держаться даже за любую из них.

3. Планируйте и будьте дальновидны.

Дальновидность означает четкое следование рекомендациям этой книги, чтобы, столкнувшись с неприятием, иметь в запасе эмоциональные, общественные и другие ресурсы, которые помогут справиться. А также она предполагает, что у вас есть запасной план (Б и, возможно, даже В), чтобы в случае, если вы не попали на желаемый мастер-класс, иметь другие варианты.

Дальновидность — это еще продумывание того, как публикация вашего произведения повлияет на других. Если ваша писательская деятельность досаждаст, расстраивает или доставляет неудобства важному для вас человеку, лучше заранее его предупредить. Ведь он тоже не заслуживает быть ошеломленным. (Зачастую, когда мои студенты «идут» на такой разговор, выясняется, что человек, по поводу которого они беспокоились, не только ничего не имеет против писательства, но и с энтузиазмом поддерживает его. Поэтому не стоит начинать с гипотез.)

Стоит ли посвящать в то, что вы делаете, человека, которого эта информация может расстроить? Думаю, да. Это нюансы, определяющие, как ваше произведение повлияет на других. Я считаю, что в некоторых случаях есть все основания, чтобы сообщать им, когда и как вы опубликуете свою работу. Но *никогда не* нужно делиться содержанием своей рукописи. Это ситуации, в которых нелегко разобраться, поэтому советуйтесь с наставниками, придерживайтесь установленных вами границ и практикуйте совместное решение проблем (раздел 4.12). Тем самым вы дадите другому человеку знать, что он вам небезразличен и вы хотите сделать все возможное для результата, который устроит обоих.

Не откладывайте такой разговор на последний момент. Во-первых, страх, что ваша семья (или кто-то другой) станет противиться вашей писательской деятельности, может превратиться в серьезное препятствие для продуктивности. Во-вторых, чувства и опасения других имеют право на существование, даже если противоречат вашему желанию издаваться. Если вы не уверены, что сможете отстоять свою позицию, я бы посоветовала заняться этой проблемой, вместо того чтобы обманом лишать другого человека возможности найти совместное решение.

И, наконец, дальновидность означает, что вы избирательны по отношению к информации и особенно суждениям, к которым прислушиваетесь. Например, многие продуктивные писатели читают лишь отзывы тех критиков, чье мнение уважают. Те, кто доверяет членам семьи и другим людям, отфильтровывают их отзывы, чтобы ознакомиться лишь со стоящими внимания.

Нет никакого смысла подвергать себя невежественной или агрессивной критике.

7.4. Как справиться с неизбежными отказами: возвращаем утраченную силу

Отказ воспринимается особенно болезненно, когда вызывает стыд и заставляет чувствовать себя униженным. Ощущение унижения сродни бессилию, которое, как известно, является главной причиной низкой продуктивности (раздел 1.1). Предлагаю два примера того, как писатели возвращают утраченную силу после отказов.

Стратегия бумеранга Кэролин Си из книги Making a Literary Life:

В первый час после получения отказа, когда печень разрывается, а селезенка горит, вы ощупью пробираетесь по дому к тому месту, где храните канцелярские принадлежности для «трогательных писем». Вы ищете имя редактора этого периодического издания в выходных данных и пишете ему трогательное письмо.

Ни при каких обстоятельствах не пишете: «Уважаемый, гореть вам в аду...»

Постарайтесь написать что-то вроде: «Спасибо за важный опыт, который я получил благодаря вашему уведомлению

об отказе! Это заставило меня заново пересмотреть свой рассказ. Я вышлю вам новый недели через три, поскольку увидеть свою работу на страницах вашего издания — моя величайшая мечта. Возможно, в следующий раз я получу такое уведомление с подлинной подписью! Или вы просто ответите мне «да». Разве это не будет чудесно?

С уважением».

Напишите, сложите листок, подпишите конверт, наклейте марки и отправьте в *тот же день, когда получили отказ*.

Она продолжает:

Трудно передать, насколько это важно, насколько глубоко значение такой реакции. Это простое «спасибо» за отказ — одно из высочайших проявлений духовного айкидо, какое я только могу представить... Быть может, (редактор) прочитает письмо и тут же отправит его в мусорную корзину. Быть может, отложит на дальний край стола. Не так уж важно, что сделает *он*.

Самое главное, что ваши внутренние органы перестанут разрываться и вы вдруг обнаружите, что едва заметно улыбаетесь.

Бумеранг Кэролин Си помогает не только облегчить боль отказа, но и установить между автором и редактором своеобразные отношения, способные привести к публикации. (Она рассказывает, что именно так ей удалось опубликоваться.)

Стратегия переосмысления Криса Оффута. В эссе The Eleventh Draft из книги The Eleventh Draft (под редакцией Фрэнка Конроя) Крис Оффут предлагает одну из самых блестящих и неподражаемых из известных мне стратегий восстановления сил.

Мысль о том, чтобы предложить что-то журналу, привела меня в ужас. Какой-то незнакомец будет читать мои бесценные слова, считать их несовершенными, отвергать их, что будет значить, будто я ничего не стою* ... Моей целью, однако, была не публикация,

* Обратите внимание на жесткое самобичевание, максималистское мышление, излишнее отождествление себя со своей работой и другие симптомы перфекционизма.

одно упоминание о которой пугало. Моей целью была сотня отказов в течение года.

[204]

Я отправил рассказы во множество мест и с готовностью ждал их возвращения, что и случилось незамедлительно. Каждый отказ приближал меня к цели, которая была скорее причиной для радости, чем для печали. И вдруг случилась катастрофа. Весной 1990 года в *Coe Review* опубликовали мой первый рассказ.

Как уже говорилось в разделе 2.12, отказ (или «провал») не просто неизбежен, он признак того, что вы действуете целеустремленно. Писатели должны преодолевать этапы неприятия, которые большинство людей вынести не в состоянии (во многом именно поэтому столько людей отказываются от мечты стать писателем). Так почему бы не посвятить немного времени, чтобы опробовать остроумные способы, предложенные Кэролин Си и Крисом Оффуттом?

Или, что еще лучше, постройте энергичную карьеру, при которой гораздо активнее сможете влиять на победы и поражения (глава 8).

7.5. Как справиться с травматическим неприятием

Стратегии из предыдущей главы полезны в борьбе с неизбежными отказами, всегда сопровождающими писательскую карьеру и жизнь в целом. Такие отказы жалят и способны ослаблять вас, но обычно не приводят к травме.

А что делать с травматическим неприятием, которое может стать причиной блока? Предлагаю несколько советов.

- 1. Преодолевайте перфекционизм и внутреннюю деспотию.** Вы наверняка уже устали слышать об этом основополагающем принципе. Не верьте внутреннему деспоту и не растрачивайте энергию. А еще люди с сильной группой поддержки, щедро наделенные ресурсами, обычно справляются куда лучше, чем те, которые изолированы или обделены.
- 2. Выбирайте самоисцеление.** Не пытайтесь работать, превозмогая боль, стараясь уменьшить ее или делая вид, будто «не произошло ничего страшного». Приостановите работу и сосредоточьтесь на исцелении. Именно это поможет максимально быстро вернуться к работе.

3. Отдайтесь самоисцелению полностью. После травматического неприятия мы часто пребываем в состоянии шока, а потому не осознаём масштабов боли. И в этот момент велика тенденция к отрицанию. Многие последствия неприятия похожи на айсберг: маленькие на поверхности, но гораздо более крупные под водой. Поэтому я предпочитаю перестраховываться и предполагать, что рана гораздо опаснее и требует более серьезного лечения, чем кажется.

Если вам хочется зарыдать или обидеться, сделайте это. Вы никого не заденете. (Если вам понадобится на это много времени, не отказывайте себе.) Закончив, переходите к дневниковым записям, обсуждениям, психотерапии и другим аналитическим (исцеляющим) инструментам. Исследуйте ситуацию настолько глубоко, насколько возможно, проявляя максимум дружелюбной объективности. Да, полезно осознать ответственность за любые ошибки со своей стороны. Но не менее важно признать роль других людей и фортуны в получении отказа и ни в коем случае не винить себя за эти два фактора.

4. Подавляйте желание изолироваться. Как вам известно из главы 6, это лишь усугубляет чувство стыда и лишает вас ресурсов. Сейчас группа поддержки нужна вам как никогда раньше.

5. Верните утраченную силу. Обычно вы восстанавливаете утраченную силу, говоря правду. Если человек, проявивший неприятие, дружелюбен и морально устойчив, позвоните ему или навестите его и расскажите, как его действия повлияли на вас. Если вы правильно оценили свойства его характера, он наверняка осознаёт свою ответственность и попросит прощения. Либо озвучит другие аспекты ситуации, которые полностью или частично его оправдают. И это тоже хорошо. Главное, что человек серьезно выслушает вас и задумается над вашими доводами.

Если же вам известно, что ему несвойственна дружелюбная объективность и в делах он не руководствуется моральными принципами, или он сильнее вас и вы чувствуете, что разговор может повлечь нежелательные последствия, то проблема серьезнее. Обязательно посоветуйтесь с наставниками. Возможно, для восстановления сил вам придется ограничиться честным разговором с самим собой и вашей группой поддержки, полной погруженностью в самоисцеление и прекращением

контактов с этим человеком. (Надеюсь, вы понимаете, что гораздо лучше изначально работать с людьми, которым свойственны дружелюбная объективность, устойчивая нравственность и компетентность.)

7.6. Писательская деятельность в интернете

Сложно передать, насколько это трудное дело — писать для интернет-площадок. Во всяком случае, это трудно для *меня*. Я знаю блогеров и тех, кто занимается электронными рассылками, кто ежедневно без всякого трепета создает массу текстов, но сама к ним не отношусь. Для меня интернет — место постоянного проявления неприятия и перфекционизма, а кроме того, множества противоречий.

Размытые границы между личным и публичным образом. Интернет — крайне интимная среда и одновременно очень публичная. Насколько стоит раскрываться? И когда? И перед кем? Это животрепещущие вопросы — особенно потому, что стоит раскрыться однажды, как информация может уйти куда угодно.

Личные противоречия. Мы все демонстрируем различные аспекты своей личности разным людям в разных обстоятельствах. Я показываю одну грань своего характера друзьям, другую — братьям и сестрам, третью — маме, четвертую — младшим племяннику и племяннице, пятую — старшему племяннику.

Соблюдать эти границы в сети гораздо труднее, чем в реальной жизни. И поскольку последствия размытости границ могут быть весьма серьезными, это усложняет принятие решений по поводу того, что, когда и где (и стоит ли вообще) опубликовать.

Противоречие между личным и профессиональным образом. Провести границу здесь еще труднее, чем между гранями вашей личности.

Противоречия, связанные с гонорарами, авторскими правами и т.д. Меня вводят в затруднение не только практические вопросы оплаты (либо ее отсутствия) и заключения договоров в интернете, но и нравственная сторона моих решений.

Разумеется, тексты для собственной рассылки и блога я пишу без вознаграждения. Но как быть с заказными статьями для чужих сайтов в обмен на рекламу? Я уже не так уверена в пользе подобного обмена, как раньше. И это не только потому, что некоторые сайты извлекли впечатляющую выгоду из безвозмездного труда писателей (один из самых известных примеров — компания The Huffington

Post, которую ее владелец продал AOL* за 315 миллионов долларов), но и потому, что отдача от рекламы в результате некоторых бартеров оказалась ничтожной. Стоит ли мне тратить день или два на статью для чьего-то сайта, если взамен я получу гроши? (Гораздо разумнее — не писать статью с нуля, а на скорую руку видоизменить уже имеющийся материал.)

Еще больше беспокоит то, что многие сайты стали жадными до обладания правами на заказанные работы. Я не говорю о крупных социальных сетях — большинство из них открыто заявляют в условиях обслуживания, что автоматически обретают права на все, что вы на них размещаете. (Поэтому не делайте этого! Просто дайте ссылку на собственный сайт и убедитесь, что знак копирайта или формулировка Creative Commons** хорошо видна.) Я говорю о площадках поменьше. Раньше, когда я безвозмездно готовила для кого-то статью, само собой подразумевалось, что ее используют единожды. Теперь многие сайты запрашивают неограниченные права на воспроизведение заказанных работ в любой форме или на любой площадке — даже коммерческой. Они превзошли даже официальные издательства, с которыми я работала в качестве фрилансера. Те тоже были жадными, но хотя бы платили.

К сожалению, такой подход характерен даже для тех организаций, которые лучше нас должны разбираться в вопросе. Недавно я отправил статью для блога по защите прав животных (защите *прав*, понимаете?). А мне прислали длинное электронное письмо с запросом на неограниченные права за исключением права подвергаться суду за этот материал — последнее они заботливо оставили мне. Когда я указала на несправедливость условий, редактор разгневалась (а это, между прочим, тактика контроля), сообщив, что «глубоко оскорблена».

Это сложная и очень изменчивая тема, поэтому у меня нет однозначного совета. Могу сказать только: а) читайте то, что напечатано мелким шрифтом; б) оставайтесь в курсе дела и в) доверяйте интуиции.

Писательство в сети часто отличается от традиционного писательства. После разовой работы по наполнению блога

* AOL — американский медийный конгломерат, поставщик онлайн-служб и электронных досок объявлений. *Прим. перев.*

** Creative Commons — некоммерческая организация, создавшая бесплатные для использования типовые договоры — свободные и несвободные публичные лицензии, при помощи которых авторы и правообладатели могут выразить свою волю и распространять свои произведения шире и свободнее, а потребители контента — легально и с легкостью воспользоваться этими произведениями. *Прим. перев.*

Та-Нехиси Коутс* писатель Майкл Шейбон поделился интересным наблюдением**:

[208]

Время для писателя-романиста тянется, как у рептилии. Романистам свойственно задумываться и погружаться в себя, нячиться со старыми обидами, сомневаться, подобно главному нападающему в американском футболе, снова и снова возвращаться в памяти к прошедшей игре, размышлять об ушедшем, бесконечно, как бейсболисты, проматывать в голове былые промахи... Написание романа или нескольких романов означает, что вы упустите массу возможностей, и это упущение — нечто, к чему вы не только должны быть готовы, но и что заложено в ваших генах и вашем темпераменте. Ведение блога, на мой взгляд, — это, скорее, *использование* возможностей, атака, умение вцепиться в прожитые часы, события, дни и ночи, подогнать их под нужный размер и пустить в ход при помощи языка, как фокусник, умеющий жонглировать любыми предметами, которые окажутся в карманах зрителей.

Часто разница заключается не только в процессе, но и в восприятии конечного продукта. Как человек, назвавший себя «писателем», я придаю большое значение наведению лоска на чистовик — отношение, противоположное тому, что бывает при ведении блога и других публикациях с близкими дедлайнами.

Интернет-ресурсам не хватает редакторской проверки.

Серьезные писатели полагаются на редакторов и других людей, которые проверят работу до публикации. Но это трудно сделать, когда публикуешься самостоятельно и особенно если делаешь это быстро. Тянет пропустить этап редактуры, то есть ошибки практически неизбежны, — а это в свою очередь подводит нас к тому, что...

Интернет-культуре свойствен глубокий перфекционизм.

В сети вы обнаружите ярчайшие проявления всех основных симптомов перфекционизма: манию величия, шовинизм, максималистское мышление, навешивание ярлыков, преувеличение, сравнения и впечатляющие, но далекие от реальности истории успеха. Вы найдете

* Та-Нехиси Коутс — известный американский журналист и общественный деятель афро-американского происхождения. *Прим. ред.*

** Michael Chabon, "Tai Nasha No Karosha: Reflections on a Week of Blogging", The Atlantic.

также массу придировок, грубость, высмеивание, сарказм и желание пристыдить.

По правде говоря, в сети часто минуют перфекционизм и переходят прямо к атаке. Зачастую основное в этих атаках — грязь и переход на личности. Также там достаточно сексизма и других проявлений предвзятости по отношению к представителям социальных групп, слабо наделенных правами. Стоит им заговорить — и они подвергаются оскорблениям и нападкам, а иногда агрессия переносится в реальный мир.

Еще хуже, что все это присутствует даже в интернет-сообществах, которые кажутся безопасными, — например, в активных блогах.

Вывод таков: **интернет легко может оказаться бесконечным проявлением травматического неприятия**. Снова цитирую Шейбона:

А еще есть целый мир комментариев. И мало приятного в том, чтобы, когда выходит книга, таращить глаза, впиваться ногтями в подлокотники кресла и ждать, когда отвратительный запах жженой эмали поднимется от жужжащих сверл критиков. Радость от приятного комментария длится около трех часов и двадцати четырех минут. Но жало негативного отзыва застревает, вызывая тупую боль десятилетиями... Повторюсь, приятного мало. Ежедневно получать оценки здесь, в Дискусслэнде, — даже если бóльшая их часть или они все сформулированы мягко, вдумчиво и с уважением, — удивительно трудно. Трудно выдержать, трудно сопротивляться. И иногда, как сегодня, трудно читать. Возможно, со временем у блогеров вырабатывается к ним иммунитет, я не знаю.

Неприятие в интернете проявляется непрерывно и зачастую агрессивно. Оно наносит серьезный ущерб, и среди его последствий — эффект замолкания. Популярный фуд-блогер* Шона Джеймс Ахерн красноречиво выразила свой *cri de coeur*** о непрерывном отвратительном унижении, которое она испытывает. Она говорит, что в какой-то момент, после ужасных комментариев по поводу ее трехлетней дочери, она практически сдалась: «Нам больше

* Фуд-блогеры (от *англ.* food — еда) — блогеры, пишущие о еде. *Прим. ред.*

** Крик души (*фр.*). *Прим. перев.*

не хотелось выносить свою жизнь на публику. Я задумалась о том, чтобы закрыть блог».

[210]

Недавно я оставила комментарий политического характера в блоге, где, как я знала, многие отнесутся к нему враждебно. Я никого не троллила: посещала этот сайт годами, и многие мои взгляды совпадали с принятыми в этом сообществе. Но в конкретном вопросе мы разошлись — хотя там были и другие люди, разделявшие мое мнение. На самом деле владелец блога разместил заведомо провокационный пост, который озадачил других участников, и я просто хотела поддержать последних.

Примерно в течение часа я не только беспокоюсь подбирая слова для своего комментария из двадцати строк, но и думала, уместно ли вообще его отправлять и стоит ли мне ждать атаки, а если да, то насколько агрессивной. Часть меня хотела забыть всю эту историю — мне и без того было чем заняться, да и кому нужен лишний стресс? Но я вспомнила известное высказывание аболиционистки* Эбигейл Фостер: «Идите туда, где вас меньше всего ждут, чтобы сделать то, для чего вы больше всего нужны». Словом, я отправила комментарий. И рада сообщить, что реакция оказалась не такой уж плохой: несколько людей назвали меня невежественной и наивной, но никто не позволил себе грубости. В связи с этим я не поскупилась на вознаграждение для самой себя (раздел 2.11), несмотря на презрительное замечание внутреннего перфекциониста, что «это всего лишь комментарий в блоге». Все дело в том, что это *было* для меня важно и я пошла на риск. Более того, я могу гордиться, что отстояла свою точку зрения. Возможно, большинству жизнь в сети дается легче, чем мне. Правда, я сомневаюсь в этом, учитывая, сколько людей (в том числе жесткие агрессоры) пишут анонимно или под псевдонимом. Я всегда оставляю сообщения под своим настоящим именем, чтобы показать, что горжусь своими идеями и ценностями, побороть малейшую склонность к внутреннему деспотизму, и отчасти потому, что анонимность трудно сохранять и легко утратить. Так я продолжаю решать перечисленные выше проблемы и полностью поддерживаю, если вы тоже это делаете.

Я понимаю, почему люди, а особенно женщины, на которых нападают чаще всего, неохотно пишут в сети. Но не сдавайтесь! Нам нужен ваш взгляд и ваш голос — делитесь ими настолько откровенно, насколько готовы. Определите, чего вы хотите добиться

* Аболиционизм — движение за отмену рабства и освобождение рабов. *Прим. перев.*

публикациями в интернете, разработайте максимально безопасную стратегию достижения цели. Я всегда стараюсь помнить вот о чем: даже если несколько людей реагируют на мое сообщение агрессивно, наверняка есть множество тех, кто просто читает и размышляет (и видит моих обидчиков насквозь). Время от времени один из них находит время, чтобы написать мне и сказать, что я повлияла на его взгляды.

[211]

Где бы вы ни писали, в интернете или вне сети, — чем меньше в вас перфекционизма и больше дружелюбной объективности, тем меньшее значение будет иметь неприятие. Конечно, неприятно, если кто-то критикует вашу работу, и приятно, когда хвалит. Но ни то ни другое не оставит заметного следа, поскольку вы будете сосредоточены на работе как таковой, внутреннем вознаграждении, идущем от творческого процесса, признательности и уважении нескольких благодарных и понимающих читателей.

Освобождение от эксплуатации в писательской карьере*

*Впервые за всю историю издательского дела
у писателей появилось превосходство.
Не упустите возможность, думая, будто на дворе все еще 1995-й.*

Джоу Конрат. The Newbie's Guide to Publishing

8.1. История одного писателя

Если вы хотите увидеть, как обессиливающие факторы, описанные в этой книге, сходятся в писательской карьере и жизни, прочтите книгу воспоминаний Тома Граймса Mentor. На ее страницах в изобилии встречаются перфекционизм (разделы 2.5 и 2.7), нездоровое отношение наставника (раздел 3.10) и травматическое неприятие (раздел 7.2).

* В этой главе я фокусируюсь в основном на публикации книг, поскольку это главная цель многих авторов, а также потому, что новые технологии и бизнес-модели превращают издательскую сферу в наиболее притягательную площадку для современных писателей. Кроме того, фрилансинг для журналов и газет уже не рассматривается как карьера в силу развития интернета и других факторов.

Однако по-настоящему Граймс лишился сил, когда начал продавать рукопись романа *Season's End*. С той самой минуты, как он связался с агентами, редакторами и издателями, им начали манипулировать, позиционировать его как примазавшегося к его же проекту. Он провел месяц в мучительном ожидании ответа по поводу своих правок от агента Эрика (который инициировал эти правки). Агент все не звонил и не звонил, поскольку «регламент требует от автора терпения, на контакт идет агент, а не писатель».

[213]

Позже в процессе поиска покупателя рукописи Эрик высказал унижающую фразу: «Несколько редакторов хотят встретиться с тобой на этой неделе, чтобы понять, легко ли с тобой ладить... Никто не любит работать с примадонной».

Но худшее проявление манипуляции и контроля — момент, когда Эрик позвонил Граймсу в 15:45 в день проведения торгов по рукописи и сообщил, что среди издателей остались два претендента: Farrar, Straus & Giroux и Little, Brown and Co.

— Хорошо, дай мне подумать, — сказал я. — Позвоню утром.

Эрик заговорил плачущим голосом, точно собирался сообщить ребенку, что его собака умерла:

— Том, я не могу просить этих людей подождать до завтра. Они сидят у телефонов. Они потратили на это целый день.

— Мне нужно решить сегодня? — спросил я.

— Я не могу дать им отбой. Они хотят знать, и уже пять часов.

Я ответил:

— Я скоро перезвоню.

Граймс позвонил жене, которая не имела представления, как поступить, а затем — своему наставнику, Фрэнку Конрою. Он посоветовал выбрать Little, Brown and Co, потому что у них более щедрое предложение. Это решение обернулось катастрофой. Роман *Season's End* сначала «осиротел» (редактор, взявший книгу в работу, ушел из издательства, и никто не заменил его, чтобы правильно представить проект маркетологам и специалистам по продажам), а затем получил абсурдную рекламу как «книга о бейсболе», а не как художественное произведение. После того как было продано несколько экземпляров, в *The New York Times* и других значимых СМИ появились

разочарованные отзывы. Граймс, которого Конрой и другие готовили к космическому успеху, был ошарашен, а затем получил тяжелое душевное заболевание — отчасти по милости этого опыта.

Плохие и хорошие наставники

Одно из самых сильных впечатлений от книги *Mentor* — то, как Граймс постоянно несправедливо обвиняет себя за неудачи, спровоцированные другими людьми. «Первоочередная причина (провала книги) — моя глупость. Начнем с того, что я продал книгу, нервно поразмышляв над возможными вариантами менее пятнадцати минут». Он просил дать ему больше времени и получил отказ, и наставник не посоветовал ему настоять на своем.

Далее он пишет: «Теперь мне ясно: я не состоялся как писатель, потому что взялся за непосильную задачу. Мои амбиции превышали талант». Но это Конрой с самого начала раздувал амбиции и надежды Граймса, так и не признав своей ответственности. Более того (и это не редкость в историях об обессиливании), Граймс нередко принимал разумные решения в условиях нехватки информации и поддержки и боролся за себя. Например, Конрою хватило нескольких встреч с Граймсом в Айове и фрагмента рукописи, которую писатель показал вместе с синопсисом*, чтобы предложить ему «лучшего литературного агента в Америке» (своего собственного агента Кандиду Донадио). Я восхищаюсь выдержкой и рассудительностью Граймса, который ответил: «Спасибо. Надеюсь, ничего страшного, если я не стану звонить ей прямо сейчас... Я предпочитаю писать книгу, не испытывая давления». (В этот момент он фактически работал за себя и Конроя, который, будучи наставником, должен был проявить больше осмотрительности.)

Конрой также предлагал Граймсу участие в престижной учебной программе, которое писатель предусмотрительно отверг, чтобы занять должность помощника преподавателя в надежде на будущее трудоустройство.

Конечно, самобичевание Граймса поощряли другие люди, которые либо не хотели отвечать за свои действия, либо упрекали его в проблемах, возникших не по его вине. В первую очередь это Конрой, но и Эрик тоже.

* Синопсис — краткое содержание литературного произведения, в котором описывается сюжет и основной конфликт, а также дается представление о главных героях. *Прим. перев.*

Little, Brown and Co отправила Эрику двадцать четыре газетные вырезки с отзывами: все положительные, все длиной примерно в двадцать четыре слова и все из спортивных рубрик. С нотами раздражения и недовольства в голосе Эрик сказал: «Том, я не могу с этим работать», имея в виду, что отзывы были бесполезны. Он не мог использовать их для продвижения книги... Трудно поверить, что Эрик стремился переложить на меня ответственность за длину и содержание этих отзывов... и тем не менее он это сделал.

Некоторые решения Граймса действительно неудачны, но никто не может наверняка предсказать исход дела. Поэтому нет причин для расстройства, когда ты честно предпринимал все от тебя зависящее (раздел 2.10). Как оказалось, самая жестокая ошибка Граймса — доверие к Конрою, Эрику и другим неподходящим наставникам. Один из аспектов книги *Mentor*, который особенно волнует, — это эпизодическое появление компетентных наставников, которые ризительно отличались от уже упомянутых. Речь идет, например, о женщине на вечеринке, сказавшей Граймсу: «В следующий раз, когда получите предложение от Farrar, Straus, примите его». Сэм Лоуренс, известный издатель, также с симпатией отнесся к Граймсу и его работе, посоветовав: «В следующий раз, если кто-нибудь скажет, что у вас всего пятнадцать минут на раздумье, что сделать с книгой, которой вы посвятили два года, — пошлите его подальше».

В начале книги Граймс упоминает, что успешно управлял двумя бизнесами на Манхэттене, чтобы зарабатывать на жизнь, пока писал книгу. Он определенно грамотный человек, которому к тому же удалось добиться желаемого, преодолев неблагоприятные условия. Только очень обессиливающая система способна помешать целеустремленной личности не достичь результата и заставить несправедливо винить себя за это.

8.2. Еще об обессиливании

Граймс — не единственный писатель, к которому представители издательской сферы относились как к ничтожеству и который впоследствии винил себя за собственное бессилие. С. Дж. Калвер — другой пример. В разделе 7.2 я рассказала об эффекте, который

произвело на нее письмо с отказом, пришедшее через *838 дней* после отправки рукописи. Она пишет:

[216]

На жестком диске моего компьютера томятся пять незаконченных черновиков романа, начатого в 2008 году. Все черновики содержат от 100 до 200 страниц. Я не считаю ни один из брошенных черновиков ужасным. А это даже хуже, чем полагать, будто они попросту непригодны для работы. Эти черновики заставляют меня думать, что проблема в моей неспособности завершить проект длиною в книгу. Мне не хватает упорства и умения сосредоточиться. Я начала игру, которую не могу закончить. Некоторые из моих замерших черновиков определенно говорят о неумелости — если бы я знала, как писать роман, то к сегодняшнему дню уже закончила бы чертову книгу.

Тот факт, что Калвер не свойственны лень, рассеянность, неумелость и прочее, прекрасно иллюстрирует «короткий список того, что я сделала» за те самые 838 дней:

Окончила программу обучения на магистра изящных искусств в области литературного творчества, провела тренинг по писательскому мастерству для новичков, равное пяти семестрам колледжа, после 149 запросов о приеме на работу устроилась на место с полной занятостью, медицинской страховкой и планом 401 (k)*. Написала десяток других рассказов и начало романа. Написала несколько обзоров и статей для разных площадок. *Добилась публикации рассказа, о котором идет речь, в другом журнале.*

Судя по всему, главный урок, который Калвер извлекла из этого травматического неприятия, — значимость умения принимать. «Мантра о принятии звучит повсюду. Принятие трудности писательства. Принятие ожидания. Принятие далеко не совершенной и очень непростой отрасли издательства в сфере мейнстрима. Однако я сомневаюсь, что она действительно так думает. Начнем с того,

* 401 (k) — гибкий пенсионный план в США, подразумевающий определенные ежемесячные отчисления на пенсионный счет сотрудника. *Прим. перев.*

что ей не свойственно разрушительное ликование Криса Оффута, описывавшего переосмысление своей цели — от принятия до «сотни отказов за год» (раздел 7.4). Калвер пишет:

[217]

Заниженные ожидания — это не рецепт заботы о себе. Вы киснете, пьете слишком много вина, перестаете читать, потому что все, что читаете, заставляет вас еще больше киснуть. Вы резко критикуете успешных молодых писателей на кухне во время вечеринок. Вы определенно не решаете проблем. Вдруг оказывается, что вы протерли локоть банного халата, и вместо того, чтобы избавиться от него, думаете: «В этом что-то есть. Дырка способствует циркуляции воздуха. Почему бы не выпускать все халаты с дырками?»

То, что описывает Калвер, больше похоже не на принятие, а на приобретенное чувство беспомощности — практически неизбежный результат систематического обессиливания. Однако создается ощущение, что она все-таки осознаёт несправедливость всего этого, поскольку временами у нее проскакивает раздражение. В начале ее статьи сказано: «У меня слишком твердые моральные принципы», чтобы назвать имя журнала, отвергшего ее статью, а позже добавляет: «Это шутка. У меня нет моральных принципов. Я просто боюсь оказаться в издательском черном списке».

8.3. Традиционный издательский путь — невыгодная сделка для писателя

Эта книга о том, к чему приводит писателей обессиливание. Поэтому я не могу по доброй воле рекомендовать авторам стать частью лишаяющей сил системы, то есть не могу посоветовать воспользоваться традиционным путем издания книги, который обычно выглядит так.

- Рассылка предложения десяткам издателей и редакторов, а затем месяцы или годы ожидания и надежды на чью-то заинтересованность.
- Отправка (если удалось кого-то заинтересовать) авторской заявки на издание книги или части рукописи (первых трех

[218]

глав), а затем недели или месяцы ожидания. (Полагаю, мы должны быть благодарны, что издатели наконец отменили жесткий запрет на «параллельные запросы», который предполагал, что писатели одновременно предлагают книгу только одному редактору и ждут месяцы, даже годы, чтобы просто обратиться в другое издательство.)

- Если редактор заинтересуется, вас попросят прислать всю рукопись, а дальше — снова недели или месяцы ожидания.
- Слабое или полное отсутствие права голоса в принятии ключевых решений по рекламе и продаже вашего проекта. Мы знаем, что работу Тома Граймса ошибочно продвигали в качестве «книги о бейсболе». Другой (весьма вопиющий) пример — книги авторов с небелой кожей и с небелыми протагонистами, на обложках которых оказывались изображения белых людей.
- Необходимость почти полностью взвалить на свои плечи бремя маркетинга и продаж. Большинство издателей включают вашу книгу в свой каталог, разошлют экземпляры для рецензирования (но не будут настаивать на составлении рецензий), выделяют для вас страницу на своем сайте (возможно, с рекламным видеороликом), напечатают рекламные открытки и вкратце опишут задачу команде, отвечающей за продажи (если она существует). *Возможно*, вам даже помогут организовать рекламный книжный тур (но скорее всего не дадут денег), оплатят несколько анонсов или выделяют из корпоративного рекламного бюджета средства на организацию публичных выступлений. Вообще, чем вы известнее, чем больше надежд продать вашу книгу, тем больше поддержки вы получите. Хотя даже многих успешных авторов поддерживают слабо.

Хотя многие издатели говорят (и даже верят), что все, перечисленное выше, — небывало щедрые вложения, это не так. Особенно если учесть, что они не берут на себя ответственность за результат (см. историю Аниты Диамант в разделе 8.8). Эти вложения абсолютно не соответствуют тому вкладу (в плане маркетинга и продаж), ожидаемому от вас. Сюда же входят сотни часов и тысячи долларов, которые вы ежегодно будете тратить на поддержку сайта и другое онлайн-продвижение,

а также время и деньги на поездки, чтобы устраивать презентации и участвовать в конференциях.

- Все перечисленное выше, — за минимальный аванс и роялти* размером от 50 центов до 2 долларов за проданный экземпляр.
- И при этом — никакой преданности. Пару десятилетий назад издатели гордились тем, что находили и взращивали молодые таланты, и оставались с продуктивными писателями на весь период их взлетов и падений. Сегодня издатели — владельцы издательских корпораций — отвергают даже хорошо продающихся авторов, чтобы освободить в своих каталогах место для откровений знаменитостей или ультрамодных бестселлеров.

[219]

Все, перечисленное выше, происходит, когда издательский процесс идет по *плану*. Но бывают и сбои. Историй о некомпетентных, незаинтересованных, перегруженных или просто теряющих над собой контроль агентах и редакторах — масса. Я знаю писательницу, которая вежливо поинтересовавшись у литературного агента, почему он пропустил важную встречу, услышала в ответ: «У меня тридцать таких авторов, как вы, и, если вас не устраивает моя работа, нам не стоит продолжать сотрудничество».

Также я знаю писателей, застрявших в «редакционном аду», когда по просьбе агента или редактора они вносят правки в рукопись, затем месяцами ждут реакции, потом снова вносят правки и т.д. А ведь это месяцы или годы мучительной работы и тревоги при отсутствии гарантий на публикацию.

В электронной книге о самостоятельной публикации *Be the Monkey*, написанной Барри Эйслером и Джоу Конратом, последний пишет:

Мои издатели допустили много ошибок. Некоторые из них оказались роковыми. Некоторые стоили и до сих пор стоят мне денег. Из разговоров с другими авторами я понимаю, что не одинок. Практически все писатели, которых я знаю, так или иначе, нажили проблемы со своими издателями. Я знаком с сотнями авторов и могу пересчитать по пальцам одной руки коллег, у которых нет претензий к издательствам. Неудачные

* Роялти — поэтапная выплата определенного процента в качестве авторского вознаграждения за печатное или экранное произведение. *Прим. ред.*

[220]

обложки, измененные названия, затянутые выплаты, мутные отчеты по роялти, брошенные книги, плохой запуск проекта. Список настолько велик, что я начинаю задумываться, не преднамеренно ли все это.

В малотиражных независимых издательствах дела обстоят лучше, но и там обстановка далека от идеала. Такие издательства обычно больше заботятся о вашем проекте, а потому качественнее редактируют и выпускают книги. Они даже могут прислушаться к вашему мнению в вопросах рекламы и продаж. Но большинство не выплачивает аванса и ожидает от вас крупных вложений в маркетинг и продажи, оказывая мало поддержки и предлагая в обмен мизерное вознаграждение.

Конечно, в издательском деле немало тех, кто искренне заботится о книгах. Но и они мало что могут сделать, находясь под давлением столь обесценивающей системы.

В следующем разделе вы узнаете, что проходить этот путь обязательно.

8.4. Публиковаться самостоятельно — единственно правильный путь

Сравните приведенные выше примеры обесцененных авторов вот с этим:

Брюнония Барри самостоятельно издала 2500 экземпляров романа «Читающая кружево»*, продала их благодаря активной рекламной кампании, а затем подписала договор на 2 миллиона долларов с издательством William Morrow/Harpercollins.

Нейробиолог Лайза Дженова самостоятельно опубликовала книгу «Навеки Элис»** — роман о женщине с ранней стадией болезни Альцгеймера, — после того как почти год безуспешно пыталась заинтересовать литературных агентов и редакторов. Она активно продвигала книгу через сайт, на котором собрала большое количество информации об этой болезни, а также

* Барри Б. Читающая кружево. — М. : АСТ : Астрель : ВКТ, 2011.

** Дженова Л. Навеки Элис. — М. : Эксмо, 2013.

при помощи блога на сайте Ассоциации болезни Альцгеймера. В конце концов Лайза продала книгу издательству Simon & Schuster более чем за 500 000 долларов.

[221]

Джулия Фокс Гаррисон никогда не планировала предлагать автобиографию P. S. Julia агентам или издателям. «Вместо того чтобы тратить энергию, вызывая к агентам и издателям, я посвятила время тому, чтобы понять, как хочу представить свою историю. Это было подобно родам, и я ревностно защищала своего ребенка». Она самостоятельно опубликовала книгу и занялась ее активным продвижением. В результате автобиографию купило издательство Harpercollins, выпустившее ее под названием Don't Leave Me This Way.

Кристофер Паолини написал свой первый роман «Эрагон»* в пятнадцать лет. Компания, принадлежавшая его семье, издала книгу, и Паолини продвигал ее при помощи публичных чтений более чем в сотне библиотек, книжных магазинов и школ по всей Америке. Однажды о книге узнал писатель Карл Хайасен, который познакомил Паолини со своим редактором из Alfred A. Knopf (это издание романа позже стало бестселлером).

Моя подруга Энн Херенди потратила шесть месяцев на поиски агента или издателя для своей внежанровой книги Phyllida and the Brotherhood of Philander (регентского романа** о бисексуальных отношениях), а затем решила публиковаться самостоятельно. Книга нашла своих читателей и в результате была продана редактору из Harpercollins, который также опубликовал ее вторую книгу «Гордость/предубеждение» — бисексуальную версию сами-знаете-чего***.

Благодаря самостоятельной публикации эти авторы избежали обессиливающей системы, о которой я упоминаю. Во всяком случае,

* Паолини К. Эрагон. — М.: Росмэн-Пресс, 2013.

** Время действия таких любовных романов — период английского регентства (1811–1820, но иногда так называют всю первую треть XIX века, то есть эпоху Наполеоновских войн). Часто регентские романы строятся на диалогах. *Прим. ред.*

*** Речь идет о романе английской писательницы Джейн Остин «Гордость и предубеждение» (1813). *Прим. ред.*

[222]

до тех пор пока не смогли включиться в нее на более справедливых условиях. Неслучайно как минимум двое имели опыт в бизнесе (Паолини и Барри, которая вместе с мужем была совладелицей компании по разработке игр). Это объясняет не только навыки маркетинга, но, полагаю, и нежелание связываться с обесценивающей системой. Люди бизнеса быстро осознают, что неравноправные, лишаящие сил отношения ведут в тупик (см. следующий раздел).

Обоснованность самостоятельных публикаций только усиливается благодаря электронному книгоизданию, при котором «публикация» представляет собой создание электронного файла, а «распространение» — отправку его через интернет. Современная звезда электронного самиздата — молодая писательница Аманда Хокинг, которая после «получения бесконечных отказов от литературных агентов» продала сотни тысяч электронных экземпляров своей книги через Amazon, а затем заключила контракт на 2 миллиона долларов с St. Martin's Press.

Успех Хокинг — выдающийся пример, но не единственный.

Писательница Карен Маккуэсчин потратила почти десять лет, безуспешно пытаясь опубликовать одну из своих книг в нью-йоркском издательстве. В июле 49-летняя мать троих детей решила на публикацию в сети. Одиннадцать месяцев спустя она продала 36 000 электронных экземпляров через книжный интернет-магазин Kindle на сайте Amazon.com и заключила контракт на съемки фильма с голливудским продюсером. В августе Amazon издал бумажную версию ее первого романа *A Scattered Life* о дружбе между тремя женщинами в провинциальном городке штата Висконсин. «Все время, пока я пыталась издаться традиционным образом, я приставала со своей рукописью не к тем берегам», — говорит Маккуэсчин*.

Пожалуй, нет ничего удивительного в том, что подкованные молодые писатели обращаются к самостоятельной публикации и электронному книгоизданию. Больше удивляет (и ухудшает репутацию традиционной публикации) тот факт, что успешные писатели тоже пользуются этими вариантами. Например, уже упоминавшийся

* Geoffrey Fowler and Jeffrey Trachtenberg, "Vanity Press Goes Digital", Wall Street Journal, 3 июня 2010 года.

Барри Эйслер, один из авторов *Be the Monkey*, который отверг договор с St. Martin's Press на 500 тысяч долларов:

[223]

Я уверен, что в перспективе выиграю с финансовой точки зрения, публикуясь самостоятельно... Но мне интересен не только пункт назначения. Важно, чтобы и дорога доставляла удовольствие. А я всегда чувствовал дискомфорт, уступая другим людям право принимать творческие решения по поводу подачи моей книги, не говоря уже о таких ключевых вопросах, как определение цены и сроков. Все бы ничего, будь я уверен, что мои издатели принимают исключительно правильные решения. Но когда издатель делает нечто совершенно безумное, и это стоит тебе денег, — например, дает на обложке крупный план гаражной двери оливкового цвета или биографическую справку, из которой следует, что время и место твоего рождения — причина купить книгу... или как-то иначе портит дело, — это может привести в бешенство.

Среди других успешных писателей, также публикующихся самостоятельно, писатель-фантаст Пол Уилсон, ожидающий «не меньше пяти – десяти тысяч долларов» в месяц от электронного издания его распроданных книг, и другой автор *Be the Monkey* Конрат, который «говорит, что уже зарабатывает больше на самостоятельно изданных для Kindle проектах, которые отвергли нью-йоркские издатели, чем на своих бумажных книгах*». Буквально в день написания этих строк (23 июня 2011 года) Джоан Роулинг объявила, что самостоятельно издаст в электронном виде все части «Гарри Поттера». Чтобы не оставалось никаких сомнений по поводу моей точки зрения, я скажу прямо: **публиковаться самостоятельно — единственный стоящий путь**. Вы можете выбрать его в качестве главной стратегии или для того, чтобы собрать читательскую аудиторию и благодаря этому договориться с традиционным издательством на более равноправных условиях. Но трудно представить наполненную энергией писательскую карьеру, в которой нет хотя бы отдельных элементов самиздата.

* В истории Уилсона обратите внимание, что при выходе из печати книг, изданных традиционным способом, права на них обычно возвращаются автору. Эта история также демонстрирует, как традиционные издательства часто отмахиваются от книг, у которых остается потенциал, в том числе в плане продаж.

[224]

Все это справедливо для авторов фикшн-литературы и подходит для многих писателей в сфере нон-фикшн. Наверное, кроме известных предпринимателей, прославленных экспертов, модных автобиографов и всех тех, кто может извлечь больше выгоды из традиционного книгоиздания.

Легко ли публиковаться самостоятельно? И да, и нет. «Нет» — потому что ни одно амбициозное начинание не дается без труда. «Да» — потому что это разумное предприятие, в котором результаты в основном зависят от качества ваших усилий и инвестиций, особенно в сферах маркетинга и продаж. Уже одно это — преимущество по сравнению с традиционным книгоизданием, которое становится для многих авторов рискованным делом, вызывающим мучения. Но я не прошу верить мне на слово. Вот что говорит автор бестселлеров и гуру интернет-маркетинга Сет Годин (который также выбрал самиздат) по поводу того, почему даже неизвестные писатели должны издаваться сами.

Ни рыцаря, ни сверкающих доспехов

«Конечно, Сет может себе это позволить, ведь он ведет популярный блог».

Узнав о моем решении отказаться от традиционного книгоиздания (но не от традиционных книг!), некоторые упрекнули меня, что мне легко сделать это, потому что у меня есть инструмент для электронного общения с читателями.

Они не учли только, что этот инструмент — результат выбора, а не стечения обстоятельств.

Зависит ли ваш проект от чуда, вспышки молнии, решения некоего судьи? Думаю, ваша работа слишком важна для вас, чтобы зависеть от лотерейного билета. В определенном смысле это сопротивление, страховой полис, который позволяет отрицать свою вину, если проект не станет успешным. «Ничего не получилось, потому что мы не заявили о книге в том блоге, не отправили экземпляры в нужный магазин, не получили надлежащей поддержки...»

Нет ничего плохого во внешней движущей силе, ничего плохого в том, что неожиданный поворот способен изменить все. Но для чего брать это в качестве основы своего плана?

Прелесть плана в том, что вы можете создавать его постепенно, день за днем выковывая инструмент, который позволит вам показать свою работу тем, кому это нужно. Либо вы можете пропустить этот этап и ждать, когда вас выберут, — чтобы оказаться в шоу Опры*, или в American Idol**, или на кассе в Borders***.

[225]

Оказаться выбранным приятно. Создать свой план — это тяжелый труд, который того стоит****.

В разделе 8.9 я расскажу о шагах, которые предприняла, чтобы оказаться там, где я есть. Но сначала изучим разницу между карьерой, наполненной энергией, и вялой, безынициативной (это одна из важнейших тем книги). А затем познакомимся с деталями стратегии и маркетинга для полных сил писателей, которые публикуются самостоятельно.

8.5. Наполненная энергией карьера vs карьера, лишённая энергии

Очень важно для писательства и для жизни в целом понимать разницу между карьерами, которые наполнены энергией или лишены ее.

Характеристики карьеры, лишённой энергии

- **Туманность и нерациональность.** Цель («быть автором бестселлера») часто не определена четко, как и шаги к ней. Удача играет слишком большую роль, поэтому трудно принимать мудрые решения и предсказывать отдачу от приложенных усилий. (Обратите внимание, как этот нерациональный,

* «Шоу Опры Уинфри» — ток-шоу, созданное афроамериканской телеведущей и актрисой Опррой Уинфри. Оно выходило в течение 25 сезонов, с 1986 по май 2011 года, и оказывало большое влияние на поп-культуру в США. *Прим. ред.*

** American Idol — телешоу на телеканале FOX, основанное на популярном британском шоу Pop Idol. Смысл передачи — соревнование на звание лучшего начинающего исполнителя в США. *Прим. ред.*

*** Borders Group — международная компания, распространяющая книги и музыку. *Прим. перев.*

**** Seth Godin, "No Knight, No Shining Armor," Seth Godin's Blog (блог), 11 ноября 2010 года. © 2010 Seth Godin. Использовано с разрешения. (Между прочим, под «сопротивлением» он подразумевает концепцию Стивена Прессфилда о прокрастинации из книги «Война за креатив».)

зависимый от удачи сценарий созвучен перфекционистской мании величия — раздел 2.2.)

[226]

Две связанные с этим проблемы таковы.

Прихотливость. Издатели печально известны тем, что набрасываются на книги, отвечающие последним веяниям моды (будь то воспоминания наркомана, женская литература или что-то еще) и так же внезапно охлаждаются к ним. Если ваша книга хотя бы отдаленно соответствует тренду, вам повезло. Правда, позже вы можете пожалеть об этом, если ее абсолютно некорректно преподнесут публике. Но с книгой, не отвечающей моде, вам придется пережить нелегкие времена, пытаясь привлечь к себе внимание.

Как пишет Годин, **слишком влиятельные и часто капризные посредники** имеют несправедливо большую власть над вашей судьбой. В издательском деле работают не только редакторы, но также преподаватели программ обучения писательскому мастерству, которые знакомят своих любимчиков с издателями, и легионы загруженных, малоквалифицированных, стоящих на более низком уровне сотрудников с маленькими зарплатами, которые часто оказываются первыми читателями рукописей во многих издательствах.

- **Отсутствие стратегии и планирования.** Разумеется, нельзя планировать в рамках нерациональной системы.
- **Невозможность извлечь максимум пользы из ваших сильных сторон** (или сильных сторон других людей). Как показывает история Тома Граймса, находясь внутри обесценивающей системы, трудно действовать эффективно. Ваши стратегические таланты, творчество, навыки в бизнесе или в чем-то еще не найдут применения.
- **Вынужденная трата времени на действия с низкой ценностью.** Например, рассылка десятков писем с запросами или часы, проведенные в попытках убедить издателя принять разумные маркетинговые решения.
- **Затягивание в чрезмерную самоотдачу и зависимость** (разделы 4.8 и 4.9). Скажем, вы лезете вон из кожи, чтобы заполучить редактора, и поддержание этих отношений тоже ложится на ваши плечи. Вдобавок налицо нарушение границ (например, отношения, в которых смешались работа и личная жизнь), а также множество нереализованных потребностей и мотивов.

- **Пренебрежение или слабое использование технологий и бизнес-моделей XXI века.** Даже в 1990-е годы многие редакторы не принимали заявки по электронной почте. В последнее время немало издательств не выпускают электронные книги и не используют социальные сети.
- **Склонность изолировать вас или сделать частью неподходящего сообщества** — например, мастер-класса с озлобленными, конкурирующими участниками или тесного, похожего на секту круга приспешников известных писателей или редакторов.
- **Неустойчивость в финансовом, эмоциональном и других смыслах. А также негативное влияние на другие сферы жизни.** Сколько несправедливости, неприятия, лет, проведенных в бедности, и стрессов вы способны выдержать?
- **Ограничение доступа к информации.** Вспомните взаимодействие Тома Граймса с агентом (раздел 8.1).
- **Непременные насмешки (неуважение).** Что вы скажете о словосочетании «куча отбросов», которое агенты и редакторы используют по отношению к стопкам заявок и рукописей, присланных на оценку и составляющих чьи-то заветные мечты?
- **Несоразмерность инвестиций и получаемой от них прибыли.** Вы тратите годы на написание книги, а кто-то оценивает ее в считанные минуты. Или вы тратите годы на написание и значительное время и деньги на продвижение книги, но с каждого проданного экземпляра получаете копейки.
- **Недооценка ваших потребностей.** Например, потребностей в быстром ответе на заявку, быстрой оплате, прозрачных отчетах по роялти или в обложке, которая отражает суть книги.
- **Грубые или бессердечные проявления неприятия.** Вспомните истории о Граймсе и Калвере (разделы 8.1 и 8.2).
- **Несоответствие стимулов и целей.** Имеется в виду, что люди награждаются за неправильные действия или за бездействие. Например, продавец книг, получающий полную оплату от издателя, хотя ему не удастся сбыть ваши книги, а значит, и нет стимула продавать (особенно когда свежие откровения от знаменитости буквально разлетаются с полок). Или количество усилий, которые издатель, по вашему мнению, должен вложить в маркетинг и продажу вашей книги, против тех усилий, которые он в действительности планирует

[228]

- приложить, учитывая, что у него десятки книг (включая те самые откровения!) и их нужно продвигать в этом сезоне.
- **Упрямство.** Это дорога, или магистраль, которую выбирает издатель (или редактор). (Один из симптомов перфекционизма, см. раздел 2.7.)
 - **Недальновидность.** Издатели часто ставят крест на книгах, если те не распродаются в первые 90 дней. (И это еще один симптом перфекционизма.)
 - **Обвинение жертвы.** Несмотря на широко признанные недостатки традиционного книгоиздания, если книга не продается, издатель скорее всего обвинит в этом книгу или ее автора.

Для сравнения — характеристики карьеры, наполненной энергией

- **Четко сформулированные цели и рациональность.** Цель точно определена, как и шаги по ее достижению. Роль удачи сведена к минимуму, нет излишне влиятельных посредников.
- **Стратегия и планирование.** Стратегия подразумевает план, составленный при помощи мысленного движения от целей к началу действий. (См. следующий раздел.)
- **Ваши сильные стороны берутся за основу, из них извлекается максимальная польза** — то же относится к сильным сторонам других участников. Кроме того, *вы можете посвятить большую часть времени действиям с высокой ценностью* (раздел 4.8): писательству, созданию читательской аудитории, управлению разработчиками сайта, продавцами, бухгалтерами, которых позволите себе нанять в условиях карьеры, наполненной энергией.
- **Поддержание понятных и разумных границ.** Обязанности ясны и рациональны, каждый участник отвечает за достижение собственных целей, будучи при этом мотивированным помогать другим решать их задачи.
- **Извлечение максимальной выгоды из технологий и бизнес-моделей XXI века.** Множество технологий повышают возможности писателей. Вероятно, этим объясняется, почему издатели с такой неохотой их принимают.
- **Склонность вовлекать вас в сообщества с равноправными отношениями.** Например, в профессиональные

писательские ассоциации (для авторов романтической, научно-фантастической и мистической литературы), упомянутые в разделе 3.9.

[229]

- **Устойчивость — в финансовом, эмоциональном и других смыслах.** По сути, это добавляет радость, значимость и равновесие в вашу жизнь в других сферах.

Другие характеристики карьеры, наполненной энергией, таковы.

- **Равное влияние и одинаковый доступ к информации.**
- **Уважение.**
- **Разумный уровень доходов и инвестиций.** В большинстве случаев писатель, который самостоятельно публикует потенциально продаваемую книгу, может рассчитывать на гораздо более серьезную денежную отдачу с каждого экземпляра, чем тот, кто выбирает традиционное книгоиздание. Сколько? С бумажной книги вы можете получить *как минимум* 50% от издержек на производство и рекламу (раздел 8.9). С электронной книги — от 60 до 100%, в зависимости от того, продаете вы с собственного или чужого сайта, который удерживает комиссию. Из указанной прибыли нужно вычесть комиссионный сбор банковской карты (обычно от 2 до 3%) и, возможно, стоимость недорогого сервиса электронной корзины интернет-магазина. Но даже после этого ваш доход будет заметно превосходить жалкие 5–10% роялти, которые предлагают традиционные издательства.
- **Доброжелательные отказы.** Потому что 1) вы работаете с другими на равных; 2) взаимозависимость сведена к минимуму и 3) все действует с ощущением силы и свободы, а не бессилia и ограниченности.
- Также — **внимание к вашим потребностям** (по тем же причинам).
- **Соответствие стимулов и целей.** Фрилансеры — художник, редактор, продавец (разработчик сайта), которых вы нанимаете себе в помощь и которые, возможно, рассчитывают на долговременное сотрудничество, — наверняка будут стараться изо всех сил в отличие от перегруженной и малооплачиваемой команды традиционного издательства.
- **Гибкость.** Вы можете попробовать разные тактики издания и маркетинга, чтобы узнать, которая лучше. Гибкость —

признак силы и один из действительно приятных аспектов самостоятельной публикации.

[230]

- **Дальновидность.** Использование того, что лучше для вашей карьеры и жизни, вместо необходимости мгновенно реагировать на последние веяния моды.
- **Ориентированность на решение проблем, а не обвинения.** В случае появления конфликта он решается совместными усилиями (раздел 4.11).

Можно ли быть полным сил в рамках обесценивающей системы? Есть два варианта ответа.

1. Можно, но зачем рисковать? В мире множество источников силы.
2. Чтобы добиться этого, вам нужно точно знать существующие правила и быть на коне. По сути, именно так успешные авторы всегда добиваются успеха. Они относятся к издательскому делу как к бизнесу (и это на самом деле так), не обращая внимания на связанные с манией величия ложные представления (раздел 2.2), сплошное осуждение (раздел 6.7) и особенно лишаящие сил суровые ограничения, предписывающие, как писателям «полагается» себя вести (быть благодарными за возможность публикации и радоваться крохам со стола издателя).

Благодаря нехватке нынешних сказочных возможностей прежде авторы вынуждены были работать внутри системы. У нас есть выбор. Поэтому я повторяюсь: зачем рисковать? Еще раз процитирую слова Конрата, с которых начала эту главу:

Впервые за всю историю издательского дела у писателей появилось превосходство. Не упустите возможность, думая, будто на дворе все еще 1995-й.

8.6. Наполненная энергией карьера начинается с четкого замысла и плана

Каковы цели вашей писательской деятельности?

Очень важно, чтобы вы ответили на этот не такой уж простой вопрос.

Вы хотите славы? Богатства? Восхищения определенных людей?

Достичь некоторых художественных или творческих целей?

Получать удовольствие и наслаждаться самовыражением?

Или вам нужна некая смесь всего перечисленного?

[231]

А что каждая из целей означает для вас? Например «слава» — это попадание в престижный список бестселлеров? Ваше имя должно быть узнаваемым в конкретном сегменте или жанре, чтобы, даже не будучи суперзвездой, вы занимались благодарным делом и получали письма от незнакомцев, которые признавались бы, как много значит для них ваша работа? (Намек, намек...)

И что такое «богатство»? Устраивает ли вас половина годового дохода? (Например, потому что другой член семьи обеспечивает вторую половину.) Или вы хотите приносить весь доход? А «весь доход» — это сколько? 50 000 долларов? 100 000? 250 000? Больше?

И как скоро вы хотите этого достичь?

Готовы ли вы писать по книге каждые год-два, в прибыльном жанре, добиваясь высочайших продаж, вкладывая много времени и денег в этот процесс, чтобы лет через десять обеспечивать себя исключительно писательством? Достаточно ли у вас для этого времени, энергии и сосредоточенности?

Или вы хотите (вынуждены) реализовывать свои планы медленнее?

Нет ничего плохого в амбициозных целях. Есть ли в цели мания величия — это определяется не ее масштабами, а вашей готовностью к необходимым вложениям и жертвам для ее достижения (раздел 2.2).

Прояснив свои цели, измерьте их и установите дедлайны. А затем составьте план достижения целей. Вот несколько советов по планированию.

- **Ориентируйтесь на пример других.** Найдите писателей, чей успех хотели бы повторить, и узнайте, как они добились того, что имеют. Кроме того, вступите в писательское сообщество и общайтесь с местными успешными писателями (разделы 3.9 и 3.10), даже если их успех не совсем такой, какой нужен вам. Вы все равно узнаете много полезного.
- **Планируйте, двигаясь от цели.** Запишите цели на следующие два года, пять, десять лет. Затем запишите шаги, которые приведут вас к желаемому, и то, каких результатов вы ждете от каждого шага. (Пример. «Шаг 3. Посетить писательскую конференцию XYZ. Желаемый результат: познакомиться с писателями, узнать секреты продвижения исторических романов».)

- Шаги в вашем плане должны быть **маленькими** — такими, которые делать легко, — а ожидания от плодов, которые принесет каждый шаг, — умеренными. Например: «Я нацелен познакомиться с писателем А не для того, чтобы уговорить включить меня в его альманах, а чтобы получить согласие на движение в этом направлении после нашей встречи».
- Стоит также записать **ресурсы** (то есть деньги, время, помощь, наставничество), которые понадобятся для совершения каждого шага. Помните: продуктивные писатели щедро снабжают себя всем необходимым (раздел 3.4).
- **Не раздувайте план.** Двух-трехстраничного документа, к которому вы будете регулярно обращаться, более чем достаточно, чтобы не отклоняться от курса.
- Важно! **Покажите план своим наставникам** и задайте им важные вопросы: «Этот план приведет меня туда, где я хочу оказаться?», «Не упустил ли я чего-то?», «Как я могу улучшить его?», «Есть ли у вас знакомые, с которыми мне стоит поговорить, и не знаете ли вы, какие ресурсы могут оказаться для меня полезными?»

8.7. Два главных вопроса

Есть два главных вопроса, которые вам придется себе задать.

1. Мне нужен издатель или читательская аудитория?
2. Хочу ли я заниматься бизнесом?

Давайте разберемся по порядку.

Издатель и аудитория. Надеюсь, вы уже поняли разницу между желанием расположить к себе издателя и стремлением завоевать читателей. Раньше одно было невозможно без другого — хотя и не всегда, поскольку самиздат торжествовал и в далекие доинтернетные времена. Например, так вышла книга *Our Bodies, Ourselves*, выпущенная некоммерческой организацией Boston Women's Health Book Collective, и «Путь художника» Джулии Кэмерон. (Между прочим, обе книги о наполнении энергией.) Сегодня же у писателей есть все возможности создать свою аудиторию через интернет и при помощи смежных технологий, независимо от участия издателя.

Если вы один из авторов, полагающих, что нужно «издаваться традиционно», чтобы получить признание, пожалуйста, перечитайте абзац об этом роковом заблуждении в разделе 6.7 и сделайте все возможное, чтобы избавиться от него. Куда продуктивнее и приятнее сосредоточиться на своем занятии и создании аудитории, чем подчиняться обесценивающей системе.

[233]

Хочу ли я заниматься бизнесом? Большинство писателей выбирают один из трех вариантов карьеры, описанных в таблице ниже.

(Я не включаю в этот перечень великолепные эмоциональные и социальные преимущества жизни, построенной вокруг творчества, — радость, чувство реализованности, дух товарищества с прекрасными людьми, — которые можно получить, следуя по любой из трех дорог.)

Но помните: главное, чтобы любой из этих путей соответствовал вашим ценностям и потребностям. Вариант «бизнес и хобби» рискован, потому что легко может привести к тому, что вы «не поймаете ни одного зайца», решая задачи по части бизнеса без должной отдачи. Однако этот путь и вариант «хобби» приемлемы, *если только* вы не выбираете их из опасения предпочесть «бизнес». (В этом случае пройдите соответствующее обучение, а также общайтесь с профессиональными писателями, ориентированными на бизнес, — ведь бизнес вовсе не так плох.)

Я склоняюсь к вариантам «бизнес» и «бизнес и хобби» не только потому, что приятно, когда тебе платят за приложенные усилия. Получение оплаты помогает «рационализировать» (сделать разумными) наши отношения. А еще это помогает притормозить чрезмерную самоотдачу: когда вы и люди вокруг вас сосредоточены на честном обмене ценностями, результат может превзойти все ваши ожидания. «После долгих лет все наконец заработало как положено!» — сказала моя подруга-музыкант, оставив полный хаоса мир концертов, за которые мало платили, и став хорошо оплачиваемым актером дубляжа. «Я рекламирую себя, показываю свои возможности, продаю! И у меня есть работа!»

Главная цель в бизнесе, кроме порядочности в его ведении, — **прибыль**, или доход за вычетом затрат. Прибыль — признак здорового бизнеса, она обеспечивает не только стабильность последнего, но и здоровье, богатство и счастье предпринимателю. Больше сведений о прибыли — в разделе 8.9.

Поскольку все эти варианты подразумевают определенные финансовые последствия, прежде чем принять решение, посоветуйтесь с бухгалтером.

[234]

Бизнес	Бизнес и хобби	Хобби
<i>Цели, связанные с доходом</i>		
Весь доход или большая его часть идут от писательства или связанной с ним деятельности (например, преподавания, чтения лекций)	Часть дохода идет от писательства и связанной с ним деятельности	Нет дохода от писательства и связанной с ним деятельности
<i>Сопутствующие цели</i>		
1. Ежегодно поступающая прибыль, которая со временем способствует росту доходов и накоплению богатства	1. Маленькая или непостоянная прибыль, которая является дополнительным доходом, но не способствует накоплению богатства	1. Никакого дохода или возможностей для накоплений. (Возможно, вы, наоборот, вкладываете деньги в создание текстов для сайта, оплачивая членство в писательских сообществах, мастер-классы и т.д.)
2. Максимальная читательская аудитория	2. Читательская аудитория, превышающая ваше ближайшее окружение	2. Читательская аудитория обычно ограничена ближайшим окружением или чуть шире
3. Налоговые льготы и другие финансовые преимущества	3. Налоговые льготы и другие финансовые преимущества	3. Никаких налоговых льгот или других финансовых преимуществ
<i>Вложения времени</i>		
Все рабочее время. При этом примерно 50% его отводится маркетингу, продажам и управлению	Не все рабочее время, и меньшая его доля отводится маркетингу, продажам и управлению	Время, отведенное писательству, варьируется. И нет необходимости вкладывать его в маркетинг, продажи и управление
<i>Уступки</i>		
1. Возможно, придется пойти на отдельные уступки в плане характера и стиля письма, чтобы максимально увеличить продаваемость и доход	Меньше дохода, чем в серьезном бизнесе, но больше хлопот, чем в случае хобби	Никакого дохода от писательства, но и никаких хлопот
2. Внушительная часть дохода идет на маркетинг и продажи		
<i>Влияние на образ жизни</i>		
Возможность оставить основную работу (прибавляется много времени, и усиливается ощущение счастья). К тому же полный рабочий день в писательской карьере способен приносить массу удовольствия	Нет возможности оставить основную работу. Риск сожалений о том, чего вы могли бы достичь, если бы приложили все усилия	Нет возможности оставить основную работу. Риск сожаления о том, чего вы могли бы достичь, если бы приложили все усилия

8.8. Маркетинг (и продажи)

Для начала предлагаю три истории успеха.

[235]

Когда издательство мало что сделало для продвижения первого романа Терри Макмиллан *Mama* (писательница стала известной после выхода *Waiting to Exhale**), она на собственные средства отправила тысячи писем в книжные магазины, библиотеки, колледжи и другие организации афроамериканских сообществ с просьбой купить и поддержать книгу. Благодаря ее усилиям первое издание было распродано, а в ближайшие шесть недель последовали два переиздания.

Когда издатель Аниты Диамант был готов сдать на переработку непроданные экземпляры ее первого романа *The Red Tent*, повествующего о Дине, сестре Иакова (известного своим «разноцветным плащом»), писательница убедила издательство отправить бесплатные экземпляры книги раввинам. Те рассказывали о книге своим прихожанам, и роман стал бестселлером.

Спенсер Джонсон потратил годы, рассылая свою книгу с бизнес-советами «Где мой сыр?»** CEO*** крупных корпораций. Некоторые из них купили тысячи экземпляров для своих сотрудников. Эта книга тоже стала бестселлером.

Два главных урока, которые вам стоит извлечь из этих историй, следующие: **маркетинг — мощный инструмент** (это безусловно так, ведь в противном случае корпорации не стали бы ежегодно тратить на него миллиарды), и **писатели могут быть прекрасными маркетологами**. Последнее не должно удивлять, поскольку маркетинг требует общительности, наблюдательности и анализа. А это три навыка, в которых многие писатели не испытывают недостатка.

Из этого следует третий урок: **вам стоит продавать**. Маркетинг — средство достижения успеха, будь то слава, деньги или уважение коллег (и профессиональные перспективы). Кроме того, маркетинг удачно сочетается с писательством: если вы написали книгу, которой гордитесь, разве вы не хотите, чтобы как можно больше людей ее прочитали? Маркетинг создан именно для этого.

Люди жалуются на рекламу (между тем, никто еще не написал пьесу под названием «Смерть маркетолога»), а ведь именно она создает

* В 1995 году в прокат вышел одноименный фильм «В ожидании выдоха». В России книга издавалась под заголовком «В ожидании счастья» (М.: Вагриус, 1995). *Прим. перев.*

** Джонсон С. *Где мой сыр?* — Минск: Попурри, 2013.

*** CEO — Chief Executive Officer (англ.) — высшая исполнительная должность в компании. В принятой в России иерархии аналог генерального директора. *Прим. ред.*

круг потребителей. Если вы рекламируете эффективно, потенциальные покупатели зайдут на ваш сайт, посетят ваши публичные чтения или останутся у вашего стола на литературной конференции, чтобы купить книгу. Дальше все, что от вас требуется, — завершить сделку (подробнее об этом ниже).

Цель маркетинга — создать в уме *нужного* вам покупателя понятный образ вас как автора и вашего продукта. Именно маркетинг побуждает любителей остросюжетных любовных романов, закрученных вокруг веселой и странноватой героини, выбирать Дженнифер Крузи, поклонников захватывающих триллеров, приправленных своеобразным юмором, — покупать Джоу Конрата, а почитателей остроумных юмористических очерков о любви и жизни брать книги Дэвида Седариса.

Маркетинг предназначен создавать общее впечатление, но первый человек, для которого это нужно сделать, — вы сами. Если вы решили пойти по дороге «бизнеса» (см. предыдущий раздел), то обязаны много заниматься рекламой и видеть в себе не только писателя, но и продавца. (То же относится к варианту «бизнес и хобби», пусть и в меньших масштабах.) Если вы отчасти уверены, будто маркетинг — нечто неестественное, навязчивое или отвлекающее от «настоящей» работы, пожалуйста, проработайте это двойственное отношение при помощи дневника, потому что оно будет сдерживать вас.

Реклама XX века была сконцентрирована на теле- и радиоканалах, то есть сообщение уходило к массе пассивных получателей, которые не могли на него ответить. А вот маркетинг XXI столетия связан с интерактивностью, взаимным обменом и созданием сообщества. Он интересуется мнением людей — даже о том, какое имя подходит героине и какую собаку, бассета или корги, ей стоит завести. (А может, это должна быть кошка?) Он подразумевает также рассказывание истории, которая стоит за произведением, и пускает читателей в ваш мир, жизнь, рабочий процесс до той степени, пока вы чувствуете себя комфортно.

Также маркетинг требует появляться перед людьми, ведь, хотя интернет — замечательный рекламный щит, он все же слаб в продажах. Многим нужно видеть ваше лицо и слышать ваш голос, прежде чем купить книгу (см. ниже).

Если все это выглядит как большой объем труда — вы правы, так и есть. Для маркетинга действительно требуется много времени, поэтому будьте хорошим писателем и занимайтесь тайм-менеджментом, как описано в главе 4. Если у вас есть 20 часов в неделю на писательство, возможно, восемь или десять из них придется разделить между

рекламой, продажами и управлением. Вероятно, вы бы предпочли этого не делать, — и я вас понимаю. Но это путь, который вы выбрали. Если же нет, то занимайтесь писательством как хобби и остановитесь на этом.

[237]

Помните: как только вы беретесь за рекламу, вы становитесь публичной фигурой. В этом суть! Я не стану вас упрекать, если это вам отвратительно. Ведь публичность заставляет не только психологически обнажаться, но и быть восприимчивым к дурному поведению окружающих. А люди могут (и будут) с раздражением говорить о вас и вашей работе. Они станут посещать ваш сайт, чтобы троллить или иными способами досаждают вам (раздел 7.6). Они будут смеяться над вашими ошибками, достижениями и достоинствами.

Придется столкнуться с надоедливыми, назойливыми, беспардонными людьми, а возможно, и с агрессивно настроенными. (Методы, описанные в разделе 4.9, помогут справиться по крайней мере с первыми тремя типажам.)

Не стану отрицать — все это долгий процесс. И я подозреваю, что многие успешные авторы с радостью отказались бы от «публичной» части профессии. Но они не могут, а потому со временем привыкают к этому, как к плохой погоде, лечению зубов или нелюбимой части любой работы, то есть практически не обращают внимания. Зато наряду с неприятными персонажами вы встретите множество потрясающих, участливых людей. К тому же жизнь успешного писателя, в общем-то, прекрасна.

Существует множество разных способов продавать, поэтому опирайтесь на свои сильные стороны. Если вам нравится устраивать публичные чтения или мастер-классы, займитесь этим. Вы любите писать сообщения в блоге или статьи? Делайте это. Умеете налаживать связи на профессиональных встречах и других площадках? Возьмитесь за *это*. (Лучше всего комбинировать все три подхода, но вы можете сделать акцент на том, в чем чувствуете себя наиболее комфортно.) Однако все тактики требуют открытости, и придется это принять. Я предлагаю открываться постепенно и приходить в себя в перерывах. Со временем вы привыкнете. (Это также созвучно с темой признания себя писателем из раздела 6.6.)

Можно попробовать работать под псевдонимом, но в эпоху интернета это ненадежная стратегия. В какой-то момент вас разоблачат, и тогда возможность рекламировать себя на время ослабнет. Некоторые писатели используют псевдонимы, чтобы увеличить продажи своих книг. Например, некоторые авторы исторических романов берут архаичные имена, а те, кто пишет в нескольких жанрах,

[238]

часто используют разные псевдонимы для каждого из них. Но здесь другое дело: у писателей нет цели спрятаться, они не слишком беспокоятся, что их обнаружат.

Маркетинг — обширная тема, на которую люди пишут книги и серии книг. Предлагаю несколько общих советов для того, чтобы начать. Я рекомендую книгу Джоу Конрата *The Newbie's Guide to Publishing* не только из-за содержащихся в ней советов о том, как действовать, но и ради знакомства с мышлением и методами настоящего писателя-маркетолога. Кроме того, прочитайте классические работы Гарри Беквита «Продавая незримое»^{*} и Эла Райса и Джека Траута «22 непреложных закона маркетинга»^{**}. Также познакомьтесь с работами новых гуру в мире социального маркетинга Сета Година («Доверительный маркетинг»^{***} и его блог) и Адама Сингера (блог *The Future Buzz*).

Вот еще несколько советов.

- **Ориентируйтесь на пример других.** Не изобретайте велосипед: найдите писателей, чей успех хотели бы повторить, и узнайте, как они рекламируют себя. Изучите их сайты, подпишитесь на их рассылку, читайте их пресс-релизы, отслеживайте, на каких конференциях они появляются и как ведут себя на них.
- **Думайте в рамках сегмента.** Новички в рекламе хотят продавать всем, но профессионалы знают, что это невозможно (поскольку у вас недостаточно времени или денег) и неэффективно. Поэтому они рекламируют там, где вероятнее всего заинтересуют население своим продуктом. Три истории успеха, приведенные в начале этой главы, показывают, как четко это работает — нужными сегментами оказались посредник, знакомый с афроамериканской культурой, равнины и CEO.
- **Знайте, кто ваш читатель.** Определив свои сегменты, создайте «профили потребителей» — портреты типичных читателей в каждом сегменте. Там можно отразить возраст, пол, место проживания, работу, образование, гардероб, состав семьи, воспитание, религию и все, что вас интересует.

^{*} Беквит Г. Продавая незримое. Руководство по современному маркетингу услуг. — М.: Альпина Паблишер, 2014.

^{**} Райс Э., Траут Дж. 22 непреложных закона маркетинга. — М.: АСТ: Люкс, 2005.

^{***} Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя. — М.: Альпина Паблишер, 2008.

(Создание портретов персонажей — классическое писательское упражнение. Я ведь *всегда утверждала*, что писатели могут продавать!)

[239]

- **Насколько это возможно, адаптируйте то, что пишете, свой сайт и материалы для продвижения к ожиданиям и потребностям целевых сегментов.** Их представители, увидев вашу книгу, должны подумать: «Да, я хочу это». Особенно ориентируйтесь на *потребности* читателей: развлечение, удовлетворение интеллектуальных запросов или духовные откровения, способные изменить жизнь. Не забывайте и более прозаические ожидания — возможность читать через любимое мобильное приложение или крупный шрифт, позволяющий не искать очки.

Каждая грань вашей личности — с точки зрения работы, маркетинга и публичности — должна восхищать и привлекать ваших читателей при помощи не только содержания книги, заголовка и обложки, но и сайта, новостной рассылки (см. ниже). **Для маркетинга детали — вопрос жизни и смерти.** Стоит выбрать неверное слово, цвет или шрифт, допустить путаницу в сообщениях — и вы теряете влияние. Если читателю нужно пробиваться к вашей книге через уродливую обложку, сбивчивую аннотацию или сайт, на котором трудно ориентироваться... он просто не станет этого делать. (Большинство людей решают за несколько секунд, покупать книгу или нет, особенно если речь идет о незнакомом авторе.)

Полезно также появляться на публичных чтениях или других мероприятиях в подходящей одежде. Конечно, не обязательно брать пример с Кристофера Паolini, который проводил чтение «Эрагона» в «средневековом костюме — красной рубашке, черных штанах с буфами, ботинках на шнуровке и щегольской черной шляпе», хотя все это помогло ему сделать свою книгу бестселлером! Но выразительный головной убор, галстук или рубашка способны произвести должное впечатление.

Возможно, мой совет приспособить текст к потребностям рынка шокирует писателей, решивших, что я пропагандирую продажность творческого процесса. Я же рекомендую сосредоточиться на рынке лишь настолько, насколько вам хочется. Помните: иногда даже крупницы маркетинга достаточно, чтобы значительно повысить продаваемость.

Однако если ваша цель — богатство и слава, вы обязаны сосредоточиться на запросах рынка.

[240]

Конечно, необходимость сделать все идеально в плане маркетинга давит. Но не доводите ситуацию до абсурда. Многие писатели (и другие представители бизнеса) с течением времени видоизменяют и корректируют свое рекламное послание. На самом деле, это бесконечный процесс: я работаю над своим нынешним маркетинговым посылом десять лет и продолжаю улучшать его.

Все подводит нас к следующему...

- **Проявляйте упорство.** Маркетинг выстраивается постепенно. Часто вы не видите мгновенного результата отдельных рекламных шагов. Но общий эффект вашей деятельности непрерывно расширяет список электронных адресов для рассылки, посещаемость вашего сайта и, конечно, продажи. Из-за несиюминутности результата трудно понять, какая именно маркетинговая тактика помогла. Верный признак, если некоторое усилие приводит к важному знакомству — в сети или не в сети.
- **Запускайте маркетинг прежде, чем закончите книгу.** А лучше до того, как начнете ее. Стартуйте сейчас!

Вот простой план, чтобы приступить к делу и создать свою читательскую аудиторию.

Составьте список адресов для электронной рассылки. Это самое действенное рекламное средство, потому что чем с большим количеством людей вы общаетесь, тем большему их числу вы сможете продавать. Внесите в список всех, кого знаете, и постоянно его пополняйте. Верхней границы не существует: сотни лучше, чем десятки, тысячи лучше сотен и т. д.

Что делать со списками? Общайтесь — то есть отправляйте новости (см. ниже) и другую промоинформацию. Для этого поместите все адреса в общий менеджер списков рассылки (программу для новостной рассылки) или сервис. MailChimp — широко известный сервис, при помощи которого можно создавать отличные письма с модными шрифтами, элементами оформления и т. д. Но для многих писателей подобные сервисы слишком сложные и дорогие. Ведь главное для ваших читателей — хорошее содержание. Многие писатели предпочитают для начала программы вроде RHPList, где получают сообщения попроще. Зато такие программы дешевле и легче в использовании.

Пока вы составляете свой список, пусть кто-то сделает первую версию вашего сайта. Удостоверьтесь, что он профессионал,

знающий не только языки программирования HTML и Java, но и то, как оптимизировать поисковую систему, подключить социальные сети, мультимедиа и прочее, чтобы обеспечить посещаемость сайта и продажи.

[241]

Не забывайте, что вам нужен не скучный сайт, а информационное ядро, сообщество, эпицентр деятельности. (Вспомните Лайзу Дженову, которая сделала из своего сайта центр сбора информации о болезни Альцгеймера и площадку для поддержки.) Возможно, вам нужен блог, чтобы публиковать статьи о процессе работы (или о будущем проекте) вместе с информацией о текущих событиях, относящихся к теме, и дополнительных деталях, при помощи которых замысел претворяется в жизнь. (Конкретные рецепты всегда пользуются большим спросом, но для начала обязательно проверьте их на себе, иначе к вам полетят злобные письма.) Провоцируйте адресатов на комментарии и обсуждения. Задавайте вопросы. Ставьте интересные задачи. Делайте соцопросы. Устраивайте соревнования. Организовывайте розыгрыши. Проводите благотворительные акции. И, конечно, предлагайте подписаться на вашу рассылку.

Теперь вы знаете азы. С этого момента каждую неделю (или три) повторяйте этот маркетинговый цикл.

- **Опубликуйте короткую статью в своем блоге.** Она должна быть полезной, развлекательной и актуальной. Удачно, если есть привязка к текущим событиям.
- **Отправьте статью в виде новостной рассылки вашим подписчикам.** (Если вы последовали моему совету и подписались на рассылки других писателей, то знаете, какой вид и структура должны быть у рассылки.) После статьи предложите *ненавязчивую* рекламу с целью продажи, если вам есть что продавать. Запомните: «новости», которые преследуют исключительно коммерческие цели, отправляются в корзину, а письма с ценной и развлекательной информацией читают и сохраняют.
- **Дайте ссылку на свой пост в Facebook, Google+, Twitter, LinkedIn и на других площадках.** Не размещайте статью на сайтах, где за вами в полном объеме не сохраняются авторские права. К тому же вам нужно увеличивать посещаемость не Facebook и ему подобных, а собственного сайта.
- **Продавайте статью для одновременной публикации в нескольких изданиях** — но только после того, как получите подтверждение, что авторские права остаются за вами,

[242]

и обязательно с обратной ссылкой на ваш сайт. Договоритесь о перекрестном продвижении с другими авторами. Конрат большое значение придает взаимному продвижению и другой поддержке среди писателей, и он совершенно прав. Давайте работать вместе, чтобы все писатели становились успешными!

Заходите на сайты и присоединяйтесь к сообществам по теме. Например, если пишете об истории Норвегии в период Второй мировой войны, посещайте сайты, посвященные Норвегии и Второй мировой.

Затем повторяйте это каждую неделю или три.

Это базовый, но все же эффективный рекламный двигатель, призванный помочь вам составить список новостной рассылки и поднять посещаемость сайта — и продажи. Со временем, продолжая учиться у своих наставников, вы оптимизируете этот процесс, чтобы все работало как можно лучше.

Полезно также следующее.

- **Создавать подкасты и мультимедиа.** Уже сейчас вы можете бесплатно зарегистрировать собственный канал на YouTube и начать наполнять его видео. Но и это тоже разместите на своем сайте.
- **Публикуйте статьи и короткие рассказы в журналах,** даже если платят мало или ничего. Конрат рекомендует делать это, потому что у многих журналов широкая зона распространения. Сотрудничество с ними — это бесплатная или даже оплачиваемая с их стороны реклама. Кроме того, **публикуйтесь на разные темы,** чтобы о вас узнали различные категории читателей. Разнообразие жанров, объемов публикаций, описываемой обстановки, персонажей, тем и прочего — верный путь привлечь тех, кто в ином случае не узнал бы о вас и вашей работе.
- **Добивайтесь рекомендаций от влиятельных людей и обзоров от влиятельных медиаплощадок.** См. следующий раздел.
- **Продавайте электронные книги дешево.** Низкая цена ведет к обильным продажам и продвижению. См. следующий раздел.

- **Раздавайте плоды писательства бесплатно**, в том числе статьи, отдельные главы, подкасты и т.д. Если повезет, ваше творчество станет вирусным*. Но, даже если не станет, все равно сделает ваше имя более узнаваемым, увеличит посещаемость сайта и продажи.

Некоторые писатели боятся, что бесплатная раздача результатов их труда резко снизит продажи, однако практика показывает обратное**. Тим О'Рейли, издатель книги компьютерной тематики, сказал: «Безвестность — куда бо́льшая угроза для писателей и художников, чем пиратство»***.

- **Продавайте не только книги, но и другие продукты.** Учите. Преподавайте. Редактируйте. Если можете придумать способы продавать нечто отличное от книг, но связанное с писательством (например, футболки) — тем лучше.
- **Устраивайте публичные чтения (появляйтесь в книжных магазинах).** К этим вариантам у меня неоднозначное отношение, поскольку они важны для создания читательской аудитории и продаж, но дорого обходятся в плане времени и денег. (А временные затраты — это не только время, проведенное в путешествии, но и потраченное на организацию поездки.) Кроме того, это подходит не для всех книг. Вы наверняка столкнетесь с негативным отношением к стремлению издаваться самостоятельно, когда попытаетесь договориться с определенной площадкой.

Но, вероятно, дело стоит того, если вести себя правильно. У Конрата большой опыт по этой части. В книге *The Newbie's Guide to Publishing* он описывает, как можно организовать все недорого (дома у поклонников и т.д.). Он также наносит визиты в книжные магазины в ходе поездок по другим делам, и это тоже малозатратная тактика.

Если вы можете добиться оплачиваемого выступления в библиотеке, университете, школе, частной компании или общественной организации, это все меняет. (Можно также

* Распространяющимся пользователями интернета за счет добровольного размещения на своих страницах. *Прим. перев.*

** Cory Doctorow, "Free Ebooks Correlated with Increased Print-Book Sales," BoingBoing, 4 марта 2010 года.

*** Tim O'Reilly, "Piracy is Progressive Taxation, and Other Thoughts on the Evolution of Online Distribution," Openp2p, 11 декабря 2002 года.

[244]

читать дома у других людей, а они будут пускать шляпу по кругу. В этом случае у вас есть шанс получить за вечер сколько угодно — от мелочи до круглой суммы — вдобавок к продажам книги и бесплатной еде.) Моя стратегия — постараться добиться хотя бы одного оплачиваемого (или такого, которое окупает затраты) мероприятия за поездку и запланировать несколько бесплатных или недорогих выступлений до и после.

Некоторые писатели используют видеоконференции как малозатратные удаленные туры для продвижения книги. Это еще один пример, как новые технологии увеличивают свободу писателей и читателей.

Как сказано в начале главы, цель маркетинга — привлечь потенциальных читателей. А когда они появятся, ваша задача — «завершить сделку», как говорят специалисты по продажам. Это совсем не трудно! Поприветствуйте их: не нужно уныло сидеть за столом и ждать, пока кто-то сделает первый шаг. Протяните им экземпляр своей книги и предложите полистать. Заведите разговор, задайте вопросы и внимательно *слушайте* ответы (это не только помогает анализировать рынок, но является и одним из основных методов продаж. Почитайте об этом у Дейла Карнеги в книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»). Затем предложите купить, например так: «Кажется, у нас много общего. Что если вы купите книгу, а я подпишу ее для вас?»

Поначалу все это кажется трудным, но со временем станет обычным делом. Понаблюдайте, как держатся другие писатели, и вы поймете, как действовать.

8.9. Еще одна писательская история

Что ж, не за горами конец книги! Когда я провожу мастер-классы, обычно прощаюсь со всеми во время последнего перерыва, потому что после окончания занятия люди мигом вылетают за дверь. Поэтому я попрощаюсь и поблагодарю вас сейчас, а потом еще раз — в эпилоге.

Я подумала, что полезно будет рассказать вам о процессе и решениях, при помощи которых я самостоятельно опубликовала «Писать профессионально»*. Дело не в том, что считаю свой путь эталоном.

* Речь идет о самостоятельной публикации автором оригинальной книги на английском языке.
Прим. ред.

Просто полагаю, вам полезно узнать, как конкретный писатель (я!) перешел из статуса «издаваемого» в статус «издающего». Итак, вот моя история. (Конечно, многие предложенные технологии и бизнес-модели устаревают практически сразу, поэтому проведите и собственное исследование.)

[245]

Создание команды. Самым правильным стало мое решение не проходить этот путь в одиночку. Я собрала информацию о тех, кто публиковался самостоятельно, и пришла к выводу, что смогла бы справиться со всем сама (как это делает множество авторов). Но зачем мне это нужно? Вспомнив принципы тайм-менеджмента № 2 и 3 (разделы 4.4 и 4.5), я решила придерживаясь собственных действий с высокой ценностью и привлекать тех, кто может вложить в проект свои знания, контакты и другие действительно ценные ресурсы.

Примерно за шесть месяцев до предполагаемой даты публикации я попросила своего друга Криса Стурра из издательства LeftUp Publishing помочь мне управлять всем проектом и напечатать бумажную книгу. Крис *отлично* знал, что делать, включая такие нюансы, как авторское право и ISBN*. Он также взялся за редактуру и создание макета книги. Еще у него были налажены отношения с крупнейшим сервисом «печати по требованию» Lightening Source, так что с печатью проблем не возникло.

Кроме того, я наняла своего друга по имени Ли Буш, который не только делает блестящий полиграфический и веб-дизайн, но и является отличным маркетологом и много знает об оптимизации поисковых систем, социальных сетях, мультимедиа и продажах через интернет.

В разделе 4.8 я говорила о преимуществах работы внутри сильного сообщества. Вы лишаетесь их, когда проходите этот путь в одиночестве или практикуете чрезмерную самоотдачу. Результат совместной работы с Крисом и Ли получился куда лучше, чем если бы я все делала сама (и с гораздо меньшей долей стресса). Оба были мастерами своего дела, с ними легко работалось, и они искренне заботились обо мне и моем проекте.

Стоит заметить, что я не просто наняла Криса и Ли, я *прислушивалась* к ним. Из собственного опыта я знаю, что неумение или нежелание слушать советы препятствуют успеху многих людей.

* International Standard Book Number (международный стандартный книжный номер) — уникальный номер книжного издания, необходимый для распространения книги в торговых сетях и автоматизации работы с изданием. *Прим. перев.*

В любой сфере жизни я всегда ищу лучший из возможных советов, а затем делаю все от меня зависящее, чтобы последовать ему.

[246]

В качестве альтернативы я могла бы выбрать один из полномасштабных сервисов печати по требованию, которые предлагают редактирование, дизайн, маркетинг, реализацию (покупатели могут заказывать товар напрямую с их сайта) и другие услуги. (Lightening Source не дает ничего из перечисленного, зато обеспечивает высококачественную печать по низкой цене.) Многие писатели обращаются в такие компании и остаются довольны. Но я сомневаюсь, что получила бы столь же хороший результат, как при работе с парой моих экспертов. И я рада, что сохранила деньги «в семье».

И последний «член команды», о котором стоит сказать, — Smashwords.com — площадка, которую мы с Крисом выбрали для создания электронной версии. Smashwords работает и как распространитель (дистрибьютор), продавая книги (за 15% комиссии) со своего сайта, а также через партнеров вроде Apple store (за 40% комиссии).

Планирование, рентабельность и ценообразование. С самого начала я знала, что хочу сделать свою книгу прибыльной площадкой. Заработок должен быть прежде всего серьезным поводом для стремления издаваться самостоятельно. Поэтому я сделала то же, что и все ответственные бизнесмены: написала **прогноз доходов и расходов** (называемый также «счетом прибылей и убытков»), при помощи которого спланировала ежемесячные доходы и затраты на ближайшие пару лет существования проекта. Между прочим, самая трудная часть прогноза — вовсе не математика (то есть простое сложение, вычитание и вычисление процентов). Сложнее всего предусмотреть издержки, обосновать цифры продаж (если вы заявляете, что собираетесь продавать тридцать книг в месяц, то должны объяснить, где и как будете это делать), а затем найти в себе мужество сократить расходы и поднять цены, чтобы обеспечить прибыль.

Предварительно я оценила свои капиталовложения в 12 892 долларов 82 цента (точность, присущая прогнозу доходов и расходов!), из них — 3600 долларов на печать 1500 бумажных экземпляров (1300 — продать лично и 200 — раздать блогерам и другим людям для продвижения). Остальные деньги заложила на производство электронных версий (дополнительное форматирование и другая необходимая работа), оформление, обновление сайта и другие, связанные с продвижением, действия онлайн и офлайн (см. раздел о маркетинге выше).

Разумеется, я могла начать с более скромного тиража (хотя цена за печать одной книги была бы выше) или заложить меньше средств на рекламу. Если бы мой «краудфандинг» (см. ниже) не оправдал себя, то, возможно, именно так мне и пришлось бы поступить. Но 1500 экземпляров показались мне разумным количеством, которое я могу продать за пару лет. И моей веры в книгу было достаточно, чтобы захотеть напечатать много в маркетинговых целях.

[247]

Ценообразование — очень важная тема, поскольку сильно влияет на продажи. Поначалу я думала, что 19,95 доллара (плюс доставка, обработка заказа и соответствующие налоги) за бумажную книгу — подходящая цена. Но мне никак не удавалось свести цифры. Тогда я решила оценить один экземпляр в 24,95 доллара. Однако книготорговец убедил меня остановиться на сумме в 29,95 доллара, чтобы он и другие распространители (включая меня на публичных чтениях и выступлениях с речью) могли делать скидки. (Покупатели их *обожают*.) Цена в размере 29,95 доллара также обеспечивает мне прибыль даже после скидок и 2,9% комиссии.

При такой стоимости мне достаточно продать 431 экземпляр, чтобы покрыть первоначальные затраты. С учетом скидок, конечно, эта цифра будет значительно выше.

Расчеты по электронным версиям оказались гораздо проще, поскольку а) производство электронных книг почти ничего не стоит, а потому прибыльно практически при любой цене и б) грамотные авторы расценивают их не как источник прибыли, а как товар-приманку (то, что продают дешево для активизации другого бизнеса). Поэтому я решила следовать примеру Аманды Хокинг, Джоу Конрата и других писателей, публиковавшихся самостоятельно, и установить низкую стоимость — 3,95 доллара за полную версию электронной книги и 99 центов за каждую главу.

Капитализация (краудфандинг*). Я могла бы самостоятельно понести первоначальные затраты в размере 12 892 доллара 82 цента. Но это невыгодная сделка (бизнесмены предпочитают держать деньги при себе), отжившее свое нездоровое изоляционистское мышление XX века. Мышление XXI века предполагает «сбор денег» через онлайн-обращение, которое не только вовлекает в инвестирование существующую читательскую аудиторию, но и новых читателей.

* Коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. *Прим. перев.*

[248]

Итак, я размещаю на краудфандинговом сайте бизнес-план и прошу людей заранее оплатить их экземпляры, предлагая в случае согласия хорошую скидку. Я поставила цель — 7500 долларов. Это меньше, чем мне было нужно, но лучше публично добиться успеха в достижении более низкой цели, чем у всех на глазах потерпеть неудачу в достижении высокой. Я не была уверена в том, что смогу достичь этой цифры. 7500 долларов — большая сумма, особенно, когда собираешь ее частями по 25 долларов, а в моем списке рассылки было всего около 1600 адресов. В глубине души я опасалась, что соберу только тысячу или две, что стало бы унижительным публичным провалом.

Сбор средств стал гораздо более серьезной работой и стрессом, чем я ожидала. Хороший краудфандинговый бизнес-план, как оказалось, состоит из множества компонентов. Над некоторыми из них нужно как следует подумать. Например, необходимо решить, какие размеры вложений вы готовы принимать от других и какие привилегии предложите за каждый уровень.

Придется также публиковать отрывки из книги, хвалебные отзывы и делать обновления.

Нужно более или менее постоянно оставаться на связи со своим сообществом весь период сбора средств, давая отчеты о том, как продвигается дело, отвечая на вопросы и убеждая вложить деньги.

Все это нужно делать исключительно профессионально. В противном случае люди не станут платить, кроме того, вы навредите своей репутации.

Я изучила множество примеров сбора средств. Они были либо невероятно остроумными, либо высокохудожественными, либо и то и другое вместе, а во многих использовалось профессиональное видео. Выяснив все эти обстоятельства, я начала чувствовать собственную неполноценность. Но не сдавалась, делая все возможное, чтобы составить привлекательный текст, призывающий вкладывать деньги.

Ли прочитал первый вариант, ему не понравилось. «Не хватает драматизма. Воодушевленности. Миссии», — написал он. А затем помог переделать. Честно говоря, сомневаюсь, что справилась бы без него.

Я выбрала интернет-площадку, которая выплачивает средства, как только вы получаете их. Некоторые сайты выплачивают деньги только тогда, когда вы достигаете намеченной планки.

Когда я пишу эти строки, моему аккаунту около четырех дней и я собрала чуть меньше 2500 долларов (а это треть необходимой

суммы). Значит, я спасена от «унизительного публичного провала» в случае получения всего «тысячи или двух». Но мне есть к чему стремиться. Я пробивалась как безумная, рассылая извещения и электронные письма десяткам людей, включая тех, с кем не общалась какое-то время. Уверена, что отправлю сотни писем к тому моменту, когда все это закончится. Я намерена добиться цели.

[249]

Я могу сказать, что краудфандинг — весьма стоящее дело, потому что научил меня думать о своем проекте, сосредоточившись на потребителе. Восстановление связей с теми людьми, с кем не общалась какое-то время, — дополнительный плюс. И некоторые из них уже купили мою книгу.

Оформление. Будучи «человеком слова», я склонна недооценивать оформление и дизайн. Но эксперты сходятся во мнении, что правильная обложка крайне важна для продажи книги. Я понимала, что мне нужно достойное оформление.

Знала я и то, что обложка и другие иллюстрации должны быть выполнены в карикатурной манере. Необходимо было снизить пафос тем, которые я поднимаю. Поэтому я была очень взволнована, когда Крис представил меня художнику-карикуристу Барри Дойчу. Я заплатила ему около 1300 долларов за обложку и внутренние иллюстрации.

Получив от Барри первый черновик карикатуры для обложки, я пришла в восторг! А когда Ли вставил картинку в макет обложки — снова пришла в восторг! Обложка невероятно мотивировала, поэтому в будущем я решила брать за нее раньше.

Между прочим, у Барри есть собственные страстные поклонники, и я надеюсь, что некоторые из них купят книгу.

Маркетинг и продажи. Я описала основные маркетинговые стратегии, которыми пользуюсь, в предыдущем разделе. Перечислю еще несколько нюансов, которые я пытаюсь применить к своей книге.

Хвалебные отзывы (или «рекламные аннотации»). Они крайне важны для продаж, но большинство писателей и других светил, к которым я обращалась со своей первой книгой, либо не ответили, либо отказали. Я несколько обескуражена таким результатом. И все-таки откладываю две сотни экземпляров «Писать профессионально», чтобы отправить популярным блогерам и другим в надежде получить хороший отзыв, рецензию либо рекомендацию. (Общая стоимость этих экземпляров вместе с суммой почтовых расходов составляет

около 1600 долларов.) И я делаю все возможное, чтобы отплатить добром тем, кто поддержит меня.

[250]

Пожалуй, я не стану отправлять экземпляры для рецензирования книжным обозревателям в редакциях газет и журналов. Многие из них с предубеждением относятся к самостоятельной публикации и книгам о самопомощи.

Мастер-классы и выступления. Я анализирую свой график и бюджет, планируя посещать разные штаты каждый месяц и разные части страны раз в квартал. Это кажется не таким уж непосильным делом, и мне хотелось бы, чтобы такой деятельности было больше. Но, как я уже говорила в предыдущем разделе, путешествия стоят денег, а организация поездок отнимает много времени. Надеюсь, однажды я стану достаточно известной, чтобы люди сами искали меня и просили провести мастер-класс.

Связи с общественностью. Моя тема — преодоление прокрастинации и писательских блоков — никогда не потеряет актуальности, поэтому такая тактика может мне подойти. Нанимать PR-агентство дорого — хорошие специалисты запрашивают тысячи долларов в месяц — и рискованно. Но я работала в журналистике и знаю сферу PR, поэтому собираюсь укрепить отношения с несколькими хорошими журналистами и понять, не смогут ли они рекомендовать меня.

Еще я попробую метод Конрата — публикацию статей в журналах.

Реализация. Lightning Source, как я говорила, не занимаются реализацией книг. А значит, я получаю несколько коробок книг на дом. Когда придет заказ с печатными книгами, я заплачу соседу, чтобы он положил каждую книгу в конверт и отправил почтой или службой экспресс-доставки. (Сохраняю деньги в семье...)

Заказ на электронные версии будет автоматически реализовываться через сайт.

Время покажет, насколько хорошо сработает моя стратегия. Надеюсь, книга будет продаваться достаточно хорошо, чтобы в будущем появились переиздания, в которых я расскажу о достигнутых результатах.

Несмотря на продажи, я могу сказать, что усилия, затраченные на самостоятельную публикацию, без сомнения, не пропали даром. Это был интеллектуальный и эмоциональный опыт, который позволил мне работать с чудесными людьми и учиться у них.

Кроме того, я уверена: привлечение электронных технологий и следующие отсюда новые бизнес-модели — определено на стороне

самостоятельной публикации. В частности, я предвкушаю использование широко распространенной системы «электронных чаевых», которая позволяет любому прочитать одну из моих статей в блоге и, при желании, легко (одним кликом) отправить мне доллар-другой. И я уверена, что появятся другие технологии, которые окажутся даже прибыльнее, заманчивее и будут наделять силой как писателей, так и читателей.

[251]

Продолжение следует...

Бесконечные стрелы вдохновения

Греческий писатель Лонгинус сказал, что творец должен быть готов к удару «стрелы вдохновения». Но продуктивные писатели знают: существует не просто несколько таких стрел, а их бесконечный поток. Просто нужно устранить барьеры, чтобы стрелы достигли вас и вы смогли творить.

Если вы начали работать над собой при помощи этой книги, то вы на верном пути. Продолжайте в том же духе и старайтесь придерживаться приятного курса дружелюбной объективности. Кроме того, щедро снабжайте себя ресурсами, управляйте своим временем, оптимизируйте писательский процесс, избавляйтесь от двойственности и внутреннего деспотизма, исцеляйтесь от травматического неприятия и стройте карьеру, наполненную энергией. Результаты — для вашей работы и жизни в целом — окажутся впечатляющими.

Иногда писатели говорят о том, что книга «отнимает» у них часть жизни. Эта книга, которую я писала в течение трех лет, стала подарком, безмерно обогатившим мою жизнь, углубившим мое понимание себя и мира. Ваши трудности и потребности стали пищей для моих размышлений, и я благодарю вас за то, что вы разделили мой путь и позволили мне быть с вами.

Опубликоваться и остаться в живых

Советы для студентов, аспирантов и других академических писателей

А.1. Почему?

Почему вдруг приложение для академических писателей? И почему авторы, принадлежащие к ненаучной сфере, должны его читать?

Во-первых, одна из причин заключается в том, что аспиранты и внештатные научные сотрудники находятся в числе писателей, которых эксплуатируют и третируют больше всего — а это уже много объясняет. Другая причина вызвана тем, что образовательное сообщество возвело перфекционизм в ранг искусства: именно научные круги дали установку «опубликуй или умри».

Ответ на второй вопрос заключается в том, что непростое положение людей науки способно пролить свет на трудности других писателей.

В своих рассуждениях я фокусируюсь в основном на аспирантах гуманитарных наук, однако многое из того, что будет сказано, относится и к сотрудникам с ученой степенью, внештатным научным сотрудникам и даже студентам-старшекурсникам гуманитарных и других факультетов.

Полагаю, что эта часть книги покажется спорной и даже оскорбительной для некоторых людей, но у меня нет намерения кого-то

[254]

обидеть. Я очень стараюсь оставаться справедливой. У многих научных руководителей (и других членов комиссии) добрые намерения, однако они подавлены системой, в которой работают. Что до остальных — безответственных или некомпетентных, — что ж, они хотя бы не делают бомбы. Я также осознаю, что в силу характера своей работы буду изображать студентов слишком несчастными и совершенно зашедшими в тупик, а потому собирательный образ получится искаженным.

Но я не могу игнорировать того, что постоянно наблюдаю на своих мастер-классах, во время коучинга и где угодно еще. К многим представителям науки относятся плохо, а это ведет к пагубным последствиям для них лично и для общества в целом. Образование между тем бесценно, и чем больше мы угнетаем учеников, тем больше мудрости и перспектив теряем.

А.2. Правила игры

Постдипломное образование представляет собой вариант классического профессионального образования, при котором вы трудитесь многие часы в течение долгих лет на нищенскую стипендию, получая в обмен преподавание, наставничество и доступ в научное сообщество. Я считаю, что такая сделка, уже исчерпавшая себя в образовательных кругах, совершенно несправедлива, потому что обучение аспиранта и его исследования часто приносят университету десятки или даже сотни тысяч долларов в пользу финансирования преподавания и научных изысканий, в то время как аспирант получает лишь малую частицу этих благ взамен. И все же студенты охотно заключают эту сделку, и ситуация, возможно, не так плоха, если университеты отработывают свою часть соглашения. Проблема в том, что зачастую они этого не делают. Многие аспиранты получают минимум наставничества, часто деструктивного характера. Кроме того, именно студент остается виноватым, если не добивается наивысшего результата.

Зачастую надежды, возлагавшиеся на научную карьеру, оказываются иллюзией. В статье *The Long-Haul Degree*, написанной для *New York Times* в апреле 2010 года, Патрисия Коэн приводит результаты исследования: более трети кандидатов гуманитарных наук 2008 года не могут найти работу в течение целого года после получения степени. Конечно, образовательное сообщество с удовольствием

эксплуатирует этих нетрудоустроенных кандидатов наук, давая им малооплачиваемую, с частичной занятостью, без привилегий и продвижения работу «помощника» или «ассистента».

[255]

Разумеется, не всякий опыт ужасен, и не всегда он сводится к эксплуатации. В некоторых случаях все складывается прекрасно. Но некоторые известные мне истории поистине отвратительны...

А.3. Симпозиум на тему деспотии в научных кругах

Задумайтесь над фразой, которую научный руководитель сказала аспирантке.

Аспирантура не предполагает, что с вами будут нянчиться, и я не собираюсь быть для вас наседкой. Если это то, что вам нужно, отправляйтесь в техникум.

Это:

1. Оскорбление и унижение.
2. Чванство (и некомпетентность) в отношении техникумов.
3. Возможно, сексизм, направленный в данном случае на девушку-аспирантку (между прочим, научным руководителем-женщиной). Сомневаюсь, что профессор использовала бы выражение «наседка» в разговоре с женщиной, впрочем, и такое не исключено.

И, кроме прочего,

4. Контроль и запугивание. «Не беспокой меня, — вот что в действительности говорит научный руководитель. — Просто делай безупречную работу, публикуй ее и позволь мне разделить славу и получить грант. Но, если возникнут какие-то проблемы, решай их сама».

Конечно, научный руководитель так и не потрудилась обрисовать, какие просьбы о помощи она считала обоснованными. Затуманивание сути — инструмент подавляющей системы. Если бы научный руководитель не поленилась подумать, то заметила бы, что а) большая часть потребностей ее аспирантки обоснованна

[256]

и б) это ее задача — работать с теми, кто в целом компетентен, но требует большей поддержки, чем средний аспирант. Она увидела бы также, что ее стремление создать воображаемый образ беспомощного студента и контролировать с его помощью своих подопечных — не только непорядочно, но и является отказом от профессиональной ответственности.

Однако я не могу полностью винить преподавателя, потому что ее высказывание отражает повсеместную пропаганду «мужественного» отношения к аспирантуре, которая считается трудным делом, потому что отделяет «зерна» от «плевел», «настоящих ученых» от «дилетантов» и т.д. Студентам говорят, что в аспирантуре либо «тонешь», либо «плывешь». Всякий, кто решается требовать больше, чем минимума помощи (а в некоторых случаях вообще ничего не требует), надеется, что с ним будут «нянчиться», «водить за руку» и «гладить по голове». (Все эти слова научные руководители действительно говорили моим знакомым аспирантам; обратите внимание на проявление мании величия, максималистское мышление, навешивание ярлыков и другие симптомы перфекционизма.)

Да, вот еще: «Давайте признаем: не каждому подходит интеллектуальный труд, и, если мы откроем доступ в эту область всем подряд, наука попросту обесценится». (Еще один довод с участием воображаемого студента-неудачника.) Чуть не забыла! Если у вас есть серьезные личные обязательства или проблемы, решение которых нужно совмещать с научной деятельностью, — дело плохо. А сам факт, что вы упоминаете об этом, говорит о вашей халатности.

Особенно возмущает, когда слышишь подобные заявления от научных руководителей в областях, связанных с социальной справедливостью.

В книге *Mentors, Muses & Monsters* (под редакцией Элизабет Бенедикт) мой коллега Кристофер Каstellани написал, что его программа обучения на магистра изящных искусств придерживалась «философии «плыви или тони». Ты либо был писателем с врожденным талантом, либо не был. Цель программы состояла в том, чтобы привечать «настоящих» писателей и избавлять «ненастоящих» от долгих лет жестокого разочарования». К счастью, позднее Каstellани попал на конференцию, где излечился от некоторых последствий перфекционизма:

К концу пребывания на конференции... я больше не чувствовал себя «настоящим» или «ненастоящим» и начал понимать, что

подобное разделение вообще бессмысленно, а вопрос нужно ставить так: работаю ли я усердно? учусь ли я? копаю ли я вглубь, принимая трудности? Действительно ли я «ошибаюсь уже лучше»?

[257]

Считаю ли я преподавателя-«наседку» монстром? Конечно, нет: вполне вероятно, она порядочный человек, который пытается справиться с множеством обязанностей при недостаточной поддержке со стороны вышестоящего руководства. Высказывание «наседки», возможно, было попыткой помочь аспирантке, определив правила их взаимодействия, чего многие научные руководители не делают. И все же ее комментарий оказался явно неуместным. Возможно, она не намеревалась поставить аспирантку в неудобное положение, когда та просила о помощи, но это именно тот результат, которого добилась научный руководитель.

Я слышала истории похуже. Например, один научный руководитель сказал аспирантке: «Аспирантура — это борьба со своими демонами, и я надеюсь, что не стану одним из них, но если стану, так тому и быть». И (сюрприз!) руководитель доказал свою демоническую сущность, своровав работу аспирантки и опубликовав ее под своим именем. Затем последовало характерное для любого деспота оправдание, что жертва вынудила его сделать это (в данном случае — потому что вряд ли сумела бы довести дело до публикации). И, что совсем не удивительно, он повинен в других вопиющих грехах, включая пренебрежение, бессердечие и сексизм.

В результате ассистентка страдала ночными кошмарами. Стоит ли удивляться, что у нее возникли трудности с писательством?

Между тем не только научные руководители позволяют себе оскорбительное поведение. Другая отвратительная история, которую мне поведали, была об аспирантке колледжа Лиги плюща* (я буду называть его «колледж X»). Девушка, узнав, что у брата диагностировали онкологическое заболевание, отправилась к администратору, чтобы оформить академический отпуск и быть рядом с братом, а ей ответили: «Это колледж X, и здесь не берут академических отпусков».

* Лига плюща — ассоциация восьми частных американских университетов, расположенных в семи штатах на северо-востоке США. Это название происходит от побегов плюща, обвивающих старые здания в этих университетах. Считается, что члены лиги отличаются высоким качеством образования. *Прим. ред.*

А.4. Совет для аспирантов № 1: управляйте отношениями с научным руководителем

[258]

1. Главный мой совет аспирантам — **никогда не работать с тем, кто позволяет себе грубость, эксплуатацию или пренебрежение**. Не важно, насколько человек гениален или харизматичен (последнее качество нередко маскирует нарциссизм). Также не имеет значения, насколько впечатляет его профессиональный опыт или какие двери он способен открыть. Не работайте и с тем, кто непредсказуем, безответственен или вспыльчив. Если руководитель не проявляет честности, профессиональной этики, сочувствия и элементарной справедливости — вы уязвимы. (Надеюсь, вы получите этот совет прежде, чем выберете научного руководителя. Если же нет, то он в любом случае актуален для всей карьеры и жизни.)

2. **Обозначьте вместе с руководителем границы и ожидания**. По правде говоря, это его задача, но он может не знать, как это сделать, или не догадываться, что должен ее выполнить. Поэтому возьмите ее на себя. Спросите, как он предпочитает работать и поддерживать связь со своими аспирантами, и, насколько возможно, подстройтесь под эти предпочтения.

Договоритесь о встречах раз в неделю или две и готовьтесь задать как можно больше вопросов и высказать опасения. (Разумеется, если вам необходимо немедленное содействие, не надо ждать.) Это актуально, даже если вы постоянно видите с научным руководителем в силу обстоятельств, поскольку обсуждения между делом не заменяют официальных встреч.

3. **Проявите себя как достойный коллега**. Появляйтесь на семинарах и принимайте в них активное участие. Если вы стесняетесь или что-то еще сдерживает вас, обратитесь за профессиональной помощью, поскольку иначе это помеха карьере.

Присоединитесь к сообществу. Налаживайте связи с другими научными сотрудниками и с теми, кто уже получил степень, другими аспирантами и администраторами. Не закрывайтесь, даже если (особенно если!) не успеваете к сроку. Создание широкой сети поддержки внутри и вне факультета не только помогает продвижению в карьере, но и обеспечивает защиту в случае, если научный руководитель создает проблемы. Трудно найти более уязвимых с профессиональной точки зрения людей, чем аспиранты, вынужденные тесно общаться с проблемным научным руководителем.

Вам понадобится хороший тайм-менеджмент (глава 4), чтобы быть уверенными, что вы справляетесь с обязательствами.

4. **Доверяйте своим мыслям и чувствам, особенно в периоды кризисов.** Если вы чувствуете, что вам не хватает поддержки, с вами дурно обращаются, используют в своих целях или дискриминируют — скорее всего так и есть. Просите о помощи, возможно, начиная с людей вне организации (например, коуча или психотерапевта, которые работают с представителями науки). [259]

И помните: дело не в том, что вы слабы или эмоционально уязвимы. Не позволяйте никому обвинять вас в слабости. Любой, кто говорит так или заявляет, что вам надо быть хладнокровнее (раздел 7.1), — невежа или деспот.

5. **Особенно для женщин (хотя не только для них): обращайтесь внимание на сексизм и критику по половому признаку.** Сексизм продолжает процветать в образовательных кругах. Я редко встречала малопродуктивную женщину из научных кругов, которая не подвергалась бы серьезному — а иногда и разрушительному — сексизму, сексуальным домогательствам или сексуальной эксплуатации. Повторю, вы должны в первую очередь а) доверять своему восприятию и ощущениям по поводу ситуации и б) обращаться за помощью.

Если кто-либо называет вашу обеспокоенность «жалобами», «нытьем» или «придирами», знайте: эти слова несут явный оттенок деления по половому признаку и часто используются, чтобы осудить обоснованные опасения женщины и заставить ее замолчать.

6. **Следуйте советам из этой книги.** Составьте план с дедлайнами и промежуточными результатами, чтобы получить научную степень. Занимайтесь тайм-менеджментом. Избавляйтесь от перфекционизма. Просите о помощи как можно раньше и чаще. Щедро снабжайте себя ресурсами. А главное — работайте в сообществе. Оно обеспечивает не только поддержку и крепкую базу, но и проверенные решения многих проблем, с которыми вы скорее всего столкнетесь.
7. **Помните, что писательская работа в магистратуре или аспирантуре не похожа на писательство до этого.** Некоторые аспиранты могли без усилий выдавать достойные студенческие письменные работы в один присест, но, попытавшись проделать то же самое в аспирантуре, попадали впросак (раздел 2.5). Начиная учебу в магистратуре или аспирантуре,

меняйте писательский процесс, чтобы выполнять более объемные и сложные работы. Не забывайте просить научного руководителя и других людей о помощи!

8. **Объединяйтесь.** Это основной инструмент обретения силы.

А.5. Совет для аспирантов № 2: о научных изысканиях и написании диссертации

9. **Увеличивайте уровень профессионализма,** то есть вкладывайте время и деньги в инструменты и методы, которые увеличат вашу эффективность, — в том числе в компьютер, систему резервного копирования и специальные программы (раздел 3.6). Полноценно пользуйтесь услугами писательского центра и, если вам требуется психологическая помощь или помощь коуча, получите ее. Ваше образовательное заведение, вероятно, предлагает такие услуги бесплатно. Но если нет или они вам не подходят, сделайте все возможное, чтобы получить помощь где угодно за плату. Групповые сессии дешевле, но, возможно, вы найдете психолога с гибкой системой оплаты. Наверняка у вас организуют группы поддержки аспирантов, либо вы можете сами собрать такую — начинание, которое наполняет энергией и отнимает не так уж много времени.
10. **Снимите с себя как можно больше обязательств.** Уменьшение количества обязанностей не только освобождает больше времени, но и снижает стресс, поэтому делегируйте как можно больше дел и хлопот по дому членам семьи, друзьям либо наймите кого-то. Кроме того, откажитесь от других проектов, участия в комитетах и кампаниях. Будьте непреклонны и не бойтесь переборщить: даже если вам кажется, что вы сможете справиться с несколькими обязанностями, пока пишете, почти нет сомнений, что позже вы будете рады, отказавшись от всего лишнего.

Если, пока вы пишете, ваш супруг может содержать семью, откажитесь от подработок. Если член семьи или кто-то другой предлагает финансовую помощь или деньги в долг на выгодных условиях и вы не видите причин, по которым это может привести к неудобным ситуациям, соглашайтесь.

Если есть обязанности, которые можно делегировать, подумайте о том, что вам потребуется больше времени

на диссертацию, чем тому, у кого нет таких обязанностей. Это кажется очевидным, но мне постоянно приходится общаться с аспирантами, которые ругают себя за то, что не работают столь же продуктивно, как их менее обремененные коллеги.

[261]

11. **Отнеситесь осознанно к активистским* и эмоционально сложным аспектам своей работы.** Многие проекты, связанные с исследованиями, намеренно или случайно нарушают статус-кво, а потому могут считаться не только научными, но и активистскими. Часто аспиранты попадают в тупик, поскольку не осознают, что это за собой влечет.

Привлекая активизм в науку, вы добавляете интеллектуальные, эмоциональные и стратегические пласты. Интеллектуально и эмоционально ваша работа может осложнить жизнь не только вам, но и членам комиссии, а также другим людям. Стратегически — способна ограничить выбор в плане карьеры.

Это замечательно, если вы хотите сочетать науку и активистскую деятельность, но делайте это с пониманием и при щедрой поддержке со стороны других представителей научных кругов или активистов. В частности, придется понять, как привести активизм в соответствие с карьерными задачами, особенно если вы рассчитываете на работу в одной из ведущих организаций. Это вовсе не обязательно является изменой своим взглядам, поскольку радикальные убеждения нужны не только вне системы, но и внутри нее. Кроме того, не считается изменой а) постепенно вводить радикальные взгляды в свои научные труды, так что ваша диссертация может оказаться не такой уж радикальной; б) сотрудничать с нерадикалами или в) подготовить общепринятое (безобидное) выступление, которое облегчит другим восприятие вашего сообщения.

Многие малопродуктивные аспиранты, с которыми я общаюсь, особенно в сферах антропологии, социологии, психологии или истории, испытывают страхи и противоречия по поводу темы своих исследований. Иногда опыт исследований, связанный со стрессом или опасностью, приводит к тревожности и даже эмоциональной травме. Убедитесь, что отдаете себе отчет в любых проявлениях страха или противоречий и при необходимости обратитесь за профессиональной помощью, чтобы справиться с ними.

* Активизм — активность в реализации оппозиционных и других нетривиальных взглядов.
Прим. ред.

12. **Если вы считаете, что писательство в сфере науки не похоже на другую писательскую деятельность, а потому все остальные советы в этой книге не применимы к вам, попытайтесь избавиться от такого отношения.** На моих занятиях представители науки работают наряду с другими писателями, и советы помогают им точно так же и даже больше. (Больше — из-за обилия перфекционизма в научных кругах.) Думать, будто ваша работа слишком сложна, чересчур интеллектуальна, понятна лишь избранным или незаурядна по другим причинам, из-за которых основные принципы писательской продуктивности вам не подходят, — не что иное, как перфекционистская мания величия.

А.6. О парах в науке

Люди науки часто заводят отношения или вступают в брак между собой, поэтому ничего удивительного в том, что на моих занятиях встречаются малопродуктивные ученые, состоящие в браке с продуктивными партнерами. Практически всегда малопродуктивной в паре является женщина — факт, который объясняется в основном сексизмом. (Женщинам по-прежнему свойственно выполнять большую часть домашних и семейных обязанностей и сильнее страдать от дискриминации.)

Жизнь с продуктивным партнером оказывает мощное давление на писателя-перфекциониста, поскольку партнер — это постоянное напоминание о том, какой перфекционист «неудачник». А попытки продуктивных партнеров «помочь» своим менее удачливым половинкам только мешают продуктивности. Обычная практика — ворчание («Ты написала что-нибудь за сегодня?») — вызывает тревожность и усиливает перфекционизм малопродуктивного партнера.

В некоторых парах более удачливый партнер — жесткий критик. Причина не обязательно в злобности, просто в силу собственной несгибаемости он не может понять, почему другим не удастся то, что подвластно ему. Однако, как и всегда, жесткая критика не приносит пользы.

Если вы — малопродуктивный партнер, то ваша задача — обозначить свои потребности и установить границы. Если критика партнера мешает вам, перестаньте интересоваться его мнением. Его напоминания вызывают у вас стресс? Попросите перестать. Если вам нужно больше времени на работу, пусть партнер возьмет на себя больше домашних дел или согласится кого-то нанять.

Когда вы партнер малопродуктивного писателя, лучшее, что можно сделать, — выработать дружелюбную объективность (раздел 2.10).

Кроме того, выслушивайте информацию о потребностях и старайтесь идти навстречу. Если партнер просит помыть посуду, чтобы тем временем закончить диссертацию, предложите заняться еще и стиркой. (А лучше нанять кого-нибудь.) Желание спросить, удалось ли партнеру написать что-то сегодня, вполне естественно, но, если это вызывает стресс, подавите свой порыв.

Если ваши отношения уже напряжены из-за прокрастинации партнера, то, возможно, лучше не давать советов. Но, давая их, убедитесь, что они не уведут с нужного пути (например: «Да ладно, дорогая, ты ведь знаешь, что в нашей работе нужно быть толстокожим»).

Тем, кто не читал эту книгу, порекомендуйте ее.

А.7. Советы для научных руководителей

Прежде всего, спасибо.

Спасибо за то, что вы — внимательный научный руководитель и хотите улучшить свои навыки в этой важной работе. Надлежащее руководство требует больших затрат времени, зато способно увеличить продуктивность не только ваших подопечных, но и вашу собственную. Секрет в том, чтобы щедро делиться с аспирантами своим временем в начале их научной карьеры, а также когда им необходима помощь. Это помогает им становиться самостоятельными и придает сил, чтобы выполнять задачи, которые в противном случае вы не могли бы им делегировать (например, составление заявки на грант, организацию встреч и наставничество для других студентов). (Советы по части делегирования — ниже.)

И наоборот, если ваши аспиранты чувствуют, что с ними мало занимаются, не поддерживают, им не к кому обратиться за помощью, то они скорее всего потеряют силы и сядут на мель. А это потребует от вас куда больше времени на протяжении более длинного периода.

Первое, что нужно сделать, — проанализировать собственные способы поддержки аспирантов и выявить любые препятствия или сопротивление (раздел 1.1), которые могут ограничивать вашу эффективность. Научное руководство — трудное дело, и никто не справляется с ним идеально. Кроме того, вполне возможно, что у вас есть обстоятельства, лишаящие энергии, — в том числе временные рамки и другие люди, которые неэффективно руководят вами или поддерживают вас. Поймите, чего вам не хватает и что вас ограничивает, составьте план, который позволит преодолеть эти условия, и делайте все от вас зависящее.

Начиная работать с аспирантом, спросите о его опыте, потребностях, ожиданиях и поделитесь своими. Пропасть между обязательствами в аспирантуре и до нее часто огромна и одновременно

непризнанна (снова перфекционизм!). В отличие от студентов старших курсов, у многих аспирантов есть:

[264]

- гораздо больше трудных учебных обязательств;
- гораздо больше трудных профессиональных обязанностей кроме учебы;
- гораздо больше обязанностей в личной жизни.

И все равно многие научные руководители хотят, чтобы аспиранты преодолели эту пропасть с минимальной поддержкой или вовсе без нее, и строго осуждают тех, кому это не удалось. Однако, если вы признаёте существование и масштаб пропасти, становится понятно, почему аспиранты (несмотря на то что они старше студентов и стали аспирантами благодаря своему чувству ответственности и компетентности) все-таки имеют законную потребность в щедрой поддержке, особенно в начале научной карьеры.

Также помните: **многие аспиранты ошибочно полагают, будто те же самые действия и методы, которые позволяли им преуспевать в студенчестве, помогут и сейчас.** Объясняя аспирантам, что предполагает исследовательская (писательская) деятельность в аспирантуре и какие методы сработали для ранее обучавшихся аспирантов, вы способны полностью изменить ситуацию.

Помогите своему подопечному составить бюджет времени, а когда он приступит к диссертации — план изысканий и писательства. Помогите освоиться в писательском центре при вашем научном учреждении и с другими ресурсами (как вариант — дать ему список, поддерживать актуальность которого могли бы ваши аспиранты). Пусть у вашего подопечного будет группа поддержки во главе с вами. (Вы можете направить его в писательский центр, например, за помощью по части структуры диссертации, в то время как сами сосредоточитесь на идеях и научном анализе.) Договоритесь о регулярных встречах, во время которых можете неторопливо обсуждать несрочные вопросы, и одновременно призывайте немедленно обращаться к вам в сложных ситуациях.

Чтобы помочь аспирантам стать продуктивными и самостоятельными, задайте им верное направление в областях, обозначенных в этой книге: дружелюбная объективность (антиперфекционизм), обеспечение ресурсов, тайм-менеджмент, писательские привычки, борьба с внутренним деспотом и т.д. Однако недостаточно просто дать им экземпляр этой книги: задайте *конкретные* вопросы, чтобы выявить любые намеки на препятствия и сопротивление (раздел 1.1), способные мешать движению вперед. (Вспомните комментарий Джоан Болкер, приведенный в разделе 2.15. Она представляет гипотетического внимательного научного руководителя, спрашивающего

своего подопечного: «Ты действительно хочешь осветить в диссертации все романы Генри Джеймса?») **Если ограничиваться вопросом, как продвигается работа аспиранта, не вдаваясь в детали, — то это пустая болтовня, а не поддержка.** Возможно, аспирант и оценит ваше неравнодушие, но вы не обеспечиваете условий для продуктивного решения проблемы.

[265]

Некоторые препятствия могут быть связаны с вашей сферой в целом или с темой диссертации. Некоторые аспиранты занимаются трудными темами — войны, деспотии — и оказываются под более сильным их влиянием, чем ожидали. А иные исследуют спорные вопросы и испытывают больше страхов по поводу карьерных и социальных последствий, чем предполагали. В обоих случаях аспиранты либо не осознают своих страхов, либо в полной мере испытывают перфекционистское чувство стыда.

Один из наиболее травматичных аспектов научной области — гиперсоперничество. **Ни с кем не сравнивайте своих аспирантов** и не позволяйте им проводить такие сравнения. Помните: даже кажущееся «полезным» сравнение может дать обратный эффект, вызвав ситуационный перфекционизм (раздел 2.9).

Особенно старайтесь предотвращать нерациональные перфекционистские сравнения (раздел 2.7), например с теми, кто дольше работает в науке, ведет исследования в другой области или просто удачливее (например, в плане личных обстоятельств или времени, отведенного на работу).

Иными словами, нужно открыто учить аспиранта быть эффективным учеником и коллегой. Отказаться от открытости — значит ожидать, что аспирант автоматически впитает нужную информацию и стратегии, просто находясь рядом с вами и другими представителями научных кругов. Это рискованная и безответственная позиция.

Особенно важно, чтобы вы поощряли обращение к вам подопечного в случае трудностей по части продуктивности или личных проблем, которые влияют на способность работать. Многие аспиранты считают невозможным обсуждать подобные трудности с научным руководителем, поэтому стыдливо молчат, уходят в изоляцию и низкую продуктивность, которая со временем усугубляется. Вы не обязаны решать личные проблемы аспирантов (и это не нужно), но вы можете проявить понимание и подсказать, куда двигаться дальше.

Если отстающий аспирант не обращается за помощью, надо немедленно взять дело в свои руки.

И, наконец, делегируйте разумно. Делегирование — это не перекладывание нелюбимых задач на аспирантов, а совместная работа над проектами, которые не только поддерживают вашу команду и факультет, но и способствуют профессиональному росту ваших подопечных. Делегируйте так, чтобы это не мешало работе аспиранта

над диссертацией, — то есть делайте это умеренно, пока вам обоим не удастся найти подходящий баланс.

[266]

Как известно любому хорошему менеджеру, эффективное делегирование требует много времени. Если вы поручаете аспиранту организацию встречи и это займет у него десять часов, заложите два или три часа на контроль процесса. И все равно вы сможете освободить себе семь часов чистого времени.

А.8. Не прокрастинируйте, отправляясь или продолжая учиться

Мой последний совет: не прокрастинируйте, отправляясь или продолжая учиться. Я постоянно встречаю людей, которые делают это, и многие из них остаются с множеством дипломов, грузом кредитов, но без серьезных карьерных возможностей.

Этот вариант полностью попадает в категорию прокрастинации, изображающей продуктивную работу (раздел 1.8). «Обучающийся прокрастинатор», кажется, всегда верит, что *следующий* диплом или сертификат значительно улучшит его шансы на трудоустройство. Поэтому получение такого диплома неизменно кажется хорошей идеей. Но на самом деле он мотивирован не столько самой учебой, сколько страхом не найти работу или преуспеть на рынке труда другим способом.

Я прекрасно понимаю и желание бесконечно оставаться в роли ученика, и стремление избежать всего, что связано с работой. И все же у того, кому необходимо зарабатывать на жизнь, нет выбора. К тому же продолжать учиться из страха или из любви к учебе — разные вещи. Основанная на страхе стратегия скорее всего приведет к горькому разочарованию.

Если вы из тех, кого ужасает мысль о жизни трутня, занимающегося бессмысленной возней в улье, попробуйте получить опыт и знания в одной из серьезных организаций, включая некоммерческие и общественные, а также оздоровительные учреждения и стартапы. Многие работодатели с радостью примут творческого и амбициозного кандидата с нетрадиционным образованием, особенно когда за плечами у вас есть соответствующий волонтерский опыт.

Благодарности

Я искренне благодарю за поддержку:

Кристофера Каstellани, Соню Ларсон, Ива Бридбурга, а также замечательный персонал и студентов независимого центра Grub Street Writers в Бостоне, которые помогли мне определить свою миссию;

Кэролин Бенедикт-Дрю — с чувством благодарности и уважения;

Ричарда Столлмана — вдохновителя и верного друга;

Дена Кротца — дорогого друга и необыкновенного наставника;

Дэвида Карпа, который сделал мне одно, но решающее предложение;

моих чудесных домовладельцев Дороти и Джека Бенуа. И команду из John Smith's Auto Body, в том числе Джона Смита и Ленни Петрон. И всех жителей Ист-Бостона — места, где много дружелюбных людей и восхитительных кораблей.

И Гуннара Энгстрема.

Об авторе

Хиллари Реттиг — автор книги «Писать профессионально. Как побороть прокрастинацию, перфекционизм и творческие кризисы», одной из самых продаваемых книг о личной продуктивности на сайте amazon.com. Хиллари помогает стать продуктивнее в писательском мастерстве и других сферах, проводит по всей Северной Америке семинары, посвященные личной продуктивности и тайм-менеджменту в писательстве, бизнесе, образовании, искусстве и общественной деятельности.



С 2001 по 2012 год была бизнес-тренером и кредитором в сфере малого бизнеса в двух некоммерческих агентствах в Бостоне и помогла сотням людей с самым разным уровнем образования начать и развить собственный бизнес в сферах искусства, технологий, производства, распространения, розничных продаж, персональных и специализированных услуг. В процессе работы она поняла, какие силы удерживают множество талантливых, энергичных, амбициозных людей, чьи головы полны идей. Именно это вдохновило ее на исполнение той миссии, которой она сейчас занимается.

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Предложите нам книгу: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlozite-nam-knigu/>

Ищем правильных коллег: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Научно-популярное издание

Реттиг Хиллари

Писать профессионально

Как побороть прокрастинацию, перфекционизм
и творческие кризисы

Главный редактор *Артем Степанов*

Ответственные редакторы *Татьяна Медведева, Ксения Вострухина*

Литературный редактор *Марина Лейко*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Верстка *Вячеслав Лукьяненко*

Иллюстрация обложки *Сергей Максимов (<http://bangbangstudio.ru>)*

Дизайн обложки *Ксения Белоброва*

Корректоры *Наталья Витько, Наталья Лазариди*